

## 業績向上・経営安定セミナー

これまでの常識が通用しなくなった今、  
ウィズ・アフターコロナ時代に勝ち残るために



# どんな業種にも共通する 利益を生み出すビジネスモデル

## 高収益を上げるために必要な4つの要素

### 9つの事業経営経験を持つ講師が先手必勝のノウハウを伝授

コロナショックの影響で経営環境は激変し、特需に沸いた一部の業種を除き、多くの企業は今までのビジネスモデル(利益を上げる仕組み)が通用しなくなり大きなダメージを被っています。

このコロナ危機がいつ終息するのかは誰にもわからず、それを待っているだけでは淘汰されてしまいます。

そこで、いかなる環境であっても、どのような事業であっても共通する、「新しいビジネスモデル」の基本概念から利益を上げるビジネスモデル構築のノウハウについて解説します。

#### 講師



顧客レポート総合研究所  
株式会社  
代表取締役

いちえん かつひこ

一圓 克彦

1975年大阪生まれ。大学時代から、飲食業、製造業、福祉事業、IT事業など9業種の企業経営を経験。2008年リピーター・ファン創出に特化したコンサルティング活動を開始。顧問先の飲食店では、顧客リピート率を80%台に引上げ多方面から注目される。現在、大手化粧品・電機・酒造メーカー・飲食チェーンや各地の商工団体等のセミナー講師として活躍中。その登壇数は、年間250回を数える人気講師。

【著書】「0円で8割をリピーターにする集客術」「一人社長の稼ぎ方・仕事のやり方」「一人社長だから自由自在！驚くほど高収益なビジネスモデルの設計法」など

#### ■一圓克彦の他のテーマ

「ファン顧客を3倍に増やす『顧客満足』の高め方」  
「コスト0円で来店客8割をリピーターにする方法」  
「プレミアム商品券を活用した顧客・リピーターの獲得法」など

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

#### ≪講座内容≫

#### ◆ビジネスモデルとは？ ビジネスモデルの4つの要素

##### 【要素1】顧客想定 ～ターゲティング

- ・5つの「顧客モデル」を理解する
- ・顧客は誰か？を再定義する
- ・顕在化したお客様と潜在的なお客様を見定める

##### 【要素2】商品構成 ～どう売るか？よりも何を売るか

- ・4つの「商品モデル」を理解する
- ・商品を作るのではなく「商品構成」を作る
- ・「予防」の商品と「対処」の商品のバランスをとる

##### 【要素3】デリバリー ～利益を左右する「届ける」技法

- ・4つの「デリバリーモデル」を理解する
- ・稼働日(時間)と売上が正比例しないビジネスを作る
- ・商品提供と金銭授受のタイミングを設計する

##### 【要素4】利益構造 ～構造と値決めて

ビジネスの成否は決まる

- ・8つの「利益構造」を理解する
- ・値決めの方考え方
- ・中小企業は「値上げ」一択

#### ◆高収益モデルを作り上げる「組み合わせ」事例紹介

\* 120分 \* 交通費は「東京駅」から

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405  
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786  
E-mail 7745@s-adonis.com