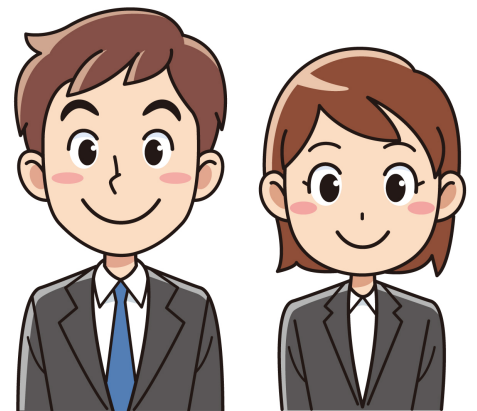


Live car Business participants corresponding manual!!

著作者 古賀 一博

Always the peace
of mind



概要

こちらでは、当社の管理する2つのビジネス、そしてこの2つのビジネスいずれにも参加出来る参加者への対応をお教えしています。

この後者である2つのいずれにも参加出来るビジネス参加者は、前者の2つのビジネスの対応と同じです。

ここでは、1番重要な実際の参加者が稼働するという事と、参加者達の収入を確実化する事に重点を置いています。

これを可能とする為に、管理から戦略的な対応を行なってゆく方法をしっかり認識されてください。

ここで紹介する方法は、実際に参加者が稼働し成果を得ている方法ですので、要所要所をしっかりと押えれば、目的に向け着実に事業を伸ばすだけです。

その目的とは、各都道府県の2/3のお客さんを得る事、すなわちこれが行えると、ほぼ全国全てのお客さんを得られるのと同義です。

基本的に、多くの動力も必要なきよう参加者にはビジネスマニュアルの提供まで行っています。

あなたの対応で、彼ら1人で数千万円ものお金が動きます。

対応はとても簡単です。

無駄のない確実な方法ですから目的のみを果たせます。



著作権表示

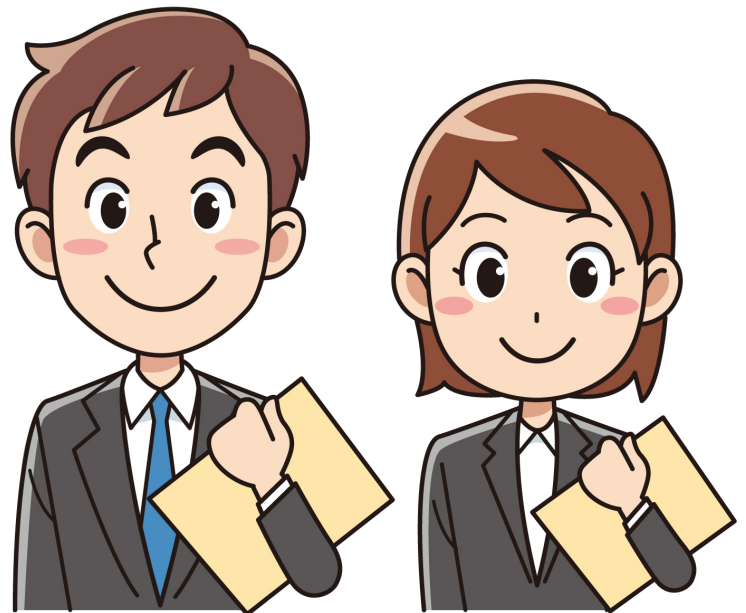
この Live car(ライブ・カー)は、独特の仕組みを最大限に発揮する構造をしており、求める成果を得られるように開発されたものです。

著作権は、このサービスの開発者である、古賀 一博 が有します。

これらの対応が行われなければ、ビジネスでの動きがない、動きを可能とする独自のノウハウが採用されています。

従いまして、著作者の権威を損なわぬよう、そして一般公開をせぬよう、他で類似サービスを行わせないようにする事が利用の義務です。

裏方の作業であり、通常一般公開するものではありませんので、特に気になる事もないでしょう。



目次

受付
電話での対応
参加者登録
ノウハウ制作
ノウハウの提供
稼働の確認
収入の管理
サポート
参加者拡大状況の確認
最後に



受付

この対応を対象とするビジネスとは、「ノウハウ提供型 業務委託プラン」と「アルバイトボーナスプラン」です。

一般求人雑誌などに広告を出す場合、求人からの直接お申し込みなどもあります。

しかし、このビジネスを行う為に必要なパソコンがある確認が取りやすく、ご利用規約への同意が行えるインターネットからのお申し込みに焦点を絞り解説します。

参加資格

年齢性別を問わず誰でも拒まないのが鉄則で親しまれています。就業可能な最低年齢に気を付けておけば大丈夫です。

まずお申し込みがあると、メール内容を確認し、不備がないか確認します。
特に参加の成否に影響は与えません。

基本にご利用規約の同意がないとお申し込みが出来ないようにしておけば確認内容はわかです。

ここでは各項目があり、PR文などを寄せられるようにしていますが、記載内容が多いほどしっかり目的を持ち活動する方が多い傾向ではありますが、PR文の内容の濃さでの影響はありません。

目的の収入額や、中には深刻な内容もあります。電話での確認時に不安の解消に努められますので参考にもなります。

受付時はこれだけです。

電話

電話を行うのは、ビジネスへの参加が可能となった旨と、これからの流れをお伝えする為に行います。

お伝えする内容は簡単です。

Live car(ライブ・カー)のノウハウ提供型 業務委託プランにお申し込み頂きありがとうございます。
ビジネスに参加頂けるようになりました事とご本人様確認でお電話させて頂きました。

まず、お申込内容の確認ですが
氏名、住所の確認を行い
電話番号は、通じておりますので間違いありませんね。

こちらより●●様の情報を登録させて頂きまして、ノウハウの提供をさせて頂きます。
ノウハウでは、使用する集客ツールに●●様のお名前などを記載させて頂いた専用のものを提供させて頂きます。

ノウハウはメールでお届けしておりまして、ダウンロード出来るようになっておりますので、メールの確認をお願いします。
ノウハウの内容を確認して頂きましたら、フォルダの中に新型チラシというフォルダがありますので内容を確認し●●様の情報に誤りがないかご確認ください。

万が一間違いがございましたら、ノウハウの内容のサポートにご連絡頂けましたら再発行させて頂きますのでよろしくお願い致します。

必ず成果のある方法を提供しております。
その中で一番成果が高いチラシを使う方法がございますので真っ先に優先されて行われると早くてよろしいですよ

何かご質問でもございましたら伺わせて頂きますが、

大抵は、ここでノウハウは何日で届きますか？

などと聞いてきますので回答しましょう。

登録後すぐ、最短で30分もあれば先ほどのメールが届きます。
届きましたら即開始して頂けます。

他に気になる事などございましたか？

またサポートも受けられるようになっておるますのでご活用ください。

以上で終了です。

ありがとうございました。

また先ほどのお申し込みで、深刻な内容がある場合は、提供するノウハウに記載する内容を用い言葉を添えておきましょう。

例えば収入額で50万円をご希望との事ですが、ノウハウの中には、ほしい収入を確実に得て頂けるテクニックも掲載されておりますので、より確実に収入として頂けるようになっております。

このような関連のある方法をピンポイントで誘導しておく、ノウハウを見た後、“言っていたのはこれだ”と信頼も増し動き出します。

ないようでしたらご本人様確認を終了させて頂きます。

お申込み頂きありがとうございました。

頑張られてください。

それでは失礼いたします。

電話の話の内容のように触れましたが最短で1分弱。

これだけで完了です。

ここまでの解説で赤ライン付きの解説がありました。
この部分について触れておきます。

ビジネスへの参加者は、実際にいかなる良いものでも、お金を払って参加したとしても、それがいかなるものかが分からない状況です。

そこでこのビジネスがいかなるものか教えてあげる事が大切です。

何を教えるのか？

稼げるのはぼんやりとは分かっている。
何が原因で活動が鈍いのだろうか？

それは、当社で提供するノウハウがどのようなものかが分からないから起こるのです。

必ず成果のある方法を提供しております。、

この文面と、どのようなものが確実に成果があるか伝えておけば大丈夫です。
また、内容が大変効果が良いものである事をお伝えしておけば大抵の方が即活動してくれます。

一見いい加減な詐欺のトークのようですが、しっかりと対応をする決意がある限りは大丈夫ですので必ずお伝えしましょう。

また、収入がほしい方の不安や心配事の根源を吹き払います。

しっかりと成果のある方法を提供しているのですから、不安などを感じたら
「必ず成果のある方法を提供しております」と、お電話の最中に数度活用する事もあります。

当社の仕組みでは、大義名分を果たす仕組みです。
参加者に自信を与えてあげましょう。

参加者の登録

参加者の登録とは、参加者の登録を兼ねより収入を得られるよう、メインサービスとの連携で参加者のメール宛に情報配信する登録です。

この方法は、とても簡単です。

参加者の全項目登録
メール配信の登録

必要な登録は上記の2項目だけです。

上記は、ご連絡先などで連絡が必要な場合や、報酬の振込先などを登録する事で活用する大切な情報です。

下記は、参加者への指示や、特別オファー、懸賞金付きなど収入を拡大させる為に、当社から情報を配信するのに必要です。

基本的に、メインサービスや集客担当者と一体となり業務が行えるシステムの提案をさせて頂いております。

これが出来るようになっておれば、電話後、ボタンひとつで登録が完了しているでしょう。

登録が自動で行える場合には、その作業を行うだけです。

ノウハウの制作

先ほどのお電話での確認作業でお話した、専用のツールを制作する作業を行います。

この作業はとても簡単です。

この作業は、メインとする業務で活躍する専用のチラシと受付票の版下を制作するだけです。

この作業に使用するのは、無料ソフトである「Inkscape」です。

本来特化するソフトとして有名な「Adobe Illustrator」を使用しておりましたが、紙質の悪い出力であまりにも汚いためにこちらを使います。

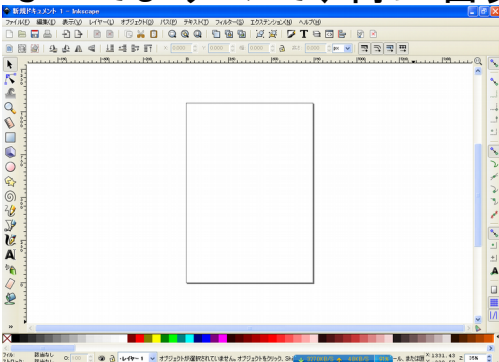
Inkscape

<https://inkscape.org/ja/>

使用方法は、既に制作した制作物に参加者の情報を記入するだけです。ので特に触れません。

メインの制作物が崩れた場合や、実際に印刷して文字が潰れた場合などには、「Inkscape 文字編集」などでyoutubeなどで検索すると沢山の動画で使用方法が分かります。

インストールは、ごく普通に行え、インストール後は、日本語表示になってますので、特に苦労はしません。

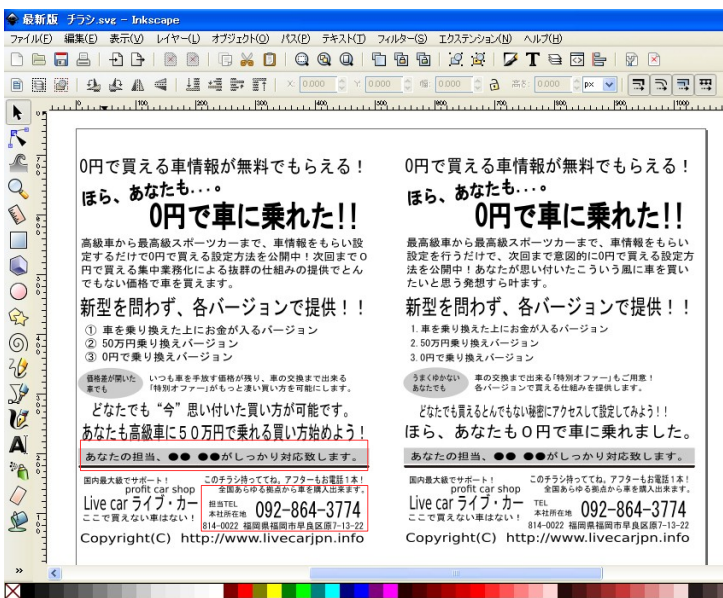


次にチラシを編集するこのソフト専用の
拡張子 svgファイルを開きます。

このファイルは、各ビジネスノウハウの中の「新型チラシ」フォルダの
中に入っています。

このファイルを開くと
「ノウハウ提供型 業務委託プラン」
「アルバイト ボーナスプラン」

で各々3つずつのチラシが入っています。
この3つ全ての編集が必要です。



左面の赤枠の部分が編集項目
です。

これを右面でも編集します。
左右の編集を忘れないように
ご注意ください。

受付票には、担当者の名前を記入する項目があります。
この受付票は、人との接触を嫌う方などにも大変有効なFAX専用の手
書き記入用紙です。
担当者の必要事項を入力し、チラシと同じようにPDF化します。
このファイルもフォルダに収めるのを忘れないように注意します。

記載する項目は、参加者の情報を記入します。
直感的に分かります。

また参加者が規模拡大を行い会社名を持ち社員さんの名前を繋げて
記載する場合があります。

その時には、入力後文字間隔を縮めて編集します。

このような場合、文字入力後に文字をクリックすると、テキスト枠に矢
印が出て好きなサイズに直感的に調整出来ます。

左面を右面に移したい場合は、
まず左面を全てをマウスで選択しコピーした後、貼付け右面の編集し
ていないところまで移動させます。

移動後、右面に移動した部分を切り取り、右面を削除後、コピーすれ
ば、右面と左面が均等なチラシが出来ます。

同様の方法で残り2つのチラシも編集します。

編集が終わると版下の制作です。
この方法は、PDF化するだけです。

この方法はソフトからでも行えますが、別のフリーソフトを使用します。
無料ですが、大変高価なPDF制作ソフトも使用してみましたが文字が
崩れる事なく大変良い感じでPDF化出来ます。

DoPDF

<http://www.vector.co.jp/soft/winnt/writing/se509602.html>

doPDFをインストールしInkscapeの「ファイル」→「印刷」の順にたどると、使用するプリンターの選択画面が現れます。

そこで「doPDF」を選択し印刷すると、doPDFの画面が出て来ます。

そこで任意の保存場所を選び「OK」で任意の場所にPDF化されます。



これをフォルダに入れて完成です。

参加者のマニュアルには、チラシ名称が識別出来るようファイルの名称は変えないでください。

また出力後印刷し、文字がボケている場合などは、ソフトのバージョンによる違いがある場合もあります。

文字などは、若干見出しなどを目立つよう編集はしています。

印刷し異常がある場合は、原版自体を調整ください。
特に印刷後半分に裁断しきっちりと左右均等に印刷されない場合は、位置を調整する必要があります。

このPDF(版下)を参加者が印刷しお仕事をするだけで良いようになっています。

ノウハウの提供

説明は長いですが、慣れるとここまでで5分程度です。

ここでのノウハウの提供とは、先ほどの参加希望者にお電話でお伝えした、ノウハウを提供する事です。

提供方法に制限はありません。
別の受渡し方法が出来れば電話での対応から流れを作るだけです。

通常はメールですのでメールからダウンロード出来るようになります。
参加者が明日にでもお仕事が始められる提供方法が理想です。

このノウハウは、各ビジネスごとにノウハウがセットされています。
そのセットされたノウハウに先ほど制作した版下を入れ一つのフォルダに収めるとフォルダごとzip形式に圧縮します。

通常のOSでファイル圧縮が出来ない場合や簡単に行いたい場合は、
Lhaplusというフリーソフトを使います。

Lhaplus

<http://www.vector.co.jp/soft/dl/win95/util/se169348.html>

このソフトがインストールされると、通常圧縮したいフォルダの上で右クリックすると圧縮の表示が出ます。
圧縮を選択すると氷のアイコンが出来るはずです。

これだけで圧縮完了です。

次に、このファイルをダウンロード出来るようにします。

ここでは、単純にファイル転送サイトを利用します。

FirePost

<http://file-post.net/ja/fp9/>

Cubeファイル便

<https://fileup.cube-soft.jp/>

これらのサービスを使うと自由に制限容量のファイルを、指定日数内に自由にダウンロード出来るようになります。

使ってみてください。

すると、出て来たURLアドレスを貼り付けるだけであったり、設定を行う事でその場で完了します。

ノウハウ提供型 業務委託プラン ご参加おめでとうございます。

という件名の雛形を活用して頂けるように添付しています。

確実に転送するだけの作業ですので、特に大きく触れなくとも大丈夫と思います。

またお電話でノウハウがダウンロード出来る日数に触れる時には、所定の日数を伝えるようにしてください。

稼働の確認

今までの流れで、基本的に参加希望者が参加され、稼働する(実際にやっている)方の割合は2/3と高確率です。

その他には、時間を置いてからという方や、定年後の楽しみにと参加なされる方が大勢おられます。

まずこれを頭に叩き込んでください。
稼働とは、活動している事が分かる状況をいいます。

その識別を行うには、

この状況の判断は、サポートのご利用がある。
お客さんのお申し込みがある。

上記の2つです。

ここで判断します。

万が一稼働が確認されていない場合、
お電話での赤部分がしっかりと伝えられていない場合です。

この場合は、電話での対応部分から改めてください。

ここが管理出来ていないと、平気で半年でも無駄にします。
参加希望者が多いだけでは無意味です。

そして稼働を確認する必要性は他にあります。

それは、運営の安定化で次の項で解説します。

収入の管理

この業務では、誰ひとり収入がない方がいないレベルを維持管理するのが鉄則です。

これを行なう事で、わずかな収入から、さらに大規模な収入を得る原動力となり、たったおひとりでもわずかな管理から後に1000万円以上の利益をもたらしてくれます。

当社の仕組みでは、大人数の活動で日々通常サービスでのお申込みでほしい車が一致する度に成約がある状況になります。

メインサービスの担当者は、サービス特性により何重もの対応で完了を試みています。

しかし、不慣れな方やしっかりとした仕組みを提供しても本調子でお仕事に溶け込めない方もいます。

ここで強烈にバックアップします。

まず、稼働して収入となっていない方をピックアップします。

このような状況では、参加者もこれぐらいで収入になるかなとぼんやりしている状況の場合がほとんどです。

ここでアプローチする方法で収入を確実化します。

一つ目の方法は、サービス担当者に何とかならないかと主力を置いてもらうよう手配します。

この部分で連携すると重点が置きやすくなります。

この方法は2つあります。

一つ目の方法でのサービス担当者の業務は、毎日のお申し込みでのマッチングが第一陣、2日目の第二陣と日を追うごと自動で完了する方法と、交換などでご希望の車で完了出来るように試みています。

ですから、収入とならない参加者の場合、サービス担当者に伝えると、その担当者が連れて来たお客さんに重点が置きやすくなります。

通常では完了しやすい車に重点を置きますが、サービス担当者に伝えると完了するように戦略してくれます。

通常より高速化されます。

もうひとつの方法は、参加者にも少し集客を頑張ってもらく方法です。

これが行いやすいのは、参加者の集客状況が伸びれば伸びるほど収入確率が上がるからです。

ここで一番高速で完了するのは、お申し込みが多く車が足りない車種を参加者に教えてあげる事で、当社の仕組みではこれが可能です。

参加者には、車屋さんが知らないと生きて行けない不動のノウハウを提供しておりますので、自由自在にターゲットの車を持って来る能力があります。

ですから、集中的に目的の車でのご利用を促せます。

これだけでも高確率で収入が見える裏技です。

この事は、お電話でお伝えしても構いません。

ビジネスの収入管理の担当者とお伝えください。

そして個々の状況をお伝えします。

完了にお時間が掛かるかも知れない状況などは正直に話し、集客量を増やして頂く事もお教えしておきます。

なんとか収入として頂く為に管理させて頂いている事などもお伝えすると信頼が増して効果的です。

通常のご利用での完了(毎日)

特別オファーでの完了(マッチング次第)

ここに参加者の頑張りが加わります。

数十倍の収入可能性が見えます。

通常参加者は、提供しているマニュアルを見て、ほしい収入を得る方法で活動して行きますが、初心者やビジネスに馴染みがない方を強力に収入へと導きます。

サポート

どのようにサポートを行えばよいのだろうか？
つつい悩んでしまいそうです。

しかし、当社では参加者にマニュアルやツールを提供する事で、お仕事がしやすいようにしていますので意外と素朴な内容ばかりです。

一番多いのが参加者の活動が見える
「こうしておいても良いのですか？」という内容です。

例えば、印刷を取って紹介して良いですか？
などですが、マニュアルを強化しておりますので、大抵はつまずく事はありませんし、業務自体を把握しておけばそれを伝えるだけです。

また、注意しなければならない事があります。
彼らは、この方が良いのでは？という考えも持ち動いています。
ほとんどが業務で差支えのない内容ですので了承してください。

業務と掛け離れる場合は、知識でデメリットとなる部分を伝え、参加者の意思次第に誘導します。
業務と掛け離れる場合とは、ネットでの集客や業務外の事です。
意外と広告がうまく出来ないデメリットとなる場合もあります。

了承しないといけないのは、撥ね付けてしまうと活動しなくなります。
ですから、よほど掛け離れた場合を除き快く了承しましょう。

必要な場合は、角が立たぬように
快く気分を持続させてあげるように努めましょう。

次に重要な参加者の収入のサポートです。

各々のビジネスには、マニュアルにサポートが受けられるようになっている旨が記載されています。
その項目に収入がない場合に催促が出来る機能があります。

これは、参加者側の立場から収入となりにくい時に、当社へ催促する事で、完了を試みる重点を置く為に活用します。

これは、先ほどの収入の管理の項で出て来た方法と同じです。

サポートの有効性は、通常以上の成果が得られ、こちらから伝えるより相手から話がある方が誘導しやすい効果もあります。

目的とする収入額など全てが対象です。

例えば活動内容や地域などを伺い冷静に分析します。

私は福岡出身で、八女市に行った事がありますが、集団鉄則があり、知り合いからしか物を買わないなどという地域も存在します。

この場合は、アルバイトボーナスプランが特化していますが、参加されているビジネス内容によっても成果が変わります。

集客量が少なかったりと、大まかな内容がこちらに伝わるようにマニュアルで提供しておりますので簡単な対応で行えます。

しっかりと対応しましょう。

参加者拡大状況の確認

ただ人気のあるビジネスへの参加者数だけで気分を良くしているだけでは、目的は果たせません。

これを意図的に行います。

各都道府県2/3のお客さんを得るなら得られるようにするだけです。

各都道府県の2/3とは、車の購入を希望でない方などを除いた予測的な数値であり、この数値でほぼ日本全国を指します。

単純に日本全国に均等に参加者がいれば良いという考えに至りますが若干違います。
これを確実に持って来ます。

ここで、実際に可能な集客数やお客さんを得られる初期の初動により把握しておきましょう。

参加者の実際のお仕事は、チラシの活用がメインであり、エリアなどを気にされる方が大勢いますが、それでもひと区間をお一人で担当しても持て余します。

また、当社が提供するマニュアルの方法で、当初に得られるお客さんには個人差があり約6人～8人、お問い合わせに関してはさらに多く、その彼ら全てを引き込めるようにまでしています。

この約6人～8人という数は、一般的な活動では作業を行わない、車を手放す時のスタンバイを完了した数ですので高レベルです。

この数やサポートのご利用で分かるのが稼働です。

ここでエリアについては、車ですから時の経過によりほしくなる場合や、当初は気にならなかったけど2度目、3度目の広告で不信感が消え、ご利用をしようというきっかけになる場合が含まれます。

ご利用を敬遠し、人間的な心理要因でご利用してみようかなと思うに至る集客回数は4回で売れるノウハウとして立証されています。

これだけでも同一エリア及び町内で4名がいても収入には事欠かないという理論は成り立ちます。

ここで全国の市区町村数を割り出すと、公表数字に間違いがなければ1,741市区町村あります。

この4倍として6964人の参加者がおれば単純計算で相応な数とも言えます。

先ほどの活動での確実なご利用者数を割り出すと、41,784件が数日間でのご利用者数です。

この数字は、実際の全国的な大型店舗や、有名中古車販売サイトなどで公開されている在庫数で常時5000台ですから8倍にも及びます。

もちろん。
「現在公道を走る全ての車を在庫としたい」という構想からこの仕組みは成り立っておりますので、既に販売されている他社の在庫とはまるで無縁な在庫を保有出来ます。

私としては、より楽をして参加者に収入を得て頂きたいとの考えから、参加者10万人が理想的と思います。
常時集客が行われ、その数から僅かな動力でも収入となりやすい構図が成り立ちやすいからです。

まずこの部分を抑えます。

方法はとても簡単です。

ひと目で見えるほうが良いでしょう。
そこでgoogleマップを使います。

参加者が参加され稼働が確認されると、全住所をこのサイトの検索窓に入れて検索します。
すると、参加者の住所がピンクのビックリマークで現れます。
これを保存するだけです。

これをアカウントを取得しやっておくと、いかにエリアの問題がないかもひと目で把握出来るでしょう。

参加者のお仕事の特性上、稼働のノルマなどありませんので、稼働状況に応じて消去と保存を繰り返すだけです。
無意味に稼働が確認されない方の保存は目的の妨げです。

縮小すれば全国分布図
拡大すれば地域分布図が把握出来ます。

これを目安に求人戦略や地域戦略まで行えます。

これで第一目標が完成します。

ここで、参加者に応じて広範囲のエリアをまたがる方や、隣の都道府県までまたがる方もありますので、当初の目標の5倍は参加者を募っても彼らはもてあますはずです。

また、私が実際の参加者の稼働状況により、より正確にほしい収入を得られる方法をマニュアルを改造しておりますので、さらに高度なご利用者数と集客を行い稼働までしてくれるはずです。

この方法で思い切って10万人の参加者を目指しましょう。

求人募集をするには

私が提供していたノウハウ提供型 業務委託プランでの参加者数は、無料で募集しすぐに61名でした。

これは、インターネットでの広告によるもので、その際に使用したホームページや広告などはお使い頂けます。

気軽に活用してください。

全国的な求人誌であれば、1日で50人前後の参加希望のお申し込みも得られるはずです。

無料でもかなりのお申し込みがあるのは、求人free

<http://www.onecoin.co.jp/free/>

広告を更新すると上位に表示されますので毎日更新します。
また1週間ほどでTOPページから別のページに移されますので、削除依頼後再配信すると大勢の参加者が得られます。

アップルーム

<http://www.up-room.com/>

半年ごとぐらいの定期であれば数十人はすぐ集まります。

別途有料で広告する場合は、このようなところに広告すると成果が大変大きくなり効率的です。

また、地域戦略用の募集チラシや、インターネット用の広告もありますが一番成果が高かったものは一旦削除されておりますので、問題があれば構成を変更し使用ください。

先ほどの数値でも稼働を考えると、規模を拡大する参加者が増えますのでかなりの驚異でもあります。

しかしながら2015年現在、コンビニエンスストアがある数が54,399軒にも及び、先ほどの6964人の約8倍もの店舗で成り立っています。

ここで、いかにご利用が気分的である事も伺えますが、これほどの店舗数でもそれに応じた売上も可能としているという事です。

当社では、この気分的な部分も広範囲の車を取扱いますが、車を安く買う専門として「良い」対応を一環として行うのが原則ですから、その良いが拡大します。

参加者へは、これらのビジネスへの参加の紹介までお願いしておりますので、より高度な参加者まで増えます。

ですから通常では得られないお客さんまで得られるようになり、10万人の参加者でも収入に納得が出来るはずです。

ちなみにこれらのコンビニエンスストアの一店舗の売上は、60万円にも及ぶそうで、経費を差引き利益は下がりますが仮に1日6万円でも180万円にも及ぶのです。

しかし、ここでコンビニエンスストアは場所なども影響するようで、倒産する店舗さんもあります。

ここで一番重要な対応が出て来ます。

それは、参加者の収入の監視です。

ここで参加者の収入を監視するのは、運営上の利益向上もありますが、参加者の収入が減り出せば、規模を拡大してゆくスタンスを取っているこれらのビジネスでは、面白さも半減します。

監視するのは、
収入とならない方と収入を得ている方の収入額です。

収入を得ている方は、前回より収入が減らないようにするだけです。
単純にあなたも収入が減ると嫌でしょう。
これらをグラフの色別で収入の状況をひと目で分かるようにしておくとても簡単です。
これは、収入にならない方への対応と同様の方法で行えます。

また、これらが簡単に行えるよう、参加者へ提供するマニュアルでは、私が気を利かせ目的の収入を得る方法の提供で、ほしい収入を得られるようにお客さんを集め方を採用しておりますので、完了可能性は数段に跳ね上がっています。
数が多い場合、対応が困難になる場合をも考慮し、成約率向上も踏まえ参加者がお客さんの元に行く事で、対応を受ける側の安心に至るようにも設計されておりますので臆せず対応出来ます。

対応を迫られる場合は、例えば完了状況の見込みであるか、人手が足りないだけかの判断が行えれば、別途人件費分2万円を徴収する仕組みですので無理のない規模拡大が望めます。

完了の不可避を正確に判断する事が重要です。

やれ100万人の会員数など中身のないものに惑わされず、本物の生きた仕組みで、日本中の方からのご利用が望めます。

これで10万人の参加者でも最適な運営体制により、日本の各都道府県2/3を確実に手に入れられます。

必ず成果のある方法を提供していますと言える為に

同業種でも広告成果というものは、同じ1000件の広告をしても、2件しか成約が取れない物もあれば6件も取れるものもあります。

ですから常に進化を続け成果が高いものを参加者に持たせてあげられるように常時新型ツールの制作、成果確認を行うのが理想です。

同じ動力でも、お客さんが多く集まれば集まるほど、大きな事業では喜びは少なくとも、参加者のように小規模であれば、悩みも不安も消し飛ぶほどの喜びが湧き上がるのです。

成果を確認する方法は簡単です。

これらの業務のメインとなるのはチラシですから、チラシを制作し反応を見るだけです。

もちろんホームページからのお申し込みや、お問い合わせの反応の度合い、成約率をシビアに見ます。

事業の成功で一番大事な事は、煽りです。
煽りとは、ご利用を煽るテクニックで、相応しいのは“これだ”と思わせる事で、これを掴めばもう最後までお客さんは逃げない伝家の宝刀であり、これを意識しておく事が大切です。

この部分は、私がいつも行うのですが、反応の良し悪しは委ねていただきますのでしっかりと確認ください。

参加者に提供している車屋さんが知らないと生きて行けない不動産のノウハウは事実で、この仕組みの永続性を考慮し採用しているものですので、チラシの成果のみで良い為、調査しやすくなっています。

ノウハウのバージョンアップ

私が作り出したこの仕組みは、新しい対応に変更がある時、部分部分の変更を行うだけで良いようになっています。

例えば、何度やっても成果のあるチラシを開発したら、新型のチラシを参加者に提供するだけで業務が新型で行えます。

もちろんそれだけではありません。

成果がある方法へ統一する時にも、マニュアルの若干の方法のみでさらに良い成果を期待出来、作業まではかどります。

参加者にもバージョンアップがあれば対応をし伝えましょう。

変更があれば、制作変更し提供のみです。

最後に

先ほどの会員数を考えると規模が小さいのでは？と思いがちですが、戦国時代に例えれば、数だけで無駄な100万人と、一人で100人の敵を倒す10万人の猛者では違いは歴然です。

もちろん当社が提供しているのは後者です。

もちろん。10万人以上の後者に該当する精鋭を30万人以上にも100万人以上に増やすのも、対応を調整するだけで可能です。

しかし、欲を出し本来良かった事はそっちのけとなるようであれば、どこにでもある企業のように成り下がるかもしれません。

私が開発した仕組みは、事業が伸び続ける本来の姿です。

日本で各都道府県2/3を獲得する事が出来る唯一の仕組みが整っています。

あとは何が必要でしょうか？

「頑張る事」

これは、お金を使わずとも世界中誰しものが出来る事です。

目的に向け迷う部分はありません。

誰しものが持つ最強の“頑張る”という財産で
頑張り通してください。

代表 古賀 一博

使用ソフトについて

Live car(ライブ・カー)全般で使用しているソフト
業務変更などがある場合、変更し提供出来ます。

● ホームページ制作
基本PSDファイルを使用しています。

ファイル形式は以下となります。
Adobe Photoshop CS3
Adobe Dreamweaver CS3

● ノウハウ及び広告各種

テキストエディタ(windows付属)
Microsoft Office 2003 PowerPoint
LibreOffice Impress
Inkscape

チラシには、Adobe Illustrator CS3を使用していましたが、紙の品質
が悪い場合の出力がInkscapeのほうが美しく仕上がりますので、おす
すめします。

● 使用画像

イラストAC
ソザイデテン
動け!!動く絵

商用利用可能であった素材を使用しています。