

どうも藤崎です。

レポートを受け取ってくださり、ありがとうございます。

今回のレポートでは、

1回のイベントで、年100万の売り上げを出した

顧客の心を掴み、1年以上の長期契約ができる

『新規集客 × ファン化メソッド』

について話します。

これからの時代、

トレーナー業界は「**二極化**」が起きていきます。

ご存知の通り

- ・ パーソナルジムの乱立。
- ・ 大手の参入により、パーソナルトレーニングの低価格化。
- ・ ピラティスなどトレンドに振り回される状況。

その流れに、

うまく乗りこなせる人と乗りこなせない人に別れてきます。

いわゆる、トレーナー戦国時代に、生き残る人と消えていく人。

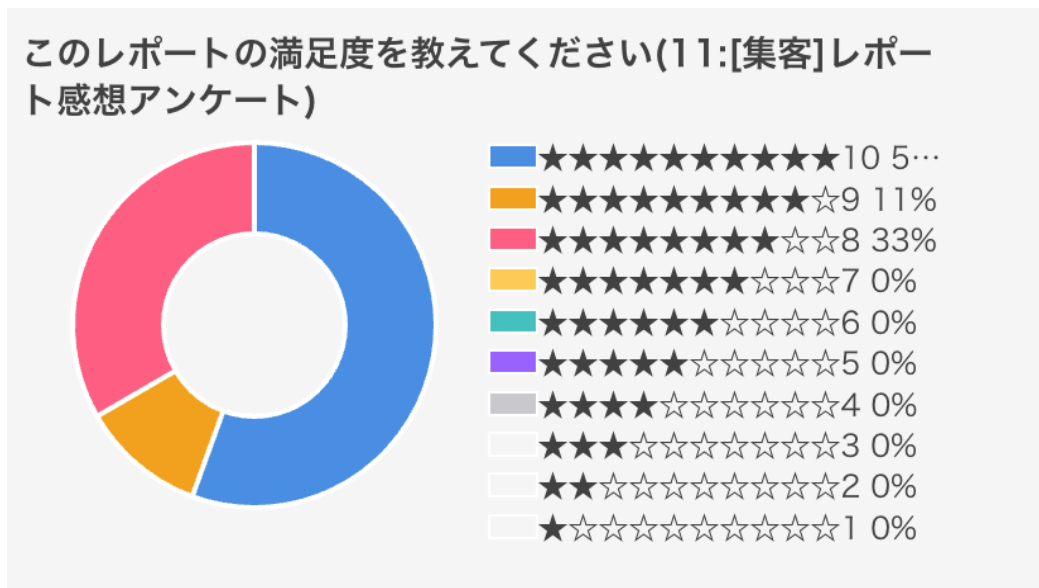
この二つに大きく分かれていきます。

もし、これからトレーナーに挑戦してみようという人が、
これを見ていたら、いきなりびっくりさせて、すみません。

しかし、二極化していくからこそ、
流れを乗り越えなす人たちには、明るい未来が
待っているのです、安心してください。

このレポートではその流れを、
乗り越えなす方法が書いていますので、
読み飛ばさずに最後まで見ていってください。

ありがたいことに、前回のレポートはかなり好評でした。
アツい感想も沢山いただき、ありがとうございます。



56%が10点満点、11%が9点、33%が8点の

高評価のレポートになってます。

このレポートで何を学びましたか？（どんな収穫がありましたか？）

レポートを読む前までは、スポーツ実績や資格、知識がないと独立でトレーナーとして活動することは難しいと感じていたことや開業する上で最も重要な集客をするのにどのように行動すればよいのかわからない状況でした。しかし、今回のレポートを通して、集客する上で自身のセールポイントを理解してクライアントに関わることが重要だということを知ったことや活躍されている人の共通点としてしっかりセールポイントを持っているという点に印象が残りました。また、営業に対するイメージも変わり、人見知りですが少し前向きになることもできました。

このレポートで何を学びましたか？（どんな収穫がありましたか？）

自己分析、自分を知ることがまず大切。努力の方向を正すことが重要。自分の強みに一点集中が必要かと思いました。

このレポートで何を学びましたか？（どんな収穫がありましたか？）

収入を上げるためには、体についての専門知識だけでなく、集客についても学ばなければならないこと。

このレポートで何を学びましたか？（どんな収穫がありましたか？）

パーソナルジムが乱立している中で、どうすれば集客ができて稼げるかが改めて分かりました。

このレポートで何を学びましたか？（どんな収穫がありましたか？）

- ・3つの柱を理解し、正しい方向で努力をすること。
- ・トレーナーに特化した集客力が必要なこと。

このレポートで何を学びましたか？（どんな収穫がありましたか？）

サービスの軸が大事という事を知れました。

感想もこのように沢山いただきました。

ありがとうございます。

もし、このレポートが欲しい人は、

この公式LINEで「**集客**」と送ってください。

受け取ることができます。

正直、こんなにたくさんの方が、

受けとってくれるとは思ってもみませんでした。

レポートをみてくれた人から

「コンテストにでても集客とは関係ない」

「専門知識ばっかもダメなのが理解できました。」

「自分の強みの理解が大事ということが腑に落ちました。」

「ビジネスの力が、めっちゃ大事であることが分かりました！」

って言ってくれて、僕の伝えたいことが、
すごく伝わってよかったです。

反面、みんなの悩みが多かったのが、

「結局、集客むずかしい」

「何から始めたら良いかわからない」

「自分の軸や強みが見出せない」

「とにかく、売上を安定させたい」

こう言った意見もいただきました。

というわけで今回は、

1回のイベントで、年100万の売り上げを出した

顧客の心を掴み、1年以上の長期契約ができる

『新規集客 × ファン化メソッド』

これについて今回は話していきます。

これを理解すれば、上の悩みは全部解決できます。

今回のレポートは、

- ・ 少ない労力で効率的に、新規を獲得する方法
- ・ 大手と戦わない、自分の土俵を作る方法
- ・ ペルソナを設定するべき理由とポイント
- ・ 世のトレンドに流されないで、集客できるコンセプトの作り方

こういうことが学べるので、ぜひ最後までみていってくださいね。

夢にみたトレーナー像と かけ離れた世界にモヤモヤしていた

「今は雇われだけど、いつか独立してフリーになりたい」

「独立したけど、全然新規顧客が取れない」

「セッションを増やしても、単価そのもの上がらない」

みたいな悩み、めちゃくちゃ分かります。

でも安心してください。

このレポートをちゃんと読めば、

どのように進んでいったらいいかが、明確にわかります。

ぼくも、これまで、めちゃくちゃ悩みました。

例えば、業務委託の頃は自分の色を消していました。

世間では、当時ダイエットブームだったから、

合わせた方が、いいかなと思って

世の中のニーズに応えようとしてみたり。

でも、そこに自分の想いや熱量はないし、

優位性がないから、お客さんも、続かないので

売上に繋がらなかったから苦しかったです。

雇われだった頃は、自分のコンセプトで指導ができなくて

セッションを、ただこなすだけの日々でした。

トレーナーに憧れてた時って

カッコいいし、キラキラしてるし、楽しそうだし、

人としても成長できそうと思っていたはずだったのに・・・

気がついたら、自分の成長もないし、

流れ作業みたいになっていき、

最初に抱いてたトレーナーのイメージとは

かけ離れてしまっていました。

業務委託先では、やりたいことをやりたくても、
自分が使いたいマシンも置いてないし、
それこそ、小物のケアグッズやミニバンドを
持っていくのが限界でした。

**レンタルジムでやりたい、
自分のジムを開業したい、
もっともっと追求してやりたい。**

それが叶えられなくて、
すごく、もどかしかったのを覚えています...

でも、今では、自分のジムも開業ができて、
世界観や自分の色を出せてるし、
オリジナルでトレーニングを教えています。

それだけでなく、**やる気のあるハイレベルなお客様**も獲得でき、
ファン化もできててLTV（生涯顧客価値）も高いです。
いわゆる、1年以上の継続があるお客様が増えています。

月々17600円の2回のセッションでも
1年通えば、21万1,200円

それが2年続けば、42万2,400円

3年続けば、63万3,600円

顧客の継続年数が伸びることで、LTVが上がります。

個人の強みは、顧客と長い関係性が築けるところ。

実際に、下の画像のお客様は

全員1年以上通ってもらってます。

しかも、レンタルジムから自分のジムへと

移動した先にもついてきてくれています。

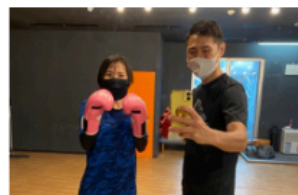
中には、業務委託をしていたフィットネスジム

時代からのお付き合いのあるお客様もいます。



60代 会社役員/S.U様

個人の目標にあったメニューを考えてもらえて、その達成を親身にバックアップしてくれます。とても心強いパートナーがいる感じです。



50代 会社員/E.K様

藤崎さんは個々に合ったトレーニング方法を見つけ、なりたい体を叶えてくれるトレーナーさんです。そして、熱心で丁寧で面白いです！



40代 施設職員/A.Y様

トレーニングは、自分でもできるかもしれませんが、何が自分にあうのかわかりません。なので、効率よくトレーニングしたい方におすすめです！



20代 歯科医師/R.S様

筋トレだけでなく、食事も意識するようになりました。全体的に筋力がついたおかげか、ゴルフのドライバーの飛距離も伸びました！

これらの、クライアントのほとんどが、
口コミ紹介で来ていただいているので、
売上やセッションも安定してます。

いまでは、心強いスタッフもいて、お互いの強みを活かして
お客様へ良いサービスを届けることができます。

それだけでなく本気で独立を目指すトレーナーにも、
ビジネスの考え方を、指導させてもらったりしています。

**売っておしまいといった高単価のチケット販売や
労働集約で疲弊するような薄利多売じゃないから**

時間的な自由もあり、海外にいたり、
いろんな人とあったりして、
自由な人生を謳歌できるようになりました。

↓↓↓



なぜか、8割の勝てないトレーナーが やってしまうこと

その反面、というところですが、
一般的なフリーで独立してるトレーナーさんのイメージって、
お金と時間の両方にゆとりが取れてなくて、
苦しんでいる人が多く見受けられます。

「単価が安いから、100セッションしないといけない」

「フリーになってから、全然新規集客できなくて困っている」

「SNSを頑張っているが、全く集客できず売り上げの見通しが立たない」

と言った感じで、今の生活の延長線上の将来が不安になっている人が多いです。

別に、僕も安泰ってわけじゃなく、むしろリスクを負って攻めるけれどもお金と時間で苦しくなるか、ラクになるかは、その違いは明確にあります。

それは、

「コンテストでの結果」「専門的知識」「コミュニケーション力」
これらのレベルが高いからというわけではありません。

結論から言うと、

「オリジナルの戦い方」をみつけた

たった・・・それだけなんです。

もっとわかりやすくいうと、

**それぞれのトレーナーが、持ち味を活かせる環境で、
戦いを見せているだけ。**

例えば、

普通にフリーで独立、ジム開業とかを勉強しても、
ざっくり沢山の人の向けてMEOをやってみようとか。

SEOをやりましょう。みたいな話ばかりだと思いませんか？

これらを実際にやってみたけど、確かにお客は多少は来るけど。

大きなインパクトを起こすような結果には繋がっていません。

もちろん、将来のためには

やっておきたいところだけど、

大事なものは、タイミングの問題。

個人が先に、やるべきことがあります。

パーソナルジムって今、かなり乱立してて供給過多ゆえ

価格競争になってるから薄利多売になっています。

パーソナルの低価格化だけでなく、

セミパーソナルやピラティス、

低価格フィットネスジムなど、

パーソナルジムだけがライバルじゃなくなってきています。

だから、大手はセッション単価をどんどん安くしてます。

個人の僕らが、それで生計を立てようと思ったら、

いっぱいの人を集客しないと苦しくなります。

少ない労力で効率的に新規を獲得する方法

シンプルに、セッション単価が2倍になったら
集客も半分で済みます。もしくは、広告宣伝費などの
コストを抑えて、がっつり利益を上げます。

しかし、多くのトレーナーが、**薄利多売のループ**に突入してて、
ジム閉業したり生活がギリギリ状態の人が多くなっています。

その反面、その不毛な競争から抜け出して、
質の高い顧客が沢山いて、クライアントの継続率も高く、
時間にもゆとりがあって、**月50~100万**とか稼げてる人もいます。
結果、心にもゆとりが生まれます。

僕の知っている「機能改善オンラインジム」を
やっているトレーナーは、たった月2回ライブ配信をして、
週1回コラムを書いてるだけで、月に150万円を稼いでいます。

このように、どんどん二極化が進んでるし、
今後はさらに、進むでしょう。

独立してやっていくなら、僕らも

絶対にこっちサイドに回りたいですよね。

こちらのトレーナーは今でこそ、本をだしたり

SNSでフォロワーが10万人以上いるが、

もともとは、特別な専門知識があったり、コンテストで優勝したり、

コミュニケーション力が、ずば抜けていたわけではありません。

僕も、指導技術を磨いたり、体を鍛えたり、

異業種交流会に参加したり色々やってたんですが、

お金も時間もなくなっていく一方で、

心にゆとりがなかったのが辛かったです。

心に余裕がないから、良いサービスも届けられない。

頑張っても頑張っても、いつこの負のループから抜け出せるのか？

闇雲にもがいても、逆にどんどん沼に、はまっていくような感覚でした。

その沼から抜け出せたのは、

何度も言いますが、専門技術でも、コンテスト優勝でも、

コミュ力でもなく勝つために「**戦い方を変えただけ**」

やったことは、本当にこれだけだったんです。

ということかという、

前者の薄利多売勢は、大手と戦ってしまってます。

大手はお金も人材もノウハウも、ゼーンぶ豊富です。

資本が沢山あるから、薄利多売でも

市場を獲得することで、稼げます。

SNSでも、大手とまともに戦ったら勝てないですね。

SNSが強い人ってYouTubeも、Instagramも、

X（旧Twitter）もTikTokも全部やっています。

僕らは、そんなことができますか？

僕はやろうとしたが、計画を立てただけで、

心がポキッと折れましたw

個人がそれと同じ土俵で戦ったらダメですし、

勝てないのは明白です。集客しようにも大手が

邪魔になるし、SEOで上位を狙うも個人と大手では、

かける金額が違うから勝てません。

良いサービスを作ろう思っても、

機材や人材にもお金をかけられないから

大手には勝てない。

本当に大手と勝負をしようとしたら、
初期投資で1000万以上をかけないといけない。

個人が銀行で借りられる限度は、たかがしれてるし
そもそも、リスクは負いたくないですね。

まともに戦ったら、個人はあれもない、これもないと
悔しいですが、「無い無いづくし」なんです。

だから、大手と直接競合してしまうと、
結局残りカスしか残らないんです。

その状態でSNS運用しても、オンライン集客しても、
ジム開業してビラ配りしても勝てない・・・
大手が競合だから結局、薄利多売になります。

じゃあ、どうすればいいかというと

**それぞれのトレーナーが、
「持ち味を活かした戦い」
が、できる土俵に引きずりこめ！**

ということです。

初期の僕は、その意味がわからなかったし、
わかるまでに、めっちゃ時間かかりました。

もっとわかりやすくいうと、

個人にしか生み出すことができない。

そういった、『価値に全振りコミットしていく』

- ・個人だからできる集客方法
- ・個人だから提供できるサービス
- ・個人だから継続してもらえる手法

このように、絶対に大手が入ってこない領域で戦うことです。

しかも、多くの個人は大手と戦ってくれるので、

大手が入ってこないだけじゃなくて、ほとんどの個人も

入ってこない「ブルーオーシャン」で戦うということです。

**95%のトレーナーは、コンセプトがぼんやりと
しているから、知られもしないし売れない。**

「リッチインニッチ」という言葉を聞いたことありますか？

そもそも、みんなコンセプトや、ターゲットがぼやっとしすぎています。

早く売りたい気持ちはわかるけど、
まずは明確にするものがあります。

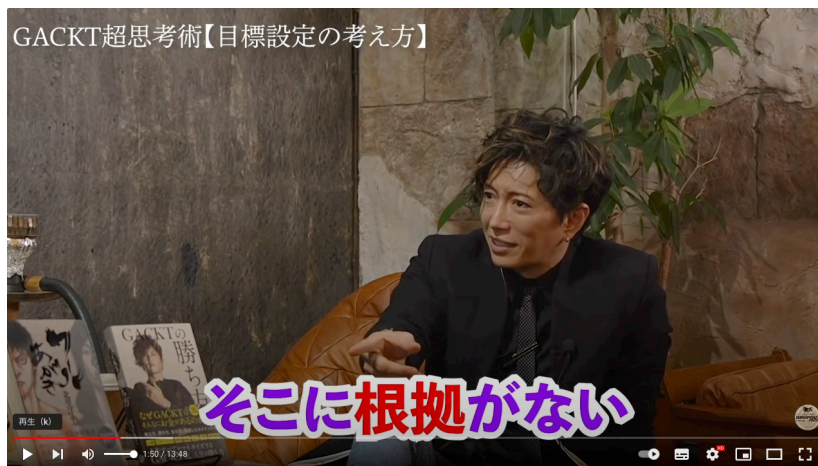
GACKTが動画でも言っていたけど...

目標を達成するのと、事業のコンセプトは同じで、
明確にしなければ達成できない。

売りたいと思っても

- ・そこには根拠がない
- ・漠然なイメージしかにない

これでは、トレーナー戦国時代に勝てるはずもない。



脳の性質は、「現実」と「イメージ」の
区別をつけることはできません。

いかに自分の脳をうまく使って、現実を動かせるか？

成功者は皆これを扱うのがうまいです。

僕も、もちろん修行の身ではありますが、

以前よりこの意味が理解できるようになりました。

しかし、大半の人が、

「現実の方が臨場感が高いから」

「未来のことはイメージできない」

こうやって諦めていきます。

だから、僕らが5%の成功側に入りたかったら、

これを扱うことが重要になります。

ペルソナを設定すべき理由とポイント

じゃあ何を、明確にイメージするのか？

キーワードはこの3つです。

- ①明確にターゲットを設定すること**
- ②自分の強みを一致させること。**
- ③ペルソナの悩みに最大限解決できるサービスを作ること。**

①の明確にターゲットを設定することは
ペルソナを作り込むことをいいます。

どこに住んでいる？性別は？

最終学歴は？年収は？

などを設定すべきとよく聞くとは思いますが、

もっと、具体的に心の部分を設定していくべきです。

例えば、

- ・ 1年後どんな姿になっていたいのか？
- ・ 3～10年後はどんな未来を希望しているのか？
- ・ 大切にしている価値観はなんなのか？
- ・ 毎日の不満ベスト3はなんなのか？
- ・ やる気をアップするものやワクワクするものはなんなのか？

このような「サイコグラフィックデータ」という

心の内側の部分まで明確にしていきます。

②自分の強みを一致させること。

ペルソナの心のうちが明確になったのなら、

その悩みが解決できたり、やる気をアップ
させたりできる、自分の強みを見つけていきます。

**ポイントを言うと「自分の強み」は過去から
掘り起こすことで、見つかってきます。**

前回の「集客」レポートの特典にワークシートがついているので、
レポートを読んでからぜひ受け取ってみてください。

※集客のレポートを読みたい方は、
この公式LINEに「集客」と送ってください。

強みを見つける簡単なワークでいえば
「強み100個」を書き出すのもオススメです。

自分の強みがわからなかったら、友達に聞いてみても
オッケーですので、言語化しましょう。

③ペルソナの悩みに最大限解決できるサービスを作ること。

顧客の悩み（ニーズ）が明確になって、
自分の強み（解決策）が一致できたら、
あとはそれをサービスにするだけです。

大手ができない、かゆい所に手が届くような

サービスで差別化ができれば価値になり、

対価としてお金をいただけるということです。

多くの人がやってしまうトラップとして、③から始めてしまうこと。

①、②ができてないのに、お金が欲しいからと焦ってしまい、
売ろう売ろうとしてしまうのが、先にサービスを作ってしまうと
結果に繋がらないというケースが多いです。

過去の僕もお金欲しさに、やってしまった失敗なので、
これを読んでくれた方には、同じ過ちを繰り返さないでほしいですね。

大手と戦わない、自分の土俵を作る方法

このポイントが3つできて初めて、

ユニークポイント＝自分が最も力を発揮できる場所である

「独自のホームグラウンド」ができます。

僕が福岡に出張した時に、8店舗経営する

セミパーソナルジムのオーナーに話を聞きました。

その彼は、

「コンセプトを練るのに、今一番力を入れている」

と言っていたのを思い出しました。

彼は現場には立っていないが、常に世の中の流れをみて、

顧客（ニーズ）とスタッフ（強み）のことを

考えて、コンセプトを磨いていました。

日々のセッションに、疲れるトレーナーで終わるのか？

自分の腕で、さらに稼いでいけるトレーナーになれるのか？

この分かれ目は、このユニークポイントである

「独自のホームグラウンド」の視点があるか否か・・・

「え、でもそんなの市場が小さくなるんじゃないの？」

「ニッチすぎたら新規集客難しくなるんじゃないの？」

と思うかもしれないけど、

そうじゃないんです。これが実は逆なんです。

ニッチにすればするほど、競争相手が少ない状況になり

大きな利益が得られる市場を、自ら市場を出すことができます。

**ライバルが少ない市場で
誰もが手につけない分野で
ブルーオーシャンを作り出す**

実際、今ぼくは自分のトレーニングの強みや
ポイントをはっきりとお伝えしてます。

機能面では

- ・ゴルフなどスポーツをやる人の体を動きやすくなること
 - ・コントロールできる体の可動域を上げて痛みを改善すること
 - ・ボクササイズを元プロボクサーの視点で指導できること
- これらを強みにしています。

過去はダイエットも含め、どんなお客様や

どんな課題でも受け入れていたけど、

今は「**ダイエットは教えませんよ**」とはっきり伝えています。

それなのに、痩せたい人も来てくれます。

これって、「30代の時にやっておきたいこと」みたいな本って
20代も40代も読む人いますよね。そういうことです。

他にも例を挙げると

松屋にも、しゃけ定食を食べにいきますよね。

手軽に安く、魚の定食を朝から食べられるところを

探してたらまさか牛丼屋がやってくれてるなんて。

まさに、**かゆい所に手が届くサービス**だなと感じました。

こうやってターゲットや理念であったり、

他のトレーナーと、どう違うかを明確にすることが、めちゃ大事です。

それをしないから、不毛な争いに巻き込まれるし、大手に食われていく。

だから、

- ・自分のサービスの軸がどこかわからない
- ・そもそも何から始めて良いかわからない

という悩みに対して、個人は、

「ペルソナにとって**唯一無二の存在**=ユニークポイント」

を作ることで解決します。

前回のレポートで話したセールスポイントを作ることに通じてます。

※読みたい方は、この公式LINEに「**集客**」と送ってください。

大手が解決できないサービスを提供するから、
競合が少なく高単価（長期契約）の商売ができ、
シンプルに単価が二倍になれば集客は半分で済みます。

同じ金額稼ぐためのセッション数も半分で済みます。
だから時間とお金の両方のゆとりが生まれます。

僕の例だと、

ボクシングの企画をただけで、1年間使ってくれる人が2人

月6万×12ヶ月＝72万円

月3万×12ヶ月＝36万円

1回のイベントで、年間100万以上の売上に貢献してます。

今も、そのお客様たちはサービスを継続してくれています。

パーソナルジムで他店舗展開しているところがやっている

手法としてよく見かけるのが、60分無料体験です。

でもこれって、タダでだからといって、

それこそクレクレ君がきてモチベ上がらないし

無料体験の回数だけ増えてアポ単価も低くなります。

※アポ単価＝問い合わせ回数 / 売り上げ

個人がこれをやると疲弊して、ジ・エンドですw

これを、既存顧客にだけ、こっそりと伝えて実施すると、
家族や友人の紹介で来るから成約の確率が高くなります。

1日で3人来て3人とも成約、
これも年間100万以上の貢献をしています。

他にも出張トレーニング指導で
学生の野球や柔道の子達を指導して
監督の紹介から直接ジムに来てくれています。

これも成約率と継続率は高いし、
それこそ熱量の高い生徒を獲得できます。

効率よく集客する、ということはこういうことです。
効率よく沢山アクセスを集めることが集客じゃない。

大手はリソースがあるから単価を下げて
沢山のアクセスを集めるために頑張ります。

世のトレンドに流されないで、 集客できるコンセプトの作り方

僕ら個人は、なるべく少ない労力で

優良顧客が来てくれる仕組みを作ること = **効率が良い集客**

戦い方を変えたからこそその結果です。

じゃあ、まずどうすればいいのか、

- ・ どのようなお客さんと関わりたいか
- ・ 自分のどんな強みを活かしたいか、今後磨きたいか
- ・ トレーナー業を通してどんな成長したいか
- ・ トレーナー業を通して誰のどんな役に立ちたいか
- ・ どれだけお金もらってもやりたくないことは
- ・ 逆にお金もらわなくても思わずやってしまうこと
- ・ 今後もっと、どんな知識やスキル身につけたいか
- ・ その結果どんなトレーナー人生を謳歌したいか

みたいなことをしっかり言葉にすることです。

それをやることによって、

大手含め、他のジムに絶対に負けない強みを見出し、

他のトレーナーと戦っても、
絶対に勝てる領域を作っていくことになります。

それが勝てる「独自のホームグラウンド」のつくりかたです

だからこそ、ただ運動を教える人ではなくて、お客様にとって
特別な「何か」になることができれば、絶対に選ばれます。

それは、スモールだからできることです。

失敗もいくらでもしていいし、コンセプトもどんどん変えてもいいです。

唯一無二の存在になれば集客もラクになります。

「自分には、そんなのない・・・」

いいや、そうじゃない、ないんじゃないかと作ってないだけなんです。

これは、絶対みんな作れます。

可愛いは作れると同じくですw

実際、僕の教え子の例をあげますと

「SNSでスイマー専属の栄養指導」

そのジャンルで、その切り口でやってる人が

いないから唯一無二の存在になり副業で

たった1ヶ月でオンライン完結で29万円売り上げが伸びました。

「メンタルに悩んでる人専属の栄養指導」

こちらのトレーナーも顧客にとって
唯一無二の存在になり、オンライン完結で
1ヶ月で60万円売り上げが伸びました。

最近の例だと、

「サッカー専門の姿勢フィジカルトレーナー」

インスタグラムと公式LINEを活用してファン化させて
ゼロから一切セールスせずに1名成約っていうのもあります。
交通費も出すから来てくれと、デリバリートレーナーを
頼まれるほど顧客がファンになってます。

別に僕も教え子も、

専門的知識とか、大会優勝とか、コミユカとか、

人脈とか才能があったわけじゃないです。

勝てる勝負を先に作って戦ってるだけ

だから、ぼくのコンサルでは、まず最初に

「コンセプト」をしっかり作ってもらいます。

1 : 1 で対話しながら、人生を掘り下げたりもして、
どう戦うかを作戦会議します。

その上で、SNS集客、継続率上げるサービス、
ブランディング、営業、セールス....
これらを丸ごと教えます。

ここまで色々語ってきましたが、このレポートで言いたいのは、

「集客はむずかしい」

「何から始めたら良いかわからない」

「自分の軸・強みがわからない」

「売上をちゃんと安定させたい」

っていう悩みは、解決できるよということ。

これから二極化するっていったけど、
それは肌で感じてますよね。

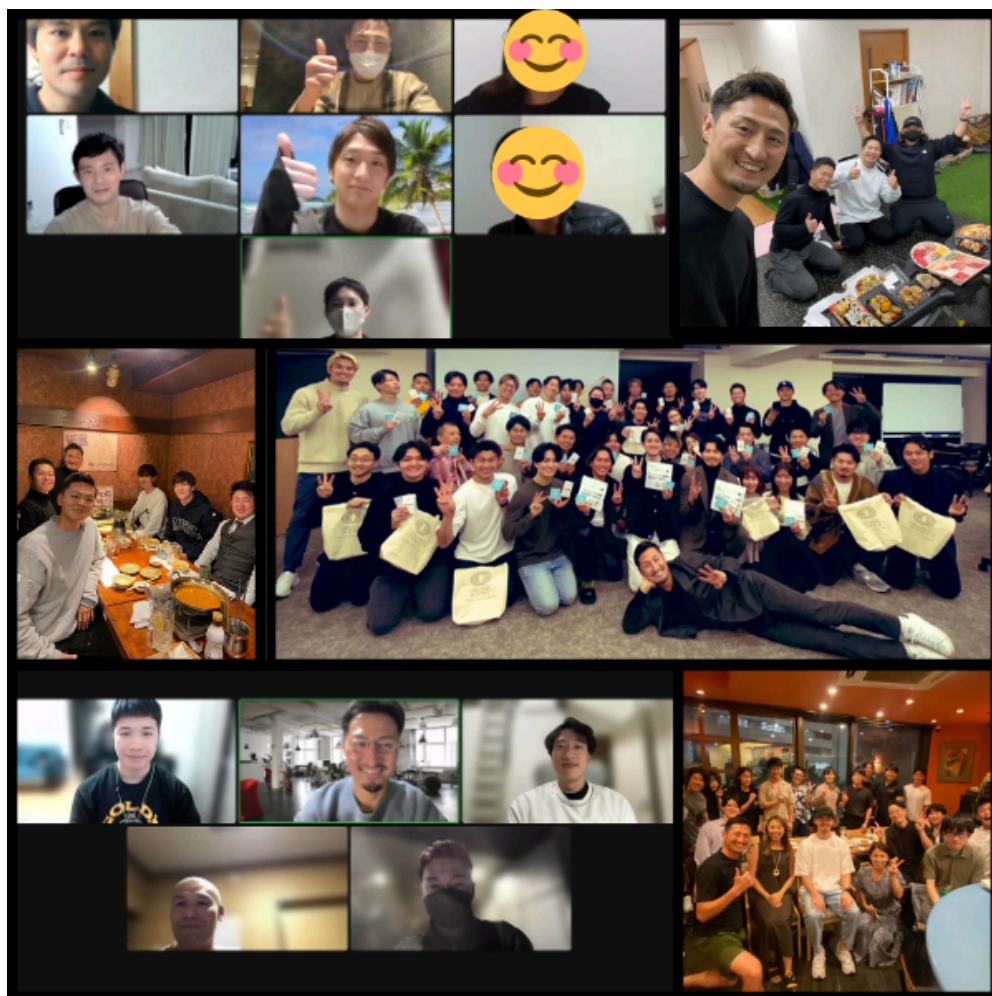
パーソナルトレーナーは、もう世の中に
たくさん量産されています。

だから、僕は勝つべくして勝てる人を、
自分を起点に増やしていきたい。

この情報発信の活動で、そういう人をどんどん増やしたい。

昔の自分みたいに「熱量はあるけど、空回りする人」をサポートしたい！

だから、そんな人同士が集まる熱いコミュニティもやっています。



これからも、そういう勝てるトレーナーの聖域を作っていきたいです。

どう考えてもトレーナーは、カッコいい職業だし、

もっと地位が上がるべきだと思っています。

『トレーナーは脳筋なんてもう言わせない!!』

今後、ヘルスケア市場は、どんどん伸びていきます。

だからこそ、その波に乗って、時間にもお金にもゆとりがあって

大切な家族やパートナーを守りながら、

もっと知識をつけて、社会にも貢献して

好きなトレーニングも、沢山できるライフスタイルを送りたい。

だから、僕1人ではなく、

みんなで一緒にトレーナーの働き方を改革していきましょう。

早く、こっちの世界に来てくださいw

と熱く語ってきたけど、

じゃあ、自分のターゲットに刺さるユニークポイントを

作りたいて人向けに、すぐ使えるワークシート

『唯我独尊コンセプトシート』を配ります。

(生徒さんが、ガンガン成果を出すきっかけとなったワークシートです。)

唯我独尊ワークシート ☆ 共有

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ

100% ¥ % .0 .00 123 Arial 10 B I A

C9

	F	G	H	I
1				
2	購入直後7			
3	かる	どこに露出をしたらいいかわかる。	他者との比較 (MSPをつくる)	他者との比較 (MSPをつくる) コンセプトに反映 (個別具体的に対応ができる場所など) 他者と比較しての強みと言える
4		普段、どんなメディアを使っているか?	自社サービスに入ろうと思った決め手は?	他にどんな商品を検討したか? 今後、1年間の目標は?
5		サンプル数が少ない場合は確実ではない	尖らせるポイントがわかる。	尖らせるポイントがわかる。 ネット上で理想の未来を見せられる
6				

唯我独尊ワークシート ☆ 共有

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ

100% ¥ % .0 .00 123 デフォ... 10 B I A

D3

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	デモグラフィックデータ						サイコグラフィックデータ				
2	No.	メールアドレス	名前	年齢	ご職業	保有資格	1年以内の短期的なゴール (願望、理想のライフスタイル、目標年収)	3年~10年以上の中長期的なゴール (願望、理想のライフスタイル、目標年収)	憧れの人物 (参考にしている情報発信やなど)	大切にしている価値観	人生でエネルギー (時間、お金) を注いできたこと
3											
4											

唯我独尊ワークシート ☆ 共有

ファイル 編集 表示 挿入 表示形式 データ ツール 拡張機能 ヘルプ

100% ¥ % .0 .00 123 Arial 10 B I A

B4

物事を体系化できる

	A	B	C	D	E
1					
2		強み	強みを仕事に活かすとしたら (書ける範囲) 数は限定しない。	弱みは? (書ける範囲) 数は限定しない。	ビジネス的に避けるべきこと
3	1	統率力がある	・組織、チームを動かす ・統率の仕方を教える ・物事をわかりやすく伝える ・コンテンツビジネス ・商品設計 ・教育系 ・コンサルティング系	対価に見合った行動をしない人にイライラ	自分の思い通りに仕事をし の他責思考
4	2	物事を体系化できる	・教育系 ・業人に伝える	体系化するのに、全体像を知る時間の確保が必要	完璧主義 体系化で完璧を目指さない
5	3	どんな人にも難しいことをわかりやすく伝えられる		集中力がある	集中力が鈍化する生活 人に頼りすぎること
6	4	根本は優しい		優しいが故に、最終的に自分が損をすることがある	受け身になること
7	5				
8	6				
9	7				
10	8				
11	9				
12	10				
13	11				
14	12				
15	13				

さらに特典を2つ用意しました。

特典：その1【コンサル生実践】唯我独尊ワークシート説明動画

ワークシートだけだと、なかなか手が見つからないという人に向けて

細かく説明をした動画をお送りします。

特典：その2 受講生限定動画

【コンセプトメイキング】～ランチェスター戦略で差別化しよう～

コンセプトメイキング



『個人がSNS集客で勝てるコンセプト作り』を解説した動画になります。

お願いは1つ、このレポートの感想をください。

熱い感想を待ってます。

このワークシートと動画を見れば、

- ・ターゲットが誰か解像度が上がる。
- ・集客を何から始めたらいいかわかる。
- ・他者と比較しての強みといえる部分がわかる。
- ・顧客に刺さる独自サービスがイメージできる。

僕が時間をかけて試行錯誤した、

他では流出していないものなので、

必ず受け取って下さい。

このワークシートはレポートをみてから

『3日間限定』の受け取りとさせていただきます。

その理由は、

「鉄は熱いうち打て」だからです。

熱量にも鮮度があります。

長く考えれば考えるほど、飛躍のきっかけを失います。

今やらないと、また後でと、いつものように

大事なことを後回しにしてしまいます。

そんなことにならないように【3日限定】とさせてもらいました。

【ワークシートと特典の受け取り方法】

ステップ① この公式LINEに送られてきた、

『感想を送る』というボタンをタップする

ステップ② 熱い感想を送る

ステップ③ 特典3つを受け取る

さらに前のめりの方で

「ワークシート埋めたんですけど、アドバイスして欲しいです」

という方がいれば個別に、ワークシートをDMかLINEで送ってください。

外部には一切出さないの安心して、

簡単にフィードバックさせてもらいます。

【アドバイスのもらう方法】

ステップ① レポートの感想アンケートを送る

ステップ② ワークシートを実践する

ステップ③ 「アドバイスが欲しい」この公式LINEに連絡をする。

※ワークシートは完璧にできてなくてもOKです。

というわけで、最後までお読みいただき、ありがとうございました。

では！