

9割の  
起業初心者が知らない  
集客するのに絶対不可欠な  
【集客の悩み、即効解決！】  
5つのゴールデン  
集客法則

# ダウンロード頂き ありがとうございます！



こんにちは、おっとりクロージング起業コンサルタントの  
高橋 佳代です。

今回は、『9割の起業初心者が知らない集客するのに絶対不可欠な  
【集客の悩み、即効解決！】5つのゴールデン集客法則』  
をダウンロード頂き、ありがとうございます。

起業初心者がこの5つさえやっていけば間違いない！という集客の原  
理原則を集めました。

この資料がお役に立てば幸いです。

## ゼロイチ起業コンサルタント高橋佳代

- ★ 自己アピールが苦手・口下手な起業家の売上を  
ゼロからつくるスペシャリスト
- ★ OL時代、塾や協会の代理販売で副業開始2ヶ月で月収45万を達  
成、7ヶ月で130万円以上を売り上げるもいったん挫折。
- ★ その後、述べ200人以上の顧客サポートから信頼プレゼント集客法  
を考案、  
2021年にエレガントスタイルデザイン株式会社を設立、社長就任、  
初年度から1125万円以上、売り上げる。

本テキストの著作権はエレガントスタイルデザイン株式会社のおっとりクロージング(R) 起  
業コンサルティグに属します。

許可なく、本テキストの一部または全部について、個人で使用する以外、著作権者の承諾  
を得ずに自分の商品の資料に転用したりブログやSNSなどのネット上にまたは印刷などを  
して無断で複写、複製することを禁じます。

# クライアントさまの声(一部)

14:43

佳代さん、あわわ、あわわ、

申し込み取れました🥳

この前の無料サポートさんから勧められてとの事で、25万から、紹介割引で5万引かせてもらい4か月20万(税込22万で)

テンパってます💦

支払いも今日しますーって事ですが、色々作ってるものの最後の締めの部分で不完全でとりあえず、申し込みフォームと振込講座を伝え、LINEで伝えて今日の夜のコンサルの時に何をどうしていいか再度教えて頂きたいですお願い



佳代さん、こんにちは^^  
先程お一人目の方終わりました!

反応とても良かったです✨

なんかすごい!!

知りたい!!

って喜んでもらえました😊

資料を作ってたおかげで説明もスムーズにできて、■■■■も大まかに考えられていたので一貫性がある感じでした!

資料作りの威力のすごさを感じました



14:36

佳代さーん!! 終わりました!!

なんか、反応が良すぎてびっくりなんです。

後で、感想の部分だけ送るので、聞いてほしいです(笑)

佳代さんの資料添削のおかげです、ありがとうございます😊

めちゃくちゃ満足してくれて、■■■■が、プロの方受けたいって考えてくれていて、詳細教えてほしいと言ってます。

やばい、進めなきゃです😭

後ですね、奇跡がおきまして今日2件実施したお客様、2人とも契約したいと返事頂きました!!

金額は設定していた4ヶ月220.000円ではなく、急遽設定した1ヶ月66.000円ですがお願いしたいと返事がきました!!

今またしてもテンパってます。

17:37

佳代さーん!! お客さん、商品の購入頂きました👏🥰

すごく嬉しいです。こんなにこんなに早くお客様に購入頂けるなんて思ってなかったです。

# クライアントさまの声(一部)

高橋 佳代

18:30

さん

わー 😊

さん、

初成約、おめでとうございます〜 🥰💕

本当に、何も無いところから商品作って、1ヶ月半でご成約ってすごいすぎです 😊🌟

本当に本当に！

さんが徹夜でお客様の資料作成したり、お客様の心配や不安を無くすために熱心に調べたり、めちゃくちゃ努力されてきた姿見てきたので、その努力が実ってホントうれしいですー 😊

17:39

TO 高橋 佳代さん

佳代さん、こんにちは 😊

今日の1回目の講座、今まで怪しいと思っていた... を... として理解できてわかりますいし、すごい！とーっても楽しかった！

と言って頂きました♪

最初、途中、終盤で... さんの事例で考える時間を設けることで、理解が深まり、... さんのこれまでの疑問が解けたり^^

わたしも... さんの悩みや状況に合わせて必要なアドバイスや情報提供ができるので、ベース資料+カウンセリング、コーチングって型がいいなと改めて思いました 😊

ここまでこれたのも佳代さんが居てくれるからです♡

いつもありがとうございます 🙏

そして、... の事業でも...

...、3日で16万円の...

...講座を1販売したところ、昨日売れましたー 🙌🙌

3日で16万円の講座、既に販売されたんですね。おめでとうございます 🎉🎉

...3さ

...が販売してみてもうまく行ったんですね。すごい！！ 🙏

# 5つのゴールデン集客法則その1 先にご成約率を上げる

# もっと集客すれば売れるのでは？ という誤解！

「インスタやアメブロ投稿するたびに  
フォロワーが増えたらな〜」  
「アクセスやいいねさえ集めれば、  
商品が売れるのに。。」

って思ったことありませんか？

これ、実は誤解なんです。

例えば、投稿頻度を増やしたり、  
いいねやコメントを大量にして  
あなたのブログやインスタに  
お客様がたくさん集まったとします。

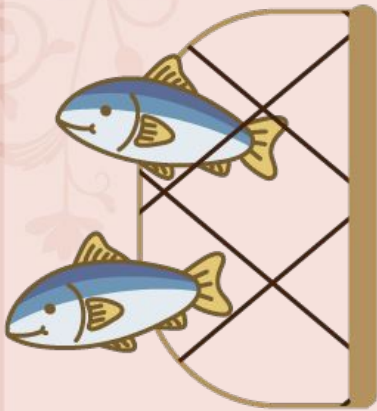
でも、起業初期の方の  
ブログやインスタに

いくら集客ができて  
ほとんど売れません



# 5つのゴールデン集客法則その1 先にご成約率を上げる

成約率を高めないまま、ブログやインスタ、フェイスブックなどに一生懸命になるのは

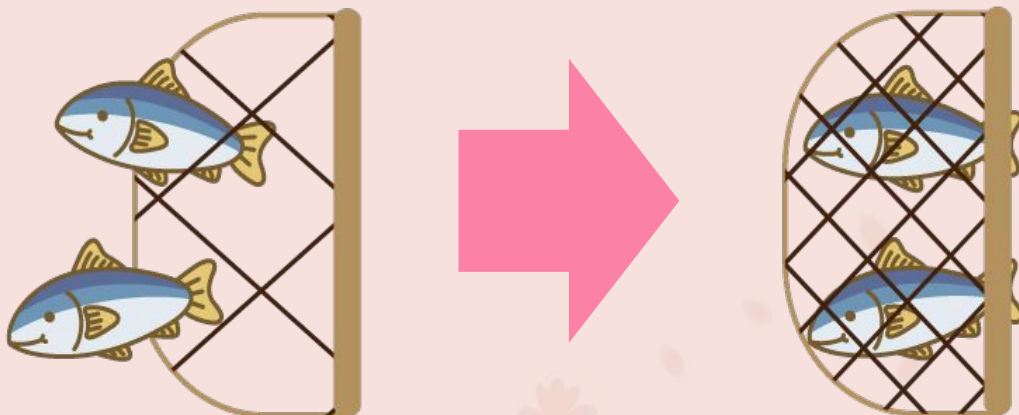


網の目が大き過ぎて  
お魚がする抜けちゃう  
大きな網でお魚を捕まえよう  
としているのと同じ

これをこう呼びます。

## フィッシュネット理論の法則

では、どうしたら良いと思いますか？



網の目が細かい網を使えば良いですね？

## 集客から先に取り組む

この最大の問題に対して、どんなことをしたら解決する  
と思いますか？

### 成約率を先に高める！

ではどうやって起業初心者が成約率を  
高めればよいでしょうか？

起業初心者は  
セールストーク力に頼ってはいけません。  
代わりに**セールススライド**に頼ります。

具体的には  
**「読むだけで売れるセールススライド」**  
を作っておき、  
毎回それを使って商品説明をします。  
すると、どんなに口下手な人でも  
**7名に話して5名成約できるような状態**を  
作り上げることが可能になります。



# 高くても買って頂ける セールススライドの作り方のコツ

それが【判断基準の教育】です。

では質問！

あなたはヨガ未経験者で、

ヨガのことは全く知りません。

お店にヨガマットを買いに来ました。

どっちを選びますか？

また、選んだ理由を教えてください。

Aのマット:

★100パターン柄がある！

★有名人の●●さんも使っていると雑誌で紹介

★価格:2000円

Bのマット:

★色は3パターン。

★有名人が使っている情報は見当たらない

★価格:5000円

回答！

恐らく、この情報だけだったら、Aですよね？

色のパターンも多く選べるし、安いからですよね？

言い換えると、

【色のパターン数】と【価格】

を『判断基準』

にして両者を比べたからAを選びましたよね？

でも、先輩ヨガ講師に聞いたら、

「え？価格と色で決めるなんてありえない！

ヨガマットは、

これを基準に選ばないと

安物買いの銭失いになるわよ」

と言われました。

その基準(※)というのがはこうだったら？

(※)仮定の話です

<b>厚みが適切か？</b> 初心者は最低7mm 以上無いと膝が痛く なり、続けられない。	<b>滑らないか？</b> マットがツルツルしてると滑って大変危険。怪我する可能性大。	<b>臭くないか？</b> 化学薬品のニオイが残っていると臭くて、使ってられない。
--	--	--

<b>Aのマット：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 100パターン柄がある！</li><li>● 有名人の●●さんも使っていると雑誌で紹介</li><li>● 価格：2000円</li></ul>	<b>Bのマット：</b> <ul style="list-style-type: none"><li>● 色は3パターン。</li><li>● 有名人が使っている情報は見当たらない</li><li>● 価格：5000円</li></ul>
<b>厚み：3mm/ツルツル/臭う</b>	<b>厚み：7mm/滑らない/臭わない</b>

Bのマットを選びましたよね？

(それでも選ばない人もいますが、大多数がBのハズです)

ヨガマットの判断基準	Aマット	Bマット
価格	◎ 安い！ 2000円	× 高い！ 5000円
色のパターン	◎ 100種類	× 3種類

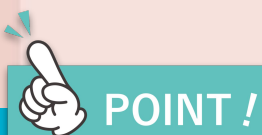
判断基準を教えて、変えさせる！

ヨガマットの判断基準	Aマット	Bマット
厚みが適切か？	× 薄い	◎ 厚みがある
滑らないか？	× 滑る	◎ 滑らない
ニオイはしないか？	× 臭う	◎ 臭わない

つまり、

判断基準を伝えると人は  
わかってくれる！！

このようにすることで、  
料金で比較されない・自分だけを選んでくれる  
という状態が作れます！



5つのゴールデン集客法則その1  
先にご成約率を上げる

## 5つのゴールデン集客法則その2 商品のベネフィットを伝える

# もっと詳しく説明すれば売れる、 という誤解！

「もっと多くメリットを伝えたらわかってくれる」

「もっと多く特徴を伝えたらわかってくれる」

「もっとオプションや特典をつければ売れる」

「もっと性能・成分・機能を説明すれば  
わかってくれる」

「く図解化すればわかってくれる」

「昔、学んだスキルもオマケで付ければ  
価値が上がるに違いない」

こんな風に思っていたら危険です！

でも、私も含めて起業初心者の頃は  
これ、やりがちなんです。

価値の伝え方を  
根本的に誤っている

ことが原因です。



## 5つのゴールデン集客法則その2 商品のベネフィットを伝える

大前提として商品の説明には、2つの種類があります。

ベネフィットとメリットです。

ほとんどの方が商品のベネフィットではなくメリットを伝えようとしています。

**ベネフィット:**

**商品サービスを使った後の良い体験**

(顧客が商品やサービスを通じて得られる利益・満足感)

**メリット:**

**商品やサービス自体の特徴・利点**

(商品やサービスそのもの自体の特徴や売り、機能的価値)

iPodの例:

【ベネフィット】**ポケットに1000曲！！！！**

【メリット(特徴)】**容量5ギガバイトの携帯型音楽プレイヤー**

## メリット:

商品やサービス自体  
の特徴・利点

(商品やサービスそのもの自体の特徴や売り、機能的価値)



## ベネフィット:

商品サービスを使った  
後の良い体験

(顧客が商品やサービスを通じて得られる利益・満足感)

ベネフィットは、メリットによって支えられている

## ベネフィットとメリット(特徴)の違い

	メリット(特徴)	ベネフィット
森の水だより	ペットボトルが窪んでいて2リットルボトルなのに持ちやすく飲みやすい	大自然の天然水を使用しているため喉の渇きに潤いと癒しを与える
Mac book Air	薄型 軽量 デザインが美しい	持ち運べるから場所を選ばず使える カフェで映える
USJエクスプレスパス	インターネットで簡単に購入可能 好きなアトラクションを選べる 待ち時間を短縮できる	たくさんのアトラクションに乗ることができるので、大切な人との楽しい思い出がたくさんできる

お客様は商品そのものを  
買うのではない。

お客様はベネフィットを買う

# ベネフィットがメリット寄りになってしまっている

例:

「ノウハウが違います」「質が優れています」「他社の2倍の個別フォローをしています」 → **だから何？**

「セッションを続けると2ヶ月で痩せられます」「3ステップで自己肯定感が上がります」「3回行うだけでリラックス効果があります」 → **普通のこと**

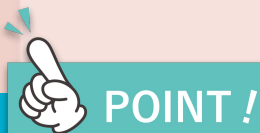
「その商品を手にして何が変わるのか？」  
**が大事**

## ジャパネットたかたの前社長 高田明氏のコメント

今、物を物として売ったら売れないんです。その物が作り出す結果としてその人の人生をどう変えるかという、そこを伝えることによって、物が物でなくなる。

例えばカメラだったら、こんな話をします。

子供さんが生まれた家庭なら、毎年1枚の写真を撮ってそれを新聞大に伸ばしてください。すると成人の日までに年齢順に20枚の写真が揃います。それを成人の日にプレゼントしたら、最高の贈り物になりませんか。それをつくり出すのがカメラですと。



POINT!

## 5つのゴールデン集客法則その2 商品のベネフィットを伝える



# 5つのゴールデン集客法則その3 マーケティング脳を育てる

# もっと良い商品を作れば売れる？ という誤解！

なぜ、多くの売れない起業家は  
アフター(ベネフィット)がどういうものか  
理解したり、重要性がわかってても  
自分のアフター(ベネフィット)が  
決まらなかったり、  
決めても弱くて売れないのでしょうか？  
→もっと良い商品を作れば売れる  
という誤解をしているから！

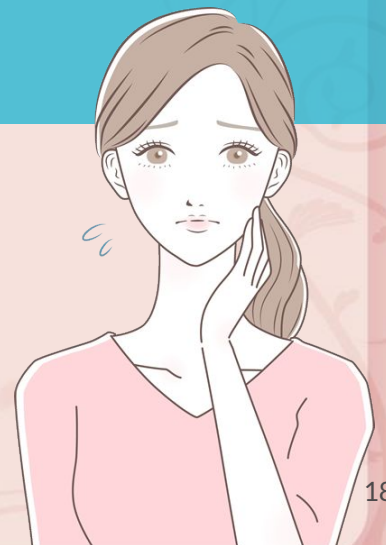
言い換えると

## マーケティング脳

になってないから！

マーケティング脳とは？

顧客心理をわかっている状態  
お客様が何を求めているのか？  
消費者はどう思うか？  
という立場から考える思考。



# 5つのゴールデン集客法則その3 マーケティング脳を育てる

マーケティング脳になるには？

同業者

と

顧客心理

を理解することが不可欠

## 『同業者の理解』とは？

### 1. 同業者が何をしているか？を理解する

- どんなキャッチコピーでお客様にアピールしているのか？
- どんなコンセプトなのか？
  - ビフォー、アフター、メソッド
- どんなオファーなのか？
  - サービス期間、回数、料金、保証

### 2. 同業者の数を把握している



## 顧客心理

とは人間の根源的な欲求です。

「顧客心理を理解する」とは顧客の  
人間としての根源的な欲求を深く理解する、ということです。

### 3つのnotとは？

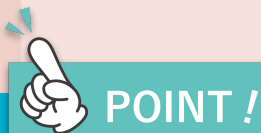
顧客心理の代表例。

読まない

信じない

行動しない

1. お客様は字を読まない  
(NOT READ ノットリード)
2. お客様はあなたや情報を信じない  
(NOT BELIEVE ノットビリーブ)
3. お客様は何も言われなければ、行動しない  
(NOT ACT ノットアクト)



POINT!

5つのゴールデン集客法則その3  
マーケティング脳を育てる

5つのゴールデン集客法則その4  
本気ならプロをつける

# 自分一人でできるのでは？ という誤解！

貧乏起業家がなぜずっと売れないのでしょうか？

マインド？売れる方法を知らない？

**その原因はずばり、「自力」！**

起業を目指す人はそれなりに色々とそのつなくこなせる人が多いです。

でも、そのデメリットとして、、、

**『人に頼らず、まず自分でやってみよう』**

とってしまう。

これ、売れない起業人生まっしぐらです。

私がお伝えしたいのは、

**「自分に頼るな、プロに頼れ」**です。

重要なので、もう一度。

**「自分に頼るな、プロに頼れ」**

ポジショントークで言っている  
ではありません。

なぜ、重要だと思えますか？



## 5つのゴールデン集客法則その4 本気ならプロをつける

賞を取っているスポーツ界の有名人やオリンピックのゴールドメダリストは例外なくほぼ、コーチを付けてますよね？

何故、金メダルを取れるような優秀な選手がわざわざコーチを付けると思いますか？

プロと一緒にの方が

『確実に』『早く』目標へ到着するからです。

■ 目標達成が確実に  
『客観的な判断をもらえてすぐに修正が可能』

■ 目標達成が早くなる  
『プロが最短ルートを指導するから最小の努力で最大の効果が出る』

## 貧乏起業家と成功起業家の違い

いつまでも**自力に頼っているのは貧乏起業家**のやることです。

成功起業家は、**いつも投資を惜しみません。**

投資は、**何倍も大きくなって返ってくる**ことを知っているからです。

10円安いからと言って1時間もかかるスーパーに買い物に行く思考はやめましょう。

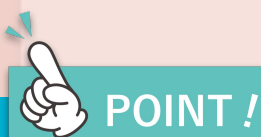
たとえ、50円高くても、その分時間を稼ぎ、売上を作ることに労力を使う。

むしろ、家事代行を投資だと割り切り、ときにはお願いするくらい、ゼロからイチにするときは起業にのめり込む

それをやってきている人が、成功起業家です。

アメブロヘッダーをキャンバで数時間かけて作るくらいなら、ココナラで3000円で作ってもらいましょう。そのような思考のシフトが不可欠です。

**「自分に頼るな、プロに頼れ」**



POINT!

**5つのゴールデン集客法則その4**  
**本気ならプロをつける**



## 5つのゴールデン集客法則その5 コンサルは相性で選ぶ

# 業界専門コンサルの方が良い という誤解！

「自分は占い師だから、占い専門起業コンサルにお  
願いした方がいいかな？」

「自分は恋愛カウンセラーだから、恋愛専門の起業  
塾に入った方がいいかな？」

このように考えたこともあるかと思います。

もちろん悪いとは言いませんが、、  
入ってみると、**同期は仲間というより、  
ライバルだから何となく応援しづらい、  
先輩より目立ってはいけない、  
先生より売れてはいけない、  
などの微妙な空気が流れることも。。**

よく聞く声：

「あなたは実績がないから  
高単価はまだ早い」  
なぞの暗黙の縛り・  
目立つと打たれる空気



## 5つのゴールデン集客法則その5 コンサルは相性で選ぶ

あなたはルールに縛られて起業活動をやっていきたいですか？

**自分の能力を最大限、発揮して**起業活動をしていきたいですか？

はっきりと申し上げると、自分の弟子が自分と同じジャンルで目立ってきたら、特に女性の場合は、「嫉妬」が生まれます。

私が大切にしているマインドがあります。

**「コンサルは、業界で選ぶな、相性で選べ」**です。

最終的に伸びる起業家さんは

相性の良さでコンサルさんを選んでいきます。

**業界特化であろうがなかろうが、商品づくり・セールス・教育・集客、**という4工程は同じです。

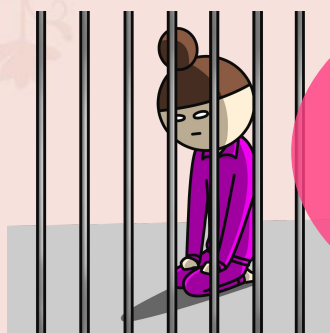
あなたもぜひコンサルトの相性を見極めてくださいね。

よく聞く声：

「私より稼いで良いと思っているの？」

なぞの暗黙の縛り・  
目立つと打たれる空気

業界の専門コンサルではないからこそ  
枠にとらわれない発想が可能！



どちらの世界  
が  
良いですか？



POINT !

5つのゴールデン集客法則その5  
コンサルは相性で選ぶ

# 今回のまとめ

## 5つのゴールデン 集客法則

1. 先にご成約率を上げる
2. 商品のベネフィットを伝える
3. マーケティング脳を育てる
4. 本気ならプロをつける
5. コンサルは相性で選ぶ

すぐにでも商品・売上を作りたい場合はこちら



最後までお読みいただき  
ありがとうございました。  
少しでも  
お役に立てばうれしいです。



30万円以上の高額商品が  
6名中5名に販売できる！

人数  
限定

## 3ステップ信頼プレゼント集客法 特別セミナー&個別相談会

あなた専用の”売れる流れ”を高橋佳代がその場で作ります！

通常料金 税込5,500円のところ、この資料からお申し込みに関り

特別限定価格 **1,100円** (税込) でご招待します。

完全予約制、オンライン  
(ズーム)で行います

クリックして  
セミナーを確認

