

売上げ停滞から抜け出す！

もう安心・安定して
事業を進めたく
ありませんか？

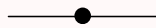
「やってもやっても売れない」の卒業！
花開くビジネス設計

売上げが安定するビジネス基盤
チェックリスト20Point

For Your Own Business

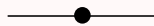
Check Point for Your Business

【売上げが安定するビジネス基盤 チェックリスト】 の活用の仕方



次のページからの20のチェックポイントを
「今のあなたとビジネス」を思い巡らせ
確認してみてください。

チェックポイントのあとのページで、
メッセージを読んでいただき、
その後にまた、20のチェックポイントを眺めて
今の状態を考えていただくと
今からすることがリストアップされるでしょう。



Check Point for Your Business

【売上げが安定するビジネス基盤チェックポイント】

→ *Step1* 選ばれる理由～あなたとサービス・商品

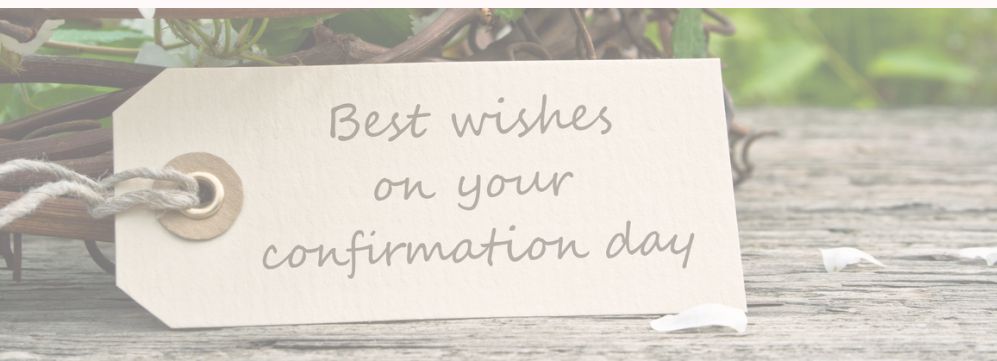
→ *Step1* あなたの行動とエネルギーの循環

→ *Step1* ストーリー&お客様との関係づくり

→ *Step1* サービスご提供のフォローアップ

この4つのカテゴリーは、
お客様にご提供するサービス・商品の基盤から
それを販売する過程、
販売後から、また次の購入へつながるサイクル、
を見通しています。

細かくリストアップすれば、
もっと多くのチェックポイントがありますが、
それらの基本となる20のチェックポイントを内包するのが
この4カテゴリーです。



→ Step1

- ☐ あなたのミッション（使命）は明確ですか？
- ☐ あなたのビジョン（未来像）は明確ですか？
- ☐ あなたがお客様に渡せるバリュー＝価値は明確ですか？
- ☐ お客様の未来やベネフィット(得られるもの)が明確ですか？
- ☐ ビジョンや価値が伝わるストーリーができていますか？

→ Step2

- ☐ あなたが理想とするお客様と出会えていますか？
- ☐ お客様へのサービスの機会提供の継続はできていますか？
例）サービス提供のお知らせを定期的に満遍なくする
- ☐ あなたの行動、すべきこと、しなくていいことの整理ができていますか？
- ☐ 誰かに任せるといいことは明確ですか？
- ☐ “チーム” と言える仲間・事業協力者はいますか？

→ Step3

- ☐ お客様とのスタート地点で、お客様の「本音の」ビジョンを共有できてますか？
- ☐ あなたのミッション、ビジョン、価値のストーリーがお客様に伝わってますか？
- ☐ お客様の生きてきた軌跡と思い＝ストーリーを知っていますか？
- ☐ もっと喜んでもらえることが思い浮かびますか？
- ☐ お客様があなたに知ってもらいたいことを、あなたはしっかり受け止めていますか？

→ Step4

- ☐ お客様からあなたのサービスへの「本音」の気持ちをいただけていますか？
- ☐ 何かを実践したら、それを伝えていますか？
- ☐ 感謝や気づきを伝えていますか？
- ☐ あなたのサービスを受けてからの、お客様が行きたい未来のイメージを知っていますか？
- ☐ お客様のフォローアップが定期的に行えていますか？

What do you feel?



チェックポイントにお答えになってみて
どんなふうに感じましたか？

次のページから、
質問に込められていることを
お伝えいたします。





選ばれる理由～あなたとサービス・商品

起業を決めて、あなたのサービス・商品を世に出す前に
きつと、いわゆる"コンセプト"：誰に、何を、どのように
ご提供するのかお考えになったと思います。

その際に、ご自分の中にある、
ミッション（使命）
ビジョン（未来像）
バリュー（価値）を
確認なさったのではないのでしょうか？

起業して、1年以上、特に3年ほど経つと、
あなたもビジネスも育っています。
「育っているのかなあ、、、？」と思う方も
育ったことは、確実にあるはず。

ですから「今」のあなたのミッションやビジョン、
バリューをあらためて見出す・確認することが
その先の未来に繋がります。

そして、あなたのできることに提供することから、
ビジョンが繋がって、お客様に届いているのか、
が大切です。



あなたの行動とエネルギーの循環

サービス・商品をお客様に提供することは
わたしは「エネルギーの循環」だと思っています。

全力でお客様をサポートし
お客様が、お客様の対する人にエネルギーを注げる
それがまたつながっていく、というような循環です。

そして、お客様から、サービスを提供する側（あなた）に
渡してくれていることもあるはず。
お客様の反応や、お客様のご専門の内容やetc
このやりとりが、
人としてのリスペクト（尊敬）に繋がります。

よく「気の流れがいい」といいますよね。
お客様とあなたの空間に、
佳きエネルギーが流れる、
そんな方と出会えているのでしょうか？

互いに佳き出会いがあり、全力でサービス提供できるよう、
あなたの仕事の内容が整理されている必要がありますね。



ストーリー&お客様との関係づくり

年齢に関係なく
「この人になら話せる」
と感じた・思った時に、
人は本音を語りだせるのではないのでしょうか。

すべてをさらけ出す、ということではありませんが、
お客様の未来を創っていくために、

お客様の本音を共有できている

ということがとても大切&必要です。
その本音からビジョンは出るものですから。

関係づくりや本音を引き出すためには、
まず、お話を聴いて、お客様を知る
これがあって、お客様のビジョンを共有できます

あなたのことは、おおよそを事前に知っておいてもらおうと
安心感につながりますね。
このような流れ、スムーズな流れになっているのでしょうか。



サービスご提供のフォローアップ

サービスをご提供している期間やその後に
お客様との関係が深まることを継続できているでしょうか。

お客様の通過点＝マイルストーンを
共有できていることが前提ですが、

サービス提供をスタートしてから、
そのマイルストーンに対して、
お客様の気持ちのずれがないか、確認できていると
同じ方向に向けて、ぐっとサポートできますね。

「差別化」とよく言われますが、
ビジネスのステップの基本は同じです。

具体策はたくさんありますが、
おおよそはもう公開されている時代なので、
お客様も、知っている人は知っていらっしゃる、、、。

では、何で選ぶのか？
結局のところ、「人」ではないでしょうか。

さらに、
あなたがすべてに注力しなくても回る仕組み化があると
時間とところのゆとりを創ることにもなります。

What do you feel?

チェックポイントに込められた
意味を読んで、
どんなふうに感じましたか？

サービスをお渡しする側（あなた）の
どっしり & しなやかな幹と土壌を
確認しておくことが
この先の飛躍につながります。

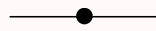
ここで、もう一度、
20のチェックポイントを眺めてみてください。

いろいろなお客様とのやりとりや
日常でのビジネスを進めるための
行動が浮かんでくると思います。

それらをどんなふうにしていくのか、
あらためて考えていくことが
あなたのビジネスをさらに育てることに繋がります。

Check Point for Your Business

【売上げが安定するビジネス基盤チェックポイント】



ここまで、あなたのビジネスを確認して
ほとんどのチェックポイントに

迷いなく回答できたあなたは
すでに、ビジネスが十分に
展開出来ているのではないのでしょうか。
悩みは、その次のステップでしょうか。

すぐに回答できないところが複数あったあなたは
その回答できなかったことに
手当てできるといいですよね。
もしかしたら、
ご自身でも感じていたことなのではないのでしょうか。

次ページからのチェック個数ごとの
メッセージをご覧ください。



◆16個以上、迷いなく答えられたあなたへ

16個以上に迷いなくチェック出来たあなたのビジネスは、もううまく回っていると想像できます。

16個といえば8割以上。

あとは、残り2割をしっかりとブラッシュアップしていく状態ではないでしょうか。

さらに、

何らかの課題を感じている、

最適解を求めている、

ということでしたら、方向性と具体策などについて、お見立て無料セッションをご用意しています。

セッションの最後に、

強い圧でせまる契約セールスはありませんし、

ご希望が無ければ、当方のサービス紹介もいたしません。

お話をじっくりお聴きして、

あなたの課題の中身によっては、

私以外の方の最適と考えるサービスをご紹介しますこともあります。

ぜひ、ご活用ください。



◆11～15個に迷いなく答えられたあなたへ

11個～15個に迷いなくチェック出来たあなたのビジネスは、ある程度、収益化ができていらっしゃる状態でしょう。

ただ、その状態をさらに突破することに課題を感じているのではないのでしょうか？

あるいは、どこが課題になるのか迷っているかもしれません。改善の手を入れてみたけれど、あまり効果が無かったという場合もあるでしょう。

それなりに収益がある状態で、改善をしていくのは勇気も必要です。改善の根拠に自信があると、確信をもって進めていけますね。

もし、11～15個のチェックが付いているのに、収益が低い場合も、丁寧に見直していくことで、現状を打開できます。

改善ポイントを確信できて、手当てしていくには客観的な視点が必要です。特に、「ビジネス企画（組み立て）」の基本からの眼です。

無料セミナーや個別相談で、あなたとビジネスの現状お見立てをご活用ください。



◆6～10個、チェックが付いたあなたへ

6～10個、チェック出来たあなたは、
収益はあるけれど、労力に比して収益額が少ない、
または、
収益が上がる前の状態で、
この方向に進めていいのか確信が欲しい、
このような状態があるのではないのでしょうか？

今のうちに、あなたのサービス・商品の全体像を見直し、
あなたが望む方向に勧めているしくみにしていけると
飛躍につながるでしょう。

そのためには、あなたのサービス・商品とPRと販売の過程を
丁寧にもう一度洗い出して、見直すことが効果的です。

あなたのサービスを、
客観的な眼と一緒に見直してみませんか。

しつこい・強い圧のサービス説明やセールスはありませんので、
無料セミナーや個別相談で次のステップを見出しましょう



◆1～5個、チェックが付いたあなたへ

1～5個のチェックが付いたあなたは、
これから、あなたのビジネスを創っていく未来に
向かっている状態でしょう。

ここまでしたことに加えて、
これからするといいいことを整理して、
これからすべき過程をしっかりと計画し、
行っていくことが成果につながります。

そこには、あなたがどうしていきたいのかという思いや希望を
組み込んでいくことが大切です。

今の状態だからこそ、丁寧にあなたの思いを組み込み、
仕組み（計画）を創っていけるとよいでしょう。

これからのすべき行動の見通しに、
無料セミナーや個別相談を活用していただけます。



For Your Future

- ・ このまま今の路線で積み上げたら、うまくいくのかも？
- ・ どこに、まず最初に手当てしていけばいいのか？
- ・ ここまでやってきたけれど、
このサービスややり方でいいのかしら？
- ・ フロントのサービス提供ではお客様には喜ばれるのに
契約に至らない
- ・ サービスの説明まで聞いてもらえるけれど、成約しない
- ・ そもそも、今の私はどこを目指しているんだろう？

というような思いがあるのでしたら
客観的な事業企画のプロの視点を活用してください。

あなたの思いから、必要なことを整理する時間です。

無理に解決にひっばることもなく、ゆったりと。
もちろん、無理なサービス紹介やセールス、
圧強く迫ることもありません。
それをすると、する側のエネルギーも疲弊するので^^;;

これからのあなたと、
あなたのサービス・商品の販売にお役立てください。



See you on the Mail Magazine



ここまでお読みいただき
ありがとうございました

またお会いいたしましょう💛
ご登録、誠にありがとうございました💛

