

【第6回講座】

仕組み作り

・

これからのTikTok

【目的】

組織化・自動化を目指すため
3年かけてこの思考・実践を身につける

【今日の流れ】

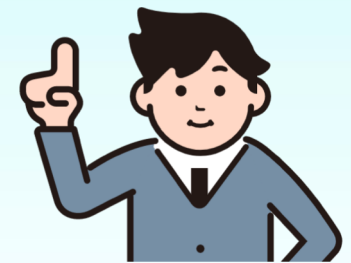
①仕組み化の基礎

②今後の目標

6ヶ月間どうでしたか？



仕組みを作るために
ビジネスの土台を再確認しましょう



【全体像】

第1フェーズ

- ・商品提供
- ・集客
- ・販売

第2フェーズ

- ・最適化
- ・最大化

第3フェーズ

- ・マニュアル化
- ・組織化
- ・採用

仕組みを作るためには “再現性”を見つける

“再現性”とは

『同じ行動をして同じ成果が出ること』

スケールしている事業は 全て“再現性”からなっている



マクドナルド

スターバックス



お勤めしている会社

再現性の見つけ方は
大量行動＋当たりを分析する力



この分析は“左脳領域”が重要となる



システム分析



右脳型の方は
少しずつやってみましょう
一緒に作っていくのが僕です

1つ1つ見ていきましょう

第1フェーズ

- 商品提供
- 集客
- 販売



商品とは？

【価値と価値の交換】



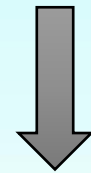
商品とは？

『誰の』

『どんな悩み』

『どの状態まで導くことができるのか』

それを使いこなせる“人”は誰か？



(どうやって?)

ノウハウ

100%で関わり
再現性を深めていく



皆さんの商品を言語化しましょう

- ・ 誰の
 - ・ どんな悩みを
- ・ どの状態まで導けるか

1つ1つ見ていきましょう

第1フェーズ

- ・ 商品提供
- ・ 集客
- ・ 販売



集客を因数分解する

- ・ 認知度の拡大

- ・ 接触回数 の 量



皆さんの集客は どんな再現性がありますか？

- ・ 認知度の拡大

- ・ 接触回数 の 量

※どんな小さなことでも構いません

1つ1つ見ていきましょう

第1フェーズ

- ・商品提供
- ・集客
- ・販売



販売のフェーズ

- 買う理由を増やし、買わない理由を減らす



失敗（エラー）を減らし
上手くいく方向に仕組みを作る

・セールスの失敗

・同業種の方のエラー

・販売ルートへの離脱

ビジネスをしたい場合は
ここから絶対に逃げないで！！



理由

再現性を見つけれないと
一生ラットレースになるから



皆さんに目指してもらいたいことは

“狙って稼ぐ”



この表で見えていきます

・ $0 \Rightarrow 1$

売上が上がった状態

・ $1 \Rightarrow 10$

結果が出た原因を言語化し
再現性がある状態で動く領域

・ $10 \Rightarrow 100$

再現性をマニュアル化にして組織で動くフェーズ

時間軸

• 0 ⇒ 1 (1ヶ月～2年)

売上が上がった状態

• 1 ⇒ 1 0 (1年)

結果が出た原因を言語化し
再現性がある状態で動く領域

• 1 0 ⇒ 1 0 0 (1年～10年)

再現性をマニュアル化にして組織で動くフェーズ

事象の再現

認知

TikTok

YouTube

インスタ

会食

興味

実績

人柄

コンセプト

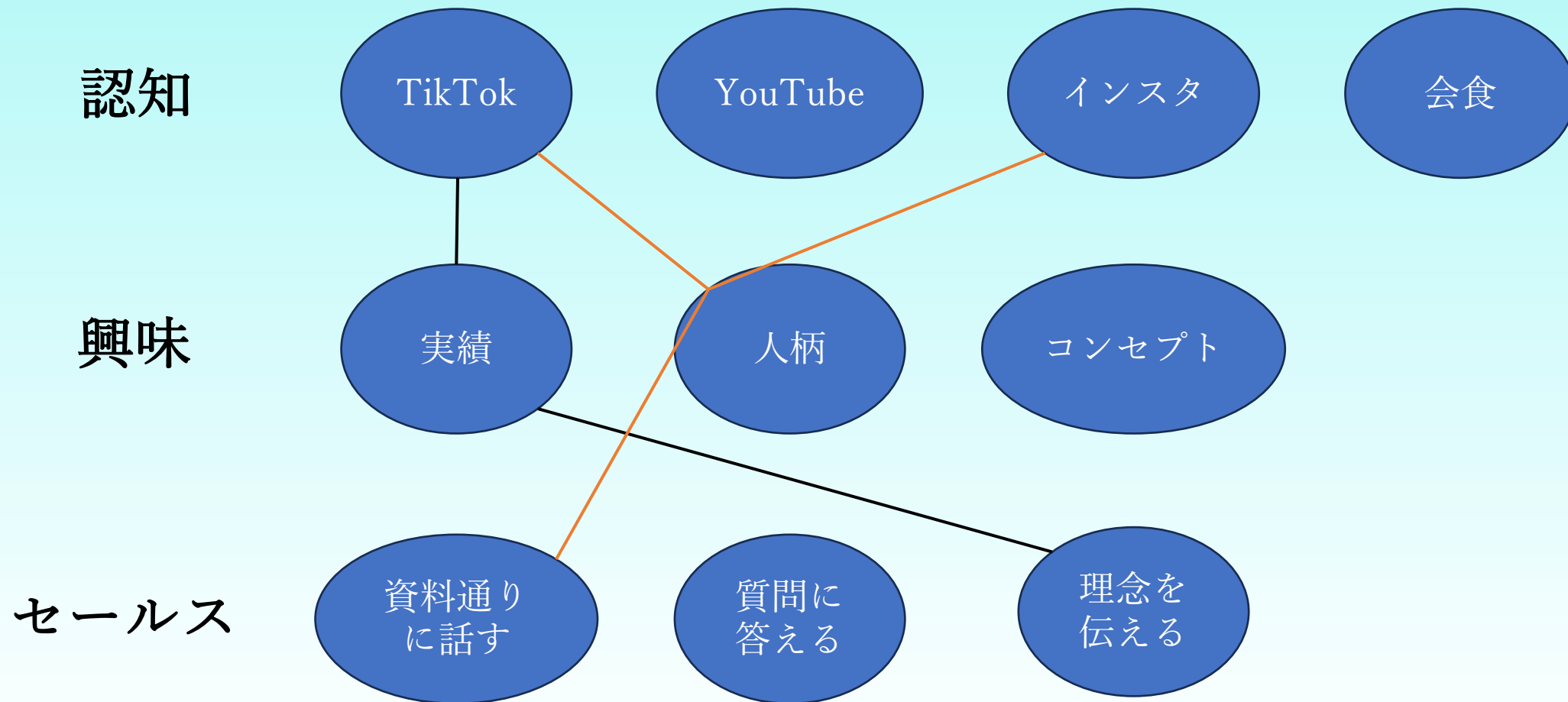
セールス

資料通り
に話す

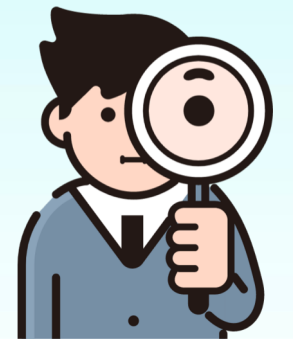
質問に
答える

理念を
伝える

事象の再現



事象の再現を考えていきましょう

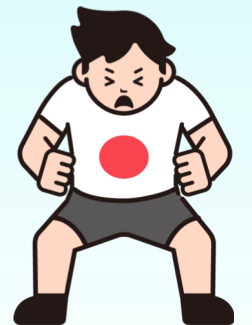


本気で設計していますか？

① 市場分析

② 競合

③ 自分の強み



2025年の目標を言語化する



残り数日

どこの強化をしたいと思いますか？

・商品提供（ビジネス設計）

・認知度の拡大

・接触回数

・販売成功率

・お客さま数の増加

【継続のお知らせ】

再受講

継続希望の方は
審査後延長可能です。

系統分析

分析チーム入れる必要がある



TikTokはもちろん
戦略（左脳）担当
として入れて下さい

継続内容

- チャットワーク参加権(質問OK)
- LINE参加権
- 月1回(60分)スポットコンサル
- グループコンサル
- オフ会
- 会員サイト閲覧権

含まれてないもの※月2回90分スクーリングのみ

【月1回のコンサル】

・壁打ち

・事業設計

・課題アイデアの洗い出し

※TikTokの質問も可能

※月1回60分



自動セミナーの仕組み構築

再受講費用のお知らせ

月額3万円 (12ヶ月36万円)

クレジットカード決済限定

(デビットカード・銀行振込不可)