

■目次案

1. 年商1億円を目指す前に

- ・続けられることこそ、最高の才能
- ・はじめに、商品ありき
- ・まずは何も考えずに、サイトをつくってみる
- ・サイトの養成学校に通うより、自分で本から調べて色々テストする
- ・楽をして稼ぎたい人はもっとも向いていない

2. 立ち上げ期にやるべきこと

- ・はじめの小さな収入は、すべて本やセミナーにつかう
- ・お手軽な広告に逃げない、無料の方法をすべて試す
- ・年商5億までは、かけた時間＝成果になる。
- ・売れているサイトを調べ、毎日眺める
- ・週に1度は街に出て、自分の扱っている商品・他社商品に触れる
- ・自分がお客さんになって買ってみる。なぜそのショップを選んだのか徹底的に考える
- ・先輩・友達色んな人のフィードバックをもらいそれを全て行動に移す
- ・目標を立て、目標を共有し、目標を管理する。
- ・1ページ100万アクセスのサイトよりも、1ページ1アクセスで100万ページをめざす
- ・売上があがるといつも震える
- ・年商1億は本物。本物しかねない。
- ・資金調達によって手元の現金に余裕を持たせ、リスクをとり、勝負をかける。
- ・制約をうまく利用する

3. 年商1億円を達成したら

- ・これからは嫉妬する側から、嫉妬される側になる
- ・仲間集めに妥協しない
- ・達成したらやりたかった事をとことんやる
- ・年商5000万と年商3億の差は、関わる人の執念の違い
- ・自分とは合わないと思う相手でも一度は仕事してみる
- ・どんなに多忙になっても、サイトを良くするという第一目標から外れない
- ・店長から経営者になる

4. 本物の年商1億をつくる

- ・売上で一喜一憂するよりも、利益を残せる経営者となる
- ・絶対にくずれない土台として、年商1億最終利益20%以上をめざす
- ・本物の年商1億には広告はまったくいらぬ。
- ・年商1億の最大の報酬は、人生の選択肢が増えるということ
- ・正しいリスクの取り方を知る。
- ・筋トレ・ストレッチにより自分の経営と身体のパターンを常に把握する。
- ・趣味を持ち、仕事以外からの気づきを得る。
- ・会社を倒産させることができるのは、社長だけ。ほかの人はできない。
- ・経営者の仕事は、会社を守ること
- ・売上よりも利益を見る。利益よりもキャッシュフローを見る。