



誰でもできる

週末起業ネタの探し方

5 STEP

あなたの好き・得意なビジネスで
月10万円を稼ごう

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



【推奨環境】

この E-book 上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

この E-book は著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用下さい。

この E-book の著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、この E-book の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

この E-book の開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

この E-book は秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この素材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

この E-book に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

この E-book の作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

この E-book を利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



もくじ

■はじめに■起業のマインドセット.....	5
■Chapter.1■ビジネスを興すジャンルを探す.....	7
3つのポイント.....	7
1. 好きなことや趣味を10こ挙げて下さい。.....	7
2. 1の中で、あなたが人に教えられることを5つ挙げて下さい。.....	8
3. 2の中で、ビジネスとして世の中にニーズがありそうなことを3つ挙げて下さい。.....	8
チェック！.....	9
<参考>ウエルスダイナミクス.....	9
■Chapter.2■何を誰に売るのが?.....	10
(1) 「何を」売るか?.....	10
①モノを売る(転売・通販など).....	10
②知識・経験を売る(セミナー開催・個別コンサルなど) ..	11
③特技・スキルを売る(代行サービスなど).....	11
④コミュニティを売る(オンラインサロン、サークル、イベント開催など).....	11

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



(2) 「誰に」 売るか?	12
(3) 「何を」 + 「誰に」 =オリジナル商品.....	13
(3) 商品の特典をつけ、価値を上げる。.....	14
①ターゲットの持つ悩みは?	15
②ターゲットの悩みを解消する道具や資料 (PDF・動画) は?	15
(4) お試し商品の考案.....	17
■Chapter.3■商品名の考案.....	19
(1) モノの場合	19
(2) 知識・特技・コミュニティの場合.....	19
■Chapter.4■価格設定.....	21
■Chapter.5■ビジョンを持つ.....	23
<ビジョンとは>	23
<バリュー>	24
■最後に■.....	26

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



■はじめに■起業のマインドセット

最初に質問します。

あなたが起業して、叶えたい夢・理想はなんですか？有形・無形で

それぞれ5つずつ列挙してください。

誰に公表する資料でもありませんので、あなたの本能むき出しで結構です。

あなたが本能的に望む夢を叶えたいと思うとき、最もエネルギーが
発揮されるからです。その原動力を維持したままビジネスに突き進
むとき、最も成功への近道となります。

<例>

1. 有形

タワーマンションの最上階を買う、高級車を買う、など。

2. 無形

モデル10人と知り合って仲良くなる、週休5日のビジネスで家族
とのんびりする、など。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



1. 有形

① _____

② _____

③ _____

④ _____

⑤ _____

2. 無形

① _____

② _____

③ _____

④ _____

⑤ _____





■ Chapter.1 ■ ビジネスを興すジャンルを探す

3つのポイント

あなたの好きなことや特技、経験を棚卸して、ビジネスにできるジャンルを探していきます。

私の主観ですが、ビジネスの定義は、「他者に貢献すること」です。

ただ単に「あなたが儲けること」とは違います。これを踏まえた上で考えてみてください。

1. 好きなことや趣味を 10 こ挙げて下さい。

例：小説を読む、文章を書く、映画を見る、キャンプ、料理、インターネット、動物とのふれあいなど

① _____

② _____

③ _____

④ _____

⑤ _____

⑥ _____

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



⑦ _____

⑧ _____

⑨ _____

⑩ _____

2. 1の中で、あなたが人に教えられることを5つ挙げて下さい。

① _____

② _____

③ _____

④ _____

⑤ _____

3. 2の中で、ビジネスとして世の中にニーズがありそうなことを3つ挙げて下さい。

① _____

② _____

③ _____

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



※斬新なアイデアは必要ありません。すでに世の中に存在し、ライバルの多いビジネスで OK です。

ライバルが多い＝世の中に必要とされているビジネスだからです。

チェック！

あなたが選んだ3つの好きなことは、以下にあてはまっていますか？もし当てはまっていなければ、もう少し考えてみましょう。

- あなたが選んだジャンルのことで、1時間以上お話できますか？
- 今まで誰かに教えて、感謝されたことはありますか？
- 将来的にもニーズがあると思いますか？

<参考>ウエルスダイナミクス

ビジネスにおける自己分析ツールです。自分にどんな才能があり、仕事にどう生かすべきかを診断してくれます。

無料診断がありますので、興味があれば試してみてください。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



■ Chapter.2 ■ 何を誰に売るのが？

この2つの要素を決めると、既存のサービスでも「ニッチ」にすることが出来ます。

＜例＞何を：婚活サービス

誰に：離婚経験者の30～40代男女

⇒再婚希望者だけの結婚相談所。または再婚希望者限定のお見合いパーティなど。

通常の婚活ビジネスではなく、「離婚経験者」に絞ったことで、需要が一定数あり、ニッチなビジネスになっている。

(1) 「何を」売るか？

おおまかに以下4つに分類されます。この中から考えてみてください。

①モノを売る（転売・通販など）

最も分かりやすい。メルカリなどのインターネット販売であれば

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



実店舗は必要ないが、販売するモノを用意する手間（もしくは作る手間）、発送する手間は必要。

②知識・経験を売る（セミナー開催・個別コンサルなど）

モノは必要なく、最もコストがかからず開業できる。資料や動画を用意する PC スキル、顧客と信頼関係を築くコミュニケーション能力が重要。

③特技・スキルを売る（代行サービスなど）

知識や経験を生かして、誰かの代わりに自分が行うサービス。運転代行、web 制作代行、自転車修理など

④コミュニティを売る（オンラインサロン、サークル、イベント開催など）

人が集まるコミュニティを創設して、入会費やイベント参加費等で収入を得る。月額費用での契約も可能で、安定収入につながりやすいが、様々な考え方を持つ人が集まるので、統率に労力がかかる。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



例：好きなジャンルが「キャンプ」の場合

- ①「モノ」：厳選したキャンプ用品販売
- ②「知識・経験」：キャンプに関するセミナー開催
- ③「特技・スキル」：キャンプツアーの運営
- ④「コミュニティ」：キャンプ開催サークルの創設

(2) 「誰に」売るか？

まずは、ターゲットを項目別に詳細に具体化しましょう。

- ①性別
- ②年齢
- ③住所
- ④収入
- ⑤独身、既婚、バツあり
- ⑥子供の有無
- ⑦初心者・中級者・上級者
- ⑧職種

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



⑨フリーター・正社員・起業家・自営業・会社経営

などなど・・・

特に、どんな悩みを持っているか？どんな不安を抱え、どんな風に変わりたいと思っているか？が重要です。突き詰めて考えてみてください。

(3) 「何を」 + 「誰に」 = オリジナル商品

次に、具体化した(1)「何を」と(2)「誰に」を組み合わせ、
あなただけのニッチなオリジナル商品を生み出します。

例①：「モノ」キャンプ用品販売の場合

キャンプ初心者向け・低山向けのべ便利用品セット

ロッククライマー向けのクライミング用品など

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



例②：キャンプに関するセミナー開催の場合

初心者向けに、「初めてのキャンプ入門」

山を愛する中級者向け、「高山でのキャンプセミナー」など

<考えましょう！>あなたの商品は・・・

誰に：_____

何を：_____

販売するビジネスにします。

(3) 商品の特典をつけ、価値を上げる。

商品に特典などの付加価値をつけます。商品の単価を上げることができるとともに、ライバルよりも顧客にとって喜ばれる商品となり、差別化を図ることができます。

特典はPDF資料や動画、道具やサービスの割引など、多ければ多いほど良いです。最低3～5つは考えましょう。

考え方は、とことんターゲット（「誰に」でイメージした人）

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



に寄り添い、ターゲットの持つ悩みを解決するために役立つものや、
あると助かるものを考えます。

例：キャンプ入門セミナーを開催する場合

①ターゲットの持つ悩みは？

- ・何を準備すれば良いの？
- ・テントの張り方が分からない
- ・飯盒炊爨のやり方が分からない

②ターゲットの悩みを解消する道具や資料（PDF・動画）は？

- ・何を準備すれば良いの？⇒キャンプの準備品リスト
- ・テントの張り方が分からない⇒テントの張り方解説動画
- ・飯盒炊爨のやり方が分からない⇒おすすめ飯盒炊爨レシピの
PDF 資料・やり方の紹介動画

その他、以下のようなものが特典として加えることができます。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



マニュアル、テンプレート、ワークシート、商品のサンプル、
期間限定のメールサポート、代行、専門家の紹介、
セミナーやイベントへ招待、会員限定コミュニティへの参加権利
動画や音声教材の提供、顧客の作成したものへの添削
無料オンラインコンサルティング

ポイント：ターゲットのためを突き詰めて考えた商品は、すでにニ
ッチで価値の高い商品に仕上がっています。

<考えましょう！>あなたの商品の特典は・・・

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



(4) お試し商品の考案

高単価・高価値の商品を考えたら、次にお試し商品も考えましょう。

これはスーパーの総菜コーナーであるような試食であったり、居酒屋のランチメニューのようなイメージです。

安い値段で、なおかつ価値の高い商品を提供することで、見込み客にとっては気軽にあなたの商品を試せるというメリットがあります。

また、あなたにとっても、見込み客と信頼関係を築き、高単価商品売り込みやすくなります。

場合によっては、無料で提供しても良いでしょう。

これをフロントエンドと呼びます。そして高単価の商品をバックエンドと呼びます。

イメージとしては、フロントエンド商品はバックエンドの商品の一部と考えると分かりやすいでしょう。

例：キャンプ入門セミナーの場合のフロントエンド

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



お勧め・穴場キャンプ場の紹介動画、セミナー資料の一部を無料で提供など。

<考えましょう！>

あなたの商品のお試し商品・フロントエンドは・・・

です

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



■ Chapter.3 ■ 商品名の考案

ここまで創り上げたら、商品名を考えましょう。

商品名は、ターゲットにとって自分へのメリットが分かりやすく、インパクトがある名前にすると覚えてもらいやすいです。

(1) モノの場合

仕入れた商品の名前はすでについていますが、例えば手芸用品などのオリジナル商品の場合は、ブランド感のあるネーミングが不可欠です。

例：イチゴ⇒とちおとめ 米⇒あきたこまち、など

(2) 知識・特技・コミュニティの場合

インパクトがあり、親しみやすく、なおかる一目でどんな商品なのかが分かるようなネーミングが良い。

例：「ドライブ後のお酒を思い切り楽しむ！運転代行サービス」

「圧倒的集客力であなたのビジネスをサポート！web マーケ

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



「テイニングコンサルプラン」

<考えましょう！>あなたの商品名は

です。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



■ Chapter.4 ■ 価格設定

ここまでで価値の高い商品を生み出せていると思いますので、最後に価格を決めましょう。

週末起業の場合、そんなに数多くのクライアントとお付き合いすることはありません。多くても20社程度だと思います。そんな中で安い商品を販売しても、数を売ることが難しくなってしまいます。お勧めは薄利多売ではなく、高単価商品を月に1～3件程度販売することです。

価格としては、5万円～程度が良いでしょう。それは高すぎる！とあなた自身が感じたとしたら、それはまだ商品価値が足りないということになります。あなたが、この価格なら満足と思えるまで商品の改善や付加価値（特典）を加えることで、価値を高めましょう。

もちろん、突然そのような高額商品を見込み客が買ってもらえることは少ないので、低価格で気軽に買えるお試しプラン・お試し商品も作ります。これをフロントエンドと言います。イメージとして

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



は、スーパーの総菜コーナーで見かける試食のようなものです。先に低い価格で高い価値を提供し、顧客の信頼を得てから高額商品をPRすると、成約率が上がります。

このお試し商品・プランの内容は、顧客が驚くほど値段以上に充実させましょう。

<例>

高額商品：手ぶらで行く！完全サポートありのキャンピングツアー。

限定4名まで。一人5万円。

お試し商品：キャンプサークル入会（月500円程度）、キャンプセミナー（参加費1000円）キャンプの情報発信サイト運営など

<考えましょう！>

あなたの高額商品の価格は_____円です。

あなたのお試し商品は_____です。

価格は_____円です。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



■ Chapter.5 ■ ビジョンを持つ

これが最後の作業になります。

一番最初に、あなた自身の夢や理想を書き出して頂きました。

それとは別に、あなたが生み出したビジネスのビジョンやバリューを描いて下さい。

これらは、積極的に公開して、ホームページなどに掲載するなど、積極的に公開していくものです。

特にビジョンは重要です。月収 100 万円などの数字目標よりも、公のためになるようなものにしましょう。

クライアントやビジネスパートナーがあなたのビジョンを知り「こんな高い理想を掲げているなら協力したい。一緒にその姿を目指したい」と思えるようなものが良いです。

<ビジョンとは>

あなたのビジネスで実現したい未来のことです。

大切なのは、自分のビジネスの成長のみを考えるのではなく、ビジ

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



ネスを成長させた結果他者にどう変化を与えるのか？社会のためにどう貢献するのか？という点を考えることです。

<例>

Google：「世界中の情報を整理し、世界中の人々がアクセスできて使えるようにすること」

三越伊勢丹グループ：「常に上質であたらしいライフスタイルを創造し、お客様の生活の中のさまざまなシーンでお役に立つことを通じて、お客様一人ひとりにとっての生涯にわたるマイデパートメントストアとなり、高収益で成長し続ける世界随一の小売サービス業グループ」となる。

<バリュー>

掲げたビジョンに近づくために心掛ける、あなたの行動指針です。

バリューのように抽象的な内容ではなく、具体的に分かりやすい言葉で考えます。多くの企業では、箇条書き形式で複数考えています。

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



<例>

ファーストリテイリンググループ

- ・お客様の立場に立脚
- ・革新と挑戦
- ・個の尊重、会社と個人の成長
- ・正しさへのこだわり

<考えましょう！>

弊社のビジョンは

_____です。

弊社のバリューは

① _____

② _____

③ _____

④ _____

⑤ _____

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>



■最後に■

ここまでの作業、お疲れ様でした。

非常に頭に汗をかかれていますと思いますが、きっとこの試行錯誤はあなたのビジネスを展開する上で役立つはずです。

しかし今回決めたことが決定ではなく、顧客のニーズに合わせて変えていくことが大切です。

まだ見ぬ顧客からは、必ず様々な要望が出されます。それらを満たすサービスを創り上げることが、世の中のニーズに答えるサービスとなります。

サービスのブラッシュアップとともに、集客体制の構築と顧客獲得、そして報酬を得るまで、一緒に頑張りましょう！

よろしければ、こちらも登録してくださいね。

[LINE公式アカウント](#)



<https://www.facebook.com/mayamatakeyuki>



<https://twitter.com/mayama0816>

【お問合せ】 <http://takeyuki-job.com/contact>

コピー×ノベル ラボを応援してください



<https://takeyuki-job.com/>