

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8号

- 卵の黄身・白身 -

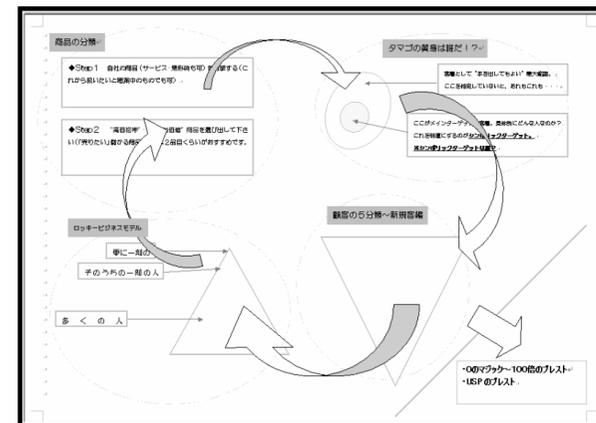
守 破

1人ビジネス大学主宰 西田 光弘

1 この部分に音声のトラック番号が記載されています。

前回の復習

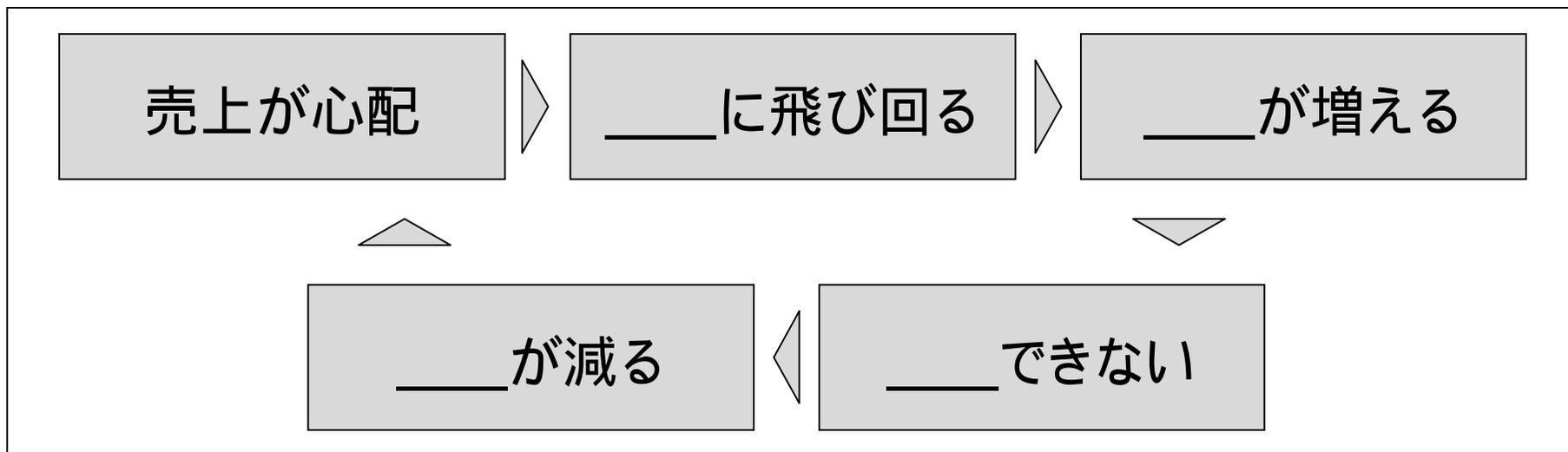
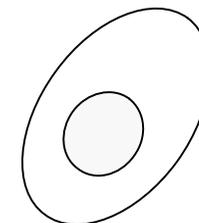
- 第7号で守・破の合流
- マーケティングマップ(__に__ を売るのが)
- ワークはやってみられましたか？
 - 浅くても良いので一周まわってみることが大切



1

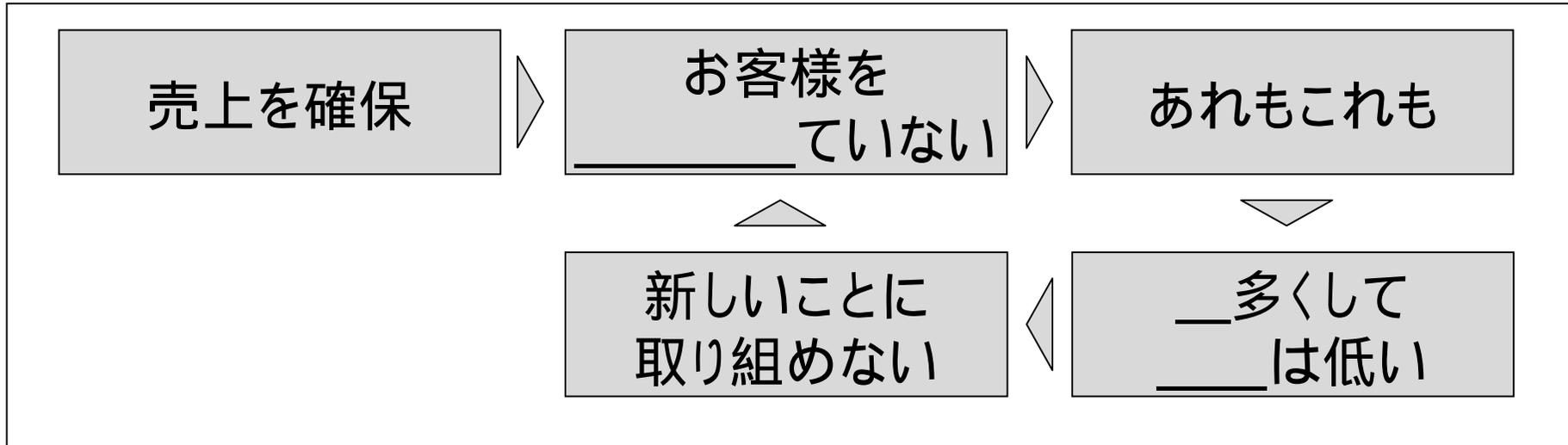
今回は卵の黄身です。

- 「_____は誰だろう？」という話です。
- 卵の黄身を知らなかったとしたら？
 - パソコンサポートの例
- ラットレース状態



1

ラットレース状態

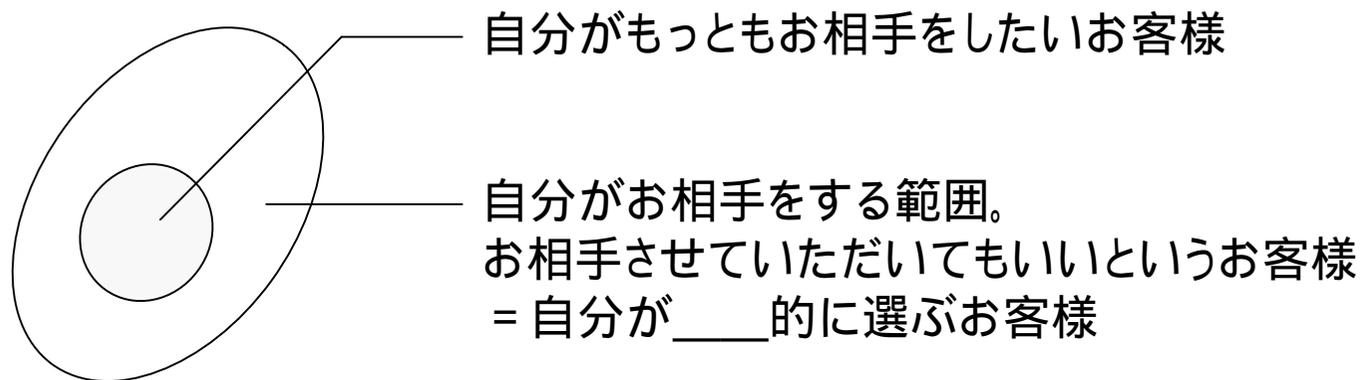


- ビジネスがいっぱいになっていない人の方がラッキー
なぜなら_____しなおせるから
- ラットレースに入っているなら_____が必要
- そのための処方箋 = _____

2

卵の黄身とは

- 中心と範囲と呼ばれているもの



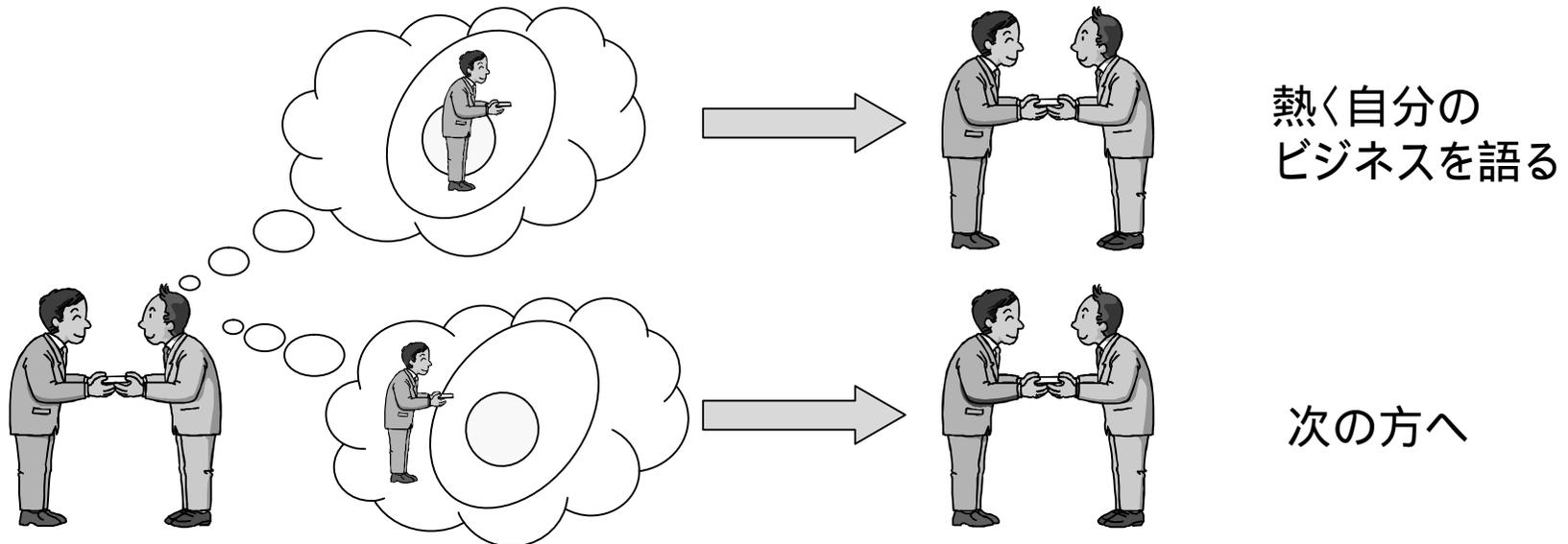
- もう1つ決めなければいけないところ = 卵の_____
- ここを決めない
自分が喜ばない仕事をやるはめに...

2

これらを決めると？

- お相手をしないとしたお客様と____しない
でよくなる。
- 一瞬で名刺を読んで判断できる。

名刺交換の効果効率が上がる。



2 そんなわがままが成り立つのか？

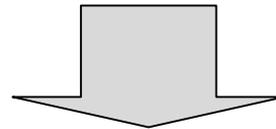
- いきなり成り立つものではないが
 - ↓ だんだん決めていく
 - ↓ _____化・_____化
 - ↓ _____に入る
- 自分の周りにお客様が集まる。

お客さんを決めていないと・・・

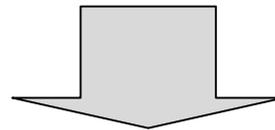
2

商売において自分の価値を高めるために

- _____を決めて自分を_____しない。
- 値引きをされないような_____を提供する。



_____が利かなくなるビジネス



自分が欲しい金額を自分のサービスにおいて
提案していくことができる。

2

人間と植物の理科の話

酸素 = 必要
二酸化炭素 = 不要

酸素 = 不要
二酸化炭素 = 必要



「自分と比べて_____なことやってくれるのね」
という分野で売る。 _____が利かなくなってくる。

3

ワーク：シンボリックターゲット

- あなたの商品を買いたいと思っている人は誰でしょうか？ 具体的にあげてみてください。
起業前の方でどうしても見つからない場合はお勤めの会社で考えてみてください。

3

あげてみていかがでしたか？

- 1人ビジネスの場合 = ____ のことがよくある。

- 明確に書けない

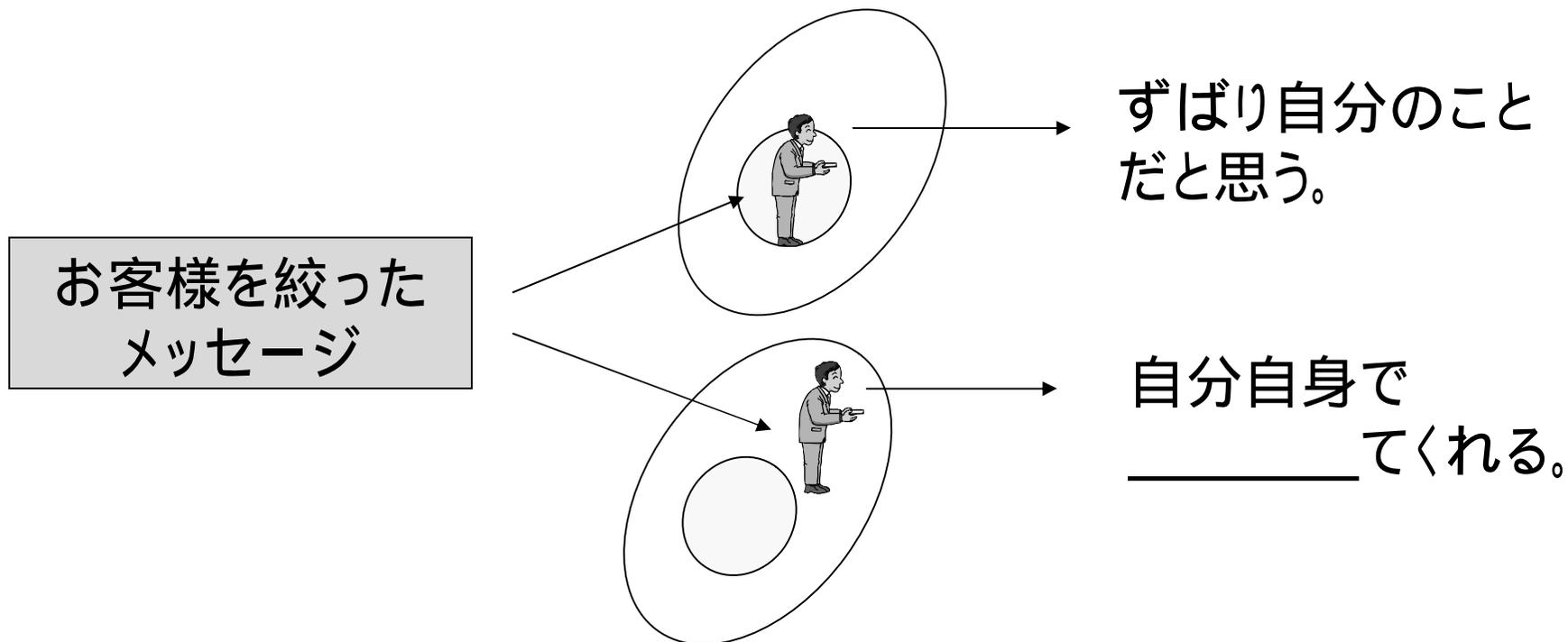
今の商品(サービス)はどうやって売りたいと思ったのか？考えてみてください。

- シンボルのお客様が際立ってきたら

シンボルのお客様に向かって、過去の守、破を再度考えてみてください。

3

お客様を絞り込むと いなくなってしまうのでは…



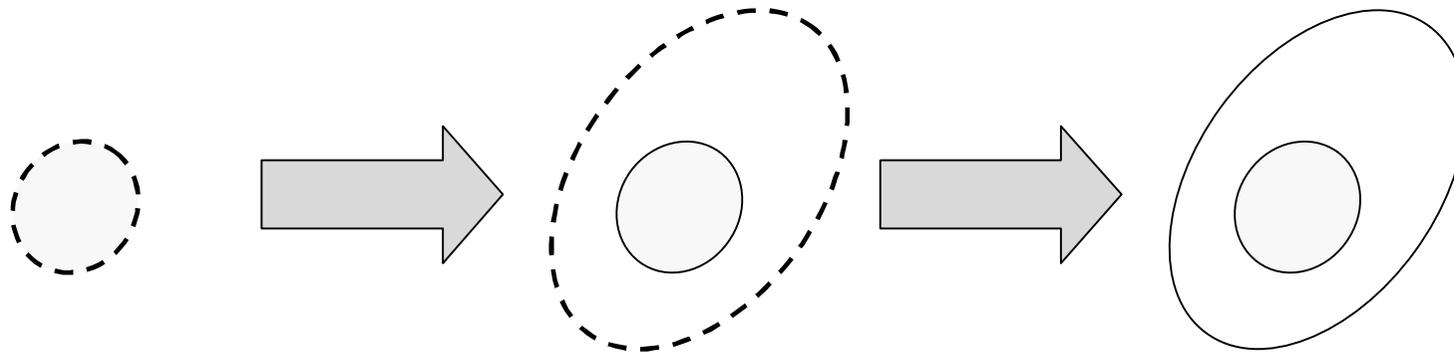
絞れば絞るほど _____ は _____ いく。

3 広がっていく 線を切らないと・・・

- _____にいたくない方も来てしまう。
- 1人ビジネスの例
- ぶら下がり健康器の例

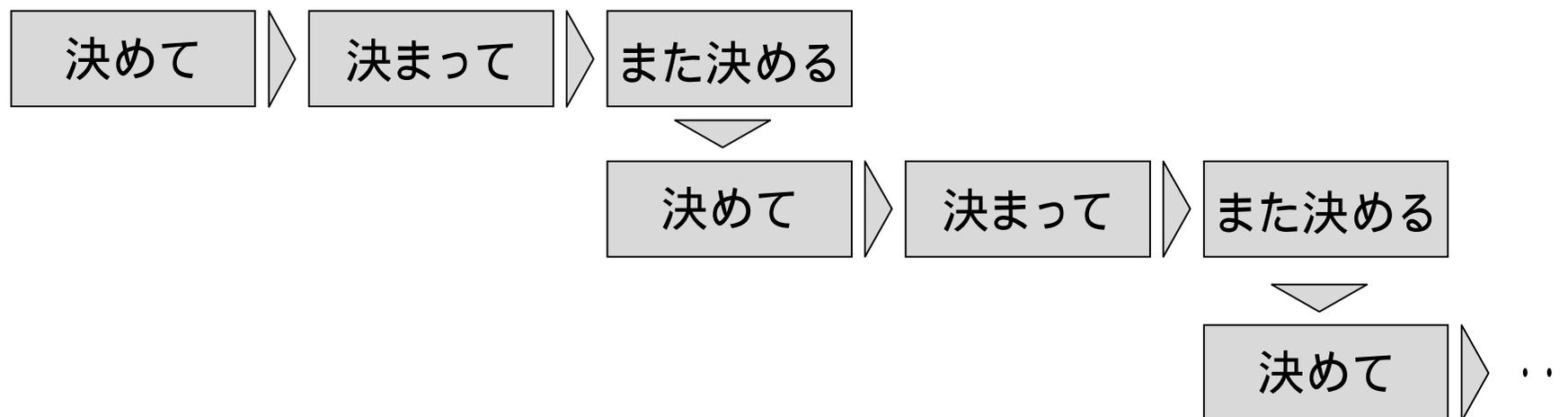
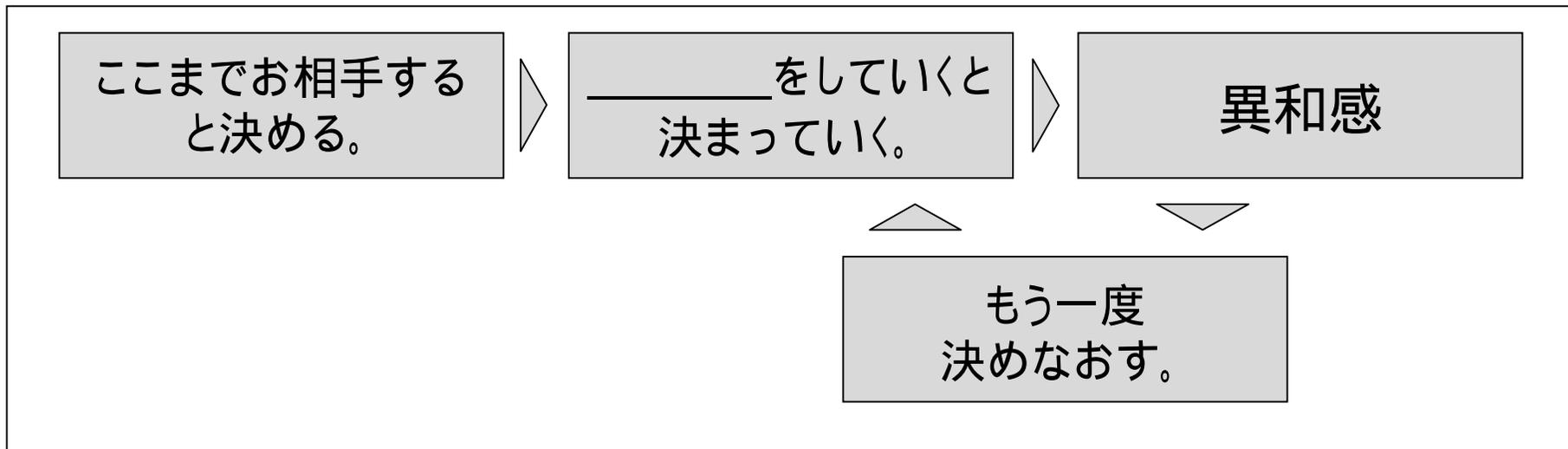
3

ここまでのまとめ



× 完全に決めるまで決めない
まずは__める
__めて、__まって、また__める

4 決めて、決まって、また決める



4

殻の外側が決まると

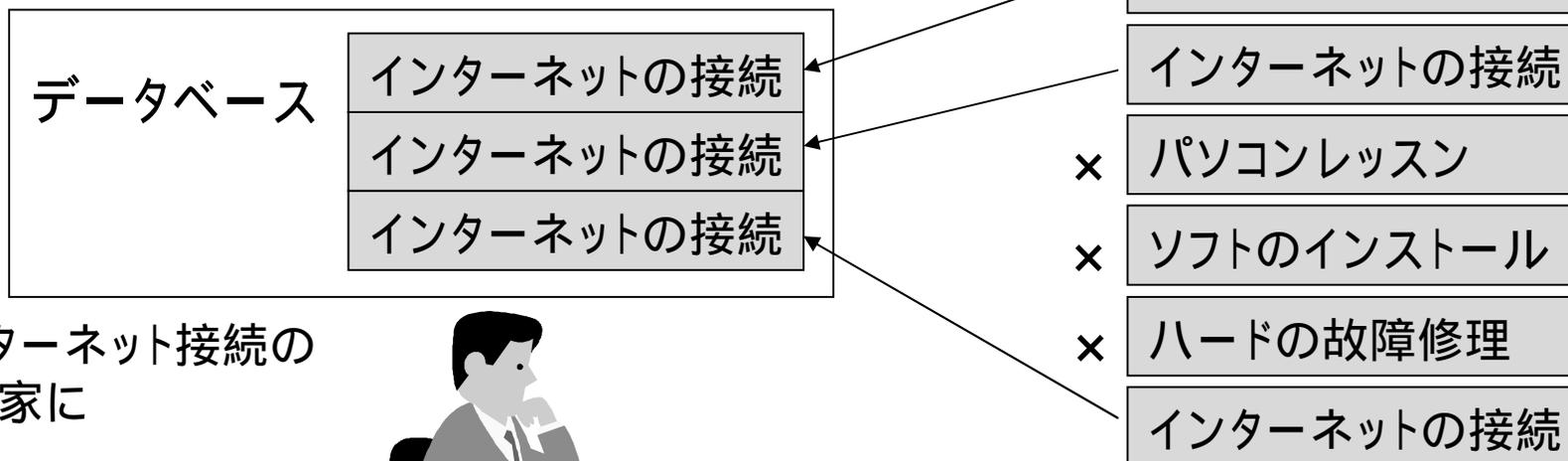
- 殻の外側の人とは付き合わない
- お客様にとってもよい(= お客様としても気分を害さず____の節約になる。)
- 付き合いたい人とだけ付き合う
ストレスがなくなっていく。

4

さらに良いのは

- 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 _____ 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



このジャンルにおいては心配がない
_____ が利かなくなる。

4

そこまで専門家になると

- ↓ お客様のネットワーク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えなくなる。
- ↓ _____の_____権を自分で持つことができる。
(安売りしない)
- ↓ 卵の黄身を「決めて、決まって、また決める」をするだけで効果がある。

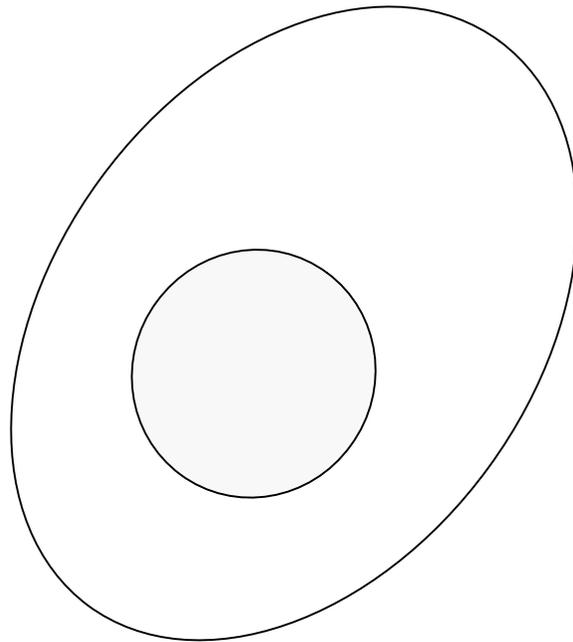
4 そこまでお客様を明確にしたことは あったでしょうか？

- 5冊もビジネス本を読めば必ず書いてある。
- ほんの数行で書いてある。
 - _____ないから決まらない。
 - _____を知らないから決められなかっただけ。



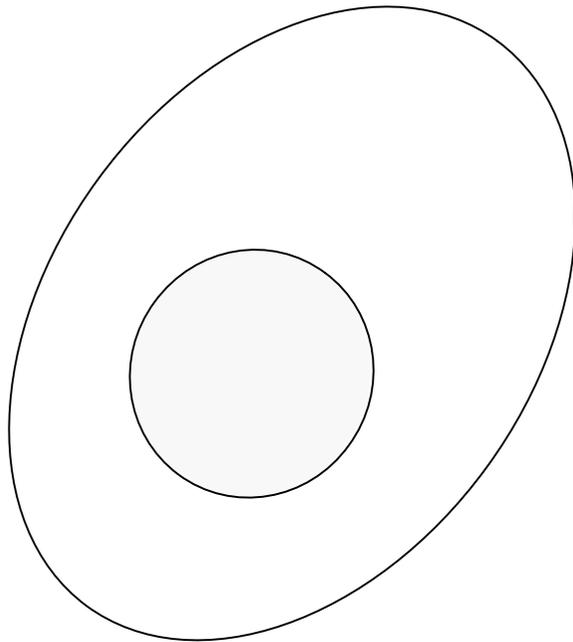
5 ワーク：身の回りの会社の卵の黄身

- 音声を参考に身の回りの会社の卵の黄身、白身、殻の外側を書き出してみてください。



5 ワーク：自分のビジネスの卵の黄身

- 音声を聞きながら、ご自分のビジネスについての卵の黄身、白身、そして、殻の外側を書き出してみてください。

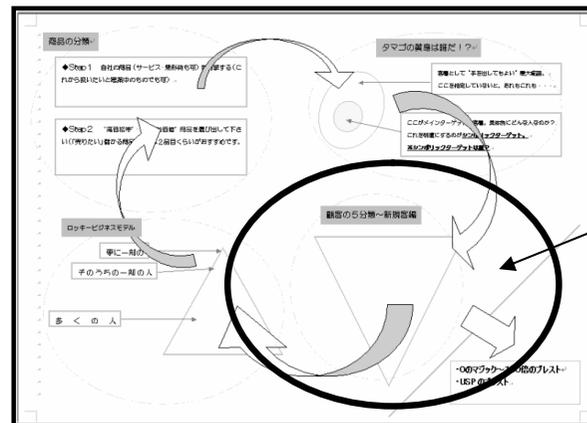


5

次回は

- マーケティングマップの下向き三角形
- 卵の黄身白身を考えつつ定義していきます。
- 実際に手を動かして考えてみてください。

自分のビジネスがない方はご自身のお勤めの会社のビジネスに置き換えて考えてみてください。



次回

5

参考文献

今回西田が紹介した書籍です。よろしければご一読下さい。



「小さな会社・儲けのルール
ランチェスター経営7つの成功戦略」

竹田 陽一 (著), 栢野 克己 (著)

こちらから購入できます。 <http://tinyurl.com/2jmv3l>

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

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