



# コンサル型ビジネス『7つの収入モデル』 マニュアル

## 最終回：7つの収入モデルに 必要なスキル

---

## ■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。

---

## 最終回：7つの収入モデルに必要なスキル

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/7model7/>

こんにちは。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、  
いよいよ今回が最終回となります。  
これまでお付き合いいただき、本当にありがとうございます。

これまで7つの収入モデルを紹介してきた訳ですが、  
いかがだったでしょうか？

まずは**セッションモデル**。

1対1でセッションしていくというモデルですね。

それはね、高収益で売上もたつんだけど、  
限界、時間的制約が大きいので、  
**収益型セミナーモデル**を取り入れるという話をしました。

ただそれもやはり、労働集約型にはかわりないので、  
さらに壁を突破していくためには、  
3つ目の収入モデルということで、**コンテンツモデル**ですね。

DVDとかCDとかオンライン講座とかを販売する、  
そういったコンテンツモデルです。

そして同時に広告収入モデル、代理店モデルという風に  
自分の商品ではなくて、人の商品やサービスを  
お客様に提供したり案内することで、  
収入を得る、というモデルについてもご説明しました。

---

そして、そこからさらに上のステップに上がっていくためには、**協会型ビジネス**ですよ。

協会型ビジネスモデル、  
新家元制度と言われるものなんですけども、  
それであるとか、プロデュース型ですね。

優れたコンテンツを持っている方を  
プロデュースしていくことで売上を上げていく。  
こういったモデルを取り入れていくとね、  
本当に3千万を超えて億が見えてくるようになるんですよ。

そして、最終的に目指していただきたいのが、**継続課金型**。  
いわゆるメンバーシップ型と言われるもので、  
会員制などにすることで、毎月定期的にお金が入ってくる。  
売上が入ってくると。

こういった継続課金型のラインナップを複数持っている  
本当にビジネスが安定してきて、  
尚且つ、あなたがいなくても回っていける。

まさにオーナーコンサル、  
ビジネスコンサルであるオーナーコンサルタント、  
オーナーコンサルへの道が開けていくという訳なんですよ。

そうはいっても、  
7つのビジネスモデルを作り上げていくのには、  
やはり時間もかかります。

それを作っていくためには、  
あなたが身につけないといけないスキルというものもあるんですよ。

最終回の今回は、7つの収入モデルを作り上げていくために、  
あなたが身につけるべき7つのスキル  
についてお話をしたいと思います。

---

## あなたが身につけるべき7つのスキルとは？

まず、1つ目のスキルは**ポジショニング**です。

ポジショニング構築のスキルが必要です。

これは、セッションモデルの中でも話したんですけども、やはりねコーチでありコンサル、ヒーラーいずれの職種でやっても、専門分野を持ちたいんですよ。

これは士業の方も同じで、自分独自の強みの部分をちゃんとポジション、そういったポジションを押さえることは必要となってきます。

私であれば、コーチ、コンサルではあるんですけども、特にコンサル型ビジネスに特化した独立起業集客を教えるマーケティング分野に強いコーチというポジションをとっている訳です。

私のクライアントさんの中には、士業、社労士の方でも助成金とかを獲得するための方法を専門分野にしている社労士の方とかがいらっしゃいます。

それで、集客コンサルと一言でいっても色々なジャンルがある訳ですよ。

例えば、整体業界専門の集客コンサルみたいな方もいれば、自動車業界とか飲食業界とかそういった業界専門の集客コンサルもいる訳です。

あるいは、メルマガで集客するとかFacebookで集客するとか、さらにもっとニッチにFacebook広告で集客するとかね。

そういったポジション、独自のポジションを構築していく、これが、おそらくコンサル型ビジネスで7つの収入モデルを作っていく一番基本中の基本だと思うんですよ。

---

こういったポジショニングというのは、  
何もそういった自分の肩書的なものだけではなくて、  
自分が商品を作っていく上でも、  
他の競合と比べて自分がどんなポジションをとるか  
非常に重要になってくる訳です。

ですので、まず第一に身に着けるべきスキルは  
ポジショニングの構築スキルではないかなと思います。

そして2番目のスキル、これは**商品開発**ですね。  
商品開発スキルです。

これはあなたが何かのプログラムを作ったり、  
セミナーを行ったり、講座を行ったりする時に、  
いかに売れる商品にするかっていうのが非常に重要になってきます。

これはね、コンセプトを作る力と言ってもいいと思うんですけども、  
僕らが、新しい講座とか商品を作るときに、  
「どこかで聞いたことがあるな」とか、  
「それ、誰かがやってたやつじゃないの？」と思われると  
やはり売れない訳ですよ。

やはりユニークな独自の魅力ある商品を作る、  
この商品企画力、商品プログラム開発力が  
2番目に必要なスキルじゃないかなと思います。

そして3番目は**セールススキル**ですよ。  
やっぱり物を売る力っていうのは本当に重要だと思います。

僕はマーケティング、  
この後マーケティングも重要だという話をしますが、  
まずねコンサル型ビジネスで独立とか起業した時に、  
最初に身につけて欲しいのは  
セールスなんですよ。

---

ポジショニングができて商品が出来た時に、  
あなたがすぐに売上を上げることができるのは、  
このセールスの力があるからなんですよね。

ぜひ、セールススキルこれは身に付けて欲しいなと思います。

そして4番目、**コピーライティング**のスキルですね。

特に我々は最近、インターネットを使った  
マーケティングが中心になってきます。  
インターネットを使ったマーケティングっていうのは、  
ほぼ言葉によるマーケティングなんですよね。

「いやいや北野さん、  
動画を使ったマーケティングもあるじゃないですか。」  
って思った方もいるかもわからないんですけども、  
動画にしても元々台本というものがある訳で、  
その台本の脚本を作る。

これもコピーライティングのスキルなんですよね。

考えてみれば、メールマガジンもそうですし、  
ブログもそうですし、Facebookもそう、  
すべて言葉によるメッセージなんですよね。

あなたが、あなた自身の商品とかプログラムを売る際は  
セールスレターというのを作る必要があります。

それもすべてコピーライティングの力なんです。  
僕は、本当にインターネットでビジネスをする上では、  
コピーライティングは避けて通れないスキルだと思います。

もちろんコピーライター、プロのコピーライターっていうのも  
いるんですけども、  
経験上、優秀なコピーライターっていうのは少ないですよね。

---

あなたのビジネスのことを、いちばん良く分かっているのは  
あなたなんですよ。

コピーライティング、コピーライターっていうのは  
文章を書いたりそういったプロではあるんですけど、  
あなたのビジネスに関してはプロではない訳です。

ですので、いちばん分かっているあなたが  
コピーライティングの技術を身につけて書くのが  
いちばん売れるようになる、そんな風に思ってます。

ですので、コピーライティングは  
本当に必須のスキルだと思います。

そして5番目は**マーケティング**ですね。  
これは＝リストビルディングのスキル  
といってもいいと思います。

特別編で、集客の話をしましたけども、  
集客＝マーケティング  
見込み客を集める活動の訳ですよ。

見込み客＝見込み客リスト  
と呼んでもいいと思います。

ネットビジネス、インターネットを使うマーケティングの場合は  
ほぼ、メールマガジンの読者が見込み客リストの核になる  
と思ってるんです。  
いかにメールマガジンの読者を増やしていくか、  
これもスキルが問われる訳ですよ。

これをリストビルディングのスキルと呼んでいる訳なんですけども、  
突き詰めると、マーケティングはリストビルディングに  
たどり着くと思ってます。

---

本当に信頼性の高い、濃い見込み客リストがたくさんあれば、  
本当にあなたのビジネスは安定してきます。

今回の7つの収入の柱でも  
広告収入のモデルとか、代理店モデルとかをご紹介した訳ですが、  
これもすべて、リストがあることで、よりパワフルに生かされてくる訳です。

リストビルディングのスキルも、  
ぜひ身に着けていただきたいと思います。

6番目のスキルは、**パブリックスピーキング**です。  
パブリックスピーキング、その名の通り、  
パブリックな公衆の面前で話すスキルということ。

わかりやすくいうと、  
みなさんセミナーとかをやる際のスキルですね。

売上を上げていくセッションモデルだけではなくて、  
収益型セミナーをぜひやって欲しいという話を第2回にしました。  
セミナーで話をするスキルですね。

セミナーの構築力も含めてパブリックスピーキング、  
いかに魅力的に分かりやすく受講者の満足度を高めて、  
さらに受講者がどんどん行動していけるような  
パブリックスピーキングのやり方というものがあるんです。  
それもぜひ、身につけて欲しいなと思います。

そして最後7番目、  
これはねちょっと上級のスキルになると思うんですけど、  
3千万とかを超えて億を狙っていく、  
コンサル型ビジネスで年収1億とかを狙っていく方には  
ぜひ身につけて欲しいスキルが、**プロモーションスキル**ですね。

プロモーションを構築するスキルです。

---

今であれば、例えばプロダクトローンチといわれるような、  
動画を使ったマーケティング手法であったりとか、ウェビナーですね、  
無料ウェブセミナーのようなウェビナーといわれる手法がありますけども、

それは、まず見込み客を集めて、信頼関係を作る、  
コンテンツを提供して、そして最終的にセールスに導くという一連の流れ、

いわゆるプロモーションを構築していく力が必要なんですよ。

やはり大きな売上、特に爆発的に売上を上げていくためには  
このプロモーションスキルというのが、欠かせないと思います。

いかがだったでしょうか？

この7つのスキルをしっかりと身につけて、磨き上げていけば、  
7つの収入モデルを作り上げることができると思います。

ただ聞いていて、

「北野さん、7つのスキルいいんですけど、大変じゃないですか」  
と思われる方もいらっしゃるかも知れないんですけども、  
スキルというのは一度身につくと、  
ずっと使い続けることができるんですよ。

そしてコツコツと、だんだんと磨き上げていくもので、  
本当にあなたの最終的な財産になるものだと思います。

僕は最終的には売上とか収入を決めるのはスキルだと思ってらんですよ。  
ぜひ、あなたの財産となるような  
この7つのスキルを時間をかけてでも身につけて欲しいなと思います。

ということで、

コンサル型ビジネスで7つの収入モデルを構築するための無料オンライン  
セミナー、

今回が最終回となります。

本当にここまでお付き合いいただき、ありがとうございます。

---

最終回の今回はスキルのお話をしましたけれども、  
最終的にコンサル型ビジネスというのは自分自身が商品な訳ですよ。  
ということは、自分自身を磨いていかないとイケない訳です。  
その意味でこのスキルを身につけて、  
さらに磨き続けていくことが大事かなと思います。

ということで、これが最後になりますが、  
またどこかで、もしよければ、私のセミナーなんかで  
お会いできればと思います。  
ここまでお付き合いいただき、本当にありがとうございました。

あなたのコンサル型ビジネスが本当に成功して、  
そして最終的には7つの収入モデルを構築して  
本当にビジネスを楽しく豊かに、  
ライフスタイルと共に行っていただきたいと思います。

ここまでどうもありがとうございました。  
では今後ともよろしく願いいたします。