



THE PROFESSIONAL®

あなたのビジネスに  
「ファン」  
を生み出すことの  
重要性とは??



# 課題の一例

こういう課題をお持ちの方が  
いらっっしゃいます。

## ▶▶ 自分ひとりが？

経営者自身が営業しないと新規の  
お客さんが獲得できない、、、。

## ▶▶ あの人以外にも？

特定の方の紹介はあるけど、もっと他  
の方も紹介してれたら嬉しい、、、。

## ▶▶ お客さんに？

もっとリピートしてほしいし、も  
っと短いサイクルでお客さんと取  
引できたら嬉しい、、、。

## 横に開く ◀

あなたが集めなくても  
人が集まるチャンネルを  
横に長く広げることができれば

## 歯車を足す ◀

紹介してくれる人が  
もっと、紹介したくなるように  
紹介してくれない人が  
つい、紹介したくなるように

## 武器を増やす ◀

あなたが持っている武器は  
本当にそれだけですか？  
原価がかからないサービスを  
増やしましょう

## 引力を増幅する

あなたのビジネスに引力を持たせて  
「集める」から「集まる」にスイッチ



# 引力体質経営™ のススメ

あなたのサービスが  
引力をまとめば、  
もっと経営が  
ラクになります。

“集めるタイプ”の経営者は、  
もがき失敗する。

その一方で、  
まわりに“集まっちゃうタイプ”  
の経営者は、  
ヒト・モノ・カネに困らず、  
著しい成功を収める。



今こそ、  
**引力体質経営**  
へ。

ファンをつくりだす

勝手にファンが増える

ファンがファンを呼び  
放っておいても  
売上が勝手に伸びる仕組み

例えば、勝手に  
「ファン」が増殖  
する仕組み

あの緊急事態宣言の最中  
「ファン」のいるビジネスは  
その強さを実感させられました



# 実例でみる



## とある治療院

既存顧客の満足度を高め、それを外部に向けて視覚化することで、ビジネスへの流入が活性化される顧客活性化型サイト®を採用。

# ファンを活性化させる

東京・八丁堀でランナーに特化したカイロプラティック及びランニングスクールを経営する株式会社ランナーズエイド0+。

代表の後藤敏雄氏はフルマラソン2時間19分の記録を持つ元・実業団ランナー。自身の身体の故障の経験から、怪我に悩むランナーのサポート、タイム向上など、ランナーたちの夢の実現の場の提供を目的に「RAC」というランナーズコミュニティを主宰。

SNS中心に活動風景が会員間でシェアされ、活発なやり取り、充実した活動の場は提供されてきました。ただ、ランナーズコミュニティをより広く、多くの方に認知していただくための発信力強化、ブランディング強化が課題でした。そのために、、、

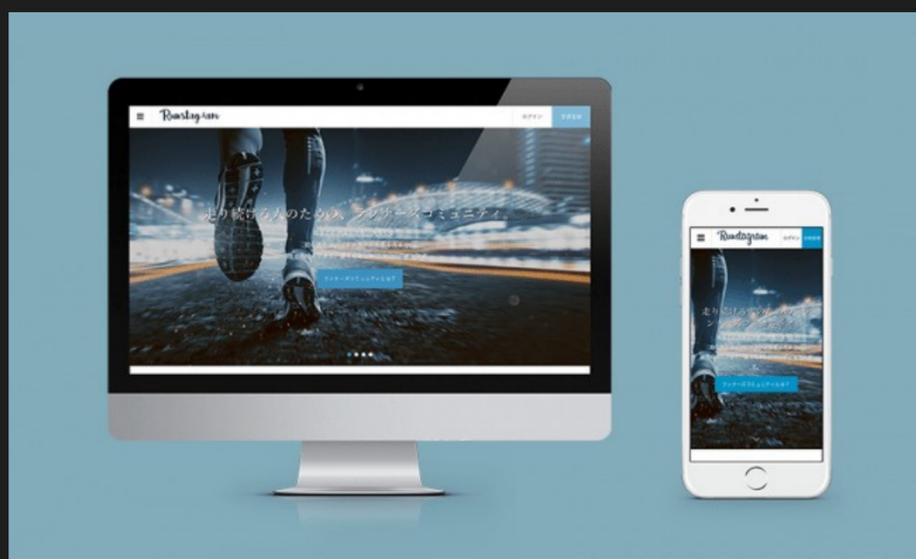
## 「顧客活性化型サイト®」 の導入に至りました。



私たちが採用した顧客活性化のアプローチは「従来SNS上で展開されていた交流を、外部に見える形で発信する」です。

ランナーズコミュニティとSNSの特徴であった、「集まって走る」「その経験やビジュアル（写真）を個人SNSで発信する」という二つのアクションを「Runstagram」という新しい場所に統合することで、既存会員の満足度を高め、活発なコミュニティがSNSの外に出て新しい会員（見込み顧客）に可視化され、流入が活性化されるように設計しました。

その結果、、、



コロナ禍の中でのリリースでしたが、、、

ランナーズコミュニティとしての活動が難しい時期であったにも関わらず、会員の皆さんによって多くの投稿がなされています。

また、主宰・後藤氏以外にも、アスリートフードマイスターとして活躍する管理栄養士さん、ランニングと旅を組み合わせた「旅ラン」のエキスパート、トレイルランニングの専門家、オンラインスクールのサブスクリプションメニューなど、会員登録することで受けとることが可能になる多彩なメニューが好評で彼らは皆「ロイヤルティの高い会員」となっています。

**顧客を活性化させて、  
次なる見込み顧客の取り込みと、  
活性化に上手く活用する  
サイクルを生み出す仕組みが  
「顧客活性化型サイト®」です。**

# 従来型ホームページと 「顧客活性化型サイト®」 の違い

「Runstagram」で私  
たちはまさに

「今ランニングに取り  
組んでいる」

「もっと本格的にラン  
ニングをしたい」

という見込み顧客層を  
活性化させるホームペ  
ージをつくりました。

ほぼ全ての中小企業経営者・個人  
事業主・士業の方が「自身のビジ  
ネスを活性化させたい」という願  
望を持ってホームページを構築し  
ますが、実際にはホームページを  
作っただけで売上が伸びる時代は  
終わりました。 むしろ、、、



# 従来型ホームページと 「顧客活性化型サイト®」 の違い

一度も無かったと言っ  
ても良いでしょう。

理由はシンプルです。

それは、  
原稿や写真をあなたか  
ら受け取ってリアル店  
舗をWeb上で忠実に再  
現しても、、、

それは「再現」であっ  
て新たな顧客の「活性  
化」でもなんでもない  
からです。



# 私たちの 「NO」

例えば、私たちはここまでのことを実現するために、従来当たり前とされてきた以下の慣習に「NO」を掲げて、あなたのまだ見ぬ顧客を活性化させる取り組みを行います。

- **あなたに原稿を書いていただくことはありません**
- **あなたに画像をご用意いただくことはありません**
- **あなたにデザインの好みを聞くことはありません**
- **あなたにコンテンツ案を聞くことはありません**
- **あなたにページ構成を聞くことはありません**



# ヴィジョン

私たちは、応援します。

果敢に人生に挑み、次世代へ  
「より良きもの」を渡そうとして  
いる経営者を。

“集めるタイプ”の経営者は、  
もがき失敗する。

その一方で、  
まわりに“集まっちゃうタイプ”  
の経営者は、  
ヒト・モノ・カネに困らず、  
著しい成功を収める。



今こそ、  
**引力体質経営**  
へ。



# これまでの実績

【ザ・プロフェッショナル】<sup>®</sup>  
2021年現在の実績です。

## 貢献したクライアント数

世界をもっと魅力的にする「かっこいい背中」の大人を増やすために、これまでに多くの中小企業・法律事務所・税理士事務所・司法書士事務所・学校法人などの経営を支援。

852社

## 創業した年

東京・新宿で創業し、経営者に寄り添ったビジネスを提供してきました。新宿、青山を経て、現在は東京・丸の内を主たる事業所としています。

1999年

## 顧客満足度調査の数値

全ての商品・サービス・サポートの提供の後、顧客満足度調査を行っています。その結果 92.31%の方に「【ザ・プロフェッショナル】<sup>®</sup>をお薦めしたい」との評価をいただきました。

92.31%

# 取引先の一例

これまでの取引実績（抜粋）です

東京ベルエポック美容専門学校 / 東京ベルエポック製菓調理専門学校 / 東京医薬専門学校 / 東京福祉専門学校 / 東京スポーツ・レクリエーション専門学校 / 東京メディカル・スポーツ専門学校 / 専門学校東京ウェディングカレッジ / 東京バイオテクノロジー専門学校 / 東京ベルエポック美容専門学校 / AYOMOT / 首都東京法律事務所 / 弁護士法人アルマ / 上田&パートナーズ法律事務所 / 浅井政晃税理士事務所 / 東京中央労務管理事務所 / 吉崎社会保険労務士・行政書士事務所 / 喜多川司法書士事務所 / 株式会社スピーディ / 日本医歯薬専門学校 / 新東京歯科技工士学校 / 新東京歯科衛生士学校 / 赤堀製菓専門学校 / 埼玉福祉・保育専門学校 / 埼玉ベルエポック製菓調理専門学校 / 札幌アニメ・声優専門学校 / 札幌ベルエポック製菓調理専門学校 / 札幌ベルエポック美容専門学校 / 札幌放送芸術&ミュージック・ダンス専門学校 / 専門学校札幌ホテル・ウェディングカレッジ / 北海道エコ・動物自然専門学校 / 北海道ハイテクノロジー専門学校 / 北海道メディカル・スポーツ専門学校 / アーキビジョン株式会社 / 中村翻訳事務所 / 株式会社トカノハート&ハート / 有限会社フラワーガーデン / 株式会社 ニューエリアジャパン / 佐野源株式会社 / 株式会社伊藤商店 車屋 / 日本料理 車屋 / カイロプラクティック ランナーズエイド / 株式会社三企 / 株式会社353 / 株式会社 ヴァリエンテ バルコ / 株式会社ROOM810 / 丸や呉服店 / 株式会社ネクサス クリエーション（一部抜粋＊順不同）

# 他のオプション

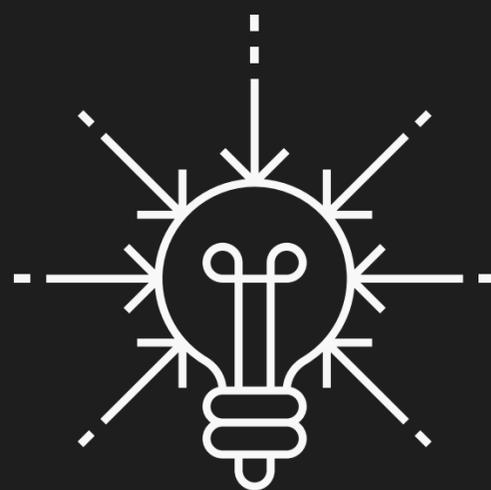
## SNS発信戦略

引力を持つSNS発信戦略。かつてのブログのように「ただただ書く」からの脱却を目指しましょう。



## 売れるビジネスモデル

より尖った、競合を気にすることないビジネスモデルを手に入れましょう。



## 書籍出版

あなたの権威性を高めるシンプルな方法。あなたが執筆をする必要はありません。



## マーケティング オートメーション

あなたが動かなくても見込み客が集まる仕組みを持ちましょう。





# チームの紹介



**Kazutaka Kaito**

プロデューサー



**Ken Shima**

クリエイティブ・ディ  
レクター



**Yoshie Hattori**

エディトリアル・ディ  
レクター

# 未来へのロードマップ

例えば、あなたにこんな未来が訪れます。

## 1年後

仕掛けが効果的に駆動し、自身は営業活動をしなくても新規案件が獲得できる体制が整う。

1

## 2年後

現場作業から離れ、あなた自身は“ご縁の深いクライアント”との関わりに時間を注げるようになる。

2

## 5年後

駆動している仕組みを基盤として、新しい拠点や、新しい分野での活動領域を生み出す。

3

## 10年後

自ら“カッコいい背中”の大人として、後進の行っている。

4

# 一例としての講座

プロフェッショナル集団にお任せいただくこともできますし、あなたや、あなたの会社のスタッフがご自身の力でハンドリングすることも可能です。一例として、下記のような講座があります。

【ザ・プロフェッショナル】<sup>®</sup>  
ネット集客マスターヴァンガード養成講座  
～あなたのビジネスに革命をもたらす7つの武器をお渡しします

インターネット集客の戦略を立てながら、あなたのビジネスに新規顧客をもたらし、その方たちに“ファン化”してもらおう施策を組み立てます。



お問い合わせは

- ・ メール
  - ・ お問い合わせフォーム
  - ・ オンラインチャット
  - ・ 電話
  - ・ Zoomオンライン面談
- など、ご希望のもので対応いたします。



**prf.tokyo**

