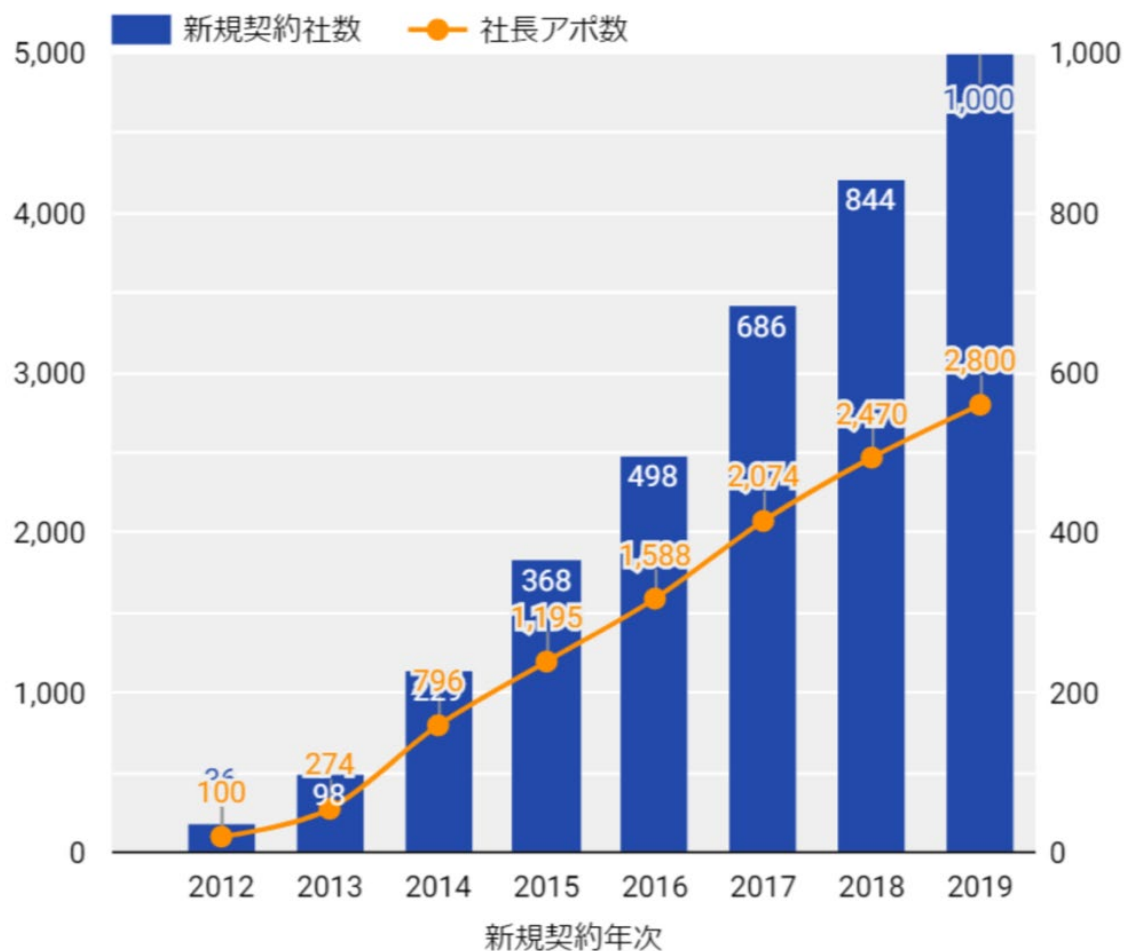


長期的に顧客獲得を成功させる為、 マーケティング&セールスの 顧問をつけますか？

改めまして、ゼロセンの藤原智浩と申します。

あなたは冒頭のタイトルを見て、「大げさな」と思ったのではないのでしょうか。



まず、こちらをご覧ください。

上記のグラフは私が金なし・コネなし・実績なしの状態から、クラウドシステムを販売し平均5名体制で0から1,000社を達成した数字推移です。

2年間の試行錯誤を経て、仕組みが出来上がりました。
その結果、

年間平均の社長アポは400件、新規開拓は150社
それを6年連続でやってきました。

そして、新型コロナウイルスが発生した2020年～どうなったか？

累計社数が1,500社を超えました(*2024年1月現在)

現在でもグループ会社としての関わりがありますが、
直接手が離れたとしても結果が継続しているのです。
これが仕組みです。

そう、冒頭のタイトルは大げさなには言っているのではなく、

事実をそのまま伝えたタイトル(結果)なのです。

では、どうしたら、あなたも同じような成果を出すことができるのでしょうか。

それは、**仕組み**を、持っているかどうかで決まります。

そして、その仕組みとは、**努力とは無縁に、お金を生み出すそんな仕組み**です。

その証拠に、私は、この仕組みとマーケティングを使い、
コンサルタント市場に未経験で参入し、

初年度の売上3,000万円、

2年目の売上5,000万円を達成しました。

3年目の売上も安定して5,000万円超えです。

4年目の売上は社員0名で1.2億円超えました。

メディアの実績では、

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
で連載を持っています。



創刊から15年以上続く日本経営合理化協会の月刊CD経営塾に講師出演しました。





書籍の企画書を出版社に送ることで、2023年2月に産業能率大学出版部から商業出版をすることになりました。

3刷り 決定

全国書店
Amazon
好評発売中

- ・紀伊國屋 新宿本店 1位
- ・三省堂 神保町本店 1位
- ・Amazon レビュー 4.3

ゼロから始める!
法人営業

ずっと勝ち続ける
新規開拓営業の「新常識」

著者 藤原 智浩



はじめての人でも なやんでいる人でも使える!

0社 → 1000社を
新規開拓した、ずっと勝ち続ける「新常識」

法人開拓営業の秘訣が、「お金なし」「コネなし」「実績なし」の状況から
トップ開拓営業の秘訣を大公開! 誰でもできる再現性が高いやり方です。

産業能率大学出版部

発売から1年で3刷りになりました。継続的に売れています。感謝。

タイトルや内容が良かったから？

実績があったから？

どちらも違います。

私より腕のいいコンサルタントの方は世の中、沢山いらっしゃいますし、
コンサルタントは買うまでは内容は分からない。更に、私の事を知っている人な
ど、ほばいません。

では、なぜ、そのような結果を手にすることができたのかというと、

この手法を実践し、「自分」で証明したのです。

そう、私がお伝えしたいのは、商品は何でもいいということです。

お客様は、商品が欲しいわけではなく、

望む結果や悩みを解消する解決策が欲しいだけなのです。

もうお分かりだと思いますが、マーケティングとセールスをマスターするという
ことは、ビジネスにおいて必須となります。

そして、すべては、「反応率」です。

1年目に反応が出た施策が2年目以降も続くとは限りません。

常に改善が必要だということです。

正直、お客様は、自分が望んでいる結果さえ手に入れば、
言い方悪いですが、商品は何でもいいのです。

なので、切り口は無限に考えることが可能です。

1つの切り口だけだと、あなたの商品を使うことで、
「お客様は1つしか得れない」と言っているのと同じで
す。

あなたの商品には、効果・効能はないのですか？

そんな商品この世の中、存在しません。

どんな商品サービスであっても、
それを逆算し、切り口として広告すればいいだけです。

ただ、これまでお話ししてきたように、商品をそのまま宣伝しても今の時代、ほぼ見込み客が集まることはありません。

凡人でも成約できる仕組みが必要なのです。

しかし、そもそも数がなければ、当たるものも当たりません。ただ、その数も良質なものでなければ意味がありません。

その為にも、常に改善を繰り返し、
仕組みを構築する必要があります。

ただ、**ひとつだけ心配**なことがあります。

その心配とは、

改善を1人でできるのか？ということです。

上手く行かない原因の多くは、「**解釈のずれ**」です。

1回で物事をすべて理解出来る人など、この世の中いません。

実際、私自身もマーケティングやセールスに出会ってから、ブレイクするまでに10年以上かかりました。

なぜ、そんなにかかったのかと言うと
学びはじめの時は、本や教材だけを頼りに、ほぼ独学で行ってきたからです。

そして、このスキルと引き換えに失ったものもあります。

それは、「**時間とお金**」です。

このように独学は、労力だけでなく時間をかなり使います。
そして、私のように、集中しすぎると人生で1番大切な
時間を失う可能性も否定できません。

しかし、「解釈のずれ」だけは、独学では、なかなか溝を埋める事が出来ません。
なぜなら、違いを指摘されない限り、ずれていることすら気づけないからです。
その証拠に、

「他人の事は分かるのに、自分の事となると分からない」と

言う人が非常に多いのです。

だから、あなたが最速で成果を望むのであれば、
その違いを指摘し、修正してくれる人が必要なのです。

例えて言うなら、自動車運転の**教官のような存在**です。

やり方を知っていて、すでに経験し、実績を確立している人が、寄り添い運転
することで、遠回りすることなく、最速で成功の帰路にたどり着けるのです。

僕は師匠と二人三脚でビジネスを作ってきました。
コンサルビジネスでも先生をつけ、
守・破・離をベースに徹底的に真似するところからはじめました。だからこそ、継続的に
実績を作ることができました。

1人で出来たことはなく、
誰かが付き添い導く必要があると感じてい
ます。

そこで、今回、私は「**決意**」しました。

その決意とは、

あなたを継続的な顧客獲得で成功に導く為に
あなたをサポートすることを決めたのです。

その内容とは「**ZERO1000 マーケティング&セール
ス 顧問プログラム**」です。

これは1年間のプログラムで、マーケティングとセールスの2つの柱を基軸とし
た構成で出来ていますので、ひとつずつ詳しくご紹介していきます。

振り返り面談、年間戦略立案(来社orZoom面談90分)

初回到振り返りと、今後どんな方向性で進んでいくのかを面談形式で、ご相
談をお受けしています。その内容も多岐にわたり、新たな戦略の気づきやボトル
ネットの一発解消など、この初回面談を受けるだけで、売上が一気に浮上する方
も珍しくありません。また、郵送DMの年間計画を立てていきますので、次の1年
でどんな方向性で行くのかがわかります。

月に1度の個別コンサルティングセッション(60分)

ビジネスの状況は毎月毎月変化していきます。なので、月に1度、コンサル
ティングを実施します。そこでマーケティングやセールスの状況を聞き、やる
べきことを整理したり、注力すべき事を明確にしていきます。その内容も多岐に
わたり、新たな戦略の気づきや ボトルネットの一発解消など、売上が 一気に浮
上する方も珍しくありません。

チャットワーク相談(無制限)

お悩みの状態も違いますし、ビジネスを完全に共通化することは出来ません。
セッション以外にも何か相談事が出てきた際は質問ください。
(基本48時間以内に回答します)

補講勉強会(3ヶ月毎)

郵送DMの最新成功事例、マーケティングの基礎から上級心理テクニックなど、
3ヶ月に1回勉強会を開催します。過去に実施した内容を一部ご紹介すると、
見込み客を虜にするファーストアプローチ、業界の衰退と縁を切る一人勝ちする
7つの視点など。ビジネスの根源となる内容から、すぐに売上アップに繋がる
手法までを、公開していきます。

会員向けメルマガ配信(日刊)

あなたは毎日送られてくるメルマガを、ただ流し読みするだけで、顧客獲得マイ
ンドが勝手にインストールされ、あなたの成功を妨げている悪い思考や幼少期
に植えつけられた感情を自動的に上書きしていきます。更に、スキルもあり努
力もしているのに、これまで、なかなか成果が出なかった人は、これを聞くだ
けで一気にブレイクします。
この基礎知識が習慣化するころ、あなたの会社の売上は大きく変化し始めます。

その他、マーケティング&セールスコンテンツ

これから先、会員さんが、反応を出してきたDMやマーケティング施策を
参考資料として、ご紹介していますので、それを音声やテンプレートに
まとめることで、時間短縮となるだけでなく高い成約が期待できます。

マーケティングサポート

- 郵送DM送付サポート(1通150円)
- リスト作成サポート(1件30円、初期費用3万円)
- 問い合わせフォーム送信(1件30円)
- その他LP作成、広告運用、動画編集など(要相談)

郵送DMを送るための手配やリスト作成&精査を請負います。
御社はマーケティング戦略の実行に時間を使ってください

以上が、サービス内容になりますが、いかがでしょうか？

今回のご案内は、**顧問としてあなたのビジネスを長期的に繁栄させていく**そんなプログラムでもあります。

ただ、私も人間ですので、一緒にパートナーとして、一生懸命、施策に取り組んでくれる人に参加して欲しいと考えています。

ですので、今回は、

年間60万円

にすることに決めました。

値下げは一切ありません。

もちろん、この金額というのは、これまでお手伝いしてきた企業の売上のことを考えると、非常に安い金額設定ではあるのですが、今回は、それでいいと考えています。

まずは、あなたに顧問を付けることの重要性を実感してもらうことだけを優先したいと思います。

1. 振り返り面談、年間戦略立案（90分）
2. 個別コンサルティングセッション（月1度、60分）
3. チャット相談（無制限）
4. 補講勉強会（3ヶ月に1度、オンライン）
5. 会員向けメルマガ配信（日刊）
6. マーケティング&セールスコンテンツ
7. マーケティング支援
 - ・ 郵送DM送付サポート（1通150円）
 - ・ リスト作成サポート（1件30円、初期費3万円）
 - ・ 問い合わせフォーム送信サポート（1件30円）

これを縁と感じ、チャンスだと思えば、別紙用紙にて、参加表明を今すぐ行って下さい。

最後に、あなたへメッセージを言わせて下さい。
チャンスはあなたの都合ではやってこないということです。

僕が、成長するときは、いつも予告なく急に話がやってきます。
ただ、僕はその案件が大きく怖くても、すべて「YES」と言ってきました。

もちろん、自分にはまだ早いと言い訳をして逃げることもできました。

しかし、僕は不安でも逃げずにチャレンジしたのです。

僕は教官をつけることの大事さを理解しているので、今も

年間500万円支払ってコンサルタントをつけています。

その結果、ドンドン実績を積み重ね、今に至っています。

だから、あなたも自分には早いと言うことはありません。

今のあなたに必要なのは、

次のステージにあがる「決意」を持てるかどうかだけです。

そして、そのチャンスは誰にも与えられるものではありません。
次へのステージの階段は見える人と見えない人がいます。
それは、あなたが今その段階にいるかどうかです。

もし、あなたがその次へのステージが見えるのであれば
是非、そのチャンスを見逃さないで下さい。

最後の決断は、あなたしかできません。
その決断があなたの人生を大きく変えます。

あなたと一緒にビジネスを行えることを楽しみにしています。
長い間、お付き合い頂きまして、ありがとうございました。

ZERO1000マーケティング&セールス

顧問プログラムのご案内

<基本内容>

1. 振り返り面談、年間戦略立案（90分）
2. 個別コンサルティングセッション（月1度、60分）
3. チャット相談（無制限）
4. 補講勉強会（3ヶ月に1度、オンライン）
5. 会員向けメルマガ配信（日刊）
6. マーケティング&セールスコンテンツ
7. マーケティング支援
 - ・ 郵送DM送付サポート（1通150円）
 - ・ リスト作成サポート（1件30円、初期費3万円）
 - ・ 問い合わせフォーム送信サポート（1件30円）
 - ・ LP作成、広告運用、動画編集など（要相談）

<期間>

1年間

<プログラム費用>

年間60万円（税別）

<申し込み方法>

Web : <https://zero1000.jp/adviser>

<お支払い方法>

一括：銀行振込60万円(税別)

分割：銀行振込 月額5万円(税別)*12回払い

分割：クレジットカード65万円(税別)*2回~24回

申し込み期限：案内から5営業日以内