

ゼロからの月収100万  
完全ロードマップ

# 月収100万ロードマップ：鉄板の5ステップ

ステップ1：月収100万達成できるビジネスモデルを選ぶ

ステップ2：売上を構成する3つを把握する

ステップ3：自分の商品を作る(初心者でも大丈夫です)

ステップ4：販売動線を作る

ステップ5：SNSを使って集客スタート

# まずはステップ1から行きましょう！

ステップ1：月収100万達成できるビジネスモデルを選ぶ

ステップ2：売上を構成する3つを把握する

ステップ3：自分の商品を作る(初心者でもオッケー)

ステップ4：販売動線を作る

ステップ5：SNSを使って集客スタート

# 前提：何を選ぶかで収入は変わる

以下は、僕が働いてきた会社での年収です。

百貨店：320万

医薬品メーカー：550万

機械工具系商社：290万

日用品メーカー：420万

僕の能力は変わってないのに「どの業界で何をするか」  
を変えるだけで収入が上がったり下がったりした

# ネットも同じ。選択で収入の8割が決まる

努力や才能よりも「選択で」収入は決まってしまう  
→月収100万を達成できるビジネスを選びましょう！



最短で月収100万を達成したいなら、  
コンテンツビジネスを選ぶと良いです

※理由はこれから解説していきます

# 次はステップ2

ステップ1：月収100万達成できるビジネスモデルを選ぶ

ステップ2：売上を構成する3つを把握する

ステップ3：自分の商品を作る(初心者でもオッケー)

ステップ4：販売動線を作る

ステップ5：SNSを使って集客スタート

# まずは、逆算と分解で確信を得る

月収100万と聞くと、大きすぎてイメージできない人が多い  
→そういう時は、逆算と分解を試してみましょう！



分解してみると、やるべきことが見えるし、  
「それならいけそうだ！」と確信に変わる

例：100万＝1万円の商品を100人に販売

100万＝5万円の商品を20人に販売

100万＝20万円の商品を5人に販売 ←おすすめ

100万＝50万円の商品を2人に販売 ←おすすめ

# 個人で稼ぐなら高単価商品の販売が必須

売上を構成する要素は以下の3つ



$$\text{売上} = \text{集客数} \times \text{成約率} \times \text{単価}$$

売上を手っ取り早くアップさせたいなら、  
3つの数値をバランスよく伸ばすより 単価を上げるのが一番簡単



自分の商品を販売していくコンテンツビジネスは、  
単価を自分で決めれるからこそ売上を伸ばしやすい



# 【注意】最初から高単価は売れない

月収100万を達成するには、高単価商品の販売が欠かせません。

ですが、全くの初心者がビジネスを始めて、いきなり高単価商品の販売は絶対にできません。

 **価格＝情報の価値＋付加価値(自分の価値)**

実績や経験値を少しずつ積み上げて、自分の価値を上げないと高単価で売ろうとしたところで誰も買ってくれないからです。  
(商品の作り方は次で解説します！)

# ステップ3

ステップ1：月収100万達成できるビジネスモデルを選ぶ

ステップ2：売上を構成する3つを把握する

ステップ3：自分の商品を作る(初心者でもオッケー)

ステップ4：販売動線を作る

ステップ5：SNSを使って集客スタート

# コンテンツビジネスにおける商品とは？



悩み解決の方法を動画や文章を使って教えたり、  
ズームや対面、チャットでサポートするもの

→自分の知識や経験を使って、誰かの悩みを解決に  
導くビジネスをコンテンツビジネスという

# 自分の商品を作るなんて難しそう…

もし、あなたが「難しそう…」と感じたということは  
同じように感じる人が多いということ



つまり、やってみれば簡単なのに  
難しそうだと感じるから参入しにくいということ。  
これ、めっちゃくちゃ熱いです。

→ライバルが増えにくい方が、継続して稼ぎやすいです

# 人の商品も売ることできるけど…

自分の商品を作らなくても、  
人の商品の代行販売(アフィリエイト)で稼げるけど、、



あなた以外にも同じ商品が売れる人が大勢いると、  
その商品をあなたから買う理由がないです



代行販売は商品提供者に常に主導権を握られる…  
突然、販売停止になることも往々にしてあります…

実は大きなデメリットがあるのです

# 自分の商品を作ってしまうと、



単価を自由に上げることができるので、  
売上のコントロールがしやすい



先入観で「難しそう」と感じる人が多いので、  
ライバルが増えにくく安定しやすい



ビジネスの主導権を握るのは自分なので、  
誰にも邪魔されずにビジネスを継続できる

自分の商品を作らない理由がないですね？

# 自分の商品は3ステップで作る

①ジャンルを決める

②入口と出口を決める

②サポート内容と価格を決める

# ①ジャンルを決める

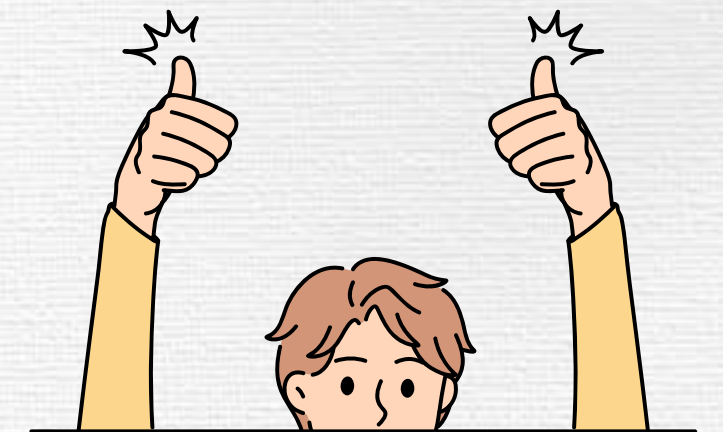
稼ぐ系  
ビジネス

人間関係  
恋愛

健康  
ダイエット

キャリア  
英語

この4つはどんな時代でも**悩みが深い**ジャンルのため、  
需要があるだけでなく高単価でも売れやすい

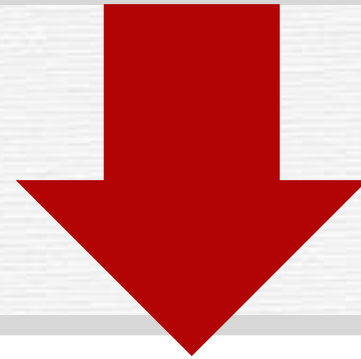




# ①ジャンルを決める(補足)



ビジネスとは悩み解決のこと



つまり「不の解消」です

不満・不備・不安・不幸・不安・不快・不可能

誰かの悩みを解決できる知識や経験は立派な商品になる  
→悩みが深いものほど高単価で売れる

# 余談：リクルートは不を解消して大きくなった



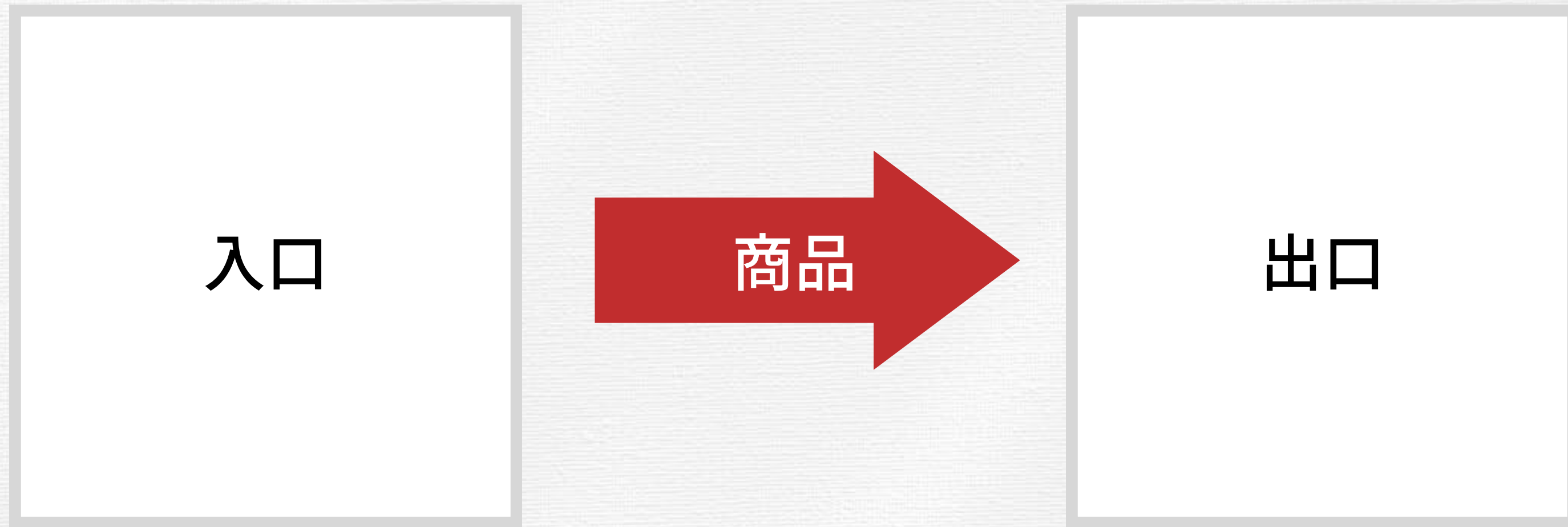
リクルートのサービスを見ると、  
ゼクシィ、リクナビ、ホットペッパーがある



ゼクシィ：結婚準備の不安・不備・不満を解決  
リクナビ：転職の不安・不便・不備を解決  
ホットペッパー：美容や飲食店の集客の不安を解決

悩み解決 (不の解消)には大きなビジネスチャンスがある

## ② 入口と出口を決める(1/3)



どんな人が  
(どんな悩み抱える人が)

商品を通して  
(どんな手段で)

どうなれるのか？

## ② 入口と出口を決める(2/3)



年代も目的も性別もそれぞれ=入口と出口は無限にある  
階段で例えると、どの段差からどの段差へと連れていくのか？  
1つの段差に特化すれば専門性が出るし強者と戦わなくて良い

## ② 入口と出口を決める(3/3)



入口から出口に行くために必要なカリキュラムをステップ化して伝えていく

例：ゼロから自分の商品を作って収益化

- ① 自分の商品を作る
- ② 販売動線を作る
- ③ SNSを使って集客スタート

これは大項目です。さらに行動を細かくステップ化すれば、お客様が入口から出口に行きやすくなります

## ③サポート内容と価格を決める

### 【内容】例

- ・ 個別サポート
- ・ グループサポート
- ・ ズーム(頻度、時間)
- ・ チャット
- ・ 環境
- ・ 会員サイト

### 【期限】例

- ・ 1年間
- ・ 成果が出るまで

受験で例えると、入口から出口に行くために

「家庭教師、塾、参考書」のどれにするのか？ということ  
価格は同ジャンルのリサーチをして相場を知りましょう

# 商品の種類と特徴

## オンライン教材

動画や文章を会員サイトにまとめたものを販売。10万以上の高単価では売りにくい

受験で例えると：参考書

## オンラインサロン

月額制で毎月数回のズームやチャットで指導。低価格でしか売れないので難易度が高い

## オンラインスクール

1対複数で指導。期間は半年～1年が一般的。高単価での販売が可能

受験で例えると：塾

## 個別コンサルティング

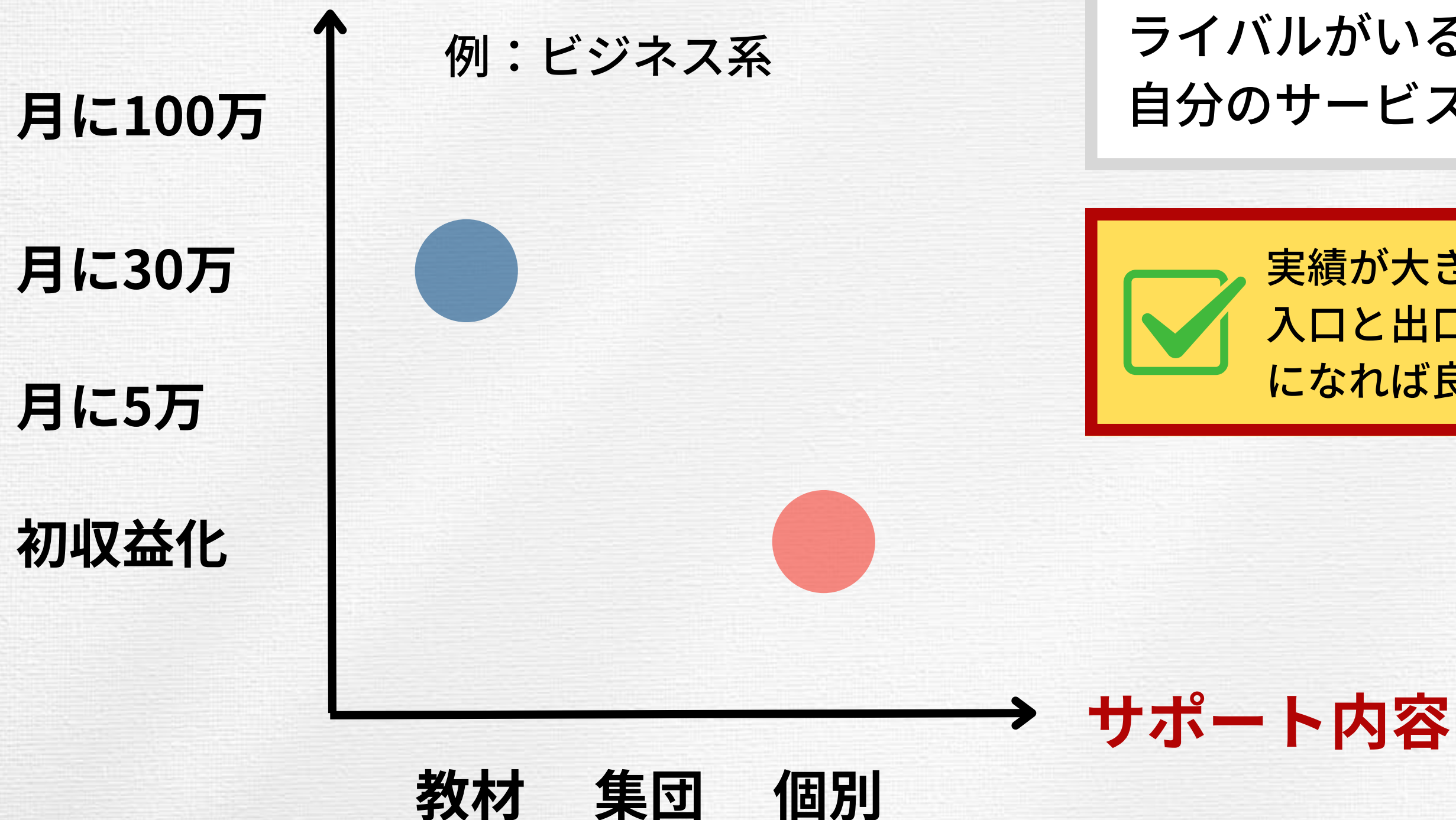
1対1でのマンツーマンサポート  
高単価での販売が可能

受験で例えると：家庭教師

最終的には、この2つを扱っていけば稼ぎやすい

# 商品は2軸で考えれば、差別化できる

## 入口と出口



ライバルがいる位置を2軸で確認してから自分のサービスを決めると差別化できる



実績が大きい人とはあえて戦わない。  
入口と出口を狭く設定して、その専門家になれば良いだけ(だから初心者でもできる)



# 実績がゼロでも商品は作れる



初心者でも提供できる価値はあるのか？  
→いくらでもある

例えば、散らばった情報を  
1つにまとめるだけでも価値は作れる  
(専門用語でキュレーションという)

実際、書店に行くと右記のような本がある  
(検索したらわかることばかりなのに)

書店も商売でやっているので、  
売れない本は置かない  
→つまり売れているということ



エクセルが2週間で身につく(楽)上達講座 (マキノ出版ムック)  
特選街編集部

★★★★☆ ~ 23

ムック本

¥990



スポンサー

世界一やさしいスマートフォン  
2022-2023 最新版  
TEKIKAKU、岡嶋裕史

★★★★☆ ~ 1

ムック

¥528

# 小さなところから始めて売上230万に！

散らばった情報を1つにまとめた商品を作って販売するところからスタートして、今では信頼されるコンサルタントになる人も多い

2022年12月27日

おはようございます☀

売上のご報告です！

本日1年間でコンサルご成約頂きました！

すごく価値を感じて頂けて僕自身サポートさせて頂けること嬉しく思います😊

全力でサポートしていきます。

これで売上は230万円です。

# ちなみに、、、

調べたら誰でもできそうな  
こんな講座も10万以上で売られています

入口と出口・サポート内容で差別化すれば  
高額でも販売できるってことですし、  
どこに価値を感じるかは人それぞれです

パソコン入門とWord・Excelの基礎をマスター

## 初級ビジネスパソコン

初心者にもおすすめ 企業向け研修対応 →

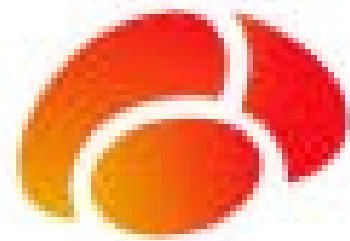
概要	WordとExcelを基礎から学習し、ビジネス全般で使用するさまざまな文書の作成スキルを身につけます。
受講時間	90分×18回（27時間）
受講期間	3ヶ月
講座内容	パソコン入門 → Word基礎講座 → Excel基礎講座 →
受講費用	91,000円（税込100,100円） 【内訳】 <ul style="list-style-type: none"><li>受講料：91,000円（税込100,100円）</li><li>入学金：9,000円（税込9,900円）</li><li>教材費：5,000円（税込5,500円）</li></ul>

お支払方法を調べる →

# プラットフォームを使えば商品化も簡単



初めて商品を作る場合は、ブレインやノートを利用すれば、簡単に商品化できます(無料)



**Brain**

**n o + e**

ビジネス系の場合はブレインがおすすめ

# では、ステップ4にいきましょう！

ステップ1：月収100万達成できるビジネスモデルを選ぶ

ステップ2：売上を構成する3つを把握する

ステップ3：自分の商品を作る(初心者でもオッケー)

ステップ4：販売動線を作る

ステップ5：SNSを使って集客スタート

# 公式LINEで販売導線を作る

商品は基本的には、SNSなどの誰もが見えるところで売らない方がいい  
→理由は叩かれやすいから(特に高単価の場合)



必要としている人だけに販売するためにも、  
公式LINEを使いましょう

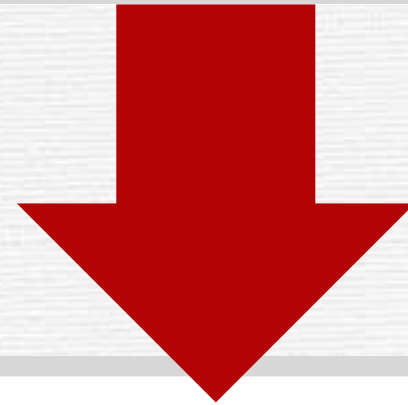


また、公式LINEには「一斉送信」という機能があり、  
1人にメッセージを送るのも1000人にメッセージを送るのも労力は同じ  
→登録者が増えれば増えるほど、楽に売上をあげられるようになる

# 公式LINEの配信は自動化できる



ステップ機能を使えば、1度セットするだけで  
公式LINEの配信を「自動化」できる



- 自動で信頼関係の構築ができる
- 自動で「商品を欲しい」と思ってもらえる

# 公式LINEの配信に必要な6つの教育

①信用の教育：信用されないと商品は売れない

②目的の教育：読者をどこに連れていくかを明確にする

③問題の教育：何が原因で理想を実現できていないのかを明確化

④手段の教育：問題を解決するための手段の明確化

⑤行動の教育：行動しないと問題は解決しないことを伝える

⑥投資の教育：最短で問題が解決するには自己投資が必要だと伝える



# ①信用の教育：信用されないと商品は売れない

## 信用されるために必要なこと

- 実績の公開(証拠画像があれば使う)
- お客様実績の公開(証拠画像があれば使う)
- 公式LINE登録時に渡す、無料プレゼントの質を上げる
- SNSでの発信の質を上げる
- 自己紹介を通してどんな人間で、どんな信念を持っているかを伝える
- 過去のダメだった時の話をして、良き理解者だと思ってもらう  
(似たような境遇の人だと親近感を感じる)

## ② 目的の教育：読者をどこに連れていくかを明確にする

### 目的の教育に必要なこと

- 公式LINEの配信を見ることでどうなれるのか？を伝える
- 商品を購入することでどうなれるのか？を伝える
- すでにお客がいるなら、お客がどうなったのかを伝える
- 理想の未来を共有する

## ③問題の教育：理想を実現できていない問題を明確化



### 問題の教育に必要なこと

- 何が問題で理想が手に入っていないのかを伝える
- 意外と人は自分の問題に気づいてないので自覚してもらおう
- 問題の解決を後回しにすると現状よりも悪くなることを伝える

## ④手段の教育：問題を解決するための手段の明確化

### 手段の教育に必要なこと

- 問題を解決し、理想を手に入れるための一番の手段を伝える
- 手段が「難しそう」と感じられると欲しいと思われないので注意
- 無数にある手段の中で一番だと思ってもらう必要がある



教育の6つの型を紹介していますが、このようにビジネスには型があります。その型さえ知ってしまえば難しくありません♪

# ⑤行動の教育：行動しないと問題は解決しないことを伝える



## 行動の教育に必要なこと

- 行動した人が手に入れている未来を見せる
  - 行動しなかった時の恐ろしい未来を見せる
  - ストーリーを使って伝えると効果的
  - 普段から行動を促して行動の癖をつけてもらう
- 興味があったらスタンプを押してください
- 特典の感想を書いてくれると追加特典があります

## ⑥投資の教育：問題解決には自己投資が必要だと伝える

### 投資の教育に必要なこと

- 自分がお金を使ってよかった経験を語る
- 人がお金を使って得をした経験を語る
- お金で時間のショートカットができることを伝える
- 日頃から自己投資をしている姿をSNSでちょこちょこ見せる

僕は自分自身、ビジネスで結果を出すために多額の投資をしてきたからこそ今があるので、本心で自己投資した方がいいという想いで伝えてます

# 【重要】教育は洗脳ではなく、見込み客を育てること



見込み客が理想を叶えるために必要なことを  
しっかりと伝えていくのが教育です



「自分の商品を販売するために洗脳してやろう」ではなく、  
「関わった人を成功させるために本当に大事なことを伝える」  
といったスタンスでやった方が上手く行きます！

※ただし、正論だけを伝えてしまうと発信そのものがつまらなくなる。  
なので、欲求を刺激することを忘れてはいけない。

# いよいよ最後の5ステップです！

ステップ1：月収100万達成できるビジネスモデルを選ぶ

ステップ2：売上を構成する3つを把握する

ステップ3：自分の商品を作る(初心者でもオッケー)

ステップ4：販売動線を作る

ステップ5：SNSを使って集客スタート



# SNSを使って集客する

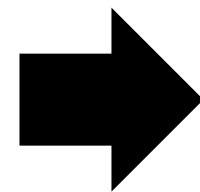
よく「SNSを使って稼ぐ」と言われていますが、正確に言うなら



SNSで認知を取る→公式LINEに登録してもらう  
→その後に商品売って稼ぐことをいう



SNSは、見込み客に自分の存在を広めて、  
そこから公式LINEに誘導するために使う



# 公式LINEに効果的に人を集めるために

人は、自分にメリットのあるものには興味がないので、



公式LINEに登録するメリット(無料プレゼント)を用意して、登録したくなるようにしましょう。

僕も右記のように、用意しています。

これらのプレゼントが見たくて、僕のLINEに登録してくれたはず。

手順がわかれば「あとはやるだけ」

## 月100万

One Million per  
ロードマップ  
Month Roadmap

「本当は公開したくなかったです…」

このカンニングペーパー通りに  
自宅で淡々と進めていだけ

月収100万を達成するための最新  
かつ最短のロードマップを完全公開

貧乏は必然だと知ってましたか?

# 貧乏レポ

雑誌で紹介されたコンサルが継承

副業で失敗しないための  
考え方+取り組み方

「最初知りたかった」  
という声が多数届いてます。

副業で失敗したくないなら  
この逆をいだけでOK!!

貧乏になる  
明確な理由を  
公開

悪用  
厳禁

腹黒いけど効果絶大

SNSで今すぐ使える

# ブラック心理学

あのインフルエンサーも愛用

今すぐ使える・真似するだけ・事例も豊富

禁断の心理テクを暴露!

# 無料プレゼントは商品と関連性のあるものにする

無料プレゼントと商品に関連性がないと、  
集客はできるのに商品が売れないという状態になってしまいます



無料プレゼントは試食と同じ  
→有料商品の一部だと捉えて作りましょう

商品と無料プレゼントの一貫性に注意して作ってきましょう！

# END

最後までご覧いただき  
ありがとうございました