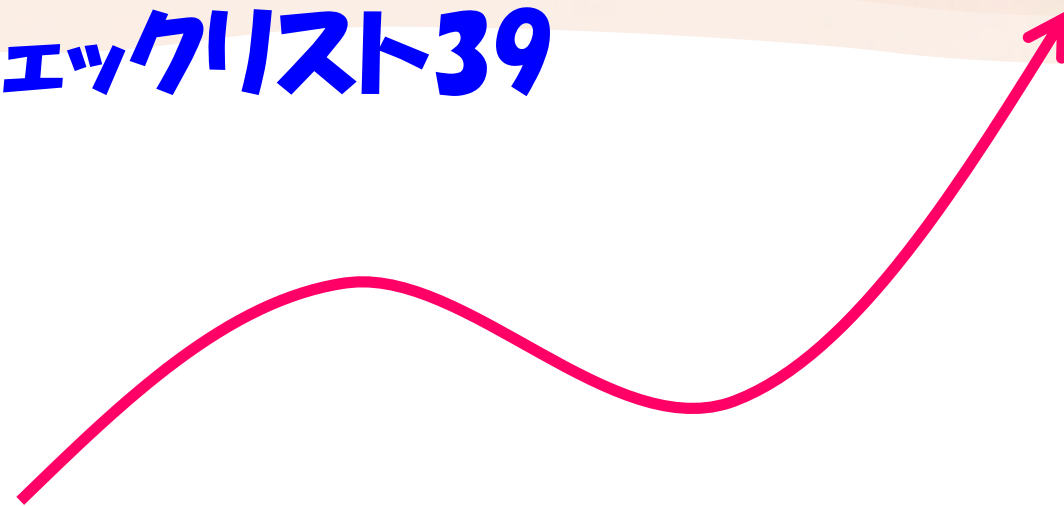


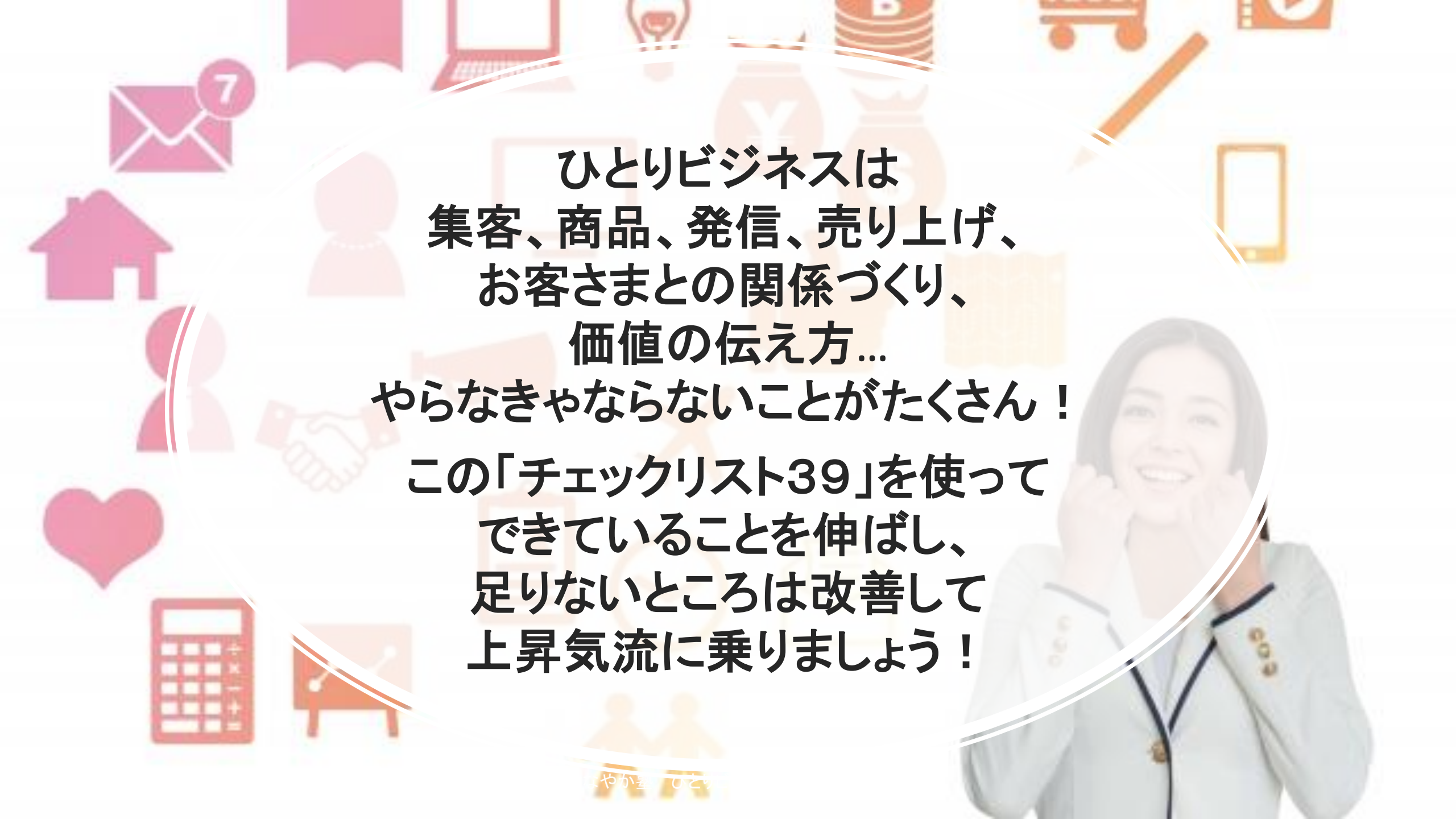


**おひとりさま起業 ステージアップ。**

**チェックリスト39**

**上昇気流に乗るのは今！**





ひとりビジネスは  
集客、商品、発信、売り上げ、  
お客さまとの関係づくり、  
価値の伝え方...

やらなきゃならないことがたくさん！

この「チェックリスト39」を使って  
できていることを伸ばし、  
足りないところは改善して  
上昇気流に乗りましょう！



♡ 起業のベース：目標・想い・モチベーションチェック

～©Lafしなやか塾 ひとりビジネス底上げプログラム～

# ♡ 起業のベース：目標・想い・モチベーションチェック

1) 起業時に設定した目標を超えている？

Yes: 全体を見直してさらに上の目標設定しましょう

No : 現在地はどこまで来ていますか？目標を立て直すか、うまく行っていない部分を改善しましょう。

2) 「やりがい」を感じている？

Yes: 気持ちに乗っているときは輝いているとき、もっとあなたの商品やサービスで幸せになる方を増やしましょう。

No : お客様のために“あなたのチカラが発揮できる”サービスに改善しましょう。

# ♡起業のベース：目標・想い・モチベーションチェック

3)このままで良いのか不安になることがある？

- Yes:ひとり起業の良いところは、自分の思うまま自由にできるところ。でもその反面、相談したり確認したりできる相手がいないのでプレッシャーも大きいですね。ビジネスと人生、両方話せるコミュニティに加わってみることをオススメします。いくつか所属してみることでフィーリングの合うところがわかります。
- No :安心して進んでいる証拠！グングン加速しましょう。

4)毎日が楽しくて起業して良かったと思っている？

- Yes:仕事も人生も波に乗っている証拠。もっと上の目標を掲げたり、新しいジャンルに活動を広げてみましょう。
- No :せっかくの努力が無駄になっていませんか？行動を見直して取り組み方を変えてみましょう。

# ♡ 起業のベース：目標・想い・モチベーションチェック

5) 自分らしいビジネスができていないかも？

□ Yes: どんなどころでそう思いましたか？“自分らしさ”を発揮できる内容に改良してみましょう。

□ No : うまく行っている時こそ“自分らしさ”に磨きをかけてみましょう。

6) お客様に想いは伝わっている？

□ Yes: さらにお客様に役に立つサービスを提供していきましょう。

□ No : 想いは言葉に書き留めてありますか？どこを見ればその想いは読めますか？お客様に見ていただける場所をつくって、伝える工夫をしてみましょう。商品やサービスは想いが伝わることで差別化されます。



## ♡お客様チェック

# ♡お客様チェック

7) 望んだお客様が来ている？

- Yes: さらに関係性を深めるコトを増やしたり、提供内容をバージョンアップしてコアなファンを増やしていきましょう。
- No : 理想のお客様像を描いていますか？そのお客様に向けて発信してみましょう。

8) お客様の数の割に売り上げがあまりない？

- Yes: お客様が来てくださっているので、商品・サービスは満足いただけています。価格の再設定または松竹梅プランの見直しをしてみましょう。
- No : お客様の数と売り上げのバランスが取れている時は、バックエンドの商品を増やすか、新しい提供プランを作ってみましょう。



# ♡お客様チェック

9) お客様の数が少ないのに時間ばかりとられる？

- Yes: 回数を重ねるごとに時間が短くても対応できるスキルが上がっているはずです。時間を短縮するか、時間の単価見直しをしましょう。
- No : 効率良い対応ができていますね。セッションのスケジュール調整をして休む日や家族とゆっくり過ごす日を先に決めておきましょう。

10) 常に新規顧客獲得をしている？

- Yes: 新規集客から、既存客、ファン客への仕組み化はできていますか？その仕組みを先に作っておきましょう。安定した経営ができます。
- No : ファン客に囲まれて安定している時に、新規も募集しておきましょう。

# ♡お客様チェック

11)リポートしてくれる人が少ない？

- Yes:リポートすることの良さをお伝えできていますか？継続セッションや定期的なセッションをするとお客様にどんな素晴らしい未来が手に入るかをお伝えしましょう。
- No :さらにコアなファンになっていただけるように、個別の対応をしたりコミュニティをつくって関係性を深めていきましょう。

12)お客様が離れているけれど打つ手がない？

- Yes:定期的にご連絡をしていますか？時間が空いてしまうとお客様も来にくいモノです。メルマガやライン配信などで、お客様の悩みに合わせたテーマで発信して興味をもってもらい、リポートにつなげましょう。
- No :安定したお客様に対してファンイベントや感謝祭など企画していきましょう。

# ♡お客様チェック

13) 思ったより集客が伸びていない？

- Yes: 最初の目標設定に対してどの位のお客様の数でしょうか？集客していても望んだ数でなければ、集客の方法を見直してみるか、ターゲットがズれているのかもしれませんが。まずは現状分析が必要です。
- No : 順調に集客を伸ばしたら、リピート率を上げていきましょう。

14) 紹介をお願いするけれど紹介につながらない？

- Yes: リピーターさんで紹介がないとしたら、強制せずに、イニシャルでの体験談をもらって、違う方法で紹介の手助けをしていただきましょう。
- No : 紹介してくださる方はあなたを信頼している証拠。コアなファン客として対応していきましょう。



## ♡お金チェック

～©Lafしなやか塾 ひとりビジネス底上げプログラム～

# ♡お金チェック

15) 望んだ収入になっている？

- Yes: しっかりと収益をだすことは起業家の喜び！安定している時は余裕を持って次のステップアップを考えることができます。次の目標設定をして、商品価格、サービスの見直しを考えてみましょう。
- No : 収支のバランス、客数と売り上げのバランスを見直して、数字をみて客観的な改善をしましょう。

16) 安い料金設定だと思っているけれど値上げに踏みきれない？

- Yes: 経験によるスキル上達に加え、あなたの商品、サービスに対する想いと価値を考えてプラスすれば、今よりも高くなるのは当然です。段階を追った値上げのスケジュールをつくり、告知していきましょう。
- No : もっとお客様に役立つ提供内容を考えてグレードアップするチャンスです。

# ♡お金チェック

17) 経理処理が後回しになってしまう？

Yes: ひとりビジネスは雑務もすべてひとりでこなさなければなりません。ため込んでしまいう前に済ませるクセをつけていきましょう。

No : お客様の数と売上げが望む状態に近くなっていたら、得意な方の手を借りて(お金を払って)、自分はお客様に専念するという決断も必要です。

18) 所属している協会への登録料がもったいない？

Yes: 所属先との関係性も考慮しながら、タイミングを見計らって独立を考えてみてはいかがでしょうか。

No : これからも協会と良い関係を築きながら進んでいきましょう。



## ♡商品・サービスチェック

～©Lafしなやか塾 ひとりビジネス底上げプログラム～

# ♡商品・サービスチェック

19) 提供内容(商品・サービス)に満足している

□ Yes: お客様からの喜びの声を糧に「大満足」まで引き上げることもできます。大満足レベルの提供内容を構成してみましょう。

□ No : 満足いかない部分はどこですか? 常に改良していきましょう。

20) お客様からの反応は良いのにリピートにつながらない?

□ Yes: ミドルエンド、バックエンドの商品(サービス)、対応や言葉がけを見直して、伸ばすところ改善するところをチェックしてみましょう。リピートすることでお客様のベネフィットは何かを伝えていきましょう。

□ No : お客様に合わせた対応ができていますね。ワンランク上の商品をご提案してみましょう。



# ♡商品・サービスチェック

21) フロント商品は売れるのに高額商品につながらない？

□ Yes: フロントと高額商品への流れは整っていますか？再チェックして、提供時の言葉がけに変化を持たせてみましょう。

□ No : 高額商品購入率が高い時に、内容と価格のグレードアップをしておきましょう。

22) フロント商品からバックエンド商品への購入率が低い？

□ Yes: 購入率と売り上げは別です。購入率が低くても売り上げが高ければうまく行っていると考えられます。購入率と売り上げの両方からチェックしてください。

□ No : 価格アップのサインです。さらにお客様にプラスになる価値を加えて、価格の見直しをしましょう。

# ♡商品・サービスチェック

23)商品が多すぎてしぼりきれない？

- Yes:職種にもよりますが、あなたの気持ちが薄れなければ、そして労力がすり減らなければ、商品が多くても大丈夫です。しかしスタートから動いていない商品などを見直して、商品を絞り“あなたらしい価値をだせる商品”に厳選して価格見直しをする時かもしれません。
- No :オリジナル商品(サービス)に厳選していくようにしましょう。他者との差別化につながります。



## ♡発信・宣伝チェック

# ♡発信・宣伝チェック

24) どのSNSを使ったら良いかわからない？

- Yes: ネットは無料で情報発信ツールとしてとても便利です。ターゲット層が使っているツール、ご自身がやりやすいルーツにしぼって反応をみてみましょう。
- No : web集客が得意な方は、絞った発信や使い分けなどをして、反応の良いところを選び、労力を減らすようにしましょう。

25) 華やかなお茶会とか苦手で、集客に抵抗を感じる？

- Yes: キラキラや華やかさは集客につながりますが、ご自身が苦手ならその方法を取る必要はありません。そこであなたらしさを発揮できないとしたら、魅力が半減。あなたが落ち着いて気持ちが良い場所で体験会やお話し会をしてみたらいかがでしょうか？それが次のステップへのきっかけになります。
- No : 参加したお客様にあなたの魅力をどんどん伝えてセッションの申込みまでつなげましょう。

# ♡発信・宣伝チェック

26) 広告費を削りたい？

- Yes: 広告先の得意分野が把握できていると思いますので、すべて削るのではなく、ターゲットや時期などで変化を持たせて、反応率などをみながら削ったり、違うところを増やしたりしてみてください。同時にSNSを使いこなして無料の媒体も増やしてみましよう。
- No : 定期的に媒体による反応率を比べて、削る部分も検討しましょう。

27) 広告をだすとその時は来てもらえるので、広告をやめられない？

- Yes: 広告費と売り上げの数字はどうでしょうか？安いサービスにだけお客様が来て、バックエンドの商品につながっていなければ、仕組みを見直す必要があります。
- No : 広告と年間のサイクルも比較して、うまく広告を活用していきましょう。



# ♡学びチェック

～©Lafしなやか塾 ひとりビジネス底上げプログラム～

# ♡学びチェック

28)いろいろスキルアップしていて出費が多い？

Yes: そのスキルは本当に必要でしょうか？インプットとアウトプットのバランスを見直しましょう。得た情報をさらに価値として加えて商品プランを設計し直してみましょう。

No : 今後も本当に必要なことを選んでスキルアップしていきましょう。

29)本はたくさん読んでいるけど実践に移せない？

Yes: 本で得た知識をブログなどで発信すれば、お客様のためにもなります。本の内容をシェアすることも考えてみてください。

No : 本を活用してビジネスも人生もさらに豊かにしていきましょう。



# ♡ブランディングチェック

～©Lalしなやか塾 ひとりビジネス底上げプログラム～



# ♡ブランディングチェック

30)最初につけた肩書きが合わない気がする？

- Yes: 肩書に心地悪さを感じたり、実際にお客様とやりとりを続ける中で、自分には合わないと感じたら、提供内容など全体を見直して、ブランディングし直しましょう。もちろん、「なりたい自分」を目指したブランディングも大事です。
- No : 思い通りに進んでいますね！積極的に肩書を口にして広く伝えていきましょう。

31)ネーミングが照れくさい？

- Yes: 「お客様が反応する言葉」が自分に合うとは限りません。じっくりくるネーミングの候補をいくつか出して考えてみましょう。
- No : 自分にピッタリだと人に伝えたくなくなりますね。

# ♡ブランディングチェック

32) 商品、サービスが時代に合わない気がする？

- Yes: 時代の流れ、ブームはありますが、ファン客がついている場合は、時代の流ればかり気にする必要はありません。もし変えたいときは、全部をガラッと変えるのではなく、少しずつお客様の反応を見ながら変えるか、ターゲットそのものも変更する方法を選んでみましょう。
- No : 定期的に改良して時代を先取りした商品にしていきましょう。



## ♡人間関係チェック

～©Lafしなやか塾 ひとりビジネス底上げプログラム～

# ♡人間関係チェック

33) 古いおつきあいが煩わしく感じる？

Yes: 関わる人が変わるのはステージアップの兆しです。古いお付き合いを全部切ることではなく、少し距離を置く感じで、新しい人間関係の構築を大切にしていきたいでしょう。

No : これまでの関係性を大事にして進んでいきましょう。

34) コラボのお誘いが来るけど受けて良いか悩む？

Yes: あなたの質を上げる方、フィーリングが合う方、この先もずっと関係性を築きたいと思う方を選ぶと可能性が広がります。

No : お互いに豊かさが循環する相手を選んでいきましょう。

# ♡人間関係チェック

35) 起業塾の仲間が活躍していて少し不安？

- Yes: 本当に活躍されているかどうかはわかりませんが、喜びを分かち合ってブレない自分でいきましょう。それがあなたの魅力を上げることになります。ご自身の目標を常に意識しておきましょう。
- No : 今後も「自分軸」で進みましょう。

36) お客様とイベントをすることが増えた？

- Yes: すでにあなたのコミュニティがつくられているということです。ビジネスのカタチそのものを進化させる時を迎えています。コミュニティビジネスへとシステムをシフトチェンジしてみましょう。
- No : お客様を巻き込んでワークショップやイベントを企画すると、新しいつながりができます。少しずつ開催してみましょう。



## ♡ライフ・ワークバランスチェック

# ♡ライフ・ワークバランスチェック

37) 仕事が充実しているから家族も大満足？

- Yes: 家族からも応援してもらえる環境ができていて素晴らしいです。起業したい人のお手本となり、ご家族とのこともオープンに話せると、さらにあなたのファンが増えていきます。
- No : 仕事と家族のバランスを整えると、相乗効果でうまく行きます。

38) 仕事が面白すぎて結婚できないかも？

- Yes: 結婚がゴールではありませんが、もしも望むのなら、仕事もパートナーも両方手にする新しい目標を設定してみましょう。手に入りやすくなります。
- No : 仕事とプライベートがうまくいっていますね。

# ♡ ライフ・ワークバランスチェック

39) 子どもと出かける時間がない？

- Yes: 時間がないほどお仕事が順調ということでしょうか。好きな場所で働いて、自由な時間にできるのが起業の魅力でもあります。優先順位を見直して、時間をやりくりしてみてください。家族を喜ばせることはお客様を喜ばせる練習にもなります。ぜひいろいろな方法を考えて、ご家族に試してみてください。働き方を見直すタイミングかもしれませんね。
- No : 自分もお客様も家族もすべて満足のサイクルを保っていきましょう。



# 上昇気流に乗る準備はOK？



もしもセールスが苦手なら・・・

フロント・ミドル・バックエンドの商品設計はお客様の望みが叶っていくステップで組むことが重要です。

そこを整えるだけで、売り込みしなくてもお客様からお申込みが入ります。

『もうセールスで悩まなくていい！お客様が申し込みたくなるシンプルステップ3』動画 & メールセミナーでは

- ①自分が得意なモノを商品・サービスに加え
- ②必要としている人と出会い
- ③『それ欲しい！』とっていただく

方法をお伝えしています。

詳しくはこちらのリンク先からご覧ください。

<http://lafsina.com/kouza01/ss3lp/>

ひとりビジネスのステージアップ!

## オンライン「つながりサロン」

<https://on-line-school.jp/course/39tunagari36n>



コーチ、コンサルタント、セラピストなど  
ひとりビジネスでがんばる方へ

◎コーチングスタイル

毎月の目標セット、振り返りで自分の  
ゴールに確実に進む

◎コンサルスタイル

ビジネスを豊かにするテーマで毎月  
レクチャー&勉強会

一緒にステージアップしたい方  
お待ちしております!