

セミナータイトル



消費税10%時代到来に備える！コスト0円でビジネスモデルを改善して業績を2倍に伸ばす方法

藤村しゅん(ふじむらしゅん) ビジネスマネジメントコンサルタント

キャンドルライト株式会社 代表取締役

恵まれない児童施設に、年に1回ランドセル贈る社会貢献型経営者

■想定する対象者

- ・集客と顧客離れに悩んでいる店舗経営者様(飲食店・治療院・美容室など)
- ・amazonを脅威と感じている、1名から10名の小さな会社の経営者様
- ・売れ続ける「仕組み作り」に興味がある経営者様
- ・全国の小さな会社で業績アップした、最新の事例を知りたい経営者様
- ・今、効果的なネット集客、顧客維持方法について学びたい企業様

■コンセプト/メッセージ

「売れ続けるビジネスモデル構築法」を学んで、増税に負けない強靭な経営体質を作る！」

現在、欧米や日本の最先端の小さな会社は、55個のビジネスモデルを組み合わせることで業績を伸ばしています。「コスト0円でできるビジネスモデルの改善法」を活用して、国内外から売上を獲得している中小零細企業の事例が生まれています。

元気を無くしている地方においても、積極果敢に効果的なビジネスモデルを組みわせることで、地元以外からの売上(外貨)を稼ぐことが可能であることが証明されています。

私は「短期間に・コストゼロで・誰でも簡単に出来る」手法として、ビジネスモデルの活用の啓蒙に取り組み、指導先企業で大きな成果を出す企業が続出してきました。

意欲のある受講者は、さっそく講座の内容を実践にうつし、

「早速実践したら、新規の集客が楽にできるようになった」、「客単価とリピート率が上がった」、

「失客が減り、ライバル店にお客様が流れることがなくなった」、

「今までの自社のビジネスモデルでは得られなかつた成果を実感している！」

と感想を頂いています。

Facebook、twitterなど「流行りモノの解説」のセミナーでは、中小企業・個人事業主を助けることはできません。実証済みで実効性の高く、簡単にできる「ビジネスモデル構築法」を用いて、な

おかつ成功事例をふんだんに紹介しながらのセミナーが求められているはずです。

本セミナー企画は、そうした中小零細企業・個人事業主の期待に応えられるセミナー企画となります。

■内容

はじめに

- ・中2女子でもわかる！「ビジネスモデルとは一体何か？」
- ・日本の最先端の小さな会社は55のビジネスモデルを組み合わせることで業績を伸ばしている

1 あなたも知っている身近なサービスのビジネスモデルはこうなっている

1-1 アイドル編

- ・アイドルには「7つのビジネスモデル」が隠れているのでハマる
- ・AKBグループ300人を路肩走行で抜いていった「ももクロの売れるコンセプトの作り方」
- ・コンサートで儲けるのではなく、後にひかえる物で利益を得る

1-2 広島東洋カープ編

- ・昔は不人気、今は大人気球団になった秀逸なマーケティング法とは？
- ・広島カープに隠れている「5つのビジネスモデルの組み合わせ」を徹底解説！
- ・顧客の層ごとに分けたので毎年入会する！最新版広島カープ式のコミュニティー運営法

1-3 2020年東京オリンピック編

- ・2020年東京オリンピックは、7つのビジネスモデルを掛け合わせて販促している
- ・東京オリンピックの課金の仕組みは、プリンターのカートリッジ販売と似ている
- ・客層ごとに料金を分けてビジネスをこつそり成功している「3つの事例」

2 振り向けばライバルは、地元企業でなく、amazonになった

- ・人はなぜamazonで買ってしまうのか？
- ・amazonのビジネスモデルの3つの強力な長所
- ・amazonの5つの弱点を突けば、あなたのビジネスは飛躍する

3 ゼロ円でビジネスモデルを改善し、大成功している実践経営者の6つの事例

- ・ケーキ店が、犬用の新デコレーションケーキを発売。1年で1000台を販売して業績大逆転。
　　サラ 外村貞子さん（神奈川県厚木市）
- ・ターゲット客をインバウンドに変更したらタイの国営放送から取材され、売上1.7倍に大躍進。
　　貸衣装店 ギャラリーM.a.k 真柄周二さん（北海道函館市）

- ・値付け対策とリピート策を組み合わせて、売上が対前年比で 2.5 倍。

マキ鍼灸治療院 吉田真規子さん（東京都三鷹市）

- ・最新の 0 円ネット集客法と超高級化 を組み合わせて、客単価 8 千円、前年比で売上 1.7 倍。

串揚げこてつ 樋口哲也さん（福岡県福岡市）

- ・専門特化と社会貢献活動を掛け合わせて、ガン患者に豊かさを提供。

ヘアサロンオオネダ 大根田裕一さん（長野県伊那市）

- ・無料動画とコミュニティー作りを組み合わせて、業績 2 倍。

八ヶ岳ライフ株式会社 朝倉宏典さん（長野県茅野市）

■受講者の声（一部抜粋）

2時間があつと言う間に過ぎました。昭和のレコードジャケットのスライドで青春時代を思い出したり、アイドルや広島カープのビジネスモデル分析の事例から商売のヒントをもらえたりと、とても楽しかったです。（長野県 美容室経営・40 代男性）

最近、amazon の脅威を感じていましたが、amazon には 5 つも弱点があることが分かり、すごく心が安心しました。今回教えていただいた弱点を突くことで、バリバリ頑張ります！（兵庫県 資材販売・50 代男性）

閉店を考えていたケーキ店がワンちゃんのデコレーションケーキを開発して 1 年で 1000 台売れたらお話しで「ターゲットを変えるだけでこんなに売れるとは！」と、ためになりました。お金をかけないで切り口で勝負する知恵が「ためになりました」。「ためになった」だけではなく、明日から私も専門特化の切り口を考えます。（東京都 行政書士・40 代男性）

北海道の貸衣装店の業績が 1.6 倍になったお話が特に印象に残りました。逆境から知恵を使って、「レンタル」・「その場で関連商品の販売」・「値付けの改善」の 3 つのビジネスモデルを組み合わせて躍進した話で、ビジネスモデルの組み合わせの大事さが大変学びになりました。（コンサル業 40 代女性）

女性一人の治療院が対前年比で業績 2.5 倍になったお話に衝撃を受けました。彼女の「値付けの方法、リピートを促す方法」は、全部無料ですぐにできるものなので早速やってみます。ありがとうございました。（東京都 治療院経営 40 代男性）

■実績

・社会貢献型経営者を育てるマーケティング経営塾（ビジネスタイガー養成講座）の 1 期生（2017 年）、2 期生（2018 年）の合計 64 名の全国の経営者（飲食店、美容室、弁護士、行政書士、不動産、建築業、介護施設、資材販売 等）に対して講演。