

第一回
ビジネスの
基本と
目標設定



好き&得意で突き抜ける！

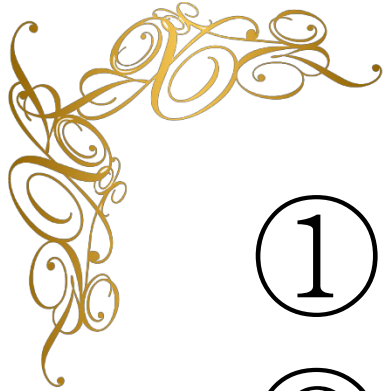



スーパー
ステージアップ
起業塾



第一回 ビジネスの基本と目標設定

- ☑ それぞれの自己紹介
- ☑ 最短距離で成功する仕組みを徹底解説
- ☑ ビジネスのキャパシティを把握しておく
- ☑ 必ず目標達成！秘密のPDCAF
- ☑ どんな発信をすれば集客・売上アップするのか

まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④今年、3年後、5年後のビジョン
(理想的なビジネス、プライベートの状態)



最短距離で
成功する仕組みを
徹底解説！



突然ですが
成功するために
一番大事なことは？

答えは…

信 頼



【信頼】があれば…

売れるし、紹介もおこる。

自分と
商品

逆に信頼の無いものは
どんなに良いものでも売れない。

【信頼】を無くす方法…

理の話

無理したり、煽ったり、
大きく見せようとするほど

【信頼】は無くなっていく。

では信頼は
どうすれば高まる？



① 接触頻度

→ 目に止まる頻度、会う頻度

② 信頼濃度

→ 周りから応援、支持される数



どの業種だろうと…

接触頻度と信頼濃度を高め

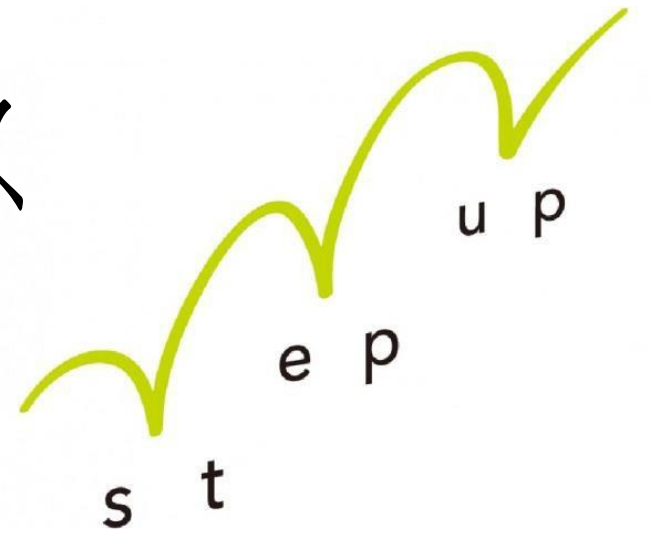
信頼を勝ち取るには

どうすればいいかを考えていく

これからのビジネス

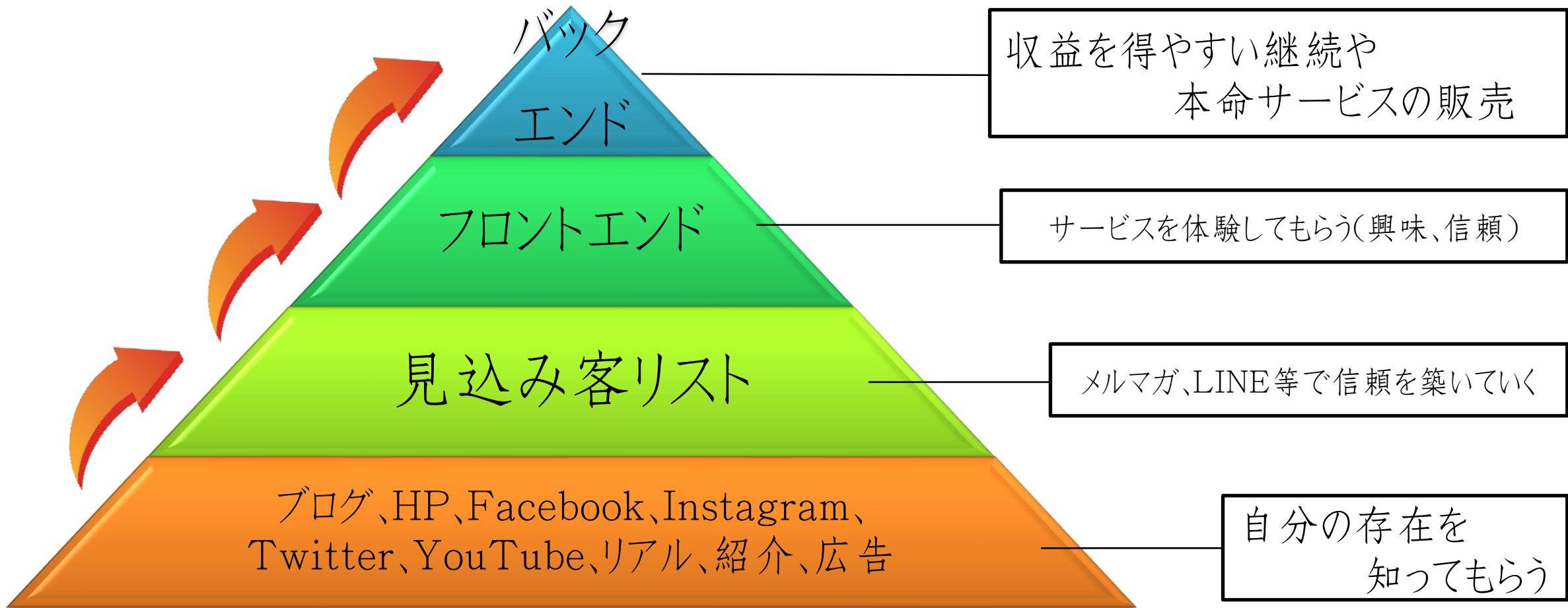
【ステップマーケティング】

信頼を築くビジネス



メガヒットコンセプト

でも業種や状況により
一人一人やることが違う！



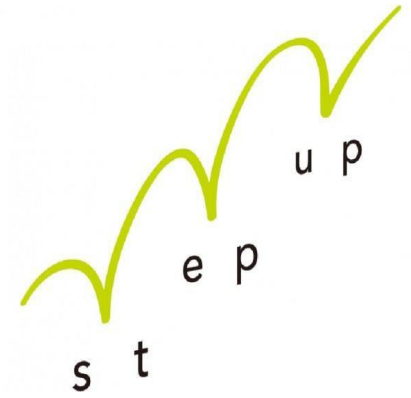
①バックエンド

- 高額サービス

→ 継続個別コンサル、講座・塾、合宿

- 継続サービス

→ 会員制サービス、システム、協会



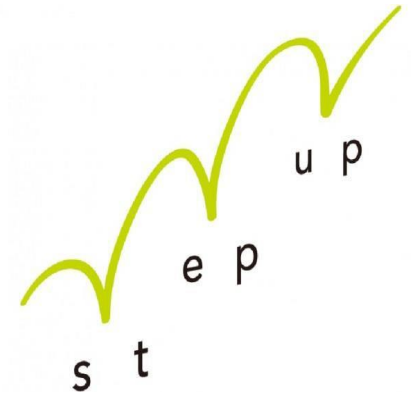
② フロントエンド

- 単発サービス

→ 個別コンサル、セミナー、グルコン

- コミュニティサービス、オフ会

→ お茶会、ランチ会、飲み会、旅行・ツアー



③リスト取り

- メルマガ
- ステップメール
- LINE公式アカウント



④ 知ってもらおう場所

- ブログ、ホームページ
- SNS (Facebook、インスタ、Twitter、mixi)
- リアルでの出会い、ご紹介
- 本、動画、雑誌、新聞、TV、ラジオ



さらに細かく

業種別で

成功の型を徹底解説



● 業種を大きく2つに分ける

情報系

バックエンド作りやすい
客数が少なくてもOKなので信頼面を強化

コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト
カウンセラー、スピリチュアル、養成スクール
ライター、制作関係(Web、販促物など)

店舗系

バックエンド作りにくい
客数とリピートが大事なので認知面を強化

サロン、飲食、教室、物販、治療院、占い
カメラマン、士業、運輸(配達・引っ越しなど)

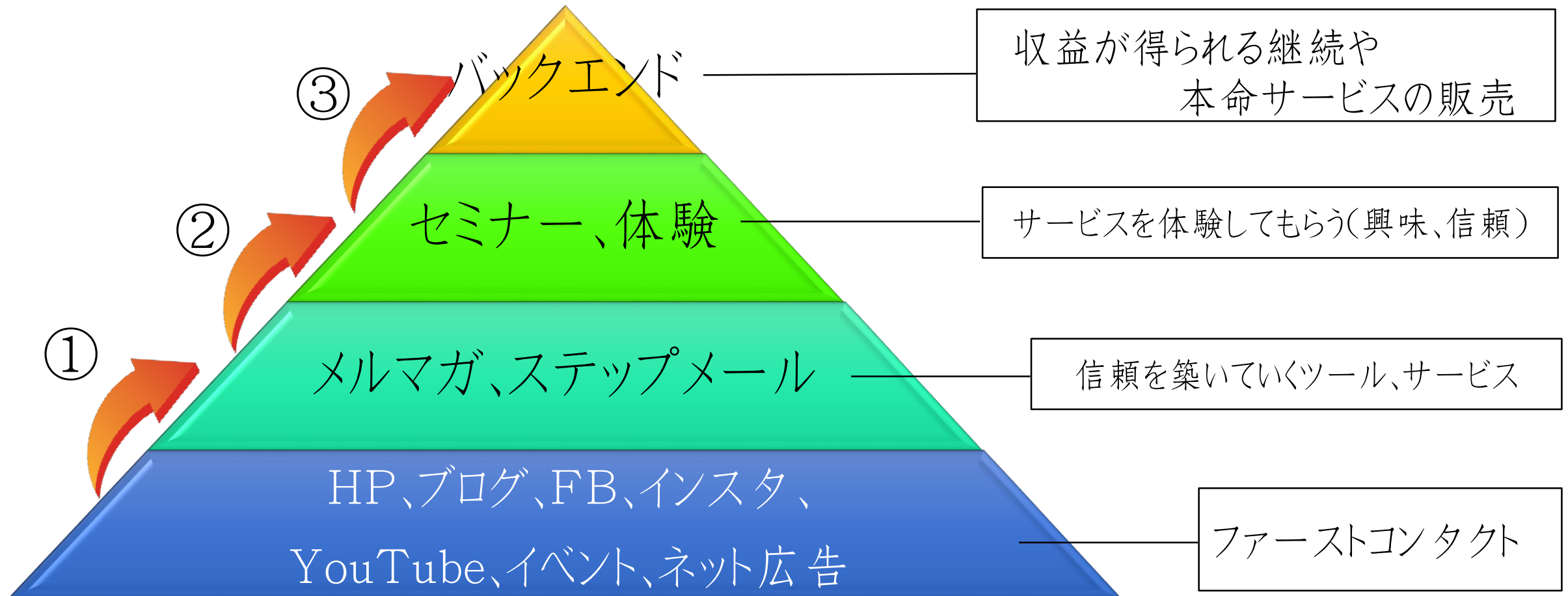
情報系がやること

コンサル、コーチ、パーソナルスタイリスト、カウンセラー、スピリチュアル、養成スクールなど

バックエンドを作りやすい
客数が少なくてもOKなので信頼面(深さ)を強化

- バックエンド制作
- ブログ、WP
- メルマガ、ステップメール
- セミナー、イベント、お茶会
- SNS(FB広告、インスタ)
- 動画制作
- プレスリリース
- 本

情報系のステップマーケティング



情報系がやること

• ブログ、HPはリスト取りに使う

情報系というのは仕事の内容をあまり知られてない業種。だから信頼構築が大事。信頼を築くのに一番のツールはステップメールなので、ブログ・HPはそこに繋げる。リスト取りは最終的にリスティング広告などに変更してもOK。

• ステップメールで信頼と教育。メルマガで集客。

無料オファー（PDFや動画プレゼントなど）よりも、接触頻度を増やせるステップメールを使う。時間はかかるが、常に見込み客を育てることで売り上げは安定していく。

【情報系:コンテンツ毎の役割分担】



ブログ・HP



リスト取り(ステップメール登録)



ステップメール



信頼構築・教育



メルマガ



集客・販売

見込み客の数が
特に大事!

個人事業の成功哲学

◆メルマガの読者 = 見込み客/ファンリスト

読者300人 → **集客**に困らなくなる

読者1000人 → **お金**に困らなくなる

読者1名で1万円/年収とされています。





情報系は
ブログ以外に

メルマガも必須！

情報系がやること

・まずは信頼構築と実績作り

起業初期は儲けは後回し。初めはタダでも低価格でもいいので信頼構築と実績作りを意識しましょう。ただし、その「タダ」の先の「有料サービス」を常に意識してサービス提供してください。

・初期は1対1のセッションに重点をおく

起業初期からセミナーやイベントに集客して販売するのはハードルが高いです。今までの人脈や新しい人脈を築いて1対1でセールスしていきましょう。

情報系がやること

・セミナー集客、バックエンド販売について

予告と告知文が命！2か月前から予告。最低1か月前から募集開始という流れ。メルマガ、ブログ、HP、FBなどフル活用すること。【早割】と【前払い】は必須。タイトルを工夫して、読者の頭に刷り込むことが大事。(参考記事)

・セールスについて

その商品・サービスの説明ではなく【どんな未来が手に入るのか】を刷り込む。相手の問題点・願望を引きだし、その未来が手に入ると提案すること。売ってはダメ！

情報系がやること

・情報商材(動画やPDF資料)を作る

セールススキル、ライティングスキルが身につき、リストも500件以上になり、安定して売られるようになったら動画などで教育商材を作るといい。(1~3万円)
自分が動かなくても自動的に収益が上がるサービスを作るべし。

・リスト取りはSNSだけで上手いく人も

キャラが強い人はSNSで集客できる。ただし自撮りや集合写真、料理や高級系に偏ると妬まれるので注意が必要。**自分だけの世界観・価値観を伝えると良い!**

店舗系がやること

サロン、飲食、教室、物販、院系、占い、カメラマン、仕業など

バックエンドを作りにくい
客数とリピートが大事なので認知面を強化

- メニュー強化(強みと単価)
- ブログ、WP
- 物販
- 広告(集客サイト、雑誌掲載)
- LINE公式
- 手紙
- チラシ、看板、名刺
- コミュニティづくり
- 情報商材
- SNS(FB広告、インスタ)
- プレスリリース
- イベント

店舗系がやること

・サロン、治療院の広告に関して

ホットペッパー系は強力なので資金があるなら使う。

ただしノウハウを知らないと集客は難しい。写真、メニュータイトル、レビューが重要。エキテンなど無料掲載できるものも全て使う。とにかく入り口を増やす。

全国紙はブランディングのためで、雑誌からの集客は少ない。地方紙の方がいい。

資金も人脈も無いならクーポンサイトを使う。ただし必ず2回コース以上で作る。

(※ルクサ:客質◎ 客数△ グルポン:客質△ 客数◎ ポンパレ:客質△ 客数○)

店舗系がやること

・サロン、治療院の広告に関して②

広告はまずトントンならOKという考え方でやる。初めから利益というのは少ない。
リピートが出来てナンボなので、リピートの仕組みが必須(メニューやツール)
資金が無い場合は【助成金】を教えてあげるといい。(広告物などのお金を国が支援)

・リアルにチカラを入れる

看板、のぼり、チラシ、手紙、コミュニティづくりなどが早く成果を上げるコツ

店舗系がやること

・コミュニティづくりとは

分かりやすく言うと、オフ会。イベントやツアー、飲み会、ランチ会、ハロウィンパーティーなど

例) 占い師 → 開運パワースポーツツアー 料理教室 → 安心調味料の工場見学ツアー

オフ会は友達を連れてきてくれる可能性が高いので、新規集客に繋がる。
また、お客さん同士の繋がり強化で「所属欲求を満たす」ことにも繋がる。

・時間の切り売り以外のサービスを作る

物販や情報商材を強化すれば、時間とお金の両立が出来て行ける。

店舗系がやること

・店舗もリスト構築を意識

店舗・地域系の皆さんも必ずLINE公式かメルマガをやりましょう。

キャンペーン案内やイベント情報などをお客様に直接届けられるかどうかで、集客の反応は大きく変わります。いまの集客・売上に満足しているとしても、リストを集めておく恩恵は計り知れません！ **特に一度購入下さった方のリストは強いです！**

・SNSはインスタがオススメ

今が旬のSNSは確実にインスタ。検索にも強く見込み客にもアプローチが簡単！

【店舗系：コンテンツ毎の役割分担】

  ブログ・HP・SNS → 新規集客

 LINE公式 (1対1トーク) → コミュニケーション

 LINE公式 (全体配信) → リピート、販促



店舗系は ブログ・SNSで

いかに魅力が伝わるか！

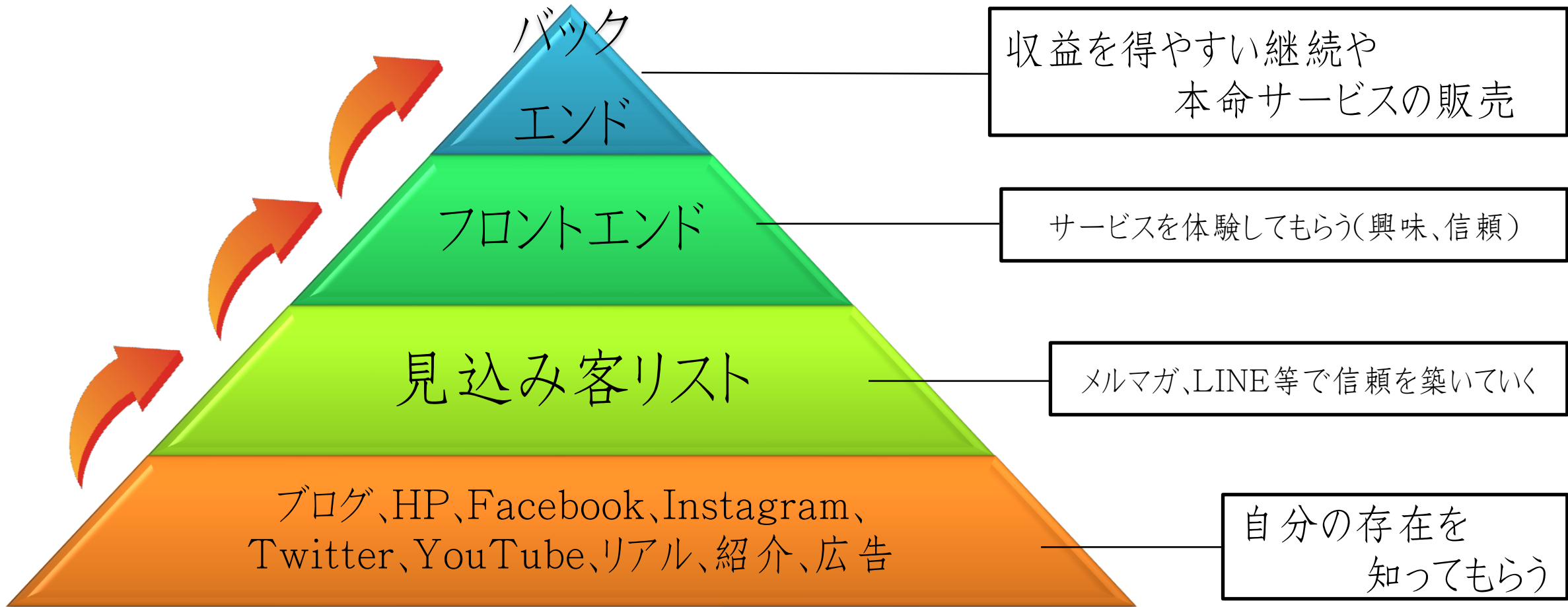
※ビフォアアフターやお客様との写真がカギとなる

ワーク 1

自分が売れるには
何が必要でしょうか？
全て書き出しましょう。

メガヒットコンセプト

でも業種や状況により
一人一人やることが違う！



Q、

ビジネスはどこから
始めればいい？

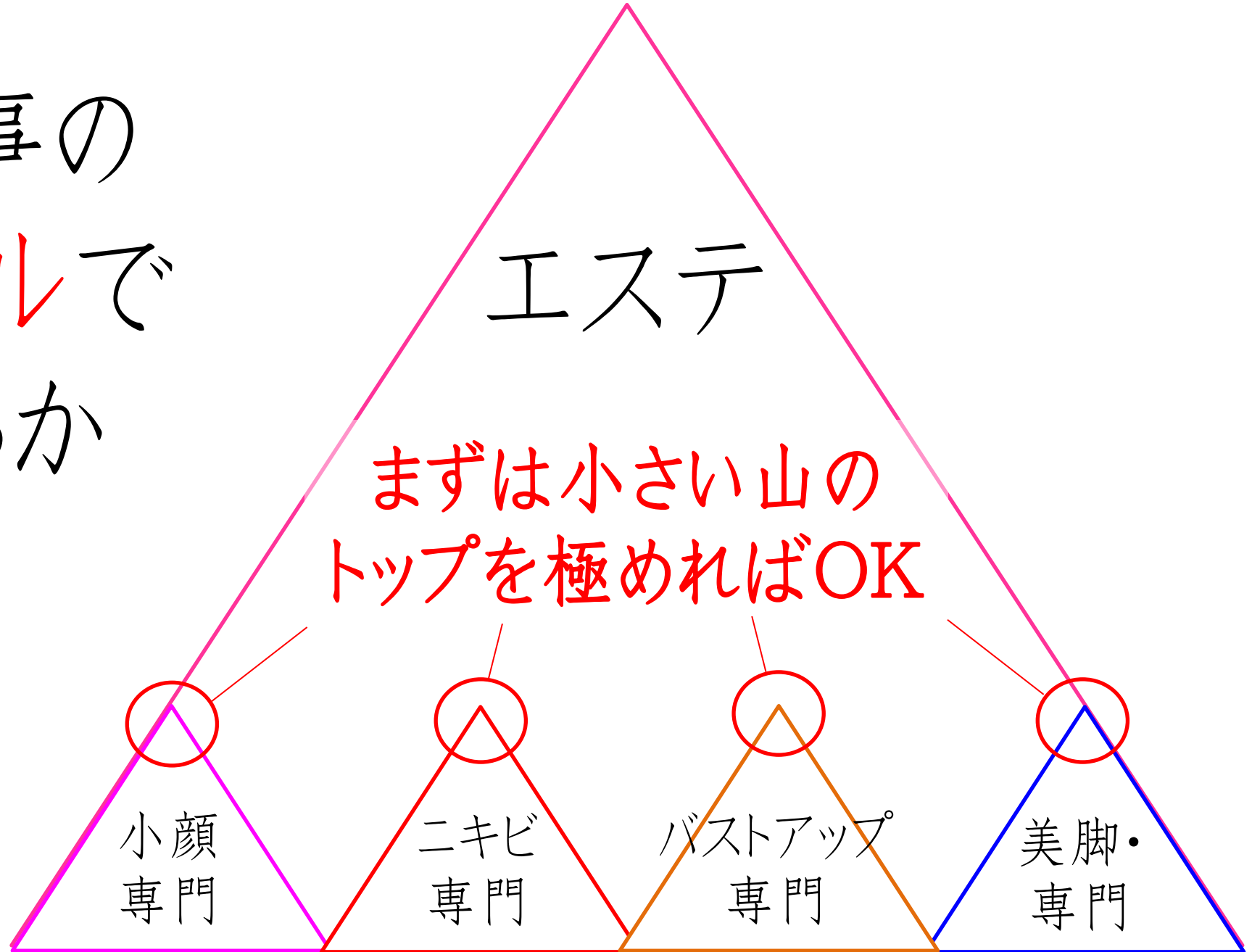
A、コンセプト作り

まず売れるコンセプトを作ります。
その次はバックエンドです。

ゴールから始めるから、一貫性が出て
ブレないブランドが出来ていきます。

自分の仕事の
どのジャンルで
トップを獲るか

かなり絞っていても
十分に市場は
存在します！



Q、

コンセプトを作るのに
必要なことは何？

イチに使命 (ミッションステートメント)

なんのためにやるのか。

お客さんをどうしてあげたいのか。(社会性)

次に独自性 (差別化、強み、ポジショニング)

自分にしかできなくて、

自分じゃないといけないこと。(スキル、知識、世界観)

最後にペルソナ（理想のお客様）

- 1人の人物像（実在の人物でも可）
- 抽象的な表現を避ける
- イメージが沸くように
- 24時間考えていても苦じゃない

→ **コンセプト** が決められる

ワーク 2

あなたの使命はなんですか？
なんのために働き、
どんな未来を作りたいですか？
なぜその使命だと感じますか？

ワーク 3

あなたの独自性はなんですか？

自分にしかできなくて、

自分じゃないといけないことは何でしょう？

ワーク 4

あなたのペルソナはどんな人？

どんな悩み、願望、葛藤がありますか？

どんなキーワードに響きそうですか？

コンセプト作りは
個別のセッションで
さらに明確にしていきます！

Q、

全体的なビジネスの
流れはどうすればいい？

①

メガヒットコンセプト

②

バック
エンド

③

リアル、既存客への販売

⑤

フロントエンド



始めはモニター販売でもOK
そこで実績を作りましょう！

④

ステップメール、メルマガ

②

ブログ、ホームページ、SNS

逆に成功を
阻害する要因は
何でしょう？

上手くない人 10か条

- ① 他人の目を気にし過ぎ
- ② 自信をつける行動をしない
- ③ 数字(行動数や売上など)を全く意識しない
- ④ 信用より利益を優先する
- ⑤ すぐに諦め、継続しない

上手くいかない人 10か条

- ⑥ 自分一人だけでやろうとする
- ⑦ 自己投資が上手く出来ない
- ⑧ 上手くいかない理由のプロ
- ⑨ 自分との約束を守らない
- ⑩ 目的意識が弱い

ワーク 5

あなたが

成功したい理由はなんでしょう？
現実的なものでも夢でもOKです。

【休憩】





ビジネスの
キャパシティを
把握しておく



自分のビジネスのキャパシティを知る

目指せる位置を
把握して、
目標を決める。

自分のビジネスのキャパシティを知る

例) 個別コンサル。客単価50万円。

新規5人/月まででMAX15人を同時に見れる。

$$5人 \times 50万円 \times 12カ月 = 3000万円$$

- ▶ 今の自分のビジネスモデルの
キャパシティをサービス毎に全て出す

ワーク 6

自分のビジネスの キャパシティを知る

- 起業塾 1000万円
- 個別コンサル 3000万円
- 教育コンテンツ 500万円
- セミナーや講座 500万円
- オンラインサロン 1000万円

時間のマトリクス

■ 時間の考え方 = 目標から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	<p>1、緊急かつ重要</p> <p>締め切りのある仕事 志を果たすための仕事 志のための打ち合わせ</p>	<p>2、緊急でないが重要</p> <p>将来のための仕事 見込み客集め ブログ・メルマガ・仕組み作り 真の自己啓発</p>
重要でない	<p>3、緊急だが重要でない</p> <p>重要でない電話や会議 地域の集まり、交流会</p>	<p>4、緊急でも重要でもない</p> <p>遊びや旅行 睡眠や休憩</p>

目標から考えて
重要か緊急かを考える

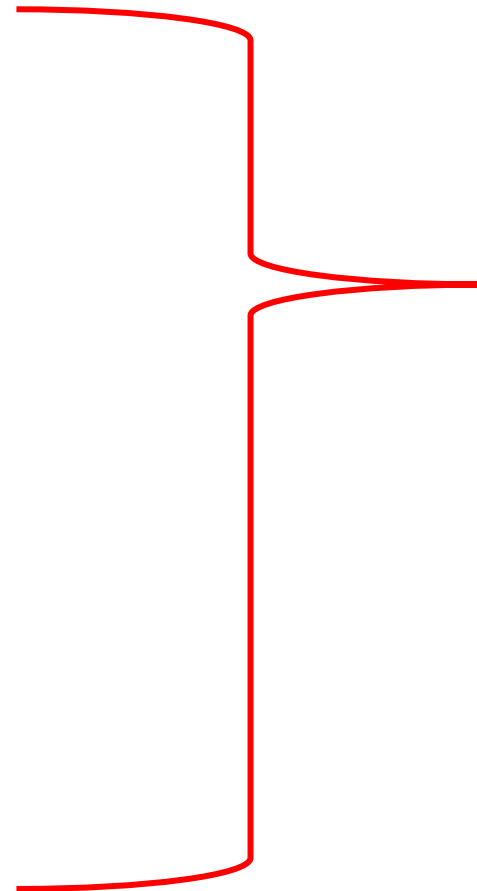
【バランスが大事】

どこかをゼロにする必要はないが、3や4が多いと志はいつまでも果たせない。

時間のマトリクス

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

- 信頼構築
- 準備や計画
- 見込み客集め
- 人間関係作り
- 自分を磨くこと
- 適度な息抜き



重要

重要でない

緊急でない

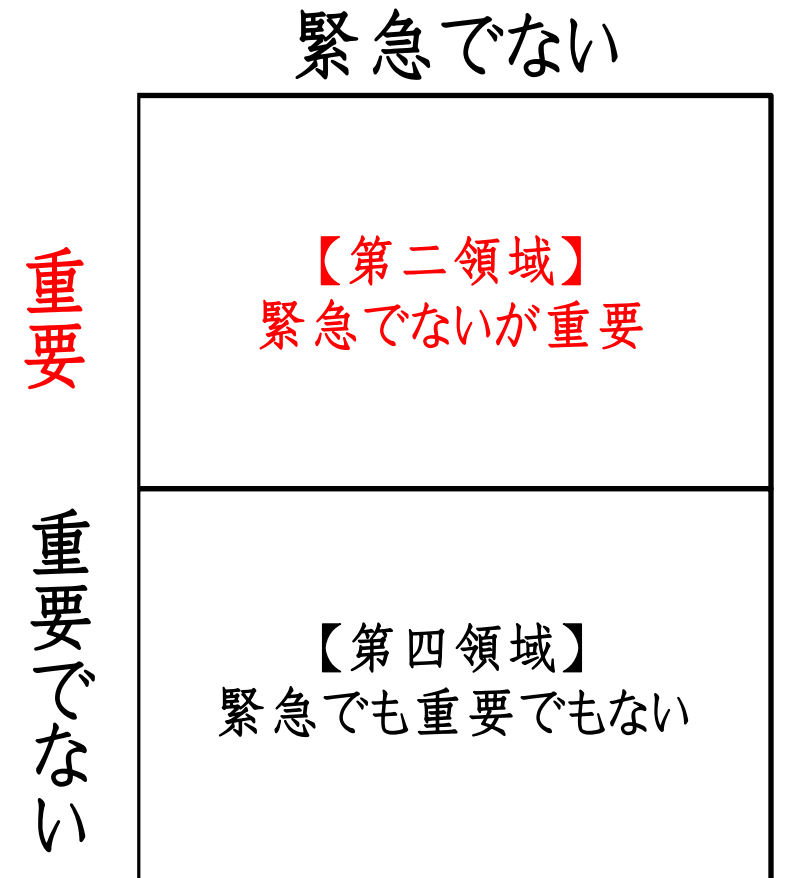
	緊急でない
重要	【第二領域】 緊急でないが重要
重要でない	【第四領域】 緊急でも重要でもない

時間のマトリクス

■ 緊急度ではなく重要度を優先する

第2領域は第1、第3領域のように向こうから働きかけてはくれず、自分で管理しなければならない難しさがあります。

でも第2領域が未来を創ります！



売上の考え方

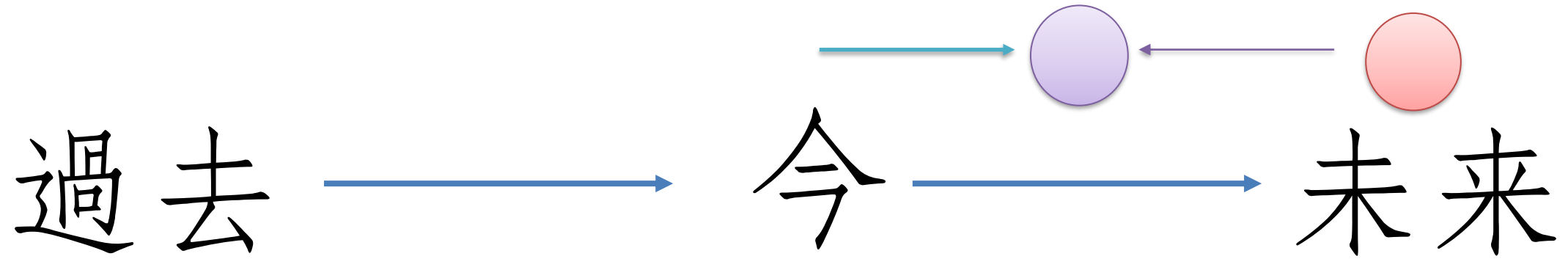
- ✕ 毎月同じ売上(安定)を目指す(月商ベース)
- 売れるシーズンにしっかり売る(年商ベース)

◆売れるシーズンは年に4回

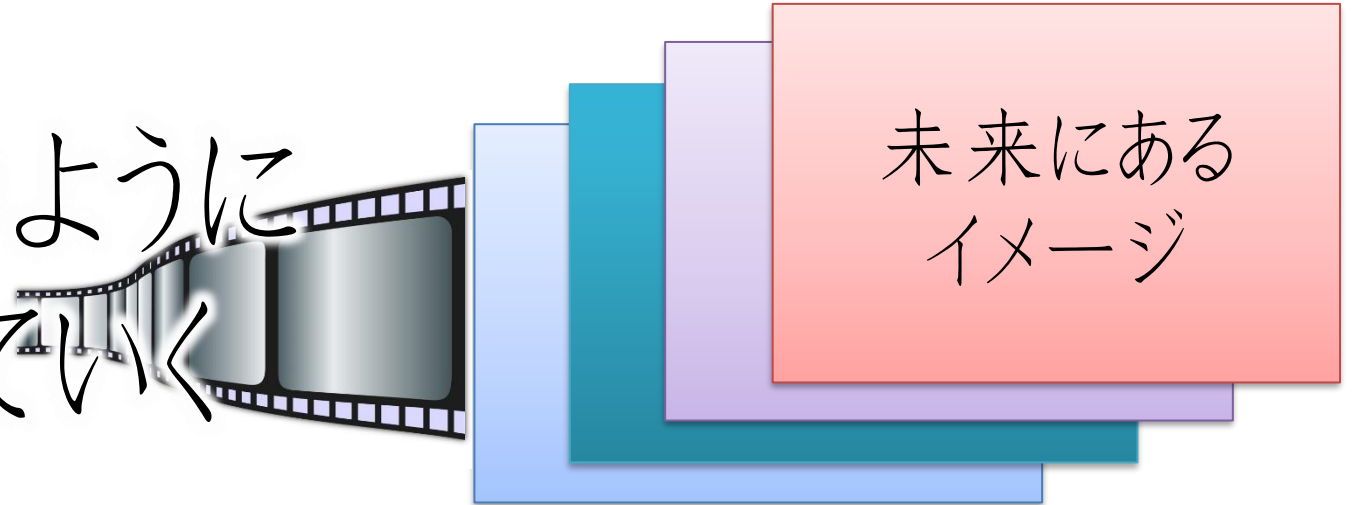
1月、4月 → 新しいことを始めやすいシーズン

7月、12月 → ボーナスでお金のあるシーズン

■ 時間軸の話



映画のフィルムのように
過去が繋がっていく



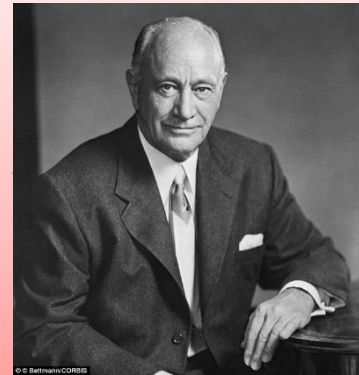
ホテル王のコンラッドN・ヒルトン

記者:たかがベルボーイが、どうやってここまで成功できたんですか？

ベルボーイがホテル王になったんじゃない。
ホテル王がベルボーイから始めたんだ。

セルフイメージが変わる！

＝思考、行動が全て変わる



既に成った自分が
いまココにいる

という状態で次のワーク！

【ワーク10】

4か月後の
最高ライン、最低ラインは？

映画を見る、
ハーゲンダッツを
食べる、
ショッピング

自分を満たすor癒す方法は？

電車の中で
ブログを書く。
家族に感謝を
伝える。

毎日のプラス1は何かない？

【成果を出すために】

第2領域への意識を
常に持ちましょう。



【超基本】

どんな発信をすれば
集客・売上アップするのか



答えは…

購入することで
自分の悩みが解消する
欲しい未来が手に入る
と分かる内容の発信

つまり・・・

- お客様の声
- ビフォーアフター
- 成功事例の紹介

普段からご感想や成果報告をもらえるように
コミュニケーションをとるのが大事です！

ワーク

あなたのサービスに
クライアントが求めていることは何？

<住福の場合>

売上、集客を上げたい
ノウハウを教えてほしい
売れる仕組みがほしい
ブランディングしてほしい
ビジネスアイデアがほしい

満足度の高い発信は…

成功事例の紹介と共に ノウハウ提供

信用貯蓄をどんどんやることで、何か募集する時の
反応が格段に上がります！貰う前に出しましょう！

覚えておいてほしい

3つの方程式

特に
地域・店舗系の
ビジネスに適用
される方程式

売上の方程式

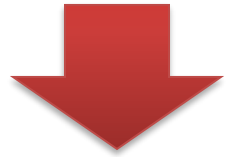
特に
地域・店舗系の
ビジネスに適用
される方程式

【売上方程式】

新規 × リピート × 客単価

= 売上げ

新規 × リピート × 客単価



発信する
場所と回数

打ち手の数



接客、サービス、
空間への満足度、
信頼・安心感

コンセプトとホスピタリティ



何を指すか、
価値や価格の意味を
理解できているか

ビジョン・プロ意識

特に情報系の
バックエンド
販売ビジネスに
適用される

売れるの方程式

特に情報系の
バックエンド
販売ビジネスに
適用される

【売れるの方程式】

オファー × 認知度 × 信用度

商品内容
提案のやり方や
説明の流れ
(LP、プレゼン資料)

どれくらい
知られているか
リストの数

人としての信頼
サービスへの信頼
熱量が伝わってるか

エネルギー
マネージメントの
方程式

◆ エネルギーマネジメントとは…

エネルギーが調う

= モチベーションが安定する

& 常にエネルギーがある

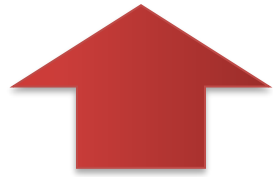
= 信頼される → 人もお金も集まる

◆ エネルギーマネジメントとは…

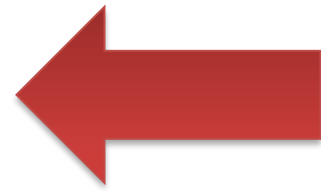
満たす



調える



受け取る



与える

【売上の方程式】

地域・店舗系
ビジネス

新規×リピート×客単価


【売れるの方程式】

バックエンド
販売ビジネス

オファー×認知度×信用度

【エネルギーマネージメントの方程式】

満たす→調える→与える→受取る



以上

おつかれさまでした。

【次回開催:1月27日】

2回目ペルソナ & コンセプト設定

- ペルソナ & コンセプト設定
- ヒットするキャッチコピーの作り方
- 検索でお客様を集めるキーワード設定

