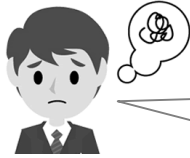


## ■ 儲ける仕組みとは？

しっかりと販売し、売上げを作り出せるようになるためには、販売をシステム化することが大切です。この販売をシステム化したものが「儲ける仕組み※2」なんですね。



販売をシステム化する・・・？  
具体的にどんなものなのかイメージできないんですけど・・・。



じゃあ、儲ける仕組みが何であるかを理解するために、  
まず「売上げを作り出す基本」を知ってもらうところからはじめましょう

### 《売上げを作り出す基本》

- 集客すること
- 成約すること
- 顧客化すること



この3つが「売上げを作り出す基本」です。

しっかり集客すること。

集まったお客様（見込み客）をがっちり成約すること。

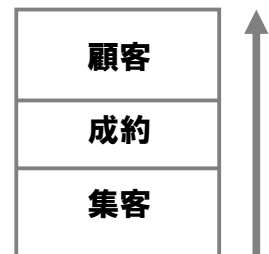
成約したお客様を、きちんと顧客化（リピーター化）すること。

この3つができれば、自動的に売上げが作り出されます。

**ですから、売上げを作り出すとは「集客」「成約」「顧客化」の3つの事をする事なのです。**

そして、集客したお客様の100%を成約し、成約したお客様の100%を顧客化できるのが売上げを作り出す理想形です。

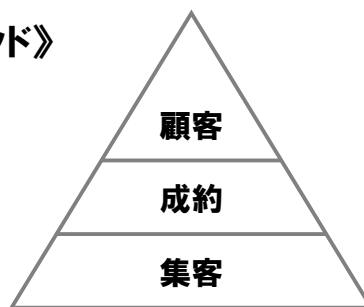
つまり、右の図のように1000人集客したら、1000人成約し、1000人を顧客化するというのが理想的なわけです。



《販売の理想形》

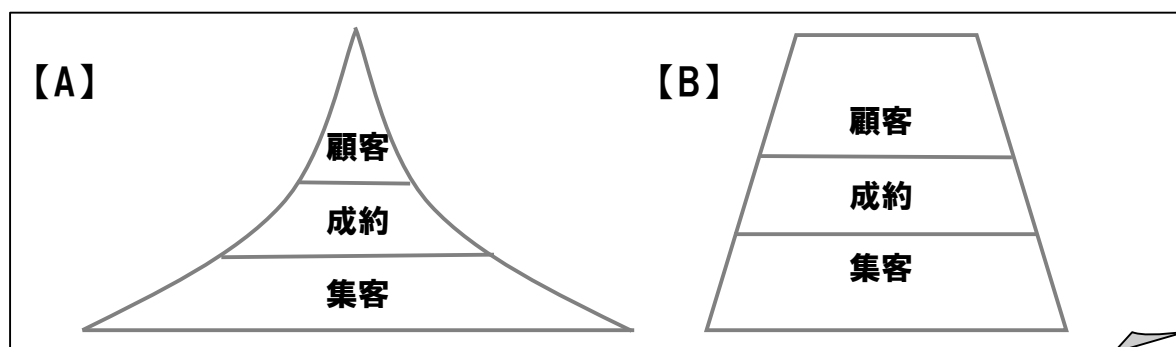
でも実際には、集客したお客様は100%成約しないし、成約したお客様を100%顧客化することもできませんよね。だから一般的に、売上げを作り出す基本の3つの要素を、それぞれの人数で形にすると、次のような形になるのです。

## 《売上げを作り出す基本のピラミッド》



もちろん売上げを作り出すピラミッドは正三角形になるわけではなく、商品の価格帯や、商品の必要度合い、それから集客・成約・顧客化の仕方によって、どんな形になっているのかは違ってきます。

ですから下図のAのような末広の三角形になる場合もあれば、Bのような形になる場合もあるんですね。



AとBを比べると、明らかに効率が良いのはBですよ。

あまりロスが無く、次に次にとつなげることが出来ていますからね。

効率がよいということは、集客、成約、顧客化にかけたコストが無駄になっていないということです。

例えば、100万円のコストをかけて100人の人を集客したとします。

その中で50人が成約して10人が顧客として残るのと、80人が成約して50人が顧客として残るのでは、顧客になるまでにロスしてしまったコストは全然違うのです。

そうすると、AとBが同じ売上げを達成したとき、粗利が大きいのはBということになります。つまり、実際の儲けが多いのはBなのです。

しっかりと儲けるためには、単に売上げを上げることを考えるのではなく、集客、成約、顧客化をできるだけロスが無いように繋ぎ合わせ、できるだけBのような形に近づけていくようにすることが必要です。

**そして、それをしたものが「儲ける仕組み」なのです。**



つまり、売上を作り出す基本である「集客」「成約」「顧客化」をつなげて…。その上をお客様がスムーズに次へ次へと進んでいくようにしたものが「儲ける仕組み」なんですね！



「儲ける仕組み」って言葉はいろんなところで聞いて知ってたんですけど…。儲ける仕組みって、そういうことだったのかぁ…。

そうですね。

儲ける仕組みって言葉自体は、色々なところで目にしたり聞いたりするのですが、「それがいったい何なのか？」ってことを知らない人ってけっこう多いんです。

儲ける仕組みって言葉自体が、なんだか漠然としていているせいか、どんなものなのかがハッキリとイメージできている人は少ないのですね。

自分がイメージすることができないものを作ることはできません。

だから、儲ける仕組みを創るときも、それがいったいどんなモノなのかを知ることはとっても大切なことなのです。

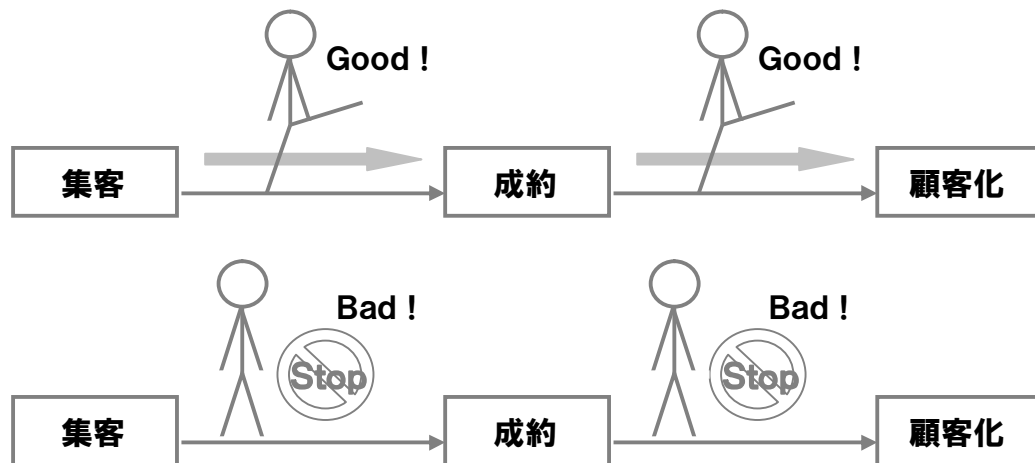
売上げを作り出す基本である「集客」「成約」「顧客化」の3つをしっかりと繋ぎ合わせ、その上をお客様が次へ次へとスムーズに進んでいくことができるようにできれば、しっかり集客できて、がちり成約できて、きちんと顧客化ができるようになります。

そして、それをきちんとシステム化したものが「儲ける仕組み」なんですね。

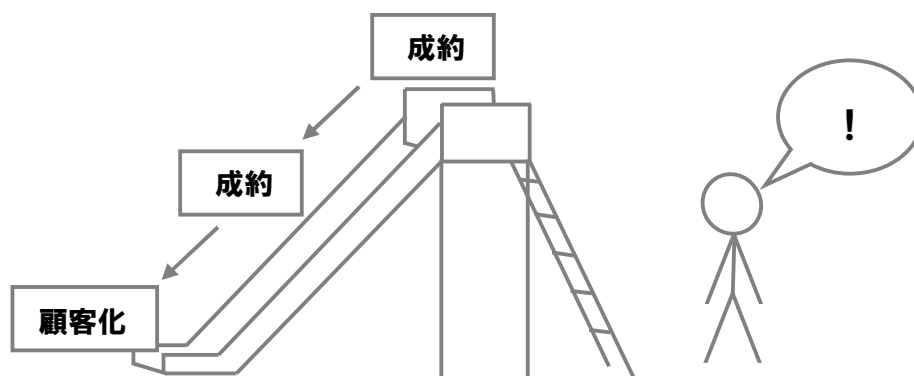
ここで忘れてはいけないのが…。

儲ける仕組みは、いくら「集客」「成約」「顧客化」がうまく繋がっていたとしても、その上をお客様に次へ次へとスムーズに進んでいってもらうものでなければ意味が無いという事です。

つまり、集客～成約のどこかでお客様が立ち止まってしまうようではダメなんですね。

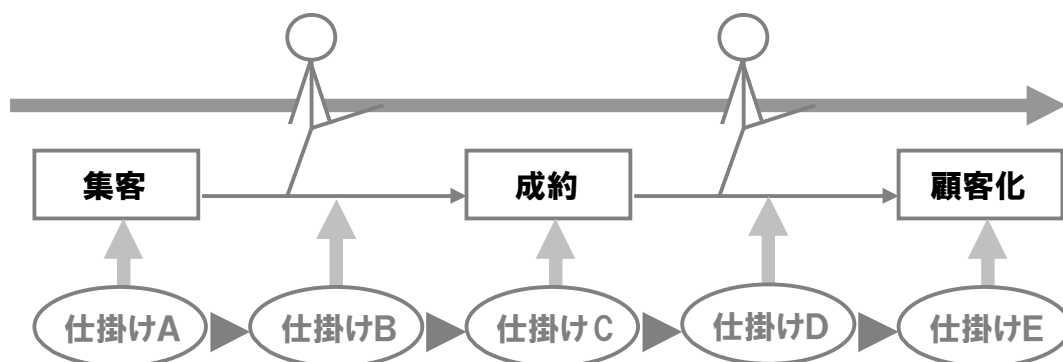


しっかりと売上げを作り出せるようにするためには、集客～顧客化までをお客様が次へ次へとスムーズに進んでいくように、まるでツルツルの滑り台のように儲ける仕組みを創っていくようにするのです。



**儲ける仕組みも滑り台のようにツルツルに作る。  
そうすることで、お客様が次へ次へとスムーズに進んでいくようになる。**

滑り台のようにツルツルの儲ける仕組みにするためには、「集客」「成約」「顧客化」をつなげるだけでなく、下の図のように色んなところにお客様が次へ進んでいく仕掛けをする。そうすることでお客様に儲ける仕組みの上をスムーズに進んでいってもらえるようになるんですね。



そして同じ仕掛けをしていくのでも…。

上の図で説明すると、仕掛けBに進むための仕掛けAを、仕掛けCに進むための仕掛けBを、仕掛けDに進むための仕掛けCを、仕掛けEに進むための仕掛けDをする…という感じで、ひとつの仕掛けを次の仕掛けを進まないといけない理由にすることで、儲ける仕組みを本当にツルツル状態にすることができるんですね。



**お客様が次のステージに進んでいかなければいけない理由を作っていくことで、本当の意味での儲ける仕組みを創ることができるんですね。**

お見事、その通りです！ 斉藤君、儲ける仕組みが何なのかが理解できたみたいですね。

### 《儲ける仕組みとは》

売上げを作り出す基本の「集客」「成約」「顧客化」をつなぎ合わせ、その上を、お客様がスムーズに進んでいけるように仕掛けをしたもの

### 《儲ける仕組みを創るためには》

ひとつの仕掛けは、次のステージに進んでいくためにある。だから仕掛けは「お客様が次に進まないといけな原因(理由)」になっていなければいけない。



つまり、儲ける仕組み創りは、仕掛け作りであって…。仕掛けを作るとは、原因(理由)作りだってことですね。

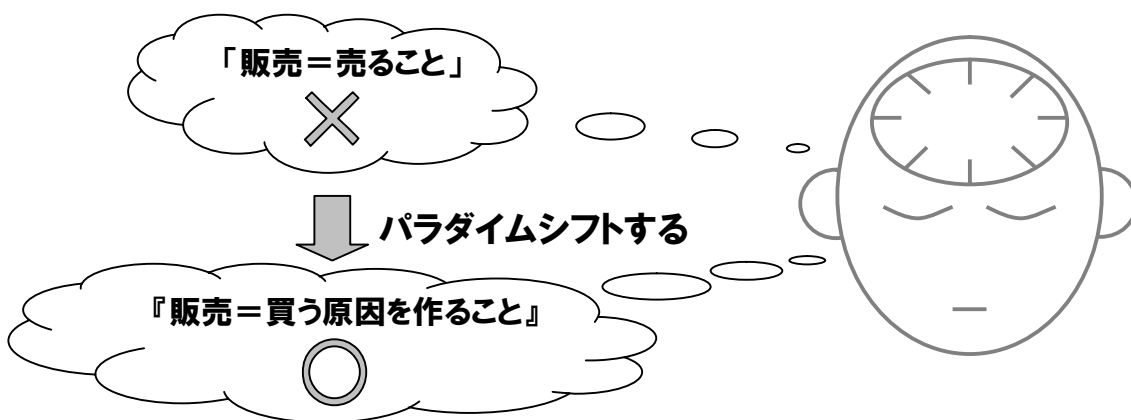
その通り！

次に進んでいかなければいけない理由があれば、お客様は仕組みの上を次へ次へと進んでいくようになりますからね。まさに儲ける仕組み創りは仕掛け作りで、仕掛け作りは原因作りなのです。

そして儲ける仕組みとは「販売する仕組み」ですから、販売するとは「購入する原因を作ること」でもあります。

ですから、売るという価値観から原因を作るという価値観にパラダイムシフトをすることで、儲ける仕組みを創ることができるようになるのですね。

### 儲ける仕組みを創れるようになるには…



儲ける仕組みを創るためには「購入する原因(理由)」を作っていく発想になる。