どうも！ユッケです♪

今回は僕のLine会員の方へ先行公開の内容です

皆さんは、ビジネスって聞くとどんなイメージですか？

☑難しそう・・・
☑よく分からない・・・
☑やっぱり自分には出来そうにない・・・

　　　　そんな風に考えている方も多いと思います。

そこで今回はビジネスとはなにか？

　　カフェを例に分かりやすくお話します。

実は、僕も今から話す内容を

理解できたことで

カフェ店長時代に任された店

全てで売上を上げ、

フラッグシップ店舗の不滅の記録と言われた

オープン年の記録も塗り替えることができました。

　そして、もう一つ特質すべき点・・・

それは、働く時間を大きく減らせたこと・・・

**僕は、一番働く時間が短いのに**

**一番結果を出している店長になったのです。**

　　　　　　　　　WEBビジネスでも結果が出てきて

気づいた事ですが

**リアルビジネスもネットビジネスも**

**本質は一緒です♪**

今から話す内容を理解できれば・・・

収益を出すためになにをやるべきか？

が分かるようになります。

そして・・・多くの無駄を省き

最速、最短で収益化への道を進むことが出来ます。

逆に理解しなければ

**多くの時間を無駄にして**

**結果が出ないという結末が訪れます。**

ただ闇雲にWEBビジネスに取り組み

結果は出ない

でも、なぜ結果が出ないのか？

分からない

そんな状態が続けば、
いずれ、諦めてしまうでしょう

そして、元の今までと変わらない

生活に逆戻り・・・

　　　　　　　　　**そんな未来を避けるためにも・・・・**

是非、中身を理解して

あなたのビジネスに活かしてください。

《目次》

《第１章　ビジネスでやるべき事》

《第２章　そもそも売上と利益って何？》

《第３章　客数と客単価の考え方》

《あとがき》

**《第1章　ビジネスでやるべき事》**

まず、皆さんにお話ししたいこと

それは・・・

**ビジネスはシンプルに考えるということ**

「ビジネス」と聞くと初心者の方は

　つい構えてしまい、複雑に考えてしまします。

でも“シンプル”に考えると

ビジネスの目的はたった１つ

やるべきことはたった４つです。

まず、答えを言っちゃいましょう

**ビジネスの目的は、利益を出すこと**

　もちろん他にも目的があると思います。

でも、全ての企業とフリーランスの方に

共通するシンプルな目的は利益です。

当たり前の話ですが利益が出ないと、

企業やフリーランスの方は
事業の継続ができません。

そして、やるべき４つの事

**☑新しいお客様を増やす**

**☑常連さんを増やす**

**☑商品の質を上げる**

**☑より多くの数を買って頂く**

実はこれだけです。

むしろこれ以外のことは全て無意味・・・

全ての取り組みは

この4つのことに繋がって

初めて利益につながるのです。

**《第２章　そもそも利益と売上ってなに？》**

では、利益とは何でしょうか？

さあ、先ほどいった
シンプルに考えることを実践してきましょう。

利益をシンプルに考えると・・

**利益＝「売上-経費」です**

要は、利益を増やすには

**売上を上げて経費を減らせばいいのです**

そんなの当たり前だって

　思う方もいるかもしれません。

では、次の質問です

　「売上」や「経費」とはなんでしょうか？

**実はここが分かっていないと**

**無駄な事をしてしまします。**

因みに皆さんはネットビジネスを
やっていると思います。

ネットビジネスに「経費」はほとんどかかりません

　なので、皆さんに関係する
　「売上」を深堀していきましょう

では“売上”をシンプルに考えていきます。

売上は、

売上＝「客数×客単価」

とあらわすことが出来ます。

売上を増やすには、

お客様の数を増やすか、

客単価を上げるしか方法はありません。

では、お客様をシンプルに考えると？
客単価をシンプルに考えると？

それを次の章で話していきます

《第３章　客数と客単価の考え方》

まずはお客様の増やし方です。

お客様を増やすには客数とは
何かを理解する必要があります

客数とは？・・・これもシンプルに考えると

**客数＝「新規客＋リピーター」**

とあらわせます。

簡単な言葉にすると、

新しいお客様＋常連さんって感じです。

例えば、月に一回あなたのお店を訪れる

お客様がいたとして、

そのお客様が100人いたらその月の

客数は100人になります。

翌月、100人の内、50人がリピーターで

また訪れ、その月の新しいお客様が100人来れば
お客様は150人になりますよね？

上記の場合、50人のリピーター獲得と、
新規のお客様を100人増やして、客数を増加させました。

**客数を増やすには、新規客を集客することと
リピートさせることが大切なのです。**

次に客単価です

これも客単価とは？と
シンプルに考えます

客単価＝「商品単価＋買い上げ点数」

と表わせます。

簡単にいうと
商品の質を上げて1個商品の

値段を(単価)を高くするか、

一つでも多くの商品を
お客様に買っていたければ

客単価は上がります。

つまり、売上増加でやるべき事は

**①新しいお客様を増やす**

**②常連さんを増やす**

**③商品の質を上げる**

**④多くの商品を買って頂く**

これだけなのです。

あなたが取り組んでいる事も
多くはこのどれかにあたります。

逆にこれに当たらないなら
それはただの無駄な時間

①～④を向上させるために
戦略的にビジネスに

取り組んでいきましょう。

そして、最初に覚えるべきことは

何度も言っていますが

集客です！！

①～④でいうと①と②に当たります。

実際、僕もカフェで売り上げを
上げた時に力を入れたのは集客です。

お金を持っているのは「人」
ビジネスのメリットを提供すべきなのも「人」

なのです。

つまり人を集められる力がないと

ビジネスは始まりません。

まずは、商品でなく

「集客力」を意識してみてください。

最後までお読み頂き、
ありがとうございました。

あとがき

いかがでしたでしょうか？

今回は、リアルビジネス(カフェ)で上手くいきだしたキッカケとなった考え方をお話ししました。実は、初めて店長になった時売り上げが一気に下がり、商品の改善とメニューの変更ばかりを繰り返していましたが・・・一向に回復しませんでした。

しかし、この考え方を身につけてから、売上はV字回復。力を入れたのは集客でした。

WEBでのビジネスも全く一緒です。いくらいいブログを書いても、読まれなければ意味がないし、どんなにいい商品を仕入れてもお客様が、あなたを見てくれなければ意味がありません。これを機に、是非集客に力を入れてみてください。

あなたのビジネスが上手くいくことを願っています。