

経営者からビジネスマンまで
利益・儲けを出す法則
売上・年収を倍増させる成功の方法とは～

一人ビジネス型経営コンサルタント
西田 光弘



本日のセミナーの概要

- ☞ なぜ、もっと売上が上がらないのか？
- ☞ なぜ、もっと利益が出ないのか？
- ☞ なぜ、忙しいばかりなのか？
- ☞ なぜ、人が育たないのか？
- ☞ ……どうしたらいいだろう？

いったい、いつその問題に 手を付けたらいいのか分からない

- ❖ どこから手を付けていいのか分からないので
- ❖ また今日も、目の前の仕事に忙殺され
- ❖ 重要なことは考える時間などなく
- ❖ 気が付くと1週間、1か月、半年、、、
- ❖ そして、すぐに数年が

なぜ、手を付けられないのか？

- ☞ 何から手を付けていいのかわからない
- ☞ どれだけの問題があるのか分からない
- ☞ 問題が分かっても優先順位が決まらない
- ☞ 課題が多すぎる
- ☞ 適切な相談相手がいない
- ☞ そもそも、堂々巡りで、日常の問題に忙殺されている

利益・儲けを出す法則はあるのか？

- ☞ 表題にあるような法則はあるのか？
- ☞ そもそも、そんな法則があればみんながやっているんじゃないのかな～？
- ☞ 難しいんじゃないの・できないんじゃないの

利益最大化 + 効率化するとどうなる？

- ✔ 顧客獲得が楽になる
- ✔ ビジネスの主導権が自分になる
- ✔ スケジューリングが自分最優先になる
- ✔ ストレスの多い・大きかった仕事から解放される
- ✔ より自分への投資の時間を持つ
- ✔ さらに利益・儲けを生み出す自分になれる
- ✔ ビジネスが確率のビジネスになる
- ✔ 年間のビジネスが計算できるようになる
- ✔ スタッフの能力も最大活用することができる・感謝できる
- ✔ 夜ぐっすり眠れる

【ワーク】売上・利益増のために
日夜、あなたが打っている施策は？

【ワーク】
施策

なぜならば

【ワーク】売上・利益増のために
やろうと思っていること

【ワーク】
施策

なぜならば

【ワーク】ノウハウを求めていますか？

☞ 【ワーク】

1. 今一番知りたいノウハウ

2. 最近知った・覚えた、導入中のノウハウ

あなたが骨折したら？

☞ ……接骨医か外科の病院に行く。

歯が痛くなったら歯医者に。

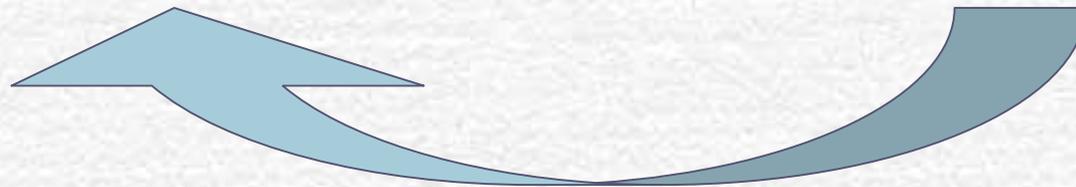
さて、あなたは今、ビジネスにおいて
骨を折っているのか？

歯が痛いのか？

わかっているでしょうか？

利益・儲けを出す法則の ヨコ糸

【重要】商賣・経営・ビジネスに
どれだけの課題があるのか考えてみる



具体的に何をしないといけないのか？

- 開発 アイデア出し・ブレスト・基礎研究・試作品・性能テスト・リサーチ
- 製造 試作品・オーダーメイド・標準品・市販化・パッケージ・機能制限
- 販売 マーケティング・販売戦略・販売チャネル・営業戦略・
営業マン・販売ツール作成・HP・データベース・顧客戦略
- 改善 サポートセンター・苦情のフィードバック・現場の声・
クレーム・要望・研究開発へのフィードバック・営業への
フィードバックetc



【ワーク】
具体的に何をしないといけないのか？

<<開発・製造・販売・改善>>

でも……

- ☞ 問題のバリエーションが分かっただけ。
- ☞ 自分自身の問題が一番、分からない

本当に「これ」が「問題」なのかどうか？
確信が持てない、違いますか？

その問題を解決するノウハウを

- 「 _____ がずれていて
- 「 _____ がはっきりしていなくて
- 「 _____ ができていないと

手っ取り早く……利益・儲けが
出そうなノウハウに飛びつく！?(悲)

利益・儲けを出す法則の タテ糸



☞ 【MEMO】

利益・儲けを出す法則のタテ系

● 本・教材・セミナー・コンサルタント・士業・
専門家の正しい使い方の基本とは？

● ノウハウ優先になるのは……

_____がずれている

_____があいまい

_____ができていない

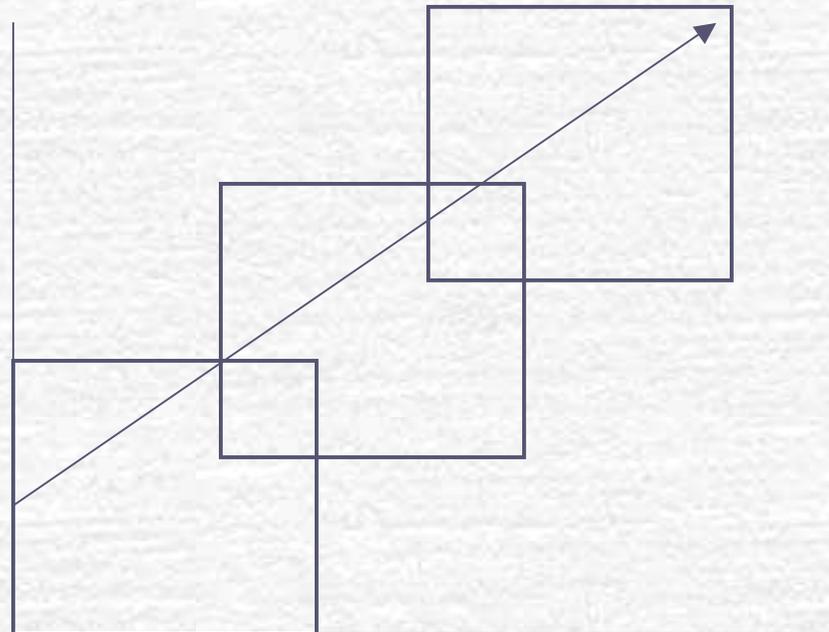
タテ糸

その1:ステージがずれている

- ☞ ビジネスのステージがずれている
 - ……同業者の成功事例を聞いて、
- ☞ 仕組み観点からステージがずれている
 - ……たとえば、ざる、
- ☞ 能力のステージがずれている
 - ・資金能力と施策のステージがずれている
 - ・処理能力のステージがずれている

タテ糸

その2: 目的・目標があいまい



今日の行動の質は それでいいのか？それでいいのか？ 本当にそれでいいのか？

- ✓ 目標の質
- ✓
- ✓
- ✓ 質問の質
- ✓
- ✓
- ✓ 今日の行動の質
 - = 判断/決断の質
 - = 情報とアイデアと実践と目標との乖離

タテ糸

その3：選択と集中ができていない

- ☞ 80対20を本当には活用していない
- ☞ 捨てきれない・怖い
- ☞ 決断ができない
- ☞ 選択と集中の効果効能を知らない
- ☞ しているつもり(これが一番多い)



時間の有効活用をして 利益/年収を倍増させるのなら

今、あなたがもっとも詰まっているところ
問題点を明らかにし、
その解決に「選択と集中」する

本・教材・セミナー・コンサルタント・士業・ 専門家の正しい使い方の基本とは？

- _____のずれを修正して
 - _____を仮決めし
 - _____を実行し
-
- 適切な解決策を選び、遅滞なく実行する。



☞ 【MEMO】

利益・儲けを出す法則の タテ糸をほぐす

- どの段階で「フン詰まっているのか」は基本的な考え方を身につけることによって自分で問題発見 - 解決をしていくことができます。

いくつかのヒントを掘り下げてお話ししますので実践してみましよう。

【チェック】 どこでふん詰まりになっているのか

- ✓ 経営の目的・ビジョンがある
 - ✓ 経営の目標が明確である
 - ✓ 経営計画を立てている
 - ✓ 経営戦略を練っている
 - ✓ 経営戦略を各個別の戦略に落とし込んでいる
 - ✓ 各戦略を短期の経営目標に置き換えてロックオンしている
 - ✓ 短期目標を達成するためにプランを練っている
 - ✓ 立てたプランを実行できるサイズにまで細分化している
 - ✓ 遅滞なく実行している
 - ✓ 仮説・実行・検証のプロセスを高速回転している
 - ✓ 目標で実績を管理している
- …………すべての階層において「選択と集中」しているか？

【ワーク】売上に対する監視度と対策

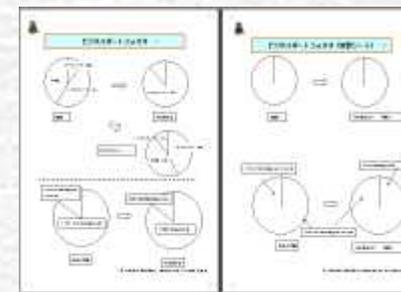
- ☞ あなたの月商は？
- ☞ いくらにしたい？
- ☞ どうやって？
- ☞ その戦略は？
- ☞ その実行方法は
- ☞ すべて売上に対する状態の監視



genjyo_sheet.doc

【ワーク】ビジネスポートフォリオ

- ☞ ポートフォリオはお金の運用などで使われる言葉です。
- ☞ どこにいくら、預けたり運用するか、という使い方です。
- ☞ 同様に、自社・自分の能力・やりたいことをどう運用していくか？の計画・ビジョンにつながります。



biz_portforio.doc

【資料】80対20を活用しよう！

資料: 8020.doc



人生を変える80対20の法則 リチャード コッチ

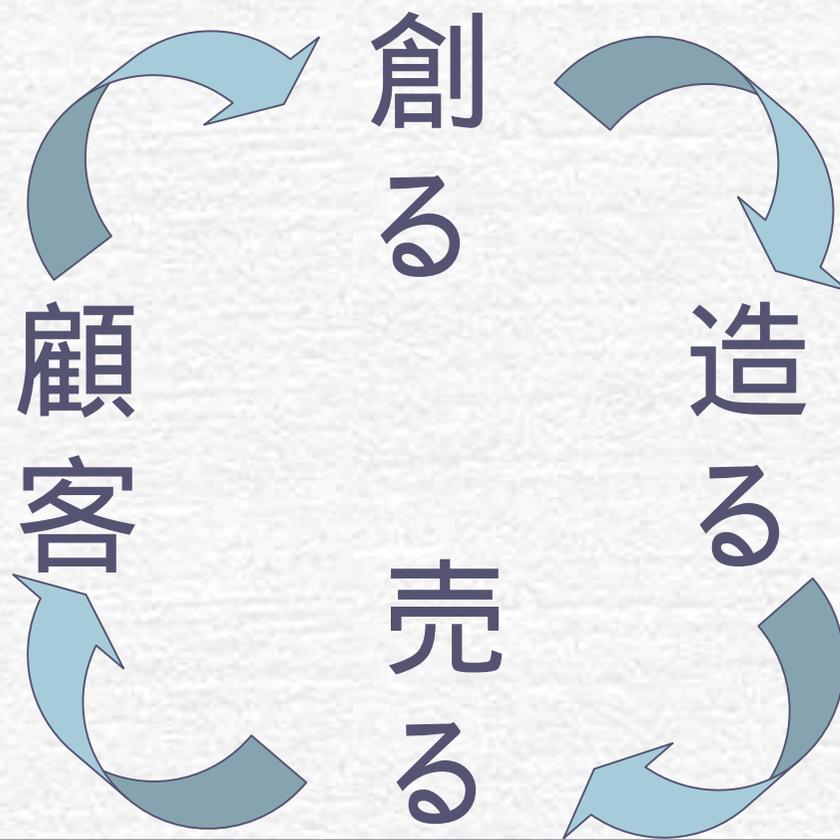


楽しく、儲けて、楽しむ 80対20の法則 生活実践篇 リチャード・コッチ

利益・儲けを出す法則の ヨコ糸をほぐす

- ☞ 多くのコンサルティング・相談でぼっかりと
抜け落ちている視点、それは……
- ☞ 毎日やることが
につながっているか？

多くの人が抜け落ちていること、それは



【ワーク】 商賣の基本サイクル創る・開発とは？

- ☞ 商品開発に絶対に詰まらない方法とは？
- ☞ 商品開発とは商品を創ることなのか？
- ☞ 【ワーク】 Worksheet.doc

【まとめ】問題を発見・認識したら 50%解決したも同然

_____ 現在 まず、どこを治療したらいいのでしょうか？

【ヨコ系】商賣の基本サイクルにおいては？

開発・製造・販売・改善 　　　　　　　　　　です。

いますぐ、取り組む必要があるのは……………

_____ 　　です。

【タテ系】……………においては？

ステージずれ？

目的・目標があいまい？

選択と集中？

個別相談について

- ☞ 自分でやれる、やりたい、逆に自分ではできない、客観的になれない、判断できない、は人それぞれです。
- ☞ また、同じ人でも時とかタイミングとか精神状態や経営状態によってはできる時、できない時があります。
- ☞ 問題はどこにあるのか？を明らかにする、ことを希望される方のみ個別での相談を受けますので、希望者はお申し出下さい。