

seminar vol.3

10/17(木)  
20:00～22:00  
ビジネス講座

集客  
(オフライン&オンライン集客)

ゼロプラマイスター  
オンラインスクール





## プロフィール

# 雲丹亀 真穂



- ・ 2007年 慶應義塾大学法学部政治学科 卒業
- ・ 2007年 日本放送協会（報道部）に3年間、横浜市役所に5年間勤務。
- ・ 2016年 ライター起業で退職。office K&Mを立ち上げ
- ・ 2017年 企業のランディング・ページ作成等を受注しながら、SNSアカウント運用を学ぶ。

短期間で450人以上の集客実績。コスト0円のビジネス・モデル展開とブログ・SNSによる顧客開拓で、広告費を使わず安定的に月35～45万円の売上を出す手法を考案。

- ・ 2018年 25～30人のマンツーマン創業スクール運営
- ・ 2019年 東京Woman upアカデミー設立・開講。70名以上の卒業生を輩出
- ・ 2024年 月額制コミュニティEdge me Career設立。4か月の創業アカデミー Edge me Advanced開講

### ●これまでのセミナー実績

全国商工会議所・商工会・商工会連合会、自治体、省庁（農林水産省・防衛省）、民間企業、NPO法人、施設管理団体、茶道裏千家協会、動物園及び水族館管理団体、百貨店、アミューズメント施設 等

# 前回

- ・ 前半：ゼロから売り上げを作るための「考え方」



- ・ 後半：自分らしい「売り方」



## ビジネスを学ぶ理由

なぜゼロプラマイスター講座で  
ビジネスを学ぶ必要があるの？

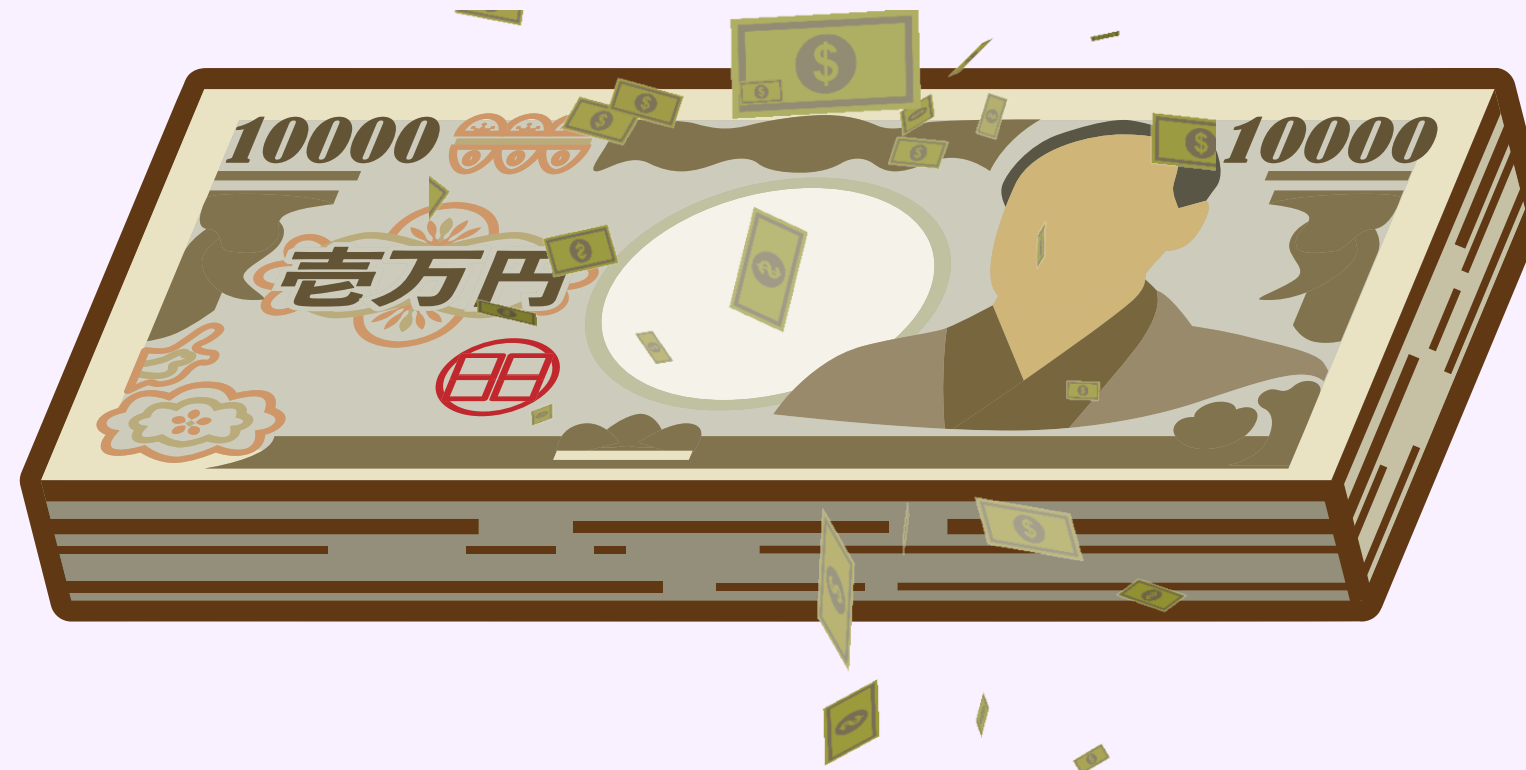


学ぶだけじゃだめ??



ぜひチャットで共有しましょう！

自分が好きに使える  
100万円があります。



何に使いたいですか？

## 1万分の1マーケティング時代

必要なものではなく、  
ほしいものを  
好きな人から  
買いたい時代

自分も  
好きなものを  
ほしい人に  
売ること  
豊かになる時代



## 創業トレンドは「全身全霊」から「半身」へ

- ・モノが売れなくなった、売れにくい時代
- ・価値観の多様化→必要性ではなく**好きかどうか？**
- ・一発逆転ではなく持続的な成長
- ・完全リモートではなくハイブリッドへ
- ・ギグエコノミー(短期契約)
- ・AIによる効率化
- ・労働時間短縮と柔軟化  
(週休3日制、4日勤務制など)





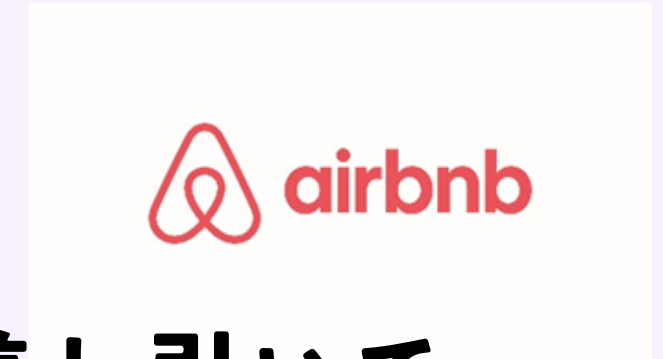
# これからの創業テーマは「破壊」

ビジネスモデル

当たり前の破壊  
概念の破壊  
既存モデルの破壊

ライフスタイル

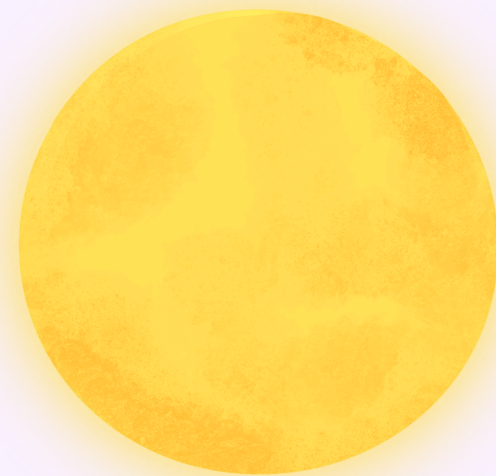
働き方の破壊  
考え方の破壊  
人間関係の破壊



いったん差し引いて  
→ 不要な部分を取りだし  
→ ユーザー体験を考え、  
→ 未充足を満たす時代!

という訳で...

当たり前前概念や  
これまでの自分の「習慣・クセ」を  
徹底的に破壊しよう♪



本日 10月17日は満月！

**本日 10月17日20時27分、牡羊座で満月を迎えます。  
晴れていれば今年一番の大きい満月、スーパームーンが見られそうです。**

**この満月は、天空で太陽、月、火星、冥王星の4つの星が  
十字架～グランドクロスを形成しています。**

**天上の星たちと私たち地上で生きるものたちは、お互い影響しあっています。**

**社会的にも個人でも、今までずっと動かなかったもの、ずっと続いて来たものが、  
いよいよ終わりを迎えたり、その形を変えることになるでしょう。**

**本来の自分でないものは削ぎ落とされ、小さいけれど光輝き希望にあふれた、  
生まれたばかりの自分が、今ここに立っていることに気づきます。**

**さあ限られた残り時間、今回の人生でやりたかったことは？表現したかったことは？**

**東の地平線には木星が、すべての人の道を照らすように、優しく輝いています😊  
今年一番の美しい満月を、大切な人と一緒に見られたらいいですね❤️**



今回の人生で...

- ・ やりたかったこと
- ・ 表現したかったこと      は？

ビジネス＝お金を稼いだり、売ることに対して

「～ねばならない」と思っている  
ことはありませんか？

ぜひ教えてください

この１年で

- ・人と出会っている場所は？
- ・コミュニケーション・ツールは？
- ・情報や商品を手に入れる場所は？

①リアル...〇〇の職場、食事会、交流会、ゴルフ、勉強会

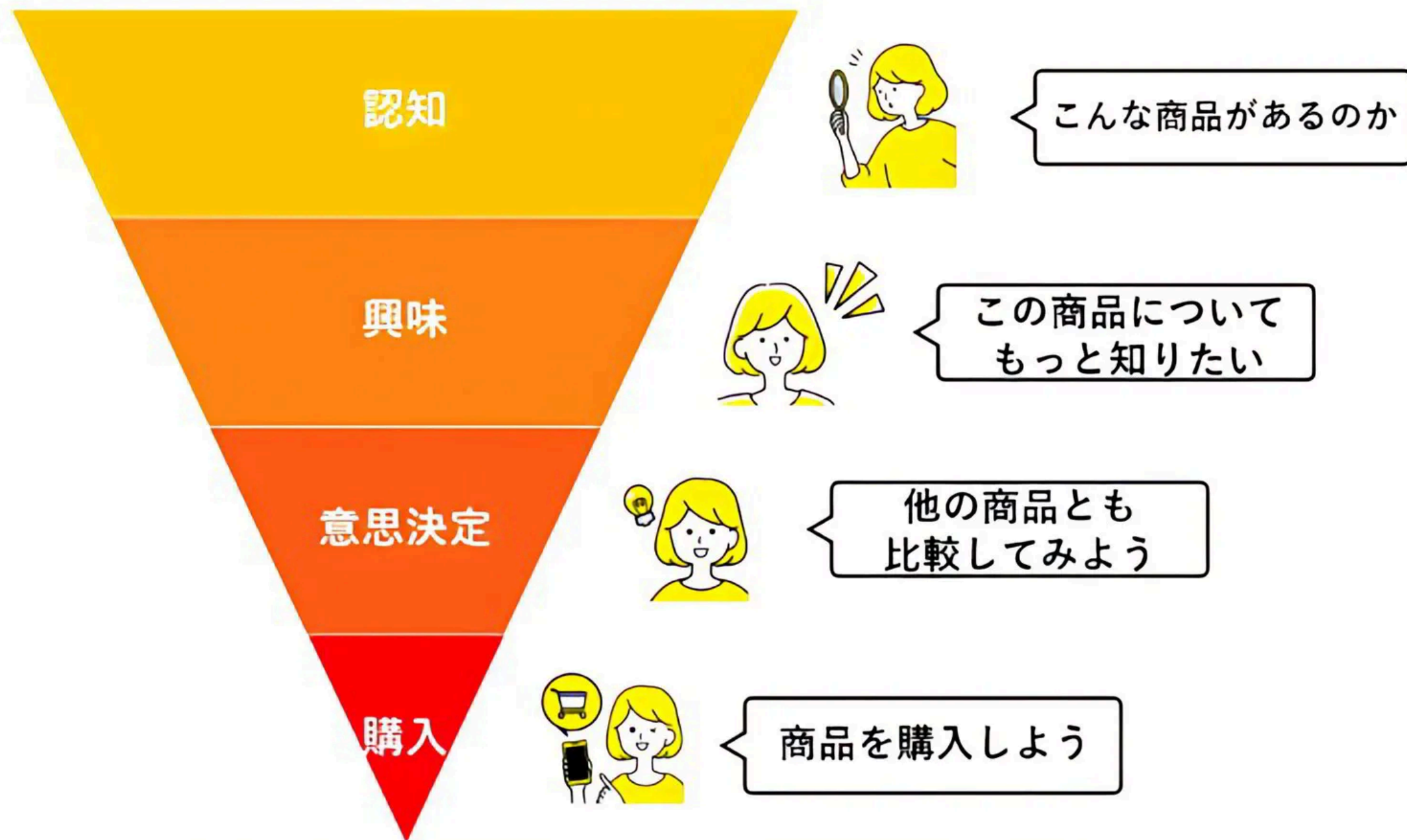
②オンライン...zoom、Facebook、Youtube、Instagram

Netfrix、Tver、楽天、amazon、line



# 集客の「方程式」

パーチェスファネルとは



商品を認知～購入までの見込み顧客の心理変化を図式化したもの

一度接触した人を



深く知り



比較検討し



購入する！

自分がこれからゼロプラを推進するなら

どんなお客様に  
来てほしいですか？

ビジネスをやっていく上で

自分が助けたい人は...

どんなことで  
夜も眠れないほど  
悩んでいる？



以下の質問に、お答えください。

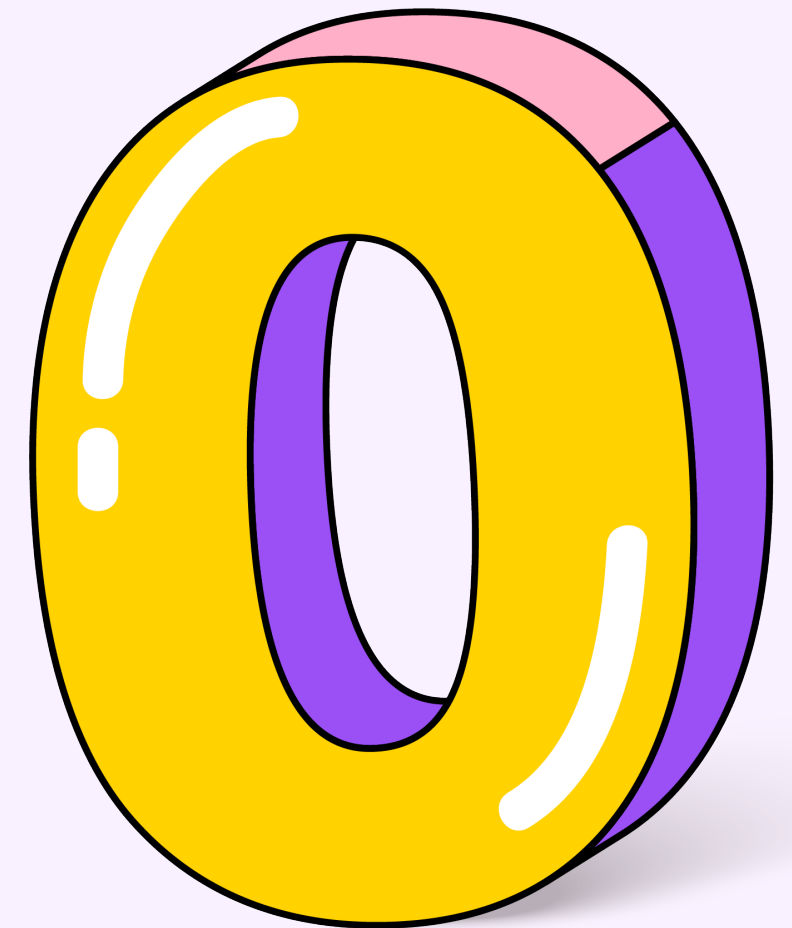
1. この1年、あなたの商品を購入したベスト10のお客様名をお答えください。
2. この1年、お客様ベスト3の購入金額をお答えください。
3. あなたのお客様はあなたの商品を購入するまでにどのような努力していますか？
4. この1年、お客様を紹介してくれた方のベスト3は？
5. あなたのお客様は、何がきっかけであなたの商品を知っていますか？
6. あなたのお客様は、なんという言葉であなたの商品を検索していますか？
7. あなたのお客様は、どんな場面で怒鳴りたくなるほど怒りを感じていますか？もしくは、どんなことに、夜も眠れないほどの悩み・不安を感じていますか？
8. あなたのお客様は、どんなことに、自分を抑えきれないほど欲求を持っていますか？



例えば

## 雲丹亀の場合

- ・元公務員
- ・知識ゼロ
- ・営業経験ゼロ(むしろ苦手)
- ・人脈ゼロ
- ・フォロワーゼロ
- ・SNSのいいね！は家族
- ・「雲丹亀」で検索するとバンドマン



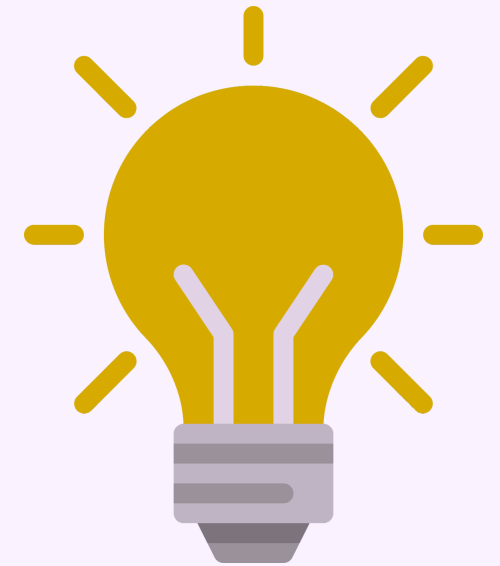
## 情報発信

- facebook（熱いうちに打て！）
- Instagram（闇雲は事故。分析が命！）
- X（ライティング力必須）
- スレックス（ぶっちゃけ話）
- YouTube（長尺でないと伸びない）
- LINE公式（導線は全てここへ）
- アメブロ（ストック型・検索）

何をやったの？

## ●起業初期

- ・朝昼晩に更新せよと言われる
- ・お役立ちネタが見つからない...
- ・そうだfacebookで日記をつけよう



朝：挑戦をつぶやく      昼：ブログシェア  
夜：ゆるめの投稿



何をやったの？

## ●起業中期

- ・何の専門家になる？→まずライティング
- ・ターゲットを意識した「学び投稿」
- ・人と違うポジショニング（辛口テイスト）
- ・クライアントの声や「ヒトケ」感

facebook、アメブロ、LINE公式を毎日

何をやったの？

## ●現在

- ・どこを外注化するか？
- ・クライアントが多くなるほど発信できない
- ・自分サイズの「仕組化」
- ・自分の集客ではなく人の紹介や口コミ

初期からfacebook→アメブロ転記を外注  
プラットフォームへの課金

# アメブロの変化

生活リズムは同じだった話。

2017年7月19日

☺ 60



365日、ストレスフリーに生きるために。

2017年7月18日

☺ 48



沖縄に、行ってきまーす♡

2017年7月17日

☺ 39



SNS以外の販路を開拓しよう。

2017年7月16日

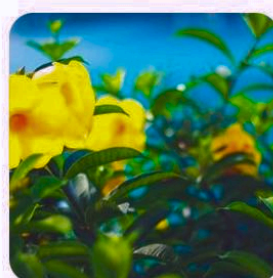
☺ 42



自分の弱さを受け入れる

2017年7月15日

☺ 57



自己投資なくして、成長なし！

2017年7月14日

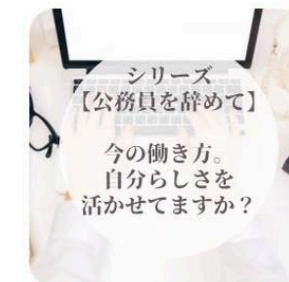
☺ 68



公務員から起業を考えるって、ダメですか？

2021年9月28日

☺ 61



【取材記事】「地方公務員から起業家にキャリアチェンジ」マーキャリ...

2021年9月26日

☺ 51



「私は商売に向いてない。稼ぐセンスがない」と思ってる方へ。

2021年7月9日

☺ 205



☑ "何事もまず、『時間の投資』が必要！"

2021年5月16日

☺ 317



【募集】コンサル起業を応援！幸せなコンサルタント養成講座♡

2021年5月13日

☺ 81



zoom商談のコツ！～オンライン成約率を意識しよう～

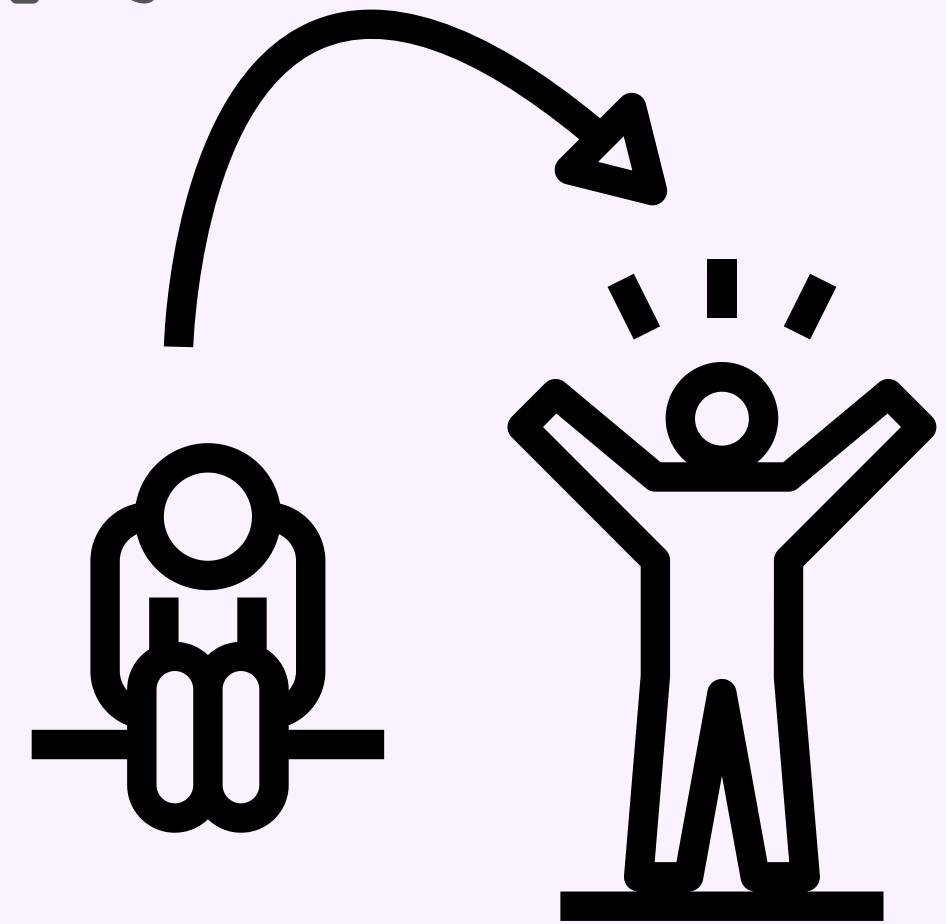
2021年4月8日



何をすればいい？

# 1万分の1マーケティング時代

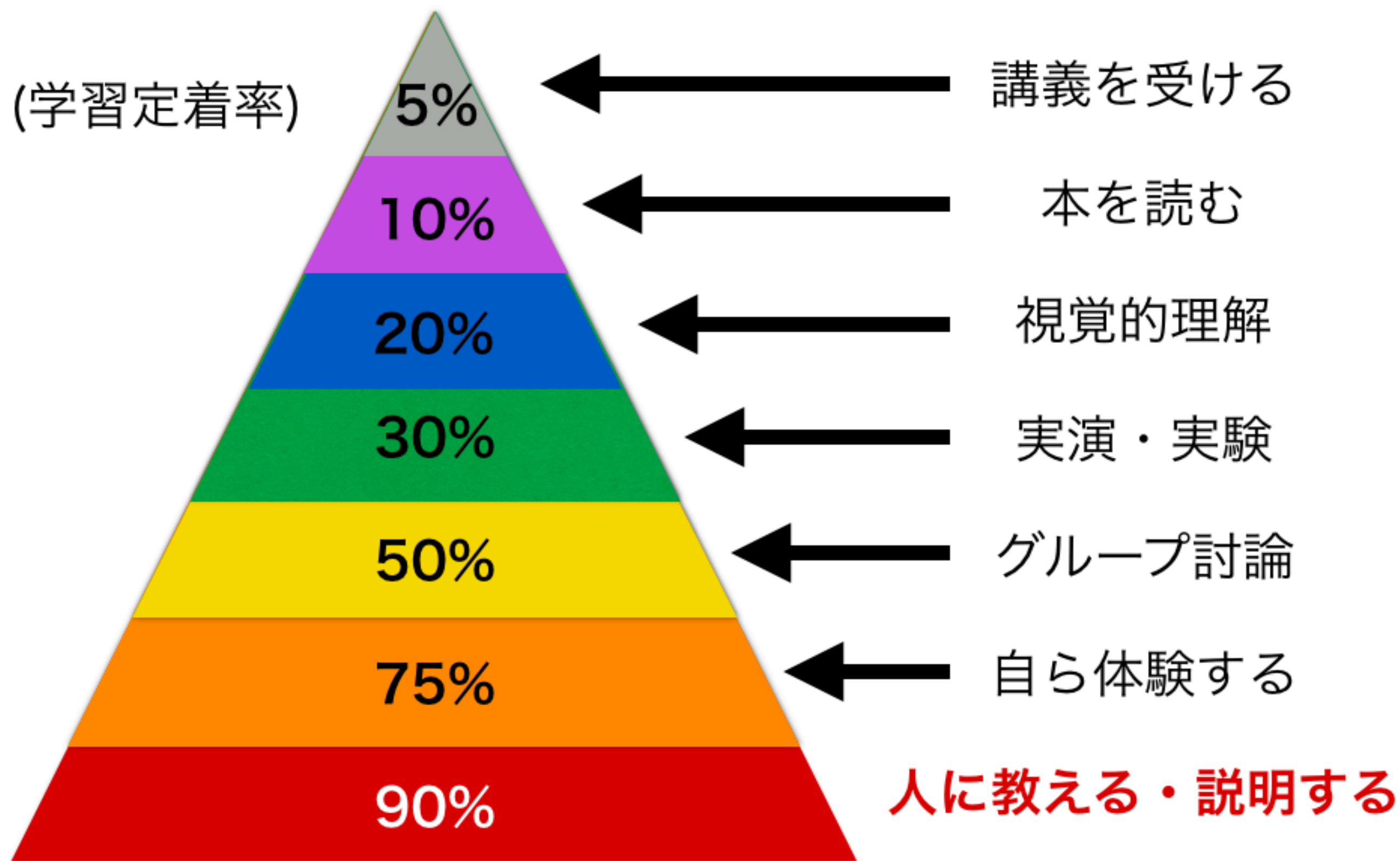
ノウハウ自体に意味はない。



自分の**変化と挑戦**をつづることが  
最も近道！



# ラーニングピラミッド



何より大事なものは...

自分がより ストレスなく、  
挑戦、変化、考え、こうなりたい！を  
アウトプットできる場所は？

日記？ ブログ？ SNS？

コミュニティ内？ 身内？

## 発信を軌道に乗せたポイント



- ・ 未来志向。どうやったらできるのか？
- ・ やれと言われたことを即&素直にやる！
- ・ うまく行っている人に学ぶ
- ・ 競合他社をモデリングする
- ・ 迷ったら出す方へ。温め「過ぎ」ない
- ・ 人を応援する。シェアや紹介
- ・ 応援することで、人の影響力を借りる

アウトプットが上手になると・・・

- ・言語化＝共感者を集められる
- ・信頼と実績が積みあがる(流れない)
- ・記録があるので、経験談を話せる
- ・SNSで出会う＝ミスマッチが少ない
- ・オーディエンスから舞台上に上げられる
- ・圧倒的に突き抜けられる。周りが怖くない

コピーライティング力＝顧客志向





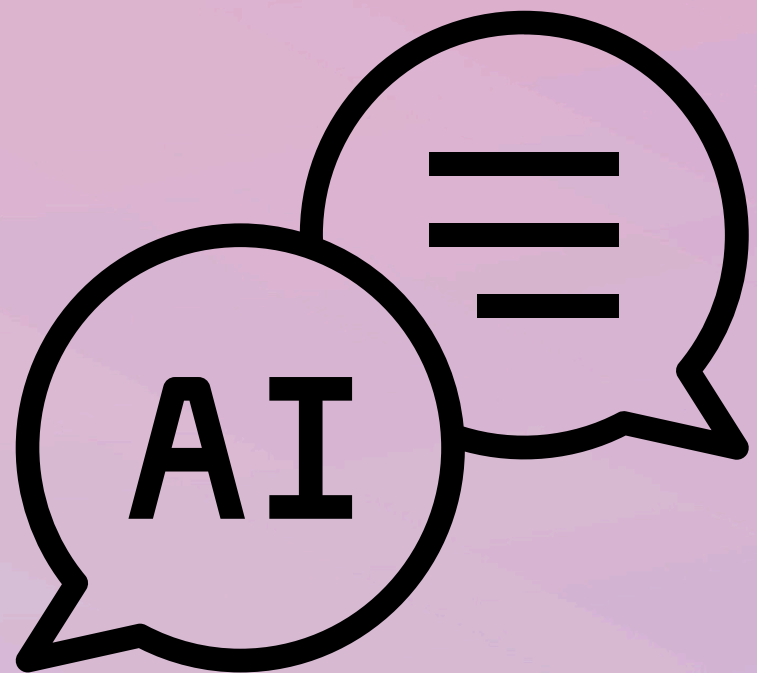
## アウトプットしないと...

- ・ 告知文、何が言いたいのかわからない...
- ・ このチラシって本当に「伝わって」いる？
- ・ **この人ではなく別の人もいいよな～**
- ・ 何やっている人かわからない。
- ・ 数字や実績がないので不安。
- ・ どんな未来をもたらしてくれるの？不明確

つまり

「言わなくても分かってほしい」  
「思いがあればうまくいくはず」

AI時代は  
ますます通用しない！💧



## これからの時代

- ・ 会社は続かし待遇も守られるが...  
定年まで逃げ切れれば、人生安泰？
  - ・ 子育てが落ち着いたら？
- ・ 仕事が落ち着いたら？→いつやるの？
- ・ スキルを身に付け、主導権を握る
  - ・ 「〇〇をやっている」から  
「私は〇〇が(も)できます」の時代へ

今学んでいるゼロプラの知識を

どこにアウトプット  
できそうですか？



まずはここで！

# ゼロプラfacebookグループを使って アウトプットに慣れましょう♪ アウトプット&交流専用掲示板にする？

