

リスクを最小限に抑え、
1 店舗経営で3店舗分以上の利益を
着実に獲得する方法

ハワードジョイマン

【著者紹介】 ハワードジョイマン



- ・ 有限会社繁盛店研究所 代表取締役
- ・ 株式会社繁盛店研究出版 代表取締役
- ・ 繁盛店グループ総代表

- ・ コピーライター
- ・ 中小企業診断士
(経済産業省 登録番号 402345)
- ・ 絵本作家

1975年 静岡県清水市生まれ
(現在：静岡市清水区)

自営業の家に生まれ、親戚一同も会社経営をしていることから、小さい頃より受付台にたち、商売を学ぶ。

大学入学と同時にお笑い芸人としての活動を経験。活動中は、九州松早グループの運営するファミリーマートのCMに出演。急性膵炎による父の急死により大学卒業後、清水市役所に奉職。

市役所在職中に中小企業診断士の取得を始める。昼間は市役所で働き、夜は診断士の受験勉強。そして、週末は現場経験を積むため無給でイタリアンレストランでの現場修行を経験。6年間の試験勉強を経て、中小企業診断士資格を取得。

取得を契機に7年目で市役所退職。退職後、有限会社繁盛店研究所(旧：有限会社マーケット・クリエーション)を設立。

コンサルタントとして独立後、全く仕事がなく、日々思い悩む日々を送る。

食欲もなくなり病気の心配から医者診察を受けると、「体に問題はありませんが、商売はうまくいっていますか？」と医者に商売の心配をされ、帰り道に号泣。

更に、独立以前に毎月ためていた貯金が底をつき、妻に300万円を借りる。この300万円が無くなったら再就職をすると誓約書を書く。

こうした経験から、店舗経営者でも同じように資金繰りや集客で悩んでいる方も多いことに気付く。こうした方達のサポートを通じて、業績の改善、魅力ある店舗作りのサポートにまい進することを誓う。

お笑い芸人として活動していた経験から、小売店や飲食店、美容室、整体院の客数増加や店内販売活動に、お笑い芸人の思考法や行動スタイル、漫才の手法などを取り入れることで、クライアントの業績が着実に向上していく。

こうした実績を積み上げるに従い、信奉者が増える。

独自の繁盛店メソッド「笑人の繁盛術」の考え方で、コンサルティングを行う。

発行するメールマガジンは、専門用語を使わない分かりやすい内容から、メルマガ読者からの業績アップ報告が多く、読者総数は1万人を超える

会員制コンサルティングサポート「増益繁盛クラブ」を運営。人気テレビ番組ガイアの夜明けにも取り上げられるなど注目を浴びる。これまで北は北海道から南は沖縄、そして、アメリカからも参加する方がいるなど、多くの方が実践を続けている。

コンサルタントが購読する「企業診断」（同友館）からもコンサルタントに向けた連載を依頼されるなど、コンサルタントのコンサルタントとしても活躍中。

どんなに仕事が忙しくとも毎月1回の先祖のお墓参りを大事にしている。祖母、母、妻、長女と共に暮らす家族を愛するマーケッター。

【実践報告の連絡先】

424-0829

静岡県静岡市清水区巴町6-22

有限会社繁盛店研究所

ハワードジョイマン 宛

(実践報告在中)

経営者自身も気づいていない経営上の隠れた問題点

私は、飲食店、美容室、治療院、小売店などの店舗経営者を対象に、客数アップや客単価アップを通じた、売上アップのサポートをしています。

昨日は、弊社が非公開で運営していて、ごく一部の方だけしか参加できないプライベート Club の日だったので、東京に日帰り出張していました。店舗経営をしながらコンサルタントとして活動しているこの専属コンサルタントのメンバーと1日一緒にいました。

このマスターマインドグループに参加している人は、主に店舗経営をしながら、コンサルタントとして活動している人が中心で、コンサルタントとして活動し始めた方たちが中心。

そのメンバーの方たちに、店舗経営とは別にコンサルタント活動だけで年間で1000万円の年収をとるよう毎回宿題を出しています。今、1年かけて、それを達成するために、サポートしていて、参加者の方たちは頑張っています。

例えば、網野さんや山口たちは、既存の店舗経営でも着実に利益を伸ばしていて、経営も順調なのに、さらにコンサルタントとして活動をするのでしょうか？

「別に今のままでええじゃん」

このように思いませんか？

実は、経営者は、例え、店舗経営の業績が絶好調でも本人も気づかない経営上の3つの問題点を抱えています。今日は、店舗経営をしているならば事前に理解しておきたい3つの問題点についてお話ししたいと思います。

経営者が抱える3つの問題点を事前に知っておくことで、適切な経営方針や対策が導けるので、知っておいたほうがいいです。

本人も気づいてない経営者が抱える3つの経営上の問題点

まず1つ目は、「経営者自身が抱える問題」です。この特別レポートを読んでいる経営者の方たちは、1店舗から3店舗くらい店舗を運営している方たちが多いです。

あなたもそうではないですか？

そして、その中でも、1店舗経営で家族とスタッフを合わせて3人～7人くらいで店舗運営している飲食店の方や美容室の方が大半です。

あなたもそうではないですか？

治療家の場合は、ほぼ1人経営の方が99%でしょう。きっと、あなたもそうではないでしょうか？

実は、私たちは店舗運営する中で、問題点を抱えています。それが、私たちは、毎年、着実に1つ年をとるということです。いつまでもあの頃のように朝から晩まで働いても全然疲れないパワフルだ！なんてのは、今はむかし。

体力も落ちて、疲れが取れにくくなるし、病気にかかれば、お店が開けられない、、、

なんて危険性も常にはらんでいます。特に、自分が中心でお店を運営している人は、思わぬところで怪我に巻き込まれたり、病気などでお店を開けられなくなり、売上がゼロの状態になり、そのまま閉店せざるを得ない状況に陥るパターンもあります。

2つ目が、店舗規模による売上上限に関する問題です。

チラシやPOP、葉書DMやニュースレターなどいろいろな客数増加策を実践しだしてお店の売上が伸びてくる方が多いです。しかし、その一方で問題が発生します。

それが、客席数が決まっているので、ある一定売上に達するとそれが上限となり、

それ以上売上を伸ばせないということです。

例えば、人間お腹が空くタイミングは共通しています。

だから、一気にお客さんが来てしまうと、結局、席数がうまれば、断らなくてはいけません。だから、せっかく、チラシで集めても逃してしまう売上というのは問題です。

例えば、昼時に10人くらい毎日逃していたら、、、
客単価1000円のお店が年間で200日営業でも2000人を逃している計算です。

$2000人 \times 客単価1000円 = 200万円$

つまり、200万円の売上を逃していることになります。かといって、、、

「あー、あと10席増やせれば、、、」と思っても、その10席を増やすための店舗拡張となると1000万円とかりフォーム代金、店舗拡張費用が掛かったら中々、手を出せませんよね。

そのため、繁盛してくると、多くの方が2号店、3号店の出店をようになります。しかし、ここでも問題が発生するのです。。。。

それが、3つ目の問題点である「店舗展開で発生する問題」です。

店舗展開をしようと、2店舗目、3店舗目を出そうと頑張ると、実は経営地獄の始まりだったりします。店舗展開するために、借り入れをします。そして、毎月払う家賃等の固定費が増えます。

人も増えるので人件費もバカになりません。正直、借り入れを返済するために働く毎日になります。そして、スタッフ採用に多額の広告費をかけても人口減少の時代に、スタッフが容易に見つかるわけありません。

アルバイト情報誌や求人ネットなどに広告をだしても、反応がない月もあります。そして、ようやく従業員数が増えたと思ったら、「私、やめます」と言って、自由気ままにやめていくスタッフ。

職場内のスタッフ同士の人間関係で経営者はヤキモキします。そして、店舗が増

えると、経営者の仕事は、マネジメントに移ってきます。

1店舗の時は、それでも大好きな料理もできた、お客さんの髪も切れた。でも、それが3店舗、4店舗と増えていくと超苦手なマネジメントが経営者の仕事の領域になります。

これが苦痛で、昔は何店舗もやるのが理想の成功増だったのに、いざ、店舗展開すると、すっかり元気をなくす経営者がいるのも事実です。

「あの人、昔のほうが生き生きしていたね～。なんか最近、お店が増えてから覇気がなくなったね～」

こんな会話、、、あなたも身に覚えがないですか？

そうです。店舗展開というのは、一見華やかで、経営者の成功像（理想の姿）としては分かりやすいですが、店舗が増えるということは、金銭出費も増え、それがストレスの原因になり、スタッフの問題による人間的なストレスも増えます。

都内で16店舗を展開し、一見、成功しているように見える経営者の月収が、、、わずか50万円。しかも、借入れ1億円とかいったら夢はありますか？

実は、店舗展開というのは、これから人口がさらに減る時代の中で、大きなリスクの1つなんです。

店舗展開した会社はその規模を、毎月の固定費を賄うために低価格販売に走り、、、低価格販売は利益がとれないから、本当に自転車操業になりえます。

この先の顛末がわかりきった悲しい経営モデルでもあるのです。

さて、実は、店舗経営をこの先10年、20年としていくにあたり、今日、お話しした

- (1) 経営者本人の問題や
- (2) 店舗規模による売上上限の問題、
- (3) 店舗展開による問題

こういった問題を常に抱えていることを知っておいてください。

今日の話というのは、改めて聞くと、、、「確かにそうだよな〜」と思う方が多いです。しかし、こういう形で改めて言われないと、経営者本人も気づかないことが多いです。

そして、いざ実際に初めてその場面になって気づいて後悔することが多いです。

病気になってから、、、後悔しても遅いですし、
店舗展開してから、、、後悔しても遅いですし、、、

では、それらの問題をどのように対処していけば、私たちは、他のお店よりも利益が高く安定した経営をしていくことができるのか？

もし、あなたが1店舗しか経営してなくても、店舗3店舗分の利益をとれたらどうですか？

まさに、店舗経営者が目指すべき次世代のビジネスモデルについて明日、お話をしたいと思います。

もちろん次世代のビジネスモデルは、今日話した3つの問題点を解決し、あなたの会社の利益、そして、社長の個人年収を一気に押し上げる画期的なビジネスモデルです。

店舗経営の最大の弱点と改善対策法

さて、先ほどは、経営者自身も気づいていない店舗経営をする際の3つの問題点（リスク）について お話しました。

実は、このお話を私が発行しているメールマガジンで配信した時は、

- (1) 年齢や体力、健康、病気の問題、
- (2) スタッフの採用・離職や人間関係の問題、
- (3) 折角、客数が増えてきたのに、お店が狭いので逃していること、
- (4) 2店舗目が思わぬ不振で、好調な1号店の売上が全て2号店の赤字解消のために使われて、店舗展開が苦戦しているなど

色々な方から反響がありました。

やっぱり、多くの方が

- (1) 経営者自身の年齢、肉体、健康上の問題、
- (2) 店舗規模（客数・スタッフ）による売上上限の問題、
- (3) 店舗展開に伴う問題、などに困っているようです。

じゃあ、もし、これらの問題を解決するためにはどうしたら良いのか？あなたも気になると思います。

そこで今日は、そもそもこれらが問題となる原因とその解決策についてお話をしていきたいと思います。

そもそも

1. 経営者自身の年齢、肉体、健康上の問題
2. 店舗規模（客数・スタッフ）による売上上限の問題
3. 店舗展開に伴う問題

これら3つが、店舗経営のリスク（危険性）として上げられるのは、次の3つの問題があるからです。

1つ目は、「店舗経営者が、現場のプレーヤーとして中心人物」になっているからです。

料理を作るのも店主
お客さんの髪を切るのも店主
お客さんの体の施術をするのも店主

全て店主がいないと成り立たない商売の形になっているからです。つまり、「営業日数=売上」なわけで、、、

突発的な事故や病気など、お店が開けない事態が起こると、そこから一気に収入が絶たれ、、、

料理は美味しかったのに家賃が払えず閉店
美容師としての腕は良かったのに閉店
治療家としての腕は良かったのに閉店

経営者が、年を重ねていくことで、体力の低下、高齢のため、お店を続けたくても続けられず閉店。後継者育成をしてなかったのが、断念というパターンが多いです。

つまり、こうした側面から、2つ目が、店主自身が「その場にはいないと売上にならない」ビジネス構造だからというのがあげられます。

店主自身はその場で料理したり、髪をカットしないと売上にならないのは、先ほどの営業日数=売上ですが、、、、

つまり、家族の旅行すらいけないし、そもそも休みがとれない事業構造になります。お店から一歩も離れられない、、、、

念願の独立、夢にまで見た独立のはずが、店舗をもつことが、逆に店舗から離れられず奴隷のように毎日お店にいる状態になってしまいます。

ちなみに、私は、毎月県外出張をしておりました。

2月 博多、熊本

4月 浜名湖にジョイ婦人家族と旅行

5月 名古屋、沖縄
7月 博多、佐賀
8月 名古屋
9月 長野（諏訪）
10月 島根、札幌、網走
11月 山形、仙台、青森、千葉
12月 京都、長野
と、、ほぼ半数以上、東京の拠点を始めとして、県外にあります。

つまり、殆ど清水の事務所にはいないのです。しかも、清水にいる時も、カフェにいたり家にいる場合がほとんどなので、事務所にはほぼ顔を出しません。

「じゃあ、清水の事務所にはいないから売上はゼロか？」というと、毎月売上は上がっています。

そして、飲食店経営者、ペット葬祭業もしながら、コンサルタント活動をしている布施さんも、訪問コンサルをしたり、お店を不在にしていますが、店舗はちゃんと営業しています。自分がいなくても、ちゃんと売上はあがっています。

同じ売上を上げるという行為でも、自分がお店にいないと成り立たないビジネスと自分がいる場所を選ばないビジネスでは、ビジネス構造も変わりますし、つまり、いつでも旅行に行けるということでもあります。

また、来年は、中国の兵馬俑や、スペインのサンセバスチャン、カンボジアのアンコールワットやインドのタージマハールにも行きたいと思っています。

でも、現地でパソコン1台あれば仕事ができるので、仕事も遊びも充実させることができます。

そして、3つめのリスクが、事業自体の利益率が低いからというのが挙げられます。

例え、本人が病気でお店をあけられなくなったとしても、お店に利益が残っていれば、また、復活できます。しかし、利益率が低いビジネスを選択すると、ちょっとお店を休みにするだけで、資金が底をついてしまうお店もあります。そして、悲しいかな、、、一生、その利益率の中で商売をしなくてはいけないの

です。

よく、「好きなことを仕事にする」なんて本が売れたりします。

すごく素敵な響きですよ。
好きなことを仕事にする。

でもね、、、

あれを鵜呑みにして信じて、悲劇にあっている方が沢山います。

「好きな仕事なんですよ。だったら儲からなくても文句を言うなよ」

ようは、これが現実です。ようは、好きを仕事にするってこういうことですよ。
そんな拷問耐えられますか？

好きを仕事にするというのは、従業員発想なんです。経営者は、稼ぐことを仕事にしないと駄目なんです。

所詮は、本屋さんの本です。読んだ人の人生まで考えていません。「売れる本＝いい本」ですから、読者が甘い幻想を抱くことを言いますよ。

つまり、そういった甘い言葉を鵜呑みにしちゃいかんのです。そのため、好きなことを仕事にするという好きを仕事にしたけど、全く稼げない方がいたりします。

でも、、、本人も稼げない自分を認めたくないからこういうんです。

「お店は儲からないけど、、、好きな仕事できて幸せです。」

一見、素敵に見えますが、お金が無いのを理由に家族旅行も行かず、、、子供の学習塾にも生かしてあげられず、、、もちろん、子供のピアノとか興味も育ませてやることができない。

子供も何気に自分の家の経済状況を理解して、親に甘えない、、なんて不憫な。おまけにお金を得るために朝から晩まで働いて休みはゼロ。子供と接する時間

もない、、、悲しすぎます、、、、

私としては、この本を読んでいる方が、一生そんな状況なのは見てられません。
絶対に、幸せな人生を送ってほしいし、仕事も遊びも充実させてほしい。

だからこそ、現実を知るべきだし、その解決策を知るべきです。

ようは、、、店舗経営の実態というのは、「どのビジネスを選んだか？」という時点で、非常に残酷な一言ですが、その人の一生がほぼ決まります。

これは紛れもない事実です。

だからこそもし、あなたが利益率の高いビジネスを選択して、営業日数を半分に減らしたとしても、今までと同じ利益を得られたとしたら、、、

更に、半分は休んで遊べるのが可能になったとしたら、、、
あなたはどうですか？

つまり、あなたのビジネスの利益率を上げて、自分自身がお店にいなくても売上を作れる方法をあなたが知って、その仕組みを作れば、、、

あなたは、今まで以上に稼ぐことができ、仕事の時間も減らすことができるようになるのです。

私は、これまで店舗売上が上がってきた方に、更なる成長のため、そして、今の現状を打破したい方に、次世代のビジネスモデルをお話させていただいてきました。

つまり、今の店舗経営は、次世代のビジネスモデル導入を念頭に、、、それを視野に入れて、今の店舗経営をしましようにお話しています。

次世代のビジネスモデルは、

1. 利益率を今までよりも高めることができる
2. 場所を選ばず、自分がお店にいなくても売上を作れる
3. 既存事業をやり続けながら新たな収益源として利益を伸ばせる。
4. 店舗展開のリスクなく、1店舗経営でも複数店舗経営者以上に稼げる。

5. 家族との時間を増やしたり、旅行に行ける。

このように、次世代のビジネスモデルとは、仕事だけではなく、家族、自分の趣味など人生を充実して生きることができる方法なんです。

ではこの「次世代のビジネスモデル」をあなたが取り入れると、どのようにお店が進化し、あなた自身も成長するのか？

お店の年商、経営者としてのあなたの年収、仕事時間、休み時間などなど、あなたが得られるこれからの姿についてお話したいと思います。

そして、この次世代のビジネスモデルが、なぜ、これからの時代に、あなたにとって最も重要なのか？それについても解き明かしていきたいと思います。

店舗経営者のための次世代のビジネスモデル

私は基本、朝4時30分に起きて、お昼までに仕事を終わらせます。昨日も、娘と1日中遊んでいました。一緒にお風呂に入って、寝間着でもはしゃぎまわって、、、楽しい1日を過ごしていました。

私の考えは、仕事3割、遊び3割、家族3割。という仕事も遊びも家族も3つをバランスよく大事にしたいタイプです。

正直、昔は、仕事をバリバリこなす社長にあこがれていました。店舗展開して、豪華な社屋。株式上場。そんなベタな成功像にあこがれた時代もあります。

なんせ、市役所に勤めていた時から、時代をときめく起業家の講演を聞きに行っていましたから、、、でも、時代の趨勢は残酷です。

当時、輝いていたはずの社長の会社が、規模の拡大とともに勢いをなくし倒産。あるいは、大手に買収される。こういう光景をたくさん見てきました。

それまでは、「店舗展開＝経営者として成功」だとガチで思っていましたから、、、でも、実態を調べて愕然としたわけです。

子供と遊ぶ時間もない。
もちろん、会話もない。

いつも寝ている時間に出社し
帰ってくるころには寝ている。

ラップされた冷めた料理。

昔は、妻も起きて待っていてくれたが、今では、「温めて食べてね」の一言メモすらない。正直、朝から晩まで働いたので、正直、食欲もない、、、、

それでも、料理を作ってくれるだけでもありがたい。

「いつも悪いな、ありがとう」

本当は言いたい。

でも、お互いすれ違いの生活で、、、しゃべったと思ったら喧嘩、、、

全てを犠牲にして朝から晩まで会社のために頑張って店舗数を伸ばし、一見華やか。しかし、店舗数が増えるごとに増える借り入れ。月収は1店舗しか経営していない経営者より低い場合もあったりするのです。実はリスクばかり、、、

私は、こうした実態を目の当たりにし、私は、妻のお腹に念願の娘が宿った時、、、

「人生の幸せって何だろう？」って考えました。

そして、全国で頑張っている店舗経営者の方が、会社として得られる利益を最大化して、仕事も遊びも家族も充実した人生を送れるためには、店舗経営者が、どのようなビジネスモデルにしていけばいいのか？

今後の社会情勢の変化も見据えながら考えました。

そして、その実現をサポートするためにどのような体制を作ればいいのか？めっちゃ考えました。

そしてようやく

店舗経営者の方が、店舗経営の利益を最大化する仕組み

1店経営でも3店舗経営しているのと同じくらい利益を得る方法。

いわば、次世代のビジネスモデルを構築することができたのです。

次世代のビジネスモデル。

それは、飲食店や美容室、治療院を営んでいる経営者の方が、会社の規模や売上よりも、会社に残る利益、そして、個人年収の最大化にフォーカスすること。

どのくらいの利益規模かといえば、従業員一人当たり利益 2000 万円をスタートラインにして、4000 万円を目指すことです。

そして、十分な休みもとれて、家族との時間、趣味の時間もとれる仕組みなんです。

では、一体、年齢や体力、突発的な病気などのリスクも回避しながら、店舗規模による売り上げの上限リスク、店舗展開によるリスクなどあらゆるリスクをなくしながら、会社の利益を最大化する次世代のビジネスモデルとは、一体どのようなものだと思いますか？

それが、店舗経営により得られる収入だけでなく、あなたが店舗コンサルタントとして新たな収入を得て複数の収入源を作り活動する「副業コンサルタント事業モデル」なのです。

あなたがコンサルタントとして、自分自身が店舗経営をしながら培ってきた経験やノウハウをもとに、同業他社のサポートをすることで、お金を得ていくことが、会社の成長だけでなく、あなたの個人年収、ライフスタイルにどのような良い影響を与えられると思いますか？

これは、店舗は1店舗だけの経営でも3店舗経営している人よりもリスクが圧倒的に少なく、会社の収入と個人年収を最大化できるこれからの時代にピッタリのビジネスモデルなんです。

もちろんコンサルタントと聞いて、「え？私がコンサルタント、、、無理無理」、「まだ、お店の売り上げもそんなないし、、、」と思った方がいるかもしれません。

でも大丈夫。。。

次のお話を聞けば、コンサルタント活動が、あなたの既存のお店の経営にとっても、かなり良いことが、お分かりいただけると思います。

なお、前述の鳥羽さんや佐藤さんは、コンサルタント活動をすることで、既存店舗の売上をさらに伸ばしています。その秘密もお話ししますね。

リスクを抑えて利益を最大化する収益最大化法

以前、前回の話をメールで配信したら

「コンサルタントになるのは興味があります。実は、前からやってみたかったです。でも、コンサルの経験は何もないですが、、私にできるのでしょうか？」といったコンサル活動に強く興味がある方からのメールや、

「コンサルタントには興味がありますが、今の店舗の売上も上げないといけません」とった、興味はあるけど既存店舗の売上が気になるという方まで、いろいろな方からメールをいただきました。

この章では、1店舗でも3店舗分の利益をあげる次世代のビジネスモデルとして私が提唱している「店舗経営+コンサルタント活動」の事業スタイルが、あなたのビジネスでどれだけリスクを抑えて利益を最大化するか？お話ししたいと思います。

1. 病気、体力、定年の心配がない安定したビジネスモデル

店舗経営をしていると、突発的な事故や病気、年齢に伴う体力の低下で、いつまでもお店の経営をしてられないというリスクが伴います。

しかし、コンサルタント活動は、体力を使いません。しかも、ご自身のチラシ作成ノウハウやPOPノウハウを教材化することで、、、

極端な話、自分が入院していようが、どのような状況であろうが、教材販売により毎月売り上げが自分の収入になるのです。

2. 圧倒的に高い利益率

店舗経営をしていると、家賃やスタッフなどにかかる固定費がありますよね。

コンサルタントは、自宅でできますし、パソコン1台あれば大丈夫です。つまり、開業費用が、パソコン取得代金ぐらいで済むのです。すでにあなたはパソコンを持っているので、やろうと思えば、今すぐにでもコンサルタントを始めることが

できます。

店舗経営で2店舗目、3店舗目を出そうと思えば、そのたびに1000万円以上のお金がかかりますよね。そして、借金をすることになります。借金の返済も事業の足かせになっている会社も多いです。

しかも、2店舗目がうまくいかず、1号店の利益がすべて2号店の赤字補てんで消えていて、奴隷状態になってしまっている方もいます。

それに比べて、コンサルタント起業は、お金が全くかかりません。だから、90%が利益になります。だからこそ、「既存事業+コンサルタント活動」により安定した事業経営をすることができるようになるのです。

3. 今までの経験が100%生きるビジネス

「コンサルタントは興味があるけど、私は、コンサルタントなんて今までやったことありませんし、、、私にできるでしょうか？」と思ったことでしょう。

「なぜ私が、店舗コンサルタントをおすすめするのか？」

それには、ちゃんとリスクを抑えて利益を最大化するための理由があります。

多くの方が、コンサルタントの経験がないから不安と思うことでしょう。

でも、よく考えてください。

コンサルタントは未経験のことにように思うと思いますが、クライアントの方にアドバイスする内容というのは、、、チラシやPOP、HPの改善など、、、

それは、あなたが今まで取り組んできたチラシやPOP、DMなどの販促の経験が、そのままクライアントのサポートに使えるからです。

カウンセリングが得意な人は、カウンセリングノウハウをクライアント店舗の方に教えるのです。今まで経験したことがない全く新しいことを教えるわけはありません。

しかも、クライアント店舗に教える内容を、あなたが自分の得意なことだけに絞り込めば、、、

例えば、あなたが飲食店を経営していてPOPが得意なら、、、飲食店POPコンサルタントとして活動すれば、他の苦手なことを相談されることもありません。

例えば自分のお店で、POP販売により客単価を上げることができた方は、POP販売ノウハウをPOP教材として販売することができます。

また、その教材を買った方の中から個別にアドバイスをしてほしいという方が現れれば、継続的な収入になりますよね。

コンサルタントというと未知の領域の話で、自分には難しいと思うかもしれませんが。そうではなくて、すでにあなたが経験したこと自体が、同業他社の方にとっては、知りたいノウハウであり、それらの経験こそがあなたの収益に変わっていくのです。

店舗経営だけだと、店舗から得られる売上しか獲得できません。しかし、コンサルタント事業を始めれば、あなたはサポート店舗から毎月サポート報酬をもらうことができるのです。

一昔前なら、フランチャイズ本部になるという選択肢もありましたが、わざわざ本部を開設するのも人を採用したり、大量の文書も作らなくてははいけません。それも面倒です。

しかし、自分の経験をノウハウ化して、そのノウハウ提供の本部という考え方で事業を行えば、、、

いわば、直接経営する店舗は1つだったとしても、10店のサポートを行い、各店舗から毎月5万円が入ってきたら10店×5万円＝50万円の利益になるのです。

フランチャイズ運営をするよりもリスクなく、コストも少ないので、自ずと利益は高くなり、今すぐ始められるのです。

さて、50万円の利益を店舗経営で上げるためには、どれだけ売上が必要です

か？

月商250万円ほど稼ぐ必要があるでしょうか？コンサルタントならば、原価や固定費が掛からないので、月商50万円でも毎月50万円の利益が稼げるのです。

1店舗だけで、他のお店の3店舗分以上の利益を稼げる秘密はここにあります。

それにこれから世界でも類を見ないほどのスピードで少子高齢化がすすみ、人口が30年後には40%減っています。こうした状況下で、多店舗展開ほど客数維持が至難の業の経営法はありません。

経営者は、リスクを抑えて利益をとることを必死に考える必要があります。

「どんな商売展開があなたにとって有益か？」お分かりいただけるのではないのでしょうか？

4. 既存の店舗経営の売上が上がる

副業コンサルタントの活動を始めると、実は、コンサルタントとして収益が上がるだけではなく、既存店舗の売上も上がります。

なぜなら、サポートするお店が、あなたにチラシやPOPの相談をしたり、うまくいったチラシやPOPを見せてくれることで、お互いいろいろなアイデアがでてきたり、うまくいった販促物を自分のお店にも取り入れられます。

だから、サポートをしてお金をもらいながら、それらの方法を自分のお店でも取り入れられて、既存店舗の売上も伸ばすことができるのです。

つまり、一挙両得という収益面でプラスの効果があります。

事実、すでにコンサルタント活動をしているあなたの先輩方は、コンサルタント活動だけでなく既存事業の売上も継続的に上がっています。

事実、居酒屋経営とコンサルタント活動をしている網野さんは2021年も売上を着実に伸ばしています。

さて、実は、他にもメリットはあるのですが、
これまでお話ししたことが、店舗経営の傍らに副業的にコンサルタント活動を始めて1店舗だけでも3店舗経営している以上に利益を高める「次世代のビジネスモデル」のお話です。

この副業コンサルタントとして活動するためのコースの受付を開始しています。

既に20名以上の方が参加申し込みをしております。しかも、1月6日(月)までの3日間は、新春特別価格で参加することができます。

この副業コンサルタント起業コースでは、

1. 既存店舗の売上を伸ばす方法
2. クライアントを獲得する方法
3. クライアントからきっちり報酬を受け取る方法 などなど

あなたが、副業コンサルタントとして

着実に収益を上げる方法をくまなくお話しします。

ちなみに、第1期から第11期に参加した方は、
参加期間中に講座で学んだことを実践し、
参加費用を回収した方もいます。

つまり、副業コンサルタントとして活躍するだけでなく、
自分のお店の売上を上げることができる一石二鳥の方法ですので、
ぜひ、楽しみにしててください。

講座の詳細は下記のページに記載してありますので、ぜひ、ご確認ください。

→ <http://www.haward-joyman.com/consul-kouza.html>

※1月6日までは、新春特別価格で参加できます。

1月7日から大幅に価格が上がりますので、ご了承ください。

今、続々のご参加表明をいただいております。

なお、参加しようかどうか悩んでいる方など、副業コンサルタントコースに関する相談は、こちらからお気軽にこちらまでお寄せください。

→ http://www.haward-joyman.com/?page_id=2631

1つ1つのお問合せに対し、私から直接お返事させていただいております。

この本でもお伝えした通り、
このプログラムは、

「これからコンサルタントとして活動したい方」だけでなく、
「お店の売上を伸ばしたい方」にもピッタリの講座です。

というのも、
コンサルタントの視点を持つことで、
自分のお店を客観的に見ることができるようになるからです。

例えばあなたは、

「他のお店のチラシは、良い悪いって気づくけど、
自分のお店のチラシとなると、
良い悪いって分からなくなっちゃうんだよね〜」

こんなことはありませんか？

やっぱり自分のお店のこととなると、客観的に見ることができずに、どうしても主観的になってしまいます。だからこそ、自分のお店のチラシが冷静に見ることができない。

じゃあ、なぜ、コンサルタントは、客観的に見て、改善ポイントを指摘できるのか？

その秘密をお話しします。

実は、私は、チラシ、POP、店前看板、HPなどの販促物の相談を受けた時に、どうやって改善ポイントを指摘しているかというと、秘密のチェックシートを使っているんです。

そのチェックシートを見ているから、(1) 改善すべきポイントと (2) 具体的な改善案をアドバイスできるのです。

この秘密のチェックシートは、私が前職市役所職員だったので、コンサルタントとしての経験も実績も何もなかったので、0から作り上げたいわばコンサルタント活動の結晶ともいえるものです。

当時の私は、、、、

「あ〜、世の中には
有名コンサルタント会社に勤めるコンサルタントが沢山いるのに
何の経験、実績もない私がやっていけるだろうか〜」

と、、、

口から出てくる言葉といえば不安の言葉ばかりでした」

だからこそ、そんな中でも、私のことを信頼して相談してくてる店舗経営者の方がありがたかったし、うれしかったです。

「全国には、良い商品、おいしい料理
上手なカット、良い施術をしているのに
お店の宣伝が苦手で集客に困っている人がいる。
だから、その人たちの役に立つために、
頑張ろう！」と、、、

私はこうした相談を受けた案件の相談項目をまとめていながら、
どんな相談にも答えられるように、

こうしたチェックシートを作っていました。

1. 店前看板で反応を上げるためのチェックシート
2. 来店客数が増えるチラシを作るためのチェックシート
3. 入店からお店を出る前の改善チェックシート
4. コンサルタントとして相手に成果を出させるための即売上アップシート
などなどです。

こうしたチェックシートを1つ1つ作っていったからこそ、私も経験を積み重ね、アドバイスができるようになったのです。

つまり、、、、

もし、これらのチェックシートをあなたが保有すれば、、あなたも一瞬で私と同じように、クライアントからの相談に自信をもって答えられますし、

あなたがコンサルタントにならないとしても、このチェックシートに基づき、自分のお店を改善していけば、お店の売上を伸ばしていくことができます。

そして、このチェックシートの使い方自体も講義中に詳しく解説していきますので、特典をもらったのは良いけど、使いこなせない、、

ということはありません。

あなたに次世代の商売スタイルを身に着けて、高い利益をとれる事業を手に入れてほしいですし、コンサルタントとして地域の発展、全国各地で困っている同業他店のサポートに尽力することで、多くの方の役に立ってほしい。

そういった願いから、私がこれまで積み重ねて作ってきた10以上にわたるチェックシートを全てプレゼントするのです。

「でも、そうやすやすと
自分が積み重ねてきた大切なものを、
人に渡すやつがいるのか？」

「ライバルが増えて、
自分の仕事なくなるだろう」

あなたはこのように思うかもしれません。
確かにそうですね。

自分が一生懸命
培ってきたものをそう簡単に渡してしまうのは
非常にもったいないと思うかもしれません。

これは私自身の人生の喜びに関わる部分なので
正直にお話ししましょう。

確かに、これらの秘密のチェックシートを
参加者に渡すことは、ライバルを増やす要因になると考えられますよね。
でもね、、、、

世の中には何百万店舗というお店があるんですよ。

そんなの私1人でサポートすることなんか不可能です。
だから、そんなちっぽけな考えで商売しているようでは、
中長期的に繁栄しません。

私が目指すところは、
店舗経営で成果をだし、
さらに副業コンサルタントとして全国各地の店舗の信頼にこたえる
コンサルタントを育成すること。

こうして実力あるコンサルタントが育つことで、
私も、その人たちと一緒に、更なるチャレンジができます。

事例を共有して、互いのスキルアップや
店舗サポートに役立てますし、
複数のメンバーでプロジェクトを組んで、
もっと総合的なサポートができたりします。

このほうが、人生に有意義になりますし、
こうして成長しつづけるメンバーと
旅行にいたり、時にはおしゃれなバーでお酒を酌み交わしたり、
充実した人生の良き仲間を欲しいという思いもあります。

その方がより楽しいじゃないですか。

もちろん、不安を語れば、

「私は知名度もないし、コンサルタントとしてやっていけるか？」
「経験も実績もないし、、、、」

と不安は出てくると思います。

それよりも、あなたが既に店舗経営で培ってきた苦労や失敗、そして数々の経験こそが生きてくるんです。

価値があるんです。

あなたも店舗経営者として苦しんだからこそ、他の同業他店の経営者の苦しみがわかる。

それ以上に、喜びも共有できる。
全国には、商品はこだわりをもってやっているのに
宣伝が苦手でお客さんが集まらず苦労しているお店が多い。

それらの頑張っているのに客数で悩んでいる方たちが、
大手企業、チェーン店のなりふりかまわぬ自分勝手なやりかたに
つぶされそうになっているのです。

今こそ、あなたの経験を活かす時ではないでしょうか？

あなたを待っている店舗経営者が沢山います。
私たちと一緒に、新たな扉を開き、
可能性にチャレンジしていきませんか？

私は、あなたの挑戦を応援しています！

講座の詳細は下記のページに記載してありますので、ぜひ、ご確認ください。

→ <http://www.haward-joyman.com/consul-kouza.html>

※1月6日までは、新春特別価格で参加できます。

1月7日から大幅に価格が上がりますので、ご了承ください。

これからの時代は、
人口が減り続ける時代です。

昭和の高度成長期とは全く異なる世界が
これからやってきます。

30年後には人口が今の60%くらいになっています。
つまり、その時に残っていることができるお店の数も
今の60%ほどです。

総務省の人口ピラミッド（図2）をご覧ください。

<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/2019np/index.html>

これは最新版の2019年時点での各年代別の人口分布図です。

あなたのお店のお客さんは、
30歳～40歳が中心でしょうか？

自分のお店の中心となる年代層を見てください。

それを10年スライドさせたら
何%に減っていますか？

20年スライドさせたら、、、

人口がこれだけ減る中で
老後の年金など期待できるわけがありません。

なぜなら、今の年金システム自体も
人口が増え続ける上昇基調を前提に作られたモデルですからね、、、

ようは、すでに破たんしているのですから、
老後のお金は自分で稼がなければいけません。

つまり、自分で年金資金を作る
自分年金という考え方です。

しかし、店舗経営者にとって、
自分が店舗の中心メンバーであった場合、
自分の気力、体力、年齢がお店の売上げの支えです。

もし、気力体力の問題で
お店を閉めることになれば、
収入はゼロです。

しかも、年金は期待できない。
お店を閉店した後の 20 年間は
どうやって過ごしますか？

かといって、2 店舗、3 店舗と店舗規模を拡大していくのは、
実際は、マネジメントの問題や知らない場所で出店したからといって売上げ
を得られる保証もありません。

リスクも大きいです。

だからこそ、
自分のお店の売上げを伸ばすだけでなく、
そこで得たノウハウを他店のサポートに活用し、
新たな収益を獲得していく商売スタイルこそが
リスクなく利益を得られる賢い選択なんですね。

これならば、
定年など関係なく働けますし、
今の時点で利益もきっちり増やし
貯金をすることもできます。

それをきっちり形にしたのが、
副業コンサルタント起業モデルなんですね。

この商売スタイルは、むちゃくちゃ無駄のない
利益獲得方法なんです。

なぜなら、今の飲食店、美容室、治療院の 1 店舗経営だけだと、

自分が学び、自分のお店で成果を出すだけです。

つまり、自分が経営する1店舗分しか利益が得られないわけです。

しかし、他店の集客サポートならば、クライアントの店舗数分だけ今までの自分の経験が活かされます。

つまり、クライアント店舗の数だけ新たな収入を得ることができるのです。

そば店を営んでいる鳥羽さんは、今、自分が得意なチラシ作製の代行も行うようになり他店の集客サポートをしています。

自分のお店のチラシを作った場合、自分のお店の売り上げアップにしか自分のチラシ集客ノウハウは活かされません。

しかし、今、鳥羽さんのチラシ集客ノウハウは全国の店舗の方に役立ってます。

そして、お客さんから喜ばれながら報酬をもらっています。

1つのスキルから多方面でお金を得る。

これってすごく無駄のない効率的な利益を生む方法だと思いませんか？

とはいうものの、、実は、鳥羽さん自身も、5年前は、コンサルタントどころの話ではありませんでした。鳥羽さんのお話をお聞きください。

(ここから)

私は、
神戸市長田区の飲食店の二男とし生まれました。

小さな頃から商売人の中で育ち、
飲食店の酸いも甘いも知ってます。
そんな私が飲食店を選んだのも、
一言で言うと「好き」だったからです。

好きなそば屋を始めた時、
本当にうれしかったです。

毎日が充実していました。

お店も繁盛して、
順調にそば屋の経営をしていました。

儲かっている時の商売は、可能性が無限に広がり、
夢と希望に満ちた生活をおくっていました。

しかし、、、
開店して、15年ほどたって事態は変わっていききました。
年々、売り上げが落ち始め、、、

売上も全盛期の3分の2、2分の1と激減していったのです。
そうなってくると、

借金の返済、仕入れの支払、スタッフの給料や家賃なども苦しくなってくる、
支払のために定期貯金を解約する、
さらに借入を増やすなどの悪循環に陥っていったのです。

当時、私は、
働いても、働いても、改善されない経営状態に
不安を感じながら、

それでも朝から晩まで寝る暇も惜しんで働き、
正直、身も心も疲れ果てました。

「こんながんばっているのに、なんで儲からんねん！」
「いつまでやったら楽になるのやろうー」
と不安な日々を送り、過去に抱いた夢や希望も消えてしまっていました。

それでも、職人氣質の私は、まだ努力が足らんと思い込み、
「美味しいものを作るんだー」
「美味しいものさえ作ってれば、いつかは、わかってもらえる」
「一度、店に来てもらえれば満足してもらえる」
そう思って不眠不休で頑張っていました。

しかし、
もう限界が近い事は自分で感じはじめておりました、、、

そんな時、
今の私の師匠、ハワード、ジョイマンにであったのです。

ジョイマンを知ってから私は変わりました。
そして、次々と自分にふりかかる問題を解決できたのです。

(ここまで)

鳥羽さんは、
チラシで来店客数を伸ばしました。

最初は、チラシづくりも大の苦手で
2万枚出して3人しか来店しなかった時もあります。

でも、チラシ集客を続けることで、
今では毎月コンスタントにチラシから500人~600人の方が来店します。

そのスキルを他店のチラシ作成や集客アドバイスに
生かしているのです。

長年、飲食店経営で苦勞してきた鳥羽さんだからこそ、同業他社からの信頼も厚いです。

チラシ集客スキルを学んだら

1. 自分の店舗で生かすだけでなく
2. 多店舗サポートで生かす

1つのことから複数の収益を得ることができる格好の商売スタイルです。

しかも、コンサルタント業を始めると自分自身が失敗したチラシも役立ちます。

自分のお店だけだと、失敗したチラシは見たくもありません。

でも、コンサルタントとして多店舗のサポートをするならば、「こういうチラシは、失敗するから真似しないように」と貴重なコンテンツになるのです。

失敗したチラシさえもクライアント店舗の役に立つのです。まさに、無駄がありません。

あなたの経験が、さらなる利益になるのです。あなたも自分の経験を更なる利益に繋げませんか？

副業コンサルタント起業コースの詳細は下記のページに記載してありますので、ぜひ、ご確認ください。

→ <http://www.haward-joyman.com/consul-kouza.html>

※1月6日までは、新春特別価格で参加できます。

1月7日から大幅に価格が上がりますので、ご了承ください。

一昨日、昨日は、
クリスマスということで、
娘と奥さんとクリスマスを過ごしました。

娘が朝起きて
プレゼントを見つけて喜ぶ姿を見たかったので、
朝のひと仕事を終えたら、、、

※基本、私は娘の成長を一緒に見守りたいので、
4時30分起きで午前中までに仕事は終了。
夜は娘と一緒に9時に寝るライフスタイルを選択しています。

娘が起きる7時ごろに自宅に戻り、
ベットに戻り、寝たふりをして（笑）
娘が目覚めるのを待ちました。

そして、娘が目覚め、
昨日、空だったはずの大きい靴下に
ぬいぐるみが入っているのに気付く、、、

幸せな瞬間です。

私は、一昔まで、
バリバリ働いて、従業員も雇って、
会社組織を大きくすることが、
成功なのではないかと思っていました。

本屋さんで売っているこういったベタな成功像を
自分の将来の姿として抱いていた時期もありました。

しかし、
子供が育っていくこの時期を、
子供と一緒に過ごせないのはどうか？

こう考えたとき、
一緒にお風呂に入ったり

公園で鬼ごっこしたり
家族との触れ合いの時間も大事にしたいと思い、
上記のような人生のライフスタイルを「選択」しました。

そして、拡大路線は私の選択肢から捨てました。
そして、売上よりも利益に着目するようになりました。

そして今、仕事、家族、趣味をバランスよく行い
充実した人生を送っています。

私は、こうしたライフスタイルを選択したのです。

つまり、
なりたい自分というのは、
自分で決められるということです。

選択するという考え方。

そのためには、あなた自身がどうなりたいか？
一度、考える機会を持つといいのではないのでしょうか？

私がお勧めする
既存店舗の売上アップと
そこで得た販促ノウハウを他店の方にサポートする
副業コンサルタント事業モデル

これは、規模を拡大しなくても
利益を増やすことができる
商売のスタイルです。

もちろん、商売のスタイルには
色々な形があります。

だから、唯一絶対の答えなんてありません。
大事なことは、あなたがどのような人生を
自分で選択したか？ということです。

あなたは自分で人生を選択できます。

もし、あなたがこの副業コンサルタントに興味があり
それを選択したいのであれば、
その門をくぐることも大事な選択肢の1つです。

副業コンサルタント起業コースの詳細は下記のページに記載してありますので、
ぜひ、ご確認ください。

→ <http://www.haward-joyman.com/consul-kouza.html>

※1月6日までは、新春特別価格で参加できます。

1月7日から大幅に価格が上がりますので、ご了承ください。

副業コンサルタントのライフスタイル

あなたは今年のクリスマスは
いかがお過ごしでしたか？

私は、
娘と奥さんとクリスマスを過ごしました。

娘が朝起きて
プレゼントを見つけて喜ぶ姿を見たかったので、
朝のひと仕事を終えたら、、、

※この本でもお話しさせていただいてますが、私は娘の成長を一緒に見守りたいので、4時30分起きで午前中までに仕事は終了。夜は娘と一緒に9時に寝るライフスタイルを選択しています。

娘が起きる7時ごろに自宅に戻り、
ベットに戻り、寝たふりをして（笑）
娘が目覚めるのを待ちました。

そして、娘が目覚め、
昨日、空だったはずの大きい靴下に
ぬいぐるみが入っているのに気付く、、、

幸せな瞬間です。

こんな私ですが、
一昔までは、
バリバリ働いて、従業員も雇って、
会社組織を大きくすることが、
「人生の成功」なのではないかと思っていました。

本屋さんで売っているこういったベタな成功像を
自分の将来の姿として抱いていた時期もありました。

しかし、
子供が育っていくこの時期を、
子供と一緒に過ごせないのはどうか？

こう考えたとき、
一緒にお風呂に入ったり
公園で鬼ごっこしたり
家族との触れ合いの時間も大事にしたいと思い、
人生のライフスタイルを「選択」しました。

そして、拡大路線は私の選択肢から捨てました。
そして、売上よりも利益に着目するようになりました。

そして今、仕事、家族、趣味をバランスよく行い
充実した人生を送っています。
私は、こうしたライフスタイルを選択したのです。

つまり、
なりたい自分というのは、
自分で決められるということです。

選択するという考え方。

そのためには、あなた自身がどうなりたいか？

一度、考える機会を持つといいのではないのでしょうか？

私がお勧めする

既存店舗の売上アップと

そこで得た販促ノウハウを他店の方にサポートする

副業コンサルタント事業モデル

これは、規模を拡大しなくても

利益を増やすことができる

商売のスタイルです。

もちろん、商売のスタイルには

色々な形があります。

だから、唯一絶対の答えなんてありません。

大事なことは、あなたがどのような人生を

自分で選択したか？ということです。

あなたは自分で人生を選択できます。

もし、あなたがこの副業コンサルタントに興味があり

それを選択したいのであれば、

その門をくぐることも大事な選択肢の1つです。

さて、この副業コンサルタントコースは、

1月6日で新春特別価格での受付が終わります。

参加表明はこちらから

→ <http://www.haward-joyman.com/consul-kouza.html>

今日も、続々とお申込みをいただいております。

洋服店や工務店さんからの参加表明もいただきました。

一番おすすめなのは、
美容室、飲食店さん、治療院さんですが、

基本、業種は関係ないので、
この方たちが、どのように進化するのか？
それも楽しみですね。

さて、同時に、
副業コンサルタントコースに
興味を持っている方から
ご相談、問い合わせをいただいておりますので、
あなたにもシェアしたいと思います。

あなたにもきっと役立つことでしょう。

【相談】

私は、美容室を経営しています。

1人でやっていて、
1人でやる分には繁盛しているのですが、
いつまでも美容師として経営できるわけではないので、
コンサルタントにも興味があります。
ただ、コンサルタントは、全くの未経験で実績も何もありません。

そんな私でもコンサルタントになれるのでしょうか？

【回答】

確かに、世の中には、
輝かしい肩書のコンサルタントさんが
沢山いらっしゃいます。

だから、不安に思われる気持ちも十分わかります。

私も今の仕事を始める前までは、
コンサルタントどころか市役所の職員という
全くつぶしのきかない、職業をしておりました。

そんな私は、もちろん、
知識ゼロ、実績ゼロ。

コンサルタント会社での経験すらありませんでした。

でも、0から1つずつやりました。
だから、できないことはありません。

しかも、今回、特典として、
私が使っているクライアントにアドバイスするための
改善チェックシートをプレゼントします。

これは私が独立してから
1つ1つ地道に作成したものです。

例えば、

- ・チラシで来店客数を増やすために改善すべきチェックポイントシート
- ・お客さんが入店からお店を出るまでに客単価を伸ばすための改善チェックポイントシート

他にも

- ・店前看板チェックシート
 - ・POPチェックシート
 - ・即売上アップシート
- などなど10個くらいのチェックシートをプレゼントします。

そして、それらを受講中に使い方を説明します。

これを使えば、
経験、実績などなくても
私と同じようにアドバイスできますし、
自分のお店で使うこともできます。

このチェックシートを使うことで、
自分のお店の売上を伸ばしたという方が

これまでの11回の開催期間中、
全ての回の参加者が、結果を出してきました。

それぐらい使えるチェックシートです。
ぜひ、このチェックシートを使ってみてください。

未経験でも、
その他大勢のコンサルタントよりも
よっぽどいいアドバイスができますよ。

(ここまで)

【相談】

副業コンサルタントは、
コンサルタント活動をしなくても、

コンサルタントの視点を持つことで、
自分のお店を客観的に見れて、
お店の売上改善ができると書いてありましたが、
なぜですか？

【回答】

コンサルタントにならなくても
自分のお店の改善にも使えるという
理由は2つあります。

1つ目は、お店の売上アップを
全体から見る方法を学んでもらうからです。

多くの方は、お店全体の売上構造から
お店を見ません。

いつも一部分の手法にばかり固執します。
だから、全体を見る癖をつけてもらうので、
全体視野がはぐくまれるのが1つです。

そして2つめが、
先ほどの相談にもありましたが、
チェックシートを使うので、
漏れなく改善ポイントがわかります。

こうしたチェックシートを使わない場合、
チラシの改善1つとっても、
その人の感覚で話すことになります。

すると、おのずと偏りがでますよね。

しかし、チェックシートで漏れなく10か所のチェックを行えば、
誰に対しても、同様の高レベルの回答ができます。

それを自分のお店のチラシにあてはめて
チェックすれば、漏れなく改善ポイントがわかります。

自分のお店のチラシだと
主観が入ってしまいますよね。

だからこそ、客観冷静に自分のお店のチラシを
改善するためにも、

このチェックリストは、役立つので、
自分のお店の売上アップにも使えるのです。

(ここまで)

【相談】

ジョイマンさん
こんにちは。

今回の副業コンサルタントのお話し
すごく興味があります。

実は、以前からコンサルタントになりたいと思っていました。

ただ、1つ不安というか疑問というか、
気になることがあり、相談をさせていただきました。
よろしくお願いします。

私は、1店舗しか美容室を経営していません。
※他にも同様の質問を、飲食店経営者の方からもいただきました。

たった1店舗しか経営してないのに、コンサルタントなんてして
良いのでしょうか？

20店とか30店舗経営している人がコンサルタントになるのは
なんとなくわかりますが、私のような1店舗しか経営してない人が
コンサルタントになるのは、大丈夫なのでしょうか？

20店舗とか経営している人と比べて、
1店舗しか経営していない私のお店の話は、
説得力が低いように感じてしまいます。

【回答】

なるほど。

確かに、たくさんお店を経営しているほうが、
説得力があるように感じますよね。

しかし、結論を先に言うと、
1店舗しか経営していないからコンサルタントになれなくて
20店舗経営しているからコンサルタントになれるという訳ではありません。

そして、世の中の会社で、
1店舗経営の方が90%以上です。

ほとんどの方が1店舗経営なんですね。

もし、あなたが講演を聞きに行ったときに、
1店舗経営の方と、20店舗経営の方の両方の講演を聞きに行ったらとします。

あなたも知名度のある会社の社長や規模の大きい会社の社長の講演を聞いたことがあると思います。

そうした経営者の講演って、聞いたときは、なんかすごそうな話だな～と思うと思いますが、規模が違いすぎて、実感が湧かなくないですか？

販促の話聞いても、規模が違いすぎてそもそもやり方が違うので、役に立たないのです。

逆に自分と同じ1店舗経営の方だと、等身大の話として聞き入れられますし、やり方も同じです。

だからこそ、身近で役立つ話を聞けるわけです。同じ規模だから、苦労もわかるし、改善のポイントも一緒です。

だからこそ、むしろ1店舗経営の方が相手からしたら親しみやすく良いのです。

あなたはどう考えますか？

(ここまで)

【相談】

副業コンサルタントコースの基本コースとプレミアムコースはどう違いますか？

【回答】

副業コンサルタントコースの基本コースで、

1. コンサルタントとしてお店の改善をするための知識
2. コンサルタントとしてお客さんを集める方法
3. お客さんから継続的に収入を得る方法

など、副業コンサルタントとして必要な知識はすべて網羅されています。
なので、基本コースだけでも大丈夫です。

ちなみに、この副業コンサルタントコースは、
昨年、今年と第1期、第2期を開催しましたが、
その際は、プレミアムコースはありませんでした。

より、良いサポートを実現するために、
今回、初めてプレミアムクラスを作ったのです。

だから、基本コースだけでも問題ありません。

なお、プレミアムコースは、
基本コースが終わった後に、
月1回集まり、参加者一人一人がこの1か月間に行った
コンサルタント活動に対し具体的なアドバイスをするものです。

(ここまで)

【相談】

副業コンサルタントとして、新たな収益を得るには、
どんな種類の方法がありますか？

【回答】

収益を得る方法はいくらでもありますが、
それをすべてやる必要はありません。

あなたが得意な方法でやるのが一番です。

例えば、

- ・ アドバイスをして報酬を得る方法
- ・ 教材を作成してその販売により報酬を得る方法
- ・ 講演、セミナーをして報酬を得る方法
- ・ チラシやPOPなどの作成を代行して報酬を得る方法
- ・ 売上の成果の度合いに応じて報酬を得る方法
- ・ 合宿形式でワークショップを行い報酬を得る方法

・会員制度を立ち上げて継続的に報酬を得る方法
などなど、主だったものをあげるだけでもこれだけあります。

そして、これらの方法は、
基本コースでもすべて
具体的なやり方をお話ししますので
ご安心ください。

大事なことは、まず1つ。
自分でできることをやってみることですね。

(ここまで)

以上、皆様から寄せられた相談です。

もし、あなたも相談したいことがあれば、
下記の問い合わせフォームよりご連絡ください。

問い合わせフォームはこちら

そして、副業コンサルタントコースは、
1月6日で新春特別価格での受付が終了します。

時間はまだ1日以上あります。

いったん考えてから
参加表明してください。

参加表明はこちらから

→ <http://www.haward-joyman.com/consul-kouza.html>

2022年

あなたの新たなチャレンジを応援しています。

ハワードジョイマン