



コンサル型ビジネス『7つの収入モデル』 マニュアル

STEP:5&6：協会ビジネス型 &プロデュース型(JV型)

■著作権について

当マニュアルと表記は著作権法で保護されている著作物です。

当マニュアルの著作権は発行者にあります。

当マニュアルの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、当マニュアルを入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。当マニュアルを甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する当マニュアルに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾します。

第2条 禁止事項：

当マニュアルに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は当レポートから得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずに出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ当マニュアルに含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がありますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができます。

第5条 責任の範囲：

当マニュアルの情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って万一いかなる損害が生じた場合も乙は甲に対して一切の責任を負いません。

STEP5&6：協会ビジネス型&プロデュース型(JV型)

動画でご覧いただく場合は、こちらのURLからご視聴ください。

<http://bizlaboratory.net/movie/7model5/>

北野：こんにちは。株式会社コンサルタントラボラトリーの北野哲正です。

コンサル型ビジネスで7つの収入モデルを構築する
無料オンラインセミナー、
いよいよ今回が第5回目ということになります。

今日はですね、1回目、2回目と同様に中里さんと
進めていきたいと思います。
よろしくお願いします。

中里：よろしくお願いします。

北野：これまでね、4つのモデルということで、
セッションモデル、収益型セミナーモデル、
前回のコンテンツモデル、そして広告収入&代理店モデル、
この4つを説明してきました。

最初の2つ、セッションモデルと収益型セミナーモデル
なんですけども、
売上は結構上がるんですよ。
売上は結構大きく上がるんだけど、労働集約型で結構手間もかかる。

コンテンツモデルとか広告収入とか代理店モデルというのは、
最初にちゃんと仕組みを作れば、
手間をかけずに結構売上が勝手に上がってくるという仕組みです。

北野：今日は第5の収益モデルと第6の収益モデルを
合わせていきたいんですけども、
これはより大きく売上を上げていくというか、
ビジネスを拡大させていく、
しかも、そこまでの手間をかけずにということで、
結構いいモデルなんですよ。

中里：そうですね。

第5の収入モデル：協会ビジネス型

北野：じゃあまず第5の収入モデルなんです。
これは協会ビジネス型、いわゆる新家元制度ということで、
実はうちの会社ではこれはやってはないんですよ。

中里：そうですね。
クライアントさんとかそういう方はいらっしゃいますけどね。

北野：そういった方のサポートはやってるんですけどね。
我々自身が完全な協会型をやっている訳ではないので、
ちょっと参考程度にということになるんですけど、
有名なところで言うとね、
前田いずる先生の新家元制度っていうのがあります。

簡単に言うと、協会ビジネス型ってどんなものだと
言えばいいですか？

中里：これまでだと、プレーヤーとして講師が前にたって、
看板としてやっていこうという形になると思うんですけども、
協会ビジネスっていうのは
育成した講師の方々が活躍できる場、
そういったフィールドを作るというイメージです。
それが多くの人達により広がっていく、
というビジネスモデルだと思いますね。

北野：協会メンバーが、例えば何かの講座をやって、
そこで1級とか2級とかを設けて、
テキスト代とか、その売上を本部にバックする
という形になる訳ですね。
だから本当に分かりやすくいうとフランチャイズに近いんですかね

中里：そうですね、ノウハウというところで。

北野：ノウハウを本部が提供して、
その売上が一部入ってくるっていうモデルで、
聞いた感じ、めちゃくちゃいいなっていう
イメージがあるんですけども。

中里：そうですね、メリットとしてはありますか。

北野：やっぱりそういう風に、ある程度広まっていけば、
手間がかからずにどんどんやってもらえるっていうね、
ある種、不労所得的な権利収入的な要素があるので、
これはすごくいいモデルじゃないかと思いますね。

中里：そうですね。フランチャイジーモデルというか、
それって本当にノウハウ提供で勝手に広まっていくっていう
イメージはあるかなと。

北野：ただね、これもデメリットというか、
正直言うとかなり難易度が高い。

中里：そうですね。
確かに、実際にやっている協会も、
色々苦労した上で今があると。

北野：よく言われるのがコンテンツはすごく誰でも、
僕らの一般的にいう講座っていうのは、
講師がカリスマっぽくて、講師ならではの個性でやるんだけど、

北野：協会型っていうのは、基本的に誰もが出来るような形にする必要があるんで、
そのコンテンツを体系化して、
テキスト化して誰でも再現性があるような形で
やらないといけない。ここの手間がすごくかかりますよね。

中里：確かに。
仕組みを作るというところが、
はじめのハードルっていう感じですよ。

北野：後は、フランチャイズと一緒になんですけども、
いかにその講師っていうか協会メンバーが
動いてくれるかっていうことで、
実はこれマネジメントとか組織論の話になってきます。

いくらそのカリスマ講師が一人で頑張ってもダメで、
みんながやる気をもってやるっていうことで、
組織作るのと人材育成の面があるっていられていますよね。

中里：そうですね。
やっぱり最終的に講師というところに
頼りざるを得ないところがあるので、
その人達がしっかり動いてくれるかどうか。

北野：結構スタープレイヤーが何人かでてくると、
うまくいくっていう風に思ってますけども、
やっぱり時間と手間がかかるっていうのがね、一つ問題、
問題というかデメリットということに
なるんじゃないかと思いますね。

ちなみに、うちの会社でも完全な協会型ではないんですけども、
ブレイクスルーコーチングっていう講座をやっているんですが、
これってどうなんですかね、半協会型っていうか。

中里：そうですね。

ある程度は深く本部というか、我々も関係性を強くしつつ、
支部という広がりを持ってますよね。

北野：全国の支部を立ち上げて、
その支部長たちが広めていくっていうかね。
こういったモデルもあるので、
組み合わせで結構できるんじゃないかと思いますね。

これが第5のモデルの協会ビジネス型なんですけども、
6つ目。これが結構パワフルなんです。

第6の収入モデル：プロデュース型

北野：第6の収入モデルはプロデュース型、
JV型と言ってもいいかもわからないんですが、
これは中里さん、簡単に言うとどういうモデルになりますかね。

中里：どちらかと言うと、
誰かコンテンツフォルダっていう何か先生だったりとか、
そういった方々が集客とかはできないんだけど、
いいコンテンツを持っていると。

その人達をマーケティング支援をして、
広げていくという感じですかね。

北野：そうですね。
これはですね、この段階になると収入はかなり増えてきてる
はずなんですよね。
今まで5つのモデルを紹介しましたが、
4つのモデルを駆使していくと、結構3千万ぐらいは
余裕をもっていけるようになると思うんですよね。

北野：次のいく段階で、ある程度その段階にいくと、
結構集客力ができていると。
メルマガとかも増えてると思うんで。

例えば、自分の講座の受講生とか、
講座の参加性とかで時々やっぱりいい人がいるんですよね。

このコンテンツいいなとか、そういった人達をプロデュースして、
その人達のコンテンツを販売したりとか、したりするっていう
スタイルですよ。

中里：これはどちらかというと、
自分自身のコンテンツの限界値っていうのがないので、
大きいですよ。

北野：だから僕らも、セミナーとかやりますけど、
新しいコンテンツとか人気のコンテンツを作り続けるって
なかなか大変ですよ。

コンテンツは他の人のを提供することで、
一番いいのは、時々旬のコンテンツを見つけてきて、
プロデュースすることで、
常に売上が作りやすいということになりますよ。

中里さんもプロデュース的なことは？
Facebook広告は違う講師をたててやってましたけど。

中里：やっぱり中々、自分で学んでそれを身につけて、
それを教えようっていうと、とても時間がかかってしまうので、
やっぱりその道のプロにお願いをして、
それでジョイントを組んだ方が、お互いメリットはありますよ。

北野：今ね、ジョイントっていう話が出ましたけども、
ジョイントベンチャーってコンテンツフォルダと
リストフォルダが組んでね、
集客側とコンテンツ側が分かれてやるっていう場合もあるし、

北野：お互いコンテンツもあるし、組んでると爆発的！
僕も2, 3千万くらいから、
やっぱりどんどんジョイントベンチャーをやるように
なって、本当に1億とか超えるような大きな講座を
やったんですけど、
基本的に1人でやるのは大変なので、
プロデュース型とかJV型とかをやるといいですね。

中里：やはりこうプロデュース型ができるようになってくると、
自分の元々のお客様が他の商品も欲しいってニーズが
必ずあると思うので、
そこをしっかりとリサーチできれば、
それを提供できるコンテンツフォルダと
組んで売上を伸ばせますよね。

北野：うちの会社でも以前、
中井隆栄先生ってコンサルタントの方がいらっしゃって、
その方がたまたまマスターマインド(弊社の最上位プログラム)
とかに参加して下さって、
じゃあちょっと、プロデュースしましょうかとかいう形でね、
成功習慣というコンテンツを販売したんです。

3千万ぐらい2週間で売れて、それを利益折半という形で
プロデュースさせていただいたので、
いいコンテンツをたくさん広めることができ、
尚且つ、収入的にも利益的にも高買ったんですね。

ある程度の段階になったら、ぜひやっていただきたいなと思います。

ということで、ここまできましたけども、
次回は最終の収入モデルということで、
ずばり継続課金型モデル、
メンバーシップモデルというものなんですけども、
最終的な到達点は、ここかなと思うんですね。

中里：そうですね。

色んなことを経て大変さも知り、
最後にいきつくところなのかなという気はしますね。

北野：こういった継続課金型を取り入れると、
ベンチャービジネスが安定してきます。
最後の7つ目の収入モデルということで、
次回はこの継続課金型、メンバーシップ型をご紹介しますと思います。

ということで、今日はこの辺りで失礼します。
どうもありがとうございました。