

紹介営業に“革命”を起こす

自己紹介サービス 『ワタシハ』

紹介営業の橋渡しは、人からWEBへ。



01

悩み

同じセールストークや金融知識なのに、
なんで成績にこんな違いが生まれるんだろう？



MDRTメンバーと同じセールストーク
なのに、自分は契約に繋がらない…

交流会で人に会っても、思うように次
に繋がらない…

「あなたのため」と思っているけど、
むしろ敬遠されている気がする…

紹介依頼断られすぎて、ぶっちゃけメ
ンタルブロックがかかっている…

02

業界の
課題

1000兆円

2035年までに減少する保険業界全体の保有高です

03

現実的な
お話

保険業界を離れてからすげー感じる現実

これもよくあるお話です

01

マネージャーの知識不足

某業界で営業→LPとして数年活躍→マネージャーの道。
“営業戦士”なので体系的にマーケティングを学んでない。

02

簡単じゃない紹介入手

ブルーブックを始め、紹介依頼という言葉に頼りすぎ！本当なら紹介だけでみんな成功するならこんな離職率になってない。

03

頭を使わなさすぎ問題

お願い営業／GNP営業を否定しつつ、キャラクター営業の蔓延。鯖色スーツに原色ネクタイに1泊用スーツケース…

見込み客発見

Build

30秒でわかる
見込み客発見のコツ

見込み客発見がうまくいかない人の
共通点はたった1つです。

▶ ▶| 🔊 0:06 / 0:39

⏮ ⏪ ⏩ ⏭ ⚙️ 📺 🔍



30秒でわかる 見込み客発見のコツ

見込客発見

Build it.

それは

再生 (k)

0:11 / 0:39



30秒でわかる
見込み客発見のコツ

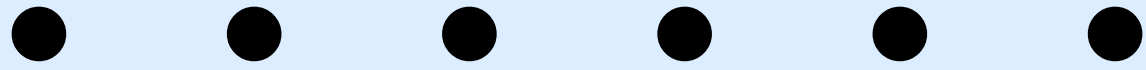
見込客の発見
Build

保険に入ってくれそうな人を
探そうとすることです。

▶ ▶▶ 🔊 0:15 / 0:39

⏮ ⏪ ⏩ ⏭ ⚙️ 📺 🔍







いろんな現実があるけれど

**20年後も
営業として生き残りたい！
保険営業を続けていたい！**

そんなFPを、本気で応援しています。



小嶋翔



今見ると
テンプレートなLPですね笑

株式会社アウロンパートナーズ
マジックマーケティング
NPO 日尼事業者交流推進機構
NPO IT支援ネットワーク

CMO
個人事業
理事
監事

マーケティングから営業に革命を起こしたい！

紹介依頼はもちろん、合コン／マッチングアプリ／サークル／交流会／BNI／同窓会／セミナー／SNSメッセージ・・・

「当時の知識」で、できる限りのマーケティングをしました。お金もかかるし無駄な時間も使うしてでしたが、他に方法を知りませんでした。

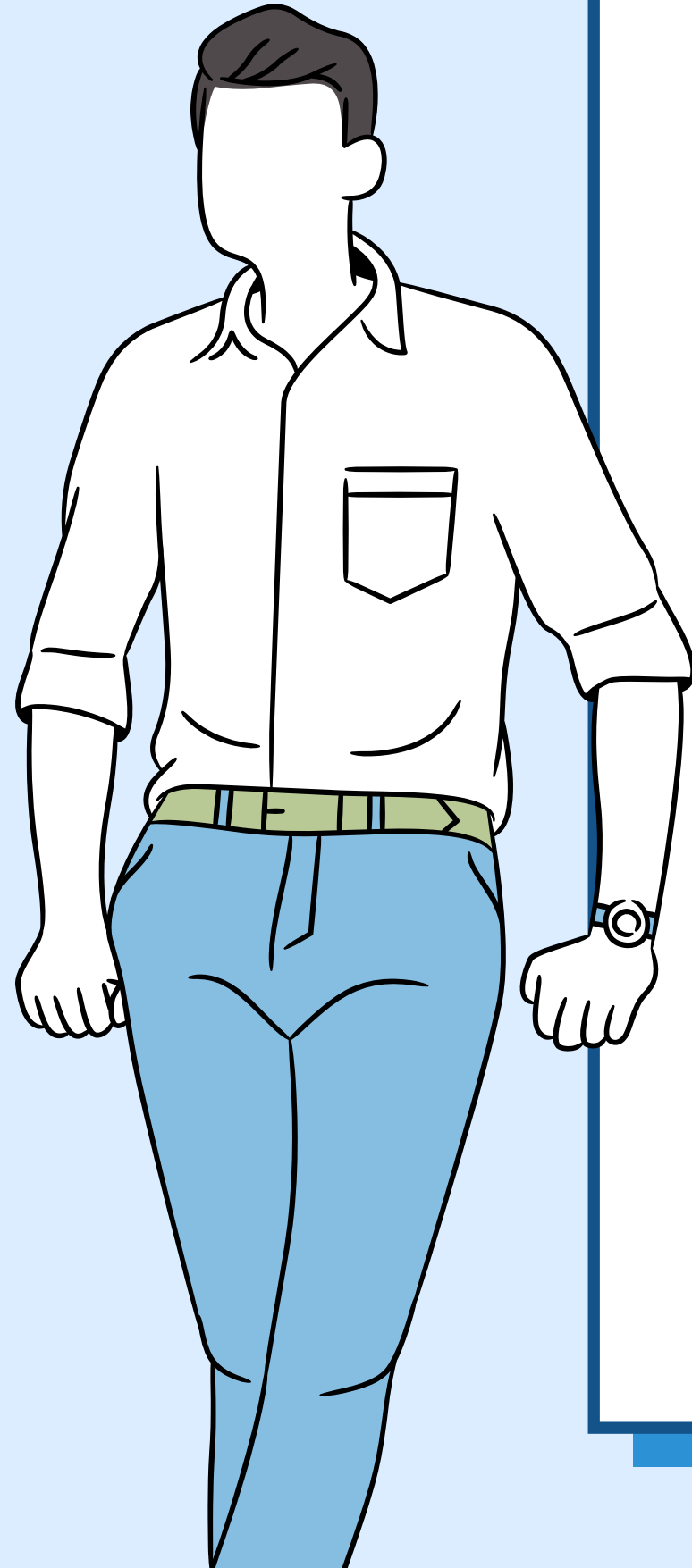
結果、売れないプランナーのできあがりです。記憶に残ってる初年度N40件くらい。

「これじゃアカン」と思いつつも結構無理な紹介依頼を続けまくって、一応はコンベンション入賞基準は達成。

調子乗って某乗合代理店のオールスター支社入ったらボロボロすぎて惨めな思いに…

マツキヨの薬剤師たちに金融セミナーしたあと急に心折れて、保険業界からグッバイ。

色々あったけど、いまは楽しくマーケティングをしています。



冗談はさておき…

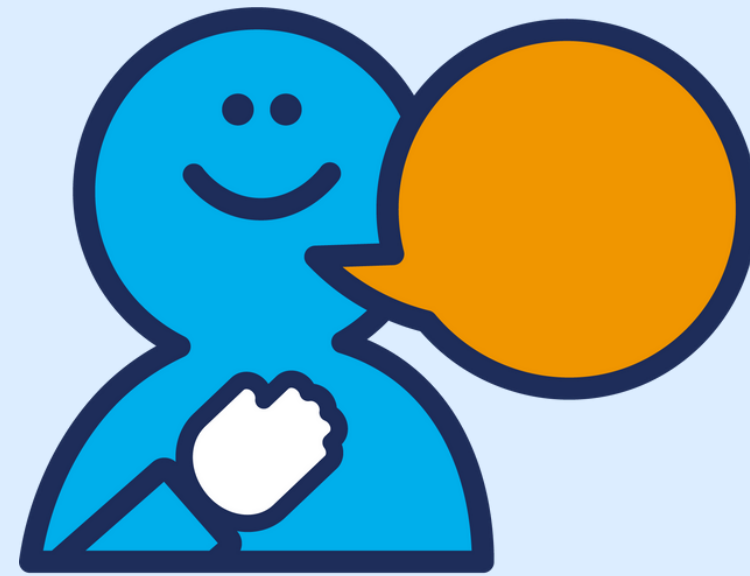
一社専属／代理店に関わらず、
保険営業パーソンには、活躍し続けてほしい！
本当に一生涯の相談できる人であってほしい！
って思ってます。

例えば…小嶋家の保険は乗合代理店のFP（COTメン
バー）に全部任せてますが、顧客視点で考えると、ま
じで辞められたら困る。

辞めてしまった僕だからこそ、本気の本気で、FP／
LPには活躍し続けてほしいと願ってます。

大変なこと多いけれど、
諦めずに保険営業を続けてほしい。
顧客という僕の願いが叶うには、
どうしたらいいか…

自己紹介に革命を



ワタシハ

サンプルページ1

PLAN：Advanced



山本 太郎

Yamamoto tarou

ファイナンシャルプランナー

「ポジティブアホ野郎」として、多くの人の魂にやる気！元気！を配りまくるので、一緒に人生をハッピーにしましょう！

はじめまして！

筋肉を鍛えまくっているファイナンシャルプランナーの山本太郎です。

本業はトレーニング！

副業がファイナンシャルプランナー！

というぐらいに、身体を動かすことが大好きです。

友人には「冬なのにアツい男」と言われたりしますが、褒め言葉だと受け止めています。

ときどき呆れられることもありますが、何事にも全力で取り組むことで、目の前の人の魂にも火が灯ると信じています。ウザいぐらいに前向きに生きてます。お会いしたみなさんには僕のエネルギーをお土産でお渡しします。もちろん、正しい金融知識も忘れませんよ。

ぜひ一緒に、身体もファイナンシャル・リテラシーも鍛えましょう！



STORY

仕事への想い

筋トレと投資は、後から効いてきます！

実は筋トレと投資って、めちゃめちゃ似てるんです！

どちらも始めてすぐは「効果あるの？」って思うものです。今日、腹筋10回したからってシックスパックにはならないですよ？

投資や貯金も同じなんです。今日、積立NISAをスタートしても1年後にめちゃめちゃ増えてるなんてことはありませんよね。

長い時間をかけてコツコツと続けることで、しっかりと自分の理想に近づくのが筋トレと投資です。

しかも正しいトレーナーが必要なのも共通点！

スポーツをしたことがある人ならわかると思いますが、「自己流」でトレーニングをするのと、「一流のコーチ」に教えてもらってトレーニングするのでは、結果が大きく変わってきます。

筋トレも投資も全く同じです！自己流の投資方法や、ネットに書いてある怪しい商材に手を出してしまうと望んだ結果に繋がらないです。金融知識をしっかりと見につけた、一流のプランナーがアドバイスしてくれることで、ライフプランの実現に近づきます。（金融知識だけじゃなくて、筋肉も身に付いてるプランナーなら抜群にいいですね！）

さあ！今日から筋トレと投資をはじめましょう！

あなたには2つの道があります。

1つは「まあ後でいいか」と先延ばしにして、筋肉の衰えを感じながら日々を過ごす道です。

もう1つは「そうだな！筋トレも投資もちょっとでもいいからやってみるか」と、無理のない範囲で始めて、いずれバキバキに仕上がった身体と将来の安心を手に入れた「イケてる大人」になる道です。

ここまで言えば賢いあなたなら気づいてますよね？

この暑苦しいほどに「筋トレポジティブ野郎」の僕と一緒に、イケてる男！イケてる女！になりましょう。

Let's Training !!!!!!!

CONTACT

お問い合わせ

サンプルページ2

PLAN : senior



琴塚 麻友子
Kotozuka Mayuko
フラワーコーディネーター

PROFILE

私について

可愛いからきれいまでたくさんの種類があります。お花のある“ぶち丁寧”な暮らしを一緒に楽しみませんか？

「高嶺の花」や「立てば芍薬座れば牡丹歩く姿は百合の花」は美しい女性を喻えたことわざがありますよね。だからなのか、お花ってちょっと敷居が高い...なんて思われちゃうこともしばしば。でも意外と気軽にお花に触れてる機会が多いですよ。

桜の季節や紅葉の時期になれば、その色鮮やかに心も目も奪われてしまいますよね。美しい風景は写真を撮りたくなっちゃうし、気持ちもなんだか癒やされます。

一輪の可愛らしいお花からでもいいので、一緒にお花を楽しめる仲間を募集しています。



STORY

仕事への想い

思い切って脱サラ！もちろん苦勞もあったけど今は充実しています。

元々、お花やデザインといった仕事は全く無縁でした。大学卒業後は一度企業に就職したんですが、毎日同じことの繰り返しなことに息苦しさを感じているとき、街なかで目に止まった一軒の生花店に立ち寄りました。たくさんのお花に囲まれて、楽しそうに働いている店員さんを見たとき、私も挑戦したい！と思うようになりました。「フラワーアレンジメントはセンスが必要」だと思っていたのですが、実はセンスよりも知識のほうが倍も大事なんです。色だけでなく、お花が持つ意味や花言葉まで、本当に幅広い知識が必要になりますが、充実した毎日なのであとき思い切ったよかったなって思っています。



新婦の魅力がより引き立つお花選びは難しいけどやりがいがいっぱいです。

結婚式・披露宴会場のテーブルやロビーのアレンジ、新郎・新婦のブーケやブートニア作りなど、ホテルやブライダル会場全体のイメージを表現できるのがお花です。

色だけでなく、種類によっても見る人の印象を左右します。

華やかなイメージを持ってもらいたいのか、嚴かなイメージを与えたいのかによっても、使うお花は全然違うものになります。だから実はとても奥が深いんですよ。

CASE

相談事例

結婚式に参加してくれた友達が「ブーケがかわいい」って言ってくれたよ。

30代のご夫婦の結婚式（ブーケ、テーブルフラワーを担当）

友人夫婦の結婚式のお花選びをお手伝いしました。「赤が好きだからたくさん使ってほしい」というオーダーだったので、ウェディング会場と打ち合わせして、テーブルクロスやナブキンも赤色に統一しました。当日は純白のドレスに真っ赤なお花がとてもよく映えていて、友人夫婦もとても喜んでくれました。

FAQ

よくあるご質問

Q フラワーアレンジメント教室に参加したいのですが、どこで開催していますか？

A 東京開催になります。お花を準備してもらう必要がありますが、オンラインで個別教室もしていますよ。お気軽にご相談ください。

Q お花は初めてなのですが、レッスンについていけますか？

A レッソンは、一人一人に合わせて丁寧に指導します。まったくの初心者の方でも楽しくレッスンして頂いていますので、ご安心ください。またアットホームな雰囲気なので、わからない点は気軽に質問してください。

Q 仕事で忙しいのですが、私でも無理なく続けられますか？

A はい、大丈夫です。お仕事など、どうしても都合がつかない場合もあるかと思いますが、参加できない日は振替もできるので、無理なく続けることができます。お仕事や家事、育児などで忙しい方でも、楽しんでほしいです。

Q 受講費用以外にもお金は必要ですか？

A 特に必要はありません。教室で使うお花代や用具代も受講費に含まれているのでご安心ください。また、自分の好きなお花を持ってきてもらってもかまいませんよ。

CONTACT

お問い合わせ

特別な日だけでなく、毎日にちょっとした彩りを。



合同会社 町の小さなお花屋さん
代表社員
琴塚 麻友子

サンプルページ3 PLAN：senior



高橋 翔
Takahashi Sho
シニア・ライフプランナー

PROFILE 私について

ひたすらに走り続けた20代。
自分の人生について考え始めた
30代。

仕事もプライベートも全力で楽しみたい気持ちで、20代はがむしゃらに過ごしていました。今を生きること必死で、目の前の夢や目標に向かってひたすら走り続けていました。

そして30歳を過ぎ、仕事での夢や目標を達成したとたん、次の目標を見失い、心にぽかんと穴が空いたような気持ちに。

「あれ？自分の人生これで良いのかな？」と疑問を持つようになりました。

これまでの生活で、全体感を見てもっと早くプランニングしておけば、より良い人生を送れるのではないかということに気がきました。



PROFILE

氏名： 高橋 翔
所属： 外資系生命保険 東京支社
生年月日： 1986年9月9日
趣味： キャンプ/ゴルフ/フェス
その他： 毎晩夫婦でゆっくりとお酒を飲む時間を大切にしています

STORY 仕事への想い

足元から支えてくれるモノは、毎日感謝して磨いています

毎日、靴はピカピカに磨き上げています。

それは自分を支えてくれていることへの感謝の思いからです。モノだけでなく、辛いときに励ましてくれる妻や両親、友人も同じで、いつでも助けてくれる存在には感謝を忘れないようにしています。

人は常に支えられて生きているということを忘れずに、今日も頑張りたいと思います。



お客様からのご相談には日本全国喜んで伺います

オンラインの前から、相談の依頼があれば日本全国お伺いしていました！それは「僕」という人を信頼して紹介してくれたご縁なので、絶対に守らなければいけない約束だと思っているからです。もちろん、納得しなければサインをする必要はありませんよ。

今日も喜んで日本中を駆け抜けていきます！

CASE 相談事例

スマホ代を見直して、毎年10万円も貯金の上乗せができた！

「年間10万円も安くなるの?!」

と言ったのは、月々3万円近い通信費を払っていたご夫婦でした。2人とも当時最新機種だったiPhone8を使っていて、家にはフレッツ光を入れている。通信量を見たら旦那さん13ギガで、奥さんはまさかの1ギガ以下！それなのに2人とも通信量の多いプランに入っていました。格安simは聞いたことあったものの「よくわからない」から今まで変更してこなかったそう... この機会に通信費の見直しで携帯会社を変更したことで、月々8,000円も通信費が下がりました。

住宅ローンを借り換えたら、返済総額338万円も浮いた！

「住宅購入時はあまり年収が高くなくて夫婦でローン組んだんですけど、今は余裕も出てきた。」

とおっしゃったのは、当時37歳の旦那さん。そこで住宅ローンの借り換えをしてみませんか？というお話をし、さっそくシミュレーション。ネットで簡単にシミュレーションしたときには、549万円安くなるが出て「えええええ!!」と、ご夫婦で驚かれていました。結果的にはトータルで338万円返済が少なく済み借り換えになりましたが、十分満足していました借費の見直しで携帯会社を変更したことで、月々8,000円も通信費が下がりました。

Q 子どもがいるので夜の時間帯でもいいですか？

子どもが寝静まったあとでも大丈夫です。

A うちにも2歳のオンラインミーティングに顔出すのが好きな息子がいるので、22時スタートとかでも大丈夫ですよ！ビールも飲んじやっても大丈夫です。ちなみに日中だとうちの息子が画面に登場するときがあります。

Q 保険営業の人だけしか使えないサービスですか？

保険営業パーソン以外にももちろん利用できます！

A 保険営業以外にも、不動産営業、パーソナルトレーナー、ビジネスコーチなどの、営業職や個人事業主の方に利用してもらいたいと思っています。

CONTACT お問い合わせ

お客様にとって最適なプランを提案することが私の使命です。



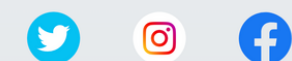
外資系生命保険会社 東京支店
シニアライフプランナー
高橋 翔

1990年徳島県生まれ。小学校から大学までサッカー中心の学生生活を送りました。大学卒業後、新卒で大手ゼネコンに就職し、法人営業を担当。2017年に現在の保険会社のマネージャーからお声がけいただき、保険業界へ転職。現在は、金融セミナーを通じてたくさんの方の保険相談に乗っています。結婚や出産を控えている同世代のご家族のお悩みをしっかりとヒアリングして、時には厳しい現実もお伝えしながらアドバイスをさせていただきます。

LINE ラインでお問い合わせ

メールでコンタクト

電話で問い合わせ
000-000-0000 平日10:00~18:00



サンプルページ 4

PLAN：senior



鈴木 誠
Suzuki Makoto
不動産のスペシャリスト

PROFILE

私について

初心者でも安心して行える 不動産投資を

不動産投資と聞くと「一部のお金持ちがしている投資」と思われる方が多いです。しかし実際のところ、不動産投資の最大のメリットは資金を持たない人でも始められるということなのです。

「投資」というとお金持ちの人が行うイメージが強いため、十分な資金がないとできないと思われがちですが、不動産投資は銀行から融資を受けて行うことが一般的です。ですから、手元に十分な資金がなくても始めることができます。

安心して資産形成をスタートするために、しっかりとサポートいたします。



PROFILE
氏名： 鈴木 誠
所属： 株式会社ゴールデンアセット
生年月日： 1979年12月28日
趣味： 夜の工場を見に行くこと／神社巡り
その他： 誰も信じてくれませんが、スイーツが大好きです

CASE

相談事例

鈴木さんに会うまでは「空室が出て家賃収入が入らず」で精神的に辛かったです

40代 会社員 男性 外資系コンサル会社

投資用ローンを借りて、1,800万円で購入した中古マンション1室を家賃9万円で賃貸に出していました。初めの2年間は元から住んでいた入居者がいたので、順調に家賃収入を得てローンを返済していましたが、最初の入居者が退去してから半年間、次の入居者が見つからず家賃収入が途絶えてローンの支払いが滞ってしまいました。そんな状態で鈴木さんにご相談して、プロの目線から解決方法をアドバイスいただき、被害を最小限にできました。

購入後に、改めて不動産投資の優位性を感じています。

50代 会社員 旦那様：会社員 奥様：専業主婦

私の価値観といいますか購入時の判断は、投資物件としての価値よりも所有する満足感の方が優先してしました。将来セカンドハウスとして利用してもいいと思えるほどの物件であってほしかったのですが、購入した物件は、環境面でも建物の存在感でも私の条件を十分に満たしてくれていました。鈴木さんの丁寧なサポートも購入することの後押しとなりました。

定年後の安定した生活基盤を今のうちから用意しておきたい

40代 教員（公務員） 女性

老後の安定した生活基盤を得ることが目的です。私は教員なので定年は60歳です。公的年金が受け取れる65歳までのつなぎ年金にも加入していますが、定年退職後もある程度はゆとりある暮らしがしたいと考えていたタイミングで、鈴木さんと出会いました。

FAQ

よくあるご質問

Q 不動産投資は本当に「節税」になるのですか？

A 近年の不動産投資人気は、「節税ができる！」というのが大きな理由ですね。不動産投資関連のセミナーでも、節税手法などをメインとしているものが多いです。実際、不動産投資によって節税ができるというのは事実です。

Q 不動産投資は「いつ」始めるのが良いの？

A 例えば「物件価格が安い時に買うのが良いのか？」「物件価格が高くて金利が安い今が買い時なのか？」という点で、不動産投資をスタートするタイミングに迷ってしまうという方は多いです。不動産投資のプロからしても、この問題に関しては「正解はない！」という答えが正直なところですよ。

CONTACT

お問い合わせ

お客様にとって最適なプランを
提案することが私の使命です。



株式会社ゴールデンアセット
代表取締役
鈴木 誠

大分県日田市生まれ。賃貸会社に入社し、その後12年間で約1万人のお客様を担当、業界の経験を積む。その経験で入居者のニーズを理解したが、それと同時に、現存する共同住宅とのズレに疑問を抱く。不動産の真の価値を伝えたいと思い起業。投資不動産の醍醐味も甘いも正直のお伝えさせていただいています。

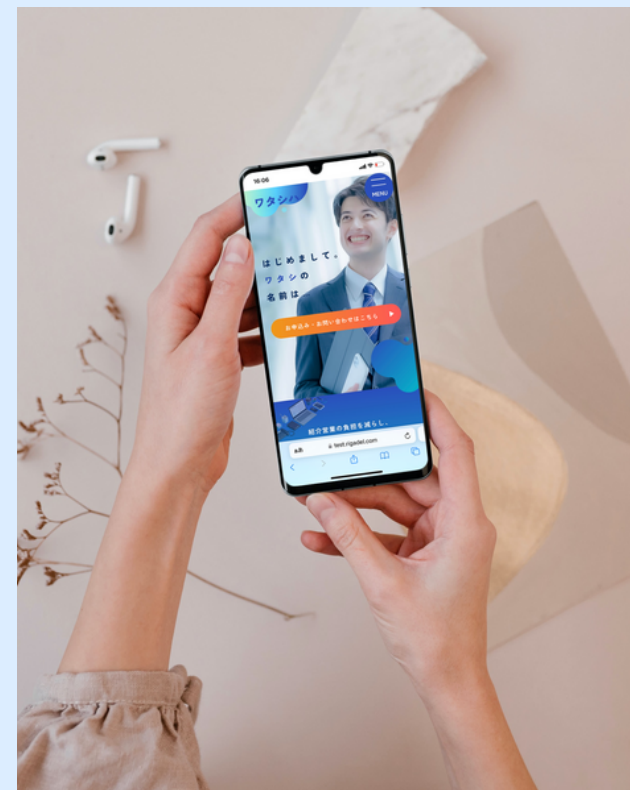
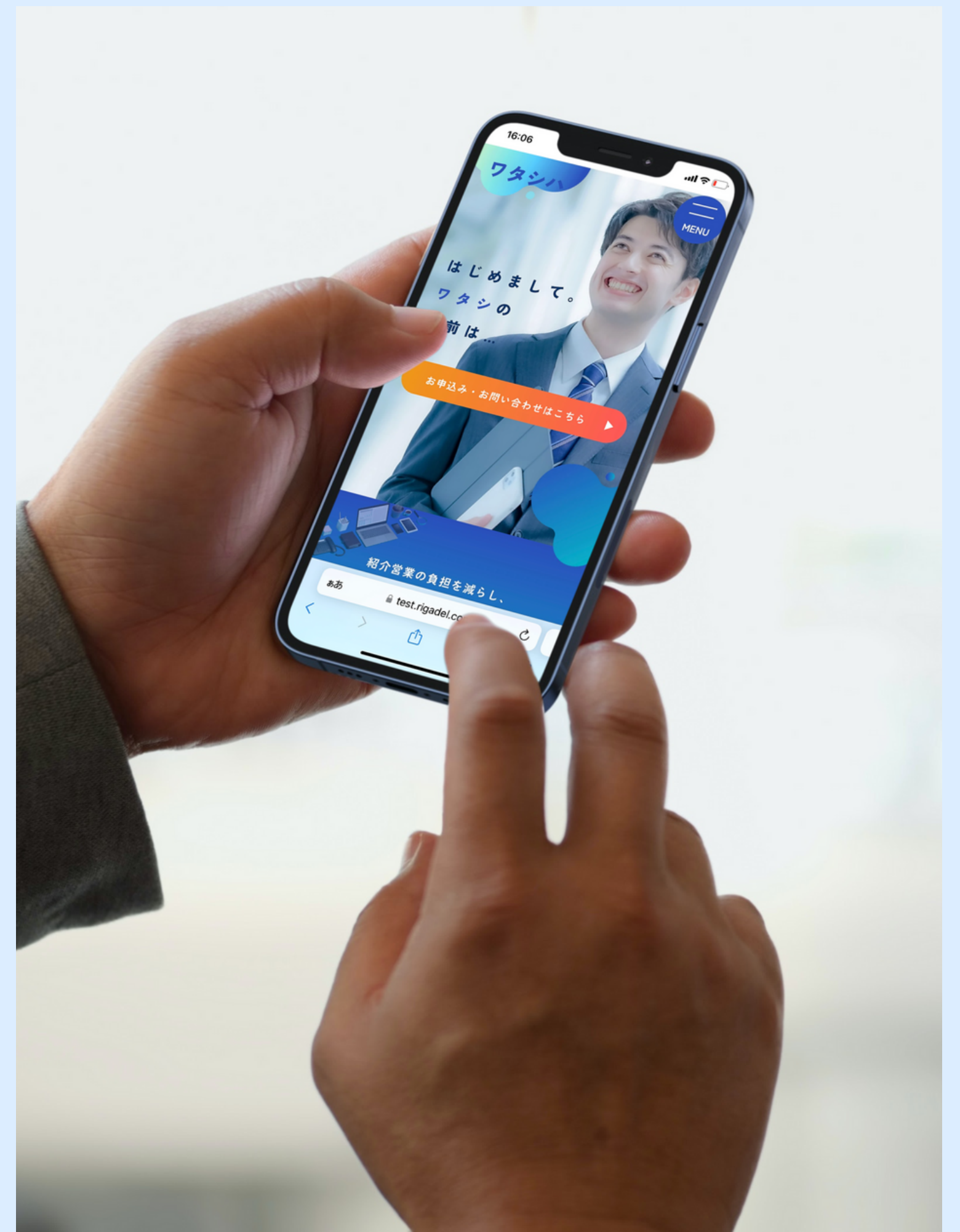
LINE ラインでお問い合わせ

メールでコンタクト

電話で問い合わせ

000-000-0000 平日10:00~18:00







サンプルページ1
PLAN : Advanced
(シンプルデザイン)



サンプルページ3
PLAN : Senior
(男性向けデザイン)



サンプルページ2
PLAN : Senior
(女性向けデザイン)



サンプルページ4
PLAN : Senior
(高級感デザイン)



Bookmarklet
http://test.rigadel.com/watashiwa-test/profile01/test/
複数確認
確認する

Facebookでシェアした場合

Facebook

1:http://test.rigadel.com/watashiwa-test/profile01/test/ 1

(720×720) http://test.rigadel.com/watashiwa-test/wp-content/uploads/2022/05/profile2_contact_img.jpg

f パソコン f スマートフォン



テストテスト
テストテストテストテスト

Twitter

1:http://test.rigadel.com/watashiwa-test/profile01/test/ 1

Twitterでシェアした場合

Twitter

1:http://test.rigadel.com/watashiwa-test/profile01/test/ 1

(720×720) http://test.rigadel.com/watashiwa-test/wp-content/uploads/2022/05/profile2_contact_img.jpg

パソコン スマートフォン



テストテスト2
テストテスト2テストテスト

パソコン Large スマートフォン Large



テストテスト2テストテスト

パソコン Large スマートフォン Large



テストテスト2
テストテスト2テストテスト


はてなブックマーク

1:http://test.rigadel.com/watashiwa-test/profile01/test/ 1

(720×720) http://test.rigadel.com/watashiwa-test/wp-content/uploads/2022/05/profile2_contact_img.jpg

B! パソコン B! スマートフォン


テストテスト



テストテストテストテスト

B! スマートフォン アプリ

テストテスト



LINEでシェアした場合


LINE

1:http://test.rigadel.com/watashiwa-test/profile01/test/ 1

(720×720) http://test.rigadel.com/watashiwa-test/wp-content/uploads/2022/05/profile2_contact_img.jpg

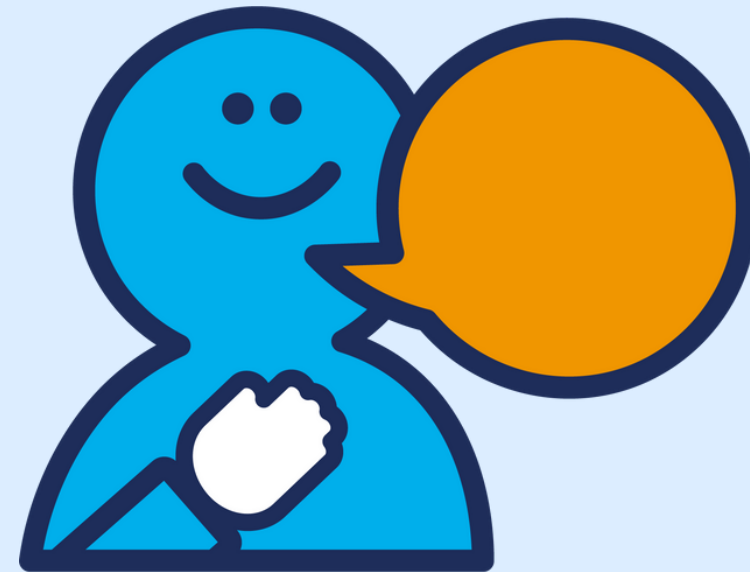
パソコン、スマートフォン

テストテスト
テストテストテストテスト





紹介営業の負担を減らし、
成功率を向上させる
営業担当の必須ツール



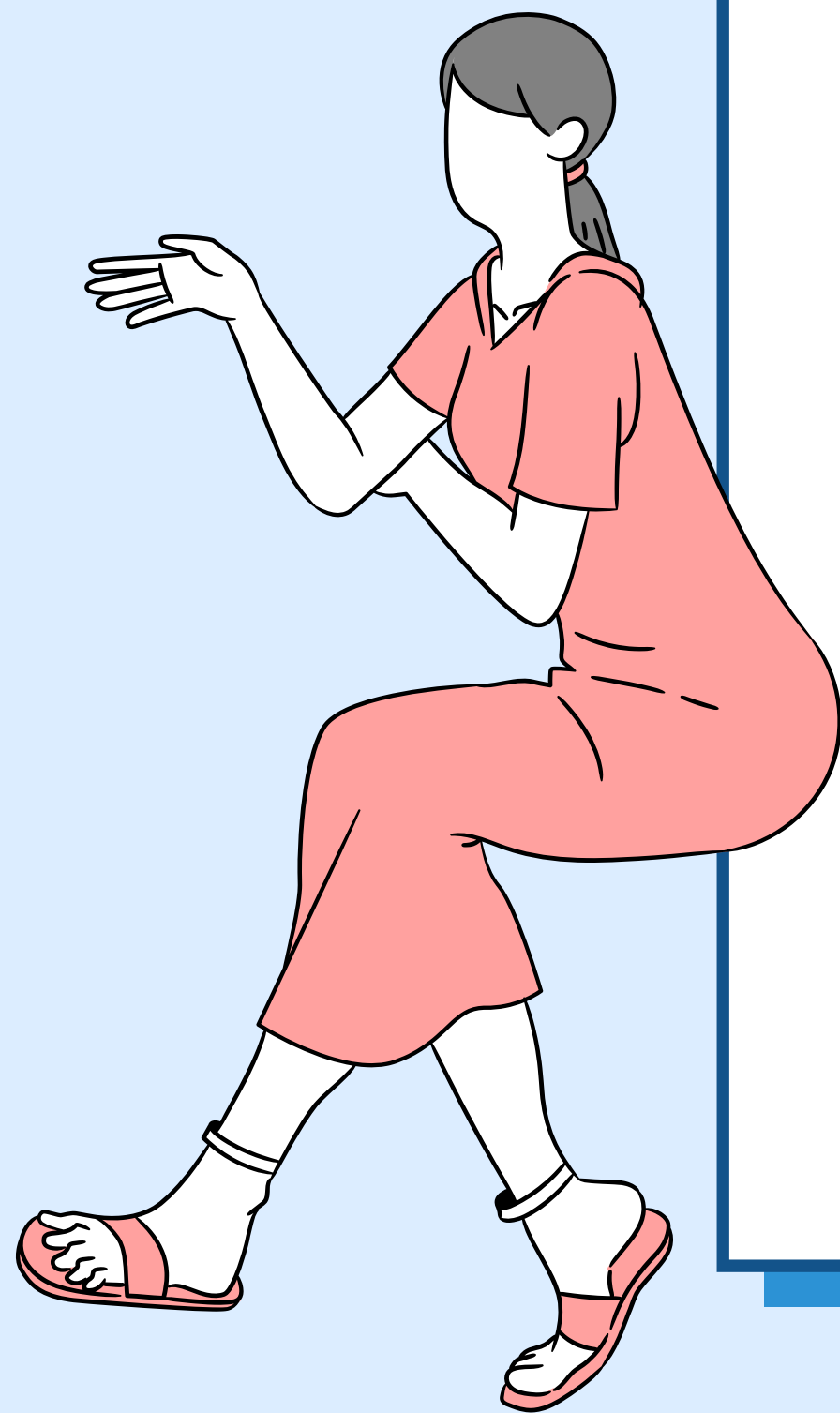
ワタシハ

紹介営業は 人からWEBの時代へ



01

紹介率UP



「紹介はちょっと…」

「なんて紹介したらいいかわからない」

「回し者と思われるかも知れない…」

などと言われたことはありませんか？

営業パーソンを紹介するというのは、友人や知人であってもハードルが高いものです。それがあなたの自己紹介URLを共有してもらっただけなので、紹介数が一気に増加します。見込み客リストを見るのも楽しくなりますよ。

02

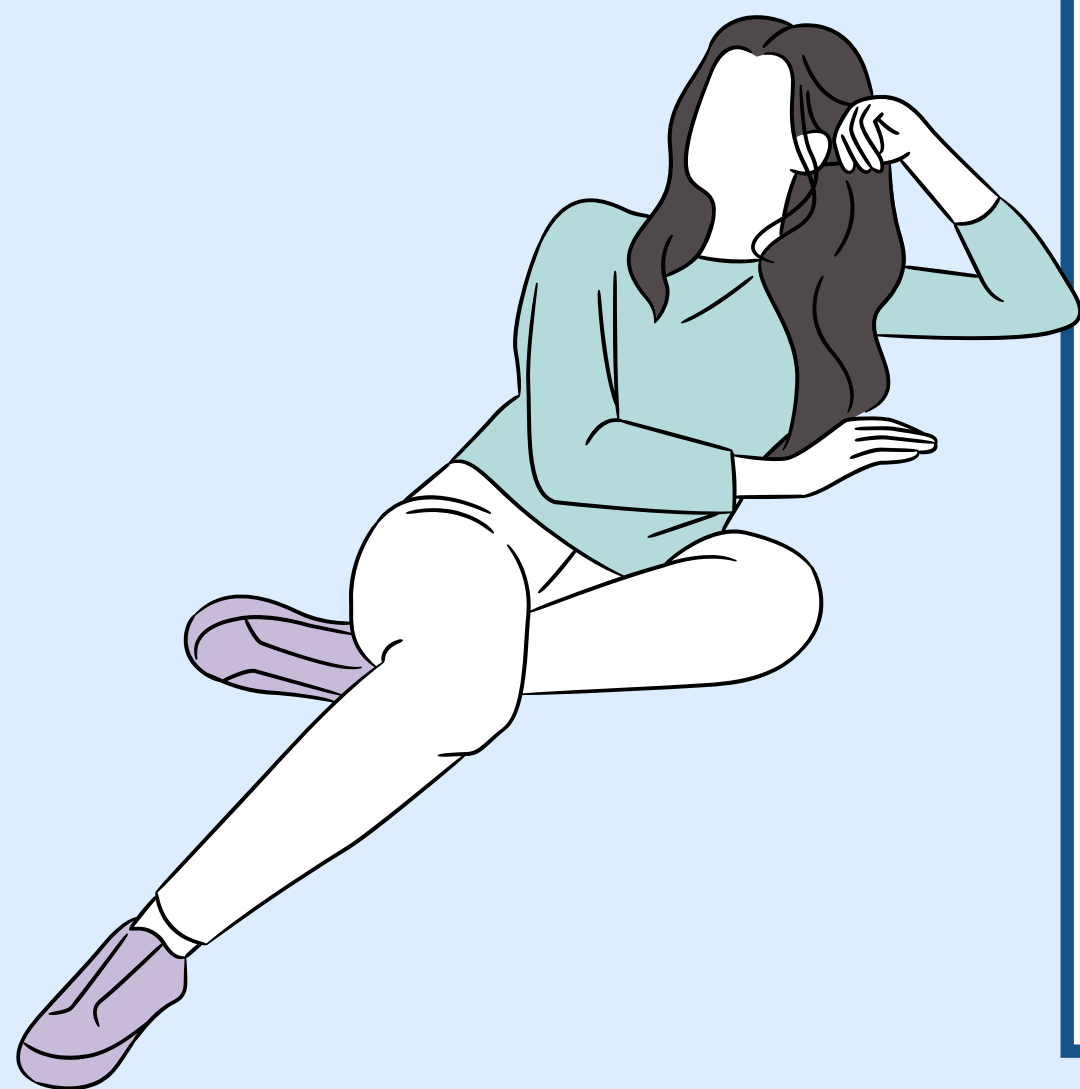
契約率UP

「この人は信用できる」

「この人から買いたい」

と思ってもらえるのは、どんなときでしょう？

仕事への情熱だけじゃなく、営業パーソンの個人的な価値観や趣味の共通点を見つけ「共感」が生まれたときに「この人から」と思えるものです。私的でパーソナルな部分に触れることで、仕事を越えた友人としてのお付き合いが生まれますよ。



03

無駄時間
削減



「もっと金融の知識を身につけたい」
「逆L字や土日営業を脱してプライベートも
ちゃんと充実させたい」

紹介がないことで、面談確保のための訪問や合コン・
飲み会・交流会など、成果が期待できない営業活動をして
いませんか？

紹介数が増えれば非生産活動を減らして、効率的な営業
活動が行えるようになります。

顧客に喜んでもらえる営業は営業冥利に尽きますよ。

ver001を 利用してくれた方の声

おふたりとも一社専属です



飲み会やカフェ会で見込み客のリストを作ってましたが、コロナでいろいろ自粛になってから、今までの見込み客発見の方法ができず、OIの数が激減して、藁にもすがる思いで自己紹介ページの作成をお願いしました。

本当に意味があるの？って思ってたんですが、自己紹介ページから1ヶ月目でAC40万円の挙績に繋がりました。

その後も安定して紹介も増えてきて、今では自己紹介ページの魔法の力を信じている1人です（笑）



前職が販売のお仕事で、接客・営業には自信があったから保険営業にチャレンジしました。コロナ前に転職して紹介が思っていたより出ないことと、紹介依頼のメンタルブロックがすごく強くなって心が折れかけてました。

自己紹介ページを作ってから「これを友だちにシェアだけお願い」っていう紹介入手しかしてないけど、自動で連絡がくるようになったので、心も成績も復活しました♡

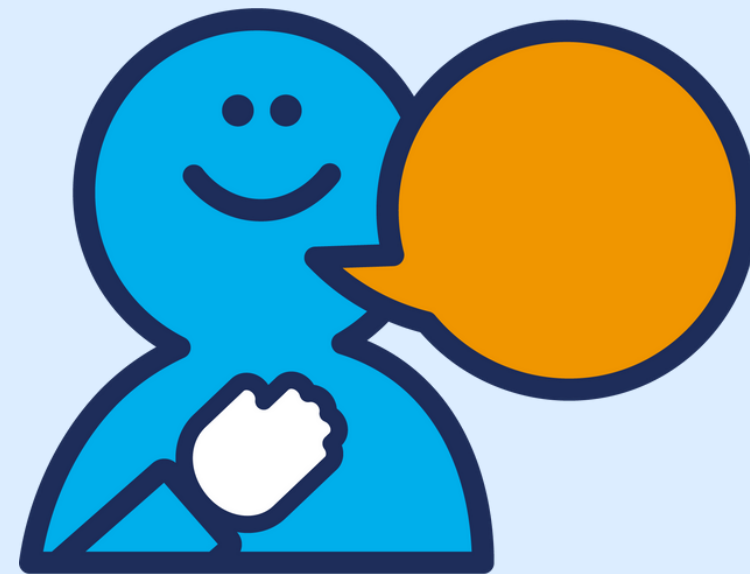


は、「この人なら会ってみたい」と感じる
“プライベートの様子”や“仕事への思い”を、
しっかりと伝えることができます。

さあ

“ワタシハ”を使って

紹介営業に革命を起こしませんか？



ワタシハ



ちなみに…

このサービスを使うのに

いくらだったら「お！」って

感じますか？

Advanced

料金

33,000円^(税込)

テンプレート

1種

メンテナンス

月1 無料

SNS・LINE連携

なし

更新費用

5,000円/年

Senior

料金

55,000円^(税込)

テンプレート

3種

メンテナンス

無制限

SNS・LINE連携

あり

更新費用

5,000円/年

Executive

料金

110,000円^(税込)

テンプレート

オーダーメイド

メンテナンス

無制限

SNS・LINE連携

あり

更新費用

5,000円/年

今回は、

「MDRTを本気で目指す方」限定で
特典を用意しました。



Advanced

料金

33,000円(税込)

テンプレート

1種

メンテナンス

月1 無料

SNS・LINE連携

なし

更新費用

5,000円/年

Senior

料金

55,000円(税込)

テンプレート

3種

メンテナンス

**1ヶ月
完全無料で
使ってください**

無制限

SNS・LINE連携

あり

更新費用

5,000円/年

Executive

料金

110,000円(税込)

テンプレート

オーダーメイド

メンテナンス

無制限

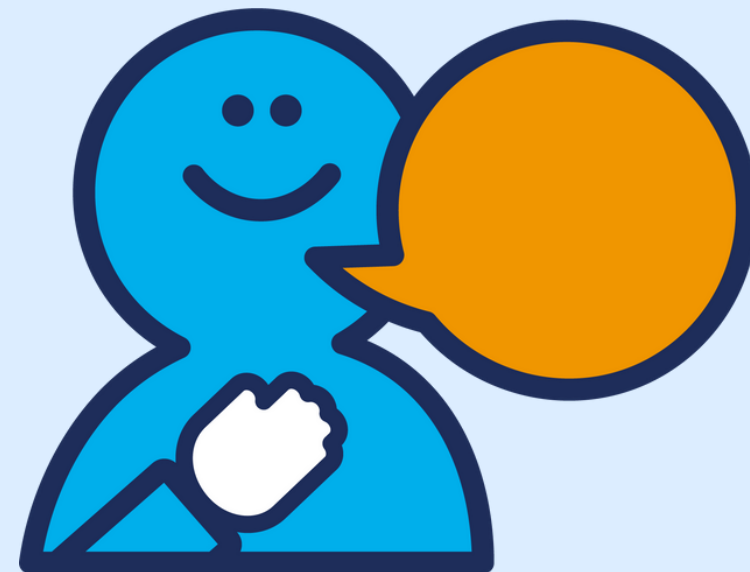
SNS・LINE連携

あり

更新費用

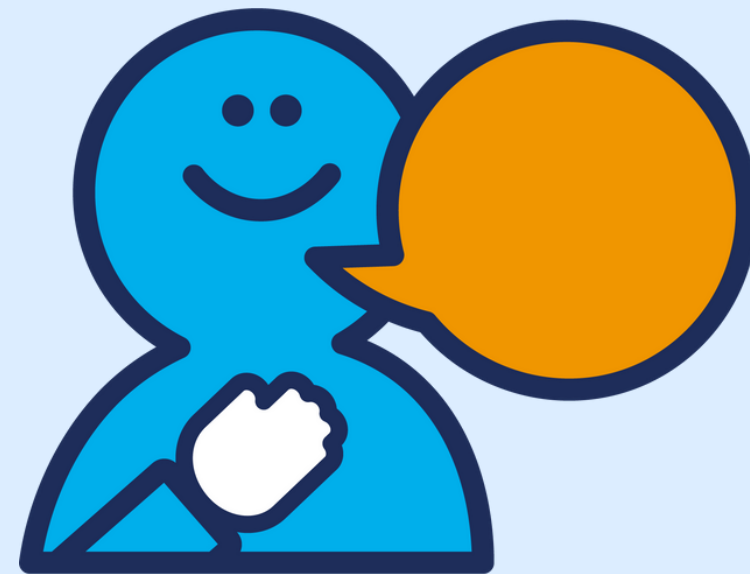
5,000円/年

1ヶ月使ってみて
「いらないな」と思ったら、
全然断ってもらってください。



ワタシハ

「継続して使いたいな」 と思ってったら
そこで初めて契約・入金ください。



ワタシハ

01

お申し込み

最初にお名前とメールアドレスを入力し「個別相談へ申し込む」をクリック。

ご登録後にメールアドレスへ個別相談の日程調整メールが届きます。

日程を確定し個別相談に進みます。

02

無料相談

個別相談では、あなたの要望や悩みをお聞きします。

あなたの営業を

『ワタシハ』がどれだけサポートできるのか実感してください。

03

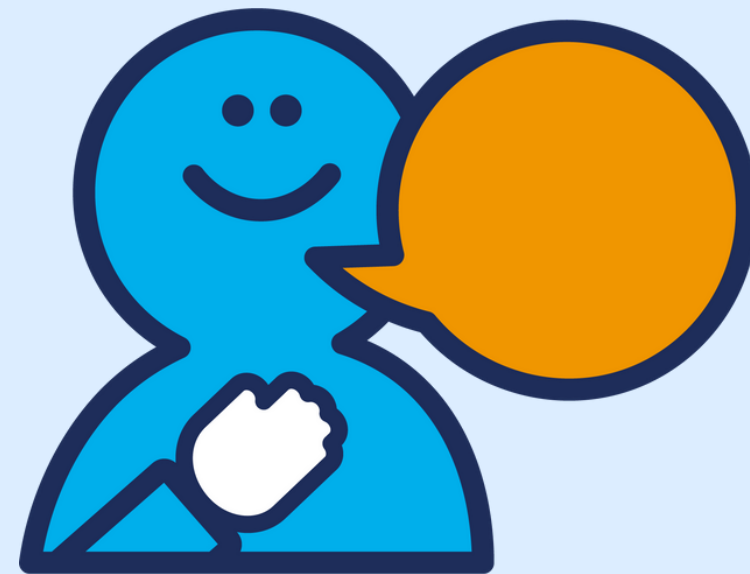
制作と納品

『ワタシハ』にご登録した後は、ヒアリングをおこない、

あなただけの自己紹介ページを48時間以内に作成します。

登録後すぐに利用できるなので、あなたの周りにすぐにお知らせください。すぐに効果が出始めます。

…おっと。失礼しました。
既に「ねーわ」と感じられたかもです。
お時間頂戴してしまい
申し訳ございません。

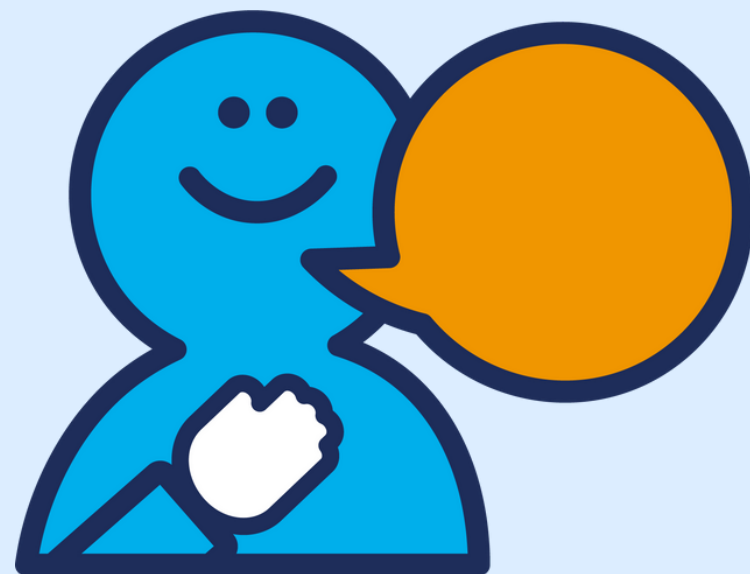


ワタシハ

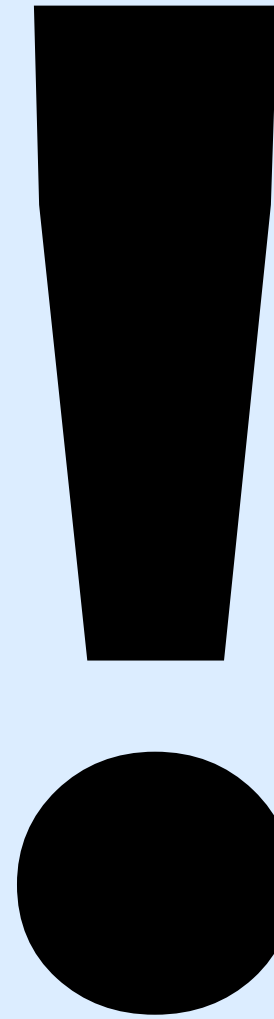
無料分だけでも体験してみるか。

と思ってももらえたら、

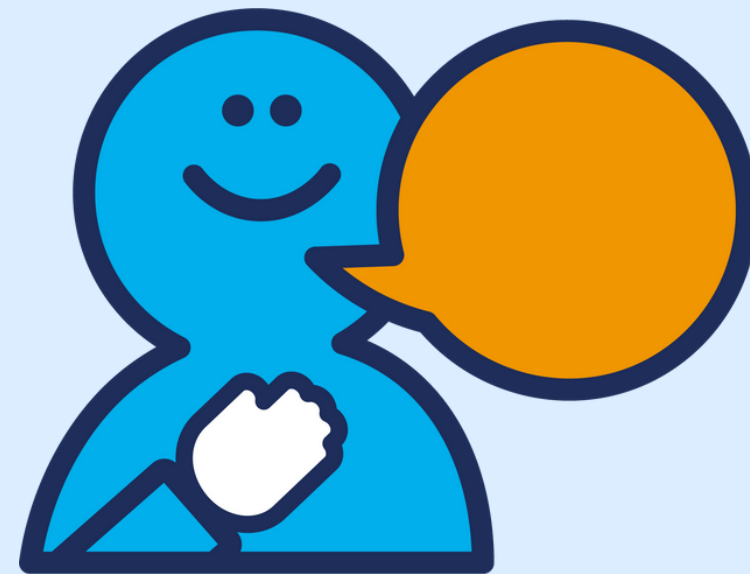
1ヶ月使ってみてください。



ワタシハ



あなたのお知り合いで
「イケてる」営業マン／個人事業主
がいれば、ご紹介ください。



ワタシハ

もちろん「紹介」は得意ですよ？（笑）

体験利用
お待ちしております！

URL

<https://watashiwa.jp>

LINE

s11n23

