

いま集客に悩んでいる個人起業家さんのための

集まる集客®

Q&Best Answer Book

ベストアンサーブック Vol.2

その疑問にズバリ
お答えします！

Yahooブログ、アメブロ、
WordPress、結局
どれも動かせていません。

コミュニティを
作りましたが、
“人を繋げて終わり”
になっています。



集まる集客®プロモーター川島未帆

集客に悩む個人起業家さんのための Question & Best Answer Book Vol.2

～目次～

<u>はじめに</u>	・・・ 3
<u>Question 1</u> インターネットからの集客 やってみても結果に繋がらず、発信の仕方で 迷っています。	・・・ 7
<u>Question 2</u> Yahooブログ、アメブロ、WordPress 使い分けに迷い、結局どれも動かせていません。	・・・ 20
<u>Question 3</u> コミュニティをつくりましたが、“人を繋げて終わり” になっています。	・・・ 28
<u>おわりに</u>	・・・ 38
<u>読者プレゼントのお知らせ！</u>	・・・ 40

はじめに

こんにちは！

集まる集客®プロモーター川島未帆です

電子書籍をダウンロードくださり、ありがとうございます。

前作“集客に悩む個人起業家さんのための Question & Best Answer Book Vol.1”には1,000件を超えるダウンロードを頂きました。

どんなに世の中や働き方が変わろうと

ツールは変わろうとも、**集客は【人と人のコミュニケーション！】**

無くなることはありません。

ますます溢れる情報の中で、何からはじめていいのか分からない。

目の前の事に追われ、**結局 “集客は手付かず”**

あるいは**“手探りで上手く成果に繋がられていない”** という声も増え続けています。

点で情報を取得しつつける限り、ここから抜け出すのはかなり時間と労力がある。 そう気づかれている方も多いでしょう。

— 集まる集客®とは？ —

最新の戦略と個人起業家に**1番あったツール**を組み合わせ

未来のお客様（=あなたのファン）に出会い続ける

集客と収益をコントロールできるマーケティング

それらを企画段階から、伝承のステージまで体系化したものが

“集めるのではなく集ま**る集客を科学式にする”**

集まる集客®の独自メソッドです。

現在、この集まる集客®のメソッドを学び

月商7桁・8桁を超えられた起業家さんは、全国に81名

□資格もメニューもいくつも持ちながら

兼業から抜けられなかった“インストラクター”が、

価格を7.5倍にし、全国・海外からもお客様が集まり月商10倍へ

□“セラピスト”として9年の実績がありながら売上は不安定

毎月集客と売上に悩む日々から、**月商300万円を安定化。**

現役で自分のビジネスを持ちながら**門下生を教え育てる立場へ**

□**6万円のコンサル契約を切り出せない未経験“コンサルタン**

ト”が、1年間で360件以上の成果をあげ、お願いされるコンサルタ

ントとなり**月商400万円超え**へ

個人起業でありながら、このような成果に繋がられるのは

誰かの創ったものではなく、**<オリジナルの企画創造>**をして

世の中にはない自分のポジションをとり、

ヒットルート戦略を学び・実践したからに他なりません。

東京にある(株)アクティブノートのオフィスには、

今日も全国から個人起業家さん、ビジネスのご相談にいらしています。

毎月の集客のお悩み・売り込みから解放される

集まる集客®個別相談会のご相談の記録をもとに

<良くあるお悩み解決集 第2弾>

今回も大公開いたします！！

きっとあなたのお悩みに近いご相談もあると思います。
何か参考にして頂けるヒントがありましたら嬉しいです。

巻末には、本邦初公開の
今のご自身のマーケティングの現状がすぐに分かる
集まる集客®チェックシート簡易版をおつけしました。

読者様特典として、
今回チェックシートにご回答くださった15名様には
無料で1回のみ、直接ご相談にお応えしています。



ぜひ最後までお読みくださり、ご参加くださったら幸いです。
それでは、今回もどうぞお楽しみください！

本書の読者さま特典

＜集まる集客®個別相談会＞に、あなたを無料ご招待いたします！

- 理想のお客様だけが集まる仕組みができていない。
- Facebookをシゴトに活かせていない。
- ブログやメルマガの反応がほとんどない。
- 月商7桁や8桁に自分になれる具体策がない。

—集まる集客®だったらどう解決できるのか—

売るモノをつくり
売る場所をつくり
集客する

集客に関するあなたのお悩みに
成果事例をお見せしながら、
お応えする**90分間**の
特別ディスカッションをご体感ください



集客に悩む個人起業家さんのための

集まる集客®個別相談会 通常54,000円のところ

先着15名様限定無料ご招待

▼▼▼ピンと来たらすぐにお申込みください▼▼▼

ここをクリックしてください

Question 1

インターネットからの集客

やってみても結果に繋がらず、発信の仕方で迷っています。



東京都在住 料理教室主催5年め・Rさん（30代）

集客は自分でもいろいろとやってきたのですが、どれも続かず。何をどうしていいか結局迷い、結果に繋がりません。きっとやり方が違ったり、意味のないことをしているのだと思います



今されているのは、Facebookとアメブロ
それとInstagramなんですね。

インターネットの集客というのは、勉強されたことはありますか？



いえ、ありません。

FacebookもブログもInstagramも、特に勉強ということはず、今まで独自でやってきました。



集客は他に、どんなことをされていますか？



お友達や、ご紹介が1番多いです。

ネットの「お料理教室検索サイト」にも登録して
そこから体験教室に来てくださる方もいますが、
本当にわずかだったり、紹介で来てくださる方と比べると
リピートされる方も少ないです。

月によって来られるお客様の数もバラバラで
検索サイトから体験に来られる方は、
比較的若い方が多いのですが、実際のお客様は50代の方が中心。

もっと若いお客様も増えたらいいなと思っています。

いつもメールマガジンを読んでいて
お客様のターゲットをはっきりさせる事が大事なんだな
と感じています。自分では迷っていて、できていない部分です。



お料理教室ですね！

今私のところでは、奈良県でされている方がいらっしゃいます。

**“どのレベルの方”に、“どんなこと”を
“どう教えるのか”ということが大事だと思いますよ。**

**プロレベルの人に
もっと極めるような話しをするのか。**

**お料理、
「フライパンとかもあんまり使ったことないんです」
っていう方にするのか。**

**ある程度料理好きで
自分でもけっこう器用にできているけれど
さらに上手くやりたいという
主婦の方なのか。**

それによっても、まったく変わってきますよね。



確かにそうですね

私はもともと料理家を目指したきっかけが
イタリアにいる時、ホームパーティーなどをよくやっているのを見て
すごいなと想ったことでした。

ですから、“家庭で楽しめる”こと。
すぐ外にランチに行くとかよりも、お家でお客様を
気軽に招いたりしたい。というところから始めたので、

プロの方というよりは一般の方、主婦の方。

お仕事を持っている方もモチロン含めてですが

“家庭料理を充実させたい”

“楽しみたい”

そういう方に来て欲しいと思っています。



家庭料理、主婦の方、

お子さんのいるご家庭ですか？ご夫婦のみのご家庭ですか？



そういったところも今は漠然としています。

今の生徒さん達を見ると

“お子さんがもう成人された方で

少し余裕の出でこられた方”

自分に対して、お金も時間もかけられるようになってきた方が多いです。



そういう方は、お客様を呼べる家庭料理を学ばれて

どんな方を招かれるのでしょうか。



旦那さまはもちろん、テニス仲間などのお友達。
親戚の集まりだったり
あとは旦那さまのお仕事関連のお客様を招いたりされています。



ご家族やお友達、旦那さまのお仕事のサポートですね。
Rさんご自身は、今後はどのくらいの規模で
どんなお料理教室にしていきたいと思いますか？



今のように自宅で楽しくお料理教室を
続けていけたらいいなと思っています。
ただ、実際にはそうも言っていない状況です。

料理教室を始めて5年めになりますが、
毎月継続できるかギリギリ。
綱渡りのようで、これで収益をあげていくには
正直“限界”と
自分では行き詰まりを感じています。

企業さんからの仕事を受け、商品開発のサポートなども
していますが、そちらの方が
お料理教室よりお金を頂けています。

そういった仕事も、楽しくないわけではないですが
私の持っていることで、できる仕事というくらいの感覚で

今後は、自分の**料理教室をメイン**にしていきたいです。
お金が入らなくても
“ただ楽しいことを目指していけばいい”
というのではなくて

やっぱり、少し安心したり
主人は定年があるサラリーマンで
働ける年数も決まっていますし、

そういう現実的なことをみても
**今ここで自立して独立できるくらいの収入を
得られるようにしたい**と想います。



しっかりと料理教室で収益をとっていかれたい、ということですね。
過去にも何名もお料理関連の方はいらっしゃいます。

**お料理で、収益をあげていくことは、
可能だと想いますよ！**

集まる集客®で企画創造をされた
サイエンスクッキング・プロデューサーの
木村万紀子さんです。



木村万紀子さん

レシピ本なしで美味しい料理が
何千通りできる！

【レシピのいらない料理術】

無料メールマガジン登録と
電子書籍プレゼント>>>

[https://www.agentmail.jp/form/
pg/9393/1/?kwsmpdf2](https://www.agentmail.jp/form/pg/9393/1/?kwsmpdf2)



私、この方のメールマガジン読んでいます！！



そうなんです^^
木村さんも私のところにいらして
さらに大きく変化成長される途中段階ではありますが
まずは**月商100万円**に到達されました。

はじめは、まったく
Facebookもやっていない
ブログもメルマガもやっていない方でしたし
それまではずっと**3,500円**で
お料理教室をされていらっしやいました。

独立して、ずっとフリーランスでお仕事をされていたので
ご自分で「3,500円でやる！」と決められていて、
10年以上、変えようという発想もなかったそうです。

本を出版されたりもしていますが
ご自分の本命商品は3,500円の1 dayお料理教室

月の収入と言えば、お料理教室からの収益性はなく
書籍の原稿料や大学の講師などを含めても
月商数十万円という状況でした。

ご自分の理想とされるお料理教室と
現状のギャップに悩まれ
私のところにご相談に来られた木村さんは、

集まる集客®のメソッドを使い、**まったく新しい**
18万円のお料理講座として価値をあげるような
企画創造をなさいました。



18万円のお料理講座ですか！！



地方だし、3,500円のレッスンしか開けないというのは
思い込みだったということに、気が付かれたようです。



1 dayだったから、コースをつくられたんですね。



そうです。**定期的なコースの講座を18万円にしました。**
全国規模のお料理教室さんと比べると驚く価格ではありません。

数十万以上の高額な投資をなさっている方も
多いと聞きます。

そういった大手さん、全国規模のお料理教室よりも
人のお役に立てることを企画創造して人に教えていく

大手さんの教えるメソッドより、木村さんの教えられることの方が
お役に立てるという自信はありますか？

“あります！”

とおっしゃったので、このような企画を一緒につくっていきました。

ずっと1回ごとの単発レッスンをされてきたので、
はじめは価格をアップすることに対して、すごく不安もあり
勇気が必要だったようですね。

公開後は、木村さんのお料理への熱意、他にはない視点が評判となり
県外からもお客様が足を運ばれる、満席続きの大人気講座になりました。



講座として、収入が定期的に入ってくる状況は理想的です。



そうですね。

毎月の収益モデルを、イメージしやすくお話します。

20万円の講座をつくり、
毎月5人集客できれば
月商100万円が安定してきます。

25万円の講座をつくったとしたら
毎月4人ずつ新規のお客様を獲得できれば
月商は100万円を超えてきます。

30万円の講座だったら
毎月4人の集客をすることで、月商は120万円となりますね。
このように、商品の単価×集客人数＝その月の収益です。

売上＝“顧客単価”×“顧客人数”×“顧客年齢”

というように

私たちは教えています。



単価の問題は私もずっと、考えています。
私のお料理レッスンは5500円+消費税としていましたが、
計算してみると**どうやっても赤字**でした。



原価の計算大事ですね。お料理の方は、特に大きく影響してきます。



お料理教室では、見えないお金もたくさん出ていきますし
無いとできないものが多いので、減らせるものも少なくて。

いろいろ考えながら**価格を上げ**
もし、来てくださる方が10分の1になっても
そのほうが赤字は少ないという価格を計算しました。

数をこなして、利益もなく体だけ疲れるのだったらと考え
今は価格を**7千円に変え**少し仕組みを変えています。

それが、**18万円の講座**にされている方がいらっしゃると聞いて・・・
1回の価格ではないですけど
ちょっと想像できない数字ではあります。



私は、1回での単発のサポートというのは
本当の成果をお渡しすることは難しいと考えているので
お試し以外にはしていません。

私自身は、コンサル業・プロデュース業を20年してきましたが
1度ミーティングをおこなっただけで
人生を変えるほど、収益性を月3倍10倍に変えるほどの
指導、先導はできないと、経験上理解しています。

ですから長期的なサポートを心がけていますし
お料理でもそうだと想うんです。

**”1回単発で教えてあげただけで
家庭料理が劇的に365日上手につくれるようになる”
本当にできるでしょうか？**

家庭料理であれば、その方の365日のご自宅でのお料理が変わる。
本当に変われるような先導方法を、複数回に分けてしていくほうが
お客様のためになると思います。



確かにその通りですね！



6回コースなのか、10回コースなのか
それは、企画によっていろいろですけど

**その方の“できない”を
できるorできた！に変えてさしあげる。**

**サイエンスクッキング・プロデューサーの
木村真紀子さん**だったら

**“家庭の味が調味料などを変えて
プロの味に変わる”**

Rさんの場合だったら、

**“家庭料理でも
ホームパーティーを開ける腕になる”**

そのための講座をつくるという発想になりますよね。

そうすると、
**出来ない人が、出来るに変わりたくて
お申し込みをしてくられます。**

この時点の私が
こんなに変わるんだったらそれには、いくら払う。
そういうことになりますね！

Question 2

Yahooブログ、アメブロ、WordPress 結局、どれも動かしていません。



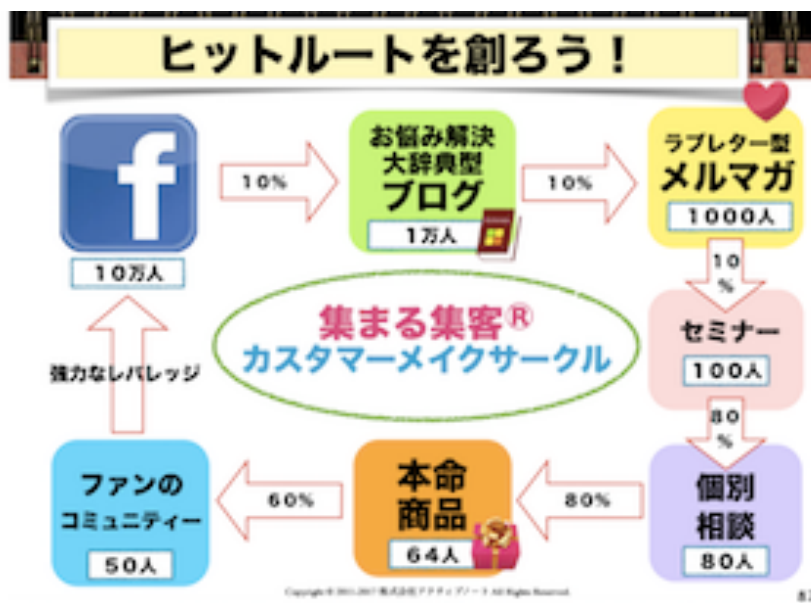
東京在住・エステサロン経営20年 Kさん（40代）

著書を出版し、テレビに主演したこともありますが、集客は安定せず。

人に進められるままつくってきたブログも3つになり、何をどう運営していけばいいのか迷っています。



メールマガジンを拝見していますが
カスタマーメイクサークルの図を見た時には、
思わずスクリーンショットをとりました！



今まで点で知っていたことですが
繋げて**仕組み化**できている。

「これは理想的！ぜひ試してみたい」

それで、自分に落とし込んでいくにはもう直接聴くしかない！と
今回相談会を予約させていただきました。



今、Facebookとブログはされていらっしゃるね！
メールマガジンは書かれていますか？



やっていません。実はFacebookやブログだけでも情報が多すぎて
頭がゴチャゴチャになっています・・・

ブログも現在3つあるんですが、
結局どれもほとんど
動かせていない状況です。



そういう方も多く来られますが、本当にもったいないですね！



私がサロンの集客用にブログをはじめた頃、
10年近く前になりますが
当時はYahooで検索をしている女性が多かったので

「Yahooブログがいいよ」と聞き
Yahooブログをスタートさせました。

数年たった後に
「やっぱりアメブロだよね！」と知人に言われまして、
アメブロをやり始め

最近では、「アメブロはいつ消されるかわからないよ」
と聞き、WordPressをオープンしています。

それぞれ閉める理由は無いので
そのまま置いてあるんですが、

その3つは同じものを書くの？

読者層はそれぞれ違うの？

どこかひとまとめにした方がいいの？

結局どうしていいのかわからなくなってしまい
どれも更新できなくなってしまい放置状態です。

たまに、なぜかアクセスアップしたお知らせを見て
「今日は見ている人がいるから書いておこうかな～」なんて
そういう時もあるのですが、

ターゲットは誰なんだろう 誰に向けて書いているの？

自分の中ではそれも定まらず、
施術を受けられる**お客様向け**だったり、
セミナーに来てもらいたい**セラピスト向け**だったり。
ばらばらになっています。

今のターゲットは、個人のお客様よりもサロン向け
B to Bかな・・・など
それもどうなのか伺いたいと想っていました。

お客様にも拡げたい セミナーを受けてくれる人にも拡げたい

**儲けたいくせに
“高いと来てくれないんでしょ”と想ったり。**

堂々めぐりで何も手を打っていないので
集客も、売上も先細りの状況です。

そんな時にこの相談会を知り
もう呼ばれたんだわ！と想いました。



ここは私の得意分野ですからね！
本当に多いお悩みのおひとつです。



“お悩み解決大辞典型ブログ”

とありましたが、たとえば

- ・アメブロでは成果は出づらいつか
 - ・売れるには、なにか決まった型があるとか
- そのあたりはどうなのでしょう。



これらは、基本的には**ツールの話**なので、
どれを使われてもいいとお伝えしています。

もちろん私達はブログのテンプレートも
目的の成果に繋がるよう
考えてつくっていますが

それよりも、**ペルソナを決めて書くことを決めて**
早くやっけていかれたらいいですね。
そこに**どこからどうやってアクセスを持ってくるか。**

その方法は**広告やSEO対策やSNS**など

色々ありますが、個人の起業家が

お金をかけなくても1番露出できる

SNSを起点にした集客がいまのところ、

1番効果的で“結果が出やすい”というのが私の理論です。

私と一緒に企画をつくっていくなかで

すぐに売れてしまう方がやっぱりいらっしゃるので、

上手くいったものから真似してくださいって

他の方にも言っているんですよ。



それはいいですね。

その方が遠回りしないですね！



ゼロからつくっていくとなると、本当に時間もかかるし大変ですからね。

私自身は、いつも【最新、最新、最新】と最初にやってみて、

・ **これできたな。**

・ **上手くいっているな**

というものをみんなに真似してもらっています。

実際にアメブロで上手くいっている方もいらっしゃいますから、それは続けましょう！とお伝えしています。



全部を変えていかななくてもいいんですね。



何がなくてはいけないということではないんです。
集まる集客のメソッドでは
まずシンプルに

売るモノをつかって 売る場所をつかって 集客する

売るモノがあって、
あと売る場所は？と考えていきます。

ビジネスの公式とは？

売るモノ	売る場所	集客
------	------	----

Copyright © 2017 集客の公式.com All Rights Reserved. 73

お友達のランチ会があって、
そこでお話をしただけでお申込みに繋がることもありますよね。

こうやった方がいいですよ、という資料はすべて揃えています。

それを手にとり、どのタイミングで、どう活かしていくのか
状況によって、経営者さんと相談しながら決めています。

大切なのは
ブログをやるにしても
メルマガをやるにしても

何をやるのかではなく、何故それをするのかという
発想の切り替えだと想っています。

強みは足していけるもの。

今のKさんに何を足せばどう変わっていけるのか
それを考えるのは、私の得意とする専門分野ですが

そういったことを明確にされ
ツールを上手く使っていくと、Kさんだけの

**オリジナルの
カスタマーメイクサークル**

お客様が集まる仕組みができあがっていきますよ！

Question 3

コミュニティをつくっても“人を繋げて 終わり”になっています。



東京在住 栄養士・トレーナー Nさん (30代)

勤めていましたが、独立しようと動いています。
お茶会などで、交流の場をつくり
紹介やお客様に繋がればいいなと想っているのですが
社交場をつくるだけに終わっていて切ないです。



まずは、とにかく可能性のある方と
“会っていれば、なんとかなるかな”と
お茶会やイベントを主催しています。



そこで聞かれることなどに、一生懸命話すだけ話して皆さん、それを聞きニコニコと帰って行かれるのですが次に繋がったりすることもなく、

そのうち来てくださった方同士で、別のコミュニティができていたりして、私的にはなんだかがっかりの状況です。



せっかくお会いする事ができているのにそれは大変残念ですね。



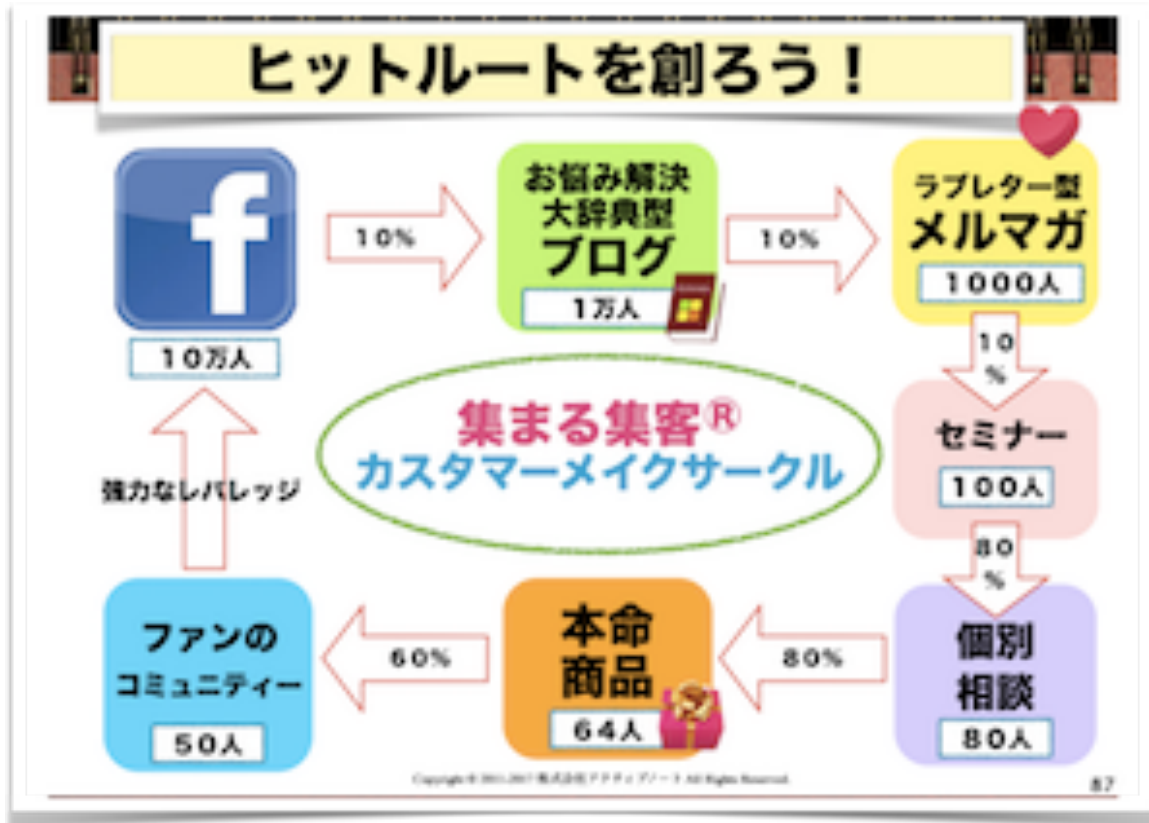
何をどう打ち出してどういうプログラムをつかっていこうか。働き方なども含め、一人で考えながらグルグルしてます。



コミュニティを運営するならば
私たちは、集まる集客®でこんなメソッドを教えています。

【顧客ファン化オペレーション】

- 1 : 満足させること
- 2 : 飽きさせないこと
- 3 : 驚かすこと
- 4 : 嫉妬させること
- 5 : さらに期待させること



カスタマーメイクサークルにもありますが、
ファンのコミュニティをつくるには、

- ・すでに本命商品を買ってくださった方のためのコミュニティ
- ・これからファンになっていただくためのコミュニティ

どちらかだと思いますよ！

.....つづく



このあと、ご相談くださった



お料理教室主催の Rさん



エステサロン経営 Kさん



パーソナルトレーナー Nさんは、

それぞれ、**さらにご自分のお悩みを解決され**
世の中にはないオリジナルのビジネスについて
長瀬さんとディスカッションを続けられました！



お料理教室主催の Rさんには、
お客様に喜んでお願いされる、世の中にはない視点で
家庭料理の腕を磨く、**イノベーティブなお料理講座**を



エステサロン経営 Kさんには、
月商200万円を目指される発信の軸と、技術だけを教えるのではなく
受講生が利益をあげられる、**アカデミーのアイデア**を



パーソナルトレーナー Nさんには、
リアルで理想のお客様だけが集まり、売上に繋がる
ファンのコミュニティーの企画創造を

そして、それぞれが経営者として
情報に奔走されず、与える達人となれる
ヒットルート戦略・自分オリジナルの
集まる集客®カスタマーメイクサークルを

しっかりとディスカッションし、お持ち帰りになられています。
詳しく聞きたい方は、ぜひ個別相談会にお越しくださいね♪

—あなたにもカスタマーメイクサークルがあれば！—

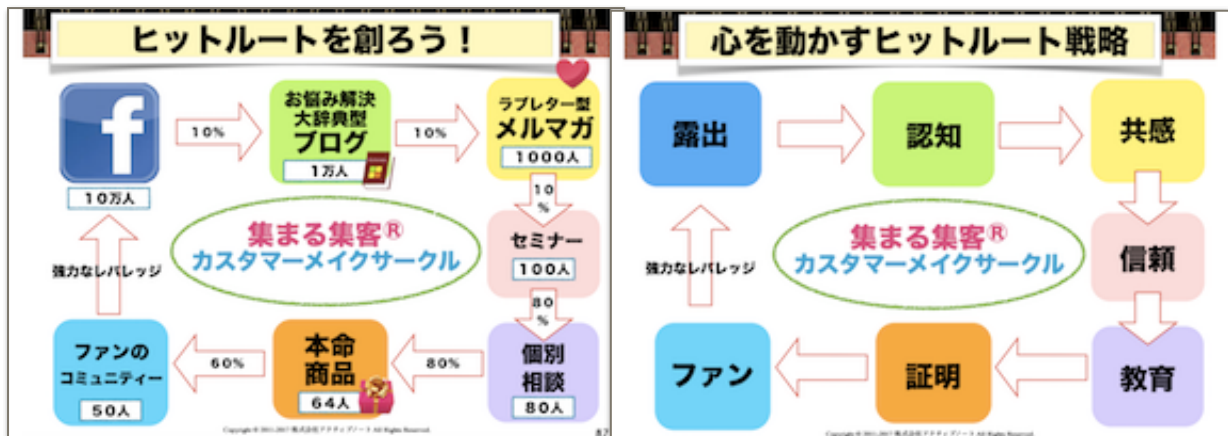
売り込みも説得もせず、
 お客様があなたの商品・サービスを知り
 継続的に、全国から足を運んでくださるようになるには
 “仕組みづくり”が欠かせません。

そこまでたどり着いていただく
 独自のヒットルートを設定しておくことで

口コミや、検索から、
 お客様が共感して感動して
 自ら進んできてくださるのです。

個人の起業家が、はじめてでも費用対効果良く
 1番使いやすいツールを当てはめていったものが
集まる集客®のヒットルート戦略

“カスタマーメイクサークル”です！



あなたのヒットルート
はどのくらい完成して
いますか？

集まる集客®

**チェックシートで
してみましよう！**

集めるのではなく集まる集客を科学式にする

集まる集客チェックシート（簡易版）

【カスタマーメイクサークル編・その1】

—Facebook—

Facebookは、初めての人が見てもすぐにわかる“シゴトモード”になっている **Yes or No**

Facebookに専門家としてのプロフィール写真とお客様に進んで頂く動線が見やすくセットされている

Yes or No

友人のみでなく、“全員に公開”の設定になっている **Yes or No**

Facebookの“フォロワー設定”をしている **Yes or No**

Facebookで未来のお客様と会話（コメント）をしている **Yes or No**

コミュニケーションを高めるためにコメントをする決めた相手の人数が20人以上である **Yes or No**

コメントをする時は、投稿に対してあなたの専門分野からの知見を述べている **Yes or No**

コメントはパッと目につくよう3行から5行と、長めのコメントをする **Yes or No**

全編は会場で！

【カスタマーメイクサークル編・その1】

ーブロッグー

- ホームページ、ブログを持っている Yes or No
- 自分のブログのアクセス数を知っている Yes or No
- ホームページは自分目線ではなく、知りたいお客様の情報が詰まったお客様目線の“営業型ホームページ”になっている Yes or No
- ホームページからの問い合わせは、月に2～3件はある Yes or No
- ブログタイトルは、Googleなどの検索結果に並んでいても目に留まる、魅力的で思わずクリックされるようなタイトルだ Yes or No
- サブタイトルで、ブログタイトルをさらに魅力的に補完できている
Yes or No
- ブログのカテゴリは、見るだけで、本の目次のように読み進めたいくなる
Yes or No
- ブログは、“どんな状態の誰の為のどんな辞書か”コンセプトが明確にできている Yes or No
- 運営者の、明るく鮮明で仕事モードの写真が入っている Yes or No
- コンセプトに基づいたこのブログのターゲットが、明確に分かるようになっている Yes or No

全編は会場で！

【カスタマーメイクサークル編・その1】

ーメルマガー

- メールマガジンを発行している Yes or No
- メルマガのコンセプトは、"どんな状態の誰に、どんな悩みや欲を満たす何を、どのくらい発信するのか" 明確である Yes or No
- コンセプトに沿った内容を配信をしている Yes or No
- ステップメールと普通のメールの違いがわかる Yes or No
- メルマガの開封率を毎回確認している Yes or No
- 開封されるメール件名を意識している Yes or No
- 伝わる文章の構造で書いている Yes or No
- メルマガには、魅力的な画像が入っている Yes or No
- メルマガの書き出しには、志命や想いの伝わる一言、3秒で共感され15秒で仕事の取れる"セルフプロモーション"が入っている Yes or No
- スマホで見ている人も意識して書いている Yes or No

全編は会場で！

おわりに

ここまでお読みくださり、ありがとうございました！

アクティブノートに足を運ばれる方達も、
“みんな悩んでいるところは、同じなんだなと想いました”
と言われます。

日々ご相談に来られる起業家さんも、
集まる集客®のプロデュースにより
月商100万円、200万円、300万円・・・と
ステージを上げられている起業家さん達も

皆はじめは、同じ状況でした。今は何かができない状況でも

世の中に広めることで、きっと、もっとお役に立てる

そんな想いから、ご相談にいらっしゃっています。

伝えたい明確なものをお持ちの方はもちろん、
まだそれが何か漠然としている方でも

世のため人のために、喜ばれてお金をいただく

誰かの笑顔のために、誰よりも頑張れる

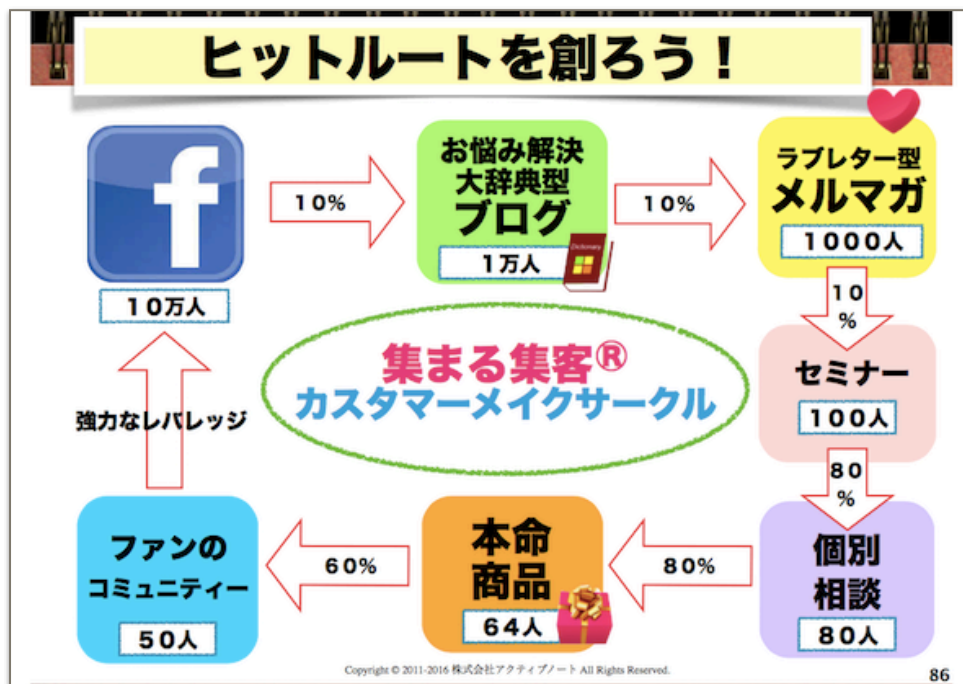
そのように想える方のために、

私達は、全面サポートいたします。

個人の起業家が**毎月の集客のお悩み**

売り込みから開放されるための仕組みが、

集めるのではなく**集まる集客®の科学式**
カスタマーメイクサークルです。



これは、公式です。

まだあなたのカタチにはなっていません。

あなたにカスタマーメイクサークルがあればどうなれるのか。

どのような市場にどのようなアプローチができて

どのようなステージに行けるのか。現状と未来と具体策のディスカッションをあなたと出来たら、とっても嬉しく思います！

本書の読者さま特典

本書をお読みになったあとも、あなたをサポートいたします！

- 理想のお客様だけが集まる仕組みができていない。
- Facebookをシゴトに活かせていない。
- ブログやメルマガの反応がほとんどない。
- 月商7桁や8桁に自分になれる具体策がない。

—集まる集客®だったらどう解決できるのか—

直接あなたのご質問・ご相談にお応えします

集まる集客®個別相談会に先着で

15名様を **無料**ご招待！

集客に関するあなたのお悩みに、成果事例をお見せしながら
お応えする**90分間の特別ディスカッション**
通常54,000円の個別相談会を、ぜひこの機会に
ご体感ください。

▼▼▼詳細は▼▼▼

次ページからをチェック！

【集まる集客®個別相談会】 1

今やるべきヒットルート戦略が、答えていくことで
まるわかり！ 4カテゴリーー63項目

90分間
ご不明点に
お応えします！



集めるのではなく集まる集客を科学式にする
集まる集客チェックシート

【カスタマーメイクサークル編・その1】

—Facebook—

- Facebookでは、シフトをしているモードになっている Yes or No
- 友人のみでなく、全員に公開設定になっている Yes or No
- Facebookのフォロー設定をしている Yes or No
- Facebookに専門家としてのプロフィール写真と動線がセットされている Yes or No
- Facebookで未来のお客様と会話（コメント）をしている Yes or No
- コミュニケーションを高めるためにコメントをする相手の人数が20人以上である Yes or No
- 投稿に対して専門分野からの知見を述べている Yes or No
- コメントは3行から5行で長くコメントをしている Yes or No
- コメント相手のディアーアップをしている Yes or No
- 相手のファンに好印象を与えるコメントをしている Yes or No
- Facebookで、自身の価値を高める投稿が毎日できている Yes or No
- Facebookで専門家としてのコンテンツの1日1投稿が習慣化している Yes or No
- Facebookの投稿は5行がいい！ Yes or No
- FacebookのURLのクリックを計測している Yes or No
- Facebook・ブログ・メルマガのタイトルに命をかけている Yes or No
- Facebookの画像を工夫している Yes or No
- 画像を投稿する際には、タグ付けをしている Yes or No

集まる集客®プロモーター川島未帆が
〈あなたのヒットルート戦略〉について、チェックシートをもとに
お応えします。商品が完成されている方、SNSの苦手な方にオススメ！

※フォームの備考欄に、**【チェックシート相談】**と
お書きください。

【集まる集客®個別相談会】 2



あなただけにしか創れない **“ヒット商品”** を創り
あなただけの **“ヒットルート”** に乗せて、
応援してくださる方たちと **共に豊かになる。**

商品のご相談、ビジネスステージについてのご相談にはこちらを！

月商7桁～8桁の売上獲得を実現してきた

81名の事例をもとに、

全てを公開し、**あなたのご質問にお応えしていきます。**

※フォームの備考欄に、 **【ビジネス相談】** とお書きください。

今集客に悩んでいる個人起業家さんのための

【集まる集客®個別想談会】

通常価格：54,000円

先着順 **15名様** 限定**無料**ご招待

次は、あなたのお悩みにお答えします



▼▼▼ピンと来たらすぐにお申込みください▼▼▼

[ここをクリックしてください](#)

※フォームの備考欄に、【**チェックシート相談**】
【**ビジネス相談**】のどちらかを、ご記載ください。

お会い出来ることを楽しみにしています！



30分で学ぶ集まる集客®

【無料PDF書籍ダウンロードのご案内】



コンサル講座ビジネス79名の個人起業家が
月商7桁8桁に連続到達できた！

30分で学ぶ 集まる集客®

集めるのではなく集まる集客を
ゼロからのわたしや
79名がなぜできたのか

まんが形式で解説！

集まる集客®プロデューサー長瀬葉弓

このために、
集まる集客®になることに
決まりました。

ズバリマンガで解説！

集まる集客®の理論や具体策を
漫画も交えてより深く学べる無料電子書籍となります。
ご希望の方は、以下よりダウンロード頂けます。

30分で学ぶ集まる集客® 無料PDF書籍
ダウンロードはこちらをクリックしてください。

2017年 9月25日

発行者 川島未帆

発行所 株式会社プレシオソー

東京都港区南青山2-2-15win青山1403

info@precioso.co.jp

(販売・ライセンスについてのお問合せ)

(C)川島未帆 株式会社プレシオソー

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツは、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、その一部でも、書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。コンサルタント業の引用、転載、教育を希望する場合には別途ライセンス契約が必要となります。