

ステップチャート

※1
北極星を見つける

夢が明確に決まった？

※2
スパットを決めるワーク

スパットが決められた？

ビジネススキルの確認

レベル4・5になった？

※3
戦略企画書を書く

戦略企画書が書けた？

第2創業準備を行う

準備が完了した？

事業スタートする

経営実践

スパットに近づいた？
次のスパットで事業を変える？

次の事業を決める

コンテンツ群 1 価値観を明確にする

正統の成功ロジックセミナー

西田光弘及びサポートプロにおける核となるコアセミナー。サポートプロで初回利用での参加お断りや、1期は試験をしてお断り。「本当にやりたいこと」×「ライフスタイル」×「ぶっちょりに儲けること」ためには「人生ライン」を乗り換える必要があります。そのためには「アプリケーション」ではなく「OS」を書き換える必要があります。3ヶ月6回約40時間。もっともわかりやすく、理解されやすく、しかし長期で儲かり続ける「OS」を作り上げていきます。

夢セミナー／夢☆プロ

【セミナーの音声をご自宅で自分で取り組みます。】97%の人が夢を持っていない／もしくは明確に文字にしたり言葉にしたりしていません。だからといって夢がないわけではないことは2日間で夢を具体化するこのセミナーを10回以上開催してきてすべての人が夢をハッキリとすることができ・・・そしてその後、実現している数多くの事例をみていることから断言できます。

第2創業 コンテンツ群 2 ビジネスモデル再構築

利益セミナー

サラリーマンの家庭で育ち、サラリーマンを10年やっていて、どうして「利益」の出し方を知ることができるでしょうか？商売人の2代目・3代目でも一緒に自分で「創造」していないので無理・不可能なんです。「利益が出る」のではなく「利益の出し方」は技能で知識で体系化されたモノですから学ぶことができます。対立軸のサラリーマン出身だからの視点で体系化した「利益の出し方・考え方」です。まずは商売の基本サイクルを身体にたたき込むことからです。

1人ビジネス本コース「破」

起業して数年経つと、大体のことが実現。すると商売は動いているのに心と頭は柵状態（プラトー）で停止します。このままこの事業を続けるのか、新しいことをやるのか？で頭がいっぱいです。通常、起業前に勤めたのはせいぜい数社。しかも起業してやった事業も一つ・ふたつ。これでは選択肢が無くて当たり前です。人生初の事業とか商売においての大々的な柵卸し総決算をし、自分の価値観もみつめ、本コース「守」とあわせて、これからの人生でどんな商売をしていくのかを決めていくコースです。第2創業状態の人向け。

商品開発

ビジネスが行き詰まる・行き詰まらないをたった一つ突き詰めると「商品開発」し続けられるかと言ってもソフトバンクの孫さんに「それは違う」とはいわれないはず。多くの人が「商品開発」に対して持っている勘違い、その勘違いが商品を開発できません。商品開発とは100円のリンゴを300円で売れる「企画力」でもあります。「手触りのあるモノを作る」ことだけが商品開発はないし、ゼロから作らなくてもいい。売れる商品・サービスを永遠に作り続ける「方法」とは？

レベル4・5になるまで経験を積む

コンテンツ群 3 ビジネスモデルを学ぶ

リストラクチャリング

会社をクビになる「リストラ」ではありません。「事業再構築」です。商売のたった3つの要素「誰に」「何を」「どんな利益」を考え抜いたことがもしもないとしたら、今、自分の商売が「その状態」なのには理由があります。原因があります。マーケティングサークル / タマゴの黄身・白身 / 顧客の逆3角形モデル / ロッキービジネスモデルなどオリジナルメソッドで「考え抜き」ます。「儲かるノウハウ」を求めている方にもっとも不適切な教材です。

守

6ヶ月間で世の中の商売の構造を頭の中にとり込みます。本当にやりたいことを自分のビジネスと結びつける時に必要なのがビジネスをどうお金に結びつけるのか？のキャッシュポイントモデルを始めとした「商賣」およびマーケティングモデルのパターンです。6ヶ月間、この守をとおして世の中を見ることで生涯、商売を見る、儲けを見抜く「目」が変わります。

マスターオブビジネス

良い商品ができて一人型で「業者モデル」をやると心地よくない上に儲からないし幸せなことはなにもないと考えています。その「商品」のマスターになることで業者型のビジネスから脱出し単価アップし、ビジネスの主導権をもち、「食べるため」の仕事はお断りして、本当にやりたい真ん中の仕事をお付き合いしたいお客様とつきあっていくことができるようになります。

コンテンツ群 4 ノウハウを学ぶ

仕事術

ビジネスを成功させる上でこれほど重要な「術」なのに、あまりに世の中にあふれすぎていて、「術」「ノウハウ」扱いはされる程度の認識なのが「仕事術」。仕事術がアップすれば、今ある最低基準の成果自体が自然に底上げされます。逆にあらゆるどんなノウハウを学んで身につけようとしても仕事術が低いと「底」周辺でちよっと成果があがるにとどまります。仕事の成果にもっともレバレッジをかけられるのがこの「最強」仕事術です。

講師になる

100以上のセミナーをやってきた、しかもすべて自社集客・自社運営してきたそのノウハウを体系化したものが講師になること自体をビジネスとしてとらえた。このマニュアルをもとに実際にデビューしてしまった人は片手、両手？でも足りません。姉妹教材の「ザ・セミナービジネス」とあわせることで、「お呼ばれ講師」からビジネスとして「セミナー講師」をどう組み込んでいくか？そんな疑問に完答しているので、多くの人が講師の魅力を堪能しています。

ザ・セミナービジネス

そして、講師になってもビジネスとしてうまく機能していない講師にセミナービジネスとしてビジネスを立ち上げる方法を一つにまとめた、主に集客ノウハウとしての企画～数字の見方～検証までを徹底解説～実践資料を豊富に添付「ザ・セミナービジネス」どうりにやると、セミナーが必ず満席になります。満席になってしかも、儲かるビジネスモデルとしても再現性があります。「誰でも・いつでも・時代が変わっても」再現し続けています。

コンテンツ群 5 コンサルティングを受ける PDCA サイクル (計画・実行・評価・改善)

コンサルティング

世の中には犬のしつけのコンサルティングがある時代です。ビジネスコンサルティングも星の数ほどあります。1人ビジネスのコンサルティングの多くのコンサルティングとの違いは「本当にやりたいこと」×「ライフスタイル」×「ぶっちょりに儲けること」という矛盾を全体像で実現プロセスに載せることができることです。プランに、矛盾のないたんに結果を出したいときは他のコンサルティングを活用してください。もしも実現したいプランや夢や目標に矛盾を感じたときこそ1人ビジネスのコンサルティングを活用するときです。

勉強会

大小とりまぜ、セミナーをやってきた西田が現在も継続的に続けているスタイルは最大15名までのセミナー形式と、10名以下、たいていは6～7人程度の勉強会スタイルです。経営の実践し始めると様々な問題・矛盾に突き当たります。そんな問題・矛盾を解決するのに最適なのはこの膝のぶつかる距離です。1人ビジネスなので広範かつ時宜に応じた内容を取り上げて実施しています。人脈もセミナー参加のような「広げる人脈」ではなく「広がる人脈」が実現するように配慮しています。

※1：北極星とは？ 私西田がセミナー・教材等でよく使う喩え。現在地を○で、ビジネスで人生で自分が目指すべきことを星(☆)に喩え○→☆とお話します。その☆にも動く☆(目標や夢)もあれば満天の星空で自分の位置がどこに移動しても「シリシ」として不動なのが北極星。その人生の北極星を見つける。

※2：スパットとは ボーリングでピンをねらうときピンそのものではなくてボールの通過点としてねらうのが「スパット」。北極星を目指すのだけど、そのスパットを通過すれば北極星にもっとも近づき、途中経過としてまず目指すべき夢・目標のこと。

※3：戦略企画書 著書『1人ビジネスであなたも年収1000万円稼げる!』ではじめて紹介したベンチャーや上場を目指すような会社が好む「事業計画書」や「経営計画書」ではなく1人ビジネスとして最低限押さえておく必要がある戦略を列記した企画書。<http://www.wakuwakuwork.com> でダウンロード可