

本テキストは穴埋め式です。**事前印刷**して、セミナーをご準備ください。
空白に記入しながらセミナー受講することで、理解が深まります。

士業、コンサルタント、コーチ、講師 など
「先生業」でWeb集客したい方へ

先生業のためのWeb集客セミナー



先生ビジネスプロデューサー 五十嵐和也
志師塾



第一回：先生業に最適な、“関係型Webマーケティング”

登録直後に配信されます

第二回：関係型Webマーケティングの構築ステップ

できる先生業Web集客の 「発想法」と「実践法」

- ・先生業としてのWeb集客の発想法
- ・高単価で顧客獲得できる関係型Webマーケティング
- ・先生ビジネスを開発するキラコンテンツ
- ・受注を自動化するための、構築ステップ

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

多様な先生業で実践可能

- ◆税理士
- ◆行政書士
- ◆司法書士
- ◆社会保険労務士
- ◆中小企業診断士
- ◆弁護士
- ◆公認会計士
- ◆不動産鑑定士
- ◆弁理士
- ◆土地家屋調査士
- ◆宅建士
- ◆FP
- ◆経営コンサルタント
- ◆起業コンサルタント
- ◆キャリアコンサルタント
- ◆カウンセラー
- ◆コーチ
- ◆研修講師
- ◆セミナー講師
- ◆英会話スクール
- ◆音楽教室
- ◆料理教室
- ◆アロマスクール
- ◆ヨガ講師
- ◆塾講師
- ◆仲人
- ◆整体師
- ◆セラピスト
- ◆ボイストレーナー
- ◆イメージコンサルタント
- ◆医師・歯科医師・看護師
- ◆柔道整復師
- ◆占い師
- ◆ヒーラー
- ◆相続コンサルタント
- ◆不動産仲介・賃貸業
- ◆動画制作
- ◆サッカークラブ運営
- ◆コミュニティ運営
- ◆美容師
- ◆投資顧問
- ◆大学教授・講師
- ◆政治家
- ◆学者
- など

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

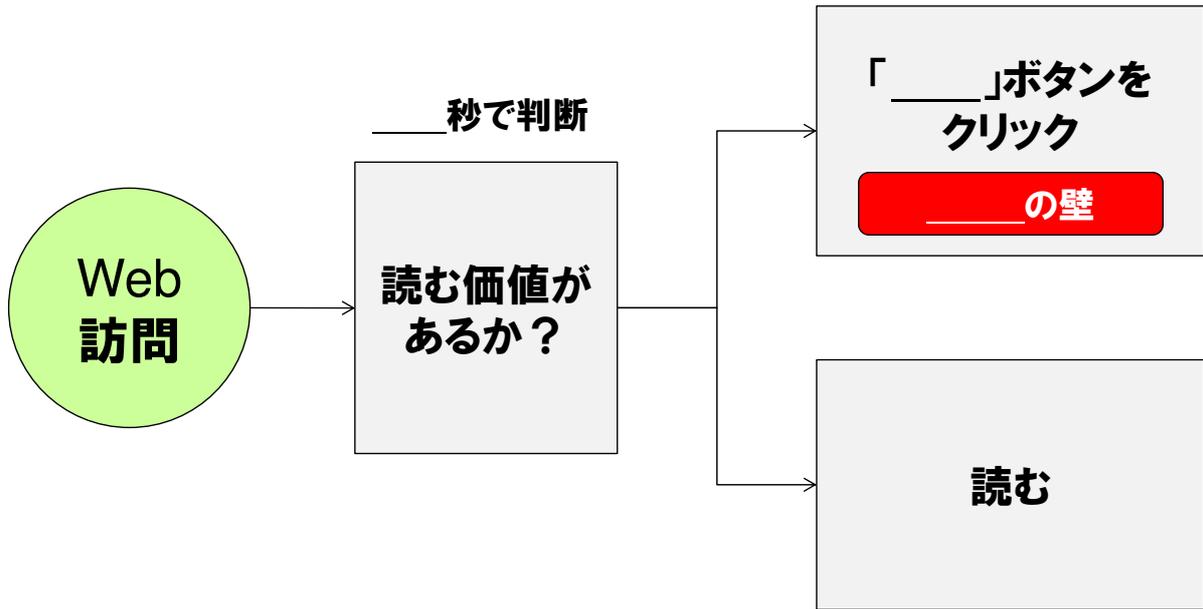
1分間の_____で
口コミ・紹介が広がりそうですか？

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

この10年で
選択可能な_____は
何倍になったのでしょうか？

回答 _____倍

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

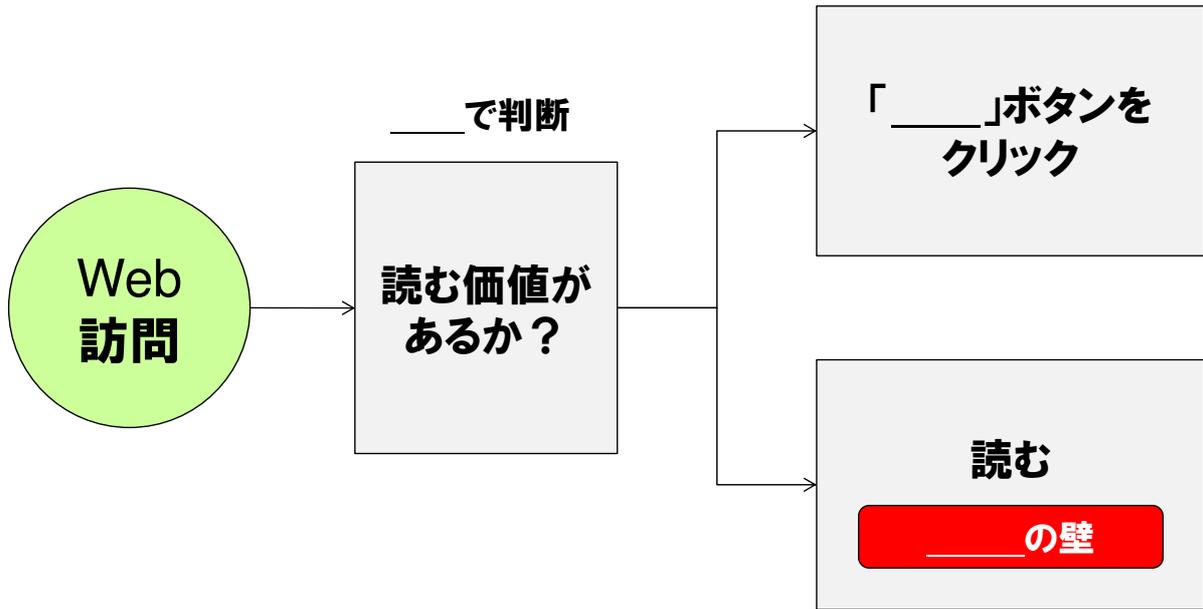


Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

◆インパクトを出すための3原則

- 1.
- 2.
- 3.

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

◆なぜ、____のか？

◆なぜ、____から____のか？

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

◆クライアントは先生業サービスをどのように判断するか？

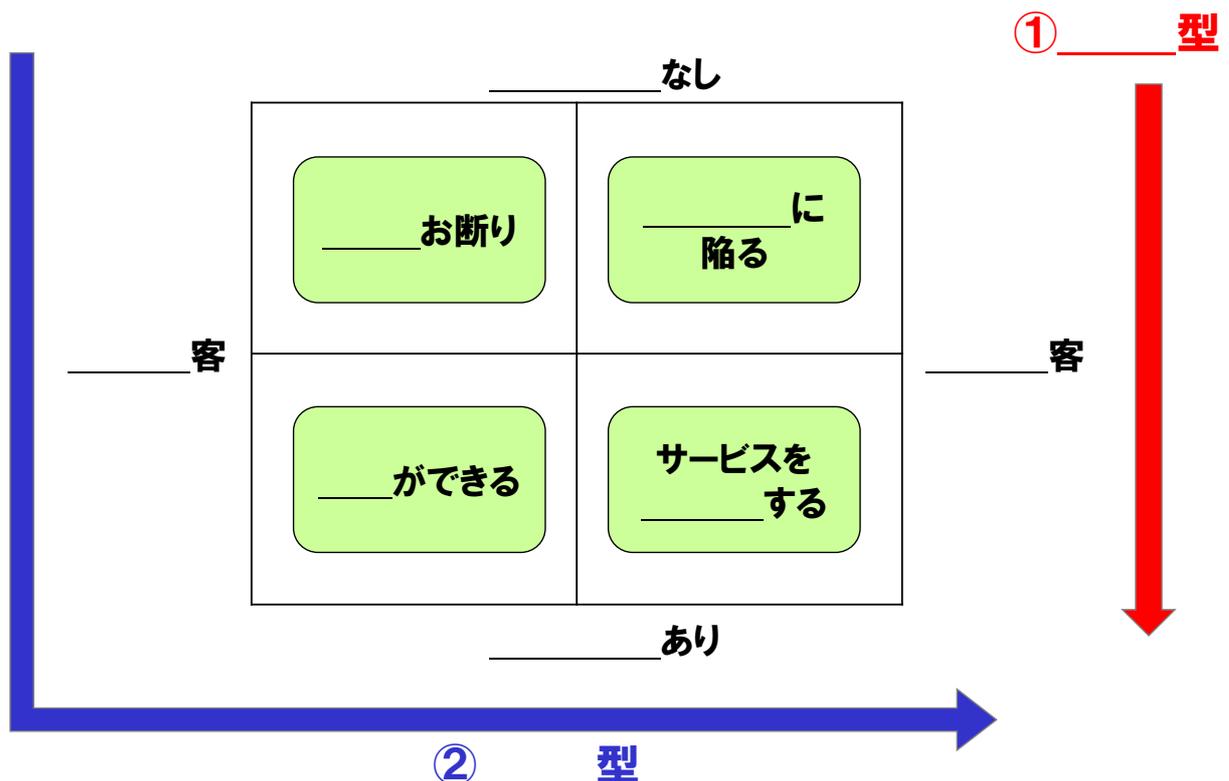
》サービスの_____が分からない

◆では、何で判断するか？ 明確な基準が1つある。

》 **で判断**される。



_____を教える必要がある



◆Webを見るのはなぜか？

》「 」

◆「 」という関係性が重要

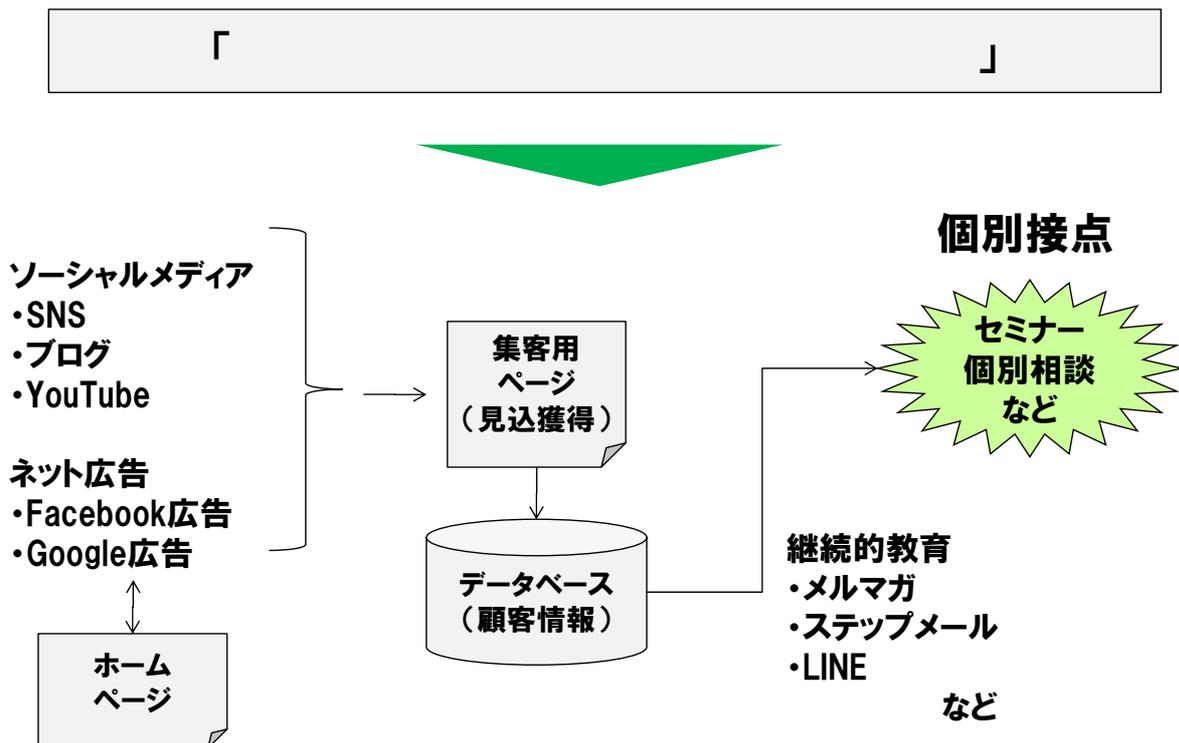
》NG:「売る・売られる」という関係性

◆関係性を構築するために

》優良な_____（見込み客リスト）を集める

》見込み客に_____を提供する

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.



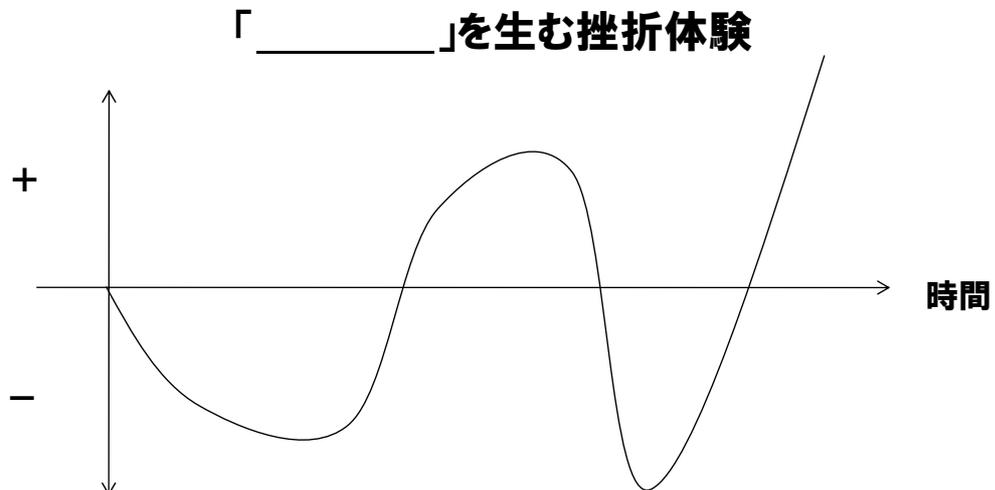
Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

	SNS系	ブログ系	動画系
主なツール	Facebook Instagram Twitter	アメブロ Wordpress	YouTube
キーワード	広げる	伝える	深める
時間	短期	長期	長期
気軽さ	気軽	じっくり	気軽
目的	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

プロフィールで_____を生み出す

- ◆目に留まった時に“面白い！”と感じてもらう。
》（これで勝負の大半は決まる）



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

志師塾 先生業のためのWeb集客術 7つのステップ
→無料でお申し込みください

士業・コンサルタント・講師・コーチなどの“先生”**必読!**

わずか12日で7名の顧客を獲得し
その後も、高単価で安定的な集客に成功した

15,487名が学んだ、業界No.1の
先生業のためのWeb集客術 7つのステップ

先生業のためのWeb集客術 7つのステップ

例) name@shishiyuku.jp

今すぐ無料で集客を学ぶ



7-2. 先生業のホームページに盛り込むべき3つの要素
7-3. リアルな顧客接点づくりと、セミナーを活用する発想

先生業のためのWeb集客術 7つのステップ

例) name@shishiyuku.jp

今すぐ無料で集客を学ぶ

ITが苦手でも、予算の見込みがゼロから、実践可能なWeb集客術です。

【規約】

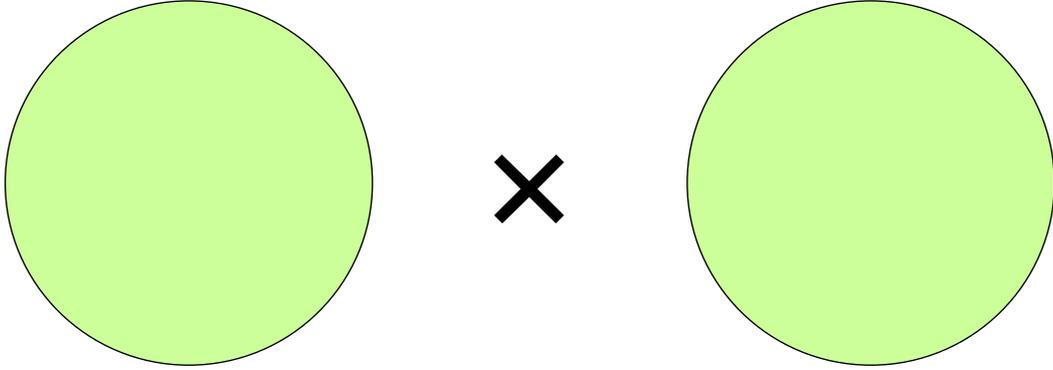
このサイトは志師塾の個人事業主が、当サイトで運営を目的として管理・運営しているものです。
志師塾の個人事業主が、このサイト上で提供しているサービスは、志師塾の個人事業主が、志師塾の個人事業主として提供しているものです。
志師塾の個人事業主が、このサイト上で提供しているサービスは、志師塾の個人事業主が、志師塾の個人事業主として提供しているものです。
志師塾の個人事業主が、このサイト上で提供しているサービスは、志師塾の個人事業主が、志師塾の個人事業主として提供しているものです。
志師塾の個人事業主が、このサイト上で提供しているサービスは、志師塾の個人事業主が、志師塾の個人事業主として提供しているものです。

- 高い登録率
- 他ページへのリンクが無い
- 目的が一つ

※登録してもらうためには
_____が必要

Webを活用して高単価の受注を獲得するための24の質問

1. 現在は、集客のためにWebを活用していますか？
2. 見込み客の抱える“優先度の高い”問題や不安、怒り、恐れを明確にしていますか？
3. 自身がブレないレベルに腹落ちし、多くの人が共感・応援するような志を明確に持っていますか？
4. 先生業マーケティングの重要なポイントを、ご自身の中で整理していますか？
5. セミナー参加者や既存顧客の「声」を集める仕組みがありますか？
6. 各種Webツールを横断する、選ばれる理由が明確になっていますか？
7. 3秒で見込み客の気持ちをつかまえるキャッチコピーは決まっていますか？
8. 読み手から共感を得るためのストーリー入りプロフィールを準備していますか？
9. Web上で専門家と認識してもらうための、独自の肩書はありますか？
10. 見込み客があなたのサービスを購入するまでの購買心理を整理していますか？
11. 購買心理に沿ったWeb活用の仕組みがありますか？
12. お金を掛けずに、ソーシャルメディアを活用して多くのアクセスを集める方法を持っていますか？
13. ブログを活用し、見込み客からのアクセスを得るための工夫はありますか？
14. Facebookページでファン数を増やすための施策を取っていますか？
15. インターネット広告を効率的に活用して多くのアクセスを集める仕組みを持っていますか？
16. 集客用ページで見込み客リストを収集できる仕組みを構築していますか？
17. Web上で見込み客との関係性を強化するコミュニケーションが取れていますか？
18. 顧客情報を整備し、継続的にアプローチする仕組みを持っていますか？
19. セミナー集客のための効果的なレター(ホームページ)を準備していますか？
20. 読み手の行動を促すためのコピーライティング(文章作成)のノウハウを持っていますか？
21. Webでの接点を持った後に、高確率で受注に結び付けるための方法を体系立てていますか？
22. 価格以外で選ばれるために、先生業を選ぶ判断基準を伝えていますか？
23. クライアントに「お願いします」と依頼されてから仕事を受ける仕組みを持っていますか？
24. 受注に至らなかったクライアントに対して、セカンドチャンスを獲得する仕組みを持っていますか？



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

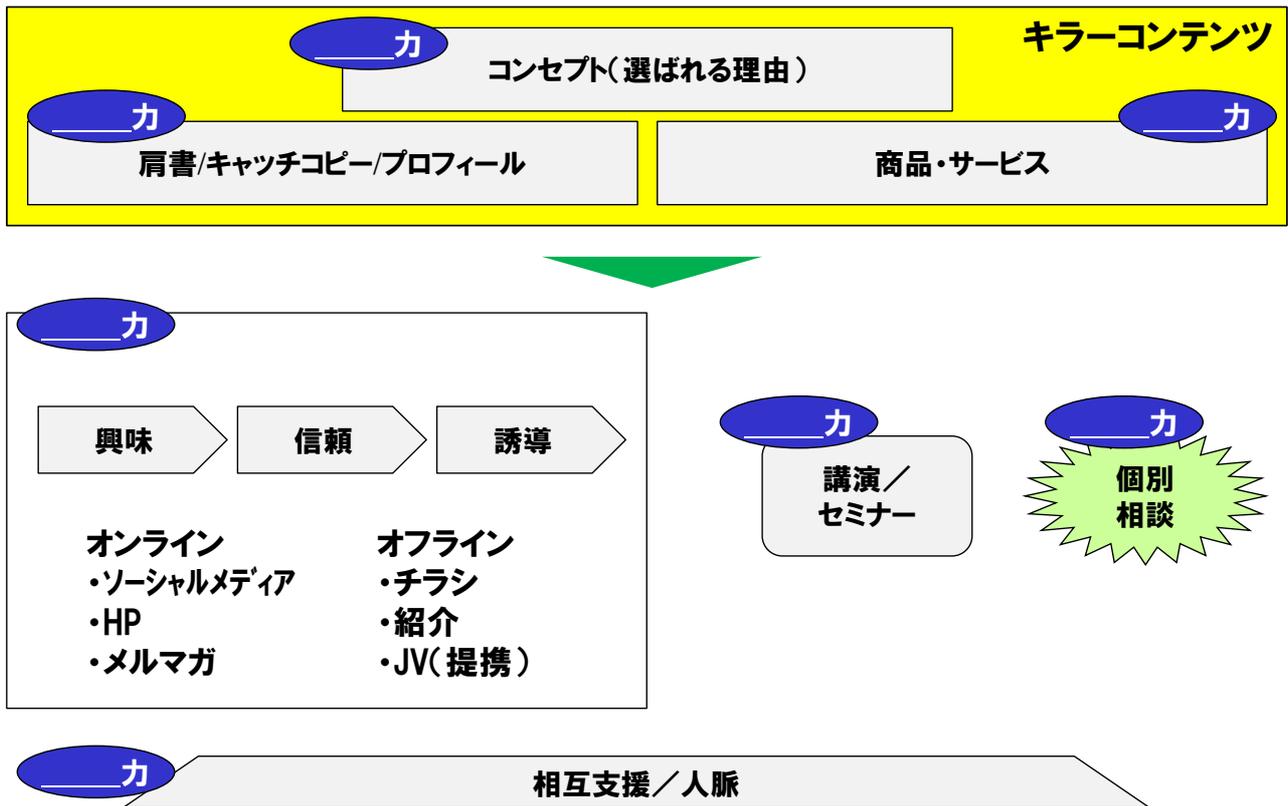
第一回：先生業に最適な、“関係型Webマーケティング”

第二回：関係型Webマーケティングの構築ステップ

登録から2日後に配信されます

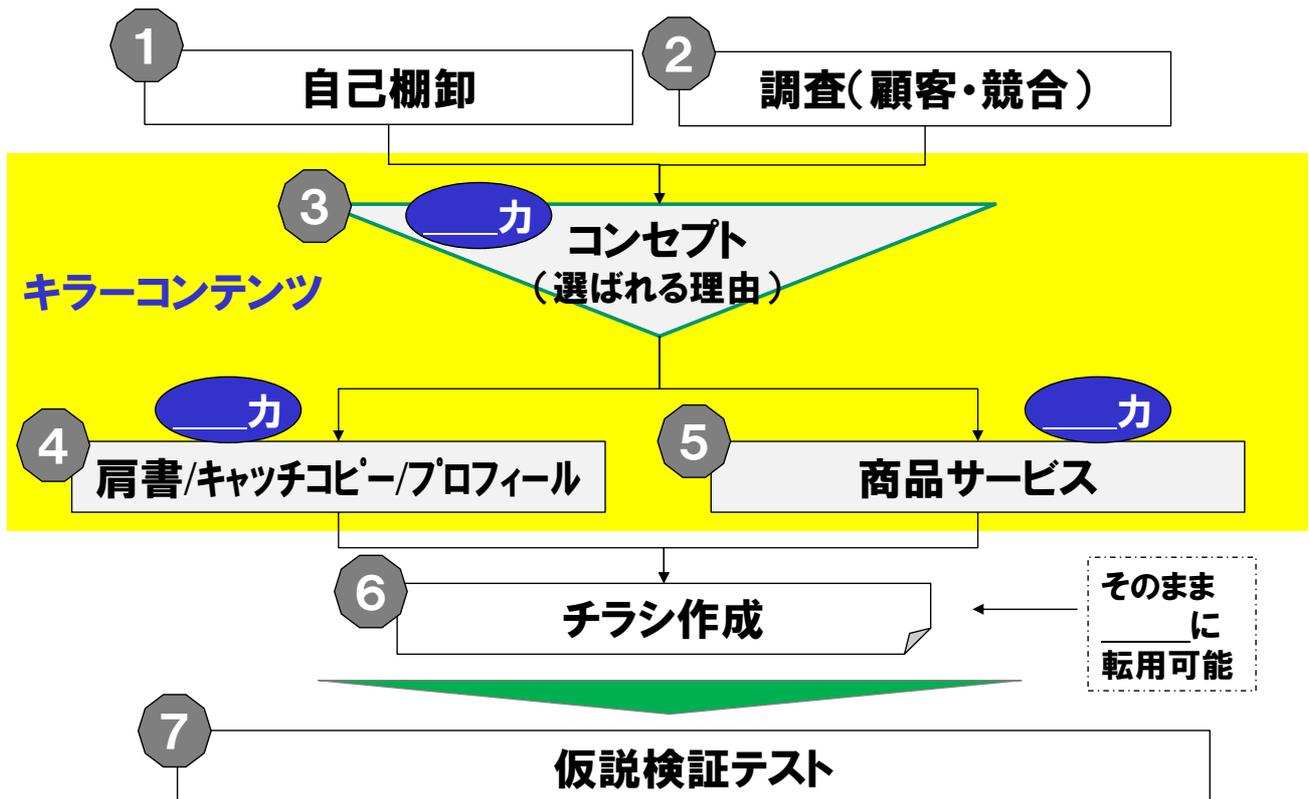
Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

先生ビジネスを成功させる“受注力” 7つの能力



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

キラーコンテンツ開発までの7つのステップ



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

- ◆独立起業して3ヶ月で顧問を17件獲得し、サラリーマン時代の年収を超え、6か月後には月商 万円(年収 万円ペース)を超えた税理士。
- ◆資格ばかり取得していた主婦が、4ヶ月後には 出演、海外への国費派遣を決め、開業1年半後に銀座に自分の茶室をつくった、お茶教室主催者。
- ◆ブログを4か月続けただけで、 を実現した公認会計士。
- ◆自己紹介をただで9割の人がお客様になり、半年後には大手企業から引っぱりだこになった、研修講師・コンサルタント。
- ◆開業1ヶ月にもかかわらず、新規顧問を5件取り、毎日ブログから新規顧客の問い合わせがある社会保険労務士。
- ◆ソーシャルメディアを活用し、90日でイベント集客を5.3倍にして、ラジオ出演も果たしたキャンドルセラピスト。
- ◆開業初月に月1万円だった月間売上が、Webと紹介で2ヶ月後に約108万円にアップし、開業1年目で年商1,008万円を実現したパーソナルトレーナー。

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

- ◆先生ビジネスで、売上をあげる仕組み
 - 》単価：_____されたキラコンテンツ。
 - 》客数：_____のWeb集客と、_____のリアル集客術。

- ◆先生ビジネス開発に掛ける、_____。

- ◆ともに切磋琢磨する_____の存在。

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

～ 月1万円だった月間売上が、2ヶ月後に約108万円にアップ
開業1年目で、年商1,008万円を達成 ～

私も様々な書籍を読んだりセミナーに出た知識をもとに自己流で取り組んできたものの、取り組み方やアウトプットが果たして正しいのかわからず、結果も出ないままあれこれつまみ食いになり、結局ほとんど結果が出ていないという状況になっていました。

志師塾に来れば、講義を聞き、課題をクリアしていくことで、そんな自己流の間違いに気づき、無駄な労力と時間を省略して目標への「最短ルート」を走らせてもらえます。

結果を出すために本気でやれるなら、絶対入塾すべきです。



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

- ◆ _____したビジネス開発のノウハウ。
- ◆ 経営・ITの _____は不要。思いがあれば、誰でも実践可能。
- ◆ 先生業としての _____が少なくても、仕事を獲得できる。
- ◆ 相互紹介し合う _____に注力した講座運営。

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

～ ソーシャルメディア活用で、イベント集客数が5.3倍に ～

キャンドル作りの教室を始めた時の時、五十嵐さんのアドバイスを受けて、キャンドルセラピストの育成を行う協会活動を始めました。

”一緒に楽しさを伝える仲間”を増やすことで、コミュニティの輪が広がっています。今では、イベント開催すると200名を超える方が集まって頂けるようになりました。

五十嵐さんは、難しいことを分かりやすく伝えるプロで、ビジネス知識ゼロの私でもしっかり成果に繋がられたことに、感謝しています。



～ Web集客開始して、3ヶ月で17件の顧問契約を獲得
半年で月商100万円(年収1,000万円ペース)を実現～



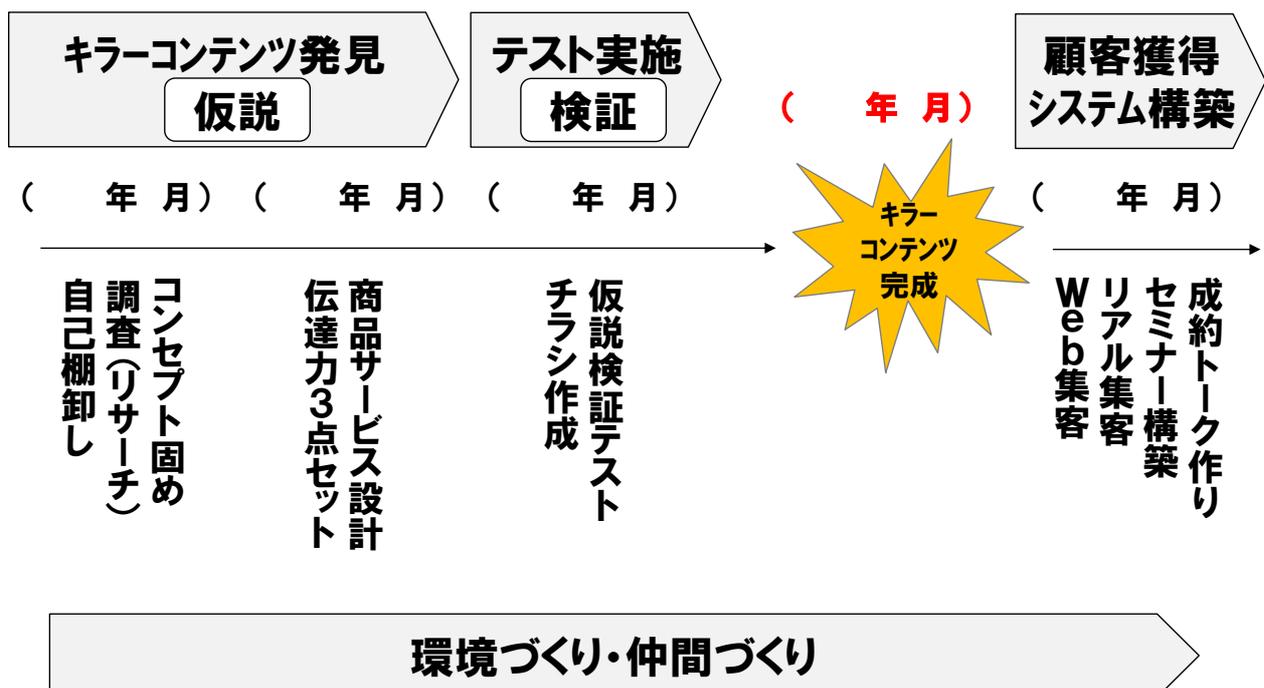
自信を与えてくれました。とりあえず、五十嵐さんに言われたことは全部やるスタンスを貫きました。それが全部いい方に出てるんですね。

志師塾は、講義はもちろん毎回満足度が高いものでしたが、それ以上に、フォロー体制が充実していると感じています。何度でも受けられる個別面談、講義の動画配信など。

参加するか悩んでいる人は、絶対に参加したほうがいいです。確実にライバルに負けない選べれ力がつかます。

Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

未来に日付を入れましょう！



Copyright 志師塾 All Rights Reserved.

本資料に関するお問い合わせは、
下記宛先までお願いいたします。

志師塾

—成功する先生業が学ぶ—

運営：株式会社エクスウィルパートナーズ

Mail: customer@44jyuku.com

Tel: 03-5937-2346

HP: <https://44jyuku.com/>

〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-2-5 TH西新宿ビル5階

(注)ExWillPartnersの許可なしに本資料の複製・配布を禁止します。