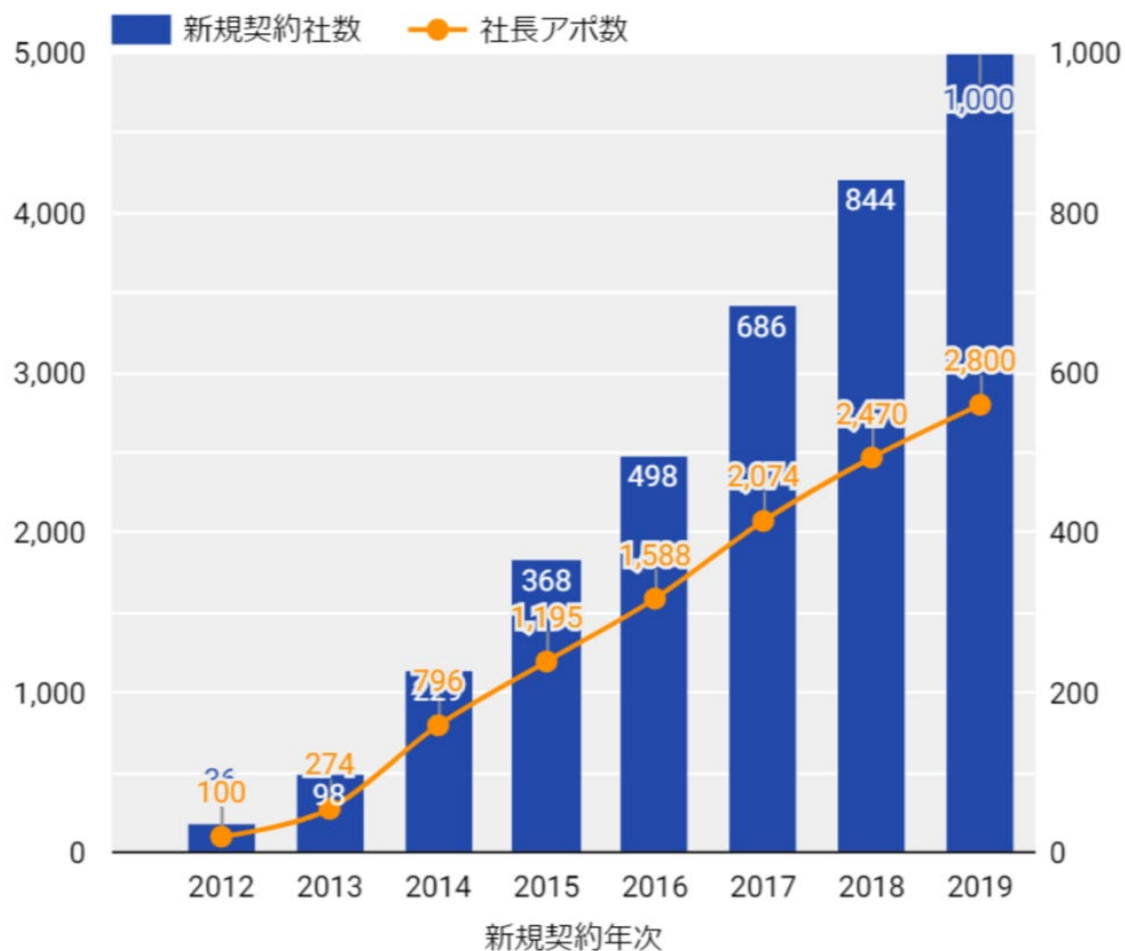


長期的に顧客獲得を成功させる為、 マーケティング&セールスの 顧問をつけますか？

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1,600社を超えました(*2024年時点)

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。

4年目の売上は社員0名で1.2億円超えました。

5年目の売上は社員0名で1.5億円超えました。

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し継続的に売れ続け2年で4刷りになりました。

4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 4.1



発売から2年で4刷りとなりました。継続的に売れています。

皆様の応援ありがとうございます。今後とも宜しくお願いいたします。



著者をフォロー



藤原 智浩

フォロー

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 単

行本 - 2023/2/22

藤原智浩 (著)

4.5 ★★★★★ (172)

エントリー

本のまとめ買いキャンペーンにエントリーする (キャンペーン細則をご確認ください) [規約を確認](#)

エントリー

アカウント連携で10% dポイント還元 [【アカウント連携】はこちら>>](#)

営業担当は努力をしていないわけではありません。たくさんのセミナーに参加し、本も読み、相当勉強しているにもかかわらず成果が出ない。著者自身も過去に努力をしたにもかかわらず、成果が一切出ない経験をしてきました。そんな経験をしていながら、今、皆さんにはっきり言いたい。法人開拓には努力なんて必要ない。みんな抑えるべきポイントが抑えられていないだけなのだ。

本書で伝えることは、非常に思えるかもしれませんが、確実に「結果」をもたらし、念願の『反響営業』に切り替えとなります。

だれでも確実に結果を出せる手法を紹介していますので、今すぐトップ営業担当になれること間違いなしです。

[この商品に関する問題を報告する](#)

本の長さ



219ページ

言語



日本語

出版社



産業能率大学出版

発売日



2023/2/22

寸法



13 x 1.3 x 18.8

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、ほぼいません。

更に2冊目の本を2025年3月に出版

しレビュー140件を近く獲得。



著者をフォロー



藤原 智浩

フォロー

ゼロから始める!BtoB法人営業マーケティング 単行本 - 2025/3/11

藤原智浩 (著)

4.4 ★★★★★ (140)

エントリー

本のまとめ買いキャンペーンにエントリーする (キャンペーン細則をご確認ください) [規約を](#)

エントリー

アカウント連携で10% dポイント還元 [【アカウント連携】はこちら>>](#)

著者が実際にやって結果を出し続ける法人開拓のためのマーケティングの極意
法人営業(BtoB)といえば、飛び込み営業が当たり前だったのも今は昔の話。情報インフラの発達とともに効果営業のスタイルも変わり、現在は顧客に求められる商品・サービスを、適切な相手に、適切なタイミングで、顧客のほうから自然に買いたくなる状況を作る「マーケティング」の重要性が目立っています。本書では、著者が実際にやって結果を出しているマーケティングの手法を中心に、「マーケティングにはどのようなのか?」「マーケティングに基づく法人営業とはどういうものなのか?」などを解説していきます。著者の前著で好評だったゼロから学ぶ人でもわかりやすい解説で、営業が初めての人でも実践的に使える内容

[この商品に関する問題を報告する](#)

本の長さ



268ページ

言語



日本語

出版社



産業能率大学出版

発売日



2025/3/11

寸法



13.2 x 18.8

[すべての詳細を表示](#)

最大12%ポイント還元:

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。
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)

初回に振り返りと、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、顧客獲得マイル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。

更に、追加のご提案があります。

それは、今回の初回に限り、

顧問としてあなたのビジネスを永続的に繁栄させる

ZERO1000コンサルサポート永続会員プログラムで

す。

永続会員プログラムの内容は**初回の更新限りのご提案で『一回の更新料金で一生涯フォロー』**をさせて頂くというものです。

最後に、もう一度、プログラムの内容について再確認しておきます。

ZERO1000マーケティング&セールス顧問プログラム

***12ヶ月**

プラン	A. 退会	B. 毎年、都度更新	C.今回限り 一回の請求で一生涯フォロー
1.振り返り面談 年間戦略立案		個別コンサルティング 年1回(90分)	個別コンサルティング 年1回(90分)
2.コンサルティング		個別コンサルティング 月1回(60分)	個別コンサルティング 月1回(60分)
3.チャットワーク相談	グループ削除	無制限	無制限
4.補講勉強会		3ヶ月に1回	3ヶ月に1回
5.会員向けメルマガ	送信中止	365通	365通
6.コンテンツ		都度、共有	都度、共有
7.マーケティング支援		・郵送DM送付サポート ・リスト作成サポート ・問い合わせフォーム 送信サポート	・郵送DM送付サポート ・リスト作成サポート ・問い合わせフォーム 送信サポート
費用(税別)		60万円	100万円

お
勧
め
プ
ラ
ン
(
お
得
)

© 2020 Zero1000 OfficeTV inc

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)

そして、コンサルサポート永続会員の権利は『初回更新のタイミングだけ』です。

お得なのでお勧めします。

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） or コンサルサポート永続会員100万円（税別）

<申し込み方法>

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

<お支払い方法>

通常会員：一括60万円（税別） クレジットカード2回～24分割66万円（税別）

銀行振込 12分割5.5万円（税別）

永続会員：一括100万円（税別） クレジットカード2回～24分割110万円（税別）

申込み期限：案内から5営業日以内