

どうも！ユツケです♪

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？

何も分からない

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》

## 《第一章 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」というと初心者の方は  
つい構えてしまい、複雑に考えてしまいます。

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。

先に答えを言っちゃいましょう

**ビジネスの目的は(シンプルにすると)**

**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

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。

でわ、次の質問です  
では売上とは？経費とは？

**実はここが分かっていないと  
無駄な事をしてしまいます。**

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”を深掘していきましょう

さて、次は“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。

つまり、売上を上げるのは

お客様を増やすか、

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 人いたらその月のお客様は  
100 人になります。

翌月、50 人のお客様がリピーターで訪れて

新しい 100 人のお客様が来れば

お客様は 150 人になりますよね？

上記の場合、50 人のリピーターを増やしても、  
新規のお客様を増やしても、客数は増加します。

**新しいお客様とリピーターを増やせば**

**客数は増えるのです。**

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だければ

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)で上手くいきた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。