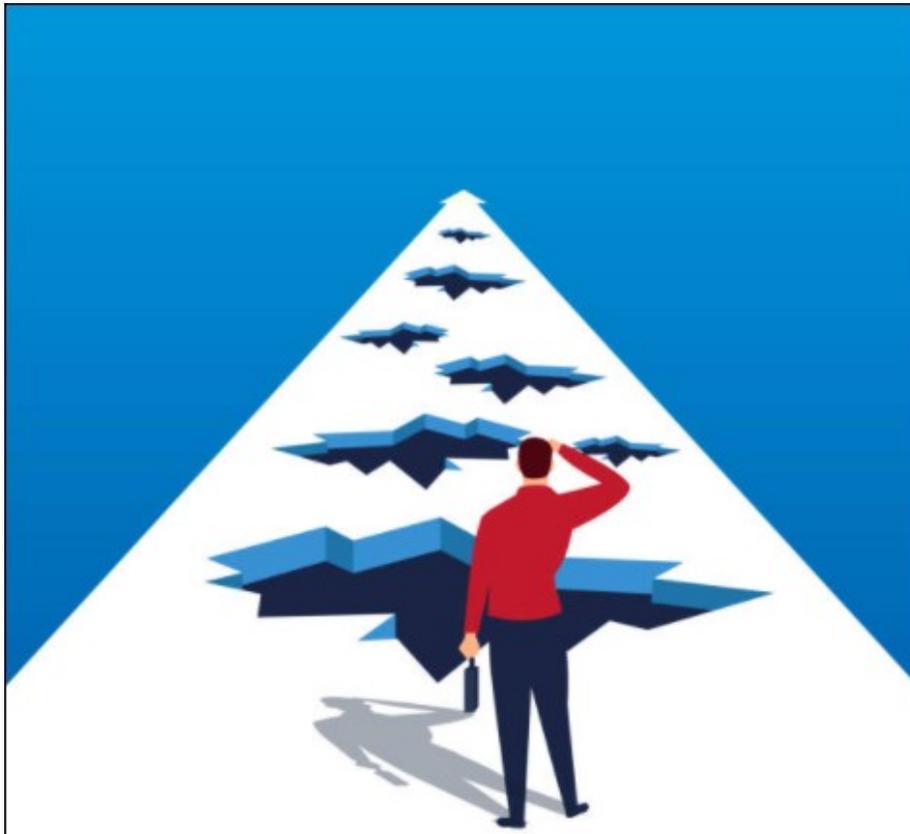


# これを読めば、もうハマらない！ 『稼げない個人事業主がハマる3つの落とし穴』



オンライン集客のコンサル MASAKI  
LS LALA x STYLE

こんにちは！この度は、LINEでのアンケートにご回答頂き、ありがとうございます！  
オンライン集客のコンサル『MASAKI』です。

私は、現在LAを拠点として活動していますが、これまで日本とアメリカで、約23年以上、マーケティングやコンサルティング業務に従事してきました。その中で、色々な『ひとり起業家』のお悩み相談を受けてきました。

ピラティス・ヨガ等の運動指導者、整体、整骨等の治療家、セラピストや理学療法士、コンサル、コーチ業の方、占い師、独立を考えている会社員、本当に多くの人とご縁を頂いてきました。

その中で、興味深いことは、皆さん、とても真面目な人が多く、商品やサービスを作る上で必要な技術やスキルの向上には一生懸命だけれど、集客、つまりお金を稼ぐ勉強をする人は、とても少ないということでした。

その為に、こんな人が、とても多いのです。

「どうすれば集客できるようになるのか、さっぱり分からない。。」

「SNSに投稿しないと知名度は上がらないし、自分を知ってもらえないと思う。。」

「できるだけ投稿してはいるけれど、ガツガツしていると思われたくないので、日常生活の投稿が多くなって、集客に結び付いていない。。」

「新規のお客様を集めたいけれど集められず、毎日、疲れ切っている。。」

また、そもそもですが、

「不特定多数の人に知られたくないけれど、収入を上げて、心のゆとりが欲しい。」  
という一見矛盾するように見えることを求めている人も結構いるのです。

今回は、そんな人の為に、「稼げない個人事業主がハマる3つの落とし穴」をご用意しました。知らないうちに、これらの落とし穴に落ちている人は、本当に沢山います。特に、頑張り屋さんで、情熱的な方こそ、落ちている可能性が高いのです。

まずは、この落とし穴に落ちないようにすることで、効率的に収入を上げてもらいたいと思います。この冊子が、皆さんの成功のきっかけになればと思っています！

## 【落とし穴1：SNS投稿が読まれていない】

稼げない個人事業主がハマっている1つ目の落とし穴が、これです。

そもそも、多くの個人事業主は、こう思っています。「とにかく認知度を上げないといけない！認知度が上がれば、ファンが増えてきて、お客さんも増えるはず！だから、露出を増やそう！」そう思って、毎日、時間をかけてSNS投稿に取り組む人が、とても多いのです。一見、これは正しく聞こえますが、大きな間違いです。殆どの人が、この落とし穴に落ちています。

しかも、「SNSに投稿するのは好き☆」という人から、「不特定多数の人に知られたくないので、投稿するのはハードル高いです・・・」という人まで、殆どの人が、SNSでの情報発信、告知、伝え方を身に付ければ、認知度が上がり、集客できるようになると思っています。

そして、皆さん、とにかく投稿しようとしします。でも、毎日アップし続けるのって、結構、大変ですよ？文章を書くのが苦手な人も多くて、ちょっとした文章を書くのも時間もかかるし・・・それで、どんどん日常生活の投稿ばかりが増えて、実際、集客には繋がっていない人が、沢山います。

ですが、ハッキリ言うと、これは「集客病」です！何でも良いから、とにかくお客様を集めようとするのが、その症状です。。これに犯されると、成果の出ないことをし続けて、時間が過ぎていきます。そして、どうすれば良いのか分からなくなり、疲れ切ってしまうのです☆

貴方もそうじゃないですか？成果が出ずに、疲れ切っていませんか？

実際、SNSだけで、ゴールの売上を達成するくらい集客できるようになったという人が、どのくらいいるのでしょうか？少なくとも、私の周りにはいません。。。認知度を上げるって言っても、SNSでちょっとお友達が増えたからって、「収入が激増しました！」なんて人は、あまりいないんです。いたとしても、とても稀です。

もちろん、有名人・著名人は例外。あと、インフルエンサーと呼ばれる人たちも例外です。つまり、普通の人で、SNS だけで思うように集客できるようになる人は、殆どいません。なぜかと言うと、そこまで行くのに時間がかかり過ぎるからです。

このご時世、誰もが SNS 集客にフォーカスしています。だから、めちゃくちゃ競争が激しい。なので、SNS で集客しようとしても、成果が出てくるのに、時間がかかるんです。毎月、並行して 30~50 万払って広告できれば別ですが、資金のない個人事業主が SNS だけで集客できるようになるのは、とても時間がかかります。

これが、SNS 集客の限界です。なので、SNS だけに頼らない仕組みを作る必要があります。そして、興味を持ってくれた人、つまり見込み客と「信頼関係」を構築できる流れを作る必要があります。

## 【落とし穴2：見込み客にアクションを起こしてもらおう仕組みがない】

前章で、SNS集客に頼らなくても、見込み客と信頼関係を作れる流れが大事だと言いました。これを作ることで、あなたの見込み客が、実際にアクションを起こし、お金を払ってくれるお客様になってもらえます。

その為に、見込み客を集めて、コミュニケーションを取っていきます。でも、この仕組みがない人が多いのです。多くの人は、口コミ、紹介で来てくれた人や、SNSから来てくれた人がお客様になります。そして、それら既存のお客様へのお知らせを配信するのに、LINEを使っています。

でも、ここでお話しするのは、既存客ではなく見込み客です。見込み客と信頼関係ができれば、実際にアクションを起こす人が増えます。お問い合わせをしたり、お試商品を購入してくれる人が増えるのです。お試しのリピート率がある程度あれば、お試人数が増えるだけで、売上は、その分上がりますよね？このアクションを起こしてもらおう仕組みが大事なのです。

では、どうすれば良いのかと言うと、見込み客の求めているものを深く理解することが、まず大切です。そして、コミュニケーションを取る際に、相手がアクションをついつい起こしたくなるような仕組みを作ることです。この仕組みを作る為に全力を注ぐことです。

例えば、ひとつの例ですが、一人一人の反応に応じて違うメッセージが自動送信されれば、アクションは起きやすくなります。LINEに「対話式のシステム」を取り入れることで、それは可能になります。

そもそも、送った情報に対してのひとりひとりの反応は違うはず。例えば、ある情報に対して感じることは人によって変わります。ある人は、欲しいと思うけれど、他の人は思わないってこと、たくさんありますよね？なので、見込み客の反応に応じて、違うメッセージを送るって、とても大事なのです。

また、こういう対話式だと、反応率が急激に上がります。LINE 公式の機能だと一方的な告知だったのが、対話式だとコミュニケーションに変わるので、受け手側も反応しやすくなり、信頼関係が最短でできるのです。

私も、このシステムを取り入れる前、LINE 公式のメッセージ開封率は4割程度でした。が、対話式を導入後、安定して8割に行くようになりました。このシステムのお陰で、これまでと同じ作業料でも、その2倍、3倍の成果が出せるようになり、効率的な集客に繋がっています。

## 【落とし穴3：「集客できれば稼げるようになる」と思っている】

稼げない個人事業主がハマっている3つ目の落とし穴は、「集客できれば稼げるようになる」と思っていることです。

確かに、お客様数が増えれば、売上もどんどん上がっていく気がしますよね？だから、皆さん、集客に時間を注ぐのですが、そこが問題なのです。

まず、沢山集めようとすると、なかなか売上が安定しません。多くの方が、1万円以下の単価でセッションを行っています。もし、単価1万、毎月の売上ゴールが50万円だとすると、達成するのに、延べ人数で毎月最低50人必要になります。仮にセッションが5000円なら、毎月100人必要です。やってみれば分かりますが、毎月、安定してこの人数を集めるとするのは、はっきり言って大変です。不可能じゃないですが、とてもしんどいです。

そして、この低単価が、売上が安定しない原因なんです。スケジュールがフルになっても、生活が変わらず心の余裕がない。毎日、できるだけ多くの予約を入れて、身も心も疲れ切っているのに、思うように稼げない・・・そんな人がとても多いのは、このせいなのです。

中には、20~30万円の商品やプログラムを作る人もいます。が、高単価になると今度は、なかなか安定して売れない。お客様に「ちょっと高いかな・・・」と言われて売れない。たまに興味ある人が出てきても、なかなか、それが安定しない。なので、結局、値下げするか、低単価商品中心に戻る人が多いんですが、それだと売上が安定しないという悪循環です。

これを解決するには、まず、安定して売れる『仕組み』を作る必要があります。つまり、やることの順番が逆なんです。集客よりも先に、3人来たら1人は売上が上がるような、ゴールを達成できる『仕組み』を作り、その後で、集客に取り組むことが大事なんです。そうすると、成約率が上がります。逆に、これをやらずに集客だけやっても、売上が安定せず、疲れるだけで、収入は上がりません。

まとめると、『稼げない個人事業主がハマる3つの落とし穴』を避けるには、これらを作る必要があります。

- ① SNS だけに頼らず、信頼関係を築く仕組み
- ② 見込み客がアクションを起こす仕組み
- ③ 安定して売れる仕組み

でも、お話しした落とし穴に、知らないうちに落ちてしまっている人は、自分では、なかなか、これらの仕組みが必要なことに気付けません。そして、何年も同じことを繰り返して、成果を出せない状態のまま時間が過ぎていくのです。

しかも、質（たち）が悪いことに、問題は、これらの落とし穴だけじゃないです。これらに、何か他の要素も絡んで、成果を出せていないケースが、いっぱいあります。ひとりひとりのバックグラウンドも違えば、手持ちのスキルと知識も違う中、ビジネスをしているので、こういうことが起きるんですね。なので、お話しした落とし穴を避けるだけで、状況が一気に改善するなんてことは起きません。やはり、個別に合わせた戦略が必要になってきます。

そんな中、私が拝見してきた最も多いケースは、自分1人でこういう問題に取り組み、成果が出てこないケースです。でもね、これって、ちょっと想像すれば分かるんですが、当然のことなんですね。考えてみて下さい。趣味でも、ビジネスでも、自分1人で成果を出せる人ってほんの一握りなんですね。

例えば、ダイエットを成功させたい人がいても、独学で成功する人はあまりいません！独学でやって、健康を害してしまったり、一旦は成功しても、すぐリバウンドしてしまうケースばかりです。でも、パーソナルトレーナーに付いてもらってダイエットすれば、上手く行くわけです。

多くの人は、そうやって、まず1人で取り組むことで、自分の成功やゴールの達成をどんどん先延ばしにしています。実際、過去の私もそうでした。以前は、何とか集客できるようになりたいと思いながら、YouTubeに出ている動画やブログ等で学びながら、自分1人で取り組んでいたのです。

その頃、私は「収入を上げるには認知度を上げないといけない！」とってたので、SNSで毎日、投稿していました。フェイスブックの友達はマックスの5000人に近付いていました。その頃、投稿したら、200くらいの「良いね」は頂いてました。でも、それでも、売上は安定しませんでした。

その頃の商品も、2万円以下の商品だったので、生活していく為には、毎月、たくさん販売する必要がありました。でも、それだと、なかなか毎月の売上が安定しないのです。もちろん、収入が継続して上がっていきなんて夢のまた夢でした。

でも、今では状況が変わりました。ビジネスの本質を学び、低単価ではなく高単価・高価値の商品を販売することで、売上が安定するようになりました。

あなたも今、低単価商品を販売していますか？もし、そうだとしたら、以前の私のように、毎月、売上が安定させることができないとしたら、そのお悩みをいつまで引きずっていきますか？収入を上げたいのに、どうすれば良いかも分からない。そんな苦しい状況で、いつまで頑張れますか？

私達は、健康なうちは、いつまでも今の時間が続くと思いがちです。でも実は、それは間違いです。自分1人で取り組んで、時間をかけてゴールを目指す人が沢山いますが、成功する前に、自分の命が尽きてしまうこともありますし、一緒に時間を過ごしたい、家族や大切な人を失うこともあります。

私の友達は2020年5月に、脳梗塞で倒れました。今でも半身不随で、話すこともできません。筆談はできますが、あまり難しい会話はできません。看護師さんのサポートがなしでは、一人で生活していけない状態です。一緒にしていたビジネスも、その時から止まっています。

私達は、いつ、何が起こるか分からない状況で生かされています。でも、時々、そのことを忘れてしまいます。そして、知らないうちに、時間をかけて物事に取り組み、何か起きた時に、時間がもう足りないことに気付くのです。

でも、一旦過ぎた時間は、決して戻りません。なので、もし、できるだけ早く成功して、**成功した後の時間を、ご家族や大切な人と過ごしたい**と思うなら、早く成果を出せる環境に身を置くことをお勧めします。

最後に、もし、あなたが、真剣に「将来を変えて行きたい!」とか、「もっと稼いで心のゆとりが欲しい!」とか、「今の悩みを、10年後も抱えていたくない!」とか、「もっと稼いで、家族やパートナーとの時間が欲しい」と思うなら、『口コミ、紹介、SNSに頼らず、集客できる仕組み』セミナーに来てみて下さい。

「3つの落とし穴は分かったけど、自分のケースだと具体的に何をすれば良いのか分からない」とか、「今までずっと独学でやってきて上手く行かなかったので、何かを変えないといけないと思ってる」という人、お待ちしております。

お申し込みはこちらから↓↓

<https://forms.gle/k8jtRu9k6EoBBDW38>

最後まで読んで頂き、有難うございました!

オンライン集客のコンサル

MASAKI ENOMOTO

[Sales@masakienomoto.com](mailto:Sales@masakienomoto.com)

LS LALA ✕ STYLE