

人生が変わるコンサルを受けたい人、
いませんか？

片桐亮の個人コンサル

こんにちは。片桐です。

このレターは僕の個人コンサルについて書いています。

普段考えている**思いを素直に**書きました。

受ける受けないを抜きにして面白いので、ぜひ読んでみて下さい。

○なぜコンサルを募集するのか？○

今まで、コンサル、塾、教材など様々な商品を販売してきましたが、
一番結果が出ているサービスがコンサルです。

個別対応でじっくり時間を使うため、僕は結構大変なのですが、
役に立てる時間があるので、やっています。

コンサル生から今でもちょこちょこ連絡をもらうことがあるんですが、
初期のコンサル生はみんな**月収 200-300 万**くらい行ってるんですね。

多い人だと**月収 500 万**の人もあります。

3年以上ずっと継続している人は、
ほとんどの人が十分な成果を上げています。

正直、純粋に自分の時給を上げる事だけ考えると、
コンサルは手間がかかるので、僕にとってあまり美味しいものではありません。

けれども、なるべく一人の人と深く付き合っ
出来る限り役に立ちたいという気持ちが昔からあって、
コンサル価格を変えずにずっとやってきました。

○コンサルと塾と教材○

物販を学ぼうと思った時、**コンサル、塾、教材**の3つが選択肢になります。

それぞれの特徴ですが、**効果、サポートの手厚さ、費用**、全て以下の式になります。

コンサル > 塾 > 教材

コンサルは一番効果が高くサポートが手厚く、値段が高くなります。

教材は最も安価ですが、自分で考えて行動しないとダメ

塾はコンサルほど1人に対して時間をとって対応することはできませんが、
手厚いサポートと体系だったノウハウを学べます。

個人的にはコンサルが**一番おすすめ**です。

僕は今でも勉強していることで分からないことがあると、
分かる人に**直接コンタクトを取って、会いに行く**ことがよくあります。

それが**一番確実で早い**解決法で、**結果や成果に直結**するからです。

その時はお金がかかるかもしれませんが、
調べる時間、検証する時間を大幅に短縮できますし、

面倒が少なく済みます。

自分で調べるのは大変ですが、分かる人に聞いたら一発で答えが出ますからね。

僕が提供している全てのサービスの中で、
最も成功確率が高いモノが個人コンサルです。

○こんな方におススメです○

- ・稼ぐ力を身につけて独立したい方
- ・時間や場所に縛られない自由なビジネスがやりたい方
- ・副業でもっとお金が欲しいと考えている方
- ・安定して成果の出るビジネスモデルを探している方
- ・アカウント停止の心配がなく、健全なビジネスがしたい方
- ・しっかりと実力を身につけて、長期間に渡って成果を出したい方
- ・やったことが一度きりで終わらず、積み上げ式のビジネスをしたい方

○コンサル詳細○

毎月一度、**対面**もしくは**スカイプ**にて、
コンサルをします。

対面の場合、名古屋はいつでも OK で、
東京はほぼ毎月出張しています。
大阪も不定期ですが、出張します。
それ以外の地域は原則ありませんので、
名古屋までお越しいただくか、スカイプでの対応になります。

やり取りは**チャットワーク**で行い、
質問は無制限で出来ます。
返信は非常に速いのでご安心ください。（平均で 6 時間程度）

受講者のレベルやその時におかれている状況、
持っている資金や使える時間に応じて、
無理なく**最適の提案**をします。

アドバイスは非常に**具体的**で、
これから何をすればいいのかが**明確**に分かるまで落とし込みます。

コンサルではノウハウだけ渡して、
あとは自分で考えて行動してもらうのではなく、
最初のうちは全てこちらから指示を出しますので、**行動に迷う事は無くなります。**
あとほどまでやれるか、行動の絶対量で成果が決まります。
頑張ってください。

また、原則的に僕が提供している**全てのサービスを受けることが出来ます。**
独占販売大全集やフリマアプリ塾のコンテンツの
ほとんどが閲覧可能になります。

これだけでも金額にすると

20 万以上の価値があります。

かなりの大ボリュームで、消化するのに時間がかかると思いますが、最低限必要な部分はこちらからお伝えするので、全部をチェックしないといけないわけではありません（動画だけでも 80 時間以上あるので・・・）。

コンテンツはあくまで特典やおまけとして考えて頂き、コンサルで伝える部分を重点的に実践してください。

素直に行動して頂ければ、期間の差は人によって様々ですが、必ずいい結果が出ます。

○コンサル費用○

- ・3 か月コース 30 万円
- ・半年コース 50 万円
- ・1 年コース 80 万円

○お支払方法○

・銀行振り込み一括払い

・ペイパル分割払い（5%の手数料がかかります）

・3 か月コース 1 か月 10 万 5 千円 3 回払い（合計支払額 315000 円）

・半年コース 1 か月 10 万 5 千円 5 回払い（合計支払額 525000 円）

・1 年コース 1 か月 8 万 4 千円 10 回払い（合計支払額 840000 円）

[お申し込みはこちら](#)

お申込み締切日：2017年8月7日

募集人数 限定 15名（15名を超えると申し込みが出来なくなります）

一番お申し込みが多いのは半年コースで、
成功率が最も高いのは1年コースです。

1年コースではコンサル期間中に8割から9割の方が
コンサル費用以上の収入を得ていて、多い人だと**年間利益が1000万**を超えます。

1割から2割の人は、ほとんど行動をしない方です。

初心者、月収が50万以下の方は半年コース以上がおススメです。

3か月コースでもノウハウ自体は十分にお伝えできますが、実践期間としてはやや短いと思います。

○無料相談○

コンサルの無料相談を電話とスカイプで行っています。

- ・受けようかどうか迷ってます。
- ・自分がコンサルを受けるメリットはあるのでしょうか？
- ・こういった事には対応してくれますか？
- ・支払いの件で相談したいです。

など、質問や相談がありましたら、お気軽にご相談ください。

[無料相談フォーム](#)

○学べる内容○

○アマゾン独占販売

・リサーチについて

リサーチで7割決まります。

誰でも見つかる商品ばかり出品しても、

価格やページ、レビュー数で勝てないとお客さんは買ってくれません。

リサーチが成功していると、商品ページ作成や広告の効果がすぐに出ますが、失敗していると、何をやってもあまり変化がなく、手ごたえがありません。

ライバルが見つげにくい商品や、隠れた需要のある商品を見つけるコツ、相乗りされない工夫、同じ商品ページの乱立を防ぐ方法をお伝えします。

・商品ページの作りこみについて

リサーチでいい商品を出せると、出品するだけでアクセスが集まります。

そんな商品からページを作りこんで、クリック率と転換率を上げます。

具体的には写真の撮り方、画像加工、訴求のやり方、タイトルのつけ方、説明文、仕様の書き方などを一つずつ工夫していきます。

けっこう時間がかかる作業ですが、丁寧にやるほど売り上げにストレートに反映します。

アクセス、クリック率、転換率が上がるとライバルに負けなくなるので、

この段階で広告などアクセスを呼び込む施策をガンガン打ちます。

同時にお客さんからレビューをもらえる確率を上げる施策を打ちます。

後は大抵安定するので放置しておいて、たまに価格のメンテナンスをする程度で良くなります。

商品点数を増やして売上の底上げをしつつ、

在庫切れには気をつけましょう。

・外注化を使った組織や仕組み作りの推進

売上を自分でたてられるようになったら、今度は**効率化**を進めて自分の時給を上げていきます。

具体的には、**ツールの利用、外注化、組織作り**になります。

ここは人によって適正が大きく異なるので一概に言えませんが、大きく分けて、

従業員を雇うパターンと自分と外注さんだけで回すパターンがあります。

・独立、法人化、節税

年間利益が 1000 万程度出せるようになったら、**法人化**します。

法人になると各種の節税方法を使う事が出来るようになり、手残りをかなり多くすることが出来ます。

かなりややこしい部分でもあるのですが、儲かっている人は必須です。

僕が実際に使っているノウハウを全てお伝えします。

実はこのノウハウはかなりレベル高いので、稼いでいる人には**ものすごく役立ちます**。

・裏技、小技

出品してすぐに**S E O**を上げる方法

(どんなカテゴリでも 1 列目の一番左にお金をかけずにすぐ出せます)

アカウント閉鎖、停止の対策と復活方法。

相乗りされてしまった**ページを取り戻す**方法。

インスタントに**売上を 1.3 倍**にする方法

などなど。いっぱいあります。

○中国輸入メルカリ販売

・アカウント停止、圏外飛ばしからの回避

メルカリではまず**規約やルール**を知ることが第一です。

ここを飛ばしてしまうと、頻繁に**圏外飛ばしやアカウント停止**に遭うので非常に効率が悪くなります。

一定の明確なルールがあるので、それをしっかりと頭に叩き込んで、**楽をするよりもルールを守ることを徹底**することで、**結果的に寿命が長くなるので、少ない労力で最大の利益**を手に入れることが出来ます。

・リサーチについて

メルカリでもリサーチで 7 割決まります。

メルカリの場合は単純で、**①良く売れてること、②ライバルが少ない事、③価格差がある事**、の 3 つを満たす商品を探すだけです。

コツはありますが、慣れれば単純作業の繰り返しになります。

作業量が多いほど、**ダイレクトに売上が伸び**ます。

・商品ページ作成について

やっていない人が圧倒的に多いのですが、**メルカリでも商品ページの作りこみで、売上は**かなり伸びます。

同じ商品、同じ価格で販売数に数倍の差をつけることができるようになると、ライバルとの大きな差別化に繋がります。

商品ページ作成はスキルなので、自分で出来るようになるとコストがかかりません。

コストをかけずに売上を伸ばす王道の方法です。

グレーな要素も全くなく、アマゾンや楽天などほかの販路への応用も効きます。

・価格戦略について

値決めは経営、と言われるますが、非常に大事なポイントです。

価格設定をいくらにすると利益を最大化することが出来るのかをお伝えします。

・自動化について

メルカリでも自動化が出来ます。

そのための具体的方法をお伝えします。

・裏技、小技、ツールについて

ねらい目のカテゴリやライバルと被らない商品の話

などなど。裏技関連はたくさんあるのですが、あまり書けません。

○良くある質問○

Q 稼げるようになるまでの目安期間を教えてください。

A メルカリは2か月〜3か月で結果が出る方が多く、
アマゾン独占販売は6か月程度かかることが多いです。
寿命は独占販売の方がかなり長く、一度稼げるようになると、中々収入が落ちずに安定します。

Q 必要な資金はどのくらいですか？

A コンサル代金を支払っても30万以上あるといいです。
それ以下だと絶対にダメという事はありませんが、資金が少なすぎると不利になります。

Q メルカリはツールが使えなくなったと聞きました。
この状態でも稼げるのでしょうか？

A 全く心配いりません。
むしろ以前よりも今の方が稼ぎやすい環境になっています。
そして現実として、真面目にやってるフリマアプリ塾生は売上が伸びています。
その理由や具体的な対応についてしっかりお伝えできます。

Q コンサルを受けようと思ってますが、期間で悩んでいます。

A 一番人気は6か月コースです。
12か月コースは行動さえしてくれば、ほぼ確実に結果が出ます。
3か月コースは実践期間としてはやや短いですが、全体像の把握や今何をすればいいかは明確にできます。
独立を考えている場合は6か月以上のコースをおススメします。
よく分からない、迷っている場合は無料でスカイプするので相談してください。

Q コンサルのメリットを教えてください。

A 一番のメリットは1対1で話すので、お互いに本気になることです。
僕も手が抜けませんし、受ける側もサボりにくくなります。
教材を配って自分で進める形だと、どうしてもサボっちゃいますが、それが無くなります。

Q コンサルでは何を教えてもらえますか？

A アマゾン独占販売、メルカリ転売をメインにお伝えします。

他には楽天の販売方法（5年くらいやってます）、ヤフオクや他のフリマアプリについても必要に応じてお伝えします。

僕がお伝えできることは全て伝えます。

月収 300 万まではアマゾン独占販売だけで十分に対応できます。

月利 500 万くらいまでは実績がありますが、

それ以上を狙うと、販路を増やす方がいいでしょう。

Q 独占販売はアカウントが止まる危険はありますか？

A ありません。僕が知る限り一番安全な方法です。

僕は一度も停止、閉鎖経験が無いですし、コンサル生でも独占販売オンリーでやっている人で閉鎖した人は 1 人も知りません。

Q メルカリとアマゾン独占販売はどちらをやればいいのですか？

A メルカリの方が簡単ですが安定しにくく、独占販売はやや難しいですが安定しやすいです。

メルカリからスタートして独占販売に移行する形をおススメしていますが、やりたいものからやっても構いません。

Q コンサルの流れを教えてください。

A お申し込み後に、今やってることを僕が把握するためのヒアリングシートを提出して頂きます。

それから、今までの塾でやったセミナーなどをまとめた会員サイトがあるのでそちらをご案内します。

会員サイトにコンテンツがたくさんあるのですが、一通り軽く目を通して全体を把握してもらいます。

その後、コンサルの予約を取って対面もしくはスカイプでコンサルを行います。

期間は初回コンサルからのカウントとなります。

（初回コンサルはお申し込みから 2 か月以内に行います）

Q 募集は次回もありますか？

A 未定です。

コンサルはかなり時間を使うため、いつでも受けれるものではありません。

僕の時間に余裕がある時しか募集は出来ません。

僕は一番人と深くかかわれるコンサルが好きなのでやりたいと思ってますが、

今までの募集頻度は1年に1回募集するかどうかです。

Q 借入など資金調達の相談は出来ますか？

A はい。可能です。

日本政策金融公庫に融資を申し込むと、1~1.5%程度の年利で資金調達が可能です。

非常に低金利だと思います。

税理士に融資のサポートをお願いすることも出来て、その場合、ほぼ100%融資を受けれます（多重債務者は無理です）。

ただし、融資は利益が出ることがほぼ確定していて、

資金が少ない事がネックになっている状態の方のみ、おススメします。

間違っても、資金が無いから融資を受けてそのお金でコンサルを申し込んだりしないでください。

Q 成功する人と失敗する人の違いを教えてください。

A 今まで500人以上の方がコンサルや塾を受けてっていますが、素直で根性のある方は、ほぼ例外なく成功します。

逆に我が強く、依存心の高い方は失敗しやすいです。

いい悪いは置いて、欲望が強く達成のために努力を惜しまない方は成功しやすいです。

意外に思うかもしれませんが、資金の多い少ないはほとんど成功に関係がありません（融資を受ければいだけなので）。

時間については、副業であまりにも使える時間が少ない場合は難しいです。

（本業が1日13時間労働を超えると疲れすぎてしまうので、

副業をするのは現実的ではありません）

Q 1日どのくらいの時間が必要ですか？

A 1日最低3時間は使ってください。

特に独占販売の場合は身につけるまでに時間がかかります。

ゆっくりコツコツよりも、一気に集中して取り組む方が明らかにいい結果が出ますので、コンサル中はひたすらビジネス漬けにする事をおススメします。

最初はきついですが5年くらいのスパンで見ると、一時期に集中し利益の出し方を覚えてしまうのが**最も効率的で楽**になります。

そして、**一度覚えると半永久的**に使えるスキルが身につきます。

Q 地方に住んでいるのですが、対面コンサルは難しいでしょうか？

A 東京、大阪、名古屋以外での対面コンサルは行っていません。

そのためいずれかの場所にお越しいただくか、スカイプでの対応になります。

おススメは最初の一度だけ対面でお会いして、あとはスカイプ、何かの都合で日程と場所が合うようなら、そのときは対面コンサルという形です。

Q 借金がありますが、コンサルを受けることは出来ますか？

A キャッシュフローがプラスで、当面の生活費とビジネスに捻出できる現金があれば問題ありません。

借金をしている方は非常に多く、物販で完済出来た方も過去のコンサル生で見えました。

ただし、**多重債務**を抱えていて**キャッシュフローがマイナス**で手持ちの現金も少ない方は難しいです。

先に弁護士と相談することをおススメします。

Q 将来的に自動化は出来ますか？

A 可能です。僕はここ数年ほぼ100%自動化できています。

多分僕が病気で1年寝たきりになったとしても、会社は存続出来ます。

自動化と言うと、機械が勝手に動いて利益を作ってくれるような印象がありますが、実際に働いてくれるのは従業員です。

それを忘れて怠惰や傲慢になったら、あっという間に会社を潰します。

Q 法人です。社員に物販を任せたいのですが。

A 法人様から契約を頂くことは多々あります。
その場合、任せた社員にやる気が非常にあって
社長は金だけ出して口は出さず 1 年以上待てることです。
その場合は上手くいっています。

逆に社長や社員にやる気がなく、全て任せて自動化したいと考える場合は、
大抵失敗します。

Q コンサル費用以外でかかるお金はありますか？

A 基本ありませんが、
商標を取得する際の費用などは発生します。

Q センスや能力がありませんが、成功できますか？

A 人の 3 倍努力できれば成功できます。
その上で精神面、体調管理にも気を配ってください。
(コンサル中は僕がフォローするので多くの方は大丈夫です)

事業家になるというのは甘い事ではありません。
それをセンスのない人がやるというならなおさらで、
出来ることは努力しかありません。

努力のポイントは必ず結果が出るまでやることです。
結果が出るまではやめない覚悟を最初に持つ。
結果が出る前にやめるとただの挫折で、トラウマや傷になり今後の人生に影を落とします。
結果が出れば、自信に繋がりさらなる成功を呼び込みます。

ここで一番大事な事が素直で根性があるという事です。
(多少の疑問があっても言われたことをその通りにやって、圧倒的な行動量がある)
逆に最も障害になるのが我や依存心が強い事です。

(人の言う事を聞かない、上手く行かない事を人のせいにする)

個人的には、
センスがなかろうが、お金が無かろうが、いい人生を送ろうと思ったら、
自立して人の役に立てるレベルまで成長するしかなく、そのためには集中して技術を身につけて結果を出すしかない。

つまりやるしかないと考えています。

○追伸○

僕が物販をスタートしたのは、7年ほど前になります。
当時、サラリーマンをしていて、もっとお金が欲しくて副業でスタートしました。

サラリーマンの仕事は安定していたけどつまらなかったし、
先輩たちはあんまりいい人生を送っていなかったのも、
このままズーッと何十年も今の生活が続いていくことに嫌気がさしていました。

実は物販をやる前に、アフィリエイト、投資、HP作成、集客代行などの仕事を副業でやっていたのですが、
どれもイマイチ上手く行きませんでした。

物販が初めてまともに上手く行ったビジネスになるのですが、
なぜこれが上手く行ったのかと言ったら、分かりやすかったからです。

転売からのスタートでしたが、コツをつかめば後は単純作業の繰り返しです。

- ① 売れてる商品を見つける
- ② ライバル数をチェック
- ③ 仕入れ先を見つけて、価格差があれば仕入れて販売

ひたすらこの作業を繰り返すだけです。

最初は下手なので中々儲かる商品が見つかりませんが、回数を重ねるほどに段々上手くなってきました。

これは**筋トレと同じ**で、決められたメニューを決められた回数こなせば、誰でも筋肉がついていくようなものです。

最初は何とか数勝負でたくさんの商品を扱うところからやりましたが、段々効率の悪さに気が付いて、それからリサーチの精度を高めて **1商品で多くの利益が取れるように**工夫しました。

送料を安くしたり、検品の精度を上げたり、お客さんから評価をもらいやすくしたり、クレームや質問が少なくなるようにしたり・・・。

そういった工夫を重ねていく中で**最大の問題がライバルとの価格競争**でした。

今でも苦労している方は多いはずですが、ライバルとの戦いが最も利益が削られるし、ストレスになります。

そこから、「どうしたらこの不毛な争いから抜けられるか？」を考えて、自分しか扱えない商品売ればいい、という結論に至りました。

これが**独占販売**の手法です。

それからは 1商品あたりの寿命が劇的に伸びて、ライバルの存在がほとんど気にならなくなりました。

もう5年以上たちますが、初期のころに作ったページがいまだに生きていて、

毎月利益をもたらしてくれます。

組織化もしていて、
今はすべての作業を社員がやってくれています。

多分、僕が1年間病気かなにかで動けなかったとしても、
会社は普通に回ると思います。

そもそも僕が普段やっているのは、
1か月に1回の売上チェックくらいなので、5分で終わります。
相談を受けて答えることはありますが、僕がやらなくてはいけない仕事と言うものはありません。

世の中には色々な稼ぎ方があって、
物販だけでも無在庫とか、ネットショップとか色々ありますが、
僕は一通り手を出した結果、アマゾンを使った独占販売の形が一番理想的だと感じています。

5年前からそう思ってメルマガを書いていたが、
今でも全く変わりません。

インターネットのおかげで、
個人が活躍できる時代がやってきました。

以前は独立なんて、超ハイリスクで失敗の確率が極めて高かったのに、
今は驚くほどリスクも難易度も下がりました。

リスクはゼロじゃないので、簡単に独立を進める訳ではありませんが、
正直な気持ちを言ってしまうと、
起業が一番幸せな成功に繋がる選択だと強く思います。

成功すれば稼げる金額は青天井だし、
実はお金を稼ぐことって、結構カンタン。

時間も自由になるし、付き合う人も選べます。

嫌な上司や取引先に頭を下げる必要もありません。

やりたいことが出来るようになります。

僕は独立して、人生が大きく変わりました。

結婚して、子供が生まれ、一軒家や新車を購入し、別荘も買いました。

お金に困ることはほとんどなくなり、サラリーマンの時のような人間関係のしがらみもありません。

時間も自分で自由にコントロールが出来ますし、

やろうと思えばセミリタイヤも出来ます。

僕は元々、某中古本屋で店長をしていました。

当時は朝の9時から夜11時半まで働いていて、休みは月に2日から4日でした。

今考えると超絶ブラックなんですが、

夢を叶えるとか、お客様に最大の満足を！とか、そういったお題目を掲げて、

会社のために頑張っていました。

けれども、会社の先輩や同僚であんまり幸せそうな人がいなかったんですよ。

みんないつも疲れていて、疲弊して退職していきます。

新入社員は毎年数人が夜逃げしていました。

ある朝、いきなり連絡がつかなくなって、社宅に行っても誰もいないという・・・（笑）

そういう犠牲があって会社は大きな利益を出せていました。

当時勉強したことは今でも役に立っているし、お世話になった事実は変わらないので、
無駄とは全く思わないしやって良かったと思っますが、それでも**搾取**されてたな〜と素直に感じます。

当時と今とを比べると、何と差がある事が・・・！

ネット物販は本当にいい仕事だと思うし、
僕のように大きく人生が変わる人も多くいます。

在宅でできて、
時間の自由があり、
収入は青天井で、
人に使われることなく、
グレーな要素も一切なく、
サラリーマンや情報発信などよりも稼ぎの難易度が低い。

ここまで条件のそろったビジネスは中々ないんじゃないでしょうか？

どうせやるならしっかり学びましょう。

無料情報を頼りに自力でやるよりも、
直接コンサルを受けてしまう方が間違いなく近道です。

あなたとお会いできることを楽しみにしています。

片桐 亮

個人コンサルは以下からお申し込み出来ます。

[お申し込みはこちら](#)

お申込み締切日 : 2017 年 7 月 31 日

※コンサル費用は全額経費になります。

領収書の発行も可能です。

[特商法](#)