

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

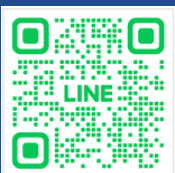
制作

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ない
- 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」で集客導線を作れていないだけです。

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づく3つの根本原因

多くのコーチがつまづく理由は、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・優先順位が分からない

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 絞るほど売れます。



[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. 価値提供
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ができれば、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登録へとつなげます。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、〇〇です。

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すよ😊

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わからない
- 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。

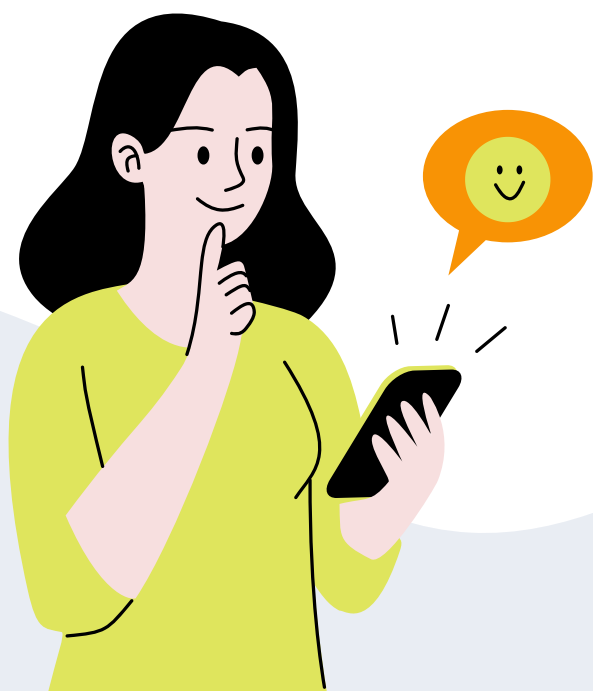
でもある日気づいたのです。

「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。

あなたも必ず変われます。

そのためのヒントを、これから少しずつお伝えしますね。



[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。

最初の一步は…

「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。

- 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？

もしこれまでのやり取りのなかで、

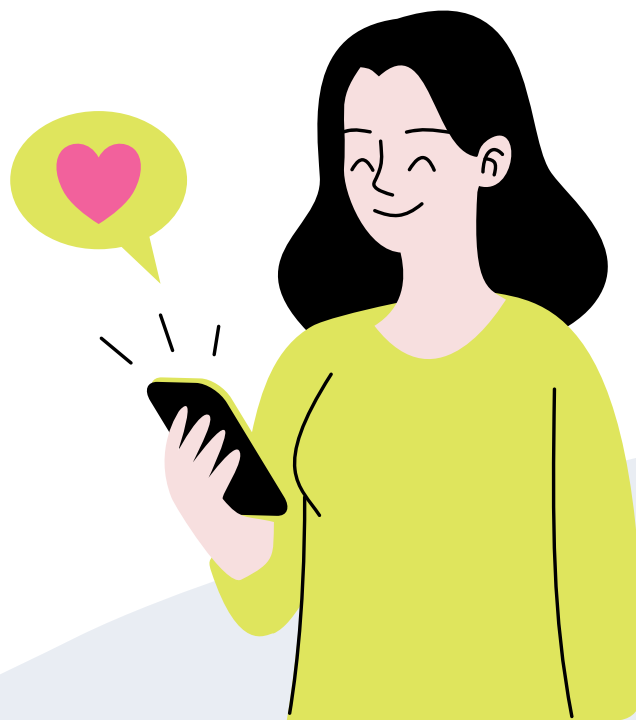
- 自分の場合は何から始めればいいのか？
- どの順番で進めるとラクか？
- 判断基準をどう作ればいいのか？
- 3ヶ月で片づけられるようになる方法を詳しく知りたい

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を一緒に作ります。

（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”を一緒に作成

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。