



Startupコンシェルジュ

【自分理解コース】

# ③お金の目標づくりと意味付け &稼ぐために必要なことを知るワーク



## Startupコンシェルジュ【自分理解コース】とは？

- 自分理解がすべての土台になります。
- このコースは、その「自分理解」を進めるコースになります。
- 商品づくり・自分づくり・客づくりの土台になる「自分理解」を、コンシェルジュと一緒にやっていきましょう！
- 起業するかどうか、しっかり検討できます。
- どんな起業をすれば良いのかも、自然と見えてきますよ。



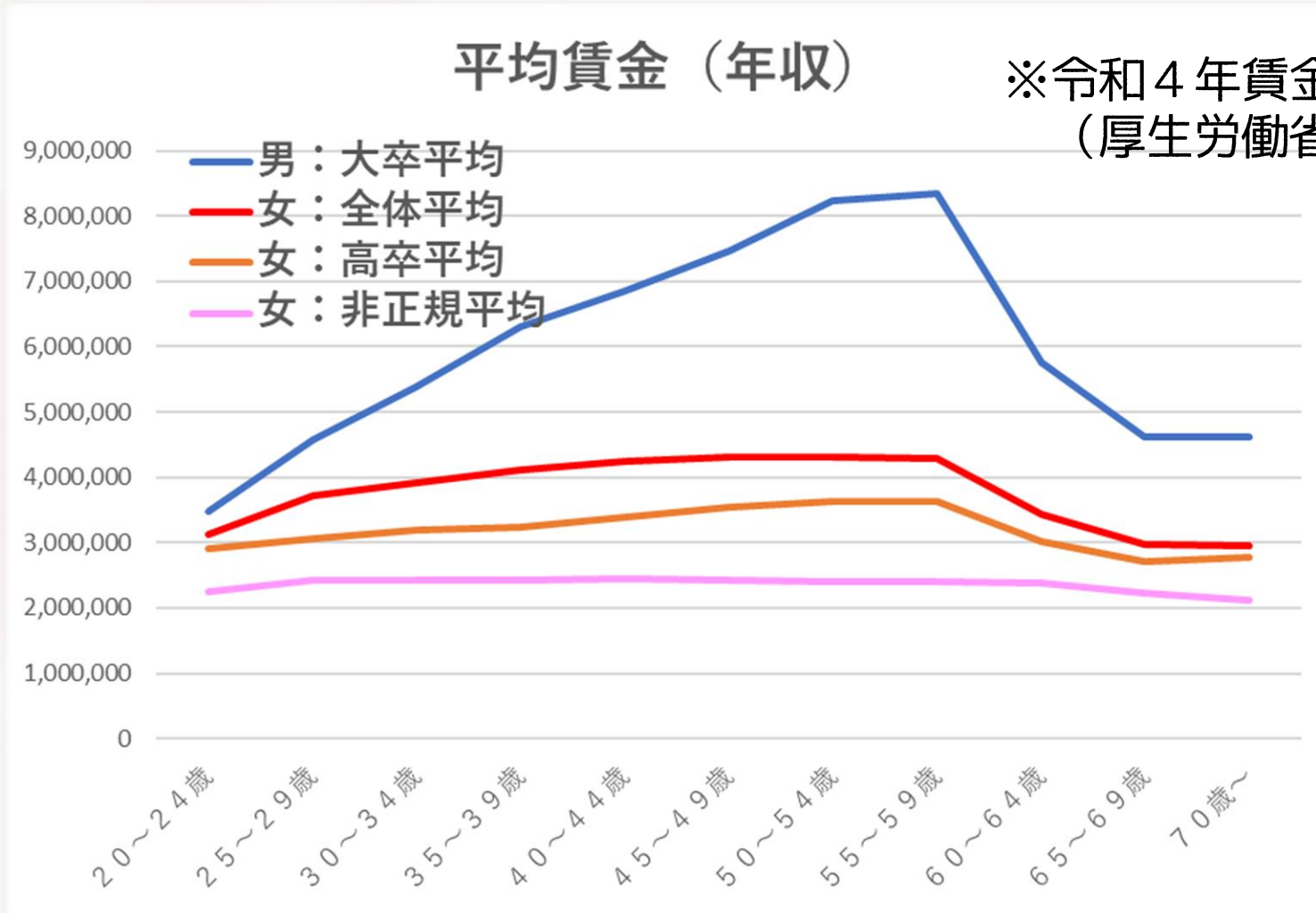
CONTENTS  
目次

1. 性別経歴別平均年収の違い
2. 月収70万円を目指そう
3. 70万円までの3Step
4. 目標を自分にとって意味あるものにする方法
5. 稼ぐために必要なこと
6. 商品イメージングワーク
7. 本命商品考案シート1
8. 集客導線が繋がれば、売上はあがる！



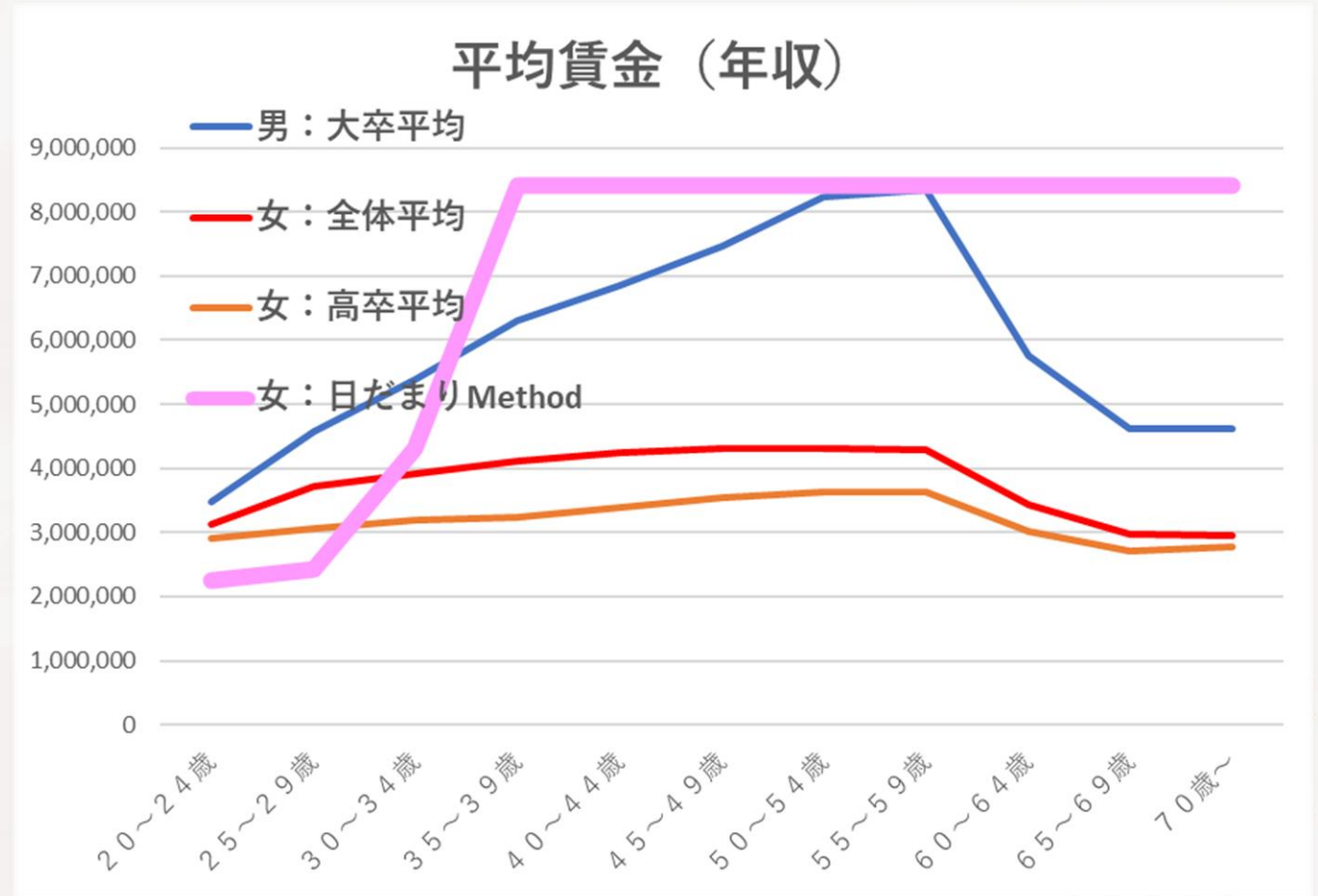
# 1.性別経歴別平均年収の違い

- こんな、このままじゃダメって思いませんか？



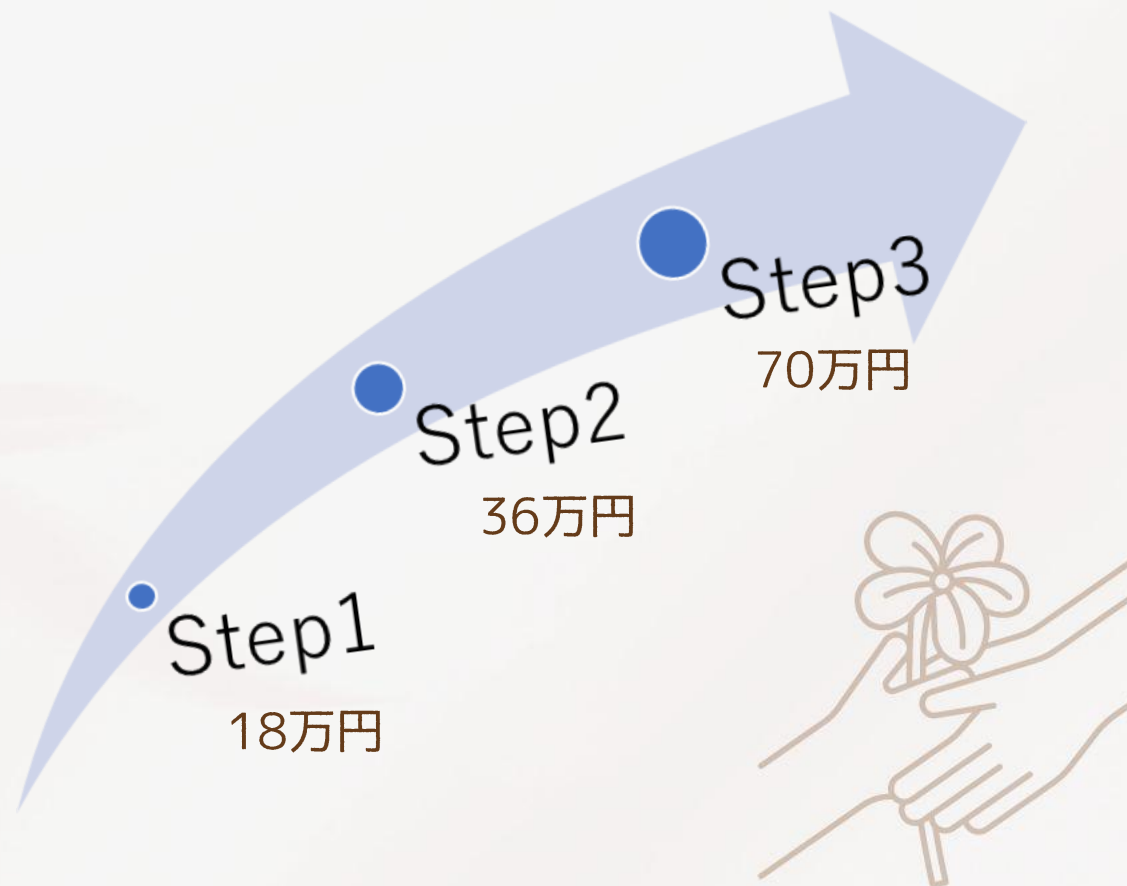
最終的に目標にしたいのは？ →月収70万円を目指そう

- 大卒男子の年収ピークの**8,348,900円**。
- **月収70万円**を実現すればクリア
- けっして無謀な目標ではない



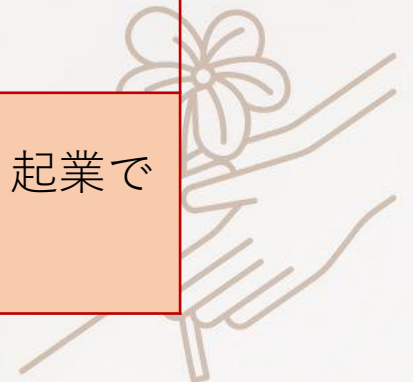
## 3.7 0万円までの3Step

- 急ぎ過ぎることなく、
- 地力を育てながら
- ムリなく着実に、
- 月収70万円・年収840万円を
- 継続できるようになろう！



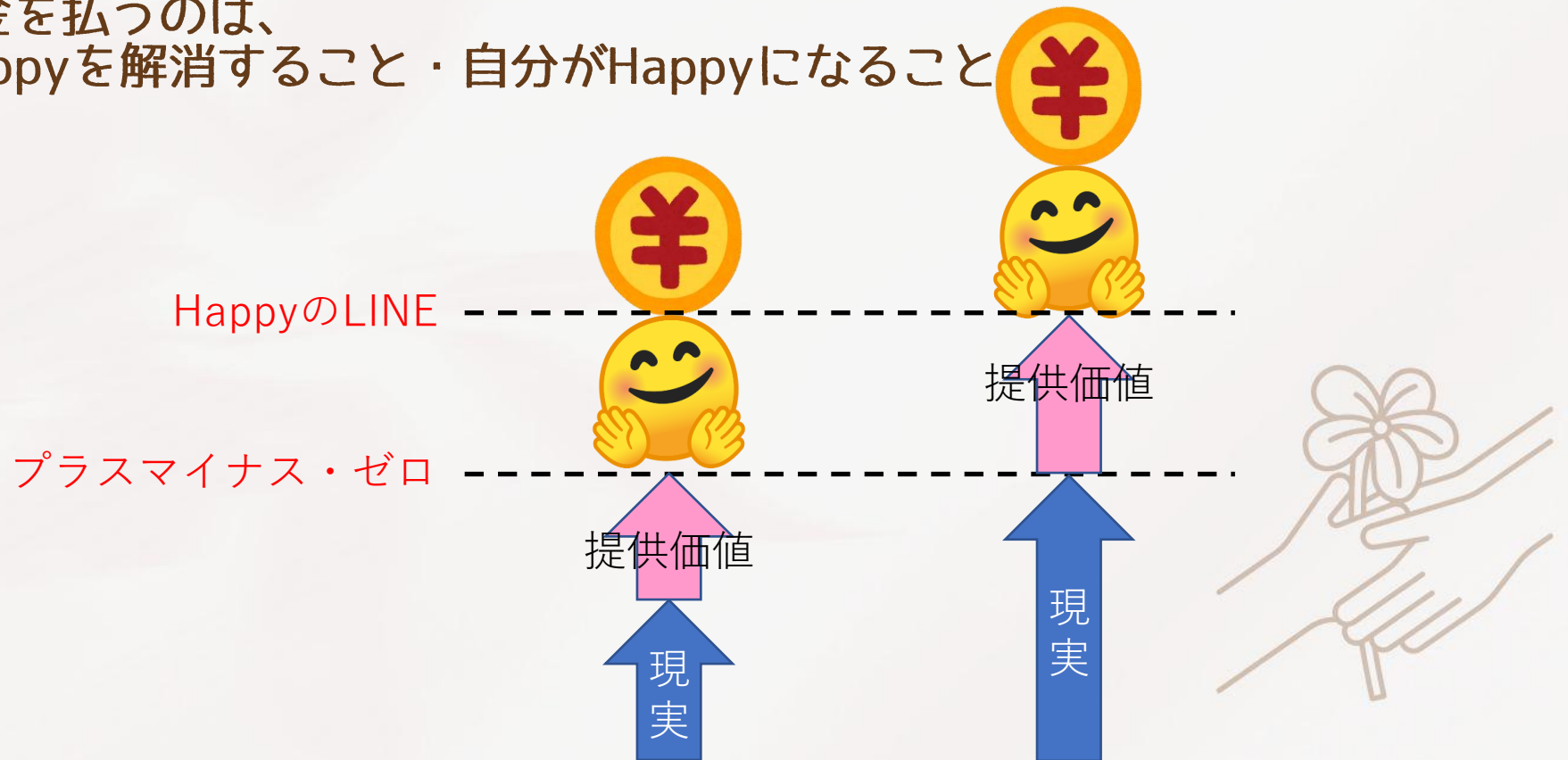
## 4.目標を自分にとって意味あるものにする方法

	実現時期（目処）	売上目標	自分にとって意味のある目標 （自分へのご褒美）
Step3	○年後	〇〇万円／年	お金を理由に子供の進みたい道を諦めさせないで済む親になる
Step2	○年後	〇〇万円／年	家族で旅行に、いつでも躊躇なく行けるようになる
Step1	○年後	〇〇万円／年	会社員の平均年収を超える額を、起業で稼げるようになる



## 5.稼ぐために必要なこと

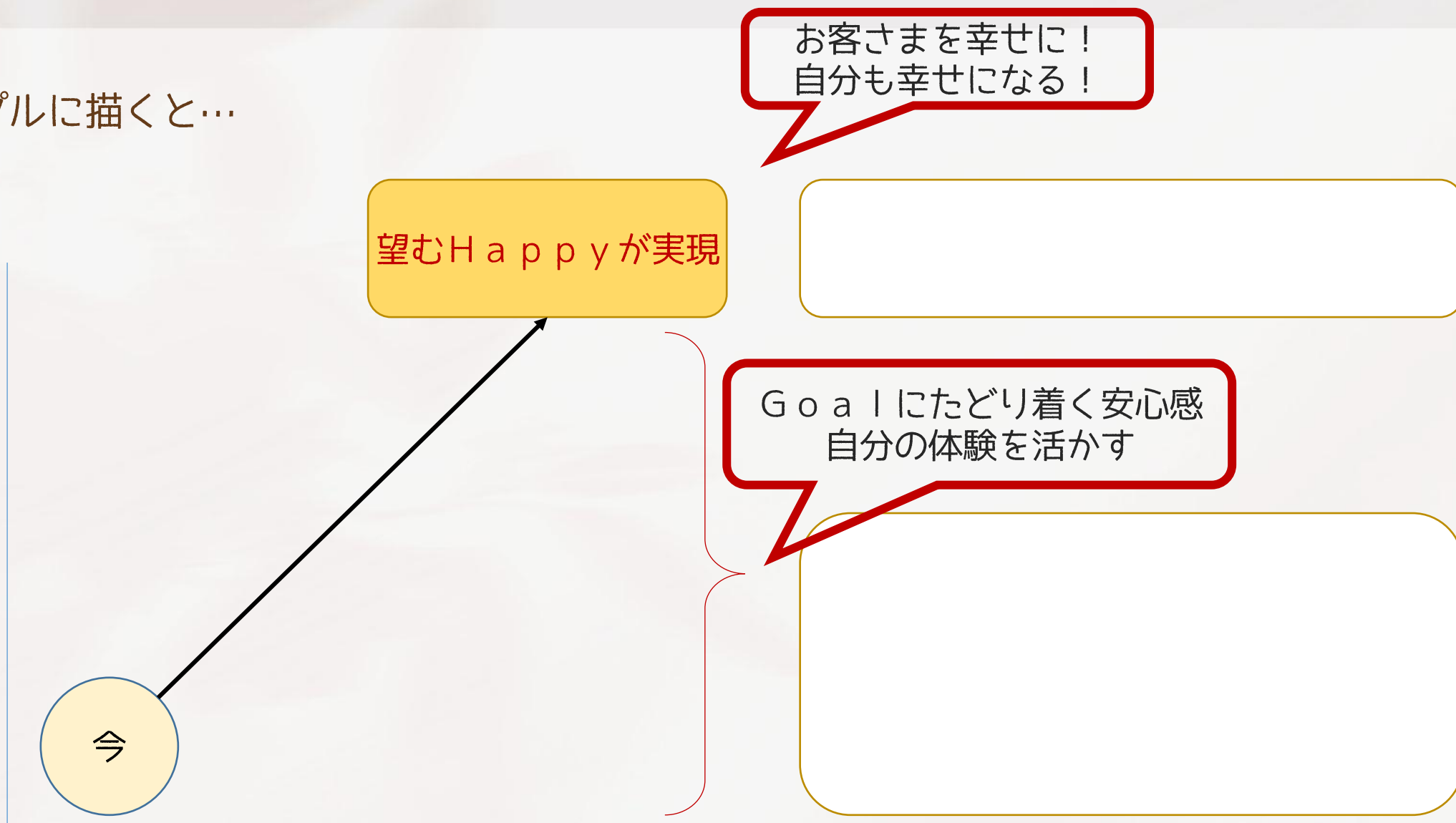
- お客様をHappyにすることを探す
- お客様Happy = 価値
- お客様がお金を払うのは、  
自分のUnhappyを解消すること・自分がHappyになること





## 6.商品イメージングワーク

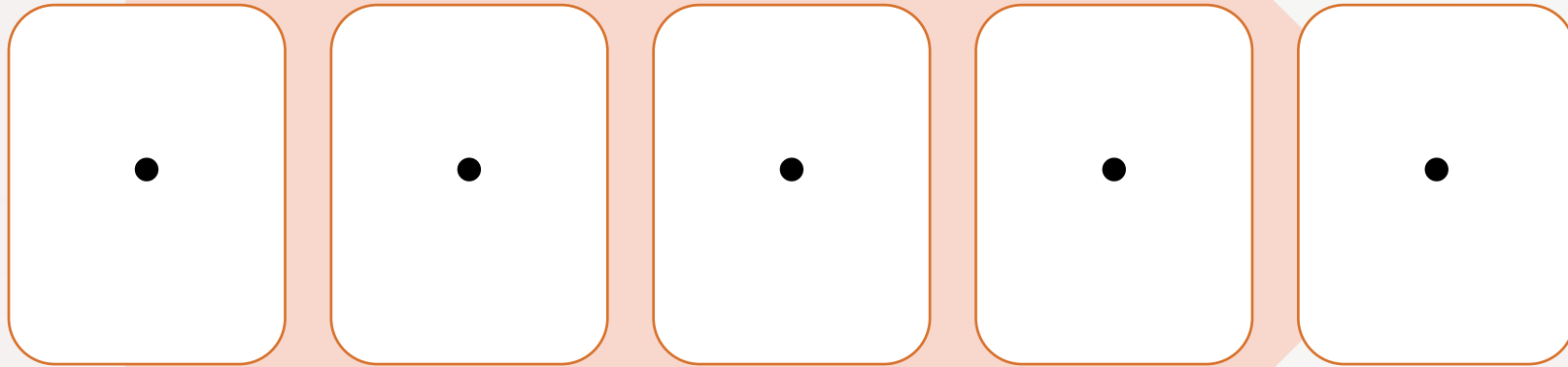
- ・シンプルに描くと…



## 7.本命商品考案シート1

【ターゲット】

•

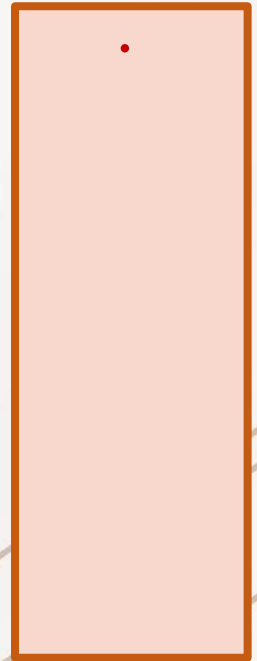


【プログラム】

Goalにたどり着く安心感  
自分の体験を活かす

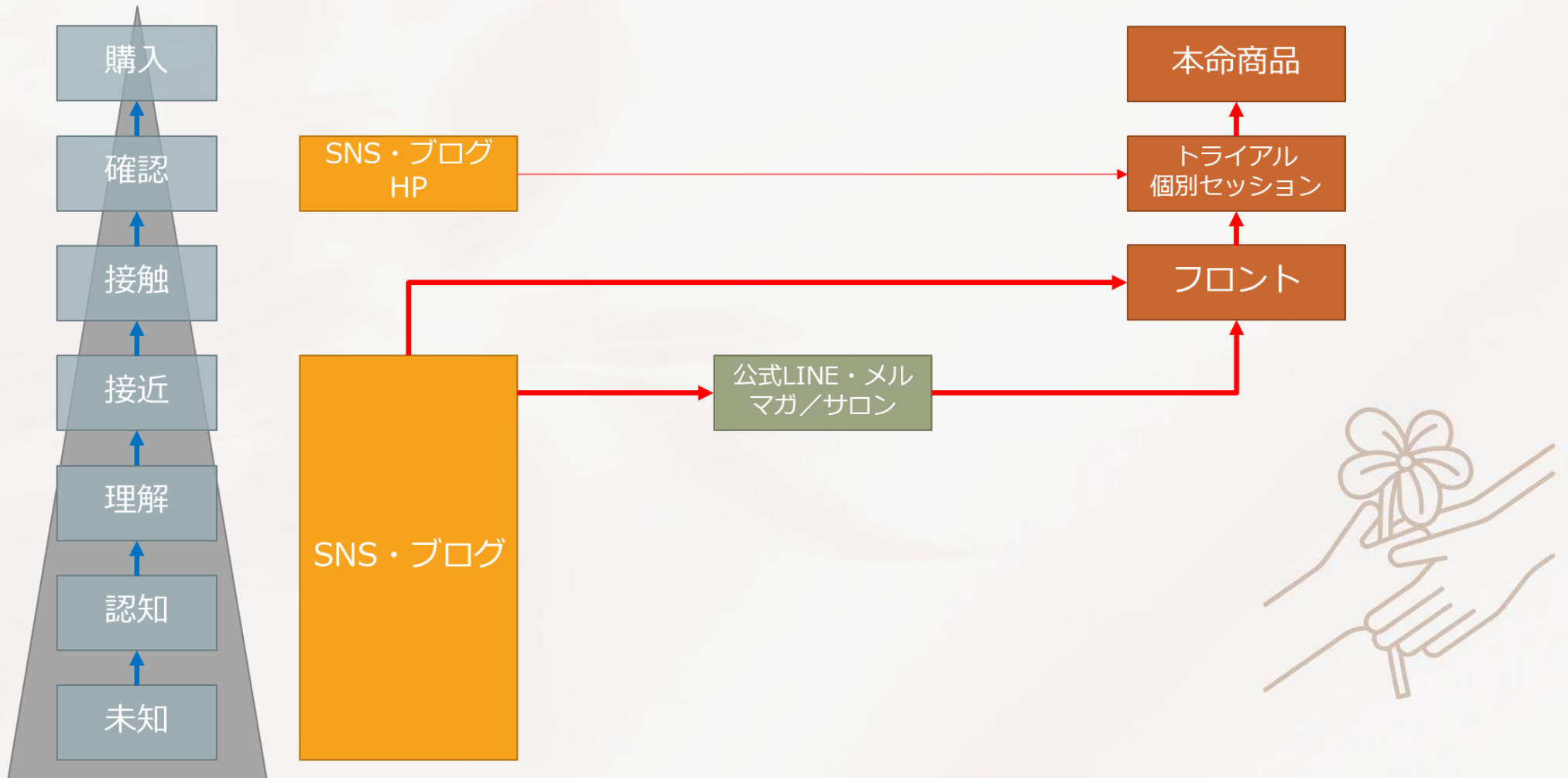
お客さまを幸せに！  
自分も幸せになる！  
お客様が納得するエビデンス

【Goal】



## 8.集客導線が繋がれば、売上はあがる！

- 本命商品によって集客導線が途切れず太く繋がる



## 次のステップ

- 各ワークを行ってください
  - 行ったら、スクショか写真を撮ってコンシェルジュに送ってください。
- 「確認テスト」にトライしてみてください
- 次はいよいよ『ワークの仕上げセッション』です。コンシェルジュと日程を調整して行ってください。
  - 事前に「セッション前アンケート」を記入してください
  - コンシェルジュと一緒に、各ワークを仕上げてください
  - 「自分の起業のイメージ作り」を、コンシェルジュと検討してみてください！
  - なんでも質問・相談OKです。





聴いて頂いて

有難うございました ♪

Thank you