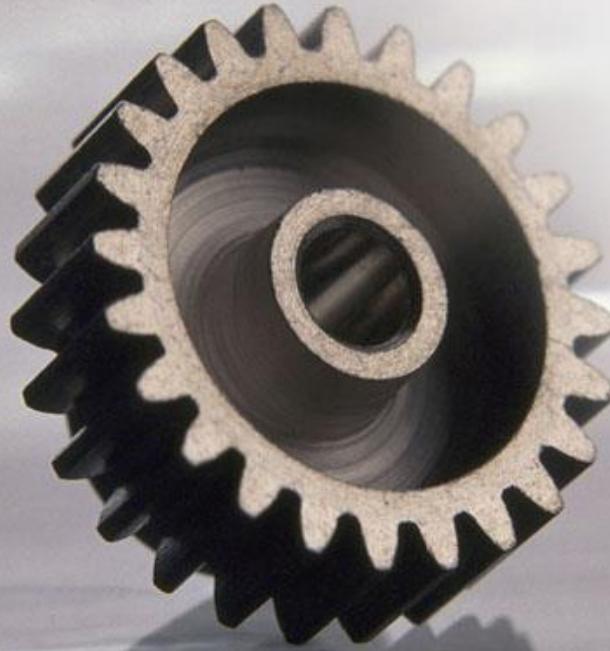


「属人性ビジネスからの脱却」

Mr.G



メインテーマ & 結論

「ビジネスの属人性を下げることが
長期的な発展には不可欠！」



- ・ 属人性とは？
- ・ 属人性が高いビジネス
- ・ 属人性が低いビジネス
- ・ 将来を想像してみましょう



あなたのビジネスの大目的は？

大目的

売上を上げて
理想を叶えたい

自分のやりたいことを
したい

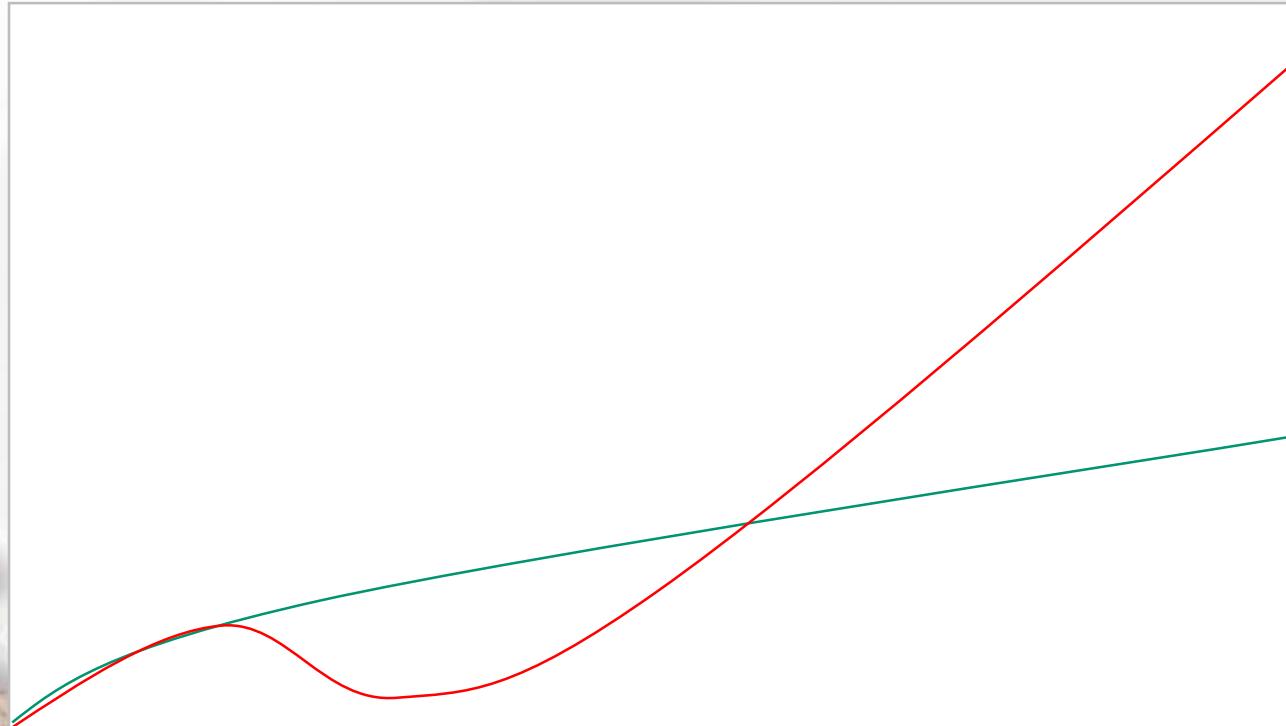
ビジネスから手を離す
ことが必須

自分の負担を下げ
いつでも手を離せる
ように

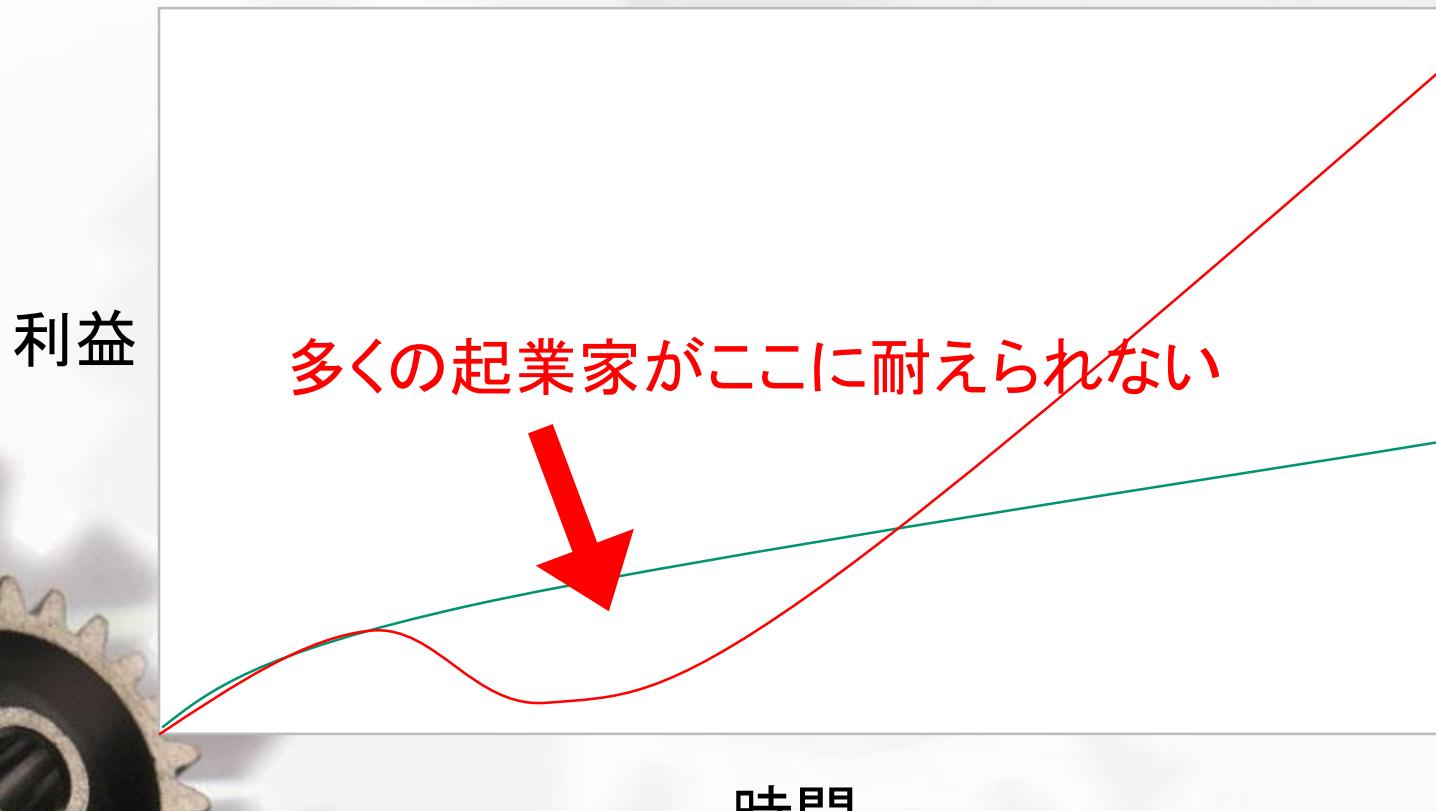
- ・ 利益はどのように成長するか

利益

時間



- ・ 利益はどのように成長するか



- ・ 仕事は以下の4つに分けられます
1. 自分にしかできない仕事
 2. 自分でやると効率いいが、他人でもできる仕事
 3. 自分より他人がやったほうが効率いい仕事
 4. 他人にしかできない仕事

儲からない人ほど、全部自分でやる
だからあなたは…

1以外はやらない体制を作る！

1. 自分にしかできない仕事
2. 自分でやると効率いいが、他人でもできる仕事
3. 自分より他人がやったほうが効率いい仕事
4. 他人にしかできない仕事

そのためには

- ・自分の仕事を標準化する
1. 自分のしている仕事タスクの洗い出し
 2. 仕事のマニュアル化をする
 3. 外注先を探し、依頼する
 4. 仕事内容のチェック、評価体制を作る

今はなんでも外注できる

- ・ 外注先の2つの考え方
1. 単発用の外注スタッフ
 2. 継続的な外注スタッフ



1. 単発用の外注スタッフ

探す場所：

- ・ ランサーズ：<http://www.lancers.jp/>
- ・ クラウドワークス：<http://crowdworks.jp/>

雇う際の注意点：

- ・ 単発依頼の場合は”過去の実績”をチェック
- ・ 正式契約の前に、いくつか質問をぶつけてみる

2. 継続的な外注スタッフ

探す場所：

- ・ @SOHO : <http://www.atsoho.com/>
- ・ ジョブチャンネル : <http://www.job-ch.net/>

雇う際の注意点：

- ・ 連絡をしてきた人にテストを行う
- ・ 正式契約の前に1～2ヶ月の試用期間を設ける

ポイント

- ・ 外注は自分好みに育てるもの
- ・ 業務委託契約書を取り交わす
- ・ 何をしたらクビにするかを事前に明記
- ・ 金銭的リスクがあるなら訴える事も明記
- ・ 試用期間が終わったら単価アップも明記
- ・ 10人中7人は試用期間中に辞めてもらう前提で考える
- ・ 業務をどんどんマニュアル化する
→口頭で説明し、聞いた内容をレポートとして提出させる

アメと鞭をしっかりと活用する

最後に…

プレイヤー、マネージャー、リーダー、オーナー

**あなたが最終的になりたいポジションはど
れか？**

そのために今からすべきことは？

