

＼初期から自分を活かしてお客様に出会う／

自分スタイルで 堅実起業を叶える動画講座



DAY 8

LESSON
DAY 8

～月30万円を自然に叶えるための
ロードマップ～

- 1 ノウハウや仕組みについて
- 2 2種類のロードマップ
- 3 30万を目指すヒント



DAY8 GOAL

- ・ 起業で月 30 万円を自然に叶えるための流れを学ぶ

Start with an outline of topics and identify highlights.



1 ノウハウや仕組みについて

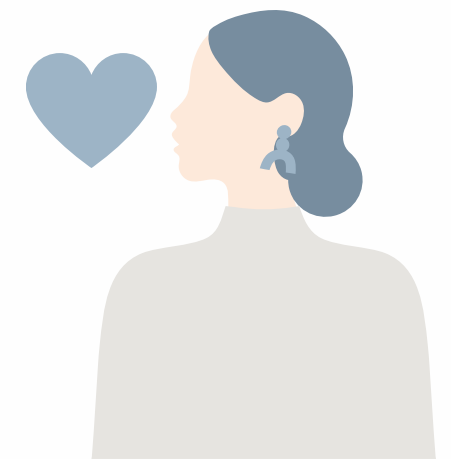
know-how and mechanism

ノウハウや仕組み化は
初期は最低限でOK！

1 番大切なことは・・・

特定の人（ペルソナ）に
あなたの想いやサービスに共感してもらうこと

No! 「社会全体にとって・・・」「働く誰もにとって・・・」

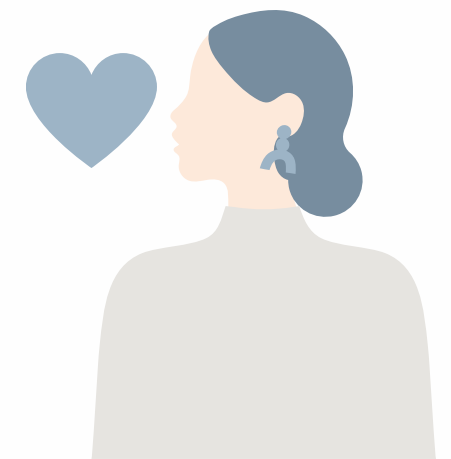


ノウハウや仕組み化は
いらないけど・・・

専門家として、想いを伝えることが大切！

No! 「資格を取ったから・・・」「協会のサービスを売りたいくて・・・」

- ☐ どうしてそのビジネス？
- ☐ どうしてそのサービス？
- ☐ 受けたらどうなれる？
- ☐ 何故あなたがそれをするの？



2 2種類のロードマップ

Two types of roadmaps

～初めて起業の場合～

30万を自然に目指すロードマップ

ビジョン・ミッションの確立
キャリアの棚卸し

サービス設計
ペルソナ設定

SNS投稿（認知活動）
リアルでの行動

単発サービス提供
お申し込み記入

継続サービスへお問い合わせ

継続サービス設計

継続サービスお申し込み記入

←-----→
ここまで平均6ヶ月～1年がかかります（個人差はあります）

～サービス提供経験者の場合～

《例外》 30万を自然に目指すロードマップ

クチコミ・継続のお申し込みにつなげていく▶▶▶

あなたらしさの発見
キャリアの棚卸し

ビジョン・ミッションの確立

サービス設計
ペルソナ設定

SNS投稿（認知活動）
リアルでの行動

リアルからお申し込み入る

継続サービスへお問い合わせ

継続サービス販売

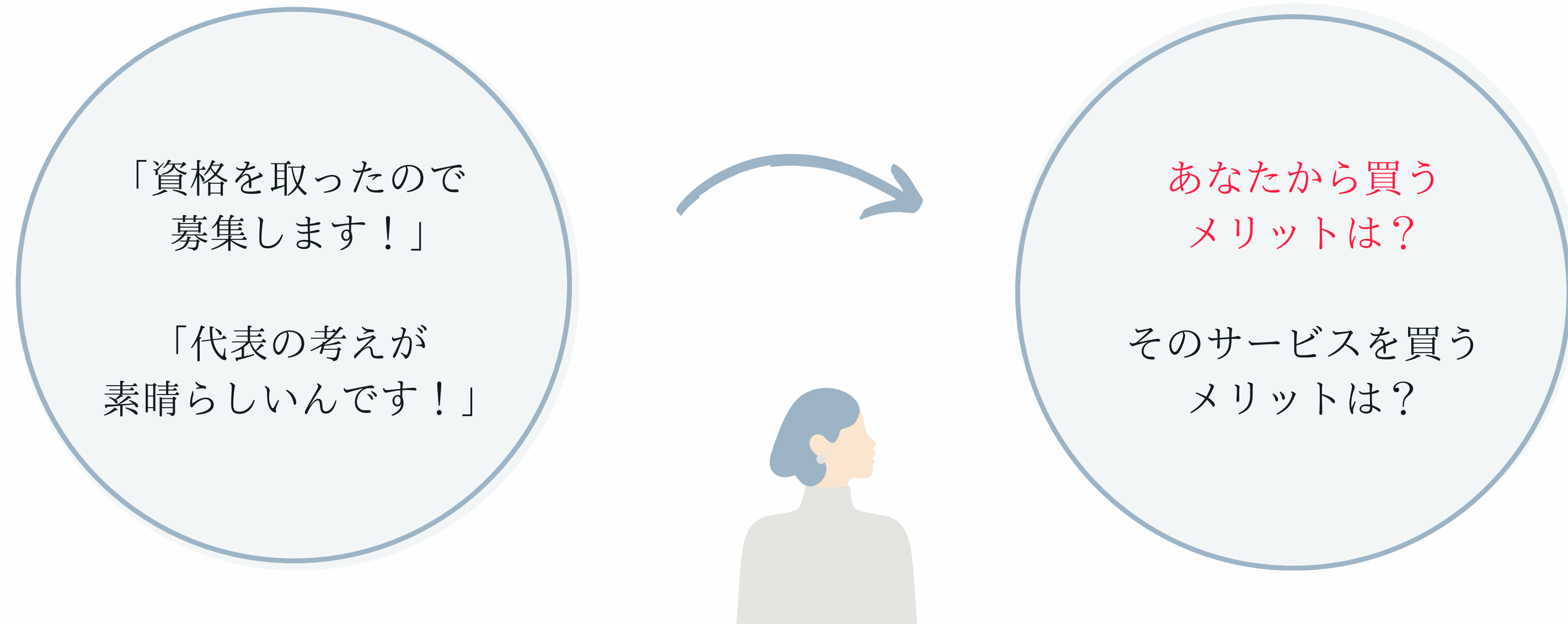
起業と同時に申し込みにつながることもある！

3 30万を目指すヒント

Tips to aim for sales of 300,000 yen

～ 30万を目指すヒント1～

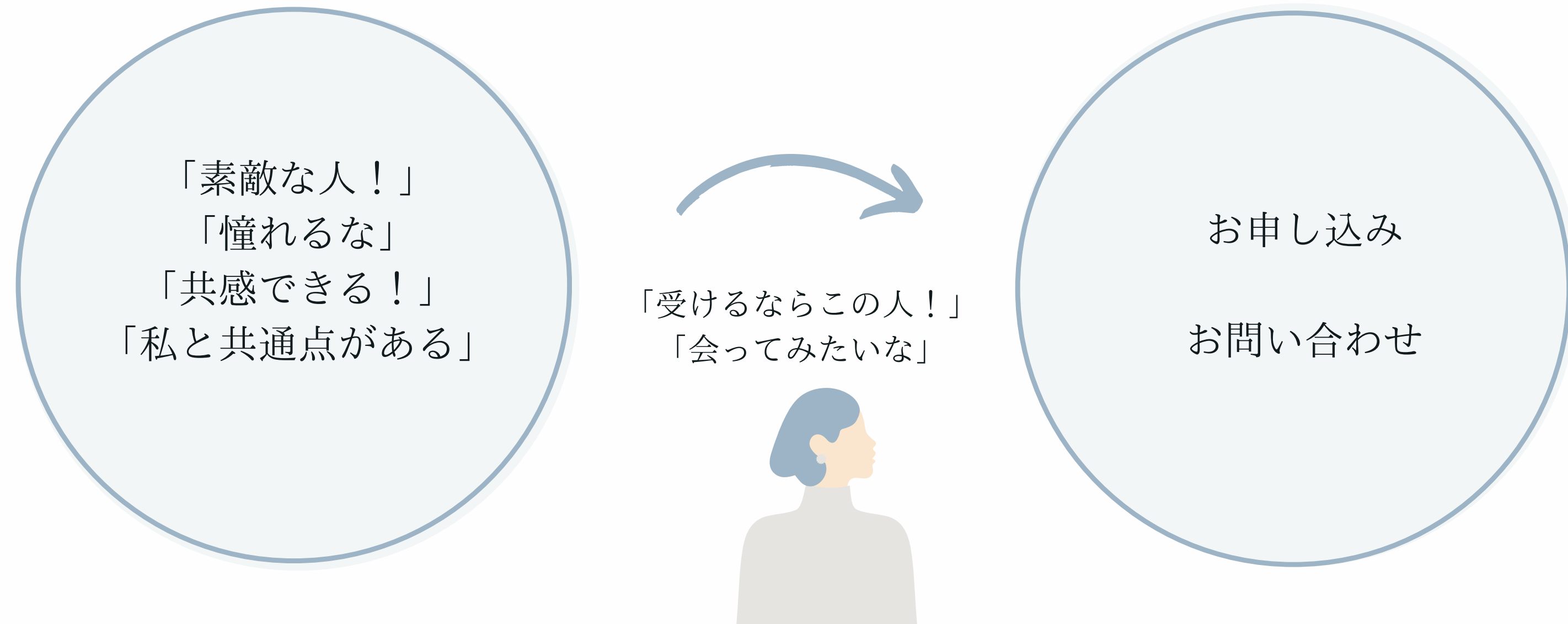
協会サービスをそのまま売らない！



同じものを、同じ価格でたくさんの方が募集しています。自分が選ばれる理由をクリアにしよう！

～ 30万を目指すヒント2～

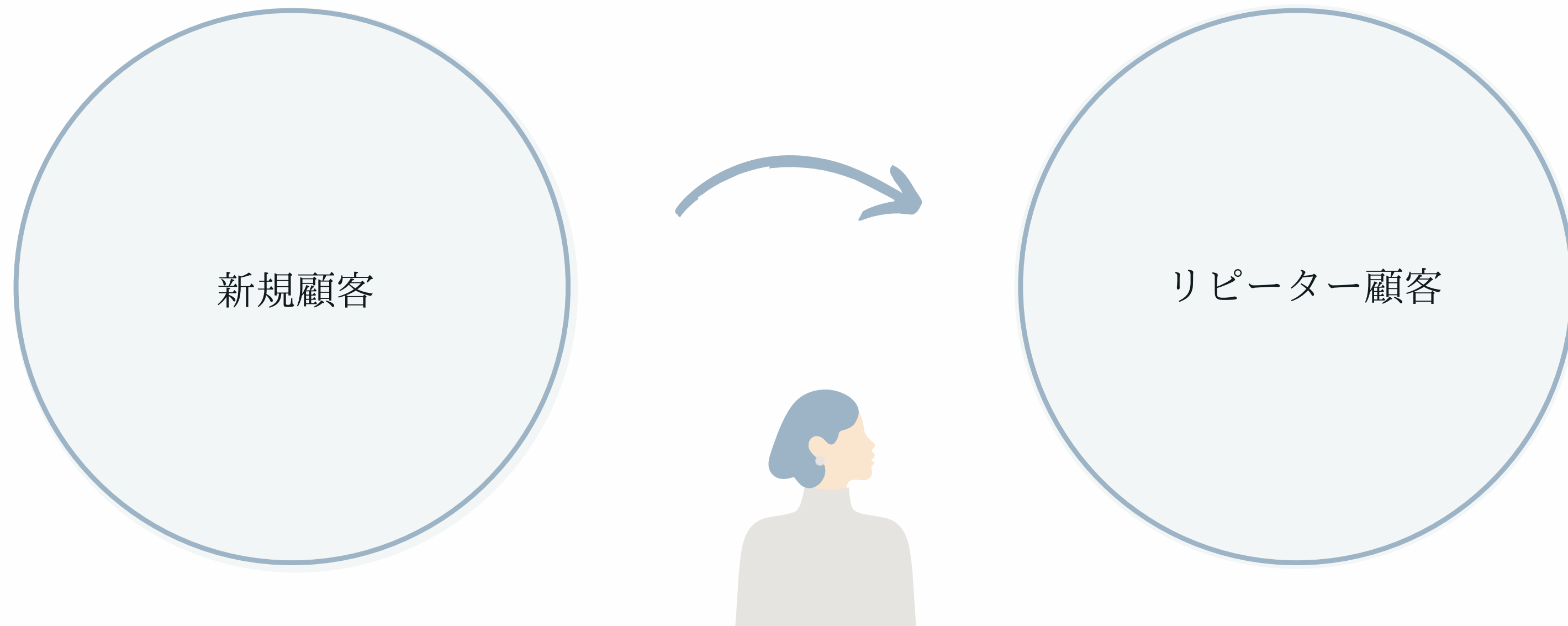
あなたの人柄のわかる発信をする！



ペルソナに直接自分のことを話すつもりで発信しよう！

～ 30万を目指すヒント3～

目の前のお客様を大切にする/信頼関係を築く



目の前のお客様を大切にするとニーズがどんどんわかってくる！
結果、リピーターが増えて集客に終われなくて済み、サービス提供に集中できます。

DAY8 まとめ

～月30万円を自然に叶えるためのロードマップ～

- 1 特定の人（ペルソナ）に共感されることに集中する
- 2 専門家としての思いや人柄を表現する
- 3 ノウハウや仕組み化よりも、目の前のお客様を大切にすること

DAY8 WORK

WORK 16

あなたがサービス提供の専門家として、
伝えたい想いは何？

(サービスを受けたらどうなれる？
○○だからおすすめ！入る言葉は？)

著作権について
すべてのコンテンツの無断転載・無断使用はご遠慮ください。