

お客様を引き寄せる「脚本」を8週間で。 そのあと、御社専用のAI「脳」が残る。

「安いから」ではなく「御社だから」と言われる脚本が御社の中から出てきて、それを覚えた御社だけの「脳」が、集客・採用・営業の文章を書き続けます。

AIが下書きし、御社が決め、ベレネットのコンサルタントが確認する、ブラウザ上の8週間プログラム。コンサルに丸投げでも、AIに丸投げでもありません。御社側でのAI契約・設定は不要です。

01 8週間後に、手に入るもの

成果物	中身	御社で変わる点
① 引き寄せる脚本 提供価値シート・Excel・根拠タグつき	「御社は～できる。だから、お客様は～感じられる。なぜなら～」の三連が30組。プレーキ(4つの不)への先回りの答えと、裏づけの証拠つき。	→ 営業担当が誰でも、同じ言葉で御社を説明できる。
② 接点ごとの原型	商談の冒頭の「うちが選ばれる理由」、価格説明、Webの見出し、会社案内の冒頭、求人票の「当社について」。	→ 他社と入れ替えても通じる文章が、御社のものになる。
③ 「一言で言うと」の before / after	適合診断の日に言った一言と、8週間後の一言を並べて残す。	→ 「うちは何の会社か」が、社内で一つにそろえる。
④ 御社専用のAI「脳」 脚本の完成後・継続契約(月額)	8週間でAIは、御社の言葉・捨てた言葉とその理由・プレーキと答え・証拠を覚えます。その「脳」が集客・採用・営業の文章を書き続けます。御社側でのAI契約は不要。	→ 販促物・求人・提案書を毎回ゼロから書かない。使うほど御社らしくなる。

02 どう進むか

週に1～2時間、ブラウザで進めます。面談は5回、すべてオンライン。

始まるまで 45分 適合診断 > 診断結果を確認・申込 > 契約・入金(メールで) > キックオフ日を選ぶ

STEP 0	STEP 1-2	STEP 3-6	STEP 7	FINAL
会社を知る キックオフ 3時間	骨格をつくる(1～2週目) 提供価値・体験価値を対で30組。偏りとふわっと語を診断して絞る。 確認セッション①	肉付けする(3～5週目) お客様のプレーキ(4つの不)を外し、「なぜなら」で三連に。リトマス試験紙で点数化。 中間チェック・確認セッション②	仕上げる(6～8週目) お客様の声・数字・第三者評価で裏づけ、「仮説」を「事実」に変える。 確認セッション③	接点に展開する 脚本を営業トーク・価格説明・Web・採用の文章に。ここから御社専用の「脳」が引き継ぐ。

03 なぜ、御社の言葉になるのか

AI全自動ではありません

専門コンサルタントが8週間、伴走します。

AIは下書き役。言葉を見極め、「これでいける」と最終判断するのは、経験豊かなベレネットのコンサルタントです。面談5回、質問にはその都度返答。25年・750社以上の企業ブランディング経験から生まれたノウハウを、進め方と問いに組み込んでいます。

- ✓ 白紙から考えません。毎日ちがう角度の問いに答えるだけで、御社の特徴と、お客様が感じる価値が組になって集まります。
- ✓ 「品質」「対応力」で終わりません。どの会社でも言える言葉はAIがその場で指摘。御社にしか言えない根拠にだけ印が付きます。
- ✓ 納品されて終わりになりません。できた脚本は御社の社員が自分で決めたもの。そのあとは、脚本を覚えた御社専用の「脳」が、御社の言葉で書き続けます。

まずは、45分の適合診断から。

オンラインで御社のお話を伺い、「選ばれる理由」がつかれる会社かを判断します。通った会社には、その場で見えた芽をまとめた診断結果をお送りします。

株式会社ベレネット

www.wellenetz.co.jp

[お問い合わせ先]

こんな会社に向いています。

「良いものを作っているのに、価格で比べられる」。原因は商品ではなく、選ばれる理由が言葉になっていないことにあります。次の項目に当てはまるほど、8週間の効果が出ます。

セルフチェック 3つ以上なら、適合診断へ

- | | |
|---|--|
| ☐ 見積りの段階で、他社と価格だけを比べられる | ☐ 営業担当によって、会社の説明が違う |
| ☐ Webや会社案内が、他社と入れ替えても通じる文章になっている | ☐ 強みを聞かれると「品質」「対応力」「信頼」で終わってしまう |
| ☐ 長く続いているお客様がいるのに、その理由を本人に聞いたことがない | ☐ 紹介や口コミが、思っているほど増えない |
| ☐ 新人や求職者に「うちの会社は何が違うのか」をうまく説明できない | ☐ 制作会社に頼んだコピーが、自社の言葉として定着しなかった |

向いている会社

- すでに選んでくれているお客様がいる。言葉の材料は、お客様が持っています。既存顧客がゼロの新規事業には向きません。
- 競合との差が実際にあるのに、言えていない。「当たり前に行っていること」が、外から見ると差になっている会社。
- 経営者が自分の言葉で決める意思がある。AIが下書き、ベレネッツが確認しますが、最後に「これだ」と決めるのは御社です。
- 8週間、週に1〜2時間を確保できる。社内にもう1人、一緒に考える人がいるとさらに進みます。
- 価格以外で選ばれたい。安さや広告量で勝つのではなく、「御社だから」と言われる状態を作りたい会社。

規模の目安

従業員10〜300名程度。経営者または事業責任者が自ら参加できる規模。

業種の例

製造・設備・建設・物流・専門サービス・BtoBの販売代理など。「技術はあるのに説明が苦手」な業種ほど向きます。

こんな場面で

Web刷新の前／営業資料の作り直し／代わり・事業承継／採用強化の前。言葉を先に決めると、後の制作が迷いません。

御社がすること

- 会社資料とWebサイトを登録する
- 毎日ちがう角度の問いに答える
- AIの下書きを直す・承認する・保留する

AIがすること

- 資料から御社の説明と提供価値の下書き
- 偏り・ふわっと語の診断と言い直し案
- 「なぜなら」の根拠を資料から拾う
- 脚本の完成後は、御社専用の「脳」として接点ごとの文章を書き続ける

ベレネッツのコンサルタントがすること

- 5回の面談で言葉を確認し、「これで行ける」と一緒に決める
- 進み具合を見て、止まる前に声をかける
- 質問には面談を待たず返事する

費用と条件

70万円 8週間・前払い(税別)

- 確認セッション①までなら半額返金
- 完成後は継続契約(月額)で、脚本を覚えた御社専用のAI「脳」が集客・採用・営業の文章を書き続ける。御社側でのAI契約は不要
- 御社のメソッド資料・原文は社外に出ません

45分

適合診断で、お互いに確かめます。

オンラインで45分、ベレネッツ代表がお話を伺います。上の条件に照らして「選ばれる理由がつかれる会社か」を判断し、通った会社には面談で見た「芽」をまとめた診断結果をアプリ上でお渡しします。合わないとは判断した場合は、その理由と、先にやるべきことをお伝えします。