

**集まる集客®式**  
**起業のお悩み相談室**

**Vol.1**

**自分も**  
**月商100万円を**  
**越えられるのか**  
**知りたい**

**と相談されたら**

# 本書を読んでもくれた方だけに 集まる集客®個別相談会



こんなあなたに107名の月商7桁8桁  
の到達が可能となった一番いい方法を  
教えます。今すぐクリック！

通常価格54,000円のところ読者特別  
価格でお受けします。

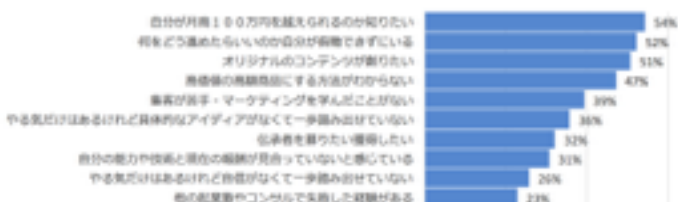
☆即日のお申込みで45,112円割引！

「即日キャンペーン」実施中☆

集まる集客®プロデューサー  
長瀬葉弓です。

LINE@による2019年の3月3日  
起業家のお悩みアンケート140名の  
回答者のうち

54%71名の方が  
『自分が月商100万円を越えられる  
のか知りたい。』  
回答しました。



『自分が月商100万円を越えられる  
のか知りたい。』

と答えた方へ、  
さらに聞いてみたところ

- 1 自信の問題？
- 2 技術の問題？
- 3 応援者がいないから？

との問いかけの集計結果は↓

- 1位：応援者がいないから 11名
- 2位：自信の問題である 7名
- 3位：技術の問題である 6名

このような結果となりました。

## 第1章

# 応援者がいないから と感じてらっしゃる方へ

自分の持っているものと、  
人々の求めているものを俯瞰して  
繋げられる第三者の意見が  
なかなか得られなかった。

というお悩みの方が多そうですね。

わたしには応援者がいました。

相葉さんという師と、  
相葉さんの周りで  
切磋琢磨する起業家仲間と  
夫と息子ふたりです。

では、  
なぜ応援してくれる人が  
できたのか？

自分の持っているものと、  
人々の求めているものを  
俯瞰して  
繋げられる第三者の意見は

わたしのプロデューサーである  
相葉さんからいただきました。

現在も進行形です。

わたしは、  
自分が持っているもの



（才能・スキル）を  
自分で評価ができなかったので、

1995年から  
2011年まで  
OL時代に積み上げてきた  
経験や技術が

人々の求めているもの  
になるのだという  
自信もなかったですし、  
確信も持てずにいましたし、

自分が誰かから、  
応援させるべき自分である  
と信じられずにいました。

だから  
いつも人の目につかないように  
目立たないように  
相手の話に合わせて  
笑ったり、相槌を打ちながら

控えめに、日陰にいて、

いつもいつも周りの空気を読んで  
おとなしくしていました。

わたしは、  
起業1年目から、  
わたしを伸ばそうとしてくれる  
プロデューサーに出会えたこと。

そして

相葉さんが創ってくださる  
起業家仲間との  
チームコンサルティングの  
場所があったことが

つまり、

応援してくれる  
師や仲間がいたことが  
月商1000万円越えが  
5年連続で当たり前となる  
変化の原点でした。

応援者を持つなら、  
わたしは、

● 起業経験がある人。

● 自分よりぶっとんだ  
挑戦をしたことがある人。



●自分と同じだけ、  
挑戦をしようとしている人。

に限ると思います。

自分の持っているものと、  
人々の求めているものを  
俯瞰して繋げられるのは、

それを経験した人のみ。



ですから。

わたしの  
集まる集客実践会も、

# 共に学び共に応援し 共に豊かになる

を合言葉に、  
いつも応援しあっています。

起業前の2011年のわたしには、  
応援者は  
いませんでしたが、

わたしは自分のチームを  
**応援団として**

作ることができました。

だから、あなたもあなたの応援者を  
これからの未来に作ることが可能であ  
ると思います。

## 第2章

# 自信がないから

# と感じてらっしゃる方へ

自分が月商7桁がとれるのかどうか、  
自信がないという方の中で

『高額なものを売ったことがない。身  
近にいない。体験したことのない収益  
のためです。』

このように答えてくださる方がいまし  
た。

高客単価の商品を  
売ったことがなくて自信がない。

最初は誰でも  
100%そうなり  
たいと思います。

未経験のことには  
自信がもてないものです。

当然のことですから、

冷静に考えれば  
自分だけが悩んでいると  
思い込んだり、

悩む必要もありません。

そんなときは、悩むのをやめ

**お客様に感動を与えることや  
お客様を満足させること  
だけを考えましょう。**



つまり、

**自分の内面に向きあうのではなく、  
他者に与えられることが何か？と  
思考をチェンジ**

思考を切り替えるのです。

誰かを喜ばせるために研究をしたり、  
コンテンツを創ったり、

そんなことに没頭し  
考え続けることが、

重要な高単価商品を創り、  
広めることができる  
起業家の重要な基準となるのです。

落ち込んでいる暇なんかはないほど

**学び考え決断し  
誰よりも動ける自分になる**

これが正解です。

わたしは、起業家の不安は  
大抵の場合、

『学ぶネタ』『考えるネタ』など  
**ネタが足りないとき**に、  
不安が起こるのだと分析しています。

一方で、  
誰かを喜ばせるために研究をしたり、  
コンテンツを創ったりすることに  
**没頭できたら、**  
不安は自然となくなるものです。

そうはいつでもですよ。  
ここで誰にも必ず訪れる感情は、

これ↓↓↓↓↓

## 「本当にわたしにもできる んでしょうか？」

という自信のなさから  
生まれる不安です。

わたしも繰り返し繰り返し生まれ、  
起業して8年経っている  
今でも、また生まれてきます。

この世の中、  
絶対の自信を持ちなさいと  
言われますけどね。

冷静に考えてみたら  
『絶対の自信』を持つなど  
ありえないんです。

刻々と移り変わる情勢の中で、  
絶対的な自信をもって  
正確に描ける戦略など、

神様でないかぎり  
作れるはずがないのです。

だからこそ、

あれこれ思い悩み  
精一杯考えて、

それでも  
まだ不安だし  
自信がないけれど

勇気をふるって、  
誰かに感動を与えるために、



挑戦したい、歩み続けいきたい。

そんな謙虚な姿勢が  
わたしは必要だと想うんです。

**自信なんて「一応」の  
レベルで良いのです。**

ありすぎたらおかしいんです。

自信家さんの誰かさんより  
これまでの成果にあぐらをかいている  
成功者より

いくら自信がなくても  
がんばって挑戦している  
あなたのほうが絶対に

これからの時代に、日本に  
必要な人になるに違いないと  
わたしは想像するのです。

お客様を感動させるために  
挑戦してみたい  
やってみたいと  
いう好奇心さえあれば

一歩二歩進む  
勇気になると思います。

大切なのは、  
自信がないという自分に  
付き合っ

不安を勇気の原動力に変えたり、  
自分をコントロールする

できるようになることです。

※わたしも日々挑戦中です！！！！

### 第3章

## 技術がないから と感じてらっしゃる方へ

自分が月商7桁にいけるのかどうか  
わからない、

それが  
技術やスキルの問題であると  
思う方もいらっしゃいますよね？

今持ち合わせる  
技術スキルを

世の中にある問題に対しての  
マッチングさせること、

## 新たに感動を 開発すること

お客様が欲しがっている  
感動をあなたがズバリ  
言い当てることで

お客様に  
求められる商品に  
作り変えることができるのです。

わたしは法人向けの  
WEBコンサルティングメソッドを  
個人起業家向けに開発しなおし  
いまの集まる集客®メソッドに  
活かしています。

起業当初、わたしも  
技術やスキルが足りない  
と想っていて、

Webのプロは  
世の中にたくさんいて  
わたしが大きく新しいメソッドを  
語るなんて  
大それたことをしたら、

Web業界にいた  
前の会社の同僚や先輩、

お付き合いがあった  
Web関連会社、広告代理店の方々が  
笑い飛ばすんじゃないか

大した理論じゃないかと  
影で笑われているんじゃないかと  
想いました。

勝手に恐れていて、  
ろくに動けませんでした。

Facebookの投稿も  
メルマガも、  
怖くて書きだせませんでした。

かつてのわたしと同じように  
感じている人には、  
お伝えしておきたいです。



わたしが同業者や元同僚たちに気を使ったところで、わたしに1円の利益もくれるわけではない、  
だから、気にしても仕方がない  
と思考をチェンジしました。

企業向けの  
Webコンサルティング業界では、  
わたしのスキルは一流とまでは  
言い切れないレベルだったと想いま  
す。

だけれども、  
師から学んだメソッドで、  
個人起業家向けに新たに

Webを使った集客は  
苦手なわたしにもできるのだ！！

という  
新しい感動を開発することで、  
起業家さんたちの下支えとして喜ばれ  
るようになりました。

わたしだけではなく、

髪質の悩みを抱えた  
女性に髪のパワーと感動を与える

スキルを持っていた美容師さんが、

通常美容サロンの  
ヘアカットの顧客単価  
全国平均4500円を

顧客単価を20万円に  
アップさせ、

個人で月商を420万円に  
変えた事例もあります。

自分のスキルでは、  
単価5000円しかいただけないと  
思い込んでいた自分を

変えることができた事例、  
他にも100人以上あります。

本当に本当にたくさん。

わたしひとりの挑戦を



多くの人にも  
置き換えることが可能となりました。

だから、あなたも、  
月商7桁なんて  
自分には行けないかもしれない、  
なんて思い込まないでくださいね。

**これを読んだあなたも  
月商7桁（100万円）を  
越えられます。大丈夫です。**

わたしは、107名の  
月商7桁到達がなぜできたのかを  
あなたにわかりやすく、  
教えることができるからです。

**いますぐ、  
相談したい方は、  
次のページへ**

# 本書を読んできた方だけに 集まる集客®個別相談会



こんなあなたに107名の月商7桁8桁  
の到達が可能となった一番いい方法を  
教えます。今すぐクリック！

通常価格54,000円のところ読者特別  
価格でお受けします。

☆即日のお申込みで45,112円割引！

「即日キャンペーン」実施中☆



2018年 3月 11 日

発行著者 長瀬葉弓

発行所 株式会社アクティブノート

<http://www.active-note.jp>

東京都新宿区新宿 5-1-1

[information@active-note.jp](mailto:information@active-note.jp)

(販売・ライセンスについてのお問合せ)

(C) 株式会社アクティブノート

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。