

失敗しない！ オンライン 集客の 教科書

京都アシスト オンラインスクール
校長 岸下 大輔



簡単かつシンプルに売上
を上げる仕組みを解説！

全国にお客様ができて 30万、50万、
100万円の売上が上がる！

書籍 『失敗しない！オンライン集客の教科書』

目次

＜はじめに＞	4
＜第1章＞ オンライン集客が97%「集客の常識」が大きく変わった！ ...	7
1-1 なぜ、オンラインで働く時間が半分に！ 集客が3倍になったのか？	7
1-2 「オンライン集客」で事務所の家賃月100万円がゼロになった秘密！	11
1-3 パソコン1台で、好きな時に、好きな場所で、大好きな仕事をして、自分の 時間が取れる方法！ 大切な人との時間が取れて、環境に優しい新時代 (エコ)の働き方ができる！	15
＜第2章＞ オンライン集客「やってはダメなこと」「やるべきこと」.....	17
2-1 たった1つの集中点！ 「集客の目的」と「ビジネスの本質」	17
2-2 (段階1) 「やってはダメ」: 【時間をかける集客】と【お金をかける集客】	18
2-3 (段階1) 人間心理に即した、売り込まなくても売れる「裏の仕組み」.....	19
2-4 (段階2) 「やってはダメ」: 「集客のルール」に気づかないこと.....	20
2-5 (段階2) 楽しく会話することで、自動的に売上が上がる方法.....	21
2-6 (段階3) 「やってはダメ」: 忙しい、労働集約型の集客手法	21
2-7 (段階3) 集客の自動化、セールスの自動化、顧客との信頼の構築を仕 組み化.....	22

＜第3章＞ なぜ、オンラインで30万円の売上が上がらないのか？	24
3-1（落とし穴）30万円の売上が上がらない人の勘違い！	24
3-2【質問(1)】オンラインで販売する商品がない場合は？	31
3-3【質問(2)】Zoom セミナーに集客する「具体的な方法」とは？	53
＜第4章＞ なぜ、100万円の売上が安定継続しないのか？	55
4-1 なぜ、100万円の売上が安定継続して上がらないのか？	56
4-2「ネット集客で売れるメカニズム」.....	57
4-3 安定継続して「商談の場」に10人集客する方法	59
＜第5章＞ オンライン集客「段階3」月売上300万円以上で、「やって はダメなこと！」「やるべきこと！」.....	64
5-1「段階3」月売上300万円以上で、自動化しない末路！	64
5-2 オンラインビジネスの目的は「自動化」.....	66
5-3 ネット集客で代表的な2つの「自動化」.....	67
5-4 3つの落とし穴！	68
5-5 プロダクトローンチの「落とし穴」.....	71
5-6 Zoom を使うフリーランスの「組織化」	71
＜第6章＞ オンライン集客の「最大の問題点」、売上が安定継続して 上がらない本当の理由！	72
6-1「わかつちやいるけど…」「できない」理由	72

6-2「泳げる子供」と「泳げない子供」.....	72
6-3オンライン集客「結果が出る人」、「出ない人」.....	74
『3大特典』プレゼント.....	78
あとがき.....	79
「オンラインビジネスで人を幸せに！」をミッションに！	81

<はじめに>



こんにちは！岸下大輔(きしただいすけ)です。

2020年から始まったコロナ禍の影響から、人との接触に制限があり、生活が一変してしまいました。そのような状況の中で、コロナの感染のリスクなく『売れる仕組み』をつくり、集客を3倍(収入を3倍)にして、働く時間を半分(2分の1)にした方法をお伝えすることで、日本を元気にすることが出来れば…と思い、この本にまとめました。

その方法とは、ICTの技術革新を使い、オンラインで【ビジネスや収入を自動化する方法】です。この方法は、お金と時間をかけず、個人が会社を越え、国境を越えて最短で成功する方法でもあります！私たちは、オンライン会議システム【Zoom】を効果的に使うことで、自宅にしながら、コロナの感染リスクなしに、仕事ができるようになりました。

それだけでなく、オンラインでセミナーやコンサルティング、会議をすれば、「場所の壁」、「時間の壁」、「労力の壁」という、今までの対面、リアルビジネスにあった「3つ

の壁」を超えて、集客を【3倍ラク】にできます！つまり、【商品の単価】が同じで、【成約率】が変わらなくても、集客が【3倍ラク】になれば、売上も、利益も【3倍以上】に出来るのです！

もちろん、オンラインなので、セミナーや商談、会議のための「移動時間」や「準備時間」が削減でき、働く時間が半分（2分の1）になります。

この新しい集客手法や働き方を1人でも多くの日本人が知ることによって、大好きな人たちが暮らす日本が元気になれば、これ以上嬉しいことはありません。

この本は、『オンラインで売上があげたいけど…集客をどうしたらいいかわからない』という方を対象に、『オンラインで集客を始めて最短で成果が出る！具体的3ステップ』を、初めての方でも分かりやすくお伝えするものです。

- ・ あなたが持つ“知識と経験”を、今すぐ商品やサービスに変える

『オンラインで売れる商品の作り方』

- ・ セールスが苦手な方でも大丈夫！人間心理（脳科学）に即した

『売り込まなくても売れる仕組み』

についてもお話ししています。

オンラインビジネスで安定、継続して売上を上げるためには、集客の先にある「ビジネスの本質」と、「売れる仕組み」の【全体像3段階】が大切になります。

オンラインで集客を始めたけど…

- ・ 集客できない

- ・ 集客できても、売上が上がらない
- ・ 売上が安定、継続しない

という方のために、オンラインビジネスの3つの段階ごとに「やってはダメなこと」と「やるべきこと」についてもお話ししていきます。

ぜひ、最後までお読みください。

<第1章> オンライン集客が97%「集客の常識」が大きく変わった！

■新時代に成功する集客「3つの新常識」

コロナと外出制限の影響で、集客は新時代に突入しました！

この章では、新時代に成功する「集客3つの新常識」についてお話しします。

1-1 なぜ、オンラインで働く時間が半分に！集客が3倍になったのか？

「集客の新常識(1)」

「対面の集客(リアル集客)」より、「オンライン集客」や「ネット集客」の方が、「集客」が**3倍**ラク！

なぜなら、「オンライン集客」なら「対面の集客(リアル集客)」にある、「場所の壁」、「時間の壁」、「労力の壁」を越えられるからです。

①「場所の壁」を超えることで日本全国！世界にお客様が広がります！

「対面の集客(リアル集客)」と「オンライン集客」を比較するために、2017年12月から100回以上のテストを行った結果があります。

◆「テストの内容」は、「対面のセミナー(リアルのセミナー)」と「オンライン(Zoom)セミナー」に、

・「同じ内容」で

・「同じセールスレター」で

・「同じ媒体」で

・「同じ価格」で

・「同じ条件」で

集客します。

すると、「対面のセミナー(リアルのセミナー)」と「オンライン(Zoom)セミナー」ではどちらが集客できると思いますか？

「テストの結果」は、「結果」は100回やって、すべて同じでした！

→B:「Zoom セミナー」の方が、A:「対面のセミナー(リアルのセミナー)」の**10倍速く満席**になります！

しかも、集客人数も「オンライン集客」は、「対面集客(リアル集客)」の**3倍集客**できるのです。

なぜかという、「**場所の壁**」を超えられるからです。

「場所の壁」とは、「対面セミナー」では今まで多くの場合、自分が住んでいる地域の方しか受講することができませんでした。

ところがオンラインなら、日本全国だけでなく、全世界の方があなたのセミナーを受講することができます。

Zoom を使ってみるとすぐに分かりますが、海外の方と話していても画質や音質がクリアで距離や場所の違いをほとんど感じません。

つまり、あなたのビジネスでも、今回の「Zoom セミナー」を活用することで「集客」が3倍ラクになるだけでなく、世界を相手にグローバルな「集客」ができるのです。

②「時間の壁」を超えることで、集客が3倍になる！

あなたは、夜22:00に「セミナー会場」で開催される対面のセミナー、つまり、リアルで直接、お会いするセミナーに参加しますか？

ほとんどの人は、夜遅くに開催されるセミナー会場の対面セミナーには参加しないと思います。

それでは、夜22:00に開催される「Zoom セミナー」ではどうでしょう？

「Zoom セミナー」は、平日の夜22:00に開催した時でも150人以上が参加しています。

「Zoom セミナー」なら、多くの方が自宅での参加なので、コロナの感染リスクもありません。セミナーが終わった後に入浴する場合は、自宅での参加なら終了後、すぐ入浴できます。

家族との団欒も、すぐに始められます。

疲れて寝る場合でも、よほどの大豪邸に住んでない限り、自分のベッドまですぐです。

ですから、「Zoom セミナー」なら、「**時間の壁**」を超えて気楽に参加できます。

これは、セミナーや研修を開催する主催者も同じです。

移動時間がないので、ものすごく簡単に、ラクにセミナーを開催できるだけでなく、**集客も3倍**効果的になります！

③「**労力の壁**」を超えることで、50代、60代、70代からでも活躍できる！

女性の方は特に感じると思いますが、50代、60代になって、セミナー会場に運ぶ資料やパソコンをキャリーバックに入れて、ゴロゴロ持ち歩くのは重くて大変ではないですか？「Zoom セミナー」なら、その「**労力**」はかかりません。

なぜなら、自宅でセミナーを開催できるので、資料やパソコンを持ち運ぶ必要がないからです。

資料もあなたが一度、パワーポイントやエクセル、ワードで作成して、共有すれば、更新するまで繰り返し、繰り返し、同じ資料が使えます。

「Zoom セミナー」の時間的なメリットは、まだまだあります。

セミナー開催の10分前まで食事をしていても、コーヒーを飲んでいても、パソコン1台で開催できるので、すぐその場でセミナーを始められます。

だから「**対面の集客**(リアル集客)」と「**オンライン集客**」を比較すると、「**オンライン集客**」の方が、「**集客が3倍**」ラクになり、生産性が圧倒的に上がります。

1-2 「オンライン集客」で事務所の家賃月100万円がゼロになった秘密！

「集客の新常識(2)」

「Zoom セミナー」は、無駄なコストがかからず、効率的に売上が上がる！

「Zoom セミナー」は、セミナーだけでなく個別面談、個別セッション、会社のミーティングまでオンラインでできるので、交通費、宿泊費のコストを削減できます。それだけでなく、移動時間など、無駄なお金と時間を削減できるので、より効率的で生産性が高い仕事が可能になります。

例えば、東京都の品川区で会社の事務所を借りると考えます。

事務所の家賃が1カ月100万円かかるとしたら、事務所の家賃が1年で最低1200万円、3年で3600万円かかるわけです。

ですが、事務所は借りず、Zoom を使って自宅からオンラインでセミナーやミーティングができれば、Zoom の使用料しかかかりません。

それなら1年間、何回 Zoom セミナーを開催しても使い放題で、1年で約2万円、3年間でも6万円で済みます。(プランにより価格は異なります)

しかも、セミナー会場は必ず空いています。

冷静に考えて！

「事務所の家賃」が1年間で最低1200万円、3年間で3600万円と比べて、
「Zoom の使用料」なら、1年間に何回 Zoom セミナーを開催しても、1年間2万円以下、3年間でも6万円です。（プランにより価格は異なります）

ですから、自宅で仕事をすれば、1年間で約1200万円、3年間で約3600万円の経費が浮き、コスト削減ができるのです。

コスト削減は、「売上」ではなく「利益」に直結しているので、「利益」として1年間で約1200万円、3年間で約3600万円が残るのです。

あなたのビジネスでセミナー会場費や交通費、宿泊費はもちろん、事務所の家賃が「Zoom の使用料」だけになり、今まで毎月必要だったコストが削減できたとしたら、それはあなたのビジネスの利益にどれくらい大きな影響がありますか？



ここで、良いお知らせがあります。

金額の大小はありますが、このコスト削減の手法は Zoom 使って「Zoom セミナー」をすることで、誰でも、どこの会社でも再現性100%で可能になるのです。

ですから今、事務所を借りて仕事をしている方で、リモートワーク、テレワークを導入したい場合、今回の『失敗しない！オンライン集客の教科書』の、この部分を学ぶだけで大きな利益が残ることになります。

さらに、この方法には、もっともっと大きな最大のメリットがあります。

それは今まで「対面セミナー（リアル）」で使っていたセミナー会場への移動時間、セミナーの準備時間、セミナーの片付けの時間がいらなくなるのです。リアルのセミナーを開催する場合、1回のセミナーを開催するごとに、セミナー会場への移動時間と、お客様がセミナー会場に来られる1時間前までに準備する時間で、約2時間の時間が必要でした。

セミナー後は片付けがあり、そこから会社や家に帰るまでさらに1時間の時間がかかり、これを合計するとセミナー1回につき3時間の移動時間、セミナーの準備時間、片付け時間が必要でした。

「Zoom セミナー」なら、もちろんこの3時間がいらなくなります。

セミナー1回につき、3時間の節約。これはすごいです！

なぜなら、「Zoom セミナー」を使えばその浮いた3時間で、3人の個人コンサルティングや個人カウンセリングなど、個人セッションができるからです。

しかも、そこで個人セッションをした3人のうち1人(33%)は、あなたの収益商品（メインの商品）である本講座のスクールやコンサルティング、カウンセリングなどを販売できるからです。

これが、どれだけ大きいかは、計算してみるとすぐに分かります。

今まで1カ月に4回セミナーやっていた人なら、4人にあなたの収益商品(メインの商品)を販売できるわけです。

あなたが販売しているメインの商品の価格(平均単価)が

◎単価**30万円**の場合なら！！

・1カ月、単価30万円 ✖ 4件販売 = 売上120万円が+プラス！

↓

・1年間で、売上120万円 ✖ 12カ月 = 売上**1440万円**が+プラスに！

あなたが販売しているメインの商品の価格(平均単価)が

◎単価**50万円**の場合なら

・1カ月、単価50万円 ✖ 4件販売 = 売上200万円が+プラス！

↓

・1年間で、売上200万円 ✖ 12カ月 = 売上**2400万円**が+プラスに！

あなたが販売しているメインの商品の価格(平均単価)が

◎単価**100万円**の場合なら

・1カ月、単価100万円 ✖ 4件販売 = 売上400万円が+プラス！

↓

・1年間で、売上400万円✖12カ月＝売上4800万円が+プラスになります！

毎回、これだけの売上がプラスされて、しかもセミナー会場費、宿泊費、事務所代などのコストがかからず、さらに移動時間や移動の労力がかからないということは、どれだけビジネスが効率的になり、生産性が飛躍的に上がるかは、すぐに分かります！

1-3 パソコン1台で、好きな時に、好きな場所で、大好きな仕事をして、自分の時間が取れる方法！大切な人との時間が取れて、環境に優しい新時代(エコ)の働き方ができる！

「集客の新常識(3)」

人や環境に優しい新時代の働き方ができる！

3つ目のポイントは、「Zoom セミナー」を活用すれば、自宅で仕事ができるので

- ・ 通勤による無駄な時間がなくなる
- ・ 通勤による渋滞やラッシュがなくなり、ストレスが減る
- ・ 自分の時間が持てるようになる
- ・ 大切な家族やパートナーとの時間が持てるようになる

それだけではありません。

- ・ 通勤によるコロナの感染リスクなどが無いので、より安心安全に生活することができる
- ・ 特に、ご家族に高齢の方がおられても、家族の通勤による感染のリスクが無いので、さらに安心安全に生活できる
- ・ 電車や車による、資源利用を減らす一端になる

あなたが「Zoom セミナー」を取り入れることで「エコ」、つまり人や環境に優しい新時代の働き方ができるようになったのです。

「Zoom セミナー」は、まだまだメリットがあります！

- ・ 旅行が趣味の方は、パソコン1台で、好きな時に、好きな場所で、大好きな仕事をしながら、月に1週間～10日間は日本全国に旅行する
- ・ 日本だけでなく海外に暮らしている方でも、世界の人と繋がることで、自由なライフスタイルを楽しむ

こともできます。



このように「Zoom セミナー」をマスターすることで、オンラインで仕事をするメリットがたくさんあります！

＜第2章＞ オンライン集客「やってはダメなこと」「やるべきこと」

2-1 たった1つの集中点！「集客の目的」と「ビジネスの本質」

第2章では、「オンライン集客」「ネット集客」で「結果が出る人」と「結果が出ない人」の「違い」についてお話しして参ります。

その違いは、「集客の本質」と「売れる仕組み」が見えているか？それとも、見えていないか？です。

「売れる仕組み」は「ビジネスにおける3つの段階」で段階別に、「やるべきこと」と「やってはダメなこと」があります。

「ビジネスにおける3つの段階」とは、ビジネスをゼロから始めた人が順番に通る段階です。

■段階1は「1カ月の売上が、ゼロから30万円未満の方」です。

■段階2は「1カ月の売上が、30万円から300万円未満の方」です。

■段階3は「1カ月の売上が、300万円を超えて、500万円、1000万円、それ以上の方」です。

2-2 (段階1)「やっではダメ」:【時間をかける集客】と【お金をかける集客】

「ビジネスにおける3つの段階」で、「1カ月の売上が、ゼロから30万円未満の時」に、「やっではダメ」なことは2つあります。

1つ目は「時間」をかけて集客することです。

そして、もう1つ目は「お金」つまり広告費をかけて集客することです。

■1つ目

段階1のときに【時間をかける集客法】を「やっではダメ」な理由は、1カ月の売上がゼロから30万円未満の時に、毎日コツコツ時間をかけて投稿して、ブログ、メルマガ、FB、インスタ、ユーチューブ、クラブハウスをやっている、「売上」が上がらなければ、いずれ「お金がなくなるか」「心が折れて」やる気すら失ってしまいます。

なかには1カ月どころか、3カ月たっても、6カ月たっても、1年たっても、「売上」が上がらない人もいます。

■あなたが「集客する目的」は何ですか？

◆答えは売上、利益が上がることです。

毎日、コツコツ時間をかけて投稿して、どんなにフォロワーが増えても、集客できたとしても、肝心の「売上」、「利益」が上がらなければ、無駄に時間を失うことになります。

もしかしたらあなたは、

- ・「インスタができれば」、とか
- ・「Zoom のアプリが使えれば」、とか
- ・「ランディングページがあれば」、とか

思っていないですか？

売り込まなくても売れる「裏の仕組み」が分らないと、「売上」、「収入」にはなりません！

■2つ目

段階1のときに【お金をかける集客法】を「やってはダメ」な理由は、売り込まなくても売れる「裏の仕組み」がないのに、お金をかけて FB 広告などの広告集客を始めて、プロダクトローンチで広告費をかけて集客したりしても、「売上」が上がらなければ、結局、「お金がなくなる」か、「心が折れてしまう」からです。

2-3 （段階1）人間心理に即した、売り込まなくても売れる「裏の仕組み」

反対に、段階1「1カ月の売上が、ゼロから30万円未満の時」に「やるべきことは」売り込まなくても売れる「裏の仕組み」をつくることです。

この仕組みがあれば、相手からあなたに「お願いします！」と言われて、文字通り売り込まなくても、売上が上がるようになります。

この「裏の仕組み」があれば、セールスが苦手でも、全く問題ありません。

なぜなら、半自動であなたの商品やサービスが売れるようになるからです。



2-4 （段階2）「やってはダメ」：「集客のルール」に気づかないこと

段階2（1カ月の売上が、30万円から300万円）の時に「やってはダメ」なことは、「集客」の「1つ上のルール」を知らない、もしくは学ばないことです。

このルールを知らないと、安定して集客ができないので、一時的に売上が上がっても続かない、なんていうこともありますのでご注意ください。

2-5 （段階2）楽しく会話することで、自動的に売上が上がる方法

反対に、段階2（1カ月の売上が、30万円から300万円）で「やるべきことは」、安定して30人～50人を集客して、毎月100万円～300万円の売上が繰り返し、安定継続して上がる「裏の仕組み」をつくることです！



2-6 （段階3）「やっではダメ」：忙しい、労働集約型の集客手法

段階3（1カ月の売上が、300万円を超えて、500万円、1000万円、それ以上の方）が「やっではダメ」なことは「自動化」、「組織化」しないで、いつまでも自分1人でビジネスをやり続けることです。

段階3で、全部の仕事を1人でやっていたら、労働集約型で忙しくなり、自分の時間がほとんど取れなくなります。その結果、売上に限界が訪れます。

中には、

- ・ 身体を壊したり

- ・ 新しいことを学ぶ時間すら取れなかったり
- ・ 忙しくて、忙しくて、心がカスカスになり「幸せをまったく感じない」

なんて、こともあります。

2-7 （段階3）集客の自動化、セールスの自動化、顧客との信頼の構築を仕組み化

段階3（1カ月の売上が、300万円を超えて、500万円、1000万円！それ以上の方）が「やるべきことは3つ」あります。

- ・ 1つ目は、「集客を自動化」すること
- ・ 2つ目は、「フリーランスを組織化」することで「セールスやサービス提供を自動化」すること
- ・ 3つ目は、「サービス提供を自動化」して「顧客との信頼関係の構築、管理を仕組み化」すること

です。

段階3で、きちんと「自動化」「組織化」するとあなたが現場にいなくても、毎年安定して、年収1000万円、年収3000万円、年収1億円と収入を上げ、ゆくゆくはあなたがオーナーの事業で3億円、5億円、10億円以上の大きな資産を無借金で、純資産としてつくるための土台ができます。

もちろん、借金をして事業を伸ばしたり、事業規模を拡大したりすることもできますが、借金があることであなたの会社の経営でも主導権を持てなくなったり、経営で自分の意見が通らなくなる場合があります。

これは経営判断になりますが、借金のために自分が思うように経営ができなくなることは、まるで手足を縛られて会社を經營することと同じになる可能性があるので、ご注意ください。

今回、この中でご紹介する『7日間で学べるオンライン起業術』を活用すれば、初期費用は Zoom の年間使用料約2万円だけ、Zoom セミナー会場がいつでも自由に使いたい放題。つまりほとんど経費をかけずに経営ができます。

『7日間で学べるオンライン起業術』をゼロから初めて活用する場合、まず

■ 段階1で、「売り込まなくても売れる仕組み」をつくります。

相手から「お願いします」と言われて、あなたの商品やサービスに申し込まれるようになります。

段階1は、オンラインで30万円、50万円、中には100万円の売上が上がるようになれば卒業です。期間は個人差がありますが、多くの方が「売り込まなくても売れる仕組み」をつくるために要する期間は1～3カ月です。

■ 段階2では、必要な人に、必要なタイミングで、必要な商品を提案するための「集客の仕組み」、「裏の仕組み」をつくります。

段階2は、月100万円～300万円の売上が安定継続して上がるようになれば卒業です。

こちらも個人差がありますが、「集客の仕組み」、「裏の仕組み」をつくるための期間は、多くの場合3カ月から6カ月を1つのゴールにしています。

■ オンラインで毎月100万円～300万円の売上が安定継続して上がるようになると、次は段階3です。

段階3になるとすごく忙しくなるので、ここからはオンラインで広告集客を始めて、セールスやサービス提供を自動化することで、自分の自由な時間が取れるようになります。

＜第3章＞ なぜ、オンラインで30万円の売上が上がらないのか？

第2章では、「ビジネスの3つの段階」で、段階別に「やってはダメなこと」そして「やるべきこと」。つまり、段階ごとに、「何に集中すれば結果が出るのか」について、お話しして参りました。

3-1 （落とし穴）30万円の売上が上がらない人の勘違い！

第3章では、ゼロからオンラインでビジネスを始めた方が、「ネット集客」や「Zoomセミナー」で

■ 「なぜ、オンラインで30万円の売上が上がらないのか？」

さらに、

■ 「具体的にどうすれば、30万、50万、100万円の売上が最短で上がるのか？」

ついてお話しして参ります。

■ 「なぜ、オンラインで30万円の売上が上がらないのか？」

あなたに質問があります。

ゼロからオンラインでビジネスを始めた多くの方はなぜ、30万円の売上が上がらないと思いますか？以下の3つから選んでください。

- ① セールスが苦手だから
- ② 見込み客リストがないから
- ③ 1万円以下の低単価、低い価格の商品しかないから

◆答えは・・・3番の「1万円以下の低単価、低い価格の商品しかないから」です。

試しに、オンラインで30万円の売上を上げるために、「2つのパターン」でシュミレーションしてみましょう。

◇パターン A は、

「1万円の商品を30人に販売して売上30万円になる場合」です。

反対に、

◇パターン B は、

「30万円の商品を1人に販売して、売上30万円になる場合」です。

どちらの方が毎月安定して30万円を売上られると思いますか？

答えは、B の「30万円の商品を1人に販売して、売上30万円になる場合」です。

◇「パターン A」で考えてみましょう！

「1万円の商品を30人に販売して、売上30万円になる場合」です。

■「質問」です。

オンラインの個別相談や説明会などの『商談の場』で、1万円の商品を10人に説明した時に、『売れる確率』はどれくらいあると思いますか？

◆答えは・・・約30%くらいです（10人に説明した時に3人が商品やサービスを買う確率です）。コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストなど、人をサポートする無形の商品やサービスをオンラインで販売している場合の『成約率』（売れる確率）は、約30%くらいです。

ということは、「今月30人に1万円の商品を販売しよう」と考えたら、商品を説明するための『商談の場』（オンライン相談会や説明会）に、何名『集客』する必要があるかという、『成約率』が30%なら、『商談の場』（オンライン相談会や説明会）に、100人『集客』する必要があります！

■それでは次の質問です。

『商談の場』に月100人集客するために、『見込み客』は『集客』する人数の何倍くらい必要だと思いますか？

◆答えは・・・プロの広告代理店の基準で『見込み客』の3%が『商談の場』に来ますので、これを逆算で計算すると「その月に必要な『見込み客』の数」は、『商談の場』に『集客』する人数の33倍になります！

ということは、『商談の場』に月100人『集客』するためには、3300人の『見込み客』、もしくは『見込み客リスト』が必要です。

■1カ月に3300人の見込み客もしくは見込み客リストを集客するのは「簡単」ですか？それとも「難しい」ですか？

◆答えは・・・「難しい」です。

なぜなら仮に、見込み客1人を集客するのに、広告費2000円が経費としてかかるとしたら、

2000円✕3300人＝660万円

の広告費がかかります。すぐに分かると思いますが、660万円の広告費をかけて、売上30万円では大赤字になるのでビジネスが成り立ちません。

◇次に「パターン B」で考えてみましょう！

「30万円の商品を1人に販売して、売上30万円になる場合」です。

■「質問」です。

『商談の場』(オンライン個別相談、説明会)で「単価30万円の商品」を「10人に説明した時」に、『売れる確率』はどれくらいあると思いますか？

◆答えは・・・約30%くらいです(10人に説明した時に3人が商品やサービスを買う確率です)。コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストなど、人をサポートする無

形の商品やサービスをオンラインで販売している場合の成約率は、「約30%」くらいです。

つまり、単価1万円の商品でも、単価30万円の商品でも、「成約率」はほとんど変わらないのです。

ということは、「今月1人に30万円の商品を販売しよう！」と考えたら商品を説明する『商談の場』に、今月、何名、集客する必要があるかというと。

『成約率』が30%なら、約3人～4人『集客』すればいいのです。

■それでは『商談の場』に、1カ月3～4人『集客』するのは「簡単」ですか？それとも「難しい」ですか？

◆答えは・・・「簡単」です。なぜなら、3人なら簡単に『集客』できます。

ですから、オンラインで30万円の売上を上げるためには、パターンBの「30万円の商品を1人に販売して売上30万円にする」ことです。

このお話をすると、単価30万円の商品は持っていないし、そんな「高額な商品を販売してお客様に喜んでもらえる自信がない」という方がごく稀におられますが、ご安心ください。

なぜなら、お客様が求めているものは、『価格の安さ』だけではないからです。

これは、どういうことか？もう少し詳しく説明します。

例えば、先ほどとは別の「2つのパターン」で考えてみましょう。

- ・ まず「1つ目のパターン」です。

あなたは、毎月1万円のコンサル料で集客コンサルを受けて、1年間で12万円を支払いました。ところが1年たっても売上0円・・・つまり「1年間で12万円のマイナス赤字」です。

- ・ 次に「2つ目のパターン」です。

あなたが1年間30万円のコンサル料で集客コンサルを受けて、1年以内に330万円の利益が上がり、通帳に330万円が振り込まれたとします。つまり、「2つ目のパターン」は、1年間に30万円コンサル料金をお支払いしても、年間で300万円のプラスです。

あなたはこの場合「1つ目のパターン」と、「2つ目のパターン」では、どちらがいいですか？

もちろん30万円のコンサル料で、330万円の利益が上がる方がいいですよ。

なぜなら、私たちは商品やサービスを購入する場合、「価格」だけを見て判断して商品を購入しているわけではないのです。

私たちは「価値」と「価格」を比較して、商品を購入しているのです。



ですから、ここで一番大切なことは、あなたがお客様に「ありがとう」と、ものすごく喜ばれ、感謝されて、売上が上がる商品やサービスと、「売り込まなくても売れる仕組み」をつくることが大切になるのです。

私たちが「商品やサービスを販売すること」はゴールではありません。

大切なことは『集客の本質』です。

「あなたのお客様や見込み客が求めていることを理解して、それを相手が手に入れられる人になる役に立つこと」

なのです。

一時的な「集客ノウハウ」や「セールスのテクニック」、「集客アプリ」を使って売上が上がったとしても、その後に売上が安定しなかったり、相手から嫌われたりして、大切なあなたの信用まで失ってしまったら、結局は「やらなければ良かった」ということになってしまうからです。

3-2 【質問(1)】オンラインで販売する商品がない場合は？

ここで、ゼロからオンラインでビジネスを始める方の、よくある「2つの質問」に答えします。

■ 質問(1)

ゼロからオンラインでビジネスを始める場合、オンラインで販売する「商品がない場合」はどうしたらいいのですか？

◆ 回答(1)

『7日間で学べるオンライン起業術』では、ゼロから7日間で売り込まなくても売れる商品をつくり、さらに相手から「ありがとう」と「もの凄く喜ばれ」、「感謝され」て「売上が上がる」、人間心理に即した商品のつくり方も学べるので、まったく問題がありません。

売れる商品「4つのコンセプトメイク」

「売り込まなくても！売れる商品のつくり方」は、「4つのコンセプト(フレーム)」があります。

「売れる商品コンセプト」とは人間心理(脳科学)に則した「売れる商品をつくる考え方」、つまり「売れる商品の概念」のことです。

「4つの質問」に繰り返し答えることで、「売れる商品コンセプト」が明確になります。

「売れる商品コンセプト」を明確にする「4つの質問」

- ① 対象:「お客様は誰か？」
 - ② 悩み:「相手の悩みは何か？」
 - ③ 理想の未来:「欲しい理想の未来は何か？」
 - ④ 解決策:「解決策は何か？」
-

<ポイント1> 売れる商品コンセプト ■ 落とし穴(1) ■

「売れる商品コンセプト」を明確にする「4つの質問」に答えるとき、多くの人が間違える「やってはダメなこと」が1つあります！

最初の質問で、①対象「お客様は誰か？」と聞かれた時に→「**全員**」と答えることです。

なぜなら「対象」を絞らないと、対象の悩みが具体的にならないので、あなたのメッセージが相手(対象)に伝わらないからです。

● ここで「2つのパターンの対象」で「事例」を見てみましょう。

- ・ 「1つ目のパターン(対象)」は、「すべての人を対象にした、恋愛カウンセラー」です。

- ・「2つ目のパターン(対象)」は、「旦那の浮気で悩んでいる、20代～35歳までの若奥様のための！離婚問題、解決カウンセラー」です。

■あなたは、この2つ(対象)では、どちらの「商品コンセプト」の方が、「集客しやすく」、「売れる」と思いますか？

ここで多くの人は「1つ目のパターン(対象)」、「すべての人を対象にした、恋愛カウンセラー」の方が、対象が多いので、集客しやすそうに感じるのですが、答えは「NO」です。

◆答えは・・・「2つ目のパターン(対象)」つまり「旦那の浮気で悩んでいる、20代～35歳までの若奥様のための！離婚問題、解決カウンセラー」です。

なぜなら、2つ目のパターン(対象)は、対象の悩みが明確(旦那の浮気で悩んでいる女性)で、悩みが深く、オープンに質問しにくい悩みであること。

さらに、その分野の問題解決のプロ、専門家に相談できるからです。

実際に、「旦那の浮気で悩んでいる20代～35歳までの女性のための！離婚問題、解決カウンセラー」は、オンラインだけで毎月**200万円**の利益を上げて、年間の営業利益**2400万円**を、毎年毎年、繰り返しています。

反対に、「1つ目のパターンの(対象)」「すべての人を対象にした、恋愛カウンセラー」では、悩みが抽象的なので、相手にメッセージが響かないからです。その証拠に27年間に50名以上の恋愛カウンセラーを見てきましたが、「すべての人を対象

にした、恋愛カウンセラー」で、毎月100万円の利益を安定、継続して上げている人は、一人も聞いたことがありません。

「対象を絞る質問の技術」

「対象を絞る質問(1)」

❖あなたのビジネスの「テーマ」は何ですか？

◇夢を叶える！スピリチュアル！自己啓発！

- ・ 願望実現
- ・ 脳科学
- ・ 潜在意識など

◇ビジネス

- ・ 集客
- ・ セールス
- ・ 経営
- ・ 税務
- ・ 法務

◇人間関係

- ・ 家族

- ・ 仕事
- ・ 恋愛
- ・ パートナーシップ
- ・ 友人関係

◇健康

- ・ ダイエット
- ・ トレーニング
- ・ 治療院

「対象を絞る質問(2)」

❖あなたの見込み客の性別は！

- ・ 男性ですか？
 - ・ 女性ですか？
-

「対象を絞る質問(3)」

❖あなたの見込み客は、結婚をしていますか？

- ・ 既婚ですか？
- ・ 未婚ですか？

「対象を絞る質問(4)」

❖あなたの見込み客は、子供はいますか？

- ・ 子供がいる？
 - ・ 子供がいない？
-

「対象を絞る質問(5)」

❖あなたの見込み客の、年齢はおいくつですか？

- ・ 20代
 - ・ 30代
 - ・ 40代
 - ・ 50代
 - ・ 60代
 - ・ 70代以上
-

「対象」の「悩み」と「解決策」を明確にする！

違う「2つのパターン」を見てみましょう！

◇1人目

Aさん:結婚していて、子供がいる20代～30代の女性の「悩み」

- ・ 小さい子供がいるので、忙しい
- ・ おうちで仕事したい、子供が病気の時など心配で気を使う
- ・ 旦那の収入以外で、自分で使えるお金が欲しい
- ・ 短時間でカンタンにできる方法で収入を得たい
- ・ 外とのつながりが欲しい
- ・ 仕事のキャリアを捨てたくない
- ・ お金をかけたくない

【Aさん】:「悩み」→解決策！

『1日10分！おうちでできる！インスタ集客✕Zoom セミナー』

◇2人目

【Bさん】:結婚している50代女性、子供から手が離れた「悩み」

- ・ これからの人生で、何をしたらいいかわからない
- ・ 将来が不安、迷い始める
- ・ 身体の変調に気づく
- ・ 自分に自信がない
- ・ 自分探しを始める

【Bさん】:「悩み」→解決策！

「健康セミナー」「コーチ、キャリアコンサル、カウンセラー、資格セミナー」「趣味の勉強」「スピリチュアル・セミナー」「キラキラ系・夢を叶える！セミナー」

このようにAさんと、Bさんでは、同じ女性でも「悩み」や求めている「欲しい理想の未来」が全く違います。

それだけでなく「解決策」も、Aさんと、Bさんでは、全く違うので、「売れる商品コンセプト」を変えなければ、あなたのメッセージは相手(対象)に伝わりません。

<まとめ> 売れる商品コンセプト ■ 落とし穴(1) ■

「やってはダメなこと」

❖ 対象「お客様は誰か？」と聞かれた時に「**全員**」と答えることです。

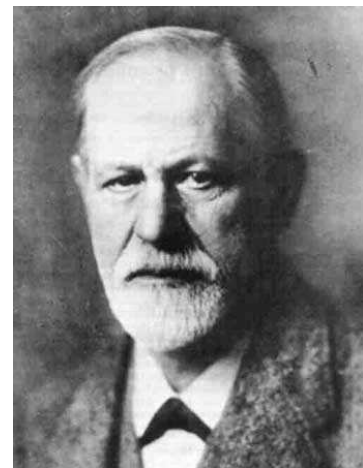
なぜなら「対象」を絞らないと、対象の悩みが具体的にならないので、あなたのメッセージが相手(対象)に伝わらないからです。

このように『7日間で学べるオンライン起業術』では、人間の脳の仕組み(心理)に従って、「売り込まなくても売れる」オンラインの商品をゼロからつくる仕組みがあるので、誰でも、カンタンに、自宅で、すぐに売上が上がる方が続出しているのです。

＜ポイント2＞売れる商品コンセプト■落とし穴(2)■

私たち人間が行動する動機には「苦痛を避けて、快楽を得る」ためである、というものがあります。

これは、ドイツの物理学者であり、心理学者でもある
グスタフ・フェヒナーが作り上げ、オーストリアの精神
科医ジークムント・フロイトが提唱した「快楽原則」とい
われます。



「快楽原則」は、私たち人間が快楽を求めて、苦痛を避けること、つまり、私たちは
無意識的、衝動的に生理学的・心理学的な満足を得ようする傾向があるということ
です。

集客やセールスで使われるビジネスメンタルの世界では、この快楽原則を「人は恐
怖を避けて、喜びを得る」という言葉で表現します。

つまり、人間の脳の仕組み(人間の心理)から考えると、「人が行動するか、行動し
ないか」は、

- ・「苦痛(恐怖)」が「ある」か「ない」か？
- ・「快楽(喜び)」が「ある」か「ない」か？

ということです。

まず、「苦痛(恐怖)」です。

なぜ、集客やセールスに「苦痛(恐怖)」が関係するのでしょうか？

その理由は、私たち人間は「苦痛(恐怖)」が「ない」と、「課題」と本気で向き合わないからです。

その結果、「苦痛(恐怖)」が「ない」と、問題を解決しようと思わないし、「苦痛(恐怖)」が「ない」と、行動しないし、「苦痛(恐怖)」が「ない」と、買わないのです。

また「苦痛(恐怖)」が「ない」と、30万円以上の高額商品を買おうとは思わないのです。

★結論

人は「苦痛(恐怖)」と本気で向き合わないと、行動しないということです。

次に、「快樂(喜び)」です。

なぜ、集客やセールスに「快樂(喜び)」が関係するのでしょうか？

私たち人間の脳の仕組み(心理)は、「快樂(喜び)」が明確でないと、行動が続かないのです。

■大原則■『快樂原則』

「苦痛」を避けて！「快樂」を得る！

ここから「ダイエットの事例」で、快樂原則を見ていきましょう！

【Cさん】

「3キロ～5キロ痩せたいけど、いつも何か食べてしまい、リバウンドしてなかなか痩せられない女性」がいます。

私たち人間の「脳の仕組み(心理)」は、「苦痛」がないと「課題」に本気で向き合うことがありません。

・ ステップ(1)

相手が「課題」を解決しないことで、今まで失ってきたものを質問します。

目的：相手が「課題」と本気で向き合うために、今まで失ってきたもの(＝「苦痛」)を引き出します。

「苦痛」を引き出す質問(1)

❖ダイエットができない、痩せてもすぐにリバウンドをしてしまうことで、今まで人間関係(パートナーシップ)で何を失ってきましたか？

→「自信です。」

❖それによってうまくいってないことはなんですか？

→自分の見た目に自信がないので、引っ込み思案になり、引きこもりがちです。

・ステップ(2)

今回、その課題が解決しないまま、1年、3年、5年と時間が過ぎていったら、どんな怖れや不安がありますか？

「苦痛」を引き出す質問(2)

❖ダイエットに失敗して、自信がないまま、1年、3年、5年と時間が過ぎていったら、どんな不安や怖れがありますか？

→毎日、暗く、鬱々としています。

❖それは不本意ですね。(相手が男性の場合)

→はい

❖それは絶対に避けたいですね。(相手が女性の場合)

→はい

・ ステップ(3)

今の状態を「本気」で変えたいですか？

「苦痛」を引き出す質問(3)

❖「本気」で変えたいですか？

→はい

❖なぜ「本気」で変えたいのですか？

→このままだと一生変わらないから

このように「質問の技術」で、相手の心の中にある制限を外して、相手の「苦痛」を引き出してあげることが大切になるのです。

なぜなら、こうすることで相手が「本気で課題と向き合う」ようになるからです。

次は、相手が欲しい「理想の未来」です

私たち人間は、脳の仕組みから欲しい未来にも無意識に「制限」をかけています。

なぜなら、私たちは自分の記憶の中にある過去の「経験」や「感情」で、「自分にはできない」、「自分はダメだ」、「ムリ」だという思いがあると、欲しい未来に制限をか

けて上手くイメージできなくなるからです。私たちは、「イメージできないと行動できません」。

ですから、ここでも「質問の技術」で、相手の制限を外して、相手の「苦痛」を引き出してあげることが大切になるのです。

なぜなら、こうすることで相手が、「本気で課題と向き合う」ようになるからです。

＜欲しい未来を引き出す質問＞

・ ステップ(1)

ダイエットに成功して、理想の状態になったらどんな良いことがありますか？

「欲しい理想の未来」を引き出す質問(1)

❖ダイエットに成功して理想の状態になったら、人間関係(パートナーシップ)でどんな良いことがありますか？

→まず、お洋服を買ったり、さらに磨きをかけたりします。

→積極的になります。

＜相手の脳の制限を外して、欲しい未来を引き出す＞

❖「その課題が解決してダイエットに成功したら、1年、3年、5年と過ぎたら、どんな良いことがありますか？」

どんな良いことがありますか？(質問して示唆する)

「欲しい理想の未来」を引き出す質問(2)

・ ステップ(2)

1年後、3年後、5年後はさらに

❖どんな良いことがありますか？

→自分に自信が持てるようになります。

❖そしたらどんな良いことがありますか？

→出会いがあるかもしれません。

→もしかしたら結婚しているかもしれません。

・ ステップ(3)

「欲しい理想の未来」が手に入れば、人生はよりよく変わりますね！

→はい。もちろんです。

「欲しい理想の未来」を引き出す質問(3)

今までダイエットに失敗して、悩んでいました。

そのままだと自信を失い、1年、3年、5年と、引きこもりがちになり、うつうつとした毎日を過ごしていたかもしれない女性が、今回ここでダイエットに成功して

- ・ 自分に自信が持てるようになり
- ・ 積極的になり
- ・ 出会いを受け入れられる自分になり
- ・ 幸せな！素敵な出会いがあったら

❖ 人生はよりよく変わってないですか？

→ はい。変わりました！！

もしかしたら、結婚しているかもしれません。

● 大切

「質問の技術」で、相手の脳の中にある制限を外して相手の「欲しい理想の未来」を引き出してあげることで、相手が「行動する」ようになります。

「欲しい理想の未来」を引き出す質問(まとめ)

❖ 今、「悩んでいる課題(苦痛)」をそのままにして、自信を失い、1年、3年、5年と、最悪の毎日を過ごしていくのと、反対にあなたの「欲しい理想の未来(喜び)」が手に入り「人生がよりよく、変わった未来」を手に入れる人生を比べた時、あなたが

「悩み」を解決して「理想の未来」を手に入れたら、金額換算すると、人生でどれくらいの価値がありますか？

→1000万円くらいです。

そうですね。

最低でもそれくらいの価値はありますよね。実際にはもっともっと大きな価値があります。

大切なことなので繰り返しますが、私たち人間は脳の仕組みのために欲しい未来にも無意識に「制限」をかけています。

なぜなら私たちは自分の記憶の中にある「過去の経験」や「感情」で、「自分にはできない」、「自分はダメだ」、「ムリ」だという思いがあると、欲しい未来に制限をかけて、上手くイメージできなくなるからです。

私たちは「イメージできないと、上手く行動できません」。

ですから、ここでも「質問の技術」で相手の制限を外して、相手の「理想の未来」を引き出してあげることが大切になるのです。

なぜなら、こうすることで相手が「本気で課題と向き合う」ようになるからです。

このように、もしあなたがオンラインで販売する「商品がない場合」でも、『7日間で学べるオンライン起業術』なら、ゼロから『売り込まなくても売れる商品をつくり』、さらに相手から「ありがとう」ともの凄く「感謝され」て「売上が上がる」、人間心理(脳科学)に即した『商品のつくり方が学べる』ので、ご安心ください。

【製造業】コロナや米中摩擦で売上があがらず、会社精算も考えるほど売上激減。

『京都アシスト Online School』で学び、新規顧客を獲得するのに3年かかる業界で、「はじめまして」でその日に500万円の売上達成！

製造業会社経営者 牧野好晃社長 群馬県

製造業経営者×岸下大輔



『はじめまして』で、その日に
500万円の売上達成

1. どんなお仕事をされていますか？

本業は製造業の代表をしています。主に自動車向けの金型を作っています。

先代から引き継いで12年になります。先代の頃から数えると43年になります。

2. 受講前、どんなことで悩んでいましたか？

米中摩擦やコロナの影響で、自動車業界は非常に落ち込んでいた。ニュースでは

いいことを言っているけど、下請けやサプライチェーン下の方にいる人たちは相当苦勞していて、もれなくうちもその形だったんです。新規開拓をする場合、サプライチェーンの下の方にいると競合がたくさんいて、新規参入＝コスト合戦になってしまって、もともと単価が厳しいのに、さらに単価を低くしないと出してもらえないような状況で、万年赤字でした。物価が上がっているのに、相手側(売値)の値段が上がらないんで、厳しかったです。すごく悩んでいました。

3. その悩みで毎日、どんな気持ちを感じていましたか？

一歩間違えれば鬱でしたね。八方塞がりっていう感覚で、会社が精算できるうちに売却や廃業した方がいいんじゃないか？自分にはセンスがないんじゃないか？と、ドヨーンとしていました。

4. 受講後、どんな成果がありましたか？

(「受講前」から「受講後」の「変化」を具体的に教えてください。)

僕らが提供しているものが、押し付けでしかなかった。だから、お客さんもお金を払いたくない。お客さんの本音とか気づいていない理想の未来を訴求できていないことに気が付きました。『安くて、早くて、うまい金型を持って来い、と考えている』と思っていたけど、実際は全然違いました。お客さんが思っている理想が分かると、単価勝負をしなくてよくなった。お客様の悩みを解決できるなら、いくらでも…とは言えないが、多少高くてもメリットに応じた金額は払ってくれることが分かった。

5. 「数値化」できる成果や変化はどのようなものがありますか？

(例)売上100万円達成した。見込み客リストを 30 人獲得できた。など

売上の500万円を達成しました。しかも、業界的に老舗が多いので、新規参入は信頼してもらえない傾向があるんです。今までのお客様も、受注に至るまでだいたい3年はかかっています。しかも、3年経てば受注がもらえる保証がないんです。頓挫した会社も10社や20社ではありません。そんな業界で、なんとたったの1日で受注できました。商談の時間も2時間です。

6. どれくらいの期間で成果を感じましたか？

受講から4ヶ月目です。体調を崩していた期間があるので、実質3か月目くらいです。新規の方と巡り合える機会も少ないので、もっと巡り合える機会があれば、もっと早かったかもしれません。

7. 他の「スクール」や「コンサル」と「この講座」との「一番の違い」は何ですか？

サポートが手厚く、徹底しているところです。よくある講座のサポートは、提出物があっても確認するだけ…とかですが、この講座は提出物のコメントに対しての意見や、別の角度からの提案をしてくれるので、しっかり読んで返してくれるのが分かって、励みになるんです。そういうところがサポートを徹底されていると思います。今

まで数多くの講座などを受けてきたので、違いが分かります。

8. 講師の印象に残った、言葉はどんな言葉でしたか？

一番は、『答えはいつも、お客様の中にしかない』です。わかっているつもりになっているけど、今回の結果もその言葉があったからだと思います。

9. なぜ、他のスクールやコンサルではなく「この講座」や個別セッションを受講しましたか？

さっき言ったと思うんですが、実は他の高額講座も受講しました。ですが、業界が違うと使いづらいノウハウだったり、サポート期間が3日間とか。他にも、講師の本質が見えてしまって、やる気がなくなってしまうたり。結果が付いてこないんですよ。なので、ほぼあきらめかけていました。そんな時に岸下さんの手厚いサポートの講座の話を聞いて、試しに受けようと思って、無料セッションを受けました。

10. もし「この講座」を受講していなければ、今頃 どんな不安や怖れがあったと思いますか？

自身が鬱っぽくなっていたと思います。会社を畳もうかな、売ろうかなって。実際鬱っぽくなっていたから。

11. 「この講座」はどんな人にお勧めですか？

他の高額講座を受けようと思っている人。やめて、こっちにしてくださいって。

あとは、確実に結果を出したい人。遠回りかもしれないですけど、結局知らなきゃいけないことがたくさんあって、サポートがないとできないんで、フルパッケージが付いているこの講座がおすすめです。

最後にもう投資資金がない人。この講座の他に受ける必要がないので、最後の悪あがきをこの講座でしてください笑。

12. 講座を受けたいけど、迷っている人に、どのようにアドバイスしますか？

(お金の面(自己投資)、タイミング、自分にできるか不安など)

僕の信念なんですけど、行動するなら今すぐやりましょう。

すごく考えて3年後に結論を出しても、結論は変わらないんです。結局、時間の中で僕たちは生きてるので、やりたいと思ったら今すぐやってください。チャンスの女神がいるらしいんですけど、チャンスの女神には前髪しかないらしいので、後ろ髪をつかもうと思っても、無理なんです。なので、今すぐ掴んだ方がいいですよ。

動画インタビューはこちら↓



<https://youtu.be/6hCqQZcUTkE>

この手法を学んだ方が、続々とオンラインで“売上 V 字回復”のもの凄い成果を上げています。

3-3 【質問(2)】Zoom セミナーに集客する「具体的な方法」とは？

2つ目のよくある質問です。

■質問(2)

「Zoom セミナー」や「Zoom 勉強会」、「Zoom 個別セッション」に「集客する方法」はありますか？

◆回答(2)

はい！もちろんあります。

集客が苦手なコーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストが、1日10分の作業で5つの SNS を組み合わせることで、30人～50人を集客して30万円、50万円、100万円の売上を繰り返し上げている秘訣があります！

●1つ目は『1日10分！ポータルサイト集客』です。

ある人気のポータルサイトから、1日10分の作業で Zoom セミナーや相談会に集客する手法です。

●2つ目は、最新『1日10分！インスタ集客✕Zoomセミナー』です。

インスタのアカウント停止リスクを回避して、最短で Zoom セミナーや相談会に集客する手法です。

2020年までのインスタ集客の手法は多くの場合、インスタのアカウントを停止されるリスクが高く、インスタで投稿ができなくなったりすることが多々ありました。

変化が激しいネット集客の世界では、もうすでに一昔前どころか、1年前のものでも、小手先のテクニックは通用しない時代になっているのです。

しかも、インスタのフォロワーを集めて、そこから Zoom セミナーや個別セッションに集客して結果が出るまでに、3カ月、6カ月、なかには1年と時間がかかることが多くなっています。

●3つ目は、最新『Facebook 集客✕Zoom セミナー』です。

Facebook から5倍速で Zoom セミナーや相談会に集客する方法です。

●4つ目は『ライブ集客』です。

- ・ Facebook ライブ
- ・ YouTube ライブ

など、1回の「ライブ」でお金をかけず楽しく会話をするだけで、80名を Zoom セミナーに集客して、売上**2400万円**を上げた「ライブ集客」の手法です。

●5つ目は、『クラブハウス集客✕Zoom セミナー』です。

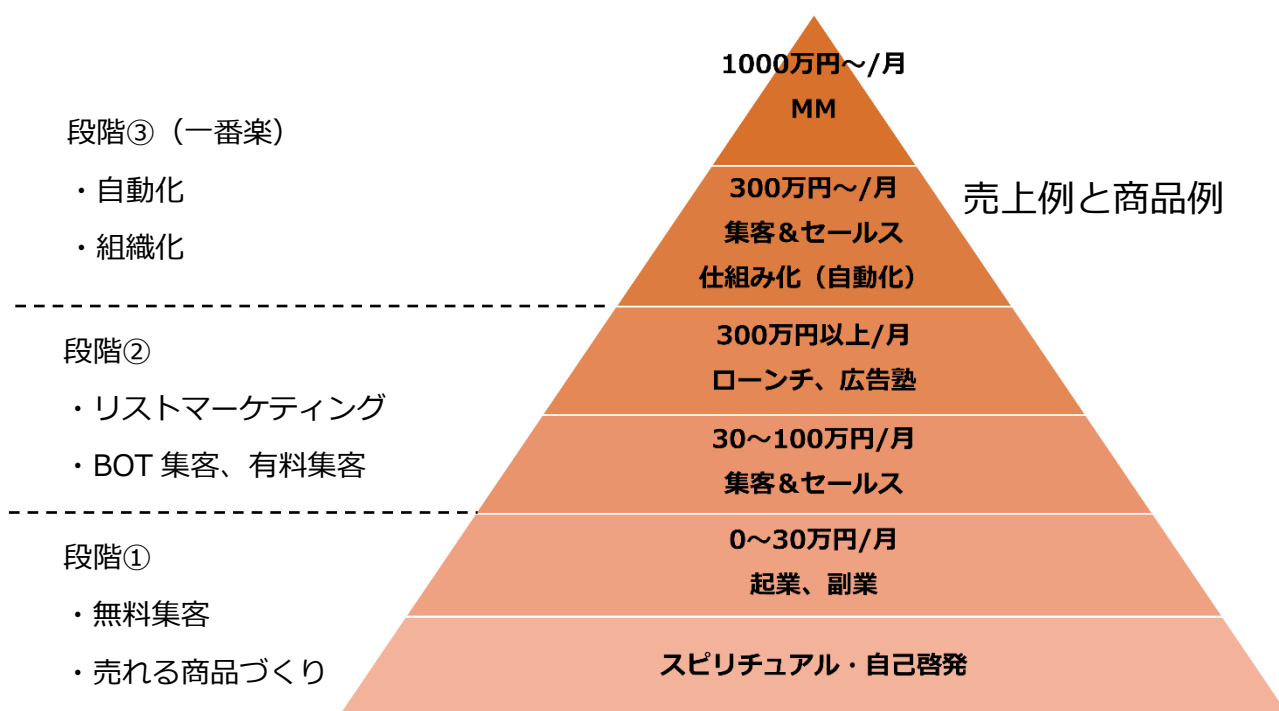
クラブハウスから Zoom セミナーや相談会に集客する方法です。

クラブハウスから30万円、50万円どころか繰り返し80万円、160万円の売上が上がっています。

この5つの SNS 集客法は1日10分、Zoom セミナーや勉強会、個別相談にお金をかけずに、カンタン、無料で、最短で、集客できる手法です。

<第4章> なぜ、100万円の売上が安定継続しないのか？

どうすれば、オンラインで100万円の売上が安定、継続して上がるのか？



＜ビジネスの3段階の図＞

第4章では「段階2」(月の売上30万円～300万円)の人がなぜ、100万円の売上が安定継続して上がらないのか？そして、「どうすれば、毎月毎月、100万円の売上が安定継続して上がるのか？」についてお話して参ります。

4-1 なぜ、100万円の売上が安定継続して上がらないのか？

■「質問です」

あなたはビジネスを始めて、

- ・「1回だけ」、100万円の売上が上がる
- ・「毎月」、100万円が上がる

のでは、どちらの方が「いいな～」と思いますか？

→もちろん「毎月」100万円の売上が上がる方がいいですね！

■「次の質問です」

では、なぜ多くの方は、「オンラインで毎月100万円の売上が安定、継続して上がらない」と思いますか？以下の3つの中からお選びください

- ① オンラインで売れる商品がない
- ② オンラインセールスが苦手
- ③ オンラインで売れる仕組みがない

もちろん、セールスは「苦手」より「得意」の方がいいです。

売れる商品が無いより、あった方がいいです。でもなぜ、「毎月100万円の売上が安定、継続して上がらないのか？」という最大の理由は、「③ オンラインで売れる仕組み」がないから。

言い換えると「ネット集客で売れるメカニズム」がないからです。

さらに詳しくお話しすると、「見込み客や、お客様を理解してない」からです。

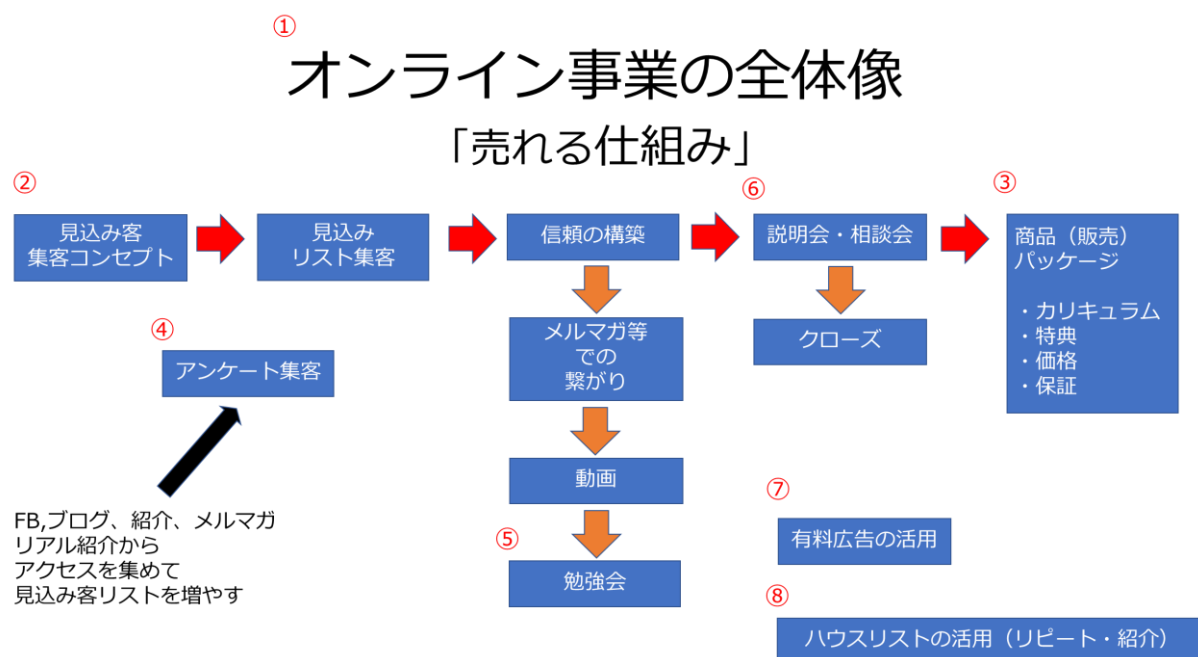
なぜなら、「集客の本質」は「相手が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れられる人になる役に立つこと」だからです。

4-2 「ネット集客で売れるメカニズム」

ここでは「オンラインで売れる仕組み」=「ネット集客で売れるメカニズム」についてお話しして参ります。

- (1) コンセプト
- (2) 商品パッケージ
- (3) 集客の仕組み
- (4) 信頼の構築
- (5) 個別相談、説明会(商談)

この図が「オンラインで売れる仕組み」=「ネット集客で売れるメカニズム」です。



※(図) ネット集客の全体像

大切なことですが、オンライン集客で「段階1」と「段階2」では、「集客のルール」が変わります。

●ここで「集客」の「言葉の定義」を合わせておきましょう。

段階1（月の売上0～30万円）での「集客」というと、「セミナーや説明会、相談会に、お客様を集めること」です。ですから、段階1の「集客」の「言葉の定義」は＝「人を集めること」でした。

ところが、段階2（月の売上30万円～300万円）になると、「集客」の「言葉の定義」が＝『「見込み客リスト」を集めること』に変わります。

『7日間で学べるオンライン起業術』では「段階1」(月の売上0～30万円)で、オンライン説明会、相談会など「商談の場」に見込み客が10人参加したら、3人に単価30万円以上の商品が「売れる商品」をつくれます。

「成約率30%」です。

あなたがオンラインで月100万円の売上を安定、継続して上げる場合、単価35万円の商品でしたら3本売れたら売上**105万円**です。

つまり成約率30%なら毎月、安定継続して「説明会」、「相談会」など「商談の場」に「**10人**」集客すれば良いことになります。

4-3 安定継続して「商談の場」に10人集客する方法

次に、安定継続して「商談の場」に10人集客するにはどうしたら良いのでしょうか？

ポイントが2つあります。

- ・ 1つ目は、「見込み客リスト」を集める！こと
- ・ 2つ目は、「見込み客と対話して、双方向で理解を深めながら集客すること」です。

ここでいう、「見込み客」の「言葉の定義」は、

あなたの商品やサービス、もしくは「あなた」に興味があり、お金を払ってでも、あなたの商品やサービスで問題を解決したい、と感じている人のことです。

なぜ、段階2(月の売上30万円～300万円)では、「見込み客」を Zoom セミナー説明会、相談会に集めるだけでなく、「見込み客リスト」を集めるのか、というと、月100万円以上の売上を「安定、継続して売上げるため」に、見込み客を商品の平均単価35万円の場合なら、成約率30%以上の「商談の場」(オンライン説明会、相談会)に、「安定、継続して毎月10人以上集客すること」が必要になるからです。

そして、見込み客を毎月「商談の場」に、安定継続して毎月10人以上を集客するためには、見込み客に繰り返し切り口を変えて、何度もアプローチすることが効果的になります。

だから！段階1(月の売上0～30万円)で、売り込まなくても成約率30%以上「売れるコンセプト」、「売れる商品」ができた後、段階2(月の売上30万円～300万円)では、「見込み客リスト」を集めることが大切になります。

話を分かりやすくするために、「男女の恋愛の話」で考えてみましょう。

・まず「1人目のパターン」は【D 君】です

【D 君】が自分の好みのタイプの女性に「出会った」とします。

その時【D 君】は、いきなりその女性を食事に誘います。

- ・「美味しいイタメン屋があるんだけど、一緒に行きませんか？」

→そこで断られたら、もう一度、誘うことができません。

- ・では【D 君】がいきなり、初対面で相手の女性を「旅行」に誘ったとします

- ・「今度、一緒に旅行に行きませんか？」

→もしそんなことをしたら、ただの遊び人で危ない男だ、と思われるかもしれません。

- ・次に「2人目のパターン」は【E 君】です

【E 君】が自分の好みのタイプの女性に「出会った」とします。その時【E 君】は、いきなりその女性を誘うのではなく、LINE やインスタ、Facebook メッセンジャーなどの個別メッセージ(ダイレクトメッセージ)で相手と繋がります。

【E 君】は相手を誘う前に、まずは相手と直接やりとりできる連絡先(リスト)を取得するのです。

その後、【E 君】から個別メッセージで相手に、

- ・「美味しいイタリアンのお店があるのですが、今度、行きませんか？」とお誘いします。

→「いいえ、結構です」

【E 君】も相手から断られたとします。

この時、【E 君】が、LINE やインスタ、Facebook メッセンジャーなどの個別メッセージ（ダイレクトメッセージ）など、相手の連絡先（リスト）を持っていて、相手とコミュニケーションが取れていれば、切り口を変えてもう一度「相手を誘う」ことができます。

・「今度、美味しい焼肉屋があるのですが、行きませんか？」

→「いいえ、結構です」

また、断られます。

そこで【E 君】は、今度はスイーツに切り口を変えます。

・「美味しい、パンケーキのお店があるのですが、行きませんか？」

→「はい。一緒します」

となるかもしれません。

「集客」もこの話と同じで、「見込み客」に対して、コミュニケーションを取りながら信頼関係をつくり、その上で「切り口」を変えて、何度も、何度も、何度も、繰り返しアプローチができる連絡先（リスト）があることが大切なのです。

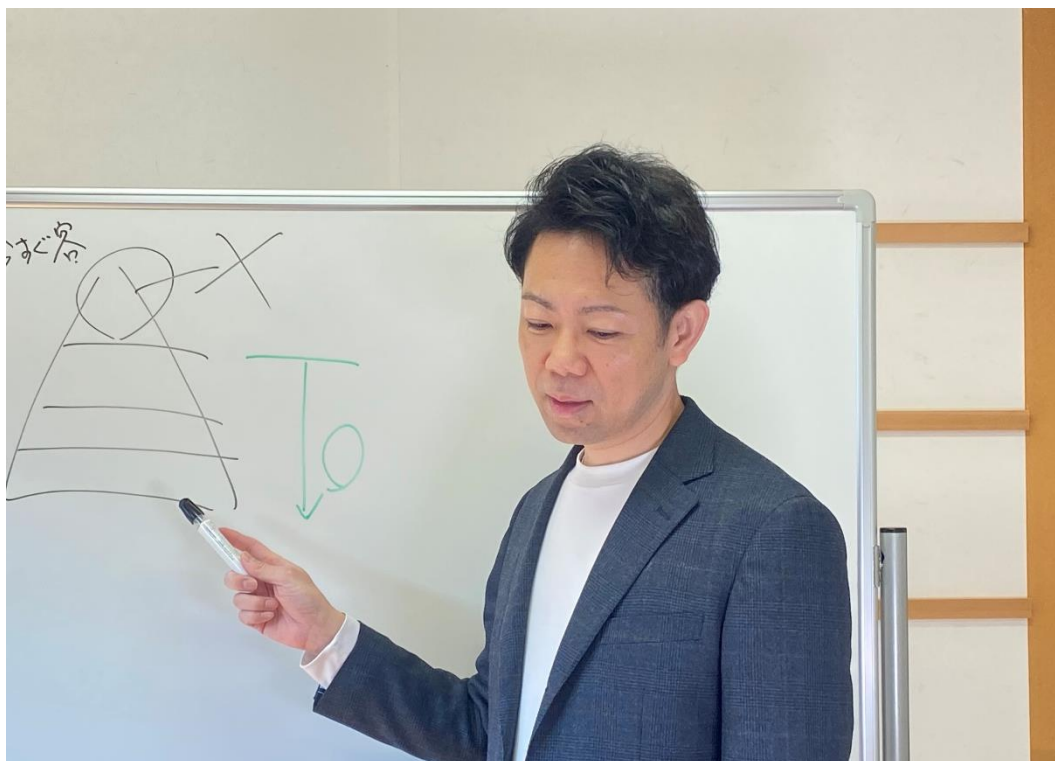
このようにオンラインで売れる仕組み「ネット集客で売れる仕組みのメカニズム」が分かっているれば、頭がグルグル回転して、どんどん行動して成果が作れるようになります。

この章でお話した「オンラインビジネスの売れる仕組み」＝「ネット集客のメカニズム」と、「見込み客リストを集めて」そこから「対話型で集客する方法」を「知っている

か」、「知らないか」で、オンラインビジネス「ネット集客」で、あなたが売上100万円を安定継続して上げられるかどうかの「大きな違い」を生み出します。

なぜなら、小手先の集客テクニックや集客アプリなど使って「見込み客リスト」を集めたとしても、「集客の目的」や「ビジネスの本質」からズレていたり、セミナーや個別セッション、商談の場で「売り込まなくても売れる(裏の仕組み)」がなければ、集客した見込み客を「ザル」に「水」を流すように、全部こぼしてしまい、結局、お金と時間を失ったあげく、やる気すら失ってしまう場合がほとんどです。

「あなたのお客様や見込み客が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れられる人になる役に立つこと」



＜第5章＞ オンライン集客「段階3」月売上300万円 以上で、「やってはダメなこと！」「やるべき こと！」

5-1 「段階3」月売上300万円以上で、自動化しない末路！

第4章では、「段階2」月売上30万円～300万円のオンライン集客で「やってはダメなこと！」「やるべきこと！」についてお話ししました。

「段階2」で多くの人が「なぜ、100万円の売上が安定継続して上がらないのか？」その理由についてもお話ししました。

そして、「どうすれば、毎月100万円の売上が安定継続して上がるのか？」についてお話ししました。

第5章では、「段階3」月売上300万円、月500万円、月1000万円以上の方が「やってはダメなこと」「やるべきこと」についてお話しします。

個人がビジネスを始めて「段階3」、つまり1ヶ月間の売上300万円を超えて、売上500万円、1000万円で「一番多い悩み」は、どんなことだと思いますか？（次の3つからお選びください）

- (1) 忙しくて、時間の余裕がなくなる
- (2) 集客が安定しない
- (3) 新しい商品がつかれない

1ヶ月の売上が300万円、500万円、1000万円になるということは、ある程度集客はできています。売れる商品もあるはずです。

答えは、「忙しくて、時間の余裕がなくなる」ことです。

「段階3」1ヶ月の売上300万円、500万円、1000万円以上になるとき、「やっではダメなこと」は、ビジネスを自動化しないことです。

なぜなら、この段階3で自動化しないでビジネスをやっていたら、ものすごく忙しくて、忙しくてしょうがなくなり、「自分の時間」が全く取れなくなる方がほとんどです。

段階3になると、ある程度売上があるので、お金は入ってきますが、忙しくて、忙しくて「幸せを全く感じない」とか、「心がカスカス」になる方が多くいます。

人を雇うのは面倒くさいし、お金がもったいないので「自分一人でやろう」と感じている方が多いのも確かです。

ところが段階3で自動化しないと、どんどん労働集約型の仕事になり、忙しくて余裕がなくなったり、些細なミスが増えたりします。

さらに、いつまでも自分一人で仕事をしていて、万が一あなたが身体を壊したら、そこで収入がストップしてしまう可能性があります。

結局、自分がいつまでも現場にいないければ、収入が上がらなくなるので、心も身体も疲弊してゆきます。

どんなに売上が上がっても、自分の時間も取れず、大切な人との時間も取れず、幸せを感じる心の余裕もなくなってしまうたら、何のための仕事か分からなくなって寂しい思いをするのは自分自身です。

ですから、「段階3」1ヶ月の売上300万円、500万円、1000万円になったら…

5-2 オンラインビジネスの目的は「自動化」

「やるべきこと」は、「自動化」と「組織化」です！もう少し詳しくお伝えすると、

- ・「集客」や「セールス」、「サービス提供」を「自動化」すること
- ・ Zoom を使い！オンラインでフリーランスを「組織化」すること

です。

個人が最短で成功する上で、やるべき「自動化」には「3つ」あります。

●1つ目は「集客の自動化」(マーケティング・オートメーション)です。

- ・ 広告で見込み客リストを集め、
- ・ 2WAY 対話型リスト集客法で信頼関係をつくり、
- ・ 「売り込まなくても売れる仕組み」をつくる

ことです。

●2つ目は「セールスの自動化」(セールス・オートメーション)です。

- ・ あなたが現場にいなくても、
- ・ 売上が自動で、
- ・ しかも安定継続して上がる『セールsteam』を組織化

することです。

●3つ目は、「サービス提供の自動化」と「顧客との信頼の構築」を「仕組み化」すること(カスタマー・リレーション・マネジメント)です。

5-3 ネット集客で代表的な2つの「自動化」

「ネット集客」を自動化する代表的な手法が2つあります。

(2つのマーケティング・オートメーション)

- ・ 「広告」を使う
- ・ 「プロダクトローンチ」など「紹介アフィリエイト」を使う

この2つです。

ただし「集客を自動化する」上で忘れてはならないことがあります。

それは

- ・ 「広告集客の落とし穴」

・「プロダクトローンチの落とし穴」

です。

なぜなら、どちらも広告費を使うので、もし失敗すると赤字になるだけでなく、あなたのお金が財布の中から溶けるようになってしまう可能性があるからです。

5-4 3つの落とし穴！

■「広告集客」には「落とし穴」が3つあります！

「広告集客」の1つ目の「落とし穴」は

広告費をかけても売上が上がらず「赤字」になることです。

これはあなたの本命の商品、収益が上がるバックエンド商品が「売り込まなくても売れる仕組み」を作る前に、広告集客を始めてしまうと「赤字」になることがほとんどだからです。

ですから事前に「Zoom セミナー」の段階1で「やるべきことを学び」、「売り込まなくても売れる仕組み！」を作ってから、その上で広告集客を始めましょう！

「広告集客」の2つ目の「落とし穴」は

FB 広告など広告運用のノウハウやスキルを、セミナーや教材で学んで、そこからあとは自社(自分)一人で広告を運用する場合です。

この場合は以下のようなリスクがあります。

- ・ 広告の審査に通らない
- ・ 赤字になっても、改善が進まない
- ・ 中にはアカウントが停止、アカウントバンといって、広告出稿を止められてしまう場合があります。

あなたがご自分(自社)で FB 広告を運用する場合、セミナーや教材で「ノウハウやスキルだけ」を学んで、「そこからの広告運用は、自分でやってください」などと言われる場合もあるかもしれませんが、「広告集客」は実際の広告運用が始まってからのサポートがないと収益を上げるのが、かなり難しくなります。

なぜなら、FB 広告運用の「本当の問題や課題」は、セミナーや教材でノウハウやスキルを学んでいる時ではなく、実際にあなたが「広告運用」を始めた「後」に起きてきます。

その時に、あなたが「あれ、この場合どうしたらいいんだろう…」と悩んだ、まさにそのタイミングで、きちんとした広告運用のサポートが受けられなければ、そこで行動が止まってしまいます。

その結果、広告集客を始めてみても、お金を失うか、心が折れて挫折してしまう場合がほとんどです。

「広告集客」の3つ目の「落とし穴」は

「集客」を「広告代理店」に丸投げして、運用してもらう場合です。

「結論」からお話すると、あなた自身が広告運用について理解してなければ、広告代理店に広告集客を丸投げして、広告費＋広告運用費用を支払ってもほとんどの場合、赤字になるか、うまくいかないでしょう。

なぜなら、あなた自身が毎月いくら広告予算で広告費を使い、どの KPI(経営指標)、どの数字に注目して測定、改善を重ねることが大切なのか、それが分からないからです。

『広告集客の本質』が分からないと、結局、お金と時間を無駄にすることになります。

ここで、最も大切なお話をします。

広告代理店に集客を丸投げすることは、それ以上に大きな問題があります。

それはあなたが広告代理店に、長期的にあなたのビジネスの生命線となる「集客の仕組み」を、あなたが自分自身でコントロールできなくなる。つまり「集客の仕組み」を手放してしまうことになります。

それはイコール、あなたのビジネスの存続自体がいずれ難しくなる可能性があるということを忘れないでください。

5-5 プロダクトローンチの「落とし穴」

プロダクトローンチの「最大の問題」は「売れる仕組み」ができる前にプロダクトローンチを始めてしまうことです。

なぜなら、プロダクトローンチに時間とお金をかけて準備しても、思うように売上が上がらず結局、「広告費:紹介アフィリエイト」の費用が「赤字」になることです。反対に、プロダクトローンチをやる前に3つの段階で自分が今、どこにいるのかをきちんと理解して「売れる仕組み」をつくってから、その上でプロダクトローンチを始めることで売上、収益を今までの何倍も上げることが可能になります。

5-6 Zoom を使うフリーランスの「組織化」

「集客」や「セールス」、「サービス提供」を「自動化」するには、Zoom を使いオンラインでフリーランスを「組織化」することです。

この「組織化」の仕組みができると自分が現場にいなくてもパソコン1台で好きな時に、好きな場所で、大好きな仕事をして、自由なライフスタイルを送りながら年収1000万円、3000万円、1億円と上げていくことが可能になります。



＜第6章＞オンライン集客の「最大の問題点」、売上が安定継続して上がらない本当の理由！

6-1 「わかつちやいるけど…」「できない」理由

ここまでお話しをお聞きになると、売上を上げるためにオンライン集客を取り入れない、という選択肢はないようにお感じになると思いますが、あと1週間だけ待ってください。

その理由は、オンライン集客で売上が安定継続して上がらない本当の理由、「最大の問題」が一つあります。

あなたは何が「最大の問題」だと思いますか？

「答え」は、私たち人間は「頭で分かることと、できることは違う」ということです。

この本を読んで、オンライン集客の手法をどんなに頭で理解したつもりになっても、いざ実際にやってみたら「できない(汗)」ことがたくさんあります。

6-2 「泳げる子供」と「泳げない子供」

その理由は、「泳ぎ方の話」で考えるとすぐ分かります。

泳げない小学生の子供に「泳ぎ方」の知識だけをどんなに教えても、その子供が一度も水に入ったことがなかったり、水の中で泳いだりした経験がなければ、いざその子供が海に落ちたら溺れてしまいます。

なぜなら、「泳ぎ方」の知識をいくら学んでも、泳げるようになるわけではないからです。



ここで、少し考えればお分かりになると思いますが、売上を上げるための「オンライン集客」もこれと同じで、頭で理解したつもりでも、実際に「集客」をやり始めたら…

- ・ お客様が来ない
- ・ 集客ゼロ
- ・ 一時的には集客できたけど、続かない
- ・ 売上が上がらない

なんてことがあります。

反対に「泳げる子供」は、スイミングスクールや親などから、実際に水に入って安全な環境で「泳ぎ方」を習い、泳ぎ方を練習して身につけたから、水に入れば一人でも泳げるのです。

6-3 オンライン集客「結果が出る人」、「出ない人」

2020年から本格的に始まったコロナ禍の影響もあり、「リモートワーク」や「在宅ワーク」の便利さに気づいた人が多くいます。

その中で、「オンライン集客」や「ネット集客」を学ぶ方が増えてきました。

ただ今、何が起きているのかというと、「オンライン集客」や「ネット集客」で、「結果が出る人」と「出ない人」が2極化しています。

しかも、その差は、どんどん広がる一方です。

「オンライン集客」や「ネット集客」は、「きちんと学んで実践で身につける」ことができれば、移動時間や準備時間がなくなり「働く時間が半分2分の1」になります。

さらに「オンライン集客」や「ネット集客」は、きちんと学んで実践で身につけることができれば、「場所の壁」、「時間の壁」、「労力の壁」という3つの壁を越えることができるので集客が3倍ラクになります。

これはあなたが売っている商品の価格と成約率が変わらなければ、売上、収入が3倍になるということです。

あなたは今まで、教材やスクール(塾)やコンサルで学んでも、「自分が思うような結果が出なかったこと」はありませんか？

大切なことなので繰り返しますが、その『最大の理由』は、私たち人間が「頭で分かることと、できることは違う！」ということです。

あなたが「オンライン集客」や「ネット集客」のノウハウやスキルなどを、教材やスクール、コンサルで学ぶとき、実践を始めたら、必ず問題にぶつかります。

それが、初めての問題だと「あっ、これはどうしたらいいんだろう」と感じます。その、いざ実践する段階で、講師の先生やコンサルから「あとは自分でやってくださいね。」と言われて、きちんとしたサポートがなかったら、溺れてしまうか、実践するのが怖くなってしまいます。

また「何となく質問がしづらくて、質問できず、気がついたら受講期間が終わってしまった…」なんてこともあります。

20代、30代のスマホ・パソコン世代ならまだしも、40代、50代、60代以上で「スマホ・パソコンの使い方」や「Zoom の使い方」のサポートもなく、「あとは自分でやってください」と言われても、多くの方は一人でゼロから「スマホ・パソコンの使い方」や「Zoom の使い方」を学んで、そこからオンライン集客やセールスを始めるのは難しいのが現状です。

スクールやコンサルを受講した際に、問題にぶつかり、すぐに質問して答えが欲しくても、

●「このスクールでは質問するにはルールがあります」

- 「まず、自分で質問内容を検索で調べてから質問してください。それがあなたの
ためです」

- 「質問は、勘弁してください」

とか言われたら、オンラインが初めての方はどんどん質問がしづらくなり、どんなにやる気があっても質問できなくなります。

その結果、そこで行動が止まり、集客や販売が一步も進まなくなってしまいます。

他にも、今現在、自分では現場を離れていて、最近はオンラインで「集客」や「セールス」を自分でやってないセミナー講師やコンサルから、その人が昔、昔、そのまた昔に成功した今では効率が悪く、まったく通用しない過去の古い「オンライン集客ノウハウ」や「スキル」を教えられてしまい、大切なお金や時間を無駄にすることもあります。

変化の速い今の時代に最短で結果が出る最新の手法はリアルタイムで今、現場にいるからこそ分かるものです。

さらに悲劇が起こっています。小手先の「集客ノウハウ」や「セールススキル」、「集客アプリ」などで商品を販売してしまい、間違ってお客様ができてしまった場合、「お客様の成果をつくることができず、クレーム」や「返金になって自信を失くしてしまった方」もあります。もちろん、オンラインで集客できることは生産性が上がり、相手から喜ばれる商品やサービスを提供している多くの人にとっては、とても素晴らしいこ

とですが、一番大切な『集客の目的』やその先にある『ビジネスの本質』からズレてしまつては、結局やらなければ良かった、なんてことにもなりかねません。

『集客の目的』は売上や収益を上げることですが、その先にある『ビジネスの本質』は、

「相手が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れられる人になる役に立つ」ことです。

その上で収益を上げることで「信頼」が生まれ、お付き合いが長くなればなるほど、お互いに得られるメリット(ベネフィット)は、極大化していきます。

『失敗しない！オンライン集客の教科書』をお読みいただき、ありがとうございます。

この本は「オンラインで売上を上げたいけど、集客できない、集客は何をどうしたらいいか分からない」という方のために書きました。

「オンライン集客」や「ネット集客」は、集客テクニックや集客スキルだけを学んでも安定した売上は上がりません。なぜなら「売れる仕組み」の全体像がないと売上が上がらないからです。

今回、質問にお答えする Zoom セミナーを開催しています。

このセミナーでは質問だけでなくご相談ができるようになっています。

また、このセミナーに参加した方限定の3大特典をプレゼントしています

『3大特典』プレゼント

◆1つ目

【無料】新春暴露祭り！収入が安定する超カンタン『秘密の集客法』座談会動画

◆2つ目

自分らしい商品の作り方テンプレ、説明動画

◆3つ目

起業前にはしてはダメ！チェックリスト

をプレゼントしています。

あとがき

最後までお読みいただきありがとうございます。

コロナ禍の中、多くの方が「経済的な不安」や「精神的な不安」を抱えています。

そんな中、時代は日々、確実に進歩しています。技術革新はこれからもさらにもの凄いスピードで変化し、ネットを通してオンラインで全てのモノが繋ってゆきます。そんな環境の中で、その何倍も大きなインパクトをもたらす変化がすでに一人一人の個人の間で起き始めています。

インターネットや Zoom を通じて、カンタン、無料、すぐに、世界中の「個人」と「個人」、「心」と「心」、「知恵」と「技術」が繋がり、あらゆる情報コンテンツや商品、サービスを提供できる時代になったのです。

これからの私たちの未来は、どのように夢や願望が実現していくのでしょうか？

私たちが地方にいても海外にいても自宅にいても、Zoom やインターネットを使い「場所の壁」、「時間の壁」、「労力の壁」を越えて、個人の「心」と「心」、「知恵」と「技術」が一瞬で繋がることで、“あなたがイメージしたことが瞬時に現実化していく世界”を創り出すことができるのです。

例えば、朝7:30に開催した Zoom ミーティングで、東京と京都、福岡の社員により生まれたアイデアが、午後には Zoom を使ったクライアントとのプレゼンで、要望を解決して大きな利益を生み出すという新しい収益モデルが完成しています。

すでに、そんなことが毎日のように、同時多発的に起きているのです。

私たちが Zoom やインターネットをより効果的に使えるようになると、一人一人、個人が提供するものが会社を越え、家族の枠を越え、日本、世界中の個人一人一人と繋がり瞬時に戻ってきます。

そんな今の時代だからこそ、人をサポートする志の高い個人やリーダー、経営者が最短で豊かになることが大切になります。

私たち一人一人が自立して、毎日より豊かに、幸せに、健康に生きていくためには、“働く時間を減らして、より安定した豊かな収入を得る仕組み”を手に入れる必要があります。

どんなにノウハウやテクニックを学んでも、それが一時的なものであればいずれ続かなくなります。

派手なプロモーションで一時的に売上が上がったとしても、それが単発で終わってしまえば1年後、3年後は続きません。

10年どころか1年後すら、食べていけなくなる可能性があるのです。

私たちは、そのような一時的なスキルやノウハウだけで、あなたやあなたの大切なご家族、スタッフや取引先を危険に巻き込むことがあっては絶対にならないことと考えています。

大切なことは、5年後どころか、10年後、30年後、50年後でもあなたが、もの凄く感謝されて収益が上がり続けること、そして、あなたとあなたの大切な人が、毎日幸せであることです。

「オンラインビジネスで人を幸せに！」をミッションに！

- ・ 日本一、世界一良質なコンテンツや商品、サービスを、
- ・ 思いやりと優しさ、愛情を持って提供し、
- ・ より豊かな世界を創造し続けることを信条に

売って喜び、買って喜び、“喜びの輪”を日本から世界に広げます。

一人でも多くの人が Zoom やインターネットを活用することで、「悩み」や「問題」を解決して心が軽くなり笑顔になる。

そして、「自分を愛して毎日を楽しみ、人を愛して人に優しく親切にできる」

そんな人が増え続ける社会が実現するために、日々邁進し成長を重ねていきます。

あなたも個人が最短で成功する実学を、オンラインで学べる実践型セミナーに参加してみませんか？

1DAY 体験セミナーはこちら！



<https://forms.gle/BNmZ27AyUhxJR5WV7>

『京都アシスト Online School』に関するご相談など、お気軽にご連絡ください！

e-mail: kyoto.assist888@gmail.com

