

普通の主婦や会社員で終わりがたくない！女性のための

誰でも持っている！

キャッシュポイントを
見つけるワークシート

キャッシュポイントとは？



を



に換える事ができること。



女性のキャッシュポイントは3階建て

- ① 自分 . . . 自分だけがお金にできる のポイント
- ② . . . 不労所得。女性の武器。
- ③ 人、モノ . . . コラボ、招致、プロデュース、物販

女性の仕事、自分を振り返る3つの質問

※ 質問の答えによって、キャッシュを導くポイントが変わります。
1 階が 2 階になったり、「階」の順番が変わることがあります。

- ① なぜ仕事をしたいのですか？
- ② 人生で大事なものは何ですか？
- ③ お金があったら何に使いますか？

①なぜ仕事をしたいのですか？

①のまとめた答え

②人生で大事なものは何ですか？

②のまとめた答え

③お金があったら何に使いますか？

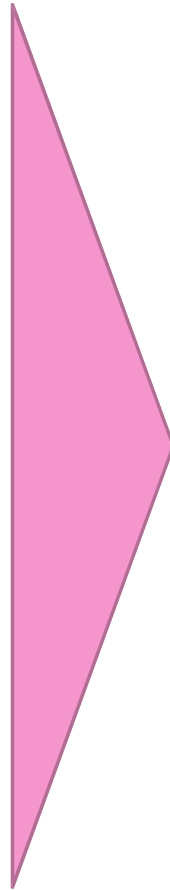
③のまとめた答え

①②③の答えを合わせる

①のまとめ

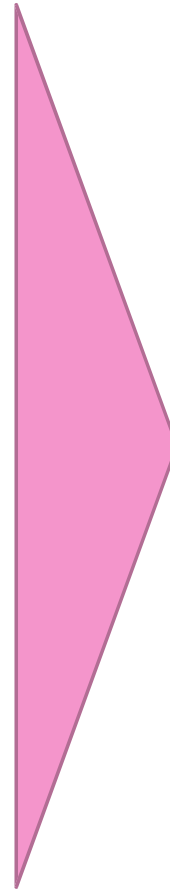
②のまとめ

③のまとめ



整合性は
取れていますか？

変える答えは
何であるべき？



①

②

③

仕事・人生・お金の整合性

私は、仕事を通じて ① _____

それが、人生の ② _____ に、つながり、

得たお金を ③ _____ に使うことで、

このサイクルをうまく回します。

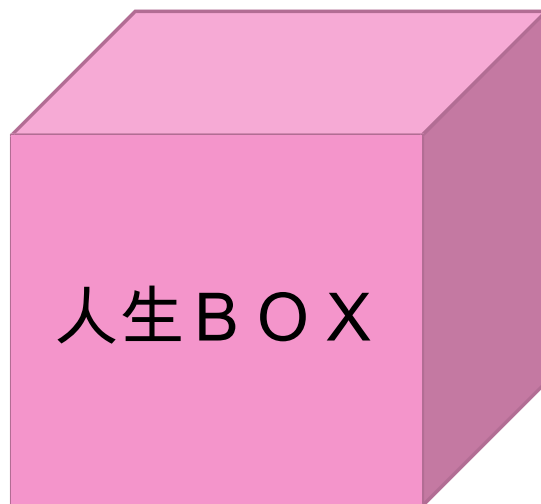
1 階づくり 土台は夫（パートナー）である

多くの女性にとって旦那様（パートナー）が土台である
こと。

||

基本、をしなくていい、ということ。

では、何が大事かと言うと・・・



Best 5 を抽出

①

②

③

④

⑤

例

- ① 家族
- ② 健康
- ③ 子ども
- ④ 趣味
- ⑤ お金

など

1 階づくり ラブ資産チェック

～ 自分のラブ資産を測定してみましょう～

- 「おかえりなさい」と玄関まで出迎える
- 帰ってきたら「お疲れ様」と声をかける
- 給料日に「今月もありがとうございます」と言う
- 毎日色々褒める
- 外食に行く時は、ある程度店をこちらで選ぶ
- ことあるごとに頼る
- 甘え上手
- 相手の話を最後まで聞く
- おねだりをして、欲しいものをもらっている
- ダンナの良いところを、子どもや友達に話す
- よく触れる、触る
- 自分が素晴らしい女であることを、相手に上手く伝えている
- ダンナ好みの下着や服を着るようにしている
- 夜ラブできる工夫をしている
- 自分、相手ではなく「2人の事」として考えられている
- 自分はラブに対して、「能動タイプ」か「受動タイプ」か間違っていない

1 階づくり 当たり前に・・・

チェックボックスの 16 項目は、どれも特別なことではありません。

「当たり前」のことに すること。

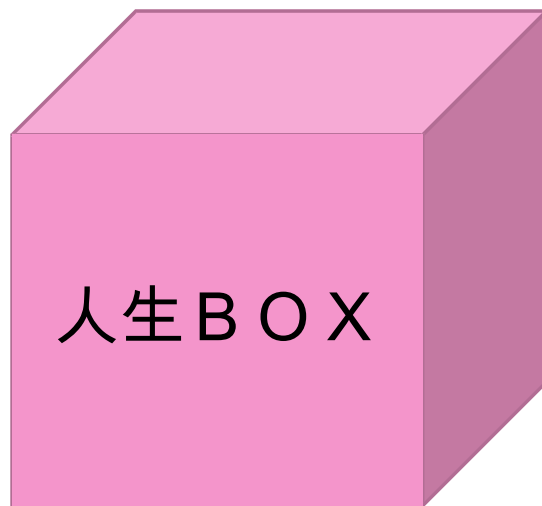
* やりたいことをやりたいと思えるのはなぜ？

→ があるから。

* ダンナさんに「お帰り」と言うだけで、
「お金が入る人」「旦那が出世する人」がいる。

1階づくり おねだりをする

「もらう」キャッシュポイント



- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

に適っている自分自身に沿って
キャッシュのおねだりをする。

* 人は、 に対して、 されないと分からない。

* 「〇〇に必要だから」
「〇〇をしたいから」

➡ 「〇〇円」
「いくらか」

➡ (発生練習 & 宿題)
『ちょーだい』
『助けてほしいの』

2 階づくり 自分自身のキャッシュポイントを探る

まず捨てる

- 現在売れない商品を扱っている人は、その を捨てる。
- 今、ないものを売ろうとしている人は、その を捨てる。
- 楽しいこと、楽しくやろうとしている人は、その を捨てる。

* 自分をキャッシュポイントにする時は、

を扱わなければならない。

2 階づくり できることリストワーク

～ 自分ができることを棚卸する～

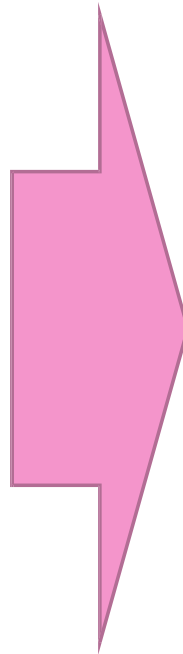
2 階づくり キャッシュポイントを探る

できること Best 5

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

人生BOX Best 5

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____



周りの人が
お金を払ってくれるもの

キャッシュポイント

●

●

●

※ 自分だから「売れてしまう」もの！！

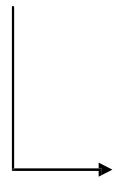
3 階づくり 技術や他人でキャッシュポイント

* 技術力（ビジネススキル）を磨く
ビジネスで成功している人は、誰でも「売る」技術を磨いています。

○ まず で売ってみる。

（特にこれからビジネスをスタートする人）

○ 今すでに何か売っている人は、新しい にトライしてみてください。



講師アドバイス

- ・

- ・

- ・

3 階づくり 売れるために必要な考え方

●ビジネスは



「人が求めていること」で「自分が間に入れること」は何か？
(中間マージン・ マッチングビジネス)

人が求めていると分かっていること

・
・
・
・
・
・
・
・
・
・

自分が間に入り、できること

・
・
・
・
・
・
・
・
・
・

まとめ

やることまとめ

