

ステップチャート

コンテンツの紹介

※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？

※3 ターゲットスキル

レベル4・5になった？

※4 戦略企画書を書く

戦略企画書が書けた？

起業

準備が完了した？

本業として起業

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？

コンテンツ群 1

価値観を明確にする

夢セミナー／夢☆プロ

【セミナーの音声を自宅で自分で取り組めます。】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

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

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が生涯、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に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、本当にやりたいと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。

一人目のお客様を生み出す 7つのステップ

「稼ごうと思ったらいつでも稼げる」??? そんなうまい話があるわけがありませんが、ビジネスにおいては「仕組み」を作ることによって、再現性が生まれます。では、その仕組みを作るノウハウがもしあるとしたら？成功している人は「●●●●●」を持っているのです。うまくいっていない人は間違いなく持っていない「●●●●●」を持つ。成功する人と成功しない人のたったひとつの共通の違いを7つのステップで手に入れられます。

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」扱わ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」周辺でちょ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、「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ます。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ような問題・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も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囲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コトを星(☆)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「シルシ」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きつたどりつく、途中経過としてまず目指すべき夢・目標のこと。

※3:ターゲットスキル
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起業・事業をするときにお金に変換しやすい自分の技能を1～5で評価・判断し、現状にあった適切な努力をする。http://www.wakuwakuwork.com でダウンロード可

※4: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