こんにちは、ブログ「美容室経営がおもんない」を書いている齋藤です

このレポートは僕のブログにも書いた通り**「次世代起業家セミナー特別編のweb試験で40点以上とる」**ためのもので、セミナーの内容＆テストで出そうな所（セミナー内で重要な部分）をまとめています

このレポートを読んでいるということは、僕のブログから次世代起業家セミナーに登録してくれた方なわけでして、紹介記事にも書いたとおりですが、web試験で40点以上とらないと追加のプレゼントはもらえません。

もう一度、まとめておくと、

**【登録後、セミナーの感想送信でもらえるもの】**
・次世代起業家セミナー特別編
・復習用MP3音声ファイル
・セミナー映像の書き起こしPDF
・講義テキスト
・補足資料
・ミニセミナー「起業家の5つの卵」

送られてくるセミナー動画に感想を送ればここまでが、無料でもらえます。

**【起業センス診断テスト後、もらえるもの】**
・起業戦略アドバイス室でフィードバック
・特別編の未公開部分を視聴可能に
・ミニセミナー「リスク0で起業を成功させる方法」+補足PDF

次にすべてのセミナー視聴後、起業センス診断テストを受けるとここまでが無料でもらえます。

**【web試験クリア後にもらえる無料コンテンツ】**
・加藤さんが運営する起業のオンラインスクール1ヶ月無料体験
・次世代起業家セミナーその1「システム化基本セミナー」
・デジタル通貨セミナー
・スーパー魅力的人生セミナー0章
・ネットビジネスの始め方セミナー
・自己アフィリエイトマニュアル
・ビジネス成功のための必読書を50冊紹介
・加藤将太が過去に配布した無料セミナー・PDF全集

起業センス診断後、web試験で40点以上とれば追加でこちらのプレゼントがもらえますので、web試験の突破をがんばりましょう

このweb試験をきっかけにあなたの人生が変わるかもれません

今回の加藤さんの企画は、それくらいのインパクトのあることです

ぜひとも40点以上をとり、追加のプレゼントをもらってほしいですね。

web試験は特別編から出題されます。真面目にセミナーを1，2回見れば受かるくらいの難易度なので難しくはありませんが、このレポートでより難易度を下げれるようにしたいなと思います

このレポートを見ながらセミナーを視聴し、webテスト前にも見直してみてください。

なお、このレポートは次世代起業家セミナーの特別編にもとづいて編集しています

セミナー内容や図などの著作権は加藤将太さん、このレポートは僕に著作権がありますので「web試験で40点以上をとるため+自分の学習」以外の使用、二次配布などを禁じます。

# 次世代起業家セミナー特別編のweb試験で出そうなところをまとめたレポート

セミナーの受け方

1：大阪序章　時短起業で最短最速リスク0で成功する方法の全体像(20:37)

2：大阪1章　1日3時間の経営でも、1年以内に1億円事業をつくる時短起業　(55：17)

3：東京2章　最短最速リスク0を実現する次世代の起業テクニック(1：39：38)

4：大阪3章(前編+後編)これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ！1(前編+後編　約3時間)

5：東京3章　これが何でもない事業を1億円に育てる具体プランだ！3(1：27：25)

6：大阪3章　副業の年収がたった1ヶ月で倍となり、起業・独立に成功し、勤めていた会社のアドバイザーとなったKさんの話(36分)

7：東京4章　誰でも簡単に経営者になれる！人の運用と税金の知識(56分)

7-2：東京5章　資金0、人脈0副業から始めてリスク0で1億円オーナーになる方法(7分)

・最後に

# セミナーの受け方

まず最初にセミナーの受け方について書いておきます。視聴の仕方が間違ってると1回見れば理解できるのが、2回3回と見ないといけないハメになります。

**・パソコンから視聴する**

スマホで見ると画面が小さいのでホワイトボードが見にくいですし、音声の質もよくありません
ダラっと見てしまいがちにもなります

勉強とは机の上でするものです。このセミナーを見るということは少なくとも学ぶ気持ちはあるわけですから、ちゃんとした環境で学びましょう

パソコンがない場合は購入しましょう。起業・副業するのであればパソコンは必須です。

最初は6万円ほどの15インチノートパソコンで十分です、中古であれば3万円もあれば変えますのでパソコンショップに行ってみてください

お金に余裕があるのであれば10万円くらいのデスクトップか、macbookでもokです

すぐに用意できない場合はスマホでも構いませんが、早めに準備しましょう。

**・メモはとらなくても良い、もしくは動画を停止してメモる**

これは好きにしてもらっていいのですが、個人的には**メモはとらなくていい**と思います

メモをとることに気がいってしまいますからね（メモりたい場合は動画を停止しましょう）

内容を完全に理解するのであればメモは必要ですが、このレポートでは40点以上をとることが目的ですので、メモしなくても良いと思います

このレポートがメモ代わりにもなりますしね。

セミナー内容を完全に理解したいのであれば、下記の学び方をオススメします

1：セミナー前編をメモせず、一通り見る
2：メモをしながらもう一度見る
3：ノートに内容をまとめる
4：ノートを見ながらもう一度視聴する

これで勉強の得意さにもよりますが、70～90点くらいはとれると思います。

**・短期間でセミナー全編を視聴する**

感想を送るごとに次の動画が送られてきますが、できるだけ短期間ですべてのセミナーを視聴し、感想を送りましょう。時間をかけると内容を忘れます

感想を送ればすぐに次のセミナーが来るので、休日で全部見ることができます

休日に見れない場合でも夜に毎日見て1週間以内にはすべての感想を送れると良いですね。

時間をかけるとダラっとして最終的には見なくなるものなので行動は素早くしましょう

成功してる人はみな早いです。

**・書き起こしPDFを読む**

セミナー視聴ページの下の方に**「セミナー映像書き起こしPDF」**があります

これはセミナーを書き起こしたものなので、復習・予習に最適です

ホワイトボードの板書などの図も書かれているので読みやすく、何が話されていたか？サッと確認するのに便利です

セミナーを視聴したあとで、このレポートと書き起こしPDFを見ると復習しやすいので、ぜひ活用してください

では次の項から次世代起業家セミナーの内容をまとめていきます。

# １：大阪序章　時短起業で最短最速リスク０で成功する方法の全体像(20:37)

1つめの動画は「セミナーで何が話されるか？」が話されます

特に重要なことが話されているわけではありませんが、特別編で何が話されるか？わかりますし、加藤さんの話し方から、起業家のオーラを感じ取ってください（笑）

「これから何が話されるかわかっている」とそれだけで理解度が上がります。

# ２：大阪１章　１日３時間の経営でも、１年以内に１億円事業をつくる時短起業　（55：17）

**【この章のポイント】**
・時短起業という考え方はどんな結果が出せるか？
・正しい成功（目標達成）のルート
・成功にかかせない3つのポイント（3つ満たさなければ難易度が高い）

**・時短起業という考え方はどんな結果が出せるか？**

時短起業とは**1年以内に結果を出すこと**です

加藤さんはこれまでいくつもの事業を立ち上げ、成功させてきましたが時短起業という考え方が頭にあるからできることです

ここでは加藤さんの事例を知ることができます。

**・正しい成功（目標達成）のルート**

成功できない、目標達成できない人というのは**目標設定**が間違っています

例えば僕のように1人で美容室を営業していても年収1億とか無理なわけです

今でいうとアフィリエイトで脱サラして月収100万とかも、正しい成功のルートとは言えません。

次に正しい目標を設定できたとしても、**正しい方法**を知らなければいけません。成功しない人は方法が間違ってるのです

よくあるのが我流でやってしまう人。これは成功しません

成功してる人や方法論を探してまずは同じことをしましょう。最後に行動すれば成功します

**正しい目標設定→正しい方法を探す→やる**

これが成功のルートです。当たり前なことですが、これをほとんどの人は理解していません

**・成功にかかせない3つのポイント（3つ満たさなければ難易度が高い）**

目標をたてる時の3つのポイントがあります

**１：達成している人がいる**
**２：いっぱいいる**
**３：大手がいない（資金、時間がある）**

この3つのポイントが足りなければ、その目標や事業は成功しません

例を2つ出します

アフィリエイトで成功したい！とプログラミングができるようになりたい！としましょう。

**・アフィリエイトで成功したい**

先程の3つのポイントを照らし合わせてみます

１：達成している人がいる→いるのでok
２：いっぱいいる→いるのでok
３：大手がいない→いるのでアウト

アフィリエイトで成功するのは辞めておいたほうが良いと言うのがわかります

いまアフィリで稼いでる人は大手になってるか、見た目はアフィリっぽいけど実はやり方が違うとか（コミュニティビジネス）、稼げても数十万円レベルです。

**・プログラミングができるようになりたい**

アフィリエイトの例は事業っぽくしたので、今度は個人的な目標っぽくしてみました

東大に合格したい！とかでもいいのですが、なんとなくプログラミングにしてみました

１：達成している人がいる→いるのでok
２：いっぱいいる→いるのでok
３：資金、時間がある→あればok、なければアウト

個人的な目標の場合は3が大手ではなく、資金と時間で考えればいいです

大手がいるとなぜダメなのか？を考えればわかります。大手というのは人員とお金があるから、個人で戦ってはいけないわけですよ

人員とお金で勝負したら個人が勝てるはずありません。

なぜ資金と時間が必要か？

プログラミングの場合、パソコンやプログラミングスクール、セミナーや本などが必要ですね

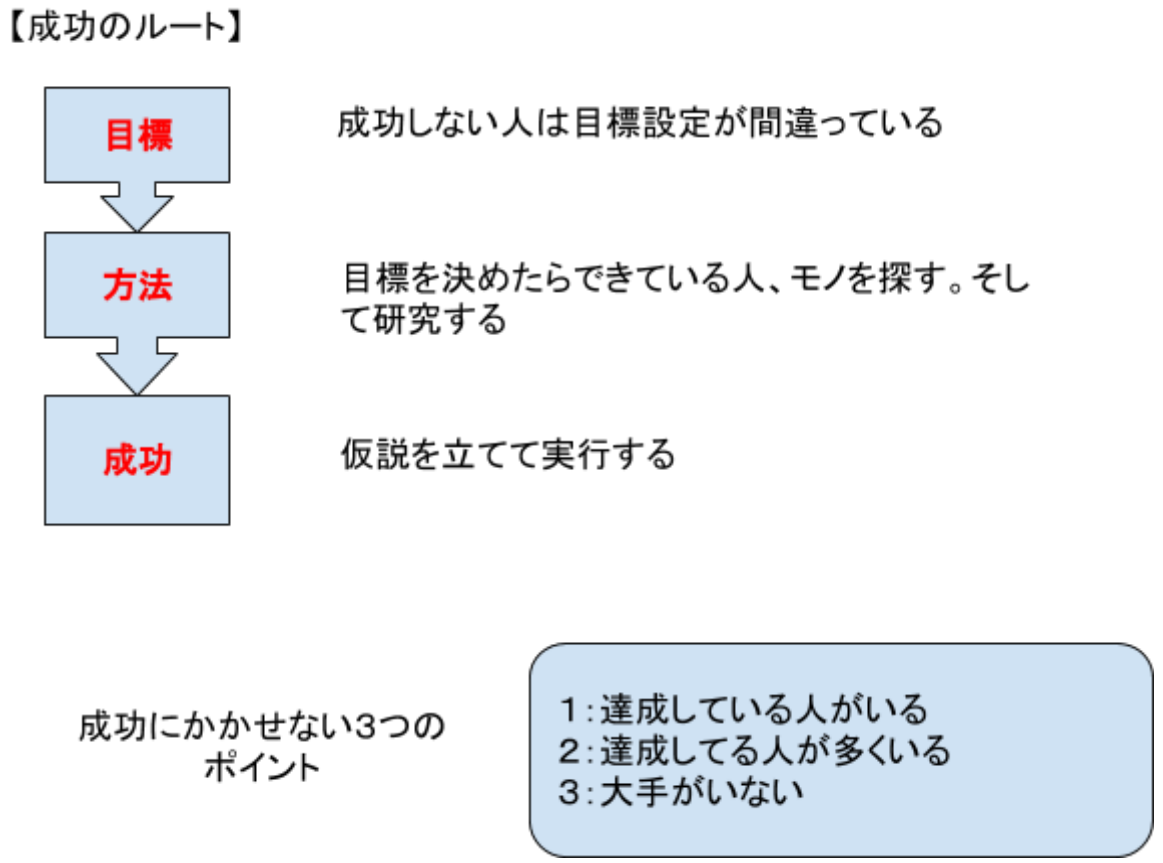
技能なので学びと道具にお金が必要です。

次に時間がなければ学ぶことができません。時間がなければ当然ながらプログラミングができるようになりませんよね

もしあなたがプログラミングできるようになって転職したいのであれば、お金と時間を確保しなければいけません

ブラック企業で安月給、毎日深夜12時帰宅という状況ではプログラミングの習得は困難ということです

その場合は会社をやめ、バイトをし、生活コストを下げて時間を確保しましょう。




## 3：東京2章　最短最速リスク0を実現する次世代の起業テクニック（1：39：38）

**【この章のポイント】**

・実店舗のプロダクトローンチ（商品が売れる流れ）
・実業とネットのバランス
・インターネットを使ったプロダクトローンチ
・インターネットを使ったプロダクトローンチの構造化
・KSFとは？

この章から内容が本格化していきます

図や慣れない用語なども出てきて混乱するかもしれませんが、ちゃんと聞けば難しくないですよ

世の中のビジネスがどういう構造で行われているか？が解説されています

この章が理解できれば、どのように商品を売っていけばいいのかがわかります

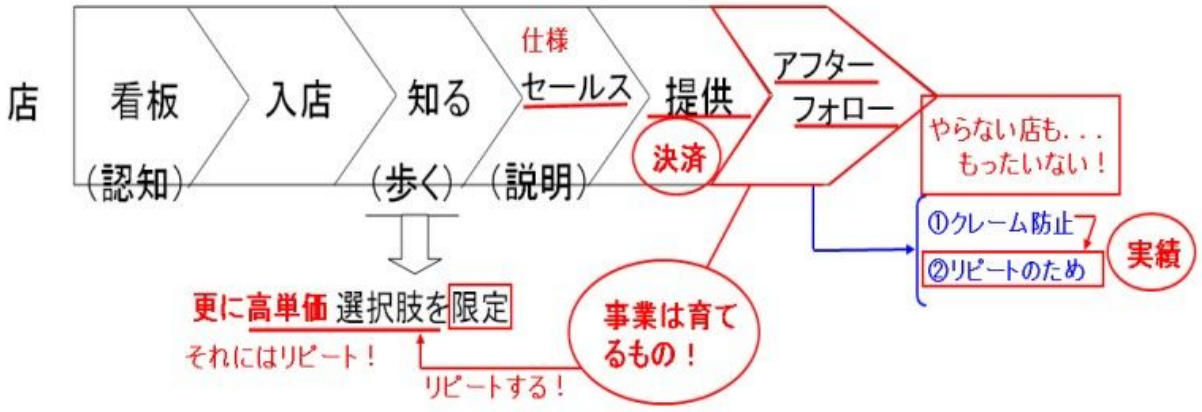
書き起こしPDFの画像を使いながら補足していきますので、しっかり復習してください。

## ・実店舗のプロダクトローンチ（商品が売れる流れ）

プロダクトローンチとは**「商品が売れる流れ」**と思ってもらえればいいです（加藤さんは商品発売と定義してます）

この項では店舗があるビジネスの商品が売れる流れが解説されています

美容室や服屋、整骨院などですね。




まずこのような図が出てきますが、これが店舗系ビジネスの商品が売れるまでの流れです

左から右という順序です。

1：店を何らかの形で知る（通りがかり、ネットで検索、ホットペッパーなどのポータルサイト、SNS）
2：来店する
3：店内で商品を物色、より知る
4：商品の説明、セールス

５：売れる
６：アフターフォロー

ここで重要なのが3と6です。

３：店内で商品を物色、より知る

ここの部分で重要なのが、**商品がたくさんある中で選択肢を限定する**ことです

これはどういうことかというと簡単に言えば高単価、利益率が高い、リピートする確率の高い商品を売るということです

店のイチオシ商品ですね。

美容室であればカットだけではなく、カット+カラー+トリートメントをしてもらう

ラーメン屋であればふつうのラーメンではなく、秘伝のタレを使ったチャーシューラーメンを食ってもらう

macであれば一番安価なエントリーモデルではなく、SSDの容量とメモリ最大のモデルを買ってもらう。

６：アフターフォロー

アフターフォローはやらない店も多いですが、やる理由は2つ

１：クレーム防止
２：リピートのため

重要なのは**「リピートのため」**です

リピートされるビジネスは成長しますし、こちらもアフターフォローをしていると、顧客とのコミュニケーションや満足度を上げるにはどうすればいいか？を考えるので、次のアイディアが生まれたりもします

そうすると売上も育ち、サービスも育ち、顧客も育つわけですね

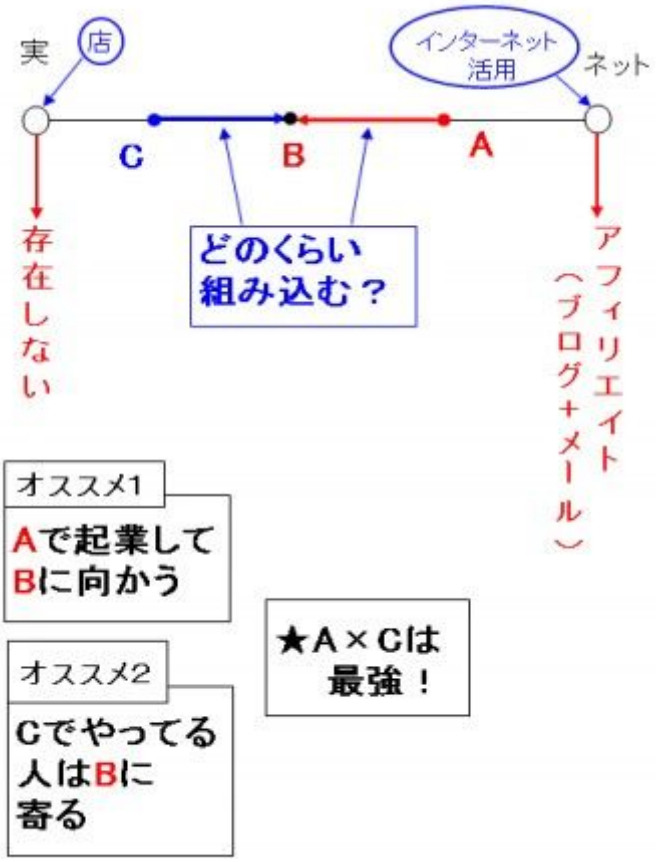
事業が育つとはこういうことです。

**・実業とネットのバランス**

事業にはネットよりか、実業よりかの2つに別れます

これから起業・副業を考えているのであれば頭に入れておきましょう

まず、どちらで自分自身がやるか決めなければいけません。




ここで書き起こしPDFの図を見てみましょう

左端が実業よりで右端がネットよりです。実業の方に「存在しない」とありますが、これはネットを活用していない実業はありえないからです

なんかしらネットを活用しています。してなかったらもう潰れてます（笑）

この図で重要なことは**「ネットと実業をバランス良く取り入れよう」**ということです

例えば美容室はバリバリの実業（Cの位置）ですが、LINEやメルマガを取り入れたり、自社製品の通販などをするとより収益があがりますね

技術に自信があるなら美容師向けのオンラインサロンなどもありでしょう。

ネットよりのAであれば、例えばアフィリエイトで成功した人がネットに飽きて実業のマーケティングコンサルなどをする例です

ネットビジネスの知識は最先端なので、わりとどこの企業もできてなかったりします

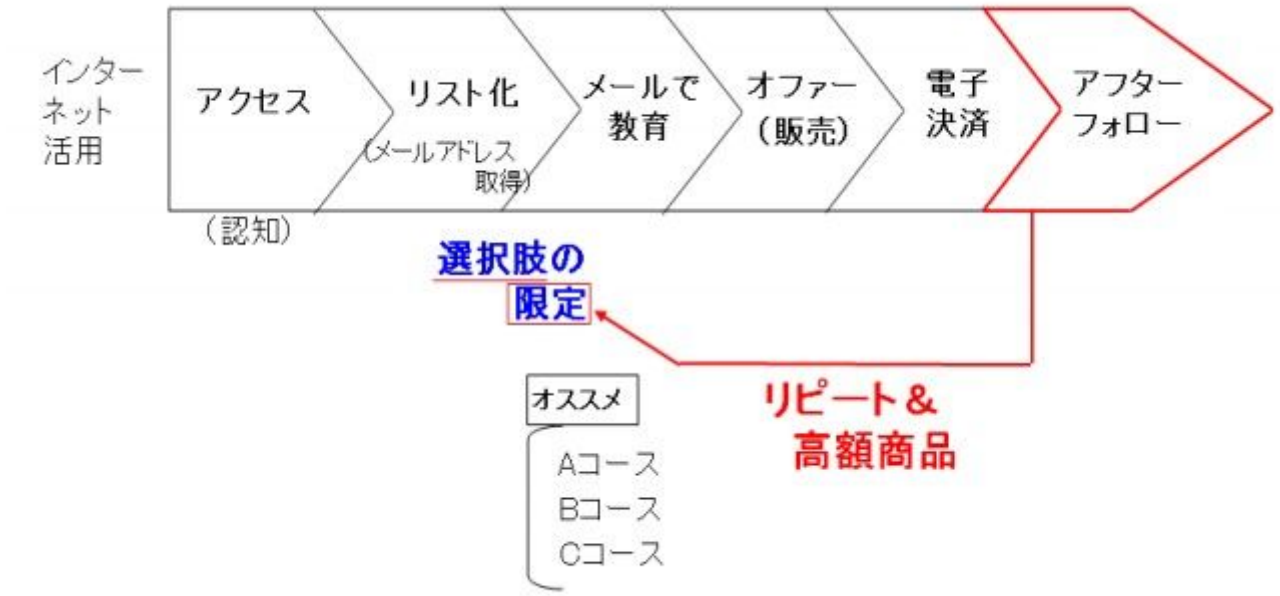
実際、アフィリエイターから企業コンサルに行き、実業のやり方を学び、自分で実業を立ち上げまくってる人もいます

このように、ネットと実業のバランスを上手く取ると、活躍の場がふえるわけですね。

**・インターネットを使ったプロダクトローンチ**

次はインターネットでの商品の売れる流れです

抽象化すると店舗系ビジネスと同じですよ。




まずブログなりSNSアカウントなど、自分のメディアにアクセスしてもらいます、店でいうと入店ですね

リスト化というのは会員登録やメルアドを取得したりなど、お客様情報をとるということです

次にメールなどを送信します。ここで教育という言葉が使われていますが、簡単に言えば「商品やサービス欲しがらせること」だと考えてください（だいぶ乱暴ですが）

商品がいくつかあれば選択肢の限定もしておきます

メールで教育したら商品を紹介して販売します。あとは購入されてアフターフォローですね。

**・インターネットを使ったプロダクトローンチの構造化**

ここからはインターネットを使ったプロダクトローンチの知識の整理と、構造を解説します

先程までのはあくまでざっくりとした解説で、具体的に行われているのか？までは触れていません

勘のいい人やビジネス経験のある人であれば十分ですが、この動画は起業初心者の人も多いので詳しく解説されています。

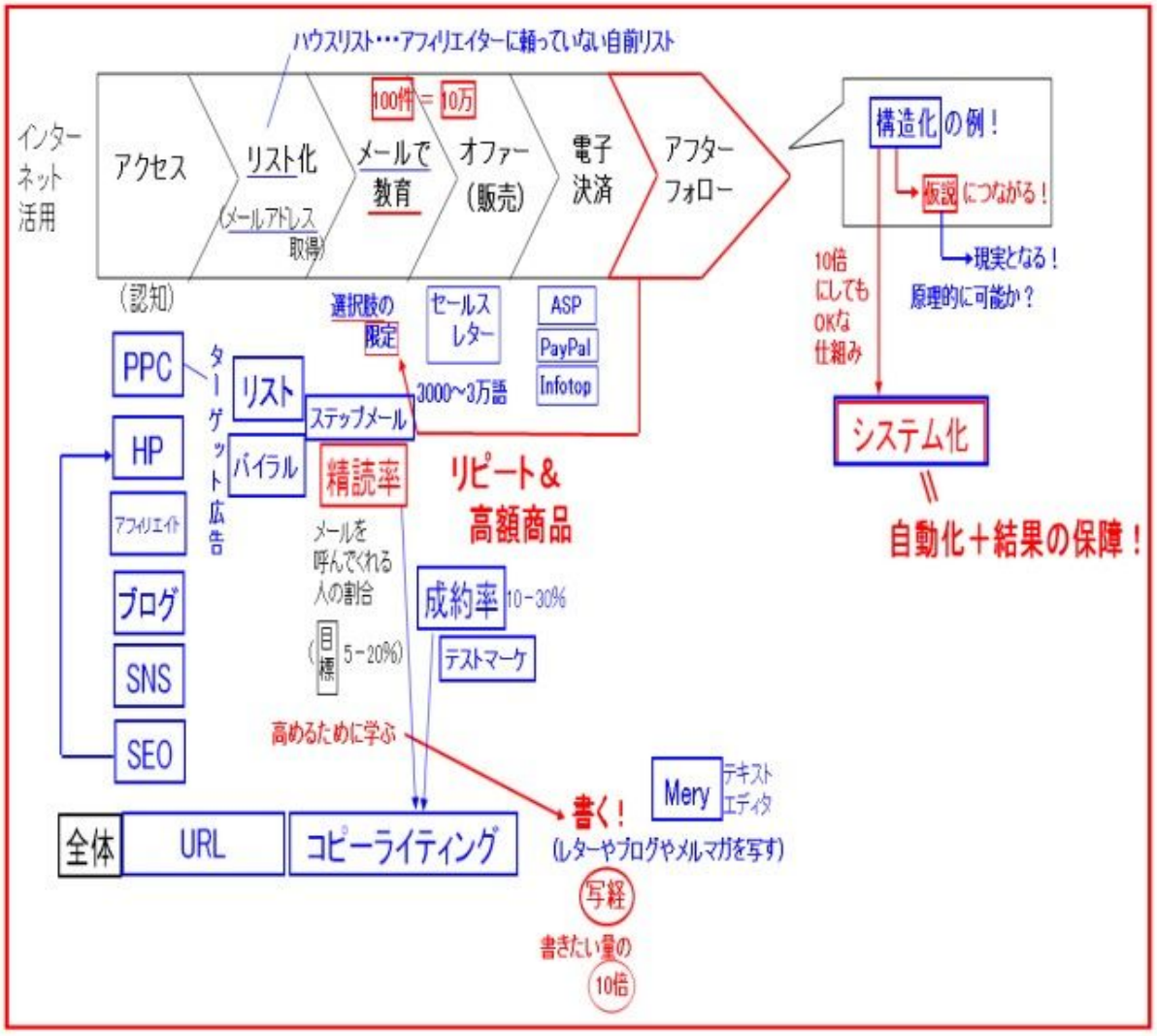
ここで重要なのは2つ

**・ネットを使ったプロダクトローンチの具体的な方法を知れる**
**・ビジネスを外から見た時にどうなってるか分解する方法がわかる**

ということです

分析のやり方を、ネットのプロダクトローンチを例に話されてるのです

では図を見てみましょう。




この図は縦一列で見ます

アクセスの集め方はPPC、HP、アフィリエイト、ブログ、SNS、SEO（検索エンジン）から集める事ができる。ということです。

メールで教育のところはステップメールという登録したら自動でメールが送られるシステムを使い、メールが読まれる割合がだいたい5～20%くらいだということです

で、確率を高めるためにコピーライティング、文章力ですね。これを学ぶわけです。

オファーのところはセールスレターというものが担います。商品紹介ページのことですね

ここもコピーライティングが重要で、成約率に影響します。

決済に関してはネットで完結するので電子決済システムが必要です

よく使われるのがASP、PayPal、infotopというもの。

この一連の流れをこの講座では**「構造化」**と言います

外から見た時、自分がそのビジネスをやる時にここまでの事が理解できていないとできないわけですよ

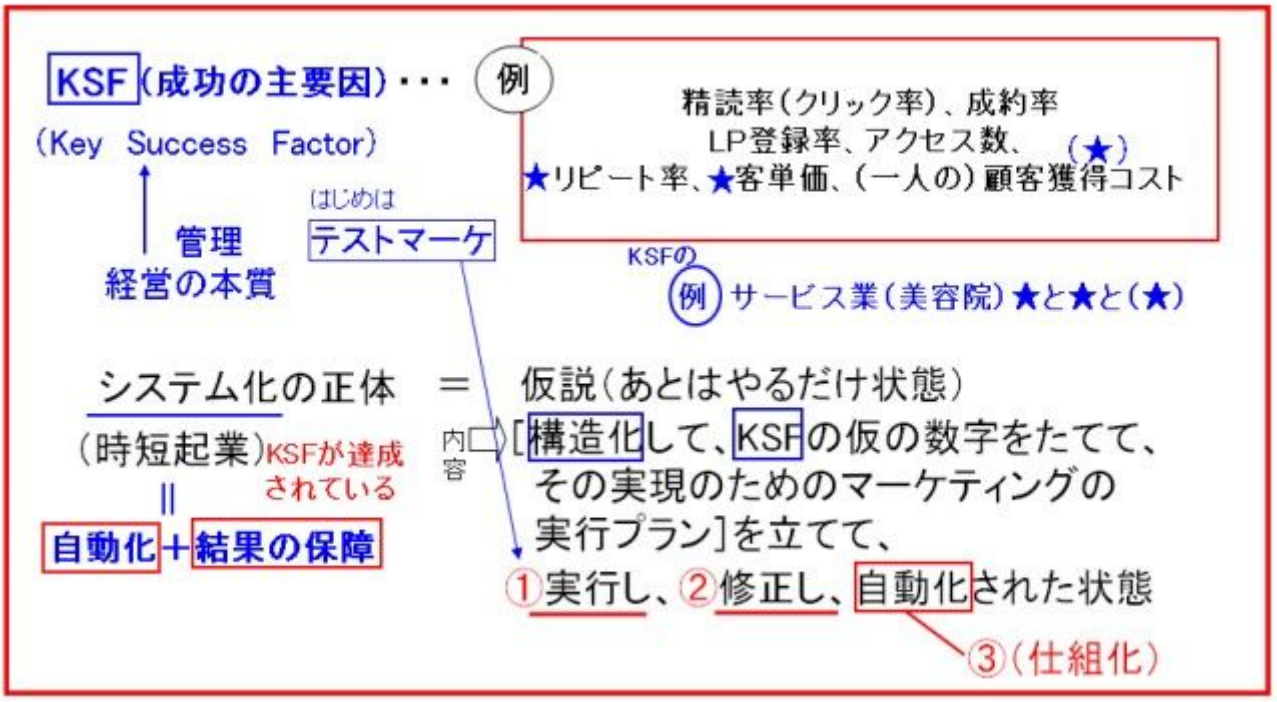
構造が変わってれば仮説も立ちますし、自分がどう動けば良いのかも見えてきますよね

上手くいったらその構造をコピーすればビジネスを拡大できます

新規参入するのであれば、外から見て構造化して自分も同じことをすれば理論上は成功できるわけです

これが**あとはやるだけ状態**です。

**・KSFとは？**




KSFとはキーサクセスファクターと言い、和訳すると「成功の主要因」です

ビジネスであれば**売上を大きく上げるポイントはどこか？**ということです

結果が出ない時はKSFに関係する部分を修正しないと、結果はでません。関係ない部分は極論、放置でよいのです。

例えば先程のネットを使ったプロダクトローンチのKSFは**「メールの精読率とLP登録率」**です

美容室であれば、**リピート率と客単単価**です

美容室でよくある間違いが、売上を上げたい時に必死こいて割引して集客しますが、それは失敗だということです

割り引きするとリピート率は下がり、客単価も下がりますよね

無駄な努力ということです。

そして時短起業のヒミツは**「自動化+結果の保証」**

これをシステム化と言います

自動化とは仮設を立てて、実行、修正し自分がやらなくても良い状態のことです

美容室であれば、どのスタッフでもリピート率90%、客単価15000円がでる仕組みを作るということ。スタッフがやるので自動化もされます

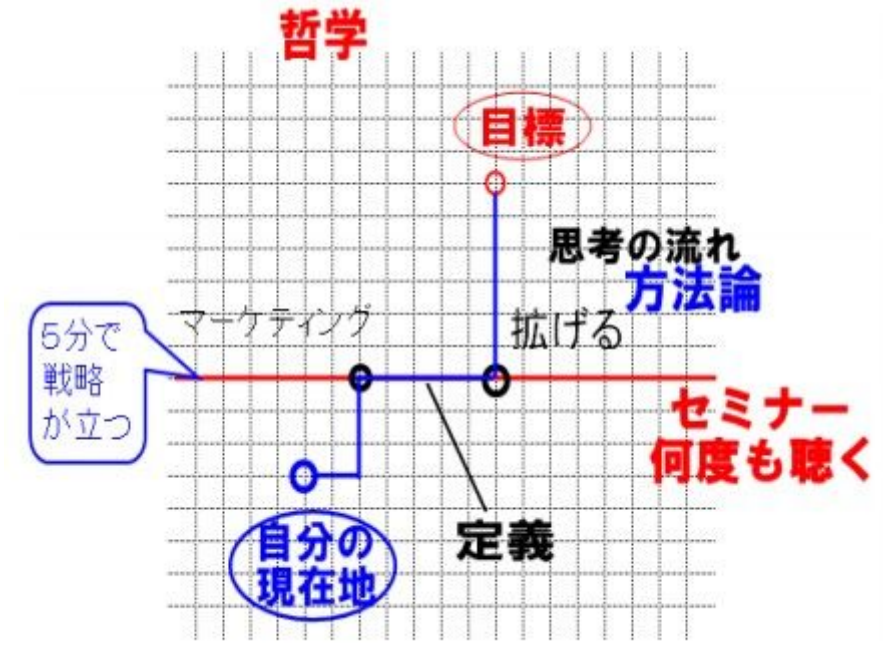
この仕組みを作るために、仮設を立ててトライアンドエラーを繰り返し、システム化を行うわけですね

仮説を立てるために、これまで学んできた構造化とKSFの知識を使うのです。

## ４：大阪３章（前編+後編）これが何でもない事業を１億円に育てる具体プランだ！１（前編+後編　約３時間）

【この章のポイント】
**・次世代起業家で必須の哲学**
**・システム化の手順**
**・色々なビジネスのマーケティングモデル**

**・次世代起業家で必須の哲学**




自己啓発、マインドセットは軽視されがちですが、非常に重要です

結果を出す人は特殊技能や、特別な知識があるから成功するのではありません。マインドセットが良いから成功するんです

**ビジネス的な知識や定義などを頭に入れておいて、セミナーなどで新しく知識を得ると点と点がつながり、新しいアイディアや目標を達成するためにはどうすればいいか？などがわかったりします**

ここまでで学んだ、プロダクトローンチや構造化の仕方、KSFなどのビジネス的な知識や定義を学ぶのそういうことです

哲学が構成されていくほど、成功に近づきます。
哲学は思考の流れになります

哲学があると、目標を定めた時に自分の現在地がわかり、哲学をもっていると目標までの道筋がわかります

**思考の流れ→哲学→方法論→現在地、目標→アイディア**

**・システム化の手順**

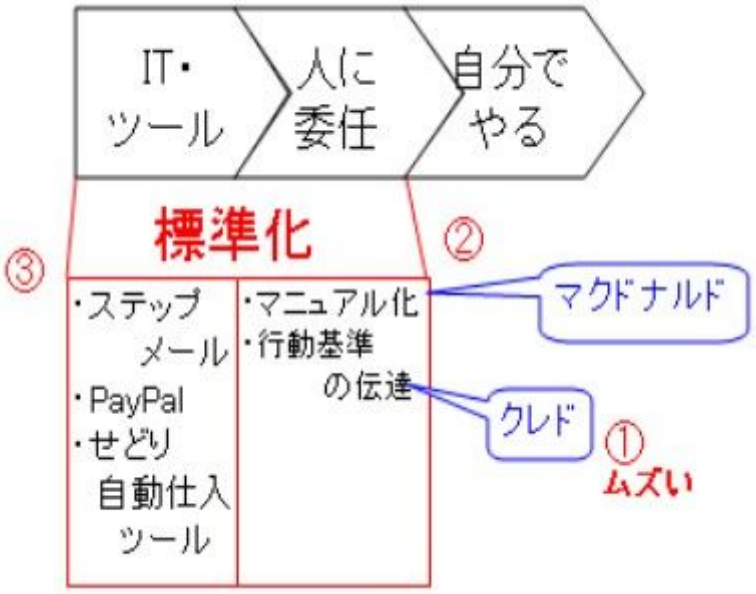
ここからシステム化についての話です

特別編の中で最も重要なところで、今回のセミナーのキモの部分になります。

システム化とはわかりやすく言うと、標準化です

工場やマクドナルドでよくある作業マニュアルなどがそれですね

まずは標準化をIT・ツールでできないか？を考えます。人に任すのは最後です。




ここで書き起こしPDFの図を見てみましょう

IT・ツールはブログであったり、ネット上で使えるサービスやツールですね

人に任す場合はマニュアルを作ります、でないと好き勝手に動きますから。

マニュアル化で成功しているのがマクドナルド、一方リッツカールトンなどのホテルはマニュアル化をマクドナルド程は行っていません

その場合は人に判断を任すということになりますが、この判断の基準は必要です。

それが**社訓や理念**になります。リッツ・カールトンの場合はクレドと呼ばれています

しかし、これは難しい。抽象的ですし、理念に心から賛同していないといけないわけです

美容室でもよくありますが、口では「お客様の髪を美しくする」と言ってますが行動がともなってないケースが非常に多い

その場合はマニュアルで管理したほうが楽です

ガチガチに作り込んでルール化させれば「この通りにできているか？」という確認だけですみます。

人による標準化（システム化）は難しいのです

なので人に任す前にIT・ツールでできないかを考えましょう、人に任すのはそれらでできないことです。

今、起業が簡単になったと言われますが、それはITが発達したからです

昔は人にしか任せれなかったのが、ITに任すことができるようになりました

**社長がすることは「マーケティング（拡げる）+計測」の2つだけ。**

これ以外はしてはいけません。システム化する際には常に「そのをことは目標達成することに必要か？」自分に問いましょう

NOであることはやらなくていいです。

**・色々なビジネスのマーケティングモデル**

起業のパターン、世の中のビジネスは種類分けするとどうなるか？という話です

**１：高度専門職＝医者、弁護士**
**２：サービス業＝飲食店、美容師**
**３：コーチ業＝塾、スポーツ系のスクール**
**４：小売業＝物の販売、アパレルなど**
**５：インターネット活用形＝IT、システム販売、ネットビジネス、アフィリエイト**

**6：製造、流通、土木系＝建設など**

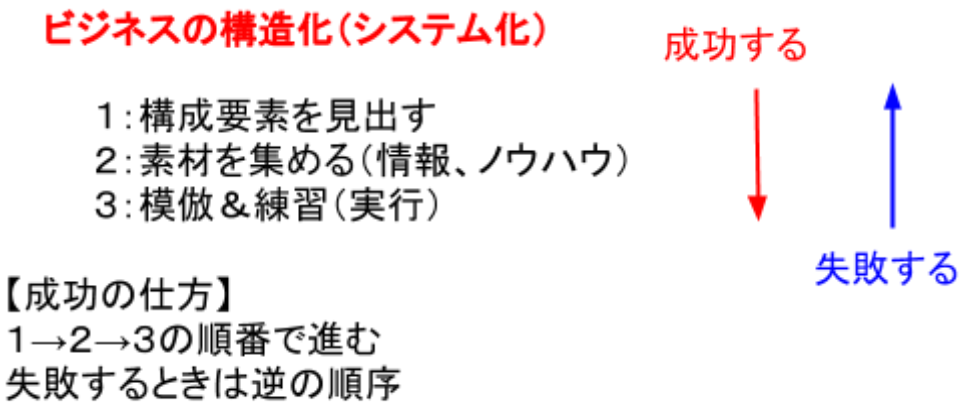
**※次世代起業できる領域は1～6まで**

【1～6共通】
ビジネスは構造化して、KSFを設定し、仮説の実行+見直し+自動化が＝システム化

ここでも「構造化」という考え方を使って解説されています

構造化も重要なので、ここで今一度解説されます。もう一度、確認しておきましょう。

・ビジネスの構造化の方法

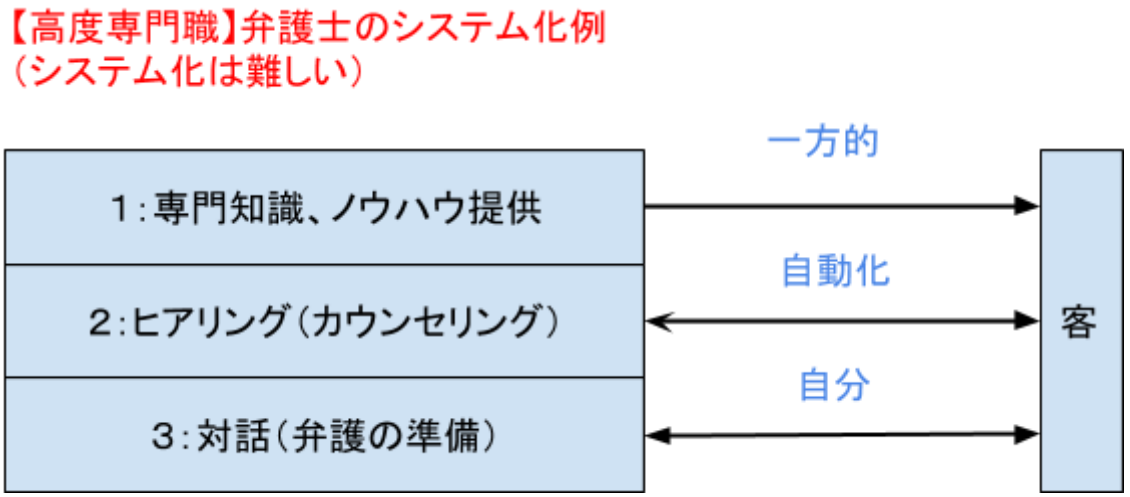



1：高度専門職

高度専門職をシステム化するにはどうすればいいか？という話です

セミナー内では弁護士を例に、**高度専門職のインターネットを活用したシステム化**の方法が話されています

まず下の図を見てください




弁護士の仕事を構造化すると、

1：専門知識やノウハウの提供
2：カウンセリング
3：弁護

の3つです。

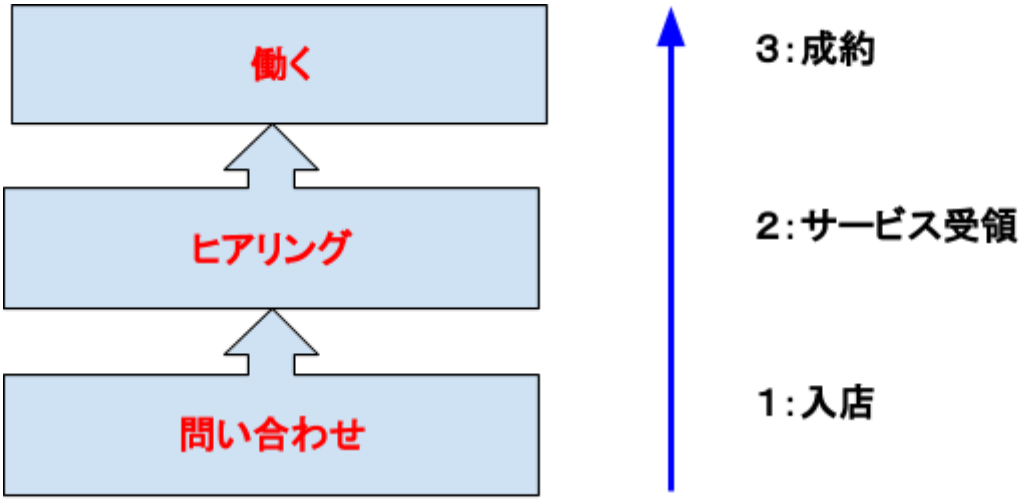
弁護士業という専門家の知識をまずは提供します。ここはネットでもできることで、ブログやチラシに書いておけばいいのです。問い合わせ＝集客にも繋がります

次に来た人の話を聞きます。ここもスタッフとかカウンセリングシートなどを使えば自動化できます

「今日はどのようなことで来られましたか？」というのは自分でやる必要がありません。カウンセリングしたけど案件的に無理とか、結局成約につながらないこともあるわけですから。

最後に弁護の準備です。「こういう方針でこう解決していきましょう」となるわけですね

ここは高度専門職なので本人にしかできません。




【自分にしかできない3以外は自動化する】
雑務をするから儲からない

・サービス業

次にサービス業のシステム化の例です。セミナーでは実際の参加者さんの事業をコンサルしています

サービス業のシステム化は非常にシンプルで、ポイントは3つ。**客単価のアップ、リピート率のアップ、集客の自動化**です

具体例はその業種やコンセプトにもよりますが、一例としては以下の図を見てください

| | |
|---|---|
| 1：客単価UP | ・価格を上げる<br>・フルコースメニューしか提供しない |
| 2：リピート率UP | リピート率アップの仕組み<br>・カウンセリングシート<br>・アドバイスシート<br>・次回予約 |
| 3：集客の自動化 | ・HPがセールスレターになっているか？（コピーライティングを学ぶ）<br><br>・HPのアクセスはふやせないか？<br>（PPC広告、SNSの活用、SEO対策）<br><br>・ポータルサイトの活用<br>（ホットペッパーなど） |

サービス業はこのどれかが上手くいっていないとジリ貧になります

サービス業は提供に時間がかかるので高単価、完全予約制にしないと個人はきついです。安く早くは大手の独壇場

そう考えると、世の中のサービス業はほとんどが上手くいっていないことになります（笑）

実際、飲食も美容師も稼げない仕事の代表みたいな所ありますよね。

## ５：東京３章　これが何でもない事業を１億円に育てる具体プランだ！３（1：27：25）

この章は先程の続きです

コーチ業と小売ビジネスのシステム化を組み込んだマーケティングプランの例となります

ここまでが特別編で重要なところで残り2つの章はオマケみたいなものなので頑張ってついてきてください

web試験合格までもうちょっとです!

セミナーとこのレポートをパソコンからちゃんと見ていれば、ほぼ受かります。もし落ちたとしても日を開ければもう一度受験することができますので、追加のプレゼントをもらうためにも突破しましょう。

・コーチ業

セミナー内ではテニスコーチを例にしています

まず前提としてコーチ系ビジネスの構造です

コーチには実績が必要です（自分の実績+育てた実績）実績は素人から見て十分であれば問題なし

そしてスクールを運営する必要があります。これはネットで完結（動画など）してもいいですが、基本的には対面も考えるべきでしょう

対面は個人かグループレッスンになりますが、個人は単価を高くしておき、グループはまとめて教えれるので効率が良いですね。グループレッスン→個人レッスンという流れが作れます

ずっと自分１人で運営してると規模に限界があるので、人の雇用（コーチ）をします

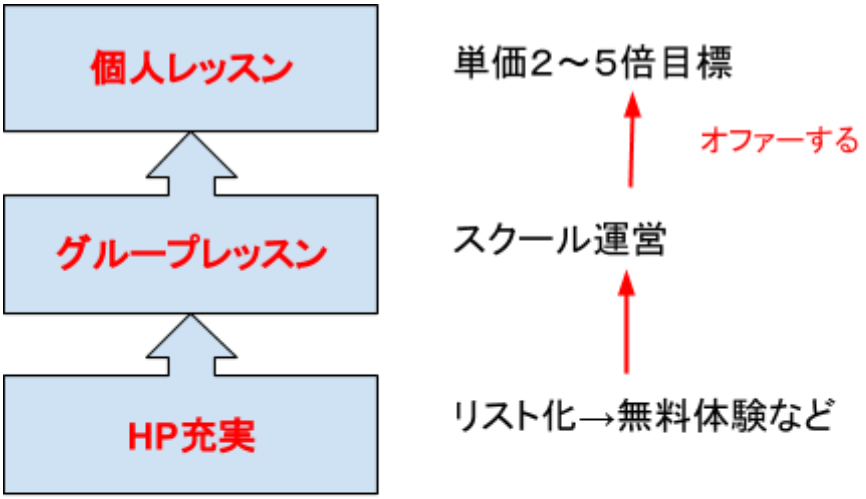
雇用をすれば完全な自動化も可能。

**【テニスコーチのマーケティングプラン】**

・実績（自分+育てた実績）
・スクール運営
・個人レッスン
・人の雇用（コーチ）

→ 自分の実績：全日本200位
育てた実績：C級優勝

素人から見て十分な実績があれば問題なし（10倍、できれば100倍の差があるように見えると良い）




自己ブランディング（権威付け+指導の実績）

テニスコーチのKSF
1：自己ブランディングによる単価UP
2：リスト数→グループレッスン移行数

流れとしてはこんな感じになります

HPなどを充実させてネットから集客し、無料プレゼントをします。いいショットの打ち方動画や無料体験など

そうするとリストが手に入るので、メルマガなどでグループレッスンに来ませんか？というオファーをします

グループレッスンは雇ったコーチに教えさせ、自分は個人レッスンしか教えません

個人レッスンの枠が常に満員になるようになってきたら値上げします

これが自己ブランディングに繋がります

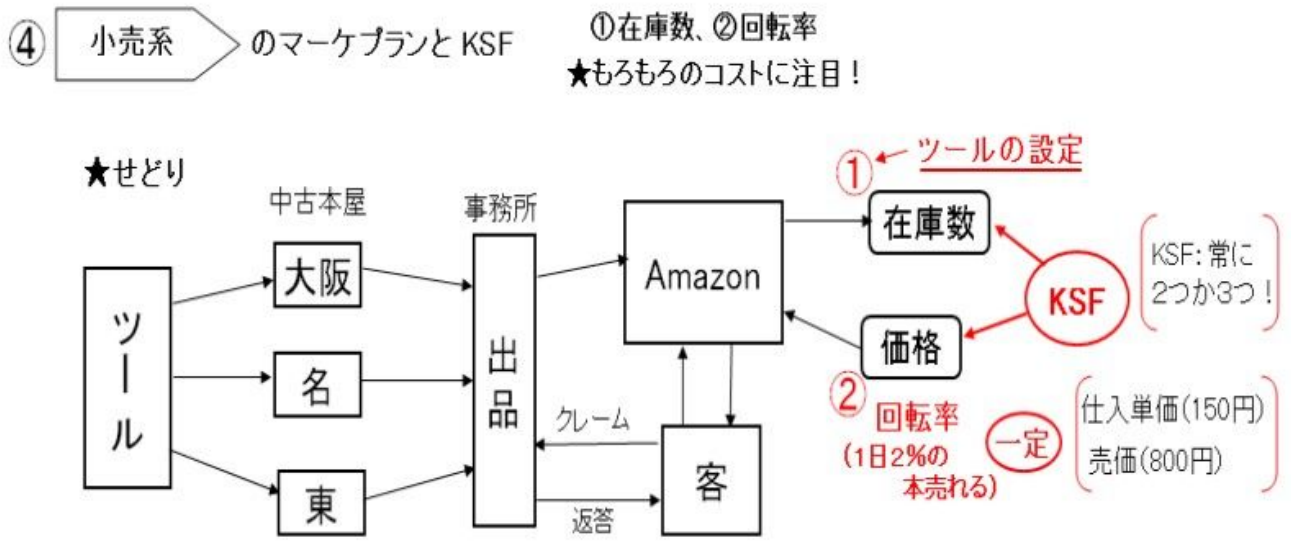
いつまでも自分がグループレッスン教えてたら肝心の対面レッスンの時間も少なくなりますし、いつまでも肉体労働です。典型的なジリ貧ビジネス。

・小売り

最後に小売り業です。これは加藤さんが最初に起業し、実際に行っていた「せどり」のシステム化を例に解説されています

「本を中古屋で安く仕入れてAmazonで高く売る」というビジネスで、2012年くらいに流行ったものです

流れとしては以下の図です




中古本屋に行き、ツールを使って利益の出る本を探し、事務所に送り出品、出品した後はAmazonが購入者とやりとりしてくれます

**KSFは在庫数と回転率。仕入れ単価は一定とし、一冊150円**

仕入れた単価を一定にする理由は大量に仕入れると平均すると一冊あたり150円だからです

数字はできるだけ一定にしておかないと数字の管理がしにくくなるので、固定できるものは固定しておきます

販売価格は平均すると800円、仕入れ単価が150円＝粗利は330円

と、いうことは本の仕入れからAmazonに送るまでのコストを330円までにすれば利益は出るということ。

この項目はセミナーでも手短に語られていますが、内容はシンプルなので実際にセミナーを見ればすぐ理解できると思います

小売りは数字の管理がしやすく、シンプルなビジネスですしね

## 6：大阪３章　副業の年収がたった１ヶ月で倍となり、起業・独立に成功し、勤めていた会社のアドバイザーとなったKさんの話（36分）

この章では2019年現在、美容室ディアーズというフランチャイズグループで4年で全国90店舗に展開した北原さんという方が出てきます

このセミナーの時はまだアフィリエイターでしたがこの数年後、美容業界では有名な方になりました

美容師の人は知らないでしょうけど、実は加藤さんのセミナー知識を使って大成功されているわけです。

今回のセミナーでは北原さんが雇われ美容師→アフィリエイターで独立→アフィリエイターの組織化＆システム化で成功するまで

が話されています

ここまでのセミナー内容を実践するとこうなる。という感じですね。

## 7：東京４章　誰でも簡単に経営者になれる！人の運用と税金の知識（56分）

**【この章のポイント】**
・採用は教育よりも大事
・10人集めて一番良い人を採用する
・開業する時の手続き
・雇用する時は契約期間付きのパートから（雇用のリスクを下げる）
・社会保険の知識

この章で重要なのは**「採用について」**です

それ以外の話はただの知識なのでここではまとめません。内容もセミナーを見れば一発でわかりますので。

まず**「採用は教育よりも大事」**というのを覚えておいたください

理由として25歳の人がいるとするとその人は300ヶ月生きています

しかし採用して教育には1ヶ月、すぐに戦力になってほしいわけです

「それまで生きてきた300ヶ月」と「採用後の教育1ヶ月」どちらが大きいか？言うまでもないですね

人の問題に悩んでる経営者は採用する人間を間違っているのです

**採用＞＞教育**

25歳＝300ヶ月：1ヶ月

自分の前に10人集めて一番良い人を採用する

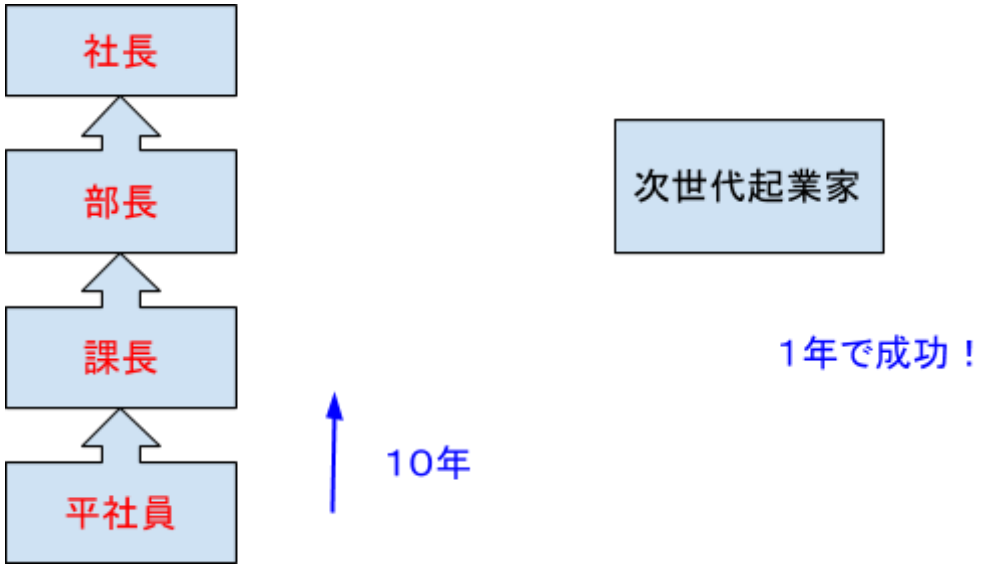
※良い人がいなければ採用しない

# 7-2：東京５章　資金０、人脈０副業から始めてリスク０で１億円オーナーになる方法（7分）

この動画は7分とコンパクトですが、昔と今の事業の変化が解説されています

大学生でも起業して1億円！とかはもう珍しくないわけですが、なぜこういった事が起こるのか？それには当然、理由があります

ここまで学んでいれば、それにはインターネットの発達が大きい事がわかりますが、ネットの発達で事業がどう変化したのか？をこの章で復習しておきましょう。




まずこれからは企業の時代ではなく、フリーエージェントの時代です

理由は事業の寿命が昔は30年でしたが今は3年とかだからです

なので従来のように教育や成功に10年とかかけてられないわけです、チンタラしてる間に時代変わっちゃいますから。

もう会社はやっていけないわけです、実際に日本の家電メーカーって惨敗ですよね

あれはマーケティングが商品開発がクソってのもありますが、そもそも大きな組織でなおかつ動きにくいというのがもう時代ではないのです

だから個人の時代なのです。

## ・最後に

おつかれさまでした。特別編の内容は以上になります

ちゃんとパソコンからセミナーとこのPDFを見れば、web試験で40点を取ることは難しくありません（てゆうかこのPDFなくても多分取れます）

内容の理解とより確実にweb試験をクリアしてもらうためにこのレポートを作成しました

あなたのweb試験クリアに役立てば幸いです。

多くの人が努力できないものです

しかしセミナーを最後まで見て、このレポートまで見たあなたはそうではありません

特別編を見るということはビジネスに興味があったり、現状を変えたい！という思いがあると思います

僕もそうです。

自分の衣食住、時間などの利子私欲のため、人生にやりがいを見つけたい、成し遂げたい目標がある

人それぞれあると思いますが、このどれもに必要なのが「ビジネス力」です

それを身につける第一歩に、次世代起業セミナーを選んだのは間違いではありません

実際、多くの成功者がでていますからね。

web試験をクリアすれば、ビジネス力を身につけるために必要な知識、環境は揃います

最初にも書きましたが、起業センス測定とweb試験クリアで下記のプレゼントが貰えます

・起業戦略アドバイス室でフィードバック
・特別編の未公開部分を視聴可能に
・ミニセミナー「リスク0で起業を成功させる方法」+補足PDF
・加藤さんが運営する起業のオンラインスクール1ヶ月無料体験
・次世代起業家セミナーその1「システム化基本セミナー」
・デジタル通貨セミナー
・スーパー魅力的人生セミナー0章
・ネットビジネスの始め方セミナー
・自己アフィリエイトマニュアル
・ビジネス成功のための必読書を50冊紹介

僕自身、現役の美容室経営者ですが、もっと早くに今回の企画があれば・・・と感じてます（プロフィールにも書きましたが、かなり回り道したものです）

ぜひとも特別編を真剣に視聴して、web試験までクリアしてほしいですね

では、セミナーの視聴とweb試験をがんばってください！

ありがとうございました。

PS,

僕も今回の企画で学び、今は情報発信で成功しようと頑張っています

興味があれば僕のブログも読んでみてくださいね（このレポートもってる時点で読んでると思いますが）

【美容室経営がおもんない。】
https://flickerei.xyz

ブログをキッカケに起業していく場合のケーススタディとしても、おもしろいと思います。