

売れる

Zoom

セミナーは
伝え方が

9割

久家邦彦
Kuge Kunihiro

100%嫌われない集客の秘訣

2021年
までにZoomを使い

セミナーに
集客した方法

もう集客に悩まない

1

Zoomセミナー
3集客
万人
達成!

位

世界初公開！あなたが寝ている間も

最新の AR（仮想現実）システムが

24 時間自動で集客

125 名が売上 1000 万円達成！

『17 分間魔法のセールステンプレート』はこちら



<https://www.less-ar.com/f981141c-f410-4377-8749-581cacf1080c>

（再生ボタンを押して『LINE』でプレゼントを
受け取って下さい）



目次

「はじめに」	- 9 -
「売上が上がらない人」が「売上が上がる人」になる【伝え方の秘密】 - 16 -	
『売れる Zoom セミナーの伝え方』で得られること	- 18 -
なぜ、オンライン Zoom セミナーで売上が安定継続して上がるのか？ .-	22 -
驚くほど、結果が出る理由？	- 24 -
【圧倒的な実績】受講生の「売上」と「成果」	- 25 -
セミナーを始めた頃（失敗体験）低単価 2000 円のセミナーを販売してまし た、とほほ	- 29 -
月 2 万円のカウンセリングをオンラインで販売しました	- 30 -
「紹介のバーター取引」に誘われました	- 31 -
世界的マーケッターのセミナー、起業の天才から、門前払いされました - 34 -	
【Zoom】と出会いオンラインで『Zoom セミナー』を開催しました .-	36 -
『売れる Zoom セミナーの伝え方』を受講生・クライアントに伝えた 結果	- 39 -



『売れる Zoom セミナーの伝え方』がヤバイと言われる理由 - 41 -

【セラピスト】「騙されている、、、？」売上 750 万円（利益 700 万円）
達成した！本当の理由！ - 43 -

【医師・東大ドクター】オンラインで月 1300 人集客！ 1 万 5000 人集客達
成した秘訣！ - 58 -

【整骨院・介護経営】コロナで収益がどんどん下がり倒産を覚悟...
『Zoom 集客®の学校』で学び！新しい患者様が 70 名増え、月利益
400 万円連続達成！前年比 150%の理由 - 62 -

「セミナーの常識」が大きく変わった！新時代に成功する『Zoom
セミナーの伝え方』 3 つの新常識！ - 73 -

なぜ、オンラインで「集客 3 倍」「働く時間が 2 分の 1（半分）」に
なったのか？ - 73 -

「場所の壁」を超えることで日本全国！世界に お客様が広がります！ - 74 -

「時間の壁」を超えることで集客が 3 倍になる！ - 77 -

「労力の壁」を超えることで 50 代、60 代でも 活躍できる！ - 78 -



「オンライン集客」で事務所の家賃月 100 万円がゼロになった秘密 ... - 80 -

パソコン 1 台で好きな時に好きな場所で大好きな仕事をして自分の時間が
取れる新時代（エコ）の働き方 - 87 -

驚きの V 字回復（治療家の大逆転）事例..... - 89 -

整体・鍼灸治療院、医師、歯科医師、健康コンサルの成功事例 - 89 -

「3 つの決定的な違い」 - 121 -

売上が上がらないオンラインビジネス 3 つの問題点 - 129 -

(1) 相手から「あなたから買いたい！」と言われるコンセプト
（売れる考え方）がない - 129 -

(2) オンラインで売れる 30 万、50 万、100 万円の高収益商品を
つukれない - 132 -

(3) 売り込まなくても売れる「集客の仕組み」「売れる仕組み」
がない - 135 -

『売れる Zoom セミナー』の本質 - 137 -

研修、セミナー講師、土業の事例 - 156 -



『Zoom セミナー』集客で「やってはダメなこと」「やるべきこと」 - 183 -

（段階1）「やってはダメ」：『Zoom セミナー』へ「時間がかかる集客法」と「お金をかける集客法」 - 184 -

（段階1）人間心理に即した『Zoom セミナー』で売り込まなくても「売れる仕組み」 - 187 -

（段階2）「やってはダメ」『Zoom セミナー』集客法の違いに気づかないこと - 189 -

（段階2）楽しく会話することで自動的に売り上げが上がる集客法... - 191 -

（段階3）「やってはダメ」：忙しい、労働集約型の『Zoom セミナー』集客法 - 192 -

（段階3）『Zoom セミナー』集客の自動化、セールスの自動化、顧客と信頼関係を構築する仕組み - 193 -

なぜ、オンラインで30万円の売上が上がらないのか？ - 198 -

（落とし穴）30万円の売上が上がらない人の勘違い！ - 199 -

【質問(1)】オンラインで販売する商品がない場合は？ - 208 -



【質問(2)】 Zoom セミナーに集客する「具体的な方法」とは - 241 -

最新の集客法 (1)世界初公開 24 時間自動【AR×Zoom 集客®アプリ】
..... - 242 -

最新の集客法 (2)215 名が売上ゼロから大逆転！ 100 名が平均 125 万円を
売上げた最新【紹介サイト×Zoom 集客®満席法】 - 246 -

なぜ『Zoom セミナー』で 100 万円の売上げが安定継続しないのか？
..... - 250 -

「なぜ、100 万円の売上が安定継続して上がらないのか？」 - 252 -

『Zoom セミナー』で売れるメカニズム - 253 -

安定継続して「商談の場」に 10 人集客する方法 - 256 -

『Zoom セミナー』段階 3：月売上 300 万円 以上で「やってはダメな
こと！」 「やるべきこと！」 - 265 -

『Zoom セミナー』の目的は「自動化」 - 268 -

『Zoom セミナー』で代表的な 2 つの「自動化」 - 270 -

『Zoom セミナー』 広告集客の 3 つの落とし穴！ - 271 -



プロダクトローンチの「落とし穴」	275 -
Zoom を使うフリーランスの「組織化」	277 -
『Zoom セミナー』の「最大の問題点」売上が安定継続して上がらない	
本当の理由「わかつちやいるけど、、、」「できない」理由	281 -
「泳げる子供」と「泳げない子供」	282 -
『Zoom セミナー』で「結果が出る人」、「出ない人」	284 -
クライアント職種・サービス一覧	290 -
Zoom セミナーで「経済的自由」「時間的自由」「ライフスタイルの自由」	
を手に入れた方法	295 -
『売れる ZOOM セミナーの伝え方』で手に入る 【5つの仕組み】 ..	300 -
(1) 集客の仕組み（マーケティング）	300 -
(2) 売れる仕組み（セールス）	301 -
(3) 儲かる仕組み（ビジネスモデル）	301 -
(4) 成果を創る仕組み（セミナースキル、コンサルスキル）	302 -
(5) リピートの仕組み、紹介の仕組み（コミュニティ）	302 -



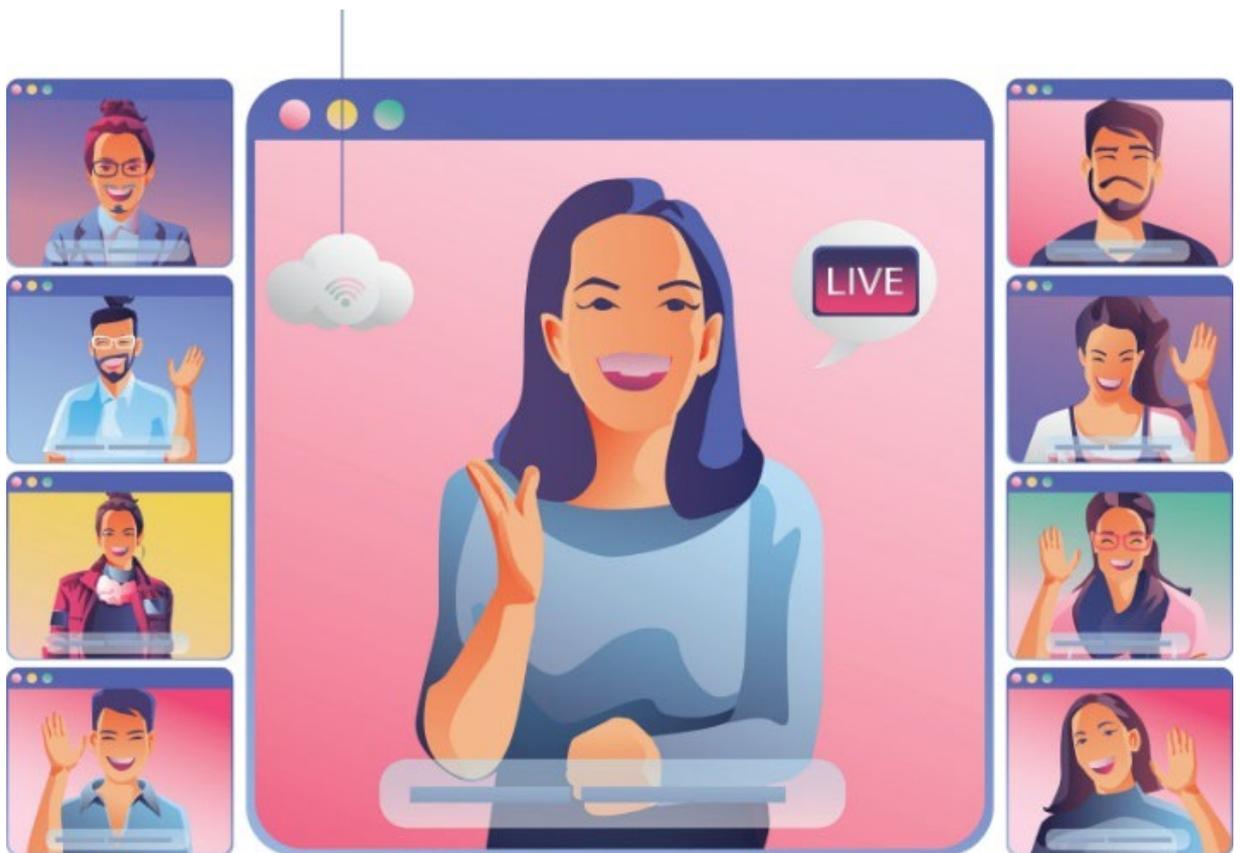
1万人が学んだ！『売れる Zoom 集客セミナー体験会』 - 304 -

『Zoom セミナー集客®セミナー体験会』が「おすすめの人」、

「おすすめしない人」 - 307 -

人が育つ文化！教える文化！ - 312 -

あとがき - 315 -



売れる Zoom セミナーは 伝え方が 9 割

「はじめに」



こんにちは。書籍『Zoom セミナーは伝え方が 9 割』著者の久家邦彦（くげくにひこ）です。

この本は会社員時代にリストラされた 50 代サラリーマンが書いた本です。将来に不安を抱えた会社員が自宅にいながら苦手なパソコン



ンを使い『Zoom セミナー』を始めて最短で年収 3000 万円を稼ぎ、働く時間を半分（2分の1）にした『Zoom セミナーの伝え方』をお伝えしています。

これから『Zoom セミナー』を始めたい方や Zoom セミナーへの集客方法、販売（セールス）で悩んでいる方のお役に立つ内容を書きました。

その方法とは、オンラインの技術革新【Zoom】を使い【ビジネスや収入を自動化する方法】です。お金と時間がかからずパソコン苦手な 50 代、60 代からでも、かんたん！無料で！すぐに始めることができます。

オンライン会議システム【Zoom】のお陰で、私たちは自宅にいなからセミナーやコンサルティングをすることにより「場所の壁」、「時間の壁」、「労力の壁」という「3つの壁」を超えることができるようになりました。その結果、今までの対面（リアル）セミナーにあった【集客が3倍ラクにできる】ようになりました。



その具体的な方法は本書でお伝えしますので、楽しみに読み進めてください。

あなたのビジネスやお仕事で【集客が3倍ラク】になったことを考えてみてください。

この本で紹介している『Zoom 集客®満席法』を活用して、あなたの【集客数が3倍】になった場合、【商品の単価】が同じで【成約率】が変わらなければ【売上も3倍になり】、その結果あなたが得られる【利益（収入）も3倍以上】になります。

しかもオンライン【Zoom セミナー】はパソコン1台で自宅から開催できるので、リアルofセミナー会場費用や事務所の家賃も必要ありません。

「移動時間」や「準備時間」、「出張の時間」など無駄な労働時間が削減されて働く時間が半分（2分の1）になり、生産性が上がります。さらにオンラインで毎月、安定継続して【集客数が3倍】になれば、今までの集客の悩みが嘘のように解消します。



もし、あなたがオンラインで『Zoom セミナー』を始めただけ
ど、、、

- ・ 集客できない、
- ・ 売上が上がらない、
- ・ 売上が安定、継続しない、とか
- ・ 何から始めたらいいかわからない、
- ・ 商品に自信がない、
- ・ ビジネスを自動化して、自由な時間が欲しい

こうお考えであれば今、最も新しい97%が知らない『Zoom セミ
ナーの伝え方』があなたにお役に立つことを確信しています。

なぜなら、この手法を取り入れただけで、自宅にいながら30万、
50万、100万円の売上が安定継続して上がっているクライアント
やスクール生が続出しているからです。

この本ではオンラインで開催する『Zoom セミナー』をこれから始
める方でも、すぐに実践できるように、オンラインで開催する



『Zoom セミナー集客法』や『オンラインで売れる商品の作り方』についてもお話ししています。

- ・『Zoom セミナー』で売上（収入）を上げたいけど「集客苦手」「何をどうしたらいいかわからない」という方でも『Zoom セミナー集客』で最短で成果が出る『Zoom 集客®満席法3ステップ』を具体的に学べる内容になっています。

- ・オンラインで売れる商品がない人でも、あなたの足元にある知識と経験を今すぐ商品やサービスに変えて『オンラインで売れる商品をつくる方法』

- ・セールスが苦手な方でもセールスが好きになる人間心理（脳科学）に即した『売り込まなくても、自然に売れる仕組み』についてもお話ししています。

- ・30日間で電子書籍を書いて『Zoom セミナー』で売上1億円を上げている『電子書籍！億越えビジネス集客満席法』もご紹介して



参ります。

- ・日本初公開！最新のAR（仮想現実）を使った今、最も新しい『Zoom セミナー』の集客法！『**24 時間自動 AR 集客×Zoom 満席法**』についてもお話しして参ります。

オンラインで開催する『Zoom セミナー』で売上が安定して上げるためには集客の先にある『Zoom セミナーの本質』と『売れる仕組み（3段階）』が大切になります。

そこで『Zoom セミナー 3つの段階』（3つのステージ）ごとに「やってはダメなこと」「やるべきこと」についてもお話しして参ります。

オンライン会議システム【Zoom】を使う『Zoom セミナー』をより効果的に開催することで、個人がパソコン1台で会社を越え、国を越えてつながり、より豊かに！より幸せに成功できる時代が来て



います。

最新の『Zoom セミナー』への集客方法やオンラインの働き方を

一人でも多くの日本人が知ること、美しい国、日本に住む人が

さらに元気になればこれ以上嬉しいことはありません。

ぜひ、最後までお読みください。



「売上が上がらない人」が「売上が上がる人」になる【伝え方の秘密】

オンラインで Zoom セミナーを開催する方が増えています。

そんな中「集客できない」「売上が上がらない」という悩みを毎日のように聞くようになりました。

「結論」からお話すると『Zoom セミナー』で安定継続して「売上げる伝え方」には2つポイントがあります。

- ・ 1つは「**相手（お客様）が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れられる人になる役に立つこと**」です。
- ・ もう1つは「**興味がない人には、一言も話さないこと**」です。

たったこれだけで「売上が上がらない悩み」が消えていきます。

実は、オンライン『Zoom セミナー』で安定継続して「売上が上がる伝え方」は誰にでもできる、ほんの少しの「かんたんな秘密」に気づいているかどうか、ただそれだけです。



まずはこの本で、あなたのビジネスの「課題」と「解決策」を明確にして参りましょう。読者限定の特典もご用意しておりますので、ぜひ楽しみにお読みください。



『売れる Zoom セミナーの伝え方』で

得られること

この本で得られることが5つあります

- 1、オンライン Zoom セミナー集客満席法の成功事例
- 2、安定して **30人~50人集客**する秘訣
- 3、売り込まなくても売れる **Zoom セールスの仕組み**
- 4、オンラインで**月 100万円**を**安定継続**して稼いでいる方法
- 5、最短で**売上 1億円越え**ビジネスをつくる3大原則

「あなたは、こんなことに悩んでいませんか？」

- ・ 売り上げをどう伸ばしていいのかわからない
- ・ 集客が安定せず、来月の売り上げが不安
- ・ 今のビジネスや仕事に限界を感じている
- ・ オンラインで集客する方法がわからない



- ・ オンライン化の方法が分からない
- ・ SNS の投稿や集客が辛い
- ・ 稼げば稼ぐほど忙しくなる
- ・ 広告代理店にお願いしても赤字になる
- ・ お客様のサポートに集中したい
- ・ 集客や売上など、数字の管理が苦手
- ・ 広告のことがよく分からない
- ・ サラリーマンのときよりも忙しい

これはほんの3年前、自分自身が抱えていた悩みです。

もしかしたら共感していただけることも、あるのではないかと思います。

これらの悩みをすべて解決するためにオススメしているのが

「心理学」と「売れる仕組み」を組み合わせた『売れる Zoom セミナーの伝え方』です。



この手法で、あなたも集客を自動化して売り込まなくても売れる状態が手に入ります。

- 一度この『Zoom セミナーの伝え方』をマスターすれば、自分が集客やセールスをやらなくても売上が自動的に上がる状態になります。
- Facebook や Instagram など SNS に毎日、投稿する必要もありません。
- 50 代、60 代からでも簡単に「始められます」（私も 50 代です）
- 毎月、安定継続して売上を上げる仕組みが手に入ります。
- パソコン 1 台あれば、自宅にいても、旅行先からでも、日本はもちろん、海外、世界中どこにいても集客できて売上が上がります。
- ムダな人件費をかけず、年収（税引き後純利益）、億越えのビジネスをつくることができます。



- 相手からもの凄く感謝され、喜ばれるビジネスができます。
- 一時的な集客ノウハウやテクニックなどではなく、生涯、稼げる本物の実力が身につきます。

ゼロからオンラインで Zoom セミナーをはじめて集客やセールス、ビジネスで安定して売上、成果をあげようと思えば、人間心理を理解する必要があります。詳しく解説して参りますので是非、読み進めてください。



なぜ、オンライン Zoom セミナーで売上が安定継続して上がるのか？

なぜ、「売れる Zoom セミナーの伝え方」で

売上が安定して上がるのでしょうか？

それには理由があります。

結論からお伝えすると、この手法はただの「集客ノウハウ」や「スキル」、「セールステクニック」などの机上の空論ではなく、すでに1万人以上の方が学んで、オンラインビジネスをゼロからスタートした人たちの、圧倒的な実績と成果を上げてきた、現場の実体験から生まれたものだからです。

元々この手法に気づいたきっかけは、自分自身が会社員時代にリストラされ50代から自宅でオンライン Zoom セミナーを始めたことでした。

そこから試行錯誤の末、改善を重ね、誰でもゼロから「売れるオンライン Zoom セミナー」を始められるように体系化してきました。



自宅でセミナー会場費や事務所の家賃もかからないので、収益性が驚くほど高く、利益も年間 1000 万円から始まり、3000 万円、1 億円と年を追うごとに右肩上がりが増え続けてきました。今では、2 社の IT 企業をオーナーとして無借金で経営しています。さらに嬉しいのはパソコン 1 台で「経済的自由」「時間的自由」「ライフスタイルの自由」を得て、好きな時に大好きな旅行や温泉、グルメ、パワースポット巡りなどを楽しみながら 50 代から自由に暮らしています。



驚くほど、結果が出る理由？

なぜ、「売れる Zoom セミナーの伝え方」を取り入れることで驚くほどの結果が出るのでしょうか？

その理由は、「簡単」です。ここでお話している内容は、単なる「机上の空論」や「理想論」の話ではなく、リストラされた 50 代元社員が実際に 1 からオンライン Zoom セミナーをはじめて、集客の課題やセールスなど多くの課題にぶつかり 1 つ 1 つ乗り越えることで驚くほど豊かになった、実体験だからです。

私たち人間の脳はイメージできないことは、うまく行動できない生き物です。ですからこの本では『売れる Zoom セミナーの伝え方』を実践して、現場でリアルタイムに売上、成果を上げているクライアント、受講生の実践インタビューも豊富に掲載しています。

この手法をすでに 1 万人以上のクライアント、受講生が『Zoom 集客®の学校』で学び、驚くべき結果が出ています。



【圧倒的な実績】受講生の「売上」と「成果」

『売れる Zoom セミナーの伝え方が9割』のクライアント、受講生の「売上実績」と「成功事例」です。こちらに事例が掲載されています。

■コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピスト73名の「売上実績」と「成功事例」動画インタビューはこちら

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/Zoco>

(クライアント、受講生の声)

■税理士、社労士、行政書士、研修講師、店舗経営者、保険営業の「売上実績」と「成功事例」動画インタビューはこちら

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/kep>

(クライアント、受講生の声)

■治療院、東大ドクター 森田敏宏先生、年商1億円歯科医院早出プロジェクトの名古屋先生など、医師、歯科医師の「売上実績」と



「成功事例」動画インタビューはこちら

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/knh>

(クライアント、受講生の声)

実践者の声を観て、多くの個人事業主や経営者がコロナ禍の中で

「売れる Zoom セミナーの伝え方」を学び、ゼロからオンラインで
ビジネスを始めて、売上、成果を挙げ続けていることに感動しま
す。

なぜなら、これだけの数のクライアントや受講生の「売上実績」や
「成功事例」は、他ではあり得ないダントツの実績だからです。

クライアント、受講生の「人数」も豊富で、しかもその殆どの方が
本名、顔出しです。

- ・ 情報販売ビジネスでよくある、宣伝のために、お客様のモデル
に架空の売上金額をデッチ上げで言わせたり、



- ・ 講師と一緒にプロモーションして集客やセールスは、殆ど講師のチームが担当した、一部の受講生の実績ばかりを繰り返し、繰り返し宣伝で使っている、ある意味「本当に危険（ヤバイ）」他の集客スクールや起業コンサル、情報販売とは全く異なります。
- ・ クライアントや受講生の顔ぶれも、一流の人が多く、驚かれます。

東大附属病院で長年チーフを勤めた東大ドクターや、歯科業界で著名な先生、現役の大学の先生もいます。

これだけの経歴と実績がある先生が、クライアントや受講生に名を連ねているという事実が、この「売れる Zoom セミナーの伝え方」が圧倒的な評判と信頼を得ている証拠です。

年代も 30 代から 78 歳まで幅広い層の方がいます。



日本全国の様々な地域で自宅からオンラインで気軽に学べるので、

『売れる Zoom セミナーの伝え方』を学んでいます。



売れるZOOMセミナーは伝え方が9割



セミナーを始めた頃（失敗体験）低単価 2000 円 のセミナーを販売してました、とほほ

セミナービジネスをはじめたばかりの頃、受講費 2000 円のセミナーを東京新橋のリアルセミナー会場で販売していました。

最初の「セミナーの価格」は、2 時間 2000 円。

10 名がセミナーに参加すると

- 売上は

受講費 2000 円 × 10 名 = 売上「2 万円」です。

リアル会場のセミナーは経費がかかります。

- 経費 セミナー会場費 + 交通費など = 7000 円

- 利益

「売上 2 万円」 - 「経費 7000 円」 = 利益 1 万 3000 円です。

- 月に 4 回セミナーを開催したら月の収入（利益）は

1 万 3000 円 × 「4 回」

= 1 ヶ月 収入（利益）5 万 2000 円です



月の利益（収入）が、

5万2000円では、生活できません、、、とほほ



月2万円のカウンセリングをオンラインで販売しました

次に、毎月安定した収入を得るために

2万円のカウンセリング（1回1時間～1時間30分）を

オンラインで販売しました。

オンラインなので、セミナー会場費がかからず自宅のできるので、

資料の準備でコピーをする必要もなくなりました。セミナー会場ま



で、重いキャリーケースをゴロゴロ転がしながら移動する手間もなくなっただので、身体がラクになりました。

では、クライアントをどのように集客したか？というと、ほぼ紹介や口コミからの集客だけでした。

2万円のカウンセリング（1回1時間～1時間30分）を提供していたので、月に10人～15人のクライアントを担当すると売上20万～30万円です。

この頃からネット集客（オンライン集客）を始めました。

当時は「Facebook 集客」や「ブログ集客」でしたが、投稿しても殆ど誰も反応してくれません。

結局、月の売上20万～30万円から売上が伸びません。

「紹介のバーター取引」に誘われました

オンラインで集客を始めると、「あなたのセミナーを無料で紹介するから、私のセミナーも紹介してください。」という「紹介のバー



ター取引のコミュニティ」に出会いました。

ただ、自分が学んでもいない、よく知らない相手のセミナーを「バ
ーター取引」で、自分の知り合いや、自分の記事（投稿）を楽しみ
に読んでくれる Facebook やブログのフォロワーに紹介すること
は、たとえ一時的にお金になったとしても、長期的に相手に迷惑を
かける可能性が高いので「紹介のバーター取引」をお断りしまし
た。

※「バーター取引」とは、現金を使うことなく、商品やサービスの
取引を行うことです。

ここでは「あなたのセミナーを紹介するから、自分のセミナーも紹
介してください」という取引のことです。

以前、この方法で知り合いの Facebook で紹介されていたセミナー
を 30 万円で購入した経験があります。

その際、紹介された相手にお金（受講費）を振り込んだら最後、そ
の後はセミナー販売者からの連絡が途絶え、約束したセミナーが提
供されず、嫌な思いをしたことがありました。



Facebookでそのセミナーを紹介した本人に問い合わせても「自分は紹介しただけです。セミナーを提供する人のことはよく知らない
ので関係ありません。」「購入した、あなたの自己責任です。」と
言われました。

結局、セミナー販売者から、セミナー提供されずお支払いした30
万円のお金を失いました。

その後、そのセミナー販売者は破産しました（当然です）。

そして、その販売者のセミナーをFacebookで紹介した人も信頼を
すべて失い、消えてしまいました。

一時的な「お金」や「紹介欲しさ」に、自分が参加したこともない
セミナーをバーター取引で紹介した結果、一番大切な「人としての
信頼」を失ってしまえば意味がありません。

**今では「紹介バーター取引」を安易にやらなくて、本当によかった
と思います。**



世界的マーケットターのセミナー、起業の天才から、門前払いされました

その後、集客塾や起業コンサルを 10 講座以上、受講しました。

受講費は高額で

- | | |
|-------------------|-------------|
| ・世界的マーケットターのセミナー | 60 万円 |
| ・個別コンサルティング | 150 万円 |
| ・世界的なコピーライティングの教材 | 30 万円 |
| ・個別コンサルティング | 120 万円 |
| ・SEO ライティング教材 | 30 万円 |
| ・SEO コンサル | 300 万円 |
| ・起業の天才のスクール | 80 万円 |
| ・世界的なコーチのセミナー | 80 万円（旅費込み） |
| ・ローンチスクール | 40 万～120 万円 |
| ・ポジショニングスクール | 40 万～ 60 万円 |

などなど。



もちろん学んでよかったスクールやコンサルもあります。

ただ、反対に全く結果を出せないスクールやコンサルもありました。

- ・ 受講費 240 万円のコンサル講座で質問したら、メイン講師から「質問は勘弁してください。」といわれ、その後、一言も質問できなくなってしまいました、、、とほほ。
- ・ 受講費 35 万円のオンラインビジネススクールで、パソコンのことで質問したら「パソコンの使い方については自分で学んでください。」といわれ、そこでどうしたらいいのかわからず作業が止まってしまい、辞めてしまった、、、とほほ。
- ・ 一度も会ったことがないネットハイエナからオンラインで誹謗中傷された時、その解決策について受講費 100 万円～230 万円のコンサル講座で質問したら「気にしないことです。」「運が良くなってください。」と抽象的な回答しか得られず解決に繋がらない。→ 結局、自社で解決しました。



- ・ 受講費 200 万円のコンサル講座で、以前、散々テストしてうまくいかなかった古い集客法を教えていたので、その手法を実践しなかったら、講師から「あなたには、もう教えません。」と門前払いとなったこともありました、、、とほほ。

【Zoom】と出会いオンラインで『Zoom セミナー』を開催しました

そんなある日、【Zoom】と出会いました。そこで、これまでリアルセミナー会場で開催していたセミナーの内容を、【Zoom】を使いオンラインに切り替えて開催しました。

するとどうでしょう！！

- ・ 集客人数が、リアルセミナーの3倍になりました！
- ・ 移動時間や準備時間がないので、その時間にコンサルを提供したら、月の売上が 10 倍になりました！



- ・ セミナー会場費もゼロ、会社の事務所の家賃もゼロ、交通費や出張費もゼロなので、月 100 万円以上のコスト削減ができて1年間で 1200 万円、4 年間で 5000 万円以上の現金が残りました！
- ・ 1 対 1 のカウンセリングから 1 対 10 人、30 人、100 人の Zoom セミナーをオンラインで開催できるようになりました！
- ・ その結果、たった 1 ヶ月で月の売上が 1 億 2000 万円を超えるようになりました。
- ・ 集客を自動化して、毎月 3000 人以上を安定継続して集客して、コンスタントに売上が上がるようになりました。
- ・ 80 人のフリーランスを組織化して、集客、セールスの現場に自分がいなくても自動的に売上が増える仕組み（ビジネスモデル）があるので、毎年安定継続して 3000 万、1 億円、3 億円と本業の利益が右肩上がりが増え続けています。
- ・ パソコン 1 台で「経済的自由」、「時間的自由」、「ライフスタイルの自由」を得て、年間 3 分の 1 は大好きな日本や海外の



旅行を楽しみながら趣味の、観光、グルメ、温泉、パワースポット、歴史、文化を堪能しています。



『売れる Zoom セミナーの伝え方』を受講生

クライアントに伝えた結果

そんな中、多くの方から『売れる Zoom セミナーの伝え方』を教えて欲しいというご要望をいただき『Zoom 集客®の学校』でお伝えするようになりました。

『売れる Zoom セミナーの伝え方』を実践で学べる『Zoom 集客®の学校』では、受講生・クライアントがこの手法でゼロからオンラインセミナーを始めて「たった7日間で売れる仕組みをつくり」85名中65名が1ヶ月以内に売上を上げました。

2年目には

- 売上 100万円超え 365名達成！
- 売上 1000万円超え 51名達成！
- 売上 1億円超え 12名達成！

しています。



◆毎日のように売上報告がどんどん届いています。

【今週の売上報告】はこちら

➡ <https://zoom-shukyaku.com/sei>



『売れる Zoom セミナーの伝え方』がヤバイと言われる理由

この『売れる Zoom セミナー伝え方』は圧倒的な実績と成果が出ていて「ヤバイ」という評判をいただいています。

そこにはハッキリとした理由があります。

まず先にお伝えしておきますが、ここからの文章を読んでも

『Zoom セミナー伝え方』を実際に活用している受講生やクライアントの売上金額が、信じられないと思います。

でも「これは本当の話」です。

3人の受講生をご紹介します。

■ 1人目は【セラピスト】

『Zoom 集客®の学校』の受講生達の売上金額が、あまりにも大き



いので、「こんなに大きな売上がオンラインで上がるとは、信じられない。もしかしたら、騙されているのかな？」と感じて、受講生一人一人に直接、連絡した結果、知ることになった驚きの事実！

その後、『Zoom 集客®の学校』で学び始めて！売上 **750 万円**

(利益 700 万円) 達成したセラピストの田中三咲さんをご紹介します。

■ 2人目は【医師・東大ドクター】森田敏宏先生

森田先生は『Zoom 集客®の学校』で学び月 1300 人、累計 15000 人以上をオンラインで集客しています。

■ 3人目は【整骨院・介護事業の経営者】

コロナで収益がどんどん下がり倒産を覚悟した長崎県雲仙の【整骨院・介護】経営者の藤田裕紹先生です。『Zoom 集客®の学校』で



学び、オンラインを活用することで、**新しい患者様が 70 名増え、
月利益 400 万円連続達成。前年比 150%達成**しています。

■ 「これは本当の話です」 ■

【セラピスト】 「騙されている、、、？」

売上 750 万円（利益 700 万円）達成した！

本当の理由！

セラピスト 田中三咲様

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

**セラピスト
騙されてる？
Zoom集客の学校で**

利益 700 万円達成

効果には個人差があります。効果を保証するものではありません。



売上げが上がらず悩んでいた【セラピスト】が『Zoom 集客®の学校』の1 Day 体験セミナーに参加しました。

そこで夫から、

- ・ 「そんな大きな売上が上がるなんて、騙されてるんじゃないの、、、」
- ・ 「お金を失うだけじゃない？」と大反対されました。

疑り深い彼女は、実際に動画のインタビューに出ている『Zoom 集客®の学校』の受講生、一人一人に自分から直接、連絡をとって、直接 Zoom で質問をして事実を調べました、、、

その結果！『Zoom 集客®の学校』の受講生の「売上金額」や「生の声」に、もっと！びっくりしました！！

そこから『Zoom 集客®の学校』に入学して！利益 **700 万円**を達成した本当の話について！！【セラピスト】田中三咲さんに、お話をお聞きしました。



今、どんなことをされていますか？

心と体が元気に輝く女性が増えたらいいなあって、セラピスト講師をしています。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

1年前に引っ越しをしないといけなくなり、1カ月以内に転居することになったのです。

引越し先の家は、それまでの1/3のスペースになったので、自宅で講座ができなくなり、コロナの影響で対面ができなくなって、困っていました。

そんな時に、『Zoom集客®の学校』を見つけて、体験セミナーに参加しました。

受講生のインタビュー動画で、皆さん

- ・「1カ月で売上1000万円いきました！」とか



・「3カ月で売上500万円です！」とか

そういうビデオ動画ばかりなので、

慎重派の夫からは、

・「高いお金払って…どぶに捨てるんちゃうか？」

・「怪しい」って、言われたんです。

自分でも旦那さんの言う通り、「なんか怪しいな」と思っていました。

でも、、、

『Zoom 集客®の学校』の講師の方も、受講者の方も、エネルギーが良かったんです。

動画でお話ししている受講生の売上金額は大きいけれど、『Zoom 集客®の学校』の講師や受講生のエネルギーが「とてもいいな」と感じました。

インタビュー動画の画面から、「怪しさ」がないんです。

それでも、、、

「1カ月で売上1500万円達成とか、本当にあり得ない！」



「どんな世界か」と思いました。

自分自身、疑り深いので、「どうしたらいいだろう？」

そうだ！「とにかく本人に聞くしかない！」と考えて！

『Zoom 集客®の学校』のインタビュー動画に登場している受講生、その本人に直接、聞けばいいじゃん」と思ったのです。

そこで、動画に登場している、私と同じ職種の『Zoom 集客®の学校』の受講生に直接、一人一人ご連絡して、Zoom でお話を聞かせてもらったのです。

まず、『Zoom 集客®の学校』のインタビュー動画に出ている方が、本当にこの世に存在しているのか？を調べて、それから

「Zoom で良かったらお話を聞かせてもらえませんか？」と、連絡したのです。

すると、「いいですよ」と、快く質問に応じていただきました。

『Zoom 集客®の学校』の受講生さんに実際のお話を聞いてみると！！



- ✓ 『Zoom 集客®の学校』に入って、すごく良かったです。」
- ✓ 「売上げが上がりました。」
- ✓ 「インタビューの時から実はさらに売上げが上がり、
もう売上 1000 万円を超えているんですよ。」というのです。

実際の受講生のお話に、もっとびっくりしました！！

この会話を横で夫が聞いていて、、、

- ・ 「『Zoom 集客®の学校』は本物だね。」
- ・ 「そこまで調べたなら、あとはやるかやらないかは、自分次第だよ。」

と、夫に言われました。

それまで7年間、日本で活動してきたんですけど、「何か変えないと、変わらない。」と思いました。

そこで自分の扱っている素晴らしい商品やサービスを、より多くの



方たちに伝える希望の星になりたい！と思い、『Zoom 集客®の学校』の受講を決めました。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果が得られましたか？

『Zoom 集客®の学校』に入学して合計で **750万円**の売上げが上がりました。

本当に信じられなくて…

でも、通帳にお金が入っているので、びっくりしています。

両親が高齢ということで、人に会うことを遠慮していた時期もあり、すべてオンラインです。Zoom でやっています。

- ・ 入塾して1カ月で、**298000円**の商品が売れました。

それは、もともと作ろう、売ろうと思ってもない商品でした。

『Zoom 集客®の学校』で、「素直に前向きで行動したら、



成長して伸びるよ」といわれたので、1カ月とにかく講座を受けて、言われたまま宿題を出したら、1つ目の商品が生まれました。

- ・ 2カ月目に、「相手のことを理解して、相手が求めるものを差し出すだけなんだよ」というのを聞いて、繰り返し実践したら、全く違う商品が生まれました。

おかげさまで、2カ月で売上 **210万円** 上がりました。

なんか、魔法にかけている感じがしています。

動画で繰り返し見たイメージが、私の中にあっただのだと思います。

「売上1000万円上げています。三咲さん、おめでとうございます！」と、

久家さんからインタビュー受けているイメージができていたので、早く実現したのではないのでしょうか。

夫は、『Zoom 集客®の学校』の受講生のインタビュー動画の売上金額が大きかったので、最初は大反対していました。

- ・ 『Zoom 集客®の学校』に入ると、8人の専門家の方が付くと聞



いたら、その人たちは本当にプロフェッショナルなのか、履歴書を出してほしいとか…

・担当の方が、売上数千万円と聞いたら、源泉徴収票を出してくれませんか？とか…かなり失礼なことを言ったのに、『Zoom 集客®の学校』は、すごく丁寧に答えてくれたんですね。

真摯な姿勢で対応した『Zoom 集客®の学校』に対して、夫は素晴らしいと言ってくれました。

もともと、夫は応援者なんです。私が『Zoom 集客®の学校』に入学してからは、「朝早くから夜中まで、こんなに勉強してる、君の姿を見たことないよ。大丈夫？」って心配されるくらいです。

(笑)

『Zoom 集客®の学校』に入学すると、たくさん学べることがあります。

動画を見たり、宿題だったり、商品作りだったり。商品を買っていただいた方への講座づくりとか！！

それを夫が横で見ている、「大丈夫？僕が料理や洗濯はするから！」と、主婦（主夫）交代になったんです。



忙しいときは30分しかお昼休みはなかったので、夫が「次は何時から？30分あるならすぐ作るね」と、ご飯を作ってくれたりします。

夫は大応援者でもあり、コーチでもあり、コンサルであり、いろいろとサポートしてくれています。

『Zoom 集客®の学校』の講座で、良かったことは何ですか？

『Zoom 集客®の学校』は、サポートがすごくて、愛しかないなと思っています。

私も「愛結（まなゆい）」という相手の方を受け入れて、愛していますよ、という講座をやっていますが、『Zoom 集客®の学校』も同じ考えだと思っています。

まさに、講師の方々が、受講生1人1人をちゃんと見てくれて、いつも「絶対できるから！」と声をかけてくれます。

私が入学したのが10カ月前ですけど、『Zoom 集客®の学校』は、さらに今年からいろんなことが進化しています。



どんな方でも大丈夫なような！「救い皿」がたくさん用意されています。

1人1人をちゃんと見てくれるサポート体制も、素晴らしいです。

『Zoom 集客®の学校』から学ぶことが多いです。

集客を習いたいと思って入ったのですが、人間のあり方とか、根底にある大切にしたいものとかまでも、教えていただけることは、ありがたいばかりです。

さらに、『Zoom 集客®の学校』でチームワークも学ばせてもらっています。

私も講師仲間にもお伝えしながら、チームを作っていきたいと思っています。

『Zoom 集客®の学校』で、印象に残ったことは何ですか？

『Zoom 集客®の学校』で失敗やうまくいかないことがあっても、

「失敗」は「成長」という言葉で乗り越えています。



また、「何よりもビジネスの本質は集客！」と思っていました、
そうではなくて、自分が売りたいものを売るのではなく、まずは
「相手が求めているものを理解すること！」

そして

「相手が求めているものを、まずこちらから差し出し、役に立つ人
になること」

を教えてくださいました。

なぜなら、先生たちが言われているビジネスの「本質」を「細胞の
すみずみまでいきわたらせる」ということが、何よりも大切だと思
っています。

このビジネスの本質を忘れそうになっては、思い出します。

「ビジネスの本質からズレないこと！」シンプルがゆえに、なかなか
できないのですが「そこだな」って、すごく感じます。

今まで、誰も「ビジネスの本質」を教えてくれなかったので

『Zoom 集客®の学校』で学んで良かったです。



もし、『Zoom 集客®の学校』で学んでいなければ、最悪でした。

「集客できないのに、何もできずにいたのではないのでしょうか」

7年間頑張ってきたの結果だったので、自信をなくしていたと思います。

『Zoom 集客®の学校』は、どんな人にお勧めですか？

『Zoom 集客®の学校』は、

- ・ 本当の意味で、変わりたい人
- ・ 現状を、よりよく変えたい人

そんな方に、勇気を持ってお勧めしたいです。

私は本当に『Zoom 集客®の学校』に入るのが怖くて、怖くて、不安でした。何故なら、受講生の売上の数字が大きすぎたので、「はっきり言って悪徳商法かな？」とか「悪の道に私は入るのかな？」と思ったのです。



でも、『Zoom 集客®の学校』の扉を開けると、本当に世界が広がったし、素敵な仲間にもたくさん出会えました。

先生たちも素晴らしいし、思ってもみなかった商品が金額も高いのに、売れました！

受講前、受講生のインタビュー動画を見ている時、『Zoom 集客®の学校』の受講生さんは「何を売っているんだろう？」とっていました。

『Zoom 集客®の学校』で学んだ方法で商品やサービスをつくると、相手の方に喜ばれるものが、生まれる可能性があります。

ですから！

- ・ 扉を開ける勇気がある方！
- ・ 変わりたいと思っている方！

におすすめしたいと思います。

迷っている方もいるかと思っています。

そんな方は

- ・ 自分の心が、少しでもわくわくする



- ・ または、怖いというサインがあったら、

それは良いお知らせだと思うので、『Zoom 集客®の学校』の体験セミナーに、ぜひ参加していただけたらと思います。

まずは「知る」「感じる」ことが大切ですね。

三咲さん、率直なご感想をありがとうございます。

ゼロからオンラインで『Zoom 集客®の学校』で学び

10カ月で利益 **700万円**達成！

三咲さんが、ビジネスの本質が学べる！と太鼓判を押す

『Zoom 集客®の学校』動画インタビューの続きはこちらから！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/mi3t>

73名のコーチ、コンサル、カウンセラーの事例

動画インタビューはこちら

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/Zoco>

【151職種で売上アップの結果を証明済み！】



**【医師・東大ドクター】オンラインで月 1300 人
集客！ 1 万 5000 人集客達成した秘訣！**

東大ドクター パーフェクトブレインヘルス主宰 森田敏宏先生

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

今どんなことをされていますか？

日本とハワイで会社を経営しながら、**対面（リアル）とオンライン**
の両方を活用して、脳から健康になる！パーフェクトブレインヘル
スという健康法を伝える仕事をしています。

なぜ、対面（リアル）だけでなく、オンラインで、『Zoom 集客®
満席法』を活用しているのですか？

今、コロナで対面ビジネスが難しい状況にあります。

オンラインを使い、いろいろなやり方を活用することで、対面（リ



アル) でなくても多くの人を健康にすることが可能です。

いろんな治療家や、健康を教えている人が対面で、お客様が来れなくなっていて困っています。

そんな中で、オンラインの需要はすごく高まっています。

これからさらに、オンラインを使うというジャンルは、伸びていくと考えています。多くの方は対面（リアル）で集客はできるけど、オンラインでは集客できないと思っているかもしれません。

しかし、オンラインでも全く問題ないです。

オンラインに取り組んでない方は、心配があると思いますが、

実際にやっていただくと、オンラインにも対面（リアル）よりも、良い面がたくさんあるということが、理解できると思います。

今、対面（リアル）しかやってない方は、ぜひチャレンジされるといいかなと思います。

森田敏宏先生の脳から健康になるプログラムは、『Zoom 集客®の学校』で、月 1300 人、すでに 1 万 5000 人集客していますが、才



オンラインで Zoom を使うメリットは何ですか？

オンラインで Zoom を使えば、対面（リアル）では、セミナーに参加できない方、例えば、海外の人もたくさん参加できます。

また、日本国内でも交通の便の悪いところ、対面（リアル）では、なかなかお会いできないような方も講座に参加してくださっています。

そこからまた、さらに広がりが増えてきているわけです。

今コロナで、健康面に不安を抱え、困っている人は全国にいます。

オンラインを活用することで、困っている人たちに良いもの、健康法を提供できる時代になってきていると思います。

『Zoom 集客®の学校』とコラボで、東大ドクター森田敏宏先生の『脳から健康になる！パーフェクトブレインヘルス』が学べますがどんな人におすすめですか？



コロナで自由が利かない方、自宅にこもっている方も多いと思います。

特に高齢者の方は体力が落ちたり、認知症も悪化したりしてしまいます。

もちろん高齢者に限らず、若い方も心身共に影響が出ます。

自宅にしながら健康になれる方法を取り入れていただいて、このコロナの状況の中でも健康でいられるように、より多くの人に試していただきたいなと思います。

■ 治療院、東大ドクター 森田敏宏先生、年商 1 億円歯科医院早出プロジェクトの名古屋先生など、医師、歯科医師の「売上実績」と「成功事例」動画インタビューはこちら

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/knh>

(クライアント、受講生の声)



【整骨院・介護経営】コロナで収益がどんどん下がりがり倒産を覚悟...『Zoom 集客®の学校』で学び！新しい患者様が70名増え、月利益400万円連続達成！前年比150%の理由

【整骨院・介護】 藤田裕紹先生 60代 長崎県雲仙

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

整骨院
コロナ禍 倒産間際
Zoomセルフケア
新患月70名増
月利益 **400**万円
効果には個人差があります。効果を保証するものではありません。

どんなお仕事をされていますか？

長崎県雲仙で、整骨院と介護事業をしております！



受講前、どんなことで悩んでいましたか？

コロナの影響で、会社の収益がどんどん下がり、このままでは、
会社を続けていくことが難しい、倒産するのではないのか？

とっていました。

- ・ 今のまま事業を続けて借金を返済していけるだろうか？
- ・ 社員を！家族を養っていけるのだろうか？

と、日々悩み続けていました。

収益が減り続け、借金の返済が無理なら倒産すると思い続けていま
したので、

- ・ いっそ自己破産をしようか？
- ・ 会社を誰かに譲渡しようか？

と思い続けておりました。

実際、M&Aの会社に査定を、お願いしたこともありました。



「今なら買い手も見つかりますよ！」と言われたこともあります。

毎日、そのようなことを思い続けて、苦しい日々でした。

受講後、どんな成果がありましたか？

新しい患者様が、先月だけで「70名」ぐらい増えています。

先月、オンラインの「セルフケア」勉強会が、地元の有線放送のひまわりテレビの目に留まり、約20日間に渡り朝から晩まで、いろんなパターンの「セルフケア」が放送されました。

ひまわりテレビを見て「治療をしてほしい」という方が、近所、遠方を問わず多数来院されるようになり、現在も整骨院は大盛況です。

もちろん、オンラインでの個別の「セルフケア」でも収入を得ることも出来ています。



毎月、会社で経営会議をやっておりますが、

- 3月が単月で **400万円程**の利益でした。
- 4月もおそらく同じぐらいの利益を確保できるのではないかと、思っております。

藤田整骨院では、前年はコロナの影響で売り上げが減少していたせいもありますが、今年は前年対比 **150%の伸び率**です。

これもひとえに、『Zoom 集客®の学校』で、学ばせていただいたからだと思います。ありがとうございます！

整骨院で日頃指導しておりました「セルフケア」を中心に、オンラインで無料の「セルフケア」勉強会を開催し、画面を通じて体験していただくことをしていきますと、非常に反応が良いことがわかりました。

オンラインの参加者が SNS から「セルフケア」勉強会に参加する人が増え、リアルで普段あまり通院できない方が、オンラインの「セルフケア」勉強会に参加していただけるようになってきました。

これで、今後の会社の見通しが立ち、痛みで悩んでいる人たちに、



少なからず協力できるのではないか？という思いで、気持ちが明るくなってきたと感ずることができて、非常に有り難かったです！

『Zoom 集客®の学校』には、感謝しかありません。

どれくらいの期間で成果を感じましたか？

『Zoom 集客®の学校』に入塾して半年ぐらい経って、オンラインで最初に個別で指導させていただき契約ができたところからです。

なぜ、『Zoom 集客®の学校』を受講しましたか？

「受講前」は、コロナの影響もあり、会社の業績が急速に悪化して、何とか解決の糸口を見つけなければと、とにかく焦っていました。

そんなふうに悩んでいるときに、ネットで『Zoom 集客®の学校』

を知り、受講してオンラインを学び、何とか自分の事業に繋げるこ



とができないか？と思ったからです。

我々の仕事は、患者様と密接に関わらなければならない仕事です。

オンラインであれば、密接状態になりません…

ですから、「オンライン化したらいいのではないか！」と、思ったのです。

ただ、オンラインで、「整骨院の仕事は成り立つのか」という思いもありました。

また、痛みで悩みを抱えている方が沢山おられるにもかかわらず、どこで治療を受けたらいいのかわからない治療難民の方々を、一人でも多く救って差し上げたいという強い思いも持っておりました。

いろいろなところで治療を受けていても、善くならず、痛みで悩まれている方は沢山おられるのが現状です。

『Zoom 集客®の学校』と他の「スクール」や「コンサル」との「違い」は何ですか？



『Zoom 集客®の学校』には久家さんを始め優秀な講師、スタッフの方々がおられるということと、非常に熱心に指導していただけることです。

また、どんな疑問に対しても、素早く迅速に、対応していただけるということです。

短期間にノウハウを教えていただき習得できて、売上を上げることができるという所が、すごいと思います。

『Zoom 集客®の学校』で印象に残った言葉はありますか？

- ・「相手の悩みを理解して、それを相手が手に入れられる人になる役に立つ」

- ・「思いが原因 人生は結果 浮かんだことは必ず出来る」

等々「思いは必ず実現する」ということを、教えていただきました。



なぜ、『Zoom 集客®の学校』に進まれたのですか？

ネットで、『Zoom 集客®の学校』を知って、講師の先生の個別セッションを受けたときに、この講座は、他の講座と「違う」という印象を受けました。

また、先輩受講者の話を伺い、「フェニックスコース」を受講することに決めました。

講師の先生方も、スタッフも、最後まで面倒見ますよという熱い思いが伝わってきたからです。

もし、『Zoom 集客®の学校』を受講していなければ、オンラインの「セルフケア」勉強会を企画することもやっていないと思いますので、有線放送のひまわりテレビとの御縁もなかったと思います。そのご縁もなかったなら、何処にかかったら痛みが楽になるのかと



いう治療難民の方も、藤田整骨院に来院されることもなかったと思います。

また、今のように沢山の患者様が来院されることもなかったと思いますから、、、

やはり収益も上がらず、会社の存続、自己破産というようなネガティブな考えに陥っていたと思いますし、仕事も左前になっていたかもしれません。

『Zoom 集客®の学校』に入塾して本当によかったと思います。

ありがとうございます！

『Zoom 集客®の学校』はどんな人にお勧めですか？

『Zoom 集客®の学校』がオススメの方は、

1. 自分で会社を経営されていて集客、商売に悩んでいる人
2. 今から創業しようかと考えている人



3. 仕事をする上での考え方、思いの持ち方を学びたい人

4. 経営者としての考え方、使命、意識を学びたい人

5. オンラインを学びたい人

です。

受講料は一括で納めようとする、高額なような気がしますが、決してそのようなことはありません。

なぜなら、『Zoom 集客®の学校』は、自分の仕事を見つける、或いは、自分の仕事が発展するためのやり方、仕事に対する思いを学び、一生涯のスキルが身に付く塾だと思しますので、決して高い投資ではないと思います。

また、『Zoom 集客®の学校』は、分割でも購入可能だと思しますので、決して高い買い物ではないと思います。

ぜひ、『Zoom 集客®の学校』に入塾されて学ばれたら、沢山のスキルが手に入ると思います。

■『Zoom 集客®の学校』に入塾する「タイミング」は、今後の社会情勢を鑑みても、今、入塾されたほうがいいと思います。



『Zoom 集客®の学校』の入塾は、早ければ早いほど、自分の将来のためになると思います。

IT や AI は、今後益々進化していくはずですから、オンラインは益々必要になる筈です。

■ 自分に出来るか不安な方へ、私も『Zoom 集客®の学校』に入塾する前は、アナログ人間で、パソコンは大の苦手でした！

しかし、入塾されますと、優秀な講師、スタッフの方々が親身に一生懸命指導していただけます。

分からないことは、すぐにチャットワーク等で答えていただけますから、PC の知識がない方でも、オンラインのやり方、スキルアップが可能です。心配はいりません。



「セミナーの常識」が大きく変わった！

新時代に成功する『Zoom セミナーの伝え方』

3つの新常識！

2020年から感染が拡大したコロナの影響で大きく変わった、新時代の『Zoom セミナー集客の伝え方』「3つの新常識」があります。とても大切な話なのでお話ししてまいります。

なぜ、オンラインで「集客3倍」「働く時間が2分の1（半分）」になったのか？

「集客の新常識(1)」

**「対面の集客（リアル集客）」より、「オンライン集客」
や「Zoom 集客®満席法」の方が**

➡ 「集客」が3倍ラクになった！



「オンライン集客」なら「対面の集客（リアル集客）」にある「場所の壁」、「時間の壁」、「労力の壁」！この「3つの壁」を越えられます。

「場所の壁」を越えることで日本全国！世界に お客様が広がります！

「対面の集客（リアル集客）」と「オンライン集客」を比較するために、コロナの影響が出る前、2017年12月から、今まで自社で100回以上セミナーを開催し、集客テストをしてきた結果があります。

◆「テストの内容」は

A：「対面のセミナー（リアルのセミナー）」と、

B：「オンライン Zoom セミナー」に、

- ・ 「同じセミナー内容」で



- ・ 「同じセールスレター」で
- ・ 「同じ媒体」で
- ・ 「同じ価格」で
- ・ 「同じ条件」で、

集客します。すると！

A：「対面のセミナー（リアルのセミナー）」と、B：「オンライン Zoom セミナー」では

どちらが集客できると思いますか？

◆ 「集客テストの結果」は 100 回やってすべて同じでした。

「集客テストの結果」は 100 回テストして全て 100%

B: 「オンライン Zoom セミナー」の方が、

A: 「対面のセミナー（リアルのセミナー）」より

3 倍集客できました。



最大の理由は「**場所の壁**」を超えられるからです。

「場所の壁」とは、「対面セミナー」では多くの場合、自分が住んでいる地域の人間しかセミナーを受講できませんでした。

ところがオンラインなら、日本全国だけでなく全世界の方があなたのセミナーを受講できます。

Zoom を使ってみるとすぐに分かりますが、Zoom で海外の方と話していても画質や音質がクリアで距離や場所の違いをほとんど感じません。

『Zoom 集客®の学校』にも、アメリカ本土だけでなく、オーストラリア、中国、韓国、ケニア、スペイン、ハワイ、香港、インド、タイ、ドイツなど世界 18 カ国以上の方が受講しています。

あなたのビジネスでも今回の【Zoom セミナーの伝え方】を活用することで集客が 3 倍ラクになるだけでなく、世界を相手にグローバルに集客ができるようになります。



「時間の壁」を超えることで集客が3倍になる！

あなたは、夜 22:00 から「セミナー会場」で開催される対面のセミナー、つまりリアルで直接お会いするセミナーに参加しますか？

➡ ほとんどの人は、夜遅く 22:00 から「セミナー会場」で開催されるリアル会場の対面セミナーには参加しないと思います。

それでは、夜 22:00 からオンラインで開催される『Zoom セミナー』ではどうでしょう？

私たちが主催する『Zoom 集客®の学校』のオンラインで開催する『Zoom セミナー』は平日の夜 22:00 に開催した時でも 150 人以上が参加しています。

『Zoom セミナー』なら、自宅からの参加なので感染リスクもありません。『Zoom セミナー』が終わった後、自宅なので家族との団欒も、すぐに始められます。お風呂に入るのも部屋を移動すれば、1分とかかりません。またよほどの大豪邸に住んでない限り、自分のベッドまで1分です。



このように『Zoom セミナー』なら「**時間の壁**」を超えて気楽に参加できます。

セミナーや研修を開催する、セミナー研修主催者も同じで、移動時間がないので、ものすごく簡単にラクにセミナーを開催できるだけでなく、**集客も3倍**効果的になります！

「**労力の壁**」を超えることで **50代、60代でも活躍できる！**

50代、60代になって、セミナー会場に運ぶセミナー資料やパソコンをキャリーバックに入れて、ゴロゴロ持ち歩くのは重くて大変ではないですか？女性の方は特に感じると思います。

ご安心ください。オンライン開催の『Zoom セミナー』なら、その「**労力**」はかかりません。

なぜなら、自宅でセミナーを開催できるので、資料やパソコンを持ち運ぶ必要がないからです。

資料もあなたが一度、パワーポイントやエクセル、ワードで作成し



て、共有すれば、更新するまで繰り返し、繰り返し、同じ資料が使えます。

『Zoom セミナー』の時間的なメリットは、まだまだあります。

セミナー開催の10分前まで、食事をしていても、コーヒーを飲んでいても、パソコン1台で開催できるので！すぐに、その場でセミナーを始められます。

だから「対面の集客（リアル集客）」と「オンライン集客」を比較すると、「オンライン集客」の方が、「集客が3倍」ラクになり、生産性が圧倒的に上がります。

研修セミナー講師・士業・先生業の事例

動画インタビュー続きはこちら

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/kep>

【151職種で売上アップの結果を証明済！】



「オンライン集客」で事務所の家賃月 100 万円が ゼロになった秘密

■ 「集客の新常識(2)」

『Zoom セミナー』は無駄なコストがかからず効率的に
売上げが上がる！

『Zoom セミナー』は、セミナーだけでなく個別面談、個別セッション、会社のミーティングまでオンラインでできるので、交通費、宿泊費のコストを削減できるだけでなく、移動時間など、無駄なお金と時間を削減できるので、より効率的な生産性が高い仕事が可能になります。

自分自身の経験からお話しすると、3年前、東京都の品川区で会社の事務所を借りようと考えていました。



場所は東京の品川駅から5分で、不動産屋さんを確認すると、事務所の家賃が1カ月100万円かかりました。

もしこの時この事務所を借りていたとしたら、、、

事務所の家賃が**1年で最低1200万円、3年で3600万円**かかったわけです。

品川の事務所は借りませんでした。なぜなら、Zoomを使い自宅からオンラインでZoomセミナーができることに気づいてしまったからです。

「Zoomの使用料」なら、1年間、何回オンラインセミナーを開催しても、

使い放題で、**1年間約2万円以下、3年間でも6万円です。**

しかも、セミナー会場は必ず空いています。

冷静に考えて「事務所の家賃」が**1年間で最低1200万円、3年間で3600万円**と比べて！

「Zoomの使用料」なら、1年間、何回オンラインセミナーを開催



しても、**1年間約2万円以下、3年間でも6万円**です！

ですから**自宅で仕事をすれば、1年間で約1200万円、3年間で約3600万円の経費が浮き、コスト削減が可能です。**

コスト削減は「売上」ではなく「利益」に直結しているので、「利益」として1年間で約1200万円、3年間で約3600万円が残るのです。

このコスト削減を！あなたのビジネスで考えてみると、どれだけ大きいのがイメージできます。

あなたのビジネスでセミナー会場費や交通費、宿泊費はもちろん、毎月の事務所の家賃がZoomの使用料だけになって、今まで毎月、毎月かけていた費用のコスト削減ができたとしたらそれはあなたのビジネスの利益にどれくらい大きな影響がありますか？

ここで、良いお知らせがあります。この『Zoomセミナー』を活用したコスト削減の手法はもちろん金額の大小はありますがいつでも、誰でも、どこの会社でも再現性が100%可能になるのです。



今、現在、事務所を借りて仕事をしている方で、『Zoom セミナー』でリモートワーク、テレワークを導入したい場合、この書籍『売れる Zoom セミナーは伝え方が 9 割』のココを学ぶだけで大きな利益が残ることになります。

■また『Zoom セミナー』を活用する方法には、さらにもっと大きなメリットがあります。

それは今まで「対面セミナー（リアル）」で使っていたセミナー会場への移動時間、セミナーの準備時間、セミナーの片付けの時間がいらなくなるのです。

今までリアルのセミナー会場でセミナーを開催する場合、1回のセミナーを開催するごとに、セミナー会場への移動時間と、お客様がセミナー会場に、来られる1時間前までに準備する時間で、約2時間の時間がかかりました。

セミナー後は、後片付けがあり、そこから会社や家に帰るまで、さらに1時間の時間がかかり、これを合計するとセミナー1回につき



3時間の移動時間、セミナーの準備時間、片付け時間がかかっていました。

オンライン開催の『Zoomセミナー』なら、もちろんこの3時間がいらなくなります。

➡ セミナー1回につき、3時間の節約、これはすごいです。

なぜなら『Zoom』を使えばその浮いた3時間で、3人の個人コンサルティングや個人カウンセリングなど、個人セッションができるからです。

しかもそこで個人セッションを担当した3人のうち1人（33%）は、あなたの収益商品（メインの商品）である本講座のスクールやコンサルティング、カウンセリングなどが販売できる仕組みがあるからです。

この売上がどれだけ大きいのか計算してみると、すぐに分かります。



今まで1カ月に4回セミナーやっていた人は、4人にあなたの収益商品（メインの商品）を販売できるわけです。

もし、あなたが販売しているメインの商品の価格（平均単価）が

◎単価 **30万円**の場合なら！！

・ 1カ月、単価 30万円×4件販売 = 売上 120万円が+プラス！

↓

・ 1年間なら、売上 120万円×12カ月で売上 **1440万円**が+プラス

になります！

あなたが販売しているメインの商品の価格（平均単価）が

◎単価 **50万円**の場合なら

・ 1カ月、単価 50万円×4件販売 = 売上 200万円が+プラス！ ↓

・ 1年間なら、売上 200万円×12カ月で売上 **2400万円**が+プラス

になります！



あなたが販売しているメインの商品の価格（平均単価）が

◎単価 **100万円**の場合なら

・ 1カ月、単価 100万円×4件販売 = 売上 400万円がプラス！

↓

・ 1年間なら、売上 400万円×12カ月で売上 **4800万円**がプラスになります！

毎回、毎回、これだけの売上げがプラスされて！しかもセミナー会場費、宿泊費、事務所代などのコストがかからず！さらに移動時間や移動の労力がかからないということは！

どれだけビジネスが効率的になり飛躍的な生産性になるのかが、すぐに分かると思います！



パソコン1台で好きな時に好きな場所で大好きな 仕事をして自分の時間が取れる新時代（エコ）の 働き方

■「Zoom セミナー集客の新常識(3)」

人に優しく、環境に優しい新時代のエコな働き方ができる！

3つ目のポイントはオンライン開催の『Zoom セミナー』を活用すれば自宅で仕事ができるので

- ・通勤のストレスや無駄な時間がなくなり、
- ・自分の時間が持てるようになりました。
- ・大切な家族やパートナーとの時間が持てるようになりました。

それだけではありません。



- ・通勤によるコロナの感染リスクなどが無いのでより安心、安全に生活することができるようになりました。

- ・特に、ご家族に高齢の方がおられる方でも、家族の通勤による感染のリスクが無いので、さらに安心安全に生活できます。

あなたが『Zoom セミナー』を取り入れることでものすごくエコ。
人や環境に優しい新時代の働き方ができるようになったのです。

『Zoom セミナー』はまだまだメリットがあります！

- ・旅行が趣味の方は、パソコン 1 台で、好きな時に、好きな場所で、大好きな仕事をしながら月に 5 日～10 日間は日本全国旅したり。

- ・日本だけでなく海外に暮らしている方でも、世界の人と繋がることで、自由なライフスタイルを楽しむこともできます。

このように『売れる Zoom セミナーの伝え方』をマスターすることにより、オンラインで仕事をするメリットがたくさんあります！



驚きのV字回復（治療家の大逆転）事例

この本でお伝えしている『売れるZoomセミナーの伝え方』

（Zoom 集客®満席法）を活用している方は、どんな方がいるのでしょうか？

整体・鍼灸治療院、医師、歯科医師、健康 コンサルの成功事例

コロナで売上げが激減した、整体、治療院、健康コンサルが安定して集客して売上100万円を上げている具体的な事例です。

【訪問鍼灸】 コロナでリアルセミナーが中止、夜も眠れない状態か

ら『Zoom 集客®の学校』で学び！売上3400万円達成！

オンラインの成約率が50%になりました！

訪問鍼灸 高城直哉先生 兵庫県 30代

※個人差があります。効果を保証するものではありません。





今どんなことをされていますか？

日本訪問鍼灸マッサージ連合という協会運営をしています。

訪問マッサージという事業の独立、開業サポートや、それらに付随するサービスを提供しています。

また、オンライン化をしたい鍼灸師さんに向けたサービスも行っています。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

今まで対面で行っていたビジネスをオンライン化するために、お手本になる先生がいなくて、とても悩んでしました。



コロナの影響で3月に例年開催していた対面でのセミナーを、今年
は中止にしました。

コロナが終息するまでは、対面でのセミナーは開催できないので、
今まで対面で行っていた

- ・ 講座
- ・ セールス
- ・ 集客

をオンラインに、切り替えたかったのです。

ただ、完全にオンラインで完結となると

『お客様に選んでもらえるような魅力ある講座』を作れるかどうか
という不安がありました。

私は同業者の中では、比較的インターネットをビジネスに活用して
いましたが、これから新しく講座を作るとなると、「今の自分の知
識だけでは中途半端だな」と思い、お手本になる先生探しにすごく
悩んでいました。



漠然とした不安と焦りで、早くこの状態から解放されて、これだ！
という確信を得たいと悶々としていました。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果が得られましたか？

約 **3400万円**の売上げが上がりました。

まず受講して1週間経った段階で、「これをマスターすれば、オンラインでできるな」という道筋が見えてきたので、悶々とした状態から解放されました。

そのあと対面をオンラインで完結して、同時に新商品を相談しながら、つくりました。

ただ、商品ができて最初は全然売れなくて、、、

成約率は0%、0%、0%で、セミナーを開催しても、自己流のセールスではうまくいきませんでした。

「やばいな、変えなくちゃ」と思ったとき、講師の方々に改善策を



教えていただいて、すぐに解決の糸口が見つかって改善を重ねていきました。

実践してみたら、結果的に **50%くらいの成約率**で、売れるようになっていきました。

これをマスターすれば、間違いなく自分の理想に近づく！形にできる！という確信で、悶々とした状態から解放されました。

元々の対面講座の完全オンライン完結への移行の達成と同時に、その1カ月後には新商品を作って、そちらも売れていくことで、コロナ禍のような歴史に残るような大変な状況でも、お役に立って販売していける。自分の力で、切り開いていける自信ができました。

オンライン『Zoom 集客®満席法』で、他にどんなメリットがありますか？

集客でも、リアルのセミナー会場に集客すると、セミナー会場を借



りることになりますので「会場費」がかかりました。

これまで年に3回ほど、大々的に対面リアルで講座集客を行っていましたが、大きい会場を借りたら「滑るわけにはいかない！」と！夜に息ができなくてしばしば飛び起きるほど、心理的なプレッシャーが半端なかったのですが、今は、オンラインで CONSTANT に集客できるようになりました。

さらにセミナーをオンラインの Zoom で開催することができるので、経費（会場費）がなくなりました。

オンラインなら CONSTANT にセミナーを開催して、CONSTANT に集客していけるので、過度なストレスから解放されて、気分よく過ごしております。

あとは、

- ・ 大阪から東京に出張する移動時間も無くなり、体力的な余裕もずいぶんできたので、その時間で受講生さんへのサポートも余裕を持ってできたり、新しい商品を作ろうという気分にもなれたり、実際に開発に注力できたりしています。



今まで、あまりできなかった時間もつくれたので、浮いた時間を還元できました。

- ・ オンライン化する前は、自分自身に余裕がなくて、妻や子供が話しかけてきても聞いているようで、話半分みたいなときがありました、、、
でも、今は心のゆとりがあるので、妻の話を純粹に聞いてあげたりとか、子供に勉強を教えるあげたり、相手を待ってあげたりとか、できるようになりました。

家庭の面でも、心の余裕が生まれて、やさしく接してあげられる、その変化は大きかったなと思います。

他のスクールやコンサルと『Zoom 集客®の学校』との違いは何ですか？

『Zoom 集客®の学校』と他のスクールとの違いは、知識やノウハウがしっかりと体系化されて確立されている点です。



実際にビジネスをオンライン化するにあたって壁に当たったときに講師陣に相談すると、「ここは上手くいっていて、ここは上手くいっていません。だからここを改善しましょう」という感じで、アドバイスが、とてもピンポイントで分かりやすいのです。

ですから、アドバイス通りにやればいいんだと安心できますし、スッと理解できるので取り組みやすいですので、モチベーションも上がります。

もし、『Zoom 集客®の学校』を受講していなかったら、今ごろ誰にも相談できずに一人でどうしようと悩んで、、、

オンラインの成約の上げ方が分からず暗い顔をして、自信も失って過ごしていたかもしれないです。

『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？

- ・ 『Zoom 集客®の学校』は、オンライン化には興味あるけれど商品をつくれないう方



- ・ 対面講座を持っているけれどオンライン化が上手くできていない方
- ・ 講座自体は開催していて喜ばれている割に労力をすごくかけていて、ちゃんとした収益の柱を立てたいと望んでいる方

これらの方々に、おすすめしたいです。

自己投資に悩んでいる人に言いたいことは、、、

オンラインを取り入れることは、避けて通れないということです。

- ・ 完全オンライン化に転換するにしろ
- ・ 部分的にオンラインを取り入れるにしても
- ・ 自分にできるか不安だと感じていても

遅かれ早かれオンライン化を、取り入れることになります。

パソコンが得意、不得意に関わらず、必ず学んでおく必要があるか
と思います。苦手意識がある方ならなおのこと、後回しにせず、ま
だまだ手を付けていない方が多いので、今から自己投資して、学ん
でおくことをお勧めします。



仮に、外注するにしても、自分が基礎を分かっていないと、何をどう外注して良いか分かりません。不必要な出費も重なることとなりますので、必要な自己投資として、この講座から学ぶことをオススメします。

高城先生、率直なご感想をいただきありがとうございます。

コロナでリアルのセミナーが中止になり、オンラインでビジネスを始めるも、商品が全く売れず成約率 0%、夜も眠れない状態になっていたところから！『Zoom 集客®の学校』で学んで、オンラインでの成約率が 50%になり、売上 3400 万円達成！

【訪問鍼灸】高城先生の動画インタビューはこちら！

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/tasr>



【整体・健康セミナー】 口コミやリアルが集客が減り悩んでいた整体院が『Zoom 集客®の学校』と出会いオンラインで売れる商品を開発して10カ月で売上 **1400万円**達成！

整体院経営 やぶさき恵子 先生 静岡県

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



受講前、どんなことで悩んでいましたか？

静岡県で整体を営んでいます。



口コミで集客していましたが、集客できずに悩んでいました。

視力回復も教えたいと思い、いろんな集客スクールや高額塾に通って集客法を試しましたが、どれも集客できませんでした。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果が得られましたか？

10カ月で **1400万円の売上げ**がオンラインで上がりました。

自分でもびっくりしています。

『Zoom 集客®の学校』に入ってから2カ月くらい何もしない時期もあったので、期間としては6カ月くらいで、**900万円**の売上げが上がりました。

私はセールスや営業を学んだことがありません。

ですから、『Zoom 集客®の学校』で実際に効果が出ている「売れる仕組み」を忠実に再現すれば、きちんと成果が出る！というのが素晴らしかったです。



他の集客塾の先生のように、「自分たちだけが儲ければいい」というではありません。

『Zoom 集客®の学校』では

- ・ 「人に伝える方法」
- ・ 「商品を販売する方法」
- ・ 「稼げる仕組み」

だけでなく、その奥にある、

「相手が求めているものを理解して、それを相手が手に入れられる人になる！」

という大事なものを、繰り返し繰り返し！教えていただきました。

このことが「脊髄」に入ったというか、「そういうことなんだな」と感じています。

人から「お金をもらうこと」がどういうことなのかを、徹底的に落とし込むことができたことが一番印象に残っています。

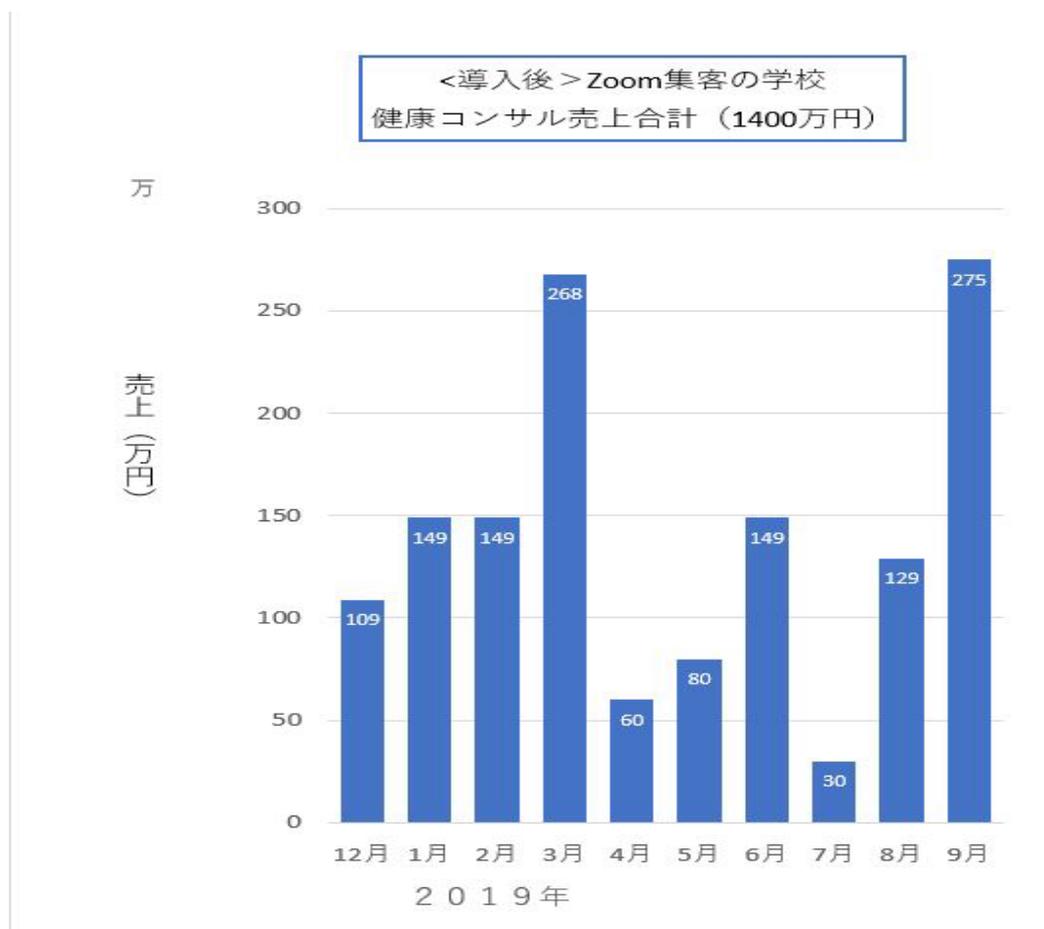


※売上 1400 万円! 毎月の売上推移はこちらのグラフです。

**Zoom集客の学校を受講して
安定して利益が上がり!
売上1400万円UP**

<Zoom集客の学校導入事例> 健康コンサル (静岡県)

	10ヶ月売上	1ヶ月平均
Zoom集客の学校 (導入後)	¥14,000,000	¥1,400,000



	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	合計
売上	109万円	149万円	149万円	268万円	60万円	80万円	149万円	30万円	129万円	275万円	1400万円



他のスクールやコンサルと、『Zoom 集客®の学校』との違いは何ですか？

「結果が出る」ということですね。

結果が出るまで、サポートしてもらえます。

先生も仲間の受講生も意識の高い方が多いので、自分のレベルが引き上げられていく…そんな感じがします。

特に私は地方にいるので、あまり接触する機会がなかった方と知り合えて、世界が広がりました！

『Zoom 集客®の学校』では、お互いの良いところを見つけて、互いに引き上げ合うのです。褒めてもくださるし、アドバイスもくださいます。

横のつながりができて、話しかけたら気さくに応えてくれますし、距離を近くに感じますね。



もし『Zoom 集客®の学校』に入っていなかったら、、、

今頃どうなっていたか想像したくないし、考えられないです。

『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？

『Zoom 集客®の学校』は

- ・ 地方にいて学びたいけれど、学べる環境がない人
- ・ 意識は高いけど、「本物」に触れる機会がない人
- ・ 「本物の営業」、「本物のセールス」を知らない人

に、おすすめしたいですね。

『Zoom 集客®の学校』は何よりも利回りの良い投資だと思えます。

例えば今「銀行に 100 万円を預けたとします。1 年でいくらになると思いますか？」現在、金利 0.01%です。それを考えたら、



『Zoom 集客®の学校』はすごくお得です。私は『Zoom 集客®の学校』の受講費が何倍もの利益にもなりました。

やぶさき恵子先生！率直なご感想をいただきありがとうございます。

オンラインをはじめて 10 カ月で **1400 万円**の売上げを達成！

【整体・健康コンサル】やぶさき恵子先生の動画インタビューはこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/yabusakikeiko2>

【**整体経営**】コロナによる緊急事態宣言で売上が2カ月ゼロ、

シングルマザー 3人子育て、介護中の整体師が

『Zoom 集客®の学校』で学び売上 **113 万円達成！**

整体師・セミナー講師 米倉こずえ先生 50代



※個人差があります。効果を保証するものではありません。



今どんなことをされていますか？

カイロプラクターと整体師で、整体院を経営しながら、
アロマのコース、健康セミナーの講師、あとは Zoom の講師をして
います。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

20年開業していますので、遠くから来てくださるお客様も多く…



しかしコロナの影響もあり、2か月以上売上げがゼロになっていました。

コロナの収束も見えず、整体師は対面で接触するビジネスなので、接触しないビジネスが求められる中で、この後、収入がどうなっていくのか心配でした。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果が得られましたか？

113万円の売上げが上がりました！

また、短期間で集中して、Zoomの使い方、使いこなし方を学びました。

私はシングルマザーで、介護もしてますので、外に出て働くことが難しいのです。

オンラインでZoomを使い！自分の家の中で仕事ができることは、私にとってはものすごいメリットでした。

『Zoom 集客®の学校』（オンJOBのZoom使い方マスター養成



講座) には！学ぶだけでなく、学んだあとに、実践できる環境がありました。

私はオンラインで売れる商品がありませんでしたが、Zoom で無料の勉強会をたくさん開くことができました。

Zoom を使いこなせるようになって、仕事の幅が大幅に広がりました。

- ・ 実際にオンライン化したい方のサポートをしたり
- ・ Zoom で参加したい方のサポートをしたり
- ・ オンラインでの健康セミナーサポートをしたり
- ・ Zoom の講師であったり
- ・ Zoom の使い方の質問回答を担当したり
- ・ 医療系の研修事業とかオンラインの結婚式の共同ホストなどをしたり

それぞれの方の悩みを解決することが、仕事になっています。

講座の中で印象に残っていることは何ですか？



たくさんありますが、「相手の悩みを理解して、それを相手が手に入れられる人になる、役に立つこと。」です。

また、Zoomを使って、セミナーや講座をするときに、「自分が見ている画面」が、「相手が見ている画面と同じ」とは限らないということ、最初に頭の中にインプットして関わること。

それが、オンラインを使用していくには、大事なことだと気づきました。

他のスクールやコンサルと『Zoom 集客®の学校』との違いは何ですか？

講座の内容がとても具体的だったことと、講師の方々も実際にZoomを使いこなしていると感じました。

すぐにサポートしてくれる体制や数多くの検証・実践をしているので、質問に対しても、講師のみなさんが惜しみなく全力で教えてくださっている、と感じました。



もし、『Zoom 集客®の学校』の講座を受けていなかったら、収入の不安やオンラインでどう仕事をすればいいか、分からなかったと思います。

自分の提供したいものが、「相手が求めているものだったか」ということも、分からなかったと思います。

また、Zoom は毎回どんどん更新されているので、更新に伴うトラブルや問題の解決が、1人では分からないことも多くて、困っていたと思います。

『Zoom 集客®の学校』はどんな人におすすめですか？

オンラインで、起業や副業をしたいと思う人におすすめですが、子育て中の方、介護されている方、人生経験豊かな50代以上の方には、特におすすめだと思います。

これから社会貢献をしていきたいと考える方が、たくさんいらっしゃいます。



経験豊かなスキルを、世の中では必要としている方が多くいることを、学びながら感じました。

ビジネスで Zoom の使い方教える！（オン JOB 1 級）の認定講師の資格を取得してよかったことは何ですか？

ビジネスで Zoom の使い方を教える！「オン JOB 1 級」の認定資格を取ることで、みなさんに信頼してもらえらることと、Zoom にあるいろんな機能の使い方を細かく教えられるということですね。Zoom の新しい更新があっても、（オン JOB）の先生方がその日のうちに検証してくださるので、数時間後には、解説動画ができあがっているんですね。それを見ながら、安心して皆さんに提供できるのが、大きなメリットだと思います。

パソコンは人によって、Windows であったり、Mac であったり、購入した年代やスペックでも違います。

「オン JOB」講師のみなさんはいろんなパソコンを持っており、いろんな検証がされているので、安心感があります。



スマホも iPhone の型番が色々であり、アンドロイドでも色々な機種があります。

Zoom の画面ひとつにしても、表示される言葉が違うので、そのへんをみなさんと共有できるので、力になっています。

オンラインで仕事をしたいと思っている方は、たくさんいますが、まだまだ使いこなせている方は少なく、Zoom のサポートを必要としている方は多くいることを、私自身感じております。

自分が描いている以上の仕事が、オンラインの中ではたくさんあります。

投資した以上に豊かな時間と経験ができて、その経験をしながら、それが収入へとつながっていきます。

これから、ますますオンラインを使うことが、当たり前になっていくと思います。

ぜひ、多くの皆さまに Zoom を使いこなして、自分の仕事の幅を広げてほしいなと思います。



米倉こずえ先生、率直な感想をありがとうございます！

コロナで2カ月売上0から、Zoomを使い売上 **113万円**達成！

【整体師・セミナー講師】 米倉こずえ先生の
インタビュー動画はこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/42b2>

見込み客ゼロ、オンライン商品なしから『Zoom 集客®の学校』で
学び1カ月半で **100名**を集客して**売上150万円**達成！

整体師・治療家 丸田裕貴先生 福岡県

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



今どんなことをされていますか？

福岡県で腰痛専門の整体院を1人で経営しております。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

コロナの緊急事態宣言の直後から整体院のお客様のキャンセルが相次ぎ、売上げが前年比50%減に落ち込みました。

オンライン化をすぐにでもしなければ、、、という危機感がありましたが、何をどうしたらいいのか分からない状態で、焦りました。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果が得られましたか？

『Zoom 集客®の学校』受講後、ゼロからオンラインを始めて、



1 カ月半で 100 名集客！150 万円の売上げが上がりました。

はじめは、「Zoom の使い方」なんて全然分かりませんでした。

オンラインで売れる商品も持っていません。商品は施術だけです。

- ✓ お客様がいない、リストゼロ！
- ✓ オンラインもはじめて！
- ✓ Zoom も使うのがはじめて！
- ✓ オンラインの商品なし！

の状態です。スタートして3週間～1カ月くらいの時に、反応が始め、集客ができ始めてから一気に **100 人集客！**

1 カ月半で 150 万円の売上げが上がりました。

どのように集客したのですか？

Facebook は、友だちがゼロの状態、アカウントだけ作っていました。



教えていただいた方法で告知して、3週間くらいで、**100人**を見込み客として集客できました。そこからオンラインサロンをつくり！
Facebook を使って勉強会を開催しました。

1回目の勉強会は7日間やりました。1回目のときは100人くらい反応があり、

90人くらい集客できました。

ただ、その7日間では売上げは上がりませんでした。

そこで反省点を考え、改めて異なる切り口で告知をしました。

- ➡ 2回目は「集客の切り口」を変えました。
- ➡ 2回目のオンラインサロンは、30人という人数制限をかけさせていただき、募集（集客）を始めてからたった2日で埋まりました。

そこから **150万円**の売上げが上がりました。

広告費はかけず、（無料）で Facebook だけで集客したので、経費はゼロで



売上 150 万円なので、ほとんど利益です。

講座の中で印象に残っていることは何ですか？

整体師、治療家としての商品や集客を考えていたんですが

「商人」という言葉を聞いて.....

「整体師」としてだけでなく、「自分の人生や経験そのものが、相手のためになれば、どんなことをお伝えしても良い」と、固定概念が外れました。

他のスクールやコンサルと『Zoom 集客®の学校』との違いは何ですか？

『Zoom 集客®の学校』の教えは超具体的なので、実践と改善をすれば、必ず上手くいくことが実感できます。失敗しても改善しながら進んでいくと、最終的には上手くいくと信じられたところが違いですね。



もし受講していなければ、今ごろ何も変わっていないと思います。
今まで通りのことをして、売上も落ちていたのではないでしょう
か。

『Zoom 集客®の学校』はどんな人におすすめですか？

実践と改善を繰り返す人に、おすすめです。

「できない」からこそ、「やるべき」だと思います。

売上げが半分以下になってもやろうと思ったのは、行動しないと変
わらないと思ったからです。

オンラインの集客は、今まで「経験ないこと尽くし」でしたが、
だからこそ踏み出さなければ！と思えたことが良かったです。

丸田先生、率直なご感想をありがとうございます！

オンラインの仕事をゼロから初めて、1カ月半で **100名**を集客し！

売上 150万円達成！



【整体師、治療家】丸田先生のインタビュー！

続きはこちら！

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/maruta>

たった7日で85名中65名が【売れる仕組み】を作り、カンタン作業で30万円、50万円、100万円を売上げた秘密を初公開！

【整体・鍼灸・治療院、医師、歯科医師、健康コンサル】の事例！

動画インタビューはこちら！

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/knh>

【この本では151職種で売上アップの結果を証明済！】

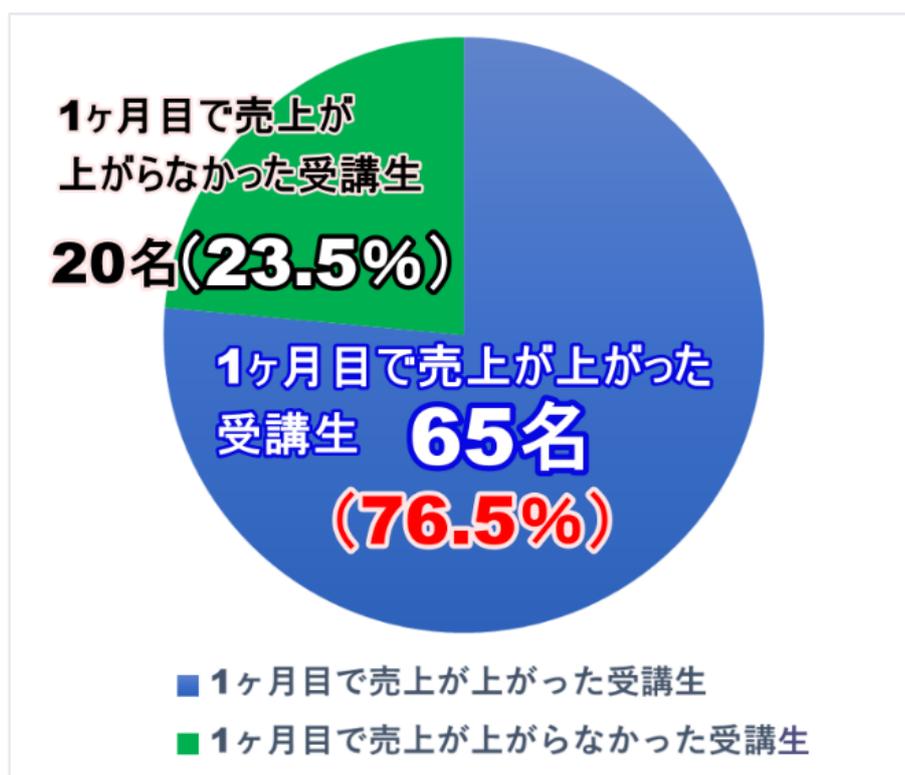


『売れる Zoom セミナーの伝え方』を伝えている【Zoom 集客[®]の学校】では、消費者の誤認を防ぐため【Zoom 集客[®]の学校（7日間チャレンジ）】講座の受講者を対象に、効果に関して調査を実施しています。調査結果は次のリンクをご参照下さい。

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/adlow>

Zoom集客[®]の学校(7日間チャレンジ) 受講生の成果

2020年6月受講した85名を
対象に1ヶ月間の売上調査



「3つの決定的な違い」

『売れる Zoom セミナー伝え方が9割』でお話している手法は、他の「集客塾」や「起業コンサル」、「オンライン教材」や「ネットの情報販売ビジネス」と「3つの決定的な違い」があります。

1つ目

集客ノウハウやスキル、セールステクニックを教えて「あとはビデオ動画を観て、自分でやってください。」という、ただの情報を販売している集客塾や起業コンサル、情報企業ではありません。

あなたが「相手が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れる人になる役にたち、その上で、相手から「ありがとう」ともの凄く感謝されながら、安定継続して収入を得る方法」です。

なぜなら、どんなに集客ノウハウやスキル、セールステクニックを



学んだところで、殆どの場合、結果が出ないか、もしくは一時的にしか売上が上がらないからです。

- ・ いざ集客してみたら、集客できない、とか
- ・ セールスで相手のために商品を提案できない、とか
- ・ キャンセルが来て、心が折れた、とか
- ・ 他の人から批判されて、怖くなった、とか
- ・ 売上は上がったけど、毎月安定して売上が上がらない、とか
- ・ 入金が月々3万円など、少なくて自分の借金が減らない

などの方が殆どです。

それこそ小手先の集客ノウハウやスキル、セールステクニックの情報などネット上で探せば「無料」でいくらでも手に入る時代です。

ただし「無料」の情報だけで安定継続して売上を上げ続けている人と、私は一人も出会ったことがありません。



今は個人でも簡単に情報を発信できる時代です。ネットの情報がどんどん増えて、情報が多い時代です。そんな中、すでに「情報を集める時代は、終わりました。」

「情報は、あなたの目的、ゴールを実現するために、本当の意味で役立つ情報を、活用する時代です」

■ **【スピリチュアルカウンセラー】間違えてはダメ！ビジネススク**

ールの選び方 「売上ゼロ」と「売上 1800 万円」の違い！

(実践インタビュー) 続きはこちら

➔ <https://zoom-shukyaku.com/zw1t>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



2つ目

20代の若いうちから起業して、ネットをスラスラ使いこなして億万長者になったというごく稀な、一部の天才にしかできない、再現することが難しい、実践で役に立たない、というようなお話ではありません。

なぜなら自分のように50代まで28年間、会社に勤めていた平凡なサラリーマンにでも、かんたん、自宅で、すぐできる手法だからです。

この手法は50代、60代どころか、なかには80代の方まで学んで実践しています。

家族のため、会社のため、子供のために真面目に働いてきた方が、ゼロから自宅でオンラインビジネスを個人で始めて、30万、50万、100万円の収入を得て、人から感謝され、喜ばれながら稼ぎ続けている方法です。



3つ目

「机上の空論」ではなく「実際の体験」であることです

ゼロからお金をかけず、オンラインビジネスを始めた人のうち「具体的に何をしたら安定継続して売上が上がるのか？」、

「人からもの凄く感謝されて収入が増え続ける秘訣」、

「経済的自由」だけでなく、働く時間を半分にして「時間的自由」、「ライフスタイルの自由」を同時に手に入れる方法など、ただの机上の空論ではなく「実際の自分の人生体験」で理解していない方が97%です。

1年前から、他の集客塾や起業コンサルを受けたけど、売上ゼロ、という方が『Zoom 集客®の学校』に入学されることが多くなりました。

当人たちに「他の集客塾や起業コンサルで売上ゼロだった理由」を



聞いてみると、そこでは集客テクニックやセールススキル、自己啓発ばかり教えられて、「あとはビデオ動画があるから自分で学んでやってみてください。」と言われてやってみただけで売上ゼロ。

実際に集客やセールスをやり始めてから、

- ・ 集客がゼロの時どうしたらいいか？
- ・ 商品を相手に提案できない場合どうするのか？
- ・ 30万、50万、100万円など高収益商品を販売できない？
- ・ キャンセルが来たらどうするのか？

この場合、実際の現場でリアルタイムでは何をしたらいいかなど、全く教えてもらえなかったという方が殆どです。

そういう他の集客塾や起業コンサルでは「ノウハウは教えたから、後は自分でやってみて、その上でわからないことがあれば質問してください。」という雰囲気なので、質問すること自体しづらくて、わからない所で止まってしまいました。



その結果6ヶ月たっても売上ゼロ、1年たっても売上ゼロ、最終的には18ヶ月たっても売上ゼロで諦めていたそうです。

たとえどんなに売上をあげても、肝心のクライアントや受講生の売上がまったく上がらないのであれば、それは本末転倒です。

また、すでに本人が集客やセールスの「現場」から離れてしまった、古い時代の集客ノウハウやセールススキルしか知らない管理者や経営者が教える手法でもありません。

なぜなら変化が激しい今の時代、集客やセールスの現場から1年どころか半年でも離れてしまえば

「今、具体的に何をしたら集客できるのか?」、「お客様から喜ばれて、売上が安定継続的に上がるのか?」を理解することすら難しいことでしょう。

少し考えればわかりますが、安定継続して成果が出る「集客の仕組みの自動化」や「売れる仕組み」を理解できなかったり、実際の体験が乏しかったりする中で、そのセミナー講師やコンサルタントが、



集客やセールスを教えても、その先にいるクライアントや受講生が、成果を創れる人になることなど、至難の技です。



売上が上がらないオンラインビジネス

3つの問題点

売上が上がらないオンラインビジネスには、「3つの問題点」があります。

- (1) 相手から「あなたから買いたい！」と言われるコンセプト（売れる考え方）がない。
- (2) オンラインで売れる30万、50万、100万円の売れる高収益商品をつくれない。
- (3) 売り込まなくても売れる「集客の仕組み」、「売れる仕組み」がない。

(1) 相手から「あなたから買いたい！」 と言われるコンセプト（売れる考え方）がない

集客の悩みで一番多いのが相手から「あなたから買いたい！」と言われるコンセプト（売れる考え方）がないということです。

いろんな集客塾で学んだけど



- ・ USP がよくわからない、とか
 - ・ ポジショニングを考えて集客したけど結局、赤字とか
 - ・ コンセプトがつかれない、という方が多くいます。
- あるリサイクルショップの経営者はオンラインビジネスをはじめ「古物商セミナー」というセミナーを2時間 5000 円で開催していました。

集客は1ヶ月に3名、月の売上15000円。セミナー会場を借りていたので会場費を支払うと、殆ど赤字でした。

「売れる Zoom セミナーの伝え方」をセミナーで学び、『Zoom 集客の学校』でプロデュースすることでコンセプトをつくり直しました。

セミナー名が「古物商セミナー」では、相手にメリットが伝わらないので、「対象のお客様が求めているものを理解して、それを相手が正当に手に入れる人になるために」、「コンセプト」と「商品パッケージ」をつくり替え平均単価40万円のオンライン商品をつくりました。



こちらです。

「あと 10 万～30 万円収入を得たい方へ

お金をかけず、顔出し不要

自宅にいながら 1 日たったの 15 分

足元にある不用品を宝の山に変えて

50 代事務員が副業で月 20 万～30 万円

稼いでる方法に興味はありますか？

ブランド品を買っても買ってもお金が増える！

「新時代のリサイクル起業法」

というコンセプトに変えました。

するとどうでしょう！

40 万円の講座（商品）に 53 名が申し込み

たった 30 日で売上 2130 万円（月内入金 1500 万円）になりました。

た。

前の月まで、月の売上が 15000 円。



5000 円のセミナーに 1 ヶ月に 3 名しか集客できなかったのが

コンセプトを作り替えただけで

売上 2130 万円（月内入金 1500 万円）

入金ベースで 1000 倍を達成しました。

集客のプロ中のプロの間では

「集客はコンセプトで 8 割決まる」と言われてますが、99%が売れるコンセプトの作り方に気づいていません。

もしあなたが「売れる Zoom セミナーの伝え方」で

売れるコンセプトの作り方をマスターしたら、あっという間に業界のトップ 1%に入ることになるでしょう。

(2) オンラインで売れる 30 万、50 万、 100 万円の高収益商品をつくれな

「集客」や「セールス」に嫌悪感があったカウンセラーの久美子さんが「売れる Zoom セミナーの伝え方」をセミナーで学びました。

そこで自分の今までの「集客」や「セールス」に対する考え方が根



底から違っていたことに気がつきました。

久美子さんはそこから「相手が求めることを理解して、相手に精一杯お役に立つ。」ことに集中して必死にお客様のことを考えるようになりました。

そこでオンライン商品をパッケージ化して、販売価格 66 万円でお客様に提案した結果！！

相手から「こんなにしてくれるんですか？この値段でいいのですか？」と言われてスグに売れました。

(実践インタビュー) 続きはこちら

➡ <https://zoom-shukyaku.com/mur>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



さらに新しいオンライン商品をパッケージ化して、販売価格 124 万円でお客様に提案した結果、こちらも！！相手から「そんなに安くてもいいのですか？」と言われて売れました。

オンラインで売れる！30万、50万、100万円で売れる高収益商品をつくるには「秘訣」が2つあります。

- ・ 1つ目は、相手の悩みを、根本から解決する商品をパッケージ化することです。
- ・ もう1つは、その商品を相手に提案したとき、相手から「安いんですね。あなたにお願いします。」と言われる強い提案をつくることです。

そのために大切なことは繰り返しになりますが

「相手（お客様）が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れる人になる役に立つこと」です。

この「オンライン Zoom セミナーの伝え方」を知らないと、いつまでたっても1万円～3万円の利益しか上がらないセミナーや個別セッションばかりで収入が安定しないことになります。



(3) 売り込まなくても売れる「集客の仕組み」

「売れる仕組み」がない

【元女性保険営業 60 代】の副島真澄さんは 1 回 3000 円で開催しているリアルセミナー会場でのセミナーで、売上が上がらず悩んでいました。

「オンライン Zoom セミナーの伝え方」を学び、オンラインで売れる高収益商品をつくり「集客の仕組み」、「売れる仕組み」をつくることで毎月、利益 100 万～300 万円を安定して突破するようになりました。3 年間の利益合計はすでに 1 億円を達成しています。

元保険営業、女性起業家支援コンサルタント

副島真澄さん福岡在住（60 代）

（実践インタビュー）続きはこちら

➡ <https://zoom-shukyaku.com/9xh4>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。





もしあなたの売上が、オンラインで上がらない場合

「3つの問題点」があります。

- (1) 相手から「あなたから買いたい！」と言われる
コンセプト（売れる考え方）がない
- (2) オンラインで売れる30万、50万、100万円の
売れる高収益商品をつくれな
- (3) 売り込まなくても売れる「集客の仕組み」、
「売れる仕組み」がない

どこに課題があるか明確にすることで解決策が明確になり、売上、
成果を安定継続して上げられるようになります。



『売れる Zoom セミナー』の本質

オンラインで開催する『Zoom セミナー』で大切なことは

「相手（お客様）が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れる人になる役に立つこと」です。

シンプルですがこれが一番大切な『売れる Zoom セミナーの本質』です。

なぜならこの「本質」を学ばず、「集客塾」や「起業塾」「情報販売」の動画やライブセミナー、レポートで、小手先の集客ノウハウやセールスのテクニックを学んでも、売上が上がらないことが殆どです。

また仮に一時的に売上が上がったとしても

- ・ 継続して「売上が上がらない」とか、
- ・ 「売上が上がっているのに、、、なぜか支払いが厳しい」とか、
- ・ 「あの時の売上は、何で上がったのか、わからない、」



などの繰り返しで結局、借金が増えるだけで終わる人が多くいます。

もし、あなたが 20 代ならまだ取り返しがつくかもしれませんが、50 歳を過ぎてから若い人のマネをして、、、
小手先の集客テクニックやノウハウを学んでいては、その後の人生が危険ですらあります。

『売れる Zoom セミナーの伝え方』をマスターすると、人から喜ばれ感謝されて売上が繰り返し上がる『売れる Zoom セミナーの本質』が身につきます。

今では「この手法を学び、毎月、安定継続して売上が上がるようになったので、他の集客スクールや情報起業セミナーでつくった借金もすべて返済できました。」という嬉しい、感謝のお言葉を受講生やクライアントからよく耳にします。



【フラダンス講師】借金 700 万円月収 4 万円の絶望的な状況から

ロックダウンのハワイで**売上 734 万円を達成！**

フラダンス講師 オレナ様 ハワイ

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



今どんなことをされていますか？

ハワイから Zoom を使って、日本の生徒たちにフラダンスを、教えています。

フラダンスといっても、ただダンスするだけじゃなく心を開いて、



本当の自分に戻ることをテーマにさせていただいています。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

借金が700万円あったので、「それを返せないってなったらどうなっちゃうんだろう...」とか、本当に毎日不安で、悲しかった思い出があります。

月の収入が4万円になってしまい、本当に悩んでいました。

「Zoom 集客®の学校」に入る直前はハワイに移住することは決まっていたのですが、まだ日本でビザを待っているところでした。

フラダンスはもともと日本で教えていたのですが、もうハワイに引っ越しちゃうから生徒さんはとれないということでワークショップをしていました。

当時は1回お1人様10000円とか5000円のワークショップをさせていただいていたんですが、それでは全然稼げなくて、、、



結果として、『Zoom 集客®の学校』に入る直前の1月は、月の収入がたったの4万円になってしまって、、、

その前月の月収が10万円ぐらいでしたから、月収4万円というのは初めてでした。

片手で数えられるくらいになってしまったときには、もうびっくりしました。

ハワイに移住するから当然、ハワイまでの移動費も必要だったんですが、

その飛行機のチケット、買えるのかと心配するほどでした。

そんな状況で「Zoom 集客®の学校」に出会い、すぐに入ることになったんです。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果がありましたか？

1年間で **734万円**の売上げが上がりました。

オンラインで**ハワイ**の自宅にいながらの売上げです。



ハワイは、私に来てすぐロックダウンになりまして、外に出られなくなりましたね。

ほかの方はお仕事もできなくなっていた中で、私は狭いところですけど自宅で、パソコンとカメラとマイクを用意しやらせていただいて、今に至っています。

Zoom を使いオンラインなので、スタジオ代金（セミナー会場費）などの経費がほとんどかからないので「**売上＝利益**」です。

これまではリアル場で教えていたので、そのためのスタジオ代がかなりかかっていました。自分のスタジオもあったんですが、離婚してしまったので、それも手放して場所を借りていました。

都心でやっていたので、本当にすごい額でしたね。銀座と表参道でやっていたのでかなりの額の経費がかかっていました。

今は、経費が、ほぼかかっていないです。

『Zoom 集客®の学校』の講座で良かったことはどんなことですか？



お客様に喜ばれる商品を作れるようになったことです。

フラダンスをお勉強したときは、すごくお金をかけて勉強しましたが、お教室を持ってやっていると「お月謝」という形でやりますよね。

私はフラダンスを月謝1万円で経営していましたが、実はそれでも高いといわれる世界だったんです。

でも、『Zoom 集客®の学校』で『高額』で、『教える期間も長いコース』を作るようにと教わったのです。

最初に聞いた時は「そんなの…」と思っていました。

しかし、実際に高額で教える期間も長いコースを作って販売してみたところ、長くからずっとうちにワークショップに来ていた方たちが、「こんな商品を待ってました！」と言って買ってくださったのです！

お客様は、オンラインの **Zoom** で本当に楽しく喜んでレッスンをしています。



長くお知り合いだった方から「こんな素晴らしい商品ができて嬉しい」って言ってくださって、高額な商品にも関わらず、現金の一括でお支払いいただいたときに「すごいな」と思いました。

Zoom 集客®に入ったら、「まずお客様の悩みを聞いてください」って習いました。

ロックダウンなので時間があつたのも幸いして、たくさんの方とお話をして、「何を求めているんだろう？」ということはずっと聞いていたんですね。

すると、お客様から答えを頂いて、だんだんに商品ができて、今回は「アロハメソッド」っていうのもできあがりしました。

講座の中で印象に残っていることは何ですか？

たくさんの方が印象に残っていますが、「相手の悩みを聞いて、そして役に立つ人になっていくこと。」という言葉が特に印象に残っています。



こんな言葉は聞いたことがなかったので、すごく素晴らしいと思いました。

今では、人とお話するときも常にこの言葉を忘れないようにしています。

ビジネスで最短で成功する考え方、ビジネスメンタルを学ばれているのはなぜですか？

感情のコントロールが、できるようになりたかったからです。

ビジネスメンタルという言葉は初めてでしたが、このロックダウンのハワイに来て外に出ることができない。

そしてお友だちと会ったりすることもできない中で、本当に自分を見つめる時間がたくさんあったんです。

やはり、すぐに落ち込んだりすぐに怒ってしまったり、感情に振り回される自分がいることに気がついたんですね。



そうしていると、私自身もそうですが、私から発せられる周りの人も、みんな良くない状態になっていくんだなということに、気づいてしまいました。

何を変えていったらいいんだろうと思ったときに、このビジネスメンタルを知り、すぐに入学しました。

ビジネスメンタルを学んで、私はどれだけマイナスの信念を持っていたのだろう…と気づいたことですね。

そして、それをどうやったら転換していけるのかということも、分かってきました。

入ってから3回講座が終わったところなのですが、**講座が終わるたびに売上が上がり、本当に嬉しいです。**

講座に出たら「絶対売れる」という気持ちになれて、実際本当に売れるんです。

だから、どれだけメンタルが大事かということも、身をもって感じています。



もし、『Zoom 集客®の学校』を受講していなかったら、今頃、恐れや不安どころじゃなかったと思います。

生きているのも、難しかったんじゃないかなと感じます。

人前でパフォーマンスをしたり、歌ったり踊ったりするのが職業なので、コロナの影響で外に出られず、人前にも出ることができず、、、

本当にもう、どうなっていたかも、想像できないぐらいですね。

『Zoom 集客®の学校』はどんな人におすすめですか？

一番おすすめしたい方は、「自分ではどうしようもなくって、本当に苦しんでいらっしゃる方」。そういう方こそ、入ってほしいと思います。

やろうと思っけていても、上手くいかない方は、たくさんいると思います。

特にお仕事制限されている方も、いらっしゃると思います。



もしお金がなくて心配なら、「先生方に相談してみてください」と、アドバイスしたいですね。

オレナさん、率直なご感想をありがとうございます。

どうしようもない絶望的な状況から、、、

『Zoom 集客®の学校』受講後、経費0円で！

売上 **734万円**達成！

【フラダンス講師】オレナ様のインタビュー動画！

続きはこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/or>



【行政書士、コンサル】コロナで対面セミナーができなくなり悩んでいました！

『Zoom 集客®の学校』で学び！オンラインで**売上 3400 万円達成！**

しかもコスト削減した月 30~50 万円が、毎月利益として広告費に使える！

そこから**毎月 300 万~600 万円の利益**をさらに生み出すことで！
2本目の収入の柱ができました！

行政書士、健康コンサルタント 坂庭鳳様

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

行政書士
V字回復！
売上 **3400** 万円
達成
効果には個人差があります。効果を保証するものではありません。

今どんなことをされていますか？

脳の使い方、思考パターンを土台から変えることによって、
健康も収入も人間関係もすべて改善できて人生にブレークスルーを
起こせるセミナーやコンサルをやっています。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

当初は対面セミナーを開催して、その中でコンサルの案内をさせて
もらっていました。

コロナで緊急事態宣言が出て、対面はできないところで、どうオン
ラインに切り替えたらいいいのかで悩んでいました。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果がありましたか？



オンライン化して、この1年で売上 **3400万円**です。

しかも対面のときは、月の半分出張だったので、1カ月30万円～50万円くらいは、出張費用がかかっていました。

今は、それが利益として残っていますし、新しく広告費に転換できるようになってきました。

コスト削減した分、広告費を月30万円かけられます。そこから毎月の売上げが始めたころは、毎月 **300万円～500万円**くらいでした。

スタッフは1人も雇っていないので、広告費以外は、まるまる利益になっています。さらに商品プランを充実させることによって、今は1カ月に **600万円**以上の売上げです。

16年前に行政書士として起業していて、最初の3年くらいは書類の作成をしていましたが、この13年間は社会人で行政書士を目指している受験生向けの受験指導をずっとしてきたんです。

そちらのビジネスのほかに、1年前に新しくセミナーコンサルを始めようと思ったとき「Zoom 集客®の学校」に出会ったのです。



既存のビジネスもあるので、+αで2本目の収入の柱ができた感じ
ですね。

『Zoom 集客®の学校』と他のスクール、コンサルとの「違い」
は、どんなところでしたか？

恥ずかしながら、僕は起業して16年で自己投資に4000万円使っ
てきました。

その中には素晴らしいセミナー、コンサル起業塾がたくさんあった
のですが、正直「『Zoom 集客®の学校』ほど、ゼロから自分で稼
ぐ仕組みを作って、しかも完全にオンラインで学べるところは、本
当にないんですよ。

そこがいちばん大きな違いだと思います。

『Zoom 集客®の学校』は、ゼロから自分の仕組みを作るために、
スタッフの皆さんが本当に全力でバックアップしてくださるんで
す。



一人で悩まなくていいところと、つまずいても質問すると、すぐにフィードバックしてくれて、どんどん先に進めるところがいちばん印象に残っていますね。

僕が『Zoom 集客®の学校』に入塾したのは、コロナが広まり始めた頃でした。

最初は既存のビジネスがあるからっていう慢心もあり、1年くらいかけて、ゆっくりやればいいなって思っていた矢先に、コロナが拡大したんですよ。

コロナで、自分たちの生活も全く変わってしまいましたし、ビジネスや社会のルールも変わったので、これはのんびりできないな。一日も早く完全オンライン化する方法を考えなければと、感じ始めていましたね。

もしあのとき、すぐ決断して『Zoom 集客®の学校』でビジネスをオンラインに切り替えていかなかったら、、、

「どうしよう、」「どうしよう、」って言ってる間に2カ月、3カ月、半年、1年経っちゃったんじゃないかなって、思いますね。



『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？

『Zoom 集客®の学校』は僕と同じように、収入の柱を増やしたい方も、もちろんおすすめです。

やっぱりコロナで「どうしよう」「どうしよう」と言っている間に、1年経って収入がひどくなっちゃった。でも、どうしていいかわからないという方が、ゼロからビジネスを立ち上げる意味でもおすすめです。

あとは、オフラインでやってきたけれども、オンラインにどう切り替えたらいいか分からない方にも、おすすめしたいですね。

坂庭さん、率直なご感想をありがとうございます。

オンラインで売上 **3400 万円**達成！

しかもコスト削減月 **30 万円~50 万円**が毎月利益として広告費に使える！



そこから毎月 **300万円～600万円**の利益をさらに生み出すこと
で！

2本目の収入の柱を完成！

坂庭さんが、ゼロから自分で稼ぐ仕組みを作った

動画インタビューはこちら！

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/sani>

たった7日で85名中65名が【売れる仕組み】を作り

カンタン作業で30万円、50万円、100万円売り上げた秘密を
初公開【コーチ、コンサル、カウンセラーの事例】

動画インタビューはこちら

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/Zoco>

【この本では151職種で売上アップの結果を証明済！】



研修、セミナー講師、士業の事例

コロナで研修が中止、収入が激減した、研修講師、主催者、税理士、先生業、塾講師、7日間V字回復！『Zoom 集客®満席法』を活用している方の具体的な事例です。

Zoom セミナーに 30 人～50 人を安定継続して集客して！

売上 100 万円を次々に達成！

1 年で年収 1000 万～3000 万円超えが誕生しています！！

研修講師、税理士、社労士、行政書士、歯科医師、東大ドクター、大学教員、語学教師、獣医師の具体的な「活用事例」をご覧ください。

【研修講師】コロナで研修やセミナーが全部ストップ、、、

『Zoom 集客®の学校』で学び約 1 年で**売上 3000 万円達成！**

研修講師、キャリアコンサルタント、心理学セミナー講師、

元看護師 平井妙子様 山口県

※個人差があります。効果を保証するものではありません。





今どんなことをされていますか？

心理学の講師とキャリアコンサルタント。

主には面談業務、**研修講師**など、さまざまな活動をしています。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

コロナで、研修やセミナーが全部ストップしてしまったので、「どうにかしないといけないなあ」という状況になりました、

そのとき、「時代の流れが変わったな。」という感じがしたんですね。

私自身、前職が看護師なので、ウイルスの怖さと、これからどうなっていくんだろう...という見えない未来を感じました。

働き方をどうしていけばいいのかな?と考えたとき、その前から考えていたオンラインに切り替えるということに、踏み切るタイミングだと思いました。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果がありましたか?

『Zoom 集客®の学校』に入塾してから、約1年で **3000万円**の売上げが上がりました。

自分でも、すごくびっくりしています。

オンラインで山口県の自宅にいながらです。

去年の12月は売上 **239万円**。



1月が売上 438 万円。

2月は売上 1107 万円。

3月が売上 1077 万円。

合計、売上 3000 万円です！

『Zoom 集客®の学校』の講座を受講して、印象に残っていることは、どんなことでしたか？

『Zoom 集客®の学校』に入塾したときに、すぐにその日から学べたことですね。

「いつから始まるんですか？」とお聞きしたら！！

「今日からです。」といわれた言葉が、すごくセンセーショナルというか、びっくりしました。

すぐ学べる嬉しさ。やっぱり早く学びたいじゃないですか。何かやろうと思ったときに、それがすごくうれしかったなぁと思います。



『Zoom 集客®の学校』に入塾して、1カ月目で売上げが上がった
んですね。

1カ月目に、32万円の商品が2本など売れて、**72万円**の売上げが
上がりました。

7日間チャレンジをよくわからないけど、とりあえず参加してやっ
てみようと思ったら、結果が付いてきたっていう感じだったので
す。

あとは集客ですね。売上金額も、とてもうれしいんですけど、それ
以上に嬉しいのは、やっぱり「ビジネスの本質」を学べたことで
す。

私の中では「最大の宝」です。

『Zoom 集客®の学校』は、起業される方、ビジネスされる方にと
っては、魚の釣り方を教えてくれる学校だと思います。

魚を売る人がいたとして、買いに行ったらすぐ買えて、お腹いっぱい
になります。



次の日は、魚はないかもしれないし、まとめて買っても1週間後には魚を食べられないわけです。

それでは、【魚がなくなったら困るよ】となるのですが、魚の釣り方を知っていたら、一生食べるのには困りません。

私自身、資格をたくさん持っています。それはまさに、魚を買ってきたことと同じことです。

しかし、魚の釣り方を教えてくれて、そこから魚をどう調理するかまで教えてくれたスクールや塾は、今までなかったです。

『Zoom 集客®の学校』は、ビジネスで一番基礎となる、魚の釣り方と、調理の仕方を教えてくれるスクール、塾だと思っています。

コロナで法人案件が全部なくなると、ご飯が食べていけなくなるので、もし『Zoom 集客®の学校』を受講していなければ、持っている看護師の資格を生かして、また医療現場に戻るという選択をしたかもしれないかったです。



『Zoom 集客®の学校』の講座カリキュラムで良かったことはどんなことでしたか？

「7日間チャレンジ」といって、ステップに沿って商品ができて、ビジネスの仕組みを、1からステップで一つずつ教えていただけます。

それだけでなく、ディズニーランドみたいに、起業するための宝がいっぱいあります。

最初に入ったときは、「こんなにいっぱい、どうするんだろう」と思っても、学びながら宝を一つずつ見つければ見つけるほど、ワクワクしてきます。

自分の起業、ビジネスで成果を上げていく宝を探し当てる楽しさがあると思っていますので、ディズニーランドのビジネス版みたいで！私は勝手に「BST ランド」って名前を付けています。



『Zoom 集客®の学校』と他のスクール、コンサルとの「違い」は
 どんなところでしたか？

今まで他のいろんなスクールや塾で学んできた経験から、やっぱり
 『サポート体制』だと思います。

- ・ただ動画だけ見て終わってしまうスクールもありました。
- ・他のスクールや塾では「いざ質問してみたいなあ」と思うと、質問がしづらくて、なかなか質問できなかつたり、、、
- ・受講期間が短くて3カ月とか6カ月で、ピタッと終わるのです。

なので、「これから、どうすればいいんだろう、」と思うこともありました。

・また、他のスクールや塾では、実践するまで、時代の流れに沿っていない学びをしていることに、気づかなかつたりしたこともあったんですね。



『Zoom 集客®の学校』の受講生が「教える文化」＝「人が育つ文化」は、最高の学びだと、思います。

『Zoom 集客®の学校』に少し前に入って、売上を上げている受講生講師やコーチングアシスタントになれる制度もあります。

売上を上げている受講生講師も、もちろん100%完璧では、ないんです。

でも、受講生講師やコーチングアシスタントが100%を目指して、後輩の受講生にお届けする前に、『Zoom 集客®の学校』でたくさんインプットして、そしてアウトプットをしていく作業が必要です。

自分自身が成長していくことができる最高のシステムが、『Zoom 集客®の学校』では整っています。

セミナー講師として、コーチングアシスタントとして、ゼロから準備できる環境を用意してくださっていることが、「すごいなあ」と思います。



『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？

『Zoom 集客®の学校』で、本当に人生が変わると思っています。

- ✓ 自分の人生どうなのかなとか、
- ✓ これからのビジネス上手くいくのかな、
- ✓ このままじゃ、やばいな

と、思っていらっしゃる方は、楽しい『Zoom 集客®の学校』

(BST ランド) を体験しに来ませんか？と、お伝えしたいと思いま
す。

先ほどお話しした魚の釣り方、別の言い方をすると、ちょっとファ
ンタジーなんですけど錬金術ですかね。

森の中で宝箱を見つけて、その中にザクザク宝が入っているような
感じですよ。

お金のなる木はないかもしれないけど、私はあると思っています。



それは自分の心の状態であったり、どんな環境に身を置くかによって、お金のなる木を見つけたりすることも、できるのではないのでしょうか？

『Zoom 集客®の学校』では、このすべてを学ぶことができます。

コロナで経済的に大変な思いをされていらっしゃる方もいます。

今までいろんな他のスクールや塾に行かれて、お金が大変な方もいるかもしれません。

でも、お金を出して学ぶ自己投資だからこそ、絶対真剣になることで、初めて結果も付いてきます。

あとは、自分を信じることも、大切ではないかと思います。

平井妙子さん、率直なご感想をありがとうございます。

1年で！オンラインで売上 **3000万円**以上達成！

【研修講師】平井妙子さんが、ゼロから自分で稼ぐ仕組みを作った方法



動画インタビューはこちら！

➔ <https://zoom-shukyaku.com/tae2>

【社労士・研修講師】 コロナによる緊急事態宣言で、100件あった
企業研修が、0件になり不安な毎日でした、、、

集客もセールスも、やったことがない研修講師が『Zoom 集客®の
学校』で学び！すべてオンラインで売上700万円を超えました。

社労士、研修講師 湯澤 悟様 40代 東京都

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



今、どんなことをされていますか？

私は社会保険労務士という、国家資格を持っております。

大きくやっている仕事は、3つあります。

パワハラが起きない組織づくりの専門コンサルタントとして、コンサルティング活動や研修の講師をしています。

中小企業のお客様中心に問題の解決支援。例えば、お客様にとって前例がない人のトラブルの問題であったり、感情的にもつれてしまっている問題であったり、教科書とか参考書にはちょっとのってないような、どうしたらいいか分からないような問題の解決支援をしています。

大手企業中心になりますが、コンプライアンスやパワハラ対策の研修講師としての活動が主になっています。

お客様は、100%法人です。



受講前、どんなことで悩んでいましたか？

法人向けの仕事に偏り過ぎていたこともあって、事業形態も個人と個人へとバランスを取りたいと思っていました。

緊急事態宣言で企業研修の仕事が100件あったのが0件になりました。

- ・ ビジネス的にまずいんじゃないか、
- ・ 事業的にまずいんじゃないかと

その不安が一気に加速しました。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果がありましたか？

すべて**オンライン**で売上が**700万円**を超えました。

8カ月ほど時間はかかりましたが、12月に説明会をやりまして、最



最終的に5人の方に入塾を決めていただきました。

『Zoom 集客®の学校』の講座を受講して、印象に残っていることは、どんなことでしたか？

「言葉」の「再定義」を、自分の中でかけさせてもらったのが大きいです。

顧問先が法人で企業研修も法人なんですけど、養成講座をやる中で、初めて個人相手になりました。

集客もセールスも、やったことがないわけですよ。

本当に右も左も分からない中で、「セールス」という言葉と「コンセプトが大事」と教わったことで、「売ることではないんだ」と分かりました。

「相手が求めていることをしっかり理解した上で、あなたが相手の役に立つこと」

そこをしっかりと叩き込んでくれたのが大きかったです。



それから「**コンセプトの4要素が大事だよ**」と言われました。

- ✓ **対象者は誰か、**
- ✓ **対象者の悩みは何か、**
- ✓ **どんな未来を持っているのか、**
- ✓ **その解決策はあるのか？**

コンセプトの4要素を徹底的に考えるんだということを最初に教わったので、その言葉をずっと自問自答したり、いろんな先生たちのサポートを受けたりしながら、アドバイスもいただいたりして、それが今、形になったと思っています。

『Zoom 集客®の学校』と他のスクール、コンサルとの「違い」はどんなところですか？

『Zoom 集客®の学校』は、サポート体制がきめ細やかです。

個人的な意見ですが、はっきり言えることが1つあります。

「孤独にさせない」ということですね。



1人で困っていたら、

- ・ チャットでいろいろなやり取りをしたりとか、
- ・ 即レスで返信をしてくれたりとか、
- ・ 背中を押していただいたりとか、

など、「サポートの決め細かさ」が違います。

2、3年前から、養成講座を個人向けにやりたいという思いがありましたが、足が動かなかったのです。

もし『Zoom 集客®の学校』で学んでなければ、コロナという別の不安もありつつ、何をやっていいか分からず、不安要素が相当拡大して、より一層身動きできなかつたと思います。

『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？

- ・ 『Zoom 集客®の学校』は、本当に Zoom を使って集客をして、新たなビジネスをしっかりと展開したい方。
- ・ 既存でリアルのビジネスをやっていたけど、オンラインでビジネス展開したい方。



- ・ 独自にオンラインビジネスを始めたけど、無駄な時間とお金がかかって、成果が出てない方。

この3つに当てはまる方だったら、思い切って動き出した方がいいと思います。

ビジネスのための自己投資について、アドバイスをお願いします！

ビジネスのための自己投資は、1つ目は、「費用」と考えずに「投資」と考えることだと思います。

この気持ちは、すごく大事です。

それは「自分に対する投資と同時に、未来のお客様への投資である」という考え方がすごく大事だと思っています。

なぜなら投資によって優良な資産と優良な収益を生むし、優良な収益が上がっている人は、優良な資産を持っているということです。

この「投資」ができるかどうか、まずはすごく大事でないかと思っています。



2つ目は、タイミングだと思います。

「いつかやろう、」「いつかやろうって...」というのでは、いつまでたってもタイミングは来ません。

「やると決めたら」早い方がいいと思います。「やると決めて」、「どうやるか」は、『Zoom 集客®の学校』に入ったらいろんなことを教えてくれるし、いろんなサポート体制もあるから、安心感が高いと思います。

自分にできるか不安という方も、大丈夫です。

サポート体制があるので、1人で迷っている時間が勿体無いです。僕もそうでしたけど、多少不安があった方がいいと思っています。なぜかというと、成果が出たときの喜びは、逆に半端ないと思います。

やると決めたら、今すぐにでも行動した方が、未来のお客様にとってメリットではないかと思います。

湯澤さん、率直なご感想をありがとうございます。



オンラインで売上 **700万円** 超え！

【社労士・研修講師】湯澤さんの動画インタビューはこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/yuz>

【元保育士・研修講師】集客、売上経験ゼロで独立！

うまくいかない状態から、、、

『Zoom 集客®の学校』で学び！ **売上 250万円達成！**

その後2カ月で **売上 1000万円達成！**

起業支援・研修講師 田中桂様 埼玉県

※個人差があります。効果を保証するものではありません



元保育士
集客 売上経験
ゼロから！
売上 **1000** 万円
達成

効果には個人差があります。効果を保証するものではありません



今どんなことをされていますか？

女性向けに、起業支援とかサポート講座などを行っています。

起業前は、短大を出てから20数年間、保育園で保育の仕事をやっていました。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

起業してみたものの、**保育士**だったので、ビジネスをやったことがありませんでした。

保育園は集客もいらないければ、商品も何も特にありません。

保育園というだけで入園希望者が勝手に来てくれるところでした。

ですから、資格さえあれば、モノが売れると思っていました。



そんな感覚で起業したものですから、全く何も分からず...

持っていた心理学の資格だけで、勝負しようとしていたんですが、
全くうまくいきませんでした。

コロナに関係なく、全然うまく行ってなかったですね。

『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果がありましたか？

『Zoom 集客®の学校』に入塾してから、

オンラインの起業家支援で、売上 **250 万円**です。

その後2カ月で売上げは **1000 万円**を超えています。

お給料しかもらったことがなかったので、本当にびっくりしまし
た。

『Zoom 集客®の学校』の講座を受講して、印象に残っていること



はどんなことでしたか？

本当にお客様の悩んでいることを解決していくこと！

そこが基本なんだということが何回も何回も繰り返しインプットされ、実際それは、どういうことなのか？

言葉では理解できるけど、行動レベルでどういうことなのか？

実際に「これか！」と分かると、早いなと思います。

『Zoom 集客®の学校』の講座カリキュラムで、良かったことはどんなことでしたか？

『Zoom 集客®の学校』には、売上げを上げている受講生が他の受講生に講師として教える制度やコーチングアシスタントになれる制度があります。



※『Zoom 集客®の学校』には「教える文化」＝「人が育つ文化」
があります。

教えることは、自分にとってもインプットすることができます。

勉強して確信を持たないと、人に伝わらないんですね。

確信を持つと伝えられるんだなと思うので、『Zoom 集客®の学
校』で売上げを上げた受講生が、他の受講生に教えられる文化は素
晴らしいなと思います。

自分と関わった人が、売上げを上げることがすごくうれしいです。

ゼロから売上げを上げた方もいます。

たとえば、3月はじめに『Zoom 集客®の学校』に入ったばかりの
方で、3月27日に「個人事業主になって、初めて売上げが上がり
ました！」という方がいました。

主婦でお子様がいらっしゃる方で、「起業したい」と入られた方

で、行動が早かったです。それまでの努力も知っているので、本当
にうれしくて！Zoomで抱き合えないのが悔しいですね。



『Zoom 集客®の学校』と他のスクール、コンサルとの「違い」は
どんなところでしたか？

特に思うのがサポートの手厚さです。ついていけない人が、ついて
いけるようになるところだと思います。

もし自分が『Zoom 集客®の学校』に入っていなかったら、たぶ
ん、何もできてないと思います。

自分が今、『Zoom 集客®の学校』でサポートさせていただいてい
る立場になり思うことは、いろんなサポートがあるので、つまり
そんな人をいっぱい救えることができます。

『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？

起業するときは「思いを形にしたい」と思われる方が、多いと思
うんです。



だけど、どう形にしていかが分からない…というところでジレンマがある方。

ほかのスクールに行つてつまずいた方。

こういう方を万全にサポートできるので、『Zoom 集客®の学校』がオススメです。

もし迷っていたとしても、今の状態だと、その不安は絶対なくならないじゃないですか。

そのままだと不安は、大きくなるだけです。

でも、自分で稼げるようになれば、老後の不安なんて要らないですよね。

桂さん、率直なご感想をありがとうございます。

売上 **200 万円**達成！

その後2カ月で売上 **1000 万円**達成！



【元保育士・研修講師】

桂さんのインタビュー動画はこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/takr>



『Zoom セミナー』 集客で「やってはダメなこと」「やるべきこと」

たった1つの集中点！「集客の目的」と「ビジネスの本質」

ここからはオンライン『Zoom セミナー』の集客やセールスで「結果が出る人」と「結果が出ない人」の「違い」についてお話しして参ります。

その違いは、「集客の本質」と「売れる仕組み」が

- ・「見えているか？」
- ・それとも、「見えてないか？」です。

■『Zoom セミナーの伝え方』や「売れる仕組み」は「ビジネスの3つのステージ」で「段階別」に、「やるべきこと」と「やってはダメなこと」があります。

「ビジネスの3つのステージ」とは、ビジネスを0から始めた人が最初に通る「3つのステージ」です。



■段階1は「1カ月の売上が、ゼロから30万円未満の方」です。

■段階2は「1カ月の売上が、30万円から300万円未満の方」です。

■段階3は「1カ月の売上が、300万円を超えて、500万円、1000万円それ以上の方」です。

（段階1）「やっではダメ」：

『Zoomセミナー』へ「時間がかかる集客法」と「お金をかける集客法」

「ビジネスの3つのステージ」で、「1カ月の売上が、ゼロから30万円未満の時」に、「やっではダメなこと」は2つあります。

- ・ 1つ目は「時間」をかけて集客すること。
- ・ そしてもう一つは「お金」つまり広告費をかけて集客することです。

■ 1つ目 ビジネスステージが段階1のときに『Zoomセミナー』へ【時間をかける集客法】を「やっではダメな理由」は、1カ月の



売上が、ゼロから 30 万円未満の時に、毎日、コツコツ時間をかけて投稿して、ブログ、メルマガ、Facebook、Instagram、YouTube、クラブハウスをやっていても、「売上」が上がりなれば、、、

いずれ「お金がなくなるか」「心が折れて」やる気すら失ってしまいます。

なかには1カ月どころか、3カ月たっても、6カ月たっても、1年たっても、「売上」が上がらない人もいます。

■あなたが「集客する目的」は何ですか？

◆答えは ➡ 売上、利益が上がることです。

毎日、コツコツ時間をかけて投稿して、どんなにフォロワーが増えても、集客できたとしても、肝心の「売上」「利益」が上がりなれば、無駄に時間を失うことになります。



もしかしたらあなたは、

- ・「インスタができれば」、とか
- ・「Zoomのアプリが使えれば」、とか
- ・「ランディングページがあれば」、とか

思っていないですか？

売り込まなくても売れる「裏の仕組み」が分からないと、売上、収入にはなりません！

【78歳女性カウンセラー】

コロナでリアルの集まりに行けなくなり、オンラインで、どうやって集客したらいいんだろう？と本当に悩んでいました、、、

『Zoom 集客®の学校』で学び、オンラインで売上 **230万円**達成！78歳女性が売り上げを上げた秘密

78歳カウンセラー 吉村捷子様

インタビュー動画はこちら！

➡ <https://zoom-shukyaku.com/yosk>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。





■ 2つ目 段階1のときに【お金をかける集客法】を「やってはダメな理由」は、売り込まなくても売れる「裏の仕組み」がないのに！お金をかけてFB広告などの広告集客を始めたり、プロダクトローンチで広告費をかけて集客したりしても、「売上」が上がらなければ、結局、「お金がなくなる」か、「心が折れてしまう」からです。

**（段階1）人間心理に即した『Zoomセミナー』
で売り込まなくても「売れる仕組み」**

反対に段階1 「1カ月の売上が、ゼロから30万円未満の時」に
「やるべきことは」



➡ 売り込まなくても売れる「裏の仕組み」をつくることです。

この仕組みがあれば！相手からあなたに「お願いします！」と言われて文字通り！売り込まなくても、売上が上がるようになります。

この「裏の仕組み」があれば、セールスが苦手でも、全く問題ありません。

なぜなら、半自動であなたの商品やサービスが売れるようになるからです。

【専業主婦】セラピストを始めるも、当時、年収10万円しか稼げず自己不信に陥った状態から・・・

『Zoom 集客®の学校』で学び！

1日目のコンサルを受けただけで **60万円**の売上げが上がり！

さらに10カ月で福岡の自宅から **1050万円**売上げた方法とは！

元専業主婦・セラピスト つたたにひろこ様

インタビュー動画はこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/tutatanihiroko>



※個人差があります。効果を保証するものではありません。



（段階2）「やっではダメ」『Zoom セミナー』

集客法の違いに気づかないこと

- 段階2（1カ月の売上が、30万円から300万円）のビジネスステージの時に『Zoom セミナー』で「やっではダメなことは」
➔ 「集客」の「1つ上のルール」を知らない、もしくは学ばないことです。

このルールを知らないと、安定して集客ができないので、一時的に売上げが上がっても、結局、続かない、、、なんていうことも、ありますのでご注意ください。



【アパレル店舗・ファッションデザイナー】

コロナでお店に人が来ない、、、

オンラインで商品をつくり売上 **750万円**を達成した秘密！

ファッションデザイナー 永井 純様 大阪市

インタビュー動画はこちら！

➡ <https://zoom-shukyaku.com/nagaijyun>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



（段階2）楽しく会話することで自動的に売上が

上がる集客法

反対に、段階2（1カ月の売上が、30万円から300万円）で「やるべきことは」、安定して30人～50人を集客して、毎月100万円～300万円の売上げが繰り返し、安定継続して上がる「裏の仕組み」をつくることです！

【起業サポート・マインドコーチ】

以前は、安定的に、収入を上げていくことができるのか悩んでいました、、、

『Zoom 集客®の学校』受講後、**売上 1500万円達成！**

安定して毎月 **100万円～300万円**の売上げが上がっています！

起業サポート・マインドコーチ 空ここね様 広島県

続きはこちら！

➔ <https://zoom-shukyaku.com/sra2>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。





(段階3)「やっではダメ」:忙しい、労働集約型の『Zoom セミナー』集客法

■段階3 (1カ月の売上が、300万円を超えて、500万円、1000万円、それ以上の方)が『Zoom セミナー』で「やっではダメなこととは」

➡ 「自動化」、「組織化」しないで、いつまでも自分1人でビジネスをやり続けることです。段階3で、全部の仕事を1人でやっていたら、労働集約型で忙しくなり、自分の時間がほとんど取れなくなります。その結果、売上げに限界が訪れます。

中には、

- ・身体を壊したり、



- ・新しいことを学ぶ時間すら取れなかったり、
 - ・忙しくて、忙しくて、心がカスカスになり「幸せをまったく感じない」
- なんて、こともあります。

(段階3)『Zoom セミナー』 集客の自動化、セールスの自動化、顧客と信頼関係を構築する仕組み

段階3（1カ月の売上が、300万円を超えて、500万円、1000万円！それ以上の方）が『Zoom セミナー』で「やるべきことは3つ」あります

- ・ 1つ目は、「集客を自動化」すること！
- ・ 2つ目は、「フリーランスを組織化すること」で「セールスやサービス提供を自動化」すること！
- ・ 3つ目は、「サービス提供を自動化して！」「顧客との信頼関係の構築、管理を仕組み化」することです！



段階3で、きちんと「自動化」「組織化」するとあなたが現場にいなくても、

毎年安定して、年収1000万円、年収3000万円、年収1億円と、収入を上げ、ゆくゆくはあなたがオーナーの事業で3億円、5億円、10億円以上の大きな資産を無借金で、純資産としてつくるための土台ができます。

もちろん、借金をして事業を伸ばしたり、事業規模を拡大することもできますが、借金があることで、あなたの会社の経営でも主導権を持てなくなったり、経営で自分の意見が通らなくなる場合があります。

これは経営判断になりますが、借金のために自分が思うように経営ができなくなることは、まるで手足を縛られて会社を経営することと同じになる可能性があるので、ご注意ください。

今回、この本でご紹介する！オンラインで『7日間 Zoom 集客®満席法』を活用すれば、初期費用は Zoom の年間使用料約2万円だ



け、Zoom セミナー会場がいつでも自由に使いたい放題。つまり経費をほとんどかけずに経営ができます。

ゼロから『Zoom セミナー』を始める場合、まず！

・段階1で、『Zoom セミナー』で「売り込まなくても売れる仕組み」をつくります！

相手から「お願いします」と言われて、あなたの商品やサービスに申し込まれるようになります。

段階1は、オンラインで30万円、50万円、中には100万円の売上げが上がるようになれば卒業です。期間は個人差がありますが、多くの方が「売り込まなくても売れる仕組み」をつくるために要する期間は1～3カ月です。

・段階2では、『Zoom セミナー』で必要な人に、必要なタイミングで、必要な商品を提案するための「集客の仕組み」、「裏の仕組み」をつくります。

段階2は、月100万円～300万円の売上げが『Zoom セミナー』から安定継続して上がるようになれば卒業です。



こちら個人差がありますが、「集客の仕組み」、「裏の仕組み」をつくるための期間は、多くの場合3カ月から6カ月を1つのゴールにしています。

- ・『Zoom セミナー』で毎月100万円～300万円の売上げが安定継続して上がるようになると、次は段階3です。

段階3になるとものすごく忙しくなるのでここからは『Zoom セミナー』へ広告を使い集客を始めて、フリーランスを組織化することでセールスやサービス提供を自動化することです。『Zoom セミナー』の集客とセールスとサービス提供をすべて自動化することで、あなたも自分の自由な時間が取れるようになります。

【大学講師・副業】移動のコストと体力で限界を感じていた大学講師が『Zoom 集客®の学校』で学び副業で月 **200 万円** を安定して稼ぎ！合計 **2700 万円** を売り上げた秘訣！！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/kte>

大学講師、ウォーキングやリラックス法、気功法講座主宰

木寺英史先生 60代



※個人差があります。効果を保証するものではありません。



たった7日間で85名中65名が【売れる仕組み】を作り

カンタン作業で30万円、50万円、100万円売り上げた秘密を
初公開！

【研修・セミナー講師、士業塾講師、医師の事例】

動画インタビューはこちら

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/kep>

【この本では151職種で売上アップの結果を証明済！】



なぜ、オンラインで 30 万円の売上が上がらないのか？

■「ビジネスの3つのステージ」で、「段階別」に『Zoom セミナー』で「やってはダメなこと」そして「やるべきこと」、段階ごとに「何に集中すれば結果が出るのか」についてお話しして参りました。

また、コロナ禍で売上げが激減した、整体、治療院やエステ経営者、セミナー研修講師、主催者。他にも、「集客」や「セールス」、「マーケティング」を学んでも、まったく結果が出ず、稼げなかった、コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストが、たった7日間でオンラインの売れる仕組みをつくり！最短で売上げを上げている事例を、動画インタビューも交えて、悩みや課題の解決と、ゼロから『Zoom セミナー』を始めて、売上げが上がるまでのプロセスを、よりイメージしやすい形でお伝えして参りました！



(落とし穴) 30万円の売上が上がらない人の勘違

い！

ここではゼロからオンラインでビジネスを始めた方が『Zoom セミナー』で

- ・ 「なぜ、オンラインで 30万円の売上げが上がらないのか？」についてさらに！
- ・ 「具体的にどうすれば、30万、50万、100万円の売上げが最短で上がるのか？」についてお話しして参ります。

あなたに質問があります。

ゼロからオンラインでビジネスを始めた多くの方は

■ 「なぜ、『Zoom セミナー』で 30万円の売上げが上がらないと思いますか？」

以下の3つから選んでください。

1. セールスが苦手だから、



2. 見込み客リストがないから、

3. 1万円以下の低単価、低い価格の商品しかないから！

答えは、、、3番の「1万円以下の低単価、低い価格の商品しかないから！」です。

試しに、オンラインで30万円の売上げを上げるために！

「2つのパターン」でシュミレーションしてみましょう！

◇パターンAは、

「1万円の商品を30人に販売して売上30万円になる場合」です。

反対に、◇パターンBは、

「30万円の商品を1人に販売して、売上30万円になる場合」です。

■どちらの方が毎月安定して30万円を売り上げられると思いますか？



◆答えは ➡ Bの「30万円の商品を1人に販売して、売上30万円になる場合」です。

◇「パターンA」で考えてみましょう！

「1万円の商品を30人に販売して、売上30万円になる場合」です。

■「質問」です。

オンラインの個別相談や説明会などの商談の場で「1万円の商品」を「10人に説明した時」に、「売れる確率」は、どれくらいあると思いますか？

◆答えは ➡ 約30%くらいです。（10人に説明した時に3人が商品やサービスを買う確率です）

コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストなど、人をサポートする無形の商品やサービスをオンラインで販売している場合の成約率は、「約30%」くらいです。

ということは、今月30人に1万円の商品を販売しよう！と考えたら、



商品をご説明するための商談の場（オンライン相談会や説明会）

に、何名集客する必要があるかという！

成約率が 30%なら、商談の場（オンライン相談会や説明会）に、

100 人集客する必要があります！

■ それでは次の質問です。

・ 「商談の場」（オンライン説明会、相談会）に月 100 人集客するために、見込み客は集客する人数の何倍くらい必要だと思いますか？

◆ 答えは・・・プロの広告代理店の基準では「見込み客の 3%」が「商談の場」に来ますので、これを逆算で計算すると「その月に必要な！見込み客の数」は「商談の場」に集客する人数の 33 倍になります！

■ 「商談の場」（オンライン説明会、相談会）に月 100 人集客するために、「見込み客」が何人必要かという！



◆答えは、商談の場に集客する人数の約 33 倍です。

つまり 100 人を商談の場に集客するためには 3300 人の見込み客、

もしくは、見込み客リストが必要です。

■ 1 カ月に 3300 人の見込み客もしくは見込み客リストを集客するのは「簡単ですか？」それとも「難しい」ですか？

◆答えは⇒「難しい」です。

なぜなら仮に、見込み客 1 人を集客するのに、広告費 2000 円が、経費としてかかるとしたら！

2000 円 ✕ 3300 人 = 660 万円の広告費がかかります。

考えればすぐに分かりますが 660 万円の広告費をかけて、売上 30 万円では 大赤字になるのでビジネスが成り立ちません。

◇次に「パターン B」で考えてみましょう！

「30 万円の商品を 1 人に販売して、売上 30 万円になる場合」です。



■「質問」です。

オンラインの個別相談や説明会などの商談の場で「単価 30 万円の商品」を「10 人に説明した時」に、「売れる確率」は、どれくらいあると思いますか？

◆答えは ➡約 30%くらいです。（10 人に説明した時に 3 人が商品やサービスを買う確率です）

コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストなど、人をサポートする無形の商品やサービスをオンラインで販売している場合の成約率は、「約 30%」くらいです。

つまり、単価 1 万円の商品でも、単価 30 万円の商品でも、「成約率」はほとんど変わらないのです。

ということは！今月 1 人に 30 万円の商品を販売しよう！と考えたら商品をご説明差し上げる「商談の場」（オンライン説明会、相談会）に、今月、何名、集客する必要があるかということ！

成約率が 30%なら、約 3 人～4 人集客すれば OK です。



■ それでは「商談の場」（オンライン説明会、相談会）に、

1カ月に3人～4人集客するのは

- ・ 「難しいか？」それとも
- ・ 「簡単か？」というと！

◆ 答えは「簡単」です。 ➡ 3人なら簡単に集客できます。

ですから、『Zoomセミナー』で30万円の売上げを上げるために

は！

パターンBの「30万円の商品を1人に販売して売上30万円にする」ことです。

このお話をすると、単価30万円の商品は持ってないし、そんな高額な商品を「販売してお客様に喜んでもらえる自信がないです。」という方がごく稀にいますが、ご安心ください。

なぜなら、お客様が求めているものは、「価格の安さ」だけではないからです。



「これは、どういうことか？」もう少し詳しくご説明すると！

例えば、先ほどとは「別の2つのパターン」で考えてみましょう！

まず「1つ目のパターン」です。

・あなたは、毎月1万円のコンサル料金で集客コンサルを受けて、
1年間で12万円を支払いました。

ところが1年たっても売上ゼロ円・・・

つまり「1年間で12万円のマイナス赤字」です。

次に「2つ目のパターン」です

・あなたが1年間30万円コンサル料金で、集客コンサルを受け
て、1年以内に

330万円の利益が上がり通帳に330万円が振り込まれたとします。

つまり、「2つ目のパターン」は、1年間に30万円コンサル料金
をお支払いしても年間で300万円のプラスです。



あなたはこの場合「1つ目のパターン」と、「2つ目のパターン」では、どちらがいいですか？

➡もちろん 30 万円のコンサル料で、330 万円の利益が上がる方が

いいですね。

なぜなら、私たちは、商品やサービスを購入する場合「価格」だけを見て、判断して商品を購入しているわけではないのです。

私たちは「価値」と「価格」を比較して、商品を購入しているのです。

ですから、ここで一番大切なことは、あなたがお客様に「ありがとう」と、ものすごく喜ばれ！感謝されて！売上げが上がる商品やサービスと、「売り込まなくても売れる仕組み」をつくることが大切になるのです。

私たちが「商品やサービスを販売すること」はゴールではありません。

大切なことは『集客の本質』です。



**「あなたのお客様や見込み客が求めていることを理解して、それを
相手が手に入れられる人になる役に立つこと」**

なのです！

一時的な「集客ノウハウ」や「セールスのテクニック」「集客アプリ」を使って売上げが上がったとしても、その後、売上げが安定しなかったり、相手から嫌われたりして、大切なあなたの信用まで失ってしまったら、結局は「やらなければ良かった」ということになってしまうからです。

【質問(1) オンラインで販売する商品がない場合は？

ここでゼロからオンラインで『Zoomセミナー』を始める方のよくある「2つの質問」に、



お答えします。

<質問(1)>

ゼロからオンラインでビジネスを始める場合、オンラインで販売する「商品がない場合」はどうしたらいいのですか？

<回答(1)>

『売れる Zoom セミナーの伝え方』では、ゼロから7日間で、売り込まなくても売れる商品をつくり、さらに相手から「ありがとう」ともの凄く喜ばれ、感謝されて売上げが上がる！人間心理に即した商品のつくり方も学べるので、まったく問題がありません。

■ 売れる商品「4つのコンセプトメイク」

「売り込まなくても！売れる商品のつくり方」は「4つのコンセプト（フレーム）」があります。

「売れる商品コンセプト」とは人間心理（脳科学）に則した「売れ



る商品をつくる考え方」、つまり「売れる商品の概念」のことで
す。

「4つの質問」に繰り返し答えることで、「売れる商品コンセプト」が、明確になります。

「売れる商品コンセプト」を明確にする「4つの質問」

- ① 対象：「お客様は誰か？」
- ② 悩み：「相手の悩みは何か？」
- ③ 理想の未来：「欲しい理想の未来は何か？」
- ④ 解決策：「解決策は何か？」

<ポイント1> 売れる商品コンセプト■落とし穴(1)■

「売れる商品コンセプト」を明確にする「4つの質問」に答えるとき、多くの方が間違える「やってはダメなこと」が1つあります！
最初の質問で、①対象「お客様は誰か？」と聞かれた時に



➡ 「全員」と答えることです。

なぜなら「対象」を絞らないと、対象の悩みが具体的にならないので、あなたのメッセージが相手（対象）に伝わらないからです。

◆ここで「2つのパターンの対象」で「事例」で見てください！

- ・「1つ目のパターン（対象）」は、「すべての人を対象にした、恋愛カウンセラー」です

- ・「2つ目のパターン（対象）」は、「旦那の浮気で悩んでいる、20代～35歳までの若奥様のための！離婚問題、解決カウンセラー」です。

■あなたは、この2つ（対象）では、どちらの「商品コンセプト」の方が、「集客しやすく」、「売れる」と思いますか？

- ・ここで多くの方は「1つ目のパターン（対象）」、「すべての人を対象にした、恋愛カウンセラー」の方が、対象が多いので、集客しやすそうに感じるのですが、答えは「NO」です。



◆答えは ➡・ 「2つ目のパターン（対象）」つまり「旦那の浮気で悩んでいる、20代～35歳までの若奥様のための！離婚問題、解決カウンセラー」です。

なぜなら、2つ目のパターン（対象）は、対象の悩みが明確（旦那の浮気で悩んでいる女性）で、悩みが深く、オープンに質問しにくい悩みであること。さらに、その分野の問題解決のプロ、専門家に相談できるからです。

実際に「旦那の浮気で悩んでいる20代～35歳までの女性のための！離婚問題・解決カウンセラー」は、オンラインだけで毎月 **200万円**の利益を上げて、年間の営業利益 **2400万円**を毎年、毎年、繰り返しています。

反対に、

・「1つ目のパターンの（対象）」「すべての人を対象にした、恋愛カウンセラー」では、悩みが抽象的なので、相手にメッセージが響かないからです。



その証拠に 27 年間に 50 名以上の恋愛カウンセラーを見てきましたが、「すべての人を対象にした！恋愛カウンセラー」で、毎月 100 万円の利益を安定、継続して上げている人は、一人も聞いたことがありません。



「対象を絞る質問の技術」

「対象を絞る質問(1)」

■あなたのビジネスの「テーマ」は何ですか

◇夢を叶える！スピリチュアル！自己啓発！

- ・ 願望実現
- ・ 脳科学
- ・ 潜在意識

など

◇ビジネス

- ・ 集客
- ・ セールス
- ・ 経営
- ・ 税務
- ・ 法務



◇人間関係

- ・ 家族
- ・ 仕事
- ・ 恋愛
- ・ パートナーシップ

◇健康

- ・ ダイエット
- ・ トレーニング
- ・ 治療院

「対象を絞る質問(2)」

■あなたの見込み客の性別は！

- ・ 男性ですか？
- ・ 女性ですか？



「対象を絞る質問(3)」

■あなたの見込み客は、結婚していますか？

- ・既婚ですか？
- ・未婚ですか？

「対象を絞る質問(4)」

■あなたの見込み客は、子供はいますか？

- ・子供がいる？
- ・子供がいない？

「対象を絞る質問(5)」

■あなたの見込み客の、年齢はおいくつですか？



- ・ 20代
- ・ 30代
- ・ 40代
- ・ 50代
- ・ 60代
- ・ 70代以上

「対象」の「悩み」と「解決策」を明確にする！

違う「2つのパターン」を見てみましょう！

◇1人目

Aさん：結婚していて、子供がいる20代～30代の女性の「悩み」

- ・ 小さい子供がいるので、忙しい、
- ・ おうちで仕事したい、子供が病気の時など心配で気を使う、
- ・ 旦那の収入以外で、自分で使えるお金が欲しい、



- ・短時間でカンタンにできる方法で収入を得たい、
- ・外とのつながりが欲しい、
- ・仕事のキャリアを捨てたくない、
- ・お金をかけたくない、

【Aさん】：「悩み」➡解決策！

『1日10分！おうちでできる！インスタ集客×Zoom集客®法』

◇2人目

【Bさん】：結婚している50代女性、子供から手が離れた「悩み」

- ・これからの人生で、何をしたらいいかわからない、
- ・将来が不安、迷い始める、
- ・身体の変調に気づく、
- ・自分に自信がない、
- ・自分探しを始める、

【Bさん】：「悩み」➡解決策！

「健康セミナー」「コーチ、キャリアコンサル、カウンセラー、



資格セミナー」「趣味の勉強」「スピリチュアル・セミナー」「キラキラ系・夢を叶える！セミナー」

このようにAさんと、Bさんでは、同じ女性でも「悩み」や求めている「欲しい理想の未来」が全く違います。

それだけでなく「解決策」も、Aさんと、Bさんでは、全く違うので、「売れる商品コンセプト」を変えなければ、あなたのメッセージは相手（対象）に伝わりません。

<まとめ> 売れる商品コンセプト■落とし穴(1)■

「やっではダメなこと」

■対象「お客様は誰か？」と聞かれた時に

➡「**全員**」と答えることです。

なぜなら「対象」を絞らないと、対象の悩みが具体的にならないので、あなたのメッセージが相手（対象）に伝わらないからです。



このように！はじめてのオンライン『7日間 Zoom 集客®満席法』では、人間の脳の仕組み（心理）に従って！

売り込まなくても売れる！オンラインの商品をゼロから最短7日間で、つくる仕組みがあるので、誰でも、カンタン！自宅で！すぐに売上げが上がる方が毎回、毎回、続出しているのです。

<ポイント2> 『Zoom セミナーの伝え方』

売れる商品コンセプト ■ 落とし穴(2) ■

私たち人間が行動する動機は、「痛みを避けて、快楽を得る」ためという原則が働いています。

これは、ドイツの物理学者、心理学者**グスタフ・フェヒナー**が作り上げ！オーストリアの精神科医 **ジークムント・フロイト**が提唱した「快楽原則」といわれます。

「快楽原則」は、私たち人間が**快楽**を求めて、**苦痛**を避けること、つまり、私たちは意識的に、無意識的に生理学的・心理学的な必要



を満たそうということです。

集客やセールスで使われるビジネスメンタルの世界では！

この快樂原則を「人は恐怖を避けて、喜びを得る」という言葉で表現します。

つまり、人間の脳の仕組み（人間の心理）から考えると、

「人が行動するか、行動しないか」は、

- ・「苦痛（恐怖）」が「ある」か「ない」か？
- ・「快樂（喜び）」が「ある」か「ない」か？

ということです。

◆「なぜ、集客やセールスに「苦痛（恐怖）」が関係するのでしょうか？」

その理由は、私たち人間は

➡ 「苦痛（恐怖）」が「ない」と、「課題」と本気で向き合わないからです。

その結果、

➡ 「苦痛（恐怖）」が「ない」と今、問題を解決しようと思わないし



➡ 「苦痛（恐怖）」が「ない」と、行動しない！その結果！

➡ 「苦痛（恐怖）」が「ない」と買わない！のです。

また「苦痛（恐怖）」が「ない」と30万円以上の高額商品を買おうとは思わないのです。

◆結論 ➡ 人は「苦痛（恐怖）」と本気で向き合わないと行動しないということです。

◆次に「快樂（喜び）」です。「なぜ、集客やセールスに「快樂（喜び）」が関係するのでしょうか？」

私たち人間の脳の仕組み（心理）は、

➡ 「快樂（喜び）」が明確でないと、行動が続かないのです。

■大原則 ■ 『快樂原則』

「苦痛」を避けて！「快樂」を得る！

ここから「ダイエットの事例」で、快樂原則を見ていきましょう！

【Cさん】3キロ～5キロ痩せたいけど、



➡ いつも何か食べてしまいリバウンドしてなかなか痩せられない女性があります。

■ 私たち人間の「脳の仕組み（心理）」は

➡ 「苦痛」がないと「課題」と本気で向き合うことができません。

・ステップ(1) 相手が「課題」を解決しないことで、今まで失ってきたものを質問します。

目的：相手が「課題」と本気で向き合うために、今まで、失ってきたものを「苦痛」を引き出します。

■ 『売れる Zoom セミナーの伝え方』

「苦痛」を引き出す質問(1)

■ ダイエットができない、痩せてもすぐにリバウンドをしてしまうことで、今まで、人間関係（パートナーシップ）で何を失ってききましたか？

➡ 「自信です。」



■それによってうまくいってないことはなんですか？

➡自分の見た目に、自信がないので、引っ込み思案になり、引きこもりがちです。

・ステップ(2) 「今回、その課題が解決しないまま、1年、3年、5年と時間が過ぎていったら、どんな怖れや不安がありますか？」

■『売れる Zoom セミナーの伝え方』

「苦痛」を引き出す質問(2)

■ダイエットに失敗して、自信がないまま、1年、3年、5年と時間が過ぎていったら、、、どんな不安や怖れがありますか？

➡ 毎日、暗く、鬱々としています。

■それは不本意ですよね。（相手が男性の場合）

➡ はい

■それは絶対に避けたいですよね。（相手が女性の場合）

➡ はい



・ステップ③ 今の状態を「本氣」で変えたいですか？

■ 『売れる Zoom セミナーの伝え方』

「苦痛」を引き出す質問③

■ 「本氣」で変えたいですか？

➡ はい

■ なぜ「本氣」で変えたいのですか？

➡ このままだと一生変わらないから、、、

このように「質問の技術」で、相手の心の中にある制限を外して、相手の「苦痛」を引き出してあげることが大切になるのです。

なぜなら、こうすることで

➡ 相手が「本氣で課題と向き合う」ようになるからです。

次は、相手が欲しい「理想の未来」です



■ 私たち人間は、脳の仕組みで、欲しい未来にも無意識に「制限」をかけています。

なぜなら、私たちは自分の記憶の中にある「過去の経験」や「感情」で、「自分にはできない、」「自分はダメだ」「ムリ」だという思いがあると欲しい未来に制限をかけて上手くイメージできなくなるからです。

私たちは、「イメージできないと行動できません」。

ですから、ここでも「質問の技術」で、相手の制限を外して、相手の「苦痛」を引き出してあげることが大切になるのです。

なぜなら、こうすることで！相手が、「本気で課題と向き合う」ようになるからです。



<欲しい未来を引き出す質問>

- ・ステップ(1) ダイエットに成功して、理想の状態になったら

どんな良いことがありますか？

■「欲しい理想の未来」を引き出す質問(1)

■ダイエットに成功して、理想の状態になったら、

人間関係（パートナーシップ）でどんな良いことがありますか？

➡ まず、お洋服を買ったり、さらに磨きをかけたりします。

➡ 積極的になります。

<相手の脳の制限を外して、欲しい未来を引き出す>

■「その課題が解決してダイエットに成功したら、

1年、3年、5年と過ぎたら、どんな良いことがありますか？」

質問して示唆する

どんな良いことがありますか？



■ 『売れる Zoom セミナーの伝え方』

「欲しい理想の未来」を引き出す質問(2)

・ステップ(2) 1年後、3年後、5年後はさらに

■ どんな良いことがありますか？

➡ 自分に自信が持てるようになります。

■ そしたらどんな良いことがありますか？

➡ 出会いがあるかもしれません。

➡ もしかしたら結婚してるかもしれません。

・ステップ(3) 「欲しい理想の未来」が手に入れば

「人生はよりよく、変わりますね！」

➡ はい。もちろんです。



■ 『売れる Zoom セミナーの伝え方』

「欲しい理想の未来」を引き出す質問(3)

今までダイエットに失敗して悩んでいました、
そのままだと、自信を失い、1年、3年、5年と、
引きこもりがちになり、うつうつとした毎日を過ごしていた
かもしれない女性が、、、

今回、ここでダイエットに成功して

- ・自分に自信が持てるようになり
- ・積極的になり
- ・出会いを受け入れられる自分になり
- ・幸せな！素敵な出会いがあったら

■ 人生はよりよく変わってないですか？

➡ はい。変わりました！！

もしかしたら、結婚しているかもしれません。



■大切■

「質問の技術」で、相手の脳の中にある制限を外して相手の「欲しい理想の未来」を引き出してあげることで

➡ 相手が、「行動する」ようになります。

■『売れる Zoom セミナーの伝え方』

「欲しい理想の未来」を引き出す質問（まとめ）

・今、「悩んでいる課題（苦痛）」をそのままにして、自信を失い、1年、3年、5年と、最悪の毎日を過ごしていくのと、反対に

・あなたの「欲しい理想の未来（喜び）」が手に入り「人生がよりよく、変わった未来」を手に入れる人生を比べた時！

あなたが「悩み」を解決して「理想の未来」を手に入れたら、金額換算すると、人生でどれくらいの価値がありますか？

➡ 1000万円くらいです。

そうですね。最低でもそれくらいの価値はありますよね。実際にはもっともっと大きな価値があります。



◆大切なことなので繰り返しますが

私たち人間は、脳の仕組みで、欲しい未来にも無意識に「制限」をかけています。

なぜなら私たちは自分の記憶の中にある「過去の経験」や「感情」で「自分にはできない、」「自分はダメだ」「ムリ」だという思いがあると欲しい未来に制限をかけて上手くイメージできなくなるからです。

私たちは「イメージできないと、上手く行動できません」。

ですから、ここでも「質問の技術」で相手の制限を外して、相手の「理想の未来」を引き出してあげることが大切になるのです。

なぜなら。こうすることで

➡ 相手が「本気で課題と向き合う」ようになるからです。

このように、もしあなたがオンラインで販売する「商品がない場合」でも、ゼロから7日間で売り込まなくても売れる商品をつく

り！さらに相手から「ありがとう」と！もの凄く感謝されて売上げ



が上がる！人間心理（脳科学）に即した商品のつくり方が学べるので、ご安心ください。

この手法を学んだ方が続々と！

オンラインで“売上V字回復”のもの凄い成果を上げています。

次に！あなたにご紹介するテーマは、【**整体・鍼灸経営者**】

コロナ禍で店舗売上が**53%**に激減、

オンライン化2カ月で売上**450万円**達成した秘訣！です

鍼灸治療院経営 小林よしのり先生 東京都港区

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



リモートワーク
整体鍼灸（実例公開）
1ヶ月450万円アップ
〈Zoomセールス〉

※効果には個人差があります。効果を保証するものではありません



今どんなことをされていますか？

東京港区で、鍼灸治療院を経営しております。

1998年の長野オリンピックでは、スキーマーチームや選手の指導も行っておりました。

受講前、どんなことで悩んでいましたか？

鍼灸治療は肉体労働です。

正直、「この先何年、1対1の施術をできるのか？」という不安がありました。

また、今回のコロナによる外出制限では、前年比売上げ53%減と落ち込んでしまいました。

「もう対面は終わりの時代が来たのかな…」と思いました。

そんな時に「Zoom集客®の学校」の動画を見て、同じ鍼灸・整体師の方が出ているので「ピン！」ときました。



『Zoom 集客®の学校』受講後、どんな成果がありましたか？

実質 1 カ月で合計 **450 万円**の売上げが上がりました。

Zoom や Facebook の設定の仕方が分からず、「やっていけるのかな？」と思っていたのですが、『Zoom 集客®の学校』の動画を見て、設定することができました。

入塾後、すぐに「7 日間チャレンジ」が、スタートしました。

この「7 日間チャレンジ」が、私のやる気を起こさせてくれました。「7 日間チャレンジ」で言われたことは、素直にチャレンジしました。

Facebook のタイムラインから、鍼灸・整体師向けの無料勉強会の告知文を自分でつくって発信したところ、5 月は 11 名の「いいね」と「コメント」がきました。

11 名の方の中から 9 名の方に、「無料勉強会」の案内文をお伝えしました。



その後、9名の方に個別相談会で「商品」の話をして、2名の方にご成約頂きました。

5月は **120万円**と **60万円**の商品が売れました。

お客様は、私と同じ鍼灸・整体の方なので、売上げが上がらず困っていると思います。ですから、「こんな時期（コロナで外出制限時）でも、月商100万円以上目指しましょう」と、お話ししました。

自分のスキルを最大限いかした商品作りや商品を作るのが難しい方は、こちらが高額商品の提供を提案させていただきました。

6月はFacebookからの活動と合わせて、過去のリストがあったので無料勉強会の告知を「どうも、久しぶり」みたいな感じで13名に告知しました。

そのうち11名に無料勉強会に来てもらい、

- ・ **120万円**が1本、
- ・ **60万円**が2本、
- ・ **30万円**が1本、

合計 **270万円**の成約を頂きました。



最初に告知したのが、5月の後半だったので、

実質1カ月以内で合計 **450万円**の売上げが上がりました。

『Zoom 集客®の学校』と他のスクール、コンサルとの

「違い」はどんなところですか？

「相手が求めていることを相手の言葉で理解して、相手がそれを手に入れられる人になる、役に立つ。」という考え方です。

また、コンセプト作りが刺さりました。

講師陣の基本的なスタンス、考え方が、私にはすごく刺さりました。

それにより、商品のブラッシュアップができたのだと思います。

『Zoom 集客®の学校』の講座を受講して、印象に残っていることはどんなことでしたか？



『Zoom 集客®の学校』では、質問してもすぐに答えてくれます。
非常に嬉しいですし、励みになります。

「7日間チャレンジ」が終わった後の個別の「行動サポート」も、
非常に良かったと思います。

もし『Zoom 集客®の学校』を受講していなければ、一人で悶々として考え、無駄な時間を費やしていたと思います。

他のセミナーを転々として、「どうしていいかわからず、結果が出ず」に、時間を無駄にしていたと思います。

コロナの行動制限が解除されても、まだお客さまが7割しか戻っておりません。

オンライン化しなければならないが、どうしたらいいのかわからず迷っていたことでしょう。

『Zoom 集客®の学校』は、どんな人におすすめですか？



『Zoom 集客®の学校』の講座は、参加者の熱意が、Zoom の画面から伝わってきます。

講師はもちろん、生徒さんも、熱い気持ちがあれば、ついていけません。

環境の素晴らしさがあります。

「必要ではない」と思う人にはお勧めしませんが、やらないと何も変わりません。

Zoom の設定も、Facebook のタグ付けなど、何もできない僕でもできました。

「なんだ、自分にもできるかも」と思った方は、この環境に入って切磋琢磨してやっていたら、大丈夫かと思えます。

「売上げが上がらない」と悩んでいても、変わらないです。

悩んでいる時間が、もったいないです。

何か得るには、時間、あるいは金額的な投資をしなければなりません。



行動しないと結果は出ないのです。

即、行動あるのみです。

厳しい言い方かもしれませんが、「今でしょ！」ということです。

一年経つと、Zoom も広がって競合も多くなると思います。

小林よしのり先生、率直なご感想をいただきありがとうございます。

す。【**整体鍼灸**】**コロナ禍で店舗売上 53%に激減という**

苦しい状況から、、、

オンライン化たった 1 カ月で **450 万円**の売上達成！

【鍼灸・治療院】小林よしのり先生

インタビュー動画はこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/koba>

小林先生も学んだ 【日本初】 7日間で 85名中 65名が

オンラインで【売れる仕組み】をゼロからつくり

30万円、50万円、100万円売り上げた秘密を初公開！



整体・鍼灸・治療院・医師・歯科医院の

『売れる Zoom セミナーの伝え方（成功事例）』

動画インタビュー続きはこちら

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/knh>

【151職種で売上アップの結果を証明済！】



【質問(2)】 Zoom セミナーに集客する

「具体的な方法」とは

2つ目のよくある質問です。

質問(2)

■ 「Zoom セミナー」や「Zoom 勉強会」、「Zoom 個別セッション」に「集客する方法」はありますか？

回答(2)

はい！もちろんあります。

集客が苦手なコーチ、コンサル、カウンセラー、セラピストが最新の集客法を組み合わせることで安定継続して集客して 30 万円、50 万円、100 万円の売上げを繰り返し上げている秘訣があります！

この本では今もっとも『Zoom セミナー』に集客できている最新の集客法を 2 つご紹介します。



最新の集客法 (1) 世界初公開

24 時間自動【ARXZoom 集客®アプリ】

あなたが寝ている間でも 24 時間自動で集客してくれる今、話題の **AR (仮想現実)** を活用した！24 時間自動【ARXZoom セミナー集客アプリ】を使い 30 人を安定継続して集客する方法です。自宅や会社から「オンライン」で集客している人が増えています。

そんな中、最も新しい **24 時間自動【ARXZoom セミナー集客アプリ】** を使い集客を「自動化している人」が成果を上げています。

「まずは、どんなものなのか一緒に見に行きましょう！」

あなたが寝ている間も

AR (仮想現実) が 24 時間自動で集客！

85 名中 65 名が売上 100 万円達成！

- ・売上 1000 万円越え 51 名達成！
- ・売上 1 億円越え 12 名達成！



(無料体験) 【AR 集客システム×Zoom セミナー満席法】

続きはこちら↓

<https://www.less-ar.com/bc1245ca-0eb0-49a6-957e-c944259141b3>

(再生ボタンを押してください)

大切なことは、自動化できる仕事はツールに任せるということです
なぜなら多くの方が本来「自分の自由な時間を作ること」を望んで
いると思います。

【24 時間自動 AR 集客アプリ】で集客を効率化することで
あなたの自由な時間を増やすことができます。

この AR 集客アプリを使い 24 時間自動でどんどん人を集めてどん
どん集客できます。



「どんな方にオススメなのですか？」

ゼロからオンライン集客を始める初心者の方

- ・ コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピスト
- ・ 書籍の著者
- ・ 治療院、エステ
- ・ 店舗経営、飲食店
- ・ 芸能人
- ・ 学習塾など

オンラインを活用していて売上を伸ばしたい方に
オススメです。

「具体的にはどのように集客するのですか？」

3つの集客ステップです。



・ステップ1 【ARXZoom 集客®アプリ】で、LINEの友達追加、または、Zoomセミナーに集客！

・ステップ2 LINEでお得な情報などを配信し、対話しながら信頼関係を構築！

・ステップ3 Zoomセミナー説明会に参加、またはお店にご来店！

具体的な方法をお試しください。

あなたが寝ている間も24時間自動で集客

新しいZoomセミナーの伝え方

AR（仮想現実）で売上1000万円達成！

『17分間魔法のセールステンプレート』はこちら ↓

<https://www.less-ar.com/f981141c-f410-4377-8749-581cacf1080c>

再生ボタンを押して『LINE』でプレゼントを受け取って下さい。



最新の集客法 (2)

215 名が売上ゼロから大逆転！

100 名が平均 125 万円を売上げた

最新【紹介サイト×Zoom 集客®満席法】

面倒な SNS 投稿いらすの集客法。『紹介サイト×Zoom 集客®満席法』です。

オンラインで「他の集客スクール」や「他の起業コンサル」で学んだけど3ヶ月売上ゼロ、6ヶ月売上ゼロ、1年ゼロ、全く結果が出なかったという悩みを持つ方からお問い合わせをいただくようになりました。

「他の集客スクール」や「他の起業コンサル」で売上ゼロだった215名が実践して100%全員売上が上がり、さらに商品サービスが売れた平均売上金額は一人125万円。

・ 『紹介サイト×Zoom 集客®満席法』で【オンライン作曲家】が オンライン Zoom セミナーに10人集客。40万円の売上げが上



がりました！

➡ お客様の対象が少なそうな「オンライン作曲家」というニッチなジャンルでもオンラインで集客ができて、売上が上がっています。

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

・【**心理カウンセラー**】がオンライン Zoom セミナーに 200 名を集客して、**400 万円**の売上が上がっています。

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

・【**法人 研修講師**】が、オンライン Zoom セミナーに 75 名を集客！**32 万円**の売上が上がりました！

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

・【**薬剤師**】本業が多忙な薬剤師が 1 日 10 分の作業で、オンライン Zoom セミナーに 16 名を集客して売上 **38 万円**が上がりました！

➡忙しい薬剤師でも 1 日 10 分の作業で売上げが上がるのです！



※個人差があります。効果を保証するものではありません。

＜実践者の事例の一部です＞

- ◆【宿泊業】 6 か月売上ゼロから1ヶ月半で **6 人 集客**、
売上 **49 万円**達成！
- ◆【柔道整復師】 6 か月売上ゼロから1ヶ月で **33 人集客**、
売上 **60 万円**達成！
- ◆【アロマ起業プロデューサー】 7 か月売上ゼロから **10 人集客**、
売上 **97 万円**達成！
- ◆【お教室】 パソコン苦手で新規集客できず悩んでいた粘土、押し花教室の先生が、たった 3 日で売上 **45 万円**達成！
- ◆【占いカウンセラー】 売上 10 ヶ月ゼロから2週間で **28 人集客**、
売上 **300 万円**達成！
- ◆【セラピー書道家】 6 か月ゼロから 3 週間で **10 人集客**、
売上 **126 万円**達成！



- ◆【韓国語講師】6か月ゼロから、2週間で**32人集客**、
売上**110万円**達成！
- ◆【フリーアナウンサー】9か月ゼロから**27人集客**、
売上**30万円**達成！
- ◆【メンタルトレーナー】8か月ゼロから、1週間で**3人集客**、
売上**105万円**達成！
- ◆【女性性開花セラピスト】17か月ゼロから2ヶ月で**5人集客**、
売上**50万円**達成！
- ◆【起業支援カウンセラー】8か月ゼロから2ヶ月で**8人集客**、
売上**52万円**達成！
- ◆【ボイストレーナー】9か月ゼロから1週間で**17人集客**、
売上**35万円**達成！

圧倒的な成果を上げているこの手法は、他の「集客塾」、「起業コンサル」、「集客セミナーや教材」、「情報販売ビジネス」と何が違うのでしょうか？

その答えはこちら↓



1日10分で30人集客する！

【紹介サイト※Zoom 集客®満席法】

(基礎講座)

➔ <https://zoom-shukyaku.com/up6v>

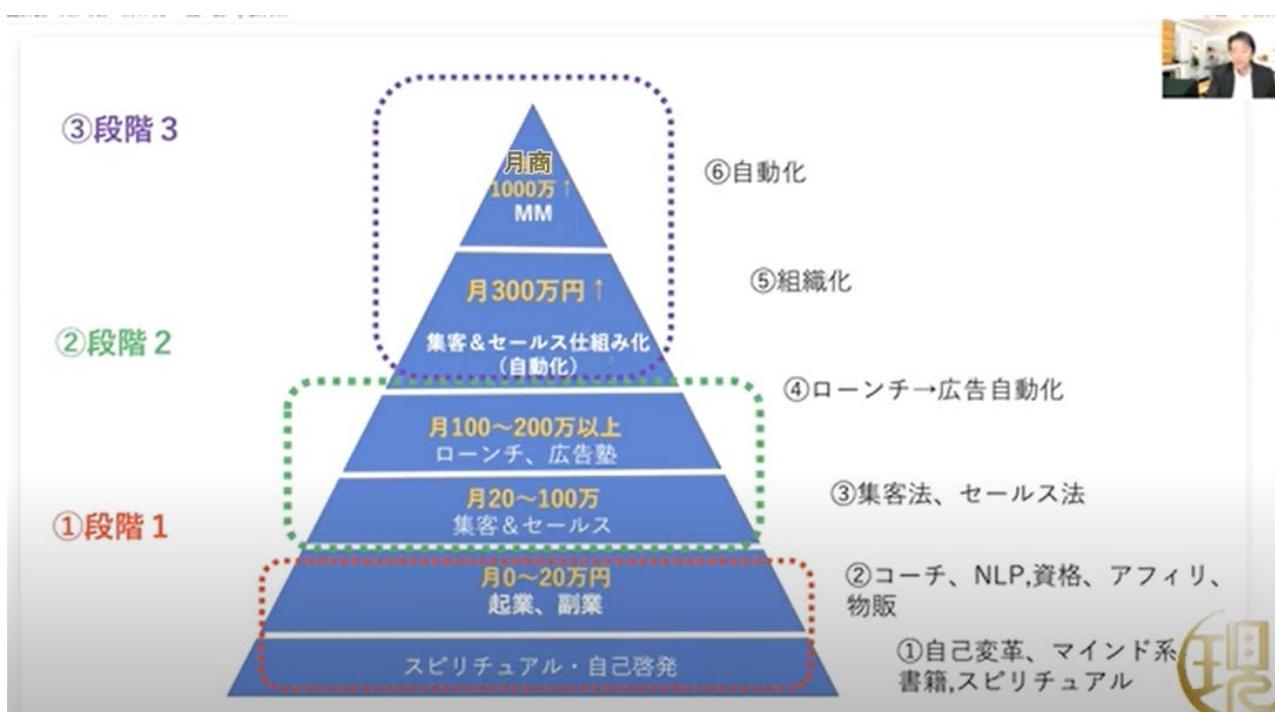


**なぜ『Zoom セミナー』で100万円の売上げが
安定継続しないのか？**

どうすれば！

オンラインで 100 万円の売上げが安定、継続して上がるのか？

<ビジネスの3段階の図>



ここではビジネスステージが「段階2」（月の売上 30 万円～300 万円）の人が「なぜ、Zoom セミナーで 100 万円の売上げが安定 継続して上がらないのか？」



そして、「どうすれば、毎月、毎月 100 万円の売上げが、安定継続して上がるのか？」についてお話しして参ります。

「なぜ、100 万円の売上が安定継続して上がらないのか？」

■ 「質問です。」あなたは『Zoom セミナー』を始めて

・ 「1 回だけ」、100 万円の売上げが上がる！のと、、、

・ 「毎月」、100 万円が上がる！のでは

「どちらの方がいいな～」と思いますか？

➡もちろん「毎月」100 万円の売上が上がる方がいいですね！

■ 「次の質問」です。

では多くの方は「なぜ、オンラインで毎月 100 万円の売上げが安定、継続して上がらないと思いますか？」

以下の 3 つの中からお選びください！

1. オンラインで売れる商品がない！
2. オンラインセールスが苦手！



3. オンラインで売れる仕組みがない！

もちろんセールスは「苦手」より「得意」な方がいいです！

売れる商品が無いより、あった方がいいです！

でも「なぜ、毎月 100 万円の売上げが安定、継続して上がらないのか？」という最大の原因は！

3番「オンラインで売れる仕組み」がないから、言い換えると「ネット集客で売れるメカニズム」がないからです。

さらに詳しくお話しすると「見込み客や、お客様を理解していないからです。」

なぜなら集客の「本質」は！

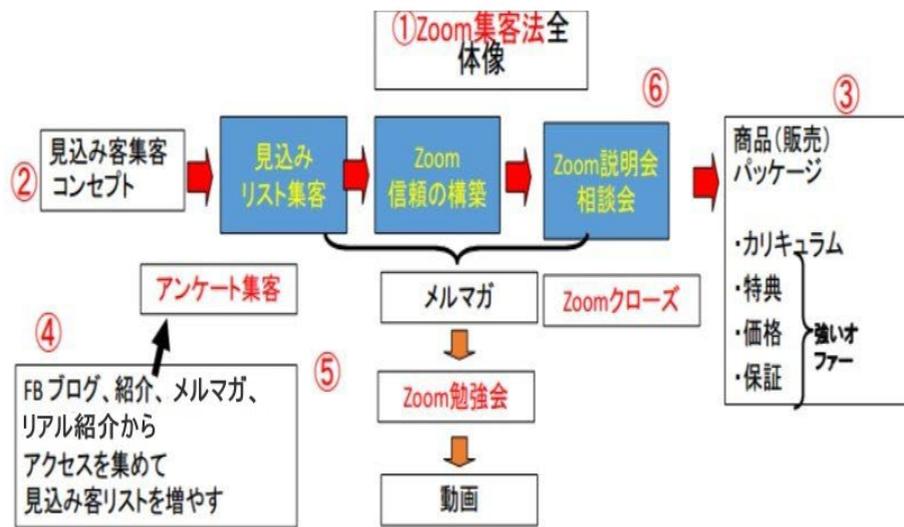
「相手が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れられる人になる役に立つこと」だからです。

『Zoom セミナー』で売れるメカニズム



ここでは「オンラインで売れる仕組み」 = 「ネット集客で！売れるメカニズム」についてお話しして参ります。

この図が「Zoom セミナーで売れる仕組み」 = 「売れるメカニズム」です。



⑦ 広告にお金をかける“10倍売れる仕組み”

⑧ ハウスリストの効果的活用(リピート・紹介)

※ (図) Zoom セミナー集客満席法の全体像



- (1) コンセプト
- (2) 商品パッケージ
- (3) 集客の仕組み
- (4) 信頼の構築
- (5) 個別相談、説明会（商談）

大切なことですが！

オンライン集客では「段階1」と「段階2」では、「集客のルール」が変わります。

■ここで「集客」の「言葉の定義」を合わせておきましょう。

・段階1（月の売上0～30万円）で、「集客」というと！

「セミナーや説明会、相談会に、お客様を集めること！」です。

段階1の「集客」の「言葉の定義」は⇒「人を集めること」でした。

ところが、、、

・段階2（月の売上30万円～300万円）になると！



「集客」の「言葉の定義」が⇒『「見込み客リスト」を集めること』に変わります。

『7日間 Zoom 集客®満席法』では「段階1」（月の売上0~30万円）で、オンライン説明会、相談会など「商談の場」に見込み客が10人参加したら、3人に単価30万円以上の商品が「売れる商品」をつくります。

「成約率30%」です。

あなたがオンラインで月100万円の売上を安定、継続して上げる場合、単価35万円の商品でしたら3本売れたら売上**105万円**です。

つまり成約率30%なら毎月、安定継続して「説明会」「相談会」など「商談の場」に「**10人**」集客すれば良いことになります。

なぜなら「商談の場」に10人集客したら35万円の商品が3本売れて、売上105万円になるからです。

安定継続して「商談の場」に10人集客する方法



次に、安定継続して「商談の場」に 10 人集客するにはどうしたら良いのでしょうか？

ポイントが 2 つあります。

- ・ 1 つ目は、「見込み客リスト」を集める！こと
- ・ 2 つ目は、「見込み客と対話して双方向で理解を深めながら集客すること」です。

ここでいう、

■ 「見込み客」の「言葉の定義」は、

あなたの商品やサービス、もしくは「あなた」に興味があり、お金を払ってでも、あなたの商品やサービスで問題を解決したい。と感じている人のことです。

なぜ、段階 2（月の売上 30 万円～300 万円）では

- ・ 「見込み客」を Zoom セミナー説明会、相談会に集めるだけでなく、

➡ 「見込み客リスト」を集めるのか、というと！



月 100 万円以上の売上げを「安定、継続して売り上げるため」に見込み客を、商品の平均単価 35 万円の場合なら、成約率 30%以上の「商談の場（説明会、相談会）」に、「安定、継続して毎月 10 人以上集客すること」が必要になるからです。

そして！見込み客を毎月、「商談の場（説明会、相談会）」に、安定、継続して毎月 10 人以上を集客するためには、見込み客に、繰り返し切り口を変えて何度もアプローチすることが効果的になります。

だから！段階 1（月の売上 0～30 万円）で、売り込まなくても成約率 30%以上で「売れるコンセプト」、「売れる商品」ができた後、段階 2（月の売上 30 万円～300 万円）では、

➡「見込み客リスト」を集めることが大切になります。

話を分かりやすくするために、「男女の恋愛の話」で考えてみましょう。

・まず「1 人目のパターン」は【C 君】です



【C君】が自分の好みのタイプの女性に「出会った」とします。

その時【C君】は、いきなりその女性を食事に誘います。

- ・「美味しいイタメシがあるんだけど、行きませんか？」

➡ **そこで断られたら、もう一度、誘うことができません。**

- ・では【C君】がいきなり、初対面で相手の女性を「旅行」に誘ったとします

- ・「今度、一緒に旅行に行きませんか？」

➡ **もしそんなことをしたら、ただの遊び人で危ない男だと、思われるかもしれません。**

- ・次に「2人目のパターン」は【D君】です

【D君】が自分の好みのタイプの女性に「出会った」とします。

その時【D君】は、いきなりその女性を誘うのではなく！！

LINE やインスタ、Facebook メッセンジャーなどの個別メッセージ（ダイレクトメッセージ）で相手と繋がります。

【D君】は相手を誘う前に、まずは相手と直接やりとりできる連絡先（リスト）を取得するのです。



その後、【D君】から個別メッセージで相手に

- ・「美味しいイタリアンがあるのですが、今度、行きませんか？」

とお誘いします。

➡ 「いいえ結構です」

【D君】も相手から断られたとします。

この時、【D君】が、LINEやインスタ、Facebookメッセージなどの個別メッセージ（ダイレクトメッセージ）など、相手の連絡先（リスト）を持っていて、相手とコミュニケーションが取れていけば、切り口を変えて、もう一度「相手を誘う」ことができます

- ・「今度、美味しい焼肉屋があるのですが行きませんか？」

➡ 「いいえ結構です」

また、断られます。

そこで【D君】は、今度は、スイーツに切り口を変えます。

- ・「美味しい、イチゴ大福のお店があるのですが行きませんか？」

➡ 「はい。ご一緒します」となるかもしれません。



■「集客」もこの話と同じで、「見込み客」に対してコミュニケーションを取りながら信頼関係をつくり！その上で「切り口」を変えて、何度も、何度も、何度も、繰り返しアプローチができる連絡先（リスト）があることが大切なのです。

このように、オンラインで売れる仕組み！「ネット集客で売れる仕組みのメカニズム」が分かっているならば、頭がグルグル、回転して、どんどん行動して成果が作れるようになります。

ここでよくある質問にお答えします。

質問(1)

見込み客リストを取得する（LP）ランディングページを作成したいのですが、業者（WEBデザイナー）に依頼すると、10万円（税込）かかると言われました。

どうすれば良いのでしょうか？

回答(1)

『Zoom 集客®の学校』では、集客できて売れる（LP）ランディングページを、自分で何度でも簡単に作成できる講座がたった3日



で学べます。

あなたが（L P）ランディングページを自分で作れるようになるので！

W E B デザイナーに L P の制作費などのお金をかけずに！

いつでも、自分の集客コンセプトやコピーをテスト改善できます。

質問(2)

- ・ 集客できるキャッチコピーがつかれない、
- ・ 集客するためのコピー文章が、書けない、
- ・ 集客できるコンセプトが、全然、思い当たらないのですが

どうすれば良いですか？

回答(2)

■ 『Zoom 集客®の学校』では、「集客できるコピー文章が書けない人」のために、「あなたと同じテーマやジャンルのビジネスで、集客できて！しかも売れている！「プロのコピーライターの文章」



をお手本に、たった1日で「集客できるコピー」「売れるコピーを書く秘訣」が無料で学べる方法が用意されています！

この方法は、その時々でAIを使いこなしている世界的に著名な大企業から学べるので！たった1日で「集客できる！キャッチコピー」から「売れるコンセプト」「反応が上がるWEBデザインを創る方法！」まで、すべて学べます！！

この章でお話した「オンラインビジネスの売れる仕組み」＝「ネット集客のメカニズム」と、「見込み客リストを集めて」、そこから「対話型で集客する方法」を「知っているか」、「知らないか」で、オンラインビジネス「ネット集客」で、あなたが売上100万円を安定継続して上げられるかどうかの「大きな違い」を生み出します。

なぜなら、小手先の集客テクニックや集客アプリなど使って「見込み客リスト」を集めたとしても、、、

■「集客の目的」や「ビジネスの本質」から、ズレていたり、



「あなたのお客様や見込み客が求めていることを理解して、それを
相手が正当に手に入れられる人になる役に立つこと」

■セミナーや個別セッション、商談の場で「売り込まなくても売れる（裏の仕組み）」がなければ、集客した見込み客を「ザル」に「水」を流すように、全部こぼしてしまい、結局、お金と時間を失い、やる気すら失ってしまう場合がほとんどです。



『Zoom セミナー』 段階3：月売上 300 万円

以上で「やってはダメなこと！」

「やるべきこと！」

月売上 300 万円で自動化しない末路

ビジネスステージが月売上 30 万円～300 万円「段階2」の

『Zoom セミナー』で「やってはダメなこと！」「やるべきこと！」

についてお話ししました。「段階2」で多くの方が

「なぜ、『Zoom セミナー』で 100 万円の売上が安定継続して上がらないのか？」その理由についてもお話ししました。

そして、

「どうすれば、毎月 100 万円の売上が安定継続して上がるのか？」についてお話ししました。

第6章では、ビジネスステージが「段階3」月売上 300 万円、月 500 万円、月 1000 万円以上の方が「やってはダメなこと」「やるべきこと」についてお話しします。



個人が『Zoom セミナー』を始めてビジネスステージが「段階3」つまり1ヶ月間の売上300万円を超えて、売上500万円、1000万円で「一番多い悩み」は、どんなことだと思いますか？（次の3つからお選びください）

- (1) 忙しくて、時間の余裕がなくなる、
- (2) 集客が安定しない、
- (3) 新しい商品がつかれない、

1ヶ月の売上が300万円、500万円、1000万円になるということは、ある程度、集客はできています。売れる商品もあるはずですよ。

答えは➡「忙しくて、時間の余裕がなくなる」ことです。

■ビジネスステージが「段階3」1ヶ月の売上300万円、500万円、1000万円以上になるとき、

『Zoom セミナー』で「やってはダメなこと」は、

➡ ビジネスを自動化しないことです。

なぜなら、この段階3で、自動化しないでビジネスをやっていた



ら、ものすごく忙しくて、忙しくてしょうがなくなり「自分の時間」がまったく取れなくなる方がほとんどです。

段階3になると、ある程度、売上があるので、お金は入ってきますが、

忙しくて、忙しくて、「幸せを全く感じない、」とか、「心がカスカス」になる方が多くいます。

人を雇うのは面倒くさいし、お金がもったいないので、「自分一人でやろう」と感じている方が多いのも確かです。

ところが段階3で自動化しないと、どんどん労働集約型の仕事になり、忙しくて余裕がなくなったり、些細なミスが増えたりします。

さらに、、、

いつまでも自分一人で仕事をしていて、万が一あなたが身体を壊したら、そこで収入がストップしてしまう可能性があります。

結局、自分がいつまでも現場にいなければ、収入が上がらなくなるので、心も身体も疲弊してゆきます。



どんなに売上が上がっても、自分の時間も取れず、大切な人との時間も取れず、幸せを感じる心の余裕もなくなってしまったら、何のための仕事か分からなくなって寂しい思いをするのは自分自身です。

ですから！！ビジネスステージが「段階3」1ヶ月の売上300万円、500万円、1000万円になったら！

『Zoom セミナー』の目的は「自動化」

- この段階の『Zoom セミナー』で「やるべきこと」は、
➡「自動化」と「組織化」です。

もう少し詳しくお伝えすると！

- ・「集客」や「セールス」、「サービス提供」を「自動化」すること！そして



・Zoomを使い！オンラインでフリーランスを「組織化」することです。個人が『Zoomセミナー』を始めて最短で成功する上でやるべき「自動化」には「3つ」あります！

■ 1つ目は「集客の自動化」（マーケティング・オートメーション）です。

- ・ 広告で見込み客リストを集め！
- ・ 2WAY 対話型リスト集客法で信頼関係をつくり！
- ・ 「売り込まなくても売れる仕組み」をつくることです。

■ 2つ目は「セールスの自動化」（セールス・オートメーション）です。

あなたが現場にいなくても、売上が自動で、しかも安定継続して上がる！セールスチームを組織化することです

■ 3つ目は、「サービス提供の自動化」と「顧客との信頼の構築」を仕組み化すること」（カスタマー・リレーション・マネジメント）です。



『Zoom セミナー』で代表的な2つの「自動化」

『Zoom セミナー』を自動化する代表的な手法が2つあります。

(2つのマーケティング・オートメーション)

- ・ 1つは、「広告」を使う！「集客の自動化」です
- ・ 1つは、「プロダクトローンチ」など「紹介アフィリエイト」を使う「集客の自動化」です。

ただし『Zoom セミナー』への「集客を自動化する上」で忘れてはならないことがあります。

それは

- ・ 「広告集客の落とし穴」と
- ・ 「プロダクトローンチの落とし穴」です

なぜなら、どちらも、広告費を使うので、もし失敗すると、、、



赤字になるだけでなく、あなたのお金が財布の中から溶けるようになくなる可能性があるからです。

『Zoom セミナー』 広告集客の3つの落とし穴！

- 「広告集客」には「落とし穴」が3つあります！

・ 1つ目「広告集客の落とし穴」は！

広告費をかけても売上が上がらず「赤字」になることです。

これはあなたの本命の商品、収益が上がるバックエンド商品が「売り込まなくても売れる仕組み」を作る前に広告集客を始めてしまうと「赤字」になることがほとんどだからです。

ですから事前に『Zoom 集客®満席法』の段階1で「やるべきこと」を学び！「売り込まなくても売れる仕組み！」をつくってからその上で広告集客を始めましょう！



・ 2つ目「広告集客の落とし穴」は！

FB 広告など広告運用のノウハウやスキルを、セミナーや教材で学んで、そこからあとは自社（自分）一人で広告を運用する場合があります。

この場合は以下のようなリスクがあります。

- ・ 広告の審査に通らない、
- ・ 赤字になっても、改善が進まない、
- ・ 中にはアカウントが停止、アカウントバンといって、広告出稿を止められてしまう場合があります。

あなたがご自分（自社）で FB 広告を運用する場合、セミナーや教材で「ノウハウやスキルだけ」を学んで、「そこからの広告運用は、あとは自分でやってください」などと言われる場合もあるかも



しませんが、「広告集客」は実際の広告運用が始まってからのサポートがないと収益を上げるのが、かなり難しくなります。

なぜなら、FB 広告運用の「本当の問題や課題」は、セミナーや教材を机上でノウハウやスキルを学んでいる時ではなく、実際にあなたが「広告運用」を始めた「後」に起きてきます。

その時に、あなたが「あれ、この場合どうしたらいいんだろう、」と悩んだまさにそのタイミングで、きちんとした広告運用のサポートが受けられなければ、そこで行動が止まってしまいます。

その結果、結局、広告集客を始めてみても、お金を失うか、心が折れて挫折してしまう場合がほとんどです。

・ 3つ目「広告集客の落とし穴」は！

「集客」を「広告代理店」に丸投げして運用してもらう場合です。



「結論」からお話しすると、あなた自身が広告運用について理解してなければ、広告代理店に広告集客を丸投げして、広告費+広告運用費用を支払ってもほとんどの場合、赤字になるか、うまくいかないでしょう。

なぜならあなた自身が毎月いくらの広告予算で広告費を使い、どのKPI（経営指標）どの数字に注目して測定、改善を重ねることが大切なのか、それが分からないからです。

『広告集客の本質』が分からないと、結局、お金と時間を無駄にすることになります。

ここで最も大切なお話をします。

広告代理店に集客を丸投げすることは、それ以上に大きな問題があります。それはあなたが広告代理店に、広告集客を丸投げすることは長期的にあなたのビジネスの生命線となる！「集客の仕組み」をあなたが自分自身でコントロールできなくなる。つまり「集客の仕組み」を手放してしまうことになります。

それはイコール、あなたのビジネスの存続自体がいずれ難しくなる可能性があるということを忘れないでください。



【マーケッター】売上80%減少からV字回復！

『Zoom 集客®の学校』で学び！売上**2410万円**達成した方法

マーケッター 渡部純一様 東京都

➡ <https://zoom-shukyaku.com/eslb>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



プロダクトローンチの「落とし穴」

■ 「プロダクトローンチ」の「落とし穴」

プロダクトローンチの「最大の問題」は「売れる仕組み」ができる前に「プロダクトローンチ」を始めてしまうことです。

なぜなら、「プロダクトローンチ」に時間とお金をかけて準備しても、思うように売上が上がらず結局、「広告費：紹介アフィリエイト」の費用が「赤字」になることです。

反対に、「プロダクトローンチ」をやる前に3つのビジネスステージで自分が、今、どこにいるのかをきちんと理解して「売れる仕組み」を作ってから！その上でプロダクトローンチを始めることで売上、収益を今までの何倍も上げることが可能になります！

元外交官でコーチングスクールを運営されている國武様の事例

プロダクトローンチに失敗して赤字になり借金を抱えてしまいました。

そこで『Zoom 集客®の学校』で「売り込まなくても売れる仕組み」をつくり、1ヶ月で売上 **1500 万円**を達成！その後も繰り返し **1000 万円**の売上を達成！

当時の広告経費はゼロ、つまり売上 **1500 万円**がほぼ、利益という状態で「Zoom 集客®の学校」の費用対効果の高さに驚きました！



元外交官 エグゼクティブコーチ 千葉県 國武大紀さん 40代

詳しくはこちらから！

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/kunitake>

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



Zoom を使うフリーランスの「組織化」

■ 『Zoom セミナー』で「集客」、「セールス」、「サービス提供」を「自動化」するには、

Zoom を使いオンラインでフリーランスを「組織化」することで
す。

この「組織化」の仕組みができると自分が現場にいなくてもパソコン1台で好きな時に！好きな場所で！大好きな仕事をして！



自由なライフスタイルを送りながら年収 1000 万円、3000 万円、
1 億円と上げていくことが可能になります。

埼玉県の税理士事務所の代表税理士

岩井先生は、Zoom を使い、オンラインで新規顧問先を獲得！

独立 4 年目で**約 220 件の顧問先を獲得**しています！

1 回の Zoom セミナーで、**10 件の顧問先を獲得**することもあります。今では岩井先生の顧問先は沖縄から、北海道まで全国に広がっています。

埼玉県の税理士事務所の代表税理士 岩井久典さん

※個人差があります。効果を保証するものではありません。



岩井先生の以前の悩みは「人材採用」でした。

なぜなら、埼玉の事務所で仕事ができる、税理士や税理士事務所経験者を募集すると、求人媒体の採用広告費で 400 万円かかりました。

そこから 6 人採用しました。採用広告費が一人当たり 70 万円以上かかっていた。

その後、1 年もしないうちに悲しい出来事が起こります、、、

採用広告費 400 万円をかけて募集した 6 人全員が、辞めてしまったのです。

岩井税理士は、オンラインで Zoom を使い日本全国から税理士や税理士事務所経験者を募集する方法に切り替えました。

Zoom を使い、オンラインで仕事をする仕組み化をしたおかげで、今では人材募集の広告費は、ほぼゼロになりました。

詳しくはこちらをご覧ください。

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/iwai>



税理士の先生も Zoom 集客®満席法「集客」だけでなく、「人材採用」にも活用することで圧倒的な生産性を上げている！ということです。



『Zoom セミナー』の「最大の問題点」

売上が安定継続して上がらない本当の理由

「わかつちやいるけど、、、」「できない」理由

ここまでお話しをお聞きになると！『Zoom セミナー』で売上を上げるために「集客」や「セールス」のノウハウを学ばない、という選択肢はないようにお感じになると思いますが、あと 30 分だけ待ってください。

その理由は『Zoom セミナー』で売上が安定継続して上がらない本当の原因。つまり「最大の問題」が一つあります、、、

その原因は「集客」や「セールス」のノウハウを知らないからではないのです。

では、あなたは「何が最大の原因だ」と思いますか？

■ 「答え」は

私たち人間は

➡ 「頭で分かることと、できることは違う！」ということです。



もしかしたらあなたは「なんだ、そんなことかと思うかもしれませんが。」ただこの本を読んで、どんなに『Zoomセミナー』への集客手法を頭で理解したつもりになっても、いざ、実際にやってみたら「できない」なんてことがたくさんあります。

「泳げる子供」と「泳げない子供」

■ その理由は「泳ぎ方の話」で考えると！すぐ分かります。

泳げない小学生の子供に「泳ぎ方」をどんなに知識だけ教えても、その子供が一度も水に入ったことがなかったり、水の中で泳いだりした経験がなければ、いざ、その子供が海に落ちたら溺れてしまいます。

➡ なぜなら「泳ぎ方」は知識をいくら学んでも、泳げるようになるわけではないからです。

少し考えればお分かりになると思いますが『Zoomセミナー』もこれと同じで、頭で理解したつもりでも、実際に「集客」をやり始めたら、、、



- ・ お客様が来ない、とか
- ・ 集客ゼロ、とか、
- ・ 一時的には集客できたけど、続かない、とか
- ・ 売上が上がらない、

なんてことがあります。

反対に「泳げる子供」は、スイミングスクールや親などから、実際に水に入って安全な環境で「泳ぎ方」を習い、泳ぎ方を練習して身につけたから、水に入れば一人でも泳げるのです。



『Zoom セミナー』で「結果が出る人」、「出ない人」

2020年から本格的に始まったコロナ禍の影響もあり『Zoom セミナー』の便利さに気づいた人が多くいます。

オンラインの「集客」や「セールス」を学ぶ方が増えてきました。そんな中、今、何が起きているのかというと、「結果が出る人」と「出ない人」が2極化しています。

しかもその差は、どんどん広がる一方です。

オンラインの「集客」や「セールス」はきちんと学んで実践で身につけることができれば移動時間や準備時間がなくなり「働く時間が半分2分の1」になります。

さらに「場所の壁」「時間の壁」「労力の壁」という3つの壁を越えることができるので集客が3倍ラクになります。

これはあなたが、今現在、売っている商品の価格と成約率が変わらなければ、売上、収入が3倍になる！ということです。



あなたは今まで教材やスクール（塾）やコンサルで学んでも、「自分が思うような結果が出なかったこと」はありませんか？

大切なことなので繰り返しますがその最大の原因は、私たち人間は

➡「頭で分かることと、できることは違う！」ということです。

あなたがオンラインの「集客」や「セールス」のノウハウやスキルを教材やスクール、コンサルで学んでも、実践し始めたら必ず問題にぶつかります。

その時「あっ、これはどうしたらいいんだろう」と感じます。

ところが、いざ問題やトラブルが起きたときに、スクールの講師の先生やコンサルから「あとは自分でやってくださいね。」とか「自分で、Googleで検索して調べてください。」と言われ、サポートがなかったら溺れてしまうか、実践するのが怖くなってしまいます。

「何となく質問がしづらくて質問できずに、気がついたらスクールの受講期間が終わってしまった…」なんてこともよく聞きます。



・20代、30代のスマホパソコン世代ならまだしも、50代、60代で「パソコンやスマホの使い方」や「Zoomの使い方」のサポートもなく、「あとは自分でやってください、」と言われても、多くの方は一人でゼロから「パソコン、スマホの使い方」や「Zoomの使い方」を学んで！そこからオンライン集客やセールスを始めるのは難しいのが現状です。

・スクールやコンサルを受講した際に、問題にぶつかり、「すぐに質問して答えが欲しくても、、、」

➡「このスクールでは質問するにはルールがあります。」

まず「自分で質問内容を検索で調べてから質問してください！それがあなたのためです」とか「質問は、勘弁してください。」とか言われたら、オンラインが初めての方はどんどん質問がしづらくなり、どんなにやる気があっても質問できなくなります。

その結果 ➡ 質問できなかつたり、質問しても的確な答えが得られなかつたりすると、そこで行動が止まり、集客や販売が一步も進ま



なくなってしまう。

・他にも、昔、昔、そのまた昔に、時流に乗って成功した、今では効率が悪く、まったく通用しない過去の古い「集客ノウハウ」や「スキル」を教えられてしまい、大切なお金や時間を無駄にすることもあります。

変化の速い今の時代に最短で結果が出る最新の手法はリアルタイムで今、現場で『Zoom セミナー』を開催して、集客やセールスがわかっているからこそ教えられるものです。

・さらに悲劇が起っています。小手先の「集客ノウハウ」や「セールススキル」などで商品を販売してしまい間違ってお客様ができてしまった場合「お客様の成果をつくることができず、クレーム」や「返金になって自信を失くしてしまった方」もいます。

もちろん、オンラインで集客できることは生産性が上がり！相手から喜ばれる商品やサービスを提供している多くの人にとっては、と



ても素晴らしいことですが、一番大切な『集客の目的』やその先にある『ビジネスの本質』からズレてしまつては、結局やらなければ良かった、なんてことにもなりかねません。

『集客の目的』は売上や収益を上げることですが、その先にある『ビジネスの本質』は！！

「相手が求めていることを理解して、それを相手が正当に手に入れられる人になる役に立つ」ことです。

その上で収益を上げることで「信頼」が生まれ、お付き合いが長くなればなるほどお互いに得られるメリット（ベネフィット）は、極大化していきます。

【中小企業 IT コンサル】 セールスにメンタルブロックがありました『Zoom 集客®の学校』で学びビジネスの本質に集中することで！クライアントのビルのオーナーから100万円弱の商品が「安いですね」と言われて、売り込まなくても売れました！



【中小企業 IT コンサル】大杉久幸さん

※個人差があります。効果を保証するものではありません。

詳しくはこちらから！

➡ <https://zoom-shukyaku.com/rr3o>



ITコンサルタント
セールス苦手から
相手に感謝されて
売上**235**万円
達成

効果には個人差があります。効果を保証するものではありません。

The advertisement features a portrait of a smiling man with glasses and a suit. The background is a light blue and white geometric pattern. The text is in bold, black and red fonts.



『Zoom 集客®の学校』 導入売上達成！

クライアント職種・サービス一覧

■ 起業 / 副業 / ビジネス (81)

医師 / 看護師 / 歯科医 / 歯科衛生士 / 予防医学 / 介護福祉士 / 理学療法士 / 作業療法士 / 薬剤師 / 管理栄養士 / 社会福祉士 / ケアマネージャー / 整体師 / 鍼灸師 / 弁護士 / 不動産鑑定士 / 税理士 / 社会保険労務士 / 司法書士 / 行政書士 / 産業カウンセラー / サロン経営 / 治療院コンサルティング / 海外ビジネス / ミッション構築 / ストック型ビジネス構築 / IT 仕組み化 / 採用コンサルティング / WEB 集客 / 店舗集客 / 保険会社 / ファイナンシャルプランナー / 工務店 / 事業承継 / マーケティング / 法人営業 / 売れる仕組み経営 / 不動産 / 建築 / ファッションデザイナー / 美容 / エステ / 知財 / 出版 / 作家 / 保育士 / 経営コンサルティング / プレゼンテーション / リーダーシップ / ブランディング / 不動産投資 / リサ



イクルショップ経営 / アパレル / 雑誌製作 / 獣医 / ペットサロン /
ドクトレーナー / 料理人 / レストラン経営 / 居酒屋経営 / バー
経営 / 和尚様 / プロゴルファー / ファシリテーター / アナウンサ
ー / 声優 / 芸能人 / 農家 /

パソコン教室 / ミュージシャン / 終活プランナー / キャビンアテ
ンドント / カメラマン / (元) 外交官 / 銀行員 / 公務員 / 警察官 /
教師 / 学習塾 / 家庭教師

治療家・整体・接骨院経営者・健康系コンサル・歯科医師・医師の

成功事例

動画インタビュー続きはこちら↓

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/knh>

【151職種で売上アップの結果を証明済！】



■コーチ、コンサル、カウンセラー、セラピスト（50）

スピリチュアルカウンセリング / 集客コンサルティング / NLP コーチ / 心理カウンセラー / カラーセラピスト / ヒプノセラピスト / キャリアコンサルタント / 夫婦関係修復カウンセラー / ダイエットインストラクター / オンラインセールス / 書道家 / 飛び込みセールス / 就活コーチ / 税務コンサルタント / マーケティングコンサルタント / ネットショップコンサル / クラウドファンディングコンサル / 物販コンサル / 海外株式投資

コーチ / 国内株式投資コーチ / 子育てコーチ養成 / 占い師養成 / ペットコンシェルジュ / ピアノの先生 / 声楽コーチ / 中学受験コーチ / カメラマン養成 / 映像クリエイター養成 / メイクアップコンサルタント / ネイリストコンサル / ヨガインストラクター養成講座 / WEB デザイナーコンサル / コピーライター養成講座 / YouTuber 養成講座 / スピリチュアルヒーラー養成講座 / カウンセ



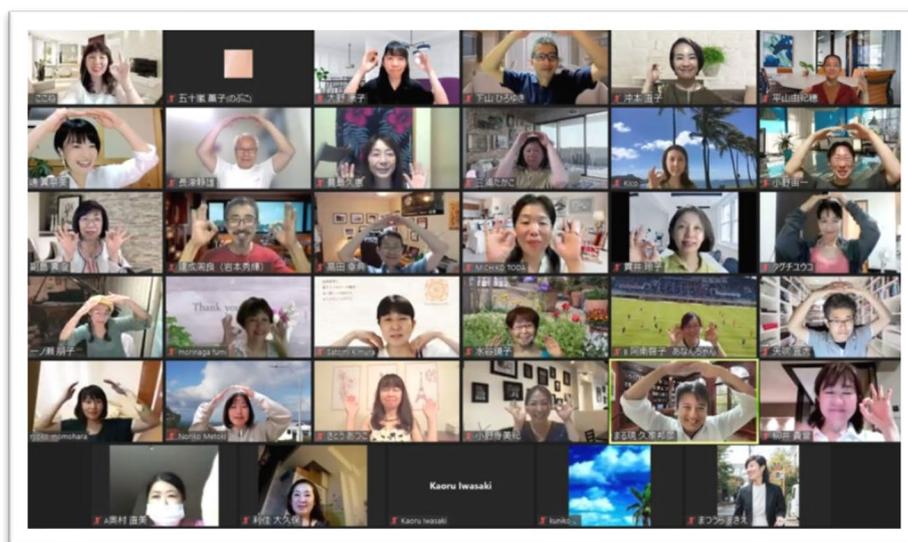
ラー養成講座 / パーソナルカラースタイリスト養成講座 / 風水コー
チ / お片付けコンサル / おうちパン教室 / セラピスト / 自愛カウン
セラー / アロマカウンセラー / オンライン秘書養成講座 / アフィ
リエイト講座 / 恋愛コーチ / 行動サポートコーチ / キャッシュフ
ローコーチ / 格闘家 / アロマセラピー

コーチ、コンサル、カウンセラーの事例

動画インタビューはこちら

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/Zoco>

【151職種で売上アップの結果を証明済み！】



■能力開発（20）

潜在意識トレーニング / 脳科学 / キネシオロジー / 食べて痩せる
ダイエット / 宅トレ / 風水マネジメント / ダンス / 恋愛&婚活 /
ビジネスメンタル / ファイナンシャルコーチ / 英会話 / 外国語講
師 / 日本語教師 / 速読術 / 資産運用 / 目標達成コーチ / 心理学 /
人間関係 / 自己分析 / コミュニケーション

たった7日間で85名中65名が【売れる仕組み】を作りカンタン
作業で30万円、50万円、100万円売り上げた秘密を初公開！

【研修・セミナー講師、土業の成功事例】

動画インタビューはこちら↓

➔ <https://Zoom-shukyaku.com/kep>

【151職種で売上アップの結果を証明済！】



Zoom セミナーで「経済的自由」「時間的自由」 「ライフスタイルの自由」を手に入れた方法

書籍『売れる Zoom セミナーは伝え方が 9 割』を手にとっただきありがとうございます。

会社員時代にリストラされたのをきっかけに 50 代から副業でオンラインセミナーを始めて独立。

今までに

- ・ ビジネス系セミナーに 1 万 5000 人集客
- ・ メンタル系セミナーに 7 万 5000 人集客
- ・ 健康系セミナーに 3000 人集客

主催するオンラインセミナーはいつも満席です。

主催する『Zoom 集客®の学校』は日本最大級のオンライン Zoom 集客の学校となり、すでに 1 万人以上が受講しています。



受講生は、ゼロからオンラインセミナーを始めて「たった7日間で売れる仕組みをつくり」85名中65名が1ヶ月以内に売上を上げました。

2年目には

- ・ 売上 100万円越え 365名達成！
- ・ 売上 1000万円超え 51名達成！
- ・ 売上 1億円超え 12名達成！

普段はパソコン1台で好きな時に

好きな場所で仕事して、大好きな

旅行をしながらグルメ、パワースポット、温泉を楽しんでいます。



オンライン Zoom セミナーで月収 100 万、300 万、1000 万円を安定継続して稼ぎ「経済的自由」「時間的自由」「ライフスタイルの自由」を手に入れるための『3 ステップ』があります。

<ステップ1>

オンライン Zoom セミナーで売れる 30 万、50 万、100 万円以上の高収益商品をつくり『売り込まなくても売れる仕組み（セールスの仕組み）』を活用する

<ステップ2>

オンライン Zoom セミナーで毎月 100 万円～300 万円の利益が安定継続して上がる仕組み（集客の仕組み）をつくる



<ステップ3>

自分が集客、セールス、Zoomセミナーの講師をやらなくても自動的に毎月、利益300万、500万、1000万円が上がり続ける仕組み（ビジネスモデル）をつくる

この『3ステップ』を実践するために『売れるZoomセミナーの伝え方』が最適です。その内容の一部をご紹介しますと

集客を自動化する最大のポイント

- ・ オンラインで売れる30万、50万、100万円の高収益商品が作れる
- ・ 相手から「お願いします」と言われて売れる「仕組み」が手に入る



- 毎月、30人～50人を安定継続して集客できるスキルが身につく
- 「あなたから買いたい」という本気の方で相談会、説明会が埋まる
- 毎日、忙しい状態から抜け出せる
- FB集客やインスタ集客など、面倒なSNS投稿が不要になる
- オーナー経営者として人からもの凄く感謝されて資産を構築できる
- パソコン1台で好きな時に好きな場所で暮らせて豊かになる自由なライフスタイルが手に入るからです



『売れる ZOOM セミナーの伝え方』で手に入る

【5 つの仕組み】

- (1) 集客の仕組み（マーケティング）
- (2) 売れる仕組み（セールス）
- (3) 儲かる仕組み（ビジネスモデル）
- (4) 成果を創る仕組み（セミナースキル、コンサルスキル）
- (5) リピートの仕組み、紹介の仕組み（コミュニティ）

（1） 集客の仕組み（マーケティング）

- ・ 伝え方を変えるだけで月 30 人～50 人安定して集客する方法
- ・ 一瞬で、人もお金も集まるコピー（文章）テンプレート
- ・ わずか 3 回の投稿で 100 人集客したセールスライティング
- ・ 1 日たった 10 分でスラスラ集客できる仕組み
- ・ ある紹介サイトに投稿するだけで 30 人安定して集客する秘密
- ・ 自分の世界に引き込むキャッチコピーの作り方



(2) 売れる仕組み（セールス）

- ・ 月 100 万～300 万円安定して売り上げる Zoom セールス法
- ・ 「それ欲しい」と言われる 17 分間魔法のセールステンプレート
- ・ 「あなたから買いたい」と言われる世界観のつくり方
- ・ 100 万円の教材を月 1000 本販売したオンラインセールス法
- ・ 買わない理由がなくなり成約率が劇的に上がる 3 つの戦略

(3) 儲かる仕組み（ビジネスモデル）

- 利益率 90%のオンライン商品のつくり方
- ・ 取りこぼしをなくし利益を最大化する秘訣
- ・ 人もお金も驚異的な速度で集まる複利の公式 「 $A \times N = \text{利益}$ 」
とは
- ・ オンラインで月 1000 万円売り上げて月内 80%入金する秘訣
- ・ 『広告費用 対 売上効果』 10 倍を達成する秘密



(4) 成果を創る仕組み（セミナースキル、 コンサルスキル）

- ・ 人から 100%嫌われないオンラインセミナーの伝え方
- ・ 売れるオンラインセミナーの伝え方 3 つの大原則
- ・ コンサルで成果を創る 5 大原則
- ・ 年間報酬 1 億 6000 万円のコンサルティングが即決で売れる理由
- ・ わずか半年で 3500 万円の負債を貯金 1500 万円に黒字化した秘密

(5) リピートの仕組み、紹介の仕組み （コミュニティ）

- ・ 深い信頼関係を構築するコミュニティ完全マスターマニュアル
- ・ 顧客を創造しつづけるコミュニティの作り方
- ・ 「複利の法則」で紹介が倍々に増える人類史上、最強の発見
- ・ 教える文化、人が育つ文化でリピートが増える仕組み



- ・ 受講生 7 万 5000 人。安定継続して顧客が増え続ける秘密

これら 5 つの仕組みをあなたがマスターできるように

書籍『Zoom セミナーは伝え方が 9 割』をよりわかりやすく

解説した 3 本のオンライン講座を LINE の友達追加で

(無料) プレゼントしています。

日本初公開！あなたが寝ている間も

24 時間自動で集客

新しい Zoom オンラインセミナーの伝え方

AR (仮想現実) で売上 1000 万円達成！



『17 分間魔法のセールステンプレート』はこちら

↓

<https://www.less-ar.com/f981141c-f410-4377-8749-581cacf1080c>

(再生ボタンを押して『LINE』でプレゼントを受け取って下さい)



1 万人が学んだ！『売れる ZOOM 集客セミナー 体験会』

オンラインで参加できて

「Zoom 集客®満席法」×「売れる仕組み」×「自動化」

を自宅にしながら学べる

『売れる Zoom 集客®満席法セミナー体験会』が大人気です。

この Zoom セミナーで得られることが5つあります。

1. オンライン Zoom セミナー集客満席法の成功事例
2. 安定して30人～50人集客する秘訣
3. 売り込まなくても売れる Zoom セールスの仕組み
4. オンラインで月100万円安定継続して稼いでる方法
5. 最短で売上1億円越えビジネスをつくる3大原則

「あなたは、こんなことを感じたことはありませんか？」

- ・ 売り上げをどう伸ばしていいのかわからない



- 集客が安定せず、来月の売上げが不安
- 今のビジネスや仕事に限界を感じている
- オンラインで集客する方法が分からない
- オンライン化の方法が分からない
- SNSの投稿や集客が辛い
- 稼げば稼ぐほど忙しくなる
- 広告代理店にお願いしても赤字になる
- お客様のサポートに集中したい
- 集客や売上など、数字の管理が苦手
- 広告のことがよく分からない
- サラリーマンのときよりも忙しい

これはほんの3年前、自分自身が抱えていた悩みです。

もしかしたら共感していただけることも、あるのではないかと思います。



これらの悩みをすべて解決するためにオススメしているのが

「心理学」と「オンラインセミナーの伝え方」を組み合わせた

『売れる Zoom 集客®満席法セミナー体験会』です。

まずは、どんなものなのか一緒に見に行きましょう！

あなたが寝ている間も

AR（仮想現実） が 24 時間自動で集客！

85 名中 65 名が売上 100 万円達成！

- ・売上 1000 万円越え 51 名達成！
- ・売上 1 億円越え 12 名達成！

（無料体験）【AR 集客システム×Zoom セミナー満席法】

続きはこちら↓

<https://www.less-ar.com/bc1245ca-0eb0-49a6-957e-c944259141b3>

（再生ボタンを押してください）



『Zoom セミナー集客®セミナー体験会』が「おすすめの人」、「おすすめしない人」

この『売れる Zoom 集客®満席法セミナー体験会』であなたも集客を自動化して、売り込まなくても売れる状態が手に入ります。

- 一度この「Zoom セミナーの伝え方」をマスターすれば、自分が集客やセールスをやらなくても売上が自動的に上がる状態です。
- FB やインスタなど SNS に毎日、投稿する必要もありません。
- 50 代、60 代からでも簡単に「始められます」（私も 50 代です）
- 毎月、安定継続して売上を上げる仕組みが手に入ります。
- パソコン 1 台あれば、自宅にいても、旅行先からでも、日本はもちろん、海外、世界じゅうどこにいても集客できて売上が上がります。



- ムダな人件費をかけず、年収（税引き後純利益）、億越えのビジネスをつくることができます。
- 相手からもの凄く感謝され、喜ばれるビジネスができます。
- 一時的な集客ノウハウやテクニックなどではなく、生涯、稼げる本物の実力が身につきます。

『Zoom 集客®の学校』の受講生はすでに1万人を超え、オンラインで自宅から学べる個人起業家、一人ビジネスオーナーを対象にした『Zoom 集客の学校』の受講生やクライアントの成果は日本NO.1レベルです。

書籍『Zoom セミナーは伝え方が9割』のより詳しい内容をお知りになりたい方は、[Google](#)で『Zoom 集客の学校』で検索していただければ「記事の中」に自宅から気軽にオンラインで参加できる



『Zoom 集客®セミナー体験会』のご案内があります。

- 100%失敗しないオンラインセミナーの伝え方
 - オンラインで 30 万円の売上をあげる 3 ステップ
 - あなたの商品の価値が、一瞬で日本全国に伝わる方法
 - 売上 100 万～300 万円が安定継続して上がる仕組み
 - いつも説明会、個別相談が満員になるシステム
 - お金のメンタルブロック（思考習慣）を外す方法
 - オンラインで自宅にいながら収入を稼ぐ方法
- ・お金と時間をかけず、より効果的に Zoom セミナーに集客している『売れる仕組み』をお伝えしています。
- ・あなたの売上目標（ゴール）から、そこまでのプロセスを逆算することで、売上、成果を上げるシミュレーションをして参ります。



- ・『売れるオンライン Zoom セミナーの伝え方』5つの仕組みを手に入れる特別なプログラムの説明をさせていただきます。

参加費 100 万円（税込）のセミナーでしかお話していない内容の一部も含まれています。

動画講座の内容を実践することで、あなたの売上が最短でより大きく上がる方法についてお話しします。

もちろん無理な売り込みなどは一切ありませんのでぜひ、[Google](#)で『Zoom 集客の学校』で検索していただき「記事の中」にある『Zoom 集客®1DAY セミナー体験会』にご参加ください。

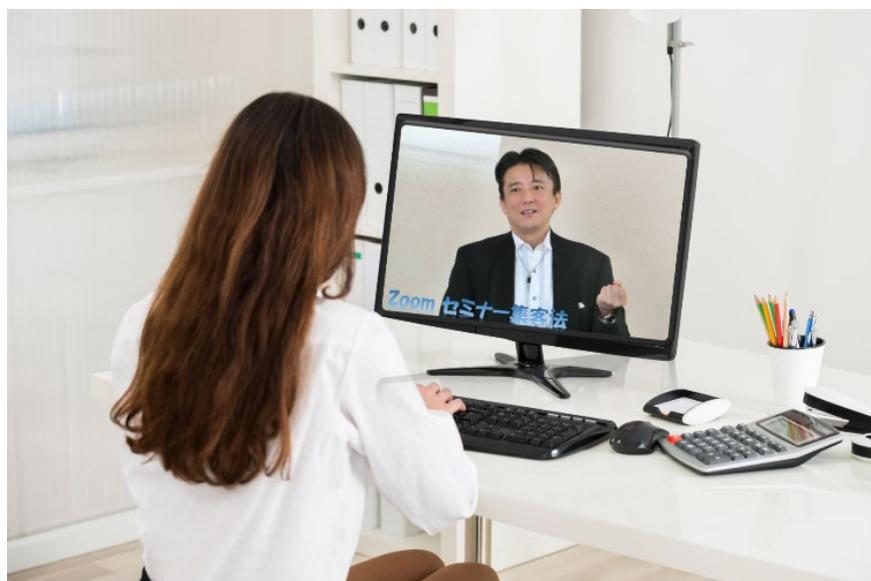
- ◆『Zoom セミナー体験会』にこんな方は申し込まないでください。

- ・ 最初から『Zoom セミナー集客満席法』に興味がない方
- ・ オンラインの Zoom 集客やビジネスを本気で学ぶ気がない方



- 実践、行動する気持ちがない方
- 現状に満足して、成長意欲がない方
- 私、久家邦彦や『Zoom 集客®の学校』にマイナスイメージがある方

もし、ここに当てはまらなければ今すぐ『Zoom 集客の学校』で検索して『売れるオンライン Zoom セミナーの伝え方』をマスターする『Zoom セミナー体験会』にご参加ください。



人が育つ文化！教える文化！

『Zoom 集客®の学校』が大切にしていることがあります。

「教える文化！人が育つ文化」です

受講生一人を5人の専門家がサポートしています。

想像してみてください。

あなたを集客のプロ中のプロ、セールスのプロ中のプロ、経営のプロ中のプロ、サポートのプロ中のプロ、経理のプロ中のプロなど5人の専門家がいつでもサポートしてくれたら、オンライン集客やセールス、経営を進めていく上でどんなに安心できて心強いことでしょう。

なぜなら、「集客ノウハウ」や「セールススキル」は、頭ではなんとなく分かったけど、やってみたら、、、

- ・「行動できなかった」とか



- ・「集客したけど、誰も来なかった」とか
- ・「セールスで断られた」とか
- ・「キャンセルされた」とか
- ・「クレームがきた」ということはありませんか？

一人オンライン集客を始めて、いつも、そんなことがあったら多くの人は、心がくじけてしまいます。

『Zoom 集客®の学校』では、受講生やクライアントが一人で悩むのではなく、少し前に入った結果を出している先輩が、一緒にアイデアを出して問題を解決していく仕組みがあります。

- ・『Zoom 集客®の学校』では、オンライン集客をゼロから始めた方でも！たった7日間で「売れる仕組み」をつくり！実践した85名中65名が1ヶ月以内に30万円、50万円、100万円の売上を上げた『7日間チャレンジ』。

- ・行動できない方が30日間で行動できるようになる！



『30日間完全行動サポートプログラム』などで毎週、毎週、たくさんのお受講生から売上報告が届きます。今週の売上報告はこちら！

➡ <https://Zoom-shukyaku.com/sei>

・この他にも、『Zoom 集客®の学校』には、パソコン苦手でも大丈夫！「やさしいパソコン教室（1年生）」など、13個の実践サポートバックアップシステムがあり！すでに「151の職種」で売上が続々と上がっています。

「始めるのに遅すぎる、なんてことは全くありません。」

なぜならあなたのこれからの人生では、今日が1番若い日だからです。

最初の1歩を踏み出してオンライン Zoom セミナーで「経済的自由」、「時間的自由」、「ライフスタイルの自由」を手に入れて参りましょう。

あなたにお会いできるのを楽しみにしています。

久家 邦彦（くげ くにひこ）





あとがき

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

この本に書いた『売れる Zoom 集客®満席法』のおかげで

今ではパソコン 1 台で好きな時に好きな場所で自由に仕事して

大好きな旅行を毎月 5 日~10 日楽しめるようになりました。

【沖縄旅行】ハレクラニ沖縄 絶対に泊まりたいオススメ 宿泊記

(Halekulani:OKINAWA:Japan)

➡ <https://zoom-shukyaku.com/wqze>



広告を使い集客を自動化しているのでポイントが貯まり

リッツカールトンホテル。マリオットホテルなど居心地の良い

ホテルに毎月（無料）で泊まれるようになりました。

ビジネスクラスの旅行。航空運賃もマイレージで毎月（無料）です。

【無料宿泊体験】 日光リッツカールトンの嬉しいサービス（ドンペリロゼを飲んでみた）のブログ記事はこちらから

→ <https://zoom-shukyaku.com/4otx>



すでに1万人が学んでいる日本最大級のオンライン集客スクール

『Zoom 集客®の学校』のクライアントやスクール生も良い仲間ばかりで、年に何回も一緒に旅行に行ったり、パーティーを楽しんだりしています。

『祝祭セミナー&2022年望年会』

本気のパーティー (in 俺のイタリアン)

大盛況！祝祭セミナー【Zoom 集客®の学校】に150名にご参加いただきました！

➡ <https://zoom-shukyaku.com/em2t>



あなたが寝ている間も

AR（仮想現実）が24時間自動で集客！

85名中65名が売上100万円達成！

- ・売上1000万円越え 51名達成！
- ・売上1億円越え 12名達成！

（無料体験）【AR集客システム×Zoomセミナー満席法】

続きはこちら↓

<https://www.less-ar.com/bc1245ca-0eb0-49a6-957e-c944259141b3>

（再生ボタンを押してください）

