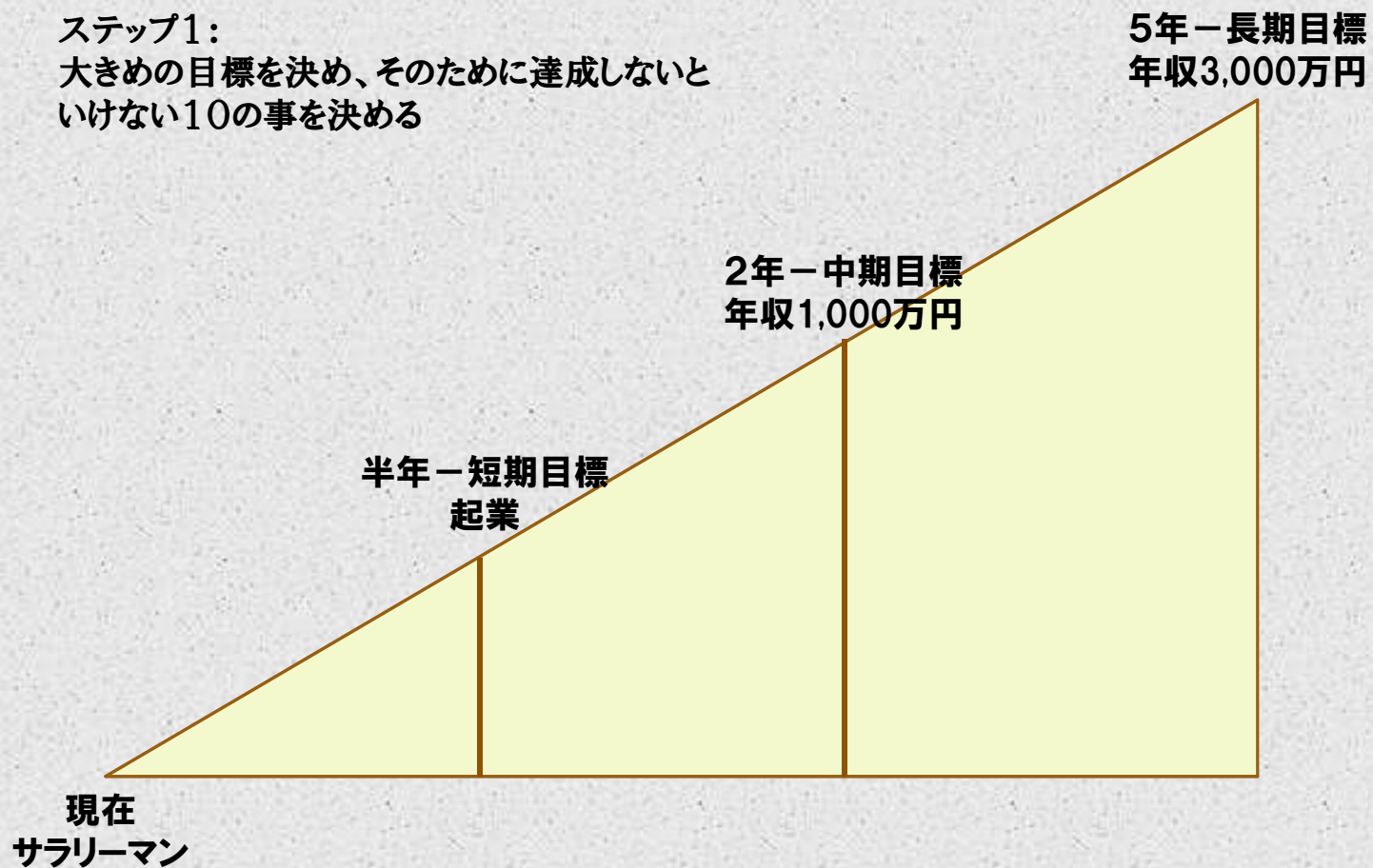




人を動かすスキル

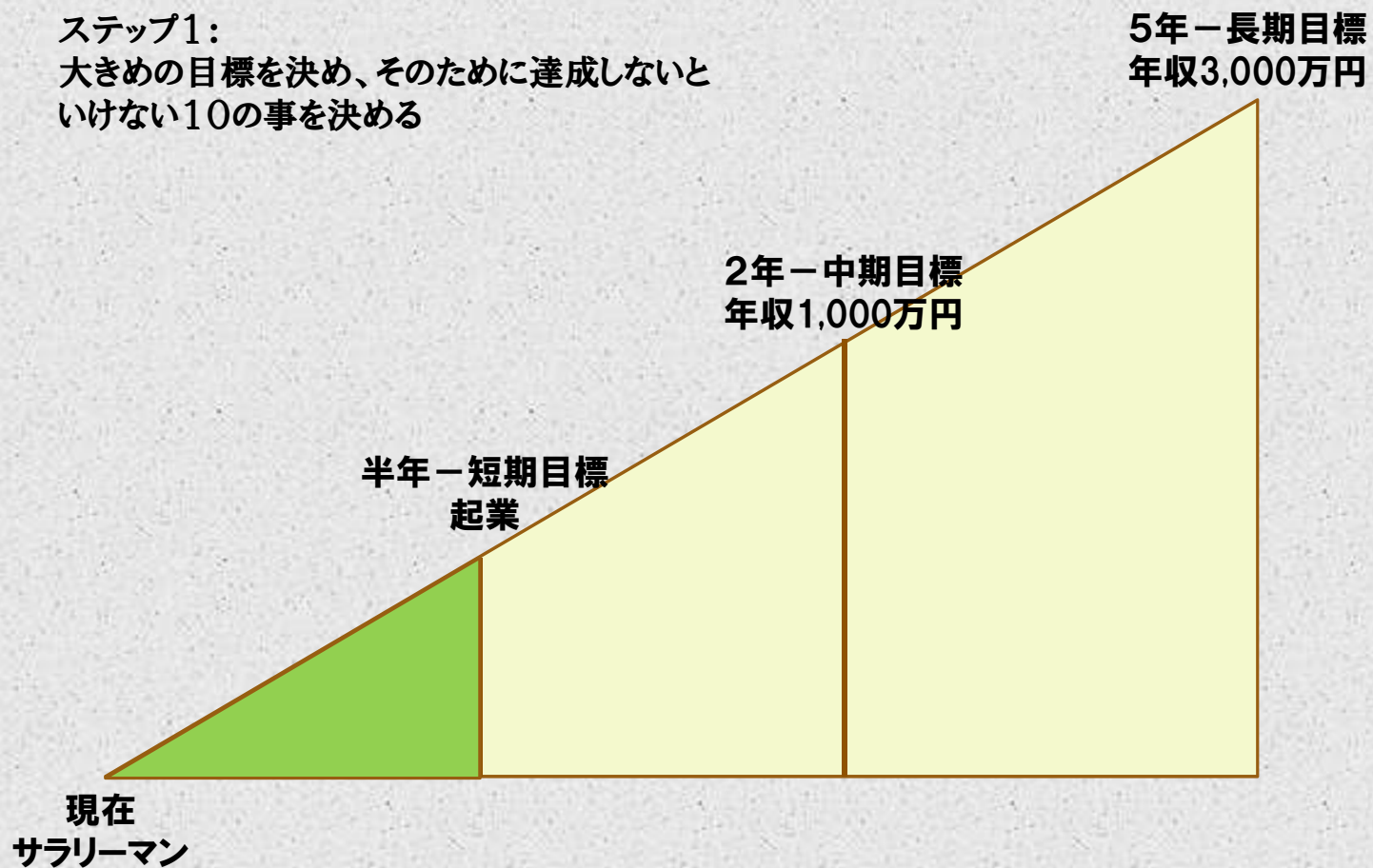
1 A3GToDo20の復習

ステップ1:
大きめの目標を決め、そのために達成しないと
いけない10の事を決める



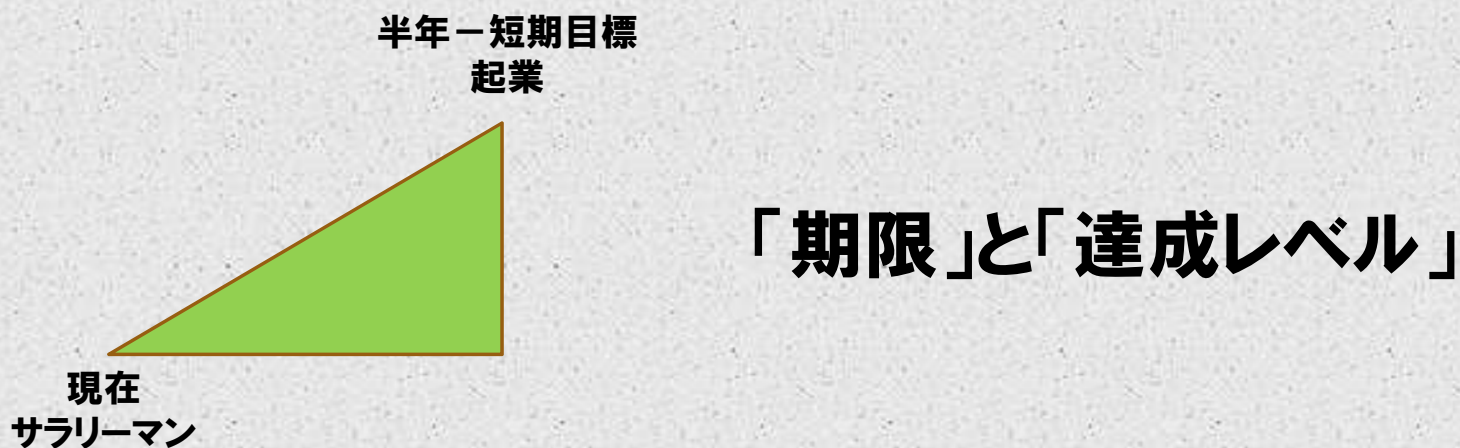
1 A3GToDo20の復習

ステップ1:
大きめの目標を決め、そのために達成しないと
いけない10の事を決める



1 A3GToDo20の復習

ステップ1:
大きめの目標を決め、そのために達成しないと
いけない10の事を決める



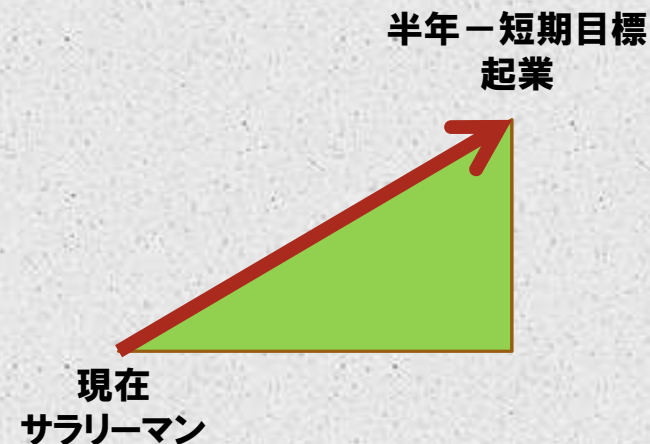
目標:顧客を決め、オンリーワンの商材を作り、半年後に起業する

1A3GToDo20の復習

ステップ1:
大きめの目標を決め、そのために達成しないと
いけない10の事を決める

目標:顧客を決め、オンリーワンの商材を作り、半年後に起業する

- 1) ホームページを作る
- 2) 顧客と商材を決める
- 3) 商材を作る
- 4) 会社を作る
- 5) 10名集客をする
- 6) 既に起業している人の話を聞く
- 7) 仕事場の環境を作る
- 8) 起業資金を貯める
- 9) 家族の承認を得る
- 10) 退職する

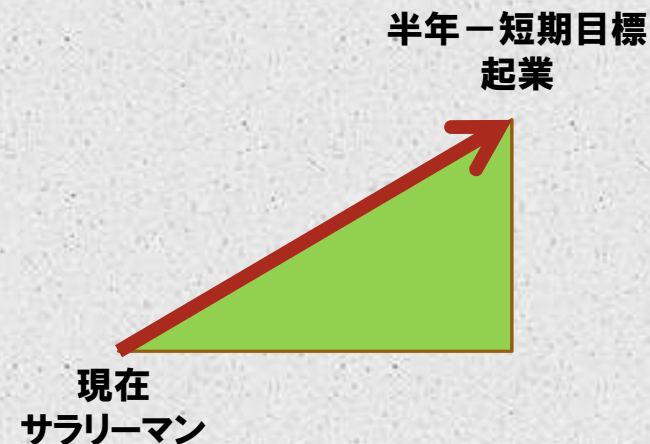


1 A3GToDo20の復習

ステップ2:
2つに絞り1A3Gを設定する。

目標:顧客を決め、オンリーワンの商材を作り、半年後に起業する

- 1) ホームページを作る
- 2) 顧客と商材を決める**
- 3) 商材を作る
- 4) 会社を作る
- 5) 10名集客をする**
- 6) 既に起業している人の話を聞く
- 7) 仕事場の環境を作る
- 8) 起業資金を貯める
- 9) 家族の承認を得る
- 10) 退職する



1 A3GToDo20の復習

ステップ2:

2つに絞り1A3Gを設定する。

目標:顧客を決め、オンリーワンの商材を作り、半年後に起業する

2) 顧客と商材を決める

- 1G) ホームページ、チラシなどに載せるPR内容が決まる
- 2G) 商品ラインナップができる
- 3G) 出版する内容がまとまる

5) 10名集客をする

- 1G) 収益モデルができる
- 2G) 起業に向けての自信がつく
- 3G) 起業資金が溜まる

1A3GToDo20の復習

ステップ3:

それを達成するための「ToDo」を20個書き出し優先順位をつけて取り組む

2) 顧客と商材を決める

【ToDo20】

- 自分の取り柄、得意なこと、経験の棚卸しシートを作成する
- 棚卸しを実施する
- 棚卸結果をまとめる
- 自分のスキルが誰に役に立つのか考える
- 顧客(市場)がいるかネットで調査する
- 顧客の悩みを調べる
- 相手にしたい客、したくない客、してもいい客を書き出す
- 顧客の仮決定
- 自分のUSPを書き出す
- オリジナル商材案3つ書き出し
- 商材の仮決定
- 商材の仮レターを書いてみる
- ライバル会社5社探す
- 競合サービス、商材を3つピックアップ
- 提供方法の仮決定
- 価格の仮決定
- 商品ラインナップの検討
- 同一商品の松竹梅を検討
- フロント商材、バックエンド商材の検討
- 顧客と商材の決定

さて、今週のテーマは？

ステップ3:

それを達成するための「ToDo」を20個書き出し優先順位をつけて取り組む

5) 10名集客をする



クライアントがToDo20を出す時のサポート

- ・20枚は慣れないうちは、なかなか書き出せない
- ・数が少ない状態で「では、やりましょう」と言っても行動できない
- ・必要な行動が充分書きだされていない
- ・書きだしたToDoはサイズが大きいのので着手できない



クライアントを動かすスキルを使います

クライアントを動かすスキルとは？

- ・究極の細分化の考え方**
- ・パワフルな質問**
- ・細分化のボキャブラリーパターン**

では、実際にやりながら説明しましょう

ステップ3:

それを達成するための「ToDo」を20個書き出し優先順位をつけて取り組む

5) 10名集客をする

【ToDo20】

- 異業種交流会に参加
- チラシ作成
- ホームページ作成
- 名刺を作る
- 知人に連絡
- ブログを開設
- facebookを開設
- facebookランチ会に参加
- 名刺交換した人へテレアポ
- アポ取れた人に営業訪問

10枚しか書き出せない

究極の細分化の考え方

→自分以外の誰かにこの付箋を渡すだけで、この目標を達成できるか？

5) 10名集客をする

【ToDo20】

- 異業種交流会に参加
- チラシ作成
- ホームページ作成
- 名刺を作る
- 知人に連絡
- ブログを開設
- facebookを開設
- facebookランチ会に参加
- 名刺交換した人へテレアポ
- アポ取れた人に営業訪問

パワフルな質問

→「どうやって?」「それからどうする?」

5) 10名集客をする

【ToDo20】

- 異業種交流会に参加
- チラシ作成
- ホームページ作成
- 名刺を作る
- 知人に連絡
- ブログを開設
- facebookを開設
- facebookランチ会に参加
- 名刺交換した人へテレアポ
- アポ取れた人に営業訪問

パワフルな質問

→「どうやって?」「それからどうする?」

5) 10名集客をする

【ToDo20】

●異業種交流会に参加

「どうやって?」

→募集中の異業種交流会を3箇所見つける (これで1枚追加)

「それからどうする?」

→異業種交流会に申し込む (これで1枚追加)

→主催者へ挨拶 (これで1枚追加)

→主催者へお礼の手紙送付 (これで1枚追加)



これだけで5枚になる

細分化のボキャブラリーパターン

→実践チェックポイントノートの p.5【細分化フェーズ】参照

【細分化を促す】

- ・時間軸 そのToDoの前後、プロセス
- ・5W1H
- ・関係者
- ・1枚の付箋の所要時間

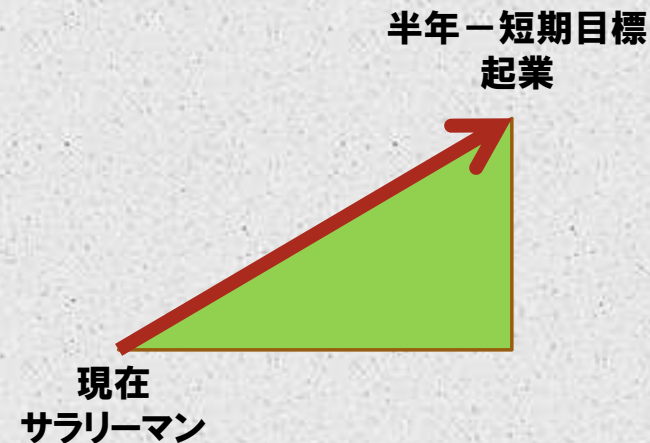
時間軸 そのToDoの前後、プロセス

→「その付箋を目標達成までの時間軸で並べてみてください。」

5) 10名集客をする

【ToDo20】

- 名刺を作る
- チラシ作成
- 異業種交流会に参加
- 名刺交換した人へテレアポ
- アポ取れた人に営業訪問
- 知人に連絡
- facebookを開設
- facebookランチ会に参加
- ホームページ作成
- ブログを開設



「それをやるだけで目標は達成されそうですか？」

「足りないものはないですか？」

時間軸 そのToDoの前後、プロセス

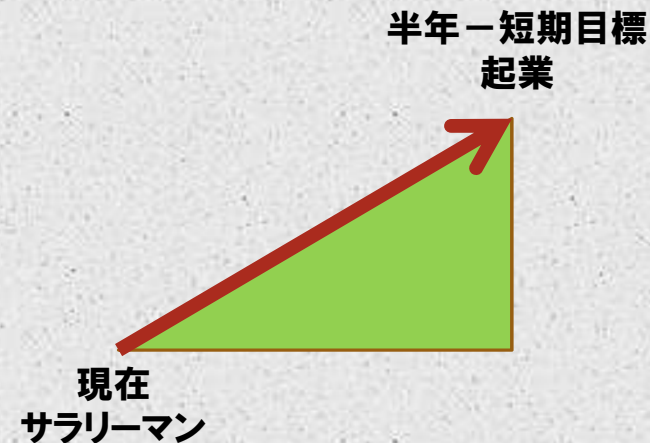
「それをやるだけで目標は達成されそうですか？」

「足りないものはないですか？」

5) 10名集客をする

【ToDo20】

- 名刺を作る
- チラシ作成
- **チラシ50部印刷**
- 異業種交流会に参加
- 名刺交換した人へテレアポ
- アポ取れた人に営業訪問
- 知人に連絡
- **知人の紹介依頼**
- facebookを開設
- facebookランチ会に参加
- **ドメインを取る**
- ホームページ作成
- ブログを開設



5W1H

→「なぜ?」「いつ」「誰が」「どこで」「何を」「**どのように**」の質問から
ToDoを導き出す

5) 10名集客をする

【ToDo20】

●ホームページ作成

「何を?」

→自分のサービスのコンテンツを載せる。

「コンテンツは?」

→コンテンツ案を考える (これで1枚追加)

「なぜ?」

→商品を注文して欲しいから

「決済は?」

→カード決済ASP契約 (これで1枚追加)

関係者

→「誰とやる？」「関係者は？」

5) 10名集客をする

【ToDo20】

●チラシ作成

「誰と作る？」

→1人で

「作った後は誰かにチェックしてもらう？」

→妻に内容を確認してもらう（これで1枚追加）

1枚の付箋の所要時間

→時間見積が120分以上ならば、細分化の対象とする

5) 10名集客をする

【ToDo20】

- ブログを開設 → 180分
 - ・ブログアカウント取得 (これで1枚)
 - ・ブログタイトル決定 (これで1枚)
 - ・ブログデザイン決定 (これで1枚)
 - ・写真準備 (これで1枚)
 - ・プロフィール記入 (これで1枚)
 - ・ブログ記事1つ目投稿 (これで1枚)
 - ・ブログ記事2つ目投稿 (これで1枚)
 - ・ブログ記事3つ目投稿 (これで1枚)

20枚以上書き出すのは簡単

5) 10名集客をする

【ToDo20】

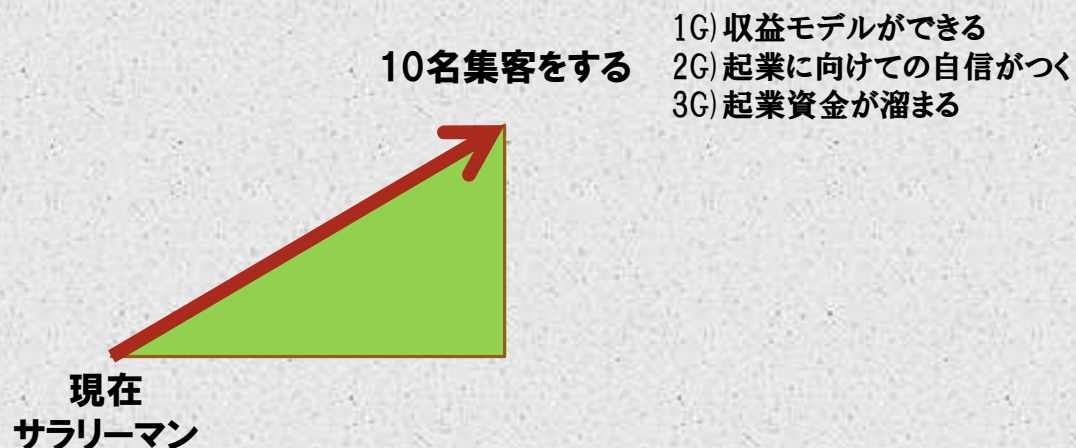
- チラシ作成 ●チラシ50部印刷 ●妻にチラシの内容を確認してもらう
- ドメインを取る ●ホームページ作成 ●コンテンツ案を考える
- カード決済ASP契約 ●名刺を作る ●知人に連絡 ●ブログを開設
- facebookを開設 ●facebookランチ会に参加
- 募集中の異業種交流会を3箇所見つける
- 異業種交流会に申し込む ●異業種交流会に参加
- 主催者へ挨拶 ●主催者へお礼の手紙送付
- 名刺交換した人へテレアポ ●アポ取れた人に営業訪問
- 知人の紹介依頼 ●アメブロアカウント取得 ●ブログタイトル決定
- ブログデザイン決定 ●写真準備 ●プロフィール記入
- ブログ記事1つ目投稿 ●ブログ記事2つ目投稿 ●ブログ記事3つ目投稿



28枚になった でも… まだまだ細分化できますよね？

ToDo20で細分化すればするほど

- 着手がしやすい
- 目標達成までにやることが明確になる
- 目標達成までのイメージが付きやすい



クライアントを動かすスキル

もう1つのポイント - クライアントの付箋の書き方に注目する

「～～を検討」	➔	検討しない
「～～を考える」		考えない
「～～を調査」		調査しない



「～～のメリット・デメリットを5つ書き出す」
「～～案を3つ人に言う」
「～～をネットから5個ピックアップ」

具体的な数字とアクションで書くと行動に移しやすい

1 A3GToDo20が終わったら

具体的なアクションに落とし込めたら

通常の仕訳を行ない「今日やること」から着手



目標達成に必要な行動が散りばめられた毎日

結果の振り返り

→実践チェックポイントノートの p.10【サクセスシートフェーズ】参照

- ・褒める瞬間
- ・指導する瞬間
- ・自分の伝達ミスを考える／価値観・達成の姿・目的・期限
- ・根拠、基本的価値観の理解と移転・納得
- ・細分化の粗さ
- ・次の課題と3ヶ月の計画・全体での仕事の位置



人を動かすスキル