

自らノウハウを量産する！ 「起業家脳」を作る8つの鍵

スタートアップ・アンド・イノベーション
SNS起業コンサルタント / 講座プロデューサー
大崎 博之

本資料のご利用にあたって

- 本資料に掲載されている内容の著作権は、当方に帰属します。
- 本資料に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等に基づいて作成しております。
- そのため、著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- 本資料の作成には万全を期しておりますが、万が一誤り、正確な情報等が有りましたも、著者やパートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承ください。
- 本資料を利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者やパートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承ください。

PROFILE（プロフィール）



副業にもかかわらず2ヵ月で95万円の売上を達成するという経験を活かし、独立後も講師コンサルとして最大月商を70万、200万、300万と売上を伸ばし続けている。

『役割メソッド』を通して自分だけにしか作れないオンリーワンビジネスの商品を作り上げるサポートを通し、起業、売上アップ等の支援を続けている。クライアントの売上が2倍～10倍になる実績を持つ。

目次

1. はじめに
2. 二極化するSNS起業市場
3. 生き残りの鍵は一体なにか？
4. 事例① たったFacebook投稿2回で売上UP
5. 事例② 即新規獲得×即リピートで経営安定
6. 事例③ 単価UPに伴いビジネスの全てが好転
7. 事例④ 眠っていた財産を蘇らせ売上10倍
8. 事例⑤ 身近な宝の山から売上が溢れだす
9. ノウハウを量産！「起業家脳」を作る8つの鍵
10. おわりに

はじめに

はじめまして、大崎博之です。

この度は、

自らノウハウを量産する！「起業家脳」を作る8つの鍵
をダウンロードしていただき、誠にありがとうございます。

今、**起業ブームの終焉**を前にしてSNS起業のコンサルタントとして
どうしてもお伝えしたいことがあり、このPDFレポートを作成する
ことを決意しました。

今後もビジネスで生き残るために必要な安定的な売上はどこから
やってくるのかというお話をするためです。

二極化するSNSの起業市場

売上を安定させる起業家

- 必要とされる商品売っている
- 売れる×利益になる価格帯
- リピート商品を扱っている
- 問題解決能力の高い商品がある
- お客様をしっかりと選んでいる
- 商品の購入ハードルが低い
- 反応率、成約率が高い
- 販売スケジュールを持っている
- 集客の土台がある and more..

不安定な売上の起業家

- 作りたい商品売っている
- 売れない or 高すぎる価格帯
- 商品がいつも1回しか売れない
- 問題解決が遅い or しない商品
- 全てのお客様を受け入れている
- 商品の購入ハードルが高い
- 反応率、成約率が低い
- 販売スケジュールがない
- 集客の土台がない and more..

起業1年目？ 起業から数年経ってる？

もしかすると、まだ起業したばかりだから売上を安定させるのはムリかなと思っていたり、

または反対に、起業してから何年も経っているのに思うような売上が立たないからもうムリかなと思っていたり…、

もしあなたがそういった悩みを持っていたとしても、ぜひ安心してこのPDFレポートを読み進めてください。

今日お伝えする内容は、起業年数とはまったく関係のないお話であり、いつでもスタートできる方法だからです。

このPDFレポートを作った目的

起業1年目の方には、路頭に迷わず生き残るために必須の**起業ルート**を示すと共に、あなたにしか成しえない成功パターンを知るキッカケとなります。

起業から数年が経っている方には、これまで一生懸命にビジネスと向き合っていた方であれば**最短1ヶ月**で売上の突破口が見つかり、**最短3ヵ月以内**にこれまで自分が体験した以上の売上を手にすることが期待できます。

なぜこのタイミングでPDFレポート？

2016年の秋からは、本物だけが生き残る時代に突入すると言われています。その背景には「起業市場の成熟化」「情報弱者の減少」「人気SNSツールの衰退」「WEB広告費用の高騰」「起業への飽き・諦め」などが考えられます。

何よりも「**本物商品が市場シェアを独占し始めている**」ことがもっとも重要なポイントになると考えています。そんな中“本物商品を扱っているにもかかわらずビジネスを知らないという理由だけで活躍できていない方も多数存在します”。そんな方々へ少しでもメッセージが届くようこの形を取りました。

まさに、生き残るのは「本物」だけ

特徴 1 お客様の再購入を求める声がある

特徴 2 問題解決能力、願望達成力がある

特徴 3 情報発信の質が極めて高い

特徴 4 正しい形で顧客の背中を押せる

特徴 5 最低2年続くビジネスモデルがある

大崎博之のプロフィール

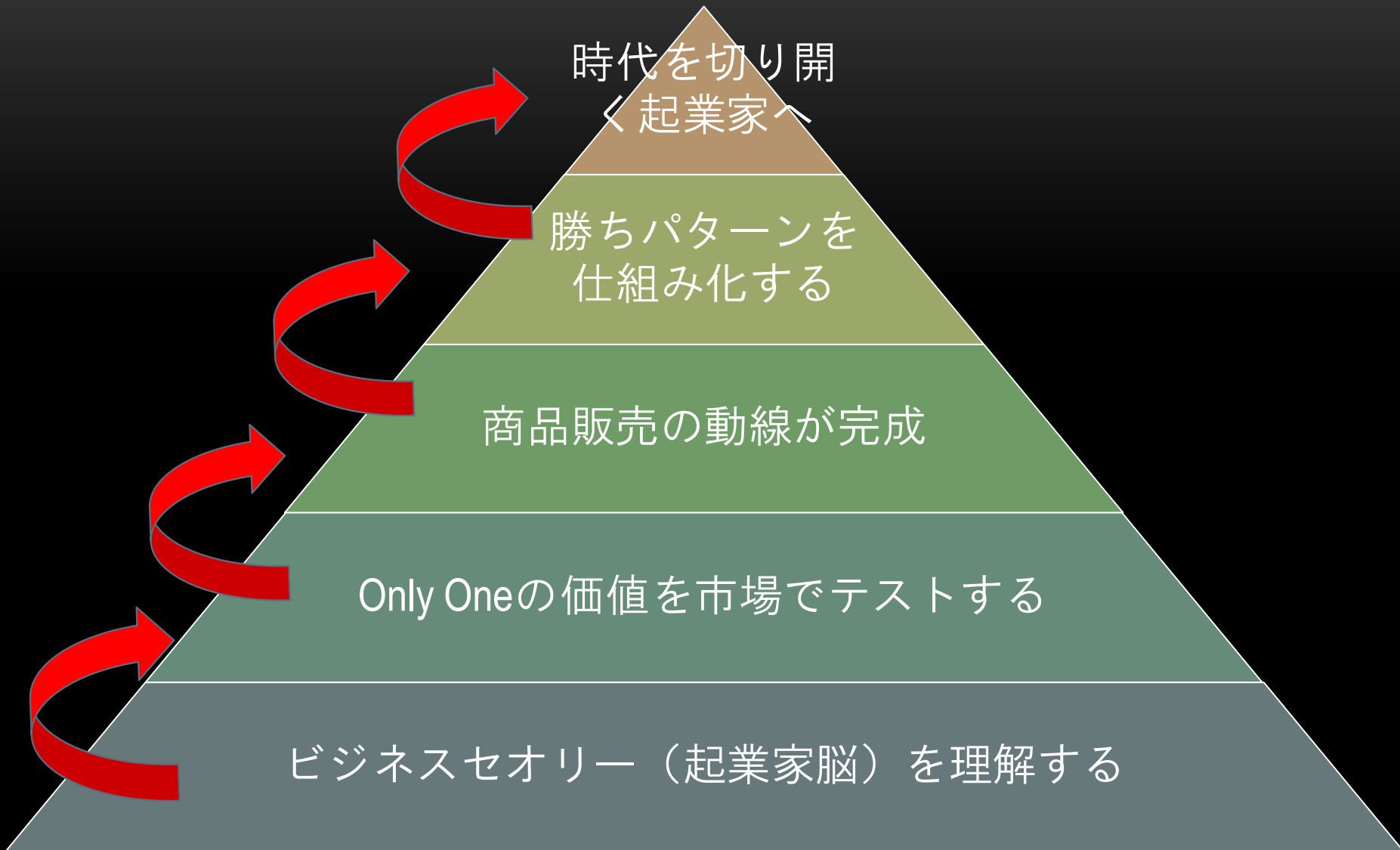
大学時代のインターンで「新卒学生の支援事業」を経験した後、自らも自己啓発を学び続けながら海外でのライター経験などを通し願望実現のプロセスを習得していく。その後、およそ5年に渡り英語講師などを通して教育事業に身を置きつつ、マーケティング部門で教室事業や通販事業、セミナー事業の立ち上げに関わるようになる。

その後、副業にもかかわらず2ヵ月で95万円の売上を達成するという経験をしつつ、完全独立後も講師コンサルとして最大月商を70万、200万、300万と売上を伸ばし続けている。

『役割メソッド』を通して、クライアントの信念と天才性を掛け合わせながら、自分だけにしか作れないオンリーワンビジネスの商品を作り上げるサポートを通し、起業サポート、売上アップのサポートを続けている。クライアントの売上が2倍～10倍になる実績を持つ。

ちょっと教えてもらえませんか？

- ・ ビジネスセオリーはしっかり押さえていますか？
- ・ 他にないオンリーワンの価値を届けていますか？
- ・ お客様への販売動線はしっかり整っていますか？
- ・ 再現性の高い独自メソッドを持っていますか？
- ・ あなたはなぜそのビジネスをしているんですか？



生き残りの鍵は一体なにか？

二極化する起業市場を

生き残る【3ステップ】をお伝えします。

- ① 自分だけの『役割』を自覚すること
- ② 『オンリーワンの価値』を手にする事
- ③ 『起業家脳』を得る8つの鍵を習得

【3ステップ】であなたはどうなる？

- ① 高収益をもたらす商品の完成
- ② どんどん売れるセールス力
- ③ 毎月のご依頼が安定的にある

この3ステップで実際にクライアントの方はどのように変わったのか？具体的な事例を知り理解を深めましょう！

事例① たったFACEBOOK投稿2回で売上UP

Aさんは、身内が病気で次々と倒れていく姿を目の当たりにした経験から、お客様の健康を最優先に考えた野菜づくりをしていました。幼少期から農家で育った経験からの技術と成人してから身につけた「体に優しい野菜」の知識によって素晴らしい商品を作り上げていました。ですが、これを個人販売しようにもチラシを蒔いたり、知人の伝手（つて）を辿って販売してもうまくいかず、売上も立たないままビジネスが成立しないボランティア事業になってしまっているのが悩みの種でした。

事例① たったFACEBOOK投稿2回で売上UP

そんなAさんは、これまで数千円の月売上がせいぜいだったのを、たった1ヶ月で20万円を超える売上を手に入れたのです。一体なにがあったのか？商品力は本物。あとは販売先だけが課題だったのですが、それを解決したのはFacebook（SNS）の力でした。Aさんはこれまで、自分の信念の元に、多くの方々に直接会うようにしては、手作りの野菜をプレゼントし試食してもらっていました。その人たちとFacebookで繋がっていたのです。ネットでの販売を考えもしていなかったAさんは、皮肉なことにそのネットを使い売上を作り上げたのです。

事例② 即新規獲得×即リピートで経営安定

Bさんは経験豊富な整体師さんでした。ですが、独立してまもなく集客の厳しさ、そして患者さんが全く次回予約を入れない現実から経営に苦戦していました。時には月の売上が1ケタ台ということもあったそう。チラシの配布、ホームページ、ブログ、SNS、ポータルサイト、メルマガ…、ありとあらゆる集客法を試しましたがうまくはいきませんでした。商品、つまり技術力が無いのかというとなんなことはなく、その道何十年という実績を持っており、実際に他の整体師さんでは治せなかったような重度の患者さんも治してきた実績があったのです。

事例② 即新規獲得×即リピートで経営安定

Bさんの課題は集客経路のミスと、次回予約を患者さんがまったく入れてくれないというリピート率の悪さがありました。それが改善されたのは、Bさんの人柄やサービス精神の旺盛さが発揮する「対面」の強さでした。SNS上で展開されているお茶会やランチ会、時にはビジネスセミナーなどに参加がてら、調子が悪そうな方がいれば無料で簡易治療を試してみたのです。その結果、最初から治療を本気で考える良質なお客様が集まり始めたのです。すでに気心も知れている相手であることも手伝い、人見知りすることなく治療継続の大切さも伝えられたのです。

事例③ 単価UPに伴いビジネスの全てが好転

Cさんは地域に店舗を構える美容師さんです。安定して売上はキープしていたものの、ある年に相次いでトラブルが発生し、緊急で売上をさらに作りあげる必要性に迫られていました。技術は本物、リピートしてくれるお客様も固定でついており経営は安定していました。トラブルさえなければ、このまま順調な経営だったのです。それがまさか、短期間に2倍以上の売上を作ることを余儀なくされるとは…。しかしCさんには成す術がないように感じていました。価格も地域の相場に沿ったものですし、お客様も地域柄、急増するとは考えにくかったです。お得意様も、すでにリピートしてくれています。

事例③ 単価UPに伴いビジネスの全てが好転

Cさんはその後、毎月昨対比を越え続けるビジネスへと急拡大していきます。一体何があったのか？その答えは単価UPです。地域の相場を崩し、地域一番の価格帯へと挑戦したのです。つまりそれは、サービスレベルのさらなる向上と、お手頃な価格に魅力を感じていたお客様を手放すことに繋がる決断だったのです。ですが、事態は思っていた以上に好転していきます。値上げを感じさせないサービスの向上、さらにスタッフの接客レベルの向上、そして上得意客であればあるほどお得になる仕組みの導入で、単価を上げたにもかかわらず地域で一番の人気店へと成長したのです。

事例④ 眠っていた財産を蘇らせ売上10倍

Dさんは副業起業をしていました。副業で扱っていた商品は、昔からの趣味が高じてお仕事になったネイルのお仕事でした。副業でしたので毎月の売上は5万円程度。それでも満足していたのですが、あるセミナーで将来のビジョンをボードに写真を貼りながら明確にするワークをしたことをキッカケに夢が生まれました。そのためにもお金が必要になったのです。ですが、扱っている商品の特性上、ここからの急激なアップを見込むのは難しく感じていました。本業の方もこれ以上収入が伸びるとは思えなかったので副業にかけるしか術はない…。どうすればいいのか路頭に迷っていました。

事例④ 眠っていた財産を蘇らせ売上10倍

Dさんはそんな時、自分がかつて働いていたお仕事で、女性の消費行動をデータに起こすマーケティングリサーチが得意なことを思い出します。20歳～34歳の女性が消費行動の8割に影響を与えていると言われる時代です。女性に特化したリサーチデータは役に立つのではと思い立ち商品化します。これがまさにビンゴ。自分の中に眠ったままにしていた経験と知識が、世の中のニーズとマッチしたのです。元々SNSは苦手だったので、交流会をメインに営業をするようにしていましたが、セールスにも自信があったDさんは少ない集客で高単価の案件を取り続け、夢の実現へと踏み出したのです。

事例⑤ 身近な宝の山から売上が溢れだす

Eさんは料理教室を開いているママさんでした。小さな頃から好きだった料理は、大人になってからも技術を学び、高額なマクロビ教室なども含めかなりの投資を自分にしてきました。これだけの投資をしてきた自分の料理の腕、知識はきっと世の中の方のお役に立てると頑張っていたのですが、実際の売上はスズメの涙ほどでした。とはいえ料理教室に通うお客様の数は多かったのです。原因は、ママさんを対象に「趣味レベルでOK」と謳ったテーマ設定、ターゲット設定でした。人は集まるけれども売上には繋がらない…。そんなジレンマに苦しんでいました。お客さんを変えるしかないのかな…。

事例⑤ 身近な宝の山から売上が溢れだす

Eさんはそんなある日、料理教室に通うお客さんたちにアンケートを取ることにしました。満足度調査の一環で始めましたが、ふとした時に意外な話が飛び込みます。どうやら、食を生かした健康管理やダイエット、美肌の調整、旦那さんの食事サポート、子どものアレルギーを解消するための食の知識…。そのような悩みや願望があることを知ります。一方で、料理教室に通うお客様もEさんがそんなに知識が豊富であることを知らなかったのです。それさえ分かればあとの展開は早かったのです。ニーズに合わせた講座の展開やレシピの販売などなど。料理教室以外からの収入源が確保されたのでした。

ノウハウを量産！ 「起業家脳」を作る8つの鍵

ここまでに紹介した5つの事例は、扱う商品こそ匿名性を持たせ実際と異なるものへと変更しましたが、本質はこれまで私が関わってきた成功事例と相違ありません。

今回は文字数の関係で取り組みの詳細までを書くことができませんでしたが、本当に些細なことで売上が伸びていったことを体感できたかと思います。次の章からは、これらの成功事例をもたらした3ステップを紹介したいと思います。

ここまでの成功事例を生み出した、
具体的な3ステップを紹介。

STEP1 役割の見つけ方

役割とは、信念×天才性の掛け合わせで見つかります。
次の質問に答えてみてください。

- ① 一生を通して叶えたい「人生の目的」は何ですか？
- ② あなたにとっての「稼ぐ理由」は一体何ですか？
- ③ 何がなんでも達成させたい「ビジョン」は何ですか？
- ④ あなただけが自然と無意識にできることは何ですか？
- ⑤ あなただけが周りに起こす絶対的な現象は何ですか？

STEP2 オンリーワンの価値を発見

あなたの役割にビジネス的な価値を付けることで
オンリーワンの価値が誕生します。

- ① ライバルの真逆 × 役割 何か？
- ② ライバルの弱み × 役割 何か？
- ③ ライバルの強みをさらに超えるもの
× 役割 何か？

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵 ①

マーケット感覚を身につける

小規模事業者であれば、自分のマーケットの中で何が求められているかという「需要」に敏感であること。

常にビジネスになる（売上と直結する）物事にアンテナを張り、自分のリソースと照らし合わせている。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵②

コンセプト・メイキング

表現を変えると「商品の見せ方」が上手という意味。
セールスの際には、お客様の頭の中にあるライバルを
すべて排除できるような企画を打ち出せている。

他では真似ができないため、ブルーオーシャンが競争に
よって赤く染まることがなくなる。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵③

収益構造のF. E & B. E

常に商品を単体で見ないようにするクセがあること。
多くの場合、消費者が最初に取り商品というのは本命のサービスではないケースが多い。

本命商品（バックエンド B. E）を売る前には、お試しの商品（フロントエンド F. E）が存在する。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵④

OM & EM の集客基盤

Owned media（オウンドメディア）とEarned media（アーンドメディア）によって集客基盤を作る。

要は、SNSを使って見込みのお客様を囲い込む準備ができており、メルマガやLINE@などの顧客リストを増やししながら価値教育ができる状態を指す。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵⑤

潜在顧客へのリーチセンス

主にコピーライティングと呼ばれる文章スキルが代表的ではあるが、それ以上に「共感」「啓発」「感動」などの感情を動かす力があるということ。

情報発信の質、影響力を持たせる工夫が必要。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵⑥

購買心理に基づく販売戦略

お客様の「興味・関心」を良い意味でコントロールすることで適切に情報を伝える力があるということ。

商品の販売までにはいくつもの心理的ハードルを乗り越えていく必要があるので、購買心理の把握が必要。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵⑦

マネジメント力

他者の力をどれだけ自分のもののように扱えるか？
というスキル。個人起業家の場合、特にお金や時間、
労働力という資源（リソース）が足りない。

他人の力を借りながら、Win-Win にすることが重要。

STEP3 「起業家脳」を作る8つの鍵⑧

最優先思考

人は常に「1番」に考えている事物を優先して手に入れていく傾向がある。自分の中の「無意識」が何を1番に捉えているかのコントロールが必要。

特に起業家にとって大事な「タイムマネジメント」も、考え方によっては優先順位の決定に他ならない。

【起業家脳を作る8つの鍵】まとめ

- マーケット感覚
- コンセプト・メイキング
- 収益構造のF. E & B. E
- OM & EM の集客基盤
- 潜在顧客へのリーチセンス
- 購買心理に基づく販売戦略
- マネジメント力
- 最優先思考

【3ステップ】であなたはようになる？

- ① 高収益をもたらす商品の完成
- ② どんどん売れるセールス力
- ③ 毎月のご依頼が安定的にある

SNS起業ブームの時代を切り開くために！

二極化する起業市場を
生き残る【3ステップ】のおさらい。

- ① 自分だけの『役割』を自覚すること
- ② 『オンリーワンの価値』を手にする事
- ③ 『起業家脳』を得る8つの鍵を習得

おわりに

自らノウハウを量産する！「起業家脳」を作るための
8つの鍵 はいかがだったでしょうか？

これらは小手先のテクニックやノウハウではなく、起業して
ビジネスをしている人たちの基本であり、常に追及し続ける
ものごとです。

ビジネスセオリー（起業家脳）とは5階層から成るピラミッ
ドのまさに土台の部分であり、オンリーワンの価値は4層目
にあります。

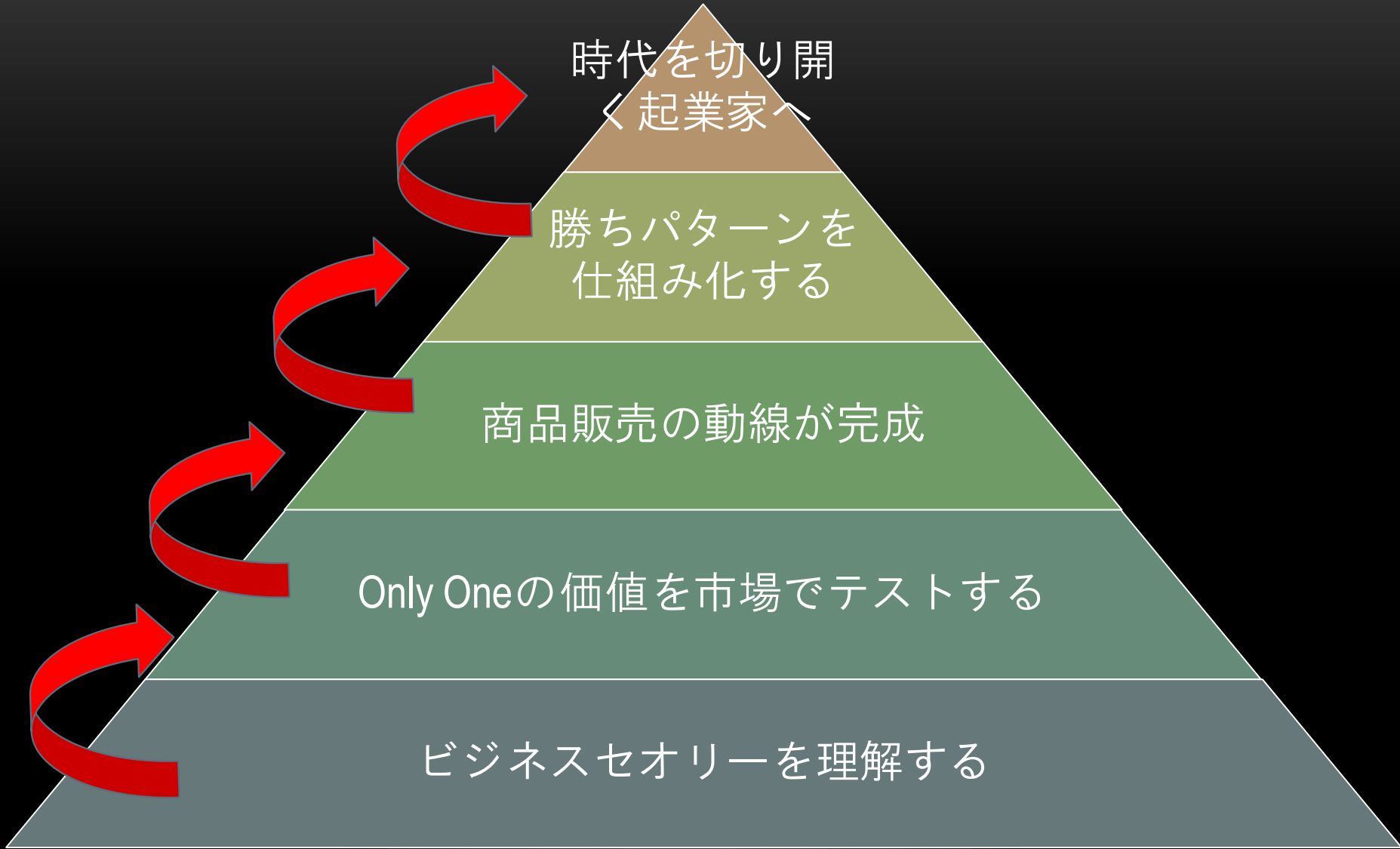
時代を切り開く
起業家へ

勝ちパターンを
仕組み化する

商品販売の動線が完成

Only Oneの価値を市場でテストする

ビジネスセオリーを理解する



自分自身の【役割】とオンリーワンの【価値】を知った
あとに、自分だけのオリジナル商品をお客様に届ける。

そのためにも、ビジネスセオリー【起業家脳】を身につけることは最低限の基礎になります。

今日は【役割】の基本概念を知ると共に、ご自身の持つ
【起業家脳】レベルを診断するための良いキッカケに
なったのではないのでしょうか？

大事なことはバランスです。どれか一つが極端に欠けていると【起業家脳】は正しく動作をしてくれません。

その結果、自らの手でノウハウを量産することに興味・関心がなかったとしても、ビジネス上の売上として直接影響が出ることが十分に考えられます。

あなたの【起業家脳】レベルはどうだったか？

起業ブーム終焉を前に、生き残ることはできるのか？

手にするのは明るい未来？

- ① 高収益をもたらす商品の完成
- ② どんどん売れるセールス力
- ③ 毎月のご依頼が安定的にある

それとも…？