

ファイナンシャル・プランニング
ネクスティアンカンファレンス2014限定

312人事例を分析！
売れるFPの集客メソッド講義

2014年2月21日
株式会社バーニャカウダ
代表取締役 古川亮

■ 講演者 自己紹介

古川 亮(ふるかわりょう) 39歳

一橋大学商学部経営学科卒業

(株)リクルートに入社

- 住宅情報(現SUUMO)での営業
- マーケティング局にて、
ホットペッパーなどフリーペーパーのロジスティクスの立ち上げ
- HR(新卒&転職支援)分野での営業とコンサルティング



2012年3月に、自分の体験からボイスマルシェを創業
2013年1月に、ノーツマルシェを開始

■ 運営サービス(ボイスマルシェ)のご紹介

『ボイスマルシェ』は、
自宅にいながら、電話でプロのカウンセリング・コーチング・セラピーを
受けることができる女性限定のサービスです。



■ 運営サービス(ボイスマルシェ)の仕組み



予約時間がきたら
匿名の二者間通話提供
ビジネスモデル特許出願中

■ 古川亮(ボイスマルシェ運営)の講演内容をちょっとだけご紹介。

<講義に出ると得られるもの>

- 相談業のマーケティング(集客)戦略の構造を理解でき、自力で戦略が立てられる
- 同業・他業種の相談業の集客成功事例を知り、自分のビジネスに活かせる

<講義内容目次>

ぶっちゃけ、集客が上手いっているところは、具体的に集客にいくら使っているか？

- 平日実働2-3時間で、1人で月給50万円を上げているケースを赤裸々に紹介！

312人の事例を分析して分かった、継続して集客を成功させるために必要なスキルとは？

- FPのビジネスは、いわば、○○○○ゲーム(4文字)
- ずばり、今日発表しちゃいます (・▽・)
⇒「HPに○人が来訪すると○人が顧客になる」の平均値は？
- 女性のFPが大失敗してしまう典型事例の3つをご紹介
⇒○○な人(漢字2文字)、○○が多い人(漢字2文字)、○○○○な人(漢字4文字)

講義に出た人だけにお伝えする「お金を掛けずに3分間の手間で、問合せが2倍になる工夫」とは？

実際にアルバイトを雇って調査したから分かった、顧客を獲得できないHPとは？

このFPカンファレンス限定の講義内容ですのでお楽しみに