

番号	フェーズ	TO DO	ひとこと
1	Phase A	【環境整備】PCを購入する	この段階は自己流でやる必要ゼロです ひたすらにいいなと思う人をTTPしてください。
2	Phase A	【環境整備】Gmailアドレスを作る(発信用)	
3	Phase A	【環境整備】Wi-Fi環境を整える	
4	Phase A	【自分の棚卸し】過去の人生を振り返る	
5	Phase A	【自分の棚卸し】自分の強み・経験をリスト化	
6	Phase A	【コンセプト】誰に・何を・どんな未来を約束するか言語化	
7	Phase A	【SNS開設】Twitter(X)アカウント作成	
8	Phase A	【SNS開設】Instagram開設(任意)	
9	Phase A	【X慣れ】オリジナルツイート100本	
10	Phase A	【X慣れ】引用リツイート30本	
11	Phase A	【X慣れ】リプライ100件	
12	Phase A	【X慣れ】いいね100件	
13	Phase A	【X慣れ】フォロワー100人達成	
14	Phase A	【note開設】noteアカウント登録	
16	Phase A	【初販売】Twitterの固定ツイートに設置	
17	Phase A	【初販売】ココナラでコンサル出品(任意)	
18	Phase A	【リサーチ】競合を10人フォロー&観察	
19	Phase A	【リサーチ】売れてるnoteを3つ購入&分析	
20	Phase A	【リサーチ】TTPして自分なりにnote商材(500-2000円)を書いてみる	
21	Phase A	【初売上目指す】noteが売れるまで発信継続	
22	Phase B	【メルマガ準備】メルマガスタンド契約	
23	Phase B	【メルマガ準備】メルマガアドレス設定	
24	Phase B	【無料オファー】有料noteを肉付けしてPDF化	
25	Phase B	【LP作成】ブログ開設(WordPress)	
26	Phase B	【LP作成】ドメイン取得	
27	Phase B	【LP作成】ランディングページ作成	
28	Phase B	【LP作成】メルマガ登録フォーム設置	
29	Phase B	【リスト取り】XでLP告知	
30	Phase B	【リスト取り】毎日発信してリスト90-50人集める	
31	Phase B	【フロント設計】5-10万円の商品コンセプトを決める	
32	Phase B	【ステップメール】1-5通目を作成	
33	Phase B	【ダブルオプトメール】10通を追加	
34	Phase B	【セールスレター】フロント商品(5-10万円)のLP執筆	
35	Phase B	【集客強化】リスト100人を目標に発信	
36	Phase B	【フロント販売】リスト50-100人で販売開始	
37	Phase B	【フロント販売】売れたら中身を作る	
38	Phase B	【決済導入】決済会社に登録	
39	Phase B	【決済導入】メルマガスタンドと連携	
40	Phase B	【顧客の声】フロント購入者にヒアリング	
41	Phase B	【バックエンド】30-50万円の商品コンセプトを決める	
42	Phase C	【バックエンド設計】30-50万円の高単価商品を設計	ここもなるべくTTPでOKです  単価は高いですがやることはフロントと同じで繰り返しです。
43	Phase C	【バックエンドLP】セールスレター執筆	
44	Phase C	【ステップメール】6-11通目を追加	
45	Phase C	【ダブルオプトメール】10通を追加	
46	Phase C	【バックエンド販売】売れたら中身を作る	
47	Phase C	【自動化完成】LP→ステップメール→フロント→バックエンド	
48	Phase C	【ゴール達成】月20-30万円稼げるようになる	
49	Phase D	【JV】億稼ぐ人とJVを組む	ここからは、コミュニケーション能力、営業力、センスも試されます。  場数が重要 失敗しても凹まない♡
50	Phase D	【メディア】テレビ・雑誌・YouTube出演	
51	Phase D	【SNS】オーガニック流入の強化を目的としたSNS発信を強化	
52	Phase D	【広告】広告流入で新規リスト定期獲得	
53	Phase D	【外注化】LP制作・コンテンツ制作を外注・改善	
54	Phase D	【複数商品】3つ目以降の商品を増やすor別の新しいフロントバックを立てる	
55	Phase D	リアルイベント、オンorオフライン勉強会、講演を開催	
56	Phase D	受講生向けイベントや交流会を開催	
57	Phase D	【年商1000万円以上へ】でも無理に目指さなくてOK	