Next Aid

ビジネストレーニング
『ネクストエイドの価値と可能性』

①ネクストビジネスの考え方
②商品の確信(通信・共済)
③ビジネスの価値や可能性を理解する
④ビジネスノウハウ編
⑤思考や考え方で成功は決まる

①ネクストエイドビジネスの考え方

・優先順位を上げて当たり前のビジネス

→本物の権利収入を得られるビジネス

→人生において何よりも頑張る価値がある

・ネクストビジネスに対して絶対的自信を持つ！

→誰もが自信を持てる様に構築された仕組み

→会社・商品の確信を得る！(セミナー・研修参加)

→あなたの自信が会社や商品の価値を生み出す！

・社会に貢献出来るビジネスである事に誇りを持つ

→手厚い内容で大幅な節約になり喜んでもらえる

→数少ない権利収入ビジネスを提供出来る！

→伝えた人の人生を変える！（権利収入ビジネス）

・ネクストエイドビジネスを頑張る目的、目標を決める！

→ゴールのあるストック型ビジネス。

だからこそ「なりたい」ではなく「なる！」と決断する

・直紹介１０名は必ず出来ると信じる事！

→時間が無い・忙しいは成功を遠ざける(目先を追いかけない)

②商品の確信（通信・共済）

・いきいきスマイル共済はオンリーワンの共済である！

→エキスパートの理念を引き継ぎ生まれた共済

→コストコ戦略と圧倒的コストダウンにより実現した

大きな保障と安価な掛け金

→共済事業は既に18ヵ月経過し、既に支払いは

約35％の3850万円の給付金支払い実績

（組合収支報告書）

・商品を売るのではなく、ネクストエイドの商品に関わる事で

得られるビジネスチャンスを伝える！

→どうですか？ではなく、加入して当たり前の商品

・長期間に及ぶ高額ローン商品を半額に出来る

他に類を見ない商品！

→仮に家族中で月々3.5万円の保険料を30年間

支払い続ける事を考えるとに1000万円を超える

支払いになる。スマイル共済で半額になれば

500万円という大金を節約できる事になる！

③ビジネスの価値や可能性を理解する

・ネクストエイドビジネスに才能や資産はいらない

→コツコツの努力と継続で権利収入が得られる！

→不動産・本や作曲などの印税を凌ぐ継続率

・圧倒的巨大マーケットに仕掛けるビジネス！

→巨大な保険市場に仕掛ける側ビジネスである事を深く理解する事
(これから流行るであろうサービスやビジネスをいち早く
流行らせる側で関われる事)

「もしあなただけが一般相場のガソリン価格の半額で独占で販売出来たら…」
長蛇の列が出来て大繁盛！事業も大成功！！(同じ事)

・MLMビジネスの利点を最大限生かしたビジネスである

→ほとんどの商材が新たな負担を強いるビジネス

→生活必需品であり一般市場価格より安く提供

→×友人・知人を無くす　○知人・友人が増え感謝される

・MLM業界の常識を覆す独自のビジネスモデル！

→代理店から8,800円の月会費を頂く事で、高品質でありながら
低価格を実現出来る為、ビジネス展開が容易になる！

④ビジネスノウハウ編

・うまくいくアポイントとは？

→アポの取れる人は「誘い方」のうまい人ではなく
ネクストエイドの情報に確信を持っていて、本気で伝えたい
「気持ちや想いの強い人」

・アポイントの目的は「信頼関係を気付きお話しを聞いて貰う」事

→友人・知人にネクストエイドの話を聞いて貰うだけ！
【◎まずは会う　○電話　○LINE】

＜例＞

「携帯の通信費や保険料の節約提案の事業を始めたので
お付き合いでもいいから1～2時間話だけでも聞いて欲しい」

「大事な友人にはとにかく伝えたい大事なお話」

「通信費や保険料を半額に出来たり、タダにする方法もある」

「凄い情報だから私を信用して一度聞いて欲しい」

【アポイント時の応酬話法】

相手の返答が…

「あやしい」

回答

「あやしい話なら、そもそも友人に伝えたいと思わない」

「私も最初そう思ったが、堅実な話だったから」

「私を信用して聞くだけ聞いてみて欲しい」

「マルチ商法？」

回答 「良くあるサプリや化粧品系の話だよね？何か買って下さいといった話ではなくて、固定費の節約の話だから誤解しないでね」

「今の通信費・保険で満足」

回答 「今の通信費や保険のまま変えなくてもいいんで、話を聞いた感想だけでも聞かせて欲しい」

※ポイント

MLMに批判的な反応のある人は偏見によるもの。

ネクストエイドの話を聞けば無理解が理解になり誤解が解ける。

【クロージングとは？】

・クロージングとは、あなたの紹介者の中で共感して貰える人に登録を促す事

・ABCかセミナー後、自分のマイストーリーを語る事

①なぜネクストエイドビジネスを始めたのか？(私でも出来る！)
②なぜネクストエイドを伝えたかったのか？(誰でも出来る！)
③大事な人と一緒にパートナーとして活動したい(一緒に成功したい)
④社会貢献性のあるビジネスがしたい
⑤きれいなお金で権利収入を得たい
⑥時間・お金・夢を仲間と共に実現したい！

・自分のマイストーリーを話した後に、相手の感想を聞く

A:「興味がある」→あなたと共感している→登録を促す
B:「考えたい」→ 3日以内に返事が欲しい
C:「興味がない」→「節約だけでもユーザーで検討して欲しい」
→「また気になったら声を掛けて」

【フォローの重要性】

・ネクストエイドの仕事は契約を取るのが１０％、フォローが９０％の仕事

・登録したばかりの代理店は何も分からないので、活動方法を教える
　①準備するもの　名刺・パンフ・概要書面等
　②アポイントの取り方・クロージングの仕方
　③セミナーの案内（公式LINEに招待）
　④毎月開催しているZOOMに動員

・自分のグループは直紹介・間接紹介関係なくまず最低３人の代理店が出るまでは応援してあげる

・毎月初めにZOOMなどを活用してグループメンバーの目標設定をする（キャンペーンなどを活用）

・直紹介３名、３:３（CA２）９:９（CA４）を目標にフォローする（グループに稼がせる！）

⑤思考や考え方で成功は決まる

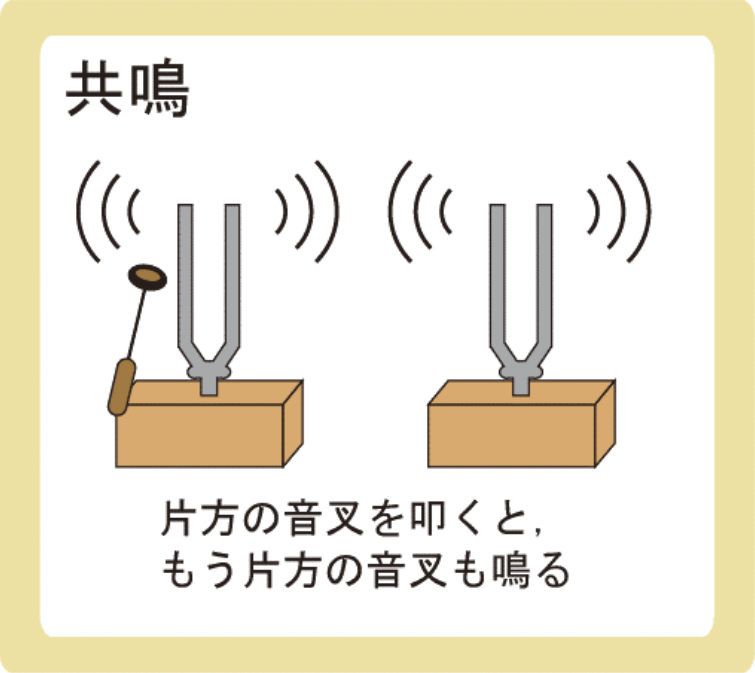
・うまくいかない事を他人や会社、商品のせいにする(やり方や伝え方に問題がある)
・失敗は±0の出来事、失敗から得られる物は大きい
・失敗をするから学びがあり、進化する事が出来る
・テンションで動くのではなく、行動価値を理解して本業以上の意識で活動する事
・コンフォートゾーンを出来るだけ広げる
・どんな行動もゴールに向かっている一歩だと確信する事
（アリとキリギリス）
・労働収入では無く、権利収入を得られるのだから本気で活動するのは
当たり前の思考を持つ事
・最低1年は本気で活動する事（直10名の代理店）
→伝えるのは「やりそう」な人でも構わないが「一緒に夢を叶えたい」人に伝える
→直紹介3名でほとんどの人が活動を止めるのは決断が弱いから
・人が自分の事をどう思うか気にするのではなく、自分がこの先どうなりたいのか？
を常に意識する事(良い事をすればするほどアンチは増える)

【MLMには2つの法則がある！】

⑴音叉の法則(引き寄せの法則)

・ファの音叉を鳴らすと、どれだけ距離が離れていてもファと同じ音を出す音叉が揺れて音を出す法則

→ネクストエイドは凄いビジネス！権利収入を本気で得たい！
と心で思い続けたり口に発していると、同じ考えの人達を引き寄せる！



【思考は現実となる】

→毎日「成功するまで諦めない！夢の実現まで諦めない！」と思い続ける事が大事。
→思い続けるから活動を継続出来る
→継続するから共鳴・共感する人に出会う
→結果に繋がる！夢の実現

⑵100匹目の猿現象(グループ100名を目指そう！)

・100匹を超えると日本中を駆け巡るという現象
ある猿が川の水でさつまいもを洗って食べると美味しく食べられたのを
見た隣の猿が真似をすると美味しかった。
その猿の真似を又他の猿が真似をし出して瞬く間に100匹の猿が
皆揃いも揃ってさつまいもを洗い食べだした。
その猿の数が100匹目を超えた時、それを見てもいない全国の猿たちが
一斉にさつまいもを洗い始めたという現象。

→グループが100名を超えた時、想像を超えた広がりをする
可能性がある！（あなたが最初の猿になる事！）

Next Aid

【成功する為の３原則】

❶正しい手段で
❷正しい方向性で
❸正しい量の活動を行う

今日からINPUTした事を
OUTPUTしていこう！

Next Aid

最後までご視聴
ありがとうございました！

お疲れ様でした！
代理店の皆様の活躍と成功を
心より祈っております♪