

あなたの組織を10倍にする方法



この度はレポートのご請求ありがとうございました。このレポートで提供されている情報は、著作権法で保護されている著作物です。このレポートを複製・無断転載・流用・販売することは法律によって禁じられています。

著作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダ等)により複製、流用おほび転載、転売(オークションを含む)することを禁じます

How to increase your organization 10 times on network business

はじめに、

ネットワークビジネスに参加されている多くの人がビジネスに失敗して、友人や信用を失ってしまうのは、ネットワークビジネスはその名のとおり【ビジネス】であるにも関わらず、それに対する教育がきちんとなされていないことが原因です。

ネットワークビジネスではたくさんのセミナーが開催されていてそこでどうやってビジネスを進めるかが教えられているが、実際問題ほとんどが精神論です。
そこに具体的なステップバイステップの方法論はほとんどない。

「知人のリストをあげて、片っ端から声をかけていきましょう。」

要約するとこんなことしか言っていません。この時点で致命的なミスを犯しているのにも気づかず、上手くいかなくなると精神論がでてきます。

これだから、宗教みたいな空気になっていく…。

どんなビジネスをやる上でも精神論は非常に重要ではあるが、方法論と両輪のようなものだから片輪では機能しません。つまり具体的なやり方と心構えがあって初めて両輪が回りだすのです。

このレポートでは、今までの業界の常識とは全く異なることが書いてあります。ネットワークビジネスに参加されている多くの人は短期的に急激な収益を求める傾向があるので正直、このレポートはあなたの聞きたくない内容になっているかもしれません。しかし、短期的に急激な収益を求めるその傾向こそが、誇大広告を増やし、不実の告知(ウソ)を増やし、結果として業界全体の評価を下げ、利益を失っています。

一方、最近では上場企業や銀行などもネットワークマーケティングを取り入れるなど、企業の見方も変わってきているといった背景もあります。

How to increase your organization 10 times on network business

このレポートを読むことでネットワークビジネスを【ビジネス】として運営してあなたの【実質的】な収入源を増やし、健全な業界の発展を促せば幸いです。

友達・知人を誘うのは間違い？

ネットワークビジネスをやっている人ほぼ全員が犯している間違いがこれです。

そう、登録したらまず友人知人のリストアップをしてその人達を一人一人、あなたのネットワークビジネスに誘う、という行為。はっきり言わせてもらえば、これが諸悪の根源ですね。

間違いの理由は2つ。

理由1) 友達にセールス活動をしている

あなたはセールスマンが好きでしょうか？

セールスマンにはどんなイメージがありますか？

人が欲しいと思っていないものを説得して強引に買わせること。こんなイメージではないでしょうか？

そうです、そんな行為をあなたは友達にしているのです。

一般的にセールスマンがぺらぺら喋りだすとあなたは機嫌が悪くなりますよね。

あなたが何かセールスされる時を思い出してください。

例えば、フラッと立ち寄った服屋で、店員さんが「これはいいですよー」とべらべら喋りだす時…。

「なんだこいつはうるさいなー、もっと静かに見させてくれよ…」

あなたはかなり不愉快に感じていませんか？

How to increase your organization 10 times on network business

なんで不愉快なのでしょう？
実際、不愉快じゃないときもあるのに、

それはあなたがまだ「欲しい・買いたい」と思ってないからです。

「欲しい・買いたい」とおもってないのに、べらべらと聞いてもないことを喋られると誰でも不愉快になります。

聞いても無いことをべらべら喋られたら嫌がられて当然です。

逆に「欲しい」と思った時に説明されると” 親切な店員さん” になります。売っているものは同じなのに。

嫌われるのと感謝されるの違いは商品説明のタイミングです。

お客さんが商品を「欲しい」と思う前に説明をすると、お客はその売り込みに対して、防衛本能が働き、「絶対買わないぞ！」と思って聞くことになります。

そうではなく、少しタイミングをずらして、「欲しい」と思った後に説明をすると、お客はスポンジが水を吸い込むように店員の話聞き込むことになります。

つまり、まず①相手に「欲しい」と思わせて、②次に説明をしてあげるのです。

これが正しいプロセスなのです。

服屋の場合などでは、①はほうっておくだけでいいでしょう、お客をほうっておけば勝手に色々な服を見て、触って、勝手に欲しくなっていくます。そこで、②声をかけて説明をすればいいのです。好感の持てる店員さんはみんな意識するしないに関わらずこのステップを踏んでいます。

これはあなたのリクルート活動でも同じです。

How to increase your organization 10 times on network business

ほとんどの場合あなたの友達は聞いても無い(もちろんビジネスしたいなんて思っても無い)のにあなたがべらべらとビジネスの説明に入ってしまう。

これは、あなたが①と②の区別がついていないために、してしまったのです。

こうなったらさあ大変。

100人に1人くらいは、まぐれで「やる」という人もいるだろうけど 99人には嫌われなければなりません。

これはあなたが大阪のおばちゃんか、神経が麻痺でもしてない限り耐えられないでしょう。

人から拒絶されるのは驚くほどエネルギーが要るのです。

逆に相手が聞きたいときに話すと感謝されるのです。

相手が「聞きたい」と言う前は絶対に話してはいけません。それはあなたと相手を傷つけることになります。

ではどうやって相手を「聞きたい」レベルまでもっていけばいいのでしょうか？

まず、第一に知っておかなければならないことは、あなたがどんなに凄いテクニックを使ったとしても「聞きたい」と思う人は10人中2~3人が限界だということです。

これは驚くかも知れませんが、凄い数字なんですよ。

まずその心構えがないと、上手くいっているのに結果に不満が出たりして、不安になるので気をつけましょう。

How to increase your organization 10 times on network business

そして「聞きたい」レベルまで持っていくには、
【継続的な情報提供】が重要です。

常にあなたのビジネスに関する情報を提供しましょう。

これはあなた個人でやるのは少々労力がかかるでしょうから組織的に行う必要があります。

理由2) 数が少なすぎる

さて、あらゆるマーケティングの本に書いてあるように、ビジネスの基本とは、

- ①【集客】お客を集める。
- ②【セールス】集めたお客に販売する。
- ③【リピート】お客が再度、購入する機会を増やす。

です。しかし、ネットワークビジネスに参加されているほとんどの人がこの基本を知りません。

他の業界では常識なのに！！

「友達を誘う」という発想はつまり、①の【集客】のプロセスが全く欠けていて、②の【セールス】から入っているのです。

だから、常に話す相手がいなくなったらどうしよう…という不安がつきまとうのです。

How to increase your organization 10 times on network business

例えば、家電量販店の場合、

まず、地域に折込チラシなどをまいて来店してもらう【集客】
来店した人に商品を購入してもらう【セールス】
DMなどで再度、来店を促す【リピート】

というプロセスを踏みます。
これは形を変えてもどんな業界でも同じです。

しかし、ネットワークの業界ではこんなことは行われません。

あなたが何かのネットワークビジネスに登録するとまず言われるのが、
「友人・知人のリストを作りましょう」

それで見込み客リストの作成は終了。

つまり①の【集客】のプロセスはこれで終了になっているのです。

例えば20人のリストを作ったらそれで終わりなのです。
つまり20人全員に対してセールスを失敗したらこのビジネスは終了ということになります。

おおお怖っ)*o*(

当たり前です。

見込み客リストが限定されているから
「断られたらどうしよう・・・」

見込み客リストが少ないから
「やって欲しい・・・」

How to increase your organization 10 times on network business

という心理状態になるのは仕方のないことなのです。

もちろんそんなことは相手には見え見えだし、心理的にも相手が優位になります。

そして

「何か怪しいな・・・」

と、相手は感じて拒絶されて落ち込むことになります。

逆に考えてください。

「見込み客リストが無限にあったら・・・」

多分、考えられないくらいにやり易いでしょう。

「断られることに対する恐怖」もなくなります。

あなたは無限のリストの中から有望な人間だけを選んで面接するような状態です。

はっきり言ってウキウキ以外の何物でもない！

面接に来た人間が「俺はやらない」と言ったからといってあなたは落ち込むでしょうか？

「あーそう、お疲れさん。はい次っ」

といった感じで落ち込むはずもありません。

面接官と面接を受けに来た人では心理的にどちらが優位でしょう？
面接官であるあなたです。

How to increase your organization 10 times on network business

何故、見込み客リストの作成が友人知人の20人で終了なんていう馬鹿げたことが実際におきてしまうのでしょうか？

それは、ネットワークビジネスでは梃子の原理が働くからです。

梃子の原理が働くからあなたが直接リクルートするのは通常5人くらいできれば上出来となります。

だから、今までの方法でも上手くいってしまう場合もあるのです。

しかし、今までのような、嫌なセールスマン方法で上手くいっても【信用】という目に見えない重要な資産をリスクにかけています。

他業界ではありえません。

例えば私の大好きな焼肉屋なんかでは平均的に月の売上が500万円くらいで一人単価が3000円くらいとすると、

$$500 \text{ 万円} \div 3000 \text{ 円} = 1666$$

月間で1666人のお客さん、年間ではナント2万人くらいのお客さんにセールスを成功させていることになります。

だからあなたが3000~5000万円くらいかけて焼肉屋をオープンしたとして友人・知人などに片端から宣伝して、それで終わりにしたら「バカ」としかいいようがありません。

1ヶ月でお店は潰れるでしょう……

How to increase your organization 10 times on network business

「バカ」な上に友人・知人も毎日焼肉を食べるわけではないので、
「明日もまた来てね」
と続けなければいけません。

こんなこと誰がするでしょう？

しかし、ネットワークビジネスとなるとあなたはそんな間違いを犯してしまいます。

間違えざるを得ないのかもしれないですね。

何故ならほんの5人にセールスすれば上出来の世界で、今まで誰もセールスの基本プロセスについて教えてくれなかったからです。

そうです、もうお気づきの方もいると思いますが、ビジネスとして考えた時、見込み客のリストが20人~30人多くても200人というのは

あ・り・え・な・い・数・字なのです。

誤解を恐れずに言えば、今現在、ネットワークビジネスで成功している人はほとんどラッキーじゃないでしょうか。彼らのマネをしようとしても不可能です。

※もちろんそうじゃない人もいるのであしからず。。

この数字では、どんな商売の天才でも無理です。松下幸之助でも盛田昭夫でも本多宗一郎でも誰がやってもこのビジネスは成功しません。

How to increase your organization 10 times on network business

ネットワークビジネスの世界では【集客】といった概念が完全に欠落していた為、20人~30人の友達知人の中から、成約を上げなければならず、強引になったり相手に嫌な思いをさせたりして、結果的に業界全体のイメージを悪くしたのです。

【集客】つまり見込み客リストを作るが最も大事な仕事で、それができれば、あなたは友達を誘う必要性もなくなります。

そして結果的には友達から「自分もやりたい」「興味がある」と言ってくるのです。

なぜなら潜在的に「やりたい」と思っている人は、あなたの会話を聞いたり行為を見たりして欲求がどんどん高まって先ほどの「欲しい」の状態になるからです。聞いてくる相手に教えるのは感謝される行為です。

つまりこれこそが最も重要な部分であなたが最も時間と労力とお金と知恵を注ぎ込む部分なのです！

日本経営教育研究所の石原明さんによれば、この一連のセールスプロセスの中で集客は60%以上のウェイトを占めるといわれています。

つまり、今までのネットワークビジネスのスタイルは60%以上の仕事をしなかったことになるのです。

何が仕事なのかも分からずに活動していたなんて怖いと思いませんか？

ですから、集客を工夫して今まで20人だったリストが200人の10倍のリストができれば組織は簡単に10倍になるのです。

How to increase your organization 10 times on network business

この考えに基づいてビジネスを行っていけば、リストがどんどん累積されて毎年毎年、楽になっていくはずです。

はっきり言って【集客】が上手くいけばほかは出来なくてもなんとかなります。

何故なら他のプロセスは自分より上手な人が自分の代わりにやってくれるからです。

最後に言っておくと、これは友達と一緒にネットワークビジネスをやってはいけない、ということではありません。やりたいと思ってもいない友達を誘ってはいけないという極めて基本的な事を言っているのです。

あなたの友達のなかにも潜在的にやりたいと思っている人も必ずいます。

ビジネスである以上、その人達を探すアプローチは必要です。

※焼肉屋の例でもそう、友達に「お店はじめたから」と教えたらほぼ確実に来てくれるが、それをビジネスのメインにしてはいけないということです。

- ・ **ポイント**

見込みリストという概念をもつ。それを作るのが最も重要な作業。友人知人はリストの中ではオマケみたいなもの。

フォロー

ここで勘違いしてはならないのが、集客された人たちの中でスグに成約までいく人はほんの少しです。

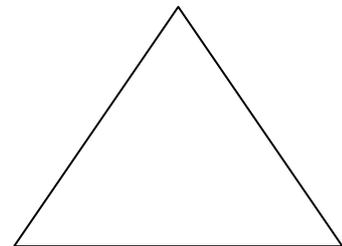
あなたどんな商品、サービスを扱っていようと最も重要なのは見込み客（集めたリスト）のフォローです。

なぜなら、見込み客があなたのビジネスに参加するまでには見込み客はあなたや、あなたのビジネスの情報を十分に得て、あなたを信頼するようになっていなければなりません。

ある調査では、どんな見込み客も下記のような分類に分けることができることが知られています。

つまり、

1) 革新タイプ	2.5%
2) 適応タイプ	13.5%
3) 中間多数1	34%
4) 中間多数2	34%
5) 遅れた人	16%



革新タイプはリスクや新しいものを好む人。

この人達はだいたい、新しいものにはあんまり何も考えずにスグに飛びつきます。

適応タイプも新しいものに早い段階で反応します。

革新タイプの行動をみてから少し注意を払いながら反応するタイプです。

集客して、スグに成約にいたるような人はこの分類に入る人たちです。つまり、全体の16%程度です。

How to increase your organization 10 times on network business

例えば10人のリストができれば、1人～2人くらいがスグに成約にいたります。

ちなみに、ネットワークビジネスをやっている人にはこういう人達が多いようです。なぜなら誰もフォローなどというプロセスを踏んでいなかった為、プレゼンしてスグやると言った人だけが参加しているのが現状だからです。あなたもそのタイプではありませんか？

中間多数1は新しいものに平均的に反応します。しかし、革新タイプや適応タイプよりも注意深く、保守的です。

中間多数2は新しいものにはなかなか反応しません。この人達は疑い深く、動きが鈍いんです。

お店で買い物をするとき何回も同じモノを見に行ってから、さらに考えて買うようなタイプです。

遅れた人は、いわゆる遅れている人。

いつでも時代遅れな人。最後の最後まで携帯電話なんか要らんとか言い張るような人ですね。

さて、この中で最も重要なのはどの層の人達でしょう？

もちろん3と4の中間多数です。

中間多数1と2をあわせるとなんと全体の68%にもなります。

全体の7割ちかいですね。

つまりこの人達を反応させることができるかどうか重要になってきます。

How to increase your organization 10 times on network business

あなたの周りには、上位16%の人が多いかもしいないが、だからといってその基準で考えていてはビジネスにならないということです。

上位16%の人達はたった一度で反応するが中間の7割はたった1度では反応できないのです。

だから、もしあなたがフォローを全くしてなく、一回で成否を決めていたら残りの84%の人を捨てたのと一緒なのです。

見込み客があなたの情報を信頼してあなたのビジネスに参加するまでには少なくとも5回以上のフォローが必要です。

先ほど、見込みリストの概念があれば、ビジネスは毎年毎年、楽になっていくと言いましたがそれは、こういうことなんです。

つまり、一回の集客で20人のリストができたとします。そのうち3~4人はあなたのビジネスに参加するでしょう。そして、残りの16人はフォローの対象になります。

次に2回目の集客でまた20人のリストができたとします。同様に3~4人はあなたのビジネスにすぐに参加します。そして残りの16人と前回からフォロー中の16人合わせて32人がフォローの対象になります。

集客	1回(20人)	2回(20人)	3回(20人)
すぐ参加	4人	4人	4人
フォロー	16人	32人	48人

How to increase your organization 10 times on network business

そしてフォローの数が着実に積み重なっていきます。
先ほども述べたようにフォローしている人はあなたのビジネスに参加しない人ではなく、今すぐ参加できない人なのです。

つまり、継続的にフォローを続けているとこの人たちの中からポツリポツリと着実に成約が上がってくるのです。

さて、自分の見込みリストの数の16%を掛けてみて下さい。

ぞぞっと寒気がしたでしょ。

例えばあなたが新しいパソコンを買う時など、どうでしょうか？

CMを見て、

欲しいと思って

お店に行って触ってパンフレットだけもらって帰る、

家に帰ってパンフレットを見ながら考える

「今のでも十分だしな??？」

「無駄遣いだよな??？」

と思い友達に相談して、

またお店に何回か足を運んで最終的に購入する。

こんな感じじゃないでしょうか？

CMを見てお店に行ってすぐ買う人なんてほとんどいません。

だから、フォローをしないということはCMを見てすぐにパソコンを買うようなほんの数%の人達だけを相手にしていることになるのです。

How to increase your organization 10 times on network business

しかしフォローをするのは非常に面倒なのも事実です。

だからフォローはメールで行うのがベストなのです。なぜなら先ほどの表を見てもわかるようにフォローのリストというのは数がどんどん多くなります。郵便などでフォローを行うと郵送代もかなりかかりますし梱包作業にも時間をとられます。

それに比べてメールなら…

ボタン一つで、無料で、大量の見込みリストにフォローをかけることができます。

覚えておいてください。

「フォローしないと反応できない人が7割ちかいことを…」

今からできるリストの作り方(集客方法)

では、今からできる【集客】方法についてお話しします。

よーく、考えてみてください。

あなたは何故このレポートを読んでいるのでしょうか？

私とあなたは友達？知りあい？仕事仲間？違いますね。全くの赤の他人ですよ。

そうです、あなたは私に【集客】されたのです。

そして、ただ単に【集客】されただけでなく、あなたはこのレポートの内容に興味があったから、請求したのです。

つまりあなたはネットワークビジネスに興味がある人なのです。

私はこのレポートを無料で提供することによって、ネットワークビジネスに興味をもつ人のリストをいくらでも作れることになります。

何故、あなたはこのレポートを請求したのでしょうか？

そうレポートの内容に興味があったのと、このレポートが無料だったからです。

無料で何かを提供することほど強い集客方法はない。

How to increase your organization 10 times on network business

多くの人は、せっかくお金や時間をかけて作ったものを“無料”で提供しようとしません。

なぜなら無料で提供してしまっただけでは儲からないばかりか、その人に何かを売るチャンスを逃してしまうと思うからです。

これは大きな間違いです。

無料を嫌いな人はいません。

“無料”はこの世で最も強烈な言葉であり、最も注目を集める言葉です。

“無料”で何かが手に入るといえば誰でも喜ぶし、人は“無料”という言葉には敏感に反応します。

この群集の行動をあなたの【集客】に使わない手はないでしょう。

そして多くの企業が“無料”という言葉を使ってプロモーションをしています。企業が“無料”でいろんなものをプレゼントしてくれるのはそのためです。彼らは“無料”であげても、その後にもっと儲かることを知っているのです。

もう1つは

無料でモノをもらった人は、あなたが何かを提供すれば、興味を示す傾向があります。

何故でしょうか？

私達は、皆知らない人と接するときには、心理的な不安感を感じます。ビジネスや個人的なつきあいが始まるのはそういった不安感が解けた後です。

How to increase your organization 10 times on network business

いきなりビジネスの話をしたり、モノを売ったりしては、その不安感が取れていないし、相手はあなたについて何も知らないから、と
りあえず拒絶されます。

あなたがその人とビジネスをしたいのなら、この不安感を取り除か
なければなりません。

信頼関係を築いて初めてビジネスが成り立つのです。

無料のものを提供すると、心理的な抵抗がなくあなたの事を知る事
ができます。

何の抵抗もなくあなたの会社やあなたの考えについて学ぶことがで
きます。これは相手にとって最大のメリットです。

安心してビジネスができるようになるまえの予行演習みたいなもの
です。

このように、スムーズに心理的な抵抗もなくあなたの事を知ること
ができれば、あなたと一緒にビジネスをしたいという人は大いに増
える事でしょう。

無料のものを提供すればあなたのところにアクセスしたいと思う人
はたくさん増えます。

このレポートもその考えがもとに無料で提供しています。

ちょっと前まであなたと私は会った事もない赤の他人でしたが、初
めに比べて徐々に赤の他人である私に対する警戒心・不安感は解け
てきたのではないのでしょうか？

How to increase your organization 10 times on network business

無料でこのレポートを提供したことによりネットワークビジネスに興味のあるあなたが【集客】ができたばかりでなく、警戒心も少しなくすことができました。

信頼関係が生まれた上でビジネスの話をする。

非常にスムーズな流れです。
心理的な抵抗はかなり低いでしょう。

もうお分かりかと思いますが、あなたがまずやるべき事はまず簡単なレポートを書くことです。7、8ページでかまわないでしょう。

ネットワークビジネスに興味のある人が、興味を持ちそうな内容にして、それを無料で配ればいいのです。

レポートはPDFにするのがいいでしょう。冊子のようにしてしまうと制作費や送料などもかかりますし配送の手配も非常にめんどくさいです。

PDF なら何もする必要がありません。

あなたが受け取ったメールも自動で配信されています。私はあなたにこの PDF が送られたことも知りません！

すべて自動。

これがコンピュータの最も優れたところです。

あとは、あなたが書いたレポートを無料で提供しますよーと、あらゆるところで広告すればいいのです。

How to increase your organization 10 times on network business

広告には多少のお金がかかりますが、あなたがやっているのはビジネスであって、アルバイトではありません。

お金を捨てるくらいの勇気がないと、何も学ぶことはできません。

捨てるといっても初めは数千円くらいの規模からはじめればいいのです。「無料レポート提供」だけなのでスペースはほとんどありません。ですから安くできます。

信頼関係とは

先ほど、信頼関係の話がでたのでちょっと解説します。

アメリカでの話なのですが、インターネットマーケティングのプロでも信頼関係が無ければ『1万円を無料であげる』とやっても反応を得られません。

そんなくだらない話・・・と思われたかもしれませんが、これは**重要な事実**です。

あらゆるマーケティングに通じるのでしっかり読んでください。

マイクエンロウというアメリカのコンサルタントの話なのですが、『100ドルを無料でさしあげます。』というプロモーションを実験的に行いました。あらゆるメディアで広告したにも関わらず、誰も100ドルを欲しいと言ってこなかったそうです。

これはどういう事でしょう？

あなたのビジネスと何の関係があるのでしょうか？

ほとんどの人にとって『100ドルをただで差し上げます。』という条件は最高の提案でしょう。しかし誰も受け入れない・・・。

そんな人たちにモノを売ったりビジネスを提案したりすることができるのでしょうか？

あなたがどんなに素晴らしい商品を買っていても、どんなに素晴らしいビジネスを提案していても、インターネットの人々は**あなたの言葉を信用しない**んです。100ドル無料進呈ですら無理なんですから・・・。

How to increase your organization 10 times on network business

信頼関係を築くこと。

これがビジネスにおいて最も重要なことです。

あなたはインターネットでもそれ以外でもそうですが、まず第一に相手との信頼関係を築くことに全力を注ぐべきです。

どうやったら相手はあなたを信用してくれるのか？

現実の世界では相手と少し話せば、それなりの関係は築けるでしょうが、インターネットは完全に匿名の世界なので、信頼関係を築くのは現実世界よりも少し手間がかかります。

まず、あなたがやらなければならないことは…

- ・ 必ず自分の情報を掲載しましょう。
 - これは法律の関係で今では問題ないと思いますが、ただ単に氏名・住所などを述べるよりも、なにか挨拶文みたいなのを書いたほうがいいでしょう。それも会話調で書くのが好ましいです。
- ・ フリーメールは避けましょう。
 - フリーメールとは@hotmail.com など無料で手に入れられるメールアドレスの事です。フリーメールを使ってビジネスをしていると「何か騙す気なのかな？」と変な懐疑心をもたれます。まあまず信用されないでしょう。メールアドレスは必ずプロバイダーからもらったものを使いましょう。
- ・ 独自ドメインを持ちましょう。
 - ホームページなどを持つ際は独自ドメインを持ちましょう。在宅

How to increase your organization 10 times on network business

ビジネスなどでよく見かけるのが geocities などの無料ホームページですが、これもあなたの信頼性を下げます。どんなドメイン名を取っていいのかわからないときは自分の名前にすればいいでしょう。koizumijunichi.com とかね。独自ドメインを取るなら XREA をお勧めします。ここなら.comドメインが 1090 円で取得できます。サーバーも 400 円/月でレンタルできます。URL はこちらです。<http://www.value-domain.com/>

- ・ 理由を説明しましょう。
 - あなたのやっていることの理由を説明しましょう。例えば先ほどの100ドルも正当な理由を説明していれば、欲しいという人はたくさんいたはずです。

これだけやってもすぐに信頼性があがるというものではありません。信頼性をあげるのは【**継続的**】なコンタクトです。

見込み客のフォローが大事だということも、それによって見込み客との信頼性があがるからなのです。

新規を増やさず利益を上げる

冒頭でも述べましたがビジネスの基本は

- ①【集客】できるだけたくさんお客を集める
- ②【販売】できるだけたくさん買ってもらう
- ③【リピート】できるだけ何度も買ってもらう

これらは全て掛け算で働きます。

つまり

①【集客】×②【販売】×③【リピート】

① 100人のお客×②3万円の購入×③1年に10回のリピート

となると

年間 3000 万円の売り上げになります。

例えばこれを 25%ずつ改善すると

①125人のお客×②37500 円の購入×③1 年に 12.5 回のリピート

となると

なんと年間 5859 万円になります。

ほんの25%の差ですが結果はこんなに違います。

前の章では、①【集客】の話をしてきました。

しかし、あなたのビジネスを発展させる方法は【集客】だけではありません。

②の販売額や③のリピート回数が増えれば、新規が増えなくてもあなたの組織(収入)は大きくなります。

How to increase your organization 10 times on network business

ネットワークビジネスでは、ここの部分は目を背けがれがちです。誰も販売のテクニックなどは教えてくれません。リクルートの方法ばかりです。

私のビジネスはこの【販売】の部分が非常に簡単にできるように設計したのですが、それでも【販売】というに興味のない人が多いんです。

確かに販売を行うよりも組織を作った方が儲かりそうという気持ちは分かりますが、上記の式を見てもわかるように、組織でできる販売方法を作れば、利益は格段に上がるのです。

これは基本的なことですから、この基本がないまま組織を大きくしてもそれは砂上の楼閣で、ある日突然、崩れてしまいます。

ちなみに商品がいいから勝手に売れるなどと、未だに思っている人はいませんよね？

それは100%幻想です。

今の時代はもの余りで「いいもの」なんかはごろごろあるのです。しかし、そのほとんどが売れないで困っているのです。

今はモノが売れない時代です。
しかし売りようによっては必ず売れます。

リクルートの部分だけでなく販売の部分にもあなたの賢い頭脳を使ってください。これをちゃんとしなければネットワークビジネスは同じことの繰り返しになってしまいます。

販売ができれば、あなたの作った組織は確実に利益を生むことになるでしょう。

ですから販売のプロセスを作ることが非常に重要なのです。

How to increase your organization 10 times on network business

メッセージ

本文にありましたように何故、私がこのレポートを無料で配っているのか説明しましょう。

現状、残念ながらネットワークビジネスはイメージが良くありません。しかし、私は昔の経験から、いろいろな事を学びました。ネットワークビジネスをしている人は、中には変な人もいましたが、多くの人はとても向上心にあふれ、学習欲の強い人たちでした。

そして、当時の人たちの多くは今では起業家になり大活躍しています。

私はこの何年間で学んだマーケティングの知識を、今ネットワークビジネスで活躍している人達に伝えようと思いました。それによって昔ながらの悪い慣習を絶ち、ネットワークビジネスのイメージアップにつなげられればいいなと思います。

また、このレポートを請求してくれた方の20~30人に1人くらいは私達と一緒に【ビジネス】をできるだろうと思ったのもその理由です。

あなたとのさらなる出会いを楽しみにしています。

株式会社ポイントパーク
代表取締役



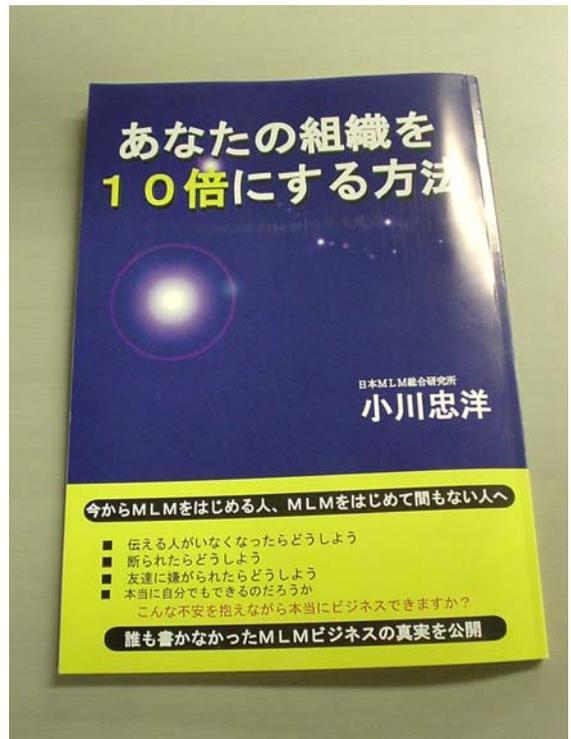
How to increase your organization 10 times on network business

『あなたの組織を 10 倍にする方法』冊子版 もれなくプレゼント！！

最後まで読んでくださって
ありがとうございます
m(_ _)m

現在、本レポートの内容をさらに充実させた冊子版の無料プレゼントキャンペーンをホームページ上で行っています。

在庫がなくなり次第、キャンペーンの方は終了いたしますので、お早めにご応募ください。



ご案内のメールが数日中には届くと思いますのでそちらをご参照ください。

How to increase your organization 10 times on network business

著者プロフィール

小川 忠洋

株式会社ポイントパーク代表取締役

(大阪大学理学部宇宙地球学科卒)

ノーベル賞を取ろうと本気で思い大学進学するも2年目で挫折、その後7年かけて卒業(笑)、「竜馬が行く」を読んで人生が変わったと感じ在学中より会社設立、2003年4月業界初の飲食店集客サービス「イイ幹事」をスタートし、会員にビジネスチャンスを提供すると同時に、不況で困っている飲食店に確実にお客を運ぶことで、地域社会に貢献。2004年2月には組織構築サポートシステム『集客くん』を提供し多くのMLMディストリビュータより信頼を得ている

好きな作家 司馬遼太郎

好きな映画

告発・JFK・レナードの朝・パッチアダムス・ショーシャンクの空に・グリーンマイル・マトリックス・ブラックホークダウン

好きな音楽

クイーン・エアロスミス・ビートルズ・レッドツェッペリン・フェリー・コルツェン・宇多田ヒカル

尊敬する人

司馬遼太郎(作家)・盛田昭夫(ソニー創業者)・竹村建一(評論家?)・大前研一(経営コンサル)・神田昌典(経営コンサル)

How to increase your organization 10 times on network business

好きな言葉

nothing venture nothing gain

面白きこともなき世を面白く