

この手紙を読んでいるあなたへ

お願いがあります。
僕に息子の小学校入学の
お祝いをさせていただけ
ませんか？



WEBマーケティングとセールスライティングを活用して売上アップと労働時間が反比例する仕組みを構築するビジネス仕組み化プロデューサーの“小林顕裕”です。

今日は、あなたにお願いがあって、この手紙を書いています。そのお願いとは、僕に息子の小学校入学のお祝いをさせてもらえないか？というお願いです。

どういうことか。

説明します。

今月の7日（火）、息子が小学校に入学しました。本当は福岡の小学校に入学する予定だったんですが、いろいろ諸事情があって、引っ越しは延期に。

保育園で6年間同じだった親友とも離れて、少しの不安とたくさんのワクワクの中、小学校の入学式を迎えました。

入学式は、パパ・ママと一緒にだったこともあり、比較的、余裕。最後には廊下を歩きながら鼻歌を歌うくらいの余裕を見せていました。

入学式当日は家族でお寿司、9日には保育園も小学校も同じになった友達（残念ながらクラスは別）家族とまたお寿司。大好物のお寿司を3日間で2日も食べられて息子は大満足。

しかし、その日の夜・・・

寝る前に「明日、楽しみ？」と聞くと、息子から帰ってきた言葉は、

「すごくドキドキしちゃう…」

とのこと。話を聞けば、ほぼ知らない子ばかりの中、友達を作れるか不安。新しい環境に馴染めるか不安だということです。

よく考えれば、息子は保育園に0歳から入園。物心ついた時には友達がいる環境でした。最古参メンバーの一人だったので、後から入ってきた子を迎え入れる側。

それに対して、小学校では、ゼロから友達を作る必要があります。保育園が一緒だった友達が1人いるのですが、あまり仲良くない様子。

そんな状態で、息子から出たのが「すごくドキドキしちゃう…」という不安だったんです。

そして迎えた当日。

期待と不安を抱きながら・・・

初日なので、親も一緒に登校しました。正門の前でバイバイすると、まだ昇降口が空いていない…。息子に「行ってらっしゃい」と伝えると、不安な様子ながらも、昇降口の前に並んでいる子の輪に入っていき、鍵が開くと近くの子に話しかけながら無事、登校していきました。

その様子を見て、父は感激の涙…は流していませんが、今にも涙腺が崩壊しそうです。

この時、強烈に思ったことがあります。それは、、、

ほんと、全ての人に感謝だなんて

まあ、そんなキャラじゃないですし、ちょっと気持ち悪いなって思いながらこれを書くんですけど、ホントにみんなありがたいな〜って思ったんですよ。

まず、家族。

朝、子供の支度をしてくれた妻、ここまで元気に育ってくれた息子、癒しをくれる愛犬。

あと、自分を産んでくれた親とかにもちょっとだけ感謝しました。

次に、近所の方。

毎朝、旗振りをしてくれている町内会長。1年生を見かけて声をかけてくれる近所の人。

そして、クライアントのみなさんやこれを読んでいるあなた。

僕が曲がりなりにも起業して3年、ビジネスを続けてこれたのは、間違いなくあなたのおかげです。

この場を借りて、お礼を言わせてください。

ありがとうございます

で、ぜひ僕からあなたに向けて、「息子の小学校入学祝い」を贈らせていただきたいんです。

え？なぜって？

たしかに普通は、入学した人がお祝いをいただくものですよね。でも、僕は上記のように息子の入学を機に、感謝の気持ちが芽生えています。

もう、とにかく感謝、感謝です。だからお祝いをもらおうなんて全然思っていないくて。逆にお祝いを送りたい！と本気で考えています。

ただ、僕からあなたに対して、何を提供できるんだろう…と考えた時、まあやっぱりビジネスに関することだよなってことになりました。

具体的には、あなたの集客をお手伝いします。

具体的にはあなたのプロモーションを 僕が設計・制作します

プロモーションとは、あなたの商品・サービスを販売するために活動のことです。例えば、あなたのビジネスがコンサル、コーチ、セラピストなどの無形のサービスで、webで販売したいなら、、、

- リストを集めるためのLP
- 登録してくれた人に流すステップメール
- 登録してくれた人に送る動画のシナリオ
- 面談やセミナーに誘導するためのセールスレター
- セミナーや面談で使うスライド
- クロージングに必要なメニュー

これらを僕が全てまるっとご用意します。大体、Webでプロモーションをやると、リスト数にもよるんですが、1プロモーションで500万~2000万くらいの売り上げになります。

Webだけではなく、オフラインでやりたい場合もDMやチラシを使って、全体の設計を作った上で必要なものをご用意します。

要は、あなたのビジネスの売り上げアップにつながるために必要なものを、僕が全て代行して作りますよって話です。

しかも、Webならば 1度作ってしまえば仕組み化することも可能です。

Webのプロモーションの良いところは、1度作ればあとは仕組み化が可能ってことです。ただ、誤解の内容にお伝えすると、自動化は無理ですが、仕組み化は可能ってことです。

なぜ自動化は無理なのか？というと、理由は2つ。

1つは、真似されるから。もう1つは、情報がすぐに古くなるからです。

この辺りは、直接お話しした時に、詳しく説明しますね。

いろいろ言いましたが、結局のところ、僕があなたに伝えたいことはこれです。

そこで、お願いがあります。 あなたの集客を僕に手伝わせてもらえませんか？

あなたの商品・サービスを顧客リストに対して、メールやセールスレター、動画などのwebで販売する仕組みをつくらせていただきます。

もちろん、最初のヒアリング、制作の進捗過程、リリース後の状況チェック、次回までの改善点については、通常通りに行います。そして、料金は通常料金の半額で結構です。

しかも、最低保証もつけようと思います。プロモーションを実施して、200万円以上の売り上げが上がりなかった場合、もう1プロモーション無料で制作させていただきます。

なぜなら、息子のお祝いだから！

ただし、、、

これ、既存のクライアントさんには、最低でも100万円以上で提供しているものになります。なので、今回は限定3社のみの対応とさせていただきます。

クライアントさんにはもっと特別なご案内をさせていただいたのと、今回、このようなキャンペーンをやります、ということをお伝えしたところ、皆さんから

「それは素晴らしいですね！」

と言ってもらえました。

ただ、やっぱり僕の気持ち的に、クライアントさんに申し訳ない気持ちと、でも息子をお祝いしたい気持ち、両方を考えると3社のみの対応とさせていただくことにしました。

あと、希望したからといって、誰でもかれでも…とはなりません。基本的には、僕もあなたも納得の上、プロジェクトをスタートしたいので、まずは1度、zoomで色々とお話を聞かせてください。

もちろん、zoomで話した結果、ちょっと違うな、、、となったらその場でお断りしてもらっても構いません。zoomはあくまで「お見合いの場」です。

あなたと僕が納得した上で、一緒に良いプロモーションを作っていきたいと思えます。

なので、zoomを希望する方は、こちらからzoom面談の予約をお願いします。

面談に予約する



https://www.reservestock.jp/pc_reserves_v2/calendar_week/33312?course_id=114790&proposal_code=&selected_service_provider_id=

P.S

ちなみに、zoomは無料です。あと、面談の日数は限りがあって、今回は先着10名とさせていただきます。

お祝いしたい！と言いつつ、実は結構忙しくてこれ以上の日程の確保が難しい状況です。

興味のある方はぜひお早めにお申し込みください。

面談に予約する



https://www.reservestock.jp/pc_reserves_v2/calendar_week/33312?course_id=114790&proposal_code=&selected_service_provider_id=