



1万円からスタートできる
『DM制作マスター講座』

ゼロセン

ZERO1000

社名

株式会社OfficeTV (オフィスティーヴィー)

本社

東京都渋谷区桜丘町29-16 Selfista Shibuya7F

代表者

代表取締役 藤原 智浩

事業

新規獲得コンサルティング事業「ゼロセン」
常時接続テレビ会議システム事業「OfficeTV」

資本金

9,800,000円



講師紹介

株式会社OfficeTV 代表取締役 藤原智浩

兵庫県生まれ

大阪市立大学卒業後、TSUTAYAを運営するCCC(カルチュア・コンビニエンス・クラブ)入社。
その後、学生時代に参加したセミナーでたまたま同席だった方が、
マンションの一室でクラウドシステムを開発中だと聞き、上場企業を辞め株式会社SEVENTEENで起業。

金なし・コネなし・実績なしのオール0から販売を始め、
6年で1,000社を開拓した経験を持つ。

現在は法人獲得のトータルプロデューサーとして、
マーケティングからセールスまで、売れる仕組み作りをサポート。

オンラインとオフラインの両方を活用した法人獲得までの一気通貫した仕事は、
個人事業主から東証1部上場企業の社長まで多方面より高い評価を得ている。

【主な実績】

- ベンチャー企業の社長アポイントを年10件⇒年400件に変え、負債-4,000万から累計売上10億円超えを達成
- コンサルタントとして起業した個人事業主が5ヶ月で売上1,000万超えを達成
- 東証1部上場企業が1ヶ月で見込み客10倍、1,300万円の売上UP

【メディア実績】

- 自動車業界紙で最多の月刊4万部を誇る業界誌ユーストカーNEWSで連載中
- 創刊から15年以上続く「日本経営合理化協会」の月刊CD経営塾で講師を務める



金なし・コネなし・実績なしでも
1,000社
新規客を獲得する仕組化



講師紹介

新刊の主な著者・講師



中村天風 (なかむらてんぽう)

明治9年、華族に生まれながら、軍事探偵として満州へ、日露戦時下めざましい活躍をする。死病を治すため欧米、インドを放浪。その間、コロンビア大学で医学を学び、また日本人にして初のヨガ直伝者となる。...

講師の主な商品



本

天風師が一部の門人に語った「私の死生観」を初めて書籍化！

「信念の奇跡」中村天風述



株式会社OfficeTV 代表取締役

藤原智浩 (ふじわらともひろ)

1986年 兵庫県生まれ。大阪市立大学卒業後、TSUTAYAを運営するCCC入社。その後、学生時代に参加したセミナーでたまたま同席だった方が、マンションの一室でクラウドシステムを開発中だと聞き、東証1...

月刊CD経営塾 ご出講講師



定期刊行物

多忙を極める社長のご要望から生まれた、声の定期刊行物

《定期刊行》月刊CD経営塾



- 【メディア実績の一例】
- ・ 業界紙での連載
 - ・ 創刊から15年以上続く「日本経営合理化協会」月刊CD経営塾講師

背景

金なし・コネなし・実績なし

顧客ゼロ時代



自社、グループ会社の直近事例

<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月30日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月28日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月28日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月25日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月22日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月19日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月18日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月17日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月16日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月16日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月16日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月15日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月14日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月14日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月13日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月11日
<input type="checkbox"/>	★	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月11日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月11日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月11日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月10日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月9日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月9日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月5日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月2日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	3月2日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	2月28日
<input type="checkbox"/>	☆	株式会社OfficeTV	受信トレイ	【金なし・コネなし・実績なしでも1,00...	2月27日

ZERO1000

セミナー誘導

12カ月で

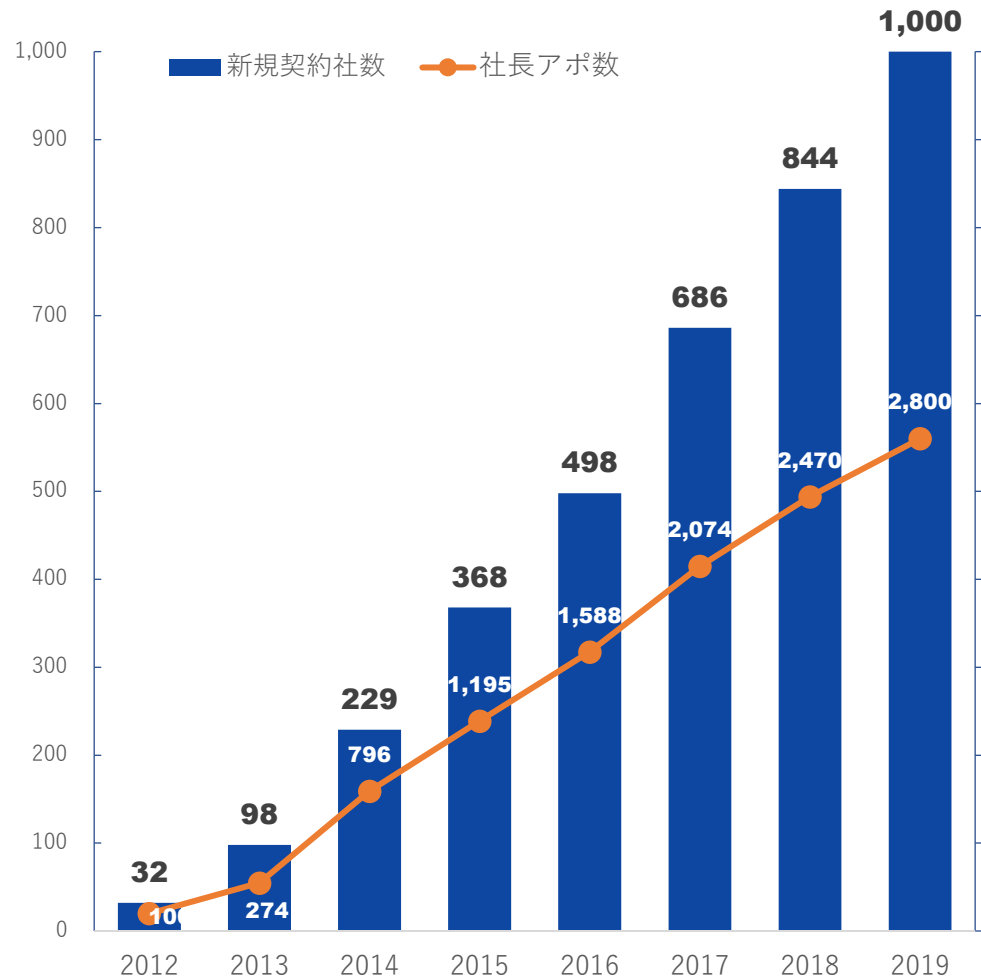
新規法人217社



法人新規アポ

3ヶ月で194社

1,000社の新規開拓が仕組み化できた1つの武器



- 1,000社開拓の内、9割が郵送DM経



この講座で得れるもの

- 新規の法人を開拓することができます
- 新規の社長アポが取れるようになります
- 新規の社長をセミナーに集客ができるようになります
- 時間と労力をかけずに社長集客ができるようになります
- 集客と契約の数がコントロールできる仕組みが手に入ります

ゼロから1,000社を獲得する仕組みを構築した講師が教える

1万円からスタートできる

『DM制作マスター講座』

ZERO1000

1万円からスタートできる『DM制作マスター講座』 カリキュラム

1. 6カ月（全6回）社長集客DMを完全にマスターする本講座
2. 1人1人に適した社長集客戦略を見極める
藤原智浩によるグループコンサルティング
3. レベルや用途に合わせて、そのまま活用できるテンプレートの提供
4. 現場で培った最新ノウハウや事例を余すことなく公開する
Zero1000コミュニティ
5. 顧客獲得思考が手に入る音声、メルマガ

第1講.郵便DMを使ったビジネス全体設計

第2講.リスト選定&抽出法

第3講.コンセプトメイク

第4講.お金に繋がるDM製作

第5講.DM発送手順、効率的な管理法

第6講.オファーからの個別セールス

講義実践 3ヶ月（毎月の報告会）

**隔週月曜日16時～18時に講座を実施、3ヶ月で習得を行い、
3ヶ月で実践し、社長DM集客を完全マスターする**

***受講生の進捗や状況に応じて内容変更する場合があります**

- ゼロから1, 000社を獲得した仕組み
- 社長集客DMの全体像
- 誰でも文章をお金に変えることができる
コピーライティングの極意

- お金の源泉を構築するリストビルディング
- BtoBビジネスで一生集客に困らない
熱意ある見込み客のいる5つの場所
- ライバルを丸裸にするスコープリサーチ法

集客の勝ちパターンを見つける



法人を獲得するにはターゲットを社長にする

- ・ 決済権がある

見込み客をベースに社長リストを作成する

- ・ 集客ができないのはリストが無いから
- ・ リストは自社で作るか借りるかのどちらか

アイミツ【WEBマーケティング】 https://mitsu.jp/	会社概要、企業情報が記載されているURL	HP記載の正式名称、(株)など略さない	都道府県から入力、ビル名は入れない	
担当社 No.	サービス名	企業URL	企業名	住所
長瀬 1	ネット広告会社	https://wilbe-inc.co.jp/company/	株式会社ウィルビー	東京都渋谷区代々木4-59-3
長瀬 2	ネットリサーチ会社	https://lbridge.co.jp/company/	アイブリッジ株式会社	大阪府大阪市福島区福島 6丁目13-16
栗田ちえみ 3	ネットリサーチ会社	https://gmo-research.jp/company/info	GMOリサーチ株式会社	東京都渋谷区桜丘町26番1号
栗田ちえみ 4	ネットリサーチ会社	https://www.lancers.co.jp/company/	ランサーズ株式会社	東京都渋谷区渋谷3丁目10-13
栗田ちえみ 5	ネットリサーチ会社	https://www.anvie.co.jp/	ANVIE株式会社	東京都千代田区神田和泉町1-8-11
栗田ちえみ 6	ネットリサーチ会社	https://www.nik-prt.co.jp/nprecreation/about_us.htm	NP CREATION	東京都板橋区舟渡3-7-16
栗田ちえみ 7	ネットリサーチ会社	https://www.jbvc.co.jp/corporate/outline/compai	J B サービス株式会社	東京都新宿区新宿4-2-23
栗田ちえみ 8	ネットリサーチ会社	https://www.kyodoprinting.co.jp/company-profile/	共同印刷株式会社	東京都文京区小石川4丁目14番12号
栗田ちえみ 9	ネットリサーチ会社	https://www.mkyosho.co.jp/company/profile/	名鉄協商株式会社	名古屋市中村区名駅南二丁目14番19号
栗田ちえみ 10	ネットリサーチ会社	https://vectis.co.jp/company/	株式会社ベクトリス	東京都渋谷区円山町26-7-301
栗田ちえみ 11	ネットリサーチ会社	https://www.1stbit.co.jp/company/profile/	株式会社ファーストビット	東京都千代田区神田明町2-13
栗田ちえみ 12	ネットリサーチ会社	https://www.helena.jp/company_profile	株式会社ヘレナメディアリサーチ	茨城県土浦市小松1-31-2
栗田ちえみ 13	ネットリサーチ会社	https://valueagent.co.jp/company	株式会社バリューエージェント	大阪府大阪市淀川区西中島3-9-12
栗田ちえみ 14	ネットリサーチ会社	https://idea-record.co.jp/company/overview/	株式会社アイデア・レコード	東京都新宿区西新宿7-8-10
栗田ちえみ 15	ネットリサーチ会社	https://japan.wipgroup.com/about/overview/	ワールドインテリジェンスパートナーズジャパン	東京都千代田区平河町 1-6-8
栗田ちえみ 16	ネットリサーチ会社	https://www.macromill.com/company/profile.html	株式会社マクロミル	東京都港区港南2-16-1
栗田ちえみ 17	ネットリサーチ会社	https://www.justsystems.com/jp/corporate/profil	株式会社ジャストシステム	東京都新宿区西新宿6-8-1
栗田ちえみ 18	ネットリサーチ会社	https://neo-m.jp/company/profile/	株式会社ネオマーケティング	東京都渋谷区南平台16-25
栗田ちえみ 19	ネットリサーチ会社	https://www.nrc.co.jp/about/profile/index.html	株式会社日本リサーチセンター	東京都墨田区江東橋4-26-5
栗田ちえみ 20	ネットリサーチ会社	https://www.intage.co.jp/company/place/	株式会社インターエージ	東京都千代田区神田藤原町3番地
栗田ちえみ 21	ネットリサーチ会社	https://www.cross-m.co.jp/company/	株式会社クロス・マーケティング	東京都新宿区西新宿3-20-2
栗田ちえみ 22	ネットリサーチ会社	https://www.onoff.ne.jp/about/#company	株式会社オノフ	東京都渋谷区神宮前3-35-19
栗田ちえみ 23	ネットリサーチ会社	https://www.jma-net.com/corporate/overview/	株式会社ジャパン・マーケティング・エージェンシー	東京都渋谷区宇田川町13-11
栗田ちえみ 24	ネットリサーチ会社	https://www.n-info.co.jp/company/outline	日本インフォメーション株式会社	東京都中央区銀座3丁目15-10
栗田ちえみ 25	ネットリサーチ会社	https://www.facecom.co.jp/company/	株式会社フェイスコム	東京都渋谷区神宮前1-5-8
栗田ちえみ 26	ネットリサーチ会社	https://insight.rakuten.co.jp/company/info.html	楽天インサイト株式会社	東京都世田谷区玉川一丁目14番1号
栗田ちえみ 27	ネットリサーチ会社	https://www.e-ring.co.jp/company	有明会社RINGO	東京都杉並区東久4-44-1
栗田ちえみ 28	ネットリサーチ会社	https://www.rjc.co.jp/company/info	LINE株式会社	東京都新宿区四谷一丁目6番1号
栗田ちえみ 29	ネットリサーチ会社	https://www.rjc.co.jp/company/outline/	株式会社RJCリサーチ	東京都渋谷区渋谷2-12-19
栗田ちえみ 30	ネットリサーチ会社	https://www.nikkei-r.co.jp/corporate/profile/	株式会社日経リサーチ	東京都千代田区内神田2-2-1
栗田ちえみ 31	ネットリサーチ会社	https://www.asmara.co.jp/company/outline/	東京東谷区東1-32-12	渋谷プロパティタワー4F
栗田ちえみ 32	ネットリサーチ会社	https://www.trans-cosmos.co.jp/company/inform	トランスコスモス株式会社	東京都豊島区東池袋3-1-1
栗田ちえみ 33	ネットリサーチ会社	https://www.t-logi.com/company/overview/	船井総研LOGI株式会社	東京都千代田区丸の内1-6-6
栗田ちえみ 34	ネットリサーチ会社	https://www.d-select.co.jp/company/	株式会社データセレクト	愛知県豊明市阿野町昭陽5-1
栗田ちえみ 35	ネットリサーチ会社	https://www.tis.co.jp/company/information/	TIS株式会社	東京都新宿区西新宿8丁目17番1号
栗田ちえみ 36	ネットリサーチ会社	https://www.genius-web.co.jp/company/	株式会社ジーニアスウェブ	大阪府大阪市北区梅田1-1-3
栗田ちえみ 37	ネットリサーチ会社	https://contact.mynavi.jp/about/	株式会社マイナビダイレクト	東京都千代田区一ツ橋1-1-1
栗田ちえみ 38	ネットリサーチ会社	https://www.nexer.co.jp/about	株式会社NEXER	東京都豊島区池袋2-43-1
栗田ちえみ 39	ネットリサーチ会社	https://www.x-tra.jp/company	Xtra株式会社	東京都千代田区神田鍛冶町3-7-21
栗田ちえみ 40	ネットリサーチ会社	https://www.axis-corp.com/company/info/	株式会社アックス	岐阜県岐阜市金宝町1-3
栗田ちえみ 41	ネットリサーチ会社	https://www.lid.co.jp/company/	株式会社リード	東京都中野区本町一丁目32番2号
栗田ちえみ 42	ネットリサーチ会社	https://www.dohouse.co.jp/info/	株式会社ドゥ・ハウス	東京都港区新橋6-20-2
栗田ちえみ 43	ネットリサーチ会社	https://innova-jp.com/company/	株式会社イノバ	東京都新宿区市谷船河原町9-1
栗田ちえみ 44	ネットリサーチ会社	https://www.nttcoms.com/about/	NTTコム オンライン・マーケティング・ソリューション株式会社	東京都品川区大崎1丁目15番1号
栗田ちえみ 45	ネットリサーチ会社	https://www.adecogroup.jp/about/company	アデコ株式会社	東京都千代田区霞が関3-7-1
栗田ちえみ 46	ネットリサーチ会社	https://www.gpol.co.jp/company/information/index.html	株式会社ジーピーオンライン	大阪府大阪市北区堂島浜2丁目2-28
栗田ちえみ 47	ネットリサーチ会社	https://www.l-i-s.jp/info/	株式会社ライズ	東京都品川区西五反田2-9-7
栗田ちえみ 48	ネットリサーチ会社	https://www.mellinks.co.jp/mellinks.html	株式会社メルリンクス	東京都練馬区石神井町2-31-11-207
栗田ちえみ 49	ネットリサーチ会社	https://hp-shop.co.jp/company/	株式会社 Home Page Shop	愛知県名古屋市天白区桶田3丁目1507
栗田ちえみ 50	ネットリサーチ会社	https://www.tokyo-shoseki.co.jp/aboutus/informa	東京書籍株式会社	東京都北区堀場 2-17-1

- 無名商材が認識を拡散し信頼に変える
ストーリーレター作成法
- 売れる文章には必ず描かれている
たった1つのポイント
- 初めまして！の人に営業マンではなく、
専門家として見られる演出法

東証1部上場企業の社長さえ開拓できる郵送DM

封筒

挨拶状

返信用紙

チラシ

ストーリーレーター



〒150-0031
東京都杉並区高円山 3-33-8 高円山プラス2F
株式会社 bondworks
代表取締役 柚木昌宏 様

柚木社長さま
集客地獄からの脱出。お客さんが感動し、不動産で紹介が出る営業マンの育て方。セミナー(通常2万円)動画を無料で差し上げます。
こんにちは。株式会社 bondworks 代表の柚木と申します。
不動産業界で紹介が出る営業組織を作る営業研修サービスをご紹介したお手紙さし上げました。

弊社は「紹介は技術だ！技術は教えらるる」をモットーに日本一生産性の高いプルデンシャル生命保険で10年以上培った営業技術を起業家にお伝えしている営業研修会社です。

現在、10年間の不動産ディベロッパー勤務を経て、プルデンシャル生命保険歴代2人目最速の女性支社長に就任した冨田と2名で、紹介営業の技術を伝えており、営業未経験者が年収2,000万に育つなど参加者から売上UPのお声や感謝状を頂いています。

弊社の特徴は「営業力がない人を育てる育成方法」です。
営業未経験者を何人も営業のプロに育てた経験に基づいた独自の営業育成理論を実施します。

弊社がお伝え出来る営業技術は「潜在ニーズを顕在化させる技術」「売りたいのに欲しくなるアプローチの技術」「成約率80%クロージングの技術」「紹介営業で10年飯を食う技術」です。
しかも営業は技術で再現性があり、教育することが可能です。
本当に貴社でも使えるのかどうか？1%でもご興味があれば、セミナー動画を見て頂きたいです。

追記：
想像してみてください・・・
貴社全ての営業担当が毎月1人以上紹介をもらい、最大80%の確率で成約する状態。
「紹介を得る技術」を解説したセミナー動画を無料プレゼントしています。
今すぐ同封 FAX 用紙を返信頂けますと幸いです。



株式会社 bondworks
代表取締役 柚木昌宏

セミナー動画 URL プレゼント (無料)
FAX 返信シート

FAX 番号：0120-958-172

セミナー視聴 URL 送付先詳細	
〒	150-0031
ご住所	東京都杉並区高円山 3-33-8
建物名	高円山プラス2F
会社名	株式会社 bondworks
お名前	代表取締役 柚木昌宏 様
メール	〒
電話番号	

黒枠ご記入後、この用紙を FAX でご返信いただくだけで
経営者セミナー動画 URL を無料でお送りします。
売り込みは一切しませんので、お気軽に FAX (0120-958-172) ご返信ください。



「セミナー動画 URL」

- 経営者セミナー動画の内容 -
お客さんが感動し不動産で紹介が出る営業マンの育て方

- ✓ セールスの構造とは？人間の購買心理とは？
- ✓ セールスプロセスに則った再現性の高いセールス法
- ✓ セールスのゴールは成約ではない！紹介入手である！
- ✓ 潜在ニーズを顕在化させる技術
- ✓ 紹介を入手する会話9ステップ
- ✓ 部下育成のポイントとは○○○○○○○にある
- ✓ 紹介につながる購入後フォローの仕掛け 他

講師者：株式会社 bondworks 代表取締役 柚木昌宏

株式会社 bondworks
東京都杉並区高円山 3-33-8
高円山プラス2F

QRコードを読み取って
セミナー動画を入手に入れる

<https://bondworks.co.jp/semi>

不動産業界の経営者さまへ

**紹介は技術だ！
技術は
教えらるる**

不動産紹介営業技術
経営者セミナー動画
無料プレゼント

お客さんが感動し、不動産で紹介が出る営業マンを育成することができます。

- ✓ セールスプロセスに則った再現性の高いセールス法
- ✓ セールスのゴールは成約ではない！紹介入手である！
- ✓ 潜在ニーズを顕在化させる技術
- ✓ 紹介を入手する会話9ステップ
- ✓ 育成のポイントは●●●●●●●●●●にある
- ✓ 紹介につながる購入後フォローの仕掛け

柚木昌宏 株式会社bondworks代表取締役
福生生まれ岡山育ち、28歳の時に外資系保険会社にヘッドハンティングされる。28歳〜35歳まで営業職として生命保険業界の最年上5%の成績を収めたのちに任命されるSMDRT会員を8年連続で獲得、MDRT支部長を2年連続執務。36歳〜39歳までマネージャーとして、優秀な人材のスカウトとプロ営業の育成に専ら。40歳を目前にして、どうせならカッコイイかと改めて考え4,000万を越す年収を手放し起業。「壁と売り上げを両立する自営家の賢出」を目的とし起業家向け勉強会・研修事業を行う。セールスコンサルティング先は株式会社USEN様など、年間1,500人以上が参加する営業勉強会や営業研修では売上UPする人が続出し、感謝状や成果報告が絶えず届いている。

プロセールスやプロセールスの育成家として
11年で50,000時間以上「営業」向き合ってきました。

28歳〜39歳まで日本一生産性の高いプルデンシャル生命保険の営業職、管理職として営業向き合ってきました。
理由は単純、もう後には引けなかったからです。
大学生時代はバチンコと合コンに明け暮れ留年。
25歳で社会人デビューするも挫折。
26歳で海外留学をしうと決意し1年発起で受けたTOEICのテストは前年比40点ダウンの420点。
27歳で契約社員の募集をみて再就職した人材会社でも働かされた。



株式会社 bondworks
代表取締役 柚木昌宏

・営業未経験者をフルコミッションのプロセールスに育てるノウハウ

28歳のとき日本一生産性の高いプルデンシャル生命保険のライフプランナーにスカウトされました。

ライフプランナーとは営業職の名称ですが、生き方のもの、営業とはその人の生き方の全てが反映される仕事だということを教わりました。

プルデンシャル生命保険の卓越した人材教育ノウハウがあり、それをきちんと教えてくれる人がいて、ただそれを愚直に実行することで、プロセールスの人材が次々と誕生していくのです。

・意味は理解して無くても、話すだけで売れる営業理論

最初は営業の考え方が一言一句文字化された台本を覚えてロールプレイングでした。本質的な意味は理解していませんでしたが、そのとおり話すだけ売れやいました。

これをちゃんと学んで売れない人がいるんだとかと思う、卓越した人材教育ノウハウに感動したことを覚えています。



- 新規客をあり得ないほど殺到させる
コンセプト設計
- 継続的に人を呼び込む
無料オファーテンプレート
- 熱狂的なファンだけを集めるターゲット選定術

長期的に売れ続けるコンセプトメイキング

「営業マンが自ら動きたくなくなる仕組み」
セミナー収録動画を今すぐご覧いただけます

※40分短縮版と2時間全編フル版のどちらもご覧いただけます。

1分間プレビュー



ZERO1000

湘南・藤沢地域の経営者さまへ

社名 商品名 サービス名 商標登録済みですか?

お名前レスキュー

お名前を安心して
使い続けるための商標調査サービス

あなたの
社名・商品名
サービス名

大切なお名前を安心して
使えるかどうか調査できます。

こんなことが
わかります!

あなたと同じ名前を

- ・他人が使っているか?
- ・他人が権利を持っているか?
- ・商標登録出来るか?

あなたの大切なお名前を守りたい!
お名前レスキュー 対象者チェックリスト

- ✓ 自社ブランドを大事にしたい。
- ✓ 新しい商品の販売、サービス提供を始める。
- ✓ メディア／広告への露出が多い。
- ✓ 商標権に興味がある。
- ✓ 類似の名前を競合他社が使用している。

商標調査依頼
お名前レスキュー
チラシを見た方限定
無料
※すぐ!
QRにアクセス!

代表弁護士
二間瀬 寛

湘南藤沢 さとる商標特許事務所

〒251-0025 神奈川県藤沢市鵜沼石上1-7-8 リゾフイス湘南藤沢
お問合せはお気軽に!
TEL.050-7115-2138

メール▶info@satoru-pat.com
さとる商標特許 検索

05 Co., Ltd. TEL.050-7115-2138

1400

タタポス

「ゼロ」を「ゼロ」に
変えるだけで登録し、
権利がスタートし始めるまで
無料!

200

無料! (お名前レスキュー)

この仕組みを構えていますか?

- 社長集客DMを送る 3 ステップ
- 効率を最大化する外部業者のを見つけ方
- お勧め時短アイテム

- 見込み客を虜にするファーストアプローチ
- 成約率を高める提案書14の基本構成
- 一切売り込まずに成約を勝ち取る
9ステップ確認セールス

ファーストアプローチで仕事が取れる名刺・自己紹介の作成

社名・商品名の商標登録お済みですか？
大切なお名前を安心して使えるか調査します

裏面へ



実績の一例

- ✓ 商標調査・特許調査 10,000件
- ✓ 商標・特許業界経験 16年

さとり商標特許事務所 代表 弁理士 二間瀬 覚 (登録番号15598)
Mail: info@satoru-pat.com Tell: 050-7115-2138
〒251-0025 神奈川県藤沢市鵜沼石上1-7-8リゾフィス湘南藤沢

お名前レスキュー

[無料]商標調査サービスでこんなことがわかります！

- ✓ 他人が同じ名前を使っているか？
- ✓ 他人が同じ名前の権利を持っているか？
- ✓ 商標登録ができるか？



<https://www.satoru-pat.com/freeCheck01>

↑調査依頼はQRかURLに今すぐアクセス↑



二間瀬 覚
取ってる人のスクリプト

3月23日 1:59

ちなみに取った後どんな取り組みをされていますか？

そうですね。
取り組みってうまくいわれていますか？
ああ、そうですね。

実は、商標とった後は、名刺に記載したりとか、ホームページに記載したりとか、あとは、パンフレットに記載するとか、実はチェックリストがあって、ここに重ねた方がいっているのがある

はいはいはい、
チェックリストっていうのが意外と沢山あって、これがちゃんと守られているかっていうのが、◎を運用するときのコツなんですよ。
あとくん、実はですね、とったんですけど、他社が申告なしに勝手に使っているのがあって、その取った後、その競合さんの調査、商品や社名の検索とかされたことありますか、

その取った後の実は競合の対策とか、勝手に使っていたらそれをうまく撃退したり、またそれを協業したりとかする、ことができるんですけど、まずは調査それをやらなくちゃいけない、そして勝手に使っているとわかるんですね。
まだされていないのであれば、まずチェックリストが守られているのか、実は取った後、競業他者が使っているかどうか、何かしてきていないか、気になりますか？

それはなんでですか？

ああ、だったらもしかししたら、
商標を依頼した業者さんはそういうことやってるとか思ってるかもしれないなら、僕の方で取った後どうすればいいかとかそういうお話をしているんですよ、いきなり何かを売ろうとかしないですから、
どうやってチェックするのかとか、どうやって調査していくのかとかの話をご興味ないですか。
未週とかいかがですか？



- 全6回の講義を撮影、録画、公開
- 講義不参加の場合でも安心
- 後日ビデオで何度でも学習、復習できる

- 進めていく上で疑問質問がでたらチャットで質問
- 質問への回答
- アドバイス



特典

さらに、成功を確実にする3つの特典

ZERO1000

特典①

そのまま真似して使える 売れた社長集客DMテンプレート

ZERO1000

ライバルが見過ごしている「市場の穴」を発見し
テレアポや紹介に頼らずとも、新規客を殺到させる
【無料オンラインセミナー】をプレゼント！

立ち上げたばかりの小さな企業が「東証一部」上場企業をクライアントに
わずか6年でゼロから1,000社『新規開拓』した方法を初公開します。

こんにちは株式会社OfficeTV代表の藤原と申します。貴社 ホームページを拝見し、
ゼロから1,000社を開拓した経験が集客＆売上げアップに役立てると思ってお連絡しました。

金なし・コネなし・実績なしから、1,000社を開拓

弊社は『ゼロセン』というコンセプトで、最短距離で1,000社を獲得したい社長に法人
獲得ノウハウを提供しているコンサルティング会社です。お陰様で東証1部上場企業の
社長から個人事業主までクライアントを持ち、集客＆売上げUPの実績があります。

コロナ禍で、新規の顧客数が減少

株式会社帝国データバンク調べによると、企業の倒産主因のうち8割が「販売不振」が
原因です。今の日本において粗悪品を扱っている会社は居ませんので、その理由を簡単に
言えば「良い商品だけ売れない・・・」つまり、集客に問題があります。

一方で、無尽蔵に新規客を増やし続ける企業があります

その違いは、何なのか？というと「再現性ある集客の仕組みを持っている」ということ
です。大切なことは、ライバルにはない集客法。言い換えれば、ライバルが見落としている
独自性のあるやり方です。

未だコロナが収まりを見せない状況が続いています。そこで、過去の私と同じ様に悩み
現状打破したい！とお困りの方に、微力ながら手助けしたいと思い、TV神奈川とFM横浜
のビジネス番組でメインパーソナリティーを務めている方とセミナーを企画しました。

ただし、この仕組みを用いる企業が不用意に増えると困るので、
「3月31日」までの期間限定プレゼントとさせていただきます。



セミナープレゼントは、次ページにある「QRコード」からお受け取りください。

読み流すだけで顧客獲得思考が身につく 1日1通、180通のメールマガジン

一切、売り込むな ▶ 受信トレイ x

ゼロセン藤原智浩(会員限定) info@zero1000.jp 88auto.biz 経由
To 自分 ▼

この案内は、ゼロセン会員のみ配信しています。

まずは、これを読んで下さい。

ゲーリー・ハルパートと言う今は亡き、
世界で最高のコピーライターと
言われた男のセミナーの話だ。

セミナーの最中、
ゲーリーは参加者にこんな質問をした。

「もし、オレとあんたらがハンバーガー屋を始めたとする。
それで、誰が一番売れるか競争したとする。
そしたら、あんたは、その競争に勝つためにどんな“条件”が欲しい？」

答えはバラバラだった・・・

「隠し味に使う秘密のソースが欲しい」
「最高のハンバーガーを作るために最高の牛肉が必要だしおどろどろ」

メールで反応を取るには ▶ 受信トレイ x

ゼロセン藤原智浩(会員限定) info@zero1000.jp 88auto.biz 経由
To 自分 ▼

この案内は、ゼロセン会員のみ配信しています。

質問です。

あなたは、スマホにある友達に
同じ文章を流して返事がありますか？

(例) 今いつものスタバにいるんだ。いまから来ない？

この文章は、常に連絡している人であれば、
返事がありますよね。

しかし、1年以上連絡をしていない人に
このメールを流しても無視されます。

メールで反応が取れない理由がここに隠されています。

この短い文章で

営業に入る前の演出が成約を変える ▶

ゼロセン藤原智浩(会員限定) info@zero1000.jp 88auto.biz 経由
To 自分 ▼

この案内は、ゼロセン会員のみ配信しています。

あなたは、お客様にどんな立場で話しをしていますか？

営業マン？
アドバイザー？
それとも、迷惑な人？

最後は、冗談ですが、
立場によっては、冗談とも言い切れません。

そして、

話しを聞いてもらう状態を
どう作り出すのかによって、
あなたのセールスでの成約率は大きく変わります。

当然、あなたが専門家と言う位置付けでお客様が話を聞けば、
例えば内容がセールスだとしても疑うことなく話を聞きます。

聞き流しながら3週間でマスターする顧客獲得 思考

「ゼロセンBtoB顧客獲得 音声プログラム」

Day1.ビジネスとは価値と価値の交換
Day2.価値は相手の感情が決める
Day3.見込み客の現実を常に把握する
Day4.無料お試しの目的と使用法
Day5.実績を告知して認知させる
Day6.2つの仕組みを構築する
Day7.リストフォルダーを狙う
Day8.小さくテストし反応率を確認する
Day9.原型が出来たら広告で複製する
Day10.作る前にテスト販売する

Day11.売れるコンセプトを作る
Day12.短期的欲求を狙う
Day13.売上を構成している3つの要素を分解する
Day14.種まきが3か月後を決める
Day15.初めの7秒がその後の7年を決定づける
Day16.信用と信頼を得る
Day17.3C分析を意識し、戦略を考える
Day18.新規事業を成功させる鉄則
Day19.競合に打ち勝つ2つの戦略
Day20.2つの市場を意識しセールスする
Day21.達成欲を意識し次の願望を共有する

実績一例

02



1回の広告で社長アポ6件、狙った 地元企業2社の受注、売上200万円UP

弁理士

二間瀬 覚 様



二間瀬 覚

こんにちは！今週の商談は良かったです。

9日(木) アド・カンパニー 2件ご依頼頂きました。請求書発行済みです。

9日(木) 松本様 かもめ整骨院 2件ご依頼頂きました。請求書発行済みです。

10日(金) 立富株式会社 2件ご依頼頂きました。請求書発行済みです。

7日夜 株式会社へいあんさんからFAXが受信しました。

ご担当は総務の方。

9日に電話をしたところ、忙しいからメールで連絡下さいとのことでした。



二間瀬 覚

お問い合わせがありました。電話しました。

12月第2週でアポをお願い中です。

松本様 FAX_20211125_1637821574_578.pdf (78.65 KB) [プレビュー](#)



お問い合わせがありました。電話しました。

12月第1週でアポをお願い中です。

お名前: 株式会社 シンセイ 小林
メールアドレス: incbafo@shinsei-k.co.jp
お電話番号: 0465361856

内容: 代表の佐藤宛てにお手紙を頂きまして、メールさせていただきました。

商標登録を考えております。調査もろんでございますが、登録のお手続きも代行してやっていただけますでしょうか。

2022年2月25日



二間瀬 覚

こんにちは！

タイガー刻印製作所様と、有限会社リアランス様とお問い合わせがありました。

来週3日にお伺いします。

ご連絡まで。

⇒ 過去最高月商を達成、大型契約

実績一例

03



1ヶ月で社長アポ19倍、新規受注2社、
売上130万円UP


—
新卒2年目のシステム販売営業マン
川端 亮一 様

根性論

⇒ 仕組み化



川端亮一 テイクアクション

TO  藤原智浩さん

お世話になっております。
本日はありがとうございました！
先程1社社長アポ取得致しましたので報告致します。
今回は【離職率の低減】と【生産性の向上】に興味を持って頂けました。
ご指導頂いたのが成果として出ました！
引き続きご指導よろしくお願い致します。



川端亮一 テイクアクション

←RE 返信元  藤原智浩さん

ありがとうございます。
無事に15時の案件も決まりました！！

やっと少しずつ成果が出て良かったです！

実績一例



新規事業開始1週間で1社の受注
1.5ヶ月でアポ23件6社の成約

——
ポスティング
山内 将義 様



小野時央

下記の通りとなります！



藤原智浩 2021年8月11日 14:51

先に数字を教えてくださいませんか？

【郵送DM】

1. 発送数：863件
2. 反響数：12件（13.9%）
3. アポ数：9件（75.0%）
4. 成約数：4件（44.4%）

*今は弊社の郵送DMも反応が落ちているので、緊急事態宣言というタイミングは少なからず影響していると思います。

【テレアポ】

1. アプローチ社数：社※社数未カウント、確認致します
2. 架電数：930件
3. 社長(責任者)通話数：41件（4.4%）
4. アポ数：14件（34.1%）
5. 成約数：2件（14.2%）

人や労力に依存しない、集客の勝ちパターン。 自由を手にする仕組みのパワー



高杉史穂
TO 藤原智浩さん
お疲れ様です。
本日のセミナーのご報告です。

■本日のセミナー数値
セミナー申込人数：7
セミナー参加人数：6
セミナー参加決済者(社長)人数：5
セミナー参加決済者(担当者)人数：1
個別相談人数：5（予定。追って連絡いたします）

【セミナー集客メモ】
2月1日
・DM反響5件
・テレアポ5件
2月15日
・DM反響1件
・テレアポ2件

渡瀬一之
TO 藤原智浩さん

社員が手動でリスト作成
やみくもテレアポで疲弊
セミナー参加0人か1人



リスト作成の自動化
仕組みの電話セールス
セミナー満席で人数制限

1万円からスタートできる 『DM制作マスター講座』

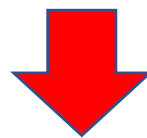
- 1.本講座 全6回（60万円）
- 2.6ヶ月間フォローアップ（10万円）
- 3.グループコンサルティング3回（30万円）
- 4.回数無制限のチャットサポート（プライスレス）
- 5.成功を加速させる3つの特典（20万円）

合計：120万円＋プライスレス

⇒ 50万円

集客保証

『社長集客』を保証します



目的は社長集客の仕組み構築し勝ちパターンを作ること。

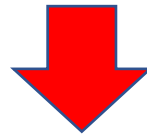
もし、講座内容を実行しても1件も集客効果がでなかったら、集客代行します

*ただし、講義内容を100%実行をお願いします。費用対効果が出る商品サービスが前提です

お支払い方法

- ・一括払い : 50万円
- ・6分割払い : 10万円

(税別)



* 一括特典：藤原智浩の個別コンサルティング(1時間)

テーマ：広告をラクラク回せる商品設計&作り方



新規事業で立ち上げた商品が売れない！

既存社員では成果が出ない！

とお困りではないですか？

**ゼロから1,000社を開拓した仕組みを活用し、
新規事業や既存事業を最短3ヶ月で
軌道にのせる具体策**

「事業立ち上げの時にこんな人に会いたかった！」

ということ仕事を