



起業初心者のための  
月収〇円から30万への  
ロードマップ  
CMW特別講座

西脇 みえこ：CMW主宰

04/16/2023

30万円手に入ったら  
何をしたいですか？

# 本日のゴール

- ・ 起業初心者が、月収30万円を作るまでの道筋がわかる
- ・ 自分ごととして、月収30万円までのロードマップを考える

# 本日のアジェンダ

- ・ ビジネスの売り上げとは
  - ・ 30万円の売り上げを作るとは
  - ・ 初心者のための月収（商）30万円  
までの6つのステップ
- \*ワーク
- ・ 宿題



# ビジネスの売り上げとは？

ビジネスの売り上げ = 商品 × 売れた数  
(価格) (個数)

# 西脇の黒歴史



起業初期・・・ビジネスの知識 0

1人1,000円のモニターセッション

参加料3,000円の読書会

受講料10,000円の講座

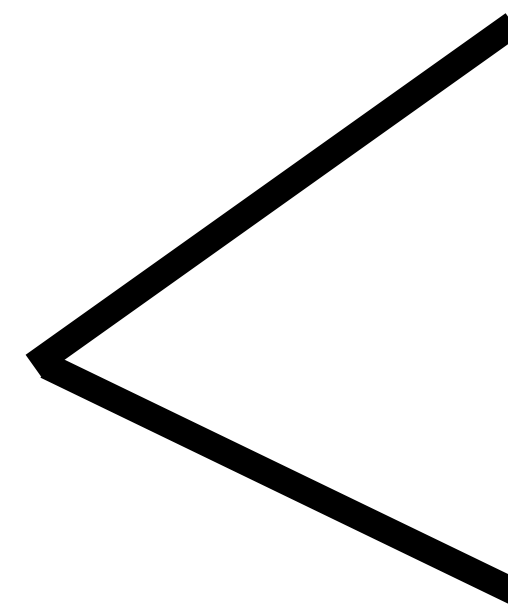
# 西脇の黒歴史



起業初期・・・ビジネスの知識 0

## 売り上げ

- ・セッション料
- ・講座等参加料



## 経費

- ・会場費
- ・交通費
- ・資料費
- ・お水代など

# ビジネスの売り上げとは？

ビジネスの売り上げ = 商品 × 売れた数  
(価格) (個数)

月商 = 月の売り上げ (商品×売れた数)

月収 = 月の収入 (月商 - 経費)

# 日本の女性起業家の収益事情



女性起業家の平均年収は 93.1万円  
年収100万円以下の起業家が約7割  
年収1000万円越えの起業家は0.1%

出典：中小企業庁 2021年版 中小企業白書 第2部第2章第2節2「女性起業の現状と課題」

# 月商〇円とは？

- ・ 売る商品がない
- ・ 商品を購入するお客様がいない

**Q 1:月商30万円を作るには？**

# Q 1:月商30万円を作るには？

商品・サービス × 売れた数

単価 × お客様の人数

# Q 1:月商30万円を作るには？

5,000円のサービス → 20人に提供

300,000円のサービス → 1人に提供

# 知っておいてほしい事実 1 ！

5,000円のサービスを20人に提供するよりも

300,000円のサービスを1人に提供する方が簡単

# 知っておいてほしい事実2！

人は、他人のために、お金と時間を使いたくない！

# Q 1:月商30万円を作るには？

あなたの商品・サービスで、どうしたら30万円の売り上げを作れますか？

# 初心者のためのロードマップ

～月収30万円までの6つのステップ～

Q2:商品作り とセールス  
どっちが先？



**STEP 1: 自分を知る**

**STEP 2: マーケットを見つける**

**STEP 3: ニーズを探る**

**STEP 4: 商品・サービスを作る**

**STEP 5: 商品・サービスをセールスする**

# STEP 1： 自分を知る

目的：

- ◎自分の中で商品化できるものを見つける
- ◎自分の使命に気づく

方法：

- ・自分のたなおろしをする
- ・自分発見的なワークをする
- ・コンサルを受ける

ポイント：

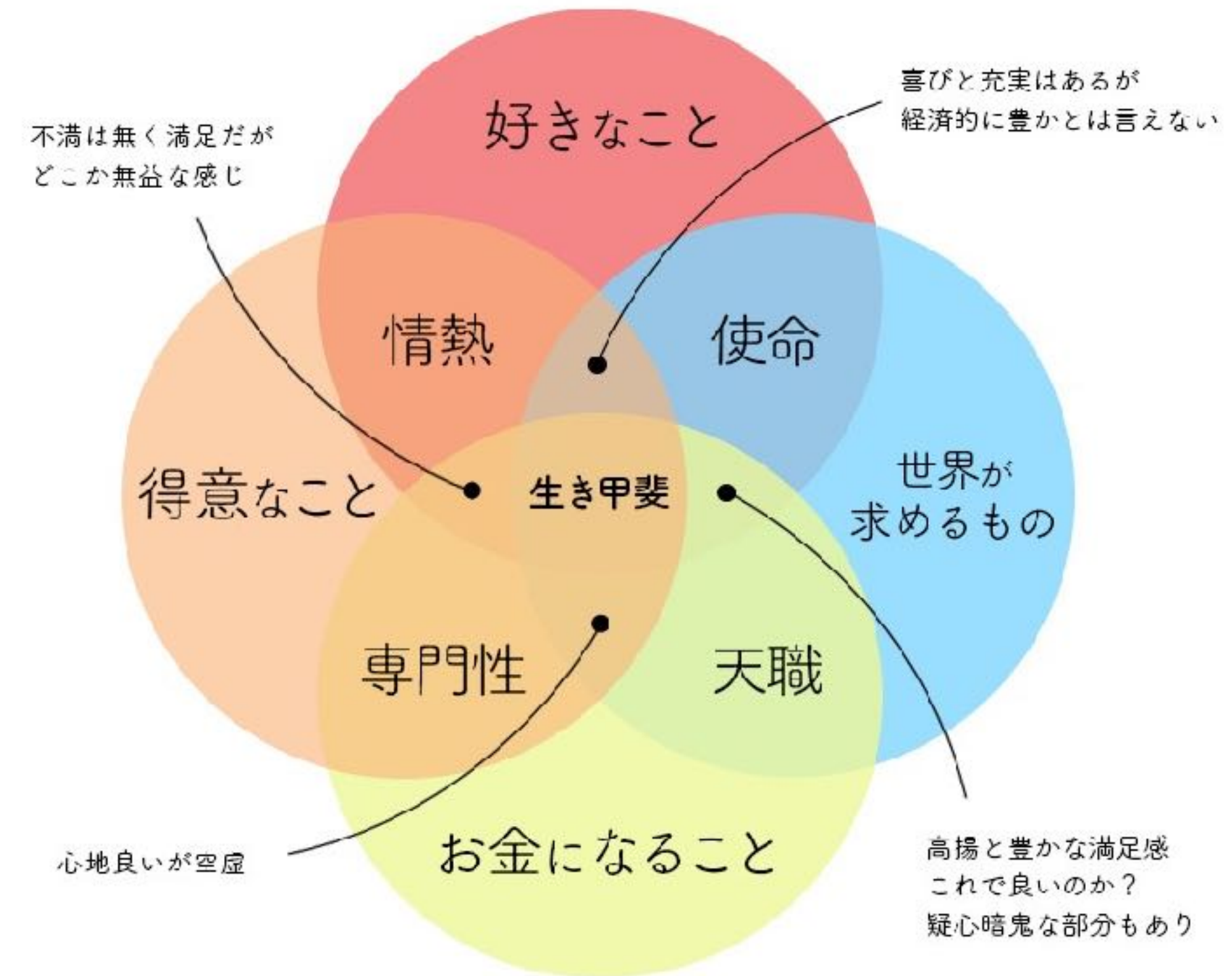
- ・自分の経験にヒントがある
- ・自分のことは自分では気づきづらい



# W1: 4つの質問からネタを探そう

- ①好きなものやこと
- ②得意なものやこと
- ③人によく頼まれること
- ④お金をもらったことがあること

## 生き甲斐の図



## STEP 2: マーケットを見つける

目的:

- ◎マーケット（需要と供給）があるか
- ◎どんな人が求めているか（ペルソナ）

方法:

- ・リサーチ
- ・ペルソナを作る
- ・お客様になってみる

ポイント:

- ・世の中にはすでにある
- ・「誰」を特定する



# STEP 3: ニーズを探る

目的：

- ◎悩みやニーズを知る
- ◎商品やサービスの感想をもらう

方法：

- ・モニター
- ・テスト
- ・アンケート

ポイント：

- ・ペルソナのニーズを把握
- ・収益を焦らない



## STEP 4: 商品・サービスを作る

目的:

◎ニーズに沿った商品・サービスを作る

方法:

- ・何を、どのように
- ・お客様をどんな未来に連れていくか
- ・価格

ポイント:

- ・ペルソナのニーズに沿ったもの
- ・ビフォー→アフターを明確に
- ・完ぺきさより柔軟さとスピード



# 知っておいてほしい事実 2！

人は、他人のために、お金と時間を使いたくない！

が、

自分の悩みを解消する & 願いを叶えるものになら  
お金も時間も使う

## STEP 5: 商品・サービスをセールスする

目的:

◎売り上げを作る

方法:

- ・セミナーセールス
- ・個別セールス
- ・プロモーション
- ・プラットフォーム

ポイント:

- ・バックエンドから導線を作る
- ・数の論理



# 月収30万円までのロードマップ

STEP 1

自分を知る

STEP 2

マーケット  
を見つける

STEP 3

ニーズを探る

STEP 4

商品を作る

STEP 5

セールスする

STEP 0 : 発信する

# STEP 0: 発信する

目的:

◎ファン（見込み客）を作る

**\* 「何を」ではなく「誰から」が重要**

方法:

- ・ 価値のある情報
- ・ 人柄がわかる情報
- ・ SNSなど

ポイント:

- ・ お客様の変化をデザインする

知らない→知る→興味→好き（信頼）→欲しい

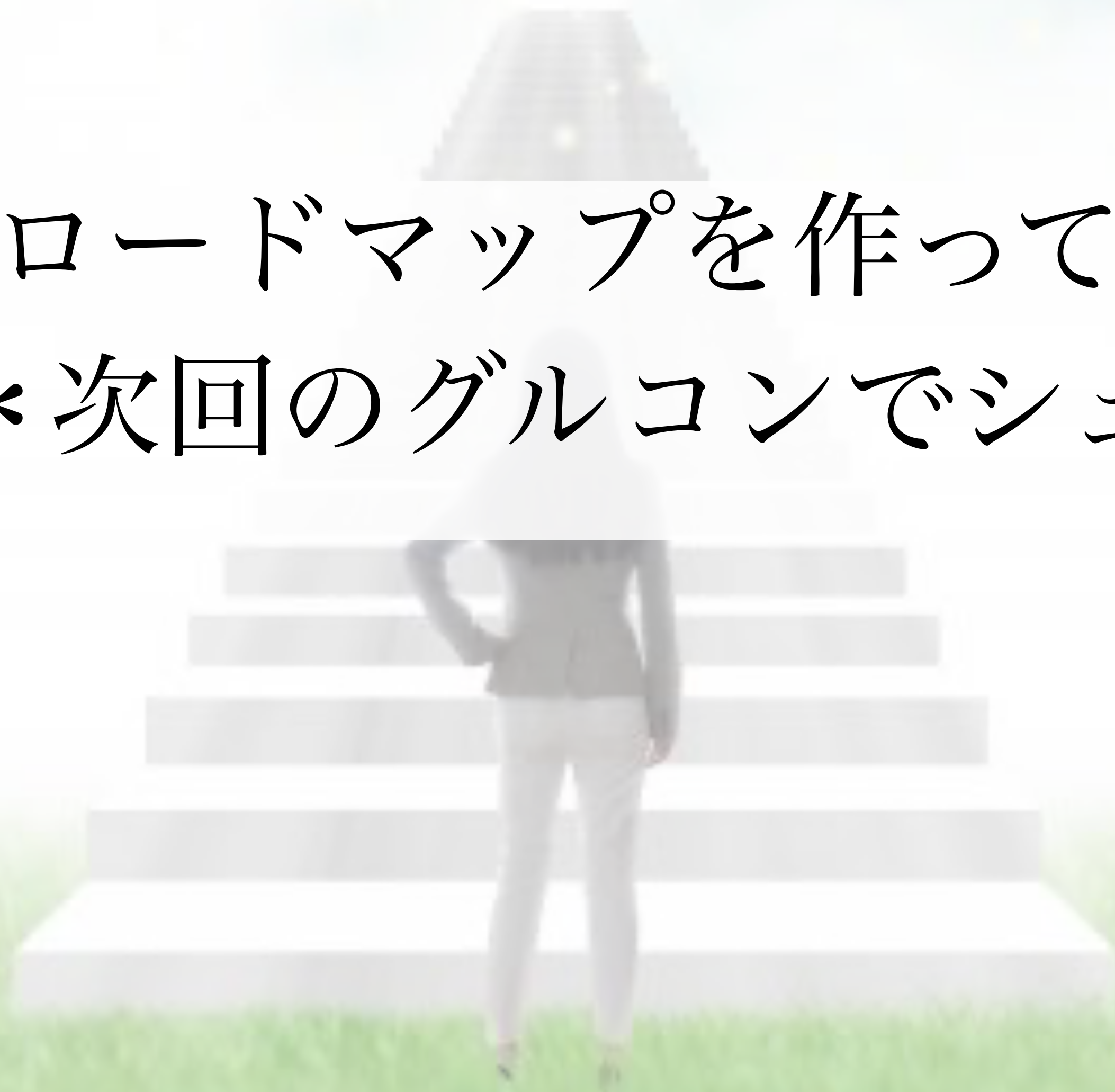


Q3:できていること、できていないこと  
はなんですか？

# 宿題

自分のロードマップを作ってみよう！

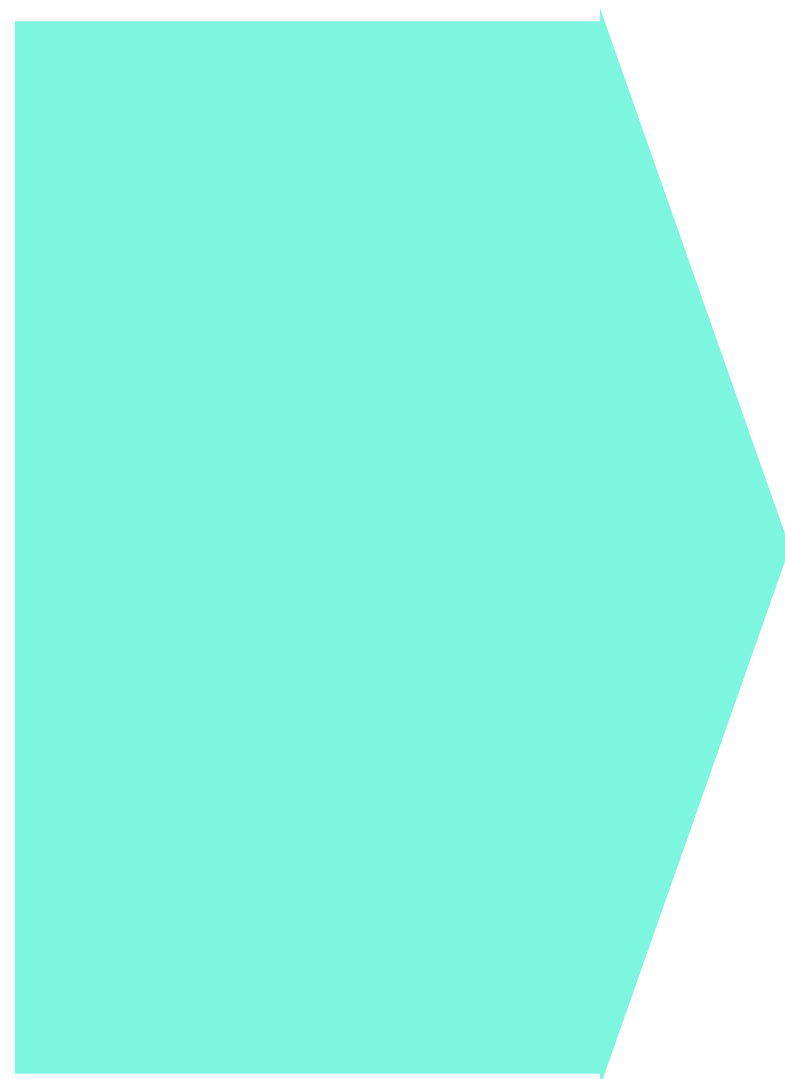
＊次回のグルコンでシェア



# までのロードマップ

STEP 1

月 日



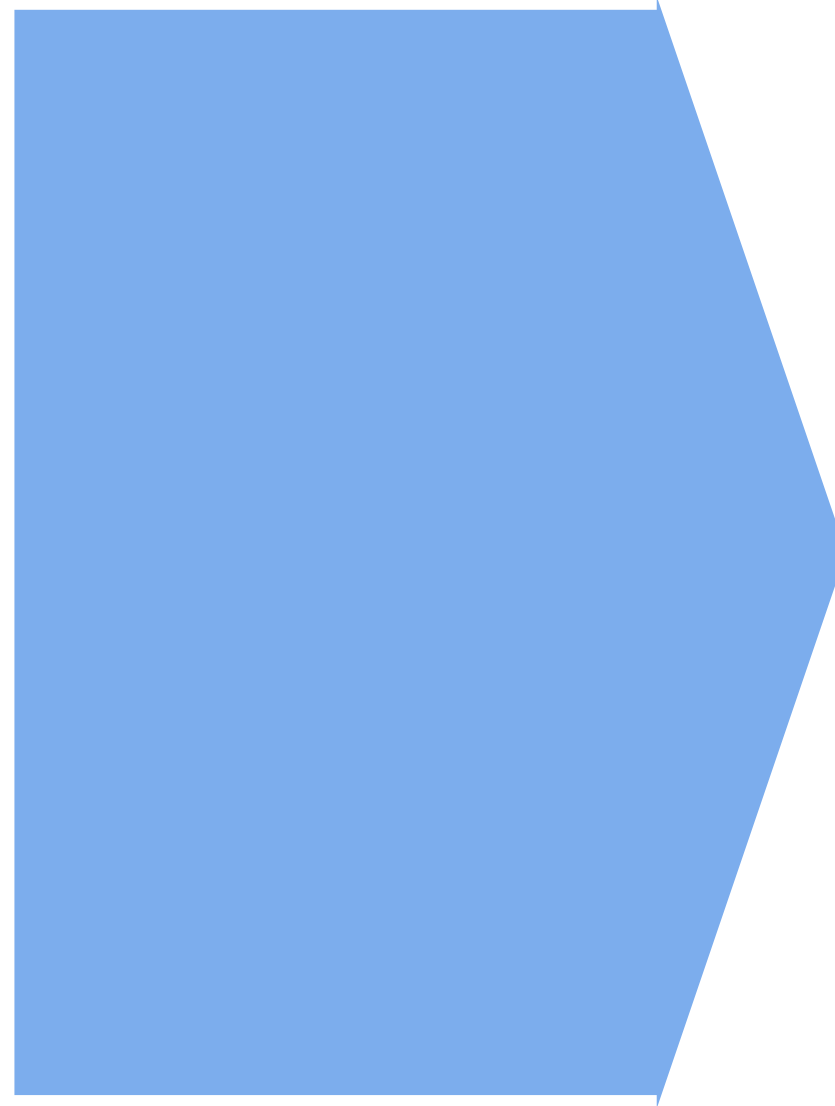
STEP 2

月 日



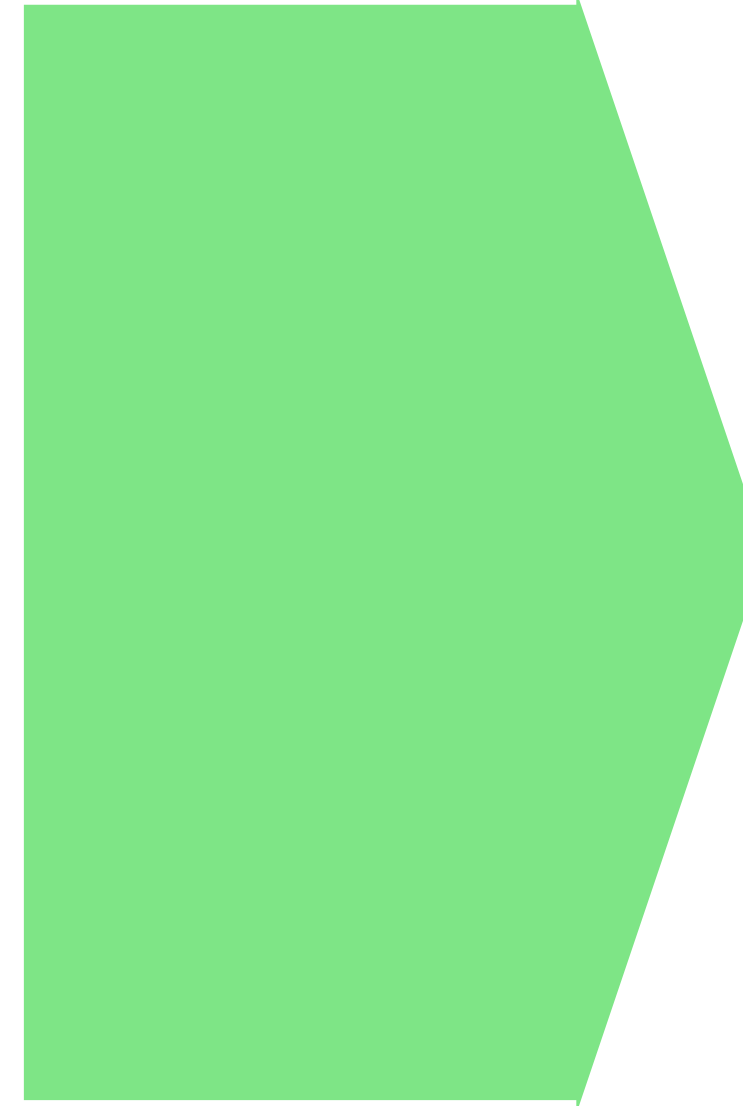
STEP 3

月 日



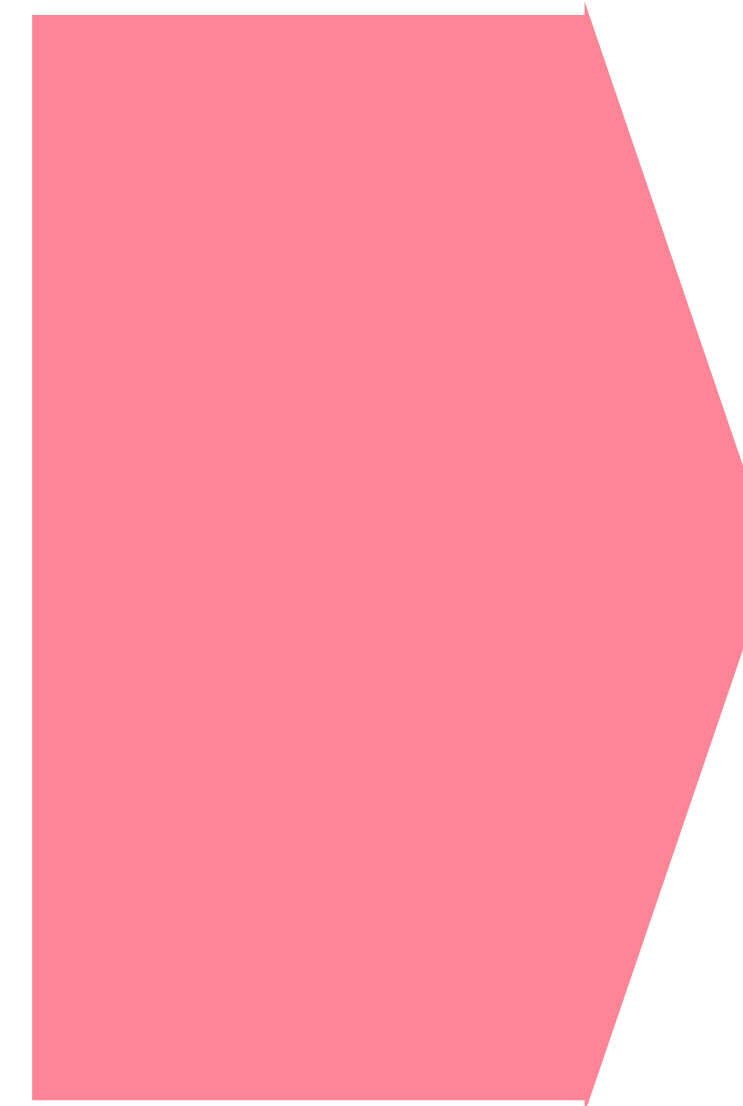
STEP 4

月 日



STEP 5

月 日



STEP 0 :  
発信する

