

資格で独立するなら
経営 天才塾
KEIJI TENSAI JYUKU

競争しないオンリーワン戦略を 見つけるための戦略・理念構築方法

サブタイトル入力欄サブタイトル入力欄
ここは2行まで

2012年の事例と傾向①

- 安定して好調なのがアナログ営業
 - 飲み会、交流会、あいさつ回りなど何でも構わない
 - 重要なのは距離感と自己開示
 - 紹介が止まるのは自分に原因がある
 - すぐにできるアナログ営業
- 鉄板の「型」とは？
 - (1) 自己開示型名刺
 - (2) お礼ハガキ
 - (3) 自己開示型ニュースレター

資格で独立するなら
経営 天才塾
KEIJI TENSAI JYUKU

Copyright(c)Teruhisa Yokosuka & Power Contents Japan Inc. All Rights Reserved.

2

2012年の事例と傾向②

- ネット営業・・・人口集中都市では現在も有効
 - HP+リスティング広告が基本セオリー
 - 自己開示+お客様の事例が成約の分かれ目
 - デザイン力も問われる時代になった
 - ネット営業ほど、コミュニケーション能力が問われる
- その他のネット営業
 - Facebook
 - メールマガジン
 - ブログ
 - ポッドキャスト
 - Twitter

2012年の事例と傾向③

- セミナーの変化について
 - 無料～低額のお客様が悪いお客様ではなくなった？
 - メンタルヘルスケアの事例
 - 大人数→少人数、高額→低額
- セミナーの位置づけを変えて、成約を取る
 - セミナーとコンサルティングの間くらいの少人数セミナー
 - セミナーで売るのは顧問ではなく、「コンサルティング」

士業事務所と理念経営

- 理念とは？
- ミッション、ビジョン、スローガン、クレド、アクション・・・いったい何を考えればいいのか？
- なぜ、士業事務所に理念が必要なのか？
- 質問「あなたが資格を取った理由は何ですか？」

成功するための考え方

- 年商1000万円まで
 - 何も考えずに下記のことを実践する
 - アナログ営業、ネット営業、セミナー
- 第2段階で、理念や自分だけの強みがないとどうなるか？
- 士業＋「何か」 ← これに名前を付ける
 - 競争のない世界になる

横須賀てるひさの作り方（パーソナルブランディング）

- 士業では勝てない。コンサルでも勝てない
- 自分が勝てそうなポジショニングを探す
- たったひとつの分野に磨き上げる
- スキルには「名前」をつける
- セミナーでテストを行う
- 何かで1位を取る 有名人と組む
- 本格的にスタートする

- ブランド人のジレンマ

横須賀てるひさの理念の考え方

- 理念
- ミッション（存在意義）
 - 「私の事務所は〇〇〇〇するためにある」
- ミッション・コンセプト
 - 「私の事務所のミッションは〇〇〇〇することで実現する」
- ビジョン（ミッション達成のための目標）
 - 外部的ビジョン（実現したいこと。抽象的・現実的）
 - 内部的ビジョン（実現したいこと。抽象的・現実的）
- 働き方
- アクション・ルール（行動規範）