

## 5つの柱設計シート

### 1) 売れるポジショニング

貴女の開業のコンテンツはなんですか?⇒

私は、

1. 誰の、.....
2. どんな悩み(夢)を、.....
3. こうやって解決(叶え)します.....
4. その結果、手に入る明るい未来(ビフォー&アフター).....
5. 肩書き.....
6. OO(名前)です。.....

これはOOな私にしかできません=ポジショニング.....

### 2) 先ず何番からやるか?⇒ 集客の柱

### 3) 販売の柱

### 4) 商品の柱

1) ブログ	2)メルマガ登録	3)無料メール講座 メルマガ	4)集客レター	5)ZOOMセミナー	6)個別コーチング + 単発個別講座	7)バックエンド商品
ブログの目的は ( )でなく ( )	集客とは=無料 メール講座に登 録してもらうこと	メルマガによる 信頼関係を築く	ZOOMセミナー へ動員	1時間で、お客様の 課題を聴きとり、 全体像を伝える	悩み、願望の把握 +お試し体験等= 成約率のアップ	年間コース作成

### 5) 売上の柱: 1年後の売上シミュレーション=目標売上

円 月会費単価 ¥

月人数目標

人 年間 人

	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目	7ヶ月目	8ヶ月目	9ヶ月目	10ヶ月目	11ヶ月目	12ヶ月目
人数												
当月売上												
累計売上												
W会員数												
売上	1,100	5,000	10,000	30,000	70,000	150,000	400,000	1,000,000	2,000,000	4,000,000	6,000,000	~以上