

1人起業完全攻略!
個性で選ばれ続けるための
オンラインセミナー

中野丈矢

今のあなたの課題は何ですか？

その解決策は持っていますか？

どんな行動すれば成果が
出ると考えてますか？



継続できているのは約1割

収益化に成功する人は、さらにその中のごく少数

でも、大丈夫!

あなたが一人起業する理由は何ですか？



ほとんどの理由は、「**経済的自立**」です。

しかし、**9割以上の方が、収益化できてない現実**があるのです。

では、どうすれば？

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則



精度の高い設計図(ロードマップ)
さえできたら、あとは歩くだけ

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則



悶々とした暗闇から、
さっさと抜け出そう

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたの現在地を知るため、

そして、

やるべきことを明確にするため、
今からお伝えしていきます。

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

あなたの現在の把握と、 ゴール(設定した未来)までのルート

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則



一人起業完全攻略! オンラインセミナー

あなたの現在の把握と、 ゴール(設定した未来)までのルート

	10→100	仕組み化など 収入イメージ月100~1000万円 (年1億~)
	1→10	再現性(集客・商品)の確立、 マニュアルづくり 沢山の顧客を抱えられるビジネス構築 収入イメージ月10~100万(年1000万)
セットアップ & 0→1		過去の棚卸しと絶対領域の確立、商品づくり、 フレームワークの理解と、姿勢づくり、 マインドセット。セーフティーゾーンの確立 収入イメージ月1~10万円(年100万)

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 情報発信への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

0→1フェーズの課題と解決方法

課題

- 家族や友人、特に過去の自分に足を引っ張られるフェーズ

解決方法

- セーフティゾーンの確立、乗り越えてきたことや誰よりも詳しい領域、ストーリーで語れること、何よりも大量行動できる自分づくり、モニター(有料、無料問わず)、モニターで商品の断定、お客さんの声をたくさん集める

気分やノリで発信しないこと。

必ず、「設計」した上で、発信を続けること

家族や友人など親しい人、過去の自分の思考パターンに引っ張られる

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 情報発信への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

1→10フェーズの課題と解決方法

課題

- お客さんや生徒、クライアントに足を引っ張られるフェーズ

解決方法

- 毎日の「0→1」の積み上げの習慣化、再現性の確立(集客、商品)、集客ファネル、顧客対応マニュアル

売上が上がるにつれ、自分だけの時間、家族との時間が取れず、休む時間が減る

心身ともに疲弊し、お客さんが増えることに感謝できなくなる

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 情報発信への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたの現在地はどこか?

今の課題は何なのか?

やるべきことをリストアップして、その中から優先順位を決め、選び、やり抜いていきましょう

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

誤解①自分よりすごい人が、それも毎日行動してるのに、自分なんかやっても意味あるのか?



乗り越え方

- 思い込みでいい。完璧じゃなくていい。
「今の考えや主張」をアウトプットを続ける、「売る」を経験
- 読者との距離感や立ち位置を決める
- ベクトルを「自分」ではなく「外」に向ける

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

誤解②間違った情報を 発信してはいけない



乗り越え方

ー事実と感情を分けて書く

ー主張は、「今の主張」と捉えてもいい。変わっても良い。
なぜなら、変わることは、進化することだから。

ーベクトルを「自分」ではなく「外」に向ける

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

誤解③同業から馬鹿にされないか?



乗り越え方

- ー読者はあなたの専門は「初心者」である
- ーマニアックな知識よりも、読者の「自分ごと」にフォーカス
- ー同業には通用する専門用語は用いない

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたが扱うべき、商品の断定

いったい何(スキル、経験、知識、技術)が売れる商品になるのか?

→ 選ばれる理由はすでに持っている!
これ以上、「外」に探さなくていい!

あなたの『個性』を見直そう!

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定**

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたが扱うべき、商品の断定

いったい何(スキル、経験、知識、技術)が売れる商品になるのか?

- 乗り越えてきた経験
- 磨いてきた経験
- 誰よりも詳しい経験

相手のニーズが、
「自分ごと」のように分かるから

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

あなたが扱うべき、商品の断定

絶対領域

唯一無二の領域で、
他の何者にも
真似されない領域
= 個性で売れる



セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定**

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたが扱うべき、商品の断定

絶対領域を見つけ出すヒントは、
自分の「**執着**」を見つけ出す

例えば、、、

- 苦勞してきたこと
- お金をかけてきたこと
- 時間をかけてきたこと
- 意味や理由を考えず
ひたすら追求してきたこと



絶対領域

ポイント:すでにマネタイズできてるもの/
すごい経験でなくていい/自分の歴史を振り返る

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定**

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたが扱うべき、商品の断定

あなたの「執着」を見える化させる4つの方法

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定**

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

あなたが扱うべき、商品の断定

方法1)過去の自分は、何に悩んできたか?

Q:お客さんが「欲しい商品」とは?

”悩み、痛み、苦しみ、不平不満、怒り”などの
「**マイナス感情**」を解決してくれるもの



①まずは自分にフォーカスを当てていく。なぜなら、自分が経験してきたことが一番理解が深いから。自分の悩みから商品のアイデアを出す。絶対埋もれない。

②**絶対領域**（**選ばれる理由**）が生まれる

自分史を作ってみよう！

生後～小学校

経験したこと

当時の悩み

中学～高校

経験したこと

当時の悩み

大学or 専門学校orアルバイト

経験したこと

当時の悩み

社会人

経験したこと

当時の悩み

方法2) お金と時間をかけてきたものを明確化

時間とお金をかけてきたこと/他の人より詳しいもの/専門性が高いもの/

なぜお金と時間をかけたのか?/そこで生まれた悩み/

方法3) 際立った凹凸の発掘/特異な経験、乗り越えてきたこと

凹凸には2段階ある

② ゼロからプラスになる段階

プラスの状態

ゼロの状態

① マイナスからゼロになる段階

マイナスの状態



差分を埋めるものが
売れる商品



マイナスの状態

差分

ゼロの状態

差分

プラスの状態



方法3) 際立った凹凸の発掘/特異な経験、乗り越えてきたこと

マイナスの状態

ゼロの状態

マイナスからゼロへ



ゼロの状態

プラスの状態

ゼロからプラスへ



方法4) すでに持っているスキルや技術、得意なこと

→明日から売れる商品はすでに持ってるコンテンツを活かす

OK

すでに持っているスキルや資格

すぐに商品化できる可能性がある。営業スキル、ライティングスキル、傾聴スキル、資料制作スキルなど。絶対あるはず。

NG

新しくスキルや資格の取得

身につけるまで時間がかかる。しかも、覚えても初心者レベル。新しく身につけても商品化できるレベルまで膨大な時間。

アイデアに約束を紐付けしよう

出てきたアイデア

アイデアに対する約束

悩みを解決する手段はどれなのか？

ポイント：
誰に、どこに、連れていくのか？

**その約束をどんなカタチで提供するか、
解決する手段を考えよう**

**Q：どんな手段なら約束を実現できるか？
どんな手段なら手に取ってもらいやすいか？**

ビジネスは幸せな未来を売る活動

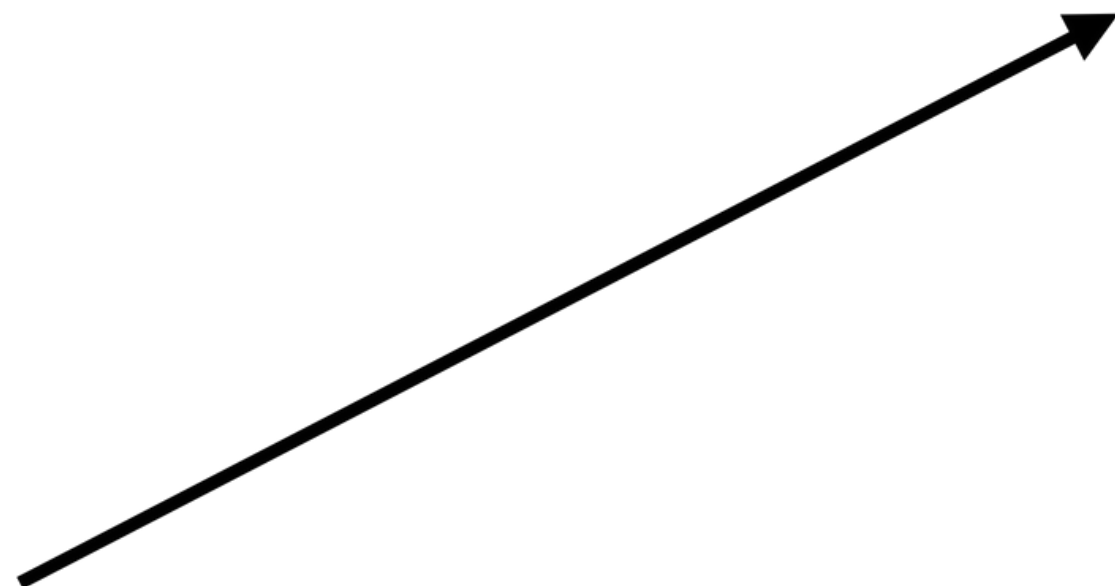
最初に必ず、決めること！！！！

誰を、どこに、連れていく商品なのか？

連れて行って
ください



今



幸せな未来
(約束)

フロントエンドの形式

基本的にはデジタルコンテンツがベース。

(ただし、0→1フェーズでは対面で実績と信頼を積み重ねていく)

セミナー/音声/スライド+音声/対談/
レポート/マニュアル/Q & A/ライブ配信
通信講座/

フロントエンドは存在証明である。

安かろうが、魂を込める！！！！

バックエンドの形式

基本的には対面 or 一対多

コンサル/パーソナルサポート/コミュニティ
合宿セミナー/スクール/講座/プロデュース
etc . . .



信頼関係が出来ていれば、バックエンドで
「この人と叶えたい」と感じてもらえる

類似するビジネスは存在するか？

存在するなら売れる商品はできやすい。

強いニーズがあるなら尚更。

しかし、市場に存在しないビジネスはうまくいかない

では、ワークをやってください。

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

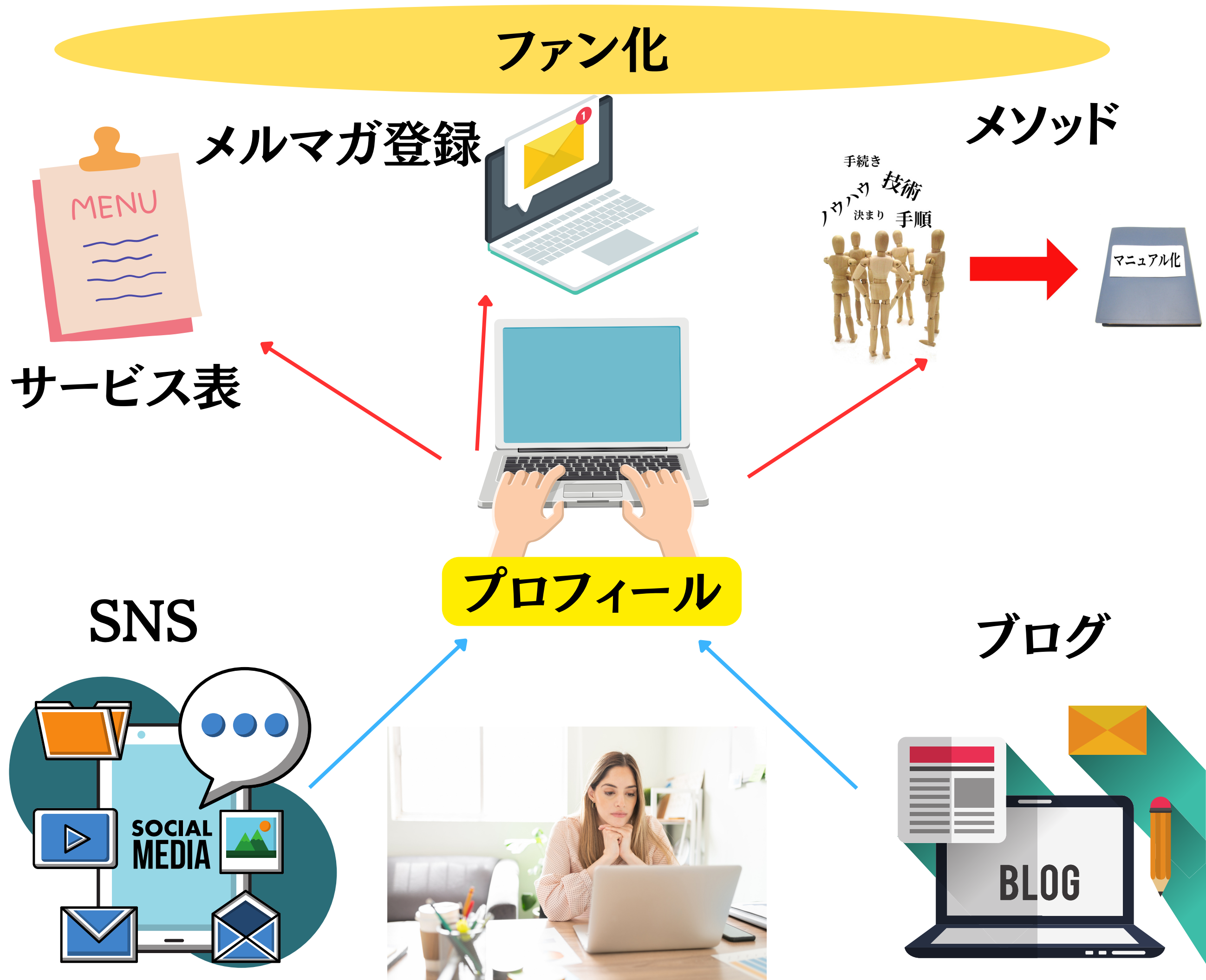
- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計**
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則



プロフィール作成に必要な要素

01 有益性

読者に対するメリットの提示

02 実績の提示

有益性への信頼。

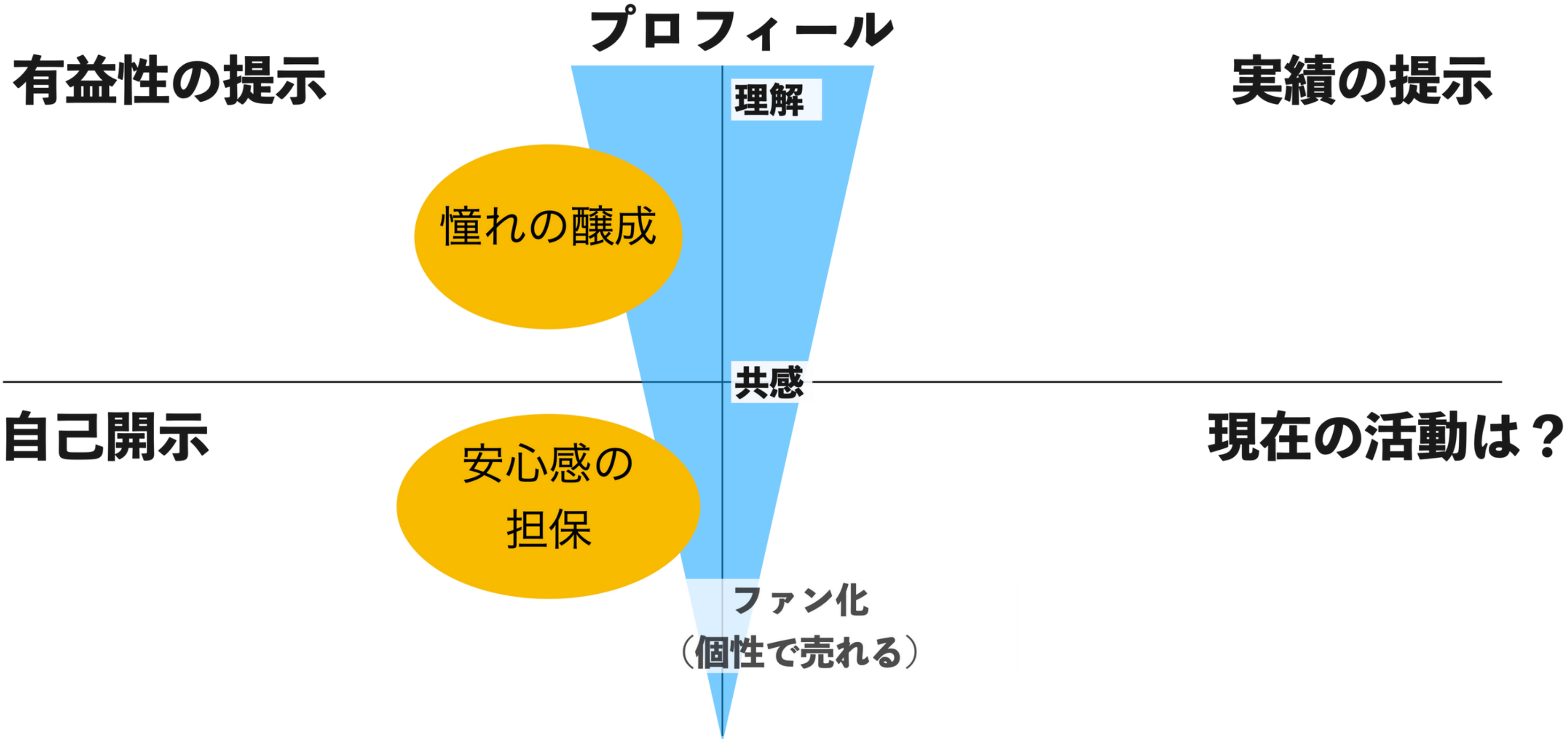
03 自己開示

安心感の担保

04 現在の活動

活動に対する透明性

プロフィール作成に必要な要素



一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

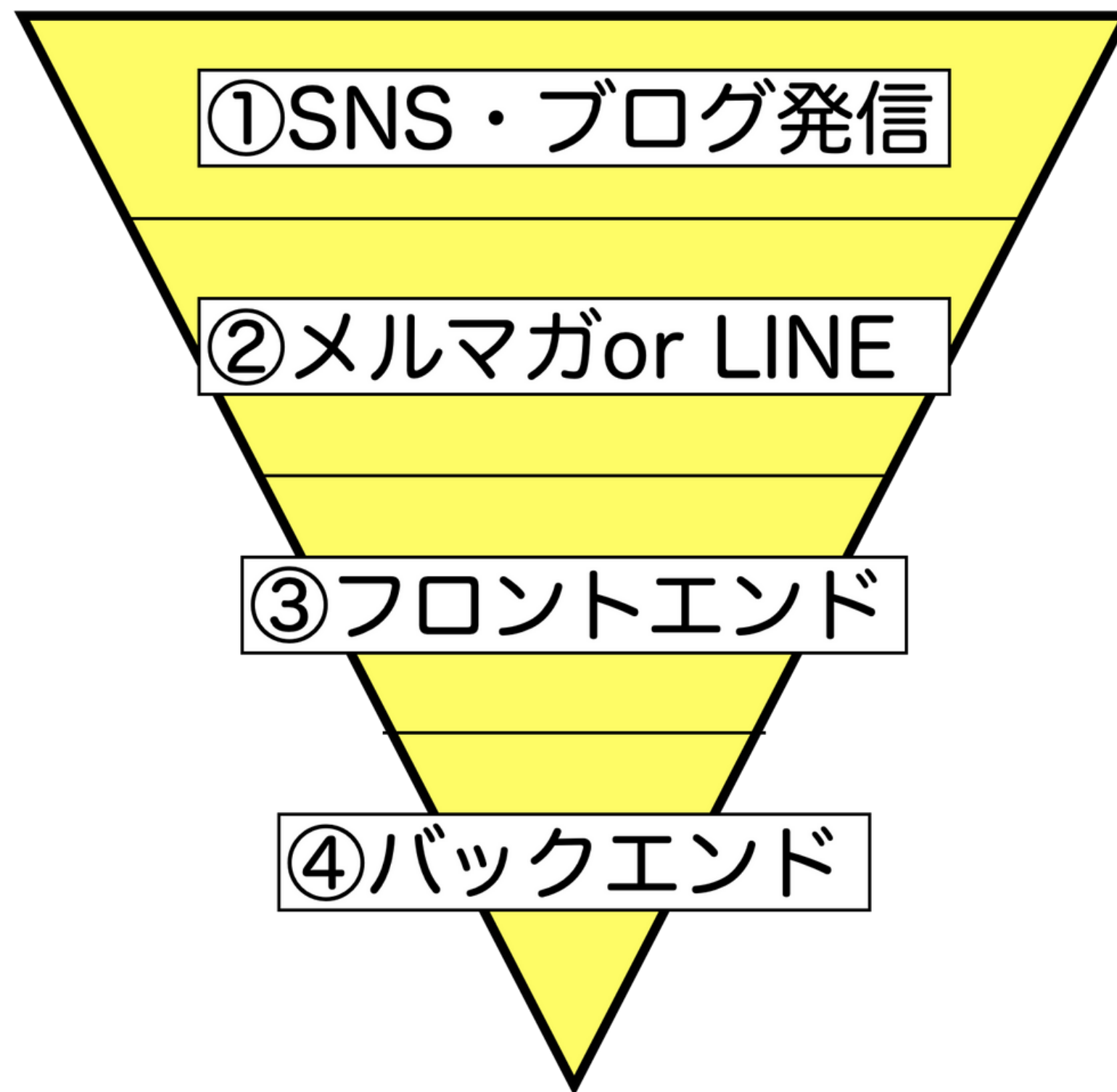
全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計**
- 商品設計

部分設計

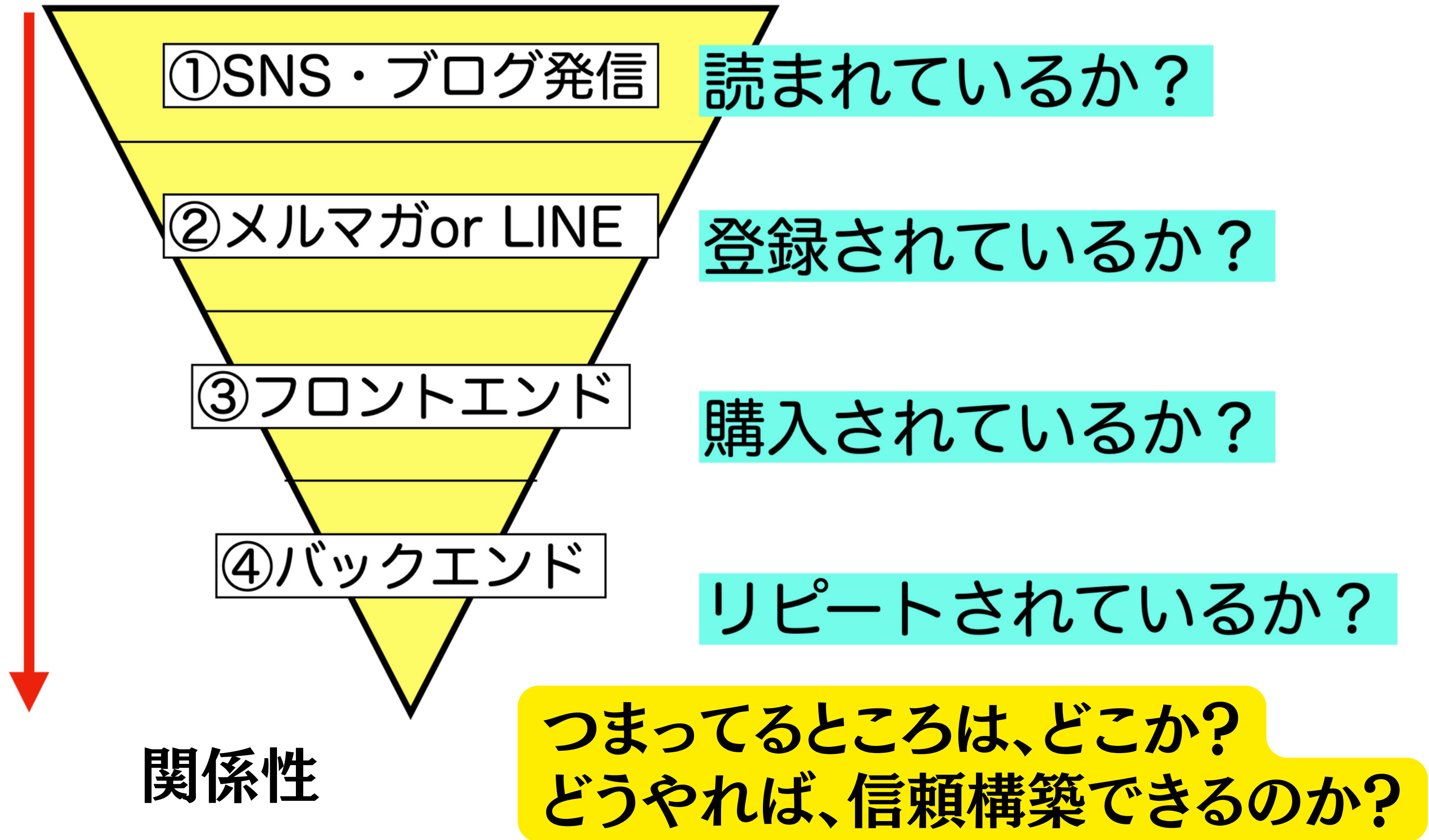
- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

ファネル設計とは? =信頼構築のための導線

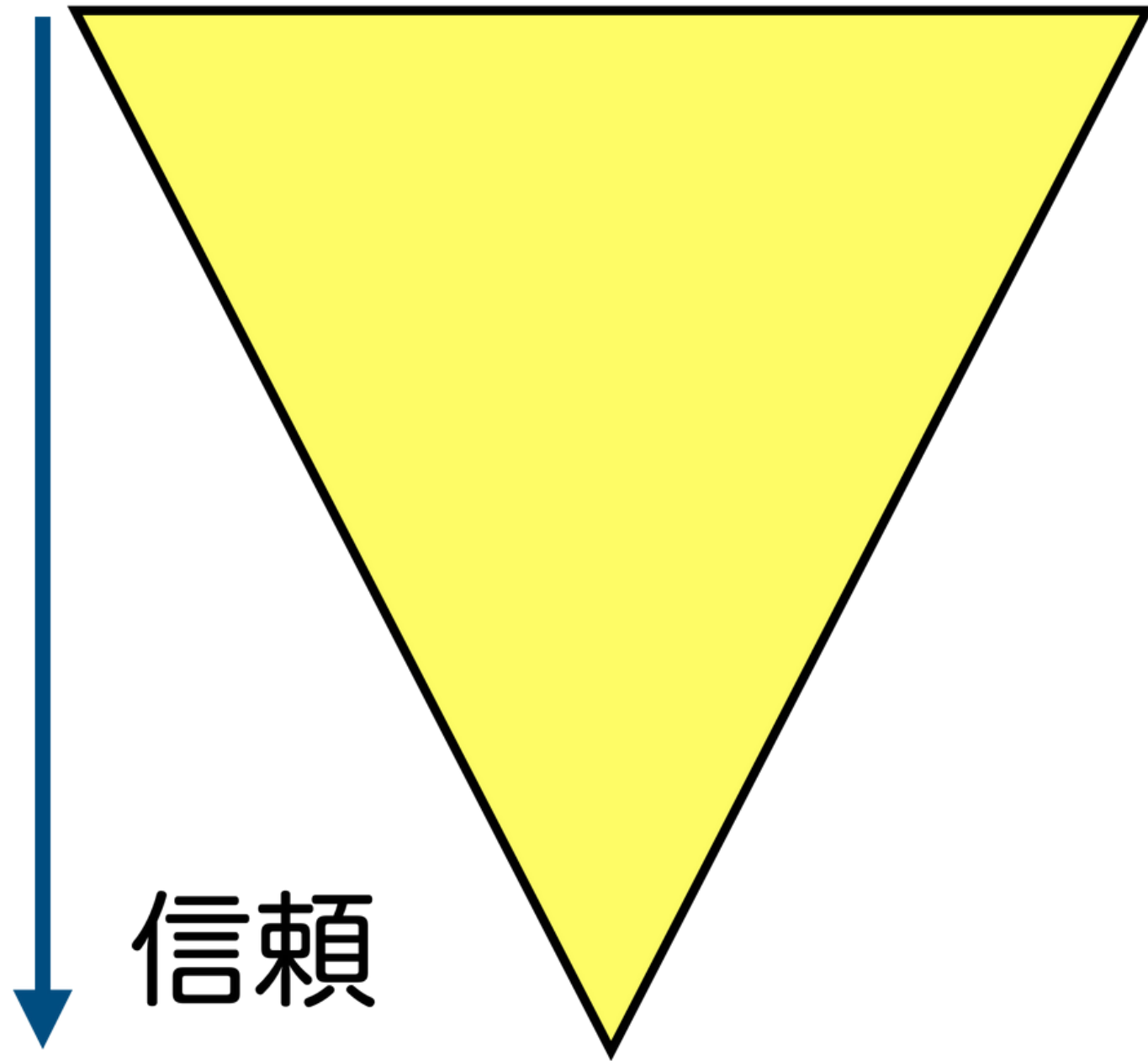


↓
関係性

ファネル設計チェックリスト



信頼関係の構築は段階的



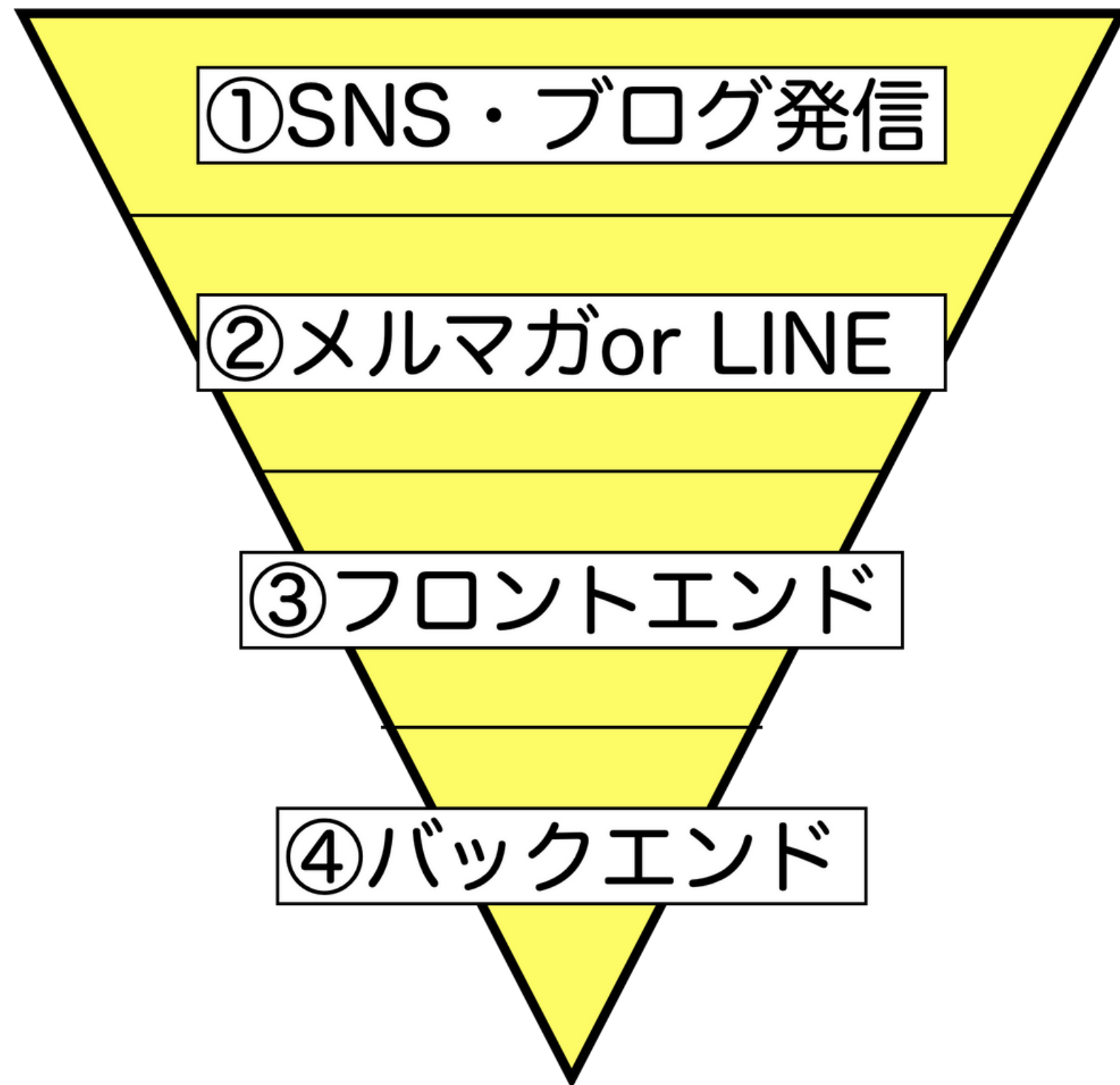
カウンセラー

- まずは単発でお願い
- 悩みに対して的確なアドバイス（定量的価値）と相性（定性的価値）の担保で継続のお願い

整体院

- まずは「一回、診てもらえませんか？」
- 体への効果（定量的価値）と相性（定性的価値）の担保で回数券の購入

ファネル設計とは？ =信頼構築のための導線



フォロワー(200名)

メルマガ・LINE読者(100件)

フロントエンド(1万円 10件)

バックエンド(50万円) 2件

10万+100万=110万円

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

信頼関係の構築は段階的

・フロントエンドの役割

- 「多くの人に売る」ではなく、
「多くの信頼を得る」を構築すること

フロントエンドは
「存在の証明」

・バックエンドの役割

- 直接、相手の人生に介入していく
→「未来の約束」と「その実現」

バックエンドは
「人生への介入」

フロントエンドは「存在の証明」である

- ・「安さ」「無料（タダ）」でも圧倒的
- ・絶対に手を抜いてはいけない
- ・「ここ」で判断されるから

安かろうが、魂を込めろ！！！！

バックエンド（本命商品）は
相手の人生に介入させて頂く

- ・ 「誰でもOK」はNG
- ・ 必ず審査が必要
- ・ 信頼関係が土台
- ・ 固い約束

何よりも圧倒的な熱量！！！！

ライティングで売れ続ける完全ロードマップ

セットアップ

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

言語化で売れる

部分設計

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

「ターゲット」という定義が迷いを生む

01 ペルソナ(架空の人物)に意味はない?

02 ターゲットを絞ると売れない?

ターゲットが求めていること

不(不安・不満・不便)を
消してくれること

自分の興味・関心を
深めてくれる人

あくまでも、商品やサービス
が欲しいのではない

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計**
- ライティングで選ばれる5原則

ターゲットに対する考え方

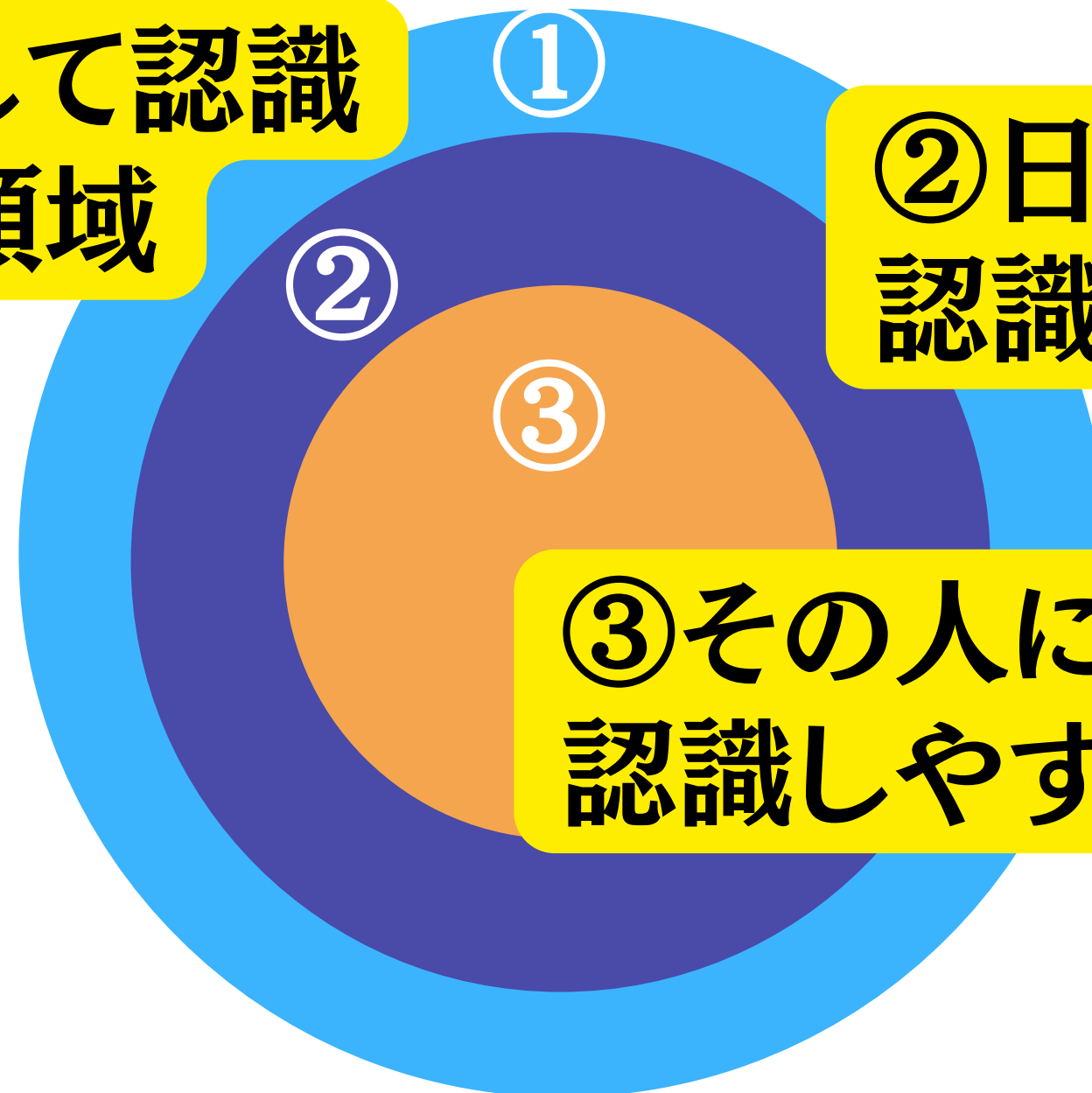
「一人に向けて書く」というのは、ハードルが高い
文章に反映させづらい

3つのレイヤー

①人間として認識
しやすい領域

②日本人として
認識しやすい領域

③その人にとって
認識しやすい領域



一人起業完全攻略! オンラインセミナー

ターゲットに対する考え方

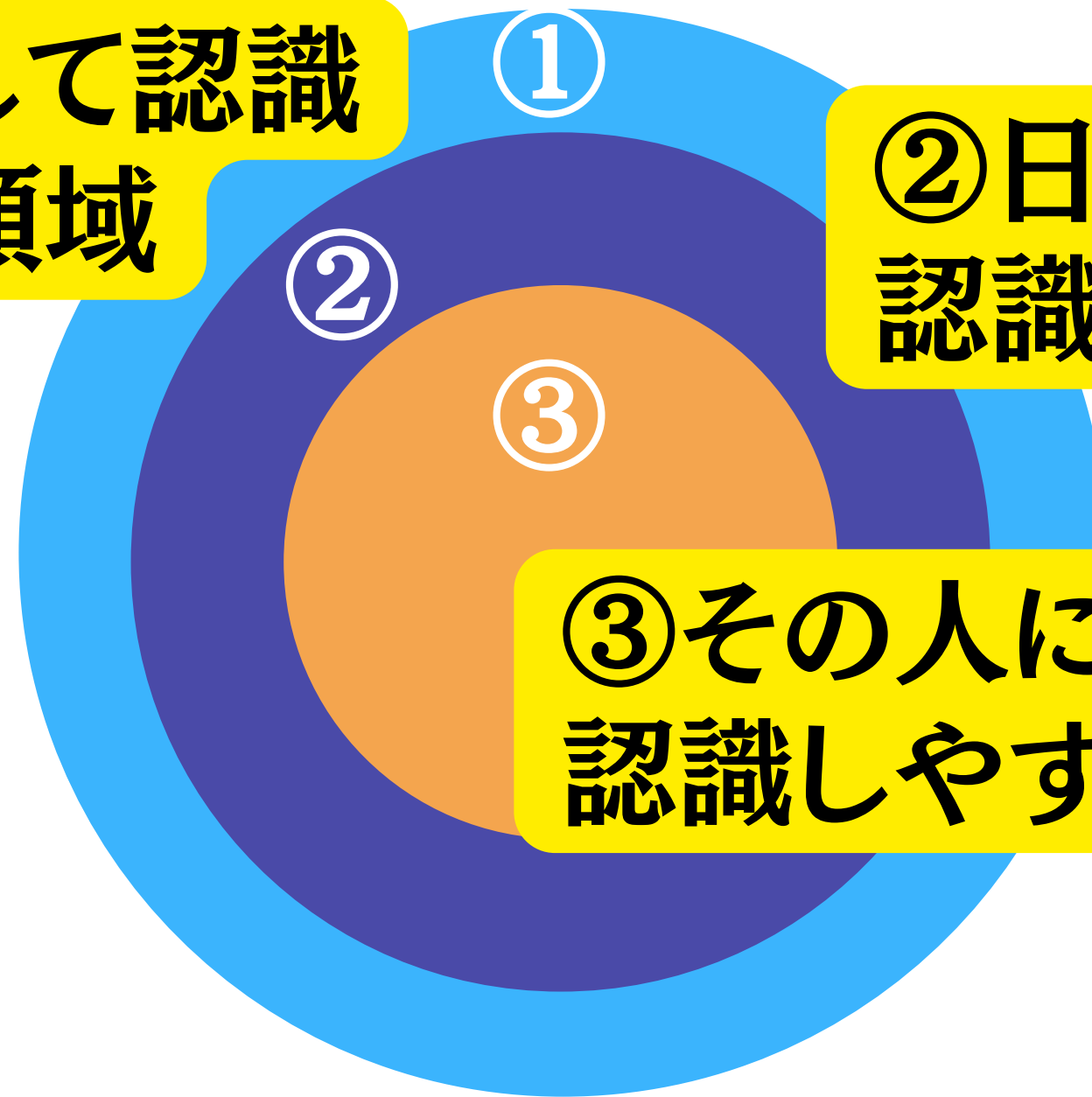
③→②→①

3つのレイヤー

①人間として認識
しやすい領域

②日本人として
認識しやすい領域

③その人にとって
認識しやすい領域



セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計**
- ライティングで選ばれる5原則

あなたの商品を求める人はどんな人ですか？

市場にはさまざまなマイナス感情が溢れています

自分の商品やサービスは、どんな価値を提供できるのか？

どんな人の、どんな状態を良くできるのか？

求める人はどんな人か？

ロックオン！

→「反応の多い・少ない」に着目するとブレる

あなたの商品を求める人はどんな人ですか？

市場にはさまざまなマイナス感情が溢れています

<マイナス領域の人>

今抱えているマイナスを解決したい

<プラス領域の人>

現状をもっと良くしたい
すでに満たされている人

↑こちらの方が販売しやすい、商品化しやすい

あなたの商品を求める人はどんな人ですか？

心から応援できる人は誰？



「買ってくれる人は誰か？」という狭義な視野よりも、自分が見聞きしたものや、感じたこと、自分の生き方そのものがコンテンツ

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

ライティングで選ばれる 5原則

価値を言語化することの重要性

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則**



ライティングで選ばれる5原則

- 01 あなたの商品価値を言語化
- 02 他との違いを言語化
- 03 信頼性を言語化
- 04 価値を提供する方法を言語化
- 05 相手に促したい行動を言語化

一人起業完全攻略! オンラインセミナー セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則
- ①あなたの価値を言語化
- ②他との違いを言語化
- ③活動の透明性を言語化
- ④価値を
提供する方法を言語化
- ⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる5原則

そもそも価値って何?



一人起業完全攻略 オンラインセミナー

セットアップ

- あなたの現在地とやるべきことの把握
- 一人起業への大いなる誤解
- 売れる商品の断定

全体設計

- プロフ設計
- ファネル設計
- 商品設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則
- ①あなたの価値を言語化
- ②他との違いを言語化
- ③活動の透明性を言語化
- ④価値を
提供する方法を言語化
- ⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる5原則

相手に与えられる変化

カウンセラー・セラピスト・
コーチ・トレーナー



一人起業完全攻略!
オンラインセミナー

セットアップ

全体設計

部分設計

-ターゲット設計

-ライティングで選ばれる5原則

①あなたの価値を言語化

②他との違いを言語化

③活動の透明性を言語化

④価値を

提供する方法を言語化

⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる発信 コンテンツ5原則

相手に与えられる変化

モニター

お客さんの声を集める

<お客さんが求めているもの>

欲しいけど、自分1人では達成できない変化

ライティングで選ばれる5原則

価値にならないものとは？

→ お客さんが欲しい変化をもたらさないもの
相手に与えられる変化

ライティングで選ばれる5原則

お客さんは、自分が欲しいものを言語化していない
だから、価値を言語化していこう!



一人起業完全攻略!
オンラインセミナー

セットアップ

全体設計

部分設計

-ターゲット設計
-ライティングで選ばれる5原則

- ①あなたの価値を言語化
- ②他との違いを言語化
- ③活動の透明性を言語化
- ④価値を
提供する方法を言語化
- ⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる発信 コンテンツ5原則

【注意】

- ・スペックや機能を語ることはない
- ・USPを語ることはない



ライティングで選ばれる5原則

お客さんが欲しいのは価値(変化)。

最強なのは、
あなただけが提供できる価値(絶対領域) × お客さんが欲しい価値

つまり、
あなただけが提供できる価値 ≠ お客さんが欲しい価値

他ではなくあなたの商品を選んでもらう理由を言語化

ライティングで選ばれる5原則

ワーク

- ①あなたのお客さんが欲しい未来や、果たしたい目的は何か？
- ②その目的が、他では手に入らない理由とは？
- ③その目的が、あなたの商品やサービスで叶えられる理由とは？

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

全体設計

部分設計

- ターゲット設計
- ライティングで選ばれる5原則

- ①あなたの価値を言語化
- ②他との違いを言語化
- ③**活動の透明性を言語化**
- ④価値を
提供する方法を言語化
- ⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる5原則

＜お客さんの気持ち＞

価値を提供してくれる人をお願いしたい

信頼できる人か、人間性も大切。
「活動に透明性」があるかどうかも大切。

※いい人かは関係ない

一人起業完全攻略! オンラインセミナー

セットアップ

全体設計

部分設計

-ターゲット設計

-ライティングで選ばれる5原則

- ①あなたの価値を言語化
- ②他との違いを言語化
- ③活動の透明性を言語化
- ④価値を
提供する方法を言語化
- ⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる5原則

ワーク

- ①あなたのこれまでの実績は?
(数字に落とし込めるものは?)
- ②あなたがその仕事をやりたい理由は?

一人起業完全攻略!
オンラインセミナー

セットアップ

全体設計

部分設計

-ターゲット設計

-ライティングで選ばれる5原則

①あなたの価値を言語化

②他との違いを言語化

③活動の透明性を言語化

④価値を

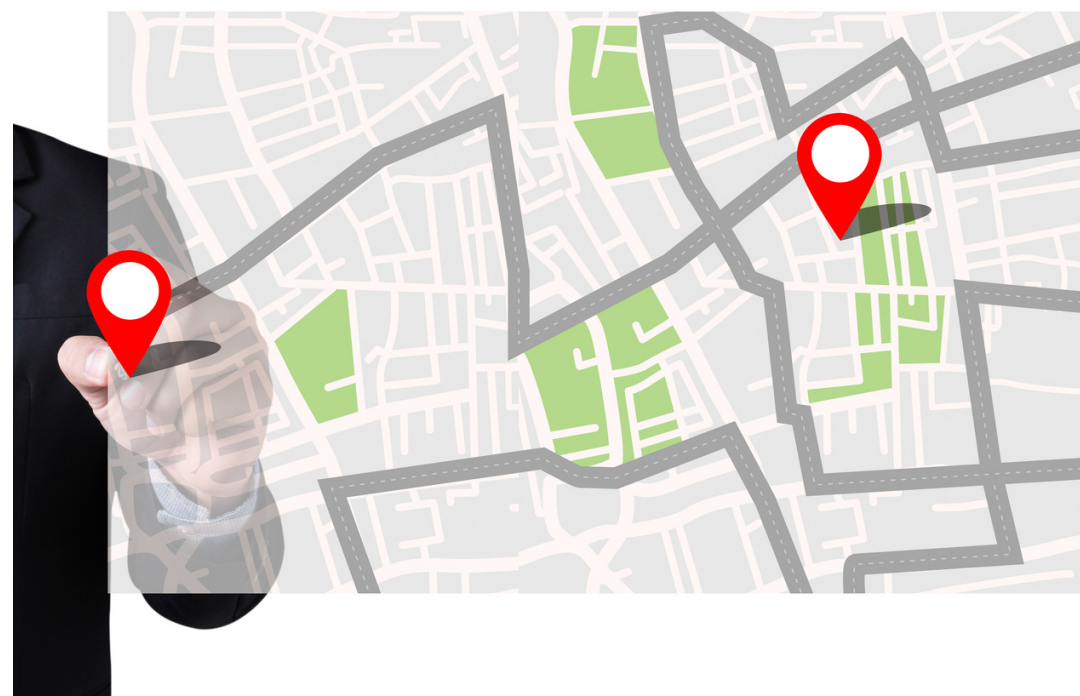
提供する方法を言語化

⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる5原則

あなたの商品を手にしたお客さんが、
目的を果たすために、**どのようなプロセスで
実現できるのか?**

EX)カリキュラム/構成/



一人起業完全攻略!
オンラインセミナー

セットアップ

全体設計

部分設計

-ターゲット設計

-ライティングで選ばれる5原則

①あなたの価値を言語化

②他との違いを言語化

③活動の透明性を言語化

④価値を

提供する方法を言語化

⑤行動喚起を言語化

ライティングで選ばれる5原則

**CALL TO ACTION(コール トゥ アクショ
ン)のこと。**

読者に具体的な行動を喚起すること。

**EX)今すぐご登録を/無料相談へ/お電話を/今
すぐ受講する/**