

逆算思考を身に付けよう

いよいよこれから年商1億円増を達成すべく具体的なステップに入っていくわけですが、その前に1つ大事な前提があります。それは、あなたが持っているサラリーマン的な発想で1億円増を叶えるのは難しいということです。言い難いことですが雇用されていると、時間や労働を給料するという隷属的關係が、肝心なところで行動を鈍らせてしまうのです。

ビジネスは厳しい世界です。企業としてオンリーワンのビジネスを持たねばなりません。その上で、会社の看板ではなく自分たちの営業力で、あなたの自慢の商品・サービスを目の前の人ひとり、あるいは1社に売ることができるのか、それが試されているのです。

それで本日の「逆算思考を〜」ですが、結論を先に言っておきますと、持つべき思考は以下の2つです。

- ・成功するまでの時間は、決して長時間必要というものではない
- ・独自にやって行こうという考えを捨て、すべて真似をする

時間の習俗に引っかかるな

多くの人は、何十年とかけなければ、成功することはできないと思い込んでいる節があります。ですが、それは大きな間違いです。その証拠に、短期間で成功している人や企業など山のようにいますし、成功するのに長い年月など不要です。

ただ、このようにいうと「そういう人は、すぐ消えるでしょ」と、これまた勘違いしているのか嫉妬ふかいのかそういう人がいますが、成功するまでの期間と敗退するまでの期間はイコールではありません。というのも、長年かけてようやく成功した人であっても、その後消える人など大勢いますし、逆に短期間で成功した人であっても、その後、何年も第一線で勝ち続けている人もたくさんいます。

ということは、成功までの期間と衰退するまでの期間は別物であり、成功していない人の戯言にすぎないということです。成功していない人の戯言に耳を貸してしまうという人は、はっきり言って成功しない人の分類に入っているということです。それが“現実”です。

すべてマネから入ればいい

次に、独自の考えを捨て、すべてを真似ることについてですが、多くの人が成功できないのは、これまでやってきた独自の考えに固執し、エゴに支配されてしまっているから

です。しかし、ビジネス拡大を狙うかぎり、そういった考えを捨てる必要があります。それは自分に合っている、合っていないということもまったく関係ありません。

そもそも年商1億円増という数字をつくり出すという思考が、あなたの会社にあるのかないのかという話です。だから、あなたのこれまでの考え方は不要ですし、逆に何もなければといって不安になることもありません。むしろ、何も基準値を持ってなかった人が、新たな思考を知ったとたんに、今までの混乱がウソのように晴れてしまうのです。

そのために必要な考えは、時間や労働ではなく「価値をお金に変える」考えを持つことです。この考えができないかぎり、時間だけでなく労働の支配から解放されることはありません。というのも、お客様は、あなたの一生懸命や努力、根性、思いなど関係なく、商品やサービスが産み出す価値さえ手元に届けば、喜んでお金を払ってくれるからです。

お金を受け取るのが下手な人は、この概念がありません。そのため、寝ずに提案書を作成したり、資料をわざわざ手渡しするなどして、誠意を見せようとしませんが、お客様は、そんなこと望んでもいません。むしろ貴重な時間を、プレゼンを受ける時間に奪われ、迷惑に感じる人もいます。しかし自分のことしか考えることのできない身勝手さんは、相手の時間のことなど御構いなしです。

ライバルに差をつける逆算思考

次に、あなたが目指す実績を自分の先に挙げた人がいること、あるいは、段違いの実力を持った人が存在していることを知ることです。ここを愚か者は、理解することも許すこともできません。そのため、過去の自分のやり方に固執し、新たなやり方を受け入れることができないのです。そんな小さな考えにしがみついているのはビジネスで成功することなどできませんし、上のステージに上がることも、とうぜん億を稼ぐこともできません。

そうではなく何でもやり方がありますし、教えてもらわないかぎり、見えない世界というものもあります。なぜ多くの人は、思いある商品を扱っているにもかかわらず、一向に稼ぐことができないのかというと、先輩サラリーマンからは億を稼ぐノウハウやロジック、あるいはメソッドを教わることがないからです。これは、ある意味仕方ないことではありますが、さほど実績を出したことの無い先輩から学べることに、大した期待はできません。

あなたが取得する必要があるマインドセット

それで、「ビジネス全体をすべて逆算で考えていく」という視点を持つことです。つまり、最終的に得るキャッシュポイントを予め設定し、複数のシナリオでゴールに向けたビジネスを構築します。弱者の戦略では、作戦をライバルにバレることなく粛々と展開し、一気呵成に敵陣を占拠してしまうことが大事なのです。

なぜなら、ライバルに気づかれた時点であなたのビジネスシナリオは崩壊し、密かにリソ

ースを投入できなくなるからです。だから、ビジネスを上手に行うには、ライバルにマークされない稼ぎ方をすることです。例えば、私が行っているコンサルタントビジネスについて、そこに至るまでの経路は、巧妙に表と裏を使い分けています。

そして、私はライバルと一切競り合うことなく、この10年で100社以上から案件を獲得しています。ではその間、ライバルは何をしていたのかというと、セミナー開催や物流コンサル無料体験などといった商品丸出しのコンセプトを打ち出しています。とうぜん、綺麗なパンフレットやランディングページなどのセールスコンテンツを作成したり、セミナーに高額な先生を呼んだりして、時間とコストを湯水のごとく使っています。

それにしても、「今すぐその商品を買います」という人など、そうそういるものではありません。ですから商品を丸出しするという行為自体が無能の証です。ということは、けっこうな大手が、マーケティングについて何も考えていないということでしょうか。

それでも、何かを売りたいということが明確なら、まだマシです。多くの物流セミナーが、何のバックエンド商品もPRせずに開催されて、自分の関心ごとを紹介したり、人脈をひけらかすだけのイベントもあります。よく聞きに来る人がいるなど、逆に感心します。

顧客の願望を押さえた商品を投入

さて、私のクライアントが望んでいる願望はというと、スキルアップ、集客アップ、売上アップ、モチベーションアップといったものです。それを叶える商品であれば、私は売ることができるし、その入口の商品をアドバイス業務につなげることは、さほど難しいことはありません。そこでは私は、人をとやかくフィードバックするのが商売になっているのです。

人間は褒められる、認められるのと同じように、「とやかく言われたい」生き物なのです。いや、むしろ、褒められる以上に、けなされた方が、しっくりくるようです。何故なら誰もが、「とやかく言われる自分」を認識することで、「とやかく言われたい自分づくり」を強く意識し、「もっと自分の人生をよくする」にはどうすべきかを結び付けて考えるようになるからです。

物流コンサルという商品は、この一連の気づきによる人格形成がフィードバックだけで構築できる構造になっているのです。するとそのうち数社かはさらに上のサポートを要望するようになるのです。最終的にそれは『顧問』というポジションなのですが、ありがたいことにその地位を得ることができているのは、おそらくこの逆転思考が奏功しているのだらうと思っています。

以上