





まずは皆さんの自己紹介

- 
- 
- ①お名前、地域
 - ②ご職業
 - ③自身の強み、アピールポイント
 - ④今日の参加目的
- 
- 

【オンラインセミナー受講の注意事項】

- ・ このレジュメは後程
特設サイトでご覧頂けます。
- ・ このセミナーは録画し、メンバーに
公開されます。(撮影はココからです。)

【オンラインセミナー受講の注意事項】

セミナー動画を販売する予定があるので
顔出しなどNGの場合はカメラオフ、
必要な方は名前もご変更ください。

※自分で出来ない場合は私がやります。

【クラファンやっています！】
ご支援頂けると幸いです(^ ^)/

メガヒットブランディング

起業10周年記念パーティ
を開催したい！

in 東京・大手町

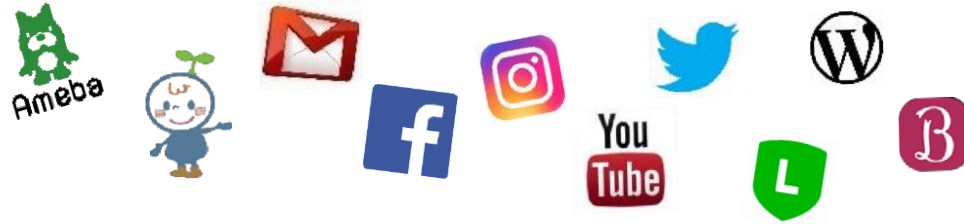
2024/12/12 木
12:00 START

株式会社 Lini
メガヒットブランディング

住福 純



★ 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!

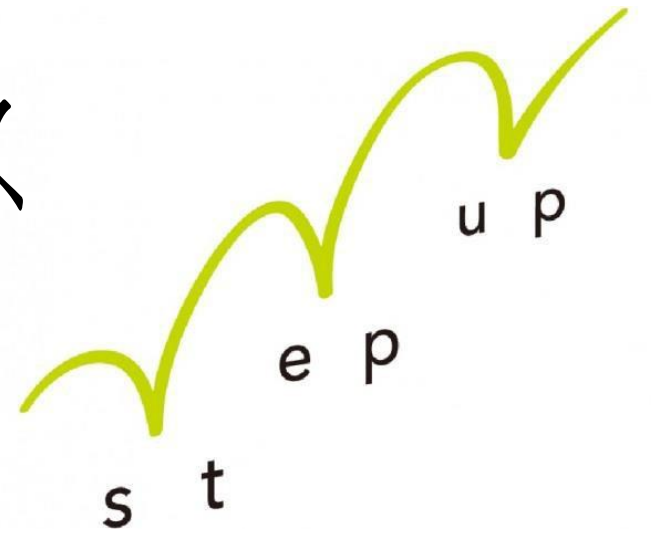
無料で出来る集客!

アメブロ集客 基礎セミナー

基本の仕組み

【ステップマーケティング】

信頼を築くビジネス

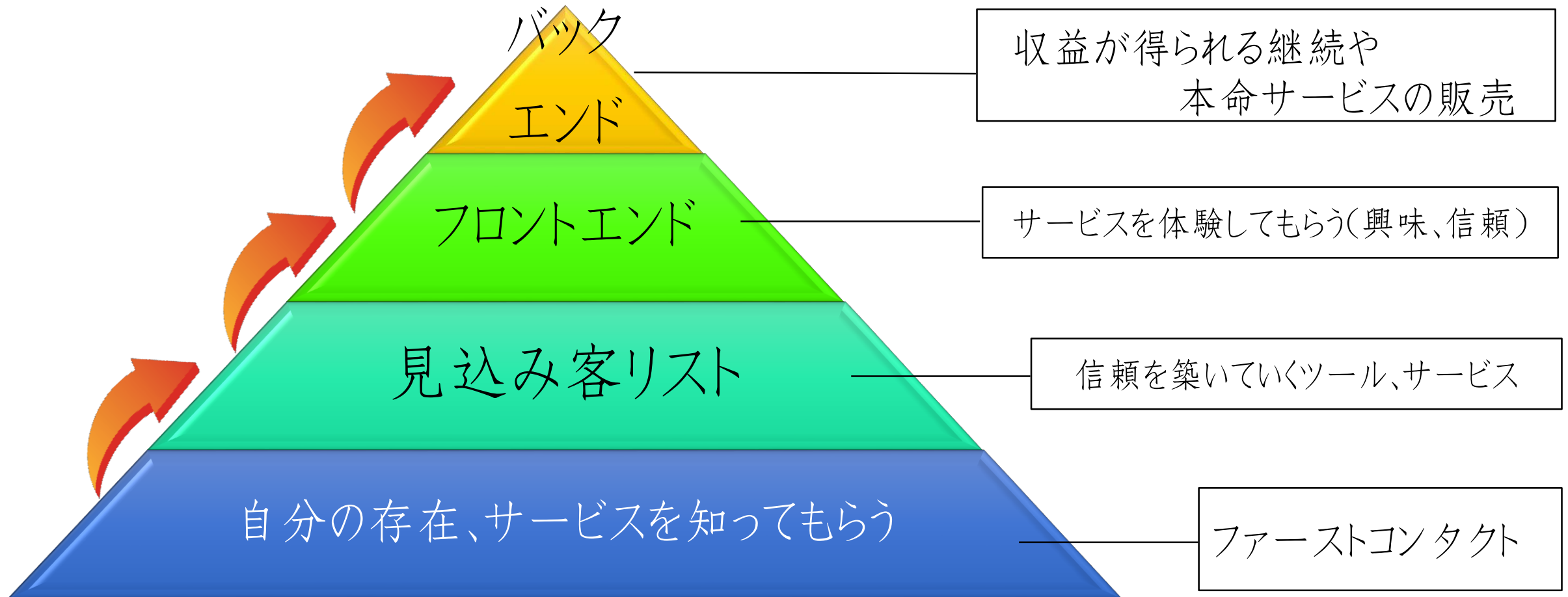


【ステップマーケティング】

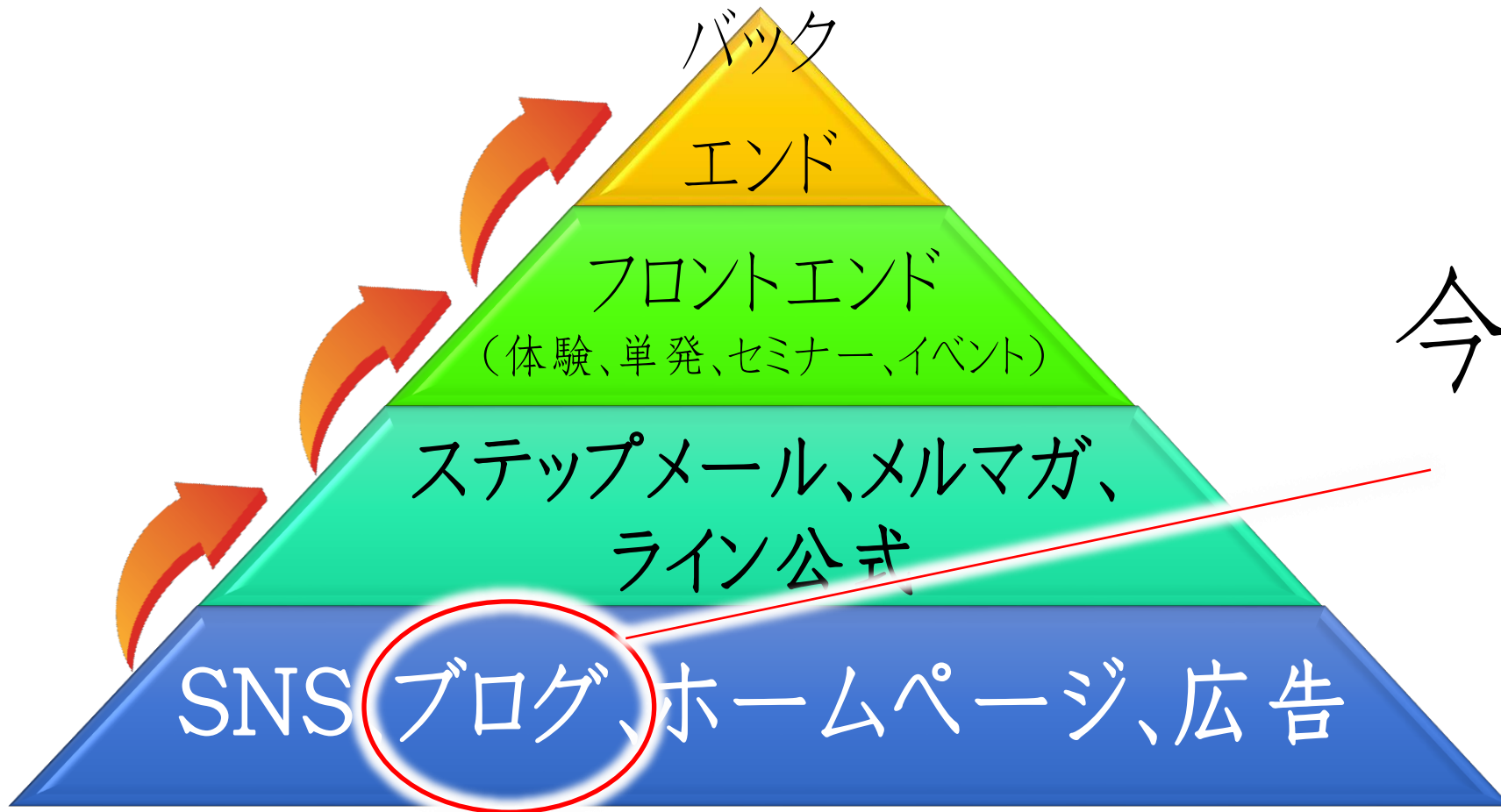
煽るのではなく

信頼を築いていくから
長く太くビジネスが育っていく

信頼を築いていくステップマーケティング



メガヒットコンセプト



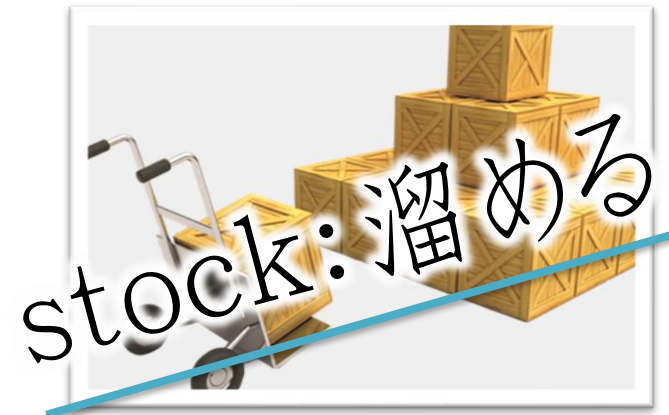
今日は
ココの話

■ Webコンテンツは大きく2種類！

- フロー型コンテンツ



- ストック型コンテンツ



■ Webコンテンツは大きく2種類！

• フロー型コンテンツ

→ フォロワーのタイムラインに表示させ集客する

メリット :スピーディで拡散力もある。

デメリット:時間の経過とともに価値が落ちる。

発信を止めると集客や売り上げも止まる。



■ Webコンテンツは大きく2種類！

• ストック型コンテンツ



→ 情報を蓄積させWeb検索から集める(ブログ、HP)



メリット : 時間の経過とともに価値は落ちない

デメリット: 集客できるようになるまで時間がかかる

見込み客リストをとる必要がある(メルマガ、LINE公式)



■両方を兼ね備えたシステムが...



アメブロ

SNSコンテンツでもあり
情報資産コンテンツでもある

ただしあくまでも中間です。
WordPressの方が検索には強いし
インスタの方が拡散力があります。
でもアメブロも使えるのは事実！

■ Webコンテンツは大きく2種類！

Webから新規集客の理想は
「流行りのSNS × 流行り廃りのない検索からの集客」

早く稼ぐならインスタ



長く稼ぐならブログ



■ 集客するうえでの**基本**



- ① 型と集客コンテンツを作る
- ② 集客導線を作る
- ③ 集客の仕掛けをする

■ 集客するうえでの**基本**



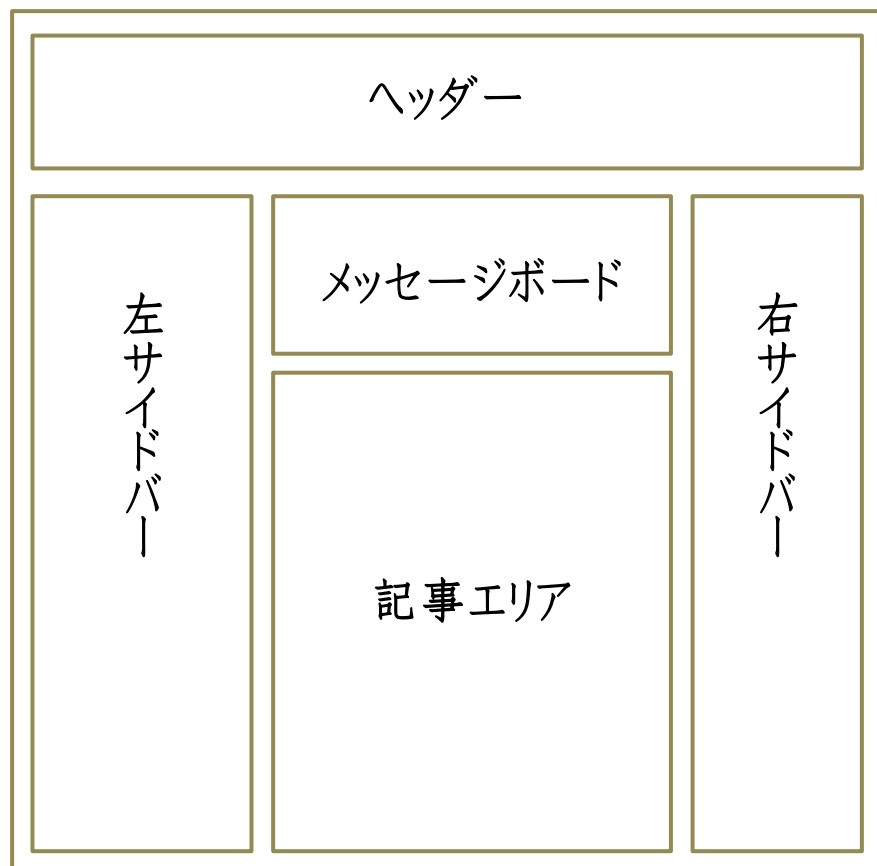
- ① 型と集客コンテンツを作る
- ② 集客導線を作る
- ③ 集客の仕掛けをする

アメブロの型



アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ



プロフィールページ



アメブロは2つのページで出来ている

ブログページ

自分とお客様の心にズキュンと突き刺さる！
メガヒットブランディング

お金と時間の自由を手に入れ
大事な人を大事にできる人生を

メガヒットブランディング /
ブランディングコンサルタント養成
住福 純 - sumifuku jun -

売れるブログの作り方 自分ブランドの作り方 コンサルタント養成 体験セッション 継続コンサルティング お問い合わせ

ブログトップへ Home
記事一覧 Entry list

Menu

【ブランディング無料メール講座】
しつこいセールスが
圧倒的に輝ける
メガヒットコンセプトを
作ったら...

自分の性格に合った集客 出来てる？
↓↓ たった1分でサクッと診断！ ↓↓

集まらないストレスから卒業！
あなたに合う
集客ツール診断

自分に似ている集客ツ 具が分かる

プロフィールページ

JIBUN BRAND

+ 読者になる

自分ブランド構築コンサルタント 住福 (すみふく)

はじめまして。
自分ブランド構築コンサルタントの住福純（すみふくじゅん）です。

個人事業主のsmallビジネス（月収50万～200万円）を構築するコンサルティングを行っています。

あなたの強みとウリを分析。
自分だけのブランド（商品）をつくり、
WEBとリアルの両方で売り出していく秘訣をお伝えします。

パソコンやインターネットが苦手という女性起業家から、
すでに実績のある個人事業主の方まで幅広くお引き受けしています。

====

個人事業主で成功した父をなかなか好きになれなかった理由

SNS
Twitter Facebook Instagram

ピグ ペタ
画像一覧 メッセージ

登録実績 17,000,000 件突破
.com.net.work
ドメイン
1円 (税別) から
この価格は「数量限定」

👑 プログランキング

全体プログランキング 555,066位

■ アメブロの型



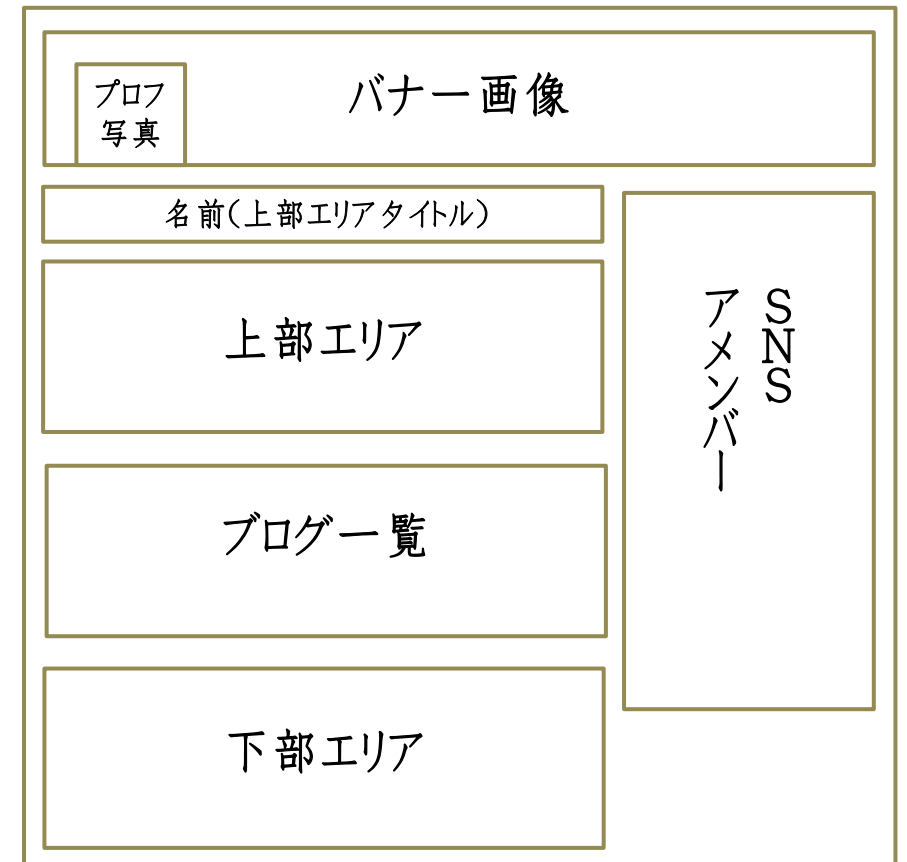
- ① プロフィールページの設定
- ② サイドバーの設定
- ③ ブログの定型文をつくる



①プロフィールページの設定

- ☑ 名前(上部エリアタイトル)は
分かりやすい肩書き + 名前
- ☑ 写真は何屋さんか伝わる笑顔の本人画像。
バナー画像でサービスのアピールも！
- ☑ 上部エリア
自己紹介(自分史)や
誰がどうなるサービスを行っているのか
実績、お客様の声などしっかり書き込む！
- ☑ 下部エリア
サービス・メニュー案内
アクセスや問合せへのリンク

プロフィールページ



魅せるニックネーム、プロフィールページの作り方

◆ニックネームの基本形

肩書き十名前



興味をそそる肩書きで、

覚えやすく印象に残ることが大事。

魅せるニックネーム、プロフィールページの作り方

<悪い例>

「住福 純」

「株式会社 Lini」



どこが問題点？

- ・何屋さんか分かりにくい
- ・特徴が分かりにくい
- ・英語が読めないし意味不明

<良い例>

「メガヒットブランディング 住福純」

魅せるニックネーム、プロフィールページの作り方

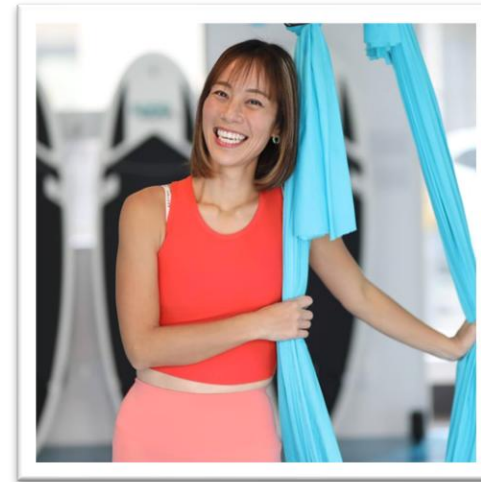
写真 → 一瞬で何屋さんか伝わるのが理想



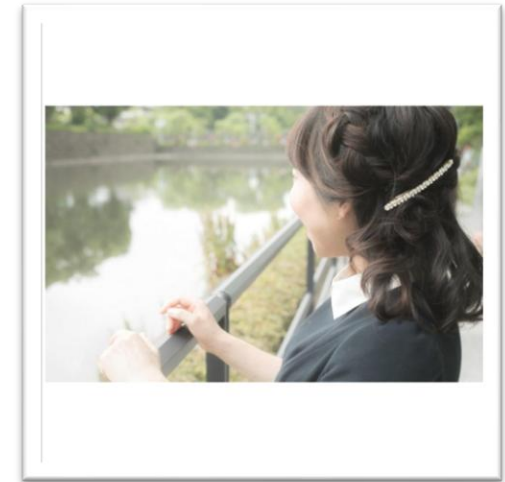
料理講師



フォトグラファー



ヨガインストラクター



教育コンサルタント

本人写真が一番安心感、信頼感を与えます。
ただし顔出しできない場合はそれもOK。

魅せるニックネーム、プロフィールページの作り方

上部エリア → **最大のアピールポイント**

自己紹介(自分史)や
誰がどうなるサービスを行っているのか
実績、お客様の声などしっかり書き込む！

最後にブログ記事、問合せに繋げるリンクを貼るのも◎

魅せるニックネーム、プロフィールページの作り方

自分史を簡潔に書く際のポイント



■ 自分自身の...

この仕事に至った経緯(苦い経験)や
なぜこの仕事をやるのかを伝える

※情熱や理念、ポリシー、実績や資格、経歴なども



「あなたから買いたい！」に繋がる重要ポイント

魅せるニックネーム、プロフィールページの作り方

下部エリア

→ サービス・メニュー案内
アクセスや問合せへのリンク
簡単な説明文も添えておく。

URLをそのまま貼ると
自動的にリンクされます。





② サイドバーの設定

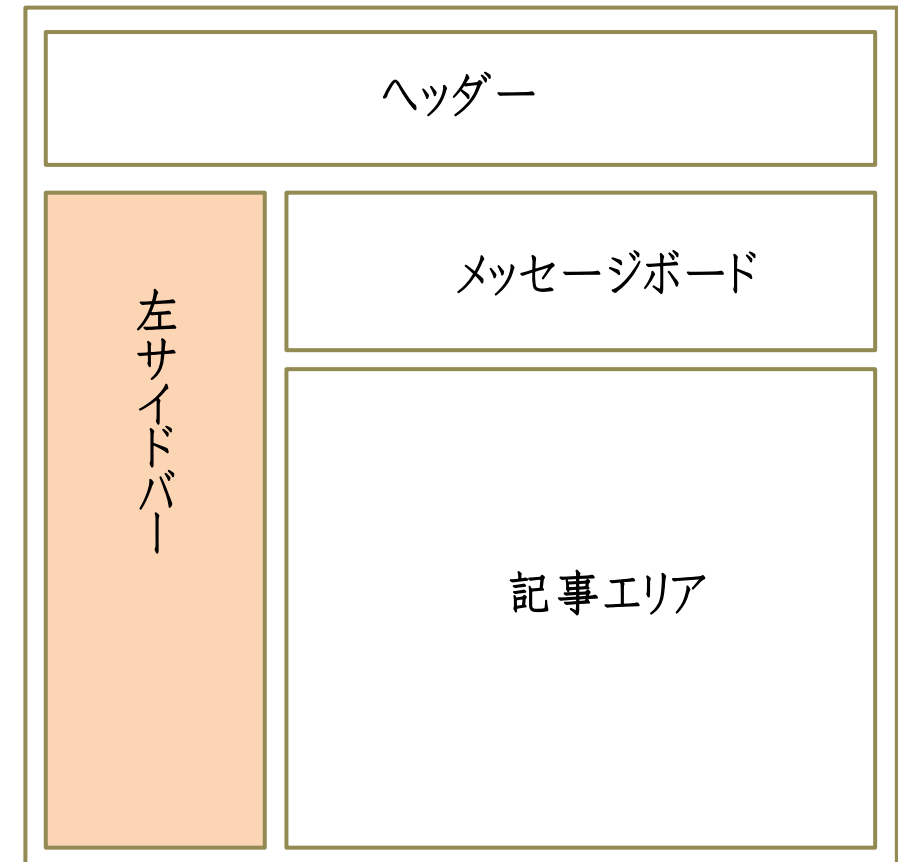
☑ 必要な情報だけ載せる

- プロフィール
- テーマ
- 最新の記事
- ブログ読者
- ブックマーク
- 検索 など

☑ テーマを沢山作っておく

☑ フリースペースや フリープラグインを活用する

ブログページ



サイドバーの役割と売りに上げに繋がる設置ポイント

テーマを沢山作るメリット(最大100個)



- 検索に強くなる
- 読者が見やすくなる
- ブログが充実して見える

※テーマを作ったからといって、その記事を書かないといけないわけではない。

サイドバーの役割と売りに上げに繋がる設置ポイント

フリースペースや フリープラグインを活用

- メルマガ、LINE公式
- お客様の声
- ビフォアアフター
- お問合せボタン
- FB、インスタなどSNS

※上から順に重要なコンテンツ



サイドバーの役割と売りに上げに繋がる設置ポイント

フリースペースや
フリープラグインを活用

お客様との画像、お客様の声

➡ 人が集まっていて
楽しそう、良さそう！



サイドバーの役割と売りに上げに繋がる設置ポイント

The screenshot shows the 'ブログ管理' (Blog Management) interface. The left sidebar contains navigation options: 管理トップ, ブログを書く, 記事の編集・削除, Ameba Pick, アクセス解析, いいね! 履歴, コメント管理, リブログ履歴, and デザインの設定. The main content area is titled '設定・管理' (Settings & Management) and is divided into 'ブログの各種設定' (Blog Settings) and 'サイドバーの設定' (Sidebar Settings). In the 'ブログの各種設定' section, 'テーマ編集' (Theme Editing) is highlighted with a red box. In the 'サイドバーの設定' section, '設定・編集' (Settings & Editing) and 'プラグインの追加' (Add Plugins) are highlighted with red boxes. A red arrow points from the handwritten text on the left to the '設定・管理' menu item in the sidebar. A grey box at the bottom right contains a note about using 'フリープラグイン' (Free Plugins) for external system integration.

ブログの各種設定	
基本設定 ブログタイトルの変更や各種受付設定など	テーマ編集 テーマの追加・編集・削除
フォロー管理 フォローしたブログや、あなたのブログのフォロワー管理	メンバー管理 メンバーの承認・一覧・設定
制限したブログ ブロックしたブログ・表示しないブログ	こえの管理 記事に載せたこえのブログの管理
画像フォルダ アップした画像の削除・タイトル変更など	メッセージボード ブログトップページ最新記事の上に自由に文書を追加
公式ジャンル 公式ジャンルの設定・変更など	SNSプロフィール設定 記事詳細に表示するSNSプロフィールの設定
外部サービス連携 Twitterなど外部サービスとの連携の設定	PING送信先 更新情報をブログ情報のウェブサイトにお知らせする

サイドバーの設定	
設定・編集 ブログに表示するサイドバーの設定	配置設定 サイドバーの配置・表示の変更
プラグインの追加 ブログにブログパーツを貼るなどの機能追加	フリースペース編集 サイドバーに自由に文章を追加

「設定・管理」から
やってみて下さい。

※SNSなど外部のシステムと連動する
場合は「フリープラグイン」を使用



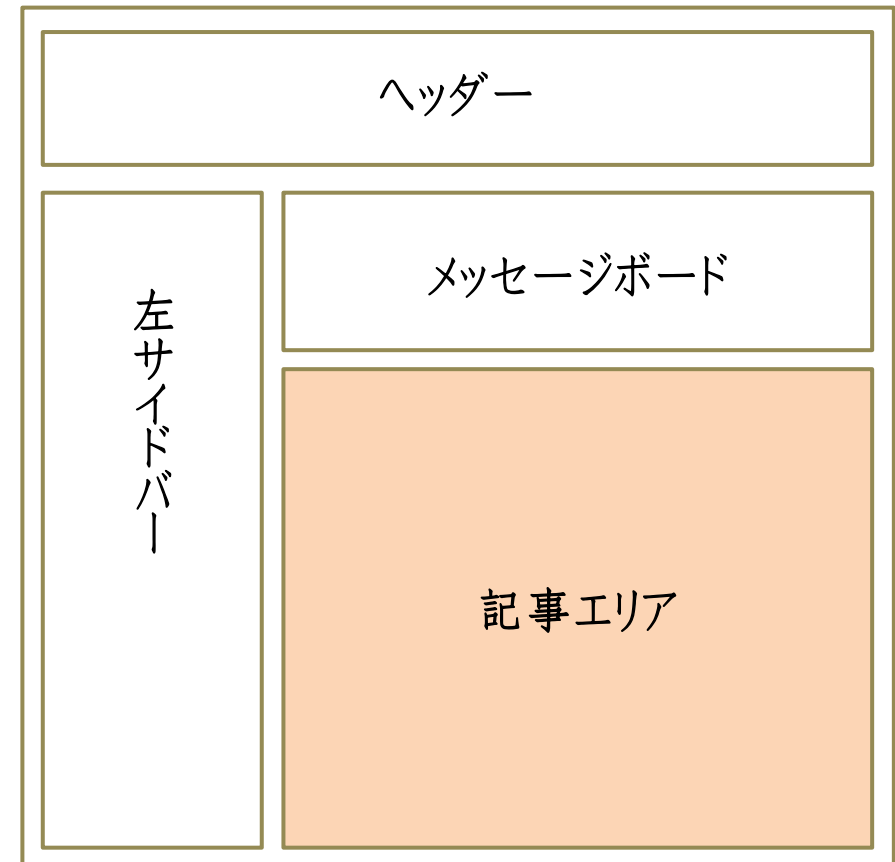
③ ブログの定型文をつくる

ブログページ

<基本の項目>

- 簡単な自己紹介、キャッチコピー
- 体験サービスやメニューの案内
- メルマガ、LINE公式の案内

※定型文を作り複製して使用しましょう。



記事内メニューを必ず入れる

■ 最後に記事内メニュー



ブログを見た人が
スムーズに次のアクションを
起こせるようにしておこう！

MENU

- 体験セッション
- オンラインサロン
- セミナー情報
- 継続コンサルティング

----- Socialmedia -----

📷 インスタグラム

📺 You Tube

【プランニング無料メールレッスン】
もしも90分が
圧倒的に輝ける
メガヒットコンセプト
を作ったら...

自分もクライアントも
すごい成果が出る！
プランニング
コンサルタント養成
無料メールレッスン

売れるアメブロ &
ワードプレスになっちゃう
7日間集中講座

Amaba WORDPRESS

メガヒットプランニング
公式ホームページ

♡【広島/福山】まつげエクステ専門サロン♡
Avantgarde ~アバンギャルド~
【完全予約制・女性専用】

【店舗情報】
広島県福山市本庄町中2-10-14
最寄駅: 福山駅徒歩15分
駐車場: あり | 送迎あり
TEL: 090-6406-2631
MAIL: fukuyama.kara@gmail.com
営業時間: 10:00~19:00
定休日: 日曜・祝日
(最終受付18:00 要相談)

【ご予約/お問合せ】
☎ 090-6406-2631
📄 ご予約フォーム

まつエクメニュー / お客様の声 / アクセス

B HOT PEPPER
Beauty

広島県福山市本庄町中2丁目10-14
Googleマップで見る

©2014 Google - 地図データ 利用規約
大きな地図で見る

カスタマイズって
なんで大事なの？



Ameba

A、

パツと見のインパクト

× 集客導線のため！



Ameba

カスタマイズってそんなに大事なの？

■最初に大事なこと

- ぱっと見
- インパクト
- ウリが伝わるか
- ブランディング
- HPみたい！



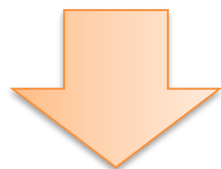
Webも
見た目が
重要！

※興味をそそらないと記事も見てもらえない。

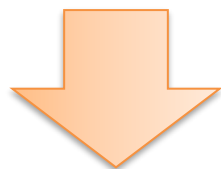
カスタマイズってそんなに大事なの？

■デザイン、構成

立ち止まらせるには何が必要？



ヘッダーが重要



インパクトのあるキャッチコピー
内容にマッチした綺麗な画像

ブログページ



カスタマイズってそんなに大事なの？

◆ タイトル + キャッチコピー + 肩書

【神戸・北摂】
**食事で子どものスポーツを
支えたいママのための料理教室**

しかも簡単で
美味しい♡

アスリートフードマイスター
& 野菜ソムリエ
奥田佐智子



なぜ、食事が才能を開花させるのか？
99%のママが知らない！？
【才能を引きだす食事】 を学んでみませんか？

カスタマイズってそんなに大事なの？

◆ タイトル + 説明文 + 肩書



個人事業のための
優雅に豊かになる
エレガント開運風水

起業女性のあなたがライフスタイルを
優雅に豊かにするエレガント風水術をお伝えしています。

ご自宅をはじめ、サロン・店舗の風水鑑定、新築・リフォームの
風水監修で、あなたの金運・仕事運・家族運を高めていきます

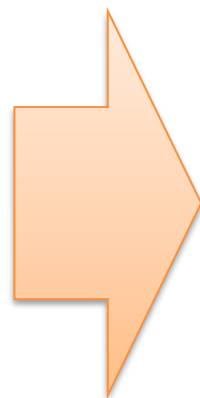
風水コンサルタント
小川原 智子



カスタマイズってそんなに大事なの？

■ ブログのゴールに誘導する

ゴールはなに？



- ご予約、問合せ
- 商品(メニュー)
- メルマガ、LINE公式
- お客様の声
- アクセス

「ゴールはどこだ？」とならないように...

目立つ場所に設置

- サイドバーの左上
- メニューバー
- 記事内(毎記事)

The screenshot shows an Ameba blog page with several red boxes highlighting specific areas:

- Top Header:** A banner with the text "圧倒的に集客出来る！売れるアメブロの作り方" (How to make a profitable Ameba blog that attracts customers overwhelmingly!).
- Profile Section:** A box containing the author's profile, including a photo, name, and bio. A red box highlights the "売れ" (Sell) button.
- Menu Bar:** A list of categories and article counts, such as "◆コンサルティング (52)", "◆まとめ記事 (4)", etc. A red box highlights the "7" page indicator.
- Main Content Area:** A large red box highlights a featured article titled "自分ブランドをつくり、仕事が200%楽しくなったサロンオーナー 優子さんのステップアップストーリー" (My own brand, my work became 200% more enjoyable - a salon owner's step-up story).
- Footer:** A navigation bar with links like "HOME / アメブロカスタム / 売れるアメブロの作り方 / お問い合わせ".

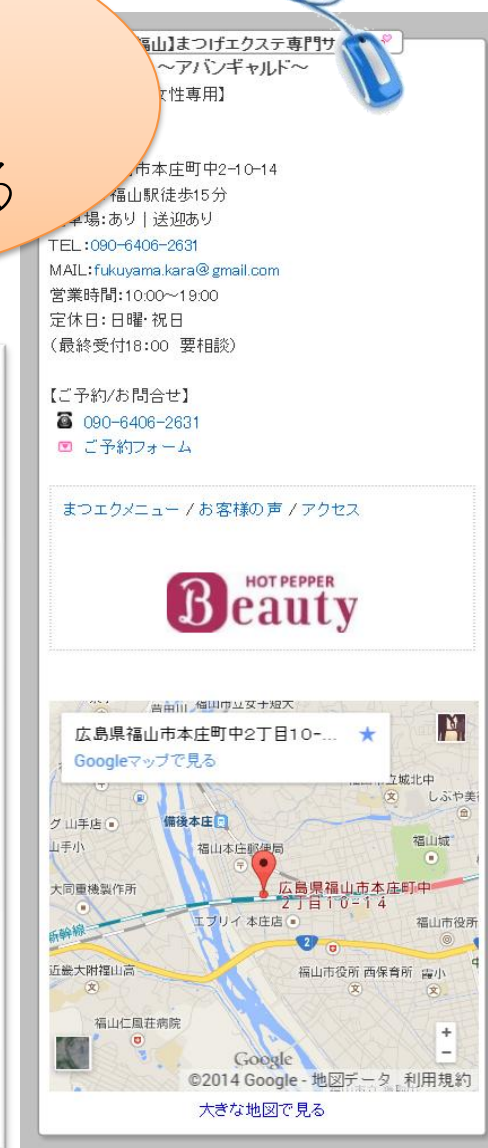
記事内メニューを必ず入れる

■ 記事内メニューの作り方

- ① 簡単なあいさつ文
- ② リスト取りor体験サービス案内
- ③ 本文 + 締めめのあいさつ
- ④ リスト取りor体験サービス案内
- ⑤ プロフィールやお客様の声
- ⑥ アクセス案内(ある場合)

◆ 覚えたいスキル

- ・ 囲み枠の入れ方
- ・ 画像にリンクを貼る



ブログはあくまでも
「認知のツール」なので
「申込」は別コンテンツにて！

ここまでで分かるように
「集客コンテンツ」を先に作っておこう



◆集客コンテンツとは？

コンテンツページは
どこに作ればいいの？

- 体験サービスの紹介ページ
- 単発やイベントの紹介ページ
- メルマガやLINE公式の登録ページ
- リスト取りのための無料オファーページ

◆集客コンテンツとは？



フォームもランディングページも思いのまま



- 体験サービスの紹介ページ
- 単発やイベントの紹介ページ
- メルマガやLINE公式の登録ページ
- リスト取りのための無料オファーページ

質疑応答タイム



■ 集客するうえでの**基本**



- ① 型と集客コンテンツを作る
- ② 集客導線を作る
- ③ 集客の仕掛けをする

集客導線とは？

発信(記事)から集客に結び付くよう
集客コンテンツに繋がりやすい導線を作る

<集客コンテンツの例>

- ・体験サービスの紹介ページ
- ・単発やイベントの紹介ページ
- ・メルマガやLINE公式の登録ページ
- ・リスト取りのための無料オファーページ



どれだけフォロワーがいようと
アクセスが有ろうが、集客や
リスト取りが出来ていないなら
やっている意味はありません。

基本の集客導線

前半の
「型」の話を
参考に！



<アメブロの例>

- 記事内でなにかしら案内
 - サイドバーやメッセージボード
 - プロフィールページのリンク張り付け
- 集客コンテンツへ

<アメブロの例>

記事内で案内、プロフィールページのリンク張り付け、
サイドバーやメッセージボード→集客コンテンツへ



←記事内

サイドバーや→
メニューバー



具体的に
ブログって何を
書いたらいいの？



【驚愕の事実】

集客が出来る記事と
読者が増える記事と
ファンが増える記事は違う



具体的にブログって何を書いたらいいの？

集客が出来る記事とは...

- お客様の声 (レポート)
- お客様の変化 (ビフォア・アフター)

= 自分もこうなりたい。

具体的にブログって何を書いたらいいの？

集客が出来る記事とは...



誰がどうなった。
あなたもこうなりたいと
いませんか？

具体的にブログって何を書いたらいいの？

読者が増える記事とは...

- ・悩み解決記事
- ・ノウハウ記事

= ためになつた、勉強になつた

具体的にブログって何を書いたらいいの？

【悩みや不安を知るメリット】

- ① 響く文章が書けるようになる
- ② 読者との関係性の構築が容易になる
- ③ 検索に強いキーワードを列挙できる

具体的にブログって何を書いたらいいの？

ファンが増える記事とは...

- 自分の世界観を伝える
- 自分の人となりを見せる

= この人の考え方、生き方が好き

具体的にブログって何を書いたらいいの？

ファンが増える記事とは...



母(父)としての一面や
人としての在り方
(インスタ、FBでもどんどん出してOK)

ブログに書くことリスト

- お客様の声
- レポート記事
- お悩み解決記事
- ノウハウ記事
- 商品、サービス紹介記事
- 人物(ブロガー)紹介記事
- 自分の考えや想い
- 日記

8

お店やサービス
仕事関連の記事

2

自分の
プライベート

一番のポイントは「人が集まっていて、みんな楽しそう！」

ブログで一番大事なことは、楽しそうな写真の多様

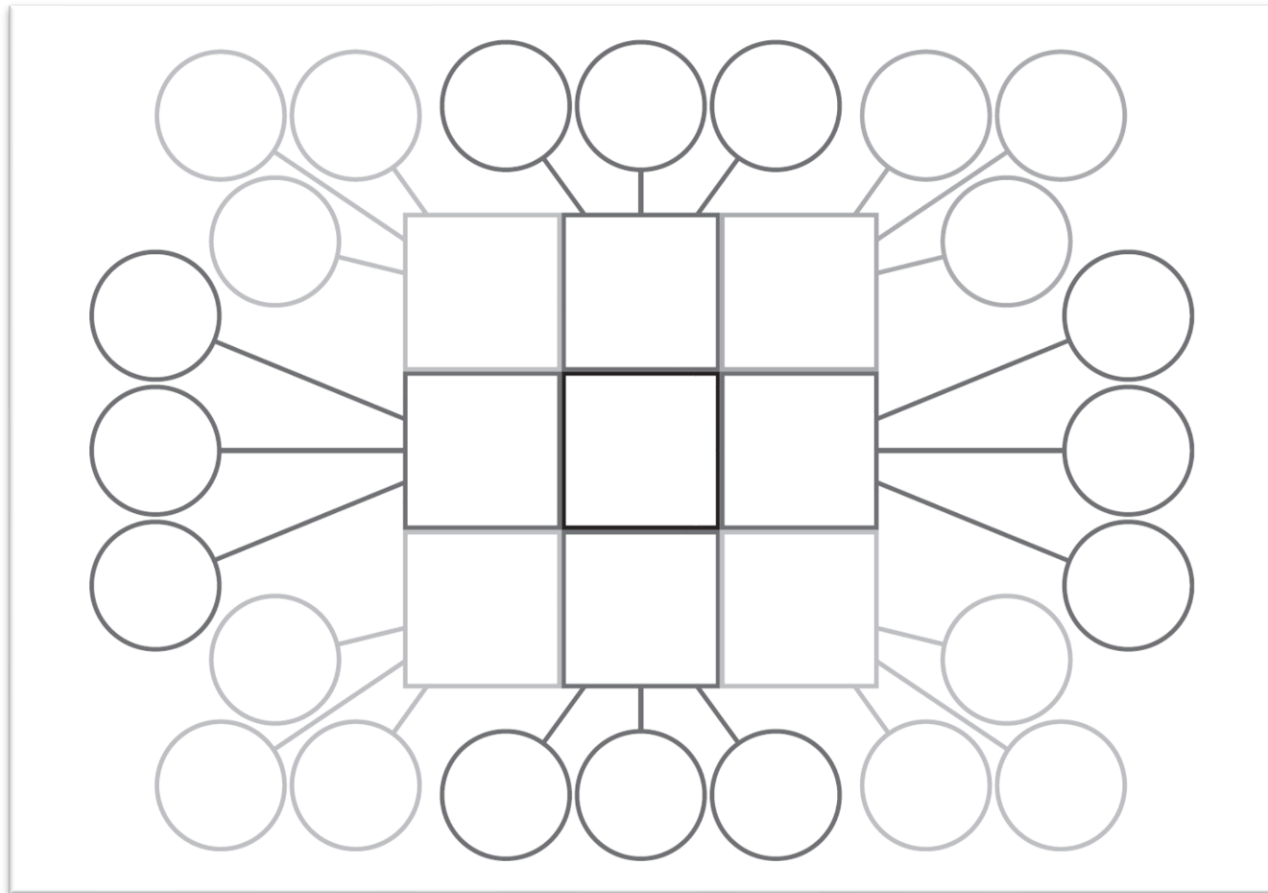
一番のポイントは

「人が集まっていて、みんな楽しそう！」



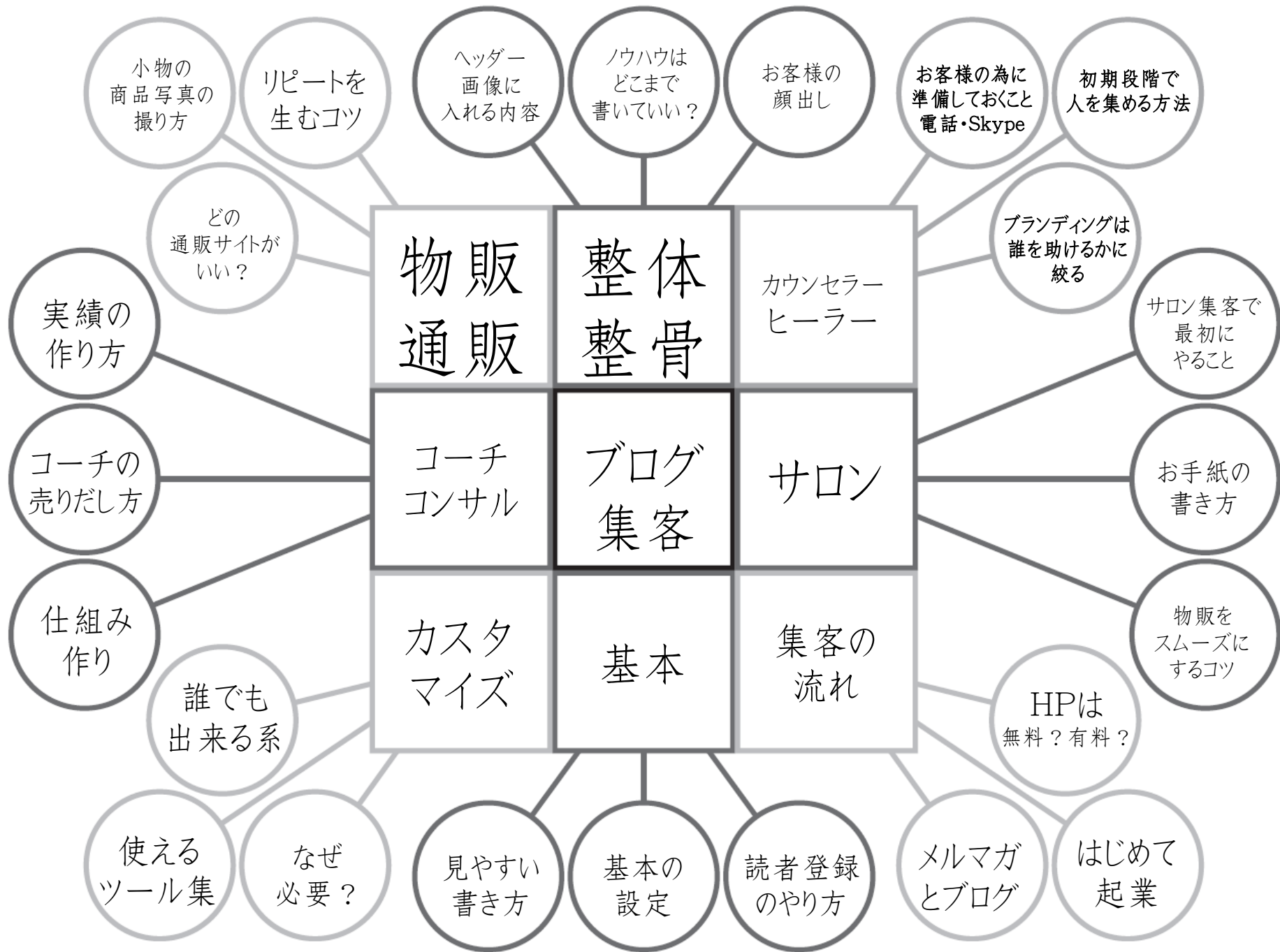
具体的にブログって何を書いたらいいの？

■ 悩みを書き出すワーク



悩みの曼荼羅マップ

- ① 真ん中に自分の
ブログのテーマを書く
- ② 周りの8つの四角に
カテゴリ分けをする
- ③ 外周の24個の丸に
カテゴリ毎の悩みを書き出す



■ 集客するうえでの**基本**

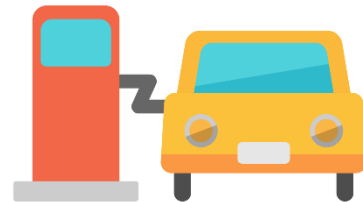


- ① 型と集客コンテンツを作る
- ② 集客導線を作る
- ③ 集客の仕掛けをする

「仕組み」と「仕掛け」の違い

「仕組み」を作るだけでは集客できると限りません！

仕組みとはいわば「車」です。
「車」を動かすには何が必要？



「仕組み」と「仕掛け」の違い

「仕組み」が効果的に動くような
「仕掛け」を積極的に行いましょう！

＜仕組みの例＞

- ブログやホームページ作成
- 体験サービスのページ作成
- 記事内やサイドバーの導線
- ステップメールやメルマガ
- LINE公式やリッチメニュー

＜仕掛けの例＞

- 日々の発信、予告、Live
- お客様の声の発信
- サービスのキャンペーン
- 定期的なサービス案内
- 受付期間を設けた募集

■ 集客するうえでの**基本**



ここまで話してなんですが…

型を作りつつも完璧にこだわり過ぎず

まずは発信自体に慣れることを優先！

初めは時間がかかるし、下手くそなのが普通

慣れないうちは
60%思考で書こう！

100点でなくてOK！
完璧主義を手放す！

◎ 60%思考で書く

お金ももらっていない。会ったこともない。好かれてもいないのに...

- キレイに書かないといけない
- 分かりやすく書かないといけない
- 気分を害さないように書かないとダメ

書き手の
思い込み！

◎ 60%思考で書く

お金ももらっていない。会ったこともない。好かれてもいないんだから...

- 中途半端でもOK
- 誤字脱字があってもOK
- 誰か気分を害しても残る人は残る

カッコよく見せたいとか
嫌われたくないという
心理は不要！

■ Webコンテンツは大きく2種類！

Webから新規集客の理想は
「流行りのSNS × 流行り廃りのない検索からの集客」

早く稼ぐならインスタ



長く稼ぐならブログ



特にこれは絶対やるべき！

検索強化記事



Ameba

特にこれは絶対やるべき！

■ 検索強化記事

Q、検索エンジンの順位はどうやって決まる？

A、Googleに優良サイト(情報)だと認められること



じゃ～どんな基準で
優良サイトかを決めるのか？

特にこれは絶対やるべき！

■ 検索強化記事



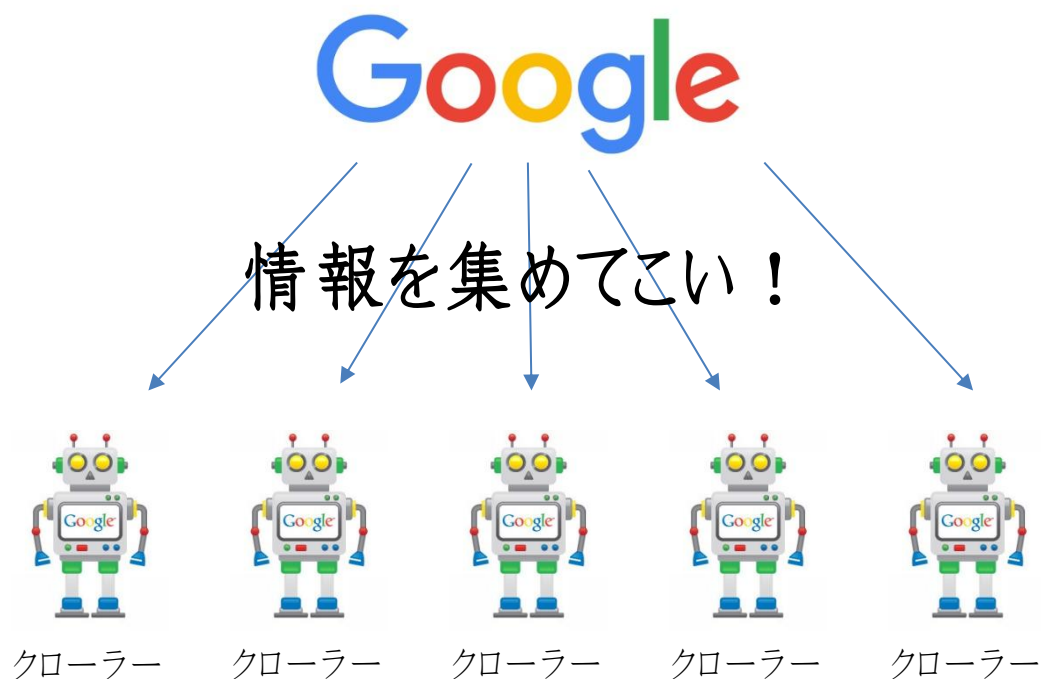
Q、どんな基準で優良サイトかを決めてるの？

- 更新頻度
- アクセス数
- 被リンク
- 滞在時間
- キーワードの出現回数

→ 最後の2つは「書き方」が大事！

特にこれは絶対やるべき！

■ 検索強化記事 ～検索の仕組み～



クローラーはロボットなので感情は無い！
データで優良度を測るしかない。

このサイトは…

- どんなキーワードが使われてる？
- 何回くらい同じキーワードがある？
- みんなどれくらいの時間見てるかな？

特にこれは絶対やるべき！

■ 検索強化記事

WordPressで月2～3記事でOK。
文字数の目安は3500～5000文字。
詳しくはまた次回(^^)/

滞在時間とキーワードの出現回数を意識

最後まで読みたくなるボリュームのある内容
何度も同じキーワードを違和感なく書く

→ ノウハウ記事がオススメです。(例)

検索に強くなるキーワード設定

■ルールが変わることもあります



「テーマ」はOK。「記事最後」のメタタグの複数設置はNG

田 テーマ Y

- ★自由が丘スタジオメニュー一覧 (11)
- ・自由ヶ丘 ヨガ レッスン紹介 (2)
- ・子宮美人のお話会 (1)
- ・自由ヶ丘 マタニティヨガ (10)
- ・自由ヶ丘 産後ヨガ (12)
- ・パーソナルレッスン (17)
- ・自由ヶ丘 マスターストレッチ (14)
- ・自由ヶ丘 ベリーダンス (12)
- ・自由ヶ丘 で仕事帰りに受けられるクラス (19)
- ・自由ヶ丘 癒しのレッスン (7)
- ・自由ヶ丘 朝ヨガ (3)
- ・自由ヶ丘 ボディメイク (11)
- ・疲れている方のヨガ (3)
- ・自由ヶ丘 ヨガの本質を学ぶ (16)
- ・自由ヶ丘 スタジオギフト特別講座 (34)
- ・自由ヶ丘 ヨガ基礎レッスン (8)
- ・自由ヶ丘 女性性を高めるクラス (10)
- ・自由ヶ丘 妊活 (1)
- ・スタジオギフト特別講座レポート (15)

最近あまりハードなヨガクラスが受けられないので、リラクゼーション系などがあると嬉しいです。

今日のお話も自分自身にとって気付くことがいくつかあり参考になりました。

ありがとうございました。

呼吸を深めるために道具を活用してアーサナをする点が為になりました。

自分の中にウジャイ呼吸とはこうあるべきというこだわりがあり、それに囚われていたことに気付けたのが良かったです。

生徒一人ひとりに向ける先生の言葉を前回は今回も楽しみに聞いていました。

次回もじっくり味わいたいです。

皆さま、素敵なご感想をありがとうございました^^

Next Innovation 住福 純

[ホームページ](#) / [アメブロカスタム](#) / [継続コンサルティング](#) / [お問合せ](#)

私は福岡だけでなく、北九州、久留米、熊本、長崎、佐賀、鹿児島、大分、宮崎などの九州各地から、東京、大阪、名古屋、北海道、海外まで多方面でコンサルを行っています。

ブログ集客、メルマガ集客、セミナー集客、Facebook集客、LINE@集客、インスタグラム集客、動画集客、YouTube集客、チラシ集客、ホットペッパー集客、手紙集客、雑誌集客、WordPress、リザーブスなど幅広いコンサルスキルであなたのブランディング、売り出しを徹底サポート致します。

【シェアタイム】

今日感じたこと、学びになったこと、
今後の課題をディスカッション！



【クラファンやっています！】
ご支援頂けると幸いです(^)/

メガヒットブランディング

起業10周年記念パーティ
を開催したい！

in 東京・大手町



2024/12/12木
12:00 START

株式会社 Lini
メガヒットブランディング

住福 純



【11月開催 毎回am10—12時】

~~11/5~~-(火)- —アメブロ集客基礎セミナー—

11/11 売上伸ばす部'冬 ステージ2

11/18 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

11/25 売上伸ばす部'冬 ステージ3



【12月開催 毎回am10—12時】

12/2 ビジネスコンセプトブラッシュアップ会

12/9 なんでも相談出来ちゃうグループコンサル

12/16 未定(SNS関連)

12/30 年間計画作ろう会＋量子力学理論セミナー

