

11/5

# 九州ベンチャー大学

## 横須賀てるひさ

平成 19 年 11 月 30 日

The life is happy. We can do nothing but express our gratitude.

あいつ。  
あいつの急増知。  
アキノ、あいつの、あいつの  
所成。

初め合時のか大阪。  
あいつの  
あいつの、あいつの、あいつの。

今日の中心、あいつの中心、あいつの中心。

土曜の311手有か?

管内

ごあいさつ

## 横須賀てるひさ

株式会社パワーコンテンツジャパン、LLPパワーコンテンツパブリッシング代表。行政書士横須賀事務所代表。行政書士。

【略歴】1979年 埼玉県行田市 生まれ。専修大学法学部卒。大学卒業後、23歳のときに行政書士横須賀事務所として独立。

行政書士として会社設立手続きを専門とし、手続き的サポートはもとより、ビジネスブログ構築や出版プロデュース、資格者向けの経営スクール「天才塾」などオリジナルの起業メソッドによる起業支援ビジネスを展開。著書多数。代表作に「資格起業家になる！成功する超高収益ビジネスモデルのつくり方」（日本実業出版社）、「株式会社はじめての設立&かんたん登記」（技術評論社）。

ほか、取材実績として日本テレビ「財部ビジネス研究所」出演、PHP「THE21」、青春出版社「Bigtomorrow」、光文社「Ganer」など多数。レンタル大手 TSUTAYA よりビジネスカレッジシリーズ「非常識に稼ぐ資格起業家になるためのファーストステップ」好評レンタル中。

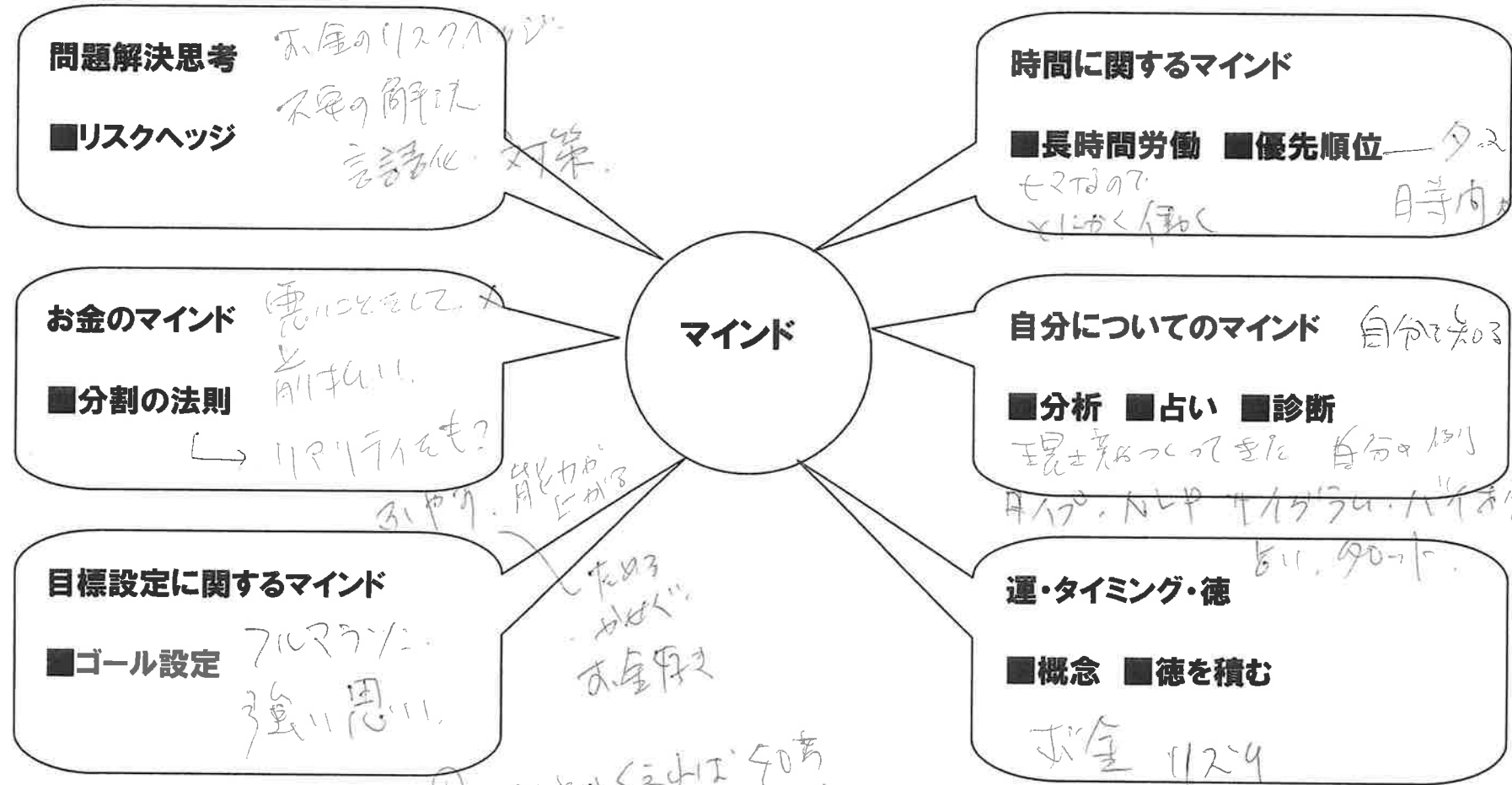


10/6

売上 数  
家賃 6万

時給 26円  
時給 26円  
11行政書士があとに11月  
大阪  
2ヶ月  
4700円

# 創業時のホームレス状態の克服法



お金のリスクヘッジ  
不要の解決  
言語化 対策

長時間労働 優先順位  
夕まで  
月内  
かかす  
2年1700円

お金のマインド  
分割の法則  
11円17円を?  
31円7  
能力が  
上がる

自分についてのマインド  
分析 占い 診断  
現況を把握して  
自分を知り  
NLP  
自己肯定感

目標設定に関するマインド  
ゴール設定  
70万円  
強い思い

運・タイミング・徳  
概念 徳を積む  
お金 1124  
誰か  
向いて  
自分の  
他は  
他は

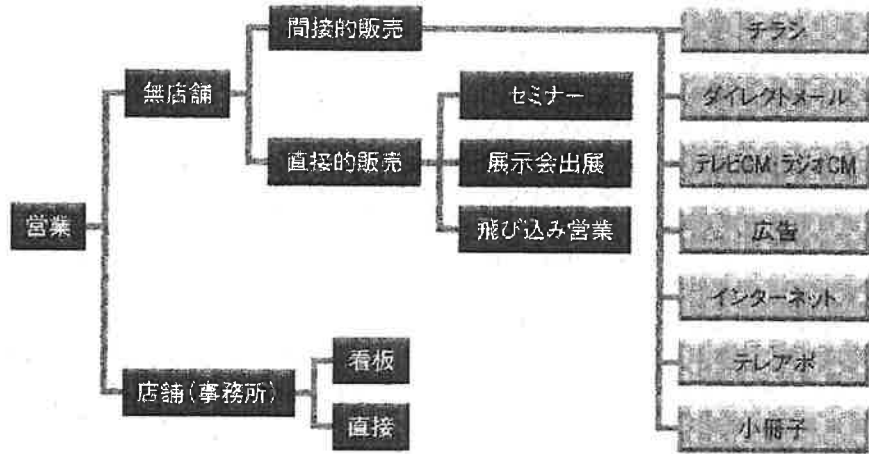
- 7万円
- ① 220万円
  - ② 300万円
  - ③ 500万円
  - ④ 800万円
- 2000万円  
100万円

自己肯定感  
人10万円  
2000

10/17

# 士業・コンサル・自営業の裏の仕事獲得法

▼営業にもたくさんの種類がある



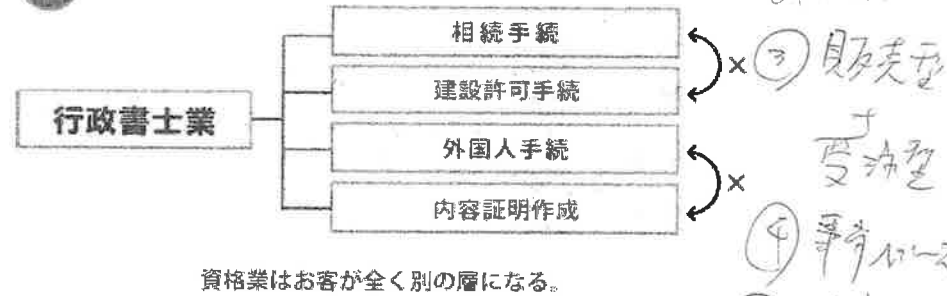
全29種類をたどり (自分の例)  
ネット-アポのせいでいい!

法人コンサル (自分で成果を出さなければ)  
知識レベルは全部出す 作業と1ヶ月の余裕がわかる

資格起業家理論

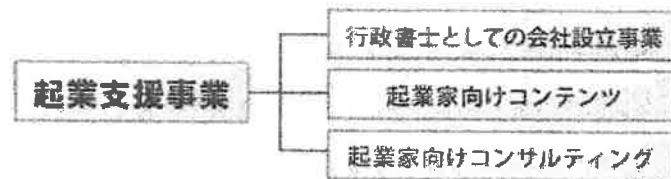
歴史的  
① 中商 10+1  
② コントロール  
UI < 11

例



資格業はお客が全く別の層になる。

例



資格起業家は顧客が同じ層になる。

X = 2 - 3 > 1

③ 販売型  
④ 受託型  
⑤ 知識の  
ほしいもの  
先払い  
7.5%の

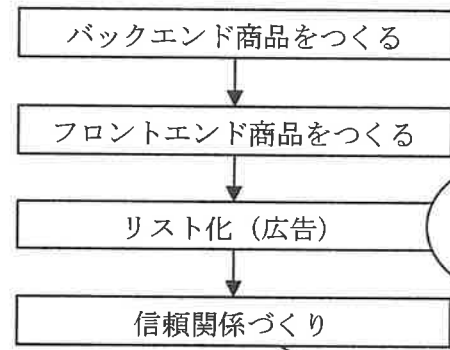
10/17

稼働の仕組み  
アフィリエイト

# インターネットマーケティングの実際

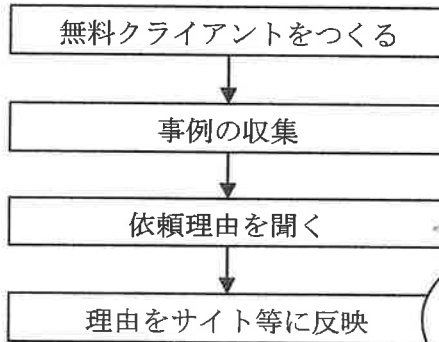
販売型

自分のビジネスについて見極める



メルマガ準備

受注型



紹介システム作り

リストに集約する

メルマガによる信頼関係づくり

広告

商品開発

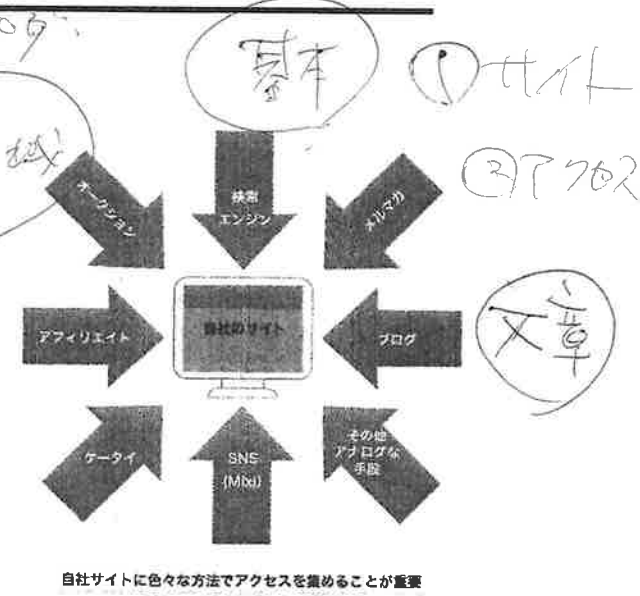
信頼関係づくり

販売

月間・年間スケジュールの恒常化

※一貫性

受注型  
ビジネス  
も含む



10/2

# 無名人が本を出した実録のすべて

## 全著作

「株式会社」はじめての設立&かんたん登記 / 「株式会社」はじめての設立&かんたん登記 新会社法対応 <改訂新版> / 資格起業家になる！ 成功する「超高収益ビジネスモデル」のつくり方 / そのまま使える契約書式文例集 / 新会社法で「儲かる仕組み」をつくる方法 / 小さな会社の逆転戦略 最強ブログ営業術 / 「LLP」はじめての設立&運営 / 「LLC(合同会社)」はじめての設立&かんたん登記 <新会社法対応> / 「有限会社を株式会社へ」かんたん変更&移行の手続き【新会社法対応】 / 押さえどころ ネット商売をやる人の法律知識 / 計10冊

本を出すポイント <sup>①</sup> 出た本でほか 売れる本. <sup>②</sup> 自身の得意で売れる本 + 1冊 <sup>③</sup> かつしやりの

### ①企画立案

① 他人に頼む.

- (1) 実際に売れている本を調査する
- (2) タイトル（モノ・人）は（が）、（何）で、（どのよう  
に・数値）に（結果・数値）なる。
- (3) 構成案 第1章 イントロダクション・当該コンテンツの重  
要性を訴える・世の中の非常識を訴える / 第2章 基礎編・  
コンテンツの基礎的な部分を解説する・より初歩的な内容も  
入れていい / 第3章 応用編・発展編コンテンツの応用的な  
内容を解説する・より高度なものを入れてもいい / 第4章  
事例・事例を入れる / 第5章 まとめ
- (4) プロフィール&実績が重要

### ②営業

- (1) 自分でやる — 合うポイントとか
- (2) 紹介してもらう — 同い
- (3) やってもらうかのどれか。 — 代行

経歴者の気持

②

③ ターニング

あんなに売れるの  
本は  
売れるから  
P:1-  
222  
1冊めは出せばいい本 企画書.



# おまけ1：売上倍増テクニック

実は販売の学が重要なのよ

買う人が多くなる

ネットでもその商品を売りたい



- 「どうやったら売れるか？」
- 「どんな文章なら売れるか？」
- 「どんな商品を扱えばいいか？」
- 「どんなサイトをつくれれば売れるか？」
- 「どんなメルマガを書いたら売れるか？」



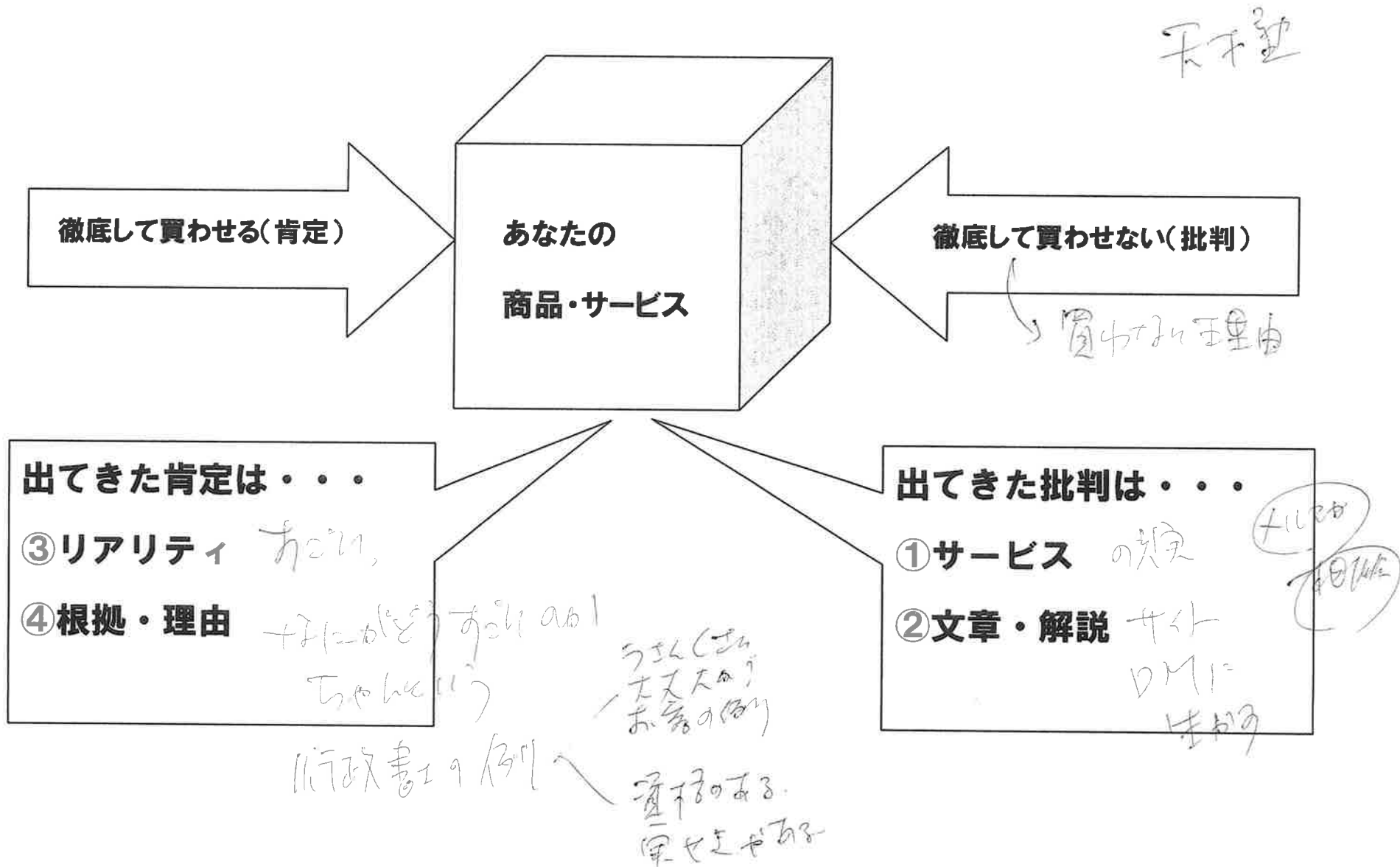
- 「どんな商品を売りたいか？」
- 「どんな文章で売りたいか？」
- 「どんな商品サービスがほしいか？」
- 「どんなサイトがほしいか？」
- 「どんなメルマガがほしいか？」

1372147659553200  
天下無敵の例



サイン

# おまけ2：サービス・商品の見直しテクニック



**いつ、何からしますか？**

**横須賀てるひさの話の中で一番印象に残ったものは何ですか？**

**すぐに実践できそうなものは何ですか？それをいつしますか？いつまでにしますか？**

## QUESTION & MESSAGE

質問をしよう。

「あつちの人生で何が大切なのかな?」

- 質より量
- 非常識は奇人ではない
- 楽しく 良い予感
- 小さな成功を積み重ねよう

失敗 x



横須賀てるひさ

2007年11月30日 感謝しかない!

Copyright 2007 by Teruhisa Yokosuka & PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved