

表現力マーケテイング

まんがでわかる



27歳 起業3年目、
月商745万円を
達成した秘密!!

約3500名に
読まれています!!



Sachi Kuwabara

フォトマーケッター 桑原佐知

はじめまして

表現力を変えるだけで
想いが伝わりお客様を動かす
表現力プロデューサーの桑原佐知です。

私はいい商品を持っているのに
価値が伝わらない起業家さんへ

客観的データに基づいた
お客様に刺さる言葉と写真を使って
お願いされる集客を叶える
表現力マーケティングを主宰しております。

この小冊子では表現力マーケティングってなに？
ということを「漫画」で解説しています。
ぜひ楽しみながらみてみてください。



表現力を変えるだけで
想いが伝わり、
お客様を動かす

漫画の登場人物紹介

桑原 佐知

表現力マーケティング主宰
自分を魅力的に表現できない
個人起業家さんに対して
9ヶ月の起業家育成塾を
主宰している。



宮崎 あおい

会社を辞めて起業を決断。
興味があるビジネスがたくさんあり
様々な資格を取得している。
勉強熱心なためセミナーに行って
起業に関する情報を集めるものの
集客ができず悩んでいる。
好奇心旺盛な性格。



セミナー帰りの電車の中にてー

…講座の申込
来ないなあ…

はあ…

念願の起業をしたけど、
お客様が来てくれない…
どうしたらいいんだろう。

この前イベントで知り合った
りささん、いつもすごい活躍
してて羨ましいな。

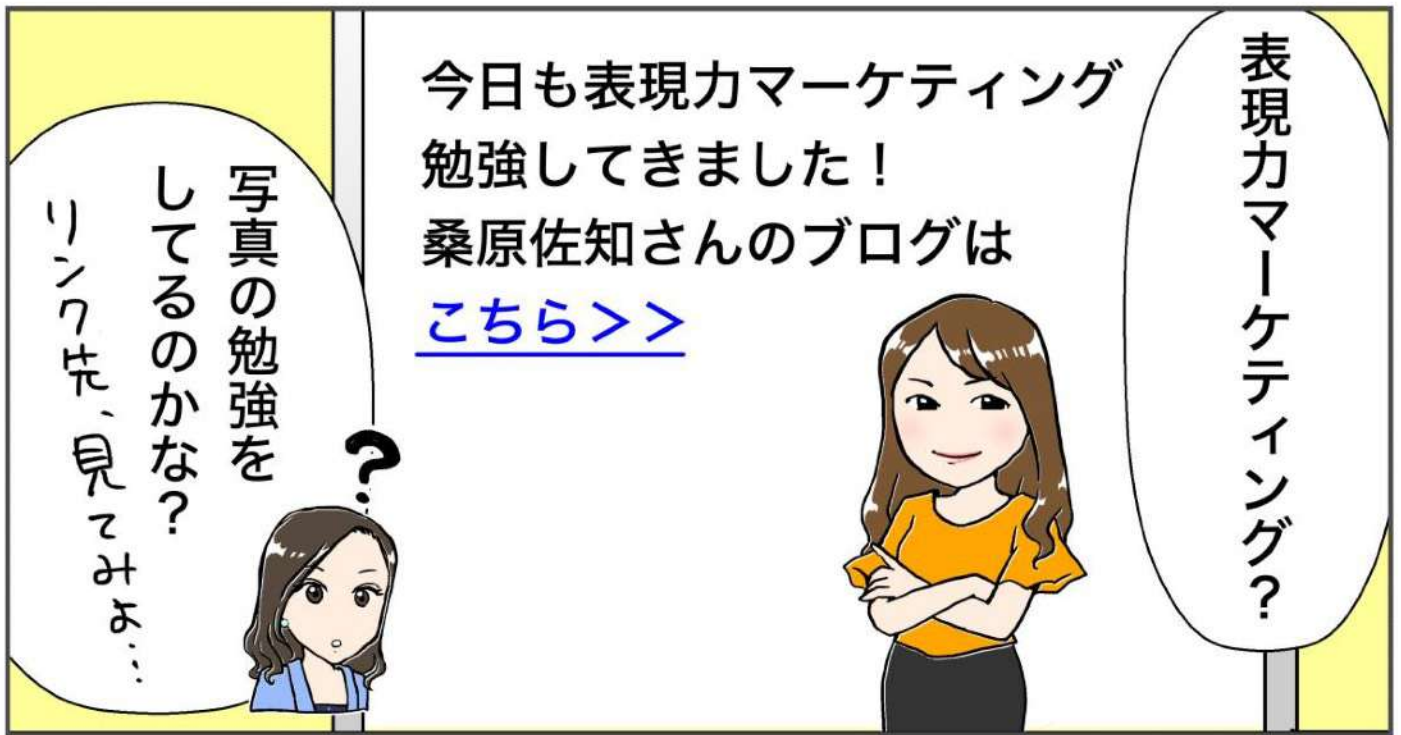


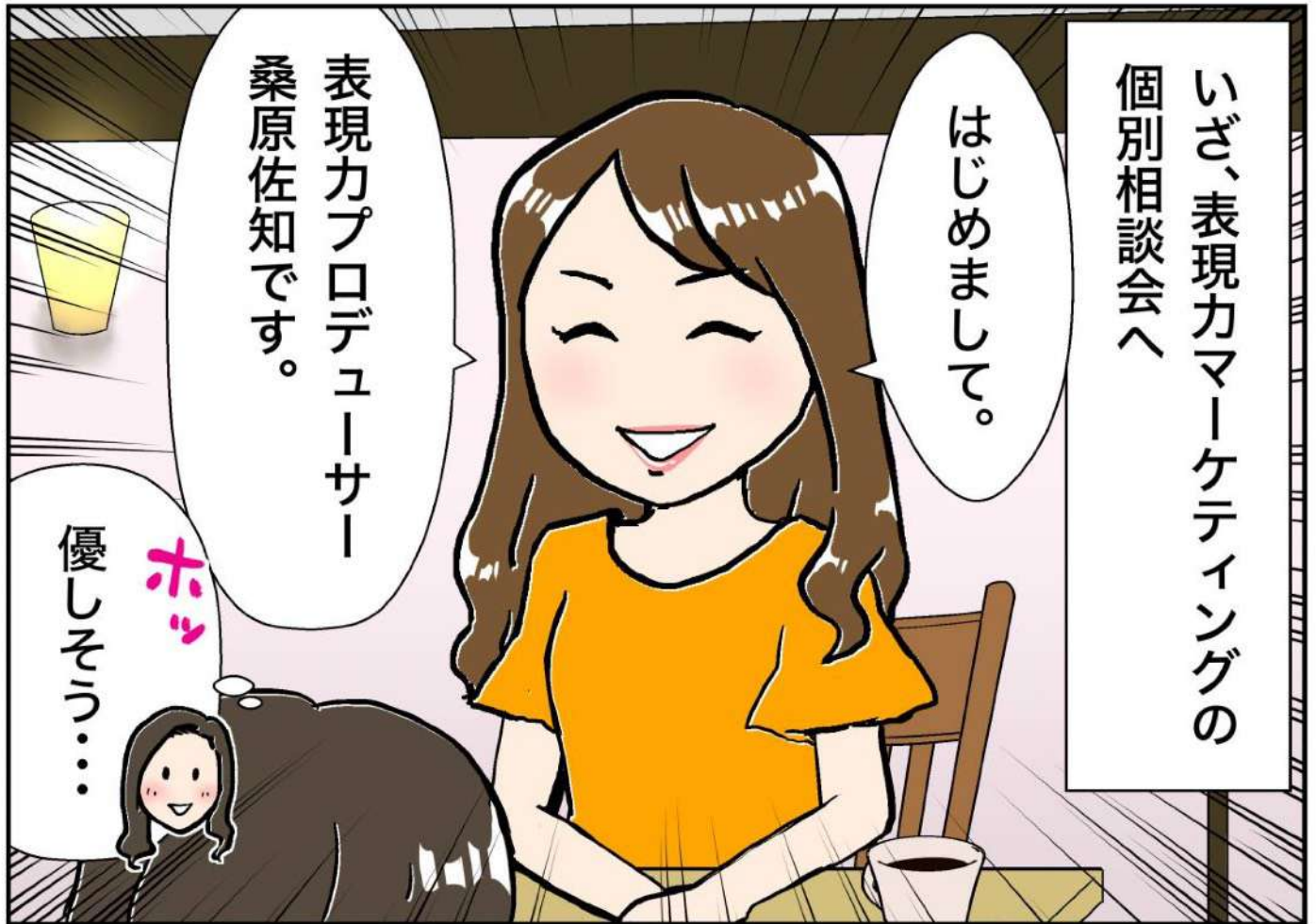
写真が素敵なんだよね。
私も撮り直したら
集客上手くいくかな。

ん？

今日もフォトマーケティング
勉強してきました！
りささんの







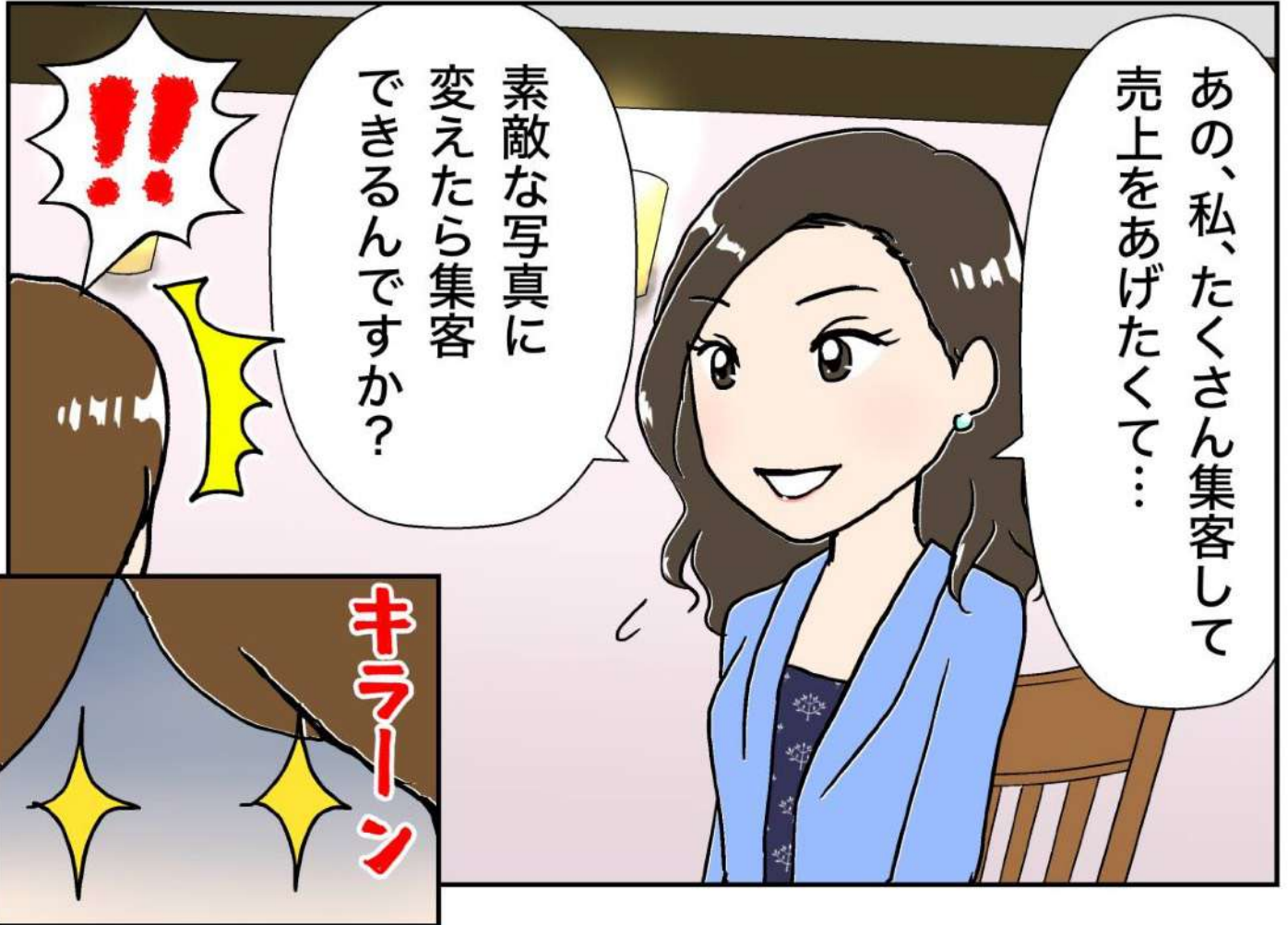
いざ、表現力マーケティングの
個別相談会へ

はじめまして。

表現力プロデューサー
桑原佐知です。

優しそう…

ホッ



あの、私、たくさん集客して
売上をあげたくて…

素敵な写真に
変えたら集客
できるんですか？

!!!

キラリン



※注：実際はこんなに豹変するキャラではありませんのでご安心ください

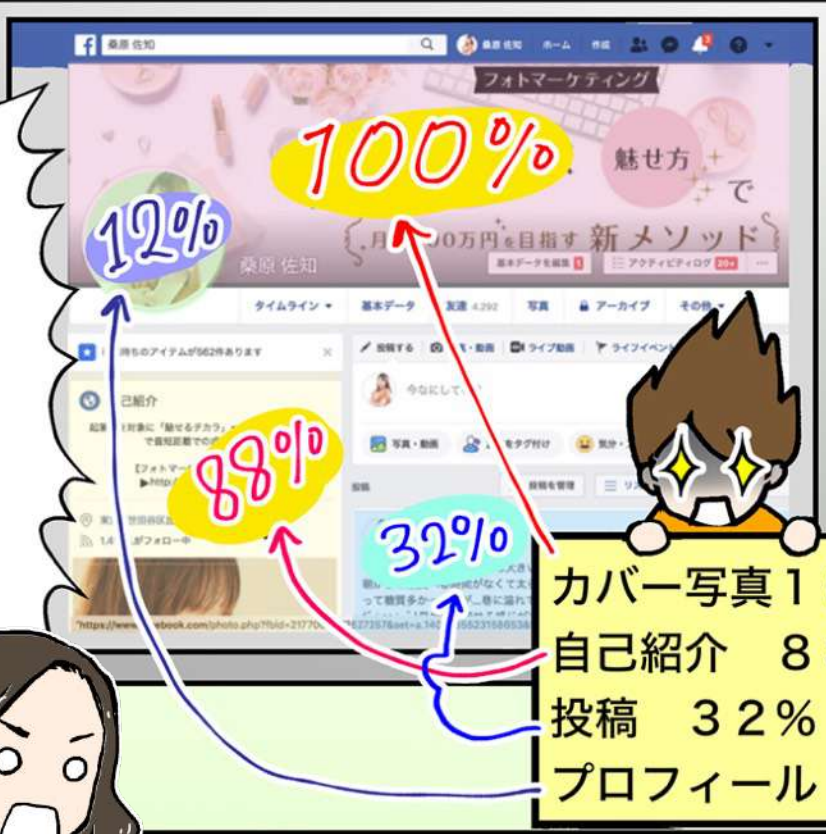
ちなみに、
なぜファーストビューが
売上につながるか
というと!!

アイトラッキング
って知ってる？

※人の視線の動きで顧客がどこに
興味をもっているのかを知る技術



実際に私の
フェイスブックでも
反応をみたところ、
こんな結果に。



えっ?!
一番大事そうに思える
プロフィール写真って
意外と見られてない!?



そう！逆にカバー写真は訪れた全員が必ず見ているの！！

カバー写真の場合

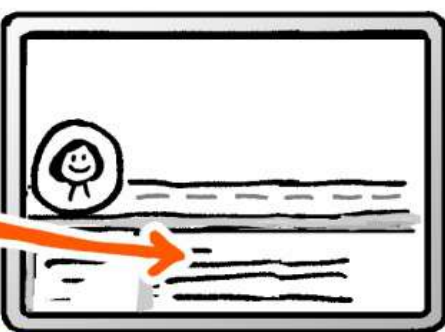
カバー写真×の場合

認知
へー
こういふ人が...



何してる人？

興味
おもしろい



待って~!

ポチ

ブログへ
行動

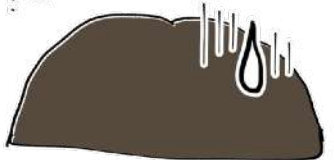
いいこと書いてるな!!

The END

カバー写真でお客様の心を動かさなければ、どんなに素敵な投稿をしてもみてもらえないのよ！



わがりましたから
おぼろげに...



でも大切なのは、
写真を変えることではなく、
写真を通して売上を上げること。

ちよっと
アツくなっちゃった



こっちが目的!

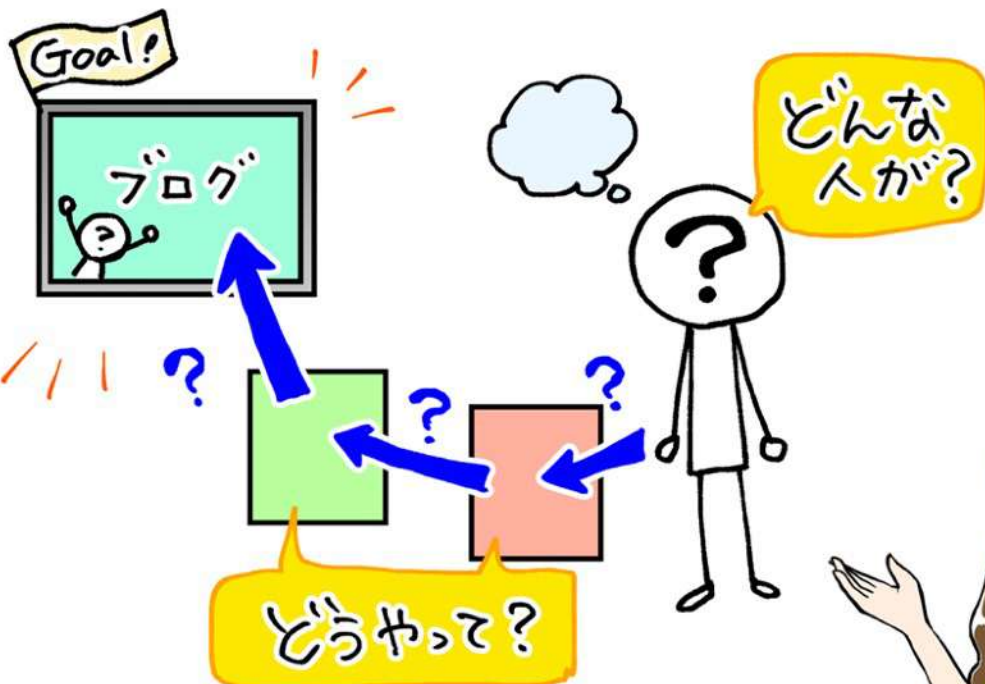
どんなに素敵な写真が
出来上がっても商品が
売れなきゃ意味がありません

じゃあどうしたら?



- ① **どんな人**がそのページを見に来てくれたのか?
- ② **どこを**経由してきてくれたのか?

ファーストビューから
売上に直結させるために
大事なものは、この2点!



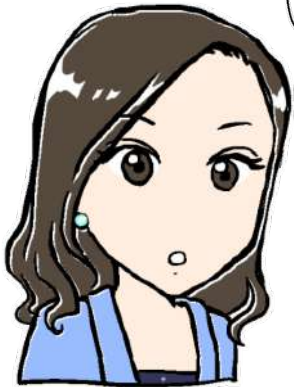


すごい！
具体的にどんな事をするの？

まずは写真を撮るために
魅せ方を決めます！



自分のことは理解してる
つもりだけど…。



では、こんなお悩みはありませんか？

- 日々の発信をに迷ってしまう
- ライバルと比べられて大勢に埋もれている
- お客様に媚びて営業している
- 複数のビジネスに手を出してしまう



これに当てはまる人は自分の魅せ方が
確立していないので商品から見直していきます

それ私です・・・
だから上手くいかなかったんですね。





商品を見直すには
なにかから始めていくの？

①まず、どの業界でやっていくか決める



いろんな資格
もってるし、
依頼があれば
何でも...

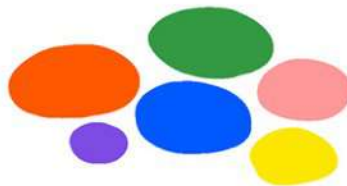
やっていることを
一つに絞ります

ポイッ



これ!

どの業界？



②独自の商品にする



他にもあるかな...



Only One

あんなの
見たことない!!

探して
ました!!

あんなの
見たことない!!

あんなの
見たことない!!

高額でも欲しくなる
商品をつくります



そんな商品できたら良いけど...。
高額な商品なんて売れないんじゃない...。

そう！今までと同じやり方では絶対に売れません。
だから、**魅せ方**を変えるんです。



魅せ方？

言葉での表現と、写真です！

言葉

〇〇 (悩み) を
△△ にする
◎◎ です

ください！

3秒で共感させ
15秒でシゴトが
とめる。



写真



←ただキレイな写真



商品・ヘルソナに
あった**魅せ方**

興味

私の悩みを
解決して
ください！



確かに、
魅せ方を変えたら
売れそうな気がしますね！

ただ、魅せ方を変えるだけではなく
どの言葉や写真を使えば、
どんな人がどのくらい集まるのかまで
数字による客観的データから**分析**しています
だから、**成果の再現性**が高まるの。



門下生の記録を公開

お客様の心を動かす表現は
数字が教えてくれる

4月11日	4月12日	4月13日	4月14日	4月15日	4月16日
7	14	8	10	5	3
0	1	3	5	3	5
1	3	34	25	30	18
3	0	0	1	1	0
-2	3	34	24	29	18
#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!	#VALUE!
0	1	1	0	1	1
2	3	3	3	4	5
2835	2855	2891	2899	2908	2922
635	1418	1026	699	1196	929
666	691	834	856	765	792
18 (+1)	20 (+2)	22 (+2)	27 (+5)	27 (0)	31 (+4)
4138	4968	4755	4457	4874	4649

点ではなく**線**で見よう！

数字や分析って聞くと難しそうだなあと
感じるかもしれないけれど、実は私も苦手
だったの。だからこそ、誰にでもわかるように
教えられるようになったんだ！



それなら私にも出来るかも！



もちろん売り方も大事っ！
誰もいない場所に情報があっても
誰も見に来ないから、
必要とするお客様に届けないとね！



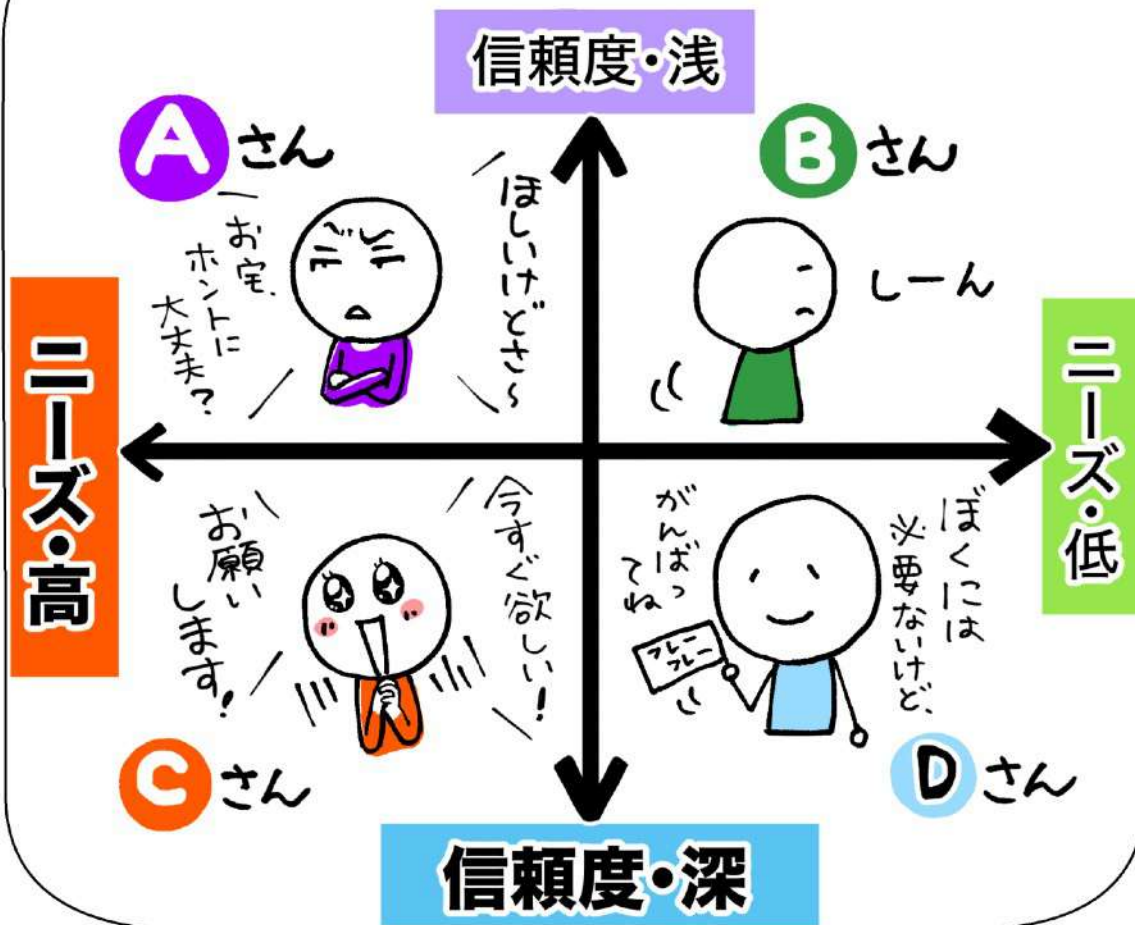
結局、売り方ですね…。
私、集客とかクロージングとか
ホント苦手で…



そのお悩み、分かります！
そんな人こそ、売り込まなくても良い
方法を知るべきですよ！



この図を見てください。



あなたなら、
Aさん、Bさん、Cさん、Dさんの
どの人にアプローチしますか？



やっぱり、**Cさん**ですよな。
あとニーズがあるAさん…かな？



ですよねー。
だけど、みんなそこには売りやすいから
ライバルだらけなの。



た、確かに...

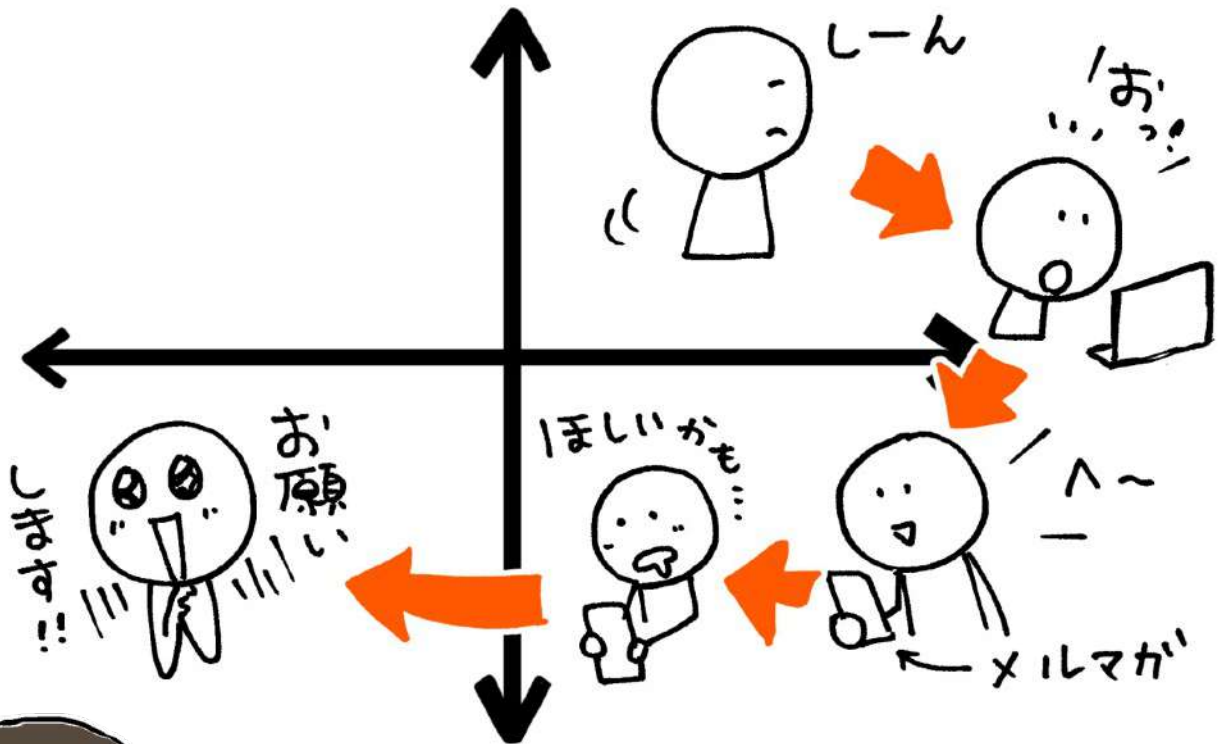
だから、アプローチすべきは
Bさんなんです！

ええっ?!

よりによって一番遠そうなの...



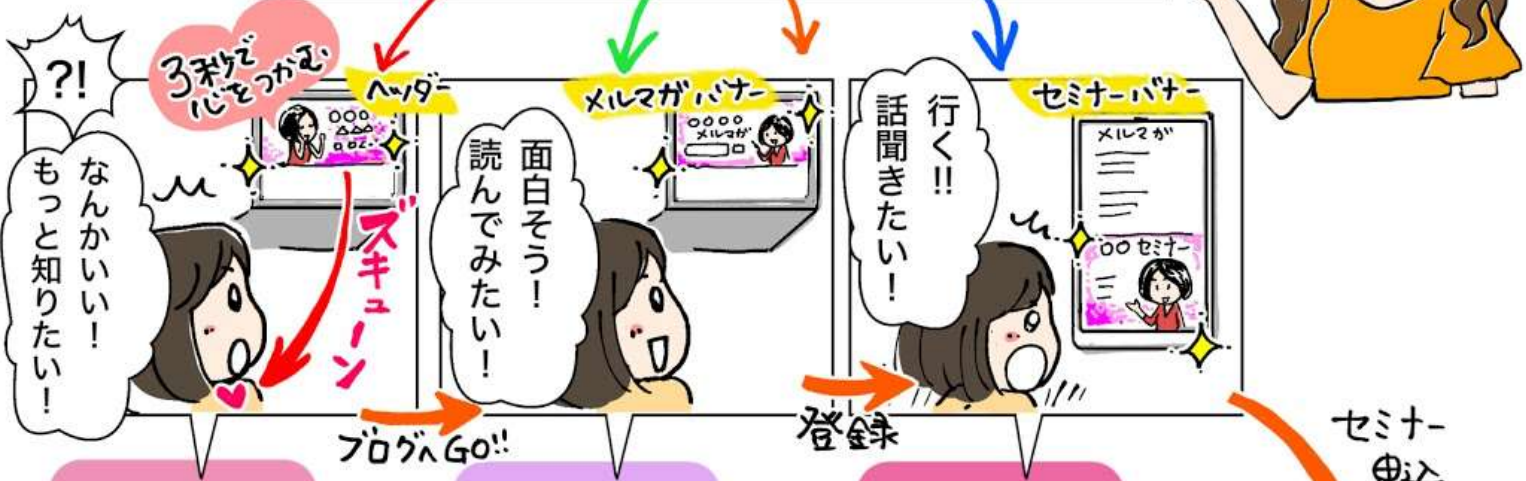
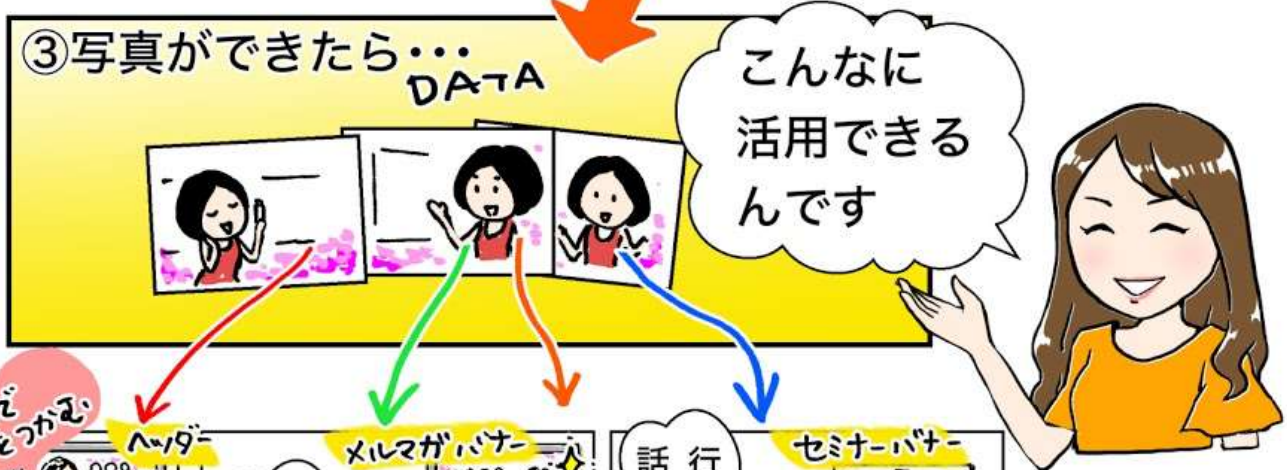
だからこそライバルがないし、
教育することで、
Cまで導いていけるんです。



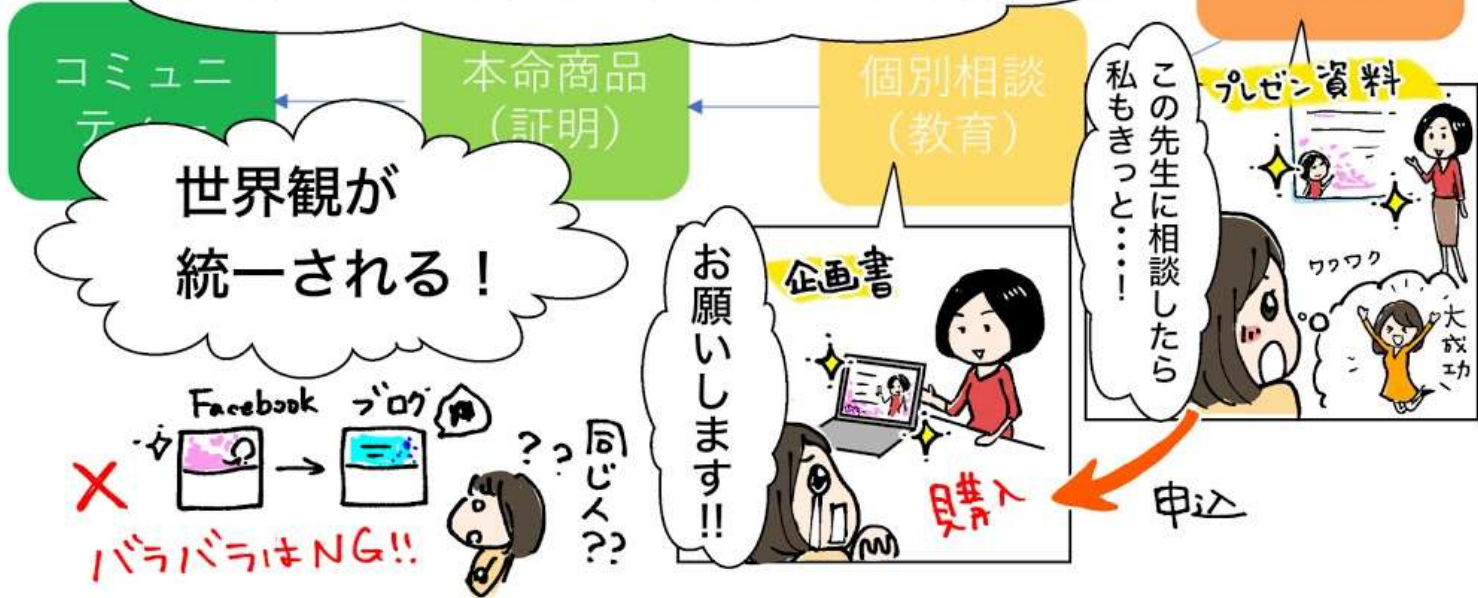
そんな事ができるんですか?!

実際にビジネスが決まれば、
写真を撮ります！
写真はこんな風に活用します。





写真を使って
カスタマーメイクサークルをスムーズに！





売上を伸ばすために重要なのは
まずは独自のビジネスをつくり
数字に裏付けされた価値を視覚化した上で
お客様にお願いされる自分になることです



私も、
やってみたいです！

—そして、半年後—

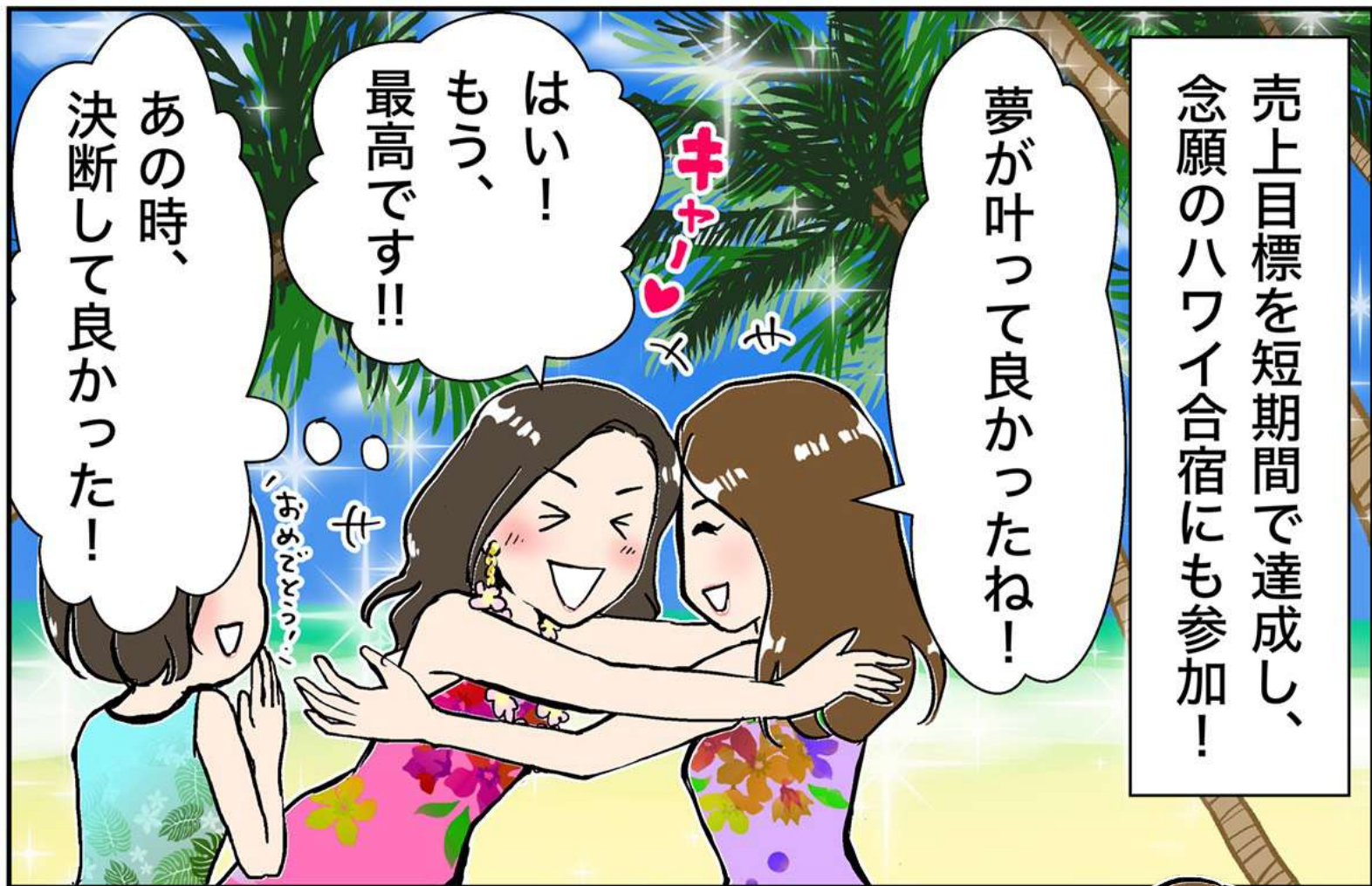
表現力マーケティングに入って、
商品も考え方も働き方も大きく変わったあおいさん

今までとやり方をガラリと変え、
オンライン講座を開講

いつでも
どこでも
仕事ができる♪
ノマドスタイル、
憧れてたの！

オリジナルの高単価の講座で
少人数で開催するため、
一人一人とじっくり関われという
理想のスタイルを実現。

ついに月商7桁を連続で到達できるようになり、
休んでも売上が上がる仕組みができたので、
念願のハワイへ！



あなたも
表現力マーケティングで
夢を叶える起業家になりませんか？



ここから先は**魅せ方を変えて**
ビジネスをオンライン化した
5人の門下生をご紹介しますね！



育児をしながら苦手なパソコンに挑戦
初めてのセミナーでも8時間で満席！



鍼灸整体院の院長をしながら
オンラインでの高単価商品を構築成功

下請けデザイナーからの脱却し
高単価商品を構築しました



店舗での**キャンドルスクール**を
完全オンライン化へ変更しました

生け花教室から業種を変更し
高単価でも選ばれるオンライン商品へ



自分と調和されたキャンドルで
心身のトラブルを寄せつけなくする
キャンドルクリエイター
逢坂ひかる



キャンドル教室の運営と外部講師から
完全オンライン商品の構築し2ヶ月！

告知前なのに**17人**の集客を達成

<Before>

徳島県で**キャンドルの作り方を教えるスクール**として自宅サロンを開業。売上が安定せず苦肉の策で店舗を構える事を決断したが、ビジネスの知識を全く知らなかったため全く売上が作れない日々が続く。どうにか売上を上げるべく、商工会議所へ学びに行ったり、ウエディング業界に営業に行ってもみるのが思うように進まない。

<After>

お教室のメニューの一部を使って完全オンラインビジネスを構築。
セラピスト特有の“もらってしまいう疲れ”を癒すオリジナルキャンドルの専門家へ。告知前にも関わらずで17名の集客に成功。
満員御礼後もお申し込み殺到中！店舗でのスクールとオンラインスクールの両輪で売上を創る。

ネガティブな思考パターンを知り
どんな時でも自分の心を楽しむ
アクセスタッチ主宰
鹿庭貴彦



10年鍼灸整体院を経営する院長
完全オンラインビジネスに変更し、
告知後2日で**26名**の集客に成功

< Before >

単価 3万円の施術をする整体院として開業をしながら、セラピスト養成講座を開催。それなりに順調であったけれど連日クライアントさんからのメールの返信、次の講座の準備、受講生のフォロー、情報発信、整体院の集客など、やるべきことが分散しており、**自分でも何屋さんなのかを表現出来ていなかった。**

< After >

セラピスト養成講座の一部をメソッド化し、やるべきことだけにフォーカス。体感を使って人間関係を改善する専門家へ転身。結果、たった2日でセミナー全4回が2日で満員御礼。個別相談のお申し込み率も70%と即成果が出た。

リサーチと分析で戦わなくても
圧倒的に勝てる戦略を創る

Web戦略マネージャー
樋谷祐美



苦手なパソコンを克服し、
秘書をしながらでも
告知後8時間で**21人**の集客を達成

<Before>

協会所属のハンドメイド講師として起業を開始するために
アメブロ×LINE@集客塾へ参加。育児をしながら膨大な課題を
こなしていたものの、体調不良によりドクターストップ。
残ったのは在庫のみ。いつか起業できるように資格を取る日々。

<After>

苦手だったパソコンを克服するために新しくパソコンを購入し、
ネット環境を整備。**秘書兼Web戦略マネージャー**として起業を
再スタートさせる。違和感を感じながらも目の前の課題を一つ
ずつ乗り越えた結果、セミナー告知後8時間で3日間満員御礼。
今まで思い込んでいた「出来ないという当たり前」から「やれば
できる」という当たり前へ更新できた。

文章だけでは専門的で伝わりにくい内容を
イラストで10倍伝わりやすくする
イラスト小冊子クリエイター
菅原めぐみ



下請けデザイナーからの脱却!
スキルや技術を使って高単価商品を確立
告知後3日で**15人**の集客を達成

<Before>

専業主婦歴11年。子供や家庭が中心で自分以外のことに振り回されスケジュール通りに進まない日々。3年前に起業をしても在り方が主婦のままなため、加速していく仲間を見ていることしか出来なかった。その後**1年間下請けデザイナー**として生活。

<After>

商品やサービスの価値をイラストで表現することで、価値を10倍伝わりやすくするイラスト小冊子の専門家として1週間で企画を完成させる。頑張る自分の背中をみた家族が自然と応援してくれるようになり、苦手な集客も告知後すぐに4日連続満員御礼。次回体験会も告知前にも関わらず6件のお申し込みをいただく。

たった7通のメールで
高単価商品が自然と売れるようになる
マジックメールナビゲーター
渡辺麻衣



**完全オンライン商品を2日で再構築し
翌日には告知開始！**

告知開始後2日で初成約

<Before>

娘を出産後、子供との時間を作りながらできる仕事とと思い、
自宅でフラワーアレンジメント教室を主宰。

月に2、3人のレッスンがあるものの、花材費などの経費で
利益はほとんどゼロ。趣味の範囲を全く超えられなかった。

<After>

元システムエンジニアの技術を使って、**7通のメルマガで高額
商品が自然と売れるようになる独自のメソッド**を2日で完成。
更にスピードを加速させるために義両親のところへ娘と移住を
決断。移住後は義母が娘の育児をしてくれる分、自分の時間が
増えた結果、新企画完成から3日で初成約、5日でセミナーが
満員御礼となった。

5人の生徒さんにインタビューしてみました！

「コロナ前後で仕事にどんな影響がありますか？」



＜教室講師＞

キャンドルを創るにあたり作っている手元を見ることができずにお客様に満足していただけるモノができるか、リアルとオンラインでの温度差もあるのではないかの2点が気になっていました。しかしやってみれば、ズーム越しでもきちんとサポートができる上に、温度差も表情と話でカバーできることがわかり、オンライン化して本当によかったと思っています！

コロナにより心の悩みを抱えている人が増えたが、カウンセラーとコーチング等の癒し分野がオンラインで目立っていないことに気がつきました。だからこそ“今”頑張る時だと思いました。今までの商品を全く新しくしなければいけないのかなという不安がありました。実際にやっていると今までやっていたものの魅せ方を変えるだけで商品ができました。

また、自分の場合は来てくれるお客様の層も変わりました。今までは自己肯定感の低い人が多かったのですが、最近は前向きな人がくるようになりました。オンライン化することによって出会う人が変わったのも大きいです。



＜セラピスト＞

オンライン化したことによって小さいお子さんを持つママが起業に参入しやすくなったと思います。普段、子供がいてセミナーや体験会に来れなかったママに参加してもらいやすくなった！むしろママ達はこういう時期だからこそ働き方を改善していきたいと思っている人が多い印象を受けました。



<デザイナー>



<Web戦略>

私も子供がいるので、対面しかできないビジネスだったら自分自身が起業をすることができなかった。けれども子供にテレビを見てもらったりしてビジネスをする時間をつくることができている。セミナーでも子供がそばにいてもミュート（＝消音機能）にして受けられるので学びの幅が広がっていると感じています。対面だとその場所に行くだけで時間がかかってしまうのでオンラインだと自分も子供の負担もかからなくていいのかなと思いました。

主催者側も小さな子供を持つママとして、どこかに預けなくて良くなったことが本当に楽になった。そもそも対面しなくてもできるビジネスが増えているので、自分のペースでの起業がしやすくなったと思いました。



<コーチ>

＼桑原佐知ってこんな人／
ここから先は門下生さんの
ご感想をご紹介します

初めての個別相談に
参加してみてください。





一瞬で「欲しい」を引き出し
お願いされる人になる

シンデレラ名刺クリエイター
坂林彩未さん

1、なぜ個別相談を受けようと思いましたか？

私もフォトグラファーとして仕事をしているのですが、**すごく突出したビジネスをされていることに魅力を感じ、どんな秘密があるのだろうか？話が聞きたい！！**と思い個別相談に申し込みました。

自分のフォトグラファーとしての稼ぎ方や稼ぐ金額に対して悩んでいましたし、個人事業主としてビジネスを展開するのであれば、もっと稼ぎたい！と思ったからです。

2、受けて何が得られましたか？

まず、ビックリしたのが、ビジネスの考え方。

個人相談の時に佐知さんに言われたのですが、「優等生の回答だね！！」と言われ、その後、教えていただいた内容が衝撃的で・・・（笑）

ビジネスの考え方は私がこれまで実践してきたやり方と全くの逆で、まさかそんなところから考えるなんて！！！！という感じでした。その後、私のためにビジネスの企画書を2つも提示していただき、どちらも私のことをすごく考えて作っていただいたんだな♡という素敵な内容でした。

3、コンサルティングを受けてみてどうですか？

受ける前と何が変わりましたか？

受ける前は何かから手をつけたらいいのかわからない。やり方は色々検索してみて、実践してみるけど、全く前に進んだ感じがしない。という典型的なダメな人だったのですが、今は一つのやりたいビジネスのためにすごく情熱と愛情をかけて研究しています。本当に寝食も忘れるほどで、佐知さんに聞いてもらいたくて、見てもらいたくて、夜中にメールを送ってしまうほどです（笑）自分自身のビジネスへの考え方が変わったのが一番大きいと思います。

4、桑原佐知さんの印象は？

佐知さんの印象は自信に満ち溢れていて、本気でビジネスもプライベートも楽しんでいる方だな！！とっていました。個人相談を受ける時も佐知さんの人柄に惹かれました。実際にコンサルをお願いし、ひっきりなしに相談に乗ってもらっているのですが、どんなに忙しい中でも門下生のことを考えて、みんなのビジネスを軌道に乗せるため、一緒に考えてくれて、力をくれる、本当に頼りになる師匠です。

5、どんな人に個別相談をオススメしたいですか？

自分のビジネスを一人でやることに限界を感じている人や、もっともっと高みを目指したい人は、佐知さんのコンサルをオススメします！！

個人事業主は孤独なものだと勝手に思っていました。

でも、こんなにも親身になってくれて、一人一人のビジネスに向き合ってくれる佐知さんや、同じコンサルチームのメンバーの日々のことを見ていると、「孤独である必要はなかったんだな」と思いました。

ビジネス自体に限界を感じている方は、ビジネスは本当に楽しいもの！！それを教えてくれる佐知さんの個別相談をぜひ受けてみてほしいです！

**3秒で興味を引き
60秒で心を掴んで離さない！
一目惚れ動画プロモーション
山崎友香さん**



1、なぜ個別相談を受けようと思いましたか？

とにかくあって直接お話を伺ってみたかったからです。

ちょうどFacebookのカバー写真とプロフィール写真を変えたいと思っている時で色々探したのですが、佐知さんの場合はただ撮るのではなく、どのような見せ方をするのかから一緒に考えてくれるという点で他と違うと感じました。最初は写真の提案が欲しいだけで個別を申し込みました！

2) 個別相談を受けて何が得られましたか？

私にも差別化ができる・作れるんだという実感が得られました。

世の中にあるビジネスの仕組みもとてもわかりやすく教えてくださり、うなづきポイントがたくさんでした！

個別が終わる頃にはすでにこの佐知さんに教わりたいことは山ほどあるという確信がありました。

3) コンサルティングを受けてみて

1ヶ月がたった今言えることは、**しっかりきっちりしている!**ということです。普通めんどくさくてやらないようなことも佐知さんのところでは素直にやれたりします。

それはきっと**全てにおいて相手目線で「私のために言ってくれる」というのをストレートに感じる**ことができるからこちらも動けるんだと思います。受ける前と変わったのは自分の専門性を高めるための研究を進んでやりたいと思えるようになった心境の変化です!!

佐知さんとの出会いのおかげで私は自分の仕事を一生研究し続けて行くと思います。

4、桑原佐知さんの印象は?

本気で関わってくれる素敵な師匠です。どのセミナーでも私は師匠に恵まれてきましたが**ここまで一人ずつのために自分の時間、労力、知識などを駆使してアドバイスをくれる人はいません**。一緒に研究をしてくれていることが本当に心強くて、彼女の言葉には全く嘘がない上に未来を見ながら言ってくれていることがビシバシ届いてきます。

こんな人は他にはいません。

5、どんな人に個別相談をオススメしたいですか?

自分で自立して本気で経済力を身に付けたいと思っている人にオススメです。逆に、趣味程度でお小遣いを作りたいとか、佐知さんに教えてもらったら全部何とかしてくれそうという依存体質の人には向いてないです。自分でやるべきことはできて、前に進もうという姿勢があれば困ったときは全力で知恵を貸してくれると思います。とにかく気になったらまずは会ってみた方がいいです。

自分にとってチャンスとなる人かどうかわかるはずです。

少なくとも私自身は思い切って直接あってみて良かったです!

一目で価値が伝わる写真を創る プロモーションフォト 仲島たまきさん



1、個別相談を受けて何が得られましたか？

ビジネスへ新発見がありました。衝撃というか、知らない世界があると感じられました。想像していた以上に期待を見せてくれる相談内容でした！佐知さんの自信がすごく感じられ、知識はもちろん受け答えの判断力、ズバツと言えるカッコよさ、こんな風になれたらいいなという憧れを感じました。自分のビジネスへの可能性が広がる個別相談です。

2、コンサルティングを受けてみて何が変わりましたか？

コンサルティングはもちろんです、自分を見つめる機会をたくさんいただいています。

もっと中学生くらいから知っておきたい、生きる上で自分をもっと自分らしく生きられる、限界のない発想や行動のしかたを教わっている感じです。ビジネスの集客を教わりたい方はたくさんいると思いますが、ノウハウや学んでいても売れない理由が他にあるとわかりました。ノウハウだけではない、根本のビジネス思考が身につけられるコンサルティングだと思います。

もちろんビジネス創造から集客までの仕組みがちゃんと構築されていますから、やるべきことが明確ですし、アドバイスがとっても的確で、心強いです。コンサルティングという枠を超えてる感じ、自分自身の成長に繋がるのと、愛のあるコンサルティングです。

4、佐知さんの印象は？

個別相談での印象は、正直な方という印象です。

裏表がなく信頼できる方とと思いました。

興味を持って話を聞いてくれ、どんどん話したくなる方です。

ツッコミも上手です。

コンサルティングを受けてからも、印象は変わりません。

研究熱心で、門下生のビジネスのための研究量もすごい多いです、頭の回転も早く、アイデアがすごく出るので、その思考を借りられるのはすごく幸運です！

今までの自分の経験も惜しみなくシェアしてくれ、時に励まして気持ちを軽くしてくれたり、伝えるところはしっかり伝えつ

つも、色々考えての言葉に、思いやりをととても感じられます。門下生へ

の愛がすごくある人。同じ道を通ってきてますので、悩みもよくわかり

り、相談すると一発で解決するような心強い師匠です。

門下生を引き上げたいと、一所懸命に考えてくれてるので、本当に有り難い存在です！

5、どんな人に個別相談をオススメしたいですか？

いろんな起業塾に行ったけど成果がでない方、

いまのビジネスでは体力の限界が見えている方、

知識やスキルに自信があるのに収入に繋がっていない方、

いまの売れてるビジネスを継承する仕組みを探している方

にオススメしたいです！



花を生けるだけで
自ら考える子供が育つ
花育おけいこ塾
渡辺麻衣さん

1、なぜ個別相談を受けようと思いましたか？

私は、今年の春にお花の教室を始めたばかりなのですが、ビジネスについて何の知識もないまま始めたので、集客に行き詰っていました。趣味のお教室ではなく、しっかりビジネスとして稼ぎたいと思っていましたが、たくさんあるお花教室の中でどうやって自分のお教室を知ってもらえるのか悩んでいる時に佐知さんの個別相談の広告が目に入りました。

【花は写真映え大事！】とインスタに力を入れていた私は、見せ方を考えてくれる佐知さんに興味を持ち、話を聞いてみたい！と思い申し込みました。

2、受けて何が得られましたか？

ネットでにわかに収集した情報では知り得なかった内容がびっしり詰まっていたビジネスの基本が分かっていなかった私には全てが学びでした。また、私が悩んでいた集客以前に考えるべきことがあると知り、目から鱗でした！！

3) コンサルティングを受けてみてどうですか？

受ける前と受けた後では何か変わりましたか？

受ける前は、やみくもに進んでいて自分がどこに向かっているのかわからない状態でしたが、佐知さんとお話したり課題を進めていく中でようやくやりたいビジネスが明確になり、今は、毎日自分のビジネスに関する研究をするのが楽しくてたまりません。

小さな子供がいるので思うように時間が取れなかったりもするのですが、育児だけの日々より数倍も充実した毎日です。一歩ずつ前に向かって進んでるという実感を得られていることが一番変わったところだと思います。

4、佐知の印象（コンサルを受ける前と今の違いがあれば）

1人1人にまっすぐ向き合ってくれる誠実な方。

門下生が一人で歩いていけるよう与え過ぎないことを徹底し、皆の成長を真剣に応援してくれているのが伝わります。厳しくも温かく見守ってくれ、立ち止まっている時にはさっと手を差し伸べアドバイスしてくれる心強い師匠です。

5、どんな人に個別相談をオススメしたいですか？

今やっているビジネスを成長させたい人や、自分独自のビジネスを創りたい人におススメします！

自分の強みはなかなか自分で気づけません。佐知さんの個別相談では、自分が想像もしなかった企画を提示していただき、新たな自分を発見できました！！そこからまた自分と向き合い今はまた別の企画を創造している段階ですが、佐知さんとお話できたからこそ前に進むことができています。

迷われているなら会ってみてください。

本気で頑張る人に本気で向き合ってくれます！

筆者プロフィール



表現力プロデューサー
桑原 佐知

自分の可能性を試したいと奮起し公務員を辞めて起業する。1枚の写真で売上をあげるコンセプトフォトグラファーとしてビジネスを始めたものの、独自の商品を作る前に、写真を撮る人の多さに気がつく。

そこで売れる写真を作るための商品コンサルティングを主としたプロデューサーとして活動していくことを決める。

過去関わったコンサルティングのクライアント数は1ヶ月で30名以上を超え、ビジネス初心者から150倍の価格で売り出すことに成功。

現在もセラピスト、コーチ、デザイナー、先生業、店舗経営者、コンサルタント、講師業など様々な分野のプロデュースをしている。

「表現力マーケティングとは？」

著作権

2019年10月7日発行

発行所 表現力プロデューサー桑原佐知

東京都渋谷区道玄坂1-21-1 SHIBUYA SOLASTA 3F

(販売・ライセンスについてお問い合わせ)

本教材、および収録されたコンテンツ、著作権、知的財産権によって保護されていることがもちろんですが、購入・ダウンロードされたコンテンツ、あなた自身のビジネスのために役立てる用途に限定して提供しております。

教材に含まれるコンテンツを一部でも書面による許可（ライセンス）なく複製、改変するなど、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても一般に提供することを禁止します。

転載、教育を希望する場合に別途ライセンス契約が必要となります。

Photo : designed by Freepik