この章ではせどりを始める前に、非常に重要な要素である、

「せどりで結果を出す為の考え方」

についてお話ししていきます。



せどりで稼ぎたいと思うからには、何かしらの理由が あってせどりを始めたのだと思います。

理由は何でもいいで安心してくださいね。

- ・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、 せどりを諦めてドロップアウトしていく人は、

「せどりで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、ただ何となくせどりをするから、 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、「せどりで稼いで何をするのか?」という議題で行ってみましょう。

私が大事だと考えている事項を載せておきますね。

「なぜせどりを始めたのですか?」

「せどりで稼いで何をしたいのですか?」

「それをするためにはいくら必要ですか?」

「いつまでに達成しますか?」

「困難な場面が現れた時には、どのように解決しますか?」

「いままでで一番辛かった時は、どんな時ですか?その時は、どのように解決したのですか?」

「自分の強みは何ですか?」

より深堀していきましょう。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。

せどりで稼いで何をしたいのか!!

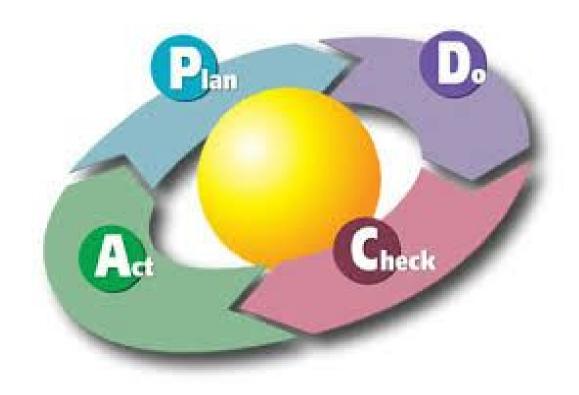
ここを決めておくことはかなり大事です。

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、「PDCAサイクル」という手法を使います。

PDCAサイクルという言葉は聞いた事があるけど、意味はイマイチ理解できていないという方が結構いらっしゃいます。

それでは勿体ないので初めて聞いた人も含めて、この機 会に理解して直ぐに実践していきましょう。



PDCAは、各単語の頭文字をとったものです。

Pは、Plan:計画をたてる

Dは、Do : 実行する

Cは、Check:評価をする

Aは、Action : 改善をする

Plan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。

Do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。

Check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。

Actionは、問題点がを改善していきます。

- ・売り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PDCA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、現状から一歩、また一歩と上へ 歩んでいきましょう。

<u>仕入れをする前に考えておくこと</u>

これを繰り返していく事で稼ぐという目標にひたすら向かっていく準備が出来ました。

さぁ、次の章からは実践が始まります!

あなたの輝く希望に向かって一緒に走り出しましょう!

