

# 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 - 守 - 第1号

---

一世の中仕組みだらけ

守

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

---

# はじめに

---

---

- 1人ビジネスって？
  - お勤めしている時期が長い方 = 商売をわからない。
  - 1人ビジネス = 全てを1人でやって商売を覚える

本コース =  
**1人ビジネス～小規模事業 (スタッフ3人まで)**  
の方への教材

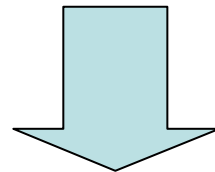
# 多くの1人ビジネスの方が抱える問題

---

---

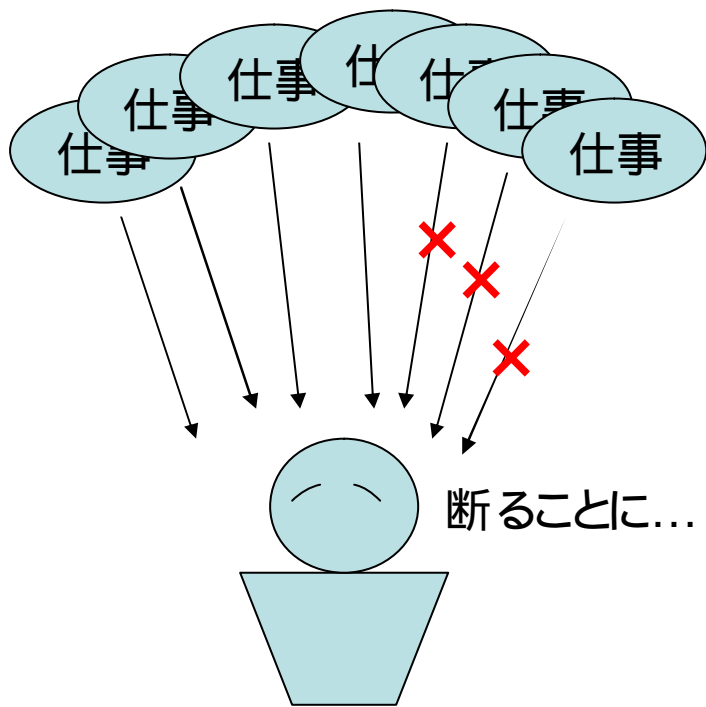
- 1人ビジネス故に自分の体が制限
- 結果、それ以上売上があがらない。
- 16時間働いている人が32時間働く？

解決策（根本原因）

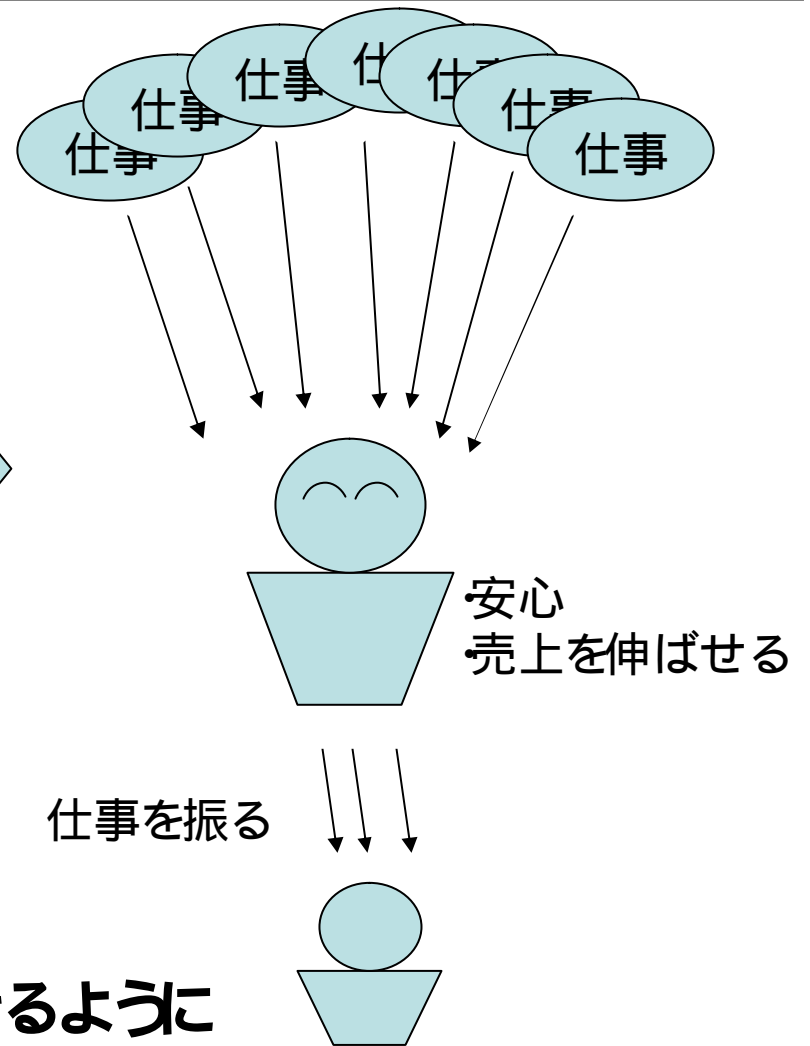
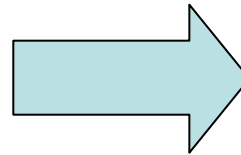


\_\_\_\_\_ という考え方が無いから。

# 西田の場合 (パンサポ)



1人じゃ無理...

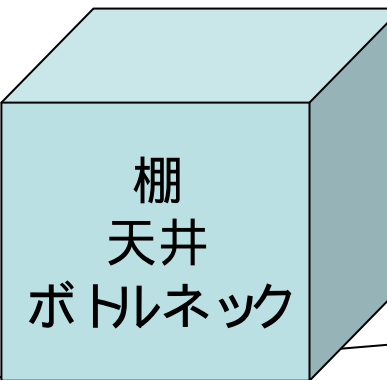
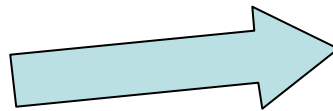


仕組みを通してスムーズに成長できるように

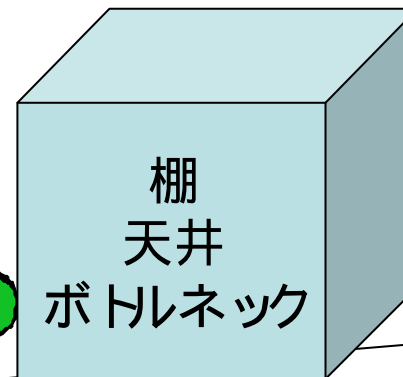
# 守と破について

- なんとなくくっぱいになりそうな気がしている。
- 自分の加速を抑えてしまう

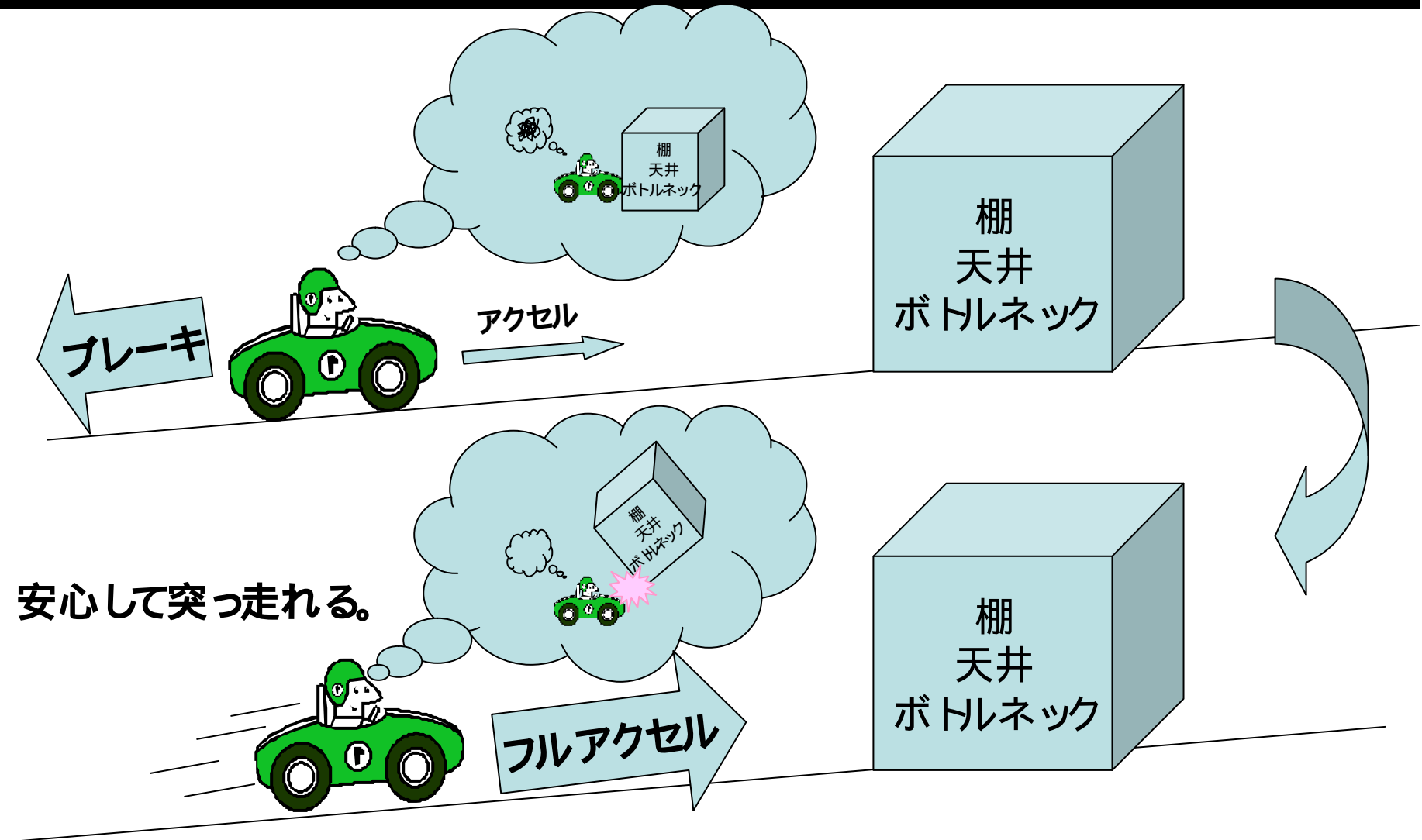
守



破

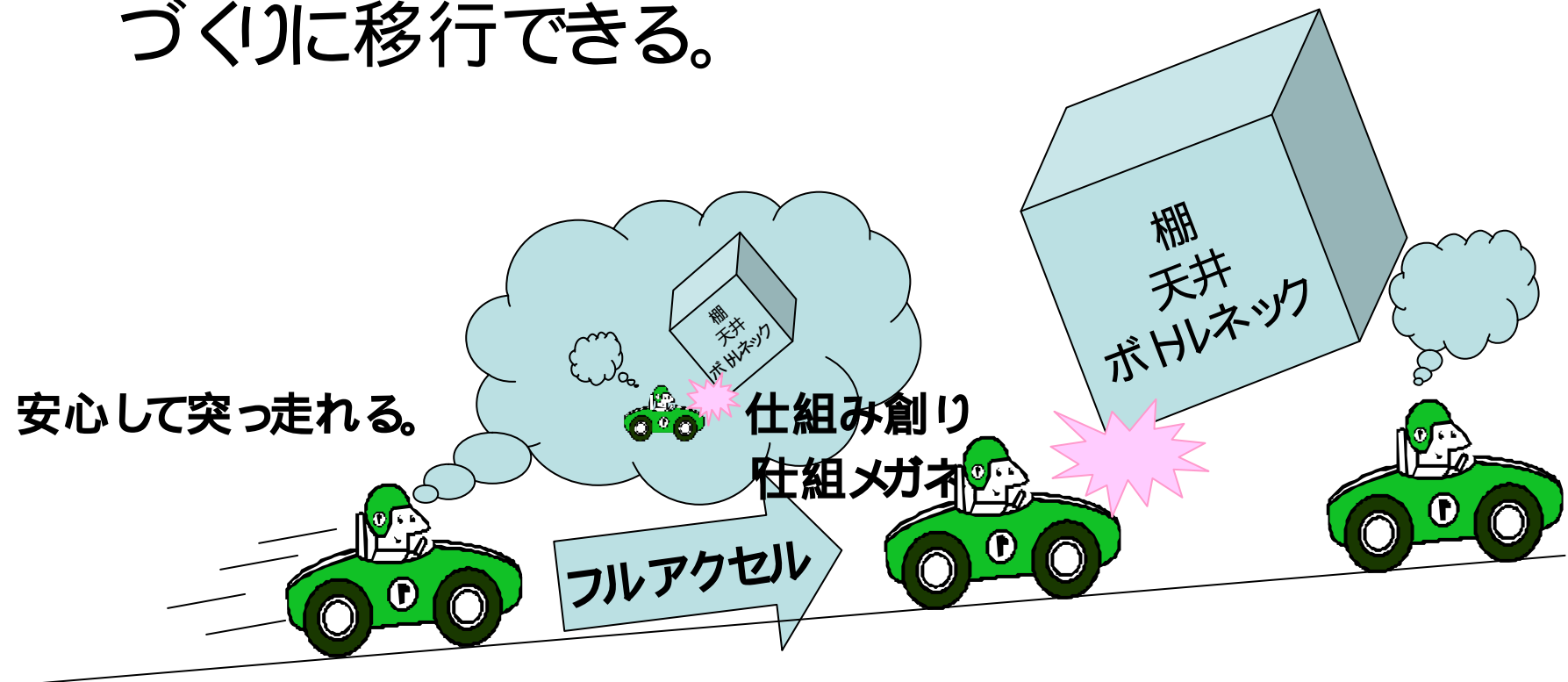


# 守で突破口が見えていないと..



# 今から仕組みを学んでいけば

- ビジネスを仕組みとして見られる。
- ボトルネックが来たときにスムーズに仕組みづくりに移行できる。

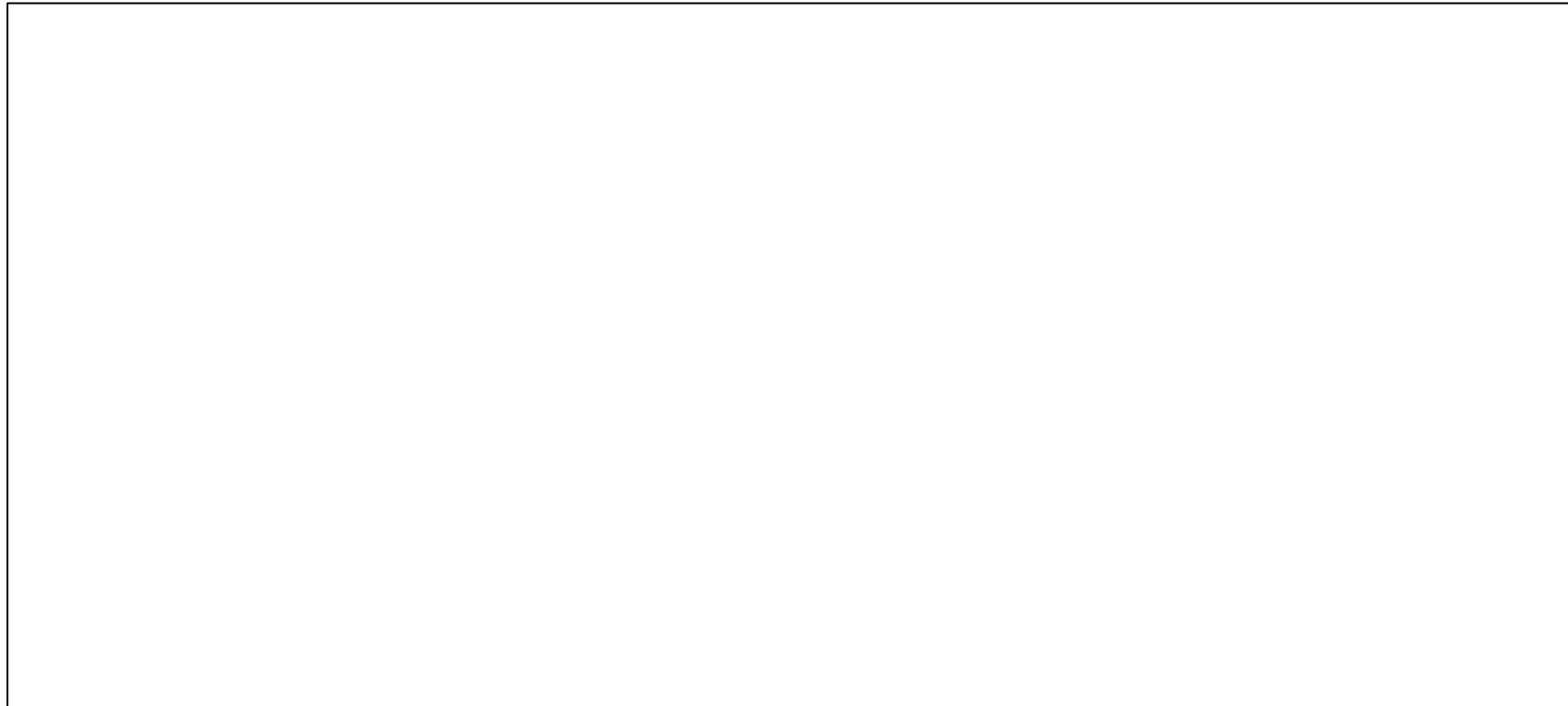




# あなたが本コースから得たいもの

---

---



- 一番効果の低い聴き方 = 「全て自分のものにしてやろう。」
- 一番効果の高い聴き方 = **自分の質問にヒットしたものを実行・実践・考える。**

# 学び方のコツ

---

---

- 「知ってる」から「できる」へ
- 成功者の読書法
- 大阪に行きたいのですが...
- ワークに正解はない。

# 知っている」から「できる」へ

---

---

- 知っている」から「できているか」という観点
  - 仕組みを取り入れて自分の売上をあげるためには知っているだけでは、なんの役にも立たない。
- さらに
  - 「できる」から「\_\_\_\_\_」という観点
    - 過去一回、できたとかではなく

# 成功者の読書法

---

---

- 私は10回読んで\_\_\_\_\_です。
- あなたは1回読んで\_\_\_\_\_です。

何か違いに  
気がつきませんか？



# 大阪に行きたいのですが...

---

---

- 目的・目標がしっかりしていても\_\_\_\_\_ができていないと、どのように努力したら良いのかわからない。
- 各レクチャーやワークは自分の\_\_\_\_\_。

# ワークに正解はない。

---

---

宿題・ワーク

間違っははいけない。(と思っている。)

× やらない」

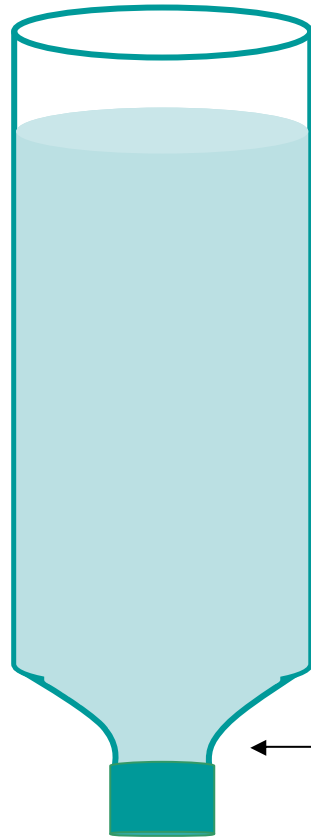
正解するためにやるのではない。

\_\_\_\_\_を身につけるためにやる。

# ボトルネックとは？

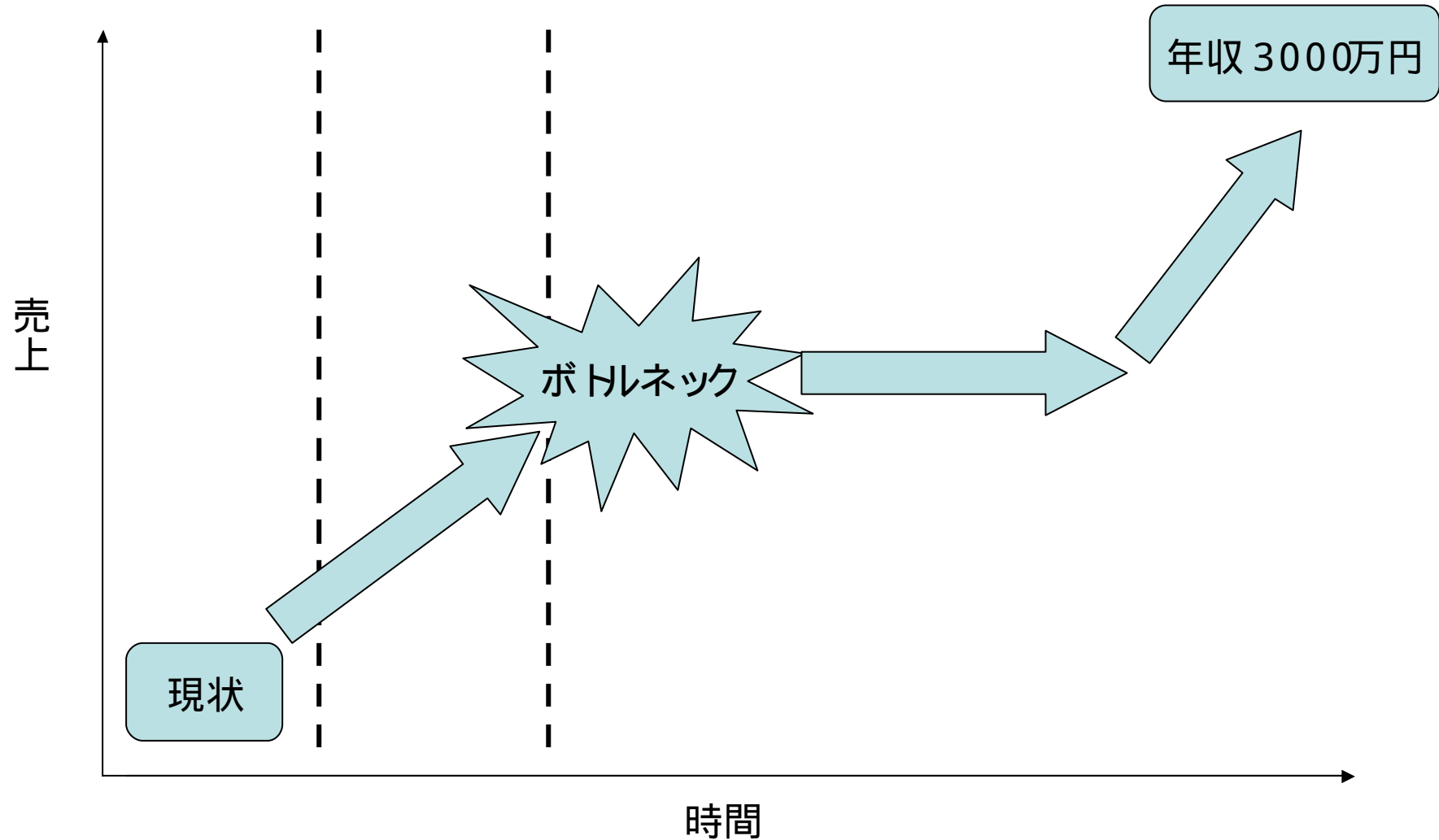
---

---



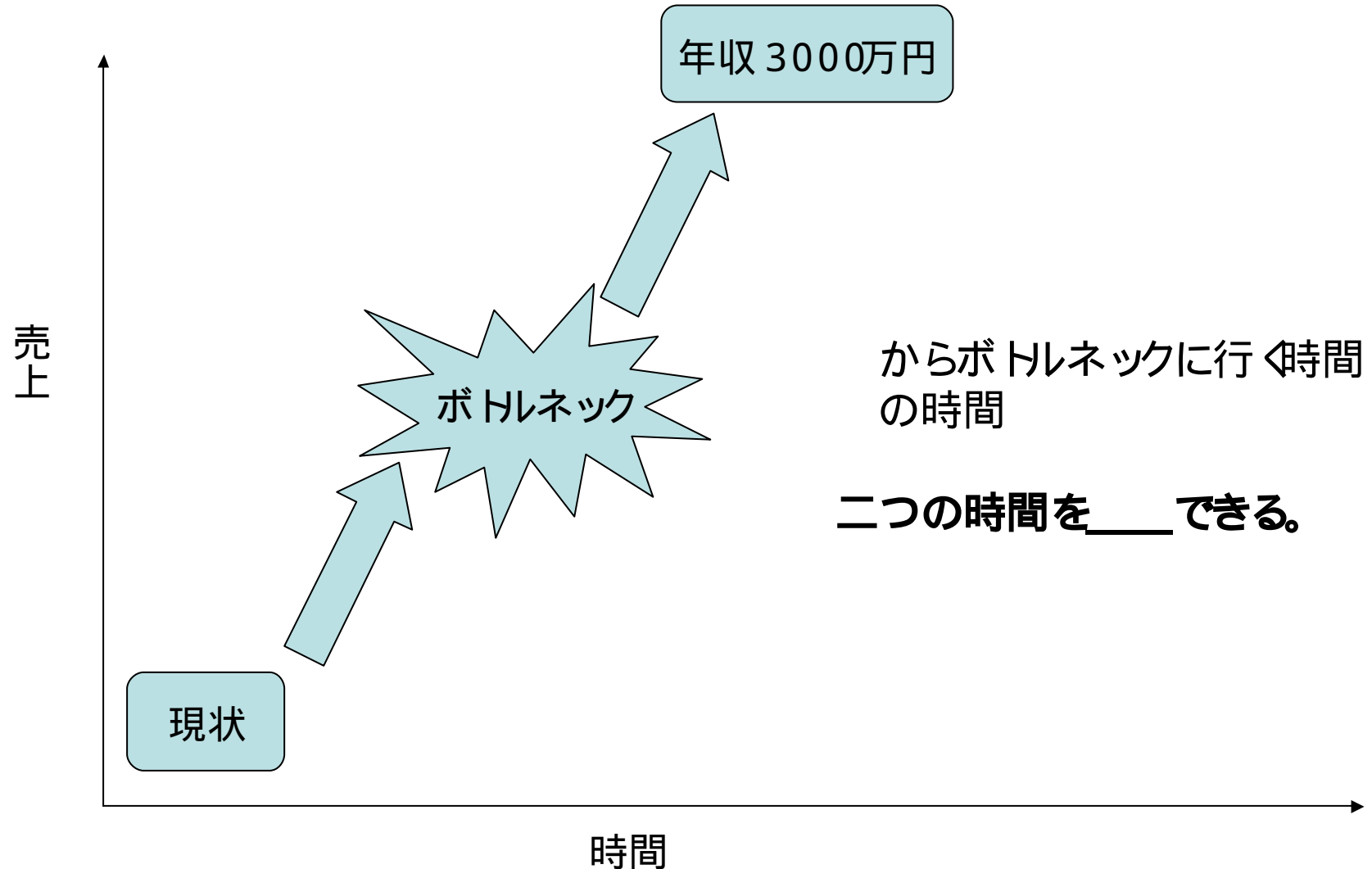
**ボトルネック**

# 本コースを学ばないと.. (図1)





# 本コースを学ぶと... (図2)



# ボトルネックの解決策

---

---

- 解決策は一つではない。
- 基礎情報があれば自分にあった方法が判定できる。
- ビジネスモデルのDBがないと何を取り入れたらよいか判断できない。
- 結果、決断ができない。

# 決断の 3ステップ

---

---

- ~~決断~~できない
- ~~判断~~できない。ものさし・価値観がない。
- ~~情報~~がない。

# 決断するために

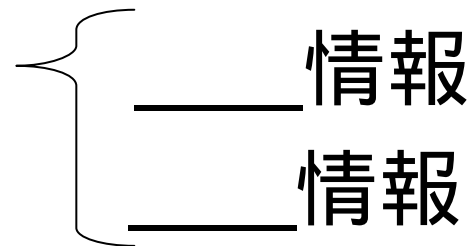
---

---

3 .決断できない

2 .判断できない。 物さし・価値観 を知る。

1 .情報を集める。



# 外部情報として...

---

---

「セールスツール」(名刺・セールスレター)  
「価格体系(設計)」  
「設計図」

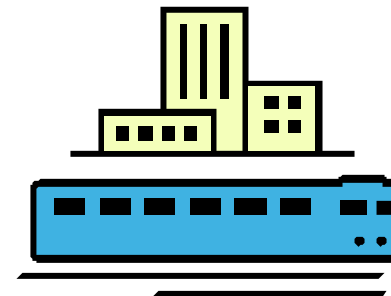
# 例えば (電車)

---

---

- 価格体系
  - 駅のキップ
  - JRに接続したら?
  - バスに接続したら?
- セールスツール
  - 駅のポスター

設計図が裏にある。

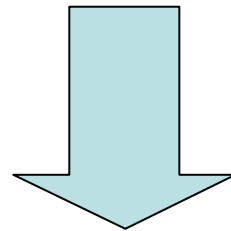


# 毎日の生活が...

---

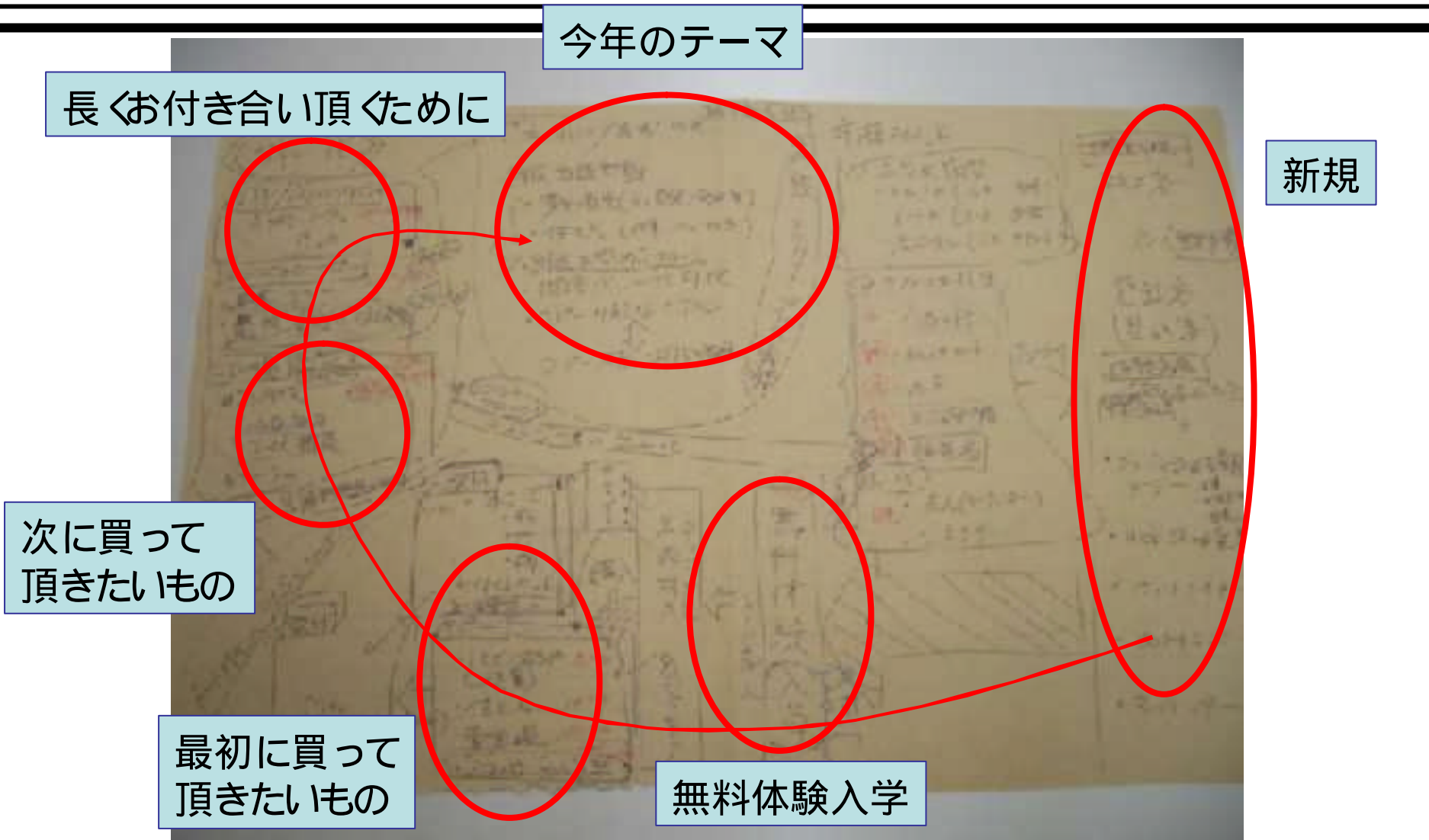
---

- 毎日の生活が自分のビジネスを成長させるための仕組みとして使える。
  - ドーナツ屋さんの仕組み
  - ポイントカードの仕組み



そのためにも\_\_\_\_\_が必要

# 設計図の例





# 学ぶ手順

---

---

- 目に見える戦術から学ぶ。
  - － 戦術と戦略の違い  
戦術 = 目に見えるもの  
戦略 = 目に見えないもの
- 「つくる仕組み」と「売る仕組み」を推測・見抜く
  - － つくる仕組みは物作りだけではない。
  - － 商品企画・開発がある。
  - － 自分のDBが溜まる。
- DBが溜まったら判断ができるので自分に実践していく。

# 世の中仕組だらけなんです。本当に

---

---

- 当たり前のことをいします。
- 「仕組メガネ」を構築するためのプロセス
- 自分のDBに落とし込もうとする。
- コツコツと考える作業をしていく。

**「仕組メガネ」を一度身につけたら  
一生なくならない。**

# 例えば

---

---

- ヨドバシのポイントカード
- マックのクーポン券
- コンビニのポイントシール

注 :お住まいの地域に無い場合はインターネットで検索したり、似た企業に置き換えて考えてみて下さい。

# ヨドバシカメラのポイントカード

---

---

- 類似店舗 ビックカメラ
- ポイントカードのあるお店で買おうとする。
- 設計者はどんな意図でポイントカードを導入したのか？
  - 他社もやってるから？
  - ポイントに惹かれる人をお客さんにしたい？
- 類似の仕組 JAL / ANA

# マツクのクーポン券

---

---

- クーポン券で買い物したことありますか？
- リピーターが目的？
- 始めてくるお客様を集めたい？
  - 初回来店割引の美容室 (例)
- 設計図のどこにあたるのか？ と考えてみる。

# コンビニのポイントシール

---

---

- セブンイレブン・ローソンなど
- ポイントを集めるとお皿、マグカップがあたる。
- なぜやっているのでしょうか？
- 名前、住所を書いてもらうシステムがある。
  
- どこがどのように繋がっているのかを考える。

# ワーク その1

---

---

1. 先程例で説明した「仕組み」に似た「仕組み」をいくつか上げてみて下さい。
  
2. その働きを考えてみて下さい。

注 :あってる、間違っているはありませんので書いてみて下さい。

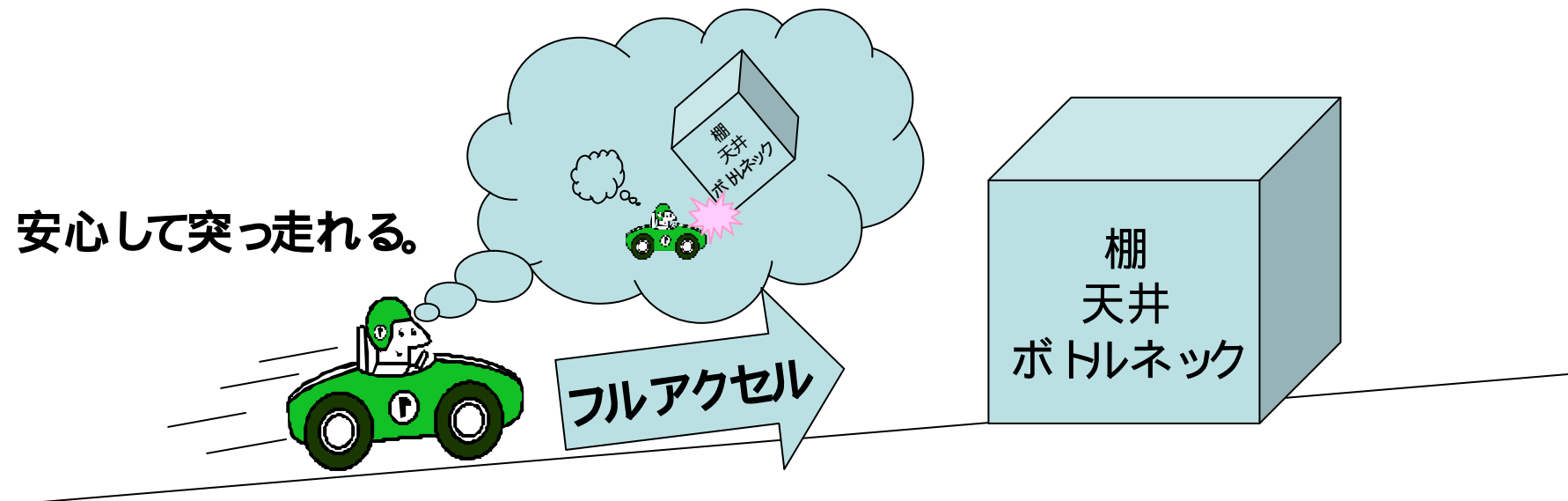




# 最後に

- 次回はセールスツールです。

いつでも仕組で突破できる。と思えるようになったら...



# 西田光弘への連絡先

---

---

株式会社 サポ - プロ

〒221-0834 横浜市神奈川区台町13-17 401

[dai@support-pro.jp](mailto: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](mailto:hiro@mosmos.jp)