

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。

THE METHOD OF MASTER BUSINESS

- マスタービジネスへの道 -

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。

お伝えしたい方

- 起業したが忙しくて儲からない。
- 儲かってはいるが
忙しくて家族の時間がとれない・・・
- いつまでこの状態が続くのだろう・・・
- 起業ってこんなはずじゃ・・・

1

業者モデルになっている

- 業者さんが「____・____」ではない。
- 一人ビジネス + 少人数でマンパワーが少ないなかでやるのは儲からない。
- それでは、業者モデルって？

1

マスタービジネスの基本概念

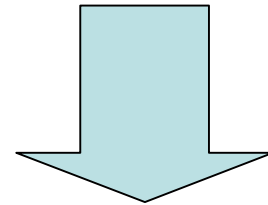
- _____のマスター
- マスター = _____
- _____を持って仕事をしている。
- お客様も値切るようなことはしない。



2

マスタービジネスのゴール

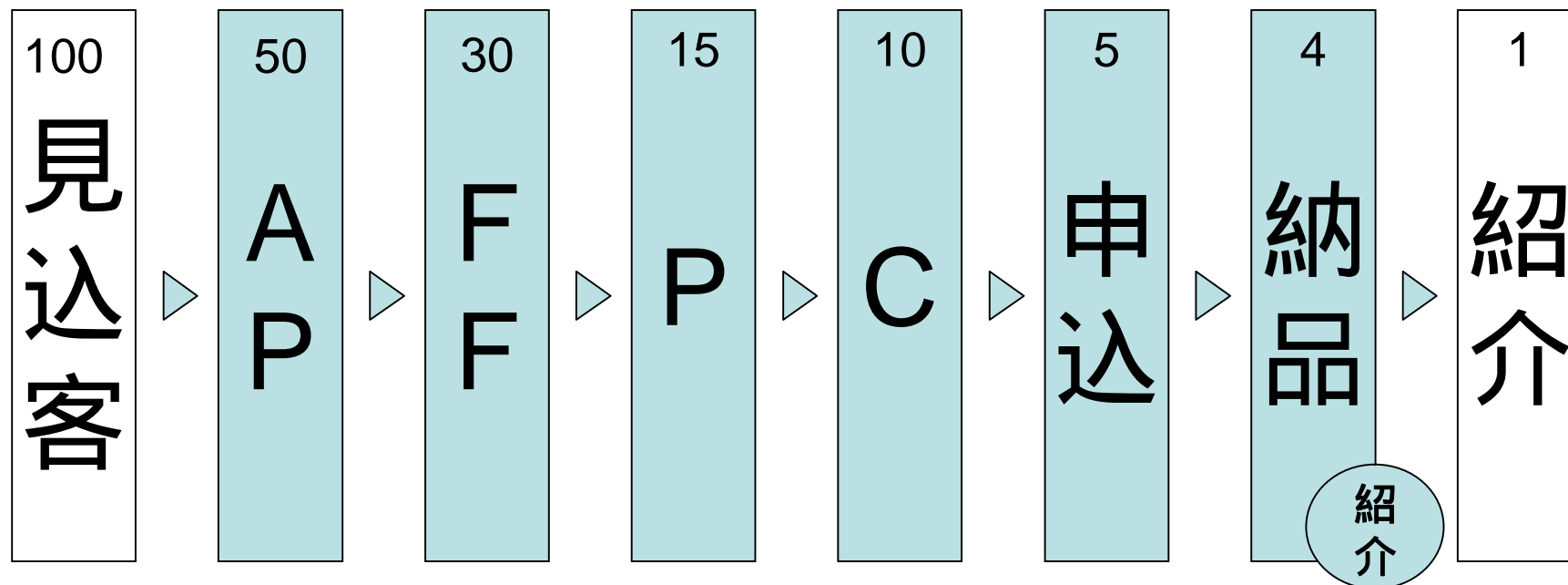
- お金をいただくために喜んでいただくこと？
- ゴルフ・板割りの例
- ゴール = _____ · _____ · _____



この三つをゴールとしてお客様と接する _____ を
つくりあげるとまったく違う _____ になる。

2

紹介までのステップ

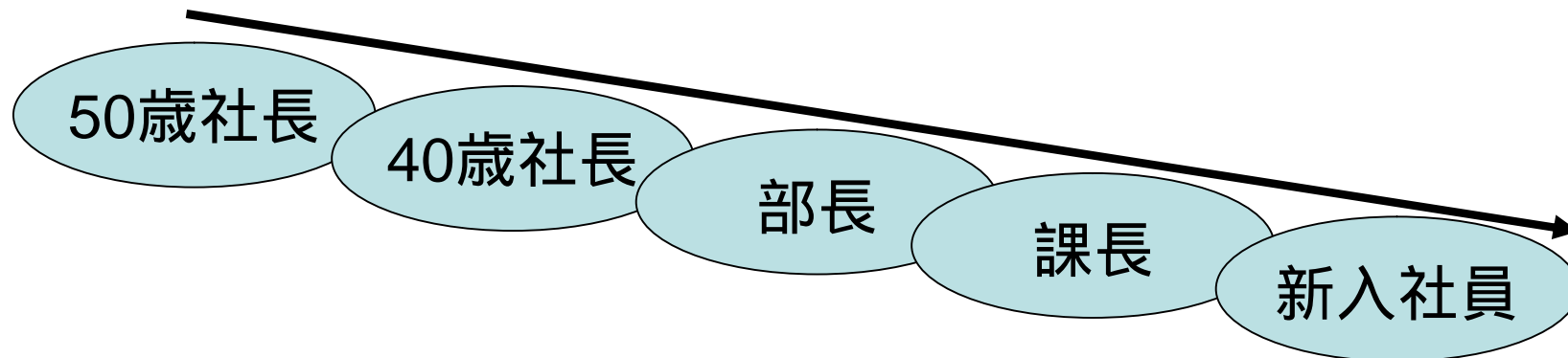


- 25人に1人が納品
- 1人の紹介人数はせいぜい2, 3人

2

机上の空論になる理由

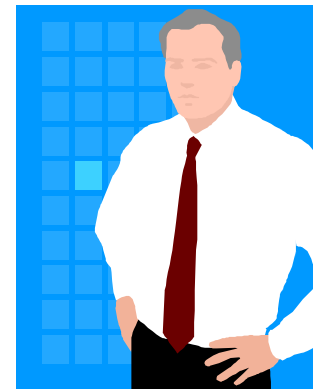
- 業者モデルの場合
- 紹介があっても_____向きの紹介しかない。



2

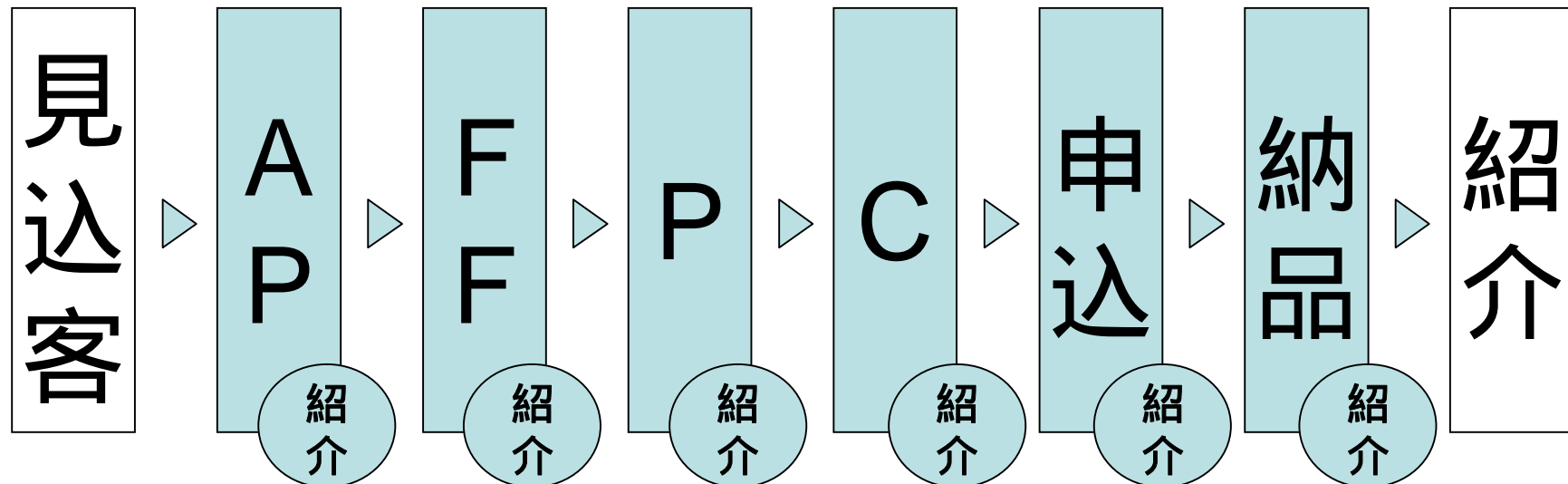
マスタービジネスだとしたら

- 紹介が自分の_____をあげることになる。
- _____が上の人にも紹介ができる。



3 マスタービジネス型で紹介ができるようにするには

- すべての____で____を求める。
- _____の高い話・相手の____をきっちり把握
紹介していただいてもよいですよ。



- 業者モデルではうまくいかない。

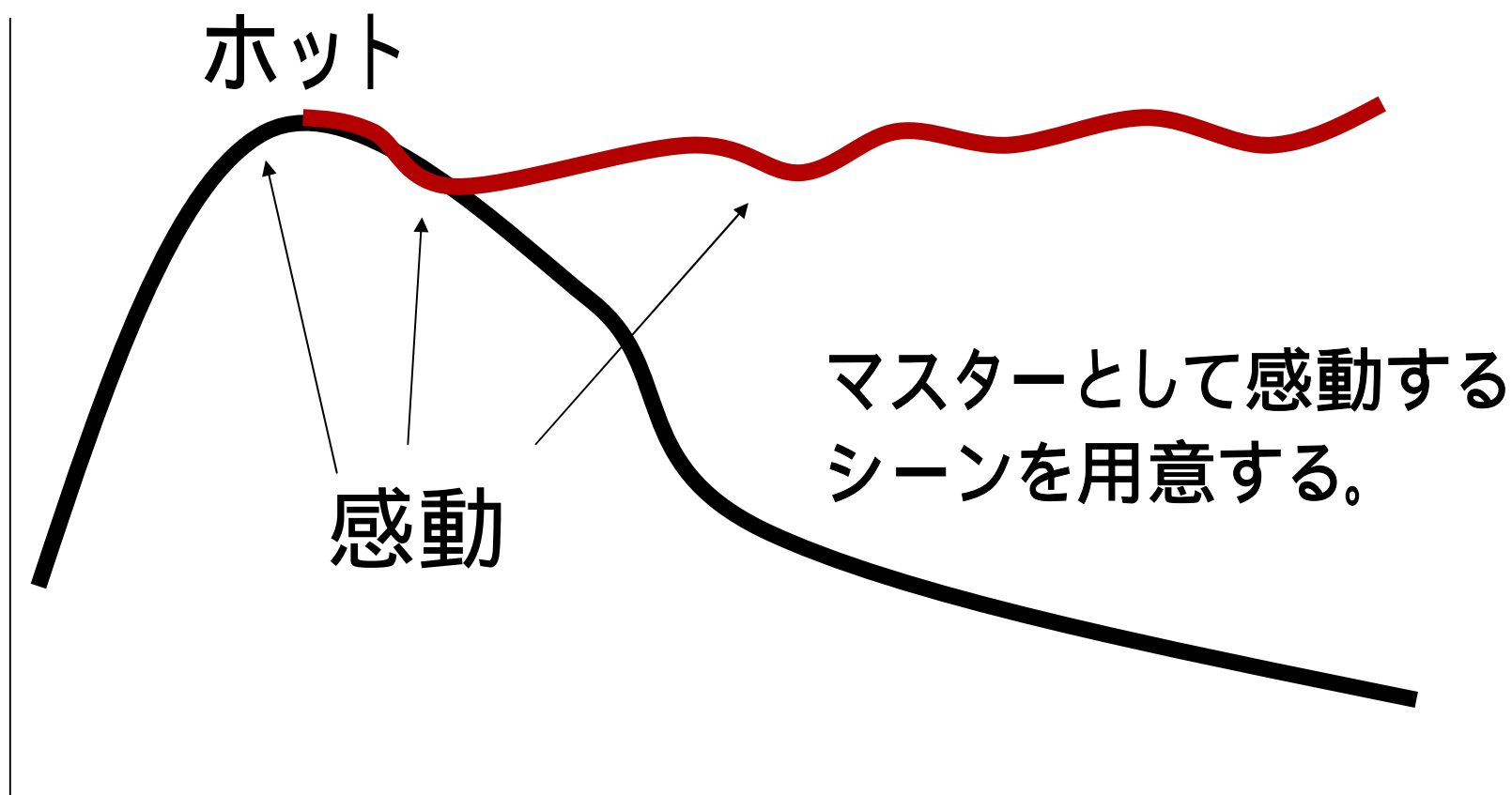
3

マスター型として紹介が依頼できるために

- 自分が____権を持っているイメージ
- ____権の発揮するシーン
_____のシーンがゴールに向けての一里塚
- マスターとして_____のシーンでどう振舞う？

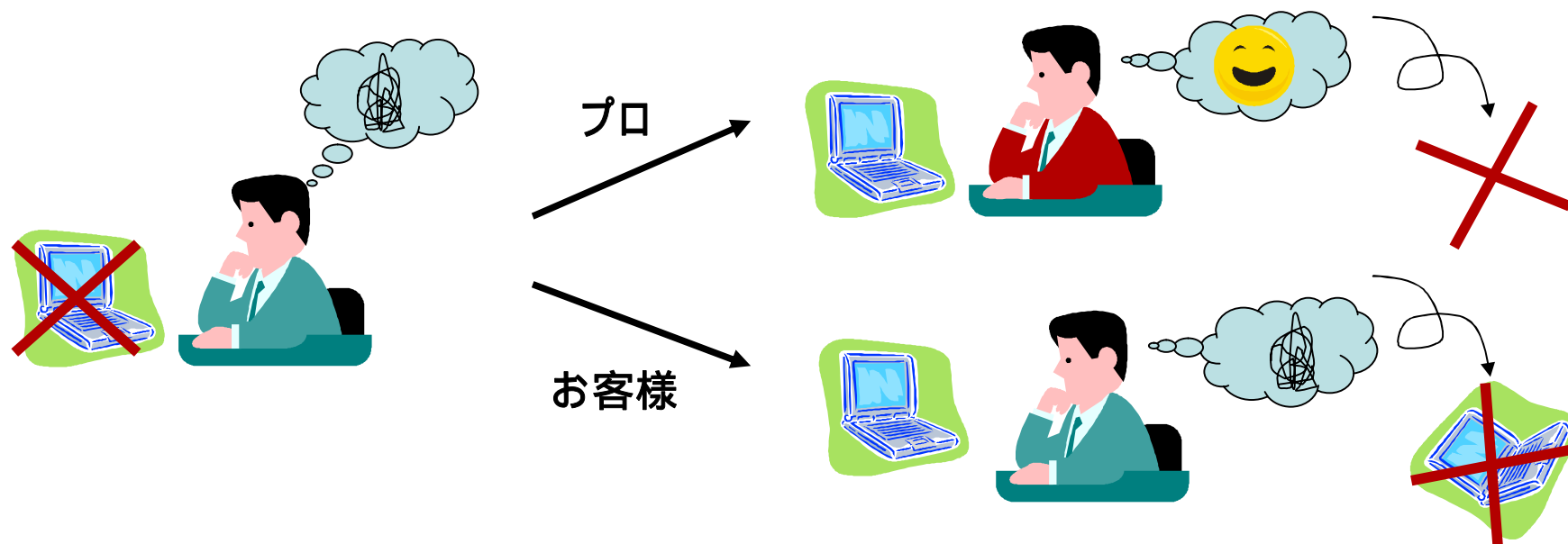
3

ホットとウォーム



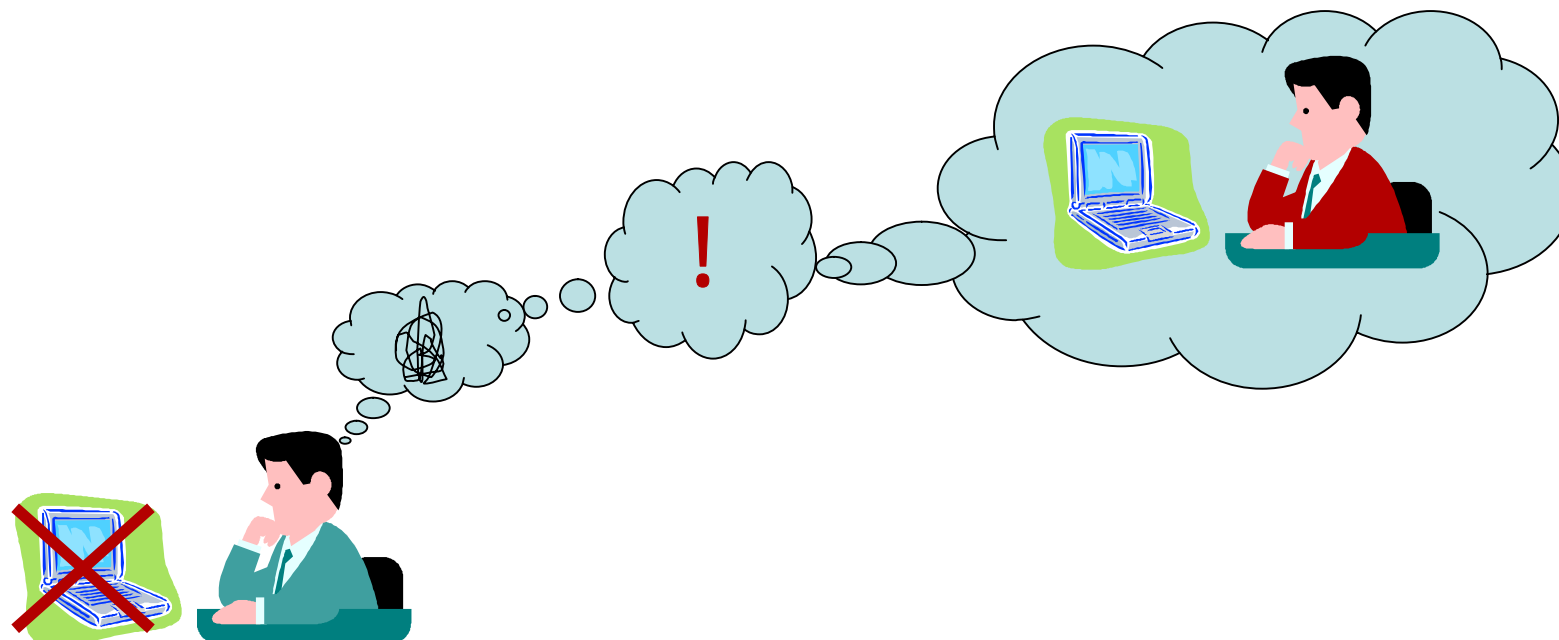
4 初めて自分のビジネスの話をする場合

- お客様とは_____・_____パターンが違う
- PCが動かなくなったら・・・
- 適切な_____を知らないなので違う_____をとる。



4 誰に相談したらいいかわからない

- マスターとして____が深くついている。
- 困ったときの_____の延長線上にいる。



4

どうやったらできるか？

1. 自分で____できるように____を教えてあげる。
2. やってみようとする。
3. _____が多い。
4. 親切に_____くれた人に電話する。

4

対応のスタンス

- 業者さん = 今すぐ____でいきます。
- マスター = すぐに____でいけない。

急いでいて困っていて、
すぐ来てほしいと言われたら・・・。

5 相談を受けたら、商品提案の前に

- 商品提案の前に_____をする。
- _____の姿勢もマスター
- 金物屋さんに釘を買いにきた人の例



ヒヤリングだけで終わったとしても
_____を_____

5 実際の商品・サービスを提供する段階

- 感動__連発
- プロから観ると____できるところは沢山みつかる。
アロマセラピーの例
- 感動にすごい____・すごい____は必要ない。

5

プロより満足のレベルが低い

- 問題を掘り起こし適切な技術・知識を教える。
 1. ____のレベルをあげられることを教えてあげる。
 2. 自分で____を知る。
 3. 自分で____ように教えてさしあげる。
 4. 自分でやると____。
 5. ____したくなる。
 6. リピート& ____

6 リピートしたときも同じことをする

- お客様と自分の関係 = _____とお願いする人
- 価格体系 = _____のほうが安いように設定
- _____契約を提案する。

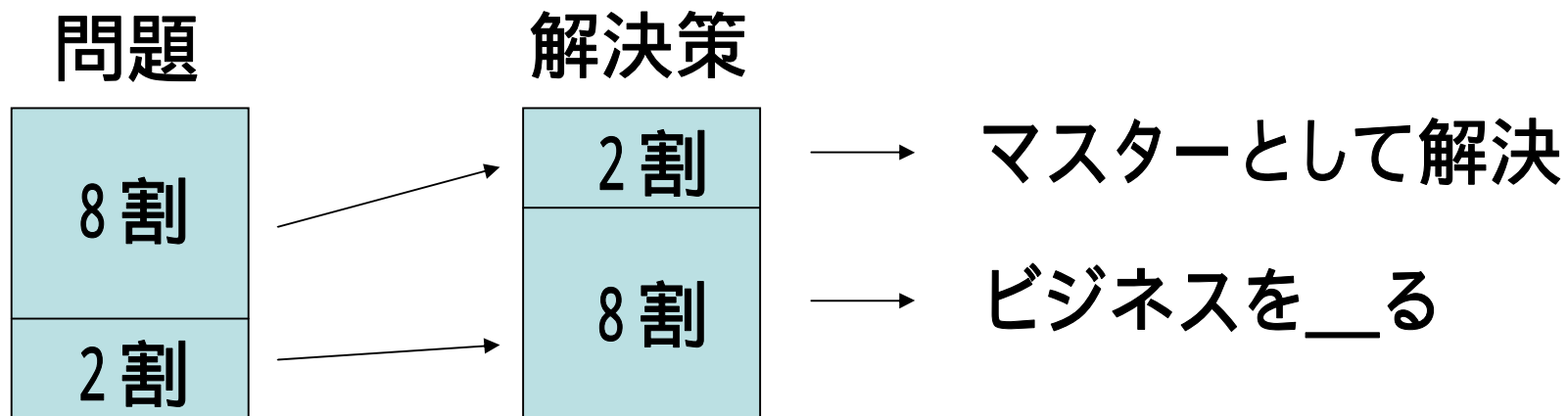
6

定期契約になったら

- もう業者モデルではない。
- 次はこんな可能性があります。
_____を続ける。
- お客様は付き合ったほうが得と感じる。
定期契約をする。

6 莫大な勉強をしなくてはいけなくて大変？

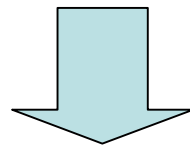
- 特定の_____に詳しくなればよいので減る。
- 重要な__割の問題を解決する__割に集中する。
- __割しか解決しない__割のことはできないと断言
- __割は何かを見抜き_____る。



6 マスタービジネスは法人に絞る

- 個人は_____がしづらい。
- リピート・紹介・定期契約がゴール

一人ビジネス + 少人数



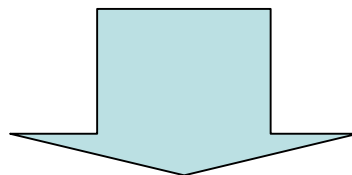
法人に行くようにモデルを変える。

6

法人にも2つある

- 法人 _____者 _____者
- _____法人 _____者 = _____者

マンパワーが少ない



_____法人の方がよい

発注量・納期に一人で処理できるなら法人も可

6

法人の場合の注意

- 法人は業者扱いに慣れている。
考え方が____だと儲からない。
- マスターというスタンスで行った場合に
儲けがいいビジネスになる。
- 相手が何千人いようと全てのステップでマスター
というスタンス _____権をもって進められる。

7

全体を通して

- 各ステップで紹介を依頼できる理由
- 契約をした方だけが_____ではなく、ふれた方全てが_____と考える。
- 同じ問題を抱えた人がいないでしょうか？
_____の依頼

7

紹介を依頼する意図

- × 紹介して____をもらう。
- ____しにお____してさしあげてもいいですよ。
- 紹介依頼の小技



7

口コミと紹介

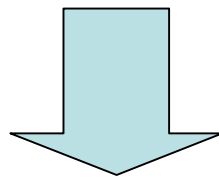
- 口コミ
= 自分の_____ところで紹介
- 紹介
= _____が仕掛けて自分の_____の中で起きる。

7

受注量を自分のコントロール下における。

- 家族との時間・趣味の時間・ビジネススキルを上げる時間をコントロールできる。

ビジネスステップを再設計してみてください。



忙しさ・_____をコントロールできる。

7

練習問題：携帯電話が鳴ったときの対応

- いろんな答えがある。
 - 無視する。
 - お客さんに確認せずに出る。
 - お客さんに確認して出る。
- 全てのシーンをマスターとして再設計するヒントにしてください。



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