

複業コーチから始めて ファンに愛されて独立できた3つの秘訣

【無料オンライン講座】

松尾英和

松尾英和 プロフィール

《松尾英和（まつおひでかず）》メンタルコーチ

1976年・島根県生まれ。

IT営業会社勤務時に、心身の不調で退職。

退職後から、心理カウンセリング、コーチングを学び、実践。

コールセンターでのマネージャー職を経て2012年にプロコーチとして独立。2016年には母校である「プロコーチ養成スクール」の1500人の卒業生の中から4人のトレーナーの一人として選抜をされ登壇。個人コーチングのクライアントは経営者、起業家、会社員、学生まで多岐に渡る。2020年より、コーチングを体系化したオンラインサロン“トラクラ”を主宰。



リラックス&集中してご参加ください
オープンマインドで、楽しみましょう

- お茶を飲みながら
- 寝そべりながらでも
- 移動中でもOK



複業コーチから始めて
ファンに愛されて独立できた3つの秘訣

どこに興味が湧きましたか？

どこに興味がありましたか？

複業コーチから始めて、ファンに愛されて独立できた3つの秘訣

- ・ 今、複業をしている
- ・ これから、複業をしたい
- ・ コーチングを複業ビジネスにしたい
- ・ コーチングで独立起業をしたい
- ・ 自分の好きなことを複業ビジネスにしたい、もしくは独立起業したい
- ・ ファンに愛されたい
- ・ 秘訣とは？

終わったときに

どうなっていたら最高ですか？

複業コーチから始めて
ファンに愛されて独立できた3つの秘訣

1、小さく始めよう

1、小さく始めよう

リスクを最小限に、労力を最小限に

- ・ お金のリスク

→ 大幅な借入などは、必要ありません

- ・ 時間

→ きっと、仕事や家事、趣味などにお忙しいと思います。

空き時間で始めましょう

- ・ ダメだったら、やめてもOK

何もしないこと = 経験値を増やさないことが、最大のリスク

2、たった一人のファン
(お客さま) をつくるう

コーチングビジネスの場合

学んだスキルで、目の前の人のお役に立つ

- ・学んだスキルを、職場の人に使って、貢献する
- ・学んだスキルを、家族に使って、貢献する

継続的なお客さまがいることの絶大な効果

「●●さんのために、何ができるかな？」を四六時中、考えることができる

- ・ スキルを学び、商品・サービスの質を上げる

→お客さまに提供することで、お客さまに貢献でき、自分自身も成長できる。つまり「商品力」が上がる！

- ・ フィードバックを得ながら、さらなる自己成長と貢献

そして、次の段階の「商品化」につなげていくことが、できる

人前で歌わなければ
上手にならない

矢沢永吉さん

アーティストを育ててくれるのは
お客さん

コーチを育ててくれるのは
クライアントさん

●●を育ててくれるのは、顧客



紹介＝商品が広がる方法

「たった一人を、とことん満足させる」100人コーチングが広がった例

- ・ 2010年：SNS、ブログ、メルマガなしで、直接のお声かけとご紹介
- ・ 2011年：SNS、ブログ、メルマガなしで、直接のお声かけとご紹介
- ・ 2020年：SNS、LINE、Facebookの活用とご紹介

※この後に、仕組み化や自動化など

自信と喜び が持てます

人は「自信がある人」や「好きな人」から、購入したい

「いいサービスを使っている」

「いい買い物をした」と

思いたい

お客さまは、こう思いたい

“愛”のつくもの

お客さまに「愛」を届けよう

- ・ 愛用品
- ・ 愛車
- ・ 愛読書
- ・ ご愛顧



誰を応援したいですか？

3、商品化しよう

商品化しないで起こる弊害の数々

「商品がない」から、売れない

・商品Aをつくると、A'やBを創ることができます。

しかし、つくらない限りは、永遠にできません。

※「いつか」は、あなたが決めない限りやってこない

・どんなに安くても、値付けをしないと

お客さまに買っていただくことは、できません。

※買っていただかない限りは「永遠にゼロ」

僕のコーチングの場合

参考

- ・一回あたり●●円
- ・一ヶ月あたり●●円
- ・三ヶ月あたり●●円
- ・六ヶ月あたり●●円

※例

複業コーチが「ゼロから5万円」になれるライフ&ビジネスコーチング

どんな商品/サービスを
つくりたいですか？

まとめ

複業コーチから始めて、ファンに愛されて独立できた3つの秘訣

- 1、小さく始めよう＝マインドセット
- 2、たった一人のファン（お客さま）をつくる＝信頼関係構築
- 3、商品化（サービス化）しよう＝商品化&商品力を上げる

ご質問にお答えします

案内ページに

「SNSをじっくりやるよりも
自分のファンの方とじっくり
向き合ったビジネスにしたい方」
とありましたが、やり方、あり方に
どんな違いがありますか？

ご質問

プロの●●とは云えないのですが
それでも●●以外に学んできたことや私
の得意なこと好きなことなどを遣い
世界平和に貢献したいです。

それを自分と周りの豊かさを殖やすよう
にするには、どうしたらいいですか？

ご質問

独立するまでに
「やって良かったこと」
「これは 必要なかった」
と思うことは、何がありますか？

ご質問

ここまでのご視聴
ありがとうございました

特別なご提案

最後までご覧いただいたあなたへ

あなたのこれからの未来や
方向性を一緒に考えます

こんなことありませんか？

「やりたい」けど、一人で悩んでいて
時間（月日）だけが経っている

限定3名

特別なオファー

通常90分25,000円の
コーチングセッション

30分無料

ただし、複業や起業など、今回のオンライン講座の内容に限ります

「自然体であなたらしい複業」 個別相談会

私の場合は、どうしたらいいんだろう？

- ・商品づくり
- ・販売方法
- ・始め方
- ・お客さまの探し方
- ・商品力を上げるために

など、**自分ごとに置き換えて実践していただける方**



[https://www.reservestock.jp/pc_reserves_v2/course/1875?
course_id=MGY0ZWVmNjMyY](https://www.reservestock.jp/pc_reserves_v2/course/1875?course_id=MGY0ZWVmNjMyY)