

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4号

— 売る仕組みを観る —

守

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。

前回のおさらい

- 順番にやってき方は繋がってくるのがわかる。
 - やらなくても、その時は興味、タイミングがなかっただけ。いつでも、戻ってやってみてください。
- 自分が販売者の仕組みの中の存在と気づく。

¹ なぜデータベースを貯めるのか？

- もしデータベース (以下DB)が無かったら。
 - _____ になった時に _____ を引き出せない。
 - 意識してDBを貯める必要がある。

日常の中でDBを貯めてみてください。

1

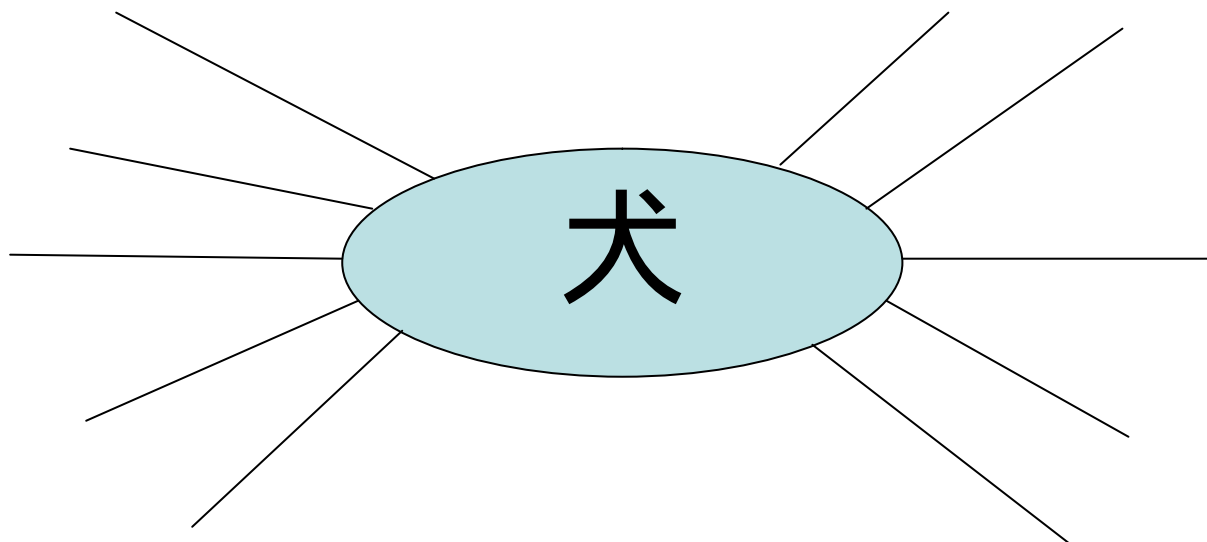
多くの教材のパターン

- 3号ぐらいで「中だるみ」しませんか？
- ボトルネックが来的时候に参照するDBを集めて、その後どうするかを「_____」ためにこのコースはある。

ところで、「_____」ってどういうこと？

2

犬になってない？ それ



2 西田のもつ「_____」ってなに？

- 基準について (ゴルフの例)
 - プロゴルファー (_____球) と研修生 (_____球)
- 西田の「_____」の基準 = _____中
- 1号、2号 ~ 全てをひっくるめて「_____」

2

DBが無いと

- そんな方にコンサルをすると
 - 思考停止・腑に落ちない
 - 自分で考えられなくなる。
- DB無〈売上だけあげようといっても
すぐに_____にくる。
- ご自身で、_____を突破するにはどんな
データを集めればいいのかを意識する。

3

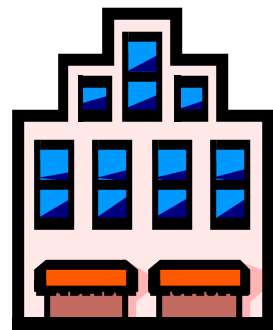
売る仕組みを観る

- 今まででは断片をお話していた。
- 全体像 (_____) を少しずつお伝えする。
- _____ には1人ビジネスもヨドバシも同じもの、片方にしか当てはまらないものがある。

3

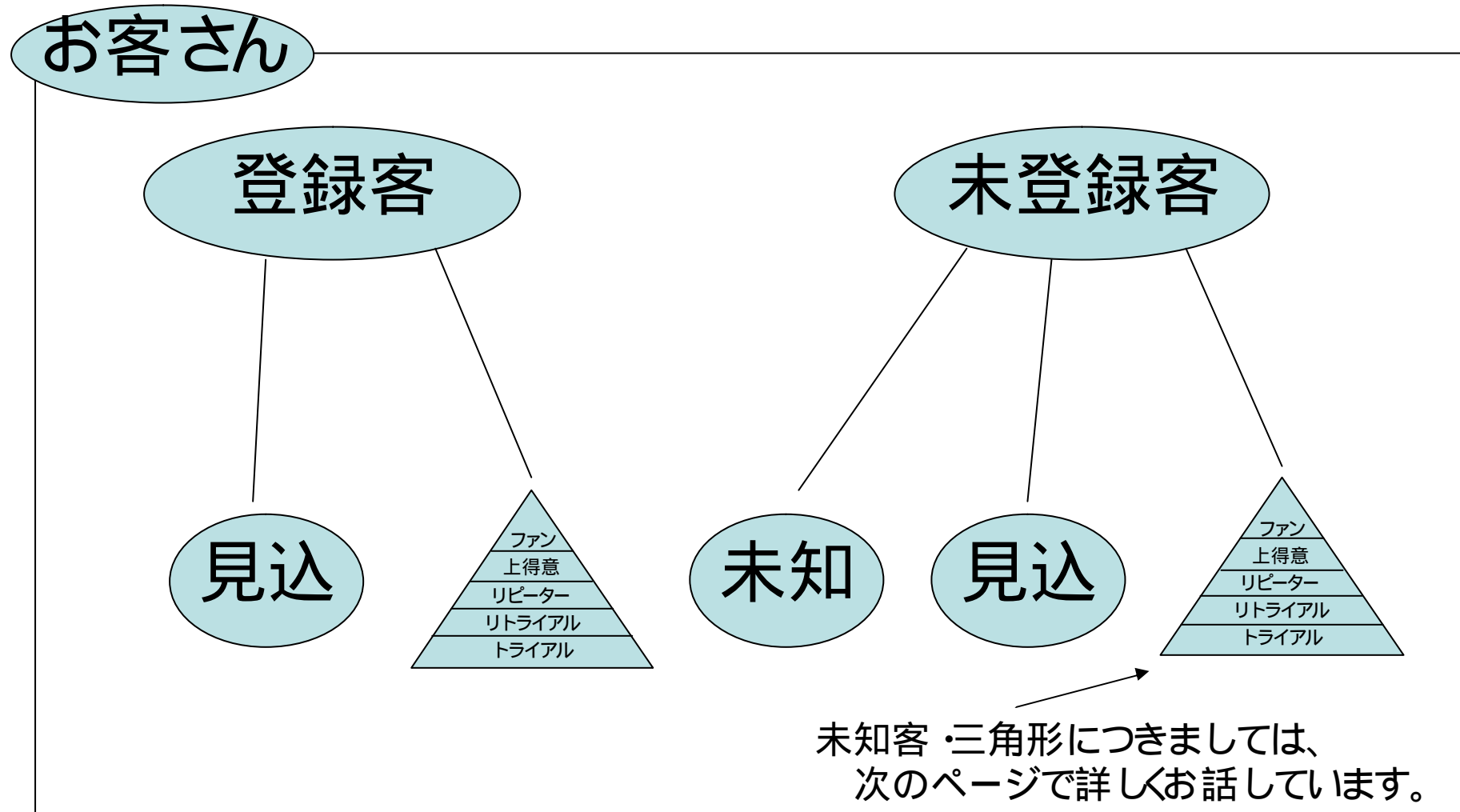
世の中全員お客さん

- 何も買わなくても、____さんと思ってない？
- 企業からしたら____を分けないと対応できない。

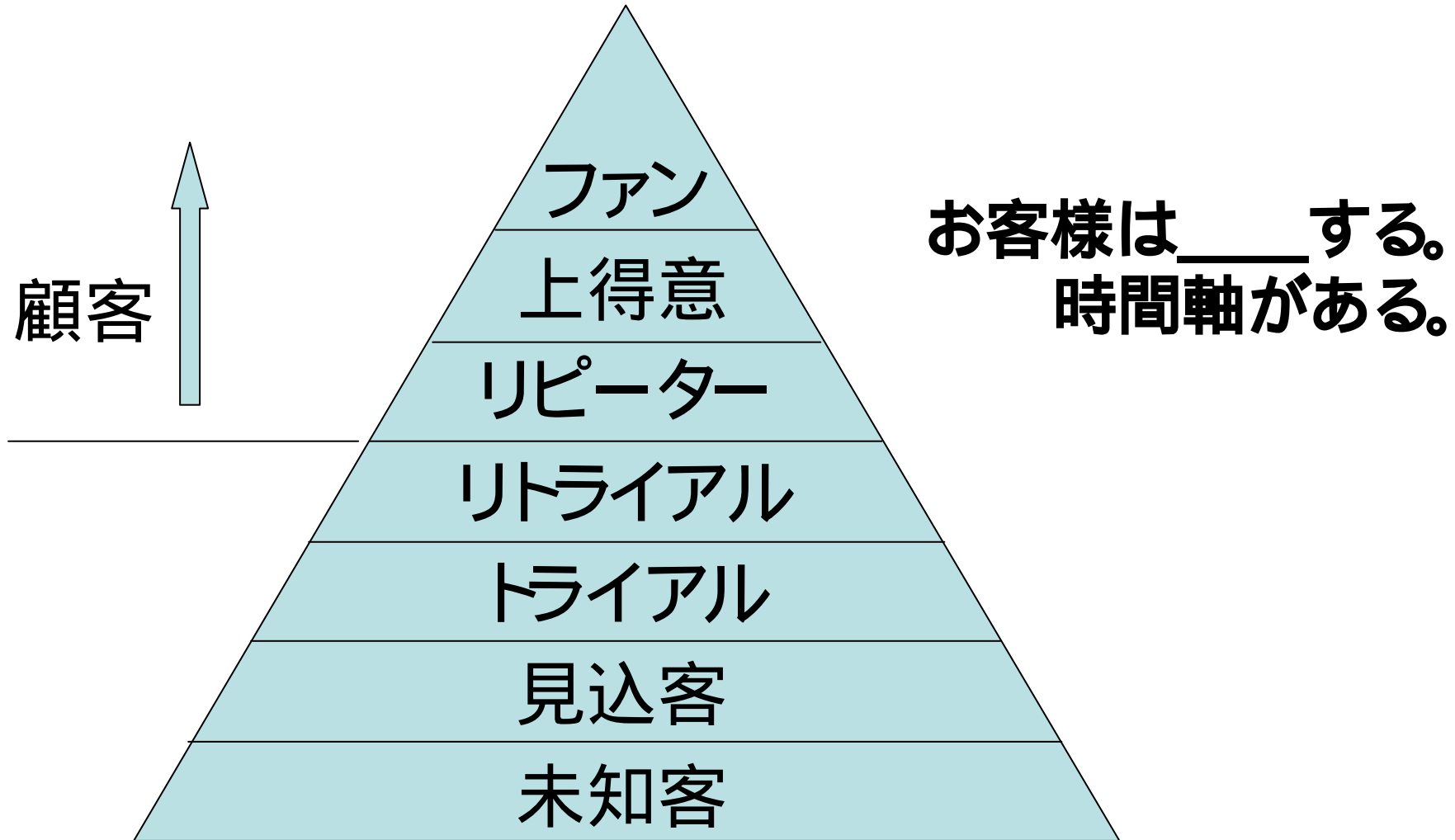


3

お客さんの分類



3 お客様の変化 (顧客のピラミッド)



出典 :小阪裕司著 「あなたにもできる『惚れるしくみ』がお店を変える! 大繁盛のしくみづくり」

4 ワーク購入時に自分の位置を観る

- 自分が購入したとき自分は登録型・未登録なのか？見込み客？トライアル？など自分はどこなんでしょう？と考えてみてください。

(見込み客だから未登録に違いないということではない。)

- その時に販売者側の意図も考えてみてください。

4

観察の例

- ホテル・旅館
- 芸能人・ミュージシャン
- 西田の先生が購入する本
- 大塚家具
- 専門のワインショップ
- ゴルフショップ
 - サービス提供者からみでの位置づけを想像すると、どのぐらいの販売をしているかの情報が必要になる。つまりDBが貯まっていく

5 では、どのくらいのレベルで考えるか？

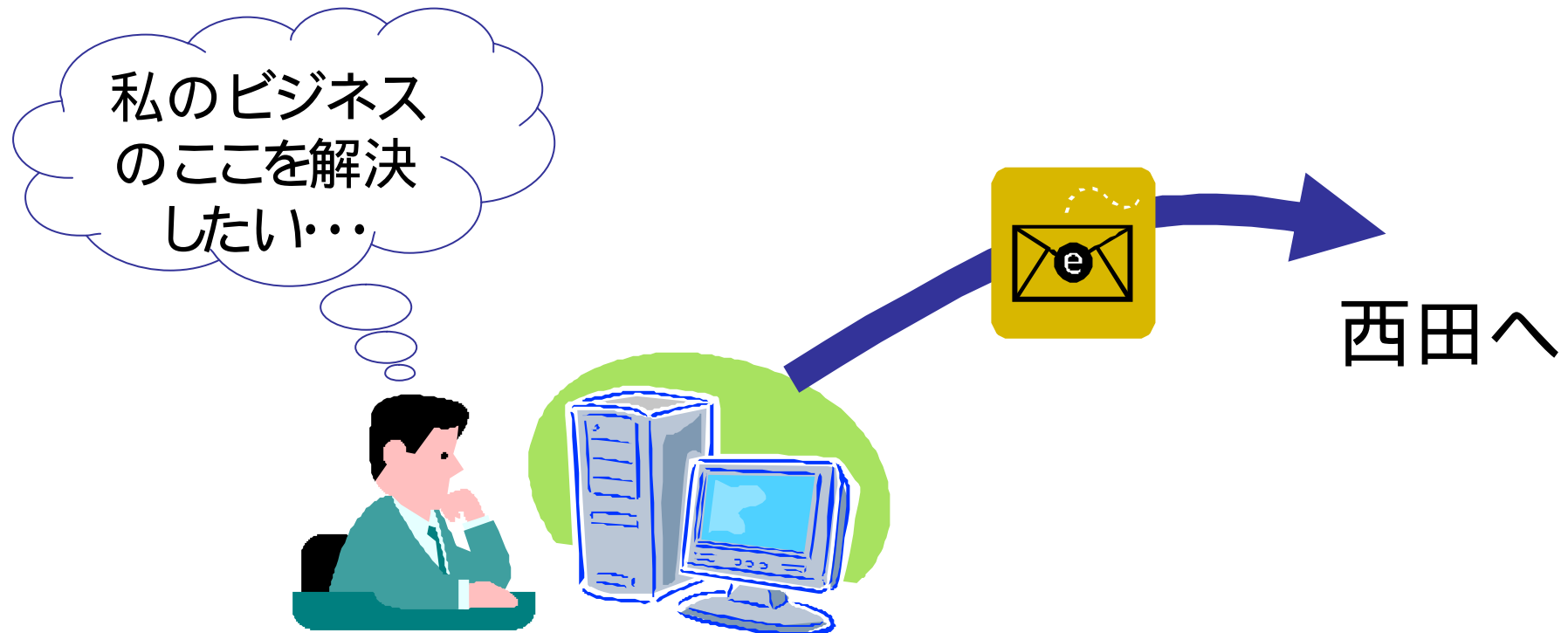
- 今回お伝えした基準（_____中）
- _____球レベルでやってみてください。

MLにささいな質問からしてみてください。

5

守 +、破の方は

- 直接メールできるのでぜひ、具体的な質問をしてみてください。



5

次回以降

- 今回集めたDBの仕訳をしていきます。
- DBを集める質が上がるのでぜひ沢山データを集めてみてください。
- こつこつしていますが、毎日の生活の中でだんだん貯まっていく。
- すこし先の_____ (宝)が沢山埋まっていますのでぜひやっています。

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。



「あなたにもできる 惚れるしくみ」がお店を変える! 大繁盛のしくみづくり」
小阪裕司(著)
こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/369cdv>

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