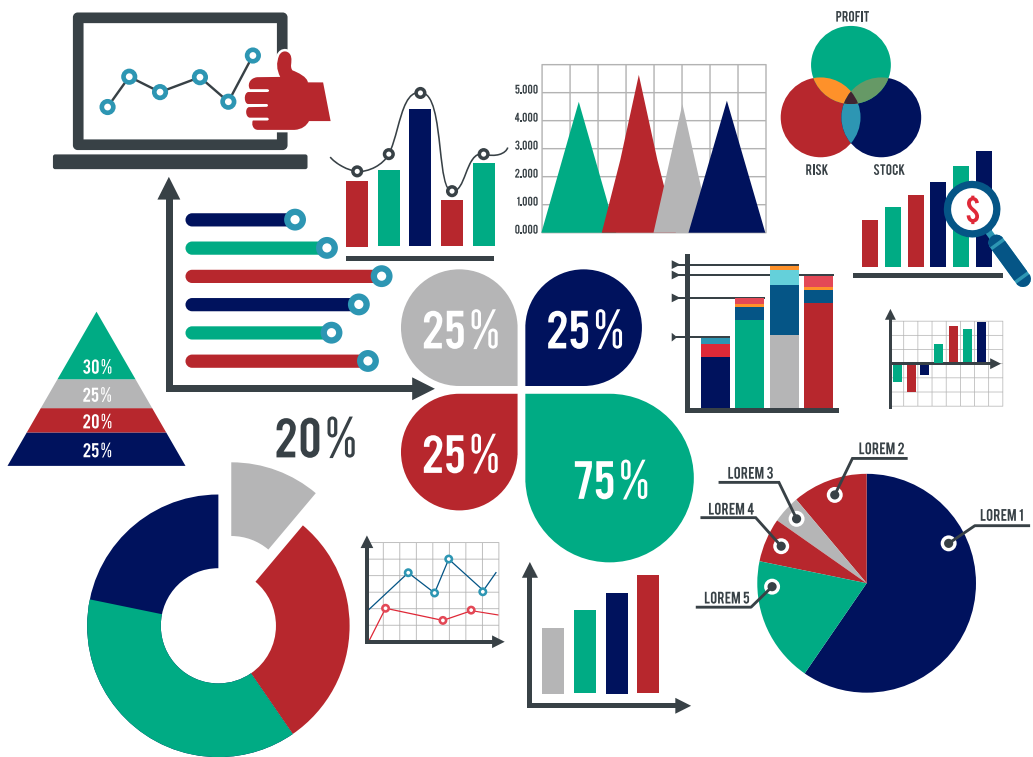


売上を改善して、もうひとつ上のステージへ
**ビジネスの収益を
改善する11のポイント**



「もうひとつ上のステージへ」「売上・利益を改善したい」

ビジネスの収益を改善する11のポイント

ビジネスで収益を改善するには、売上を上げて利益を増やすか？コストを下げて利益を増やすか？売上を上げるには、新規顧客を増やすか？リピーターを増やすか？顧客単価を上げるか？戦略を論理的にプロセスに落とし込んで実行に移します。

収益改善ポイント	進捗管理
1 世の中のトレンドやニーズ、業界動向を分析する	
2 それを踏まえて自社の最も売りたい商品・サービスを決める	
3 その商品・サービスのUSPを明確にする	
4 そのUSPを最も必要とするターゲットを選定する	
5 ターゲットに、どの様にリーチするのかを考える	
6 売上目標を因数分解し、プロセスを算出する	
7 成約までの全てのプロセスが物理的に実行可能か確認する	
8 営業プロセスが明確になれば、実行するスケジュールを決める	
9 進捗を成約率や見積提出率、CVR、CPAなどを数値で分析する	
10 プレゼンテーションや広告コピーを見直し確率を改善する	
11 最終的な成果と全体のプロセスを分析し、1に戻る	

まず、1をざっくり行います。それを踏まえ、何が売れるのか？何を売りたいのか？を決め3を明確にし、それを必要とする4を選定します。そして5の難易度が高い場合は、ターゲットを変更するなど視野に入れ、ターゲットにリーチしやすいか？を考えます。6、7、8はセットで行い、実現可能か？またいつやるのか？具体的なルーティンに落とし込みます。そして9を分析しながら10をし、どう伝えれば、興味を示すか？成約できるのか？ある一定の数量をこなしながら、確率を上げていきます。そしてまた1に戻って、このPDCAを高速で回して結果に繋がります。8が実行されると他が多少悪くても、結果に繋がりますので、ポイントを外さないことが重要です。 [Http://super-academy.jp](http://super-academy.jp)