必ず上手くいく
個人事業の進め方

なぜ好きなことを仕事にして
年収1000万円稼ぎ続けられるのか!?
そこには“愛され売れ続ける原理原則”と
成功者しか知らない“お金の仕組み”があった!
自然体で売れ続けるビジネス構築術を徹底伝授

【プロフィール】

NEXT INNOVATION

Webディレクター
Web集客コンサルタント

住福　純

（すみふくじゅん）

S59.04.28（32歳）

長崎県出身　/ 福岡市在住

【家族構成】
看護師の妻（32歳）
おりこうさんの娘（8歳）
やんちゃ坊主の息子（6歳）

住福のミッション

NEXT
INNOVATION

住福のミッション

個人事業主が最大限に力を活かし、
社会を豊かにすると同時に
自己実現できる世の中を作る。

住福のミッション

個人事業主には
素晴らしい技術、サービス、商品がある

でもその売り出し方が
分からない…

住福のミッション

個人事業主の
技術、サービス、商品が世に広がれば
必ず社会は良くなる。

そんな技術、サービス、
商品を世に売り出す
お手伝いをしたい。

住福のミッション

そして、
個人事業主は
なんのために働くのか
今一度考えてほしい。

住福のミッション

なんのために働くのか…

住福のミッション

家族のために働くというなら

家族との時間や、思い出を

大切にできる働き方を！

住福のミッション

仕事、仕事に追われず

時間もお金も少し余裕をもって

生きていけるライフスタイルを！

住福のミッション

「時間とお金の両立」

それが私が行う
コンサルティングの目指すところ

住福のミッション

個人事業主が最大限に力を活かし、
社会を豊かにすると同時に
自己実現できる世の中を作る。

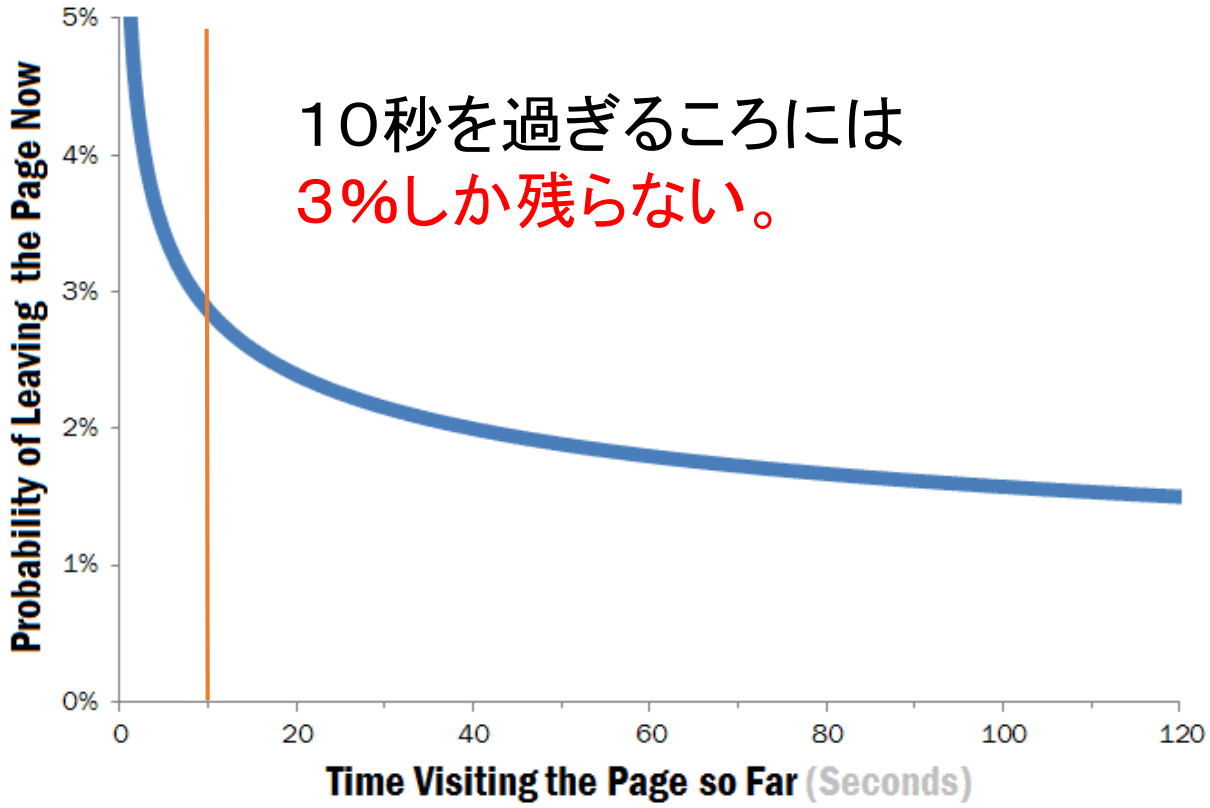
みなさんの
自己紹介タイム

お一人づつ30秒の自己紹介

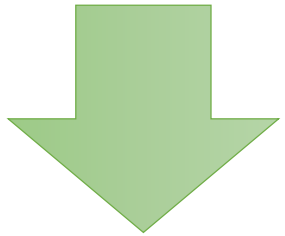
- お名前
- ご職業
- お仕事（自分）の
  ウリ、特徴

30秒で伝えるって意外と難しい。

でもWebの
滞在時間は
もっと短い
10秒ほど



自分の特徴、ウリを明確にし
30秒で伝える



同じことをWebやリアルでも伝えれば

しっかり**興味づけ**が出来る。

＝ 仕事に繋がる

そもそもの話...

なぜブログや
ホームページをもつのか？

HP、ブログって…

- 何のお店なのか
- 他のお店との違いは何か
- ここにいけばどうなれるのか

を伝えればOK

一言でいうと

知ってもらい
信頼を築く場所

それがHP、ブログ

これからのビジネス
【ステップマーケティング】

信頼を築くビジネス

集客の仕組み

煽るのではなく

信頼を築いていくから

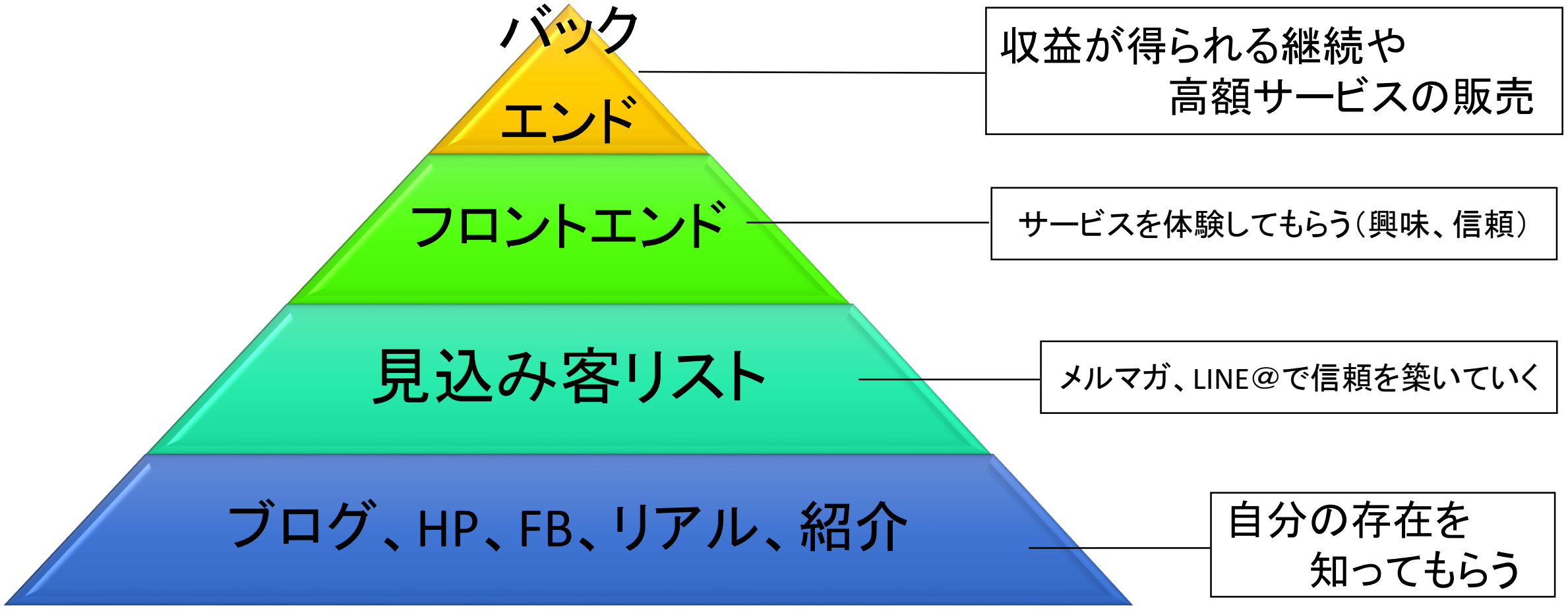
長く太くビジネスが育っていく

↓

ステップマーケティング

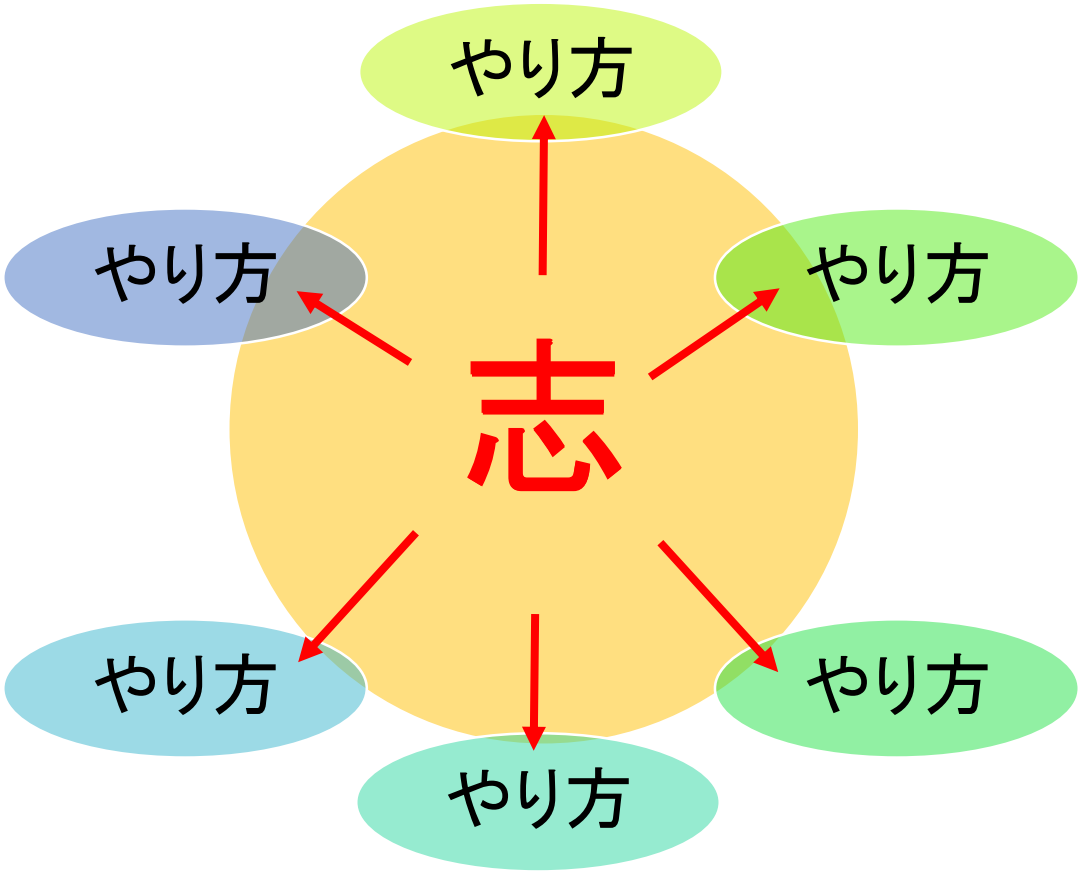
集客の仕組み

■信頼を築いていく、ステップマーケティング



集客の仕組み

■うまくいくパターン（インサイドアウト）



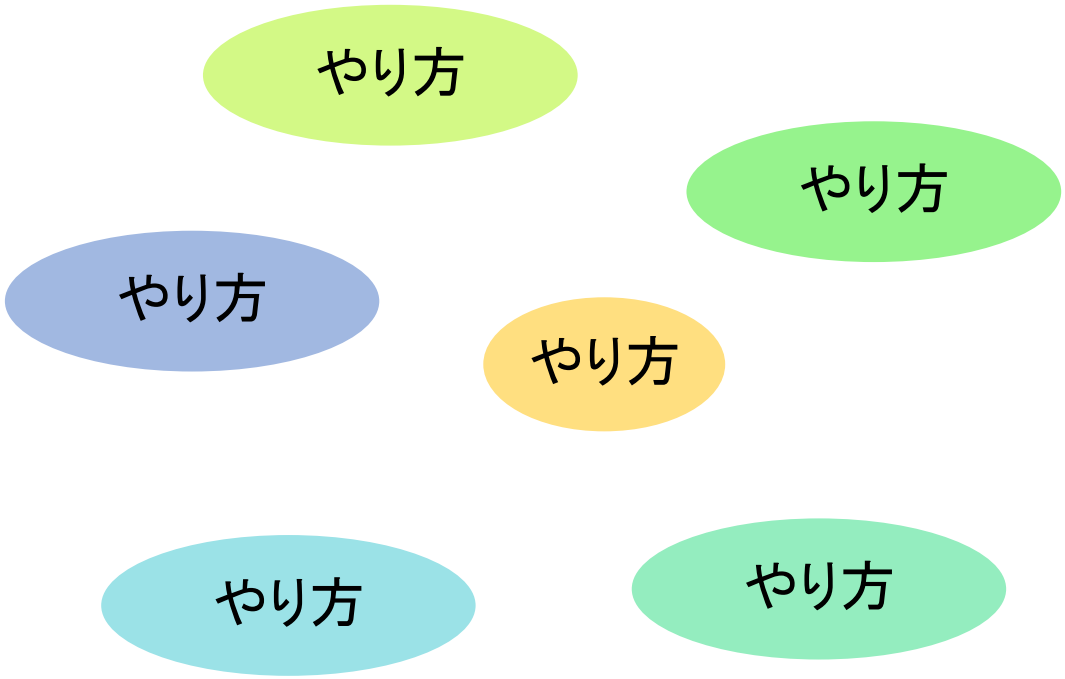
志・目標をもち、
それを成すためには
何をやるべきかを逆算していく

（やり方：ブログ、メルマガ、FB、手紙、チラシ、講座など）

「なんのために」からスタートすれば
「やり方」には創意工夫が生まれ
「やり方」に想いが乗るから支持される。

集客の仕組み

■うまくいかないパターン（アウトサイドイン）

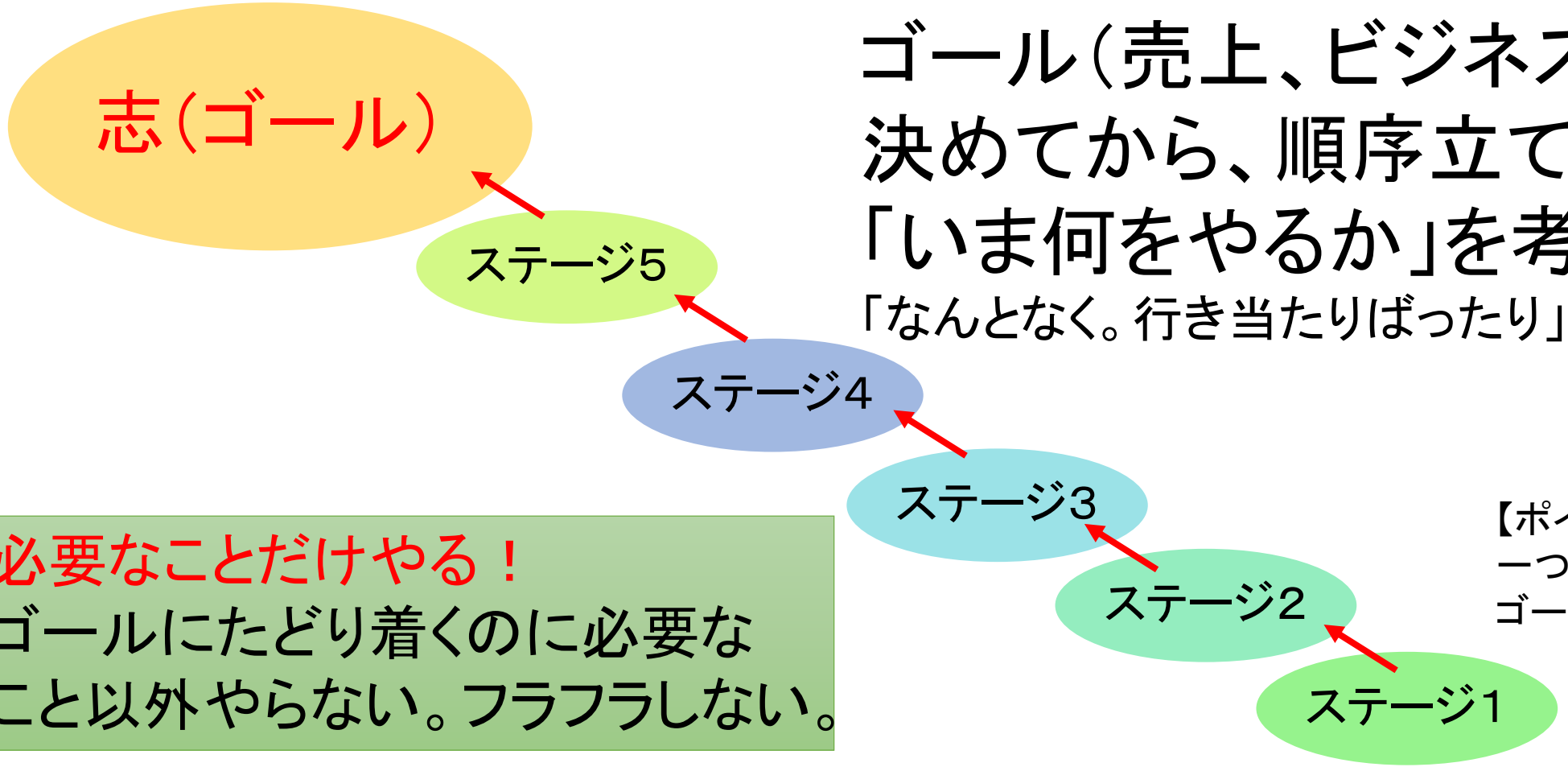


志・目標が無いから全てが
点になり、繋がらない。
煽らないと売れない。

「なんのために」が無いと
「なんとなく」が基準になりブレる。
誰からも支持されずうまくいかない。

まず決めるべきはゴール

■終わりを決めて逆算していく



ゴール（売上、ビジネスの状態）を
決めてから、順序立てて
「いま何をやるか」を考えていく。

「なんとなく。行き当たりばったり」をやらない！

【ポイント】
一つ一つのアクションに
ゴールを定める。

必要なことだけやる！
ゴールにたどり着くのに必要な
こと以外やらない。フラフラしない。

まず決めるべきはゴール

■終わりを決めて逆算していく

カレーを
作る！

16時までに帰り
取り掛かる

肉を買う

野菜を買う

スーパーに行く

タイムスケジュール
を考える

住福が作った
【夏野菜カレー】

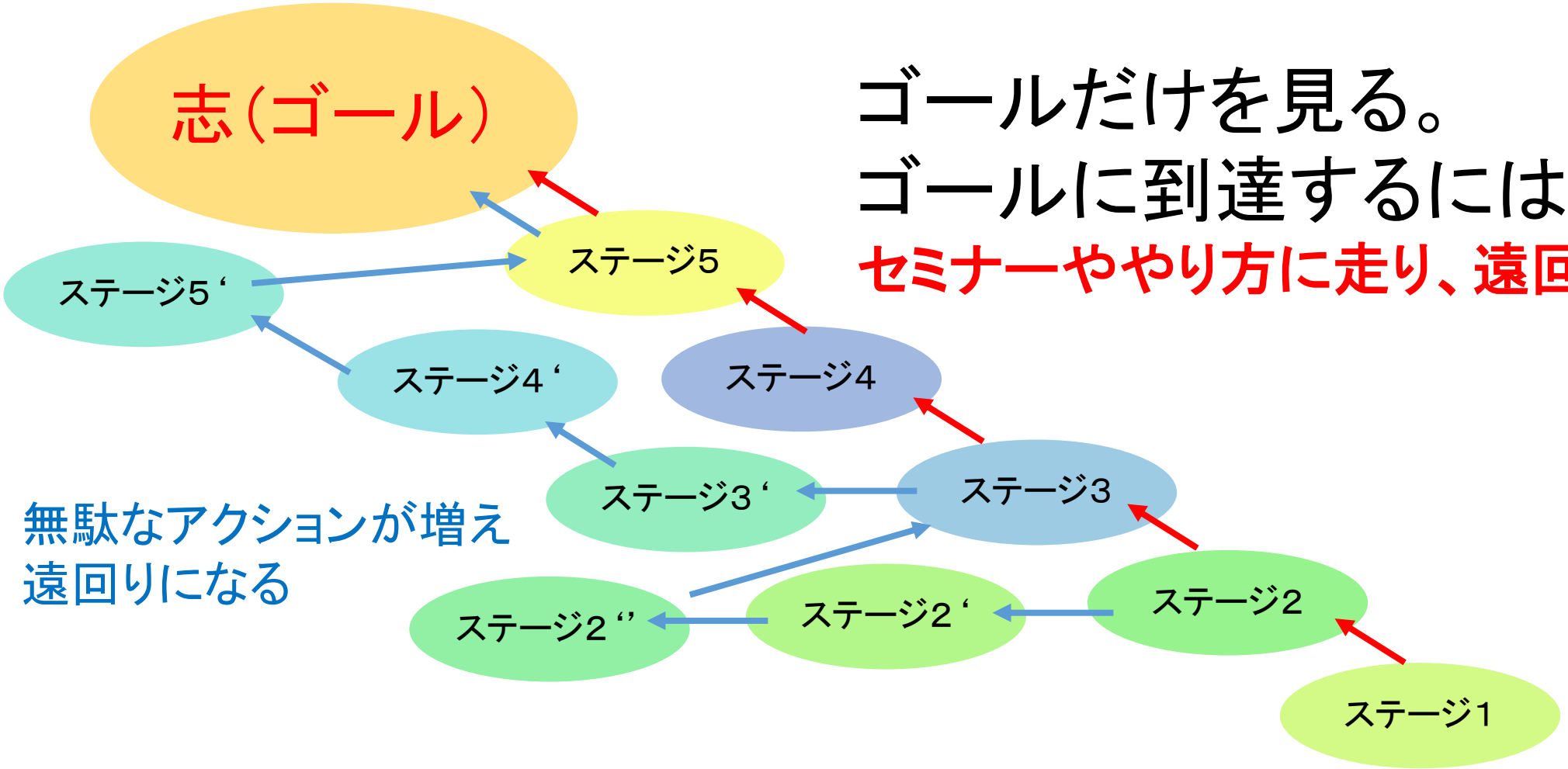
ゴール（売上、ビジネスの状態）を
決めてから、順序立てて
「いま何をやるか」を考えていく。

「なんとなく。行き当たりばったり」をやらない！

【ポイント】
一つ一つのアクションに
ゴールを定める。

まず決めるべきはゴール

■ゴールが決まっていないと…

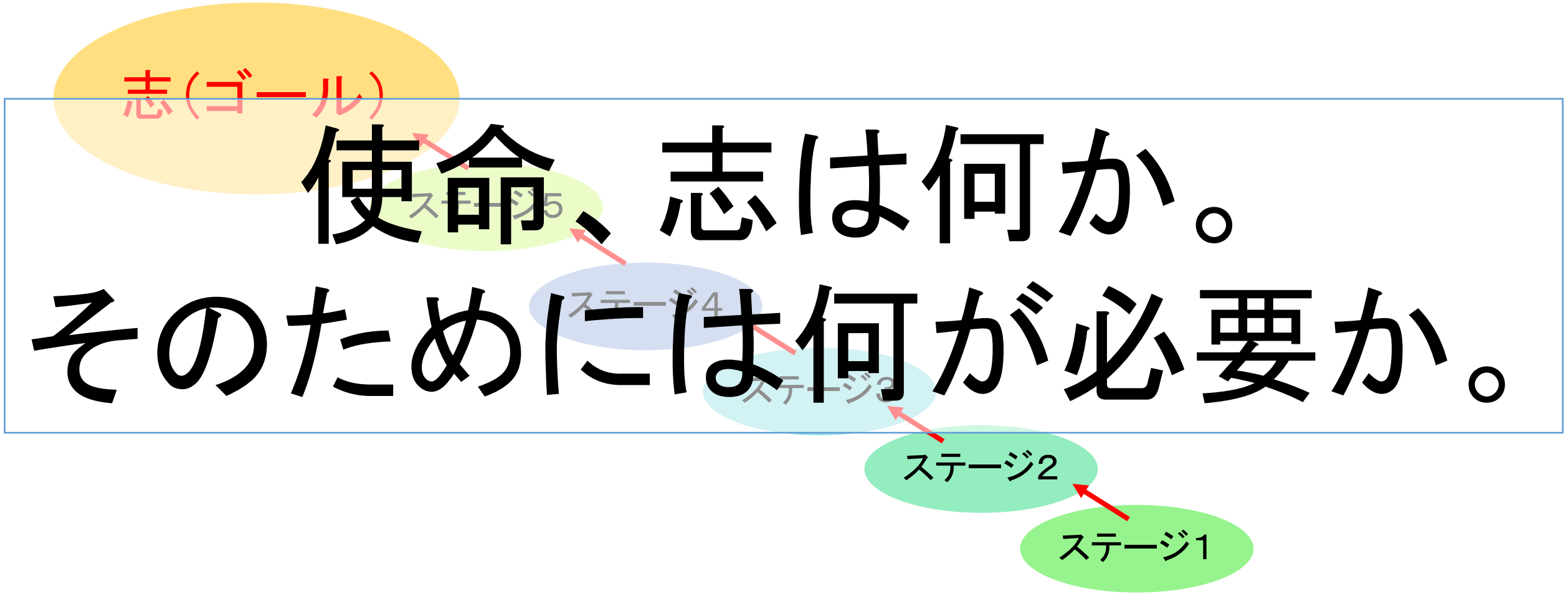


ゴールだけを見る。
ゴールに到達するには何が必要か
セミナーややり方に走り、遠回りしないこと！

無駄なアクションが増え
遠回りになる

まず決めるべきはゴール

■終わりを思い描くところからがスタート



使命、志は何か。
そのためには何が必要か。

ワーク

Q1．あなたの使命、志は何ですか？
　　なんのために働き、どんな未来を作りたいですか？

Q2．なぜその使命、志なのか考えてみましょう。

【ヒント】
心からワクワクできて楽しめること。
得意で好きで、どれだけやっても苦にならない。

まず決めるべきはゴール

■時間の考え方　＝ 志から見て行動を決める

	緊急	緊急でない
重要	1、緊急かつ重要 締め切りのある仕事 志を果たすための仕事 志のための打ち合わせ	2、緊急でないが重要 将来のための仕事 見込み客集め ブログ・メルマガ・仕組み作り 真の自己啓発
重要でない	3、緊急だが重要でない 重要でない電話や会議 地域の集まり、交流会	4、緊急でも重要でもない 遊びや旅行 睡眠や休憩

七つの習慣 「時間のマトリクス」

志、使命から考えて
重要か緊急かを考える

【バランスが大事 】

どこかをゼロにする必要はないが、
3や4が多いと志はいつまでも果たせない。

ワーク

１週間の自身の行動を書き出してみよう！

志から見て…

志、使命のために
どれだけ
動けていますか？

	緊急	緊急でない
重要	1、緊急かつ重要 締め切りのある仕事 志を果たすための仕事 志のための打ち合わせ	2、緊急でないが重要 将来のための仕事 見込み客集め ブログ・メルマガ・仕組み作り 真の自己啓発
重要でない	3、緊急だが重要でない 重要でない電話や会議 地域の集まり、交流会	4、緊急でも重要でもない 遊びや旅行 睡眠や休憩

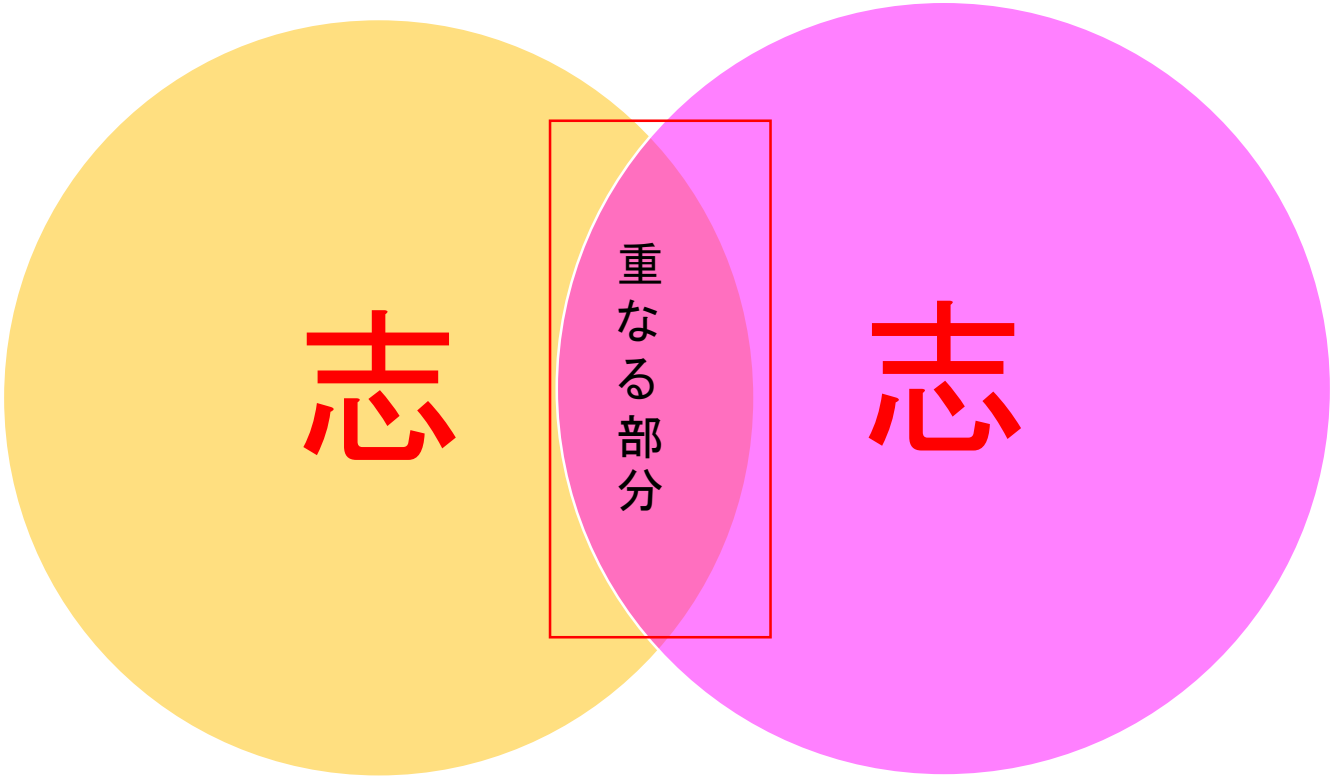
ワーク

志から見て…

	緊急	緊急でない
重要	1、緊急かつ重要 ショッピングツアー＆ランチ アクセ教室 オーダーアクセ制作 次のアクセサリーづくり 継続セッション、顧客対応	2、緊急でないが重要 ブログ、メルマガの更新 Facebook更新 知人サロンの見学 新サービスの考察
重要でない	3、緊急だが重要でない 女子会 アクセに関するMT	4、緊急でも重要でもない カフェで一人タイム 料理、ネイル

誰と組むかの見極め方

■志が似ている人と組むと相乗効果が！



Win-Winを意識することで爆発的な相乗効果が生まれる

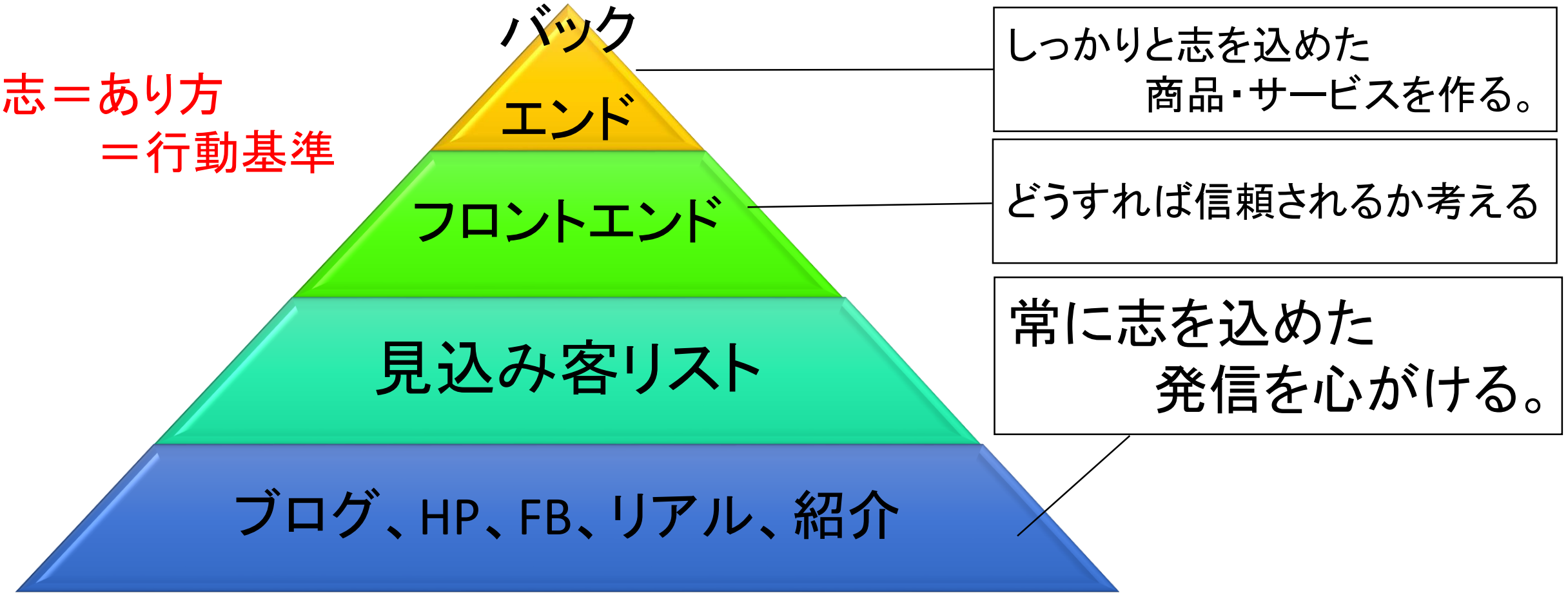
誰と組むか、
誰と仕事をするかで
ビジネスは引き算にも
掛け算にもなりえる！！

同じ志を持つ人とと組むことで、
ビジネスの幅やスピード、拡散力が
著しくアップすることが出来る！

集客の仕組み

■信頼を築いていく、ステップマーケティング

志＝あり方
＝行動基準



集客の仕組み

■信頼を築いていく、ステップマーケティング

売り込んで売るのではなく
信頼を勝ち取ってから売る。

HP、ブログって…

- 何のために発信するのか
- なぜこの仕事をやるのか
- この仕事で誰をどうしたいのか

が、大事。

「やり方」の話が多いですが
「あり方」を整えた上で
事業をやって下さい。

- 何のために発信するのか
- なぜこの仕事をやるのか
- この仕事で誰をどうしたいのか

理（ことわり）を知る

■理とは

自然界の絶対的なルール

理に反することをすると

必ず失敗する。

起業の基礎

■理を意識する

道理（物事の正しいすじみち）に沿ったビジネス

- 志があり
- 信頼があり
- 売上が上がる

■理を意識する

道理（物事の正しいすじみち）に沿わないこと

・無理矢理

先に売上を作るのは
ただの暴君である
＝信頼されず続かない

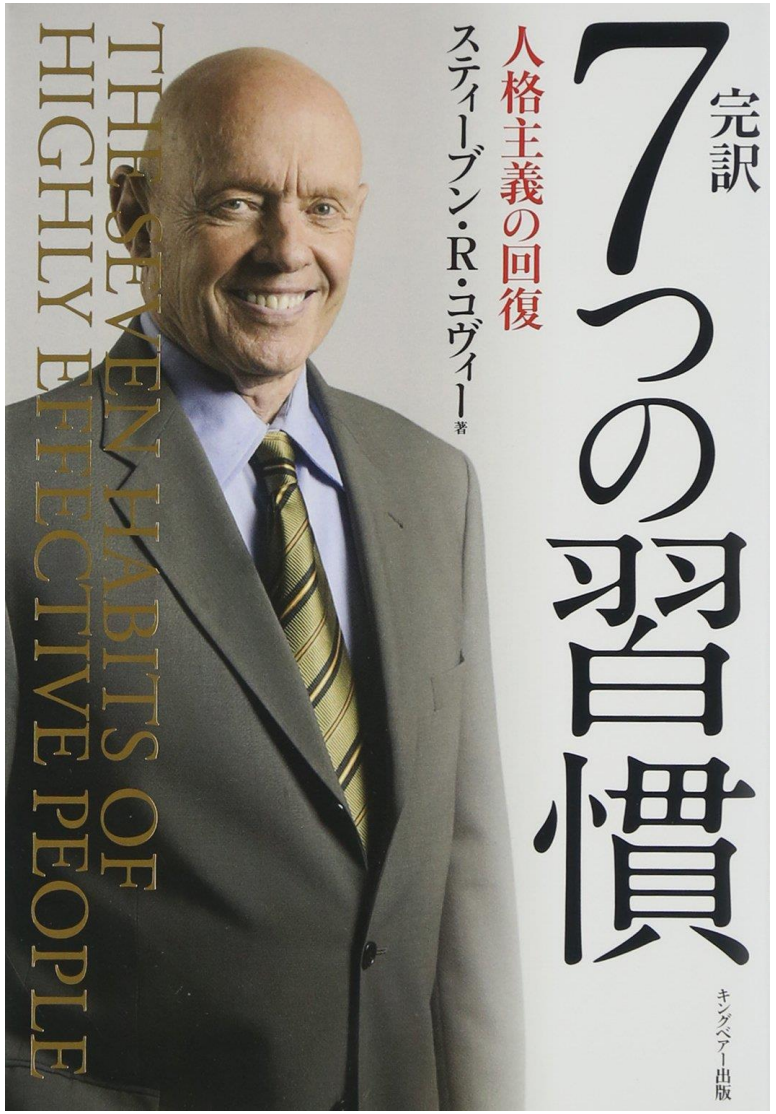
起業の基礎

■理を学ぶには

7つの習慣

【コビー博士著書】

ビジネスだけでなく人としての
原理原則について書かれている。



お金の力学

■お金とは

お金＝決心料

決めるところで、お金を頂く。
金額によってお互いのマインドも大きく変わる。

■お金とは

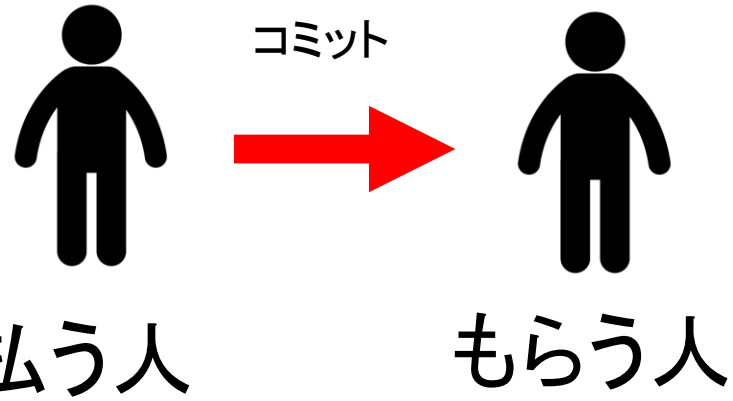
お金＝決心料

お客さんは、いくら払ったら
「幸せになれそう！満足できそう！」
と感じて動く金額かを考える

起業の基礎

■お金とは

お金＝決心料



覚悟して払うから
自分事として真剣に捉え、動く
＝いい結果を生む

起業の基礎

■お金とは

お金は、
お金より大切なものを
守るためのものである。

起業の基礎

■お客さんが本当に喜ぶサービスなら

個人事業の皆さんが
稼げるようになれば
世の中は確実に良くなる！

自信をもってお金を稼いでください！

どうすれば、「お金」と「時間」の両立を実現できる？

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■お金の見え方

お金＝エネルギー

お金＝仕組み

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■お金の見え方

お金は人が作ったものだから
「宇宙の法則（理）」は当てはまらない

お金とはあくまでも「お金」であり
「仕組み」というものがある

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■お金の入り方は2パターン

- フロー収入
- ストック収入

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■フロー収入の特徴

・フロー：単発収入

単発セッション、単品販売、
セミナー等 → フロントエンド

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■フロー収入の特徴

- 始めやすいが安定が難しい
- ずっと売り続けないといけない
- 高額じゃないと成り立たない
- 他人の商品、サービスでもOK

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■ストック収入の特徴

・ストック：継続収入

不動産、月間利用料、月会費、
保険、継続契約等→バックエンド

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■ストック収入の特徴

- 構築が難しいが完成すれば安定
- ずっと売り続けなくていい
- 低額で継続してもらうことが大事
- 自分がオーナーであるべき

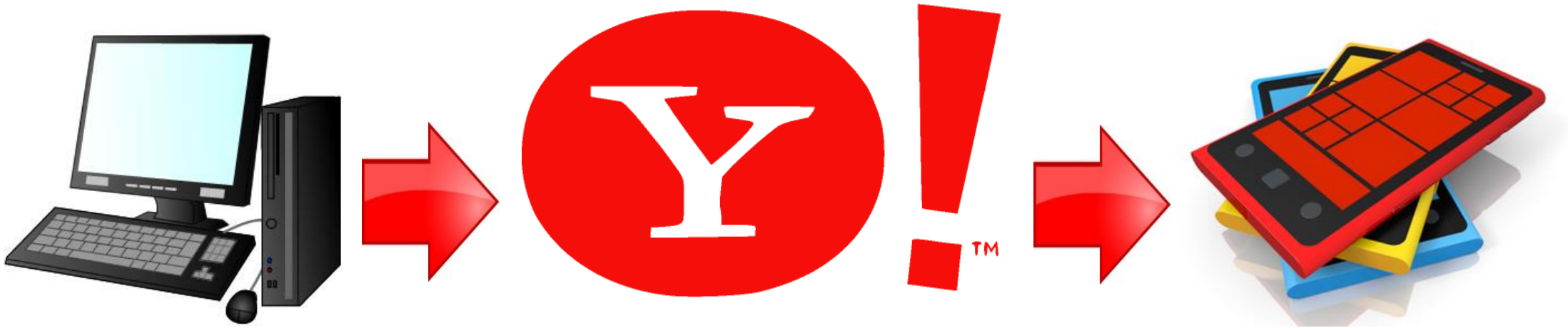
■中間もある

・フローとストックの間

期限が設けられた継続契約
（更新されるかしないか不明）

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■Softbankのストックビジネス化戦略



Softbank
PCソフト卸売事業

Yahoo!ジャパン
ネット広告事業

ボーダフォン（現SB）
携帯電話事業

フロー収入　　フローとストックの間　　ストック収入

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■仕組み化する

オフェンス重視
＝ 新規開拓

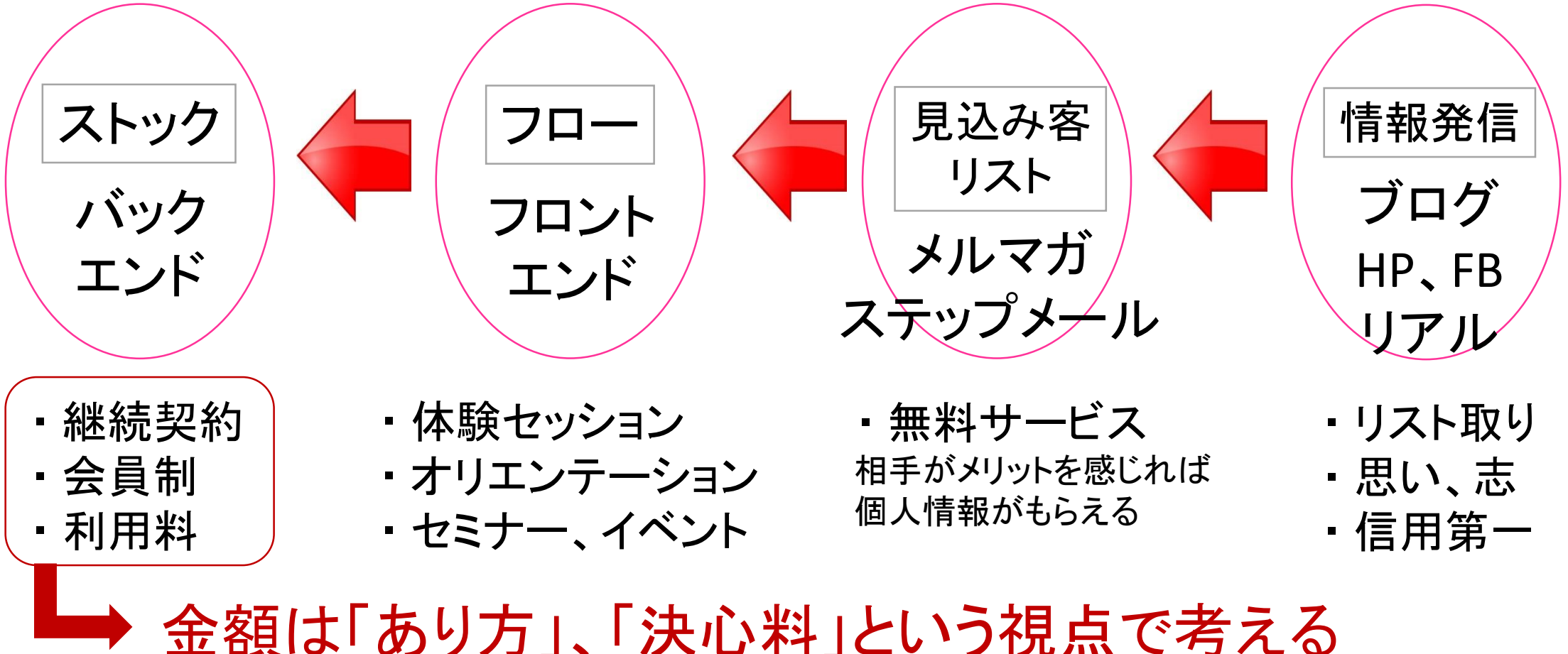
【起業初期】
始めやすいフロー

【成長期】
フロー＆ストック

【安定期】
ストックに移行

「お金」と「時間」の両立を実現させる手順

■仕組み化する



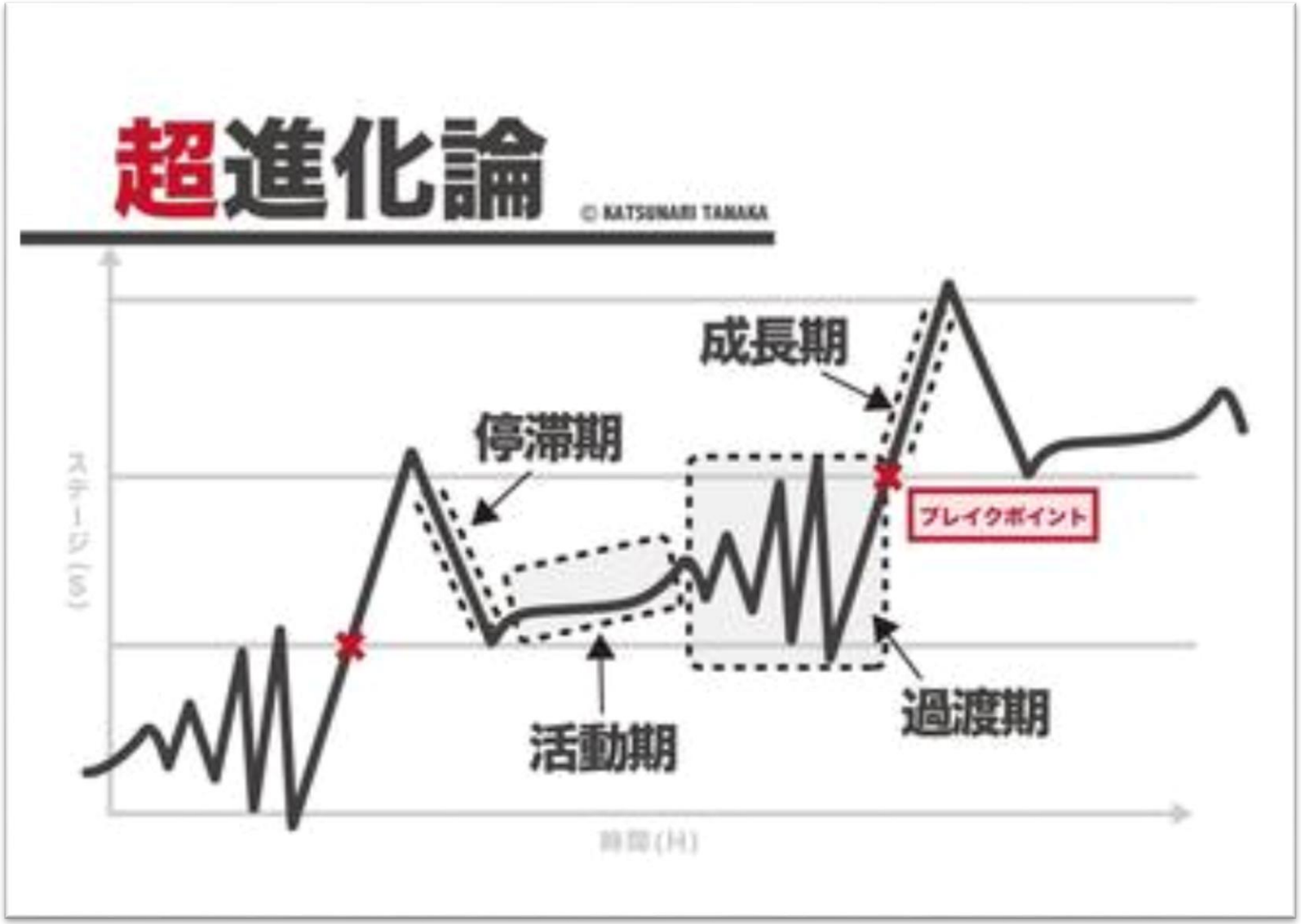
ワーク

あなたが提供出来る…

- フローサービスは？（単発）
- フロー＆ストックは？（短期継続）
- ストックサービスは？（長期継続）

人生も起業も
バイオリズムがある

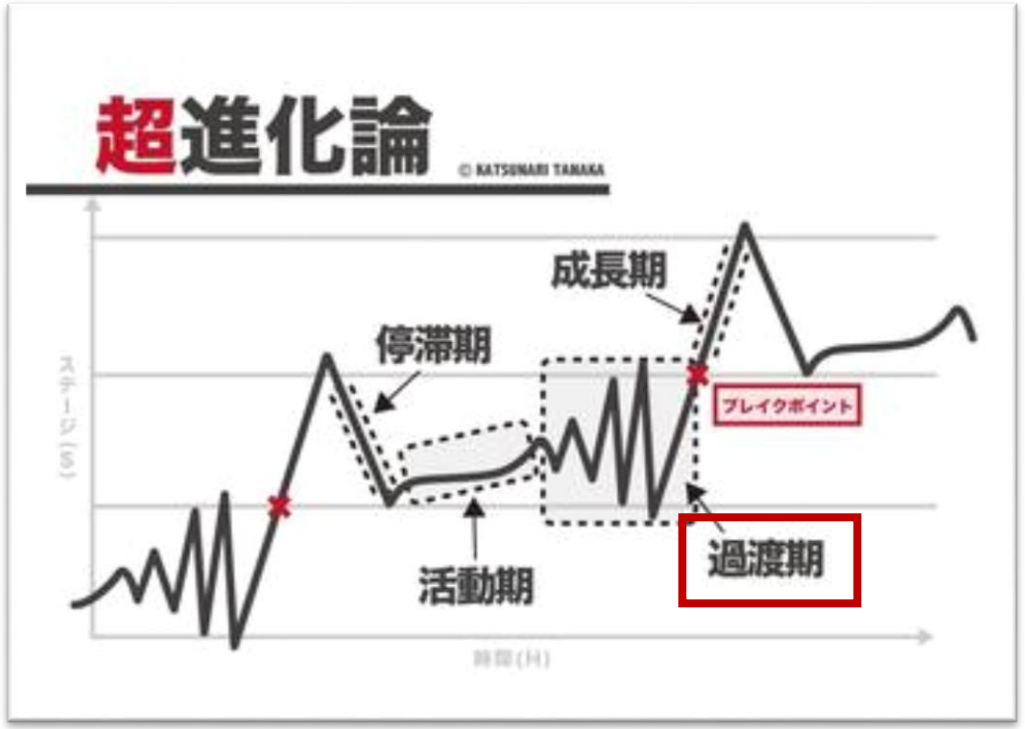
起業の基礎


超進化論
© KATSUNARI TANAKA
成長期
停滞期
ブレイクポイント
過渡期
活動期
ステージ(S)
時間(H)

成功の
バイオリズム
「超進化論」
あきらめなければ
人生は必ず好転する
MAKE THE ROAD
47都道府県全
田中克成
「自分は誰からも
必要とされていない」
そこから人生は
動き始める!
道に迷う若者たちへ魂の一冊を届けるために
全国47都道府県をリヤカー引いて行脚する
日本一熱い男が500人の成功者に
インタビューして発見した「上昇人生の定義」
定価(本体1500円+税)
きずな出版

起業の基礎

・過渡期



ビジネスの初期や、次のステージに上がる前の一番大変な時期。やること成すことあまり上手くいかず儲からない。

種まきの時期でもあるので、この時期の動きが後々大きく響いてくる。

とにかく動き、もがくしかなく、とても苦しい時期。
ドン底までいくと「覚悟」や「なんのために」だけが残り、本当の意味で腹が決まり、行動できると次のステージにいける。

思いがけない「人」か「本」との出逢いがブレイクポイントとなる。

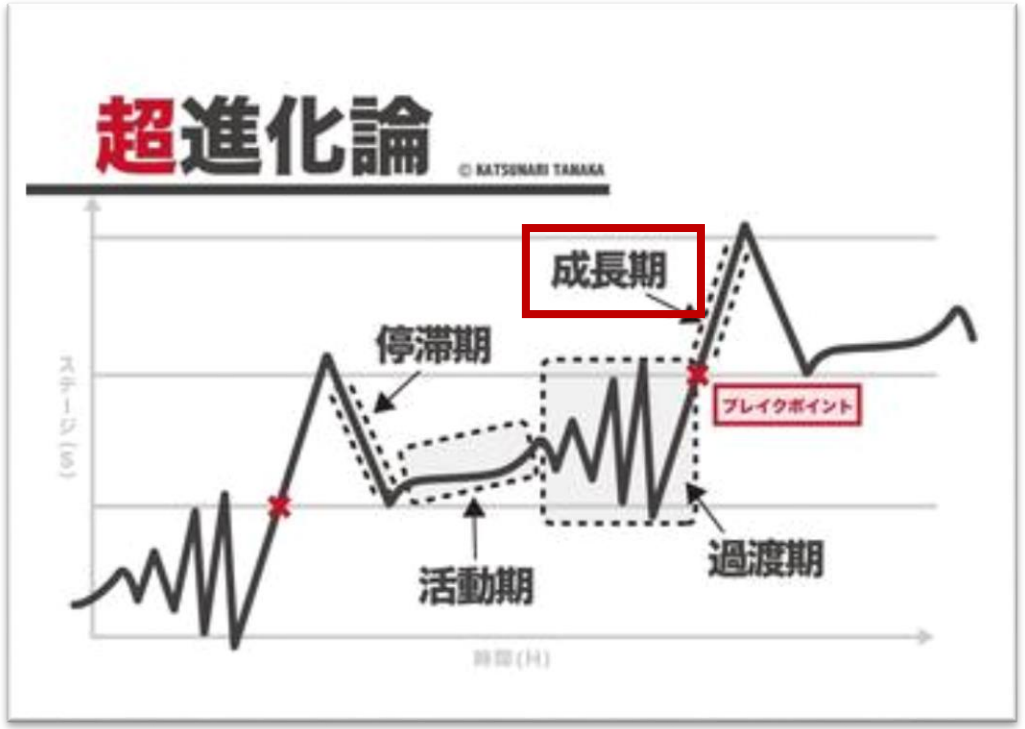
起業の基礎

・成長期

思わぬ出逢いで一気に変わり、成長していく時。

出逢いとは人か本。

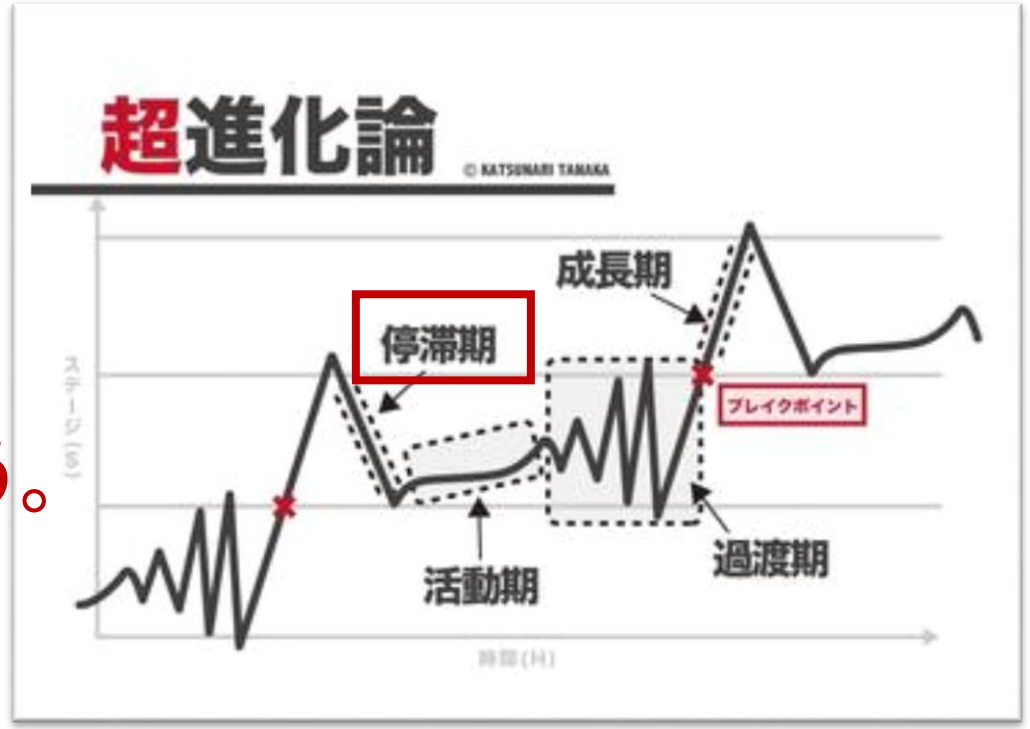
過渡期にドン底を見ているので謙虚な姿勢に
なることができ、素直に実行できるので、
結果もドンドン出て行く。



「ありがとう」という感謝の精神で進める、とても楽しく伸びる時期。

起業の基礎

・停滞期



成長期のピークまでいくと、停滞期に入る。

「ありがとう」が「あたりまえ」に変わり、
だんだん人やモノが離れていってしまう。

また良かれと思って自分から何かを切り捨てていく。
人やサービス、コンテンツなど。

一見上手くいってるのでなかなか気付けないが、実は驕り高ぶってしまっている時期。

一度立ち止まり、自分を見つめなおす。ただし自己否定はNG。
時には立ち止まる勇気も必要。イメージングの時期。

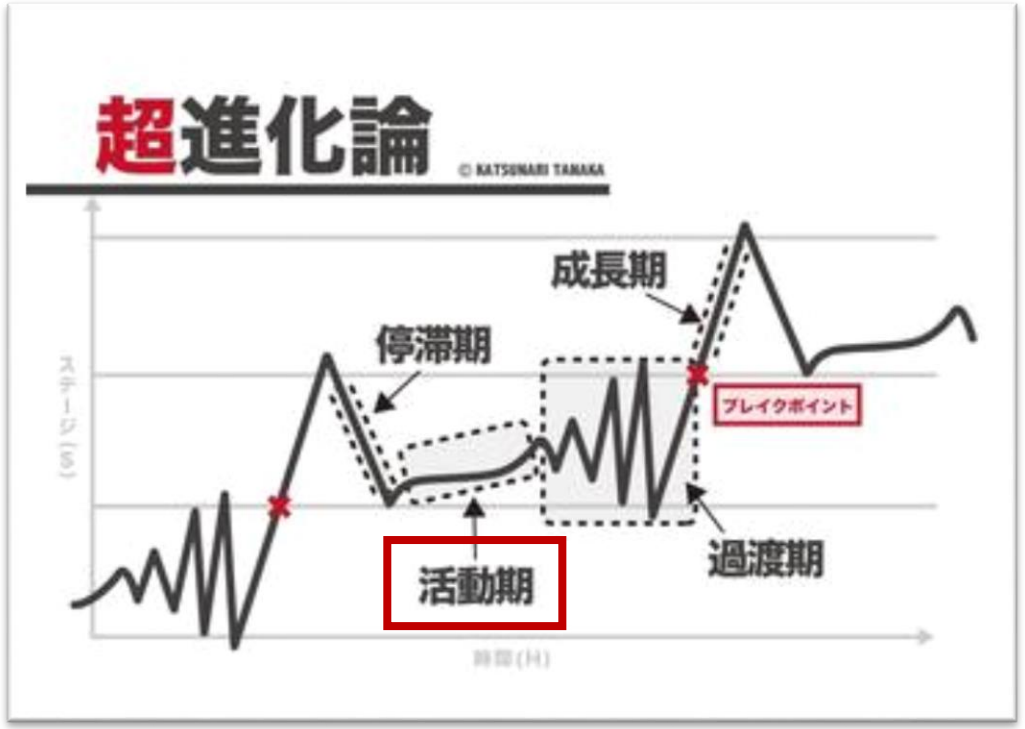
起業の基礎

・活動期

停滞期でだんだん上手くいかなくなり、ヤバイ！と焦り出し、色々と手を打ち始める時期。

次のステージに上がるために試行錯誤するも、なかなかブレイクしない。

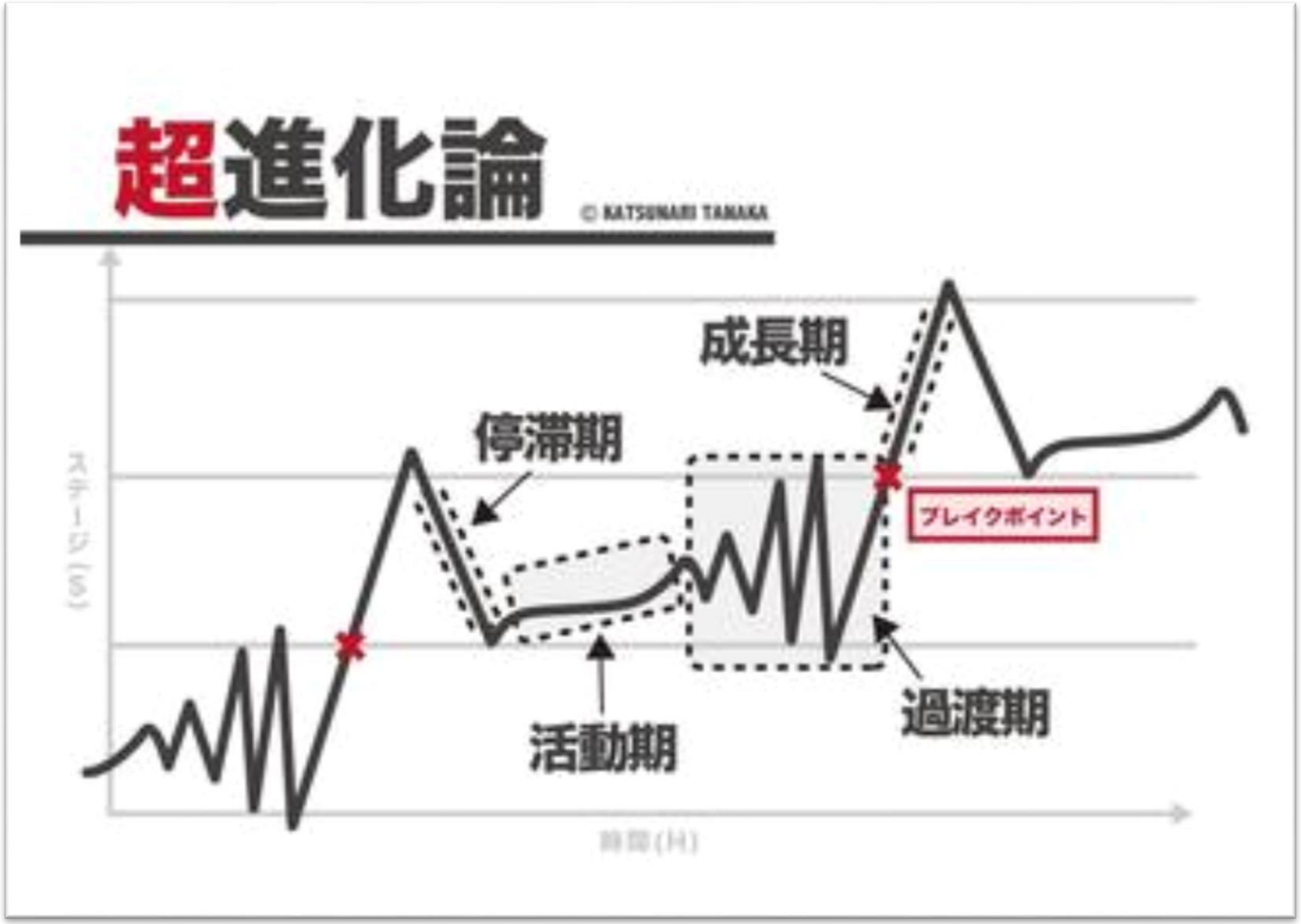
しかし動いてるので、何とかなるだろうと楽観的な状態でもある。人を裁かないように注意。



「心」や「イメージ」が足りないため次のステージに上がれない。

※活動期が終わると、過渡期に入る。

起業の基礎


超進化論
© KATSUNARI TANAKA
成長期
停滞期
ブレイクポイント
過渡期
活動期
ステージ(S)
時間(H)

成功の
バイオリズム
「超進化論」
あきらめなければ
人生は必ず好転する
MAKE THE ROAD
47都道府県
田中克成
「自分は誰からも
必要とされていない」
そこから人生は
動き始める!
道に迷う若者たちへ魂の一冊を届けるために
全国47都道府県をリヤカー引いて行脚する
日本一熱い男が500人の成功者に
インタビューして発見した「上昇人生の定義」
定価(本体1500円+税)
きずな出版

住福のミッション

個人事業主が最大限に力を活かし、
社会を豊かにすると同時に
自己実現できる世の中を作る。

質疑応答タイム

これで
本セミナーは終わりです。

全部できますか？

■60分のアフターフォローがつきます。
　ご都合のいい日時をお知らせください。

さらに…

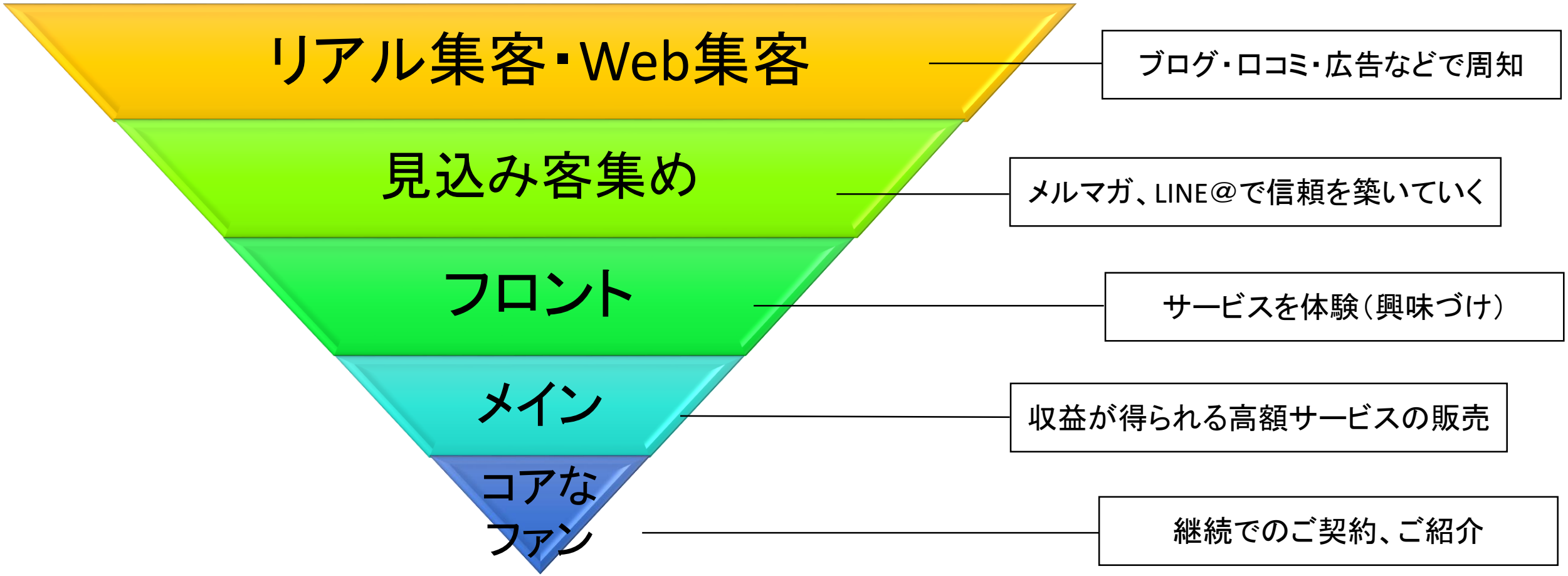
■限定数で継続の個別コンサルティングも受付しております。

自分ブランド
構築コンサルティング

NEXT
INNOVATION

自分ブランド構築コンサルティング

■集客の仕組みを構築していく。



自分ブランド構築コンサルティング

■どうなった？

１、たった一回のセミナーで36万円の売上を作りました。（30代　コーチング）

２、0から始めたブログやメルマガで、3か月後には9万円の
セッションに5件の申し込みがありました。（50代　ヒーラー）

３、6万円の継続レッスンパッケージに、たった1週間で
5件の依頼がありました。（40代 ヨガスタジオオーナー）

４、客単価2万円のサロンで、
ブログから新規15件/月のご予約を頂きました。（50代 エステサロン）

自分ブランド構築コンサルティング

■なにをするの？

1、自分分析とお客様分析を行います。

①人生の棚卸し

まずはあなたの人生を振り返り、
人生の経験や強みを見つめていきます。
今までの人生を振り返ることで
思いがけない発見が沢山あることに驚く
ことでしょう。

②自分分析

自分の強みをしっかり分析し、あなたが売り
出すべきジャンル、商品内容を見直します。
また現在の立ち位置を見直すことで、”今
やるべきこと”を洗い出し、最短コースを
見つけていきます。

③お客様分析

ペルソナという、理想の
お客様像を作り上げます。

サービスやブログ、HPを作成する上で、
ペルソナが心に刺さる内容や言葉を見つけるこ
とでビジネスはどんどん加速します。

自分ブランド構築コンサルティング

■なにをするの？

2、ライバルを知ることで
自身のウリを最大化し、ブランドを作ります。

④ライバル分析

ライバルがどんなサービスを提供し、顧客のどんな悩みを解消している！？
成功しているライバルを知ることが一番の成功への近道です。徹底分析しましょう。

⑤販売戦略の作成

ターゲットはどういうルートであなたを見つけるのか。力を入れるべき販促方法は何？
ここを分析、構築することで最短距離であなたのサービスを売りだしていけます。

⑥商品づくり

いろんなコトが出来るあなたの強みを全てまとめて商品化します！
あなたの人生を全て集めて、時間とお金を両立ができる商品を創りあげます。

自分ブランド構築コンサルティング

■なにをするの？

3、あなた独自の販売戦略を作ります。

⑦自分メディア作成

自分ブランドは自分メディアの構築が鍵！
ブログ、メルマガ、Facebook、LINE@、HPなど。あなたを売り出すメディアを共に作り上げていきます。

⑧プレスリリース

テレビや新聞、雑誌に無料で取材に来てもらい、あなたを一気に飛躍させるキッカケを作りましょう。
プレスリリースの作り方、ポイントを抑えた提出方法を全てお伝えいたします。

⑨リアルビジネス

Webだけでなく、リアルでも強くなるとあなたのビジネスの幅は大きく広がります。
自己紹介のポイントや名刺作成など、あなたのリアルでの売り出しもサポートさせていただきます。

自分ブランド構築コンサルティング

■なにをするの？

４、ビジネスマインドの共有

⑩ビジネスマインド

何よりも大事なことはこのビジネスマインドです。
あなた自身が心から幸せを感じ、お客様から応援され、
長期で成功するマインドをお伝えします。
マインドが整うとあらゆる人間関係も変わります。

“自分の道”を見つけ、その道で成功する。

自分ブランド構築コンサルティング

■なにをするの？

＋α

- ブログ、パソコンの指導
- メルマガの作成、指導
- FB、LINE@の使い方
- 簡単なアメブロカスタムのやり方
- 濃厚な契約後のフォロー

自分ブランド構築コンサルティング

■どうなれるの？

１、Web集客の基礎を身につけ
　Webからどんどん集客できる自分になる。

２、強みを発掘・最大化させることで
　大きな売上を上げる商品・サービスを作れる。

３、自分で集客、売上アップさせる
　マーケティング＆メンタルスキルが身につく

自分ブランド構築コンサルティング

■どんな人が申し込む？

☑ 起業初心者からベテランまで。

☑ 他のコンサルタントで結果が出なかった。

☑ 【時間】と【お金】の自由が本気で欲しい。

☑ 自分の使命を見つけ、その道で成功したい。

3か月の専属コンサルティング

■セミナー参加者だけの特別価格

【自分ブランド構築コンサルティング】

3ヶ月　30万円（税込）

➡ **3ヶ月　28万円（税込）**

（分割可能。ご相談ください）

3か月の専属コンサルティング

■セミナー参加者だけの特別価格

【自分ブランド構築コンサルティング】
＋アメブロフルカスタムパック

3ヶ月　35万円（税込）

➡ **3ヶ月　30万円（税込）**

（分割可能。ご相談ください）

6か月の専属コンサルティング

■セミナー参加者だけの特別価格

【自分ブランド構築コンサルティング】
＋アメブロフルカスタムパック

6ヶ月　60万円（税込）

➡ **6ヶ月　50万円（税込）**

（分割可能。ご相談ください）

自分ブランド構築コンサルティング

■募集数

現在の受付数：13名/15名

限定2名様

自分ブランド構築コンサルティング

■ちなみに…

今後はコンサルタント養成にチカラを入れるため

来年から

受付数を減らし、値上げ

となります。

「時間とお金の両立」

それが私が行う
コンサルティングの本質です。

住福のミッション

個人事業主が最大限に力を活かし、
社会を豊かにすると同時に
自己実現できる世の中を作る。

質疑応答タイム

ご清聴ありがとうございました。

NEXT
INNOVATION