

講師：（株）Trimtab Marketing 代表取締役 北岡秀紀

主催：ダイレクト出版（株）

【ザ・レスポンス】ビジネススクール インターネット・マーケティング・コンサルタント起業コース

参加者へのインタビュー

このレポートは、【ザ・レスポンス】ビジネススクール・コンサル起業コースの卒業生の方へのインタビューをまとめたものです。

- ・ 本当に、知識がほとんどない状態から、コンサルタントになれたのか？
- ・ 参加して、自分のビジネスにどれくらいのプラスの影響があったのか？

など、5名の方へお聞きしました。

【ザ・レスポンス】ビジネススクール・コンサル起業コースはこちら

↓ ↓ ↓

http://www.theresponse.jp/business_school/consulting/general.php

1人目： 「先生」からコンサルタントへ

寺本 こんにちは。寺本です。今回は匿名なのですが、1期生参加されてどうだったかという感想を伺いたいと思います。それでは、どうぞよろしくお願いいたします。

男性 よろしくお願ひします。

寺本 42歳で、このコースに参加される前は先生をされていた。今もされているのですか。

男性 はい、しています。

寺本 公務員ですか。

男性 公務員ではないのですけれども、まあ公務員のような仕事です。

寺本 公務員のような仕事で、生徒さんがいらっしやって、教えるという仕事をされている。

男性 はい、そうです。

寺本 今もそういうのをされているんですね。

男性 はい、しています。

寺本 今、その仕事をされながら、コンサルタントとしても活動されているということですか。

男性 はい、しています。

3社とコンサル契約。 単発では既に20社にアドバイス。

寺本 今、コンサルティングを実際にやられた数というのは、何社ぐらいあるのですか。

男性 実際にお金をいただいているのは3社ぐらいです。

寺本 今、3社とコンサルティングの契約を結んでいらっしやる。

男性 はい。

寺本 それ以外にも、単発とかでアドバイスされたのは何社ぐらい。

男性 20社ぐらいですね。

寺本 今までは先生をされていたわけですから、全然経験はなかったわけですね。

男性 はい。全くないです。

寺本 全くないところから、この北岡さんのコースに参加されて、コンサルタントとして実際にお金をもらうところまで来られたということですね。

男性 はい。

寺本 ちなみに、そのコースに参加する前というのは、全くご経験はなかったというところなのですが、どのような状態だったのでしょうか。

将来が不安でした…

男性 公務員ではないのですけれども、本当に公務員的な仕事ですので、何をするにも前年どおりで、新しいことにチャレンジしようとしなない会社なのです。ですから、新しいことをしようとした

ら、出る杭（くい）は打たれるみたいに徹底的にたたかれてしまって、30代の後半には、仕事に対してやりがいもなく、何となく中途半端になっていました。それだけだったらまだしも、この不景気ですから収入は減っていきますし、会社は何もしないわけですから、10年後に存続しているかどうか、正直不安で不安でたまりませんでした。そんな感じです。

寺本 公務員的なところだから、あんまり、ぐいぐいと変化を起こそうというようなことがあんまりなく。

男性 そうですね。

寺本 将来が不安でというところがあったということですよ。

男性 はい。

寺本 今回、このインターネットマーケティングのコンサルタントというところなのですが、このコースに参加される前に、インターネットマーケティングに関するノウハウとかを学ばれたご経験はあったのですか。

インターネット・マーケティングの知識 ほとんどゼロからのスタート

男性 はい。ダイレクト出版さんが販売されている商材などは、ちょっと読んで、学んだりはしています。

寺本 ちなみにどういうものですか。

男性 ダン・ケネディの、あの本は何ていう名前でしたっけ。

寺本 ダン・ケネディの本ですね。

男性 はい。本ですね。

寺本 では、インターネットというよりは、ダイレクト・レスポンスというのを本で学ぶぐらいということですか。

男性 はい。

寺本 アフィリエイトのようなものは学ばれたことはありますか。

男性 いや、ほとんどないです。やっていないです。

寺本 では実際の、いわゆるインターネットで売り上げを上げるというところに関しては、ほとんど知識がない状態という。

男性 そうですね。はい。

『年収1000万円＋自由な時間』

これがコンサル起業を目指したきっかけでした

寺本 はい。では、今回は、言ってもインターネットのコンサルタントになるというコースだったと思います。何が決め手となってこのコースに参加するように決意されたのでしょうか。

男性 率直に言いましたら、年収1000万ですね。それプラス、自由な時間がとれるというところですよ。

寺本 北岡さんと仲よくさせてもらっていますけど、本当にいつ働いているんだろうなという感じのときもありますよね。

男性 ですね。はい。

寺本 かなり、時間も収入もたっぷりあるんだなというのは感じます。でも、そのときというか、今回1期生で参加されたときには、まだ北岡さんのことというのは、レスポンスのメルマガでも、そこまで登場していなかったんで、あのときが初めて出てきたみたいな感じだったと思うのですが。

男性 そうですね。

寺本 それで、今回このプログラム、安くないプログラムだと思うんですよ、1000万になれるとはいえ。それに関して参加する前に申し込もうかどうしようかというのを迷っていたと思います。即決はできないと思うのですが、実際にどういうところが不安でしたか。申し込むに当たってちゅうちょしたポイントとか。

北岡さんがちゃんと教えてくれるのか？ 不安でした。

男性 やっぱり、本当に北岡さんのことを知りませんでしたので、どこまできちんとしたセミナーをしていただけるのか、本当に成果を上げることができるのかどうかというのが、不安でした。

寺本 成果を上げることができるかというのは、自分がその講義を受けて、実際にできるようになるのかということですか。

男性 そうですね。はい。

寺本 それは自分自身に対する不安というよりは、北岡さんが本当にちゃんと教えてくれるのかみたいなことですか。

男性 まあ、両方ですね。

寺本 両方ですね。実際に全部の講義に参加されて、その不安というのはどのようになりましたか。

最初は難しいかな、と感じましたが、 3日目に入ると…

男性 私ときは、最初の月に、1日目・2日目でセミナーが終わって、そのときは大丈夫かなあという不安は、本当はありました。正直に申しますと。ただ、1カ月たって、2カ月後に、講義3日目のセミナーが終わったときには、正直、すごいと思いました。

寺本 最初の2日で、難し過ぎるかなと思ったということですか。

男性 そうですね、よくわからないところもありましたので、終わってから、2カ月の間に復習しながら、知識を整理しながら、頭の中に入ってくると、やっぱりすごいなあという感じでしたね。

寺本 1日目2日目のセミナーでは、あれはインターネットマーケティングのやり方でしたね。そのノウハウの部分、本当にコンサルタントとしての、アドバイスする内容というか、どういうふうにホームページをつくってとか、アクセスを集めてとか、その辺の部分ですね。その辺の講義を聞いて、もしかすると復習が結構大変かなと不安になって。

男性 はい、そうですね。

寺本 それで3日目の講義で解消されたというのは、それはどういう内容だったのですか。

男性 3日目の講義は、実際にコンサルティングに関する内容に少しずつ入っていったことと、その間の2カ月の間に勉強していましたので、本当に、知識が整理されていたら、ものすごくわかりやすいですね。だから、その場で聞いても、ちょっと大丈夫かなとって終わったところでも、2カ月たったら、やっぱりものすごくよくわかるので、おもしろくなってきたというところもありますよね。

寺本 最初の2日間で、勉強の仕方というか、枠組みを教えていただくというような感じだったんですね。

男性 はい、そうです。

寺本 あとは、そこをどれくらい掘り下げていくのかというのは、自分でやりやすくなったという感じですね。

男性 はい、そうですね。

寺本 それで、3カ月目のそのプログラムの内容では、コンサルタントの実務という感じですよ。

男性 はい。

寺本 例えば、具体的にどういうところが響いたというか、3日目の講義でよかったですか。

特に、「テンプレート」がよかった。 今の仕事にも実はすごく役に立っています（笑）

男性 3日目の講義でよかったことは、とにかく、実際に商品が悪いということが例えばあるのですが、その商品を販売するときになぜ悪いのかということ、あそこまで本当に、丁寧に整理されて教えていただくと、もう目が覚めるようですよ。

寺本 どこが悪いかを診断するような手法を教わったような。

男性 はい。もう、本当にすごいと思います。これしか出てこないですけどね。

寺本 テンプレートというか、ステップというか。

男性 はい。

寺本 本当に、体系的に整理されてるといったような内容を教えていただいたと。

男性 はい。それで、教えていただいた知識もそうなのですが、知識の整理というものが、今の会社の仕事にも役立っているんですよ。

寺本 ああ、そうなんですね。

男性 はい。ですから、自分の仕事についてもやはり同じような形で整理していくと、ものすごくわかりやすいですし、説明しやすいですし、仕事もはかどりますし、もう本当にすごいんですよ。びっくりするぐらいです。

寺本 今の仕事で、直接的に役立つような内容が何かあるというわけですか。

男性 知識自体は、ちょっと違う分野ですので、ないのですけれども、知識の整理の仕方ですよ。

寺本 考え方とか。

男性 そうですね。自分の頭の中に入ってきたごちゃごちゃになっている知識が、こういうふうきちんと整理すれば入るんですよというふうに教えていただいていますので、そうやって入る。それをまた、部下に教えるときなんかには、そのとおりに教えたら、部下もやっぱりわかってくれるということですから。もう、すごくわかりやすかったです。

寺本 そうですね。教え方がやっぱりすごくうまいというのが、北岡さんのすごいところの一つですよ。

男性 すごいですよね。はい。

寺本 ほかに、具体的によかったことは何かありますか。その3日目と関係なくてもいいのですが。

男性 あとは、話し方ですよ。もちろん、知識が整理されているからわかりやすいということもあるのですが、その整理された話の、話す順番ですよ。その話し方もまた、ものすごく上手なのでわかりやすいですから、僕の頭の中に知識も入ってきますし、それをまねて、やっぱり会社でこっそり使っているのですが、これがまた通じやすくなるんですよ。人間関係もうまいこといきますし。説明の時間が減りましたよね。ありがたいことです。

寺本 ああ、すごいですね。

男性 すごいです。

寺本 そういう副次的な効果もあったということですか。

男性 はい。

寺本 では、そのプログラムを受けて、前回のものは地震の関係とかもあって、ちょっと長かったのですけれども、6カ月か7カ月ぐらいありましたよね。

男性 はい。

寺本 そのプログラムを終了されて、あるいは北岡さんという人に出会って、実際に今の時点でどうなっているのかを、もう少し詳しく教えていただけますか。

知識が全くないところから、クライアントも取れて、 お金もいただけるようになりました。 スキルも身についたし…参加してよかったです！

男性 少しずつですけれども、クライアントもとれてきました。副業ですので、ずうっとそれにかかりっきりになれないというのが一つ、ちょっとネックになっているのですが、クライアントがとれてきて、お金を稼ぎ始めています。

寺本 そうですよ、最初は全然、全く関係ない分野、ほとんど知識のない状態で。

男性 はい、全くないですよ。ふふふ。

寺本 でも、そのプログラムを修了されたら、すぐにクライアントがとれているという状況ですものね。

男性 ですね。はい。それで、実際のコンサルティングの場面でも、本当に、自信を持って話をすることができました。副次的な効果で、先ほども言いましたけれども、とにかく今の会社で役立っているというのが驚きですよ。

寺本 例えば何か、最初におっしゃっていた、この先どうなるか不安だといった、気持ちの面に関しては何か変化はありましたか。

男性 そうですね、まず、公務員的な仕事をしてきましたので、やっぱり何となく自分に自信がなかったんです。このままでいいのか……。だけど自分の、今の仕事しか知りませんでしたので、もし会社がつぶれたらどうなるんだろうという不安は本当にありました。でも、こうやってスキルを身につけた今では、いつ会社がつぶれてもええわみたいなところはありますし。それで、いつでもやめる

ことができるわと思ったら、出る杭は打たれてもいいかと思って、周りも気にしなくなりましたので、本当にいい感じですよ。

寺本 参加してよかったですか。

男性 参加してよかったです。

寺本 ありがとうございます。

男性 いえいえ、もう本当によかったです。

寺本 では、このインタビューを聞いている方は、申し込もうかどうか今迷われている方だと思います。何かメッセージがあれば、お願いします。

参加を迷っている方へのメッセージ

男性 はい。このプログラムは、本当に、コンサルティングに関する知識は、すべて学べます。ただ、北岡さんもよくおっしゃるのですが、このセミナー、プログラムは、魚は与えてくれません。魚の釣り方を教えてくれるんです。ですから、自分でとにかく、外に出てコンサルティングをしに行くということなのですが、それをしなければ、もう、どうしようもないです。ですから、楽に稼ぎたいと思っている方には、正直向いていないと思います。ですけれども、コンサルティングというスキルを身につけて、自分で魚を釣りに行くという勇気のある方であれば、ぜひ受講してほしいと思います。たとえコンサルタントになれなかったとしても、あなたが現在勤めておられる職場で必要とされるスキルも身につけることができます。僕は本当に、どちらかという今はそちらのほうが役に立っているかなという気はします。コンサルティングもまだまだ頑張りますけれども。はい。

寺本 ありがとうございます。でも、将来的にはコンサルタントのほうが、どちらがいいかとか、今悩んでいるところでしょうか。

男性 いや、もうコンサルタント専門に。今はちょっと引き継ぎの関係がありますので、すぐにはやめられませんけれども、もうすぐやめます。

寺本 もうすぐですか。

男性 もうすぐやめます。

寺本 ことし中とか、そういう感じですか。

男性 ことし中ぐらいですね。はい。

寺本 徐々に引き継ぎをしながらという感じですね。

男性 はい。

本業を辞める前から副業での収入が立っている… すごく安心です。

寺本 副業でもコンサルタントとして収入を得ながら、やめる前から収入が立っている状態というのは、起業するとか、独立するに当たってはすごく安心ですよ。

男性 もう、本当に、安心ですよ。安心して、本当に、次に行けます。

寺本 ありがとうございます。

コンサル起業コースの詳細はこちらから。

http://www.theresponse.jp/business_school/consulting/general.php

2人目：

「53歳経営者」からコンサルタントへ

寺本 こんにちは、寺本です。今回は高橋さんにインタビューしたいと思います。高橋さんは53歳で、このコースに参加される前はどのようなお仕事をされていたのですか。

高橋 私は、保険代理店の会社の経営です。

寺本 経営者ですね。

高橋 その後は、個人的には、不動産の賃貸業や、そういったことをやっていました。

寺本 そういうことをやりながら、コンサルタントとして起業するというようなところに興味をお持ちになったということですが、どういうことがきっかけだったのですか。

現状打破の方法を探していました。

今後インターネットの勉強は必須だし、

コンサルなら立ち上げに資金がかからない。

そう思い、参加を決意しました。

高橋 私は北海道なのですが、やはり、今は特に建設・不動産関係はひどい状況で、皆さん、何かを模索してるのですが、私は、もうこれから避けて通れないのはやはりインターネットを利用しての稼ぎの方法であるとか、そういったことだと思ったので、とにかく現状打破のための方法を探していたということです。

寺本 高橋さんは20年以上営業経験もおありになって、いろんな会社の経営もされてきているので、インターネット以外にもほかの選択肢がいろいろあったと思うのですが。

高橋 ありました。

寺本 でもインターネットマーケティングのコンサルタントということを選ばれたわけですが、その決め手というか、きっかけはどういうことですか。

高橋 例えば飲食業をやるにしても、その他の塾経営をするにしても、やはり最低1000万ぐらい資金が要ります。もともとインターネットを何とかしたいと思ったのは、2年ほど前に、インターネットのネットショップの経営をしませんかと言われて、それはすべて任せっきりのシステムで、東京の会社だったのですけれども、半年で160万払って、サイト作成とサポートとか、で、向こうが全部、注文の受け取りとか発送をしてくれるのですが、結局、半年で6000円の利益しか出なくて、半年後に、もうこれ以上続けていられないことになりましたということで、破産ということで、倒産のメールが一本来て、それで終わってしまって。でもそのとき、やっぱり任せっきりだったから自業自得だなと思ひまして、自分で真剣にインターネットの勉強をしなきゃだめだと思ったんですよ。そうして2〜3カ月、いろいろ探していた矢先、ダイレクト出版さんから、北岡さんのコンサル講座の話がメールで来たということです。

寺本 タイミングがよかったということもあるということですね。

高橋 ええ。

寺本 とはいえ、そんなに安いプログラムじゃなかったと思うんです。時間も投資しないといけないし、北海道から東京まで通っていただかなければいけなかったわけですし、結構、申し込もうかどうかを迷われたと思うんです。例えば、こういったところが不安だったとかがあれば。

これで成功できるのか、不安でした…

高橋 不安というのは、やはり皆さん同じだと思うのですが、本当に、これで成功できるのかなという。そこですね。

寺本 自分にできるのかどうかとか。

高橋 自分にできるのかどうかもそうですし、これはいけそうだなとは思っても、ああ半年かあ、東京に行かなきゃいけないなあ。それから自分で真剣に勉強をしてやっていかなきゃならないので、その時間がとれるのか、時間を割いてどれだけのものになるのかという、それは、少しはありました。

寺本 ちなみに、そういうような状態というか、迷われた中でも参加されて、高橋さんは全部通っていただいたと思います。そして積極的に、自分でも勉強されていたと思います。実際にプログラムを受けられて、やられてみて、どうでしたか。

ややこしいネット集客の知識が整理されました

高橋 やはり、知らない知識だったので、それを北岡さんの持っている独自のオリジナルのものを、基礎的なものを教えてもらったので、あとは私が実践して、経験して、自分の中に落とし込んでいくだけなのですが、そのもとというか、料理でいったら具材とか調理方法、それを教えていただいたということが一番大きいですね。

寺本 インターネットの集客ってややこしいですね。

高橋 ややこしいし、そんな、インターネットを使って集客する話なんて、ごまんとありますからね。

寺本 そうですよ。それを最初に整理するという感じですかね。

高橋 そうですね。

寺本 これをこういう順番で、こういう形で勉強していけば使える、実践的なものになりますよという。

高橋 そうですね。

寺本 そういふようなところが整理されて、理解できるようになったというところですね。

高橋 はい。そうですね。

知識ほぼゼロからコンサルタントへ

寺本 具体的に、その知識の枠組みを知って、特にこういうところがよかったとか、こういうところが今、生かしているといったようなところはありますか。

高橋 はい。やはり、インターネットを使わなくても使っても、両方、知識は得てきていますけれども、特にインターネットを使ったオンラインでの集客方法とか、あとは、なぜ売れるホームページにならないのかとか、その原因は何かとか、そういった根本的な理論。なぜこうなのかというところが明確になったということですね。

寺本 実際に今クライアントもいらっしゃるのですよね。

高橋 います。

寺本 クライアントにも具体的に提案ができるようになってきているという。

高橋 そうなんですよ。自分の中で練れるようになるまではちょっと時間がかかりましたけど、やっぱり今こういうふうに、クライアントにしゃべってるじゃないですか、で、今までコンサルした中には元の保険のクライアントもいるわけですよ。それがやっぱり、すごく感心してくれて、いや初めて聞きました、今まで聞いたことないです、ためになりましたと言われると、「やっぱりおれって、前と違うんだな」って。

寺本 前は全く経験というか、知識もほとんどなかったのですか。

高橋 僕は、そうですね、ほぼ1年半前までは、保険では一応インターネットを使っていますが、全然詳しくなかったです。

寺本 1年半前というと、このコンサル講座に参加される直前ぐらいということですよ。

高橋 参加する……。そうですね、おととしの……

寺本 おととしの12月ぐらいに始まっているので、ちょうどそれぐらいということですね。

高橋 そうですね。

寺本 コンサル講座に入ってから、本格的に勉強が始まったというような感じですか。

高橋 そうですね。

寺本 今はクライアントにアドバイスができるような状態にまで来ているということですね。

高橋 はい。

寺本 では、講座の内容以外、関連していてもいいのですが、このプログラムを受けて、あるいは北岡さんに出会って、実際に今どうなっている、自分の中でこんな変化がありましたというのがあれば、教えていただきたいのですが。

自分をより高められるようになったのがよかったです。

高橋 北岡さん、ダイレクト出版さんの方々とお目にかかって、成功者の方々と知り合うことができ、やはり自分をより高められるんですよ。結局、周りにはいない人たちなので。

寺本 今まではこうだったけど、北岡さんたちに出会って、こういうふうに考えるようになりましたというようなことはありますか。

高橋 仕事の段取り、時間の使い方、あとは、会社経営の話とか、あとは、マネジメントの話もちらっと聞きましたが、そういったところを聞いて、税理士からも聞いてないような話とか、そういう話、初めて聞く話、ためになる話が聞けたのがやっぱり大きかったですね。

寺本 わかりました。これまではネットショップの投資をやってみたりといったことを、やられていましたが、そうではなく、自分の時間の使い方を変えて、自分のスキルを高めてといった感じの方向ですね。

高橋 そうですね。はい。

一歩踏み出す価値が「あります」！

寺本 最後ですが、高橋さんは1期生の卒業生の方ですが、後輩に向けて、申し込もうかどうしようかと迷っている人に向けて、何かメッセージがあればお願いします。

高橋 私も最初は、これで本当にできるのかなという不安はありましたが、やっぱり一歩踏み出す価値はあると思います……あ、価値が「あります」。

寺本 あります。

高橋 で、ほとんどの人が、コンサルをしても、全然知らない内容なんですよ。このセミナーの内容というのが。ですから、これを積極的に勉強してって、活用して、経験していけば、本当に驚かれるはずですよ。

寺本 クライアントに十分感謝されるアドバイスができるようになると。

高橋 はい。いや、すごいですよ。皆さん、本当に知らないですもの。

寺本 そうですよ。相談したいと思っても、相談できる相手もないですからね。

高橋 いないですね。いないですよ。

寺本 ちなみに、この講座に、こういう人は申し込まないほうがいいというのはありますか。

こんな人は参加しないほうがいい

高橋 それは、やる気のない人というか、二人羽織のように、ただそでを通せば全部動かしてくれて、いつの間にか成功者になっているという考えの人はやめたほうがいいですね。

寺本 実際に、楽ではないですものね。

高橋 楽ではないですよ。

寺本 自分で勉強もしていかないといけないし、クライアントもとりにいかないといけないですし。

高橋 そうです。ええ。で、忙しくてもその時間をとれる人ですよ。積極的に時間をとって、知識を吸収して、行動できる人ですよ。

寺本 そういう人は、ぜひ申し込んでくださいということですかね。

高橋 ぜひ申し込んだほうがいいですよ。

寺本 わかりました。今日はありがとうございました。

高橋 こちらこそありがとうございました。

コンサル起業コースの詳細はこちらから。

http://www.theresponse.jp/business_school/consulting/general.php

3人目：

「自動車技術者」からコンサルタントへ

寺本 こんにちは、寺本です。今回は、コンサル起業コースに参加された岡本さんに、感想を伺いたいと思います。よろしくお願いします。

岡本 よろしくお願ひします。

寺本 岡本さんは今37歳で、このコースに参加される前はどのようなお仕事をされていたのですか。

岡本 普通のサラリーマンで、技術系の仕事をしていました。

寺本 技術系。IT関係ですか。

岡本 自動車関係で、部品の開発とかをやっていました。

寺本 そのときの仕事の状態というのは、どのような感じだったのですか。

仕事は順調でしたが、 先が見えていてつまらないなあと感じていました。

岡本 比較的、落ち着いた仕事で、部下が10数名いて、結構順調にやっていましたが、安定していてつまらないなあというのをいつも思っていました。

寺本 部下が10数名いて。結構長く勤められていますよね。

岡本 そうですね。10数年いました。

寺本 でも安定していてつまらないというので、コンサルになるうということに興味を持ったというような感じですか。

岡本 そうですね。将来的にも先が見えている感じがして、つまらないなあという感じでした。

寺本 そのときに、例えばインターネットマーケティングとか、いわゆるネットで稼ぐというような情報はいろいろとあるのですけれども、そういうようなものというのは、何か試されたりしたことってありますか。

岡本 いや、全然なくて、知識もほとんどない状態でした。

寺本 全くなし。

岡本 そうですね。

寺本 なのに、【ザ・レスポンス】のメルマガというのは、読まれていたんですね。

岡本 そうですね。松下さんの投資の関係で、メールが来て、受信だけしていたという感じですね。

寺本 うちで出している投資のメルマガを読んでいて、その関連でレスポンスも受信するようになったという。

岡本 そうですね。

寺本 そのときに、たまたまというか、北岡さんのコンサル起業コースの案内が行って。でも選択肢はいろいろとあると思うんですよね。会社が安定しておもしろくないというのがあったとしても、なぜそのコンサル講座というのを選ばれたのですか。

パソコンが詳しい、というだけで、 立て続けにネット集客の相談をされました。 それで、需要があるのでは？と思ったんです。

岡本 たまたま、私の妹が、個人でエステをやっていて、酒屋関係の物販をやってる友人がいたのですけど、たまたま同時期に、ホームページについて相談があったんですよ。パソコンは詳しいでしょということで相談があって、そういう話があった中で、1カ月後か2カ月後ぐらいに北岡さんの今回の案内があって、もしかしてこういう需要があるのかなというふうに思って参加しました。

寺本 エステと酒屋さんから、インターネットでどうやったら集客できるのみたいな相談が？

岡本 そうですね。ホームページをつくったんだけど、だれも来ないんだけどみたいな。で、全然僕も詳しくないんですけど、パソコン詳しいでしょぐらいで、そんな感じで。

寺本 パソコンに詳しい人って、インターネットの集客ができるみたいに思われている人が多いですよ。

岡本 そうですね。そんな感じでした。

寺本 インターネットマーケティングスキル、イコール、パソコンのスキルだ、みたいな。

岡本 そうですね。そんな感じでした。

寺本 聞かれてもわからへんで、みたいな感じで。

岡本 そうそうそう。

寺本 それで、北岡さんが小川と対談しているような動画とかをごらんになったんですよ、きっとね。

岡本 そうですね。

寺本 その内容で、ほかの人というのは、全然インターネットマーケティングとかインターネット集客の知識がないから、基本的なことだけ知っていれば簡単ですよみたいなことを言われていたという。

岡本 そうですね。あれを見ていて、すごく簡単なんだというのを感じましたね。

寺本 とはいえ、結構安くないプログラムだと思うんです。参加費に関して言えば、それに関してもちゅうちょしませんでしたか。

参加費については、さほど抵抗はなかったです。 それよりも、マンネリから抜け出したかった…

岡本 さっき言ったように、仕事も普通に安定していて、マンネリ化している状態だったので、何か新しいことをやりたいとか、そういうふうに思っていたタイミングだったので、お金に関してはそこまで抵抗はなかったですね。

寺本 お金の面で抵抗はあんまりなかったとはいえ、申し込もうかどうしようか迷われたタイミングはあったと思います。どういうことが不安だったとか、ありますか。

岡本 不安に関しては、特に感じはしなかったですね。それはなぜかという、対談のビデオの中で、すごく簡単だよ簡単だよというので、連呼されていたので。

寺本 言っていましたよね。ちょっと怪しいぐらい言ってましたよね。

岡本 そうですね。なので、簡単なんだと勝手に思っちゃいましたね。

寺本 実際に参加してみて、その部分はどうでしたか。

参加してみて、ちょっと難しいなと思いました（笑） でも、直接北岡さんに質問したり、 一緒に受講された仲間に聞くことで解消出来ました。

岡本 それが、ちょっと難しいなと思いました（笑）。最初に申し上げたように、知識が全くなかったので、話されている言葉とか、ダイレクト・レスポンス・マーケティングに関しての言葉とかは、ちょっとよくわからなかったというのがありますね。

寺本 とはいえ、後でもう一回詳しくお伺いしますが、今はもうコンサルタントとして活躍されていますよね。

岡本 はい。

寺本 実際にそのわからなかった部分というのは、どういうふうに解消されたのですか。

岡本 プログラムの中で、北岡さんにメールで質問できることがあったりとか、あとは、周りの人に聞いたりとか、一緒に受講された仲間に聞いたりとか。そういったことで解消していきました。

寺本 受講された仲間に。

岡本 そうですね。

寺本 親しくなった人が何人かいらっしゃるのですか。

岡本 そうですね。やっぱり、同じような仲間なので、やりとりは続いています。

寺本 そういう方々も、会社勤めをされている方々？

岡本 それもいらっしゃいますし、独立して既にやられている方もいらっしゃいます。

寺本 経営者で、コンサルタントとしてもやりたいみたいな人ですか。

岡本 そうですね。あとは、ご自分のビジネスで使われている人とか。

寺本 なるほど。ちなみに、そのプログラムを進めていく中で、特にこういうところがよかったというところを教えてください。

北岡さんの話し方がとてもわかりやすかったです。

岡本 全体的にですが、非常にわかりやすい、北岡さんの整理の仕方がすごくわかりやすかったのと、話し方とかもすごくわかりやすい話し方をしてくださったので、そこがよかったですね。

寺本 話し方がわかりやすい。

岡本 そうですね。話し方がわかりやすかったですね。

寺本 情報整理の仕方がわかりやすい。

岡本 そうですね。情報整理の仕方もすごく上手で。

寺本 具体的にこういうポイントがよかった、こういうノウハウがわかりやすかったとかがあれば。

コンサルティングのテンプレートと 受注のスク립ト。あれがよかったです。

岡本 受講して、いただいたコンサルティングシートであるとか。スクリプト。

寺本 大学生でもコンサルができた、魔法のコンサルティングシートですね。

岡本 そうです。あれの中身だとか、あとは、受注をするときに、実際に話し方、どのような内容で話していったらいいのかというところもわかりやすくて。

寺本 コンサルのクライアントを獲得するときに、どういうことをしゃべればいいのか、どういう順番で何をしゃべればいいのかというやつですよ。

岡本 そうです。

寺本 あれがよかったと。あれを実際に、今も使われているのですか。

岡本 はい、そうです。

寺本 あの実物を今も使って、コンサルの現場ではそれを使用してコンサルするし、クライアントをとるときは、スクリプトどおりにしゃべる。

岡本 そうですね。基本的にはそれどおりにしゃべって、やっています。

寺本 ちなみに、それ以外に何かありますか。このプログラムの内容全体を通して、どういうところがよかったですか。

岡本 あとはビデオとか。復習ができるので、よかったですね。ダウンロードして、1.5倍速とかで聞いたりしていました。

寺本 セミナーの内容を撮影しているビデオが見られて、復習できるようになっているというものですね。

岡本 はい。それがあったのと、さっきも言いましたが、メールでの質問コーナーみたいなのがあるので、あれがよかったです。

寺本 北岡さんが回答してくれるんですか。

岡本 はい、そうですね。すごく早く回答をいただけたので。

寺本 具体的にどういう質問をされたのですか。何回もしました？

岡本 何回かしました。しょうもない内容から（笑）

寺本 トラブルがあったとかと聞きましたけど。

岡本 最初は、メールがうまく届かなかったみたいで、回答がいただけなくて、余りにもしょうもない質問だから回答をくれないのかなと思っていたら、システム上の問題だったらしくて。

寺本 別にそんなことはありません、みたいな。

岡本 はい。

寺本 そのビデオの中で、繰り返しここは見るみたいな、お気に入りのポイントはありますか。

岡本 第3回目のところの、具体的にクライアントをとるところは、結構、定期的に何回も見ています。

寺本 クライアントを具体的にとるところですか。

岡本 そうですね。

寺本 最初におっしゃっていた、難しいと言っていたダイレクト・レスポンス・マーケティングの部分ではなくて。

実は専門用語を使うまでもなくコンサルできた…

岡本 そうですね。要は、実際にコンサルをしてると、難しい部分のところクライアントさんがいなくて。そのレベルではなくて、もっと初歩的なレベルのところでのクライアントさんばかりなので。

寺本 専門用語なんか、使うまでもないような。

岡本 そうです。そんなレベルの人は、ほとんどいないです。

寺本 では、難しいと思っていたところは、実は……

岡本 使わない。

寺本 使うレベルにしているクライアントはそんなにいないと。

岡本 いないですね。

寺本 どちらかというところ、そのクライアントを獲得して、基本的なことを教えてあげるだけで感謝されるというか、コンサルタントとしては商売になるというか。

岡本 そうですね。

寺本 それはでも、よかったですよね。最初はちょっと難しいなと思って、実際にやってみたら、えらい、そんなところにいたんですかみたいな。

岡本 そうそう、そんな感じですね。

寺本 では、具体的に参加した後、このプログラムを修了してから、今時点で、岡本さん自体がどうなっているかということについて教えていただきたいんですけど。

知識ゼロからコンサルタントになれました！

今、楽しいです。すごく感謝しています。

岡本 実際にクライアントさんを何件かあって、コンサルとしてやっています。

寺本 実際にコンサルタントになられている、と。

岡本 そうですね。

寺本 ほとんど、知識ゼロからですものね。

岡本 はい、そうですね。あとは、これをやることで、経営者の方とたくさん話をするので、楽しいという感じは非常にありますね。

寺本 クライアントですよ。

岡本 はい。

寺本 今まででもやもやしていたというか、マンネリ化しているなと思っていたのが、楽しくなりましたよと。

岡本 そうですね。あとは比較的、そういうお客さんも結構いるんだなとも感じているので、将来的にも、もっとできるようになれば、もっと楽しくなってくるかなと感じています。

寺本 そうですよ。ほとんどと言う言い方は悪いかもしれませんが、経営者の方って、パソコンだと思っていますよね。インターネット集客、イコール、パソコンだと思っている人が多いですよ。

岡本 そうですね。

寺本 そうじゃないですよというのを教えてあげるだけでも、価値があるというか。

岡本 そうですね。

寺本 ぶっちゃけ、参加してよかったですか。

岡本 よかったです。すごく感謝しております。

寺本 ありがとうございます。参加していなかったら今はどうなっていますかね。

岡本 前の会社で、サラリーマンとして悶々としてやっているんだろうなという感じがしますね。

寺本 ちなみに、今はコンサルタントとして、一本立ちされているのですか。

岡本 いや、まだ副業でやっているのですが、今後はコンサルの仕事がふえてくれば、コンサル一本にしていきたいと思っています。

寺本 わかりました。では、このオーディオを聞いておられる方というのは、参加しようかどうかどうしようかと迷われている方だと思います。そういう方に向けて、何か、岡本さんのほうからメッセージをお願いしたいのですが。

参加を迷っている方へ：

コンサルタントになるための最短ルートが手に入ります

岡本 既にビジネスをやられている方であれば、ご自身のビジネスにすぐに役に立つものが手に入るのではないかなと思いますし、もし副業で何かしたいなと思っている方であれば、今回この講座を受講すれば、コンサルタントになるための最善のルートというか、最短ルートを手に入れることができるのではないかなと思います。

寺本 そうですね。身をもって実証されているわけですね。

岡本 はい、そうですね。で、世の中に簡単にもうかるとかという情報がたくさんあるのですが、実際にはそんなものはないので、しっかり受講して、実践していくことが大事なんじゃないかなと思っています。

寺本 最初におっしゃった、エステの妹さんとかには、いろいろとアドバイスをされるようになったんですか。

岡本 そうですね。最初のころは、よく話はしていて、今でもしています。

寺本 「すごい」という感じですか。

岡本 そうですね。知らないノウハウというか、知っていてもやっていないというか、たくさんあるので、伝えて、やってもらっています。

寺本 では、このプログラムは、全員が参加して全員が、いい結果が出るとは限らないと思います。こういう人は参加しないほうがいいのかというのはありますか。

参加しないほうが良い人・参加したほうが良い人

岡本 楽しんで儲けたいと思っている人は、やらないほうがいんじゃないかなと思っています。やっぱり、中身としてはそんなに難しくないのですが、自分で動かないとだめなところがやっぱりあるので、何もしなくて儲けたいと思う人はやめたほうがいいのかと思っています。

寺本 逆にこういう人は参加したほうが良いですよというのはどういう人ですか。

岡本 会社に勤めていて、先が見えてつまらないなというふうに思っている方は、これを受講することで、いろいろな可能性が見えてくると思うので、そういった方はぜひ受けたほうがいいんじゃないかなと感じます。

寺本 過去の岡本さんのように。

岡本 はい。そうですね。

寺本 今は楽しいですか。

岡本 楽しいですね。経営者の方とそういう深い話ができたりするので。会社勤めをしてると、そういうことはほとんどないので、そういった意味で楽しいですね。

寺本 なるほど、わかりました。では、きょうは貴重なお話をいただきまして、ありがとうございました。

岡本 こちらこそ、どうもありがとうございました。

コンサル起業コースの詳細はこちらから。

http://www.theresponse.jp/business_school/consulting/general.php

4人目：

「Webデザイナー」からコンサルタントへ

寺本 田中さんは、今25歳で、このコースに参加されたときは23歳ぐらいということですか？

田中 そうですね、それぐらいだったと思います。

寺本 そのときは、どういうお仕事をされていたのですか。

田中 仕事は、ウェブデザイナーをしていました。

寺本 これは、会社にお勤めでやられたということですか。

田中 そうですね、会社に勤めながらです。

寺本 今は何をされていますか。

田中 ちなみに今もまだそのウェブデザイナーをしています。

寺本 そうなんですね。では、なぜそのコースに参加しようと思ったのですか。

今の仕事にも生かしながらスキルアップができるのではないかと 思って参加しました。

田中 そのとき、仕事にちょっと行き詰まりを感じていたというか、何か別の方向性はないかっていうふうに、ちょっと考えていたこともありまして、それで、今の仕事にも生かせつつ、自分のスキルアップができるような、スキルを身につけられるのではないかと感じて参加しました。

寺本 ちなみにそのウェブデザイナーとしてのお仕事というのは、今回のこのコンサルみたいな感じで、要は売り上げを上げるとかいったようなことはお仕事の中ではやられているのですか。

田中 仕事の中では、売り上げを上げるという視点では、ウェブサイトとかをつくってなくて、会社案内的な、もう本当に、ただページと写真が並んでいるようなサイトばかりつくっているような感じですね。

寺本 デザイン勝負みたいな。

田中 そうですね。もうデザインだけ、そういう感じです。

寺本 きれいなデザインにショッピングカートがついているような。

田中 そうですね、まあ、きれいでもないんですけど。

寺本 なるほど。では、インターネットは使われているとはいえ、売り上げを上げるというところには、余り関知はしてなくて。

田中 そうですね。

「アフィリエイト」はやったことがありますが、 モチベーションが続かなくて…

寺本 そのときに、このコンサルコースに参加する前に、例えばアフィリエイトのノウハウとか、インフォ・ビジネスのノウハウとか、インターネットマーケティング関連のノウハウといったようなものというのは、何か試されたことはありますか。

田中 昔、そういうアフィリエイトをやられている方のブログとかを見ていてことがあって、ちょっと興味本位で商材を買ってみて、実際にやってみたことがあったのですが、やっぱりモチベーションが続かなくて。

寺本 ブログをたくさんつくって、アフィリエイトにリンクしたとか。

田中 そうですね。ブログをつくって、商材のバナーを貼ってというようなことをやっていたのですが、やはり自分の中でモチベーションが続かなくて、1カ月もたたないぐらいでやめちゃったと思います。

寺本 では、そのアフィリエイト以外の、例えばダイレクト・レスポンス・マーケティングとか、インターネット集客といったことに関しては、深く学んだことはありますか。

田中 それは本当に、特になかったですね。

寺本 はい。そういった状態で、コンサルタントになる方法というプログラムに参加していただいたと思うのですが、参加されたときは23歳ぐらいですよね。

田中 そうですね。

寺本 それで、当時は、北岡さんは出始めというか、レスポンスのメルマガをまだ書いてもらっていなかったときだったと思います。

田中 そうですね。

ダイレクト出版さんに対する信頼感がすごくあったのと、何か始めたい、挑戦したい！という意欲で参加を決意しました。

寺本 それで結構な、安くないお金を投資するというか、決断されたと思います。何が決め手になって決断をされたのでしょうか。

田中 まず決め手というのは、昔からダイレクト出版さんのメルマガとかを読んでいたりですとか、あとは、そのコンテンツを購入して勉強させていただいていたりとか、というのもまず一つの大きな理由で、信頼感がすごくあったというのがあります。あとは自分が、一番初めにも言ったのですが、行き詰まりを感じていて、何か始めたい、挑戦したい、学びたいという意欲が高かったので、正直値段は高かったのですが、迷いなく、挑戦してみようという気持ちで決めました。

自分に本当にできるのか、不安でした。

寺本 申し込む前に、自分にできるかなといったような不安はなかったですか。

田中 正直、そのときに見せていただいたのは、対談ビデオがあったのですが。

寺本 小川と北岡さんのものですか。

田中 そうですね。それを見せていただいたときには、すごく簡単にできるようなことを言われていたので、できるのかなという思いと、そんなに簡単ではないだろうという思いがあって、本当に自分にできるのか、ついていけるのかという思いはありましたね。

寺本 教わった内容が難し過ぎて、できないのではないかっていう。

田中 そうですね。自分に本当に理解できるのかというのが不安でした。

寺本 その不安を抱えたまま、新しい分野に行きたいからということで、最終的には決断していただいたと思うのですが、実際にそのプログラムが始まってみて、あるいは進んでみて、終わってみて、その不安はどうなりましたか。

話がすごく楽しかったんですよ。

受講生専用サイトで繰り返し復習できたのも良かったです。

田中 正直、不安はあったのですが、始めてみたら、北岡さんの話される内容が本当にわかりやすかったですし。おもしろくて、話がすごく楽しかったんですよ。

寺本 そうですよ。楽しいですよ。

田中 それで、すごい、ずっと入ってきたというもありますし。わからないところとか難しいところももちろんあったのですが、受講生専用のサイトとかもあって、動画を繰り返し学習できたということもあったので、本当に、自分が思っていたような不安はなく、学べて、本当に自分が好きなときに復習できたと思います。

寺本 その中で特によかったところはどのようなところですか。

売れるウェブサイトの作り方が知れて、

仕事での提案の幅が広がった。

副業としてもコンサルとして稼げるようになった。

田中 やはり、仕事でウェブ制作をしていたこともあるので、売れるウェブサイトのつくり方、売れるウェブサイトをつくるにはどうしたらいいのかというのを知れたということが、自分の中で一番大きかったですね。

寺本 今までは、ウェブデザイナーとしてのお仕事の中で、そういったような場面というのはなかったですよ。

田中 はい。

寺本 それを学んでから、変わったことはありますか。

田中 仕事での提案の幅が広がったというのもあるのですが、実際に副業として稼ぐことができるようになった。広い提案ができるようになって、実際に稼ぐことができるようになったということがやはり自分の中で大きいです。

寺本 それは副業で、インターネットマーケティングのコンサルタントとして、クライアントさんがとれたということですか。今、クライアントがいらっしゃるということですか。

田中 そうですね。今、はい。

寺本 実際にウェブデザイナーをやりながら、副業でそのインターネットマーケティングのコンサルティングの仕事も受注できるようになってきた、と。

田中 そうですね。できるようになりました。

寺本 では、そこで収益も上がるようになっている、と。

田中 そうですね。まだ始めたばかりなので、順調という感じではないのですが、少しずつ。

寺本 その中で、北岡さんにいろいろと教わったことがあると思います。具体的にこういうところが役に立ったみたいなものがあれば、シェアしていただきたいのですが。

田中 さっきも言いましたが、売れるウェブサイトをつくるためにはどうしたらいいのかというところですかね。

寺本 その中でも特にここの部分はすごかったみたいなものはありますか。

メルマガを使って商品を売る。

そういったマーケティングの知識が知れたのが大きいです。

田中 メールマガジンを使うということですかね。

寺本 メールマガ。それは、今までは普通に商品だけが置いてあるようなサイトをつくっていたのが、そうではなく、メールを送ることによって、商品が欲しくなるような仕掛けをつくるというようなところですかね。

田中 はい、そうです。

寺本 その辺の考え方とか。

田中 そうですね。

寺本 今までそういうのは考えになかったということですね。

田中 そうです。そのマーケティングということ自体が知識としてなかったのが、それを知ることができたのがやっぱり大きいですね。

寺本 わかりました。では、プログラムを受けて終了して、今の時点で、何か目に見える変化はありますか？職業自体は今も受ける前と同じく、ウェブデザイナーをやられているということですが。

コンサルタントとして転職することになりました

※補足：田中さんは、コンサルタントとして転職するための知識や技術を身につけることがこのプログラムの参加目的だったそうです。

田中 そうですね、今はウェブデザイナーをしているのですが、実は転職することが決まりました。

寺本 ほう。どちらへ？

田中 ウェブコンサルタントとして転職することが実は決まりました。

寺本 すごいですね。おめでとうございます。

田中 本当に、この講座のおかげという感じなのですが。

寺本 その会社では、コンサルタントとして活動されるということですよ。

田中 そうですね。はい。

寺本 実際に売り上げを上げるサイトをつくりますよというようなコンサルティングをされるんですかね。

田中 サイト製作の提案から、リスティング広告ですとか、SEO関連ですとか、あとはソーシャルネットワークを使用したような、そういった提案とか、いろいろなことをやっている会社なのですが、そこへの転職が決まりました。

寺本 それも北岡さんのプログラムを受けてというか、北岡さんとの出会いがあってそういう流れに、自分の感情が変わったということですか。気持ちが変わってきたというような感じですか。

田中 そうですね。実際に仕事として売り上げアップの提案をしたいという気持ちが、やっぱりこの講座を受けてから、自分の中で本当に強くなって、実際に転職に即成功することもできました。

寺本 では今は、すごく楽しいんじゃないですか、気持ち的には。

自分の好きな仕事につくことができました！ 今一番楽しいです！

田中 そうですね。本当に、自分の好きな仕事につくこともできましたし、その副業として、稼ぎ始めることもできて、本当に充実してるというか、今は一番楽しいですね。

寺本 北岡さんに出会わなければどうなっていましたか。

田中 そうですね、本当に、それは本当に大げさじゃないですけど、出会わなければ、こういうふうになることはできなかつたんじゃないかなと思っています。

寺本 よかったですね。開催してよかったです。

田中 あははは。

寺本 最後にですが、田中さんは1期生の最初の卒業生なのですが、このインタビューを聞いている方というのは、このプログラム、どうしようかな、参加しようかなって迷っている方が多いと思います。そういう方に向けてメッセージがあればお願いします。

参加を迷っている方へのメッセージ

田中 僕はこのコンサル講座を受講して、本当に変わることができたというか、転職もすることができましたし、副業としても少しずつ稼げるようになることができました。起業を考えている方ももちろんなのですが、僕のように、現在の仕事に生かすことができたりですとか、副業から始めて、稼ぎたいという方にも、本当にお勧めできると思うので、迷っている方は思い切って参加することを、本当にお勧めしたいと思います。

寺本 ありがとうございます。注意点はありますか。こういう人はやめたほうがいいよ、という。

田中 やっぱりやる気がないというか、稼がせてほしいとか、手取り足取り教えてほしいというような方は、あんまり向いてないんじゃないかなというのはちょっと思います。やっぱり自分から身につけていこうっていう、自分からどんどんやっていこうというような、積極的な気持ちを持った方のほうが、より成功すると思います。

寺本 ありがとうございます。きょうは貴重なお話をいただきまして、どうもありがとうございました。

田中 はい、ありがとうございました。

コンサル起業コースの詳細はこちらから。

http://www.theresponse.jp/business_school/consulting/general.php

5人目：

「翻訳会社の経営者(女性)」からコンサルタントへ

寺本 こんにちは、寺本です。今回は、コンサル起業コースに参加された柳澤さんに、参加された感想をお伺いしたいと思います。どうぞよろしくをお願いします。

柳澤 はい、よろしくをお願いします。

寺本 柳澤さんは現在38歳で、このコースに参加される前はどのような事業をされていたのですか。

**売上が不振、というわけではありませんでしたが、
経営している以上、不安が消えることはありません。
なので本業以外にできることはないかと思っていました。**

柳澤 今もやっているのですが、本業が翻訳会社の経営でして、あとは翻訳以外にも、通信教育講座を運営したりしています。

寺本 経営者なのですね。

柳澤 はい。そうですね。

寺本 そのときに、どういうビジネスの状態だったとか、気持ち的にどのような状況だったかを教えてください。

柳澤 別に、そんなに売り上げが不振だとか、そういうことはなかったのですけれども、やっぱり経営している以上、こじはうまくいっていても来年どうなるかわからないとか、やっぱり震災の影響がありましたし、取引先が研究機関や官公庁で、事業仕分けの影響を受けやすかったり、どうしても価格競争の影響を受けやすい業界なので、不安が消えることがなかったのですね。それで、本業以外に、もうちょっと何かできることはないかなと思っていました。

寺本 今回、このインターネットマーケティングのコンサルタントとして起業するというようなコースに参加されたと思うのですが、とはいえ、ほかにも選択肢はいろいろありましたよね。事業を安定させるというか、成長させるということに関しては。

柳澤 はい、そうですね。

寺本 なぜ今回のこれを選ばれたのですか。

**コンサルになるために学べる内容が、
本業に生かせそうだと思ったのが一番大きかったです。**

柳澤 今回は、単純におもしろそうというのもありましたが、セールスレターを読んだときに、コンサルになるために学ぶ内容を、自分の本業にも生かすことができるんじゃないかと思ったのと、恐らくそれがきちんとできれば、簡単に投資する元は取れるんじゃないかなと思ったので、参加することにしました。

寺本 結構高額な商品、プログラムだと思います。

柳澤 はい、そうですね。確かにそうなのですが、私の場合は本業があったので、コンサルになるならんに関係なく、多分、コンサルになるために知識とかノウハウというのは、本業に生かすことができるのではないかなと思ったんですね。なので、それほど迷いはなかったです。

寺本 これしかないなあ、みたいな感じですか。

柳澤 そうですね。とりあえず、コンサルというと、始めるに当たって、何か設備を用意したりとか、投資が必要とか在庫が必要というものではなかったの。あとは、自分の事業に恐らく応用できるだろうというのが一番大きかったですね。

寺本 実際に参加してみて、どうでしたか。元は取れましたか。

すぐに元がとれました。

柳澤 はい。おかげさまで。参加中にもう、元が取れました。

寺本 プログラム中にとということですか。

柳澤 そうですね。プログラム中で。

寺本 おもしろそうだとおっしゃっていましたが、実際にどうでしたか。

柳澤 とてもおもしろかったです。

寺本 では、元が取れたというところで、特に具体的にこういうところがよかった、おもしろかった、役に立ったということがあれば。

柳澤 やっぱり、経営に不安はつきものというか、常に不安につきまとわれていたりするのですけれども、今までも、いろんな教材で断片的に学んではいたのですが、その知識がばらばらの状態だったんですね。でも北岡さんは、すごく体系的に整理してくださって、私の頭の中でごちゃごちゃになっている情報を、きちんと整理する引き出しをつくってくださったので、それがすごくよかったです。

寺本 では、知識の生かし方もわかるようになったという感じですか。

柳澤 そうですね。はい。

寺本 さっき元が取れたとおっしゃっていましたが、具体的にどのような手法というか、ノウハウが役に立ちましたか。

柳澤 売り上げに一番直結したところでいうと、通信教育事業のほうで、PPCで集客して、その後、資料請求をしてもらって、それから、ステップメールを組み込んで、受注につなげるというものをやっていたのですけれども、そのステップメールの使い方を、今までは自己流でやっていたのですけれども、1通目に何を書けばいいのかとか、2通目に何を書けばいいのかというのをきちんと教えていただいたので、それを試したところ、すごく成約率が上がったんですね。あとは、PPCを使っていたというのもあって、どの段階で何をどう改善すればいいのかというのを自分で判断できるようになったので、それがすごくプラスになりました。

寺本 ステップメールに関しては、実物のステップメールの素材をもらいましたよね。

柳澤 はい。

寺本 それを参考にして。

柳澤 はい。でも、あんなにがっつりは書けなかったんですけど。たしか、4通のステップメールで組んだんですね。でも、それでも十分効果があって、すごいなと思いました。

寺本 メール4通で成約率が劇的に改善していった。

成約率が4～6倍にアップしました！

柳澤 そうですね。具体的に言うと、それまでの数字より4倍から6倍ぐらいに上がったんですね。

寺本 それは元が取れますね、すぐ。

柳澤 そう、取れたんですよ。

寺本 それは最初の、1日目で教わった内容でしたっけ。

柳澤 いつでしたっけ。でも割と早い段階だったと思います。

寺本 そうですよ。ノウハウ系はたしか早かった気がします。

柳澤 そうですよ。

寺本 なるほど。ほかに何かありますか。プログラム全体の感想でもいいんですけど。よかったことは。

いろんな方と知りあえて、刺激をもらえて楽しかった。

意外と経営者が多かったのもびっくりしました。

柳澤 講座の内容がすごくよかったというのもあるのですけれども、受講生の方と、いろいろと知り合えて、やっぱり優秀な方とか、経営者の方も多かったですし、いろんな刺激をもらえて楽しかったです。特に、ビジネスを一緒にやれるようなパートナーが見つかったというのも、大きな収穫でした。

寺本 一緒にビジネスの企画を立てたりとか。私はこっちをやるから、あなたはこっちをお願いしますみたいなことができたり。

柳澤 そうですね。お互いに、得意なところを生かして、一緒にやりましょうみたいな感じの話が出てきたというか、見つかったので、それもすごくうれしいことでした。

寺本 経営者が多かったですね。

柳澤 そうですね。びっくりしたんですけど、やっぱり皆さん、本業に生かすことも考えていたのかなと思いました。

寺本 では、柳澤さんは、このプログラムに参加した後に、目に見えてこういう成果があったとか、気持ち的にこういう変化があったとか、さっきステップメールを改善して売り上げが上がりましたとおっしゃいましたが、ほかに何かありますか。

コンサルのクライアントは1社ですが、

新規のビジネスが2社と立ち上がっています。

柳澤 今、コンサル自体のクライアントというのは1社なのですが、無料のコンサルを宿題でやりなさいというのがあって、それでやったところ、一緒にビジネスを立ち上げることになったのが2社あります。

寺本 クライアントという形ではなく、一緒にやりましょうという。

柳澤 そうですね。無料とはいえ、コンサル・アドバイスをしてあげたことがすごく喜んでもらえて、気に入ってもらえたというのも大きかったと思いますし、一緒にビジネスをやったら、きっといいんだろうなというふうに思ってもらえたきっかけにはなったと思います。

寺本 その2社というのは、どういう内容ですか。もしよければ。

柳澤 はい。一つはベンチャー企業なんですね。そちらも小さい会社なのですけども、そこと一緒に通信教育の講座を展開しています。

寺本 例のステップメールを使って、やっていけば……

柳澤 そうですね。はい。ここでも使えるとは思っています。

寺本 そうですよ。

コピーライティングの仕事ももらいましたし、 本業以外にも選択肢が大きく広がりました！

柳澤 もう一つのほうは、こちらはセールスレターを送ったのがそもそものきっかけなのですが、そのレターを見て、翻訳のお客様にはなってくれなかったのですが、うちの会社のセールスレターを書いてということで、コピーライティングのお仕事をいただいたのです。そのコピーライティングのお仕事を一緒にやっているうちに、セールスレターを書く段階で、商品の売り方の構成というか、ビジネスの、組み立てというところから一緒に相談しながらやったので、その点で、多分コンサルのノウハウを生かしたというのもあると思うんですけど、すごく気に入っていただけて、で、コピーライティングのお仕事が終わった後も、日本の伝統文化に関するものを売っていらっしゃる会社さんなんですけど、一緒にこの商品売ってくださいというふうなお話になって、今、いろいろと打ち合わせとかをやっている状態です。

寺本 かなり広がりが大きいですよ。

柳澤 そうですね。やっぱり、選択肢がふえたというのがすごく大きいと思います。

寺本 もともと翻訳会社の経営と、その翻訳のノウハウをベースに、それを通信講座で販売していたということですね。それ以外にも、という意味ですか。

柳澤 そうです。本業以外にも、例えば、ベンチャーの会社と一緒にやっていることというのは、翻訳とも全然関係ないですし、日本の伝統文化に関する商品の販売というのも、翻訳とは、将来的には関係があるかもしれないのですけれども、現時点では全然関係ないところで、そういうビジネスのお話をいただけるようになったというのは、ビジネスと一緒にやっていこうというふうに思ってもらえる、信頼してもらえるようになったということかなと思います。

寺本 参加してよかったですか。

柳澤 はい。よかったです。

バラバラだった知識が体系的に整理された

寺本 ありがとうございます。うれしいです。ちなみに柳澤さんは、参加される前は、インターネットマーケティングに関する知識はどれくらいお持ちだったのですか。

柳澤 ゼロではなかったのですが、例えば、PPCなんかはやっていたりとか、バックエンドとかフロントエンドとか、そういう話とか、コンバージョン率がどうのこうのとかLTVとか、そこら辺の、何となくはわかっている、全部断片的には、知っているつもりというか、知ってはいたのですが、それを、とりあえずやってはいるものの、効率的に使用していたかどうかというと、そうではなかったなと思うので。知識がばらばらだったんですよ。

寺本 それがさっきおっしゃった、体系的に整理して下さったという。

柳澤 そうですね。はい。

寺本 それでクライアントに提案がいろいろとできるようになって、いろいろとビジネスも立ち上がるようになって。

柳澤 はい。そうですね。ビジネスの見方がわかるようになったというか。北岡さんの、このポイントは3つしかありませんとか、全部で16個ありますとか、あの整理の仕方が、ものすごく私にははまって、わかりやすかったんですね。なので、何の知識をどの場面で使うと有効なのかとか、そういうのがすごくよかったです。

寺本 ビジネスの見方ができるようになったと。

柳澤 はい。

寺本 では、客観的に自分のビジネスというか、自社のことも見られるようになってきたというのがありますか。

柳澤 そうですね。前に比べれば随分違うと思います。

寺本 こんな大きな課題があったということに気づくようになったとか。

柳澤 気づきますね。気づくんですけど、追いつかないっていう感じですかね。

寺本 でも、可能性が見えてるということですね、逆に言うと。

柳澤 そうですね、はい。

寺本 ありがとうございます。このインタビューを聞いている方というのは、今回申し込もうかどうかと迷われている方が多いと思います。そういう方に向けて、何かメッセージがあればお願いします。

参加を迷っている方へのメッセージ

柳澤 はい。まず1期生ということで、参加者に経営者が割と多かったということに、私は驚いたのですが、私自身もそうなのですが、経営者だと、コンサルタントになるかならないかというのかかわらず、自社のビジネスに応用すれば、きちんと半分ぐらいの実践をすれば、元は取れるんじゃないかと思います。で、私自身、やっぱり、本業のほうもそれなりに仕事があるので、なかなか全部はやれなかったんですけど、それでもすぐに元は取れたので、迷っていらっしゃる方がいたら、経営者だったら、恐らくすぐに元は取れるんじゃないかなと思います。

寺本 自分のビジネスがあればすぐに、例えばステップメールを改善するだけで売り上げが4倍とかということですよ。

柳澤 そうですね。なりましたね。

寺本 では、逆にこういう人は参加しないほうがいいのかというのはありますか。

柳澤 すごく整理された状態でノウハウとか知識を伝えてくださるので、すごくわかりやすいんですけど、わかりやすい分、わかったつもりになって、やらないともったいないのかなと思います。で、やっぱり、私もそうなのですが、全部を実践できなくても、半分ぐらいでもやれば、多分実感できる成果は出ると思うので、半分でもやれると思うのであれば、やったほうがいいのかと思います。

寺本 逆にこういう人は参加したほうがいいのかというのはあればお願いします。

柳澤 多分、やる気のある方だったら大丈夫だと思います。

寺本 やる気のある人だったら、経営者であれ、自分のビジネスを持っていなくても。

柳澤 はい。すぐに行動に移せるタイプの方だと、すごくいいんじゃないかなと思います。

寺本 わかりました。ではインタビューはこれぐらいにしたいと思います。きょうはお忙しい中、お時間をとっていただきありがとうございました。

柳澤 はい。ありがとうございました。

コンサル起業コースの詳細はこちらから。

http://www.theresponse.jp/business_school/consulting/general.php