

100万円稼げている人はわずか15%!

あなたは間違っている!

月商100万円を目指す起業家のための

# 失敗解決法

フォトマーケッター  
桑原佐知 著



**常識を覆す!**

**起業における7つの悩み**

- ✓ ファンづくりはアイドルから学べ!?
- ✓ 商品は安ければ安いほど売れない!?
- ✓ 集客の勉強をすればするほど売れない起業家になる!?
- ✓ 絞れば絞るほどビジネスは成功する!?

無料診断  
START



今すぐダウンロード

# 月商100万円を稼げなければ 会社員のお給料と同じ！？

起業家にとって**月商100万円**を稼ぐことは一つの指標とも言えます。

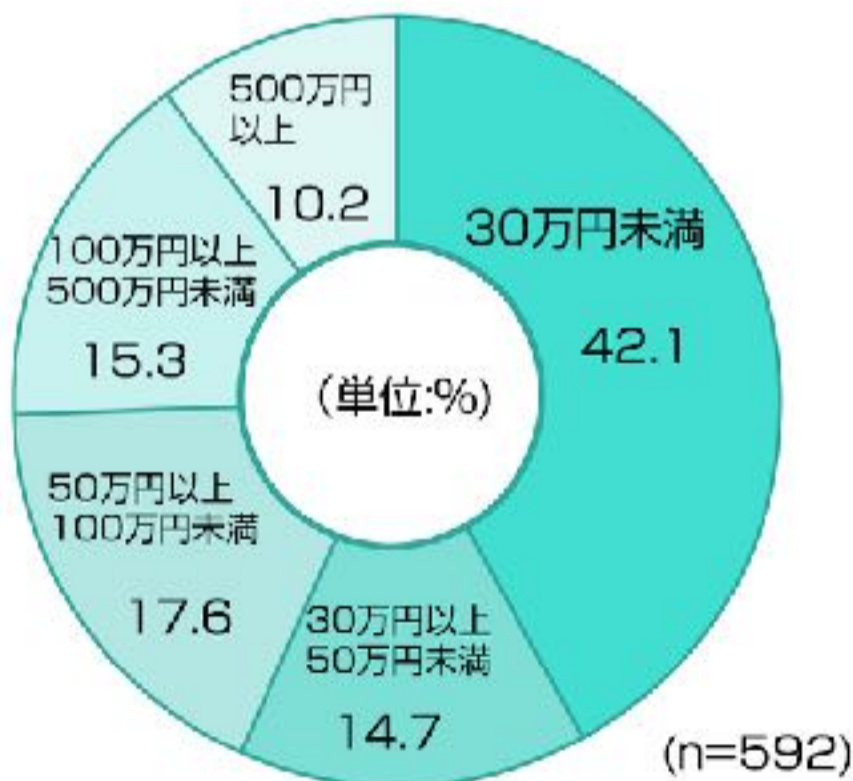
これは日本の平均年収が422万円（28年度の国税庁調べ）に対して、起業にかかる経費や税金を考えると最低でもその2倍以上の収入がなければなりません。よって年間で10000万円の収入を得ればければ会社員時代の生活水準を下げなければならぬということになります。ですがこれだけでは会社員の生活となんの変わりもないため月100万円です少し豊かな生活を目指しましょうということです。

ですが現実には・・・

100万稼げている人は**たったの15%**

日本政策金融公庫の発表により現在の月商（1ヶ月当たりの売上高）は**30万円未満の割合が最も多く42.1%**を占めます。また100万円以上の割合は25.5%しかいなかったのです。

現在の月商（1ヶ月当たりの売上高）



とっても  
少ないなあ

(注) 「分からない」「答えたくない」を除いて集計した。

(2)

# なぜ月100万円を稼げないのか？

それはあなたの運や技術がないのではなく、  
100万円を越えるための

**「戦略」** を

知らないだけなのです。

この小冊子を通して、  
今のお悩みに対して  
どこを改善したらよいのか知り、  
実践することで、  
みなさんが目標に  
たどり着けることを願っております。



# はじめまして

差別化できない人が

1枚の写真でお客様を惹き寄せる

フォトマーケッターの桑原佐知です

私は「独自の商品」と「商品を魅力的にみせる写真」で独自の市場を作り月商100万円を目指すビジネス塾、フォトマーケティングを主催しております。

ビジネスにおいて成功するためには、ナンバーワンの商品を作り出す人ではなく、独自の商品はもちろん、自分の商品の価値を世の中に発信し、その商品の価値を理解してもらう努力が必要です。ですから私は商品を作るだけではなく、商品を魅力的に見せる方法にも力を入れております。

これら二つを同時に教えることで最短距離での成功を目指します。

# この小冊子の使い方

今までコンサルティングしてきた  
門下生がどのポイントでつまずき、  
どこで売り上げを逃しているのかを  
可視化したものです。

この小冊子は全て読むのではなく、  
現在のお悩みに合わせて現状を把握し  
改善することをお勧めいたします。



次のページは  
**豪華特典**ですよ！

# 個別相談

と、その前に直接相談したい方はこちらから  
ご応募お待ちしております。



## 場所

渋谷もしくは二子玉川  
(遠方にお住いの方はズーム(Skype可))

## 内容

現在の状況からどうしたら売り上げが伸びるのかをご提案し、3ヶ月以内に売り上げを伸ばす具体策をお持ち帰り頂きます。

## 募集資格

- ・すでに個人(起業主)の方
- ・社会の抱える問題・課題を事業によって解決したいと想っている方

以下に該当する方はご遠慮ください

- ・現在コンサルティングを受けている方
- ・自分ビジネスで稼いだ経験がない方
- ・半年以内に月商100万円以上を目指す気持ちがない方
- ・お金だけ稼げれば良いと思っている方

**15**<sup>名様</sup>限定で

通常35,000円 → **3,000円**でお受けいたします

＼こちらをクリック／

URL <http://kuwabarasachi.com/new?/pdf>

# こんなお悩みありませんか？

「仕事があるのに儲からない」

→ P.8へ

「商品の売れ行きにムラがある」

→ P.10へ

「リピーターにつながらない」

→ P.11へ

「商品を告知しても売れない」

→ P.12へ

「高額商品を売ることに気がひける」

→ P.15へ

「クロージングが苦手」

→ P.16へ

「今まで運とご縁でやってきました」

→ P.17へ





# 「仕事があるのに儲からない」

## 商品作り×単価

月商100万円を目指すのなら商品の単価を上げることは必須となります。

薄利多売の道を選ぶと仕事は忙しいのに儲からないという「貧乏暇無し状態」になりかねません。

起業してうまく行っていない人には「厚利少売」でビジネスすることをお勧めいたします。

具体的にはできる限り単価を上げ、顧客のフルオーダーメイドで対応し満足感をあげられる商品を作ることが高額な値段を設定することができます。

また、厚利少売にして単価を上げることは2つのメリットがあります。

「時間」と「お金の余裕」です。例えば3つのリーズナブルな商品売るより、1つの高額商品売ったほうがお金はもちろん、1つ売るだけで売上が達成できるため時間にも余裕ができます。

値段は上げたいけれど…



しかし・・・

高額な商品が売れる事

(単価を上げる) で

2つの大きな壁にぶつかります。

1つめは

**「私の商品はそこまでの価値があるだろうか」** ということです。

→この場合はどんなお客様 (ペルソナ) なら買ってくるだろうかを考えてみましょう

2つめに

**「価格を上げると今のお客様が離れてしまうのはいないか」** ということです。

→この場合は、価格ではなく「価値」で売る事を意識しましょう。その商品でお客様にどんなお約束ができるのかにフォーカスして考えてみましょう。

## 「商品の売れ行きにムラがある」

### 商品づくり×商品を絞る

商品の種類が増えると売り上げが伸びるとするのは机上の計算で、実際には商品は絞ればしぼるほど上手くいくということをご存知でしょうか？

高単価を目指す時に「何でも屋さん」になってしまうと、高単価を払うに値するプロフェッショナルなイメージが損なわれてしまいます。

商品を絞れば絞るほど、その商品を売る機会が多くなり、技術力や内容が高まり専門性が磨かれます。するとお客さまからの信頼も厚くなり、良いことしか無くなる。

商品がたくさんあって「〇〇の専門家」と言えない場合は商品を絞ることをお勧めいたします。

## 「リピーターにつながらない」 商品づくり×頻度×ファンづくり

ペルソナを決めてお客さまを絞ることが重要です。お客さまに合わせて商品をバージョンアップし満足感を上げる努力をすると、リピーターが自ずと増えていきます。

ここで注意したいのは、商品の種類を増やすのではなく、購買の頻度を増やすことです。3回購入してもらえたらリピーターになってくれる確率はぐっと増しますので、最初から4回買う仕組みを作ったり、サロンでしたら次回予約を取るなどの工夫が必要です。

また、商品で差別化が難しい場合は「人」で差別化する方法があります。

実はリピートしない理由は「商品」ではなく「人」であるケースも存在します。

圧倒的な技術の差や商品の差がない場合は「人に会いに行く」「人に対する満足感」がリピーターにつながりファン度をあげていくこともあります。

# 「商品を告知しても売れない」 商品づくり×単価UP×魅せ方

商品が売れない原因は主に5つあります。

- 1) その商品の魅力や価値が、お客様に伝わっていない
- 2) ペルソナが明確でない
- 3) 商品が多すぎる
- 4) 商品が安すぎる
- 5) お客様が商品を買いたい理由が明確でない（差別化できていない）

1) 商品の魅力や価値がお客様に伝わっていない

集客のやり方を学ぶ前に、まずは自分の商品を見直し、研究し、お客さま目線（ペルソナに向けた）の発信をしてみましょう。

2) ペルソナとはあなたの商品を一番買ってもらいたかった一人の理想のお客様のことです。お客様の悩み、不安、不満、欲求など全て把握しているでしょうか？もしペルソナがわからない場合は過去に自分の商品を購入してくれた最高のお客様を思い浮かべましょう。まずはたった一人の心に響く文章を書きその人のお悩みを解決することが重要です。

3) 商品が多すぎてビジネスの軸が整っていない場合は発信に迷いが生じるためお客さまがあなたを何屋さんだかわかっていない場合もあります。いずれにせよ商品を見直すことが第一優先となります。



このお悩みが  
一番多いはず…

4) 値段が高いとお客様は買ってくれない・・・  
と持っているのは思い込みにすぎません。

独自の商品であることを前提として、高単価にすることで市場にライバルがないため、お客様は「値段」ではなく「価値」で選ぶようになります。そのため今売れないのであれば、価格を「安く」ではなく「高く」設定してみましょう。

ですが、高単価にしていくからライバルがいなくても、売れなくては意味がありません。重要なのは「高単価でも売れること」です。そのためには「お客様が解決できる問題」と対価が見合うことが重要です。

5) 資格を取得したのにも関わらず、そのまま販売している方などは、競合が多すぎて「あなたから買いたい」と思われるような価値がないかもしれません。まずは、差別化した魅せ方を確立する必要があります。

協会などどこにも所属していない方は独自の市場をみつけオンリーワンの存在（商品）を作りましょう。

# 「高い商品売ることに気がひける」

## ファンづくり×単価

高単価の値段をつけることは簡単ですが、高単価の値段にあった価値をつけることは、やや難しいことです。どうしたお客さまに高単価な商品が売れるのか？それはお客さまを教育し「消費」から「投資」へ先入観を変えることです。

消費の場合はその商品を買うことが目的となり、投資の場合はその商品を買うことで何か目標と達成する手段となります。

言い換えれば、いずれ利益を回収できるのだから投資しようという考えにシフトしリターンが可視化できればその商品が売れやすいということです。

つまりどんなに高い商品であっても、その価値以上の見返りが期待できるのであれば金額は関係なくなります。その商品を買うことによって見返りが生み出せる未来（USPなど）をお客さまに提示することが重要となります。



# 「クロージングが苦手」 ファンづくり×商品を絞る

顧客になってもらうためにはまずヒット商品を1つ作りましょう。そしてその商品を入り口に他の商品も買ってもらえるように顧客を教育（ファン化）する必要があります。

例えば、iPhone。アップルはiPhoneで圧倒的に売り上げた後、iPhoneを使う人にはパソコンもタブレットもアップル製品がいいと言われるようなものを作り上げました。

またアイドルのコンサートにも同じことが言えます。アイドルのグッズというだけで少々値段が高くてもファンは全て揃えたくなくなってしまいますよね！それと一緒に私たちには1つヒット商品をつくるのが重要なのです。

ちなみに！

私の起業塾での  
売り込みは  
一切しません！

売り込むなんて  
できない…



# 「今まで運とご縁でやってきました」 ファンづくり×新規顧客の獲得

「ありがたいことに集客には困っていません！」という方でもそれがいつまで続くかわかりません。集客が出来なくなってしまうからではなく、出来なくなる前に手を打つ必要があります。

この場合はファンづくりが非常に重要となります。ファンづくりといっても、2つの段階があります。

ご紹介だけではビジネスは  
続きませんよ

1つめは

**興味はあるが詳しくは知らない**

2つめに

**商品の購入を検討している**



それぞれアピール方法が異なるため要注意です。

1つめの人にはビジョンや夢を語り共感を得ようとしても響きにくいため実際にどうやって行くのか？どんな結果が出るのかが重要です。

2つめの人には他の商品を自分の商品を検討している人なので「この人から買いたい！」と思ってもらえる関わりが重要です。お客さまの常識を覆すような内容を書くことによって「え！そうだったの？」と感動させることができます。

例えばコンサル業なら「ペルソナは絞れば絞るほど売り上げが上がる」など、お客さまが常識だと思っていたことを覆すような内容がおすすです。この状態にすることで「投資する価値がある」と思ってもらえるのです。

# 個別相談



## 場所

渋谷もしくは二子玉川  
(遠方にお住いの方はズーム(Skype可))

## 内容

現在の状況からどうしたら売り上げが伸びるのかをご提案し、3ヶ月以内に売り上げを伸ばす具体策をお持ち帰り頂きます。

## 募集資格

- ・すでに個人(起業主)の方
- ・社会の抱える問題・課題を事業によって解決したいと想っている方

以下に該当する方はご遠慮ください

- ・現在コンサルティングを受けている方
- ・自分ビジネスで稼いだ経験がない方
- ・半年以内に月商100万円以上を目指す気持ちがない方
- ・お金だけ稼げれば良いと思っている方

15名<sup>名様</sup>限定で

通常~~35,000円~~ ➔ **3,000円**でお受けいたします

\こちらをクリック/

URL <http://kuwabarasachi.com/new?/pdf>

# 最後に

私が現時点でお伝えできるのは「知識」のみです。  
お悩み別の解決法を書きましたが、誰一人ともまったく  
同じ状況や悩みを持つ方はいらっしゃらないと思います。

ですから、一人一人の状況にあった正確なアドバイスは  
対面でしか伝えられません。

私も皆さんのように、仕事を頑張りたいのに全く上手く  
いかない時期がありました。

そんな状況から脱却できたのは、今の師匠のアドバイス  
があったからです。

頑張りたいのに上手くいかない方、  
本気で月商100万円を達成したいと思っている方  
ぜひ私に状況を聞かせてください。

少しでも皆さんの役に立てることを心より願っております。



今年こそ  
月商100万円を  
達成しましょう！

# 著作権

2018年5月9日発行

発行所 フォトマーケットター桑原佐知

東京都世田谷区玉川2-1-16

saaachi0803@icloud.com

(販売・ライセンスについてお問い合わせ)

本教材、および収録されたコンテンツ、著作権、知的財産権によって保護されていることがもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツ、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。

教材に含まれるコンテンツを一部でも書面による許可（ライセンス）なく複製、改変するなど、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても一般に提供することを禁止します。

転載、教育を希望する場合に別途ライセンス契約が必要となります。