



タイムスケジュール
設定

— 2日目 —



30日間のスケジュール

1. 市場リサーチ

自分の強み（USP）を理解しながら、顧客の悩みと市場をリサーチします。ターゲットは日本全国に広がっていますが、その中でもあなたのUSPが誰のどんな悩みを解決するのか？を明確にします。

2. 販売する商品を決める

ペルソナを設定して販売する商品やサービス名を決めます。教材として販売するものなのか？3ヶ月間で配信していくものなのか？サブスク型のコミュニティなのか？ここで商品を決定します。

3. 各種アカウントを作成する

公式LINE（無料） Lステップ（2,980円/月額）
Facebookページ（無料）
Instagram（無料）
YouTube（無理症）

4. 集客の基礎を学ぶ

無料集客と有料集客（広告を使った集客）を実践していきます。それぞれの予算に合わせた出稿の仕方、クリエイティブの作成から数値分析までの一連の流れを学びます。

5. 商品を作成する

いよいよ商品を作成していきます。動画やPDFなどを活用して販売する商品を作ります。ここが一番時間のかかる部分になりますので、まずは1つ作成したら6に進みましょう！

6. 集客のルートを作る

各種SNSから公式LINEへと集客をして販売するまでの一連の流れを構築していきます。ここはテンプレートを準備していますので、難しく考えなくても大丈夫です。そちらに沿って進んでください。

7. 販売ページを作成する

販売ページはセールスレターと言われるものになります。こちらもテンプレートをお渡しします。入会時の決済なども準備して設定していきます。ここが完了したらスタートまであと一歩です。

8. 運営方法を学ぶ

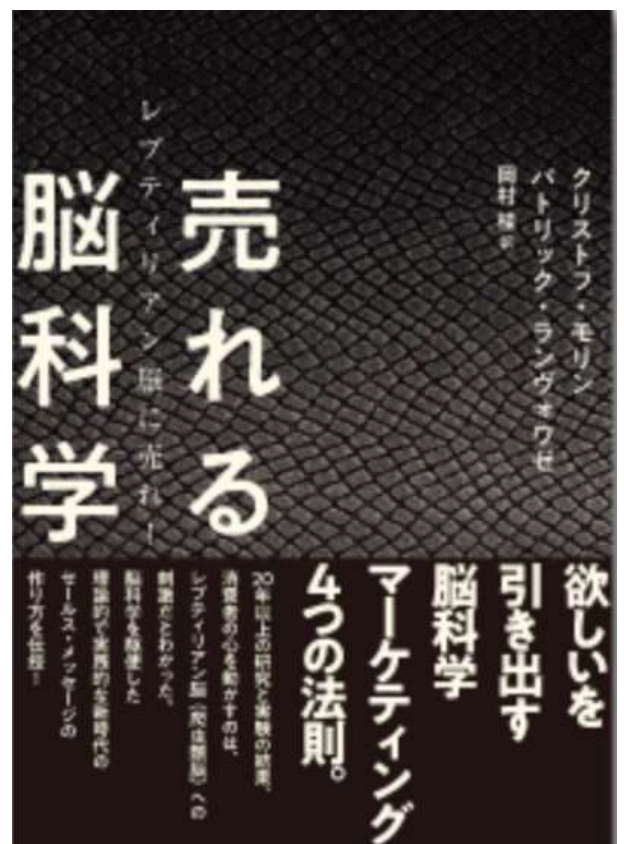
運営していく上で軸となる考え方やノウハウを学びます。販売した後やその先の売上を最大化する方法、見込み客を顧客にするために必要なノウハウを学びます。

推薦図書一覧

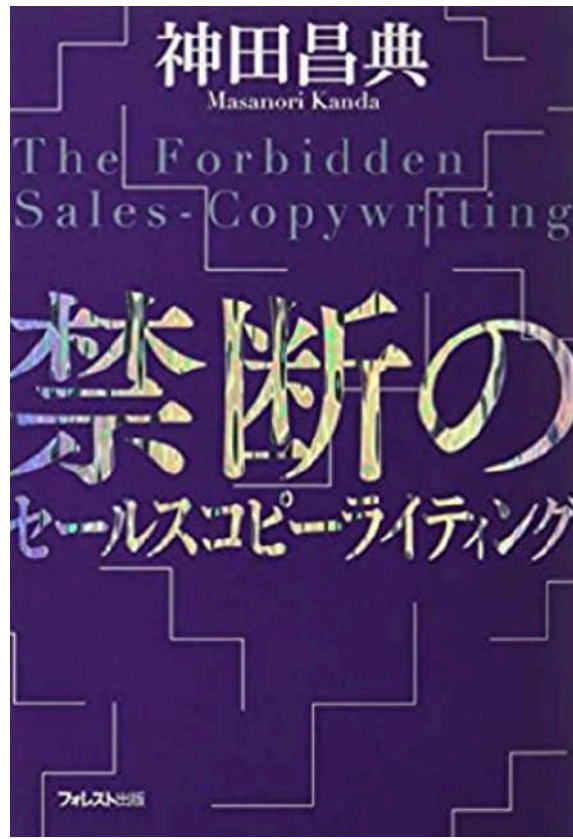
ここでは私が参考にしてきたビジネス本をご紹介します。
脳科学やマーケティング、ダイレクトレスポンスマーケティング…
恐らく最初に読むときは、正直さっぱり理解ができないと思います。
特に翻訳したビジネス書に関しては難しい内容ですが、何度も読んでい
るうちに、点と点がつながる感覚になると思います。
タイトルをクリックすると販売ページに飛ぶようになっています。
ぜひ1ヶ月に1度は読んで理解を深めて欲しいと思います。

ザ・ローンチ

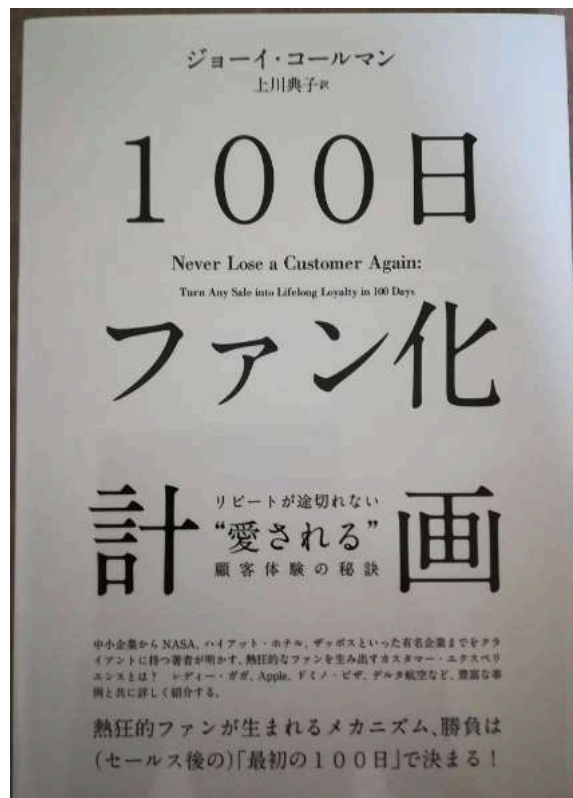
売れる脳科学



禁断のセールスコピー ライティング



100日ファン化計画



シリコンバレーの交渉術



孫社長のYESを10秒で連発した 瞬速プレゼン

孫社長のYESを
10秒で連発した
瞬速
プレゼン

大量の仕事
瞬時にさばく
最強最速の
コミュニケーションスキル

三木雄信

孫正義の間近で、
24時間365日鍛えられて身に付いた
高速コミュニケーション33の極意
すばる音

ソフトバンク
電光石火
の秘密!

一発で相手を動かし、
仕事をスピーディーに進める技術

報道相 / 社内調整 / 会議 / プロジェクト / メール / 電話