



MASTERMIND PROGRAM XIII

EPIC GOAL

2024-25

APRIL 2024

PRODUCED BY STERN



EPIC GOAL
Mastermind program XIII

EPIC GOAL (エピック・ゴール) は、理想のゴールのこと。
夢に向かってチャレンジしよう、というテーマになります。



マスターマインドが圧倒的な成果を出せる5つの理由

【理由1】

成果が証明済みの世界的なマーケティングを
わかりやすくしたプログラムだから

【理由2】

理解が深まるたくさんのワークと課題があり、
楽しく学べて実践につながるから

【理由3】

膨大な研究に基づく、
あなたの行動につながる大量の事例を紹介できるから

【理由4】

意識の高いリーダーとともに
ディスカッションとフィードバックを行うから

【理由5】

書き込み式テキストがあなたのマーケティング・バイブルとなり、
復習できるから



その結果、

— 業績化 —

売り上げがなかなか上がらない

仕事量は減らしながら、収益を上げていきたい

— 構造化 —

ウェブ自動化の仕組みをつくりたい

セールスをしなくても売れるようにしたい

養成講座のローンチや販売方法を知りたい

コミュニティの運営方法を知りたい

スタッフ、または会員の教育方法を知りたい

— ブランド化 —

ライバルが増えたので、自社をブランドにしたい

選ばれる組織、サービスにしたい

誰でもない、自分らしさを表現したい



EPIC GOAL
Mastermind program XIII

PROGRAM



ー EPIC GOAL カリキュラム

すべてはマーケティングからはじまる

- ・みんなが知らないマーケット選び
- ・見込み客獲得のアイデア
- ・価値を高めるマーケティング
- ・集客商品と利益商品を理解する
- ・もっと賢く！もっと戦略的に！価格設定

相手の行動変容を促すメッセージの届け方

- ・心に響くメッセージのづくり方
- ・人は感情でものを買う
- ・生活者の知覚を操るテクニック

ビジネスを仕組み化する方法

- ・メディアを徹底的に活用する
- ・思わず買いたくなるコンテンツの秘密
- ・ネットで反応をあげるテクニック
- ・セールスの極意
- ・顧客の信頼を勝ち取る説得術
- ・購買意思決定の決め手は何か
- ・サブスクモデルで安定収入を得る
- ・プロダクトローンチ&セミナーセールス技術

顧客との関係構築

- ・関係構築とファン化の力
- ・ライフタイムバリューを最大化する
- ・サブスクモデルで安定収入をえる
- ・顧客のネガティブな感情に対処する

ビジネスは育てていくもの

- ・起業で成功するためのルール
- ・経営を軌道に乗せる考え方
- ・ビジネスを最適化する
- ・年商1,000万、3,000万、1億の差別化戦略
- ・ブランド、コンセプト作成術
- ・Web自動化戦略&システム構築
- ・オンラインサロンの構築方法、集客方法
- ・認知科学使ったゴール設定

チームを大きくして、生産性を上げる方法

- ・強いチームをデザインする
- ・自分を高めるリーダーシップ哲学
- ・仕事のパフォーマンスを上げるテクニック
- ・夢を実現させる成功法則
- ・週3日前後で売上を伸ばし続ける時間管理術
- ・大きく成果を出してもらおう塾サポート運営術
- ・少数精鋭で成果が出るチームビルディング

※ これらの内容をつぎのページのカリキュラムに振り分けしました。



ー EPIC GOAL カリキュラム

	テーマ	狙い
5月	全体像を把握する ／ゴール設定	全体像がわかれば、理解が深まり行動が明確になります。 マーケティングの全体像を把握する／マーケティングの設計 図を獲得する／目標設置をする
6月	ポジショニング戦略	ビジネスの成否は、ポジショニングで決まる。 その方向性を決定する手法をお伝えします。 コンセプト・メイキング／ティーチャーズ・ポジション
7月	サービス開発	講座や資格は目に見えない、わかりづらいサービスです。 あなたのサービスをわかりやすく商品化します。 ブルーオーシャン戦略／クイーン・コンテンツのつくり方
8月	プロモーション	マーケティングを駆使し、一気に大きな成果をあげる最強の プロモーション手法についてお伝えします。 プロダクトローンチ
9月	ウェブ戦略	インターネット・マーケティングの手法をお伝えします。 ホームページ（LP）の最適化／自動システム構築
10月	情報発信	獲得したリストやフォロワーに向けて、なにをどのように 発信したらいいかをお伝えします。 リスティング戦略／発信とメディア
11月	フロントエンド戦略	圧倒的なフロントエンド商品をつくって、信頼を構築する。 フリー作戦／黄金律／インタビュー・マーケティング
12月	ビジネスモデル構築	ビジネスを安定的、持続的に収益をあげていくにはビジネス モデルが必要。ビジネスモデル構築方法をお伝えします。 キャッシュポイントの構築
1月	ブランディング戦略	選ばれるサービスには知覚が必要です。いち早くブランドに なれる方法をお伝えします。 ことばの統一／視え方の統一／デザインについて
2月	マネー・リテラシー	収益性あるビジネスは、構築事業安定の土台になります。 お金のIQ／お金のEQ／ファイナンシャル
3月	エモーショナル・マーケティング	顧客の感情にアクセスできるメッセージのつくり方をお伝え します。 コピーライティング／スピーチ
4月	エターナル・マーケティング	いつまでも愛される会社になるための基本概念をお伝えします。 卓越の戦略／5Kマーケティング



EPIC GOAL
Mastermind program XIII

REASON



一 図書館やGoogleで調べられる話をしていない

図書館やGoogleで調べられるような話をしていない、ということばは、ぼくが大切にしているビジネスのスタンスです。ファンづくりを表すにあたりピッタリのことばと考えています。

現在は、情報の時代からコンセプチュアルな時代に入りました。その意味するところは、答えそのものに価値がなくなり、着眼点が大事な時代になった、ということです。

モノやサービスが溢れている今は、ユニークで他にはなく、新しい体験ができることに価値が移行しています。ワクワクする体験が伴わない、ただ情報を提供するだけのサービスでは、選ばれなくなりました。

コンセプトは見せかけのものではありません。中身のあるものでないと成立しません。本質的な成長のできる未知なる体験を提供することが求められます。



一 生活者の共感ポイントを明確にする

「ブランドとは、企業や商品、サービスに対する共感の総和である」という言葉があります。

ブランドはターゲットとなる顧客の共感ポイントをだれよりも熟知し、適切に共感を呼ぶアプローチをする必要があるということです。

ブランディングするためには、相手に自分をブランドとして認知してもらう必要があります。そのためには、相手のこころの琴線に触れることばを発信しなければなりません。

顧客の好きなことや悩みをイメージする。相手が共感するポイントをしかと把握する。そうすることで、自社のミッションを絞り込むことができます。



一 あなたの世界観を描く

持続的なビジネスモデルを構築するには、あなたが描く世界観を表現してください。世界観とは、あなたが描く理想の社会のことです。エピック・ゴールです。

もしあなたが世界観を表現していないサービスを提案したとすると、どうなるでしょうか。

それは、あなたから買う必要がなくなります。似たようなものはすぐに他で見つかります。

あなたから買う理由は、あなたの世界観に魅力を感じ共感したからです。あなたの感性にピンときたからです。

あなたが本で読んだり、どこかで習ってきた知識やスキルをそのまま講座にしたところで、受け売りの情報提供では、あなたのファンにはなりません。

他にはない、あなたらしさをサービスにふんだんに詰め込み、わかりやすく表現できれば、人は感動します。

世界観とは、あなたが大切にしているあり方です。

それは頭で考えるのではなく、こころで感じるありのままの姿です。

その結果、あなたが選ばれるのです。

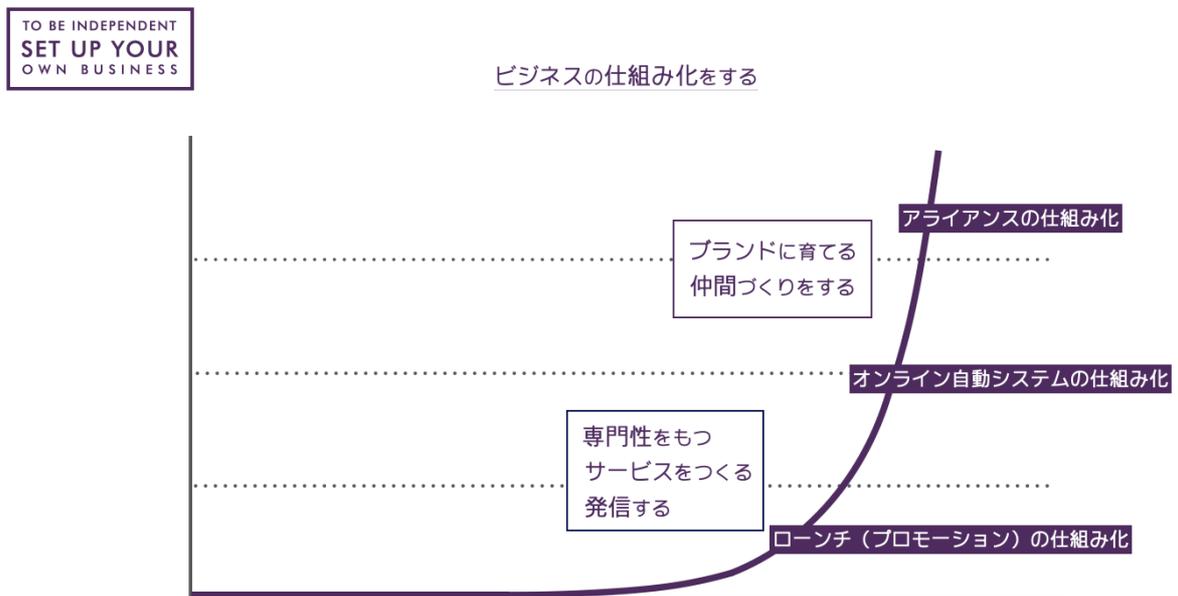


EPIC GOAL
Mastermind program XIII

OPPORTUNITY



ー ビジネスの仕組み化



この図は、ステージごとの目標を表したものです。

『エピック・ゴール・プログラム』では、収益性の高いビジネスモデルを構造化していくためのメソッドを獲得していただきます。



一 ポジショニングを確立する

実践的なマーケティングを学び、多くの事例を獲得できるようになると、ビジネスをシンプルに捉えられるようになります。

絞り込みは、ビジネス成功の大事なポイントです。
絞り込みをするために、ポジショニングを決めます。

ひとつは、どのカテゴリーでサービスを提供したいのか。
もうひとつは、だれにサービスを提供したいのか。

カテゴリーを絞り込む際に、カテゴリーで考えるのか、ターゲットになる層がどこにいるのかで考えるのか、そのどちらかになります。



一 効果を最大化させるプロモーションを実施

『EPIC GOAL』のプログラムでは、成果を出してもらいます。
プロダクトローンチを行って、しっかり利益をとってください。
結果を出すことにフォーカスしましょう。

あなたが期待するエピック・ゴールにあわせてプランを選べます。

プロモーションを行う、という経験をすることに意味があります。
今年、大きな自信をつけていただき、さらなる高みにチャレンジ
してください。

ぼくがはじめてプロダクトローンチを行ったのは、2012年。リストは、
わずか53人でした。
けれども、24人から申し込みをいただき、結果は380万円でした。
LPも動画もすべて手製のものです、制作費なし。
プロダクトローンチには、爆発力があります。



一 1対多のモデルを構築

1対1型のセッションに比べ、1対多型のセミナー・ビジネスは、多々メリットがあります。

高収益をあげている人は、この1対多型のモデルを構築しています。そして同時に、時間も獲得しています。

また、1対1型は個別の課題を克服できるメリットがありますが、1対多型では他の受講生に感化され、成果が出やすくなる効果があります。受講生同士の交流は、さらに満足度が上がります。

売り上げが高位安定し、年に1度のプロモーションに集中すればよく、頻繁に集客を意識しなくていいので、とても効率的です。



一 自動化で負担を軽減させる

これからのビジネスには、DX（デジタル・トランスフォーメーション）の導入は抗えません。運営の大部分を自動化できるようにビジネスモデルに組み込んで、メンバーに新しい価値を提供していくことが必須です。

これまでのセミナー事業の運営（協会、オンラインサロンを含む）は、講座が会員との接点の大切な場でした。その時間を共有することによってコミュニケーションがとれ、信頼づくりをしていきました。しかしそのいっぽうで、人や場所の手配などの負担が多めで、そこに改善すべく課題がありました。

アフター・コロナ時代のビジネスモデルは、人件費の削減や時間の短縮などの課題に取り組んでいくことが求められます。自動運営のできるDXを導入することは、大きな解決策です。

資産を有効活用しながら、軽減された時間を使って、顧客や会員に新しい価値を創造していくことが大事になります。

なお、資金に余裕がある人は、完全自動システムの構築にチャレンジしてください。

エピック・ゴール・メンバーには、自動試験システム『ONE OPE』やその他希望のシステム構築など、特別価格にてシュテルンで制作させていただきます。



一 見え方をコントロールする

人はそれぞれ優位性が異なります。

人の話を聴くことが得意な聴覚優位な人もいます。絵や写真、動画など、画像や映像からの情報収集が得意な視覚優位な人もいます。

どちらかっぼうだけのコミュニケーションではなく、耳でも目でも情報を受け取れるようにし、提案できるようにしましょう。

五感をフルに活かしたアプローチをすることで、相手の理解力が深まります。こちらからすれば、説得力が増します。魅せ方を少し工夫するだけで、感動を与えられます。

感動してもらい魅力的に感じてもらえれば、《ティーチャーズ・ポジション》を獲得できます。デザインのセンスを身につけると、周囲から高い評価を受け、ビジネスを優位に運べます。

まだほとんどの人たちがデザイン性の高いプレゼンテーションがもたらす大きな価値について考えていません。今しっかり学び、習得し、実践することで、あなたの専門分野で、相手を行動に導くことのできるブランドになれる。

美しさには共通点があります。芸術的な背景や要素を理解し、スキルを獲得した人は、圧倒的なブランディングをして、先行者利益を手にしてもらいたいと考えています。

この意味するところは、あなたらしい新しい表現方法を獲得してもらい、そのスキルがあなたの強力なサービスとして、個性として、あなたを探してもらいやすくするもの、ということです。

真の美しさを獲得し、実践する。

あなたがあなたらしくデザインできるようになってもらいます。

どのようなバランスでデザインをすればいいのか、どのタイミングでこういった表現方法を選択すればいいのか、どのようなストーリーで感動を与えられるのかを獲得していきます。



一 うまくいくビジネスにはファンがいる

うまくいくビジネスとうまくいかないビジネスの違いがあります。ビジネスがうまくいく最大の秘訣は、見込み客がたくさんいます。見込み客のことをファンと言ってもいいです。たくさんファンが自動的に集まってくるシステムがあれば、そのビジネスは永久に伸びつづけます。単発でなく持続的である、ということが大事です。

ビジネスが順調な人や会社は、集客マーケティングができています。そして、その見込み客が顧客に変わるように、マーケティングが組み立てられています。さらに、その顧客がリピート購入するような仕組みができています。

いっぽう、先行き不安な会社やすでに衰退している会社は、いつも顧客探しに翻弄したビジネスをしています。顧客探しに頼りきったビジネスモデルでは、見込み客を進化させる、というところまで手が回っていきません。進化とは成長のことを指します。

企業や事業者にとっては、リストがあることが大事になります。見込み客リスト、顧客リストがないビジネスは、売上がすぐに枯渇してしまいます。



一 労働時間と収入は反比例する

24年前、ビジネスの世界に足を踏み入れて最初に聞いた話があります。

「これまで<働かざる者食うべからず>と教えられてきただろうが、これからは<儲ける者は働かない>と考えるようにしなさい」と。

「年収3億円の社長は、年収300万円の社員の100倍働いていない」というのです。

とても衝撃的でした。それまでは一生懸命働けば幸せになれると考えていたのに、そうではないカラクリがあったわけです。

あわせて、世の中の職種は、従業員、自営業者、オーナー社長、投資家の4つしかない。あらゆる仕事はこの4つに集約される（職種の4分類）ということを教わりました。

そのなかで、自営業者がもっとも時間がない立場だということを知られました。

時間がほしくて独立したのに、最も時間がない職種を選んでしまったわけです。

なのであなたには、時間に豊かなビジネス・パーソンになって、幸せな人生を送れるよう、仕組み化してほしいと願っています。

今年1年ビジネスに本気で向き合い、事業の高位安定をはかるべく、プロモーションとオンラインシステムの構築に集中してください。そのノウハウの伝授とサポートをさせていただきます。



EPIC GOAL
Mastermind program XIII

PRODUCE



一 実践から学び結果を出す

誤解を恐れずに言えば、これまで年間プログラムを行いながら、講座を記録し、動画コンテンツとして積み上げてきたのは、今年行う『EPIC GOAL』プログラムのためと言っても過言ではありません。

これまでの200以上に及ぶ講座を動画コンテンツにした理由は、ビジネスに必要な話に漏れがないように伝えたいから。それらの講座を残しておきたいから。マスターマインドのあなたと一緒に過ごせる限られた時間は、今のこの瞬間に集中したいから。

知っておいてもらいたい話は、空いている時間を使って、各自自習をしてもらって、セッションやワークの時間は、具体的で実践的な話をたくさんしたいという考えからです。

『EPIC GOAL』では、さらに新しいコンテンツを加えていきますが、ワークを中心に行いながら、それぞれが唯一無二のビジネスモデルを構築していただきます。

ここで培ったメソッドをファイリングしながら、自社の貴重なマーケティング・バイブルを完成させていただきます。



一 ビジネスの最新情報がわかる

時代の変化は早いものです。最新のビジネス情報や画期的なビジネススキルをいち早くお伝えします。

いっぽうで、最新の情報がすべていいものとは考えていません。効果を最大化できる方法を最適なタイミングでリリースしたいと考えています。

今回、プロダクトローンチにチャレンジしてもらいたいと考えています。プロダクトローンチは、もう10年も前に流行したビジネスのテクニックですが、ぐるっとまわって今はちょうどいいタイミングと考えています。

一 二人三脚で考えられるから安心できる

グループ・ワークの時間をたっぷりとってあります。
一人で考えるのは大変です。一緒に考えます。

この数年おろそかになっていたコミュニケーションの機会を積極的にとりたいと考えています。赤坂オフィスにも来てもらいたいですし、あなたのところに伺うこともしたいと考えています。
また、ランチ・ミーティング（不定期、青山周辺）やリトリート合宿（5月 宮崎シーガイア・リゾートなど）を予定しています。
交流を深めましょう。



一 ビジネスはマーケティングとイノベーション

ビジネスはマーケティング力とイノベーション力の掛け合わせで、想像を越えた成長を望めます。

ここでいうマーケティング力とは、効果的なマーケティング・スキルを身につけて、表現できるようになることです。書く、描く、話すことができる人になることです。よいコミュニケーションがとれる人になることです。そして、仕掛けの仕組みづくりができて、再現性ある収益モデルを組み立てられることです。

イノベーション力とは、いつも新しいことにチャレンジできることです。そのためには、メンタリティを養ってください。マインドセットをして、覚悟の度合いを高めてください。

一 わからないことはいつでも聞ける

チャットワーク相談は無制限です。わからないことがあれば、いつでも何度でも質問してください。

またチャットワークでの相談は、公には質問のしにくいセンシティブな事柄や個人的な内容の質問が可能です。大いに活用してください。質問の内容に制限はありません。



一 公式ホームページ制作

公式ホームページをハブとして、さまざまな展開をはかりましょう。ブログからホームページに誘導する。ホームページからオンライン・システムへ移行させる。ショップの店先を掃除して飾るのと同じで、ホームページを店頭だと考え、より良くなるよういつも修正を加えましょう。

なお、シュテルンではさまざまな制作を受け付けています。ホームページ、ブログ・サイト、ランディング・ページ、フライヤーなど、割引価格で制作します。完成まであなたのビジネスを熟知している吉岡を介してやり取りができますので、安心です。

一 ログ、フォント、カラー、グッズ

ブランディングは事業の方向性を決め、勢いをつけるために行います。顧客から選ばれる存在になることを目的とします。

ブランドとは 生活者の感情にアクセスするもの、と定義します。顧客が感情を抱き、真っ先に想起できるブランディングを心がけていきます。

そのときに、ビジュアル・イメージを統一させることはとても重要です。あなたを即座に想起できるようになります。

まずはメインカラーを決め、ロゴづくりからはじめてください。



ー ブランド・ライフビジョン

ブランド・ライフビジョンは、理念のことを指します。

自分たちがなぜ存在し、なんのために活動をするのかをまとめた言葉です。企業の目的になります。

私は理念を「企業が表現する世界観」としています。

らしさを表現していきましょう。それは企業やサービスの強みです。それは存在意義であり、あり方です。

自社を知り、他社を分析する。ターゲットやポジションの絞り込みをおこないます。

自分たちのあり方を言葉にすることは、ビジネスを加速させます。



一 多岐にわたって専門的なサポートが受けられる

シュテルンの強みを書き出してみました。

協会

協会について詳しく、事例が豊富
協会の設立から運営までをサポートできる

独立、起業

個人の独立、法人の立ち上げのサポートができる

会社

経営（キャッシュフロー）のアドバイスができる
スタッフ教育のアドバイスができる

コミュニティ

会員のフォローや育成方法を知っている
会員組織の拡大方法を知っている

マーケティング

さまざまな集客方法のアドバイスができる
各種セミナー・コンテンツを提供できる

ブランディング

理念の構築ができる
ロゴ制作など、さまざまなデザインができる

ウェブサイト

ホームページ制作、ランディングページ制作
オンライン・システムの構築
アプリ制作

ライティング

各種ライティングができる
プレスリリース発行代行

など、多岐にわたってビジネスに関するサポートが可能です。



ー ワン・ストップ・サービスの実現

さまざまな分野で専門性の高いサービスを提供できるのは、シュテルンの強みです。

それはシュテルンがアドバイスをしているだけの会社ではなく、実際に最前線でビジネスをしているからこそ、価値ある情報や正しいサポートを提供できるものと考えています。

成果を出せる、より実践的なアドバイスを提供していきます。

『EPIC GOAL』に参加されたメンバーは、

一元化されたサービスを適宜受けることができます。

これまでは協会の設立は行政書士、ホームページはウェブ制作会社、ロゴはデザイン会社、マーケティングはコンサルタント、スタッフ教育はコーチングスクール…と、それぞれ探さなければなりませんでした。手間がかかるだけでなく、自分たちにあったサポートがどうかわからない、という不安がありました。

今年、シュテルンではトータルサポートができる環境が整いましたので、一元化したスマートなサポートを提供させていただきます。

また、長期的な関係を育んでいくことで、背景や性格を加味したアドバイスを受けることが可能です。

『EPIC GOAL』は1年間のプログラムですが、もう5年以上も参加しつづけているリーダーもいます。

長期にわたってサポートできることは、過去の状態、これまでの実績、将来の理想のあり方、能力、センス、性格など、さまざま鑑みてアドバイスができます。

これも強みのひとつだと言えます。



一 セルフィメージと言語化

年間プログラムをやっていて、興味深い現象があります。というのは、うまくいった人の意外な共通の成果があるからです。

よく年間プログラムの卒業生から聞こえる声は、

「新規の契約が複数決まった」「養成講座が大反響だった」「年会費の更新率が大幅にアップした」「先生についていきます、とってもらえた」などがあります。

それで、そんな卒業生からもっと詳しく話を聞いてみると、

「プログラムに参加前までの受講料よりも、2倍、3倍にアップすることができた」というものです。

急激に能力があがったのではなく、受講料を2倍、3倍にあげることができた、という点に興味深さがあります。

もちろん、プログラムのなかでお伝えした内容を愚直に実践してくれているわけですが、それ以上になにか大きな成長があるようなのです。プログラムでは、すぐに効果の出るテクニックもお伝えしていますが、全体としてはかなり本質的なことを扱っているのです、すぐに能力が2倍、3倍になるものではないと思うのです。

おそらく、大きな理由はふたつ。セルフィメージがあがること。自社のサービスの価値を言語化できるようになること。

価格設定はセルフィメージで決まります。その価格によって、いい顧客が集まってくるからです。

そして、自社提供するサービスの価値をしっかりと伝えられるように自分たちの強みを言葉にできるようになったからです。

ライティングの技術は本人の心の姿勢です。その軸が備わったからと考えています。



バックナンバー

以下は、この数年のマスターマインド・プログラムの年間テーマとプログラムの内容です。
これらは私が30年かけて、ざっと2,000万円以上を費やして学んだビジネスに関する内容をまとめてあります。

『EPIC GOAL』の内容には、著作権はありません。EPIC GOALメンバーは自分のものとして自由に使ってください。

マーケティング・アドバンス・コース (2018-2019)

真ん中の人を決める
カテゴリーをつくる
ユニークさを追求する
キングコンテンツの作り方
自分のメディアをもつ
パッケージをキレイに魅せる
ファンを冒険の旅に連れ出す
ブランド管理をゆるくする
プレスリリースを活用しよう
顧問契約を結ぶ
実験を繰り返す
社会に恩返しをする

マインドセット
メルマガを書く
考える
思考は現実化する
表現する
プレスリリースの書き方
自己紹介
ミッション・ステートメント
自分の広告をつくろう
ブランド・デザイン
メルマガの書き方
YouTuberになる

ブランディング・スターズ (2021-2022)

ブリリアント・スターズ (2020-2021)

あなたの本当の動機
ビジネスとは
ビジネスモデルとコミュニティ
ひとりビジネスのファンづくり
ブランディング
ブランド・ディレクター
プロダクト・ローンチ
マーケティングのパラドックス
マーケティングの真実

ブランディング
ウェブサイト構築
ブログの書き方
フロントエンドを考える
新事例マーケティング
美しく翻訳できる人になる
マーケティング・ジャーニー
場所
ザ・マーケティング
らしさ、を表現する



オポチュニティ
(2022-2023)

みんなが知らないマーケット選びの基本

- ・テーマを設定する
- ・助けてあげたい人
- ・争わないオリジナル商品
- ・ライバルを知る
- ・スペシャル・ワン

あなたがやるべくウェブ集客のポイント

- ・ウェブ集客
- ・売上測定
- ・カスタマー・ジャーニー
- ・それがしたい
- ・5Kマーケティング

見込み客獲得のアイデアとリスト管理

- ・見込み客を集める
- ・ペルソナを決める
- ・発信する内容を決める
- ・集客ページをつくる
- ・プロダクトローンチ

本命サービスの作り方とオファーのポイント

- ・アイデアの種を補う
- ・最高に喜んでもらう
- ・クイーンコンテンツの3要素
- ・最強オファー3要素

読者に行動変容を促す表現力

- ・人を動かす、文章力
- ・PASONAの法則
- ・PASONAの法則／問題
- ・PASONAの法則／親近
- ・PASONAの法則／解決

- ・PASONAの法則／提案
- ・PASONAの法則／絞込
- ・PASONAの法則／行動

読者に行動変容を促す表現力

- ・プロダクトローンチ
- ・価値の提供
- ・価値提供商品と本命商品
- ・需要重視の商品づくり

反応率が上がるLPの作り方

- ・LP制作3つの方法
- ・LP制作7つのポイント
- ・LPの最重要ポイント
- ・魅力的なヘッダー
- ・LPの登録ボタン

自信をもってすすめられる本命商品の作り方

- ・選ばれるポジショニング
- ・心惹かれるコンセプト
- ・本命商品が必要な理由

人が思わず欲しくなるオファーの秘密

- ・ペルソナに届くメッセージ
- ・コミュニティを形成する
- ・コアからチームへ
- ・理念100%の人生
- ・成果につなげるセールス
- ・買いたいスイッチを押す



チーム・エリート
(2023-2024)

ゴール設定とビジネスの全体像を把握する
協会が気になり出したら最初に参加する講座
ポジショニング①②
商品づくり①②
ブランディング①②③
協会について
分析と対策
インターネット・マーケティング
チーム・ビルディング



EPIC GOAL
Mastermind program XIII

PLAN



|| EPIC GOAL

『エピック・ゴール・プログラム』は、年間プログラムです。

こんな人に向いている

- ✓ ビジネスのメソッドを取得したい
- ✓ あなただけのマーケティング・バイブルを作成したい

- ✓ エピック・ゴール・プログラムの受講ができる
- ✓ グループ・ミーティングに参加できる
- ✓ チャットワーク相談（無制限）
個別ミーティング（月1回）
- ✓ 各種イベントへの招待、優待
- ✓ リトリート合宿の参加

価格：月額 3万3,000円 x 12か月

- ※ お支払い方法は、クレジットカードになります。
- ※ お支払い後のご返金はできない旨、予めご了承ください。



|| EPIC GOAL GOLD

『エピック・ゴール・プログラム』は、年間プログラムです。

こんな人に向いている

- ✓ ビジネスのメソッドを取得したい
- ✓ あなただけのマーケティング・バイブルを作成したい
- ✓ ビジネスをより加速させたい

- ✓ エピック・ゴール・プログラムの受講ができる
- ✓ グループ・ミーティングに参加できる
- ✓ チャットワーク相談（無制限）
- ✓ 個別ミーティング（月1回）
- ✓ 各種イベントへの招待、優待
- ✓ リトリート合宿の参加

価格：月額 5万5,000円 x 12か月

- ※ お支払い方法は、クレジットカードになります。
- ※ お支払い後のご返金はできない旨、予めご了承ください。



|| EPIC GOAL PLATIUM

『エピック・ゴール・プログラム』は、年間プログラムです。

こんな人に向いている

- ✓ ビジネスのメソッドを取得したい
- ✓ あなただけのマーケティング・バイブルを作成したい
- ✓ ビジネスをより加速させたい
- ✓ ビジネスパートナーとしてシュテルンを加えたい

- ✓ エピック・ゴール・プログラムの受講ができる
- ✓ グループ・ミーティングに参加できる
- ✓ チャットワーク相談（無制限）
- ✓ 個別ミーティング（月1回）
- ✓ 各種イベントへの招待、優待
- ✓ リトリート合宿の参加

- ✓ システム構築、ライティング&トータル・ブランディング
ブランド・ディレクターに就任

価格：月額 11万円 x 12か月

- ※ お支払い方法は、クレジットカードになります。
- ※ お支払い後のご返金是不可能的旨、予めご了承ください。



|| EPIC GOAL TITANIUM

『エピック・ゴール・プログラム』は、年間プログラムです。

こんな人に向いている

- ✓ ビジネスのメソッドを取得したい
- ✓ あなただけのマーケティング・バイブルを作成したい
- ✓ ビジネスをより加速させたい
- ✓ ビジネスパートナーとしてシュテルンを加えたい

- ✓ エピック・ゴール・プログラムの受講ができる
- ✓ グループ・ミーティングに参加できる
- ✓ チャットワーク相談（無制限）
- ✓ 個別ミーティング（月1回）
- ✓ 各種イベントへの招待、優待
- ✓ リトリート合宿の参加

- ✓ システム構築、ライティング&トータル・ブランディング
ブランド・ディレクターに就任

- ✓ 外部取締役、または理事に参画（希望の場合）
経営会議、理事会、スタッフ・ミーティングに出席
共同事業（JV）を計画

価格：月額 22万円 x 12か月

- ※ お支払い方法は、クレジットカードになります。
- ※ お支払い後のご返金はできない旨、予めご了承ください。



表現力を昇華させたステージで見える世界

表現力を昇華させた先のステージで見える世界は、これまでのものさしで測る世界とは違った尺度の景色が展開します。

表現力というのは、自分の考え方や感情などの内面を周囲にわかりやすく伝える能力のことだと考えています。

お世話になった人への感謝の思い。学べる環境にいる幸せな気持ち。計画どおりに事が運ばない忸怩たる思い。いろいろな感情を言葉で豊かに表現できます。

また、表現力は会話や文章だけではなく、絵画や演奏などのアートの分野においても求められます。レポートを視覚的に図で表すことができれば、ビジネス・コミュニケーションが飛躍します。

表現の方法は人によってさまざまですが、どれも他者を共感させ、自分を理解してもらおうための強力なメッセージとなり得る力です。難しそうな情報を整理し、多くの人を受け入れやすいように言葉を噛み砕いて翻訳したり、話の組み立て方を工夫したりできると、自分の話を楽しみに待っていてくれる仲間が増え、価値観を同じくするコミュニティを形成することができます。つまり、こころを動かす大きな力をもてるようになります。

嬉しいことを懸命話す子どもが生き生きしているように、こころから訴えかけるときに生まれる表現力には、人々を惹きつける魅力が備わっているのだと思います。



一 感情にアクセスできる表現が身につく

表現力は、こころの姿勢が影響します。

たとえば、映画で素晴らしい原作と脚本があっても、監督の表現方法が乏しいと、感動の薄い映画になってしまいます。映画の骨格は、監督のこころの姿勢が表れます。

同様にビジネスも、もっと言えば人生においても同じことが言えます。こころの姿勢が高まっていると、美しい歩みができます。

こころの姿勢はフィロソフィです。

フィロソフィは、ビジョンとパッションを掛け合わせて養われます。ステージを上げていくために、それにふさわしいフィロソフィをつくりあげていきます。

一 信頼が高まり 世界で一つのブランドになる

伝わることばを生み出すためには、自分の意見を育てることが大切で、そのプロセスに大きな意味があると考えています。

外に向けて発信していくことばを磨きながら、内なる言葉の存在を意識することが大切です。

ことばは思考の積み上げによるもので、考えることをしなければ、ことばの成長は難しくなります。

どこに向かっていくのか、どういう社会をつくりたいのか、どうありたいのか。内なることばで思考を深め、外に向かうことばに変換できると、世の中から信頼される存在となり、確固たるブランドを築き上げられます。



一 なぜ今なのか 人生の岐路を考える

この数年は私たちの人生において、とても大きな意味をもつ年になりました。そして大きな変化を余儀なくされました。

私はこの時間は、これからどの方向に進んだらいいのかさまざま探った期間だったと思います。

最新の経済予測からすると、このコロナ禍と戦争による価値観の変化、そして負の遺産によって、2025年には、社会の二極化の大きなうねりが起こるそうです。とても気をつけなければなりません。

そしてここが大事なことなのですが、来年以降はじめるビジネスは大成しにくくなる、と見通されています。2024年を境に、世界のマーケットは、残念ながらどんどん縮小してしまうようです。

今と同じ豊かさを保つには、今このタイミングで仕掛ける側になることを選択しなければなりません。みんなの手足が止っている間にしっかり準備し、構築する時間にすることが大事になります。2024年は、ビジネスパーソンにとって、とても大切な年になります。



一 なぜ今なのか 人生の岐路を考える

この波をとらえてください。

もしあなたが人生を大きく変えたいならば、こういった大転換期の波を上手にとらえて、そこに力を集中する必要があります。

そして、何年か経って過去を振り返ったときには、こういう激動の時代の波をうまくつかまえるべくチャレンジしたことを喜ぶことになるのだと思います。

「ビジネスのノウハウがわからない。でも人生を変えたい！」

という人に、今すぐに使えるビジネスのハウツーをプログラムに凝縮しています。愚直に行った人は、かならず短期的にステージを上げていただけます。愚直にやる、というのがポイントです。

また同時に、魅力的なリーダーにふさわしい素養が得られるように、長期的に習得、定着できるスキルを内包しています。

あとは、あなたが「やる！」と決めるだけです。



Privacy Policy

シュテルンは、取得した個人情報の重要性を認識し、保護することを当社の事業活動の基本であると共に運営上の最重要な課題の一つと考えています。皆様へ安心・安全・信頼のサービスを提供していくため、以下のような基本方針を定め全社員に周知徹底を図り、これを遵守しています。

1. 基本方針

当社は、個人情報保護法および関連するその他の法令・規範を遵守します。また、個人情報保護に関する社内規定を定め、これを実施し、維持すると共に、継続的な改善に努めます。

当社は、個人情報保護に関する管理体制を確立するとともに、当協会規程を役員および従業員に周知し、その遵守徹底に努めます。

当社は、個人情報をお客様に明示した利用目的の範囲内で取り扱います。また、当社はお客様からご提供頂いた個人情報を、お客様の同意がある場合または正当な理由がある場合を除き、第三者に開示または提供しません。

当社は、個人情報を正確かつ最新の状態に保つとともに、個人情報への不正アクセス、個人情報の漏えい、滅失、き損等の予防に努め、情報セキュリティの向上、是正を継続的に実施します。

当社は、お客様からの個人情報に関するお問い合わせ、開示等のご請求に誠実かつ迅速に対応します。

2. 個人情報の利用目的

当社は、個人情報をご提供頂く場合、予め個人情報の利用目的を明示し、その利用目的の範囲内で利用します。予め明示した利用目的の範囲を超えて個人情報を利用する必要がある場合は、その旨をご連絡し、同意を頂いた上で利用します。当協会が保有する個人情報の利用目的は下記の通りです。

個人情報

お打ち合わせ等 商品、資料等の発送 サービス、イベント等のご案内送付 サポートの提供
メンテナンスの提供 お問い合わせ・ご相談への対応 各種サービスの提供 サービス開発、
アンケート調査実施、モニター等の実施

契約の履行

採用応募者に関する個人情報、採用応募者（インターンシップを含む）への採用情報等の提供・連絡
当社での採用業務管理

3. 個人情報の適正な取得

当社では、個人情報の取得は、適法かつ公正な手段で行います。

4. 個人情報の提供

当社は、次の場合を除き、取得した個人情報を第三者に開示または提供しません。

メンバーの同意がある場合 法令に基づく場合 人の生命、身体又は財産の保護のために必要であつて、お客様の同意を取ることが困難な場合 利用目的の達成に必要な範囲で、個人情報の取り扱いを委託する場合 合併、会社分割、営業譲渡その他の事由によって事業の承継が行われる場合

当社は、上記に関わらず、サービス提供、お問い合わせ等への対応に関して、当社の関係会社や代理店より対応させて頂くことが適切と判断される場合に、住所、氏名、電話番号等を当該関係会社等へ提供することがあります。この場合、お客様は当社に対し当該関係会社等への個人情報提供の停止を請求することができます。

5. 個人情報に関するお問い合わせ

個人情報の開示・訂正・削除等に関するお問い合わせは、お問い合わせフォームよりご連絡ください。



Join us.

販売業者：合同会社シュテルン

運営統括責任者：吉岡岳彦

所在地：〒107-0051 東京都港区元赤坂1丁目2-7 赤坂Kタワー4F

電話番号：03-6780-0824

ホームページ：<http://www.sterncs.com/>

メールアドレス：info@sternllc.jp

お支払い方法：指定金融機関への振込み・クレジットカード決済
不良品について：明らかに商品説明と異なる商品は返品・交換に対応致します。
お客様ご都合による返品・交換は原則としてお受けできません。

当社はおお客様のプライバシーを第一に考え、運営しております。
お客様の個人情報は、厳正な管理の下で安全に保管することをお約束します。
また、個人情報は法律によって要求された場合、あるいは当社の権利や財産を保護する必要が生じた場合を除き、第三者に提供する事はありません。