

<今回限りの特別価格>

高利益率・低労働時間のビジネスを作るための
“机上の空論一切なし”のステップを紐解く…

『高時給なビジネスを作る ダブルファネルの解剖学』

- ・ 事実：独立から2年目が終了した時点で顧客数1,185名
- ・ 事実：コロナ禍でも右肩上がりに増収増益を継続
- ・ 事実：毎日の平均労働時間は約4時間のみ

「もう売上のために振り回されるビジネスはしない。」
そう決めて独立してから2年間の成果報告…



From：中村純

株式会社オフィスNJ代表

2019年1月、僕は前まで勤めていた会社を退職し、独立をしました。

前職の会社はコーチ・コンサル系の独立起業や集客支援の業界ではパイオニア的存在…その中でも僕はマーケティングディレクターという、集客販売周りの中心を担っていました。

業界的には知名度の高い会社ですので、そのマーケティングディレクターをしているというだけで、「すごい」と思ってくれるような人もいたくらいにステータス感もある仕事でした。

出会う人々も起業家として活動している方ばかりで刺激的。

また、待遇もよくしていただいて、午後1時に入社して17時には退勤するなんていう、普通の会社員では考えられない働き方をさせていただきました。

でも、最終的に僕はその会社を退職しました。

もちろん、新しい挑戦をしたかったという気持ちもあったんですが、それ以上に僕は「売上のために忙しく働くこと」に耐えきれなくなっていたんです。

だからこそ、僕は独立してからすぐに「売上のために働く日々」にならないビジネスの構築をスタートしました。

そして、その結果は、、、

方向性は当たり前！ 十分過ぎる売上と自由な時間を確保。

僕が独立してから一貫して意識していたことは「仕組み」を構築して少ない労力で売上があがる状態を作り上げることでした。

前職での働き方は高単価で高利益率な一方、毎回の集客がゼロスタートだったため、仕事量が減ることはありませんでした。

つまり、自分の働きが資産として積み上がらなかったということです。

もちろん、それだけの働きをしたので短期間でスキルが身についたという側面もありますし、悪いと言いたいわけではありません。

ただ、僕が独立しても同じことを求めてはいなかったということです。

なので、僕は資産として積み上がる仕組みを作ることに集中しました。

そして、独立してから2年目が終わった段階で、結果として十分過ぎる売上だけでなく日々の仕事に使う時間は、平均的に4時間程度。

つまり、僕は「売上のために働かないで済むビジネス」を作ることができたのです。



売上のために毎回ゼロスタートで働くモデルから



資産が積み上がり
仕組みで売り上げるモデルへ

もう少し詳しく得られた成果を紹介すると、、、

1. 独立から2年目終了の時点で顧客数1,185名

レポートの概要

カスタム ▾

📅 2019/01/01-2020/12/31

新規顧客 ⓘ

1,185

※2019年1月～2020年12月31日で1,185名の新規顧客

当然の話ですが、僕が独立を決めたときにクライアントは0名でした。

そして、独立1年目が終了した段階で顧客数は522名。

その後、独立から1年10ヶ月が経った2020年10月に、僕の有料サービスや商品を買ってくれた人数は、ついに1,000名を越えました。

僕は大きなプロモーションもしないし、長期講座とかも現状はやってません。

なので、正直に言って、独立してからずっと、知名度も認知も少ない状況のまま進んできました。

それでも、1,000名以上の顧客を獲得できた。

つまり、「業界での知名度が低く」「後発組であっても」「プロモーションに頼らずに」成果は出せるということなんです。

また、今は高単価の商品を少人数に売って売上を作るモデルを教える人も多いですが、、、

1. 毎月数名しか顧客が増えないビジネス

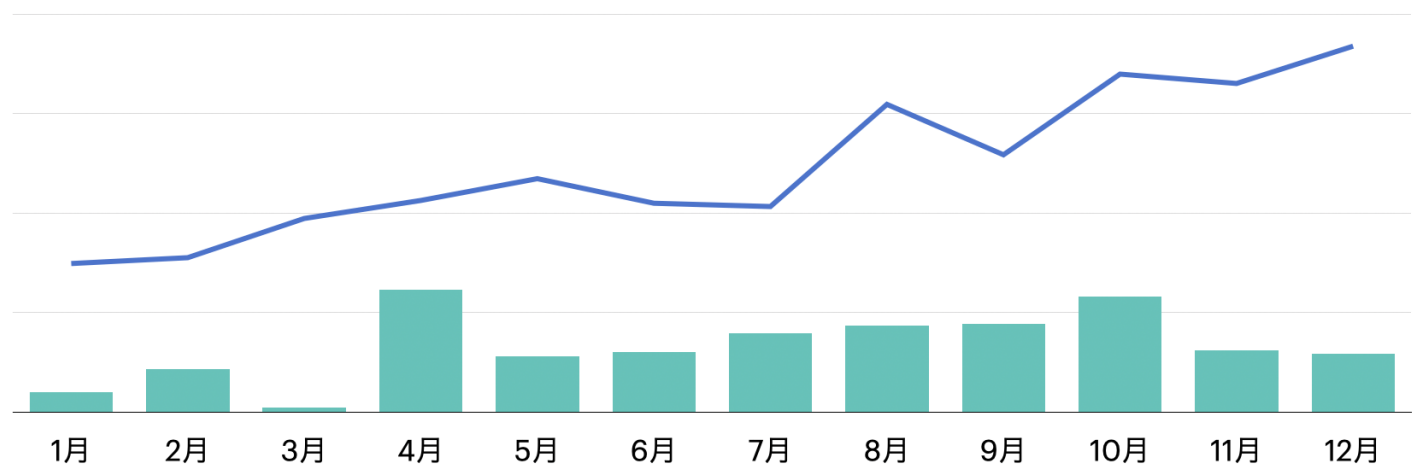
2. 毎月何十名と顧客が増えるビジネス

のどちらが安定度は高いでしょうか？

少ない人数で大きな売上を立てるモデルが悪いわけではありませんが、それだけではビジネスは安定しません。

そういう意味で、僕はかなり地盤の硬いビジネスを作れていると自負しています。

2. コロナ禍でも右肩上がりに増収増益を継続



※棒グラフ:新規顧客数、折れ線グラフ:売上の推移

2020年はまさに『コロナの年』でしたね。

今現在もまだコロナが収束するかどうか不明な上、**自殺者数や解雇者数は増え、廃業・倒産する企業も増えています。**

そんな中、僕はありがたいことに2020年の売上は2019年を大きく越えて、四半期ごとの売上は増収増益で進んできています。

つまり、**このビジネスモデルはコロナによる環境の変化にも強かった**ということです。

ちなみに、これは単純にオンライン化だけが要因ではなく、**商品ラインナップの作り方にも秘密**があります。

というのも、当然の話ですが世の中が不況になれば、多くの人は現金を手元に残そうとするため消費は冷え込みます。

それを表すように、高額講座が売れにくくなったという話も聞きますし、受注単価が下がったフリーランスの話も耳にしています。

一方で、僕は増収増益で進んでいる…。

もちろん、僕はコロナを予見していたわけではなく、たまたまこのビジネスモデルは「消費が冷え込むこれからの市場」にも強いものだったというだけです。

これからの市場を考えると、今のうちからこのモデルに取り組まないと、そろそろ転換が遅くなるかなと思っています。

3. 毎日の平均労働時間は約4時間のみ

先ほどもお伝えした通り、僕は2年間で1000名以上の顧客を獲得してきました。

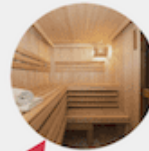
でも、**だからと言って、自分の時間を切り売りしているわけではありません。**

例えば、僕の平均的な日常のスケジュールを見てみてください。

中村の平均的な日常



～11時：
目覚ましをかけずに起床



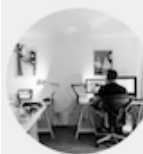
16時～18時：
昼寝、ネットサーフィン、
サウナなど自由時間



11時～13時：
ベッドでゴロゴロとしながら
スマホゲームをする



18時～19時：
その日のメルマガを書き
配信のセッティング



13時～16時：
動画・資料作成などの作業や
マーケティング系の作業



19時～：
テレビ、Netflixを見ながら
夕飯、晩酌、ゲーム

あまり胸を張れるようなカッコいい時間の使い方ではありませんが、余裕がある毎日を送れているのは事実です。

もちろん、僕みたいにだらけることが良いことだとは思いません。

でも、24時間を自分でしっかりとコントロールして使える状況になることは、あなたにとってもメリットがある話だと思いませんか？

…いかがでしょうか？

これが僕が独立してから2年足らずの期間で作ってきたビジネスモデルで得られた成果です。

でも、重要なのは僕の成果自体ではなく、なぜこんな成果が出せたのか？あなたが何をしたら良いのか？ということですよね。

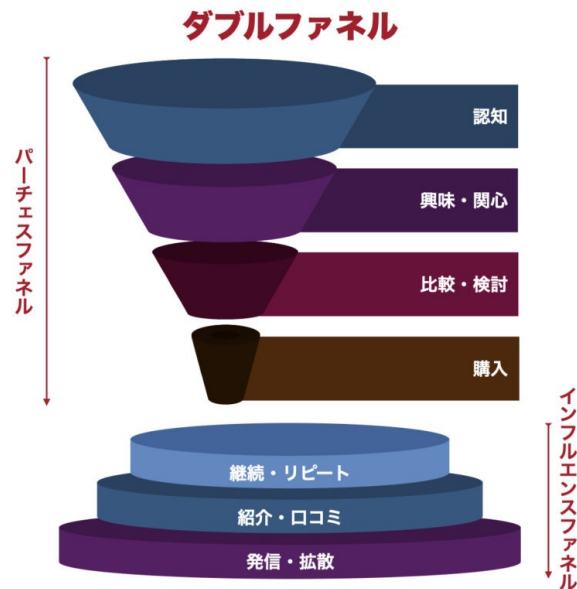
もちろん、こういった成果を出すための秘密があります。

その秘密は『ダブルファネル』です。

僕が独立してから今までを振り返ると、その根幹には『ダブルファネル』というものが存在していました。

ちなみに、ファネルというのは、集客から販売までの流れのことです。

そして、『ダブルファネル』というのは、2種類のファネルを組み合わせた、現代消費者の行動に合わせた形のファネルの構造の名前です。



細かい話は省きますが、僕が1,000名以上の顧客を獲得してきたことや増収増益で進んでいる事実は、この『ダブルファネル』で説明・解説ができてしまいます。

つまり、この『ダブルファネル』を作ってきたことこそが、僕の成果の秘密だと言うことなんです。

でも、ここで1つ注意があります。

それは、、、

ネットで『ダブルファネル』と検索しても、
あなたのビジネスにとって何の意味もない

ということです。

正直、この『ダブルファネル』の図を覚えることには何の価値もありません。

なぜなら、これはどこかの偉い経済学者が現代の消費者の行動と成果を出している企業とを分析して、後付け的に作った理想論に過ぎないからです。

ですので、この図を頭の中に叩き込んだとしても、それを実行に移す方法がわからないことには、いつまで経っても、どこまで行っても「図は図のまま」で終わります。

つまり、僕たちに重要なのは「理想の形を実現するために何をするのか？」という具体的な方法論とステップだということです。

そして、、、

そのステップをすべて公開します。

もし、あなたが僕が作ってきたビジネスモデルの秘密である『ダブルファネル』を具体的な方法とステップに落とし込む…そして、十分な売上を作ったり、時間的な自由を確保したり、成果につながらないムダなことを排除することに興味があるのなら…

これから案内をするオンラインプログラムに参加してください。

<今回限りの特別価格>

高利益率・低労働時間のビジネスを作るための
“机上の空論一切なし”のステップを紐解く…

高時給なビジネスを作る 『ダブルファネルの解剖学』

- ・ 事実：独立から2年目が終了した時点で顧客数1,185名
- ・ 事実：コロナ禍でも右肩上がりに増収増益を継続
- ・ 事実：毎日の平均労働時間は約4時間のみ

この『高時給なビジネスを作る”ダブルファネルの解剖学”』は、僕が2019年に独立をしてから2年間で成果につながったこと、現在のビジネスを作ることができたポイントやコツを全てステップバイステッ

プに体系化してお伝えするものです。

このプログラムの目的はダブルファネルという概念を覚えてもらうことではありません。

そうではなく、**経済学者たちが作り上げた理想的な概念に沿って僕たちが現実的にできることをタスクレベルで落とし込むことを目的としています。**

1. 全体像を知り…



2. 行動へ落とし込む…

**オンラインで自宅にしながら
僕の2年間の経験と知見が手に入ります。**

プログラムは専用のメンバーサイト上で学んでいただく形式で提供します。

ですので、時間とネット環境さえ確保していただければ、あなたがどこにいても、どこに住んでいても、交通費や移動時間などを使うことなく、リラックスできる空間でプログラム受講していただけます。

つまり、あなたは自宅にいながらにして、僕が2年間で積んできた経験や試行錯誤した時間、そういったものから作られた知見を手にするができるということです。

この話を聞いていただければ、僕が実現したことのように、1000名以上の顧客を獲得し、コロナ禍でも強いビジネスであり、労働時間はグッと減らすことができる…そんなビジネスの作り方をあなたも手に入れることができます。

それでは、このプログラムのカリキュラムを時系列で紹介すると…

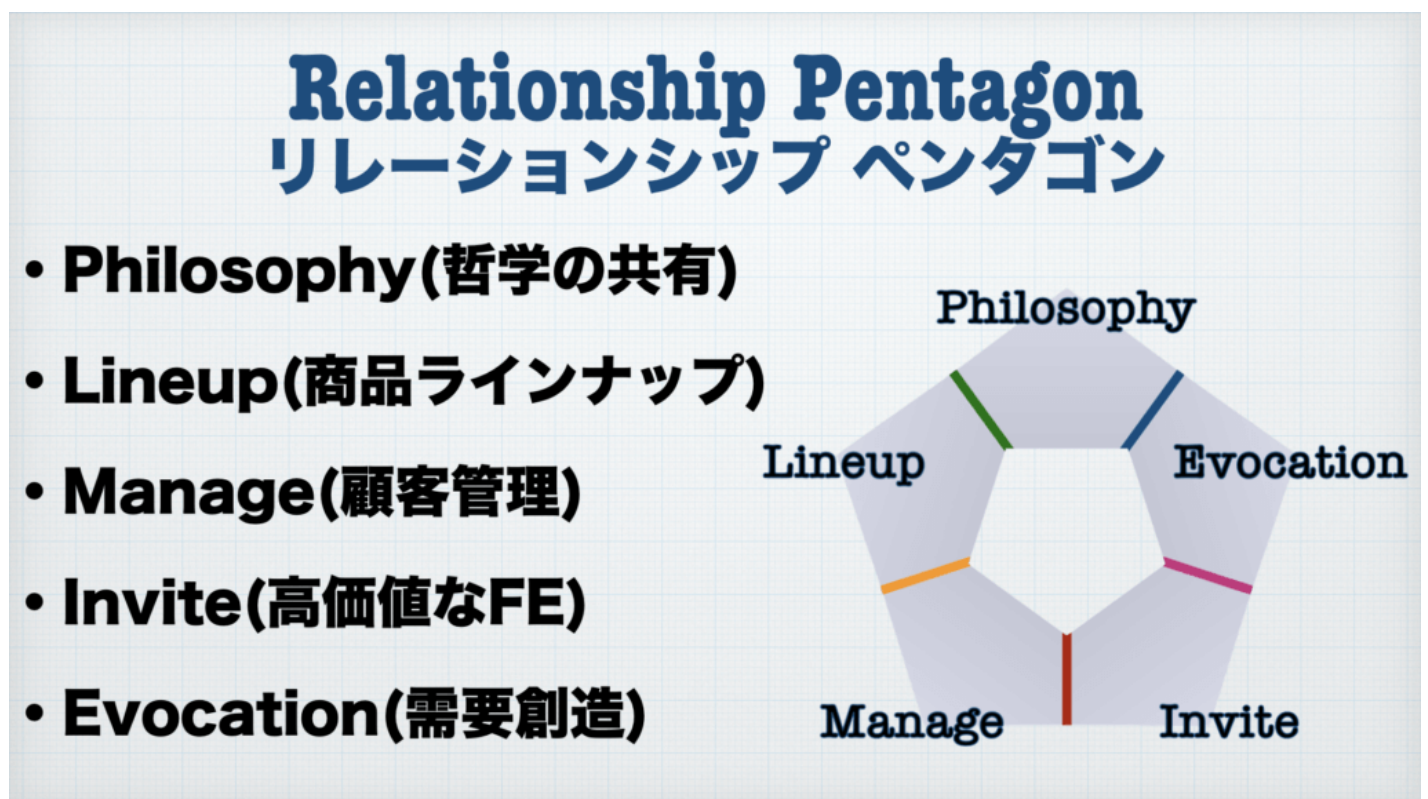
顧客数・LTVを拡大し続ける「リレーションシップペンタゴン」という秘訣

最初にあなたへお伝えするのは『ビジネスモデルを作っている設計思想』についてです。

なぜ、最初にこの話を聞いてほしいのか？…それは“何を指標として行動するのか？”という視点があなたの今後を大きく左右するからです。

例えば、何の考えもなしに行き当たりばったりで行動をしていれば、どこに行き着くかもわかりませんよね。

ですので、まずはあなたの行動指針として『リレーションシップペンタゴン』という考え方をお伝えします。



ペンタゴン(五角形)は、それぞれ「Philosophy(哲学の共有)、Lineup(商品ラインナップ)、Manage(顧客管理)、Invite(高価値なFE)、Evocation(需要創造)」という5つの要素のことを指しています。

そして、これら5つの要素を満たすことで「顧客数を増やし、絆と深め、さらにリピートを生む」という循環を作ることができるようになるというものです。

この『リレーションシップペンタゴン』は、あなたのビジネス全体の設計として「LTV(顧客生涯価値)」を高める…つまり、1人の顧客から上がる売上を増やし利益率を高め、さらに長期継続的に収益が出続けるようにする方法そのものです。

実際、僕自身は新規顧客を2年間だけで1,185名も獲得することができ、さらにリピーター含む累計顧客数では2年間1,816名になっています。

レポートの概要

カスタム ▾



2019/01/01-2020/12/31

と以下を比較

新規顧客 ⓘ

1,185

成功した支払い

1,816

新規顧客を獲得し、リピーターになってもらう…そのためにやっていることこそが「リレーションシップペンタゴン」です。

では、それぞれの要素では具体的に何をすれば良いのでしょうか？

それをカリキュラム内で1つずつ具体的な方法論とともにお伝えします。

ダブルファネルの実践的再構築と“4フェーズ”の攻略ポイント

次に、『ダブルファネル』についての解説を行います。

ただ、先ほどもお伝えした通りで、学者が提唱しているダブルファネルの図をそのまま覚えることには何の意味もありません。

そこで、ここでは僕やあなたのような個人や小さな会社が現実的に取り組むべきことを「未知の人」「見込み客」「顧客」「リピート」という4つのフェーズに再構築したものをお話します。



どんなに優れた理論でも、それを使いこなせなければ意味はありません。

でも、このパートで話をしている全体像を掴むことができれば、『**ダブルファネルの理論**』をあなたの**武器に変えることができる**でしょう。

そして、ここからはダブルファネルを4つのフェーズに落とし込んだものについて、1つずつ丁寧に解説やポイントをお伝えしていきます。

<お伝えする話の一部を紹介すると…>

- ・未知の人のフェーズで考えるべきたった2つのこと
- ・広告費をお客様から貰う方法と素早い売上の立て方
- ・広告で成果を出す“運用方法”よりも重要なこと
- ・見込み客のフェーズと業界に広がる幻想
- ・ほとんどの人がしている情報発信での間違いとは？
- ・顧客化のフェーズと最初にするべき〇〇の自動化
- ・商品ラインナップを広げるマトリクス
- ・売上を拡張する2種類の商品とオファーのアングルの作り方

行動&成果につなげる具体的タスクへの落とし込み

最後のパートは、ここまでお伝えしてきたことのまとめと**具体的なタスクへの落とし込み**をしていきます。

正直、理論や理屈を教えるだけで終わっているプログラムは世の中の大半です。

でも、僕があなたにこのプログラムを提供する理由は「良い話が聞けた」と満足してもらうことではありません。

そうではなく、プログラムの内容を元に具体的に行動を起こし、少しでも効率的に成果を出してもらうことにあります。

だからこそ、あなたが今後どういった行動をしていくべきなのか？ということ「集客」「価値提供」「販売」という3つのカテゴリごとに細かくお伝えしていきます。

ちなみに、学びが行動へとつながらないときの理由は大きく分けると「1. 全体像がわからない」「2. 最初の1歩がわからない」というものだったりします。

でも、このプログラムではここまでの段階で全体像はお伝えしています。

後はこのパートで具体的な最初の1歩を知ることで、あなたの行動は加速していくでしょう。

そして、行動が加速していくことで成果に繋がるというのは言うまでもありません。

これは小手先のテクニックではありません。

このプログラムで手に入れることができるのは、小手先のテクニックや最新の集客法といったものではありません。

それよりもずっと本質的なもので、ビジネスを作る度外を構築するための知識や考え方です。

ですので、もしも短期的な儲け話などを聞きたいのであれば、このプログラムはあなたのためにはなりません。

でも、もしも本質的な部分から強固なビジネスの土台を作り上げ、誰にも左右されない“あなたのビジネスモデル”を手に入れたいのであれば、これはあなたのためのプログラムです。

プログラムの価値と参加費について

このプログラムであなたにお伝えするのは、、、

- 2年間という不可逆な僕の時間
- 試行錯誤や思考する時間と労力
- 2年で約5000万円の売上を作った経験
- テストに投下した約500万円の広告費

といった投資のもと作り上げられたビジネスモデルとそのノウハウです。

もちろん、使ってきた時間はお金に換算することはできません。

でも、実際に使ったお金だけで言っても500万円以上がノウハウ構築にかかっていることだけ理解してください。

それだけの価値がある話をあなたにお伝えします。

ですが、その価値からしたら信じられないと思いますが、、、

今回のプログラムの参加費は 19,800円(税込)です。

98万円でも9万8千円でもなく、**19,800円**が今回のプログラムの参加費です。

これはオンラインプログラムであることなど諸々の理由があるのですが、単純に「僕の成果報告を聞いて欲しい」というのが1番大きな理由です。

僕はこれまでも「僕が実際にやってうまくいったこと」だけをお伝えしてきましたので、机上の空論は提供してきていません。

そして、今回はそんな僕が実際にやってきたことを一旦総括するような内容をお伝えします。

僕が価値提供できる1番のポイントが「僕の実践した結果」ということを考えると、このプログラムも価値が高いと思っています。

だからこそ、手頃な価格で手にとって欲しいと思って、この価格にしました。

※カード一括払いのみ受付

ただし、注意してください。
この案内は1度限りです。

このオンラインプログラムにこの価格で案内をするのは今回限りです。

なぜ、こんな風に制限するのか？

その理由は、このプログラムは元々リアルタイムで開催したセミナーが元になっているからです。

そして、そのときの参加費は39,800円でした。

今回は僕の稼働がないとは言え、あまりにもお得な価格に設定をしているため、最もお得な案内は限られた機会だけにしたいのです。

また、このオンラインプログラムで学ぶことができるのは、まさに僕のビジネスモデルそのものです。

つまり、今回のプログラム内容は、ある程度本気で僕のビジネスモデルに対して興味がある人だけに聞いていただきたいものだし、僕はそういう人を積極的に応援したいと思っていますということです。

だからこそ、躊躇なく参加ができる価格に設定し…でも、興味がない人に繰り返し案内をしないように1度限りの案内とさせていただきます。

あなたのご参加を心よりお待ちしております。

株式会社オフィスNJ代表
中村純

『ダブルファネルの解剖学』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
ダブルファネルの解剖学_紹介価格	¥19,800
	小計： ¥19,800
	合計： ¥19,800

←チェック必須：クレジットカードで支払う 

 カード番号

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