

# 起業・副業で稼ぐ

## 起業、副業をお考えなら 絶対覚えておきたいノウハウ ガイドブック

起業・副業する人が今覚えておきたい  
ノウハウを紹介します。

※ 経営革新等支援機関

認定経営革新等支援機関（認定支援機関）とは、中小企業支援に関する専門的知識や実務経験が一定レベル以上にある者として、国の認定を受けた支援機関（税理士、税理士法人、公認会計士、中小企業診断士、商工会・商工会議所、金融機関等）です。

# 絶対覚えておきたいノウハウとは？

はじめまして、経営革新等支援機関として中小企業サポートを行っている株式会社サークル・ウィン 代表取締役 塩崎隆司と申します。

この度は、弊社の電子書籍「起業、副業をお考えなら絶対覚えておきたいノウハウ」をダウンロードいただき、誠にありがとうございます。

私は中小企業専門の経営人事労務、補助金等資金サポートコンサルタントとして中小企業、個人事業主の支援を行っています。

独立して11年ですが、独立当初は人事労務コンサルティングや物販などで日銭を稼ぐために、新規顧客獲得のために奔走していました。

しかし、ある時から新規顧客獲得がラクになるとともに、お客さんがお客さんをお呼んでくれるあるサービスと出会い、ここ何年も新規営業をすることはなくなりました。

そのサービスが、助成金・補助金・融資等の**資金調達サービス**です。

そもそも人事労務のコンサルティングサービスを求めている企業よりも、経営の基本であるヒト・モノ・カネのうちの、「カネ」に興味を持つ企業、社長の方が圧倒的に多く、逆に、興味のない方を探すことの方が難しいのです。

これまで、補助金・助成金等の獲得総額は**5億円**以上にも上りました。

今では、助成金、補助金等の支援を行いながら、このサービスをフックとして、様々なサービスを中小企業に提供しています。

もしかすると、「それって、資格とか高度な知識がないと無理なのでは???'」と思われた方もいるのではないのでしょうか？

## ところが・・・

ご安心ください。必要ありません。

なぜ資格が必要ないかというと、外注に出せばよいのです。

つまり、土業さんをお願いできる事は土業さんをお願いをし、そのほかの仕事を自分でこなすことで、収入を得ることができるのです。

ですので、土業さんはパートナーとしての契約で十分なのです。

何を隠そう、私もこの仕事はゼロから覚え始めノウハウを獲得しましたし、税理士資格や中小企業診断士資格を持っておりません。

そして、このノウハウを使って運用した初月から 54 万円の売上を上げることができました。

その後、本サービスのみで 1 か月の売り上げが 498 万円になったこともありました。

これは誰でも取組めるノウハウです。

ですが、誰でもカンタンにできるわけではありませんし、少しの努力が必要です。

しかし、この少しの努力は半永久的に使えるノウハウであることは間違いありません。

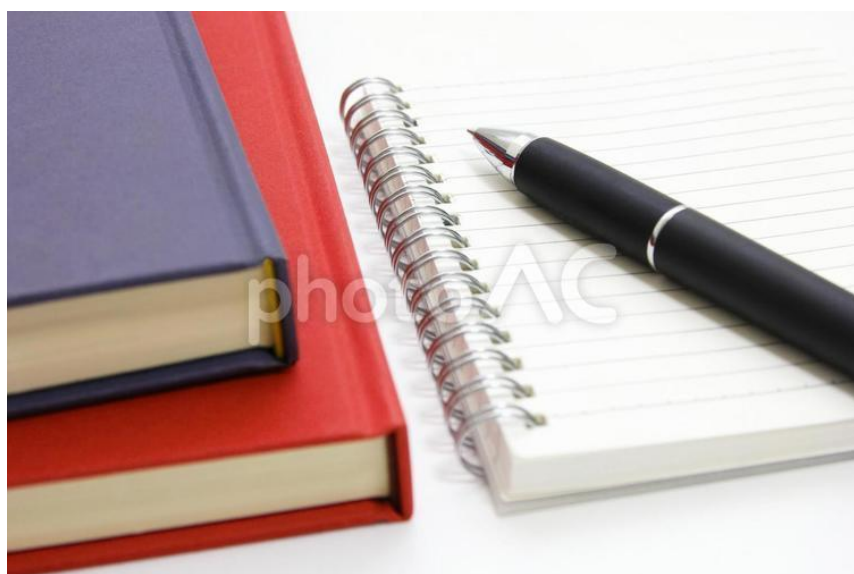
そして、起業、副業をお考えなら、絶対に知っておいて欲しいノウハウでもあります。

では、なぜ、起業、副業を考えるなかで、補助金、助成金、資金調達というノウハウが必須になるのでしょうか？

それでは、補助金、助成金、資金調達というノウハウについて解説をしていきましょう！

# 目次

1. 顧客から NO と言われない。
2. 補助金で抑えられる初期費用。
3. 売り込みやすくなる自社商品。
4. 今後の経済予測が立てられる。
5. 身につく！経営コンサルタントスキル。
6. 本業プラス別事業としての収入が増える。
7. 具体的なセールスの方法とマインドセット。
8. セールスしなくても顧客が顧客を呼んでくる。



## はじめに

世の中では起業、副業がちょっとしたブームになっています。

会社の上司に色々と言われるより自分の裁量で自由に仕事がしたい、もっと自分の好きな仕事をしたい、または成功して裕福な暮らしをしたい、これまでの経験をもっと世の中に活かしていきたい、育児の合間の仕事でパート以上の収入を得たい、など起業・副業の理由は人それぞれです。

そのような理由がある中でも実際に起業・副業をする方は、1割もいないでしょう。

起業の場合、これまで入ってきた安定した収入がなくなるので、とてつもなく不安なものです。

昨今では副業を推奨する会社も増えてきましたが、とはいえまだまだ副業を容認する会社は少なく「副業が発覚すると解雇される」というリスクもあります。

さらに、起業しても3年後の生存率は50%、10年後には26%となっており、4人中1人しか残っていないのです。

これまで私がお会いした約3,000社の経営者やフリーランスの方々の中で、生き残っている方の特徴、失敗する方の特徴には、「一定の法則があることがある」ということがわかってきました。

その中で、最も大事なお話を最初におきたいと思います。

それは、



です。

入金、出金管理がずさんだと、すぐに資金が足りなくなってきました。

資金が足りなくなったら、銀行融資という方法が一般的ですが、銀行融資を受けるにも、きちんとしたノウハウを持っていないと、否決されてしまいます。もちろん、うまく借りられたとしても、返済しなければならないお金です。

その点、補助金、助成金はほとんどの場合、返済する必要のないお金です。広告や販売促進、設備投資、内装等の事業に必要な資金を「国」がサポートしてくれるため、資金計画に余裕が生まれますし、新しい事業へのチャレンジもできます。

今、旬な事業再構築補助金(補助額 100 万円～1 億円)は、新しい事業を行うためにかかる費用の 2/3 を補助してくれています。

事業はやってみないとわからない、ちょっとしたギャンブルのようなものです。その費用を国がサポートしてくれるという制度を巧みに活用している会社やフリーランスはまだまだ少数です。

そのため、このノウハウを知るだけで、あなたは既に差別化された武器を手にするのです。

それではこれらの「ノウハウ」について解説をしていきましょう！

# 顧客から NO と言われない。

## ◆お客様への声掛け

現行の顧客に個人事業主、中小企業、大企業があれば、このように声をかけてみてください。

「最近、補助金、助成金の勉強をしてみたのですが、年間にどれくらいの補助金等の公募がされているかご存知ですか？」

相手「たくさんあるらしいですよ、いくつか 500 とか 1,000 かな」と多くの方が仰います。

「実は、年間約 3,000 種類が発表されています。」と、答えてみてください。

そして、「もし、興味がございましたら、いろいろとプランをご提案いたしましょうか？」と質問すると、こちらも多くの方に「お願いします。」と言われる。

## ◆なぜ容易に依頼されるのか？

これはどういうことかと言うと、経営は「ヒト・モノ・カネ」と言われ、常に個人企業(フリーランス)から大企業まで、プラスの収入になるものには興味があるからです。

そして、それはほとんどの方に当てはまると言っても過言ではないでしょう。

## ◆他社との差別化

例えば、あなたが WEB デザイナーとして、WEB 制作やリニューアルを提案したとしましょう。しかしながら、WEB 制作を行う会社やフリーランスは日本中に五万とあり、よほどの差別化ができないかぎりあなたの提案に興味を示す企業は少ないでしょう。

または、あなたが行政書士として、許認可の申請サポートを行うビジネスをおこなっているとしましょう。

しかし、それを必要としている方以外は興味を示しません。

加えて競合士業さんもたくさんいるので、興味があっても「興味がない」「昔からお願いしている人がいる」などと断られるケースも多いでしょう。

当たり前ですが、サービス・商品の提供は、そのサービス・商品を欲しいと思っている顧客に提案していかなければ売れません。ところが、顧客のニーズにマッチしたサービス・商品を提案したとしても、その顧客の回りには、ライバルが多く存在するのです。



では、同業他社との差別化はどのように行うかといえば、それが補助金・助成金サービスなのです。

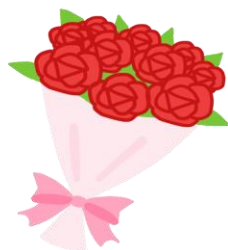
では、補助金・助成金サービスには競合がないのか？と言えば、もちろんいます。

ですが、「WEB制作＋補助金」に詳しい人は、あまりいません。

「システム開発＋補助金」に詳しい人は、あまりいません。

「人材派遣＋補助金」に詳しい人も、あまりいません。

つまり、あなたのサービス＋補助金とするだけで、他の競合他社よりも魅力的な姿にバージョンアップすることができるのです。



## ◆アプローチの方法

ガイドブック後半で詳しくお話しますが、基本的にはその顧客との人間関係があれば、興味を示してくれます。

しかし補助金サービスを提案しても、中には、「興味がない」とか「前、申請したけど、うまくいかなかった」などと言う方もいます。



その場合、人間関係がなくても、心の中では、「それがうまくできたらいいな」と思っていますので、定期的にメルマガ、電話、訪問などのアプローチをしていくことで、いずれはあなたの顧客になる可能性が高まるのです。

## 2.補助金で抑えられる初期費用

一般的に、起業には多額の資金が必要になります。

しかし、補助金や助成金を利用することにより広告費や設備投資、内装費などの初期費用を低く抑えることができるのです。

### ◆起業にかかる費用

あなたが起業する場合を想像してみてください。

起業には、様々な費用が必要となります。

事業の内容にもよりますが、事務所費、人件費、仕入れ費用、広告費、WEB 製作費、内装費、設備投資費などなど、です。

例えば、このようなことはないでしょうか？

「自社商品やサービスを拡販するために、  
広告宣伝をしたいが、あまり予算をかけられない」

「新しい機械設備を購入したいが、費用が  
高く、手が届かない」

「人を採用したいが、何か助成金は使えない  
だろうか」



### ◆初期費用の 2/3 を補助金・助成金で賄う

起業をする際に補助金、助成金の情報を知っていれば、WEB製作費や宣伝広告費、設備投資費などにかかった費用の 2/3 が補助されるため、結果として、通常の 1/3 の予算で新しい取り組

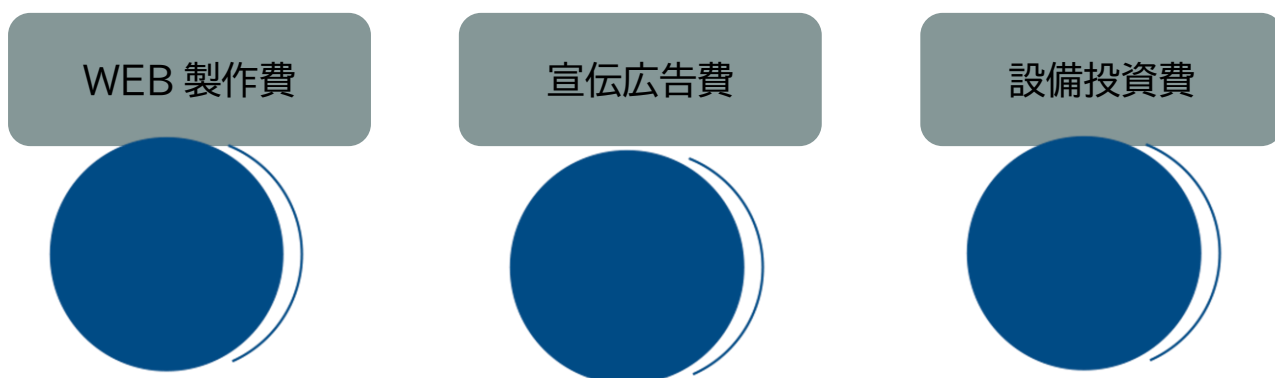
みができしてしまいます。そしてこの補助金等は毎年のように 3,000 種類ほど発表されるため、補助金情報ありきで、宣伝広告や機械投資、人材採用などが通年行えるようになります。

### ◆次年度からも補助金・助成金で

上記にもあるように、補助金・助成金は毎年のように 3,000 種類ほど発表されています。つまり毎年、受給するための補助金戦略を組みながら事業を続けることができってしまうのです。

### ◆例えば

初期投資として

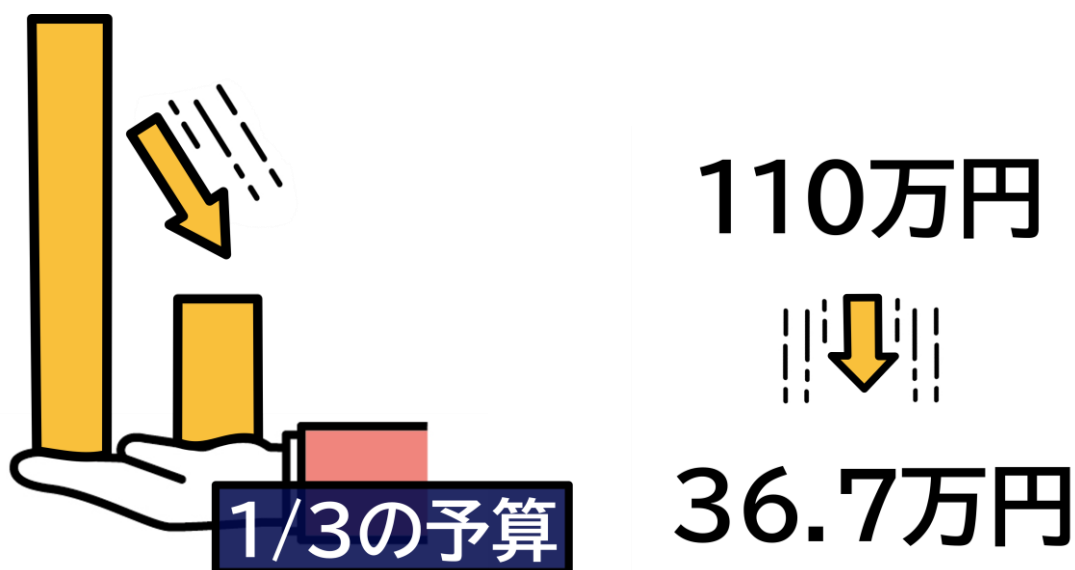


WEB制作費 30 万円+宣伝広告費 30 万円+設備投資 50 万円=110 万円かかるとします。

この費用に対して補助金を使うとどうなるかと言いますと、

110 万円×2/3=73.3 万円が補助されるため、

110 万円-73.3 万円=実質自己負担は 36.7 万円となります。



本来は 110 万円かかるところを、36.7 万円の負担でWEB制作、宣伝広告、設備投資ができてしまうことになります。そして、この補助金・助成金情報を知っているだけで、毎年、自己負担を減らして事業をすることができてしまいます。

### この顧客が補助金・助成金を5年間連続で利用した場合

$$\begin{array}{rcl} \text{本来かかる費用} & & \text{実際の負担費用} & & \text{5年後の差額} \\ \text{¥4,600,000} & \text{—} & \text{¥1,533,333} & \text{=} & \text{¥3,066,667} \end{array}$$

		1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
WEB製作費 (リニューアル含む)		¥300,000				¥300,000
宣伝広告費		¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000
設備投資費		¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000	¥500,000
顧客負担額総額	補助金無し	¥1,100,000	¥800,000	¥800,000	¥800,000	¥1,100,000
	補助金あり	¥36,6667	¥26,6667	¥26,6667	¥26,6667	¥36,6667

## 3.売り込みやすくなる自社商品

どんな方でも「顧客には自社商品、サービスを買ってもらいたい」そのように考えていると思います。この補助金・助成金制度を活用することで、自信のある自社商品やサービスをより顧客(主に BtoB ビジネス)に売り込みやすい状況を作ることができるのです。

### ◆自社商品の場合のアプローチ

もし、あなたが、WEB制作を販売しているのであれば、「補助金を使って御社のWEBサイトを安価に導入してみませんか？」または「リニューアルしてみませんか」と提案すれば、大体のお客さんは「話だけは聞いてみようか」という反応になります。

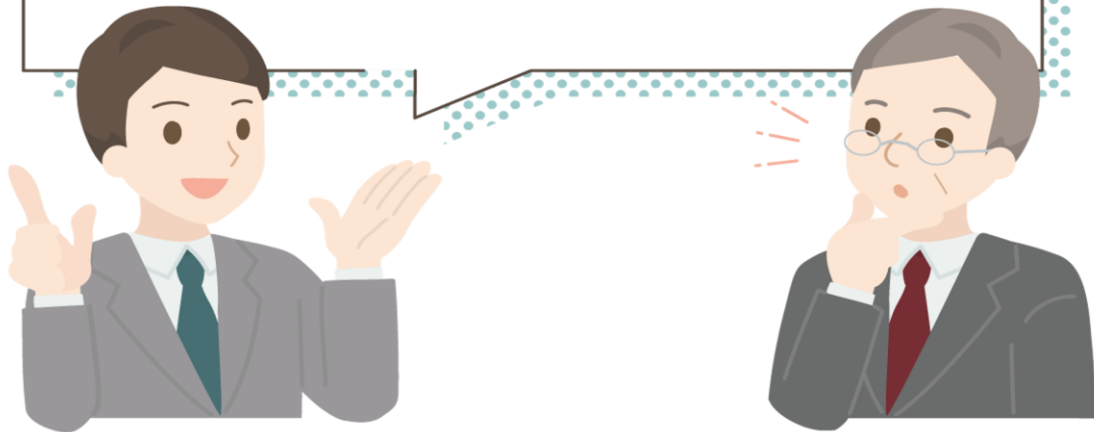
また、店舗設計や工務店、機械などを販売している方も同様の方法で試してみてください。

実際に、自社商品を売り込む際に「補助金活用型の営業」をしている会社は増えていきます。

### ◆補助金・助成金を使えないサービスの場合のアプローチ

仮に、あなたの会社のサービスが補助金・助成金を使えないサービスだった場合はどうするか？  
カウンセラーやコンサルタント、土業、人材派遣業、卸売業などの場合は、補助金、助成金の情報や申請のお手伝いを無料で行いましょう。そしてこのように提案してみてください。

浮いた費用で当社サービスを受けてみませんか？



すると、あなたのサービスにまったく興味がない以外は、「では、一度、導入してみましよう」という話に進んでいきます。

## 4. 今後の経済予測が立てられる

助成金・補助金・融資等の資金調達サービスを運営していくということは、ある程度、日本の経済がどのように進んでいくかの予想ができるようになるということです。

日本経済がどのように進んでいくかの情報を顧客に伝えていくことで、顧客から信頼されるビジネスパーソンとなり得るのです。

### ◆なぜ経済の進む方向が分かるようになるのか？

まずは、検索サイトで「令和5年度概算要求」と検索してみてください。

各省庁の令和5年度の方針や予算等を示した書類が公開されています。

例えば、下記は財務省が作成した「令和5年度予算の概算要求に当たっての基本的な方針について」です。

[https://www.mof.go.jp/policy/budget/budger\\_workflow/budget/fy2022/sy220729c.pdf](https://www.mof.go.jp/policy/budget/budger_workflow/budget/fy2022/sy220729c.pdf)

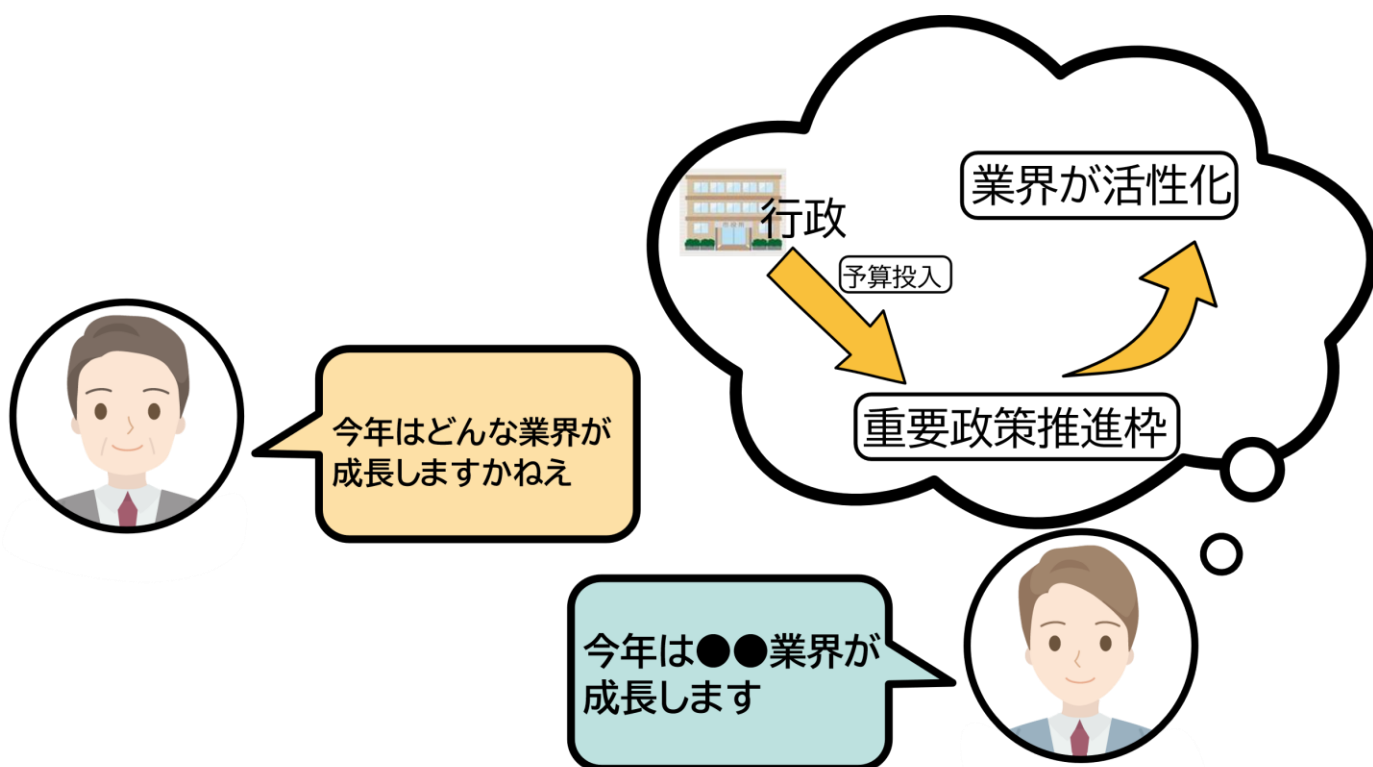
これを見ると、(6)の「重要政策推進枠」のところに、「新しい資本主義の実現に向け、人への投資、科学技術・イノベーションへの投資、スタートアップへの投資、グリーントランスフォーメーション(GX)への投資及びデジタルトランスフォーメーション(DX)への投資への予算の重点化を進めるとともに、エネルギーや食料を含めた経済安全保障を徹底し新しい資本主義実現の基礎的条件である国家の安全保障を確保する等のため、「基本方針2022」及び「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画」(令和4年6月7日閣議決定)等を踏まえた重要な政策について、「重要政策推進枠」を措置する。」とあります。

つまり、「上記の推進のために、予算を使いますよ」ということの表れであり、その政策推進のための補助金が発表され、そしてその業界が活性化されることを意味します。

## ◆例えば

顧客との話の中で、「来年は何が流行るのでしょうか?」とか「来年はどういう年になるのでしょうか?」という質問があったと仮定します。

その質問に対して、自信をもって、「来年はスタートアップ起業が増えます。GX, DXが加速化されます。脱炭素中立社会のための再生エネルギー、省エネなどが促進されます」と言えることができます。自社の商品、サービスをこの政策に合わせて、改良するなどにより、販売を伸ばしている会社も多く存在します。





## 5.身につく！経営コンサルタントとしてのスキル

### ◆自然と身につくコンサルタントスキル

実際に補助金・助成金を申請する場合、補助金・助成金によっては事業計画書の添付が必須となります。

もし、あなたがその補助金・助成金の申請をサポートする場合、顧客よりヒアリングをおこない、事業計画書を整理するか、または記入して作成する必要があります。

20人未満の多くの事業者は「事業計画書を作成したことがない」と仰います。

そこで、最初はひな形等をベースに事業計画書の作成をお手伝いしてみてください。

次第に慣れてくると、経営の要諦がわかってくるようになります。

### ◆経営コンサルタントスキルが身につくとどうなる？

事業計画書の制作に慣れ、経営コンサルタントスキルが身に着くと、自社の経営に役立つだけでなく、経営のアドバイスもすることができるようになるのです。

自社のサービスや商品を販売するだけでなく経営コンサルティングを付加することで、**他社との差別化**を図ることができ、商品の販売にプラスした「コンサルティング営業」ができるようになるのです。



## 6.本業プラス別事業としての収入が増える

先ほど、あなたのサービス・商品を提案するときには、「補助金・助成金と一緒に提案してください」と申しました。

しかしながら、もしかするとあなたのサービスや商品を契約せずに、「補助金・助成金申請だけ手伝ってくれないか」と依頼されることがあります。そんな時は、断らずに、まずは補助金・助成金申請だけをお手伝いしましょう！

### ◆別事業としての収入

申請をお手伝いする時には申請に関するコンサルティングとしてフィーを請求します。

本業での収入にはつながりませんが、別事業としての収入にはなるはずです。ここできちんと申請を通すことができたなら、あなたへの信頼は増加、あなたの商品、サービスも契約してくれる可能性は高まります。



### ◆新規顧客の獲得

申請の実績は、実は勝手に一人歩きしていきます。

どうということかという、申請が通れば、クライアントは友人、知人に話すことが多いのです。

そしてその友人、知人が「自分もそれをやりたい！」と言えば、

すぐに**紹介へとつながります**。



## 7.具体的なセールスの方法とマインドセット

### ◆知人や友人へアプローチ

ガイドブック冒頭でもお話ししましたが、補助金・助成金サービスをどのように売り込むべきか、WEB 広告なのか、テレアポなのか、知人、友人なのか。

どれも正解です。

しかし、私自身もすべてを行って見ましたが、一番効果が高いのは知人、友人の紹介でした。

知人の代表者やフリーランスの方に、資料の冒頭でもお話しのように「声掛け」をしてみてください。ほとんどの方が聞いてようという流れになっていきます。

た  
み



### ※POINT

#### 売り込むことはせず、淡々と話しをすること

ここで、営業のような売り込み方をするのは禁物です。

イラスト

相手の心が離れていくのが、手に取るようにわかるでしょう。

そして、「何か裏があるのかな？」と感じてしまうものです。

ただただ誠実に、淡々と話すだけでいいのです。

興味のある方は、必ず、「で、どうすればいいの？」と聞いてきます。

その後手順を話して、実務に進むだけで問題ありません。

しかし、知人、友人だけでは限界がきてしまうものです。

## ◆ジョイントベンチャー

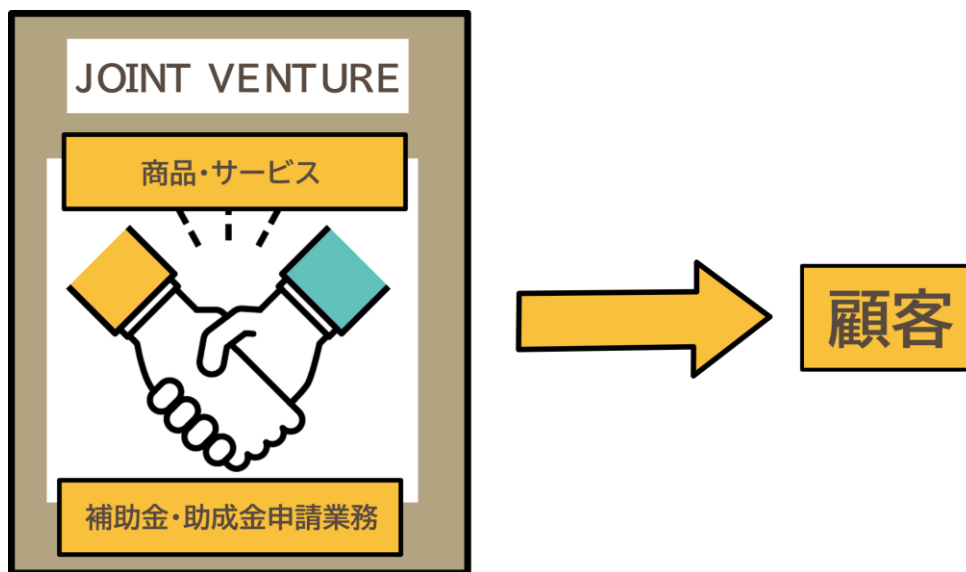
次に効果的なのはジョイントベンチャーです。

WEB制作会社、システム開発会社、内装会社に知り合いがいたら、このように声をかけてみましょう。

「あなたの商品、サービスを補助金・助成金を使って、営業してみませんか？補助金等の書類や申請は私の方でやるので、お客さんに案内してみてください。」

これだけで十分です。

半数以上の会社は、「まずはクライアントに案内してみよう」という流れになっていきます。



このジョイントベンチャーのシステムを利用することで、自分と顧客の信用を新たに構築することなく顧客を獲得することが可能となります。

## ◆WEB 広告やテレマーケティング

時には、WEB 広告やテレマーケティングも試しにおこなっていきましょう。

反応は知人、友人との契約に比べると、1/4 くらいの契約率になります。

当然ですが、その見込み客とあなたに人間関係ができておりませんので、大体は「検討します」とやんわり断られます。

ただ、見込み客ですから、継続的に電話またはメールをすることで、数年後に顧客になってくれる可能性は高まります。

## 8.セールスしなくても顧客が顧客を呼んでくる

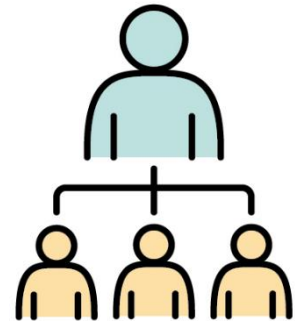
### ◆実績からの口コミ

補助金・助成金のノウハウはほとんどの方が興味を持ちます。

実際に申請が通りクライアントの口座に入金された実績ができると、クライアントはその事を周りに話し始めます。

すると、「私の知り合いで同じ補助金を申請したいと言っているのですが、話を聞いてあげてくれませんか？」と電話やメールがあなたのもとに来ることになります。

先ほどのジョイントベンチャーの相手先からは、次から次へと案件が舞い込んでくることになります。



### ◆見込み客からクライアントへ

補助金、助成金は通年公募されていますので、今回、チャンスがなかったとしても、定期的に見込み客に補助金案内をすることによって、先方のタイミングがよい時に連絡が来て、あなたのサービスや商品を購入してくれることになって来るでしょう。

# ビジネスが飛躍する方程式

ビジネスには飛躍するための方程式があります。

それは…



です。

- 時流に乗っているものは売れやすい。
- 課題を解決するものも売れやすい。
- 補助金、助成金ノウハウはこの両方にあてはまっています。

政府が推進したい政策に補助金・助成金がつきます。

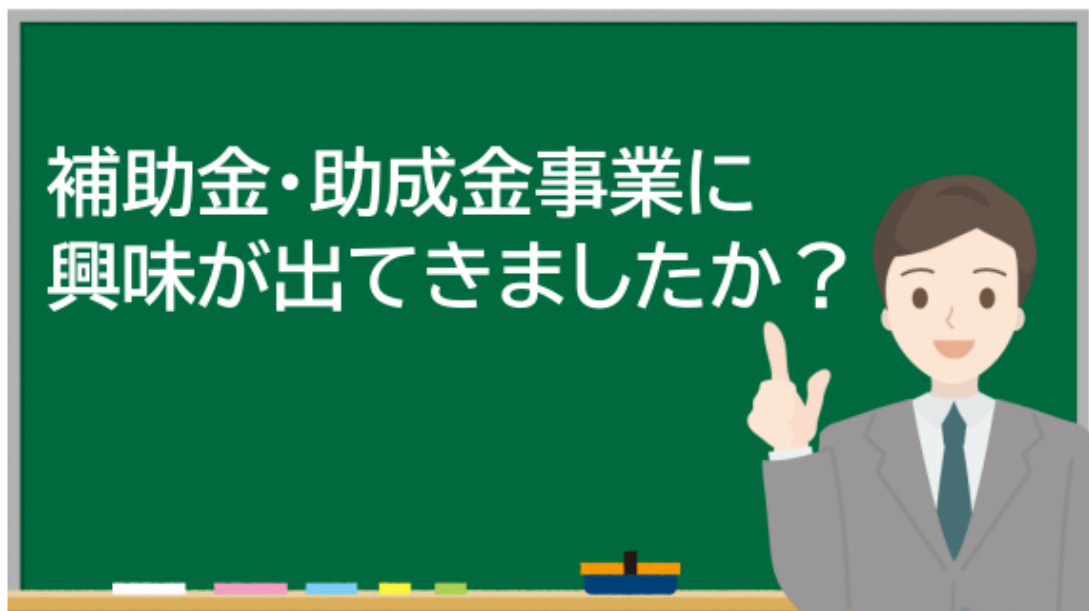
例えば、働き方改革を進めたい場合、その予算に補助がついてきます。

つまり、会社が取組を行いやすいように国が補助金・助成金で補助しているのです。つまり、**補助金・助成金は「時流」に合わせた取り組み**であることが多いのです。

現在、中小企業の約7割が赤字と言われています。

経営にはヒト・モノ・カネの3つが大切であり、常に、経営者は「カネ」について安穩としていません。

「少しでも支出を抑えることができれば、経営はラクになるのに」と思っている経営者は少なくありません。「カネ」というのは経営においては常に「課題」になっているのです。



## 補助金・助成金事業に興味を持ったあなたへ

弊社では、補助金・助成金事業に興味のある方向けに WEB 講座 + サポートを兼ね備えたサービスをご用意しております。

本講座に直接申し込んでいただくことも可能ですが、まずは体験講座(¥3,000)にお申込みいただけます。

お試し講座でも質疑応答が可能ですので、まずはお試しで受講してみてください。

お試し講座のお申し込みはこちら

## もっと学べる本講座

このガイドブックで内容は把握できたものの、最初からサポートなしでこの事業を進めることは不安があるかもしれません。

そこで、補助金・助成金事業をもっと詳しく学べ、さらに補助金・助成金事業に精通した弊社がサポートをする得点満載のプランを今だけ特別価格でご用意いたしました。

※本講座は「マスターコース」「実践コース」2つのコースを用意しています。



# 1. マスターコース

価格 398,000 円

※特別価格で今なら 198,000 円

○基礎本講座(全 6 回)

第 1 回 補助金、助成金、資金調達の基本

第 2 回 セールス・マーケティング

第 3 回 具体的な申請方法

第 4 回 経営の基本

第 5 回 事業戦略とは

第 6 回 マインドセットと運氣リズム

## 特典

1. 申請、営業等に関するメール無料相談(相談無制限 12 か月間)
2. あなたのクライアントとのZOOMミーティングへの当社代表者の参加  
(具体的に話の内容を見ることができます)※2 回まで
0. 個別ZOOM面談・相談(6 回まで)
1. 申請書ひな形、契約書・労働契約書・就業規則ひな形をプレゼント
2. 採用・面接のポイント(クライアントへの配布 OK)
3. 顧客も喜ぶ社員教育マニュアル
4. バイコート・エクシブ宿泊のご紹介(1 泊のみ)

本講座のお申込みはこちら

## 2.実践コース

価格:99,800 円

※特別価格で今なら 49,800 円

○基礎本講座(全 6 回)

【補助金・助成金・資金調達サービス事業】の基礎本講座(動画)

### 第1部

補助金、助成金、資金調達の基本

- 補助金、助成金とは何か
- どんな補助金、助成金があるのか
- 資金調達の種類とは

### 第2部

セールス・マーケティング

- まずは知り合いに声をかける
- 顧客はどんな反応をするのか
- プレゼンテーションの基本
- 紹介が紹介を呼ぶ

### 第3部

具体的な申請方法

- 申請書を読んでみよう
- 申請書を作成しよう、または委託しよう
- 採択後の流れと実績報告

### 第4部

経営の基本

- ミッション・ビジョン
- ポジショニング戦略
- 事業計画
- カウンセラースキルとは
- 財務戦略・資金調達とは

## 第5部

事業戦略とは

- あなたの商品と補助金を  
どう組み合わせるか
- 呼吸を合わせる
- 公的お墨付きが  
補助金コンサルタントとの違いを生む

## 第6部

マインドセットと運氣リズム

- クライアント獲得のための  
マインドセットとは
- 行動すれば次の現実
- 運氣リズムを活用してみよう

### 特典

1. 申請、営業等に関する無料相談(相談無制限3か月間)
2. 申請書ひな形、契約書等をプレゼント
3. 採用・面接のポイント(クライアントへの配布 OK)
4. 顧客も喜ぶ社員教育マニュアル

本講座のお申込みはこちら

## お客様の声



山崎 義男さま(34歳 起業準備中)

競合も多い中で価格競争になることも多く、なんとか打開できないかと考えていたところ、こちらのサイトを知りました。当社では、品質には自信があるため、1度取引関係が始まれば、継続して依頼していただくことが多いのですが、はじめての取引は価格面で他社に負けることが多かったのですが、助成金等と組み合わせて提案すると、ほぼ無料で提供できるようになるので、フック商材として有効に活用させてもらってます。



白井 美鈴さま(29歳 起業して1年)

内装等に使える補助金等あるのは知っていたが、どのように進めていいかがわからなかった。当講座でわかりやすく説明してもらい、そして、実際の案件での対応の仕方についても、スタッフの方が親身にアドバイスをしてくれたので、スムーズにお客様と取引を進めることができました。



木梨 淳さま(53歳 起業準備中)

中小企業の採用環境は厳しく、当社媒体を活用しても採用できないことも多く、お客様が損失を出してしまうこともありました。助成金等の提案をしてからは、お客様のリスクも低減するので、気軽に求人募集をかけてくれるようになりました。



長島 雄二様(28歳 会社員)

助成金の申請はできるが、経営的なアドバイスや補助金についてはよくわかりませんでした。この講座でこれまでの人事、労務、助成金サービスだけでなく経営顧問としてのメニューも追加することができ、顧問料もアップすることができました。



木島 緑さま(44歳 経営者)

かねてから独立したいと考えていたが、何から始めていいかわかりませんでした。これまではBtoBの仕事をしており、中小企業経営者とのつながりも多かったため、渡りに船とばかりに当講座を申し込みました。とても反応がよく、独立1か月目から売り上げを立てることができました。ありがとうございました。

## おわりに

最後まで「起業・副業で稼ぐ 起業、副業をお考えなら絶対覚えておきたいノウハウガイドブック」  
をご購読いただきましてありがとうございました。

本講座のお申し込みはこちらから

本講座のお申し込みはこちら

お試し講座のお申し込みはこちら



発行元

株式会社 サークル・ウィン

住所 〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸1丁目11-1 水信ビル7F

WEB サイト : <https://www.circle-win.com/>