～すべてのビジネスをハッピーエンドに!!～

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

in 東京

【プロフィール】

Lini

Life is Next Innovation

株式会社 Lini（ライニー）
起業＆ブランディングコンサルタント

代表取締役 住福 純

（長崎県出身 / 福岡市在住）

【家族構成】
ヨガインストラクターの妻(35歳)
おりこうさんの娘(10歳)
やんちゃ坊主の息子(8歳)

Lini

Life is Next Innovation

株式会社 Lini（ライニー）
起業＆ブランディングコンサルタント

代表取締役 **住福　純**

（長崎県出身　/ 福岡市在住）

趣味はアシュタンガ・ヨガ
今年11月にヨガスタジオを
妻とオープンさせました！

自宅近くで
リラクゼーションサロンも
運営しておりました。

住福のミッション

Linit

Life is Next Innovation

個人事業主には
素晴らしい技術、サービス、商品がある

でもその売り出し方が
分からない・・・

個人事業主の
技術、サービス、商品が世に広がれば
必ず社会は良くなる。

そんな技術、サービス、
商品を世に売り出す
お手伝いをしたい。

「時間とお金の両立」

－ Time ＆ Money －

それが私が行う
コンサルティングの目指すところ

なぜそう思ったのか、、、

なんのために働くのか…
という一つの疑問

家族のために働くというのなら…

家族との時間や、思い出を

大切にできる働き方をしたい！

仕事、仕事に追われず

時間もお金も少し余裕をもって生きていけるライフスタイルを！

「時間とお金の両立」

－ Time ＆ Money －

それが私が行う
コンサルティングの目指すところ

セミナー本編の前に…

この資料(スライド)はセミナー終了後にお渡し致します。

無理にメモを取らず
“話”に集中してください。

質疑応答はまとめて行います。

お電話はマナーモードでお願い致します。
撮影・録音はバシバシどうぞ！
撮影の場合はなるべく無音のカメラで！

ちなみの今日の話は…

ペアを組んで、
シェアを沢山していただきます。
このご縁がお仕事に繋がると幸いです。

組んだ方と
自己紹介タイム

お一人づつ簡単な自己紹介

- お名前
- ご職業
- お仕事(自分)の
  ウリ、特徴

【今日の流れ】

- 住福のストーリー
- クライアントさんのストーリー
- ロジカルに起業を理解しよう
- 自分の起業ストーリーを作ろう

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

起業にはステージがあります。

コレを
繰り返し
成長していく

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

安定期というものは無い
成長＝安定

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

一番大変なのは？

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

初期

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

ゼロ期　0〜3万円

- 一番迷う時期
- 「やり方」にこだわりがち

初期　3〜10万円

どう思われてる？
どう評価されてる？
＝ 他人軸

- 周囲が気になる時期
- とにかく行動量が必要

成長期　10〜50万円

- ポンっと抜ける時期
- やる事 成す事上手くいく

停滞期　超えたら50万円

自分の使命は？
自分はどうしたい？
＝自分軸に！

- 視点がズレる時期
- 方向性を見直すとき

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

ゼロ期　0～3万円

・一番迷う時期　　・「やり方」にこだわりがち

週末起業。
３年ほどは
ほぼ収入に
ならず…

【8年前の住福】
なんでもいいから
夢のある人生を歩みたい！
お金になれば何でもいい！

・FX、株、バイナリーオプション
・フォトムービー作成
・会費制結婚式事業
・アフィリエイト

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

ゼロ期　0〜3万円

・一番迷う時期　　・「やり方」にこだわりがち

【8年前の住福】
なんでもいいから
夢のある人生を歩みたい！
お金になれば何でもいい！

なんちゃってコンサルに依頼し、
収益ゼロの大赤字(;’∀’)

でもその時にアメブロカスタムを
学んだおかげで…

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

ゼロ期　0～3万円

・一番迷う時期　　・「やり方」にこだわりがち

ブライダルプランナーの
アメブロカスタムをキッカケに
仕事が入りだす！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

初期　3〜10万円

- 周囲が気になる時期
- とにかく行動量が必要

周りの人は
どうやってるのかな…
SNSでどう見られてるかな…
周囲によく見られたい！

他人の評価が
自分の価値だと思う
＝他人軸

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

初期　3～10万円

・周囲が気になる時期　　・とにかく行動量が必要

無料診断は
毎日１～２件
メールやSkype

【5年前の住福】
とにかく無料でアメブロ診断！
その中から受注！受注！
経験値と成果報告

◎ POINT
儲けより信頼を優先！
金融資産より
信用資産を作る

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

初期　3〜10万円

・周囲が気になる時期　　・とにかく行動量が必要

【5年前の住福】
独学での限界を感じ
2人目のコンサルをつける

そのコンサルの方が
「アメブロカスタムできる人」を探してて
たまたま紹介されたのがご縁！

◎ POINT
一度の失敗にビビらず
前に進む！攻めの姿勢！

アメブロカスタム
コンサル、サラリーマン
発信などで超忙しくて
全然寝れない時期

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

初期　3～10万円

・周囲が気になる時期　　・とにかく行動量が必要

【コンサル　宮脇小百合さんの名言】

みんな大量行動が出来ないから
上手くいかないのよね。
突き抜ける人は突き抜けるくらい
動いた人だけなの！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期　10～50万円

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事 上手くいく

【5年前の住福】
高額サービス(15万円)を
作り、セミナーで販売
一気に50万円を超える！

◎ POINT
単発でなく、長く関われる
サービスを作り、しっかりセールス！
ビジネスは独りでやらない！
仲間やコンサルと共に行うのが近道

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期　10～50万円

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事 上手くいく

2014年11月　東京で初セミナー

◎ POINT

単発でなく、長く関われる
サービスを作り、しっかりセールス！

ビジネスは独りでやらない！
仲間やコンサルと共に行うのが近道

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期　10～50万円

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事上手くいく

無事に
月収１００万円
は達成！

【4年前の住福】
半年後に
会社を辞めることを決意！
それまでに月収100万円を
妻にコミットメント！

◎ POINT
・自分には少し難しい目的を設定
・期日を決めて取り組む
・人に公言(コミット)する
・とにかく「動く覚悟」をする！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

停滞期　を、超えたら50万円～100万円以上

・視点がズレる時期　・方向性を見直すとき

【 4年前の住福】
一度100万円を超えるも
それをピークに伸び悩む…
そんな時にある出逢いが…

個人事業のための
顧客管理システム
リザスト開発者の
相馬純平さん

「キミ、良い人だね！でもパッとしないのには理由がある！」

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

停滞期　を、超えたら50万円～100万円以上

・視点がズレる時期　・方向性を見直すとき

「キミは“やり方”にとらわれ過ぎてて、“あり方”が未熟だ。

純にとっての成功って何？お前の使命は何なの？

ホントにそこに全力でやれてんのか？」

→ お前はタケのコーチングを半年間受けろ！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

停滞期　を、超えたら50万円～100万円以上

・視点がズレる時期　・方向性を見直すとき

【3年前の住福】
コーチのイシダタケトさんから
「あり方」をしっかり学ぶことに

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

停滞期　を、超えたら50万円～100万円以上

・視点がズレる時期　・方向性を見直すとき

自分が本気だから
相手も感化されて
本気になる！

「純、もっとお客さん一人一人に

真剣に向き合え！言いにくいことも言え！

その場の空気を優先して遠慮するのは

一番失礼なことだぞ！本気じゃない証拠や！」

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

停滞期　を、超えたら50万円～100万円以上

・視点がズレる時期　・方向性を見直すとき

家庭が安定すると
心も安定して
良い状態を維持！

「お前は仕事で成功して家に帰ったときに

奥さんがおらんかったらどうするん？

そんな成功はお前が目指す成功か？

一番大事にすべき存在は奥さんやぞ！」

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

停滞期 を、超えたら50万円～100万円以上

・視点がズレる時期　・方向性を見直すとき

【結果的に… 】

- クライアントさんの質や成果が凄いことに！
- 妻との離婚話がなくなり仲良くなれた
- 安定して100万円以上の売上

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

起業にはステージがあります。

コレを
繰り返し
成長していく

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

停滞期のあとは
活動期が来る

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

活動期

・もがく時期　　・思いがけない出会いや決意、覚悟が必要

使命に生きる！徳を積む！

上手くいきそうなことをやるビジネスは

ただのギャンブル！当たるかはずれるか。

自分の経験で貢献できるコトをやれ！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

活動期

・もがく時期　　・思いがけない出会いや決意、覚悟が必要

何よりも大事にするべきなのは「信用」

信じてもらうにはどうしたらいいかを

考えていくと必ず上手くいく！

大きく見せるとか煽る程、3年で終わる。

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

活動期

・もがく時期　　・思いがけない出会いや決意、覚悟が必要

自己肯定感が無いと上手くいかない！

自分を後回しにしない！犠牲にしない！

自分を満たすから良い仕事ができる！

“自分の人生”を生きるのが個人事業

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事上手くいく

【3年前の住福】
宮脇小百合さんにサポート頂き
プロダクトローンチにチャレンジ！

コンサル養成をスタート！
収入がさらに大きく伸びる。

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事上手くいく

【2年前の住福】
安定収入の仕組みをつくるために

オンラインサロンを
スタート！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事上手くいく

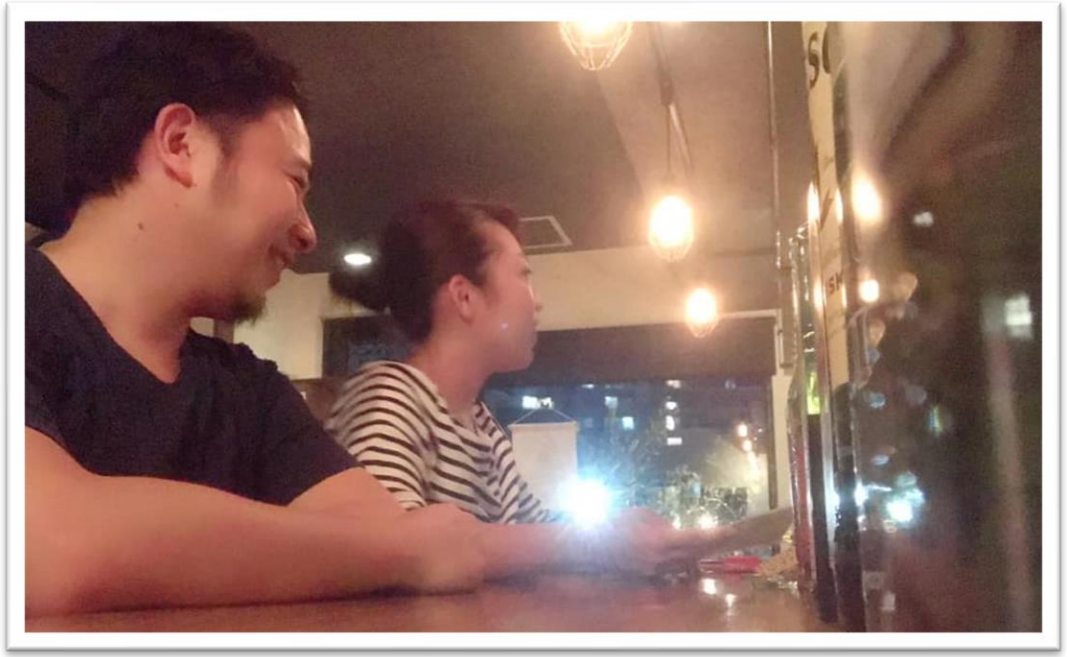
【1年前の住福】
より幅広くお役に立てるよう

スーパーステージアップ
起業塾をスタート！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

成長期

・ポンっと抜ける時期　・やる事 成す事 上手くいく



【今年の住福】
新しい展開として…

・パーソナルヨガスタジオ

・出版（出せるように活動中）

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

起業にはステージがあります。

コレを
繰り返し
成長していく

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

成長期があれば
必ず停滞期という
モヤモヤ期がある！

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

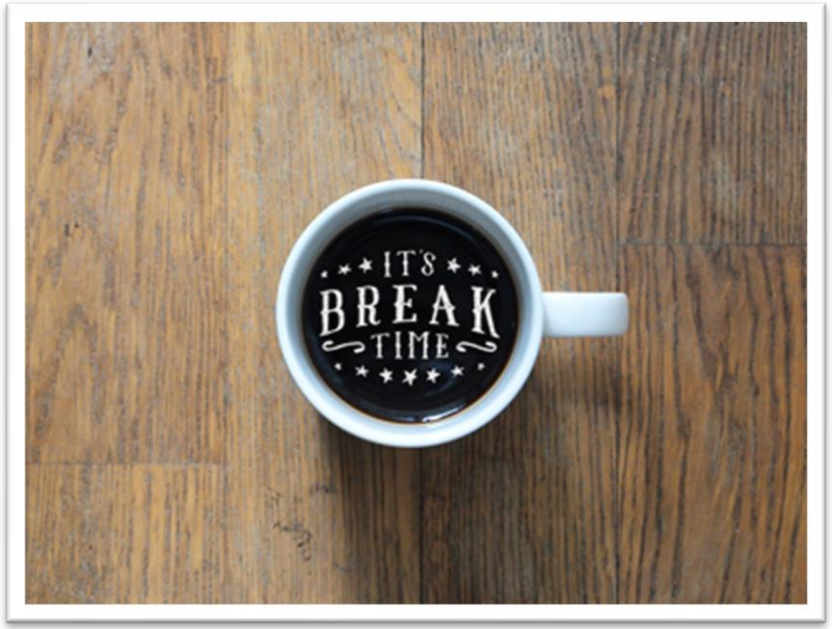
ではココで、ゲストスピーカーの加藤隆行さんのストーリーから学んでみましょう！

質疑応答タイム

シェアタイム

今、感じてることや
学びになったこと

ここで一旦休憩を入れます。



それぞれの
ビジネスの違い

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

■ビジネスは大きく2パターン

- フロービジネス

- ストックビジネス

■フロービジネスの特徴

- フロー：単発サービス

単発セッション、単品販売、セミナー等

■ストックビジネスの特徴

- ストック:継続サービス

不動産、月間利用料、月会費、保険、継続契約等

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

■中間もある

- フローとストックの組合せ

期限が設けられた継続契約

回数券、コースなど（更新されるか不明）

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

ビジネス形態の違いを把握する

	特徴	収益期間	単価	1人での売上規模(月)	売上の安定度
フロービジネス	単発契約	短期	低～中	～100万円	△
ストックビジネス	無期限契約	長期	低め	～100万円	◎
フロー＆ストック	期限付契約	中期	高額	～1000万円	○

売上は業種ごとでキャパシティが違うので、いくら稼いだから成功とかは違う！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

ビジネス形態の違いを把握する

	意識するポイント
フロー ビジネス	単発だけでなく、ストック化又はフロー＆ストック化を目指す
ストック ビジネス	新規集客、体験→リピート力、コミュニティ作り、安定→緩い右肩上がり
フロー＆ ストック	商品の中身と満足度、見込み客育成、売れる時期にしっかり売る計画性

ドラマチックなビジネスの進め方ヤ

①キャパシティ、稼ぎ方が違う
②安定型or変動型がある
③額が成功か否じゃない

安定して30～100万円目指せるのが
ストックビジネス（無期限契約サービス）

瞬間的に100～1000万円以上いけるのが
ストック＆フロービジネス（期限付契約サービス）

ビジネスの
キャパシティを
把握しておく

【ワーク】

目指せる位置を
把握して、
目標を決める。

自分のビジネスのキャパシティを知る

例）マッサージで客単価は5,000円。
1日4人までで月20日稼働！

4人 × 5,000円 × 20日 × 12カ月 ＝ 480万円

例）個別コンサル。客単価50万円。
新規5人/月までMAX15人を同時に見れる。

5人 × 50万円 × 12カ月 ＝ 3000万円

サービスが複数ある方は
全部計算してみましょう

- 起業塾　1000万円
- 個別コンサル　3000万円
- 教育コンテンツ　500万円
- セミナーや講座　500万円
- オンラインサロン　1000万円

売上の考え方

✕　毎月同じ売上(安定)を目指す(月商ベース)

○　売れるシーズンにしっかり売る(年商ベース)

◆売れるシーズンは年に４回
1月、4月　→　新しいことを始めやすいシーズン
7月、12月　→　ボーナスでお金のあるシーズン

どのアクションが「何を生むか」を把握する

【原因と結果の法則】

- 新規集客
- 売上アップ
- ファンづくり

やるべき仕事が
それぞれ
違う！

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

どのアクションが「何を生むか」を把握する

	メルマガ LINE	ブログ SNS	広告	コンセプト ＆商品作り	お茶会 イベント	セミナー セッション	商品紹介 LP案内	セールス 説明会
集客	○	○	○	×	×	×	×	×
売上	○	△	△	○	△	○	○	○
ファン	○	○	×	○	○	○	△	△

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

例えば･･･新規を増やしたい時は？

	メルマガ LINE	ブログ SNS	広告	コンセプト ＆商品作り	お茶会 イベント	セミナー セッション	商品紹介 LP案内	セールス 説明会
集客	○	○	○	×	×	×	×	×
売上	○	△	△	○	△	○	○	○
ファン	○	○	×	○	○	○	△	△

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

例えば･･･売上を増やしたい時は？

	メルマガ LINE	ブログ SNS	広告	コンセプト ＆商品作り	お茶会 イベント	セミナー セッション	商品紹介 LP案内	セールス 説明会
集客	○	○	○	×	×	×	×	×
売上	○	△	△	○	△	○	○	○
ファン	○	○	×	○	○	○	△	△

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

例えば･･･見込み客を増やしたい時は？

	メルマガ LINE	ブログ SNS	広告	コンセプト ＆商品作り	お茶会 イベント	セミナー セッション	商品紹介 LP案内	セールス 説明会
集客	○	○	○	×	×	×	×	×
売上	○	△	△	○	△	○	○	○
ファン	○	○	×	○	○	○	△	△

自分の課題を
知っておこう！

新規 × リピート × 客単価

＝ 売上げ

まずどこに改善点があるか見極める

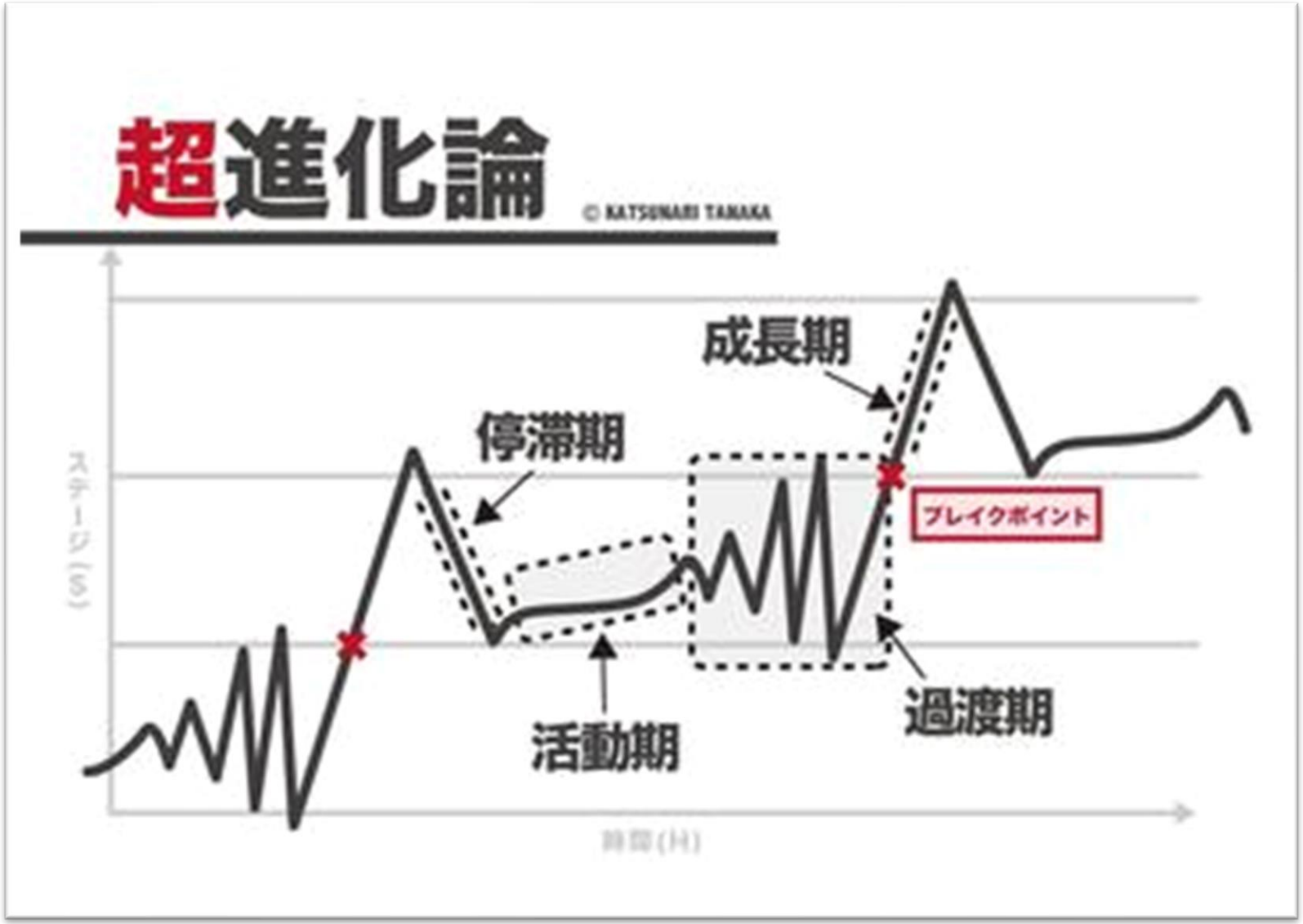
【ワーク】

新規？リピート？
客単価？

自分の課題は何？
どんなことに取り組むと
その課題はクリアできる？

人生も起業も
バイオリズムがある

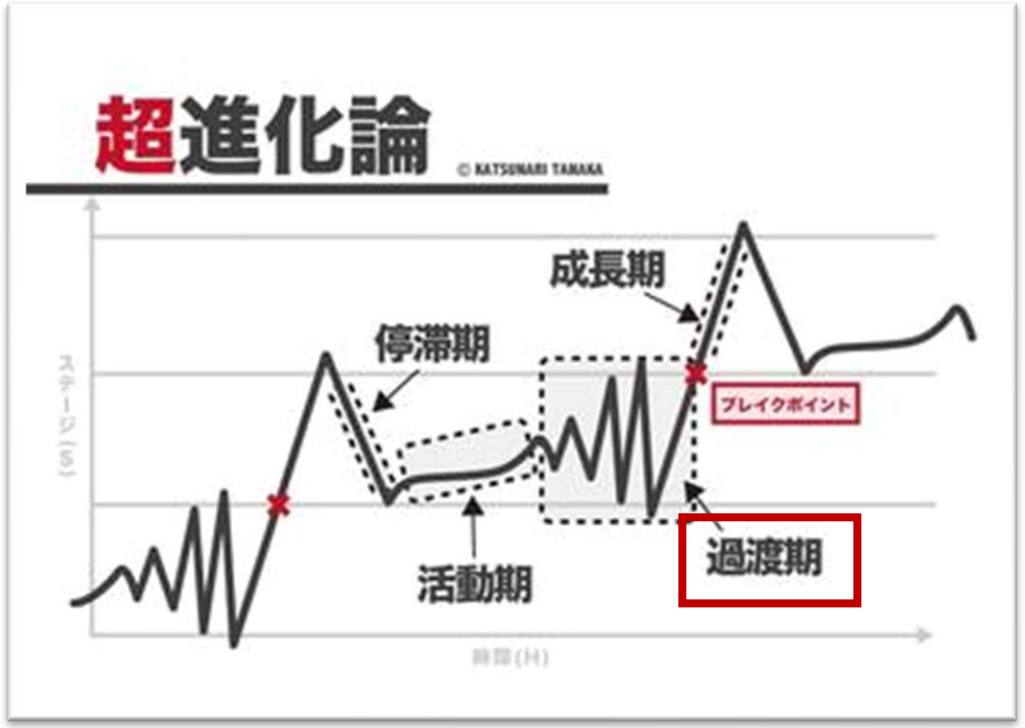
起業の基礎


超進化論
© KATSUNARI TANAKA
成長期
停滞期
ブレイクポイント
過渡期
活動期
ステージ（S）
時間（H）

成功の
バイオリズム
「超進化論」
あきらめなければ
人生は必ず好転する
MAKE THE ROAD
47都道府県全
田中克成
「自分は誰からも
必要とされていない」
そこから人生は
動き始める!
道に迷う若者たちへ魂の一冊を届けるために
全国47都道府県をリヤカー引いて行脚する
日本一熱い男が500人の成功者に
インタビューして発見した「上昇人生の定義」
定価（本体1500円＋税）
きずな出版

起業の基礎

•過渡期



ビジネスの初期や、次のステージに上がる前の一番大変な時期。やること成すことあまり上手くいかず儲からない。

種まきの時期でもあるので、この時期の動きが後々大きく響いてくる。

ドン底までいくと「覚悟」や「なんのために」だけが残り、本当の意味で腹が決まり、行動できると次のステージにいける。

思いがけない「人」か「本」との出逢いがブレイクポイントとなる。

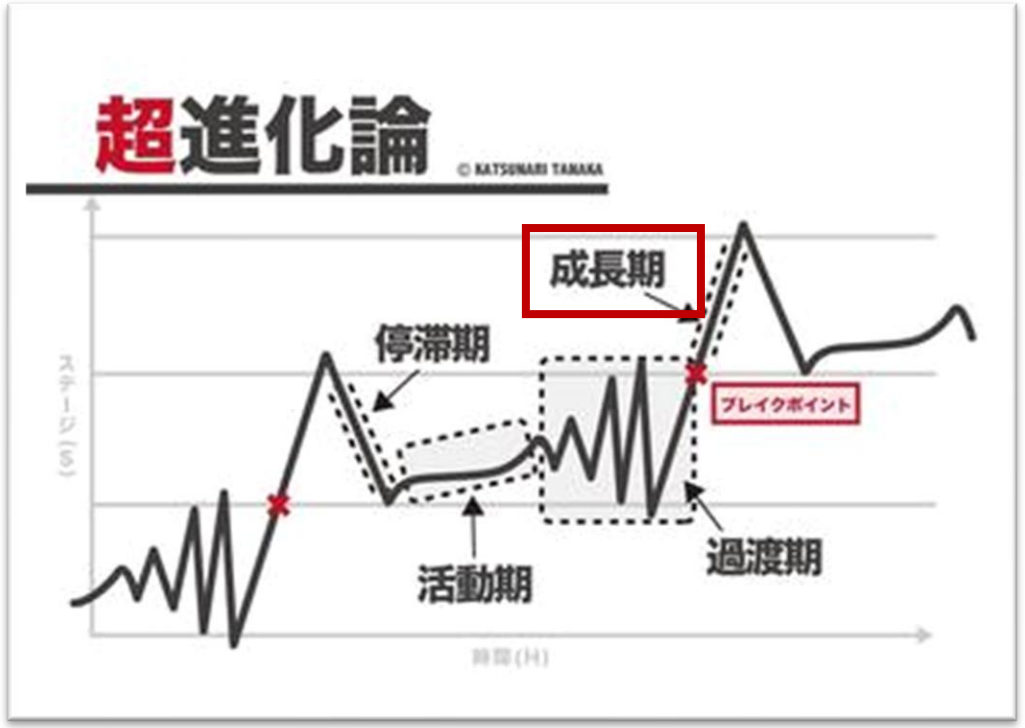
起業の基礎

・成長期

思わぬ出逢いで一気に変わり、成長していく時。

出逢いとは人か本。

過渡期にドン底を見ているので謙虚な姿勢に
なることができ、素直に実行できるので、
結果もドンドン出て行く。

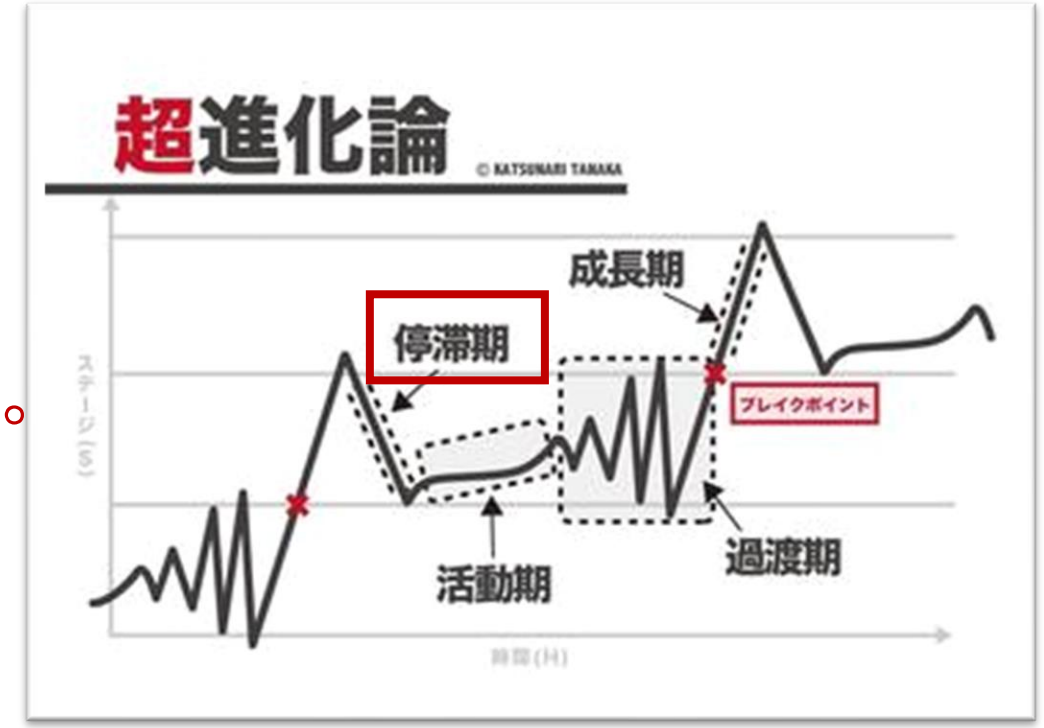


「ありがとう」という感謝の精神で進める、とても楽しく伸びる時期。

起業の基礎

•停滞期

「ありがとう」が「あたりまえ」に変わり、
だんだん人やモノが離れていってしまう。



また良かれと思って人やサービス、コンテンツなど
自分から何かを切り捨てていく。

一見上手くいってるのでなかなか気付けないが、実は驕り高ぶってしまっている時期。

一度立ち止まり、自分を見つめなおす。ただし自己否定はNG。
時には立ち止まる勇気も必要。イメージングの時期。

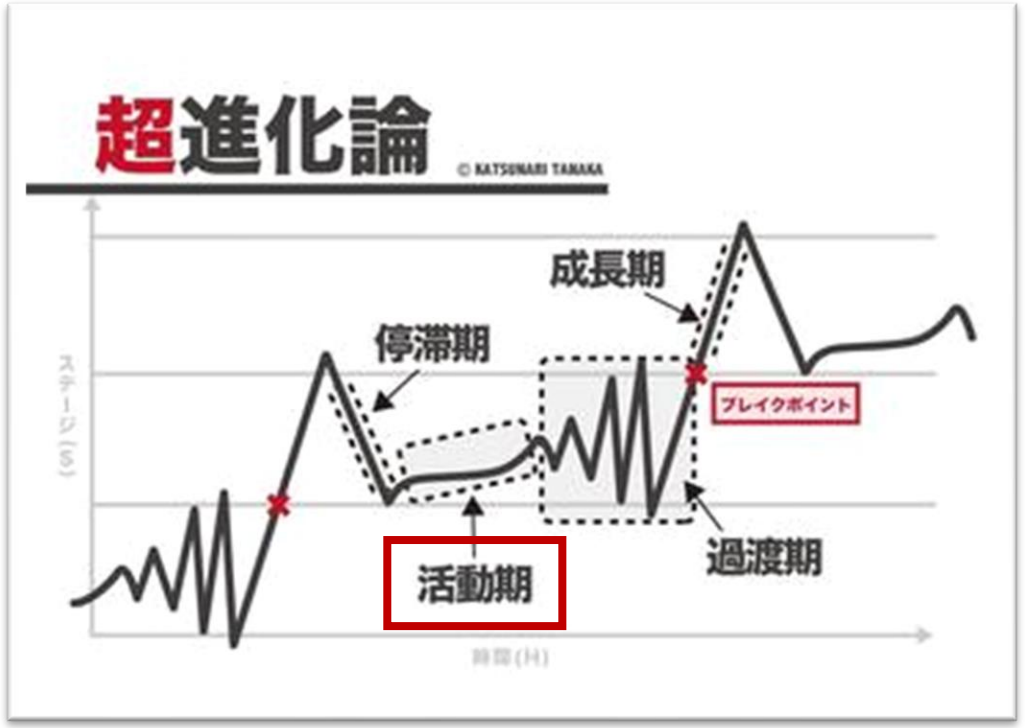
起業の基礎

•活動期

停滞期でだんだん上手くいかなくなり、ヤバイ！と焦り出し、色々と手を打ち始める時期。

次のステージに上がるために試行錯誤するも、なかなかブレイクしない。

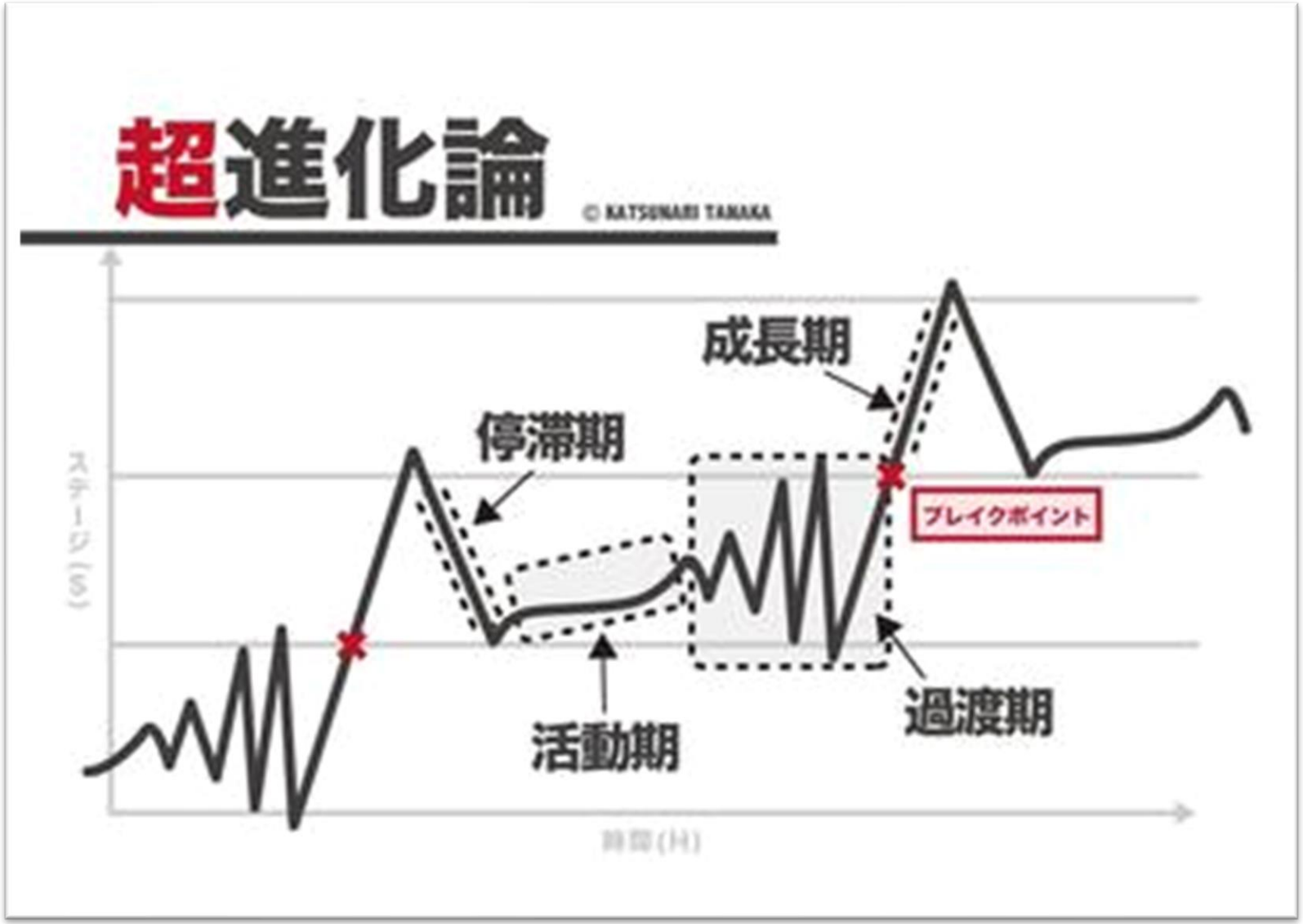
しかし動いてるので、何とかなるだろうと楽観的な状態でもある。<u>人を裁かないように注意。</u>



「心」や「イメージ」が足りないため次のステージに上がれない。

※活動期が終わると、過渡期に入る。

起業の基礎


超進化論
© KATSUNARI TANAKA
成長期
停滞期
ブレイクポイント
過渡期
活動期
ステージ（S）
時間（H）

成功の
バイオリズム
「超進化論」
あきらめなければ
人生は必ず好転する
MAKE THE ROAD
47都道府県
田中克成
「自分は誰からも
必要とされていない」
そこから人生は
動き始める!
道に迷う若者たちへ魂の一冊を届けるために
全国47都道府県をリヤカー引いて行脚する
日本一熱い男が500人の成功者に
インタビューして発見した「上昇人生の定義」
定価（本体1500円＋税）
きずな出版

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

起業にはステージがあります。

コレを
繰り返し
成長していく

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

→ 活動期 → 成長期 → 停滞期

安定期というものは無い
成長＝安定

ドラマチックなビジネスの進め方セミナー

【ワーク】

家族？伸び悩み？
気持ちの波？

今後あるかもしれない
困難は何でしょうか？
その時あなたはどうしますか？

ゼロ期 → 初期 → 成長期 → 停滞期

最後にシェアタイム

- 今日感じたこと
- すぐにやってみること

具体的に考え
36時間以内に
出来ることを！

質疑応答タイム

これで
本セミナーは終わりです。

プレゼントセッションのご案内

■ 60分のアフターフォローがつきます。
ご都合のいい日時でご予約下さい。

【受付け】は
本日から一週間です。

さらに…

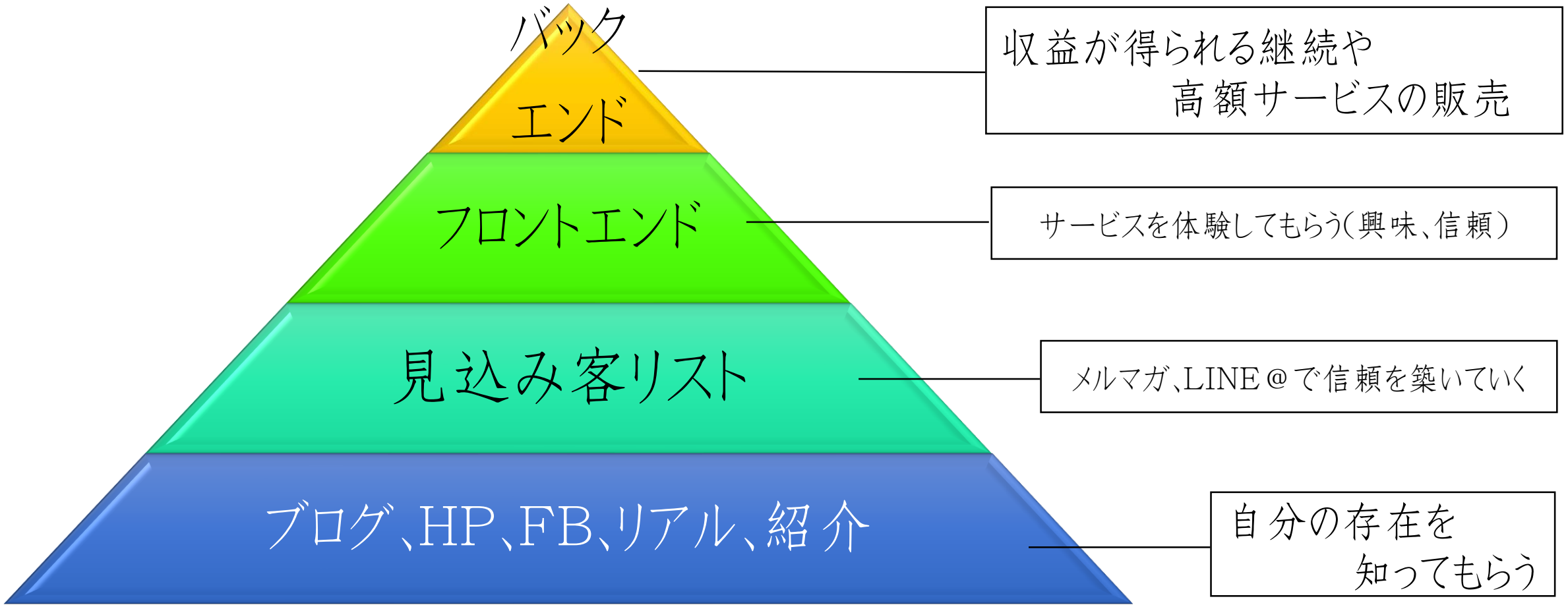
オンライン経営塾のご案内

オンラインサロンってなに？

オンラインで学ぶ
月会費制経営塾

月3～4回のオンラインセミナーや
特設サイトでの特別な優良コンテンツ

集客・売上アップの仕組みを構築していく！



成果を上げることに集中します！

	意識するポイント
フロービジネス	単発だけでなく、ストック化又はフロー＆ストック化を目指す
ストックビジネス	新規集客、体験→リピート力、コミュニティ作り、安定→緩い右肩上がり
フロー＆ストック	商品の中身と満足度、見込み客育成、売れる時期にしっかり売る計画性

自分のビジネスに合うものを学べます！

【どんな人が申し込む？】

ブログ、メルマガ
リザーブストック
ワードプレス、動画
ライティング、LP作り
クロージング　etc

- ☑ 自分に必要な“基本”を学びたい。
- ☑ 空いた時間を有効活用して学びたい。
- ☑ ビジネス仲間やお客さんを見つけたい。
- ☑ 自分のペースで必要なものを身に着けたい。

【セミナーの例】

【オンライン】ドラマチックなビジネスの 進め方セミナー
～すべてのビジネスをハッピーエンドに！～
2019/9/17(火) 10:00～ ZOOM（オンライン通話システム）
明日〆切【満員御礼】

【名古屋】 ドラマチックなビジネスの 進め方セミナー
～すべてのビジネスをハッピーエンドに！～
2019/9/19(木) 14:00～ 名古屋VIP貸し会議室名古屋駅前店　セミナールーム2A
〆切まであと**1日【残 3 席】**

【大阪】 ドラマチックなビジネスの 進め方セミナー
～すべてのビジネスをハッピーエンドに！～
2019/9/21(土) 10:00～ ハービスPLAZA　6階会議室
〆切まであと**3日**

【9/26】絶対やった方がいいのに、やらない人が多いことセミナー
～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～
2019/9/26(木) 10:00～ ZOOM（オンライン通話システム）

【10/1】 セッションスキル つむつむ部
～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～
2019/10/ 1(火) 10:00～ ZOOM（オンライン通話システム）
〆切まであと**14日**

【10/15】 契約に繋がるセッションの流れ 徹底解説マスターセミナー
～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～
2019/10/15(火) 10:00～ ZOOM（オンライン通話システム）
〆切まであと**28日**

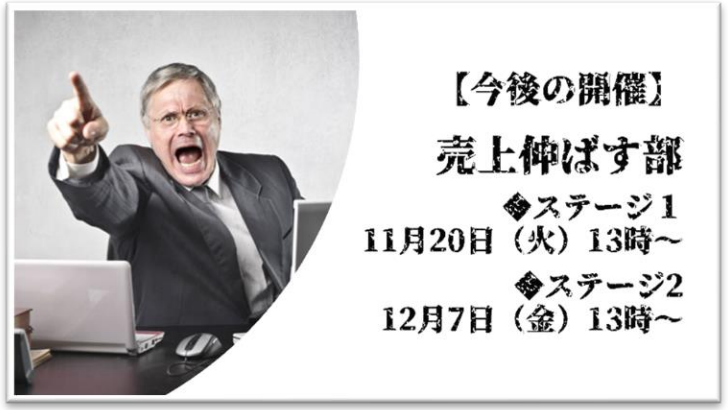
【10/21】個人事業の成功法則はコレ！ 七つの習慣勉強会（前編）
～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～
2019/10/21(月) 10:00～ ZOOM（オンライン通話システム）
〆切まであと**34日**

【10/28】個人事業の成功法則はコレ！ 七つの習慣勉強会（後編）
～オンラインサロンメンバー限定 ZOOMセミナー～
2019/10/28(月) 10:00～ ZOOM（オンライン通話システム）

個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾
自分ブランド構築
オンラインサロン
あり方は一つ！
やり方は様々！

超優良コンテンツが盛り沢山！

さらに！集客と売上アップに真剣！！



【売上伸ばす部　11～12月開催】

▶ 過去最高の売上を目指すクラブ

- 過去最高の100万円達成（スポーツジム）
- 初のコーチングセールスで50万円達成（コーチ）
- 募集前に講座が満席！100万円越え（コンサルタント）
- ガツガツ発信、セールスなどなしで120万円（カウンセラー）
- 10日ほどのキャンペーンで200万円を達成（ヒーラー＆セラピスト）

さらに！ 今までのセミナー見放題！

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

スマホでリッチメニュー
作るぞセミナー

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

ありかたは一つ！
やり方は様々！

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

ありかたは一つ！
やり方は様々！

～5万円でもしっかり売れる！
ワンデイ講座の作り方

70本以上の動画があります！

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

検索で見つけられないのは
存在しないのと同じ！？
SEO

初心者さんのための
SEO対策セミナー

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

Instagramで上品に集客！
あっという間にファン100人増！
インスタ集客セミナー

★ 個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾 ★
自分ブランド構築オンラインサロンメンバー限定

ありかたは一つ！
やり方は様々！

ママ起業家のための
時間管理術セミナー

オフ会なんかもあります(^^)/

楽しい仲間・人脈が増えます！

気になるお値段は！？

個人事業主のための五つ星ビジネス経営塾
自分ブランド構築
オンラインサロン
Ameba
You Tube
あり方は一つ!
やり方は様々!

この内容でこの価格！？やすーーーー！

【プレミアム会員】
11,000円

【一般会員】
5,500円

	特設サイト	オンライン セミナー	個別メール相談	Facebook グループでの相談	個別セッション
プレミアム	○	受け放題	○	○	2ヵ月に1回60分
一般	○	月2回まで	×	○	×

入会方法とお支払い

退会は
いつでも可能！

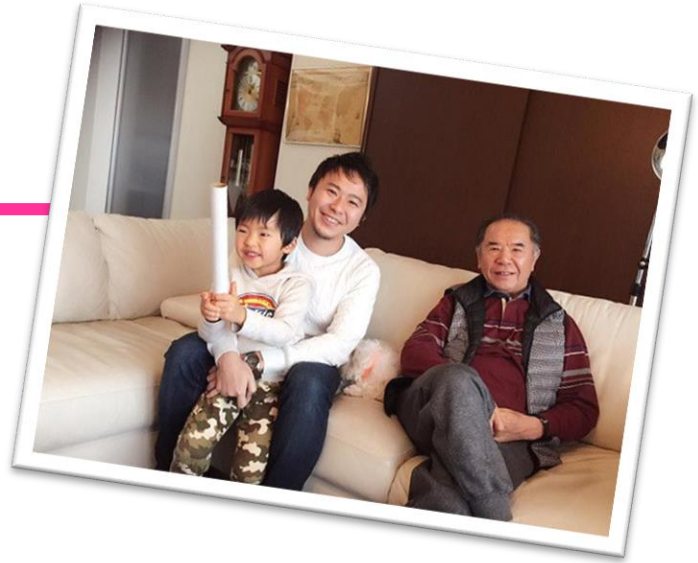
【入会方法】

セミナー終了後のお礼メールに
サロン詳細、申込ページのご案内があります。

【お支払いについて】

クレジットカードの場合は毎月自動引落し。
銀行振込みの場合はご案内が届きます。

なにかご質 問はありますか？



最後に…

大切な人を大切にするためには
時間とお金の両立が必要！
大事な家族や自分自身が
犠牲・我慢する人生から抜け出そう！

自分ブランド構築オンラインサロン

大事な人をちゃんと
大事にするために…

「時間とお金の両立」

それが私が行う
コンサルティングの本質です。

ご清聴ありがとうございました。

Life is Next Innovation