

期間	ステップ	コンサルティングセッションやチャットでのサポート内容	提供される補助動画レッスン
1か月目	ステップ1: ビジネス選定とリサーチ	本人の経歴やスキル、興味関心、得意不得意、好き嫌いをヒアリングし、それに基づいてビジネスアイデアを提案し、議論の上決定します。 また本人にアイデアがある場合はその成功率についてリサーチを行いビジネスを決定します。ただし実際に販売してみなければ短期的に収益が安定して上がるかが判断できないため、あくまでステップ2で行うテストで成果の出ない場合も想定しプランBも選定しておきます。このプロセスが早く確定した場合は、翌月をまたずステップ2:ビジネス企画へ進めます。さらに不安、懸念などメンタル面に課題がある場合はそのケアについても論議と感情両面からサポートします。	・起業する人が必ず知るべきマインドセット ・ノープランの人のためのビジネス選定講座
2か月目			
3か月目	ステップ2: ビジネスの企画と準備	確定したビジネスの詳細を決めていきます。 サービスや商品の内容、提供価格、ターゲット顧客、セールスプロセス、特典、訴求メッセージなどビジネスの詳細な内容を策定します。 自分ですべてを確定することは困難になりますので、コンサルタントが策定提案したり、すでに同種の事業で適用されているテンプレートを使いスピーディーに決定していきます。 次に、同時並行で企画しているセールスプロセスに従った初回セールスのためのコピーライティング(文章作成)を行います。 Webサイトは速度を重視しWixやWordPresなどで作成します。 また収益がでるかどうかはテストで判断するため、あまり詳細には時間をかけて準備することはありません。その代わりにプランBについても同様に準備します。 作業が苦手な場合はミーティング時にワークを行います。(他外注化についてもアドバイスします。) *このステップでは実際の商材、サービス、などは制作しません。テスト販売の結果収益化が可能と判断される場合に制作ステップに進みます。	・選定したビジネスの立ち上げステップ解説動画 -コーチ/コンサル/カウンセリング -サービス業 -コンテンツ/スクール販売 -EC単品販売 -複数ネットショップ -オンラインレッスンサービス -他 ・Webサイト構築法(WixとWordPress) ・売れるセールスコピーライティング
4か月目			
5か月目	ステップ3: テスト集客とレビュー	小予算で広告テストを実施し、顧客の反応を計測します。 テスト結果の判断は、収益化が可能かどうかの計算式と、成果のでている同業種の数値と比較することの両面で行います。 成果がでると判断できる場合は速やかに本格稼働へ進みます。 プランABをテストした場合、片方のみ収益化が期待できる場合はそちらを選択し、プランABともに成果が出た場合は、将来の2本目の事業として片方を保留します。	・はじめてのFacebook/Instagram広告出稿とテスト方法 ・はじめてのgoogle広告出稿とテスト方法
6か月目	ステップ4: 本格稼働	本格稼働と集客に向けてテスト段階では準備を省略したものを準備します。 たとえば、コンテンツ販売の場合は実際の初月のレッスンコンテンツを作成します。 コーチ、コンサルやカウンセリングサービスの場合は啓蒙用のリードコンテンツの作成を行います。 レッスンや通訳など人をアレンジする場合は最初の一人を採用します。 このように集客を行って顧客獲得が連続してもサービス提供を行える状態まで進めます。 作業が難解だと感じる場合はコンサルティングセッションやチャットで一緒にワークをします。 準備ができましたら集客を再開し、収益や資金に応じて徐々に広告での露出量も増やしていきます。 また、集客メディアの拡大や、メルマガなどによるレポート販売への誘導など顧客維持の仕組みも実装します。	・はじめてのMailChimp設定方法 ・売れるメルマガの書き方講座
7か月目			
8か月目	ステップ5: 仕組み化	集客、顧客対応、情報発信などビジネスが稼働するに従い煩雑化する仕事を効率化するための仕組み作りを行います。 AIや各種自動化ツールを導入し、見込み客獲得から受注、レポート作成までのマーケティングシステムや、顧客フォローアップ、データ集計など自動化でできることはほとんど自動化します。 この自動化にはツールの設定が必要になるため、その手順を説明するか、共にワークを行います。 人の手が必要なものは固定費リスクが最小になる形でスタッフを採用することでビジネスオーナーであるあなたの時間を確保します。 適切なスタッフの採用には、採用プラットフォームへの応募文章の書き方、面談方法などが重要になりますので、このテンプレートを提供し、選定についてアドバイスをいたします。	・ビジネスを自動化して究極のビジネスモデルを作る方法 ・売上を最大化するためのスタッフ活用術
9か月目			
10か月目	ステップ6: 拡張	事業や収益をさらに拡張するための活動に入ります。詳細なデータ分析により、事業拡大に必要なアクションをより強化します。具体的には顧客生涯価値を増大させるためにクロスセリングやアップセリングできる商材やサービスの企画とリリースを行い、集客プロセスを複数走らせることで新規顧客獲得数のさらなる増加を目指します。 また、これまで成果が出るのが遅いために後回しにしていたSNSでの認知拡大やアクセスアップ、オウンドブログメディアの構築を行い、SEO対策を実施していきます。これにより、長期的な集客基盤を強化し、持続的な成長を実現します。 さらに、現在のビジネスについてある程度の限界が見える場合には、新たな収益源として2つ目のビジネスを企画し、ステップ1から同じプロセスを実行します。これにより、既存ビジネスの安定性を保ちながら、収益の多様化とリスク分散を図ることが可能です。多角的なアプローチで、持続可能な事業拡大を目指します。	・売上2倍3倍アップ目指す実践メソッド ・社長のためのデータ管理法 ・大量のアクセスを集めるSEO対策 ブログメディアの構築方法 ・集客数を飛躍的に伸ばす動画広告活用法 ・最強のアクセス解析ツールGoogleアナリティクス活用法
11か月目			
12か月目			