

ワンダフルステップで成果を出す為の オリジナル特典資料

②高単価クロージング用トークスクリプト & DM文例100選

【はじめに】

本資料は、フリーランス・個人事業主が「高単価案件」を獲得するために特化した、実践的なクロージングトークとDMの文例集です。心理学的なテクニックを応用し、相手に「価値がある」と感じさせるフレーズを網羅しました。

すべての例文はコピー＆ペーストして使用可能ですが、ご自身のサービスやキャラクターに合わせて微調整することで、より成約率が高まります。

目次

- 第1章: LINEクロージング完全パターン (No.1-25)
- 第2章: DM (SNS) クロージング完全パターン (No.26-50)
- 第3章: Zoomクロージング完全パターン (No.51-75)
- 第4章: 心理誘導フレーズ集 (No.76-90)
- 第5章: 価格交渉・値上げ成功事例 (No.91-100)
- 第6章: 自己営業DM文例集 (番外編)
- 第7章: 反論処理スクリプト (番外編)
- 付録: クロージング直前チェックリスト

第1章: LINEクロージング完全パターン (No.1-25)

LINE公式アカウントや個人のLINEでのやり取りは、テキストでの信頼構築が鍵となります。

はじめまして、〇〇です。

この度は友だち追加ありがとうございます！

現在、期間限定で「〇〇（特典名）」をプレゼントしております。

（特典のリンク）

もしよろしければ、〇〇さんが今抱えている一番の課題を教えてくださいませんか？

一言で構いませんので返信いただければ、個別にアドバイスさせていただきます！

例：「集客が伸びない」「単価が上がらない」など

💡 ポイント

一方的な配信ではなく、「返信」という小さな行動（マイクロコンバージョン）を促し、1対1の対話へ持ち込みます。

ご返信ありがとうございます。

「〇〇でお悩み」とのこと、非常によく分かります。

実は、私のクライアント様でも同じような悩みを持っていた方が多かったのですが、ある共通点がありました。

それは「〇〇（原因）と考えてしまっていること」です。

もしよろしければ、現状の〇〇（アカウントやサイト等）を一度拝見させていただきませんか？

具体的な改善ポイントを3つほど、無料でお伝えできますがいかがでしょうか？

💡 ポイント

「共感」→「専門性の提示（共通点の指摘）」→「無料オファー」の流れで、Zoom相談や診断へ誘導します。

先ほどお伝えしたポイントはいかがでしたでしょうか？

文章だけではお伝えしきれない部分や、〇〇さんの状況に合わせた具体的なシミュレーションも可能です。

もしご興味があれば、30分ほどZoomで画面共有しながらお話ししませんか？

もちろん、無理な売り込みは一切いたしませんのでご安心ください。

以下の日程候補から、ご都合の良い日時を選んでいただけますと幸いです。

(日程調整リンク)

ポイント

「売り込みはない」と明言することで心理的ハードルを下げます。「画面共有」という言葉で視覚的なメリットを伝えます。

LINEで使える短文フレーズ集 (No.4-25)

No.4 期限の強調：「こちらの特典の配布は【明日23:59まで】となっております。お忘れのないようご確認ください。」

No.5 選択肢の提示（ダブルバインド）：「ご相談のお時間は、平日と土日どちらがご都合よろしいでしょうか？（どちらを選んでも面談成立）」

No.6 既読スルー対策：「先日お送りした資料について、もしリンクが開けないなど不具合がありましたら遠慮なくおっしゃってくださいね。」（心配を装ってリマインド）

No.7 検討中へのひと押し：「他にも検討されている方がいらっしゃいますので、もし〇〇日までにご決断いただければ、優先的に枠を確保いたします。」

No.8 限定性の演出：「今月は既存クライアント様の対応に集中するため、新規の受付は【あと2名

様】とさせていただきます。」

第2章: DM (SNS) クローリング完全パターン (No.26-50)

InstagramやX (旧Twitter) でのDMは、スパムと思われない「個別性」が命です。

【No.26】 Instagram DM 新規開拓

タイミング：ターゲット発見時

はじめまして、Webデザイナーの〇〇と申します。

突然のDM失礼いたします。

いつも〇〇さんの投稿（特に〇月〇日の投稿！）を拝見しており、世界観がとても素敵だと感じておりました。

今回ご連絡したのは、〇〇さんの現在の発信内容であれば、プロフィールの導線を少し整えるだけで、さらに集客効果が高まると感じたためです。

勝手ながら「改善案」を1枚の画像にまとめてみました。

もしご迷惑でなければお送りしたいのですが、ご覧いただけますでしょうか？

💡 ポイント

「営業」ではなく「ギブ（改善案の提供）」から入ります。「お送りしていいですか？」と許可を求めることで返信率を高めます。

〇〇さん、はじめまして。

いつも有益な発信を勉強させていただいております、動画編集者の〇〇です。

〇〇さんの「(具体的なツイート内容)」という考え方に非常に共感し、ご連絡いたしました。

現在私はマーケティング支援を行っているのですが、クライアント様から「信頼できる〇〇さん(相手の職種)」を紹介してほしいという相談が増えております。

もしよろしければ、一度Zoomで情報交換や、お互いのリソースについてお話しさせていただけないでしょうか？

〇〇さんのビジネスにも貢献できるお話ができるかと思えます。

ポイント

「仕事ください」ではなく「仕事を紹介できるかもしれない (Win-Win)」というスタンスでアプローチします。

第3章: Zoomクロージング完全パターン (No.51-75)

対面 (オンライン) 商談は、成約のゴールデンタイムです。

本日はお時間をいただきありがとうございます。

有意義な時間にするために、本日のゴールを決めさせていただきたいのですが、本日は「〇〇さんの課題を明確にし、解決策が見える状態」をゴールにしてもよろしいでしょうか？

もしその解決策として、私がお役に立てそうであれば具体的な提案もさせていただきますし、そうでなければアドバイスのみで終了とさせていただきますね。

ポイント

「売り込まれるかも」という警戒心を解きつつ、こちらが進行役（リーダー）であることを最初に合意させます。

ここまで現状の課題を整理してきましたが、もし仮に、これら全てを解決できる方法があるとしたら、やってみたいと思われませんか？

それとも、今はまだその時期ではないとお考えでしょうか？

（相手：「やってみたいです」）

ありがとうございます。では、具体的にどのように解決していくか、プランをお話ししますね。

ポイント

価格提示の前に「やるか、やらないか」の意思確認を行います。ここで「Yes」と言わせることで、後の成約率が跳ね上がります。

通常、この規模のサポートを大手代理店に依頼すると、月額30万円～50万円ほどが相場となります。

また、〇〇さんご自身でゼロから学ぶとすると、数百時間の学習時間が必要になります。

今回、私にご依頼いただく場合、無駄な経費をカットしておりますので、月額〇〇万円で、先ほどの大手と同等以上のサポートを提供させていただきます。

さらに今なら、特典として〇〇もお付けしますがいかがでしょうか？

💡 ポイント

高い比較対象（アンカー）を先に提示してから、自社の価格を提示することで「安い・お得」と感じさせます。

第4章: 心理誘導フレーズ集 (No.76-90)

人間の心理トリガーを引く強力なフレーズです。使いすぎに注意してください。

【No.76】 損失回避の法則（プロスペクト理論）

「このプランを導入することで得られる利益は〇〇万円です」

（これよりも強力なのが↓）

「今この対策をしないと、毎月〇〇万円分の機会損失を垂れ流しているのと同じ状態になってしまいます。非常にもったいないです。」

【No.77】 社会的証明（バンドワゴン効果）

「現在、〇〇業界の方からのお問い合わせが急増しており、同業の〇〇様や〇〇様もすでにこの施策をスタートされています。」

【No.78】 一貫性の原理（コミットメント）

「〇〇さんは、本気で今年の売上を上げたいと考えていらっしゃいますよね？」

（Yesと言わせる）

「であれば、この投資は目標達成のために不可欠なステップだと思いませんか？」

第5章: 価格交渉・値上げ成功実例 (No.91-100)

【No.91】「高いですね」と言われた時の切り返し

正直におっしゃっていただきありがとうございます。

ちなみに、ご予算と比較して高いと感じられましたか？

それとも、サービス内容に対して高いと感じられましたか？

(予算の場合)

なるほど。では、もしこの金額で「確実に元が取れる」と分かれば、投資する価値はあるとお考えでしょうか？

ポイント

すぐに値下げせず、理由を深掘りします。「費用」ではなく「投資(リターンがあるもの)」であると認識を変えさせます。

【No.92】既存顧客への値上げ交渉

いつも大変お世話になっております。

これまでの〇〇様のご支援を通して、私自身もさらにスキルを高め、より大きな成果(例:売上〇〇%増など)を提供できるようになりました。

つきましては、今後もより質の高いサービスを持続的に提供させていただくため、次回の契約更新より、料金を〇〇円に改定させていただきたく存じます。

その分、今後は新たに「〇〇」の業務もカバーさせていただきます。

何卒ご理解いただけますと幸いです。

第6章: 自己営業DM文例集（番外編）

【番外】制作会社へのパートナー打診

件名：【ご提案】Web制作案件のパートナーシップについて（ポートフォリオ添付）

〇〇株式会社 採用担当者様

突然のご連絡失礼いたします。

フリーランスでWeb制作を行っております〇〇と申します。

御社の制作実績（特に〇〇の案件）を拝見し、クオリティの高さに感銘を受けました。

現在、もし制作リソースが不足する場面がございましたら、外部パートナーとしてお手伝いさせていただけないでしょうか？

私は特に「短納期のコーディング」や「WordPress構築」を得意としており、御社の負担軽減に貢献できるかと存じます。

実績やスキルセットをまとめた資料を添付いたしますので、ご検討いただけますと幸いです。

第7章: 反論処理スクリプト（番外編）

「少し考えます」への対応：

「承知いたしました。ちなみに、懸念されている点は具体的にどのあたりでしょうか？もし疑問点があれば、今ここで解消できた方が、後で迷われる時間を節約できるかと思います。」

「上司（パートナー）に相談します」への対応：

「もちろんです。相談される際、おそらく『費用対効果』を聞かれるかと思います。その際にご説明しやすいよう、本日の提案内容をまとめた簡単な資料をお渡ししましょうか？」

「他社と比較したい」への対応：

「ぜひ比較してください。ただ、比較の基準が曖昧だと迷われると思いますので、弊社の強みである『〇〇』と『〇〇』の2点だけは、他社様にも必ず確認してみてください。その上で選んでいただければ、後悔のない選択ができるはずです。」

付録: クロージング直前チェックリスト

✔ 商談前準備（マインドセット）

- ✔ 相手の事業・SNS・Webサイトを最低30分以上リサーチしたか？
- ✔ 相手の「本当の悩み（インサイト）」を仮説立てしたか？
- ✔ 「売る」ことより「相手の成功」にフォーカスしているか？
- ✔ 断られた時の切り返しトークを3パターン用意したか？
- ✔ Zoomの背景・照明・音声はプロフェッショナルか？

✖ 注意すべきNGワード

- ✔ × 「いかがでしょうか？」 → ○ 「どちらがよろしいでしょうか？」
- ✔ × 「安くします」 → ○ 「特別に調整可能です」
- ✔ × 「なるべく頑張ります」 → ○ 「〇〇まで対応いたします」