

セールスファネル作成



お客様
（ステークホルダー）
の悩みは？

ステークホルダーの属性

ビジネス初心者 30～40代女性 起業家 個人事業主

サロン経営、ヨガ・料理教室経営、カメラマン、スタイリスト、コーチ、カウンセラー、占い師、その他様々

ステークホルダーが考えていること

どんな商品なら
売れるのか分
からない

自分の技術を活
かした商品にし
たいけど方法が
分らない

商品作り

ブログ？
SNS？周知す
る方法は？

自分の商品を
知ってもらた
めの方法がわか
らない

認知

やったほうがい
いと言われたこ
とは全部やった
けど売上につな
がらない

せっかく好き
なことで起業
したけど売れ
ない

色々コンサルを
うけてみたけど
自分にあてはめ
るとうまくいか
ない

売り方が分
からない

集客

いまのやり方ではビジ
ネスが成り立たない

一定以上売上
が伸びない

副業なしで
は生活でき
ない

このままだと
この先の生活
が不安

相談相手が
ほしい

安定

つまり

収入の不安を解消したい

ステークホルダー

グローアップ様

カテゴリー

ニーズ・悩み

思い込み

ターゲットの勘違い

提供できるサービス

商品作り

どんな商品（サービス）なら売れるのか分からない

とにかく安くしないとだめ

高価格でも売れる商品は作れる
自分の魅力に気づいていないだけ

質問に答えるだけで利益の出る商品を作る

認知

自分の商品を知ってもらう方法は？

SNS・ブログ？

SNS・ブログでの集客は難易度が高い

最短で確実な「クチコミ」の増やし方をレクチャー

集客

アドバイスもらったことは全てやったけど成果がでない

私の技量のなさ

あなたが悪いわけではなく、正しいやり方を知らないだけ

正しいセールス方法をレクチャー

売り方が分からない

売り込むのは苦手

苦手なのではなく知らないだけ

安定

一定以上の売上が伸びない

これ以上どうしようもない

ターゲットはいくらでも広げられる

別ターゲットを発掘する

ビジネスが成り立たなくなった

手段がない、もうこのビジネスを辞めるしかない

できないは固定概念

（あなたの）ビジネス事態は変えずに、世の中のニーズにあわせた今と異なるビジネスモデルを構築

私にはできない

やり方を知らないだけ・正しい方法を知れば成功する

1人だから不安、焦る

成功できるまで一緒にあなたのビジネスを育てる

つまりグローアップとは

成果を出した人がみ
んなやってる
ビジネスの
セオリーが学べる

成功するまで
一緒に成長する
パートナーである

