

もう、成果に繋がらないSNS投稿を続ける必要なし。  
もう、あなたのスキル向上に繋がらない“ロス”は必要なし。  
もう、増え続ける“集客法”に惑わされる必要なし。

# あなたの最初の“1000リスト”を 獲得する現実的な方法とアクション



※画像はイメージです。  
※プログラムはメンバーサイト内の動画を視聴いただく形で提供しています。

[クリックして参加フォームへ移動する](#)



From：中村純

株式会社オフィスNJ代表

オンラインを使ったビジネスで売上を作っていくためにメルマガやLINEに登録をしてくれる“見込み客リスト”は欠かすことができませんよね？

オンライン商品を売るにしても、リアルで講座やセミナーを開催するにしても、そもそもその企画を案内するための見込み客リストが必要になります。

とは言うものの、見込み客リストを集めるのは大変な仕事ですよ。

事実、僕のメルマガの読者の方はマジメにビジネスに向き合っている方々ばかりですが、これまでに取ったアンケート回答を見てみると、**実に74%以上\*の方が「見込み客リストの獲得(集客)」で悩んでいます。**※自社調べ

その一方で僕は、、、

## 独立して最初の1年間で1000名以上の見込み客リストを獲得しました。

僕は定期的に僕のメルマガを一定期間読んでいない人を読者リストから削除しています。(つい先日も、200名程度の方を読者リストから削除してしまいました。)

それでも現時点で900名以上の方が毎日、僕のメールマガジンを受け取ってくれています。

# 970

TOTAL SUBSCRIBERS  
**(総登録者数)**

そして、その結果として、独立1年目から僕の何かしらの商品を買ってくださった方は累計で522名になり、コンテンツ販売だけ(コンサルなどの売上は除く)で1000万円以上の売上を達成することができました。



これはひとえに、商品や企画を発表した時に情報をお届けする方(ひらたく言えばセールスする連絡先)がいたから可能になったことです。

もしかしたら、こういった実績を僕が自慢しているように聞こえるかもしれませんが、そんなつもりはありません。

なぜなら、この話は、、、

## あなたも見込み客リストを獲得した後、 同じことが体験できる

からです。

こういった成果は僕が特別にすごい実績を持っているとか、特別なスキルを持っているから可能になったわけではありません。

そうではなく、ただ実践的なリスト獲得方法を知っていたからこそ、先程のような成果を出すことができたという話に過ぎません。

というのも、僕はこれまでのキャリアの中で前職時代にはマーケティングディレクターとして、、、

## 累計12万リストを獲得してきた経験

を持っています。



※前職で作ってきたアドレス登録ページの数々

つまり、僕はただその時に実践的な方法を身につけていたという話であって、最初から特別な才能があったわけではないということです。

そして、あなたも同じように実践的なリスト獲得方法を知ることができれば、これから同じことができるようになるということです。

とは言え、なかなか全ての人が僕と同じ様な実務経験を積むことは難しいということは理解しています。

ですので、今からこのページでは、、、

- 会社の潤沢な広告費を活用しながら累計12万リスト以上を獲得
- 自身の労力と少ない資金を使いながら1000リスト以上を獲得

という2つの経験から発見し構築した、見込み客リストの獲得を成功させるポイントと立ちはだかる問題点、そして、あなたが実践する上で取ることができる具体的なステップを紹介します。

---

## リスト獲得を成功に導く わずか“3つのステップ”とは？

まず、多くの人はリストを獲得するということについて、必要以上に複雑に考えてしまっているという事実があります。

リストを獲得するための方法論はたくさんありますが、突き詰めていけば、リストを集めるためにやることは、この3つのステップだけです。

**STEP1：見込み客獲得オファーを作る**

**STEP2：アドレス登録ページを作る**

**STEP3：登録ページにアクセスを集める**

この3つのステップは起業したてであっても、年商が1000万円を越えても、年商が億を越えてもずっと同じで変わることはありません。

実際、僕は前職の(株)コンサルタントラボラトリーに在籍してた3年半の期間、年商2.5億円から始まり、年商5億円に成長する過程に携わってきました。

その間、リストを集めるためにやっていたことと言うのは、やはり先程の3つのステップだけでした。

そして、独立してからも僕は同じステップで、起業1年目から1000名以上のリストを集めました。

それでは、そんなリスト獲得のステップをそれぞれ解説します。

---

## STEP1：見込み客獲得オファーを作る

最初のステップである『見込み客獲得オファー』を作るというのは、『取引の条件』を考えるということです。

つまり、『何か行動をしてもらう代わりに相手に何を提供するのか？』を考えるということです。

多くの方がここで間違えてしまうのは「自分のメルマガの魅力」を語ろうとしてしまうことです。

基本的に見込み客の方々は、「メルマガが読みたい」わけではなく、「自分の問題を解決したり、理想に近づく方法を知りたい」と思っているのです。

ですので、アドレス登録と引き換えに受け取れるもの…つまり「登録特典」と呼ばれるものをしっかりとオファーとしてアピールする必要があります。

そして、実際にオファーを作る時には、

1. 見込み客が欲しがっているもの
2. あなたの商品につながっているもの

という2つの視点で考える必要があります。

そもそも、僕たちはメルマガやLINE@への登録をしてもらう代わりに、特典コンテンツを用意するわけですね。

なので、相手に欲しいものじゃないと、わざわざ登録してまで受け取ろうとは思ってくれません。

そして、相手が欲しいものであっても、自分が最終的に買って欲しい商品と関連性がないのであれば、売上につながりませんので、まったく意味がありません。

**用意すべきオファーは、見込み客が欲しがっているモノであり、あなたの提供したい商品とつながっているものです。**

---

## STEP2：アドレス登録ページを作る

次に用意をする必要があるのが、実際にあなたのオファーに興味を示してくれた方々が、アドレス登録をするための「アドレス登録ページ(LP)」です。

このアドレス登録ページでは、あなたが提示するオファーを端的に、かつ魅力的に表現をする必要があります。

そして、このアドレス登録ページの“出来”があなたの活動を効率的にするか？それとも労力を倍増させてしまうのか？の鍵を握っています。

例えば、このアドレス登録ページに訪れた方が100名の場合、、、

- 登録率10%ならば、10名のリスト獲得
- 登録率20%ならば、20名のリスト獲得

ということになります。

この登録率が高くすることができれば、純粋に広告費が削減されることになります。

また、目標とするリスト獲得数をそれだけ効率的に達成できるということにもつながり、あなたの貴重な時間や労力を削減することにもなります。

僕たちがそれぞれ持っている時間は限られていますので、そのちょっとした差によって、日々取り組める活動の数も質も変わってきます。

ですので、ここで重要なのが“より登録率が高いページ”を用意することなのです。

---

## STEP3：登録ページにアクセスを集める

STEP2まで進めることができれば、その後やるべきことは、その用意したアドレス登録ページに可能な限りアクセス(訪れる人数)を増やすということです。

例えば、Youtubeを使ったアクセスを集める方法の場合、簡易化すると、、、

1. Youtubeで動画を投稿する
2. チャンネル登録数を増やす
3. 詳細欄などでLPへ誘導する

という工程を行います。

このようにして、用意しておいたLPへアクセスを誘導して、アドレス登録を狙うわけですね。

他にもFacebook広告を使う場合にも、あらかじめ用意しておいた登録ページを広告にかけるわけですよ  
ね。

つまり、お金を払ってLPへのアクセスを買っているという作業をしているに過ぎないわけです。

---

## その中でも最も課題になることは？

今、あなたにお伝えした通り、リストを獲得するためにすべきことは、、、

**STEP1：見込み客獲得オファーを作る**

**STEP2：アドレス登録ページを作る**

**STEP3：登録ページにアクセスを集める**

というたった3つのステップだけです。

でも、多くの人が、今、この瞬間もリストが獲得できないことで、売上が増えていかないことやビジネスが安定しないことに悩んでいます。

その最大の要因こそが「STEP3：登録ページにアクセスを集める」にあります。

ただし、このポイントは多くの人が悩んでいるからこそ、情報発信者にとっては“最大の稼ぎ場”にもなっています。

実際、あなたも「〇〇集客法」「〇〇集客術」といった企画を目にしたことはありませんか？

そういった言葉が使われるシンプルな理由は、「いつの時代も売れるのは“集客”の方法だから」です。

つまり、多くの人が“集客”という言葉で悩んでいる現在、このポイントこそがお金になりやすく、ノウハウコレクターやセミナージプシーと呼ばれるカモを作りやすい市場でもあるのです。

でも、それだけ、、、

---

## “集客(アクセス集め)”は 多くの人が悩みを抱えている

ということでもあるということです。

ただ、今日の話をもとに改めて考えてみてください。

例えば、Youtubeを使ったり広告を使って、最終的には何をするのでしょうか？

そうです。

先程お伝えしたSTEPを踏んで用意しておいた、アドレス登録ページへ誘導して、アドレス登録を狙うわけですね。

要は、集客というのは便宜上の言葉で、〇〇集客法といったコンテンツでは「アクセスをLPに集める方法」を教えてくれているわけですね。

この様な形で、世の中に売られている「集客法」というノウハウのほとんどは、今日、紹介をした「STEP3：登録ページにアクセスを集める」の話を取り扱っていることがほとんどです。

では、なぜ多くの人が“集客(アクセス集め)”をうまくできずに悩んできているのでしょうか？

その理由は3つあります。

---

## 巷の“集客法”がうまくいかない 『3つの理由』

---

**理由1：あまりにも方法が多すぎる**



あなたもイメージできると思いますが、“集客(アクセス集め)”の方法と言うのは本当に色々ありますよね。

だからこそ、色んな人が色んな方法をメルマガで紹介して商品化をして、提供をしているわけです。

例えば、パッと思いつくだけでも、、、

- Youtubeで動画を公開する
- 電子書籍を出版する
- Podcastを毎週配信する
- メルマガ広告を使う
- Web広告を使う
- アフィリエイトで紹介してもらう
- SEOで検索上位を狙う
- ブログにLPへのリンクを貼る
- SNSへ投稿する
- SNSのプロフィールに掲載
- 名刺にQRコードを貼る
- メルマガ発行者同士で相互紹介
- セミナーに参加する
- セミナーに登壇して宣伝する
- チラシにQRコードを貼る
- Lineのホーム投稿をする
- 商品を販売して購入者リストを作る
- セミナーを開催して参加者リストを作る
- プロモーションでリストを集める
- プロデュースしてリストシェアしてもらう
- DM、FAX-DMを使って宣伝する
- 業界誌に広告を出す
- ポータルサイトに登録する
- クラウドソーシングで安いレポートを売る

…などなどが挙げられます。

改めて見てみると、かなり多くないですか？

そして、もちろんそれぞれの方法において、成果につなげるポイントがあるわけです。

なので、**手法を増やせば増やすほど、それだけ理解するべき知識や必要な工程が増えること**になります。

ですので、根性論で言うならば、「全部やればアクセスは増える」わけですが、現実問題として難しいですよ。

つまり、これだけ溢れている手法の中から、「どれをやるか？」を決めること自体が最初のハードルとして存在するわけです。

---

## 理由2：お金 or 時間の投資が必要

この話は何度も色んなところで聞かされていると思いますが、“集客(アクセス集め)”をするのであるならば、、、

- お金(広告費や外注費用)
- 時間(それに付随する労力)

のどちらかを投資することになります。

簡単に言えば、広告を使えば日々の労力はほぼかかりませんし、比較的短時間でアクセスは集まります。

ですが、そのぶん“広告費”は確実に日々消費されていきます。そして、その広告費がかかるということ自体が、多くの方の不安要素にもなっています。

逆に、SNSなど無料でできることでアクセスを集めるのならば、お金をかけずにトライできます。

でも、例えばYoutubeならば、撮影とか編集などの動画を作る時間を毎週、用意しなくちゃいけません。

しかも、動画1本で爆発的にアクセスが集まるようにはならないので、、、

- 認知が広がるまでの時間
- 登録者数が増えるまでの時間

がさらに必要になってくるわけです。

そして、こういった労力が毎回の様にかかってしまうのは他のSNSでも同じですよ。

つまり、まとめると、、、

- ・ 広告費を使う恐怖感
- ・ 労力を費やす徒労感

の2点が問題や課題になっていて、“集客(アクセス集め)”自体に挑戦できてない人がいるんですね。

これが2つ目の“集客(アクセス集め)”をうまくできない理由です。

---

### 理由3：正解がないので試行錯誤が必要

そして最後の“集客(アクセス集め)”を難しくしている理由は「正解がない」という事実です。

例えば、ある人はFacebook広告で大量の見込み客を集めているのに、ある人は成果が出なかったなんてことはザラにある世界です。

これが起きる要因はいくつもあり、、、

- ・ かけられる広告費の違い
- ・ 扱っているサービスの違い
- ・ 用意したオファーの違い
- ・ 登録ページの違い
- ・ 認知レベルの違い

などなど本当にいくつも要因が重なって、成果の違いを生み出しています。

だから、僕たちはそういった違いを1つずつ検証をする必要があるわけです。

でも、この検証作業をできる人というのは、かなりレアな人材です。

それを物語っているのは、世の中のマーケティング職が基本的に高給取りである、という事実で、これは世の中の需要供給が生んでいることです。

そう。

なので、ほとんどの人は検証作業をせずに「あの手法はダメだった」と烙印を押して、取り組み自体を辞めてしまいます。

つまり、成果につながる前に、脱落していくわけですね。

これも“集客(アクセス集め)”を難しくしている理由の1つです。

では、こういった問題点を踏まえて、、、

---

## 現実的にあなたがリスト集めのためにすべきことはなんですか？

それは、まず「溢れている手法の中から、今やるべきことを整理整頓する」ことです。



※不要なものを選別して手放す

例えば、現在であれば“Youtube”を使った方法がトレンドとして扱われています。

でも、正直に言って、撮影や編集の環境、Youtube特有のアルゴリズムの攻略など、やるべきことは多すぎます。

また、動画に顔出しをすることなどに抵抗を感じる人も多くいると思います。

ただし、Youtubeはトレンドなだけであって、リスト獲得の必須条件ではないわけです。

となれば、今からYoutubeへ無理に参入する必要もありません。

つまり、まずはこういったトレンドに惑わされることなく、無理なく取り組める、しかも売上に繋げやすい形で取り組める方法を“整理整頓”して実践することが必要になります。

さらに、、、

---

# 複数SNSを同時攻略し あらゆることを効率的に進める

こともしっかり考える必要があります

というも、このページでも話をしましたが、基本的にリスト獲得の方法は「お金 or 時間」のどちらかを使う方法しか世の中にはありません。

それでも効率的にリスト獲得を進める方法があります。

それが『マルチチャネル化』というもので、1度の労力で複数のSNSを同時に展開することができるマーケティングの王道的手法です。

多くの方は効率化を考えずに、1つのSNSに集中をしようとしています。

ですが、とにかくアクセス数を少しでも集めたいスタートアップ時期は、いかに効率的に展開をするか？という視点を持つ必要があります。

まとめると、、、

1. やるべきことを整理整頓する
2. 有料&無料のハイブリッド型で時間効率、費用効率を上げる

これがあなたが効率的にあなたの見込み客を集めていく実践的な方法になります。

さて、ここまでこのページを読んでくださったあなたの前には今、、、

---

## 2つの道があります。

1つ目の道は、今日、あなたがここまで読み進めた方法を自分1人で試してみる道です。

つまり、、、

- ・無数にある「リスト獲得法」を試しながらあなた1人で整理整頓を進めて…
- ・より効率的な無料&有料集客を試行錯誤する…

そんな道です。

正直に言って、僕はこれほどの茨道は歩いたことがありませんので、どれだけ険しい道を進むことになるのかは想像もつきません。

ですが、このページのヒントを元にしていただくことで、何も知らない人よりは成果に近い地点からスタートを切ることができると思います。

そして、もう1つの道は、、、

- あなたの代わりにリスト獲得手法の整理整頓が済まされていて…
- 1回の労力で複数の集客効果が生まれる効率的な方法が紹介されている…

そんなプログラムに参加をする道です。

もし、あなたが後者である、効率よく見込み客リストを集め、売上を安定させる道を歩いていきたいのでしたら、これから案内をするプログラムに参加することが最良の選択になると思います。

# あなたの最初の“1000リスト”を 獲得する現実的な方法とアクション



※画像はイメージです。  
※プログラムはメンバーサイト内の動画を視聴いただく形で提供しています。

このプログラムは、あなたがまずは1000の見込み客リストを獲得するための方法をお伝えする実践的なプログラムになっています。

プログラムは全て専用のメンバーサイトで閲覧することができますので、あなたがどこへ居ようともネット環境さえあれば、いつでも学習の時間に変えることができます。

その学習時間であなたは、あなたの最初の1000リストを獲得するための現実的な方法論と具体的なアクションを手にし、リスト獲得をスタートしていただけます。

プログラムの講師は僕、(株)オフィスNJ代表の中村純です。



## プログラム更新プロフィール

# 中村純

(株)オフィスNJ代表

成蹊大学経済経営学部卒業。埼玉県出身

大学を留年し同期から半年遅れで卒業。

フリーター&バンドマン時代を経て、バンド活動の終了とともにマーケティング・コピーライティングの世界を知る。

2015年6月、(株)コンサルタントラボラトリーに参画。以降、社内のコピーライティングをメインで手がけるほか、広告・販売戦略の立案やマーケティングファネルの設計、分析を担当し、累計12万3617リストの見込み客を獲得。

コンラボ社に参画してからの約3年半の間、コピーに関わった案件の総売上は7億4529万円以上。

現在は独立し、『個人起業家のためのベーシックなマーケティング&コピーライティングスキル教育のインフラを構築する』というビジョンのもと、コンテンツビジネスを展開。

それでは、このプログラムであなたに提供する具体的なカリキュラムを紹介します。

## あなたが受け取れるカリキュラムは？

---

### ノウハウコンテンツ#1： リスト獲得のためのオリエンテーション

まず、あなたがプログラムに参加して最初に受け取ることになるコンテンツは、「リスト獲得のためのオリエンテーション」です。

このコンテンツであなたにお伝えするのは、効率的にあなたのリストを獲得していくためにすべき行動の全体像と心構えについてです。

例えば、多くの人が広告を使うことに踏み切れない理由の1つが「いくらお金を使えばいいのかわからないし、赤字を出し続けるのが怖い」ということです。

でも、実際に広告を使うとしても、月々約15,000円を使うだけで毎日リストを獲得することだって可能になるのです。

つまり、多くの方は“知らない”から必要以上の恐怖を覚えてしまっているのです。

また、有料で集める方法をするなら、無料集客ができないわけでもありません。

多くの場合、集客は「有料or無料」という形で分断して考えていますが、どちらも取り組みながら両者の旨味を受け取る方法があるのです。

そして、そんな方法について、オリエンテーションで最初にお伝えさせていただきます。

---

### ノウハウコンテンツ#2： リスト獲得準備編(オファー&LP)

次にあなたへ提供をするのは、リスト獲得をするために欠かせない準備編として「見込み客獲得オファーとアドレス登録ページ」についてお伝えします。



このたび、僕はこれまで以上に簡単な構成でより高い成果を出すアドレス登録ページを作る方法を見つめました。

|                      | Page Views |         | Opt-Ins |        |
|----------------------|------------|---------|---------|--------|
|                      | All        | Uniques | All     | Rate   |
| ▼ 📧 ランディングページレイアウトLP | 1,000      | 818     | 217     | 26.53% |
| 🚩 Control            | 427        | 350     | 87      | 24.86% |
| 🚩 Variation          | 573        | 468     | 130     | 27.78% |

※Variationが新LP。3%も高い成約率です。

あなたには僕の最新のテスト結果もシェアしながら、高成約率なアドレス登録ページの作り方、あなたにとっての見込み客が反応するオファーの作り方を公開します。

また、ただリストを獲得するだけにとどまらず、あなたが売りたい商品につなげていく(つまり、売上になる)方法も同時にフォローしていきます。

## ノウハウコンテンツ#3： リスト獲得実践編(無料集客)

無料集客でとにかくネックになるのは“労力がかかる”という点です。

例えば、Facebookへの投稿とYoutubeの投稿とブログへの投稿を同時に毎日続けられる人はどれだけののでしょうか？

これには習慣化という話のレベルを超えた難易度があります。

そこで、このコンテンツでは『“1度の労力で複数SNSを同時に攻略する”マルチチャネル化』という方法をお伝えします。

この方法を使うことであなたは日々の現在の見込み客への情報発信と同時に、あなたの未来の見込み客獲得の両方を達成することができます。

また、これは見込み客集めだけに消費されて終わりの方法ではありません。

そうではなく、本質的に情報発信で売上を作り続けるための基礎能力を磨き続ける反復練習にもなる方法です。

正直に言って(かなり辛口ですが)、稼げない方の圧倒的な特徴は情報発信の能力が低いことです。

でも、それはこれまで鍛えてこなかったというだけの話で、天性の才能などが問題になっているわけではありません。

つまり、今からでもスキルは磨くことができるということです。

僕は簡単に楽しく稼ぐ方法を教えているわけではありません。

ですので、ここではあなたの目先の成果を得るとともに、中長期で見た時にあなたが持つ資産となるスキルも同時に身につける方法をお伝えします。

---

## ノウハウコンテンツ#4： リスト獲得実践編(有料集客)

結論から言いますが、遅かれ早かれ広告を使った“有料集客”ができない場合には、市場原理から言って確実に淘汰されていきます。

例えば、あなたが知っている世の中の企業はほぼ全て、日々広告を使っている企業であるはずです。

つまり、競争が多い市場であればあるほど、それだけ有料で認知を獲得できる企業がシェアを握っていくわけです。

実際、あらゆる産業が成熟している日本において、競争がない市場はほぼありません。

そして、その波は僕たちの様な個人や小さな会社であっても、市場がそれぞれの事情を汲み取ってくれて守ってくれるわけではありません。ビジネスは非情なものです。

ですので、**広告費を使うのが「怖い」といった感情論は通用しないのが現実**です。

とは言え、僕もなんの考えもなしに広告費をかけて赤字に終わらせてしまうような、ムダなことをあなたにして欲しいわけではありません。

ですので、このパートでは、**資金が潤沢にない個人であっても無理なく広告を使うことができるプランニングや戦略**をお伝えします。

例えば、オファーが固まらないうちにLPを広告にかけるのは失敗の可能性が高いですよね？

であれば、もっと他のものを広告に出すことで、結果として、後々の成果につながっていく使い方をした方が効率的です。

**現実的に個人が広告に使える金額を考慮した戦略**をお伝えいたします。

---

## プログラムへの参加費について

繰り返しになりますが、このプログラムであなたに提供するのは、、、

- 広告費を大量に使ったテストをしながら累計12万リストを獲得した経験
- 個人起業家として限られた資金のなか1年で1000リストを獲得した経験

という2つの側面から構築されたリスト獲得の現実的かつ実践的な方法とアクションプランです。

ですので、言うまでもなく、僕は大量の時間とお金を使ってこの方法論に行き着いています。(※前職で使った広告費は軽く5000万円は超えます)

また、4年ほどの時間も同時に使ってきています。

**そういった時間や経験はもはやお金に換算することはできません。**

ですので、このプログラムの価値はそれだけ高くなることは理解いただけると思います。

ですが、もちろん、あなたからあまりにも高額な参加費をいただくのは、僕の起業時のポリシーに反することになります。

そこで、僕が設定したプログラムへの**参加費は29,800円(税込)**です。

---

**このプログラムに返金保証はありません。**

懸命なあなたならこんなことを考えてはいないと思いますが、念の為お伝えしますが、、、

当然、このプログラムに参加したからと言って、確実に1000リストが集まる保証はどこにもありません。そして、僕もそれは約束できません。

なぜなら、リストを獲得できるペースというのは、、、

- かけられる広告費の違い
- 扱っているサービスの違い
- 用意したオファーの違い
- 登録ページの違い
- 認知レベルの違い

など様々な要素が絡んでいます。

ですので、人によっては1ヶ月で1000リストを達成できますが、広告費などを使わないのであれば、1ヶ月で1000リストは現実的に無理な話です。

そういったこともあり、このプログラムに返金保証はおつけしていません。

---

## でも、これだけは約束します。

もし、あなたが提供するカリキュラム通りにステップを着実にこなしていった場合に、1リストも獲得できなかった、なんてことは絶対にありえません。

また、プログラムを通じて得られた方法論を継続することさえできれば、確実にあなたはいずれ1000名程度の見込み客を獲得することができます。

つまり、このプログラムはあなたが1000リストを獲得するための指針となるものであり、結果的に1000リストというのは通過点に過ぎなくなるということです。

それは自信を持って言うことができますし、それだけのコンテンツをあなたには提供させていただきます。

ぜひ、最もお得に参加できる機会を見送らないでください。

あなたのご参加をお待ちしています。

『あなたの最初の“1000リスト”を獲得する  
現実的な方法とアクション』の  
参加フォームはこちら



1. 参加者の情報を入力してください

[必須]案内を受け取るメールアドレス：

メールアドレス


[必須]お名前：

お名前

2. 商品と金額を確認してカード情報を入力してください。

| 商品                  | 価格          |
|---------------------|-------------|
| あなたの最初の1000リスト_紹介価格 | ¥29,800     |
|                     | 小計： ¥29,800 |
|                     | 合計： ¥29,800 |

←チェック必須：クレジットカードで支払う 

 カード番号

月 /

## わずか5,900円の特別な提案:

ウェブマーケティングで成果を出すために「何を、どの順番で」取り組めばいいかわからない」と悩んでいませんか？そんな混乱から脱却するための動画セミナーも今日だけ特別価格で同時に手に入れることができます。「はい！注文をさらにアップグレードします！」にチェックを入れると、今回の注文にさらに5,900円が追加されます。(この動画セミナーは、ここ以外では手に入れることができません。)

はい！注文をさらにアップグレードします！

## プログラムに参加する

ダブルクリックはしないでください。二重で決済が行われます。  
二重決済分は返金対応いたしますが、返金手数料をいただきます。

[プライバシーポリシー](#)    [特定商取引法に基づく記載](#)

©株式会社オフィスNJ