

可奈子の今月のおすすめ

【衝撃】坂本先生の失敗の話が面白い 『サブスク型ビジネスモデルセミナー』



渡邊可奈子

こんにちは。サポート委員会の渡邊可奈子です。先日『サブスク型ビジネスモデルセミナー』に参加しました。

近年よく耳にするようになった“サブスク”という言葉。継続的な収入が入ってくる仕組みという認識はあり、自分のビジネスに活用することができないかと関心を持っていました。ですが、実際にサービスを作ろうと考えると、どのように取り入れたいのかが分からずに挫折をしていました。

私と同じように、安定した収入を得るための手段としてサブスクに関心を持っているけれど、実際どうしたらいいのかわからないという方は多いのではないのでしょうか。

このセミナーは、これからサブスク型ビジネスモデルを作りたい方や、作ってみたけど上手くいっていない方、安定した収益を確保していきたい方におすすめです。

セミナーでは、サブスクの6つのタイプとそれぞれのメリット・デメリットを解説していただきます。私はそもそもこんなに種類があることを知らなかったため、あいまいだったサブスクのイメージが

元銀行員が教える♪

5年後も安定した収益を生み出す

サブスク型
ビジネスモデルセミナー

一般財団法人 立志財団 理事長
起業家育成コンサルタント 坂本憲彦



整理されました。事例の紹介もあるので、より具体的にイメージがしやすく、自分のビジネスだったら何ができるのかを考えながら受講ができます。

成功事例だけでなく失敗事例もあるので、多くの人がつまづくポイントも知ることができます。坂本先生が失敗した理由には参加者みんなが衝撃を受けていましたが、そこからビジネスモデルを考える上でベースとなる大切なポイントを学べました。

これまで複数のサブスク型ビジネスモデルを立ち上げてきた坂本先生から、継続的な成功を実現するためのビジネスモデルを作る秘訣を、ぜひ学んでみてください。

会員紹介

ビジネス交流会運営

ハッピー丸山

人を虜にする対話術の専門家

私はかつてエゴに囚われ、人生の危機に直面しました。しかし、瞑想とコーチングを通じてその困難を乗り越え、人生の視点が大きく変わりました。

「人の悩みの多くは人間関係から来る」と言われていますが、他者との関係だけでなく、自分との関係性からも多くの学びや成長のヒントが見つかります。

人々の心に根付く「愛・平和・調和」といった感情が私たちの行動の大きな原動力となります。

人それぞれが持つ独自の「想いの種」を大切に、その中から美しい花を咲かせてみませんか？あなたのビジネスやプライベートの成長をサポートするクライアントを募集しています。

ハッピー丸山



コーチング



編集後記

「真志命に生きると、毎日が楽しい！」



坂本裕子

坂本ひろこです。最近、立志財団の活動を知っていただくため、ビジネス交流会に参加することが多いです。先日、加入している女性コミュニティで、10分間のプレゼンテーションをさせていただきました。

改めて女性向けに可愛い感じのテンプレートで資料も作り、私の想い、なぜ今の仕事をしているのか、そして、坂本先生の想いもプラスして、将来こんな世界を作りたい、ということまでお話しさせていただきました。人見知り、人前で話すのは得意ではないので、とても緊張しましたが、たくさんの方から個別にメッセージをいただいたり、リアクションをいただき嬉しかったです。結局、仕事の時間は人生の多くを占めているので、「仕事も楽しむことが一番だ」と今回改めて思いました。

私の真志命は「坂本憲彦の夢の実現をサポートする」そして、坂本先生は「すべての人を真に導く」です。

坂本ひろこ
10分プレゼン



今の世の中は、「稼いでるあの人がみたいになりたい」など、他の誰かになろうとして苦しむ人が多いです。そうではなくて、生まれ持ったキラキラ輝く才能や能力を使って、幸せになる人を増やしたい、という思いです。私は、日々真志命を体現しているので、毎日とても楽しいです。こういう状態になって、早9年です。^^

思いを共有して、楽しく幸せに生きる人を増やしたいです。プレゼンの動画、撮りました。良かったら見てみてくださいね。^^

特集

あなたのビジネスをサポートする、 新コンサルタントのご紹介

コンサルティング
お申し込みはこちら



立志財団のメンバーのみなさんは、毎月好きなコンサルタントからコンサルが受けられます。現在、18名のコンサルタントのみなさんが在籍してくださっています。詳細やお申し込みは、右記QRコードのお申し込みページからお願いします。明確なご相談内容でなくても大丈夫です。お気軽にお申し込みください。

組織開発コンサルタント (株)研秀舎 代表取締役 藤原格



「組織育成とビジネスを伸ばす施策を一緒に考えます」

仕事
内容

27年間、感動経営革命をテーマとして営業力強化・幹部力育成・選ばれるための魅力溢れる企業文化醸成等の企業研修、そして事業主や小さな組織の社長の感動経営顧問として発展のための相談相手になっています。

どんなお悩みを
解決できるか？

組織育成とビジネスを伸ばすための施策を一緒に考えます（必要なキーパーソン紹介、情報提供、採用や社員育成のポイント、USPを尖らせる魅力の深堀等）。孤独な社長の相談相手として気軽にご相談ください。

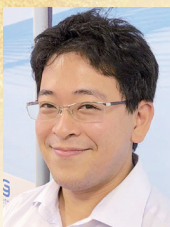
気学・時流鑑定・形而上学講師 小野美音子



「気学、東西実践哲学の経験からアドバイスします」

九星気学、通甲による時流鑑定だけでなく、心理療法、四大、五行、陰陽表裏、次元、普遍的七原理等、問題や人心を多角的に分析する尺度やツールを通してお話しを伺います。ビジネスや物事のタイミング、旅行転居の吉凶、ご自身の長所短所、理解できない現象や関係性、毒親毒子、恋愛、など時流と東西実践哲学の経験を通してアドバイスいたします。

合同会社 ees 代表 村松裕基



「IT 格差を無くし続けたい！」

ITサポート・コンサルティングを行っています、合同会社 ees の村松です。主にITやパソコンがニガテな「個人事業主」「小規模企業経営者」を専門にサポートしております。ITは「誰に聞いたらいいかわからない」、「何から聞いたらいいかわからない」といった課題、問題が多いです。そのようなお客様に徹底的に寄り添ったサポートをしています。何を聞いていいかわからなくてもいいし、どんな状況・状態でも構いません。まずは、ヒアリングをさせていただきますので、お気軽に何でもご質問ください。

宮前実幸ブランディング研究所 代表 宮前実幸



「売上アップに繋がる企業ブランディングをお伝えします」

仕事
内容

企業ブランディングの専門家です。広告会社や出版社での経験を活かし、ブランディング・マーケティング・ライティングの3分野を横断したコンサルティングを行います。

どんなお悩みを
解決できるか？

「ブランディングって何？」「自社にブランディングが必要か知りたい」「強みや独自性が確立できていない」等のお悩みを解消します。

どんな成果が
出るのか？

- ①セミナーで「ブランディングって何？」という疑問を解消！
- ②「ブランディング診断」で貴社のブランディング達成度が100点満点で何点か分かります。
- ③コンサルティングは完全オーダーメイド対応。売上2.5倍達成した経営者さんもいます。

経営よろず相談 株式会社道々楽者 代表取締役 佐藤太志郎



「何に悩んでいるか悩んでいる」方はこちらにご相談ください

新商品や新サービスの開発、事業計画や経営計画の策定など経営者は意思決定を求められることの連続です。しかしながら現代のVUCA時代に於いては、どんなに精緻なデータ分析や過去の再現性の高い成功事例をエビデンスにしても正しい判断ができていない時代を迎えています。自らの直感を信じられる『感性と思考のバランス』を鍛え、整えるプログラムを展開している講師が「やわらかく」「しなやかに」思考整理のお手伝いをします。『何に悩んでいるのか悩んでいる』そんな時は御気軽に御相談ください。



志ある起業家を支援するマガジン
立志財団すみれ通信

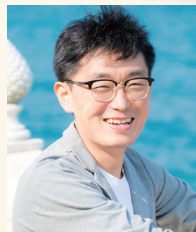
Vol.47
2023年10月号

お引越しませんか？
住所や電話番号が変更になったらご連絡下さい。
登録住所をオフィスにしているが、
会報はやはり自宅へ、という場合も
教えてください。財団の問い合わせ
フォームからご連絡ください。



「起業初期の方～売上を安定させたい方」 にオススメの短期集中講座

こんにちは。森川です。ビジネスモデルブートキャンプをご提供しております。ご興味ある方もない方も、以下のご確認頂けたら幸いです。



森川 応樹

ちょっと想像してみてください。

あなたは、プロの経営コンサルタントです。今回のクライアントに、「たったの一言で」、売上を創ってあげて下さい。クライアントは、エアコンクリーニングの会社を起業した経営者。近所の個人宅にチラシを配っても、なかなか期待通りの売上を創れません。

その経営者へのアドバイスの条件は、以下の通りです。

- ①追加の広告費はありません。今配っているチラシの費用程度なら OK。
- ②SNS 使ってもいいですが、無料の範囲です。
- ③値引きは NG です。
- ④特典をつけても構いませんが、費用はほぼ掛けられません。
- ⑤エアコンクリーニング以外の商品は取り扱い NG です。

あなたのアドバイスは、どんなアドバイスですか？できれば根拠も添えて、考えてみて下さい。

あなたの答えは？

この答えを、明確な根拠をつけて、答えられる方は、おめでとうございます。あなたの起業の成功は時間の問題です。なぜなら、クライアントの売上を創るのも、あなたご自身の売上を創るのも、根っこは同じですから。

一方、「難しいな」と感じた方がいらっしゃったら、一緒にビジネスモデルブートキャンプで学びませんか？短期集中型の実践形式で、あなたの売上を創る方法の基礎の基礎を、身につけて頂きます。

全6回のうち、最初の第1回目は、フロントセミナーを兼ねております。フロントセミナーのみの方も、全6回ご参加の方も、無料でご参加頂けます。1～3名定員で行う予定です。ご興味ありましたら、第1回目にご参加下さい。もしくは、個別でこの内容をご説明も可能ですので、個別コンサルをお申込み頂いても構いません。

あなたの起業の成功を祈念しております。最後まで読んで頂きありがとうございました。

営業カブートキャンプ

営業が苦手な起業家のために
売らないのに売れる営業の方法を特別にお伝えします

お申込みはこちら



あなたが起業していても、会社勤めで副業を考えていても、これからビジネスを進めていく上で必ず役に立つスキルがあります。それが【売らない営業】スキルです。

でも、営業というと「難しい」とか、「苦手」とか、「向いてない」などと思う方が、まだまだ多いと思います。

今回ご案内しているのは、特に「営業が苦手な起業家」の方に、売らないのに勝手に売れるようになる方法を立志パートナー制度を活用して実践する方法です。



石川 智忠

こんな方にオススメです。

- できれば営業はしたくないが、起業家としては稼ぎたい
- 不慣れな営業をしてはみたが、やっぱりうまくいかなかった
- 営業しろと言われても、何をしたらいいかわからない
- 売る（お金をもらう）ことに罪悪感がある
- 営業について本やセミナーで学んだが、うまくいかなかった
- 売らないのに勝手に選ばれてしまう営業スキルを身に付けたい
- 口下手で押しが弱いけど売れてしまう営業を体験したい

オンライン (Zoom)
にて行います。

→10月14日 (土) 午前9時～10時30分
→10月28日 (土) 午前9時～10時30分
→11月11日 (土) 午前9時～10時30分

→11月25日 (土) 午前9時～10時30分
→12月 9日 (土) 午前9時～10時30分
→12月23日 (土) 午前9時～10時30分

こんな内容をお届けします

① ストレスなくお客様に買って頂く方法

営業をストレスに感じるのは、売り手もお客様も同じです。ただし、正しく営業活動を行えば、お客様はあなたに感謝をしてお金を支払います。

② やってしまいがちな、まちがった営業

本やセミナー、講座で学んでも、売れないどころかストレスしか残らない。そんなこと、ありませんか？教えられた通りにやっているハズなのに、無自覚にやっていると誰かがやりがちな間違いとは？

③ これからあなたがやるべきこと

まずは、立志財団のご紹介から売らない営業スタイルを学び、実践していただきます。明日から具体的に何をしたらいいか？ステップバイステップで明確な行動をお伝えします。

才能を最大限発揮する方法



篠原 千賀子

こんにちは。才能発見コンサルタント ウェルスダイナミクスプラクティショナーの篠原千賀子です。

あなたは、ご自身の「才能（強み、弱み）」を理解していますか？「自分の弱みは分かるけど、強みは良く分からない」という声を聴くことがあります。

「才能」とは、「頑張っている意識はないけど、自然とできていること」を指します。言い方を変えれば、「できることが当たり前すぎて、自分で自覚できていない」ということでもあります。その結果、「強みが分からない」という発言になってしまうのです。

自分の強みに気づくポイントのひとつに、周りの人に対して、『なんでこんなことができないんだろう？』と感じることを挙げてみてください。

「これくらい出来るのが普通なのでは？」「こんなに簡単なことがどうして出来ないの？」こう感じるのは、あなたが強みを活かしているからです！

ここで1つ注意したいのは、努力して身につけたわけでもなく、頑張っている感覚が無いのに「できる」こと。それが「強み」です。

ぜひ、あなたの強みを改めて考えてみてくださいね。



真志命を語ることで 人生を変える



長井 慎

あなたは真志命を人に語っていますか？

どんな人であれ自分の軸である真志命を持っています。今日お伝えしたいことは「真志命を語らないのは非常にもったいない」ということです。

カラーバス効果というもの聞いたことがあるでしょうか？「ある事柄を意識すると、そのことに関する情報が飛び込んでくるようになる」という現象

のことをカラーバス効果といいます。真志命を人に語ることで、あなたはカラーバス効果を利用でき、真志命に沿って生きるために必要な情報を自然と集めることができます。

しかし、真志命を語らないということは、意識される回数が少なくなり、真志命に生きるための情報を避けることとなり、結果として真志命に沿って生きることが難しくなります。ですので、自分の真志命は語っていくことが大切です。

加えて、志や夢を語ることで、あなたを応援してくれる人は出てくるようになり、あなたの志を実現させる情報も自然と集まり、あなたの人生が変わります。

そうはいつても、いきなり真志命を語ることが難しいという方は、立志実践会、立志交流会にご参加ください。あなたの志、真志命を意識したり、語ることが出来る場ですので、ぜひご活用ください。

岩崎 聡史 の 推薦図書 の 紹介

『あなたの「特別」を活かし、心の底から楽しめる営業とは？』



岩崎 聡史

こんにちは。中小企業診断士の岩崎聡史です。

今回の志の事業に役立つ書籍紹介は辻盛栄一さんの著書である「営業は自分の『特別』を売りなさい」です。

営業という言葉に抵抗があったり、ビジネスによっては営業職じゃない、営業はしないと思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、営業とは業というビジネスを営むと書きます。

営業の形はさまざまですが、商品やサービスを提供しお金をいただくということが営業と考えるとすべての事業を営む人に関係のあるものです。

著者は保険業界で10年以上トップセールスの実績をもっています。その圧倒的な実績を締め切りや長時間労働などの時間から自由になり、かつ心の底から楽しめる営業のあり方について紹介されています。

自分の中に誰もがもっている「特別」を活かすことで

それが実現されます。自分の中にある「特別」とは自分にやさしく向き合い心から自分が「好き」なことにアプローチしていくことで見つかります。自分にとっての「特別」を前面に出すことで楽しい雰囲気とともに人が集まります。そんな自分の「特別」に共感してくれた見込み客や顧客とのやりとりはそれ自身が自分にとってかけがえない価値にもなります。

すでに志として自分の「特別」を見つけられている方も、これから自分の「特別」といえる志を見つけたい方も、あなたの「特別」が他の誰かにとっての「特別」であり価値あるものになります。

ぜひ自分にしかない「特別」を最大限活かしたビジネスの営み方の参考にしてみてください。



営業は自分の「特別」を売りなさい
著者/辻盛栄一

