

ざっくりと図解でイメージ

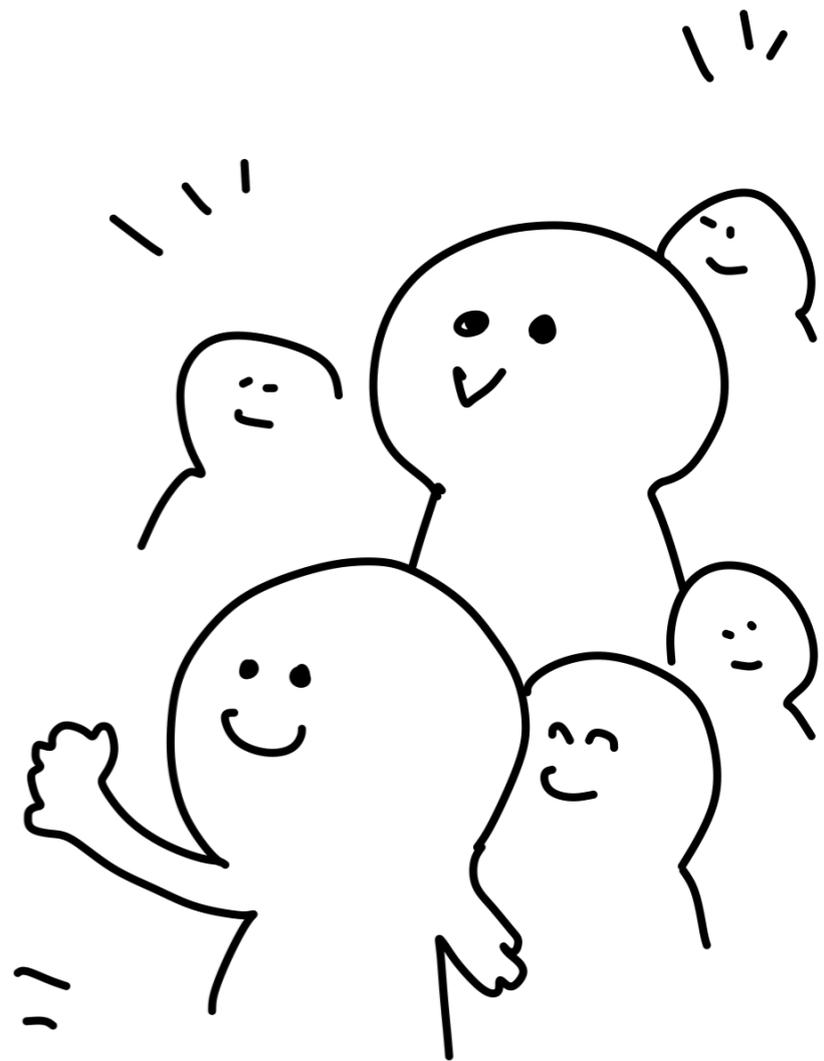
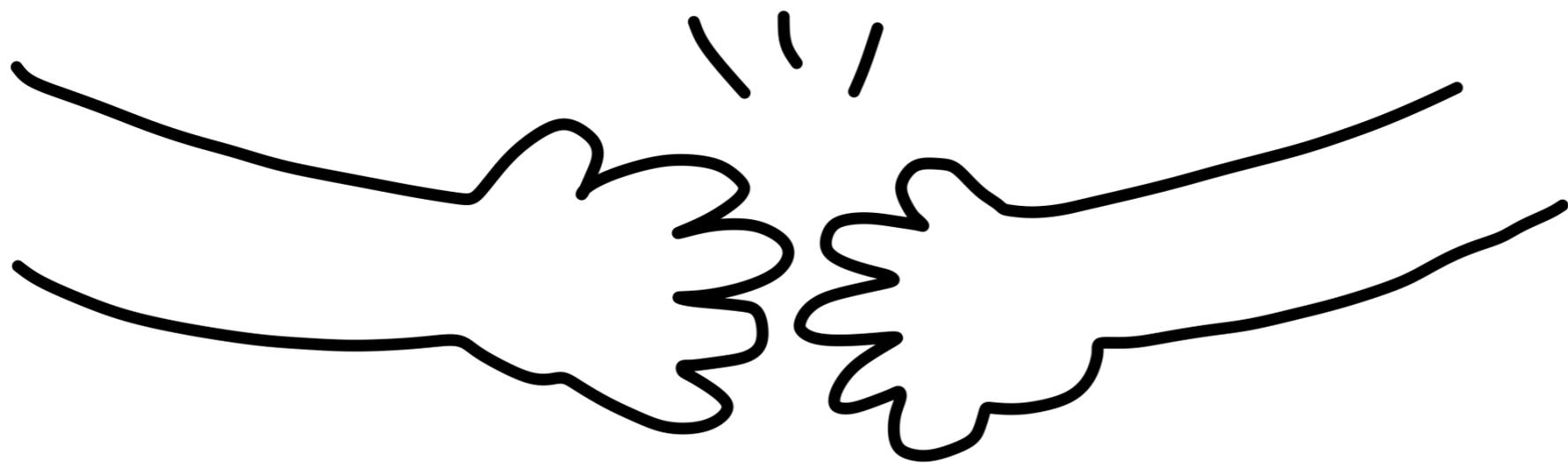
ビズネス



チームを組む



起業サポートチーム



どんな商品ですか？

売上があがらない

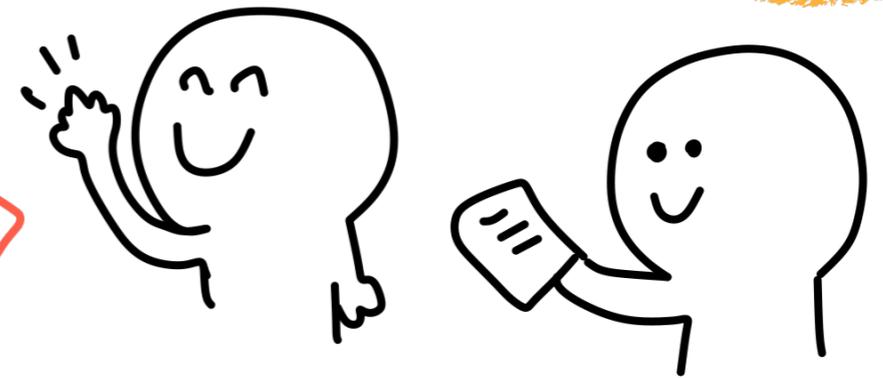
集客が苦手



〇〇を買いたいのですが

〇〇で悩んでいたら、〇〇さんから
あなたを紹介されました。

チームを組むことで



一人で悩んでいて、
なかなか現状を変えれない起業家の方

理想のお客様が集まってきて
自分の得意なことに集中できるようになる！

起業段階で重要なのは身につけたスキルや商品で
目の前のお客様の『お困りごとを解決する』または
『求めている欲求を満たす』ことに集中して
喜んでもらう事が最も重要です。
その状況を実現するために私達はチームでサポートいたします。

起業サポートチームとは 誰のどんな望みを叶える商品ですか？

どうやって売ればいいのか...

モニターだけで終わってしまう...

リピートされずに
ずっと売り込みばかり

目の前のお客様に集中したいのに
クレーム対応や集客の為に時間が割かれる

売り込みや集客は
積極的にしたくない...

自分が得意な事ややりたかった仕事をしたかったのに
そもそもお客様が集まらなかったり、なかなか売れないので、
『売り込み』や『集客』など本当はやりたくないことに
時間もお金も消費しエネルギーが減っている状態の人こそ
相談に来てほしいです。

お客様はなぜ、困っているの？ また困っている現状から抜け出せないの？

商品・サービスの良さが伝わっていない
または伝わる仕組みが出来ていない

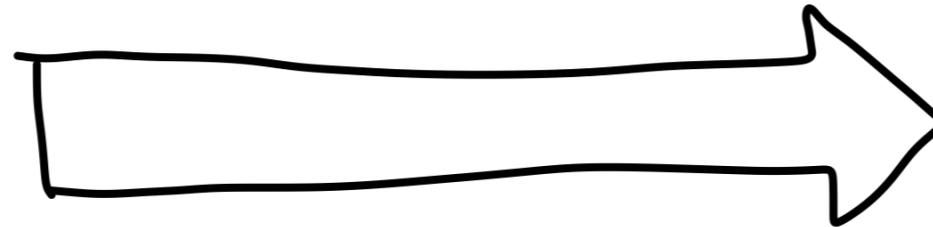
これは
絶対喜んで
もらえる



サービス提供者



伝えるためには...



これいいね!



ほし!!

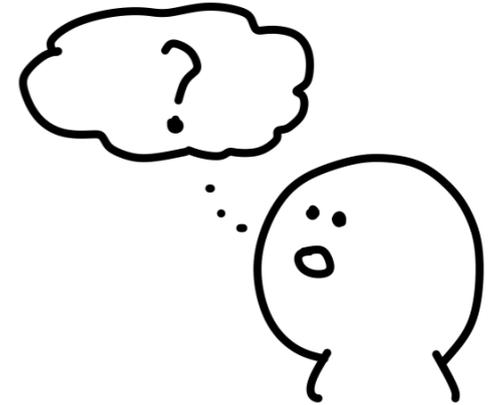
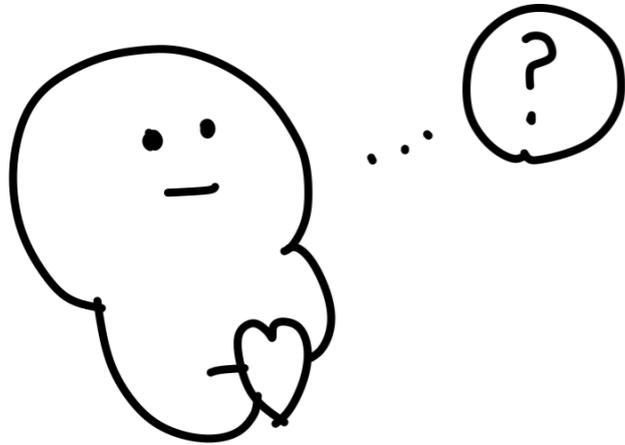
よくある失敗パターンや事例はどんななの？

商品・サービスの良さが伝わっていない
または伝わる仕組みが出来ていない
※自覚症状が無いときが多い



聴き手はあなたの商品の事が分かっていない。
話を聞いても具体的にイメージできていない状態

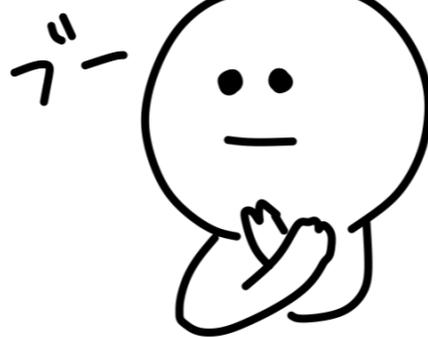
その状態で必死に集客活動やPR活動
セールスを頑張ってしまう。



- 毎日ブログ投稿
 - 交流会に参加
 - SNSで交流や情報発信
- などなど色々な人に知ってもらおう為の活動

やっけるのに...

伝わらないから
もちろん売れない



- 売れないのを商品のせいにして、
より上の資格などを取りに行く
- 売り方がわからないから
マーケティングなどの講座に行く

やっけるのに...

どうすればよいの???

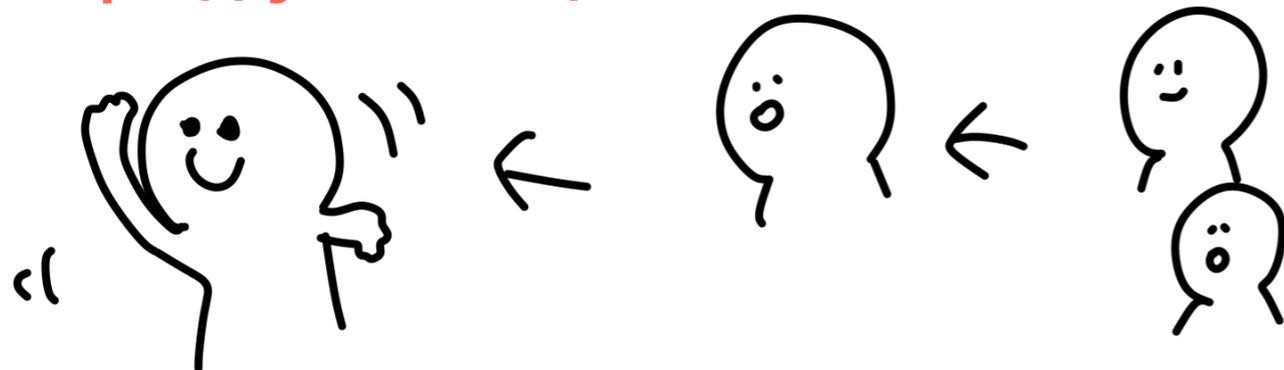
お客様はどうすれば解決できるの？ 困った状態から抜け出せるの？

商品・サービスの良さを伝える（事例や喜んでいる様子を活用）
そして、その良さが口コミや紹介で広がるようにする



参考動画

<https://youtu.be/IdULdrNAINs>



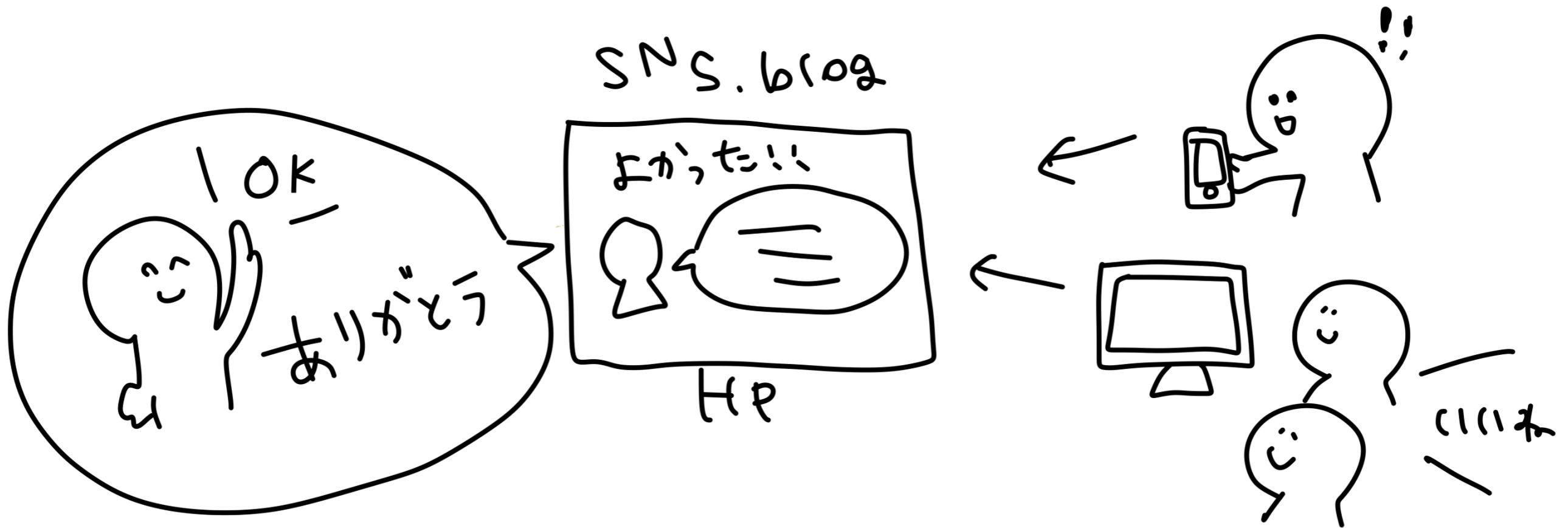
この動画では周りに人が居ますが、現実では周りに人がいません。だからこそホームページやSNSで情報発信してリーダーのメッセージや踊っているフォロワー（喜んでいるお客様）を見せ続けなくてはなりません。逆に言えばそれをやり続ければお客様は増え続けます

動画と現実の違いは？

先程の動画で分かったことは
最初のバカが踊りだす事が大事（サービスを伝える）
フォロワーが踊ることが大事（お客様の実績を伝える）
つまり、サービスを知り、お客様の事例をみて次のお客様が集まる

でも・・・

現実では、あなたがサービスしていることもお客様が喜んでいることも
周りの人に伝わっていない、伝えれていない事がほとんどです。



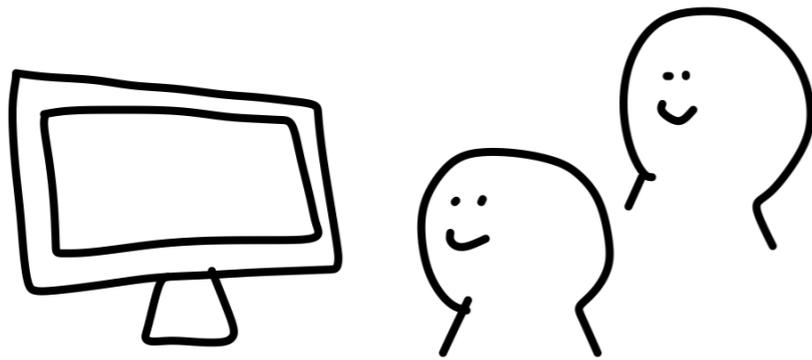
SNSとスマホで見れるホームページを使って、
周りの人に伝わる状態、つまり動画と同じ状態を作る必要があります。

起業サポートチームはなぜ、問題を解決出来るの？

苦手な分野は専門家に任せて得意なことに集中することで解決出来ます

①売れる資料を専門家が作る

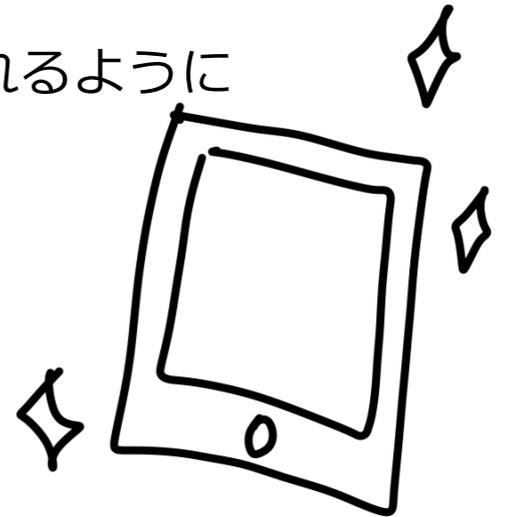
1. 価値提供できる商品企画
2. 伝わる資料を作り
3. 売れるオファー（モニター募集）を用意する



②チャレンジをみんながスマホで見れるように専用のホームページを用意している

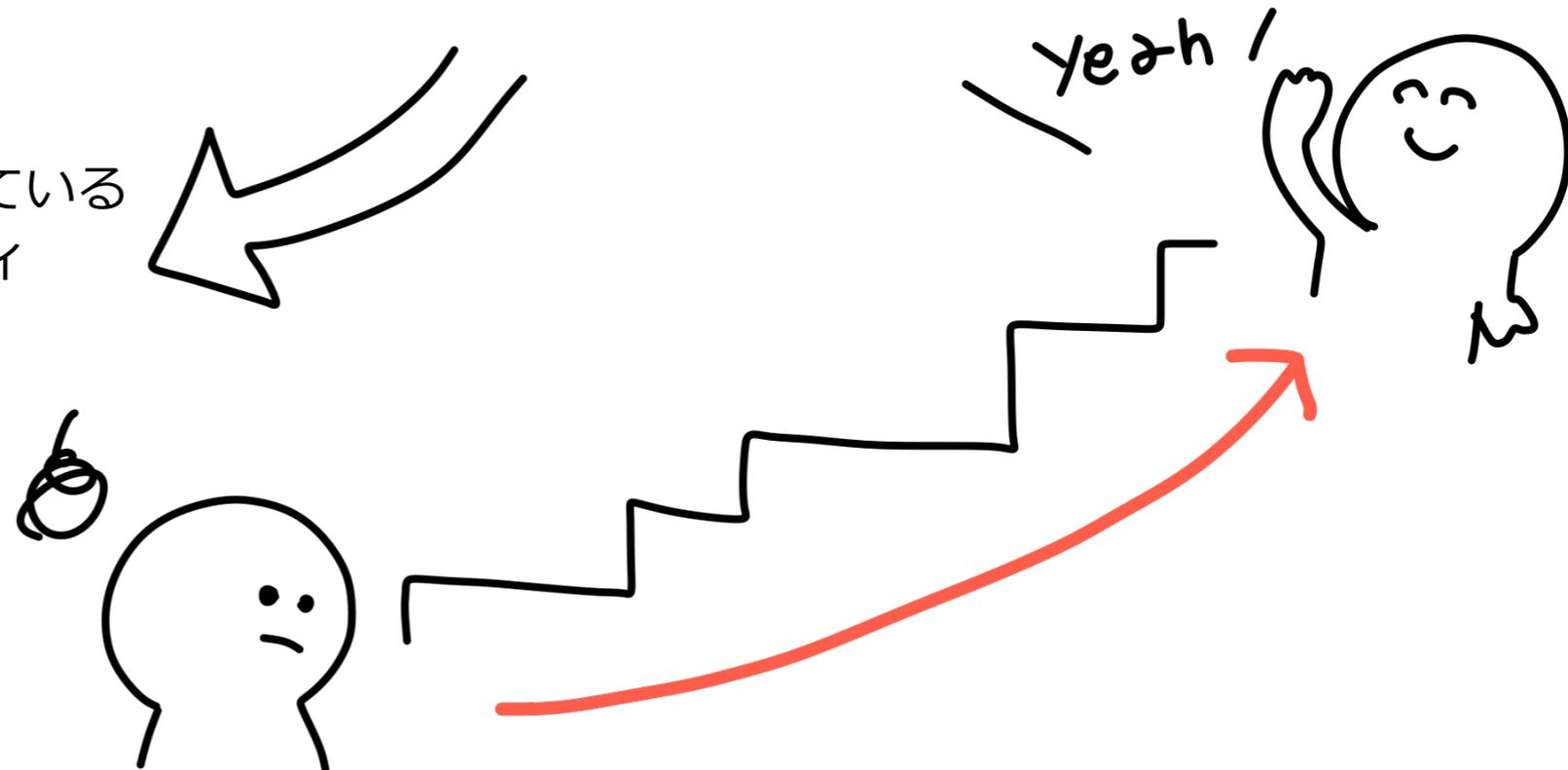
- こんなサービス始めたよ～
- お客様がこんなに喜んでくれた！
- お客様のお悩み解決までのストーリー
- お困りごとはこうやって解決しよう！
- 今月はこんなチャレンジするよ！
みんな応援してほしい！

などなど動画でみた原っぱのように周りの人に踊っている様子、フォロワーの様子を見えるようにしよう



③チャレンジを継続出来る環境を用意している

- 実践者が集まるチャレンジコミュニティ
- 経験者による個別サポート体制



イメージしやすいように事例で教えて

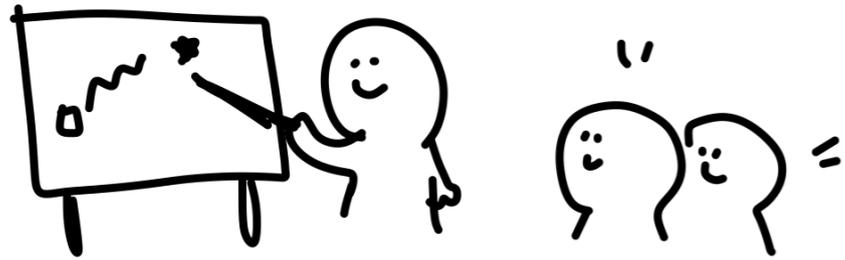
未来計画セッション

未来映像セッションビジネス会議

味兵衛SNSブランディング戦略

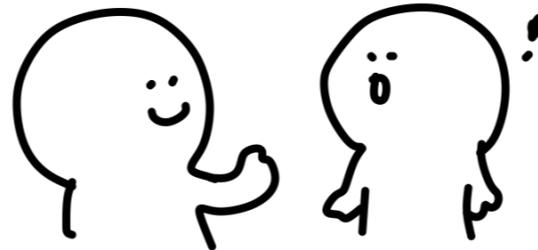
依頼してから解決までの流れを教えて

セミナー&ワークショップに参加



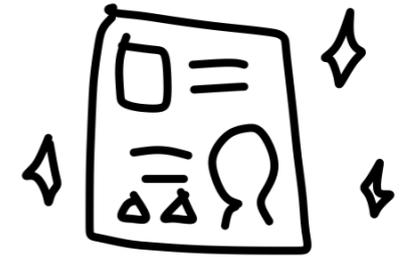
まずは全体の仕組みを知ろう
ZOOMで定期的開催しています。

個別相談



理想的なビジネス展開を考えて、
それに適した商品&オファーを考える

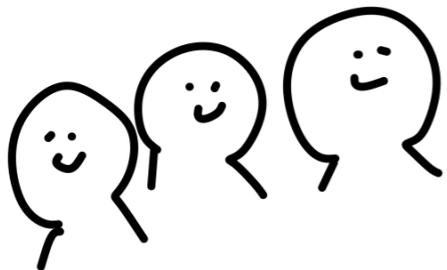
売れる資料を作る



周りの人に配ったり、
ネット上で見てもらえる
人から人に紹介されるように
資料を作ろう！

チャレンジスタート

モニターを集める



モニターのお困りごとを解決



その過程や成果を
情報発信



実績と信頼を
積み重ねる

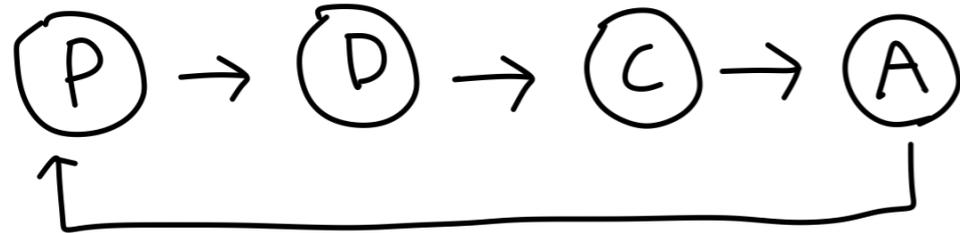


スキル
UP

難しく考えずにお客様のお困りごとを解決することに集中して
その結果を情報発信していただくだけで本当に口コミや紹介が増えていきます。
※毎月しっかりと目標達成の為のPDCAを回していきましょう

サポートは何をしてくれるの？

目標に向けたPDCAサイクルのサポート



2週間に1回の振り返り & 計画を立てる
(ZOOMで1時間程度)



チャレンジ中いつでも相談出来る
少しでも気になれば相談しよう

- 担当者
- いけちゃん

全ての行動は売上に直結している必要がある
売上＝お客様に提供して喜びの総量と意識しよう
自分で自分の事は分からなくなるので、
サポーターが客観的にサポートしていきます。



目的に沿った情報発信のサポート (これが非常に重要)

★ ホームページの記事の書き方

- お客様の事例
- お客様の声
- お役立ちコンテンツ
- チャレンジの様子

★ SNSで発信

- FB
- ツイッター
- インスタグラム

★ アクセス解析を見る習慣を付ける

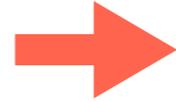
- 滞在時間
- アクセス数
- 余裕があればコンバージョン率

価格はいくら？

セミナー&ワークショップに参加

まずは全体の仕組みを知ろう
ZOOMで定期的に関催しています。

3000円 (120分)

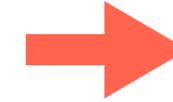


個別相談

自分の場合の未来像を描いてみよう

5000円

※セミナー参加者は無料



売れるオファー作り

周りの人に配ったり、
ネット上で見てもらえる
人から人に紹介されるように
資料を作ろう！

10万円

※売上20万円保証



チャレンジスタート

実際の経験を積みながら
信頼と実績を積み上げよう
3~6ヶ月で基盤を固めよう

- 実践コミュニティ 月額3,000円
- 個別サポート 月額5万円×6ヶ月
(起業の仕組み化パッケージ)

図解マーケティングの制作

制作はマーケティングを理解している
制作チームを用意しています。

- 専用のホームページ 20万円～
- 管理&使い方サポート 月額1万円
- 企画書5万円～
- チラシ 15,000円～
- 名刺 3000円～

魅力的で安心して依頼出来るオファーはある？

- 個別相談
45分～90分 5,000円
- 売れる資料制作
10万円
※20万円or20件の売上保証
- 専用ホームページ制作
20万円～
管理&使い方サポート 1万円
※契約必須ではない
- 実践サポート
実践コミュニティ 月額3,000円
実践者による個別サポート 6ヶ月30万円

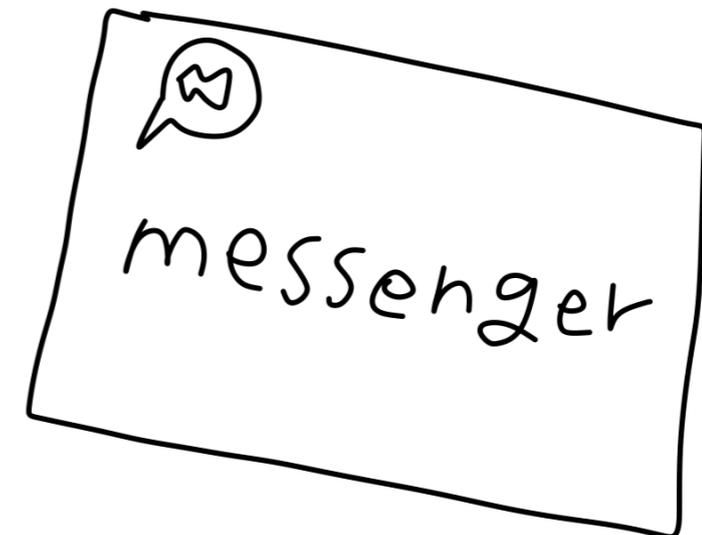
モニターの場合（事例を公開）

- 個別相談
45分～90分 5,000円→セミナー見た人3,000円
セミナー参加者 無料
- 売れる資料制作
10万円→5万円
※20万円or20件の売上保証
- 専用ホームページ制作
20万円～
売れる資料と同時依頼 5万円の値引き
- 実践サポート
実践者による個別サポート 6ヶ月30万円
※実績により変動
初期費用6ヶ月6万円～24万円まで
※売上保証型契約

お願いしたい時はどうすればよいの？

池田の**FBメッセージ**に

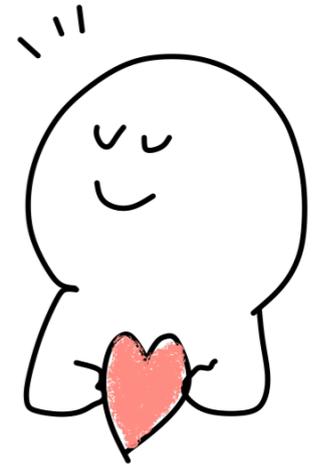
『起業サポートチームの件で相談です。』
とメッセージを送ってください。



なぜ、あなたはこのサービスをやっているの？

ビジネスの企画を考えるのは大好き
ビジネスの話をするのも大好き

でも、今まではどうしてもサポート込みの依頼が多くて、行動できない人には良いサポートが提供できずに結果が出ない場合もあり、悩んでいました。



そこで、自分の苦手な事は、やらないで良いと考え、得意なことに集中して、より良い価値提供をしよう！と想いチームを組んで自分の得意な事だけに集中できるようにしました。

周りの人の協力のもと、自分が得意なことを集中して、もっともっと価値を高めれるように経験値を増やしていきます。

売れる資料や企画、ビジネスのお困りごとの解決策を考えるなど、僕をブレンとしてぜひ、一緒にあなたのビジネスの成功させましょう！