

☞ 手帳コーチ養成講座



マーケティング講座

[全体ガイダンス]



買ってもらえる仕組みづくり

マーケティングとは、顧客ニーズや顧客満足を中心に置きながら「**買ってもらえる仕組み**」をつくる活動である。

※出典：グロービス経営大学院

マーケティングの実行プロセス (教科書的な内容)

分析

フェーズ

立案

フェーズ

展開

フェーズ

Step

1

環境分析と市場機会の発見

Step

2

セグメンテーション (市場細分化)

Step

3

ターゲティング (対象市場・顧客の決定)

Step

4

ポジショニング (立ち位置の決定)

Step

5

マーケティング・ミックスの決定 (4P)

Step

6

実行と評価

マーケティング・ミックス（4P）とは？（教科書的な内容）

Product（商品）

どのような**商品やサービス**を開発し、顧客に提供するのか？

Price（価格）

いくらで**商品・サービス**を顧客に提供するのか？

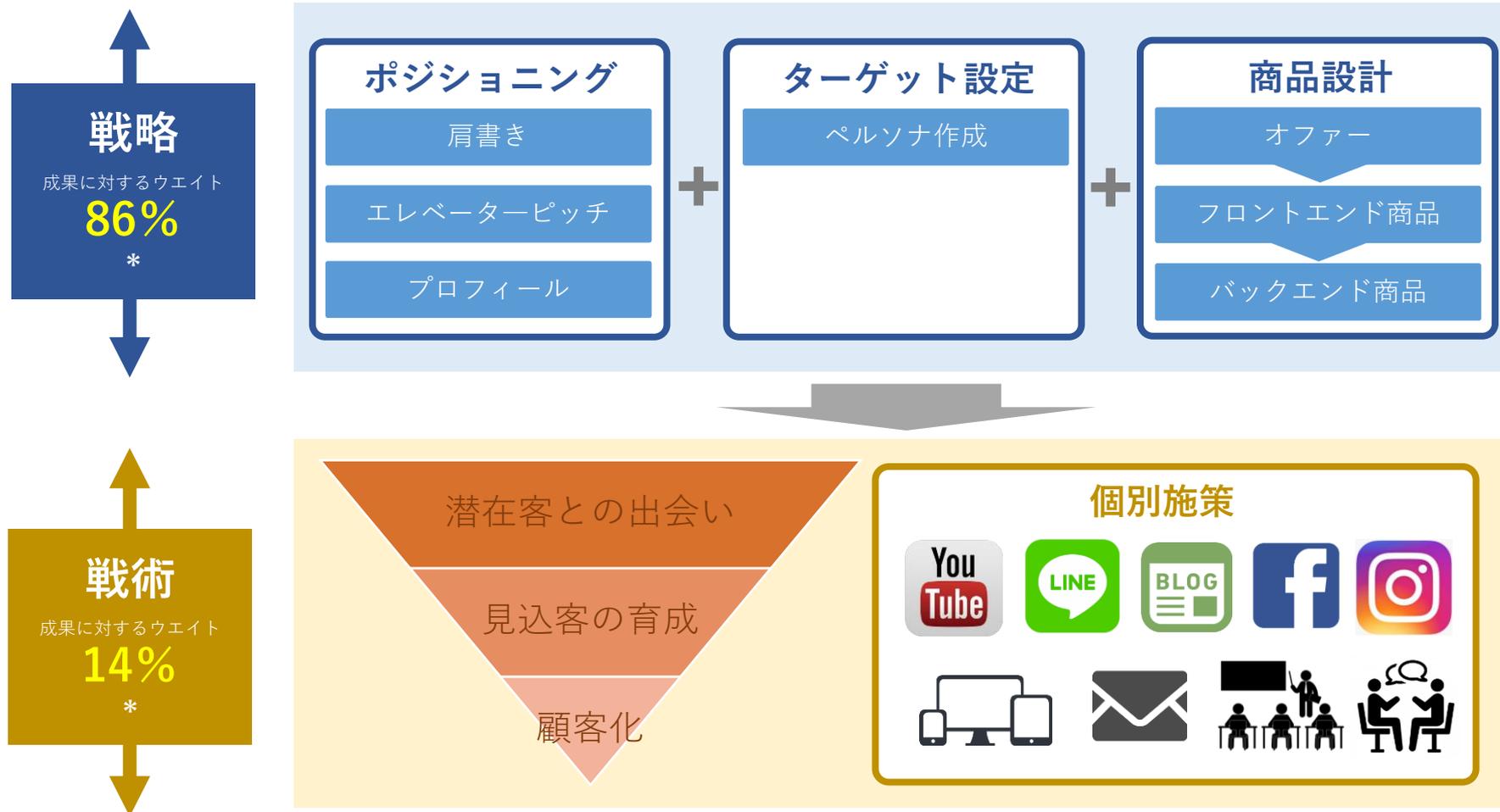
Place（流通）

どのような**方法や経路**で、商品・サービスを提供できるようにするか？

Promotion（プロモーション）

宣伝、広報、販売促進をどのように行っていくのか？

マーケティングの全体像 (コーチ・コンサルタント版)



* 「オペレーションズリサーチ」と「ランチェスターの法則」より導き出された数値です。
<参考文献> 『ランチェスター弱者必勝の戦略』、『プロ社長』

マーケティング講座の「カリキュラム」

コーチ・コンサルタントのマーケティング戦略

コーチ・コンサルタントのビジネスモデル構築

立ち位置の定め方

(ポジショニング)

売れる商品づくり

(プロダクト・プライス)

成長戦略

ファーストキャッシュ
獲得戦略

コーチ・コンサルタントのネット集客

集客のじょうご

(プレイス)

情報発信ネタの企画

YouTube

Instagram

ブログ

ランディング
ページ

メルマガ
& LINE

プロモーション

セールス

セミナー

体験
セッション

< 余談 >

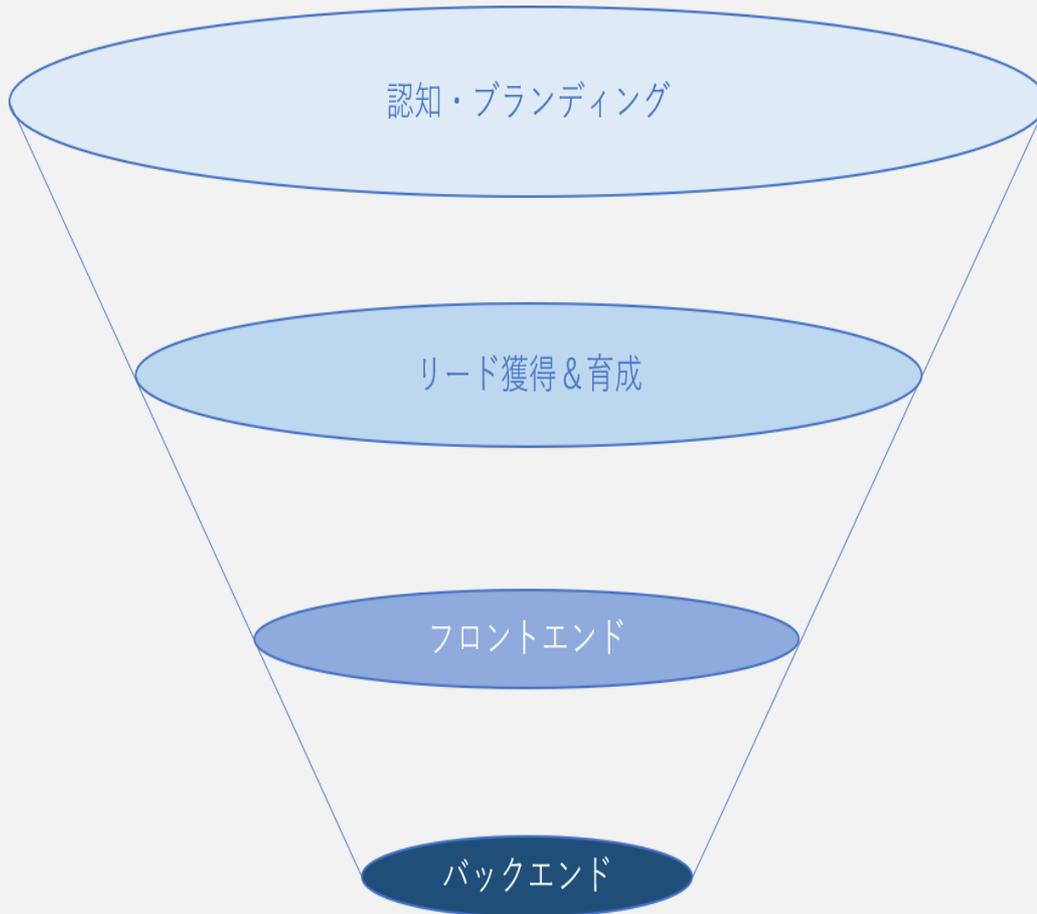
高田が**手帳コーチング事業**を

立ち上げた裏舞台

“手帳コーチ”をビジネス化するまで（1）

- **コーチング**をビジネスにできないかと検討を重ねている中で、自分が絶対に負けない「**手帳**」との**組み合わせ**のアイデアを発案。
- 簡単に**市場リサーチ**した結果、ビジネスとして成立させているレベルのプレイヤーはほぼ存在しないことに気付く。
- **プロのセミナー講師**としての経験、**コンサルタント**としての経験を強みとして「**YouTube**」を中心として攻める方針に。

【参考】当初考えた“ざっくり”の事業構想



- YouTube
- アメブロ

- リフィルプレゼント
- メルマガ
- LINE@

- セミナー (リアル・オンライン)
- 体験セッション

- 個別コーチング
- 会員制ビジネス
- 養成塾

“手帳コーチ”をビジネス化するまで（2）

- まずはテスト的に数名のクライアントをもって、**手帳を活用したコーチング**を実施（→十分な手応えを得る）
- 最初に着手したのは**会員制ビジネス**（My手帳倶楽部）の立上げ
→しかし、発足3ヶ月目で、**事業としての優先度を下げる判断**を下す
- そこで、一気に**講座ビジネス**（手帳コーチ養成講座）の実現に取り掛かる

“手帳コーチ”をビジネス化するまで（3）

- 『手帳コーチ養成講座』が上手く立ち上がる（1年以内で2期まで）
→日本手帳マネージメント協会を設立
- 再度、MTCのテコ入れに着手する
→フルリニューアル後、ようやく100名規模を突破
- 認知拡大を目的に『夢かな本』を出版（9刷2万部のベストセラーに）
→MTC会員数300名突破

☞ 手帳コーチ養成講座



コーチ・コンサルタントの
ビジネスモデル構築



ビジネスモデルとは？

ビジネスモデルとは、利益を生み出す**製品やサービス**に関する事業戦略と**収益構造**を示す用語である。

※参照元：ウィキペディア

簡略化

ビジネスモデルとは、
「**誰に・何を・どのように売るのか？**」の全体像。

コーチ・コンサル型ビジネスにおける・・・

1. 「ビジネス」としての成長の仕方（成長戦略）
2. 「立ち位置」の決め方（ポジショニング）
3. 「商品」の作り方 ※次回

Index

1. コーチ・コンサルビジネスの「成長戦略」
2. 最短で「ファーストキャッシュ」を獲得するまでの戦略
3. コーチ・コンサルとしての「立ち位置」の定め方

Part. 1

コーチ・コンサルビジネスの
成長戦略

成長戦略の「4つのステージ」

コーチ・コンサルタント型ビジネスは、
売上げ規模で、ほぼ“やるべきこと”が決まっている。

- ① ゼロイチ
- ② ～300万円
- ③ 300～1,000万円
- ④ 1,000万越え

stage 1. ゼロイチ

目指すこと

ファーストキャッシュ（最初の売上げ）の獲得

アクションプラン

- 「立ち位置」を固め、セミナーや体験セッションを開催する

stage 2. ～300万円

目指すこと

10～30万円（3ヶ月～1年）のパッケージ契約を獲得する

※「30万円×10名」を目指して、毎月1名の新規クライアントを獲得する“イメージ”

アクションプラン

- 「立ち位置」に準じた商品をつくり、販売する
- セミナーや体験セッションを、定期開催する ※できれば月2回以上
- ネット集客（≡情報発信）の開始

stage 3. 300～1,000万円

目指すこと

- 中規模以上（10名以上）のセミナーにチャレンジ
- 「商品」を増やす

アクションプラン

- 中規模セミナーの開催
- 商品の複数化（商品バリエーションの増加）
- 「集客のじょうご」の構築

stage 4 . 1,000万越え

目指すこと

- 高単価化&さらなる商品バリエーションの増加
- リスト獲得の強化（1,000件以上必須）

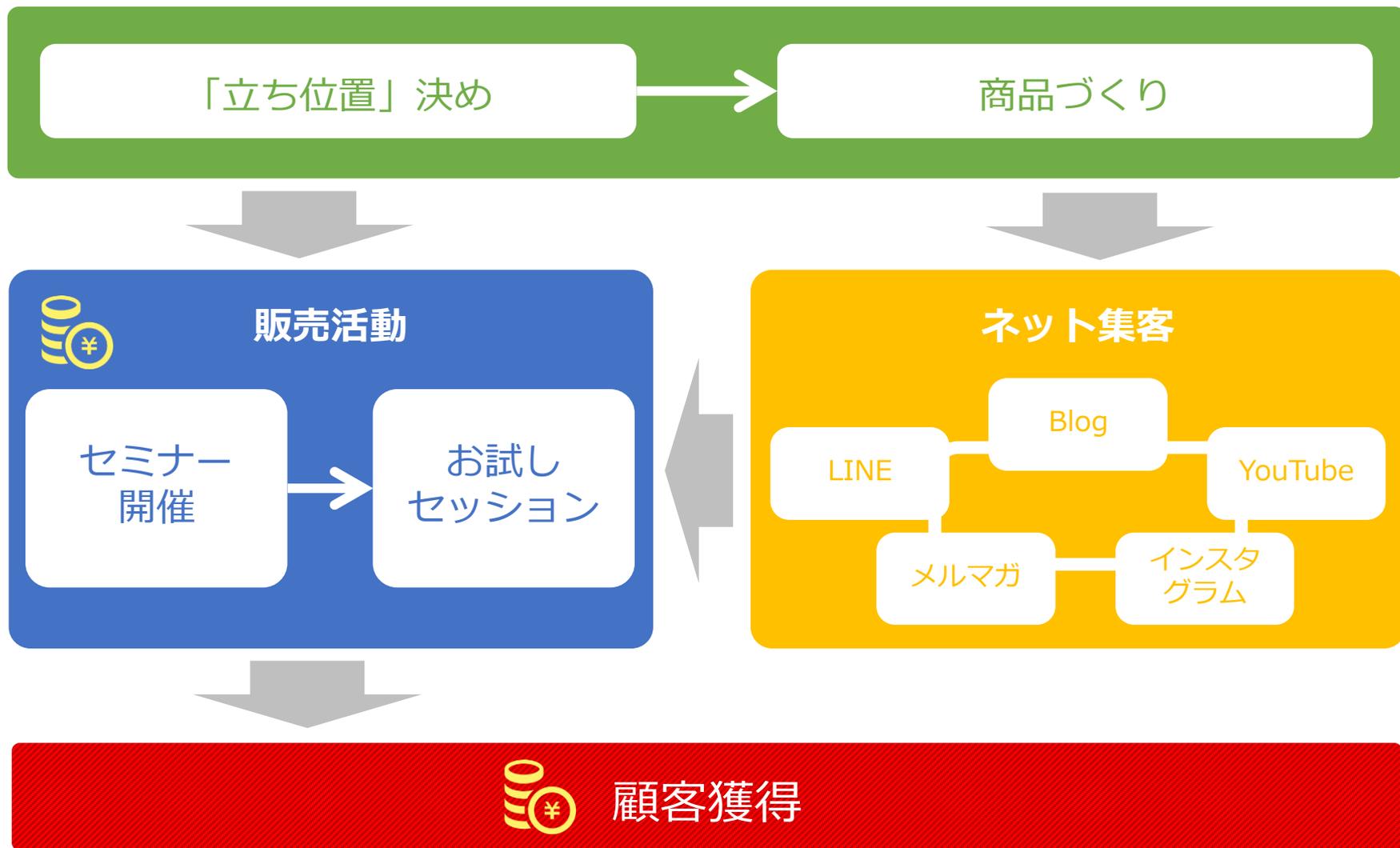
アクションプラン

- 高額コンサルティング（or コーチング）
- 講座ビジネス（1対多）のチャレンジ
- 広告への積極投資

Part. 2

最短でファーストキャッシュを
獲得するまでの戦略

ファーストキャッシュを獲得するまでの全体像



ここまでの**学び**や**気づき**を
ペアになって共有しましょう。

Part. 3

コーチ・コンサルとしての
「立ち位置」の定め方

立ち位置（ポジショニング）とは？

- 業界内でどんな**ポジション**（位置・陣地）をとるか？
- 分かりやすく言えば「**専門性**」
- どんな**専門性**をもったコーチ、コンサルタントになるのか？
- これが無いと、見込客に選んでももらえない（**ありきたりになる**）

手帳ライフコーチ



Design my life
with a notebook !

手帳を活用した目標達成メソッドで、
“**なりたい自分**”になる自己実現をサポートします

笑いヨガインストラクター

笑いヨガティーチャー佐々木康憲の公式サイトです。

一緒に笑った方は一万人を超えました。

笑いの基本から、笑いの日常での習慣まで真面目に楽しお伝えいたします。

健康経営を推進中の企業の皆様に、従業員の皆様のコミュニケーションアツや
ストレス解消、等による「業績向上」をお手伝い致します。



チャーリー佐々木康憲の

笑いヨガ



笑いヨガティーチャー：
チャーリー佐々木康憲

夫婦関係修復カウンセラー

「離婚したい」と言われてしまい、どうすればいいのかわからない方へ

離婚回避・関係修復 お試しカウンセリング

離婚回避・夫婦関係修復カウンセリングプログラムを
ご検討くださっているあなたに。
お試しカウンセリングをご提案します。



夫婦関係修復カウンセラー
日向陽一

ベーカリー店専門の税理士



パン屋さんの繁盛をサポートする
PAN.Labo

パン屋専門税理士 河原治税理士事務所
☎06-6131-5600
営業時間 9:00～18:00(土日祝除く)

パン屋税理士 × P A N . L a b o



“プリ尻”自己プロデュースコーチ

プリ尻から始める自己プロデュース！小林理恵

ボディメイク X 自己プロデュースコーチングで
お尻も人生もグイッ！と上向き↑♡

ほっそり脚づくり専門トレーナー

ほっそり脚づくり専門トレーナー 秋元恵久巳 公式ブログ

30分で**太もも2cm減!**

90日でパンツのサイズが**2サイズダウン!!**

アラフォー女性のための

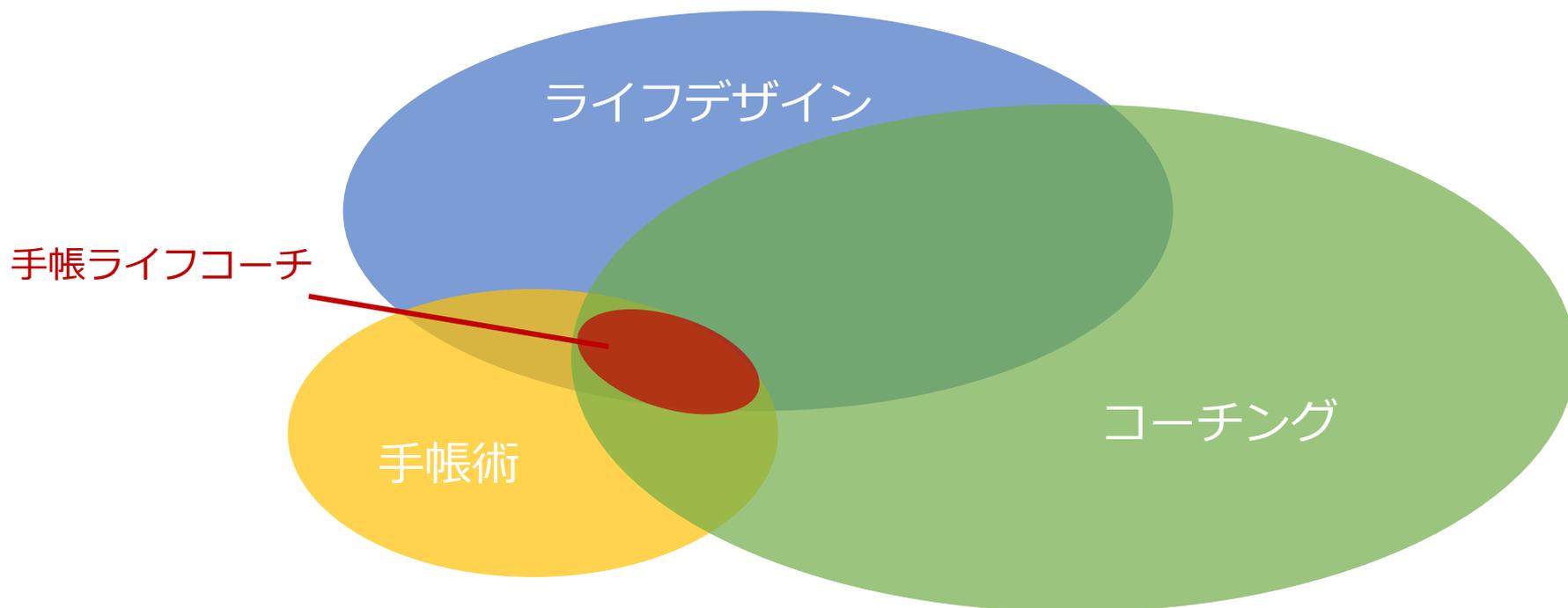
10歳スタイルが若返る

「ほっそり脚エクササイズ」

スポーツクラブ「ルネサンス大和」トレーナー
& パーソナルトレーナー 秋元恵久巳

ポジショニングの考え方

3つの領域を交えることで、
独自性のあるユニークなポジションを見出す。



※ 必ず3つの掛け合わせでないといけない訳ではない

「立ち位置」を定めるための具体的タスク

まずやるべきことは、この3つを作ること！

1. 肩書き

2. エレベーターピッチ

3. プロフィール * 解説動画あり

「肩書き」の作り方

- 「〇〇の高田です」の、〇〇に該当するもの
- 見込客に**伝わるもの**であること
- 目安は**15文字前後**
- 次頁の「**エレベーターピッチ**」とセットで考える
- 定期的に**見直し&修正**することを前提につくる（半年～1年に1回）

第1期生

- 渡辺さん… ポジティブメンタルコーチ
- 椎名さん… アラフォー女子専門のライフデザインコーチ

第2期生

- 伊藤サユリさん… 自分らしく輝くライフワーク起業トレーナー
- 磯貝さん… 受験メンタルトレーナー
- 新庄さん… 副業ゼロリスクAll-in-oneアカデミー

第3期生

- 春藤さん… ヨガ講師・ダイエットレシピ研究家
- 蓑輪さん… ブランディングプランナー
- 菱田さん… PDCAがめちゃくちゃ得意な人

【参考】肩書きとは企業における「タグライン」

タグラインとは…

企業のコンセプトや理念を表現し、どのような商品やサービスを提供しているのか分かりやすく伝える言葉。
ブランドステートメントと呼ばれることも。

【参考】肩書きとは企業における「タグライン」

- ✓ インテル、入っている (Intel)
- ✓ ココロも満タンに (コスモ石油)
- ✓ あしたのもと (味の素)
- ✓ うまいすしを、腹一杯 (スシロー)
- ✓ 都会のオアシス (ルノアール)
- ✓ やめられない、とまらない… (かっぱえびせん：カルビー)
- ✓ 吸引力が変わらない、ただ一つの掃除機 (ダイソン)
- ✓ 小さな会社に専門特化したネット集客支援 (ラグランジュポイント)

「肩書き」が不明瞭とは、どういうことか？



「肩書き」が不明瞭とは、どういうことか？



「エレベーターピッチ」の作り方

- 30秒前後で見込客を口説き落とすための「**売り文句**」
- 誰の、どんな悩み・課題・願望を、どんな手法を使って解決し、どんな価値（約束・結果）を提供するのか？
- 定期的に**見直し & 修正**することを前提につくる（半年～1年に1回）

手帳ライフコーチ

手帳を活用した目標達成メソッドで、
自己実現のためのコーチングを手掛けます。

夫婦関係修復カウンセラー

「『離婚したい』と言われてしまった。

でも、どうしたらいいのかわからない」

そうお悩みの妻・夫を専門に、人類のベストセラーである

聖書の知恵をベースに夫婦関係修復をサポートします。

「エレベーターピッチ」の3大要素

1. ターゲット

どんな課題や悩み、目標を持っている人をサポートしたいのか？

2. ベネフィット

どんな悩み・課題を解決するのか？どんな結果・成果をもたらすのか？

3. メソッド

どんな手法を使ってベネフィットを提供するのか？

ex. 手帳を使った目標達成法で・・・

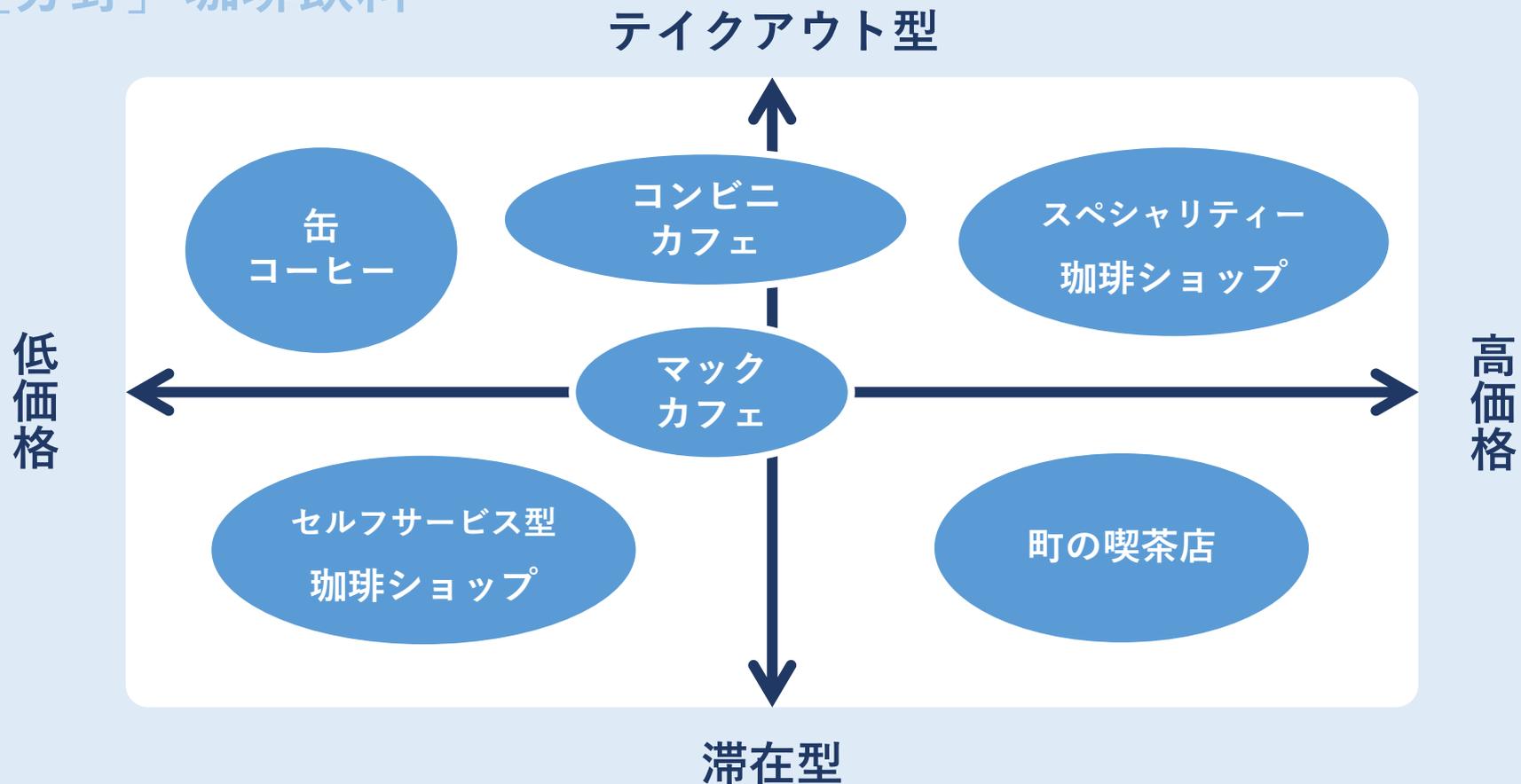
自分のポジショニングに
近い人を**モデリング**し、参考にする。

<お薦めの方法>

Amazonを活用して同業者を調査する
（肩書、想定ターゲット、4P）

「ポジショニングマップ」を考える

[分野] 珈琲飲料

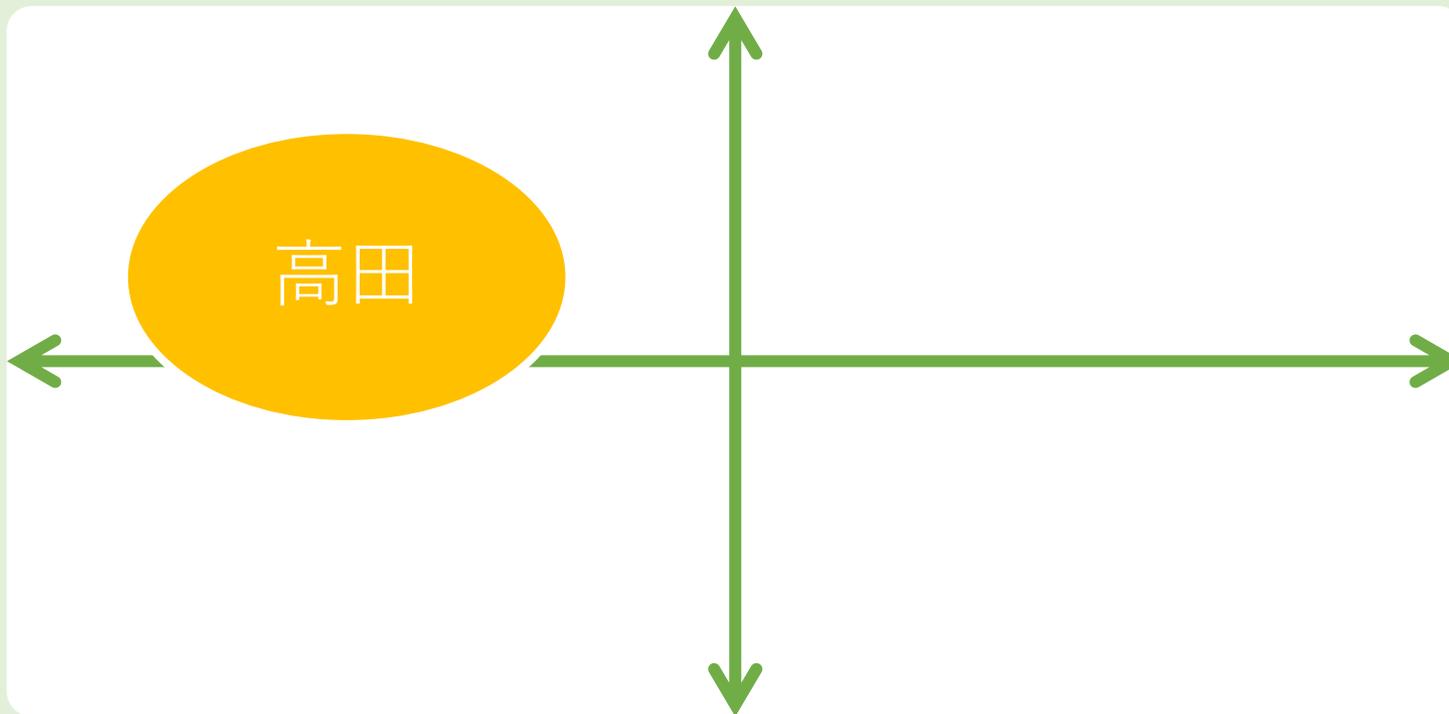


「ポジショニングマップ」を考える

[分野] 手帳系情報発信者

ビジネス・仕事術

リアル・論理的



スピ・ファンタジー

趣味・文具オタク

別紙「仮ポジション決めシート」で
自分のポジショニングを
考えてみましょう。