

「売り込まなくても仕事が取れちゃった」

「会わなくても売れちゃった」

気がついたらそんなビジネスになっちゃってる。  
時間もお金もゆとりができて、自分のペースで自由に。

そんな夢みたいなコト、**売れポジキャッチコピー**ができれば、  
実現しちゃうんです。

その**売れポジキャッチコピー**が  
あなたにも作れちゃう、使えちゃう、方法。  
しかも、たった**3つ**の質問に答えるだけで、です。

こんにちは。ブランド名刺の古土です。  
この12年間、400人以上の仕事に繋がる名刺のコンサル  
ティングをやってきて、ほとんどの人が抱えている共通  
の課題が見つかったんです。  
その課題と解決法をお話しする手紙です。  
あなたが毎日やっていること、これから10年間、やっ  
ていくことが無駄にならないためにも、必ず読んで欲し  
いんです。



<もう買うつもりの方へ>

もしあなたが、この「売れポジキャッチコピーの作り方・使い方」  
について、これまで僕が書いてきたメールを読んでくれていて、  
その価値は十分に伝わったよ、理解したよ、もう買うつもりだよ、という場合は、一番下まで飛ん  
で「お申し込みはこちらをクリック」の赤いボタンをクリックして購入に進んでください。

<もうちょっと中身が知りたい、というあなたへ>

まだそんな段階じゃない、もうちょっと中身が知りたい場合は、引き続きこのレターを読んでみてく  
ださい。

僕が今まで12年のコンサルティングの中で経験してきたこと、クライアントさんに共通する課題、  
問題について、気づいたこと、感じていることを書いています。

これを読むだけでも、得られる気づきがあるはずですよ。では、続きをどうぞ。

## あなたが毎日やっているビジネス。 こんな課題を持っていませんか？

- ✓ インスタ、Twitter、アメブロ等SNSの投稿をがんばっているけどフォロワーが増えない。
- ✓ フォロワーは増えたけど、仕事につながらない。
- ✓ 資格や技術を身につけたら、お客さんが集まると思っていた。
- ✓ お店をオープンしたら、お客さんが集まると思っていた。
- ✓ 自分の商品・サービスをうまく説明できない。
- ✓ 自分のアピールポイントをうまく説明できない。
- ✓ 名刺を変えた方がいいなと思いつつも変えられずにそのままの名刺を使っている。
- ✓ 良い商品・サービスを提供している、作っているのに、知られていない。
- ✓ 営業、宣伝するのが苦手、経験がないのでやり方がわからない。
- ✓ 自分のビジネスをもっと多くの人に知って欲しい。
- ✓ 安くしなければ売れない、いつまでもお友達価格が続いている。
- ✓ いろんなことをやっているけど、どの方向性でビジネスをすればいいのか？

人によってビジネスのステージが違うので、悩みは人それぞれだけど、起業前からベテランに至るまで、どのステージでも共通する一番の悩みは「集客」なんじゃないでしょうか。

## 集客できるキャッチコピーとできないキャッチコピー

集客で大事なコトは、興味を持ってもらって、「いいな」「欲しい」と感じてもらって、買ったり、問い合わせをしてもらったりの行動を起こしてもらうこと。そのために何を伝えるかが大事で、その役割を持っているのが、キャッチコピーなんです。

キャッチコピーと言ってもいろんな解釈、種類があって、

- ・商品・サービスの売り文句
- ・ビジネスそのものの売り文句
- ・あなた自身の売り文句

これらを総称してキャッチコピーとして話を続けます。要は何かの売り文句であるということ。何かの売り文句であるわけだから、そのキャッチコピーを見たら、商品・サービスを買いたくなったり、ビジネスに興味を持って問い合わせをしたくなったり、あなたに魅力や価値を感じて会いたくなったり、というように、何らかの行動を起こしたくなるような言葉ってことなんです。

じゃあ、どういうやり方で、キャッチコピーを作ったらいいか？ってことにはなりますが、すでに先人達がさんざん研究し尽くしていて、作り方の手順や反応のあるキャッチコピーの型(テンプレート)が、世の中に広く知れ渡っています。もしかしたら、あなたも一度は目にしたことがあるかも知れないですね。

例えば、

1. ターゲットを決める
2. ターゲットの悩みを明確にする
3. 自社の強みを伝える
4. 具体的な数字を入れる

そして、何種類かの型(テンプレート)に入れればできる、みたいな。

確かに先人達が試行錯誤を繰り返して得られた、「作り方、型」であり、この通りにすれば、効果があるキャッチコピーができるコトは間違いありません。

ただ、この作り方は、あくまでも大企業のようなビジネスの場合に有効な方法なんです。広く多くのお客さんを集めるために、ターゲットとして、世代、性別、職業、居住地、趣味、価値観、信念などの属性を決めて、自社の理想のお客さん像＝ペルソナを決める。そのペルソナが抱えている悩みや欲求を明確にして、そこに自社製品が解決、要望を満たせる強みをアピールするように考えて、そこに広告宣伝費をしっかりとかけて集客するというやり方。

## このやり方で、僕らのような小さなビジネスが、 キャッチコピーを作ったらどうなるでしょうか？

こんなお客さん来てくれたらいいな、というような理想のお客さん像は、所詮、妄想に過ぎず、出会うことができないんです。なぜなら、僕らの広告宣伝にかけられる資源って、大企業に比べると、圧倒的に差がありますよね。広告宣伝費だって、人海戦術だって、もう歴然と差がある。大企業はそのやり方で、理想のお客さんに出会える確率は高いけど、僕らに勝算があるとは、とても思えないのではないのでしょうか・・・。

さらに、大企業は「強み」をすでに持っていて、わかっている。だからこそ、大企業でいられるんですけどね。だから、ターゲットを決めて、強みをアピールするというのが、すぐにできるんです。

でも僕らはと言うと・・・。もうおわかりのように、「強み」って言われてもピンと来ないのが普通。本当は僕らのような小さな事業でも「強み」は存在するんですけど、自分でその「強み」に気がついていないんですよね。だから、強みをアピールしようと思っても、すぐには浮かばないので、なんとなく取って付けたような「強み」をアピールしちゃう。

その結果、地に足がついていないフワフワした、うわべだけのキャッチコピーができちゃうんです。そんなキャッチコピーが、効果がある、集客や仕事につながるキャッチコピーにはならないって、みんな薄々は気がついているんじゃないでしょうか。

## 仏作って魂入れず

見かけだけの仏様を作っても、そこに祈りとか願いとか魂が入っていないと、何の意味もない。見せかけだけ、中身のないうわべだけの仏様になってしまう・・・。

キャッチコピーも同じで、あなたの魂が入っていないと、相手には何も響かない、反応がない、その結果、売れない・・・。なぜそんなキャッチコピーができてしまうのでしょうか？

## 大企業とは違う僕らのような小さな事業特有の課題

なぜ、先人達がすでに成果を出しているキャッチコピーの作り方では、僕らのような小さな事業では成果が出づらいのか？世の中に出ているキャッチコピーの作り方の本、サイト、セミナー・講座など12者をあらためて研究してみて、大企業との違いに気がついたのが3つの課題なんです。

1. ターゲットが決まっていない
2. 自分の強みがわかっていない
3. ビジネスの方向性が決まっていない

## 1. ターゲットが決まっていない

小さな事業、特にビジネスを始めて間もない時は、ターゲットが決まっていないことが多いんです。なぜなら、そもそも客数が少ないので、決める、絞ると言うより、「とにかく誰でもいいから」というのが本音じゃないでしょうか。だから、ターゲットを決めると言われてもピンとこない。でも、実は、そこがあいまいだから、集客できていないというのが実のところ。誰でもいい、が、誰も来ない、になっているんですね。

ただ、じゃあどうやってターゲットを決めればいいのか？というと、世に出ている方法が大企業に有効な方法なんです。

前にも書いたけど、とても重要なことなので、もう一度書きますね。

大企業の集客法は、広く多くのお客さんを集めるために、ターゲットとして、世代、性別、職業、居住地、趣味、価値観、信念、などの属性を決めて、自社の理想のお客さん像＝ペルソナを決める。そのペルソナが抱えている悩みや欲求を明確にして、そこに自社製品が解決、要望を満たせる強みをアピールするように考えて、そこに広告宣伝費をしっかりとかけて集客するというやり方。

このやり方で、僕らのような小さなビジネスが、キャッチコピーを作ったらどうなるだろうか？こんなお客さん来てくれたらいいな、というような理想のお客さん像は、所詮、妄想に過ぎず、出会うことができないんです。なぜなら、僕らの広告宣伝にかけられる資源って、大企業に比べると、圧倒的に差がありますよね。広告宣伝費だって、人海戦術だって、もう歴然と差がある。大企業はそのやり方で、理想のお客さんに出会える確率は高いけど、僕らに勝算があるとは、とても思えないんじゃないかな・・・。

## ターゲットという言葉に対する違和感

そもそもターゲット(標的)という言葉に違和感があるんじゃないですか？いかにも大企業が、顔が見えていない客(さん、もついていない)を呼ぶにふさわしい言葉じゃないかと。逆に僕らはお客さんの顔が見えていて、もっともっとお客さんとの距離が近いはず。だから、そのお客さん達を「ターゲット」という目線では見ていない。だから、「ターゲットを絞れ」と言われても、僕らの心の底では抵抗感が生まれているんですね。

## 2. 自分の強みがわかっていない

大企業は「強み」をすでに持っている。だからこそ、大企業でいられる。だから、ターゲットを決めて、強みをアピールするというのが、すぐにできるんです。でも僕らは「強み」って言われてもピン

と来ないのが普通ではないかと。大企業が使っているSWOT分析のようなツールを使って分析しても、全く強みが見つからないんです。どれも負けばかり…。「弱みは強みに変えられる」とは言うけれど、そう簡単に強みには変えられないのが現実です。ましてや、これからビジネスを始めよう、起業しようという方にとっては、分析すればするほど動けなくなっちゃ…。

本当は僕らのような小さな事業でも「強み」は存在するんだけど、自分でその「強み」に気がついていないんですね。だから、強みをアピールしようと思っても、すぐには浮かばないので、なんとなく取って付けたような「強み」をアピールしちゃう。

その結果、地に足がついていないフワフワした、うわべだけのキャッチコピーができちゃう。そんなキャッチコピーが、効果がある、集客や仕事につながるキャッチコピーにはならないのは、火を見るよりあきらかですよね。

### 3. ビジネスの方向性が決まっていない

これから起業だったり、ビジネスを始めたばかりの場合だけでなく、自分のできることを増やすため、言い換えると自分の強み、ウリを強化するために、いろんなことを学んだり、資格を取ったり、技術を身につけたりで、色んな引き出しを持っているんじゃないですか？確かに自分ができることが増えたおかげで、お客さんからのいろんな要望にも応えることができるようになったはずなんですけど、逆にお客さんから見ると何屋さんかわかりづらくなってしまって、どんな時にお願いする人だったかが、印象が薄れてわからなくなっている。また、自分自身も自分が何者って言いづらくなってわからなくなっている、そんな状況の人がとっても多いんです。実際に僕のところに相談に来る人の多くが、自分のビジネスの方向性がわからないっていうケースがとっても多い。でもやっぱり、そこが決まっていないのに、いくらキャッチコピーの作り方のノウハウを知っても、作れないのは、あたり前ですよ。

## 小さな事業の実情に沿った キャッチコピーの作り方が存在しない！

あらためて世の中に広く知られているキャッチコピーを研究してみて、大企業向けのキャッチコピーの作り方ばかりで、キャッチコピーを作る以前に取り組んでおかなきゃいけない上記に書いた3つの課題を解決する方法が知られていないんだとつくづく感じました。だから、キャッチコピーの作り方をいくら学んだとしても、効果があるキャッチコピーが作れないんだな、とも。

僕がこれまでの12年間、個人事業主や女性起業家専門でコンサルティングし、売れポジキャッチコピーを作って、それを名刺に記載して、仕事に繋がる仕組みを作ってきたけど、この3つの課題をクライアントさんと一緒に取り組んでいるから、効果がある名刺が作れているんだな、とも。

実際に僕のクライアントさんで、過去に他のコンサルタントさんとキャッチコピーづくりを含めた起業の準備をした人が、出来上がったキャッチコピーがしっくりこない、自分がやろうとしているビジネスと合っていないんだけど、どうしたらいいか？という依頼があって、僕と一緒に3つの課題からもう一度取り組んで、ビジネスの方向性とキャッチコピーを作り直した、ということもあるぐらい。どんなに効果があるキャッチコピーの作り方をそのままその人に当てはめたとしても、3つの課題を抱えたままでは、仏様に魂を入れていないのと同じになっちゃうんですよ。実際、こんなケースは1つや2つではないんですよ…。

## 3つの課題を解決するには、本来の自分を発掘すること

「ターゲットが決まっていない」「自分の強みがわかっていない」「ビジネスの方向性が決まっていない」この3つの課題を解決する唯一の方法は、自分と向き合って、本来の自分を発掘すること。ただし、よくある自己啓発的な「自分の内観に注視する」にとどまらず、ビジネス視点で自分自身と向き合うということ。そうでないと、ビジネスでは使えない、絵に描いた餅になってしまう。

一番大事なことは、ビジネスの対象とするお客さんを定めること。自分がビジネスをしていく上で、どんなお客さんとずーっと共に居たいのか？どんなお客さんだったら全力を尽くしてお役に立ちたいと思うのか？それが決まらないと、その先が進まないんです。お客さんが決まらなければ、そのお客さんが抱えている悩み、不安、課題・問題、不満や、もしくは、もっとこうなりたいという要望、欲求は何なのか？がわからないですよ。

さらに自分の「強み」と言われても、「強み」は相対的。パソコンに詳しいお客さんに、パソコンについてアドバイスするなら、相当な知識や技術が必要だけど、パソコンが苦手なお客さんが対象だったとしたら、そこまで高度な知識や技術は必要ではなくて、逆に親切丁寧に寄り添ってあげることができるサポート力が必要ってことになり、そこができるか、どうか「強み」になるんです。

でも実際は、多くの人が、お客さんの方に目を向けていなくて、自分と同じ資格や技術を持っている同業他者(ライバル)に目を向けていて、その人達と比べると自分の技術や知識は、それ以下だと感じるから「強み」なんて無いと思ってしまう、その結果、低価格でしか販売できなくなってしまっています。

しかし、相手にしたいお客さんが決まって、悩みや課題、欲求がわかって、それを解消する、実現する自分の強みがわかってくると、自ずと何をやっていくのかが決まってくるという流れになるんです。そして、これらは、今までの名刺のコンサルティングや名刺作りを通してビジネスの設計図を作る講座で僕と一緒に取り組んできたことでもあるんです。僕がクライアントさんの状態に合わせて数々の質問を投げかけることによって、クライアントさんが自分で気がついて、ポロっ、ポロっと言葉が出てくる。それらは、自分が本来持っているけど、自分では気づけていなかった、自分の存在価値であり、魅力であり、ウリであり、強みなんです。

## 本には書けなかった 古土流「自分の強み発掘」売れポジメソッド101

あらためて世の中にあふれているキャッチコピーの作り方を研究し、うまく作れない、作ってもしつくりこない、使えない、使っても効果がないキャッチコピーではなくて、自分本来の存在価値から出てきた想いと共に居続けたいお客さんとマッチングできたキャッチコピーを作るために、今までのコンサルティングでやってきたこと、必要なことを全部書き出し整理すると、101のメソッドになりました。

この101のメソッドを順番に取り組んで行くと、起業前でまだ提供する商品・サービスが決まっていない人も、提供したいお客さんが決まり、提供する商品・サービスが決まり、それを提供する自分の強み・価値も明確になるんです。そして、そこから、お客さんを引き寄せるキャッチコピー、信

用と信頼が生まれるプロフィール、クチコミされて夢が実現する肩書き、見込み客が自然に集まっちゃう仕組みまでできちゃうようになっているんです。

## やることは変わらなくてもフォロワー3倍増え続ける

この内容を名刺やチラシ、ホームページや、SNSの投稿で活用したとしたら・・・。  
例えば今までと同じようにインスタに投稿したとしても、その反応は格段に違ってくると思いませんか？実際にクライアントさんの中には、Twitterのプロフィールを変えたその日に、アクセス数も爆上がりして、その後のフォロワーの増え方が3倍以上になり、それが継続し続けているし、そこから依頼も来るようになったんです。投稿しているペースは以前とは何も変わっていないのに、3倍も差が出て、しかも依頼がダイレクトメールで来るようになるとは・・・。逆にもしプロフィールを変えていなかったとしたら、ゾツとしちゃいますよね。

## でも、本当にそんなにうまくいくのかな・・・

そりゃ、そう思いますよね。

でも実際に今まで400人以上のコンサルティングをしてきたけど、以前より反応がよくなるというのは、もうあたり前に起きています。

## 某有名番組のオファーも、やりたいこと全てが実現も、 フォロワー急増も叶っちゃう

芸能人でも出演のオファーが欲しい、最も出演したい番組と言われている「情熱大陸」に、4年前にボランティア同然で始めた鳥獣対策ビジネスの出演が叶ったり、起業のプロからボランティアじゃないと無理と言われたビジネスを見事に事業化し、名刺に書いていたことを全て実現させちゃったアロマサロンさんや、97枚の名刺から30人の新患さんが来院した鍼灸院さんや、弱みが強みに変わって、あなたにお願いしたいという



人が続出している野球のパーソナルトレーナーさんや、名刺が担当者から上司、その上司へと渡り歩いて大型契約を勝ち取ったにんにく卸業者さん、新しく作ったプロフィールをtwitterのプロフィールに記載したその日から、フォロワーが3倍に急増したコーチング業の方などなど、ブランド名刺の価値と実力は折り紙つき。その効果を疑う余地はありませんよね。

## ブランド名刺(儲かる名刺)、売れポジを作った人の 声、声、声

YouTubeで今すぐしてみる



## VOICE



**ブランディングを磨き続けて  
「情熱大陸」出演を実現できました。**

古土さんに毎月コンサルティングをしていただいたおかげで、道を間違わずに遠回りをせずに、この機会が来たのかなと思っています。

くまもと☆農家ハンター 宮川さん

<https://youtu.be/Jg8hwFgx0Dg>

## VOICE



**「将来やりたいこと」が  
着実に実現しています！**

引き出してもらった「将来やりたいこと」が  
着実に実現しています！

儲かる名刺は夢実現名刺です！

訪問介護アロマ 砂川さん

[https://youtu.be/\\_1oGApcQn9U](https://youtu.be/_1oGApcQn9U)

## VOICE



受付においていた100枚の名刺から  
30人の新患さんが来院！

いい商品やサービスを提供しているのに、  
人に伝わらない、クチコミで広げたいという方  
にお勧めします。

鍼灸接骨院 吉田さん

<https://youtu.be/JBo3zJ3fdqo>

## VOICE



勇気を持って先行投資をして良かった！

名刺を作る作業が、  
もう一度自分を見つめ直すきっかけになった。

野球塾キャッチボールカンパニー 崎谷さん

<https://youtu.be/EeBNV7VTRLk>

プロフィールを変えたその日に反応が爆上がり！

コーチング業 小林さん

<https://youtu.be/vZpcADtMu0Y>

その他のお客様の声はこちらから

ここまで色々伝えてきましたが、  
こんな方がこのメソッドを手にしたらいいんじゃないかな。

- ✓ 売り込みはしたくない。売り込まなくても仕事が取れるようになりたい。
- ✓ 名刺交換や交流会の自己紹介だけで仕事が舞い込んでくるようにしたい。
- ✓ インスタやTwitterなどSNSの投稿から仕事が入ってくるようにしたい。
- ✓ 既存客や知り合いからクチコミや紹介で仕事が入ってくるようにしたい。
- ✓ あなたにお願いしたいというお客さんが増えて欲しい。
- ✓ ターゲットが決められない、決め方がわからない。
- ✓ 自分の強みがわからない。
- ✓ 自分のビジネスの方向性が決まらない、どうやって決めたらいいのかわからない。
- ✓ 自分のビジネスの方向性はこれでいいのだろうか？
- ✓ いろいろやっているビジネスをどうアピールすればいいのかわからない。
- ✓ 自分の商品・サービスや自分のビジネスのことを上手に伝えられない。

逆にこういう考えの方には、このメソッドは合わないですね。

- ✓ 自分を良く見せるために「盛り盛り」にしたい。
- ✓ 自分がキラキラ輝いているところを人に見せたい。

- ✓とにかく売れたらいいんだ。
- ✓自分の主張や思いを多くの人に聞いて欲しい。
- ✓自己中心的な人。

なぜなら、このメソッドの根源は「お客さんを想う心」だからです。

**「売り込まなくても仕事が取れちゃった」**

**「会わなくても売れちゃった」**

**そんなビジネスになっちゃってる**

**「売れポジキャッチコピーの作り方、使い方」**

このメソッドは、売れポジ発掘、売れポジ商品づくり、売れポジ旗揚げ、売れポジ販促の4つのカテゴリを101のコンテンツに細分化し、ステップバイステップで、自分一人でもビジネスコンセプトづくりから販促計画までを取り組めるようになっています。

- ◆売れポジ発掘: 自分の強み発掘のための40ステップ
- ◆売れポジ商品づくり: オリジナル最高商品づくりのための26ステップ
- ◆売れポジ旗揚げ: キャッチコピー、プロフィール、肩書きづくりのための15ステップ
- ◆売れポジ販促: 見込み客の集客から顧客育成の仕組み化と販促計画の立て方20ステップ

<提供する商品>

各カテゴリ毎にワークとワークシート、ワークシートを自分一人で進めることができるよう補助線としての古土のアドバイス動画

- ◆22個のワークとワークシート(PDF)
- ◆ワークの補助線としての動画(22本)

## 自分のビジネスのステージによって最適な入り口から

あなたのビジネスのステージによって、それぞれの最適な入り口から活用できるようになっています。これから起業する、もしくは起業して間もないのだったら、最初の「売れポジ発掘」から取り組んで、自分の強みを発掘してから、それに基づいて起業するのが成功の秘訣です。

すでにビジネスはやっているけど、しっかり稼げるような高付加価値の商材を作りたいなら、「売れポジ商品づくり」から。すでに自分の強みはわかっている、商材も決まっています、ビジネスの方向性も決まっているなら、すぐに「売れポジ旗揚げ」から取り組んでいくと、最短で必要なツールが手に入るように作られています。

そして、それを(まだ気づいてはいないけど)自分のことを一番知っているはずの自分が一人で取り組むことができます。

教科書としてのブランド名刺の本

さらにこのワークシートと動画の教科書として、僕の著書のブランド名刺の本が活用できるようにしてあります。各ワークについて参考とするページを表記してあるので、そのページを参照すると、より理解が深まるようにしてあります。

## いつでもどこでも好きな時に何度でも

これはもう言わなくてもいいかも知れないですね。オンライン動画になっていますから、ネットに繋がらさえすれば、いつでも、どこでも、自分が好きな時に、何度でも取り組みます。しかも、忙しいあなたも、ちょっとした隙間時間に取り組めるように、それぞれのワークもさらに細かいステップにしています。1つのステップは、5分でも取り組みるようにしています。5分だったら、毎日でも取り組むことができるし、日々少しずつでも売れポジに近づいていっている実感をもってもらえることで、成功脳にも変わっていく仕組みになっているんです。

## 自分らしく稼げるビジネスの基礎を作る あなたが得られる価値は？

まずは自分で自分の強みに気がつくことができれば、それはあなたにとってどんな価値でしょうか？もし、今までの人生が自己肯定感を持ってなくて、自分に自信がない状態のままビジネスを続けていたとしたら…。安売りのビジネスのまま、お客さんはたくさん来てくれて喜んでくれて、充実感はあるかもしれないけど、でも忙しい割にはお金が残っていないビジネスが一生続いていたかもしれません。

売れポジキャッチコピーができて、あきらかに同業他者とは違う旗を立てることができれば、必死で売り込まなくてもお客さんの方から「あなたにお願いしたい」と依頼が舞い込んでくる。インスタやTwitterをはじめSNSで投稿すれば、自然にフォロワーが集まってきて、問い合わせや依頼が入ってくる。しかも、自分がこの先もずっとお付き合いしたいようなお客さんばかりが集まってくる。

そんなビジネスが実現できたら、ビジネスってこんなに楽しいものなんだって、心の底から感じるんじゃないでしょうか。ビジネスをしている時間は人生の中でも大きな割合を占めているから、ビジネスが楽しければ、相対的に人生も楽しい時間の割合が増えていきます。

しかも、しっかりと利益が出るようになれば、お金にもゆとりが持てるようになるし、お金のゆとりが持てるようになれば、時間にもゆとりがもてるようになります。もちろん幸せはお金と時間の余裕だけではないけれど、お金と時間の自由が増えるって、結構、幸福度が高いって思いますが、あなたはどう感じますか？

もし、この内容を起業コンサルティングとかに依頼したとしたら、どのくらいになるでしょうか。もちろん、コンサルなんて駆け出しから、腕のいいコンサルまでピンキリですが、少なくとも成果を出しているコンサルタントは月額20万、30万円以上で、期間としては6ヶ月ぐらいかかって、作り上げていく内容です。そう考えると、120万円、180万円になりますね。

実際に僕はこの専門家であり、1ヶ月という短期間で自分らしく稼げるビジネスの基礎のさらにその基礎を作っていますが、そのコンサルティング料金は、50万円。

このコンテンツに入っている内容は、そのコンサルティングでやっていること以上の内容が入っているので、僕が直接関わらないところを差し引いても、半額の25万円の価値はあるんじゃないかと。

## 安売りするとお蔵入りになるんじゃないか、という不安

では、いったいこの「売りがまなくても売れる、会わなくても買いたくなる 売れポジキャッチコピーの作り方・使い方」はいくらで提供するのか？

高額だと手にしてもらいづらくなるし、逆に安すぎると、取り組む価値も低い印象を与えてしまって、結局は取り組まずに、積ん読、お蔵入りになってしまうんじゃないかと。実際多くの方、僕自身もあるある、です。笑。それでは、せっかくコンテンツは手にしてもらったのに、肝心の売れポジを手に入れてもらえない、なんて状況になってしまうのでは？という不安があるんです。

コンテンツは25万円の価値、手にしやすさとお蔵入りにならない価格を考慮すると、提供する金額は、**10万円(税込11万円)**が適正価格と決めました。

ただし今回は、0期モデル、ベータ版という位置づけです。それは、今回ご購入いただいた方からのフィードバックをもらいながら、さらにブラッシュアップしていこうと考えているからです。ただ、逆に初期型でもあるので、僕が必要だと思うコンテンツは、全て入れ込んであります。いわゆる、トッピング全部盛り。笑。今後のブラッシュアップで取捨選択していくことになるので、逆にお得感がありますね。

0期モデル、ベータ版として

**30,000円(税込33,000円)**

さらに、先行予約販売を開始します。

5月9日～13日に先行予約をいただいた方には

**先行早割予約特典として  
13,500円(税込14,850円)**

さらに**11個の早割先行予約特典**

さらに5月9日(月)～13日(金)までにお申し込みいただいた方には、さらに早割先行予約特典として、11個も特典をつけちゃいました。笑

特典1: ★通常動画販売価格110,000円のところ先行予約特別価格14,850円

特典2: ★儲かる名刺の作り方セミナー動画(約2時間)販売価格3,300円

特典3: ★ブランド名刺制作事例集(PDF)(非売品)

特典4: ★お客さんを引き寄せるキャッチコピー事例集(PDF)(非売品)

特典5: ★クチコミが起きる肩書き事例集(PDF)(非売品)

特典6: 【動画】儲かるビジネス3つのキーワード(非売品)

特典7: 【動画】ブランド名刺を作る時に知っておくべき3つのハードル(非売品)

特典8: 【動画】誰でもすぐに簡単にできる「30分で1冊読める速読術」(非売品)

特典9: 購入者限定facebookグループご招待

特典10: 購入者限定オンライン交流会 売れポジカフェ無料ご招待

特典11: 著書「ブランド名刺の作り方・使い方」(持っていない方のみ)

特に★がついている、特典1～5は、今回の早割先行予約にお申し込みいただいた方限定の特典です。

(注意)ただし、これらの特典は、ご購入後「お客様の声」シートを返送いただくことが条件となります。

下のボタンをクリックしてお申し込みください。



**お申し込みはこちらをクリック**

## Q&A

Q. 支払い方法は？

A. 原則は、クレジットカード払い(Paypal決済)です。

申し込み直後に届くメールに決済リンクの情報を記載していますので、そのURLをクリックいただければ、オンライン決済できます。

Q. 銀行振込は対応してますか？

A. はい、対応しています。申し込み直後に届くメールに振込先の情報を記載しておきます。

Q. 提供されるものは？

A. 動画とワークシートのPDFを予定しています。専用サイトより視聴、ワークシートはダウンロードできるようにいたします。

Q. 納期について

A. 納期については2022年5月末日を予定しています。納品時にはメールにてご案内いたします。

## 特典と言えるかは、あなた次第ですが・・・笑

このコンテンツを購入した人限定のfacebookグループを作ります。このグループ内で、自分が作ったブランド名刺を投稿してもらえば、他の人の参考にもなるし、質問を投稿してもらえば、他の人達にも参考になるようなカタチでお答えします。その方が、お互いに名刺をブラッシュアップできますからね。

## 追伸1

今まで色々書いてきましたけれど、言いたいことは、ただ1つ。上辺だけの盛り盛りの売れポジじゃなくて、あなたの奥底にある魅力や価値を活かしたビジネスに変えて行くこと。それが本当の売れポジなんです。それさえできれば、お客さんの方から「あなたにお願いしたい」と言ってくれるようになるし、そうなれば、ちゃんと稼げるビジネスになっちゃうんです。

## 追伸2

もう1つ言いたいことは、今までとは違う行動を起こすこと。アインシュタインの言葉で「今までと同じ行動を繰り返しながら、違う結果を望むこと。それは狂気の沙汰だ」というのがあります。今までより、もっとしっかり稼ぎたい、お客さんに来て欲しい、選ばれたい、もっと自分らしいビジネスをしたいと思っているのに、やっていることが今までとは何も変わっていない、または、その延長線上のことだとしたら、今までと違う結果が出るはずがありません。僕自身この言葉を知ってから、現状を変えたいと思う時は、今までだったら選ばない方をあえて選ぶようにしてきました。そうすると、やっぱり違う結果が出てきます。もしかしたら、あなたにとって、今回がそういう機会かも知れないですね。自分の状況を変えたい、自分を変えたいと思ったのなら、今までとは違う方を選んでみるといいんじゃないでしょうか。

### 追伸3

ブランド名刺に携わって12年になりますが、売れポジキャッチコピーを記載したブランド名刺を作り、活用された多くの方々のビジネスの変化を目の当たりにしてきました。「売れポジキャッチコピーを作った方がいいのか？作らない方がいいのか？」と聞かれたとしたら、そりゃもう「絶対に作った方がいい」とお答えしています。もし「今の現状を変えたい」と思っているなら、行動を起こすのが、それこそ「今でしょ！」。笑  
「売れポジキャッチコピーの作り方・使い方」でお会いできること、楽しみにしています。

下のボタンをクリックしてお申し込みください。



**お申し込みはこちらをクリック**

その他のブランド名刺(儲かる名刺)、売れポジを作った人の声を  
**YouTube**でいますぐしてみる



## VOICE



自分だけでは絶対導き出せなかった  
ところにたどり着きました。

古土さんに出会うまで、がんばりたいのに、  
何をがんばったらいいのか、わからなかった・・・。

終活サポート業 五藤さん

<https://youtu.be/1GKlanEEpAA>

## VOICE



作って売ったあとのコトを  
考えることができるようになった。

「これはこれだけの値打ちがある！」  
と伝えられるように  
モノを作っている人に受けてほしい講座です。

陶芸家 山森さん（滋賀）

<https://youtu.be/jxP8RQ3ENuQ>

## VOICE



今までやってきたことも活かせる  
ワクワクするビジネスが見えました。

古土さんとお話をして自分の将来のやりたいこと  
に向けて具体的に方向性が見えてきました！

洋裁教室講師・子供服制作販売 山本さん

<https://youtu.be/v6Um6neJ39g>

## VOICE



自分の奥に眠っているアイデアを引き上げて  
もらい、メニューの見直しことができました。

具体的に一緒に考えながらやってもらえるので、  
自分の奥に眠っているアイデアを引き上げてくれ  
ます。

カイロプラクター 米川さん

<https://youtu.be/txbuH5Cly6U>

## VOICE



**1年～2年かかると思っていた目標が  
1ヶ月で達成できました！**

漠然とした不安の中、  
古土さんに進むべき道を案内してもらえました。

副業として起業 田頭さん

<https://youtu.be/3zFcBzf6IRA>

## VOICE



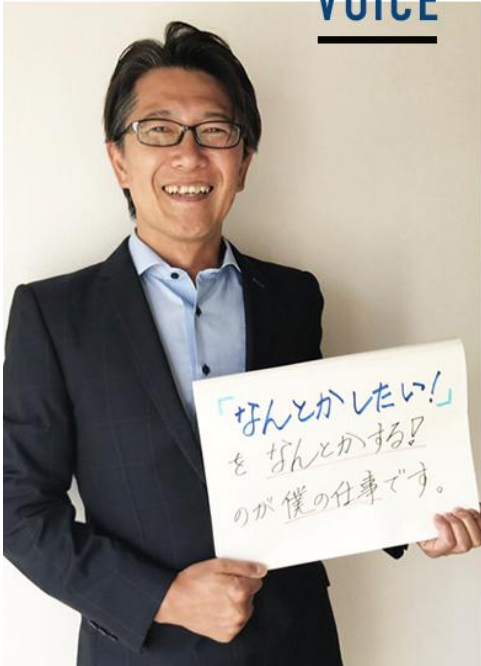
**他の人には提供できないような  
オリジナルなサービスが出来そう。**

自分の中の「強み」に気づき、  
それを生かして事業を組み立てていけることが  
分かりました。

セラピスト Nさん

<https://youtu.be/cdqYKm4yUgk>

## VOICE



自社の強みを再認識できて、  
進む道筋がハッキリした。

売上もお客さん数も、笑顔も増やせる  
お店になれる期待値が高まっています。

クリーニング業 中村さん

<https://youtu.be/Gyn5aE7Ege8>

## VOICE



高単価なサービスを提供するための  
第一歩が踏み出せました。

自分のやるべきことが明確になりました。  
「自信をもってサービスを売りたい!」方に  
特にオススメです。

社会保険労務士 宮本さん

<https://youtu.be/cAd93yQrYvw>

## VOICE



ただの保険屋さんではなくて、  
これからは私ごと買っていただけそうです。

自分で気付かなかったセールスポイントとか、  
自分だからこそ持っている部分、  
そういうところを引き出していただけました！

保険会社社員 竹沢さん

<https://youtu.be/1gZuyaM8hxU>

## VOICE



受講していなかったら「低価格」路線で  
進めていたかも知れません。

創業して間もない方、事業を継承して自分の事業  
として真剣に考えている方や迷っている方にお勧  
めしたいです。

税理士 谷さん

<https://youtu.be/jCFQJSiDNjQ>

## VOICE



新しい事業の具体的なビジネスモデルが形として見えてきました。

何かをしたいけど どうして良いか分からない人  
現状のビジネスのやり方に違和感を感じている人  
にお勧めです

パソコン教室 富樫さん

<https://youtu.be/xEFjiyQGkJ0>

## VOICE



忙しい「安定」から抜け出る第一歩になりそうです

今の状況を変えるためにこの様に組み立てたらいいんだな、というのがわかりました

高瀬さん

<https://youtu.be/IK6Yt-iRg4>

## VOICE



自分が普通に出ることが  
「強み」と気づきました

自分の強みを見直す中で  
新規事業のアイデアの種を頂いて  
一筋の光が見えました

コンピューターサポート事業 菊池さん

<https://youtu.be/SUCM8nLILKw>

## VOICE



価値を見つけ出し商売・販売できる  
仕組みを作っていく大切さに気づきました！

稼いだお金（利益）が残らない  
志はあるがどのようにすれば良いか分からない  
方におすすめです。

書道家 藤山さん

<https://youtu.be/KQMyA8ODiJk>

VOICE



仕事に繋がらない理由をワークを通して  
気付かせていただきました

業種問わず、なんとなくビジネスを  
やっている人にお勧めします

弁護士 小園さん

<https://youtu.be/FgcUelbwNa0>

今まで学んだことが点が線になり面になりました！  
古土さんのサポートで自分の「芯」ができました。

海風 様

<https://youtu.be/5055B75hOZM>

自分の中で「商品化できない」と思っていたものが  
商品化できました！

松井 様

<https://youtu.be/8zrOvsPtGbM>

うまくまとまっていなかったお客さんに伝えたいことを  
わかりやすくまとめてもらいました！

青山 様

[https://youtu.be/8\\_Vko9m40\\_Y](https://youtu.be/8_Vko9m40_Y)

[その他のお客様の声はこちらから](#)

下のボタンをクリックしてお申し込みください。

↓↓↓↓↓

**お申し込みはこちらをクリック**