

## 【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。)

あなたのビジネスを**飛躍**させる

— 起業オンラインサロン —

# チャンスを呼び込む！ 半年計画作るう会

*Business on-line salon*



**JEC** 日本起業コンサルタン  
Japan Entrepreneur  
Consultants Assoc.

【プロフィール】



株式会社 Lini (ライニー) 代表取締役  
日本起業コンサルタント協会 代表理事

メガヒットブランディング  
コンサルタント 住福 純

( 長崎県出身 / 福岡市在住 )

### 【家族構成】

賢く、ちいかわオタクの娘(17歳)  
ラグビー頑張ってる息子(15歳)



Lini

Life is Next Innovation



JEC 日本起業コンサルタント協会  
Japan Entrepreneurship  
Consultants Association

株式会社 Lini (ライニー) 代表取締役  
日本起業コンサルタント協会 代表理事

メガヒットブランディング  
コンサルタント 住福 純

(長崎県出身 / 福岡市在住)

趣味はランニングと  
息子のラグビー応援  
ワインと日本酒とグルメ



ハーフマラソン完走！  
次の目標はフルマラソン完走



息子のヤングラグビー



仲間と飲むお酒が  
一番楽しいです♪

# 住福のミッション

*Lini* 

*Life is Next Innovation*

好きを仕事にしている人の  
技術、サービス、商品が世に広がれば  
必ず社会は良くなる。



大人が自由に楽しそうに  
生きている社会を  
子供たちに伝えたい！

# 「時間とお金の両立」

— Time & Money —

それが私が行う  
コンサルティングの目指すところ

# 【日本起業コンサルタント協会】



安心して  
コンサルティンクを  
受けられる世の中へ







# ちなみに住福の強みは…

- ✓ **メガヒットブランド**を創れる
- ✓ **セールス指導**が非常に得意
- ✓ **アフターフォロー**が分厚過ぎる
- ✓ **「長く緩く成功する」**を大事にしている

自分にもお客様にも刺さる  
コンセプトやキャッチコピー作りを  
最も得意としています。

# 次に皆さんの自己紹介

(二人一組。二人で5分)

- 
- 
- 
- 
- ①お名前、地域
  - ②ご職業
  - ③自分の強み、アピールポイント
  - ④半年後の目標や夢は？

# 起業の基礎知識

# 起業の基礎知識

- ① 主体性・スピード・行動量が大事
- ② 最初から完璧を求めると失敗する
- ③ 数字を意識しないと数字は作れない
- ④ 稼ぎ方より使い方を考えておく(目的)
- ⑤ エネルギー循環を意識する

# 原理原則

積み重ねた信頼以上に  
繁栄することはない

エネルギーが高いところや  
得られるところに人は集まる

基本のマーケティング

Q、

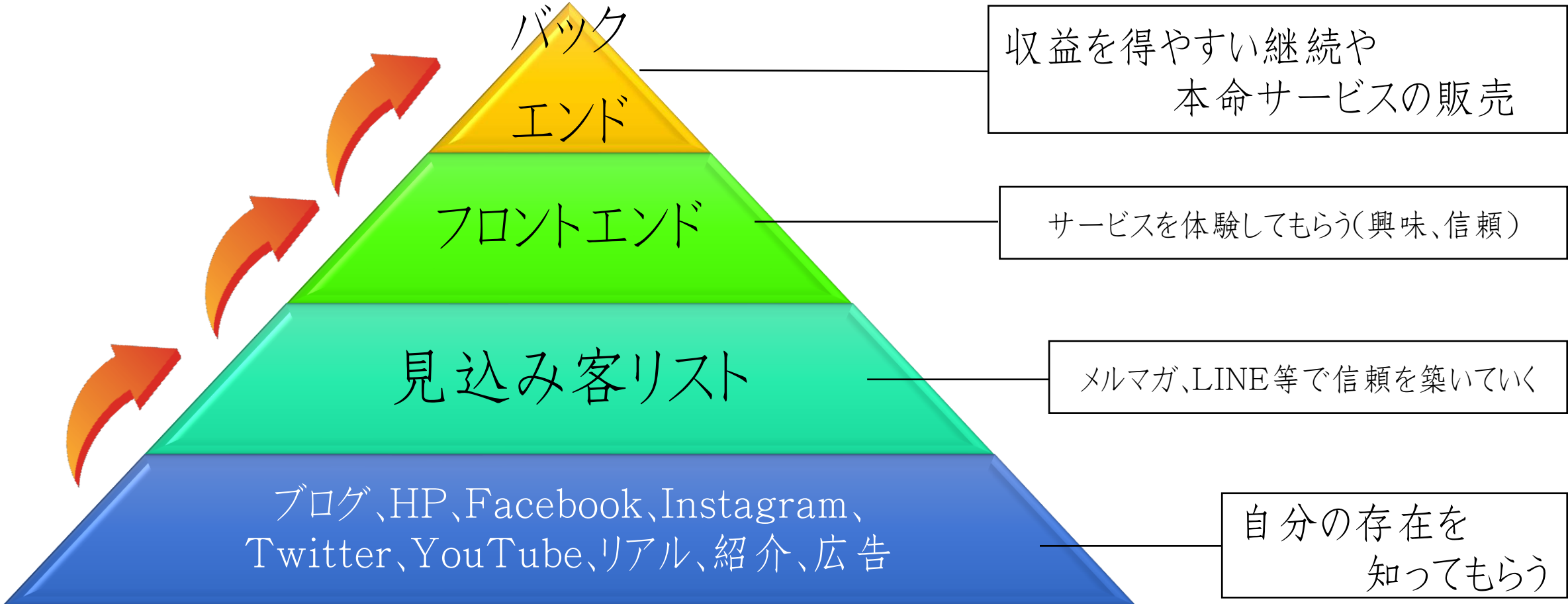
起業して成功するには

何が必要？

(仕組み、考え方など)

# メガヒットコンセプト

ステップ  
マーケティング  
といいます。



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。

自分の業界の  
どのジャンルで  
トップを獲るか

ビジネス  
コンサル

まずは小さい山の  
トップを極めればOK

絞っていても  
十分に市場は  
存在します！

アメブロ  
コンサル

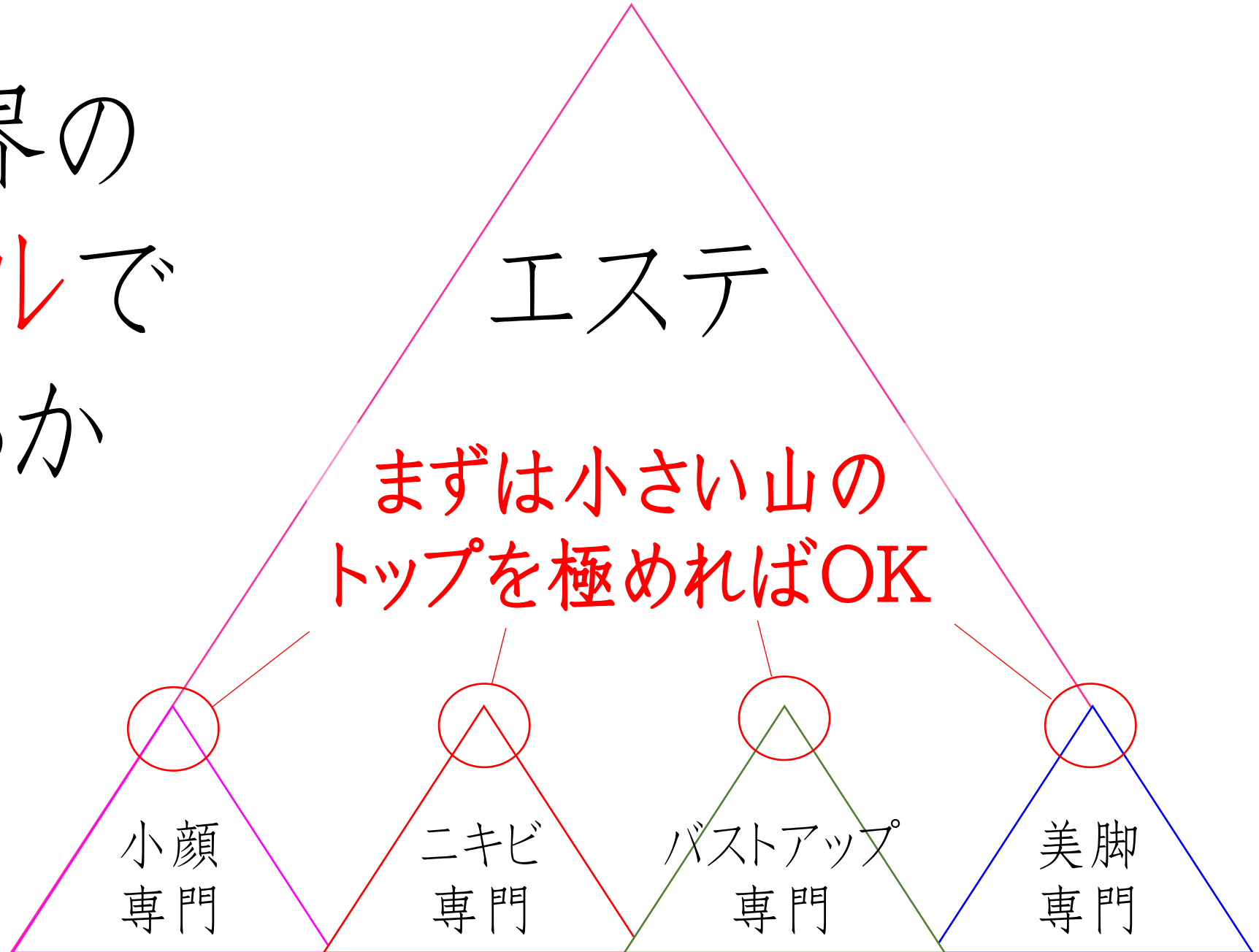
インスタ  
コンサル

ヨガビジネス  
コンサル

カウンセラー  
起業コンサル

自分の業界の  
どのジャンルで  
トップを獲るか

絞っていても  
十分に市場は  
存在します！



Q、

そもそもブランディング

ってなんなの？

コンセプトとの違いは？

# ブランディングとは

自分がやりたいこと、伝えたいことを、  
お客さんに求められる形で  
魅せる(表現する)こと

※コンセプト (やること・方向性)、ブランディング (魅せ方)

Q、  
ターゲットって  
絞らないとダメなの？

絞った方が発信のしやすさ、集めやすさは上がる。  
けどそれで逆に窮屈になるなら絞らない方がいい！

# ブランディングのパターン

ターゲットって絞らないとダメなんですか?への回答

- ① 業種やスキルの専門家
- ② ○○○の悩み解消の専門家
- ③ 自分が伝えたい世界観

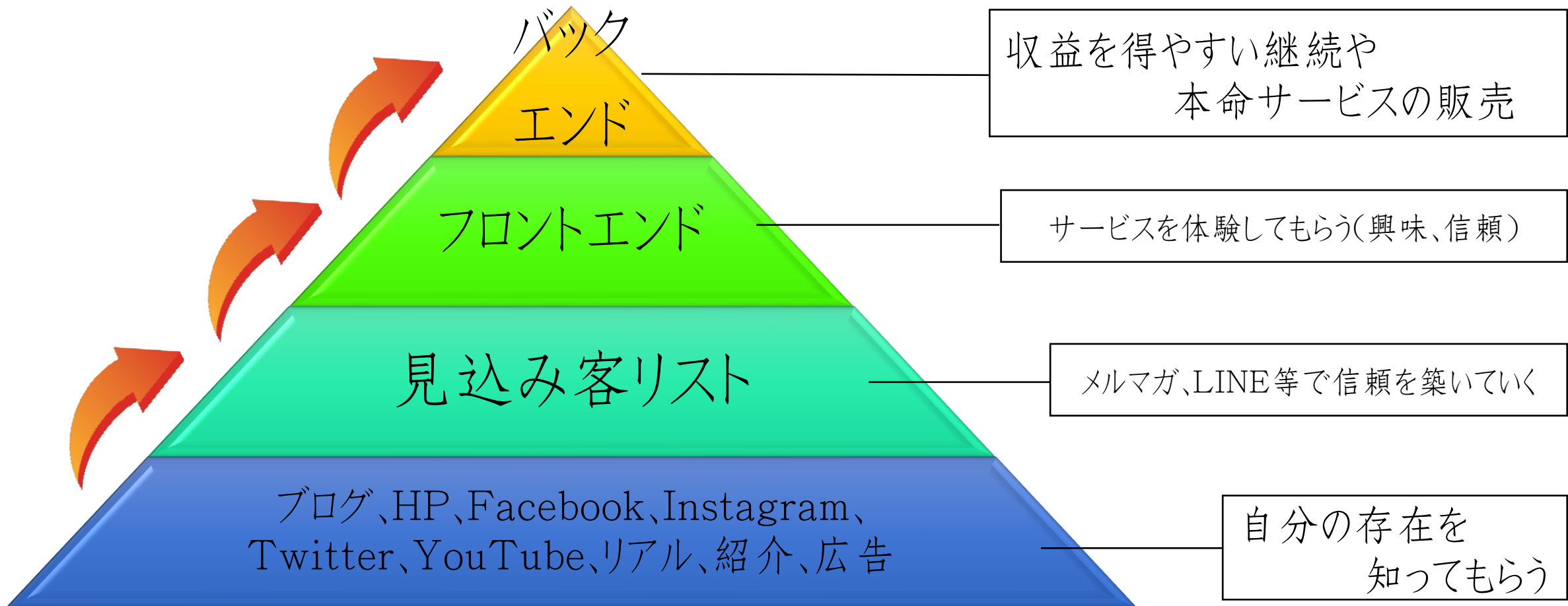
⇒ この3つのどれかでOK。ただし“集めやすさ”に差はある！

Q、

全体的なビジネス構築の  
流れはどうすればいい？

# メガヒットコンセプト

これはお客様が進む流れであり、構築の順番ではない



①

# メガヒットコンセプト

①～⑤までそれぞれ  
ひと月間隔で進むのが  
理想のペースです。

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  
(セミナー、イベント、ワークショップ)



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、  
ライン公式

②

ブログ、ホームページ、SNS、広告  
(プロフィール、体験サービスのLP)

# 「仕組み」と「仕掛け」の違い

## ＜仕組みの例＞

- 看板、のぼり、名刺
- ホームページ作成
- 体験サービスのページ作成
- 記事内やサイドバーの導線
- ステップメールやメルマガ
- LINE公式やリッチメニュー
- バックエンド作成(LP、資料)
- SEO、MEO、YouTubeなど

## ＜仕掛けの例＞

- 日々の発信、予告系の案内
- セミナー、コラボイベント、Live
- お客様の声の発信
- Web広告
- 個別での手紙やメール
- 定期的なサービス案内
- 受付期間を設けた募集
- サービスのキャンペーン

# 仕組みや仕掛けを作ると…



開始1ヶ月以内で**高額商品のご契約！**  
続けて2ヶ月目もご契約頂けました。

福添 真知子様 / ヨガコンサルタント / 大阪府



新たにグループ講座を作り**即満席！**  
**トータル月商500万円**を超えました。

内田 亜実様 / ビジョンブランディングスタイリス / 大阪府



養成講座、個別の継続、セミナー**全て**  
**満席で100万円越え**も出来ました！

Nana 様 / トータルボディプロデューサー&ブラッシュアップビジネスコーチ / 茨城県



**売上金額は5倍以上で過去最高！**ブレ  
ない心の作り方も身に付きました。

深井 香織様 / 占星術師 / 神奈川県



起業2年目！**コンサルで教えられるこ**  
**とも増え最高月商も更新**できました！

平塚 麻美様 / 世界観集客コンサルティンク / 神奈川県



今までより**成果は5倍**。1人単価の  
**売上げが10倍**になりました！

前池 綾乃様 / 歯科衛生士 人財育成コーチ / 大阪府



5ヶ月でメルマガ**150人増**、ひと月で  
**50万円弱を達成**出来ました！

渡部 英人様 / 起業ベースメイカー / 福島県



**自然にフワッと月商100万円達成！**  
**家族関係までよくなる**コンサルでした。

河内 香織様 / エステサロン / 奈良県

# <ちなみに住福のサービス一覧>

人生の真ん中に**夢**を!

## Dream Marketing

夢を現実に変えるビジネスアカデミー

Academy

JEC

相談される人から  
導ける人へ

## 起業コーチ養成講座

メガヒットブランディング  
住福 純

ビジネスの相談をメニュー化しよう!

JEC

高額サービスが自然に売れちゃう!  
セールスの成功率100%は夢では無い

## 超収益化 セミナープロデュース

あなたのビジネスを**飛躍**させる  
起業オンラインサロン

安心  
安全

売上げ  
集客

あり方  
生き方

Business on-line salon

JEC

あなたのストーリーと強みが輝き出す!





## Re: Mega Hit Brandingセミナー

- ステージを一気に上げる禁断の5ステップ -

JEC

人生はひとつのドラマ。  
さあ次のステージの幕を開けよう

## 全てのビジネスをハッピーエンドに! ドラマチック コンサルティンク

|     | <h1>対象</h1>   | <h1>特徴</h1>  | <h1>募集時期</h1>                              |
|---|---|--|--|
|    | <p>ドラマチックコンサルか<br/>ドリアカで仕組みや<br/>仕掛けを作れます！</p> <p>体系立てて学びたい<br/>コンサルになりたい</p> | <p>半年～1年かけて個別で<br/>がつつりコンサル(起業塾付)</p> <p>仲間と共に基礎から学べる。<br/>全12回の講座+個別コンサル付</p> | <p>年1～2回<br/>次は7月</p> <p>年2回<br/>4、10月</p> |
|   | <p>起業サポートを<br/>やりたい方</p>  | <p>幸せな成功者になるための<br/>生き方・モノの見方の講座</p>   | <p>年3～4回<br/>不定期</p>                       |
|  | <p>自分で実践できて<br/>色々学びたい方</p>   | <p>980円で全部学べる！<br/>超コスパの起業オンサロ</p>   | <p>常時</p>                                  |



ではこれらを踏まえたうえで…

下半期どんな  
プランで進むか  
考えていきましょう。

# 質疑応答タイム



半年計画

# ■ ワーク 1

## 人生やビジネスの テーマ、目的を明確にする



年間計画や目標設定の前にもっと先のゴールを決めておく。  
全ての目標が、この目的(人生のテーマや使命)に繋がるか  
考えながら決めていきます。= **行動指針**

# ■ ワーク 2

## 半年後、3年後の 理想像を決める



6カ月を通してどういう状態になりたいか。さらにその先3年後どうになりたいか。  
**仕事・家庭や人間関係・趣味・社会**の4項目で考えてみましょう。  
今年の「座右の銘」なども同時に考えてみると面白い。(即断即決など)

※「社会」とは社会にどんな影響をあたえているかや、ボランティアなどで貢献しているかなど。無いなら無いでもOK。

## ◆ 出来ること、やれることを明確にする

- ① バックエンド(個別継続、グループ講座など)の企画・募集
- ② 新コンテンツ作成(メルマガやLINE公式のリストどり)
- ③ セミナーや動画販売、Liveマーケティング
- ④ フロント(体験サービス)の販売キャンペーン

⇒ 具体的に書き出してみましよう!

# ワーク3 出来ること、やれることの明確化

① バックエンド(個別継続、グループ講座など)の企画募集

- 起業塾 & コンサル養成
- ドラマチックコンサルティング
- JECマスターコンサル養成

② 新コンテンツ作成(メルマガやLINE公式のリストどり)

- ステップメールのリニューアル
- LINE公式ステップ配信
- ファストアンサー、スコア

③ セミナーやイベント、コラボLive

- ブランディングセミナー
- お茶会、飲み会、リザ活
- コラボLive、Liveプロモーション

④ フロント(体験サービス、動画)の販売キャンペーン

- 体験セッションキャンペーン
- オンサロ体験キャンペーン
- フロント動画セミナー販売

# ■ ワーク 4



月ごとの目標や

アクションリストを決めていく

「何月はどういう流れの月か」ということを把握しておくことが大事。

「叶わない目標設定」では自信喪失に繋がります。

「叶う目標設定」を作るなら“市場の感情”やタイミングを見極めることが重要！

# 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

## 売上の考え方

数字を意識するのは大事！

【ポイント】

売上より行動数や行動の質  
を意識しましょう！

## 売上の考え方

# 起業初期の価格設定

### 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。

# 売れにくいシーズンやタイミング

## 定番：ニツパチ(2月、8月)

ボーナスシーズンのあとは消費が落ち込みやすい。

8月は子供がいる家庭は育児が大変で消費まで頭が回りにくい。

## 短期：長期連休、忙しい時期













GW・SW、盆正月、クリスマス以降、卒入学シーズンなどの時期はバタバタしていて情報が届きにくい&ゆっくりサービスを見にくい。

# 売れにくいシーズンやタイミング













## 売れない時期は何をする？

- ① 継続サービス、高額サービスなどの商品企画・準備
- ② メルマガやLINE公式などのリストどり強化
- ③ ステップメールやLINE登録特典作り
- ④ フロント(体験)サービスの販売強化
- ⑤ プライベートの充実(自分を満たし調える)

# ◆年間の「マーケット心理の流れ」

|   |   |
|---|---|
| 1月:初旬は動き△。<br>10日以降から「 <b>新しいこと始めたい欲</b> 」が！<br>       | 2月:年末年始に散財しているので <b>動き微妙</b> 。<br>準備期として捉えるといい！<br>    |
| 3月:卒業、春休みシーズンなので <b>動き微妙</b><br>                       | 4月:初旬とGW前は動き△。<br>月半ばから「 <b>新しいこと始めたい欲</b> 」が！<br>     |
| 5月:GW中はNG。GW終了後、“今年も半分終わる”というアプローチ推し<br>               | 6月:後半ボーナスに差し掛かるので、サービス予告やセールスを行う<br>                   |
| 7月: <b>ボーナスシーズン</b> なのでよく動く。<br>特に動くのは6/28～7/15位迄<br> | 8月:お盆、夏休み、暑さなどで <b>購買意欲低め</b><br>                     |
| 9月:夏が終わり落ち着くので、 <b>けっこう動きがある！</b><br>                | 10月:普通に売れる。商品企画・リスト獲得など強化オススメ。ボーナスシーズン準備を！<br>       |
| 11月:普通に売れる。体験サービス・フロント強化<br>                         | 12月: <b>ボーナスシーズン</b> なのでよく動く。<br>特に動くのは12/10～25迄<br> |

# ■ ワーク4 月ごとの目標やアクションリスト作成

|   |   |
|---|---|
| 1月:初旬は動き△。<br>10日以降から「 <b>新しいこと始めたい欲</b> 」が！<br>       | 2月:年末年始に散財しているので <b>動き微妙</b> 。<br>準備期として捉えるといい！<br>    |
| 3月:卒業、春休みシーズンなので <b>動き微妙</b><br>                       | 4月:初旬とGW前は動き△。<br>月半ばから「 <b>新しいこと始めたい欲</b> 」が！<br>     |
| 5月:GW中はNG。GW終了後、“今年も半分終わる”というアプローチ推し<br>               | 6月:後半ボーナスに差し掛かるので、サービス予告やセールスを行う<br>                   |
| 7月: <b>ボーナスシーズン</b> なのでよく動く。<br>特に動くのは6/28～7/15位迄<br> | 8月:お盆、夏休み、暑さなどで <b>購買意欲低め</b><br>                     |
| 9月:夏が終わり落ち着くので、 <b>けっこう動きがある!</b><br>                | 10月:普通に売れる。商品企画・リスト獲りなど強化オススメ。ボーナスシーズン準備を！<br>       |
| 11月:普通に売れる。体験サービス・フロント強化<br>                         | 12月: <b>ボーナスシーズン</b> なのでよく動く。<br>特に動くのは12/10～25迄<br> |

# ■ ワーク4 月ごとの目標やアクションリスト作成

## 住福の場合

|     | やること                     | 備考                     | 目標<br>(売上or人数) |
|-----|--------------------------|------------------------|----------------|
| 6月  | リブランディングセミナー             | 1年も半分終わったよ推し           |                |
| 7月  | セミプロ / 新コンテンツ            | ボーナスシーズン               |                |
| 8月  | 起業オンサロ夏マルシェ / 新セミナー      | 年内に人生を変えるチャンス推し        |                |
| 9月  | 起業コーチ養成3期                | 夏休み明け、スイッチ入れませんか？推し    |                |
| 10月 | ドリアカ3期 / 新セミナー(東京)       | 年末に向けて頑張ろう！推し          |                |
| 11月 | リブランディングセミナー/リザ活祭り       | 出来ればステップメールかファストアンサー作成 |                |
| 12月 | 新セミナー、大望年会、コンサルブラッシュアップ会 | ボーナスシーズン、              |                |

# ■ ワーク 5



自己ケアとご褒美の設定

頑張った自分へのご褒美や  
気持ちが悪くなったときの対応策



# ワーク 5

エネルギー  
マネージメント



いまを満たすから  
良い仕事ができる

ビジョン型  
どうなりたい

未来

これから成るでなく  
既に成った自分が  
今ここにいる

価値観型  
何を大事に？

今

セルフイメージ

シェアタイム

ワークお疲れ様でした。

多くの方が劇的変化を望みますが…

変化は静かに起こります。

皆さんの観測と習慣化しだいです。

忘れないこと。  
常に意識することが全てです。

ぜひ今回のワークシートを  
目に見えるところに貼り  
無意識に目に入るようにして下さい。

忘れないこと。  
常に意識することが全てです。

視覚化すると  
さらに叶う！



ビジョンアルバムクリエイター  
片岡 美絵さん

## 【住福の場合】

常に「〇〇をやる」・「〇〇をやめる」など  
発信・発言することで、常に意識出来ています。

忘れないこと。

常に意識することが全てです。

これで

本セミナーは終わりです。



# プレゼントセッションのご案内

---

住福と個別で話したことが無い方限定

今日の目標設定をブラッシュアップしましょう！

通常35,000円で行っているガチセッション

60分個別コンサルティング無料

## 60分個別コンサルティング無料

### <お申し込み方法>

セミナー終了後のサンクスメール内にある  
専用フォームからお申し込み頂けます。

※お申し込み自体は3日以内です。お早めに！

# 質疑応答タイム



# お知らせ



あなたのビジネスを**飛躍**させる  
起業オンラインサロン

安心安全    売上げ集客    あり方生き方

*Business on-line salon*



JEG  
日本起業家協会  
Japan Entrepreneurs  
Confederate Association

各部屋(ブレイクアウトルーム)で  
セミナーやグループセッションを  
提供出来るオンラインマルシェ

8月1日起業オンラインサロン マルシェ開催！  
6月に説明会セミナーをやります。

## 【6月開催 毎回am10—12時】

1日 起業オンラインサロン 夏マルシェ説明会

8日 リザスト×Claude Codeで  
情報資産を仕組み化セミナー★

15日 メルマガ行動ガチャ 100日チャレンジ

22日 メルマガ読者を爆増やし！リスト取りコンテンツ作る部

29日 夏マルシェ出店者向け 仕組み作り&作業会



ご清聴ありがとうございました。



