

④ 《ガッツリ型の収支シミュレーション》※1人オーナー様の1日の営業活動内容

差って拭くだけのお試し活動を1日4件～5件、

チラシ(100枚～200枚)配り、パソコンの入力、メンテナンス等を全部1人で切り盛りする。

しかし1人では契約件数は300件が限界。

ステップ①小規模店舗等で月の電気使用料金が3万～4万(平均35,000円)の場合。

《1回目(開始から3ヶ月未満)とは》

月	お試し活動	1回目は削減率の50%	お試し件数	4月(毎月1回のメンテ料金)から
3月度 売671,125円 原価は売上の20%(内税)です	45%(削減率)	15,750円÷2=7,875円	33件	15,750円内の 5,000円
	40%(削減率)	14,000円÷2=7,000円	34件	14,000円内の 4,000円
	30%(削減率)	10,500円÷2=5,250円	33件	10,500円内の 3,150円
		(月)合計 671,125円	(月)100件	(月)合計 404,950円

1月のお試し活動⇒2月のメンテ⇒3月度で50%精算(100件)終了!⇒

⇒翌月(4月)からはお客様の了解の上、メンテ料金に切り替えさせていただきます。

ステップ②月の電気使用料金が2万円～3万円(平均25,000円)の場合。

《1回目(開始から3ヵ月未満)とは》

月	お試し活動	1回目は削減率の50%	お試し件数	5月(毎月1回のメンテ料金)から
4月度 売884,325円 原価は売上の20%(内税)です	45%(削減率)	11,250円÷2=5,625円	33件	11,250円内の 4,250円
	40%(削減率)	10,000円÷2=5,000円	34件	10,000円内の 3,500円
	30%(削減率)	7,500円÷2=3,750円	33件	7,500円内の 3,000円
		(月)合計 479,375円	(月)100件	(月)合計 358,250円

2月のお試し活動⇒3月のメンテ⇒4月度で50%精算(100件)終了!⇒

⇒翌月(5月)からはお客様の了解の上、メンテ料金に切り替えさせていただきます。

ステップ③月の電気使用料金が2万円位の場合。

月	お試し活動	1回目は削減率の50%	お試し件数	6月(毎月1回のメンテ料金)から
5月度 売1,108,200円 原価は売上の20%(内税)です	45%(削減率)	9,000円の 4,500円	10件	9,000円内の 3,000円
	40%(削減率)	8,000円の 4,000円	30件	8,000円内の 3,000円
	30%(削減率)	6,000円の 3,000円	60件	6,000円内の 2,500円
		(月)合計 345,000円	(月)100件	(月)合計 270,000円

3月のお試し活動⇒4月のメンテ⇒5月度で50%精算(100件)終了!⇒

⇒翌月(6月)からはお客様の了解の上、メンテ料金に切り替えさせていただきます。

ステップ④

月	お試し活動	1回目は削減率の50%	メンテ件数	(月)合計メンテ料金 (3,4,5月分)
6月度	お試し活動無し	0円	(月)300件	(月)1,033,200円 原価は20%(税込)
7月度	無し		(月)300件	(月)1,033,200円
8月度	無し		(月)300件	(月)1,033,200円
9月度	無し		(月)300件	(月)1,033,200円
10月度	無し		(月)300件	(月)1,033,200円
11月度	無し		(月)300件	(月)1,033,200円
12月度	お試し活動無し	0円	(月)300件	(月)1,033,200円

《ライフワークビジネス》 差って拭くだけの電気代ダイエット 《ライフワークビジネス》

※今年1月から年末迄のながれ(イメージ)を説明いたします。

まずは1ヵ月目、2ヵ月目は①お試し活動&チラシ配布(活動記録は毎日1件ずつ全てPCへ入力)⇒3月度で

⇒②50%精算(100件)終了と同時に③毎月1回のメンテ料金の説明等⇒①お試し(4件～5件)活動&チラシ(100枚～200枚)配布

⇒PC入力! ⇒④4月度(繁忙期)で ②50%精算(100件)終了と同時に、③毎月一回のメンテ料金の説明等と、

⇒④毎月一回のメンテ(100件)作業と①⇒PC入力! ①お試し(4件～5件)活動&チラシ(100枚～200枚)配布⇒PC入力!

⇒5月度(繁忙期)で(1人オーナー 頑張りました) ②+③+④+④+① で終了。⇒PC入力!も、お疲れ様でした。

⇒6月度～12月迄は ④の毎月300件(1日10件)、途中④の件数(300件)が減る事が有れば又①の活動を再開してください。

《1人オーナー様で出来るのは300件位が限度です》シミュレーションの中で4月5月も大変ですがやはり1月2月が1番大変と思う

⑤ 《④の2倍～10倍型タイプ》の、年1億収支シミュレーション

猛烈型のオーナー様が売上を伸ばそうとすれば、まずはメンテナンス要員の採用1名～徐々に増員と現場教育(7日～10日)

そして お試し活動&チラシ配布を④の2倍～10倍以上の活動内容で挑戦すれば 年収1億以上も現実になります!

先ずは下記のどのタイプから挑戦しましょうか? お客様から『有難う』の言葉をいただけるビジネスです。

⑥ 《バイト型タイプ》 ⑦ 《土日祝型タイプ》 ⑧ 《マイペース型タイプ》

④《ガッツリ型》の半分以下の仕事で収入も半分以下です