

華フィフ (50代～) 女性の
夢を叶える

優しい オンライン起業

はじめの一步

オンライン起業コンサルタント
副島 真澄

家族の為、社会の為に頑張ってきた貴方へ——

そろそろ「**自分の為**」の人生に
シフトチェンジしませんか！

華フィフ（50 歳～）

女性の夢を叶える

「優しいオンライン起業」
はじめの一步

はじめに



はじめに

50代からの起業は好きな事、得意なことを仕事にして、心の幸福感と経済の豊かさを実現できる最高の生き方だと思います。

オンライン起業は難しいと思いませんか？

実は簡単です。

情報が溢れる中で、あれもこれも覚えて全部やらないと、と思いませんか？

最初は「基本のき」だけでOKです。

大切なのは「ビジネスの流れ」を作ること。

私は起業の最初に多額の自己投資をして、たくさんのことを学びました。

あれもこれも学んで、全部やらなくてはと思っていたのです。しかも、そこに2年という長い時間を費やしました。

頑張っているのに成果につながらない。

辛く、苦しい日々でした。

本当は、私が最初にやるべき事は基本の「流れ」を作るという事だったのです。

50歳から起業に興味を持たれた方に、私と同じような失敗をして欲しくないという想いでこの本を書きました。

私が起業したのは58歳のお正月でした。

20年間頑張ってきた営業会社を退職し、新たなスタートでした。

公務員の家庭に育ち苦労知らずのまま大人になった私が、23歳で結婚、26歳でレンタルビデオ店を開業し、29歳で閉店・離婚。しかも500万円の借金を抱えるという非常事態に陥ってしまいました。

そこから営業職のスタートでした。

90%が女性という中で、たくさんの人に出会いました。

子育て中のママ、両親の介護をしている人、シングルマザー、私のように借金を抱えている人。

そんな中、仲良くしていたお客様のAさんがうつ病になってしまったのです。原因は、子育てが終わって、生きがいがなくなり、日に日に元気が無くなって、とうとう入院してしまわれたのです。

また、大手企業で働く「できる女性ナンバー1」と言われ、皆なの憧れの的だったBさんも退職間近で会社を辞めてしまったのです。

後日、お話を聞いてみると、退職後がとても不安で、自律神経が不安定になってしまったそうです。

たくさんの女性と関わる中で、女性の50代は人生の節目だと感じます。

今まで家族のため、会社のためと頑張ってきて、やっと卒業という自由が手に入る時期に、燃え尽き症候群になってしまう方が多いのは、とても悲しいと思います。

本当は、ここからが自分のための人生のスタートなのに！

私は60歳の定年後は、コーチングで起業しようと決めていました。

実際、営業の仕事をしながら、休みの日や勤務後にコーチングの仕事もしていました。

ところが58歳の時に過労で倒れてしまったのです。

退職が2年早くなりましたが、実は心はワクワクでした。

でも、最初からそんなことを考えていたわけではありません。

心理学の先生に憧れて、コーチングを学んでいる時に、高卒では何もできないと悩んでいた私に、「人には役目があるのだよ。

その人にしかできない事が必ずある」「副島さんには副島さんにしかできない役目がある」と言って、私の良いところを、たくさん見つけてくれました。

- ・ 人の話を何時間でもワクワクしながら聴ける事
- ・ 「ありがとう」を毎日100回言うのを10年以上続けている事
- ・ 人は幸せになる為に生まれてきたと信じている事

もちろん、苦手な事、ダメなところもいっぱいあります。でも、自分の得意なことを仕事にできたら、どんなに楽しいだろう。そして、それが人を幸せにすることに繋がったら、どんなに素敵だろう。

それがコーチングを仕事にするきっかけでした。現在は女性起業家様の起業コンサルタントとして仕事をしていますが、ベースはコーチングです。

起業して最初につまずいたのが集客でした。

ある時のお話です。たくさんの告知をしたにもかかわらず、全然集客ができませんでした。最後の最後に、やっと一人お申し込みがありました。

たとえ一人でも全力を尽くして頑張るぞって、気合を入れて会場に行きました。

会場に着いた時に1通のメールが届きました。

「キャンセル」のメールでした。

広い会場にポツンと一人で天井を見ながら、ポロポロ涙が止まらなかったのを、今でも鮮明に覚えています。

地方に住んでいる事もあり、リアルでの集客の限界を感じていました。

オンラインだったら、場所は関係ないと思い、挑戦することにしました。

そこから猛勉強を始め、振り返ると2年間で1000万円自己投資をして35個の高額講座を受講していました。

もちろん、売上げも少しずつアップしましたが、安定しないのが悩みでした。

そこに現れたのが「売れる仕組み」でした。私の一番の問題は、1つ1つのノウハウが繋がっていないということでした。

ここからは順調に売上も安定し、今は両親の介護をしながら、自宅で楽しくオンラインで仕事をしています。

人生100年時代です。50歳はまだまだ折り返し地点。ここからが、本当の「自分のため」の人生です。

私の受講生様も、最初は「私なんか、何もできないから」と言いながら、お話をしていくと出てくる、出てくる。「あなたにしかできない事」が山のように出てくるのです。

専業主婦で男の子3人の子育てをしてきたDさん。

食べ盛りのお子さんに簡単に豪華に見えてササッと美味しい料理を作る天才でした。工夫のアイデアが凄い！凄い！

百均のグッズで何でも作っちゃうEさん。

しかもチープに見えないのです。これも天才の技！

教えて欲しいって思う人、買いたいって思う人がいれば、それはビジネスになります。

楽しみながら「優しいオンライン起業」に挑戦してみませんか？

この本があなたの夢の「はじめの一步」になると嬉しいです。

優しいオンライン起業 はじめの一步



目次

はじめに

第1章 オンライン起業「はじめの一步」

オンライン起業のメリット

実践前に大切なマインドセット

オンラインビジネスの全体像

第2章 失敗しない進み方

正しい順番で始めましょう

全体像を把握する

あなたらしさを忘れない

第3章 オンライン起業「基本の流れ」実践編

コンセプトを決める

売れる商品を作る

売れる仕組みを作る

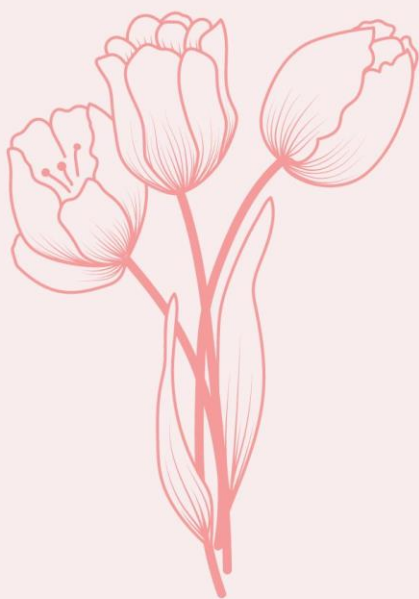
おわりに

購読者プレゼント

プロフィール

第1章

オンライン起業「はじめの一步」



第1章 オンライン起業「はじめの一步」

オンライン起業のメリット

私は16年前に会社員として営業の仕事をしながら、副業でコーチングの仕事をしていました。

その当時は、オンライン起業という概念はなく、全てリアルです。

対面でセミナー開催や個人セッションというスタイルでした。

セミナーの時は、会場を借りて、1時間前から準備をして、セミナー後片付けて終了するのが当たり前のことでした。

お客様も、その場所に来て頂かないと参加できませんでした。

6年前にオンライン化して、オンラインのメリットに感動でした。

今回はたくさんある中の一部をご紹介します。

- 1.自宅に居ながら仕事ができる
- 2.時間の幅が広がる

- 3.経費がかからない
- 4.家事、育児、介護との両立がしやすい
- 5.集客がしやすい

自宅に居ながら仕事ができるって女性にとっては大きなメリットです。仕事とプライベートを同じ空間でできるので、時間を効率よく使えます。また、会社員をしながらの副業としても最適です。

時間の活用の仕方リアルでは考えられないほど、幅が広がります。

セミナーやセッションもお互いに自宅でできるので、早朝でも夜遅くても大丈夫です。

オンラインセミナーのピークタイムは夜21時とされています。



家族との食事や片付け後、また小さなお子様を寝かしたあとなど、ゆっくり集中して開催できるからです。

経費もほとんどかかりません。リアルのように会場費、交通費、お茶代なども必要ありません。Zoomも無料プランなら、経費はほとんどゼロです。



女性はいくつもの顔を持っています。妻の顔、ママの顔、娘の顔など、それぞれに役割があり、家事、育児、介護などプライベートも忙しい方が多いですが、オンライン起業なら両立も可能です。

リアルで起業されている方は、セミナーや勉強会の集客に悩まれています。それは場所に問題があるからです。私は福岡に住んでいますが、リアルでのセミナーに東京や大阪、北海道から参加してくれる方はほとんどいません。

ところがオンラインの場合、場所は全く関係ありません。全国からだけではなく、海外にお住いの日本人の方も参加されますので、集客がとても楽になりました。

このように、オンライン起業はメリットがいっぱいです。そして何よりも、市場がオンライン化しています。

人は一度便利になったものは後戻りできないのです。

今後も、ますますオンライン化は加速します。

ビジネスは時流に乗ることがとても大切です。

あなたも一緒に上昇気流に乗りましょう！

実践前に大切なマインドセット

新しいことに挑戦する時って不安がありませんか？

- ・できなかつたらどうしよう
- ・失敗したらどうしよう
- ・私なんかができるのかしら



厳しいようですが答えは

「やってみないとわかりません」

すぐに上手くはできないかもしれませんが、

失敗もあるでしょう。

でも、その時にどのように受け止め、どのように気持ちを立て直すかが大事です。その対処方法がわかっているだけで大丈夫です。

本書では3つのマインドセットをご紹介します。

- ・優しいことから始めて強いマインドを育てていく
- ・ビジネスはテスト改善の積み重ね
- ・やる理由を明確にする

いきなり難しいことに挑戦すると心が折れてしまいます。

少し頑張ったらできるかもから始めましょう。

小さな成功の積み重ねがあなたのマインドを徐々に強くしてくれます。

子供の頃を思い出してみてください。

自転車に乗る練習、算数の九九を覚える時、一步一步の積み重ねだったと思います。

オンライン起業も全く同じです。

まずは優しい事、簡単な事から始めましょう。

超一流の起業家や経営者もたくさん失敗をしています。そこから、改善して素晴らしい成果を作り上げています。

始める前から「これはテスト」と思うと楽しく挑戦できます。

テストの結果が良い時は、それを継続し、結果が悪い時は改善する。

大切なのは「良くなるまで続ける」「諦めない」という事です。

オンライン起業したい内容は、すでに決まっていますか？

決まっているとしたら、それを選んだ理由はなんですか？

これは起業する中で最も重要なことです。

「やる理由」を明確にしてください。

私が今の仕事をしている理由は、50代以上でパソコン、IT苦手な女性起業家様に楽しく笑顔で早く成果を出して頂きたいからです。

私がビジネスをオンライン化しようと思ったのは6年前です。

私自身、パソコン・ITが超苦手でした。その為、たくさんの講座を受講しました。

その当時、まだ50代以上の人は少なく、若い方ばかりでした。

最初の講座は80%くらい、何を言われているのか理解ができませんでした。

専門用語がわからず、質問したら「Googleで調べて！」と言われ、パソコンの初歩的な操作がわからなくて、全く前に進めなかったのです。

数年前から、オンライン起業される方の年齢が徐々に上がり、50代以上の方もたくさん参入してこられました。

その方達とお話をする、以前の私と全く同じだったのです。

“同じ辛い思いをして欲しくない、早くオンライン起業で成果を出して笑顔になってほしい”

これが私の「やる理由」です。

だから、途中で諦めるわけにいかないのです。

これからも常にテスト改善を続けていきたいと思います。

ここで、逆にそんな明確な「やる理由」がないと不安に思われた方もいるでしょう。

大丈夫です！これかと思う事を、まずはやってみてください。それがあなたの本当にやりたい事だったら、どんどん先に進みましょう。

途中でモヤモヤして違うようなら、少し角度を変えて探してみてください。

実は私もかなり遠回りをしてきました。

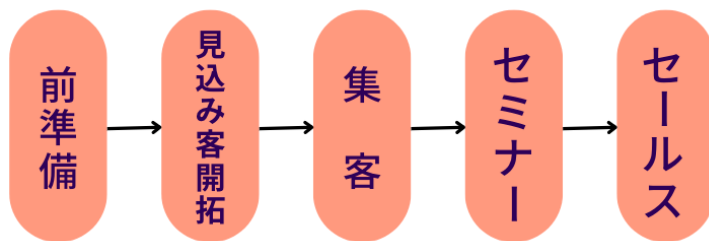
やりたい事探しから、今の仕事に行き着くまでに10年かかりました。でも、それまでのことで無駄だったことは1つ也没有せん。

道は繋がっていると思います。

オンラインビジネスの全体像

オンラインビジネスは次の5段階で成り立っています。

1. ビジネス前の準備
2. 見込み客開拓
3. 集客
4. Zoomセミナー
5. セールス



ビジネス前の準備とは

- ・コンセプトを決める
- ・商品づくり
- ・「売れるしくみ」を作る

コンセプトとは

- ・誰の
- ・どんな悩みを（または、どんな理想の未来を）
- ・どのように
- ・解決するか（または叶えるか）

最初はなんとなくでも大丈夫です。

考えるだけでなく、必ず紙に書き出して下さい。

書き出すことで脳にインプットされます。

商品づくりは

あなたの今までの知識や経験から作っていきましょう。

すでに明確な方は形にしていきましょう。

まだ、今からの方は今までの棚卸しをしてみてください。

子育ての経験や趣味や特技も商品にできます。

まずは全てを書き出して、そこから見つけていきましょう。

売れるしくみを作るのは、今の時点では少しハードルが高いかもしれませんが。

- ・見込み客開拓
- ・集客
- ・Zoomセミナー
- ・セールス

この4項目を妄想で大丈夫なのでイメージしてみてください。

本書の最後に無料個別相談のお申し込みができるようになっていますので、自分一人では難しい方は、そちらにお申し込みください。

一緒に確認して参りましょう。

第2章

失敗しない進み方



第2章 失敗しない進み方

正しい順番で始めましょう

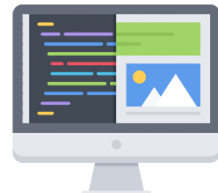
オンラインビジネスを成幸させるには、マーケティングの流れを作っていく必要があります。

マーケティングとは新規見込み客開拓から販売・契約までの流れです。

また、それぞれに多数の方法やノウハウがあります。

例えば、集客の方法ですが

- ・ ホームページ
- ・ ブログ
- ・ Facebook
- ・ YouTube
- ・ Instagram
- ・ Twitter
- ・ TikTok



今後も新しい方法が次々に出てくるでしょう。

また、それぞれの中でも多数の方法があります。

Instagramで集客する方法として

- ・ 投稿、リールの活用

- ・ストーリーズ
- ・ライブ
- ・DM（ダイレクトメッセージ）
- ・広告等々

この中から、あなたは何を選んで、どの順番で実践するか決めていくことになると思います。この順番や流れが1つでも違えば結果が違ってきます。

そこで一番早く結果に繋がる方法を考えてみましょう。

と言っても、ゼロからスタートの人には、少し難しいですね。

一番良い方法は、あなたと似たビジネスであなたの性格に似た人を探して真似をさせて頂きましょう。

SNSの投稿の仕方やキャッチコピー、文章の書き方などを参考にさせて頂くとだんだん身についてきます。

そして、そこにあなたのオリジナルを少しずつ付け加えていくと、あなた自身のブランディングが出来上がります。

これから起業する方、起業したけれどなかなか成果に繋がらないという方は、是非実践してみてください。

全体像を把握する

新規見込み客開拓から販売・契約までの全体像を把握しておきましょう。

全体像がわかると、今実践していることが全体の流れの中のどの部分なのか明瞭になります。

何の為に、この行動をしているのか？

次の行動に効果的に繋げるにはどうしたら良いのか？

無駄な時間と無駄な行動をする必要がなくなります。

<全体図>

全体像がわかっていると、目の前のことに安心して集中ができます。

集中するとパフォーマンスが上がって、良い結果につながります。

是非、全体像を把握した上で、今やっていることに全集中してください。

あなたらしさを忘れない

最近のオンラインビジネスのマーケティングはお魚の大群のようなイメージがあります。

先頭がInstagramって言ったら、全員そちらに向かい、TikTokと聞いたら、また全員でそちらを目指すという感じです。

もちろん時流に乗るというのは、ビジネスでは当たり前のことだと思いますが、それぞれ得意不得意があると思います。

苦手なことを続けていると、あなた自身のエネルギーが下がります。

楽しくなくなり、最後には疲れ果てて、ビジネスそのものを辞めてしまう方をたくさん見てきました。

私は、ビジネスは楽しくやってこそ、上手くいくと考えています。

人は楽しいことをしていると脳のセロトニンやドーパミンという脳内ホルモンが増加して安らぎ、癒し、やる気が出てきます。

楽しい人の周りには成幸者や幸せな人が集まってくるので、成幸の輪が広がっていきます。

私自身、以前は、成功は辛いこと、苦しいことを乗り越えて努力して勝ち取るものと思っていました。

もちろん努力は必要です。

行動しなければ、何も変化しません。

しかし、脳科学を学ばせて頂いて少し考え方が変わりました。

楽しみながら、脳の特徴を活用して、幸せに成功することができることを体験しました。

あなたらしさを生かしながら、楽しく成幸して参りましょう。



第3章

オンライン起業「基本の流れ」実践編



第3章 オンライン起業「基本の流れ」実践編

コンセプトを決める

オンラインビジネスを始める際に、まず、最初にすることは、コンセプトを明確にするということです。

コンセプトとは「誰の」「どんな悩みを」「どのように解決するか」または「誰の」「望む未来を」「どのように叶えるか」です。

そして、あなたはそれを解決する「何の専門家」ですか？

コンセプトがはっきりしていないと、キャッチコピーやブランディングも決まりません。

例えばダイエットコーチの場合

20代女性に向けてのキャッチコピーには「美しく」「モテる」がキーワードですが、40代の方には「独身の頃に戻る」「着られなくなったお気に入りの服をもう一度！」60代には「健康が全ての源」「若々しく」などの言葉が響きます。

対象を「誰」にするかで言葉、色使い、配信場所などマーケティングの戦略が変わってくるのです。

あなたのお客様はどんな方ですか？

年齢、性別、お住まい、お仕事、性格、家族構成など書き出してみよう！

次はお客様の「悩み」と「望む未来」はどんなことかを考えましょう。

これを知る一番の方法は、先ほど思い浮かべた対象の人に聞いてみるということです。

お知り合いに雑談の中で直接聞いて、アンケートに答えて頂くと簡単にわかります。

ここで、多くの方が意外な発見をしたと言われます。

みんな知っていると思っていた事を、知らなくて悩んでいる人がたくさんいたという事です。

例えば「健康になる食事法」を教えているAさん。

健康のためには野菜から食べたほうがいいという事は誰でも知っていると思っていました。

たくさん本やテレビ番組で言われているので、今や常識と思っていたのですが、アンケートを取ってみると、知らない人の方が多かったのです。

プロになればなるほど、一般の方の常識とプロの常識に差があることに気づいてない方が多いと感じています。

「こんな事、みんな知っているはず」という考えは危険です。

きちんと、正しいお客様の声を知っておきましょう。

売れる商品を作る

オンラインビジネスの「対象」と「お悩み」「望む未来」がわかったら、それを解決する「商品」を作りましょう。

あなたの売り上げ目標はいくらですか？

目標額によって商品を考えていきましょう。

目標が月5～10万円の場合は、5000円～1万円の商品でも大丈夫です。

10～30万円の場合は1～10万円の商品が販売しやすいと思います。

30万円以上の場合は10万円以上の商品を作りましょう。

1回のみの講座やセミナーでは、知識やノウハウをその中で全て伝えませんが、スクールなど複数回の場合は、期間中の構成を決めておく必要があります。

商品を作る際に必要な4つの項目

- ・カリキュラム
- ・特典
- ・料金
- ・保証



カリキュラムとは各回のテーマのことです。

例えば、講座期間3ヶ月で月2回講義がある「食べて痩せる魔法のダイエット」講座の場合

- 1.目標設定をしましょう
- 2.今の状態を把握しましょう
- 3.食べたものを記録する習慣の作り方
- 4.楽しいマインドセット法
- 5.生年月日でわかる最適なダイエット法
- 6.正しい実践方法

カリキュラムが決まったら特典を作りましょう。

カリキュラムだけでも十分かもしれませんが、特典はお客様にお得感を感じてもらうことができます。

良い商品であり、また、売れる商品にすることも大切です。

他と差別化できるものなどがあるとベストです。

商品の内容が決まったら料金の設定です。

オンラインビジネスの商品の金額は、年々高額になっている傾向にあります。

セールス力に自信がある方は、最初から高額にしても大丈夫ですが、セールスの経験がない方は、モニター価格などから始めると抵抗がないと思います。

慣れてきたら、通常価格でしっかりと販売して参りましょう

今まで学んだ事、経験した事を伝える商品ですから、自信を持ってお伝えしてください。そうする事で、お客様も幸せを手に入れる事ができるのです。

料金の設定ができたら、販売に関して大切なことが2つあります。

まず、スクールなどの高単価商品は1つのプランだけにしないということです。

2つ、または3つのプランを準備しましょう。

人は「決める」か「決めないか」の選択は大きなストレスを感じます。それに比べて、3つのうちのどれを選ぶかのストレスは小さいと言われています。

クロージングの際「Aコース、Bコース、Cコースのどちらにしますか」と問いかけると抵抗なく答えて頂ける確率が高いのです。

ぜひ、2～3つのプランを作ってみてください。

もう1つは分割できる支払い方法を作っておきましょう。

決済代行会社を活用すれば簡単です。

PayPal、Stripe、Squareなど簡単に登録して活用することができます。

もちろん、手数料はかかりますが、成約率は圧倒的に高くなります。

ぜひ、ご活用ください。

最後は保証です。

まず保証してはいけない内容からお伝えします。

1つは「返金保証」です。

私はオススメしていません。

なぜなら、お客様の本気度が下がるからです。

あなたの為にもお客様の為にも良くありません。

もう1つは永久保証です。

社会情勢、ビジネス情報など、どんどん世の中は変化していきます。

その中で永久に保証することは不可能です。

では、どんな保証をつけたら良いのでしょうか？

例えば、条件付きで期間限定サポートをつけるなどは実行しやすいと思います。

ダイエットの場合、3ヶ月でご希望の減量ができなかったらサポート期間を1ヶ月延長するとか、ビジネスで目標の売り上げが達成しなかったら3ヶ月延長するなど良い保証内容と言えます。

4つの事をそれぞれ考慮して、お客様を幸せにして、あなたも幸せになる「売れる商品」を作成してみましょう。

売れる仕組みを作る

オンライン起業したけれど、何から始めたら良いかわからない。

または、いろいろ学んだのに集客や売り上げが上がらないというお悩みをたくさんお聞きしました。

私がオンライン起業したのは6年前ですが、2年間で35個の高額講座を受講しました。受講費の総額は1000万円です。

それでも、売り上げは安定していませんでした。

それを解決してくれたのが「**売れる仕組み**」です。

売れる仕組みは3つの構成でできています。

1.集まる仕組み

2.育む仕組み

3.売れる仕組み



この3つの仕組みが、綺麗に連携した時に「成果」につながります。

この仕組みさえできれば、自由自在に売り上げもコントロールできるのです。

まず、最初の「集まる仕組み」とは、見込み客作りから集客までの流れの事です。

数年前はホームページを作って、ブログを書いてお客様に見に来て頂くという「待ちの戦略」が主流でした。

文章を書くのが得意な方には向いていますが、成果が出るまでに時間がかかります。

そして、もう1つ難しいのはSEO対策です。

Google（グーグル）などの検索サイトで上位に表示させる対策です。

これは、プロでも難しいと言われています。

WEBのサイトを検索した時に、2ページ目以降はほとんど見てもらえません。

時間や経費をかけて作ったホームページや、コツコツと頑張って書き溜めたブログを見てもらえないのは、とても悲しい事です。

しかも、悲しいだけではなく売り上げに繋がらないのです。

今、一番主流の集客は「SNS集客」ではないでしょうか？

Facebook、Instagram、Twitter、TikTok等々。

これらも、実は「待ちの戦略」です。

ここから直接、セミナーや体験会、説明会に集客していきます。

そのためには、認知度を上げることが必須です。

認知度を上げるためには、毎日投稿とお友達やフォロワーの数を増やす必要があります。

また、他の方の投稿に「いいね」「コメント」をしていきます。

この作業を毎日繰り返していく中で「SNS疲れ」が出てきます。

起業して一年頑張ったけれども、このSNS疲れでビジネス自体をやめてしまった方を何人も見てきました。

これでは本末転倒です。

自分の好きな事や経験を生かして、生きがいと経済を得る為に起業したのに、これでは夢を叶える事はできません。

ここで、オススメするのが「LINE公式アカウント」の活用です。

SNSから直接集客するのではなく、一旦「LINE公式アカウント」に登録して頂きます。

直接集客するのに比べると、LINE公式アカウントへの登録は約10倍とされています。

この10倍の数の見込み客様としっかり信頼関係を作って、成果に繋げて参りましょう。

ここで大切なのは、どのように「LINE公式アカウント」を活用して信頼関係を作っていくかという事です。

ズバリ！「対話型コミュニケーション」です。

メルマガのように長い文章でしっかり伝えるというよりも、短い文章でやり取りをするというイメージです。

「LINE公式アカウント」は一斉配信と1:1トークができます。

100人でも200人でも全員に情報配信ができるのです。

そして、もう1つの活用方法1:1トークが最強です。

これは、おしゃべり好きの女性にピッタリで井戸端会議をしているような感覚です。

例えば

A「お昼ご飯食べた？」

B「ん、食べたよ」

A「何、食べたの〜？」

B「カレーライス」

A「どこで食べたの？」

B「インドカレー〇〇屋」等々



このように対話形式で、お客様のニーズやお悩み、または理想の未来をリサーチしていき、それに合わせた提案をしていきます。

この部分が「育む仕組み」です。

さらにLINE公式アカウントからZoomで顔を合わせながらの対話に発展していきます。

信頼関係が育まれていると、無理な売り込みは必要ありません。

あとは価値ある商品を「売れるトーク」でクロージングするだけです。

売れるトークのコツは

- 1.常識を否定する
- 2.新しい提案をする
- 3.お客様の体験談



例えば、ダイエットの場合

- 1.ダイエット中は食べたらダメと思っていませんか？
- 2.食べて痩せる方法があるのです。
- 3.実際にこのダイエット法で、1ヶ月で5キロ減量できました

私はこのトークを教えて頂いて初めてクロージングした時に、実は疑っていました。

こんな簡単なトークで売れるはずがないと思っていたのです。

ところが、このトークを棒読みしただけなのにお客様が「お願いします」と言って下さったのです。

驚きました。

クロージング後、振り返って考えてみると、この成果はクロージングトークの結果だけではないことに気がつきました。

「集まる仕組み」「育む仕組み」「売れる仕組み」

この3つが連携しているからこそ、最後にスルリと売れたのです。

今までにたくさんの成功者と言われる方にお会いしてきましたが、全ての方が、それぞれの「売れる仕組み」をお持ちでした。

一人一人、職種も商品も性格も違います。

「売れる仕組み」は1つではありません。

自分にあった唯一無二の「売れる仕組み」ができればビジネスは最高に楽しいものになります。

ぜひ、自分の「売れる仕組み」を作ってみてください。

おわりに



おわりに

最後まで読んで頂き有難うございました。

本書は 50 代からのオンライン起業について、好きな事・得意な事を仕事にして、心の幸福感と経済の豊かさを実現する最高の生き方である事をテーマにお伝えしました。如何でしたでしょうか？

私は 2 年という長い年月の中、1000 万円の自己投資をして 35 個の高額講座を受けても安定した売り上げを上げられず辛い日々を送りました。その原因が学んだ 1 つ 1 つのノウハウが繋がっていなかったと気づき「ビジネスの流れ」を作る事で解決する事ができました。

たくさんの成功者と出会う事で、「人は幸せになる為に生まれてきた」「あなたにしかできない事が必ずある」という言葉に背中を押され、ここまでたどり着く事ができました。

私が学んだ事、経験した事を、以前の私と同じように苦しんでいる方に伝えていく事が、私の役目だと思っています。

現在の日本は、国や企業に頼っていける状況ではありません。自分の幸せは自分で創れる「自立」が必要な時代です。

楽しみながら、人のお役に立ち、心の幸福感と経済の豊かさが手に入ったら、最高に幸せだと思います。

一人でも多くの方が、そんな人生を送って頂けるよう、これからもたくさんの方に伝え続けていきたいと思っています。

叶夢（かのん）副島真澄

購読者プレゼント

小冊子受け取りリンク（LINE公式アカウント）



<https://lin.ee/6i6N8Sp>

プロフィール

★
オンライン起業コンサルタント
叶夢（かのん）代表
副島真澄（そえじますみ）



20年間の営業と5年間のコーチング経験後に「起業コンサルタント」として独立！地方在住の中、リアルでの集客の限界を感じ6年前にオンライン化をスタート。

2年間、多くの講座で学び実践の末、オリジナルの集客しない

「優しいオンライン起業法」を確立し、現在50代以上の女性起業家様にオンラインでのマーケティングを教えるマンツーマンサポートを実施中！

マーケティングのノウハウに個性心理学、脳科学、量子力学をプラスして、お一人お一人の個性に合わせたオリジナルの「売れる仕組み」を一緒に作り、成果に向けて実践的な寄り添い型コンサルをモットーに活動しています。

IT・パソコン苦手な方でも基礎から応用まで安心して学んで頂いています

＜実績＞

- ・3年で総売り上げ1億円達成
- ・起業初心者様を延べ1万人サポート
- ・FBライブ100日連続配信
- ・ランチ会、交流会1200回開催

叶夢（かのん） 副島真澄 外部リンク

プロフィールを動画に纏めていますのでこちらをご覧ください。



<https://www.youtube.com/watch?v=5WqW6gFyEG8>

Facebook <https://www.facebook.com/masumi.soejima.5>

Instagram <https://www.instagram.com/masumi.soejima/>

ホームページ <https://www.at-ml.jp/72565/>

YouTube チャンネル

50代から始める女性の優しいオンライン起業カフェ

https://www.youtube.com/channel/UCTqoS1ugbPlnpEKr_zki3Lw

華フィフ（50 歳～）女性の夢を叶える

「優しいオンライン起業」はじめての一步

発 行 日 2023 年 2 月 25 日

著 者 副島真澄

オンライン起業コンサルタント

叶夢（かのん）

【注意】

この電子書籍の著作権は、すべて著者に帰属します。

本作品の全部あるいは、一部を無断で複製・転記・配信することを禁じます。