

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4号

- USP後編 -

破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

1

この部分に音声の
トラック番号が
記載されています。

はじめに

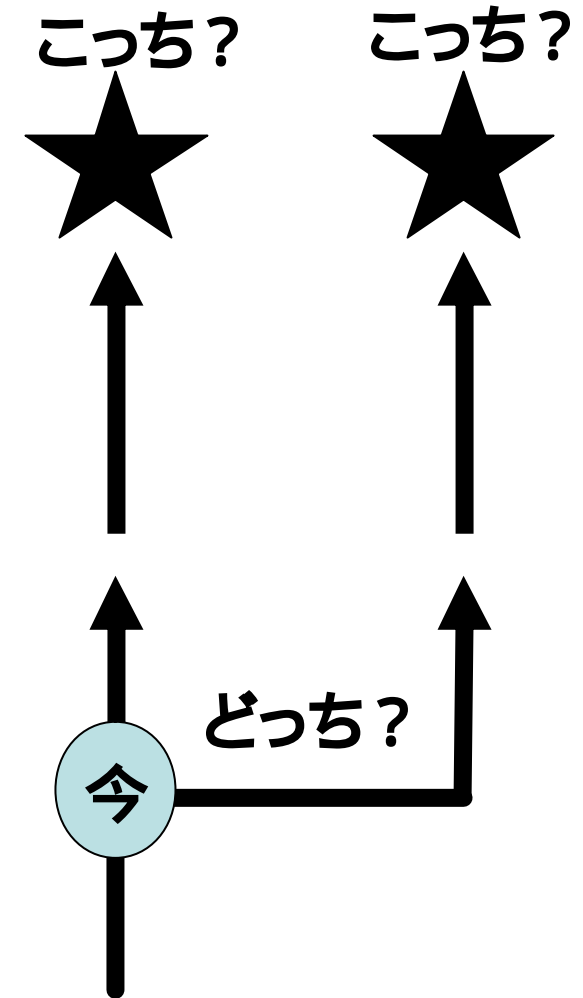
- この教材は連続している。
- 4号を聞いてわからないと思ったらさかのぼって聞いてみてください。

(音声中に1回、2回、3回とお伝えしていますが、本コースの1号、2号、3号の意味です。)

1

3号の確認

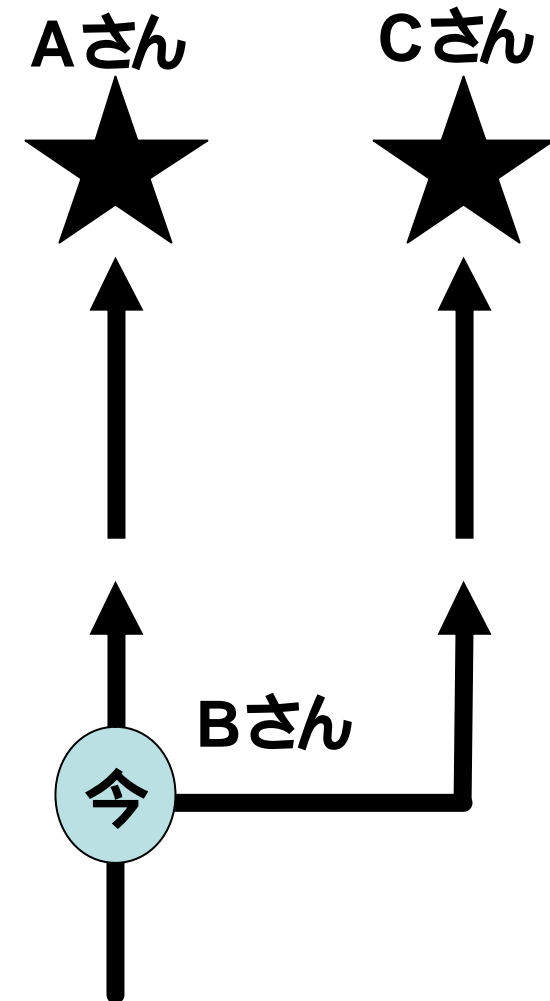
- 1号 2号を受けてUSPをつくっていこうという話
- 過去やっていたことからどこに行きたいのか、ワークをした。



1

あなたはどのタイプ？

- Aさん :今の延長線上でさらに高いところに行きたい方
- Bさん :確実には決まっていないうが、他に行きたい方向がある方
- Cさん :他にいきたいところがあるが、儲かるか不安な方



1

Aさんの場合

- 一ヶ月ワークをやっても違和感を感じない
ビジネスを組み立てはじめてよい
- _____が生まれる
- _____を具体的に西田に相談

1

Bさんの場合

- いずれAさんか、Cさんになる。
- _____作戦
- 今はBさんかCさんか認識することが大切

	ひとつ前	今	次	その次
本業	保険	パンサポ	セミナー	コンサル 情報商材
修行	パンサポ	セミナー	コンサル 情報商材	コンサル (企業)

1

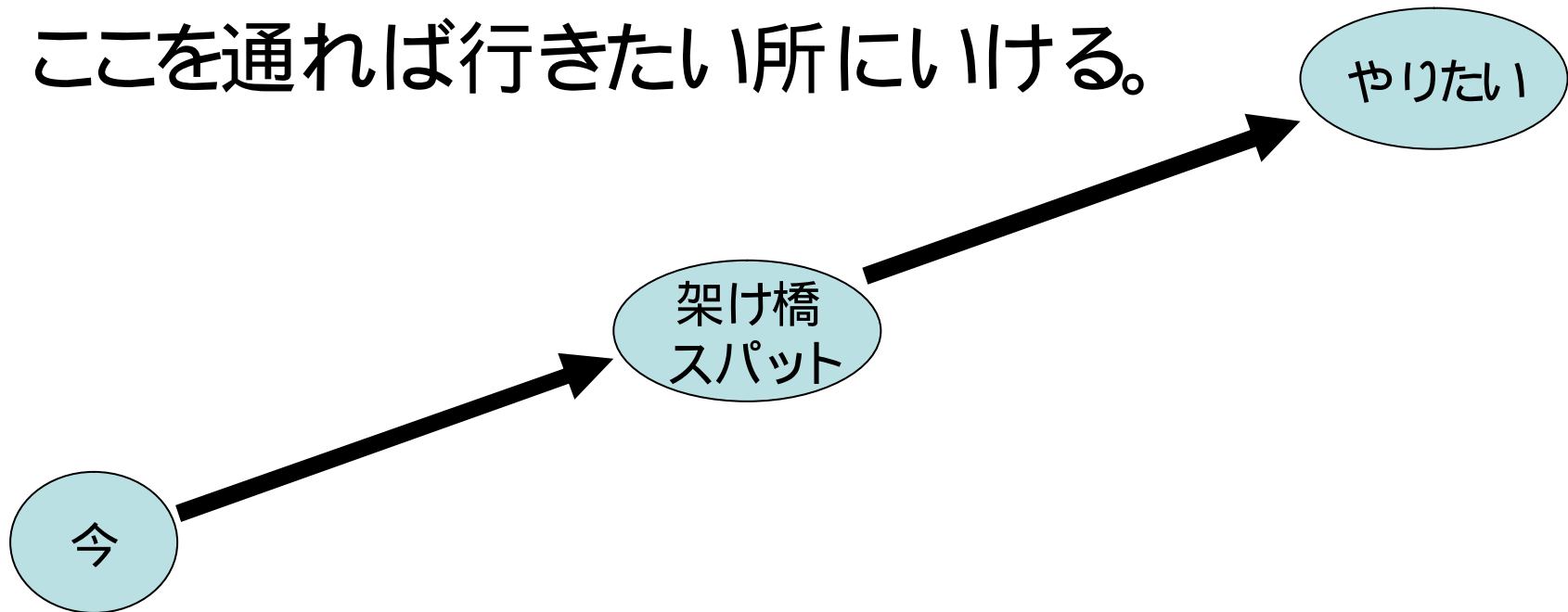
Cさんの場合

- 西田の場合仮決めをして自分に問いかけたので決まった。
- 人によって時間の経過は違うがCさんになる。

Cさんになったら
_____と決めていただく。

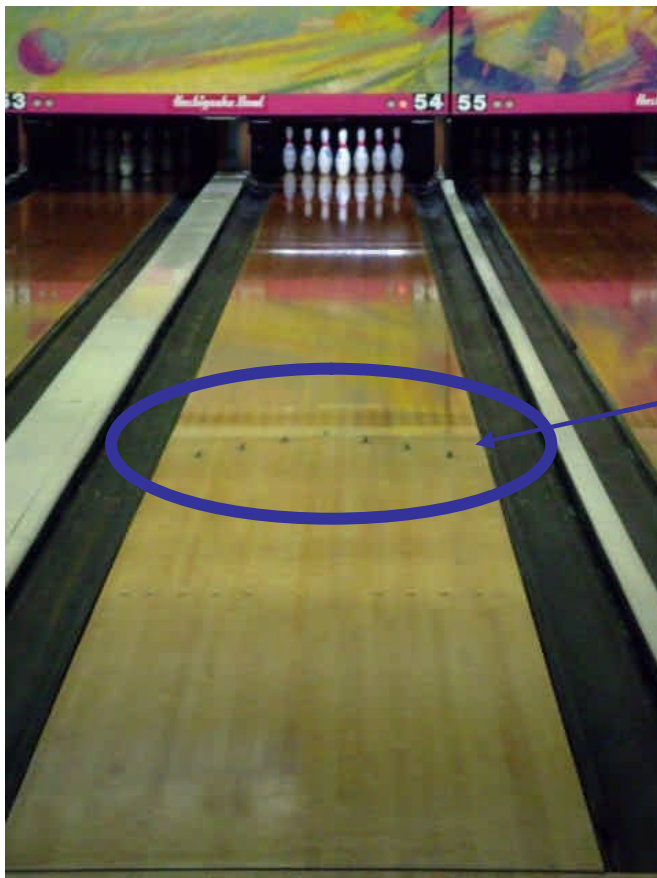
2 今と行きたいところの差を認識する。

- 差がものすごく高いと
時間がかかる・気持ちが続かない・イメージがわからない。
- _____をつくる。
- ここを通れば行きたい所にいける。

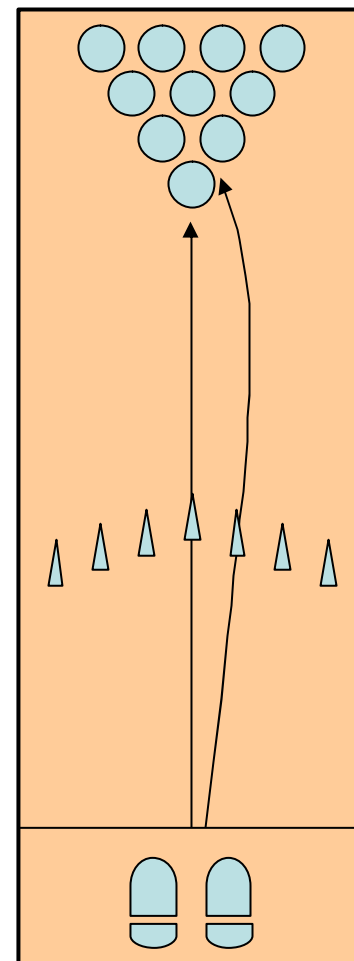


2

スパットとは？

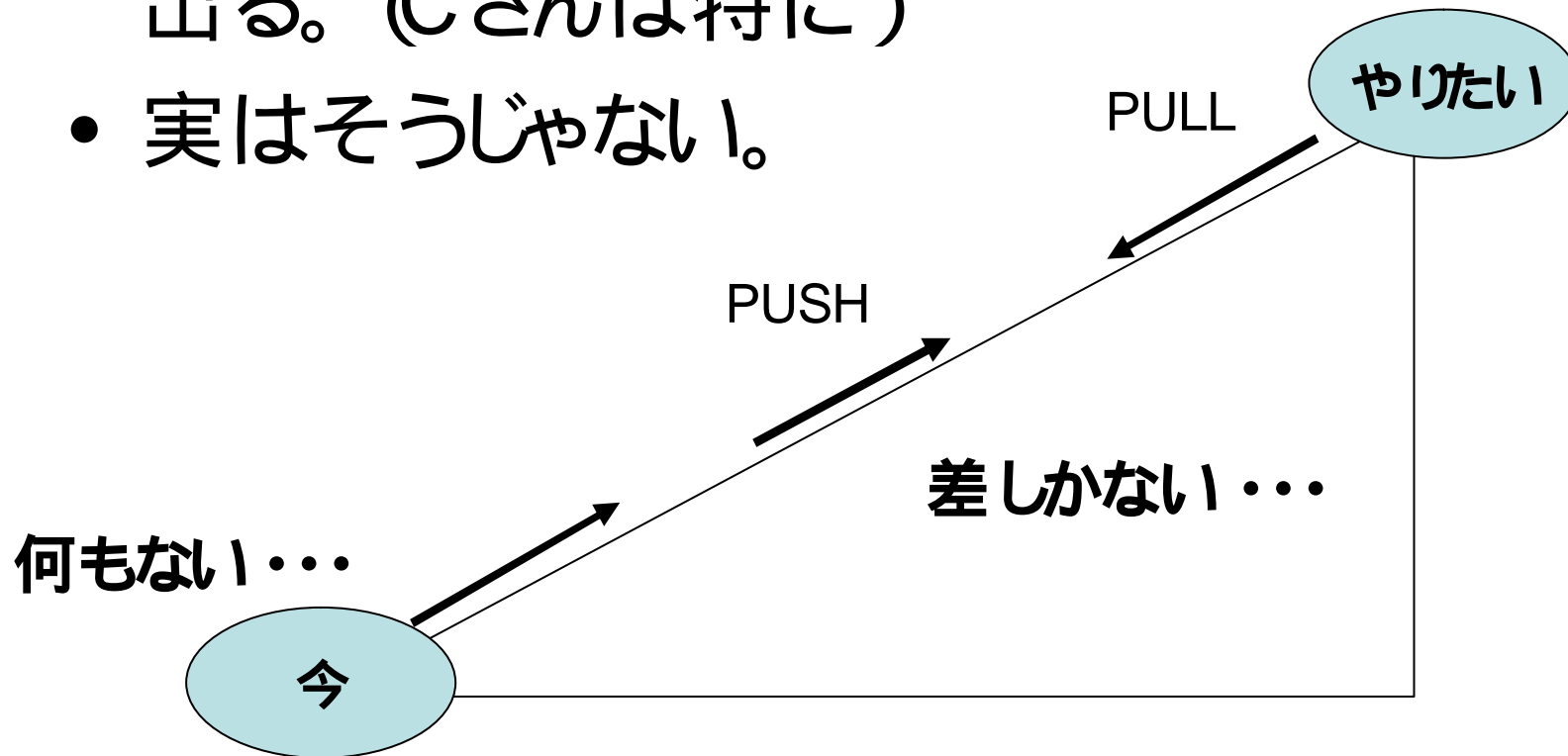


スパット



2 ご自身のスパットは何かを考える

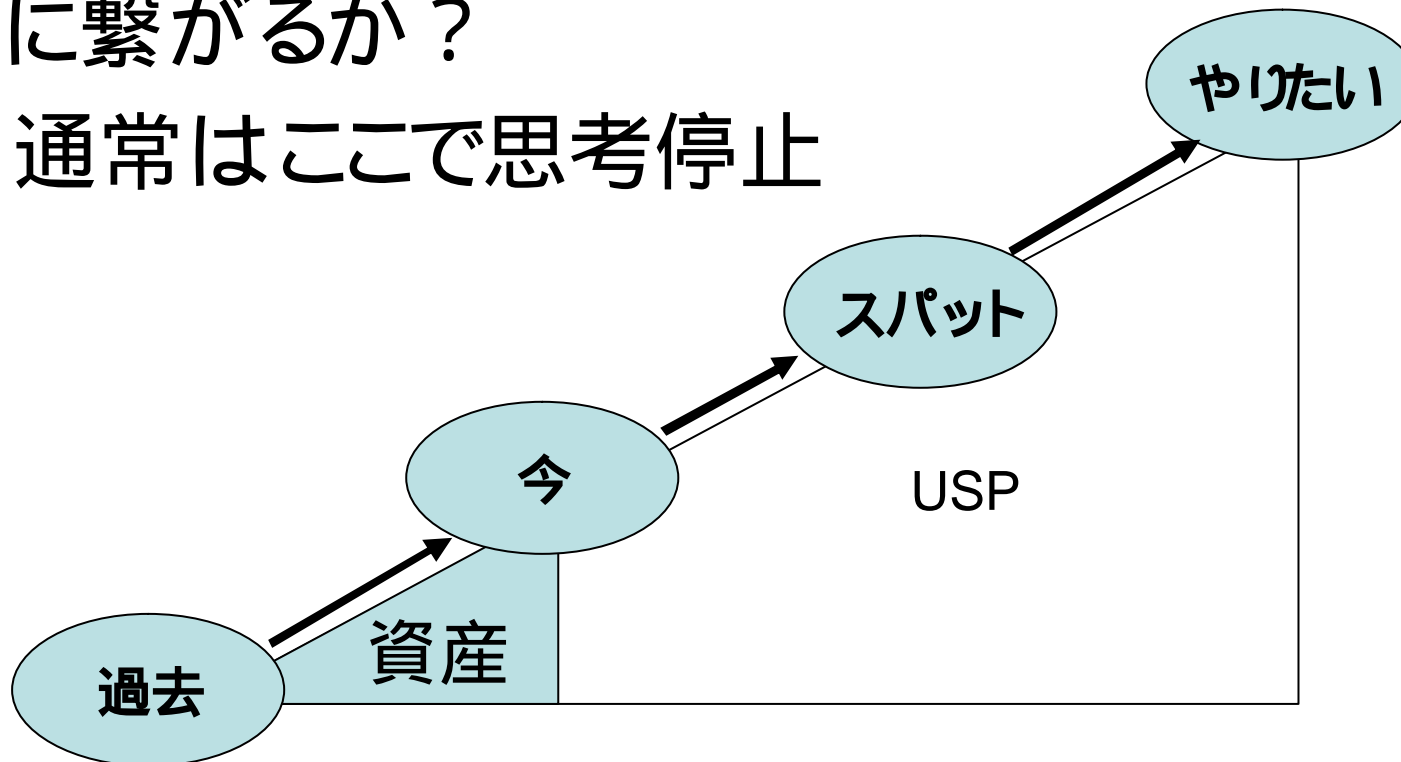
- PULL思考・PUSH思考
- これで考えると、なれないのでは？と恐れが出る。(Cさんは特に)
- 実はそうじゃない。



2

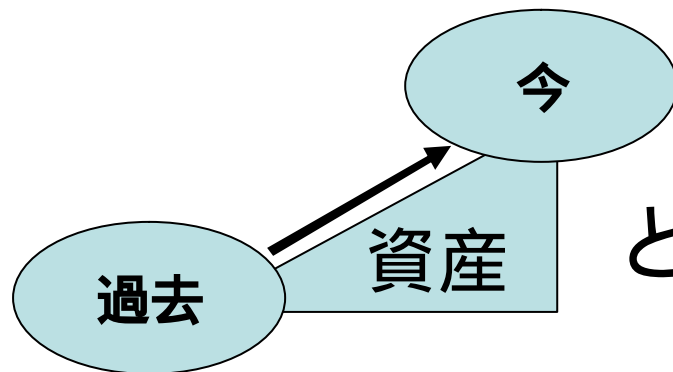
ご自身で数字を持っている。

- 過去 小さく__を積み重ねている 今
- 過去 今とスパットを通過してやりたいところに繋がるか？
- 通常はここで思考停止



2 どんな小さなジャンルであっても

- 秀でたことがある 実績を出したはず。
- _____に焦点を当て、過去の実績をたな卸しをしてほしい。
- 「それがセミナーに繋がるか」は考えなくていい。



どんな資産があるかをたな卸し

3 ワーク 過去のビジネスをたな卸し

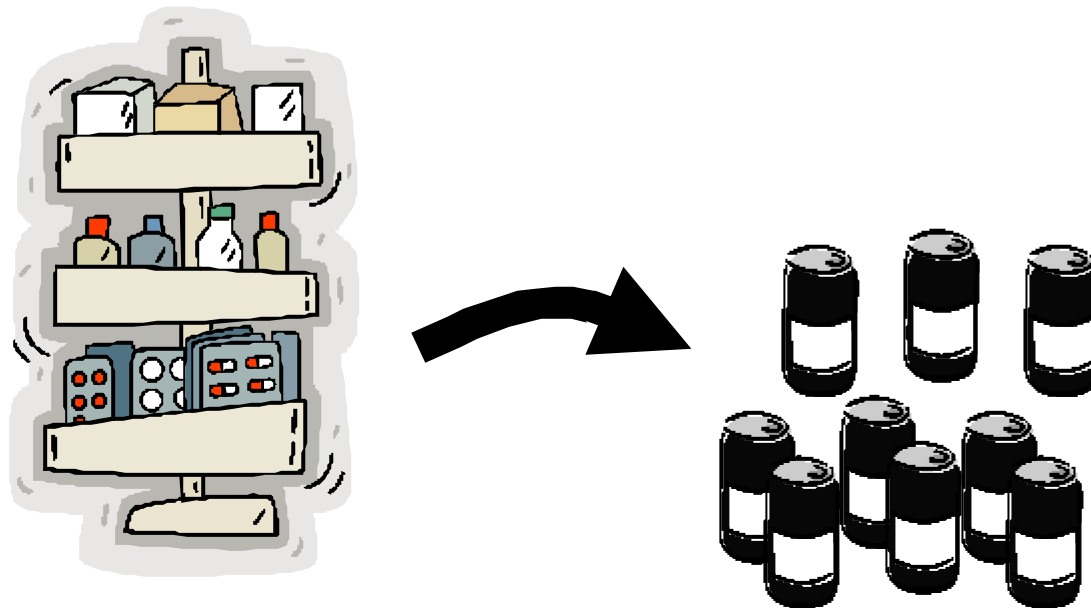
以下の質問を参考に過去のビジネスをたな卸ししてみてください。

- ジャンルは？ 業種は？ 扱う商品は？ お客様の属性は？
- なぜ、実績を上げられたのか？
- なぜその商品を選んだのか？
- そしてなぜそれがうまくいったのか？
- うまくいった価値観はなにか？
- その間うまくいかなかったことは？
- どんな成功があったか？
- なぜうまくいったのでしょうか？

3

たな卸しをして

- たな卸し= 棚から全部おろして数を数えるだけ
- 「____・____」の価値基準をつけない。



3

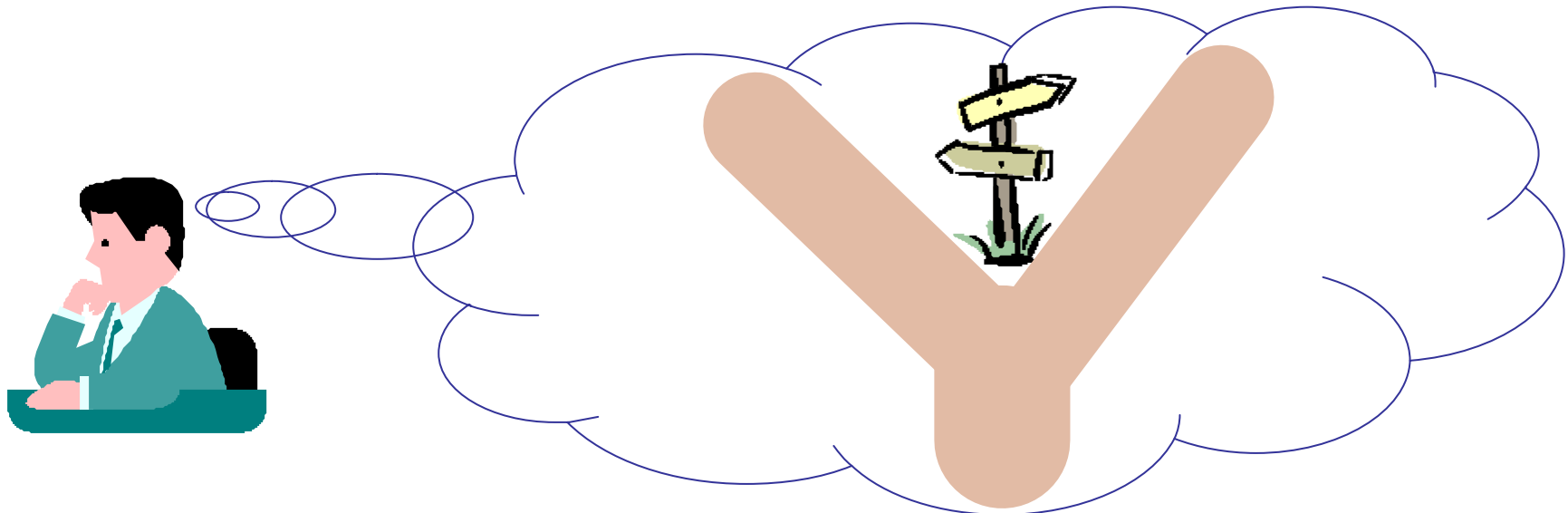
ワーク 絶対に譲れないこと

- たな卸したもののの中から、今後のビジネスをやるにあたって、絶対に譲れない、自分の中でマインドシェアNo .1のものを選んでください。
- また、いきたい方向に向かって使える資産が無いか探してみてください。

3

ワークについて

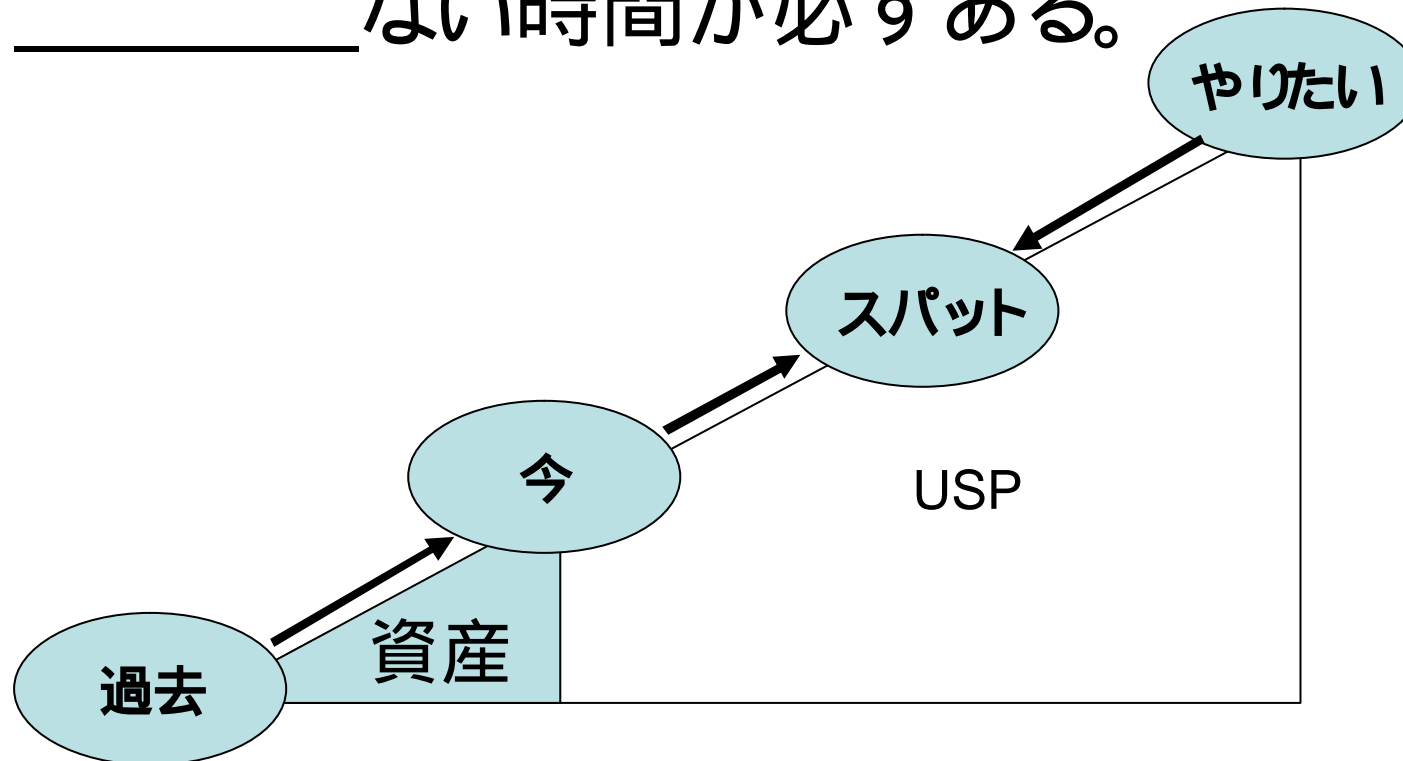
- 1人静かな時間をとって考える。
- これからのビジネスを右に行くか左に行くかの分岐点のワーク
- 時間 (せめて__時間)をとり大事にしてください。



4

ワーク:スパットを決める

- どんなスパットを通過すれば行きたいところに繋がるのかを考えてみてください。
- _____ない時間がある。



4

アハ体験

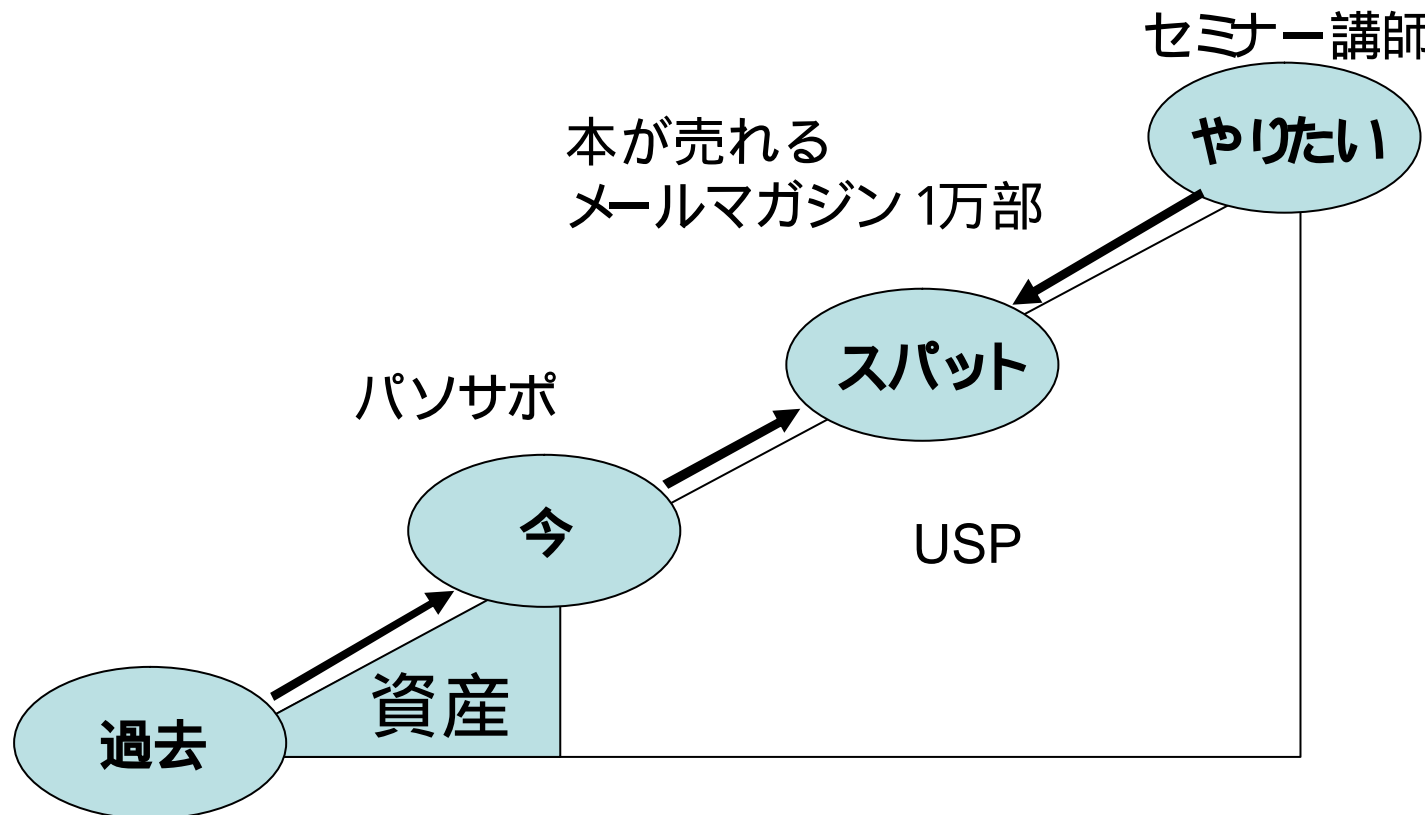
- 『ひらめき脳』茂木 健一郎著
- アハピクチャー
- 行きたいところと過去をつなげるのはアハピクチャーと同じ。

_____ない1時間を楽しんでください。

4

スパットの考え方

- どのくらいの結果 (数字・評価) が必要か想像
- 今と行きたいところを繋いでくれるかを想像



4 ワーク:スパットをUSPで表現

- 行きたいテーマに対して自分の通るスパットを三つの強みで表現してみてください。
- USPを表現して集まるお客様に売るといきたいところにいけるのかを考えてみてください。

5

成功の定義

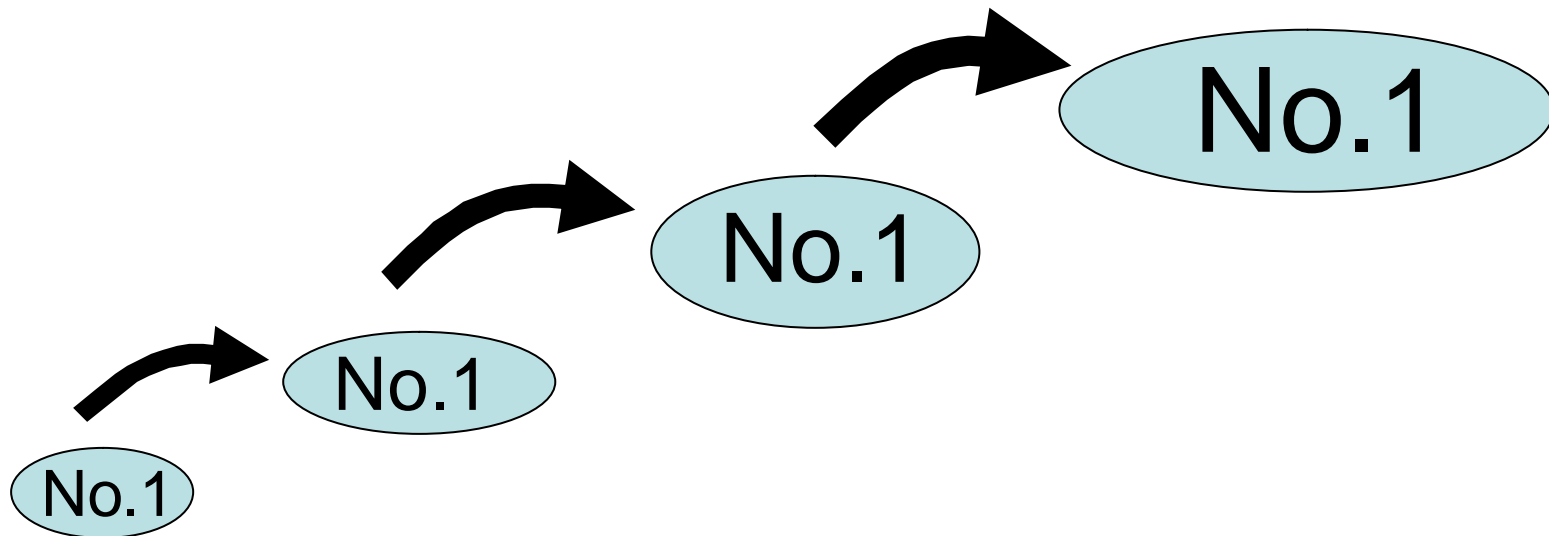
成功とは

_____ 決めた
_____ にとって
_____ ある目標を
_____ をおって
_____ している

5

ぜひ悩んでみてください。

- 悩んでる時間は___の時間
- USPは___なくて良い。
- ___なマーケットで勝って、そのNo.1をもって次に、次に、といっても良い。



5

やりきる

- 「_____」と「やりきる」はだいぶ違う。
 - 今伝えたワークをずっと考え続けければ良い。
- 必ず「_____」はくる、「やりきる」と決めてやってみてください。

_____さんのことを思い出してみてください。

5

次回

- セールスレターの書き方
 - AかCか検証できる。
 - USPの表現がレベルの高いものになる。
- 常に仮で決める、一生決めるんじゃないと知った上で、スパットを決める。

ぜひ仮決めをしつつ、
成功を体験してみてください。

参考文献

今回西田が紹介した書籍です。よろしければご一読下さい。



「ひらめき脳」 茂木 健一郎 (著)

こちらから購入できます。

<http://tinyurl.com/2tepdn>

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

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