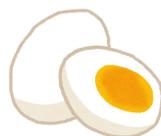


# 一人起業家が 売上を上げる 50のヒント

倉林 寛幸

<サンプル版>



No Egg, No Life.

## はじめに

---

『一人起業家が売上を上げる50のヒント』に興味を持ってくださり、ありがとうございます。

本書は、売上を上げたい一人起業家のために書きました。特に、起業して2～3年経っていて、「もう少し売上を上げたいけど、どうしたらいいんだろう？」と伸び悩んでいる方が読むとちょうどよいかと思います。

これから起業する方は、もしかしたらピンとこない点もあるかもしれませんが、分かる箇所だけでもお読みくださいね。

既にガンガン稼いでいるぜ！という方は、周りの一人起業家さんにぜひぜひご紹介ください（笑）

こんにちは。Web広告コンサルタントの倉林寛幸（くらばやし ひろゆき）と申します。

現在は、一人起業家向けにFacebook広告運用代行サービスを提供しています。また、一人起業家向けのオンライン起業勉強会「たまごアカデミー」を運営しています。

僕が広告運用を担当させて頂いた案件には、1回のプロモーションで1億円売り上げたものもあります。逆に、残念ながらあまり売れずに終わってしまったものもあります。

この違いは何だと思えますか？

実は、ほんのちょっとした考え方ややり方の違いなのです。  
決して、能力や才能の問題ではないのです。

僕は自社の売上を半年で5倍にした経験があるのですが（詳しくは本編で）、これもほんのちょっとした考え方ややり方の違いです。

本書では、1億円プロモーションを通して学んだ経験や、僕が半年で売上を5倍にした経験をもとに、一人起業家が売上を上げるヒントをご紹介します。

ぜひ売上を上げるためにご活用頂ければ幸いです。50個ありますので、1つくらいはお役に立てるかと思えます（笑）

なお、本書は、僕の公式メルマガ「すごいメルマガ」のバックナンバーや、たまごアカデミーでお話ししたことをもとに、加筆修正しています。

倉林寛幸 公式メルマガ「すごいメルマガ」（無料、毎日配信）  
<https://lp.appassionato.co.jp/subscribe/>

一人起業家オンライン勉強会「たまごアカデミー」  
<https://academy.tamago.love/lp/>

# 目次

|                                    |    |
|------------------------------------|----|
| 1. まずはお金を稼ぐことに集中すべし .....          | 5  |
| 2. やりたいことで起業しようとするからうまくいかない.....   | 7  |
| 3. すぐに会社を辞めて起業しようとするからうまくいかない..... | 10 |
| 4. セミナーに参加したって成功できない .....         | 12 |
| 5. いきなりお金を出して学ぼうとするな！ .....        | 14 |
| 6. 25mプールの水をコップで汲み出せ！ .....        | 16 |
| 7. ドリアンを食べてみる .....                | 18 |
| 8. 行動してから質問してください .....            | 20 |
| 9. 行動していれば軌道修正できる.....             | 22 |
| 10. 情熱・目標・決断ではうまくいかない理由.....       | 24 |
| 11. 自分にダメ出しするのが的外れな理由 .....        | 26 |
| 12. 純粋に楽しめる趣味を持つ.....              | 28 |
| 13. 子どものように夢中になって遊ぶ .....          | 30 |
| 14. ちょっと先のワクワクする計画を立てる .....       | 32 |
| 15. 生活レベルを上げてはいけない .....           | 34 |
| 16. 失敗したくないなら小さいテストを繰り返す .....     | 36 |
| 17. はじめから2回やると計画する .....           | 38 |
| 18. いつやるかをカレンダーに入れる .....          | 40 |
| 19. 25分+5分で作業する .....              | 42 |
| 20. 集中したければ集中できる環境を作る.....         | 44 |
| 21. 中長期計画なんていらぬ.....               | 46 |
| 22. ブランディングしようとしぬ.....             | 48 |
| 23. うまくいかなかったことは途中で止める .....       | 51 |
| 24. 不安なら毎日30分打ち合わせする .....         | 53 |
| 25. メニュー表がないから売れぬ.....             | 55 |

|                                  |     |
|----------------------------------|-----|
| 26. 何屋さんか伝わっていないから売れない.....      | 57  |
| 27. シロウトが買いやすい入口商品がないから売れない..... | 59  |
| 28. 儲かる本命商品がないからお金が残らない.....     | 62  |
| 29. すぐに高額講座を始めてはいけない理由.....      | 64  |
| 30. まずはモニター募集でお客様実績を作る.....      | 66  |
| 31. セミナータイトルにだまされるな！.....        | 68  |
| 32. 素直に聞くからだまされる.....            | 71  |
| 33. お客様に寄り添ってはいけない.....          | 73  |
| 34. お誘いを堂々と断る.....               | 76  |
| 35. 思い出してもらおう機会を作る.....          | 78  |
| 36. 信頼できる方からアドバイスをもらう.....       | 80  |
| 37. 前もって主体的にリクエストする.....         | 82  |
| 38. 自分の好みにこだわりすぎるから売れない.....     | 84  |
| 39. やみくもにプレゼントするから売れない.....      | 86  |
| 40. 「今すぐ申し込む理由」がないから売れない.....    | 88  |
| 41. お客様を見極めるステップを持つておく.....      | 90  |
| 42. もうセールスが苦手だとは言わせない.....       | 92  |
| 43. 取引条件は真っ先に伝える.....            | 95  |
| 44. 初期費用（着手金）は絶対にもらう.....        | 98  |
| 45. 有料化・値上げできそうなことは何ですか？.....    | 101 |
| 46. 広告を出しても集客できない場合とは？.....      | 103 |
| 47. 強いコピーで感情を動かそうとしてはいけない理由..... | 105 |
| 48. 華麗にパクらせていただく.....            | 107 |
| 49. 半年続ければライバルがいなくなる.....        | 109 |
| 50. それでもやっぱりライバルは現れる.....        | 111 |

# 1. まずはお金を稼ぐことに集中すべし

---

これから起業を考えている人や、起業したけれどあまり稼げていない人に意識して欲しいことがあります。

それは、「**まずはとにかくお金を稼ぐ！**」の**に集中する**ということ。**手段は問いません**。まずはとにかくお金を稼いでください。「やりたいことでお金を稼げたら嬉しいな♪」なんて夢は後回しにしてください。後回しというか、封印しておいてください（笑）**まずはとにかくお金を稼ぐこと**。

**売上が安定して基盤ができたなら、やりたいことを始める**くらいがよいです。世間の流行とは逆かもしれませんが、僕はこれが鉄則だと考えています。いきなり二兎を追うとほぼ確実に致命的な失敗をします。僕は月商5万円になりました（笑）

**お金がないと、完全に冷静さを失いますよ**。冷静な判断ができなくなり、自暴自棄になって、一発逆転を狙ってあやしいビジネスや自己啓発セミナーに走ってしまいます。借金を背負ってさらにどん底へまっしぐらです。ええ、僕のことなんですけどね（笑）

何度も言いますが、**まずはとにかくお金を稼いでください**ね。あくどい手段でないのなら何でもいいです。やりたいことでなくてもいいです。**できることでお金を稼いでください**。

いま安定収入がないのなら、「準備ができてから」「まずは学んでから」「資格を取ってから」「人格を磨いてふさわしい人間になってから」なんてのもダメです。どんどんお金がなくなっていくって、過去の僕と同じくギリ貧になりますよ（笑）

一見すると起業から遠ざかっているように見えますが、派遣やアルバイトも立派な手段です。お金がなくなって冷静さを失うよりはるかにマシです。「起業するための時間がないのでは？」と思うかもしれませんが、**スキマ時間を活用**してみてください。スキマ時間を合計すれば毎日1時間はあるかと。

「お金よりも大切なことがあるのでは？」と思う方もいますよね。おっしゃる通りですが、その言葉はお金を稼いでいない人が口にする常套句です。（稼いでいる人はわざわざ言いません） お金よりも大切なことがある、と主張することで、「お金を稼がなくてもいいし、お金を稼いでいない自分は正しいのだ」と自己正当化しているにすぎません。あとで自分が困るだけですので、ムダな抵抗は止めてさっさと**1円でも多く稼いでください**。

その他、「そんなにお金は必要ないです」「お金を稼いでいる人に尊敬できる人がいません」なんて意見もありそうですが、まずはとにかく稼いでください（笑） **稼いでから、本当にそうなのか改めて検証**してみましよう。

**あなたは、まずお金を稼ぐことに集中していますか？**

## ぜひ続きをお読みください

---

サンプル版をお読みくださり、ありがとうございました！

いかがでしたか？

気に入って頂けたなら、ぜひ続きをお読みください。

売上を上げるヒントが50個載っていますので、どれか1つくらいはお役に立てるかと思います（笑）

続きを読みたい方はこちらから



『一人起業家が売上を上げる50のヒント』

<https://academy.tamago.love/lp/50hints/>



## 著者プロフィール

---

### 倉林 寛幸 (くらばやし ひろゆき)

Web広告コンサルタント  
アパッショナート合同会社 代表



Web広告を活用したビジネス効率化の  
専門家。

1977年 埼玉県秩父市生まれ。早稲田大学理工学部 卒業、早稲田大学大学院理工学研究科 修了。15年以上の経験を持つ、元プログラマ&システムエンジニア。社員数5,000人のシステム開発会社では開発費1億円以上のシステム開発に携わる。独立起業後には県立美術館のシステム開発にリーダーとして参画する。現在は、一人起業家向けに売上1億円規模のプロモーションのWeb広告運用を行っている。

卵料理が大好きで、1日に10個分食べることもある。

倉林寛幸 公式メルマガ「すごいメルマガ」 (無料、毎日配信)

<https://lp.appassionato.co.jp/subscribe/>

一人起業家オンライン勉強会「たまごアカデミー」

<https://academy.tamago.love/lp/>

## サービスメニュー

---

売上を上げたい一人起業家のための  
オンライン勉強会

「たまごアカデミー」

<https://academy.tamago.love/lp/>



「Facebook広告運用代行サービス」

<http://appassionato.co.jp/fbad/>



### ■個別コンサルティングについて

ただいま、個別の起業コンサルティングは受付を停止しております。「倉林に質問・相談したい」「倉林のコンサルティングを受けたい」という方は、オンライン勉強会「たまごアカデミー」をご検討ください。

「たまごアカデミー」は、月額3,000円と超格安で倉林に相談できる場です。テーマは起業全般です。Facebook広告について聞いてくださってもかまいません。

ぜひ一度お試しくださいね！