

直感型ワークで事業の新たな価値に気づく！
ビジネスの土台を再構築する通信講座



図解ビジネスモデル作成ノート



仕組みを変えれば、
仕事も未来も進化する

<https://zukai.biz>

『図解ビジネスモデル作成ノート』の使い方・1

PDF ダウンロード後、自動的にメール講座がスタートします。

無料メール講座と合わせてお使いください。

(メール講座はいつでも解除することができます。)



前半はビジネス全体のイメージ作り ビジネスモデル作成シートに重要ワードを記入！

Chapter 01

講座の流れ・ビジネス全体のイメージ作り

Chapter 02

ビジネスモデルのパターンや事例を知る

Chapter 03

次のステージへ進むための準備（方法整理）

『図解ビジネスモデル作成ノート』の使い方・2

この資料には2つの目的があります。

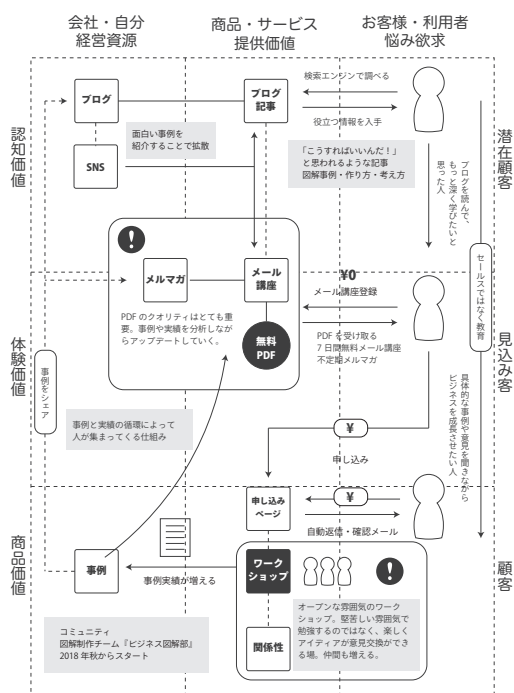
次のステージに向かうためのビジネスモデルを構築し図解で表現すること。

もう一つ目的は具体的なビジネスプラン（行動計画やスケジュール）を作り実行することです。

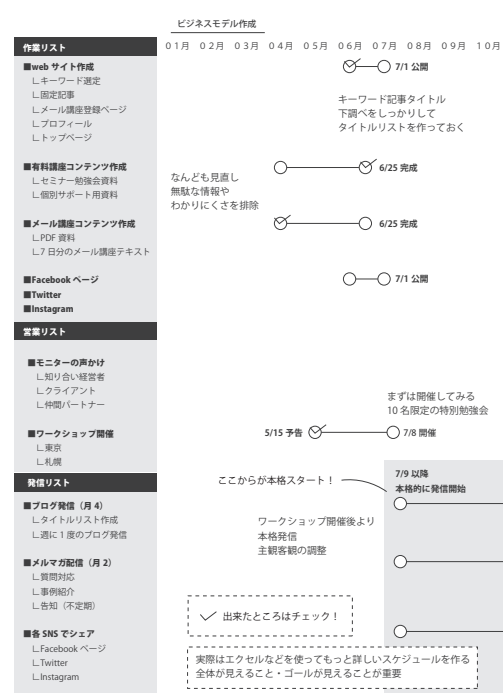
ビジネスモデルのパターンやサンプルをヒントに、新たな価値と仕組みを作り上げていきましょう。

最終的に完成させるものは、次の2つのシートです。

Chapter 04 ビジネスモデル作成



Chapter 05 行動リスト・スケジュール作成



この資料には複数のワークシートが付属されていますが

ワーク資料を仕上げるのが目的ではありません。

ビジネスモデルの構築と行動計画を作ることが目的です。

はじめに

この通信講座は、PDF 資料『図解ビジネスモデル作成ノート』と『メール講座』を組み合わせた、図解でビジネスモデル構築する講座です。

講座タイトルにもあるように、この講座でお伝えすることを真剣に取り組んでいただければ、新たな気づきが得られ、ビジネスの土台を再構築することができます。

独学である程度のところまではできたけど、ここから先どうすればいいのか？

黒字経営にはなってるけど、将来的の成長がイメージできない。

いつまでたっても忙しく、自分の時間が作れない。

なんとなく経営しているので売上に波がありいつも不安。

このように、ある一定のところからビジネスを成長させることができずに、ストレスを抱えている経営者は少なくありません。

どこに問題があるのか？何をやればいいのか？やる気や気合いはあるはずなのに、なかなか前に進まない。このような方がいたら、まずこの資料に真剣に向き合ってみてください。

ビジネスを成長させるためには、「固定」「継続」「自動」をビジネスモデルに取り入れ、喜ばれる仕組みを作ることです。

例えば、ネットで自然にアクセスが集め、継続性のある商品を作り販売する。自分じゃなくても売れる方法を考え、しっかり管理できれば、経営者のあなたは管理と戦略だけを考えるビジネスオーナーになることができます。

今までの思考と行動を信じて、これまでと同じやり方で進めるか。今までは今までと線を引き、新しい仕組みを再構築するか。答えは2つに1つ。

もし、再構築を考えている方がいたら、まずこの資料をじっくり読んでみてください。パーフェクトな答えは見つからないかもしれませんが大きなヒントは見つかるはずです。

最後まで真剣に取り組むことで、継続的な安定的な利益を生み出す『図解ビジネスモデル』と『ビジネスプラン』が完成するようにできています。

ビジネス再構築は簡単なことではありません。短期間で答えを出そうとせず、じっくりとこれからのに

chapter 1

無料通信講座の全体の流れ

無料講座の重要ポイントを全体像を要約しています。

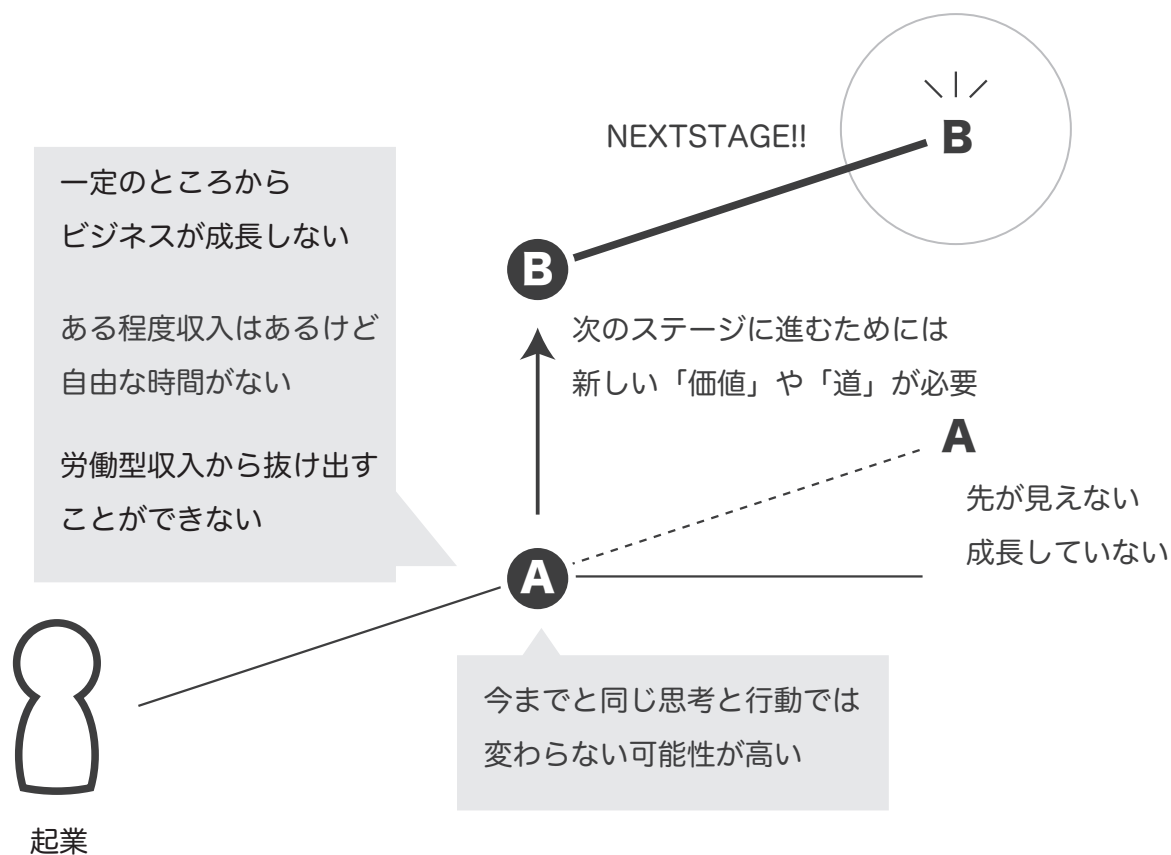
chapter1 ではワークや作業は不要です。

まずはイメージ作りから！

今までは今まで、これからはこちらから 結果を変えるためには「意識」を変えること

次のステージに進むための考え方

「今まで」に執着せず「これから」に意識を向ける



収入を増やしたいけど時間がない。仕組みができないので不安定。自分の時間をすり減らさないと売上を上げることができない。ある一定のところ（A）の状態から変化しない場合、これまでと同じ思考と行動ではなかなか結果が変わりません。

何かを変える・新しいものを取り入れるのは、エネルギーが必要。そしてリスクもあるし時間もかかる。自分自身の心と体を動かすのは「情熱」です。

心の底から、この事業を成功させたいと思うことができれば、自然に新しい道を作り始めるものです。

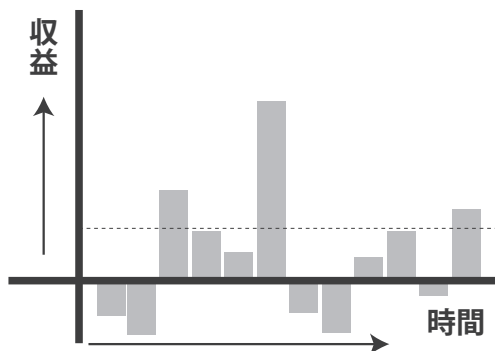
行動できない人は、イメージができていないからです。

自分のビジネスの核は何か？この通信講座の資料を使ってイメージを深めていきましょう。

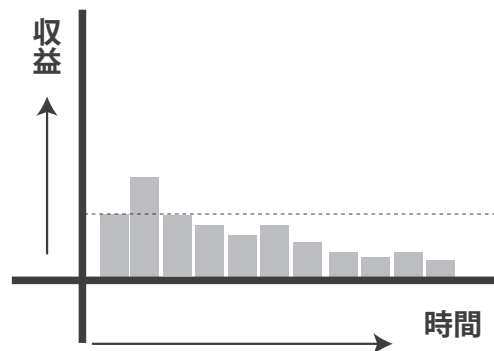
安定を維持しながら、次のステージを目指す 『固定化』と『成長型』のビジネスを！

安定した状態とチャレンジできる状態を作る
自分のビジネスはどんな状態？

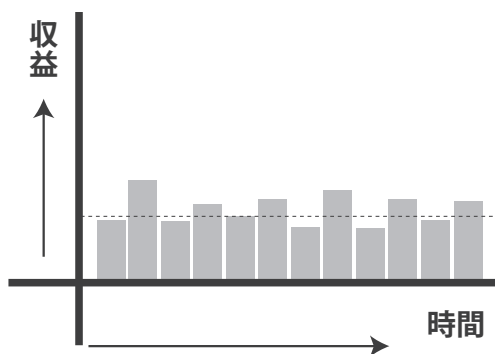
① 不安定



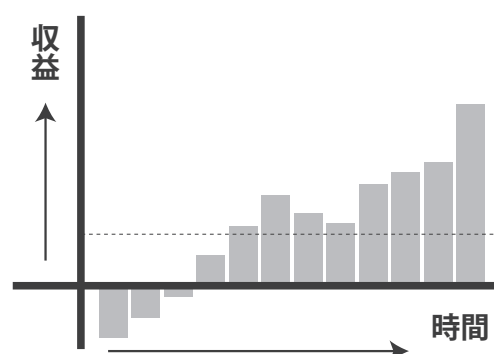
② 低迷中 / 危機的



③ 安定はあるが成長はない

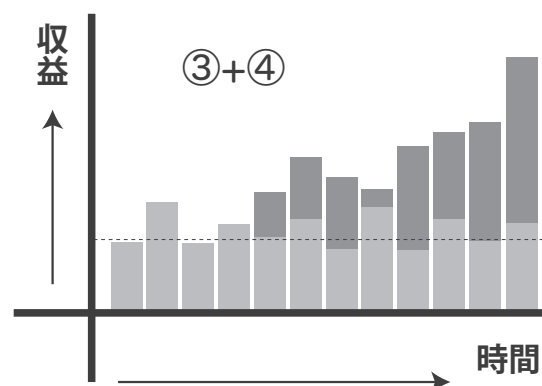


④ 成長している



固定売上と成長売上

一時的な収益アップではなく、安定した
収益の中から次の成長へと投資できる経
営システムを作る。



インプットと思考のアウトプットで 新たな価値を見つける！

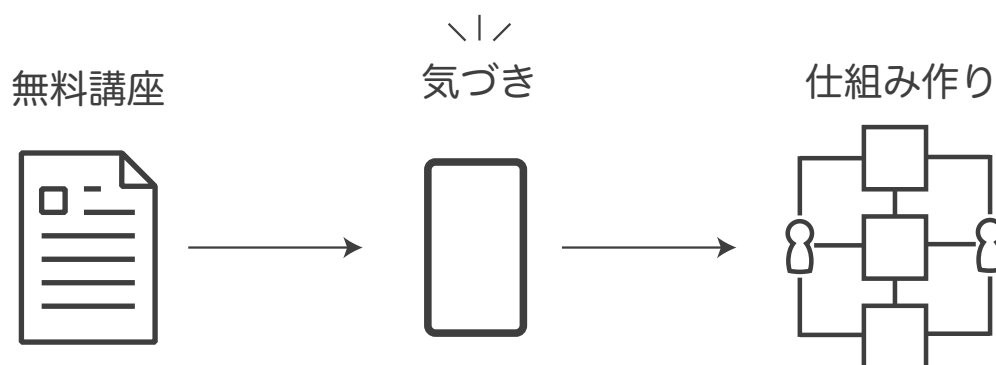
次のステージに進むためには
新しい価値と仕組みが必要



「今まで基準」では手詰まりになってしまうことが多い。
新たな価値は自分では気づいていないことが多い。
思い込みに気づかなければいけない。



無料講座のワークで新たな価値に気づく！



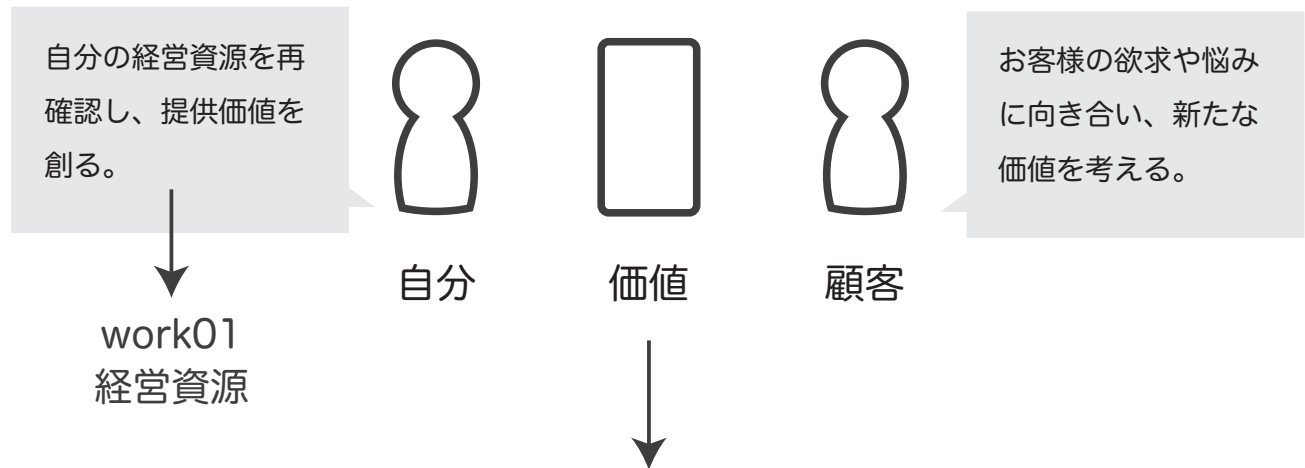
自分が持ってる経営資源を生かして 自分・顧客・社会にとっても魅力的な価値を創る

ビジネスモデルのの大原則

仕組みを作るには3つの主役が必要

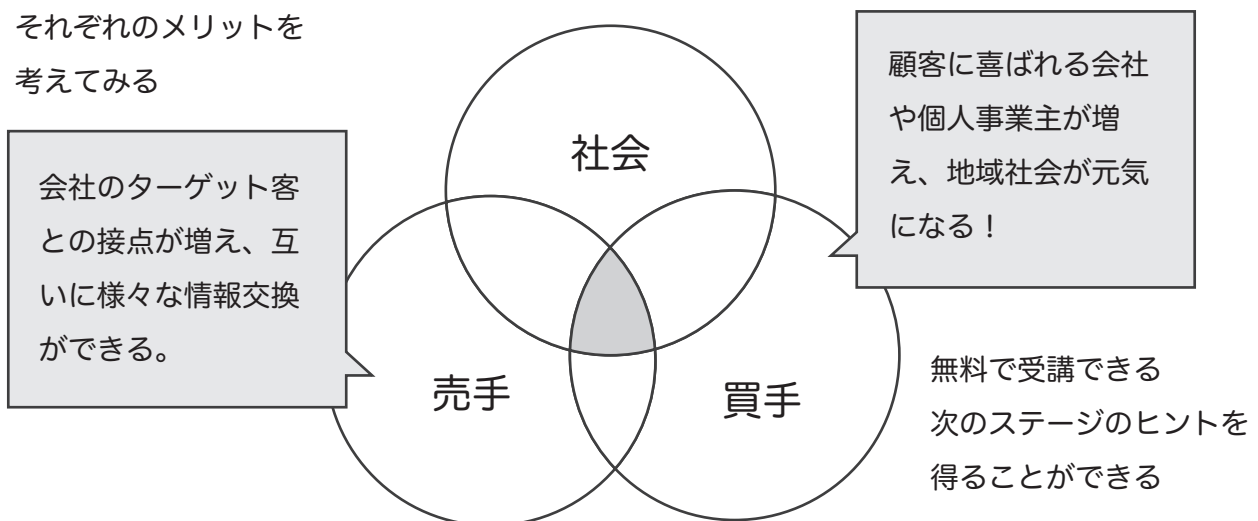
ビジネスというと、集客や売上をイメージする人が多いと思いますが、ビジネスとは「自分」「商品」「顧客」の関係性を作り喜びや感動を提供し続ける活動のことを言います。

自分が持ってるもの（経営資源）から提供価値を作り、必要な人に届ける。これがビジネスの基本と考えます。



自分が持ってる経営資源を生かして 自分・顧客・社会にとっても魅力的な価値を創る

それぞれのメリットを
考えてみる



よし！これをやってみよう！と思う強い想いと 安定的な収益と事業の成長を作る3つポイント

安定的な収益と事業の成長を作る3つのポイント

POINT1

自動

経営者が動かなくても
自動的に売れる仕組み

自動・継続・蓄積

だけを考えても

なかなかうまくいかない

「核」が必要

なりたい自分

ビジネスの規模など

自分の実現欲求が出発点



スタートはどんな時も自分

POINT2

継続

都度セールスをしなくても
継続的に売れる仕組み

POINT3

蓄積

見込み客やファン客が
増え続ける仕組み

ビジネスの核 情熱

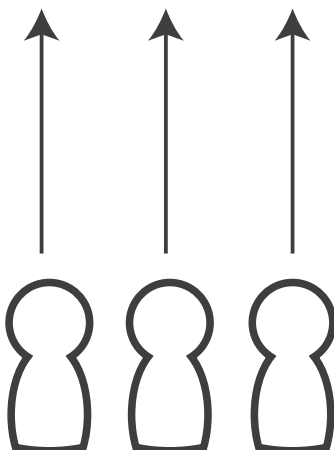
本気で実現したいことや
心からやりたい！と思う事業
信念・情熱・提供価値など



よし！これをやってみよう！
と思う強い想いが
稼げる仕組みを作る

無料講座でお伝えすること

感動するビジネスは
必ず応援者やファン
が増える

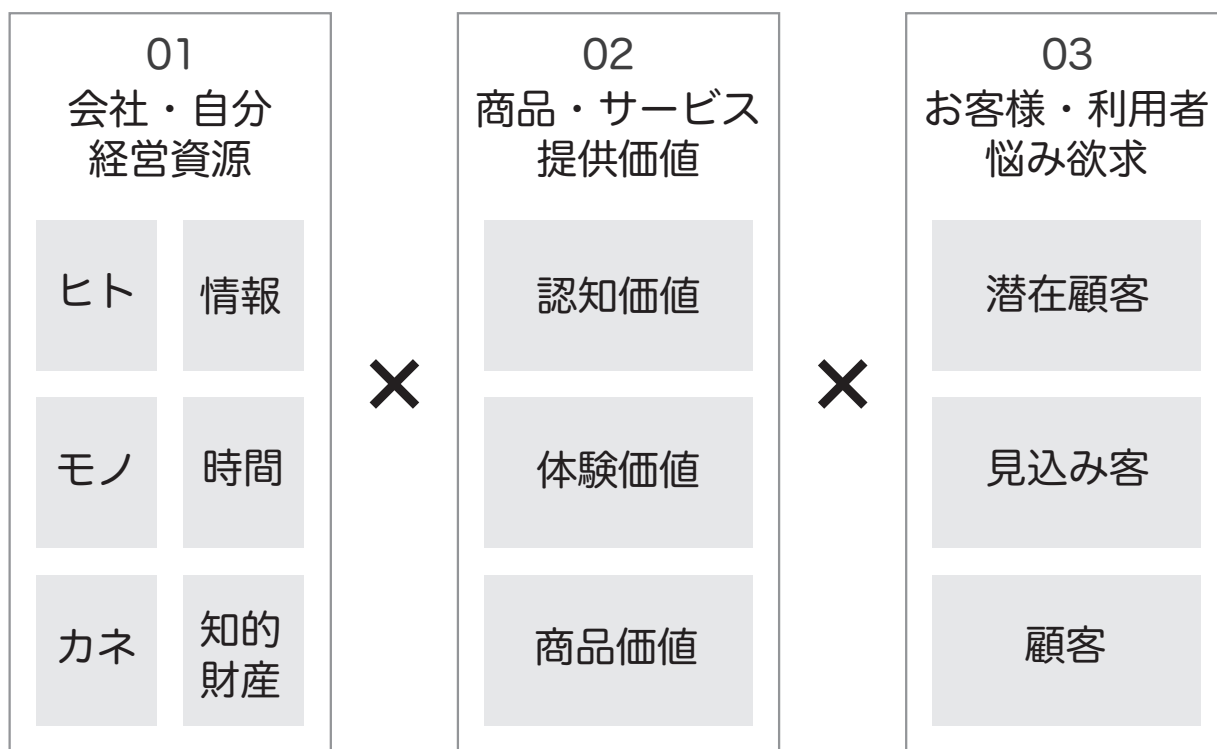


提供者の考え方や行動
それによって作り出された
商品サービスに人は動く

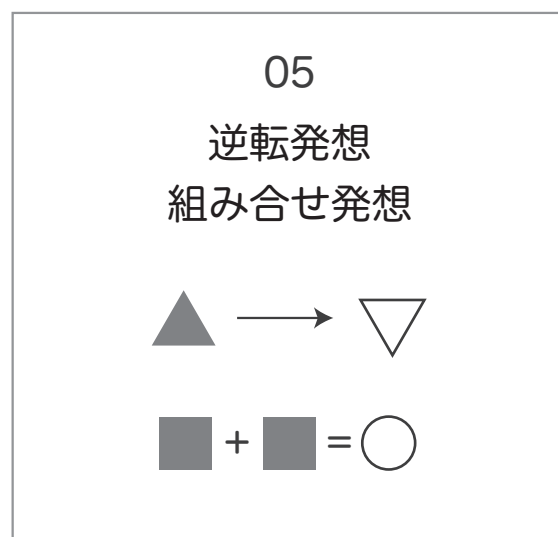
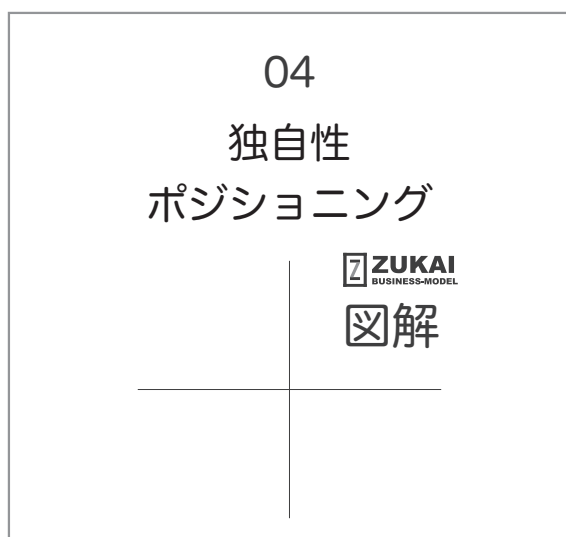
ビジネスモデルを作るの5つの要素

付属のワークシートで新しい価値を見つけよう

『自分が持ってるもの』『提供価値』『お客様の悩み欲求』を組み合わせることでビジネスモデルの基本ベースができる



どこにでもある商品サービスではビジネス成長が困難
面白さや独自性の強いアイデア発想が必要



付属のワークシートで思考のアウトプットと情報整理を！

ビジネスモデル作成シートで想いを形にする 3×3の9マスシートの説明

自分のイメージ

ビジネスの核 情熱

本気で実現したいことや
心からやりたい！と思う事業
信念・情熱・提供価値など



自分の想いを形にする

利益を生み出す事業にするための仕組みを作る
ブレのない一貫性のあるビジネスを構築

横軸は価値提供の流れ

経営資源

提供価値

顧客

認知価値

潜在顧客

重要ワードを書き出し

さらに具体的な方向性を決める

体験価値

見込み客

商品価値

顧客

縦軸は一貫性（マーケティングの流れ）

重要ワードを書き出してみる（付箋が便利） 思考の文字化で感覚的に重要なポイントを理解する

	会社・自分 経営資源	商品・サービス 提供価値	お客様・利用者 悩み欲求	
認知価値	シェア Facebook ブログ	事例 作り方 記事の質	検索・キーワード 仕組み作り 時間・お金 1人でできる 安定化	潜在顧客
	この事業を成功させる上で 重要なことが見えてくる ! PDF 資料 メール会員 ビジネスの核 情熱 本気で実現したいことや 心からやりたい！と思う事業 信念・情熱・提供価値など 	無料 メール講座 フォローメール この事業を成功させる上で 重要なことが見えてくる ! ワークショップ 個別相談 会社サービス	やり方 仕組み作り リアルな事例 情報共有 新しい発想 仲間ができる	見込み客
体験価値				
商品価値	事例 実績			顧客

このビジネスのどこに魅力があるのか？ 工夫・こだわりなどを自由に書き出して見る

どこにもないクオリティの高い無料講座資料
『個人向け図解ビジネスモデル作成ノウハウ』

スモールビジネス向け

「図解でビジネスモデル」って
わかりやすいし面白いかも！

図解で直感的に
理解できる資料



こだわり

商品・サービス（提供価値）

わかりやすい稼げる仕組み資料

アイデア

読むから見るへ（可視化・直感的）

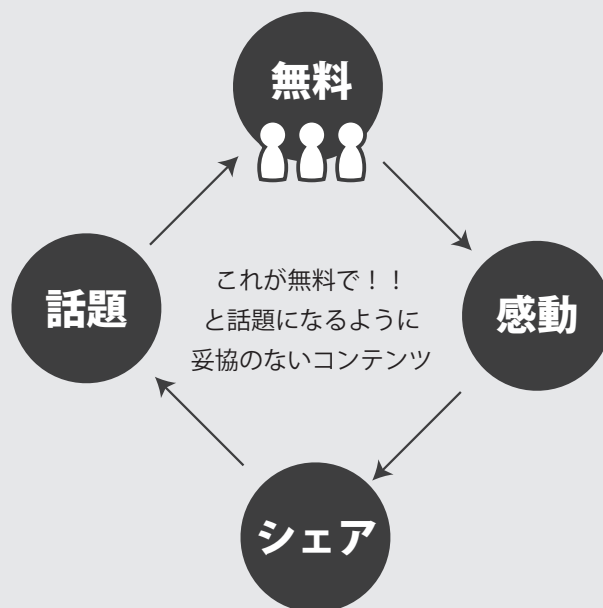
お客様利用者（悩み欲求）

体系的な理解と行動

お金・時間・人の悩み

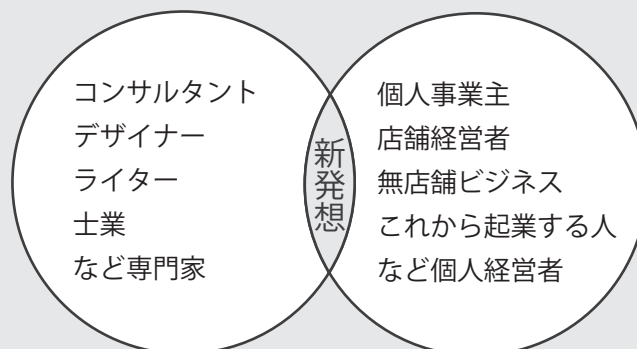
次のステージに進みたい

中途半端なことはしないで
『無料で全部出す！！』



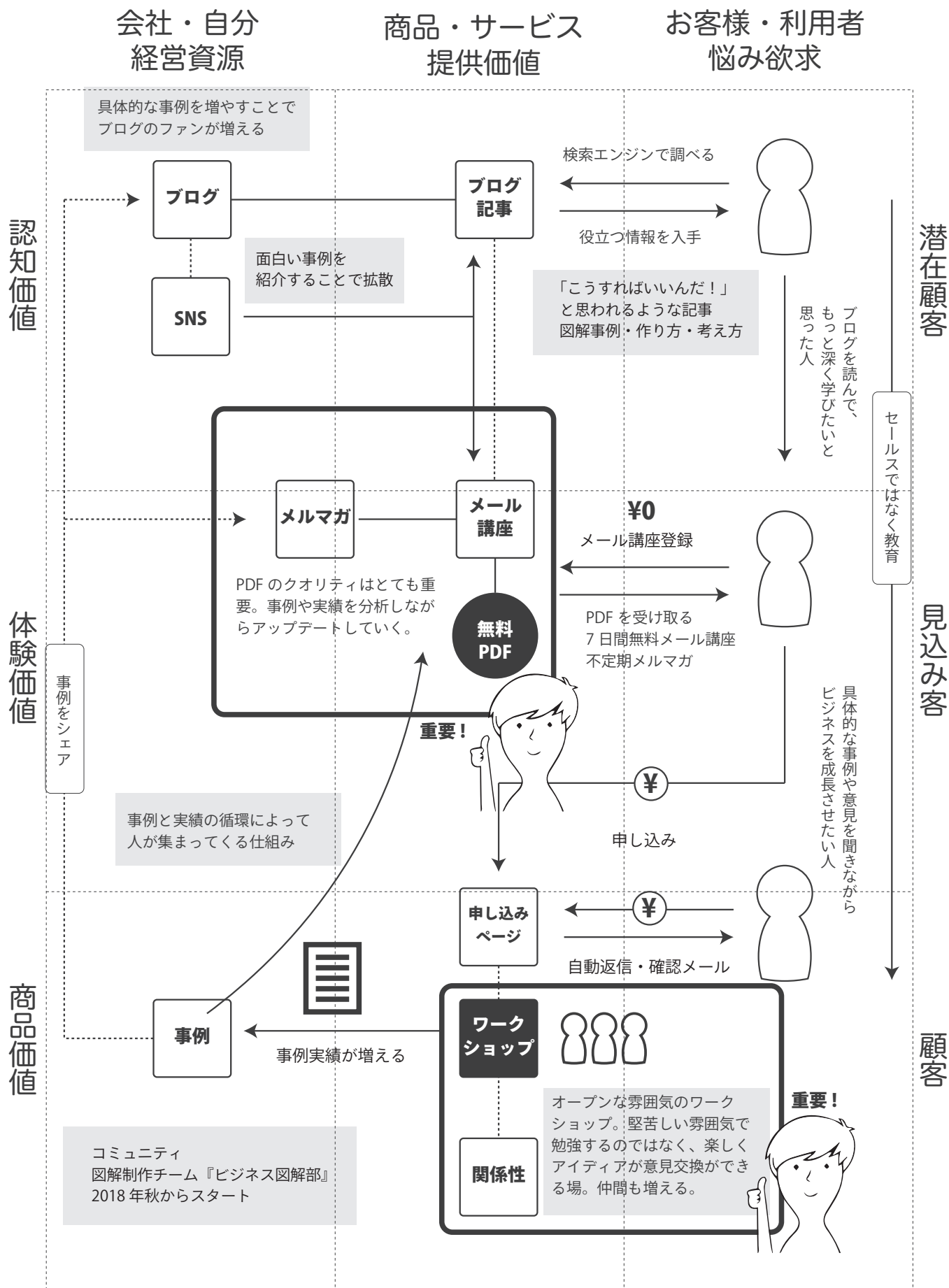
ビジネスモデル作成に興味がある人を
ワークショップに招待

＼こんな人に参加して欲しい／



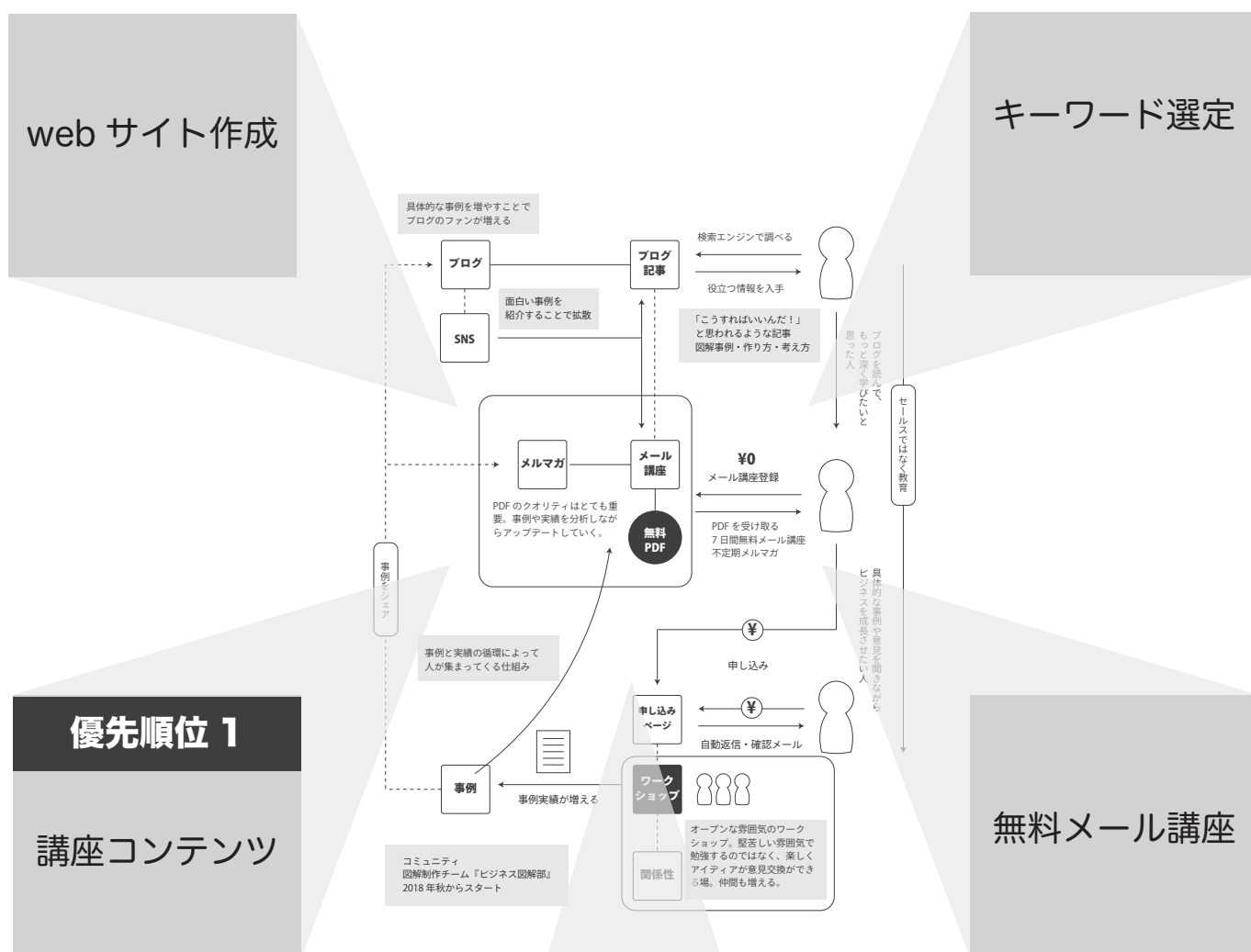
いろんな業種の人が
アイデアを出し合える場を作りたい

付箋に書き出した情報でビジネスモデルを作る 異なる性質のものをつなぎ合わせる



図解化することで、やるべき重要課題が見える 『つまり、ここが重要！』

ビジネスモデルを作ること
優先順位や役割分担が具体的になる



無料コンテンツ
制作期間 6 ヶ月以上

優先順位も
明確になる！

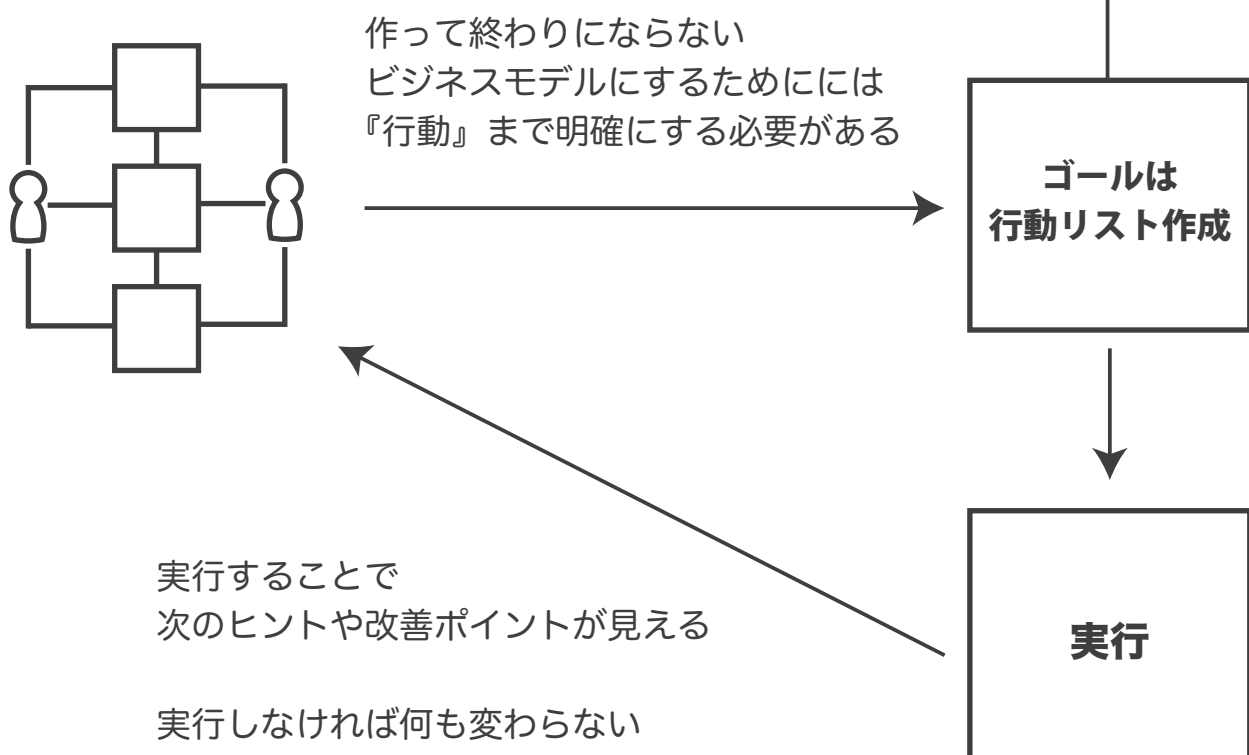


ビジネスモデル3つの弱点 仕組みを作ったら何をやればよいか？

一般的なビジネスモデル3つの弱点

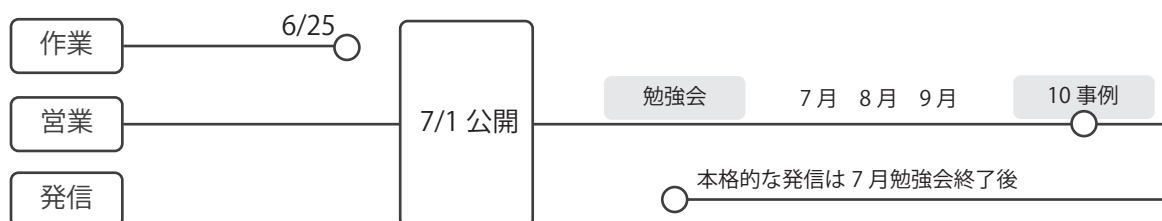
弱点 1	時間・期日など「時間経過」が存在しない
弱点 2	複数事業を組み合わせた仕組み作りが困難
弱点 3	行動計画や事業計画が明確になるわけではない

スケジュールや
行動計画を表す
ものではない



明確なゴール設定と3つの行動リストを作る！ 誰が・いつ迄に・何をやるか？

小目標のスケジュールやゴールを簡単にまとめておく



3つの行動リストを作る

1・作業リスト

■web サイト作成

- └ キーワード選定
- └ 固定記事
- └ メール講座登録ページ
- └ プロフィール
- └ 会社概要

■有料講座コンテンツ作成

- └ セミナー勉強会資料
- └ 個別サポート用資料

■メール講座コンテンツ作成

- └ PDF 資料
- └ 7 日分のメール講座テキスト

■Facebook ページ

■Twitter

■Instagram

■デザインは一番最後

2・営業リスト

■モニターの声かけ

- └ 知り合い経営者
- └ クライアント
- └ 仲間パートナー

■ワークショップ開催

- └ 東京
- └ 札幌

3・発信リスト

■ブログ発信（月 4）

- └ タイトルリスト作成
- └ 週に 1 度のブログ発信

■メルマガ配信（月 2）

- └ 質問対応
- └ 事例紹介
- └ 告知（不定期）

■各 SNS でシェア

- └ Facebook ページ
- └ Twitter
- └ Instagram

印刷物紙媒体での宣伝
ネット広告は使わない

ここから始める

この3項目以外にもやることがあればリスト化する

6 月 20 日までに完成
6 月 25 日までに最終チェック

9 月末までに 10 事例作る

合計発信回数は 6 回から 8 回
(15 時間以内に抑える)

頭の中でやってみよう！と思うことはなにか？ イメージできることから実行しよう！

イメージが重要

「自動」「継続」「蓄積」理解し、自分のビジネスに取り入れることで、安定収入や成長売上が期待できる仕組みを作ることができます。

Chapter1でお伝えしたいことは、『イメージ』です。

将来どのような会社にしたいのか？どんな経営者になりたいのか？セルフイメージを明確にしながら「やってみよう！」と思うイメージを持つことが次のステージへの第一歩となります。

このコンテンツを作るときこのようにイメージしました。

『ビジネスモデルに興味を守る人を集めて、ワークショップ実践。楽しく盛り上がる。仲間が増える。自然に相談も増える。自分だけではなく、多くの人のビジネスチャンスに繋がる。』

『どうやったら集客できるのか？どうやったら売れるのか？』という発想を捨てて、喜ばれること一点に集中した。

結果を変えるためには、考え方・やり方・売り方・商品など。何かを変えなければいけません。

何かを手放し、新たな価値を入れるスペースを作り実行することで、次のステージへのスタートラインに立つことができます。

Chapter2 は事例編

ビジネスモデルのパターンを知り

自分のビジネスに当てはめて考えてみましょう！

Chapter 2-1

パターンや事例を知る

より事業の成功イメージを明確にするために
ビジネスモデルのパターンを紹介しています。
自分のビジネスに関連するパターンをチェックしよう！

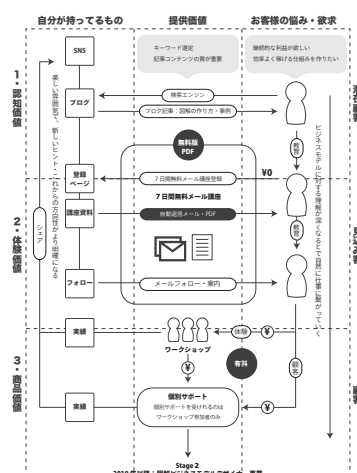
利益を生み出す方法は1つではない ビジネスモデルを組み合わせる稼ぎの仕組みを作る

複数のビジネスモデルを組み合わせることで
独自の仕組みができる

無料通信講座のビジネスモデルは
4パターンの組み合わせ

無料お試し・無料体験型

情報コンテンツ型



会員型

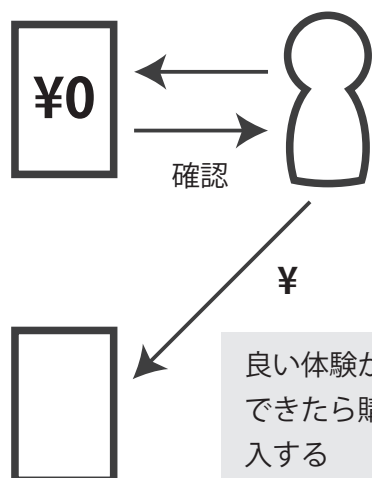
コミュニティ型

次のページからは12種類のビジネスモデルパターンと
3事業のビジネスモデル例を紹介。
自分のビジネスに当てはめて考えてみましょう！

ビジネスモデルのパターン紹介

1

無料お試し・無料体験型

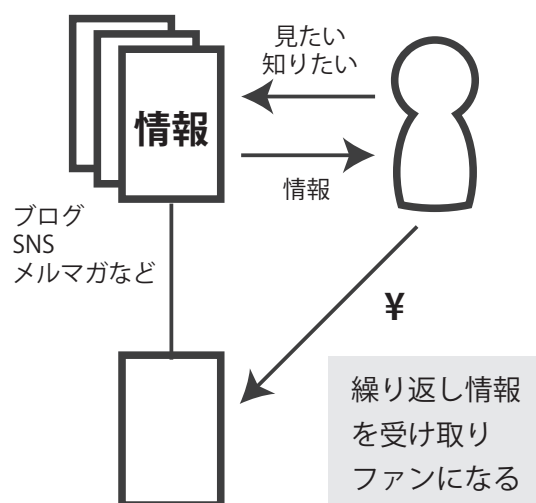


見込み客リストを集める最も簡単な方法。無料で良い体験をしてもらい、納得してくれた人に購入してもらう仕組み。

無料で受け取ることを目的としたユーザーが多いことを前提に考える。メイン商品の値引きや安売りと思われたいことが重要。

2

情報コンテンツ型



SEO・web マーケティング・SNS 活用など、見込み客に共感や感動を与える情報発信を繰り返すことでファンが増える。

自分の仕事に関連する発信をすることが基本。

全く関係のない情報発信によってファンが増えても集客には繋がらないことが多い。

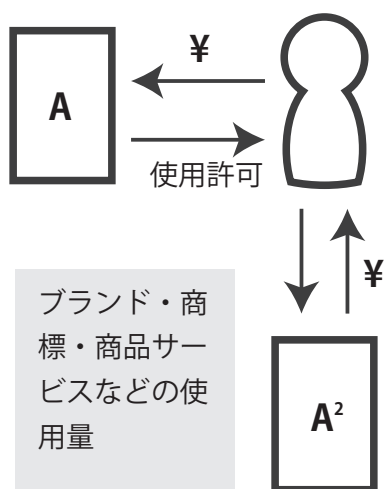
自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

ビジネスモデルのパターン紹介

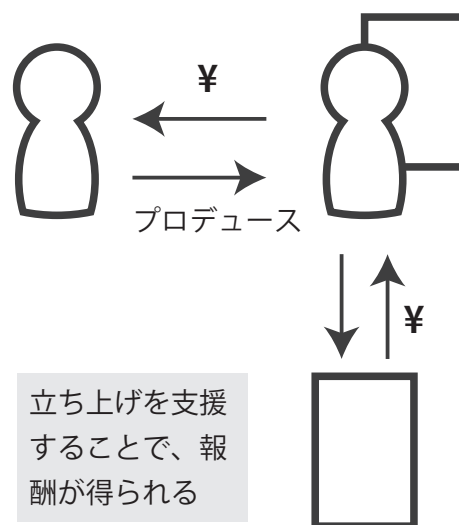
3
ライセンス型

技術・知識・ネーミングなど、自分が所有する商材を使用販売する権利を提供。

使用範囲や規約を明確にしておくことが大事。

情報を盗まれた。コピーされたなどのトラブルも多い。

人対人の信頼関係が重要。

4
プロデュース型

主に、これから起業する人、開業する人の支援。

立ち上げを支援することで、報酬が得られる仕組み。

薄利多売のビジネスではないので、1人にじっくり向き合い確かな実績を作ることが大事。

契約内容は十分に説明すること。

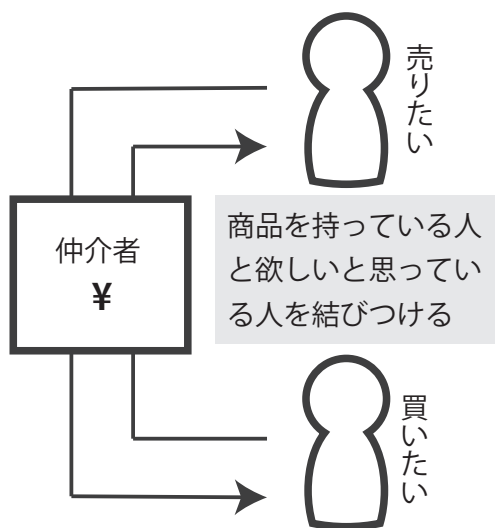
自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

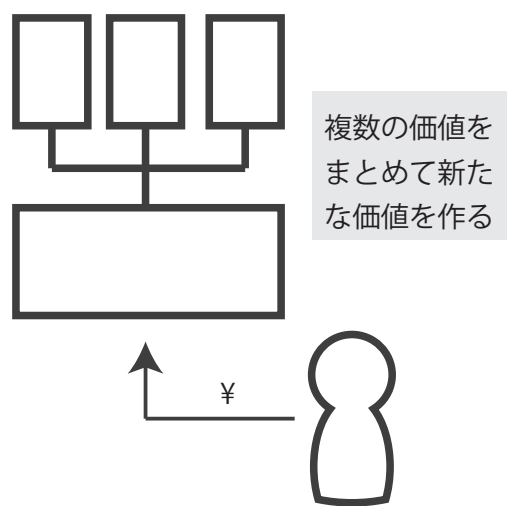
ビジネスモデルのパターン紹介

5
マッチング型

売りたい人と買いたい人を繋げるビジネス。わかりやすい例は、不動産仲介業者・広告代理店など。

個人事業の場合は、悩みを持つ人と解決できる人を繋げるイベントやマッチングサイトなど。

売り手は基本的に集客しない代わりに手数料を払う。仲介業者が集客しなければいけないことを忘れずに。

6
パッケージ型

単体販売ではなく、複数商品やサービスをまとめるで販売するモデル。旅行代理店などがパッケージ型ビジネス。商品の組み合わせだけではなく、顧客が面倒と思うことも視野に入れる。例えば、面倒なドメイン取得から制作まで全部含めた web サイト制作パッケージなど。

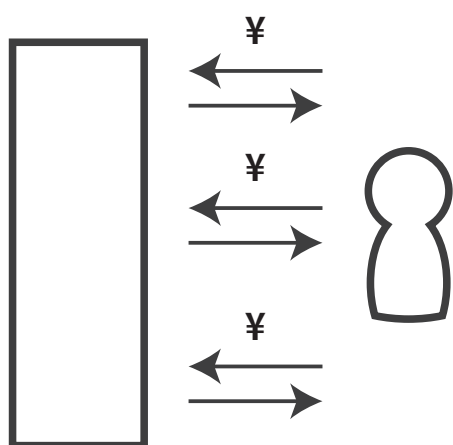
自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

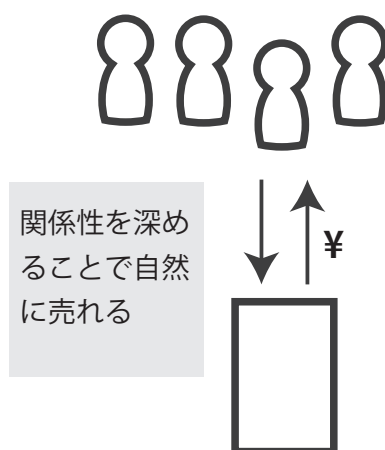
ビジネスモデルのパターン紹介

7
継続課金型

一度の販売や契約で、継続的に課金されるモデル。新聞・電話料金・月額利用料が発生する商品やサービスなど幅広く使われてる仕組み。

注意点は内容が悪いと解約されてしまい、解約後は完全離脱になる確率が高いという点。

フォロー体制・料金設定など慎重に検討する必要がある。

8
コミュニティ型

共通の目的を持った人同士のグループ。関係性を深めることで、自然に相談されたり売れるモデル。

コミュニティの目的を明確にすることが重要。顧客の囲い込み、セールスの場合と思われると人は離れていく。

いつも同じメンバーだけの集まりだとマンネリ化してしまい、自然消滅する可能性が高い。

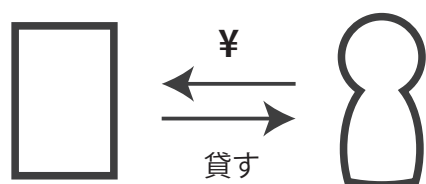
自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

自分のビジネスとの関連性

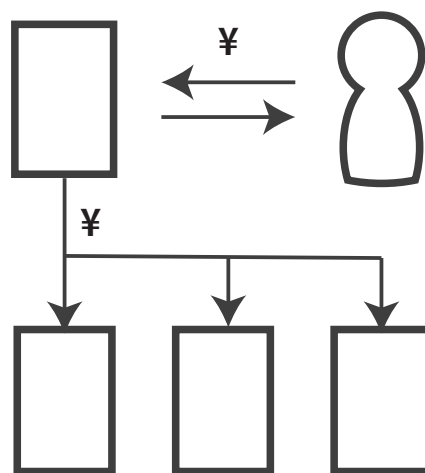
低 | | | | 高

ビジネスモデルのパターン紹介

9
レンタル型

所有している物やスペースを貸すビジネス。カメラのレンズレンタル・ベビー用品・着物レンタル・家具・店舗の空きスペースを貸すビジネスなどがある。購入まではできないけど必要というニーズを見つけなければいけない。レンタルしてからそのまま販売というビジネスモデルで成功例もある。

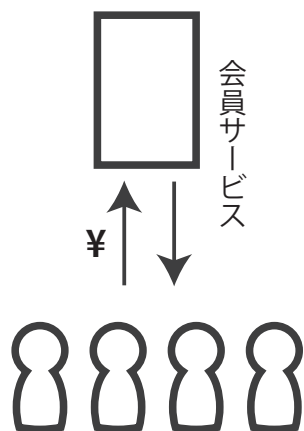
自分のビジネスとの関連性
低 |——|——|——|——| 高

10
作業分担型

1人ではできないけど役割分担することでできる仕事。
ライターやカメラマンがweb制作の依頼が入った場合、制作物の一部は自分で作り、サイト設計は他の人にやってもらうなど。
作業分担制型ビジネスは外部の人との関わりが必要なので、トラブルにならないように約束事を明確にしておくことが大事。

自分のビジネスとの関連性
低 |——|——|——|——| 高

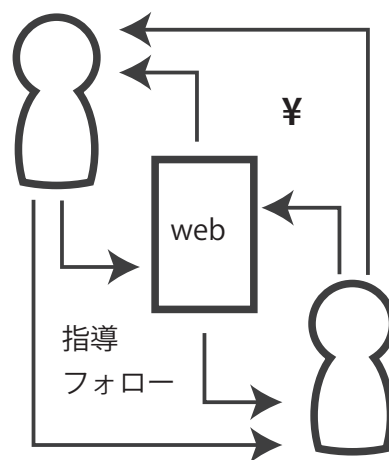
ビジネスモデルのパターン紹介

11
会員制型

会員になってもらうことで、継続売上や商品サービスのPRがしやすくなる。会員ならではの特典が必要。金銭的特典以外にも、便利さ、優越感、限定的な価値などを提供することができる。非会員と会員の区別や、サービスの優先順位を間違えないことが大事。会員以上に新規顧客にメリットがある場合、会員に不満を持たれてしまうので注意が必要。

自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

12
オンライン教育型

1つの教育コンテンツを複数の人に提供することができる。自宅にしながら効率よく稼ぐことができる。独りでやる場合、ブログやSNSの強化が必要。オンラインサロンなどのシステムを使う場合、手数料がかかるため、十分に利用規約を読んでおくこと。オンライン動画講座などは自動化しやすい。

自分のビジネスとの関連性

低 | | | | 高

Chapter 2-2

図解ビジネスモデル

3 パターンの図解ビジネスモデルをご紹介します

sample-01

会員定額制サロンのビジネスモデル

sample-02

認定講座スクールのビジネスモデル

sample-03

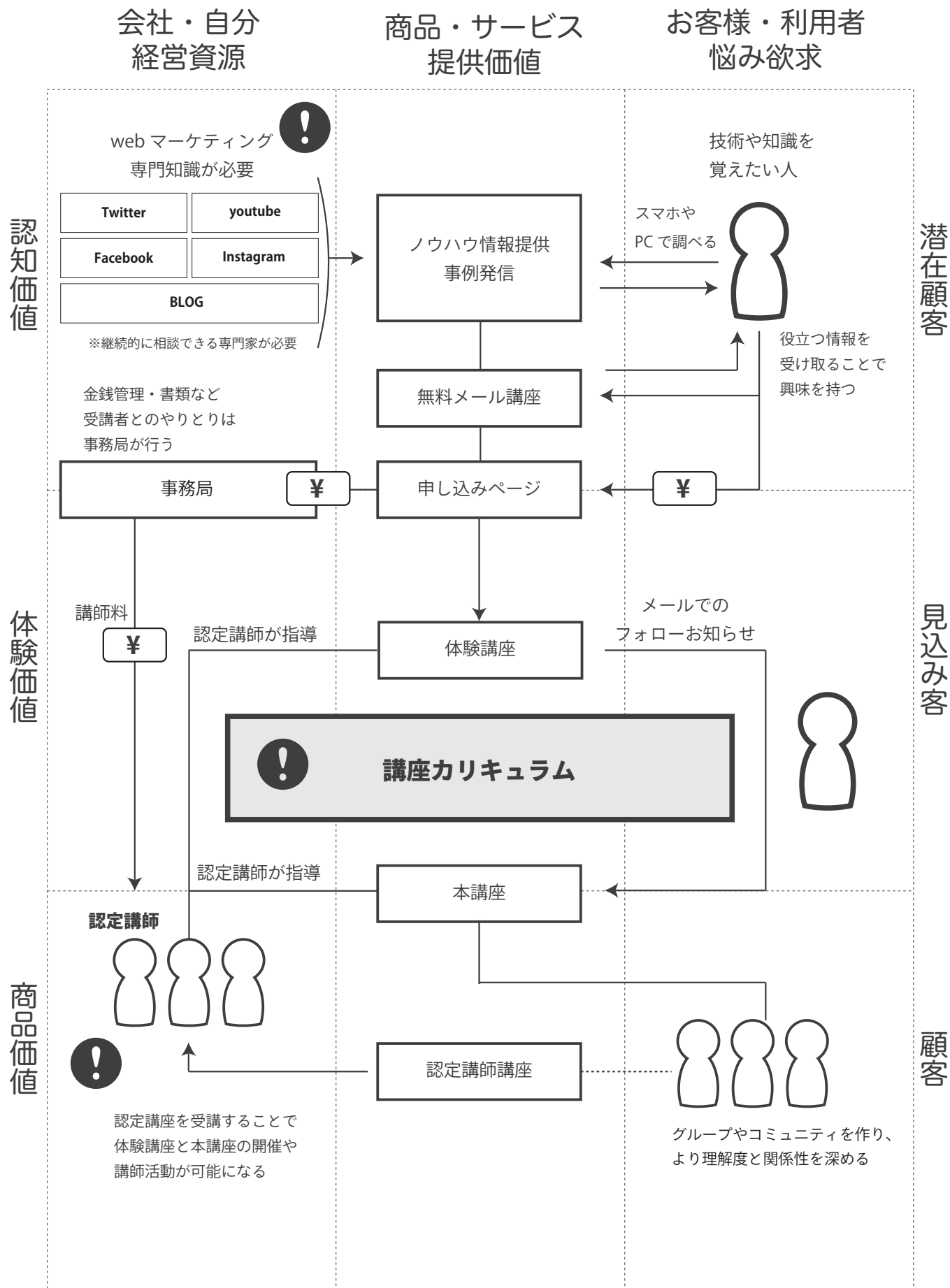
ブログとメルマガを使ったセミナー集客モデル

定期的に事例を増やしていく予定。



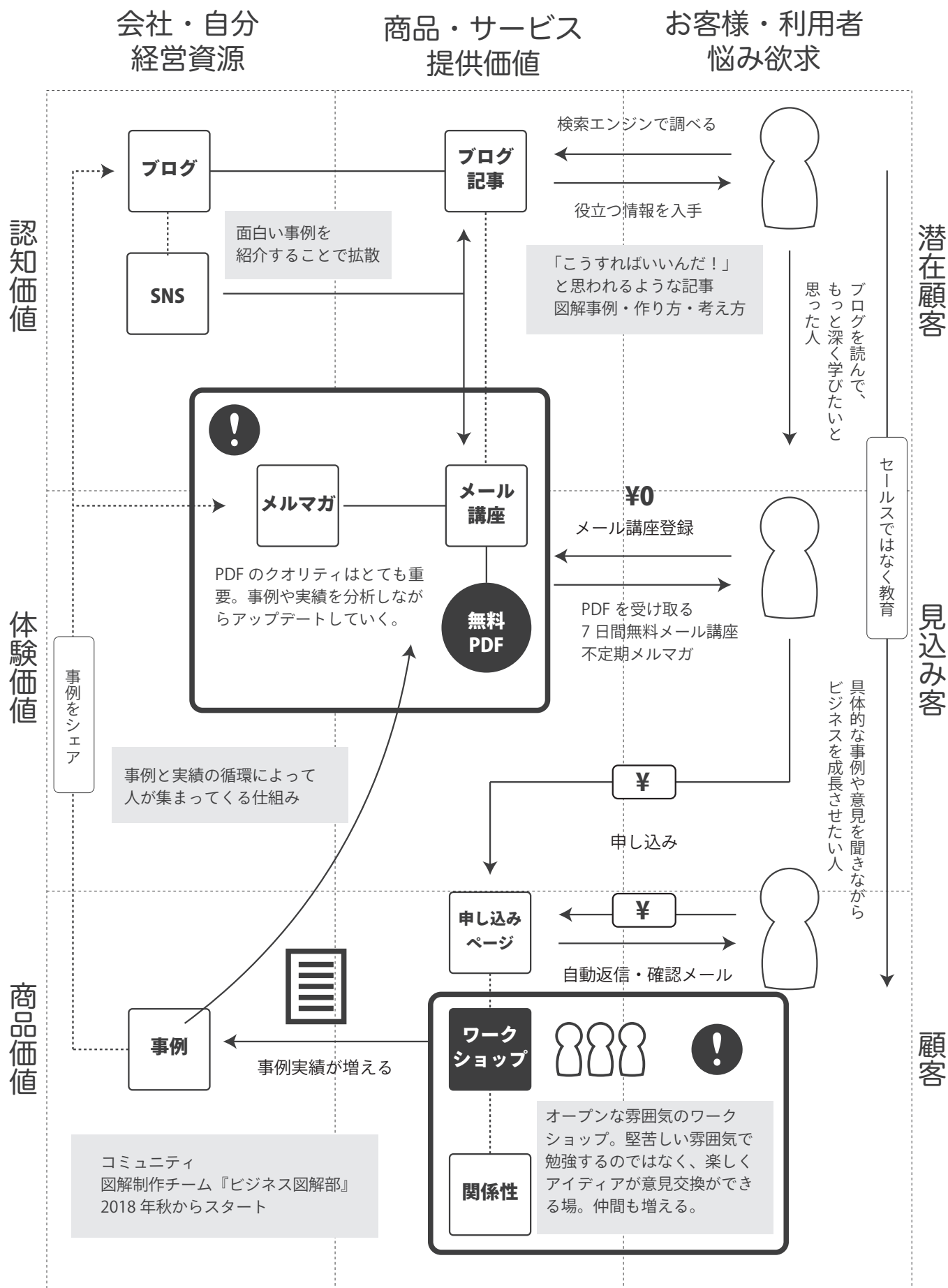
図解ビジネスモデルサンプル 02

認定講座スクールのビジネスモデル



図解ビジネスモデルサンプル 03

ブログとメルマガを使ったセミナー集客モデル



図解ビジネスモデル SAMPLE-03

ブログとメルマガを使ったセミナー集客モデル

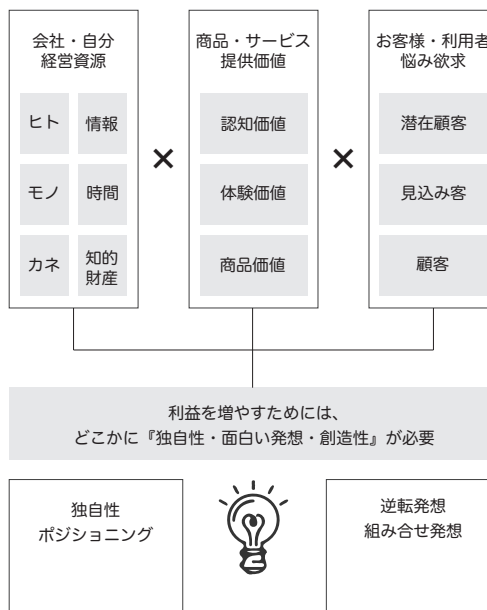
以上、ビジネスモデルのパターンとサンプル紹介でした。
紹介したパターン以外にも様々なビジネスモデルがあります。
異業種の例などを参考に独自の仕組みを構築しましょう。
新しい情報は随時 web サイトやメルマガで発信していきます。

chapter 3 ではビジネスモデルを作るための
情報整理方法をお伝えします。

STEP3 準備 稼げる仕組みを作る 5 つの要素 ビジネスモデル作成は情報整理が重要

真剣に取り組んでももらいたい 5 つのワーク

ステップ3の準備はビジネスモデルの完成度を高める重要なワークを紹介しています。ビジネスワークは嫌う人も多いのですが、稼げる仕組みを作るためには、整理された情報が必要になってきます。資料は全て揃っていないので、頭で考えていることを文字化してみてください。



© SHIROOKA PROMOTION

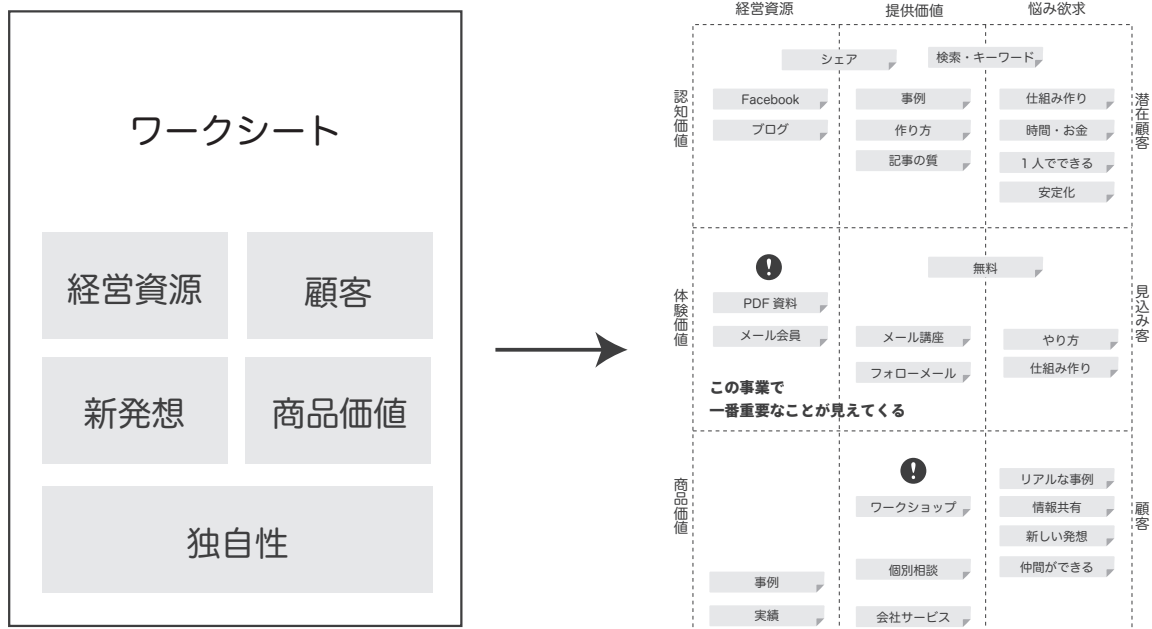
Chapter 3-1

ビジネスモデルを作るための 準備と情報整理

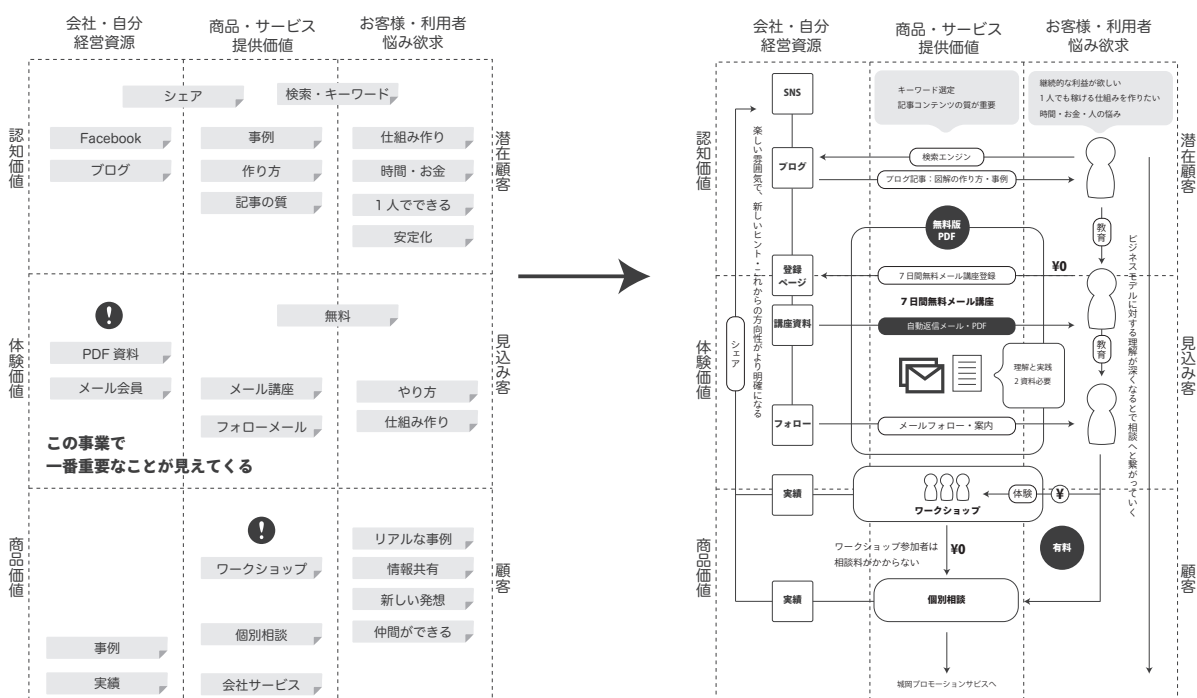
ワークシートを使って思考のアウトプット

ビジネスモデルを作るためには 「情報の整理」「気づき」「アイデア」が必要

ワークシートからビジネスの重要ワードを見つけ
ビジネスモデルシートに記入（付箋を使うと便利）



書き出した重要ワードを整理して
図解ビジネスモデルを作る（Chapter3 は書き出すところまで）



【ワークシート 01】 6つの経営資源

1. ヒト	2. モノ	3. カネ
社員・アルバイト・委託スタッフ・ビジネスパートナー・取引会社・専門家・技術 コンサルタント ビジネスノウハウ マーケティング デザイン Illustrator Photoshop 写真撮影	製品・商品・パソコン・機材・車・ソフトウェア・オフィス環境など パソコン デザイン関連のソフト メルマガ配信システム	運転資金・現金・株・債権 予算30万円以内で新講座を構築
4. 情報	5. 時間	6. 知的財産
無形資産全般・ノウハウ・特許・著作権・専門情報・最新情報 セミナー参加者情報 過去の相談者データ 経営データ マーケティング情報	速さ・タイミング・ゆとり時間 毎日3時間から5時間程度可能 準備の時間が確保できる	著作物・プログラム・商標・商号・特許（web サイト・ブログ・SNS） ブログ Facebook Instagram twitter

どのような価値を提供するビジネスか？

経営の基本・ビジネスモデルの作り方・新しい価値の創造など
図解でわかりやすい資料を作って無料で提供する。

ワークショップや講座を開催し、ビジネスモデル構築をサポートをする。

【ワークシート 02】ターゲット客の特徴

ターゲット層の特徴

性別 / 世代 / 職業 / 年収 / ライフスタイル
どんなタイプの人か？

すでに商売をやっているが、
ビジネスの成長が遅いと感じている人
新しいことをやりたいけど仕組化できない人
次のステージに進みたい人

悩み・困っていること・願望

見込み客が一番解決したい問題は何か？

ここから先、どのように仕組みを作れば良いかわからない
自分が動かなくても利益を生み出す仕組みを作りたい
労働型ビジネスからの卒業

	潜在顧客	見込み客	顧客
心理思考	忙しいばかりで、経営状態がなかなかよくならない。資金や時間にも限界があり、目の前の仕事をこなすのが精一杯。もっと効率よく稼げる仕組みを作りたい。インターネットで仕組み作りについて調べている。	自分のビジネスに当てはめて「もっと効率よく稼げるビジネスモデル」を作りたい。 具体的な事例が知りたい。 お金を払う前に中身を確認したい。	真剣に稼げるビジネスモデル構築をやりたい。やるからにはしっかり稼げる仕組みを作りたい。 自分が知らない具体的方法やアイデアを知りたい。
接点	図解に特化したビジネスサイト Facebook 他 SNS で図解をシェア BLOG FB 具体的なビジネスノウハウ	メルマガで関係性を構築 出し惜しみのない情報発信 メルマガ PDF やり方・事例・サンプルなど	仕組みを作るだけではなく 行動できるように徹底サポート ワーク ショップ 個別 対応
行動	・検索して調べる ・ブログを発見する ・仕組み作りに興味を持つ ・メール講座の存在に気付く ・役立つ記事をシェアする 取ってもらいたい行動 検索から自然に アクセスが入るようにしたい	・メール講座登録 ・PDF ダウンロード ・ワーク実践 ・質問相談 取ってもらいたい行動 多くの人に PDF 資料を 受け取ってもらいたい	・わからないことを質問 ・実践的な相談 ・ビジネス相談 取ってもらいたい行動 単発高額ビジネスではなく 長期的な関係を作りたい

【ワークシート 03】商品・サービス4つの価値

商品名 / 価格 / 支払い方法

7日間無料メール講座
1人でも稼げる仕組み
図解ビジネスモデル作成マニュアル

商品の特徴

PDF 資料をしっかりと読むことで
理想のビジネスを作るための仕組み作りが明確になる

仕組み作りから行動までのプロセスは簡単ではない

価値1：機能・スペック	価値2：プラスの感情
1. 無料メール講座 2. 全70ページのPDF資料・プリント可能 3. 付属ワークシート 有料商材に負けないクオリティ	1. 自分の未来が可視化できてワクワクする 2. 情報の整理ができるのでスッキリする 3. 具体的プランができるのでやる気が出る これはすごい！ワクワクする！
価値3：問題解決	価値4：自己実現
1. 自分の未来、次のステージが可視化できる 2. 情報の整理ができるのでスッキリする 3. 具体的プランができるのでやる気が出る 次の方向性が明確に！	1. 安定経営と継続売上が期待できる仕組みができる 2. 自分が理想とする経営ができるようになる 3. ゆとりある経営ができるようになる 労働型収入から仕組み収入へ！

【ワークシート 04】 創造性（逆転発想・組み合わせアイディア）

定説・業界の常識

情報の出し惜しみ
文字音声での情報発信
高額バックエンド

逆説・非常識な発想

無料で全て出す
図解中心のビジネスコンテンツ
販売しない
良い事例を買い取る仕組み（将来的に）

オズボーンの チェックリストを活用してみる

転用 現在のままで新しい使い道は？

応用 他に似たものは無いか？

変更 意味や色、形を変えたら？

拡大 大きくする、回数を増やす、時間を延ばすと？

縮小 小さくする、回数を減らす、時間を減らすと？

代用 代わりになる人や物は？

置換 順番や部品を入れ替えたら？

逆転 逆さまにしたり、役割を入れ替えたら？

結合 合体したり、混ぜるとどうなる？

新しい発想

①高品質無料商材
とことん無料で出す！

②なるべく文字数を少なく
でも濃く（図解）

③セールスなし
ワークショップまで

④1対1から多対多の関係

⑥『販売する』から『買い取る』へ
（事例を買い取るのはいかがでしょうか？将来的に..）

【ワークシート 05】 独自性・ポジショニング ライバル競合と特性を比較してみる

ライバル会社や商品サービス① 商品名 / 価格 / 販売方法 競合 A 社		ライバル会社や商品サービス② 商品名 / 価格 / 販売方法 競合 B 社	
特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)	特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)
知識が豊富で 詳しい情報発信	具体例がない 自分に当てはめて 考えることができない	説明がわかりやすく具体的 図解を上手に活用している デザインセンスが良い	個人に当てはまらない
ライバル会社や商品サービス③ 商品名 / 価格 / 販売方法 競合 C 社		ライバル会社や商品サービス④ 商品名 / 価格 / 販売方法 競合 D 社	
特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)	特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)
図解がわかりやすい 基本から学ぶ人にとっては 良いコンテンツ	有名書籍と似たような内容	事例と知識が豊富	個人に当てはまらない

【ワークシート 06】 独自性・ポジショニング

流行りやトレンドから特性を比較してみる

流行ってるや商品サービス① 商品名 / 価格 / 販売方法 流行り：E 社 ビジネスモデルの専門家最近話題		流行ってるや商品サービス② 商品名 / 価格 / 販売方法	
特性 A（優れている点） わかりやすい メディアで取り上げられてる 影響力・話題性がある	特性 B（弱点・苦手） 個人に当てはまらない ブログメルマガなど 集客の仕組みが弱い	特性 A（優れている点）	特性 B（弱点・苦手）
流行ってるや商品サービス③ 商品名 / 価格 / 販売方法		流行ってるや商品サービス④ 商品名 / 価格 / 販売方法	
特性 A（優れている点）	特性 B（弱点・苦手）	特性 A（優れている点）	特性 B（弱点・苦手）

【ワークシート 07】 ポジショニングマップ軸の決め方

ポジショニングマップの「軸」の選定する際の、最も重要なポイントは、「お客様が商品を購入するさいの要素（購入決定要因）」であること。

主な購入決定要因

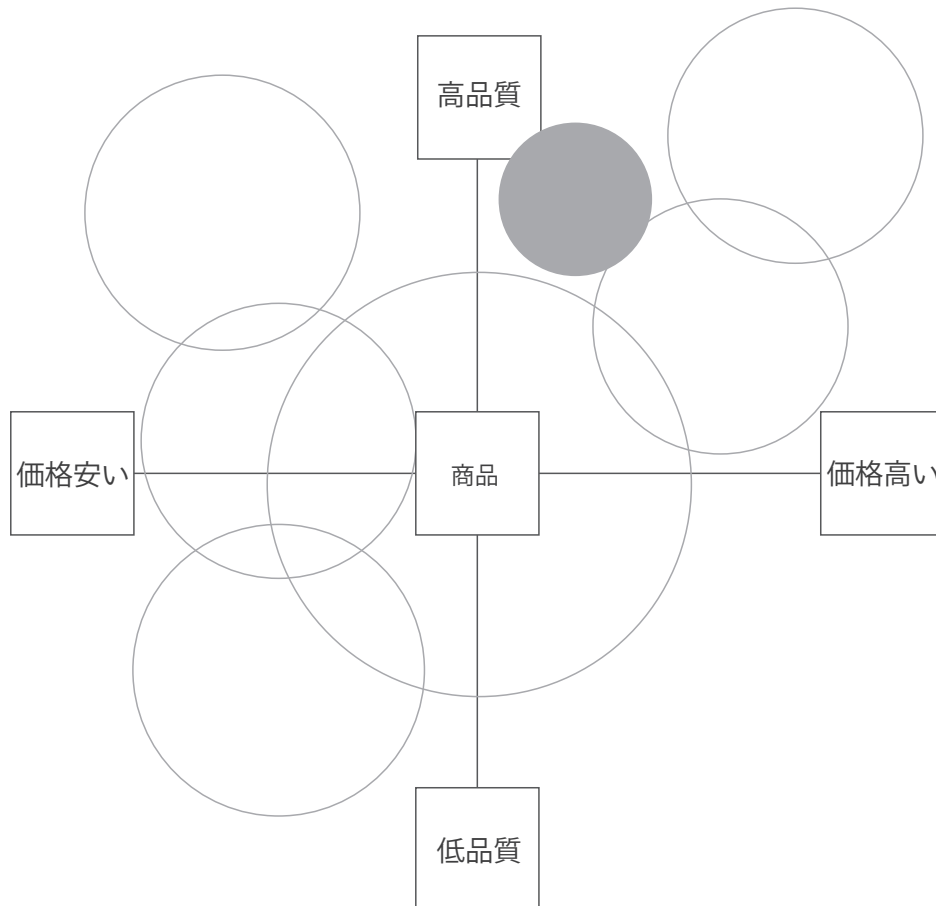
1. 製品の特徴（価格・性能・デザイン・用途）
2. 製品がもたらすベネフィット
3. 製品に対しての、消費者からのイメージ
4. ターゲットとする消費者属性（年齢・所得・性別・家族の有無）

価値軸例

〔高い/低い〕〔高級/カジュアル〕〔男性/女性〕〔便利/不便〕
〔大人/子供〕〔厳しい/優しい〕〔早い/遅い〕〔長期間/短期間〕
〔親切/事務的〕〔賑やか/静か〕〔おしゃれ/一般的〕

2つの異なる購買決定要因で

ライバルとの特性を比較し隙間を見つける



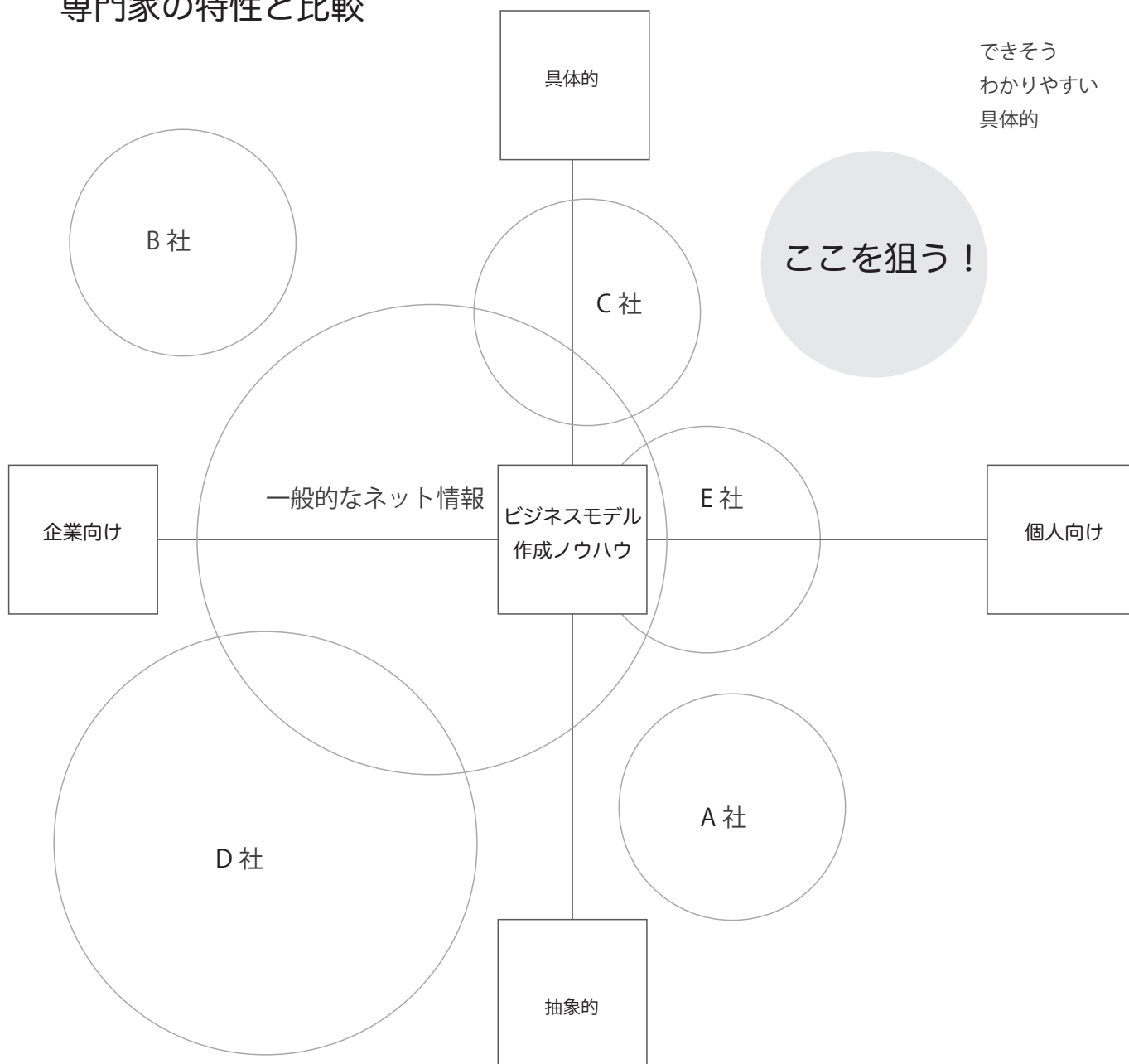
【ワークシート 07】 ポジショニングマップ

ポジショニングマップの「軸」の選定する際の、最も重要なポイントは、「お客様が商品を購入するさいの要素（購入決定要因）」であること。

主な購入決定要因

1. 製品の特徴（価格・性能・デザイン・用途）
2. 製品がもたらすベネフィット
3. 製品に対しての、消費者からのイメージ
4. ターゲットとする消費者属性（年齢・所得・性別・家族の有無）

ビジネスモデルノウハウを伝える 専門家の特性と比較



【ワークシート 08】 3つの提供価値を整理する

「ビジネス」＝「価値提供」

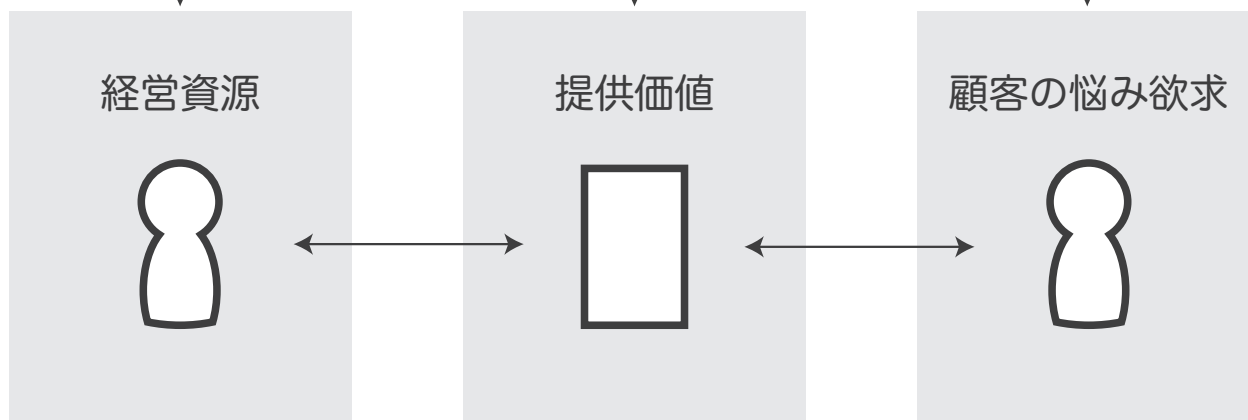
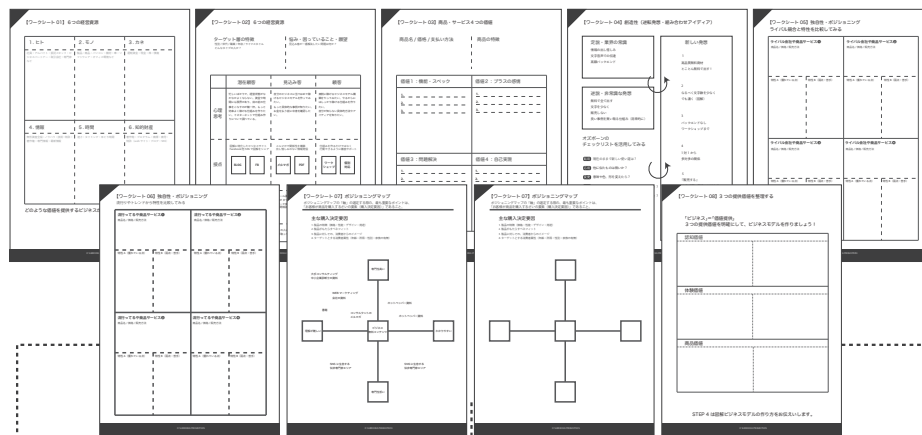
誰に何を提供するビジネスなのか？シンプルにまとめてみる

認知価値（潜在顧客）	
誰に ネットで仕組みの作り方情報を探している人 ビジネスのヒントを探している人	何を（提供価値） ブログ記事で具体例・やり方・考え方を伝える SNS ブログ ブログ記事
体験価値（見込み客）	
誰に 本格的に仕組み作りをしたい人 ビジネスモデルに興味を持った人	何を（提供価値） 7日間無料メール講座 図解ビジネスモデル作成マニュアル 無料版PDF メール講座 メルマガ
商品価値（顧客）	
誰に もっと具体的に形にしたい人 いろんな実例を知りたい人 他の人のやり方や考え方を知りたい人	何を（提供価値） 実際ビジネスモデルを作る ワークショップ ワークショップ

chapter4 は図解ビジネスモデルの作り方をお伝えいたします。

ワークシートの情報から 利益を生み出すための重要ワードを見つける

ワークシートの中から
自分のビジネスに関連する重要ワードを見つける



ビジネスモデルを作る3要素に関連する
重要ワードを書き出す（たくさんあってもよい）

移動できるように付箋に記入すると便利

ビジネスモデル作成シートに付箋に書いた 重要ワードを貼り付ける (特に重要な箇所をチェック)

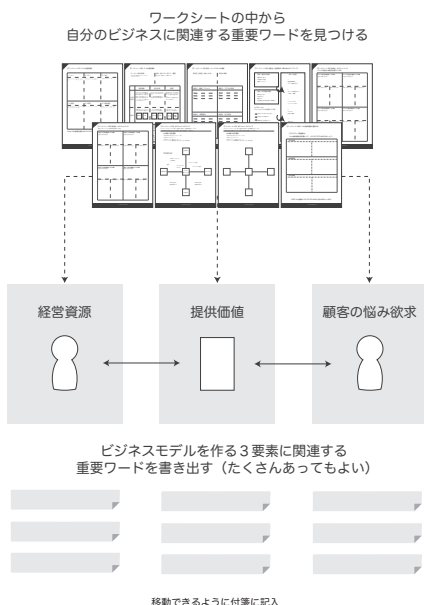
	会社・自分 経営資源	商品・サービス 提供価値	お客様・利用者 悩み欲求	
認知価値	シェア Facebook ブログ	事例 作り方 記事の質	検索・キーワード 仕組み作り 時間・お金 1人でできる 安定化	潜在顧客
体験価値	! PDF 資料 メール会員 この事業で 一番重要なことが見えてくる	無料 メール講座 フォローメール	やり方 仕組み作り	見込み客
商品価値	事例 実績	! ワークショップ 個別相談 会社サービス	リアルな事例 情報共有 新しい発想 仲間ができる	顧客

「リサーチ」や「情報整理」はかなり重要 失敗するビジネスは「準備」が薄い

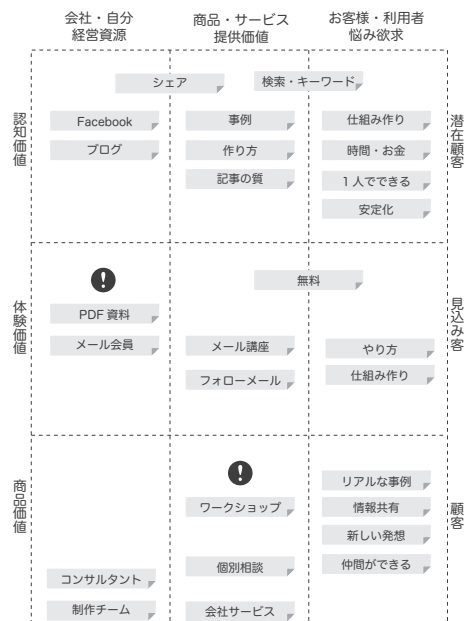
Chapter 3では、仕組みを作る前段階の情報整理と準備方法お伝えしました。
仕組みを作っても「いまいちうまくいくイメージが持てない」場合
原因の一つとして「情報不足」が考えられます。
しっかり情報を整理して、自分ならではの価値を見つけましょう！

Chapter4 はいよいよ実践編です。
実際に図解ビジネスモデルを作ってみましょう！

STEP4 作成 ワークシートの情報から 利益を生み出すための重要ワードを見つける



STEP4 作成 ビジネスモデル作成シートに付箋に書いた 重要ワードを貼り付ける (特に重要な箇所をチェック)



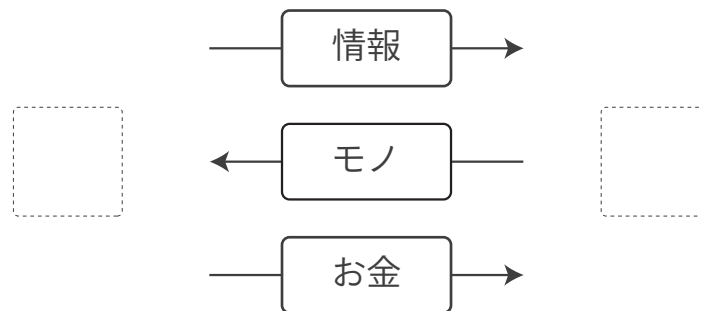
Chapter 4

ビジネスモデル作成手順

3×3のビジネスモデル作成シートを完成させる

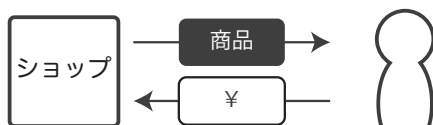
「情報」「モノ」「お金」 ビジネスモデルは3つの繋がりでできている

ビジネスモデルは情報・モノ・お金で繋がっている

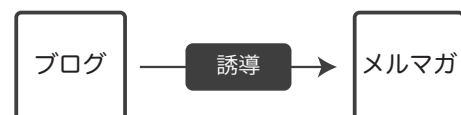


ビジネスモデルを作る4つの繋がり

互いにリターンのある繋がり



繋がりを作る流れ



性質は異なるけど関係性が深い



同類の繋がり



ビジネスの重要なポイントは目立つように コメントなど説明も加えるとよりわかりやすい

説明やコメントを記入

理解と実践 2 資料必要

\これなら簡単 /

継続的な利益が欲しい
1 人でも稼げる仕組みを作りたい
時間・お金・人の悩み

第三者が見てもわかるように、コメントを加える。
コメントや説明がないと、その事業の面白さや魅力が伝わらない。

重要な要素は目立つように

無料版
PDF



ワークショップ

自動返信メール
PDF

書き出した重要ワードを整理して さらに詳しく書き出してみる

	会社・自分 経営資源	商品・サービス 提供価値	お客様・利用者 悩み欲求	
認知価値	SNS ブログ SEO 対策 話題性 わかりやすさ 面白さ	ブログ 記事 わかりやすい図解中心の情報提供。 いろんな業種のビジネスモデルを解説。 事例紹介。ワークショップ開催 告知など	 検索エンジンで収益を上げる方法や 経営ノウハウを調べている。 主なキーワードは、ビジネスモデル 作り方・図解ビジネスモデル・経営 仕組みなど	潜在顧客
体験価値	メルマガ 新しい事例やノウハウを伝える。 週に1回程度の配信で、主にブログ へ誘導。	メール 講座 無料版 PDF 出し惜しみのないPDF 資料と無料 メール講座。有料講座にも負けない コンテンツ。	 ブログを見た人が、無料通信講座に 興味を持つ。 ビジネスモデルについて勉強した い。実際に作って見たい。	見込み客
商品価値	サポート 事例 月に1回のワークショップ開催。 東京札幌中心。 午前は新規参加者向けセミナー 午後がワークショップ 情報交換や直接の質問が可能 より具体的な仕組みができる	ワーク ショップ 月に1回のワークショップ開催。 東京札幌中心。 午前は新規参加者向けセミナー 午後がワークショップ 情報交換や直接の質問が可能 より具体的な仕組みができる 初回受講 3000 円 2 回目以降会員制（入会金 / 月会費）	 本気で次のステージへ進むための仕 組みを作りたい人。 無料講座でわからなかった点を聴き たい人。 よりビジネスの理解を深めたい人。 仕組みを作るだけではなく結果を出 したい人。	顧客

記入「後縦軸」を再確認 一貫性があるビジネスになっているか？

ビジネスモデル作成シートに

必要な情報を記入し「縦パーツ」の関係を再確認

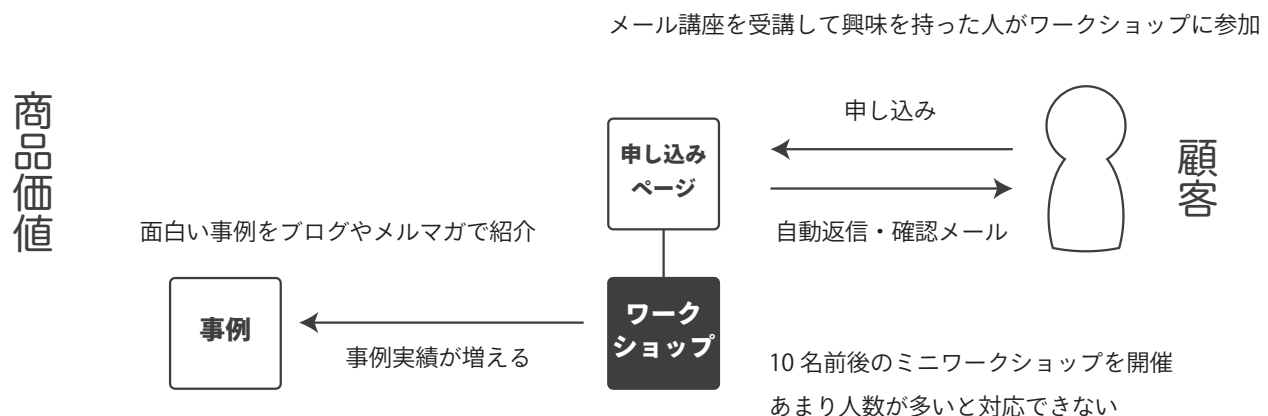
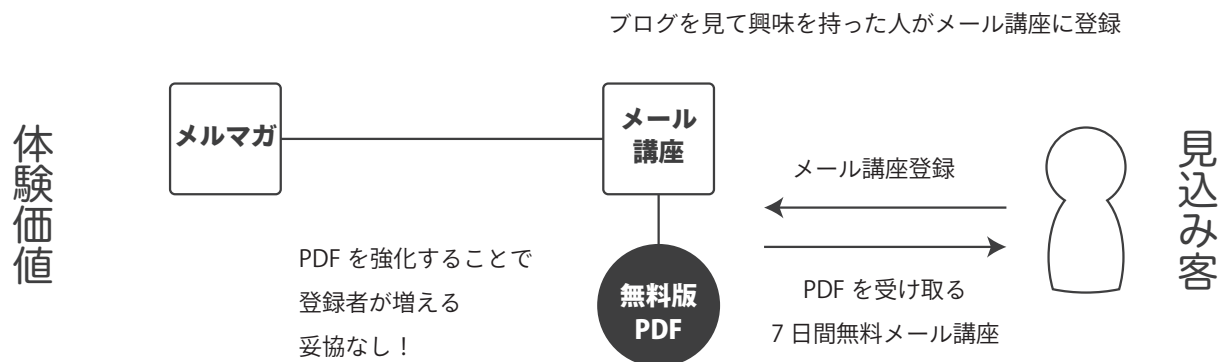
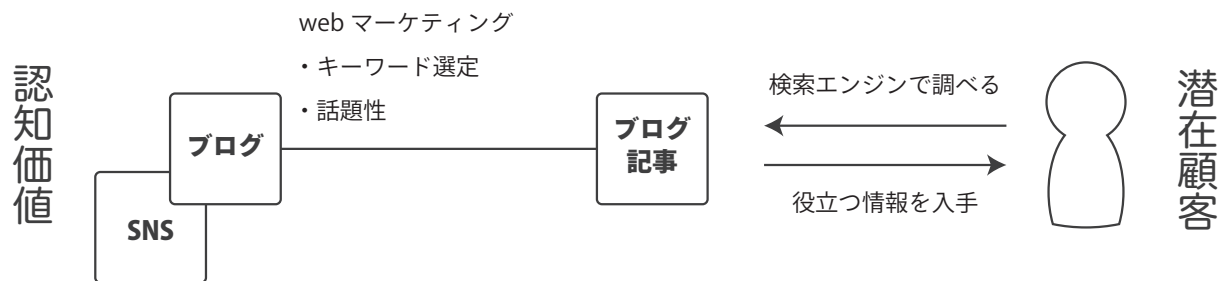
誰が主体と なってやるのか？ check!!	提供価値に 一貫性はあるか？ check!!	顧客が増える イメージは？ check!!
ブログ SNS	ブログ 記事	
メルマガ	メール 講座 無料版 PDF	
事例	ワーク ショップ	
check!! コンテンツ作成・情報発信 の内容は自分主体で進める。 事務的な仕事は担当スタッ フが対応。 重要なことはなにか？ 情報の質	check!! 個人事業主向け 図解ビジネスモデル 稼げる仕組み アイディア提供 重要なことはなにか？ 図解・わかりやすさ	check!! ワークショップ参加者同士 の情報交換。リアルな事例・ サポートやアドバイスで仕 組みを作る。 重要なことはなにか？ 関係性・再現性

実績や情報収集から、リアルで再現性の高い
図解事例を公開することでこの事業が成功する

※一貫性がないと思ったら、手前に戻って考え直す

付箋の重要ワードを参考に横軸の関係性を作る どのように繋がっているのか説明を加える

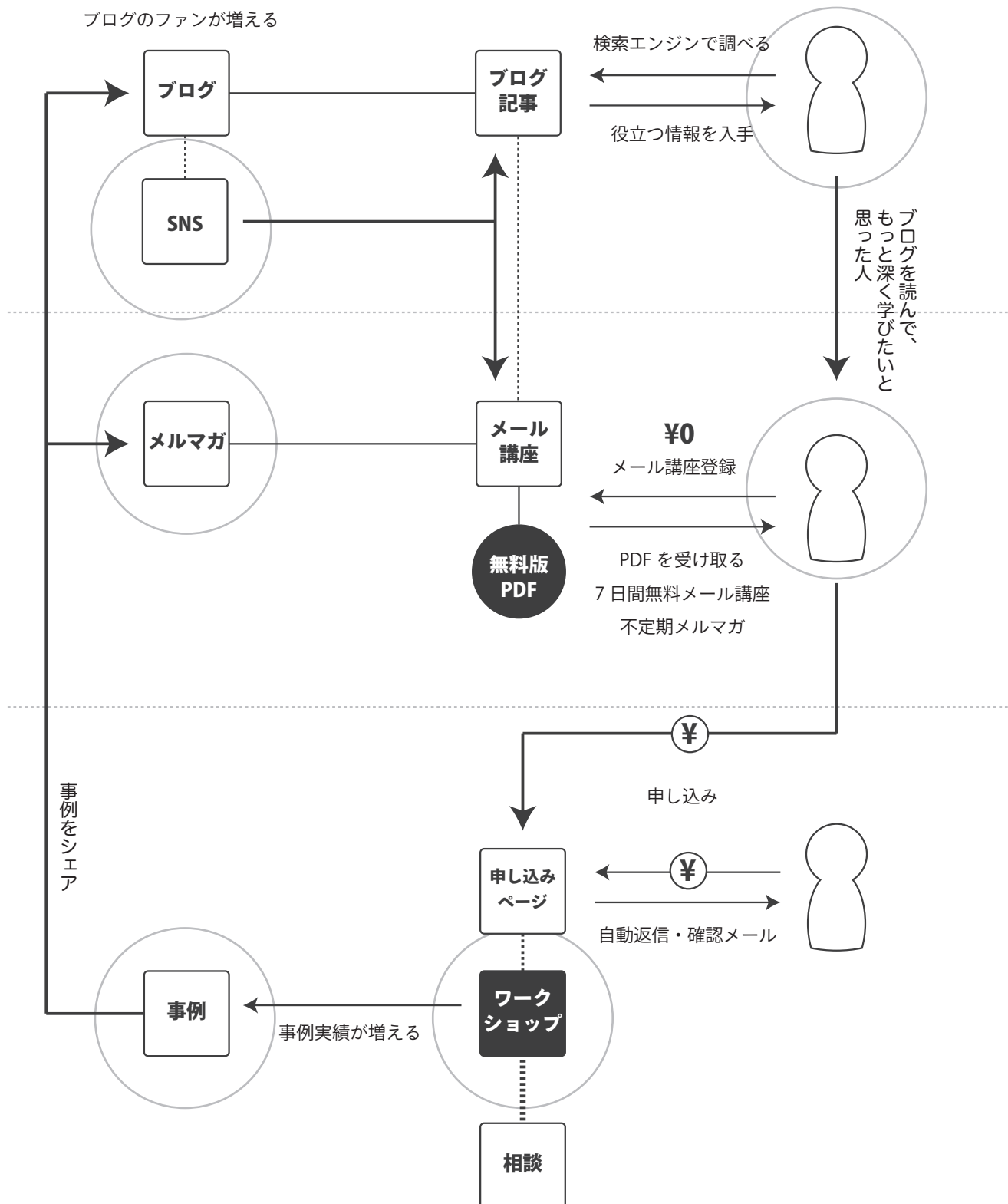
3つの横軸の関係図を作ってみる



繋がってないパーツを繋げ関係性を作る 何がどうなれば良いのか？

各パーツを一つ一つ確認して縦横を繋げる
説明やコメントを記入

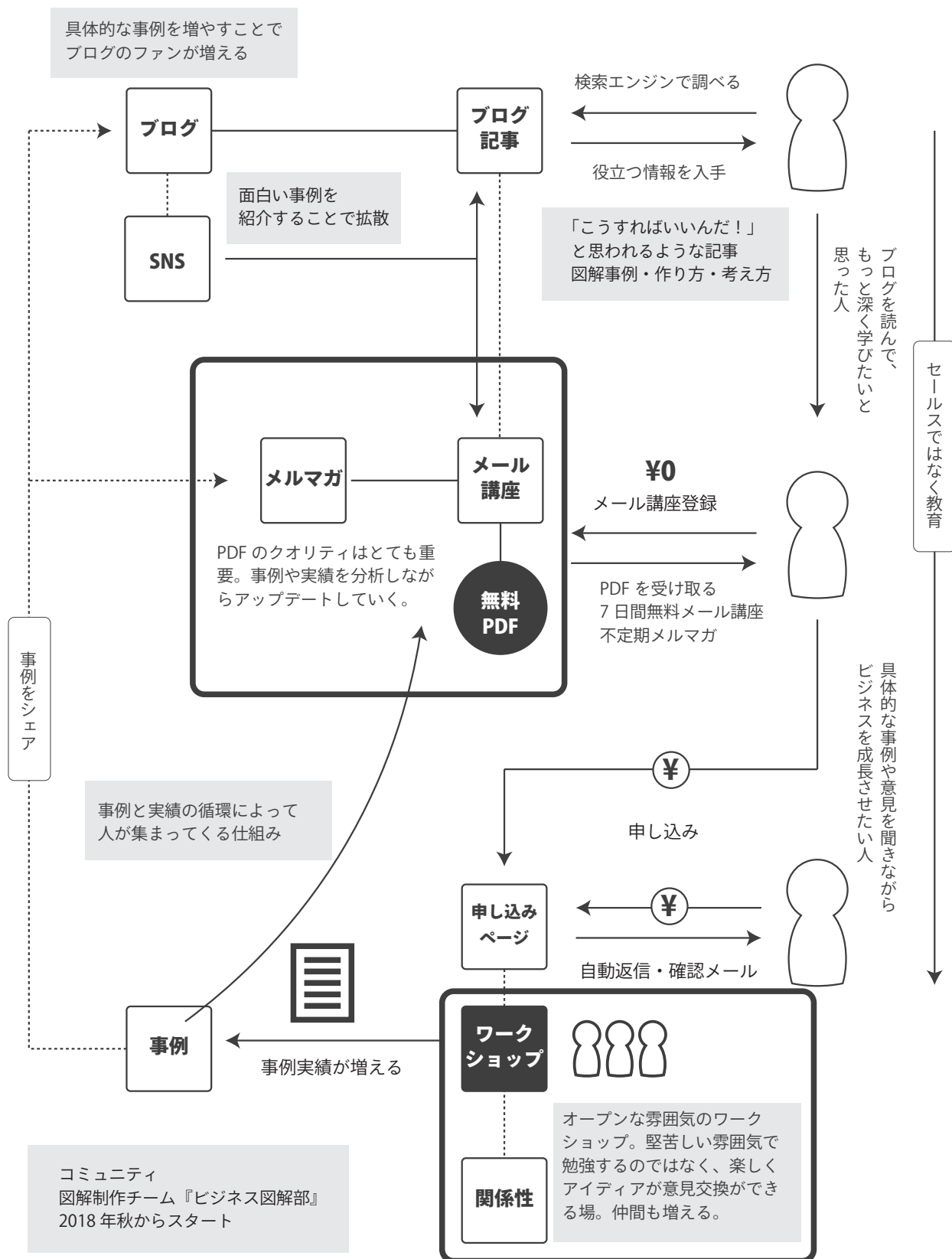
具体的な事例を増やすことで
ブログのファンが増える



この事業で重要なポイントを自由に記入 集客から販売までの具体的流れが決まったら完成

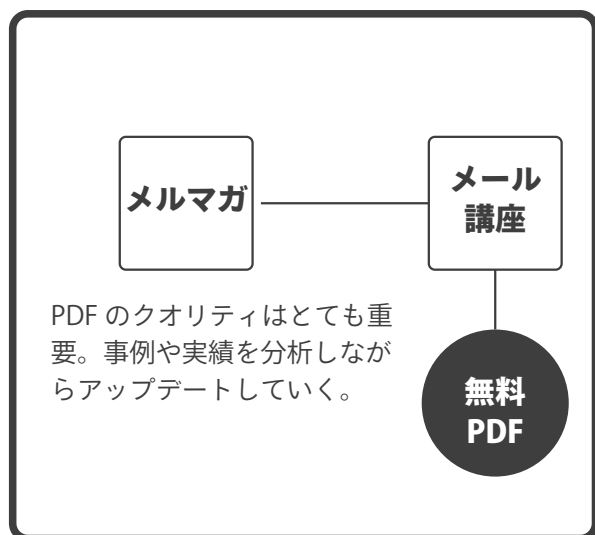
重要なポイントは太枠で囲む

説明が必要な箇所は自由にコメントやイラストを記入



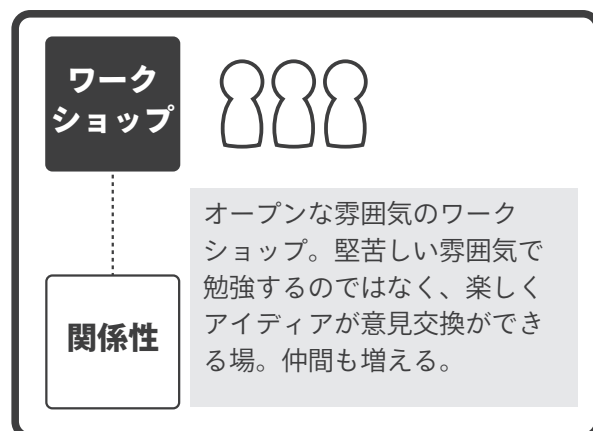
本当に重要なことはそれほど多くない 重要なことに一番力を入れる！

図解ビジネスモデル事業の場合、ここが重要！

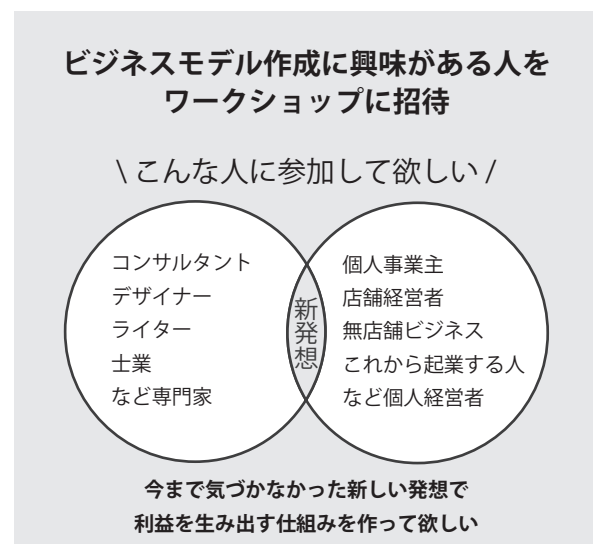
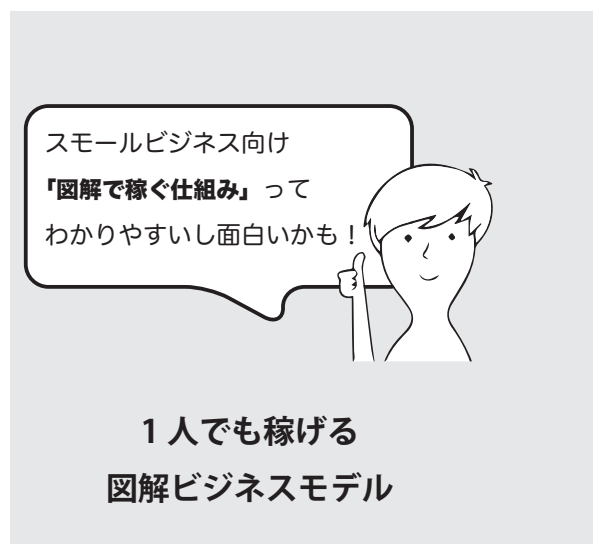


無料メール講座

PDF 資料の内容が悪ければ
そもそも見込み客は集まらない



ちょっと他とは違うワークショップ
ビジネスの段階によって
参加ポジションが異なる



ビジネスモデルができたら次は行動計画！
ゴールを決めて今すぐ動き出そう！ chapter 5 へ

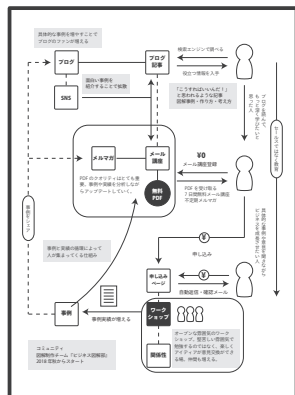
Chapter 5

3つの行動リスト

仕組みができたら、必ず行動リストを作ろう！

仕組みができれば、 具体的な行動リストとスケジュールを作る

3つの行動リストを作り



ビジネスモデル図解で全体を確認
『大目標』と『小目標』を決める

すぐには達成出来ない大きな目標と、短期間で達成できる小目標を決める

作業



営業



発信

やるべきことを書き出し
3つの行動リストで整理する

- [作業] 制作・資料作り・パソコン作業など
- [営業] イベント・営業などの準備
- [発信] 日々の発信・宣伝告知など



行動計画（スケジュール）を作成

明日の行動が明確になるように、より具体的な行動計画やスケジュールを作成

明確なゴール設定と3つの行動リストを作る！ 行動だけが未来を変える！



この事業の大目標

売上目標

(例) 図解事業年1000万円

いつまでに	何が	どうなればいい？
2020年6月末までに (2年以内)	図解ビジネスモデル ワークショップ	2年でメール会員3000人 ワークショップ50回開催 ワークショップ参加者1000人

大きな目標を達成するための小目標



小目標1

無料メール講座コンテンツ
有料講座用コンテンツ

期日：6月15日完成
(6月25日までにチェック)



小目標2

web サイト作成
メール講座登録ページ
トップ&固定記事作成

期日：6月25日完成
7月01日公開

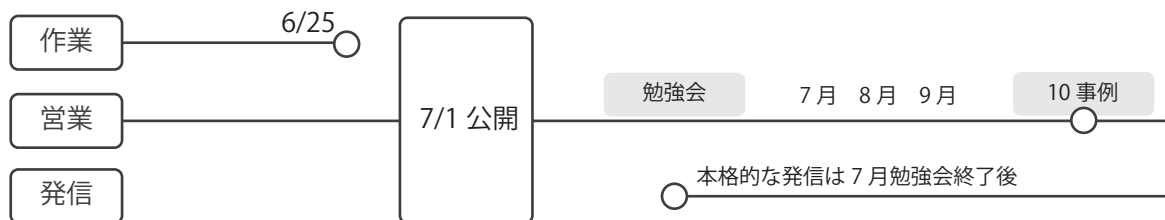


小目標3

実績作り
ワークショップの開催
10事例作る

3つの行動リストに詳細を期日と詳細を記入 簡単なスケジュールを作る

小目標のスケジュールやゴールを簡単にまとめておく



3つの行動リストを作る

1・作業リスト

■web サイト作成

- └ キーワード選定
- └ 固定記事
- └ メール講座登録ページ
- └ プロフィール
- └ 会社概要

■有料講座コンテンツ作成

- └ セミナー勉強会資料
- └ 個別サポート用資料

■メール講座コンテンツ作成

- └ PDF 資料
- └ 7 日分のメール講座テキスト

■Facebook ページ

■Twitter

■Instagram

■デザインは一番最後

2・営業リスト

■モニターの声かけ

- └ 知り合い経営者
- └ クライアント
- └ 仲間パートナー

■ワークショップ開催

- └ 東京
- └ 札幌

3・発信リスト

■ブログ発信 (月 4)

- └ タイトルリスト作成
- └ 週に1度のブログ発信

■メルマガ配信 (月 2)

- └ 質問対応
- └ 事例紹介
- └ 告知 (不定期)

■各 SNS でシェア

- └ Facebook ページ
- └ Twitter
- └ Instagram

印刷物紙媒体での宣伝
ネット広告は使わない

ここから始める

この3項目以外にもやることがあればリスト化する

6月20日までに完成
6月25日までに最終チェック

9月末までに10事例作る

合計発信回数は6回から8回
(15時間以内に抑える)

行動リストを覧をカレンダー形式で管理 常に仕事全体が見えるように

ビジネスモデル作成

作業リスト

■web サイト作成

- └ キーワード選定
- └ 固定記事
- └ メール講座登録ページ
- └ プロフィール
- └ トップページ

■有料講座コンテンツ作成

- └ セミナー勉強会資料
- └ 個別サポート用資料

■メール講座コンテンツ作成

- └ PDF 資料
- └ 7 日分のメール講座テキスト

■Facebook ページ

■Twitter

■Instagram

営業リスト

■モニターの声かけ

- └ 知り合い経営者
- └ クライアント
- └ 仲間パートナー

■ワークショップ開催

- └ 東京
- └ 札幌

発信リスト

■ブログ発信 (月 4)

- └ タイトルリスト作成
- └ 週に 1 度のブログ発信

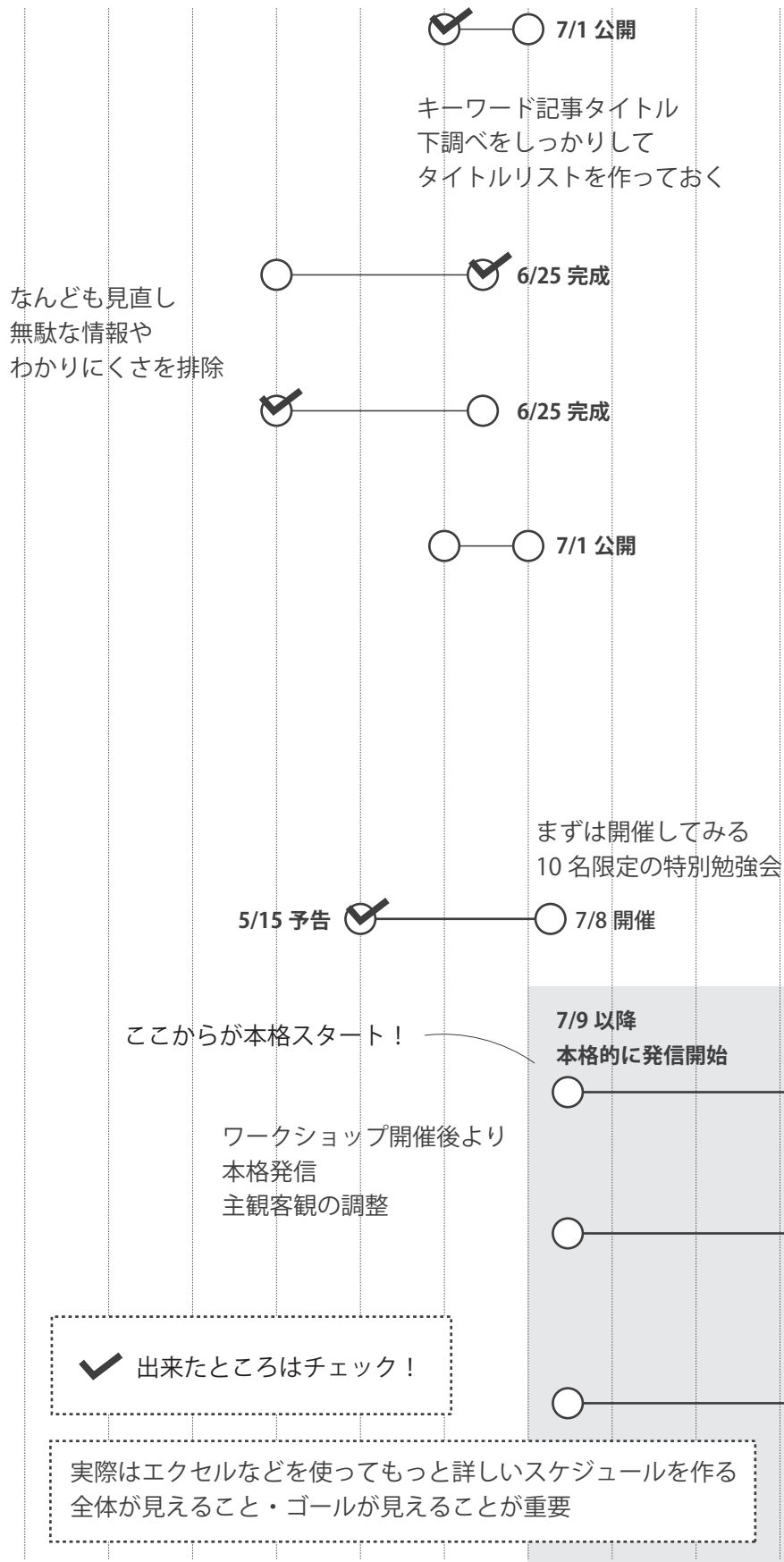
■メルマガ配信 (月 2)

- └ 質問対応
- └ 事例紹介
- └ 告知 (不定期)

■各 SNS でシェア

- └ Facebook ページ
- └ Twitter
- └ Instagram

01月 02月 03月 04月 05月 06月 07月 08月 09月 10月



1 週間の行動計画を明確にする 休みの前日に必ず確認

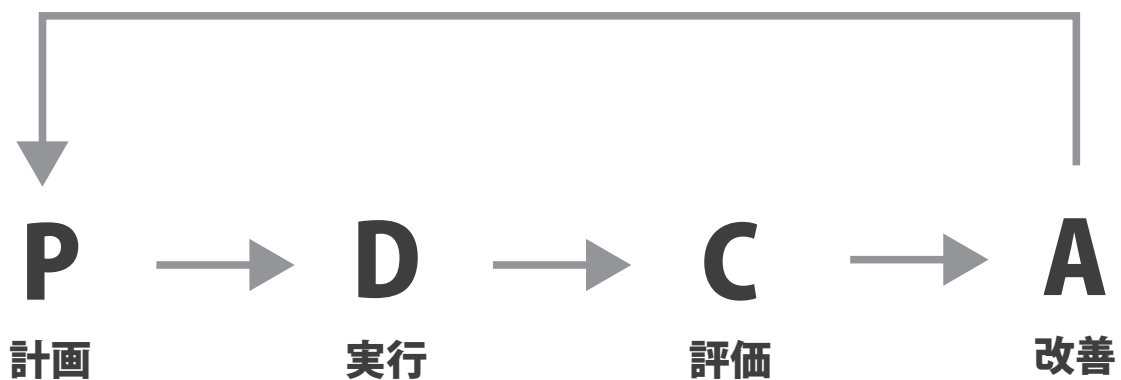
今週の行動計画 年 月 日 () ~ 月 日 ()

主な仕事

日付	午前	午後	夜
日			
月			
火			
水			
木			
金			
土			

実行したら必ず効果測定を！ アクセス数や問い合わせ件数など数値化が重要

ビジネスプランが出来たら『P』は最後尾に移動実行。



行動したら、必ず評価をする。
何をやったら、どのような結果が出たか？
数値化すること。
次の改善に繋げる。

- ① アクセス数
- ② フォロワー数
- ③ メルマガ登録者数
- ④ ダウンロード数
- ⑤ 申込数
- ⑥ 顧客数
- ⑦ 問い合わせ件数
- ⑧ 事例数
- ⑧ ビジネス相談件数

長い資料を最後までお読みいただきありがとうございました。この資料は私自身が多くのクライアントを次のステージへと引き上げてきた考え方と方法です。

ビジネスは一言で「これだけが重要」と言えるものではありません。この資料でお伝えしたことも、数多くあるやり方の一部でしかなく、視点を変えて考えれば可能性は無限に広がります。

よく「どうすれば集客できるの？どうすれば売れるの？」と聞かれますが、答えは簡単です。『魅力的なビジネス』を作ることではないでしょうか。

自分が持っている情報や経験を生かして、感動してもらえるサービスを作る。喜ばれ続ける仕組みを作る。喜ばれることができれば仕事はうまくいく。私はそう信じて仕事をしています。

顧客にとって、そこでしか体験できない価値を作ればいい。そうすれば集客にも売上にも困らないビジネスを作ることができます。でも、簡単には独自の価値を作ることができません。だからヒントを得るための材料が必要なのです。その材料がこの無料講座でお伝えしたことです。

完成したビジネスモデルシートを見て、これなら自分の責任の範囲でできる！やってみよう！と思うことができれば、あとは行動あるのみです！

何かを変えたくても。時間が作れない。資金が足りない。リスクを負いたくない。いろいろ不安あるでしょう。

でも大丈夫！真剣にビジネスモデルを作れば不安はかなり解消できます。ここまで準備したのだからうまくいかないはずがない！と思えるようになるのです。あとは自分を信じて前に進むだけです。

これからますます時代は進化していきますが、どんなに時代が変わってもビジネス経営の本質は変わらないでしょう。

多くの人に喜ばれるビジネスを作った人が成功できる人です。

小さな喜びの積み重ねで、ビジネスは成長していくもの。この資料で1つでも「喜び」のヒントが見つかったら、是非実行してみてください。強い思いがあるなら、きっとできるはずです。

今後も、ブログやメルマガでは役立つ情報を発信していきますので、引き続きよろしくお願いいたします。

最後までお読みいただき、ありがとうございました。

ワークシート

思考のアウトプット
イメージが掴めない方はワークシートを活用

経営資源

1. ヒト	2. モノ	3. カネ
社員・アルバイト・委託スタッフ・ビジネスパートナー・取引会社・専門家など	製品・商品・パソコン・機材・車・ソフトウェア・オフィス環境など	運転資金・現金・株・債権
4. 情報	5. 時間	6. 知的財産
無形資産全般・ノウハウ・技術・特許・著作権・専門情報・最新情報	速さ・タイミング・ゆとり時間	著作物・プログラム・商標・商号・特許（web サイト・ブログ・SNS）

どのような価値を提供するビジネスか？

顧客心理

ターゲット層の特徴

性別 / 世代 / 職業 / 年収 / ライフスタイル
どんなタイプの人か？

悩み・困っていること・願望

見込み客が一番解決したい問題は何か？

	潜在顧客	見込み客	顧客
心理 思考			
接点			
行動			

商品の特徴

価値1：機能・スペック	価値2：プラスの感情
1. _____ 2. _____ 3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____
価値3：問題解決	価値4：自己実現
1. _____ 2. _____ 3. _____	1. _____ 2. _____ 3. _____

発想転換

定説・業界の常識

新しい発想

逆説・非常識な発想

オズボーンの チェックリストを活用してみる

転用 現在のままで新しい使い道は？

応用 他に似たものは無いか？

変更 意味や色、形を変えたら？

拡大 大きくする、回数を増やす、時間を延ばすと？

縮小 小さくする、回数を減らす、時間を減らすと？

代用 代わりになる人や物は？

置換 順番や部品を入れ替えたら？

逆転 逆さまにしたり、役割を入れ替えたら？

結合 合体したり、混ぜるとどうなる？

競合・ライバル

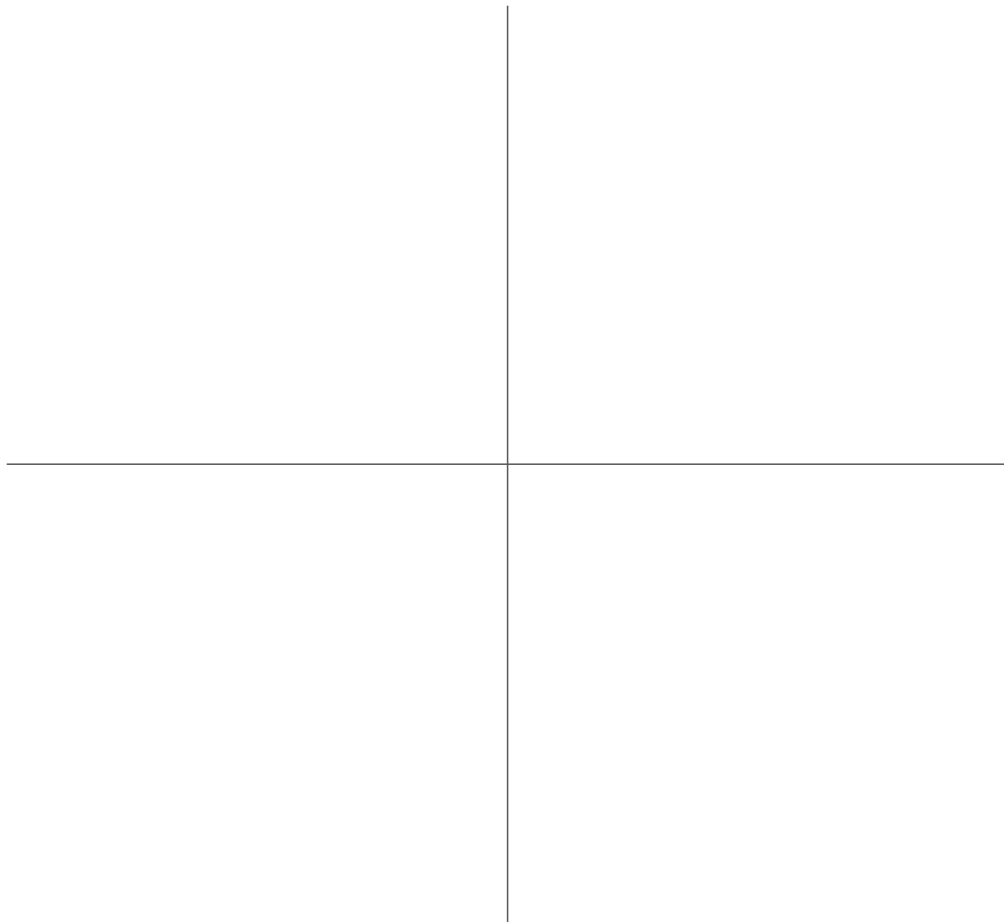
ライバル会社や商品サービス① 商品名 / 価格 / 販売方法		ライバル会社や商品サービス② 商品名 / 価格 / 販売方法	
特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)	特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)
ライバル会社や商品サービス③ 商品名 / 価格 / 販売方法		ライバル会社や商品サービス④ 商品名 / 価格 / 販売方法	
特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)	特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)

流行り・トレンド

ライバル会社や商品サービス① 商品名 / 価格 / 販売方法		ライバル会社や商品サービス② 商品名 / 価格 / 販売方法	
特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)	特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)
ライバル会社や商品サービス③ 商品名 / 価格 / 販売方法		ライバル会社や商品サービス④ 商品名 / 価格 / 販売方法	
特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)	特性 A (優れている点)	特性 B (弱点・苦手)

ポジショニングマップ

主な購入決定要因



提供価値

認知価値	
誰に	何を（提供価値）
体験価値	
誰に	何を（提供価値）
商品価値	
誰に	何を（提供価値）

お客様・利用者
悩み欲求

潜在顧客

見込み客

顧客

ゴール設定



この事業の大目標

いつまでに	何が	どうなればいい？

大きな目標を達成するための小目標



小目標 1



小目標 2



小目標 3

行動リスト

1・作業リスト

2・営業リスト

3・発信リスト

スケジュール

0 1月 0 2月 0 3月 0 4月 0 5月 0 6月 0 7月 0 8月 0 9月 1 0月 1 1月 1 2月

1・作業リスト

2・営業リスト

3・発信リスト

週間行動計画

今週の行動計画 年 月 日 () ~ 月 日 ()

主な仕事

日付	午前	午後	夜
日			
月			
火			
水			
木			
金			
土			



直感型ワークで事業の新たな価値に気づく！

ビジネスの土台を再構築する通信講座

図解ビジネスモデル作成ノート



この資料の著作権は株式会社城岡プロモーションにあります。

ご利用の際は制作者城岡までお問い合わせください

info@shirookatahiro.com



図解ビジネスモデル作成ノートをシェアしていただける方へ

こちらのリンクが登録ページです。

<https://zukai.biz/freemanual>