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いまor今後集めたいサービス

【オンラインセミナー受講の注意事項】

・このレジュメは後程
　特設サイトでご覧頂けます。

・このセミナーは録画し、メンバーに
　公開されます。（撮影はココからです。）

個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾

自分ブランド構築オンラインサロン

あり方は一つ！
やり方は様々！

あなたの成功パターン
発掘ワークショップ

起業にはステージがあります。

コレを
繰り返し
成長していく

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

安定期という
ものは無い
成長＝安定

起業するって、
人生が変わるってこと！
違う国に移住するってレベル！

・収入　・時間
・人脈　・思考

視点や考え方、
常識が違う！！

起業のステージと抑えどころ

意識するべき人

上手くいってる人の
パターンを
参考にする！

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

成幸者 → 今イケイケな人 → 自分

理想的な生き方や人生を
見つける(異世界を知る)

売れてる人のペース・行動を
参考にし、動きまくる時期

自分にとっての幸せや
ペースは何か考える

【成功パターンを見つける】

何となくやって
たまたま出来た売上…

→ まぐれ(？)

【成功パターンを見つける】

「何を」「どれくらい」やったら
「どんな結果になる」を理解

→ 再現できる

【成功パターンを見つける】

- 何を＝アクション、ノウハウ
- どれくらい＝行動数、意識

→ 分析しよう

【成功パターンを見つける】

覚えておいてほしい

3つの方程式

売上の方程式

【売上の方程式】

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

何を目指すか、
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

売れるの方程式

【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】

新規×リピート×客単価

【売れるの方程式】

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

【成功パターンを見つける】

この3つの方程式を使って
成功パターンを
見つけていきましょう！

【上手くいかなかったときを思い出す】

①なにをやったか。(ツールや行動)
②どれくらい前からどんな準備をしたか。
③どれくらいの数　発信・行動したか。
④その時期の精神状態、熱量は？
⑤何を意識していたか、気をつけていたか。
⑥モチベーションアップの方法、気持ちのケア
⑦トータルして全力度は何％だったか。

【上手くいったときを思い出す】

①なにをやったか。(ツールや行動)
②どれくらい前からどんな準備をしたか。
③どれくらいの数　発信・行動したか。
④その時期の精神状態、熱量は？
⑤何を意識していたか、気をつけていたか。
⑥モチベーションアップの方法、気持ちのケア
⑦トータルして全力度は何％だったか。

【成功パターンを見つける】

皆さんの
成功パターンを
見つけていきましょう！

【住福の上手くいくときのパターン】

①なにをやったか。(ツールや行動)

- ☑ アメブロ、メルマガ、FB、インスタ
- ☑ メルマガに最も力を入れる
- ☑ お客様の声を集めて発信
- ☑ ヨガと映画で常にリフレッシュ

【住福の上手くいくときのパターン】

②どれくらい前からどんな準備をしたか。

☑講座のLPに最新のお客様の声

☑募集1～2ヶ月前にフロントとリスト取りの強化

☑1週間前から3～4回は予告

☑1ヶ月前のフロントでも講座の興味付け・案内

【住福の上手くいくときのパターン】

③どれくらい発信・行動したか。

☑予告を最低3回以上

☑募集時は毎日どこかしらでメルマガ配信

☑必要な場合は個別でもご案内

☑ブログ・SNSの更新頻度もしっかり上げる！

【住福の上手くいくときのパターン】

④その時期の精神状態、熱量は？

☑（以前）動きまくって、熱いエネルギーや
勢いがしっかり伝わるようにする。

☑（現在）静かだけど熱く誠実なエネルギーを意識。
ドーンと構えて、流れに身を任せていく。**調える！**

【住福の上手くいくときのパターン】

⑤何を意識していたか、気をつけていたか。

☑(以前)常に新規申込みを意識。少し煽るくらい。
不安を埋めたくて必死に発信していた。

☑(現在)なるようになる。必要な人が来る。申込は
今までの積み重ね次第と考え、結果を手放す。

【住福の上手くいくときのパターン】

⑥モチベーションアップの方法、気持ちのケア

☑(以前)落ちてはダメ！落とさないよう、とにかく動く。
元気でテンションが高い感じに振舞う、演じる

☑(現在)好きなコトをする。落ちてもいいけど基本は
フラットである。(ヨガ、ゲーム、買い物、グレショーを観るなどで満たす)

【住福の上手くいくときのパターン】

⑦トータルして全力度は何％だったか。

常にピリピリ…
終わったらドッと疲れる

☑（以前）200％（無理するレベル）

リフレッシュや
先行ご褒美を意識

☑（現在）95％（自分を信じてる）

【住福の上手くいくときのパターン】

やり方

マーケティングが出来てきたら

あり方

エネルギーマネージメントを重視！

すると ますます上手くいくように！

◆エネルギーマネジメントとは…

あり方

前半の2つの『満たす、調える』は
自分が自分と向き合う内界(陰)の世界。

やり方

後半の2つの『与えて、受け取る』は
自分以外の誰かと関わる外界(陽)の世界。

◆「満たす」って？

自分が満たされて

エネルギーが上がる感覚が

あることを意識的に行う

自分の心が満ち、癒されること

◆「満たす」って？

・オシャレなカフェで美味しいモノを食べてゆっくり過ごす

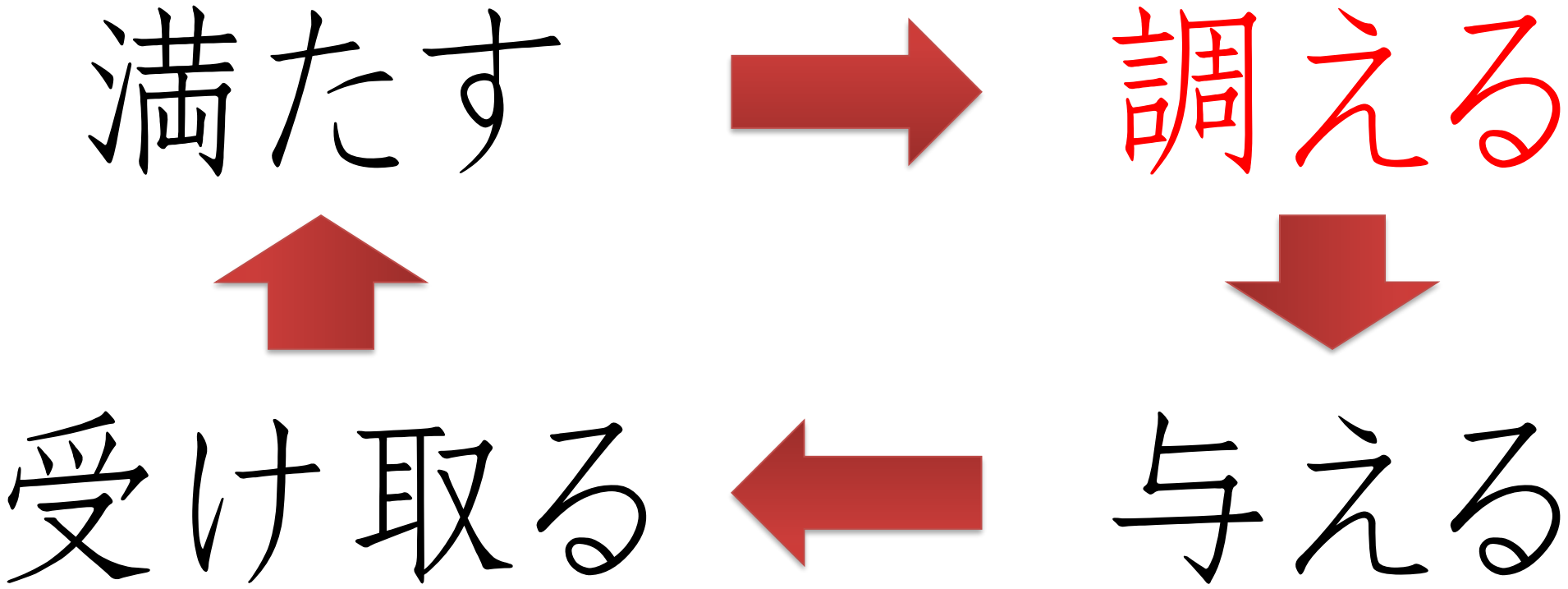
・大好きな映画やドラマを思う存分堪能する

・身体を癒やすために温泉に入りに行く

・人の少ない神社に行って深呼吸する

・自宅でひたすら寝たりゲームしたり

◆エネルギーマネジメントとは…



◆「調える」って？

自分自身が調和した
心地良い気分でいる状態
ザワザワ・モヤモヤしない状態

ここが一番難しいところです。

◆「調える」って？

- 感情が落ち着いている
- 良好な人間関係に恵まれている
- 快適な場所（空間）に身を置いている
- 心身共に健康な状態を維持出来ている
- いい香り、いい音のする場所（空間）に身を置いている

◆「満たし調える」のポイント

嫌なモノを我慢、蓋をする程に

エネルギーはダダ漏れしていく

◆「満たし調える」のポイント

自分のことをよく知り、出来るだけ

自分をご機嫌に過ごさせてあげる

→ 感情がカギ！客観的に感情を見る

◆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

◆「与える」って？

お金、知識、経験、信用、信頼、
人脈、ご縁、ひらめき、アイデア、
モチベーション、勇気

＝ エネルギーを他人に与える

◆「与える」って？

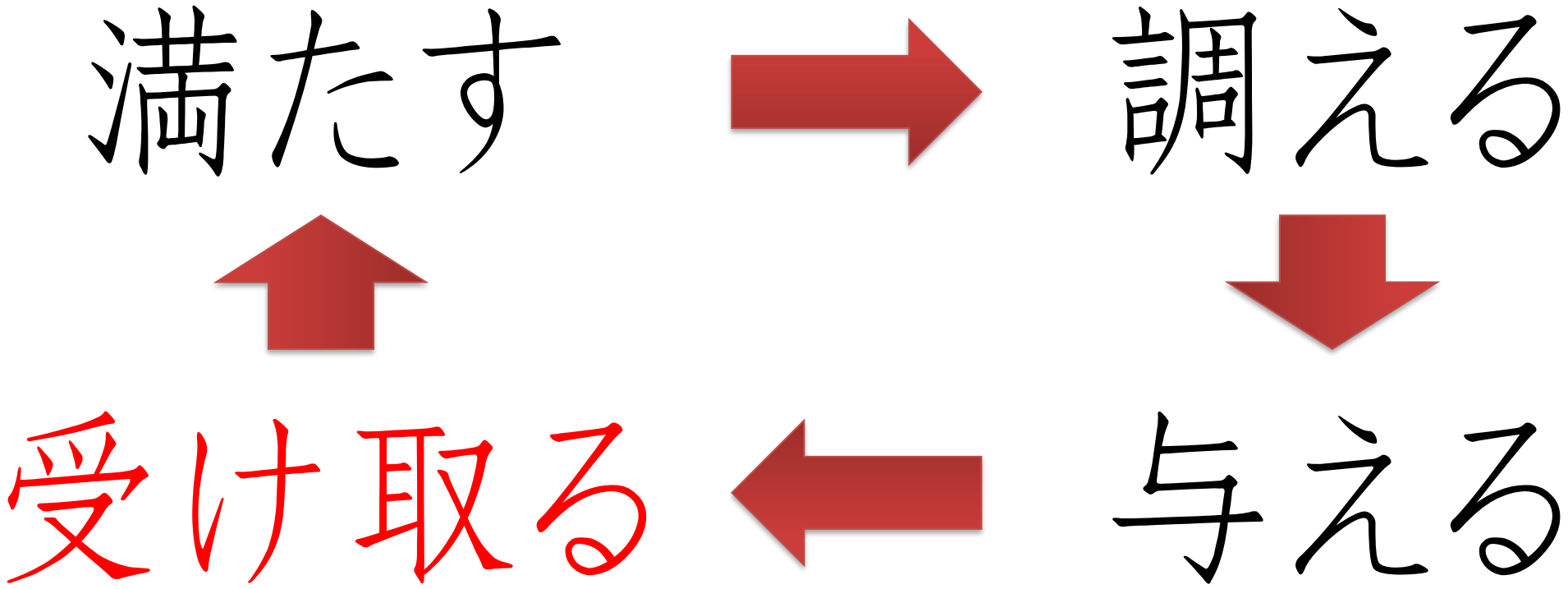
「届ける」とか「そっと置いておく」というイメージでもOK

情報発信はまさにコレ！

知らず知らずのうちに沢山の人に

エネルギーが届き、自分のエネルギー貯金が出来る！

◆エネルギーマネジメントとは…



◆「受け取る」って？

相手の好意から差し出されたときは
自分の都合は一旦脇に置いて
まずは素直に受け取っておく。

「遠慮」は一旦おいておきましょう

◆「受け取る」って？

「勿体なくて受け取れない・・・」

「申し訳なくて受け取れない・・・」

「罪悪感があって受け取れない・・・」

「自分には受け取る資格なんてない」

自分のことを考えすぎて
相手のことが見えてない

相手の
『与えて、受け取る』
エネルギー循環の流れを
妨げてしまっている

◆「与えて受け取る」のポイント

相手と向き合い、期待せずに

相手にエネルギーを注ぐ

→ 期待しすぎないのがポイント

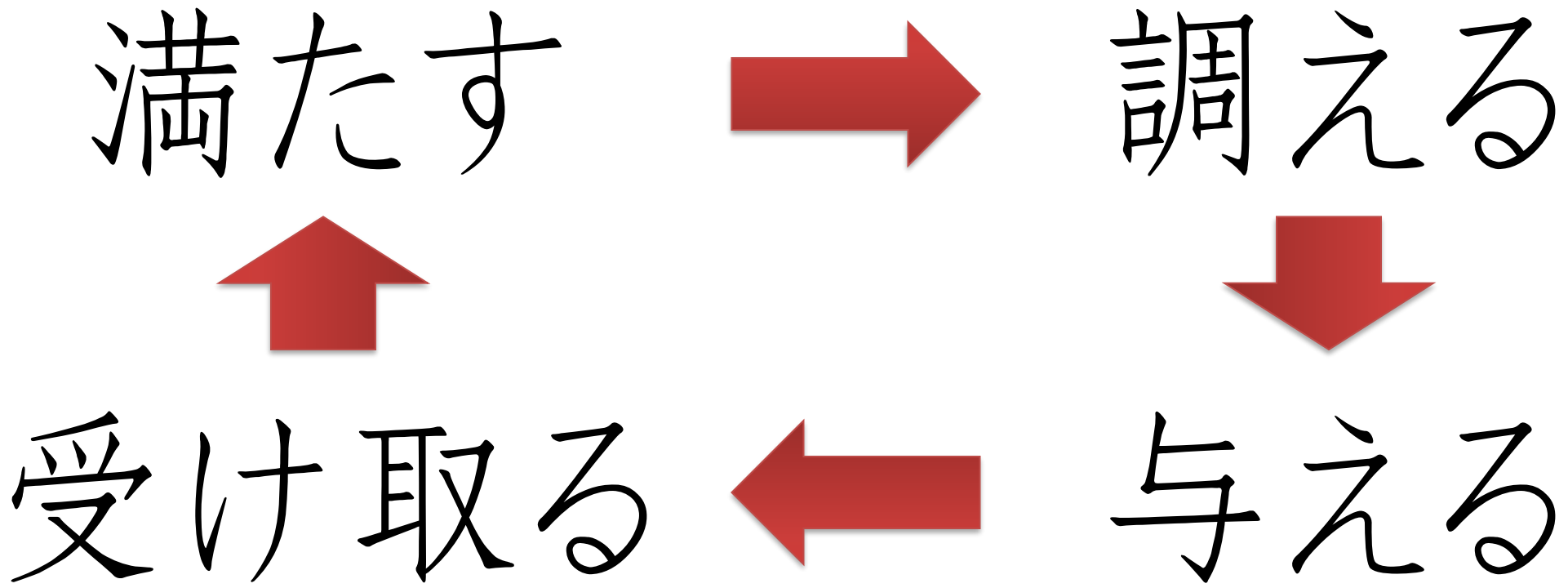
◆エネルギーマネジメントとは…

あり方

前半の2つの『満たす、調える』は
自分が自分と向き合う内界(陰)の世界。

やり方

後半の2つの『与えて、受け取る』は
自分以外の誰かと関わる外界(陽)の世界。



全体をバランスよくやる。
どこか偏ると上手く循環しない。

俯瞰して自分を見てみよう！

ワークタイム

【成功パターンを見つける】

皆さんの
成功パターンを
見つけていきましょう！

【上手くいきそうなパターンを考える】

①なにをやるか。(ツールや行動)
②どれくらい前からどんな準備をするか。
③どれくらいの数　発信・行動をするか。
④その時期の精神状態、熱量は？
⑤何を意識していくか、気をつけていくか。
⑥モチベーションアップの方法、気持ちのケア
⑦トータルして全力度は何％でやるのか。

自分の成功パターンや
いま感じていること、課題を…

シェアタイム

【やってみないと分かりませんが…】

「何を」「どれくらい」やったら
「どんな結果になる」を理解し

再現していこう！

質疑応答タイム

以上
おつかれさまでした。

【9月開催　毎回am10―12時】

~~9/5　成功パターン発掘セミナー~~

9/12　ファストアンサー・スコアリング作る部

9/19　Web広告のやり方セミナー

9/26　インスタLive コラボ部

【10月開催　毎回am10―12時】

10/3　セッションスキルつむつむ部

10/10　ワードプレス作る部（前編）

10/17　ワードプレス作る部（後編）

10/24　なんでも相談できちゃうグループコンサル（仮）