

Amazonでも探せない！

イラスト解説！

お願い される 集客

ヒットメイクプロデューサー
安田 裕紀

売り込まなくてもお願いされる
「言葉のチカラ」の磨き方

実績ゼロ

人脈ゼロ

資金ゼロ

ふつうの女子大生からでも、
月商 7 桁を築く起業家プロデューサーになれた！

目次

【はじめに】

感動を与え、感動される人になろう。

【お願いされる集客誕生秘話】

実は売るのが苦手です。

個人でも大企業に負けないチカラを手にする方法

究極のマーケティングとは？

ジョブスの言葉から学ぶお願いされる集客の考え方

ゴールは「先生と生徒の関係」をつくること。

お客様の5つの”ない”を乗り越える

言葉を磨くことで集客がカンタンになる理由

【さいごに】

起業とは生き方の選択です。

著者プロフィール

著作権

自分の専門分野の スキル・技術・知識に 自信はあるのに・・・。

- ・ 同業者との違いを明確に説明できない。
- ・ 自分の強みを言葉にできない。
- ・ 売上のアップダウンに悩んでいる。
- ・ 思うように集客できていない。



このような問題を抱えているならば！

「お願いされる集客」の捉え方と方法を 学び、実践することで・・・

- ・ 売り込まずとも **お願いされる仕組み**ができます。
- ・ **売上も時間も** 手に入る
起業のスタイルを手にいれることができます。
- ・ **高単価**でも「それ欲しいです！」
とお願いされるようになります。
- ・ 「**あなたから買いたい！**」
と言われる起業家になることができます。
- ・ 毎月 **売上を継続、成長**させることができます。

集客にかかる時間が膨大で、
目の前のことしかできない。



集客に困らなくなり、
未来のシゴトに時間を使える！



【はじめに】時代を生き抜く起業家へ ～感動を与え、感動される人になろう！～

これからの時代、
どんな起業家が、
活躍していくと思いますか？

新たな元号「令和」がスタートし、

コロナウイルスが
日本中、世界中に広がり、



自分の生き方を、働き方を、動き方を、

「本気で人生を考え直さなきゃいけない」

という流れが生まれ、

人の価値感が大きく変わりました。

●時代や環境の変化

インターネットの誕生、スマホの広がり、クラウド化、
キャッシュレス化の浸透、AIの台頭・・・

●社会の変化

新元号、働き方改革、オリンピック・パラリンピック、
大阪万博・・・

ユーザーも確実に変化してきましたし、
これからも加速度的に変化していきます。

個人起業という業界においても、

「ユーザーが個人から
商品・サービスを購入する。」

ことが当たり前になり、

無料メディア、SNS、レンタルオフィス・コワーキングスペース、
youtuber、インフルエンサー、ChatGPT・・・

時代の変化、お客様の变化、ツールの変化を、
チャンスに変えられる手がかりを見つけ出せるかどうかで、

確実に、**短い時間で結果を出せる時代**になってきました。

結果として、

個人起業家は**増えているか？減っているか？**

と言われると、

実は、あまり変わっていません。

始める人が増えるとともに、
続けていけない人も増えている。

結果として、
総数はあまり変わっていないのです。

けれども、
個人起業家たちが手にする
売上は格段に上がっている。

そして、
個人起業家間の
売上の格差もどんどん広がっています。

では、ここからあなたが
どう動いていけばいいのか？

さまざまな意見や推測、予測が、
飛び交っていますが、

大切なのは、

あなたがどんなスタンスでいるか。
どのように捉え、どのように考動するか。

ですよね！

※考動とは？

「学び、考え、決断し、誰よりも動ける自分となる。」
という私たちが合言葉として使う造語です。

物事の捉え方において、

「三流の人」というのは、
他人の予測に一喜一憂する人

「二流の人」というのは、
他人のことを考えず自分のことを考える人

「一流の人」というのは、
自分や周りのチャンスに変える人

つまり、、、

どんな状況でも
変化成長に変えてみせるスタンスや姿勢が
多くの人に希望を魅せていける。

と私は考えています。



どんなに時代が変わろうとも、
どんなに新たなツールが生まれようとも、

ビジネスは「人」である。

これは変わらない。と考えています。

そして、「人」である以上、
人が、心を動かし、行動を伴うのは、
「感情」です。

これからの時代は、

誰よりも感動を与えた人が
豊かになっていく時代です。

集客においても、
「感動」がキーワードになることは間違いありません。

一過性のノウハウではなく、
再現性のある捉え方を身につけるためにも、

このテキストをそんな手がかりのひとつとしてみてください。

毎月5名様限定の特別企画

テキスト読者限定

- ✓ 高単価でもお願いされる起業家になりたい。
- ✓ 自分の可能性に挑戦して、大きく飛躍したい。
- ✓ お金と時間、両方を手に入れる働き方をしたい。

60分個別相談会

毎月

月商7桁が当たり前の
起業家になれる具体策

ヒットメイク コンサルティング

“1,000名を超える起業家が受講”

通常1時間33,000円(税込)のところ

5,500円(税込)でご招待 ※おひとり様
1回限り

詳細・お申し込みは[こちら](#)をクリック ▶

【お願いされる集客誕生秘話】 誰よりも売ることが苦手でした。

こんにちは！

起業家のための
ヒットメイクプロデューサー
安田裕紀（やすだゆき）です。



「言葉のチカラ」を軸にした
3秒で共感され15秒でシゴトがとれる仕掛けと仕組みで、
売り込まずに「**お願いされる集客**」を実現する
『セルフプロモーションマーケティング』理論で、
10年間、女性起業家プロデュースをしています。



私が今、

売り込むのではなく「お願いされる集客」
伝えるのではなく「伝わる言葉のチカラ」

を指導先導しているのは、

何より自分自身が、
「売る」のが苦手だったからです。

(今は誰も信じてくれませんが...苦笑)

緊張体質。
あがり症。
赤面症。

知識もない。
人脈もない。
お金もない。

伝え下手。話下手。
営業への極度の苦手意識。
自分を表現するのが苦手。
シゴトのなんたるかもわかっていない
ハタチの女子大生。



一生懸命背伸びをしていた
ハタチの頃。

あなたにも当てはまるものはありますか？

書き出すとキリがありませんが、

過去数百人、さまざまな起業家・経営者さんを
コンサルティング・プロデュースしてきましたが、

正直、私以上はいない（笑）

と思っています。

もうね、売れない起業家の
”思い込みブロックだらけ”
でした。



だからこそ、

3秒で共感され15秒でシゴトがとれる！

「セルフプロモーションマーケティング」という

売り込まずに「お願いされる集客」
のメソッドは、

もともと、私自身のために
作りあげたものなのです。

こちらから、

「買いませんか？」「いかがですか？」
と言わなくても、

相手から、

「お願いします。」「買いたいです。」
とお願いされるようになったら
どれほどいいだろう。

売り込み型の営業は
どうしても抵抗感・・・。

すごくいいですよ！



どうですか！

お客様から
お願いされるようになりたい。

ぜひお願いしたいです！

こちらこそ！



当時の私には、夢物語のようでしたが、

コピーライティング、マーケティング、
ブランディング、ポジショニング・・・
ノウハウやスキルの勉強はもちろん、

心理学・行動学・脳科学など

「どうすれば人は動くのか？」

「どんなときに人の心が動くのか？」

を学び、研究し、

実践しながら、師のもとで、
さまざまなビジネスに挑戦し、

3秒で共感され15秒でシゴトがとれる！
売り込まずにお願いされる集客を実現する
「セルフプロモーションマーケティング」理論
を、体系化していきました。

学び、実践し、記録に残し、体系化させました。

フムフム…。

なるほど、
人の感情は
こう動くのか～！



よし、まずは、
やってみよう！
試してみよう！



たとえば…

うまく話そうとすればするほど
緊張して頭が真っ白！何が言いたかったのかわからなくなる。

前もって、伝えることを準備していれば、
緊張していても伝えられる！

一生懸命話そうとするのではなく、
相手に質問されたことなら答えられる！

うまく話そうとすればするほど
緊張して頭が真っ白…。



相手に「質問」されたことなら
答えられる。

前もって「準備」をしていれば
伝えられる。

★★について
教えてくださいませんか？



＼それは、●●です！／



自己PRの言葉を
考えておこう！



たとえば…

どれだけ話が上手くても、
自分が話したいことを話せば、
共感されるわけではない。売れるわけではない。

相手が、興味をもって質問したくなるような
仕掛け・言葉を用意すれば、
前のめりで、話を聞いてもらえる！

「自分が言いたいこと」を伝えても
相手には全く伝わらない。



「相手から興味をもって」
質問される言葉を用意する。



たとえば…

情報社会の中で、お客様の目は猜疑心の塊。
すごいだけの発信、煽り型のコピーに心は動かない。

共感される、信頼される発信。
わかりやすい言葉で伝えることで、
思わずお客様が動きたくなる！
お願いされる仕組みができる！

煽り型の言葉やコピーは、
時代遅れ。



お客様が「**思わず動く**」
言葉や仕掛けを用意する。

売り込まずに
「**お願いされる集客**」の仕組みを創る。

この人
気になるな～。



相談しに
行こうかな。

なるほど！
納得！



この人に
お願いしたい！

今では、参加費用110万円の
起業プロデュースプログラムに

「ぜひお願いしたいです。」
と言われることが当たり前になっています。



そして、多くの起業家さんの
相談を受ける中で気づいたのは、

今集客に悩んでいる起業家の多くは、

「今は、ただ知らないだけ」

であることがほとんどです。

ノウハウを追いかけて続けるのではなく、

これからの時代、

”お客様に選ばれる起業家の当たり前”

を正しく理解し、

「お願いされる集客」を
ひとつひとつやりきっていくことで、

本当になりたい自分
本当に目指したいカタチ

を誰もが手にできると私は信じています。

何より今は、私だけでなく、

【ヒットメイクプロデュース】
で関わってきた起業家さんたちが、
それを証明し続けてくれています。

次のページで紹介させてください。

3人の子供を育てるシングルマザーが起業！
唯一無二のオンラインエステで
月半分で月商7桁を叶え、
門下生も月商7桁エステティシャン続出。
(美容業)



我慢しながら働くフリーランスから、
アカデミー開講初月から
月商7桁を達成&継続。
(ウェブデザイナー業)



フリーのヨガインストラクターから
業界を先駆けたビジネススクールを開講。
毎月月商7桁を継続。
生徒さんも月商7桁達成者を輩出中。
(ウェルネス、健康業)



知識も、経験もあるのに、
安売りから抜け出せなかったところから、
高単価でも感謝されながら、
月商7桁を当たり前。
(望診、健康業)



子供時間も、家族時間も、自分時間も
とれなかったサロンオーナーから、
**サロン出勤ゼロで年商1億を叶える
サロンオーナーへ。**

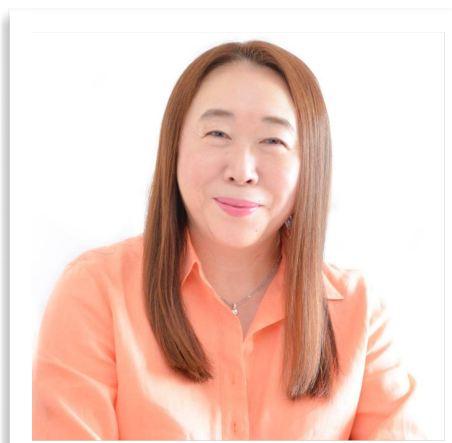
(美容サロンオーナー業)



ダブルワークのシングルマザーから起業し、
**子供との時間を犠牲にすることなく
逆に増やしながら、年商8桁の事業を運営。**
(英語教育業)

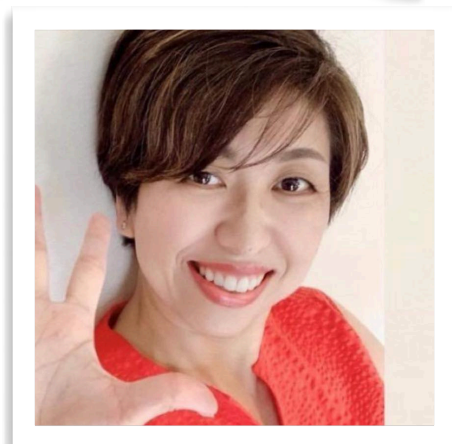


東京と北海道のデュアルライフで、
**自由なライフスタイル・ビジネススタイル
を貫きながら月商7桁を実現。**
(美容コンサル業)



気功という難しい分野で月商7桁！
新幹線・飛行機に乗って
理想のお客様が逢いに来るまでに。
(気功・カウンセラー業)

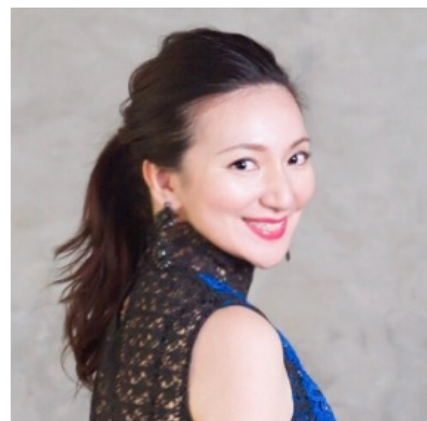
起業を諦めかけたところから、
オリジナルプログラムで月商7桁到達！
(FP業界)



板前歴20年から起業！
唯一無二のオリジナル講座で
月商7桁を継続。
(料理教室業)



売上のアップダウンの悩みを解消し、
オリジナルメソッドで
月商7桁を当たり前。
(ブランディング業)



- ・ 現役サロンオーナー
- ・ サロンコンサルティング業
- ・ 美容代理店事業という

「3足のわらじ」を両立させて
思い描く成果を実現。
(コンサルティング業)



子育て・家族との時間を大事にしながら、
新規ビジネスで月商7桁を実現。
(ボイストレーニング業)

レッスンも30分で満員御礼。
オリジナル商品も数時間で完売御礼。
集客の悩みをなくして
思い描くカタチを実現。
(食アカデミー業)



この成果はほんの一部ですが、

すべて「言葉のチカラ」を軸にした
売り込まずにお願いされる
ヒットメイク戦略を実践することで、

**結果を、未来を、変えていけると
証明してくれています。**



これらの皆さんも、
決して最初からできたわけではありません。

誰にでも「はじまり」がある
ということ。

集客を簡単にしていく
起業家には「理由」があるんです。

結果を築いていく
起業家には「理由」があるんです。

偶然じゃない。
必然です。

今、集客できないのが問題ではなく、
集客に悩み続ける日々をそのままに
していることが問題なのです。

「集客できない」
「売れない」

なんてただの**思い込み**です ^^



このテキストでは、

あなたの（あなたのビジネスの）
価値を高め、

集客を簡単にしていく
絶妙な具体策として、

「お願いされる集客」
の捉え方と方法をお話していきます。

新しい時代のはじまりです。

あなたにとって、

変化成長し続け、
思い描く結果を、人生を、
掴み続ける好循環サイクルに入る

そんなきっかけになれば
何よりです。



毎月5名様限定の特別企画

テキスト読者限定

- ✓ 高単価でもお願いされる起業家になりたい。
- ✓ 自分の可能性に挑戦して、大きく飛躍したい。
- ✓ お金と時間、両方を手に入れる働き方をしたい。

60分個別相談会

毎月

月商7桁が当たり前の
起業家になれる具体策

ヒットメイク コンサルティング

“1,000名を超える起業家が受講”

通常1時間33,000円(税込)のところ

5,500円(税込)でご招待 ※おひとり様
1回限り

詳細・お申し込みは[こちら](#)をクリック ▶

個人でも大企業に負けないチカラを手にする。

起業家と言われる人たちの中で、
「個人（ひとり）起業家」は**85%**です。

この小冊子を手にした
多くの読者さんもそう
でしょう。

個人起業家と
企業の違いのひとつは、

（特に、起業当初の）
資本＝お金
ではないでしょうか。



私自身、
起業の世界に飛び込んだ当初、

師のプロデュースチームに
参加するお金さえなく、

父に半分土下座状態で
投資してもらって学びをはじめました。

もちろん、運転資金なんてもの
ありませんでした。

ですが、

「正しい学びができる環境」

に身をおいたことで、

起業家としての

【生涯の武器】を手にしたことが、
今の結果をつくっている。

と言っても過言ではありません。



企業が、お金をかけている部分は、
人件費と広告宣伝費です。

お金という道具があれば、

ビジネスのさまざまな業務を
「外注」できたり、
「秘書」を雇えたりします。

何より、

出逢いたいお客様に、
大々的に圧倒的に露出認知するための

「広告・宣伝」に活用できます。

個人起業家は、それができません。

ではどうすれば？

個人起業家は、

「マーケティング＝お願いされるチカラ」

を【生涯の武器】にすることができれば、

ひとりでも、

大企業に負けないほどの

露出認知を叶えることができるのです。

費用対効果よく

顧客創造することができるのです。

ビジネスを展開することができるのです。



「知らなきゃ買えない」

「伝わらなきゃお願いされない」

それは、大企業も、個人起業家も、同じです。

細々とビジネスをするのではなく、

実は、

でっかい夢がある。

掴みたい目標がある。

叶えたいビジョンがある。のであれば、

マーケティングという道具を

しっかりと学び、トコトン活用して欲しいのです。

毎月足で稼ぐ集客(営業)から
抜け出せない。

お客様の方から探して見つけて
お申込みをしてくれる。

今日は、
●●と★★に
行かなきゃ！



今月
あと●件！

あ！
またお申込みが
はいった！



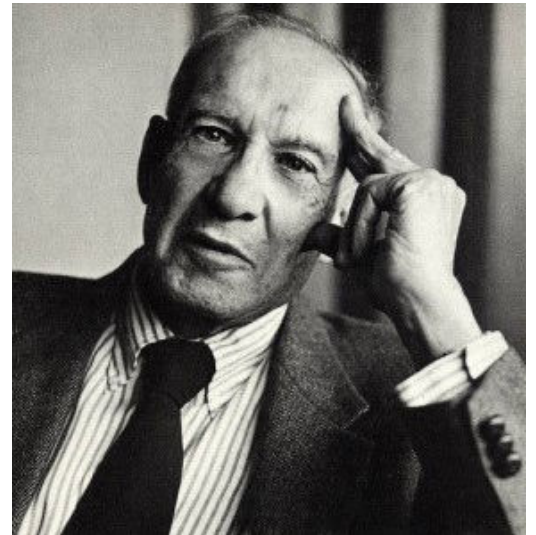
今月は
満員御礼！
っと。

究極のマーケティングとは？

現代経営学の父と呼ばれる
ピーター・ドラッカーも、

「マーケティングの目的は、
販売を不必要にすることだ。

マーケティングの目的は、
顧客について十分に理解し、
顧客に合った製品やサービスが
自然に売れるようにすることなのだ」



という言葉を残しています。

私たち、起業家が目指す
究極のマーケティングとは、

「セールスをなくすこと。」

言い換えれば、
欲しいモノを欲しい時に
欲しい人の目の前にポンッと置くこと。

ができれば、ビジネスは驚くほどシンプルに成立する。

売る（売り込み）のではなく、

お願いされるビジネスになるのです。

では、お客様はどういう時に、

「お願いしてでも買いたい！」

「なにがなんでも欲しい！」

という気持ちになるのでしょうか？

私は、その答えが、

『感動』だと考えています。



思い返してみてください。

- ・この言葉に感動して購入した。
- ・この文章に感動して購入した。
- ・この効果に感動して購入した。
- ・このストーリーに感動して購入した。
- ・このアイディアに感動して購入した。 など

商品やサービスを購入するにあたって、

『感動』がきっかけになった経験はありませんか？

こちらが買ってくださいと言わずとも、
お客様が喜んで買ってくださいる。

その原点にあるのは、

感情(心)の動き = 「感動」 なのです！！

「人が行動を伴うのは、
理論や理屈ではなく”感情”である。」

煽り型の言葉やコピーは、
時代遅れ。



お客様が「**思わず動く**」
言葉や仕掛けを用意する。

売り込まずに
「**お願いされる集客**」の仕組みを創る。

この人
気になるな～。



相談しに
行こうかな。

なるほど！
納得！



この人に
お願いしたい！

「お客様の関心事の99%は自分事。」

だからこそ、

起業家目線のセールス 自己満足型のプロモーション

で、モノを売ろうとしても
いっこうに売れるはずがありません。

お客様の心を動かすチカラ お客様の行動を掻き立てるチカラ

がある人が売り込まずとも
お願いされるようになるのです。

あなたの商品やサービスは、
お客様にどんな感動を与えるものですか？

あなたは、
お客様にどんな感動を与えられますか？

ジョブズから学ぶお願いされる集客の考え方

あなたは、出逢いたいお客様に出逢えていますか？

「必要な人に売るのはない。
あなたが信じていることを、
信じてくれる人に売りなさい。」

スティーブ・ジョブズの言葉を
私なりにわかりやすく
書き換えたものですが、



これこそが、
売り込むのではなく「お願いされる集客」
を実現するための**軸**になると私は考えています。

あなたがこれからの時代、
生き残り、選ばれる起業家になるために、

ただお金を払ってくれるお客様ではなく、

**あなたに共感・信頼してくれる
ファンとなるお客様を創ること。**

が大切なのです。

言葉のチカラを磨くことで、
ただ単に、集客できるようになる。

だけでなく、

伝えたい人に伝わる
出逢いたい人に逢える
「お願いされる集客」

を実現できるのです。



たとえば、
私は月に一度、
ネイルサロンに通っていますが、

今の時代、
「ただネイルをしたい」だけのニーズ
を満たすのであれば、

東京都内であっても**数千円**で
施術をしてもらえる場所が沢山あります。

しかし、私が通っているネイルサロンは、
自宅からも距離のある場所にあり、
価格帯も、**1回15,000円前後**です。

「ただネイルをしたい。」のではなく、
「そのネイリストさんでなければいけない。」のです。

この違いがわかりますか？

高いから良い、安いから悪い、
と言っているものではありません。



私達個人起業家は、

ただ単にお金を払ってくれる
お客様を創るのではなく、

あなたに共感し、
あなたを信頼し、
あなたを応援してくれるファン
となるお客様を創ること。

が選ばれる起業家としての必須条件です。

私達が目指すのは、
価格ではなく価値で選ばれる起業家です。

近いから、安いから、
で購入される。

とりあえず、
近所で安いから、
ここでいっかな！



価格ではなく価値で
選ばれる。

この人なら
信頼できそう！



いいお値段だけど
これだけの結果なら
期待できる！

お願いされる集客を実現するゴールは、 「先生と生徒の関係」をつくること。

「自分の専門分野について
話をしているときは
誰よりも成功している自分として、

人の説明を聞く時は、
自分が一番無知と思って聞くという
素直な姿勢を持ちなさい。」



これは、起業当初から
師に常々教えられている
起業家としての姿勢のひとつで、

自分よりも知識・人脈・資本
を持っている人は世の中にはたくさんいて、
大きな世界では極めて自分は無知である。

と素直に受けとめるということ。

**常に成長し続けている
起業家・経営者の方々の共通点です。**

と同時に、

ビジネスを進める上でも、
ぜひ取り入れて欲しい考え方でもあります。
起業家・個人事業主は、誰もが、

ひとつ以上の分野やジャンルに関する
先生を目指しましょう。

あなたも今のシゴトの分野に関しては、
専門家（＝先生）なのです。

もし、「まだまだだな…」
と感じるのであれば、

誰にも負けない専門家を目指して、
今から学びや研究を重ねましょう。

お客様のために、
自分の専門分野を磨くことが
必ず自分に返ってきます。

そして、先生として、
お客様の目の前に現れることです。

私自身も、
ビジネスを起業家・経営者の方々に
お教えする瞬間には「先生」になりますし、

そうなれるように、

常に学び・実践し続けていますが、

その他の分野においては、
「素人」です。

保険については、
保険会社の社長や営業マンに、

肌の悩みについては、
エステシャンに、

ウェブ戦略については、
ウェブのコンサルタントに。

ここに欠かせないのは、



「その人が、共感・信頼できる
専門家・先生であること」です。

そうでない人には、
相談もお願いもしません。

（どんなに安くても、無料でも、です。）

が、逆を言えば、
共感・信頼できる専門家であれば、

経験も年齢も

まったく関係ありません。

お願いされる集客を実現するゴールは、
実は、ここにあります。

「販売者とお客様の関係ではなく
先生と生徒の関係を築く。」

販売者（営業マン）とお客様の関係では、

販売者がお客様に
「買ってください」
と言いますよね。

しかし、先生と生徒の関係では、

生徒が先生に
「ぜひ教えてください」
「お願いします」
と言って、



抱えている悩みや問題を
相談するという関係性が存在します。

決して偉そうにする必要もありませんし、

上から目線で言っているわけでもありませんが、

簡単に値引きに応じてしまったり、
無理に要望を受け入れてしまう。

という本来の価値を下げて
しまうことはないでしょう。

営業マンとお客様の関係

うーん。
どうしようかな。

いかがですか？
おすすめですよ～！



先生と生徒の関係

お願いできますか？

もちろんです！



あなたが、「どんな人」として
お客様の目の前に現れるか（立つか）
ですべてが決まる！

のです。

また、商品・サービスの
購入／お申込みというのは、

”**ゴール**”ではありますが、同時に、
お客様との関係の”**はじまり**”です。

この”はじまり”をどうつくるか。

それが、今後、
リピート、紹介、口コミ、ファン
へと繋がっていく。

だからこそ、

ゴールであり、はじまりである、
購入／お申込みを、
「お願いされる」ことが重要なのですね！



お客様の「5つのない」を乗り越える。

さあ、ではいよいよ、
「お願いされる集客」を実現する
流れに入っていきます！

- ・どんなに興味をもってくれる人が増えても、
- ・どんなにブログのアクセスがあがっても、
- ・どんなにFacebookでお友達が増えても、
- ・どんなにアポイントの数が増えても、
- ・どんなにセミナーの集客ができるようになっても、

起業家にとって、
見込み客となる方が、
あなたの商品やサービスを

【購入】もしくは【お申込み】

してくれないと売上はあがりませんよね。

つまり、

『お客様を創“**ら**”なければ』

『お客様を創“**れ**”なければ』

売上はあがらないということ。
ビジネスそのものが成り立たないということ。

売り込むセールスではなく、

目の前の見込み客の方とあなたとの『出会い』から
その方があなたのお客様となる『購入／お申込み』まで

を様々な仕掛けや仕組みで
演出していくことが必要になってきます。

それが、「マーケティング」なのですよね！

購入／お申込みいただくまでの
地図、設計図を描くようなものです。



その中で、起業家は、
5つの「ない」を乗り越えていく必要がある。

と私は考えています。

ウェブの世界で言えば、

- 1、あなたを見つけてもらえない。
- 2、あなたに興味を持ってもらえない。
- 3、あなたに共感してもらえない。
- 4、あなたのことを信じてもらえない。
- 5、商品やサービスを購入してもらえない。

リアルの世界で言えば、

- 1、あなたの存在に気づいてもらえない。
- 2、あなたの話を聞いてもらえない。
- 3、あなたに共感してもらえない。
- 4、あなたのことを信頼してもらえない。
- 5、商品やサービスを購入してもらえない。

この「ない」を払拭する／乗り越えない限り、
見込み客がお客様になることはありません。

では、それぞれの「ない」を
どのように乗り越えていくのか？

よし！
申し込もう！



この考え方、
共感する～！



教育

”ない5”

購入しない
申し込まない

信頼

”ない4”

信用されない
信頼してもらえない

共感

”ない3”

共感されない

認知

”ない2”

興味をもってもらえない
話を聞いてもらえない

露出

”ない1”

見つげられない
気づかれない

なるほど！
納得納得！



●●ってなに？
もっと知りたい！



《お客様の5段階心理行動》

【1】露出

出逢いたいお客様の目の前に
あなたという存在があらわれること。

【2】認知

あなたが何屋さんかを
知って認められること。

【3】共感

人（起業家）として、
共感される存在になること。

【4】信頼

プロ（専門家）として、
信頼される存在になること。

【5】教育

あなたの商品・サービスを、
今すぐごと・自分ごととして意識して
行動に掻き立てられること。

あなたの

リアルプロモーション
ウェブプロモーションは、

この《5段階》を網羅できているでしょうか？
この《5段階》の道筋を描けているでしょうか？

この流れに沿って
集客行動をしていくことで、

価格ではなく、
「価値で選ばれる当たり前」を実現し、

売り込むのではなく、
「お願いされる集客」を実現できるようになります。

解説していきましょう！



【露出】

出逢いたいお客様の目の前に
「あなたという存在」があらわれること。

今どれだけの顧客対象者に

あなたは、
あなたの会社は、
あなたの商品やサービスは、

”知られて”いますか？

あなたが、

名刺交換した人数以上に
Facebookのお友達以上に
ホームページのアクセス以上に
メルマガの読者以上に

お客様が増えることはありません。
商品やサービスが売れることはありません。

至極当たり前のことなのですが、
改めて気づいて欲しいポイントです。

気になる！



では、まず今の現状を
見直してみましょう。

【質問】

あなたがお役に立てる人（顧客対象者）は、
世の中に何人いますか？

= これは、 **あなたのビジネスの市場規模** です。

【質問】

今、あなたやあなたの会社を知っている人は
世の中に何人いるでしょうか？

= これは、今あなたがどれだけの人の目の前に
露出できているかということです。

まだまだ、

まだまだ、

まだまだ！

行動できる機会（チャンス）がある
とわかっていただけましたか？

名刺交換数＞お客様

ホームページのアクセス数＞お客様

Facebook友達、フィード数＞お客様

メルマガの読者数＞お客様

と考えると、

どれだけの顧客対象者の目の前に

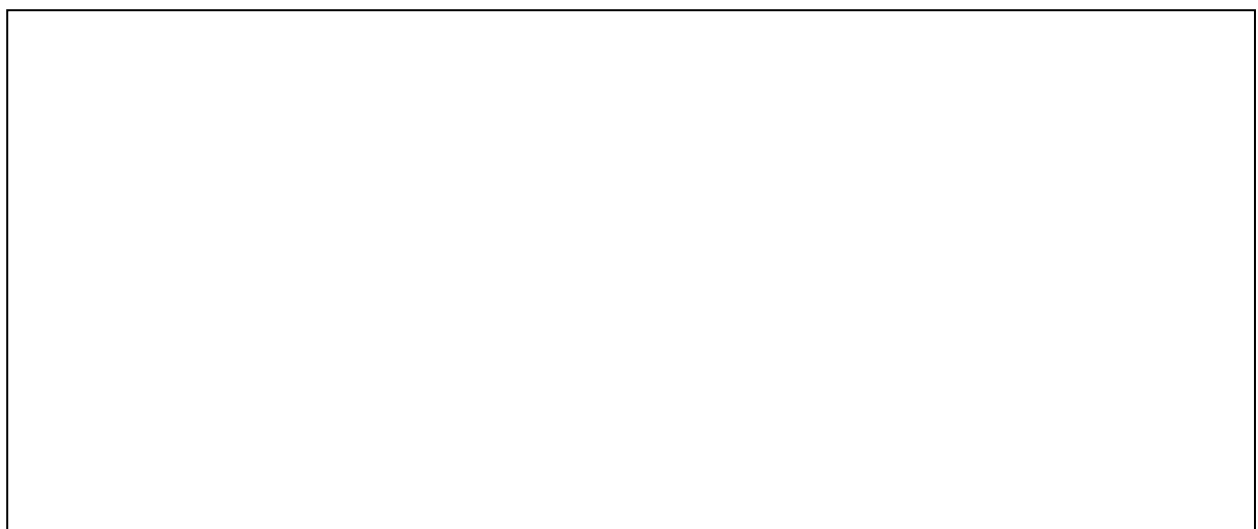
あなたがあらわれるかで、

お客様の数も、売上も、変わってくるかを
実感していただけるのではないのでしょうか。

では、ワークとして

次の質問を考えてみて下さい。

「すべての顧客対象者の目の前に露出するためには？」



<ヒント>

見込み客は”どこに”いるのでしょうか？<場所>

見込み客は”いつ”そこにいるのでしょうか？<時間>

見込み客は”何”を探しているのでしょうか？<情報>

沢山の一手、アイデアを考えてみて下さいね。

はじめまして！



これなんだろう！



お、この人なんだろう～！



あ、これ面白そう！



へえ～！
こんなお店できたんだ。



【認知】

ひとつの分野で卓越した
ひとりの個人として認識されること。

●●ってなに？
もっと知りたい！



お客様は商品やサービス、
肩書きや資格と付き合うのではなく、

商品やサービス、
肩書きや資格を保有する、
”あなた”と付き合うのです。

ここでの重要なポイントは、
「知名度」ではなく
「認知度」を高めること。

つまり、「安田裕紀」として
ただ知られるだけではシゴトになりません。

3秒で共感され15秒でシゴトがと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』理論で、

「言葉のチカラ」を軸にした
売り込まずに「お願いされる集客」を実現する
起業家プロデューサーとして知られること。

さらに言えば、

煽りのプロモーションや
売り込みの営業ではなく、

お客様からお願いされ、
必要以上の時間・お金・労力をかけずに
集客力を高めたいのであればこの人！

言葉のチカラを磨くならこの人！

と知ってもらうこと。

あなたと付き合うことで、

何が得られるのか。
どうなれるのか。
どんなことをお願いできるのか。

を知っていただくこと。

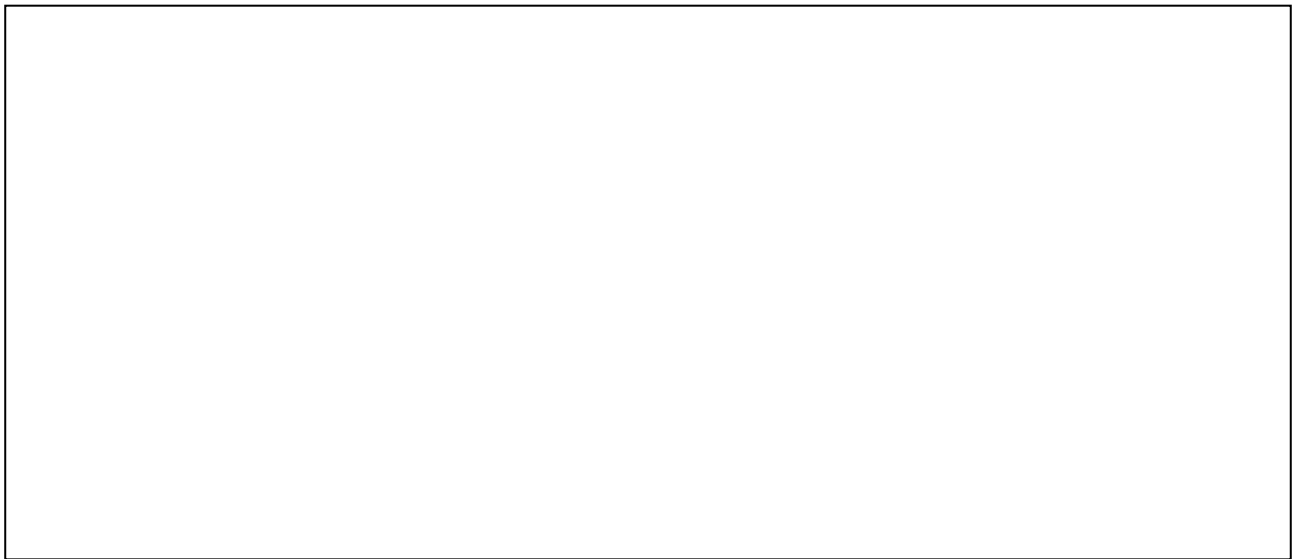
Who
Are
you

これが、**起業家として【認知される】**
ということだと私は考えています。

お願いされるビジネスになるか、
趣味やボランティア的なシゴトになるか
を左右される要素のひとつです。

では、ワークとして
次の質問を考えてみて下さい。

- 1、何屋さんなのか？
- 2、得られるものは何なのか？
- 3、選ぶ理由は何なのか？



表現しはじめてください。発信しはじめてください。

Instagram、Facebook、TikTok、youtube、
ブログ、ホームページ、メルマガ、
LINE、名刺、セミナー等々手段は問いません。

ここで、ひとつ注意点があります。

一度言って終わり。ではない。

何度も何度も繰り返し、色々な切り口で伝え続けることです。

人が、ひとつの物事を正しく理解認識するためには、

「8回」繰り返すことが必要。

とある統計で言われています。

未来のお客様に認知される行動に夢中になりましょう。

【共感】

人（起業家）として、
共感される存在になること。
価値観で繋がる関係を創ろう！

この考え方、
共感する～！



「この人の考え方、わかるな。」
「この人の想い、素敵だな。」
「この人の姿勢、好きだな。」
「この会社のポリシー、いいな。」

と、共感した経験は、
一度ならずともあるのではないのでしょうか。

私は、これを

”人間的愛着”

と呼んでいます。

誰から買うか。
誰の話を聞くか。
誰の言葉を信じるか。

令和は、今まで以上に、
「誰が」が重要視される時代です。

どれだけ優れたスキルをもっている、
どれだけ実績や経験をもっている、
どれだけ素晴らしいノウハウをもっている、

「凄い」だけでお客様は動きません。
動きづらくなってきたと言えるでしょう。

「凄い」に加えて、
「好き」という感情が加われば、

惹き寄せるチカラが高まり、
お客様から選ばれ、長い関係性を築けるのです。

- ・ 想い
- ・ ビジョン
- ・ 志命
- ・ ストーリー
- ・ 仕事の姿勢
- ・ 仕事への考え方
- ・ 物事の見方・捉え方
- ・ ライフスタイル
- ・ ライフスタンス など

「価値観」を発信し、
「価値観」でつながる関係を築きましょう。

なるほど！
納得納得！

【信頼】

プロ（専門家）として、
信頼される存在になること。



まずは、考えてみましょう。

「あなたは、どんな人を”信頼”しますか？」

「どうやったら信頼されるか？」
と考えるより、

「自分がお客様の立場で、どんな人であれば信頼できるか？」
と考えると、

何をすれば良いかが、
見えてくるのではないのでしょうか。

”あなたが考える信頼できる人”

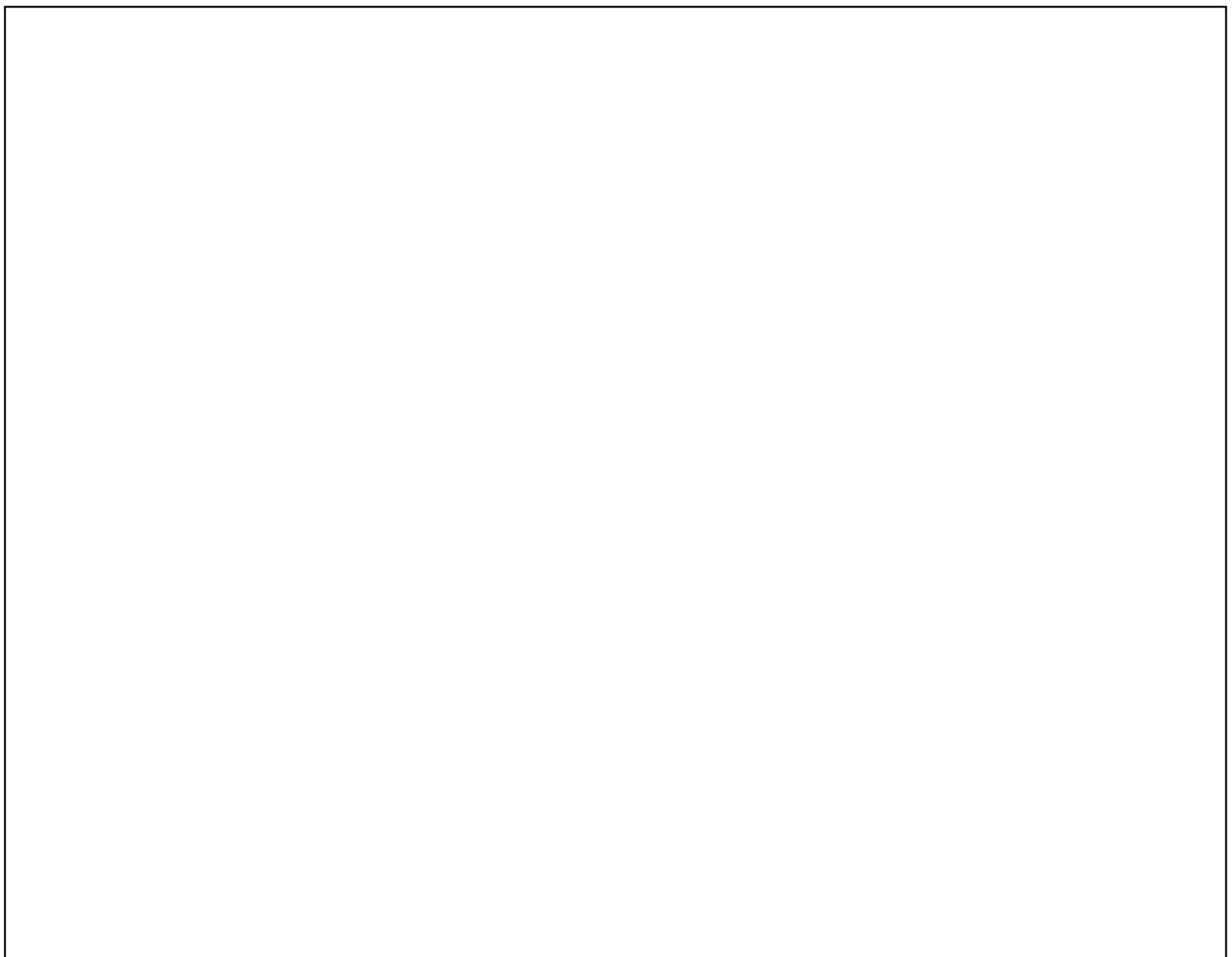
をあなた自身が、
体現できているか。

ぜひ、見直してみましょう！

では、ここでワークです！

あなたがあなたのお客様だったら
どんな先生にお願いしたいですか？

あなたがあなたのお客様だったら
どんな人から買いたいですか？



そして、あなたは、日頃から、そして、ウェブ上で、
この理想のお願いされる先生像が伝わっていますか？

そのうえで、私からお話するのは、
ビジネスに繋がる”信頼”を生み出す具体策です。

1：●●の専門家といえば、★★さん。

2：★★さんといえば、●●の専門家。

お客様や周囲が
このように語り始めたとき、

あなたが、1つのジャンルで、型破りな、
深い専門性のある専門家であると、
認められた証明になります。

問題を抱えるお客様は、
”**解決できる専門家**”を探しています。

欲を満たしたいお客様は、
”**叶えてくれる専門家**”を探しています。

あなたは「何の専門家」ですか？

”あなたが考える信頼できる人”
あなた自身が、体現できるようになること。
ひとつひとつトライしていきましょう！

【教育】

あなたの商品・サービスを、
今すぐごと・自分ごととして意識して
行動に掻き立てられること。

お客様の欲しい気持ちを
最大限に掻き立てるポイントは、

「それ、わたし！」

というキーワード。

よし！
申し込もう！



お客様は、
あなたの商品・サービスが欲しいワケではありません。
技術・スキル・肩書きが欲しいワケでもありません。

あなたが提供している
商品・サービス・技術・スキルが、

「自分が抱えている問題」
を今すぐ解決してくれると

“気づけば”

“わかれば”

“納得すれば”

お願いしていただけるのです。

つまり、見込み客に、
あなたの商品やサービスが、

いかに”**自分事**”として捉えられるか。

いかに”**今必要な事**”として捉えられるか。

ここが伝わるのが、必須ポイントです。

見込み客はたくさんいるのに、
（読者さんだったり、人脈だったり）
購入に至っていない。

という方はココに原因があるかもしれません。

では、最後のワークです。

あなたの商品・サービスを、
今購入する／申込みする理由は何ですか？



売上をあげるのは、結局、言葉のチカラだ。

いかがでしたか？

「お願いされる集客」を実現する
お客様の”5つのない”を乗り越える手がかり
をお話してきました。

実は、これが、

見込み客との出逢いから、
お客様として購入に至るまでのストーリーを描く、

感動（心を動かす）
パワーストーリー戦略なのです。

ひとりひとりのお客様と、出会いから購入/申込みまでの
心を動かすストーリーがある！

気になる！



●●ってなに？
もっと知りたい！



この考え方、
共感する～！



なるほど！
納得納得！



よし！
申し込もう！



どれだけ優れた技術・スキルを
持っていても、

どれだけ役立つ商品・サービスを
提供していても、

どれだけ強い想いを
心に抱いていても、

世の中にいる
あなたを必要としているお客様に

気づかれていない。
見つけてもらえていない。

のならば、意味がありません。

あなたがお役に立てるお客様の

心を動かせていない。
欲しい気持ちを掻き立てられていない。

のならば、意味がありません。
シゴトにはなりません。



人が、最初に、
商品・サービス・人・会社・お店の
存在を知るきっかけは、
「言葉」です。

人が、共感信頼を得て、
購入・お申込みという行動につながる
後押しになるのは、
やはり「言葉」です。

お友達同士での会話の中の
「言葉」かもしれないし、

ネットサーフィンをしているときに
目に留まった「言葉」かもしれないし、

SNSで流れてきた投稿の
「言葉」かもしれないし、

街を歩いていてふと見かけた
看板の「言葉」かもしれないし、

イベントや交流会などで
名刺交換したときの「言葉」かもしれないし、

雑誌・テレビを見ていて
思わず手を止めた「言葉」かもしれない。



すべての**行動のきっかけ**には
言葉がある。

すべての**お客様との接点**には
言葉がある。

この言葉を持たずして、
この言葉を活用せずして、

どうやって思い描く結果を実現するのでしょうか。

「5つのない」を乗り越えるにも、
言葉が必要です。

「お願いされる集客」を実現したいなら
言葉を磨くことなのです。

言葉を持たずに、
ビジネスを行うことはできます。

ですが、私自身は、
言葉を持たずに
圧倒的な結果を出す方法を知りません。

言葉を持つ・持たないで
成果のスピードも大きさも変わってきます。

私自身も、たった3秒15秒の言葉で、
これまで何千人のお客様に出逢うことができているし、
さまざまな業種・職種で活躍する生徒さんたちも同じ。

「言葉のチカラ」を身につけることで、
起業家としての人生が変わります。

あなたも今日から！
「言葉のチカラ」を磨き、

売り込まずにお願いされるビジネスを
創りあげてください。



毎月5名様限定の特別企画

テキスト読者限定

- ✓ 高単価でもお願いされる起業家になりたい。
- ✓ 自分の可能性に挑戦して、大きく飛躍したい。
- ✓ お金と時間、両方を手に入れる働き方をしたい。

60分個別相談会

毎月

月商7桁が当たり前の
起業家になれる具体策

ヒットメイク コンサルティング

“1,000名を超える起業家が受講”

通常1時間33,000円(税込)のところ

5,500円(税込)でご招待 ※おひとり様
1回限り

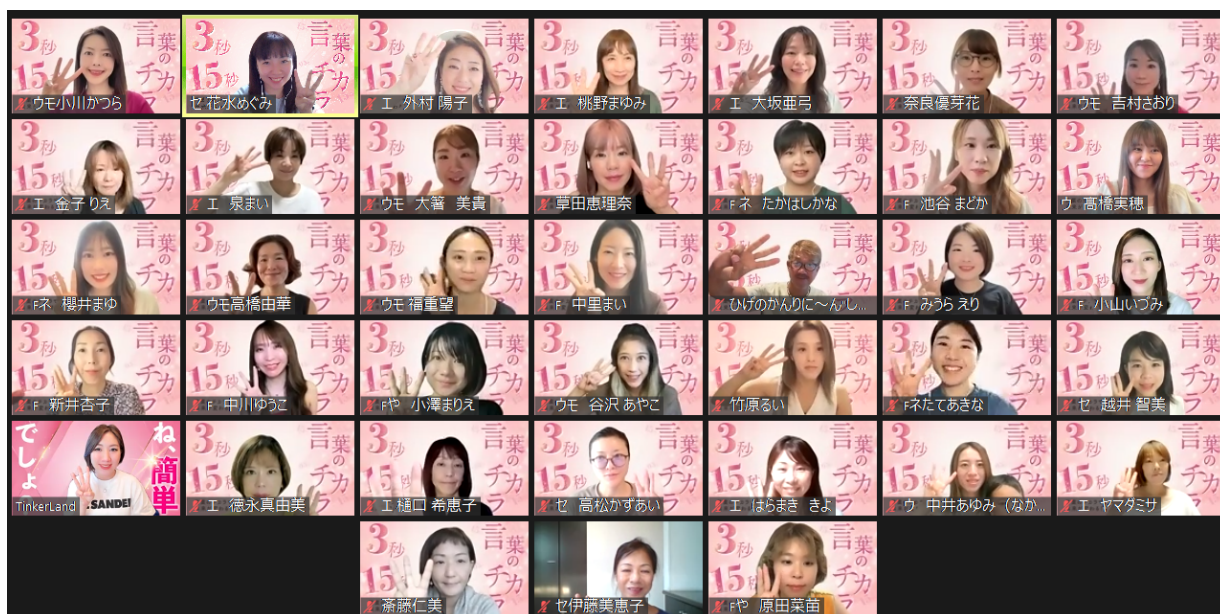
詳細・お申し込みは[こちら](#)をクリック ▶

【さいごに】

起業というのは、「生き方の選択」です。

「起業家が、ビジネスを、シゴトを
もっと楽しめるようになるにはどうすればいいか？」

起業家プロデューサーとして、
私が、常に考えていることです。



多

くの起業家が、
きっと、強く大きな想いを抱いて、
夢を描いて、信念をもって、起業・独立します。

しかし、

倒産理由No.1でもある
「集客問題」につまづき、

起業当初に抱いていた
大きな夢を見なくなり（見ないふりをして）、
強い想いをどこかにおいて蓋をして、

細々と、ビジネスを続けている。
もしくは、
起業自体を続けられなくなる。

起業家にとって「集客」は、
切っても切り離せないシゴトです。

だからこそ、

**集客を楽しめるようになれば、
仕事が（ビジネスが）もっと楽しくなる。**

と私は信じています。

なぜなら、最初にもお話したように、

私自身が、

赤面症・緊張体質で、
営業が苦手で、
伝え方が下手で、

このままでは、
どんなシゴトも上手くいくはずがな
い。

起業家として生きていけないほどだったから。

そこから、

「言葉のチカラ」を磨くことで、
「お願いされる集客」を実現し、
幸せと豊かさを手に入れました。

もちろん、私もまだまだ道半ばなので
偉そうなことは言えませんが、

うまく伝えられない…。

絶対喜んで
いただけるはず
なのに…。

集客できない…。



年商1億を

いただけるようになった。

関わる生徒さんの中でも

月商7桁を当たり前に築く人たちがいる。

年3回以上海外旅行にも

行けるようになった。



毎月温泉旅行に

行けるようになった。

毎月ダイビングも

楽しめるようになった。

少しずつ親孝行も

できるようになってきた。



100人超えの起業家チームを

主宰するようになった。

恵比寿に100平米のオフィスを

構えるようになった。

などなど



起業当初に描いていた

夢や目標はすべて叶っています。

そして、

起業における結果の差が生まれるのは、
「生まれ持った能力の違い」ではなく、

結果を出すための具体策を
”まだ知らないだけ”

だということも実感しています。

実際、関わってきた起業家さんの多くが、

私がたどり着いた時よりも、
断然早いスピードで成果をつくり、

そして、大きなビジョンを持ち、
次のステージに向かって突き進んでいます。



もし、あなたが、

「自分はこんなもんじゃない！」

「本当はもっとできるはず。」

「もっと自分の可能性を試したい！」

と心のどこかで想っているなら、

細々とビジネスをするのではなく、
大きな夢やビジョンを抱いて
挑戦しませんか。



私や、私に関わる方々が、
幸せと豊かさを手に入れてきた

「言葉のチカラ」を軸に、
売り込まずにお願いされるビジネス
を創りあげてきた具体策を教えます。

**起業というのは
「生き方の選択」です。**

**起業家として、
あなたはどんな
生き方・働き方をしたいですか？**

誰にも、何にも
遠慮することなく、
自由に人生を描けていますか？

もっとやりたいシゴトがある！
もっと行きたい場所がある！
もっと体験してみたいことがある！
もっと関わってみたい人がいる！
もっと欲しいモノがある！
もっとできる！
もっとやりたい！

そんな自分の素直な感情に、
まっすぐ挑めるのが、
起業家として生きる醍醐味
だと想うのです。

小さく、きれいに、
まとまっていませんか？

まわりの目、世間の目を気にして、
やりたいこと我慢していたりしませんか？

やりたい感情に
蓋をしていたりしませんか？

「やりたいことを全部やる人生」 を生きたい！

そんな欲張りな方は、
ぜひ逢いにきてください！

誰しも「はじまり」があり、
「今」があるのです。

このテキストが
あなたにとっての「はじまり」になれば何よりです。



毎月5名様限定の特別企画

テキスト読者様限定 特別特典のお知らせ

選ばれる起業家として
思い描く結果を手にしたい方へ

- ✓ 高単価でもお願いされる起業家になりたい。
- ✓ 自分の可能性に挑戦して、大きく飛躍したい。
- ✓ お金と時間、両方を手に入れる働き方をしたい。

1000 名を超える
起業家が受講した個別相談会

月商7桁を築く起業家になれる具体策
『ヒットメイクコンサルティング』

“言葉のチカラ”を軸にあなただけのヒットメイク戦略を学びとる 60 分

通常：1 時間 33,000 円（税込）のところ

メルマガ登録から
10 日以内有効！
おひとり様 1 回限り

5,500 円（税込）でご招待します。

▶▶▶ 詳細・お申込みはこちらをクリック

著者プロフィール

フレーズクリエイション代表
ヒットメイクプロデューサー安田裕紀



大学時代より、時代の一步先をいく
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。

* 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10年前より、セラピスト、ヒーラー、コーチ、ウェブデザイナー、
ボイストレーナー、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

3000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、

女性起業家コミュニティ『ティンカーランド』を主宰しながら、
女性起業家プロデュースを行なっている。

著作権

Amazonでも探せない！

「お願いされる集客」

売り込まなくてもお願いされる言葉の磨き方

<発行日>2019年7月

<改訂>2024年

著者：ヒットメイクプロデューサー安田裕紀

発行元：フレーズクリエイション／株式会社WillWay corporation

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あなた御自身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、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ただけでなく、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。

ー免責ー

テキスト『お願いされる集客』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マーケティング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。

『お願いされる集客』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。