

=====

自立支援ビジネス全体マップ

Day5(配布日:2024/12/17)

=====

お名前: _____

作成日: ____年____月____日

■このシートの目的

- ・5日間の学びを「自分のビジネスの地図」として1枚にまとめる
- ・依存リピートではなく、「自立支援+信頼+紹介」で回る形を視覚化する

STEP1 スタンス(在り方)の一文

私は、

(例)

「誰かに依存して生きるのではなく、
自分で選び、自分で決めて進みたい人をサポートするスピ系講師でありたい。」

→

STEP2 商品ラインナップ(全体像)

【入口(無料～低単価)】

- ・ブログ／SNS／動画コンテンツ：
- ・無料ワークショップ・体験会：
- ・LINE 登録特典(PDF 等)：

【メイン講座・スクール】

- ・講座名：
- ・期間／価格：
- ・自立ゴール(どんな状態まで？)：

【卒業後のフォロー・上位メニュー】

- ・単発セッション：
- ・継続フォロー：
- ・上位講座・共同企画など：

STEP3 売上モデル(ざっくりで OK)

1)月間の売上目標:

→ 円／月

2)メイン講座・セッションの価格帯:

・メイン講座: 円(ヶ月)

・個人セッション: 円(分)

・フォロ一枠: 円(/月)

3)無理なく関われる人数(自分をすり減らさないライン)

・メイン講座の受講生: 人まで／期

・個人セッション: 人まで／月

・フォロ一枠(卒業生): 人まで／月

4)上記から計算した「現実的なモデル」

(ざっくりで OK・計算メモ用)

.

STEP4 発信戦略(誰に、何を、どこで)

【誰に(Day2 のペルソナ)】

→

【何を伝える？(テーマ・メッセージ)】

- ・自立を大切にしたい人に届けたいメッセージ:
- ・自分の失敗談・乗り越えた経験:
- ・よくある勘違い・誤解をほどく内容:

【どこで？(メインの発信場所)】

- ブログ
- Instagram
- X(旧 Twitter)
- YouTube
- メルマガ／公式 LINE
- その他:

今後 3 ヶ月の「メイン発信チャネル」はどこにする？

→

STEP5 紹介・口コミの導線

【紹介が一番生まれやすいのはいつ？】

- 変化を実感したタイミング
- 卒業前後
- 卒業からしばらく経ったあと

(自分の講座の場合は？) →

【そのタイミングで、何をお願いする？】

- ・感想(レビュー)を書いてもらう：
- ・友人・知人への紹介をお願いする：
- ・卒業生向け企画に招待する：
- ・その他：

【紹介のお願い文(自分用に清書)】

→

STEP6 これから 90 日間のアクションプラン

1)今から 90 日後、どうなっていたら「一歩進めた」と感じられますか？

•

2)そのために、これから 90 日間でやること(最大 5 つ)

①

②

③

④

⑤

3)最初の 7 日間でやる「超小さな一歩」(完璧じゃなくて OK)

•