

Vo,1

年収4000万円出す為に必要な
たった1つの思考

■推奨環境■

このレポート上に書かれているURLはクリックできません。できない場合は最新のAdobeReaderを無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

■著作権について■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は高山俊に属します。
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を
いかなる手段においても複製、転載、流用、転売等す
ることを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。

このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【年収4000万円出す為に必要なたった1つの思考】

この章では国内転売を始める前に、非常に重要な要素である、

「結果を出す為の考え方」

についてお話ししていきます。



国内転売で稼ぎたいと思うからには、何かしらの理由があって始めたのだと思います。

- ・ 自由な時間がもっと欲しい
- ・ 本業だけでは生活が苦しい
- ・ もっと良い生活がしたい
- ・ 親孝行したい
- ・ 周りに認められたい
- ・ 独立したい

などなど、本当に何でも良いと思います。

ここでこのような話を取り上げたのには理由があって、国内転売を諦めてドロップアウトしていく人は、

「稼いだ上で何をしたいのか」

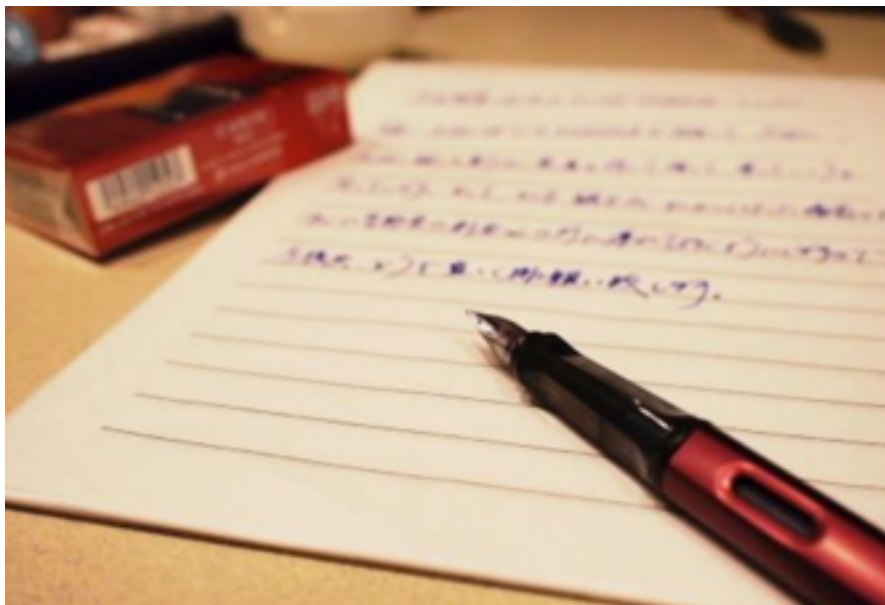
が明確じゃない人が非常に多いです。
漠然と目標を立てて、ただ何となく始めるから、
ちょっとした壁でもすぐ諦めてしまいます。

あいまいな目標は目標としての意味を為してないので、目標が無いのと同然です。

今一度、

「なぜ稼ぐのか？稼いで何をしたいのか？」

を真剣に考えてみましょう。
そして書き出して下さい。



方法としては、面接の練習をする感じで行うとイメージし易いです。受験や就職試験の時に面接の練習をしたと思います。

どんな質問が来ても大丈夫なように答えを用意して試験に挑んだと思いますがそれを今、

「稼いで何をするのか？」

という議題で行っていきましょう。
僕が大事だと考えている事項を載せておきますね。

「なぜ国内転売を始めたのですか？」

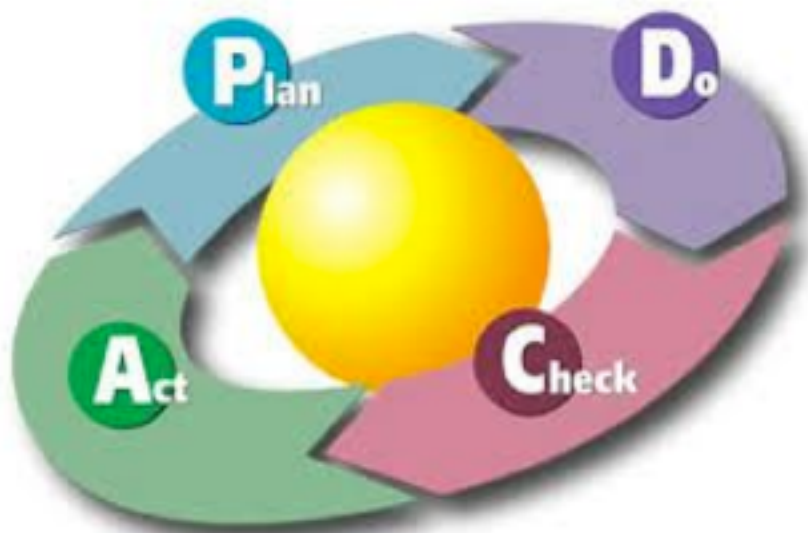
「稼いで何をしたいのですか？」

「いつまでに達成しますか？」

より深く、「稼ぐ理由」を明確にすることでどんな困難にも耐え得る事が出来ます。改めて、自分自身を省みてください。

長期的な目標が決まったら、次に短期的な目標設定と
取り組み方についてお話していきます。

ここでは、「**P D C A サイクル**」という手法を
使います。P D C Aは、各単語の頭文字をとったもの
です。



Pは、P l a n : 計画をたてる

Dは、D o : 実行する

Cは、C h e c k : 評価をする

Aは、A c t i o n : 改善をする

P l a n は、目標を定めて、それを具体化していきます。ここで大切なのはいつまでに（期限）いくら稼ぐ（金額）など明確な数字を決めて、計画をより具体的に落とし込んでいくことです。

数字を用いて目標を明確化することが大切です。せどりでいえば、3か月以内に月商100万円で、6か月以内に月商300万円を達成。

毎月の利益率は30%をキープして、6か月目に月利90万円を稼ぎだす！といったように、数字を入れた目標をたてます。

D o は、計画をもとに行動していきます。

先に立てた目標と今の取り組み状況や売り上げなどを把握しながら行動していきます。

C h e c k は、計画に対して達成できているかを評価していきます。

目標から離れた結果の場合は計画が悪いか、行動が悪いかです。

A c t i o n は、問題点がを改善していきます。

- ・ 売上げが目標まで到達しない
- ・ 利益率が上がってこない

といった問題に対して、改善方法を考えていきます。この時に大切なのは現状の改善案と共に、次のP D C Aサイクルのための改良案を考えていくことです。

同じサイクルをぐるぐる回るのではなくて、1サイクルが終わったら1段上のサイクルへ移行してスパイラル様に上がっていきます。（スパイラルアップ）

これを繰り返すことで、現状から一步、また一步と上へ歩んでいきましょう。

