

【重要】どんどん収入が増えていく、 起業家のための正しいお金の使い方

最近では、インターネットで一発ドカンと稼ぐ起業家も多いですが、正しいお金の使い方を知らなくて、せっかく稼いだお金がなくなって消えてしまう人も多いです。

いわゆる一発屋ですね。

この一発屋で終わらないために、
稼いだお金を次に活かして、さらに 10 倍 20 倍にする方法があります。

でも、これは、株とか不動産とかそういうものではありませんので、勘違いしないでくださいね。

これからお話しする 5 ステップの原則を守らないと、今持っているお金が一気にゼロになる可能性もありますので、十分ご注意ください。

また、これは、お金を稼いでからだけの話ではなく、お金を稼ぐ前から「限られた資金をどこに投入すれば、最短で確実にお金が増えていくか」のお話しになります。

これを知っているのと知っていないのでは、1 年後、2 年後の資産額に雲泥の差が出てきますので、集中してお読みくださいね。

私たち起業家が稼ぎ続けるためには、

あるものにお金を掛けていく必要があります。

サラリーマンは会社に行ってさえいれば毎月給料が入ってきますが、
起業家は自分の力で稼がなければなりません。

自分が持っているお金＝資金を投入して、利益としてもらう
必要があるわけです。

これにはキチンとしたステップがあります。

それは、

1. 知識
2. 経験・スキル
3. 実績
4. 顧客リスト
5. 人

の5つの要素です。

ステップですので順番があります。

もし、あなたがやっている(もしくは、やろうとしている)ビジネスで
上の5つの要素が抜けていたとしたら、

特に、講師・コンサルタント・セラピストといった
人に何かを教えたり、指導したり、施術したり
といった無形の価値を与えるお仕事では、
「知識」がないと何にもなりません！

そして、知識だけでは役に立ちませんので、

「経験」を積み「スキル」をアップしていく必要があるわけです。

例えば、あなたがもし病院に行くとしたら、
知識も経験もスキルもない医者には診て欲しくないですよね？

それと一緒にです。

私たちは、人の悩みを解決したり、
願望を叶えてあげるお仕事なので、

自分の中に、十分な「知識」と「経験」と「スキル」が
必要になってくるわけです。

そしてこれは、一回やったら終わりではなく、
日進月歩で進んでいく世の中に対応するため、
私たちも日々新たなことを学び、経験して、
より効果的にお客様の役に立てるように
腕を磨いていかなければなりません。

そして次に、「実績」

これは、経験と似ていますが
ちょっと違います。

「実績」とは、私たちの知識・経験・スキルが
「ちゃんと役立つんですよ」ということを証明するものです。

例えば、2人のコンサルタントがいて、

Aは「中小企業診断士の資格を持っていて、
10年ほどコンサルタントをしている」

Bは「クライアント次々と月収100万円にしている。
それも6ヶ月以内に、今まで34人が達成」という実績、

では、どちらのコンサルタントを雇いたいですか？

A は国家資格は持っていて、知識も経験もあるかもしれませんが、それが本当に自分のために役立ってくれるのか、分りませんかよね？

B は、起業家で月収 100 万円を目指している人なら、「ぜひ会ってみたい！」となるわけです。

新規のお客さまに対して、「役立ちそうなのか？」という判断をしていただく証明になるものが「実績」です。

今は、たくさんのサービスが世に溢れており、お客さまはどうやって選べばいいのか分からなくなってきました。

この実績があればあるほど、お客さまは安心して選ぶことが出来るわけです。

そして、実績は仕事を頑張っていれば手に入りますが、結構時間がかかります。

もちろん、この時間をかけて積み上げた実績というのは強いです。

でも、「もっと早く！」というなら、実は、お金をかければ実績も手に入れる事が可能です。

詳しくは、別の機会にお話ししますが、簡単に言うと「成功者と繋がる」と言うことです。

そして、次が「顧客リスト」です。

顧客リストも実績と同様、
頑張っって何年もの時間と労力をかけて
積み上げることは可能です。

最近会ったクライアントさんで、
顧客リストを作っていないという
飲食業の人がいました。

これは言語道断です！

せっかく今まで自分の商品やサービスを
買ってくれたお客さまの情報を、
ちゃんとリスト化していないのは勿体ないですし、
失礼にあたります。

より良いサービスを提供し続けるなら、
既存客に対してアプローチするのは当然のことです。

リスト化していないと、
これが出来なくなってしまうます。

少なくとも、今までのお客さまの
連絡先をリスト化しておきましょう。

また、顧客になる前の「見込客」も
重要な存在になってきます。

見込客に対して、価値あるもの・情報を（無償で）
提供することにより信頼構築します。

既存客より、見込客の方が数が多いはずですので、

ビジネスを安定させたいなら
将来客である見込客へのアプローチは
絶対に怠ってはいけません。

そして、リスト構築も
お金を払えば一気に獲得することもできます。

いくつか方法がありますが、
広告を使ったプロモーションやローンチです。

世の中には多種多様の広告がありますので、
適宜これを上手く活用することで、
短期間で一気にリストを作ることができ、
さらに一気に売り上げる事も出来ます。

そして、最後が「人」です。

一人力で働き続けるには
限界がありますし、レバレッジも効きません。

年収1千万ぐらいまでなら、すべて一人でも可能ですが、
それ以上になると厳しくなってきます。

人一人の時間は有限ですから。

集客やセールス、サービス提供の中で
定型化・マニュアル化できる部分は外注に出すなどすると、
売上をどんどん上げる事が可能です。

ただし、これは最後のステップですので、
注意が必要です。

自分に「知識、経験・スキル」が無いうちに、

「苦手だから」という理由で丸投げすると痛い目を見ます。

仕事の難易度、スピード、品質の善し悪しなどが判断できないうちに他人に頼んでしまうと、足下を見られてしまいます。

「人」を使う時には、
「自分でも出来るけど、もっとレバレッジを効かせたいから」という理由でなければなりません。

これは、株や不動産の投資にも同じ事が言えます。

自分がまったく知識や経験がないのに、
「得体の知れない儲け話に乗ってしまうと、
いつか絶対に痛い目を見る」
ということがよくあります。

あくまでも、自分が内容を把握できる範疇で、
上手くコントロールしながらやるのが
失敗しない秘訣です。

そして、やはり「人」を使うというのが
一番コストが掛かることです。

起業してすぐ人を雇うというのは、
あまり得策ではないのです。

これも、自分がうまくコントロールできて、
レバレッジを効かせられるぐらいになったら、
そこから考えても遅くはないのです。

以上、起業家が限りある資金を上手く活用して、
さらに飛躍していくための「正しいお金の使い方」でした。

今回は、概念的なことかもしれませんが、
これを知っているか知らないかでは
起業家人生がまったく異なることになるお話だったと思います。

お金を稼ぐには、お金をキチンと使っていかなければならない。

ムダ使いはダメですよ！

将来、お金が増えていくお金の使い方をしましょう。

では、今後も価値ある情報を発信していきますので、
お楽しみに！

エンジョイプロフェッショナル倶楽部
主宰 松村やすひさ

何かお気づきの点ありましたら、
コチラまでご連絡ください。
⇒ E-Mail : support@entre-pro.club
⇒ Phone : 090-7668-6873