伝えるのではなく
伝わる自己紹介
完全構築マニュアル

ヒットメイクプロデューサー
安田裕紀

もう
「自己紹介で仕事がとれない」
なんて言わせない

学校では教えて
くれなかった
起業家のための
ほんとうの自己紹介



スペシャル特典
動画付き

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
想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。

600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120分

通常：2時間32,400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

3,900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

目次

はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.5

学校では教えてくれなかった起業家のための
「ほんとうの自己紹介」・・・・・・・・・・・・・・・・・p.7

伝えるのではなく“伝わる”自己紹介を完成させる！
瞬間で心を掴み、欲しい気持ちを掻き立てる
「左肩の師匠のささやきに応えるワーク」・・・・・・・・p.17

＜ポイントその 1＞
最初の 15 秒が自己紹介の明暗を分ける！・・・・・・・・p.24

＜ポイントその 2＞
残りの 45 秒では、
聞き手が知りたいことを伝えよう！・・・・・・・・・・・p.26

＜ポイントその 3 ＞
出口のない自己紹介は、お客様を迷わせる！・・・・・・・p.32

伝わる自己紹介 12 のチェックリスト・・・・・・・・・・・p.36

下手になる練習ではなく
上手くなる練習を積み重ねよう・・・・・・・・・・・・・・p.37

伝えるのではなく
“伝わる”自己紹介を完成させて結果を出したい！
あなたへのスペシャル特典・・・・・・・・・・・・・・・・p.45

おわりに
起業というのは「生き方の選択」です。・・・・・・・・・p.58

著者プロフィール・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.68

著作権について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.70



はじめに

このテキストは、

●異業種の経営者会で、
たった 30 秒の自己紹介で講演依頼が決まった。
（研修講師業）

●ランチ会での 60 秒自己紹介で、
20 万円のサービスの購入が決まった。
（コンサルティング業）

●お料理教室での自己紹介で、
3 名から 10 万円のカウンセリングをお願いされた。
（恋愛カウンセリング業）

●60 秒の自己紹介で、その場で、
1 万円のエステの施術を次々にお願いされるようになった。
（エステサロン業）

●自己紹介を変えただけで、自分から行かなくても
相手からどんどん名刺交換してくれるようになった。
（コーチ業）

など

業種・職種問わず、
結果の出ている起業家たちの

「仕事がとれる自己紹介」

を纏めたものです。



期間限定！LINE友達限定配信中！

【1】
3秒で共感され15秒でシゴトがとれる！
お願いされる自己紹介3つのポイント

【2】
たった1回、11名のお茶会で
6名にセミナー申込みをいただいた！
自己紹介のヒミツ

【3】
自己紹介の効果を最大限に高める！
リアルとウェブの組み合わせ戦略



LINE 友だち追加

または、**@phrasecreation**で検索するか、
←こちらのQRコードを読み取ってください。

学校では教えてくれなかった
起業家のための「ほんとうの自己紹介」



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
『セルフプロモーションマーケティング』理論で、

売り込まずに**「お願いされる集客」**を実現する
指導・先導をしています。



さっそくですが、質問です！

「あなたは自己紹介が得意ですか？」

業種・職種を問わず、
おそらく 99％の起業家が行うプロモーション手法
それが、**「自己紹介」**です。

交流会やイベントなどの場や
紹介で出会う初対面の席など
毎日のように、自己紹介をする機会がありますよね。

「自己紹介って、自分のことを
　紹介するだけでしょ。簡単ですよ。」
「自分のことなんだからできて当たり前ですよ。」

そう想われる方は、
このテキストは必要ないでしょう。



ですが、
苦手意識を持っているならば、

今日、この瞬間から、
変化するきっかけになれば
何よりです。

社会に出ると、
自己紹介をする機会がいかに多いか。
と感じた方も多いのではないでしょうか。

私自身もそうです。



特に、起業家というのは、

自分の商品やサービスを、
自分と付き合うメリットを、
自分の価値を、

”自分自身で相手に魅力的に伝える”
必要があります。

つまり、自己表現は欠かせません。
『自己紹介とは自己表現である！』

しかし、小学校・中学校・高校・大学という
日本の学校教育において、

これほどビジネス（社会人生活）に欠かせない
「ほんとうの自己紹介」
を教えてくれることはありません。

私自身、学生時代を振り返ってみても、
強いて言うのであれば、

「声を大きく出すこと」
「はっきり話すこと」
と先生に言われたことぐらいでしょうか（苦笑）

ここで考えてみましょう。

【Question】
起業家にとっての自己紹介の目的とは？

・興味をもってもらうこと。
・共感していただくこと。
・また会いたいと想ってもらうこと。
・自分を知ってもらうこと。

などなど

これはあくまでも過程であって、
起業家にとってのほんとうの目的は、

『仕事をとること』

1、お客様になっていただく
2、紹介をいただく
3、ビジネスパートナーになる

ではないでしょうか。

つまり、私達起業家が目指すべき
自己紹介の本質とは、

これらの結果を創りだすためのものでなければ
“意味がない”と私は捉えています。

毎日のように、
さまざまな業種の起業家の方々とお話ししていますが、

「集客に効果がなかったから、
（お客様が増えなかったから）
イベントや交流会に行くことをやめた。」

という声をよく耳にします。

それは、

あなた自身に問題があるのではなく、
あなたの商品やサービスが悪いわけでもなく、
参加したイベントや交流会が悪いわけでもなく、

ただただ、
目の前の方に瞬間で興味をもって
お願いされる自己紹介をもっていなかっただけ。

なのだと、皆さんとお話をしていて
強く感じるところです。

ここで、ひとつあなたの中での
“当たり前”を変えていただく必要があります。

私が提唱している
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』理論において、

売り込むのではなく、
お願いされる集客を実現するためには、

「お客様」と「販売者」という関係ではなく
「先生」と「生徒」の関係を構築すること。

これが、必須条件となります。

ではなぜ、コレが必要なのか。

起業家に、
年齢・経験・実績は
あまり関係ありません。



言い換えると

「勝負すべきはソコではない」
もしくは、
「お客様から選ばれる理由はソコではない」
ということです。

ひとつ分野での専門家として
その分野においてあなたは立派な先生なのです。

例えば、私は、

プロモーション、マーケティング、言葉
に関することを自分自身の専門分野として
日々研究し、磨き続けています。

しかし、
セラピスト、ヒーリングなどという
「人を癒す分野」については素人です。

もしくは、
ネイル、エステ、マッサージなど
「人を綺麗にする分野」についても素人です。

もし目の前にその専門家が現れたとき、
その分野において私は
「素人＝生徒」になります。

この場合、
相手が自分より年齢が若かろうが
関係ありませんよね。

これはあなたのシゴトでも同じことなのです！

あなたは、自分のシゴトに対して、

その分野の専門家、プロとして
自信をもって”自己表現”するべきなのです。

言い換えれば、

**これが出来なければ、
いつまでたってもその分野のプロとして
見られる／認知されることはないでしょう。**

まずは”自分から”なのです。

このテキストで
あなたに手に入れていただくのは、

価格で勝負することなく、
価値で選ばれる！

売り込むのではなく、
興味のあるお客様からのみ
「お願いされる」ようになるための

自己紹介の創り方です。



伝えるのではなく“伝わる”自己紹介を完成させる
瞬間で心を掴み、欲しい気持ちを掻き立てる
「左肩の師匠のささやきに応えるワーク」

自己紹介がいかに重要なのか。
自己紹介を変えることで
どれだけ結果を変えることができるのか。

が理解できたのであれば、

さっそく、あなたの“伝わる”自己紹介づくり
に入っていきましょう！

今回つくっていくのは、

交流会やイベント、セミナーなど
さまざまなシーンで活用できる
「60 秒間の自己紹介テンプレート」です。



まずは、普段のあなたが、
自己紹介で何を伝えているのか。
実際に書き出してみましょう。

いかがでしょうか？

自己紹介を前もって準備しているという方は、
ほんとうに少ないです。

しかも、「自己紹介が苦手」と言っている方ほど、
伝えることが決まっていなかったりします。

まずは、ご自身の現状を把握していただいた上で、

さっそく**“伝わる”自己紹介**へと
成長させていきましょう！



60 秒間という時間は、

話し手にはあっという間ですが、
聞き手には長く感じてしまうものです。

最後まで興味をもって聞いてもらえるかは、
伝わる自己紹介の“型“があるのです。

あなたは、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。

これを 60 秒間の自己紹介に置き換えて
つくりあげたシンプルな基本構造です。

それが、

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。

「 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！

ひとつひとつ解説を加えながら、
以下のワークを実践してみましょう。

すべてのワークの下には、
実際の私の自己紹介事例を載せています。

これをあなたのビジネスに**置き換え**ながら、
あなたの自己紹介を完成させてくださいね。



＜ポイント１＞
最初の15秒が自己紹介の明暗を分ける！

瞬間で聞き手の耳を開く 3 秒 15 秒ルールとして、
最初の聞き手の**“前のめり感”**が
すべてを決めると言っても過言ではありません。

ここでのポイントは、
“デジャブ感”をなくすこと。

人は、今まで聞いたことがある表現には、
興味、反応をしめしづらいものです。

1、あなたは何屋さんか？
2、あなたから得られるものはなにか？
3、あなたを選ぶ理由は何か？

を含み入れた

☆造語でできたあなただけの肩書き
☆魅力的なビジネスのコンセプト
☆キャッチーなフレーズ

をもって、
瞬間で目の前の人の心を掴んでください。

最初の 3 秒、15 秒で聞き手の耳を開く
フレーズを書いてみてください。

【事例】

みなさん、こんにちは！

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』

「言葉のチカラ」で
売り込まずにお願いされる集客を実現する
ヒットメイクプロデューサー安田裕紀です。

＜ポイント2＞
残りの45秒では、聞き手が知りたいことを伝えよう！

お客様の頭の中をのぞいてみると、

知りたいのは、
たったひとつ！！！

「この人は、（自分にとって）
何をしてくれる人なのか？」

ということ。



「何ができる人」ではなく、
「誰のどんなお役に立てる人」なのか

を知りたいのです。

あなたやあなたの商品やサービスは、

誰の？どんな悩みを解決することができますか？
誰の？どんな欲を満たすことができますか？

穴埋めにしてみると、こんな感じです。

☆☆（商品名）を使って、
●●という悩みを抱えていた方が、
▲▲になることができます。

☆☆（サービス名）では、
●●したいという方が、
▲▲することができるようになります。

この穴埋めを完成させて、

そこから”影響力のある言葉や表現” に
進化させていきましょう！

【Question】

あなたやあなたの商品やサービスは、

誰のどんなお役に立つものですか？ 10 個あげてみましょう。

そして、その中でのベスト 3 にチェックを入れましょう。

1、

2、

3、

4、

5、

6、

7、

8、

9、

10、

【事例】

1、　営業に苦手意識をもっている起業家が、
売り込むのではなく、お願いされる集客を実現することができます。

2、　資本の少ない個人起業家であっても、
必要以上の時間・お金・労力をかけずとも集客できるようになります。

3、　子育てママ起業家や地方起業家が、Facebook、ブログ、メルマガを
活用してインターネットで集客できるようになります。

4、　自分の商品やサービスに絶対的な自信はあるのに、
“本来の魅力“を上手く伝えられないという起業家が、
伝わる表現を持ち合わせることができます。

5、　ライバルや同業者と比較されずに、
お客様から選ばれるビジネスを実現することができます。

6、100 枚配って 30 本仕事がとれなければその名刺は捨てなさい。を合
言葉に、配れば配るほど、仕事につながる名刺を創ることができます。

7、　資格や技術、スキルはあるのに、
お客様から選ばれない悩みを解決できるようになります。

8、　たった 60 秒の自己紹介で、
“興味をもって相手から質問”されるようになります。

9、　チラシ、名刺、リーフレットなどの
販促物の反応率を高めることができるようになります。

10、3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれるようになります。

次に、あなたと関わるメリット、
あなたの商品やサービスを購入することでのメリットを

“リアルにイメージさせる”のが
ここで最も重要なポイントです。

☆今まで関わったお客様にどんな変化があったのか。
☆過去のお客様からどんな喜びの声をいただいたのか。
☆具体的に、どんな悩みを抱えた方のお役に立てるのか。

など
「具体的に」イメージできるように
表現してみましょう。

【事例】

＜お客様の声や変化のリアルイメージ＞

Before：名刺の反応率があがりました。
　↓
After：今までは交流会で、ただ名刺交換をして終わっていたのですが、名刺交換をするたびに、「●●って何ですか？」と相手から興味をもって質問されるようになりました！
（30 代、セラピスト、東京）

＜実際のお客様のリアルイメージ＞

Before：起業家や経営者
　↓
After：ゼロから 3 ヶ月で 7 桁の月収を実現したママ起業家
After：“本業に専念できる“集客の仕組みを創りたい経営者

＜悩みや問題のリアルイメージ＞

Before：集客の悩み
　↓
After：毎日一生懸命、Facebook、ブログを更新しているのに、なかなか集客に繋がらない悩みを解決できます。

＜ポイント3＞
出口のない自己紹介は、お客様を迷わせる。

自己紹介の最後が
「宜しくお願いします。」で終わるのはもったいない。

聞き手の中で、興味をもった人が
次に何をすれば良いのかを教えてあげることです。

所詮、たった 60 秒という時間で
すべてを伝えることはできません。

あなたやあなたの商品やサービスについて
詳しく知りたいと想った人が、

どうすれば知ることができるかを
“簡単”かつ“シンプル”な次の行動
を教えてあげましょう。

ホームページやブログ、メルマガで
知ることができるのであれば、

「もし、ご興味ある方は、
●●●と検索してください。」

と、手間なく瞬間で見つけられる方法を伝えましょう。

もしくは、

大人数の場所での自己紹介であれば、
後で名刺交換や話をする行動を伝えてもよいでしょう。

「もし良ければ、後ほど名刺交換してください。」
「ご興味あれば、後ほど声を掛けていただければ
　詳しくお話させていただきます。」

といった具合です。

「そんなこといちいち言う必要があるの・・・？」
と想われるかもしれませんね。

しかし、誰しもが、積極的に名刺交換できる
話しかけられる人ばかりではないのです。

たった一言、あなたから伝えておくことで、
名刺交換もしやすくなります。
声もかけやすくなるわけです。



【Question】
あなたの自己紹介の「出口」を表現しましょう。
あなたと仲良くなる方法をシンプルに伝えてみましょう。

【事例】

パソコンやスマホで「暗闇のカラス」
と検索していただければ、
私のホームページが出てきますので、
もしご興味あれば、ご覧ください。
（or）
もし良ければ、後ほど、
名刺交換していただけると嬉しいです！

それぞれのワークは埋まりましたか？
決まりましたか？

では、最終完成に向けて、
今までのワークを組み合わせて、
60 秒の自己紹介を清書してみましょう。

伝わる自己紹介12のチェックリスト

最後に、チェックリストをご用意しました。
完成した自己紹介を見ながら、
ぜひ、ひとつひとつチェックしてみましょう！

□１：最初の３秒で、相手の心を掴めていますか？
□２：次の15秒で、相手の耳を開いていますか？
□３：相手から必ず“興味のある質問”を
　　引き出す言葉が入っていますか？
□４：相手に印象づける独自の“キーワード（造語）”
　　が入っていますか？
□５：耳で聞いて理解できる言葉になっていますか？
□６：羅列表現ではなく、順序立てて説明できていますか？
□７：リアルイメージは掻き立てられていますか？
□８：聞き手のお得感を伝えられていますか？
□９：専門用語を使わずに自己紹介できていますか？
□１０：自己紹介にゴール（出口）はありますか？
□１１：紙を見なくても言えるようになりましたか？
□１２：自分の自己紹介に自分で惚れられますか？

「創る妥協は、人生の妥協と同じことだ。」

下手になる練習ではなく
上手くなる練習を積み重ねよう。

自己紹介が完成したところで、
最後に、大事なお話をさせてください。

「言いたいことが多すぎてまとまらない。」

「話しているうちに、
何がいいたいのかわからなくなる。」

「人前で話すのが苦手なので、
いつも自己紹介がうまくいかない。」

起業家の方々の自己紹介に対する
”悩み”を伺ってみると、
上記の 3 つに当てはまるのがほとんどです。

この 3 つのどれかひとつにでも
当てはまるという方にお伝えしたいのは、

「自己紹介は”事前準備”がすべて！」

ということ。

「準備 8 割、本番 2 割」
なんて言葉がありますが、

自己紹介に苦手意識をもっている人ほど
事前に準備していない。

起業当初の私は、

当時まわりにいた起業家のおそらく**”誰よりも”**
自己紹介（人前で話すこと）が苦手でした。

極度の緊張体質で、赤面症。
なんたって、自分の名前を噛む＆どもるぐらいです。



一生懸命背伸びをしていた
ハタチの頃。

しかし、起業家にとって、

「お客様を創らなければ」
ビジネスを継続することはできません。

「苦手だ」
「緊張体質だ」
「赤面症だ」
「嫌だ」
なんて言っていられなかったのです。

もともと社交的で、 話が上手な起業家さん
（営業あがりの方など）
をうらやましく想ったことも何度もありました。

だからこそ、私が行ったのは、
「徹底した事前練習」です。

”その場”で考えようなんて、
手抜きをしてはいけない。

一言一句、自己紹介を紙に書いて、
実際に、口に出して練習する。

書き言葉と話し言葉は違いますから、
言いづらい表現があれば変える。

これを繰り返して、
時には、録音をして聴き直す。

また、関西人だからかもともと早口で、
加えて、緊張すると、さらに早口になるので、
スピードも速すぎないか見直す。

そして、本番で下を見てしまわないように、
愛犬の目を見て、語りかけるように伝えてみる。



最初の頃は、
100 回、200 回と
何度も何度も練習しました。

これだけ練習していても、
もちろん実際の交流会やイベントなど
本番では緊張するものです。

しかし、
練習はウソをつきません。

繰り返しの練習で身についているからこそ、
（緊張していたとしても）
”伝わる”ようになってきたのです。

そして、

私自身が、言葉のチカラを高める
“鍛錬と練習の反復”を続け、

自分自身、そして、関わる生徒さんの結果というカタチで、
「お願いされる集客」が実績化
されたことから

今では、私の元に訪れる
起業家や経営者の方が日々、
増え続けているのだと想います。



ピアノの全国コンクールで優勝するために
練習するのが当たり前。



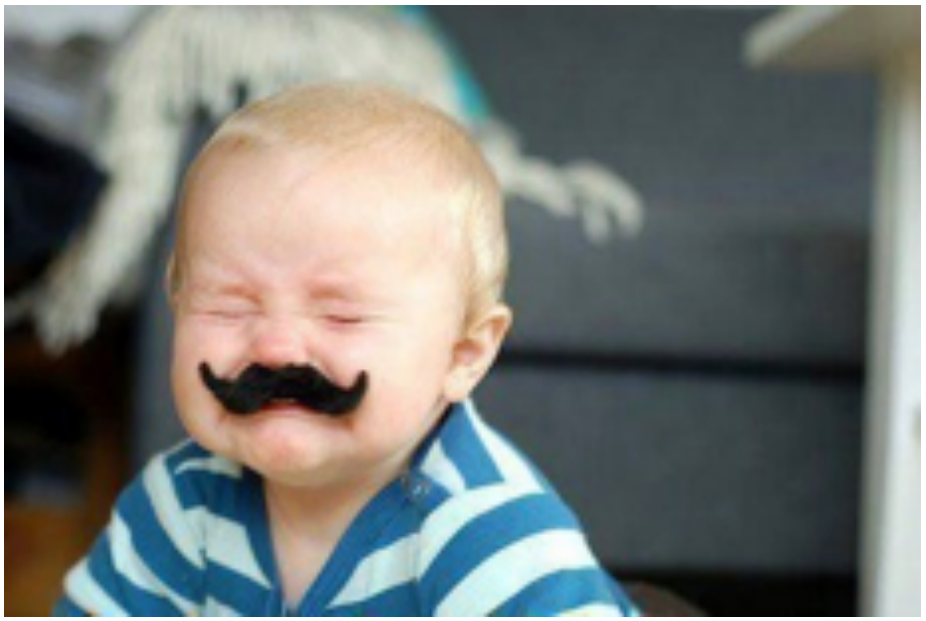
野球の試合で全国優勝するのに
練習するのが当たり前。

セミナーで参加者全員を感動させるのに
プレゼンを練習するのが当たり前。

自己紹介も同じです。

練習することは
恥ずかしいことではありません。

それよりも、
伝わらない自己紹介を繰り返して、
自信を失う、行動を止めてしまう方が辛いものです。



「格好つける必要なんてない。
今、この瞬間に練習バカになれ！」

ここで大切なのは、

”下手”になる練習と”上手く”なる練習がある。

ということ。

どんなに準備と練習を重ねたとしても、
そもそもその準備した自己紹介が、
伝わる表現と言葉でなければ意味がありません。

やればやるほど上手くなる
つまり、**結果につながる数稽古**
を重ねていただくためにも、

聞き手が瞬間で”前のめり”になり、
最後まで”興味をもって”耳を傾けてくれる。
そして、興味をもったお客様が”行動に駆り立て”られる。

あなただけの、伝えるのではなく伝わる！
《お願いされる自己紹介》を完成させてください。

伝えるのではなく“伝わる”自己紹介を完成させて結果を出したい！あなたへのスペシャル特典

＜お１人１回限定の個別相談＞

“お願いされる集客”

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』

～集客困難的暗闇のカラスから脱却できる120分～

※ 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。



このテキストを最後までお読みいただいた方の中で、

「テキストで創った自己紹介の答え合わせをしたい。」
「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。」
「価格ではなく価値で選ばれるようになりたい。」
「再現性のある成果をつくりたい。」
「月商7桁を当たり前にしたい。」

ズバリ！

「もっともっと、
ビジネスを楽しみたい！！！」

そんな強烈な願いを持つ方に、

自己紹介ができない自分と自己紹介ができる自分。
仕事がとれない自分と仕事がとれる自分。
ぶっ飛んだ目標を叶えられない自分と叶えられる自分。

一度しかない人生を強烈に楽しむための具体的な相談として、
通常2時間 32,400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、
おひとり様1回限り3,900円にてご招待いたします。

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
想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。

600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120分

通常：2時間32,400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

3,900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

＃なぜ特別価格でお受けするのか？

「会社の倒産理由No.1をご存知ですか？」

資金繰り？
経営者の怠慢？ 人間関係？

いいえ、答えは、
「販売不振（集客不振）」です。

そして、驚くべきことに、
倒産理由 No.1 の「販売不振」が、



全体の 72%
を占めているのです。

約8年間に渡って2000 名を超える
起業家・経営者の皆様に

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 秒で仕事がとれる仕掛けと仕組み
『セルフプロモーションマーケティング』
をお伝えさせていただいてきました。

一部業種をご紹介すると、、
プロコーチ、セラピスト、ウェブコンサルタント、ウェブデザイナー、 エステサロンオーナー、ネイルサロンオーナー、フラワー教室オーナー、リラクゼーションサロンオーナー、レイキヒーラー、英会話講師、ペットトレーナー心理カウンセラー、ファイナンシャルプランナー、パソコン教室経営者、学習塾経営者、整体院経営者、美容室経営者、弁護士、税理士、社会保険労務士、企業の研修講師、飲食店オーナーetc

日々、さまざまな業種・職種の
起業家や経営者さんとお話しする中で、

はっきり言えるのは、

・「集客」に悩んでいない人はいない。
・今の「集客」に満足している人はいない。

ということ。

その証拠に、

「起業家　悩み」
「中小企業 悩み
「経営者 悩み」

と検索してみると、

「集客」
という言葉が、とにかく目を引きます。

と同時に、



「集客が大好きです！」
「集客が得意です！」

という人もいません。

約 90％の起業家が、
「集客が苦手（苦手意識をもっている）」
とも言われています。

しかし、
集客は起業家にとって切っても切り離せない課題。

であれば！
集客に苦手意識を持つことをやめ、

集客を楽しめるようになる
”起業家体質”を身につけることができれば、

「シゴトはもっと楽しくなる！」
のではないでしょうか。

その集客に関するさまざまな問題の中で、

業種・職種を問わず、
おそらく 99%の起業家が行っている
プロモーション活動が「自己紹介」であり、

今まで関わる生徒さんの多くが、
この「自己紹介」を変えること（だけ）で、
ビジネスの結果を変えてきた。

たった 60 秒、されど 60 秒！
自己紹介にはそんなチカラがあるのです。

今回の期間限定特典
『ヒットメイクコンサルティング』は、

伝えるのではなく“伝わる”自己紹介を
ただ完成させることだけが目的ではありません。

この自己紹介が完成するということは、
リアルのプロモーション活動に不可欠な、

●名刺
●パンフレット
●カタログ

にも**“そのまま”活用する**ことができますし、

ウェブのプロモーションツールである

●Facebook
●Instagram
●ブログ
●メルマガ
●動画

のプロフィールにも活用することで、
あなたのウェブがあなたの代わりに仕事をしてくれる。

そんな**集客の仕組みにも役立つ**のです。

そして、何より！！

伝わる自己紹介の組み立て方を体得する

“複利効果“として、



●企画創造
●ライディング
●キャッチコピー
●USP
●紹介されやすい仕掛け
●お願いされる購入や契約

これらの中から
あなたのビジネスで改善できることで

最も早く成果を生み出せる
手がかりと具体策まで完成させます。

たった 60 秒の自己紹介から、
どれだけあなたのビジネスの結果を変えられるか。
イメージできましたか？

＃この特典は、おひとり様1回限り
期間限定のオファーです。

私のコンサルティングには
毎日全国各地から集まってこられています。
なぜ、全国各地なのか？

その答えは
全員に共通しているのです。

「集客困難から脱却したい。」

今、そして、これから、

自分の商品やサービスを
多くの人に提供して役に立ちたい。
感動を与え、感動される人になりたい。

そう真剣に想うアツイ想いがあるからこそ
全国各地から足を運ばれているのです。

だからこそ、私はこの 2 時間という
限られた時間を一生懸命になることをここに約束します。

その時間を、一緒に共有しませんか？

お引き受けできない場合があります。

現在、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、
今関わる既存の生徒さんの利益であり、

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、“1 回のみ“特別価格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。

成果に繋がる大満足の 120 分をお約束します！

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

本気になりたい。
そんなあなたからの連絡をお待ちしております。



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
想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。

600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120分

通常：2時間32,400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

3,900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

おわりに
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、
先程もお話したように、

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、

毎月月商7桁を当たり前に
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。



毎月ゴルフも
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。



数十名という起業家チームを
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、気づけば・・・

<u>起業当初に描いていた
夢や目標はすべて叶っています。</u>





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。

参加費用110万円の起業家プロデュースチーム
【ヒットメイクプロデュース】で関わる生徒さんが、
口を揃えて言うのは、

「裕紀さんと出逢う前は、
　な〜んにも知らなかったんです！」と。

それが、今では、

●月商7桁が当たり前になったり、

●5000名を超えるファンにメルマガを届けていたり、

●起業1年で何十人という生徒を抱えていたり、

●毎回30分でレッスン満員御礼の人気講師になったり、

●数十万円という高額商品を喜んで買っていただいたり。

それも、たった半年、1年で。

私がたどり着いた時よりも、

断然早いスピードで。

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
想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。

600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120分

通常：2時間32,400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

3,900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

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
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。

＊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8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

2000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、

東京・名古屋・大阪を中心に、
コンサルティング・プロデュース業を行っている。

著作権

～まず、ここさえ変えれば結果が変わる～
もう「自己紹介で仕事がとれない!!」なんて言わせない。
“伝える”のではなく“伝わる”自己紹介完全構築マニュアル

＜発行日＞
2015年2月
2019年10月改訂

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『自己紹介完全構築マニュアル』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。

『自己紹介完全構築マニュアル』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。