

個人事業主のPDCA行動計画・組み立て編 ～逆算思考で考えよう～



【ワークシート集】

※デジタルブック視聴の前にこのワーク集をプリントアウトしましょう。
ワークタイムは、いったんストップしてワークに集中して取り組んで
みてください。

売れる高単価サービスプロデューサー
野部久美

ワークシート集は全部で8つのシートで構成されています。

1. 個人事業主と会社組織比較

⇒あなたの事業理念、ビジョンを明確にしよう

2. 目標設定

⇒逆算思考で細分化して考えるのがコツ

3. KPIを追うことの重要性

⇒先に決めて動くが鉄則

4. 3C分析

⇒あなたのサービスを客観的に分析してみよう

5. 自分ブランドの築き方

⇒自己紹介をブラッシュアップ

6. 新しい商品・サービスを生み出し続けるコツ

⇒お客様の声を組み入れながらコンセプト自体を変遷させていこう

ワーク1・2

夢リスト100

ワーク3

ワーク4

参考：目標と実績
の差の分析

ワーク5・6

ワーク7

ワーク8

7つのキラークエスチョン

あなたの夢、事業理念、大切にしたいことをアウトプットしてみよう

◆何の制約もなかったらあなたは何をしたいですか？

できれば、100コの夢リストを作り、ひとつひとつ達成したい期限と叶えるためにはいくらかかるのか、予算も洗い出す。

～ここまでを一気にアウトプット～※次ページ以降のリストを活用ください。

夢リストを見ながら

◆1年後、どんな自分になっていたいですか？（周りの環境、家族や人間関係の変化も）

◆3年後、どんな自分になっていたいですか？（周りの環境、家族や人間関係の変化も）

◆10年後、どんな自分になっていたいですか？（周りの環境、家族や人間関係の変化も）

～ここまでを一気にアウトプット～

◆あなたが進んでやりたいと思う仕事は何ですか？

◆あなたができればやりたくないと思う仕事は何ですか？

◆あなたがビジネスで大切にしていること、こだわっていることは何ですか？

夢リスト100

100個の夢をいつまでに叶えるのか、(期限・その時のあなたの年齢)、
いくらあれば叶えられるのか(夢の予算・金額) も入れてみましょう

	夢リスト	期限 (年齢)	金額(円)
1		()	円
2		()	円
3		()	円
4		()	円
5		()	円
6		()	円
7		()	円
8		()	円
9		()	円
10		()	円
11		()	円
12		()	円
13		()	円
14		()	円
15		()	円
16		()	円
17		()	円
18		()	円
19		()	円
20		()	円
21		()	円
22		()	円
23		()	円
24		()	円
25		()	円

夢リスト100

100個の夢をいつまでに叶えるのか、(期限・その時のあなたの年齢)、
いくらあれば叶えられるのか(夢の予算・金額)も入れてみましょう

	夢リスト	期限 (年齢)	金額(円)
26		()	円
27		()	円
28		()	円
29		()	円
30		()	円
31		()	円
32		()	円
33		()	円
34		()	円
35		()	円
36		()	円
37		()	円
38		()	円
39		()	円
40		()	円
41		()	円
42		()	円
43		()	円
44		()	円
45		()	円
46		()	円
47		()	円
48		()	円
49		()	円
50		()	円

夢リスト100

100個の夢をいつまでに叶えるのか、(期限・その時のあなたの年齢)、
いくらあれば叶えられるのか(夢の予算・金額)も入れてみましょう

	夢リスト	期限 (年齢)	金額(円)
51		()	円
52		()	円
53		()	円
54		()	円
55		()	円
56		()	円
57		()	円
58		()	円
59		()	円
60		()	円
61		()	円
62		()	円
63		()	円
64		()	円
65		()	円
66		()	円
67		()	円
68		()	円
69		()	円
70		()	円
71		()	円
72		()	円
73		()	円
74		()	円
75		()	円

夢リスト100

100個の夢をいつまでに叶えるのか、（期限・その時のあなたの年齢）、
いくらあれば叶えられるのか（夢の予算・金額）も入れてみましょう

	夢リスト	期限 (年齢)	金額(円)
76		()	円
77		()	円
78		()	円
79		()	円
80		()	円
81		()	円
82		()	円
83		()	円
84		()	円
85		()	円
86		()	円
87		()	円
88		()	円
89		()	円
90		()	円
91		()	円
92		()	円
93		()	円
94		()	円
95		()	円
96		()	円
97		()	円
98		()	円
99		()	円
100		()	円

ワーク 2

ワーク 1 をミッション、ステートメントに仕上げていきましょう
これが、いわゆる事業理念、ビジョンに該当する大事な部分です

- ◆あなたの使命は何ですか-あなたは何者？
- ◆あなたが大切にしている価値観、考え方は？
- ◆あなたがお客様、社会に対して約束することは？

ワーク 3

【頭のワーク】 ミッション：3億円を10年で作るには？

ワーク 4

目標設定

※逆算思考で細分化して考えるのがコツ

目標【目で見える標】【エネルギーの方向性】

→目標を細分化して計画を立て、現在のあなた自身と未来を結びつける

1)年間売上目標は？

2)月間売上目標は？

3)月間成約数は？

4)月間提案数は？

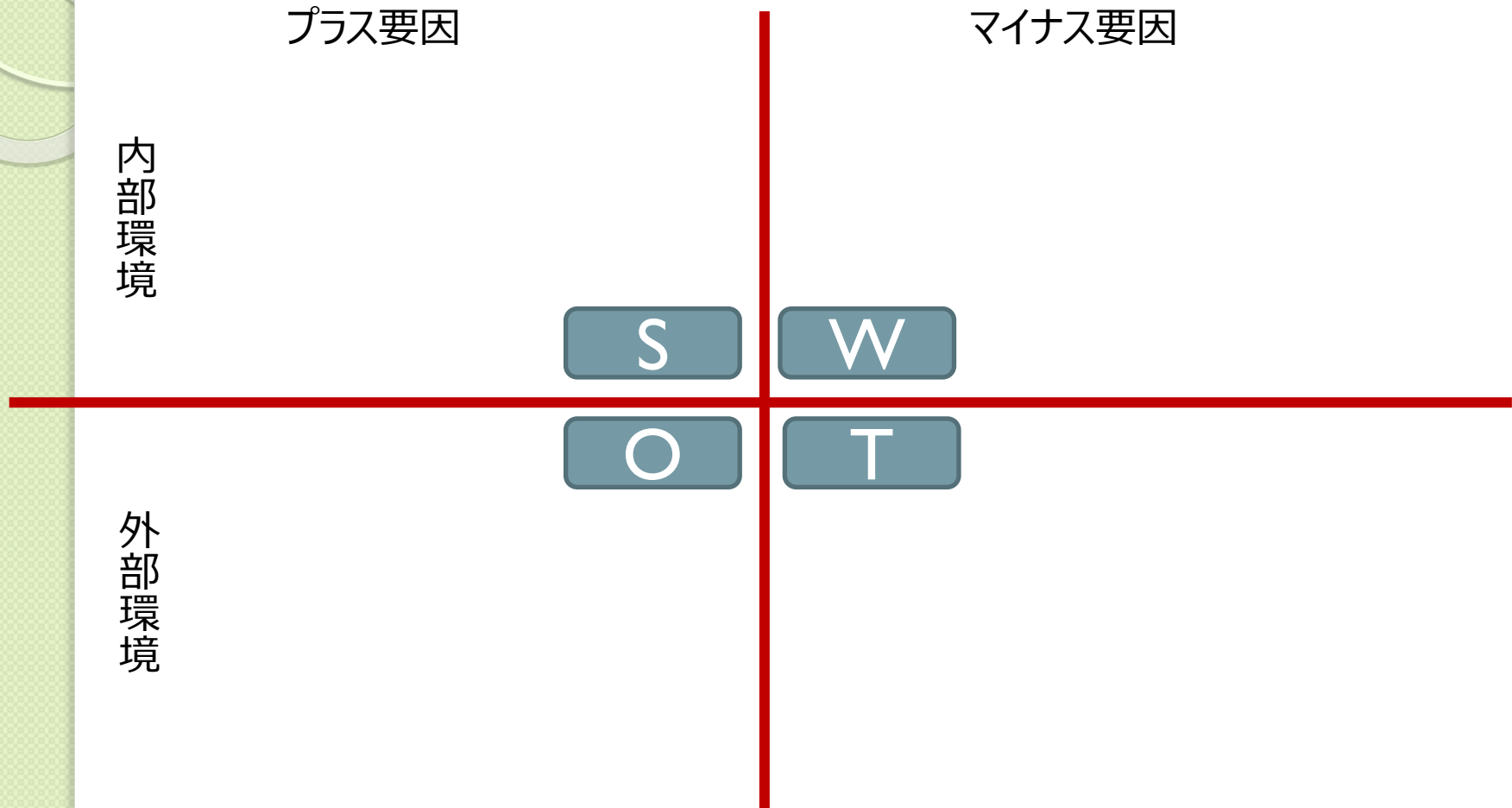
5)月間集客数は？

6)月間リスト獲得数は？

参考

	行動	結果
理想のゴール (目標の設定)	<細分化したゴール> ・個別面談 名 成約者 名 (成約率 %) ・お茶会 名 移行者 名 (移行率 %) ・見込みリスト 名 誘導者 名 (誘導率 %)	<ゴール> 売上 万円達成！！ ・平均単価 万円× 件 (成約) 年商 万円×12ヶ月達成！！
今月の実績	<細分化した今月の実績> ・個別面談 名 成約者 名 (成約率 %) ・お茶会 名 移行者 名 (移行率 %) ・見込みリスト 名 誘導者 名 (誘導率 %)	<今月の実績> 売上 万円 ・平均単価 万円× 件 (成約)
「事実」と思い込み		

◆SWOT分析とは・・・Strength(強み) Weakness(弱み)
Opportunity(機会) Threat(脅威)

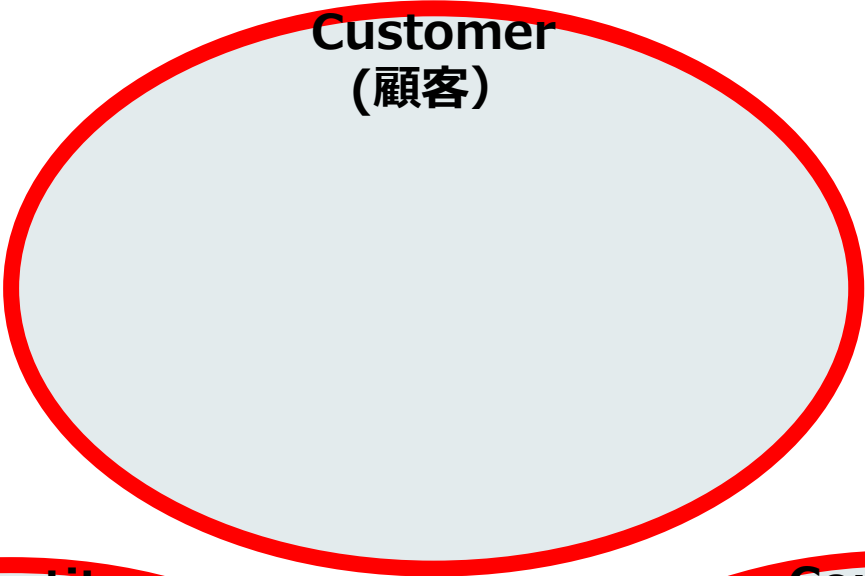


ワーク 5

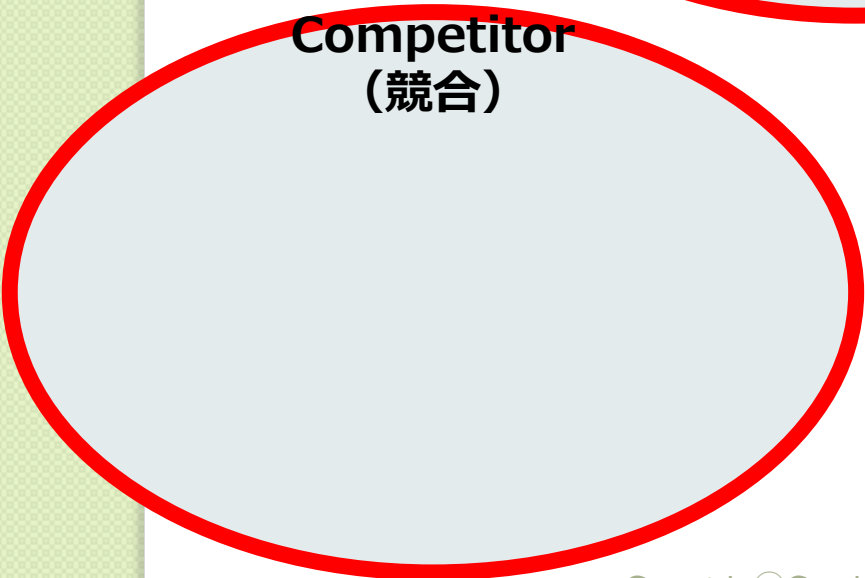
◆あなたの置かれた状況について3Cをまとめてみましょう！！

「Customer」「Competitor」「Company」顧客、競合、自社分析

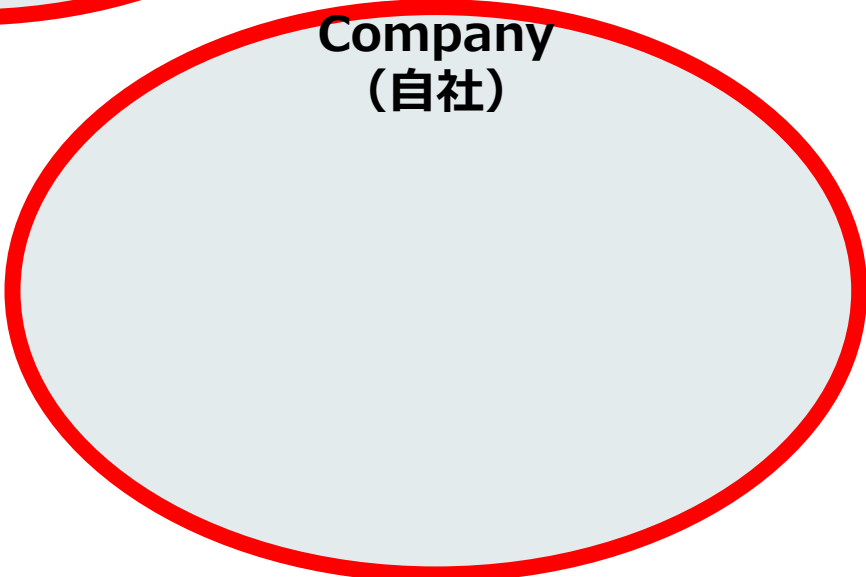
Customer
(顧客)



Competitor
(競合)



Company
(自社)



ワーク 6

3C分析結果を使って、以下をまとめましょう

- ・誰のどんな悩みを解決するのか明確にします。
- ・あなたのサービスを受けるとクライアントはどうなるのか明確にします。
- ・なぜクライアントはそうなのと言い切れるのか根拠を明確にします。

私は、（ 対象顧客 ）の
（ 顧客の悩み ）という悩みを解決する
（ サービス名称 ）を提供しています。

それを受けるとお客様は
（ 得られるベネフィット ）
という結果が得られます。

これは、私にしかできません。
なぜなら、（ あなたの強み ）

を提供するからです。

ワーク7

自己紹介1分、2分、3分バージョンをつくってみましょう！！

- ○○からまいりました（どこから来たのか）←住んでいる地域・出身地
- ○○です。（肩書き）←なるべく自分ブランド要素で
- ○○向けに（対象顧客）
- ○○のために（顧客へのメリット÷自分自身の喜び）
- ○○をしています。（商品・サービス紹介）
- ○○を行っています。ご興味のある方はぜひ、あとで○○してください。
（行動要請）

ワーク 8

あなたの商品・サービスについてのお客様の声を分類してみましょう！！

商品・サービスへお客様の声を組み入れるやり方、KPI管理編

【高額商品・高単価サービスの成立要件】

