



クチコミで仕事がガンガン舞い込む

バカ売れ アイデアのつくり方



1,005,020円
3カ月後

1カ月の売上
96,200円



**1日で
23件の申込み**
6カ月後

個別相談申込数
予約がうまらない



10,854pv
4カ月後

1ブログ記事の1日の
アクセス数 65pv



連月満員御礼!
2カ月後

個別相談申込数
月に数名

3,752人の社長がバイブルにする
クチコミの新セオリー



**来院件数
333%**
2カ月後

当月の来院数
予約がうまらない



バイラルメイクセオリー
PLOTフレームワークプロジェクト
バイラルメイクプロデューサー **小宇佐拓宏**

読者のあなたに重要なお知らせ

- ・クチコミされるバカ売れアイデアを生み出したい
- ・作成したバカ売れアイデアの答え合わせをしたい
- ・バカ売れアイデアを活用したクチコミ戦略を構築したい

このようにお考えの方のために、

本フリーバイブルの巻末に、

読者限定の特典を用意しております。

お見逃さないように、ご活用ください。



バカ売れアイデアを生み出し、
大きな成果を手にした
起業家の事例からご覧ください。



24時間で23件の個別相談依頼を受注！

岐阜県岐阜市在住

発達障害はギフト！わが子の苦手ができるに変わる

隠れた才能を見つけ伸ばしたい

お母さんのための

チャイルドジニアスコーチ

浅野みやさん



**発達障害は障害ではなく、
類い稀なる才能を隠している天才である**

というバカ売れアイデアを生み出しました。

生み出したバカ売れアイデアを、

わが子の特性タイプと

わが子の気になる行動のワケと

わが子に合った関わり方がわかるPDFテキスト

というフリーバイブルとして、

リリースされました。

このバカ売れアイデアを徹底活用し、

1ヶ月のメルマガ読者登録数

0人 ⇒メルマガ開始⇒ 1,021人！

顧客単価

1,500円 ⇒120倍！ ⇒ 180,000円！

予約状況

当月の予約がうまらない⇒予約殺到！ ⇒24時間で23件の申込

という結果を実現しました。



3ヶ月で来院件数333%を実現！

兵庫県姫路市在住

novo式®開発者・医師

龍見昇さん

**ダイエットにはガマンや運動が必須である
という常識を覆し、
食事の質を改善し、必要な栄養を摂取すれば、
自然とダイエットができる**

というバカ売れアイデアを生み出しました。

生み出したバカ売れアイデアのベースになっている、

月刊「ザ・フナイ」2008年6月号に、

「新時代を拓く臨床名医たち」
のひとりとして執筆された記事を、
一般に向けて配布を行いました。

このバカ売れアイデアを徹底活用し、

2ヶ月で、

1ヶ月の新規来院数

3人 ⇒3.3倍！⇒ 10人！

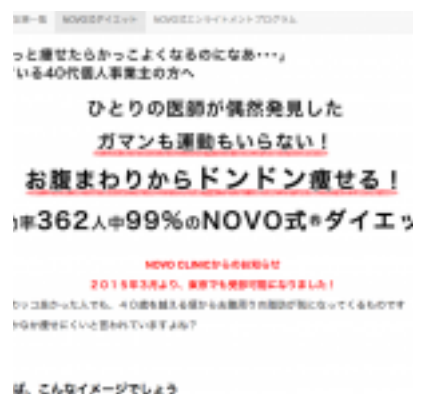
顧客単価

80,000円 ⇒1.5倍！⇒ 120,000円！

予約状況

当月の予約がうまらない⇒予約殺到！⇒来月の予約も取れない！

という結果を実現しました。



1つのブログ記事で1日のアクセス10,854pvを達成！

山口県防府市在住

母学アカデミー学長

河村京子さん

**夢を持ち、自ら叶える子育てのためには、
知識の詰め込みではなく、
子どもが考える軸を見いだすための、
母親の関わりが重要である**

というバカ売れアイデアを生み出しました。

生み出したバカ売れアイデアを、

怒らない母になる

母学(ははがく)ワークシート

を、フリーバイブルとして、

リリースされました。

このバカ売れアイデアを徹底活用し、

4ヶ月で、

1ブログ記事の1日のアクセス数

65pv ⇒166倍！⇒ 10,854pv！

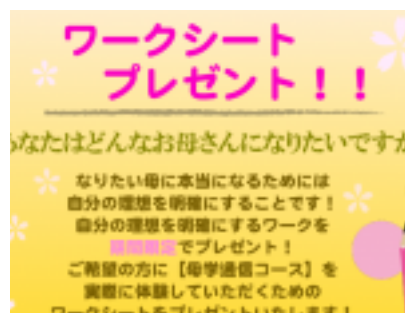
1ヶ月のPDFワークダウンロード数

49人 ⇒7.57倍！⇒ 371人！

1ヶ月の母学通信講座入学者数

9人 ⇒3.11倍！⇒ 28人！

という結果を実現しました。



3ヶ月で10.4倍、101万円の売上を達成！

愛知県大府市在住

アロマスクールを経営されている

大島鶴枝さん

**資金と人脈がなければエステは開業できない
という常識をぶち破り、
専門分特化した技術とコアなファンが10人いれば
エステサロンは開業できる**

というバカ売れアイデアを生み出しました。

生み出したバカ売れアイデアを、
サロネーゼ開業セットアップテキスト

「開業前に失敗しないために
知っておきたい3つのポイント」

というフリーバイブルとして、リリースされました。

このバカ売れアイデアを徹底活用し、

3ヶ月で、

1ヶ月の売上

96,200円 ⇒10.4倍！ ⇒ 1,005,020円！

1ヶ月のアロマスクール体験会参加者

0人 ⇒無限！ ⇒ 10人！

1ヶ月のアロマライセンス取得講座申込者

1人 ⇒7.0倍！ ⇒ 7人！

という結果を実現しました。



「開業セットアップテキスト無料プレゼント」



テキストは下記メールアドレスへ、お名前とお住まいの住所をお知らせください

理想の自宅サロンを思い描け、やることわかる！
「開業前に失敗しないために知っておきたい3つのポイント」
サロネーゼ開業セットアップテキスト



連月満員御礼の手相通信鑑定メニューを構築！

兵庫県神戸市在住

手相心理カウンセラー

國本ひろみさん

**手相はただの占いではなく、
言葉にならない想いを代弁してくれ、
手相はどんどん変えられるものである**

というバカ売れアイデアを生み出しました。

生み出したバカ売れアイデアを、

子どもの手相を見てみよう

これでわかる！

子どもの目線行動パターン【運命線編】

というフリーバイブルとして、

リリースされました。

このバカ売れアイデアを徹底活用し、

2ヶ月で、

1ヶ月の手相メール鑑定

数人 ⇒大人気！⇒ 連月満員御礼！

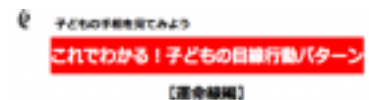
1ヶ月の手相対面鑑定

数人 ⇒大人気！⇒ 連月満員御礼！

10万円の手相変革カリキュラム

0人 ⇒リリース⇒ メルマガのみで3件受注！

という結果を実現しました。



手相は変えられる！あなたの未来を変えたいなら手相鑑定
國本の手相心理カウンセラー 國本ひろみ



無料の、凄く役立つ無料のプレゼントとして、手相もあそびます。



運命線編から、その子とあったはずの手相が違ってきます。

そこで手相鑑定によるタイプ別で、運命の手相を変えて...

子どもが、「運命線編」を10分間で無料でダウンロード。

子どもが、友達に読んでみるプレゼント。

子どもが、友達に読んでみるプレゼント。

子どもが、友達に読んでみるプレゼント。ぜひダウンロードもぜひ！

アイデアには無限の富を生み出す価値がある

世の中をワクワクさせるバカ売れアイデアを生み出そう！

アイデアには価値があります。

見たことがないアイデア
聞いたことがないアイデア
他にはないアイデア
おもしろいアイデア

これらのアイデアには、

人の目にとまるチカラがあります。
読まずにいられなくなるチカラがあります。
クチコミを起こすチカラがあります。

だからバカ売れします。

逆に、アイデアが陳腐であれば、

人の目にとまらない。
読み飛ばされてしまう。
クチコミされない。

これでは結果につながりづらいものです。

消費者は、

「**92%がクチコミや友達や家族からの
おすすめを信頼する**」

という調査データがあります。

2007年には74%だった数値が、
2011年には18%上昇しています。

あなたがクチコミ集客を
好きであろうと、嫌いであろうと、
「クチコミ」
が、あらゆる広告よりも
優先される時代なのです。



しかし、

バカ売れアイデアを生み出すことができない

アイデアを出そうとして、
考える時間を作っても、
ずっと考えてしまい、終わりが無い。

どれだけ考えつくしたとしても、
陳腐なアイデアしか生まれない。
バカ売れアイデアが生まれない。

その一方、短時間で、
今まで存在しなかった、



バカ売れアイデアを、
いくつも生み出すことができる、
起業家・経営者もいらっしゃいます。

この違いはなんなのでしょう？

バカ売れアイデアを生み出すことは、
その人の持つセンスによって、
生み出されると考えられていました。



実は、
バカ売れアイデアを生み出す人には、
一定の思考パターンがあります。

この思考パターンを習得することで、
誰でも、短時間で、
バカ売れアイデアを生み出すことができるのです。

そこで、実践すれば誰にでもできる
バカ売れアイデアを生み出せる
三方置き換え法というワークをご紹介すべく、
このフリーバイブルをリリースいたしました。

このフリーバイブルでお伝えする内容は、
わたしが540,000円で提供している、

クチコミで
ガンガンシゴトが舞い込むフレームワーク学習
バイラルメイクセオリー6ヶ月プロデュースプラン



で提供している内容の一部を書き下ろしたものです。

わたし自身が、わたしと関わる方々が実際に活用し、
成果が実証済みで、再現性のある、
クチコミ集客理論を提供しています。

このフリーバイブルで学び、実践し、
起業家のあなたが、
「自分自身でアイデアを生み出すこと」
の一助になれば幸いです。

このフリーバイブルでは、
たった1枚のシートで
起業家・経営者の問題を解決する
「PLOTフレームワーク」
を活用します。

「PLOTフレームワーク」
を活用し、
あなただけのバカ売れアイデアを生み出します。

このフリーバイブルで使用するPLOTフレームワークは
無料でダウンロードできます。

必要枚数を印刷して、
実際に書き込んでみてください。

ダウンロードはこちら⇒⇒<http://goo.gl/NNtkyy>

クチコミでガンガン仕事が舞い込む バカ売れアイデアのつくり方

バカ売れアイデアを生み出し

大きな成果を手にした起業家の実例

| | |
|------------------------------|---|
| 24時間で23件の個別相談依頼を受注！ | 4 |
| 3ヶ月で来院件数333%を実現！ | 5 |
| 1つのブログ記事で1日のアクセス10,854pvを達成！ | 6 |
| 3ヶ月で10.4倍、101万円の売上を達成！ | 7 |
| 連月満員御礼の手相通信鑑定メニューを構築！ | 8 |

アイデアには無限の富を生み出す価値がある **9**

| | |
|----------------------------|---|
| 世の中をワクワクさせるバカ売れアイデアを生み出そう！ | 9 |
|----------------------------|---|

いつの時代だってやる奴はやるし、やらない奴はやらない **15**

| | |
|---------------------------|----|
| バカ売れアイデアを生み出せる人と生み出せない人の差 | 15 |
|---------------------------|----|

バカ売れアイデアを創造できる三方置き換え法 **18**

| | |
|--------------------------------------|----|
| アイデアを生み出すため行ってきた2つの研究 | 18 |
| 誰にでもアイデアを生み出せる3つの思考パターン 「三方置き換え法」 | 22 |

世の中に取り残されたニーズとウォンツを拾い出せ！

バカ売れアイデアを生み出す思考法その1 問題解決法 **23**

| | |
|---|----|
| 問題解決法その1 常識・非常識ワーク | 27 |
| 「ぞうきんをレンタルする」ことを定着させ、 日本の家庭に「そうじ革命」を巻き起こした常識・非常識思考 | 28 |
| 実践ワーク1 世の中の常識とその反対の非常識100コ書きだしてみてください。 | 35 |
| 問題解決法その2 問題発掘ワーク | 36 |
| 世界80カ国以上で食される世界初のカップ麺 「カップヌードル」を開発した問題解決思考 | 37 |

| | |
|-----------------------------------|-----------|
| 実践ワーク2 | |
| 世の中の問題点と解決策を、100コ書きだしてみてください。 | 41 |
| 常識の裏側にある非常識にフォーカスせよ！ | |
| バカ売れアイデアを生み出す思考法その2 水平思考 | 42 |
| 100年以上の超ロングセラー商品 | |
| キンチョーの蚊とり線香を生み出した水平思考 | 44 |
| 実践ワーク3 | 47 |
| ライバルと真逆の見方や切り口を10コ書きだしてみてください。 | 47 |
| 既存の価値から目新しい価値を創り出せ！ | |
| バカ売れアイデアを生み出す思考法その3 組み合わせ法 | 48 |
| 簡易印鑑の代名詞となっている「Xスタンパーネーム」 | |
| シャチハタの組み合わせ法 | 50 |
| 実践ワーク4 | |
| 水平思考・問題解決法・組み合わせ法を活用し、 | |
| 10個のアイデアを書き出してみてください。 | 54 |
| 番外編 | |
| バカ売れアイデアを生み出せる個別コンサルティング | 56 |
| 先着10名への特別なご提案 | 56 |
| 「クチコミされるバカ売れアイデア」を手にされた方のリアルな声 | 58 |
| お金がないことを言い訳にする | 71 |
| 問題の解決を先送りする | 73 |
| 大人の社会人として約束を守ることができない | 75 |
| バカ売れアイデアを活用した | |
| クチコミ集客のシカケが構築できる120分！ | |
| バイラルメイクマンツーマンコンサルティングを活用いただく条件 | 76 |
| 特別付録 集客のお悩み解決集 | 79 |
| 「集客のやり方がわからない」という方へ | 80 |
| 「断られるのが怖い」という方へ | 81 |
| 「トークの流れがわからない」という方へ | 82 |
| 小宇佐拓宏プロフィール | 83 |

いつの時代だってやる奴はやるし、やらない奴はやらない

バカ売れアイデアを生み出せる人と生み出せない人の差

ここから、バカ売れアイデアの生み出し方について、お伝えして参ります。

まず最初に、バカ売れアイデアを出すための心構えをお伝えします。

ワークを行えば、バカ売れアイデアを出せます。
ワークを行わなければ、バカ売れアイデアは出せません。

あなたに行っていただきたいことは、

アイデアを100個書き出してみる

ということです。

100個の書き出し方については、このフリーバイブルでお伝えいたします。

実際に書き出すことで、

世の中でまだ解決されていない問題
世の中の問題に対してまったく新しい解決方法

というものが生み出せることでしょう。

そのために、100個書き出すことは必須の作業なのです。

ここまでお伝えしても・・・。

いつの時代だってやる奴はやるし、
やらない奴はやらない。

のです。

この言葉は、矢沢永吉が、
1982年9月に行われた
日本武道館ライブの中の映像で語った言葉です。

当時33歳だった彼が語った言葉は、
30年以上経った今でも通用する、
モノゴトの真理が含まれています。

以下に要約いたします。

若者に「どう思いますか？」って言われたときに、言いたいことゴマンとあるのよ。

でも言った分矢沢責任取れるかって言ったら、オレ取れるわけないんだよ。

そうじゃなくて世の中の仕組みってものはそんな生っちょろいもんでもないし、そんなちっ
ちやいもんでもない、ってことはオレは知ってるわけだ。知ってるつもりね。

いわゆるどういうこと言いたいかっていったら

「いつの時代だって、やる奴はやるのよ、やらない奴はやらない」

いま物質でないもんはないから退廃的になって若者はパープリンばかり集まって原宿で
狂ってるっていうでしょ。

昔からあったのよそういうのは。思いませんか？形が違うだけ

凄いやつ、出ますよ。また出てきますよ、凄いの。そいつが出たその後にもまた凄いのも
出てくる。

オレは何を言いたいかっていったら、そうだと思うよって言うわけ。やる奴の方の部類に
あなたも入ったらってこと言いたいんだよね。そいつが決めることなんだからさ。

あなたが今お読みの、
このフリーバイブルでは、
バカ売れアイデアの生み出し方をお伝えいたします。

どんな方でも、やればできる方法をお伝えします。

ただし。

**やるかやらないかは、
あなた次第です。**

やる奴はやるし、やらない奴はやらないのです。

やることがカンタンであることと、
やるべきことをやらずにラクをすることには、
天と地の差があります。

とにかく100個、
アイデアを書き出さなければ、成果は出ません。

常識非常識ワークで50個のアイデアを書き出すこと
問題解決で50このアイデアを書き出すこと

その集大成として、
有効・有益な10個のアイデアを書き出すこと。



**「やる」と決断できる方のみ、
この続きをお読みください。**

バカ売れアイデアを創造できる三方置き換え法

アイデアを生み出すため行ってきた2つの研究

バカ売れアイデアを生み出す人には、
一定の思考パターンがあります。

この思考パターンを習得することで、
誰でも、短時間で、
バカ売れアイデアを生み出すことができるのです。

なぜこのように語れるかというと、
私自身が研究を行い、
研究した結果を、
メソッドとして体系化したからです。

そして、体系化されたメソッドを、
自ら実践し、クライアントさんにも
実践していただきました。

実践した結果は、冒頭でご紹介した通りです。



私が行った研究とは、2つのモノでした。

ひとつは、

身近にある商品で、
古くから馴染みがあり、
変わらず売れているもの。

これらの商品・サービスは、
どんなきっかけで生まれたのか？

という研究です。

もうひとつは、

これらの商品・サービスは、
どのような思考プロセスで商品化されたのか？

という研究です。

スーパーやコンビニなどで、
ふだん何気なく
目にしている商品には、
さまざまな開発秘話があり、
歴史があります。

特に1人の創業者が作り上げ、
育て上げた商品には、

言葉では言い表せない愛を感じます。

ただ役に立つ商品である
というだけにとどまらず、

**その商品から、
創業者の哲学や人間性が
伝わってくるからです。**



**その商品に込められた熱い想いは、
ユーザーの心を揺さぶります。**

商品を通して、
その会社の考え方まで見えてくるから、
バカ売れするだけでなく、
長く愛され続けています。

**創り手の想いが伝わってくるから、
ユーザーのお気に入りとなり、
人にもクチコミしてしまうのです。**

今でこそ
スーパーやコンビニなどで、
ふだん何気なく
目にしている商品も、
販売された当時は、

見たことがないアイデア
聞いたことがないアイデア
他にはないアイデア
おもしろいアイデア

として、スタートしています。

身近にある商品で、
古くから馴染みがあり、
変わらず売れているものが、

どんなきっかけで生まれたのか？
どのような思考プロセスで商品化されたのか？

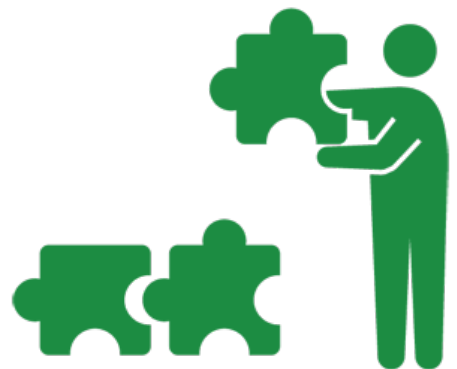
この2つの切り口から、
バカ売れアイデアの共通項を見つけ出し、
あなたのビジネスに置き換えることが、
あなたのビジネスをバカ売れさせることに、
つながることでしょう。

その研究の結果、
私が発見したのは、

アイデアの開発には、
大きく3つしかパターンがない

ということでした。

その3つのパターンとは、
次の3つでした。



誰にでもアイデアを生み出せる3つの思考パターン

「三方置き換え法」

ひとつめは、「問題解決法」です。

世の中に何か問題があれば、
それを解決するアイデアを生み出せばよいのです。

世の中にあふれる問題の解決法の多くは、
今の「常識」ではなく「非常識」の中に手がかりが隠れています。

ふたつめは、「水平思考」です。

丸いモノを四角にしてみる。とか、
長いモノを短くしてみる。とか、
大きいモノを小さくしてみる。とか、

とにかく、「ヘソマガリ」な思考を行うことで、開発するアイデア法です。

3つめは、「組み合わせ法」です。

例えば、

鉛筆+消しゴム=消しゴム付き鉛筆
スリッパ+モップ=底がモップのスリッパ

となります。

このように、1と1を組み合わせ、
新しい3を創るという組み合わせ法です。

もちろんあなたも、この思考パターンを実践し、
身につけることで、バカ売れアイデアを生み出すことができるようになります。

ここから詳しく解説して参ります。



世の中に取り残されたニーズとウォンツを拾い出せ！ バカ売れアイデアを生み出す思考法その1 問題解決法

型破りなバカ売れアイデアを生み出す

3つの思考法のひとつめは、

問題解決法

です。

現代の日本は、モノがあふれる時代です。

ありとあらゆるモノが身の回りに存在します。

現代の日本は、情報があふれる時代です。

インターネットで検索すれば、あらゆる情報が手に入ります。

このように、

モノも情報もあふれる時代にも関わらず、

人は、



もっとこんなふうになりたい。という欲を持ちます。

悩みを解決したい。という問題に直面します。

「ないものを求め続ける」

のが、人間の性なのです。

だからこそ、世の中にある問題を見つけ出し、
その問題を解決するアイデアを生み出せば、
バカ売れアイデアとなるのです。

このことは、
「ビジネスの本質」という観点からも、
この理解を深めることができるでしょう。



そもそもビジネスはなぜ成り立つのでしょうか？

ビジネスが成り立つ理由は、
「お客さんが、お金を払うから」です。

なぜ、「お客さんがお金を払う」というと、
お客さんが「欲しい」という気持ちになるからです。

では、お客さんはどういう時に、
「欲しい」という気持ちになるのでしょうか？

「欲しい」という気持ちになるは、

**「欲を満たすもの」「問題を解決するもの」
に出会った時です。**

だからこそ、世の中にある問題を見つけ出し、
その問題を解決するアイデアを生み出せば、
バカ売れアイデアとなるのです。

つまり、起業家が意識すべきポイントは、

お客様の欲を満たすこと
お客様の問題を解決すること

この2つだけなのです。

つまり、

「あったらいいなを探し、満たす方法を提供する」
「なくなったらいいな探し、解決する方法を提供する」

ことを意識し、実践することが、
バカ売れアイデアを生み出すキモなのです。

お客様の問題を知らないまま、
自分の売りたいものを売っているだけでは、



いつまでたっても、
同業他社と同じものを売っているだけの販売者

から、抜け出すことはできません。

もしもあなたが、
ただモノを売り続ける販売者から脱却し、
人や社会に

「感動を与える達人」

に、なりたいのであれば。

あったらいいなを探し、満たす方法を提供しよう！
なくなったらいいなを探し、解決する方法を提供しよう！

つまり、
常にお客様の”想定を超える“提案を与え続けてこそ、
これからの時代、
生き残り、選ばれ続ける起業家
となれるでしょう。
では、



「あったらいいなを探し、満たす方法を提供する」
「なくなったらいいな探し、解決する方法を提供する」

ためには、どうしたらいいのでしょうか？

バカ売れアイデアを生み出すという、
クリエイティブなシゴトの前には、

世の中の問題をリサーチする

という、いたってシンプルな作業が必要になります。

では、どのように世の中の問題を、リサーチすればよいのでしょうか？

問題解決法その1 常識・非常識ワーク

キーワードは、

非常識なバカ売れアイデアは常識の裏側にある

ということです。

業界において当たり前とされている常識。

その裏側にある非常識なアイデアには、

業界地図を一気に塗り替える

ほどのパワーがあります。

常識の反対の非常識とは、こんなイメージです。

女性の逆は、男性

訪問の逆は、来店

単品の逆は、複数商品

リアルの逆は、ウェブ

ここで、スーパーやコンビニ、
テレビやインターネットで、
ふだん何気なく目にしている商品が、
どのように思考パターンで開発されたのか？

事例でご紹介いたします。



「ぞうきんをレンタルする」ことを定着させ、
日本の家庭に「そうじ革命」を巻き起こした常識・非常識思考

ぞうきんをレンタルする

「ダスキン」が誕生したのは、
東京オリンピックが開催された昭和39年です。

「おそうじ」という、
昔からある業界でも、
常識を洗い出し、
非常識を見い出すことで、
新たなモノとして生まれ変わり、
他にはない販売手法を採用することで、
バカ売れしたのです。



おそうじの常識・非常識と言えば、
以下のようなものがありました。

常識：ぞうきんは自分で作るもの

非常識：ぞうきんは自分で作らないもの

ぞうきんは、
古い布で自分で作ればこと足りる。

この常識を覆し、活性剤を使った、
繊維に油類を吸着させる、
世界初の化学ぞうきんを開発しました。



サッとふくだけで、
汚れやホコリが取れる化学ぞうきんを体感していただき、
あらたな価値観を生み出しました。

また、こんな常識・非常識もありました。

常識：ぞうきんは使い捨てるもの

非常識：ぞうきんは繰り返し使うもの

ダスキンは、ぞうきんを販売して、
使い終わったら捨てる。

この常識を覆し、
レンタル方式を採用しました。

レンタル=エコ。

創業から現在までずっと、
生産・販売（お届け）・回収を繰り返す、
循環型の事業活動に取り組み、
環境によくないものは使わない姿勢を徹底しています。



洗剤などの消耗品などを除き、
商品はお客さま係が直接お家までお届けと同時に回収する、
レンタルシステムを採用しています。

定期的に訪問することで、
コミュニケーションが深まり、
リピートすることに成功しています。

また、こんな常識・非常識もありました。

常識：商品は、代理店や小売店に販売してもらうもの

非常識：商品は、フランチャイズで普及してもらうもの

日本型フランチャイズの歴史は、
1963年7月、ダスキンFC1号店の出店が
スタートとされています。

ブランド、システム、ノウハウ、指導などの、
独自のフランチャイズパッケージを行うシステムは、
それまでの日本には存在していなかったのです。

お互いの信頼で成り立つ方式で、
お互いにを豊かに育てるシステムとして、
日本に導入されたのです。

このように、常識の裏側にある、
非常識なアイデアを打ち出し続けたからこそ、
日本の家庭に「そうじ革命」を
巻き起こすことができたのです。

**だからこそ、あなたが、
非常識なバカ売れアイデアを生み出すには、
まずは業界の常識をリサーチし、
洗い出すことが重要なのです。**

それでは実際に、

あなたのライバルの常識
あなたの業界の最先端の企業の常識

を、洗い出してみましょう。

その上で、

常識の反対の非常識

を洗い出してみましょう。

目指して欲しいのは、

**「世の中の常識を
100個を見つけること」**

です。

やり方を知ってしまえば、
リサーチすることは単純作業に落とし込めます。

ここから、リサーチの具体的なやり方をお伝えいたします。



ステップ1.頭の中の棚卸しをしてみよう

問題を見つけるためのリサーチの第一歩。

それはまず、棚卸しすることです。

あなたの頭の中にあるアイデアを、
書き出してみましよう。

ステップ2.google検索でリサーチしてみよう

頭の中で思いつくだけでは、
100個書き出せないかもしれません。

だったら、リサーチすればよいのです。

例えば、例えば、主婦向けの
コーチングを提供しているなら。

次のように検索してみるのです。

まず最初は、

コーチング 常識

で検索します。

ヒットした常識を、
とにかく書き出してみるのです。

次に、発想を広げてみましょう。



主婦の方は日々、
何を行い、誰と
関わっているでしょうか？

このような軸で考えると、



子育て
ママ友
人間関係
家事
夫婦

といったキーワードが挙がるでしょう。

そうしたら、

子育て 常識
ママ友 常識
人間関係 常識
家事 常識
夫婦 常識

で、検索をかけていくのです。

ステップ3.ヤフー知恵袋でリサーチしてみよう

それでも100個に届かなかったら。

知識検索サービスで、
検索してみましょう。

ヤフー知恵袋

教えてgoo

発言小町

などが有名ですね。

これらのサイトで、
お悩みを検索するのです。

ステップ4.インタビューしてみよう

あなたのまわりに、
同業者の仲間はいませんか？

あなたのまわりの友人・知人に、
ざっくばらんに業界の常識を聞いてみましょう。

ここまで行えば、
100個の常識を、
書き出すことができるでしょう。

**さあ、100個の常識・非常識を、
実際に書きだしてみましよう。**



実践ワーク1

世の中の常識とその反対の非常識100コ書きだしてみてください。

【PLOTフレームワーク：SPM-12-001】

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法(1:問題解決法)』

世の中にあふれる問題の解決法の多くは、
今の「常識」ではなく「非常識」の中に手がかりが隠れています
あなたのライバルや業界の最先端の企業の常識は何でしょうか？

_____年_____月_____日（ ）

お名前：_____

非常識を見つけ出す「あなたのビジネス/商品/サービス/職種/業種」

| 常識 | 非常識 | 常識 | 非常識 |
|----|-----|----|-----|
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |

Copyright 2013-2016 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.

使用するPLOTフレームワークは
無料でダウンロードできます。

必要枚数を印刷して、
実際に書き込んでみてください。

ダウンロードはこちら⇒⇒<http://goo.gl/NNtkyy>

問題解決法その2 問題発掘ワーク

100個の常識と非常識を見つけ出せたら。

次はお客様目線で、
世の中の問題を見つけ出してみましょう。

キーワードは、

買えないモノを創る・買えない人の役に立つ

ということです。

世の中のお客様は、
どんな問題を抱えているのでしょうか？

見つけ出した問題に対して、
その問題を解決するための、
有効な解決策が提供されていなかったとしたら。



あなたが解決策を提供することで、

**その問題を解決する専門家として、
第一人者のポジションを取ることができる**

のです。

ここでまた、ふだん何気なく目にしている商品が、
どのように思考パターンで開発されたのか？

事例でご紹介いたします。

世界80カ国以上で食される世界初のカップ麺

「カップヌードル」を開発した問題解決思考

お湯を注いで3分でできあがり。

「カップヌードル」が誕生したのは、
昭和46年9月のことです。

屋台で提供されていた、

「ラーメン」というものでも、

問題を洗い出し解決策を見出すことで、

新たなモノとして生まれ変わり、

バカ売れしたのです。



開発者は、日清食品の創業者、
安藤百服。

事業で成功をおさめた後に、
戦後の混乱で財産を失いました。

そこで思ったこと。

それは、以下のようなものでした。

問題：日本は食料不足である

この問題を解決すべく、

解決策：独自の食品を開発

ということを決断したのです。

ここから、開発がスタートします。

人や社会が抱える問題に対して、
以下のようにひとつずつ解決していったのです。

問題：戦後の日本には栄養価の高い食品が不足している

解決策：古くから東洋の食文化である、めん類を奨励

安藤百服は、深刻な食糧不足を見て、

「パンには必ずスープやおかずが必要だが、
麺類なら同じどんぶりの中に
主食の麺にスープと具材が付いて栄養もある」

と、当時の厚生省に提案しました。

しかし、厚生省の担当官から、

「うどんやラーメンは量産技術が無く
流通ルートも確立していないため
やむなくパンが主体になっている」

という実情を説明されました。

安藤百服はさらに、
厚生省の担当官から、

「麺文化の振興のために、自ら研究してはどうか」

と奨められました。

これが、チキンラーメン・カップラーメンの
開発のきっかけとなったのです。



問題：料理設備がないとラーメンが食べられない

解決策：どんぶりに入れてお湯をかけるだけでできるラーメンの開発

新たなラーメンの開発研究をスタートさせ、
失敗をくりかえしていました。

ある時、夫人が天ぷらを揚げているのを見て、
麺を油で揚げて乾燥させる
「油熱乾燥法」を発明したのです。

この発明をきっかけに、
「チキンラーメン」が生まれました。

問題：どんぶりがないとでもラーメンが食べられない

解決策：カップ付きラーメンの開発

「魔法のラーメン」と呼ばれて、
瞬く間に人気商品となった、
チキンラーメンですが、
どんぶりがなければ食べられませんでした。

安藤百服が米国・ヨーロッパを視察した際に、
米国のスーパーマーケットのバイヤーが、
チキンラーメンを二つ折りにして紙コップに入れ、
フォークで食べる光景を目にしました。

ここからカップ麺の発想を手に入れたのです。

カップの素材を発泡スチロールにすることで、
パッケージひとつで包材・調理器・食器の役割を
満たすことができるようになりました。

フタをアルミ素材にしたことで、
密封することが可能になりました。

このような技術の集大成として、
カップヌードルが生まれました。

「お湯さえあれば、いつでも、どこでも」
というコピーで、新しい食文化が普及したのです。



カップヌードルの事例で、
お客様の問題を解決する具体策が提案できれば、
非常識なバカ売れアイデアとなる
ということ、感じていただけたことでしょう。

だからこそ、あなたのビジネスでも、
非常識なバカ売れアイデアを生み出すには、
まずはお客様の問題をリサーチし、
洗い出すことが重要なのです。

まずは、100個の問題を洗い出してみましよう。

**そして、100個の問題を解決する、
それぞれの方法を、100個書き出していきましょう。**

100個の解決策を書きだした時。

この100個の中に、
画期的なバカ売れアイデアのタネがあることに、
気づくことでしょう。

お客様の問題をリサーチするには、
業界の常識をリサーチするのと同様に、



- まずは自分で書き出してみる
- グーグルで検索してみる
- ヤフー知恵袋で調べる
- 人にインタビューしてみる

ということで、
実現できるはずですよ。

常識の裏側にある非常識にフォーカスせよ！

バカ売れアイデアを生み出す思考法その2 水平思考

ここまで100個のアイデアは、書き出してみましたか？
書きだした100個を横に置いて、先を読み進めてください。

問題解決法について理解・実践できたら、
型破りなバカ売れアイデアを生み出す
3つの思考法のふたつめを学びましょう。

ふたつめの思考法は、

水平思考

です。

別名、へそまがり思考です。

問題解決法でリサーチした、
100個のアイデアのタネを、
水平思考を活用して、
さらに磨き上げていくのです。



まずイメージでお伝えすると、

- 丸のものを四角にする
- 縦のものを横にする
- 白いものを黒くする
- 太いものを細くする
- 長いものを短くする

ということです。

どういうことなのか？

詳しくお伝えします。

キーワードは、

「モノの見方・捉え方を変える」

「逆転の発想」

です。

ご自身のビジネスにおいて、

商品やサービス

売り方

伝え方

集客方法

などの切り口から、

新しいアイデアを生み出すことが

ポイントになります。

ここでまた、ふだん何気なく目にしている商品が、

どのように思考パターンで開発されたのか？

事例でご紹介いたします。



100年以上の超ロングセラー商品

キンチョーの蚊とり線香を生み出した水平思考

日本の夏。キンチョーの夏。

蚊とり線香といえば、キンチョーのうずまき。

明治35年に誕生しています。

そもそも、

なぜ蚊とり線香に火をつけると、

蚊が死ぬのでしょうか？

その理由は、線香にピレトリンという、

殺虫成分が含まれているからです。

ピレトリンという成分は、

除虫菊という植物に含まれています。

つまり、蚊とり線香の原材料は、

除虫菊という植物なのです。



この植物を、線香に加工し、

現在の商品として開発されるまでには、

へそまがりなアイデアの数々がありました。

そんなアイデアの実例を、

ご紹介してまいります。

まず、除虫菊を殺虫のための

商品にするにあたって、

問題になったことがあります。

除虫菊を粉状にして、

火をつければ、殺虫効果が得られました。

しかし、粉末に火をつけるというのは、
灰が飛んだり、火の粉が飛んだりして、危険だったのです。

では、どうしたのでしょうか？

除虫菊を粉にして燃やす

⇒粉を燃やさずにすむ方法はないか？

⇒線香状にして燃やす

と、このようなアイデアで、
解決することができたのです。

そして、2年の開発期間を経て、
世界初の棒状の蚊とり線香が完成したのです。

しかし、新たな問題が浮かびました。

線香型にすることはできたものの、
長さ約20cmの棒状だったため、
燃焼時間が40分程度しか持たなかったのです。

睡眠中ずっと蚊から身を守るためには、
長時間化が課題となりました。

この問題は、こんな方法で解決されました。



棒状の線香

⇒場所を取らずに長くする方法はないか？

⇒うずまき状にする

渦巻き状の蚊取り線香は、
長時間持ってくれる画期的な商品となりました。

蚊取り線香は1時間で10cmほど燃えます。

夜に活動する蚊に対しては、
眠りに就いてから明け方までの
約7時間燃える長さが必要でした。



蚊取り線香の渦巻きを伸ばした場合の
長さは75cmです。

日本人の平均睡眠時間の
7時間に合わせて作られているのです。

また、うずまき上することで、
長さ以外にも、こんなメリットが生まれました。

- ・ 棒状のものに比べて折れにくい
- ・ 立てなくて良いので、倒れた時の被害（火災など）の危険性も少ない。
- ・ 火災防止のための下の受け皿も小さくて済む

その後、歴史を経て、
ピレトリンよりも協力的なアレスリンが、
化学合成され、除虫菊が使われなくなったり、
手巻きではなく、型でうち抜く機械式となり、
時代に合わせた進化をとげています。

そして今では、
日本で生まれたということすら知られていないほどに、
世界中で普遍的な物として知れ渡っています。

蚊とり線香の事例で、
水平思考を活用できれば、
非常識なバカ売れアイデアとなる
ということを、感じていただけたことでしょう。



**あなたのビジネスにおいても、水平思考を取り入れ、
へそまがりなアイデアを、10個書き出してみてください。**

実践ワーク3

ライバルと真逆の見方や切り口を10コ書きだしてみてください。

【PLOTフレームワーク：SPM-12-002】

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法（2：水平思考）』

水平思考とは、別名「へそまがり思考」と呼びます。

（例）丸いものを四角くする。長いものを短くする。黒いものを赤くする。

人と違ったモノの見方・捉え方の中に新たな価値は見だしやすいのです。

まずは、あなたの業界の当たり前（常識）をライバルや同業者を分析しながら書き出して、

「真逆の見方」や「違った切り口」ができるものはないか。考えてみましょう。

_____年_____月_____日（ ）

職業／肩書き：_____

お名前：_____

| ライバル／同業者 | 真逆の見方や切り口 | ライバル／同業者 | 真逆の見方や切り口 |
|----------|-----------|----------|-----------|
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |
| | ↔ | | ↔ |

Copyright 2013-2015 PLOTFRAMEWORK PROJECT All Rights Reserved.

使用するPLOTフレームワークは
無料でダウンロードできます。

必要枚数を印刷して、
実際に書き込んでみてください。

ダウンロードはこちら⇒⇒⇒<http://goo.gl/NNtkyy>

既存の価値から目新しい価値を創り出せ！

バカ売れアイデアを生み出す思考法その3 組み合わせ法

3つ目の最後の思考法は、

組み合わせ法

です。

今あるモノ+今あるモノ=新しいモノ

という発想方法です。

たとえば、

鉛筆+消しゴム=消しゴム付き鉛筆

スリッパ+モップ=底がモップのスリッパ

などです。

今風に言うなら、

電話+パソコン=スマホ

自転車+原動機=アシスト付き自転車

といったところでしょう。



アイデアとは既存の要素の
新しい組み合わせ以外の
何ものでもない

ジェームズ・ウェブ・ヤング

という言葉があるように、
どれだけ画期的で斬新に見えても、
アイデアとは、
様々な要素の組み合わせでしかないです。

ここでまた、ふだん何気なく目にしている商品が、
どのように思考パターンで開発されたのか？

事例でご紹介いたします。



簡易印鑑の代名詞となっている「Xスタンパーネーム」

シャチハタの組み合わせ法

シャチハタといえば・・・。

シャチハタとは、会社名です。

ただし、多くの方にとって、

「シャチハタ」といえば、

あの簡易印鑑のことをイメージするでしょう。

正式名称は、「Xスタンパーネーム」と言います。

この商品が誕生したのは昭和43年。



**10万回以上も捺印できる画期的な商品は、
発売と同時に48万本もバカ売れしました。**

昔からある、

「印鑑」という商品でも、

組み合わせることで、

新たなモノとして生まれ変わり、

バカ売れしたのです。

シャチハタ社は、

「Xスタンパーネーム」の前にも、

さまざまな商品を開発しています。

例えば、

スタンプ台+インク

⇒万年スタンプ台

いわゆるスタンプ台です。

このスタンプ台を開いて、
ゴム印をスタンプ台に押し付ければ、
ゴム印にインクがつく。

今では当たり前のことですが、
昔は、インクの瓶からスタンプ台にインクを注ぎ、
ゴム印につけて押す。

ということを行っていたのです。

この手間に目をつけ、



- ・ 最初からインクが充填されてる
- ・ スタンプ台のインクは長期間乾かない
- ・ スタンプを押したあとはすぐ乾く

というアイデアを実現し、
万年スタンプ台を開発したのです。

その後戦災にもめげず
スタンプ台をつくり続け、
専門メーカーとして躍進したのです。



シャチハタ社の発明は、
コレだけでは終わりません。

スタンプ台+ゴム印

⇒Xスタンパー

インキとスタンプ台をひとつにしたら、
スタンプ台とゴム印も
ひとつにできないだろうか？

こんな発想で、
新たな商品の開発に着手したのです。

開発のポイントは、
どうやってインキをゴム印に伝えるか？
という点でした。

スポンジならインキをためて、
絞りだすこともできる。

しかし、スポンジではやわらかすぎて、
インキがにじんでしまう。

しかし、ゴムではインキを通さない。

そこで、穴の開いたゴムの開発を
スタートさせました。

さらには、空域にふれても乾かず、
印字されるとすぐ乾くインキの開発にも着手しました。

そして10年の歳月をかけ、
初のスタンプ台のいないゴム印が完成したのです。



シャチハタ社の事例で、
組み合わせで新たなものを生み出すことができれば、
バカ売れアイデアとなるということを、
感じていただけたことでしょう。



だからこそ、あなたのビジネスでも、
非常識なバカ売れアイデアを生み出すには、
まずはお客様の問題をリサーチし、
洗い出すことが重要なのです。

**あなたのビジネスについて、
組み合わせ法を取り入れ、
10個書き出してみてください。**

実践ワーク4

水平思考・問題解決法・組み合わせ法を活用し、
10個のアイデアを書き出してみてください。

【PLOTフレームワーク：SPM-12-003】

他では買えないあなただけのウリをもった商品やサービスを開発しよう！

『三方置き換え法（3：組み合わせ法）』

今あるものとあるものを**組み合わせることで新しい価値を創り出す**ことができます。

（例）ラジオ+カセット＝ラジカセ、オルゴール+時計＝目覚まし時計

つまり、「1」+「1」は、「3」にも「5」にもなるのです。

あなたがお客様に与えられることや業界やライバルが行っていることを組み合わせ、新しい価値を創りだしてみましょう。

（※問題解決法のリストを活用するとスムーズです。）

_____年_____月_____日（ ）

職業／肩書き： _____

お名前： _____

| 既存のモノ | 既存のモノ | 新しい価値 |
|-------|-------|-------|
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |
| + | | = |

Copyright 2013-2015 PLOTFRAMEWORK PROJECT All Rights Reserved.

使用するPLOTフレームワークは
無料でダウンロードできます。

必要枚数を印刷して、
実際に書き込んでみてください。

ダウンロードはこちら⇒⇒<http://goo.gl/NNtkyy>

バカ売れアイデアを
生み出すことはできましたか？

「答え合わせをしたい」

「他の事例を知りたい」

「専門家のアイデアが欲しい」

そんな想いの方は、

次のページを
ご覧ください。



番外編

バカ売れアイデアを生み出せる個別コンサルティング

先着10名への特別なご提案

2時間でバカ売れアイデアを生み出す
マンツーマンコンサルティング

「小宇佐の脳ミソ5,000円」



月商7桁を実現する起業家のクチコミ集客の新常識

ここまでのワークで、
有効・有益なバカ売れアイデアを生み出せましたか？

ここまで読まれ、ワークを実践したあなたは、
以下のように感じていませんか？

「おもしろかった！」

「印刷し、書き込んでみた！」

「しかし、本当にこのやり方でいいのか・・・？ちょっと迷いがある」

もし、そうであれば、

**ここまでお読みいただいた方限定の、
特別な特典**をご活用ください。

フリーバイブル特別特典！1人1回限定の個別相談！！！！

2時間でバカ売れアイデアを生み出す

マンツーマンコンサルティング

小宇佐の脳ミソ5,000円

月商7桁を実現する起業家のクチコミ集客の新常識

まずは、実際に

**「クチコミされるバカ売れアイデア」を手にされた方々の
リアルな声をご覧ください。**



「クチコミされるバカ売れアイデア」を手にされた方のリアルな声

千葉県山武市でベビーサイン教室を経営される齋藤由美さんより コンサルティングを受講しようと思ったきっかけ

小宇佐さんのメルマガを
読み始めたのは昨年春頃でしょうか。
その時は私とは全く世界の違う人という印象で
この人スゴいな〜と感嘆しつつ
読み物として興味深く拝読していました。
一連のメルマガを読んで



「きっと自分が
うまくいかないと思っている理由って
自分では気づかないくらい
実は単純なことだったりするんだろうな」

と思い、そのあたりからは
小宇佐さんの目で私の問題点を
見てもらいたいと思うようになりました。
1月の日程が出て時に、
「ここならいける！」と即お申込みしました。

受講前に抱えていた問題点

私の本当の問題点は、
私が提供している子育て教室の内容が、



**相手の強烈な欲求を
満たすものになっていない**

ということでした。

私は子育て中のママを対象にした
お教室などを開講しているのですが
お教室の中で

- ・子育てのヒントをお伝えして、「とても参考になった」と喜んでもらえたり
- ・私と出会ったことで、「子育てが楽しくなった」とメッセージをいただいたり

私はママ達の欲求を
満たしていると思っていました。

受講後に解決できたこと

マンツーマンコンサルティングにて、小宇佐さんから
バカ売れアイデアの具体策を
見せていただきました。

1ページ目・・・いえ。



冒頭の一文から

「小宇佐さんの言っている

強烈な欲求ってこういうことか！！！」

と心に突き刺さりました。

見せていただいた内容は
昔、自分に自信がどうしてもなくて
さまよっていた時の私に宛てられた
メッセージのようで、

読んでいるだけで涙が出てきました。

そして私では思いもよらない方法が書かれていて
もし、本当にこれを実現することができたら
多くのママに自信を持ってもらえるかも！
とワクワクしました。

小宇佐さんの個別相談を受けたら、
「本当にこれで変えていけるんだわ！」
という気持ちになりました。

小宇佐さんの力をお借りできたら

**”ママ達の気持ちを少しラクにする”ではなく
”自信のないママ達を救えるようになる”**

ことができるようになると確信しました。

このプロジェクトを作り上げてみたい。

売れる・売れないではなく

(小宇佐さんの手にかかれば売れるんでしょうけどね・・・)

何よりプロジェクトを作り上げた自分に出会ってみたい。

どんな人にオススメか？

**すでに自分のサービスを、
スタートさせている人におススメしたいです。**

私は今までいろんな方にお会いして
「目からウロコ」を体験しましたが、
小宇佐さんにお会いして
「脳みそまるごと取り替えたような」
カルチャーショックを受けました。

自分の作り上げた世界を
いい意味で打ち砕いてくださるか。

そこそこのサービスから
唯一無二の素晴らしいサービスに発展すると思います。

ありがとうございました。



愛知県岡崎市で夜泣きカウンセリングを提供される鈴木淳子さんより コンサルティングを受講しようと思ったきっかけ

FBで誰かのいいね♪から
次々に出てきた魅力あるものを
仕事にしている人たち。



**よくよくたどっていくと
小宇佐さんがコンサルされた方達でした！**

その一人の方のお仕事の仕方に、
あこがれをいただきました。

私も同じように、自分だけのビジネスを作りたいいなあ

と感じ、コンサルをお願いしました！

受講前に抱えていた問題点

10年赤ちゃん教室や夜泣きカウンセリングをしてきました。

自分の中にはスキルが蓄積されてきましたが
それをたくさんの方に
お伝えする形にすることができず困っていました。

早く商品として生み出したいけど、

**やり方がわからない
やり切ることができない**

まま、気づけば
2～3年過ぎてしまいました。

商品や団体の名前がつけられず困っていました。

受講後に解決できたこと

- ・ 3年間悩みつづけていた商品開発について、
たった2時間でめどが立ちました
- ・ 私の強みを教えて頂き
それを商品に生かす方法を教えて頂きました

私の発想の中にはなかったので目からうろこでした。

小宇佐拓宏はどんな人でしたか？

ビジネス系の話って

どうしても難しくて意味わからないことが多いのですが

とっても的確なアドバイスを

私にもわかりやすくお話してくれて助かりました。



バカ売れアイデアが3つもあったことに感動でした。

どんな人にオススメか？

自分だけの商品を生み出したい方
商品をよりわかりやすくしたいという方
非常に大変な作業ができなくて困っている方

オススメです。

今回個人コンサル2時間を受けさせて頂きましたが

**私が求めていたものを一緒に見つけてもらえるような
満足できるコンサルでした！**

これから目標に向かって

最短で進める予感がしてとても嬉しかったです！

神奈川県横浜市のハーバルセラピスト渋谷亜弥さんより コンサルティングを受講しようと思ったきっかけ

友人のさくらさんのブログを見て知りました。

仲の良い友人であり、
信頼している起業家仲間の記事に、

**「小宇佐さんのコンサルを受けて、
月の売上100万円を超えました」**



と、記載があったので、
興味をひかれました。

受講前に抱えていた問題点

自分の目標とする
売上目標を達成したくて参加しました。

私の悩みは集客でした。

イベントを行うことで、
イベントには集客できていたのですが、
イベントに来てもらっても、
本当に提供したい講座の販売につながらず、
どうしたらいいのか悩んでいました。

受講後に解決できたこと

小宇佐さんに相談する前から、
私は人から、

「ホームページやブログが、
見にくい・わかりにくい」

と言われていました。

しかし、

何がどう見にくいのか？

何がどうわかりにくいのか？

**を、具体的に言ってくれる人が
いなかったのです。**

小宇佐さんからのアドバイスで、
何がどう見にくいのか？

何がどうわかりにくいのか？
が、とてもよくわかりました。

具体的には、



- ブログのレイアウトが悪かった
- 読者さんが、
私が本当に提供したい本命商品へ、
たどりつけるようになっていなかった
- 私が提供している内容が、
読者さんに伝わる言葉になっていなかった
- 誰に向けて書いているのかがブレていた
- ビジネスの全体像を明確にしないまま、
いきあたりばったりで、ビジネスを行っていた
- やみくもに人脈を増やしていたが、
「私は何屋さんか？」
を伝えてこなかった

こういった問題が明らかになりました。

小宇佐さんからのアドバイス、
とてもありがたかったし、
すべて直していこうと思いました。

**小宇佐さんのアドバイスは、
奇をてらったものではなく、
ビジネスの本質から語られるものです。**

私が常日頃、言っているのは、
お母さんがホームドクターになること
です。

にも関わらず、
ブログで発信するのは、
読み手が読みたい情報ではなく、
私が発信したい情報ばかりでした。



どんな人にオススメか？

自分の方向性が見えない人
どうしたらいいかがわからない人
やりたいことが整理される人
人に共感される
ビジネスモデルのアイデアがあるのに、
動けていない人

に、オススメです。

自分の気づきが得られると思います。

愛知県名古屋市のイラストレーターやすいさなえさんより コンサルティングを受講しようと思ったきっかけ

私は完全独学で
イラストを描いています。

最近様々なチャンスをいただき、



「イラストを一生の仕事にしたい」

そう考えるようになっていたのです。

しかし、強い思いはあるものの
正直何からどう動いていいのか
全くわからない状態でした。

そんな時に子育てコーチの
浅野みやさんの紹介で、
小宇佐さんのコンサルティング
に参加してきました。

受講前に抱えていた問題点

参加前、自分が抱えていた問題点は
いくつかありました。

一番の問題は、



依頼される作品をひたすら描くだけのビジネスだった事

具体的には、自分発信する作品を
商品として販売していく必要性を感じつつも
私が描くキャラクターを用意していました。

しかし、
これが私の商品

と言える軸になるものがなく、
イラストでどういう仕事に
していったらよいか
明確でないという事でした。

他にも、

- ・ 幼稚園に行っている長男と未就園児の次男がいる中での
イラスト作業と家事育児の両立をどうしていったらいいのかという事
- ・ 顧客対象が漠然としていて定まっていない事
- ・ 自分の作品にどう価格をつけるかという事
- ・ 自分の作品や仕事の事を
どうアピールしたら良いかわからなかった事

でした。

受講後に解決できたこと

ビジネスについても全くのど素人の私に
丁寧にビジネスの本質を教えて頂きました。

上記の問題点を解決できる
具体的な策を詳しくご提案いただき、

私だからできる、
私にしかできない、
自分のイラストを使った商品。



お客様の言葉にならない思いを

イラストで伝えられる。

そんなバカ売れアイデアを、
小宇佐さんにいただきました。

目の前がパッと

開けたような感じがしました。

**2時間を超えるコンサルの間、
終始頭がフル回転。**

本当に素晴らしい時間になりました。

超難関というイラスト業界で、

完全独学の私が

真っ向勝負しても

同じ土俵に立っても

勝敗はみえている。

こんな業界でも勝てるアイデアをもらった。

あとはやるだけです！

今からがスタートラインです。

どんな人にオススメか？

- **自分の得意とする事を
真剣に仕事にしようと考えている方**
- **アーティスト業の方**

におススメです。

小宇佐さん、本当にありがとうございました。

バカ売れアイデアを活用した
クチコミ集客のシカケが構築できる120分！
バイラルメイクマンツーマンコンサルティングでは、

**画期的なバカ売れアイデアを、
多くの人に届ける具体的な青写真をお届けいたします。**

このマンツーマンコンサルティングがあれば、
集客の未来を予測できるようになるでしょう。

このマンツーマンコンサルティングがあれば、
未来を実現させるための
一手が手に入ることでしょう。

このマンツーマンコンサルティングには、こんな方にオススメです。

- ・ 実際にクチコミされるシカケを構築したい
- ・ 本気でビジネスを成功させたい
- ・ 売り込むのではなくお願いされる起業家になりたい
- ・ ライバルと比較されないようになりたい
- ・ 出会いたいお客さまに出会える仕組みをつくりたい
- ・ 瞬間・突発の売上アップではなく、継続・再現の成果をつくりたい

あなたのビジネスにおける具体的なご相談ができる、
通常30,000円で実施しているマンツーマンコンサルティングに

120分5,000円

でご優待いたします。

2時間でバカ売れアイデアを生み出す
マンツーマンコンサルティング

「小宇佐の脳ミソ5,000円」



月商7桁を実現する起業家のクチコミ集客の新常識

↓↓↓特典の詳細と予約は[コチラ](#)↓↓↓

<http://goo.gl/9ltxPe>

↑↑↑特典の詳細と予約は[コチラ](#)↑↑↑

ただし、こんな方にはオススメできません。

お金がないことを言い訳にする

私がマンツーマンコンサルティングを行う際には、
相談者の方の状況を把握して、
具体的なビジネスの一手を提案しています。

このビジネスの一手には、

メルマガを導入しましょう

ワードプレスを導入しましょう

私が提供するプロデュースプランを活用してみましょう

といったものがあります。

マンツーマンコンサルティングでは、
総合的な判断をして、
最優先の改善策であると考えた上で、
最適な一手を提案いたします。

提案する具体策については、
相談者の方も、

「即・実践すべき一手だ」

と、納得していただきます。

にも関わらず。



「お金がないから」

という理由で、着手することを、
あきらめてしまう方が、
いらっしゃるのです。

「お金がない」

ということは、

私はさほど問題だと捉えていません。

ビジネスとは価値と価値の交換。

「お金がない」

のであれば、お金をいただけるに値する、
価値を提供できる自分に成長するしかないのです。

**「お金がない」ことを理由に、
何かを行うことをあきらめるのではなく、**

「お金がない」からどう脱却するか？

このことを、考えていただきたいのです。



どうやって脱却するかを考えることに、
頭を使わなければ、起業家としての成長は、
そこで止まってしまう。

**「お金がない」から脱却する方法・答えは
必ずあるということ覚えておいて欲しい**

私はそのように想うのです。

もうお金のことを言い訳にしない

そんな方は、

ぜひ個別コンサルティングでお会いしましょう。

問題の解決を先送りする

私がマンツーマンコンサルティングを行う際には、
相談者の方の状況を把握して、
具体的な解決策を提案しています。

私の提案する具体策について、
相談者の方も、

「即・実践すべき一手だ」

と、納得してくださいます。

にも関わらず。



「考えてみます」

と、着手することを、
先送りしてしまう方が、
いらっしゃるのです。

「考えてみます」

**とは、いったい何を
考えてみるのでしょうか？**

もし、何かを導入することに対して、
障害になることがあるのであれば。
障害になることをリストアップし、
いつまでに解決するのか？

について、その場で
スケジュールを決めていく。



例えば、

「今のままでは、時間に追われています。

だから、新たなチャレンジについては、
時間の確保が課題になりそうです。

また、配偶者が心配するので、
きちんと報告して進めたいです。

時間割は、3日以内に整理します。

配偶者へは、今日、報告します」

**と、具体的な考動に、
落とし込めるはずなのです。**



即・考動にうつす決断をする

そんな方は、
ぜひ個別コンサルティングでお会いしましょう。

大人の社会人として約束を守ることができない

この個別コンサルティングでは、
クチコミされる
バカ売れアイデアをお渡しします。

しかし、どれだけのバカ売れアイデアでも、
実践し、活用しなければ、
クチコミは起こせません。

だからこそ、

**やると決めたことに関して、
ご自身との約束を守っていただきたいのです。**

さらには、

**遅刻をしないこと。
感謝の気持ちを忘れないこと。
素直に謝罪できること。**

など、当たり前のことを
当たり前にできる人であること。

「人としての当たり前」

ができない人は、クチコミされることはありません。

知識やスキルを磨くだけでなく、

大人の社会人としての在り方を大切にしたい

と考える方は、
ぜひ個別コンサルティングでお会いしましょう。



バカ売れアイデアを活用した

クチコミ集客のシカケが構築できる120分！

バイラルメイクマンツーマンコンサルティングを活用いただく条件



お互いにとって

面談の価値を最大のものにするために、

コンサルティングをご活用いただくにあたって、

以下の条件を設定しております。

コンサルティング参加前に事前の課題を提出いただくこと

コンサルティングの感想を提出いただくこと

ここまでお読みいただけたら、

上記の条件をクリアいただく意味と意図は、

ご理解いただけることと思います。

また、以下注意事項です。

現在、コンサルティングしている案件と

類似する相談に関しては、お引き受けできない場合があります

「アイデアの分散」はできませんので、

上記の対応としております。

私が最優先で守るべきは、今現在、関わっている

既存のクライアントさんの利益です。

同業種、類似分野に関する案件に関しては、
一手やアイデアをお渡しすることができないため、
個別コンサルティング自体を
お引き受けできない場合があります。

**連絡のないキャンセル、コンサルティング前日20時以降のキャンセルに関しては、
通常の実費（30,000円）を請求いたします**

コンサルティングにご予約いただくということは、
私の時間を確保するという事です。

確保するという事は、
当日の時間を確保するだけでなく、
面談までの調査の時間も確保するという事です。

また、他の方が面談する時間を
あなたが確保するという事になります。

time is more precious than money

時間をかければお金は稼げます。

しかし、失った時間は、取り戻せないのです。

なぜ、このフリーバイブルをお読み頂いた方限定で、お受けしているのか。
そして、いかに時間を大切にしているのか。

ご理解いただける方は、
今すぐ以下からお申し込みください。

成果に繋がる大満足の120分をお約束します。

2時間でバカ売れアイデアを生み出す

マンツーマンコンサルティング

「小宇佐の脳ミソ5,000円」



月商7桁を実現する起業家のクチコミ集客の新常識

↓↓↓特典の詳細と予約は[コチラ](#)↓↓↓

<http://goo.gl/FFE7LF>

↑↑↑特典の詳細と予約は[コチラ](#)↑↑↑

やった人にしか見えない景色がある。

できるからヤルのではなく、やるからデキル！

新たなチャレンジをスタートされる、
あなたからの連絡をお待ちしております。

特別付録 集客のお悩み解決集

本フリーバイブルを活用いただくことで、

バカ売れアイデア

を生み出すことができましたか？

ビジネスはシンプルです。

創ること×拡げること

バカ売れアイデアを生み出すことができたなら、
次は、大いにクチコミで拡げてみてください。

どうやって拡げるのか？

バカ売れアイデアを、
クチコミで拡げる具体的な方法は、
ひとそれぞれです。

クチコミで拡げる具体策は、
個別相談でお伝えしております。

起業家の方が、
集客に関して悩まれるポイントは共通しています。

そこで、私の相談に来られた際に、
多くいただく質問に対して、
ブログに記事にまとめました。

あなたの集客の問題解決の、
一助になれば幸いです。



「集客のやり方がわからない」という方へ

「集客が少なくなってきた」

という壁に直面したとき、
どのような行動をしていますか？

具体的な策を見つけられず、
いつも手探りでしょうか？

今の時代、世の中には情報があふれています。

集客方法にもさまざまなものがあります。

さまざまな集客方法があるからこそ、
**あなたに合っている集客方法を選び、
実践することが重要**です。

**あなたはベストな集客を、
選択できていますか？**



「ベストな選択ができていない」
「集客できなくて疲れてしまった」
「見込み客開拓にはストレスがかかる」

こういう方は、とても多いようです。

そこで、その問題を解決する方法をお伝えいたします。

「集客できない」という問題解決のための 3つのPLOTフレームワーク

続きはこちらをクリック⇒⇒⇒<http://goo.gl/5lu9vm>

「断られるのが怖い」という方へ

「自分はとてもいい商品だと思っているのに、
断られるのが怖くて、人に伝えられないんです」

「生命保険は、もう入っているから必要ないよ」

「まだ生命保険は必要ないかな・・・」

「提案内容はよく分かりました、よく考えて、また連絡します」

私自身が、マンションの住宅営業を経て、
生命保険会社で営業をしていた時に、
よく言われていた言葉です。

もし、このような言葉を

一切言われることがなくなったら？

もし、あなたのビジネスが、

100%断られることがなくなったら？

あなたのビジネスはどのように変化しますか？

今回は、あなたのビジネスで、

お客さまに絶対に断られない方法をお伝えします。



絶対に断られなくなる3つの基本トーク

続きはこちらをクリック⇒⇒⇒<http://goo.gl/RB9ZIQ>

「トークの流れがわからない」という方へ

私は新卒でマンションの住宅営業を経験したあと、
保険会社に転職し、フルコミッションの生命保険の営業の仕事につきました。

血縁・地縁などまったくない名古屋の地で、
わずか半月で、私の見込客は「ゼロ」になってしまいました。

プレゼンをする先、がない。

飛び込み営業からスタートし、異業種交流会へは月6回、
毎月80枚の名刺をもらうことを自分にかしました。

しかし、名刺を出すだけで、

「保険はもういいよ」

と言われ続けていました。

当時の自分は目の前のお客さんをなんとかしようと、
必死、必死、必死でした。

目標達成のために、数多くの人にアプローチしていました。

ストレスと戦う日々でした。



「断られてからが営業だ」

なんて言葉がありますが、本当でしょうか？

私は、断られるのはとてもストレスがかかりました。

同じ悩みを解決する方法をお伝えいたします。

断られない営業トークを構築する4ステップ

続きはこちらをクリック⇒⇒⇒<http://goo.gl/XCr0BS>

小宇佐拓宏プロフィール

2001年早稲田大学人間科学部卒業後、
大手マンションデベロッパー、
大手保険会社を経て、
2010年に小宇佐・針田FP事務所を設立し、独立。

住宅購入時の資金計画作成、
「住宅マネープランニング」を専門とした、
FP事務所、小宇佐・針田FP事務所を経営。

2011年は208世帯、
2012年は358世帯の個別相談を受け、
住宅マネープランニングを確立。

ミサワホーム、トヨタホーム
株式会社ライフプラザパートナーズ
株式会社船井総合研究所、楽天マネーセミナー
中日新聞マネーセミナー、NTTイフセミナー他にて
講演実績あり。

毎週水曜日14時ころ～
CBCラジオ「北野誠のスバリ」

「ズバリマネー相談室」
コメンテーターとしてレギュラー出演中

紹介のみでビジネスの案件を
依頼されるメソッドを体系化し、
あらゆる業種で成果をあげている。

名古屋で開催されている、
東京六大学交友会
「六旗会」の事務局もつとめる。



第一版2016年3月1日発行

第二版2016年3月15日発行

著者 小宇佐 拓宏

発行所 バイラルメイクセオリー 小宇佐拓宏

名古屋市中区栄5丁目26-39 G S 栄ビル3F

mail@viralmake.jp

(販売・ライセンスについてのお問合せ)

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可（ライセンス）なく複製、改編するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。