

月**100万突破**したい人が最初にやるべきなのは

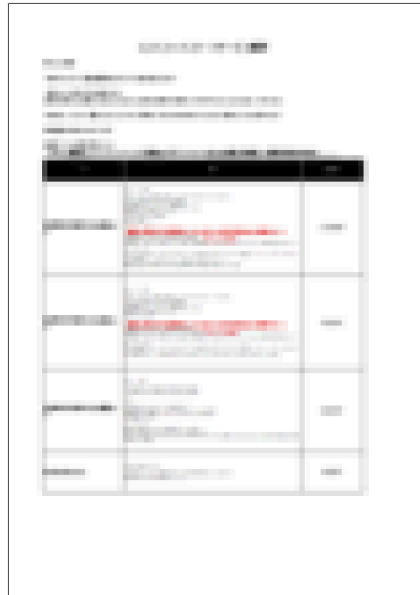
お客さんから**買いたい**と言われる
高単価商品を含んだ「**メニュー表**」作りです

メニュー表作成を通じて**月100万円突破するための**
“最初にして最大の壁”を乗り越える

メニュー表作成 **速習**ワークショップ

このセミナーが終わった時
あなたはこんな状態になっているでしょう。

- ✓ 個人向け**30万円以上**、法人向け**100万円以上**の**高単価商品**が**できている**
- ✓ 高単価商品が**30%以上の高成約率**で安定して売れるメニュー表が完成し
ている



品名	単価	数量
商品A	1000	100
商品B	2000	50
商品C	3000	30
商品D	4000	20
商品E	5000	10

- ✓ 月**100万円突破のイメージ**がわいている
- ✓ **自信を持って自分のサービスを提案**できるようになっている
- ✓ **売れるサービスの作り方**がわかってい
- ✓ 自分のコンサルに**値付けができる**ようになっている
- ✓ **高成約率のセールスに必須の知識**が身についている
- ✓ 売上を上げるために**何をしたらいいかわかる**ようになっている
- ✓ **商品の高額化**ができるようになっている
- ✓ **実績がなくても成約**できるようになっている
- ✓ なぜ今まで成約できなかったのかが**理解**できるようになっている
- ✓ 売り込まなくても**相手から「売ってください」と言われる**ようになっ ている
- ✓ **顧客のことが今よりもわかる**ようになっている
- ✓ メニュー表を**見せただけで買いたい**と言う人が現れる

こんな人に参加して欲しいです

- ✓ コンサル起業をする時に、**何から始めたらいいかわからない人**
- ✓ **高額商品を作りたい**けど、作り方がわからない人
- ✓ 売り込み型の**セールスしたくない人**
- ✓ 見込み客と仲良くなるけど**買ってもらえない人**

- ✓ 商品の良さは話せるけど**成約しない人**
- ✓ 自分が応援したい**理想的な顧客だけをクライアントにしたい人**

サービス内容を考えるより、集客を頑張るより、
まず最初にメニュー表を作ってください。

なぜメニュー表？？と思われたかもしれません。

成果を出されたクライアントさんの多くも
最初は同じ疑問を持たれます。

いろんな集客法を学んだり
自分のスキルの棚卸しをしたり
競合分析をしたり

いろんなことを頑張るのですが
成果につながらずに

何をしたらいいかわからない

という状態になって
私のところに来た時に
メニュー表を作ってもらいます。

実際にメニュー表を作ることで
一気にブレイクスルーして

「メニュー表作りが成果を出すきっかけになりました！」

と仰る方がたくさんいらっしゃいます。

“最初にして最大の壁”とは？

この壁にぶつかっている人にはこのような現象が起こります。

- ✓ 商品がなかなか作れない
- ✓ 自信を持ってお客さんに提案できない
- ✓ 値付けができない
- ✓ いつまでたっても月**100万円**突破できない

- ✓ 売上を上げるために何をしたらいいかわからない
- ✓ 商品の高額化ができない
- ✓ セールスの成約率が低い
- ✓ 有料で顧客がとれない
- ✓ 競合リサーチをして自信をなくす

この壁は、根が深いです。

月100万円を突破していない人は、
まずこの壁を突破する必要があります。

そして、逆にこの壁を突破した人は
すいすいと月収100万円、200万円とスムーズに売上をあげていくことが可能になります。

この壁の正体は何なのか？

それは、このレターだけで中途半端にお伝えしても、腹落ちするところまで理解ができなくて逆効果になってしまう可能性があります。

なので申し訳ないですが、
速習ワークショップに参加してくれた方にお伝えします。

認定講師と一緒に壁を乗り越える

この速習ワークショップの流れはこうです。

まず、ワークショップでメニュー表の作り方をお伝えし、
最初の一步目を踏み出してもらいます。

その後、講師があなたが作成したメニュー表を
チェック・フィードバックする時間を設けるので、
それまでに一旦メニュー表を完成させてください。

短期間でメニュー表を作り上げることで、
あなたの前に立ち塞がる“壁”を一気に乗り越えていただきます。

認定講師や、一緒に受講する仲間で助け合いながら進めますので
1人で行き詰まるようなこともありません。

この環境を利用して一気に月収100万円に近づいてください。

今回のワークショップの概要はこちら

【日時】

- 6月21日(月)10:00～13:00(認定講師:能浦)
- 6月21日(月)19:00～22:00(認定講師:豊永)
- 6月23日(水)13:00～16:00(認定講師:長島)
- 6月26日(土)13:00～16:00(認定講師:白石)

※各日程、5名定員となります。

※zoomでの開催となります。

参加特典

- コンサル大学で実際に使っている、月100万突破のためのメニュー表テンプレート
- セールスの課題を明確にするためのチェックシート
- 講師がメニュー表を個別でチェックするオーダーメイドミーティング
(別日でのご案内となります。)

参加費

今回のワークショップは、
通常49,800円で開催しており、実際にその価格で参加された方もいらっしゃいます。

ただ、そのワークショップ内で作ったメニュー表で、
30万円以上の高単価商品を実際に成約した方もたくさんいます。

そういう意味では、
49,800円でも全然安い金額ですし、もっと値上げすることも検討しています。

しかし今回は、2つ新しい取り組みをしたいと考えています。

1つ目は、申し込んでくれた方に、
当日までの簡単な課題をお渡しします。
(5分くらい時間をとってもらえれば終わるものです。)

その課題に取り組んだ上でワークショップに参加していただき、
ワークショップでは8割程度までメニュー表を完成させます。

2つ目の取り組みは、ワークショップでやり方をお伝えした上で、残りの2割を完成させていただき、完成したメニュー表を持って、講師とのオーダーメイドのミーティングに参加していただく、ということ。

つまり、最初の一步と最後の仕上げは、
「あなた自身」に行っていただきます。（もちろん講師がサポートします）

なぜこのような流れにしたのか？

それは、この方があなたの成果につながるスピードが格段に早いからです。

ワークショップの中で、1から10まで完成させることも考えました。

しかし、最初の一步を自分で踏み出した経験と、
自分の力で最後まで完成させた経験。

この経験があなたの自信につながり、
その自信があなたの成果につながると考えています。

なので、今回は通常価格の49,800円（税込）ではなく、
特別価格3,000円（税込）で参加していただけるようにしました。

通常価格 ~~49,800円（税込）~~ → 特別価格 3,000円（税込）

※実際に49,800円で参加されているお客様がいらっしゃるワークショップになりますので一度限りの特別なご案内になります。

メニュー表作成ワークショップに 参加する

講師紹介

能浦 忠道（のうら ただみち）

コンサル大学認定講師

1人起業家のマーケティングパートナー。



経験が少ないために低単価で仕事をうけたり、苦手意識や思い込みからセールスに戸惑いを感じている人のために、高粗利サービスメニューとストレスなく売れるプロセスを同時に作る専門家。

自身が思ったように行動出来なかった起業当初の経験をもとに、クライアントが出来ない理由と一緒に考えて行動を促すサポートを信条とする。

自身もメニュー表を作成し、2人に見せたところ2人と成約し月100万を初めて突破。

その経験を踏まえ、これまでメニュー表作成を述べ100人以上のクライアントに伝え、数多くの実践者が成果を出している。

豊永 顕裕(とよなが あきひろ)

コンサル大学認定講師

ライティング・マーケティング・コンサルティングをこなす、コンサル大学のマルチプレーヤー。

会社員時代にメニュー表作成ワークショップに参加し、月100万突破のイメージを掴む。

その後、紆余曲折を経て独立。

独立から1年で、月700万円以上を売り上げる。

メニュー表作成のノウハウを伝えするセミナーをこれまで50回以上開催しており、

「説明が丁寧で聞きやすい」

「フィードバックが適切で一気にビジネスが加速した」

などの評価をもらう。



メニュー表の作り方を学べば、
マーケティングの知識が手に入る経験から、
これさえ知れば、ビジネスが加速することを実感している。

白石 のり子(しらいし のりこ) コンサル大学認定講師

パラレルワーカーの為のひとりビジネス起業コンサルタント。

アイデアはあるけど、時間がない・人脈がない・経験がないから
自信がない、と悩む人のために、
目標までの行動が進み出すコンセプト設計とコミュニケーション
セールスが得意。



大学卒業後、ヘルスケア業界で営業販売からスタート。
営業して拒絶されるのが嫌で、ひたすらサンプルを配ってお悩み相談を繰り返す。
すぐに成果は出せなかったがジワジワと売上を伸ばせるように。

その経緯とメンタルケアやカウンセリング手法を学んでいたことで、
同業者向けに研修セミナーの講師やミーティング主催、
グループコンサルティング等を行う。

メニュー表作成が月100万の最初の一步だと理解したことから行動が加速し、
28日間でメニュー表を完成させる。

今回のワークショップがコンサル大学認定講師としてのデビュー戦。

長島 武徳(ながしま たけのり) **長島さん写真** マーケティングパートナー協会 認定講師

普通の会社員でも

自分の得意・好き・才能を活かしたオリジナルビジネスを作り、
3ヶ月で良いお客さんに囲まれ、身も心も、経済的にも潤いがある
ひとりビジネスのサポートをしている。

大学卒業後、ソフトウェア会社でプログラマー・SEとして約10年WEB制作に携わる。
その後、WEB集客コンサルタントとして起業。

しかし、マーケティング・集客・セールスの知識・経験もゼロ
人脈もゼロのエンジニア上がりだったため、自分の強みを活かしたビジネスの形が見つからず大
迷走...

起業して2年間で、自己資金1000万円を溶かし、更に586万円の借金を抱え、利益もほぼゼロ...絶望のフチをさまよう。

そんな時、マーケティングパートナー協会との出会いをきっかけに、ひとりビジネスで必要なことを体系的に学び、再スタート。

借金を2年で完済し、会社員時代の10倍の収入を稼げるようになる。

メニュー表を作ったことで、100万円のコンサルティングが月に2件売れるようになり、
【高単価×高成約率】を実現している。

メニュー表作成ワークショップに

参加する