

【緊急告知】

過去セミナー参加者のべ452人、クライアントの業績アップ成功率86%、日経ソリューションビジネスでの新事業提案、セカンドライフへの参入など
業界にムーブメントを起こし続けるソフトハウス専門コンサルタントが、
3年分の業績アップノウハウを大公開します。

残念ながら今回のセミナーは東京1回限り。席が限られますので、お急ぎください。

業績なんて、そんな簡単に上がるもんだろうか？
そんなに簡単だったら誰も苦労しないよ・・・

もしかすると、一瞬そのように思われたかもしれませんが。
正直申し上げて、業績を上げることはそれほど難しくありません。

しかし、
一時的には業績を上げることができたとしても、
業績を上げ続けられる会社と業績が下がってしまう会社
が存在します。

申し遅れました。私は、船井総合研究所の斉藤と申します。
船井総研・ソフトハウスチームのチームリーダーとして、ソフトハウスに専門特化した
業績アップコンサルティングを手がけています。

私はこれまで3年間、ソフトハウス一筋で業績アップコンサルティングを行う中で、
先の見えない暗闇の中で苦しんでいる数々の経営者とお会いしてきました。
これまで私が実際にコンサルティングさせていただいたソフトハウスも50社を超えました。

私がコンサルティングした大半の経営者が、暗闇の中から一筋の光を見つけ、そこに向
かって、必死に努力した結果、業績アップを実現しました。

私の話が信用に値することを証明するために、少しだけ私の実績を紹介させて下さい。
私が手がけたコンサルティングの実績は・・・

売上 2 億円の受託開発型ソフトハウスが、チーム営業の仕組み導入で、2 年で売上 2 倍に（東京・A 社）

売上 5 億円の派遣型ソフトハウスが、人材ビジネスの新規事業立上げで、売上 170%アップ（東京・AC 社）

セミナーのプロデュースで、600 件のリストに対して DM 反響率が 10%に（京都・S 社）

DM を使った プル型営業スタイルへの転換で、売上 140%アップ（大阪・M 社）

小冊子を使ったマーケティングで、1 週間で 115 件の見込み客を獲得（神奈川・N 社）

問題解決型 Web サイトの構築で、引き合いが 3 倍に（山形・M 社）

社員のやる気を引き出す仕組みづくりで、売上 132%アップ（東京・B 社）

これまでは迷惑がられていた売込み DM を、ギフト型 DMに変えることで、お客様から 感謝のお手紙が届く（東京・T 社）

有料セミナーの開催で、毎回 20 社以上の見込度の高い客を安定的に確保（東京・AD 社）

マンガ DMの採用で、DM 反響率が 1% から 5% と 5 倍に（大阪・N 社）

おかげさまで今では、このような実績を上げることができていますが、ここまで来る道のりは、決して楽なものではありませんでした。

3 年前・・・。

専門特化されたノウハウもない状況で始めたソフトハウス向けのコンサルティング。
なかなか業績が上がらない、社員のモチベーションが上がらない、コンサルティングに入った直後になぜか社員が辞めていく、苦い経験を思い出したらきりがありません。

当時、パソコンの画面を眺めていても、もちろんクライアントの業績は上がりませんから、とにかくやれることはやろうと、あらゆる行動を起こしました。

- ▼ モデル企業のヒアリングを行うために、訪問先の会社の玄関で、社長を3時間待ち伏せ。怪しい人物と思われながらも、必死でヒアリングを実施。その他、数多くの成功経営者と会い、成功する社長の考え方をルール化。
- ▼ ソフトハウスの現場の問題を探るために、ある会社をお願いして、ソフトハウスの社員として働くことに。会議、営業同行、商談などを経験し、本やインターネットでは知ることのできない現場の真実を知り、理想と現実のギャップに悩みながらも、業務を抱えながらでもできることを考案。
- ▼ コンサルティングにコーチングの要素を加えるため、自らコーチを雇い、コーチングを受けながら、コーチとしてのスキルを習得。ティーチングとコーチングの使い分けで、コンサルティングに幅が出る。
- ▼ クライアント先では、誰もあいさつしてくれないような冷めた状態から、社員一人一人と話し合い、なぜ会社を変える必要があるのか、そのためになぜコンサルティングが必要なのかを、時間を忘れて語り合い、徐々に社員の心に踏み込んでいった。
- ▼ あまりの睡眠時間の短さと業績アップへのプレッシャーからか、体調を崩し不整脈に。これ以上コンサルタントを続けるかどうか迷った時期も。何よりもクライアントの喜ぶ姿を見たい一心で、意を決してコンサルティングを続けることに。
- ▼ 60万円もする全米No.1のマーケティングコンサルタントのセミナーに自腹で参加し、投資した分を取り返そうと、必死で最先端のマーケティングメソッドを学ぶ。

そんな現場でしか味わえない貴重な経験を積み重ねながら、**ようやくソフトハウスが「業績アップできる方法」を確立した**のです。

しかし、その後も苦労は続きました。

同じことを教えても、業績が上がる企業と上がらない企業が出てきたのです。

これは、ソフトハウスの社長の多くが技術者出身で、経営やマーケティングに対してアレルギーを持っている方が多いため、**ノウハウはわかっているにもかかわらず実践できない、まわりの協力が得られない、やるべき順番が違うために思ったような効果が出ない**、そのような状況が浮かび上がってきました。

そこでわかったのです。

業績を上げるためには、次の3つの点に注意する必要があるということ。

経営が苦手な社長でもカンタンにできるものであるということ
何のためにやるのか目的を明確化すること
何をやるかではなく、何からやるかの「順番」が大事だということ

今では、

- 業績が上がる会社と上がらない会社は、社長と10分話だけでわかるようになりました。
- それぞれの会社の強みを発見し、業績アップの設計図がすぐに描けるようになりました。
- 90日以内に見込客の数を1.5倍～3倍にすることができるようになりました。

今回、私のこれまでのコンサルティングの中でも特に効果のあった業績アップ手法のうち、

『厳選された37の方法』

を惜しみなく公開します。

思えば、私がこの3年間、ソフトハウス業界のコンサルティングに従事してきたのは、この業界からオンリーワンの分野で高収益を上げ、世間から尊敬される企業を数多く輩出するためです。

ここで、ちょっとイメージしてみてください。

朝、会社に出社すると、元気な「おはようございます！」のあいさつが自然と飛び交い、緊急のプロジェクトの影響で多少の徹夜組みはいるものの、社員の顔は自信とやり甲斐に満ち溢れています。席に着くと、机の上には今日もお客様からの感謝の声が届いています。パソコンのメールを開くと、次々に受注報告が届き、社長が現場に入らなくても、仕事がまわっていることを実感できます。社長の仕事と言えば、お気に入りの万年筆で3年後のビジョンと戦略をワクワクしながら練り上げること。もう資金繰りに頭を悩ませることはありません。

どうです？そんな会社に近づきたくありませんか？

もう一度言いますが、私の使命は、オンリーワンの分野で高収益を上げ、世間から尊敬される企業を数多く輩出することです。そのような企業を輩出するために、私はクライアントとともに3年間の時間と数千万円の費用を投資してきたのです。

ですから、セミナーで私がこの3年間で培った内容をすべてお話しすれば、最短でも朝から晩まで丸1日は必要ですし、労力とノウハウの価値から考えても最低でも30万円はいただかないと提供することができないほどの莫大な情報量になるのですが、今回はお忙しいあなたのために、テーマを「カンタンかつ効果の出やすいもの」に絞って3時間でお伝えします。

このセミナーで、私が公開する内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

第一講座：『ソフトハウス即時業績向上法』 14:00～15:20

経営が苦手な社長でもすぐに業績が上がる！ ソフトハウス版・船井流即時業績向上法

この講座は業績アップし続けるためのファーストステップです。意外に思われるかもしれませんが、まず大事なことは、社長1人でも売上があがるスキルを身に付けて、実践すること。このようなことはどんなマーケティングの本にも教科書にも載っていません。多くの場合、新しいことをやろうと思った時の一番の障害は、社内の反対です。「社長！そんなことやって意味あるんですか？」これが一番のネックです。ですから、まずは、社長自ら見込客を増やすスキルを身に付けて、社員に「これはいけそうだ」と思わせないといけません。最初から社員にふっても結局長続きしませんし、うまくいきません。この講座では、経営やマーケティングが苦手な社長でも業績を上げるスキルを身に付けていただきます。

- なぜ、お客様はあなたから買わなければならないのか？
自社のUSP（独自の強み）をいとも簡単に発見する方法
- コトバひとつで売上が何倍にも変わる！卓越のキャッチコピー設定法
- お客とのファーストコンタクトにふさわしいフロントエンド商品（集客商品）とは？
お客さんに最初の一步を踏み出させるフロントエンド商品設定法
- お客さんが喉から手が出るほどほしいオファーとは？
断りようのないオファーで反応率を5倍にする
- 小冊子で大量の見込客リストを確保する方法
- 100人のセールスマンより強力！
新規顧客をガンガン開拓するFAX-DM作成法から活用法まで
- あっという間に、当たるセールスレターを書く方法
- 売れるかどうかは、一行で決まる！売れる見出しの作り方
見込客が思わず滞在してしまう！成功するランディングページの構造と作り方
- シンプルかつ効果的なリスティング広告！キーワード設定のコツと広告文のツボ
- 単価アップは戦略的に実施できる！シチュエーション別単価アップ交渉術
- 最小のコストで最大効果あり！お客がお客を呼んでくる紹介システム構築法

第二講座：『業績アップしやすい体質づくり』 15:30～16:10

業績アップしやすい体質の成功因子はこれだ！ みるみる業績が上がる企業体質に改善する法

この講座は、業績を上げ続けるためのセカンドステップです。ここで、業績アップしやすい体質を作り上げておかないと、一時的な業績アップに終わってしまい、失速してしまう可能性があります。第一講座で学んだことを実践すれば、確実に見込客が増えます。**見込客が増えても、社内の対応、社員の意識レベルが低ければ、逆にクレームの原因にもなりかねません。**ここでは、社員のモチベーションを上げ、お客様と末永く良好な関係を構築するためのマネジメント体制の整備についてお伝えします。

- 冷めてる技術者が元気よくあいさつできるようになる！ちょっとした仕掛けとは
- 前向き、プラス発想の社員が増える！1分間スピーチ運営法
- 社員の自己重要感を満たし、社員が嫌がらずに参加できる月1回の定例イベントとは
- 実は、本当に社員がコミュニケーションを取りたい相手とは
- 会社の行動指針を無理なく自然にスーッと浸透させる方法
- 社長が会社になくても、遊んでいると思われず、逆に社員がねぎらってくれる最高の施策とは
- 一瞬で、社員と社員の家族のロイヤリティ（忠誠心）を上げる方法
- 社員間のコミュニケーションが活発になるオフィスレイアウトはこれだ！

- モチベーションと競争心を両立させる、あるシンプルなメールとは
- 褒めるのが苦手な社長でもできる！公式に社員を褒める場の作り方
- 感謝の気持ちが感謝を生む！サンクスカードの仕組みと適切な運営方法
- 若手中心がポイント！年に1回は豪華に開催、みんなが喜ぶ社員総会運営法
- 遊び半分、勉強半分、楽しいけど学びもある社員旅行のうまいやり方
- そうじが社員の心を豊かにする！忘れかけていた何かをそうじから学ぶ
- お客さんとの永続的で良好な関係構築を可能にするために送るべきものとは

第三講座：『業績を上げ続ける仕組みづくり』 16:20～17:00

もう売上に悩まなくて済む！

社長がいなくても、会社が勝手にまわって、業績がグングン上がる仕組み

この講座は、業績を上げ続けるための最終ステップです。最初は、社長がCMO（最高マーケティング責任者）となって社内を引っ張っていきますが、社長がずっとその仕事をしていては会社が大きくなりません。見込客集めの仕組み、成約率を高める仕組み、一度つかまえたお客を固定客化する仕組み、プロジェクトの品質を高める仕組みなどを構築し、社長が現場に入らなくても、勝手に業績が上がる環境整備を行います。人は教育しても育ちません、環境が人を育てます。この段階に入ると、社員の成長が実感できるでしょう。そして、会社が第二次成長ステージに入ります。ここでは、社員も会社も伸びる環境整備のやり方とポイントについてお伝えします。

- 信頼性と実績が客を連れてくる！客が客を呼ぶ顧客事例の作り方
- もう見込客集めに悩まない！農耕型ウェブサイトの徹底活用法
- 何がお客をそこまで惹きつけるのか？アトラティブ・セールスの威力と活用法
- 会社の信用力・信頼性を倍増させる、とっておきの秘策とは？
- 自社の顧客を資産としてフル活用！
営業マンを追加で雇うことなく、自社のビジネスを一気に拡大させる方法
- 永続的・安定的に見込客の基盤を強化するには・・・
- 社長だけじゃなくて社員でも受注できる！受注ステージの場づくりと演出法
- 数字を詰めるだけの営業会議はもう古い！
営業マンのモチベーションを高める営業会議の仕組みと運営法
- 営業活動のブラックボックスを可視化する！マホウの管理シートとは？
- 営業は科学だ！できる営業マンをベンチマークして、営業力アップする方法
- 小さな会社でもできる！プロジェクト管理の精度を高めるシンプルなしかけ
- 品質低下は会社を滅ぼす！？ソフトウェアの品質を向上させるポイントとは？
- 社長だけのノウハウを全社員に展開させる超カンタンな仕組み

私はこのセミナーを通して、あなたに何としても成果を出していただきたいと思っています。

そのために、

3年間の実践により積み上げた経験と知識の集大成を、一切の出し惜しみなく公開します。

講義形式でただノウハウを教えるのではなく、あなた自身に考えていただき、スキルとして身につけていただきます。

意識の高い参加者の方と気づきをシェアすることで、さらに大きな気づきを得られます。

このセミナーであなたは・・・

業績を上げ続ける企業体質にするためのステップがわかります。

あなたの会社に見込客が殺到するマーケティングスキルが身につきます。

業績アップのためのすぐに使える具体的な施策を山ほど仕入れることができます。

業績が上がりやすい組織を作れるようになります。

会社に社長がいなくても、社員中心で会社がまわる仕組みを作れるようになります。

明日からやるべきことが明確になります。

何より、あなたの会社の売上を劇的に伸ばすことができます。

さらに、このセミナーにご参加いただいたあなたには、とにかく“成果”を出していただきたいので、すぐに成果を出せる特典をお付けします。

このセミナーであなたが受け取ることのできる特典は・・・

参加者限定特典 1 セミナーテキスト（データ版）

セミナーで使用したテキストをデータでプレゼントいたします。ぜひ、復習の際にお使いください。

参加者限定特典 2 USP 発見シート

会社の独自の強みを発見できる「USP 発見シート」をプレゼントいたします。このシートさえあれば、自社の USP が見付き、様々なビジネスシーンで優位性を発揮できます。

参加者限定特典 3 顧客攻略シート

顧客を戦略的に攻略するための「顧客攻略シート」をプレゼントいたします。このシートは、顧客攻略に必要な情報が一覧で見れるようにしたもので、これ一枚で、営業マンが顧客に対してどのようなアプローチを行っているのか、それは正しいアプローチなのか、一目で把握できます。営業会議での資料や引継ぎの資料としても有効です。

参加者限定特典 4 小冊子作成チェックリスト

小冊子をカンタンに作成するための「小冊子作成チェックリスト」をプレゼントいたします。小冊子は見込客のリストを集める上で必要不可欠です。また、顧客の啓蒙や育成にもお使いいただけます。

参加者限定特典 5 顧客事例作成チェックリスト

効果的な顧客事例を作成するための「顧客事例作成チェックリスト」をプレゼントいたします。顧客事例作成に必要な手順やチェックポイントが網羅されています。制作業者さんに頼むことなく、自社で顧客事例を作成できるようになります。

参加者限定特典 6 ニュースレター作成チェックリスト

顧客との関係性を強化できるニュースレターを作成するための「ニュースレター作成チェックリスト」をプレゼントいたします。面倒に思われがちなニュースレターですが、このチェックリストを使えば、無理なく楽しく継続的にニュースレターを作成できるようになります。

いかがでしょうか？

このセミナーに参加した後、あなたは、

- 顧客のほうからビジネスしたい！と言ってくるUSPが発見できるようになり、
- 見込客の行列ができるマーケティングを立案できるようになり、
- 業績が上がりやすい企業体質に改善でき、
- 社長がいなくても会社がまわるようになり、
- あなたの会社の売上を劇的に伸ばすことができ、
- 更には、あなたの実践を協力をサポートする6つもの特典を受け取ることができます。

私がこの3年間で培った内容をすべてのお話しすれば、最短でも朝から晩まで丸1日は必要ですし、**労力とノウハウの価値から考えても、最低でも30万円以上はいただかないと提供することができないほど**ですが、あなたにはぜひ参加していただきたいですし、あなたを全力で応援したいので、セミナーの料金を採算度外視赤字覚悟の価格を設定しました。

このセミナーを、**31,500円(会員企業様：26,250円)**であなたにご提供します。

31,500円を高いと思われるか安いと思われるかはあなた次第です。

もし、あなたが業績アップに絶対の自信を持っていて、自分の力だけでも業績アップするのは簡単だと思われるのであれば、このセミナーは必要ないかもしれません。

しかし、もしあなたが現在の売上に満足していないならば、ぜひご参加ください。

私たちが数千万円、数千時間をかけて培ったノウハウをもとにマーケティングを行えば、明日からその成果の実を手に入れることができます。

効果の出ないインターネット広告を出し、31,500円を失うのは一瞬です。

問合せの来ないホームページを作るのに、31,500円を使うことも一瞬です。

ソフトハウス業界に詳しくないコンサルタントのノウハウ本や教材に、31,500円を支払うのも一瞬です。

こんなことが2度となくなるだけでも、このセミナーの価格は簡単に回収できます。

私がここまで惜しげもなく、ノウハウのすべてを公開する理由は、ただ1つしかありません。

それは、

【あなたに、業績を上げ続けられる会社になっていただきたいから】です。

私の持てるノウハウを、こんなに惜しげもなく公開してしまったら、「斉藤さん、そんなにノウハウを出しちゃったら仕事が来なくなるんじゃない？」と言われるかもしれません。

心配いりません。私は進化し続けます。しかし、なぜそこまでやるのかというと、**私は日本のソフトハウス業界を、もっと盛り上げていきたいからです。**

今や、ソフトハウス業界は、3K業界（きつい、帰れない、給料が安い）と言われるくらい、若者から敬遠されています。

しかし、ソフトハウスの仕事というものは、本来とてもクリエイティブな仕事ですし、一気に業績を上げたり、生産性を高めたりするシステムを作ることだって可能です。

そうです。**この業界の人々は、皆すばらしい仕事をしているのです。**

もっと自分の職業に胸を張るべきです。

私がノウハウを提供することで、日本のソフトハウスが元気になり、優秀な人財が多く輩出され、ビジネス全体、業界全体が活性化すれば、こんなにうれしいことはありません。

ぜひ一緒に、ソフトハウス業界を盛り上げていきましょう。

私は、本気であなたの成功を応援します。

株式会社船井総合研究所
ソフトハウスチーム
チームリーダー

斉藤芳宜

【追伸】

前回実施した業績アップセミナーでは、申込が殺到し、145名もの方にご参加いただきました。しかし、会場の変更などで皆様にご迷惑をおかけしましたので、今回は50名限定とさせていただきます。人数を増やすことはありません。

席をご用意できなかった方のために、DVDをご用意していますが、実際に私から直接のノウハウとパワーを受け取っていただくためにも、お早めにお申込みください。

【追追伸】

実質的に席の確保がお約束できるのはあと7日ほどです。この手紙を机の上に置いた瞬間に7日間はアツという間に過ぎてしまいます。

今すぐ手帳を開けて、スケジュールを確保し、お申込みください。

講師紹介 齊藤 芳宜（さいとう よしのり）

株式会社船井総合研究所 ソフトハウスチーム チームリーダー
チーフコンサルタント

福井県出身。神戸大学経営学部卒。中小企業診断士。

大手通信会社においてIT関連の新規事業立ち上げのチームリーダーを経て、船井総研に入社。現在、船井総研ソフトハウスチームにおいて、特に即時業績アップにつながるコンサルティングを得意とする、IT・ソフトハウス専門コンサルタントである。「答えは現場にしかない」という信念のもと、年間250日以上を現場での調査と業績アップ支援に充てている。

インターネット上でのIT関連製品の展示会「IT展示会.net」の運営統括責任者であり、全国のソフトハウス経営者を組織化し、オンリーワン高収益企業の輩出を目指す勉強会「ソフトハウス経営研究会」を主宰している。最近では、日経ソリューションビジネスなどで業界に向けた新たな提言活動を積極的に行っている。

<最近の主な活動>

- ・東北ITクラスタイニシアティブでの特別講演（9/11）
- ・「日経ソリューションビジネス」コラム掲載（8/15）
- ・eJOBGO共同企画 ベトナムIT企業視察ツアー開催（7/9-13）
- ・（社）山形県情報産業協会での特別講演（6/8）
- ・「日経ソリューションビジネス」コラム掲載（4/30）
- ・（社）埼玉情報サービス産業協会での特別講演（3/20）