

とりあえずビジネスを始めて、

後から集客を頑張れば良いと思っていました。。。

何度この言葉を聞かされたか分かりません。

僕のコンサルティングのドアを叩いてくる人は、こういう言葉を伝えてきます。

- ・とりあえずビジネスを始めれば、嫌でも集客しないとイケない状況になる
- ・ビジネスを始めないと何も始まらないから、まずはやってみて
- ・なんだかんだ集客って出来るもんでしょ

という感じで始めている人が本当に多いです。

そういう僕も最初は集客の事を学んでビジネスを始めたわけではありませんが、僕の場合は初期投資が全く掛からないネットビジネスで始めたので、初期投資が結構掛かる店舗ビジネス、もしくは物販ビジネスの人とはわけが違います。

だって、サロンとか教室を構えて行うビジネスをしている人たちは、

- ・教室の光熱費
- ・テナントの内装費用や契約金
- ・技術を学ぶために資格スクールに支払う費用
- ・施術を行う時の材料費

等結構掛かるわけですよ。だいたい約100万円最初の時点で支払っているわけです。しかも今後もビジネスを続けていく中で支払い続けなければいけない費用もあるわけです。

なので、個人でビジネスをしている人が集客を学ばずにビジネスを始めたと聞いて、結構複雑な思いになりました。

そして集客に困る

集客の勉強をしないで集客が出来るほどビジネスは甘くありません。知識というのは正しい選択肢を与えてくれます。そしてその知識というのは「勉強」して得られるものなので、勉強しなければ、当然のように選ぶ選択肢が狭まります。でも多くの人が、集客に困り始めてから必死になって勉強を始めます。そして、

- ・どんな記事を書けばお客さんに伝わるか分からない。。。。
- ・一応キャッチコピー30個準備しましたが、どれがいいか選べない。。。。
- ・サイトタイトル10個作ったけど、どれが1番響くか分からない。。。。
- ・どのお客様の声をサイトに載せるべきか基準が分からない。。。。
- ・メニューバーに何を載せればいいか知らない。。。。
- ・ブログ何記事書いたら集客出来るか分からないから、毎日更新している。。。
- ・1日何記事更新したらいいか知らないから、コンサルタントに言われたとおり1日5記事更新していたけど、しんどくなって続かなくなってしまった。。。。

こんな感じなんで、集客が出来ないままなんです。要するに、集客の事を甘く見すぎていたんですね。

でも、集客で困っているビジネスってとても多くて、そもそも何故集客の勉強をせずにビジネスを始めてしまう人が後を絶たないのだろうなってずーっと思っていたのですが、自分のクライアント等と話していく中で一つの結論が出ました。それは、

好きなだけでビジネスを始めた

これです。もしくは自分の得意な事で起業したい、と思ってビジネスを立ち上げた、っていう理由です。でも集客の勉強をしていないので、どちらにしても集客でつまづいてしまうわけです。

ただそれと同時にもう一つ僕が思ったことがあります。それは、「世の中にたくさんの集客コンサルタントっていて、その人達にも教わっている人がたくさんいるはずなのに、なんでみんな集客出来ないんだろう？」って事でした。

しかしこの答えも、毎回僕のクライアントと話をしている中で、自然と浮かび上がってきました。それは、

多くのコンサルタントに実力が無い

というショッキングな出来事でした。いや、これ素直に疑問だったんですよ。だって、世の中には大きな実績を堂々と掲げて、「3.5倍の月商を出した整体師」「月商100万円に2ヶ月で達

成したエステサロン」とかって感じで出して、今までのコンサル実績1000名以上みたいに行っている人がいるじゃないですか。

なのに、そういう人たちから習っている人でも僕の門を叩いてくる人がいたんです。だから率直に聞いたんですね。なんでわざわざ僕のコンサルを頼んだんですか？って。で、頂いた答えの中には、

「いろいろな起業家セミナーとか集客セミナーがありますが、これまで「なんか漠然としてる」感があったのですが。石川さまのお話で、いろいろと腑に落ちる部分を感じています。」

「起業塾に入ったのですが、新規集客が主なのに、ブログ指導も何もなかったのが残念でした。Facebookからの集客だけしか教えてもらえず。しかも主催者の方は今でもブログ持ってないそうです。。。石川さんの話を聞いて、サイトを作るだけじゃなくて、伝え方の指導までしてくれるのは、わたしが今一番求めているサービスでした。」

のようなメッセージがありました。が、特に僕が気になった答えが

「ビジネスの基本というのを全く教えてくれなくて、最初っからFacebookで集客しましょう。ブランディングは自分がどういう風に見られたいか？を考えればいいので、とにかく友達申請して、毎日おいしいご飯を食べていたり、同業者との写真をアップして、とにかく人生が充実している様子を上げていけば、自然と見込み客の方からメッセージが来ます。みたいなアドバイスしかしてくれませんでした。」

という、

ウソのような本当の話し

を耳にしたんです。そうなんです。全くビジネスの基礎を教えずに、小手先のテクニックだけでクライアントの集客は良しとしている、そんな人がこの業界には結構いることがわかったんです。

もちろん僕のクライアントには徹底してビジネスの基礎を学んで貰っています。実際にクライアントに教えている事をいくつかここでお伝えしますね。だって、いくら僕が「ビジネスの全てをお伝えします」と口で言っても、それじゃ今まで教わった力のないコンサルタントと同じにしか見えないと思うので。

これの200倍ぐらいのコンテンツを実際のクライアントには、クライアントの状況に応じてお伝えしています。そこでまずは、

具体と抽象

という話からしたいと思います。これは、僕の講座から学ぶ時にこうやって欲しいとかじゃなくて、世の中の色々な物を学ぶ時にこの考え方をベースに学んだ欲しいっていう事です。

今の世の中なんですけど、情報が溢れすぎているので、具体的な話を拾っていくとキリがないんですよ。だから、抽象的な概念を覚えておく事が必要だと僕は思っています。

やっぱり脳のキャパシティって限界があると思うんで、もちろんどれだけ学べるか？っていう可能性という意味では無限大だとは思いますが、一度にプロセス出来る情報量という意味で言えば、そんなにたくさんは出来ないんじゃないかな、って思います。

例えばその例としては「集客とは？」っていう考え方を学べば、「アメブロから集客する方法とは？」という考え方を学ばなくてもいい、と僕は思っています。ま、もちろん一応両方学んだほうが良いとは思いますが。

なので、今回の講座でもそういう具体的な事もカバーする予定ですが、ただ「アメブロから集客する方法」を学んでも、それを「フェイスブックから集客する方法」に活かせるか？って言ったら、相当センスがいい人じゃなければ活かさないって僕は思うんですよ。

ただ、「集客とは？」という本質を捉えている人であれば、「アメブロから集客する方法」も「フェイスブックから集客する方法」もわかると思うので、「集客とは？」という概念を捉える努力をして欲しいなと思います。そして、この講座ではその「集客とは？」という概念を理解する手助けをする講座にしていく予定です。

これって、日本人が特に苦手なんです。なんでかって言うと、学校教育が暗記メインだったんで、こういう考え方をさせないまま育ってきているので、「何年に何が起きました」みたいなのをひたすら覚えるっていうね。

そういう事してたと思うんですけど、あれって「アメブロから集客する方法」「フェイスブックから集客する方法」「Instagramから集客する方法」を一個ずつ全部覚えていくみたいな感じと変わらないので、それだと本当に限界があるので、出来れば「集客」っていう事の本質を捉える方が僕は良いと思っています。

あと、もう一つ知っておいた方がいい概念があって、それは

知識と知恵

という概念です。これは聞いたことがあるかもしれませんが、知識というのは「外部から得るもの」ですね。動画とかこのメールとかもそうですけど、まあ外部から得ていると思います、自分の。

で、知恵は逆に「内部から出るもの」です。あなたの中から出しているものです。ま、この両方が重要なんですね、集客においては。ただ、どっちかと言えば「知恵」の方がこれからは重要な、と僕は思います。なぜなら、今の時代は知識というのは誰でも「無料」で手に入る時代なので。

で、書籍とかセミナーで勉強しても身にならない、状況が変わらない人ってのは多いと思うんですけど、その理由は「知恵を出していないから」なんですね。だから、色々な教材とか僕のメールとかでもそうですけど、常に「自分のビジネスだったらこうなのかな？」という視点を持って読んで欲しいんですね。そういう視点を持つと状況って変わっていくと思うんですよ。

例えば今回の講座以外にも、外歩いていて看板とか見て、ふと目についた看板とかがあったとしたら、「これ自分のお店だったらこういう風書き換えよう」とか、って感じで、自分のビジネスだったら、って考える努力をして欲しいなと思います。

ただし、

決意するのは簡単だけど、継続するのが難しい。。

そうやって口で言うのは簡単なんですけど、実際に毎日「自分のビジネスだったら。。。」「って考えることに挑戦してみよう」とすると、中々上手くいかないものなんですよ。一人でやるのって正直難しいんですよ。

人間の意志の力は物凄い可能性を引き出す事もあるのですが、日常生活の忙しさ、特に個人でビジネスをやっている人は、自分で手を動かしている人が多いと思うので、そういう忙しさに流されて、考えられなくなってしまう人も多々いるわけです。

そうになると、どうしても人間って楽な方向に流れていく傾向にあって、脳に負担の掛かる「知恵」を出そうとするよりも、あたかも答えを教えてくれているような感覚に陥る「知識」を提供してくれる人の方についていってしまいがちです。

でも、この手紙を読んでいる人は既に気づいているとは思いますが、そうやって「知識」ばかりを追いかけて、大して力の無いコンサルタントやセミナー運営者の情報を頼っていた結果、今集客出来ていないわけですよ。そして、そういう悪い流れを断ち切りたいから、僕のメールをここまで読んでくれているのだと思います。

だからコンサルティングを始めました。

コンサルティングの肝は「知恵を引き出す手伝いをする事」です。自分ひとりだと行き詰まって、まあそれだけならよくあることですが、なかなか自分のビジネスに落とし込めないと、前に進めずどうしても気持ちがめげてしまいます。その結果、「小手先のテクニック」に逃げてしまう悪いサイクルから中々抜け出せません。

しかし行き詰った時に僕がそばにいてあげることで、一緒になって考える事が出来ます。その際、僕が答えを教えるというよりか、僕が伝えた言葉によって、あなたの知恵を創発する事で、ビジネスの中心者であるあなたの中から知恵を引き出す事が出来るんですね。

だから、クライアントも結果を当たり前のように出してくれています。その結果、70%以上の方が継続をしてくれている事もあって、ほとんどの希望者を断らなければならないぐらいの状況なのです。

それは嬉しい半面、僕が理想としている「ビジネスの概念を変えたい」という想いの実現には、全然近づけていないんじゃないか、っていうフラストレーション的な感覚を特に最近感じるようになってきていました。そこで思いついたのが、

「集客の智慧（参加型集客メール講座）」です。

「自分一人がビジネスという定義の再構築に向けて活動していて、マンツーマンでお客様のコンサルティングをすることで、自分やクライアントの人生を変えさせて頂くことが出来るけれど、もっと多くの方にこの視点を採用してもらって、人生を豊かにしてもらいたい」

と思い始めたんですね。

そこで思いついたのが、インターネットという媒体を使って、僕の理念をより多くの人に知って頂き、その理念に共感してくれた人と一緒になって歩いていくようなコミュニティを作りたい、と思ったのです。

今回「智慧」という言葉を入れたのは、参加型という形式を通して、一人ひとりの智慧を沸き立たせたい、という思いからです。普通のこのような通信講座では、知識を与えてオシマイになってしまいがちです。だから、そういう講座とは違うって事を示す意味で名付けました。

本講座のメインは「参加」です。

と言っても、実際にセミナーに参加してもらう訳ではありません。

特定のテーマについて僕がメールで講義をし、個人で考えてもらって、その感想やご自身の意見をメールで返信してもらいます。

あと、どれくらいの回数の講座になるかは全く未知数です。というのは、今お話ししたい内容というのはまとめていますが、感想の量や深掘りの深さに応じて、提供する内容がどんどん広がるからです。

ただし、

- ・感想を書くのが苦手。。。。
- ・忙しくて時間が無くて。。。。

って人も当然いるかと思います。そういう方でも参加して貰うだけで成長できる内容にしようとは思いますが、ですけど、感想等を送って参加してくれた方が当然メリットがあります。それはここまで僕のメッセージを読んでくれた人なら既にご存知だと思いますが、

感想を送る過程で「知識」を「知恵」に変えているからです。

僕の今まで教えてきた感覚では、知識を与えるだけだと、参加者の2割程度しか行動に移せません。自分のビジネスに落とし込むことが出来ない人が8割って事です。

で、僕の思いとしてはどうせやるからには、その2割を10割に持っていきたいんですよね。

先程も言いましたが、テクニックとか媒体の使い方などの知識って誰でも無料で手に入る時代になってきているので、持っているだけでは生き残れない時代になりつつあります。

じゃあ、何が重要なのかというのと考えた時に、やはり「知恵を出す」というのは外せないなと。自分のビジネスに落とし込めるかどうか鍵になるという事です。

得た知識から、どんな知恵を出していくのかで、その後が大きく変わってくると思います。

だから、僕の現在のメイン活動は「コンサルティング」なのです。それは、「知恵」を出していく過程に付き合えるからです。しかし、先程もお伝えしたようにコンサルがほぼ満席状態なので、ほとんどの人を断らないと行けない状態なのです。

そうなった時に唯一「知恵」を出す過程に付き合うことが出来て、しかも金額的にリーズナブルなものを考えた時に、

「参加型メール講座」

を思いついたんです。

あなたは集客出来るようになる可能性が高いです。

ここまで読んでくれたということは、小手先のテクニックだけ学ぶのでは十分じゃなくて、本気でビジネスの基礎を学びたいと思っていたり、僕の想いに少しは共感してくれている方だと思います。

集客できるようになるための第一歩が「集客の本質を学ぶこと」ですので、これに共感してくれている出来ている時点で集客できる可能性は高いです。

ただし、これから「正しい集客法」に基づいた「行動」が出来るという事が前提ですけどね。

正しい集客に必要な2つのステップ

基本的な流れをザックリと説明すると、

- 1, 価値のある媒体を作る
- 2, その媒体に人を集める

この2つだけです。もちろん、価値のある媒体を作るには、コンセプトの構築（コンセプトメイキング）だったり、リサーチとかブレインダンプも含まれます。

コンセプトの構築というのは、簡単に言えば「メッセージを作りましょう」とか「お店のウリを作りましょう」という意味です。色々な言い方を巷ではされていますけど、要はライバルと比較された時にですね、選ばれる理由が無いと選ばれないんですよ。

なので、そういう当たり前の事をしっかりやりましょうと。だからその理由を最初に作りましょう、っていう話です。で、それが出来たらお客さんを集めます。これが2番の「その媒体に人を集める」という行動ですね。

これ読んだだけで「簡単」そうに聞こえると思うんですけど、その通りで「簡単」なんですよ、集客って。ただ勘違いしないで欲しいのが「楽」では無い、という事です。仕組みとしては「簡単」にできているけれど、その簡単な「仕組み」の構築は、楽には出来ませんよ、という事です。

「集客の智慧」の内容について

「集客の智慧」は「正しい集客方法」とそれをベースにした「行動」を起こしてもらう講座になっています。

で、特に意識しているのが「時間を掛けないで」という部分です。僕自身のポリシーとして、サービス提供者は集客に時間を掛けるのではなく、サービスの質向上の為にこそ時間を掛けるべきだと思っているので、集客に時間を掛けないというのは大事な要素になります。

ここで、「集客の智慧」の目次を公開したいと思います。注意点として、現在進行系でまだ続いている講座なので、今はここまで進んでいると理解して頂ければと思います。

- 集客の智慧Vol1：これからの進め方
- 集客の智慧Vol2：マクロな視点を持つ
- 集客の智慧Vol3：時代の変化について
- 集客の智慧Vol4：インプットを前提としたアウトプット
- 集客の智慧Vol5：理解力を大幅にアップさせる方法
- 集客の智慧Vol6：人の変化について
- 集客の智慧Vol7：女性性と男性性の違い
- 集客の智慧Vol8：時代の発展の仕方
- 集客の智慧Vol9：なぜ「あえて」ビジネスをするのか？
- 集客の智慧Vol10：芸能人からの相談
- 集客の智慧Vol11：チラシに必要な7つのパーツ
- 集客の智慧Vol12：無理やり色眼鏡を変える
- 集客の智慧Vol13：店舗ビジネス構築の3ステップ
- 集客の智慧Vol14：ホームページの基礎知識
- 集客の智慧Vol15：経営者の仕事とは？
- 集客の智慧Vol16：ビジネスに欠かせない「2つの力」
- 集客の智慧Vol17：従業員の仕事と従業員募集の方法とは？
- 集客の智慧Vol18：無料のものに手を抜かないで成功している事例
- 集客の智慧Vol19：新規集客に失敗したケース
- 集客の智慧Vol20：新規集客とリピート集客の違い
- 集客の智慧Vol21：基準値を高く設定する事によるメリットの事例
- 集客の智慧Vol22：マーケティングとは？
- 集客の智慧Vol23：ダークサイトに陥るとどうなるか？

- 集客の智慧Vol24：ブランディングと関連する事例
- 集客の智慧Vol25：ディズニーランドと世界観
- 集客の智慧Vol26：自分の理想の世界を掲げてブレイク・スルーした事例
- 集客の智慧Vol27：自分の犯した過ちは、大きな価値を提供できるチャンス
- 集客の智慧Vol28：人生の4つのステージ
- 集客の智慧Vol29：やればいいんでしょ、やれば。
- 集客の智慧Vol30：過去の再定義とメトロノーム
- 集客の智慧Vol31：共振と集合意識と場の一体感
- 集客の智慧Vol32：守備範囲を広げる
- 集客の智慧Vol33：日常全てが学びになる。
- 集客の智慧Vol34：自分のコミュニティが無い場合は？
- 集客の智慧Vol35：エネルギーマネジメントと自分だけのストーリー
- 集客の智慧Vol36：一発逆転と現状維持のワナ
- 集客の智慧Vol37：プチ不幸が相手の心を開く
- 集客の智慧Vol38：エントロピーとエネルギーの動き
- 集客の智慧Vol39：コピーライティングの基礎1
- 集客の智慧Vol40：コピーライティングの基礎2
- 集客の智慧Vol41：コピーライティングの最も重要な役割
- 集客の智慧Vol42：コピーライティングの力が最も発揮される時
- 集客の智慧Vol43：FABの法則
- 集客の智慧Vol44：3つのNOT
- 集客の智慧Vol45：ヘッドコピーを使う（読む理由を与える）
- 集客の智慧Vol46：連続体とサブヘッド
- 集客の智慧Vol47：ヴィジュアル化と、とにかく参加させる
- 集客の智慧Vol48：一瞬だけエントロピーを上げる
- 集客の智慧Vol49：Not Believeを越える方法
- 集客の智慧Vol50：Not actの壁を越える方法
- 集客の智慧Vol51：DMとは？
- 集客の智慧Vol52：店舗集客におけるDMとは？
- 集客の智慧Vol53：DMの3タイプ
- 集客の智慧Vol54：DMを作る時にはここに注意しろ！
- 集客の智慧Vol55：アメブロ集客法
- 集客の智慧Vol56：ホームページやアメブロへの記事作成1
- 集客の智慧Vol57：ホームページやアメブロへの記事作成2
- 集客の智慧Vol58：ホームページやアメブロへの記事作成3
- 集客の智慧Vol59：リサーチの仕方（ターゲットのリサーチ）
- 集客の智慧Vol60：リサーチの仕方（ライバルのリサーチ）
- 集客の智慧Vol61：リサーチの仕方（自己リサーチの方法）
- 集客の智慧Vol62：ブレインダンプとは？
- 集客の智慧Vol63：ターゲットのブレインダンプその1
- 集客の智慧Vol64：ターゲットのブレインダンプその2
- 集客の智慧Vol65：ターゲットのブレインダンプその3
- 集客の智慧Vol66：地域と地名のブレインダンプ

- 集客の智慧Vol67：症状のブレインダンプ
- 集客の智慧Vol68：悩みのブレインダンプ
- 集客の智慧Vol69：コンセプトメイキングについて
- 集客の智慧Vol70：コンセプトメイキングの法則
- 集客の智慧Vol71：コンセプトメイキングの注意点
- 集客の智慧Vol72：チラシ配りの方程式+なぜチラシを配る必要があるのか？
- 集客の智慧Vol73：チラシの反応率は落ちたのか？
- 集客の智慧Vol74：「手書き」と「パソコン」どちらが良いの？
- 集客の智慧Vol75：チラシを読む人はどんな人なのか？
- 集客の智慧Vol76：チラシ作成時のポイントとは？
- 集客の智慧Vol77：倒産する4つの原因
- 集客の智慧Vol78：従業員の仕事について
- 集客の智慧Vol79：経営者が意識すべき7つの数字
- 集客の智慧Vol80：経営者の悩みの実例
- 集客の智慧Vol81：アメブロについて
- 集客の智慧Vol82：アメブロカスタマイズについて（サイドバー）
- 集客の智慧Vol83：アメブロカスタマイズについて（メニューバー）
- 集客の智慧Vol84：アメブロ削除された事について
- 集客の智慧Vol85：アメブロカスタマイズ（メッセージボード+ニックネーム）
- 集客の智慧Vol86：返報性の法則
- 集客の智慧Vol87：返報性の法則にまつわる体験談
- 集客の智慧Vol88：希少性の法則
- 集客の智慧Vol89：権威性の法則
- 集客の智慧Vol90：権威性の法則にまつわる体験談
- 集客の智慧Vol91：コミットメントと一貫性の法則
- 集客の智慧Vol92：好意
- 集客の智慧Vol93：社会的証明とその例
- 集客の智慧Vol94：ウェブ心理学もいけど。
- 集客の智慧Vol95：何で自分の言葉を語るか。
- 集客の智慧Vol96：ショップカードや紹介カードは必要か
- 集客の智慧Vol97：早さは感動を生む
- 集客の智慧Vol98：技術と集客は完全に関係ない
- 集客の智慧Vol99：飲食店では個室が鬼門！？
- 集客の智慧Vol100：有形よりも無形のモノに力を入れる

内容は全て初心者向けです。

上記のリストはとりあえずカバーしようと思っている事だけですので、全員の要望に応じて、随時コンテンツを追加していく予定です。そしてこの講座は、とにかく「集客」を「網羅」した通信講座です。

極論なんですけど、ビジネスって、集客さえできたらほぼ間違いなく稼げます。

一瞬だけ稼ぐだけなら、提供するサービスの質が低かろうが、集客は出来ます。その証拠に、技術は大したことが無いにも関わらず、予約で一杯になっているサロンとか英語教室、整体院や集客コンサルタントなんてそこらじゅうにいますからね。

ただし、稼ぎ「続ける」となると話は別です。そして、インターネットの発達により起きているグローバル化が原因で生じている2極化によって、これからの新規集客はさらに難しくなっています。これは僕のようなコンサルタントも例外ではありません。

だからこそ、新規集客の方法を教えるだけではなく、リピート集客の方法、コミュニティの作り方も教えていきたいと思っています。

初級レベルをクリアすれば、月商100万円はクリア出来るって事です。

ただし、僕が今まで色々な人と話をしていて、上記に書いたような初級レベルをクリアしている人って、ほとんど見ていません。なので、月商100万円をクリアしていないのであれば、自分は初級レベルだって思ってもらって結構です。

じゃあ中級レベルの人には役に立たないか？と言うと、初級レベル用に作ってあるので、既に知っている事もカバーされているとは思いますが、ケーススタディをふんだんに盛り込む予定なので、その部分に関しては役に立つと思います。

また、今回はホットペッパービューティー等、店舗ビジネスで使える集客法についての具体的なやり方も盛り込みました。店舗が無いビジネスの人にしてみれば、直接役に立つ情報では無いかもしれませんが、そういう媒体の使い方を学ぶことを通して、ビジネス力がアップすることに繋がるとは思います。

また、この講座では、お互いがお互いのビジネスの状況をシェアし合う事で、問題を解決するために必要なテンプレートの数が増えていくのが特徴です。解決するために必要なテンプレートの数がこのコミュニティに増えれば増えるほど、解決できる問題も多くなりますので、その分参加者全員のレベルが上がっていくって事です。

ここで気になっていると思われる価格の話についてしたいと思います。

価格は5万円です（税込み）

この企画に参加する条件ですが、今回は5万円という価格を付けさせて頂きました。

価格に関しては僕の感覚で付けている部分が多いので、納得してもらう説明をするのが難しいのですが、他のサービスとのバランスを考えて、この値段を付けさせて頂きました。

現在僕が提供している個人ビジネスへの個別コンサルティングは1年間で60万円（値上げ予定）だし、企業へのコンサルティングには月30万円を頂いています。手付金含めればもっと頂いています。

そして今回の期間はある意味半永久的なので、というのはどれだけの項目をカバーするか分からないにも関わらず、逆に言えば、どれだけの期間か分からないからこそ、それ全て含めて今までで1番安く設定した価格が5万円です。

ただし、5万円という金額は、人生今まで生きてきた中で、まあビジネスを今までやり続けてきた方なら払えない金額では無いとは思いますが、それなりに払うのに勇気が要る金額だとは思いますが。

けれど人間というのは僕も含めて、ある程度の痛みを感じないと行動しない性質があるので、特にコンサルティングとは違って背中を強く押してくれる人物がいない状況だからこそ、多少の痛みを感じた方がいいかなと思っていて、そういう意味では5万円というのはちょうどいい金額かな、と思っています。

もし価格がネックに感じているようであれば、集客に関するコンサルティングや教科書を提供している他の方と比較してみてください。5万円で上記のコンテンツが貰えるこのサービスが、どれだけお得なのか分かってもらえると思います。また、

月額で分割することも出来ることにしました。

普段はこの値段で分割払いってしないのですが、出来る限り多くの人に入って頂いたほうが、通信講座も盛り上がるからです。本講座は特にメインが「参加」なので、僕の理念に共感してくれた人ができる限り参加してくれた方が、みんなに提供できるものも必然と増えるからです。

分割回数は3回までです。ただし、ペイパルの手数料が3.9%掛かるので、クレジットカードで支払いたい方と分割で支払いたい方の為の価格を下に書いておきます。

クレジットカード一括払い：50000円＋手数料3.9%（1950円）＋50円＝**52,000円**

分割払い（2回）：25000円＋手数料3.9%（975円）＋125円＝**26100円**×2回＝**52,200円**

分割払い（3回）：16666円＋手数料3.9%（650円）＋185円＝**17500円**×3回＝**52,500円**

きっと今までにない特別な体験、成長ができるはずです。

注意事項があります。

この手紙を読んでいる方でこういう方はいないとは思いますが、ランチ会やオフ会に行くことで集客したい人とか、色々な仲間の輪に入って相互紹介しあう文化が大好き、って人はこの集客の智慧を活かすことは出来ないと思います。

サービス提供者がやるべきことは、同業者とつるんでワイワイガヤガヤすることではなくて、お客さんの人生が少しでも豊かになるためにはどうしたらいいか？と考えて、自分の腕を磨くことだと思っています。

同業者と楽しくつるんでいる事というのは、つるんでいる人たちは楽しいかもしれないですけど、それはお客さんたちには全く関係が無いことです。なので、同業者と一緒に御飯を食べているところの写真をアップしたりとか、セミナー主催者とのツーショット写真をフェイスブックに載せたりとかはするべきじゃない、と僕は思っています。

もっと細かいことを言えば、Facebookでお友達にいいね、を必死に付けて回って、いいね返しを期待する事もお客さんの為にはなっていません。あなたが集客する上では役に立つのかもしれませんが、お客さんにはあなたが集客出来ようが出来まいが、関係のない話なんです。

勘違いしないで欲しいのが、別にオフ会とかランチ会に行つては駄目、と言っているんじゃないですよ。「何の為にそういうオフ会とかに行っているのか？」という事を考えて行くなら出て欲しいなって僕は思っているという事です。

追伸

「お金を得ること」を第一義としてビジネスを展開するのではなくて、「価値を提供して、人生を豊かにすること」を一番の目的としてビジネスをする人が増えれば、地域がもっと活性化されると思うし、その結果社会、国、そして世界全体が、もっと元気で活気のある世の中になるんじゃないかな、と思うんです。

キレイ事、夢物語のように聞こえる話かもしれませんが、僕は自分が経験して気持ちが悪いと感じることはもうしたくないですし、実際に「お金を稼ぐこと」を第一目的として行った時の状態もよく知っていますので、そういう自分にはもう二度となりたくないな、と思っています。

そして、こういう小さな革命って、教育機関とかを通して広めようと思っても、その業界や組織のしきたりや法令に順守しないとイケなかったりで、思うように動けないのです。

だからこそ、そういう縛りの無い個人を仲間にする事から始めれば、大きなエネルギーを巻き起こすことが出来るんじゃないか、と思っています。

そして、「人のお役に立つこと」を最大の目的としてビジネスを行ったほうが、商品のクオリティーも高くなり、その分価格も上げることが出来て、お金の循環も今までと比べて劇的にスムーズになり、結果的にお金が自分の元に流れてくるようになると思うのです。（流れてくる量は人それぞれです）

ということで、今回僕と一緒にこの理想の未来に歩んでいきたい人を募集します。

追伸 2

もちろん、ビジネスで成功するために必要な技術的な事も講座ではお伝えしていきます。

今回、ビジネスの基本中の基本である集客は完全にマスターしてもらいますが、ブランディング、コンテンツメイキング等に関する資料を送ったり、これからのビジネスに必要とされる「世界観」の構築の仕方もカバーします。

また、現在有料でお仕えさせて頂いている、コンサルティングのクライアントさんの事例などもどんどん紹介していきます。このメール講座に参加して頂くだけでも、ビジネスの基礎知識は普通に身につきますし、あとは実践して頂く中でスキルを身につけて頂ければと思います。

ぶっちゃけ、そこら辺の経営者にビジネスを教えられるレベルになれるぐらいの内容を、毎回のメール講座には含めているつもりです。

何十万とする高額塾をも超えるクオリティの講座にする事をお約束します。「たかが 5 万円の通信講座で、高額塾を超えるコンテンツを作るなんて言って大丈夫なの?」と思われるかもしれませんが、ご安心下さい。

1つ1つ数万円取ってもおかしくないクオリティのコンテンツだけを、どんどん渡していきます。

セミナーも、検索エンジンの仕組みがどうなっているのか?とか、上記にも書きましたけど、どうやって価値提供していけば良いのか?みたいな、原理原則系の話はもちろん、具体的にどうやってアクセスを集めるのか?というテクニク的な話も当然します。

一人でも多くの方が、ご自身のビジネスを通して、自分自身も含めて、この考え方で人生をより良い方向に導いていくお手伝いが出来ればと思っております。

[集客の智慧への申込みはこちら](#)（銀行一括払い）

[集客の智慧への申込みはこちら](#)（クレジット払い）

[集客の智慧への申込みはこちら](#)（分割2回払い）

[集客の智慧への申込みはこちら](#)（分割3回払い）