

参考資料-①

■ 卒業生のエクスウィル受講後の実績(一例)

- ✧ 資産運用経験を活かし、投資家向スクール開校。起業後3カ月で月商100万円を突破したファイナンシャルプランナー。
- ✧ 独立初年度から年商1,000万円を突破、地域コミュニティを創ったシニア向け音楽講師。
- ✧ コミュニケーションが苦手で営業経験が一切無かったにもかかわらず、開業初月に受注額が100万円を超えた弁理士。
- ✧ サラリーマン時代の経験を活かし、独立起業して10ヶ月後には、月収100万円を超えた営業コンサルタント。
- ✧ 長らく趣味レベルで教えていたことが、6ヶ月後、たった1日で30万円を売り上げるようになったスクール経営者。
- ✧ 独立起業して3ヶ月で顧問を17件獲得し、サラリーマン時代の年収を超えた税理士。
- ✧ 資格ばかり取得していた主婦が、4ヶ月後にはテレビ出演、海外への国費派遣を決めた、お茶教室主催者。
- ✧ 開業1ヶ月にもかかわらず、新規顧問を5件取り、毎日ブログから新規顧客の問い合わせがある社会保険労務士。
- ✧ 会社設立1年半後に、海外2拠点含む全世界14拠点に事業を展開したボイストレーナー。
- ✧ スクールを立ち上げラジオ出演やイベント集客などに成功したキャンドルセラピスト。
- ✧ ブログを活用し、わずか2週間で4件のセミナー講師依頼を受けた研修講師・コンサルタント。
- ✧ サラリーマンの経験を活かし、グローバル人材養成塾を立ち上げ、1年で100名規模のコミュニティに育てたグローバル人材育成トレーナー。
- ✧ 独立起業して3ヶ月後には、開催する講座が3日で満席になり、社員を雇う程事業が急成長したコンサルタント、講師。
- ✧ 5年間も行動できなかったが、1か月で独立を決断、2か月後には融資による資金調達に成功、3か月後には会社を退職し、4か月後に独立開業した塾経営者。
- ✧ 文化教室の先生をやっていたが、50~70年代のアメリカンポップスを学ぶスクール事業を立ち上げ、時給を5倍にしたボイストレーナー。
- ✧ 100%Web集客のみ、1年で顧問契約を9件獲得、さらにはセミナーでブランディングを実現した社会保険労務士。
- ✧ 自己紹介をただで9割の人がお客様に、半年後、大手企業から引く手数多になった、研修講師・コンサルタント。
- ✧ Facebookとブログを使って、たった2か月後に、過去最高の新規顧客を獲得した不動産鑑定士・行政書士。

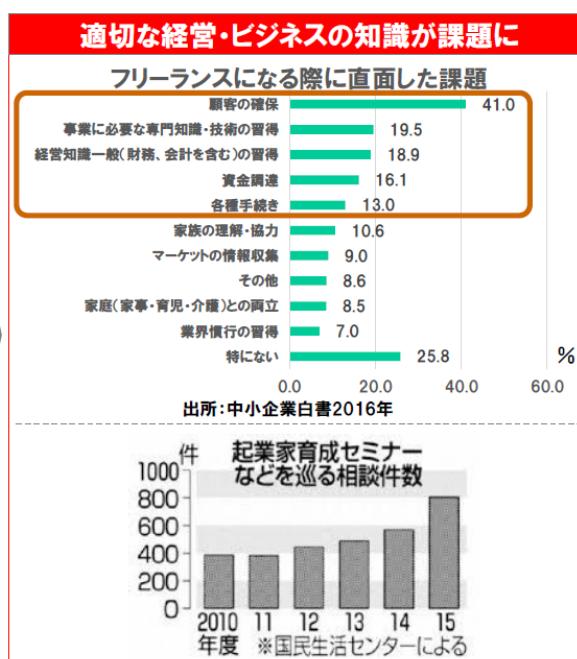
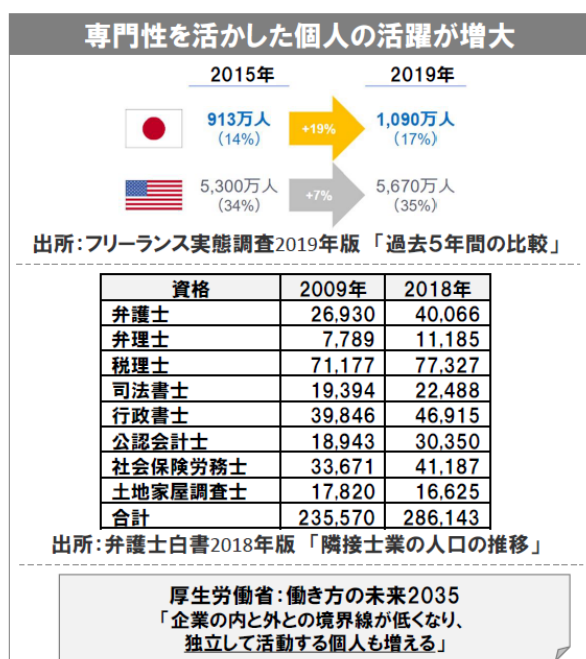
参考資料②

※1.無料ビジネスセミナー開催数日本一(当社調べ)

2018年8月1日～2019年7月31日にわたり、のべ321回のWEB集客セミナーを開催しております。
同一セミナーでここまで実施回数が多いセミナーは全国でも他に類をみません(当社調べ)
各回10名上の申込。多いときは30名になるセミナー開催もある。

■個人の活躍を支援する場の必要性が増している

- ◆“組織から個人”に時代が変化する中で、**専門性を活かして個人で仕事をする人が増加。**
- ◆**専門家ビジネスの成功に、“顧客の獲得法”をはじめとした経営・ビジネスの知識が求められている。**



■志師塾受講者数とシェアオフィス入居者数の推移

