

Business Journey

モジュール 3

株式会社 OUTSTANDING

モジュール3-1

新しいモジュールへ ようこそ。

あなたはすでに心の準備ができ、おそらく自分自身を信じられるようになってきています。

ここまでは理論的な事例を見てきましたが、今日は実際に何が可能かを見ていきましょう。

そして今すぐすべきことを把握し、それを自分自身の向上のために使うプロセスをお教えします。

まずはあなたにお教えする雛形モデルについてお話ししましょう。
このプログラムの課程では、いくつかの雛形モデルをお伝えします。

最初のモデルは、「現状から目標への到達」です。

なぜこう名付けたのでしょうか。
そのまま中身を表してわかりやすいからです。

人生、キャリア、願望など 何であれ、まずあなたの現状がある地点にあるとします。

そしてあなたにはそこから進んで残りの人生で、到達したい目標を見つけ出す能力と、権利、責任があるのです。

前回のセッションでも、お話ししたと思いますが、目標がどこであれ、棒高跳びのように、一気に飛び越えて到達することはできません。

確実に効率的でよく見通しの立った、ステップを踏む必要があります。

今日はそれを一緒に見ていきたいと思います。

雛形モデルを使ってみましょう。

雛形モデルを使うために必要な背景と前後関係は、これから説明します。

いくつかの選択肢を見てみることにしましょう。

ですがその前に前回少しご紹介した、最適化の話をしてきましょう。

これは最高の成果と利益を得る方法です。

そのために最大限利用するのは、時間やスキル、機会、コストや努力、または現金であれ何であれ、すでに投資したものです。

最適化をするために、まず理解してほしいものがあります。

あなたが利用できる選択肢、代替策、チャンス、可能性の主なものです。

そしてその中から、賢明な選択をするだけでなく、あなたが現状からもっとも確実に次のレベルに進める道を選ぶのです。

私たちは常に大きく前進しています。

あなたが今現在どの地点にいるかはまったく関係ありません。

最初の取り組みを戦略的に決めること以外は、実はほとんど重要ではないのです

すべての鍵はあなたが最終的にどこを目指しているのか、です。

もし今まで考えたことがないなら、今から考えてみましょう。

まずはいくつかのあなたの選択肢から考えてみます。

自分の選択肢について考えない限り、最適化はできません。

前回の話を復習してみましょう。

誰かに雇われている場合もあるでしょうし、大学を卒業したばかりかもしれません。失業中かもしれませんし、人生が思い通りにならず、自尊心が低い状態かもしれません。

まずあなたがどのような状態でも、すべて忘れて、白紙にします。

今の状態は関係ないのです。

あなたは人生のある地点にいます。

まず、起業したいのか、すなわち自営で商品やサービスの提供を、副業か、あるいは本業としたいのか決めてください。

どのような戦略が今のあなたに一番よいか、決めなければならないからです。

たとえば、スターバックスの店員でも、大企業の部長でも、現在の仕事をやめるのが不安なら、楽しくなくても、今の生活がその収入に頼っているなら、仕事をやめて いわば向こう見ずに、思い付きで起業するのは、賢いとは言えません。

たとえ多くの収入でなくても、成功の可能性が非常に高いビジネスを副業で始めるのが賢いやり方と言えます。

あなたの持つ素晴らしいスキルを活かすこともできます。

それは技術や方法に関する能力かもしれないし、商品やサービスを確保するために交渉する熱意や能力かもしれません。

あなたにはたくさんの選択肢があります。

みなさんが最初に決めるべきなのは、初めての起業を、副業として行うかどうかです。

ほとんどの方にとって 副業として行うのが賢い選択と言えるでしょう。

なぜなら、**経営者かつ起業家になることは、正直、とても大変**だからです。

私の息子も挑戦中で応援しているのですが、まず物事を実現する方法を学ばねばなりません。

自分の時間をよく考えて 無駄なく使う方法も学ばなければなりません。

わずかな資金をできるだけ長持ちさせる方法も学ばなければいけません。

どうやってもっとも有望な市場をターゲットにするのか、学ばなければいけません。

そしてお金をかけずに、市場にアプローチしないといけません、これは簡単ではありません。

多くの人々がフェイスブックやグーグル、ヤフーなどに広告を出しているからです。

リード（見込み客）を取り込み、実際に購入してもらうには、売上から出る利益

以上に費用がかかります。

まだ分からないことも多いと思うので、皆さんには 副業で始めることをおすすめします。

ただし、全員にそれが当てはまるとはいいきれません。

副業で始めるというのは なにも、熱心にやらないとか、集中しないとか、十分な目的意識を持たないということではありません。

ここで副業として始めるということを 少し考えてみましょう。

雛形モデルには、自己評価というものがあります。

あなたの最大の強みと弱点を 自分で確認できるようにワークブックがあります。

営業が下手とか、大勢を相手にすることが苦手なら、交渉向きではないかもしれません。

でも代わりにうまく取引をまとめてくれる人は 簡単に探すことができます。

コミュニケーションや動機づけが得意で、信頼を得て人を動かすことに長けているなら、営業担当になってある商品やサービスを持つ人に働きかけ、それらの販売を任せってもらうこともできます。

こういったことが副業として可能です。

あなたはとても有望なスキルを持っているのに、気づいていないだけかもしれません。

考えるべきことは、人々がたとえ口にしなくても、何とかしたがつている、つまり、心の中の問題はなにか、ということです。

また、人々が目指している目標が何なのかです。

簡単な例をあげてみましょう。

太っている人にも色々いると思いますが、ほとんどの人は、本当は太っていたいとは思っていません。

私のお腹もたるんできていますが、たるんだお腹がいい人などいないのです。

魅力的でありたいですね。

私もモテない男でありたいとは思いません。

自分の外見について惨めな気持ちとなり、自尊心が低い人間になど 誰もなりたくないのです。

ですから太っている人のほとんどは、当然この問題を解決したいと思っています。

そしてそれには数え切れないくらいの解決方法や代替案、選択肢があります。

サプリメント、エクササイズビデオ、運動用具、個人トレーナー、ジム、断食、空手など、役立ちそうな方法がいろいろあります。

あなたが何とかしたい問題や目標を持った人がいる業界と、セグメントを見つける必要があります。

そして自分がその問題への解決策や、目標を実現させられるスキルを持っているか確認してください。

またはそうしたスキルを持っている人を確保し、手配した上で、実際の提供は依頼するような提携をしてもよいでしょう。

頭が痛くなってきたかもなので、いったん一緒に深呼吸をしましょう。

例えばチャンスに恵まれたとします。

あなたがそれを見つけたとしましょう。

あなたにはスキルがないが、チャンスがあります。

それを確実に満たす商品やサービスを持つ人を見つけたとします。

しかし、あなたは人に何かを売り込むことが苦手で怖く、自信がありません。

これは売り込みが苦手という意味ですが、そもそもその取引のための、素晴らしい商品を持つ人への働きかけも苦手なら、どうしましょうか？

まず、やってはいけないことをお教えしましょう。

絶対にやってはいけないのは、苛立ったり、落ち込んだり、打ちひしがれたり
することです。

世の中には常にずば抜けて営業ができる人、交渉がうまい人、人とのかかわりの上手なひとがいることを 覚えておいてください。

彼らはその才能を 今は自社の営業や、顧客サービスのためにだけ使っているのです。なので、そういう人を探し出せばよいのです。

探し出すには3つの方法があります。

自分のウェブサイトか、日本にもあると思いますが、副業の求人サイトで募集してもよいでしょう。

いくつか例を挙げますからやってみてください。

ワークブックに取り組んでください。
実際に自分で試してみましよう。

例えば色々な会社に電話し、電話の対応がうまい人、営業や交渉が上手な人を探すのです。

実際そうした人を見つけたら、起業したての自社を成長させるのにぜひジョイント・ベンチャーか事業提携したいと提案するのです。

まず自分を見つめなおして、じっくり自己分析をしましょう。

なぜなら人は素晴らしいことに、みな独自の才能と欠点を持っているからです。

私は非常に運がよかったです。

私は戦略、クリティカル思考、マーケティングの面ではかなり秀でています。
でも、テクノロジー、管理や作業は、とても苦手です。

常に覚えておくべきことは、幸いにも正反対の人が必ずいることです。

あなたにない彼らのスキルや能力を、粗利や利益のシェアで獲得し、利用するのです。

資金がないときに請求されたらそれ以上の報酬を約束し、ただし 収益が得られたときのみ支払うことにします。

自分にどんなスキルがあるかよく考えることも大事です。

私がコンサルしている親友は、皆さんのような人が「スーパーパワー」を見出す手伝いをしています。

誰にでも「スーパーパワー」がありますから、あなたにもすごい才能があります。

日本とはたぶん違いますが、アメリカの住宅を考えてみましょう。

あなたには造園の才能があるかもしれません。

家のペンキを美しく塗り替えるのがうまいかもしれません。

またはインテリアの模様替えをして、家を真新しく見栄えよくできるかもしれません。

服を整理するのが上手かもしれません。

必要だけれども 骨の折れる用事をするのが得意かもしれません。

自分のスーパーパワーを知り、それを継続的に提供する、それを副業サービスとして販売できないか、考えてみましょう。

ところで、目標に向けてビジネスをするには、成功の確率が非常に高いものから始めることです。

これを「**勝負**」と呼びます。

勝率の高いものから始めるのは、**自分の精神とメンタルを強化し、本当に勝てる確信を持つことが重要**だからです。

自分のしていることを楽しみ、市場に価値を提供しなければなりません。

でないと誰一人そんなものを売ることはできないでしょう。

スーパーパワーを使いたいなら、あなたが他の人にどんな価値を与えるか、明確

にする必要があります。

でも必ずしもスーパーパワーを使えなくてもいいのです。

代わりに別のサービスや、商品を提供したら、どのような価値があるでしょう？

自分でしたくなれば その商品の販売を第三者に代行させたらどうでしょう。

あるいは単に第三者がその商品を売るのではなく、商品の所有権者を代行するか、プライベートブランドにしたらどうでしょう？

プライベートブランドとは、商品のあるバージョンを買い取り、あなたの名前やあなたの考案した名称をブランドにしたものです。

この通り選択肢はいろいろあります。

別の選択肢として たとえば東京にお店があるなら、「地方にビジネス展開の予定はありませんか」と訊くのです。

イエスかノーか、相手の答え次第であなたの返事も変わりますが、イエスなら、いつどのように 拡大する予定か訊きます。

つまり明日なのか、10年後なのか、自社で進出するのか、提携相手を探すのか訊くのです。

相手の答えはそれぞれ。

2つのうち どちらかでしょう。

あるいは、答えがノーならむしろ好都合です。

事業拡大のリスクや費用なしで売上を上げたいか、訊きましょう。

たいていの人は、よほど支配欲が強くない限り、「もちろん」と言うでしょう。

もし相手が「事業を拡大したいが3年先の話」とか、「提携先と組んで事業拡大したい」と言うなら、答えに対する唯一の正解はなく、いろいろな答えにいろいろな対応が有り得ます。

例えば、「事業拡大してこの料理店を他に増やす気はない」と相手が言うとしたら、

その料理店が日本のどこにあっても関係ありません。

繁華街でも、ビジネス地区でも、下町でも、アニメ街でも、こう伝えるのです。

「じっくり集中して計画を策定、体系化し、あなたの成功モデルを再現する方法を考えましょう」

「あなたの方法、プロセス、手順、マーケティング、業務規程などを活かします」

「私が東京以外で提携先を見つけてうまくいったら、その相手から得る固定および変動利益を折半しましょう」

そう言えば、大抵の相手は承諾するでしょう。

次に、先方が「事業は拡大したいが、ここ4年は見送りたい」という場合はなぜなのか、簡潔に訊き返しましょう。

相手は例えば、

「直営で進出したいが、既存の1店舗で十分資金を貯めるには月日がかかる」と言うかもしれません。

こう答えられます。

「貴社の投資はゼロで、4か月でそれを実現できるならどうでしょう。ただし利益の50%と収入の一部を分けていただくことになります」

「でもマイナス・リスクはゼロで、すぐ継続したキャッシュが得られ、あなたのビ

ビジネスの再現性を質的にも管理できます」

「プロセスを守らない相手がいれば、提携関係を終了できます」

「ただ待つのではなく、他の市場でライセンスする業務を私に任せていただけませんか」

ここではいくつかの選択肢だけをお見せしましたが、もっとたくさん雛形はあります。

あなたに面白さを伝えたいのです。

目標と道のりがわかっていないと、成功の確率は非常に低くなります。

これは批判ではなく当然のことです。

今までこのように考えてこなくても、恥じることはありません。

でも 私があなたの意識改革を促した今後も、この知識を行動に移さず、自分の運命を自ら管理しないとしたら、それは非常に残念なことです。

モジュール3-2

もう少し例を挙げます。

従来のようにどこかの会社に働いてもいいのですが、その代わりに こういう方法もあります。

経営者に訊くのです。

「数年以内に この会社を私に売る気はありませんか」と。

答はイエスかノーです。

ノーと言われてもそれで終わりではありません。

別の対応ができます。

もし検討するとかイエスとか言われたら、

「貴社で最大2年間管理職見習いとして低報酬のフルタイムで働きます」

と言いましょう。

「ただし、毎月もしくは一定期間の後、ビジネスの一部を得る権利を与えてください」と加えます。

「私が一定の質を高水準で価値のある仕事をし、付加価値を与え、能力を実証し、改善できたら、しかるべき期間後に私に譲渡していただきたいのです」

「あなたは2年後、3年後、または1年後に引退なさりたいとは思いませんか」

「会社全体でも一部でも構いませんが、最初に成果を出せば、買い取れる権利をいただき、その決定権はあなたにあります」

「成果が出せなければ、私の権利は無効となります」

「私が貴社で働く間、毎月成果を上げるなら、その報酬は低くてよいので、より大き

な対価を認めていただきたいのです」

「しかるべき時点で、私はあなたとの合意に基づき、ビジネス全体または一部を買い取る権利を得て、私が貴社にもたらした増益、増収の一部、支払いに充てられるものとしします」

これも非常に効果的な方法です。

とても高級なブランド会社に行くことです。

非常にハイクラスの買い手がターゲットです。

商品やサービスの数は少ない、ブランドを探します。

あなたがコントロールできる商品やサービス、ブランド会社の売るものと競合しない、何か完璧なサブ商品やサービスを見つけます。

そしてあなたはその商品を獲得し、ブランドの名前をつけてもらうのです。

あなたはライセンス権を得て、ブランド会社は自社の販路や営業、展示会、販売員、電話、カタログ、ウェブサイトで販売し、利益を折半します。

あなたも利益の半分を得ます。

あなたは考案し、商品やサービスを手配して、ホワイト・ラベリング（OEM 供給）するのです。

OEM は商標化したブランド名をつけ、あなたと提携先の商品にします。

他でもないあなたによって築くものです。

つまりあなたは常にブランドを築くべきです。

ブランドはお金になります。

ただこれはいわば付随的なものです。

ブランドを立ち上げ、人気が出て、認知され、羨望の的になると、ブランド自体に莫大な富を生み出す価値が出るからです。

もちろんあなたは自社品、他社品、別の他社品というふうに、毎日さまざまな商品売って利益を上げることもできます。

でもこれでは何も築いていないのです。

ただあなたのクライアントは商品を知っているだけです。

他社品を買う人は、次はあなたでなく、別の人から買うようになってしまいます。

一方、自分で商品を管理し、自社ブランドとして自らの流通網で販売すれば、再び買いたい人はあなたから買うのです。

あなたはクライアント、相手を管理し、利益の大部分を確保できます。

また自らの名で立ち上げて築いたブランドには甚大な市場価値があり、売却する際は、キャッシュフローまたは利益の6～8倍を得られるでしょう。

他にもいくつかお伝えします。

これはまだほんの序の口です。

ビジネスをゼロから始められるのです。

今日これから申し上げることをするには、あまりお金は要りません。

その代わりに、物事を見抜く力と、わかったつもりを止める力が必要で、資産やアクセスをいかに管理するかも理解してください。

資産とは、他の人の商品、サービスのうち、あなたが別の方法、あるいは別の市場で使えるものです。

アクセスとは、流通手段を確保することで、これは会社の販売員だったり、展示会でブースを持つ会社だったり、クリック課金型広告で集客している場合、そのウェブサイトに広告を載せることだったりします。

方法はいくらでもありますが、今は紹介程度にしておきます。

あなたは今は出来ることをイメージするだけで十分です。

雛形モデルは真の自分、自分のスキルとそうでないもの、そうした、本当に一番したいことを把握する手助けになります。

なぜなら もしあなたが帝国を築きたいなら、先人たちを見てみましょう。

大抵一夜にして築いたではありません。

彼らは一段一段 足がかりを上ってきたのです。

彼らにはキャッシュフローを生む買収や会社がありました。

このプラスのキャッシュフローを使って、他の会社を買い取ったり、銀行からそのための融資を得たり、新商品を生み出している間も収入が上がる時間的余裕と安定性を確保できたのです。

買収の交渉をしたり、新製品をブランド化したりするということです。

この雛形は第一歩を示したに過ぎません。

まずあなたの現在位置と、最終的な目的地を明らかにするために、「なぜか」を尋ねましょう。 おもしろいものですよ。

なぜあなたはそれをしたいのですか？

1000人の社員と、24時間稼働の工場が3つある会社を経営して、50億円を稼ぎ出したいからでしょうか？

なるほど。それもいいですね。

でもそれはなぜでしょう。

それで十分だろうとあなたは思うかもしれません。

けれども もっと簡単で安全で、少ない投資で手軽にストレスなく、結果を出せる方法があれば知りたくはありませんか？

あなたは人生で最終的に到達できる地点を、はっきりさせたくありませんか？

先ほどの例で大会社を経営したい本当の理由は、皆に頭を下げさせたいからではないですか？

大金を儲けられるから大会社を経営したいと思っているかもしれません。

年齢とともに収入も増やしたいなら、もっと簡単で、早く、安全な方法が他にたくさんあります。

経営の労力も、オフィスの工場の貸借契約や、仕入れなどの手間も大幅に軽減できますが、あなたはそれを知らないといけません。

幸い、雛形があなたにその知識を与えてくれます。

最初のステージでは、約35のルートがあり、私はそれをビジネス創出パスと呼んでいます。

中には他人の資産や関係性、メディアや流通から、いかに受動的利益を創出する

かを示す方法もあります。

短期期間、必死で働く必要がありますが、その後ずっと定期的に収入が得られるのです。

この反復的な収入は、あなたが副業から本業の起業へ転身する際に、資金源かつ安定剤の役割を果たします。

あなたが次の成長段階を見定めた時には、銀行融資の頭金として、利用することもできます。

この収入はあなたのライフスタイルを助け、ストレス軽減にもつながります。

この上なく素晴らしいことです。

ですが あなたが今どこにいるか、どうしてそうなのか、自分が何を望んでいるのかを知らなければなりません。

自分に何ができるのかを知らない限り、自分が望むものもわからないのです。

なにが実現可能かを理解したなら、最終的な目標もわかってきます。

同時に、自分が今どこにいるかも見えてくるでしょう。

目標と現在地の差、ギャップを、金融用語では「デルタ」と呼びます。

多くの人は最終目標に一刻も早く到達しようとして、危険かつ拙い方法を取りま

す。

十分な知識がないからです。

私はいつも、ゆっくりかつ整然と、少しずつ高いステップへ上がっていくことを推奨しています。

そしてあなたがやろうとすることには、常に安定した収入という経済的なサポートがあるようにしておいてください。

これは考え方の問題です。

精神面のマインドセットについては、すでに話してきました。

雛形をみると、それがさらに明確になります。

また雛形には最速で最も安全なルートがあります。

あなたが追い求めるものや、その理由がなんであれ、可能な方法です。

すでに働いているなら、他者の資源を利用して、副業として簡単に収益化できるサービスや商品で始めることをお勧めします。

仮にあなたが500店の経営権を獲得し、そこで商品を販売できるのに、あなた自身は商品を持っていないとします。

あなたはまた別の人の商品の権利も得ました。

その人は、あなたの500店のいずれにもその商品を置いていません。

あなたはその商品を棚やショーウィンドウに陳列します。

それが良い商品であれば、多く売れなかったとしても、何も売らないよりましですから。

こうしてあなたのビジネスの手段である独自の流通経路を手に入れるのです。

ビジネスの手段を生み出す鍵は、あなたが手段のために働くのではなく、手段をあなたのために働かせることです。

これは極めて重要なことです。
これこそが最初に押さえるべき点です。

次にそれがどのように働くかを知らなければなりません。

日常的な例えを使いましょう。

素晴らしい編集機能と動画スペックを備えたコンピューターを買ったのですが、私はビデオにも編集にも興味がありません。
そのパソコンは格好がよく、それに重量感があります。

しかし、私が何をスーパーパワーとするか決めたら、まず顧客やクライアントの様子を録画することから始めます。

それが「顧客の声」となって店の信用が増すことでしょう。

また従業員全員を録画して、サポートするスタッフ全員を潜在顧客に見せることもできます。
素敵でしょう。

しかし、戦略的な決定をするためには、その成果を知らなければなりません。

以前にも言いましたが 重ねて言いましょう。

あなたは戦法的ではなく、戦略的になる必要があります。
一夜明けたら、一文無しから10億円を稼いでいた。
などという夢物語で自分を欺いてはいけません。

2000円も稼げればラッキーなのです。

初期段階で利益が上がる可能性は、きわめて低いのです。

しかしながら正しい戦略の下、一段ずつ正しいプロセスを踏んでいき、自分にふさわしい、はっきりとした最終目的を胸に抱き、そこに至る、安全で、先の見通せる利益の経路をたどっていけば、あなたは想像以上の物事を追い求めることができます。

まず最低でも5日間連続して、毎晩2時間、座ってじっくり向き合わなくてはなりません。

まず雛形全体を読み、それが明らかにしていることを理解します。

さらにビジネスを始める上で、あなたが利用できるあらゆる方向性や、可能性、選択肢を理解します。

そして2度目に読んだときに回答欄を埋めていくのです。

というのも、最初に読んだときは、その内容は考えたこともないもので、起業を目指す若い方々には、幻想や誤った情報、混乱があるからです。

もしかするとあなたは起業家としてやり遂げるまでは、劣悪な日々を過ごして過酷な労働をしなければならない、殺伐とした戦いの世界にいと、考えているかもしれません。

そのような生き方も選べますし、それでいいと思うかもしれません。

しかし 私は違います。

私は最速で最も安全で、簡単で、確実な結果を出せる努力をしたいのです。

単に一番稼げるからという理由ではなく、次の3つのことが可能だからです。

まず儲けの可能性が一番高く、現在の収入を補助し、将来も見込めるキャッシュ・フローを確保できます。

そうすれば、もっと休みもとれるし、仮に会社が仕事や収入を削ったりしても平気です。

またそのお金は私の新しいビジネスに必要なかもしれない商品やサービス、設備にも利用できます。

そうすることで、私は新たなビジネスで、収入と利益を意味出せると証明できるのです。

これは私にとってではなく、皆さんにとって重要です。

ジェイ・エイブラハムの考えと理想、そして戦略とコンセプトは、間違いなく効果を上げると理解し、自分に証明するのです。

すばらしいことではありませんか？

さて、あなたの目標は収益率の高い、確実に利益の上がる小さなビジネスですよ？

そのビジネスは、サービス業か、製造業かもしれませんが、複雑ではなく、あなたを経済的に危うくするものであってはいけません。

私は全てを賭けて勝利をつかんだ人々を大勢知っています。

全てを失う可能性もあったことを思うと、彼らは幸運でした。

一方、全てを賭け、結果的に、何もかもを失った人も、大勢知っています。

全てを失った彼らにとって最悪だったのは、彼らが起業家精神をも失ったことです。

彼らは再び挑戦しようという意志を失ってしまったのです。

自分は「必ず成功する」と、信じる意欲を失ってしまったのです

ビジネスや会社など 所有して成長させ、さらに多くの手段につながる仕組みを創るような情熱を持つ能力を失ったのです。

彼らはこうした情熱も、可能性も、目的も、全て永遠に失ってしまいました。

私はあなたにそうなってほしくないのです

ですから、着実に、正しい思考法と、一連の行動へと導きたいと思います。

あなたが成功しない唯一の道。

ストレスや抑うつうつの憂鬱うつの源は、行動しないことです。

ストレスと抑うつは、事故懲罰、つまり自分で自分に鞭打つような所業です。

頭の中では 自分が一歩踏み出せば、こうしたこと全てが可能とわかっているのですから、あなたが実行可能な本当に面白いことの話 continué ましょう。

私は単に、あなたがもうすでに持っている多くの方法の、ほんのいくつかを紹介しているに過ぎません。

そしてそれらの方法は、今この瞬間も、将来も、ビジネスを創出して始めるために使えるのです。

私が取ったアプローチの中に、数千億円の価値がありながら、多くの人がやっていないことがあります。

他企業との提携です。

例えば、時間をかけて自身のブランドと信用を確率してきたような企業と提携するのです。

販売部隊や、名の知れたブランドを持ち、小売や卸売りの業者、フランチャイズを使って商品を販売してきた企業です。

化粧品売り場にも、病院にも商品は置いてあります。

既にブランドを確立している彼らを訪ね、あなたが商品やサービスを提供するのです。

彼らの市場に最適で、彼らのブランドで販売でき、あなたが提供できるものです。

交渉して相手の販売網で売る権利を得るのです。

つまり彼らの販売部隊が、全ての仕事を行ってくれるということです。

マーケットがどこであれ、彼らの販売会社が、小売り業者に、また医師や歯科医に販売していくのです。

そのブランド企業に全く新たな利益や収入源をもたらしたのですから、あなたはその後永遠に利益の一部を得ることができます。

このやり方を広範に展開することもできますし、テキストに例がありますので、また後程見てみましょう。

モジュール3-3

別の例として、私が反復的と呼ぶ収入の流れ、つまり繰り返し発生する収入を、手段と状況資産を永続的に管理することによって、収益源として確保することが挙げられます。

状況資産とは、反復することにより、生まれる資産のことです。

例を挙げます。

まずたとえ話から始めましょう。

私は何回も東京に行きました。

自分がなんという高速道路に乗ったのかはわかりませんが、2つ、3つ、いや4つほどの有料道路に分かれていたのを覚えています。

空港から都内に出るために、各道路でお金を払いました。

チャリン、チャリンと、料金所の度にお金を取られます。

世界中でみられる光景です。

通勤やドライブでも、要所要所に料金所があります。

同様に、あなたのキャリア日々の仕事、休暇、それから、空港に向かう途中でも、料金所を通らなくてはならないのです。

有料道路は料金所で利益を得ています。

あなたにも、自分のための料金所を作り出す、無数の手段やチャンスがあるのです。

それは一体どのようなものでしょうか？

混乱させたくないですが、選択肢は1つではなく、3つ、5つ、7つもあるのです。雛形で、あなたが真剣に取り組める選択肢をいくつも提供します。

その中から、これだと思えるものを1つでもいくつでも選んでください。あなたのやる気次第、どれだけのものをあなたが望んでいるかによります。

料金所の例を挙げると、膨大な数の企業が、大量の潜在顧客や見込み客を産み出しながら、実際の販売には至ってなかったり、展示会に出向き、名刺を大量に貯めこんだり、ウェブサイトで多くのオプトインや、メールアドレスを集めたり、テレビや新聞、雑誌に広告を流す場合もあるでしょう。

顧客は販売員と話したり、立ち寄ったり、相談したりしても、何も買いません。

しかし彼らはあなたに連絡を取ることに、繋がることのために、時間を投資しているのです。

大多数の人が気づいていないのは、広報やマーケティングが、誰が買ってくれるかを見つけるための出費は、実は誰が買わないかを見極めるためのコストなのです。

整理しましょう。

あなたが取引や電話勧誘、ウェブサイトなどを通じて、見込み客や訪問者を年間1000人得たとして、成約率が毎月4%、40人ほどだとしましょう。

その数字はあなたの利益となり、そこで話を止めればかなり良い数字だとも言えます。

はたまた、月に1000万円費やして、1000の反響を得て、4%契約が成立した、とも言えます。

でも実際は1人当たり1万円の損失を、96%の不買層に対して出したのです。
このような状況では、埋没投資と言えるでしょう。

ポケットにお金が入っていたはずなのに、このようなお金は買った人より買わなかった人に対して多く費やされています。

つまり料金所になりたければ、他の会社のために、あるいは、他の会社と一緒にやればよいのです。

第1に、最初に立ち返って、商品やサービスを、買わなかった人に買わせる方法を探します。

大多数の企業はこの方法すら知りませんが、雛形にあるように、5つか7つの方法が存在します。

よってこれについては心配無用です。

第2に、プロフィールから彼らを買いたいと思うものを突き止め、それを提供するようにします。

第3に、思い切った方法です。

彼らはあなたから買わなかったかもしれませんが、買いたくないわけではありません。

今日買わなかったからといって、数日後、数週間後、数か月後も買いたくないわけではありません。

そこであなたは競争相手と提携するのです。

日本でもあらゆる保険を提供する会社があるはずで
す。彼らは顧客が何を購入しようが、利益が上がれば問題ないのです。

あなたも同じような状況を、他社の埋没費用で創りだすことができます。

埋没費用とは、彼らがすでに使った月 1000 万円の広告費のことです。
彼らはもう 1000 人の見込み客や、1000 人の潜在顧客を獲得しているのです。
1000 件の問い合わせ客か、1000 人の来訪客でもいいです。
なのに売れたのはたったこれだけでした。

主な投資の 96% を埋没させてしまい、960 人が何も買いませんでした。
ですがそこを掘り起こして別のものを買ってもらうことができるのです。

ただしそのものを産み出せたらの話で、そこが料金所になります。

そこがあなたの取り組む場所であり、その方法をプログラムで教えます。

未購入の潜在顧客がいる会社と提携するのです。
未購入の来訪客でも、未購入のブース来客でも構いません。

あなたのプログラムを使います。

あなたのプログラムがうまく行く限り、制度化して、何度も利用します。
そうすれば収入のうちのあなたの取り分が継続的に入ってきます。

収入は未購入者に再度働きかけるか、攻め口を変えて作ります。
未購入者を収益化するのです。

これは未購入者の話でしたが、購入者でもまったく同じです。

例えばある会社に4～5段階の商品があるとします。

そしてもし1～2段階目だけを欲しがるとしたら、その会社に行って交渉して、約束を取り付けます。

3～4段階目の商品も買ってもらえるようにして、報酬を得るのです。

それまではどこかのポイントで買わなくなっていたからです。

2段階目を買って、それ以上買わなかったら代替品を探しましょう。

代替品とは前の例で使った意味ですが、例えばサプリメント販売の会社があったとしましょう。

3段階目以降のサプリメントは売れませんでした。

それは減量サプリメントでした。

減量サプリメントの顧客を持つ会社と、スポーツジムをつないで、ジムの収益をその会社と分け合ってもいいし、他のサプリメントを売るのもいいでしょう。

サプリメントを買う人はいろんな種類を試したいからです。

ポイントは料金所になる方法は山ほどあるということです。

多くの人は繰り返し購入します。

人は何度も何度も買います。

しかしごく限られた人しか、このような反復的な購入者に何度も買ってもらうシステム化された方法を知りません。

実はすごく簡単な方法があり、それは雛形で説明してあります。

ほかのモジュールでも内容を説明しています。

あなたがすぐに使える形になっています。

誰かの商品が再購入されているなら、再購入の頻度を訊いてみましょう。

私の「ビジネスを成長させる3つの方法」。

まだ学んでいない人は今すぐ学んでください。

今すぐ、戻って学んでください。

基礎となる3つの要素を理解してほしいからです。

1つ目は、買い手の数を増やすこと。

2つ目は、購入量を増やすこと。

3つ目は、再購入に来る回数をふやすこと。

この3つの要素をどれも売り返して継続するシステムとともに、企業に適用してあげれば、その収益の分け前は長期間あなたに入ってきます。

永遠でないにせよ、システム化が完成すれば、居ながらにしてお金が入ってきます。うまく行かなかつたら、改良を加えればよいだけです。

今とても素敵で素晴らしくて、あなたにもできることをいくつも伝えようとしています。

とてもワクワクしています。

人々が何かを継続することに関する話をします。

今は会員制度がどこにでもあります。

会員になる人もいるし、サービス会員になる人もいます。

植木屋が毎週来たり、ペンキ屋が年2回来たり、食品やワイン配送がとどいたりする会員サービスです。

個人向けであれ、BtoBであれ、反復的な会員制の消費やサービスは、退会が発生します。

これは困りものです。

人は何かを始めると、いつかはやめるものです。

我が家はワインの会員クラブに20回ほど入会しましたが、

3か月、6か月と購入したら、やめてしまいます。

本の会員クラブにも入りましたが、3,4か月間購入したらやめました。

水の配送サービスの会員にもなりました。その他のサービスもやめました。

人が買うのをやめるには、いろいろと理由があります。

ひとつめは、生活の変化です。

商品やサービスとは関係ないことです。

家を留守にするときです。

休暇で出かけたり、仕事のプロジェクトがあつたりして、続けられなくなります。

たとえば空手教室に通っていて、3か月休むことがあります。

仕事が忙しくて夜も寝ないで働く必要がある場合などです。

旅に出たり、病気になったりして、購入をやめてしまうこともあります。

でもそれはまったくその企業のせいではありません。

逆に顧客のマイナス経験が理由の場合もあります。
商品やサービス配達の際に、配達員が奥さんに失礼な発言をしたとか、汚れた靴で 白いカーペットに足跡をつけたかもしれません。
客先組み立てのはずの商品なのに、組み立てなかったのかもしれません。
部品不足で作れず、約束の 1 時間以内に戻らなかったのかもしれません。

先日の夜、ウーバー（タクシー配車サービス）を利用しました。
アプリを入れて初めて利用しました。
ですが二度と利用しません。

私と妻はとても大事な一流メディアイベントに行くところでした。
場所はビバリーヒルズです。
お酒を飲む予定でしたので、ビバリーヒルズから飲酒運転しないよう、ウーバーのアプリをインストールしました。

これは良さそうだと思いながら、ウーバーで予約したのですが、10 分後に来る予定が 45 分かかりました。
結局イベントには遅刻してしまい、これが最初のウーバー体験になりました。

2 回目の体験は、お客様にウーバーで自宅まで来てもらったときです。
前もってわかっていたので、ウーバーの運転手に、来客は 4 時間滞在する予定だと伝えました。
気前よく見せようと、その 4 時間分の料金を払うから、その間は仕事でもなんでも、自由にしてよいと伝えました。
ただし時間ぴったりに迎えに来るという約束です。

その約束を彼は守りませんでした。
夜中の 12 時。その来客は疲れていて、自宅ははるか遠くです。
ウーバーの車はおらず、他に送ってくれる人もなく、結局私の娘が彼を送るはめ

になりました。

この話の関連で、スティーブン M.R. コヴィーという偉人がいます。
彼とそのパートナーのグレッグ・リンクをご紹介します。

彼らは世界規模の研究と分析を行いました。

信頼構築の力と効果についての詳細なデータ分析です。

要するに彼らが発見したのは、最大限の信頼を得た人は、収入が3倍になり、事業規模は3倍になり、見込み客は3倍早く購入して、購入頻度や購入量は3倍になり、口コミ先も3倍に広がるということです。

あなたが経営者や部長やマネージャーとして信頼してもらえらるなら、あなたの部下は3倍多くはたらき、3倍の忠誠心でついてきてくれるでしょう。

納入業者に気にいられたら、3倍サービスしてくれたり、優先待遇をしてくれたり、条件を良くしてくれたりするでしょう。

詳しくは説明しませんが、このような研究があるのです。

あなたは自分のスーパーパワーを使って、ビジネスを始めることができます。

成功している他人のビジネスの権利を買い、それを第三者に売却して稼ぐことができます。

相手は別市場で低迷している会社でもいいし、やる気満々の会社でもいいでしょう。

そうすれば売却利益と収入の取り分を得ることができるので、それを元の企業への支払いに充てることができます。

自分で商品やサービスを開発して、他社の強力な有名ブランドで売り出すこともできます。

あなたはそのブランド会社やクライアントに対して、商品やサービスを売り込むことができます。

人々がそのブランドの商品を買う前や後、または買う時に、あなたからも買ってもらうのです。

あるいは同じ効果のある代替品を買ってもらうこともできます。再活性化を図って、料金所にすることができます。

未購入者や昔の購入者にもう一度戻ってまた買ってもらえれば、その後ずっとまたは長期間利益配分が入ってきます。

あなたはコンバージョンをシステム化し、訪問客、オプトイン、見込み客、問い合わせ、来店客を増やすこともできます。

かつての家具店の経営に関わって、コンバージョン率を 300% に伸ばしたことがあります。

1000 人展度の来店客がある店でしたが、コンバージョン率は X で、X は何でもいいのですが、10%、100 人としましょう。

これから学ぶすばらしい数々の方法は、私たちがすべてテストしました。

あなたはそれを自分に最適の選択肢で試すことができます。

コンバージョン率を 300% にまで伸ばして、お金を増やします。

ある企業では、利益を 300%伸ばして、そのアイデアや技法、テクニックをその企業は続けて何度も利用できて、あなたは利益の 25%を要求する。
その利益はあなたなしでは、決して得られなかったものです。

これが知的で、倫理的で、一流のビジネスパーソンのやり方です。

私は毎年入る 10～15 種類の、自動収入を持っていました。
次のモジュールでそれを少し触れますが、もうそろそろ頭が疲れてきたかもしれませんね。

今日のポイントは、自分を見直すことです。

あなたは今、人生のある地点にいます。
別の所に行きたがっています。

そうしないと、見たり聞いたり信じたりできないからです。

自分で考える必要があります。
変革は時を選びません。
あなたは何でもできるのです。
変わるも、増やすも、減らすも、なぜならあなたの人生だからです。

私のものでも、ご両親のものでも、あなたの雇い主のものでもありません。
あなたのご主人や、奥様や、彼女や、彼氏のものでもありません。

あなたの人生です。

あなたの思う到達点と、なぜそこなのかを見つけ出したら、そこに行く方法を見つけるのです。

ただしそのためには理解すべきことがあります。

安全に、早く、最低限の費用で、たどりつくための各種の方法です。

それがわかったら、あなたの強い部分とそうでない部分を、重ね合わせ、正直な自己評価をします。

そうすれば、自分の役割がわかり、自分にはない強みを持ったひとを、どこで探せばいいかがわかります。

これはすべて、収入の分け前を渡す形で進められます。

すぐ払う必要はありません。

相手がだれであっても、大企業でも、あなたに必要なのはただ一つ、明晰なアイデア人間になることです。

そして実行方法と、コンセプトの説明方法と、収益化の方法を、明確かつ完璧に理解していれば、世界はあなたのものです。

今日の結論として、どのくらい時間が必要かですが、毎日2時間を5日間、まず雛形で学び、記入します。

それを埋めた後で読み直して、そのやり方でいいか再確認します。

そして結論を出してください。

末尾のページで 私たちが聞きます。

それから次のモジュールに進みます。

これで今日のお話を終わりにします。

頭の中は一杯でしょうが、未来に向けて奮起してもらえたことと思います。

今日の話であなたに気付いてもらいたかったのは、あなたは自分で思うよりはるかに大きな力を持っていること。

そして、利用できる選択肢がたくさんあるということです。

すべてはあなた次第です。

アメリカには私がとても気に入っている言葉があります。

訳が上手く伝わるといいのですが、

「残念な未来も、決めるのはあなた」です。

あなたは何をするのも自由で、無限の選択肢があります。

好きな道をどれでも安全着実に進むことができます。

負けるのは、あなたがやり遂げないと決めたときだけです。

もし実施せず、実行しないなら、そのときだけはうまく行かないでしょう。

あなたがうまく行かないと決めたからです。

今日のお話は以上です。

皆さんに伝わったことを祈ります。

ここで3点、お礼を申し上げます。

1つ目は、私を信じてくれたこと。

2つ目は、このプロセスの作成と説明に協力してくれたこと。

これはとても強力なプロセスですが、
いくつものモジュールと思考過程に分かれているからです。

3つ目は、私が考え込んでいるときこそ、自分の想像力を引き出している瞬間だと理解してくれたこと。

それと記憶も引き出しています。
想像力と記憶、そして経験、貢献の精神を引き出そうと努めています。

私の心はいつの間にか、上に向かい、あなたを見ていないことがあります。

どうか礼儀知らずだと思わないでください。
無礼だと思わないで下さい。
私はこんなにも深く考えているのです。

なにを語り、共有して、お見せすべきかを、すべてはあなたの人生を変革して、あなたの望む人生を提供し、あなたに必要な自信をつけさせてあげたいからです。

あなたに未来とあなたが使えるあらゆる選択肢を提供したいからです。

あなたの今後の人生が、目標のある実り多い、報われるものになって欲しいからです。

カメラの前で私があるあなたを見て話していないのは、わざとではありませんが、謝ります。

私は最大限の敬意と称賛と、決意と熱望をあなたに捧げます。

あなたの明るい未来のために、あなたの限りない喜び、幸せ、達成感のために。

おわかりいただけましたか？

あなたにはとても強力な数々の手段があり、自分の人生を完璧に制御できること。
そしてそれを安全な段階毎に 実行できるのです。

私があなただの目を見ていないとき、どうかその理由を誤解しないでください。

私は自分自身の目を覗き込もうとしているのです。

クリエイティブな人が右側を見ているとき、過去の経験を引き出しています。
思考を引き出しているのです。

私の場合は、事例をどう話そうかと考えています。

どう表現すればインパクトがあるか、うまく伝わるかを考えています。
そんなとき、私の視線は泳ぐのです。

今後のモジュールでは、もっとあなたとつながるようにするつもりです。

今日のところはお許しください。

いつもあなたのために思っています。
ありがとうございました。