



この部分に音声の  
トラック番号が  
記載されています。

# 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 + 破 - 第10号

---

- ロッキービジネスモデル -

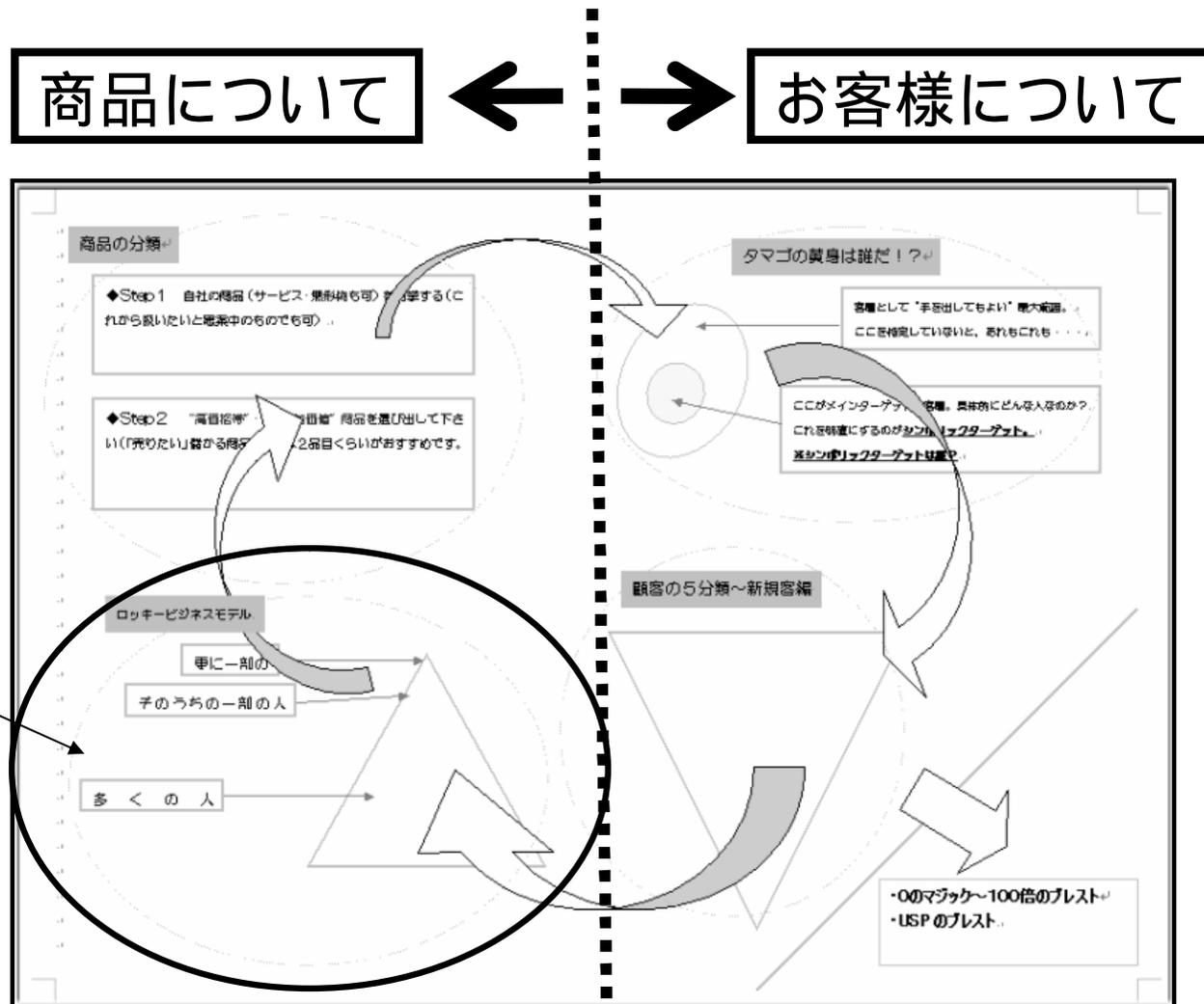
守 破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

---

# 1 今回はロッキービジネスモデルです

今回



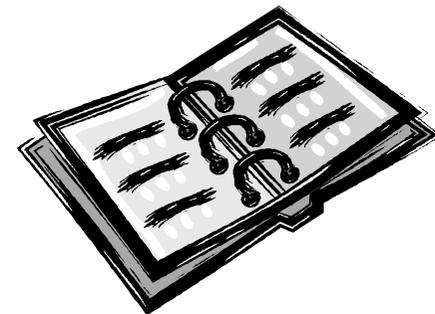
1

# 前回どうだったでしょうか？

---

---

- 8号「卵の黄身」と、9号「新規顧客の五分類」で「誰に売る？」をやってきました。
- ワークをやっていると、ご自身のこととして\_\_\_\_\_が繋がります。



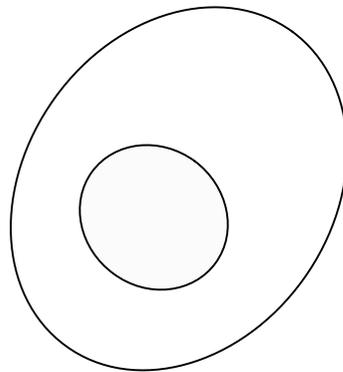
(印刷して整理しておく、振り返りやすく効果的です)

# 1 「卵の黄身」と「新規顧客の五分類」の復習

- 「お客様は誰なのか？」を考えました。
- 卵の黄身(理想のお客様)と信者客(実際のお客様)は、必ずしも一致しないことが分かりました。

「卵の黄身白身」  
顧客ターゲットを分類  
お相手したいお客様は誰？

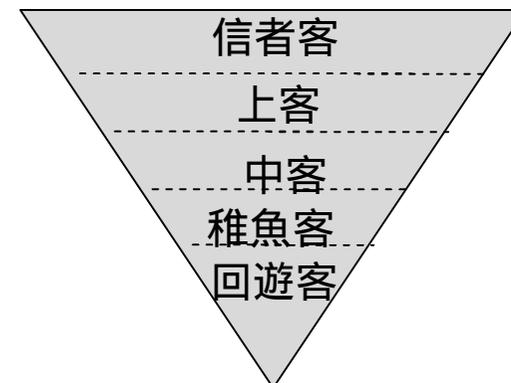
「新規顧客の五分類」  
顧客の状態を分類  
実際のお客様はどんな人？



決めて、きまって

お客様の  
特定化

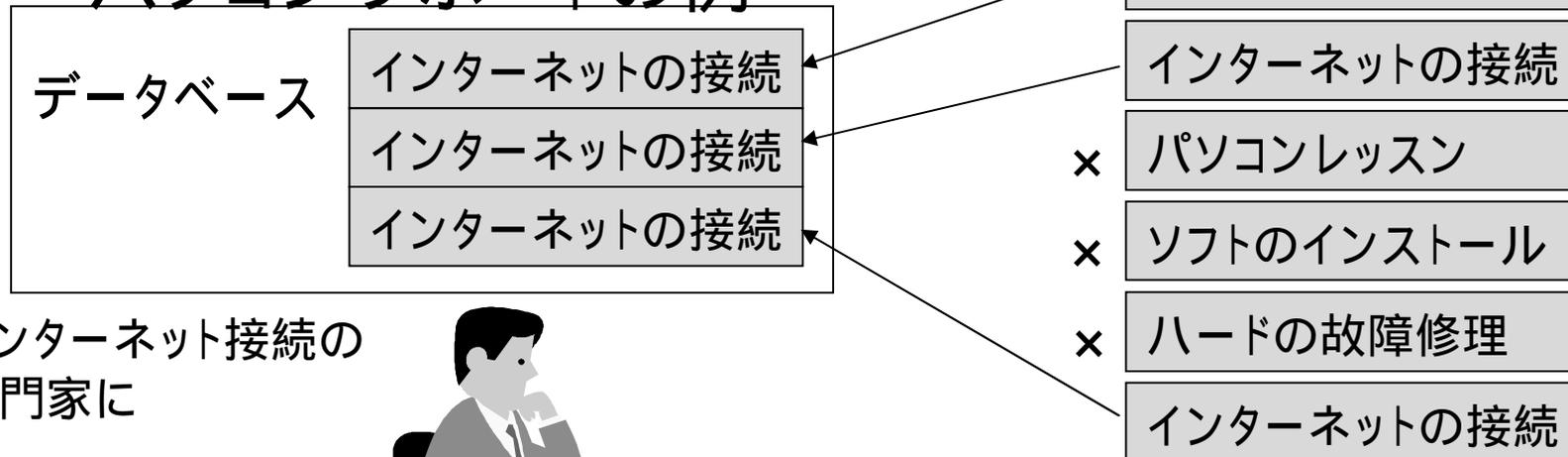
決めて、きまって



# 1 お客様に選ばれる「専門家」(復習)

- 「なんでも引き受ける便利屋さん」より、「そのジャンルの専門家」になる方が、代替の利かないビジネスになることが分かりました。
- ある特定の客様にサービスを提供し続ける  
特定のお客様の問題点を誰よりも知る。

## < パソコンサポートの例 >



インターネット接続の  
専門家に



# 1 専門家になるとどうなるか(復習)

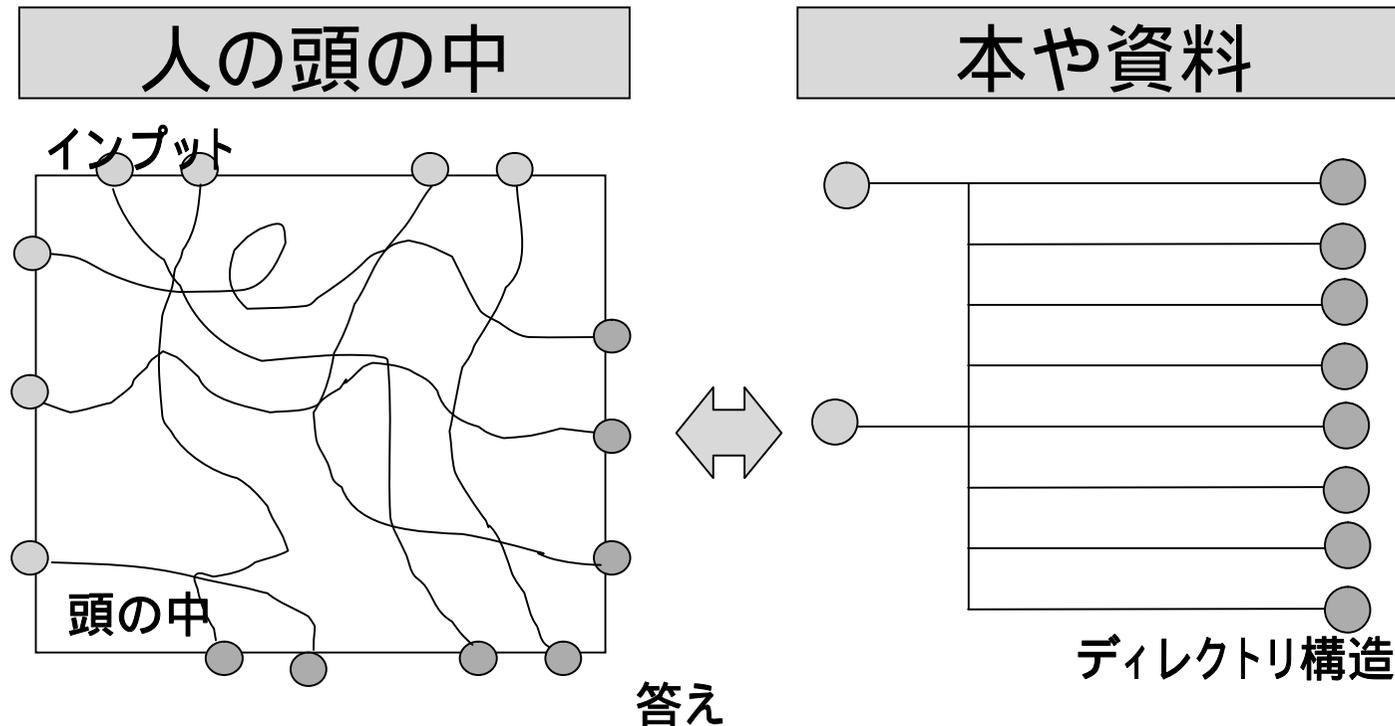
---

---

- ↓ お客様の \_\_\_\_\_ に専門家が二人いることはそうはない。
- ↓ あなたに頼まざるを得なくなる。
- ↓ 価格の主導権を自分で持つことができる。  
(安売りしない、高付加価値。)
- ↓ 「本コース守・破」のツールを使って、あなたの顧客を「決めて、\_\_\_\_、また決める」と、明確にしていくだけで効果が出てくる。

# 1 「西田の話はまとまりがない」と思うかも知れない

- 人の頭は元々整理されていません。まとまりを感じなくて普通です。しかし、今までの話は繋がっています。
- 「\_\_\_\_\_」というのはいくらも繋がった状態で結びついていて、慣れていただきたい、ということでもあります。

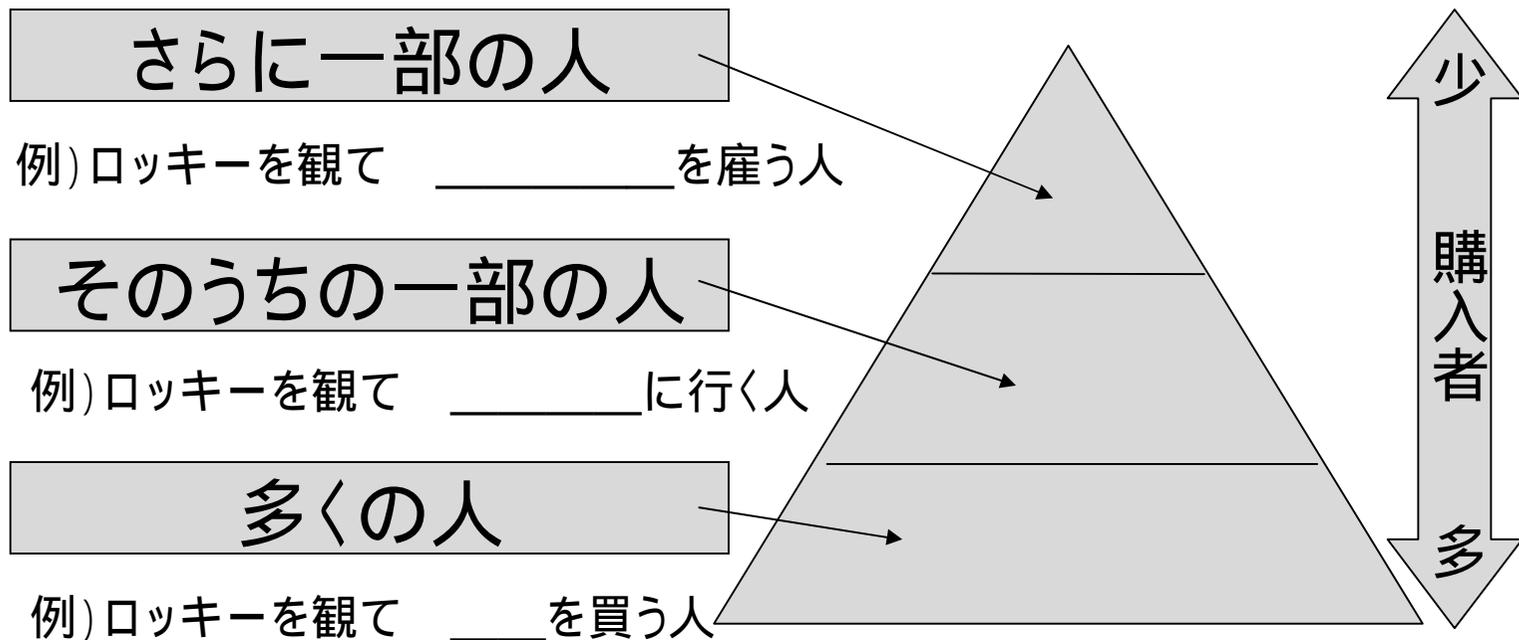
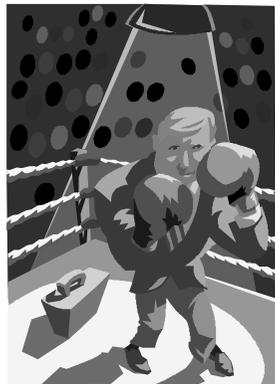


参考文献  
「戦略プロフェッショナル」  
著者: 三枝 匡



## 2 ロッキービジネスモデルで 購買行動について考えていきます

- なぜロッキーという名前をつけているのか？
- 「ロッキーという映画」=「プレゼン」と考えてみると、お客様は同じプレゼンでも、お金の使い方に違いがあることが分かる。
- 購買行動ごとに、違う\_\_\_\_・\_\_\_\_にお金が落ちていることも分かる。



## 2

# ワークの前に

---

---

- 起業前の方

今の会社の商品で考えてみる。

- 今ビジネスされている守・破の方

今のご自身の商品で考えてみる。

- 破で別のビジネスを立ち上げたい方

これからやりたい商品で考えてみる。

- 自社開発を考えている方

開発サイクルの短い商品で考えてみる。

## <sup>2</sup>ワーク：今一番売りたい商品は何？

---

---

今一番売りたい商品、ジャンルを書いてみてください。

それに価格も書き込んでみてください。

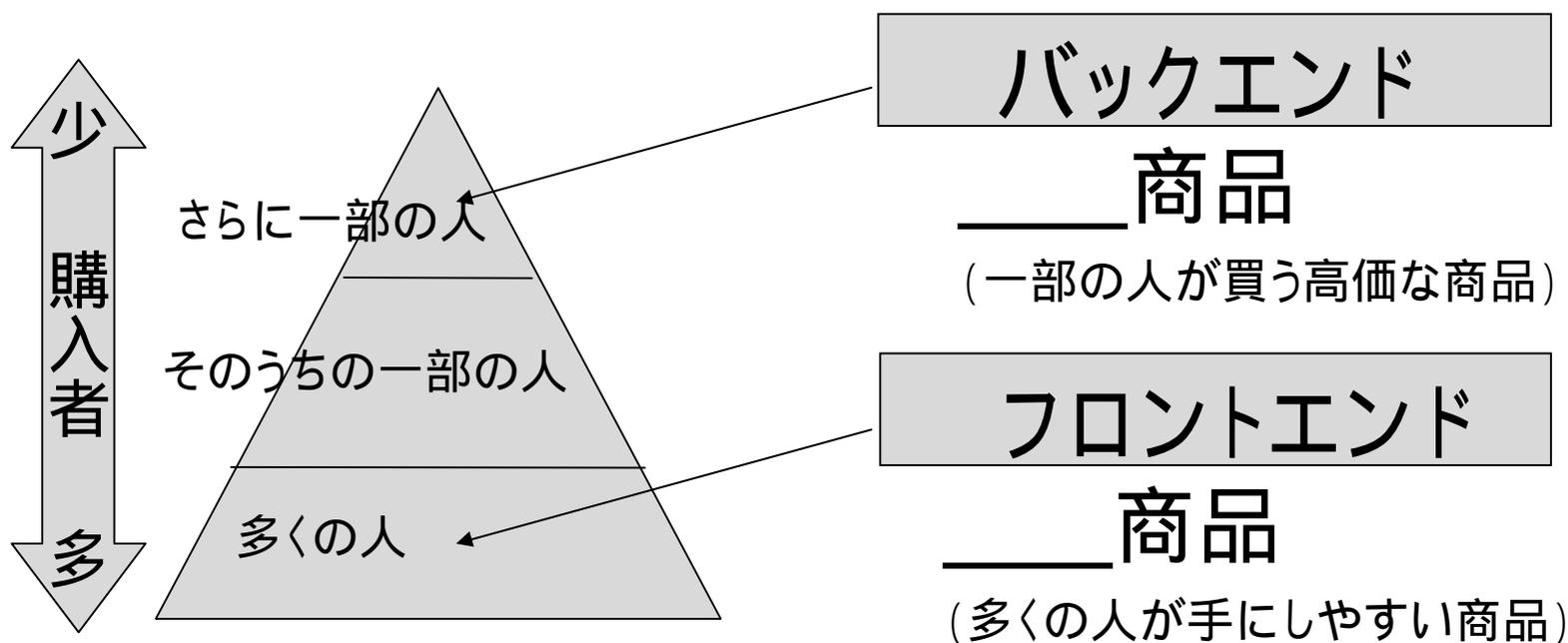
ワーク



3

# フロントエンドとバックエンド

- 最初に小さなお金を使い、後から大きな商品を買う  
このような販売方法の時に使う言葉



### 3 ワーク：フロントエンドかバックエンドか？

---

---

- ・ 今一番売りたい商品は、フロントにあたりますか？バックにあたりますか？

注意：フロント・バックは価格で決まるわけではない。

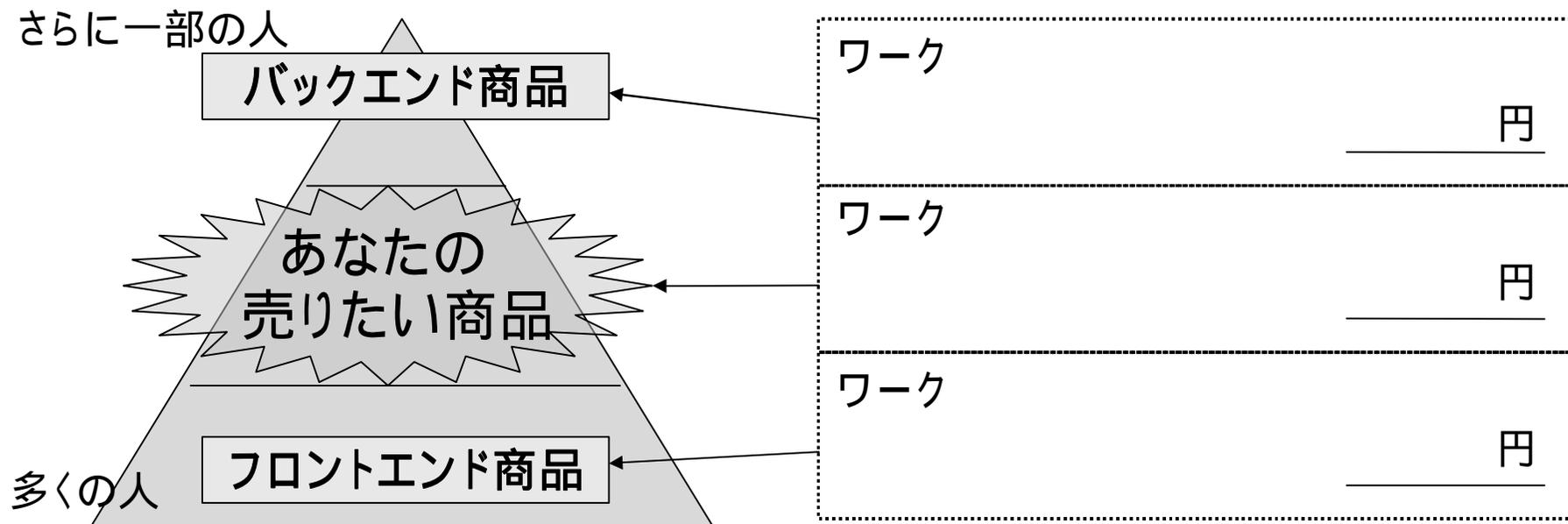
ワーク

例	パン	家の改築
バック エンド	1万円の セットパン	2000万円 の増改築
フロント エンド	100円の 人気のパン	20万円の リフォーム

➡ 価格に関係なく、  
それぞれに買う  
お客様がいる

# 3 ワーク：あなたの商品を配置してみる

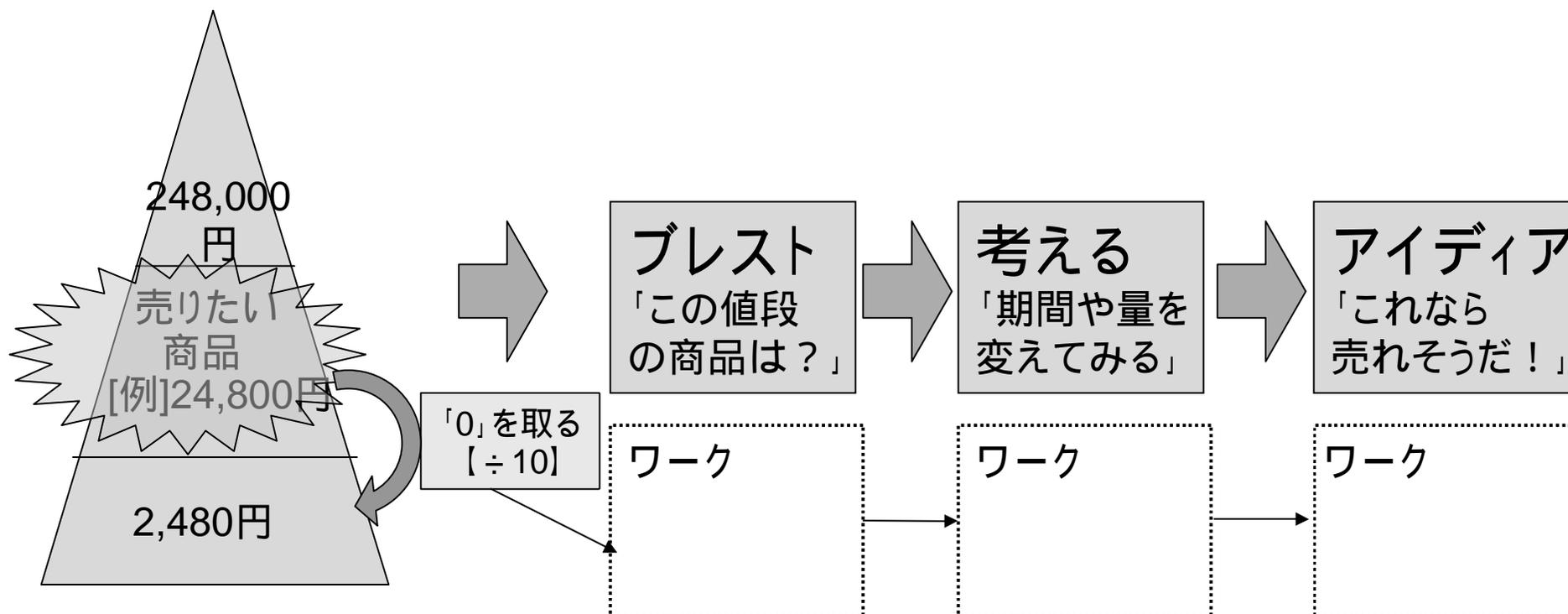
- あなたの売りたい商品を真ん中においてみてください。フロントエンドがある方はフロントエンドも書き込んでみてください。



### 3 ワーク：商品開発方法（0を取る）

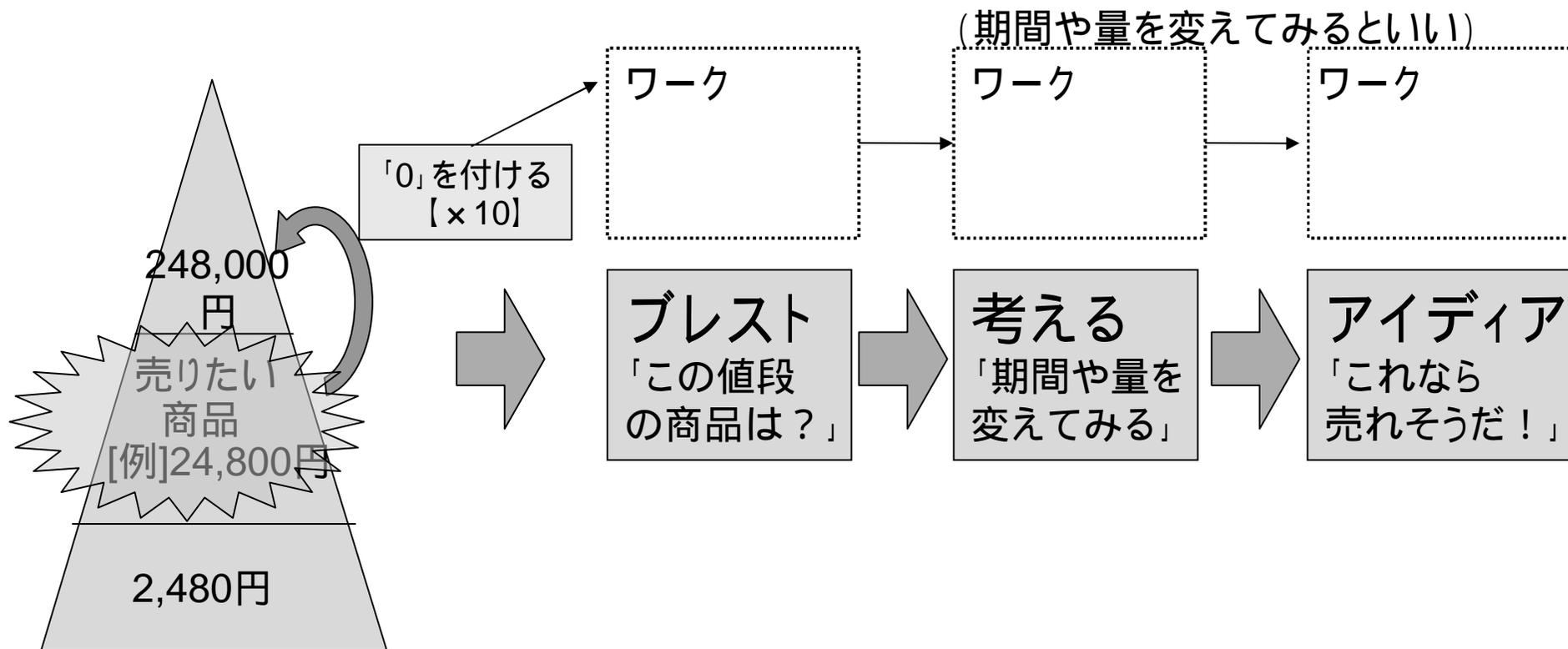
「あなたが売りたい商品」の値段から0を1つ取った商品を考えてみてください。そして家族、友人、ビジネス仲間などにブレインストーミングしてみてください。

(期間や量を変えてみるといい)



### 3 ワーク：商品開発方法（0を付ける）

「あなたが売りたい商品」の値段に0を1つ付けた商品を考えてみてください。そして家族、友人、ビジネス仲間などにブレインストーミングしてみてください。

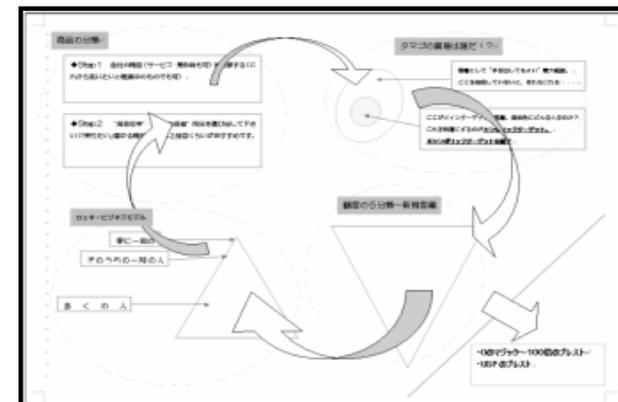


4

# ワークを終えて

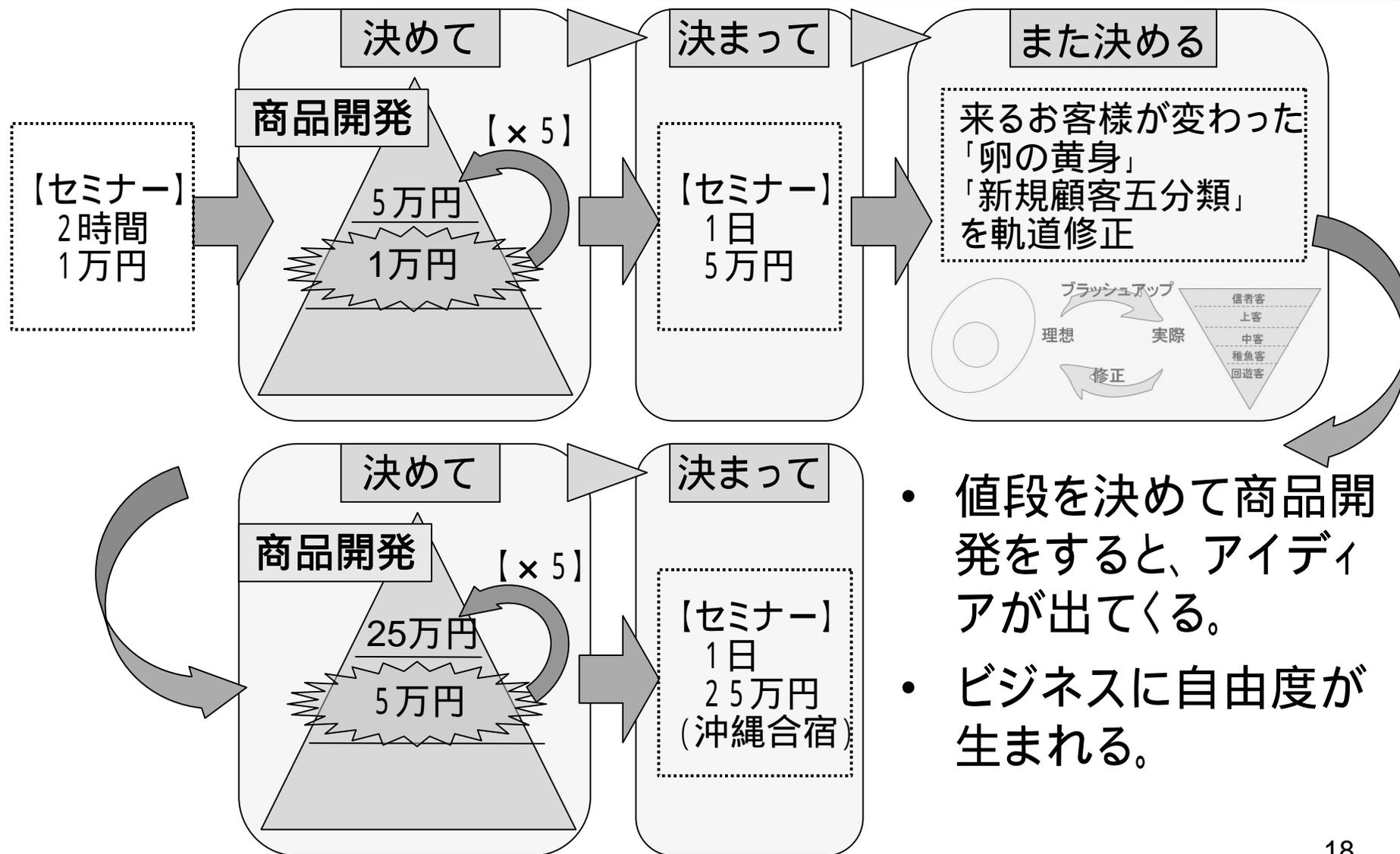
- 価格を上げてみた。  
お客様はそういう商品を買える人なのだろうか？
- 自分のお客様は「買\_\_\_い・買\_\_\_い」場合がある。  
「\_\_\_に売るんだろう？」に戻らざるをえなくなる。

「\_\_\_に売る？」と「\_\_\_を売る？」は密接に関連している



# 4

## 西田の場合



- 値段を決めて商品開発をすると、アイデアが出てくる。
- ビジネスに自由度が生まれる。

## 4

# いかがでしょうか？

---

---

- ロッキーを観て「購買行動が違う」と知ること  
で商品開発に活かせる。
- 「何を」の商品開発をしないと変化も無くなっ  
ていってしまう。
- 今回で終わりではなく、ビジネスを半年、1年  
と続け、変化がない、マンネリと思ったのであ  
れば、ロッキービジネスモデルを思い出し、や  
ってみてください。

4

# そのときに参考になるのが

---

---

- 個人の方はお顔、お名前を思い出しながら、その人だったら、と考えてみる。
- この人だったら、こういうことを言ったら「\_\_う? \_\_わない?」「\_\_ぶ? \_\_ばない?」と考えてみてください。
- 商品開発 = \_\_\_\_で\_\_\_\_を取るのか \_\_\_\_すること
- 参考文献:

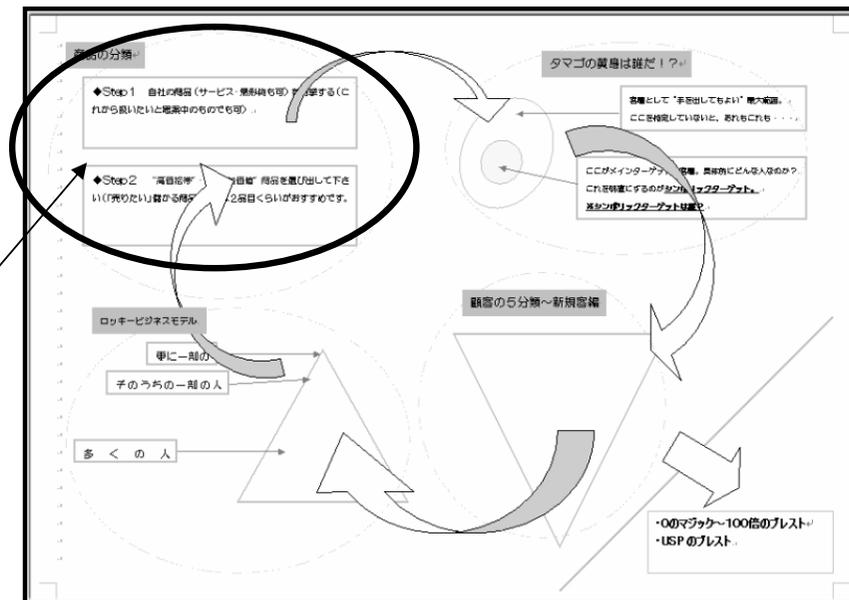
月100万円のキャッシュが残る10の利益モデル 丸山学著



# 次回

- 「商品の分類(ラインナップ)」です。
- 今回は「メインで売りたい商品」について考えましたが、次回は「他の様々な商品」を整理していきます。

もう少し広い意味で  
商品ラインナップを  
考えていきます。



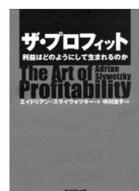
# 参考文献

---

---



「戦略プロフェッショナル シェア逆転の企業変革ドラマ」  
三枝 匡著 こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/yvqflv>



「ザ・プロフィット 利益はどのようにして生まれるのか」  
エイドリアン・J・スライウォツキー著 中川 治子 訳  
こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/2evvkx>



「月100万円のキャッシュが残る「10の利益モデル」」  
丸山 学著  
こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/2awllc>

音声でご紹介した参考になる書籍ですのでお勧めいたします。

# 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)