

# 【半年計画 ワークシート1】

## 【目標達成のための基本項目】

ワーク1 人生やビジネスのテーマ、目的、使命は何にする？（使命は立候補制！）

ワーク2 3年後、1年後の理想像はどんな状態でしょうか？（仕事・家庭や人間関係・趣味・社会）

【1年後】

【3年後】

仕事：

仕事：

趣味：

趣味：

社会：

社会：

家庭や人間関係：

家庭や人間関係：

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、イベント、オフ会、Live

④ フロント（体験サービス、動画）の販売キャンペーン

# 【半年計画 ワークシート2】

## ワーク4 月ごとの目標やアクションリスト作成

	やること	備考	目標売上
6月			
7月			
8月			
9月			
10月			
11月			
12月			

### トータル目標売上→

継続講座(起業塾や養成講座)や個別継続も1週間前から予告。一週間ほど販売。まずはコレの予定を決めてから、他のスケジュールを考えるとよい。

体験セッションは1週間前から予告。一週間ほど販売。セッションの種類を複数作り、各月でコンセプトを変えて募集するのもあり(誰でもOK、上級者向け、マインド上げたい人向けなど)

セミナーやイベントは開催日1か月半前から予告。1ヶ月くらい前から募集開始。募集1週間前から高頻度で予告、個別でも案内しておく。出来れば2~3日で埋まるように根回しする。

新コンテンツとは、メルマガやステップメール、ファストアンサー、LINE公式ステップ配信などフロントに繋がるようなオファーと掛け合わせて作る。

## ワーク5 自己ケアとご褒美の設定

ご褒美リスト

自己ケアリスト