

●売上を伸ばす方法は「3つ」だけ

売上の方程式)

売上 = 「                    」 × 「                    」 × 「                    」

※弱いところを伸ばす

※それぞれの「本質」は？

→誰も知らないような売上を伸ばす方法がある訳ではなく、日々の簡単な活動をしっかりとやっているかどうか肝心

●「仕組み（システム）」づくり

常に新規のお客様を獲得し続ける仕組み

獲得したお客様に対するフォローの仕組み

紹介してもらおう仕組み

ビジネス設計

※顧客リストはあるか？（住所録ではない）

※顧客管理が出来ているか？

例) 消費期間をとらえているか？（シェアをとる、他社の商品を使わせない）

●目標に対する結果の確認

(週間達成率・月間達成率・年間累積達成率・昨年度対比)

※本日までの1週間の達成率

※(その1週間)何をやるかが明確になっていたか?

→対応(〇〇をする)

※日々、達成率などを確認したか?

→〇〇やったらこうなった(理由は〇〇)

※ソリューション(対応策)を実行したか?

→対策としては〇〇に実行した

※ソリューションはどの単位で実行したか?(日々、週の間など)

→対策した結果こうなった

※今後、1週間の目標数字と目標に対する行動計画

→今後は、こうしていく

※DATAとは?

「数字」は、『管理』すると伸びる。

→管理は「シンプル」に。(管理することに満足)

→確認するだけの過去データでは意味がない。(過去は変えられない)

→次に何をすべきなのかを知るツール。(可能性を知る)