

先着10名限定！

「90日で売上133%アップ」

「ゼロから60日でホームページ集客月50人」

「1日後に単価1万円の新規客2名来店」など実績多数の

「ウリ」と 「最新マーケティング」

を完全習得して

今すぐお店を最短最速で繁盛させる

新コミュニティにあなたも加わりませんか？

店舗系メーカー養成講座 説明会開催決定！

いつもお読みいただきありがとうございます。
仁藤洋平です。

いきなりですが、あなたは



- ・ どうすれば集客できるかわからない
- ・ 広告費をかけずに新規客を集めたい
- ・ もっと売上を増やしたい



- ・ ホームページから集客できるようになりたい
- ・ ウリとマーケティングを実践したい
- ・ できればチラシやビラはやりたくない
- ・ 自分の店のウリに自信がない
- ・ 本気でお店をうまくいかせたい
- ・ 何から始めたらいいかわからない



と悩んでいませんか？

もし一つでも当てはまるなら
このまま読み進めてください。

なぜなら、あなたの

悩みが全部解決

するからです。

意味がわからないかもしれません。

ですが、安心してください。

今から具体的な内容についてお伝えします。
なので、**3分だけ**使って読んでくださいね。

仁藤の暗黒時代

私は今でこそ、

- ・ たった5席で月商500万円
- ・ 累計数百店舗をコンサルし繁盛させる
- ・ 書籍がAmazon2015年大賞受賞&総合ランキング1位
- ・ 雑誌やテレビなど各種メディアから取材殺到

などなど色々な実績があります。

ですが、ほんの数年前まではダメ人間でした。

これからのあなたにとって
非常に大事な話なので
少しだけお付き合いください。

今から六年前、当時の店長が急に辞めることになり
最年長だからという理由だけで
店長になることになった私。

初月の売り上げはなんと
105万円・・・。

家賃33万円で、スタッフは3名。

完全に赤字

です。



新規は月3人しかいなくて
翌月以降、増える見込みもなし。

とはいえ、どうしたらいいかわからない。
何をすれば集客できるかわからないし
何から始めればいいかわからない。

とりあえず、チラシを撒いたり
ビラを配ったりしてみても、

それを見て来たお客さんの売上より
結局、経費の方が高くてついてしまっていました・・・

違約金200万円

「今どきチラシなんて誰もみない！
ネットで集客しよう！」

そう思った矢先、
SEO業者の営業に引っかかり

**「本当は月5万だけど
特別に2万でいいですよ」**

ということで契約。
ホームページができた時は

「これで集客できる！」

と胸が高鳴ったものの
1日経ち、3日経ち、1週間が経ち
どうやらおかしいことに気づく。

「誰もホームページを見て来店しない」

よくよく調べてみると
インターネットで検索しても
自分の店のページは出てこない。。

よくよく探してみると
5ページの下の方に
表示されている。



それじゃ集客できるわけないですね。
だって、誰も見つけられないんですから。

結局、その
全く集客できないホームページに
毎月2万円払い続け・・・

「途中で解約したい」と伝えたと

**「途中解約の場合、ご契約の時にご説明させていただいた通り
違約金として200万円をお支払いただきます。」**

とのこと。。

そんなお金はなく、しょうがなく
一切集客できないホームページに
毎月無駄金を払い続けていました。

・・・当時は気づきませんでした、
よく考えたら、
そんな業者に頼むなんてありえないんですよね。

だって、SEO業者なのに
営業マンがいるんですよ。笑

SEO対策ができるなら
自分たちもネットで
ホームページ受注しろって話です。

それが営業しにくるんですから
彼らにSEO対策をする
力はないわけです。

つまり、絶対に頼んではいけない業者と
契約してしまうほど
私は知識がなかったのです。

「自殺」まで考えました

今でこそお店を繁盛させている私ですが
こんな風に、六年前までは
何をしてもうまくいかず
失敗ばかりしていたのです。

借金をし、身銭を切って勉強しました。
変な業者に騙されました。
どんだけリボ払いのお世話になったか。笑

毎月、恐怖の締め日が来るたびに

叩きつけられる現実。

苦しくて苦しくて

「自殺」

を考えることもありました。

それでも、集客は増えないし
売り上げは下がる一方だし
そんな店の状況に未来を感じず
去って行ってしまったスタッフもいました。

店舗経営者って 孤独だと思いませんか？

さらに不幸なことに、私の周りには
相談できる人がいませんでした。

経営の相談をしたり、アドバイスをもらえるような
環境がありませんでした。

店舗経営者の知り合いはいても
みんな店は儲かっていなくて
微妙な感じだし

お店の将来なんて全然考えてなくて
その場しのぎを繰り返しているだけ。

だから、彼らに聞いても
うまくいくわけなし
**頼れる場所がないことが
本当に辛かった。**



幸運にも私はその後、
素晴らしいコミュニティに恵まれたことで
繁盛することができましたが
当時は本当にキツかった。

あなたも今、同じ状況かもしれません。

集客を増やしたくて、売り上げを増やしたくて
いろいろやってるのに上手くいかなくて
「もう無理だ」って思ってるかもしれません。

日々の業務に忙しくて

マーケティングのことなんて
考える余裕がないかもしれません。

周りの店舗経営者もだいたい貧乏で
「今の時代はしょうがないよね・・・」
なんて諦めているかもしれません。

表面上は取り繕ってるけど、
ふとした瞬間に、店の将来に不安を感じて
ゾッとすることがあるかもしれません。

締め日が来るたびに
憂鬱な気分になるかもしれません。

孤独感を感じる時があるかもしれません。
「どうせうまくいかない」って思ってるかもしれません。

あなたの気持ちはよくわかります。

だからこそ、私は
過去の自分と同じように
お店が苦しくて悩んでいる今のあなたの

力になりたいんです。

今これを読んでいるということは、あなたは
お店を繁盛させたいって
本気で思ってるってことですよね？

早く繁盛させたいですよね。

お金の心配なんて
一切なくていい状態に
なりたいたいですよね。

だったら、なりましょうよ。

では、あなたはこれからいったい
何をすればいいのか？

あなたのお店に
お客様が来ない 2 つの原因

そもそもあなたのお店が繁盛していない原因は
2つあります。

まず1つ目は

1. 唯一無二のウリが無い

ということ。

ウリとは、あなたのお店と他の店を差別化する要素です。
すべての土台になるものです。

あなたのお店には、唯一無二のウリはありますか？
他の店と同じようになって、埋もれてしまっていないですか？

ウリがなければ繁盛はできません。

なぜなら、どこにでもある
ありふれた店には
誰も行こうと思わないからです。

そうですね？

近所にフツの美容室ができて
誰も注目しません。

それでは、他の店に勝つためには
初回限定激安クーポンを発行して
安さで対抗することくらいしか
選択肢がありません。

それでは

怒涛の価格競争

に巻き込まれることは
想像できますよね？

それ以外に対抗手段が
無いのですから。

クーポン目当てのお客さんは
安さしか求めていないので
リピートしないでしょう。

事実、ホットペッパーから来たお客様は

リピート率15%以下

と言われています。

あなたは、長年積み上げた技術を
どうせ再来店しないお客相手に
安売りし続けるのです。

また、求人が集まらなくて悩んでいる
人もいるかもしれませんが
正直・・・

**繁盛していない店では
誰も働きたいと思わない**

ので今のままでは

求人が集まることはないでしょう。

これが一つ目の原因

「唯一無二のウリがない」

ということです。

では、2つ目は何なのか？

それは

2.マーケティングを知らない

ということです。

つまり

「誰もあなたの店を知らない」

のです。

先日行ったセミナーでも
マーケティングを知らない参加者が
何人もいました。

「チラシを1万枚撒いたけど10人しか来なかった」

「広告費が月130万円もかかっていて死にそう」

「ホームページを作ったけど誰も見ていない」

「ホットペッパーに載せたけど新規が全然来ない」

あなたにも当てはまるものがあるかもしれません。
私からするとありえないんですが。

これらはすべて

「マーケティングを知らない」

ことが原因です。

いくら高い技術を持っていても
誰にも知られていないければ
集客できません。

マーケティングができていなければ
永遠に間違った集客方法で

お金と時間を無駄にし続けるし、

集客が安定することは
一生ありません。

- ・ 唯一無二のウリがない
- ・ マーケティングを知らない

この2つが欠けたままでは、あなたは

- ・ 集客できない
- ・ 売上が安定しない
- ・ お金と時間を無駄にし続ける
- ・ 質の悪い客層しか来ない
- ・ スタッフのやる気がなくなる
- ・ 家族やスタッフを守れない
- ・ 不安を常を感じ続ける
- ・ 競合、ライバルに負ける
- ・ 技術を安売りし続ける
- ・ クーポン目当ての客しか来ない



のです・・・。

ウリとマーケティングさえあれば
誰でも繁盛できる！

でも、**何も問題はありません。**
これからやっていけばいいだけなので。

実際、私のビジネスコミュニティのほとんどの参加者さんは
ウリもマーケティングもできていませんでした。

それでも、

集客サイトの文章を、
ウリを盛り込んだ文章にただけで

翌月には集客が2倍

に増えたお店もあります。

(大阪の美容室です)

また、赤羽にあるメンズ専門美容室は
ウリを盛り込んだホームページを作ったことで

60日で集客3倍

になりました。

今では、ほとんどコストをかけずに

毎月50名以上の新規客を集客

しています。

実は、本当はもっと集客できるのですが
店主の方が

「忙しすぎて体がキツイ」

ということで
あえて集客を制限しています。

また、集客サイトを使って
マーケティングを行った結果

1日後に単価1万円の 新規客が2名来店

した宮城県美容室もあります。

私は数百店舗を繁盛させてきたので
このような事例はいくらでもあります。

そうなのです。

「ウリ作り」と「マーケティング」

この2つさえすれば
ただそれだけであなたは・・・

- ・毎月安定して集客できる
- ・集客が3倍になる
- ・売上が5倍になる
- ・広告費をかけずに新規客を集客できる
- ・高リピート率のお客様だけ集まる
- ・雑誌・テレビなどで取り上げられる
- ・コンサルタントになって稼げる
- ・クーポン・割引を使わずに集客できる
- ・人から感謝される、尊敬される

ことができるのです。

あなたが繁盛すること
だけを考えました。

とはいえ、ウリ作りとマーケティングをしと言われても
1人では難しいですね。

やり方を教わっても
よくわからないし
自信がないですね。

やり方を知っただけでできたら
誰も困りません。

冒頭でお伝えした通り、私も五年前まで
1人で孤独に悩んでいましたし
お金も時間も無駄にし続けていたので
あなたの気持ちがよくわかります。

私は、繁盛させるまで2年かかりました。
2年で売上を5倍にしました。

ただ、それは当時だから
2年かかって
なんとかなったのかもしれませんが。

でも、今の時代、
2年も時間をかけていたら
その間に潰れてしまうことでしょう。

どんどん店が増えているのですから。

あなたには絶対に
お店を潰して欲しくないですし
繁盛してほしいです。

もう集客や売上やお金で
悩んでほしくありません。

せっかく素晴らしい技術や商品があるのですから
それをたくさんのお客様に届けて
ほしいです。

そのために、自分には
何ができるかを考えました。

1人で悩んでいても意味がない

考え抜いた結果出た答えが

「コミュニティ」

でした。

つまり、やり方を教えるだけで
一方通行型でやるのではなく

私があなたと直接向き合って
一緒にウリを作り
マーケティングを考えていけば
あなたは絶対に上手くいくと気づいたわけです。

そして、ただ私から学ぶだけでなく
他の店舗経営者との横のつながりを作り
常に相談やアドバイスをし合いながら
共に成長していけるようにできたら
いいんじゃないかと考えたわけです。

結局、セミナーや講習会で学んでも
1人では実践できなかったり
やる気がなくなるものです。

だからこそ、一緒に頑張る
仲間とつながるコミュニティ
が重要なのです。

そして出来たのが・・・

店舗系マーケター養成講座 遂に開催決定！

店舗系マーケター養成講座

です。

一言で言うと



店舗系マーケター養成講座
Store Style Marketer Program

「ウリ」と「マーケティング」を駆使し
さらに他店の経営者とのつながりも作り
最短最速で繁盛するコミュニティ

です。

この講座では、私が
長期間にわたり
あなたと徹底的に向き合い
一緒にウリを作り
マーケティングを考えます。



あなたがつまづいたり
失敗することがないように
毎日24時間いつでもサポートします。

さらに、他店の経営者とつながることで
他の人が知らない情報が手に入りますし
コラボすることもできます。

実際、私が以前やっていたコミュニティの参加者がコラボして

ネットを使い、たった1日で
店販30万円売り上げる

という成果も生まれました。

コミュニティに入りさえすれば
集客が増えないなんてありえないし
売上が増えないなんてありえません。

口先だけと思われても嫌なので

新規客月20人増

を**私の責任として保証**します。

それほどまでに自信があるのです。

つまり、
ここに参加すればあなたは
確実に繁盛できるのです。

ただし、全員が
参加できるわけではありません

そこで今回、店舗系マーケター養成講座の
説明会を行うことにしました。

なぜなら、こちらとしても、良いコミュニティにする以上
しっかりと趣旨を理解した上で
参加してほしいです

逆に、不適當な人には
参加して欲しくないので
講座開催前に1人1人と直接話したいからです。

**説明会に参加しない人は
講座にも参加できません。**

なので、少しでも興味がある方は
説明会にお越しください。

もちろん、この説明会では、
ただの講座案内だけではなく

**1人1人しっかりと向き合い
ウリとマーケティング作りについて
具体的にアドバイスを行います。**



**セミナーが終わったらすぐ
すぐ集客・売上アップできる**ように
しっかりとサポートします。

なので、楽しみにしてくださいね。

参加費は1万円です。

このセミナーに参加すれば
ウリとマーケティングが定まるので
すぐに繁盛させることができるでしょう。

新規客が3倍になったり
売上が5倍になることも
実現可能です。

それを考えたら1万円という参加費は
いかにお買い得かわかると思います。

ただし、日程が迫っている急なご案内ということで

特別価格5000円（5日間限定）

で参加を受け付けます。

さらに**ありえない特典**があります。

特典1： 当日のセミナー音声プレゼント

当日はウリ作りとマーケティングについて
具体的に解説していきますし
ワークを交えながら
その場で作り上げていきます。

お店に帰ったら、すぐ実践して
最短で翌日には集客・売上が増えるような
内容をお伝えします。

私としては、関わった以上
あなたには絶対にうまく行ってほしい



と思っています。

ですので、当日の内容を
後から振り返るように
当日の音声をプレゼントします。

特典2： 30日間の相談・サポート権利

セミナーに参加したあとに聞きたいことがあっても、
普通のセミナーでは
講師に直接質問できる機会がないですね。

疑問を抱えたまま
せっかく受けた講座内容を
実行できずに終わってしまう人を見かけます。



しかし、
このセミナーに参加した人には、

漏れなく成功して欲しい

と願っています。

なので今回は、ありえない特典をご用意しました。

なんと30日間あなたにアドバイスをします。

講座を受けた日から30日間、
あなたの質問に私が直接お答えします。

このセミナーに出るだけで、
普段**300万円以上**でやってる私のコンサルティングを
受けられると考えてもいいでしょう。

特典3： 仁藤との個別コンサルティング権利

「ウリ」と「マーケティング」を習得して

1日でも早く繁盛

していただくために
さらに特典をご用意しました。



それは

あなたが実際にウリとマーケティングを使い
繁盛していく方法を
一人一人に合った方法で提案する

「個別コンサルティング」

です。

数百店舗以上を繁盛させてきた私が
あなたに個別コンサルティングを行います。
※個別コンサルティングの日程はセミナー参加者のみに連絡します。

私は通常、年間360万円のコンサルティングでしか
個別コンサルティングは行なっていません。

まさに常軌を逸した特典です。

クライアントに怒られてしまうかもしれませんが、
あなたには絶対に成功してほしいので

特別につけました。

なので、ぜひ参加してください。

ただし、先着10名限定です

ここで残念なお知らせがあります。

というのも、店舗系マーケター養成講座は
一部で先行募集をしており
既に参加者が多数います。

なので、あまり多い人数を
受け入れることはできませんし、

私としては、できるだけ
少人数制で一人一人と向き合って
講座をやっていきたいという思いがありますので、
説明会に参加できるのは

先着10名限定

とさせていただきます。

また、店舗系マーケター養成講座に興味がなく
ただなんとなく役に立つことが知りたいとか
私に会ってみたいだけという方は参加をお断りしますので
ご了承ください。

店舗系マーケター養成講座説明会 詳細

日時
10月20日（木）

時間
13:00~16:00

場所
渋谷を予定
(入金者の方限定でご連絡します)

人数
10名限定

参加費
1万円→5000円

- 参加特典
- ・当日のセミナー音声をプレゼント
 - ・30日間の相談・サポート権利
 - ・仁藤との個別コンサルティング権利

>>今すぐココをクリックして 説明会に参加する

コミュニティが人生を変える！

ここまでお読みいただきありがとうございます。
最後にあなたにお伝えしたいことは

1人では何もできない

ということです。

ここまで読んで、あなたは
Uriとマーケティングの重要性は
痛いほどわかったことでしょう。

でも、今のままでは絶対に
Uriを作ることはできないし

マーケティングだってできないと思います。

なぜなら、人は
1人では何もできないからです。

1人でいくら悩んでも、
どうしたらいいかわからないし

自分なりにウリを作ってみても
微妙なものしかできないでしょう。

そうやって
無駄な時間を失い
無駄なお金を失い
無駄な労力を失います。

1人で孤独に悩み続けます。
結局、過去の私のように失敗し続けます。

そんなのは嫌ですね？

だから、

コミュニティ

に入らなくてはいけないんです。

コミュニティに入れば、あなたは
確実にうまくいきます。

少なくとも、私は
関わってくれた人は
絶対に成功させます。

なので、会いにきてくださいね。

ウリとマーケティングを駆使して
一緒に繁盛店を作りましょう。

>>今すぐココをクリックして 説明会に参加する

PROFILE

仁藤洋平

1983年生まれ11月11日生まれ

埼玉県川口市出身

都内4店舗の理美容室代表

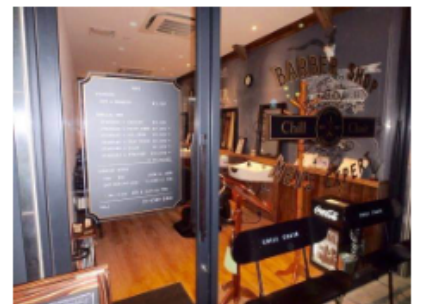


店舗経営者として

理容師になり5年目に、突然月商105万円の赤字店の店長を任せられ、その後苦節の2年を乗り越え新規客数を40倍以上に増やし、わずか5席で月商500万

円を売り上げる繁盛店へと生まれ変わらせる。その後続々と新店舗を出店中。2015年4月に杉並区高円寺に出店した

「Chill Chair」はオープン初月で256人の新規客を集客した。怒濤の衰退産業である理美容業界においてこの数字は以上であり、現在は雑誌掲載や講演会の依頼など多数殺到している。



コンサルタント・店舗系マーケターとして

現在では他店舗・他業界のコンサルティングに力を入れており、クライアントは飲食店、整体院、歯科医院、マッサージ店、ネイルサロン、ネット通販事業・テニススクール・理美容室など様々。たった60日で新規客数が3倍に増えた店、90

日で売上270%アップした店など、累計158店舗以上を繁盛させてきた。「唯一無二のウリと正しいマーケティングさえあれば、誰でも繁盛できる」と語り、今後も多くの実店舗の繁盛支援に力を入れていく。



著者として

2015年8月に出版した著書「小さな床屋繁盛の法則」は芥川賞の「火花」を抜き、Amazon総合ランキング1位を獲得。さらに同年の「Amazon2015年大賞」を受賞した。



小さな床屋 繁盛の法則

今すぐ使える！！
儲かる理容室を作るための集客増、リピート率向上、
客単価アップ、社員教育の決定版！



著者・監修人
仁藤洋平

>>今すぐココをクリックして
説明会に参加する