

ミッションマーケティングを習得し
理念と高収益を実現するには？
書き起こし

◆ 著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◇ レポートの著作権は、「ミッションマーケティングアカデミア」にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◇ 本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

◆ 使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）とミッションマーケティングアカデミア（以下、乙とする）との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第 1 条（目的） 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条（第三者への公開の禁止） 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第 3 条（損害賠償） 甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壱万円を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

第 4 条（その他） 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

篠原：こんにちは、ナビゲーターの篠原です。

坂本：こんにちは、坂本です。

篠原：よろしくお願いします。

坂本：お願いします。

篠原：えー、前はですね。ミッションマーケティングを実践されてる社長さんのインタビューをですね。お届けさせて頂きました。本日はですね、より具体的にミッションマーケティングについて、どのように学んでいき実践していけばいいのかってことをお伝えしていきたいと思います。よろしくお願いします。

坂本：よろしくお願いします。

篠原：はい。それでは改めてですね、まずミッションマーケティングについて教えて頂きたいと思うんですけども。

坂本：はい。

篠原：ミッションマーケティングとはどのようなものかというのを、お伝えして頂ければと思います。

坂本：はい、そうですね。まず、あのこれまで、ビデオを見て頂きまして、私の解説のビデオとかね、そしてあとそれを実際に実践されてる社長さんとかのインタビューも見て頂いたと思うんですけども。

ミッションマーケティングっていうのがですね、自分の想いを中心にして、それを世の中に広げていくというところですね。それを中心にしたビジネスであると。マーケティングの手法であるというところですね。で、多くの方がそのマーケティングの手法から、勉強して行って、ブログがどうだ Facebook がどうだとかね、手法から入るんですけども。

手法からだとしても、多くの方が途中でつまづきやすかったりします。なかなか手法も簡単にね、それだけやればすぐに成果が出るというものではないんで。やっぱりそこをより深くできるかどうか、ね。今回の多くの方の成功事例見て頂いてもそうなんですけど、やっぱり皆さん深くやってるんですよ。ブログだったらブログだし、広告だったら広告をやっば深くやっていくという事ですね。

これが非常に大事になってくるんで、そのためには自分の中のその思いというか、何故それをやってるのかっていうね、そういった中心になるもの。これが非常に大事になってくるので。これをいろんなネットのマーケティングとか、それで広めていくというような形ですね。なので、そういった思いを中心にして、ビジネスを構築していくというのが、ミッションマーケティングの大きな役割だということですね。

篠原：はい。ありがとうございます。あの、そういった思いを中心に、ミッションを中心にビジネスを進めていくということですね。今までいろいろ教わってきた内容というか、勉強してきた、私がしてきた中でですね、従来のマーケティングと随分考え方がちょっと違っているなと思うところがあるんですけども。それはどういったところなんでしょうか。

坂本：そうですね。今までのマーケティングっていうのが、やっぱりどうしてもそのテクニックに…

篠原：走りがち、になりますよね。

坂本：走りがちになりますよね。どうしてもその、いわゆる数字をまず追い求めてしまうというか、いわゆる成約率であるとか登録率とか。もちろん数字を追い求めるのも、これももちろん大事なんですけど、その前にやっぱり数字が上がれば何やってもいいの

かっていうところですね。よく Web のマーケティングとかでね、やってくと、要はお客さんを例えば煽ったりであるとか、誇大表現して集客するというような事を教えてくれるという方もいらっしゃるんですけども。

やっぱりそれっていうのは、結局それをやってしまうと、短期的には売上が伸びるんですよね。一時的にはいいんですけども、それがじゃあ3年5年10年って続くかっていうと、なかなかやっぱり限界があるかなというところ。で、あの誇大表現で売ってしまっていると、やっぱりお客様の期待値を超えられないので、やっぱりそこがあるとなかなか長期に、中長期で安定的に収益を上げていくっていうのがなかなか難しいというところになるので。

やっぱり、そこを自分の正しい想いでお客さんを集めるという事で。そしてお客さんを、メリットだけで集めるっていうよりも、やっぱりその感動とか共感っていう特に共感の部分ですよね。想いのところで集めていくっていう。共感、自分のその商品に対する想いに共感してくれた人が自然にきてくれるという流れ。この流れができてくると、非常にいいお客さんが集まる。そして自然に紹介とか発生してくるっていうところなので。

そういったこだわりと、自分の商品に対するこだわりとか想いの部分ですね。そこをやっぱりしっかり伝えていくっていうのが、まあ結果的に自然にお客さんが集まる体制ができてくるというところですね。それを作っていきましょうというのが、ミッションマーケティングの考え方というところですね。はい。

篠原：なるほどですね。やっぱり、そのテクニックでとってくるってわけではなくて、まあほんとに自然と寄ってくるというか。

坂本：そうですね。

篠原：お客さんが来てくれる。

坂本：そうです。

篠原：という流れを作るのが、ミッションマーケティングっていう形ですね。

坂本：そうです。だから狩り取りの狩猟民族のような、狩り取りの欧米型の考え方ではなくて、お客さんを狩りとっていくというふうに言ってる人もいるんですけど、そうではなく、お客さんと共感で自然に集まってくる。まあ日本型のマーケティングというか、はい。あの喜ばれながらお客さんが集まってくるという、そういう流れを作っていきますよ、っていうのがミッションマーケティングの概念というところになりますね。

篠原：なるほどですね。このようなミッションマーケティングの方なんですけども、あの実践して取り入れた結果、どういったメリットというかね、得られるんでしょうか。

坂本：そうですね。まあ今回ね、実際に実践していただいた方のインタビューとかを見
ていただきましたけれども、一つの事例としてですね、指輪の、あの廣瀬さんとかも、
基本的にはもうお客さんがもう行列待ちになってると。4ヶ月くらいもう待ってるとい
う状態ですね。なので、自然に無理せずあのお客さんが集まってくる、しかもそれが自
分の提供しているサービスに共感したお客さんなので、問い合わせをもらっても無理な
売り込みをする必要がないんですよ。

篠原：あー、なるほど。

坂本：うん。やっぱり人によっては売り込みをしたくないとか、ね、そう言った方も多
いと思うんですけども、本来は売り込みって全然する必要はなくて。しっかり共感して
いる、そのお客さんの悩みとかにアプローチとかして共感してもらってれば、あのそれ
でお客さんは向こうからお願いしたいという形になってくるという事ですよ。それで
さらに、そこの良いところは値段を安売りしなくていいということですね。よく集まっ
てない、お客さんが集まってないっていうところっていうのは、やっぱり割引とかに頼っ
ちゃう。

篠原：あー、値引きですね。

坂本：値引きに頼っちゃうと。値段高いから来ないんだっていうふうに思っちゃう。でもそれは、値段を下げるっていうのは一時的な集客力としてはインパクトがあったりするんですけども。ただ、これも、じゃあずーっとそれをやってしまうと結局ずーっと収益が、あの経常的にずーっと悪くなってしまおうという形ですね。まあ、あの某ハンバーガーチェーン店とかでもありましたけど、クーポンばかり配り過ぎて結局そこは安売りのイメージがついてしまって、高い商品を投入してもやっぱりお客さんが離れていってしまうというような形で。

それで収益が、あの自分で自分の首を絞めてしまうというような形になってくるので。良いお客さんがきて、尚且つ適正な料金を払ってくれるお客さんが集まってくれる、そうすることで自分達も利益率も上がるし、お客さんとの対応もストレスがなくなっていくという事ですね。こういう事が起こってくるんで、やっぱりそのミッション、自分が本当に伝えたい思いが、そしてお客さんのためになるものを提供していくっていう事をね。これをやっていくと、まあ良い集客の流れができあがってくるという形ですね。

篠原：なるほどですね。しっかりそのお客様が価値を分かってるっていうところですよ。ね。

坂本：はい。

篠原：あの、きちんとした価値で是非買いたいという事になるという事ですね。

坂本：はい。やっぱりお客様の方から頭を下げて、というかお願いしたいという形で仕事ができるようになるという形ですね。

篠原：あ、なるほどですね。すごくあの理想的な状態だと思うんですけど。

坂本：そうですね。はい。

篠原：まあ皆さんね、事業やってる方であれば、もう誰もがね、そういった状態がいいなって思われると思いますね。

坂本：はい、はい。

篠原：そのミッションマーケティングってすごく強力な、魅力的なモデルだと思うんですけども。あの、なかなかやっぱり、普通の人にできないんじゃないかなっていう。やっぱりすごい人だからそういう事ができるんじゃないかなって思われる方、多いと思うんですけども。そのあたり、普通の人でも取り入れる事はできるんでしょうか。

坂本：はい。あの僕は逆にそういうミッションから伝えていくっていうのは、普通の人だからこそ、僕はできるんじゃないかなっていうふうに思います。なんか特別に営業力

がすごく強いとか、マーケティングがすごく分かってるっていう、逆にそういう方じゃなく、本当にその自分の商品に対する想いとか、サービスに対する想いとかがある方が集客をしていく、人を集めていくためのマーケティングの手法なので。

逆に僕は普通の人こそ、このミッションマーケティングっていうのを実践して頂きたいなど。学んで実践して頂きたいなどというふうに思っているというか。で、実際に僕がこれまで指導させて頂いた方でも、ビデオを見て頂いた方々もそうですし、彼らも最初から別にそのマーケティングをすごくできた人とかではないんですよ。

一職人であったり、まあ一カウンセラーだったりとかって言うようなところからスタートしていったるので、あの何も最初からマーケティング専門でしたとか、なんかどっかのすごいMBA取ってますとかそんなではないので。もうあくまで普通の方というか。もしかしたらマーケティングとか専門外だった方が、そうやって集客をやっているという形ですね。なので、その想いの部分というのをしっかり固めて、それを発信していくことでちゃんとお客さんが集まってきているので。

篠原：どんな方でもできる。

坂本：そうですね、どんな方でもできると。やっぱりその想いの強さがないとですね、どんな手法を学んでもですね、結果的に集まんないんですよ。

篠原：薄っぺらくなりますもんね。

坂本：薄っぺらくなりますし、それは僕も経験したんですけど、やっぱりその事業の中心ってというのが、その想いがどれだけあるかっていう。その中心になってる人がどれだけ想いがあるかっていうところなので。想いがないとですね、どんな手法を学んでもですね、最終的にやらないんですよ、皆。

篠原：はい。

坂本：うん。やらないので。あの、行動できないものはやっぱり成果は全然出ないので。それはどんな最新の手法を学んでもそうなんだけど、その行動の源泉になるっていうのはその自分がこれを、この商品をね、商品に対する想いであるとかサービスに対する想いをやっぱり明確にして、それを広めていきたいっていうところですね。それがやっぱりあの中心のエネルギーになっていくかなと思いますね。

まあ、なので、そういう想いっていうのが、必ず皆さん掘り下げては絶対あるので。最初はなかなか自分でもそこ気づいてなかったりする方もいるんですけども、そこちゃんと欲しいところ必ずあるんで。そこを本当に形にしてあげて、いろんな媒体に載せていくという事ですね。掘っていけばいいので、僕は逆に普通の人だから、そうやって頂きたいなというところですね。

篠原：なるほどね。はい。ただやっぱりその、ミッションのその思いというところなんですけれども、誰しも持ってるって事なんですけれども。やっぱりその見つけ方のコツってというのは多少はあるわけですよ。

坂本：そうですね。あのもちろん僕はね、なかなかほんと自分の原点のところを探っていけないといけないので、誰でも彼でもいきなりすぐに…

篠原：見つかったみたいなの。

坂本：というわけではないんですよ。もちろんそれが最初から見つかってやってるって方ももちろんいるんですけども、大事なのはどう見つけるかっていう、そのそこにどうアプローチするかっていう見つけ方の部分と。あとは見つかっててもですね、それをうまく表現できてない人も多いんですよ。

篠原：あー、なるほど。

坂本：ミッションはあるんです。

篠原：あるんですけど、なかなかこう出てない。

坂本：伝わってない、出てない。うまく人に。

篠原：もったいない方。

坂本：もったない方。いっぱいいますね。だから、そこの見つけるところと人に伝えるっていうところですね。ここをやっぱりしっかり学んでいていただきたいな、というところがありますね。

篠原：なるほどですね。で、そのなんかコツみたいなの、知りたいなと思うんですけども。あの、本日はですね。ミッションマーケティングが体系的に学べるミッションマーケティングアカデミアプログラムというのがございまして、そちらをですね、教えていただこうと思っております。

坂本：はい。

篠原：はい。で、まずですね、そのプログラムの内容についてお伺いしたいんですけども、どんな内容になるんでしょうか。

坂本：はい。そうですね。このミッションマーケティングアカデミアなんですけども、今回ね、ビデオとかでもお伝えさせて頂いてますけども。ミッションマーケティングとはまずどういうものなのか、で、そしてそのミッションというのはどういうふうに掘り下げて、そしてさっき言ったようにそれをどう広めていくのかというところですね。これを体系的に学んで頂くプログラムになっていると。

篠原：ええ、すごくなにか興味が。

坂本：そうですね、はい。

篠原：わくわくしてきましたけれども。

坂本：はい。良いプログラムであるという形ですね、はい。で、細かく詳細にお伝えしますと、プログラムの内容ですね、詳細にお伝えすると、まずはミッションマーケティングの基礎講座という形で、ミッションマーケティングを体系的に学んで頂ける基礎講座というのがあります。これが、こういう形のビデオ講義で大体一講座40分か50分くらいの講座なんですけれども。それで毎月講義を学んで頂くと。

篠原：ステップバイステップで学んでいくと。いいですね。

坂本：で、学んでいくと。いいですね。で、あのやっていくという基礎講座があります。で、それが一つあって、次がですね二つ目になるのがですね、集客の成功事例のビデオという形で。まあ今回ね、皆さんに一部ご覧頂きましたけれども、実際にミッションからビジネスを作ってマーケティングを活用して成功されてる方ですね、こういった方々の成功事例を、実際にインタビューさせて頂いたものがありますので、それをこちら毎月いろんな方のビジネスを学んで頂きたいと。

篠原：はい。

坂本：やはり、多くの、ミッションの、ビジネスを作っていくっていうと、やっぱり人によってやっぱり作り方違ってます。ビジネスモデルも違いますし、どういうふう発信し

ていっていうメッセージも違ったりもするので。やはりいろんな方の、成功パターンを学んでいくっていうのが非常に、自分のビジネスにも取り入れていける形になってくると思います。毎月いろんな方の成功してる事例とかをご覧頂きながら、ご自分のビジネスに活かして頂くという形でこちらもね、毎月お届け、ビデオ講座という形でお届けしたいなという形でやっております。

篠原：うんうん。自分に合ったものをね、あの見つけられるとより良いですよ。

坂本：はい、そうです。あと結構大事なのは、その異業種の方のを取り入れるって事がすごく大事なんですよ。

篠原：なるほど。

坂本：あのやっぱり自分と同じ業種だけしか見てないとですね、考え方が一面的にすごくなりやすいんです。

篠原：偏っている形になりますよね。

坂本：そうです。偏りがちになるんです。で、あと自分と同じ業種業界だけだとですね、あのやっぱり、そのなんていうか、その世界で突出できないというかですね。あのやっぱり。

篠原：似たようなね。

坂本：似たようなモデルにしかならないので。そこより他の競合とか他のライバルの方より突出するってなると、やっぱりそこだけじゃなくて、まあやっぱり競合、全然異業種、異ジャンルの成功事例とかを学んでその業界でやってない事をいち早くやっていくとか。という事ですね。これがまあ非常に大事になってくるんで。それをやっていく事によって伸びていきます。

だからいろんな方の成功パターン、成功事例知って頂きたいなと思ってます。で、成功パターンって一つじゃないんだって事を、これを知って頂きたいなと思って。皆さん成功パターンってなんか一つしかないって思ってるかもしれないんですけど、これ、人がいれば人の数だけ成功パターンがあると思ってます。なのでそれを、いろいろな成功パターンがあって、自分に合った形の成功パターン。最初に自分だけの成功パターンをぜひ見つけて頂きたいなと思います。

篠原：オリジナルな。

坂本：オリジナルの。それが一番他者との競合優位性というものになってくるので、ライバルがでてきてもやっぱり勝ち残れるビジネスモデルになるんだというふうに思うんです。そういう意味でも、いろんな方の事例をね、学んで、自分のビジネスの幅を広げて頂くというところを是非やって頂きたいなと思いますね。はい。

篠原：そうなんですな。

坂本：次、3番目がですね、Q&A セミナーという形でこれも毎月定例でやってるんですけども。これはビデオ講義をご覧頂いたりとかですね、実際に自分のビジネスをやっていく中で不明な点とかわからない点ですね。困ったところとかがあると思います。でこれを、Q&A セミナーという形でですね、ご質問事前に頂いてですね。

篠原：はい。質問ができちゃうんですね。

坂本：はい。もう質問何でも。

篠原：あ、それすごい事ですね。

坂本：はい。もう質問何でも OK なので、質問どんどん頂いてですね、で、それに対して私が毎月一回。

篠原：お答え頂けるという事ですか。

坂本：お答え、ビデオ講義で。

篠原：それすごくあの、価値があるというか。

坂本：そうですね。

篠原：貴重な。

坂本：そうですね。なので、あのこれほんと使って頂いてね。当然、ただビデオを見るだけだとわかんないところとか、疑問って出てくるので、それを実際に僕らが、私も含めてまあ他にもマーケティングの専門の講師とかもいるので、そういった方々にお答え頂いて、ご自分のビジネスに活かして頂くという形ですね。なので、この Q&A のセミナーだけでも、非常に価値が高いというか。

篠原：そうですね。

坂本：僕らも一般でいろいろなところで講座っていうのをさせて頂いてますけど、それを会員さん向けにビデオ講義という形でコンサルティングみたいな形ですね、させて頂くっていうところになってきますので。なのでぜひ、どんどんご自身のビジネスで分からないところとか悩みとかは、どんどんご質問頂いて、うん、ご活用頂けたらなというふうに思いますね。

篠原：あの、なかなか聞ける機会ってないですね。

坂本：そうですね。

篠原：ほんとに顧問契約でもしない限り。

坂本：そうですね。

篠原：ないものですから、すごく大事な。

坂本：そうですね。で、ビジネスってその周りに質問する人がいないっていうのが結構あるんですよ。やっぱり、マーケティングのところとかになると、特に誰に聞いていいのかわからないとか、いろんな人がいますので。で、そういったミッションからビジネスを作っていくっていうのが軸でやってますんで。

それに共感した形のビジネスの作り方っていうのを、あのお伝えできますので。うん、単に収益さえ上がればいいのかっていう方じゃなくて、短期的にねなんかもう後の事は知らないみたいなそんなんじゃないで。ほんとに中長期で発展できる、そういったビジネスの作り方を指導させて頂くという形、はい。

篠原：なるほど。

坂本：なので、質問何でもOKなんで。あの、どんどん質問頂いて、そして自分のビジネスをですね、進めて頂けたらなと。はい。あとは質問頂いて、他の方の質問も見られますので。はい、結構人によっては質問なかなかしづらっていう方もいるんですけど、他の方の質問もご覧頂いてですね、ご自身のビジネスに役立てて頂く事、これも非常にできるので。

篠原：そうですね。多角的に気づきがたくさん得られますね。

坂本：はい、そうですね。はい、こういう形で是非利用頂けたらなと思いますね。はい。

篠原：はい。

坂本：あとは Facebook などのコミュニティなども用意してるので、その中でね、会員さん同士の交流であるとか。あとは私達講師もね、直接交流頂く事もできますので。そういった Facebook やコミュニティっていう形で、是非会員さん同士でもね、一緒に高め合って成長して頂けたらなと思ってます。

篠原：はい。

坂本：以上が大体のコースの内容ですね。

篠原：あ、ありがとうございます。なんかすごく盛りだくさんなんです、内容になってるんですね。はい。

坂本：そうです。

篠原：かなり学ぶ量もすごく多いんじゃないかなと思うんですけども、実際その学習時間ってというのはどれぐらいになるんでしょうか。

坂本：そうですね。やっぱりこれね、学ばれてる方もお忙しい起業家の方とか経営者の方多いと思いますので、なるべくね、効率良くご覧頂けるようにしてます。なんで、一つの講義ですね。大体長くても60分、一時間かからないくらいで見られるような形にしていますし、基本的には動画でお届けするんですけど。

やはり動画だけだとちょっと。動画見る時間がないという方もいらっしゃるんで、動画はね、パソコンでもスマホでも見られるんですけども、動画だけじゃなくて音声も用意しております。なので、音声だけ聞いて、通勤中とかに聞き流したり、移動中に聞いたりとか。

篠原：ああ、いいですね。

坂本：そういうのもできますし、あと他の作業しながら聞き流すという事もできますね。あと、あとは書き起こしの資料、これもつけております。はい、なので、目で見ても理解したいなど。

篠原：ぱーっと読みたい方ですね。

坂本：読みたい方。

篠原：あの、いいですよ。

坂本：いいですよ。見た方が早いという方。あとはもうちょっと詳しく理解したいっていう事で。書き起こしも用意してますので、それも読んで頂いて理解深める事もできます。はい。あとは、セミナーで使った資料とかも場合によってはご提供させていただきますので、資料などもご覧頂いて、活用いただくこともできますので、非常に簡単に学習する事ができるという形ですね。

篠原：あ、なるほどですね。媒体をいろいろ用意してあるんですね。

坂本：そうですね、はい。なので、大体1つの講義自体は40分から50分くらいが基本になってますんで、それが月に3つから4つくらいあるという感じなので。まあ空いた時間にね、繰り返し学習して頂けるという形で、深く理解して頂けるという事ですね。あの、用意してますので、そんなに多くの時間かけなくてもね、理解ができるようにさせて頂いてるっていう形ですね。

篠原：なるほどですね。じゃあ、ほんとにご自身のペースで、自由にですね、学んで頂けるっていう意味ではすごく手軽にいけるのかなっていうイメージが今ちょっと、つきました。はい。

あの、このミッションマーケティングアカデミアなんですけれども、どんな方が参加されてるんでしょうか。

坂本：はい。そうですね。このプログラムはですね、これまでですね、私達が以前やっていた起業塾があるんですけれども。そこで77業種2000名以上の方が。

篠原：すごい業種の数ですね。

坂本：はい。参加頂いてるという形で。で、ほんとに製造業の方から、小売の方から、ネットで通販やってる方からね。あとはコーチング業カウンセラー業の方ですね。コンサルティング業されてる方もいらっしゃいますし、まあ本当、いろんな業種業態問わず、いろんな方が参加頂いてるという。集客を勉強したいという方がね、ご参加頂いてます。規模としてはですね、一応メインの規模としては、あの今もう既に事業をされている方がメインになるんですけども、個人事業主とかフリーランスでされてるとかですね、という方が結構メインでご参加頂いてます。それ以外にも実際の経営者の方ですね。

篠原：はい。

坂本：経営者で、Web のマーケティングをしっかりとっていききたいというような方が、ご参加頂いてであるとか、これから起業したいというような、けどその集客のところが不安だという事で、ビジネスの作り方を勉強したいという形で起業準備中の方も参加頂いたりとか。いう事で、あのまあそういう形でね、あらゆる職業の方というか、ビジネスをしっかりとっていききたいという方達がね、ご参加頂いてるという形ですね。

篠原：なるほどね。はい。

坂本：はい。

篠原：あとは、ミッションをやっぱり大事にやっているという形ですね。

坂本：はい、あの基本的にはミッション、ミッションマーケティングというところなんで、その自分の想いをね、世の中に広めていきたいとか。良いものを広めていきたいという、そういう、あと社会に貢献したいとか、そういうあの、正しい事をやってちゃんとビジネスを作っていきたいという方ですね。こういった方が規模の大小に関わらず、ご参加頂いてるという形ですね。

篠原：なるほどですね。

坂本：はい。なので逆にあまりまあ、あのちょっとまあね、参加に適さない方ですね。

篠原：適さない。はい。向いてない方ですね。

坂本：はい、そうですね。適さない方っていうのが、あのまあね、商品が悪くても、とにかく売ればいいやとか、騙してでも売ってしまえばいいやとかっていうような方は、お断りさせて頂きたいところですね。あと、自分だけ儲かればいいみたいなね。

要はお客さんを騙してお客さん損してでも自分だけ利益が取ればいいみたいな、そういう方はあのちょっとご遠慮頂けるとい形ですね。はい。ただまあ、そのそういうふうにお客さん騙してとか自分さえ儲かればいいっていう方は、あのこれ別にうちだけじゃなくってビジネス全体で考えても、なかなかこういう方って、長期的、中長期的に成功してくるのは難しいかなと。

なんか一瞬はね、お金、あの小さい額を取る事はできるかもしれないんですけど、やっぱり中長期でほんとに成功していくってなると、やっぱりね、人の道に反した事っていうのはやってても、やっぱり成功っていうのはできないのかな、というふうに思います。

篠原：はい。

坂本：なので、このミッションマーケティングアカデミアは、本当に誠実に、しっかり世の中の人のために、じゃあビジネスやっていけば、ちゃんと報酬も入ってくるんですよ、っていう事を実践する会でもあると、ところなんで。

篠原：素晴らしいですね、はい。

坂本：それを本当に、ただそこにね、そういうふうな思いがあるけど、やっぱりスキルもしっかりと必要になってくるので。

篠原：そうですね。

坂本：うん。そういったところのスキルも含めてやっていくという形ですね。はい。

篠原：なるほどですね。なんかすごく、あの盛りだくさんな講座なんですけれども、あの是非ですね、受講してみたいなっていう気持ちがとても高まってはいるんですが。

あの、受講料もね、ちょっと気になるなというところがありまして。で、まあ今結構世の中、巷にですね、集客の塾とかマーケティングの塾とか、あの教材とか。たくさんね、数万円、数十万円するようなものっていうのかなりたくさんあるんですけれども、あの、ミッションマーケティングアカデミアっていうのはいくらぐらいで提供されているものなんでしょうか。

坂本：はい。そうですね。あの、ミッションマーケティングアカデミアなんですけれども、私達がそもそも理念としてですね、そういった自分の思いを発信して、それを世の中に広めていって、そして成功する。まあ起業家、経営者を輩出していきたいという、こういう思いでやらさせて頂いております。で、私自身も本当にこのミッションがなく、会社を経営していく中で非常に大きな壁にぶつかりましたし。

人の問題もそうですし、まあそういった集客の問題もそうですし。多くのところにぶつかっていったというところで、やっぱりこういうその私もいろんなところで勉強しました。そういうマーケティングとか経営とかしたんですけど、なかなかこのミッションからちゃんとお客さん集めてやっていこうっていうところ、教えているところが私の知る限りはあまりないんです。

篠原：見かけないですよ。確かに。

坂本：ない。と、思うので。私自身はこれを本当に、世の中のこの起業家、経営者の方に伝えていきたいなと。本当にそれって正しい方法でお客さん集めて成功していく、そんな経営者を増やしていけば、世の中がすごく良くなるのかな、というふうに思ってるというところなので。

ま、なるべくね、あまり負担のない形で、多くの方に学んで頂きたいなというふうに思ってるという形ですね。

篠原：はい。

坂本：で、今こちらが月会費制の、月会費で、会費制でさせて頂いてるんですけども。あの月額がですね、月額15,000円という形でさせて頂いていると。まあこういった経営者向けのね、講座であれば大体それぐらいの価格っていうのが結構一般的なのかなというところなので、15,000円とさせて頂いているという形ですね。

篠原：そうですね。

坂本：はい。ただまあ、あのそうは言ってもですね、なかなかちょっと負担が難しいというような方もいらっしゃるのでは。今ねちょっと、このミッションマーケティングアカデミアというのを開校記念してという形でですね。あの実はこの15,000円の会費をちょっと割引させて頂きまして、今ご参加頂いてる方には4,980円で。

篠原：あ、安いですね。

坂本：はい。ご参加頂いてるという形で。あのこれだけさせて頂いたのも、やはり多くの起業家、経営者の方に多くの、本当にさっきも言ったように、本当にあの、なんだ、誠実なビジネスをやって頂いて、そして成功する人を増やしていきたい。

そうすると、そのお客さんとかもね、より幸せになってくるというところだと思うので。そういう意味であの、世の中がね、少しでもいい方向に回っていけば嬉しいなと思ってるので、まあちょっとこういう形でも特別価格という形で今ね。あの、4、980円でさせて頂いているという形なんです。で、今ご参加頂いてる方は、もうずっと4、980円で。

篠原：あ、変わらずに。

坂本：変わらずに、はい。

篠原：それはもう有難い、有難いですね。

坂本：そうですね。はい、ちょっと途中で値上げすることがもしかしたらあるかもしれないんですけども、あの今入っている方はもうずっと。あの、もう永続的に4、980円で。

篠原：なるほど。

坂本：ご参加頂けたらな、と思ってます。はい。

篠原：プラス何かその保証みたいなのもついているという事なんですけれども。

坂本：はい、そうですね。はい。今回まあ保証という形で、あのやっぱりね、こういう新しいサービスとかこういう勉強会とかって、なかなか最初入って、ほんとにこれ自分に合ってるのかな、とか。

篠原：そうですね。ちょっと不安なところがありますよね。

坂本：ありますね。はい、まあ今回いろんな形で見て頂いたんだけど、やっぱり入ってこれが自分に合ってるのかとか、ねえ、もしかしたら合わないかもとかっていう不安を感じている方もいらっしゃると思うので。そういった方のためにですね、あの今回無料期間を設けさせて頂いてまして。

篠原：あ、無料期間ですか。

坂本：はい。で、あのご入会頂いてから30日間に関しては、この会費は一切頂きません、と。

篠原：あ、無料ですね。

坂本：無料で。はい、無料でさせて頂きたいなと思ってますんで。

篠原：それはすごいですよね。

坂本：そうですね。はい。なんでまずね、安心してご参加頂いて、その上でほんと僕達のやってるところが合うかどうかっていうのを見て頂いて。それから、継続して一緒に、合う方は一緒に学んでいく、頂きたいですし、ちょっと合わない方はね、その時点でそのご退会頂けたらいいのかなというふうに思いますのでね。

篠原：あ、なるほどですね。

坂本：うん。

篠原：じゃあほんとに入会されてからは、1ヶ月間はほんとノーリスクで。あの特に何もね、取られるものもなく、ジャッジして頂けるという形なんですね。

坂本：はい、そうですね。まずは本当にしっかりね、僕達がやってる事をね、あのご覧頂いて。で、本当にあの僕達もね、良いものを提供しているので、是非その後ね、まあ継続っていうのが。まあ、多くの方が継続してくれるんですけども、はい。そういう形で、あの正々堂々とね、僕らも皆さんとやりたいなと思っておりますんで。

篠原：なるほどですね。

坂本：まずは30日間お試し頂いて、という形ですね。

篠原、ええ、はい。そう考えると本当に、入らない理由がないですね。

坂本：そうですね。まあという形で、本当に是非あの最初だけでもね、かなりコンテンツとかも提供させていただいてるので、ご参加頂けたらなと思います。

篠原：なるほどですね。で、さらにあの今回ご入会頂きますと、あの特典が、あの、まあ豪華な特典がついてるという話を伺っていますけれども。

坂本：そうですね。今回まあその、そういったですね、開校していくにあたってですね。参加頂いた方に、やはり少しでも学んで頂きたいなというのと、あと成果を出して頂きたいなというのがあるので、今回特典をご用意させて頂きました。

はい、で、まあいろんな特典、えっと、をご用意させて頂いてるんですけども。4つ特典があるんですけども。まず1つ目が小さな会社の集客事例と応用方法を解説している、インターネットビジネス成功の秘訣セミナーのDVDというので。セミナーのDVDをね、差し上げたいなと思っております。このセミナーは私がまあこれも8年ぐらいつとやってたセミナーで、10、000人くらい受講頂いてる。

篠原：わあ、すごい数ですね。

坂本：はい、セミナーなんですけども。インターネットビジネス、どういうふうにつけていけばいいのかっていうのを解説しているビデオなので、あの是非、あのこれ見て頂いて、ご自身のビジネスの構築にね、改めて見直すという意味で活用頂けたらなと。

篠原：全体像が分かるみたいな、形なんですかね。

坂本：そうですね。

篠原：あのもうインターネットに関する。

坂本：はい、でね。ネットのいろいろなテクニックもお伝えしてますので。事例とかも解説しているので、是非これだけでも見て頂いて、学んで頂けたらなと思います。

篠原：そうですね。

坂本：で、次2つ目の特典なんですけども、2つ目があのスマホでらくらく集客できる最新スマホリスティング集客セミナーDVD という形で、これもまあ以前ね、私達がや

ってたセミナーなんですけれども。スマートフォンのね、集客っていうのが今からの時代っていうのは非常に大事になってきますので。

このスマホリスティングの集客のセミナーをやったDVDですね。はい。どういうふうにスマホで集めてくればいいのかというのを解説してるビデオなので、これも是非ご覧頂いて、ご自身のホームページとかサイトの改善にね、役立てて頂けたらというふうに思いますね。はい。

篠原：はい、そうですね。はい。

坂本：はい。で、3番目が、今度はYouTubeがお客さんを連れてくる動画マーケティング集客セミナービデオという形で。これはまあビデオをご提供するんですが、あの動画マーケティングですね。これもまあ非常に、今の時代。

篠原：流行りですよ。

坂本：流行りですね。で、やっぱりどういうふうに活用していくかって非常に大事になってくるので、これは動画マーケティングのやり方を解説してる、ステップバイステップ

で解説してるビデオですね。これも差し上げますので、是非動画もね、マーケティングに活用して頂けたらなというふうに思いますね、という事ですね。はい。

篠原：はい。

坂本：で、最後4番目の特典が、これがメルマガ配信のシステムですね。はい、このネットマーケティングにおいて、あのメールマガジンをどうやって使っていくかっていうのは非常に集客のポイントとして大事なポイントになってくるので。これのまあメルマガ配信のシステムですね。これの3ヶ月の利用権ですね。はい。オレンジメールというサービスなんですけども。まあ11,000円相当ですね。これをご入会頂いた方に無料でプレゼントさせて頂くという形で、このメルマガもね、是非ご自身のビジネスに今取り入れて頂けたらなというふうに思いますね。

篠原：なるほど。あの、すごいですね、たくさんの特典、豪華ですね特典なんですけども。これだけでもかなりもうできちゃうんじゃないかっていうぐらいのボリューム感と
いうか。はい。

坂本：はい、そうですね。これだけでも本当に、あのもう有料で、あの販売して、あの以前実際、有料でね、ご参加頂いてたりしたようなセミナーなので、でもまあ本当に濃い内容が学べるんじゃないかというふうに思いますね。はい。これもまあ今回、本当にね、あのご参加頂いた方にはプレゼントさせて頂いて、そして一緒にまあこの集客を身に着けて頂いて、成果を出して頂きたいなというふうに思っているというところですね。

篠原：なるほどですね。

坂本：はい。

篠原：非常に楽しみな、ミッションマーケティングアカデミアなんですけれども。あのまあ、私もですね、あの坂本先生の方と、ずっと事業の方関わらせて頂きまして、まあ2社ですね。あの事業されてて、いい時も悪い時も色々見てきた中で、やっぱりこうテクニクに走ったりとか、なかなかうまくいかなかったり。で、それからやっと想いとかミッションとかっていうところで、取り入れてやられていってるといって流れもね、すごく私経験させて頂いてまして。

あの、本当にすごくいい。あのやっぱりこれだなっていうの確信を得た形で、学ばせて頂きましたので。今回すごく、いい内容のアカデミアをですね、この低価格で、特典も相当ついた中でね、やられてるっていうのはほんとにすごいなと感じました。あのぜひ皆さんにも入って体験して頂きたいなと思っておりますので。

坂本：そうですね。

篠原：最後にメッセージを頂けたらと思います。

坂本：わかりました。はい。本当にね、これをご覧頂いてる方で、今ご自身のビジネスで非常に悩まれてる方も多いのかな、というふうに思うんですよね。

篠原：はい。

坂本：あのやっぱり、集客がなかなかできないとか、まあせっかく起業したけど、上手くビジネスいってないとか。あとは、いろんな問題が発生したりとかね、スタッフの問題だったり、まあコミュニケーションの問題であったりとか。まあいろんな問題っていうの、事業をやってくると発生してくると思うんですけれども、そういったいろんな悩み、僕も経験してきました。今言って頂いたように。

篠原：ええ。

坂本：もう起業して大体もう10年ぐらいなんですけども、やはりいろんな、もちろんいい時もあれば悪い時もあるって、そういう時にやはりどこに頼るか、自分の拠り所を見つけるかっていうと、やはり自分の原点であるミッションですね。自分の使命に、あの、ミッションを見つけるっていうところに非常に大事だったなというふうに思います。

で、そこから発展していくそのビジネスですね。はい。それを広めて、人に伝える事によって、まあ共感してもらって感動してもらって、あのお客さんとかパートナーとかもついてくるっていうね。そういった流れができてきた事によって、またよりね、単にビジネスの成功じゃなくて、まああのもちろんビジネスの成功もあり、さらにやっぱ自分のその心の幸せというか。まあそういうところも実現されていくのかなっていう。

篠原：ああ、それすごく大事ですね。

坂本：はい、いくのかな、というふうに思います。で、やっぱりなかなか集客とか悩んだりビジネスがうまくいかないっていう人は、すごく苦しいと思うんですよね。やっぱりそういう時期って大変だったりすると思うんですけども、あの本当に自分の、あの使命を見つけて、そしてそれを伝えていく事によって、共感してくれる人が増えると、自

分がすごく勇気もらえるんですね。うん。そういう人をね、これからも私は多くの方を支援していきたいなと、思ってますので。

篠原：はい。

坂本：そういう人が日本に、本当に増えてくれば、あの、日本自体がすごく元気になっていくのかなと。そして明るくなってくるのかなというふうに思うんですね。で、今回ね、あのインタビューでご覧頂いた社長さん達も、あのほんとに楽しそうにビジネスをやっているというか。

篠原：ほんとにそうですよね。

坂本：あの、本当にイキイキされていると思うんですね。やっぱりそうやって、あのイキイキね、活躍される起業家とか経営者の方を育成していきたいな、と思ってますので。是非ね、本当に今そういったところで悩んでいる方は、是非ミッションマーケティングアカデミアでね、学んで頂いて。そしてその皆さんの想いを、世の中に広めて頂きたいなというふうに思います。

篠原：ええ、はい。

坂本：という形ですね。で、まあ本当に今回、いろんなリスクなくね、ご参加できるようにさせて頂いたので、あのまずはあの第一歩としてね、自分のミッションを見つける第一歩として一緒に僕らと学んで頂けたらいいのかなというふうに思いますね。はい。是非、まあほんとに自分のね、会社の方向性決めていくのはご自身、社長しかできないので、是非その第一歩として、私達と一緒に学んで頂けたらいいのかなというふうに思いますね。はい。

篠原：はい。ありがとうございます。はい、本日はですね、ミッションマーケティングについてですね、お話を頂きました。ありがとうございました。で、こちらのですね、ミッションマーケティングアカデミアの申し込みに関しましては、こちらのホームページのところの下のボタンがあります。こちらの方からお申し込みの方に進んで頂きまして、お手続きの方をお願いします。

それではですね、あのミッションマーケティングアカデミアの本講座で、また皆様とお会いできるのを楽しみにしております。坂本先生、本日はありがとうございました。

坂本：ありがとうございました。

