



年収1000万円をめざす
ひとり起業家のあなたへ

安売り卒業 マニュアル

凜音株式会社 代表 石野千賀



著者

Author



信頼構築コンサルタント/WEBマーケッター 石野千賀

北海道、人口2,000人の農村出身。

幼いころから「女は専業主婦になることが幸せ」という価値観の中で育つ。学生時代は優等生气質。安定した仕事を求め、銀行に就職し営業を担当。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、現在は信頼構築コンサルタントとして法人・個人のWEBマーケティングサポートを行う。抽象的なアイデアを売れる形に変え、再現性のあるビジネス構築を得意としている。女性ならではの柔軟性を活かし「成果が出るまでの過程も楽しく」をモットーとしている。

はじめに

あなたは、いま自分らしくビジネスができていますか？
楽しみながら、十分な収入を得ることができていますか？

あなたはきっと、自由な時間で、好きな場所で、好きなことを楽しみながら、私らしく十分な収入を得る。

そんなことを夢見て起業をしたのではないのでしょうか？

しかし、多くの起業家が、毎日ブログやSNS発信をしても、セミナーに出ても、集客やブランディングを学んでも、なかなか売れるようにならず、自信を失くしてしまっています。

そして、自信の無さから、価値があるにも関わらず、仕方なく商品を安売りしてしまっているのです。

このBOOKは、自信の無さから安売りをしてしまう起業家が本来の価値に気づき、高値をつけられるようになる内容です。

7ステップあり、1ステップずつ簡単なワークになっています。

ステップを1つずつ読み進めるごとに、あなたが本来持っている自信を取り戻すことができ、「私ってこんなに最高なんだ！」と楽しく成功するイメージを持つことができるはずです。

ぜひ、ノートとペンを持ってステップを進めていってください。

【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。

Before

安売りしかできなかった

自分らしく生きてたくて起業をした・・・

どんなに学んでも自信がないから
自分を安売りするしかなかった

ビジネスも、見た目も自分らしくない
誰かの真似をしているだけ

好きなことで生きていくなんてワガママだと思った

After

高値売りができる！

外見と内面から自分を変えたら自然と自信がついてきた！

私って素晴らしい！私ってかっこいい！
そう思えたら、ビジネスにも自信が持てた
安売りなんてしなくていいと思えた

収入もライフスタイルも自分の意志で選択できたら
高値で売れるようになった！

目次

Contents

Step.1 イメージする



1年後、3年後、10年後・・・
理想のあなたは何をしている？
イメージを膨らませよう！

Step.2 強みを見つける

オリジナルの強みを見つけよう。
自分では気づかないところに強みが眠っているよ！



Step.3 お客様を知る



あなたのお客様はどんな人？
お客様を深く知ることが自分の
価値を高めることにつながるって
知ってた？

Step.4 リサーチ

ライバルをリサーチしよう！まわりが見えたら、自分にしかできないことが見えてくる！



Step.5 ポジショニング



肩書を考えよう！
あなたは誰のために何をする人？価値が伝われば、ブレないポジションがつかれる！

Step.6 チェンジ

理想の姿にスタイルチェンジ！見た目を変えるだけで”ふつう”から高嶺のわたしへと変わる！



Step.7 高嶺化



高値をつけてもほかと比較されず無条件で選ばれる！
そんなオリジナル商品をつくらう！



STEP 1

理想の世界をイメージする

～未来の私をどこまでも自由に想像しよう～



未来を受け入れる

理想の未来を想像する

制限をかけていないか確認する

理想の未来にワープする

**理想は理想、現実には現実
って思っていない？未来への
制限を外すことが正解！**

心のどこかにある「全てを手に入れるのはワガママだよね」という罪悪感を手放してOK！



あなたは本来、もっとすんなり理想にいけるはず。
仕事もプライベートも好きなことだけをしたい、たくさん稼ぎたい・・・その気持ちを受け入れるところから始めよう！

STEP 1

理想の世界をイメージする

自分の未来、想像できていますか？
制限をかけて未来をつくっていませんか？
理想の状態にいる自分を受け入れられていますか？

この3つ、あなたが安売りをせずに自分らしいビジネスを確立させるためにとても大切です。

STEP1では、次の3つを書き出してみましよう。

1. 10年後、5年後、3年後の自分をイメージして書き出してみよう。
2. もっとワガママに「こうなったら最高！」ということを書き出してみよう。
3. その未来にいる自分を目を閉じて想像してみよう。

ワクワクしながら取り組んでくださいね！

ところで、あなたは頑張っている自分を認めていますか？
先生（メンター）や周りの人が言う価値観＝自分の価値観になっていませんか？

あなたは今日まで、充分頑張ってきましたよね！
大丈夫！頑張ってきたんです！

まずは、今日まで精一杯やってきた、頑張り屋さんな自分を認めてあげましようね。



STEP 2

オリジナルの強みをみつけよう！

～高値をつけるための自分の強み、魅力をみつけよう～



強みを発見

好きなこと

得意なこと

人よりできたこと

**自分には優れた実績
はない！？それ、思
い込みです。あなた
は既に実績だらけ♪**

人に語れるような実績や経歴がないから値段を安くするしかない・・・そんな風に思うのは今日で終わり。このワークを行えばもう既にたくさんの実績があることに気づくよ。



STEP 2

オリジナルの強みを見つけよう！

実績や経歴って、金メダルをとるようなことじゃなくていいんです。

人よりちょっとだけ、長く続いていること
人よりちょっとだけ、早くできること
他の人はあまりやっていないけど、できていること

この3つは全部、あなたの強みになります。
特別なことでなくていいので、書き出してみてください。

アドバイス：自分でわかりにくければ、周りの人にも聞いてみよう！





STEP 3

お客様を知ろう！

～自分の価値を高めるためにお客様をリサーチしよう～



お客様リサーチ

どんなことで困ってる？

なにを欲しがってる？

なにを求めている？

お客様がなにを求めているかが分かたら自分に自信がついてくるよ！

お客様が満足してくれなかったら怖いから、値下げしよう・・・って思ったことない？

お客様のことが分かれば、自信を持って商品価値を伝えることができますよ！



STEP 3

お客様を知ろう！

お客様が困っていること
こんな理想になればいいな！と思っていること

それがはっきり分かれば、求めていることが分かってきます。

つまりあなたが、お客様に「私の商品いいでしょ？」と自信を持って伝えられるようになるんです。

つまりお客様を深くリサーチするということ。

これができたら、お客様からこんなことを言われるようになります。

「あなたに、ついていきたいです」

「あなたから、買いたいんです」

こんな風に言われたら最高に嬉しいですよね！





STEP 4

ライバルをリサーチしよう！

～自分の価値を最大化するために周りを見渡そう～



ライバルリサーチ

周りを知ることで

オリジナルの価値が

見えてくる

**周りは凄い人だらけ
に見えちゃうけど、
リサーチすれば自然
と自信がついてくる**

好きなことだけして、月収100万！
1日4時間労働！

・みんな凄いなあ、自分とは違う世界なんだろうなって思っちゃうけど、しっかりリサーチすればあなただけの価値に気づけるよ。



STEP 4

ライバルをリサーチしよう！

あなたのライバルは誰？
同じようなサービスを提供
している人？
同じ時期に起業している人？

その人たちが、どんどん成果を
出していっていることに凹んでいない？

大丈夫！凹む必要なんて全くない！
あなたは十分頑張ってきているんだから。

リサーチは、あなたのオリジナルの価値を知るために
やるもの。

ポイントは、

- ・お客様は、あなたと誰を比べている？
- ・お客様はライバルのどんなところに物足りなさを感じている？

そこをリサーチできたら、自然と「あれ、私っていいもの
結構もってるじゃん！」って気づけるよ。

自分で自分の商品価値を最大限評価しよう！



STEP 5

肩書をつくらう！

～ブレないポジショニングをするために肩書をつくる～



肩書を考える

誰のためにやるの？

あなたは何をする人？

なぜあなたがするの？

カッコいい肩書よりも、お客さんに伝わる肩書にする！

人より目立たなくていいし、誰もやっていないものを目指さなくていい。無理に武器を身に着けなくていいんです。

他の誰でもない、あなたがこのビジネスをやる意味を伝えよう。



STEP 5

肩書を考えよう！

肩書は、あなたが何者かをお客さんに伝えること。
「偉そう」「凄そう」な肩書は必要ない。

STEP 4 までで、あなたは自分の価値に気づいてきているはず。

今のあなたがお客さんにできることをそのまま肩書にすることで、ブレないポジショニングができます。

次の3つを書き出して、肩書を考えてみよう。

- ・ 誰のためにこのビジネスをしているの？
- ・ あなたは、なにをしている人？
- ・ あなたが、やる理由はなに？

「どんな風に思われるかな？」は考えないでね。
お客さんにどうしたら伝わるかだけを考えて書いてみよう！





STEP 6

高嶺のわたしにスタイルチェンジ！

～本来の素敵なお自分になるために、外見を変える～



スタイルチェンジ

理想の自分をイメージ

なりたいスタイル

できるところから体感

あなたらしく外見を
変えれば、もっと自
分に自信がつく！

自分の価値を最大化するには、見
た目もとても大切。

なりたい自分を想像して堂々と
「これがが私のスタイル！」
と言っちゃおう！



STEP 6

高嶺の私にスタイルチェンジ！

STEP 5 までで、高値売りするための手順を踏んできました。少しずつ自信が出てきたのではないのでしょうか。

そして、もう一つ大事なのが見た目。
最高の自分を毎日鏡で見られたら、外側からも自信がついてきます。

高級品を身に着けたり、無理なダイエットをする必要なんてありません。あなたは今のままで十分素晴らしいんだから。

自分を高嶺にするには、次の3つを試してみてください。

- ・理想の自分をイメージする
- ・なりたいスタイルを雑誌やネットから選ぶ
- ・できるところから、そのスタイルを取り入れて意識する





STEP 7

無条件で選ばれる高単価メニュー構築

～他と比較されることなく、あなたが選ばれる～



高単価メニュー

自分の価値を正当評価

安売りとは決別

高単価商品でも 「あなたがいい」と 言われる世界

STEP1～6を通して、あなたは自分には高値をつける価値があることに気づきました。

自分の価値を正当評価できれば、もう安売りなんてしなくてよくなります。



STEP 7

無条件で選ばれる高単価メニュー構築

誰かと比較たり、自信がないから安売りするのはもうおしまい！

あなたには、そのままで充分価値があるし、今まで本当に頑張ってきました。

このワークを通して、あなたは自分にも高値がつけられることに気づけたはず。あとは自信をもって高単価メニューをつくりましょう！

きっと自分自身を「高嶺の花」にリブランディングできますよ。



あとがき

この7ステップワークブックでは、ひとり起業家の皆さんが本来の自分の価値を思い出し、高値を付けるためのポイントを惜しみなくお伝えしました。

実績や経験が少ないと、高値を付けることに躊躇してしまいますよね。

私もそうでした。

ですがきちんと手順を踏めば、お客様から喜ばれながら、高値の商品が売れることは十分に可能です。

「あなたには、本来選ばれるべき価値があり、お客様から必要とされている。」

これは事実です。

あなたは、もっと自分らしく、楽しく、ビジネスを成功させることができます。

そのカギになるのが「高値ビジネスのつくり方」です。

正しい順番でビジネスを組み立てることで、あなたはもっと輝けます。

根性論で頑張る必要はありません。
睡眠時間を削って集客する必要もありません。
あなたは、あなたのままで成功できるんです。

このマニュアルは、あなたの成功への一歩を後押しできたら・・・
と思い作成をしました。

あなたの起業ライフが楽しいものになることを心から願っています。

Thank you