

このテキストの使い方

ダウンロードありがとうございます。

一緒にダウンロードされた音声ファイルがあります。音声ファイルを聴きながらこのテキストをご覧頂くことをお勧め致します。

それではお楽しみ下さい。

1人ビジネス大学 本コース - 破 - 第1号

—売上を上げる—

破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

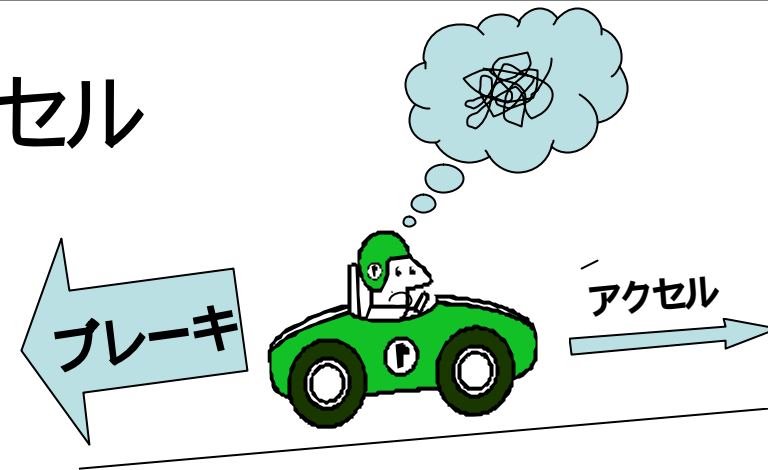
開発コンセプト

- こんな方へ
 - ある位置で伸び悩んでいる方
 - 年収・年月の問題ではない
 - あと少しで頭打ちになることを感じている方
 - 売上の安定していない方

そんな方々へ何かできないかだろうか...

その状態のままだと

- ブレーキを踏みながらアクセル
- 燃え切っていない
- 生活は問題ないけれど...
- 気持ちが長く続かない



起業した「快」がない

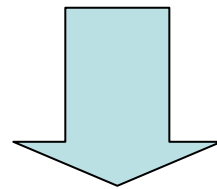
守の補足

- 守も非常に大切です。
- 並行して進めて下さい。
 - ビジネスモデルを観る目をつけるためにも。
 - 破で新しい用語は守で説明していることが多いです。
- 守でやったことが破ででてきたりその逆だった場合
 - 「なぜ守と破で同じ事を両方で言っているのか？」と考えてみてください。
 - 複眼思考

最初の解決策は「売上」

- 売上 = _____ × _____
- 複数商品を扱っている場合
= _____ と置き換える。

ご自身のビジネスの売上を上げる。



_____を上げる・_____を上げる・_____を上げる。

ワーク1 現在の売上を把握する。

	1.調べずに	2.調べて
平均単価...		
数量...		
売上... ×		

1. 最初は調べずに出して下さい。
2. 決算書、売上データなどから正確な数字を出して下さい。

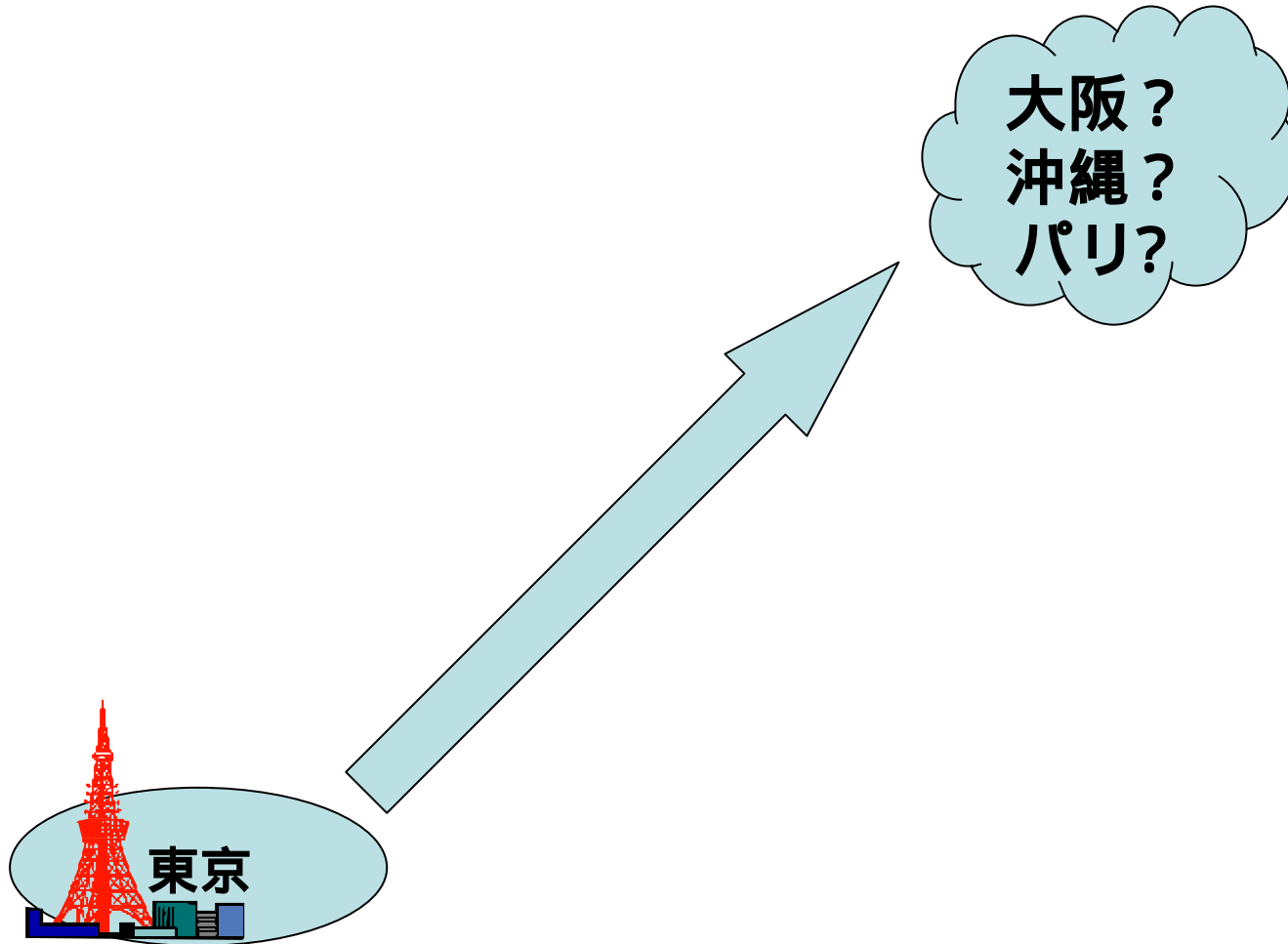
平均単価 = 売上 ÷ 販売数 (個数 件数)

ワーク1の結果から

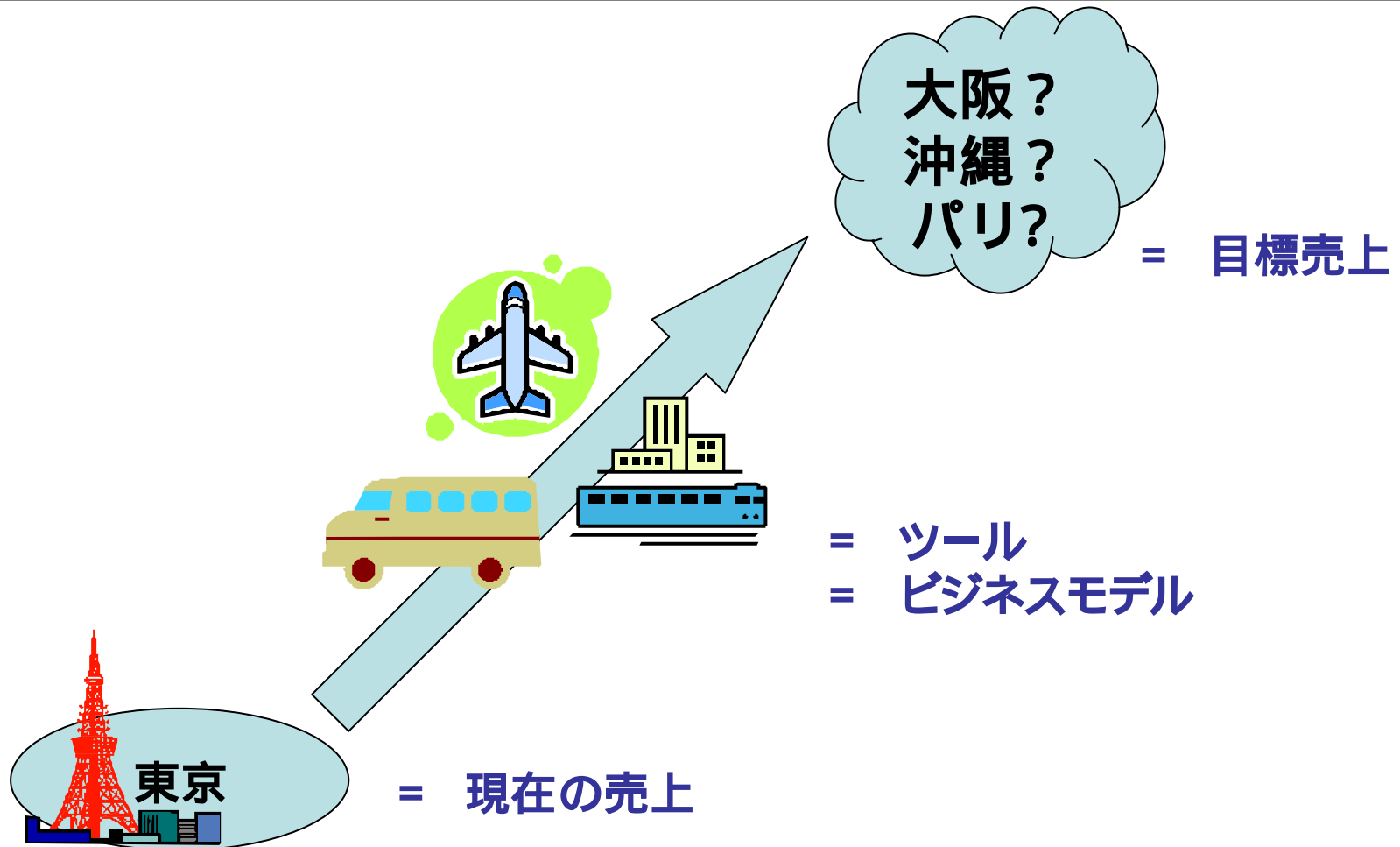
- 「調べずに出した値」と「調べて出した値」
 - 大きな乖離がある場合
 - 数字に対する意識が足りていなかった現状認識
 - 概ね合っている場合
 - 数字に対する意識はあるという現状認識

現状認識ができました。

次はどこに行きたいのか？



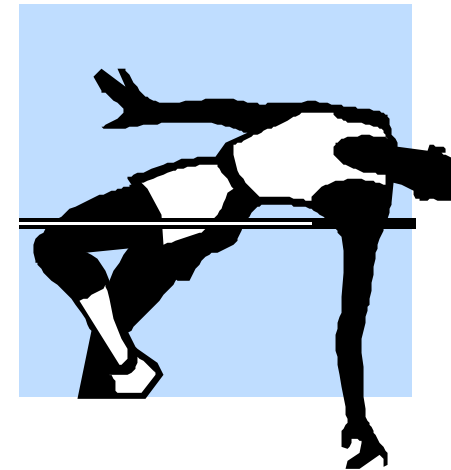
次はどこに行きたいのか？



ワーク2 目標売上決める。

- この一年の目標売上を書いて下さい。
 - － 目標売上 = _____ (仮決めでOKです。)
- 音声にある「高飛び」の方法で調整して下さい。
 1. 今の売上より少し低いバーを超える。
 2. 今の達成した売上のバーを超える。
 3. ギリギリ超えられるバーの高さに調整する。

調整した目標売上 _____



補足：

1人ビジネスにおいて売上 年収としています。

音声中に「高飛び」を「走り幅跳び」と言っている箇所がありますが、「高飛び」と読み替えて下さい。

ワーク3 売上を分解する。

1. 月の目標売上を現在の平均単価 × 数量に分解して下さい。

$$\frac{\text{目標売上}}{\text{平均単価}} = \frac{\text{平均単価}}{\text{平均単価}} \times \frac{\text{数量}}{\text{数量}} \dots$$

2. 上下に二つ単価 × 数量のパターンを作成して下さい。

- _____ = _____ × _____
- _____ = _____ × _____
- _____ = _____ × _____...
- _____ = _____ × _____
- _____ = _____ × _____

3. 単価 × 数量を調整し、じっくりくるものを仮決めして下さい。

4. 単価上げる型ですか？ 数量を上げる型ですか？

次のページに例が記載してありますので参考にして下さい。

ワーク3 の例

Aさんは現状の年収が1200万円、1800万円を目指している。
また、平均単価は5万円、20個売っていた。

1. 月の目標売上を現在の平均単価 × 数量に分解して下さい。 150万円
= 5万円 × 30個...

目標売上	平均単価	数量
------	------	----

2. 上下に二つ単価 × 数量のパターンを作成して下さい。

- 150万円 = 15万円 × 10個
- 150万円 = 10万円 × 15個
- 150万円 = 5万円 × 30個...
- 150万円 = 3万円 × 50個
- 150万円 = 1万円 × 150個

3. 単価 × 数量を調整し、しっくりくるものを仮決めして下さい。

Aさんは調整して一番しっくり来たのが30万円 × 5個に仮決めした。

4. 単価上げる型ですか？ 数量を上げる型ですか？

Aさんは単価を上げる型 (単価アップ型)

ここまでの整理

1. 現状をイメージ
2. 実際のデータから乖離を理解
3. 行き先をつくる
4. 行き先を因数分解
5. やりたいビジネス形態を確認
6. 単価アップ型？数量アップ型？

ワーク4 まねる対象を探す。

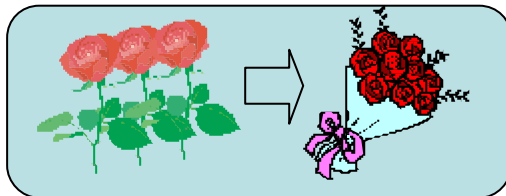
- インターネット等で調べる。
 - 単価アップ型 単価を調べる。
 - 数量アップ型 数を増やしているビジネスを探す。
- ジャンルが近い分野 全く違うビジネスを調べる。
 - 例 :PCサポート 税理士さんを調べる
 - 1~ 3万円しかいただけない税理士さん
 - 10万円いただける税理士さん
 - 違いは何かを考えてみる。
- どの業態に近いかを考える。
- 守で学ぶ「仕組みめがね」が大切になる。
- インターネットリサーチマニュアルを活用する。

(別途販売しております。お問い合わせ下さい。 dai@support-pro.jp)

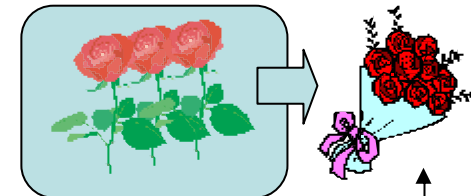
ワーク5 まねる

1. 数量 (単価) を上げるために何をしているかを調べる。
 - 例 : 青山フラワーマーケット

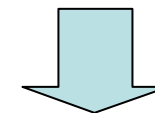
地元のお花屋さん



青山フラワーマーケット



セルフサービス



自分のビジネスに当てはめる

青山フラワーマーケットが地元が無い場合
知っている中で当てはまるものを探すか
インターネットで調べてみて下さい。
理由などの詳しいことは守でお伝えしています。

ワーク6 実践

1. その中の一つを自分のビジネスに当てはめてやってみて下さい。
 - 最初からうまくいかないかもしれない。
 - ビジネスは__回の失敗と__回の成功
 - 一つダメなら次を試してみてください。

バランスについて

- 今はバランスが_____。
 - 受注量・さばける量・事務的サポートの量etc...
- 伸び悩みの原因の一つ
 - 「バランスが_____への恐れ」
- 例えば
 - 売上が上がる 飛びまわらないと行けない 事務が追いつかない。
 - コンサルティングをする時間が減ってしまう

ワーク6をやると

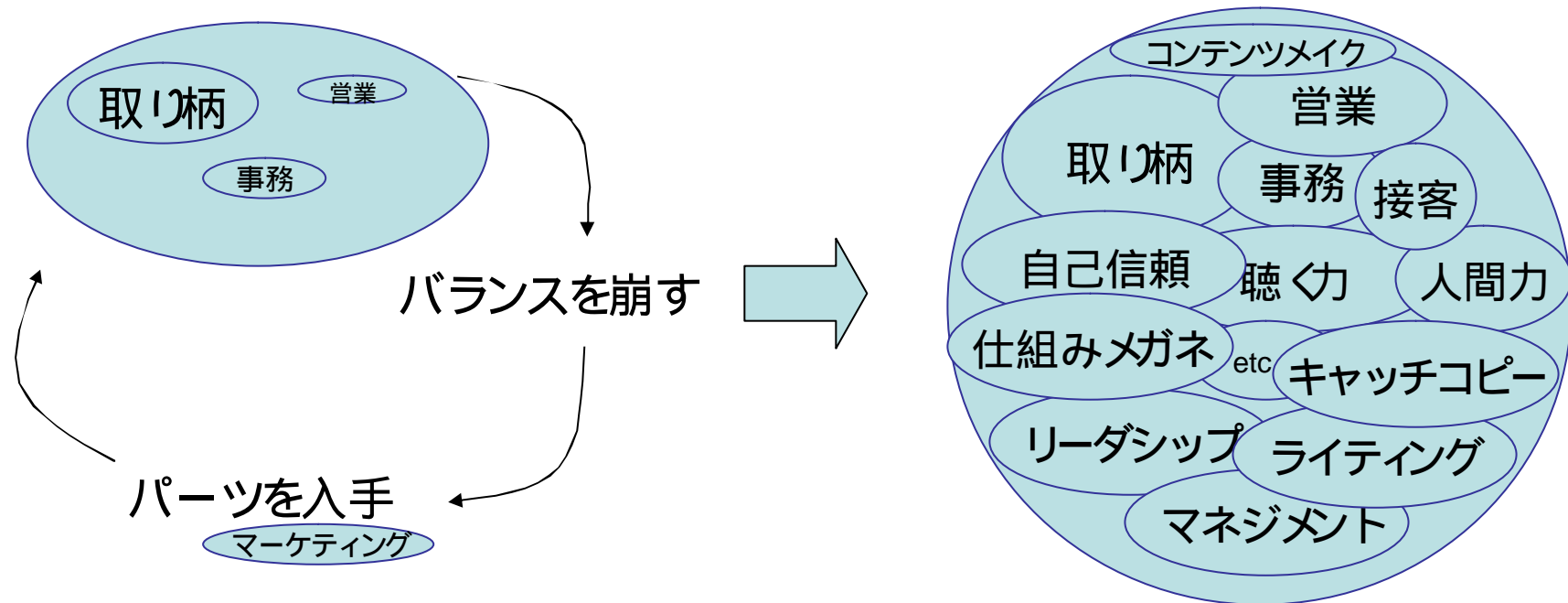
- ワーク6をやるとバランスが崩れる。
課題が出てくる。
- バランスが崩れるということは・・・
_____証拠

バランスの崩し方を一番知っているのは自分



- 解決をするためにワーク4, 5, 6は何度も繰り返して見て下さい。

ビジネスは総合格闘技だ



- 今は全体が見えていないことを理解する 焦らずにすむ
- いくつもバランスを崩すことで見えてくる。

例

車



ファッション



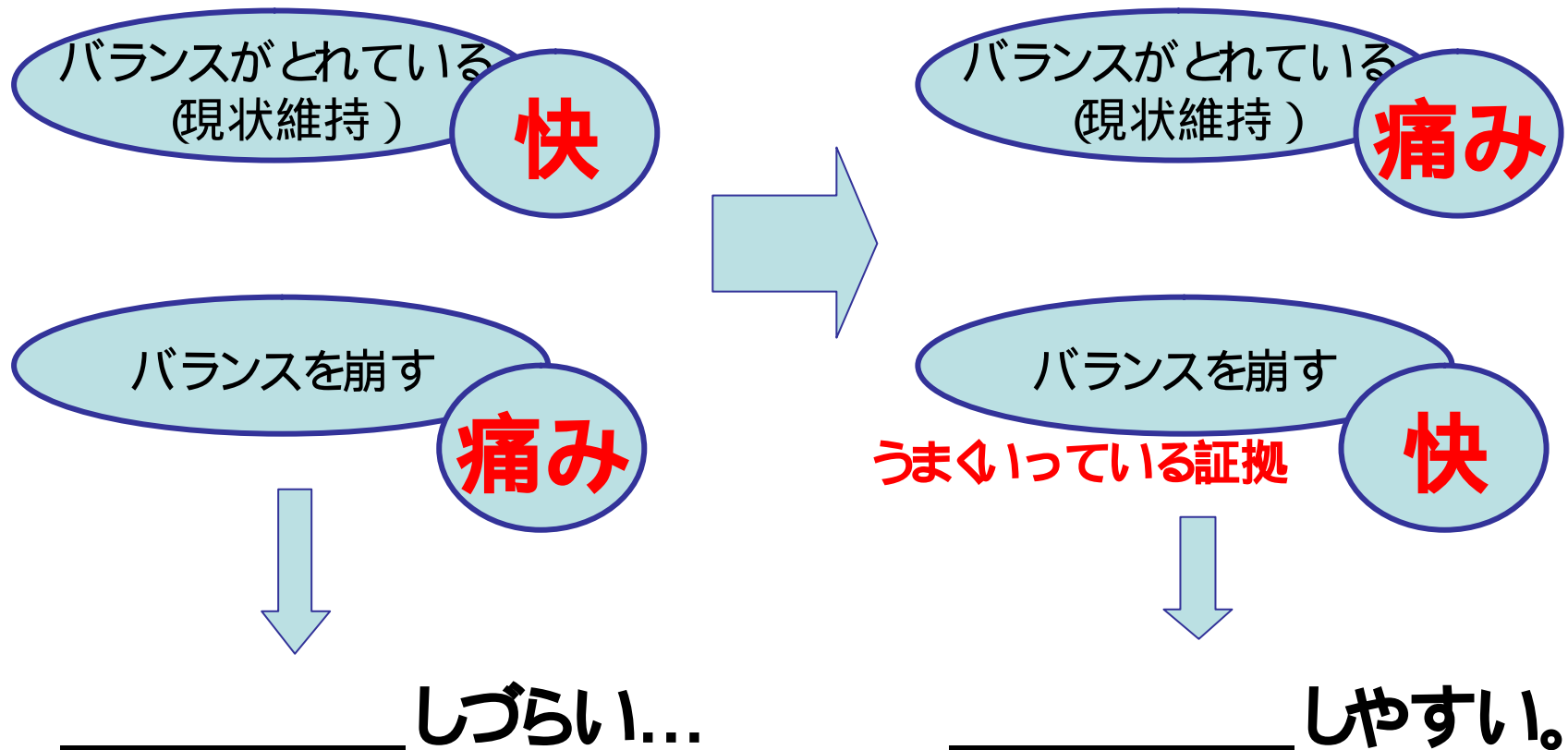
一遍にかえる



お金がかかる。
維持が大変

コンセプトに合わせて一つ一つこつこつ変えていく

バランスがとれている = 快



破はM L等をご活用下さい。

- 質問の仕方を工夫してみてください
青山フラワーマーケットをマネしたいのですがどうしたらいいですか？

青山フラワーマーケットのこの部分をマネしたいと思っています。いまのビジネスはこんな形です。こんなことをやってみたがこんな問題がでた、何かよいアイデアはないですか？

西田光弘への連絡先

株式会社 サポ - トプロ

〒221-0834 横浜市神奈川区台町13-17 401

dai@support-pro.jp

URL : <http://www.wakuwakuwork.com>

メールマガジン : 1人ビジネスであなたも年収 1000万円稼げる!

制作 クリエイティブサポート 石丸 ひろし

連絡先 hiro@mosmos.jp