



コンサル型ビジネス『7つの収入モデル』 マニュアル

STEP0 : イントロダクション

■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。

STEP0：イントロダクション

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/7model0/>

はじめまして。

株式会社コンサルタントラボラトリーの北野哲正と申します。

これから全7回のマニュアルで、
あなたに「7つの収入モデル」を構築する方法を
お伝えしていこうと思っています。

私のことを初めて知るといの方もいらっしゃるかと思いますので、
簡単に自己紹介をさせていただきます。

私は、コンサルタントラボラトリー他いくつかの会社を経営しております、
主にコンサル型独立起業集客支援を行っています。

具体的にはコンサルティングなどのコーチングのサービス、
ビジネス講座やコーチコンサルの養成などを運営しております。

他にもグループ会社として通信販売、単品ビット通販と言われる化粧品や
サプリメントの販売とか、スマートフォンのコンサルティングサービスの
会社も経営しております。

現在、グループ全体で年商10億円ほどの規模になっています。

今回は初回ですので、

この「7つの収入モデル」の全体像についてお話をしたいと思います。

コンサル型ビジネスとは何か？

まずは、コンサル型ビジネスとはそもそも何かということ。
これはコンサルタントであるとか、コーチ、セラピスト、ヒーラー
そして士業、税理士とか社労士であるとか行政書士、
あるいは整体師やマッサージであるとか施術を行う方。
そして、スポーツトレーナーの方も含まれると思います。

いわゆる自分自身のノウハウを提供することで、
お客様(クライアント)に貢献する。

こういったビジネスを、**コンサル型ビジネス**と呼んでいます。

コンサル型ビジネスというのは、非常にメリットが大きいビジネスなんですね。
どういうことかという、
まず低コスト、低コストでビジネスをスタートすることができる。
何か大きな店舗を構えたり、在庫を仕入れたりとか
そういった心配がない訳です。

本当に極端な話、
パソコンとインターネットがあれば、
ビジネスができてしまうというモデルなんですよ。

もちろん事務所を構えるみたいなこともあるかもしれませんが。
整体の方であれば、店舗とかを構える必要があるかも分からないですが。
それでも、マンションの1室で始められたりとか
訪問スタイルで行うようなことがあれば、店舗もほとんどいらぬ訳ですよ。

在庫などを仕入れる必要がないので、リスクが少ない訳です。
低コストで始めることができる。
だからリスクが少ないと言えます。

もう一つのメリットは、**利益率が高い**ということです。
商品を売るという訳ではないので、
自分の技術を売るということで、
非常に利益率が高いというのがメリットです。

もう一つは**感謝される仕事**だということです。
クライアントさんやお客様の悩みなど、
願望のようなものの実現を応援するビジネスですので、
非常に感謝されます。

社会的地位も高く、
コンサル型ビジネスならではのメリットではないかと思います。

しかし一方で、デメリットもあります。
それは何かというと、
**極めて労働集約型ビジネス、
時間の切り売り型ビジネス**なんです。

特にお客様にセッションとかコンサルをして、
1時間いくらみたいな、
そういった対価をいただく訳ですから、
おのずと労働集約型になる。

要するに時間の制約を非常に受けるビジネスになる訳ですね。

そして、自分自身が**常に動いていないと売上が上がらない**
という側面も非常にあります。
自分自身が倒れてしまえば、ビジネスが止まってしまう。
そういった意味では、不安定なビジネスでもあるといえます。

そこで、このコンサル型ビジネス7つの収入モデルを構築するマニュアルでは、
そういったコンサル型ビジネスのメリットを生かしつつ、
デメリットである労働集約型、時間の切り売り型など、
自分が常に動かないと売上が上がらない。
そういう状態を解消していこうということがテーマです。

私自身も経験があるのですが、
コンサル、コーチとして年収1千万や3千万はいくんですが、
常に忙しい状態なんですよ。

常にお客様を獲得して、セッションをして・・・。
時間の積み重ね、時間の制約がすごくあります。

常に忙しい状態です。

常に自分が倒れたらどうしようとか、
自分が年齢が若い間はいいけども、
年齢がいくとできなくなるんじゃないか、
そういう不安も抱えている訳です。

それを解消する一つの方法が（というか唯一かもしれないのですが）
それがこの、7つの収入モデルを作るとのことなんです。

コンサル型ビジネスというのは
労働集約型ビジネスの典型的なものです。

しかし、私が本当に目指すもの、
みなさんにオススメしたいのは、
コンサル型ビジネス、労働集約型のコンサル型ビジネスでありながら、
自分がいなくても回る仕組みを作ること。

要するに**ビジネスオーナーになる**ということなんですよ。

これを私は、**オーナーコンサル**と呼んでいます。
自分がいなくてもビジネスが回っている、
複数の収入の柱があって、
安定的にビジネスが回ってどんどんビジネスが大きくなっていく。
これを私はオーナーコンサルスタイルと呼んでいます。

そこで、オーナーコンサルを実現するために必要なのが、
これからお伝えする**7つの収入モデル**ということになります。

今回のマニュアルでご紹介するノウハウは、
まさに私が歩んできた道そのものです。

本当に全く0の状態から、
最初1年目の私のコンサルタントとしての売上は
年商で300万ぐらいだったんです。

それが、1千万、3千万になる。
売上が増えたけれども、忙しさもそれと同時に増えてくる。
時間の制約もあって、休みがほとんどない状態でした。

しかし、この7つの収入モデルを構築することで、
年商で1億を突破して3億を突破し、
現在はグループで10億のレベルになっています。

売り上げが上がっていくと同時に
逆に時間を取れるようになっていきました。

今私は、年に4分の1は海外で過ごすという
ライフスタイルになっています。

海外に私が行っていても、会社はきちんと回っていて、
売上が上がるということになっているんですね。

売上を上げながら、
時間的な自由も手に入れることができるようになっている。
こういったスタイルを実現するために必要なのが、
この7つの収入モデルなんです。

次回から全7回にわたって、
7つの収入モデルを構築する方法を
あなたにお伝えしていこうと思っています。

では次回のから本編が始まりますので、
期待してお待ちいただけたらと思います。

今後ともよろしく申し上げます。