

「セールスを2週間で起動したい」

起業家・経営者・プロモーター・プロデューサー向け
セールスライティング代行サービス

セールス・スタートアップ・ライティング

1年間の修正保証・返金保証付きサービス案内

小野貴正／ビート・ザ・コントロール株式会社

こんな悩みを抱えていませんか？

- ☑ リストやアイデアはあるのに、セールスもビジネスもはじめられない…
- ☑ ステップメールで自動化・仕組み化したいのに時間がない…
- ☑ 新サービスを売りはじめる時間も人手もない…
- ☑ 誰かにセールスレターを書いてほしいがマーケティングの指示が大変だ…
- ☑ 成果が出るまでレターやFAX DMを修正できるなら助かるのに…
- ☑ セールスフロー、マーケティングを考えて提案、書いてほしいのだが…
- ☑ 売れるセールスレターを書いた実績がわかれば任せたいが…

あなたの代わりに、小野がセールスレターを書く。

これが、セールス・スタートアップ・ライティングです。

3つを組み合わせ、セールスを2週間で開始します

- ✓ セールスレター
- ✓ ステップメール
- ✓ FAX DM
- ✓ チラシ

「実は会社を辞めたんだ。」
僕が伝えると、皆笑った。
しかし僕が話し
いつの間にか笑

4(音声セミナー参加者向け)

件名:【1日目】患者満足度よりもスタッフ満足度でキャンセルも中断患者も減らせる?その理由は…

おはようございます。
デントランスの黒飛です。

今日から7日間、
毎朝メールをお送りします。

テーマは

「今すぐ使えるキャンセル防止と中断患

その日、地元の街に一軒だけある居酒屋で、高木
た。ざわついた雰囲気の中、同級生たちは酒を酌み
でいる。

ふと誰かが僕に語りかけた。「お前、相変わらず!

【4月15日までの申し込み限定】 関西エリアの院長先生への特別なご案内です

Q. なぜ、院内環境を整備するだけで、中断患者が減るのですか?
A. アポミスが激減し、スタッフのストレスがなくなるからです。

いくら新患が多くても、なかなかアポ帳が埋まらない…
治療計画をせっかく立てたのに、患
衛生士に定期健診を任せているが、

もしこのような経験があるなら、ご安心
ですが、ほとんどが人為的なミスです。に
うとしがちです。大切なことは、院内環
院長先生から、中断患者を出さない対策
に、中断患者を5%減らすシンプルな方

「中断患者&キャンセルスト

歯科衛生士や歯科医師に中断患者減少、
してもらっただけで、中断患者を減少、キ
予約システムを入れるなら、チェアサ

優秀な受付スタッフを採用しても、衛生士を教育しても、新患の予約が増えても…
中断患者という「バケツの穴」が空いたままでは…アポ帳は埋まりません!

デントランスPresents 歯科医院泣かせの問題を解決する方法が満載
中断患者ストップ! 3ステップセミナー

予約を取らずに帰ってしまう患者さんに、どう予約を取ってもらえば良いのだろう…
いくら新患が多くても、なかなかアポ帳が埋まらない…
治療計画をせっかく立てたのに、患者さんが中断してしまった…
衛生士に定期健診を任せているが、いつの間にか中断患者が増えている…

もしこのような経験があるなら、ご安心ください。ほとんどが人為的なミスですから改善可能です。
しかし多くの歯科医院では、スタッフ教育、スタッフマネジメントにより解決しようとしがちです。
大切なことは、院内環境の整備と事前期待のコントロール、仕組み化です…そして今回ついに!
デントランスでは、誰でもカンタンに、中断患者を5%減らすシンプルな方法を体系化しました。

中断患者&キャンセルストップ! 3ステップセミナーでお伝えすることは?

歯科衛生士や歯科医師に中断患者減少、キャンセル率改善を期待してはいけません(得意なことに集

ここから3つを選び、打ち合わせ後2週間で納品します。
リストをお持ちなら、すぐにメルマガ等で配信が可能です。

3つの組み合わせはお持ちのリストに応じて選択可能1

- ✓ 見込み客リストやメルマガをお持ちなら…
セールスレター＋ステップメール＋セールスレター

なぜ、キャンセル対策も中断患者減少策も、うまくいかないのか？
こんな悩みを抱えている院長先生へ。

院長先生！
キャンセル防止と中断患者減少で、
こんな間違いしていませんか？
今すぐ使えるキャンセル防止と中断患者減少
7ステップメールセミナー

期間限定にて無料招待中！
今すぐ使えるキャンセル防止、
中断患者減少策の入手に必要なものは

『キャンセル防止と中断患者減少』
【無料】7ステップメールセミナー

メールアドレス

アドレス欄に記入してください

+

4(音声セミナー参加者向け)

件名:【1日目】患者満足度よりもスタッフ満足度でキャンセルも中断患者も減らせる？その理由は…

おはようございます。
デントランスの黒飛です。

今日から7日間、
毎朝メールをお送りします。

テーマは

「今すぐ使えるキャンセル防止と中断患者減少」

+

ヘッダー2

株式会社
デントランス RESENTS

セミナーのお申し込みはこちら
スマホからもOK!!

▶ セミナーに申し込む

(ページ末尾のお申し込みフォームへ移動)

キャッチコピー

歯科医院の悩み二大テーマ「キャンセル増加」と「中断患者の増加」。
これらが自動的に減っていく仕組みをデントランスがついに体系化。

キャンセル防止と中断患者減少を仕組み化する

キャンセル&中断患者ストップ！

3ステップセミナー

メルマガ読者に再度オプトインしてもらい、
ステップメールで教育し、セミナーセールスに繋げる例です

3つの組み合わせはお持ちのリストに応じて選択可能2

- ☑ オンラインで複数のサービスをセールスするなら…
セールスレター＋セールスレター＋セールスレター



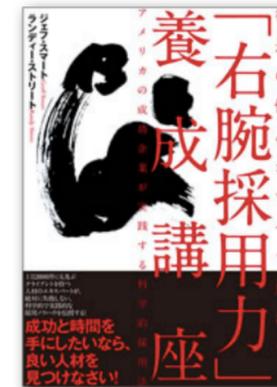
究極の市場 を狙え！

『団塊シニアマーケティング
容赦なき戦略』
著者：ダン・S・ケネディ／チップ・ケスラー

+

「実は会社を辞めたんだ。」
僕が伝えると、皆笑った。
しかし僕が話し続けると、
いつの間にか笑いは・・・

+



社長！採用面接で こんな間違い していませんか？

『社長の悩みがすべて解消する
「右腕採用力」養成講座』
著者：ジェイソン・R・リッチ

商品の説明

腹を空かせた群衆はココにいる！

価格 ¥3,700 (税別)
通常配送無料

この商品を購入する

ページの先頭へ戻る

ノドが渴いていない人に水を売るより、砂漠でノドがカラカラの人に

その日、地元の街に一軒だけある居酒屋で、高校卒業15年を記念して同窓会が行われていた。ざわついた雰囲気の中、同級生たちは酒を酌み交わして近況を語り合い、昔を懐かしんでいる。

ふと誰かが僕に語りかけた。「お前、相変わらず無口だな・・・どう？出世した？なんだか

商品の説明

社長が倒れたら終わり、は幻想でした・・・

価格 ¥3,700 (税別)
通常配送無料

この商品を購入する

書籍やオンライン教材などが複数ある場合、
メルマガやWEB上に設置することでセールスを開始できます

3つの組み合わせはお持ちのリストに応じて選択可能3

☑ オフラインメディアで見込み客リストに接触するなら… FAX DM+チラシ+セールスレター

【4月15日までの申し込み限定】 関西エリアの院長先生への特別なご案内です

Q. なぜ、院内環境を整備するだけで、中断患者が減るのですか？
A. アポミスが激減し、スタッフのストレスがなくなるからです。

□いくら新患が多くても、なかなかアポ帳が埋まらない…
□治療計画をせっかく立てたのに、患者さんが中断してしまった…
□衛生士に定期健診を任せているが、いつの間にか中断患者が増えている…

もしこのような経験があるなら、**ご安心ください**。改善は可能です。私自身、歯科医院を経営しておりますが、**ほとんどが人為的なミス**です。にも関わらず、多くの歯科医院では、スタッフ教育により解決しようとしてがちです。大切なことは、院内環境の整備と事前期待のコントロール、仕組み化です。院長先生から、中断患者を出さない対策をしてほしい、と言われてきましたが、ついに**誰でもカンタンに、中断患者を5%減らすシンプルな方法**を体系化しました。その方法をこのセミナーでお伝えします。

「中断患者&キャンセルストップ！3ステップセミナー」でこの仕組みを紹介中

□歯科衛生士や歯科医師に中断患者減少、キャンセル率改善を期待しては**いけません**（得意なことに集中してもらって、中断患者を減少、キャンセル率を改善できる方法があります）
□予約システムを入れるなら、**チェアサイドでアポイントを取れるシステム**は必須（歯科医師は接客業で

優秀な受付スタッフを採用しても、衛生士を教育しても、新患の予約が増えても…
中断患者という「バケツの穴」が空いたままでは…アポ帳は埋まりません！

デントランスPresents 歯科医院泣かせの問題を解決する方法がついに登場
中断患者ストップ！3ステップセミナー

□予約を取らずに帰ってしまう患者さんに、どう予約を取ってもらえば良いのだろう…
□いくら新患が多くても、なかなかアポ帳が埋まらない…
□治療計画をせっかく立てたのに、患者さんが中断してしまった…
□衛生士に定期健診を任せているが、いつの間にか中断患者が増えている…

もしこのような経験があるなら、**ご安心ください**。ほとんどが人為的なミスですから改善可能です。しかし多くの歯科医院では、スタッフ教育、スタッフマネジメントにより解決しようとしてがちです。大切なことは、院内環境の整備と事前期待のコントロール、仕組み化です…そして今回ついに！デントランスでは、**誰でもカンタンに、中断患者を5%減らすシンプルな方法**を体系化しました。

中断患者&キャンセルストップ！3ステップセミナーでお伝えすることは？

□歯科衛生士や歯科医師に中断患者減少、キャンセル率改善を期待しては**いけません**（得意なことに集

なぜ、キャンセル対策も中断患者減少策も、うまくいかないのか？
こんな悩みを抱えている院長先生へ。

院長先生！
キャンセル防止と中断患者減少で、
こんな間違いしていませんか？
今すぐ使えるキャンセル防止と中断患者減少
7ステップメールセミナー

期間限定にて無料招待中！

今すぐ使えるキャンセル防止、
中断患者減少策の入手に必要なものは

「キャンセル防止と中断患者減少」
【無料】7ステップメールセミナー

FAX DMやチラシから商品購入やセミナーへの申込みを促し、
またQRコードを設置することでセールスレターへも誘導できます

3つの組み合わせはお持ちのリストに応じて選択可能4

☑ 既存のセールスレターを活かしてセールスを自動化するなら… ステップメール+ステップメール+ステップメール

4(音声セミナー参加者向け)

件名:【1日目】患者満足度よりもスタッフ満足度でキャンセルも中断患者も減らせる?その理由は…

おはようございます。
デントランスの黒飛です。

今日から7日間、
毎朝メールをお送りします。

テーマは

「今すぐ使えるキャンセル防止と中断患者減少」

+

■□ ダントツ歯科経営実践会

□……………
【会員限定動画セミナー】

こんにちは、
株式会社デントランスの黒飛です。

日々、マネジメントやマーケティングを
実践していらっしゃいますでしょうか?

まずは行動と、毎日の積み重ねが大事だと思
いますので、

ぜひ一緒に実践してまいりましょう!

さて、

+

件名:

【黒飛の秘密】年商1億円超の歯科医院にはコレがある。

■□ 歯科の集患・経営を支援する

□ 【デントランス】メールマガジン

■……………

こんにちは。

株式会社デントランス代表
歯科医師の黒飛です。

いつもデントランスの情報を

1セット7通から14通のステップメール作成し、
セールスを仕組み化・自動化することができます

3つの組み合わせはお持ちのリストに応じて選択可能5

☑ 法人向けビジネスでセミナーセールスをするなら… FAX DM+セールスレター+ステップメール

もしあなたが、歯科衛生士や受付スタッフの研修や退職で悩んでいるのだとしたら・・・
人材マネジメントのウソを信じているからかもしれません・・・

突然のFAXを失礼致します。株式会社デントランスの黒飛一志（くろとびかずし）と申します。先生もお忙しいと思いますので、率直にお伝えさせていただきます。

もしあなたが、歯科衛生士や受付スタッフの研修や度重なる退職で悩んでいるのだとしたら、それは人材マネジメントのウソを信じているからかもしれません。

人は教育により変わる。これは本当でしょうか？もちろん、人材マネジメントは大切です。しかし、三つ子の魂百までとはよく言ったもので、人の本質は変わらないものです。つまり、人材マネジメントは大切なのですが、それはある条件を満たした場合のみ必要、ということだと私は考えています。

では、どうすれば人材の悩みから解消されるのか？その答えは、採用にあります。スタッフは採用段階でこそ、あなたの歯科医院にふさわしい人材を選択する必要がある、ということです。事実、私がコンサルティングを行っている歯科医院では、年商1億円を超すようなところほど、スタッフの採用に力を入れることで、経営がうまくいくことを実感しています。

■ **スタッフ採用の極意を試してみたい先生は他にいませんか？**

優秀な歯科衛生士の確保はどうやればうまくいくのか？
やめてほしくない衛生士に長く続けてもらうにはどうすればいいのか？

こんな悩みを抱えている院長先生へ

なぜ、一部の歯科医院にだけ衛生士が集まるのか？
先生が本当に優秀な衛生士を雇いたいなら・・・

その答えが、ここにあります！
過去108名もの衛生士を雇った経験に基づく、
「使える」スタッフ採用セミナーを
先着25名限定で開催！
限定開催ゆえ、申し込みは今すぐ！

4(音声セミナー参加者向け)

件名:[1日目]患者満足度よりもスタッフ満足度でキャンセルも中断患者も減らせる？その理由は…

おはようございます。
デントランスの黒飛です。

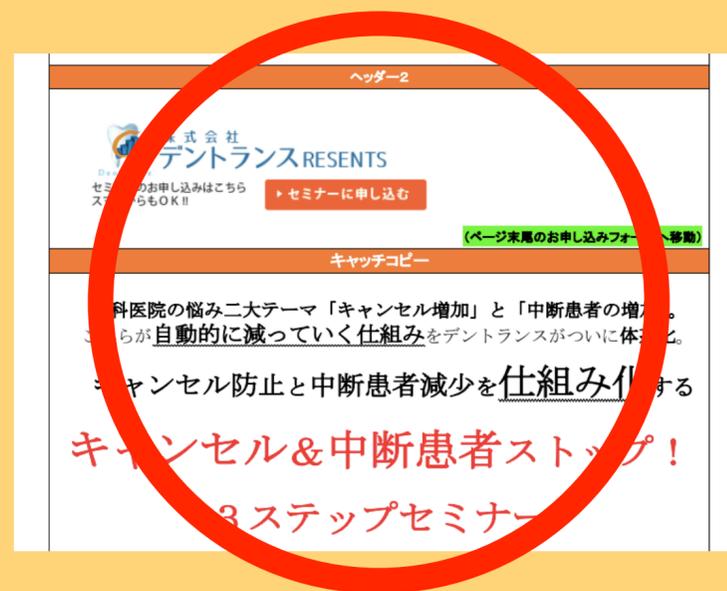
今日から7日間、
毎朝メールをお送りします。

テーマは

「今すぐ使えるキャンセル防止と中断患者減少」

FAX DMからセミナーセールスもできますし、QRコードで
セールスレターに飛んでもらってステップメールでフォローも可能

売れるコピーライティングを2週間で提供するために デザインやコーディング、印刷手配はありません!



✓ テキストのみで納品します
(WORD・Pages・PDF)

✓ 仕上がり・レイアウト例はサンプルサイト (次のページ) をご覧ください

✓ 納品したテキストで売れたら、デザインやコーディングの相談をどうぞ!
(売れないテキストはどんなにデザインを良くしても売れません)

セールスを最速で起動し、ビジネスを最速で起動することに
フォーカスしています

レイアウト確認、1億5千万円実績のサンプル集はこちら

Sales Startup Writing

メンバーサイトトップ 問い合わせフォーム 会員情報変更 ログアウト



小野貴正 1億5000万円スワイプファイル

セールライター 小野貴正が
これまでに実際に売上をもたらしてきた

- ・セールスレター
- ・ステップメール
- ・ダイレクトメール
- ・チラシ

※ 閲覧いただけずサイトです

メニュー

- セールスレター・書籍販売
- セールスレター・動画DVD販売
- セールスレター・セミナー集客
- セールスレター・サービス販売
- ステップメール
- FAXDM チラシ

守秘のため、
閲覧には登録が必要です！
お問い合わせください。

<http://beatthecontrol.co.jp/afssw1/main.php>

1億5千万円サンプルに含む47本のセールスレター一覧

- 1：オーダージャケットお仕立券販売（セールスレター）
- 2：お仕立券父の日仕様販売（セールスレター）
- 3：お仕立券誕生日仕様販売（セールスレター）
- 4：お仕立券結婚記念日仕様販売（セールスレター）
- 5：お仕立券還暦祝い仕様販売（セールスレター）
- 6：オーダージャケットお試し販売（セールスレター）
- 7：お試しからオーダージャケットパンへ（ステップメール）
- 8：オーダージャケットパン販売（セールスレター）
- 9：書籍販売『ビデオマーケティングはテレビ通販から学べ！』（セールスレター）
- 10：書籍販売『右腕採用力養成講座』（セールスレター）
- 11：書籍販売『潜在意識マーケティング6つの心理戦略』（セールスレター）
- 12：書籍販売『団塊シニアマーケティング容赦なき戦略』（セールスレター）
- 13：書籍販売『いいね！を集める技術』（セールスレター）
- 14：書籍販売『購買選択の心理学』（セールスレター）
- 15：書籍販売『影響力の科学』（セールスレター）
- 16：書籍販売『社長の生産力を上げるシステム思考術』（セールスレター）
- 17：書籍販売『海外YouTuberが教えるYouTube集客術』（セールスレター）
- 18：書籍販売『顧客心理を動かす11のプレゼン技術』（セールスレター）
- 19：書籍販売『コンサルタント起業成功法則大全』（セールスレター）
- 20：DVD販売『仕事と違う！人生と違う！』（セールスレター）
- 21：セミナー販売「喋れる英文法」（セールスレター）
- 22：医薬サービス販売「超高濃度ビタミンC点滴療法」（セールスレター）
- 23：DVD販売『歯科医院のためのスタッフ・マネジメントセミナー』（セールスレター）
- 24：制作販売『歯科医院専用動画制作とYouTubeマーケティング』（セールスレター）
- 25：DVD販売『歯科医院のための理念作成の極意セミナー』（セールスレター）
- 26：制作販売『歯科医院専用スマートフォンサイト制作』（セールスレター・クロスセル）
- 27：DVD販売『歯科医院のための時間管理セミナー』（セールスレター）
- 28：動画セミナー販売『小さい規模でも賢く稼ぐ増益チラシ集客法』（セールスレター）
- 29：セミナー販売『スマホ&動画マーケティング編』（セールスレター）
- 30：サービス販売『動画広告代行』（セールスレター）
- 31：セミナー販売『歯科衛生士採用とマネジメントセミナー』（セールスレター）
- 32：サービス販売『インプラント患者ホットライン』（セールスレター）
- 33：サービス販売『矯正患者ホットライン』（セールスレター）
- 34：セミナー販売『歯科医院のための中断・キャンセル予防セミナー』（オプトイン用ページ）
- 35：セミナー販売『歯科医院のための中断・キャンセル予防セミナー』（ステップメール）
- 36：セミナー販売『歯科医院のための中断・キャンセル予防セミナー』（セールスレター）
- 37：サービス販売用『歯科医師向けライフプラン作成』（ステップメール）
- 38：解約防止用『ダントツ歯科経営実践会』（ステップメール）
- 39：制作販売用『歯科医院専用ホームページ集患5つの秘密』（ステップメール）
- 40：サービス販売用『ダントツ歯科経営実践会』その1（FAX DM）
- 41：サービス販売用『ダントツ歯科経営実践会』その2（FAX DM）
- 42：サービス販売用『ダントツ歯科経営実践会』その3（FAX DM）
- 43：サービス販売用『スタッフリクルートDVD』（FAX DM）
- 44：セミナー販売『歯科衛生士採用とマネジメントセミナー』その1（FAX DM）
- 45：セミナー販売『歯科衛生士採用とマネジメントセミナー』その2（FAX DM）
- 46：セミナー販売『歯科医院のための中断・キャンセル予防セミナー』（FAX DM）
- 47：セミナー販売『歯科医院のための中断・キャンセル予防セミナー』（チラシ）

セールス・スタートアップ・ライティングに含むもの

- ☑ セールスレター・ステップメール・FAX DM・チラシから3つを自由に（または打ち合わせの上）選択
- ☑ 打ち合わせ日から2週間で納品
（事前相談で3週間～になることもあります）
- ☑ 1年間の修正保証付き（結果が出なければ全額返金保証）
- ☑ デザインやコーディング、印刷手配は含みません
- ☑ 写真や図、絵などがあればWORDやPagesでできる範囲で挿入可能
- ☑ 上記をすべて含めて、100万円（税込）にて提供します

申込みは[こちらをクリックして](#)お手続きください。

推薦の声を紹介しますーその1

セールス・スタートアップ・ライティングのご感想

ビート・ザ・コントロール株式会社に発注したランディングページやステップメールをご利用後の感想、気づき、良かった点などをご自由にご記入ください。
どんな人におすすめできるか、小野とやりとりして感じたことなどお知らせくださると幸いです。

お名前：(洲 寄 仁 志)
貴社名：()
役 職：()

Q1：ビート・ザ・コントロール株式会社に依頼する前はどんなことで悩んでいましたか？

リストを販売したい(販売できる見込みがある)サービスがあったものの
成約率が芳しくなく困っていました。

Q2：ビート・ザ・コントロール株式会社、小野に仕事を依頼して、よかったことはありますか？

Q1の状態を伝えただけで(セールス方法を特に指示なくとも)
現状を踏まえたセールス方法を設計、提案して頂けたこと。
そして、実際に成約に至ったこと。(納期に関しても満足しております)

Q3：どんな人に、弊社のサービスをオススメできるでしょうか？

「見込み客、提供できるサービスがあり、あとは販売だけ」
という状況にあり、早く販売をしないと販売機会を
逃してしまう、かつ販売にかけたい時間がない方にはオススメです。

※ 当アンケートは、インターネットや印刷物などに掲載させて頂く場合がございます。いずれかにチェックを入れてください。
 名前を出しても大丈夫 仮名なら大丈夫 匿名なら大丈夫

※ 当アンケートで取得したお客様の個人情報は厳正に管理いたします。

ご協力くださりまして、ありがとうございました！



<https://youtu.be/2Hkdr9iqsSk>

(洲寄さまからの感想映像にジャンプします)

推薦の声を紹介します—その2

セールス・システム・ライティングのご感想

ビート・ザ・コントロール株式会社に発注したランディングページやステップメールをご利用後の感想、気付き、良かった点などをご自由にご記入ください。
どんな人におすすめできるか、小野とやりとりして感じたことなどもお知らせくださると幸いです。

お名前：(岡本 恭紀)
貴社名：(株式会社デトラス / 株式会社 デトラス エクシジョン)
役職：(代表取締役)

Q1: ビート・ザ・コントロール株式会社に依頼する前はどんなことで悩んでいましたか？

アイデアはあるので、こちらの意図を汲み、早く的確に書いてくれるライターさんを探していたのですが、なかなかいなかっただけです。継続取組にたるとなりました。

Q2: ビート・ザ・コントロール株式会社、小野に仕事を依頼して、よかったことはありますか？

小野さんと取組を始めて半年がすぎた、ランディングページやステップメール、チラシやFAXDMのほか、Webサイトや研修資料のライティングもお願ひし、弊社のホームページは全て小野さんが書いたものでした。というほどです。中でもセールス内容に関しては、小野さんが書かれたものをアレンジし、仕上がりとしてうまくいっています。一緒に成長するパートナーですね！

Q3: どんな人に、弊社のサービスをオススメできるでしょうか？

商品やサービスのアイデアはある、顧客リストもある、けれど、それを売る仕組みが整っていない会社や企業さん、また、プロモーションやマーケティングを実践しているライターさんを求めている会社や企業さん。

※ 当アンケートは、インターネットや印刷物などに掲載させて頂く場合がございます。いずれかにチェックを入れてください。
 名前を出しても大丈夫 仮名なら大丈夫 匿名なら大丈夫

※ 当アンケートで取得したお客様の個人情報は厳正に管理いたします。

ご協力くださいますと、ありがとうございました！

「ワイルドサイドを歩こうよ」の島田さん。
ビジネスパートナーであり、ビジネスのコーチであり、友人でもあります。

小野さんの一番の良さは素直さです。

素直で真面目で最後まできちんと取り組む。

その姿勢と仕事に何度も教わってきました。

ダイレクト出版のコピーライティング最上級グループのアプレンティスで出会ってから、今では一緒に仕事をするまでの仲になりました。

コピーの実績、成果、技術に関しては僕が言うまでもないですが、なにより人間性が素晴らしいです。

一緒にいすぎて恋人みたいと何度も言われたことがあります (笑)

事実、少なくとも僕は仕事の付き合いだけとは思っておらず、大切な友人であり、家族のようであり、信頼のおけるパートナーだと思っています。

タイやインド、トルコ、台湾、、、そして日本全国を一緒に旅した仲です。

木坂さんにはじめて小野さんを紹介したとき、、、

「彼は仕事できるの？」

と聞かれて、、、

「もちろんです。マジメなのできっちりやるんですよ」

とお答えしたらその後の木坂さん会にも小野さんも招待されるようになりました。

きっちりしっかりとやる人間性を木坂さんも感じたのだと思います。

場が和むユーモラスなキャラクターも小野さんの魅力のひとつでもありますね。

一緒に楽しく仕事できますよ。

マジメで素直で最後まで誠実に取り組んでくれるチャーミングな小野さんを心から推薦いたします。

株式会社shinrish
ワイルドサイドを歩こうよ
島田晋輔

脳神経外科医であり、クリニックを経営する加藤先生。
超高濃度ビタミンC点滴療法とMCIスクリーニング検査のコピーを書きました。

(小野が書いたランディングページで、経営がどう変化したか)

そのサービスでの患者さんへ示すことができる軸ができました。

(どんな人に小野をおすすめするか)

新しい価値を模索されている方におすすめです。

(小野の長所や短所はどんなところか)

常識的ではない価値観も真っ白な心で受け取っていただき、多くの人に伝わりやすい文章にさせていただけることです。

今後ともよろしく願っています。

治療家でありトレーナーでもある鈴木先生。
ベストパフォーマンスやオウンドメディアの仕事を一緒にしています。

(鈴木さんから見た小野の人間性、小野への感想はどんなものか)

小野さんと講座で出会ってから4~5年が経ちますが、当時からライティングをストイックに磨きながら日々やり続けて結果を出し続けている人は小野さん以外見当たりません

一方、トレーニングなどなんでも素直にトライしてやりすぎて自爆する人間味のあるところも周りから愛され続ける魅力だと思います。

とにかく、コレと決めたらやり続ける能力ははずば抜けていてなんでも習慣化をしながら背中で語るその姿にいつも自分も襟を正されています。

(どんな人に小野をおすすめできるか)

安定的に結果を出し続けたい人にオススメです。

推薦の声を紹介します—その3

他所でライティングを外注した時によくあったのが
テクニク的にはうまい事書いてあるけど趣旨とちょっと違うんだよな・・・
というところで

小野さんの場合はしっかりと依頼主の人間的な中身を含めて
方向性を汲み取ってくれるため

こちらの意図と違うというズレが生じにくく、
必ず言葉の認識の違いがないかも確認して
先んじてリスクを消していってくれますので

一緒にやっていて他所と違いストレスがありません。

当然ながらクイックレスポンス、報告、安定的な供給
そして質の高いライティングが小野さんは標準装備ですので
一緒に成長しながら高めあっていけること間違いなし

といいますか、これを一般公開して世に出したら引っ張りだこになるのは
間違いなくと思いますので
お願いするなら小野さんを早く囲い込んだ方がいいと思います本当に、、、

セールスライターであり、集客システムエンジニアである日比野さん。
オウンドメディアの記事はほとんど彼に書いてもらっています。

(小野と一緒にどんな仕事をしているのか)

メンズファッションや歯科経営向けのセールスライターやステップメールの執筆
オウンドメディアサイトの企画・構築・執筆

(小野のどんなサービスを受けているか)

- (1)マンツーマンコーチング (2015年) 半年
- (2)箱根合宿 (2016年)
- (3)自分という器 (2016年 第一期) 一年
- (4)三輪合宿 (2016年)
- (5)智頭合宿 (2016年)
- (6)自分という器 (2017年 第二期) 半年
- (7)自分という器プライベートコース (2018年 第三期) 半年

※サービス名と順番が間違っているかもしれませんが、正しく変更してください。
(日比野さんからみた小野の人間性、小野への感想はどんなものか)

一言で表すと「熱い」人です。

ライティング、プロモーション、コーチング、セミナー
全てに熱い人と言えます。

また、少し癖のある人でも受け入れてしまえる器の大きさがあり、
人のマイナス面よりもプラス面を意識して見られる、
天性の指導者気質とも言えるでしょう。

ウソが言えず、誤魔化すこともヘタなので「素」で信頼できる人であることは確かです。

(どんな人に小野をおすすめできるか)

今までの人生を変えたい人
今までの人生を確認し、自分に適した方向へ進みたい人
セールスライティングというスキルを獲得して、人に喜ばれる仕事をした人
根気よく淡々と続けられる人
一攫千金ではなく、本当の意味で「自分のビジネス」をつくりたい人

組織に属さなくても、属していても関係なく、
自分が主体的に動きたい人におすすめです。

集客コンサルティング、そしてメディアに情熱を感じる加納さん。
人をよく見ており、知っているその佇まいから、学ばせてもらっています。

(小野のどんなサービスを受けているか)

プライベートコーチングを受けています。

(加納さんからみた小野の人間性、小野への感想はどんなものか)

この業界は不思議なことに、コピーライティングを机上で勉強しただけの人が
コピーライティングの講座を聞いていることがありますが・・・。
小野さんは違います。

コピーライティングやプロモーションの現場と実態を良く知っています。

成功事例も失敗事例も正直に教えてくださいます。
ご自身の持っているものを惜しみなく提供して下さる方です。

そしてとてもエネルギッシュな方。
一緒にいると、元気をもらえます。

海外青年協力隊と身体の専門家である板橋さん。
積極的な行動とその背中がグループを引っ張ってくださっています。

ここまでのグループマネジメントクラスの感想

ライティングに関してはまだまだ勉強も実践も不足していますが、
行動するという点では成果が出ていると思います。
また生活のリズムができ、記録も定着しつつあるので、
今後、他のことを達成するためにもこのクラスの方法は使えると思います。

小野さんの感想は、ご自身の経験に基づいてのアドバイスが参考になります。

また、しっかり支援してくれるので、
嚼めば嚼むほど味がでてくることでしょう。

したがって、まず自分で行動して頑張る人は、
応援してもらえましょうからおすすめします。

しかし、自分から動かない人には小野さんの味は分からないと思います。

セールスライターとして活動する池田さん。
彼の姿勢と言葉には、僕自身メモさせてもらうことが多いです。

「面白くなかったですか？」

小野さんの口癖です。

セミナーとかで冗談を言った後に、あまりウケてなかったりすると、
「面白くなかったですか？」と聞いてきます。

たいてい、冗談で言ってるのか、本気で言ってるかよく分からず、
反応に困ってる時に、「面白くなかったですか？」と聞いてきます。笑

小野さん自身、自分で言っていますけど、人の顔色を気にするところがあるそうで、
それがこの口癖によく表れていると思います。

人の顔色を気にするというのは、一見すると良くないことのように聞こえます。

推薦の声を紹介します—その4

そしてとてもエネルギッシュな方。
一緒にいると、元気をもらえます。

海外青年協力隊と身体療法の専門家である板橋さん。
積極的な行動とその背中がグループを引っ張ってくださっています。

ここまでのグループマネジメントクラスの感想

ライティングに関してはまだまだ勉強も実践も不足していますが、
行動するという点では成果が出ていると思います。
また生活のリズムができ、記録も定着しつつあるので、
今後、他のことを達成するためにもこのクラスの方法は使えると思います。

小野さんの感想は、ご自身の経験に基づいてのアドバイスが参考になります。

また、しっかり支援してくれるので、
嚼めば嚼むほど味がでてくることでしょう。

したがって、まず自分で行動して頑張る人は、
応援してもらえようからおすすめします。

しかし、自分から動かない人には小野さんの味は分からないと思います。

セールスライターとして活動する池田さん。
彼の姿勢と言葉には、僕自身メモさせてもらうことが多いです。

「面白くなかったですか？」

小野さんの口癖です。

セミナーとかで冗談を言った後に、あまりウケてなかったりすると、
「面白くなかったですか？」と聞いてきます。

たいてい、冗談で言ってるのか、本気で言ってるのかよく分からず、
反応に困ってる時に、「面白くなかったですか？」と聞いてきます。笑

小野さん自身、自分で言っていますけど、人の顔色を気にするところがあるそうで、
それがこの口癖によく表れていると思います。

人の顔色を気にするというのは、一見すると良くないことのように聞こえます。

ですが、僕は、それが小野さんにとって、
仕事にプラスになっているんじゃないかなと思っています。

小野さんは難聴で人がなんて言っているか、
はっきり聞き取りにくいところがある分、相手の本当の気持ちを読み取る力が、
知らず知らずのうちに育っていったんじゃないかなと思っています。

それが、「セールスライティング」をする上では、
読み手の気持ちを考えながら書くのにプラスに働いていると思っています。

僕は難聴になったことがないので、
難聴の人の気持ちは、本当には分かりません。

聞き取りづらいというのは、単純に不便なことも多いと思うし、
本人にとってはコンプレックスだったりするかもしれません。

けれど、僕はそれが小野さんの強みの一つだと思っています。

僕は難聴ではありませんが、喘息やアトピー持ちです。

一見すると、それは弱みですけど、でも、
小野さんを見ていると、自分の喘息やアトピーは強みだなと感じます。

小野さんのスキルが高いのかどうかとかは、僕には分かりませんが
(スキルの高低を測れるほど、自分のスキルが高くないと思うので)、

人それぞれ何かしら強みがあること、役に立つ道があることを、
小野さんといると感じます。

会社の数字番、セールスライティングもする、変化著しいみずほっち。
確かに、優良顧客のお一人です (笑)

私は小野さんの講座に何回か参加しているので、(自分で言うのもアレですが)
小野さんの優良顧客の1人ではないかと思っています。
それだけ熱心なのに結果が今ひとつ伴わないので、
ちょっと残念なお客さんでもあります。

そんな私が小野さんのグループマネジメントクラスに参加して感じたことは、
小野さんとの距離が近いということ。
LINEのグループで毎日やり取りをするからです。

さらに2月から小野さんご本人も日報提出に参加されるようになったので、
小野さんが今どんなことに取り組んでいるのか、リアルに知ることができます。

これまで私が参加した講座の中では最も小野さんとの距離が近く、
小野さんのビジネスをリアルに知ることができるクラスではないかと思っています。
ライティングに関する質問はもちろんのこと、
目標を達成するための相談もできるので、よくよく考えると恵まれた環境です。

慣れない案件に取り組み不安になることがあっても、
いざとなれば小野さんに相談できる安心感は、
私には思った以上にありがたいことでした。

またLINEを使っているからか、小野さんからの一方通行ではなく、
小野さんとメンバーとの双方向のやり取りになっています。
それ故、小野さんだけでなく他の参加メンバーから刺激を受けることも多々あります。

今ひとつ行動が伴わなかった私が自ら案件に応募するようになったのは、
グループの他のメンバーが積極的に行動している姿を見たからです。
小野さんに何度言われても、のらりくらり行動に移さなかった私ですが、
グループマネジメントクラスの距離の近さのおかげでようやく前に進み出しました。

目標に向かって行動する人に対して、小野さんは労を惜しまないです。
小野さんが何か変えてくれる、小野さんの講座に参加すれば変わることができる、
といったような受動的な考え方の人には小野さんは向かないと思います。

一方で、能動的に動く人や動こうと思っている人には、
小野さんは心強い存在です。

また、基本的には去る者は追わずというスタンスの小野さんですが、
いつでも迎え入れてくれる暖かさがありません。
そんな小野さんだからこそ、
私は今でも小野さんの講座に参加できているのだと思います。
懐の深いところも、小野さんの魅力のひとつです。

技術に強く見た目は穏やかな佐藤さん。
穏やかさの裏にはマニアな情熱があり、目が離せない存在です。

熱い方だな、と感じました。

実際経験
心理学
脳科学
などからお話をいただけるので、

推薦の声を紹介します—その5

さらに2月から小野さんご本人も日報提出に参加されるようになったので、小野さんが今どんなことに取り組んでいるのか、リアルに知ることができます。

これまで私が参加した講座の中では最も小野さんとの距離が近く、小野さんのビジネスをリアルに知ることができるクラスではないかと思えます。ライティングに関する質問はもちろんのこと、目標を達成するための相談もできるので、よくよく考えると恵まれた環境です。

慣れない案件に取り組む不安になることがあっても、いざとなれば小野さんに相談できる安心感は、私には思った以上にありがたいことでした。

またLINEを使っているからか、小野さんからの一方通行ではなく、小野さんとメンバーとの双方向のやり取りになっています。それ故、小野さんだけでなく他の参加メンバーから刺激を受けることも多々あります。

今ひとつ行動が伴わなかった私が自ら案件に応募するようになったのは、グループの他のメンバーが積極的に行動している姿を見たからです。小野さんに何度言われても、のらりくらり行動に移さなかった私ですが、グループマネジメントクラスの距離の近さのおかげでようやく前に進み出しました。

目標に向かって行動する人に対して、小野さんは労を惜しまないです。小野さんが何か変えてくれる、小野さんの講座に参加すれば変わることができる、といったような受動的な考え方の人には小野さんは向かないと思えます。

一方で、能動的に動く人や動こうと思っている人には、小野さんは心強い存在です。

また、基本的には去る者は追わずというスタンスの小野さんですが、いつでも迎え入れてくれる暖かさがあります。そんな小野さんだからこそ、私は今でも小野さんの講座に参加できているのだと思います。懐の深いところも、小野さんの魅力のひとつです。

技術に強く見た目は穏やかな佐藤さん。
穏やかさの裏にはマニアな情熱があり、目が離せない存在です。

熱い方だな、と感じました。

実際の経験
心理学
脳科学
などからお話をいただけるので、

自分が少し苦手とする熱い方のイメージではありません。

知り合いで、熱いけど何を言っているかわからない人がいます。そんな人だと、早く自分のことをしたい、と思いながら聞いています。

小野さんはこちらの悩みがわかっているようです。
「あっ、それ知りたい事」
と心の中で思いながらお話をお聞きしています。

飛行機や宇宙を技術的に語る吉田さん。
ある意味僕以上にドリーマーで目標実現への行動には勇気づけられます。

私は、「自分という器」という冠がついた小野さん主催のクラスは、前回の半年(2017年5月～10月)に続き2回目ですが、今回は前回とは大きく趣向が変わっています。

前回のものは、「自分という器」を広げるために、普段しないような経験を共有する、というものでした。(クラス開催地を毎回変えている所も含めて)

ライティングに関係するようなお話もありましたが、ここまで「ライティングのためのクラスです」という感じでは無かったです。

今回のクラスは、ライティングスキルを伸ばす、そして稼ぐにはどうするべきか、という事にフォーカスしており、ライティング(セールスライティング)のスキルをこれから伸ばそう、稼げるようになりたいけど、どうすればよいのだろう、というような段階にいる方には非常にマッチするものだと思います。(私がまさにそれなので)

「管理される最後の半年にしよう」
これが今回のクラスのテーマです。

確かに、子供はもちろん大人になるとなおさら、誰かから管理されるのは、いい気はしないものだと思いますが、それでもやはり、ある程度誰かから管理されることは、なるべく早く成果を出そうとした場合の達成手段として、有効なものの一つだと思います。

また、LINEで他の受講者の方々の動きも目に入ってくるのも本当に刺激になり、自分も動かなきゃ、という原動力になります。

と言いつつ、私は、まだ成果を出せていませんが、

少なくともこのクラスを受けて、自分が変わり始めているのは感じています。

とにかく、このクラスの機会に乗じて、成果を出せるようトライを続けて行きます。

小野貴正紹介



1974年12月30日生まれ

神奈川県在住で家族はタイのバンコク在住

妻がタイ人で長男次男もバンコク生活

株式会社リクルートで広告営業とコピーライティングを経験

その後ブライダルのプロフィールスライド作成や法人向けマネジメントを経験

ダイレクト出版のアプレンティスでセールスコピーを学ぶ。

これまでに実績を上げたセールスレターなどは、

確認できるものを数えると47本で、売上は1億5千万円。

難聴ゆえ、聴き取りが苦手であるため、

チャットワークなどテキストを使ったやり取りを

クライアントさんにはお願いしています