

管理栄養士・栄養士のための  
しあわせ  
ブランディング  
アカデミー

Branding



Academ



# アカデミー・クレド

①100%Wantで行動！

②アカデミーは全員  
管理栄養士・栄養士なので100%仲間！

③ 100%主体性を持って動く(自分軸)

4月

日	月	火	水	木	金	土
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

5月

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

6月

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

7月

日	月	火	水	木	金	土
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

8月

日	月	火	水	木	金	土
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

9月

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

10月

日	月	火	水	木	金	土
---	---	---	---	---	---	---

11月

日	月	火	水	木	金	土
---	---	---	---	---	---	---

12月

日	月	火	水	木	金	土
---	---	---	---	---	---	---

# 管理栄養士よね👩‍⚕️の個別コンサル

計2回

①やりたいこと発見・コンセプト作成

②商品作成

各60分

スケジュールは希望日時に沿って決定

初回▶やりたいことの見つけ方

2回目▶ブランド論・マインド・ゴール

3回目▶コンセプト・ビジネス全体像

4回目▶集客全体像・SNS・アメブロ

5回目▶商品作成

6回目▶やりたいことの実現方法・時間術

4月

日	月	火	水	木	金	土
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

5月

日	月	火	水	木	金	土
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

6月

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

7月

日	月	火	水	木	金	土
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

21:00~  
60分

8月

日	月	火	水	木	金	土
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

9月

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

10月

日	月	火	水	木	金	土
---	---	---	---	---	---	---

11月

日	月	火	水	木	金	土
---	---	---	---	---	---	---

12月

日	月	火	水	木	金	土
---	---	---	---	---	---	---

# アカデミーの学び方

Branding



Academ



1ヶ月目 やりたいことを見つける

2ヶ月目 コンセプト作成

**SNS発信**

3ヶ月目 商品作成

# 成果が出やすい学び方

- セミナーにリアルタイムで参加する
  - 学んだことを素直に行動する
    - 結果が出るまで行動する
    - 成功例はシェアしあう



# 成功マインド

- TTP（徹底的にパクる）する  
→ ビジネスはカンニングし放題  
成功している人を真似る  
（文章をコピペではなく  
やり方・投稿方法などを真似る）
- ノウハウを行動に移し  
自分のカタチをこしらえる

# しあわせブランドへの5ステップ



- ① マインドを変える
- ② コンセプトを作る
- ③ 集客する
- ④ 安定した収益を上げる
- ⑤ 仕組み化する



フリー管理栄養士としての  
あなたブランドが確立!

# 効果的な セミナー受講方法

① 今回のセミナーで  
何を持って帰りたいか？（成果物）を  
事前に決める

② 質問・シェアなど主体的に参加する

# 第6講

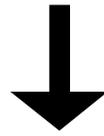
## やりたいことの 実現方法 時間術

気になる  
憧れ・ライバルを  
チェックしよう



コンセプトに合わせて  
もう一度しよう

情報・ノウハウを仕入れる  
サポート（サービス提供）  
に必要なもの

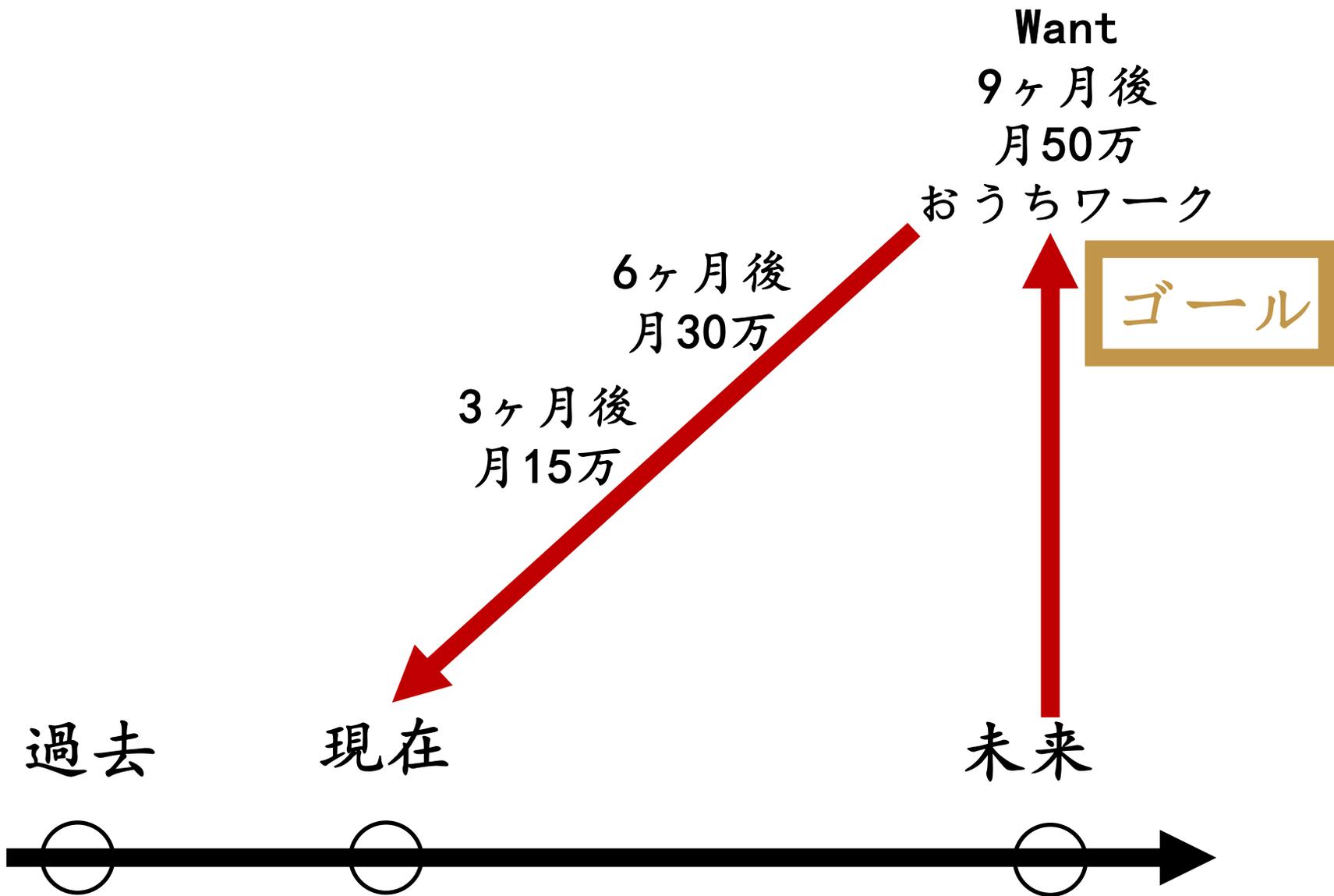


**本・YouTube**  
セミナー・講座など

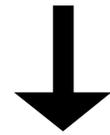
最も重要な  
マインドセット

ゴールから考える！





未来の確定度を高めよう



ゴールが  
実現しやすい

Branding



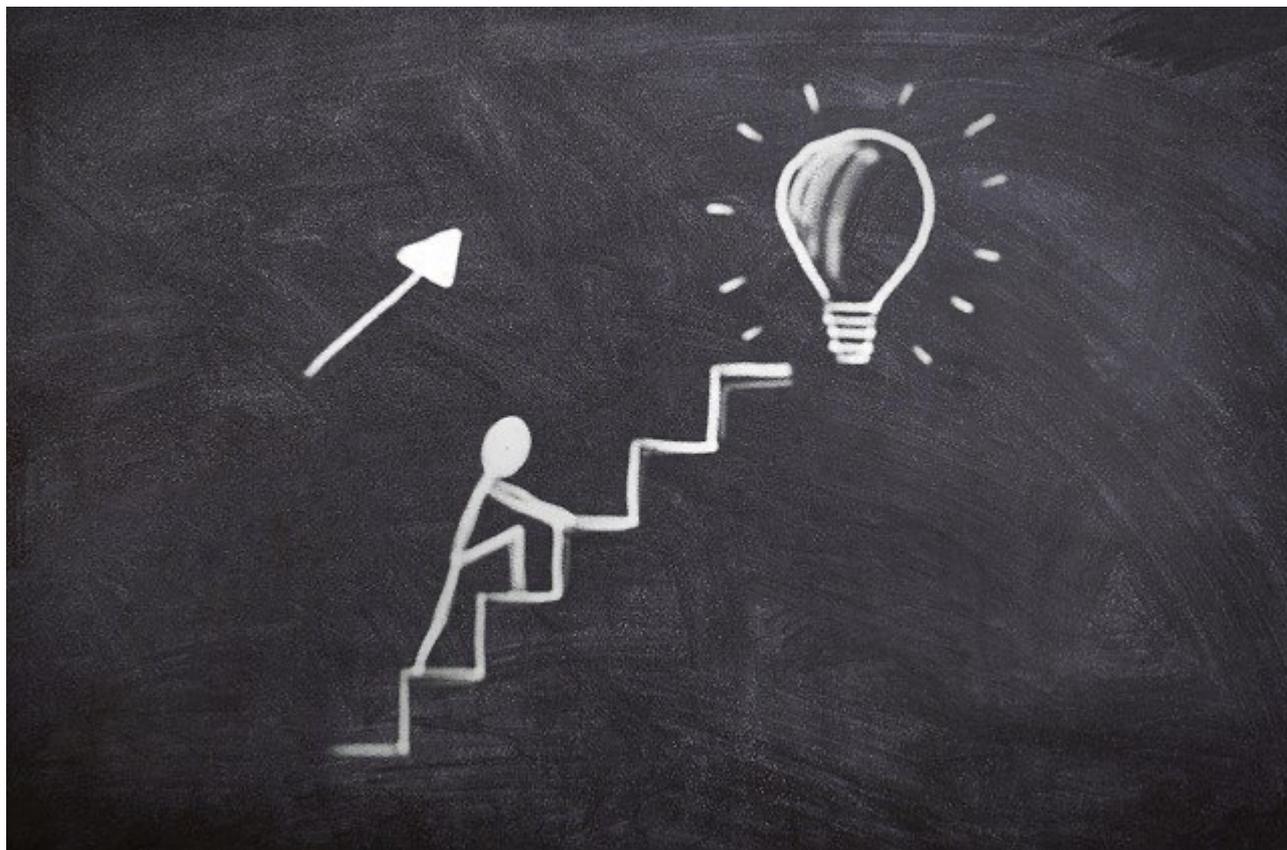
Academy

ゴール

行動

マインド

# しあわせブランドへの5ステップ



- ① マインドを変える
- ② コンセプトを作る
- ③ 集客する
- ④ 安定した収益を上げる
- ⑤ 仕組み化する



フリー管理栄養士・栄養士としての  
あなたブランドが確立!

ステージ0 : 青い鳥 (月商0円)

ステージ1 : お試し期 (月商0~10万円)

ステージ2 : かけだし期 (月商10~50万円)

ステージ3 : 売れっ子 (月商50~100万円)

ステージ4 : 第一人者 (月商100~300万円)

ステージ5 : 仕組屋さん (月商300万円~)

管理栄養士  
としての  
スキル

②コンセプト  
商品作成

①集客  
マーケティング

③会計・手続き  
税金・保険  
確定申告

# ゴールとは？

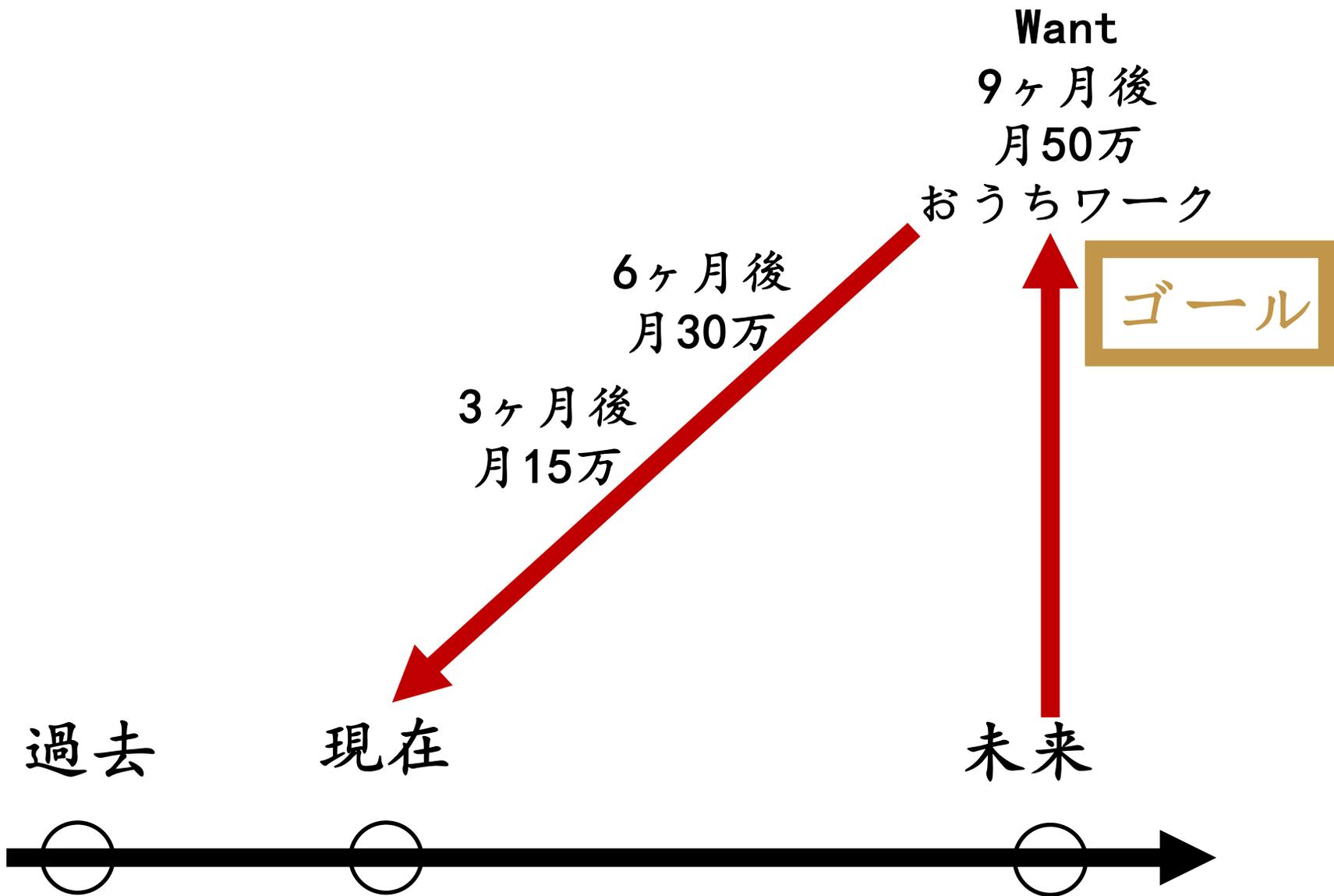
- ・家で働きながら  
ゆっくり子育てしたい！
- ・何ヶ月先に  
売上〇万円になりたい！



# ポイント

高すぎるゴールでOK

そのほうがパワーが出る



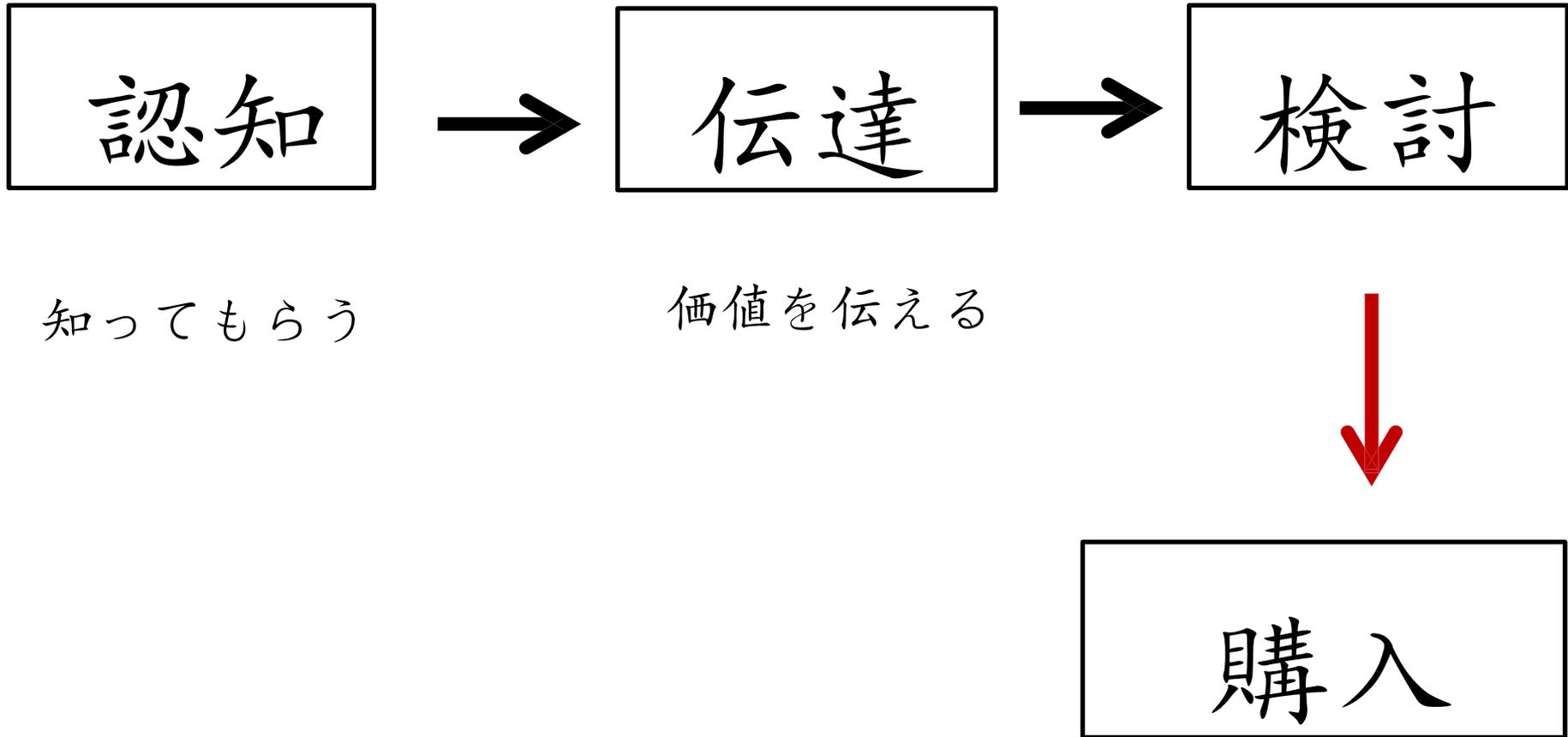
①質

②量

両方を立ててみましょう！

# シェアタイム

# お客様になるまでの流れ



# お客様になるまでの流れ

広告  
チラシ ☆紹介

興味を持った人だけ  
きてもらう

フロントエンド  
(FE)

認知



伝達



検討

SNS・ブログ

Instagram  
Twitter (X)  
Facebook  
Ameblo YouTube  
TikTok  
Threads

発信  
投稿



購入

バックエンド (BE)



ここがお客様の未来！  
まざまざと  
イメージしていただく

※未来を明確にイメージでき  
ココロが動けば  
自然と  
あなたの商品を買ってくれる

# ライバル分析

SNSやブログで 5~10人

見つけてみよう！



誰に  
どんな商品を提供し  
どんな未来に連れて  
行っている？



とにかく

「誰のための何の専門家」  
をはっきりさせること

アレルギーっ子のための食育専門家

リバウンド沼の人の為のダイエット習慣化コーチ

栄養士がフリーランスで成功するコンサル



これがあなたの肩書きになる！

# ①時間



# ②お金

# Web活用のメリット



①無料で出来る

②価値を伝えられる

③ファンになってもらいやすい

# 各媒体の特徴

(認知・拡散) テキスト

X・Threads・BlueSky



(集客) テキスト・画像・動画

Instagram・TikTok・Facebook

アメブロ・note



(信頼関係構築) テキスト・画像・動画

公式LINE・メルマガ

お客様の気持ち 疑心→興味→信頼

# ブログ（アメブロ）

→資産型（コツコツ）

記事がコンテンツとして  
たまっていく

# Instagram

→速攻型（マッハ）

認知・興味づけ・集客  
まで短期間で出来る



SNSは  
垢BAN

(アカウント停止) する  
可能性があるのもので  
別のツールも  
持っていた方がいい

# アメブロ認知活動（認活）

## 1日の上限

- いいね！ 300件
- フォロワー200人（最大2,000人）



憧れライバル調査で  
ピックアップ済みの方のブログ



最近(2週間以内)の  
投稿にいいね! している人

→ペルソナさん

いいね! 3~5件

フォローも忘れずにする  
コメントできるとGood!

フォロワーが上限の  
2,000人になったら

古い方から200人ずつ  
消していく

→新たにフォローしていく

投稿しても  
そもそも知られていないと  
読まれない

こちらから

フォロー・いいね! ・コメントを  
積極的にしていく

# Instagram 認知活動

ライバルの最近の投稿(2週間以内)に

いいね! している人 (見込み客)

にいいね! ×3連続・コメントもする

いいね! 1日100件くらいまで

アンフォローしない (エンゲージメントが落ちる)

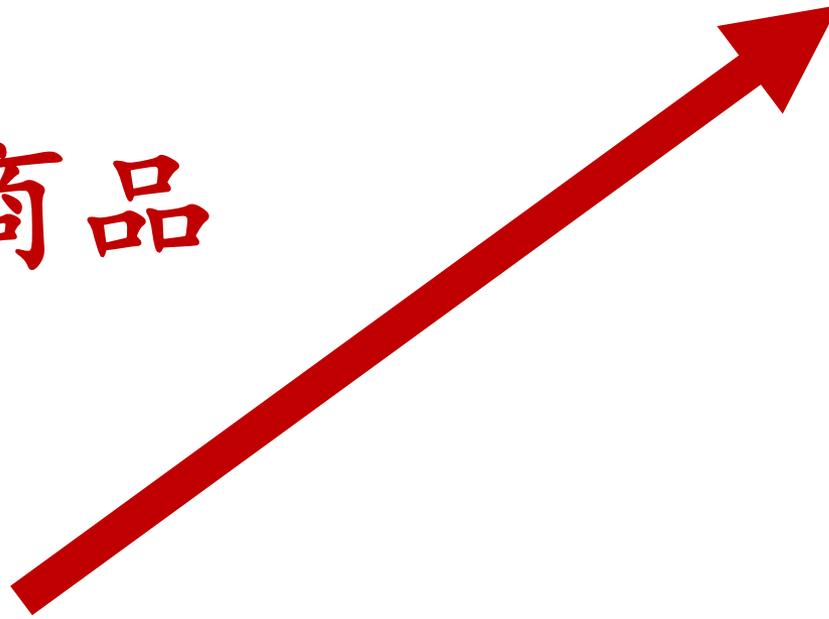
まとめてしない、いいね! も5秒おきに

朝・昼・夕に10件ずつとかに分ける

非公開アカウントはスルー

After (理想)

商品



Before (現状)

お客様が欲しくなる  
商品を作るために

欲しいものを売ればいい

※注意

興味ない人に売るから嫌われる

お客様がどう感じるか？

こたえはじぶんの中にない  
考えすぎている時間が  
もったいない

お客様の頭の中にある

お悩み1位2位のもの



ここにお金を払ってくれる

お客様のゴールの中に  
本当の答えがある

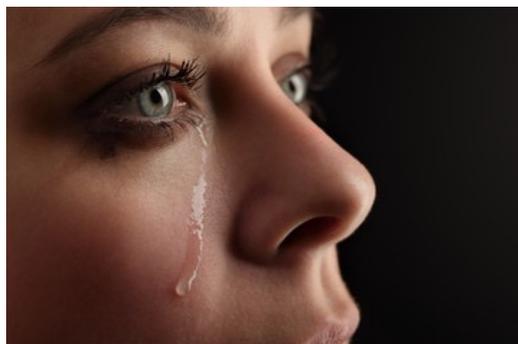
# 商品(サービス)の要素 5つ

- ① 成果
- ② メソッド
- ③ プログラム
- ④ 期間・価格
- ⑤ 特典・保証

こちらの売りたい商品を  
押し付けるのではなく  
相手が欲しているものに  
沿って  
作って差し上げる

相手が望む商品をこしらえれば  
必ず、売れます！

目指すは  
感涙商品！



お客様が泣いて喜んでくれる  
「待ってました！」みたいな

お客様の未来が  
明確にイメージできる  
そんな商品にする



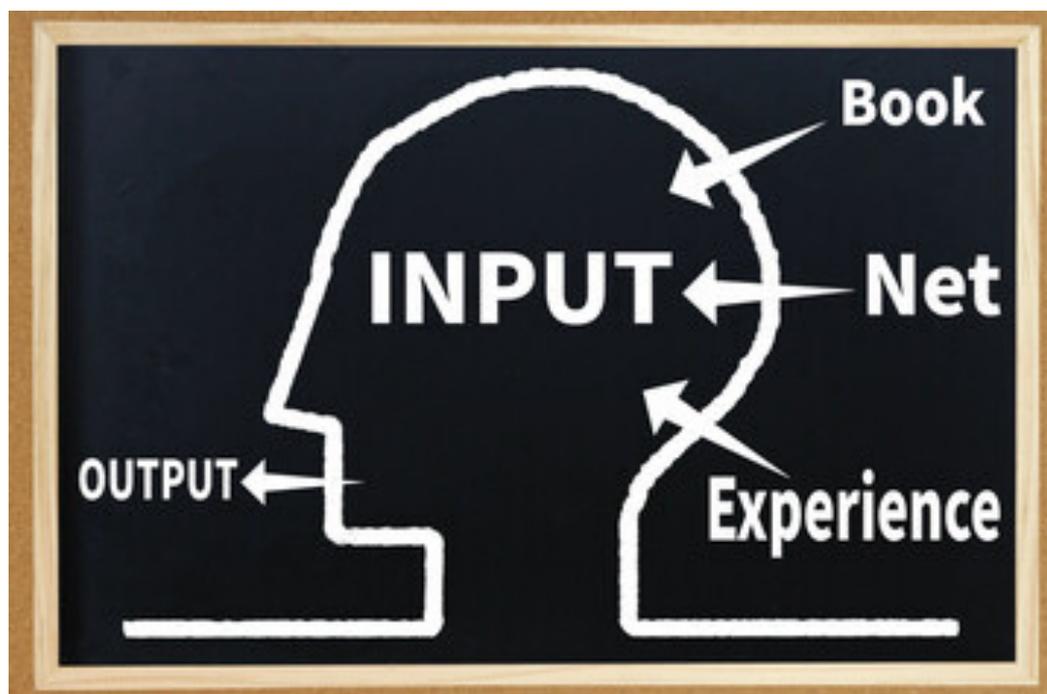
人はイメージできないもの  
（未来の自分）に  
価値を感じない  
お金を払おうと思わない！

# 商品作りのために やること



- ① インプットを増やす
- ② アウトプットを繰り返す
- ③ 完璧主義を捨てる

# ① インプットを増やす



- ・ 本を最低10冊以上は読む  
(コンセプト・商品を作るために)
- ・ ライバルとは別の仕入れ先から  
情報を仕入れる

心理学・脳科学・恋愛学・運動生理学・哲学など



## ② アウトプットを 繰り返す



商品がある程度できたら

知り合い・見込み客に見せる

「どんなサービスがあったらいいか？」

ヒアリング



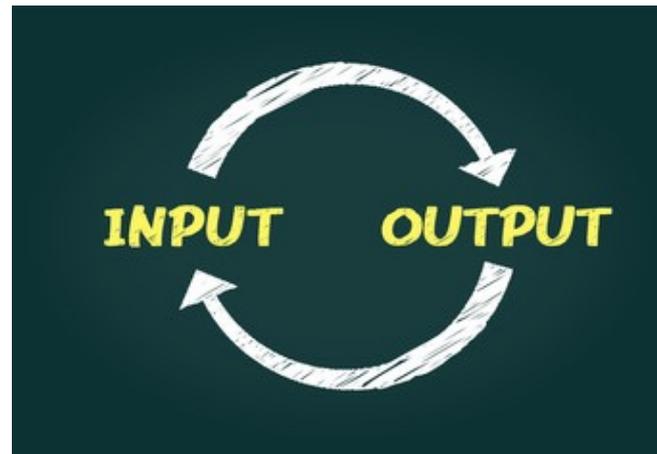
お金を払ってまでも

受けたい商品にする

# ③完璧主義を捨てる



# 100%の商品には 永遠にならない



インプット・アウトプットを繰り返して  
徐々にブラッシュアップ

完璧主義で  
リリースできないよりも  
プロトタイプ（試作品）を  
何回も試すイメージ

この3つを  
こしらえる!

① 気絶コンセプト

② 感涙商品

③ 魅了ファン

# ① 気絶コンセプト

USP + 3要素から考える  
お客様のお悩みに  
きちんと答えているか？



## ②感涙商品

ゆるやかに完成していく  
ステップをきれいに組む



# ③魅了ファン

☆無料で出来るSNSで投稿を続ける  
インスタ・アメブロ週3回以上をキープ

☆とにかくかくにも、知ってもらおう！

(認知活動)

フォロワーまずは100人！

→理想1,000人以上



# シェアタイム

# やりたいことの 実現方法



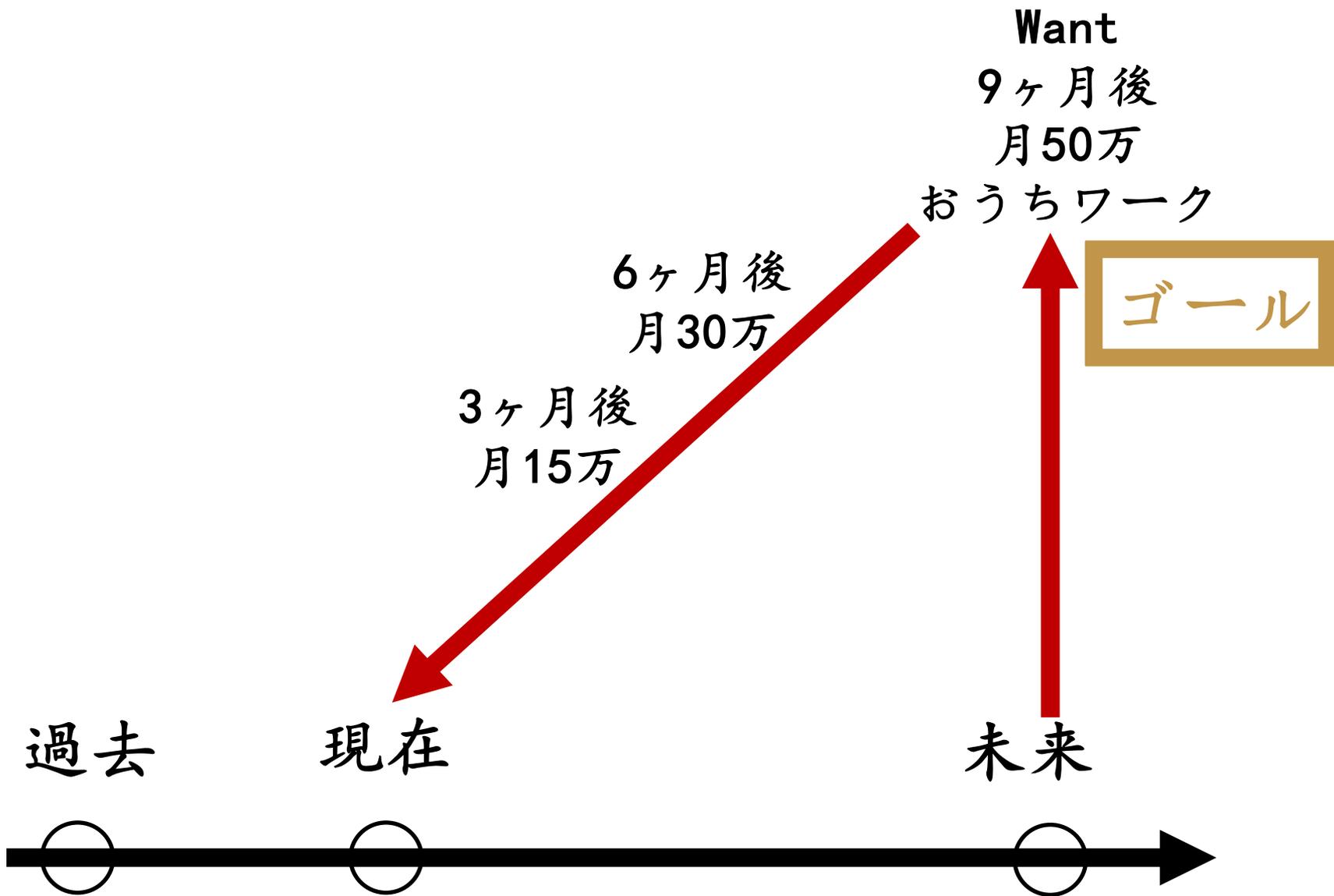
何となくくしない!!!

行動に  
意味を持たせましょう



ゴールを意識して  
今、何の為に  
行動をしているのか？

理解してからしましょう！



放っておくと  
人間は何もしない  
私たちは  
過去の自分で  
生きようとする

# 未来の 達成したいゴールから 考える



これまでのパターンを  
変えよう！

過去のパターンから  
未来側のパターンに！！！！



今のスケジュールを知る



未来側の  
スケジュールを作り  
未来側の行動を  
今することが超重要!

もう「時間がない！」って  
言い訳にしない

# タイム コントロール術



# 抽象 (マインド)



# 何かを犠牲にしなと 時間は生まれない

私は  
テレビ・YouTube  
をやめました  
あなたは  
何をやめる？



# 時間泥棒を見つける

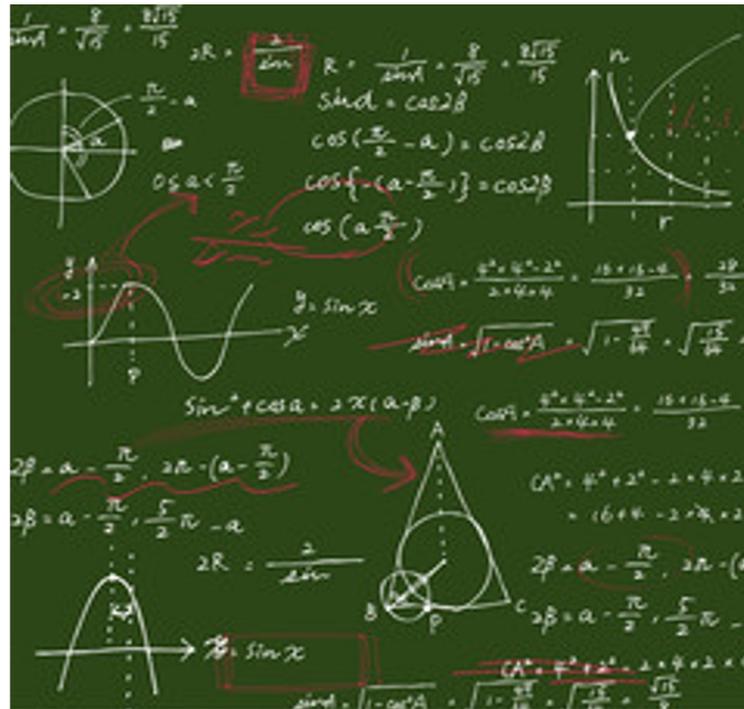
究極

生活に不可決なもの

(睡眠・食事・トイレ・お風呂

家事・育児) 以外は  
ビジネスのことをする

# パーキンソンの法則



# 第一法則

仕事の量は完成のために与えられた時を  
すべて満たすまで膨張する

# 第二法則

支出の額は、収入の額に達するまで膨張する

あればあるだけ  
浪費する

無駄使いするよう  
になっている



時間もそう！  
GWや年末年始こそ  
何もできない



時間があるから  
できるのではなく  
時間がない

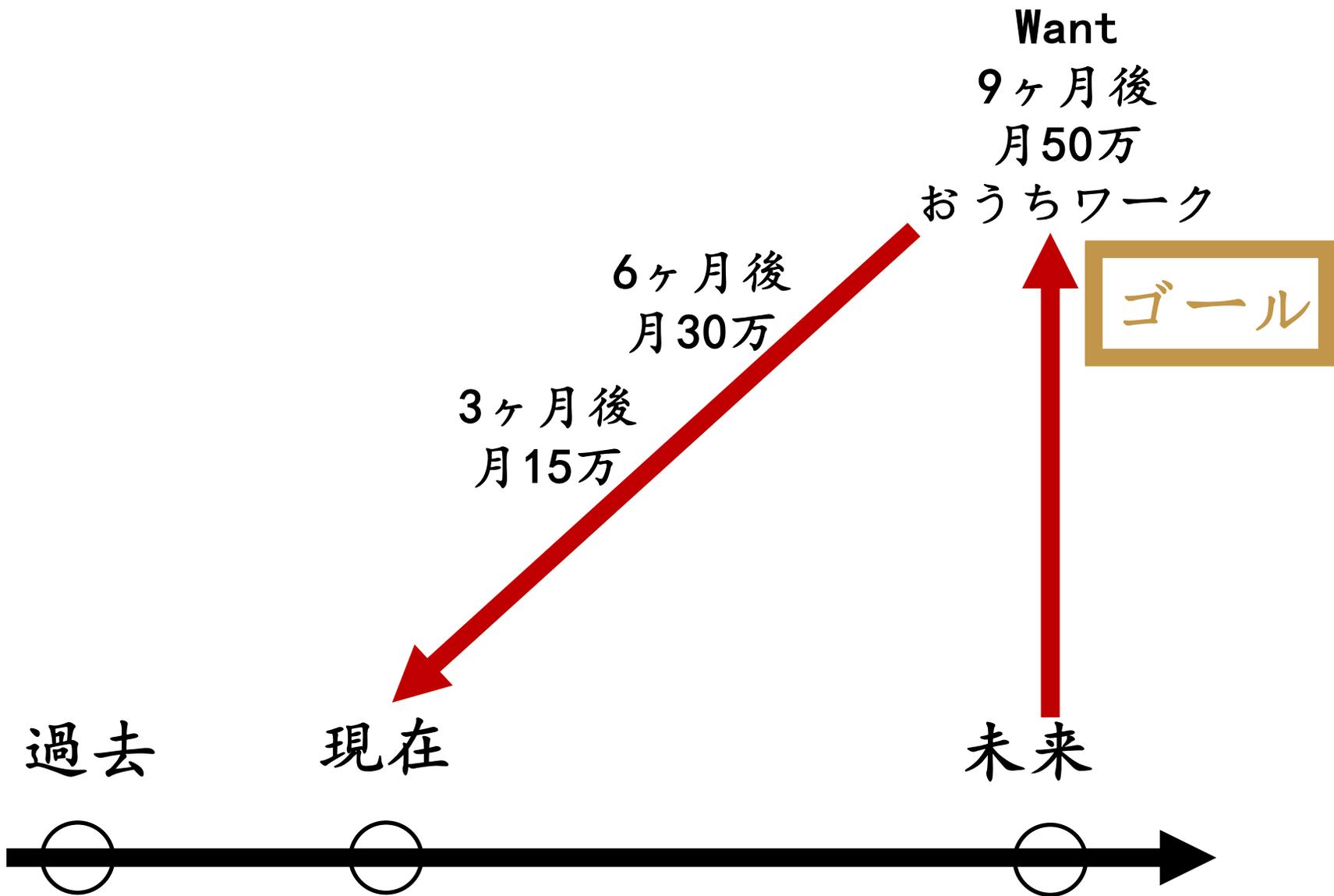
(制限される・区切る)  
からこそできる

副業はチャンスかも！？

# ゴールに関係すること をしている時間を増やす



time management



時間は未来から流れてくる

未来側では  
どれだけ売上をあげている？  
どれ位お客様いる？

半年後→今のあなた  
逆算していく

本質

「時間がない」  
のではない

# 時間を 有効に使えない



# 具体 (行動)



現在の平日・休日  
時間の使い方を  
徹底的に見える化する

未来側の  
時間割を作り  
その通りに  
行動していく



# ☆Work

現在の毎日を把握し

未来側で

時間割を作ろう！

専用シートに入力

してみよう

# シェアタイム

# 売上のあげ方



そもそも売上は  
どうやって決まる？



4つの要素だけです



新規 × 単価 × 成約率 × リピート率

$$\begin{aligned} & \text{新規} \times \text{単価} \times \text{成約率} \times \text{リピート率} \\ & 10人 \times 1万円 \times 40\% \times 50\% \\ & = 6万円 \end{aligned}$$

この4つの中で圧倒的に  
難しいものがひとつ！

新規です！



新規 × 単価 × 成約率 × リピート率

新規を集客するから

難しい、、、



新規 × 単価 × 成約率 × リピート率

新規以外の数字を

上げましょう！

$$\begin{aligned} & \text{新規} \times \text{単価} \times \text{成約率} \times \text{リピート率} \\ & 3人 \times 30万円 \times 67\% \times 50\% \\ & = 90万円 \end{aligned}$$

# シェアタイム

# 質問タイム

# Homework

お友だち、知り合いに悩みを聞く



「今、どんなことで悩んでる？

どんなサービスあったらいい？」

をヒアリング

→商品に反映しよう

→できればモニターさんをとる

# Homework

アメブロ・Instagram

Facebook・X

Threads・TikTokなど

20投稿して習慣化

習慣化できたらノウハウ系を投稿

認知活動スタート！

# Homework

コンセプト・商品を  
ブラッシュアップ

本当にお客様が  
喉から手が出るほど  
欲しい内容か？

# Homework

商品サービスを作る  
(仕入れ)  
のために本を読む

4月から計10冊以上  
を目指す!

# Homework

タイムマネジメントシート  
を完成させよう

未来側で行動できているか？  
毎日振り返る