

* ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... *

1日100円生活から抜け出せた！ 月商50万生活まるっと全公開

LINE@登録特典【無料】小冊子

2019.2.6

* ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... * ... *

目次

はじめに。	1
0、稼ぎたい気持ちに素直になる	5
1、売れる流れを知る	7
① コンセプトを決める	8
② サービス内容を決める	9
③ ツールを決める	11
④ 基本記事を書く	15
⑤ 新規とつながる	16
⑥ 日々の作業をする	17
⑦ 起爆材を投入する	18
2、月商30万と50万とで違ったこと	19
① マインド	19
② ターゲット	19
③ サービス	19
④ ビジュアル	20
⑤ 客単価	21
⑥ その他	21
3、月30万稼いだ時の内訳	22
売れたサービスと人数	22
稼働日数	23
1日のコンサル数	23
1人あたりの単価	23
4、月50万稼いだ時の内訳	24
売れたサービスと人数	24
稼働日数	26
最後に。	27

はじめに。



はじめまして、阿部ヨーコです。

この度は、私が1日100円生活から抜け出し、
月50万稼いだ時に何をしたらまるっと全公開する小冊子に
ご興味を持っていただきありがとうございます ^^

内容をご紹介する前に簡単に私の自己紹介を。

香川県出身、埼玉県在住。2歳差三児のママです。



私の人生は、とにかくお金がない人生でした。
パッと見は裕福そうにみられることが多かったですが、
両親にお金のことで頼れる環境ではありませんでした。

だからなのか、もらう（＝受け取る）ことより、
稼ぐ（＝与える）ことがいつも一番に浮かんでいました。
実際、中学生の時ベースが欲しかったのですが、
自分でミサンガを編んで友達に売りさばいて買いました（笑）

大学生の時、ネットでお金を稼げることを知り、
パソコンに24時間向かってネットで稼ぐとはなんたるやを
隅から隅まで独学で学びます。

アフィリエイト、ネットオークション等ネットで稼げるものは
はじめからはじめで網羅。

（実は今でも6年以上前に作ったアフィリエイトサイトからお小遣いが振り込まれています！）

大学生の時、友達に誘われて入ったアコースティックギターの
サークルで音楽にどっぷりつかり音楽活動をスタート。
みかん箱の上から3000人規模のステージまで
月10本ほどのLiveを経験してきましたが、
音楽活動にらちがあかず26歳の時、青春18切符で上京。

上京してからも、仕事も音楽もなかなかうまくいかず、
自身のユニットの宣伝のため独学で習得した
WEBサイト制作のスキルをもとに0から起業し、大手企業と契約。
年商1000万突破。

結婚後、WEB集客のノウハウをもとに起業コンサルティングを開始。
Blog集客メインでの集客スタイルで月商600万達成。
コンサル生の中には、月商100万を超えるメンバーも。

また、私の人生のほとんどを彩った音楽での事業も展開し
上手い下手を完全無視！し、プロの生演奏でライブ体験のできる
歌で自分を表現するプログラムは、
計17回を超える人気サービスになりました。



そして今、これまで私が積み重ねてきた、
売上をあげる黄金ルート集客方法をひっさげ、
私の集大成となる『EMPRESS Route講座』をスタート。
1期は16名ではじまっています。

毎週ワークタイムがあることで、
学んではみたものの実践できないという悪循環から抜け出し、
たった2ヶ月でどんどん変化しているみんな。



やっぱりもっとたくさんの人に、
この集客スタイルを知ってもらいたいとの思いから、
私が1日100円生活から抜け出し、
月商50万稼いだ時に何をしていたかを
テキストに記しお届けいたします ^^

0、稼ごたい気持ちに素直になる

さて、あなたがこのテキストを手にとったということは
もっと稼ごたいという気持ちがあるからではないでしょうか。
稼げるようになったら叶えたい未来がきっとあるはずです。

しかしながら私も、ずっと稼ごたいとは思っていたものの
なかなか踏み出せずにいました。

その理由は、私がたくさん稼いでしまったら、
だんなさんのプライドを踏みにじってしまうのではないだろうか。

はたまた、価値感の違いが出てしまって、
今まで噛み合っていた夫婦関係が
おかしくなっちゃうのではと思っていたのです。

でも、本当にそうなのだろうか？

そんな時気付いたのが、自分が思い切り稼ごたいのにチャレンジもせず
必要のない遠慮をしてしまっている私をみて、
だんなさんははたしてどう思うかです。

「あなたのプライドが傷つくかもしれないから、
わたしはこのくらいの力で仕事しています」

ってことだなあと。

どう考えても失礼極まりない話ですよ。

それからわたしは、稼ぐことへまっすぐ向き合おうときめました。

実は、月50万稼げたのは、

ちょうどこんな気持ちの変化があった頃でした。

今回お届けする小冊子を通して、

もしあなたが1日100円をどうやり繰りしようと努力しているのなら、

私のように、覚悟ひとつで変化できるということを伝えたいですし、

あなたが叶えたい未来へと繋がるお金の稼ぎ方を知り、

夢物語ではなく、現実の世界で叶うことを

知っていただけたら嬉しいです。

そしていつかわたしと一緒に

いつもの幸せも、夢みtainな幸せも叶えていけたら嬉しいです。

では早速、50万稼ぐために何をしたか、まるっと全公開しますね。

1、売れる流れを知る

何をしたか？はとっても簡単で、実はいくら目指していようと、やることは変わりません。

ですので、この流れを把握しておけば、
なんだか動きがないなあという時に見直すこともできますし、
いいことづくしです◎

では早速流れを見ていきましょう！

売れる流れには、大きく分けて7つのステップが必要です。

- ① コンセプトを決める
- ② サービス内容を決める
- ③ ツールを決める
- ④ 基本記事を書く
- ⑤ 見込み客とつながる
- ⑥ 日々の作業をする
- ⑦ 起爆材を投入する

これらを用意することで、売れる流れを作ることができます。
ひとつずつ解説しますね。

① コンセプトを決める

案外飛ばしてしまったり、
掘り下げずにテキトーなまま進んでしまうのがコンセプトです。
これは難しいことではなく、

- ・ どんな人の
- ・ どんな悩みを
- ・ どんなツールで
- ・ どんな理想の未来へ導くか

を決めることです。

あなたは、どんな人を幸せにしたいですか？

『EMPERSS Route講座』でもまずここにじっくり取り掛かり、
コンセプトがはっきりしてから、次へ進みます。

② サービス内容を決める

コンセプトが決まったら、サービス内容を決めます。

これはいきなり細かく決めすぎなくてよくて、まず、

- ・ 受けることでどんな理想の未来へいけるか（先程も出ましたがもう一度）
- ・ それをどんなツールを使って導くか
- ・ なぜあなたがそれを提供できるのか

を考えてから、サービス内容を決めます。

サービス内容から決める人が多いのですが、

とにかくまず決めるのはどんな未来へと導くのか。

そして、その未来へと導くためには、

- ・ 何を何回くらい利用してもらえばいいか
- ・ 経費はいくらか
- ・ ふまえて価格はいくらか

などを決めていきます。

サービス内容の決め方はいろいろあって、
いくら稼ぎたいからいくらくらいのサービスを作る
というのでもかまいませんが、
まずは、赤字にならないラインがどのくらいかを把握した上で、
自分がいくらいただきたいのかを考えていきます。

そして、肝心なのは、
商品価格の倍～3倍くらいの価値を持たせてあげることです。

そうすることで、自分も自信を持って提供できますし、
お客さまにも満足していただける内容へと変化していきます。

③ ツールを決める

目的が決まったら、ここでやっとどんなツール（SNSなど）を使って集客販売するかをこの2つのカテゴリーから決めます。

❖ 目的別ツール

新規と繋がる場

新しい顧客の開拓をする場として必要。

新規開拓せずこれまでの繋がりだけでやっていけるのはまれです。

交流の場

繋がった人と仲良くなる場として必要。

ただ繋がるだけではなくネット上で交流することで、
友達のような感覚になり、何か欲しいと思った時、
あなたが候補にあがってくるようになります。

理解を深める場

あなたのことをという目的もありますが、それ以上に、
あなたが提供するサービスを受けうとどうなるか？
そのサービスそのもののことをさらに深く知ってもらい、
理解を深める場が必要となります。

そうすることで、過度な集客活動が必要なくなり、少ない人数でも濃い密度に関わっていただけますので、私のようにブログPVがたったの500だった頃でもしっかり売り上げが立っています。

❖ 役割別ツール

ストック型

専門記事を書いたはいいけれど、あちこちに散らばっていたのでは、読む方も読みにくいのです。

読みにくいということは、あなたやあなたのサービスをもっと知りたいと思っているのに知ることができないということから、せっかく繋がったご縁が離れていってしまいます。

ストック型ツールを持つメリットは他にもありますが、ひとまずは、自分が書いたものを読みやすく探しやすい蓄積できる場が必要ということを覚えておいてください。

プッシュ型

ブログやInstagram、Facebookなどは、クライアントが自らアクセスしないと読めないものばかりです。それだと、クライアントのアクションが止まったらあなたとのつながりも止まります。

そうではなくて、クライアントの元に直接届くツール、
メルマガやLINE@があることで、クライアントがアクセスをしなくても、

自分のスマホに勝手に届くので、クライアントが登録を解除しない限り
いつまでもあなたの言葉や写真を目にすることができます。

集客をするにあたって、プッシュ型のツールは欠かせないツールです。

ふまえて、

様々なSNSやツールがありますが、私が使っていたのは下記です。

阿部ヨーコが使っていたツール一覧

❖ 目的別ツール

- ・新規と繋がれる場 → ブログ
- ・交流の場 → ブログ、Facebook
- ・深める場 → 無料メルマガ（まぐまぐ）

❖ 役割別ツール

- ・ストック型 → ブログ
- ・プッシュ型 → 無料メルマガ（まぐまぐ）

Facebookも使っていましたが、活用とまではいかず、コンサル中や終了したメンバーさんとコミュニケーションをとる場として活用していました。

今はメルマガではなくLINE@からスタートしても良いかと思います！

④ 基本記事を書く

❖ 申し込みたいと思った人が知りたい情報を全て書いておく

- ・プロフィール
- ・サービス記事
- ・感想記事（or ストーリー）
- ・お問い合わせ

❖ 店舗系の場合は来店しやすい情報も書く

- ・アクセス記事
- ・サロンの様子なども

⑤ 新規とつながる

- ・ フォローやいいね、コメントをして自分の存在を知ってもらう
- ・ タグを活用して、検索でたどり着いてもらう
- ・ SEO対策を活用して、ネット検索からたどり着いてもらう

⑥ 日々の作業をする

❖ 信用を深めてもらえる行動

ブログやメルマガに専門記事を書く

❖ 新規とつながる

いいね、フォロー、コメントでアプローチ

❖ コミュニケーションをとる

いいね、フォロー、コメント、メルマガへの返信など

⑦ 起爆材を投入する

ただ淡々と同じことを続けていても見る方も飽きてきます。

そこで定期的に起爆剤を投入していきます。

例えばこういったことをしました。

- ・積極的に県外に出る（5ヶ月目香川）
- ・無料コンサルをする
- ・ブログ読者100人ごとにキャンペーンをする

ただサービスを提供するだけではなく、見る人が楽しみだと思えるような企画も混ぜていくと、エンタメ要素も増してくるので、より追われる人へとなくなっていくのです→カリスマ性も増していきます。

2、月商30万と50万とで違ったこと

① マインド

【30】とにかく毎月30万稼げる流れを作りたい！

生活するお金を自分で稼ぎたい

【50】長男が生まれて、子どもとの時間が必要になった。

効率よく売上をあげたい。お金で買えるものを増やしたい。

② ターゲット

【30】パートにいくなら自分で月10万くらい稼ぎたい人

【50】月30万稼ぎたい人

③ サービス

【30】継続＝3ヶ月5万、県内にとどまる、単発コンサル→1万

【50】継続＝3ヶ月25万、県外に積極的に出る、単発コンサル→2万

④ ビジュアル

【30】 今手元にあるもので印象に残るビジュアルにできないか



スタートした時は、いきなりファッションを素敵にする余裕もなかったので、ひとまず印象に残るヘアスタイルにすると決め、いつでもこのヘアスタイルで自撮りしたり、出かけていました。この頃のあだ名は『おだんごちゃん』（笑）作戦成功ですね。

【50】 プロのスタイリストにファッションコンサルをお願いした



対面で外に出て行こうと思い始めた頃だったので、服装も素敵にしたいなと思ったのと、これまでの自分のテリトリーを超えたかったので、友人であるスタイリストの山本あきこちゃんにスタイリングをお願いしました！

SNSで集客する以上、外見は売り上げを左右しますのでお金のあるなしではなく

意識したビジュアルを作っていました。

⑤ 客単価

【30】 11,750円

【50】 20,273円

⑥ その他

50万稼いですぐ家の整理収納をしたら、1週間で75万の売り上げがあがった。

3、月30万稼いだ時の内訳

売り上げ金額 376,000円

利用人数 32名

売れたサービスと人数

アイキョウコンサル 13名

ランチ会 5名

その他（単発コンサルなど） 15名

※同じ方が2つの商品を利用している場合は、それぞれに1で数えてあります

新規客 16名

[内訳]

アイキョウコンサル 6名

ランチ会 4名

その他（単発コンサルなど） 6名

リピート客 17名

[内訳]

アイキョウコンサル 7名

ランチ会 1名

その他（単発コンサルなど） 9名

稼働日数

15日

※この他に、日々のメールコンサルもあります

1日のコンサル数

1コマの日 10日

2コマの日 4日

ランチ会だけの日 1日

1人あたりの単価

11,750円

新規と、リピーターは同じくらい。必ず、新規の方が利用しやすいメニューを用意するようにしています。さらに、一度受けてくれた方がもっとサービスを利用したいと思った時に流れやすいメニューも用意しています。

あとは、ニーズ調査のため、読者〇〇人キャンペーンなどもよくします。その中で反応が多かった物を正規商品にしたり。

その他、30万を超えるポイントがあるとしたら1人あたりの単価です。1万切ってしまうと、月収30万は遠くなります。例えば3000円だと月100人集めないといけませんが、私は大人数は無理なので、少人数でも売り上げがあがるラインナップにしました。

4、月50万稼いだ時の内訳

な予定だったのですが、すみません！！！！

50万円代の月がありませんでした。

どういうことかということ、459,300円の月の次に売り上げがあるのは、608,190円。そして、その次に高いのが、843,700円。

要するに50万を越えようと決めれば、50万でとどまることはなく一気に売上が伸びるということです。その中から、608,190円の月の詳細を書いてみます！

売り上げ金額 608,190円

利用人数 30名

売れたサービスと人数

ゆったりリッチコンサル 2名

アイキョウコンサル 5名

グループコンサル 7名

ランチ会 3名

お仕事相談 2名

ブログカウンセリング 3名

その他（単発コンサルなど） 8名

※同じ方が2つの商品を利用している場合は、それぞれに1で数えてあります

新規客 15名

[内訳]

ゆったりリッチコンサル 0名

アイキョウコンサル 2名

グループコンサル 5名

ランチ会 1名

お仕事相談 2名

ブログカウンセリング 3名

その他（単発コンサルなど） 2名

リピート客 15名

[内訳]

ゆったりリッチコンサル 2名

アイキョウコンサル 3名

グループコンサル 2名

ランチ会 2名

お仕事相談 0名

ブログカウンセリング 0名

その他（単発コンサルなど） 6名

稼働日数

19日

※この他に、日々のメールコンサルもあります

1日のコンサル数

1コマの日 7日

2コマの日 8日

3コマの日 3日

4コマの日 1日（遠征）

1人あたりの単価

20,273円

月30万の時と変わらず、新規さんとリピーターさんは同じくらい。
また、この月はメニューの入れ替わりの月だったので、出るメニューがいろいろでした。1人あたりの単価は、30万の時と比べると倍になってます。商品の価格もアップしていたので、それもかなり影響しているかな。

相変わらず、少人数やマンツーマンでの対応が得意で好まれるので、1商品あたりの単価が比較的しっかりしたものになっていたりします。大人数を集められる人は、単価が安かったとしても思い切って大人数集めたらいいので、（それはそれで1日のセミナーで何十万何百万も可能だよ）自分にあった方法で、商品を作るのがポイント。

最後に。

以上が、わたしが1日100円生活から抜けだし、
月50万稼いだ時に何をしていたかです。

ご覧の通り、まず大切なのは、お金の流れを知ることです。

そして実は、月30万だろうが50万だろうが、

取り組むことはほぼ変わりません。

ですが、ターゲットやマインド、ビジュアル、サービスなど、

幹となる部分は大きく変わっています。

そうして月100万以上稼ぐようになった今、

ターゲットやマインドなどはさらに変化しています。

ですので、ツールの使い方や選定以前に、

何をどうすんの？というところをしっかり固めないと、

いくら行動しても身にならないのです。

売り上げを立たせるときに大切なことを

見逃さないように進んでいってください ^^

『EMPRESS Route講座』スタート記念

1日100円生活から抜け出し

月商50万稼いだ時にしたことまるっと全公開 小冊子

阿部ヨーコ