



大切なのは、「ノウハウ」ではなく「実践」

## ウェブ集客に必要な「成果物」と「仕組み」を 自分で作れるようになるオンラインスクール

ウェブ集客に必須の  
**12テーマ習得**

効果実証済み  
テンプレート  
**101**

ネット集客実践  
ウェブツール  
**55**

「口で言うのは簡単だけど、結局どうやるの？」とお悩みの方へ

## ネット集客のための パソコン・ツールの使い方を教えます

オンラインスクール  
うえぶ道場「鼻歌館」  
について

# オンラインスクール うえぶ道場「鼻歌館」とは？



うえぶ道場『鼻歌館』は、「ネット集客のノウハウはわかったけど、結局どうやるの？」という悩みに答える、ネット集客×パソコン教室をコンセプトとしたオンラインスクールです。

参加することで、**ネット集客に必要な、道具や仕組みを自分で作れるようになります。**都度払う「外注費」もなくなり、面倒な「やり取りの時間」も節約できます。

さらに、スモールビジネスでやりたいこと（リストマーケティング、コンテンツマーケティング、継続課金モデル、会員制ビジネス、オンラインサロン、ウェブセミナー、プロダクトローンチ、ダイレクトマーケティング・・・）はほとんどできるようになります。

ネット集客



パソコン教室



## サービスの特徴



- スモールビジネスに必修の12のワークショップ  
ネット集客に必要なスキルとツールが一気に手に入る
- 知らないと損！初心者でも簡単に使えるウェブツール  
多額の外注費を払わなくても、自分で手軽に用意できる
- 当てはめるだけ！効果実証済みのテンプレート  
ブログ、SNS、メルマガ、LP…雛形を真似るだけでOK
- 部分的なノウハウではなく、全体の導線設計  
少ないアクセスでも集客につながる導線が構築できる

# うえぶ道場「鼻歌館」でできるようになること

## スキル編

キーワードの選び方

記事の書き方

アナリティクスの見方

サーチコンソールの見方

ワードプレスの操作方法

ワードプレスのカスタマイズ方法

HPの作り方

各種ページの作り方

掲載するコンテンツの作り方

CTAの作り方

メルマガの書き方

メルマガの継続方法

HTMLメールの使い方

HTMLでの計測の仕方

リストの作成・管理方法

バナー画像の作り方

アイキャッチ画像の作り方

ヘッダー画像の作り方

広告画像の作り方

販売用ステップメールの書き方

フォロー用ステップメールの書き方

プロダクトローンチの作り方

セールスレターの書き方

ランディングページの作り方

無料オファーの作り方

オプトインページの作り方

登録フォームの作り方

デジタルコンテンツの作り方

会員制サイトの作り方

動画コンテンツの作り方

ニュースレターの作り方

会員管理の仕方

かけられる広告費の算出方法（CPA、LTV）

見出し・広告文の作り方

出稿方法

管理画面の数字の見方

FBページ運用方法

Twitter運用方法

インスタの投稿方法

Youtubeの使い方

Zoomの使い方

スライド資料の作り方

セミナーシナリオの作り方

商品・サービスの提案の仕方

個別面談・対面セールスの方法

ショートカットキー

拡張機能の使い方

ブックマークの使い方

検索の方法（ネットサーフィンのお作法）

ネットショップの作り方

予約ページの作り方

問い合わせ・アンケートフォームの作り方

商品・サービスの作り方

ビジネスモデルの作り方

セールスメッセージ・オファーの考え方

## うえぶ道場「鼻歌館」でできるようになること

### 手法・ビジネスモデル編

ウェブセミナー

ダイレクトマーケティング

会員制ビジネス

デジタルコンテンツ

オンラインサロン

オンラインスクール

ストックビジネス

コンテンツマーケティング

プロダクトローンチ

養成講座・塾

コンテンツビジネス

コーチ・コンサル型ビジネス

集客ができるようになることはもちろん、  
やりたいけどできなかったこともできるようになります



## 各ワークショップについて



## ワードプレス集客ブログ習得ワークショップ

広告費を10分の1にして、安定集客を行う自社のメディアの要  
今のうちから初めておかないとウェブ集客の未来は暗い

### ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 競合の少ない隙間を狙う！本物の『キーワード選定スキル』が身につく
- ② スモールビジネスに必須の『ワードプレスの操作スキル』が身につく
- ③ 情報提供で終わらない、『見込み客リストが集まる記事の書き方』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① 3000記事書いてもアクセスが集まらない？ツールを使ったキーワード選定の落とし穴
- ② アメブロは超危険！ほとんどの人が知らないウェブ集客のジレンマとその対策
- ③ 【競合の少ない市場×ウェブ集客の導線設計】駆使したポジショニング戦略
- ④ 最新のコンテンツ戦略を駆使した、メディアミックス集客術
- ⑤ 思わず記事を読み進めたいくなる具体的なブログ記事の書き方5ステップ
- ⑥ 初心者も簡単！ワードプレスをマスターするにはこの機能を使うだけ
- ⑦ 論理的視点と視覚的視点を兼ね備えたブログ記事のデザインとは？

### 関連テーマ

＊以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

無料オファー オプトインページ ランディングページ ホームページ メルマガ  
ステップメール キーワード戦略 ソーシャルメディア





## ランディングページ制作ワークショップ

どんな状態でも、利益を生み出せるセールスライティングとその実装スキル  
このスキル無しでは、一生儲からない

### ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 商売における原理原則である『5つのリサーチスキル』が身につく
- ② 反応の取れるセールスレターが書ける『2時間ライティング術』が身につく
- ③ スキル不問！ランディングページの『デザインスキルとその操作方法』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① お客さんに「欲しい」と思ってもらうには、ある”コツ”がある
- ② 思わず納得してしまう、5ステップセールスストーリーテンプレート
- ③ ブログにもメルマガにも使える！セールスシナリオ完全公開
- ④ ライティング穴埋めシート16テンプレート+αで原稿を仕上げる
- ⑤ ランディングページで最も影響を及ぼす、「断れないオファー」の作り方
- ⑥ ランディングページ制作ツールの基本操作をマスター、実装する
- ⑦ 週に3つのランディングページを作れてしまうマル秘の方法を特別公開

### 関連テーマ

\*以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

セールスライティング ビジネスモデル フロントエンド・バックエンドモデル 無料オファー  
ブログ記事 セミナー営業 Facebook広告



## メールマガジン制作ワークショップ

一生稼げるメディアの王道  
このメディアの充実で事業の持続性が決まる

### ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 見込み客リストを軸にした、『リストの育て方』が身につく
- ② 365日メールマガジンが『継続発行できるやり方』が身につく
- ③ 文章力がなくても『面白いメルマガの書き方』ができる

### ワークショップ本編の内容

- ① 「顧客との接触」という点からみる、メルマガの正しい使い方
- ② リスト、オファー、コピーの3点セットで考える導線設計
- ③ 文章力ではなく、「書き方」と「ネタ探し」が売上げアップの鍵
- ④ 販売回数と接触回数のコントロールがメルマガの勝負の分かれ目
- ⑤ メルマガライティングテンプレートを特別公開
- ⑥ メルマガでも商品が売れる「ずる賢い工夫」とは？
- ⑦ メルマガはソーシャルメディアとブログをミックスすると効果は倍増する

### 関連テーマ

\*以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

ブログ記事 ソーシャルメディア 無料オファー リストマーケティング ランディングページ  
オプトインページ Facebook広告



## Facebook広告攻略ワークショップ

ウェブマーケティングの縮図  
真の目的は、見込み客集めとテスト

### ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① リスト、コスト、テスト！『ウェブ集客の総合力』が身につく
- ② 短期間で効果の出る『Facebook広告の出稿方法』が習得できる
- ③ 利益がしっかり残る！『正しい広告費の計算方法』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① フェイスブックの肝中の肝ターゲティング機能について完全解説
- ② 無料オファー、フロントエンド商品とバックエンド商品の見直し
- ③ 利益の出る広告費を設計できる計算式テンプレートとは？
- ④ CPAとLTVがわかれば、広告を出せば出すだけ儲かる
- ⑤ もっとも重要なキーワードは『類似』と『リマケ』
- ⑥ Facebook広告をその場で一緒に出稿してみる
- ⑦ ウェブ広告の概念がわかると、一気にウェブマーケティングが理解できる

### 関連テーマ

＊以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

ブログ記事   ソーシャルメディア   無料オファー   オプトインページ   ランディングページ  
無料オファー   セールスライティング   KPI測定



## ステップメール制作ワークショップ

新規客を増やす自動セールスシステム  
いつまでも”いますぐ客”を相手にするのか？

ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 費用を抑えた『新規客獲得スキル』が身につく
- ② 商品を販売できる『ステップメールライティング術』が身につく
- ③ 集客力アップ、売上アップに伴う『ウェブ集客の自動化脳』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① 9割が誤る！ビジネスモデルから見たステップメールの活用術とは？
- ② 実はステップメールは2種類ある？
- ③ 見込み客を顧客化するために送るステップメールには、正しい順番がある
- ④ 商品の案内の前に送っておくべき内容、商品案内の後に送るべき内容について
- ⑤ 一度商品を購入してくれたお客さんに、サポートをするメール
- ⑥ 無料オファーとランディングページをセットで考える
- ⑦ スモールビジネスのための手軽なプロダクトローンチの発想方法とは？

### 関連テーマ

＊以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

無料オファー   ランディングページ   オプトインページ   ブログ記事   プロダクトローンチ  
セミナー営業   Youtube   Facebook広告



## 無料オファー制作ワークショップ

どんな業種にでも必須の情報コンテンツ化  
「うちには関係ない、できない」では済まされない

ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 放っておいても『見込み客を自在に集める方法』が身につく
- ② 圧倒的な母数を取り囲み、『新規客を増やす仕組み』が作れる
- ③ 『無料オファー・お試し商品の作成方法』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① いたるところで叫ばれている「リストビジネス」の核心に迫る
- ② お客さんを誘導する「パッケージ戦略」で無料オファーを攻略
- ③ 無料オファーの魅力を上げるための味付けをおこなう
- ④ 徹底的な仕組み化で、無料オファービジネスモデルを組み立てる
- ⑤ スモールビジネスが最も活用しやすい無料オファーとは？
- ⑥ 無料オファーの目的は〇〇と〇〇-この2つだけだ
- ⑦ 無料オファーにデザインを施す

### 関連テーマ

＊以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

オプトインページ ランディングページ ステップメール ブログ記事 プロダクトローンチ  
Facebook広告



## ソーシャルメディア活用ワークショップ

「人」で選んでもらう時代の生き残り戦略  
自分一人で戦うのではなく、人気モノに営業してもらう

### ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 自分に合ったソーシャルメディアを『使い倒すスキル』が身につく
- ② Facebookをブログを絡めた『投稿方法』が身につく
- ③ 盲点のTwitterを軸にした『コンテンツの拡散方法』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① どのソーシャルメディアがどのくらいの年齢層の人に使われているのか
- ② ソーシャルメディア活用で欠かせない2つの戦略とは？
- ③ フェイスブックやツイッター、インスタグラムの本当の使い方とは？
- ④ ソーシャルメディアに適したフロントエンド商品、バックエンド商品の設計
- ⑤ ソーシャルメディアは実は2つだけで事足りる
- ⑥ ソーシャルメディアでの集客で絶対に欠かせない5つの原則
- ⑦ SEO対策に取り組まずともアクセスを集めることが可能に

### 関連テーマ

＊以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

ブログ記事 ホームページ ランディングページ オプトインページ プロダクトローンチ  
Facebook Twitter Instagram 無料オファー フロントエンド・バックエンドモデル



## パソコン活用スキル習得ワークショップ

ちょっとのコツを知るだけでパソコン苦手を克服  
ポイントは、ウェブ集客に必要なPCがスキルだけを身につけること

### ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① ホームページを軸とした『導線設計方法』が身につく
- ② 全体と順番を理解した上で、『各ツールの正しい活用方法』が身につく
- ③ どの講座でも教えてくれない『パソコン実務の基礎リテラシー、小技』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① O2Oという言葉のとおり、どこでネット手法を使うかが肝になる
- ② もろもろ普段の小さな困りごとの解決方法を習得
- ③ ネット集客で使うべきツールは、たった5つだけ
- ④ キーボード入力を現在の5倍早くする方法
- ⑤ 業務を効率化するショートカットキー
- ⑥ 通常は送れない大きなデータを送る方法
- ⑦ 画像テンプレートで画像を作成

### 関連テーマ

\*以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

ホームページ ランディングページ オプトインページ ソーシャルメディア ビジネスモデル  
グーグルクローム 画像制作 ウェブデザイン





# HTMLデザインメルマガ制作 ワークショップ

今後のメルマガのスタンダード  
計測できないメルマガは今すぐやめるべし

ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① メルマガを活用した『売上の上げ方』が身につく
- ② HTMLメルマガを簡単に配信できるようになる
- ③ 配信後の『データ計測方法』が身につく

## ワークショップ本編の内容

- ① メールマガジンの本当の役割って意外なことだった？
- ② 明日からできるメールマガジン3つの使い方
- ③ ネタ切れとは無縁のメルマガライティング術
- ④ 濃い見込み客リストを育てるためにやっておくべきポイントとは？
- ⑤ メールchimpの管理画面の見方を習得
- ⑥ 実際に作成したHTMLメールでメルマガを配信
- ⑦ 配信後のデータ計測の見方を解説、その後のメルマガ配信を効率にする複製方法を確認

## 関連テーマ

\*以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

ホームページ オプトインページ ステップメール ビジネスモデル グーグルクローム  
ブログ記事 ランディングページ



## 会員制ビジネス構築ワークショップ

いつまで集客し続ける？  
ストック型ビジネスを取り入れない以上、安心して眠れない

ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 毎月の営業の必要がなくなる『ビジネスモデルの組み立て方』が身につく
- ② 自分のビジネスにあった会員制メニューが作れる
- ③ 会員制に必要な『サイト・コミュニティ・月決済システム』が揃う

### ワークショップ本編の内容

- ① フロー型ビジネスとストック型ビジネス
- ② コンセプトの伝え方-キャッチフレーズ9テンプレート
- ③ 会員制メニューリスト17-〇〇を提供し、〇〇を作る
- ④ ツール紹介！月額決済システムの導入方法とは？
- ⑤ 会員制サイトの運用方法-揃えるべき3つのコンテンツとは？
- ⑥ サイト全体にパスワードをかける方法とは？
- ⑦ 月額決済の定期便商品のつくり方とクレジットカード他決済手段の設定

### 関連テーマ

\*以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

会員制サイト   ランディングページ   メールマガジン   ステップメール   ビジネスモデル  
決済システム   Facebook



## ビジネスモデル構築構築ワークショップ

儲からないまま人を集めても愚の骨頂  
集めれば確実に売上が上がるマーケティングシステム

ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 単純明快！『収益の安定する仕組みの作り方』が身につく
- ② ターゲットに合った『商品・サービスの作り方』が身につく
- ③ あなただけの『ビジネスモデルの大地図』が手に入る

### ワークショップ本編の内容

- ① 売上を上げるにはこの3つの数字しかない
- ② 攻略すべき4人のお客さんとは？
- ③ 無限にアイデアが出てくる！商品・サービスの分解法
- ④ 自然と集客できるフロントエンド商品の作り方
- ⑤ マーケティングで把握しておくべき3つの数字
- ⑥ LTV（顧客生涯価値）を劇的にアップさせる施策
- ⑦ 無限に利益を生み出すビジネスモデルの大地図シートの使い方

### 関連テーマ

＊以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

KPI測定 フロントエンド・バックエンドモデル 商品開発 無料オファー



## ウェブセミナー制作ワークショップ

今後はオンライン上のセミナーが主流  
「1対多のセールス場」がなければ、拡張性がない

ワークショップで、できるようになること、身に付くスキル

- ① 高成約率を誇る『フロント商品の作り方』が身につく
- ② 導線設計の勘所！自然に売れちゃう『販売、セールススキル』が身につく
- ③ zoomやパワポを通した『ウェブセミナーの作り方』が身につく

### ワークショップ本編の内容

- ① ウェブセミナー特有の注意すべきポイントとは？
- ② すぐに作れる『3Whyシナリオ構成テンプレート』
- ③ ”今すぐ”行動してもらうオファーの組み立て方・クロージング術
- ④ ウェブセミナーへの登録者を増やす12のメディア戦略
- ⑤ 初心者でもできるZOOMの使い方
- ⑥ スライド（OpenOffice・keynote）の作成方法

### 関連テーマ

\*以下のテーマもワークショップの中で出てきます。

無料オファー   オプトインページ   ビジネスモデル   セールスレター   ランディングページ  
ウェブデザイン   Youtube

これは屋に対する推薦の声



## このは屋が提供するサービスへの 推薦者の声・お客様の声

**320名を瞬時にセミナー集客した「右腕」の実力に脱帽！  
時代に流されない普遍的なネット集客のスキルを学べる場所**

### 菅谷信一氏（YouTube戦略コンサルタント）



このサービスを主宰する本間勇人さん、小島勇人さんは、私のネットプロモーションの右腕として大車輪の活躍をしていただいています。2015年9月に当社が主催した「YouTubeフルマーケティングセミナー」では、そのプロモーション手法が奏功して、瞬時に320名の集客に成功。短期間に2000万円近くの売上獲得に貢献頂きました。そんな私が全幅の信頼を置く両名が、今回、「このは屋」のサービスが開始すると聞き、その高邁な理念に感動しました。と同時に、このサービスがきっかけとなり、どれだけ多くの成功者を創出するのか今後の展開に大いに期待しています。現在、ネット上に氾濫する情報は玉石混交で、スモールビジネスのオーナーや経営者を惑わすものが多いのが実態です。そんな状況の中、様々なネット販促支援の実績に裏付けられた両名の戦略・戦術は多くのスモールビジネスオーナーに希望を与えるものであるはずで、ぜひ実績に裏付けられた本格的な「学び舎」から数多くの成功事例が生まれることを祈っています。

**時代に流されない普遍的なネット集客のスキルを学べる場所**

### 高橋 貴子氏（Liplus 代表）



「このは屋」さまのお仕事への姿勢を一言で表すと、「誠実」という言葉がピッタリです。いつでもクライアントの立場に寄り添い、希望を最大限に叶えるべくプロとして最適な提案をくださいます。きめ細やかな心遣いと迅速な設計&提案で、自分のサイトが想像以上に素晴らしいものに仕上がっていく過程はエキサイティングでもあり、かつ楽しい作業でいつも心が弾む打ち合わせをさせていただいております。「スモールビジネスのオーナーに特化したコンテンツ提供」を下さるというのは大変うれしいことです。私自身も教室運営とセミナー講師業を一人で行っているもので、ランチェスター戦略でいういわゆる「弱者」になります。しかし逆に「弱者」には「強者」には無い専門分野での強みもあり、そこにフォーカスした強み発掘をしてくださることはとても心強いですね。特に実践を繰り返して体系化されたセミナー講師向けの精度の高いマーケティングノウハウは、今後の事業展開に大いに役に立つことを期待しています。現在のネット集客に関する情報は巷にあふれんばかりに転がっています。そして「ネット集客」は私自身もずっと学びを継続してきている分野でもあります。その中で「時代が変わっても廃れないスキル」というのは王道の法則で普遍的なものとして存在している事実も実感しています。そんな混沌としたネット情報が錯綜する中で「このは屋」さまの提供するプログラムは、数字計測に基づく普遍的なスキルであると感じています。観念的なものではなくきちんとした実践に裏打ちされたノウハウなので安心して学ぶことができますね。男性はもちろんのこと、ネット集客初心者の女性経営者の力強い味方になってくださることも期待しています。ご提供下さるスモールビジネスのオーナーのための良質なコンテンツを最大限に活用し、その学びを得ることで私自身の事業、私のクライアント様、そして「このは屋」さまご自身のご発展も期待したいと思います。「3方良し」の精神で「果たすべき事業ミッション」をご一緒に築いていけたら、とても嬉しいことだなと思います。

このは屋さんは、セミナー集客をする上で、超おすすめです。

### 中村幸生氏（キュアハウス鍼灸治療院）



このは屋さんと出会ったのは、今から2年前ぐらいだったと思います。あるセミナー会場で、ビデオ撮影していたところ、ご挨拶をさせていただきました。そのセミナーの懇親会で、お話ししたところ、私の事業の一部を手伝っていただけるようになりました。おかげさまで、事業が日々発展しているのが手に取るように理解できます。このは屋さんは、若いこともあり、マーケティングのイロハをどんどん吸収されていて、日々最新のマーケティング方法を手に入れているようです。そのため、毎週のミーティングで今後の展開なども細かく微調整しながら、より良い方向付けをしていただいています。セミナー集客に必要なランディングページの作り方や、メールマーケティング、広告の打ち方等、学ぶところは多いと思います。実は、多くの大御所コンサルティングのビデオ撮影を数多く手掛けているので、集客方法も、独自のやり方ではなく、成功者の方法を知りえた結果の情報発信ですので、かなり価値は高いと思います。そんなことからこのは屋さんは、セミナー集客をする上で、超おすすめです。

ネット販売成功の鍵は「ひとがらに支えられた長期的ノウハウ」

### 勝亦 徹氏（株式会社エグゼサポート 代表取締役）



あるコンサルタントさんの各種動画のプロモーション、制作をされていたのが初めての出会いでしたが、その品質や対応内容を拝見して、動画プロモーションといったら「ダブルはやと」だと安心して僕のクライアントさんの仕事もお願いするようになりました。やり取りをしていると感じるのは、2人ともとにかく真面目。口約束したことでもすぐに行動して対応してくださるし、最後まで責任持って丁寧に品質にもこだわってやってくれる。そういう誠実な姿勢は一朝一夕のものではないので、信頼してお任せできます。本間くん、小島くんは多くの一流の実績を上げているクライアントのサポートをして来ていますので、そこで蓄積してきた本格的なノウハウを提供していくとお聞きして、どれほど喜ぶ人が増えるか、どれほど変化・成功者を生み出していくか、とても楽しみです。現在のネットは、ちょっと検索して比較してみればわかりますが、表面的なテクニック情報が溢れかえっています。本当にそれは根拠がある情報なのか？の判断が付きません。ちょっと自分がうまくいったから載せているだけで再現性があるわけではない情報も多いと思います。「このは屋」で伝えることも当然テクニックは多いと思いますが、「自分がうまくいっただけのもの」ではなく「多くのクライアントをサポートして実績を上げた共通理論とテクニック」であるはずなので貴重な情報だと思います。ネット販売成功の鍵は短期的な流行りのテクニックではなく、長期的なノウハウだと思います。2人が実績に裏打ちされた長期的なノウハウを蓄積できているのも、数多くのクライアントから長く信頼してサポートを依頼される「人柄」があってのことだと思います。そのひとがらでこれからもたくさんの経営者を幸せにしてあげてください。



本間さん、小島さんは丁寧に真剣に人の話を聞いてくれます。

## 宮川 洋氏（ネット集客の宮川代表）



ある方主催のセミナーの講師としてお話をさせていただいた時に撮影で参加されていたのがひとがら動画の本間さん、小島さんでした。2人は人の目を見て、話を丁寧に聞いてくれます。そしてその場で出せる最善の答えを出してくれます。異業種交流会などに行くと、残念ながら表面だけで、ほぼこちらの話を聞いていない方もいらっしゃいますが、話を聞く姿勢からして「気持ちがいい」「礼儀正しい」というのが本間さん、小島さんに対して印象です。2回目、3回目とお会いするたびにその印象が強くなります。事業を始めたばかりの各事業主・経営者は、本当の自分のニーズをパツと口に出して挙げるができないかもしれません。丁寧に真剣に人の話を聞いてくれるお二人が、顧客からどんなニーズを見つけ出し、応えていくのか、とても楽しみにしています。現在のインターネットの課題は、サービスが安価になる傾向である一方で、複雑に細分化されている、という点だと思っています。小さな事業主にスケール感のあったサービスを、わかりやすい組み合わせで実現していただくことを期待しています。（もちろんお値段ほどほどであればなお嬉しいです）一つは動画、ということになるのかと思いますが、今後、“これだけは負けない！”という得意分野がどこになるのかな、ととても楽しみにしています。本間さん、小島さん。時にはライバルとして、時には一緒に頑張っていきましょう！

## このは屋のワークショップに参加した方々の感想の一部

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

LPをどのように作成したら良いのか、実際にHPを作成して  
ではなく内容への作り込みなど詳しく教わった。また人数  
で分けてもらったので質問もたくさんでき、とても良かった。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

内容も分かりやすく、テンプレート通りにできるように良かった。  
ペライチを上手く使えるようになって良かった。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

ターゲットを決定するのにコアな部分から  
順を追って、そして具体的なことを助かりました。  
自分一人ではなかなか取り掛かれなかったところ……

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

実際に全部構築できるので  
すごいワークショップです。  
今年一番の学びでした。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

多くの人の経験のあとから順番に出ました。  
話も分かりやすく、役に立ちました。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

具体的な出稿手順を実際に行い、その際に生じた疑問点を  
すぐに質問でき、解決できた点。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

少人数なので、何度も丁寧に説明してくださるのが  
良かったです。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

説明が分かりやすく「記事を書くテクニック」という考  
明な、何層質問にも（断片的に）が頭には無か  
も嫌な顔せず回答ので、目からウロコでした。  
して下さりうれしかったです。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

ただ話を聞くだけでなく、実際に手を動かして  
実際に手を動かして行うことが、良かったです。

Q4.ワークショップに参加されて、どのような点が良かったと感じましたか？

ランディングページが意外に簡単に作れました。  
大量生産もできそうです。