

ビジネスの方向性②

🕒 木曜日 2023.09.21 07:58 · 9mins

こんにちは、起業コンサルタントの秋山由佳です。今日のテーマはですね、ビジネスの方向性で悩むあなたへというテーマでお伝えをしていきたいと思います実際に起業を始めて、何かしらね、自分の何て言うんでしょう、これでやっていこうっていうジャンルがあるかと思えます。

例えば、企業ビジネスを教えるっていうことに特化して、それを日々発信をしてそこでね、集客をしていこうっていうふうに頑張っているもなかなか結果が出ない。例えばLINEにもね登録してもらえないとか、あとは発信していても全然反応がない、フォロワーさんも全然増えていかないしサービスの募集をかけても全く反応がない、お申し込みがないっていうふうに行動していてもね、結果が出ないっていうときに、ビジネスの方向性を変えようかなっていうふうに考える方って意外と多いんですね。例えば企業ビジネス系で私はやっていくのは難しいかもしれない。

これまでのちょっと自分の経験も生かしてダイエットをお伝えしていこうかなとか、あとは婚活を教えていこうかなとか、何かマインドのことを教えていった方がもっとね集客できるんじゃないかなとか。というふうに、今やってるジャンルと違ったものを、違う、違ったものでやっていこうかなっていうふうに迷われている方そういう方にね、今日はちょっとアドバイスだったりヒントになればいいかなというふうに思ったんですけども、まず、そもそもビジネスの方向性に悩むっていうことは何かかっていうと、自分の中で、何て言うんでしょう、何が得たいのかっていうのが定まっていなくてということなんです。これどういうことかというちょっとね耳が痛い話かもしれないですけど、どういうことかという、まずビジネスで売れる市場っていうのが四つあります。はい。

これちょっとね方向性とあの関係ある話なのでぜひ聞いていただきたいなと思うんですけど、ビジネスでは売れる方向性っていうのが四つあって、まず一つ目が、お金系ですねここちょっと話すると長くなっちゃうんでサクッと行くんですけど、まず一つ目が、お金系、それから恋愛系、人間関係とかですね恋愛系だったりとか、そして三つ目ってのが健康系で四つ目っていうのが、占い系ですね。占いをしたこと何が得られるのみたいなところも関係あったりはするんですけど、この四つっていうのが、ビジネスでいう売れる市場つまり、お客様が悩みを持ったお客様がたくさんいる市場になります。

なので、自分がビジネスをする目的っていうのが、集客をして、きちんと売上を上げたいねボランティアではないのももちろん自分の大切な時間を使って、お仕事として発信をして、そしてお客様に来ていただくっていう、ビジネスをしていく以上、売り上げを上げたいっていうところを目的として持っているのであれば、この四つの市場のうち、何かしらでやっていくのが一番ベストなんですね。なので自分の目的が売上をきちんと上げていきたい。限られた時間の中で例えば月初7桁を稼いでいきたいとか、というふうに目的がはっきりしているのであれば、この四つの市場の中でやっていく必要がありますよねっていうふうにお伝えすることができます。逆にその目的、自分の目的が、本当は売上を上げたいと思って例えばですよ企業とかビジネス系のジャンルで発信をしていたけれども、本当は実はそこまで売上欲しいわけじゃなかったって気づいてしまったみたいな感じで目的が売り上げではなくて、自分のやりたいこととお金を稼いでいけたらいいなとか自分のやりたいことを優先させたいっていうのであれば、この売れる市場から外れていったとしてもその方向性でやっていくっていうことをやっていった方がより目的は果たせますよね。なのでその何て言うかなその目的次第、自分が何を目的としてやっていくのかビジネスをやっていくのか。

というところしないで、全然ねその方向性っていうのは変わっていくんですよ。なので今ね例えば、きっとこの動画を見てくれているあなたはもしかしたらね、今自分がやっている方向性を変えた方がいいんじゃないかな、変えるべきかなどうしようかなって悶々と悩んでしまったり何か発信も止まっていたりとかするかもしれないですけど、そういった場合は、自分自身がビジネスをする上で何を目的としているのか。

というのをぜひ考えた上で、方向性を変えないときのメリットとデメリット、そして方向性を変えたときのメリットとデメリット、どちらかなっていうふうには、ぜひ考えてほしいんですね。企業とかビジネスジャンル例えばですけどね、企業とか、ビジネスでこれからやっていくメリットは、例えばビジネス系で言うメリットっていうのは商品の単価が高くても売れる市場だから収入を得ていきやすいとか、デメリットっていうのは、お客様のサポートをしたことがないからすごく不安だなとか、なんか自分も集客できていないのに集客を教えることに対しての不安だったりとかっていうのがデメリットだとします。

ダイエット系に方向性を変えてね私はダイエットで成功した経験があるからダイエット系で方向性を変えてやっていこうかなとかっていうふうに思ったときに、ダイエットが売れる市場のね四つに確かに入ってはいるんですけども、どうしてもね、ビジネスとダイエット系の商品って比べると商品のね価格帯がやっぱりどうしてもビジネスの方が高かったりするのでダイエット系にシフトしていこうかなって考えたときのメリットっていうのは、自分の好きなこと本当に伝えたいことを伝えられるっていう本当はこっちは伝えたいかっていうところに気づいたっていうことだったりとか、あとはデメリットとして言う商品の価格帯をそこまで大きく上げられないので収入は、下がってしまうよねっていうところだったりとかっていうふうにもね、結構方向性を迷ったときにはメリットとデメリットね、これを出

してもらすと、意外とね客観的に考えることもできます。方向性変えたいっていうのはこれ感情なので、ぜひねそれに対するのメリットデメリットっていうのを考えるっていうのと、あとは自分が何を目的としてやっていくのかねっていうところをぜひ考えた上で、これからの方向性っていうのを、映画史とね、固めていただきたいと思います。方向性がねもう固まったら、もうあとはもう全力でね、それに対して行動するっていう感じになるので、迷ってるときって正直ね、ブレーキとアクセルを同時に踏んでるような感覚になるので、難しいんですよねブレーキとアクセル両方踏むと車って絶対進まないですよ。でも、そうじゃなくてちゃんと目的地ナビに目的地を寝かし入れたら、もうそこに向かってグーッとねアクセル踏んでやっていく必要があります。方向性もやってるときって何か目的二つあるから、どっち行こうみたいなうわーってなっちゃうので。

ぜひですね、今日の動画、少しでもね、参考にしていただいて、方向性が根がしつとね決まったら、もうそこに対してアクセルとね、やっていただきたいなと思いますもちろん自己流とかだとね、難しいのでそこはきちんとメンターだったりとか、あとは行動したときに起こるずれっていうのをねこっちだよっていうふうに正してもらおう。

そんな方のもとでね、アクセル全開ぐとね、やっていただけるとすごくいいかなっていうふうに思います。はい。今日の動画少しでも参考になったよっていう方はぜひ、いいボタンよろしくお願いします。圧がすごい。はいよろしくお願いします月初7桁をね、達成していきたいけど今まさにご方向性に悩んでるよっていう方は、ぜひ概要欄の方から月初7桁を達成するためにどういうふうに展開していけばいいのかっていったところをって言ったものが学べるなんかすごい変な間が開きましたねそれが学べるオンライン動画講座も準備していますので興味ある方はぜひ概要欄の方からお受け取りくださいそれでは、今日の動画は以上になります。

ありがとうございました。