

第1話

登録のお礼

登録ありがとうございます

ざっくり言うと、どんな人のためのどんな講座？

もっと活躍したいコーチ、カウンセラーのため
脱・集客できるようになる

山を登るメリット、登らないデメリット（登りたい！）

脱集客とは

- ・無理に集めない
- ・良いお客さんが集まる

脱集客はどんないいこと？

- ・やりたくないことをやる必要がない
 - ・だからビジネスを長く続けられる（起業5年90%）
 - ・やりがいがあると思ったビジネスを、やりたくないことをせず、相性の良いお客さんに恵まれて、自分も楽しい、という状態
- これがメリット

お客さんから集まるから集客にエネルギーをかけないで済む

お客さんにエネルギーを注げる

喜ばれる

リピーター

紹介

脱集客を極めると自動収益化

自動で売り上げ

そうなるとどこにいて何をしてもお申し込み、売り上げ、ご入金

もちろん入金ゴールじゃなく価値提供が大事
でもそこまでに必要な労力が下がるのは大事

脱集客を実現しないと

- ・やりたくないこと、つらいことをしてお客さんを集めなきゃいけない
- ・エネルギーいっぱい使う
- ・サービス提供に全力でできない

もったいない

だから身につけて欲しい

今日伝えるノウハウ

脱集客で最初にして欲しいのが文章の見直し

そもそも何を書いたら良いかわからない
ネタ切れ

無理に書くと売りつけが強くなる
嫌われそうで怖い

どうしたらネタが見つかるかのコツ

なぜ伝えるのか

文章にすると残る。繰り返し誰かに何度も読まれる＝脱・集客につながる

ネタ出しのコツ

- ・一人の人、誰が一番価値を感じてくれる？
- ・その一人の人に伝えるんだと思って文章を書く
(次に書くときは違う人でも OK)
- ・今どんなことで悩んでる？どんな課題？どんな願望？（書き出す）
- ・今日一つだけ何かを伝えるとしたら何を伝えたら喜んでくれるか？

ポイント、1個だけ伝えること

こうやってるとネタがなくなる

田中さんでネタ切れたら吉田さんに

喜ぶのだれ？リアル人物ひとり

その人の悩み、困りごと

何を伝えたら喜ぶ？を一個

それを伝えるために文章を書く

そうやって文章を書くメリットは、残るからいろんな人が何回も読む可能性がある
ある＝脱集客につながる一歩

文章書けるようになって

結論（何をすればいい？）

ネタに困らず楽しく書けるようになる

＝集客の悩みが減る

ベネフィット（山につなげる）

脱・集客の第一歩を踏み出せる

ベイベーステップ

喜ぶのだれ？リアル人物ひとり
その人の悩み、困りごと
何を伝えたら喜ぶ？を一個
それを伝えるために文章を書く

次回が楽しみになる予告

伝わる文章構成
「読まれてるのかな？」「反応ないな」
を解決

第2話

前回の振り返り

文章のネタに困らない方法

今日はどんな悩み、問題、課題のためのお話なのか

「私の文章、読まれてるのかな？」

「もっと反応あってもいいはずなんだけど」

を解決

今日の話のベネフィット

同じ内容を書いているだけなのに、
お客さんの集まり方が変わる

結論から言うとなんの話なのか

文章構成

それがどう山の頂上に登ることにつながるのかを、
それを伝えたいと思った背景とともに伝える（登りたい）

なぜ脱集客を伝えたいのか

できる人に増えて欲しい

あなたにもメリット

あなたを待っているお客さんが必ずどこかにいる

コーチングを待ってる人カウンセリングを待ってる人

でも他にもいるじゃん？

でもあなたにしかできないコーチングカウンセリングがある

基本個別対応

一生涯に相手にできるお客さんは多くはない

一人でも多くの志あるコーチやカウンセラーが増えることによって

助かる喜ぶ人が絶対いっぱい

その中でもあなたのコーチングカウンセリングを待ってる人がいる

基本ひとり起業

集客セールスにエネルギーを使っているとお客さんへのサービス提供に全力にな

れない＝残念

できるだけ集客セールスにエネルギーを使わない状態を作って、あなたのコー

チングカウンセリングを待っている人にサービスを届けられるようになって欲

しい

その内容

文章を書いている、読まれてるかな？反応ないな？

多くの人が持つ悩み→一方的に届けてるから

どうしたらもっと読まれる、もっと反応されるのか

コツ

- ・結論から書く
- ・読者さんのメリットから先に書く

インターネット上には大量の情報があるからじぶんにとって読む理由がないと
読まない

・自分にメリットがあるか

自分の大切なことを伝えるのも大事だけど、それを伝える前に、それを学ぶ（読
む）メリット、そして結論は何か？

それを先に伝えるから中身を読みたくなる

ドラマはハッピーエンドが最後

僕たちは結論と読者さんのメリットが最初

最後にも伝える

今まで以上に読まれる文章になる

文章は口頭と違って残るから繰り返しいろんな人が読んだりシェアしたり的確
率が上がる＝脱・集客

だから前回のネタ出しの方法とともに、結論と読者さんのメリットを先につた
える

結論

文章構成

ベネフィット

同じ内容を書いているだけなのに、
お客さんの集まり方が変わる

ベイベーステップ

まずメリットと結論を明確に

次回が楽しみになる予告

次回は、

お客さんを集めようと意識しなくても

集ってもらえる状態を実現するための

超重要要素

第3話

前回の振り返り

しっかり実践すると、
同じ内容を書いているだけなのに、
お客さんの反応や、お客さんの集まり方が変わりますよ。

文章を書く時には、
まず

- ・これを読む読者さんのメリットはなんなのか？
- ・結論から言うとなんなのか？

今日はどんな悩み、問題、課題のためのお話なのか

なんとかしてお客さんを集めなくちゃいけない

今日の話のベネフィット

お客さんを無理に集めようと意識しなくても、
集まってもらえる状態を実現していくための、

結論から言うとなんの話なのか

根本的な土台部分=コンセプト

それがどう山の頂上に登ることにつながるのかを、

それを伝えたいと思った背景とともに伝える（登りたい）

読んで欲しいと思って届けている

無料。他のいろんな人も無料。でも僕の情報は流し読みしないで欲しい。
脱集客のためだから

僕は自分のやり方を正しいと言ったり押し付けるつもりはない

僕が知ってるやり方手法は全部お伝えする。

でもその方法じゃなきゃダメって言うつもりはない

方法は何万通りもある

その中でなぜこれをやるのか、という考え方を伝えていく

考え方を学ぶと自分に合うもっと別の方法でやるとしたらどんな方法か、と、
ほかのノウハウを応用できる

例：アメブロ集客→アメブロ以外に使えない→アメブロ使えなくなったら終わり

でも、そもそもの脱集客の考え方を学んでおけば、ほかでいくらでも応用できる

学んでおくと

- ・ムリな集客必要なし
- ・気持ちのいいお客さんが集まる

だからこそ脱集客を考え方から伝えたい

だから情報を仕入れてるという気持ちで読むのではなく自分のコーチング、カウンセリングをこういう人にこんなふうに届けていきたい、という目的をしっかりと持って脱集客を学んで欲しい

僕も知りうる限りのすべての情報手法を無料で伝える

あなたはしっかり読み、実践することで考え方を学んで欲しい

僕が伝えるのは脱集客

- ・集客セールスにエネルギーを使わず、サービス提供に全力を注げる。
- ・共感していただけるのなら、ぜひしっかり読んで身につけてそれが僕の信念

その内容

さっきこういう人に届けたい、言ったけど、対象者を設定するのが大事

誰でもいいから来て欲しい=お客さんこない
恋愛と同じ

どんな人のために届けたいのか？めちゃ大事

前にどんな人に向けて文章書くかって話した←価値を感じてくれる人

田中さん吉田さん佐藤さん、何人もピックアップしたら、傾向が見える

ターゲットを決めましょうという話（言い方は嫌い）

ペルソナ（架空）おすすめしない
→ゆらぐから

リアルな人がいい

なぜ大事か

- ・コンセプトに関わるから

コンセプト

- ・どんな人のために
- ・どんな特徴あるサービスを提供して
- ・相手にどんな良い状態をもたらす
- ・なんなのか

形がない商品を扱う僕たちはコンセプト＝商品

言葉、文章でわかってもらわなきゃいけない＝コンセプト
目に見えない。だからコンセプトでしか見せられない

だからコンセプト設定の必要性

まずは対象者

結論

根本的な土台部分＝コンセプト

まずは対象者

ベネフィット

お客さんを無理に集めようと意識しなくても、
集まってもらえる状態を実現していくための、

ベイビーステップ

対象を定めよう

次回が楽しみになる予告

次回は、
自動収益化のためのステップメールを書き上げていくための
具体的な手順

第4話

前回の振り返り

コンセプト、対象者

今日はどんな悩み、問題、課題のためのお話なのか

差別化について悩んでいる

今日の話のベネフィット

あなたらしくビジネスをしているだけで
あなたの望むお客さんが集まる

結論から言うとなんの話なのか

ムリなく独自のウリを見つける方法

それがどう山の頂上に登ることにつながるのかを、
それを伝えたいと思った背景とともに伝える（登りたい）

脱集客の状態に近づくために大事なこと

お金を使うこと

やみくもじゃない

実現したい未来のためにお金を使うこと

理想の未来とは

- ・もっと集客できるようになりたい
- ・脱集客状態になりたい
- ・もっと思いを届けたい
- ・もっとコーチングカウンセリングで喜ばれたい

それを実現するためにお金を使って欲しい

理想のためにお金を使うことを癖にして欲しい

なぜ？

あなたもお客さんにお金をつかって欲しいと思ってる

対価をいただきたい

＝お客さんが得たい未来を実現するためにはお客さんはお金を使う

あなたも理想のために使っている状態にならないとイコールにならず力のバランスが崩れる

喜んでお金を払いたいと思ってもらうためには、自分も喜んでお金を使っていく

使わせたら申し訳ない（＝使いたくない）は、言葉や表現のはしばしから出ちやう

あなたがお金を使うことが普通になれば、お客さんも普通になる

苦手意識を持ち込まないためにも、理想の未来のためにお金を使う

そうなるとスムーズにお金をいただくことができるようになる
ストレスがない
サービス提供に全力で集中できる
喜ばれる

そのためにも
あなたも自分の理想の未来のためにお金を使うこと

その内容

お客さんはあなたが提供するサービスにお金を使う

そのためにはあなたが選ばれる必要がある

対象が明確だけ？

同じような人を対象にしている人がたくさんいる
(中野も同じ)

対象の明確化だけじゃないっ→いっぱいいるから

あなたならではの特徴が必要＝ウリ

ナンバーワンじゃなくてもいい

これがウリと言える要素
コンセプトを決めるのに重要
喜ばれるために

中野例

・脱集客

- ・集客を意識せずとも相性のいいお客さんが集まる
- ・コーチやカウンセラーとして自分らしく活躍したい人のために
- ・集客セールスにストレスなく、エネルギーも時間も使わない
- ・お客さんと自分の喜びに全力集中

それが脱集客のウリ

あなたのウリは？

何が独自？

「独自なんかないです」

→経験が違う

- ・経験を生かして
- ・職場の経験を生かして
- ・家族の経験を生かして

今までの学びで

- ・今までにない組み合わせ

お客さんの喜びに繋がってるのが大事

過去の経験、組み合わせで独自のウリを見つけよう

コンセプトの大事な要素

これが伝わると、

お客さんの方から興味を持ってくれるようになりやすくなる

結論

独自のウリを見つける

ベネフィット

あなたらしいビジネスに
あなたの望むお客さんが集まる

ベイビーステップ

造語を作ってみる

次回が楽しみになる予告

次回は、
お客さんが釘付けになるコンセプトの作り方

第5話

前回の振り返り

独自のウリを見つける

今日はどんな悩み、問題、課題のためのお話なのか

自分の商品の良さを説明できない

今日の話のベネフィット

お客さんが自分から集まってきてくれる

結論から言うとなんの話なのか

さらにお客さんが自分から集まってきてくれるようになる

「コンセプト」の最重要要素、のお話です。

ベネフィット

それがどう山の頂上に登ることにつながるのかを、
それを伝えたいと思った背景とともに伝える（登りたい）

脱集客を実践してほしい

あなたのメリットにもなるし、僕の思いがある

無料でも広めたいという思い

あなたはやりたくないことをしなくても、相性の良いお客さんが集まってくる
＝脱集客、自動収益化、理想のライフスタイル、価値提供への集中

お客さんの喜びがあるからロコミも起きやすくなる
無理に起こすロコミじゃない

僕のメリットは？

もちろん商品の紹介もするけど、それ以上になぜ無料でメール講座を配信している理由は、脱集客という世界観が広まってほしいから

なぜ？

全力で自分のやりたいことに集中して活躍するコーチカウンセラー増えてほしい

なぜ？

根本に遡ると、自分に子供ができたときに学校に入れるのが不安

なぜ？

サラリーマン生産工場に見えてしょうがない。みんな同じ価値観にしようとしているように見える。

それが僕の家族だけの問題なら僕が稼いで良い教育を受けさせればいい

でも、近所の子供、かわいい。キラキラ。このまま大きくなってほしい

僕の親は僕の夢ややりたいことを否定しなかった。ありがたい。

その土台があるから今があると思う。環境は大事。

自分の人生は自分で作るということを学べた。

今の子供たちにも「自分でこの人生を作ったんだ」と思いながらみんなが生き

れるようになったらいいな、と思う

そのためには？

学校教育も大事だけど、大人が大事。

大人が夢を持ち、やりたいことを楽しむ。その姿を子供に見せていく必要がある。

そのためには？

コーチやカウンセラーの活躍。

なぜ？

コーチもカウンセラーも人が「より自分らしく生きるサポート」をする仕事

そうなる？

人生を自分らしく楽しむ大人が増える→子どもも自分らしく

だから

やりたくないことをしてまで集客するんじゃなく、楽しく脱集客して、自分に正直に活躍するコーチカウンセラーが増えてほしい

そのためにメール講座を配信している

共感していただけたら今まで以上に学んでほしいし行動してほしい

その内容

今日は何をしてほしいのか

コンセプト 4

相手にどんな良い状態をもたらすか、これを相手に伝わる言葉にする必要がある

なぜ？

目に見えないから

自分の商品なのにわかりにくい、どう伝えたらいいかわからん、という状態ありませんか？

この状態の打破のために必要なものがベネフィット

ベネフィットとは？

僕は活躍するコーチやカウンセラーを増やしたい
つまり僕があなたにもたらしたいベネフィットは、
やりたくないことをやらなくても、あなたの望むお客さんが集まってきてくれる

お客さんの方から「申し込みたいです」と言ってもらえる状態。

サービス提供に全力で集中できる。

理想のライフスタイルを実現できる。

これを言葉にするのが大事。

脱集客って言われたってなんだかわからない

間違いがちなポイント

あなたが何をするかじゃない

お客さんがどうなるか

お客さんはそっちを知りたい

これがコンセプトの超重要ポイント

ワーク

あなたのサービスはお客さんにどんな喜びをもたらすのか

- ・どんなでできなかったことができるようになる？
- ・どんな手に入らなかったものが手に入るようになる？
- ・どんななれなかったものになれるようになる？

あなたのベネフィットを書き出し

結論

ベネフィットをはっきりさせる

ベネフィット

さらにお客さんが自分から集まってきてくれるようになる

ベイビーステップ

ワークやって

次回が楽しみになる予告

次回は、

吸引力のあるコンセプトを完成させる

第6話

前回の振り返り

さらにお客さんが自分から集まってきてくれるようになる
「コンセプト」の最重要要素、のお話です。
ベネフィット

今日はどんな悩み、問題、課題のためのお話なのか

吸引力を持たせたい

今日の話のベネフィット

吸引力のあるコンセプトを完成させる

結論から言うとなんの話なのか

わかりやすいネーミングでまとめあげる

それがどう山の頂上に登ることにつながるのかを、
それを伝えたいと思った背景とともに伝える（登りたい）

僕はベネフィットをお客さんにもたらすことに誇りを感じています

だから

僕ができる限りのおもてなしをしていきたい

読者さんからも「中野さんのは違う」って言われると嬉しい

なぜ？

思いが伝わった感じ

誇りを持って配信してる

なぜ？

活躍するコーチカウンセラーが増えるのが喜びだから

それは子供達のため

僕は自分が稼いだお金の使い方も誇りを持ちたい

こういうお金の使い方をしましようという話じゃなくて
あなたも稼いだお金をどう使うかを考えることで自分のビジネスにもっと誇り
を持てるようになってほしい

なぜ？

メッセージが変わって集まるお客さんが変わるから

そのヒントにして

コーチカウンセラーが活躍すると子どもたちの未来が変わる
だから教育に取り入れられるべき
TCSは教育に取りいれていく活動をしている

僕は世界にも目を向けていきたい

なぜ？

マイクロソフト、ジョンウッド、RTR

TCS で出会った本

ネパールの現状

子供の未来が制限される

僕はコーチングと出会って、自分らしく生きる大切さを知った

識字率の問題で子供の未来が制限されるのはとても残念

識字率をあげたい

RTR は優れている

非常に安く図書室や学校を作れる

2016年、ベトナムに図書室を寄贈（80万円）

2017年、スリランカに識字教育プログラムを寄贈（400万円）

日本だったら億かかるようなことでも、世界なら僕の規模でもこういうことができる。

みんなが自分らしくいられるようになったら戦争がなくなる

そういうことができるのがコーチングやカウンセリング

だからもっと誇りを感じてこの仕事をしてほしいし、

だからこそ活躍するコーチカウンセラーを増やすことに僕は誇りを感じている

私はこういうコーチ、私はこういうカウンセラー、と

世の中にもっと胸を張って発信してほしい

その内容

そのためにもコンセプト大事

コンセプト 4

何者か？

相手にとってわかりやすく、専門性が伝わる呼び名
僕なら脱集客コーチ

「自分はまだまだ」

でも、名前をつけるから育つ。子供と同じ。

わかりやすく伝わりやすく専門性が伝わる肩書きをつけて

ここまでのワークをやると
コンセプト 4 が完成

中野ならば？例

コンセプトが定まるとどんないいことがあるのか？
メッセージの軸が定まる

そうなる？
ズドンと伝わるようになる

そうなる？
お客さんの方から集まってきてくれるようになる
売りつける必要がなくなる

コンセプトは吸引力

ぜひコンセプトに沿った情報発信を

結論

わかりやすいネーミングでまとめあげる

ベネフィット

吸引力のあるコンセプトを完成させる

ベイビーステップ

作った肩書きを名乗って

次回が楽しみになる予告

次回は、

「あなたの発信する情報をもっともっと読んでもらえる秘訣」
のお話をします。

読まれる確率 10%で 1000 人に向けて情報発信するより、
読まれる確率 50%で 300 人に向けて情報発信する方が、
エネルギーも労力も少なくて済むのに、効果が高くなります。

それもまた「脱・集客」につながるわけです。

第7話

前回の振り返り

ぜひあなたの専門性をずばっと表現する「お仕事名」を考えてみてください。

今日はどんな悩み、問題、課題のためのお話なのか

エネルギーも労力も少なくて済むのに、効果が高くなります。

今日の話のベネフィット

読まれる確率 10%で 1000 人に向けて情報発信するより、
読まれる確率 50%で 300 人に向けて情報発信する方が、

それもまた「脱・集客」につながるわけです。

結論から言うとなんの話なのか

「あなたの発信する情報をもっともっと読んでもらえる秘訣」

それがどう山の頂上に登ることにつながるのかを、
それを伝えたいと思った背景とともに伝える（登りたい）

一つあなたのためにこれだけはわかってほしいことがある

なにか？

行動してほしい

お金を使ってインプットして
行動でアウトプットすることがすごく大事

なぜ？

自分がそういう経験をしたから

どんな？

知識やスキルが足りないと思ってインプットを続けた時期がある
この時期も大事。

一年で 400 冊以上読んだ

無駄じゃない

でもそれでビジネス的に結果がでた？でてない

なぜ？

インプットに忙しすぎてアウトプットができていなかったから

行動に移さないとお客さんに伝えられない

このままじゃ望む結果に繋がらないと気づいた

アウトプット＝行動が大事

ここからビジネスの結果が変わった

今お届けしていることは僕のアウトプット
あなたにはインプット

だからあなたもアウトプットを実践してほしい

お客さんにもたくさん喜ばれるようになった

あなたにも行動することでたくさん結果を出してほしい

その内容

だから、
前回までに作ったコンセプト 4 をちゃんと作ってほしいし、コンセプトのまま
で終わらないでほしい

完璧にしなくていい
まず作ること

そのコンセプトに沿った情報を発信してみる
楽しくできる場所で OK

情報をインプットで止めずにアウトプットしていく

さらにもう一つの行動

これをやると、ブログが読んでもらえるブログに大変身

思ったことない？
読まれてるのかな、って

アクセス数よりも読まれることが大事

多くはブログのタイトルで決まっている

読者はここで読む読まないを決めてる

タイトルは何で決まるかというコンセプト

今日やってほしいこと

今のタイトルがどの程度コンセプトを表現しているかを 100 点満点で自己採点

わかんなかったら送ってくれたら僕が採点

この点数を 10 点でも上げようと思ったらどんな表現に変えることができるか？

このワークをアウトプット＝行動としてやってほしい

どうぞこれからもお付き合いください

結論

「あなたの発信する情報をもっともっと読んでもらえる秘訣」

ベネフィット

読まれる確率 10%で 1000 人に向けて情報発信するより、
読まれる確率 50%で 300 人に向けて情報発信する方が、

それもまた「脱・集客」につながるわけです。

ベビーステップ

タイトル見直して

次回が楽しみになる予告

次回は、本