

” 今日から起業できる”

カウンセリングビジネスの基本手順

(コンサルやコーチングにも使えます)

1. コンセプトを決める

- ・ 誰に
- ・ 何を提供して
- ・ その人と、どんな『理想の未来』を目指すのか

2. メニュー（仮でもよい）と価格を決める

- ・ 有料と無料の2つの選択肢を用意する

例) ・ 有料カウンセリング（何かわかりやすい名称をつける）

10000円／90分

方法：スカイプ、電話（なるべく無料でできるように）

- ・ お試し無料カウンセリング（どこまで無料で行うのか内容を明確に）

30分

3. ワードプレスもしくは無料ブログ（アメブロ等）で、 メイン記事を書く

- ・ 記事はお客様の不安を取り除く記事。
- ・ カウンセリングの事例を取り上げる。
お客様が自分のことだと思ってもらえるような内容。

- ・記事がある程度たまってからでもよいのでデザインを変更
(テンプレートのカスタム、プロフェッショナルとして、
何を目的にやっているブログが”パッと見て”わかるように。
記事から申込み方法への導線がしっかりとしたデザインへ)

★ヘッダー (ブログタイトルとキャッチコピー) ←パッと見て、3秒以内にわかるもの

★サイトメニューをわかりやすく

例) はじめに、メニューと価格、自己紹介、お客様の声、お問い合わせ など

★スタートアップガイド (初めて訪れた人がどのページを見ればよいかわかるように)

4. メニューの提示及び申込みフォームの設置

- ・1ページ使って、カウンセリング内容と料金をしっかり書く。

大きな文字で、わかりやすく。

ページの最後に、申込みフォームを設置する。

(申込みフォームは無料のものでも OK)

5. 問い合わせに対応

- ・無料で気に入ってもらえたら、有料サービスを促す。
- ・問い合わせた人や有料サービスを受けた人へプレゼントを工夫する
例) PDF や動画など

(カウンセリングを受けた人に、カウンセリングで話した内容を録音して
プレゼントしてもよい)

- ・問い合わせがあった人へメルマガで価値提供
(メルマガ発行内容をそのままブログ記事へ)

6. お客様の感想や結果をブログに掲載 ←ここまでである程度事業としては成立

- ・お客様の声は非常に重要。

(カウンセリング1回を無料にしても感想をもらうこと)

- ・お客様と対話することで、サイトの改善をはかる。←フィードバックを最大限生かす
(申し込んだ理由、印象、サービスの感想等)

7. フェイスブック等、SNS と連携する

- ・ワードプレス、ツイッター、フェイスブックを連携して活用。

8. 高額バックエンドの設定

- ・3ヶ月カウンセリング&コーチング&教育
フルサービスパッケージングなど。

9. 自動化の仕組み（コミュニティ構築）と教材販売

(塾の内容で対応 OK)

- ・アメブロはリストを取ると削除されるリスクがあるので、ワードプレスと併用する。
- ・販売教材の内容は自分の専門分野でもいいし、自分がカウンセラーとして成功した事例を使って、同じように事業を立ち上げたい人に教えてもよい。
- ・サブリーダーを作って、自分の仕事を任せていく。
自分がいなくても動く仕組みを作る。
- ・自分の手があいたら、新しい事業を立ち上げる。
(基本的に立案から1年以内に作り上げること)