

## 公式 LINE 会員先行公開

今回は、実店舗のお話・・・

「売上」についてのお話です。

「売上」とはなにか？

基礎的な考え方について詳しく解説してきます。

この内容は、特にビジネス初心者や

結果を出せてない方にとって

とても重要な話です。

多くの方が、この内容を理解してない事で・・・

結果が出せずにいたり、

無意味な事をしています。

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。

その理由は、「売上」の本質を掴んだから

ビジネスで売上とは何かを把握し

徹底的に無駄を省いて

売上が上がることのみ集中したからです

また、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

あなたのビジネスで

**最速、最短で収益化への道を進むことができます。**

パソコン一つで収益化することが出来れば・・・

**時間と場所の制約から解放されます。**

朝、目覚ましで起こされることなく

通勤ラッシュに巻き込まれない

好きな時間に好きな場所で好きな人とだけで

働くことが可能となるのです。

逆に理解しなければ

ただ闇雲に WEB ビジネスに取り組み

結果は出ない状況が続くでしょう

そして、なぜ結果が出ないのか？

分かることもないでしょう。

そんな状態が続けば、

ビジネスを諦めてしまい・・・

今までと変わらない元の生活に戻り・・・

**毎朝、通勤ラッシュに巻きこまれ出勤**

**理不尽な上司の命令**

**無駄な会議**

**めんどくさい人付き合い**

**今回のコロナのような状況に陥って**

**ボーナス大幅カットなどなど**

**会社に依存し、支配される**

**日々が定年まで続きます**

**つまり、あなたの人生なのに  
他社に支配される人生が続くのです**

そんな未来を避けるためにも……

そしてあなたの理想を手に入れる為にも

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 ビジネスに必要な考え方 》

## 《 第2章 売上と利益って何？ 》

## 《 第3章 客数と客単価の考え方 》

## 《 第4章 客単価の考え方 》

## 《 第5章 まとめ 》

## 《 あとがき 》

## 《 第1章 ビジネスで必要な考え方 》

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」と聞くとつい、複雑に考えてしまいます。

でも“シンプル”に考えることで

本質を掴みやすくなります

例えば、ビジネスとはなにか？

それは

**商品(サービス)とお金の交換です**

お客様は何かに困っていて、

そのお客様の悩みを解決する

「商品」や「サービス」と

お客様のお金を交換する。

実はこれだけなのです。

こんな風にシンプルに考えると  
本質が見えてきます。

これらの事をしっかり  
意識して頂いたうえで

今日の本題である「売上」の  
話に入っていきたいと思います

## 《 第2章 そもそも「売上」ってなに？ 》

では、本日の本題「売上」とは何でしょうか？

先ほどお話しした  
シンプルに考えることを実践してきましょう。

売上をシンプルに考えると・・

**売上＝「客数×客単価」**

とあらわすことができます。

**「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。**

そして、客単価はお客様がいて  
何かを買って頂いて初めて出てくる数字・・・

つまり、あなたのビジネスの  
収益がもしないなら・・・

お客様がいないか、  
あなたの商品に価値を感じる方がいない

という事になります。

ただこれだけでは、少し浅いので  
もう少し掘り下げて  
客数と客単価をシンプルに考えていきましょう

実店舗のお話ですので、あなたの  
WEB ビジネスに当てはめながら  
読んでみてください！

## 《 第3章 客数の考え方 》

まずは「客数」の考え方です。

「客数」とは？・・・(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。

詳しく説明しますね

「新規客」とは始めてそのお店を訪れた  
お客様の事です。



そして、「リピーター」とは、2回目以降に  
お店を訪れた方です。

この2つのどちらが増えても  
お客様は増加します。

つまり、客数を増やすには、

**新規のお客様を一人でも多く集客する**

**その新規客に一人でも多く常連になってもらう**

この2つの事を同時にやっていく必要があります

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・・・その 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、

50 人客数を増加させました。

実際には、こんな単純な数字ではないですが

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必要な事が

分かって頂けたと思います。

最後に客単価の話をしてします。

## 《 第4章 客単価の考え方 》

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値段を高くするか、  
一つでも多くの商品を買っていたければ

客単価は上がります。

もちろん商品単価を  
上げるのはリスクも出てきます。

あなたの商品の質に単価が  
見合っていなければ  
たちまち売れなくなってしまうでしょう。

でもこれにも実は有効な手があります  
(これはまた次の機会に)

買い上げ点数を上げるには  
例えばカフェで言うとセット売りが有効

または、ちょっとしたミニデザートとか  
をやっても客単価は上がります

スーパーなどもレジ横に小さなお菓子などを  
置いていたりしますよね？

実はあれも買い上げ点数を上げる手段です。

レジ横に衝動買いしそうなものを  
集めて置いているのです

リアルな店舗が何故そういうことをしているの？  
っていうのを考えるのも非常に勉強になります。

さて、「売上」についてまとめます

## 《 第5章 まとめ 》

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商品単価を上げる
- ④買上げ点数を上げる

これだけです。

あなたが今取り組んでいる事が  
この4つに繋がらない事なら

**それは無駄です。**

すぐに辞めましょう

そして、あなたのビジネスにとって

①～④を向上させるには

どうすれば良いのか？

戦略的にビジネスに

取り組む必要があります。



そして、もしもあなたが初心者だったり、  
結果が出ていない場合・・・

最初に取り組むべきは  
僕のツイートやブログでも  
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。

その中でも特に①の新規のお客様獲得です

**カフェもブログも転売もそれは一緒！**

**いくら、おいしいコーヒーがあっても、**

**どんなにいい記事を書いても**

**どんなにいい商品を持っていても**

**「認知」されないと意味がないのです。**

実際、僕もカフェで売上を  
上げた時に力を入れたのは集客です。

何故なら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」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。**

**PS**

こちらの情報は僕の公式 LINE で流している情報の一部です。

集客についてもっと詳しく知りたい方は、公式 LINE で

情報発信していますので是非登録して参考にしてみてください

また、更に本気組の方に対しては、無料電話相談も行っています。

あなたのビジネスの悩み、是非お聞かせください。

**公式 LINE⇒⇒(URL をタッチ) <https://lin.ee/xpHJIJH>**

## 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)で売上が大幅に改善したきっかけとなった考え方をお話ししました。実は、僕が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……

一向に売上は回復しませんでした。これは、ブログで言うところの記事の改善、転売で言うところの扱う商品を変えていただけだったのです。

しかし、この売上の考え方を身につけてから、V字回復。

最初に特に力を入れたのは集客でした。

そして、本質が見えているからこそ、自店の不振の原因と対策、次の施策が見えてくるようになり、無駄な労力を省くことも出来ました。

WEBでのビジネスも全く一緒です。

これを機に、是非、あなたのビジネスでも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。