

Sale UP Story

SNS・ブログ・YouTube
色々頑張っているのに
全然結果が出ない…。

思ったような単価で
売れない…。

忙しいばかりで
成果が出ず焦る…。

そんなあなたの
“売れない理由”がわかる

真面目系女子の
頑張りが報われる！

駆け出し女子起業卒業

ハンドブック

1年前の私もそうでした…。

売上UP↑ストーリー
Sales Up Story

頑張りの
答え合わせ
ワークブック
付き

Marketing Consultant

Chika

【推奨環境】

このE-book上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。（無料）

⇒<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このE-bookは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このE-bookの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このE-bookの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このE-bookの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このE-bookは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このE-bookに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。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。

このE-bookの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・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願います。

このE-book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・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願います。

目次

Contents

はじめに

STEP 1. 今取り組んでいることを振り返ってみよう

STEP 2. 女性起業家に必要な売上UP↑ストーリーを理解しよう

STEP 3. 取り組んでいることの目的をはっきりさせて
やりがいと成果に繋げよう！

あとがき

著者紹介

ダウンロード特典

はじめに

あなたは、毎日余裕を持ってビジネスができていますか？
手応えを感じながら、楽しく収入を得ることができていますか？

好きなことで起業をして、自分の時間で自由に収入を上げていきたい・・・そんなふうに思って頑張っただけでこられたのではないのでしょうか？

でも現実には、毎日やらなくてはならない家事、育児に追われて時間がない・・・

パートの合間に時間を見つけ、SNS発信やブログ更新をしたり家族が寝静まってから、いいね回りやコメントをつけたり、ヘッダーを作り変えたりしているけど手応えがない。

上手く行っている人がやっている方法が続けていけば、いつかきっと成果につながる・・・そう信じて頑張っているのに、上手くいく兆しが全く見えてこない・・・

「やるべきことは、やっているはずなのにイマイチ上手くいっている気がしない・・・いつになったら成功起業家の仲間入りができるんだろう？もっと頑張らないといけないのかな？」

そんな状態になっていないでしょうか？

私たち女性起業家は、自分に使える時間が限られますよね。

少ない時間の中で、いかに賢く成果を出せるかが"カギ"になります。

起業当初の私は、「重要そうな仕事」にばかり目がいき、自分にとって本当に大切な仕事かどうかがわからないまま、ガムシヤラに頑張っていました。

そんな思い通りにいかない時期が続いていたのですが、段々と成果が出るようになってきたきっかけがあります。

それは、「成果につながる仕事はなにか？」を見極めながら取り組むようになったことです。

必要な仕事に優先して取り組み、そうではない仕事はあと回し…そんな風にバランスをとりながら余裕を持たせています。

そうすることで、「このままでいいのかな？」という不安がなくなり、仕事とプライベートのバランスも取れるようになり、心身ともに健康に楽しくビジネスを続けることができます！

あなたが、この“売上UP↑ストーリー”を手にしていただいたということは、きっとたくさん学んできて、情報を収集して、時には自己投資をしながら頑張ってきたのに、あまり収入にならないからではないでしょうか？

毎日慌ただしく過ぎていく中で、「このまま頑張りを続けて大丈夫かな？」「もっと頑張らなきゃいけないのかな？でも、どうやって？」と自問自答しながら走り続けてきたことと思います。

そんなあなたに読んでほしくて、この“売上UP↑ストーリー”を作りました。

読み進めながら、ワークに取り組むと、あなたが「頑張っているのに成果が思うように上がらない」理由が分かるようになります。

まずは、その理由を見つけ、あなたの次のステップを明るく照らしましょう！

理由がわかれば、いま何をしたら成果が上がるかが見えてきます。

そして今度こそ、お客様に喜ばれながら、収入も上げられる女性起業家を目指していきましょうね！

それではさっそく、STEP 1からやっていきましょう！

STEP 1

今取り組んでいることを振り返ってみよう



まずは、「頑張っているけどこのまま続けていて大丈夫かな？」という不安を取り除くために、今あなたが取り組んでいることを振り返ってみましょう！

あなたは目的を持って行動できていますか？

STEP1

振り返り

次のページの各項目を読んで、選択肢の中から「これかな？」という目的を選んでみてください。もし、わからない場合は「理由や目的が分からずやっている」をチェックしてください。

※印刷して実際に手を動かして取り組むと、より理解が深まりますよ！

取組んでいること	何のためにやっている??	✓
SNSの投稿をする	アクセスを集めるため	
	ブランディングのため	
	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	理由や目的が分からずやっている	
SNS用の画像を編集する	自分のビジネスの質を上げるため	
	ブランディングのため	
	アクセスを集めるため	
	理由や目的が分からずやっている	
ブログ・SNSのヘッダー画像の修正	ブランディングのため	
	自分のビジネスの質を上げるため	
	アクセスを集めるため	
	理由や目的が分からずやっている	
ブログを書く	お試しサービスに申し込みをしてもらう	
	あなたの商品・サービスの価値を体験してもらうため	
	メルマガやLINEに登録してもらうため	
	理由や目的が分からずやっている	

取組んでいること	何のためにやっている??	✓
LPを作る	メルマガやLINEに登録してもらうため	
	ブランディングのため	
	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	理由や目的が分からずやっている	
プロフィール の修正	ブランディングのため	
	読者さんに身近に感じてもらうため	
	競合リサーチのため	
	理由や目的が分からずやっている	
ステップメール をつくる	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	自分のビジネスの質を上げるため	
	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	理由や目的が分からずやっている	
公式LINEを 配信する	読者さんとの信頼関係をつくるため	
	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	自分のビジネスの質を上げるため	
	理由や目的が分からずやっている	

取組んでいること	何のためにやっている??	✓
メルマガを送る	ブランディングのため	
	読者さんとの信頼関係をつくるため	
	アクセスを集めるため	
	理由や目的が分からずやっている	
気になる人のメルマガを読む	アクセスを集めるため	
	あなたの商品・サービスの価値を体験してもらうため	
	競合リサーチのため	
	理由や目的が分からずやっている	
ビジネス書を読む	競合リサーチのため	
	自分のビジネスの質を上げるため	
	ブランディングのため	
	理由や目的が分からずやっている	
SNSで他の起業家の投稿を見る	アクセスを集めるため	
	競合リサーチのため	
	ブランディングのため	
	理由や目的が分からずやっている	

取組んでいること	何のためにやっている??	✓
商品・サービスメニュー（バックエンド）を考える	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	自分のビジネスの質を上げるため	
	お客様に満足してもらう（成果を出してもらう）ため	
	理由や目的が分からずやっている	
お試しサービス（フロントエンド）を作って募集する	お客様に満足してもらう（成果を出してもらう）ため	
	あなたの商品・サービスの価値を体験してもらうため	
	自分のビジネスの質を上げるため	
	理由や目的が分からずやっている	
お試しサービス（フロントエンド）のセールスレターをつくる	お客様との信頼関係をつくるため	
	お客様に満足してもらう（成果を出してもらう）ため	
	お試しサービスに申込をしてもらうため	
	理由や目的が分からずやっている	
セールストークを勉強する	お客様に満足してもらう（成果を出してもらう）ため	
	気持ちよく本サービス（バックエンド）を購入してもらうため	
	お客様との信頼関係をつくるため	
	理由や目的が分からずやっている	



上記以外にも、あなたが普段ビジネスのために取組んでいることがあれば書出し、何のためにやっているのか考えてみてください！

取組んでいること	何のためにやっている??

さて、今あなたがやっていることを振り返ってみて、理由や目的がわからずにとりあえずやっていることはいくつありましたか？

もし1つでも、理由や目的がわからないまま行動していることがあったら要注意⚠

もしかすると、それは今すぐ取り組まなくてもいいことかもしれません！

いま取り組んでいることの理由や目的が分かれば、今のあなたにとって大切な行動が見えてきます！

STEP3では、それぞれの項目の理由や目的を解説しているので、ぜひじっくり読んでみてください。

行動のひとつひとつの理由がわかり、目的がはっきりするだけで、行動しやすくなります。

「この目的のために、この作業をしているんだ」と思えると、ゴールが見えるからやりがいも出るし、成果につながる仕事を優先させることができるようになりますよ！

目的をもった行動を続けていくと、迷いや不安がなくなり、成果にまっしぐらに進むことができます。

行動が変われば、今のあなたのままで、自信を持って楽しみながら収入も上げていくことができるようになります！

STEP 2

女性起業家に必要な売上UP↑ストーリーを理解しよう



女性起業家が、少ない時間で賢く成果を出すためには、仕事の優先順位がとっても大切！あなたが取り組んでいる仕事、これから取り組む仕事は、ビジネス全体のどのタイミングで行えば良いのかを解説したいと思います。

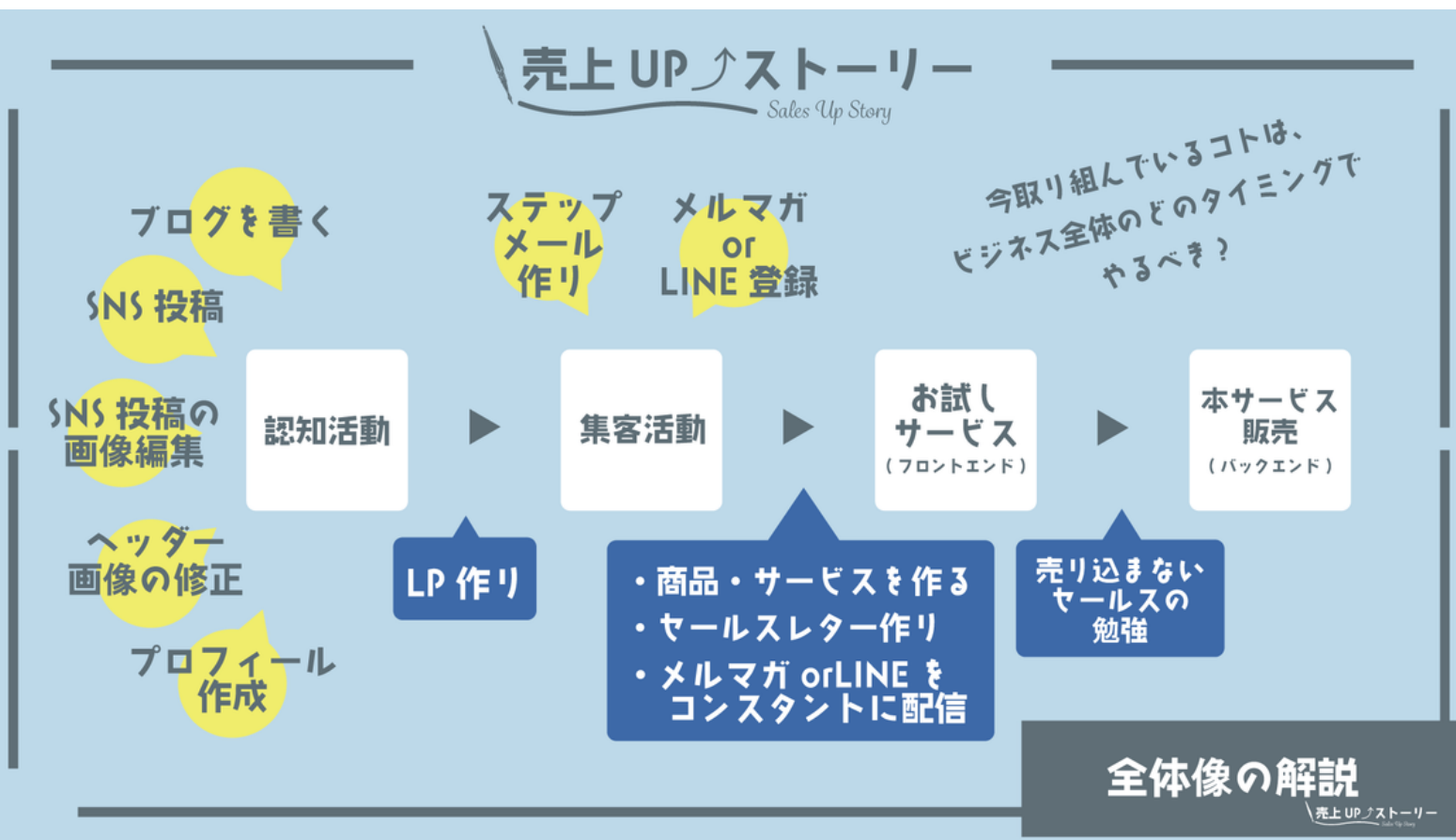
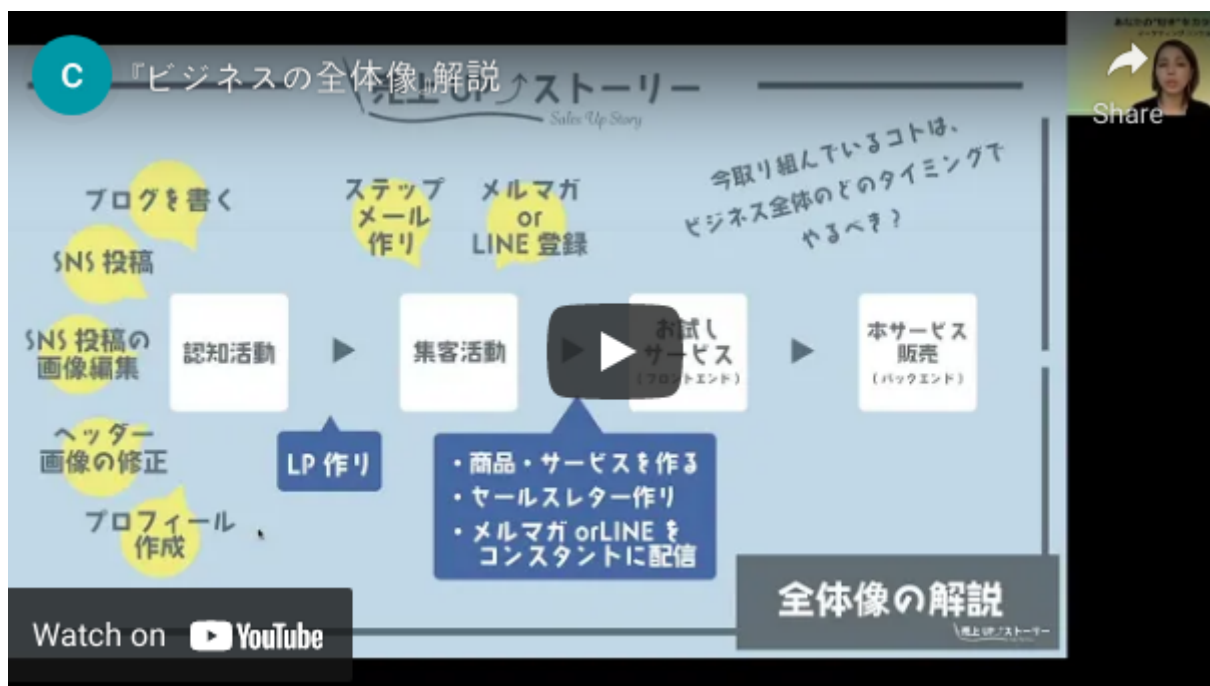
ビジネスの全体像を画像と動画で解説！

STEP2

ビジネスマップ

この全体像を理解した上で仕事に取り組むと、より楽しみながら成果を出していくことができます！

ビジネスの全体像をわかりやすく説明しました！
こちらの動画をご覧ください。



[売上UP↑ストーリー全体像のダウンロードはこちらから](#)

STEP 3

取り組んでいることの目的をはっきりさせて
やりがいと成果に繋げよう！



ただガムシャラに行動するのではなく、
今取り組んでいることがビジネスの全体
像のどの地点にあり、何のためにやって
いるのかが分かれば、“やりがい”が何倍
もアップします！

目的が明確になると迷いと不安がなくなる！

STEP 3

目的を理解する

次のページから、一つ一つの行動に
「どんな目的があるのか？」解説をし
ています。目的を持って取り組むこと
で、これまでとは違った成果につなが
ります。

まずは、STEP1で振り返ってもらった今取り組んでいる仕事内容は何のためにやっているのか、答え合わせをして目的を理解しましょう！

取り組んでいること	目 的
SNSの投稿をする	アクセスを集めるため
	ブランディングのため
SNS用の画像を編集する	アクセスを集めるため
	ブランディングのため
ブログ・SNSのヘッダー画像の修正	アクセスを集めるため
	ブランディングのため
ブログを書く	メルマガやLINEに登録してもらうため
LPを作る	メルマガやLINEに登録してもらうため
	お試しサービスに申込をしてもらうため
プロフィールの修正	読者さんに身近に感じてもらうため
ステップメールをつくる	読者さんとの信頼関係をつくるため
	お試しサービスに申込をしてもらうため

取組んでいること	目 的
公式LINEを 配信する	読者さんとの信頼関係をつくるため
	お試しサービスに申込をしてもらうため
メルマガを送る	読者さんとの信頼関係をつくるため
	お試しサービスに申込をしてもらうため
気になる人の メルマガを読む	競合リサーチのため
ビジネス書を読む	自分のビジネスの質を上げるため
SNSで他の起業 家の投稿を見る	競合リサーチのため
商品・サービス メニュー（バックエ ンド）を考える	お客様に満足してもらう（成果を出して もらう）ため
お試しサービス(フロ ントエンド)を作って 募集する	お試しサービスに申込をしてもらうため
お試しサービス(フロ ントエンド)のセール スレターをつくる	お試しサービスに申込をしてもらうため
セールストーク を勉強する	気持ちよく本サービス（バックエンド） を購入してもらうため

**目的を深く理解して
自信を持って「今」必要な
行動を選ぶようになるろう！**

アクセスを集める

SNS用の画像
を編集する

認知活動

SNS投稿

ブログ・SNSの
ヘッダー画像の修正

- SNSへの投稿
- SNS用の画像の編集
- ブログ・SNSのヘッダー画像の修正

これらは、アクセスを集めるために行います。

オンライン上で集客をしている人は星の数ほどいます。
その中で、急に未来のお客様に見つけてもらうのは至難の業

まずは「無名のわたし」をより多くの人に知ってもらうためにア
クセス数を集めることが大事！

認知をしてもらうことから始めましょう！

そのために、SNS発信や、魅力的なヘッダー作り、目に止まりや
すい画像や投稿をすることが大切です。

SNSの投稿にアクセスを集めることができれば、ブログ記事や
LPに来てもらえる人を増やすことができます。

ブランディングをする

SNS用の画像
を編集する

認知活動

SNS投稿

ブログ・SNSの
ヘッダー画像の修正

- SNSへの投稿
- SNS用の画像の編集
- ブログ・SNSのヘッダー画像の修正

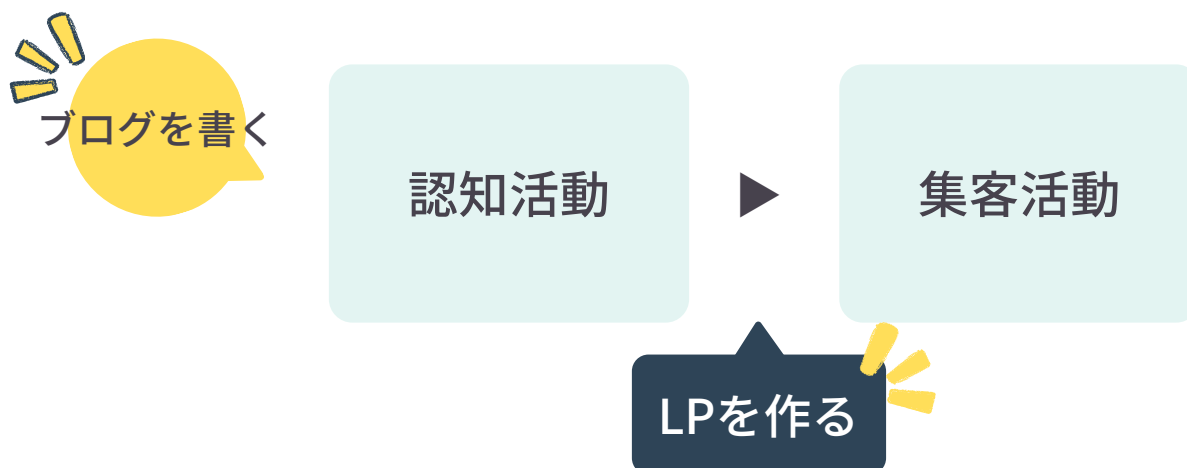
これらは、アクセスを集めるという目的意外に、ブランディングという大切な役割も果たします。

ブランディングとは、あなたの商品・サービスが他の人とは違うということを伝えたり、あなたの魅力を最大限にお客様に伝えることです。

お客様が初めてあなたのブログやSNSを訪問したときに、「この人なら私の悩みを解決してくれるかもしれない！」と思ってもらえたら、あなたのサービスへ申し込みをする可能性もグッと高まります。

特に、ブログやSNSのヘッダーは一目で「この人良さそう！」と思ってもらうために魅力的につくることが大切です！

メルマガor公式LINEに登録をしてもらう



実は、メルマガや公式LINEにはとても重要な役割があります。

それは、お客様との信頼関係をつくり、あなたのサービスの価値を伝え続けるという役割です。

オンライン上で、見ず知らずの人の記事を読んで、いきなり高額のサービスに申し込む・・・というのはとてもハードルが高いことです。だから、信頼関係を築き価値を伝えることは、とても大切なんです。

なんとなくブログを読んで、あなたのことを知った読者さんが「もう少しなにか知りたい！」と思うからメルマガや公式LINEに登録してくれます。

だから、ブログを書く目的は、メルマガや公式LINEに登録してもらうため、ということになります！

そして、メルマガや公式LINEに登録してもらうためにはLPの作成が欠かせません。ただ、登録フォームを設置するのではなく、登録したくなるようなLPを用意しましょう。

お試しサービスに申し込みをしてもらう

ステップメール
をつくる

メルマガ
LINE登録

集客活動



お試し
サービス
(フロントエンド)

- ・お試しサービスのセールスレターをつくる
- ・お試しサービスを作って募集する
- ・メルマガや公式LINEを送る

あなたのことをよく知らないままでは、お試しのサービスに申し込むのも、お客様にとってはハードルの高いことです。

ブログやSNSを読んで勝手に申し込みをしてくれるわけではありません・・・

だから、お試しサービスに申し込みをってもらうために、LPやセールスレターを活用します！

LPやセールスレターを読んで、「登録してみよう！」「申し込んでみよう！」とだけ思っただけの流れでつくと、お客様は行動しやすくなりますよ。

読者さんに身近に感じてもらうため



プロフィール
の作成・修正

認知活動



集客活動

オンライン上だとどうしても、あなたとお客様の距離は遠くなってしまいます。

お客様が、あなたのことをちょっといいな、と思ったとしても、「どんな人?」「本当にこの人って安心できる人なのかな?」と不安になってしまうんですね。

だから、オンライン上でもできるだけ身近に感じてもらうことが大事です!

中でもプロフィールは、あなたのキャラクターや信念、想いを伝えるために必須です。

お客様は、自分と似たような経験をしている人に共感をして、それを乗り越えた人を信頼します。

身近に感じてもらえるようにプロフィールはしっかり書きましょ
う!

読者さんとの信頼関係をつくるため

ステップメール
をつくる

メルマガ
LINE登録

集客活動



お試し
サービス
(フロントエンド)

- ・お試しサービスのセールスレターをつくる
- ・お試しサービスを作って募集する
- ・メルマガや公式LINEを送る

オンライン上では、ブログ・SNSを読んでもくれる「イチ読者さん」から、あなたのファンになってもらうステップを踏んでもらいます。

そのためには、メルマガや公式LINEを活用して、読者さんが欲しい情報をコンスタントに送ることが大切！

一度メルマガや公式LINEに登録をしてもらっても、何も送らなければあっという間に忘れ去られてしまいます。

そんなの悲しいですね・・・。

だから、あなたに興味を持ってくれた読者さんにファンになってもらえるよう、読者さんが知りたがっている情報を送ったり、読者さんとの信頼関係をつくるために、あなた自身の価値観やキャラクターを伝えることも大切です。

競合リサーチをする



競合リサーチは、ちょっと面倒だけど、実はとても重要で、全てのフェーズで必要です！

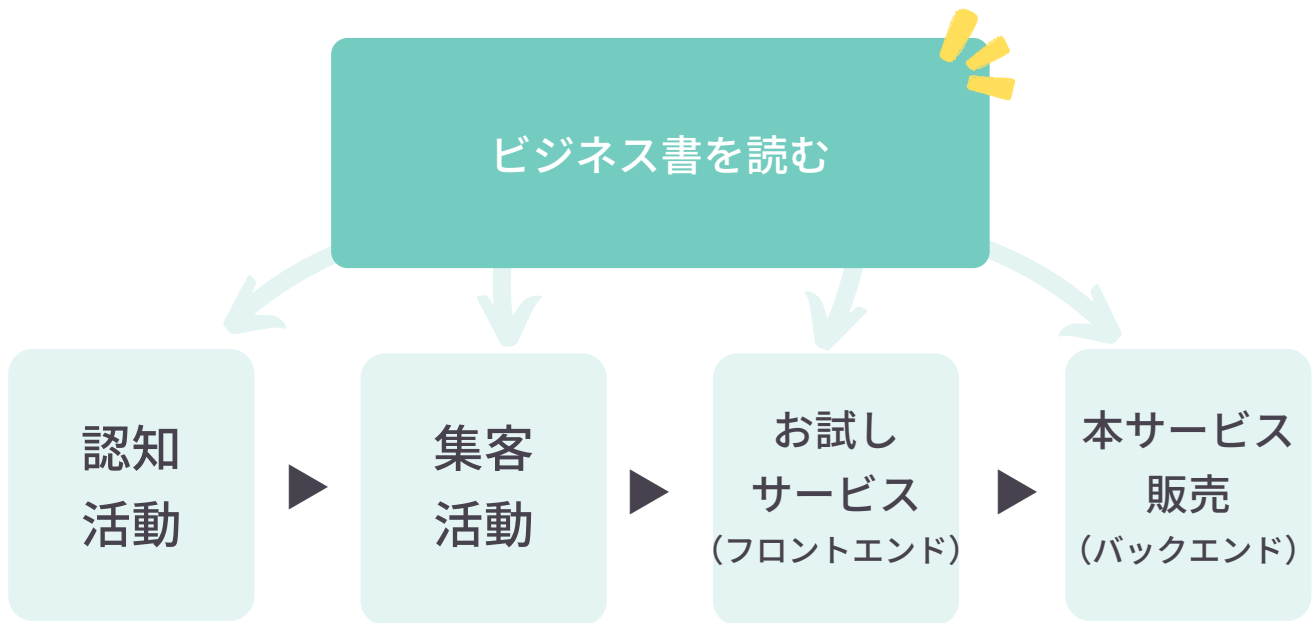
どんな商品・サービスが必要とされているのか？
人気のある人はどんな事をしているのか？

気になる人のメルマガを読んだり、SNSで他の起業家の投稿をリサーチすることで、自分のサービスの改善ができたり、お客様が欲しいサービスってどんなものかが分かるようになります。

あなたの未来のお客様はどんな人と比べているんだろう？という視点でリサーチをしてみてください！

他の人と比べて落ち込まないように注意してくださいね^^

自分のビジネスの質を上げるため



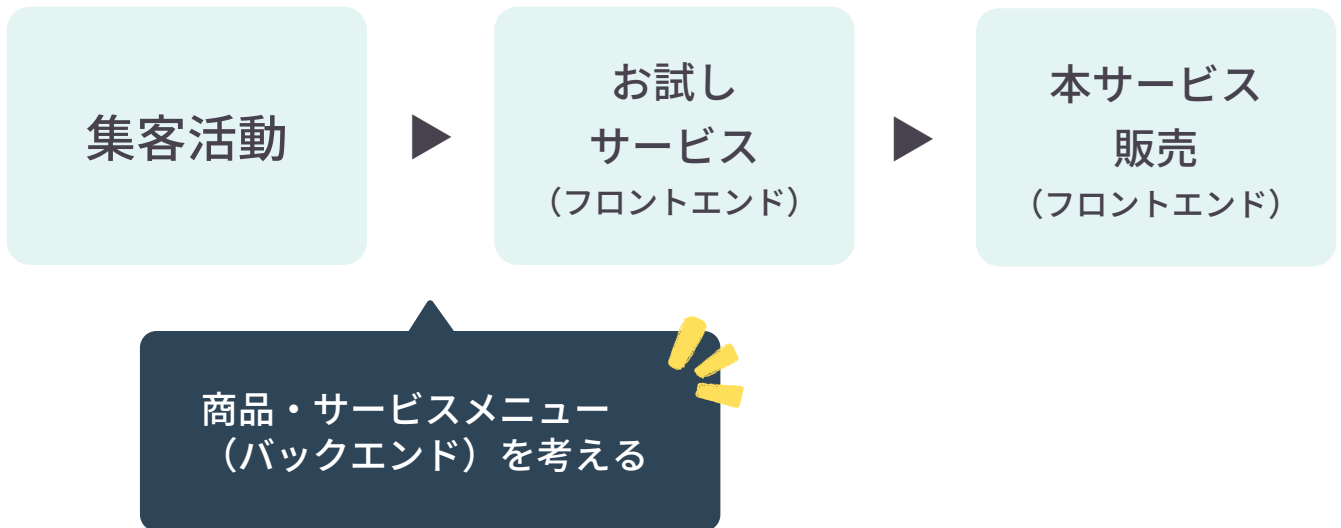
今のあなたのままでも、もちろん必要としてくれるお客様はいます。ですが、より満足してもらったり、成果を出してもらうためには、ビジネスの質を上げることが大切です！

今のお客様、未来のお客様はどんなサポートがあると、喜んでくれますか？

そのために、ビジネス書で学びを深めたり信頼できる人からアドバイスをもらいましょう。

そうすることで、お客様の満足度が上がり、リピートにも繋がりがやすくなりますよ ^^

お客様に満足してもらう（成果を出してもらう）



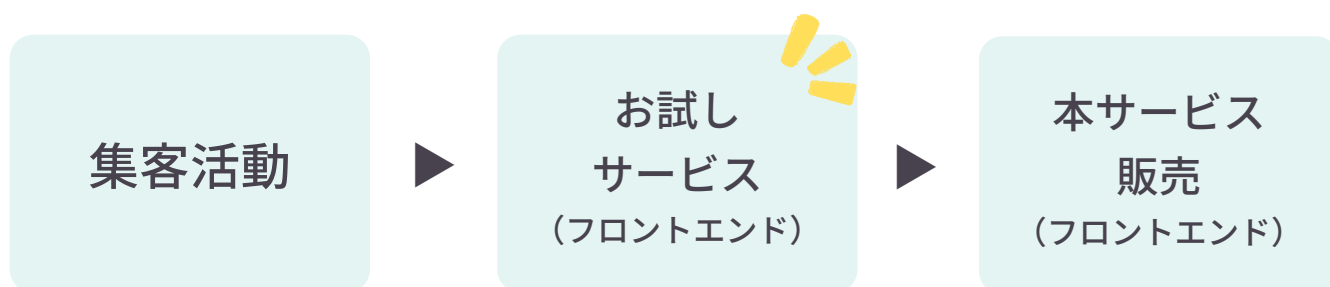
せっかく考えたサービスでも、お客様が喜ぶものになっていなければ、お申し込みされることはありません・・・

仮にお申し込みされても「やっぱり違った」と期待値のズレが生じてしまい、クレームになることも・・・

だから、商品・サービスを考えるときは、お客様の悩みや欲しい未来をしっかりと考えて「お客様が欲しいもの」になっていることがとても重要です！

ひたすら、お客様が満足するもの（成果を出すもの）ってなんだろう？と考えてみて下さいね！

あなたの商品・サービスの価値を体験してもらう



お客様の立場からすると、いきなり高額なサービスや長期間のサポートに申し込みをすることは、とても怖いことです。

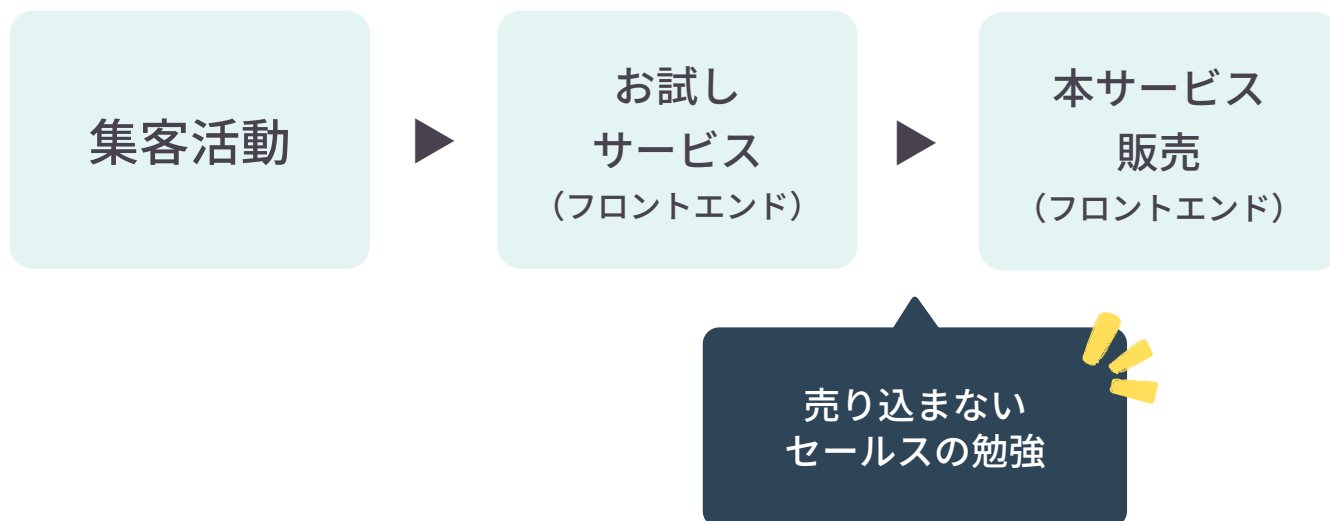
だから、その一歩手前で「お試し」をしてもらうことがとても大切です！

特に女性の場合は「お試しをしてから買いたい」という傾向が強いです。

お試しセッション、お試しサービスを受けていただき、あなたのサービスの価値を体験してもらいます。

そこで「やっぱり、あなたのサービスに申し込みたい！」と思ってもらえれば、高額なサービスでもお申し込みをしてもらえるようになりますよ！

気持ちよく本サービスを購入してもらおう



ビジネスでは、本サービスを購入してもらおうことが、ひとつのゴールですよ。

ただ、気をつけなくてはいけないのが「お客様に気持ちよく購入していただく」ことが大事ということ！

そのためには、売り込みや押し売りは厳禁です。

セールスは、お客様があなたのサービスに価値を感じてお客様の方から「欲しい」と言われるのが理想です。

理想の状態を作ることができたら、お客様と良い関係でビジネスを長く続けられるようになりますよ！

あとかき

この“売上UP↑ストーリー”は、頑張り屋さんな女性起業家に、少しでも迷いや不安なく自分らしく楽しく成果を上げてほしい、そんな想いで作りました。

たくさん行動して、頑張っているのに思うように成果が上がらない、私には何が足りないの？もっと頑張らなきゃいけないのかな？

そんなふうに思いながら、ビジネスを続けていくのは、不安ですよね。

私もそうでした。

ですが、ビジネスの全体像を理解し、目的を持って行動をすれば、お客様に喜ばれながら収入を上げていくことは十分に可能です。

あなたは、今までたくさん頑張ってきました。時間がない中、自分らしい人生を叶えるために、努力をしてきたと思います。

その頑張りには、必ず実を結びます。

そのカギになるのが、ビジネスの全体像を理解し、目的を持ちながら行動をすることです。

そうすることであなたはもっと、自分らしく、楽しくビジネスをしていくことができます。

情報やノウハウを詰め込んだり、根性で頑張ろうとしなくていいんです。

睡眠時間や家族との時間を削らなくていいんです。

あなたは、あなたのままで成功できます。

この“売上UP↑ストーリー”が、あなたの理想の未来を叶えるきっかけになってくれたら嬉しいです。



あなたの“好き”をカタチにする
マーケティングコンサルタント
Chika

著者

Author



あなたの“好き”をカタチにするマーケティングコンサルタント Chika

北海道の人口2,000人の農村出身。

「女の幸せは専業主婦になること」という価値観の中で育つ。幼い頃から、周りからどう思われるかを優先して考え、自分の意志を伝えられなかった。

歌手になりたいという夢を誰にも打ち明けられず、安定した職を求め銀行に就職し、金融商品の営業を担当。

個人顧客から4,000万円の契約獲得やマニュアル作成を行い、金融商品を前年比5倍に伸ばした要因として新聞に掲載される。

結婚・出産を経て、アパレル販売員として社会復帰。週3日のパートのなかで売上はトップに。その後、フリーのパーソナルスタイリストを経て、現在は女性起業家専門のマーケティングコンサルタントとして活動。形のないサービスを、クライアントに合った方法でビジネス構築し、売上UPさせる専門家として活動。一人ひとりの人生に寄り添い「成果が出るまでの過程も楽しく」をモットーとしている。

本書だけでは、
まだまだ伝えきれていないことがたくさんあります！

そこで、この“売上UP↑ストーリー”を最後までお読みいただいた
あなたに、ささやかながらプレゼントをご用意しました。

書き出して、整えて、最短
売上UP↑ストーリーを作ろう！

成功ルーティン * ワークショップ

～あなただけの「成功の日
課」作りをお手伝いします～



ご案内

書き出して、整えて、最短売上UP↑ストーリーを作ろう！

成功ルーティン*ワークショップ

～あなただけの「成功の日課」作りをお手伝いします～

～ 参加費 ～

“売上UP↑ストーリー”ダウンロード記念特別価格
4,000円（税込）

開催日と詳細を確認する
(クリックorタップできます)



<https://consultant.chika-site.jp/success-routine-workshop/>

QRコードからも確認ができます⇒



このご縁が、あなたのビジネスの更なる発展に繋がることを、心より願っています。