



コンサル型ビジネス『7つの収入モデル』 マニュアル

STEP1：セッションモデル

■著作権について

当マニュアルと表記は著作権法で保護されている著作物です。

当マニュアルの著作権は発行者にあります。

当マニュアルの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、当マニュアルを入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。当マニュアルを甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する当マニュアルに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾します。

第2条 禁止事項：

当マニュアルに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は当レポートから得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずに出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ当マニュアルに含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がありますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができます。

第5条 責任の範囲：

当マニュアルの情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って万一いかなる損害が生じた場合も乙は甲に対して一切の責任を負いません。

STEP1：セッションモデル

動画でご覧いただく場合は、こちらのURLからご視聴ください。

<http://bizlaboratory.net/movie/7model1/>

北野：こんにちは。

株式会社コンサルタントラボラトリーの北野哲正です。

コンサル型ビジネスで7つの収入モデルを構築する無料オンラインセミナーの第1回目になります。

今回は7つの収入モデルの第1のモデル、

セッションモデルについてお伝えしたいと思います。

このセッションモデルというのは、一番ベースになるというか、コンサル型ビジネスをやっている方であれば、ほとんどの方がやっている収入モデルです。

極めてシンプルなんですけども、
コーチングなりセッションなり整体を行って
その**対価を相手からお客様からいただく**、
という極めてシンプルなモデルなんです。

今日は、ナビゲーターとして

弊社の執行役員である中里さんに加わってもらって
お届けします。

では簡単に自己紹介をしていただきたいと思います。
よろしくお願いします。

中里：初めまして。

株式会社コンサルタントラボラトリーで
執行役員をしております中里誠と申します。

中里：現在は、弊社のプロモーションの総合プロデュースですとか、ディレクションですね、それとマーケティングの戦略等担当しています。
それ以外にも私自身、講座を主催してそこで講師をしたりと色々マルチプレイヤーという形で活動させていただいております。

北野：よろしくお願いします。

中里：では今回は第1のモデルの**セッションモデル**ということなのですがその前に、全体像についてお話させていただくと分かりやすいのかなと思います。
北野さんの7つの収入モデルというのがあると思うのですが、こちらを具体的にお願いします。

7つの収入モデルとは？

北野：はい。うちの会社でも、実は7つ、もうちょっとあるかなという感じなんですけども、うまい具合でバランス取りながらやってるんで、いい感じで回っているかなと思っています。

7つあるうちのモデルは、大きく3つに分かれます。

まず**1つ目は、高単価型**です。

1つが高単価型と言われるものですね。

これは少人数に対して、少人数なので結構手間もかかるので、高額をいただく。

こういうようなものが、簡単に言うと高単価型と言われるものです。

中里：ありますね、弊社も。

3つのうちの1つが高単価型ということなんですけども、
2つ目は？

北野：これはそのままなんですけども、**中単価型**になります。

これは少人数よりも、もう少し集合型でやるから中単価型と。
これが2つ目のグループですね。

中里：では最後の3つ目は？

北野：はい、3つ目はこれが非常に特徴的だと思うんですけども、

不労所得型って言われるものです。

ある程度、結構な人数を増やしながらか、
継続的に安定的にお金をいただくと。

うちも結構やってますけど、
手間をかけずにある程度収益が上がるっていうね。
こういったのが第3のグループになりますね。

中里：なるほど。**高単価と中単価、そして不労所得型**と。

北野：これらをうまく組み合わせることで、
オーナーコンサルというか、
ビジネスオーナー的なコンサル型ビジネスが
構築できると思います。

中里：こういったモデルを、いきなり全部やるのは難しいかなと思うんですけど。

まず最初はセッションモデル

北野：難しいですよ。

僕も最初は今日話すセッションモデル、
セッション型から始まって、
だんだん色々なタイプをやっていくようになったんですよ。

中里：なるほど。

具体的にセッションモデルっていうと
こういったグループっていうイメージですかね。

北野：そうですね、いちばん分かりやすい例で言うと、
Skypeを使って遠距離の人と**1回のセッション50分**で
いくらみたいな形でもらうような形と、
あとは会社の方に来てもらったりとか、
スタートしだしの頃は喫茶店とかね、
ホテルのラウンジとかで会ってセッションする。
対面型でやるようなものになりますよね。

中里：そういった点では、
オフィスがなくてもできるという、身軽なところでもありますよね。

北野：本当に、Skype使うんだったら、スタバとかで出来るのもあるし、
後はBtoB型というか企業相手であると、こちらから訪問する、
訪問型っていうのがありますよね。
Skypeでやる、対面でやる、訪問してやるという、
そういった形になるんじゃないかと思います。

中里：結構、1対1で大変かと思うんですけども、
ここがやっぱりベースというところは、かなりありますよね。

北野：そうですね。
結構まあ次のモデルでもあるんですけども、
集合型っていうかね、セミナーをやるっていうのも1つのモデルな
んです。
まあ、いきなりやるんじゃなくて、
やっぱり**セッション型が基本の基本**になると思うんですよね。

中里：ここができないと、話にならないというか。

北野：中里さん、やっぱり最初は個別でやってきたんですよね。

中里：そうですね、
やっぱり1対多だとどうしても場のコントロールだとか、色々ありますもんね。

北野：1対1がすべての基本になるのと自力がつくというか、
1対1をやると引き出しが増えるっていうのがあるんですよね。
だから、どんなことにも対応できるようになるので、
集合型に移行しても
それがうまくいくようになるんじゃないかと思いますね。

中里：なるほど。
セッションモデルをやるっていうのが大事だと分かったんですけど、

それをやる上で、これは大事だっていうことは何ですか？

セッションモデルの重要な3ポイント

北野：セッションモデルを軌道に乗せる方法、
重要なポイントが3つあるんですよね。

中里：なるほど。1つ目は？

北野：1つ目は**ポジショニング**なんですけども、
これ何かというと、ポジションを取ることなんです。
例えば、コーチとかセラピストとかそうなんですけども、
コーチって言っても世の中にはたくさんライバルがいる訳ですよね。

私ヒーラーですっていても色んな人がいます。
例えばコーチでいうと、私であればマーケティングコーチ、
マーケティングの分野に特化したコーチです
っていうポジションを取ったんですよね。

北野：ちなみに中里さんは元々Web制作をやってるんですけど、Web制作もライバルがいる訳ですよ。

中里：はい。ごまんといいますね。
コーチとかコンサル向けのホームページ、ブログ制作っていうのに特化して。

北野：そこに特化してやっているんですね。
こういった形ですね、ポジショニングっていうのが非常に重要になってきます。

例えば、僕と同業のマーケティングのコンサルでも
仙道達也さんっていらっしゃるんですけども、
彼はコーチ、コンサル向けで、特にブログです
集客に特化したコンサルをやっています。
最近であれば、プロモーション、プロダクト論誌専門の
コンサルとかですね。

まずは、ポジションを作っていくことが重要じゃないかと思います。

まずはここからやっていかないと、他の人から選ばれない、
そういった意味ではポジションが1番大事じゃないかと思いますね

中里：なるほど。
大事なことの1つ目としてポジショニングでした。
では、3つあるうちの2つ目というのは？

北野：これはね、セッションモデルを
安定させていくためのコツなんだけど、
結局ね、儲からない、**売り上げが上がらないコーチセッションって
単発セッションが多いんですよ。**

中里：1回きり？

北野：お試しセッションとかやって、まずは1回受けてみましょうとか
まずとりあえずやってみましょうみたいな、単発で終わっちゃう、
1回きりで終わっちゃうみたいな形だと、
常に集客しないといけないし、中々安定しないんですよね。

中里：なるほど、なるほど。
よくWeb上で無料とか1回いくらとか、結構目にしますね、、、

北野：ありますね。
コーチングセッション1回いくらみたいなね。
そういうメニューの出し方をしている人が多い。

中里：これ、解決するには何をしたら？

北野：これはね、ずばり**商品パッケージを作る**。
要するにパッケージ化をして、
例えば3ヶ月とか6ヶ月の
まとめて契約をもらうスタイルにしたいですね。

中里：確かにそうすると、固まりで見えるんで、
1回に比べて価値が高まるというか。

北野：お客さんにしてみたら、
どんなことをやっているのか明確になるんですよね。

例えば僕が1番最初に作った商品っていうのは、
ここでいう商品っていうのはDVDとかCDとかそういう物じゃなくて
プログラムなんですけど、
マーケティングコーチの独立起業集客コーチングっていう
3ヶ月コースを作ったんですね。

月2回のSkypeセッションと3ヶ月の間に
1回は対面セッションやります、
で、後でメールサポートもついてます、
セッションの記録をマインドマップでちゃんと取って、
それを送るみたいなサービスもつけて、

北野：3ヶ月でいくらみたいだね。

そんなやり方をやってたんですね。
だから、毎月毎月というよりも、
3ヶ月まとめて契約を取るというね。

あと例えば、これを見てる方がですね、
ダイエット分野のコーチの方であれば、
例えば、6ヶ月間で5キロ健康的に痩せて、
しかもずっと体型を維持できるダイエットコーチ6ヶ月プログラム
みたいのを作るんですよ。
しかもRIZAPよりも安いみたいだね。

こういった形で例えば30万みたいな講座を
作るとかをすると、非常に契約が取りやすいですし、
お客さんも6ヶ月でこの結果が出るんだって
分かるということなんですよ。

中里：ちゃんとその結果がイメージしやすいですし、
切り売りしてバラバラで売るよりもまとめてパッケージする、
これはかなり強力ですね。

北野：そうですね、
これをやることでお客さんにすごく明確になるし、
こちら最初にお金をまとめていただくので、
キャッシュフローも良くなるんですよ。

中里：なるほど。

北野：そのキャッシュでまた次のマーケティングを仕掛けるというとか、
広告を打ったりとかが出来るので、
良い循環になっていくんですよ。
これが2つ目のポイントかなと思いますね。

中里：1つ目ポジショニング、
2つ目パッケージ化商品化、
そして最後の3つ目っていうのは？

北野：これはスキルの問題になるんですけども、
よく中里さんもコーチコンサルの人に相談される際に、
最初にそのブログやったらいいですか？とか、Facebookですか？
とか聞かれると思うんですけども、
あれは僕は後でいいと思っていて、
最初に身に着けるのは**セールスのスキル**だと思うんですよ。

中里：確かに。
マーケティングって、どうしても時間がかかってしまいますもんね。

そういった点では、
すぐに周りにいる人達にもしかりセールスできる
スキルが必要ですね。

北野：だからそういうポジション、
例えば、何々分野専門のコーチです、コンサルタントですって言って、

パッケージの商品を3ヶ月とか6ヶ月の作って。
それでもし、異業種交流会とかセミナーに出た時に、
セールスというか、
セールスってある意味プレゼンスキルだと思うんですよ。

例えば、中里さんどんなことやってるんですか？って聞いた時に、
プログラムの話をバシッとね、
要するに、セールスの話をすると
その場で契約が取れたりするんですよ。
だから、ブログとかメルマガとかいわゆる
マーケティング的なことよりもセールスのスキルを覚えた方が
すぐにキャッシュを得やすいというか
お客さんを取りやすいんですよ。

中里：かなり短期的にすぐ売り上げがたちますし、
どうしてもブログ0から始めると、
集客できる率のことはってなりますよね。

北野：やっぱり3ヶ月とかそのぐらいかかってきますよね。

中里：そうなってきますよね。

北野：だからセールスを覚える方が早いかなって思うんですよね。

中里：**ポジショニング、商品化パッケージ化、
セールススキルを身に着ける、**ということですね。

北野：そうですね、
これをやって最終的には1対1でやるようなものは
高額にしていって欲しいんですね。
そうやって、高単価にしていくことが
セッションモデルの一つの流れじゃないかなと思いますね。

中里：なるほど。これだけでも結構収益的には上がりますよね。

北野：しっかりやっていけば、スタートは300万とかね、
僕も最初の1千万の頃まではコーチングの個人セッションしか
ほとんどやってなかったんですね。
その頃は月2回のセッションを3万5千円ぐらいで、
30人ぐらい。
それで100万円ぐらいとかになって、
年収1千万超えるぐらいになったということですね。

中里：なるほど。
やはりこの、1番重要になってくるポジショニングについて、
みなさん詳しく知りたいんじゃないかなと思いますが、
これはどうしたら？

北野：それですね、

非常にオススメの無料の講座があるんですけども、
コンサル型ビジネスで0から起業する
実践的12ステップっていう全12回かな。

無料のオンラインセミナーがあるので、
こちらを見ていただくと、ポジショニングとか商品の作り方とか、
あとマーケティングとかについても学ぶことができるので、
ぜひそちらの方も合わせてご覧いただければ
役に立つんじゃないかなと思います。
こちらも完全無料でやってますので、
ぜひチェックしてもらえればと思います。

※メールが届いていない場合は、以下から登録してください。

[12ステップの登録はこちら](#)

北野：ということで、第1回セッションモデルいかがだったでしょうか。

次回は第2の収益モデルについてお話したいと思います。
中里さんありがとうございました。

中里：ありがとうございました。