



**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

**90**日で  
**稼ぎ続ける**  
ホームページをつくる方法

ネットコンサルタント  
上嶋 悟  
Satoru Kamijima



- ✓ 問い合わせが止まらない!
- ✓ 理想のお客様であふれる!
- ✓ 売上が数倍に変わる!

どんな会社でも結果が出る**24**の法則

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



読むだけで想像以上の  
未来が手に入る本

上嶋 悟  
Satoru Kamijima



願望を叶えられる人と  
叶えられない人の違いは、  
**ゴール設定**にある!

BLA出版

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



**90**分で  
人が押し寄せる  
**LP**をつくる方法

ランディングページ



ネットコンサルタント  
上嶋 悟  
Satoru Kamijima

- ✓ **理想のお客様**が集まってくる!
- ✓ **集客の自動化**が叶う!
- ✓ **契約率・利益率**が上がる!

BLA出版

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




8/1発売 「4日で増刷決定」

**儲かる**  
**会社**の上嶋 悟 著  
**の**  
**作り方大全**

50年・100年売れ続ける

ビジネスモデルを知れば、  
**成功法則が**  
**見えてくる!**

セルバ出版



<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、結果ができるまで伴走します**
- **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

ネット集客

8月度  
マーケティング  
研究会

「ネットをつかって  
めーぶるに  
人を集める」

2023年8月24日 (木)  
19-21時 Zoom

ネット集客コンサルタント  
上嶋 悟



---

# 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、何をしてもいいかわからない。
- 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、嬉しくありませんか？

---

- 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。**

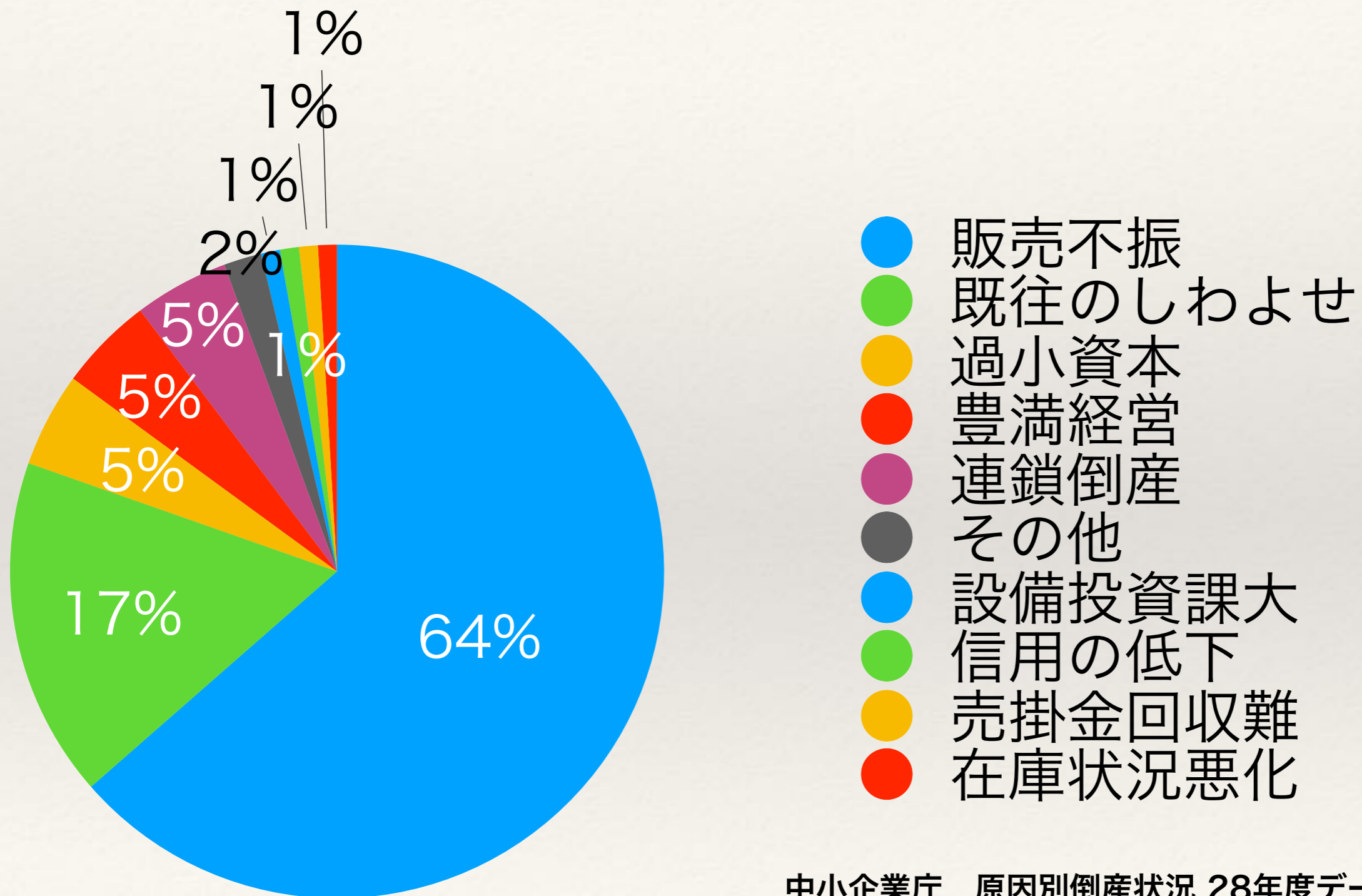
---

**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



---

# 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、

**売れる・稼げる**



**質やサービスが良いのは当たり前前の時代**

**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**

---

今

---

信用  
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

---

知ってもらおうこと

---

# 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**

---

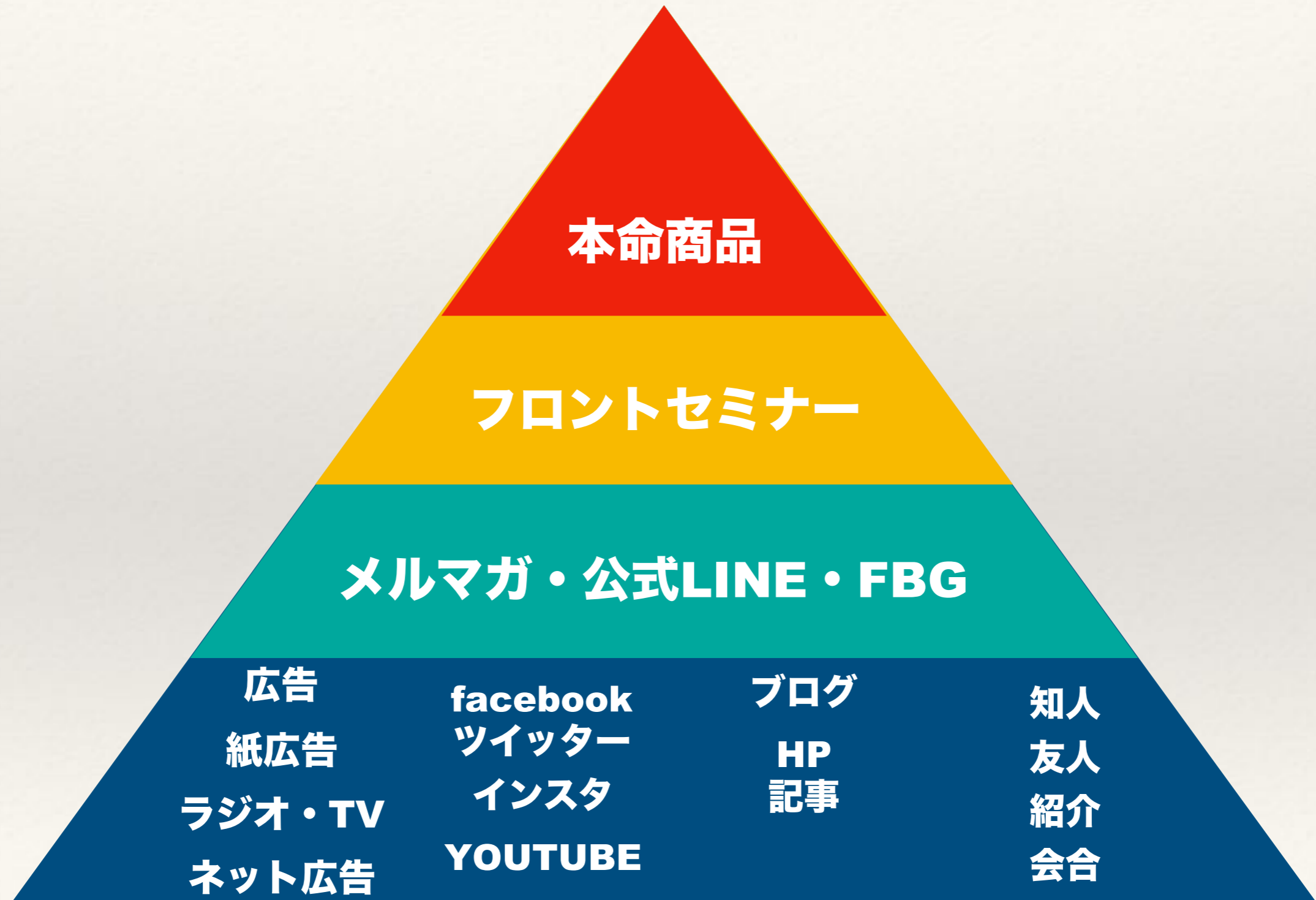
# 集客できない人が躓く 3大ポイント

---

- **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



**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

今

amazon

Rakuten

SoftBank

リスト



昔



# 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**

**売るのではなく、お試しいてもらうこと**



# セールスは恋愛と同じ

出会う



連絡先交換



デート



告白



交際・結婚

告知



商品説明

受注

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、  
安価で効率的に見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

**90**日で  
**稼ぎ続ける**  
ホームページをつくる方法

ネットコンサルタント  
上嶋 悟  
Satoru Kamijima



- ✓ 問い合わせが止まらない!
- ✓ 理想のお客様であふれる!
- ✓ 売上が数倍に変わる!

どんな会社でも結果が出る**24**の法則

BLA出版

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

読むだけで想像以上の  
未来が手に入る本

上嶋悟  
Satoru Kamijima




願望を叶えられる人と  
叶えられない人の違いは、  
**ゴール設定**にある!

BLA出版

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

**90**分で  
人が押し寄せる  
**LP**をつくる方法

ランディングページ



ネットコンサルタント  
上嶋 悟  
Satoru Kamijima

- ✓ **理想のお客様**が集まってくる!
- ✓ **集客の自動化**が叶う!
- ✓ **契約率・利益率**が上がる!

BLA出版

<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

---

# クラアンの数

---

出会うの数 × 契約率

自分で調整可能 (変数)

相手の合意が必要 (定数)

簡単

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**

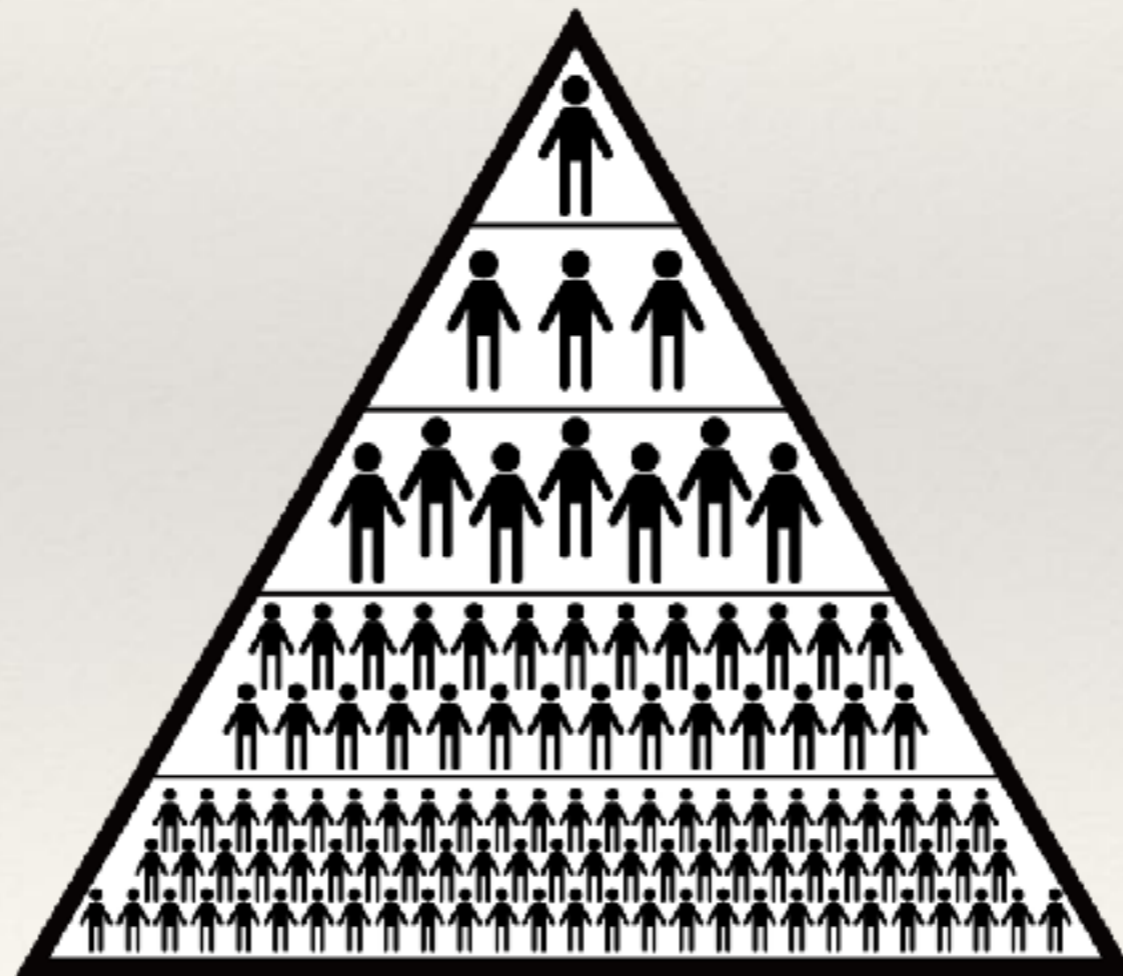
# 確率

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

<p><b>出会うための ツール</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>WEBサイト (LP)</b></li><li>• <b>ブログ</b></li><li>• <b>SNS</b></li><li>• <b>広告</b></li></ul>
<p><b>仲良くなるためのツール</b></p>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>メルマガ</b></li><li>• <b>公式ライン</b></li><li>• <b>Facebookグループ</b></li><li>• <b>交流会</b></li></ul>

---

# 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**

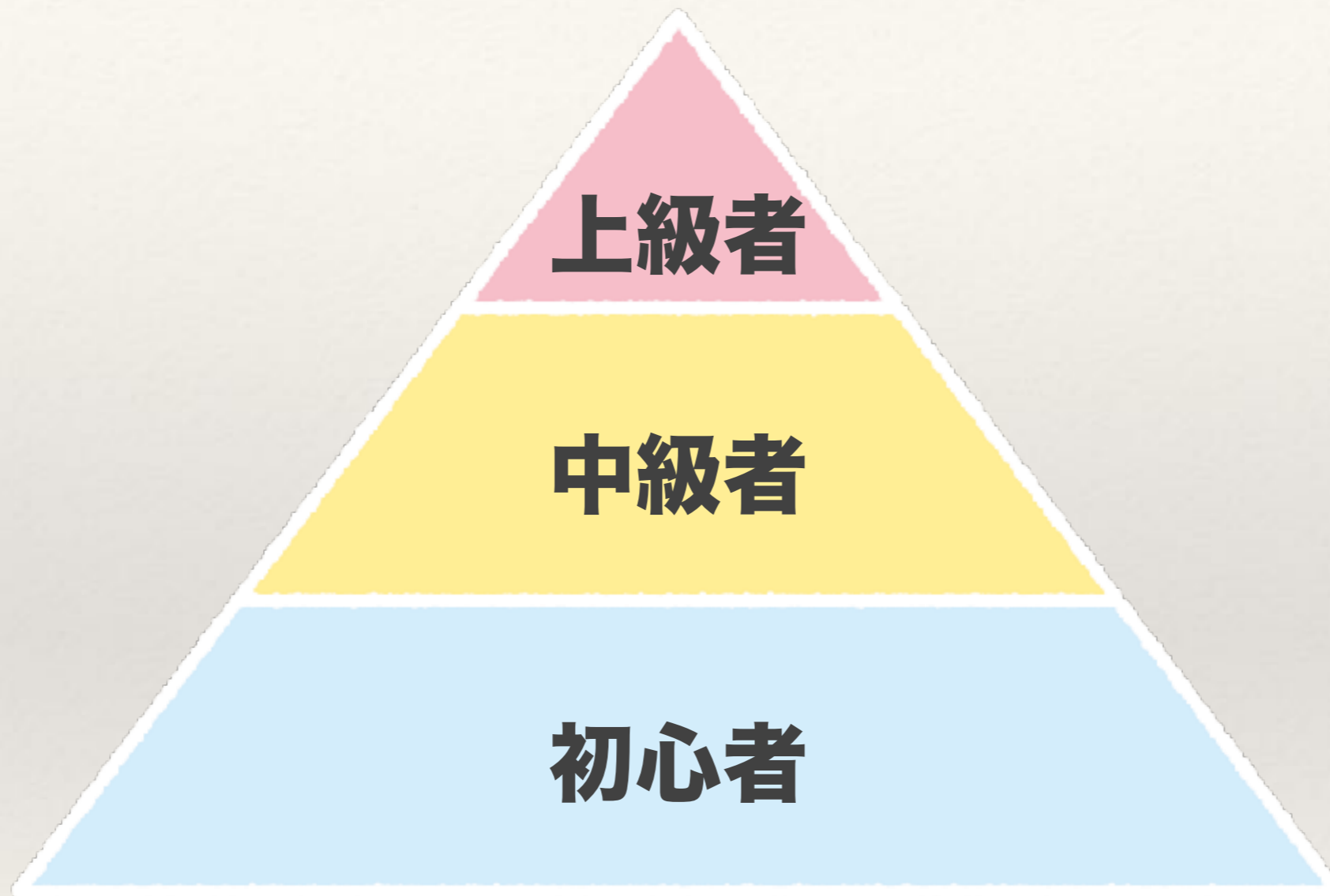
- **知らない人が聞いたら役に立つこと**
- **好きなこと**
- **こだわっていること**
- **研究してきた事**
- **仕事を通して学んだ事**
- **レビュー 等**

**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

---



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

---

**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)

- 思い
- 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

## ●読んで下さっている方へのメッセージ

- 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

<b>例 1</b>	腰痛になりにくいマットレスです。
<b>例 2</b>	腰痛に悩む人のために、人間工学に基づいて開発されたマットレスです。
<b>例 3</b>	このマットレスを作ったメーカーの社長は、自身が腰痛で動けなくなり、会社を長期休暇したのをキッカケに、腰が痛くなりにくいマットレスの開発を決意しました。まず大学の研究室に相談に行き、開発環境を一新。これまでの製品の構造を根本から見直し、思考錯誤の上、納得いくものができるまで何度も試作を繰り返しました。3年半の月日を費やしてようやく完成したのがこのマットレスです。



# 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

プライベートなこと

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だが  
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

# 1年目

メニュー表

個別説明

お友達



# 2年目

高額・継続  
商品

個別説明

コミュニティの仲間

# 3年目

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

# 4年目

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

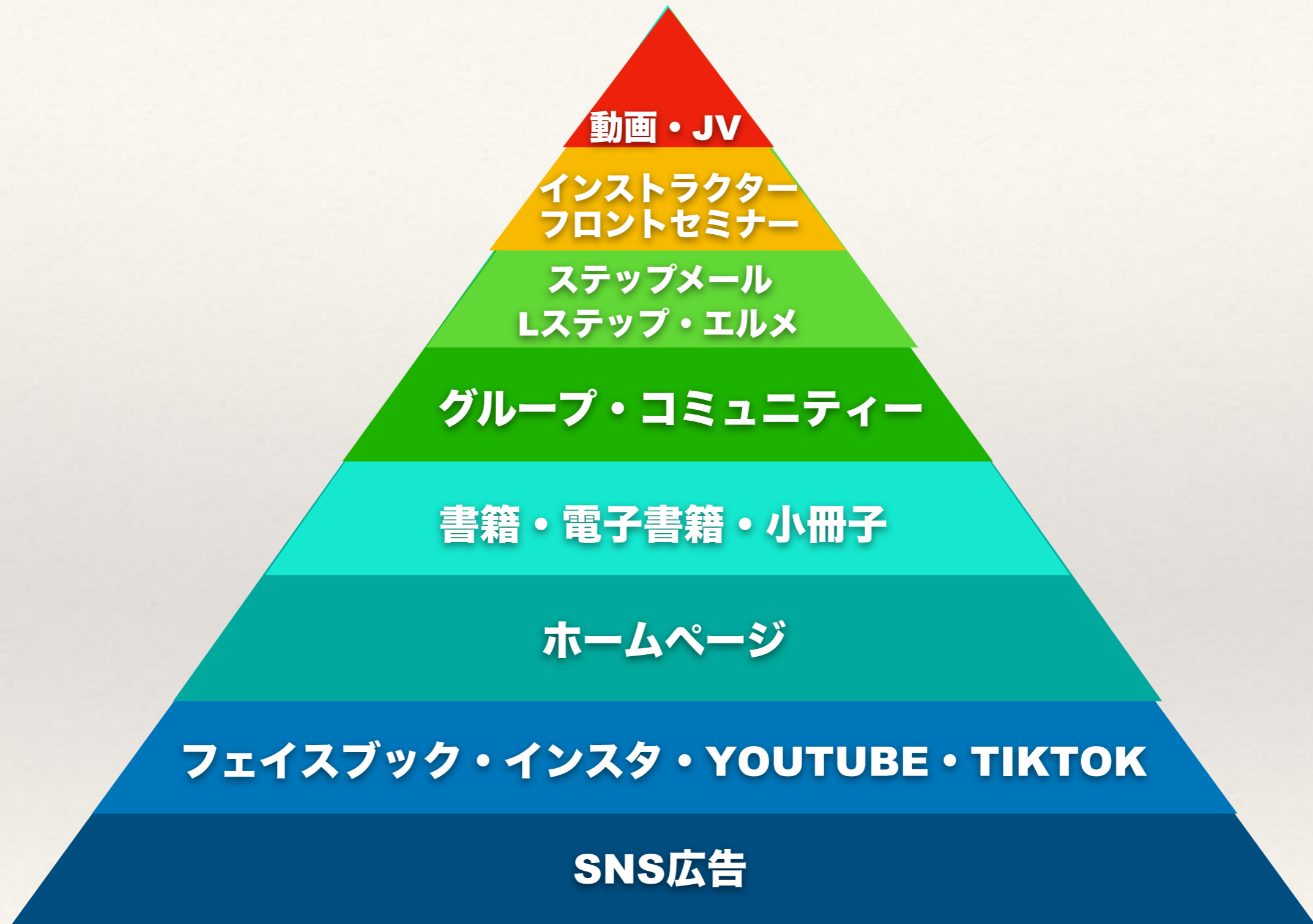
フェイスブックグループ

フェイスブック・インスタ・YOUTUBE・TIKTOK

# 5年目



# 6年目





# 1年目

メニュー表

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



# 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です！

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

新聞店が  
地域貢献で収益拡大！

シニアライフ相談サロン加盟店募集！

一般社団法人  
シニアライフカウンセラー協会

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ませんが、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

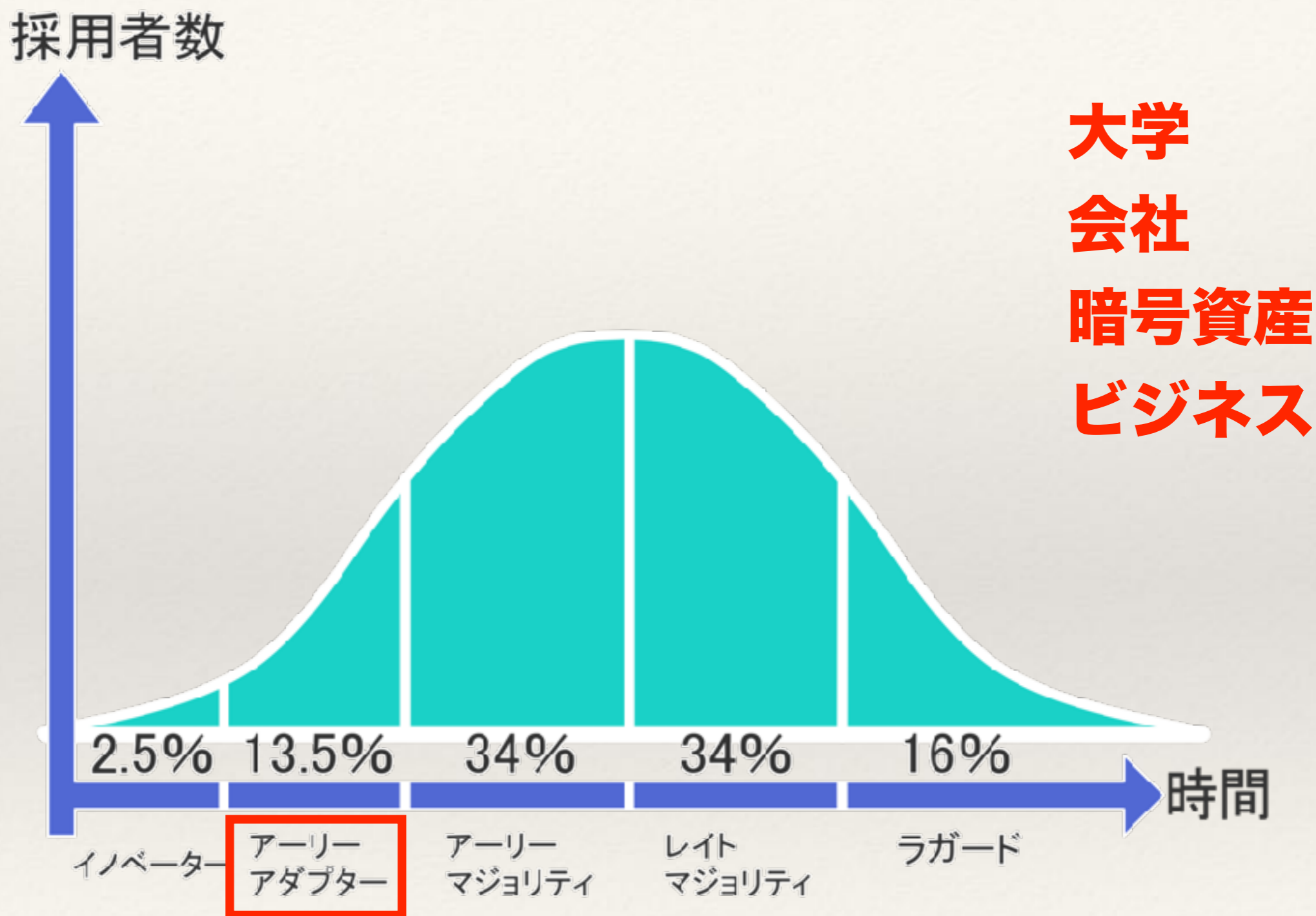
**1つでも当てはまれば  
センスが無い**

**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付けよう**

---

# 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>

