



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12号

---

- まとめ -

守 破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

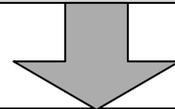
---

# 1 西田はこれらのコンテンツを どうやって作ってきたか？

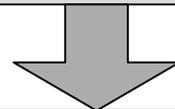
---

---

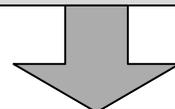
思いついたことを\_\_\_\_\_(自分)で試してみる



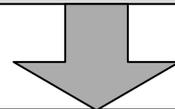
\_\_\_\_\_で人々に伝える



ワークやアンケートなどでフィードバック



フィードバックを介してブラッシュアップ



コンテンツとして提供

1

# コンテンツができるまで

---

---

- セミナーを\_\_\_\_\_の場所としても利用して、  
\_\_\_\_\_化してきました。
- 伝えようとしつつ、かつ自分も自分のビジネス  
に応用しブラッシュアップしてきました。
- 様々な人たちのフィルターを通して、このコン  
テンツ(標準化されたもの)ができました。

(例)F - 1と同じ

F - 1カーでは、レース = 最新の技術開発や改善の場所であり  
標準化されたものが製品となる。

# 1 ビジネスは数学ではなく\_\_\_\_だ

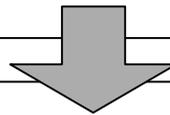
マーケティングは高度な数学ではなく、  
単純な\_\_\_\_(足し算・掛け算など)でできている。

【例】極論ですが・・・

「 $1 \times 2 = 2$ 」が解っていれば、

「 $0 \times 2 = 0$ 」になることも解る。

代入値を1にするか0にするかで答えが変わるのだから、  
「代入値を変えればいい」というだけの話。



「何を代入するか？」の選択肢は沢山ある。  
単純な数式を作り、相応する代入値を変えるだけで、  
来月の売上などがコントロールできるようになる。

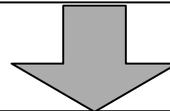
# 1 仕事をコントロールできるようになると・・・

【例】こんな選択肢も選べるようになる。

「9時～5時だけ働く」

「家族・旅行の時間を増やしたい」

etc・・・



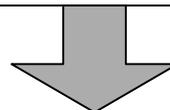
自分のシステムを作り、それ相応の数字を  
代入すれば、こういった選択肢は実行できる。

「何人に宣伝すれば・・・」

「バック・フロントエンド商品の値段を変えてみれば・・・」

「その数字に集まるお客様は・・・」

etc・・・



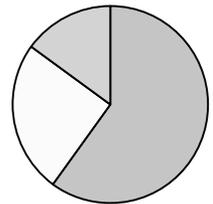
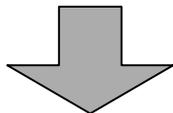
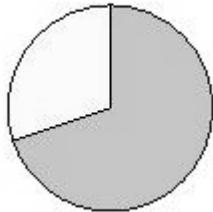
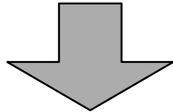
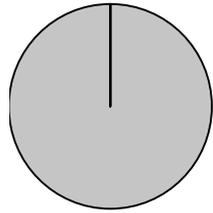
やればやる程、システムが\_\_\_\_化し  
\_\_\_\_性も高くなる。

1

# 前回までの復習

	本コース	守	破
点 ↓	1号	世の中仕組みだらけ	売上を上げる
	2号	_____	つきあいたい_____とつきあう
	3号	価格体系	USP前編
線 ↓	4号	売る仕組みを観る	USP後編
	5号	集めたデータの整理	三つの輪明確化法
	6号	点から線へ線から面へ	点から線へ線から面へ
面 ↓	7号	マーケティングサークル	
	8号	卵の黄身・白身	
	9号	新規顧客の五分類	
立体	10号	ロッキービジネスモデル	
	11号	商品ラインナップ	
	12号~	まとめ そして...	

## 2 「お客さん」「観察」「\_\_\_\_\_」という3つのモード



- お客さんモード
- 観察モード
- 経営者モード

【お客さんモード】12ヶ月前  
「自分が客なら…」や経験値だけで  
仕事をしていたかも知れない。

【観察モード】  
「お客様の動向 \_\_\_\_\_する」という視点を  
身につけてきた。

【\_\_\_\_\_モード】7ヶ月目から  
「\_\_\_\_\_を作る」という視点を  
身につけてきた。

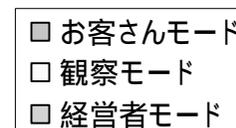
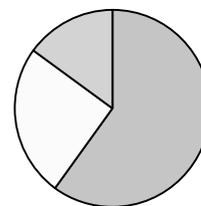
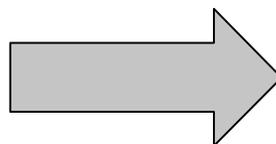
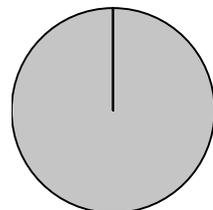
2

## 経営者モードを拡大していく

経営者は自然とこれらのモードを一瞬で切り替えられるクセを身につけている。

しかし、成功者たちは「自分のクセに気づいていない」「みんな持ってるものと思う」「人に教えられない」だから普通の人には「\_\_\_\_\_の立場に立ってね?」と言われて戸惑う。

経営者モードを拡大していくと、仮説 \_\_\_\_\_ 検証  
体系化ができるようになる。



## 2 あなたも3つの人格モードを 身につけて下さい

---

---

それが身につくと

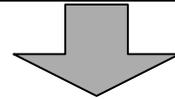
- 「お客様はこう感じるだろう」「こうしてみよう」と仮説を立てて戦略的に行動でき、高確率で反応するものを体系化していけるようになる。  
「何も反応しない」というのも「\_\_\_\_\_」として捉える。
- 「仮説 \_\_\_\_\_ 検証 体系化」のループに入ると、「経営者モード」で、セールスのデータベースを自分にもやり方にも落としこめるようになる。
- そうしているうちに、モードを切り替えようと思わなくても自然と切り替わるようになる。

## 2

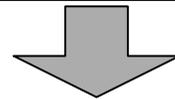
# お客さんの人格を増やす

最初は「\_\_\_\_」というお客さんのパターンしか持っていない。

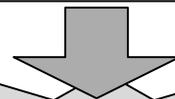
「\_\_\_\_なら買う / 買わない」で仮説を立てて売る



自信のあるセールスレターなのに売れない  
自分的にはいま一つなのに意外な反応がある



自分と違うパターンのお客さんがいる。  
同じ悩みを持っていても、思考回路は人それぞれ



**USPのブラッシュアップ**

### 3 西田の場合 (実例: パソコンサポート)

---

---

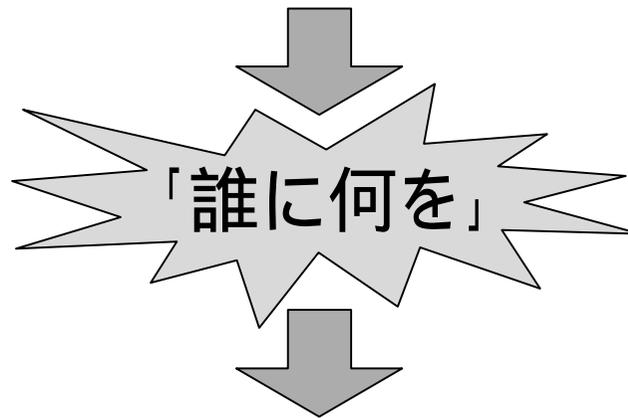
- 起業初期は「\_\_\_\_型ビジネス」だった。
- メリットもあるが、システム化、\_\_\_\_化しにくい。他人に依存するため、数式(自分のやり方)に代入しても答えが毎回違う。 難しい。
- 「何人にアプローチすればこのくらい紹介してくれるだろうな～」という程度。パソコン全般にわたり、何でもやっていた。
- 拡大ができない = ビジネスじゃない

### 3 西田の気付いた大きなポイント

---

---

お客様が定まっていないので、「『数さえ分かればこのくらい来る』という確率論で再現性が非常に低い」動きを止めれば終わってしまう。



- ・卵の黄身や商品の配置(\_\_\_\_\_・バック)などを考え、「ネットワーク作り」というビジネスに絞った。
- ・アプローチもシステム化し、再現性の確率が上がった。

3

## 現在起業途上であれば

---

---

- 同じ悩みで色々な\_\_にぶつかると思います。  
(根っこは同じ)
- お客様が決まっていなくて、あれもこれも手を出して大変な思いをするぐらいであれば先に\_\_\_\_\_しまった方がいいのではないか？
- 後半にお話したシステムも手に入りやすいと思います。

### 3 \_\_\_\_\_人の言語 サラリーマンの言語

---

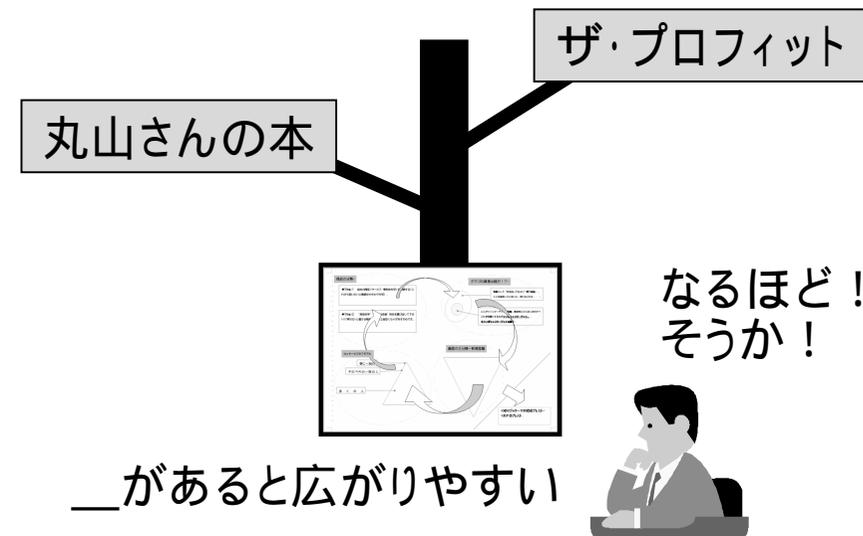
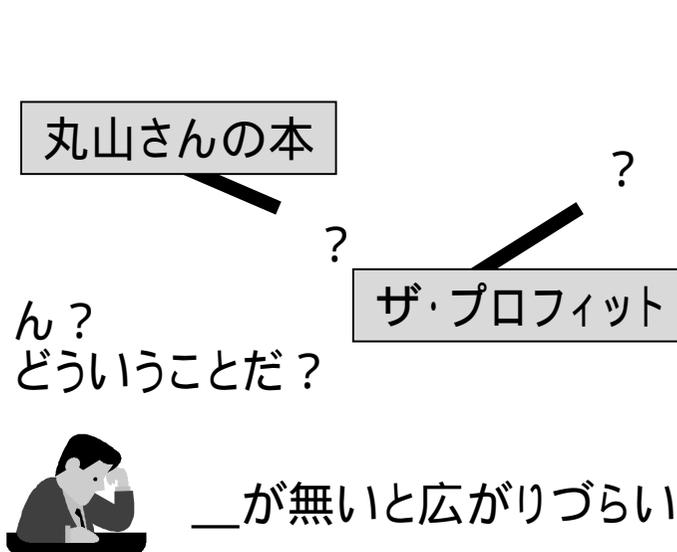
---

- \_\_\_\_\_人の家に生まれた子供  
知らぬ間にできることが沢山ある。
- \_\_\_\_\_人の方 暗黙知から形式知へ 再現性が出る  
より効果的になる。
- サラリーマンの方「わからないことがわからない」  
今回紐解いてきた。  
\_\_\_\_\_に落とし込んでみてください。

4

# 1年かけて学んだのであれば

- 他のマーケティングを学んではいけないということではなく、  
\_\_として本コースをしっかりと学ぶ。
- 商売が分からずトライ & エラーを繰り返した西田よりは悩む  
必要はないでしょうか？（もちろん\_\_はかかります。）



4

# 絞って、絞って、絞っていくと

---

---

- 西田は1人ビジネスという分野において
  - お客様を極度に絞り込んでいる。
  - 自分のノートにもものすごい量が書いてある。



- 1人ビジネスだけでなく
  - それなりの規模のビジネスをしている人
  - 1つのビジネスは成功して次のビジネスを立ち上げる人も学んでいる。
- 結果、\_\_\_\_の拡大に繋がる。

4

# 根本は「\_\_」に「\_\_\_\_\_」

---

---

- ビジネスがうまくいっている人は言葉は違えどまったく同じ話をする。
  - \_\_の\_\_の悩みを解決してあげられるの？
  - ターゲットは？ターゲティングは？
  - \_\_を\_\_\_\_\_に連れて行くの？
- \_\_年後でも活用できる。
- 何回でも\_\_\_\_\_に 응용してみてください。

## 4

# 販売システムが整い始めると

---

---

- 受注量があがる。
- \_\_\_\_\_のシステムが整っていないとビジネスが伸ばせなくなる。
- このシステムにも自分の\_\_\_\_\_を織り込む。
- そのシステムなくしては、数式の代入値を増やしてはいけない。
- それについては13号以降でお伝えします。

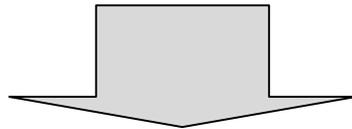
## 4 ライフスタイルの手に入れ方は様々

---

---

成功を手に入れる道のり、そしてその結果においても

「\_\_\_\_\_なことを  
\_\_\_\_\_にしたいなと思ったときに  
すぐに\_\_\_\_\_にできること」  
が大事だと思っている。



これを、ないがしろにすることが少ないのが  
1人ビジネス型だと思い、このスタイルを伝えている。

4

# 13号以降

---

---

- 1人ビジネス型を支えている様々なバックヤードシステムについてお話します。
- さらにご興味がある方はお付き合いください。

1年間お付き合いありがとうございました。

西田 光弘

# 西田光弘への連絡先

---

---

株式会社 サポ - トプロ

[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)