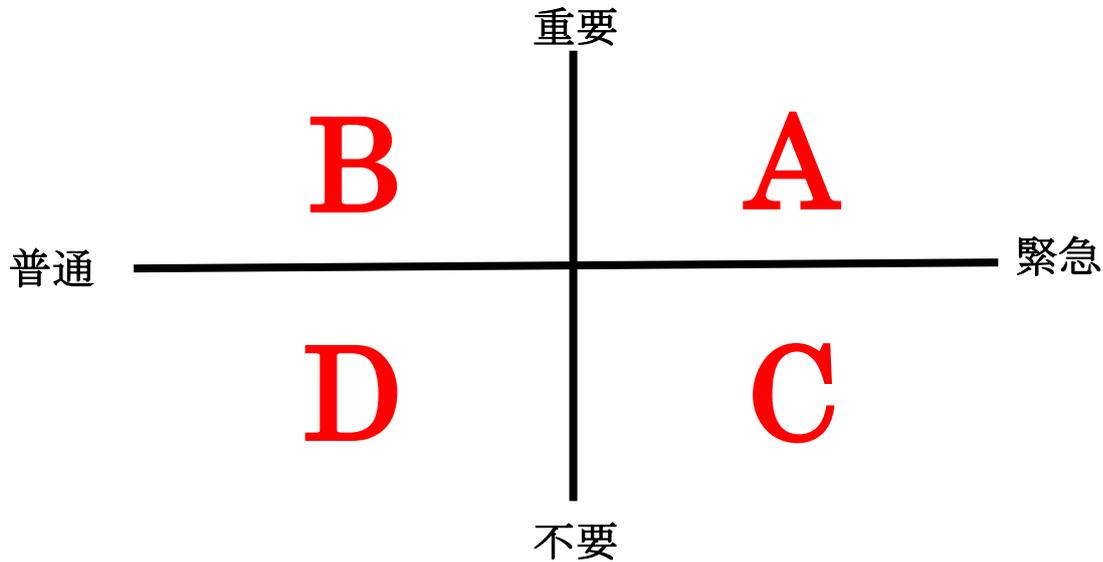


誰も教えてくれないノウハウ「タスク」

1日は24時間→1440分→15分だけ時間の管理に使う

上手くいく人と行かない人の差



上手くいく人はBが多い

上手くいかない人はCが多い

※Aはやって当たり前・Dは問題外

なのでタスクを管理するには、細分化をしてA~Cを設定しBの数を多くする
もしもBのことが続けて出来なかった場合はAに昇格させる。

例)新規15名

《チラシの作成・ブラックボード》

- ・ターゲットを決める
- ・ヘッドラインを決める
- ・ブレットを決める
- ・オファーを考える
- ・コールトゥアクション(問い合わせ方法)を考える
- ・チラシを作成、ブラックボードを作成する→チラシを印刷
- ・反応を見てヘッドラインとオファーを修正する

《ハンディング・ポスティング》

- ・ターゲットを決める
- ・配る範囲、時間と枚数を決める

《ブログ》

- ・キーワードを設定する
- ・そのキーワードで実際に検索して調べる
- ・検索意図を考える
- ・タイトルを決める
- ・見出しを考える
- ・画像を選ぶ、作成する
- ・記事を書く

《YouTube》

- ・ターゲットを決める
- ・キーワードを設定する
- ・タイトルを考える
- ・動画を撮る
- ・説明文を考える
- ・動画をアップロードする
- ・ハッシュタグを考える

《SNS にアップする》 Facebook ・ インスタ ・ Twitter など

- ・ターゲットを決める
- ・その媒体にブログなどの URL を貼る
- ・ハッシュタグを考える
- ・画像を作る→インスタ、Facebook など

例)売上 60 万

《現状を把握する》

- 1.個人売上
- 2.新規に入る人数
- 3.客単価
- 4.新規リピート率
- 5.平均リピート回数
- 6.新規客、既存客の売上
- 7.新規、既存の割合
- 8.新規客の回数券購入率
- 9.既存客の回数券継続率
- 10.回数券の売上
- 11.都度払いの売上

これらがハッキリしていると、目標は確実に達成できます。

このタスクに関して把握した後に「どうしたら数字を上げられるのか？」がシンプルに分かります。