

ネットコンサルタント 上嶋 悟

概要

上嶋ウェブコンサルティング代表 合同会社一升堂 代表社員 株式会社クロステックパートナー代表

事業内容 戦略系コンサルティング IT、ウェブプロモーションサポート 組織・リクルートアドバイス 財務・会計コンサルティング ネット通販 ウェブコンテンツ制作 各種セミナー企画開催 200社超のプロモーションに関わる

強み

「ビジネスコンサル」×「ネットマーケティング」

- ・ホームページ、SNS等あらゆるネットツールに対応
- オンライン商品化サポート
- ・ネット広告管理
- 財務分析とキャッシュフロー改善アドバイス
- ・人事労務管理、リクルートアドバイス
- ・リブランディングによる価値向上
- ・紙媒体のPRツール制作
- ・対面&オンラインのセールス教育
- ・個人事業主から中小企業まで

プロモーションの全てをワンストップサービスで対応可能

発売した書籍



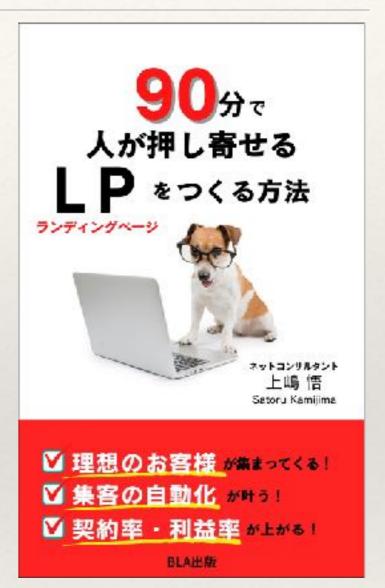
https://www.amazon.co.jp/dp/B09BQT9FH5/











https://www.amazon.co.jp/dp/B0BGS5NVK9



8/1発売「4日で増刷決定」





https://www.amazon.co.jp/dp/4863678274/

経験

住宅メーカー

・訪問せず、ブログで毎年年間15棟販売

医療関連会社

・最後発で初め、全国2位、長野県シェアNO.1

ネットショップ

・ネットショップは、3時間で3000万円の販売経験ブログ

・ブログアクセスは、200記事で月間20万アクセス 日本経済新聞 2020年6月の販売部数は206万部

WEB制作会社勤務

- ・毎週ネット問い合わせ、ビリから地域1番店に成長
- ・約200社の売上げアップ、建築関連20社の売上げアップに貢献

強み

- ・アドバイスだけでなく、結果がでるまで伴走します
- ・超実践型でノウハウを随時アップデート
- 経験に基づく知恵で御社の成功法則を導き出します

あなたのビジネスが、周りをも幸せにする

ネットの力で、望む未来を手に入れよう。

上嶋悟

本日お伝えすること



こんなお悩みありませんか?

- ・開業したのに人が来ない
- ・ブログやSNSを更新しているのに、反応やお問合せがない
- ・自己流で集客で結果が出ないし、何をしていいかわからない。
- ・忙しいだけで利益が上がらず疲弊している
- ・今のビジネスの形態に限界を感じている
- オンラインから集客できない

こんなはずでは無かった、、、

こんな状態、嬉しくないですか?

- お客様からあなたから買いたいとやってきたら?
- ・利益率の高いものばかり売れるようになったら?
- あなたの理想のお客さまがやってきたら?

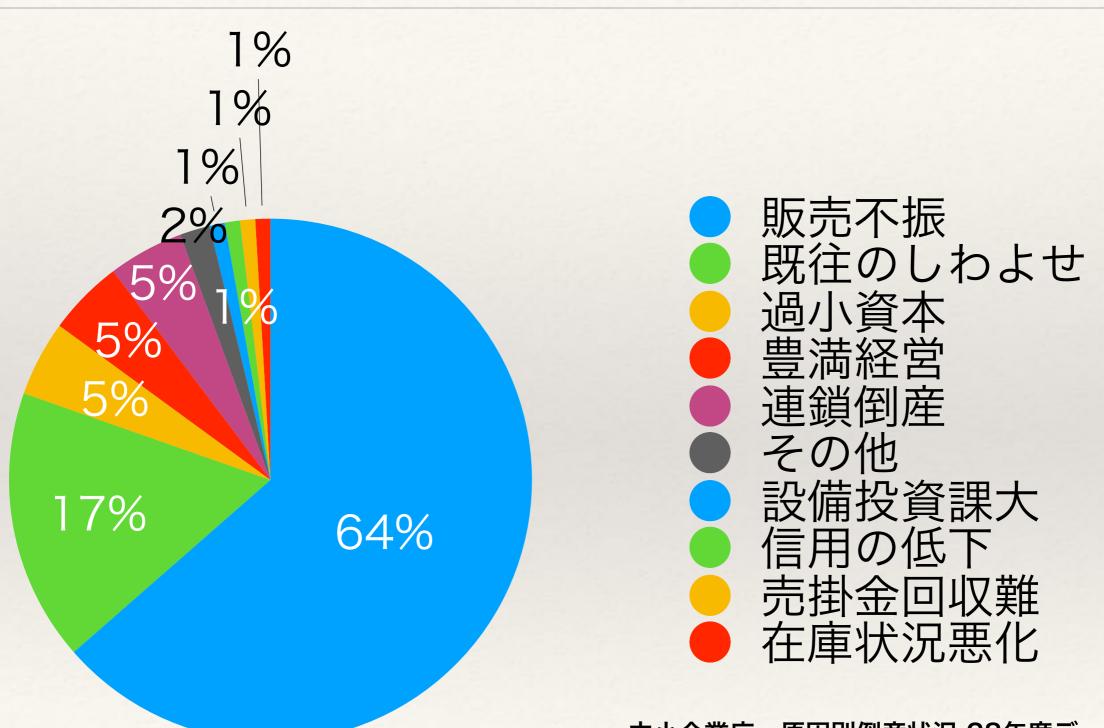
9割の会社がネットを活用しきれてしていません。

やれば、結果でます。

あなたも1割になり、結果を出しませんか?

一番多いビジネスの悩み

中小企業の倒産原因



中小企業庁 原因別倒産状況 28年度データより作成

販売不振になる、よくあるパターン

- ・商品やサービスが良ければ
- ・お店を開店すれば、
- ・資格をとれば、
- 技術を身につければ、

売れる・稼げる

販売不振になる、よくあるパターン

- ・商品やサービスが良ければ
- ・お店を開店すれば、
- ・資格をとれば、
- 技術を身につければ、



質やサービスが良いのは当たり前の時代

多くの中から、 あなたの見つけて貰う為には 技術やスキルを学ぶのが必要なようにビジネス方法を学ぶのが必要です。

昔

売上 利益

- ・お店を開店
- 資格
- 技術、品質
- ・商品やサービス

昔は、物も少なく情報も少ないので 品質やサービスが良ければ売れた



信頼

- ・お店を開店
- 資格
- 技術、品質
- ・商品やサービス

売上利益

- ・ビジネスの方法
- ・マーケティング

品質やサービスが良くても売れない

高品質な物やサービスが あふれる時代

価値を伝えられなければ。いい商品ではないのと同じ。

いちばん大切な仕事

知ってもらうこと

売れない人アルアル

- スキルを高める
- クオリティーを磨く
- ・知識を増やす

活動の比率

スキルを高める 2割

集客 (認知活動) 8割

現代のビジネスにおいて必要なのは、

ネットマーケティングスキル

集客できない人が躓く3大ポイント

- マーケティングを理解していない
- ・集客を理解していない
- ・ロードマップがない

集客できない人が躓く3大ポイント

- マーケティングを理解していない
- ・集客を理解していない
- ・ロードマップがない

マーケティングファネルを作る

全体像



フロントセミナー

メルマガ・公式LINE・FBG

広告 紙広告 ラジオ・TV ネット広告

facebook ツイッター インスタ YOUTUBE ブログ HP 記事

知人紹介会

どこでも教えることは同じ

習ってもできない人が多い



マーケティングでやるのは結局これだけ

代表的なマーケティング手法

・リストマーケティング

・ツーステップマーケティング

代表的なマーケティング手法

・リストマーケティング

・ツーステップマーケティング

繁盛する「仕組み」は今も昔も変わらない

Google

Apple
facebook











普



繁盛する「仕組み」は今も昔も変わらない

呉服屋さん





顧客リスト



代表的なマーケティング手法

・リストマーケティング

・ツーステップマーケティング

ツーステップマーケティング

- ・化粧品コーナーでサンプル商品を試してから商品を購入する
- ・デパートで試食をしてから食品を購入する
- ・通販で無料のお試しセットを取り寄せてから商品を購入する

福沢諭吉さんの例



学問のすすめ (フロントエンド)

慶應義塾大学 (バックエンド)





あなたの商品やサービスを売るには

商品やサービスを体験してもらうこと

売るのでは無く、お試ししてもらうこと

セールスは恋愛と同じ

出会う 連絡先交換 デート 告自 交際·結婚

告知 商品説明 要注

告知 リスト お試し (2step) 商品説明 受注

リスト獲得方法

おススメリスト獲得方法

無料プレゼントを作る

無料プレゼントのメリット

- ・ほとんどのビジネスは見込み客を探すところから始まります。
- ・見込み客を集めるには大きな時間とお金がかかります。
- ・良い無料プレゼントがあれば、 安価で効率的に込み客を集める事ができます。

見込み客 = リスト

質問

無料プレゼントがある人

オフライン無料プレゼント

- ・カタログ
- ・抽選会
- 試供品
- ・モニター

オンライン無料プレゼントの形式

文章	音声	動画	対面
メール テキスト	MP3	MP4	無料サービス
ワード エクセル パワーポイント	CD	DVD	無料相談
PDF	限定公開 YouTube	限定公開 YouTube	オンライン 無料相談

オンライン無料プレゼント例

- 診断
- 事例集
- 動画
- ・レポート
- ・マニュアル
- ・テンプレート ※1
- ・チェックリスト※2

%1

- ・デザインテンプレート
- ・文章テンプレート
- ・ブログタイトルテンプレート

%2

- ・セミナー開催チェックリスト
- 食物アレルギーチェックリスト
- ・SEO対策チェックリスト
- ・初期設定チェックリスト
- facebook広告チェックリスト

無料イベント例

オフライン

- ・抽選会
- ・季節性のイベント
- ・セミナー
- ・勉強会

オンライン

- ・お茶会
- ・ライブ配信
- ・ウェビナー

いきなり売るのではなく、先に価値提供

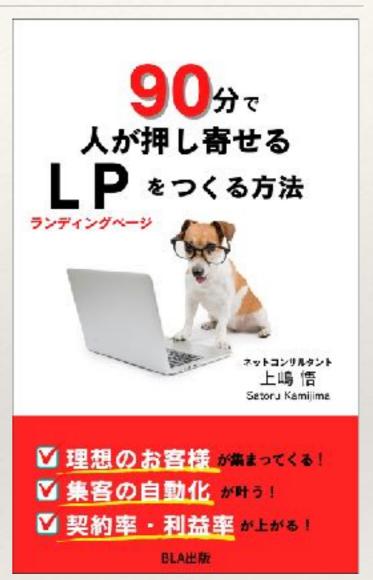
無料キャンペーンで1500リスト



https://www.amazon.co.jp/dp/B09BQT9FH5/



https://www.amazon.co.jp/dp/B09QKL91KC



https://www.amazon.co.jp/dp/B0BGS5NVK9

3万円で電子書籍の出版サポートします

質問

お試し商品がある人

お試し商品例

- •無料相談
- •無料診断
- ・無料お試し
- 試供品

集客できない人が躓く3大ポイント

- マーケティングを理解していない
- ・集客を理解していない
- ・ロードマップがない

クラアントの数

出会いの数×契約率

自分で調整可能(変数)

簡単

相手の合意が必要(定数)

難しい

自分でどうにかできる部分を頑張る

集客の考え方

出会いの数を増やす ⇒ 露出する

契約率を上げる ⇒ 仲良くなる

出会って、仲良くなるには?

数多く接触する

・ザイオンス効果 : 接触頻度を増やすことで好感を持ってもらえる

・セブンヒッツ理論: 情報に3回接する事により認知し、

7回接する事によって、購買に結びつく

例:テレビCM、ネット広告 いかに数多く接触できるか

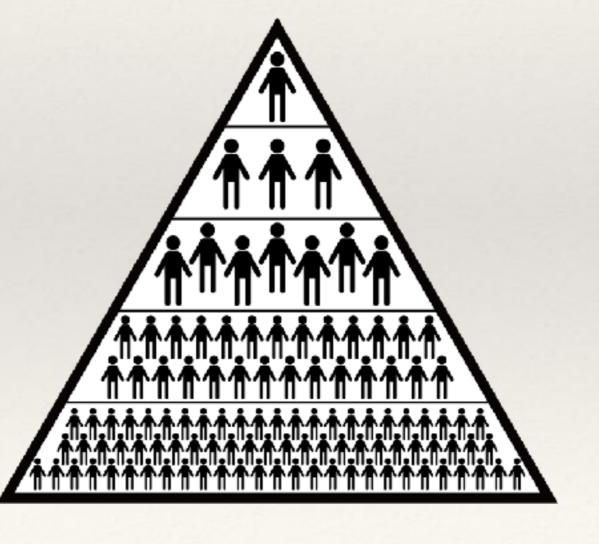
確率

成約率=0.1%

契約を獲得するには

「1日1,000人、1ヶ月で3万人」

程度の露出が必要



1人

1000人

集客とは

顧客になる人を早く見つけるゲーム

- ・1000人に会う
- 7回会う

質問

オンラインで発信した数を教えてください ⇒ (媒体、回数)

今週、リアルで見込み客に会った数を教えてください ⇒ (人数、回数)

出会いの数を増やす

ネットの集客方法は2つだけ

出会うためのツール	・WEBサイト (LP) ・ブログ ・SNS ・広告	
仲良くなるためのツール	・メルマガ ・公式ライン ・Facebookグループ ・交流会	

アプローチ例

ブログ

・100アクセス/日だと 100アクセス×10投稿=1,000人

Facebook

・友達1,000人だと到達率20%で200人 200人×5回=1,000人

グループ 100人×7回

・ザイオンス効果 : 接触頻度を増やすことで好感を持ってもらえる。

・セブンヒッツ理論: 情報に3回接する事により認知し、7回接する事によって購買に結びつく。

ビジネスに必要な投稿

・お役立ち情報	上手くいく方法・考え方
・パーソナリティー	持ち味、個性、人柄、価値観
・ビジネスのこと	商品やサービス、過程、取り組み
・プライベート	遊びにいった、食べに行った、家族
• 告知文	募集
• 開催報告	開催レポ

お役立ち記事の書き方

膨大な訓練や経験、勉強を積んできた、 あなたの頭の中の有益な情報をアウトプットする

- ・知らない人が聞いたら役に立つこと
- 好きなこと
- ・こだわっていること
- ・研究してきた事
- ・仕事を通して学んだ事
- ・レビュー 等

あなたが経験してきた事をあなたのフィルターを通して書くこと

お役立ち記事

上級者

中級者

初心者

自分の周りは専門家ばかりかもしれないが、 世の中は初心者の方が多い 初歩的な事の方が沢山のニーズがある

パーソナリティー

読者との絆を深めるために、パーソナリティや価値観を書く

あなたの想いや価値観に魅力を感じたり共感する人がファンになります

パーソナリティーの文章の型

- ●自分らしさ (パーソナリティ)
- + (プラス)

●読んで下さっている方へのメッセージ

- 想い
- 価値観
- 大切にしていること
- 失敗談
- ・感じたこと
- ・日常での気づき
- ・ほっこりすること
- ・安心すること
- ・元気になること
- ちょっと為になる
- なるほどなーと思う事

短くても、商品やサービスをお届けしたい人出逢いたい理想のお客様を思い浮かべ 最後に「ワンポイントメッセージ」を加えてみる。

自分のビジネスの事

- ・楽しんでいる様子を見せる
- ・過程を見せる

自分のビジネスの事

楽しんでいる様子を見せる 過程を見せる

自分のビジネスの事

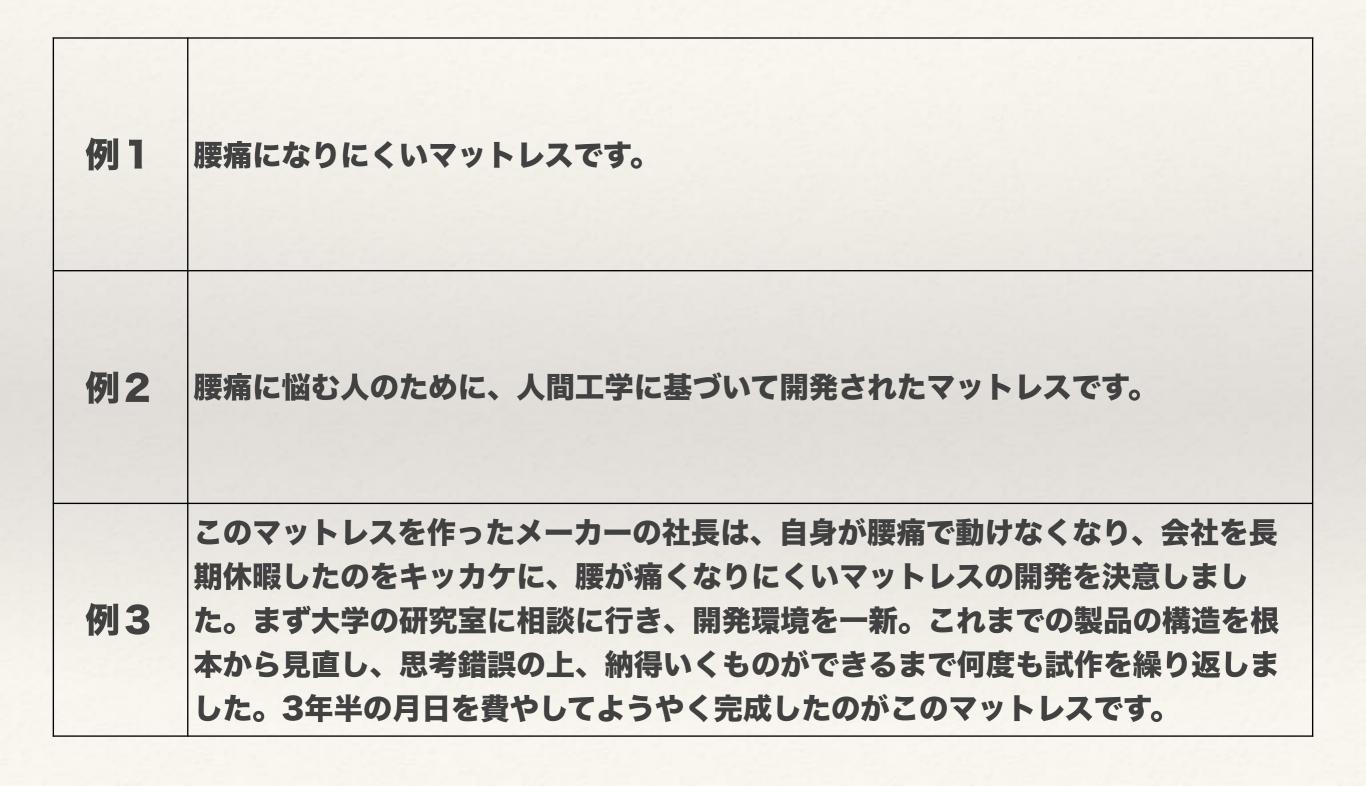
人は応援したくなる会社から物を買う

あなたが応援したくなる会社はどんな会社ですか? どうしたらお客様に応援される会社になれるのか?

- (人) ・あなたの会社のスタッフは仕事を楽しんでいるか?
- (物) ・あなたの会社のスタッフは自社の商品を愛しているか?
- (会社)・あなたの会社は、お客様に共感されるビジョンを持っているか?

楽しんでいる人に惹きつけられる

過程を見せる



プライベート記事

プライベート記事

プライベート記事は書きやすいし、読まれやすい

しかし、これだと日記になる。

プライベート記事だけでは、ビジネスにつながらない

出来事や感じたこと、思ったことを 自分の仕事の事ににつなげる

プライベート記事

子供の身長が測りました。 すると伸びていないと思ったら すごく伸びていました

プラベートなこと

これってビジネスも同じです

ブリッジ(結論・共通点)

日々の成長は見えにくいが 続ければ確実に伸びている

気づき・伝えたいこと

告知文の基本構成

- 1. 講座タイトル
- 2. 以前の私
- 3. 現在の私
- 4. 講座の概要
- 5. お客様の声
- 6. 自分の実績
- 7. こんな方にオススメです
- 8. 詳細 (日時、場所、金額)
- 9. 申込みはこちら
- 10. 想い

開催報告

- 1. 講座を受ける前にどんなお悩みがあったか
- 2. 講座を受けてどのような変化があったか
- 3. 結論
- 4. 理由
- 5. メッセージ

発信するより、出会いの数を増やし仲良くなる方法

有料のコミュニティーに参加する

- ・自動的に会う仕組み
- ・有料だから変な人は足切りされる
- ・同じ目的の仲間に出会える

セールスするよりコミュニティーに入る方が早い

稼げない人が躓く3大ポイント

- マーケティングを理解していない
- ・集客を理解していない
- ・ロードマップがない

ステージによって、やるべきことが異なる

自分なりのロードマップを作る

企業年数	集客	売上(月)
1年	10人	30万円
2年	100人	60万円
3年	1,000人	100万円
5年	10,000人	300万円

基本の形

高額商品

お試し商品・低額商品



個別説明

お友達

高額·継続 商品

個別説明

コミュニティーの仲間

高額・継続 商品

フロントセミナー 個別相談

メルマガ・公式LINE・

フェイスブック・ブログ

動画・ 複数高額 継続商品

フロントセミナー 個別相談

ステップメール LINEステップ

フェイスブックグループ

フェイスブック・インスタ・YOUTUBE・TIKTOK

動画・ ジョイント ベンチャー

フロントセミナー 個別相談

ステップメール Lステップ・エルメ

フェイスブックグループ コミュニティー

電子書籍•小冊子

ホームページ

フェイスブック・インスタ・YOUTUBE・TIKTOK

動画・JV

インストラクターフロントセミナー ステップメール Lステップ・エルメ

グループ・コミュニティー

書籍•電子書籍•小冊子

ホームページ

フェイスブック・インスタ・YOUTUBE・TIKTOK

SNS広告



個別説明

お友達

まず日銭を稼ぐ

- ファーストキャッシュ (キャッシュ)をいかに簡単に、いかに早く稼ぐか?
- ・日銭を稼げるサービスはなにか?

人間がやる気を出す一番簡単な方法は小さな成功体験を経験すること

まず始めに作る仕組み

集客のゴール

集客方法	ゴール
ネット集客	ランディングページ
リアル集客	チラシ

メルマガ、会合、HP、SNS、広告を使って集める



まかせて安心!

- いつでも相談できる
- すぐに対応してくれる
- あなたの近くにいる
- 急が家の全てを把握
- 最善回答 4用意
- 1ヶ所で全て相談可

(有)KIYONO特製の家族管理カルテであなたの情報全てを一元管理!



- 相続に関連する全ての履歴を記載したカルテを作成いたします
- 表効期処図・財産一覧表・財産目録・保険証書等のコピーの保管いたします
- 正確に記録を残すことで問題が起さた底に最善の方法をご是案いたします
- 随時最新の情報に書類の差し替えをいたします

■ 相続の申告が終わった後も、さまざまな相談をできるところができてよかった。

■ いつまでも担当者が変わらないことも安心です。

■ 自分で全ての書類を粉失せず保管することが苦傷でした。これで一安心です。

■ 近くはデータ管理センターがあるみたい。しかも手軽にすぐ相談でき安心・安全。

■ 繋が家について何度も同じことを言わなくて済み、助かります。

お問い合わせ・ご相談は

有限会社KIYONO/清野宏之組理士事務所

代表政策等:南哥特敦子/根理士:海鲜宏之 土油市常川分東3-5-6 (3:35-17:30) 土目長体)

https://www.fagefrum-adszoku.com

TEL 029-842-2538



会って話したい!

いたします

(動類も可能)

オンライン相談

→対応いたします

→最速で対応

ずっときなたのコンシェルジュ! 中込書 ORE CRES casto. marc. . HEFERS 4.75% 7.0,000,700 7 1 1 T

MH	AND W A G 17.205-510005		
46	/HBF1,000/Grag. 48(135,000/Grag.)		
#824-#M#####	ances & serves & core & me		

WATER STREET, THE PARTY OF THE PROPERTY AND ADDRESS OF THE

6/16PIDE THEFT 226 (mam: ASER: 510-86 88 18086 197-4409 887 #4580404859 98.7157 WHEN PURE WHENT HELFER MERCENIK SOFT WAS A

(WIKINGAIG) 海甲烷及氨基金甲醛两 (GE-MINET)

TEL: 029-912-2122 55.8:000-843-9363

労必安全な中自対策ができるように伴走いたします

│ 複単にからする同様を整理し、用親の設計図を作る /

丸っとうけます! コース

6つのコースで生前対策ができます!

担続の専門家が本格的な問題解決方法をご案内します。 現時点でのお困りごとや気がかり立てとを解決しましょう!

在認 以下のチェックリストにあてはまる内容はありませんか? **■ 9.0340** 110万円金 自身の観り 不能用が 開始との 京島等の mmeso. 名前でを全 原文各书信令 PETRIC **ACTIONS** 無力が開発 後が悪い 6. Prono LTUE 第一件書した 之間均去 widt det a 交通が資金 SHERWICE. タールサフ 最後のました。 Bosto Wat 通言書を Tri-FE **用台0547** の神器に 不動態之來意 CKADERO 金いていない 持っている 20-0 JOSEPH CE 関心がない Charlest on a Billion, various Cuccion.

コース内容 (6つのコースで展開機関、展現4ヶ月で報告します。)

①お合の整理コース (基本コース)

DESE.

CHMINELAN

□ 財産の分け方コース ◎ 不動産の整理コース

□ 長生での事業コース 製造(1年)

□ 財産管理のための観知機計第コース □ 生態管理(お片付け)コース

加川質だった最大 每户第四个部分(2) は東京成の発表で でける一分のです。 0.792-98-9 FARAFOTT.

ANTENNAME. オ常にもからやる SPECIFICAL PROPERTY. ・中的対策の大器の優先情報を発展するコミュニティにご見続いたします。

民義的のでもコダ Maria. (多知典の代女性)

で機能をあからめる

(WINESTER AR)



和手会20万円 / 基本4か月を目途に解決を目指します! жовевсокия витовиотет, инсотт.

有限会社KIYONO/清野宏之税理士事務所 11 029-842-2538

代表政策等: 素粉 特益子 / 附押士: 美新安立 土海市第19492-6-6 (8:30-10:30 土田県金) Mpso/www.fauctrons-souscho.com

ALERS (本格のできません) 本本 (本格のできない)

用を始ますようまをすんかりました こ 分割をおり ヤシー

MARTOTE CRESS, MITTER STTV. N NI.O.

質問は85分の展開である意味がある。2001年には「経過ます。

LEROTECの内側の原文表と1.55、の製菓しゃ、養者とし

取さる20m1kのタットフトルー選挙機関と大変数の表がよ

ウルド、福の、加州・田田・明理士・可以第士 不能原義者

士権家庭院会士・社会学集会協士とか選択士権議議会

EX 029-843-3960 klyono-yumiko&bonf.or.jp 土 教権政权申告権 事業 で なま 〇

中国を中心では特色できます。そのほかにも、中央を使用・

三倉兵団 (1)・公司司をよったホスメーカー・他が、公司の

可・透明像・感染コンド、マントを2011を終える場合を発 との情報を何があり、何万成のでまずのなニーゴに共行之

お押品 のシストップコンセルティングサービスをご開催し

でありましたか可能を持ちて基準され様をよってりたの数

ままることでも、私の・私人に利用くだらみ。

(maggioroso carawa Amages)



相関生態対策で見っとうけます! ※単コース製造 (30年を income) -SEIRE BEAT etc. O TRESERT A 110,000 300.ete. W000 NO ① 日本管理のよめに参加されますース 110 (000) 362 9091 SOME VI C memieran-a-a 1100004 2022/8084 SIMPLE . O REPORTED ANADA BECKER 119E00-200,600-+3916 ○ 主要報酬は日本のシース 110 000e 253,409m 10 May 27 B dylasa R Sep 3. **開催するのなったって** の口袋の確認と標準 为P-32P-64 (1997) 在251 出口を担任の信息

① A 情景多女教徒、秘笈 ※倒者の協力をデニック эфицинальнойски の事項を選を日本 Ø #75+53−2 REMERCHE

KR T-S F SEB CFCD CROSSH-SPACE-MASS SINE STREET 企会のおかってが取ります。 CONNERS BRIDE

○ 379/pa-a O-SURE TRIBLES - STORE CARREST BY BOATTY ON B COMPANIES SEASON 化原理 经25经济基础 第7十万月19-1-6種7一個集合時

GIVE THEFA (1) 日曜 コイカリメーカー WHEN-LEADER COMMITTED ORDERS A AMERICAL AMERICA G ATM 最から開発者・関連を担め

ボザシャンコース C 開発表が成一くな一個性を開発 CONTRACT. **東京企業中の62.英国教育** # SESSIOPHLISE (2)の記憶を確認される。

379903−X DOMESTIC AND ADDRESS. METATORNO COMO COMO CHRESONERS.

こんなお悩みありませんか?

実施で相談 のお望みを 根膜で哲ない

主体ばかり あって現会が

兄弟神郎

機能が対策を 触り占めしよう としている。

円満に相続 を解決したい

相続生前対策!舞子でマナブ講座

適帳のチェックと名表預会の確認

- ② 資金面と感情面 遺言書の必要性 -● 相続手続き 長生きの必要質素と表後の対策
- ① 生前華華と佐藤卓頂
- 4 生前対策

② 算級の段取り

❸ 1年以内の税務関係

2年目以降の投稿関係

① 法要関係

#10 min

Temps Zam (60a - 90a)



■ 現在の状況が分かり、相観の問題点に関づく

図 質例で先送りしていた相線問題に必要な知識が身につく Mad CHREST STATE

国 円満な相貌の手順が分かる

M 家庭で相続について記し合うさっかけになる 図 対血をまもる・わける・ふやすの考え方が身につく

上くみる仏教書名 をから見得なくしまった。 対象の対象が必要が知识を ESCELAVE IMPOSITORISMOSTARIO ESTERNISMOS

お客様の声:成功事例とス

ました。までは日本を示されていたくからのはますことではど、場 第三の名称を利用にしていました。を担かる中心を持ち、利用を 使用からい発表での理解を目示と始ませるとです。 かまつがほれ THE PERSONAL PROPERTY OF THE PARTY OF THE PA します。これでありかり、ほして、

。化、名は内部の他父でも、命令の各項軍事コー明な話を行ていてした。 BARR BUT THE APPRICATION OF BUILDING extract Paner 50 Erut. 6xxx46c 6et. 4660 申告を付款を記された。 表情をいう とはを集まりてするて、40.00。 とかできまする。 アム、最終をものが得るを使える時によってもなる。 それを (かっかつき,も) ないのは、ハロスをに対して、なかっかつき、表がまれ MERICATION CONTRACTOR OF THE PARTY OF THE PA

この保険を受けて、東下の何をとのようこしておりはよいのかをおもり使

当講座が信頼される理由

-- оспоравления золов -- выпроводе в プライバラーマーウル 出版事件 会計事業的で見る。 ちまり 「温度的」 意味が育50年の後見士者を祈かバックアップして渡ります。 ■ ARRENA & 4 3000 K R = 再提供セクナー 特別 500 A

各は会計事務所に34年勤務する中で、複数で欠款した人を多く見 てきました。その原因の1つは、飢餓が発生すると10ヶ月で中午を しなければならないでとです。その間に問題予測さもあり出版もあり 同意進行で全らなくてはいけません。 時間が知いわえに、家庭間の 問題や、疫間的ロス、全然的な問題が特生しありし、後期の場合また まらず、更為が分響することもあります。 何もって考えておけば、一切 国際とならなかったケースもあります。 事前を相談の専門家を見つ けることが重要です。家を続けてはしい、家式が行及くいてほしい。そ のための犯権の必要の支援が会につく関係を作りました。ご従用くだ 合い、水水くご家施福が寄せでありますように、(調確:清餐 社会子)



- 厳社団法人事務の会/有限会社KIYONO 春野史之说理士事報所

18 029-842-2538 Fax 029-843-3960 ma kiyene-yumikogetkenf.er.jp

生的都裁対策! 親子ママナブ講座 中込書 CRM CHRA. do # fCL B BYC. -87462 A 3. 1 To 0.730 大品/物学, 子供 2000 abit cas CRN 048 cinate -87/87 4 * 40 大乙/衛生/平線 0 1 10 フリファ 20.00 200 clean. **CERT**(1) meric. 1 1 29.70 大型機能、平衡 MINEROLD BURNESS CHRISTING 祖を見ませない ママッド 55 900FL980 45,000/9/mi 1200 AND 9 CALLESON \$ 1000 \$ 1000000 \$ 20000

WINDOWS/新聞報告發展主要展開

TEL:029-042-2110

58X:039-943-9360

新聞店進化プロジェクト無料説明会

こんな人にオススメします!

購読者減少を打破して地域貢献で街をリードしたい新聞店



新聞販売店向けLPです

https://members.seniorlife-counselor.com/newspaper-shop-lp3/

加盟店募集LP

https://members.seniorlife-counselor.com/member-recruit-lp2/

_

講義は以上です

簡単だけどできない

出来ない理由

- ・専門分野のスキル
- ・マーケティングのスキル

両方学ばないといけないが、それぞれ3年くらいかかる早く解決したいなら「金」で解決 金で時間(他人の経験や知識)を買う

自己診断

- ・ネットからの「お問い合わせ」が少ない
- ・講座を受講した金額をすぐ回収できない
- インスタやブログからの集客がない
- ・パソコンスキルが低い
- ・募集しても人が集まらない

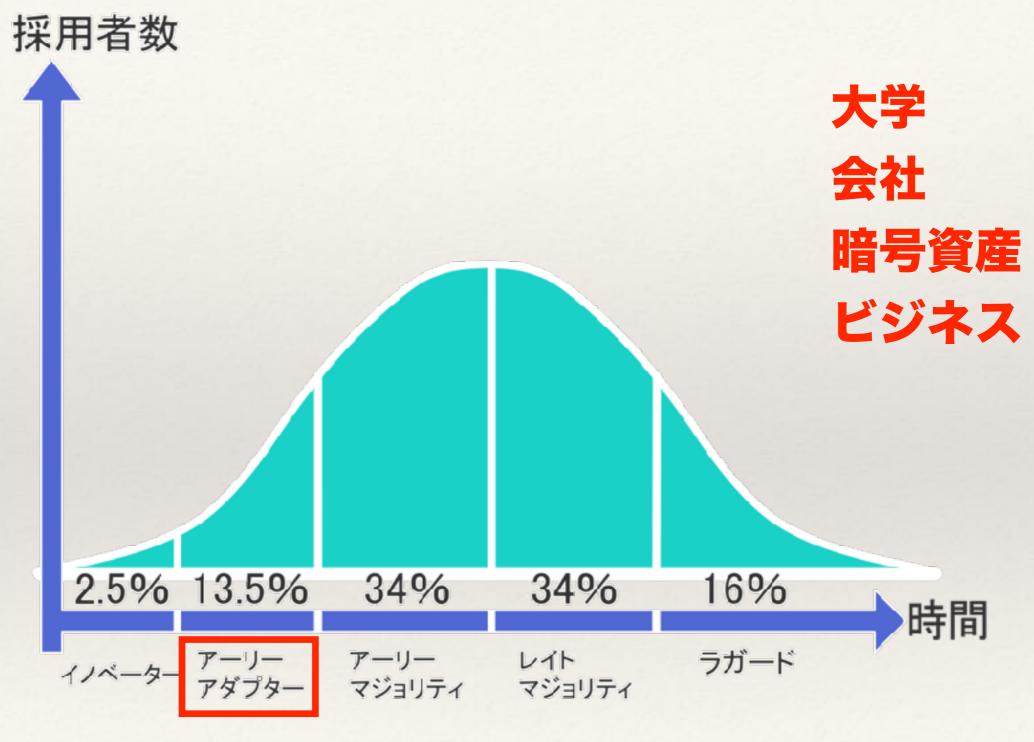
1つでも当てはまれば センスが無い

自分でできるなら、今できてる

半年後、今と変わってますか?

自分でできると思う人もこれを見てください

みんなが始めた頃に始めても遅く、成功するのは難しい アーリーアダプターを目指そう。



生き残るのはアーリーアダプター

能力が身についても、 始めるのが遅ければ生き残れない

- ・結局やらない
- ・自己流でやって結果出ない
- やっても時間がかかる



苦手なら得意な人の力を借りる

講座型

成功率10%

コンサル型 成功率80%

・ビジネスとは先行投資回収

・未来に投資しない限り理想の未来は勝手に来ない

・自分の未来に時間とお金を投資しよう

- ・発信するほど、お客様が集まるようになります。
- ・理想のお客様が、あなたから買いたいとやってきます。
- ・売り込まなくても、欲しいと言われるようになります。
- ・高額で利益率の高い商品を買う人が集まってきます。
- 押し売りせずに、スルリと売れるようになります。
- ・自分だけのオリジナル商品がつくれます。
- ・無理して働かなくても、収入が増えます。

自ら集客できる力を身に着けよう

繋がっていない人は繋がって下さい

公式LINE

https://lin.ee/FutEptCZ

@333pkysm

Facebook

https://www.facebook.com/satoru.kamijima/

メルマガ

https://resast.jp/subscribe/162044/1883427





