

Googleでは探せない！

～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～

FOCUS METHOD

フォーカス・メソッド
【セオリー篇】



捨てるから、見つかる。見つかるから、磨ける。

磨けるから、力が備わる。

フォーカス・メソッド開発者
アントレランド主宰
相葉光輝

30億規模のフランチャイズビジネス 成功モデルを仕組み化した私の【志命】

この度は、Googleでは探せない！

～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～

FOCUS METHODフォーカス・メソッド【セオリー編】を
ダウンロードしていただき、ありがとうございます。

この資料をもとに多くの起業家が、ビジネスを「黒字化」させる
ヒントを受け取っていただきましたら嬉しく思います。

はじめまして、相葉光輝と申します！！

私は現在、30億規模のフランチャイズビジネスを立ち上げた実績をもとに、個人のビジネスを「黒字化」させてそれをフランチャイズ化できる唯一のマニュアル「Myフランチャイズモデル」を元に、「アントレランド」というチームコンサルティングを主宰しております。

私はもともと、97年に紳士服のアオキで有名な、アオキホールディングスに入社し、経営企画室でチェーンストア理論を学びました。

その後、宅配寿司銀「銀のさら」を運営する

株式会社ライドオンエクスプレスに入社し、

「銀のさら」を4店舗から

300店舗まで成長させてきました。

主に社内では、全国統括の営業部長、スーパーバイザーの総責任者を担当し、業態の飛躍に関わり、



2004年に宅配釜めしの「釜寅」を1人で立ち上げ、

□その後、釜寅はシェア80%、売上30億まで成長させてきました。□

そんな中、フランチャイズ化（つまり仕組み化、伝承ビジネスモデル）を行うには、□ある共通点があることに気づきました。

それは・・・。

No1のビジネスを最初から作り上げる事。

これが絶対条件でした。

どういうことか？

それは、広く伝承させ、拡大するビジネスモデルは、**「最初からオンリーワンであり、ナンバーワンのビジネス」**でないと、フランチャイズ加盟したい方が現れず、広がっていかないからです。

ところが、他には無い全く新しいビジネスで、それが少しでもヒットしているとなれば、たちまち噂は広まり、そのビジネスと一緒にやりたいと言

う人が現れます。

私は、その事にいち早く気づきました。

そして、その考えに乗って2つの事業をフランチャイズ化して来ました。

「釜寅」が30億規模になり、「ファインダイン」が10億規模になりました。現在はそのノウハウを元に、

「小さな企業や個人をNo1にさせる**”フォーカスメソッド”**」と
「自分自身をフランチャイズ化させる事が可能となる唯一のメソッド**□**
”Myフランチャイズモデル”」を活用した、

小さな企業や個人がNo1ビジネスを作り、それを伝承させて行く、

直接、指導・先導にあたるプロデュース事業（道場）の

「アントレランド」を主宰し、門下生を育成、発展させています。

成果としては、主婦の方が、オリジナルのセラピー
を独自開発し、月商400万を超えたり、

OLが新しいコーチングのメソッドを開発して月商100万を会社にしながら作っているなど、

ビジネスをこれから拡大したい方や、新規ビジネスを作りたい方、既存のビジネスを「黒字化」「フランチャイズ化（伝承）」したい方、

コンサルタント、著者、講師、セラピストさんなど、これからさらに発展させる動きをしていこうと考えている方には、大きな成果を出せる環境であると思っています。

と、このように、事業を拡大させるには、

まず、その人にしか出来ない、**他では買えないオリジナルビジネスを作成する**ことが、非常に大事になってきます。

私はそのようなオリジナルビジネスを**億レベルで2つ、月7桁レベルで5つ**作ってきました。

そして今は、そのノウハウを体系化し、他では買えないあなただけのビジネスを個人や小さな会社でも、小さく作ってそれをNo1にし、その後そのビジネスを拡大させる方法をアドバイスしております。

今回は、私が自ら**投資し学んで実践してきた記録を体系化し、1つのメソッドとして確立させた「セオリー」**について、余すところなく公開していこうと思い、執筆しました。

読み始めたら最後。

是非、あなたのビジネスに活用いただく**ヒント**を存分に受け取って欲しいと思います！！

「とりあえず始めるのではなく、最初から競争しない戦い方をしよう！」
では、読み進めていただけたらと思います。

また、**最後に特典のご案内**がありますが、いきなり最後から
読まないで下さい。

■□■テキストを自分のものとして活用する方法■□■

今回、

Googleでは探せない！

～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～

FOCUS METHODフォーカスメソッド【セオリー篇】

をダウンロードいただきましたが、

ただダウンロードするだけではなく、

このテキストを有効に活用し、

**あなたのビジネスに活かす為にも活用方法を知り
有益に活用いただきたいと思います。**

読み方としましては、

まず、【1回目】は、**全体像を把握する**為に、
さっと読み込んで行きましょう！！

フォーカスメソッドとはこういったものなのか？
初めて触れる内容を素早く理解する為に、全体をさっと理解しましょう。

次に、【2回目】は、

目に留まる教え(言葉)をメモし**記録に残して**いきましょう。
わからない言葉は調べて、セオリーを把握しましょう！！

そして、【3回目】は、

自分のビジネスに置き換えるイメージで読んでいきましょう！！
ここまでの時間は、

「24時間」で完了させることをオススメします。

では、早速読み進めていきましょう！！

最後まで読むと分かりますが、

このセオリー一篇を読んでから実際に自分でビジネスを創れるように

LiveでNo1ビジネスを創り上げる

フォーカスメソッド・スターティングセミナーの

ご案内を用意しております。

イノベーションの時代と言われた昨今。

**あなたのビジネスをより、あなただけにしか出来ない
ビジネスに**仕上げ、

競争が無い**オンリーワンの市場**で戦う事が出来るようにする為に
今何をすべきか？

それを、**フォーカスメソッド・スターティングセミナー**で
余す事無くお伝えできたらと思います。

Liveセミナーだからこそ、セオリーで学ぶ知識だけでなく、実際に自分専
用のビジネスをどうやって作って行くのかを余すところなく公開すると共
に、それだけではなく、一緒にビジネスを作って行く事まで致します。

ここで完成した企画を持って、次の日からすぐに新規事業立ち上げが可能
となってしまう方もいらっしゃいます。

また当日最後までワークが出来なかった方でも置き換えて研究して行くヒントを持ち帰っていただき、その後一人でもビジネスを創れる状態までになった方もいらっしゃいます。

また、フォーカスメソッド・スターティングセミナーは少人数制にこだわっている為、その場での質問や相談はいくらでも、し放題ですので一人で悩まずに進めて行く事が出来ます！！

そんな、フォーカスメソッド・スターティングセミナーへのご参加特典は最後になります。

是非、最後の特別特典のご案内を楽しみにお読みいただけましたらと思います。



Googleでは探せない！

～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～

【FOCUS METHODフォーカス・メソッド開発秘話】

なぜ、フォーカス・メソッドを 開発したのか？



私は「MYフランチャイズモデル」という教材やスキルを
ベースとして

自分自身をフランチャイズ化させることができる、

唯一のグループコンサル「アントレランド」を主宰しております。

1年間に**約400人**の個人経営者や企業経営者の相談に乗る中で、**うまく**
いっていない人の9割、あるいは大きな活路で見えないま
までいる人の9割が、

ある1つの共通した理由によるものだということがわかりました。

それは、**自分のビジネスを複雑化しすぎる**ことによって、
自身やお客様への「迷い」を生じさせている事が原因でした。

多くを学ぼうまく行く、資格を増やせぼうまく行く、
無意識にそういう思考になってしまいます。

自分のできる事を足していこうとすればするほど、
結果的にその他大勢が行っている事と何ら変わらない
つまらないビジネスができてしまう。

つまり、売れない・流行らないビジネスが
できてしまいます。



そこで、私は自分の持っている物を**ほとんど捨て**（横において

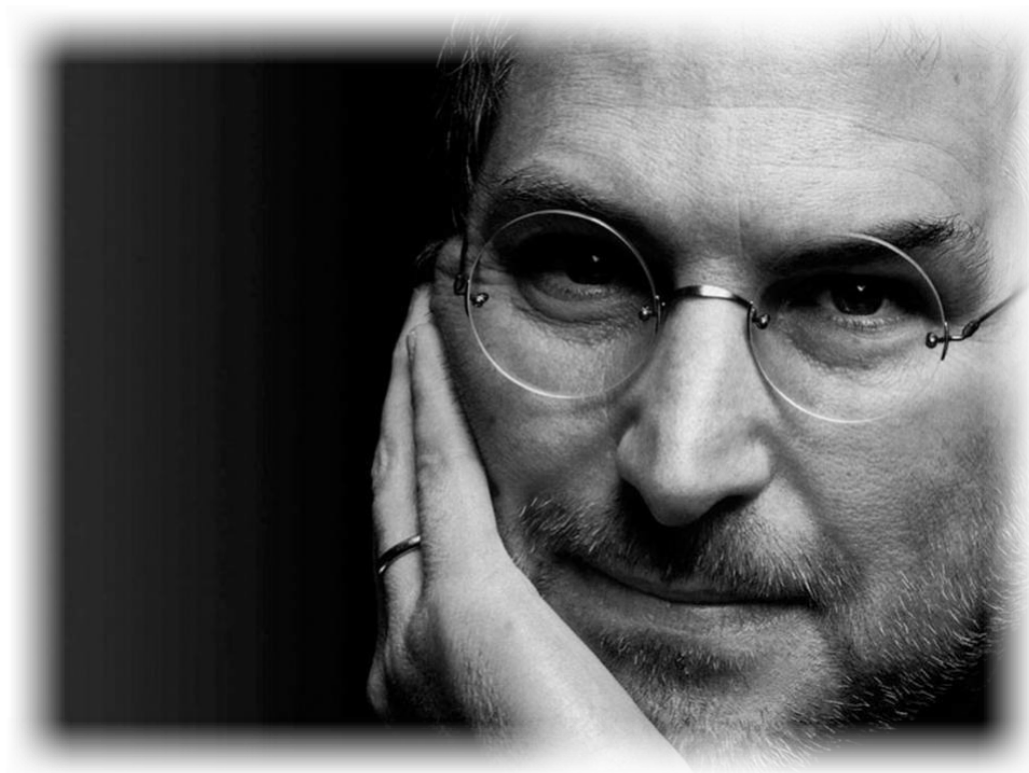
おき）、**フォーカス**することを体験・体感型のワーク形式で
分かりやすく実践できる**フォーカス・メソッド**を開発しました。

最もシンプルで強力な形にした「武器」を

見つけ出すことにより、あなたの収益は劇的に変わっていくのです。

「何をしないのかを決めるのは
何をするのかと同じくらい大事だ。
会社についてもそうだし、製品について
もそうだ。」

Steve Jobs



「個人」が無料で情報を拡散できる時代になり、

モノも過剰に供給され、

インターネットで瞬時にモノが買える便利な時代に

なりました。

消費者も賢くなり、

広告費をかけて売り出される商品を買うのではなく、

自分でリサーチしたものを吟味して買う時代に

なってきました。

そうすると、**"オモシロイ事"**が起こります。

大手企業が広告費をジャブジャブ使って売り出される商品より

1人の起業家が広告費をかけずに売り出した商品の方が

利益率が高くて、**人気になる**場合があるのです。

では、大企業ではなく、これからは「個人」の時代なのか？

おっしゃるように、これからは**「個人の時代」**とされていますが、

私から言わせたら**それも間違い**だと思っています。

なぜなら、大手であっても個人であっても
同じような経営手法を取っている、

いつまでたっても業績は改善されないからです。

どういうことか？

具体例をあげてみましょう。



SONYの例



みなさまも大企業で経営の多角化を目指して失敗した事例を数多く知っている事と思います。

最近では**SONY**が経営の多角化に失敗し、パソコン事業を売却したり、ついには旧本社まで売りに出してしまいました。

このようにいくつもの事業を持っていると

生産ラインを拡大したり、人を増やしたりする事になり

無駄が発生し収益が激減してしまいやすくなります。

では、なぜこれと個人が同じなのか？

次のケースを参考に考えてみて下さい。

身近にこんな方はいないでしょうか？

その方は**セラピスト**という肩書きを名乗り、

10個以上のセラピーの資格を持ち、

名刺などには〇〇公認カウンセラーの肩書きがごそっと書いてあります。

こんな方ほど、話を聞くと

「リーディングもヒーリングもカウンセリングも
〇〇ワークもできます」と言ってきます。

しかし、よく考えてみて下さい。

この人に **どうやって、なんの目的で** シゴトを依頼すれば良いのでしょうか？



「武器を絞る」

当然、SONYって何屋さん？と言われて

音楽プレイヤーの会社、いや「ウォークマン」の会社と
言われていた時は華やかでした。

社員に誇りもあったと思います。

しかし今では何をしている会社なのか？よく分かりません。

個人でも全く同じです。

**「売るものや、武器をたくさん持っていれば
勝てる訳ではないのです。」**



あなただけの得意な武器を絞り、その技を磨くこと

により初めて**あなたのビジネスに優位性**が生まれてくるのです。

つまり、「個人」や「小さな会社」が**絶対的優位力**を備えるために、

「フォーカス」することが最も重要だと認識できると、
あなたのビジネス創造により大きな活路が見えてくるのです。

*These distractions are things you've
to get rid of these, just write it
I always carry a notebook with
I can write these things down in. This
also serves to focus my thoughts
a spare moment and need to fill
what to do next. By keeping every
ere, any part of my brain that
ed about what I have to do goes on*

今回私が提唱する、

小さな会社が絶対的優位力を備える新定番として開発した

「フォーカス・メソッド」の詳細とともに、

フォーカスの重要性や

個人がどうビジネスを複利で拡大していけるのかを知って

欲しいと思います。

「フォーカス」を活用して大幅に 業績を向上させた企業



※フォーカス・メソッドとは、相葉光輝が独自に企業や個人を研究し、
小さな会社や個人がNo1を創る為に「フォーカス」を活用した
成功の手順をプログラム化したメソッドです。

Googleでは探せない！

～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～
フォーカス・メソッドとは何か？

企業や個人が実践している「**絶対的優位力**」を備える方法は、とてもシンプルだが、もっとも強力な手法です。

誰でも「**選択**」と「**集中**」や

”**事業をフォーカスせよ**”等と聞いたことがあると思います。

しかし、企業は様々なしがらみがあり、これができない企業がほとんどです。

だったら、個人や小さな会社ほど、「フォーカス」を実践したら絶対的優位力が備わることは一目瞭然だと思います。

にも関わらず、冒頭の例にもあったように、**自分の事業を「フォーカス」できずに右往左往している個人や小さな企業が本当に多いです。**

個人や小さな企業には、その方達のやり方があることを知って欲しいと思います。

では、フォーカス・メソッドはいったい誰のためのものか？

大手や有名な起業も実践している「フォーカス・メソッド」。

例えば、このノウハウを**コンサルタント**が使うことによって、クライアントの業績が向上し、大幅に年収や成果を上げることができるでしょう。

また、社長が1人でいくつもの事業を行っている場合、このメソッドを取り入れることによって**労力を半減させて売上を2倍以上**にすることができるでしょう。

これこそ、職種や職業に関わらず、個人で行っている人たちこそ**少ない力で効果を最大限に発揮させることができる最大のメリット**なのです。

「フォーカス」で大ヒットした 「3分で一個心のブロックを解除する マインドブロックバスター」

私の友人であり、起業家仲間である「栗山葉湖」さんは、
フォーカス・メソッドで大きな成果をあげた一人です。

2010年当初は、3人の子を持つ主婦です。

昼は学校の先生、空き時間でヒーリングのシゴトをしていた時の
収入は5万円だったそうです。

しかし、技術や知識がなかった訳ではありません。

当時からセラピストとして販売できる商品やサービスは

**14個【ヒーリング、ヒーリング養成講座、アロマオイル
販売など】持っていました。**

シゴトにできるくらい知識は持っていたのです。

しかし、セラピストと**大きく括られた肩書きで**シゴトは取れにく
かったそうです。

そこから彼女はあるセオリーを活用し、

14個あるセラピーを1個にフォーカス。

さらにそれを磨き上げ、他では買えない、今買えない人の役に立てるメソッドを開発しました。

それが、「3分で1個心のブロックを解除する唯一のメソッド、マインドブロックバスター」です。



そして、マインドブロックバスターを開発した当初の目標として掲げた、
3年間で30,000人の心のブロックを解除する事。

3年間で3,000人の

マインドブロックバスター（伝承者）を誕生させる事。

この目標をスタートから3年で到達させ、

月収5万円から今や、全国に6,300名を超える方々が、

マインドブロックバスターとして活躍、

「3年で3万人の“心のブロック解除”」という

ビジョン達成を果たし、現在は30万人達成を目指して

邁進し、**約6億円を超えるビジネスモデル**へと発展しました。

たった1人からはじめたマインドブロックバスターが、

現在では**全国あるいは世界で3,000人に広がり、**

「個人によるフランチャイズ」に進化しました。

ちなみに、マインドブロックバスター（伝承者）3,000人と言う、臨界点に到達したこの事業は、3年で3,000人のマインドブロックバスターの誕生であったのに対し、次の半年間ではさらに1,000人のマインドブロックバスターを誕生させると言う、大きな“てこの原理”を巻き起こしている。

このように、他の追隨を許さないヒットモデルになった事は言うまでもありません。

これが「フォーカス」のチカラなのです！！

つまり、フォーカス・メソッドを使って何をするのか？

栗山葉湖さんが成し遂げたように、「売れる」「人気のある」

「選ばれる」「お願いされる」ビジネス、商品、サービスを作るため、

“増やす”のではなく「減らす」。

“減らして”「磨く」。

これを実践するのです。

では、なぜフォーカスさせる（減らす）のか？

マインドブロックバスターを見ても分かるように、

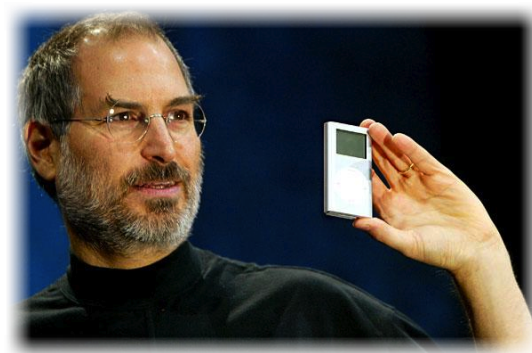
フォーカスさせたモノほど、オールインワンではなく
“唯一”と“シンプル”と“再現力”を生み出すからです。

つまり、再現のチカラで拡大させる

個人版フランチャイズモデルが可能となるのです。

【捨てるから、見つかる。見つかるから、磨ける。
磨けるから、力が備わる。】

個人事業主や小さな会社こそ「フォーカス」することで
絶対的優位力を作れる。



「フォーカス・メソッド」

4つのステップ

フォーカスメソッドには、4つのステップがあります。

この手順で進める事で、
あなただけの「洗練（フォーカス）」された、
No1ビジネスが創りだせるのです。

フォーカスONE:

～あなた自身が持っている「オンリーワン・ビジネスの種」を
見つけ出す～

「Find Idea ～ファインド・アイディア～」

フォーカスTWO:

～唯一無二のポジションを見つけ出す～

「Set Up Position ～セットアップ・ポジション～」

フォーカスTHREE:

～理想の顧客に”商品”を探さず見つけてもらう～

「Wants & Product Making ～ウォンツ&プロダクト・メイキング～」

フォーカスFOUR:

～「最初の一人」と「派生展開法」を見つけ出す～

「Marketing and Route ～マーケティングANDルート～」

セオリー篇ではこの4つの流れについて説明致します。

まず、【発信＞受信】の概念を知ろう！！。

「私たちは騒音が高まる中で暮らしている」

メール、Facebook、Twitter、LinkedIn、YouTube、LINE、
電話、チラシ、DM・・・等々。

私たちの身の回りには「**売り込み**」という騒音は相当なものです。

何をしていても**ソーシャルメディアで発信**し続ける現状は、

”うるさすぎて、メッセージが伝わらない、届かない”

時代です。

そんな時代に、瞬間風速的な「博打」広告を大々的にやるよりも、

ゆっくり、じっくり、顧客との関係を育み「ファン」を増やすことが重要になっていることが容易に分かると思います。

では、どうすれば、顧客との関係を育み「ファン化」できるのか？

私は逆説的に考えてみればよいと思っています。

周囲がうるさい中、どうすれば「自分」に注意深く耳を傾けてもらえるか？

これは、あなたにしか作れない、あなただけの商品（製品・サービス）を気に入り、買ってくれ、友達に勧めてくれる流れを作ることです。



そのためには、今あなたの中にある

「アイディア」「ノウハウ」「スキル」の中から

「オンリーワン・ビジネスの種」を抽出する必要があります。

「**フォーカスONE**」では、あなたの中に眠っている「アイデア」を一旦出し切り、その中から「**オンリーワン・ビジネスの種**」を見つけ出すステップを作っております。

富士フィルムを事例に、是非あなたの「**オンリーワン・ビジネスの種**」が何なのか一度考えてみて下さい！！

【事例 1：富士フィルム】

トヨタ自動車は車がなくなったらどうするのか。

我々はそれほどの危機に直面しているんだ。

2003年、富士写真フイルム本社。

主力製品の**写真フイルム**の需要が急速に冷え込む中、同年、社長兼CEOに就任した古森重隆・現会長は社員に訴えていた。

そのわずか3年前まで、**写真フイルムは成長を続ける大黒柱**だった。ピークに達した2000年度の売上高は2600億円超と、全社の売上高の**約2割**を占めていた。

これに加え、撮影したフィルムを現像してプリントするための印画紙も当時の稼ぎ頭。

写真フィルムを売り、さらに印画紙を売って稼ぐ。

この“1粒で2度おいしい”ビジネスモデルにより、**写真関連事業は営業利益の約6割**をたたき出す、まさにドル箱だった。

そこに襲いかかってきたのが**デジタル化の波**だ。

デジタルカメラの普及に伴い、写真フィルムの売上高は毎年200億円減ペースと、「坂道を転げ落ちるように」（同社幹部）急減していく。

11年度の売上高に占める割合は1%を下回り、ピーク時と比べ**約2500億円**が吹っ飛んだ。

写真フィルムが市場から消える中、富士フイルムホールディングスがかつて「追い付け、追い越せ」と目標にしてきた**約130年の歴史を**

持つ米大手、イーストマン・コダックは12年1月に

経営破綻した。

富士フィルムとコダックの明暗を分けたのは何だったのか。

医薬品や化粧品など、事業の多角化に踏み切った富士フィルムが
生き残りに成功したのはなぜなのか。

中嶋成博社長がその答えとして挙げたのは、危機に瀕した富士フィルムが
約2年がかりで取り組んだ

「技術の棚卸し」だった。

この危機から富士フィルムは写真をきれいに写す技術である

「ナノテクノロジー」と「乳化」の技術にフォーカスし、

その技術を化粧品開発に繋げて**アスタリフト**を開発し、急成長を実現した。

いかがでしたか？

大企業にとっても時代の波によって倒産の危機になります。

そこで富士フィルムが行った「フォーカス」について、
ぜひ一度あなたのビジネスに置き換えて欲しいと思います。

そして、是非富士フィルムを参考にあなただけのアイデアを見つけ、
形にして欲しいと願います！！

フォーカスTWO:

～唯一無二のポジションを見つけ出す～

「Set Up Position ～セットアップ・ポジション～」

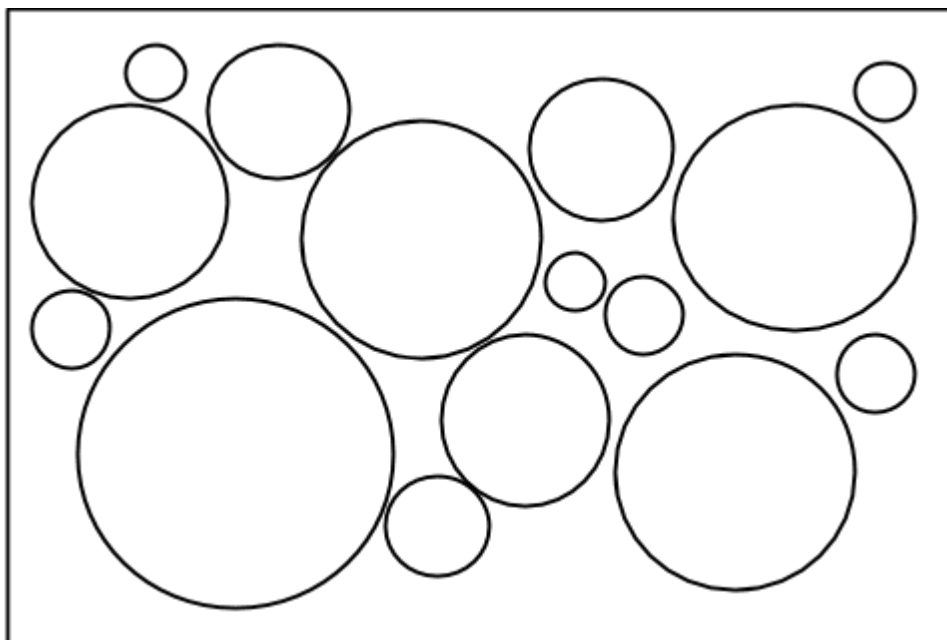
あなただけのアイディアが見つかったら、そのアイディアをただビジネス
にするだけでは、上手く行きません。そのアイディアをどのポジションで
ビジネス展開するのが重要になってきます。

フォーカスTWO:では、唯一無二のポジションを見つけ出すセオリー
について公開致します！！

では、行きましょう。

例えば、真っ白な業界マップがあったとしましょう。

それは大きな○の大企業や、中くらいの○の中小企業やベンチャー起業が
ひしめいた下記の図のようなものをイメージして下さい。



この業界マップを俯瞰して上から見られない人は、私たちが参入する

「隙（すきま）」 はここにはないと思ってしまいます。

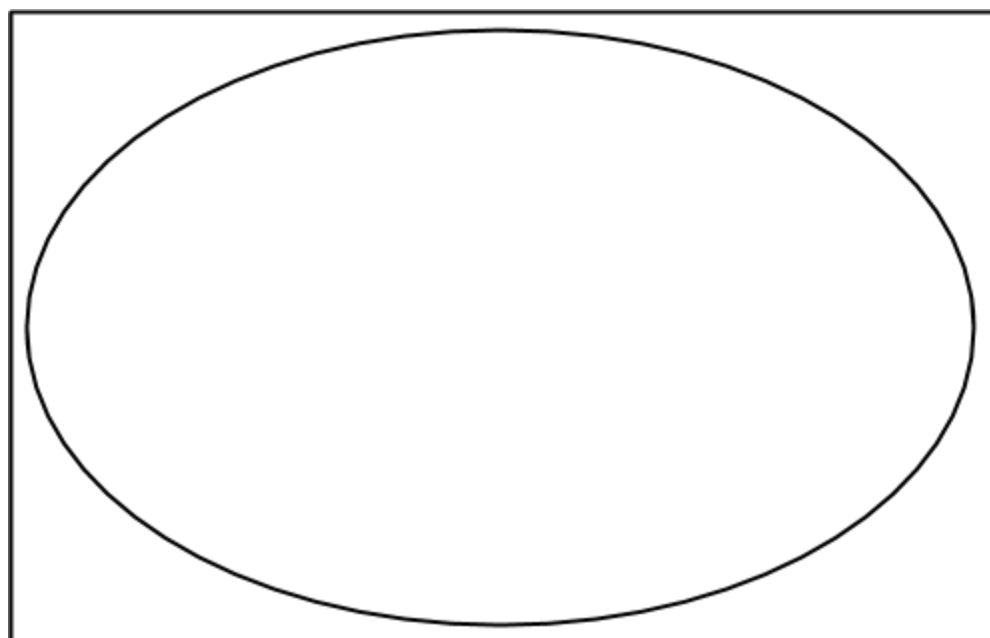
しかし、森の上を飛んでいる鳥の目のように全体を俯瞰して見渡すことができたなら、実はまだまだ取りきれていない**市場のポジション**はいくらでも発見できることに気がつくでしょう。

それはなぜか？

例えば、この○がたくさんある中で小さな○を書き続けても真っ黒になる事は無いことは創造できると思います。

つまり隙間がまだ有ると言う事です。

そして、小さな隙間が見つかったら、それは真っ白な業界マップが見つかった事と同じです。



そして、この市場で黒字化して、自分の変わりに伝承出来る人を探し、受け継いで行く。こんな世界を独自で創れたらどうでしょうか？

是非、まだまだある隙間を見つけて下さい！！

次の事例は、もう隙間が無いくらいびっしりと競合ひしめく業態で、独自のビジネスを展開し大ヒットさせた「俺の株式会社」の事例です。

是非事例を参考に、あなたのビジネスを隙間で行うイメージを持って下さい！！

【事例２：俺の株式会社】

彼らは「飲食の異端児」だ。

飲食のプロの私から言わせたら、こんな業態は全くの**非常識**だった。
□

俺のフレンチや俺のイタリアンなど次々「俺の」シリーズの飲食を開発する俺の株式会社は、**□飲食業界に全くない独自のポジションを勝ち取った。**

□ 坂本社長は当時、飲食で混んでいるお店は２つあると分析した。

□一つは**「立ち飲み屋」**でもう一つは**「三ツ星レストラン」**だ。□

まあ、その2つをくっつけてしまうだけでも異端児なのだが、「俺の」業態はそれだけに留まらない。

□飲食の絶対常識とも言える「**原価率30%以下**」の常識を無視したのだ。□

高級フレンチをお手頃の価格にする事で**当然原価率は80%近い**ものも出てきている。

しかし、回転率を上げる事で高収益を確保できた。

結果的に**独自のポジションを掴んだ事で、もう他社が追随できないほどまでになってしまった。**

やり尽したと言われる飲食業にだってまだまだ確立されていないポジションがあったのだ。

いかがでしたか？

やり尽すだけやり尽されたと思われた飲食業でさえ、まだ、誰もやってなくて瞬時に大ヒットさせる事が出来てしまうビジネスが作れると言う事を理解していただけたと思います。

では、もう少し唯一無二のポジショニング戦略について説明致します。

唯一無二のポジショニング戦略

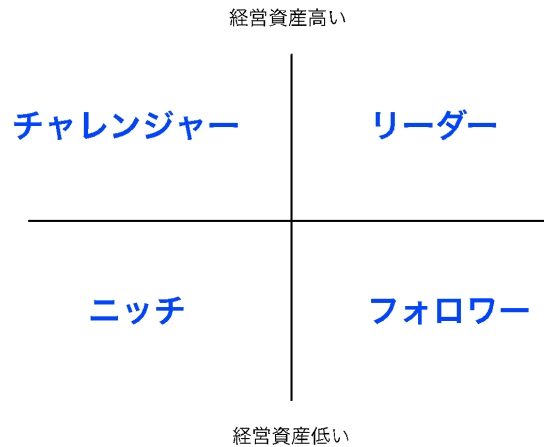
あなただけの隙間を見つける為には、

「あなたのビジネス」を「どの分野」に「どこの市場」で戦う事を決めるのか？を明確にさせる必要があります。

あなたのビジネスはあなたの分野でどこに位置しているのか？を知らながら、そのビジネスを下記の図を元に **「ニッチ」の市場**で戦うことを意識させる為には、どんな変化が必要なのか？考えてみて下さい。

「ニッチ」の市場に参入する事により、まだ大手が手を付けていない空白の市場でビジネスを創り出す事が出来るだけでなく、それを「低価格」でスタート出来る可能もあるため、ベンチャー企業でも参入出来、尚かつ高付加価値を生む可能性があります。

しかも、その空白で見つけたニッチ市場でのビジネスは、大手も真似出来ないほどの独占市場へと発展する可能性があるため、小さな会社や個人はニッチ市場で戦う事で優位に立つ事が出来ます。



いかがでしょうか？

参考にスポーツカーの例を載せておきますので、あなたのビジネスを
「ニッチ」の市場で表現するにはどうするかを考えてみて下さい。

車業界（スポーツカー）は？



リーダー：フェラーリ

チャレンジャー：ポルシェ

フォロワー：リーダーの真似のため興味なし

ニッチ：全く新しい自分の分野

・ホンダ、日産、トヨタ ➡エコカーなのに速い

このように、どこに属しているかで

「あなたも選ばれる可能性があります。」



「あなただけが選ばれる可能性がある」

に変わる！！ためには、**フォーカスし、隙間のポジションを見つける事**が重要になります。

是非、あなただけのポジションを見つけてみて下さい！！

【おまけ】

では、あなただけのポジション。

つまり、ニッチ市場を見つける為にはどうするのか？

私はフォーカスメソッドスターティングセミナーで、下記のアドバイスをしています。

それは、

「あなたが参入する分野のリーダーカンパニーや個人を見つけて、そして、そのリーダーがやっていることを研究しよう。」と話しています。

どういうことか？

ビジネスとはシンプルに「**売るモノ**」を作り、「**売る場所**」を作り、「**集客**」するこの3つを軸に成り立っております。

だったら、まず最初に自分が参入したい分野の「**リーダー**」の「売るのも」、「売る場所」、「集客」方法について調べることから初めると、その市場の傾向が掴めてきます。

セミナーでこの話しをすると、みんな納得されますが、何か事業をしたい、No1になりたいと言っている割には、ほとんどの人がリサーチをしません。

No1を見る事によって、その研究をされた上で、No1の商品が作れるようになります。

あの人はすごいなと言うところで終わってませんか？

リーダーを見る事によって、**その人の行っていない事やその人が嫌っている事、その人の時代遅れの事やその人の隙間の思考が知れるのではないのでしょうか？**

お金も無い、知識も無い、知恵も経験も実績も人脈も無い、そんな私たちにチャンスが有るとしたらリサーチする事ではないのでしょうか？

捨てる為にもまずは材料を見つけ出す必要があります。
見つける事により大きく捨てられることを知って下さい！！

次に、「売る人は変わるが、お客様は同じ」という視点で、対象顧客が他にお金を使っている商品やサービスの企業または個人のリーダーをリサーチする。

このリサーチや物の見方・捉え方は、他では気づかなかった事に気づけたり、誰もやってないことを見つけ出せたり、大きく客数を増やせたりと、リサーチの幅も増やして行くことは非常に重要です。

これらの視点を持ってみてリサーチしてみてください！！

フォーカスTHREE:

～理想の顧客に”商品”を探さず見つけてもらう～

「Wants & Product Making

～ウォンツ&プロダクト・メイキング～」

「無名」は「資源」なり

フォーカスTHREE:では、無名からどうやってビジネスを作り上げ、ヒットさせる商品に磨き上げるかという事についてです。

最近個人の事業を手がける事が多くなり、**無名はものすごい可能性を秘めている**と感じております。

広告宣伝を活用し有名になっても、あっという間に消えてしまうことも多いですし、なにより、ヘタにぽっと出てしまったら、大手につぶされてしまうのがオチです。

今は消費者もメディアも「**新しくて、今までにない**」フレッシュな顔を求めています。

そんな時に「自分を高く、大きく売り出す」ことができたかどうか？

フォーカスTHREE:では、宣伝のために自分や自分の商品売るのではなく、**消費者の頭に「ポジションを築く」**ためにはどうすれば良いかを考え、対策を練る事が真の目的です。

次の事例を参考に、**理想の顧客に”商品”を探さず見つけてもらう**ヒントを見つけて欲しいと思います。

【事例 3 : 「初代iPhone」のプレゼン】

2年半、この日を待ち続けていた。□□

数年に一度、すべてを変えてしまう新製品があらわれる。

それを一度でも成し遂げることができれば幸運だが.....。

アップルは幾度かの機会に恵まれた。□

1984年、Macを発表。PC業界全体を変えてしまった。

2001年、初代iPod。音楽の聴き方だけでなく、音楽業界全体を変えた。

本日、革命的な新製品を3つ発表します。

1つめ、ワイド画面タッチ操作の「iPod」。

2つめ、「革命的携帯電話」。

3つめ、「画期的ネット通信機器」。□

3つです。

タッチ操作iPod、革命的携帯電話、画期的ネット通信機器。

iPod、電話、ネット通信機器。 iPod、電話.....おわかりですね？

独立した3つの機器ではなく、ひとつなのです。

名前は、iPhone。 . . . 。

このプレゼンから始まるiPhoneは世界的ヒット商品になったのは言うまでもない。□

スティーブジョブスの商品開発のアイデア力はもちろん優れていたが、その数倍も価値を高めるプレゼンがあったからこそ、iPhoneは爆発的なヒットが実現出来たと言っても言い過ぎではない。

**「売るもの」の価値をどう高めるか？
どう伝えるのか？**

ウォンツ・メイキングはシンプルに表現すると

「理想の顧客に”商品”を探さず見つけてもらう方法」です。

これは、メルマガ、ブログ、Facebookタイトルや
名刺などの肩書きにも応用でき、

売り込まなくても相手が勝手にその商品・サービスを
「欲しくなる」仕掛けです。

具体的には「○○を□□する△△」の専門家と3秒で共感して
15秒でシゴトを取れるような仕組みや仕掛けを作る事が
重要となってきます。

お客様が、初めて商品やサービスを知るきっかけは「言葉」です。

つまり、言葉を磨くことで、人や社会に影響力を持たせる事も、商品・
サービスや事業そのものを共感・信頼させる環境を創りだす事も可能です。

しかし、言葉を磨いても、

「伝わらない」

「気づかれない」

「みられない」

「シゴトが取れない」

だったら、意味がありません。

ビジネスで最も重要な事は「お客様を創ること」です。

そのお客様に気づいてもらう為には、他と同じような表現をしても見向きをされないですし、ダラダラ表現しても伝わりません。

3秒で共感され、15秒でシゴトをとれるように、言葉を磨き、常にお客様の心が動く言葉を探し続けて行きましょう！！

是非あなたのビジネスを一言で欲しいお客様に共感できるまで説明できるようにチャレンジしてみてください！！

フォーカスFOUR:

～「最初の一人」と「派生展開法」を見つけ出す～

「Marketing and Route ～マーケティングANDルート～」

1,000万円を売り上げるよりも **最初の一人**からの申し込みに価値あり

フォーカスTHREEまでを実践して売ることができたら、最後は、売る物を、どのような**マーケティングとルート**で売り上げていくのか？が重要です。

特に、無名からビジネスを作り上げて行く際には、**最初の一人**からの申し込みを誰からいただき、その流れをどう派生展開するのかを記録化して仕組み化する事がどれだけ大事かを知って欲しいと思います。

なぜか？

それは、**0から1を作り上げた記録は、再現できる仕組みとなる為**、この原理を理解していれば、売上をコントロールする事も出

来るし、自分主体でビジネスを創り上げる事が可能だからとても重要なのです。

では、どうやって、広告費をかけずにどうやって0から1を生み出して行くか？

具体的には10個のステップになっています。

- 1、欲しい顧客を見つけ、最短ルートで購入していただく
【見込み顧客選定】
- 2、見込み顧客を紹介してくれる紹介者を一瞬で把握する
【レバレッジリスト作成】
- 3、顧客を整理して、欲しい人をピンポイントで見つける
【戦略的顧客リスト作成】
- 4、個別に「すぐに欲しい」とアプローチさせる
【ロビー活動戦略】
- 5、同じ顧客を持つ「力のある個」とつながり事業を広げる
【トライアングルマーケティング】
- 6、理想の顧客を自動で獲得!!、こちらが意図する紹介を行う
【紹介プログラム】
- 7、広告費をかけずに、理想の顧客を増やして行く
【ソーシャルメディア戦略】

**8、相手から「欲しい」と言わせる
【クロージングテクニック】**

**9、売るモノの魅力が伝わり、ファンが拡大する
【お客様の声「戦略」】**

**10、創った1を10に派生展開させ、事業を急拡大させる
【1件の記録化】**

売るモノを作り上げたら、この10のステップに沿って、マーケティングを仕掛けることで、0から大きな売上を創る事が可能です。

アントレランドの門下生も既にこの通りに実践して、月商7桁の売上を作っている方が多数おります。

ぜひこの10個を意識して活動してみてください。

ただ、ここに書いてある部分はセオリーのみになります。

ステップの詳細や具体的手法はセミナー(Live)でより細かく伝えておりますので、是非フォーカスメソッドスタートアップセミナーに一度参加いただけましたらと思います。

相葉光輝の想い

いかがでしたか？

これでGoogleでは探せない！

～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～
フォーカスメソッド「セオリー篇」を終了致します。

私には想いがあります。

それは**日本初の「世界基準」のビジネスを
1年間で10個生み出し、それをフランチャイズ化（仕組み
化・伝承）**できるモデルに育てて行きたいという想いです。

普通は一生かけても人生で1つ「世界基準」のビジネスが創れたら素晴らしい事です。しかし私は20代で1つ。30代で3つの業態を創り、軌道に乗せてきました。

**だったら、このチカラを多くの人に役立てたい！！
他には無いビジネスで起業したい！！
今あるビジネスを「世界基準」に進化させたい！！**

そんな想いで日々過ごしております。

私は、宅配釜飯「釜寅」を1人で立ち上げた時も赤字のM&Aビジネスを大幅な黒字にした時も、書籍を書く時も、**一貫して「フォーカス」**をしてきました。

そんな事もあり、過去2,000名の経営者、1,000名の会社員、大手企業のビジネスコンサルティングを実施し、成果を出すクライアントを輩出してきました。

それと同時に、

個人版フランチャイズシステムを創り出すことに注力し、2013年からは個人版フランチャイズシステムを創り上げる「アントレランド」を開講しました。

開講以来120名以上の門下生が成果を出しており、主婦、OL、サラリーマン、起業家、プロのミュージシャン、整体師、ヨガ講師、著者、セミナー講師など様々なジャンルで月商7桁を達成しています。

そして、これからもますますパワーアップして参りたいと思いますので、今回をきっかけに私を知っていただいた方には、是非セミナーでお会いできる事を楽しみにしております。

ありがとうございました。

「アントレランド主宰」相葉光輝

最後までお読みいただきありがとうございます。

これを読み、多くの人達が、自分の中で考えようとしたと思います。

自分で考えることは大切です。□□□「大變」という言葉は、「大きく変わる」と書きます。□□

人が大きく変わる時には、□ある工程を流れていくのです。□□

人が変わるときは必ず「きっかけ」があります。

そのきっかけで「気づき」が得られます。□□

その「気づき」の深さによって人は「やる気」に変わったり、

「本気」になったりするのです。□□□

「やる気」「本気」になることによって、人は、成功軌道に乗って行く。

□つまり「大変」になっていく。□□□ここで、思い出していただきたいのは、□きっかけは、「人」「出会い」□だったのではないのでしょうか？□

□

厳しい言い方かも知れませんが、
今持ち合わせている、今までの経験の中での自分のネタを使って考えよう
としても、今までが変わらない以上、□これからも変わらないでしょう。

実は**考えるネタは「新鮮」でなければならないのです。**

□□□

私にも「師」がいます。

教えてくれたことでここまで成長してきました。□□

ただし、きっかけをくれる人がいても、やるのは自分です。□□□□

「主観の罫」とは、自分の主観で物事を判断するから今と変わらない状況のこと。□

「客観の魔法」とは、客観視。です。□□□

その客観相手として、□座学だけをやっているのではなく、□自らもプレイヤーとして実践している人との「きっかけ」を増やしていくこと。□□

この繰り返しによって、成長のスピードは加速するでしょう。□

このフォーカスメソッドセオリー編を活用するに当たっては、□□□ぜひ、「客観相手」として、□□私との答え合わせ、そして成果を生み出すディスカッションをしていきませんか？

このフォーカスメソッドセオリー篇を読んで、自分を客観的にみた時に、

「私もフォーカスメソッドを活用して、No.1ビジネスを創りたい！！」
と、もし思われた方がいらっしゃいましたら、これは自身変わって行きたいという傾向であり、行動のチャンスだと思いますし、私もそのような方を応援したいと思っております。

そこで！！特別な特典をご用意しました！！

今回、フォーカスメソッドセオリー篇を読んで、自分もビジネスを創りたい！！何か変化をして行きたい！！今の事業に活路を見出した
い！！等々。

何か感じられた方は、私がLiveで行っている、

< Googleでは探せない！
～小さな会社がNo.1を創るための唯一のメソッド～>□

FOCUS METHOD

フォーカス・メソッド
スターティングセミナー

に、50%OFFでご招待させていただきます。

(さらに感想をいただけたら、無料ご招待を考えております!!)

詳細はこちらに書きました！！

⇒http://entreland.com/?page_id=6



このテキストを最後までお読みいただいた方の中で、

「実際に自分のビジネスを創りたい。」

「本気で今のビジネスや事業を発展させたい。」

「お客様を創るチカラを養いたい。」

「売り込むのではなく依頼される起業家になりたい。」

「非常識ビジネスを創りたい。」

「大ヒットの可能性のある独占市場を創りたい。」

「ライバルと比較されないようになりたい。」

「必要以上の時間・労力・お金をかけずに集客したい。」

「出逢いたいお客様が集まってくるようにしたい。」

「一時的な売上ではなく、再現性のある成果を出したい。」

「もっともっと、ビジネスを楽しみたい！」 □□

という方は、今回「セオリ一篇」で得た知識を即行動に移し、そこから「あなただけのビジネス」を形にして、そこからビジネスを大きくして行く事を一緒に行いませんか？

今回セオリー一篇で学んだ事を実践に映す為にも、今回Liveのみで、フォーカスメソッドを実践致しますので、是非参加したいと言う方！！

実際に動き出して成果をあげてみたいと思う方のみ、今回半額でご参加いただく特典をご用意致しました。

□▼特典の詳細 (感想ページ) とお申込みはコチラから

⇒http://entreland.com/?page_id=6

【では、なぜ半額または無料でお受けするのか?】

□今まで、このメソッドの価格を下げる事はしておりませんでした。
本当に価値を感じる人だけに参加いただきたかったからです。

しかし、今回セオリー一篇をお読みいただく事で、私の想いや手法に共感して下さる方が実行実践したいと思うはずですので、その方達は特別に応援したいと言う想いで半額にさせていただきました。

私の想いは世界に通用するビジネスを創るという事だけです。
だったら、世界基準のビジネスを創りたいと意気込んでいても創る事が出来ない人の下支えになりたいと本気で思っています。

私にしか出来ない事だからこそ直接お会いしてビジネスを共に創り上げることをしたい！！だからセミナー（Live）と言う形で進めようと決めました。

そんな中、半額のセミナー代は、ほぼ会場費です。
つまり今回本気の方は、原価のみの負担で世界基準のビジネスを創る事を体験していただこうと思っています。

私達は、人生の中で、眠っている時間をのぞく、大半の時間を「仕事」に費やしています。□□

つまり、その仕事を平凡なものにするのか？
それとも、あなただけの世界基準のものを創るのか？

全てはスタートで人生が変わってしまうのです。

そんな初めを大事にする人と関わる事が出来るだけで、私にとってもプラスになりますので、そのような想いの方は是非参加して欲しいと思います。

現在では、有難いことに毎日全国各地から好評いただき、セミナー参加の面談を繰り返しております。

そのため、スケジュールはすぐ埋まってしまうです。

私の日々のスケジュールをご紹介しますと・・・□□

通常1日に既存のクライアントさんとのコンサルティングが5件～6件入っています。□□

その上、皆様と取れる時間は最高でも2時間です。しかし、セミナーでしたら1日ビッチリ私と話す事も出来ますし、ランチや懇親会を通じて日頃の悩みも相談できます。

是非、志高い起業家さんとお会いできる事を楽しみにしております！！
PDFで学ぶのとは違う、Live体験をして、あたりにチャレンジをし、未来を創って欲しいと思います。

ありがとうございました。

□▼特典の詳細 (感想ページ) とお申込みはコチラから

⇒http://entreland.com/?page_id=6