

フリーランス経営大全

第1章 フリーランスとして生きる意味 (PDF 16ページ)

- #1 フリーランスとしてうまくいかない理由 14分48秒
- #2 フリーランスになったのに幸せを感じられない理由 8分44秒
- #3 フリーランスとして生きる覚悟を決めるとは？ 5分41秒
- #4 フリーランスという言葉の意味は？ 5分00秒
- #5 あなたの人生を決める資産とは？ 5分39秒
- #6 フリーランスに必要な資産とは？ 10分17秒
- #7 フリーランスに必要な3つの資産 2分15秒
- #8 フリーランスで失敗する人の特徴とは？ 6分00秒
- #9 フリーランスでいつまでも稼げない人の特徴とは？ 3分17秒
- #10 フリーランスとして成功するために必要なことは？ 4分06秒
- #11 自由を得るために覚悟すべきことは？ 4分20秒
- #12 不安に打ち勝つ方法とは？ 5分16秒
- #13 第1章まとめ 3分52秒

第2章 フリーランス経営構図の作り方 (PDF 18ページ)

- #1 アイディアではなく経営理論が必要な理由 5分08秒
- #2 経営とは何か？ 7分03秒
- #3 思いつきやオリジナルが失敗する理由 4分56秒
- #4 完全コピーする勝ち組の選び方とは？ 7分45秒
- #5 真空マーケットとは何か？ 3分32秒
- #6 立地の真空とは？ 7分17秒
- #7 品種・品目の真空とは？ 3分48秒
- #8 価格の真空とは？ 7分32秒
- #9 時間の真空とは？ 3分53秒
- #10 提供方法の真空とは？ 6分06秒
- #11 客層の真空とは？ 5分38秒
- #12 決済方法の真空とは？ 2分23秒
- #13 利益を生活費で浪費してはいけない理由 10分27秒
- #14 デビュー当初は単品勝負したほうがよい理由 5分25秒
- #15 毎年ひとつ単品を立ち上げたほうがよい理由 6分36秒
- #16 2つ目の単品が成功したらポータルサイト 5分48秒
- #17 第2章まとめ 7分19秒

第3章 売上の公式 (PDF 18ページ)

- #1 売上金額の公式とは？ 3分00秒
- #2 自分の仕事の売り上げ公式は？ 11分58秒
- #3 フリーランスの売り上げ公式とは？ 11分04秒
- #4 フリーランスのネット広告戦略とは？ 6分36秒
- #5 広告なし人脈のみフリーランスは可能か？ 5分45秒
- #6 仕事の価格の決め方 20分51秒
- #7 価格変更を安易に繰り返してはダメな理由 5分24秒
- #8 価格決定権を自分が持つべき理由 10分00秒
- #9 見積もり不要ワンプライス価格が有効な理由 6分04秒
- #10 広告費にいくら投入すればいいのか？ 11分07秒
- #11 第3章まとめ 2分11秒

第4章 お客のためにどこまでやるのか (PDF 14ページ)

- #1 お客の満足を目指してはいけない理由 5分25秒
- #2 お客の困った問題に意識を向けさせるには？ 7分11秒
- #3 お客の立場を徹底的に知る必要性とは？ 5分47秒
- #4 必要以上の品質はいらない理由 5分59秒
- #5 お客が購買決定をする3つの動機とは？ 12分37秒
- #6 「困った問題の解決」が購買動機の特徴とは？ 15分01秒
- #7 「とても役に立つ」が購買動機の特徴とは？ 6分20秒
- #8 「おもしろい」が購買動機の特徴とは？ 3分34秒
- #9 同一料金＝同一対応が絶対に必要な理由 15分11秒
- #10 値引き要求には絶対に応じてはいけない理由 8分20秒
- #11 リピーターに対して値引きは不要な理由 5分16秒
- #12 時間外やメール範囲外の対応をしてはいけない理由 9分46秒
- #13 第4章まとめ 3分59秒

第5章 お客のTPOSとは (PDF 15ページ)

- #1 お客のTPOSとは？ 17分44秒
- #2 TPOSの具体例とは？ 20分15秒
- #3 TPOSに合わせるとバカ売れする理由 11分15秒
- #4 TPOSに合わせて仕事を作り直す具体例 6分08秒
- #5 お客が購入時に考える5つの優先順位とは？ 17分28秒
- #6 セブンイレブンを見れば世界がわかる 14分56秒
- #7 大企業から学べる事は何か？ 3分31秒
- #8 第5章まとめ 4分38秒

第6章 稼ぎやすいマーケット探しの法則 (PDF 14ページ)

- #1 やりたい仕事より勝てる仕事を選ぶ理由 8分40秒
- #2 ブルーオーシャン戦略の問題点とは？ 5分36秒
- #3 商圏人工とは？ 11分45秒
- #4 支持人工とは？ 5分30秒
- #5 大きな商圏での戦い方とは？ 13分52秒
- #6 商圏内の競合他社を全力で倒すべき理由 9分39秒
- #7 経営の原則：五大主義とは何か？ 2分23秒
- #8 経営の原則：一番主義とは何か？ 3分24秒
- #9 経営の原則：集中主義とは何か？ 8分19秒
- #10 経営の原則：先制主義とは何か？ 3分22秒
- #11 経営の原則：経験主義とは何か？ 2分50秒
- #12 経営の原則：計画主義とは何か？ 7分22秒
- #13 第6章まとめ 4分21秒

第7章 「今すぐ客」と「そのうち客」 (PDF 11ページ)

- #1 「今すぐ客」と「そのうち客」とは？ 7分49秒
- #2 そのうち客が今すぐ客になりにくい業界とは？ 22分20秒
- #3 最初の注文がすぐに途絶えてしまう理由 13分43秒
- #4 そのうち客を今すぐ客に変える方法 13分57秒
- #5 そのうち客を囲い込む方法 14分19秒
- #6 購買決定に必要な時間はどのくらいか？ 14分34秒
- #7 緊急時に人はどうやって購買決定するのか？ 12分46秒
- #8 フロントエンド／バックエンドとは？ 10分48秒
- #9 契約後の紹介キャンペーンとは？ 8分10秒
- #10 第7章まとめ 3分15秒

第8章 広告で伝えるべきこと (PDF 19ページ)

- #1 高い技術があるのに売れない理由 6分31秒
- #2 広告でお客様に伝えなければならないことは？ 6分30秒
- #3 広告で業務内容を伝える方法とは？ 14分32秒
- #4 広告で価格を伝えるときの注意点とは？ 15分08秒
- #5 広告でお客様に信頼してもらう方法(評価・実績・保証) 38分00秒
- #6 他ではなく、あなたに頼む理由を3つ述べる 11分16秒
- #7 ランディングページとは何か 12分11秒
- #8 ホームページで目指すことは何か？ 6分11秒
- #9 検索キーワードに対するTPOSとは？ 7分49秒
- #10 広告費増加のタイミングはいつか？ 9分21秒
- #11 広告出稿システムの習得が必須な理由 9分39秒
- #12 肩書を凝って考えても意味がない理由 6分38秒
- #13 お客は個人事業か株式会社を気にしない理由 6分36秒
- #14 第8章まとめ 4分30秒

第9章 要望をくくって画一化する (PDF 11ページ)

- #1 商品やサービス開発の最終目的は何か？ 39分35秒
- #2 商品の最終目標：3S主義とは何か？ 8分16秒
- #3 3S主義：Specialization(差別化)とか何か？ 6分45秒
- #4 単品勝負におけるSpecialization(差別化)とは？ 4分36秒
- #5 3S主義：Standardization(標準化)とは何か？ 9分24秒
- #6 3S主義：Simplification(単純化)とは何か？ 11分14秒
- #7 Simplification(単純化)による外注化とは？ 7分49秒
- #8 第9章まとめ 4分10秒

第10章 前払いとクレーム対応 (PDF 11ページ)

- #1 フリーランスがお客様に屈服しやすい理由 6分31秒
- #2 フリーランスこそ前払いを導入すべき理由 4分28秒
- #3 前払いと返金保証を組み合わせる効果とは？ 8分01秒
- #4 前払いでも売り上げは下がらない理由 7分01秒
- #5 クレマーを避けては通れない理由 9分42秒
- #6 クレマーの対応方法とは？ 9分59秒
- #7 最初は誰でもクレーム対応が難しい理由 7分18秒
- #8 返金した契約を終了させる方法とは？ 5分20秒
- #9 クレームの発生を未然に防ぐ方法とは？ 10分40秒
- #10 第10章まとめ 2分18秒

第11章 売り上げ減少時の対応方法 (PDF 10ページ)

- #1 どれくらい売り上げが下がったら手を打つべきか？ 10分45秒
- #2 売上減少時の対応手順：原因は内か外か？ 7分39秒
- #3 売上減少時の対応手順：内部異常の確認方法とは？ 6分01秒
- #4 売上減少時の対応手順：外部異常の確認方法とは？ 5分34秒
- #5 強い競合の倒し方とは？ 7分06秒
- #6 弱い競合の倒し方とは？ 7分46秒
- #7 互角の競合の倒し方とは？ 6分26秒
- #8 原因不明の売り上げ減少の対応方法 4分59秒
- #9 第11章まとめ 6分31秒

第12章 会計管理と税金 (PDF 11ページ)

- #1 事業資金と生活資金をわける必要性とは？ 14分09秒
- #2 経営理論に基づいて大金が振り込まれると…？ 10分44秒
- #3 毎月の収支表を作成する必要性とは？ 10分55秒
- #4 税務申告を税理士に依頼する基準とは？ 4分15秒
- #5 節税はどこまでやるべきか？ 8分32秒
- #6 翌年以降の税金はどうなるのか？ 9分14秒
- #7 株式会社は何のために設立するのか？ 10分47秒
- #8 フリーランスの社会保険はどうするべきか？ 11分39秒
- #9 第12章まとめ 4分33秒
- #10 全章の終わりに 8分58秒