

渡すだけで仕事が入り込む
マジカル名刺講座



講座のルールとお願い

- ・カメラはON
- ・マイクはミュート
- ・質問はチャット機能or質問タイムで
- ・スライドは、講座終了後にご提供します
- ・写真撮影にご協力ください
- ・アンケートにご協力ください
- ・ストアカにレビュー投稿をお願いします

参加特典

営業型名刺のレイアウトが載っている
「名刺のレシピ」PDFをプレゼント！

講座終了後にお送りするストアカメメッセージにて
ダウンロードURLをご案内します。

この講座のゴール

ふつうの名刺を
最強の営業ツールに変える方法を習得して
マジカル名刺を作成し

名刺を渡すだけでお仕事をゲットする
新たな集客ルートを確立する

講座のタイムライン

1. ふつうの名刺と営業型名刺の違い
2. 営業型名刺にするための7つの極意
3. レイアウト
4. まとめ

講師紹介

売れるコトバクリエイター 石川奈穂

1978年生まれ、岡山市在住。
神戸大学文学部卒業。

証券会社、地方新聞社、アパレル商社などで秘書、営業事務を経験後、幼少より得意とする文章スキルを仕事とすべく、セールスコピーを習得し起業。

建築会社のウェブサイト修正で年間1億円の売上をもたらすなど言葉の技術で業績アップを支援してきた。

ランディングページやステップメールなどの監修のほか、名刺講座、プロフィール講座、ブランディング講座も主宰している。

ペライチ認定サポーターでもあり、セールスコピーとペライチを同時に学ぶ講座も行っている。



なぜ私が名刺講座を行っているのか



参加者のみなさまの自己紹介

①お名前

②お住まいの地域

③お仕事内容

④参加の目的

ふつうの名刺と営業型名刺の違い

心つうの名刺と営業型名刺の違い

心つうの名刺

営業型名刺



人と人の架け橋になる
株式会社レインボー

代表取締役 石川 奈穂

〒123-4567
東京都千代田区虹町1丁目1-1
TEL:03-1234-5677 FAX:03-1234-5688
✉ info@rainbow.co.jp

PROFILE

1978年、岡山生まれ、広島育ち。神戸大学卒業。
証券会社、新聞社などで勤務後、幼少より得意とする文章スキルを仕事とすべく、マーケティングと人間心理に基づくセールスコピーを習得し起業。
「渡すだけで仕事がとれる名刺」を構築し、売り込みゼロで仕事を獲得。
強み分析、ロジックと感情のバランスがとれた文章を得意とし、建築会社のウェブサイト修正で年間1億円の売上をもたらすなど、言葉の技術で業績アップを支援してきた。
その過程で、自分の強みがわからない、想いを文章にできない女性が多いことを知る。
言葉の力で30~40代女性起業家の成功を引き寄せることを使命とし「唯一無二のわたしブランド」を創る講座を開催。
売れる魅せ方を言語化するプログラムは「自分キャッチコピーやプロフィールなどすぐに使えるツールが手に入る」と好評を得ている。

あなたの強みを言葉で魅せる!
FORTE

売れるコトバクリエイター
フォルテ 代表 石川 奈穂

Phone 03-1234-5677
Mail n-ishikawa@forte.jp.com
石川奈穂

スキル、経験、感性が商売道具の30代・40代起業女性の方へ

こんなふうに思いませんか?

- ☑ 自分の強みがわからない
- ☑ 自分キャッチコピーがほしい
- ☑ 文章を書くのが苦手
- ☑ プロフィール文章がほしい
- ☑ 唯一無二の、わたしブランドを作りたい

そんなアナタには、強みとあなたらしさを言語化する「わたしブランド講座」がおすすめです!

売れる文章を書くコツと講座情報を配信中!
LINE@「売れるコトバ教室」はこちら▶

ID: @sxe4502k

唯一無二のわたしブランドを創るプログラムのご紹介

3か月で売れる魅せ方をつくるわたしブランド講座

あなたを伝える自分キャッチコピー、ファンが増える無敵のプロフィール、仕事が舞い込む名刺、心を驚つかみにする自己紹介、読んだら必ず共感される情報発信メソッドを伝授。

受講者の声

ビジネスの自分軸ができました!

名刺から仕事の依頼が!

プロフィールを変えたらブログ読者3倍に!

渡すだけでOK! 仕事が舞い込むマジカル名刺セミナー

1200枚の名刺分析とセールスコピーの技術をギュッと凝縮!名刺を武器にするノウハウをお伝えします。

詳しくはn-ishikawa@forte.jp.comまでお問い合わせください。

ふつうの名刺と営業型名刺の違い



商売繁盛のための文章をご提供します!

- HPの文章コンサルティング
- 採用のための文章執筆
- パンフレットの文章執筆
- プロフィール制作
- キャッチコピー制作

お気軽にお問合せください

3分で読める!
商売繁盛文章術のブログ▶



PROFILE

1978年、岡山生まれ。
神戸大学卒業。
証券会社、新聞社などで勤務後、マーケティングと人間心理に基づくセールスコピーを習得し起業。
強み分析、ロジックと感情のバランスがとれた文章を得意とし、建築会社のウェブサイト修正で年間1億円の売上をもたらすなど、言葉の技術で業績アップを支援している。

両面ではダメなの?
二つ折りじゃないとダメ?



どちらでもOKです!
形状の違いではなく
情報の**精度**の違い!

ふつうの名刺と営業型名刺の違い

ふつうの名刺の特徴

連絡先だけが書かれている

事業内容が見えてこない

なにをしてくれる人なのか
わからない

営業型名刺の特徴

なにをしてくれる人かわかる

具体的な商品サービスや
専門性・強み・特徴がわかる

人となりがわかる

ふつうの名刺と営業型名刺の違い

ふつうの名刺でいい方

企業名で戦える方

物販をしている方

人と会うことがない方

自己アピールが得意な方

営業型名刺が適している方

経験、知識、技術、感性を
つかうビジネスをしている方

無形ビジネスをしている方

自己アピールが苦手な方

ふつうの名刺と営業型名刺の違い

営業型名刺をオススメする職業の一例

コンサルタント、コーチ、セミナー講師、セラピスト
デザイナー、ライター、ファッションスタイリスト
カメラマン、メイクアップアーティスト、カウンセラー
スポーツトレーナー、婚活アドバイザー、士業など

ふつうの名刺と営業型名刺の違い

正体不明だと絶対に買ってもらえない

だから名刺で先に自己開示して安心してもらう

営業型名刺にするための7つの極意

営業型名刺にするための7つの極意

- ①何屋さんかを伝える自分キャッチコピー
- ②ブランディングにそったプロフィール写真
- ③プロフェッショナル性を感じさせるプロフィール文章
- ④ターゲットへの呼びかけをのせる
- ⑤具体的な商品サービス・コンテンツをのせる
- ⑥実績でスゴさを示す
- ⑦出口を示す

7つの極意 その1

何屋さんかを伝える自分キャッチコピー

1. 自分キャッチコピー

あなたの強みを言葉で魅せる!



売れるコトバクリエイター

フォルテ 代表 石川 奈穂

Phone 070-5511-0000
Mail n-ishikawa@forte.jp.com

 石川奈穂

1. 自分キヤッチコピー

役目 = 興味付け、気を引く、お客様への約束

1. 自分キャッチコピー

〈例〉

あなたの強みをコトバで魅せる 売れるコトバクリエイター

Instagramで毎月30人集客する SNSコンサルタント

1. 自分キャッチコピー

A(ビフォー)をB(アフター)にするC(職業)

〈例〉

閑古鳥が鳴くサロンをWEB集客で繁盛店にする
予約のとれない整体院プロデューサー

A(やり方)でB(アフター)にするC(職業)

〈例〉

心理学と法律の知恵で女性の心と未来を守る弁護士

1. 自分キヤッチコピー

文字数 = 書いた時に35文字以内
単語は8個以内

話した時の長さ = ひと息で言える長さ

7つの極意 その2

ブランディングにそったプロフィール写真

2. プロフィール写真

どちらが記憶に残りやすい？

あなたの強みを言葉で魅せる!



売れるコトバクリエイター
フォルテ 代表 石川 奈穂

Phone 070-7673-8830
Mail n-ishikawa@forte.jp.com

f 石川奈穂



あなたの強みを言葉で魅せる!



売れるコトバクリエイター
フォルテ 代表 石川 奈穂

Phone 070-7673-8830
Mail n-ishikawa@forte.jp.com

f 石川奈穂



2. プロフィール写真

- プロのカメラマンに撮影してもらう
- ブランディングを意識した服装
- 個性的なアクセサリは汎用性が低く注意
- 顔まわりは明るい色がおすすめ
- 背景はスッキリ
- 胸が名刺の中心に向くよう配置する



7つの極意 その3

プロフェッショナル性を感じさせるプロフィール文章

3.プロフィール文章

- なぜプロフィール文章を載せると仕事につながるのか
- プロフィール文章を載せるなんてやりすぎでは…？！

3.プロフィール文章

- ・200文字程度
- ・過去→現在の2部構成で書く
- ・である調と体言止めで書く
 - である調…～の経験をもつ。～を提供している。
 - 体言止め…～を構築。～を達成。
- ・数字を入れる
- ・今のビジネスにリンクしないことは書かない

3.プロフィール文章

PROFILE

過去

1978年、岡山生まれ、広島育ち。神戸大学卒業。
証券会社、新聞社などで勤務後、幼少より得意とする文章スキルを仕事とすべく、マーケティングと人間心理に基づくセールスコピーを習得し起業。
「渡すだけで仕事をとれる名刺」を構築し、売り込みゼロで仕事を獲得。
強み分析、ロジックと感情のバランスがとれた文章を得意とし、建築会社のウェブサイト修正で年間1億円の売上をもたらすなど、**言葉の技術で業績アップを支援してきた。**

現在

その過程で、自分の強みがわからない、想いを文章にできない女性が多いことを知る。
言葉の力で30~40代女性起業家の成功を引き寄せることを使命とし「唯一無二のわたしブランド」を創る講座を開催。
売れる魅せ方を言語化するプログラムは「**自分キャッチコピーやプロフィールなどすぐに使えるツールが手に入る**」と好評を得ている。

3.プロフィール文章

数字を探すポイント

- ・単位で考えてみる
人、円、%、件、個、冊、年、月、日、秒、回など

- ・なるべく細かく数える

3.プロフィール文章

文字数をカウントする方法

- ・Wordの文字数カウント機能

- ・文字数カウント

<http://www1.odn.ne.jp/megukuma/count.htm>

3.プロフィール文章

プロフィール文章を書く時の重大ポイント

何を書くと見込み客・ターゲット・相手が
私に興味関心や信頼を抱いてくれるだろうか？

見込み客・ターゲット・相手が
知りたい情報を先回りして具体的に書く

7つの極意 その4

ターゲットへの呼びかけをのせる

4. ターゲットコール

ターゲットを明記することで暗にお客様をふるいにかける

スキル、経験、感性が商売道具の30代・40代起業女性の方へ

こんなふうに
思って
いませんか？

- ✓ 自分の強みがわからない
- ✓ 自分キャッチコピーがほしい
- ✓ 文章を書くのが苦手
- ✓ プロフィール文章がほしい
- ✓ 唯一無二の、わたしブランドを作りたい

そんなアナタには、強みとあなたらしさを言語化する

「わたしブランド講座」が
オススメです！

売れる文章を書くコツと講座情報を配信中！
LINE@ [売れるコトバ教室] はこちら ▶



ID:
@sxe4502k

ボクには
関係ないな～

おっ！
私のことだ！

4.ターゲットコール

ターゲットが絞られ、明確になっていないと
ビジネスモデルすべてがボヤけ
だれも振り返ってくれない

誰をターゲットにしているかが伝わってこそ
案件獲得につながる

4.ターゲットコール

〈例〉

こんな方にオススメ！

こんなお悩みありませんか？

あなたはいくつあてはまりますか？

こんなお望みを叶えます

4.ターゲットコール

ターゲットの言葉で3項目or5項目の箇条書き

～3項目バージョン～

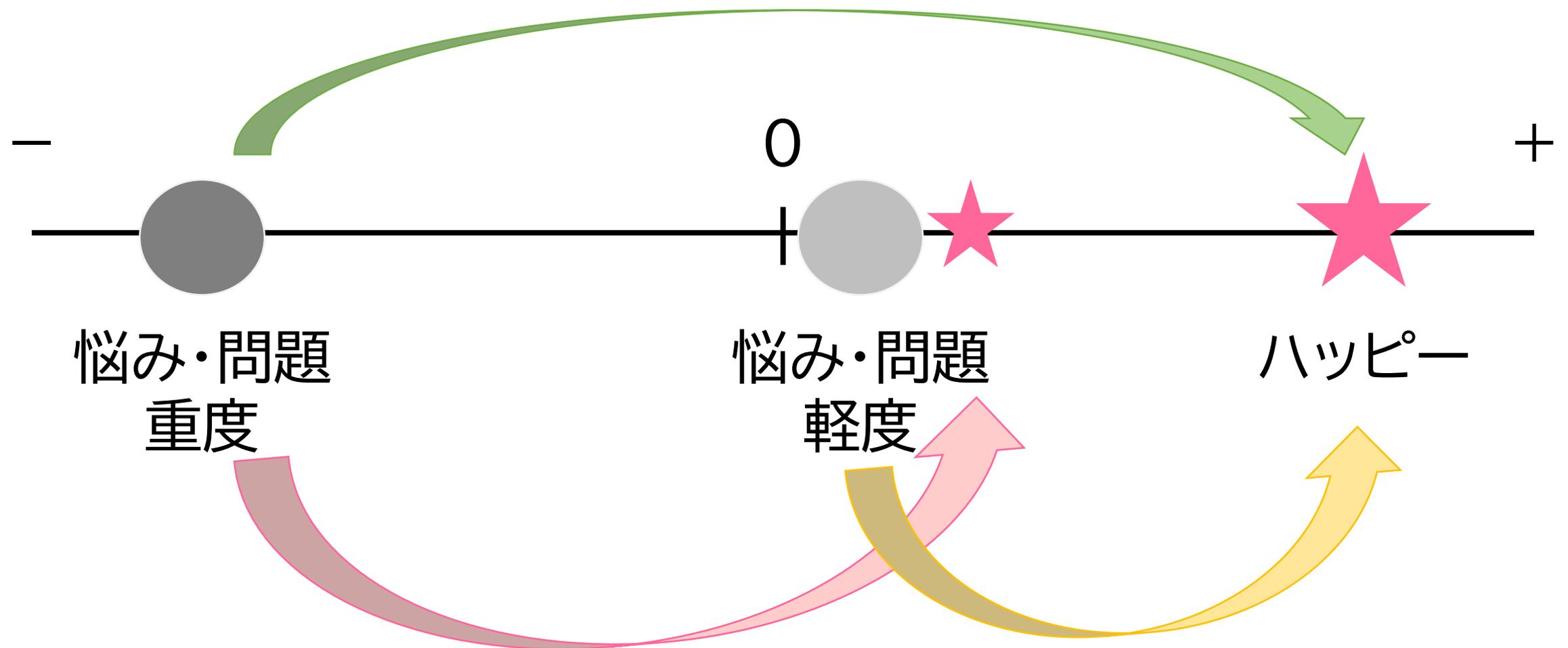
- あるある第1位
- あるある第3位
- あるある第2位

～5項目バージョン～

- あるある第1位
- あるある第2位
- あるある第5位
- あるある第4位
- あるある第3位

4.ターゲットコール

ご自分の商品サービスはどのような作用をするのか



7つの極意 その5

具体的な商品サービス・コンテンツをのせる

5.商品サービス・コンテンツ

具体的に商品サービスをのせるとお仕事獲得につながる

唯一無二のわたしブランドを創るプログラムのご紹介

3ヵ月で売れる魅せ方をつくる わたしブランド講座

あなたを伝える自分キャッチコピー、ファンが増える無敵のプロフィール、仕事が舞い込む名刺、心を驚つかみにする自己紹介、読んだら必ず共感される情報発信メソッドを伝授。

渡すだけでOK! 仕事が舞い込むマジカル名刺セミナー

1200枚の名刺分析とセールスコピーの技術をギュッと凝縮!名刺を武器にするノウハウをお伝えします。

受講者の声

ビジネスの
自分軸ができました!

名刺から
仕事の依頼が!

プロフィールを
変えたら
ブログ読者3倍に!

詳しくはn-ishikawa@forte.jpまでお問い合わせください。

5.商品サービス・コンテンツ

- ・商品名+具体的な内容説明文60～70文字
- ・価格の記載は不要
(ワンコイン500円！、1980円！など
価格が目玉になる場合は書いてもOK)

7つの極意 その6

実績でスゴさを示す

6.実績

実績を載せるとなぜ仕事につながるのか

あなたが仕事を依頼するとして、どちらに頼みたいですか？

①実績のない人 or ②すごい実績のある人

相手が、ちゃんと実績ある人かどうかなんて
初対面ではわからない
だから、実績をのせて伝える！

6.実績

- 実績＝安心感、信頼感、事業の規模感
- 具体的に書く(ざっくり書かない)
 - 〈例〉某大手IT企業とのコラボイベント開催
 - 東証1部上場企業のHPデザイン制作
 - 地元食料品メーカーでの新人研修担当
 - 料理教室開催のべ530回
- 数字を使って書く
- 自治体、有名企業と関わった案件は信頼UP
- メディア実績も信頼UP

7つの極意 その7

出口を示す

7.出口

スキル、経験、感性が商売道具の30代・40代起業女性の方へ

こんなふうに
思っ
て
いませんか？

- ✓ 自分の強みがわからない
- ✓ 自分キャッチコピーがほしい
- ✓ 文章を書くのが苦手
- ✓ プロフィール文章がほしい
- ✓ 唯一無二の、わたしブランドを作りたい

そんなアナタには、強みとあなたらしさを言語化する

「わたしブランド講座」が
オススメです！

売れる文章を書くコツと講座情報を配信中！
LINE@ [売れるコトバ教室] はこちら ▶



ID:
@sxe4502k

7.出口

出口は集客へのファーストアクション

〈例〉

メルマガ登録

LINE公式アカウントの友だち登録

ブログ

ホームページ

インスタ

Facebook

YouTubeチャンネル登録

7.出口

- 集客導線をつくっておく
- URLではなくQRコードでのせる
- ひとつだけ(選択肢があると人は迷い、行動しない)

名刺のNG

手作り(安っぽさ)

変形

レイアウト

両面

営業と文章で売上UP!
FORTE



セールスコピーライター
フォルテ 代表 **石川 奈穂**

〒700-0921
岡山県
Phone
Mail n-ishikawa@forte.jp
f 石川奈穂

**商売繁盛のための文章を
ご提供します!**

- HPの文章コンサルティング
- 採用のための文章執筆
- パンフレットの文章執筆
- プロフィール制作
- キャッチコピー制作

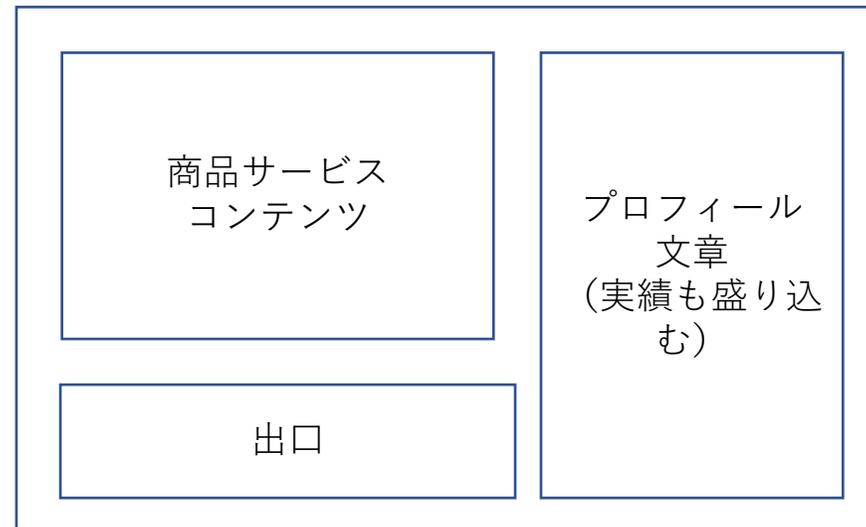
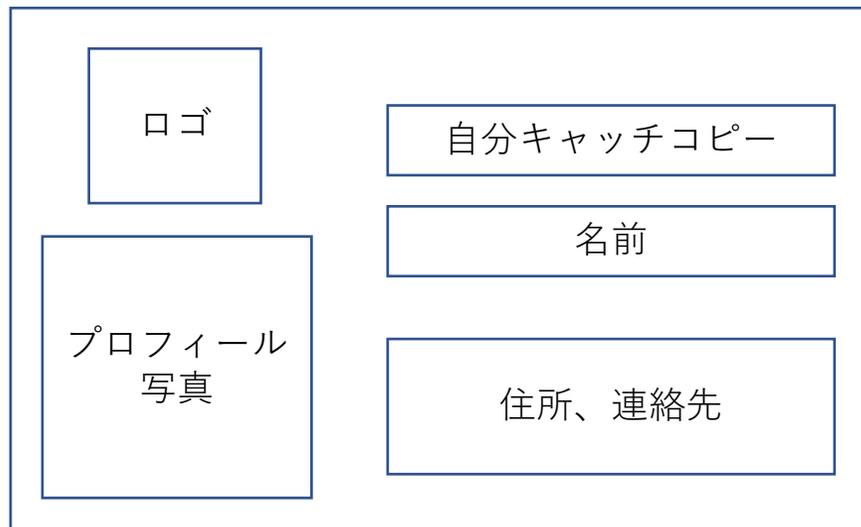
お気軽にお問合せください

3分で読める!
商売繁盛文章術のブログ▶



PROFILE

1978年、岡山生まれ。
神戸大学卒業。
証券会社、新聞社などで
勤務後、マーケティングと
人間心理に基づくセールス
コピーを習得し起業。
強み分析、ロジックと感情の
バランスがとれた文章を
得意とし、建築会社のウェブ
サイト修正で年間1億円の
売上をもたらすなど、言葉の
技術で業績アップを支援
している。



二つ折り両面

PROFILE

1978年、岡山生まれ、広島育ち。神戸大学卒業。
証券会社、新聞社などで勤務後、幼少より得意とする文章スキルを仕事とすべく、マーケティングと人間心理に基づくセールスコピーを習得し起業。「渡すだけで仕事のとれる名刺」を構築し、売り込みゼロで仕事を獲得。強み分析、ロジックと感情のバランスがとれた文章を得意とし、建築会社のウェブサイト修正で年間1億円の売上をもたらすなど、**言葉の技術で業績アップを支援**してきた。
その過程で、自分の強みがわからない、想いを文章にできない女性が多いことを知る。
言葉の力で30~40代女性起業家の成功を引き寄せることを使命とし「唯一無二のわたしブランド」を創る講座を開催。
売れる魅せ方を言語化するプログラムは「**自分キャッチコピー**や**プロフィール**などすぐに使えるツールが手に入る」と好評を得ている。

あなたの強みを言葉で魅せる!
FORTE

売れるコトバクリエイター
フォルテ代表 **石川 奈穂**

0774-450211
神戸市中央区南長狭3丁目1-10 2階 201号室
Phone 0774-450211
Mail n-ishikawa@forte.jp.com
f 石川奈穂

スキル、経験、感性が商売道具の30代・40代起業女性の方へ

こんなふうに思っていますか?

- ✓ 自分の強みがわからない
- ✓ 自分キャッチコピーがほしい
- ✓ 文章を書くのが苦手
- ✓ プロフィール文章がほしい
- ✓ 唯一無二の、わたしブランドを作りたい

そんなアナタには、強みとあなたらしさを言語化する
「わたしブランド講座」がオススメです!

売れる文章を書くコツと講座情報を配信中!
LINE@「売れるコトバ教室」はこちら▶

ID: @sxe4502k

唯一無二のわたしブランドを創るプログラムのご紹介

受講者の声

3か月で売れる魅せ方をつくる
わたしブランド講座

あなたを伝える自分キャッチコピー、ファンが増える無敵のプロフィール、仕事が舞い込む名刺、心を驚つかみにする自己紹介、読んだら必ず共感される情報発信メソッドを伝授。

ビジネスの自分軸ができました!

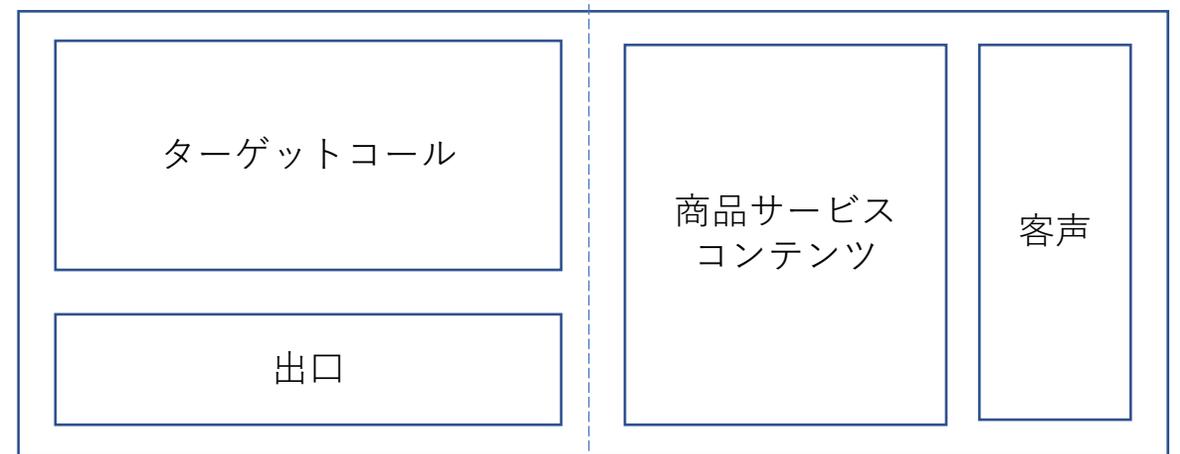
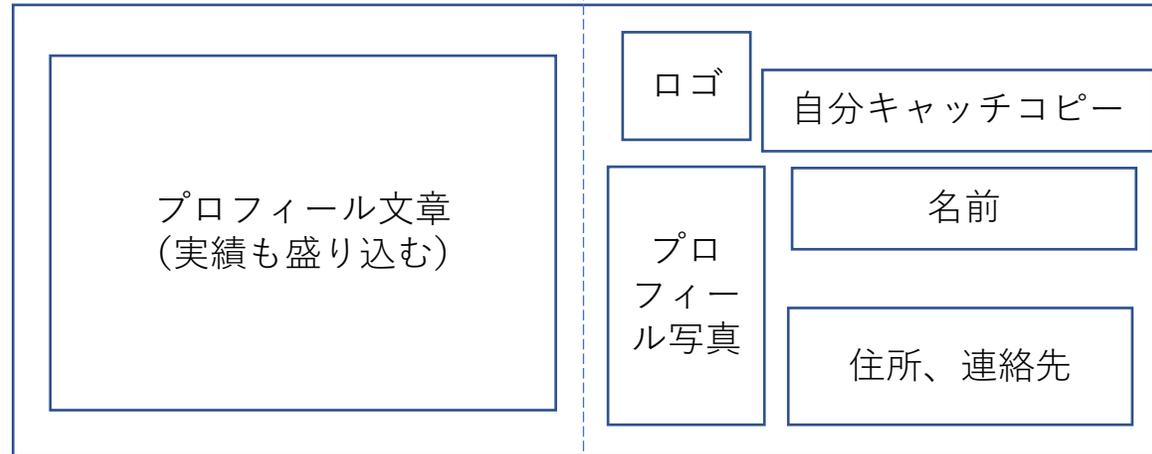
名刺から仕事の依頼が!

渡すだけでOK!
仕事が舞い込むマジカル名刺セミナー

1200枚の名刺分析とセールスコピーの技術をギュッと凝縮!名刺を武器にするノウハウをお伝えします。

プロフィールを置いたらブログ読者3倍に!

詳しくはn-ishikawa@forte.jp.comまでお問い合わせください。



まとめ

営業型名刺7つの極意

- 1 自分キャッチコピー
- 2 プロフィール写真
- 3 ビジネスプロフィール文章
- 4 ターゲットコール
- 5 商品サービス・コンテンツ
- 6 実績
- 7 出口

受講後のおねがい

- ①ストアカのレビュー機能に感想のご入力をお願いします！
「〇〇について学べたことがよかったので、
〇〇をやってみようと思います！」
- ②このあとストアカのメッセージで
Googleアンケートフォームを送るのでご協力をお願いします！
- ③Facebook、公式LINEアカウントで繋がってください

本日はご受講いただき
ありがとうございました！