

# 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6号

---

— 点から線へ 線から面へ —



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。

# 前回の復習

---

- 溜めた情報を仕分けした。
  - なぜか？ 集めただけの情報は後で引き出せない。
- 日常生活から集めて仕分けをしていただいた。
  - 体験や毎日の生活をすべてをビジネスとからめて  
仕組を見抜く眼鏡
- 今までは一つ一つパーツを渡してきた。
  - 今回は情報を整理し自分のビジネスにどう活かすかを  
考える橋渡し
- ご自身のデータベースがどんな風に連動しているか  
を実感してみてください。

1

# 今までの流れ

---

---

- 1 . 世の中仕組みだらけ
- 2 . セールスツール
- 3 . 価格体系
- 4 . 売る仕組みを観る
- 5 . 集めたデータの整理

1

# ワーク1：商売のリストアップ

---

---

町で見る商売を30個上げてみてください。あげた商売の商売名を次ページのワーク表1に転記してください。

## < 例 >

- －スポーツジム・ハウスホーム・建設屋・家具屋・リサイクルショップ
- －整体・自転車屋・酒屋・魚屋・八百屋・不動産屋・ハーゲンダッツ
- －ヨドバシカメラ

## < リストアップのポイント >

- － 自分がわかればいいので本屋の隣の「八百屋さん」でいい
- － 生活エリアで探す。(旅行先は含めない。)
- － 職種・規模・業種も制限なし

1

# ワーク表1

## 商売名

---

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか？			
セールスツールはあるか？			
価格体系はあるか？			
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)			

1

# ワーク表2

		1		2		3		4	
名	商売	予想	結果	予想	結果	予想	結果	予想	結果
		仕組はありそうか？							
セールスツールはあるか？									
価格体系はあるか？									
売る仕組みはあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組み)									

		11		12		13		14	
名	商売	予想	結果	予想	結果	予想	結果	予想	結果
		仕組はありそうか？							
セールスツールはあるか？									
価格体系はあるか？									
売る仕組みはあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組み)									

別途Excel表がありますのでダウンロードしてご利用ください。

2

## ワーク2：予想と調査結果

---

---

音声・記入例を参考にワーク表1を埋めてみてください。



## 2 記入例1：仕組はありそうか？

商売名：近所の洋品店A

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか？		×	何もしていない。
セールスツールはあるか？			
価格体系はあるか？			
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)			

## 2 記入例2：仕組はありそうか？

商売名：近所の洋品店B

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか？	×		DMでビジネスをしていた。
セールスツールはあるか？			
価格体系はあるか？			
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)			

- クリーニング屋の例
- 的に考えてみてください。

## 2 記入例：セールスツールはあるか？

---

---

商売名：クリーニング屋

---

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか？			
セールスツールはあるか？			10%OFF券を配っていた。
価格体系はあるか？			
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)			

## 2

# 記入例：価格体系

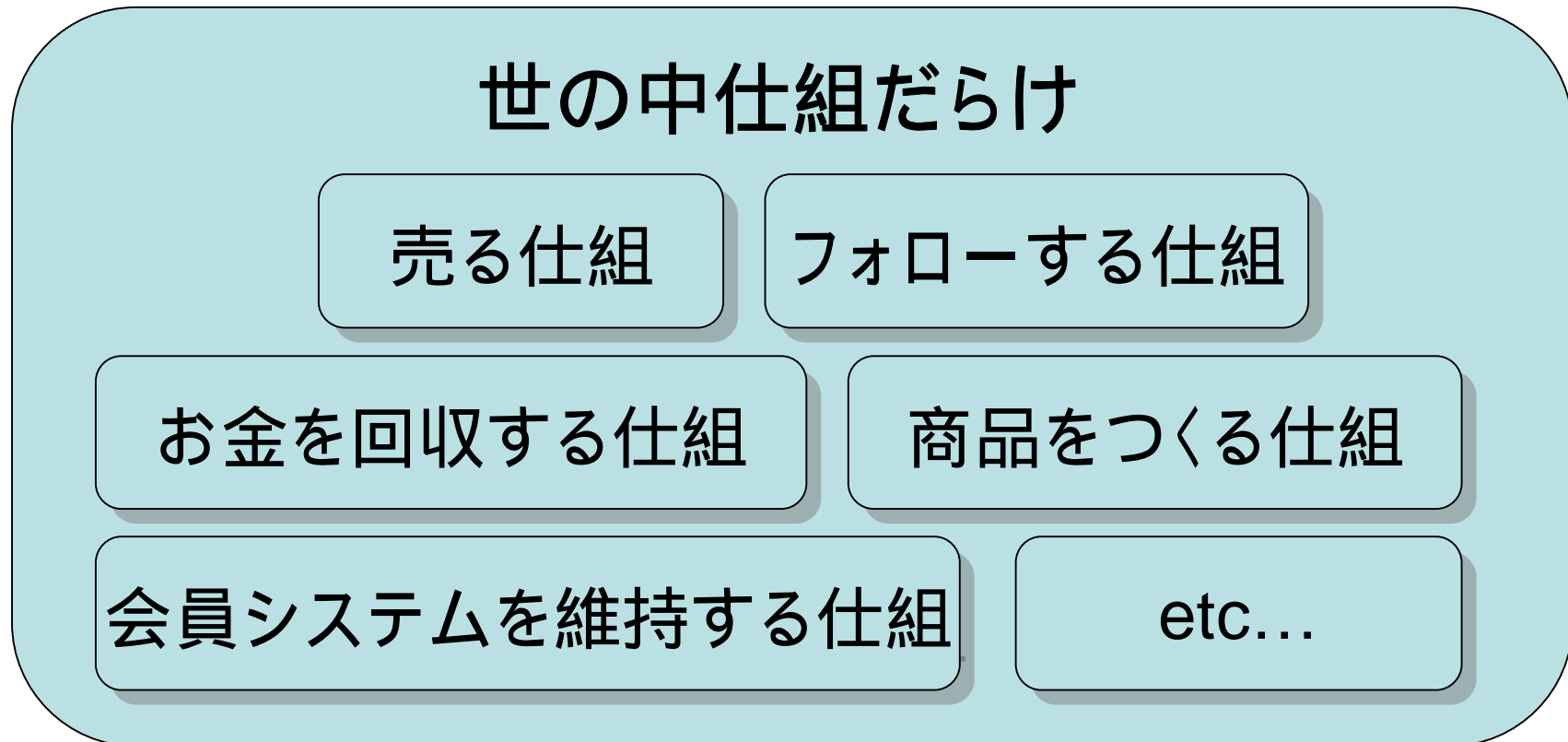
商売名：自転車屋

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか？			価格として____的に深い意図があるかを予測する。
セールスツールはあるか？			
価格体系はあるか？	×	×	単なるバーゲンセール
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)			

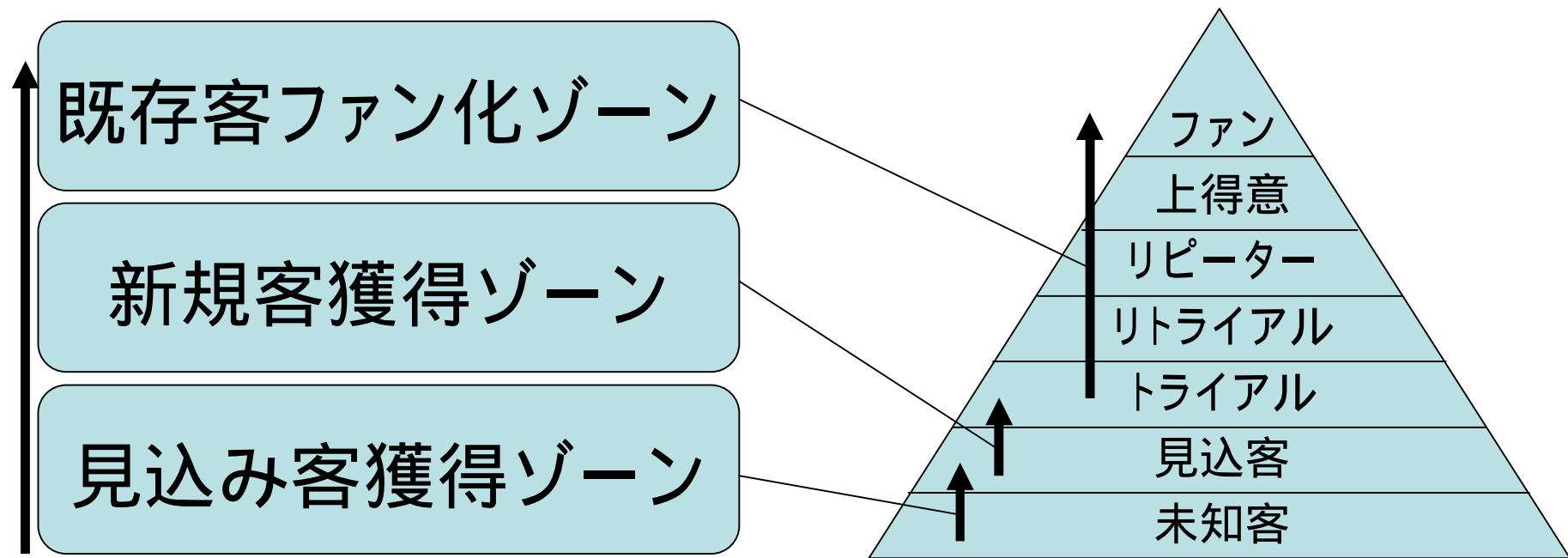
### 3 売る仕組みはあるか？に入る前に

---

- 仕組みを違う意味で使っている場合がある。
- 世の中仕組みだらけ = 大枠の仕組み



# 3 ステージによって売る仕組を整えているか？



3

# 記入例：売る仕組はあるか？

商売名：スーパーA

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか			<ul style="list-style-type: none"><li>• 予想をしているので、観察ができる。</li><li>• 普段やっている行動を調査に置き換えてみる</li></ul>
セールスツールは			
価格体系はあるか？			
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)			チラシに特典がついていた。(新規客獲得)

3

# ワーク3：表2を作成する。

ワーク表1を表2に当てはめてみてください。

商売名：近所の洋品店B

項目	予想	結果	調査結果
仕組はありそうか？	×		DMでビジネスをしていた。
セールスツールはあるか？	×		DM
価格体系はあるか？	×	×	
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組)	×		リピートDMもあり。

ワーク表1

項目	1		2	
	予想	結果	予想	結果
商売名	洋品店B			
仕組はありそうか？	×			
セールスツールはあるか？	×			
価格体系はあるか？	×	×		
売る仕組はあるか？ (顧客ピラミッドごとの仕組み)	×			

ワーク表2

この先は30個を予測する部分まで  
ワークをした方のためにお話します。



4

## ×が沢山ついたとしても

---

---

- ×をつけられる\_\_\_\_眼がついたということ
- ×がいい悪いではない。
- 判断できるようになってきた。
- 守1～守5までやったこと  
点が線、線が面になっている。

自分に力がついていたことを知ってください。

4

# 自転車屋さんの例

---

---

- 300円にしている理由は・・・
- バックエンド:後ろにある\_\_\_\_の高いもの・  
価値の高いもの・\_\_\_\_たいもの
- スーパーの例

ワークをやることで\_\_\_\_人が一生懸命作った  
\_\_\_\_をただで見せてもらうことができる。

## 4

# ワーク4：最後に

---

---

- 31個目にご自身のビジネスを書き込んでみてください。
- ひとつのビジネスを全部まねる必要はない。

できるところから  
ご自身のビジネスに応用してみてください。

## 4

# 次回

---

---

- より実践的なお話になります。
- ビジネスのデータベースが溜まっている人には役に立つ内容です。
- ぜひ、守1～守6をやってみてください。

# 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](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)