



# 戦う前に勝つ！ ダンドリ戦略



くびれ脚主宰 藤井かおり

# ダンドリ8分、仕事が2分

この言葉は、  
“事前にきちんとダンドリをしておけば8割は完了している”という意味です。

逆を言えばこのダンドリが  
「あいまい」だったり「間違っている」と売上の達成はできません。  
(万が一できたとしても2度と再現はできません)

なぜなら  
ダンドリは家を建てる時の  
**「設計図」**  
とも言えるからです。



ざっくり曖昧な設計図で家を建てるなんてとんでもないですよね。  
あなたが月商7桁・8桁を安定できるダンドリをつくっていきましょう！

# ゴールから逆算しよう！

最もうまくいかない人の考え方が  
**「積み上げ思考」**です。

「今がこの程度だから、目標はこのくらいかな。」  
という積み上げ思考では、今のできる範囲でしか行動しなくなるため  
目標達成はどんどん遠のいていきます。

そうではなく、常に目標を達成し事業を成長させ続ける起業家は  
**「ゴールから逆算思考」**です。

その上で「足りない部分」や「足りないスキル」をどう補っていくのか？  
を逆算して考えていく思考を身につけましょう！

# ダンドリに必要な項目

- 1、テーマ
- 2、売上（成約数）
- 3、個別相談数
- 4、新規リスト獲得数
- 5、具体策
- 6、スケジュール

## 達成するダンドリをつくるための チェックポイント

- ・自分の**心が動く”テーマ”**を設定しよう！
- ・**背伸びした売上目標**を設定しよう！
- ・**何も考えなくとも動けるくらい細かく具体策とスケジュール**を作ろう

# 月商300万を達成できたダンドリ

藤井が初めて月商300万に到達できたダンドリを参考にしてください。

クリック↓

# 見直し改善

# PDCAサイクル

# PDCAとは？

下記の4つの流れを繰り返すことで  
ダンドリを軌道修正しながら目標達成に向かおう！



## ワーク①

# ボトルネックを見つけよう

PDCAにおいて  
チェックすべきポイントは主に3点です。

- 1、成約率
- 2、個別相談の申込率
- 3、新規リスト獲得数

設定した目標に対してどの数値が足りていないのか？  
まずは明確にしよう！

# ボトルネックとは？



「成果を出すための流れを  
邪魔している部分」のこと。

ボトルのネック（首）があることで  
水の流れが緩やかになる。  
この部分を取り除けば  
一気に水が流れだす（成果が加速する）

← ここがボトルネック

## ワーク①

# ボトルネックを見つけよう！

あらかじめ設定した「目標値」と「実数」を比較して、最も目標と乖離しているものを見つけて現状のボトルネックを把握しよう。

記入例：

<目標>

<実数>

<ボトルネックは？>

成約率：

50%

66.6%

個別相談申込率：

5%

1.2%

(20リストに1件)

新規リスト数：

300

245

## ワーク①

# ボトルネックを見つけよう！

あらかじめ設定した「目標値」と「実数」を比較して、最も目標と乖離しているものを見つけて現状のボトルネックを把握しよう。

記入例：

<目標>

<実数>

<ボトルネックは？>

成約率：

個別相談申込率：

新規リスト数：

月商7桁を安定させる上での  
参考となる目標設定の基準値

**成約率：33～70%以上**

**個別相談数：10件以上**

**個別相談申込率：4～5%以上**

**新規リスト数：200件以上**

## ワーク②

# 改善策のセンターピンを決めよう！

ワーク①にて行った  
C (Check : 分析) に基づいて  
次のA (Action : 改善) を決めましょう。

改善点は様々あると思いますが、  
私たち起業家には時間が限られています。

ボトルネックをピンポイントで解消できる  
センターピンとなる改善策を考えましょう！

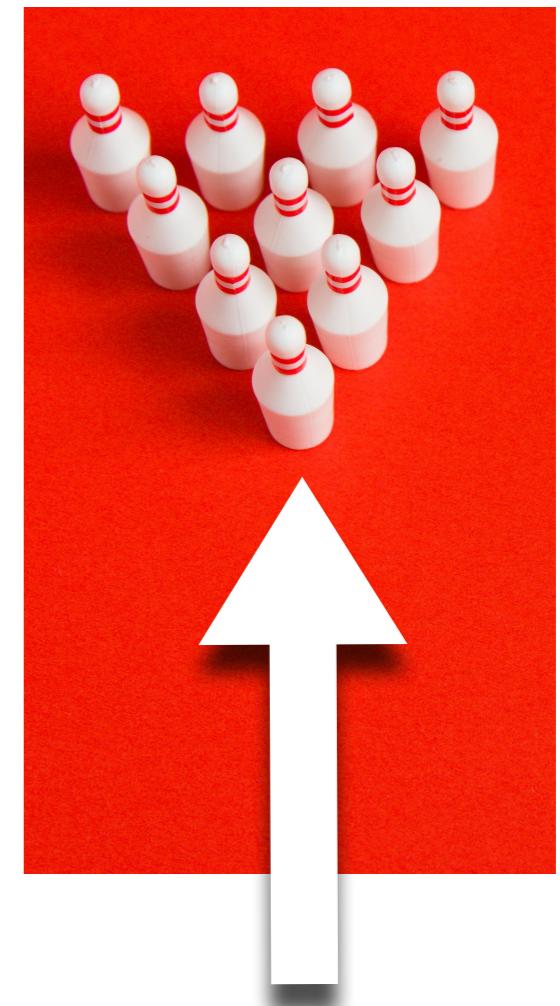
# センターピンとは？

「全体の成果に最も影響を与えるもの」についてのボーリングの例えです。

ストライクを狙うには  
センターピンを倒せば10本綺麗に倒れます。

ですが、センターピンを外すと  
どれだけ力強く投げても数本しか倒れません。

ビジネスにおけるセンターピンを外すと  
「どれだけ労力をかけても売上が上がらない」  
状態に陥ってしまいます。



センターピンに綺麗に当たれば  
力が弱くとも全てのピンが倒れる

## ワーク②

# 改善策のセンターPINを決めよう！

ボトルネックとなっている数値が悪い原因の仮説を立てた上で  
すぐに動き出せる改善策を考えてみよう。

記入例：

<ボトルネックは何?>

個別相談の申込率

<ボトルネックの数値が悪い原因是？（仮説）>

個別相談のタイトルを見ても「誰が申し込むものなのか？」対象が分かりづらい

<今日から動くための改善策は？>

「リバウンドを繰り返してしまう50代必見！」という  
ターゲットコールを入れて再度メルマガで募集をかけてみる

## ワーク②

# 改善策のセンター・ピンを決めよう！

ボトルネックとなっている数値が悪い原因の仮説を立てた上で  
すぐに動き出せる改善策を考えてみよう。

記入例：

<ボトルネックは何？>

<ボトルネックの数値が悪い原因は？（仮説）>

<今日から動くための改善策は？>

## ワーク（番外編）

3つのボトルネックごとの改善策を  
できるだけたくさん書き出そう

記入例：

<ボトルネックは何？>

成約率

<改善策は？>

- ・トークスクリプトの見直し
- ・トークスクリプトの読み込み練習
- ・個別相談に申し込んでいる方の属性の見直し
- ・メルマガでの教育（仕込み）の見直し
- ・ロールプレイング練習
- ・実際にクロージングを受けに行って研究する

## ワーク（番外編）

3つのボトルネックごとの改善策を  
できるだけたくさん書き出そう

<ボトルネックは何？>

<改善策は？>

# 最後に・・ 月末の最後の1日まで売上にこだわろう！

ダンドリを立てて達成していく上で  
何より重要なことは

「月末の最後まで達成にこだわること」です。

まだ今月が1週間あるのに  
「今月は難しいから来月がんばれば良いや」  
と諦める人は、翌月も同じことになります。翌々月も同じです。

そして最もまずい状態は、達成していないのに  
「悔しい」という感情が湧かないことです。

誰よりも泥臭く結果にこだわった先に人も、お金も、夢もついてきます。  
「売上が全てじゃない」などと都合のよい時だけ逃げないで。  
起業家としてのあなたの目標達成を誰よりも応援していますね！