

ビジネスプラン構築セミナー

ステップ 1：目的と目標の設定

【現状把握】

●目的

1.誰にどんな価値を提供できて、どういう結果をもたらすことができるか？

誰に？（あなたが提供できる価値はだれにお役に立てるのか？）

[]

何を？

[]

どんな結果をもたらすことができる？

[]

その結果によって相手はどんないいことがある？

[]

2.競合他社（他の人と）の違いは？

[]

3.ビジネスを通じてどうなりたい？

[]

●目標

これから1年間での得たい収益

[]

理想のライフスタイルは？（仕事の成功≠人生の成功）

[]

ステップ 2：ビジネスモデルを作る

収益商品と集客商品を作りビジネスの流れを作る

● どうやって告知する？

[]

● フロントエンド（顧客の接点になる）

[]

● ミドルエンド（信頼関係を深める）

[]

● バックエンド（利益を上げる）

[]

● ストック型商品（関係性を継続しつつ利益を上げる）

[]

● 具体的行動と成約

[]

[]

[]

[]

● フォロー（信頼関係を保つ方法は？）

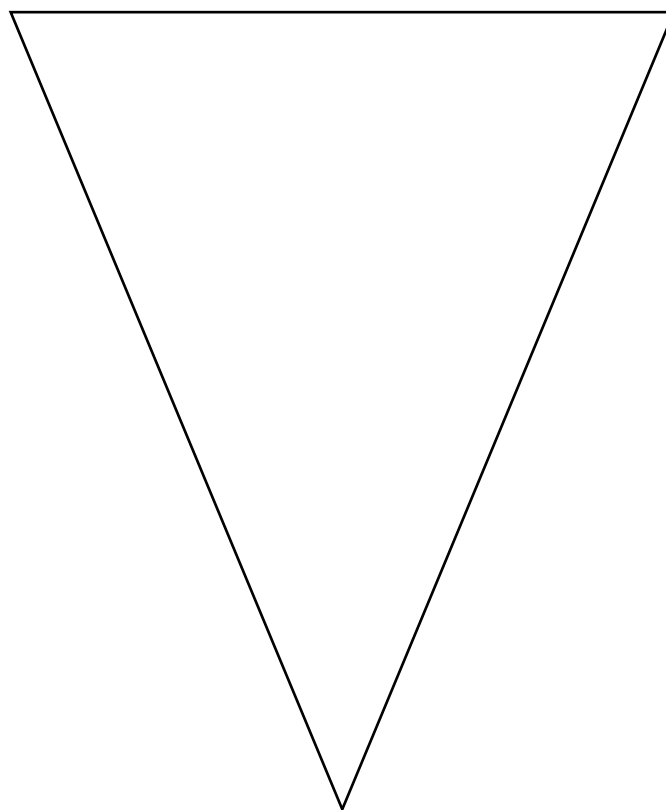
見込み

[]

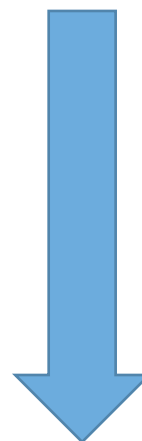
購入者

[]

セールスファネル（営業導線）



顧客の動き



●商品価格（サービス名・価格）

フロントエンド

ミドルエンド

バックエンド

ストック

●メモ

[]

ステップ 3 : アクションプランを立てる

- どこからスタートさせていくか？

()

- 目標売上はどうすれば達成できる？（具体的数値）

ミドルエンド

バックエンド

- そのためには何をどこまですればいい？（数値目標）

⇒アクションプラン 2 の右側に記載

- 身に着けるべきスキルは？

()

- 求めるお客様はどこにいる？

()

- 誰に協力を求める？ or 誰に教えてもらう？

()

アクションプランまとめ

優先順位 1

()

優先順位 2

()

優先順位 3

()

●やるべき作業は？

優先順位 1 に対して

()

優先順位 2 に対して

()

優先順位 3 に対して

()