

成功即戦力ツール(4) 1年スケジュール

加盟後の最速成功ロードマップ

1. 本スケジュールの目的と使い方

本ドキュメントは、ショート動画屋さんフランチャイズに加盟してから最初の1年間で、最短最速で軌道に乗せるための標準行動計画です。未経験からスタートしても、月ごとの明確なテーマとKPI（重要業績評価指標）を意識することで、迷いなく事業を推進できるように設計されています。

使い方： 毎月の月初に該当月の計画を確認し、月末に達成度を振り返ってください。各フェーズの目標をクリアすることで、着実に事業基盤が構築されます。

2. 月別行動計画（1ヶ月目～12ヶ月目）

📅 1ヶ月目：基礎準備期

テーマ：初期衝動と環境構築

目標： ビジネスツールを使いこなし、最初の「実績」を作る。

- ✓ フランチャイズ本部研修の受講完了とツールの習得
- ✓ 事業用SNSアカウント（Instagram, TikTok, YouTube Shorts）の開設とプロフィール設定
- ✓ デモ用ショート動画（ポートフォリオ）を3～5本作成
- ✓ 近隣店舗や知人経営者への挨拶回り（最低20件）
- ✓ 無料モニターまたは低価格での初回案件獲得

重要KPI・目標数値

デモ動画制作数：5本 / 訪問・アプローチ数：20件 / **初案件獲得：1件以上（無料可）**

🔴 **成功のコツ：** 最初は「売り込み」よりも「モニター協力のお願ひ」というスタンスで入ると、心理的ハードルが下がります。まずは1本、納品実績を作ることに全力を注いでください。

目標：見込み客リストを増やし、商談の場数を踏む。

- ✓ 1ヶ月目の実績動画をタブレットに入れ、営業資料をブラッシュアップ
- ✓ 地域の異業種交流会や商工会議所への参加
- ✓ ターゲット業種（飲食店、美容室、不動産など）へのDM・ポスティング実施
- ✓ SNSでの毎日投稿開始（自身の活動発信・制作実績の公開）
- ✓ 有料案件の提案活動スタート

重要KPI・目標数値

見込み客リスト：50件追加 / 商談実施数：10件 / **有料受注：2件以上**

🚨 **成功のコツ**：断られることを恐れず「数」をこなす時期です。断り文句をメモしておき、それを解消する提案トークを本部相談窓口と一緒に作成しましょう。

📍 3ヶ月目：実績構築期

目標：「継続案件」を獲得し、毎月のベース売上を作る。

- ✓ 納品済みクライアントへのアフターフォローと「お客様の声」回収
- ✓ 単発案件から月額契約（マンスリーブラン）への切り替え提案
- ✓ 制作フローの効率化（テンプレート活用による時短）
- ✓ Googleマイビジネス等への口コミ投稿依頼

重要KPI・目標数値

お客様の声回収：3件 / **月額継続契約：1社以上** / 月商目標：15万円～

🚨 **成功のコツ**：新規営業と制作の両立が忙しくなる時期です。制作時間をあらかじめスケジュールに確保し、納期遅れを絶対に防いでください。信頼が命です。

目標：安定的な収益基盤を確立し、損益分岐点を超える。

- ✓ 既存クライアントからの紹介獲得キャンペーン実施
- ✓ 業界特化（例：美容室専門ショート動画など）へのポジショニング検討
- ✓ 撮影・編集の一部外注化またはツール自動化比率の向上検討
- ✓ 半年間の実績をまとめた事例集（ホワイトペーパー）の作成

重要KPI・目標数値

月額契約社数：3～5社 / 紹介発生数：月1件以上 / 営業利益の黒字化定着

❗ **成功のコツ**：「紹介」が最も効率の良い営業です。既存顧客に対し「お知り合いの経営者様で集客にお困りの方はいませんか？」と積極的に声をかけましょう。

📅 7～9ヶ月目：事業拡大期

目標：客単価を上げ、労働集約型からの脱却を図る。

- ✓ 上位プラン（動画運用代行、広告運用セットなど）のリリース
- ✓ 既存顧客へのアップセル提案
- ✓ 地域のWeb制作会社や広告代理店との業務提携（パートナーシップ）
- ✓ オンライン広告出稿によるインバウンド営業のテスト

重要KPI・目標数値

平均客単価：20%アップ / 代理店経由の案件獲得：1件以上

❗ **成功のコツ**：安売りからの脱却を目指します。単に動画を作るだけでなく「どう活用すれば売上が上がるか」というコンサルティング要素を付加価値にしましょう。

目標：自分がいなくても回る仕組みを作り、売上の天井を突破する。

- ✓ 編集スタッフ（アルバイト・業務委託）の採用と育成
- ✓ 業務マニュアルの整備と標準化
- ✓ 年間MVP顧客の表彰や感謝イベントの実施
- ✓ 次年度の事業計画策定（法人化検討など）

重要KPI・目標数値

スタッフ稼働開始 / 月商目標：50万円～100万円（地域・稼働による） / 年間目標達成

❗ **成功のコツ**：一人で抱え込むと売上に限界が来ます。簡単な編集作業や事務作業から他人に任せ、オーナー自身は「営業」と「経営」に集中できる体制を作りましょう。

3. マイルストーンチェックリスト

以下の時期に到達した時点で、チェック項目をクリアできているか確認してください。

<p>3ヶ月時点 (初期実績達成)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 自身のポートフォリオ動画が5本以上ある <input type="checkbox"/> 有料での納品実績が1件以上ある <input type="checkbox"/> 顧客からの「お客様の声（感想）」を取得済み <input type="checkbox"/> 営業用リストを100件以上保有している
<p>6ヶ月時点 (事業安定化)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 月額継続契約（リピート）のクライアントがいる <input type="checkbox"/> 毎月の固定費・経費を売上が上回っている（単月黒字） <input type="checkbox"/> 紹介による問い合わせが発生している <input type="checkbox"/> 制作作業の標準時間が把握できている
<p>12ヶ月時点 (基盤確立)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 安定的に月商〇〇万円（自身の目標）を達成している <input type="checkbox"/> 編集や事務の一部を外注またはスタッフに任せている <input type="checkbox"/> 地元での「ショート動画なら〇〇さん」という認知がある <input type="checkbox"/> 翌年の売上見込みが立っている

4. 1年後の理想の姿とアドバイス

このスケジュール通りに行動を継続できれば、1年後には「**地域の集客パートナー**」としての**確固たる地位**が築かれているはずです。単なる動画制作者ではなく、クライアントの売上に貢献するビジネスパートナーとして信頼を得ていることでしょう。

継続的な成長のためのアドバイス：

ショート動画のトレンドは非常に早いです。技術や流行のキャッチアップは常に必要ですが、最も変わらない本質は「**クライアントへの誠実な対応**」です。うまくいかない月があっても焦らず、このロードマップに立ち返り、基本行動（営業数・提案数）を見直してください。本部はいつでもあなたの挑戦をサポートします。