

ゴールを明確にする

ゴールを明確にするワーク

<https://docs.google.com/document/d/1Irma34BhRNE2EKw4hvpuV7W-v78nSY97iXRL6U7i5v8>

ゴールを明確にするワーク(例)

<https://docs.google.com/document/d/1IuC1jrrabbYTaAhPgcs0qfS1849aoPLxc0UVzSJS1qE>

Q1.年収をいくら稼いでいた？

Q2.どんなことをして稼いでいた？

粗利 500 万円。

・メインの仕事内容

web 制作×マーケティングコンサルの単価 100 万円の 1 年契約サービス。

駆け出し起業家のビジネスが 1 年以内に軌道に乗るよう

web 制作とマーケティングコンサルでバックアップする。

チーム体制としては・・・

自分を中心にデザイナー2 人、マーケター2 人が属するブランドを作り、

1 つの案件をデザイナー1 人とマーケター1 人のサポートを受けながら自分が中心でこなす。

自分がメインで仕事をするので 5 割。

あとはデザイナー2 割、マーケター3 割くらいで分配。

この案件を、新規で 6 本。

これで $50 \text{ 万} \times 6 = 300 \text{ 万}$ 。

既存顧客の 2 年目以降の継続サービスを月 3 万円に設定。

これに加入してくれている顧客が 5 人と仮定して

$3 \text{ 万} \times 12 \times 5$ で 180 万。

あとは動画撮影と編集の案件で 20 万ほど。

仕事をチーム仲間と楽しみながらこなしつつ、

顧客との信頼関係を築く事に専念する働き方をしている。

Q3.なぜその仕事を選んだと思う？

自分自身が好きな仕事で生きていくと決めてから、不安や孤独に押しつぶされそうな経験を沢山してきた。

自分と同じような思いをしながらも、夢を諦めずに前に進もうとする人に寄り添える人間になりたいという思いがある。

その手段として自分に出来る事は、web制作とマーケティングコンサルだと思った。

Q4.1 日の時間をどのように使っていた？

朝 6時起床：シャワー浴びて目を覚まして1時間程ゆっくり体動かしてウォームアップ

7時：仕事を進める

11時半：クライアントへの返信、昼食、仮眠

13時：チームメンバーやクライアントとの打ち合わせ

16時：1時間ほど散歩に出かける

帰って来たらメディアの更新、PR活動

8時：入浴や夕食

以降趣味の時間

11時就寝

Q5.常日頃、何を見て何を考えていた？

チームメンバーと協力して最高のサービスを提供する楽しみを感じながらより大きな企業案件を受けられるよう、法人化のタイミングを考えていた。

Q6.更にどんな目的を持って活動していた？

40になるまでに結婚して家庭を持つ事。

家を買うこと。

そのために年収1000万の壁を突破する。

Q7.その3年後の未来から現在までの過程。

理想的な3年後

↓

2年後

バックエンドの案件を6つ獲得。
インスタフォロワー5000人獲得。
アメブロのフォロワー300人獲得。

1年後

HP制作実績を3つ獲得。
バックエンドの案件を一つ獲得。
インスタフォロワー3000人獲得。
アメブロのフォロワー100人獲得。

9か月後

マーケティングコンサルサポーター2名と
デザイナー1名のチームメンバーが集まり、
web制作×マーケティングコンサルというバックエンド商品が完成。
実績・カスタマーボイスの部分を除き、本サイトが完成して一般公開。

6ヶ月後

HP制作またはLP制作の案件をまず一つ獲得して実績へと繋げる。
SNSブランディングが進みはじめ、インスタフォロワー1000人獲得。
アメブロのフォロワー30人獲得。

3ヶ月後

HP制作または**LP制作**のみのサービスを売り出し始める。

2つ目のデモサイト完成。

マーケティングワークが進んで**理念**と**コンセプト**が決まり、
提供するサービスの方向性が決まって**本サイト**を作り始める。
ここからしばらく本サイト作りが最優先事項となる。

Instagram とアメブロで発信開始。

「マーケティングワークでの実感を題材としたもの」

「過去の苦難から得た教訓を題材とし、悩み・不安・孤独で押しつぶされそうになってる人に寄り添える内容」

現時点で考えている発信内容はこんなところ。

1ヶ月後

マーケティングワークの再開。

デモサイト1に料金設定などを加え、**HP制作**または**LP制作**のみのサービスを売り出せるように作り変える。

終わり次第2つ目のデモサイトを作り始める。

制作テーマは整体サロン

2週間後

「ハーバード式交渉術」「人は感情でものを買う」（ビジネス本）
を読んで発信のネタを書き溜めている。

今

マーケティングを学びながらスキルを磨きつつデモサイトを更新していつている