

## プロコースとは・・・

2013年6月

こんにちは 西田です。ご案内ページは一通り読んだ上でこちらを読んで頂いていますでしょうか。よろしかったらここから先にお進みくださいませ。最初に。

上を、成長を、もっと成長を思ったとき、スタッフを増やそうとしますよね。  
だいたいいくら位払うんですかね？パート・アルバイト型で年間120万。正社員なら240万円。  
その人があなたにもたらしてくれる利益があるからこそ、あなたは時間を買うんですよね？

リターン率はどのくらい見込んでいますか？10倍稼いでくれそう？あなたの時間効率が10倍良くなりそう？それはないですよね？たいていはあなたの時間を奪って、時間効率を落としますよね？

この資料では

- あなたがこのプロコースを検討・導入する必要があるかどうか？
- あなたに何をもたらすのか？
- どうやってあなたにもたらすのか？
- するとどうなるのか？何を得られるのか？

について順にお話ししていきます。

その前に、ベーシック/ライト共通なのが、まず「金のなる木」を育てるです。プロコースでももちろん取り組みます。詳しくはあとでお話します。

### ■あなたがこのプロコースを検討・導入する必要があるかどうか？

年間で200万超の投資をするのですよね？こんな人向け・こんな人向けではない話から。  
最初に、間違っても「これを払えば売上を上げてくれる」藁をもすがる思いで申し込まないでください。

もっと上を目指している、もっと儲けたい、もっと年収を増やしたい、もっと良い生活をしたい、物欲を満たしたい、もてたい、良い暮らしがしたい、などなどなんであれ「もっと」と思っている人のものです。  
これは**野心と強欲さがある人のある人のモノ**です。

はじめに「野心と強欲さ」についているラベルについて定義しておきましょう。

上場とかすごい会社とか社員数とかスゴイ生活とか位しか思い浮かばないとしたらそれは発想が貧困です。僕が定義する野心と強欲さは、収入も増やし、資産も増やし、しかも、仕事に、自分のコアを投入し、家族・プライベートも充実するという and ・ and ・ and ・ ・ ・ もっともっとです。

この「もっともっと」の実現には「自己否定」が必要不可欠です。たくさんの起業家をサポートしていて断言できるのは、「自己」の破壊、改革、否定して、作り直しにどん欲な人ほど、うまくいきます。今、世間的に「あるうまくいった水準」に数年とどまっているとしたらこの破壊や改革や否定をしないと、一生、変わることはありません。

プロコースは、おそらく、ほとんど全ての面に置いて、自己破壊と否定や改革などなどの連続です。ですので柔軟な頭・脳みそを持っている時期でないと、「今までの自分の成功体験」vs「未知の受け入れがたい違う価値観」に挟まれて、苦しむことになると思います。

この意味から、このコースを検討するかどうか？の一つの基準があります。年齢です。

**35歳前後（もちろんそれ以前は可。）であること。このくらいが脳のタイムリミットです。**

それ以上の場合は、一度西田に相談してください。（西田は45歳です。）

逆に～35歳以下で、この金額をみて、なお興味を持てるのであれば即検討することをお勧めします。

**何を検討するのか？**

起業家・経営者にもとめられること・・・それは「経営は総合格闘技」だ、です。

**経営で長期的安定と成長を維持するには、経営の通信簿で少なくともオール4にする必要があります。**

学生の頃の通信簿でいえば5段階評価でオール5だった人はそうはいませんね。みかけの成功は「何か売れさえすれば」一つの成功には到達します。しかし、多くの場合、それは「体育だけ5であとは普通、とか普通以下」みたいなものです。

例えば、「ある一定」売れてしまうとマーケティングや戦略などは「勘と感」でしょう。それではせっかく顧客がいるのに膨大な販売チャンスロスが生まれています。戦略的販売設計図があれば回収できる（ほぼすべて利益でかつ数倍～10倍の利益をもたらす）売上・利益が「見えて」いません。もったいないことです。部屋の隅にキャッシュディスプレイがあるのに暗証番号を知らないようなものですね。

また、「勘と感」で「商品・サービス」を提供していれば、もっと良い「商品・サービス」もっと品質を確かなモノに、という「思い」はあっても、体や頭はひとつなので、「思っているけどできないこと」だ

らけで、顧客は「まあまあ」の「商品・サービス」を受け取り続けるものです。これも2台目のキャッシュディスプレイですね。

そして、財務・会計面お財布に穴が開いていて、ポケットにも穴が開いていて・・・。

他にも、顧客DB・「商品・サービス」設計図・働き方・知識の仕入れの仕方・外注マネジメントなど

「通知票」でまだ、4にも5にもなっていない項目がたくさんありますよね？

### ■あなたに何をもたらすのか？

上記の「3」以下の項目を習って修了していくたびに、キャッシュディスプレイの暗証番号を手に入れて引き出し限度額を上げ続けるようなものですし、ズボンのポケット、ジャケットのポケット、財布の穴をすべて塞ぐことです。

オール4以上になりたい？それならば検討に値します。

200万投資しても、上記を実施すれば、回収は数ヶ月、1年なら、10倍位回収は普通かもしれません。そして、そういう体質改善系は翌年も翌々年もずっと効果を発揮するので、たとえば3年程度で見ても、数千万円の利益になるはずで

お金の増えると同時に時間を失う事業家の人はたくさんいます。「金のなる木」を手に入れると、まず働く時間が減ります。10倍とか20倍とかの効果性の高いモノに入れ替えていきます。

それでも、さらに事業を野心と強欲さで「もっと」と思うなら、「今までの時間内」が置き換わるだけですから、お金が増えて、自由な時間が増えます。もちろん、そういう物質的豊かさ、と時間の豊かさを手に入れるので、精神・気持ちにも「ほどよい空間」ができて、余裕ができます。

### ■どうやってあなたにもたらすのか？

1. 「スカイプによる電話相談」
2. 3ヶ月に1回の戦略会議（2日間×年4回）
3. コンサルタント養成講座であつかう事業改善のすべてのノウハウ

## 1. 「スカイプによる電話相談」

月に2回、2時間程度です。毎回冒頭で、現在気になっているトピックを「すべて」出し続けます。販売企画、販促メディア、レターの内容、顧客・ターゲティング、という超短期的な今月・来月のこと。加えて3年5年でどうなっていきたいのかのビジネス設計。

「商品・サービス」企画について、発送などバックヤードについて、スタッフとのコミュニケーション、会計の確認、冗費の確認、利益率の確認、外注にした方が良い内容のアドバイスや判断基準。

書けばきりがありませんが、「通信簿をオール4以上にするため」ならすべてやります。取り組みます、弱いところから水は漏れていきますから「すべて」です。

## 2. 3ヶ月に1回の戦略会議（2日間×年4回）

※ベーシックやライトとの違いは「金のなる木」を実行しながらも「最初から攻めの戦略をつくりあげていく」です。同時にビジネスモデルの再構築です。ビジネスモデルの5つの作り方、というたった5つに集約してしまった考え方と方法論、3ヶ月毎に最新のあなたの変化と状態を反映した戦略・ビジネスモデルをあなたと一緒に作っていきます。ビジネスの構築の仕方が根底から変わってしまっています。簡単に言うと・・・「ビジネスが簡単になる」

## 3. コンサルタント養成講座であつかう事業改善のすべてのノウハウ

西田があなたの個別相談をしているときに、頭の中で起こっていることはコンサルタントとしての「事業をよくするための様々なノウハウ」とあなたの実情とあなたの向かいたい場所のギャップを見ながら、現状にあった戦略・戦術を考えたり、問題解決提案をしているのです。

この枠組みとか考え方があなたの中にインストーされたら？スカイプを待ったり戦略会議をまって考えなくても、あなたの頭の中で戦略・戦術・問題解決が西田と同じようになってしまいます。どれほどビジネスのスピードが速くなって結果が早まり儲かることでしょうか？

以上があなたにもたらすものはなんでしょうか？

お勉強ではありませんので結果です。

## ■ するとどうなるのか？何を得られるのか？

するとどうなるのか？ 労少なくして、儲かり続ける。スタッフ1人分の投資です。  
野心と強欲さで次をめざすあなたと。

申込の手順

1. アクティブセンターにログインする。
2. <http://www.wakuwakuwork.com/gtkh.html>  
で申込ボタンをクリックする
3. 銀行振込を選ぶ
4. 所定の記入をし、申し込む
5. 西田から携帯にお電話します。

もう一度まとめておきましょう。

1. 「スカイプによる電話相談」 10万/h ×期間中26回 =260万円
2. 3ヶ月に1回の戦略会議（2日間×年4回） 25万円/回×100万円
3. コンサルタント養成講座であつかう事業改善のすべてのノウハウ 参考144万円  
（コンサルタントとしてのトレーニングは含まれません）

合計すると500万円を超えるサポート対価になります。

しかし、こういう投資は、投資なので、西田のコストとか料金表からみて安いかどうか、ではなくあなたが得られるであろう成果とか実績から見て、でしょう。

たとえば、戦略会議は通常1社30万円程度のチャージになっています。金額だけを見ると「一般的に高い金額」×4回で100万円です1～2年で3000万程度でも回収できれば投資効率として悪くないですよ。

(株) サポートプロ 西田光弘 拝