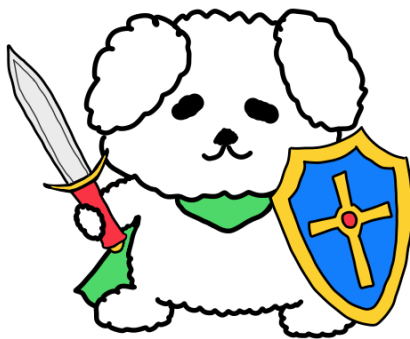


ガツガツ集客が  
苦手なあなたに伝えたい

# じぶん色発信術

▶はい  
いいえ



じぶん色の発信活動で、  
あなたの幸福度を高めますか？

株式会社GREEN  
代表取締役 ヌウキ

自分のカラーで人生を彩ろう

# もくじ

## 序章 5

- ・ はじめに 12

## 第1章：人生の幸福度を高める方法 23

- ・ 人格の成熟を意識する 24
- ・ 自分の内側に目を向ける 29
- ・ 6つの項目のバランスを考える 39

## 第2章：等身大の自分で発信活動を行う 55

- ・ 自分の信念や価値観を発信する 56
- ・ 自分が救いたい人に向けて発信する 61
- ・ 自分に合った方法で発信する 68

## 第3章：価値観の合う人に商品を提供する 73

- ・ 商品を提供する人を厳選する 74
- ・ サービス提供の前に無料相談を行う 79
- ・ テイカーに気を付ける 84

## 第4章：心と体にゆとりを持つ 96

- ・ 高単価のサービスを販売する 97
- ・ サポート無しの商品を用意する 104
- ・ 業務工程の仕組み化をする 111

## 終章 118

- ・ あとがき 123



## 序章

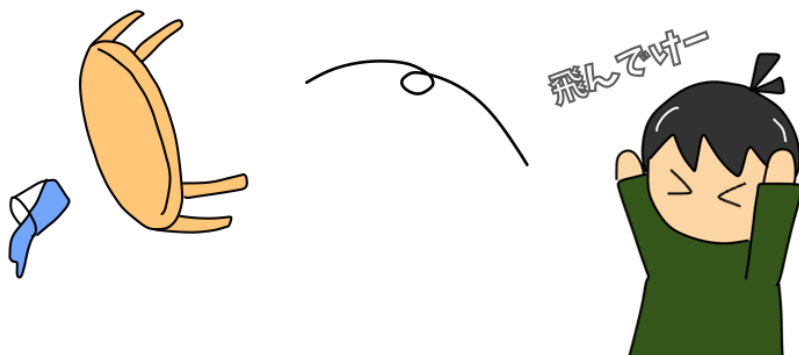
あれはYoutubeが流行り出した時の出来事です。Webマーケターとして一人起業をしていた僕は、Youtubeでの集客に挑戦しようと思いました。

そこで、Youtube集客を学べるセミナーに参加したのです。セミナー開始直後、講師の方がこんなことを言いました。

「Youtubeで集客をするには、5人のチームを作ってください。それぞれの役割は、マーケティング担当・監督・演者・作家・編集です。5人体制で動画を制作しましょう！」

僕はそれを聞いて思いました。

そんなことができるかい (笑)



もちろん、講師の方はなにも間違ったことは言っていません。そのやり方は、マーケティングとして一つの正解だと思います。

しかし、僕は一人で会社を経営しています。その当時はまだ個人事業主でした。膨大な資金のある大手企業のように、大規模なマーケティング活動は難しいです。そもそも僕は、一人でマ

イペースに事業がしたくて起業をしました。そんな僕の価値観や気質に、5人体制でおこなうYoutubeの運営方法は合っていません。

いま思い返してみると、これまでにコンサルタントや経営者の先輩から、ゴリゴリの事業戦略やガツガツした発信方法を提案されたことは多かったです。

- ・ チームで事業をしましょう！
- ・ 人脈はどんどん広げましょう！
- ・ キャラクターを作りましょう！
- ・ SNSで多くの人と交流しましょう！
- ・ 自分をガツガツ売り込みましょう！



決してこれらの戦略が間違っているわけではありません。ただ、人には向き不向きがあるのです。生まれ持った気質も違えば、価値観も違う。目指す未来だって違います。独立当初の僕はそれを理解しておらず、人からの意見をそのまま真に受けていました。

積極的に起業家の人たちと関わったり、人脈作りに励んだり、無理に外向的な雰囲気醸し出したり、苦手な営業活動をしたり…。自分の気質や価値観とは正反対とも言える、ガツガツした事業活動をしていました。

売り上げのために、自分の感情を押し殺して淡々と事業をする毎日。メン

タルはどんどん疲弊していき、妻は心配そうに僕を眺めていました。

事業を開始してから、3年ほどが経過したある日のことです。僕は思いました。

**自分で事業をするって、  
こんなにキツイことなの…？**



僕は会社員が合わなかったので、起業という道を選びました。しかし、事業者としての活動も苦しい。ならば一

体、自分はどう生きれば良いのだろうか？

そして気づきました。無理に人に合わせたり、人から言われたことを真に受けるのはやめよう。自分の頭でしっかりと考えて、自分の気質や価値観に合った活動をしていこう。

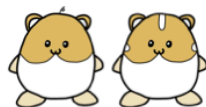
「いかに自分らしいマーケティング活動をして、人生の幸福度を高めていくのか？」

これが、僕の大きな課題となったのです…。

相棒たちよ  
3作目もよろしくね



こちらこそ  
楽しく学ぼうではないか



はじめに

本書を手にとっていただき、どうもありがとうございます。Webマーケティング専門家/内向型人間研究者として活動をしている、株式会社GREEN代表取締役のユウキと申します ^^



ユウキ

株式会社GREEN代表取締役  
Webマーケティング専門家  
内向型人間研究者

オウンドメディアを運営しながら、  
中小企業・個人事業主・フリーランス  
を目指す方向けに、WebマーケティングやWeb制作のサポートを提供しています。

2014年に個人事業主のWebマーケターとして独立をして、2018年に法人成りをしました。2023年には、2冊の書籍を出版しています。



本書では、僕のような小規模事業者さんに向けて、自分らしいマーケティング活動をして幸福度を高める方法をお伝えすることに決めました。

昔の僕のように無理なマーケティング活動をして、心身ともに疲弊している内向的な事業者さんを、一人でも多く助けたいと思ったからです。

「いかに自分らしいマーケティング活動をして、人生の幸福度を高めていくのか？」

この課題と向き合ってから、僕は様々な失敗をしてきました。そして、次の3点を意識したマーケティング活動が重要だと気付いたんです。

# 1. 等身大の自分で発信活動を行う

私はムース・  
フリードリヒ3世です。  
成功犬になる方法を  
あなたに伝授します。  
(このキャラ疲れる…)



ムースだよ。  
散歩と昼寝と  
ハムスターが大好きだよ。  
人間と仲良くなる方法を  
きみに教えるね。



# 2. 価値観の合う人に商品提供をする

その犬  
お前の商品を見せろ

あんまり  
売りたく  
ないなあ…



犬さん  
商品を見せて  
ください

どうぞ  
好きなだけ  
見てね





### 3. 心と体にゆとりを持つ

午前はメール30件返信…  
午後は打ち合わせが20件…  
夜は大統領との会食がある…



午前は有酸素運動  
午後はお客さんのサポート  
夜は読書で知識を深めよう



これを僕は「じぶん色発信術」と名付けることにしました。あなたらしい発信活動をしていき、価値観の合うお客さんに商品を提供して、あなたとお客さんの人生を豊かにしていく。こんな未来を叶えられるよう、お手伝いさせていただきます ^^

じぶん色発信術がなぜ重要なのか？  
具体的に何をすれば良いのか？それは  
本書の1章から4章で詳しく説明して  
いくので、どうぞご安心ください！

事業者はゴリゴリのマーケティング  
活動を行い、人脈を広げながら、事業  
をどんどん拡大していくのが、一般的  
なイメージかもしれませんが。

しかし、僕のように一人でマイペー  
スにコツコツと活動していく内向的な  
事業者さんだって、たくさんいると思  
います。本書は、そんなあなたを助け  
るために書きました！

- ・無理に外向的なフリをしたり、本来の自分とは違うキャラクターを演じているのが苦しい…。
- ・相性の良くないお客さんがたくさんいて、対応するたびにストレスが溜まる…。
- ・コミュニティでの人脈作りやSNSでの交流など、起業家同士の付き合いに疲れ果てた…。
- ・毎日クライアントの対応やWebメディアの更新作業に追われていて、自分の時間や大切な人と過ごす時間がほとんどない…。

- ・ 集客や販売や顧客サポートなど、仕事の大半を自宅で完結できるようになりたい…。

**Bad!**



こんな場合は、ぜひ本書を読んでみてください。僕は自分らしいマーケティング活動を意識することで、次のようなライフスタイルが手に入りました。

- ・決して自分を偽ることなく、ありのままの姿で楽しく発信活動ができるようになった。
- ・自分の理念や価値観に共感してくれる相性の合うお客さんが集まり、ストレスがなくなった。
- ・愛する妻や尊敬できる仕事仲間など、心から大切だと思える人とだけ一緒に過ごせるようになった。
- ・事業の活動時間を大幅に減らしながらも、安定的に売り上げが上がるようになった。
- ・集客や販売や顧客サポートなど、仕事のほぼ全てが自宅で完結するようになった。

Good!



今は心身ともに楽になり、愛する妻と一緒に心穏やかな毎日を過ごしています ^ ^

僕のこれまでの経験や知識が少しでもあなたのお役に立てるよう、心を込めて執筆しました。本書が、あなたの未来を輝かせるための、一つのきっかけになれば嬉しく思います！

Let's go



# 第1章

## 「人生の幸福度を高める方法」

- ・ 人格の成熟を意識する
- ・ 自分の内側に目を向ける
- ・ 6つの項目のバランスを考える



人生を豊かにする  
マーケティングの  
方法を教えるよ





## 人格の成熟を意識する

まずは、人生の幸福度を高めるためにはどうしたら良いのかをお伝えします。なぜそんな話をするのかというと、ここを理解しておかないと、どれだけ事業が上手くいっても、本当の意味で豊かな人生は歩めないからです。

逆に言えば、ここが理解できるようになると、事業があまり上手くいっていない状態でも、豊かな人生を歩むことができます。じぶん色発信術が重要な理由にも繋がっているのです、ぜひご覧いただければと思います！

僕はこれまでに、心理カウンセラーのスクールに通って哲学・心理学を学

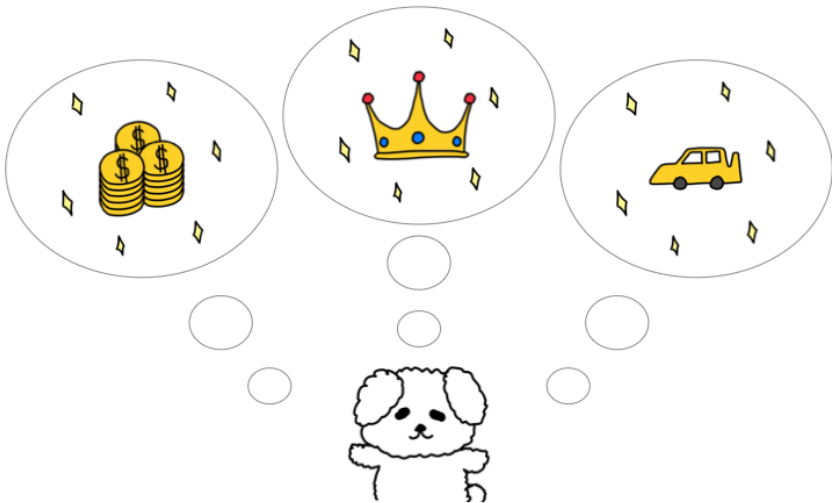
んだり、多くの書籍を読んだり、経営者の先輩方から話を聞いたりして、人生の幸福度を高める方法を追求してきました。

そして気付いたことがあります。人生の幸福度には、人格の成熟度が大きく関わっていることです。

人格の成熟度とは、あなたの思考・心の成熟度合いのこと。ものすごく簡単に言えば、いかに有益な思考や心の在り方を持っているかどうかです。

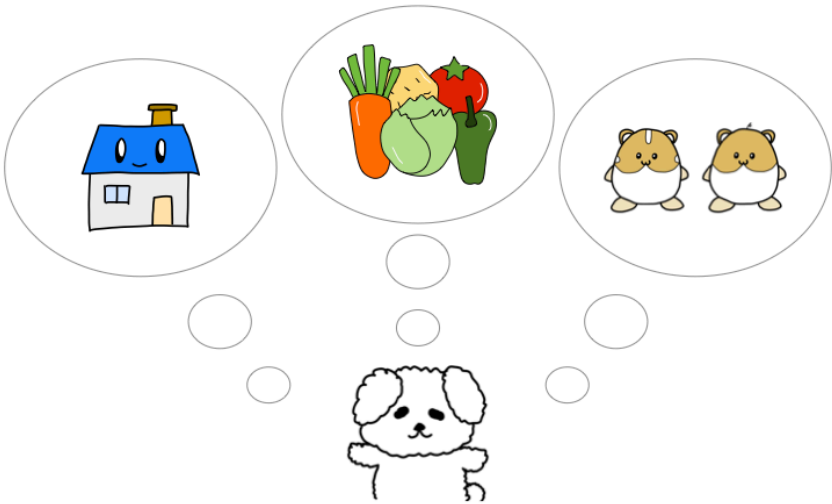
例えば、事業で成功をして10億円という大金を手にした人がいるとします。それにも関わらず、「こんな生活じゃ全然満足できない！もっとお金が

欲しい！地位も名誉も手に入れて人から認められたい！」と欲にまみれている場合、果たしてそれは幸せな人生と言えるのでしょうか？



反対に、事業が軌道に乗らず生活がカツカツの人がいるとします。しかし、「雨風をしのげる家があり、空腹を満たせる食べ物があり、素晴らしい家族やお客さんに囲まれて、すごくありがたいな！」と現状に感謝できる心

を持っている場合、それは幸せな人生  
と言えるのではないのでしょうか？

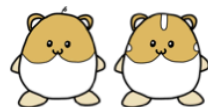


現状に感謝できる心を持っているのか？物事をプラスに転換できる思考を持っているのか？ありのままの自分を受け入れられるのか？自分の成長を喜べるのか？このように、人生の幸福度は自分の人格の成熟度合いで大きく変わります。

んなことはない  
地位と名誉も大事



世の中は  
お金が全てだよわ



## 自分の内側に目を向ける

あなたは「ウェルビーイング」という言葉をご存知でしょうか？肉体的にも精神的にも社会的にも満たされた状態のことです。ハピネスが瞬間的な幸福を表すならば、ウェルビーイングは継続的な幸福を表します。

近年では多くの学者さんが、ウェルビーイングの研究を進めています。そして幸福度を高めるためには、ある因子が関係しているとわかりました。

慶應義塾大学大学院教授であり、慶應義塾大学ウェルビーイングリサーチセンター長の前野隆司さんは、日本人1,500人にアンケートを取り、

データを解析したところ、幸福度を高めるためには4つの因子が必要だと述べたのです。

- ・ やってみよう因子（自己実現と成長の因子）。目的や目標を持ち、行動し、成長することです。

Webマーケティングで  
世の中を豊かにする！  
実現させる為に本を書くぞ！



- ・ ありがとう因子（繋がりと感謝の因子）。周りの人たちを喜ばせたり、社会に貢献をしたり、感謝をして生きることです。

平和に暮らせる毎日に感謝！  
人や社会に貢献できるよう、  
コツコツ事業活動をしていくぞ！



- ・ なんとかなる因子（前向きと楽観の因子）メンタルが安定していて、プラス思考で、気持ちの切り替えができることです。

失敗しちゃったけど大丈夫！  
失敗から学びを得たおかげで、  
自分はまた成長できたぞ！



- ・ ありのまま因子（独立と自分らしさの因子）自分と他人を比べず、あり



のままの自分を受け入れ、マイペースに生きることです。

自分は自分、他者は他者！  
自分のやりたいことを、  
マイペースに挑戦していくぞ！



これら4つの因子は全て自分の内側にあるものです。つまり、真の幸福とは自分の外側（外的要因）ではなく、自分の内側（内的要因）にあると言えます。

非常に面白い話があります。コーネル大学の経済学教授ロバート・H・フランクは、他人との比較で満足が得られる財を「地位財」と表現し、他人と

の比較をせずに満足感が得られる財を「非地位財」と表現したのです。

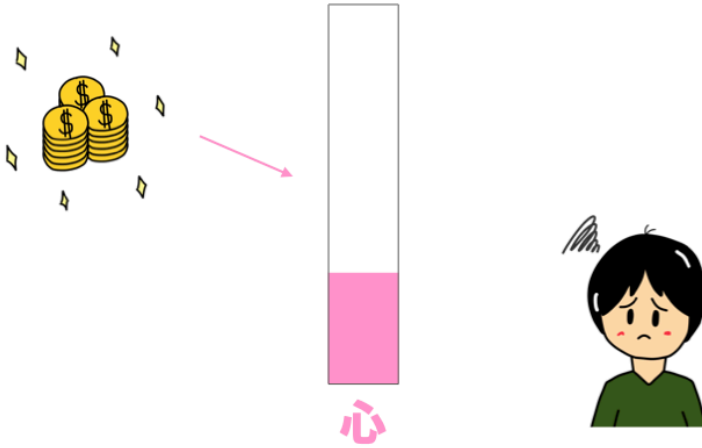
地位財の例	非地位財の例
お金・洋服・高級時計・高級車・家・肩書き・地位・名誉など。 自分が瞬間的に幸福を感じられる。	自由・主体性・挑戦・成長・愛情・感謝・健康・社会貢献など。 自分や周りの人達が継続的に幸福を感じられる。

外的要因＝地位財、内的要因＝非地位財と考えてみると、わかりやすいと思います。

昔の僕が、なぜマーケティング活動に疲弊していたのか？それは、自分の内側ではなく、自分の外側に目を向けていたからです。

- ・ お金がないから不幸だ…。事業の売り上げが上がれば、きっと比例して幸福度も上がるはずだ！
- ・ こんな事業規模は恥ずかしい…。法人成りをして代表取締役の肩書きが手に入れば、周りに誇れるはずだ！
- ・ 内向的な自分はダメだ…。外向的でたくさんの仲間に囲まれた、カッコいい事業者に見られたい！

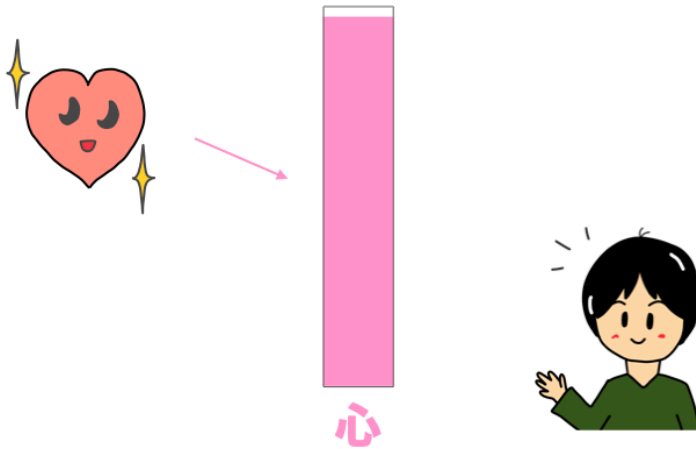
自分と他者を比較して、自分は他者よりも劣っていると感じてしまう。自分には、お金も地位も外向性も足りていない…。そんな満たされない心を、外的要因で埋めようとしていたのです。



事業が軌道に乗り、株式会社を設立したとき、ほんの少しだけ幸福を感じられました。自分は代表取締役社長という、立派な肩書きや地位を手に入れたのだと。

しかし、幸福は長く続きませんでした。あの人よりも年収が低いと他者と比べて落ち込んだり、成功した自分を認めてほしいと他者からの承認を求め

たり、結局、心は満たされなかったんです。僕に必要だったのは、自分の内側に目を向けることでした。



例えば、愛する妻がいつも側にいてくれて、何不自由なく生活できている現状に感謝をすること。ありのままの自分を受け入れて、会社を設立するまでに成長した自分を褒めること。これから先どんな価値を提供していき、ど

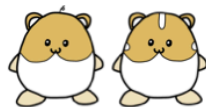
うやって社会へ貢献するのかを考えること。

そんな簡単なことに、当時の僕は気付かなかったのです。すでに手の中にある幸福を、自ら手放していました。今にして思えば、すべて僕の人格の未熟さが原因だったのです。

地位と名誉も撤回しよう

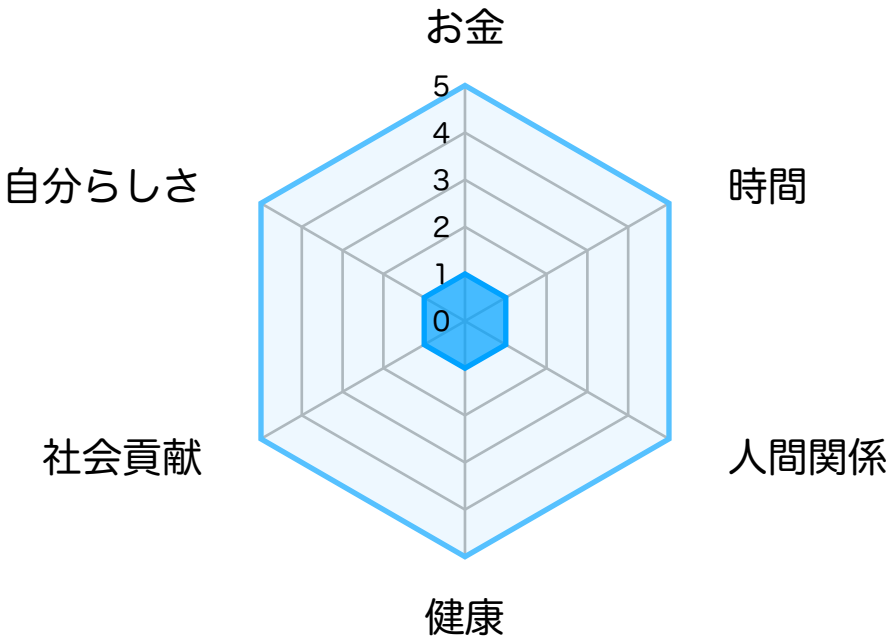


お金が全ては撤回しよう



## 6つの項目のバランスを考える

僕はこれまでに学んできたことや自分の経験から、高い幸福度を保ちながらマーケティング活動を行うには、次の6つの項目のバランスが非常に重要だと思うようになりました。





- ・ お金：知識を深めたり、経験を積んだり、挑戦をしたり、非地位財を得るための一つの手段として意識すること。お金自体に執着しないこと。
- ・ 時間：やりたいことに挑戦したり、ゆっくりと休息したり、大切な人と過ごすしたり、自由に使える時間を確保すること。
- ・ 人間関係：価値観の合う人、尊敬できる人、心から大切だと思える人など、自分にとって良好な人間関係を築くこと。
- ・ 健康：心身ともに健康な状態を築くこと。物事をプラスに考えたり、前

向きに活動できたり、心に余裕があること。

- ・ 社会貢献：自分なりの目的や目標を持ち、社会へ価値を提供すること。日々、感謝の気持ちを忘れずに行動すること。
- ・ 自分らしさ：ありのままの自分を受け入れた上で、気質・価値観に合った活動を行うこと。マイペースに挑戦をして、成長を楽しむこと。

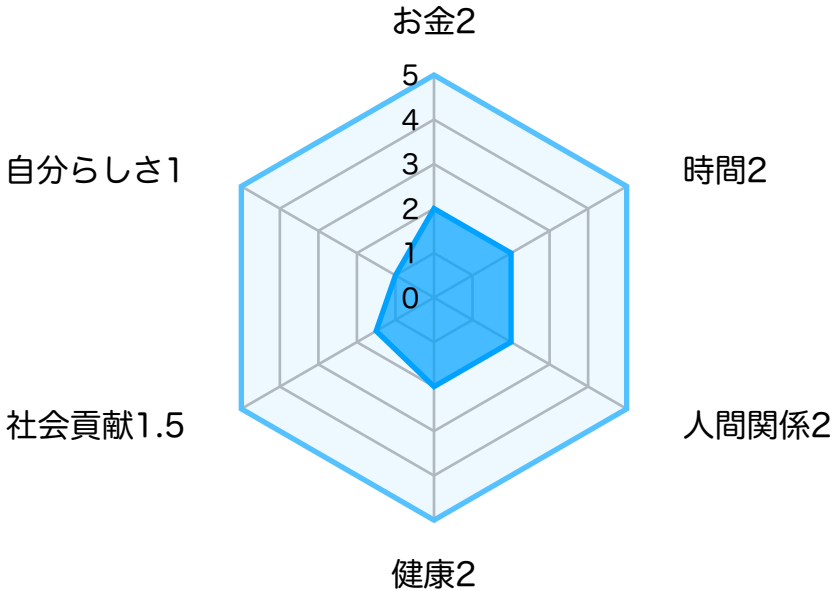
6つの値は人と比べるのではなく、自分の中の満足度で考えてください。

例えば、どれだけ体が不自由だとしても、「生きていられるだけで毎日ありがたい！」と豊かな心を持っている

のであれば、健康の値は高くなります。幅広い人間関係を築いていたとしても、「本当は心から大切だと思える少数の人とだけ関わりたい…」という価値観を持っているのであれば、人間関係の値は低くなります。

この6つの項目は、会社員時代・個人事業主時代・株式会社設立時代・法人経営時代の、4つの時期で大きく変化してきました。

# 会社員時代



お金も時間もそれなりにありましたが、会社員という働き方が僕には全く合いませんでした。自分らしさの値が低いのはそのためです。

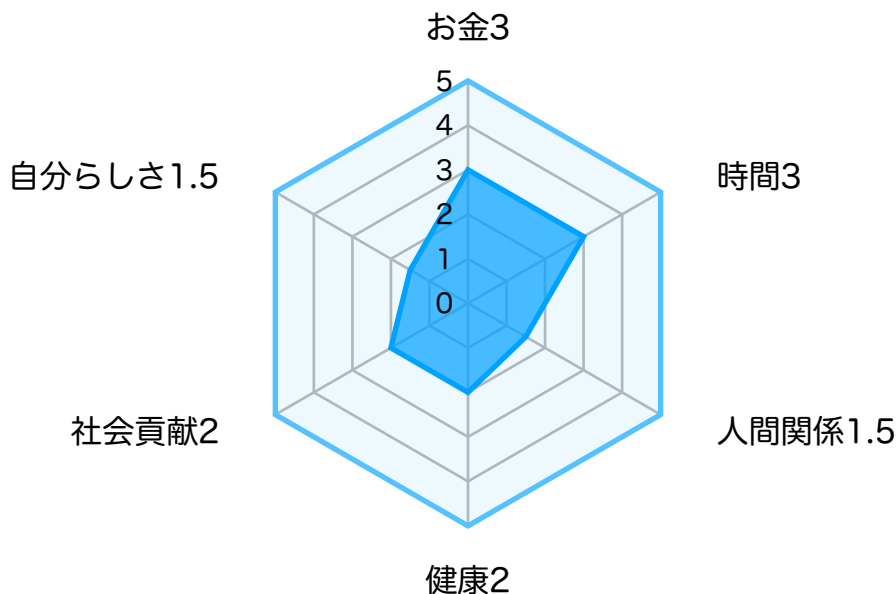
会社で仕事をしているので、社会貢献はできています。しかし、自分なりの目的や目標を持っているわけではな

く、生活のために仕事をしているだけでした。

彼女（現妻）とは仲睦まじい関係性を築いていましたが、職場などで良好な人間関係は築けなかったです。ストレスでドカ食いをしてしまい、学生時代よりも体重は10キロ増えてしまいました。

そして2013年。「自分らしい人生を送りたい」という理由から、新卒で1年間勤めていた会社を退職しました。2014年に、個人事業主のWebマーケターとして開業をします。

## 個人事業主時代



開業した直後は、生活にほとんど余裕がなかったです。独立とほぼ同時に結婚をしたので、収入を得るために必死に仕事をしていました。

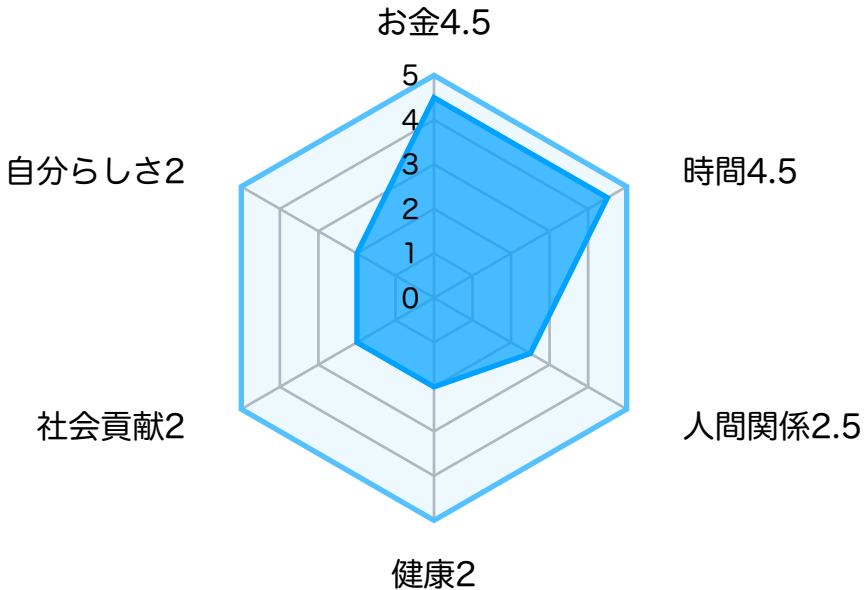
コツコツとマーケティング活動を続けたことで、事業が軌道に乗り始めます。それからはお金に余裕ができて、自由な時間も増えました。明確な意思

を持って事業をしているので、社会貢献や自分らしさの値も少し上がったと思います。

しかし、苦手な人付き合いや人脈作りなどで疲労が多く、メンタルは不安定になりがちでした。当時はビジネス系のコミュニティに所属していたのですが、雰囲気や価値観が合わずにストレスを抱えました。自分らしく生きようと思い起業をしたのに、自分らしい人生は歩めていなかったです。

この時期から「自分らしいマーケティング活動とは何か?」「どうやったら幸福度を高められるのか?」を、追求していくようになります。

# 株式会社設立時代



人間関係のストレスが最も辛かったため、人付き合いや人脈作りをキツパリとやめました。「無理に人間関係を広げることはやめて、好きな人とだけ関わろう！大切な人を大切にできればそれで幸せだ！」と考え方を変えたんです。



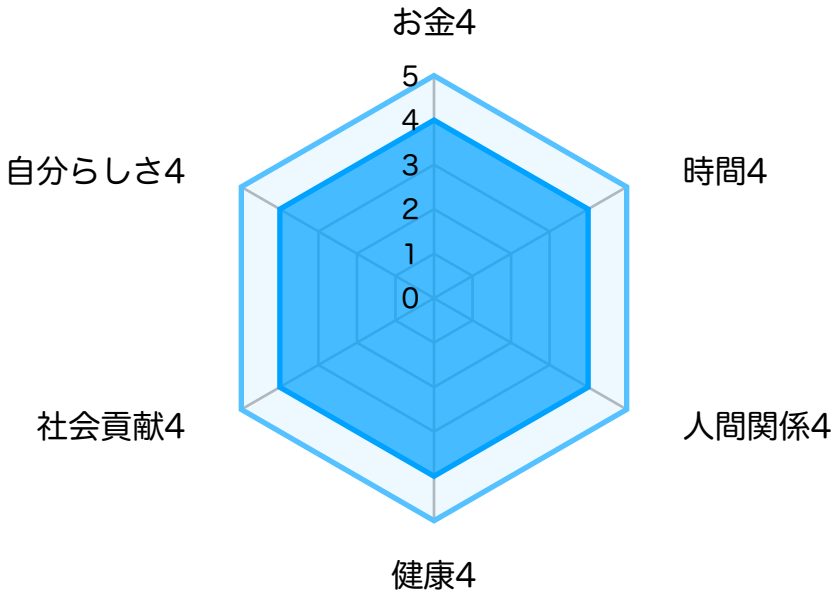
また、お金と時間に余裕ができるように、集客から販売までの流れを徹底的に仕組み化させました。この時期は「自分のやりたいこと」よりも「世間が求めていること」に目を向けて、売り上げを伸ばすことだけに集中したんです。その結果、お金と時間にかなりの余裕ができて、法人成りもできました。

しかし、当時は「人からカッコよく見られたい」という承認欲求が少なからずあり、素の自分での発信活動ができていなかったです。さらに売り上げを上げることばかりに気を取られて、社会に何を与えたいかという理念も考えられていませんでした。

ちょうど筋トレをスタートした時期なので、肉体的には健康そのものだったのですが、精神的には全く健康ではなかったです「自分は一体なんのために事業をしているのか？そもそも、何のために生きているのか？」と、自問自答をする毎日を過ごしていました。

お金と時間と人間関係を追求するだけでは、人生は豊かにならない。ありのままの自分を受け入れること。社会へ何を与えたいのかを考えること。本当に大事なことは自分の内側にある。そう気付きました。

# 法人経営時代



僕は自分が社会にどんなことを与えたいのかを、よく考えるようになりました。そして気付いたんです。「昔の僕のように生きづらさを抱えている内向的な人たちに、自分らしく生きるためのWebマーケティングの戦略を伝えたい」と。

その後、僕は心理カウンセラーの学校に通い、心理セラピストの資格を取得しました。本当の意味で人生を豊かにするためには、マーケティングの技術だけではなく、心の在り方を伝える必要があると思ったからです。

この時に、自分が事業をする目的が明確になりました。そしてありのままの自分を受け入れ、ありのままの自分を堂々と見せて、発信活動をしていこうと決めました。

正直に言うと、この時期は会社を設立した直後よりも、売り上げと自由な時間が少し減りました。世間での需要だけを追求するのではなく、自分のや

りたいことを考えながら、精力的に事業へ取り組むようになったからです。

しかし、幸福度は以前と比べて圧倒的に高まっています。明確な目的や目標を持っているのはもちろん、ありのままの自分で発信活動ができるようになったからです。そして、少数ですが尊敬できる仕事仲間もできました。人に素の自分を見せられるようになったので、僕の価値観に共感をしてくれる人が出てきたんです。

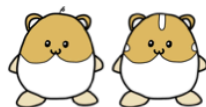
このような経験を経て、僕は6つの項目をバランスよく高めていくためには、次の3点を意識したマーケティング活動「じぶん色発信術」が有効だと気付いたんです。

- ・ 等身大の自分で発信活動を行う
- ・ 価値観の合う人に商品を提供する
- ・ 心と体にゆとりを持つ

そう焦るでない  
順を追って説明するよ



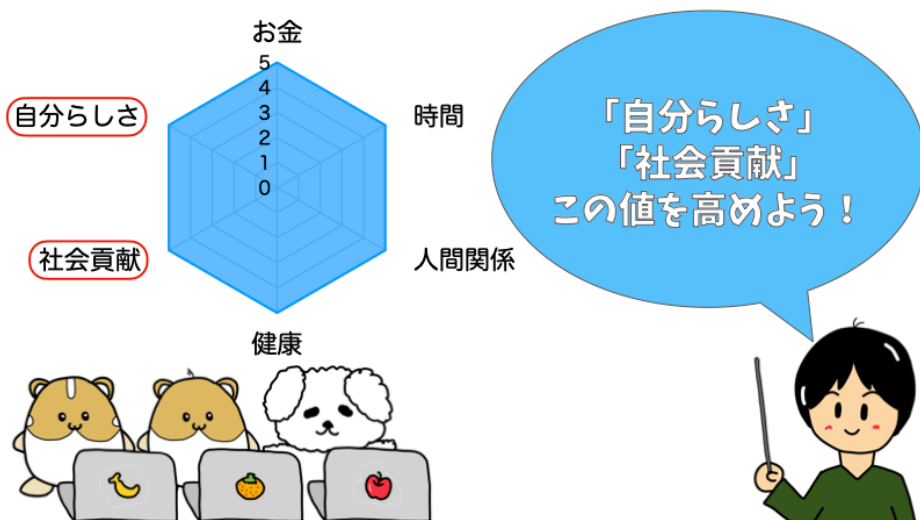
具体的にやることを  
早く教えてくれ



## 第2章

### 「等身大の自分で発信活動を行う」

- ・ 自分の信念や価値観を発信する
- ・ 自分が救いたい人に向けて発信する
- ・ 自分に合った方法で発信する





## 自分の信念や価値観を発信する

情報発信では、専門的なネタを発信することが多くなると思います。例えば、ボディメイクのパーソナルトレーナーとして活動している場合は、「腹筋を割る為のおすすめトレーニング」「体脂肪を減らす食事管理の方法」など、ボディメイクに関連した発信をしていくのが基本です。

ただ、専門的な発信だけではなく、あなたの人間性がわかるような発信も増やしてほしいと思います。例えば、「自分がパーソナルトレーナーとして活動をしている理由」「筋トレオフ日の過ごし方」など。個性的な発信を増

やすことで、あなたの人間性に惹かれるお客さんが増えるからです。



僕はブログで「人付き合いが苦手なので、友達は一人もいないし、人間関係も狭くて構わない。妻のように大切だと思える人や、尊敬できる仕事仲間が少数いればそれで良い」という価値観を発信しています。嘘偽りのない僕の本心です。

こういった僕の内面を発信していくことで、同じ価値観を持った人たちが集まってきます。昔は本当の自分には蓋をして「たくさんの仲間に囲まれていたいです！」というような、外向的な事業者を演じていました。そうになると、偽りの自分に共感をしたお客さんが集まってきます。



等身大の自分を見せる方が活動が楽です。それに自分と価値観の近いお客

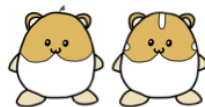
さんをターゲットにした方が、気持ち  
がわかるので刺さる発信をしやすくな  
ります。

そのため、自分の本心とも言える、  
信念・価値観を発信するようにしてい  
きましょう。

ボクの信念は  
他力本願

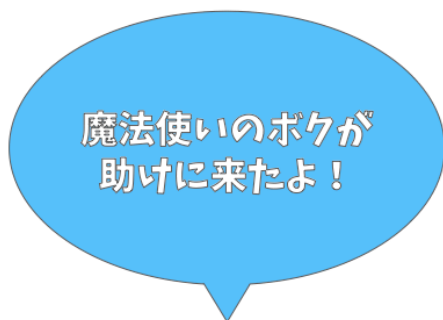


ボクたちの信念は  
楽しく生きること



## 自分が救いたい人に向けて発信する

僕であれば「生きづらさを抱えている内向的な人や、無理なマーケティング活動をして心身ともに疲弊している事業者さん」に向けて、発信活動をしています。過去の自分と同じ悩みを抱えている人を、一人でも多く助けたいと思っていますからです。



僕は昔、売り上げを上げることに必死になりすぎて、「どんな人を救いたいのか?」「どんな理由で活動しているのか?」という、理念を見失っていた時期があります。

世間が求めていることだけをひたすら追求して、美容関連のブログを立ち上げたり、ゲームの攻略サイトを運営したり、複数の発信をしていました。Webマーケターとして活動する傍で、格安SIMの販売事業を行っていたこともあります。生活のために何となく会社へ出勤していたサラリーマン時代と、ほとんど変わりませんでした。

もちろん、お客さんに価値提供をして、社会全体の利益には繋がっていた

ので、事業活動としては問題ありません。法人成りをするまでに成長できましたし、経験や技術が今に活きているので、決して無駄ではなかったです。しかし、事業をする以上は、明確な理念を持って活動をする方がより有益だと思います。

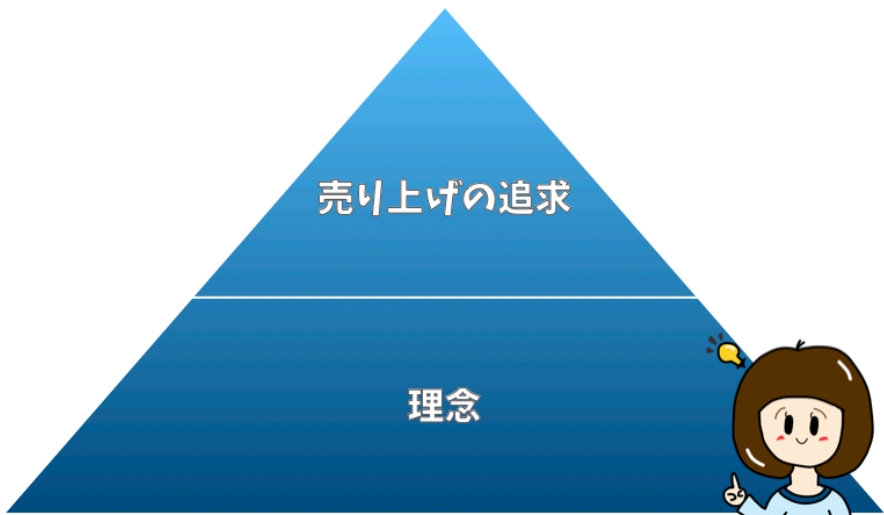
理念がなく売り上げを上げることを自体を目的にしてしまうと、「こうした方がお客さんが喜んでくれるな」という相手目線の感覚や、「社会全体をより良くしていこう」という社会貢献の感覚が、薄れてしまう可能性があるからです。

大人気のゲーム機を買い占めて高額で転売する行為も、売り上げだけを追



求した結果でしょう。本来は適正価格で購入できた人の元に、ゲーム機が行き渡らない。転売をした人に利益はあるかもしれませんが、社会全体の利益を考えると明らかにマイナスです。明確な理念があった上で事業に励んでいれば、こうはならないと思います。

イメージで言うと、理念という土台の上に売り上げの追求があるのです。



僕も理念を見失っていた時期は「自分の活動は本当に人のためになっているのだろうか？」と、毎日のように自問自答をしていました。あのまま売り上げだけを追求し続けていたら、相手目線や社会貢献の感覚はどんどん薄れていったかもしれません。

僕が助けたい人や事業の理念が明確になってからは、「自分の活動は社会全体の利益へ繋がっている。人の役に立てている」という感覚を持てるようになりました。

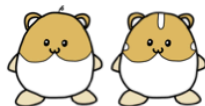
事業をする際には、「あなたが本当に救いたい人に向けて発信ができていいのか？」 「理念に沿った活動ができ

ているのか？」を、一度よく考えてみてください。

筋肉がなくて  
悩んでいる  
犬を救いたい

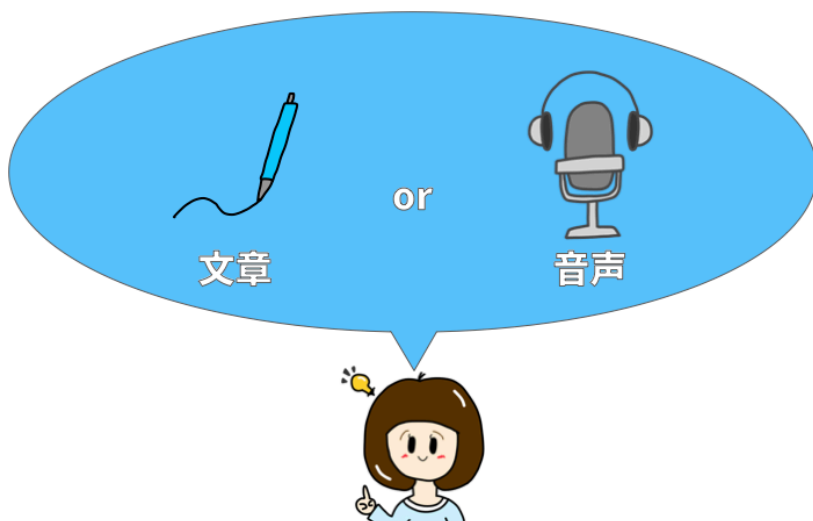


太りすぎて  
健康を害した  
ハムスターを救いたい



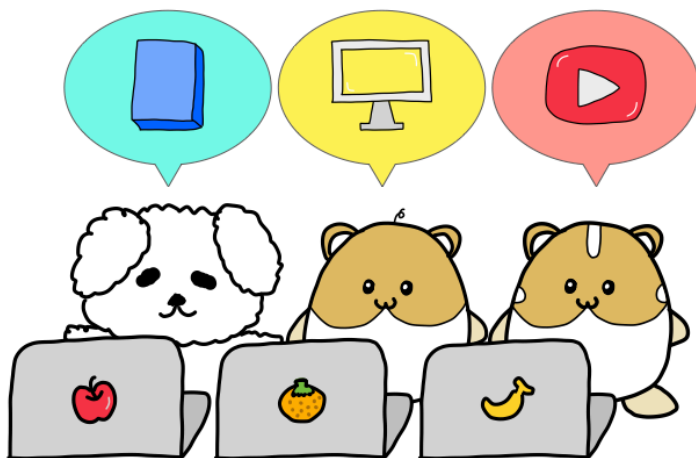
## 自分に合った方法で発信する

ブログやYoutubeなど情報発信の媒体はたくさんあります。発信の方法を突き詰めて考えると、「文章で発信する」「音声で発信する」の2択です。厳密に言うと映像による発信もありますが、今回は音声に含めて考えてみますね。



情報発信の方法は、できるだけ自分に向いている方法を選ぶのがおすすめです。文章の方が発信しやすいと思えば文章で発信をすれば良いですし、音声の方が発信しやすいと思えば音声で発信すれば構いません。自分に合った方法の方が楽しく発信できますし、何より継続がしやすいからです。

僕は2014年から発信活動を続けてきました。文章を書くのが好きで得意だったので、今も昔もブログ・メルマガ・LINEなどの文章が中心です。2024年の2月からは、Youtubeでのラジオ配信もスタートしました。そんな中で、SNSは苦手なので全く使っていません。



ただし、覚えておいてほしいことが2つあります。

まず一つ目は、Webで集客をして商品を販売する場合、文章での発信は必須ということ。Youtubeなどの音声を中心に発信をする場合も、文章での発信を0にすることは難しいです。

そして二つ目は、費用対効果（かけたお金や時間以上に得られるものが多

いかどうか) を考えるということ。文章を中心に発信をする場合も、今の時代にmixiでの集客は厳しいです。

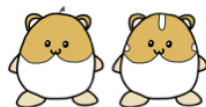
プラットフォームに依存をしておらず安定性が高いという点から、ワードプレスブログとメルマガの組み合わせは間違いありません。この2つの媒体を基盤にした上で、文章と音声のどちらを中心に発信していくのかを、考えてみてください。



ボクは文章派  
ブログで発信するよ



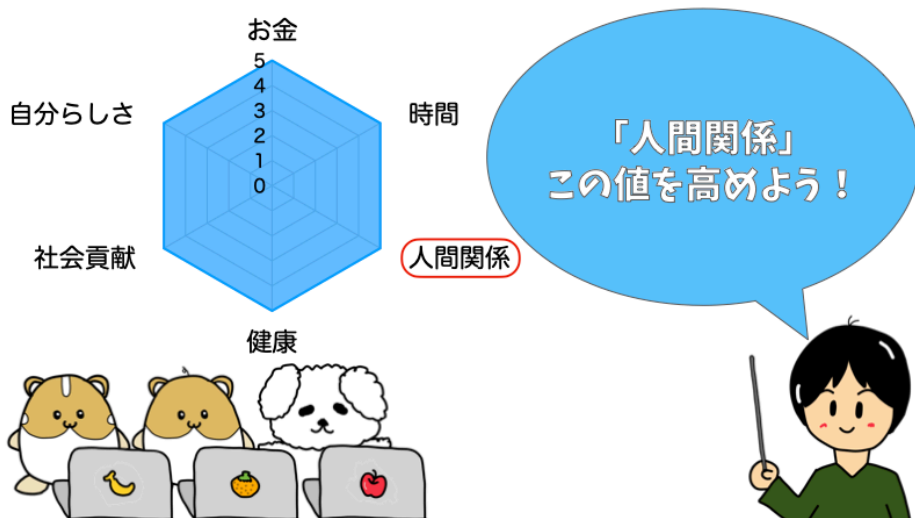
ボクたちは音声派  
ラジオでもやるかね



### 第3章

「価値観の合う人に商品を提供する」

- ・ 商品を提供する人を厳選する
- ・ サービス提供の前に無料相談を行う
- ・ テイカーに気をつける



## 商品を提供する人を厳選する

僕の場合、下記のような人に商品を購入してほしいと思っています。

- ・ 主体性のある人（例：自分で人生を切り拓く意思や責任感がある）
- ・ 思いやりのある人（例：自分にも人にも優しくありたいと思っている）
- ・ 感謝のできる人（例：人や環境や社会に感謝できる心を持っている）

反対に、下記のような人には商品を購入してほしくありません。

- ・ 依存性のある人（例：人に人生を変えてもらおうと思っている）

- ・ 自己中心的な人（例：自分さえ良ければそれで良いと思っている）
- ・ 感謝のできない人（例：やってもらうのが当たり前だと思っている）

そのため、僕は主体性・思いやり・感謝の心を大事にしていることを、よくWebメディアや書籍などで発信しています。



商品を販売するときは、依存性のある人・自己中心的な人・感謝のできない人は購入を控えてもらうように伝えていきます。



マーケティングは悪用すれば、価値のない商品を世の中に広めることもできるんです。そうなると、社会全体にマイナスの影響を及ぼします。だからこそ「自分とお客さんのWin-Winの関係性を築いて、社会全体に良い影響を

与えたい！」と考えている人にしか、  
僕の商品を提供したくありません。

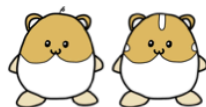
単純に利益だけを考えた場合は、お客さんを選ばずに商品を販売した方がプラスになります。しかし、僕の経験上、価値観の合わないお客さんとの取引はストレスになります。言い方は悪いかもしれませんが、お客さんをふるいにかけてでも、商品を提供する人を厳選した方が良いです。

Webを通じて「自分はこういう人に商品・サービスをお届けしたい」と伝える。商品を提供する際には「大変申し訳ありませんがこういう人は購入を避けてください」とはっきりと明記しましょう。

やっぱりさ  
主体性のある犬を  
集めたいよね



君の信念が  
他力本願の時点で  
それは難しいぞ



## サービス提供の前に無料相談を行う

どれだけ気を遣っても、自分とは価値観の合わない人が、ごく少数は集まってしまおうと思います。

そのため、コンサルティング・パーソナルトレーニング・デザイン制作など、直接お客さんとのやり取りが発生する対面サービスを販売する場合は、事前に30～60分程度の無料相談を行うのがおすすめです。

まずはヒアリングを行い、「この人とは上手くやれそうにないな…。自分では力になれそうにないな…」と感じた場合は、丁重にお断りしましょう。人間には相性があるので、こればっか



りは仕方ありません。嫌な気持ちを抱えて取引をしても、あなたにとってもクライアントにとっても大きなマイナスです。



僕は昔、事前の無料相談なしで対面サービスを提供していた時期があります。ごく少数、自分とは価値観の合わないクライアントの方がいらっしゃいました。僕は人とのやり取りでストレスを抱えやすい体質なので、精神的な

疲労が大きかったです。今にして思えば、目先のお金を求めて数ヶ月間のストレスを抱えるのは、非効率だったと思います。

今では対面サービスを提供する際には、必ず無料相談を行うと決めています。ただ、価格を無料にすると「どうせ無料だしとりあえず申し込んでみるか」という、意識の低いお客さんが増える可能性があります。

そのため、「本サービスを受ける気がない状態で無料相談に申し込むのはお控えください」と注意書きをしています。申し込みページの記入項目も敢えて多めに設定して、中途半端な気持

ちの人は申し込みを断念するように工夫をしています。

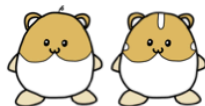


他にも「メルマガ読者さん限定。初回に限り30分間1,000円で相談に乗ります！」というように、低価格の設定をするのも有りです。自分と価値観が合うと感じた人にだけ、本サービスのオファーをしましょう。

小型犬専門の  
筋トレサポートを  
販売することにした



無料相談に参加するぞ  
ハムスターだけど



## テイカーに気をつける

サービスを提供する上で特に気をつけた方が良いのは、テイカーの存在です。他者よりも自分の利益を優先する人のことで、人から与えられることを当然だと思っていたり、依存性が高い傾向があります。テイカーの人にサービスを提供してしまうと、自分の時間や精神が削られて、本当に救いたい人への対応にも影響が出る可能性があります。

アメリカの心理学者アダム・グラントは、著書「与える人こそ成功する時代」の中で「ギバー」「マッチャー」「テイカー」という、3種類のタイプを解説しています。

## ギバー



他者に見返りを求めず、与えることです。

- ・ パートナーに喜んで欲しいから、今日は美味しい料理を作ろう！
- ・ 先輩の事業が上手くいってほしいから、集客のお手伝いをしよう！

- ・ お客様の悩みを解決したいから、  
ブログの記事を書こう！

与えることが貰うことよりも多い人のことですね。僕は常にギバーの人間であるように意識をしています。

## マッチャー



他者に見返りを求めて、与えることです。

- ・ 困った時に助けをもらうために、人に恩を売っておこう！
- ・ お礼を返してもらうために、プレゼントを送ろう！



- ・商品を買ってもらうために、お問い合わせメールに丁寧に返信しよう！

与えることと貰うことが同じぐらいの人のことですね。いわゆる持ちつ持たれつの関係のことを言います。

## テイカー



自分は何も与えないで、他者から貰おうとすることです。

- ・ 何不自由のない生活を送るために、年収3,000万円の人と結婚しよう！
- ・ 自分が幸せになるために、恋人を見つけよう！

- ・ 貧乏生活から抜け出すために、国に何とかしてもらおう！

与えることよりも貰うことが多い人のことですね。主体性がなく、他者に依存をしたり、責任を押し付けてしまう人が多いです。

マーケティング活動に限らず、人生そのものに言えることですが、大切なのはギバーの精神です。僕も昔は未熟で、他者に見返りを求めてしまう傾向がありました。

他者に与えることの大切さや、他者の行為は自分でコントロールができないことに気付き、「自分は人に優しくするし、人に多くのものを与えよう！人からの見返りは求めないぞ！」という、ギバーの精神で生きるようになりました。

しかし、最初にも言ったように、テイカーの存在には注意してください。僕は昔、テイカーの人にも丁寧にgiveをしていた時期がありました。精神的

な疲労があまりにも強く、「他のクライアントさんにも影響が出そうだから、giveをする相手を選んだ方が良いな…。その方が、自分のためにも社会のためにもなるな…」と思うようになりました。

テイカーの人たちは、メールなど文章のやり取りをするだけでも、ある程度は見極められます。例えば、相手を気遣う心を持っている人の場合、下記のようなメールのやり取りをしたいと思います。

- ・初めてメールをする際は自己紹介や挨拶をする。

- ・メールへの返信があればお礼を言う。
- ・報告だけのメールであれば「返信不要です」と一言添える。

下記のようなお客さんがいた場合は、注意した方が良いでしょう。

- ・自己紹介や挨拶もなく質問や相談を送ってくる。
- ・メールに返信をするとお礼もなく次の質問や相談を送ってくる。
- ・返信義務のないメールに対して「必ず返信をお願いします」と添えられている。

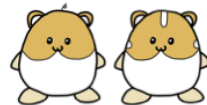
あくまでも僕の経験則ではありますが、思いやりがなかったり、依存性の高い人の可能性があります。おそらく、人の時間を奪っている感覚がないのだと思います。

giveの精神が強い人ほど「全ての人に平等に与えよう…」と考えるかもしれませんが、それだとあなたの貴重な時間が減り、精神も削られてしまいます。あなたが本当に救いたい人を救うためにも、僕はgiveする相手を選択した方が良いと思います。

見返りを求めて  
道に迷っている  
猫さんを助けたよ



マツチャーだね

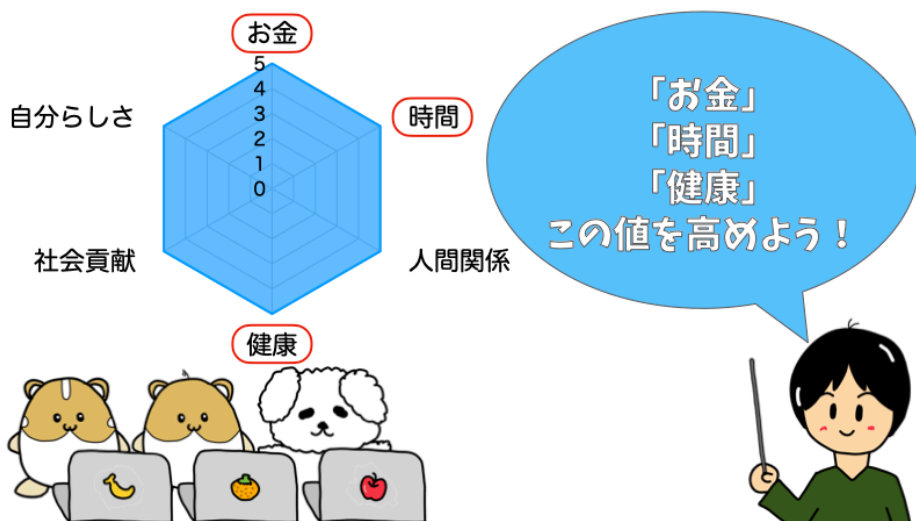




## 第4章

### 「心と体にゆとりを持つ」

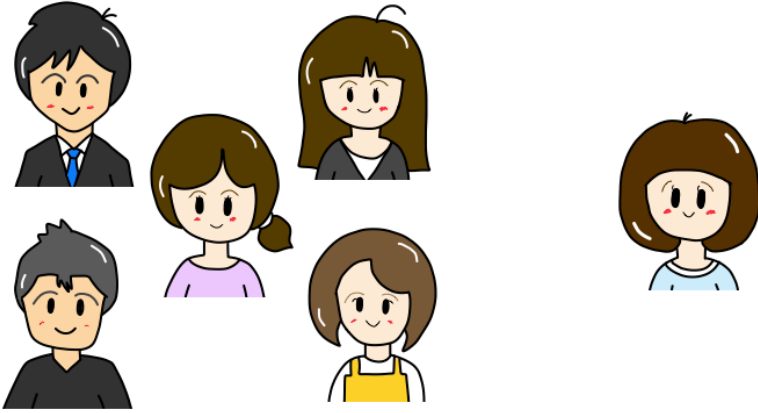
- ・ 高単価のサービスを販売する
- ・ サポート無しの商品を用意する
- ・ 業務工程の仕組み化をする



## 高単価のサービスを販売する

僕のような一人経営者・小規模の法人・個人事業主・フリーランスが対面サービスを販売する場合、価格をできるだけ高単価に設定するのがおすすめです。その方が、金銭的・時間的・精神的にも余裕ができ、尚且つお客さんのためにもなります。

例えば、月の売り上げ目標が50万円の場合で考えてみます。50万円のサービスであれば1件成約で目標を達成できますが、10万円のサービスであれば5件の成約が必要です。事前の無料相談や販売後のサポートを考慮すると、1人にサービスを販売する方が少ない労力で済みます。



10万円×5人=50万円

50万円×1人=50万円

ブログやYoutubeなど無料集客を活用する場合、高単価のサービスを販売する方が、少ないアクセス数で大きな売り上げに繋げやすいです。インフルエンサーのように、膨大なアクセスを集める必要はありません。


広告を使う場合も、価格の安いサービスであれば赤字になる可能性があります。しかし、高単価のサービスであ

れば、一件成約するだけで黒字に転換できる可能性が高いです。


少ない販売数で済むので、一人のお客さんに使えるサポートの時間が長くなります。つまり、お客さんの視点から見てもメリットが大きいのです。

何より、低価格の商品を販売し続けた結果、生活が苦しくなり、事業を畳むことになってしまっただけでは本末転倒です。あなたが救えるはずだったお客さんも、救えなくなってしまう。高単価のサービス提供で利益をしっかりと確保した方が、事業を継続できて、より多くの人たちを助けられるようになります。

もちろん、いきなり50万円を超えるような高単価のサービスを販売するのは、心理的なハードルが高いと思います。その場合、まずはモニター価格からスタートしましょう。モニター価格とは、お客さんから意見や感想をもらう代わりに、通常よりも低価格で商品を販売することです。



はいはい！  
モニターになります！



数名限定で  
モニターを募集します

例えば、英語講師として英会話の個別レッスンを提供する場合、5名だけ

通常よりも低価格で販売をします。その代わりに、お客さんから意見や感想をもらい、お客様の声として販売ページに掲載させてもらいましょう。

お客さんは低価格でサービスを受けられる。販売者はフィードバックがもらえる・実績ができる・自信がつく・商品が売れるか判断できるなどの、メリットがあります。

僕は独立後、ブログ集客のコンサルティングを販売しました。初めての対面サービスの販売だったため、1名限定のモニター価格5,000円で販売しました。その後は実績や自信が付くと共に、10万円…50万円というよ

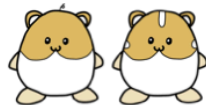
うに、段階的にサービスの価格を上げていきました。

心理的なハードルが高い場合は、段階的にサービスの価格を上げていきましょう。

ボクのサポートは  
半年で500ケンケン  
であるぞ



聞いたことない  
通貨が出てきた





## サポート無しの商品を用意する

できれば、サポート無しの商品も用意するのをおすすめします。具体的な例を挙げると、e-ラーニング教材（動画教材）などです。僕の場合、WebマーケティングやWeb制作のサポートのほかに、Webマーケティングスキルを身に付けるためのオンライン動画講座を販売しています。

僕は開業してから、下記の3パターンの販売方法を試してきました。

1. 対面サービスのみを販売
2. サポート無しの商品のみを販売
3. 対面サービスとサポート無しの商品の2種類を販売

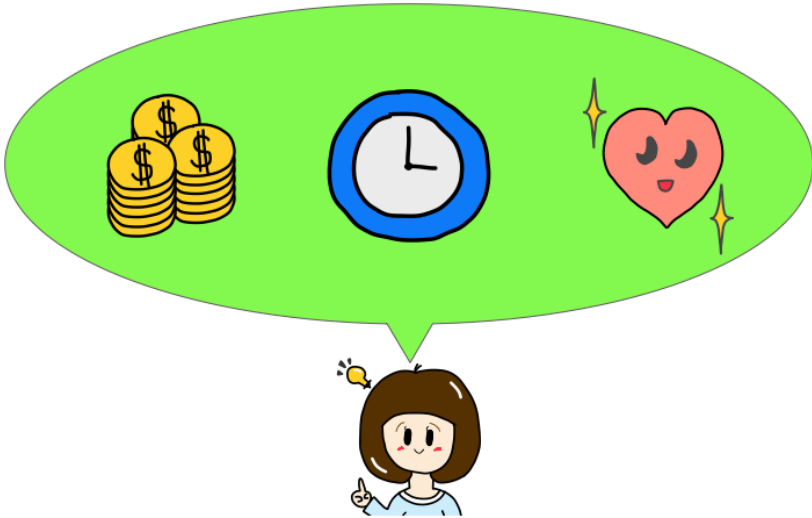
対面サービスのみを販売する場合、高単価のため売り上げが安定します。マンツーマンでサポートをするため、お客さんからの満足も高いです。ただし、提供できる人数には限りがあるので、ある程度の人数に達したら募集をストップする必要があります。僕の場合、最も多くクライアントを抱えた時期は8人程度でした。人によっては、対面サービスを販売しなければ売り上げが成り立たないという状況は、精神的なストレスになると思います。

サポート無しの商品のみを販売する場合、時間の自由度が圧倒的に増えます。提供できる人数にも限りがないので、全員に価値を届けられるのも大き

なメリットです。僕の場合は、対面サポートを販売しなくても売り上げが成り立つ状況が、精神的な安定にも繋がりました。ただし、サポートを希望するお客さんの声に応えられないというデメリットがあります。サポートを求めるお客さんの声を聞いたたびに、気持ちが少し揺らいでいました。

対面サービスとサポート無しの商品の2種類を販売する場合、良いところ取りができます。高額でも直接サポートをしてほしいというお客さん、サポートがなくても安い方が良いというお客さん、両方の声に応えられます。人によって意見は分かれるかもしれませんが、僕はこのパターンが最もおすすめ

できます。金銭的・時間的・精神的に  
余裕ができるからです。

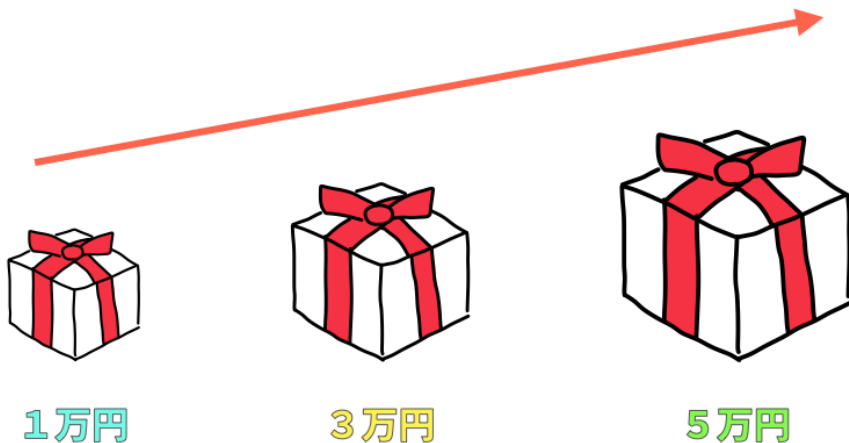


ただし、サポート無しの商品の場合  
は、価格を高額に設定するのは難しい  
です。僕もこれまでに様々な価格帯で  
販売をしてきましたが、高く設定する  
場合も10万円までが限度かと思いま  
す。

価格は気持ち控えめで設定をして、様子を見てから値上げをしましょう。値上げは気軽にできますが、値下げは気軽にできないからです。商品が売れなくて値下げをした場合、お客さんから「きっと商品が売れなくて値下げしたんだろうな…」と思われる可能性が高いです。そうなると、商品の価値が下がってしまいます。

昔、時間をかけて作った商品が中々売れないで、価格設定に後悔をした経験があります。ペルソナや販売ページを修正することで何とか売れるようになりましたが、かなりヒヤヒヤしました。

テストという意味も含めて、まずは気持ち控えめな価格で販売をしてみるのがおすすめです。

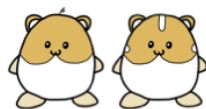


中々売れないようであれば、ペルソナを見直したり、販売ページを修正してみる。好調に売れるようであれば、値上げを検討しましょう。

聞いたことない  
通貨が出てきた



動画教材を作ったよ  
50ハムハムだよ



## 業務工程の仕組み化をする

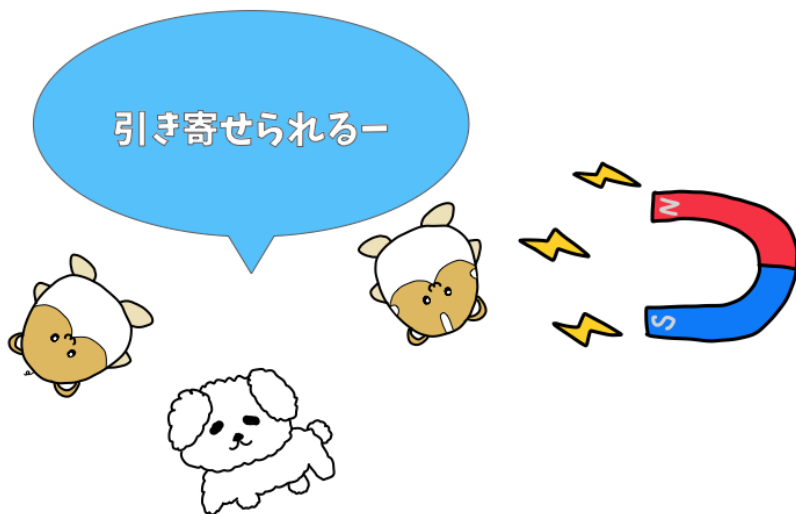
僕は人と一緒に仕事をするのが苦手なため、一人で会社を経営しています。つまり、ほとんどの業務を自分で行う必要があるんです。例えば、ブログやラジオを更新する・メルマガやLINEを配信する・無料相談の申し込みに対応をする・クライアントのサポートをするなど。

そこで僕は、業務の一部を自動化しています。

集客はSEOや広告を活用したり、ランディングページやリードマグネットを用意しています。SEOはブログの記事を投稿する必要がありますし、広告

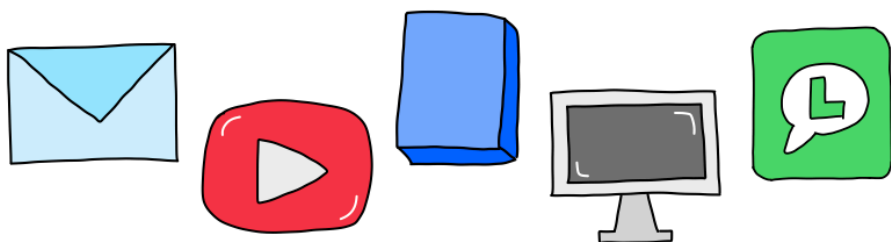


はトライアンドエラーをひたすら繰り返す必要があります。ただ、結果が出てくると、ある程度は自動で集客ができるので便利です。



お客さんの教育は、ブログ・ラジオ・メルマガ・LINE・書籍などを使っています。ブログやラジオの投稿は手動ですが、一度投稿すれば僕の代わりに働き続けてくれるコンテンツになるんです。書籍はリードマグネットとし

て提供できるので、すごくおすすめです。



コンテンツは  
自分の代わりに  
働き続けてくれる！



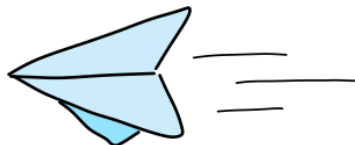
商品の販売は、ステップメール・ステップLINE・販売ページなどで行います。デジタルコンテンツを提供する場合は、販売から提供までの流れをメルマガ配信システムに任せています。対面サービスを提供する場合も、無料相談の申し込みやフォローメールの送信などはメルマガ配信システムに任せ

て、僕はお客さんのサポートに集中できるように工夫しました。

決済直後に来た！？



商品をお届けに  
参りました！



僕のような小規模事業者の方は、一人でのびのび事業を進めていきたい人や、人を雇う余裕がない場合が多いと思います。そういう場合も、デジタルツールを上手く使えば低価格で仕組み化ができるんです。

使うサービスにもよりますが、ブログとメルマガの組み合わせであれば、月5,000円前後で運営できます。Youtubeは動画配信を無料で行えますし、LINE公式アカウントも友だち数や配信数が少ないうちは無料です。AIの力を借りたい場合も、チャットGPTの無料プランで十分だと思います。

僕はWebマーケティングの専門家なので、複数のデジタルツールをややマニアックな使い方で運用しています。それでも、広告費を除くと月20,000円もかかっていません。

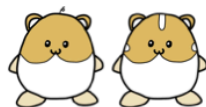
本人がやる必要のある工程は手動で行い、本人がやる必要のない工程は自動化させる。デジタルツールを上手く

活用して、事業を効率化させましょう。

ボクの写真集を  
リードマグネットに  
使おうと思う



お客さんが  
求めているものを  
提供しないと



## 終章

最後にあなたに伝えたいことがあります。マーケティング活動において、目的や目標を達成するまでの道のりを、できるだけ楽しんでほしいということです。具体的には期待値を低く持ち、加点方式で物事を捉えてみてください。

昔の僕もそうですし、これまでに関わってきた人たちを見ても感じますが、多くの方は自分に対して異常に高い期待値を持っています。

例えば、はじめて自分のサービスを作って提供する場合、一発で多くの人たちに売れると思っている。いざ販売

してみると、思うように売れずに落胆してしまふ。こういう人がかなり多いです。中には一度の失敗で、事業をやめてしまふ人もいるでしょう。

僕は、長年活動が続けてきたのでわかります。マーケティング活動は、一発で成功する方が珍しいです。コンセプトを修正したり、キャッチコピーを変えたり、数字を見ながら細かな修正を繰り返して、ようやく成果に繋がります。つまり、失敗して当たり前なんです。

僕も昔は、失敗をするたびに落胆をしていました。「なぜこんなこともできないのか？」と、自分を責めていた時期もあります。



しかし、下記のように捉え方を変えてからは、活動や挑戦がすごく楽しくなりました。

- ・ 失敗は貴重なデータである
- ・ 失敗から学びを得られれば事業の成果に繋がられる
- ・ 挑戦をしている分だけ自分の成長に繋がっている

目的や目標を達成することは大事だと思います。しかし、結果だけに焦点を当ててしまうと、昔の僕のように活動が辛くなってしまうと思います。

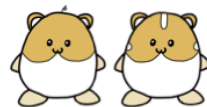
だからこそ、加点方式で物事を捉えたり、自分の成長に目を向けるように

して、活動自体を楽しむように心がけてみてください。

相棒たちよ  
世話になったな  
サヨナラは言わないよ



こちらこそ  
どうもありがとう  
また会おう



## あとがき

執筆にあたり、過去の事業活動を振り返る場面が多くありました。「そういえばこんなこともあったな…」と懐かしさを感じると同時に、「昔の自分はなんて未熟だったんだろう…」と反省することも多いです。

プライベートな話で言うと「なぜあのとき妻に対してあんな言葉を投げかけてしまったんだろう？」と思うこともありますし、ビジネスの話で言うと「クライアントさんに対してあの対応は失礼だったな…」と思うこともあります。

生計を立てることに精一杯だったことに加えて、ありのままの自分を受け入れられていなかったため、他者に対してもキツく接してしまうことがあったのだと思います。当時の僕は、自分にも他者にも優しさが足りませんでした。

しかし、どれだけ過去を悔いたところで、過去は変えられません。未来に向かって、今を生きることしかできないのです。

だからせめて、自分や家族はもちろんのこと、これから先に関わる人たちに優しくあろう。誠実に生きて、人や社会が豊かになるような活動をしていこう。綺麗事のように聞こえるかもし

れませんが、今はそんな想いを持って  
事業に励んでいます。

今の僕にできるのは、Webマーケ  
ティングで世の中を豊かにすること  
です。僕の発信を見てくれているあなた  
や、個人さん・法人さんを、理想の未  
来へ導くためのサポートをしていき  
たいと思っています。

そのためにも、勉強や挑戦を繰り返  
しながら、知識・経験・感じたことな  
どを発信していきます。少しでも、あ  
なたの活動のお役に立てれば嬉しいで  
す。

最後になりますが、本書を読んでいただき、どうもありがとうございました！

あなたの活動に幸あれ！感謝を込めて^^

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Mi' or 'Mi.' with a stylized flourish.

## 参考文献

### 【サイト】

『マイナビニュース』

URL : <https://news.mynavi.jp/article/20200918-1313798/>

『東洋経済ONLINE』

URL : <https://toyokeizai.net/articles/-/352810?page=4>



## 著者紹介

著者：ユウキ

株式会社GREEN代表取締役。

2014年にWebマーケターとして独立。Webメディアの運営、Webコンテンツの制作と販売、Web集客のサポートなどを中心に活動する。2018年に株式会社GREENを設立した後に、心理セラピストの資格を取得。現在は、内向的な人たちが豊かな人生を送るための研究や発信などもおこなっている。



じぶん色発信術

2024年4月 初版

著書 ユウキ

発行所 株式会社GREEN

URL <https://freedom-mylife.com/>

無断転載・複製を禁ず

**Thank you**

