



情報発信に依存しない！

ゼロ プラ 営業術

徹 底 解 説

セミナー

©2024 Miho Unigame



タイムテーブル

- 情報発信と営業の違い
- リアル！雲丹亀の収入源
- なぜ営業が必要？
- 案件の取り方 6つの型
- 勝ちパターンをつくる
- ワーク：人脈リストアップ
- 成約率アップの営業法（歓談しましょう♪）
- 質疑応答・ご案内



営業? さあ、何からする?



「発信だけ」は
すでに戦国時代

そもそも…

情報発信できないと、
ビジネスは成り立たないか？



答えは

半分YES

半分No

答えは

半分YES

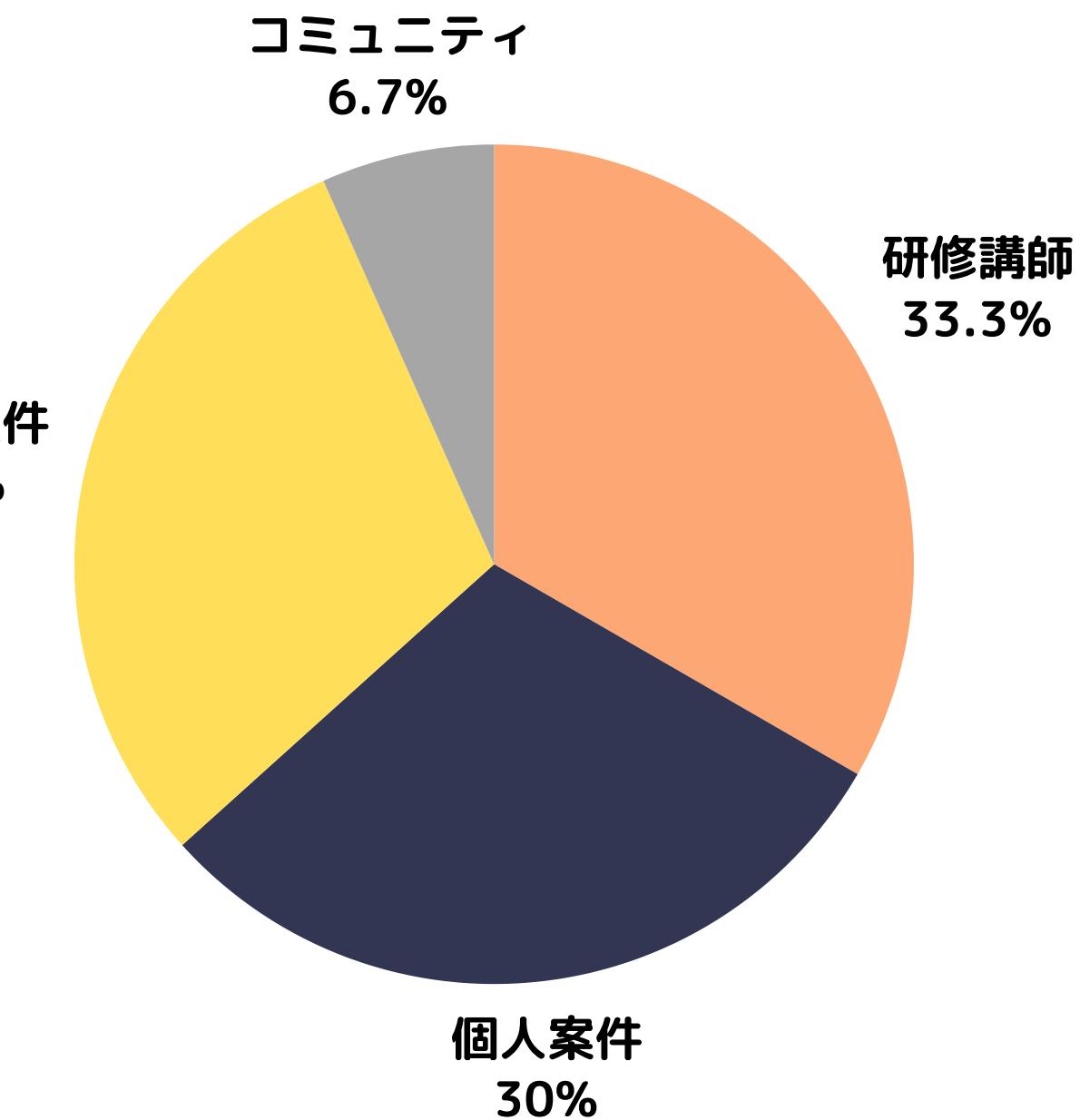
半分No

実績は
デジタル

案件獲得は
アナログ

雲丹龜の収入源 内訳

1. 研修講師(行政・民間企業)
2. 個人案件(起業サポート)
3. 法人案件(創業支援・デジタル運用)
4. コミュニティ運営(EDGE me)



→目標！家庭・子育てと両立しながら
年650～850万ラインをキープしたい

なぜなら...

自分で言っちゃってるから恥ずかしい(笑)

ひとり起業で年収750万

を目指すメールマガジン

Miho Unigame

Step up!

キャリアに
起業という
選択肢を持とう



なぜ営業したほうがいいの？

1. 発信集客は「お客様待ち」
2. デジタルの集客は波がある
3. 提供サービスのクオリティが上がる
2. 権威性とリピート性
3. 法人なら単価の高さと長期安定契約
4. 紹介が紹介を生む

→大量発信の必要がないので

スキル・アップにつながる

→結果、個人のお客様も増える好循環

仕事(案件)の取り方 6つ

1. 業務委託契約
2. 研修講師（自分で営業or研修会社所属）
3. プラットフォーム活用
(ビザスク・ソクダン・ココナラ・ストアカ)
4. 人のプロフィール見てGoogleを叩く
5. 「ここで働かせてください」作戦
6. 独自のセミナーや窓口



1. 業務委託契約



2. 研修講師(行政・民間企業)

武藏小山創業支援センター



ジャイロ創業コンサルティング

全国の商工会・商工会議所で30年以上の実績。講師派遣から受講者募集サポート、オンライン講座までセミナーに関することはお任せください。

JAIRO
ジャイロ総合コンサルティング

03-3808-2241 受付時間:月～金 10:00～18:00

会社概要 | 実績一覧

カリキュラム一覧 開催セミナー セミナーレポート ワンストップサービス

2024講師養成 説明セミナー
～講師としての腕を磨きよう～
お客様との接客の仕事に、磨きをかけての歩を磨きたいあなたへ。

お客様とお店のための
シン・カスハラ対策
カスハラ対策で
伸びる店 カスハラで
清れる店 詳しくはこちら▶

令和6年度
2024年版創業スクールのご案内
お客様とお店のための
シン・カスハラ対策
カスハラ対策で
伸びる店 カスハラで
清れる店 詳しくはこちら▶

10,000
マーケティング
1
10,000
マーケティング
詳しくはこちら▶

ジャイロ総合コンサルティングは30年以上にわたり、全国の商工会議所・商工会・団体
中央会、振興公社様などの支援機関をサポートしてきました

- ・ 「〇〇したい！」を決める
- ・ 誰と仕事がしたいのか？
- ・ どういう自分に見られたい？
- ・ そうなれるには？

- ① ロールモデルのプロフィール
- ② その施設に出向く/利用者になる
- ③ 自分の販促物を作る(紙)
- ④ 社長もしくは法人へメールする

3. プラットフォーム

- ・ココナラ（講師や代行）
- ・ストアカ（講師や代行）
- ・ソクダン
(フリーランス求人)
- ・ビザスク
(専門家登録)



The screenshot shows the StoraKa website interface. At the top, there is a navigation bar with the StoraKa logo, search, and login buttons. Below the navigation, there are tabs for 'オンライン講座' (Online Courses), '対面講座' (In-person Courses), and 'プレゼン、料理、ダイエット' (Presentation, Cooking, Diet). The main content area is titled '講座' (Courses) and displays two course cards:

- プロのテクニックでスマホ写真を進化させよう！**
プロのfood stylistの技を学ぼう
¥10,000 三軒茶屋・二子玉川
- iPhoneで雑誌風の料理写真を撮ろう！撮影、画像処理**
4.5 ★★★★★ (9)
たった1回の受講で必ず写真が変わる！
¥2,500 オンライン

At the bottom of the course cards, there are buttons for '近日開催' (Upcoming) and '開催リクエスト受付中' (Request for course scheduling accepted).

On the right side of the page, there is a profile box for a user named '世田谷料理写真みかん' (Setagaya Food Photography) with a photo of a woman and the name '古澤 靖子'. Below the profile is a green button labeled '質問を送る' (Send a question).

行政系ならよろず支援拠点・エキスパートバンク 等

4. 人のプロフィール丸パクリせよ！

[トップページ](#) [セミナースケジュール](#) [サービス](#) [申込み/お問合せ](#) [事業概要](#) [アクセス](#) [BLOG](#) [テスト](#)

[事業概要](#) » [IT講師・ITコンサルタント募集のお知らせ](#) » 丸山恵子先生

丸山 恵子プロフィール

IT/マーケティングコンサルタント、
中小企業整備基盤機構販路開拓支援アドバイザー
武藏小山創業支援センター販路開拓支援専門アドバイザー
株式会社コッコトPowerWomanアドバイザー
NPO法人チルドリン出張IT講師
横浜・川崎男女共同参画センター市民IT講師
(株)KDDIウェブコミュニケーションズ認定JimdoEvangelist

- ①ネットで調べる
- ②問い合わせる



5. ここで働かせてください！作戦

- ・すでにやっているロールモデルは？
- ・行政機関などで「食育」を伝えている人は？
- ・出版している人は？
- ・子育て支援施設は？
- ・カルチャーセンターは？
- ・研究機関や教育施設は？
- ・シェアスペース、創業支援機関は？
- ・商工会議所や商工会は？

▶ その施設に向く / 利用者になる

6. 独自のセミナーや窓口

たった4ヶ月で
少人数型 4ヶ月
継続講座 強み発掘

幸せな「おひとり起業」を
叶えよう

いつでもどこでも、働く自分になる！

◆ 募集 START
2024.4.20 Sat 17:00～

EDGE me Advanced



毎月3名まで

商品設計×SNS
見直しコンサル
ティング



MUSAKO IRODORI ACADEMY

直前対策！
導線設計セミナー

7月16日(火)
15:00～16:00

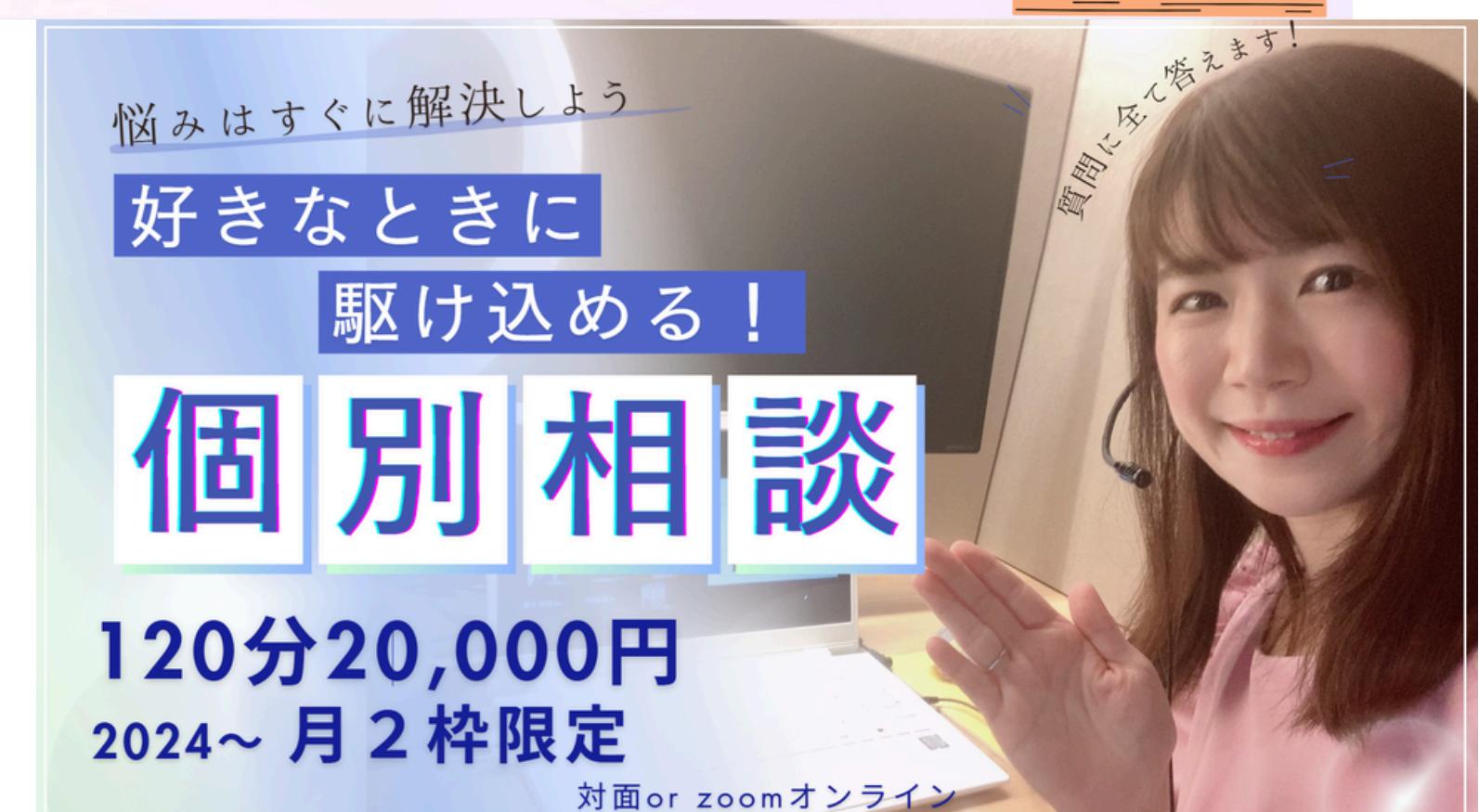


悩みはすぐに解決しよう
好きなときに
駆け込める！

個別相談

120分20,000円
2024～月2枠限定

対面or zoomオンライン



なぜ出向くの？発信じゃダメ？

「自分がすでに持っている人脈」から
仕事獲得に繋がることが9割以上。

「どうせ紹介するなら...」

- ・今頑張っているあの人につなげたい
- ・地元の人に紹介したい
- ・あ、そういえばあの人は食のことやってた！

NO！飛び込み営業

勝ちパターンを作るために

まず 1社入る！

◇ クライアント事例

- ① バイト先から → 児童相談所のセミナー
- ② 子供の保育園から → 子育て支援施設でのお話し会
- ③ ゴルフ仲間から → 人材育成研修
- ④ コンビニのオーナー → 葬儀場での講習
- ⑤ インスタから → 中小企業団体中央会

実績はどこに？

デジタルで残す！

SNSやブログ、HP等で...

- ・ ご感想やVoice
- ・ 現場の様子
- ・ クライアントのビフォーアフター
- ・ どんな「場所」から需要ある？

人脈リストアップ法

すぐ連絡を取りやすい

人。

かつ、

応援してくれそうな

人。



人脈をリストアップしよう！

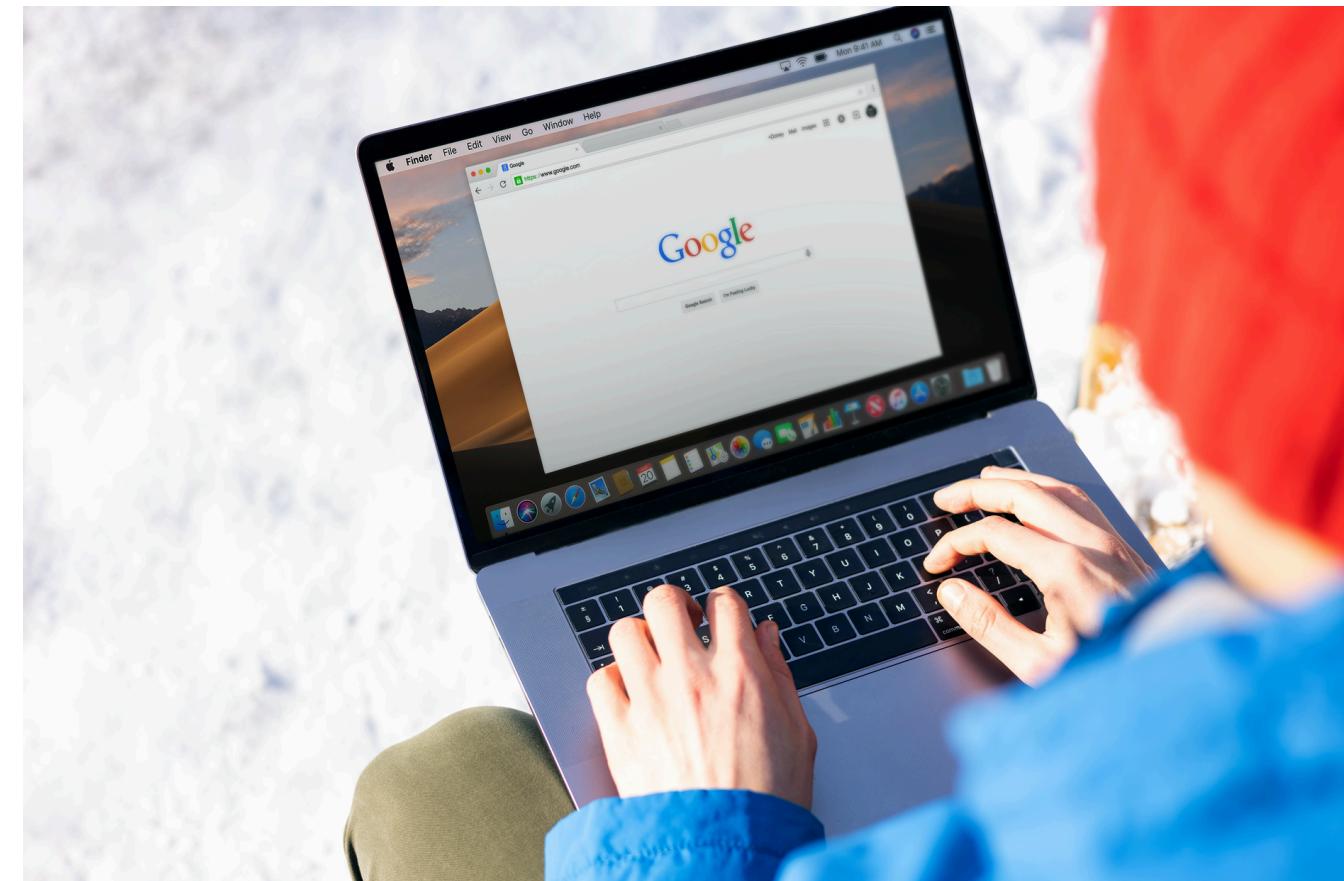
- ①連絡を取りやすく、応援してくれそうな人
- ②関わってみたい機関・法人・組織・コミュニティ

自分サービスを横展開できなか?

食のビジネスなら



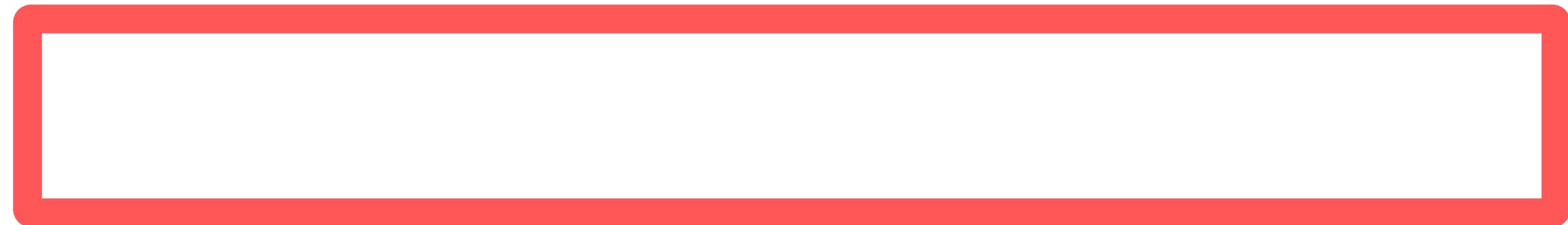
- Google検索
- 官公庁情報
- プラットフォーム活用
- 講師・外部講師



案件が取れる人に共通すること



人。



人。

案件が取れる人に共通すること

これまでの経験・実績・値段をすぐに取り出せて見える化できる

人。



期待値以上の行動ができる

人。

結論！

“鳥の目で見れば、ビジネスとしての
チャンスは様々なところにある。
自分の「ありたい未来」を明確にして、
それに沿った行動をしているか？

”

きみさんが気を付けていることは？

“

- ・ゼロプラを勧めるとき
- ・ゼロプラ受講者にアドバイスするとき

”

舞子さんが気を付けていることは？

“

- ・ゼロプラを勧めるとき
- ・ゼロプラ受講者にアドバイスするとき

”

成約率UPの営業法

初手はできる限り、**足を運ぶこと。**

営業に関して、特に苦手な方！

オンラインとリアルでは伝わる熱量が違います。

ひと手間を怠らぬことで
即座に案件に繋がらなかつたとしても
次の種まきに。

そこにかけた時間や熱量は、伝わります。
似たような経験、ありませんか？

THANK YOU!

ご清聴ありがとうございました！