2017年版

3秒で共感され15秒で仕事がとれる

セルフプロモーション セットアップテキスト



起業家のシゴトを簡単にする**言葉のチカラ**を
絶妙に磨き上げる3日間トレーニング

ヒットメイクプロデューサー
安田裕紀 著



起業家のシゴトを簡単にする“言葉のチカラ”を
絶妙に磨き上げる【3 日間トレーニング】

『セルフプロモーションセットアップテキスト』

を手にとっていただきありがとうございます。

このテキストを最後までお読みいただいた方だけの
スペシャルな特典をご用意しております。

詳しくは、**p.122 から**をお読みください。

2017 年、想い描く結果を手にしたいという方に
ピッタリの具体策になることお約束します。

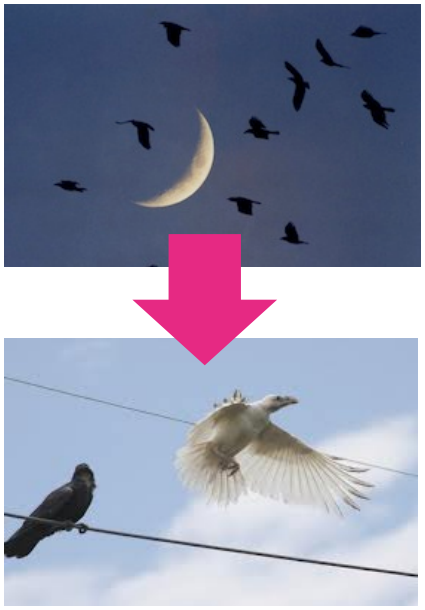
それでは、本編にお進みください。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

『　暗闇のカラスからの脱却！！！　』

脱却「**前**」＝ 今

お客様に見つけてもらえない
常態（当たり前）



脱却「**後**」＝ 売上拡大

お客様が心を動かし
あなたがお願いされる常態（当たり前）

この好循環な常態（当たり前）を

あなたが実現できるように成る。

その為に生まれたメソッドが、

【セルフプロモーションマーケティング】です。

まずは、

素晴らしいセルフプロモーションをもって
活躍している起業家をご紹介しましょう！！！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

片手に触れるだけ！
3 分で 1 個心のブロックを解除する「マインドブロックバスター」
日本マインドブロックバスター協会代表理事　栗山葉湖さん



3 人のお子様を抱える主婦であり、
教職員として働いていたときに、
自身の心のブロックを解除するため、

通勤電車の中だけでできるだけの方法に
技法をシンプル化し、
潜在意識のブロックを解除する
「マインドブロックバスター」を開発。

現在、全国で活躍する
マインドブロックバスターは **8,000 名**を超え、
マインドブロックバスター事業全体の売り上げは、
この 5 年で 7 億円を超える。

2020 年、東京オリンピック・パラリンピックの年までに
30 万人の心のブロック解除をし、

30 万人の「私の当たり前」に変化・成長を促すことを目指し
活動を続けていらっしゃいます。

（※p.51 掲載の特別インタビューにもご協力いただきました。）

■個人 Facebook
https://www.facebook.com/mindblockbaster
■日本マインドブロックバスター協会
http://www.mindblock-buster.jp/
■私立 MBB の学校「スリーピース」
http://mbb3.com/

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

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®プロデューサー
株式会社アクティブノート代表取締役 長瀬葉弓さん



ウェブの仕事一筋 19 年、
2011 年ソーシャルメディア時代に
希望を感じ独立。

ウェブが苦手、しかし、
志高い起業家や経営者のために

「集める」のではなく
「集まる集客」を仕組み化する
ウェブ戦略をプロデューシング。

月商 8 桁を達成するなど
ご自身の会社の売上を伸ばし続けるだけなく、

7 桁到達の結果が出た起業家が 74 名を突破するなど
関わるクライアントをとにかく**「勝たせる！」**ことでも有名。

同時に、
集まる集客の科学式『Active-iWeb 戦略』
を伝承するため Web 戦略プロデューサーのための

『～集まる集客～プロデューサーズ・ラボラトリー』を主宰し
起業家育成支援をしていらっしゃいます。

■個人 Facebook
https://www.facebook.com/hayumi.nagase
■「集まる集客」株式会社アクティブノート
http://www.active-note.jp/

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ゼロから 6 ヶ月で予約のとれない人気サロンをつくる 美容起業アカデミー主宰 （株）Ring 代表取締役 生井桃香さん



美容業一筋 17 年。

1000 名を超える美容起業家に関わり、

「閉店サロンをなくす！」

をモットーに、

“3 年で 9 割潰れる”という
個人サロン業界の下支えになるべく、

現在は、サロネーゼ・個人サロンオーナー
を中心とした美容起業家の方々向けに、
逢いたい人になるための魅力の法則を学ぶ
「美容起業家アカデミー」を主宰。

売上 10 倍、月商 7 桁を到達する生徒さんも多数。
毎月のレッスンは満員御礼の人気セミナーへと成長。
予約のとれないサロンづくりの具体策を届け続けています。

■個人 Facebook
https://www.facebook.com/momoka.hoshijima
■予約のとれないサロンづくり 72 の秘密（アメブロ）
http://ameblo.jp/ring-momoka/
■美容起業家アカデミー公式サイト
http://beauty-preneur.com/

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ハリウッド式！声帯の筋トレ！
声をつくらず自信をつくる 30 分で変わるボイストレーニング
「プラウドボイスメイク」
株式会社 Rainbow Voice 代表取締役 金丸明日香さん



「腹から声を出す」という
日本流のボイストレーニングに限界を感じ、

単身 LA に渡米し、
マイケル・ジャクソンのボイストレーナー
より直接指導を受け帰国。

現在は、**ハリウッド式！声帯の筋トレ**として、
他にはないまったく新しいボイストレーニングを指導。

アーティストコース・エグゼクティブコース
の 2 つのオリジナルプログラムで、

生徒は、アーティスト・俳優の卵だけでなく、
仕事で声を使う機会の多い
起業家やセミナー講師、経営者など多岐に渡る。

同時に、CM ソングや老舗ジャズラウンジなど
現役のアーティストとしても活躍。
現在、新規生徒募集停止中という人気ボイストレーナーです。

■個人 Facebook
https://www.facebook.com/kanemaru.asuka
■プラウドボイスメイク公式ホームページ
http://kanemaruasuka.com/

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ママ・パパが先生に！
親子の会話で子供たちの英語力が抜群に伸びる！新しい英語楽習
「アットホーム留学」プロデューサー
Senseducation 代表サンシャインマキさん



大手英会話教室の英語講師
大手株式会社の専属英語講師の他、
プライベートで子供から大人に至るまで
トータル 10 年以上
累計 300 人を超える生徒を受け持つ。

英語だけではなく、
“心を育てる”独自の英語学習
に定評があります。

親子で歌うかんたん英語歌「アットホームソングス」は、
累計 10,000 ダウンロードを突破！

1 日 3 分！スマホで学ぶ『感性を磨く子育て英会話』は、
2500 名を超える全国のママ・パパが愛読。

電子書籍「1 日 1 フレーズ！『子育て英会話』」は、
Kindle 子育て部門 3 位、iBooks 言語部門 2 位を獲得！

現在は、子供たちの英語力に欠かせない
ママ・パパの「しつもん力」を高めるしつもん力セミナーも開講中。

■個人 Facebook
https://www.facebook.com/myangelicsunshine
■駅前留学ではなくアットホーム留学（ホームページ）
http://sens-e-ducation.com/

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

6 ヶ月で理想のパートナーを引き寄せる
結婚相談所では教えてくれないありのままで愛される恋愛法則
「プライスレスラブレッスン」主宰
Love Life プロデューサー
a heart of gold 代表 浅見紀好さん



浮気、束縛、依存、DV など、
自身が、傷つく恋愛を繰り返し、

「自分を変えたい！！！」という想いから
1,000 万円以上の自己投資をして、
心理学・行動学・自己啓発を学び、

男性性と女性性の違いや
コミュニケーション・パートナーシップを理解し、

理想のパートナーと出逢って 4 ヶ月で
プロポーズされ幸せな結婚を実現。

自分と同じように、
「傷つく恋愛を繰り返し苦しんでいる女性の力になりたい！
　１人でも多くの女性を幸せにしたい！」という想いから、
独自の恋愛法則から生まれたプライスレスラブレッスンを主宰。

単なる恋愛の勉強ではなく、超実践的な恋愛プログラムによって、
今までプログラムの生徒 100%が理想のパートナーと出逢っている。
名実ともに実績のある人気の恋愛コンサルタントとして活躍。

■個人 Facebook
https://www.facebook.com/asami.noricom
■カップル誕生率 100%！6 ヶ月で理想のパートナーを引き寄せる（アメブロ）
http://ameblo.jp/pricelesslove/

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そのほかにも、、、

◆オリジナルコース＆アカデミーを開発し、
単価は約3倍にも関わらず集客は2倍へ。
価格ではなく価値で選ばれる料理教室。（お料理教室）

◆SNSとWordPressを活用することで、
全国各地からお客様が足を運ぶ地方自動車ディーラーへと成長し、
各営業マンも独自の集客の仕組みを実現している。（自動車ディーラー）

◆2人の子供を持つママがダブルワークをしながら起業準備を行い、
デビュー初月から月商40万円を達成。（ファイナンシャルプランナー）

◆今まで3,000円程度の単価だったところから
数十万円のサービスを喜んで購入いただけるように。（ダイエットコーチ）

◆独自のセミナーとウェブの仕組みを
構築したことで**過去最高売上を実現し、**
大手企業からの個別契約と研修も多数。（ファイナンシャルプランナー）

◆オリジナル研修を開発したことで、
法人コンサルティング契約も実現。
県と市を巻き込む100名規模の研修や
テレビ出演も果たした研修講師。（企業研修講師）

◆主婦から起業し、**たった4ヶ月で**
月商7桁を実現したスピリチュアルカウンセラー。（スピリチュアル）

◆今まで単価数万円だったところから
単価数十万のサービスを喜んで購入いただけるように。（カウンセラー）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

いかがでしょうか？

あなたも、彼女彼ら達のような、
3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる
セルフプロモーションをもって活躍してみませんか？

ここからがあなたのビジネスの改革のハジマリです。

共に学び、共に応援し、共に豊かさを掴みましょう！！！



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■はじめに

この『セルフプロモーションセットアップテキスト』は、

2013 年 4 月～2017 年 3 月現在まで行っている
120 分マンツーマン個別コンサルティング
『セルフプロモーションパーフェクトコンサルティング』（2015 年迄）
『ヒットメイクコンサルティング』（2017 年現在）

の内容の一部を書き下ろしたもので、
日付や数字など現在とは異なるものもありますことご了承くださいませ。

■免責事項

この『セルフプロモーションセットアップテキスト』では、
私や私に関わる方々が実際に活用し
実績のあったセルフプロモーション理論を提供していますが、
当然ながら、その結果には個人差があります。

この『セルフプロモーションセットアップテキスト』の著者は、
このテキストを使った結果に一切の責任を持ちません。
ご自身の責任で 実践いただくようお願いいたします。

■PLOT フレームワークについて

このテキストで使用する PLOT フレームワークを
以下よりダウンロードすることができます。

ぜひ、こちらからダウンロードを完了させて、
テキストを読み進めながら実践していってくださいね！

▼ダウンロード
http://www.will-way.biz/spm/text/plotframework_setuptext.pdf
（※リンクが飛ばない場合は、お手数ですが URL をコピーしてください。）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「個人がビジネスをもてば世の中が変わる！」



こんにちは。
3秒で共感され15秒で仕事がとれる
伝わる仕掛けと集まる仕組み
「セルフプロモーションマーケティング」主宰
ヒットメイクプロデューサー 安田裕紀です。

「なぜ、シゴトをしているのか？」

あなたは考えたことがありますか？

・生活のため
・自己成長のため
・好きだから

などなど

人によって様々あるでしょう。

私の場合、「なぜ、シゴトをしているのか？」と聞かれたら、

「選択できる人生を送るため」

こう答えます。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

私の人生のテーマ。

それは、

「夢を見られる存在になりたい。」

メジャーリーグで活躍するイチロー選手を見て、
「大きくなったらプロ野球選手になりたい！」
と幼い野球少年達が夢見るように。



テレビで活躍するAKB48を見て、
「自分もアイドルになりたい！」
と幼い少女達が夢見るように。

たったひとりでも、
私より若い世代の方々に、

「自分もいつかあんな風になりたい。」

と夢を抱いてもらえる。

もちろん、
私は野球選手でも歌手でもありませんから、

その分野での【夢】になることはできません。

私は、

起業家や経営者のプロデュースを行う
個人を輝かせる仕事で誰かの夢になりたい。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そのために、

「選択できる人生を歩む大人であること」

が、私が日々仕事に取り組む理由です。

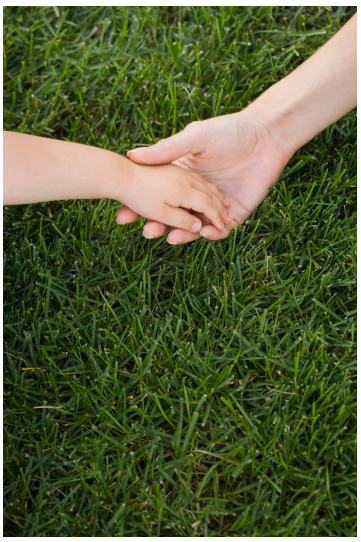
例えば、
「今日は、都内のホテルで100グラム5000円の松阪牛を食べよう。」
「明日は、自宅で10本200円のししゃもを焼いて食べよう。」

これが、「選択できる人生」です。

贅沢がしたいのではなく、
選択ができる人生を歩みたい。

私自身、大学を卒業するまで「選択できる人生」を送ってきました。

これは、私の力ではなく両親の力によってなので、
“送らせて頂いていた”というのが正解です。



私の両親は、
「自分が両親してもらった以上に
自分の子供にしてあげたい。」

そのような子供・教育に対する
想いや価値観を持っていて、

私の両親はお金を理由に何かを諦めることはない、
選択できる人生を歩む背中を、私に魅せてくれました。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そして、子供である私に対しても、
お金を理由に、私のチャレンジややりたいことを
諦めさせることはありませんでした。

この現実を実現してくれた両親の苦楽の数は、
尋常ではなかったでしょうし、

その人生を実現してくれた両親に
心から感謝しています。

だからこそ、次は、私自身が自分のチカラで、
「選択できる人生を歩める大人」となり、

未来の子供たち、そして、一歩先をゆく者として、
「選択できる人生を歩める大人」としての背中を見せたい。

そして、自分の子供たちに
「選択できる人生」を歩めるようにしてあげたい。

そんな大人が増えれば世の中が絶対に良くなる！

そう本気で信じています。

私は、このような

「豊かさの樹系図」を描いていきたいのです。

では、“何で“その選択できる人生を歩むのか？

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

私のその答えが、

「セルフプロモーションマーケティング」なのです。

私は「個人がビジネスを持てば世の中が変わる！」という
志命と信念を持っています。

では、どんなビジネスを？
どんなスタンスで持ち合わせることで実現するのか。

今の世の中において、
人と同じこと、周りと似通ったことでは、
新しい価値は見出しにくいと捉えています。

言い換えれば、
人と違ったモノの見方・捉え方の中に
新たな価値は見出しやすい。



そう想いませんか？

また、

「人に魚を与えれば 1 日食べさせる事ができる。
だが魚釣りを教えれば一生食べさせる事ができる」　老子

これは古き良き時代の賢人・老子の言葉です。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

今の世の中では**「魚」**が求められています。

ゆとりという「魚」を求めて、
稼ぐためのノウハウや書籍が出回っています。

しかし、本当に求めているモノは何なのか？
と考えてみると、

1 日だけ食べられる魚の食べ方だけではなく、
スピードの速い現代社会に中で、本当に重要なことや求めているモノは、
好きな時に必要なだけの「魚の釣り方」を学ぶことなのです。

私は、起業を決意してから今に至るまでの 10 年間、

メディアにも顔を出すことを好まず、
書籍出版の依頼は門下生に譲り、

その時間を使って、
目の前で関わる起業家を成功へと導いてきた

師でもあり、株式会社 WillWay corporarion 代表取締役 相葉力哉の元で、
多くの起業家・個人事業主の方を真横で見ながら、

<u>魚を与えられるように、</u>



単にノウハウや稼ぎ方を一から十まで教えるという
ただ使うだけの**“消費側”**ではなく、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

魚釣りを教えてもらうように、

他では変えない、つまり、
今世の中にはない【売るものの創り方】であったり、

ウェブとリアルを融合させた
売り込みのない【売る場所の創り方】であったり、

集めるのではなく集まる、
そして、お願いされる【集客の取り組み方】であったり、

なにより、

トップダウンだけの**“指導”**ではなく、
背中を見せるという**“先導”**のスタイルをもって、
私自身が育っていく。

そんな成長をさせていただきました。



次は、私が学んできたもの全てを活かして、
起業家、経営者様のお役に立ちたい。

人脈、資産、知識がないゼロからの個人でも、

必要以上の時間・お金・労力をかけずに想い描く成果を得られる。
出逢いたいお客様に出逢いたい人数だけ出逢うことができる。
瞬間で選ばれお願いされるようになる。

それが、
3 秒で共感され 15 秒で仕事を取れる仕掛けと仕組み

「セルフプロモーションマーケティング」なのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

昨今、インターネットの発展により、

情報は洪水化し、
世の中には商品やサービスが溢れています。

どんなに良い商品やサービスを扱っていても
どんなに世の中の役に立つ強い想いをもっていても

お客様に届くことがなければ、

お客様にとっては**“無いも同じ”**です。



お客様の心を動かすのは、

最新のマーケティングのテクニックや
集客のノウハウでは決してありません。

**お客様が、初めて商品やサービスを知る
きっかけは、「言葉」です。**

言葉には、顧客の問題を解決する力があります。
言葉には、顧客の欲をかきたてる力があります。

**つまり、言葉には、
顧客の心に変化を生み出すパワーがあるのです。**

「言葉のチカラを磨けば、現実（みらい）が変わる。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

言葉のチカラを手にいれれば、



言葉のチカラは、あなたを成長させます。
言葉のチカラが、周りを成長させます。

だからこそ、

今より豊かに成りたければ、

【まず言葉のチカラを磨き成長させる。】

ということなわけですね。

世の中に溢れる
ノウハウやテクニックに振り回されるのではなく、

お客様に“心の変化”という
価値を生み出す「言葉」を創造し、

個人が、人や社会に影響力をもって共感・信頼される環境を創りだす。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

それが、

3 秒で共感され、15 秒で仕事を取る！

たった一言でお客様の心の変化を生み出す仕掛けと仕組み

【セルフプロモーションマーケティング】です。

今は無名の個人であっても、
あなたが決断し行動し続けることで、

ゼロから顧客創造を実現することをお約束します。

さぁ、さっそく始めて行きましょう！



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■学習性無力感の脱却
できないをなくすための唯一の具体策はあるのです！

本題に入る前に、私が、
なぜ、【セルフプロモーションマーケティング】を行うのか。

その意味と意図をお話します。

「学習性無気力症」
「学習性無力感」

という病をご存知ですか？

まだ正式な病名として認められてはいませんが、
多くの学会などですでに発表されている正式な病気のひとつです。

※学習性無気力症

長期にわたってストレス回避の困難な環境に置かれた人は、
その環境から逃れようと努力すら行わなくなる、という見解。
(参照：wikipedia)

わかりやすく言い換えると、

「やればやるほど“出来ない”と学習してしまう病気」です。

そして、豊かだと言われている日本において、

1 年間に 3 万 7000 人を超える人々が
「うつ病」が原因で自殺しています。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

これは、1 日平均 100 名以上ということになります。

この事実を知った時は、
本当に驚きました。

私はこの大きな事実に対して、
何か出来るほど力のある人間ではありません。

ただ、私がイメージしたのは、
私自身であり、お役に立ちたいと思っている

「起業家・経営者」の方々です。

置き換えて考えてみると、

起業家にとって、経営者にとって、

・やればやるほどできないと学習してしまうもの。
・やってもやっても成果がでないもの。

それが、

「名刺を配っても配っても、仕事が取れない。」
「ブログを書いても書いても、売上に繋がらない。」
「Facebook を一生懸命更新しても、仕事にならない。」



実は、以前の私自身が、
この状態だったのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

今では、

毎月のようにセミナーを開催したり、
何十名という経営者様の前でお話したり、
起業家、経営者の皆様をお教えするようになっていますが、

本来は、かなりの**アガリ症・赤面症。**

自己紹介でさえ、
話し始めて10秒後には顔が真っ赤！だったのです。

また、”売り込み”に対しても、
人一倍、苦手意識がありました。

「商品やサービスに”絶対的な自信”はあるのに、
なぜか、”自信をもって”伝えられていない。」

という方は、まさにそうです。

多くの人達は、
このような壁にぶつかったとき、

「集客のノウハウ」
「アクセスアップのノウハウ」
「マーケティング」
「コピーライティング」
「ブログの書き方」
「名刺の創り方」
「話し方」という

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ノウハウやテクニック、
つまり、やり方を勉強しようとします。

ただし、気づいていただきたいのは、

そのノウハウややり方というものが
良いものであればあるほど、

隣の起業家さんも同じことを勉強している。

ノウハウやテクニックを学ぶ前に、
「すべきこと」がある！

「自分から”売りにいく”のではなく、
お客様から”買いにきてもらう”」

ようになるためには、どうすればいいのだろう・・・？

これが <お願いされる集客> を研究し、実践し、
成果・効果の記録を元に関わる皆様の下支えとなろうと

私のココロを強烈に動かすスイッチとなりました。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

あの手この手で、お客様を説得しようとするのではなく、

お客様の心の動きや行動を読み解き、

見込み客となる方との「出逢い」から
お客様として「購入／申込み」に辿り着くまでの

「仕掛け」と「仕組み」を創ることができないのか？

それが、

3 秒で共感され、15 秒で仕事を取る！
たった一言で心の変化を生み出す仕掛けと仕組みを創る

【セルフプロモーション・マーケティング】なのです。ね！

今、私が行っているプロデュースや
個別コンサルティングにいらっしゃる起業家さんは、

本当に**“勉強熱心な方々”**が多く、

だからこそ、

「伝わらない」
「気づいてもらえない」
「見てもらえない」
「仕事が取れない」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そんなわずらわしさを
セルフプロモーションマーケティングを通じて、

「やればできるじゃん！」

に変わってくれています！

この教科書が、あなたにとって
大きなきっかけになるよう楽しみにしています(^_-)☆

さぁ、本題に入っていきましょう！



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■この教科書の歩き方

その前に！

この教科書の活用方法について
私からご提案しますね。

まず、【1 回目】は、
3 秒で仕組みを創る
セルフプロモーションマーケティングの全体像の把握を把握しましょう。

どう読むの？

さぁーーーーーーっと読んじゃってください！

次に、【2 回目】は、
目に留まる教え（言葉）を記録に残していきましょう。

後に出てくる、同業種や他者のリサーチ（分析）を開始して、
それらも記録に残していきましょう。

そして、【3 回目】は、一気にワーク！
そして、すぐに答え合わせ！

ここまでの時間は、

ぜひ、**「3 日間（72 時間）」**をオススメします。

さぁ、3 日間のワークに入ってきましょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■改革の本丸とは？

この教科書を手にしたあなたは、
今ここから自分自身の行なっている仕事・ビジネスを
より加速していこうと決断したことでしょう。

そう決断したあなたに質問です。

Q、あなたのビジネスにおいて、
　　目標を達成する上で「壁」になっていることは何ですか？

・今何が問題なのか？
・何があれば問題が解決できるのか？
・何があればより完璧になるのか？

この 3 つの視点で考えてみてください。

A、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

改革の本丸とは、

「本当の問題は何なのか？」を正確に見極めることです。

「本当の問題は何なのか？」ということを取り間違えると、

多くの人たちが、
売上があがらない時、上手くいかないなと想う時、

・商品を変えようとする
・価格を変えようとする
・サービス内容をかえようとする
・集客方法を変えようとする

のです。

だから、いつも上手くいかない。

改革の本丸、つまり、
本当の問題は「そこ」ではない。
ということに気づけるかどうかでしょう。

「メン・イン・ブラック（MIB)」という映画をご存知ですか？

トミー・リー・ジョーンズと
ウィル・スミスというダブル主演の映画。



MIB というのは地球上で悪さをする
怪獣をやっつける仕事を行う秘密組織です。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

トミー・リー・ジョーンズは
そもそもMIBのおえらいさん。

ウィル・スミスはMIBに入るために様々な試験を受けます。

その試験の中で、
襲ってくる怪獣を撃ち殺すテスト（射撃テスト）があります。

ほとんどの受験者達は怪獣ばかりを撃ち殺していきます。

しかし、ウィル・スミスは、
怪獣達のうしろを本を抱えて歩いている少女を撃ち殺します。

なぜか？

多くの人は、「敵は怪獣なのだ」と思います。

しかし、夜遅い時間に教科書をもって幼い少女が歩いているのは、
明らかにおかしい。

つまり、本当の敵は少女であり、少女を撃ち殺すことで怪獣の攻撃は止む。
そのようにウィル・スミスは判断できたわけです。

実際に怪獣をコントロールしていたのはその少女。

つまり、本当の敵は、
怪獣ではなく、少女だったのですね。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ビジネスに置き換えてみると、

「本当の敵」つまり「本当の問題」を見抜けるかどうか。

これが格差の差を生み出しているのでしょう！

多くの経営者・起業家達が、

・不況のせいにしてみたり
・商品を変えようとする
・価格を変えようとする
・サービス内容を変えようとする
・集客方法を変えようとする

それが、本当の敵かどうか。ということです！

これを機会に、一度考えてみませんか？

では、この教科書を手にした
あなたの改革の本丸とは何なのか？

ここで質問です。

Q、ビジネスをする上で、最も重要なこととは？

A、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

例えば、

・ 売上をあげること

・ いかに自分がワクワクするか

・ 顧客の満足を実現すること

・ などなど

どれも間違いではありません。

しかし、私は同じ問いに次のように答えます。

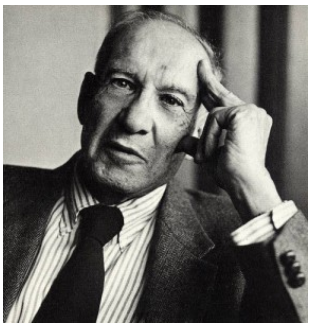
ビジネスで最も重要なことは、

「お客様を創ること」である。

かの有名な米経営学者ピーター・ドラッカー氏も
次のような言葉を残しています。

「事業の目的として有効な定義はただ一つである。
それは、顧客を創造することである」

ピーター・ドラッカー



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

どんなにいい商品を扱っていても、
どんなに価格が安くても、
どんなにいい人達と仕事をしていても、
どんなに素晴らし資格をもっていても、

お客様を創**“ら”**なければ、その会社は倒産する。

お客様を創**“れ”**なければ、その会社は倒産する。

あなたの成功を妨げる本当の敵は何でしょうか？
あなたのビジネスにおける本当の問題は何なのでしょうか？

戦略も大事です。
考え方も重要です。
なぜ始めたかという想いももちろん大切です。

ただし、お客様を創らなければ絶対にうまくいきません。
ただし、お客様を創れなければ絶対にうまくいきません。

だからこそ、この教科書を手にしたあなたに提案したい、
改革の本丸とは？

「お客様を創ること」！！！



集客方法ではなく、

「目の前のお客様を創ることに。」です。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■暗闇のカラスからの脱却！

目標が達成できていない、上手くいかないからといって、

商品/サービスをいじるのではなく、
価格を下げるのでもなく、
新しい集客方法を探しまわるのでもない。

とお伝えしました。

ここからは、
「**お客様を創ること**」に焦点を絞って考えていきます。

お客様を創りやすくするためのキーワードが、

「暗闇のカラスからの脱却！！！」です。

暗闇の中のカラスとは？

ここで、イメージしてみてください。

**「真っ暗闇の中に、黒いカラスが
バタバタと飛んでいます。
それを見つけてください。」**



と言われても、、、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

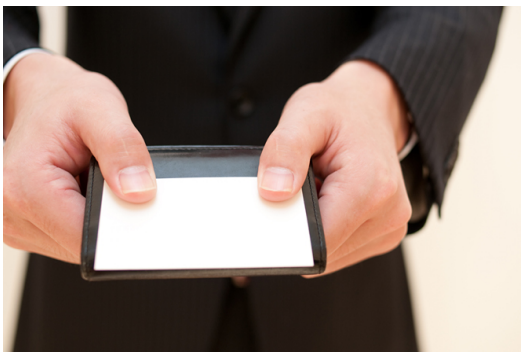
“見つけにくい”ですよね。（一般的には）

ここで、この「黒いカラス」を「個人事業主」。
そして、「あなた自身」と置き換えてみてください。

あなたは、あなたのお客様に見つけてもらえているでしょうか？

あなたの商品やサービスを求めている
お客様が見つけやすい状態になっているでしょうか？

シゴトをしていると、
日々沢山の名刺交換を行います。



あなたの名刺は、
お客様の名刺保存 BOX
（という名のゴミ箱!?。）に
しまわれてはいないでしょうか？

インターネット上には、ソーシャルメディアをはじめ
数え切れないほどのウェブページが存在しています。

あなたのブログ、Facebook、ホームページは、
あなたのお客様が見つけやすいようになっているでしょうか？

インターネット上の“ 一般的な ”顧客の行動は、
「見ない。」→「読まない。」→「買わない。」なのですよね。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

これだけ情報が洪水化している現代において、

どんなに良い商品を持っていても、
どんなに素晴らしいサービスを提供していても、
どんなに世の中に役に立ちたいという想いをもっていても、

あなたが“黒いカラス”のままでは、

お客様にとっては、「無いも同じ」なのです。

つまり、暗闇の中の黒いカラスのままでは、
成果を上げることは難しいということが容易に認識できるはずです。

ただし、日本語はとても面白いもので、
一文字だけ変えてみると、

「暗闇の中の**“黒”**いカラス」

↓

「暗闇の中の**“白”**いカラス」



たった「一文字」変えるだけで見つけやすくなりませんか？

そして今、あなたは暗闇のカラスではありませんか？

「暗闇のカラスからの脱却！」
最重要テーマだとお気づき頂けましたか？

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ここで、考えてみましょう。

Q、あなたはセミナー開催のため地方に出張に行きました。
長時間のミーティングで体が疲れたのでどこかでマッサージを
してもらおうと、地方の情報誌 Redpepper を開きました。
「リラクゼーション」のページには 6 件のサロンや整体院が並んでいます。
あなたはここで即座にお店を決められますか？





多くの人達は、きっと**迷って**しまうでしょう。

（私も迷います。）

何故なのか？

・選択肢が沢山あるから
・違いがわかりにくいから
・知らないから
・どこもかしこも同じように見えるから

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「歪みを整える」「体調不良に」「腰痛・肩こり改善」等々

どれも同じようなキャッチコピーや言葉が
並んでいるからではないでしょうか？

ここで使っているキーワードが悪いのか？
いえ、悪くはありません。

でも、**“普通”**なのです。

だから、目に留まらない。

隣の人と一緒はだめ。
上の人と一緒はだめ。
先にやった人を真似てもだめ。

難しくなってきましたね（汗）

では、もし仮に、この「リラクゼーションカテゴリー」のページに、

「健康バカ」と白衣を着た男性が
腕組みをしてにらんでいる写真と共に、

**「健康バカの店長●●が、
あなたを健康バカにさせ“たい（体）”！
店長とじゃんけんで勝ったら初回無料！」**

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

なんて強烈なキャッチコピーが記載された
お店があったらいかがですか？

私だったら、、、迷わずここを選びます（笑）

もちろん、**「バカ」**という言葉を使ってください。

と言っているのではありません。

読み手にとって読み続けられる時間は、
せいぜい１分間。

つまり、ここでのポイントは、

数あるリラークゼーションサロンや整体院の広告の中から、

「暗闇の中の“白”いカラス」になっているかどうか。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

次の、例を見てみましょう。

先日、お米が切れて
スーパーに買いに行きました。



お米の種類に詳しいわけでも、
また、特にお気に入りのブランド
があるわけでもない。

そんな私の感想は、

「(違いがわからなくて）選べない。」

ここに、たとえば、
「売上ランキングベスト3」という掲載があり、

その中でも、

【この1週間！第2位の商品☆☆が俄然売れています！】

と書かれていたら、、、

迷わず、その商品に惹かれますよね。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

最後の例を考えてみましょう。

先日、風邪をひいて、
ドラッグストアに風邪薬を買いに行きました。

熱もあがってふらふらな中、
何十種類もの中から選ばなければいけません。



「選ぶのが大変だ」

と感じることはありませんか？

ここで知っておいていただきたいのは、
「プロの視点」と「素人の視点」の違いについて。

どんな違いがあるかわかりますか？

素人である私達は、
何十種類という風邪薬が並んでいると、

何をどう選んでいいのかさっぱりわかりません。
裏の成分表？を見てみてもやっぱりわからない。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

でも、プロや専門家に言わせると、
（風邪薬の場合は薬剤師さん）
成分もその量も効能もまったく違うのですね。

おそらく、ドラッグストアでは、

自分の症状を説明してピッタリのものを選んでもらう
のではないでしょうか。

プロは、

「ココがこう違う！」というように

“違い”に着目するのに対して、

素人は、

「全部同じに見える・・・」
「商品Aと商品Bは、ここが同じだなぁ。」と

“類似点”に目がいきがち。

これは、風邪薬だけではなく
多くの商品やサービスに対しても言えることです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

つまり、

あなたが提供している
商品やサービスにも往々にして起こりえている。ということ。

その分野においてのプロであるあなたと
その分野においては素人であるお客様との間には

「視点の違いがある。」

ということをわかっておくことが大切です。

お客様はプロではなく素人。

きちんと

「他と同じではなくどこがどう違うのか」
「あなただけを選ぶ理由は何なのか」

を**“お客様視点”**で、

かつ**“わかりやすくシンプル”**に伝えなければ、

ライバルや同業者の商品やサービスと
「同じ」「変わらない」と捉えられてしまうのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

紹介した3つの例、

これらをあなたの商品やサービス、
あなた自身に置き換えてみてください。

あなたがセラピストであるならば、

全国に**4万人以上**と言われるセラピストの中で

お客様に選ばれる「仕掛け」ができているでしょうか？

自宅サロンを開業しているならば、

全国に**2万6千以上**ある個人サロンの中で

求めているお客様の心を動かす「言葉」「表現」をしていますか？

日本全国の士業の資格所有者数は、

50万人を超えていますが、

その中で、あなただけを選ぶ「理由」は
明確になっているでしょうか？



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

間違ってはいけないのは、

お客様は、

- 弁護士
- 税理士
- 行政書士
- 司法書士
- 公認会計士

という**「資格」を求めているわけではありません。**

「最短1日で会社設立手続きをしてくれる人」
「海外での会社設立をサポートしてくれる人」
「クライアントからのクレーム予防を提案してくれる人」
「海外取り引きに関する契約書を3日でつくってくれる人」

というお客様が抱えている

問題や欲を満たしてくれる人を探しているのです。

極論、抱えている問題を解決してくれる人であれば、
「マンションのおとなりさん」でも良いのです。

あなたは、ご自身の資格をもって、
お客様に何を与えられる人なのかを表現できていますか？

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

今、「コンサルタント」を名乗る人達が、
加速度的に増え続けています。

猫も杓子もコンサルタント。

そんな感覚を持つ方もいらっしゃるかもしれません。

では、年々増えていくコンサルタントの中で、
記憶と実績に残っていくコンサルタントはどれだけいるでしょう。

たとえば、
言わずと知れた日本一のコンサルタント大前健一さん。

大前さんとあなたを比べた場合、
あなたの存在は、お客様の目に留まるでしょうか？

さぁ、

あなたの名刺を出してみてください。
あなたのブログを立ち上げてみましょう。



「危険信号」を伴いますか？

ヤバイ（危険）！と想ったら、
どんどん作業に入っていきましょう！

このテキストを通じて、
あなたの「言葉のチカラ」を手に入れてください。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■たった一言、言葉の魔法で売上は好転する！

ここで、言葉のチカラによって、
ビジネスを 180 度好転させた商品や個人をご紹介します。

Before：「モイスチャーティッシュ」
↓
After：**「鼻セレブ」**

発売当初、高機能にも関わらず売上が伸び悩んでいました。
箱のデザインとネーミングを変えただけで売上が 4 倍になりました。



Before：「缶煎茶」
↓
After：**「お～い、お茶」**

今や日本人で知らない人はいないであろう有名なお茶。
「煎茶の読み方がわからない。」
「日本のお茶なのか？」
という苦情や質問や殺到し、



商品名を変更したところ、
その後 20 年間緑茶飲料シェア 1 位
の人気商品になりました。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

これらの商品の売上が好転した理由は何なのか？

たったひとつ。

「お客様に瞬間で選ばれる言葉を創造した」

ただそれだけなのです。

ここで感じていただきたいのは、**”言葉のチカラの大きさ“**です。

どんなにインターネットが普及しようが、
多くのノウハウが出てこようが、
色々なマーケティング手法が出てこようが、

私たちは徹底した「**お客様目線**」になりましょう。

お客様の目線に立ったとき、

一番最初にお客様の目に留まるのは「言葉」なのです。

「集客方法に迷うよりも言葉を創りなさい。」

そして、最後に、

言葉のチカラをもって、世の中に大きな影響力をもって
活躍している女性起業家さんをご紹介します。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

Before：「過去生と天使のリーディングをします。ヒーラー栗山葉湖」

↓

After：**「3分で1個！心のブロックを解除する**
マインドブロックバスター栗山葉湖」



このテキストをお読みの方の中にも
ご存知の方がいらっしゃるかもしれません。

マインドブロックバスターの創始者であり、
一般社団法人日本マインドブロックバスター協会
理事長である栗山葉湖さんです。

「3分で1個心のブロックを解除します
マインドブロックバスター栗山葉湖です。

心のブロック解除にご興味ある方は
ぜひ手を触らせてください。」

これが、

マインドブロックバスター事業を始める
いちばん最初に、

栗山葉湖さんが創った
3秒で共感され15秒で仕事がとれる仕掛け
セルフプロモーションです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そして、このセルフプロモーションに反応し、
マインドブロックバスターのビジョンに共感した

仲間が１人増え、

また１人、

また１人、、、と増え、

今では、栗山さんだけでなく、
全国（世界）のマインドブロックバスターの皆さんが
このセルフプロモーションをもって活躍されています。

2010 年のスタート当初は、

栗山さん**“たったひとり”**から始まった

マインドブロックバスター事業は、

2017 年現在、全国に **8000 名を超える**方々が、

マインドブロックバスターとして活躍、

「3 年間で 3 万人の“心のブロック解除”」
というビジョン達成を果たし、
現在は **30 万人達成**を目指して邁進し、

約 7 億円を超えるビジネスモデルへと成長しています。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「もし、セルフプロモーションがなかったら・・・？」

栗山さんに直接インタビューをさせていただきました。

“セルフプロモーションが（ビジネスの）すべてを決めました。“

自分のやることが全部言い表せる。
これがセルフプロモーションのチカラです。

自分の中で“哲学”ができるからこそ、
ブレない。揺るぎない。
そして、突き抜けることができる。



セルフプロモーションをもって
ビジネスをスタートしたからこそ、

自分に必要なもの、必要でないもの
を正しく選択でき、



最短距離で成果を創ることができたのだ
と想います。

そして、今、他人の人生にまで、
このセルフプロモーションが
影響を与えるまでになっています。

「もし、セルフプロモーションがなかったら。」
と考えてみると、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

（セルフプロモーションを創るまでの自分の）
それまでの生き方がただただ継続していただけでしょう。

それまでの自分の当たり前を変えることも、
自分の中の常識が変わることもなかったと想います。

セルフプロモーションは、
私の生き方を変えたツールだと言えます。

（栗山葉湖さんご本人談）

たったひとりの個人から始まったビジネスが、

多くの人達を巻き込み、
世の中に影響を与えるビジネスモデルへと成長し続けている。

それは、**たった一言。**

これが、すべてのキッカケになったのだと
語ってくださいました。

栗山さん、ご多忙の中ご協力ありがとうございます！

個人 Facebook：https://www.facebook.com/mindblockbaster
日本マインドブロックバスター協会：http://www.mindblock-buster.jp/



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

3秒で共感され15秒で仕事がとれる仕掛け
セルフプロモーションは、

「言葉のチカラ」は、

人を、事業を、人生を変える
打ち手になると私は信じています。

この効果をあなたにも体験体感して欲しいと
心から想います。

「暗闇の中の“白い”カラスとなりなさい」

もしあなたが今暗闇の中の黒いカラスなら、
今日、今から創り始めましょう！

白いカラスになるための、

あなたの、あなたのビジネスの
「魔法の言葉」を創り始めましょう＾＾



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

◆◇◆ SPM ワーク ◆◇◆

この教科書は、【1WORK⇔1ANSWER】の
ワークシート型の教科書となっています。

ひとつずつワークに取り組んでいくことで、
あなたのビジネスにセルフプロモーションマーケティングを
取り入れていくことができます(^_-)☆

この【基礎編】では、
セルフプロモーションマーケティングの基盤となる

3 秒で共感され、15 秒で仕事を取る仕掛けとしての
「言葉の創造」を行ない、シンプルに展開していきます。

「言葉の創造」
↓
「仕掛けのセットアップ」

これを実践していく“だけ”です！！！

テーマは、

「シンプルに考え、シンプルに創り、シンプルに動く。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

- 目次 -

■ はじめに（p、12）

■ 学習性無力感の脱却
できないをなくす唯一の具体策はあるのです！（p、23）

■ 教科書の歩き方（p、29）

■ 改革の本丸とは？（p、30）

■ 暗闇のカラスからの脱却！（p、36）

■ たった一言、言葉の魔法で売上は好転する！（p、49）

■ 2017 年、個人起業家の生き残りをかけるハジマリ！（p、59）

■ 「誰が」が求められる時代へ（p、68）

■ 3 秒しかないことを知る。（p、70）

■ お客様の心を掴むポイントを知る！（p、77）

■ あなただけの独自の選ばれる理由を見つけ出す！（p、83）

■ 記憶と感情にアプローチする「15 秒セルフプロモーション」（p、88）

■ お客様の欲しい気持ちをかきたてるロジカルトーク
「左肩の師匠のささやきに応えるワーク」（p、100）

■ セルフプロモーション構築ポイント（p、104）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■ 言葉の罠と言葉の魔法（p、112）

■ 使えばはじまる好循環！（p、114）

■ 究極のマーケティングとは？（p、118）

■ 主観の罠と客観の魔法（p、122）

■ 著者プロフィール（p、154）

いよいよ本編に入っていきましょう！



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■2017 年、個人起業家の生き残りをかけるハジマリ！

過去、10 年前を振り返ってみると、

ビジネスの機会やチャンスというのは、
いつもいつも「(大) 企業」に与えられていた。
（大企業が潤っていた）

という印象がありませんか？

つまり、企業をつくるための資本がある人。
ひとつの商品を広げる資本がある人。

にチャンスがあった時代でした。

豊かさを手に入れられるのは、
お金持ちの家に生まれる人や、一流企業にいる人だけ。

しかし、この 10 年程の間に、

インターネットの急速な発展、
そして、インターネットを通じたインフラの整備が進んできました。

スマートフォン（私は小さなパソコンだと思っています。）
の普及率もどんどん増えてきました。

2016 年時点での全国のスマートフォン普及率は 64.2%。
（総務省データより）

５人に３人はスマートフォンを持っているのが当たり前の時代。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

つまり、

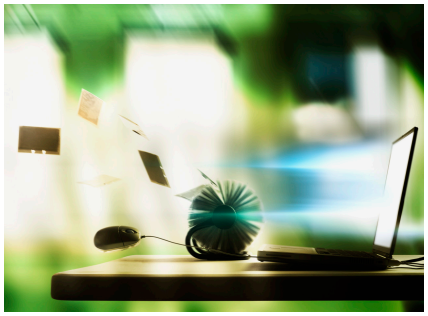
10 年前に比べて、明らかに

個人が持ち合わせる「道具」の質が高まってきた。

このような変化によって、
10 年前と比べて何が変わってきましたか？

・自由にいろいろできるようになった。
・簡単に連絡をとれる。
・情報を取り寄せることができる。

などなど



10 年前と今で、

私達が 1 日に取れる情報量は、「288 倍」になった

とまで言われています。

（※インターネット、新聞、SNS、人と話をする。等々をあわせた情報量）

ところが、1 日に 288 倍の情報を取れるようになったものの
人ひとりが取り込める情報は何倍になったのでしょうか？

「変わっていない」

当たり前ですよね。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

つまり、インターネットの普及により、情報量が多くなってきた中で、

情報量は取れるけれども、「情報（ホンモノの情報）」がとれていない。

情報が「**洪水化**」しているのです。

あなたは情報に翻弄されていませんか？
あなたは情報をしっかりと取り込めていますか？

上記のような、

わかっているつもりの情報や
知っているつもりの知識ばかりを取り込み、
成果を生み出す行動に繋がる「智恵」を持っていない人。

「知識メタボリック症候群」の人が増えているのです。

これから個人起業家として生きていくためには、
或いは、頭角を現していくためには、

ホンモノの情報を正確に捉え使いこなすことができる

「情報をコントロールできる人」になる必要があるのです。

「ビジネスの民営化」とは？

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

インターネットにおけるインフラ（環境）が整ったことで、
機会は大企業のものだけではなくなるのです。

確実に！

機会（チャンス）は、個人に移行してきています！

必要以上の資本を使わずに、
豊かさを手に入れられる時代となったわけです。

つまり、豊かさを手に入れるには、



「個人が手を上げるだけ！」

という時代が到来しているということですね。

ここで、突然ですが、

個人起業家の数は、
「増えている」or「減っている」
どちらだと想いますか？

答えは、、、

「減っている」のです。

（※経済産業省調べ）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

これほどまでに、
個人が、低資本で起業独立できる
環境が整っている時代にも関わらず、

これが「現実」なのです。

言い換えると、

起業する人が増えていると同時に、
同じぐらい、いえ、それ以上に、

起業を”諦めざるを得ない”人も
増えているということ。

・誰でも簡単に個人メディアを持てる。
・良質なノウハウも安価に手に入る。
・便利なレンタルオフィスも増えている。
・個人でも活用できる決済システムもある。

等々、書き出すと
キリがありませんが、

今は、

人脈がなくても、
資金がなくても、
経験・実績がなくても、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

必要以上の時間・お金・労力をかけずとも
想い描くカタチを実現できる

「時代」ではあるのです。
「環境」は整っているのです。

起業を諦めなければならない
原因はさまざまあれど、

もし、あなたに

「強い想いがある」
「挑戦心がある」
「圧倒的行動力がある」
「高いスキル・技術がある」

にも関わらず、
想い描く結果が得られていない。
のであれば、

”努力する方向性”
”がんばる方向性”

がズレてしまっている可能性があります。

一生懸命努力しているのに。
必死にがんばっているのに。

努力や行動が報われないことほど
もったいないことはありませんよね。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

昨年2016年は、

「　**変容の年**　」でした。

誰しもの記憶に新しい
強烈な出来事だけでも、

EU離脱。
東京のイノベーションを行う小池東京都知事。
起業家が一国の大統領になるドナルド・トランプ氏。

等々

今までの当たり前や価値観が
ガラリと変化していく。
そんな一年でした。

では、2017年は・・・？

2017年は、

「　**はじまりの年**　」です。



【ホンモノ】だけが
生き残れる時代のはじまり。

そう捉えています。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ビジネスには、

イノベーション期～成長期～成熟期

という成長の過程・軌跡が
必ず存在しています。

個人がゼロからビジネスを興し拡げる
「個人起業家」という言葉（常識）は、
この十数年の間に浸透してきました。

今年、2017 年は、

ビジネスを興しやすく拡げやすい。

という成長期に突入です。

逆に言えば、



お客様や世の中にとって
目新しかった時期は終わり。

ということ。

良いモノを見て、聴いて、
薦められることに慣れているからこそ、

お客様はもう、
【ホンモノ】しか選ばなくなります。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

このような流れの中で、

ひとりの個人が、ゼロからでも成果を生み出す。
豊かさや選択できる人生を可能にする。ことを実現する上で、

情報の波に乗るのではなく、
自分自身のビジネスとして
成果を生み出すためにはどうしたらいいのか？

【ホンモノ】とは一体何なのか？

【ホンモノ】として選ばれるために
私達、起業家はどう考動すれば良いのか？

そのためには、

「一定のルールとルート（原理原則）」



を手に入れる必要があります。

そのルールとルートを手に入れた上で、

日々行動するのとしないのと、
大きな成果の格差が生まれていきます。

この教科書を手にしたあなたは、
この一定のルールとルートを正確に入手し、

どんぐりの背比べから脱出し、
想い描く成果を手にして欲しいと想います。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■「誰が」が求められる時代へ！

今まで、万国共通のビジネス創造の公式として、

「誰に？×何を？×どのように？＝売上確立」

と認知されてきましたが、

個人メディア、ソーシャルメディアの発展によって、
今の時代のビジネス創造の公式は、

「**“誰が？”**×誰に？×何を？×どのように？ 」

になってきていると考えています。

たとえば、



あなたが通っている美容室があります。
そこでいつもお願いしていた美容師さんが
独立してお店を持つことになりました。

ここで、あなたはどんな行動をとりますか？

A、今までどおりその美容室に通い続ける。
B、　お願いしていた美容師さんの新しい美容室に行く。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

もちろん、これには距離的な問題もありますが、

同じ質問を投げかけたときに、

80%以上の方が、

「B、お願いしていた美容師さんの新しい美容室に行く。」

と答えます。

これからの時代、「本物」のみが
勝ち抜ける時代だからこそ、

また、自分自身の魅力や強み、
そしてあなたと付き合うとによって得られるお得感を

誰よりも分かりやすく発信するためにも、

「誰が？×誰に？×何を？×どのように？」
＝「ホンモノ化による信頼獲得」＝「売上確立」

上記の公式に、「誰が？」を加えた
新しい公式に思考を切り替えて、

「ホンモノ化による信頼」を
お客様から得られるようになって頂きたいのです。

「『誰が？』が求められる時代へ！！！」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■3秒しかないことを知る。

「お仕事は、何をされているのですか？」

交流会やパーティー、セミナーなどの名刺交換で
こう聞かれることは多いのではないでしょうか。

この質問に対して、

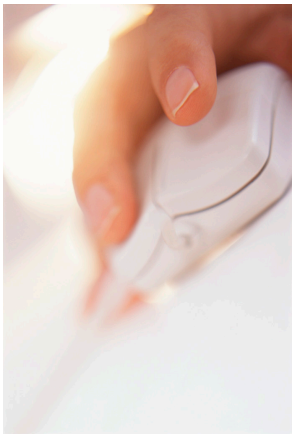
あなたは“15秒以内“に答えられますか？

『3秒ルール』『15秒ルール』というものをご存知ですか？

（※食べ物を落として、3秒以内ならセーフ！ではなくて。）

これは、インターネット上のある統計で、

初めてウェブサイトに訪れた人が
「×ボタン（右上の閉じるボタン）」を押すまでの時間が
約3秒間だと言われています。



ネットサーフィンの経験があるならわかると想います。

開いたページが面白くなければ、
“ すぐ ”バツボタンを押しませんか？

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

※現在は、この数字（統計）は正しい数字ではありません。
ソーシャルメディア業界の拡大により
全世界のウェブサイトが急増している現実から、
３秒という時間よりも早い段階で×ボタンを押される可能性がある。

この事実を分かりやすくお話しするために、
現在においても引用しています。

ここではわかりやすく
「3秒」としておきましょう。

では、ウェブページを運営する私達起業家は、

「×ボタン」を押されるまでのこの3秒以内に
どのような仕掛けを施すべきなのでしょうか？

3秒ルールとは、

「3秒以内に“共感”される」仕掛けを置くこと。

そして、3秒以内に共感させることができたら、
あと15秒間、お客様は滞在してくれると言われています。

では、次にその15秒以内に
どのような仕掛けを施すべきなのか？

15秒ルールとは？

「15秒以内に“シゴトを取る”」仕掛けを置くこと。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「15 秒以内に仕事なんて取れない…。」

という考えが頭によぎりませんでしたか？！

そんなあなたに質問です。

Q、衝動買いをしたことはありますか？

A、【　　】

日本でシゴトをするのであれば、
日本人の特性にあわせたビジネスモデルにするべきです。

であるならば、

多くの日本人が

『「衝動買い」の経験がある』と答えます。

ある人は洋服かもしれません。
ある人はスイーツかもしれません。
ある人はダイエット商品かもしれません。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

お客様には３つのタイプがあると私は捉えています。

１、衝動買いタイプ
２、弱衝動買いタイプ
３、慎重タイプ

ある統計によると、
日本人女性の約８割以上が、
「衝動買い」の経験があると答えたそうです。

あなたの商品・サービスにおいても、
「衝動買いタイプ」の人に「衝動買い」できる
道筋がないために×バツボタンを押されていませんか？

8割がバツボタンでは、あまりにも悲しいですよね。

もちろん、20万円、30万円という高額な商品を衝動買いさせる。
と言っているのではありません。

あなたのウェブページに訪れたお客様に対して、

あなたが**“一番最初に”**何をして欲しいのかを明確にし、

その**「アクション」**をしてもらうこと。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

最初のアクションから、あなたがしっかりと明確な
顧客動線を描いているのであれば、

このアクションが仕事を取ることに直結するのです。

（※顧客動線とは、お客様が悩まず迷わず考えることなく
お申し込みに辿り着く道筋を描くこと。）

そのアクションは、

✧　電話をかけてもらうこと
✧　お問い合わせしてもらうこと
✧　体験講座、体験セッションに申込みしてもらうこと
✧　無料相談に申込みしてもらうこと

などなど

あなたのビジネスにおける
お客様の最初のアクションをひき出すことです。

「15秒」でのプロモーションからのアクションの例として、
日々、あなたが触れているプロモーションのひとつ。

それは**テレビコマーシャル（CM）**です。

情報化社会が進む中、
テレビコマーシャルも確実に変化しています。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

昔の CM は、
素敵なイメージを映像で流して、
最後に会社名やブランド名を伝えれば良かった。

しかし、毎日のように、
いいものばかりを見て聞いて勧められているのが、

「今の時代のお客様」です。

あなたのお客様は、
引く手あまたのモテ男子、モテ女子と同じです。

「　今　」

を逃さない起業家が
いつも上手くいくのです！！！

出逢ったその瞬間のタイミングを逃してしまっては、
お客様はもう二度と戻ってきてはくれません。

★『3 秒ルール』：3 秒で共感される

★『15 秒ルール』：15 秒で仕事を取る

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

つまり、3 秒で共感され、15 秒で仕事を取るための仕掛けが
「ある」のと「ない」のと。

あなたのビジネスにどれほどの成果の違いを生み出すか。
イメージすることはできたでしょうか？

もし今その仕掛けを持っていなかったとしても、
今から創ればいいのです！

その創り方、展開の仕方も
このテキストでぜひ身につけていきましょう。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■お客様の心を掴むポイントを知る！

まずは、あなたのお客様を明確にすることから始めましょう！

「ターゲットを明確にすること」とよく言われますが、

セルフプロモーションマーケティングでは、

お客様を「固有名詞」まで落とし込んでいきます。

多くの起業家や経営者にとって、

「(とにかく）多くの人の役に立ちたい！」

というのが本音でしょう。

気持ちはわかります。
ただし、欲張ってはいけません。

あなたにもいいですよ～。
あなたにも合いますよ～。
みんなにお得ですよ～。

というのは、

単なる**“ビジネス八方美人”**でしかありません。

誰のどんなお役に立ちたいのかを明確にしておかないと、
あなたの発信するメッセージにブレや曖昧さが生じてくるのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

曖昧な表現、抽象的な言葉は、
メッセージ性が弱まり、

結局、誰の心も動かすことはできません。

「ひとりを感動させることができなければ、
100人を感動させることも、
1000人を感動をさせることもできない。

だからこそ、
まず目の前のひとりに感動を与えることから始めよう！」

これがわたしの考え方です。

「固有名詞」という「たったひとり」に絞るからこそ、

あなたの発信する全てのメッセージ（言葉や表現）が
「たったひとり」の心を“確実に"強く”動かすものになります。

そうすることで、その「たったひとり」と
同じような悩み・問題・欲をもった
人々の心にピッタリとはまってくるのです。

あなたの発信する文章を読んで**「これ私！」**
あなたの発する言葉を聴いて**「これ私！」**
と感じること。

これが**「伝わる」**なのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

この人のためなら寝食を忘れて没頭できる
感動（心を動かす）を与えたい

【たったひとり】

を明確にすることが必要なのです。

そして、その人の心に
ズバリ刺さる仕掛けを創っていくのです。

あなたやあなたの商品やサービスが、
本当にお役に立つことができる

目の前のたったひとりを
大切にし、感動を与えられる人が、



100 人
1000 人
10000 人

を感動させることができるのです。

あなたが感動を与えたい
たったひとりは誰ですか？

では、この「たったひとり」を明確にする PLOT フレームワークに
取り組んで行きましょう！

▼テキスト専用 PLOT フレームワークダウンロード
http://www.will-way.biz/spm/text/plotframework_setuptext.pdf
（※リンクが飛ばない場合は、お手数ですが URL をコピーしてください。）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

【1】～【8】の順に取り組んでください。

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
～あなたが感動を届けたい理想のお客様を明確にしよう！～
お客様の心を掴むポイントを知る『ペルソナメイクワーク』<1>

＿＿＿年＿＿＿月＿＿＿日（　）

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

あなたの理想のお客様は？

【1】 固有名詞：　　さん

<手順>
まずは
上の部分を埋めて
右のワークを
実践しよう。
すべてのワーク
が終わったら
下の部分を
埋めていこう。

【2】
年齢:
性別:
家族構成:
年収:
仕事/役職:
学歴:
過去の仕事／職歴:

【8】
お金:
時間:
視点:
人:
感情:

実践ヒント
＿＿＿さんのFacebook、ブログ、ホームページをチェックしながらやってみよう！

【3】
Q、普段、＿＿＿さんは何にお金を使っていますか？（いくらぐらい使っていますか？）
【ヒント】趣味、余暇、勉強、自分磨き、興味、関心事から5個考えてみよう！
1、（　　）
2、（　　）
3、（　　）
4、（　　）
5、（　　）

【4】
Q、普段、＿＿＿さんは何に時間を使っていますか？
【ヒント】＿＿＿さんの1日、1週間、1ヶ月、1年を覗いてみましょう！
1、日常生活の中で"わざわざ時間をつくって"行なっていることは何でしょうか？（3個以上）

2、今、1日の大半の時間を費やしていることは何でしょうか？（3個以上）

3、毎日欠かさず、必ず行なっていることは何でしょうか？（3個以上）

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
～あなたが感動を届けたい理想のお客様を明確にしよう！～
お客様の心を掴むポイントを知る『ペルソナメイクワーク』<2>

＿＿＿年＿＿＿月＿＿＿日（　）

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

【5】
Q、普段、＿＿＿さんは何を見ていますか？
【ヒント】どんな雑誌、テレビ番組、映画、本、ブログ、音楽、
ウェブサイトなど具体的に想像して10個書いてみましょう。

1:　　6:
2:　　7:
3:　　8:
4:　　9:
5:　　10:

【6】
Q、普段、＿＿＿さんは誰の話に耳を傾けていますか？
【ヒント】有名人・著名人、専門家、尊敬している人、参加しているセミナー
読んでいる書籍、なりたい人、憧れの人など、＿＿＿さんの
影響を与えているであろう人の名前を5人書きましょう。

1:
2:
3:
4:
5:

【7】
Q、普段、＿＿＿さんは何を感じていますか？
【ヒント】あなたの仕事に関することで、＿＿＿さんが抱えている不安、不満、不快さ、困っていること、
わずらわしさ、悩み、欲望、希望、願望、要望を書きだしてみよう。

「あったらいいな」ゾーン（5個）
・
・
・
・
・
・



「なくなったらいいな」ゾーン（5個以上）
・
・
・
・
・
・

「あったらいいな」「なくなったらいいな」ゾーンの中で、＿＿＿さんが最も強く感じている感情に○（丸）をつけましょう。

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.

なぜ、ここまで細かく
明確にしておく必要があるのか。

例えば、あなたがダイエットの商品を扱っているとしましょう。

ターゲットは、「40代の女性」として動き始めると
大きな落とし穴があります。

同じ40代の女性でも、

・「◯リーズブートキャンプ」のような、
　激しいトレーニングダイエットが好きな人と、

・「●アリズム」のような、
　ダンスで楽しめるダイエットが好きな人と、

・「☆―ヴィーダンス」のような
　ゆるーいダイエットが好きな人とでは、

✧　求めているものも、
✧　悩んでいることも、
✧　求めている言葉も、
✧　心が動く言葉も、

全く異なるからです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「お客様の気持ちになって考えよう！」
「顧客目線で考えよう！」

と言っても、
そんなに簡単なものではありません。

（どの書籍にも書いてあることですし。）

ここまであなたのお客様について、
「徹底的に」分析することによって、

“お客様になりきって”
考え、言葉を生み出すことができるようになるのです！

心を動かしたいお客様が明確になったところで、
次は、あなたの選ばれる理由を見つけ出していきます！



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■あなただけの独自の選ばれる理由を見つけ出す！

ライバルや同業者ではなく、
「あなただけが選ばれる理由」を

6つのステップと3つの切り口

から見つけ出していきましょう。

これから実践するPLOTフレームワークに取り組む上で、
最大限に効果を高める強烈なおすすめポイントが2つあります。

＜ポイント1＞

自信満々で（多少、自信過剰気味で）取り組むこと。

「私には何もない・・・」
「他にも凄い人は沢山いる・・・」

と想った瞬間に、
見つかるものも見つからないのです。

誰が見るワケでもありません。
自分自身を客観的に見る練習として取り組んでみてください。

＜ポイント2＞

抽象的な表現をやめること。

抽象的な表現をやめて、

具体的な表現を使うことを意識してください。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

なぜ、具体的な表現を意識することが必要なのか？

それを体感できるワークをやってみましょう！

Q、「**幸せ**」と聞いて連想される言葉を1分以内に3つ書いてください。

A、【　　】
　【　　】
　【　　】

書けましたか？

ちなみに、私が連想した言葉は、

「家族」
「笑顔」
「夢」

でした。

あなたの連想した言葉と
同じだったり、違ったりしたことでしょう。

今までこのワークを行ってきた中で、
出てきた回答をいくつかご紹介すると、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「あったかい布団」「美味しいスイーツ」「ペットとごろごろ」
「青空」「ピンク」「ハート」「仕事」「健康」・・・

実は、3つともまったく同じという人は、
ひとりもいませんでした。

どういうことか？

「幸せ」というのは、
とても抽象的な言葉表現です。

その言葉自体がダメなのではなく、

【伝える側】が想い描いているものと、
【受け取る側】が実際にイメージするものに

ギャップが生まれるのです。

実は、このギャップが、

「伝えているのに伝わらない」

という大きな原因を生み出しているのです！

だからこそ、抽象的な表現を避け、
具体的な表現を意識してギャップを埋めていきましょう。

▼テキスト専用PLOTフレームワークダウンロード
http://www.will-way.biz/spm/text/plotframework_setuptext.pdf
（※リンクが飛ばない場合は、お手数ですがURLをコピーしてください。）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

【1】～【3】の順に取り組んでみましょう。

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
あなただけの「選ばれる理由」を明言化する
『3つの切り口と7つのステップ』<1>

_____年_____月_____日（　）

お名前：_____

【1】

【ステップ0】テーマを決める
「何についての選ばれる理由を見つけ出しますか？」＜商品/サービス/自分/会社＞

【ステップ1】自身（自社）の強みを知る
「●●については、1番だと言えることは何ですか？
もしくは、1番ではなくても、他社（ライバルや同業者）と比べて
これだけは負けないというものは何ですか？

「また、その理由はなぜですか？」

【ステップ2】ターゲットを明確にする
「あなたの得意客は誰ですか？実際に、何人か名前を挙げてみてください。」

「また、その人達に共通する特徴は何ですか？」

【ステップ3】ターゲットの悩みや欲求を知る
「あなたのお客様は、あなたと出逢うまで夜も眠れないほどの
大きな悩み（または欲求）を抱えていました。
スバリ、それはどんな悩み（欲求）ですか？」

【ステップ4】競争優位性を明らかにする
「なぜ、多くのライバル会社がある中で、
あなたのお客様は、あなたの商品やサービスを選んだのでしょうか？」

【ステップ5】ポジショニングを考える
「業界ナンバーワンの人や会社はどこですか？
そのホームページの特徴をいくつか挙げて下さい。

「その特徴のうち、
全く逆の打ち出し方ができるものは何ですか？」

【ステップ6】業界地図を塗り替えられないか？
「今後、ライバルや同業者に、これはやられたくない
ということをいくつか挙げて下さい。
その中であなたがやろうと思ってできることは何ですか？」

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
あなただけの「選ばれる理由」を明言化する
『3つの切り口と7つのステップ』<2>

_____年_____月_____日（　）

お名前：_____

【3つの切り口】選ばれる理由をつくりだす。

選ばれる理由
- 1、問題・欲
- 2、実績・経験・スキル
- 3、志命

【2】

1、他では解決できない問題や欲
あなたにしか（あなたの商品やサービスでしか）
解決できない問題や欲は何ですか？※他ではできないもの。

2、具体的な実績や経験、スキル
あなたの経験や実績の中で、強みになるものはありますか？
具体的な数字を使って表現してみましょう。

3、共感力を高める志命
あなたの志命は何ですか？
人が応援したくなる、わかりやすく具体的な
「強いヤル理由」を言葉にしましょう。

【3】

【まとめ】選ばれる理由を明言化しよう。
「あなたの商品やサービスを、
15秒だけ話をする機会をもつことになりました。
さて、何といって説明しますか？
今までの6つのステップと3つの切り口の質問で
出てきた答えをもとにして説明してみてください。」

Memo

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.

沢山のワークご苦労様でした！
3 秒で共感され 15 秒で仕事を取る仕掛け

セルフプロモーションの完成まで、

「75%」 のところまできました！！！

次の項で、いよいよ、
仕掛け創り、言葉創りに入っていきましょう(^_-)☆



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■記憶と感情にアプローチする
「15 秒セルフプロモーション」

いよいよ、
あなたのセルフプロモーションを創造していきます！

セルフプロモーションとは？

「3 秒で共感され、15 秒で仕事を取る仕掛け」

まずは、習うより慣れろ！
早速創ってみましょう(^_-)☆

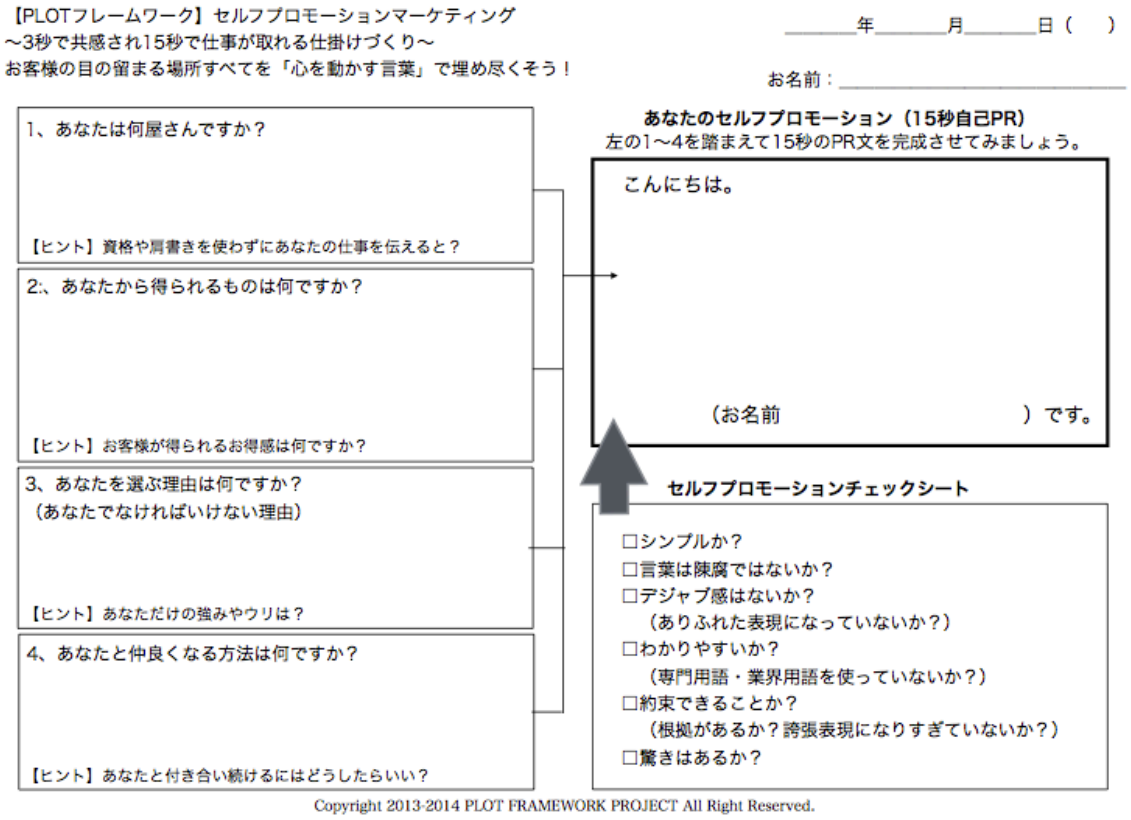
今はまだ完璧でなくても構いません。
この後、しっかりと構築方法をお教えしていきますから！

【SPM ワーク】

1. あなたは何屋さんですか？
2. あなたから得られるものは何ですか？
3. あなたを選ぶ理由は何ですか？
4. あなたと仲良くなる方法は何ですか？

これらをすべて含めて 15 秒以内で表現できる言葉を創ってみましょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.


【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
～3秒で共感され15秒で仕事が取れる仕掛けづくり～
お客様の目の留まる場所すべてを「心を動かす言葉」で埋め尽くそう！

_____年_____月_____日（　）

お名前：_____

1、あなたは何屋さんですか？
【ヒント】資格や肩書きを使わずにあなたの仕事を伝えると？

2、あなたから得られるものは何ですか？
【ヒント】お客様が得られるお得感は何ですか？

3、あなたを選ぶ理由は何ですか？
（あなたでなければいけない理由）
【ヒント】あなただけの強みやウリは？

4、あなたと仲良くなる方法は何ですか？
【ヒント】あなたと付き合い続けるにはどうしたらいい？

あなたのセルフプロモーション（15秒自己PR）
左の1～4を踏まえて15秒のPR文を完成させてみましょう。

こんにちは。

（お名前　　）です。

セルフプロモーションチェックシート

□シンプルか？
□言葉は陳腐ではないか？
□デジャブ感はないか？
（ありふれた表現になっていないか？）
□わかりやすいか？
（専門用語・業界用語を使っていないか？）
□約束できることか？
（根拠があるか？誇張表現になりすぎていないか？）
□驚きはあるか？

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.

いかがですか？

あなたの商品やサービス、あなた自身を表現する
セルフプロモーションは出来上がったでしょうか？

ちなみに私のセルフプロモーションは、

営業や売り込みが苦手という
起業家や経営者様に向けて
3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる集客理論
セルフプロモーションマーケティングをお伝えしています
ヒットメイクプロデューサーの安田裕紀です。

あなたの創ったセルフプロモーションとの違いはありますか？
見比べてみて考えてみましょう(^_-)☆

・表現がありきたり
・どこかで聞いたことがある
・欲しくならない
・15秒で仕事が取れるイメージが沸かない

などなど

もし、そうであるならば、
次からのワークを実践してみましょう！

“初めて”セルフプロモーションを創るあなたでも、

3秒で共感され15秒で仕事を取る！
お客様の心を動かす魅力的な言葉を生み出せるワークです。

セルフプロモーションの構築法には
2つのパターンがあります。

どちらのパターンでも構いません。

やりやすい方、出来そうだな
と想う方でチャレンジしてみましょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

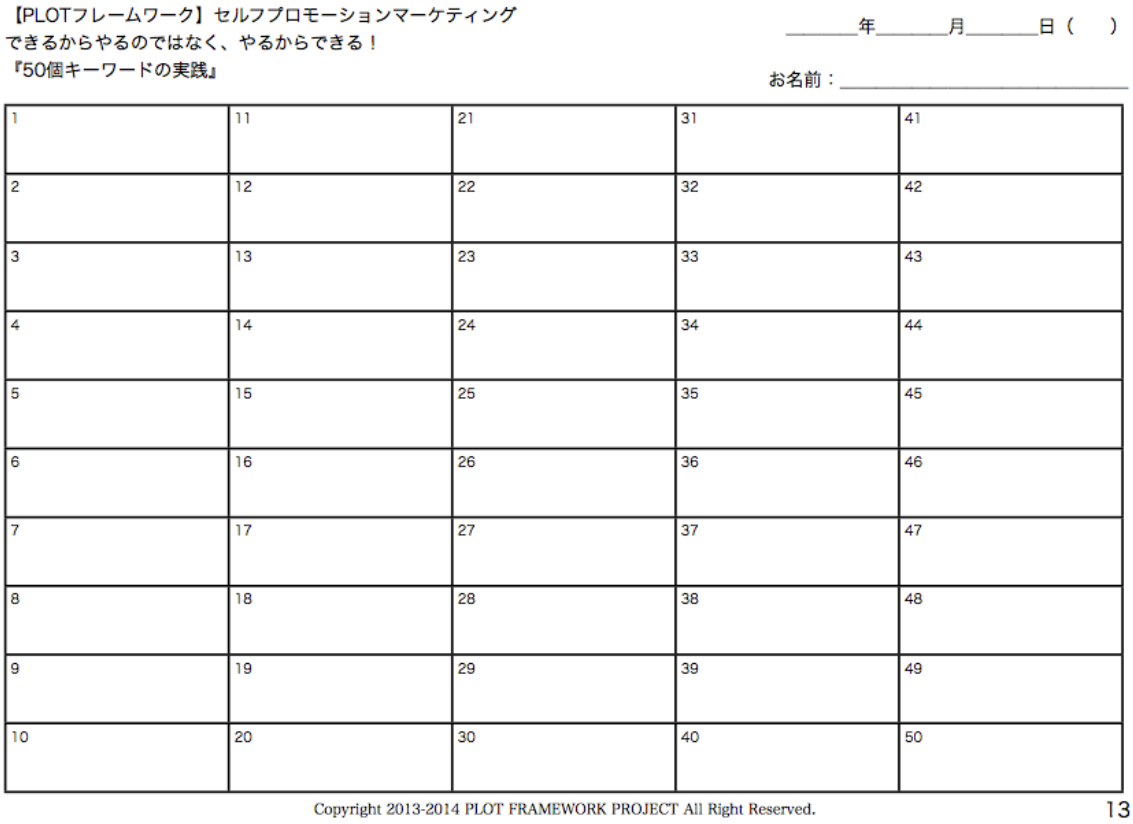
1、キャッチコピー型構築法

直接キャッチコピーを書きだしていく構築方法です。

【ワーク】

Q、あなたの商品、サービス、あなたのビジネス、或いは、あなた自身を
表現するキャッチコピーを 50 個書きだしてみましょう。
3 秒で共感され、15 秒で仕事がとれるキャッチコピーです。

Q、50 個書きだすことができたら、
　　あなたの中の「ベスト 3」を選んでチェックしてください。



【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
できるからやるのではなく、やるからできる！
『50個キーワードの実践』

＿＿＿＿年＿＿＿＿月＿＿＿＿日（　）

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

1	11	21	31	41
2	12	22	32	42
3	13	23	33	43
4	14	24	34	44
5	15	25	35	45
6	16	26	36	46
7	17	27	37	47
8	18	28	38	48
9	19	29	39	49
10	20	30	40	50

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.
13

実際に、私自身も、

自分のビジネスにおいて、
新しい企画やプロジェクトを始める際に、
必ずこの50個キャチコピーづくりを行います。

2013年4月よりスタートした
PLOTフレームワークプロジェクトにおいても、

「PLOTフレームワーク」という
サービスのセルフプロモーションを考えるにあたって、
以下のようにキャッチコピー出しを行いました。

ぜひ、こちらも参考にしてみてくださいね。

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
できるからやるのではなく、やるからできる！
『50個キーワードの実践』＜事例編＞

＿＿＿年＿＿＿月＿＿＿日（　）

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

1 経営のイノベーションツール	11 できないを　できるに	21 ノウハウの積み込み式から、成果の積上げ式シナリオメイク	31 悩みの数だけ行動できる	41 書くだけで答えを出せる
2 悩んでいたら間に合わない人への特急券	12 悩みを2歩に変える新感覚ワーク	22 うまくいくために枠組みを持つという必要条件	32 経営者の一人塾	42 一問一答で売れる考えが身に付く
3 アタッシュケースにも、ランドセルにもPLOTフレームワーク	13 worryをさがせこれで答えがみつかる	23 いい方程式を見つけたとき人生はもっと豊かになる	33 A４一枚で成功する	43 超ロジシン
4 悩みはここに置いていけ。悩みのTrash Box	14 悩み0実現100のミラクルステージ	24 紙とペンで"悩む"をなくす！	34 自分で自分をコンサルティング	44 モヤモヤをスッキリに変える
5 悩みの数だけ、答えがある	15 想いが叶うワンダーランド	25 賢いビジネスマンの問題解決法	35 もう悩むなんて言わせない！	45 行動できない起業家のためのノウハウ置換法
6 目標達成が7倍速くなるワークシート	16 1億3000万個の悩み迷い解決法	26 何度も繰り返し使える	36 書いた事が形になるシンプル達成のワークシート	46 悩める起業家へ朗報
7 シゴトの悩みをなくす新常識	17 「知ってる」から「できる」へ目的実践型シート	27 前進したときに、もう一度悩もう	37 出口の無い解決探しからの脱却	47 気分はジグソーパズル
8 使いやすさがクセになる！楽しく悩み解決し放題	18 賢い解決の学び方を知っていますか？	28 全く新しい思考整理術	38 う〜んをＡＨＡ！に変える	48 解決策の宝箱
9 ひとりで悩み尽くすはもう昔話	19 できた！の宝箱	29 悩みの数だけPLOTフレームワーク	39 １人起業でも怖くない	49 いつでもどこでも誰とでも活かせるアイディアがかならず見つかる
10 できた！から逆算した悩み解決法	20 起業家なら思考にナビを持て！	30 やればできる！やったらできた！	40 知識メタボリック症候群からの脱却	50 自問自答力

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

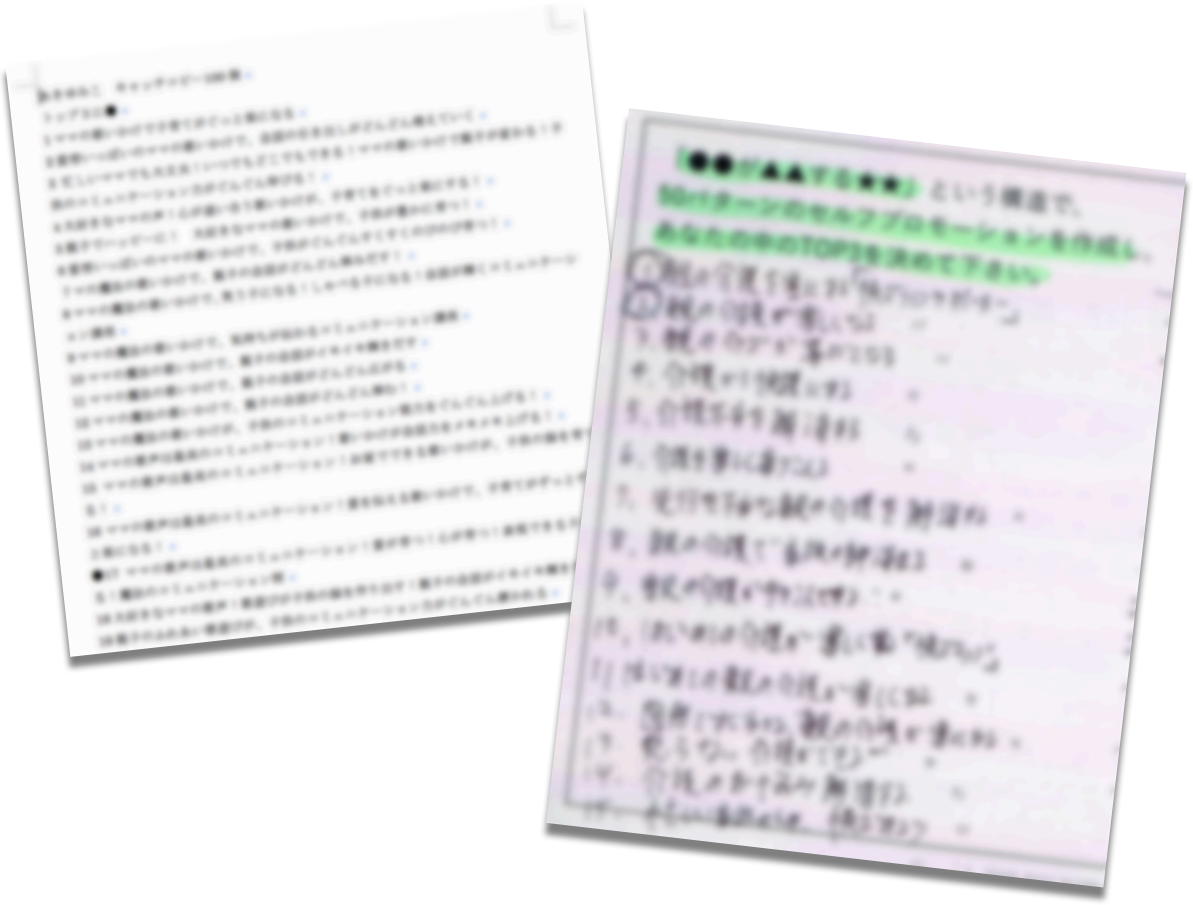
また、私が関わる門下生たちも、

必ず50個以上のキャッチコピーを出すワークを実践した上で、
自身のセルフプロモーションを完成させています。

私が言葉を渡すことは簡単ですが、
まずは**「自分で自分のシゴトを考えきる」**という作業が、

自信と愛着をもって
お客様のもとへ届けていく「言葉のチカラ」

を手にするために欠かせないのです。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

このワークで言葉を創造する際に、

多くの方々にとって壁になるのが、

「言葉の引き出し」です。

ここで、言葉の引き出しを増やすための
参考書籍を 1 冊ご紹介しておきます。

『キャッチコピー大百科』



プロのコピーライターが手がけた
有名な企業のキャッチコピーが

6600 パターンジャンル別に掲載された書籍です。

1 キャッチコピーあたりの相場は、
約 100 万円と言われています。

それが、6600 パターンですから
その価値はおわかりでしょう。

この書籍の活用方法ですが、
そのまま使うと**単なる真似**になってしまいます。

「1 番目と 1290 番目を組み合わせてみよう」とか、
「36 番目と 5489 番目のこのフレーズを使ってみよう」など

言葉のピックアップとして
活用することをオススメします。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

他にも、

- ✓ キーワードの公式が一瞬で見つかる参考書籍
- ✓ 言葉の辞典や、あるいは、キャッチコピーの見つけやすい雑誌
- ✓ 日本人が毎日何千万部読むような紙媒体
- ✓ スイッチを押すだけでキャッチコピーができあがるツール
- ✓ キーワードの宝庫のメディア

など、言葉の引き出しを増やす
参考書籍やヒントはたくさんあるのですが、

ここでお伝えすると**あれもこれも**となってしまいますので、

個別コンサルティング等で、
直接お会いした方に効果的な使い方と共に
お教えしたいと想います。

2、サクセスストーリー型構築法

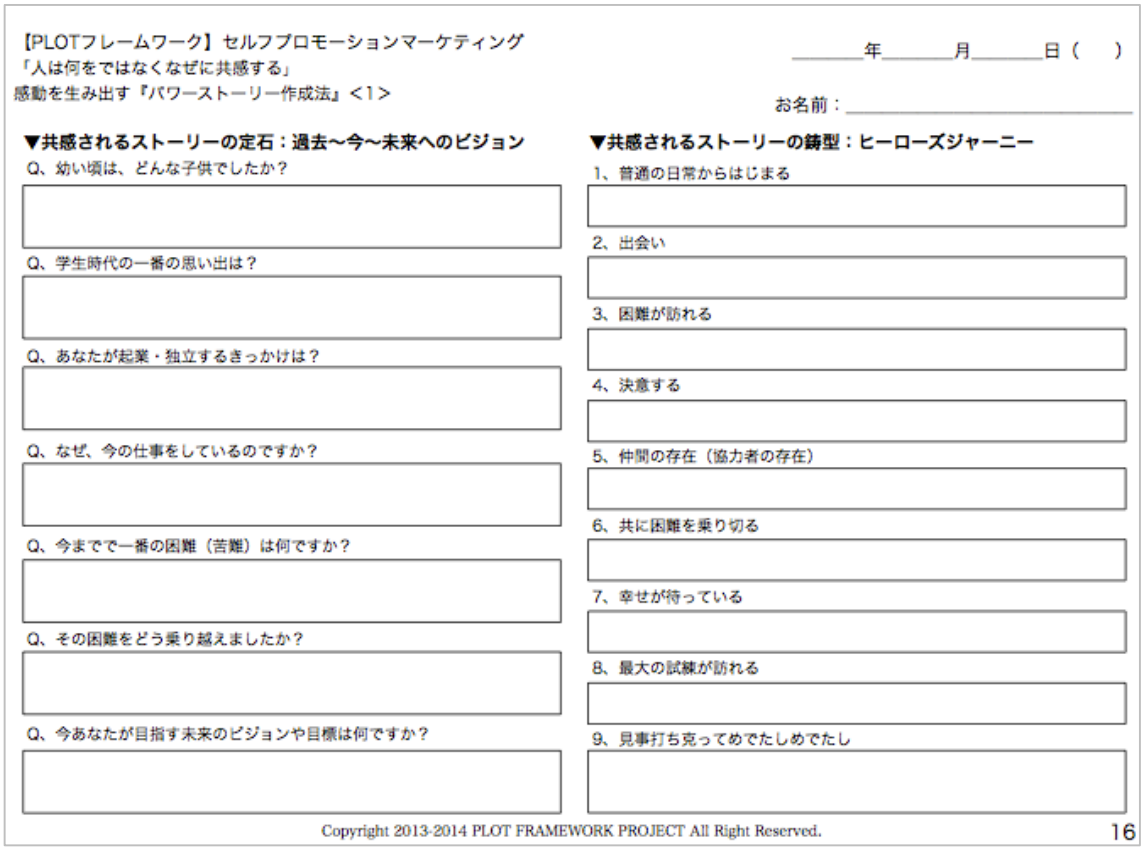
初めてセルフプロモーションを創る場合は、
こちらの構築方法の方がやりやすいかもしれません。

【SPM ワーク】

Q、「過去～今～未来へのビジョン」という流れで
あなた自身のサクセスストーリー（自分史）を創ってみましょう。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

もし、ここでなかなか手が進まないという方は、
以下の PLOT フレームワークを埋めてみた上で、
ご自身のサクセスストーリーをつくってみてください。



【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
「人は何をではなくなぜに共感する」
感動を生み出す『パワーストーリー作成法』<1>

＿＿＿年＿＿＿月＿＿＿日（　）

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

▼共感されるストーリーの定石：過去～今～未来へのビジョン

Q、幼い頃は、どんな子供でしたか？

Q、学生時代の一番の思い出は？

Q、あなたが起業・独立するきっかけは？

Q、なぜ、今の仕事をしているのですか？

Q、今までで一番の困難（苦難）は何ですか？

Q、その困難をどう乗り越えましたか？

Q、今あなたが目指す未来のビジョンや目標は何ですか？

▼共感されるストーリーの鋳型：ヒーローズジャーニー

1、普通の日常からはじまる

2、出会い

3、困難が訪れる

4、決意する

5、仲間の存在（協力者の存在）

6、共に困難を乗り切る

7、幸せが待っている

8、最大の試練が訪れる

9、見事打ち克ってめでたしめでたし

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved. 16

このサクセスストーリーで創って欲しいのは、
あなたのプロフィールです。

では、なぜサクセスストーリーを描くのか？

「人の行動を伴うのは、
理論・理屈ではなく”感情”である。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

映画を観て、小説を読んで、
涙を流したことはありませんか？

最初からラストが予測できる映画だとしても、
気づくとのめり込み最後には号泣。

人は、何度も何度も同じパターンのストーリーを聴いても
感動できる動物なのです。

人の”感情”を強烈に揺さぶる、
それがストーリーのチカラです。

また、世界中どこでも、
昔から語り継がれてきた神話・昔話があります。

「かぐや姫」「桃太郎」「北風と太陽」など、
小さい頃絵本で読んだ昔話や神話は今でも覚えているものです。

人の”記憶”に刻み込む、
それがストーリーのチカラなのです。

では、ストーリーであれば何でも良いのか？

違います。

「人の心を動かすストーリー」
||
「共感される物語」

には、**“ 決まった構造 ”**があるのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ハリウッドのヒーローものの映画
を思い出してみてください。



巨額の資本を投資して制作される
ハリウッドでは失敗は許されません。

そのハリウッドの映画は、

すべて**「一定の法則」**によって制作されているのです。

ここで、サクセスストーリーを描くための
参考となる映画と書籍をご紹介します。

■参考映画：「ロッキー」

ぜひ、映画を見ながら
ストーリーの構造を読み取ってください。
「過去～今～未来」という構造になっています！

もちろんハリウッドのヒーローものの映画であれば、
お好きなもので構いません。
例：スパイダーマン、バッドマン　などなど

■参考書籍：「マイクレド」

この書籍は、ひとつずつのワークを通じて、
あなたのクレド（約束）を創ることができます。

サクセスストーリーを創る中で、
「自分」を発掘することが出来るでしょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

それをもとにセルフプロモーションを創っていきます。

ここからは、「1、キャッチコピー型構築法」と同じです。

3 秒で共感され 15 秒で仕事を取る！
お客様の心を動かす魅力的な言葉を生み出せましたか？

このセルフプロモーションが、
あなたのビジネスを驚異的に加速させる仕掛けとなります。

あとは、このセルフプロモーションという仕掛けを

「 使うだけ！ 」

その前に、もうひとつだけワークに取り組んでください。

このセルフプロモーションをより使いこなすことが
できるようになります！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■お客様の欲しい気持ちを掻き立てるロジカルトーク「左肩の師匠のささやきに応えるワーク」



ジャパネットタカタのCMを
見たことはあるでしょうか？

飽和状態と言われた通販業界で、

なぜ、ジャパネットがあれほどまでに
成果を生み出しているのか？

プロモーションという立場で見ると、
「**ジャパネット特有の秘密**」があるのです。

**「CMを見ている
お客様の欲しい気持ちをかきたてるトーク術」**

この言葉を言ったら、
テレビの前の視聴者が次に何を聞きたくなるか？

その疑問や質問に答える形でCMが進んでいくのです。

これを、あなたのビジネスに置き換えると、

顧客の心の中に生まれた**「？」**に答える形で伝えることで、

**伝えるではなく、伝わる言葉を持ち合わせ、
お客様の欲しい気持ちをかきたてることができます。**

さっそくやってみましょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

お客様に”考えさせず、迷わせず、悩ませず”に
お願いされる能力を身につけるためのワークが、

「 左肩の師匠のささやきに応えるワーク 」です。

**「お客様と関わる場面（リアル＆ウェブ）すべてにおいて、
左肩に座っている師匠をイメージしなさい。」**

具体的にはこうです。

あなたがお客様へ語りかけるたびに、

左肩の師匠が**「それで？」**とささやくのです。

その質問に対し、お客様の問題を解決する。
あるいは欲を満たす影響力のある言葉を続けます。

さらに、**「たとえば？」**のささやきに対し、

あなたの商品やサービスの特徴をお客様が受け取り、
現実にどう活用することで、問題が解決する。
あるいは欲を満たすことができるかを続けます。



難しそうに聞こえますか？
心配ありません。

まずは、次のPLOTフレームワークに
チャレンジしてみましょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

【PLOTフレームワーク】セルフプロモーションマーケティング
相手の心を掴み、行動をかき立てるトークをつくろう！
左肩の師匠のささやきに応えるワーク『ロジカルトーク』

＿＿＿年＿＿＿月＿＿＿日（　）

お名前：＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

「お仕事は何をされているのですか？」

あなたのセルフプロモーション（15秒トーク）

「それで？」or「それは具体的にどのようなものですか？」

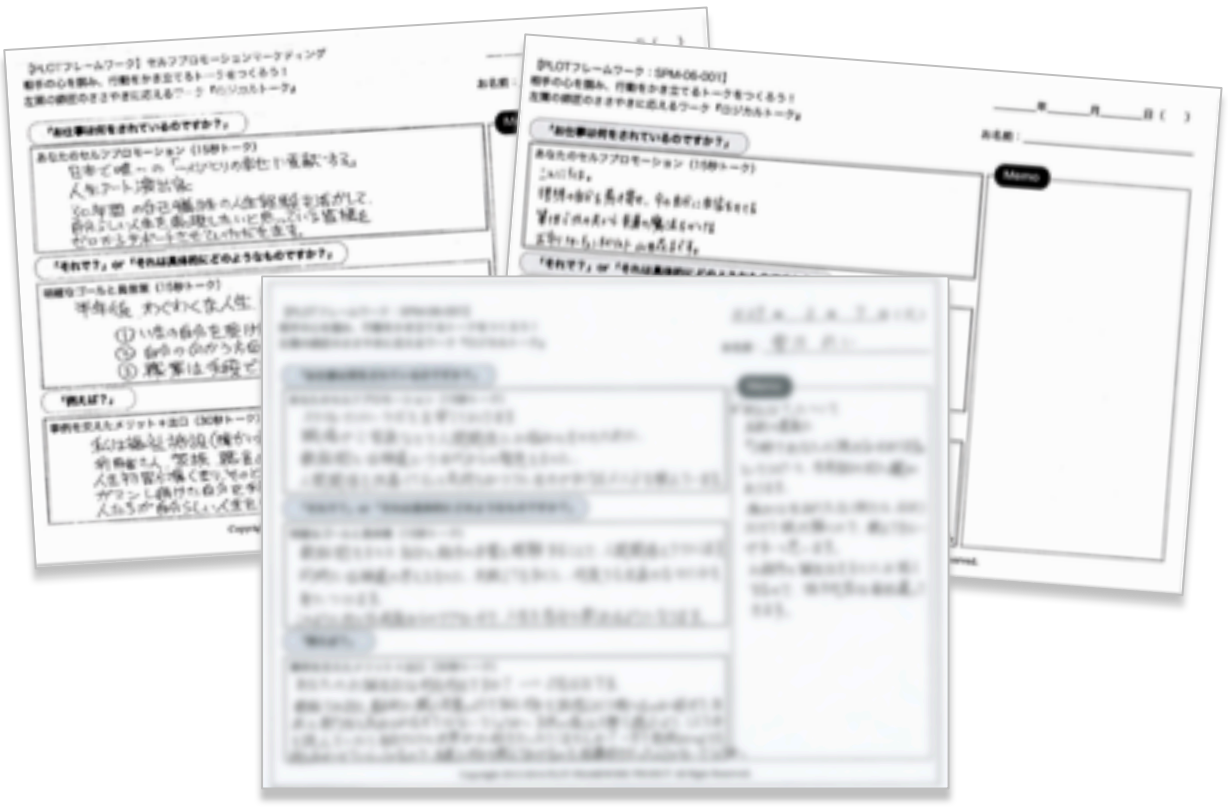
明確なゴールと具体策（15秒トーク）

「例えば？」

事例を交えたメリット＋出口（30秒トーク）

Memo

Copyright 2013-2014 PLOT FRAMEWORK PROJECT All Right Reserved.
15



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

セルフプロモーションの真髄は、

「“質問”を惹き出すこと」です。

なぜか？

コミュニケーションは、
質問から始まるからです。

そこを明確にしない状態で動くからいつも上手くいかないだけ。
だったら、明確にしていきましょう！

お客様への提案で、
何よりもあなたのチカラを発揮できるようになるのは、

この「それで」に対して答える言葉と
「例えば」に対する答えを組み合わせることなのです。

多くの人には、この師匠の存在がないか、
その答えを言葉として創造することをしません。

ぜひ、トライしてください。

「お客様を満足させられる言葉を持ち合わせよう。」



この１分間のロジカルトークを
完成することができれば、

イベントや交流会などでの

自己PRや名刺の表裏へのセットアップ

ができるようになります！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■セルフプロモーション構築ポイント（チェック用）

ここまで、ワークに取り組んできた
あなたへのプレゼントを用意しました。

セルフプロモーションの構築ポイントを
まとめました！

すべてを盛り込む必要はありません。

ただし、盛り込めるポイントがあれば、
今すぐ取り入れてみてくださいね！

ポイント①：自己紹介に「出口」はあるか？

例えば、自己紹介をした相手に、

「家に帰ってどうして欲しいのか？」
をきちんと口に出すこと。

言い換えれば、どのようにアプローチすればいいのか？
をお客様に教えてあげてください。

名刺に連絡先やメディアURLが書いてあります。は、

「NG！」です。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

日本人は、**「遠慮と謙虚の国民」**です。

お客様の立場からすると、

・メールで連絡をすればいいのか？
・電話をかけてもいいのか？
・ブログで読者申請をしてもいいのか？
・Facebookにメッセージを送ってもいいのか？

迷ったり、悩んだりしてしまうと、

「また今度でいいか・・・」

と機会（チャンス）を逃してしまうのです！

逆に言えば、きちんと明言してあげることで、
求めているお客様を必ずつかむことができます。

ポイント②：お客様が聞きたいのは「お得感」である。

伝えたいことを伝えていませんか？
売りたいものを売っていませんか？



売りたいものを売っている以上、
お客様はあなたを選んではくれないでしょう。

お客様が知りたいのは、
あなたができることでも、
あなたが行なっていることでもなく、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

あなたと付き合ってどうなれるのか？
あなたの商品・サービスを受けてどうなれるのか？

という**「お得感」**なのです。

ポイント③：業界用語・専門用語を使わずに自己紹介できますか？

「小学6年生にもわかるように教えること」

特に、専門用語や業界用語を
無意識に使ってしまっている場合があります。

あなたにとっては、当たり前の言葉だからです。

例えば、私の母はインターネットが苦手です。
プリンターで印刷をするのも、
教えてもらわなければできないレベルです。

（※携帯電話は、私より使いこなしていますが＾＾）

そんな母に、「SEO」「HTML」という言葉を使っても
全くチンプンカンプンでしょう。

これと同じことが、
あなたとお客様の間で起こってはいませんか？

「わかりやすさの追求に妥協なし。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ポイント④：造語を使うときの注意点

最近、

「○○プロデューサー」
「☆☆クリエイター」
「△△デザイナー」

という肩書きを目にしますね。

新たな造語を肩書きに持つことは、
ひとつの目新しさを表現する効果的な方法です。

ただし、造語を使うときには注意してください！

「造語を使う際には、顧客が知っている言葉を加えること。」

○○が△△になる　☆☆クリエイター ↑　↑ 顧客がわかる表現　造語

というような構造をオススメします。

何をしてくれる人なのかを
説明する言葉を付け加えるようにしましょう！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ポイント⑤：「○○さんと言えば△△！」

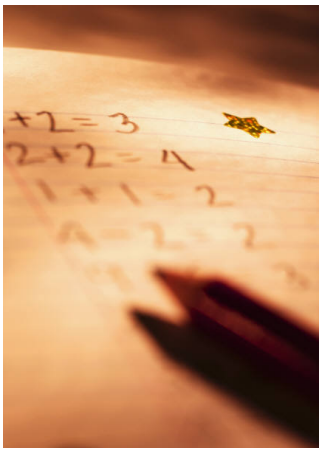
「△△と言えば、○○さん！」
「○○さんといえば、☆☆！」

というあなただけの勝てるステージをもった
言葉創造を行なってください。

あなたのセルフプロモーションは、
これが明確になっていますか？

ポイント⑥：数字と方向性を取り入れる！

過去の実績や経験から、
数字を取り入れられるものがあるのであれば、
ぜひセルフプロモーションに盛り込みましょう！



なぜ、数字を入れるのか？

私は、数字を

「万国共通の決断可能言語」と捉えています。

例えば、あなたの目の前に
2人のエステティシャンがいます。

A さん：2000人の女性を小顔にしてきたエステティシャン

B さん：4人の女性を小顔にしてきたエステティシャン

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

あなただったらどちらを選びますか？
答えは明確ですよね！

そして、数字を盛り込む際には、

「 数字 ＋ 方向性 」

を意識してください。

これも、わかりやすさの追求です。

「数字は、万国共通の決断可能言語である。」

ポイント⑦：資格だけを伝えて満足していませんか？

資格を伝えて満足することはやめましょう！

お客様が求めているのは、
あなたの資格ではないからです。

資格にゴールがあるのではなく、

専門性のある他にはない知識や能力をもって

お客様の「求めているもの」「お得感」に、
“資格”ではなく“個人”が応えてくれていること。

なのです。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

A：「エステティシャンが、●●先生だから肌の調子が良い。」

B：「●●先生が、エステティシャンだから肌の調子が良い。」

この**「違い」**に気づいて欲しいのです！

今まで、万国共通のビジネス創造の公式として、

「誰に？×何を？×どのように？＝売上確立」

と認知されてきましたが、

これからの時代、「本物＝（真型起業家）」のみが
勝ち抜ける時代だからこそ、

また、自分自身の魅力や強み、
そしてあなたと付き合うとによって得られるお得感を

誰よりも分かりやすく発信するためにも、

「誰が？×誰に？×何を？×どのように？」
＝「ホンモノ化による信頼獲得」＝「売上確立」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

上記の公式に、「誰が？」を加えた
新しい公式に思考を切り替えて、

「ホンモノ化による信頼」を
お客様から得られるようになって頂きたいのです。

「 『誰が？』が求められる時代へ。 」

ひとつひとつチェックできたでしょうか。

いよいよ、ここから創ったセルフプロモーションを
公に（お客様に）発信していく段階に入っていきます！



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■言葉の罠と言葉の魔法

その前にひとつだけ、
どうしてもお伝えしたいことがあります。

「言葉の罠」と**「言葉の魔法」**です。

これまでのワークで、
今まで経験したことのない程、
多くの言葉に触れたことと想います。

あれもいい。これもいい。
本当にこの表現でいいのだろうか？

つまり、**「言葉の波に飲まれてしまう」**のです。

そして、これから創ったセルフプロモーションを
実際に、ウェブやリアルの場面で発信していく上で、

お客様や発信相手から
様々な意見を言われることがあると想います。

すべてが良い意見ではないでしょう。



「どういうことかわからない。」
「何が言いたいの？」

厳しい意見もあるかもしれません。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

その時、決して流されないで欲しいのです。

もちろん、見直し改善し続けることは大切です。
伝わらなければやり直せばいいのです。

ただし、あなたがブレてはいけません。

「一貫性をもって伝え続けることで、
言葉の魔法がかかる！」

これが、言葉のチカラであり、
言葉の魔法なのです。

決して、忘れないでくださいね。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■使えばはじまる好循環！

さぁ、いよいよ創ったセルフプロモーションをもって
お客様にアプローチをしていく段階です。

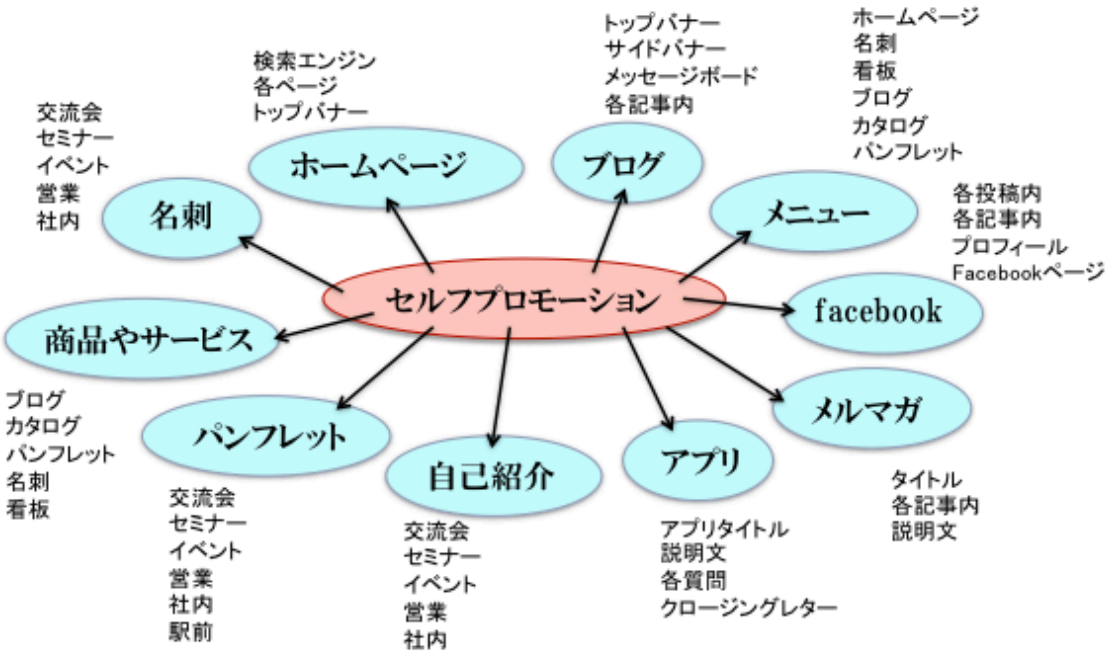
ここまで、さまざまなPLOTフレームワークを通して、
セルフプロモーションを完成させたとしても、

使わなければ、何もはじまりません！

しかし、使い始めることで、

確実に「**好反応**」が生まれ始めます。

では、創ったセルフプロモーションはどこで使えるのか？



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「お客様が目を留める場所」すべて！
「お客様があなたを知る場所」すべて！

- ✧ 自己紹介（自己 PR）
- ✧ 名刺
- ✧ A４名刺（※A4 サイズのもう一枚目の名刺のこと）
- ✧ パンフレット
- ✧ チラシ
- ✧ ブログ
- ✧ Facebook
- ✧ Facebook ページ
- ✧ メールマガジン
- ✧ ホームページ

等々、すべてに使うことができます！

あなたが今使っているプロモーションツール、
今行っているプロモーション活動の中すべてで活用できるのです。

だからこそ、
今、決断してください。

ぜひ、今日から３日以内に、
創ったセルフプロモーションを使ってみてください。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

◆参加したイベントの自己紹介で使う。
◆Facebook に投稿してみる。
◆ブログのタイトルを変えてみる。
◆チラシのキャッチコピーに使う。
◆名刺を見直して、名刺交換をしてみる。

どんな方法でも構いません。

実際に、個別コンサルティングを受講した方の中には、

✓ Facebook に投稿して「いいね」数が **2.5 倍**になった！
（エステサロンオーナー）

✓ ブログのアクセス数が **4 倍以上**になった！
（お料理教室）

✓ チラシの反応率が、**10 倍以上**になった！
（パソコン教室）

✓ 次の日のプレゼンで**数十万円の契約**が決まった！
（コーチ業）

✓ 次の日に出逢った方に伝えたらその場で契約が決まった！
（セラピスト業）

✓ イベントで自己紹介をしたら、**その場でお申込み**をいただいた！
（結婚相談所経営）

✓ ホームページに掲載した当日に **3 件の新規の問い合わせ**がきた！
（ネットショップ運営）

という喜びの声が届いております。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

セルフプロモーションの効果は、



使い始めた
瞬間からはじまる

のです！

ビジネスに勝ち負けはないのですが、

ビジネスにおいて最も大切なのが、
「やってみて上手くいくこと」なのであれば、

次に大切なのは、
「やっていて上手くいかないことに出逢うこと」なのです。

だからこそ、まずやってみてください。

「一生懸命挑戦して勝つことの次に価値あることは、
一生懸命挑戦して負けることなのです。 」

もう一度、お伝えします。

使わなければ、何もはじまらない。

しかし、**使い始めることで、好循環が始まるのです！**

ぜひ、素敵な報告をお待ちしております！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■究極のマーケティングとは？

「売り込みが苦手・・・」

このテキストを手に取った方の中にも
沢山いらっしゃるのではないでしょうか？

以前の私もそのように思っていました。

「売ることが苦手」「営業が苦手」
だから私には出来ない・・・。

100万円以上する看板を
飛び込み営業やテレアポで販売した経験がありますが、
二度とやりたくない仕事のひとつです。
（ここだけの話。笑）

しかし、

そもそも売り込みをする必要があるのでしょうか？

まずは、言葉の意味から理解していきましょう。

Q、「マーケティング」とは何ですか？

A：【　　】

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

起業家、個人事業主、ビジネスマンの方々の中で、
「マーケティングを勉強しよう！」という方は多いですが、

「マーケティング」という言葉の定義を
明確に答えられる人は少ないようです。

「マーケティング」とは？

企業や非営利組織が行うあらゆる活動のうち、
「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、
顧客がその商品を効果的に得られるようにする活動」の全てを表す概念
（※Wikipedia より）

私は、「マーケティング」を
以下のように定義しています。

マーケティングとは、
その商品を求めている人が集まる仕組みのこと。

その逆で、

セールスとは、人を集め、
あるいは目の前の人を説得して
買ってもらう手法のこと。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

つまり、欲しい人が集まっているならば、
売る努力はなくなる。

マーケティングの究極の目的とは、
セールスをなくすことなのです！！！

欲しい人を集める**”創意工夫”**

あなたは出来ていますか？

ノウハウを覚える前に、
欲しい人を知ることから始めるべきなのです。

「マーケティングの究極の目的とはセールスをなくすこと。」

例えば、パソコンが苦手なある女性は、
完成した自身のセルフプロモーションをもって、

お客様（となりうる人）が集まっている
交流会やパーティーにどんどん参加していきました。

お客様が来るのを待つのではなく、
お客様が集まっている場所に自ら出向く。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そこで、3秒で共感され15秒で仕事を取る自己紹介という
パフォーマンスをしただけ(^_-)☆

彼女のまわりには人だかり！

その場で、1時間1万円のセッション予約が
どんどん申し込まれました。

この時、セルフプロモーションを
持っているのと持っていないのと。



この違いは明らかですよね。

3秒で共感され15秒で仕事を取る仕掛けをもったら、
どんどんお客様に会いにいきましょう！

お客様はあなたを待っているのです。

ここまで、お疲れ様でした！！！

今まで時間をかけてじっくり考えたことがない事由を
沢山書きだしたのではないでしょうか。

3秒で共感され15秒で仕事を取る仕掛け（＝言葉）は、
あなたが思い描く成果をあげるための最大の武器になります。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■主観の罠と客観の魔法

最後に、、、

多くの人達が、自分の中で考えようとします。
自分で考えることは大切です。

「大変」という言葉は、**「大きく変わる」**と書きます。

人が大きく変わる時には、
ある工程を流れていくのです。

人が変わるときは必ず**「きっかけ」**があります。

そのきっかけで**「気づき」**が得られる。

その「気づき」の深さによって

人は**「やる気」**に変わったり、**「本気」**になったりするのです。

「やる気」「本気」になることによって、

人は、成功起動に乗って行く。

つまり **「大変」** になっていく。



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

ここで、思い出していただきたいのは、

きっかけは、「人」「出会い」
だったのではないでしょうか？

今持ち合わせている、今までの経験の中での
自分のネタを使って考えようとしても、

今までが変わらない以上、
これからも変わらないでしょう。

考えるネタは「新鮮」でなければならないのです。

私にも「師」がいます。
教えてくれたことでここまで成長してきました。

ただし、きっかけをくれる人がいても、

やるのは自分です。

「主観の罠」とは、

自分の主観で物事を判断するから今と変わらない。状況のこと。

「客観の魔法」とは、客観視。です。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

その客観相手として、
座学だけをやっているのではなく、

自らもプレイヤーとして実践している人との
「きっかけ」を増やしていくこと。



この繰り返しによって、
成長のスピードは加速するでしょう。

「自分でやってみる」
という人ほど結果と成長を遠回りさせている。
と私は考えています。

このテキストを活用するに当たっては、

ぜひ、「客観相手」として、
私との答え合わせ、そして成果を生み出す
ディスカッションをしていきませんか・

このテキストを最後までお読みいただいた方限定で、

特別な特典をご用意しました！



まずは、私を「客観相手」として
選んでくださった方々の
リアルな声をご覧ください。

（テキスト冒頭でご紹介した
起業家さんたちが登場します。）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「裕紀さんに出逢っていなかったら、
想いに直結したシゴトは、一生かかってもできなかったと想います。」

（株）Ring 代表取締役
美容起業家アカデミー主宰
ゼロから６ヶ月で予約のとれない人気サロンをつくる
美容起業コンサルタント生井桃香様より



裕紀さんと出逢った頃は、

“迷いながらシゴトをして”いました。

本当にやりたいシゴトはあるけれど、
想いと直結したシゴトになっていませんでした。

“そもそも言葉になっていない”から、
誰の役に立ちたいということもわかりませんでした。

「想いはあるけれど、シゴトになっていない。」
そんな状況でした。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

裕紀さんと出逢ってパソコンを購入。

ひとつひとつに悪戦苦闘。
そんなところから始まりました。

進み始めてからは、
大変だったんだろうけれど、

本来やりたいシゴトを創っていたから、
迷ったことはありませんでした。
進むしか考えていませんでした。

セルフプロモーションをもって、
リアルツール（自己紹介、名刺）をもって、

初めて人前に出た時、

「いちばん文字が少なくて、いちばん伝わった！！！」

と、質問攻めになる交流会もありました。

“言葉のチカラ”を体感した瞬間です。

ウェブプロモーションに関しては、

今でこそ言えますが
実は、Facebook・ブログは
全般イヤでした（笑）

とはいえ、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「役に立ちたい人の役に立ちたい。」

という気持ちが結果的に勝って、
重い腰をあげてやり始めました。

今考えてみると、もし仮に、
リアルだけで動いていたら、

出逢いたい人達に出逢いたい数は、
一生かかっても出逢えなかったでしょう。

Facebook、ブログ、メルマガがあるから、

「会いたかった！」って会いに来てくれるんですよ。

すごくないですか？！

すでに、私のすべてを知ってくれていて、
（仕事のこと、考えていること、大事にしていること、夢とか）

価値観に共感して会いに来てくれるから、
“シゴトが簡単になった“んです！！！

そして、何より
苦手意識をもっていた「段取り」も、

つくることで、
毎日が迷いなく進めるようになりました。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

これが起業家の当たり前なんだ。
と気づくことができました。

ゼロから始めた私だからこそ、

そのときは、無我夢中で、
【ヒットメイクスタンダード】を
歩けている気もしなかったけれど、

素直に歩いてきたからこそ、
想い描く結果を手にすることができました。

役に立ちたい人の役に立てている！
本来やりたかったシゴトと想いが、やっと一貫性を持てた！

という今。

裕紀さんに出逢っていなかったら、
想いに直結したシゴトは、
一生かかってもできなかったと想います。

今あなたが迷っているならば、

この【ヒットメイクスタンダード】に沿って、
ぜひ、素直に歩いてみてください。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「娘との最高の時間もあるという
最高のライフワークを実現できていることに感謝です。」

Senseeducation 代表
ママ・パパが先生に！
親子の会話で子供たちの英語力が抜群に伸びる新しい英語楽習
アットホーム留学プロデューサー サンシャインマキさんより



「ママみたいになりたい」

という娘の言葉で決意したことが２つ。

それは、「離婚」と「起業」。

離婚調停中から、
すでに頭の中では、

「娘が小学校にあがったときに、鍵っ子にしたくない。
そばにいてあげられるシゴトをしていたい。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

という想いが強く、

ほぼ2年間の調停の間も、
フルタイムで勤務しながら構想を練ったり、

たくさんのビジネスコンサルタントの方の
メルマガを読みながら、

どの人とならフィーリングが合うか、
タイミングが合うか、直感が走るかみていました。

5月にようやく離婚が成立したとき、
同じタイミングで

個別コンサルを募集していた
ゆきさんのメルマガを読み直感で申し込みました。

お話をしていて、
ゆきさんが、お若いということもあり、

上から引っ張っていくタイプではなく
横から共に成長していける方だと思い、

また、今まで、

「感性」とか「五感」とか、
わかりづらい表現でしか言葉にできなかったものを

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

個別コンサルの２時間で、すっきり腑に落ちるような、
シンプルな言葉に変えてくださった

のが決め手で即決しました。

出会ってからほぼ１年は、
フルタイム勤務を続けながらの作業。

しんどいと感じたこともありましたが、

思い描いた夢が
一歩、また一歩と実現されていき、

また自分の考えだけでは
思いつかなかったアイデアや一手をいただくことで、

夢がまた広がっていくのを体験できるのは、
ほんとうに幸せだと思います。

寝ずに作業していた
プロジェクトがボツになったり、

書きためていたもの（１０００近くのリスト）
がパソコン不具合で飛んでしまったり、

ハプニングはつきものですが、

その都度、共に寄り添い、
落ち着いて作業ができるよう
常に見守ってくださる存在がいることは、

大きな心の支えになっています。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

私の中で、起業することで、
絶対に削りたくないものが「娘との時間」

ここをしっかりキープするどころか、
増やしていくことができる環境を作れているのは、

ゆきさんだったから、
ではないかな、と思います。

起業の成功、ってもちろん、
お金がついてまわるかもしれませんが、

私にとって、お金の前にまず
「人生が豊かになること」だと思っています。

その価値観を共有できる
ゆきさんだからこそ、

今もなお、共に歩ませて
いただいているのだと思います。

３６５日ステップメール、
音声メルマガへのアップグレード、
Skype親子英語レッスン、
アットホームソングス、
アットホーム留学つうしんこうざ・・・

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

自分の人生だけでなく、

アットホーム留学に関わる
すべての方々の人生も豊かにしていきたい！

その思いで、

今に甘んじることなく、わくわくしながら、
常に新しいアイデアを練って、
それに向かってまた突き進んでいます。

その過程で、常に

「娘との時間がある」という、
最高のライフワークを
実現できていることに感謝です。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「出逢うべくして、
裕紀さんと出逢ったんだなと想いました。」

a heat of gold 代表
6 ヶ月で理想のパートナーを引き寄せる
結婚相談所では教えてくれない
ありのままで愛される恋愛法則「プライスレスラブレッスン」主宰
LoveLife プロデューサー 浅見紀好さんより



裕紀さんとの出逢いは、

なんと**私の彼（旦那）**がきっかけでした。

当時の私は、
Web での集客を一切しておらず、

リアルだけでの
（お茶会や交流会参加、知人の紹介）
ビジネス（集客）をしていたので、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

自分が毎週外に出て行動して
集客をしていました。

それが当たり前だと思っていましたが、
先の事を考えた時に、
（子供ができた時・自分が身体を壊した時）

このまま活動していくことに
限界や恐怖を感じました。

そんなとき、たまたま彼が、
裕紀さんのメルマガを見つけ、

「Web集客（マーケティング）を
している方で素敵な方がいるよ！

今の紀（私に）必要なピッタリな内容だから
受けにいってみれば！？」

とすすめられ、
すぐにピンっときて、

詳細も確認しないまま！？
すぐさま申し込みをしました。

（私は思い立ったらすぐ行動、
知らない世界を知るのが大好きなので♡）

そこで2時間のコンサルを受けに！！
ワクワクしながら埼玉・志木へ！！

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

これが裕紀さんとの出逢いでした！！

実際にコンサルを受けての
率直の感想は、

「アンビリーバボー」でした！！！！

とにかく目からウロコで、
私の知らない世界を明確に見せてくれ、

仕事が簡単になる！！
これは受けないと絶対後悔する！！
受けたい！！

と想いました＾＾

帰って彼に興奮状態で、

「本当に行ってよかった♡
コンサル受けるね！！」

と報告したのを今でも覚えています。

私は、パソコンも苦手で、
Facebookもブログも一切ない状態

から始めました。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

それでも3ヶ月後には企画書もでき、
初めてWebでの集客もでき、
とにかく感激しました。

もっと早く知ってたらよかったな！
でも今がタイミングなんだなと！
そして引き合わせてくれた彼にも感謝！！

出逢うべきして
裕紀さんと出逢ったんだなと想いました。

今では”Myパソコン”もあり、

Facebook・ブログ・メルマガも立ち上げ、
ウェブだけで集客できるようになり、

出版会社からオファーを頂き、
定期的にトークイベントもさせていただけたり、

5ヶ月後には売り上げも一気にあがり、

一人でやってた頃の倍以上になりました。

裕紀さんの”言葉のチカラ”を
お借りして一緒に作り上げた

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

結婚相談所では教えてくれない！
6ヶ月で理想のパートナーを惹き寄せる
お金では買えないありのままで愛される”恋愛法則”
『プライスレスラブレッスン』
＆
『Love Life プロデューサー』

これがある、ないだけでも
大きな差なのです。

裕紀さんはとにかく！
頭のキレ、センスが良く、

私にないもの（＝企画力）を提案してくださり、
一緒に作り上げていってくれます。

そしてなにより優しく、
たまに怖いのですが・・・
（これは自分次第です。）

なので、

集客に悩んでいる方。
仕事を簡単にしたい方。
これからビジネスを立ちあげたい方。
自分のペースで一緒に企画などをつくりたいけど
どの人にお願いしたらいいか悩んでいる方。
異業種の起業家と一緒に学びたい方。

にオススメです＾＾

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

裕紀さんに出逢って
ちょうど１年ですが、
私自身の人生が大きく変わりました＾＾

今では同じチームコンサルの仲間との
繋がりもとても貴重で大切な宝物です♡

宿命は変えられないですが、

運命は自分次第で
良くも悪くも変えられます＾＾

自分自身で自由に決められる
人生って素敵ですね♡

出逢いに感謝します。
ありがとうございます！！





（2016年開催の富士山特別合宿）

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

いかがでしょうか？

このテキストを実践したあなたが、

有益な「客観相手」として、

私との答え合わせ、そして成果を生み出す
ディスカッションが必要という場合は、
以下の特別特典をご覧ください。

テキスト特別特典のご案内

＜お１人１回限定の無料相談＞

“3秒で共感され15秒で仕事がとれる！”

選ばれる起業家になれる具体策

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商７桁を築く起業家の10のセオリー～

▼今すぐ詳細を確認する方はこちら
http://selfpromotionmarketing.com/specialconsulting-setuptext?text



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

このテキストを最後までお読みいただいた方の中で、

「実際に自分自身の言葉を持ちあわせたい。」
「本気で暗闇のカラスから脱却！したい。」
「お客様を創るチカラを養いたい。」
「売り込むのではなくお願いされる起業家になりたい。」
「魅力的なキャッチコピーを創れるようになりたい。」
「ライバルと比較されないようになりたい。」
「必要以上の時間・労力・お金をかけずに集客したい。」
「出逢いたいお客様に出逢える仕組みをつくりたい。」
「瞬間風速的な売上ではなく、再現性のある成果をつくりたい。」
「もっともっと、ビジネスを楽しみたい！！！」

という方は、

テキスト内で紹介した PLOT フレームワークの
実践の答え合わせとして、

或いは、ご自身のビジネスにおける
具体的なご相談として、

このテキストのご感想をいただける方に限り

通常 30,000 円で実施している
マンツーマン個別コンサルティング

に**無料**でご招待いたします。

▼特典の詳細とお申込みはコチラから
http://selfpromotionmarketing.com/specialconsulting-setuptext?text

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

#1：なぜ無料でお受けするのか？

今まで、この個別コンサルティングを
無料でお受けすることはしておりませんでした。

今回、無料で相談を受けるには理由があります。

約7年間に渡って**1300名を超える**起業家・経営者の皆様に
「セルフプロモーションマーケティング」を採用いただいてきました。

しかし、【集客】という問題に悩む起業家・経営者は、
まだまだ世の中にたくさんいらっしゃいます。

私は、起業家のプロデュース・コンサルティング業を通して、

「起業家のシゴトを“簡単”にしたい。」のです。

素晴らしい商品・サービスを
提供しているのに、

高いスキル・技術を
持ち合わせているのに、

世の中の（お客様の）
お役に立ちたいという
強い想いを抱いているのに、



Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「言葉のチカラ」を持ち合わせていないことで、

想い描く結果を手に入れられていない
起業家や経営者の下支えとなるために、
全力で駆け抜けること決意しました。

人は、行動をはじめると必ず壁にぶちあたります。
逆に、動いていない人は壁にぶちあたらない。

そして、その壁を乗り越えると、また次の壁にぶちあたります。
この繰り返しなのです。

私達は、人生の中で、眠っている時間をのぞく、
大半の時間を「仕事」に費やしています。



つまり、その仕事の中で、

いくつ問題にぶつかり、

いくつ問題を解決するか。

によって**人生は変わる**のではないでしょうか。

そして、この仕事を通じて、

私自身が行うべき**「役割」**のひとつとして、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「起業家が抱える問題を知ること」
「そのための解決策を生み出すこと」

だと考えています。

だからこそ、さまざまな業種・職種の起業家と出逢うことは、
“セルフプロモーション”というテーマに関して、

●抱える問題とは何か？
●その解決策とは何か？

を教えてくれる**「リアルな声」**だからこそ、

「セルフプロモーションマーケティング」
のさらなる進化に繋がる最良の機会になると考えています。

そして、それをお届けすることが、

同じ問題を抱えている人達の

背中を押し、**“次の一歩”**を踏み出す

きっかけやチカラとなっていくでしょう。



そして、このシンプルな集客理論をもって、
ホンモノの商品やサービス、ホンモノの起業家や経営者に
想い描く成果を手にしていただきたい。

「価値と価値の交換に対価は必要ない。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

つまり、

価値と価値の交換というこの貴重な機会に、
お金をいただく必要はないと判断しました。

本気の皆様と出逢えることを楽しみに、
私の全力でアドバイスさせていただきます。

＃2 この特典は、“1日2名様限定”でお受けいたします。

有難いことに毎日全国各地から好評いただき、
現在、スケジュールはどんどん埋まり始めている状況です。

私の日々のスケジュールをご紹介すると・・・

通常1日に既存のクライアントさんとの
コンサルティングが3件入っています。

つまり、3件＋2件＝5件

これでも、約10時間という

ハードワーク・・・**ワンダフルワーク！**

そんな私が今最も欲しいのは、
共に学び、共に応援し、共に豊かになる。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

志高い起業家、経営者の皆様とお話できる**時間**なのです。

その時間を、一緒に共有しませんか？



※テキスト内のリンクページが
表示されなくなったときが受付終了だと
ご理解ください。

＃結果が出る人にはある共通点があります。

売り込むのではなく
お願いされる集客を実現する、

3秒で共感され15秒で仕事がとれる！
「セルフプロモーションマーケティング」で

結果が出る人達には、
ある「共通点」があります。

逆に言えば、ここに当てはまらない方は、
この特別特典にも向かないと想います。



今までも、そして今も、
私が関わるクライアントさん達は、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

才能個性豊かで自由奔放な起業家が多く、
20 代～60 代と幅広い世代の方々です。

しかし、私から見ると、
全員「理想のお客様」なのです。

それは、以下の 6 つの要素を
満たしているから。

1 :「素直な人」

2 :「勉強熱心で努力できる人」

3 :「チャレンジを楽しめる人」

4 :「プロを活用できる人」

5 :「誰にも負けない強い想いを抱いている人」

6 :「大人の社会人としての当たり前がある人」

言い方を変えれば、

結果を出せる人達の共通点

と言っても過言ではありません。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「起業家のシゴトを“簡単”にする。」

資産がなければ
人脈がなければ
知識がなければ

想い描くカタチを実現できない状況は、
“簡単”ではありません。

だからこそ、私の指導する
コンサルティング・プロデュースは、

資産、知識、人脈がなくても、
想い描く結果を手にしていただくために、

「お金」がないのであれば、

「手」を動かそう。
「頭」を動かそう。

という考えが根底にあるのです。



実際に、ほぼすべてのクライアントさんが、
広告費にまったく頼らずに月商7桁を築いています。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

だからこそ、

1 :「素直な人」

2 :「勉強熱心で努力できる人」

3 :「チャレンジを楽しめる人」

4 :「プロを活用できる人」

5 :「誰にも負けない強い想いを抱いている人」

6 :「大人の社会人としての当たり前がある人」

が欠かせない要素なのです。

実際、、、

「USP って、あの刺すやつですか？」
（※USB ですね・・・）
というマーケティング用語なんて

まったく知らない**ビジネス初心者**だったり。

「Word の次のページってどうやって見るんですか・・・？！」

（※スクロールするだけ・・・）

という**パソコン初心者**だったり。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

しかし、

「何にもわからないので、
**　教えてもらうことまずはやりきっていきます！」**

という素直さを持ち合わせ、
苦手や言い訳をせず、努力を惜しまない。

「絶対に（自分の想い）届けたいんです！」
「業界を変えていきたいんです！」

という誰になんと言われようとも叶えたい
強い想いやぶっとんだ夢がある。



そして、

挨拶ができる。
人の目を見て話ができる。
約束を守れる。

など、起業家としての前に、
いち大人の社会人としての当たり前が備わっている。

このたった5つの要素さえ、
持ち合わせている起業家であれば、

想い描く結果を
手にすることができる具体策が、

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

3秒で共感され15秒で仕事がとれる！
「セルフプロモーションマーケティング」であり、

そういう起業家であれば、
私自身が持ち合わせるすべてをもって、

あなたが心に抱く想いを叶え、
夢への階段を登るための具体策を

世界一わかりやすく絶妙に導くことをお約束します。

＃4 お引き受け出来ない場合があります。

◆他のコンサルタントやプロデューサーに師事している方
◆他の起業塾で学ばれている方

は、どうかご遠慮ください。

「師はひとりに」

というのが私の考え方です。

ビジネスに正解はないからこそ、
私からのアイデアやご提案が、

逆に、あなたを迷わせる結果となり、
成果を遠ざけてしまうからです。

ご理解下さい。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

そして、

現在、私がプロデュースしている案件と
類似する相談に関してはお引き受けできない場合があります。

なぜなら、

「アイデアの分散」はできないから。です。

私が、最優先で守るべきは、
今関わる既存のクライアントさんの利益であり、

同業種、類似分野に関する案件に関しては、
一手やアイデアをお渡しすることはできないこと。

ご理解いただけることと想います。



ですので、

同様の案件に関しては、
お断りさせていただくことがあります。

ご理解ください。

なぜ、このテキストをお読み頂いた方限定で
1回のみ無料でお受けしているのか。
そして、いかに時間を大切にしているのか。

という点にご理解いただける方は、
今すぐ以下からお申し込みください

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

「暗闇のカラスから脱却できる 90 分」として、



※暗闇の中のカラスとは
　誰にも見つけられない悲しく寂しい
　商品・サービス・企業・個人の
　プロモーションのことを指す。

成果に繋がる大満足の時間となることお約束いたします！

テキスト特別特典のご案内

＜お 1 人 1 回限定の無料相談＞

“3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる！”

選ばれる起業家になれる具体策

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商 7 桁を築く起業家の 10 のセオリー～

▼今すぐ詳細を確認する方はこちら
http://selfpromotionmarketing.com/specialconsulting-setuptext?text

「やった人にしか見えない景色がある。
できるからヤルのではなく、やるからデキル！」

2017 年、本気になりたいあなたからの
連絡をお待ちしております。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

■□■著者プロフィール



株式会社 WillWay corporation
セルフプロモーションマーケティング
事業部リーダー
有限会社セブンスヘブン 代表取締役

PLOT フレームワークプロジェクト代表
ヒットメイクプロデューサー安田裕紀

大学時代より、時代の一歩先をいく
ビジネスモデルプロデュースを
師であり弊社代表相葉力哉のもとで学ぶ。

過去関わったプロデュース・コンサルティングの
クライアント数は 5000 名を超え、

ビジネス初心者から 7 桁、8 桁の成果を生み出す
クライアントも多数輩出。

また、同時に『7 つの教え』をもとに
自身もオリジナルビジネスの実践に取り組む。

* スマホを活用したビジネスアカデミー講師
  開講 3 ヶ月で 450 名以上の受講生が参加し、
  携帯電話のみの活用で月商 7 桁を多数達成。

* 宝地図ムービー代行制作
  資格取得後、準備期間 3 週間で 156 万円の売上達成。

* ビジネススクール主宰および専任講師
  受講生 100 名以上、月収 7 桁達成多数。

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.

＊ たった 5 つのステップで誰でも簡単に Facebook アプリを作成できる
「スピードアプリメーカー」企画運営

＊ ソーシャルメディア連動型
スマホ専用メールマガジンシステム「AgentMAIL」企画運営　　等々

その後、約 7 年前より、

セラピスト、ヒーラー、コーチ、ウェブデザイナー、
サロンオーナー、営業マン、講師・先生業、店舗経営者、2 代目経営者など

1000 名を超える起業家・経営者に
セルフプロモーションマーケティングを指導サポートする。

そして現在は、

「起業家のシゴトを簡単にする！」をテーマに、
起業家の倒産理由 No.1 の集客不振をなくすため、

個人起業家がゼロから半年で月商 7 桁を築くための指南書
「CODE ドリル」と、

起業家の集客の悩みを解決する問題解決ツール
「PLOT フレームワーク」を活用し、

東京・名古屋を中心に、
コンサルティング・プロデュース業を行っている。

「花は咲き方を迷わない。
花は生き方に悩まない。
あなたはどんな花を咲かせますか。」

Copyright 2000-2017 WillWay corporation All Right Reserved.