

# ウケる名刺の使い方

株式会社スマートチェンジ



名刺のデザインも大事だが、、、

- どんな場面で
- どのように使い
- どんな成果を意図するのか

## 最初の頃

- ・とにかく印象付ける



## 売れ始めた頃

- ・何屋か知ってもらう
- ・ファンを作る
- ・メールセミナーに登録してもらう([www.100nichi.com](http://www.100nichi.com))



## 裏には300字プロフィール

■ 経営コンサルタント他を経て成長期のデルに入社。採用マネージャーとして毎年2ケタ増の急拡大を支えるが、38歳のとき息子を亡くし人生を見つめなおす。その後イタリア系高級ブランド人事部長等を経て独立。1,500人以上を面接し300人以上を昇格・異動させた経験からビジネスマンのキャリアアップを支援。現在は“100日で自分だけの商品を作りファーストキャッシュを手に入れる”「100日起業」プロジェクトを主宰。顧客の「思い」を優先して課題解決に取り組む姿勢は顧客から強い支持を得ている。子供の頃、毎晩仕事を愚痴りながら酔い潰れる父の姿を見続けたことから「楽しく好きな仕事をして子供が憧れるお父さん、お母さん」の育成を目指す。趣味はフルーツとサイクリング。

## ラベル屋さん

<http://www.labelyasan.com>

- 最初は手作り
  
- 反応を見ながら修正
  - ・レイアウト
  - ・キャッチコピー
  - ・フォント
  - ・連絡先 など
  
- 紙質にはこだわる

# 会いに来てくれた人に渡す ・インパクト重視







## ガイドライン

- 客層と自分のキャラクターを考慮する
- 基本は、シンプルでわかりやすいもの
- ただし、最初はある程度の情報量は必要  
(プロフィール、実績、サービス内容、思い、など)
- 次にどんなアクションを起こさせるか想定しておく  
(メルマガ登録や即申込、など)
- 売るのは名刺ではなく、自分

### アーキテクト

世界観  
洗練  
イメージ重視

### アイドル

明るさ  
華やかさ  
ビジュアル重視

### ティーチャー

信頼感  
実直さ  
文字情報重視

### チームプレーヤー

親しみやすさ  
カジュアルさ  
文字&イメージ重視

## ビジネスは心理戦

- どんな自己紹介と一緒に渡すのか
- この名刺を渡した時に、相手はどこを読むか
- どの部分に反応するか、スルーされるか
- その時、相手の頭の中で何が起きているか

# 参考事例 1

**「高校生しごとナビ」を立ち上げた想い**  
私は高校生の就職活動現場に関わる中で、行政・保護者・学校側・企業側それぞれの立場での課題を感じました。先生は多忙を極め、生徒には情報が十分ではなく、企業は高校生に自社の強みを伝える機会が少ない。企業と学校、生徒・保護者と地域のためになるシステムサービスが必要だと強く感じ、使命感にも近い情熱を持って動き出しました。

**主な職歴** 菓子製造・総合商社 総務部マネージャー / ハローワークのジョブサポーター / あいち子育て女性再就職サポーター / 地元高校2校キャリアアドバイザー

**資格・活動** 国家資格キャリアコンサルティング技能士2級取得 / 平成29年度 瑞浪市PTA連合母親委員長を務める / 瑞浪市立日吉小学校区の学童保育所立ち上げ・運営



**高校生**のロングターム  
キャリア実現研究所

所長 **渡辺 みゆき**

✉ miyuki-w@koukoulabo.com  
WEB <http://koukoulabo.com>  
岐阜県瑞浪市にてH29.7開所 ☎0572-67-0770

# 参考事例 2

**佐藤文子**はこんなときに  
お役に立てます

- ・就業規則や人事制度、資金・退職金制度を整備したいとき
- ・人材の採用、育成、評価に力を入れたいとき
- ・社員の入社から退職までの手続きを任せたいとき
- ・勤怠管理、労災請求、給与計算を任せたいとき
- ・労務コンプライアンスを確立したいとき
- ・労務のトラブルを裁判外で早期解決したいとき
- ・自分の年金を知り、今後の生活の計画しを考えたとき
- ・生命保険や損害保険のセカンドオピニオンがほしいとき
- ・ライブプランセミナーや社内研修の講師を探したいとき
- ・その他 よろず相談したいとき

個人のお客様もどうぞお気軽にご相談ください。

会社づくりは「人」づくりです。

人事コンサルタント  
所長 **佐藤 文子**

**びいず社労士FP事務所**  
企業から個人まで、様々なご相談に対応し、企業と従業員の両方からメリットを創ります。  
〒465-0016 名古屋市中区東区白鳥3-20-24 パンパルビル308  
TEL FAX  
Mobile 090- e-mail

URL <http://www.b-z.jp>

私がお役に立てることは裏面に→

---

**生命保険・損害保険のご相談時のスタンス**  
保険商品の詳細内容や仕組み、契約など各行うには、保険会社により要約書としてお送りさせていただきます。佐藤文子は個人事業主ではなく、保険代理店(株)フォルテシモに正社員として勤務しています。これは、中立的立場に身を置き、多岐の保険会社から最適な保険を選択するための、※ライブプラン・会社のヒアリングを確立した上で、あなた・貴社に合わせたモデル・プランの無いベストな組み合わせをご提案します。お客様と何卒親密な関係を築きたいと考えています。

**(株)フォルテシモの取扱保険会社**  
アイエヌジー生命/アクロ生命/アリコジャパン/ソニー生命/アメリカンファミリー生命/東京海上日動フロンティア生命/AGSエジソン生命/AGスター生命/オリエント生命/日本生命/東京海上日動かんしん生命/三井住友海上生命/あいおい生命/損害ジャパン/ひまわり生命/日本損害生命/秋田生命/ニッセイ生命/損害保険/三井住友海上火災生命/東京海上日動火災生命/海上損害生命/セコム損害生命/エクスセル生命/アフラック損害生命/メモリード・ファイブ/日本ア・マール生命

**(株)フォルテシモ 名古屋オフィス** <http://www.fortelifejapan.com>  
〒460-0012 名古屋市中区千代田3-18-6 TEL.052-339-4831

**自己紹介** 名古屋生まれの名古屋育ち。幼い頃からよく学びよく遊び、ちょっぴり天邪鬼に育ちました。お酒もほどほどたしなみます。瑞浪高校→名古屋大学→高級高校→獨カビタニオ高校→名古屋大→名古屋大→GGEエジソン生命→独立

**経歴** 登山→「愛知の100山」から始めて18年、三角鉄コレクションを少しずつ増やしています。山小屋デビューはこれからです。オートバイ→バイクに乗って30年。最初はスクーターですが、大きいV6にも乗ります。もちろん安全運転で走っています。ブログ→お出かけ記録をUPしています。[おひろこブログ]

**保有資格** 特定社会保険労務士 / 1級ファイナンシャル・プランニング技能士 CFP® / CDA(ファイア・ディベロップメント・アドバイザー) / DCアドバイザー / 2級DCプランナー / 生保TLP 損害特約資格 / 2種証券外務員

## 参考事例 3



Confidential

©2018 SmartChange Corporation

15

## 参考事例 4

一流のPRサイトで新規顧客 **倍増中** ノウハウ無料公開中

8種類の集客法の中から  
あなたに合ったオリジナルプランを提案



IT経験17年の集客アドバイザー

**青山 裕基**

AOYAMA HIRONORI

090-0001-9999

AoyamaHironori1111@gmail.com

https://it-shukyaku.com

（現行）システムエンジニア

17年経験（プロジェクトリーダー経験10年以上）

現在継続中（Oracle,Java,税務会計,簿記資格保有）

### 実績の一部

- クリニックホームページでgoogle検索1~3位を独占中
- 公認会計事務所Web新規顧客0名⇒毎月2~3名に増加中
- 3ヶ月間で0個売上商品⇒毎月Webで100個以上売上中
- 紹介者が集まる興業種イベントを月1~2回企画



たった1回の名刺交換で人生を変える！ ノウハウ無料公開中

<https://pr-card.com> ログイン【userID/password guest/guest】

・人材派遣・クリニック・サロン/etc

**業界で売上UPに成功**

Confidential

©2018 SmartChange Corporation

16



# 参考事例 5

表



裏



# 「名刺本」も読んでみましょう

**24人に1人**

**渡すだけで仕事が取れる**

**絶対受注名刺**

仕事が取れる名刺の専門家  
**福田剛大**  
 (人よんで福ちゃん)

こんな方々にぜひおススメ!  
**どん底の男を救った名刺があなたの人生を180度変える**

- 社長業・経営者・独立起業をめざす人・開業まもない人・商店主・店舗経営者・小売事業主など
- 士業(税理士・司法書士・行政書士・社会保険労務士・不動産鑑定士・弁護士・弁理士・公認会計士・中小企業診断士・建築士・整備士・コンサルタントなど)
- 医師・薬剤師・看護師・鍼灸師・整体師・マッサージ師・カイロプラクティック・臨床心理士・介護福祉士・教師・講師・コーチ業・SOHOなど
- 話しベタな営業マン(高麗率営業ツールとして)
- 保険代理店業・フーランズ業・シングルマザーほか自己ブランディングが必要な方々

古土慎一

**実践**

**名刺ブランド**

のつくり方・使い方

**55のルール**

売りがなくても必ず仕事が取れる!

同文堂出版