

☞ 手帳コーチ養成講座



マーケティング講座

第2回



本日の流れ

1. 前回のおさらい
2. ビジネスモデル構築 (Session 3 - 4)
3. ネット集客の全体像

直近1ヵ月の成果を グループで共有し合いましょう

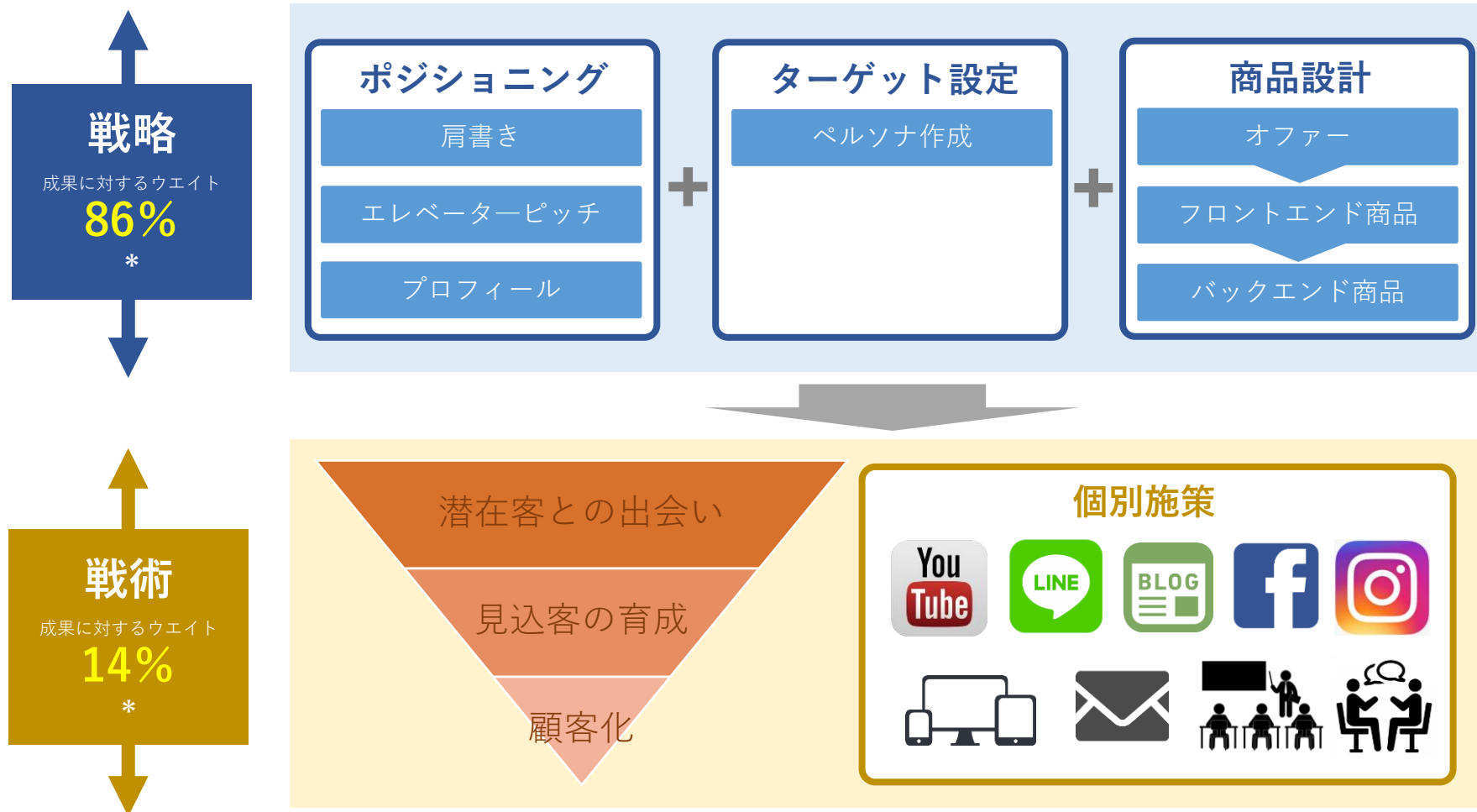
成果の大小や内容は人それぞれ。

“自分にとっての成果”をシェアしましょう。



前回のおさらい

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

前回

立ち位置の定め方

(ポジショニング)

前回

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

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

今回

今回

コーチ・コンサルタントのネット集客

今回

集客のじょうご

(プライス)

今回

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

📖 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

Session 1

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**）

ポジショニングは、**最初にして最大の難関**

「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

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）

📖 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

Session 2

コーチ・コンサルの「売れる商品」の作り方

コーチ・コンサルタントにおける商品例



あげる商品

オファー

無料プレゼント

動画データ、音声データ、PDFデータ等



売れる商品

フロントエンド

単発商品

体験セッション、セミナー、お茶会等



売りたい商品

バックエンド

長期・連続商品

コーチングプログラム、連続講座等

バックエンド商品を作る5つのステップ（全体像）

Step

0

バックエンド商品の**基本ルール**を抑える

Step

1

ペルソナを作成する

Step

2

カスタマーサクセスを作る

Step

3

カリキュラムとして**工程表**を作成する

Step

4

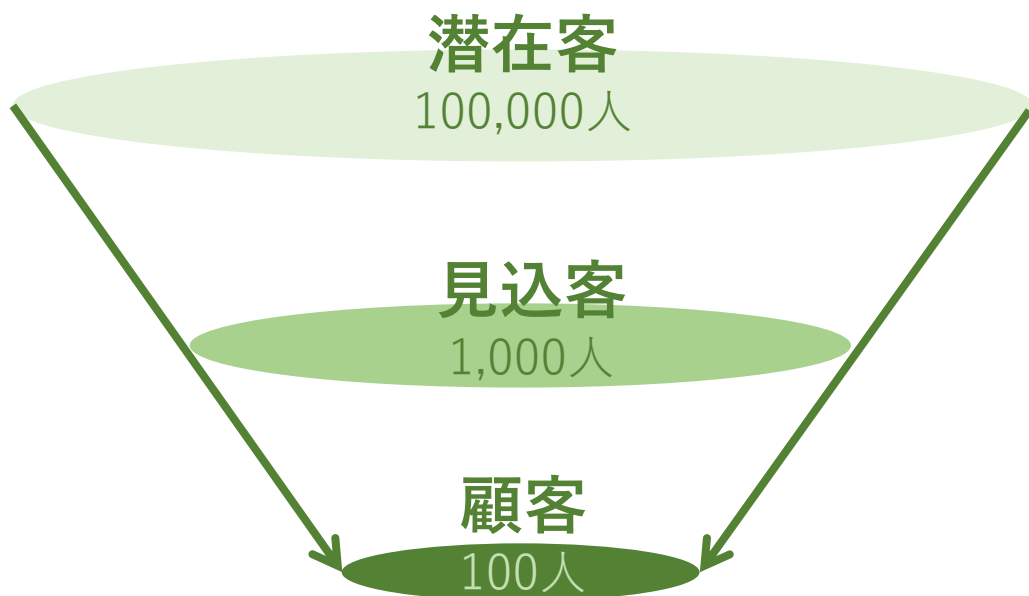
商品名と**価格**を決める

Step

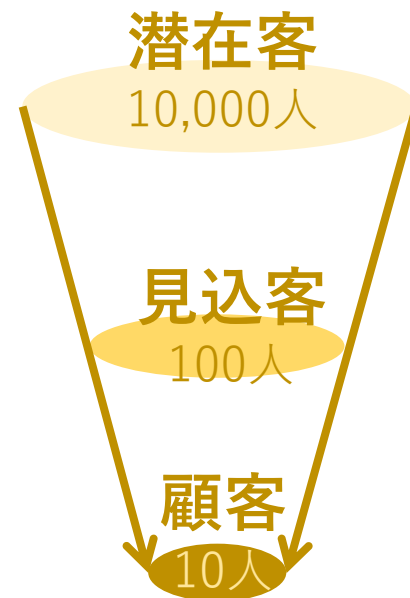
5

商品を見える化**する**

薄利多売



厚利少売



商品を販売することよりも、

多くの潜在客や見込客を作ることの方が圧倒的に難しい

単発・時間売りでは、
すぐに限界がくる！



コーチ・コンサル型ビジネスにおける**売上安定化の秘訣**

3～6ヶ月間、最大で12ヶ月間の
「パッケージ商品」を作る

☞ 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

Session 3

コーチ・コンサルタントの「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（ポジショニング）」を固める
- ポジショニングに準じた内容の**少人数セミナー**、
又は**体験コーチング**を有料で実施する

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

- ポジショニングに準じた**バックエンド商品**をつくる
- 定期的に**セミナー**や**体験セッション**を開催して、バックエンド商品を販売する ※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
- **バックエンド商品**を増やす

アクションプラン

- 定期的に**中規模セミナー（10名以上）**を開催
- バックエンド商品の**ラインナップ**拡充
- ネット集客の仕組化（= **“集客のじょうご”**の構築）

stage 4 . 1,000万越え

目指すこと

- 客単価UP（= **高単価化** or **商品バリエーション拡充**）
- リスト獲得の強化（1,000件以上必須）

アクションプラン

- 講座や会員ビジネスなど「**1対多**」へのチャレンジ
- コーチング（コンサルティング）の**高額化**（= **上位サービス作り**）
- 有料広告への**投資**

☞ 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

Session 4

ファーストキャッシュ獲得戦略

ファーストキャッシュを獲得するまでの全体像

