

本日の講師紹介

 **大塚多恵子（飲食）**

地獄からの復活→1,000万円超え

 **蔵楽俊樹（SG教頭先生治療家）**

3倍売上げの出し方

 **長井美穂（販売マネージャー美容師）**

マインドの作り方

 **ますだたくお（校長世界の富豪）**

一桁向こうの商売

なぜこの講師なのか？

- 地域で活躍している商売人だから
- そこそこの地獄を味わっているから
- そこから

半年後最高の自分に会うために

《受講の心構え》

大塚多恵子

あなたはすでに成功している

なぜか？

商売人の学校に入学した

あなたはすでに成功の道を
歩み始めている

ところで
お前は誰だ！

自己紹介

- 滋賀県長浜市でイタリアンレストランを経営
- 10年以上赤字経営
- 3年前に資金ショート
- 中小企業支援協議会の援助でリスケ
- 社長交代により代表になる
- 負債額 1 億 3 0 0 0 万円

私が結果を出した流れ

2015年4月

資金ショート

返済ストップ

資金繰りの心配は
とりあえず回避

しかし利益は残らない

2015年冬の悪夢

雪が降らない

返済していかない
にもかかわらず
資金が枯渇

もう終わりかもしれない

運命の出会い

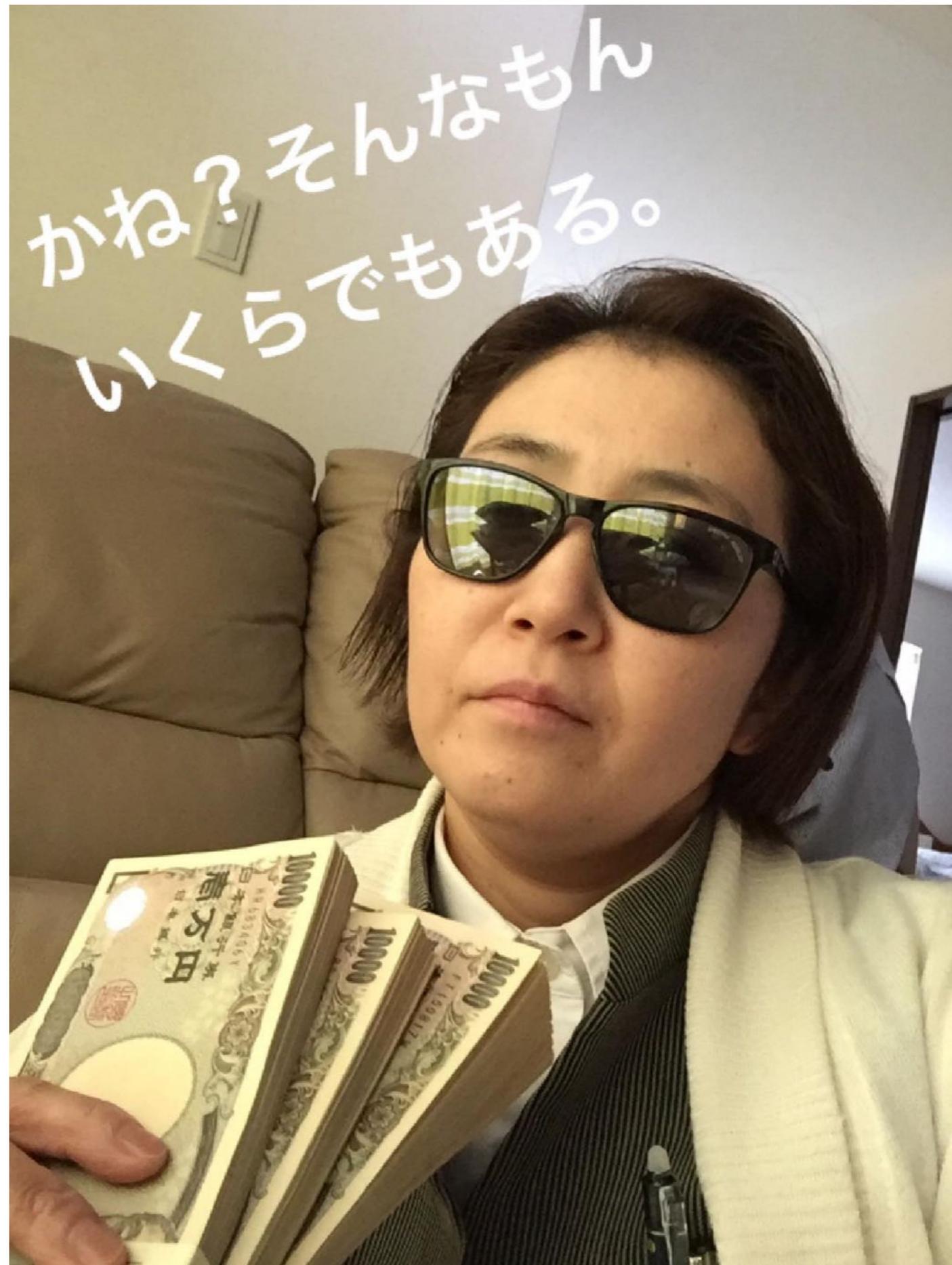
師匠

まずだたくお



2016年7月
MSD 8期入塾

2016年8月
160万の利益



説明会で話している通り
65%～70%の人が
結果を出す

驚異的な数字

しかし増田先生を筆頭に
商売人の学校講師陣は

100%の生徒が結果を出す



目標

あなたも必ず
結果を出せる

- 1.結果を出せると信じる
- 2.過去の延長上で考えない
- 3.素直に行動

半年後の笑っている自分に
会う準備はできたか

SG 商売人の学校

商売が世界を変える

質疑応答

180日で劇的に変わる方法

商売人の学校講師

蔵楽俊樹



疑問？？？

「何故、同じ話を
同じ時間・同じ空間で聴いているのに
結果が出る人と出ない人がいるのでしょうか？」

自身の経験と、実際結果を出してきた人達からのお話を
元に検証していきたいと思います

ちょっと待って！その前に自己紹介

- MSD増田塾 8 期生
- 8 期メンタープログラムMVP（現応用コース）
- 商売人の学校認定講師
- 整骨院経営・セミナー講師・コンサルティング
- 一人治療院で安定的に月 3 5 0 万円前後（物販・保険・美容メニューなし）

今はこんなんですが入る前は・・・(～_～;))

この講義を聴いてどうなるのか？

- やるべきことが明確になる
- 何となく6ヶ月間を過ごしちゃう事がなくなる
- 迷いがなくなり行動したくてソワソワする

まず最初にこれオススメ

“なりたい自分になっチャイナ”

-Jahnnny masuda-

ペルソナ

語源はギリシャ時代に仮面をかぶって 劇をする役者
のこと

理想とする自分を設定してその理想の自分とのギャップを埋めていくことからスタート。

人間がなかなか変われないのは、結局聴衆が同じだと
どんなベテランの演者でも脇役から主役になるのは難しい

今、周りを見渡して知り合いがいますか？

知ってる人居ないでしょ？

環境が変わった今こそ変身するチャンスです。

なりたい自分を人工的に作り上げてみてはいかががでしょうか？

自分にとって今の現状を超えた、未来の
理想とする人をペルソナに設定

その人がどんな思考でどんな行動をするのか？

ペルソナを設定して演じる事により
日々新しい自分に近づく事ができる

というわけで本題

「結果が出る人。結果が出ない人。」

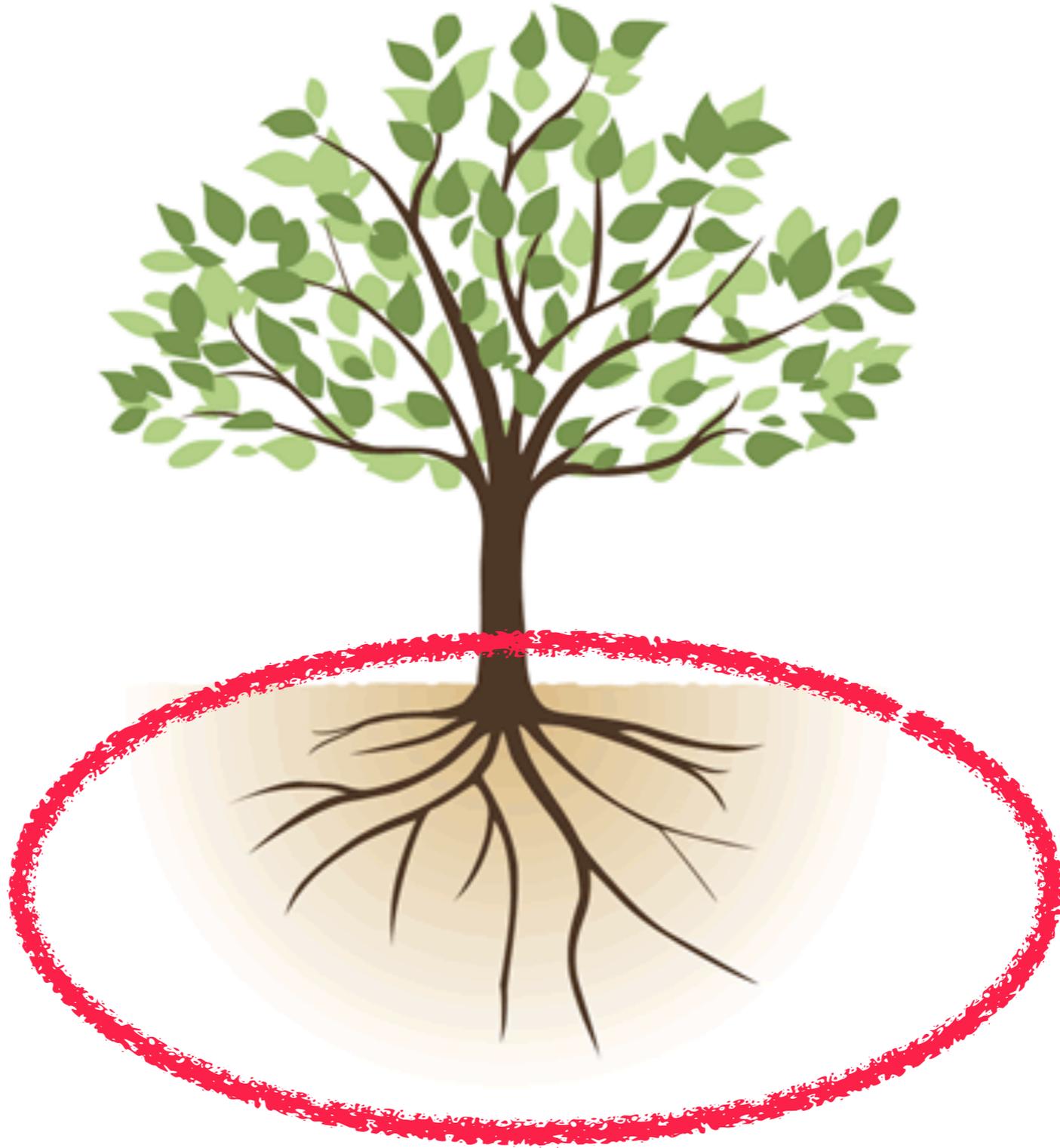
その大きな違いとは？

結論から先に言います。

結果を出した人は **「本質」** を理解している。

じゃあ「本質」って何？

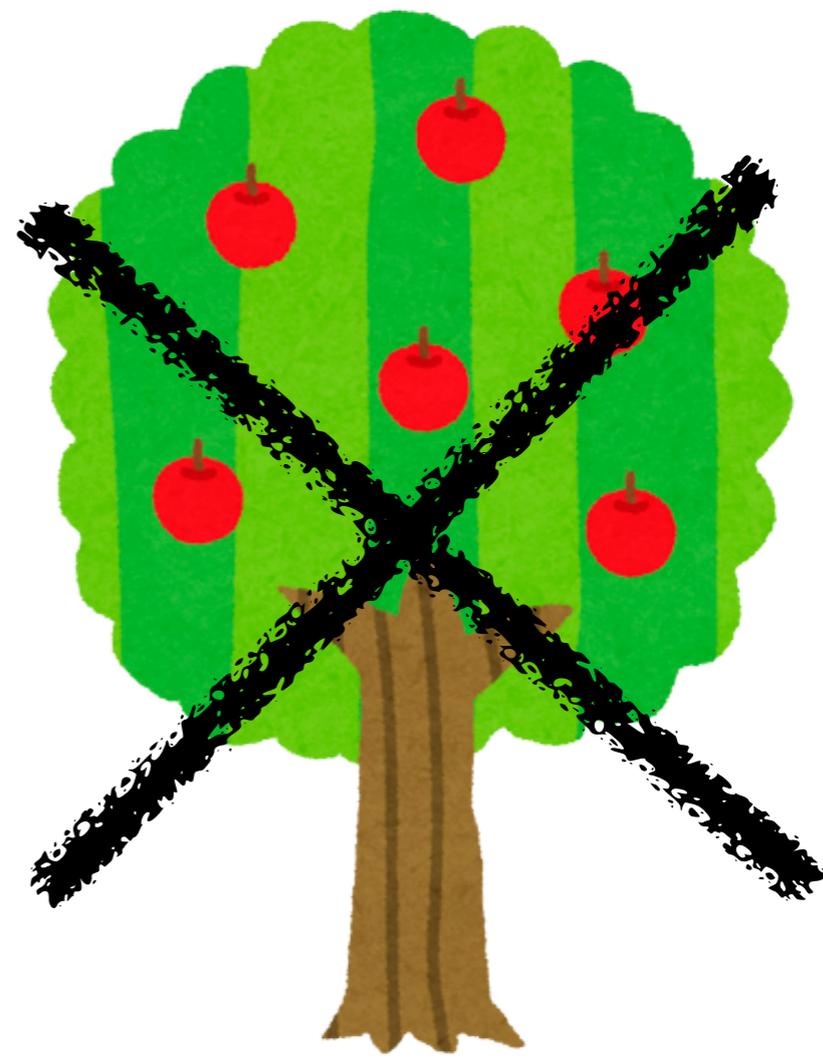
ここ



正解！ 「根っこ」

根っこの部分＝ルーツ

ココが弱いと・・・



- そもそも**考え方**の指向が変わると行動が変わる
- **行動**に変化が出ると**結果**が変わる
- 結果が変われば**人生も変わる**



【何故やるのか？】

【何をやるのか？】

【どうやるのか？】

とはいえ、まずは最初にゴール設定でしょ！？

「人はゴールがあるから生きられる」

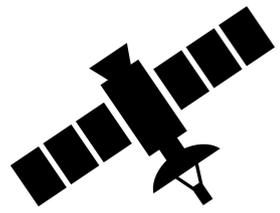


ダメな目標設定

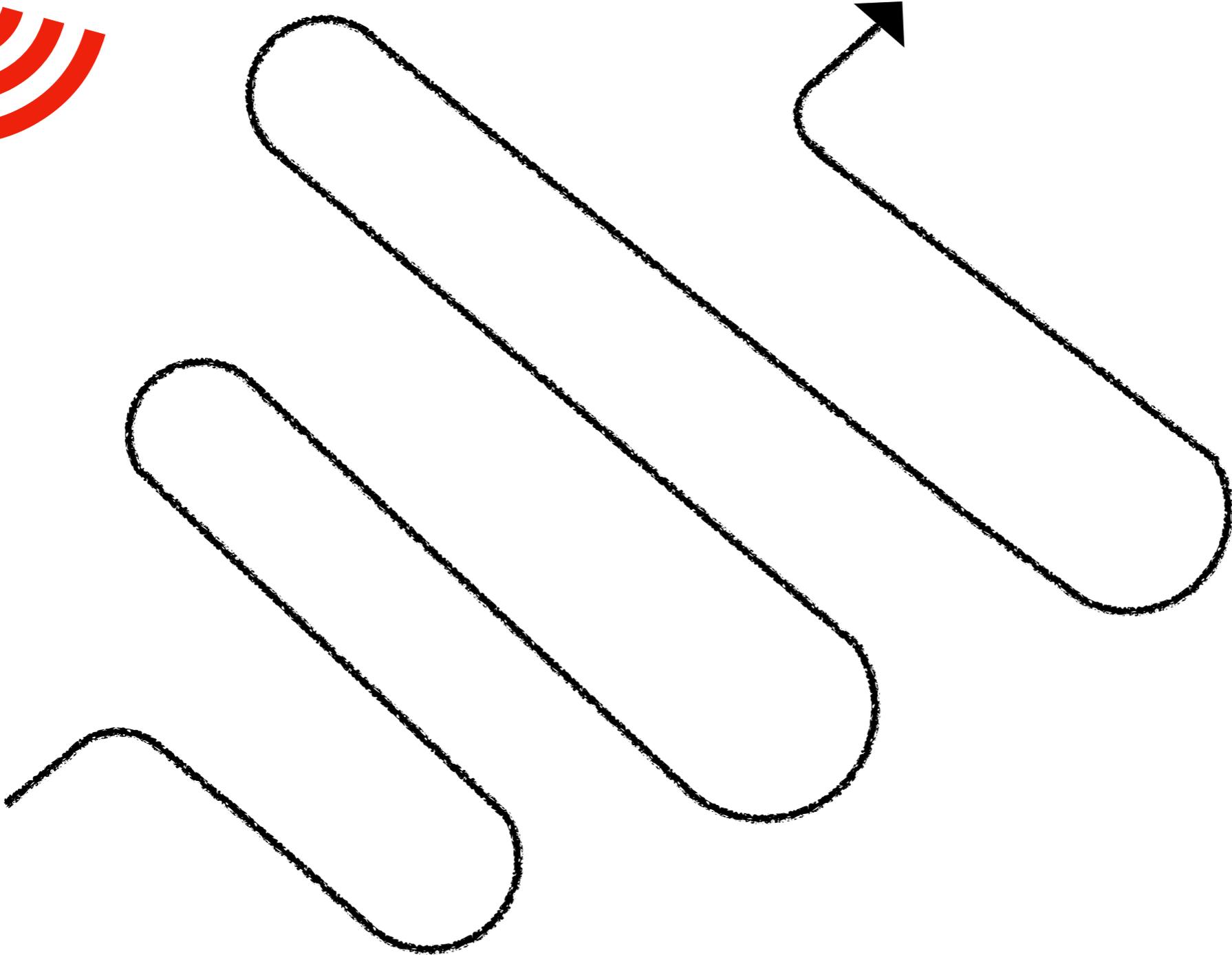
- あまりにも非現実的な目標を立てちゃう
- ボンヤ〜リした抽象的な目標を立てちゃう
- コントロール出来ないことを目標にしちゃう
- 否定的な目標を立てる

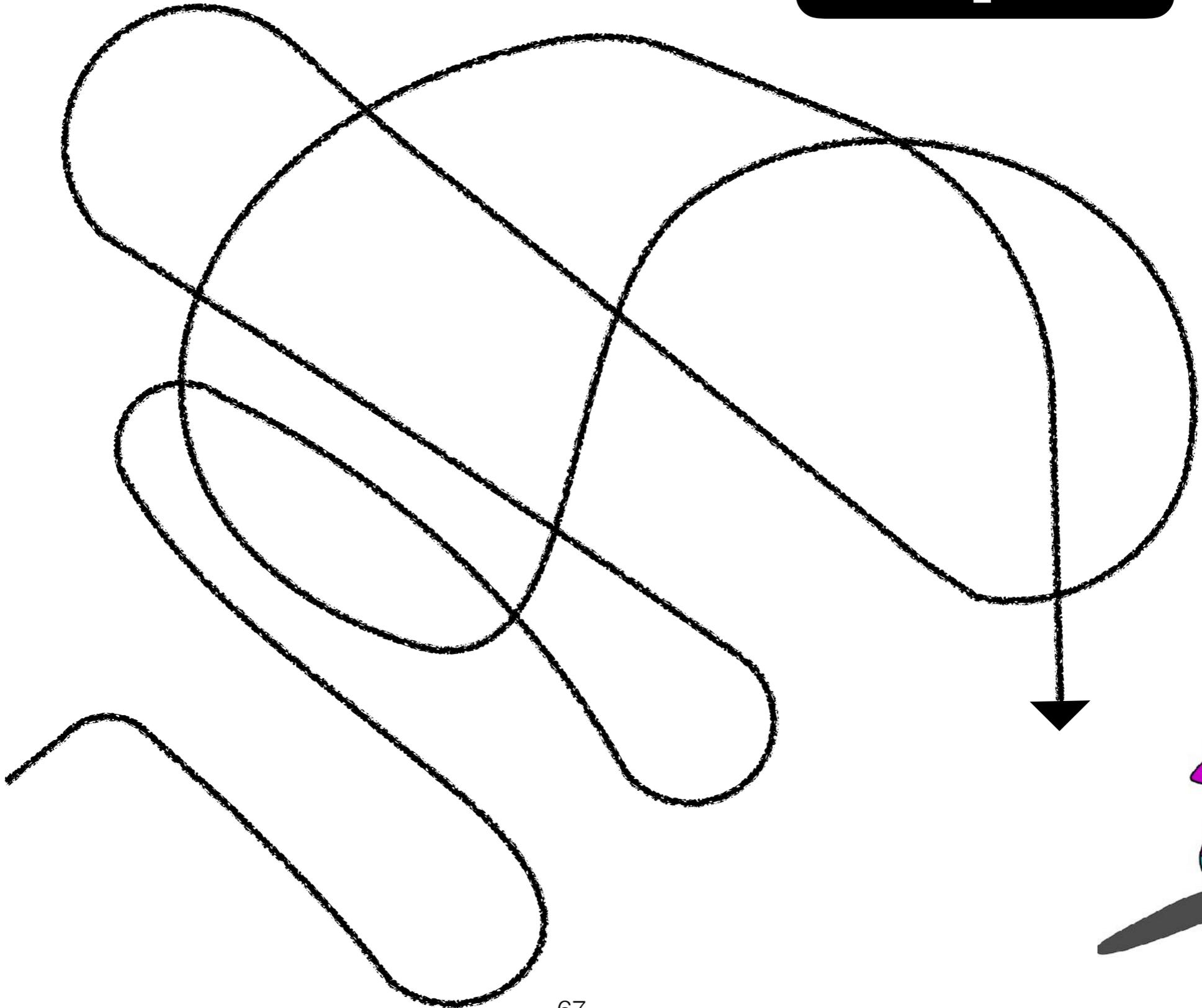


明確なゴールを設定



ゴール





ワーク

**本気で達成したい目標を設定し
紙に描いてみよう！**



ゴール設定が出来ましたか？

その次は・・・

その目標を達成したイメージを強く描いてください

**そして自分はそのゴールにたどり着くだけの価値が
十分にある人間だと強く信じること**

「その時にどんな気分ですか？」

「その時の自分はどんな様子ですか？」

「そしてその時の周りの状況は？」

「目標を達成した時のイメージを脳に強く焼き付ける」



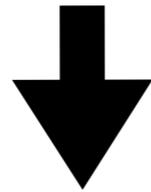
**「おめでとうございます。
これであなたも億万長者。」**



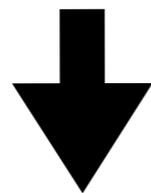
おしまい・・・。

• • • • • ほんと？

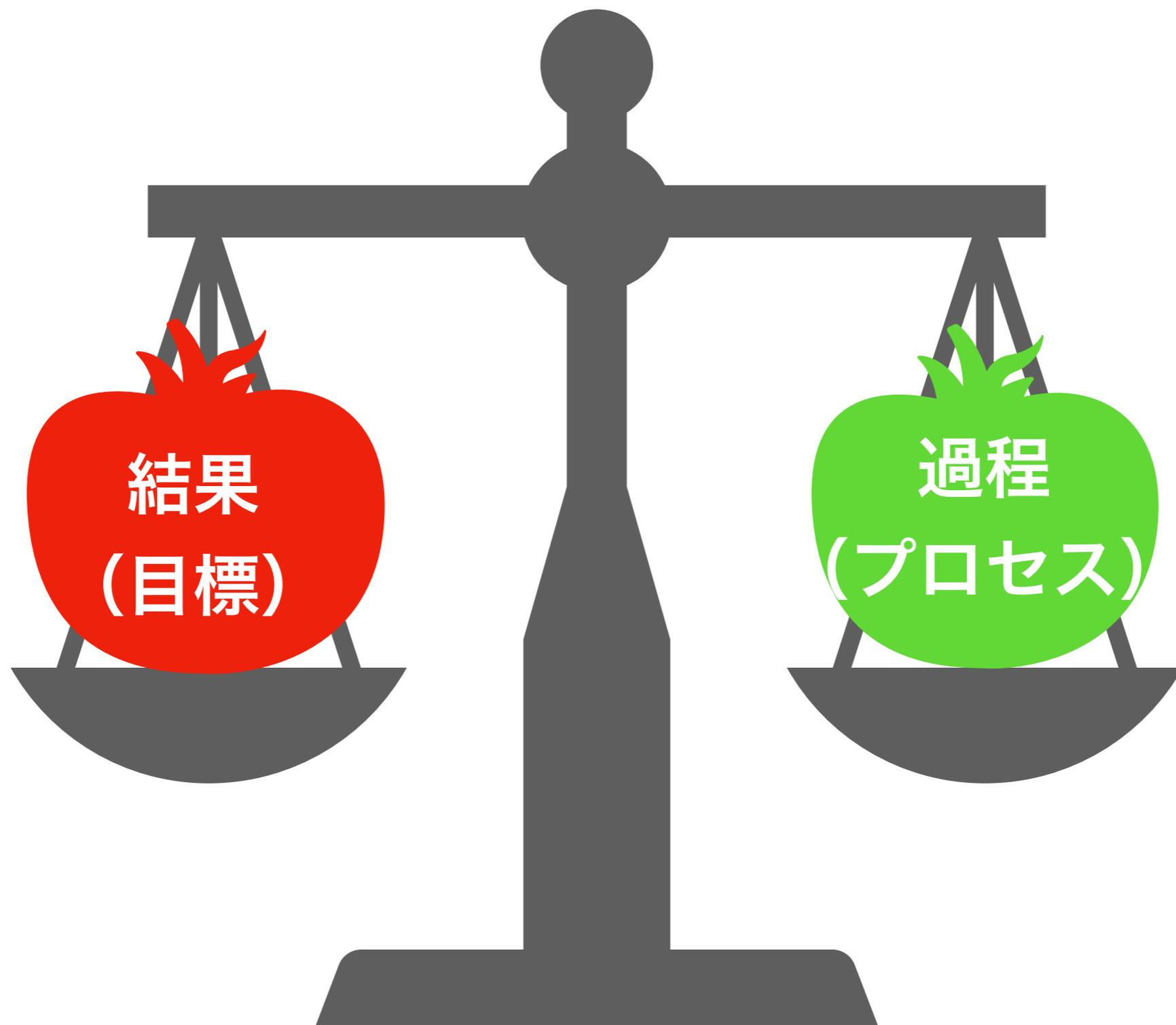
目標と行動計画を書き出す



実践して行動を継続する



PDCAを繰り返す



- ・ 今月の売り上げ/目標対比
- ・ 前年同月比
- ・ 粗利
- ・ 一人当たり生産性
- ・ 稼働率
- ・ 新規顧客数

紹介？チラシ？オンライン？飛び込み？

- ・ CPA
- ・ リピート率 3回/6回/9回～
- ・ 平均単価
- ・ LTV LifeTimeValue (顧客生涯価値)
- ・ 総顧客数
- ・ リピート率 3回/6回/9回～

この辺の数値も気にしつつ過程を楽しみましょう・・・

まとめます

目標を達成した瞬間を強くイメージ

理想と現実のギャップを埋める為に行動

そして継続する

以上。ご静聴ありがとうございました。

ほんとおしまい。

質疑応答