

MBS1 実践編 年間講座

Management of BANTOK Seminar

経営者・幹部・トップリーダーのための
超実践型のマーケティング年間講座

あなたのビジネスの「勝ちパターン」が構築される

第20期 2023年10月スタート
参加申込受付中!



MBS1 実践編 年間講座とは？

社員とお客さまに喜びと幸せをもたらし、高収益を生み出す
「勝ちパターン」が手に入るプログラム

あなたの会社に、「こうすればうまくいく！」という成功モデルを構築できる！

まずはやってみる vs 再現性のある勝ちパターン

学んだことをまずやってみる、といって努力する方と、先に「必ず勝てる再現性のある勝ちパターン」を作ってから実践する方、どちらが無駄なく結果を手に入れることが可能でしょうか？これまで 10 年以上の分析によると、「まずはやってみる」という方は、長期的な戦略と戦術の融合ができておらず、短期的な収入で終わるケースが多いようです。やはり、「勝ちパターン」を作り、「再現性のある収益を生む仕組み」が明確化できた方は、これまでに例外なく大きな成果を出してきました。MBS1 実践編年間講座は、そのためのプログラムです。ベースとなるのは、絆徳哲学です。あなたが本質的な意味において、お客さま(クライアント)に価値を提供し、長期に渡って繁栄を続けるマーケティングの考え方、質の高いビジネスの進め方を体得するお手伝いをさせて頂きたいと考えています。



プログラム概要

絆徳哲学をベースとした「**再現性のある勝ちパターン**」が手に入る

1. 月次講座 + ホットシート (月1回の講義 10:00~17:00 × 12ヶ月)

戦略と戦術をその場で融合。毎月、専門家から提供される質の高い答えが飛躍を生む。

現役の経営者やマーケティングの実践者から、机上の理論ではないリアルな教えを手に入れることができます。世界トップクラスのカリスマ達のコンテンツを体系化し、さらに洗練した形で、事業を成長させ発展させる上で、極めて有効なアイデアを毎月学ぶことができます。また、各回の講座では、ホットシートを行うため、その内容をオブザーブしながら、「戦略と戦術」の統合を毎月行うことが可能です。



2. 成果実証済みのテンプレート

売上アップの進捗管理システム。

あなた独自の「勝ちパターン」が手に入る、成果実証済みのテンプレートとマーケティングプロトコルを提供します。一般的に「プロトコル」とは、物事を確実に実行するための手順について定めたもの。つまり、誰でも結果を出せるような実務チェックリスト、実践マニュアルとも言います。MBS1 実践編年間講座では、毎月のプログラム化された講座進行モデルにおいて、毎月の宿題やチェックシートを提供することによって、「こうすれば、うまくいく！」というイメージを作り上げ、あなた独自の「勝ちパターン」を作り上げていくためのツールを提供します。



3. チーム制で仲間からのフィードバック

一緒に学ぶ仲間からのフィードバックが大きなブレークスルーにつながる。

月次講座では、学ぶだけではなく、学んだ内容をどう実践するか、グループにてシェアを行います。様々な業界・業種の受講生がおりますので、他業界での成功事例、上手くいっていることを自社の業界に取り入れることも可能になります。一緒に学ぶ仲間の事例がさらなるビジネスの飛躍のヒントになります。



4. W-PDCA 実行支援システム

担当コンサルタントのサポートや、仲間からの実行報告が、実践のチカラになる。

毎月の月次講座で、「アサインメントシート」に自分自身への実行の計画(宿題)を設定します。そして、グループメンバーに対し、その実行状況を毎週共有します。この毎週の W-PDCA のサイクルを回すことが、安定的な高収益を生み出す仕組み化につながるのです。



月次講座のカリキュラム

月次講座: 毎月 1 回 (毎月 10:00~17:00)

月次講座を受講後は、毎回「アサインメントシート」を提出していただきます。これは、講座に参加した後に、気づいたことで、実行しようとしたアクションを書き留める「自分への宿題」を明確化するためのシートです。また、講座に参加できなかった場合は、オンラインで受講することも可能です。

カリキュラム(全 12 回) (スケジュールは別紙参照)

☑EH と CH、3C 分析、ビジネスモデル

EH→CH→P のサイクル

ターゲット設定方法(ペルソナ、カスタマーインタビュー)

フロントエンドとバックエンド構築方法

☑USP 確立戦略 理論編

USP の基礎

USP を明確化する

USP 作りの第一歩とは

☑USP 確立戦略 実践編

USP 確立戦略 8 パターン(前編)

USP 確立戦略 8 パターン(後編)

顧客の意思決定をリードする方法

☑報徳マーケティング

心田開発、九性氣学、景氣経営学、一円融合

二宮尊徳の報徳思想

絆を結ぶ 5 ステップ、利益があがる 4 つの質問

☑ジョイント・ベンチャー

ジョイント・ベンチャーの基礎と具体例

ジョイント・ベンチャー実践編

プラス α で効果を最大化する方法

☑紹介戦略&パブリシティ戦略

紹介戦略の基本

人が紹介したくなる感情とは

パブリシティ(PR 戦略)の基本とタイミング

☑世界観コピーライティング

顧客の心を動かすコピーの作り方

売れる見出しの基本

見込み客に必ずアプローチする方法

☑顧客感情と販売プロセス

STP マーケティング

購買の心理学

販売プロセスを仕組化するセールスファネル

☑マーケティングシステムの構築

マーケティング“システム”の意味

マーケティングをシステム化する方法

より多く買ってもらうためのポイント

☑SNS を活用した戦略的情報発信の仕方

SNS 戦略全体設計、シナリオ作成の仕方

SNS をマーケティングプロセスに効果的に活用する方法

SNS を活用した集客にブーストをかける方法

☑顧客を惹きつける YouTube 戦略

YouTube の基本

顧客を惹きつける YouTube 戦略

YouTube シナリオ設計

☑絆徳のマーケティング、プロトコル

絆徳哲学 21 の視点

マーケティングプロトコル(1 年間の振り返り)

卒業発表

進捗管理システム(成果実証済みのテンプレート)

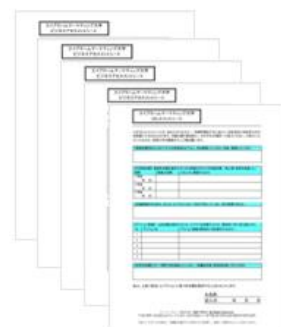
あなたの「勝ちパターン」を作り、売上アップを徹底サポート

月次講座では、単にノウハウやノウハウを学ぶだけではなく、学びを今後のアクションに落とし込む仕組み、さらに毎月のアクションに対して、評価・フィードバックを受け取って、さらに大きな成果につなげる仕組みをご用意しています。あなたに大きな成果を手にして頂くためのサポートシステムとなっております。最速で目標達成をするために、毎月の目標を可視化し、そのために必要なアクションの進捗を管理することができます。

アサインメントシート

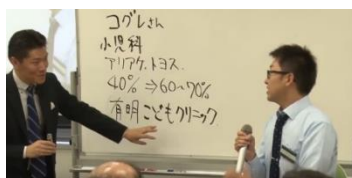
毎月講義中に学んだことを宿題としてご記入頂き、ご提出いただきます。

アサインメントシートは毎月学んだ内容を、誰が、いつまでに、何を実行するか明確にするための進捗管理のシートです。ご自身への毎月の宿題というイメージです。講義を通して成果(＝望む結果)を手にしていただくために毎月 PDCA を意図的に回すことを目的としております。



マーケティングプロトコル

あなたのビジネスの現在位置を把握し、誰でも結果を出せるような実務チェックリストをお渡しします。セルフスコアリングとセルフコンサルティングを通して、具体的な課題を明確にし、仮説検証量(言語化)、思考量(最適化)、行動量(最大化)を増やすことで結果的にビジネスの長期的な成長発展を実現できます。



その他、合宿研修や懇親会

年に1回の合宿があります！

年に1回、小田原で合宿を行います。(現地集合、現地解散、宿泊プランに応じて別途、費用がかかる場合がございます)。合宿を通じて、仲間との交流を深めると同時に、小田原にある尊徳記念館を訪問し、絆徳哲学の原点のひとつ、二宮尊徳の報徳思想の学びを深めます。歴史や哲学を共に学ぶことで、あなたの見識を広げ、絆徳企業として成長発展する力を身に付けて頂きます。また、懇親会では、講師を交えて、交流を深め、仲間との絆を結ぶことができるようになります。



講師陣紹介

マーケティング実践者から学べる実践的講義

全講師が、満足度 80 ポイント、NPS50%以上が最低条件

鳥内 浩一（とりうちひろかず）

1976 年富山県高岡市生まれ。東京大学ならびに同大学大学院卒業後、複数のコンサルティング会社でのキャリアを経て、2005 年よりラーニングエッジ株式会社に経営陣として参画。

「世界一のマーケッター」など、世界的権威から直に学んだビジネスノウハウを仲間と共に実践し、自社の成長と業界の発展に貢献。現在は株式会社リアルインサイトを設立、代表取締役役に就任。様々な理論と自身の経験から体系化した方法論をもとに、日本各地の経営者・起業家に対して業績向上のためのセミナー・コンサルティングを行う。業種業態・規模の大小を問わず業績向上へと導く手腕に定評があり、そのノウハウを公開する講演会やセミナーも多くの経営者や起業家が集まっている。



小磯 卓也（こいそたくや）

1983 年 栃木県宇都宮市生まれ。大学卒業後 2005 年総合通販「(株)ネットプライス」に入社。

自社、提携先の EC サイトを 50 社以上のマーケティングコンサルタント営業の経験を経て、グループ会社の「(株)デファクトスタンダード」にて、中古ブランド品の販売 & 買取「Brandear」の創業メンバーとして、マーケティング全般（インターネット、テレビ、ラジオ、新聞、雑誌）に携わり、約 5 年で 80 業種 400 社以上と業務提携、年商 44 億まで成長に貢献。2014 年 4 月顧問に就任し、「1 人 1 人が大切な人から順に、幸せにする文化を取り戻す」という使命の基に、「(株)PersonalMarketing」を設立。様々な偉人から学び、考え方は「使命+哲学」、人生・仕事の繁栄＝「考え方×情熱×能力」で世界が創造されるという考えのもと、原理原則に基づいた講演・セミナー・コンサルティングを行う。

インターネット、ジョイントベンチャー、戦略的 PR は特に定評がある。メディア出演も多数。



清水 康一郎（しみずこういちろう）

ラーニングエッジ株式会社代表取締役社長

人材業界のベンチャー企業を経て、外資系コンサルティング会社に入社し、CRM を担当する。100 億円規模のプロジェクト、大手外資系企業の顧客戦略、システム開発のプランニングから導入までを行う。コンサルティングで学んだマーケティングや顧客管理のノウハウをベースにして、「精神的にも経済的にも豊かな日本を共に作り上げたい、日本人の本来持つ能力をより高めて行きたい」という想いから業界最大のポータルサイト「セミナーズ」を立ち上げ教育の流通に努めている。



須田 照丈 (すだてるたけ)

ラーニングエッジ認定シニアトレーナー アドラー心理学に基づく認定プロコーチ
「MBS シリーズ」等講師として登壇・年間受講者数は約 5000 人。健康産業においてわずか2ヶ月で全国 TOP2%に入る集客実績を上げ1年目より営業マネージャーに抜擢。10年連続で売上1億円達成。配属された店舗にてわずか2ヶ月で全国 TOP2%に入る。集客実績を上げ1年目より営業マネージャーに抜擢。MBS1(経営の言語化)など各種セミナーに講師として登壇。現在は経営者へのコンサルティングも行い売上げアップに貢献。クライアント企業はクリニック・土業・不動産・自動車販売・鍼灸・整骨院・研修事業・人材派遣・飲食店・医療機器・福祉事業・EC 事業・医薬品・サプリメント業界など多岐にわたる。



渋谷 文武 (しぶやふみたけ)

自分ブランドフェスタ総合プロデューサー 四天王プロジェクト総合プロデューサー
カリスマ講師養成クラブ主催 エンタメプレゼン開発者
「カリスマ講師 THE バイブル」「いまの職場、ラスト3ヶ月」「マインドマップ内定術」
「就活のトリセツ」著者。
7 万 5000 人以上の学生と2万人以上の経営者、講師、土業、コンサルタントを指導。



大学でキャリア教育、就活の講義、大学講師、専門学校講師、セミナー講師、研修講師
向けにカリスマ講師になる方法を、アナウンサー、プレゼンター、経営者向けにカリスマスピーチのコンサルティング、
企業、著者、講師、コンサルタント向けにブランディング、YouTube のコンサルティング、セミナーのプロデュースをしている。
YouTube を活用し、1 万人の集客を実現し、ラーニングエッジの YouTube サポートもしている。

大林 健太郎 (おおばやしけんたろう)

千葉テレビ放送プロデューサー。企業のニーズを直接番組に反映させる独自の番組モデルを構築し、芸人のナイツ初の冠番組『ナイツの HIT 商品会議室』をはじめ 12 本のレギュラー番組をもつ。企業のニーズを直接番組に反映させる独自の番組モデルを構築し、28歳のときには中小企業のための新規扱い売り上げで1億円越えを達成。レギュラー12本を担当する売れっ子となる。番組出演企業は、日本全国の約1,200社。
また、全国各地で毎年60本程度のマーケティング講演も実施中企業にはテレビで放送後の、「2 次利用」の重要性について啓蒙している。主な著書としては、言ったもの勝ち「勝手に」演出術がある。



お客さまの声を一部ご紹介

「様々なメディアに取り上げられ毎月上 1,000 万円以上アップしています!」

先日、NHK 特集で放送されてから、とてもたくさんの反響がありました！紹介された商品はすぐに完売し、予約受付もすぐ完売、2 回目の予約受付、と… 当社では恒例ながら、なかなか生産が追いつかない状況です(笑)これもラーニングエッジでマーケティングを学び、メディアにも取り上げられたおかげです！最近では、週一ペースで様々なメディアにご紹介いただいています(どれも小さなものです、ローカルなものが多いですが)。パブリシティ戦略の回はリアル受講ができなかったですが、音声とテキストで学ばせていただきました。その効果も大きいと思います！

SAVON de SIESTA 会長 附柴裕之さま



「Yahoo ニューストップに掲載され、売上が前年度比 296%増になりました!」

マーケティングを継続的に受講するようになってから、売上が前年度比 296%増という、非常にうれしい結果を出す事ができました。自分の業種のことに詳しいのは当たり前、良い技術や良いサービスができるのも当たり前。しかし、それだけではこの厳しい社会に残っていくことはできません。マーケティングをしっかりと学び、実践していくことにより、売上が伸びていくことを実感しました。

株式会社ウェブエイト 代表取締役社長 草間淳哉さま



「すぐにビジネスを加速させたい方に関しては実践編をオススメしたい!」

MBS1 から体系的に、マーケティング全般から絆徳哲学に触れることができ、MBS1 に参加した際「これやってみよう」など色々アイデアがでます。年間講座はとても実践的で、学びながら従業員にその場で指示します。すぐにビジネスで使える学びがとても多く非常に内容が濃いので、すぐにビジネスを加速させたい方に関しては実践編をオススメしたいです！

学んでも動かなければ正直意味がないと思いますし、行動に結び付けて結果を変えていくために学んでいるので、自分が行動しようと思うことだけをピックアップして学べばそんなに苦ではないです。 unnecessaryなことを学び続けると苦だとは思いますが、「これは必要だな」とか「自分を豊かにしてくれるな」とか「これやったらワクワクするな」という領域だけ得るというスタンスであれば学ぶってすごい面白いものだと思います！

株式会社セカンドマインド 代表取締役
佐々木隆之さま



その他にも…

- ・2,000 人だった顧客リストが 8 万人に増え、利益目標を達成した飲食チェーン
- ・野菜の卸売業でさばき切れないほどの問い合わせが殺到
- ・USP が明確になったことで複数の事業が展開でき、コラボによって数億円の価値を生み出したコンサルタント
- ・受講後 3 ヶ月で売上が 5 倍になり借金を全て返済した婚活塾経営者

などなど、多くの方々が目標とする成果を上げております！