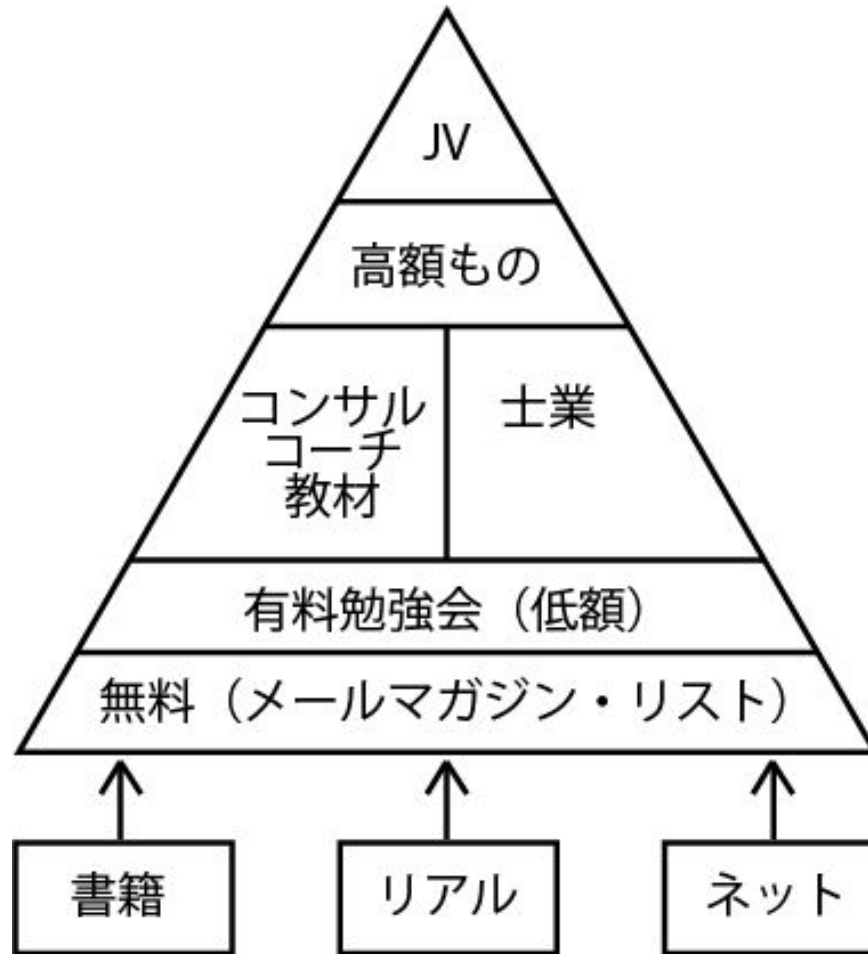


コンサルタントの収益構造 LClab

パワーコンテンツジャパン株式会社
代表取締役社長 横須賀輝尚

ビジネスモデルとマーケティング



コンサルティングビジネスの構造

提案コンサルティング型モデル ★★★☆☆

- 1社1社に提案をし、短い期間で高めのコンサルティング報酬を提案する。
 - 期間終了後、相談的なコンサルティング契約を提案する。
- ※ヒアリング能力、提案力、スキル、すべてが必要になる

勉強会モデル ★★★★★

- 数千円～1万円代の会員制モデル
- ※集客が大変だが、もっとも安定してくるモデル

高額講座モデル ★★☆☆☆

- 1回10～100万円の講座を企画し、販売するモデル
- ※始めやすいモデル。セミナー集客で販売する。

MEMO

smartfun!

提案コンサルティング型モデルの要素・構造

自社事例コンサルタント

- 信用が得やすい
- お客様が求めることが明確
- 対応できない業種がある

他社事例キャリアコンサルタント

- 信頼は得やすい
- 豊富な業界やマーケティング手法のアドバイスが可能になる
- 実体験に基づかないので、最終的には信憑性に欠けてしまう可能性がある

研究・理論型コンサルタント

- 理論やケーススタディに強い
- コンサルティング実績、起業実績が問われるので、信頼を得にくい場合がある

- ★一部業務請負&提案型が最も成約率が高い
- ★成果報酬型とアドバイザリー型について

コンサルティングビジネスの具体例

提案コンサルティング型モデル

- セミナー営業コンサルティング
- メルマガマーケティング
- ライティングコンサルティング

勉強会モデル

- 経営天才塾
 - 経営組織アカデミー
 - SMARTcollege
- ★自在塾、メンタルヘルス業務研究会

高額講座モデル

- 1億円コンサルタント養成講座
 - 経営組織コンサルタント養成講座
 - メンタルヘルスケアエキスパート養成講座
- 理念経営大学

★海外視察

コンサルティングビジネスのマーケティング

提案コンサルティング型モデル

- アナログ営業
- テレマーケティング
- ネットマーケティング

勉強会モデル

- リストマーケティング
- 説明会セミナー

高額講座モデル

- リストマーケティング
- 説明会セミナー

★海外視察

smartfun!

横須賀輝尚のブログコンサルタント物語

- ツールとしてブログを選択
- ブログの実践開始
 - とにかく使い続けた
- ブログの研究開始
 - ブログランキング検証
 - 各種のビジネス書
 - ブログに関するセミナー
- テストセミナー
 - 知り合いを中心にFBを獲得
- パーターコンサルティング
- 有料セミナー
- 有料コンサルティング



横須賀輝尚の士業コンサルタント物語

- 士業で1000万円突破
 - 時期とタイミングをはかる
- 士業コンサルのリサーチ
 - 誰がライバルか？
- 参入障壁をつくる
 - 出版ブランディング
 - 教材ボリューム
 - 独自コンセプト
 - 大義名分をつくる
- テストセミナー実施
 - 知り合いを中心にFBを獲得
- 集客開始
- ★価格について



コンサルタントの突破口

- **経営・販促系コンサルタント**
 - 手法特化、業界特化、客層特化
 - **組織・人事系コンサルタント**
 - 手法特化、業界特化、客層特化
 - **財務系コンサルタント**
 - 手法特化、業界特化、客層特化
- ★自分の方向性を決める
- ★ネーミングを考えていく

経営の要素と仕組みを知る

財務	組織	販促
<ul style="list-style-type: none"> ●最も興味がある ●苦しい分野 ●緊急性がある 	<ul style="list-style-type: none"> ●訴求がやや弱い ●長続きする ●高額が見込める 	<ul style="list-style-type: none"> ●短期間が多い ●結果が問われる

ビジネスモデル	マーケティング	戦略	組織
<ul style="list-style-type: none"> ●ビジネスの構造 ●キャッシュ ●最重要 	<ul style="list-style-type: none"> ●販売手段の選択 ●すべてテスト 	<ul style="list-style-type: none"> ●目標設定 ●商品選択 ●エリア選択 ●ウエイト戦略 	<ul style="list-style-type: none"> ●リーダー ●採用 ●役割分担 ●人事評価

絶対負けないビジネスモデルの8大要素

高単価	継続性	リピート性	先払い
ニッチ過ぎない	労働集約型 以外の商品	売しやすい 商品	応援される 大義名分

smartfun!

絶対負けないマーケティング戦略

	提案コンサル	勉強会モデル	高額講座モデル
ネット営業	<ul style="list-style-type: none"> ●HP+リスティング広告 →問い合わせから提案 	<ul style="list-style-type: none"> ●HP+リスティング →顧客リスト獲得 →メルマガ配信 →クロージング or 説明会 	<ul style="list-style-type: none"> ●HP+リスティング →顧客リスト獲得 →メルマガ配信 →クロージング or 説明会
アナログ営業	<ul style="list-style-type: none"> ●紹介 ●人脈営業 ●テレアポ 	<ul style="list-style-type: none"> ●紹介 ●人脈営業 ●チラシ作成→説明会 ●FAXDM 	<ul style="list-style-type: none"> ●紹介 ●人脈営業 ●チラシ作成→説明会 ●FAXDM
<p>★必要スキル★</p> <ul style="list-style-type: none"> ●コピーライティング ●セミナースキル ●ダイレクトマーケティング 			