

# 「あし姫」販戦代理店募集要項

リスクが少なく利益増大、あなた  
も一度チャレンジしてみませんか

靴の矯正型  
インソール&  
シューズ!



ごあいさつ

このたびは「あし姫」にご興味を持っていただき、まことにありがとうございます。

お客様の対象は、スポーツ関係、病院関係、整体関係、美容院関係、靴店などとブティック、宝石店、呉服店、一般の人などに向けて開発された矯正型の中敷き(インソール)とオーダーシューズのご案内です。

弊社でテスト販売した結果、お客様から大変喜ばれ、手放せなくなったとたくさんのお便りをいただいております。(別紙同封お客様の声)

ご存知の通り、高齢化社会が急速に進んでおります。そんな時代にマッチしたビジネス商材が「あし姫」(インソール&シューズ)です。

また TV、新聞などのマスコミに「足裏アーチの健康法」が取り上げられ話題沸騰中なので将来も継続して販売できる商品としてお客様のニーズも大変高くなってきております。

いかがでしょうか。

別紙のチラシ、お客様の声などご参照してください。

(追伸)

今回「あし姫」の販売代理店としてお申し込みの方には、キャンペーン特典をお付けします。  
特典は別紙の募集要項をご覧ください。またとないチャンスです。あなたもこのチャンスをぜひ活用してください。

広島市西区横川町 1 丁目 11-17 第七横川ビル 1F  
株式会社マスターマインド ジャストフィット事業部 今井浩二

## あし姫販売代理店募集要項

1.募集エリア： 全国都道府県・営業エリアはお住いの近県周辺。

周辺にあし姫販売代理店がある場合はお断りさせていただく場合があります。

2.販促物支給： 営業用パンフ、お客さんの声の小冊子など販売支援（数量限定）

3.販売方法： ①職域販売 ②訪販 ③直売 ④通販 ⑤ネット販売 ⑥催事販売など

4.販売代理店仕切：1. あし姫インソール 1 足上代設定価格 39,600 円税込とさせていただきます。卸価格は 17,820 円(税込)。上代の 45%(今回限り)

2. あし姫シューズは 1 足 55%とさせていただきます。

5.営業販売用サンプル： あし姫お試し履き用サンプルを購入していただきます。

販売価格 1 足 39,600 円を特別価格 11,880 円(30%)

シューズは 1 足あたり 40%(数量はお任せ)

6.お支払い： 代引きとさせていただきます。

7.応募条件： ① 個人、法人でやる気のある方ならどなたでも 応募できます。

② 男女、年齢は問いません。シニアの方でも OK。

③ 人柄の良い方でそして真面目な方。

8.モニター店の販売戦略： 会場またはお店のその場で無料お試し履きをして歩いてもらってください。このような要領で無料でお試し履きしていただくシステムです。それで購入されるかどうかお客様へ誘導します。



ただしこのキャンペーンは限定数になりましたら、受付は終了いたします。

いかがでしょうか。想像してみてください。

これから将来的には高齢化社会がますます進んでいきますので市場は拡大していくことは歴然としています。たかが靴の中敷き、シューズですが、ハンドメイドの場合は大手

が参入しにくい「ニッチビジネス＝スキマ産業」として大きなビジネスチャンスの到来と言えます。

あなたもいろいろなところから資料請求されたりしてビジネスを研究されていることでしょう。他社のビジネスと比較されることも良いと思います。是非一度ご検討してみてください。

しかしビジネスのチャンスは

1. 一過性のビジネスではなく、継続的に発展し続くビジネスであること
2. 大手が参入しにくいニッチビジネスであること
3. 一つの商品の利益幅が大きいこと
4. 市場が飽和せず広いマーケットであること
5. リピート客があること（一家に一足ではなく、一人に一足です。  
又は靴一足に一足です）
6. 話題性があること（TV、新聞などマスコミで話題になる）
7. 健康商材であること（高齢者が増えるためニーズが拡大）
8. お客さんに喜んでもらえる、または感謝される商品であること（小冊子参照）

まだまだあげればたくさんあると思いますが、あし姫はこの条件をすべて満たしています。ぜひ他社と比較してみてください。

他社の販売代理店募集は、ほとんどが営業権利金とかサンプル代金など多額の資金が必要です。

あし姫の場合は、リスクが少なく参入できるビジネスです。

ご不明な場合は、メール([koji@m-mind.jp](mailto:koji@m-mind.jp))または TEL082-548-8808 か FAX082-235-0079 今井までご連絡ください。

あなたのご参加をお待ちしています。

**社名** 株式会社 マスターマインド

**所在地** 〒733-0011  
広島市西区横川町 1 丁目 11 番 17 号 第七横川ビル 1F  
TEL 082-235-0111 FAX 082-235-0079

**代表** 代表取締役 今井 弘之（いまいひろゆき） 会長 今井 浩二

**創業** 昭和 56 年 8 月 1 日現会長が創業  
平成 24 年健康事業部を分離独立しマスターマインドを創業後、法人登記

**取引先** ブティック、化粧品店、呉服店、宝石店、洋品店、寝具店、家具店、エステなどの専門店の卸業。  
有名デパート、量販店などに直接または代理店を通じて催事販売。

**事業内容** ● 「貴宝石パワーインソール」「あし姫」の製造、販売  
● OEM 製造(現在 6 社と提携中)として自社ブランドインソールの小ロット製造  
● ハンドメイドシューズの製造販売 ● プレミアムシューズの製造販売

**沿革** 高齢化社会に入り、年配の方のための「美と健康」の商材が非常に人気が高く、創業 30 年の  
関連会社より「健康事業部」を独立させ「インソール」「ハンドメイドシューズ」などを  
主に販売しております。会社のコンセプトは「シニアのおしゃれと健康」です。

# あし姫の販売戦略

[無料体験の催事で収入アップを]

実際に販売されている

戦略方法の実践マニュアル書

現在、弊社では多業種とタイアップして催事販売を中心に「無料体験会」「無料お試し体験会」などで幅広く展開しております。また OEM のインソールでは有名デパート、量販店(大型スーパーなど)、ブティック、呉服店などの専門店では 10 万円前後で販売されています。

もちろんその場で販売のためのインストラクターが、お客さんに実際に履いていただいて、その良さを確認していただいてから販売する「お試し会」を实践中です。

ただし今回、資料請求された「あし姫」はそのような業種業態では販売しておりませんし、あなたがインストラクターとなって「お試し会」を開催するのです。

「あし姫」は、整体院様、その他専門店様がメインで来られたお客様を中心に無料でお試し履きをしてもらって、販売につなげておられます。

ですから「あし姫」は整体院様、接骨院様をはじめクローズマーケティングを展開されている職域販売会社様、ネット通販をされている方、エステ店、婦人服店などの専門店で販売されています。

特に整体院様、接骨院様は知識が豊富で取扱いやすく即販売につなげておられます。しかし他の業種、業態でもそれ以上販売されているお店も多数あります。

ですから業種、業態は全く関係ありません。

「あし姫」を有効的に販売するためには、やはり「無料お試し履き体験会」がベストな戦略方法です。

## 「無料お試し履き体験会」の実践方法

### 1. 集客方法...

デパート、量販店などではチラシまたは DM によって店舗に集客して「無料お試し履き体験会」を開催します。ただし専門店(ブティック、呉服店など)は DM をお客様に配って来場予約をとります。

一度にたくさん来場されても、ゆっくりとお話ができないため販売の機会ロスが発生するからです。

例えば午前 10～11 時は A 様 11 時から 12 時までは B 様 というように一時間刻みで予約取りします。その時、予約されたお客様には、何でもよいのですが来場時に「予約プレゼント」で確約取りされると、来場予約が確実により多くできます。もちろん予約時に「ご予約していただいたお礼」をプレゼントすることをお話ししていきます。



そのやり方を実践しますと 90%以上が来場され 70～80%のお客様が購入されます。

## 2. ターゲット年齢層...

来場対象年齢は平均して 50 歳以上の方が多いです。男性 20%, 女性 80%です。若い方もたまにいらっしゃいます。

## 3. 販売方法...

まずお客様のお悩みを聞き確認します。ほとんどのお客様が扁平足からくる外反母趾、O 脚、ひざ痛、腰痛などです。

それはご存知と思いますが、主な原因は「足裏アーチ」が落ちた状態になっているということです。

そこで足のサイズを確認して、足のサイズに合ったインソールをあし姫シューズの両足に入れて、履いて歩いてもらいます。(お試し履き)

ということは、両足にアーチができたままで歩くことになるので、背筋が伸びて歩きやすくなります。

その結果、どういうことが起きるかという「体験レポート」をお読みください。人それぞれですが、履いていない時と履いているときの違い(93.7%弊社調べ)が感じられます。これで若い時にアーチがあって歩いた時と同じような感覚になられます。

## 4. 整体院様などの販売方法...

整体院様などではあまりイベント催事はされません。しかしイベント催事をされたことがある方は、上記の方法で実践されると 3 日間の催事で 17 足販売されたこともあります。この例は高知市の整体院様が他の業態の方と合同でされた時の販売実績です。

こういった例はあまりありません。今までの整体院様のやり方ですと毎日来院されるお客様の中で、足にお悩みをお持ちの方向けに「お試し履き」をしてもらうのです。

結果がすぐ出ますので、購入されるか否かを決定してもらいます。

他社のインソール・シューズ販売ではこのような「お試し履き体験」ができません。**あし姫はこの方法が売りの戦略**ですし他社との販売戦略の差別化になっています。従来の整体院様には「たくさん売ってください」とは言っておりません。限られたお客様の中から選んでいくので 1 ケ月に 1 足、2 足と販売されている方もいらっしゃいます。そしてノルマなどは一切ございませんし、売れるときに売っていただければよいのです。

ですからお試し用のあし姫にはたくさんのお金をかけていただきたくないのです。なので小資金で安心して取り組むことができますと思います。

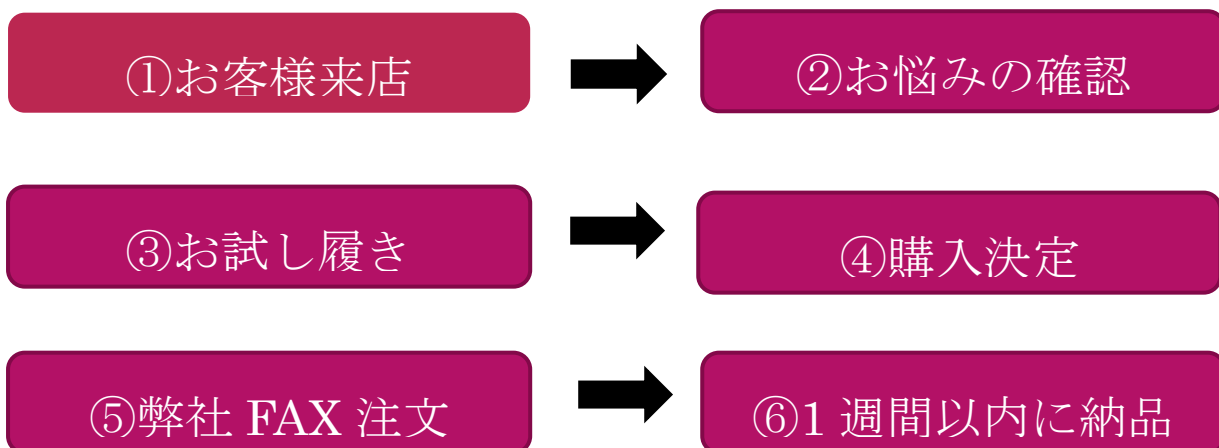
## 5.販売利益...

①インソールあし姫の販売価格は税込みで 39,600 円です。仕切り価格は 55%の 21,780 円となり一足販売利益は 17,820 円です。ですから 2 足販売できれば概略元は取れます。

②シューズあし姫の販売価格は別表の通り幅があります。例えば 24,200 円のオーダーシューズは 10,890 円の利益となります。インソールとセット販売すれば、もっと多く利益が発生します。

いかがだったでしょうか。

お客様の来店から販売、注文までのチャートです。



(※ただしシューズの場合はオーダーのため平均約 30 日以上かかります)

以上が、「あし姫」を販売するための販売利益と実戦マニュアルです。

私たちが力強く言えることは、同じ商品で「お試し履き」ができる販売方法なのです。ですからお客様からのクレームも一切ありません。

あなたの地区でぜひ矯正インソールとオーダーシューズ「あし姫」を拡販して、お客様から感謝してもらってください。

また今回資料をお読みになって、どのように感じられましたか。別紙の通りアンケートを用意させていただきましたので、ご記入の上 FAX にてご返信ください。こちらよりお待ちしております。

株式会社マスターマインド  
ジャストフィット事業部 今井 浩二

## 「あしの健康広場」最近の催事販売の売上高

| エリア | 期日   | 業態    | 売上(千円) | 店     | 備考 |
|-----|------|-------|--------|-------|----|
| 山口県 | 3 日間 | 総合    | 1,380  | 呉服,洋服 |    |
| 広島県 | 3 日間 | 宝石店   | 1,134  | 宝石専門店 |    |
| 広島県 | 5 日間 | 総合    | 3,250  | 催事専門  |    |
| 愛知県 | 3 日間 | 呉服店   | 1,266  | 呉服専門  |    |
| 東京都 | 3 日間 | 呉服店   | 2,872  | 呉服専門  |    |
| 岡山県 | 4 日間 | 総合    | 1,640  | 催事専門  |    |
| 島根県 | 3 日間 | 靴店    | 988    | 量販店   |    |
| 高知県 | 3 日間 | 整体院   | 816    | 整体専門  |    |
| 愛媛県 | 3 日間 | エステ店  | 1,276  | 総合エステ |    |
| 広島県 | 3 日間 | 化粧品店  | 1,115  | 化粧品店  |    |
| 静岡県 | 2 日間 | お茶店   | 787    | お茶店   |    |
| 石川県 | 3 日間 | 洋服専門店 | 1,835  | ブティック |    |
| 福岡県 | 3 日間 | 洋品店   | 1,485  | 専門店   |    |
| 島根県 | 3 日間 | ギフト   | 893    | 進物店   |    |
| 鳥取県 | 3 日間 | 文房具   | 1,685  | 文具店   |    |

## 参加されたお店の声



(広島県福山市化粧品店様より)

### 自分も試してビジネスに！

最初は少し不安でした。履いてみないとその良さが分からないので、投資だと思いサンプルを購入しました。私も履いて見ましたら、ビックリです。以前から腰痛に悩んでいましたが、この中敷を履いたら腰の痛みがなくなすなりと歩くことが出来ました。これは本物だと思いビジネスとして取り組んでいます。まだ時間がかかると思いますが、お客さんに喜んでもらい広がっていく気がします。

### 本物のインソール(商材)に出会った！

今まで、靴の中敷を販売してきましたが、合わないことが多いのでずっと断ってきました。しかし現物を見た途端、「これなら売れる」と直感しました。と言うのは、今までのインソールは足の先っぽまでの長さなので、靴に合わないことが多いのです。しかしこの商品なら合う合わないは、全然関係ないのでクレームはありません。本物のインソールに出会った感じです。積極的に進めていこうと思います。



(広島県府中市靴店様より)



(香川県高松市呉服店様より)

### マニュアル通りすると予定通りに

会社からお話を頂き、とにかくやってみることにしました。「失敗しない為の販促マニュアル」と「成功する販売トーク」をもらってその通りを実行しました。さすが実践マニュアルで予定通りお客さんが来てくれて、予定通りの販売ができました。次回いつするか、打ち合わせをお願いします。

### お客さんがお客さんを連れてくるのです

一度「お試し履き体験会」を開催してもらい、二日間で15足売れました。もうビックリです。しかもっとビックリすることが起きました。お客さんがお客さんを連れてくるのです。そのとき販売トークを覚えていたので、1ヶ月で60足も売れたのです。この時代、こんなに売れる商材はありません。助かっています。



(福岡県久留米市衣料品店様より)