

あなたの花を咲かせよう！

あなたのビジネスでの可能性を開花させ、
もっとお客様へ貢献し、自分も豊かになりたい方へ！



「感動価値 最新成功事例解説」セミナー

1年契約が決まらなかったが、
2ヶ月後に、一部上場企業から
数百万の契約を獲得！

女性コンサル E. K. さん



コミュニケーション改善プログラムを大手数社にアプローチ。話が進みながら立ち消えになるを1年経験。コンサルで新要素を加えプログラムをブラッシュアップ。さらに、一部上場企業の〇〇宛にこんな手紙を・・・と指導。数社に送り訪問の要請があり社長、部長が面会。

数百万の契約を獲得。さらに契約拡大中。

- (改善0) 感動価値の再発見
- (改善1) 販売商品の改善
- (改善2) セールスツール改善
- (改善3) 商品メニューの充実・整備

SNSコンサルから

方向転換し、大人気コンサルへ！

秋田英滯子さん



「ソーシャルメディアの個人授業」という看板で個人コンサルを行っていたが、コンサルの売上が不安定。自分のサービスの本質的な価値がどこにあるのかわからず自問自答していた。「魅力深掘りコンサル」として、サービスを改善、一気に開花し依頼が途切れないコンサルに変身。大活躍中。売上8倍に。

- (改善0) 感動価値の再発見
- (改善1) 肩書き変更
- (改善2) 販売商品改善、セールスツール改善
- (改善3) 商品メニューの充実・整備



「キャッチコピーがどうしても、
自分の世界観の中で完結していて
他に出てこないことが悩みでした。」

スピリチュアルコンサルタント

中岸夢風さん



「これが自分のほんとに
やりたいことだったんですね。
ワクワクしてきました。」
セラピストコンサルタント
大澤 裕子さん



「最後に山が動きました。」
イメージコンサルタント
荒井裕子さん

問題点の指摘だけならサルでもできる！まずは、じっくり聞いてあなたを受け止めます。
そして、あなたの能力・才能・資源（人脈もふくむ）を開花させるための、問題解決や理想実現のポイントをともに考え、**具体的なはじめの一步**、集客方法、その差別化、価値作り。**ネーミングやキャッチコピー**開発までも支援。才能と、現状と行きたい場所、そして、実行案と、その実行後の改善までをサポート。**今回セミナーでは、あなたのビジネス改善に役立つ、事例とその背景にある考え方を解説。さらに、あなたのビジネスの可能性を引き出す「感動価値」チェックシートをお渡しします。あなたが、あなたらしい独自性に目覚め、ビジネスを通じて、成功と喜びをゲットする。そのサポートを、使命・喜びとしています。**

「感動価値コピー＆コンサル」での成果さらに
○住宅激戦区、埼玉で年商50億の住宅メーカーの集客が180%増
○「もうやることがない。」そうつぶやいていた、有名ネットショップの売上が300%増。
○大手に囲まれて危機！そんな、地方独立スポーツクラブの集客300%増
○整体院で「耳ツボダイエット」集客が9倍に
○コンサルIさんの年収は500万から3000万超へ
○コンサルAさんの月商は800%増

**あなたのビジネスでの可能性を開花させ、
もっとお客様へ貢献し、自分も豊かになり
たい方へ！** ■感動価値 事例解説セミナー

8月23日(土) 27日(水) 9月3日(水)
18:30~20:30 人形町区民館
参加費：事前振込5000円(当日6000円)
懇親会予定(別途実費)

※掲載の会社名、商品名などは、各社の商標または登録商標です。

お申込みは、

↓ 下記をクリックして入力ください。 ↓

<http://oginok.biz/item/72852/4803/>

荻野功一朗 プロフィール

コピーライター23年、コンサルタント11年。
1962年 岡山生まれ。最終学歴 岡山大学 文学部 哲学科

1988~2003年 コピーライターおよび広告・パンフの制作ディレクターとして、手がけた企業は、マイクロソフト、スズキ自動車、キヤノン、ソニーVAIO、日本IBM、TBS、さらに通販・健康食品まで。

2004年5月 初著作「あなたも、3秒でお客がつかめる。」を大和出版より出版。amazon総合ランキングで1位を獲得。

2005年~2006年にかけて自社ビジネス教材「キャッチフレーズのカンニングペーパー」がインターネットで大ヒット。シリーズ累計で、およそ1億円を売り上げる。

2005年 楽天有名店を売上3倍に。「バケツプリン」で有名な、月商1億のネットショップ「釜庄」。楽天「信州伊那谷のたまごやさん」をコンサルし。販売ページの改善とともに、ビジネスモデルの改革で、販売労力を半分にし、売上げ倍増を実現。

2007年 経営戦略を日本に導入したコンサルの草分け矢矧晴一郎氏に出会う。(ポストコンサルティンンググループへ日本人ではじめて入社)1年半にわたって師事。中小企業から大企業までをカバーする氏ならではの経営戦略メソッド、コンサルティンング法を修得。

2008年 経営・マーケティングノウハウを徹底研究。ドラッグ一、顧客獲得実践会メソッド、ダイレクト・レスポンス・マーケティング、経験価値マーケティング、ランチェスター戦略、ブレイクスルーシンキング、システムシンキング、ブルーオーシャン戦略など、あらゆる経営ノウハウを研究。そのエッセンスを吸収。

2009年 あらゆる会社の解決策がすらすらと。短期間に100社を集中して、電話コンサルティンング。あらゆる業種、あらゆる規模の社長の悩みを聞く。それらの社長の悩みの原因と解決法が、すらすらと出てくるようになる。

2010年 コンサルティンングコンテストで1位を2回受賞。福島正伸先生の「究極のコンサルタント養成講座」6期終了。卒業時に、参加コンサル全員(40名)でのコンサルティンングコンテストで、1位に2回選ばれる。(このとき同期は、E晃先生、K哲正先生、R龍池先生、K洲山先生など、知る人ぞ知る、豪華メンバー)