



『“仕組み化”で自由を手に入れる リスト導線設計図』

～14日間無料体験で実践できる完全マップ～

序章 | なぜ今、“仕組み化”が必要なのか？

時間の無さが、すべての成長を止めている

いきなりですが...結論からお伝えします。

「ビジネスが伸びない人の共通点」は、仕組みを持っていないことです。

仕組みとは、あなたの代わりに働いてくれる“仕掛け”のこと。

これはWebツールだけではなく、

「商品設計」

「届け方」

「価値の伝え方」までを含めた、

“売れる構造”のことを指します。

たとえば—

- 投稿を頑張っても反応がない...
- LINE登録があっても商品が売れない...

- 毎月ゼロから集客を始めている...

そんな状況にあるとしたら、すべて「仕組み」がないからなのです。

感覚ではなく、「戦略」で動く時代

かつては、感覚的なマーケティングや、強いキャラクターで売ることも可能でした。

しかし今は「比較される時代」。同じような見せ方、同じようなサービスがあふれている今、選ばれるためには【設計された導線】が必要です。

この“導線”とは、

- 認知→信頼→教育→販売 という流れを計算し、
- それを“自動で”届けられる仕組み

つまり、時間をかけずに「価値を届け、売上をつくる設計図」が必要なのです。

成果が出ない最大の理由は「順番ミス」

多くの方が「投稿→集客→商品販売」を直感的に行います。けれども、それは順番が逆なのです。

成果の出る順番はこうです：

1. 誰に（ペルソナ）
 2. 何を（価値）
 3. どう届けるか（仕組み）
 4. そしてやっと、集客・販売
-

ビジネス戦略の順序

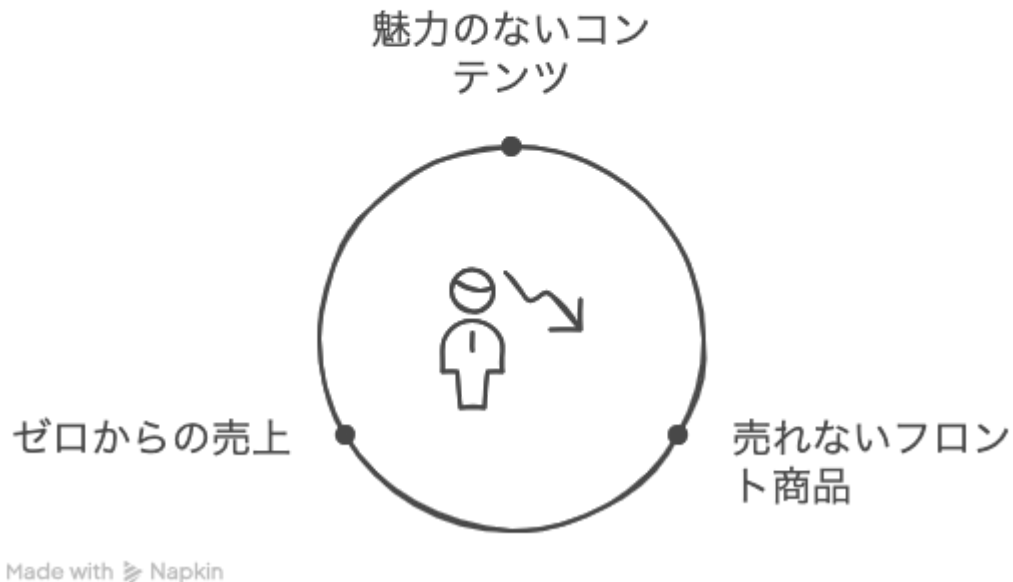
1	ペルソナを特定する ターゲットオーディエンスを定義する
2	価値を定義する 顧客に提供される価値を確立する
3	配信メカニズムを確立する 価値を顧客に届ける方法を決定する
4	マーケティングと販売を実施する 顧客を引き付け、販売を促進する

Made with  Napkin

この順番を間違えると、

- 誰にも刺さらない投稿を毎日続ける
- フロント商品が売れない
- 売上が毎月ゼロからのスタートになる

オンラインビジネスの失敗のサイクル



こんな「自転車操業」になってしまいます。

これからの章であなたが得られること

このEbookでは、仕組みをゼロから設計する方法をお伝えします。

さらに、今の時代に合わせた“新しい武器”である【GPT】を使って、あなた専用の設計を簡単に作る方法も紹介します。

そして最後には、これらを実際に“自分の手で作れる”14日間の無料体験をご案内します。

次の章では、実際に年商2,000万円を生み出した「仕組みの全体像」をお見せします。

✅この章のまとめ

- 売れない原因は「仕組み」がないこと
- 感覚ではなく、“戦略”でビジネスは動く

- 成果が出る順番を理解すれば、すべてが変わる

第1章 | 成功者が使っている“リスト導線”とは何か？



結論：売上の鍵は「誰に何をどう届けるか」をデザインすること

多くの人が、SNS投稿やイベント告知、LINE配信など、単発の「点」の活動に力を注いでいます。

しかし、本当に売上が安定的に生み出している人たちは、すべての“点”を「線」に変えているのです。

それが【リスト導線】です。



リスト導線とは、「認知→教育→販売」の全工程を設計し、LINEやメルマガなどの“リスト媒体”を中心に、見込み客との信頼関係を構築しながら、自然に購入へと導く設計図のこと。

理由：人はすぐには買わない。けれど、時間をかければ買ってくれる

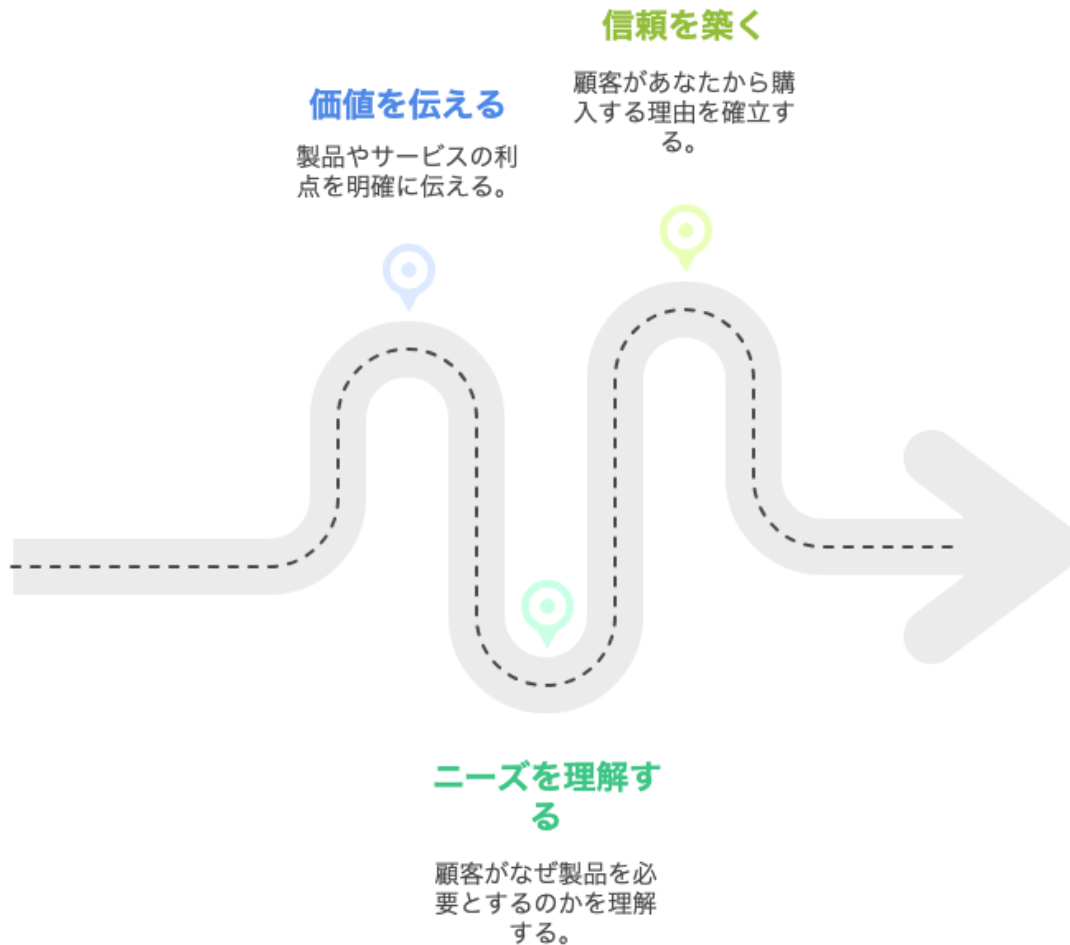
現代の消費者は、すぐには商品を買いません。

むしろ「価値を感じてから購入までの時間」がどんどん長くなっています。

ですから、単発の投稿やキャンペーンでは限界があるのです。必要なのは、

- まず価値を伝えること
- 次に“なぜ必要なのか”を理解してもらうこと
- そして“あなたから買う理由”を感じてもらうこと

顧客の信頼を築く



Made with Napkin

この3つを段階的に届けるための“リスト導線”こそが、今、最も効果的な販売戦略です。

具体例：年商2,000万円を達成した刺繍作家・久美子さんのケース

久美子さんは、Instagramを活用し、無料プレゼントをきっかけにリストを集め、仕組み化された動画講座へと案内。

初回ローンチで218万円、1年で2,000万円以上の売上を達成しました。

ポイントは、彼女が単にSNS投稿を頑張ったわけではなく、

- ・ 見込み客の登録導線（リスト導線）をしっかり設計し
- ・ 価値提供→教育→販売の流れを作っていたことです

彼女の成功の裏には、“売れる構造”がありました。

ここで自分に問いかけてください

- 今の活動は「線」になっていますか？
- 見込み客に「何を順番に届けているか」が設計されていますか？
- 自動的に信頼が構築され、販売につながる流れを持っていますか？

この問いに“YES”と答えられない場合、今こそリスト導線の設計が必要なのです。

アクションプラン（あなたの次の3ステップ）

1. 自分の現在の導線を図解にしてみましょう（手書きでもOK）
 2. 「リストに登録した後、何を届けているか」を書き出してみましょう
 3. 本章で紹介した久美子さんのように、「無料プレゼント→教育→販売」の流れがあるかを確認しましょう
-

この章のまとめ

- リスト導線とは、「認知→教育→販売」を自動で届ける仕組み
 - 人は即決しないからこそ、“信頼”と“価値の理解”が必要
 - 成功者は、単発投稿でなく、戦略的な流れで売上をつくっている
-

第2章：無料体験から、あなたの未来を形にする



14日間で、あなたのビジネスが動き出す

結論からお伝えすると、無料体験の14日間で、あなたは自分だけのファネル（集客から販売までの導線）を「実際に構築」することができます。

多くの方が「いつか作ろう」「そのうちやってみよう」と思いながら、立ち止まってしまいがちですが、この無料体験は「実際に手を動かし、具体的な成果を出す」ことにフォーカスしています。

なぜなら、行動して形にできたとき、人は確信と自信を持つことができるからです。

この14日間は、ただの体験ではありません。

「成約するためのページ」

「お客様を信頼ファンに変える導線」

「自動化する仕組み」など、

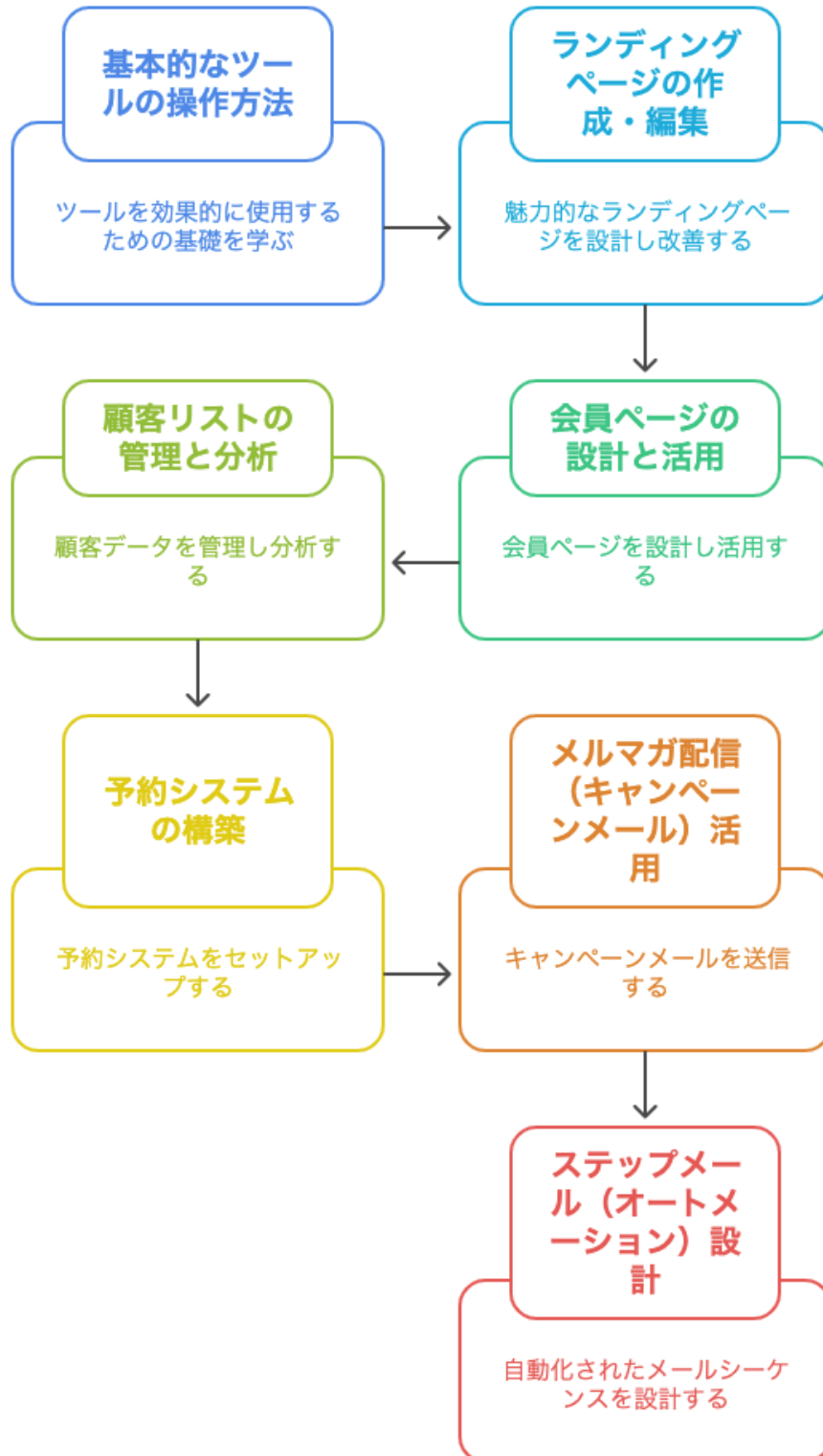
これからのあなたのビジネスの柱になる設計を、すべて体感しながら作り上げていきます。

ステップで身につける7つの基本機能

無料体験中には、以下の7つの要素を順番に習得していきます。

1. 基本的なツールの操作方法
 2. ランディングページの作成・編集
 3. 会員ページの設計と活用
 4. 顧客リストの管理と分析
 5. 予約システムの構築
 6. メルマガ配信（キャンペーンメール）活用
 7. ステップメール（オートメーション）設計
-

無料体験学習シーケンス



Made with Napkin

この順番には意味があります。

ゼロからスタートした人が、迷わずに「成約導線」を形にできるように、体系立てて構成されています。まるで階段を一段ずつ登るように、確実に成果へと近づけるのです。

ステップを終えた頃には、あなたは「ファネル構築者」として自信を持ってビジネスを動かせるようになっています。

GPTs：あなたのためのビジネス構築パートナー

そして、この無料体験と連動して活用できるのが、あなた専用のカスタマイズされたGPTs（生成AI）です。

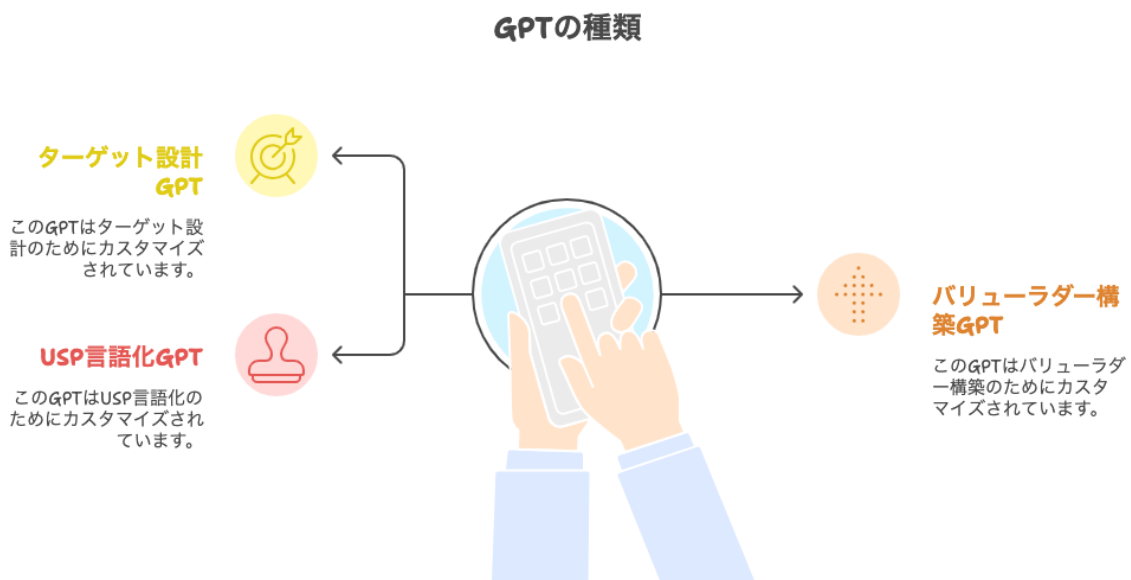
このebookをダウンロードいただいた方には、特別に

「ターゲット設計GPT」

「バリューラダー構築GPT」

「USP言語化GPT」の3種類が統合された

“バリュークリエイター”というGPTsを無料でご提供しています。



Made with Napkin

質問に答えていくだけで、

- あなたの理想の顧客像が明確になり
- 商品設計が顧客の悩みにジャストフィットし
- あなた独自の魅力（USP）を誰でもわかる言葉に変換

というプロセスが、自然と進んでいきます。

違和感を感じたら、質問に答え直すことで精度を高めることも可能です。

まるでコンサルタントを一人雇っているかのように、あなたのビジネスを裏でサポートしてくれるでしょう。

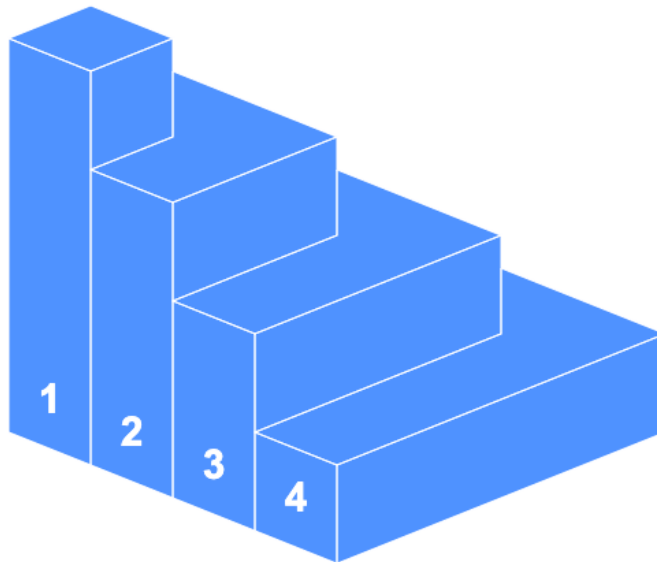
触って、学んで、形に変える14日間

この14日間の無料体験で得られる最大の価値は「自分で形にできた」という体験です。

特にこんな方には、無料体験が力強い第一歩になります。

- これからビジネスを始めるけど、何から手をつけていいかわからない方
 - 自分の商品の価値を伝えるページを作れずにいる方
 - 自動化や集客の仕組みが欲しいけど、外注は高すぎて難しい方
-

ビジネス成功への旅



無料体験

14日間の無料体験でビジネスの可能性を探る。

価値の実現

自分で何かを構築する満足感を体験する。

成果の達成

ビジネスの成果を目の当たりにし、自信を得る。

有料プランへの移行

ビジネスの成長をサポートするために有料プランに移行する。

Made with Napkin

この無料体験を活用して実際に構築を始めた人の多くが、そのまま有料プランへと移行しています。

それは、「やってみたら、自分にもできた」「成果が出始めた」という体感があるからです。

あなたも、その一步を今ここから踏み出すことができます。

✅この章のまとめ

- 無料体験は「見学」ではなく、「構築」する14日間
- ファネルの基本がステップ形式で習得できる
- GPTsでターゲット設計・商品構築・USPの言語化が可能
- 実際に作ることで自信と成果が手に入る

第3章：売れるファネルの設計図～あなたの商品が選ばれる理由を作る～

最初の導線で、すべてが決まる

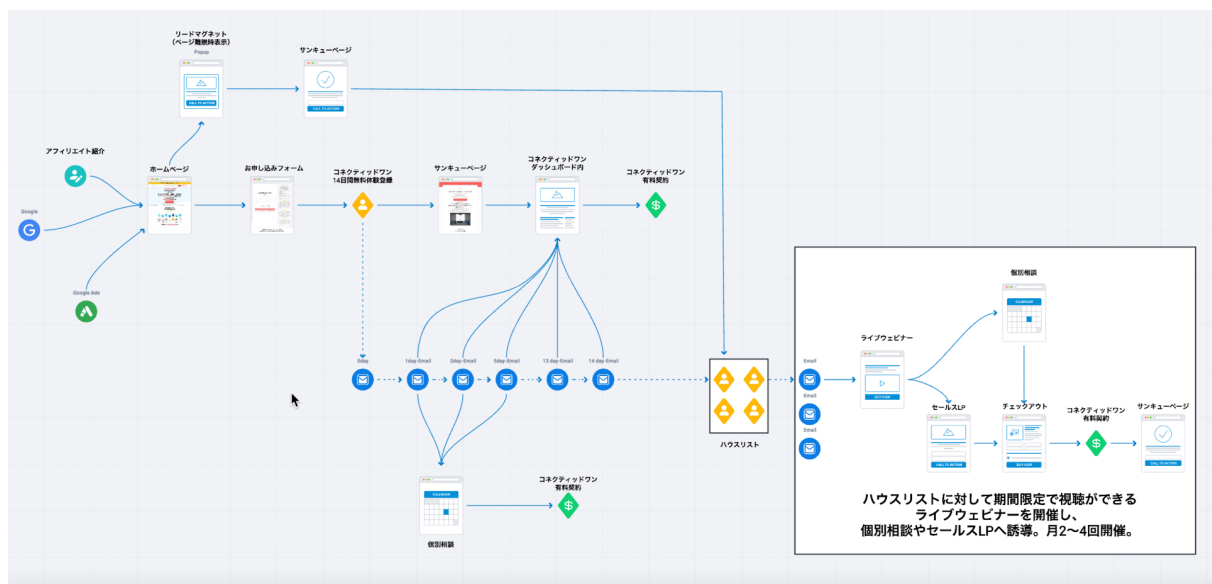
結論からお伝えすると、「売れるか売れないか」は、商品の質ではなく“導線の設計”で決まります。

どれだけ素晴らしい商品を持っても、それが届けたい相手に届かなければ意味がありません。

ファネルとは、見込み客を教育し、信頼を積み重ね、最終的に「購入」や「申し込み」へと自然に導くための一連の流れのことです。

例えば、あなたのビジネスにこんな流れはありますか？

1. プレゼント（無料Ebookなど）でリスト獲得
2. サンクスページで信頼形成
3. ビデオ講座で教育・価値提供
4. 14日間無料体験へ誘導
5. 無料体験で自分の導線を構築
6. 仕組み化できた後に有料プランへ移行



これが、「コネクティッドワン」を使った導線の基本形であり、多くの成果者が使っている“勝ちパターン”です。

売れるファネルの5ステップ

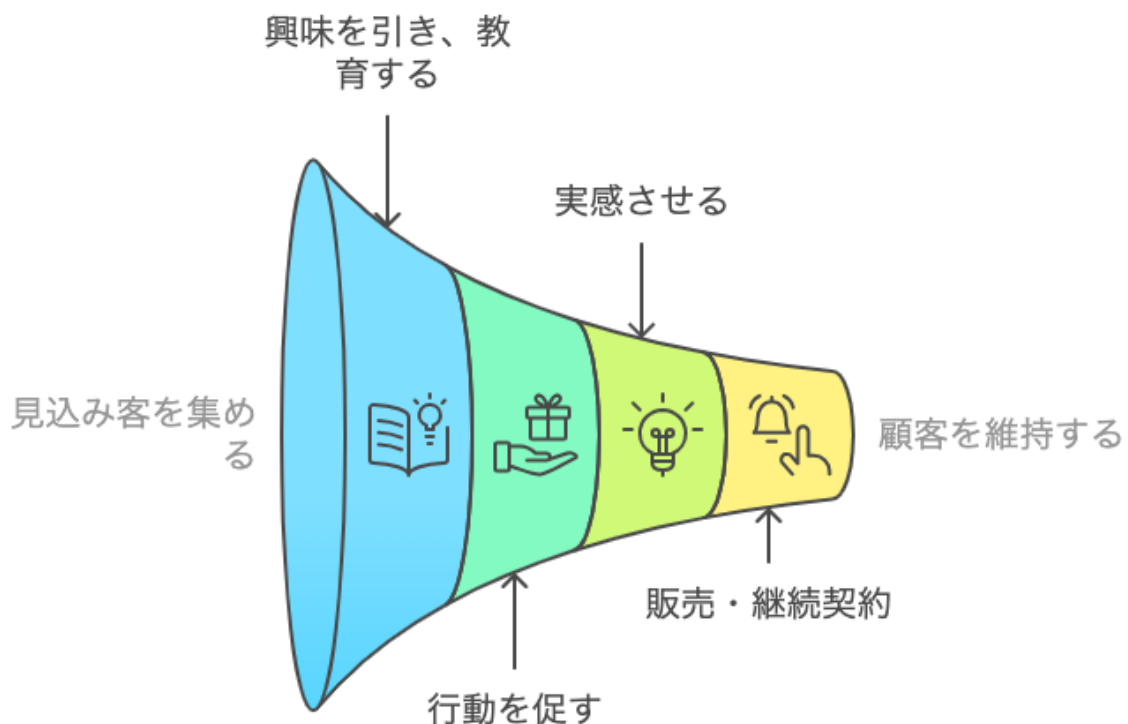
ファネルは難しくありません。

構造がわかれば、誰でも再現可能です。

以下の5ステップを軸に構成します。

1. 見込み客を集める（オプトイン）
2. 興味を引き、教育する（無料コンテンツ）
3. 行動を促す（無料体験や特典）
4. 実感させる（体験を通じて納得）
5. 販売・継続契約（価値に見合ったプラン提示）

顧客獲得ファネル



Made with Napkin

これらを分断せず、滑らかな“体験の流れ”として設計することが重要です。

そしてこの設計は、無料体験の中で【実際にあなたの手で作成】できます。

成果が出ている人の実例を見てみましょう

コネクティッドワンを活用した方の中には、驚異的な成果を出している方が多数いらっしゃいます。

- 新木安衣子さん（ビジネス設計コンサルタント）
 - ・ 会員サイトのクオリティにより講座単価アップ
 - ・ 成約率100%のオファーで800万円を達成
 - ・ クライアントにも導線設計を伝え、300万～800万円の成果多数
- パントン久美子さん（白糸刺繍講師）
 - ・ リアルレッスン月20万円から、手芸講座をオンライン化
 - ・ 月5万円の広告で年間2,000万円以上の売上に
- 中田愛さん（研修講師・キャリアコンサルタント）
 - ・ 2年作れなかったファネルが、コミュニティとサポートで完成
 - ・ 風呂敷検定を自動化し、毎年の販売モデルへ
- Ayacoさん（願望実現プロデューサー）
 - ・ 世界観を重視したビジュアル設計が可能に
 - ・ 表現力のあるLPでリピーターが増加、収益性も向上

これらの成功事例は、ツールや技術だけでなく「適切な導線設計」があつてこそ生まれた成果です。

設計図を手に入れたら、あとは組み立てるだけ

あなたが今必要なのは、「完璧な完成品」ではありません。

まずは“地図”を持つことです。

そして、その地図を使って自分のペースで一步步組み立てていけば、ファネルは完成します。

この章で伝えなかったことはこちらです。

- 成果を出す人は、全員「導線設計」をしている
- 無料体験で、あなたも同じ構造を作ることができる

- 商品ではなく“体験の流れ”が、人を動かす
-

✓この章のまとめ

- ・ ファネル設計＝売れる仕組みの心臓部
 - ・ コネクティッドワンの無料体験でその構造を構築できる
 - ・ 成果事例に共通しているのは、優れた導線
 - ・ 自分の地図を持つことが、仕組み化の第一歩
-

第4章：世界観 × 導線で理想の顧客を引き寄せる

商品が売れる理由は「世界観」にある

ビジネスの本質は、商品売るのではなく、“共感”を生むことです。

価格やスペックではなく..

「この人から買いたい」

「この世界観に惹かれる」

そう思われた時、理想の顧客は自然に集まり、長く深くつながっていきます。

あなたが伝えたい思い、人生をかけて提供したい価値。

それが視覚や言葉、構造として美しく一貫されていたら、信頼と共感は一瞬で生まれます。

そしてそのために必要なのが、「世界観」と「導線」を融合させたマーケティング設計です。

あなたの“世界観”は、誰かの人生を変える

たとえば、Ayacoさん（願望実現プロデューサー）は以前、自身のサービスを既存のECシステムで販売していました。

商品一覧は並べられるが、伝えたい世界観が表現できないというジレンマがありました。

コネクティッドワンに切り替えたことで、写真・コピー・構成すべてに自分らしさを込められるようになり、ページを見た人から「泣きました」「感動しました」と言われるようになったのです。

「Ayacoさんから買いたい」と言われる導線になったことで、収益はもちろん、満足度も向上。ビジネスの喜びが何倍にもなったと語っています。

世界観 × 機能性 × ストーリー

コネクティッドワンの強みは、単なるツールではなく、「あなたのビジョンを形にする総合設計」ができる点にあります。

- 写真のサイズやレイアウトを自由に操作できる
- ストーリー性を持たせたページ構成
- LP→動画→申込→会員サイト→ステップメール までの一貫性
- 世界観に合わせた色、余白、書体まで自分で選べる



そして何より、これらを“難しい知識不要”で直感的に作ることが可能です。

あなたの手で、あなたの思いをそのままページに落とし込める。

これこそが、選ばれる理由になります。

「あなたにしかできない届け方」が、顧客を惹きつける

価格で勝負するのではなく、世界観で惹きつける。それが、これからの時代のマーケティングです。

そしてその“あなたにしかできない届け方”は、GPTsを使って言語化・構造化することで、より明確に、より魅力的に打ち出すことができます。

世界観とは、自分を知り、相手に伝え、価値に変える旅です。

【この章のまとめ】

- 世界観は、理想の顧客との深い共感を生む鍵
- コネクティッドワンなら、世界観を表現するための構成・デザイン・導線が揃っている
- Ayacoさんのように、感動を生むLPで売上以上の価値を届けられる
- GPTsを使えば、自分らしさを言語化し、ファンを惹きつける発信ができる

第5章：お客様の声が証明する“変化”の連鎖

自動化と仕組み化で、年商2,000万円達成 – パントン久美子さん

（刺繍作家）



白糸刺繍というニッチなジャンルで活躍する久美子さんは、リアルレッスン中心の生活から脱却するため、動画講座を導入。コネクティッドワンを活用することで、

初回ローンチで218万円、その後は年間2,000万円以上の売上を達成。

「最初は時間がなかった。でも、動画講座を自動化することで、作品制作に集中できるようになった」と語ります。

広告費は月5万円前後。インスタ広告から無料動画講座へ誘導し、受講者を教育してバックエンド商品を販売するファネル構築が功を奏しました。

今では信頼関係の構築にも注力し、毎日顧客とメールでやり取りするスタイルがリピーターの増加につながっています。

1回のオファーで800万円達成 – 新木安衣子さん

(ビジネス設計コンサルタント)



オンライン講座の教材動画を効率的に管理したいと考えていた新木さんは、コネクティッドワンの会員サイト機能に可能性を感じ導入。

結果、講座単価の向上と成約率100%のオファーで一度に800万円を売り上げました。

また、クライアントの活用例では、会員コンテンツを使った導線から300万～800万円の成果も続出。

初心者でも扱える設計と、会員管理・決済・ステップメールを一体化できる利便性が強みです。

「できない」を「できた」に変えた – 中田愛さん

(研修講師・キャリアコンサルタント)



2年間、英語の海外ツールでファネル構築に挫折した中田さん。

そんな彼女が選んだのは、完全日本語対応で、学べる環境が整ったコネクティッドワンでした。

風呂敷検定の申し込み・名簿作成の自動化、会員サイト構築、予約機能連携など、営業活動のすべてをコネクティッドワンに一本化。

「これまで分からなかったWebマーケティングの全体像が見えた」と語っています。

世界観を自由に表現できた喜び – Ayacoさん

(願望実現プロデューサー)



以前は、既存のECシステムで自身のブランドを表現しきれず、売上もコストもジレンマに。

コネクティッドワンに切り替えたことで、世界観・写真・コピーが自由に編集できる環境が整い、理想のLPが完成。

「ページを見て泣いた」「あなたの世界観に引き込まれた」との声もあり、「Ayacoさんから買いたい」という導線が実現。

ブランドへの共感と信頼が収益以上の価値をもたらしています。

そのほかのお客様の声も、あなたの未来を照らすヒントに

ここでご紹介した事例は、ほんの一部にすぎません。

実際には、初心者からプロフェッショナルまで、さまざまな分野の方がコネクティッドワンで成果を出しています。

もしあなたが「私にもできるかも」と少しでも感じたなら、他のお客様の体験もぜひご覧ください。

きっと、あなたの未来を後押しする“何か”が見つかるはずです。



👉 [そのほかのお客様の声はこちらをクリック](#)

第5章のまとめ（箇条書き）

- コネクティッドワンは、初心者でも売上を最大化できるツール
- 自動化・教育型ファネルにより、時間と収益を両立
- お客様の声が“変化”の証拠として機能する
- ITスキルがない人にも継続的に支援される設計
- 世界観の表現とビジュアルの自由度が、ブランド力を高める

第6章：結論・まとめ

行動した人から、未来が変わる

ビジネスの成功は、アイデアや才能だけで決まるものではありません。

環境、仕組み、そして「今、何をするか」で未来は大きく変わります。

多くの起業家やクリエイターが、自分の知識やスキルを形にするために試行錯誤しています。

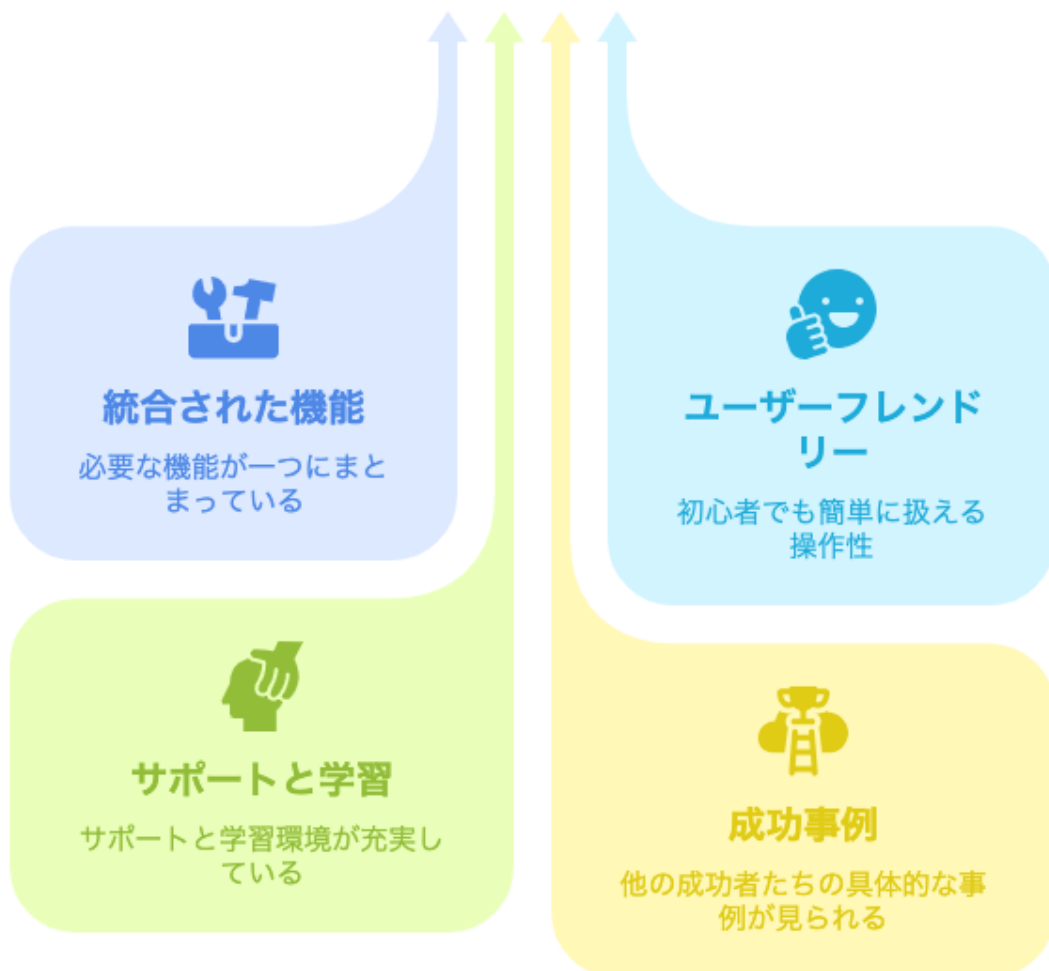
しかし、ツールが複雑で使いこなせなかったり、何から始めればいいのか分からずに止まってしまうことも珍しくありません。

コネクティッドワンは、そんなあなたのための“整ったスタートライン”です。

自分の価値を届けるための、最短ルート

- 必要な機能が一つにまとまっている
 - 初心者でも簡単に扱える操作性
 - サポートと学習環境が充実
 - 他の成功者たちの具体的な事例が見られる
-

成功への道



Made with  Napkin

これらすべてが「使える環境」を提供してくれます。

今、行動するかしないかで、未来のビジネスの形は大きく変わります。



もしあなたが、

- もっと自由に働きたい
- 自分の得意をビジネスにしたい
- 本当に必要とされる人に届けたい

と感じているなら、今がその一歩目です。

次に取り組べきアクションは？

1. まずは無料で試してみる
2. 実際に手を動かして小さな成果を出す
3. さらに学びを深めて、自分だけの導線を完成させる

無料体験の14日間は、あなたのビジネスの可能性を広げる絶好のタイミングです。

[!\[\]\(784bf2e4d7fa94d6a886b9dc39d8ea88_img.jpg\) **今すぐ無料でコネクティッドワンを試す**](#)

エピローグ：売らずに売れる未来へー

想いを「かたち」に変える旅の始まり

高橋 拡（たかはしひろむ）

「コネクティッドワン」創業者／株式会社コネクティッドビレッジ 代表取締役



私は、これまでに3万人以上の人を指導してきた、人気講師というキャリアを歩んできました。

しかし、その中で痛感したのは「技術だけでは事業は成り立たない」という現実でした。

どれだけ良いコンテンツを持っていたても、届ける“仕組み”がなければ、誰の人生も変えることはできない。

この壁に向き合った結果たどり着いたのが、マーケティングという世界でした。

そして、私自身の経験と実績を集約し、誰もが簡単に「売れる仕組み」を作れるようにしたのが、コネクティッドワンです。

起業家が、自分の価値や想いを“仕組み”として届けられるように。
あなた自身の“世界観”を、心から表現できるビジネスを実現できるように。

そのために、これからもコネクティッドワンを進化させていきます。

高谷允已（たかたに まさみ）

コネクティッドワン専属WEBマーケター



SNSに追われ、売上ゼロの毎日・・・

あの頃の私は、情熱はあっても“売る力”がまるでなく、毎日不安と焦りに押しつぶされていました。

そんな状態から、自らの手で「売らずに売れる仕組み」を作り上げ、年商8,000万円を超える事業へと育てることができました。

この経験が、コネクティッドワンという仕組みの礎になっています。

情熱はあるけれど、売上に悩んでいる....そんなかつての私と同じような起業家の方にこそ、使ってほしい。セールスに追われる日々から解放され、創造と感動に満ちたビジネスを築いてほしい。

その想いで、私はこの仕組みを全力で届けています。

一歩踏み出すだけで、あなたの未来は変わります。

無料体験で、ぜひ“売らずに売れる”世界を体感してみてください。

まずは、体感してください。

もしあなたが、

「今のままじゃ不安だけど、何から始めたらいいかわからない」

「自分の価値を、もっと多くの人に届けたい」

そんな想いを少しでも抱えているなら——

14日間の無料体験で、未来のビジネスの“原型”を、実際に形にしてみてください。

手を動かすことで、あなたの中に眠っていた可能性が動き出すはずです。

構想だけで終わらせず、あなたの“本気”を、今こそカタチにしていきましょう。

 [今すぐ無料体験に申し込む](#)