

CREATE YOUR DREAM OF BUSINESS

「失敗しないインターネットビジネスの始め方」

WORK SHEET

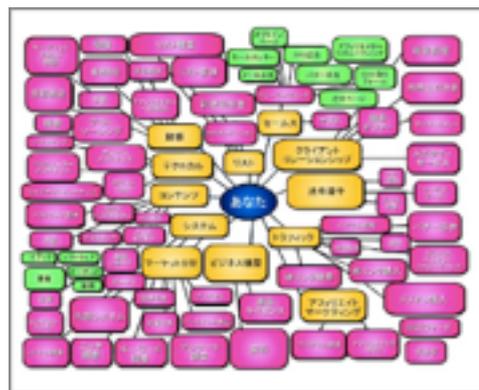


リッチ・シェフレン

ストラテジック・プロフィット代表。米国のインターネットマーケターであり、グルズ・グルと呼ばれる。

ビジネス戦略の構築を得意し、世界トップレベルのマーケティング戦略は、自らのビジネスはもちろん、世界中で数百人を超えるクライアントのビジネスを成長させてきた。

もしあなたが海外のマーケティング事情に詳しいのなら、ジェイ・エイブラハム、ジョン・カールトン、ジェフ・ポール、ステイブ・ピアース、ヤニック・シルバー、ジェフ・ウォーカー、アレックス・マンドーシアンらと行ったプロジェクトで、私の名前を聞いたことがあるかもしれない。それらのプロジェクトから1年間半、私は表舞台から姿を消して、限られたエリート向けのコーチングプログラムに没頭していた。もしあなたがインターネットマーケティングの業界人ならば、私のクライアントが達成した驚異的な結果を聞いたことがあるかもしれない。私はしばらくの間、業界人以外は知らない、黒幕として暗躍している男だった。これまでの2年間、私はインターネットマーケティングのグルたちや、何億円というビジネスの影で、彼らを支援していたからだ。最近まで、私は表舞台に出ることを避けてきた。今でも、表舞台に立たないといけないときには、気まずい思いをする。しかし、これまで私がしてきたこと



は、伝説的になりつつあるのだ（このようなことを言うのは、これから公開するメソッドがとてもパワフルであり、あなたにそれを理解して欲しいからである）。私はまた、自分のニッチ市場で何億円も稼ぎ出した。年間250ミリオンを売り上げているインフォビジネスの大企業アゴラ・パブリッシングのアドバイザー兼パートナーとして、その他、多数の個人的なつながりで活動をしている。結論から言うと、私はどのようにしてビジネスを構築し、システムチックに運営し、お金を生み出すかを知っている。私は過去13年間、自分自身でそれを行ってきたのだから。

今回のビデオトレーニングを見ることで、あなたはどのようにインターネットのビジネスを始め、構築していくべきかが明確になるでしょう。さらに、インターネットのビジネスで大半の社長が犯してしまう間違いを避け、成功する確率を上げることができるでしょう。

【ビデオ 2】

• ほとんどの人は_____と決意があればビジネスで成功できると信じている。しかし、現実にはスモールビジネスの_____%は10年以内に倒産する。

• 戦略型の起業家になるための3つの柱とは？

- 柱1：自分の_____分野で勝負する
- 柱2：_____に必要なことだけに取り組む
- 柱3：実行の_____をあげる



戦略的秘密# 1

• 自分の_____を大きく活かした独自の戦略によって、強力な利益優位性を手に入れる。

• 強み = 生まれ持った_____ + 経験 + 教育 + スキル

• 考えてみよう、あなたの強みは？



なぜ、あなたはいつも
自分の強みに
気づかないのか？

私たちはみんな、

- 自分の弱みに重点を置き、弱みを直すよう教えられるから...
- 自分の強みについては生まれつきなので自分で気がつかないから...
- 自分が簡単にできるので、他の人も同じ様に簡単にできると思い込んでいるから...
- とても楽しくできるので、強みについては無視しがちだから...



戦略的秘密#2

- あなたの情熱、_____、リソース、_____が全て交わるビジネス構築のスイートスポットの中でのみビジネスを行い、爆発的で急速な収入増加を楽しむ。
- 考えてみよう、あなたの情熱は？強みは？リソースは？チャンスは？

情熱： _____

強み： _____

リソース： _____

チャンス： _____



→ この4つが交わるところがスイートスポットになる！

戦略的秘密#3

- どんなニッチでも需要想像に効果があると保証されている _____ を使うことで、あなたのビジネスが行なう全てのオファーに対して、顧客の飽くなき欲求を一瞬にして燃え上がらせる。
- マーケティングとは何か？マーケティングとは、あなたの商品やサービスを市場が _____ ようにすることである。
- セールスを不要にするマーケティングを作る3つの質問
 - 1.簡単に商品を買うのに見込み客が信じる必要があるものは？
 - 2.見込み客が商品を買わない _____ はなんだろうか？
 - 3.なぜ見込み客は _____ 買う必要があるのだろうか？

戦略的秘密# 4

- _____が不可欠 - あなたの前に立ちふさがる障害を回避し、ビジネスと収入のゴールまでをショートカットする。
- 最初にWhat（何をやるか？）を考えて、その次にHow（どうやるか？）を考えること。
そのために...
 - ステップ1. あなたの成功への道のりの邪魔をしている_____を表面化する
 - ステップ2. 障害を目指すべきゴール（サブゴール）に転換する
例) 見込み客リストがない → 見込み客リストがある
 - ステップ3. サブゴールに優先順位を付けて並べ替える
 - ステップ4. 成功までのショートカットを見つける