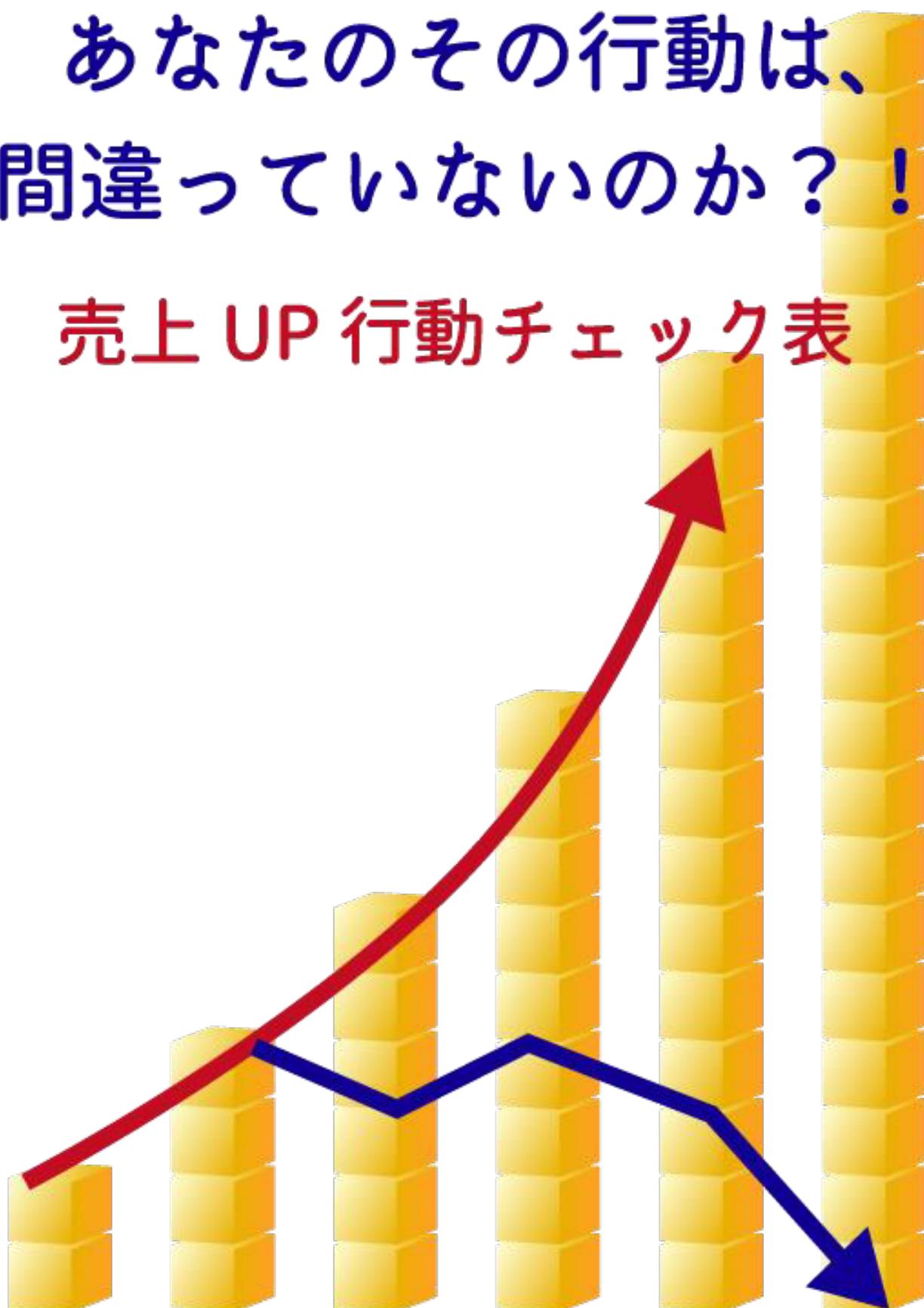


あなたのその行動は、
間違っていないのか？！

売上 UP 行動チェック表



【行動編】

①日々の会計管理はしていますか？

【 しています / していません 】

②あなたは、誰のために何をする人か？明確ですか？

【 明確です / 明確ではありません 】

③目標は明確ですか？（日付・数値目標は？）

【 明確です / 明確ではありません 】

④自己管理ができていますか？

【 しています / していません 】

⑤結果を数字でチェックしていますか？

【 しています / していません 】

⑥お客様から喜んでいただき、信頼されるための行動をしていますか？

【 しています / していません 】

⑦導線は滞っていませんか？

【 滞っていません / 滞っています 】

⑧売上につながる行動をしていますか？

【 しています / していません 】

⑨お客様の变化・成長に合わせた商品が揃っていますか？

【 揃っています / 揃っていません 】

⑩お客様が商品を買っていただいた後のフォローアップはできていますか？

【 できています / できていません 】

【メンタル編】

①何のためにビジネスをするのか？明確になっていますか？

【 明確です / 明確になっていません 】

②自分の目指す理想のセルフイメージを持っていますか？

【 持っています / 持っていません 】

③自分はダメだと思っていないですか？

【 思っていない / 思っています 】

④すごい自分に見せようとしていませんか？

【 していません / しています 】

⑤コントロールできないことをコントロールしようとしていませんか？

【 していません / しています 】

⑥目的・目標に向かって考えていますか？

【 考えています / 考えていません 】

⑦お金のブロックはありませんか？

【 ありません / あります 】

⑧損をするのは嫌だと思っていないですか？

【 思っていない / 思っています 】

⑨相手の立場に立って、考え、行動していますか？

【 しています / していません 】

⑩周りの意見に左右されず、自分で意思決定をしていますか？

【 しています / していません 】

解説

【行動編】

①日々の会計管理はしていますか？

利益＝売上－経費 です。

どんなに売上が上がっても、経費が売上を上回っていたのでは、利益は増えません。

目指すべきは、利益の拡大！

【投資と消費と浪費】

投資<成果 100円のペットボトルを夜店で150円で売った

消費＝成果 100円のペットボトルを全部飲んだ

浪費>成果 100円のペットボトルを飲みかけて、腐らせてしまった

※消費と浪費を減らし、投資を増やして回収する！

【簡単な帳簿をつける習慣を身につけよう】

日付	概要	入金	出金	残高
7/1	売上(商品代)	10,000		10,000
7/3	講座受講料		5,000	5,000

※クレジット払い・銀行振替なども、現金と同様に扱って記入してみよう

【チェックポイント】

- 毎月、家計からの借り入れが無く、残高がある状態なのか？
- 無駄な出金・減らせる出金は無いのか？
- 自分のお給料も経費として計上しているか？
- 年払いにしているものは、払っているつもりで積み立てているか？
- 投資と思って出金しているものが、投資として、回収できているか？

②あなたは、誰のために何をする人か？明確ですか？

【ペルソナ】

ひとりビジネスの場合、お客様がお友達になっていきます。

一緒にいたい人をお客様像にするのがオススメ

お客様像の中から、代表的な理想の人物像を描く

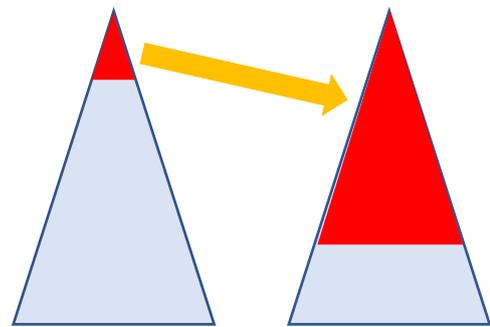
年齢・性別・家族構成・仕事・趣味・言葉・悩み・情報源などを明確にします

【パレートの法則】

上位2割のお客様が
売上の8割を創ります。

だからこそ、上位2割のお客様のひとりを
具体的に描くことで、

同じような人に届きやすくなります



上位2割のお客様が売上の8割を創る

【ペルソナを設定する理由】

- ・お客様の悩み・課題などの精度を高めることができます
- ・そのお客様に寄り添った商品開発・ライティングなどができます
- ・お客様が望む情報を届けることができ、信頼につながります

【何をする人？】

そのお客様の『どんな悩み・課題』を『どのように』解決する人か？

明確にしておきましょう。

経験・知識・習慣・強みなどを明確にしていきましょう。

特に、普段、自分自身が当たり前に行っていることが、強みとして生かされます。

③目標は明確ですか？（日付・数値目標は？）

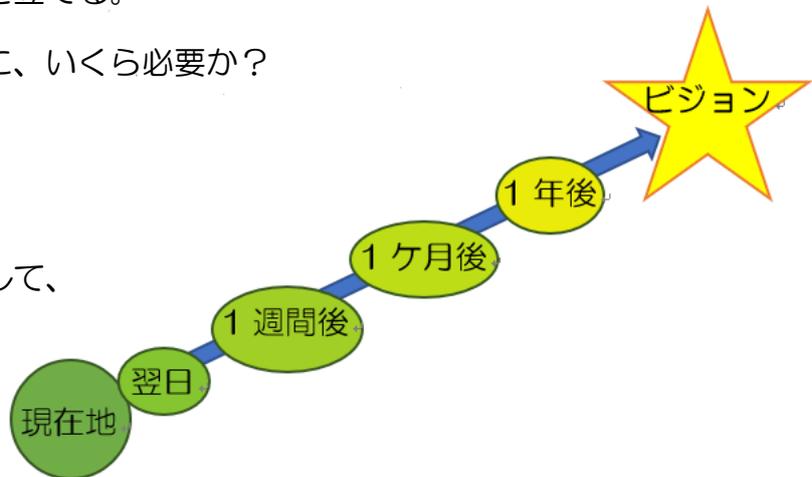
目的に向かって、目標を立てる。

何のために、いつまでに、いくら必要か？

【逆算思考】

未来の理想から、逆算して、

目標を細分化する方法



【2つの目標】

直近の目標は2つ立てます

- 達成目標……自分ではコントロールできないけど、目指すところ

（例）売上金額・契約件数・販売数・読者数など

- 行動目標……達成目標を達成するために、行動するための目標

自分自身が、行動すれば、必ず達成する

（例）毎日投稿・5人に提案・顧客ノートをつけるなど

【目標で重要なのは、2つの指数】

- いつまでに

- 何をどれだけ

進んでいる感じがしないという方の多くは、目標が曖昧。

数字で管理をして、行動した結果が、達成目標の達成に近づいているか？

チェックする

達成した『瞬間』が、誰から見ても明確な目標を立てましょう！

④自己管理ができていますか？

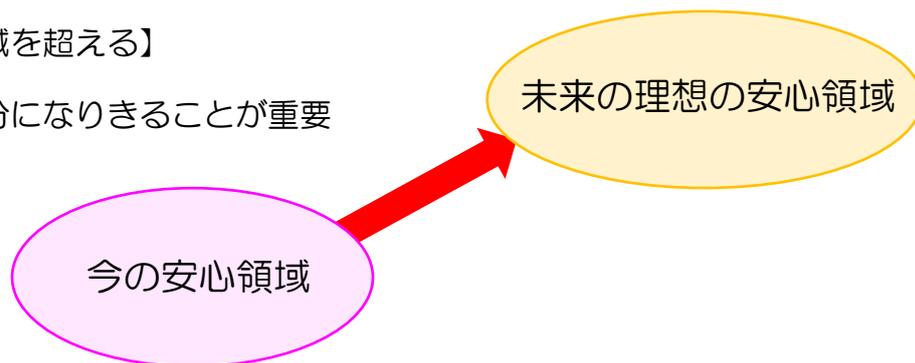
【自己管理】

- 行動管理
- 時間管理
- 体調管理
- お金の管理 など…

会社から管理されない、自由な状態であるからこそ、自分で管理していく
良い状態であり続けるため、信頼し続けていただくために、自分を整える
感覚ではなく、目に見える数値として管理していく

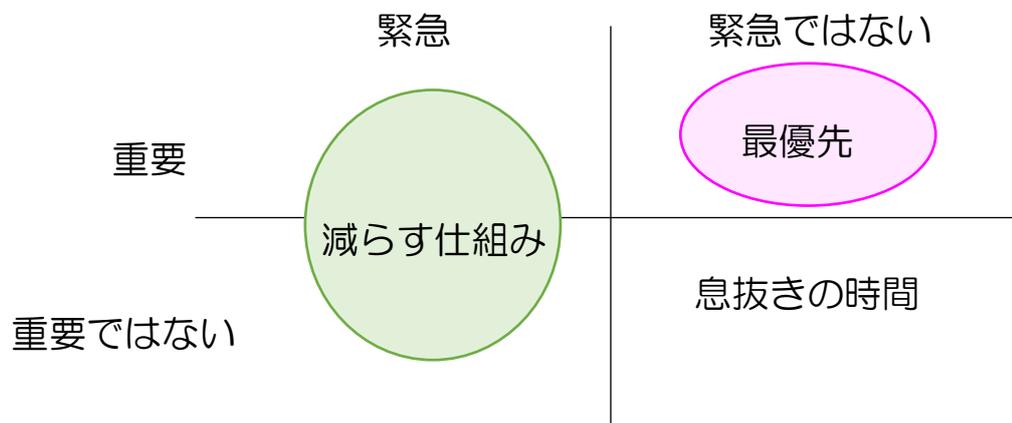
【安心領域を超える】

理想の自分になりきることが重要



【最優先事項を優先する】

時間管理よりも、タスク管理が重要



⑤結果を数字でチェックしていますか？

現在地と目標地を数字で明確にして、日々の行動が目標に近づいているか？

チェックして、改善していきます。

感覚に頼ると、間違った方向に行ってしまうことがあるので、

必ず数字を比較します。

【比較する数字の例】

金額

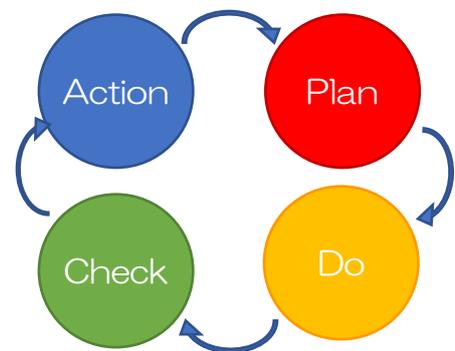
顧客数

契約率

PV (アクセス数)

CTR (クリック率)

CVR (購入率) など



【比較する間隔】

変化が大きいもの・経営判断に直結するものは、毎日

変化が小さいものは、月 1 回程度

うまくいっていることはもっとやる

うまくいかない時は違うことを試してみる

【失敗は学び】

失敗したとしても、予想通りに行かなかったとしても、落ち込む必要は無い。

改善策を探して、行動するだけ。

⑥お客様から喜んでいただき、信頼されるための行動をしていますか？

【必要な情報提供】

出し惜しみせず、貢献し続けることで、信頼されるようになります。
自分が与えたいことではなく、相手が必要としていることを提供する。

【接触回数】

相手が望む情報を提供することで、接触回数を増やすと、
信頼していただけるようになります。

【ブログとメルマガの違い】

お客様に信頼していただくための関係性創りの手段であり、顧客台帳でもあります



【教育】

どんな悩み・課題に対して、商品を買っていただくことで
どのようにお役に立て、相手が変わるか？伝えていく

【積み重ね】

積み重ねることによって、スキルアップし、自分にしかできないものになる
積み重ねることによって、ファンも増える
積み重ねることによって、権威性も生まれる

⑦導線は滞っていませんか？

【目的を明確にする】

ブログ、HP、チラシなどは、それぞれ、その時々に応じて、目的を明確にするイベントなどに申込みをして欲しい時には、ひとつの申込みに向かって進める（それ以外の申込先を載せると迷ってしまう）

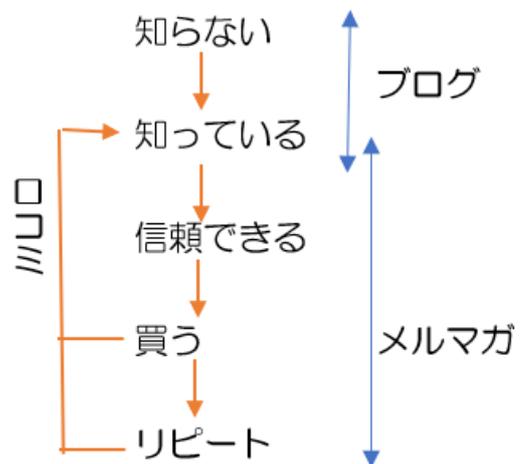
【申込みの流れ】

- URL のリンクは、目的のページに飛ぶようになっているか？
 - ⇒リンクが切れていては、申込ができません
 - ⇒短縮 URL は、スマホなどでも確認してみる
- 日時・値段・場所などは明記されているか？
 - ⇒お客様の不安・疑問を取り除く
- お客様が読み進んで、申込みたいと思った時に、申込先の記載があるか？
 - ⇒探さないと申込みが無いようなら、申し込まれない

【ビジネス全体の流れ】

流れに滞りはありませんか？

- 認知…知らない⇒知っている
- 信頼…知っている⇒信頼できる
- 購入…信頼できる⇒買う
- リピート…買う⇒リピート
- クチコミ…伝えたくなる



⑧売上につながる行動をしていますか？

行動の中には、

- 売上に直結する行動
- 未来の売上につながる行動
- しなくてもいい行動 があります。

未来の売上につながる行動の中には、

- 本当に期待できるもの
- 期待できると思い込んでいるもの があります。

本当に期待できるものは、

- 数値で測って、目標に近づいているもの
- 目標に向けて準備をしているもの

期待できると思い込んでいるもの（例）

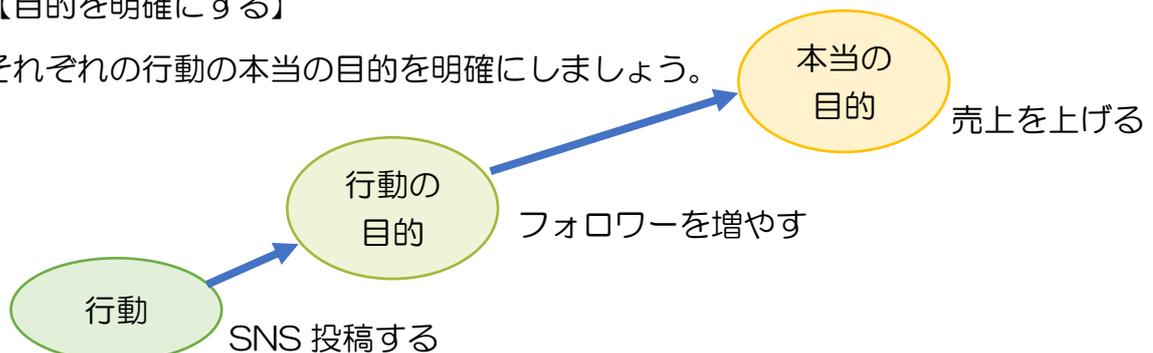
- 数値を計測していないブログ
- 本業と直接関係のない、自分がやらなくてもいい勉強 などがあります。

売上を上げたいのなら、『売上に直結する行動』をしましょう。

しなくてもいい行動や未来の売上が期待できると思い込んでいる行動はやめてみるのがオススメ。

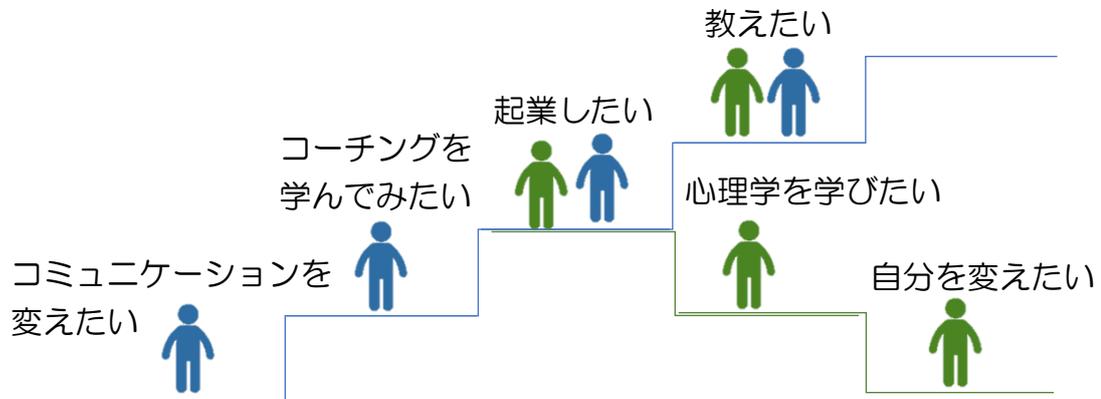
【目的を明確にする】

それぞれの行動の本当の目的を明確にしましょう。



⑨お客様の变化・成長に合わせた商品が揃っていますか？

お客様の成長段階に合わせて、商品を創っていく



お客様の悩みや希望によって、いろんな道で階段を上っていきける

お客様の悩みが解決されたら、次にどんな悩みが起きそうか？考える

【お客様の悩みを考える】

お客様も変化・成長に伴い、悩みが変わる。

その新たな悩みに対して、商品や情報を提供し、利用してくださる期間を長くする



【何屋さん？】

商品を色々、揃えていくと…何屋さん？と思われがちです。

商品全体、お店全体として、ビジョンに向かっていることを伝えましょう。

そして…そのビジョンや価値観に合った商品を揃えていきます。

⑩お客様が商品を買っていただいた後のフォローアップはできていますか？

買っていただいて終わり、ではなく、買っていただいてからが始まり
お客様のことを思いやる
相手の立場に立って、考え、あったらいいな。を行動してみる。

【フォローアップの方法】

- ・メルマガや公式 LINE での情報提供
- ・ひとりひとりに合わせて、メールを送る
- ・商品を使えているか？ 疑問や不満は無いかな？ 連絡してみる
- ・お誕生日のハガキ
- ・お得情報のお知らせ など

【フォローアップの効果】

- ・リピート率向上
- ・顧客満足度が高まる
- ・クチコミが起きやすくなる

【1:5 の法則／5:25 の法則】

1:5 の法則

新規顧客に販売するコストは既存顧客に販売するコストの5倍かかる

5:25 の法則

顧客離れを5%改善すれば、利益が最低でも25%改善される

小さい会社ほど、フォローアップが重要なポイントになりますね。

【メンタル編】

①何のためにビジネスをするのか？明確になっていますか？

【起業の目的】

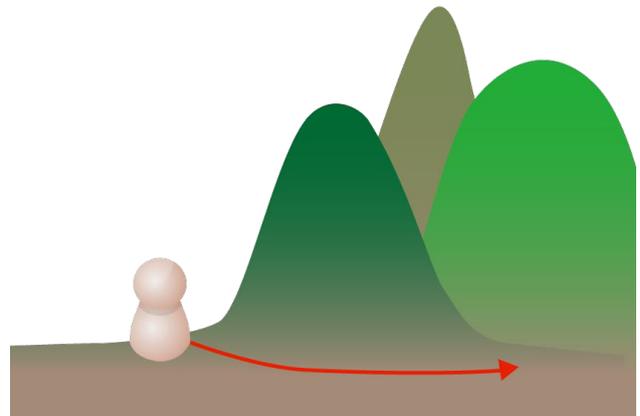
起業の目的は何ですか？

生活をするため……生活ができる程度しか、入ってきません

すごい人になるため……本当にやりたいことではないかもしれません

笑顔を増やすため……お金がもらえなくてもいいですか？

目的や目標が明確でなければ
進んでいる『つもり』が
行きたいところに
向かっていない場合も多いです。
目的地を明確にしましょう！



【目的や理想を描く方法】

目的や理想を描くには……枠を外して考える。可能性は無限大。

「生まれ変われるとしたら、何をしたい？」

「なんでもできるとしたら、何をしたい？」

【目的や理想を描く順番】

- ①人生の理想を描く
- ②ビジネスの目的・目標を描く
- ③理想に近づくための計画・目標を立てる

②自分の目指す理想のセルフイメージを持っていますか？

セルフイメージとは……

無意識的に思っている自分自身に対するイメージ

多くの方は、セルフイメージを基準に 物事を考えます

そのため、セルフイメージと売上は深い関係があります



【理想の自分になりきる】

いままでの自分の思考・言葉・行動・感情が今の自分を作っています。

未来の理想の自分になりきることで、理想の自分になることができます。

	過去	現在	未来
思考 言葉 行動 感情			<div style="border: 1px solid red; padding: 2px; display: inline-block;">望む場面</div> → セルフイメージ (どんな自分?) → 目的 (それは何のため?)

③自分はダメだと思いませんか？

【自己肯定感とは？】

自分のいいところも、ダメなところも、ありのままを受け入れること

【自分のダメなところを受け入れていないと？】

- ダメな自分を責めてしまう
 - ⇒ 責めたり、落ち込んだりすると、行動が進まない
- ダメな自分を見せることで注目を集めようとする
- 注目を集めるためにダメな自分でい続ける⇒売上が上がらない

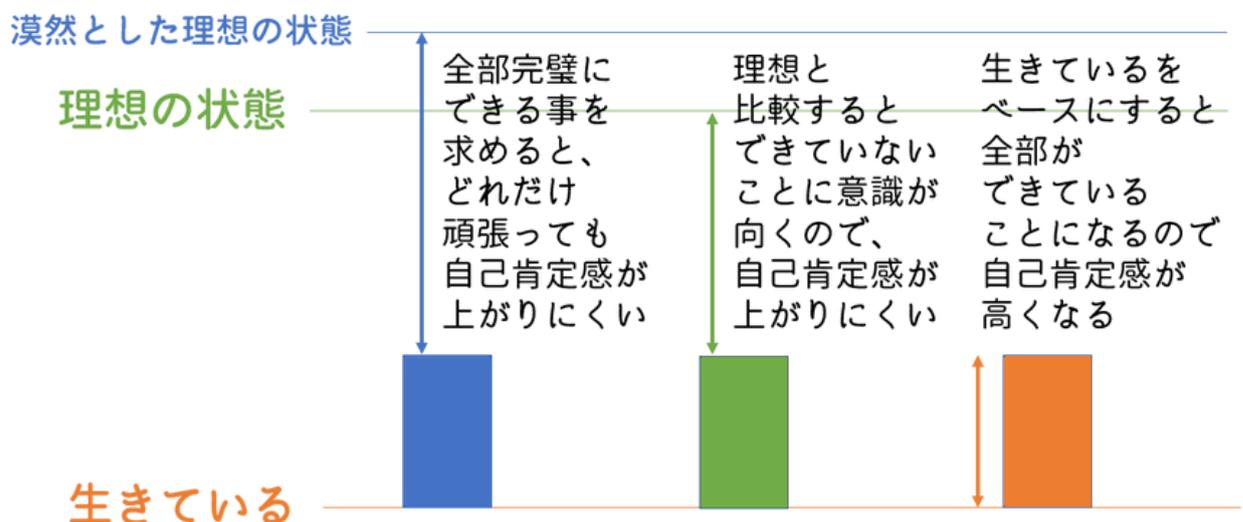
【ダメな自分を受け入れるには？】

- 自分のできているところに注目する
- 自分のダメな部分、嫌いな部分を言いかえて、受け入れやすくする

(例) 行動が遅い ⇒ 丁寧・几帳面・慎重

太っている ⇒ 健康的・ぽっちゃり

【基準を下げる】



④すごい自分に見せようとしていませんか？

すごい自分に見せようとするのも、自己肯定感が低い状態

【すごい自分に見せようとする？】

- 周りと比較して、勝ち負けの世界で生きる
⇒勝った、負けた、とトラブルになりやすい
- 過去の栄光にしがみつく
- 自慢をする・マウントを取ろうとする
- 必要のないブランドものや、資格を取って散財する
- 表と裏がある状態なので、自然体の自分がバレた時に、ファンが減る
⇒すごい自分を演じるので、疲れる

【すごい自分とダメな自分は表裏一体】

- どちらも自己肯定感が低く、注目を集めたい、かまって欲しい
- 誰の中にも、少なからずある
- すごい自分として、注目を集められない時は、
ダメな自分になって、注目を集めようとする

【自分で自分を認める】

- 責める自分をコーチの自分に変える
⇒「なんでできないの？」を「本当はどうしたい？ そのためにできることは？」
に言葉の習慣を変える
- 笑顔の選択をする
⇒「ねば」「べき」ではなく、その瞬間、状況に応じて、選択する
- 自分で自分に勇気づけする
⇒「頑張ってるね」「応援してるよ」「ありがとう」 など

⑤コントロールできないことをコントロールしようとしていませんか？

【コントロールできることとコントロールできないこと】

コントロールできるもの		コントロールできないもの	
・ 自分の思考	・ 他人	・ 他人	・ 他人
・ 自分の行動	・ 過去	・ 過去	・ 過去
・ 自分の捉え方→感情	・ 結果	・ 結果	・ 結果

コントロールできないものをコントロールしようとすると

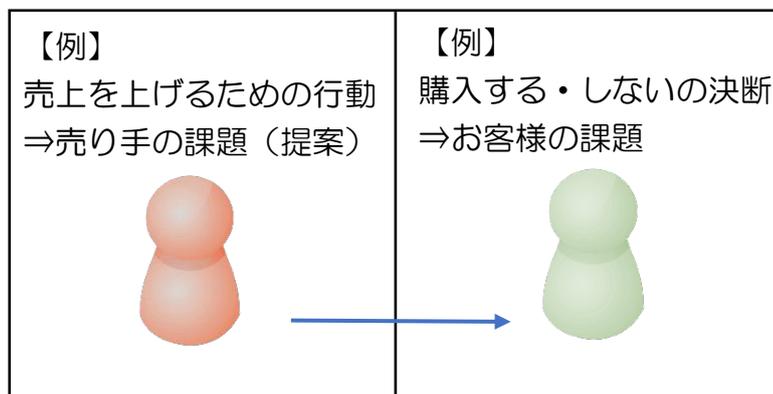
エネルギーや時間の無駄になる

リクエストや意見は伝えても無理に変えようとはしない

【課題の分離】

相手の課題に踏み込まない

結末がふりかかる人の課題



【共同の課題】相手に頼まれてから

「教えてもらえないかしら？」 「いいよ」 引き受けると共同の課題

「今、忙しいんだ」 引き受けないこともできる

⑥目的・目標に向かって考えていますか？

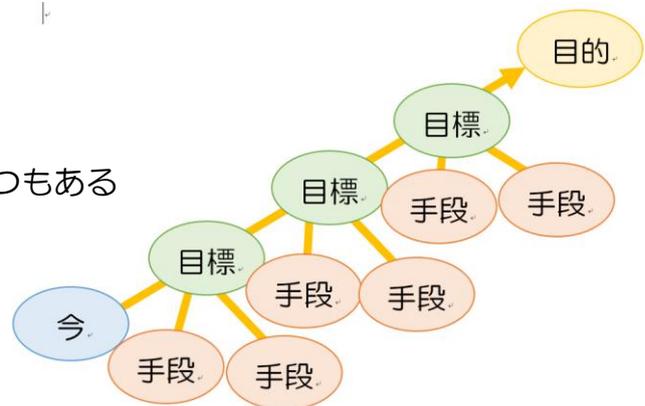
【目的・目標・手段】

目的に対して、目標はいくつもある

ひとつの目標に対して、手段もいくつもある

目標だけに囚われるのではなく、

目的意識を持つことも大事



【未来の目的に向かう】

原因追究をするのではなく、

「どうしたいか?」「どうなりたいか?」目的に向かう

原因追及をすると…

- モチベーションが下がる
- 理想の状態に向かわないことがある

【今の目的に気付く】

今の行動や感情にも目的があります

しない選択にも目的があります

(例) お金が無いから、勉強しない

⇒勉強しないを選ぶことで、勉強できない自分を直視しなくていい

【怒りの主な目的】

- 支配しようとする
- 優位に立とうとする
- 自分を守ろうとする
- 自分の正義を貫く

⑦お金のブロックはありませんか？

【お金のブロックとは？】

お金に対してネガティブなイメージを持っていて、
無意識レベルでもお金を避ける状態

【お金のブロックがあると…？】

- お金を受け取れない場合もあります
- ある一定額を超えられなくなる場合もあります

【頼む・断る・受け取る】

頼めない … 仕事が減らない

断れない … 仕事が増える

受け取れない … お金が増えない

} 3つ揃うと時間もお金も無くなります

【こんな思い込みはありませんか？】

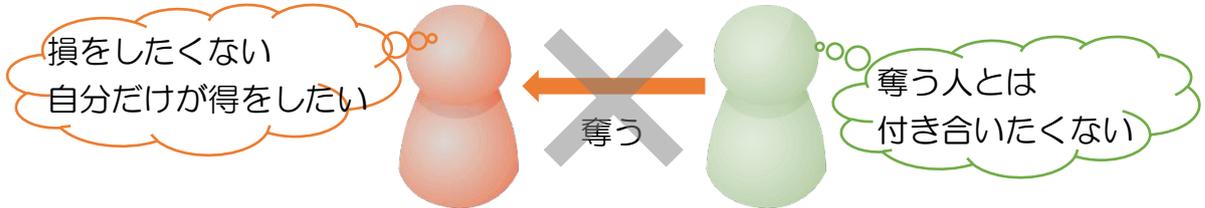
- お金持ちになると、トラブルが起きる
- 贅沢は悪いことだ
- お金を稼ぐと忙しくなる
- お金は働いて稼がなければならない

【信念を書き換える】

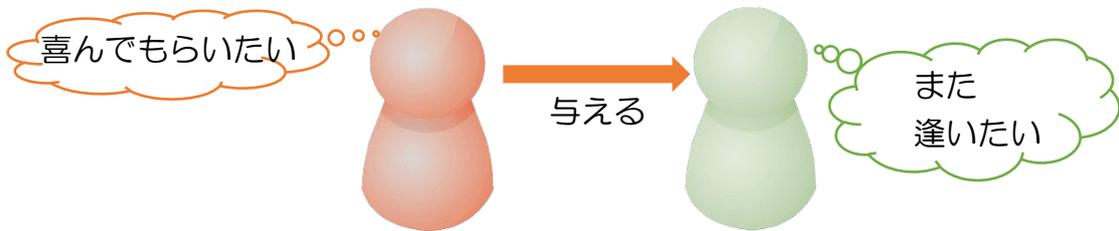
信念 = 感情 × 回数 ⇒ 繰り返すことでインストールできる

⑧損をするのは嫌だと思いませんか？

「損をしてはいけない」は間違い



ちょっと損するくらいがちょうどいい



お金を集めたから、人が集まってくるのではなく、
人が集まってくるから、お金も集まってくる



【豊かにすることで豊かになる】

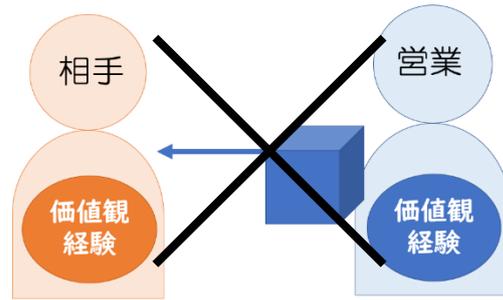
豊かにする順番 → 豊かになる順番

- | | |
|-------|-------|
| ①世間よし | ①自分よし |
| ②相手よし | ②相手よし |
| ③自分よし | ③世間よし |

⑨相手の立場に立って、考え、行動していますか？

嫌われる営業は…

営業側の価値観を相手に押し付ける

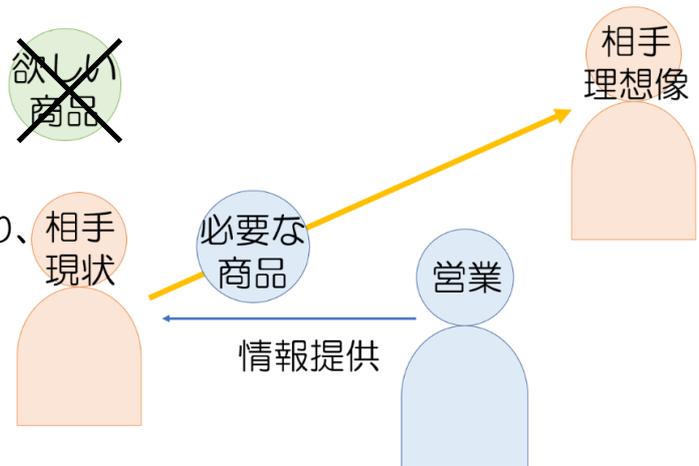


本当の営業は…

相手の現状（価値観・状況・

課題・興味関心・理想像）を知り、

必要な商品の情報提供をする

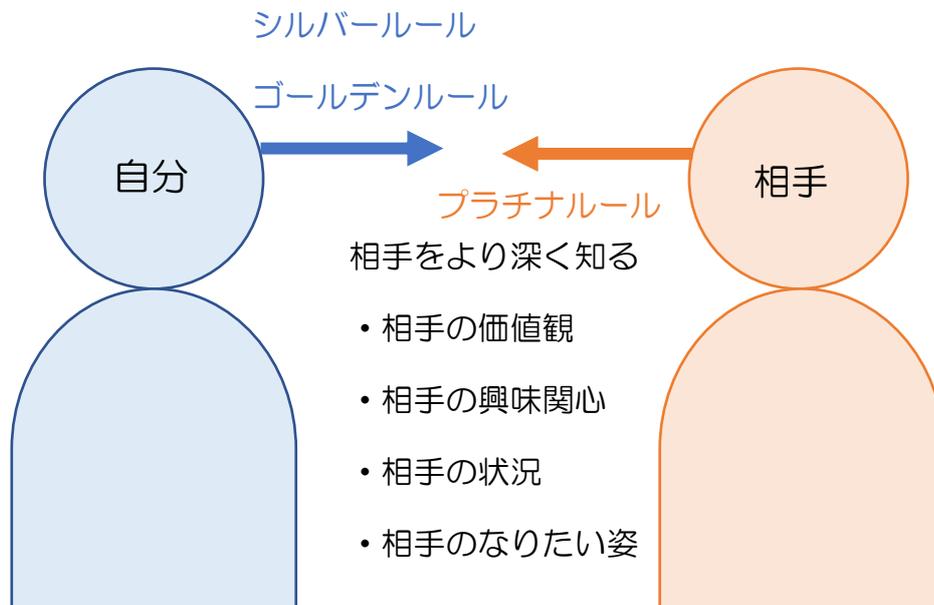


【相手の立場に立つプラチナルール】

シルバールール 「他人からされたくないことは、他人にはしてはいけません」

ゴールデルール 「他人から、してもらいたいことを他人にしなさい」

プラチナルール 「相手がして欲しいと思っていることをしなさい」



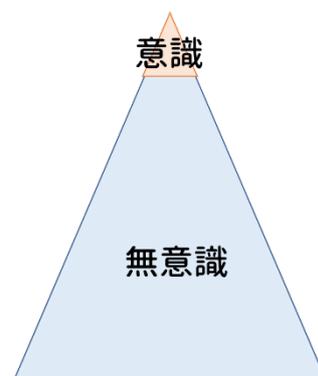
⑩周りの意見に左右されず、自分で意思決定をしていますか？

【人生を決めているのは自分自身】

- 起業をすると決めるのも自分
- 投資をすると決めるのも自分
- 働くと決めるのも、働かないと決めるのも自分
- やる気を起こさないと決めるのも自分
- 行動しないと決めるのも自分

【意識的に選択することが大事】

人は無意識的に 97%の選択をしている

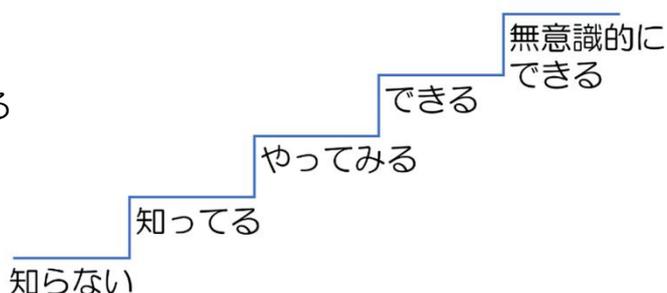


目的に沿って、習慣を変えることで理想の状態に近づきやすくなります

	緊急	緊急でない
重要	やらないこと いけないこと 習慣・仕組化	やりたいこと
重要でない	おせっかい たのまれごと 嫌われる勇氣	息抜き 気分転換

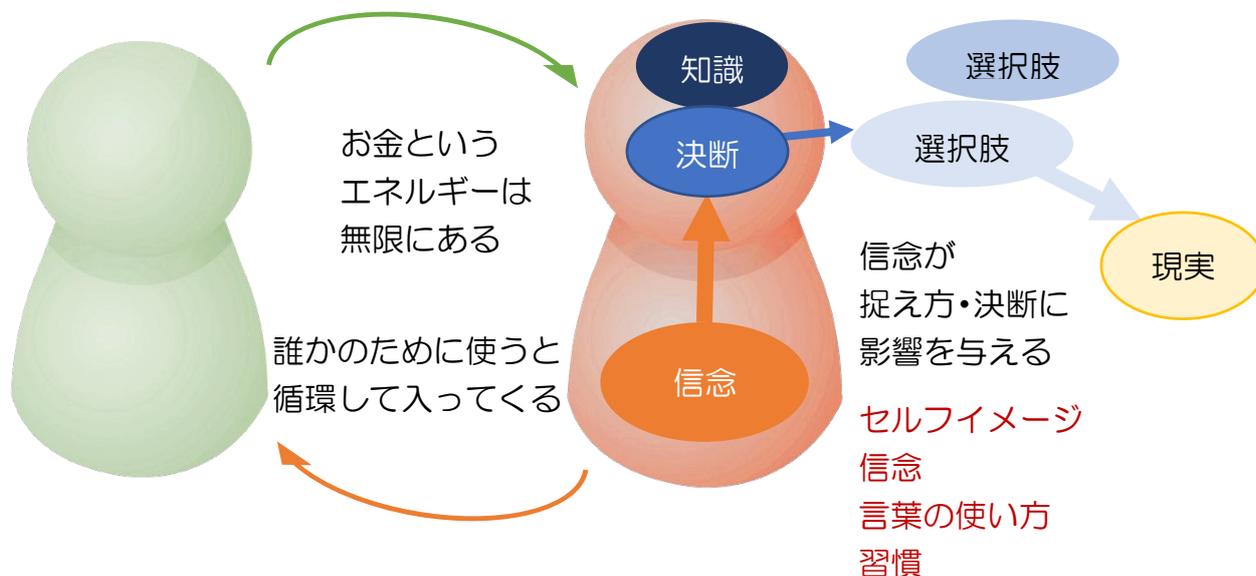
【習慣化】

何度も実践することで
できるようになり、習慣にもなる



信念が現実をつくります

知識が
選択肢を増やす



信念が捉え方・思考・感情に影響を与える

知識が選択肢を増やす

捉え方・思考・感情・知識・価値観などによって、選択される

選択に基づく行動によって、現実が生まれます

①あなたの課題は何でしたか？

②まず、何から取り組みたいですか？

③②の行動をすると、どうなりそうですか？