



ウェブからの集客でお悩みの
コンサル・士業・治療院・教室・サロンなど”スモールビジネス”のあなたへ

どうして大量のアクセスが無くても ウェブから売上を上げることができるのか？

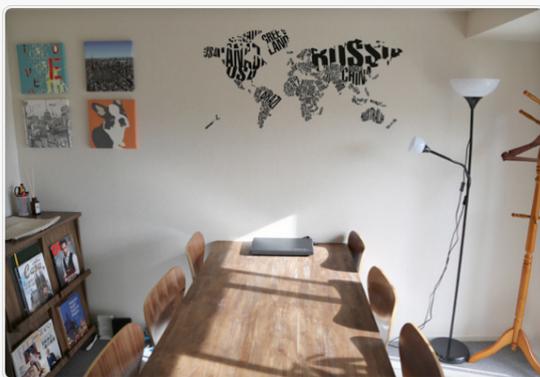
集客に必要な導線設計を作って、
少ないアクセスでウェブから売上を上げる方法

4月28日(水)14:30~17:00 @品川

※4月25日(火)24時〆切！

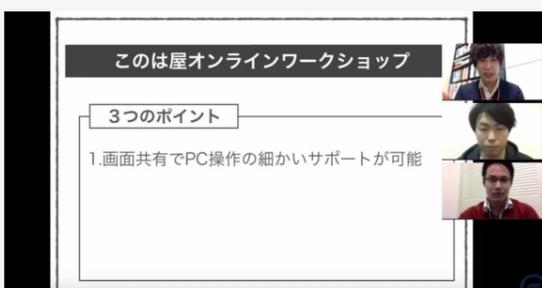
セミナー日程

【品川会場】



4月28日(金)14:30~17:00 @品川
5月7日(日)14:30~17:00 @品川
6月3日(土)14:30~17:00 @品川
7月15日(土)14:30~17:00 @品川

【オンライン】



5月13日(土)14:30~17:00 @オンライン
6月25日(日)14:30~17:00 @オンライン
7月30日(日)14:30~17:00 @オンライン

今すぐ申し込む

こんなことで悩んでませんか？

- ✓ ホームページは作ったんだけど、問合せが全然来ない
- ✓ Facebookで毎日投稿しているし、いいねもしているけど効果が全くない
- ✓ メルマガを発行しているけど、商品・サービスは売ることができない
- ✓ ネット上で商品やサービスを販売したいけど、ネットショップが作れない
- ✓ セミナーやイベント、メニューなどの予約受付システムを導入したい
- ✓ YouTubeに動画を投稿して再生回数もあるけど、売上には結びついていない
- ✓ PPC・FB広告のノウハウはわかったけど、肝心の出稿用ページがない
- ✓ ブログは更新しているけど、LPがないので全然仕事に結びつかない

いろいろと列挙しましたが、要するに

「ウェブからの集客」でお困りではありませんか？

ということです。

その解決にこんな取り組みをしていませんか？

その ① アクセスを集めるために、最低3,000文字のブログ記事を1日1本書く

ブログはウェブ集客における**肝心要のメディア**です。

コンテンツマーケティングの基本も、まずは良質なブログ記事を書くことから始まります。

3,000文字以上の骨太コンテンツを更新していくことで、将来的なロングテールキーワードからのアクセスが見込めます。

その ② アクセスを集めるために、YouTubeで毎日5本以上の動画を投稿する

YouTubeはGoogleとの関連性が強いので、1つ1つの動画が検索結果に表示されます。

ブログ記事を書くよりも速い速度でキーワードを攻略できます。

短い動画を毎日5本など大量に投稿することで、YouTube内の検索だけでなく、Googleの検索結果からのアクセスを見込むことができます。

その **3** アクセスを集めるために、Facebookで1日10人以上に「いいね」する

ウェブ集客に限らず、スモールビジネス規模の商売においては「**関係性**」が最も大切となります。

関係性を構築すれば、「モノ」ではなく「ヒト」で選んでもらうことができるようになるからです。

そうした観点から、Facebookで1日10人以上に「いいね」をするという集客方法を実践します。

通常はこれらの方法でウェブ集客を実践しようとするよね。

でも、実は、、、

大量のアクセスなど
一切、必要ありません。

結論から言いますと、スモールビジネスが売上を上げるのに「大量のアクセス」なんて一切必要ありません。

そもそも、集客の導線が構築されていない状態でアクセスを集めても売上には結びつきません。

なぜ「アクセスが大量に必要」と言われているかというと、集客の導線が構築されていないからです。

導線が構築されていないと、わざわざ検索して問い合わせを送るなど、「**超アクティブ**」なお客さんしか集めることができません。

そんなお客さんは、ごく少数となりますので、相対的に大量のアクセスが必要となるわけです。

導線をきちんと構築していれば、お客さんはスムーズに動くことができるので、最低限のアクセスで十分売上を上げることができます。

売上に結びつくお客さんだけを集めればいいので、大量のアクセスなんて一切必要ないわけです。

では、どのように集客導線を構築すればいいのでしょうか？

ウェブ集客の理想的な導線設計とは？

1. ブログやYouTubeに訪れる

2. 無料のお役立ち資料やPDFなどを手に入れるためにメールアドレスを登録する

3. ステップメールが届き、商品・サービスに対する知識が深まる

4. 商品・サービスの案内ページを見て、申し込む

5. 定期的にメールマガジンが届き、その中で他の商品を購入する

ザッとお客様の動きをまとめました。

このような一連の流れ「導線設計」を構築することが大切です。

1~5までがセットとなっていることが一番のポイントとなります。

つまり、1のブログやYouTubeだけ一生懸命にやるなど、「部分」だけをやっても「全体」設計がなければ、成果には結び付きづらいということです。

せっかくアクセスが集まったとしても、お客様は次に何をすればいいのかわかりませんからね。

いわゆる「**アクセスの垂れ流し**」になってしまうわけです。

申し遅れました。



スモールビジネス特化の学び舎 このは屋のおじまと申します。

私はこれまでずっと映像制作屋をやってきました。

今は、スモールビジネスの経営者の方に向けて、オンライン動画学習教材をはじめ、DVDやCD、電子書籍を提供しています。

さて、ここまでの話をお聞きしていかがですか？どう感じていらっしゃいますか？

「アクセスが必要ないわけない！」

「アクセスがないから売上に結びつかないんだ！」

「どうせ最後は集客力がモノを言うに決まっている！」

と感じていますか？

「そっ」と戻してあげてください。

もしそう感じているのなら、その感情を「そっ」ともう一度胸の中に戻してあげてくださいね。

私もずっと映像制作屋をやってきましたので、元々集客が得意だったわけではありません。

それどころか、**2年間もの間、紹介以外で売上を上げたことは一度もありませんでした^^;**

もちろん、ブログやYouTubeでアクセスを大量に集めることもできていませんでしたし、今でもできていません。

でも、ウェブから売上を上げることができています。

それどころか、集客はウェブからしか行っていませんし、ありがたいことにセミナーやワークショップでは、キャンセル待ちのお客様もいらっしゃいます。

なぜ元々は、紹介でしか仕事を獲得できず、集客が得意でなかった私たちでもウェブから売上を上げることができるようになったのでしょうか？

アクセスを追い求めるのをやめる。

突破口となったのは、大量のアクセスを追い求めるのをやめたことです。

長い間、ウェブから売上を上げるためには「大量のアクセスが必要」だと思っていました。

どの本を読んでも、そう書いてありますし、ウェブ集客セミナーでも「アクセスさえあれば、何とでもなる」と習っていましたからね。

でも、それができたら苦労はしないんですよね^^;

なので、考えました。

どうすれば、最小限のアクセスでウェブから売上を上げることができるようになるのか。

その答えが、「導線をつくる」ということです。

「部分」より「全体」を重視する

要するに、「部分」よりも「全体」を重視するということですね。

これができれば、ブログを1日1記事書く必要もありませんし、動画をYouTubeで毎日5本以上の動画を撮影しなくてもよくなります。

もちろん、Facebookで1日10人以上に「いいね」する必要もありません。

新たに「ウェブ集客」の本を読まなくても、今のあなたのままでウェブから売上を上げることができるようになります。

今回この「導線設計」の施されたウェブ集客の仕組みをつくる方法を解説するセミナーを開催します。

これまで、このは屋のメルマガ読者や私たちのことを知っている方からは「このは屋のウェブ集客の仕組みはスモールビジネスには理想的だよね～」とよく言われてきました。

その「導線設計」の作り方が分かるのが、今回のセミナーというわけです。

ちなみに、、、

スモールビジネスは極力、
外注しない方がいいです。

こんなことをお伝えするのもどうかと思いますが、スモールビジネスは極力、外注しない方がいいです。

なぜなら、外注すると「業者に依存する」ことになってしまうからです。

わかりやすい例だと、ブログやホームページ制作ですね。

特にブログが顕著ですが、ウェブ集客に取り組むにあたっては更新を続けていくというのが大前提となってきます。

でも、業者が管理をしていると、1記事更新するのも一苦労です。いちいち連絡をしないとイケない。

ただでさえ、手間がかかる作業なのに、そこにもう一手間加わったら、続かなくなって当たり前というものです。

中には、WordPress管理画面のログイン情報すら知らないという方もいます。

まずは、自社でやってみる。その後に外注する。

つまり、外注してしまうと、**スモールビジネスの一番の強みである「小さく始めて大きくする」という機動性が失われてしまうので**す。

これでは、業者にメリットがあっても、スモールビジネス経営者自身にはなんのメリットもありません。

まずは、自社でやってみる。その後に外注する。

本来は、この順番が正しいわけです。

ですから、今回ご案内するセミナーでは、自社で運用できるようになることに重きを置きます。

ウェブ集客を実践していくための「導線設計」の作り方をお伝えします。

「あとは実践するだけ」という状態がゴールとなります。

これで、アクセスが「垂れ流し」にならずに済みますね。

スモールビジネスの 『ウェブ集客導線づくり』攻略セミナー

それでは、セミナーの内容をご紹介します。

コンセプトは非常にシンプルです。

「集客に必要な導線設計を作って、少ないアクセスでウェブから売上を上げる方法をマスターしてもらいます。」

さらに、スモールビジネスのウェブ集客に必要なすべてのツールを公開します。

1. 集客ホームページ
2. 無料プレゼント
3. メルマガ取得ランディングページ
4. メールマガジン
5. ステップメール
6. 商品サービス販売セールページ
7. ブログ記事
8. Facebook広告
9. 各種デザイン画像
10. カスタマーサポートシステム
11. ネットショップ
12. 予約システム

の合計12個です。

スモールビジネスの「ウェブ集客の導線の作り方」と「ウェブ集客に必要なツールをそろえる方法」がわかる。

「欲しかったけど、なかなか無かった」

そんなセミナーの全貌をご覧ください。

STEP 1 スモールビジネスのウェブ集客に大量のアクセスはいらぬ

スモールビジネスのウェブ集客に大量のアクセスは必要ありません。

なぜ大量のアクセスが必要と言われているかというと、導線がきちんと設計されていないからです。

導線が設計されていれば、少ないアクセスを売上に結びつけていくことができます。

STEP 2 少ないアクセスを確実に成約に結びつける導線設計とは？

ウェブ集客の導線設計方法について解説します。

アクセスを「垂れ流し」にしないためには導線を設計する必要があります。

1日わずか100アクセスでも十分にウェブから売上を上げることは可能です。

STEP 3 ウェブ集客でよくやりがちな失敗と罠

ウェブから集客できない人がよくやりがちな失敗と罠について解説します。

集客できない人は「あること」ができていません。「あること」とはなにか？

紹介でしか集客できない人がやっていることと回避方法について確認します。

STEP 4 ウェブ集客3種の神器+α

ウェブ集客3種の神器+αについて解説します。

ウェブ集客3種の神器とは、「ブログ」「メルマガ」「ステップメール」。

+αとは何か。これがあれば、誰でも確実にウェブから集客することができるようになります。

STEP 5 ウェブ集客の7ステップ

ウェブ集客には正しいステップがあります。

アクセスを集めるというのは、その中の1ステップに過ぎません。

7ステップを確認することで、ウェブから集客する全体の流れがわかります。

STEP 6 具体的なウェブ導線の作り方

ウェブ集客の導線をつくるときには、ステップを逆算しなければなりません。

ゴールがないのに、アクセスを集めても売上には結びつかないからです。

どのようにウェブ導線をつくるのか。具体的な方法について解説します。

STEP 7 スモールビジネスのウェブ集客に必要なすべてのツール

ウェブ集客の導線をつくる上で必要なツールについて解説します。

スモールビジネスのウェブ集客に必要なすべてのツールです。

ネットショップや予約システムを使うことで、導線はより強固なものとなります。

今すぐ申し込む

セミナーに参加する
メリットをまとめます。

セミナーに参加することで
あなたが手に入れるもの

- 自社専用のオウンドメディアであるWordPress集客用ブログを手に入れる方法がわかる
- 数字を細かく計測できる最先端のHTML形式のメールマガジンを手に入れる方法がわかる
- 数字を細かく計測できる最先端のHTML形式のステップメールを手に入れる方法がわかる
- アクセスを見込み客に変えるメルマガ取得用ランディングページを手に入れる方法がわかる
- Webから売上を上げる商品・サービス販売用ランディングページを手に入れる方法がわかる
- 今もっとも低コストで集客できるFacebook広告を運用することができるようになる方法がわかる
- ブログやYouTubeを更新すればするほど、アクセスが売上に変わるようになる方法がわかる
- 自社で運用できるウェブ集客のためのツールをすべて手に入れる方法がわかる

セミナー参加者の声

Q4.セミナーに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

何が問題なのかがわかりました。
行動に移せそうです。
ありがとうございました。
M.Hさま

Q4.セミナーに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

便利なツールの紹介があった

感想
このはやさんと同じビジネスをしたいと思った。
T.Sさま

Q4.セミナーに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

今の自分に足りない部分が分かった。

今の自分に足りない部分が分かった。
T.Dさま

講師のご紹介 (※各回で異なります)



おじま はやと (お兄さん)

茨城出身のおばあちゃん子で、持ち味は皆を幸せにする笑顔。相撲には目がなく、朝青龍のモノマネを得意とする。法政大学在学中、パートナーの本間と知り合い、共にYoutuberとして生計を立て始める。

1年間で作成した動画は1万本以上。ネオキャリアに内定をするも、インターンシップの段階で働き方へのギャップを感じ内定を辞退。その後はYoutuberとしての経験を活かし、士業、コンサルタントの動画マーケティングを支援。

100以上のセミナーや講座に携わる中で、スモールビジネスビジネス経営者が抱える悩みを感じ取る。それは、「ノウハウは分かるが実践が難しい」ということ。

現在はスモールビジネス特化の学び舎『このは屋』として、誰でも実践できる商売の具体的なやり方を解説した教材の販売を行っている。

「自身の経験、一人の若者としてできるウェブでの実践方法を簡単にわかりやすく伝えることで、ほんの少し世の中の役に立てればこの上ない」と小島は言う。座右の銘は「分をわきまえる」。



のざわ しょう（職人さん）

2~3年前、全くパソコンに触れたことがなく基礎操作すら危ういほどのパソコン音痴だったが、「手に職を付けたい」と思い立ち、興味を持ったプログラミングを学び始める。

ITリテラシー皆無であったが、専門学校に通いつつ半年で習得し、簡単なECサイトを作成する。

専門学校に通う傍ら、知り合いにDVDのパッケージデザインができる人を探していることを知り、デザイン経験皆無にも関わらず、デザインに興味があるという理由のみで引き受ける。

短期間でAdobe「Illustrator」の使い方を習得し、デザインを納品。その後も、年間5本以上のDVDのパッケージデザインを施す。

現在このは屋では、プログラミング経験とデザイン経験を活かしWordPressのデザイン・開発を担当。シンプルながらも美しく思わずクリックしてしまうデザインの提供を心がけている。



ほんま はやと（番頭さん）

大学卒業後、(株)船井総合研究所に入社。土業コンサルティング部門に配属される。

「社会人は最初の3年間で、その後の40年間で決まる」

という文言を会社からの課題図書で読み、わずか3ヶ月で退社。

退職後はYouTuberとして、1年間で1万本以上の動画を投稿して生計を立てたのち、コンサルタントや土業の「セミナー」をはじめとした動画活用とウェブマーケティングをサポート。

2年間で100以上のセミナーに携わる。

現在は、ウェブ集客のノウハウやそれを実践する具体的なツールの使い方について、DVDやセミナーを提供。

「かゆいところに手が届く」1人型のスモールビジネス経営者特化の学び舎「このは屋」を運営している。

なぜ今回このセミナーを
開催することにしたのか？

私はこれまで、

「アクセスを集めるために3,000文字のブログ記事を1日1本書いてるけど、売上に結びついてない」

「YouTubeで毎日5本以上の動画を投稿しているけど、売上に結びついていない」

「Facebookで1日10人以上に「いいね」を継続して付けているけど、売上に結びついてない」

というコンサルタント・土業・整体・サロンなどの知識や技術を提供するスモールビジネスの経営者の方をたくさん見てきました。

その一方で、「アクセスは少ないけど、きちんとウェブから売上を上げている」方も見てきました。

どちらの方も提供している「商品・サービス」自体にはそれほどの違いはありません。

違いはただ「コツを知っているかどうか」だけなのです。

今回でいえば、「ウェブ集客導線のつくり方」と「ウェブ集客に必要なすべてのツール」のことですね。

一方が勤勉で、もう一方が怠け者というわけでは決してありません。

今回の「スモールビジネスの『ウェブ集客導線づくり』攻略セミナー」では、「ウェブ集客導線のつくり方」と「ウェブ集客に必要なすべてのツール」について解説します。

おそらく、あなたの同業からは「勘弁してほしい」と思われることでしょう。

なぜなら、あなたの同業は、導線設計をきちんとしているライバルが少ないことで甘い蜜を吸っているからです。

それでも、セミナーを開催することにしました。

なぜならこのは屋では1億総商人の擁立を目指しているからです。

このは屋では「**足ることを知る**」を標榜しており、足りていないものにばかり目を向けるのではなく、「今持っているものに感謝をして、満足する」という生きやすい世の中になるための手助けをしたいと思っています。

たとえ、足りていないところがあったとしても、それは「短所」ではなく「個性」と捉えることとしています。

そして、人々が我慢することなく、良い意味でわがままに生きることのできる世の中を作りたいと思っています。

もちろん、このは屋の力だけで成し遂げられるとは思っていません。

ですから、自分の好きなことを仕事にしていこうと決心し、日々邁進されているスモールビジネス経営者の方々に今のご自身の力を最大限に活かして頂きたいと思っています。」

あなたがイキイキと仕事をしていることで、「独立して自分の好きなことを仕事にしよう」と考える人が増えて、生き急ぎすぎた世の中が元に戻ってくると信じています。

今回のセミナーは、「新たなインプットをしよう」といったものではありません。

すでにご自身の中にあるものを外に出していく仕組みをつくり上げるものです。

つまり、「もうあなたの手元に武器は揃っている」のです。

今回のセミナーは、そんなあなたの商売繁盛のお役に立てるものである、と信じています。

参加費用について

今回のセミナーでは短期的に通用するノウハウではなく、長期的に活用することのできるものを習得します。

「ウェブ集客の導線設計を作ることができるようになる」ことで得られるメリットは計り知れません。

アクセスを集めるなどの1つ1つの施策が、きちんと顧客獲得という結果に結びつくようになりますからね。

(この部分で足踏みしているトコロがいかに多いことか・・・。)

生涯的な利益を考えれば、参加費用は**10万円**、あるいは**20万円**でも決して高くはないでしょう。

ですが、今回のセミナーの参加費用は**9,800円(税抜)**にさせて頂きたいと思います。

一般価格：**9,800円(税抜)**

メルマガ読者限定価格 → 4,980円（税抜）

さらに、このは屋のメルマガ読者様には割引価格の4,980円（税抜）でご参加頂けるようにします。

→メルマガ登録はコチラから

また、それでも本当に役に立つかわからない。

そんな方のために返金保証をご用意しました。

30日間の満足保証

どれだけこのセミナーで

「少ないアクセスでウェブから売上を上げる方法がわかる」

「スモールビジネスのウェブ集客導線の作り方がわかる」

「スモールビジネスのウェブ集客に必要なすべてのツールがわかる」

といっても、あなたにはまだ不安があるかもしれません。

でも、満足保証があるのでご安心してください

もし、セミナーに参加してあなたが満足しなかった場合どんな理由でも30日以内であれば、無条件で参加費を100%お返しします。

安心してお申込みください。

参加者限定の【5大特典】

ご参加頂いた方には以下の**5個の特典をプレゼント**します。

いずれも普段このは屋が使っているものです。

あなたが今後「ウェブ集客」を実践していく中で活用できるものということです。

また、セミナー参加者限定の秘密のFacebookグループに参加することができます。

参加後も不明点等があれば、他の参加者の方とやり取りを行なうことができますし、このは屋によるサポートを受けることができます。

5大特典



特典01：セミナーのスライド資料PDF



特典02：ウェブ集客導線づくり7ステップテンプレート（※スライドに含まれる）

- ✔ 特典03：スモールビジネスのウェブ集客に必要なすべてのツールセット（※スライドに含まれる）
- ✔ 特典04：セミナー参加者限定の秘密のFacebookグループ参加権
- ✔ 特典05：セミナー参加者限定の秘密のFacebookグループでのアフターサポート

今すぐ申し込む

場合によっては、
ご提供できません。

さて、スモールビジネスの『ウェブ集客導線づくり』攻略セミナーの内容についてご紹介させて頂きました。

ここで1つだけお伝えしておかなければならないことがあります。

あなたがもし、ウェブ集客を実践するなら

- ・アクセスをたくさん集めて、広告収入やアフィリエイトでお小遣いを稼ぐ方法を知りたい
- ・最先端のノウハウや横文字手法を「知ってること」に価値をおいて評論家になりたい
- ・3日や1週間といった短期間で、〇〇億円稼ぐなど売上を倍増させる方法を知りたい

というようなことがお望みでしたら、**このセミナーは見当違いです。**

上記の方は、このセミナーではご満足頂くことが難しいと思いますので、他のセミナーや業者様にご依頼ください。

でも、もし、お望みが

- ・実業をおこなうスモールビジネスに最適なウェブ集客方法
- ・たくさんのツールを「知る」ことよりも、少ないツールを「活用する」方法
- ・決して派手ではないけれど、地に足ついたウェブ集客を着実に実践していく方法

であれば、**このセミナーはきっと気に入って頂けます。**

情報起業家向けではありませんし、大企業向けのフワッとした評論家的知識を習得できるものではありません。

ですが、スモールビジネスの経営者の方がウェブ集客に本気で取り組むという場合には最適のセミナーとなっていますので、十分に活用して頂けます。

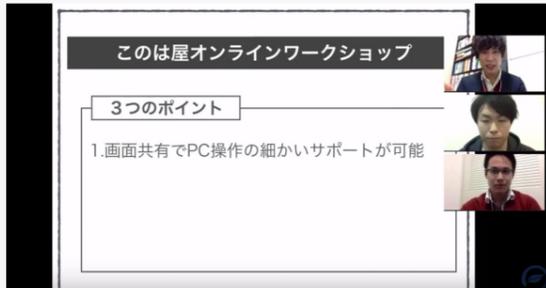
お申込みはコチラから

【品川会場】



4月28日(金)14:30~17:00 @品川
5月7日(日)14:30~17:00 @品川
6月3日(土)14:30~17:00 @品川
7月15日(土)14:30~17:00 @品川

【オンライン】

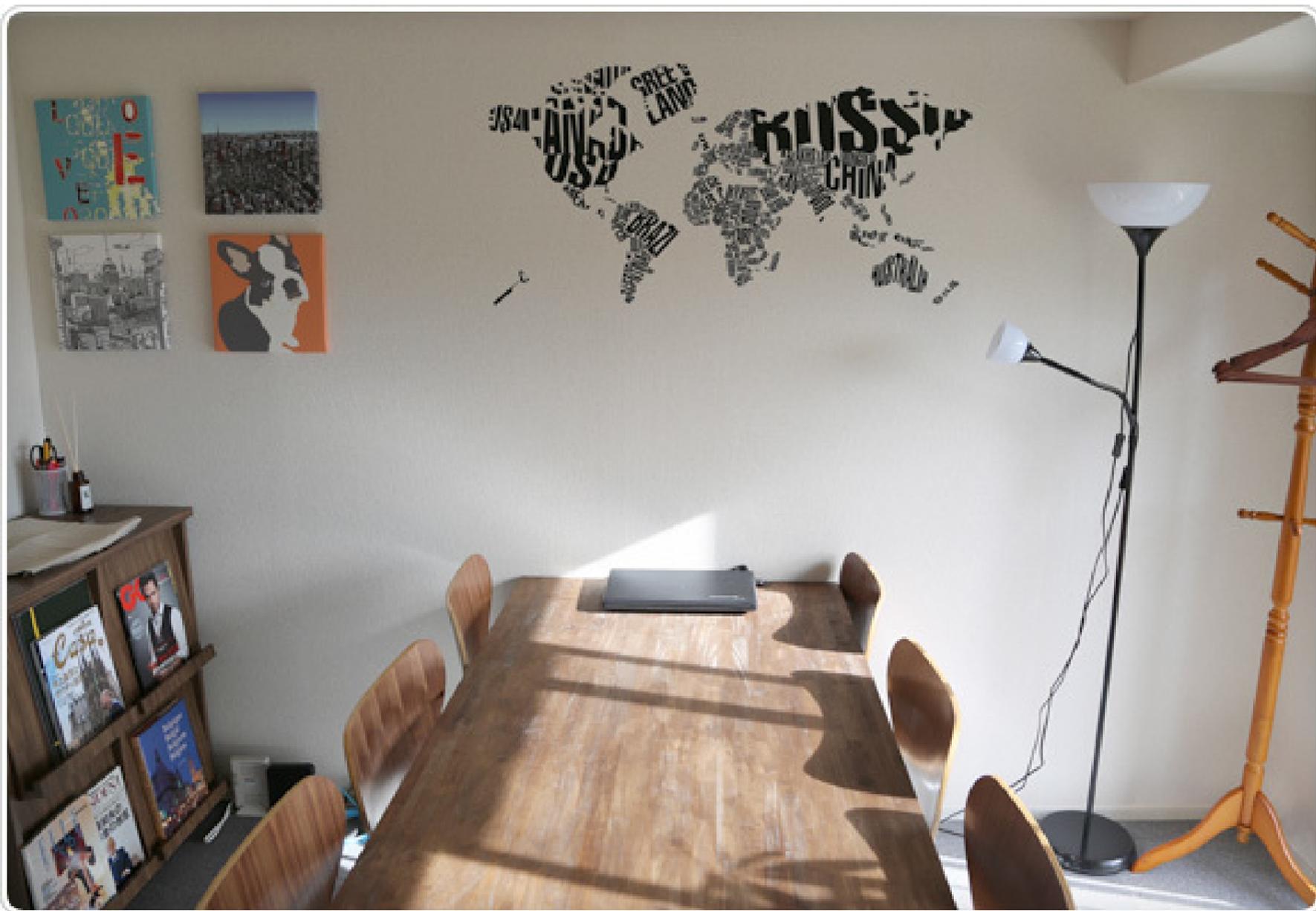


5月13日(土)14:30~17:00 @オンライン
6月25日(日)14:30~17:00 @オンライン
7月30日(日)14:30~17:00 @オンライン

ワークショップ詳細

場所	ワンストップビジネスセンター（品川） or オンライン
持ち物	特になし
参加費用	（一般）9,800円（メルマガ読者）4,980円
支払方法	銀行振込orクレジットカード決済（Paypal）
定員	各回限定6名

会場について



ワンストップビジネスセンター（品川）

〒108-0074

東京都港区高輪4-23-6

JR品川駅(徒歩4分)

今すぐ申し込む

オンラインでもセミナー
に参加できます。

オンライン版のセミナーも開催しています。

内容は今回のご案内と同じものとなります。（テキスト・特典まったく同じです。）

日程のご都合がつかない場合や遠方にお住まいの場合には、オンラインセミナーにご参加ください。

オンラインでの開催となりますので、どこにいてもネット回線さえあれば、参加することができます。

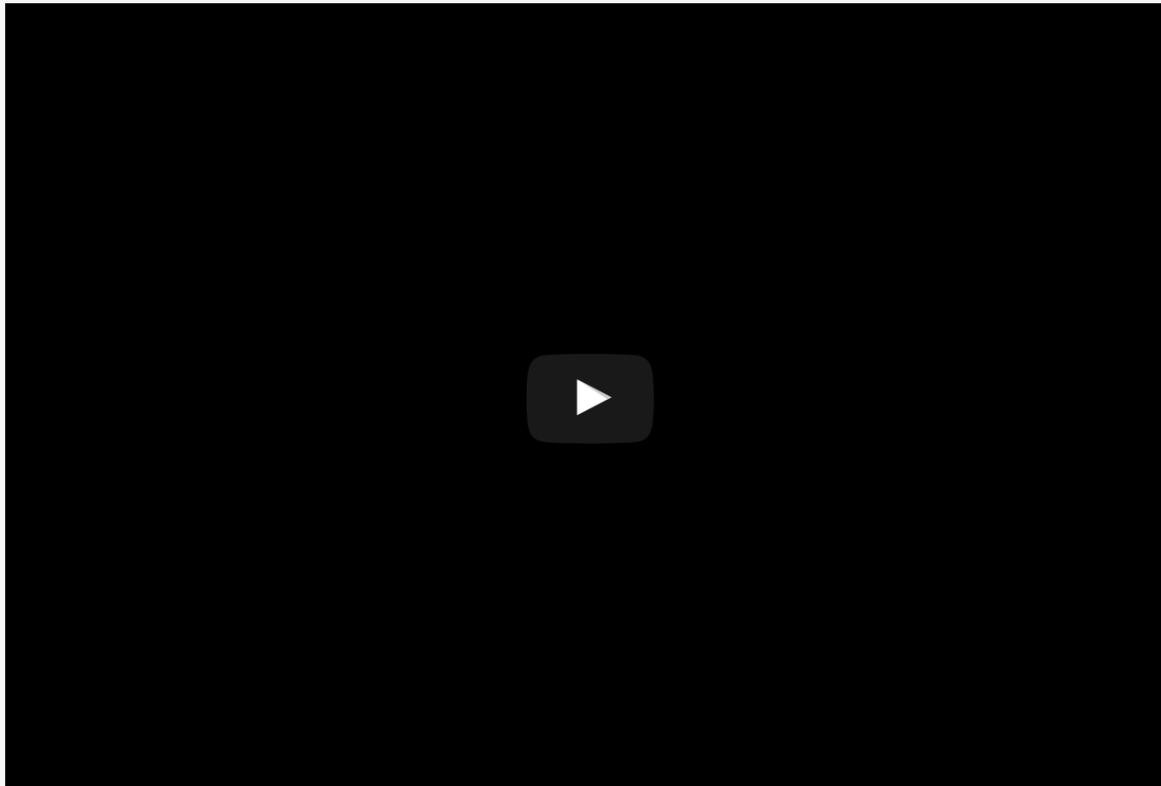
（詳しい参加方法は、お申込後のメールでお伝えします。）

「オンラインセミナーがどのように受講できるのか。」

イメージしやすいように、このは屋メンバーでオンラインセミナーの様子を撮影しました。

ぜひご覧ください。

オンラインセミナーの様子がよくわかると思います。



今すぐ申し込む

よくある質問 (Q&A)

- Q パソコン初心者ですが、大丈夫でしょうか？
- A 検索エンジンを使って検索したことがない場合やメールをパソコンで送受信したことがない場合は、難しいかもしれません。
反対に上記が問題なくできるのであれば、十分に満足頂けるかと思います。
- Q どんな業種に向いていますか？
- A ウェブを活用して集客を行うスモールビジネスの方であれば、どんな方でも対象です。
「集客→育成→販売→維持」のサイクルは原理原則ですので、どんな業種でもご活用頂けます。
- Q 参加にあたって、何か必要なものはありますか？
- A 特にありません。
内容をメモできるようにノートとペンを持参されると、より有意義かと思います。

追伸

ここまでお読み頂きありがとうございます。

もしかすると、いきなりここを読んでいるかもしれませんね。私もそのタイプです。

上から読んでも、ここから読んでもご理解頂けるように、お伝えさせて頂いたことをまとめさせていただきますね。

今回、このは屋で「ウェブ集客導線のつくり方」と「ウェブ集客に必要なすべてのツール」をお伝えするスモールビジネスの『ウェブ集客導線づくり』攻略セミナーを開催することになりました。

このセミナーに申し込むことで、「**大量のアクセスを集めなくても、ウェブから売上を上げる**こと」方法がわかるようになります。

なぜなら、このは屋で実際に行っていますし、その実践のキモである「**ウェブ集客導線のつくり方**」と「**ウェブ集客に必要なすべてのツール**」を公開するからです。

セミナーでは、1人1人の参加者の方をしっかりとフォローしながら進めていくために、各回の申込数は6名様までと非常に少数での受付となっています。

少しでも「**良さそうだな**」と思われたのであれば、お早めにお申込みくださいね。

最後になりますが、これだけをお伝えさせて頂いて締めとさせていただきます。

「もう、あなたの手元に武器はそろっています。」

あとは、それを使うだけです。

私はあなたが武器を使うことに対して、手助けができると思います。

ここまでお読み頂いて、もし私のメッセージにご共感頂けたのであれば、ぜひセミナーにご参加ください。

あなたとセミナーでお会いできることをこのは屋一同楽しみにしています。



今すぐ申し込む



特定商取引法 | 個人情報保護 | お問い合わせ

© 2017 このは屋.