

# コーチが“最初の3名”のクライアントを獲得する 7つのステップ

制作

近添まゆ

株式会社コクーン

全日本SEO協会認定SEOコンサルタント

銀座コーチングスクール認定コーチ



<https://coach.cocoons.co.jp/>

# はじめに

このPDFを受け取ってくださったあなたへ

コーチングを学び、  
「誰かの力になりたい」  
「人の成長を支えたい」

そう思って動き始めても、

- 発信しても反応がない
- 無料相談にすら申し込みが来ない
- 行動の優先順位が分からぬ
- SNSを毎日更新しても疲れるだけ

こうした悩みにぶつかる方が非常に多いです。  
これは才能不足でも、努力不足でもありません。  
**「正しい順番」で集客導線を作っていないだけです。**

私はこれまで、SEOやWeb集客のプロとして多くの集客導線を作り上げてきました。

その中で確信したのは、コーチが顧客－特に最初の3名を獲得するため  
に本当に必要なのは「仕組みづくり」と「伴走」だということ。

このPDFはあなたが最初の3名の顧客を獲得するために、最短で結果が出る方法だけをまとめています。

この情報が、あなたの集客に役立つことを心から願っています！

# コーチが集客でつまずく3つの根本原因

多くのコーチがつまずく理由は、実は共通しています

## 原因①：商品が曖昧

「誰に、何を、どう提供するのか」がぼんやりしている状態だと、どんなにSNSで発信しても刺さりません。

- 人生を変えるコーチングします
- あなたに寄り添います
- 自己理解を深めます

これでは「あなたでなければいけない理由」が伝わりません。

## 原因②：発信の軸が曖昧

毎日SNSを更新していても、

- ただの日記
- 気づきメモ
- 汎用的な名言
- 自己啓発の加工ツイート

では見込み客は増えません。

必要なのは、『明確な悩み』に対する『具体的な解決策』の発信です。

## 原因③：行動が続かない・優先順位が分からず

SNSやブログで迷走しはじめると、投稿を継続する事が困難になり途中で止まってしまいます。

これは気合や根性の問題ではなく、

- 何を
- どの順番で
- どこまでやればいいか

が設計されていないだけです。

**SNSは気合と根性で運用しても、集客できません。**



# 7ステップで 「最初の3名」を獲得する導線とは？

## 「最初の3名」を獲得するための7ステップ

これから紹介する7つのステップは、私がクライアントに再現してきた王道の導線です。

**STEP1：強みの棚卸し**

**STEP2：ターゲットの明確化**

**STEP3：商品設計（3ヶ月伴走）**

**STEP4：無料オファー作成（PDF）**

**STEP5：発信軸とメディア選定（SNS／SEO）**

**STEP6：公式LINE導入と無料相談への導線**

**STEP7：最初の3名へのモニター募集**

では、1つずつ丁寧に解説します。



# [STEP1]

## あなたの強みを棚卸しする

まずは、『過去の経験』『スキル』『価値観』を書き出してみてください。分かりやすいように、以下に参考例を挙げておきます。

### 記入例

#### ① 過去の経験

- 育児に追われて、常に家の中が散らかりストレスを抱えてきた（経験してきた悩み）
- 効率よく片づける方法や、生活導線について勉強した（悩みをどうやって乗り越えてきたか）など

#### ② スキル

- コーチングスキル
- 3人の子供を育てた経験
- 15年間の医療事務の経験
- 片付けや整理整頓が得意 など

スキルを掛け合わせると、差別化できる強みになります。

#### ③ 価値観（大事にしていること）

- 誠実であること
- 丁寧な生き方、暮らし方
- 一貫性を持つこと
- クライアントの成長を支える精神 など

ここに共感する人があなたの“理想の顧客”になります。

## [STEP2] ターゲットを明確にする

次に、棚卸した『強み』をもとに、ターゲットを明確化します。これにより、ぶれない集客ができるようになります。

記入例

### あなたの強みが活かせるターゲットは？

- ・ 子供との関係がうまく行かずに悩んでいるママ
- ・ 片づけが苦手で、これを克服したい方
- ・ これまで長年続けてきた仕事を、この先もずっと続けて行くべきか迷いがある方 など

### ターゲットをまとめると？

私は片づけで悩むママのために、片づけコーチングを提供します。

ターゲットは「広いほど売れる」のではなく 紋るほど売れます。



## [STEP3] 商品設計（3ヶ月伴走コンサル）

コーチ初心者に最適な商品として、『3ヶ月の伴走型コーチング』をおすすめします。

ここでは、コーチングスキルと片づけが得意であることを活かして、『3か月間の片づけコーチング』を例に挙げて説明します。

### 具体的な商品内容（例）

- ・週1回のオンラインコーチング（60分×12回）
- ・片づけ写真の添削（希望者）
- ・行動チェック（LINE）
- ・宿題ワークのサポート
- ・状況に応じたアドバイスや提案

これだけやれば、きっと結果は出ます！

### 商品価格（例）

- ・最初の3名まではモニター価格：20,000～30,000円
- ・4名からは正規の価格：80,000～120,000円

最初の3名までは、"利益を得る事"ではなく、実績・経験・自信の獲得を目的にする

# [STEP4-1] 無料オファー（PDF）を作る

まさに今あなたが読んでいるこのPDFと同じ形式のものを、あなたバージョンで作成します。

## 無料PDFの目的

1. 價値提供
2. 信頼獲得
3. LINEに登録してもらう
4. 無料相談へ繋げる

## 無料PDFのテーマ（例）

- 捨てられない人のための“迷わない判断基準”テンプレート
- 片づけ迷子が最初にやるべきたった1つのこと
- 1日3分で散らからない家を作る“ミニ習慣”28選
- 片づけが苦手な人がやってはいけない5つのことなど

このPDFが「あなた独自の整理整頓スキル」を示す材料になります。

# [STEP4-2] PDFコンテンツ（目次）の作り方

PDFコンテンツ（目次）は、以下の内容が最も登録率が高いです。

## 無料PDFのコンテンツ（例）

1. 悩みの明確化
2. 原因の提示
3. 解決策（ステップ）の提示
4. 小さなアクション
5. 無料相談への自然な導線

この構造は、マーケティング心理学でも“王道”です。

PDFができたら、次はSNS/SEOでPDFをダウンロードしてもらうための発信をスタートします。



# [STEP5] SNS／SEOでの発信軸を決める

発信軸とは、「何について話す人なのか」を明確にすること。

## 強い発信軸（整理整頓コーチの例）

1. 片づけ迷子のために、順番 × 動線 × 仕組み化を発信
2. 捨てられない・迷う人のために、判断基準を発信
3. 続かない・挫折する人のための“ミニ習慣化”を発信
4. 行動が続く仕組みづくりを発信
5. 散らかる原因について、コーチとしての気づきとセットで発信

ここを固定するだけで、フォロワーの質が変わります。

## SNSとSEO（ブログ）の役割の違い

### SNSの役割 → 拡散と信頼構築

- メリット：動画と短文で世界観を伝え、人柄を見せる事ができる
- デメリット：古い投稿はほぼ見てもらえない

### ブログ（SEO）の役割 → 長期的な資産

- メリット：より深い情報を発信する事ができる、濃い見込み客が集まる、一度公開した記事は長期間にわたり読まれる
- デメリット：文章を作りこむ必要がある、SEOの知識が必要

SNS/SEO、いずれも運用の目的は、存在を知ってもらい、PDFをダウンロードしてもらう事です。

# [STEP6-1] LINE導線の設計

SNS/SEOからPDFをダウンロードしてもらった後は、LINE登録へつなげます。LINEは以下の役割を果たします。

## LINEの役割

1. 追加でPDFを配布する
2. あなたの価値観を発信する
3. 教育ステップを実施する
4. 無料相談へと誘導する

## 導線の例



# [STEP6-2] LINEによる教育メッセージの例

## LINEによる教育メッセージの例

1通目：登録ありがとうメッセージ

2通目：共感ストーリー（あなたの過去・迷っていた理由）

3通目：片づけができない本当の理由を1つだけ伝える

4通目：小さな行動（成功体験）を渡す

5通目：無料相談の案内（押し売りゼロ）

次のページから、各メッセージの文例をご紹介します。

# [STEP6-2] LINEによる教育メッセージの例

## 1通目

こんにちは、○○です。  
LINE登録ありがとうございます！  
このLINEでは、「片づけが苦手でも、3ヶ月  
で“片づけられる自分”になる方法」を、お届  
けします。

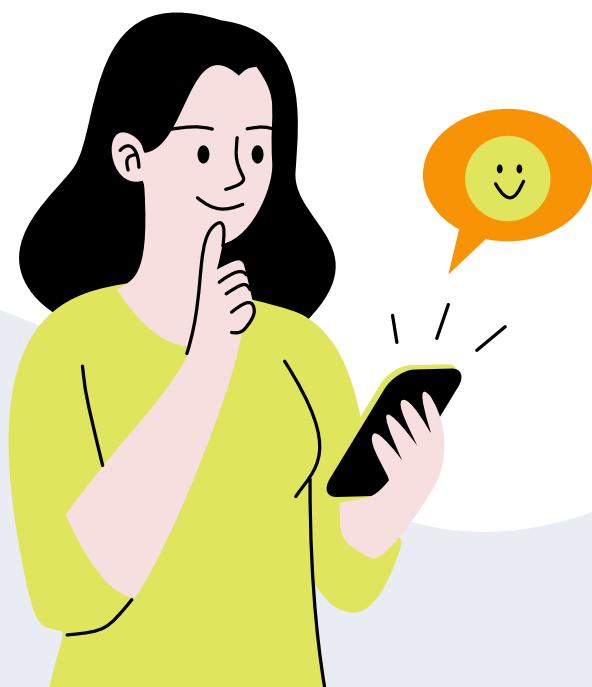
“気合い”や“根性”は必要ありません。  
片づけは性格ではなく、「正しい順番と仕組  
み」を知れば必ずできるようになります。  
これから一緒に、片づけのストレスがなく  
なる毎日を作っていきましょう 😊

## 2通目

実は私自身も、以前は片づけがとても苦手で  
した。

- どこから手をつければいいか分からない
- 気合を入れて全部出したら逆に散らかっ  
て挫折
- モノが多すぎて思考が止まる
- 捨てられなくて悩む

そんな時期がありました。  
でもある日気づいたのです。  
「片づけられないのは、やり方を知らないだけ  
だった」と。  
そこから、“順番”“判断基準”“習慣化のコツ”  
を理解していくと、自然と散らからない家が  
できるようになりました。  
あなたも必ず変わります。  
そのためのヒントを、これから少しづつお  
伝えしますね。



# [STEP6-2] LINEによる教育メッセージの例

## 3通目

片づけが苦手な人の共通点は、「正しい順番を知らないこと」です。

実は、片づけで最初にやることは“収納”や“ラベル貼り”ではありません。

最初の一歩は…

「どのエリアから手をつけるか決めること」これだけで迷いがなくなり、やる気と行動が驚くほど変わります。

明日は、【5分でできる：小さな片づけ成功体験】をお送りしますね。

## 4通目

今日は、ひとつだけやってみてほしいことがあります。

### 【5分でできる：小さな片づけ成功体験】

家の中の「一番小さなスペース」を選んでください。

例：バッグのポケット、引き出し1つ、財布の中など。

そこだけ“全部出して→3つに分ける”をやります。

- よく使う
  - たまに使う
  - 使っていない
- この3つでOK。

たったこれだけで、「できた！」という成功体験が生まれます。

片づけは、この小さな成功の積み重ねです。



# [STEP6-2] LINEによる教育メッセージの例

## 5通目

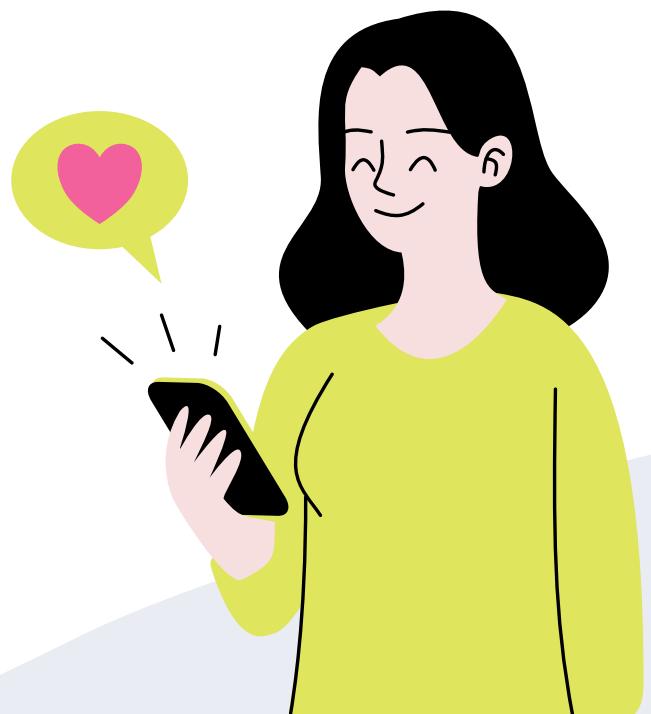
いかがでしたか？  
もしこまでのやり取りのなかで、

- 自分の場合は何から始めればいいか？
- どの順番で進めるとラクか？
- 判断基準をどう作ればいいか？
- 3ヶ月で片づけられるようになる方法を  
詳しく知りたい

そんな気持ちが少しでもあれば、30分の無料片づけ相談をご利用ください。  
無理なご提案は一切しませんので、安心してお話ししてくださいね。

希望の方は、LINEに「相談希望」と送ってください 😊

あなたが片づけに悩まない毎日になるよう、  
お手伝いできたら嬉しいです。



## [STEP7] 最初の3名のモニター募集

この流れを経て、LINEで無料相談に申し込んでくださった方に、商品をご案内します。

最初の3名には、いきなり高単価で売る必要はありません。

なぜなら、最初の3名に契約をしてもらう目的は

- 実績
- 変化レポート
- あなたの自信
- 口コミ

だからです。

### 募集文例

「今度こそ、自宅をすっきり片づけたいけど、どうしても整理整頓  
ができない・何から手を付ければ良いのか分からない方へ。

最初の3名に限り、3ヶ月の伴走サポートをモニター価格で提供しま  
す。」

私と一緒に、整理整頓術を身に付けてみませんか？

# 具体的なサービス内容（例）

## （1）週1回のオンラインコーチング（60分×全12回）

片づけのつまずき・習慣・判断基準をマンツーマンでサポート。

## （2）現状分析（家の動線・モノの量・散らかる原因の整理）

あなたの生活スタイルに合わせた“片づけの順番”を設計します。

## （3）ワークシート（判断基準テンプレ／順番設計シート）

迷いややすい場面でも行動しやすくなる専用ツール。

## （4）LINEでの質問サポート（週3回まで）

写真を送っての「ここどうしたらいい？」などの軽い相談が可能。

## （5）小さなエリアの片づけ実践（Before／Afterフィードバック）

引き出し1つ・デスク1か所など小さな成功体験と一緒に作ります。

## （6）片づけ習慣化のための“3分ルーティン”提案

ズボラでも続く習慣作りをサポート。挫折しない仕組みづくり。

## （7）3ヶ月後も散らからない“維持の仕組み”と一緒に作成

卒業後も片づけ迷子に戻らないためのオリジナル維持プラン。

3か月間、しっかりとモニターに向き合う事で、  
満足度がかなり高まります。

# 60分無料相談のご案内

このPDFの内容を、**あなた自身の状況に合わせてカスタマイズするための60分の無料相談を実施しています。**

内容例：

- ターゲットの明確化
- 発信軸の整理
- 現状の導線の改善点
- 行動の優先順位決め

無理な提案は一切しません。

「本気でコーチ業と向き合いたい」と思っていらっしゃる方のお役に立つことができれば何よりも嬉しいです。

近添まゆ（SEOコンサルタント／コーチ）

- コーチ向け集客支援
- SEO × コーチングの専門家
- 個別サポート・伴走型コンサル提供中



SNS : <https://www.instagram.com/mayu.chikazoe/>

LINE : チャットでのご相談もお受けしています。お気軽にどうぞ♪



ここまで読んでくださり、ありがとうございました。