

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今日の参加目的やお悩み
- 
- 

【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 ——

起業1年目がやるべきこと全部教えます!
起業ロードマップセミナー

Business on-line salon

起業ロードマップセミナー

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

起業のステージと抑えどころ

ゼロ期 0～3万円

- ・ 一番迷う時期
- ・ 「やり方」にこだわりがち

初期 3～10万円

- ・ 周囲が気になる時期
- ・ とにかく行動量が必要

どう思われてる？
どう評価されてる？
＝ 他人軸

成長期 10～50万円

- ・ ポンッと抜ける時期
- ・ やる事 成す事上手いく

停滞期 50万円以上

- ・ 視点がズレる時期
- ・ 方向性を見直すとき

自分の使命は？
自分は どうしたい？
＝ 自分軸に！

起業ロードマップセミナー

起業するって、
人生が変わるってこと！

- ・収入
- ・時間
- ・人脈
- ・思考

違う国に移住するってレベル！



視点や考え方、
常識が違う！！

起業のステージと抑えどころ

考えるべきこと、学ぶべきこと

ゼロ期



初期



成長期



停滞期

生き方



やり方と行動



あり方

どうなりたいのか。
目的や動機を決める

どうすればいいのか。
必要なコトや手順を学ぶ

どうありたいのか。
使命や大事にしたい
ものを決める

起業のステージと抑えどころ

意識すべき人

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

起業ロードマップセミナー

一番大変なのは？



初期

なぜなら
圧倒的な行動量
が必要だから



ー 軌道に乗せる9ポイント ー

Share Time

アナタが思う、
起業を軌道に乗せるために
必要だと思うコトは？



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

起業ロードマップセミナー

起業するって、
人生が変わるってこと！

- ・収入
- ・時間
- ・人脈
- ・思考

違う国に移住するってレベル！



視点や考え方、
常識が違う！！

成功に必要な9項目

1. 目標・目的

2. 専門分野の学び

3. 仕組みを作る

4. 行動、習慣化

5. 日々の発信

6. 集客をする

7. 仲間づくり

8. 売上アップと安定

9. プライベート

1、目標・目的

- ・夢、生き方、使命
- ・年間計画、数年先のビジョン
- ・今月の目標や行動計画



起業には必ず大変な時期もあります。その時期を乗り越えられるくらい強い動機や目的が無いと、諦めてしまうかもしれません。

1、目標・目的（ワーク1）

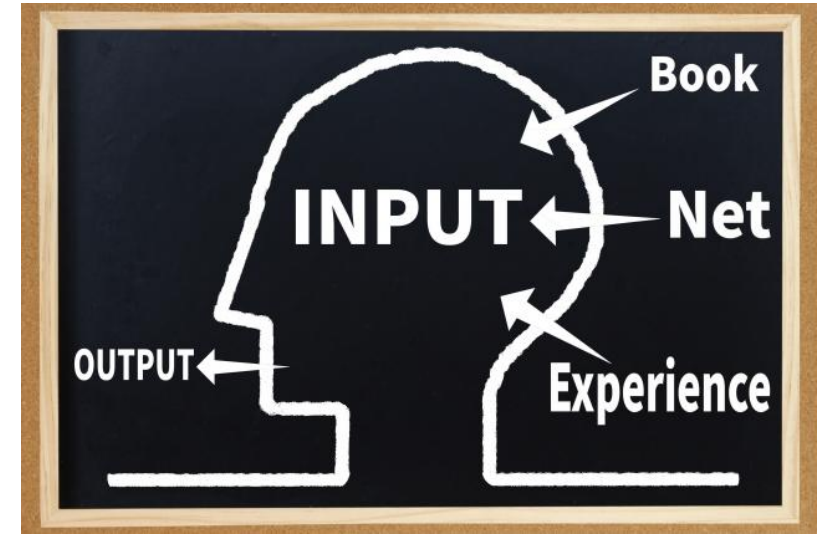
あなたが**成功したい理由**は何？

現実的なものでも夢でもOKです。

成功して何がしたいですか？

2、専門分野の学び

- ・常に学ぶ必要がある
- ・本や動画からインプット
- ・ブログやSNSでアウトプット
- ・実際に提供してみても身に付ける



3、仕組みを作る

- ・コンセプト
- ・SNS、ブログ、HP
- ・フロント、バックエンド
- ・メルマガ・ステップメール
- ・LINE公式・ステップ配信



基本の仕組み

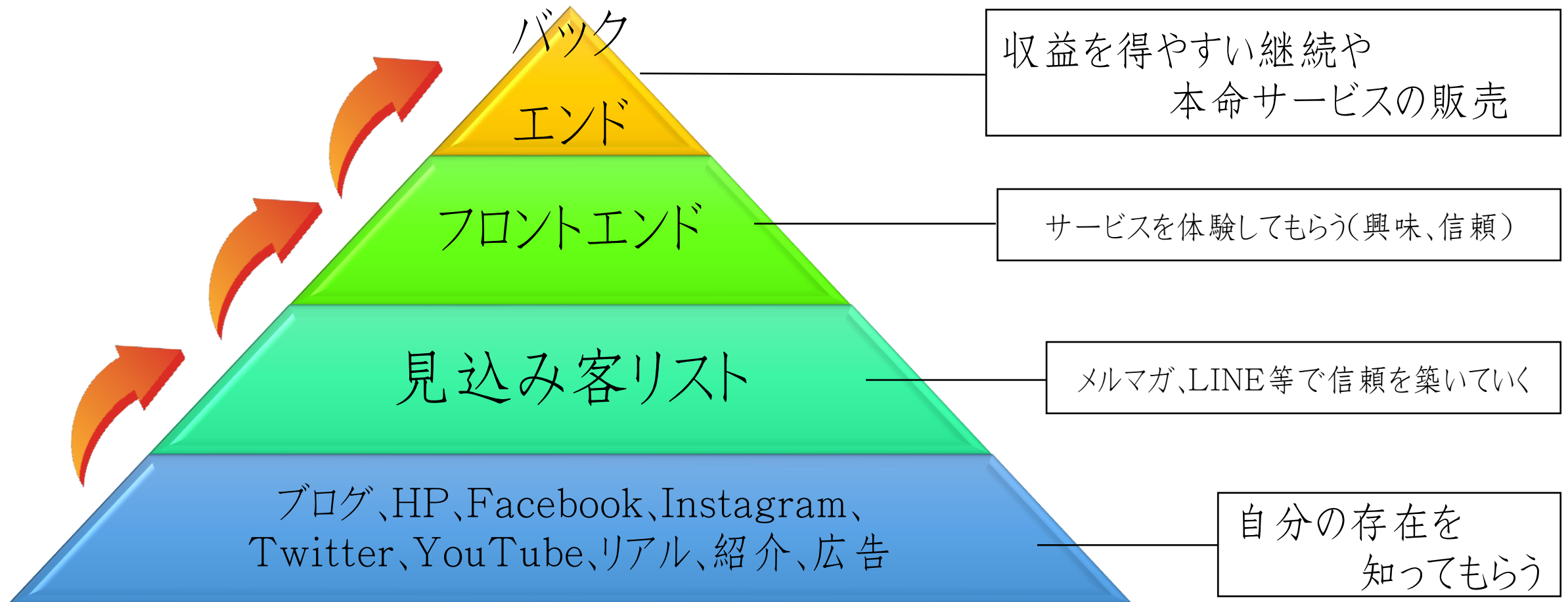
ステップマーケティング

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！



■ Webコンテンツは大きく2種類！

Webから新規集客の理想は
「流行りのSNS × 流行り廃りのない検索からの集客」

早く稼ぐならインスタ



長く稼ぐならブログ



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

絞っていても
十分に市場は
存在します！

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

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

コンセプト 作りの3要素

MSP

独自の経験、キャラ、ビジョン

- やりたいこと = 使命、目的、ビジョン

USP

独自の強み、高めてきたコト

- 出来ること = 独自のスキル、知識

- 求められる事 = ペルソナ、ニーズ



ワーク 2

なぜその仕事をやりたいの？
どんな人のチカラになりたい？
どんな未来・社会を作りたい？





ワーク 3

あなたの強み、独自性は何？
あなたが経験してきたことや
学んできたこと、得意なことは？

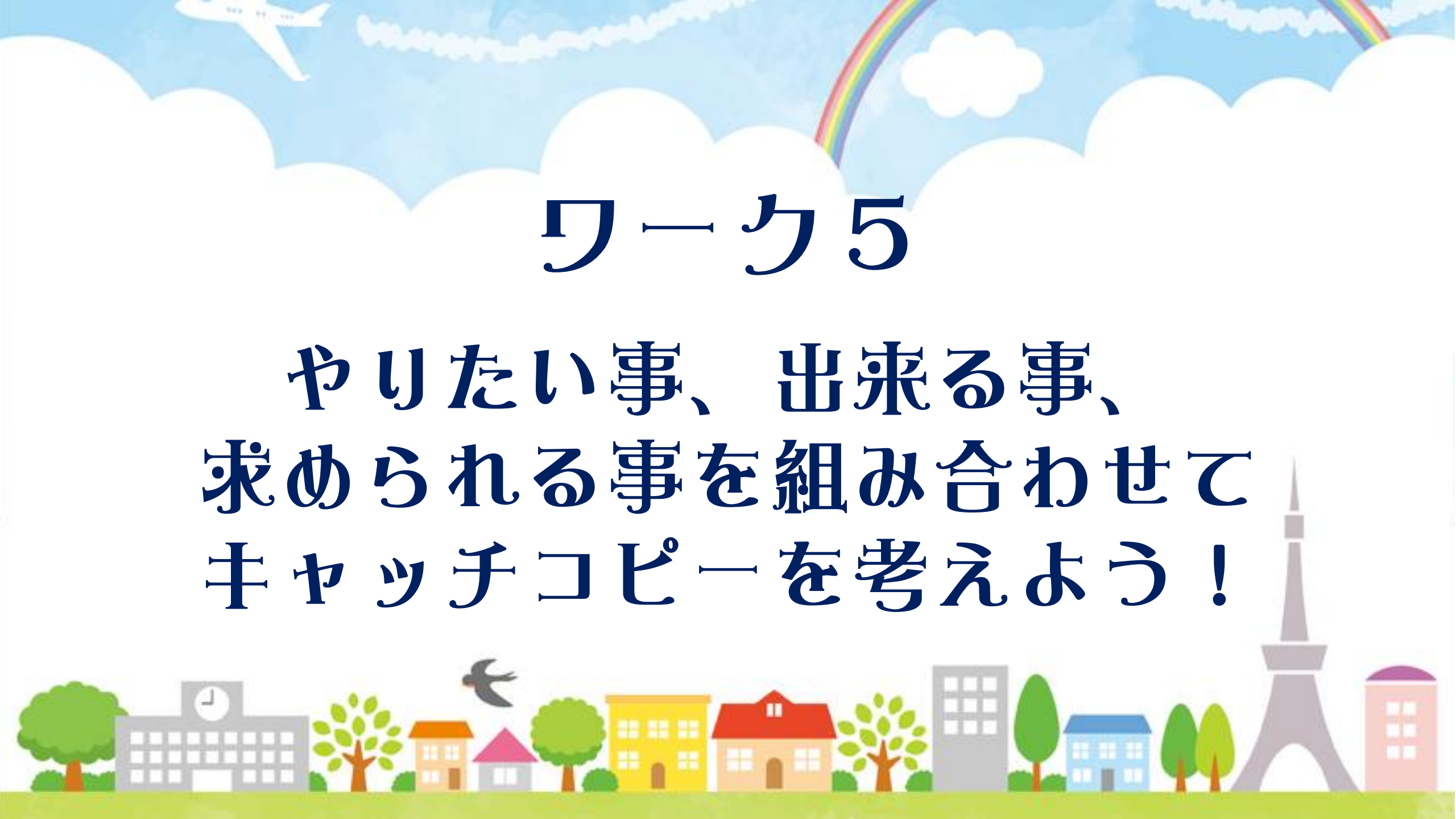




ワーク 4

あなたのペルソナはどんな人？
どんな悩み、願望、葛藤がある？
どんなキーワードに響きそう？





ワーク5

やりたい事、出来る事、
求められる事を組み合わせて
マッチコピーを考えよう！

成功に必要な9項目 (前半終了)

1. 目標・目的

2. 専門分野の学び

3. 仕組みを作る

4. 行動、習慣化

5. 日々の発信

6. 集客をする

7. 仲間づくり

8. 売上アップと安定

9. プライベート

質疑応答タイム



Share Time

学びや気づきをシェアしてみましよう。



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

4、行動、習慣化

ともかくうごこう
知覚動考
知って→覚えて→動いて→考える

- ・ 突き抜けるほど動く
- ・ 隙間時間からなにから動く
例) ストーリーズ 1日3～5回
通常投稿 毎日～3日に1回
- ・ 時間の確保が上手＝効率化が上手

成功に必要な9項目 (後半の内容)

1. 目標・目的

2. 専門分野の学び

3. 仕組みを作る

4. 行動、習慣化

5. 日々の発信

6. 集客をする

7. 仲間づくり

8. 売上アップと安定

9. プライベート

5、日々の発信

- ・ 価値を提供する
- ・ 価値とはノウハウの発信
- ・ 日常、人間性を伝える発信
- ・ お客様の声を発信 （商品の価値教育）





【超重要】

“結果”を書き分けて下さい

【驚愕の事実】

集客が出来る記事と
読者が増える記事と
ファンが増える記事は違う

“結果”を書き分ける！

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

集客が出来る記事とは・・・

- ・お客様の声 (レポート)
- ・お客様の変化 (ビフォア・アフター)

= 自分もこうなりたい。

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

集客が出来る記事とは…



誰がどうなった。
あなたもこうなりたいと
いませんか？

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

読者が増える記事とは…

- ・悩み解決記事
- ・ノウハウ記事

= ためになった、勉強になった

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

【悩みや不安を知るメリット】

- ① 響く文章が書けるようになる
- ② 読者との関係性の構築が容易になる
- ③ 検索に強いキーワードを列挙できる

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

ファンが増える記事とは…

- ・自分の世界観を伝える
- ・自分の人となりを見せる

= この人の考え方、生き方が好き

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

ファンが増える記事とは…



母(父)としての一面や
人としての在り方
(インスタ、FBでもどんどん出してOK)

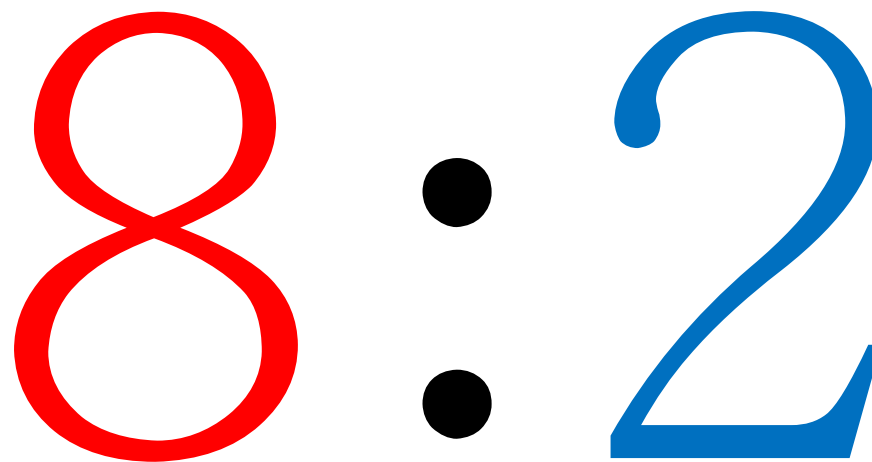


【超重要】

ノウハウ、日記では集客出来ない！
お客様の声、成果事例で集客！

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記



お店やサービス
仕事関連の記事

自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

何を書いたら、どうなるの？書き分けの法則！

一番のポイントは

「人が集まっていて、みんな楽しそう！」



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！

6、集客をする

- ・ 体験サービスをつくる
- ・ メルマガやLINEに登録を促す
- ・ サービスをちゃんと案内する
- ・ セミナーやお茶会を開催する
- ・ 直接お誘いしてみる
- ・ 「どうなれる」を伝える
- ・ お客様の声を発信していく
- ・ ステップメールでの自動化
- ・ 広告を出してみる

A vibrant, cartoon-style illustration of a city skyline. In the foreground, there's a green grassy field. Behind it, a variety of buildings are depicted: a grey building with a clock face, a small orange house, a pink-roofed house, a yellow building, a red-roofed house, a tall grey skyscraper, a blue house, and a pink building. There are also several green trees of different shapes and sizes. In the sky, a large, multi-colored rainbow arches across the top right. A white airplane is flying in the top left, and a small black bird is flying in the center. The overall style is bright and cheerful.

Q、
全体的なビジネス構築の
流れはどうすればいい？

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)

④

メルマガ、ステップメール、
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)



始めはモニター販売でもOK
そこで実績を作りましょう！

7、仲間づくり

One Team



- ①家族をチーム化
- ②コミュニティで仲間を見つける
 - ・自分が人を応援する、サービス受けてシェアする
 - ・自分も同じようにサービスを受けてもらう
 - ・そこでお客様の声を集めて発信する
 - ・コラボ企画をやってみる (LIVEやセミナー)
- ③リアルで会ってリサーチやエネルギーアップ
- ④発信ばかりでなくコミュニケーションを意識する
 - コメント、DM、スタンプ、いいねなど送る

7、仲間づくり

10年前、まだ無名の私も人に助けて
頂いたことで今があります。

初の東京セミナーで1週間前20席中
4席しか埋まっていまませんでした…

でも仲間が応援やシェアを下さった
おかげであっという間に満席に！

起業初期、必死でやってても1人のチ
カラなんて微々たるものだと言感。



2014年11月 東京で初セミナー

ビジネスは独りでやらない！
仲間やコンサルと共に行うのが近道

7、仲間づくり (起業塾などオススメ)



6か月/全12講義の起業塾

ビジネスを体系的に学べるコミュニティ！
またAI活用の講義などもあります。

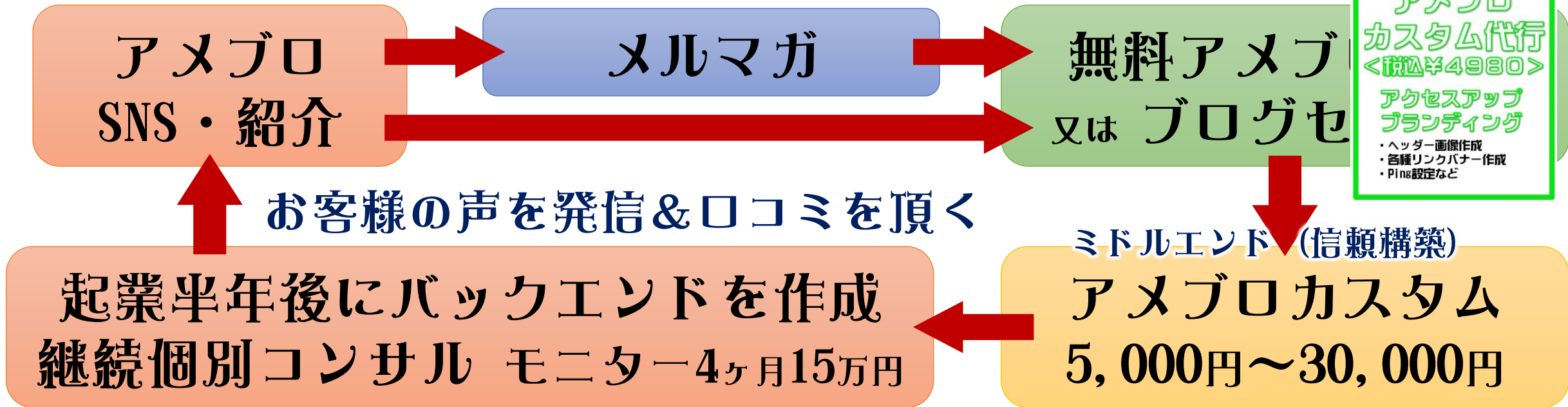
8、売上アップと安定化

- ・ モニターコースを作る
- ・ 必要な人にサービスを提案
- ・ お客様に結果を出し満足度を高める
- ・ ご紹介や口コミをもらえる関わり方
- ・ ときにはAKY！ぐいぐい行く！



8、売上アップと安定化

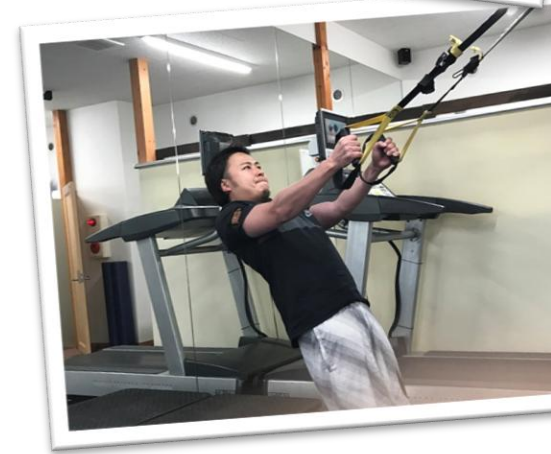
<住福の起業初期の仕組み>



伸び悩んでコンサルを受け、バックエンド作成。月商50万円越え！

9、プライベートの充実

- ・ 家族への還元 (理解と応援を得る)
 - ・ 自分をしっかり癒し、満たす
 - ・ 自分にご褒美をあげて
- エネルギーマネジメント



成功に必要な9項目

1. 目標・目的

2. 専門分野の学び

3. 仕組みを作る

4. 行動、習慣化

5. 日々の発信

6. 集客をする

7. 仲間づくり

8. 売上アップと安定

9. プライベート

質疑応答タイム



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

上手くないかない人の10か条

上手いかわらない人 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てない
- 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

起業ロードマップセミナー

一番大変なのは？



初期

なぜなら
圧倒的な行動量
が必要だから

／ 今日の話参考に… ／

創業期の壁を一気に超えて
半年以内に大きな成果を出して下さい。

突き抜ける程動いた人だけ

突き抜けていきます！



ワーク 6

半年以内に成果を出すために
やるべき事を10個リストアップ！

+36時間以内にすぐやる事を1つ決めて下さい。



Share Time

今日の学びや感じたこと
目標など自由にシェアしてみましょう。



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

質疑応答タイム



【8月開催 毎回am10—12時】

~~8/3 起業1年目がやるべきこと全部教えます！~~
起業ロードマップセミナー

8/10 いまさら聴けないAIのはじめ方 &
AIエージェントの活用法セミナー

8/17 ファン化 & 口コミの仕組みづくりセミナー

8/24 動けない自分を変える！思考転換セミナー

