

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

# あなたの経験・スキルを活かしてニ ッチな専門家としてデビューするた めにやっておくべき5つのポイント



ファームアイ

(代表) 富田 正昭

## あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

はじめに

この電子書籍をダウンロードいただきありがとうございます。  
ございます。

この書籍は、  
“やりたいことがあるが、何をしたいかわからない”、  
“自分の好きなことで収入を得たい”、  
“定年後まだ人生は長いので、経験を活かした仕事を始めたい”



等々人生の1つの柱である仕事を、自分でコントロールして人生をより自分らしく生きていくための後押しをする目的で作成しています。

ここに書かれたことを少しづつでもワークしながら実行していくことで、安定した収入を得る道にもつながっていきます。

内容についてはまだ書き足りない部分があるかもしれません。

定期的に加筆・修正を行っていくつもりです。

併せてメルマガやHP等からお問い合わせいただければ、誠実に回答させていただきます。

個性発掘起業・複業コーチとして、これまで1000人以上の人材育成に関わってきた経験から、あなたにも必ずあなただけの個性、能力があります。ただ、

## あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

残念ながら多くの人がそれにはなかなか気が付かないのです。その能力を発揮して、あなたの能力を活かしてあなたらしい人生を送って幸せになってほしいという強い思いから、その支援としてこのコーチという仕事を続けています。

これをきっかけに、あなただけの能力を開く道を探りあてて、「ニッチな専門家」としてあなたの独自の人生を歩んでほしいと思っています。



あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

## 目次

0. あなたが専門家になる

1. ポジショニングの基礎

2. ポジショニングの実践

3. 商品づくり

4. メッセージづくり

5. マーケティング

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

## 0. あなたが専門家になる

専門家とは？

あなたにとって専門家とはどのような存在ですか？

あなたの周りにもたくさんいると思います。

“昨日外国人に日本文化のこと聞かれたけど、だれか詳しい人知らない？”

“それならお隣の加藤さんに聞けば、たいていのことは教えてくれるよ”

“この魚もらったけど、おいしく料理できる人教えて”

“それなら釣り好きの山本さんなら、自分で料理もするって言ってたので、教えてくれるかも”

“このことならあの人に聞けば、すぐ答えてくれる” というような身近な存在です。

専門家はすべてのことを知っている必要はなく、ごく狭い範囲のことでも、人よりは詳しくれば、専門家です。

そして、大事なことはそれが人の悩みや困りごとを解決できる、ということです。

それがニッチな専門家としての役割です。

その意味では、あなたにも詳しいこと、よくできること、必ずあるはずです。

それがあなたがしたいことであれば結構なこと、また人に喜ばれることであれ

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

ば、さらに結構なことです。

人それぞれの個性があるように、あなただけの才能も必ずあります。

あなたが専門家として集団から  
離れた存在になる

## 1. ポジショニング（基礎）

大ポジション——>中ポジション——>小ポ

ジションを考えていくこと。

ポジショニングとは、“あなたの強み”です。

なぜ、このポジショニングがそんなに大事なので

しょうか？

これができていないと、どんなに広告宣伝をしてもお客が来ないからです。

（ポジショニングがビジネスの90%を決める、とも言われる）

市場の中で、どのような立場、位置にいるかということですが

（競合が多い中で戦うのか、競合が少ないところで勝負するのか）

わかりにくいので、

例えば、“弁護士”という職業は、憧れですね。

でも、弁護士と名乗っただけでは、お客は依頼しません。

なぜって、その弁護士の強みが何なのか、全くわからないからです。

そこで、絞り込んでいき、“離婚争議専門の弁護士”というポジションをとった



あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

とします。

(大ポジション)

弁護士全体から見れば、絞り込まれましたが、それでもまだまだたくさん競合がいます。

ここで離婚争議の原因を調べてみます。(実際のリサーチがあれば、ベターですが・・・)

例として

- ・夫の帰りがいつも遅く家族との接触がない
- ・週末いつも不在で、会話がな
- ・金遣いが荒い
- ・借金が膨らみ生活できない、お金を入れない
- ・不倫をしている  
等々

ここから“不倫”というキーワードで、例えば“不倫が原因の離婚争議”という絞り込みが可能になります。

これを大ポジションから絞り込んでいくと、

“不倫が原因で起こる離婚争議専門の弁護士”というさらに絞り込んだポジションを取ります。(中ポジション)

絞り込んだ結果、競合は少なくなりましたが、まだ競合はいます。

そこでさらに絞りこんで、周囲に競合がないポジションを作り出します。

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

次にどんな人が対象として多いか、これもリサーチができればベターです。

ここで同様にいくつか挙げてみます。

例として、(年齢をキーワードとして)

- ・ 30代女性
- ・ 40代女性
- ・ 50代女性
- ・ 熟年女性

これを使ってさらに絞り込むと

“アラフォー女性の不倫が原因で起こる離婚争議専門の弁護士”  
(小ポジション)

大ポジション——>中ポジション——>小ポジション、という風に競合がなくなるまで絞り込んだポジションを設定すると、競合がない市場で戦えるということ、これがポイントです。

このポジショニングの絞り込みの過程で明らかにしていく必要があるのが、

① ターゲットをだれにするのか

つまり、あなたが狙うお客様をだれにするのかということです。

これがあいまいだと、ポジションを作れません

② メリットが何かということ (Before/After)

## あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

狙っているお客様はあなたに依頼することで、どのようなメリットが得られるのかということ（商品づくりとメッセージづくり）

### ③ その方法はどのようにするのか

どんな方法であなたはそのメリットを与えることができるのか、それを明確にすること（商品づくりとメッセージづくり）

②、③は、今後の商品づくりやメッセージづくりには欠かせない要素となりますので、この段階から考慮しておく方がよいと思っています。

ポジショニングにおける絞り込みについては、絞り込むとお客が来なくなるのでは、という不安が付きまといがちですが、依頼する方が依頼しやすくなる（差別化ができる）ということを考えておきましょう。

ポジショニングは、それを決めていくにも時間がかかります。

そして、すぐ実行してテストしてみましょう。

1回ではしっくり決まらないかもしれません。

反応を見ていきましょう。

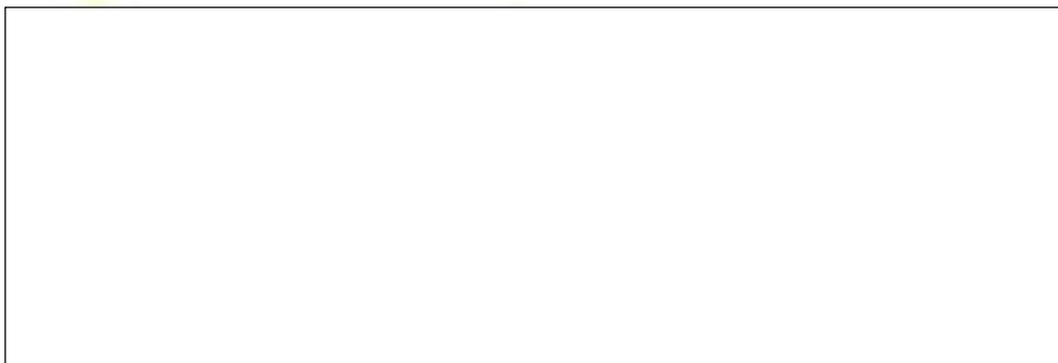
何がしっくりこないのか聞いてみてもいいかもしれません。

とにかく、やってみることです。

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

ワーク1：

このようなポジショニングの例をいくつか考えてみましょう。  
あなたにもその時が来るので、事前準備として真剣に取り組んでみましょう。



## 2. ポジショニング（実践）

小ポジションの作り方

全くのゼロから専門家として起業するために、ポジショニングを決める6つの視点

視点1. あなたの好きなこと、得意なことをあげてみる。

あなたがこれまでにやってきた好きなこと、現在好きなこと、得意なことや

過去得意だったことなどを、挙げてみる（小さいことでもよいので）

趣味、仕事でやってきたことなど

釣り（イカ釣りコンサル）、プレゼン（パワーポイントでのプレゼンコンサル）、片付けコンサル（片付けの経験から）

視点2. 今までに成果を上げてきたこと、実績があることや資格をもっている

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

こと

これまでに実績や成果を上げてきたことや資格を持ってやってきたことなど、小さなことでも思い出して書いてみる。

営業の実績からアポ取りコンサル、クロージングコンサル、子育てコンサル  
受験のコンサル

視点3. 過去に悩んでいたこと、克服したこと、現在悩んでいること、克服までの過程をノウハウとして教えられる

悩みや課題は何らかの方法で克服してきたはずですし、今持っている悩みも解決策を探しているでしょう。

過去でも現在でもその解決の過程でわかったこと、身につけたことが、同じように悩む人の助けになることがあります。それを思い出して書いてみましょう。

人前で話すのが苦手——>スピーチコンサル、人間関係の悩み、人間関係改善コンサル

視点4. 人から良く褒められることは何か (聞いてみると良い)

自分では気が付かないが、人から褒められたことや、指摘されたことは、それを強みとして活かすことができます。

## あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

逆に褒められなかったことでも（欠点でも）それを強みに変えることはできます。

人づきあいがうまい、段取りがいい、  
強みとして活かせる

### 視点5. 何の制約もなかったらどんな専門家、コンサルになりたいか？

あなたの理想形を考えることで、それに近づくことができます。

一度には無理であっても理想形を意識すると、そこまでの過程を模索する意識が働きます。首相のコンサルが理想形なら、まずは身近な政治家のコンサルを目指すでしょう。そのようなハードルを一旦下げて、やってみることが理想形に近づく方法です。

トップアスリートのコーチ、上場企業の社長のコンサル

そこから1つハードルを下げる、やり方で試してみる

### 視点6. 今後期待できるコンサルや専門家は何か？

あなたが今後期待できると考えるコンサルはどんなコンサルでしょうか。

時代の先を読んで、新しいタイプのコンサルを創造してみてください。

シニア向け企業コンサル、メンタルトレーナー

スマホコンサル、

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

ワーク2：

それぞれの視点（視点1～6）について、10個以上のアイデアを探す。

（とにかくやってみることが大事、気軽にやってみること）



ポジショニングはどんどん変わっていく

### 3. 商品づくり（「売れる」商品の作り方）

小ポジションにあわせた商品づくり

例えば

コンサルというサービスの“見える化”をして、サービスを形にすることが

必要

目に見えないサービスという商品を、相手にわかりやすく伝えるためには具体的な成果を見せたり、表現して伝えること。

自己紹介で具体的な成果をプログラムとして紹介する。

例えば、ダイエットのトレーナーの場合

90日以内に3.5kg痩せられる（具体的な成果）

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

起業支援コンサルの場合  
全くのゼロからコンサルとして独立し4か月でファーストキャッシュ

を得る（具体的な成果）

この具体的な成果を表すために

**Before/After（提供するベネフィット）を明確にすること。**

コンサルの商品形態

セッション（対面、ZOOM）、グループセッション、

ワークショップ、顧問契約、

研修、会員制、セミナー、講演、診断（HP診断など）、

成果物（Webのカスタマイズ、レポート作成）、情報提供、

代行（請け負う）、教材（CD,DVD）など

ワーク3：

あなたの商品を考えて、ベネフィットを上げて、それを具体的な成果として伝えるメッセージ（紹介文）を考えてみましょう。

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

#### 4. メッセージづくり（“売れる”メッセージの作り方）

コンサルなど独立系のビジネスではほとんどの場合その人自身が商品になります。例えば、あなたがコンサルなら、あなた自身が商品でもあるので、あなた自身のアピールや商品のアピールにも伝わるメッセージ、いわば“売れる”メッセージの作り方が重要になってきます。

商品のPRで間違っているのは、その商品の特徴ばかり並べたものです。如何にいい商品であるかは、お客様が判断するので、お客様目線での伝え方になっていなければ、何にもならないわけです。

ここでは“売れる”メッセージの作り方として、メッセージの3点セットを考えていきます。

1. 肩書
2. 商品名
3. キャッチコピー

1. 肩書： ポジショニングで得られた小ポジションをわかりやすく肩書にする

2. 商品名： あなたの商品を形にした商品名

（具体的な効果がイメージできると良い）

3. キャッチコピー： あなたの商品で得られるベネフィット（具体的な

## あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

効果)をわかりやすく表現する

キャッチコピーのテンプレートは、いろんな書籍やネット広告で見つけることができるが、よく使い分けやすいパターンとして、

“ベネフィット Aを手にいれて、ベネフィット Bになる方法”を使ってみると良い。

### 例1

1. 個性発掘起業・複業コーチ
2. ニッチな専門家になる7つの起業法
3. 全くのゼロからニッチな専門家として起業し、4か月でファーストキャッシュを得る方法

### 例2

1. エグゼクティブ指導力発掘マーケティング・コーチ
2. 能力発掘で自ら能力発揮するコーチング手法
3. 部下が自動で能力発揮し自動で動けるコーチング手法を身につけることで、業績が3倍になる方法

### ワーク4：

“売れる”メッセージの3点セットを考えてみましょう。

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント



## 5. マーケティング

ここでは、マーケティングの概要のみお伝えして、詳細はこの電子書籍の“マーケティング編”でお伝えします。

マーケティングとは？

見込み客を集めるための行動からセールスにつなげていくための流れを、マーケティングといいます。

したがって、

1. 見込み客を集める
2. 信頼関係を作る
3. セールスをする、提案をする

という流れの先にセールスが来るようにします。

この流れを無視すると、見込み客が去っていく結果となります。

あなたがいくら良い商品（サービス）を提供したとしても、見込み客は前提としては

## あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント

- ・あなた事を信じていない
- ・あなたの話は、聴かない
- ・あなたの商品には興味がない

という状態にいるわけです。

この状態から抜け出してお客様になってもらうためには、あなたのフロントエンド商品（見込み客が最初に手にする集客用の利益を考えない商品、無料お試し等）で集まった見込み客は、まだあなたのことを信じてはいないのです。

そのためには、フロントエンド商品で行ったお客様になった人には、その後細やかなフォローをしていくことで、信頼関係が築けていきます。

店舗の例では、“お誕生日にお祝いのレターを送る、クーポンを送付する”等ここから信頼関係を作っていくという時間のかかる作業を省いてはだめです。

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにやっておくべき5つのポイント



おわりに

最後までお付き合いいただき、誠にありがとうございました。  
この内容は、あなたがニッチな専門家として独立するために最低限必要なこと  
ですし、さらに必要なことは山ほどあるかもしれません  
。  
しかし、やるべきことを最低限に絞って、確実に実行することが早道になりま  
す。

本書ではまだマーケティングに関することは十分にお伝え出来かねていま  
すが、続編マーケティング編ではさらに詳細がお伝えできると考えています。

最後まで読んでいただき、誠にありがとうございました。

富田 正昭

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにや  
っておくべき5つのポイント

あなたの経験・スキルを活かしてニッチな専門家としてデビューするためにや  
っておくべき5つのポイント

2019年7月20日

著者：富田 正昭

Copyright © 2019 富田正昭 All Rights Reserved

---

メルアドの登録

farm-i.jp



よろしければQRコードから、あなたのメールアドレスをご登録ください。

定期的なメールマガジンで、さらに有用な情報をお伝えしていきます。

メールでの質問等にもお答えしていきます。