



セミナー進行用テキスト

■ このテキストの使い方

このテキストは進行用です。最後に、全ての内容がまとめられたテキストをお配りします。そこには本セミナーで解説する基礎的な内容が書かれておりますので、セミナー中に全てを覚えきることができなくても大丈夫です。

しっかり話を聞きながら手を動かしてメモを取ることが難しいため、忘れてしまうことや聞き逃しなどが発生します。本セミナーの内容をしっかりと伝えるために、自分にとって重要なところはしっかりメモし、そうでないところは後から配るまとめテキストを読んで復習してください。

- メモと書いてあるところや空欄のところに、セミナーを聞いていて気づいたことや引っかかったところだけ記入し、あとは話を聞いてもらえるといいです。
- 時間の都合上、解説を省略する可能性があるところはすでに内容を記載しています。
- 自分にとって重要なキーワードやヒントとなる言葉、解説などをメモすることをお勧めします。

ビジネスのはじめかた

◆ まずは環境を整えよう

チェック項目

- ✓ 時間は取れるか（手を動かす時間はどれくらいあるか）
- ✓ お金はかけられるか（初期投資どれくらいあるか）
- ✓ やることは整理されているか（頭の中も含めて）
- ✓ 実際に行動する体力気力元気はあるか（身体環境）

メモ

◆ 何をやるかより、どうやるか。流れを作ることが大切（後でも解説）

メモ

こんなビジネスを目指そう

一ハタユカのうまくいくビジネス一

◆ これぞ究極の結論

メモ

◆ 美しいビジネスには流れがある

メモ

a) 人の流れ

b) お金の流れ

c) 時間の流れ

d) チャンスの流れ

ある一定のラインまでは誰でもいける、それがビジネスの世界。

メモ

コンサルタントの仕事をして思うこと

- ✓ 嘆きその1 言ったことをやらないなら聞かなければいいのに

- ✓ 嘆きその2 決断力とエネルギー温存の大切なんだけどなあ

- ✓ 嘆きその3 かっこつけたい人がかっこ悪く見える世界だなあ

- ✓ 嘆きその4 結局やるのは自分。コンサルタントはおんぶしないから切ない・・・

ビジネスをする上で必要な3つのチカラ

1. 仕事力
2. 稼ぐ力
3. 売る力

メモ

ビジネスをしていく上で困る4つのケース

- a) お金がない or お金が尽きる
- b) 時間がない、時間に余裕がなくなる
- c) アイデアがわからない、イメージができない
- d) 体力がない、健康面でのトラブル

メモ

独立や起業に向いている人はこんなところを持っている！？

- ✓ 人間不信、コミュ障
- ✓ 神経質
- ✓ 支配欲がある
- ✓ わがままである、欲深い

メモ

困った時ほどこの二つ

- ◆ モデリングする
- ◆ 素直でいる、素直になる

現実化に必要なのは3つのステップだけ

1. ヴィジョンを描き、イメージをする
2. 整理してコミットする
3. アクションをする（行動する）

よくあるパターン

X そもそもヴィジョンが描けない、イメージがわからない

思い込みが強すぎ

プライドが高すぎ

焦りすぎ、不安になりすぎ、怖がりすぎ

素直じゃない

X 整理できない、コミットできない

X アクションができていない

事業計画の仕方

◆ そもそも事業計画書とはなんのために必要なのか？

- a) 自分の頭を整理し、イメージを沸かせるため
- b) 自分のイメージを他者に共有し、伝えるため
- c) その繰り返しの中で、より良いものにブラッシュアップするため

◆ ハタユカの事業計画の仕方ーとりあえずこの3つのイメージを固めようー

a) イメージ

b) ポジション

c) ゴール

◆ 書けるならここまで細かく書いてみよう

書けるところから書いた方がよい。最後に全体をチェックするイメージで。上から順番に、下にいくにつれ具体的になっていく。（上位の方が抽象的になる）

- ✓ 世界観
- ✓ 理念・理想
- ✓ コンセプト
- ✓ ポジション
- ✓ 事業内容
- ✓ 手段・ツール
- ✓ 計画
- ✓ 業務

メモ

◆ このパターンも書いてみるとよい（マーケティングの4C計画）

- ✓ Customer Value(顧客にとっての価値)

実質的な価値と精神的な価値がある

- ✓ Cost to the Customer(顧客の負担)

購入にかかる費用だけでなく、交通費や通信費などのコストも含む。

また、精神的な負担も

- ✓ Convenience(入手の容易性)

どのような手段で手に入れるのか、関わるのか

それは容易なのかどうか（利便性はどうか）

✓Communication(コミュニケーション)

どのような場、環境でコミュニケーションを取るのか

オンラインなのかオフラインなのか

テキストなのか映像なのか、など

ヴィジョンの立て方

◆ 仕事と職業に分けてイメージをすると良い

職業・・・

仕事・・・

◆ 問いをかけてみよう

あなたの職業は？

あなたの仕事は？

◆ モデリングをする

メモ

売上や収入に対する考え方

- ◆ 最初のうちから”売り上げ”と”利益”と”収入”の違いを意識しよう

メモ

- ◆ そのビジネスの生活コストはどのくらい？

メモ

- ◆ 性に合わないなら収入だけ決めとく

メモ

商品の作り方

- ◆ 2方向の商品作りをバランスよく作ろう

- ✓ マーケットインとプロダクトアウト

マーケットイン・・・

プロダクトアウト・・・

- ◆ まずは3種の商品を用意しよう

A) 攻め

B) 守り

C) ムードメーカー

◆ このパターンも書いてみると良い（4 P 計画）

✓ Product(製品)

商品は何であるか
どのような商品なのか

✓ Price(価格)

いくらなのか

✓ Promotion(販売促進)

いつ、どのように販売するのか

✓ Place(販売ルート)

販売するのはどこでなのか

オンラインなのかオフラインなのか

メルマガ経由なのかブログ経由なのかチラシなのかパンフレットなのか

フロントなのかバックなのか

◆ 売らなければ売れない

メモ

◆ 商品作りは、ここまでのことをいう

メモ

売り方

- ◆ 売り手としての自分を高める

メモ

- ◆ 集客に困ったらこの2つをする

- ✓ ひたすら細部までイメージをする

メモ

- ✓ 売る、伝える、発信する、求める

メモ

- ◆ リストを持つことの大切さ

メモ

四種の計画

ビジネスにおいて重要な計画には大きく分けて3つある。さらにその中に細かい計画がある。

- ◆ 事業計画（ビジネスモデル計画）

- ✓ 基礎設計

メインはBtoBなのか、BtoCなのか、CtoCなのか。（BtoEもあるが）

BtoB・・・企業と企業（製造業、開発業、その他）

BtoC・・・企業と消費者（飲食店、サービス業、アパレル、その他）

CtoC・・・消費者と消費者（メルカリ、ヤフオク、その他）

キャッシュポイントは？キャッシュフローは？

キャッシュポイント・・・売上げのメインは何か？

キャッシュフロー・・・キャッシュフローを決めるというのは、毎月または数ヶ月ごとに、お金がどこから何によって入ってくるかを定めること。また、毎月の固定費などどうしてもかかってくる費用を支払うためには、何からどのくらい、どのようなことをしてお金が入ってくるのか？などの設計をすること。キャッシュフローはビジネスをしていく中で、変わっていくことも多い。

毎日の売上げなのか、毎週の売上げなのか、毎月の売上げなのか、数ヶ月に一度の売上げなのか、などの大まかな設定から、具体的な設定まで必要な場合もある。

✓ ブランディング

あなたのビジネスを、他者はどのように評価し、どのような印象を持ち、どのように記憶するのか

◆ 商品計画

✓ 商品ごとのブランディング

✓ コンセプト設定

どのようなメッセージを持っているか

どのような強み、弱みがあるか

購買する意味や理由

✓ ターゲット設定

✓ 価格設定

✓ 販売フロー

販売フローを作るときは、以下のようなことを決めていく。

- a) いつ
- b) 何を
- c) どの順番で
- d) 誰に
- e) どのように売るか

メモ

◆ 広報計画

どこで、どのように広め、どのように興味を引き、購入を決意する理由や心理は何かを決める。

✓ PR

- a) いつ
- b) どのようなタイミングで
- c) 誰に向けて
- d) どこで
- e) 何をするか

メモ

✓ マーケットの調査

割と常に意識しておく方が良い。時代の流れや、全体の傾向、分類、顧客層にはどんな心理状態の人が多くいるのか、何が求められているのか

ターゲット設定のポイント

メモ

- ✓ 購入者のお金の使い方

メモ

- ✓ 購入者の立ち位置

メモ

- ✓ 購入者の生活パターンや家族構成、時間の過ごし方など

メモ

税金に対する考え方

- ◆ 最低限の税金の種類や仕組みを知っておこう

所得税、消費税、法人税、住民税、源泉所得税・・・

特に、源泉徴収税と消費税について重要

- ◆ 税理士や会計士にはじめから任せるという手はおすすめ

なぜなら、専門的な知識を覚えるよりも任せたほうが時間短縮だから。もともと知識があり、この業務が好きな人は自分でやってもいい。（とはいえ、社長業と経理をずっと同じ人がやるという企業はほとんどない）

ただし、ある程度税金のことを知っていないと（確定申告のことも）、税理士との会議が話にならないから、基本的なことは知っておくことが重要。

また、可能なら、それぞれの納付時期も把握しておくといい。キャッシュフローの計画をミスると税金が支払えないケースを多々みてきた。

◆ 赤字決算と黒字決算と

税理士に頼んでいる場合、毎年の決算書を作成してくれることがある。その場合は、売り上げや経費などの変動が数字でわかるため、赤字決算をしたとしてもビジネスとしてちゃんと売上が出せていることがわかる場合は、赤字決算でも良い。

ただし、融資を検討していたり、株を売る、上場したい、大手企業と仕事したい、不動産を買いたい or 不動産を契約したいなどの場合は、決算書が重要な決め手となることがあるので、注意。

お金に対する考え方

◆ 求めよ、さらば与えられん

メモ

◆ お金をもらうことだけがサービスではない

メモ

これだけは・・・！（ハタユカの個人的な要望）

◆ 自分が顧客側の時のあり方

メモ

◆ 「これでいいはず」は危険

メモ

◆ うまくいかないときは、うまくいっている人を観察する

メモ

◆ ビジネスは思いやりの連続である

メモ

◆ 何がやりたいか、なんてお客さんとの関わりの中でしか見えてこない

メモ

◆ 最後に