

T W E L L V E



企業理念

人生は最大のエンターテイメントだ

The life itself is the best entertainment.

Mission

人生をもっと楽しく、自由に！

Vision

PLAY JOBできる、最高の仲間とサービスを

Value

未来のビジョンに、ワクワクしよう



プレイジョブ
PLAY JOBとは

好きなこと × 結果を出す

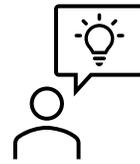
仕事が好きだと
人生はもっと楽しくなる

仕事が好きなのが、あたりまえの世界に

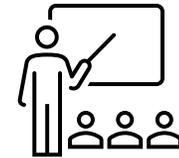
スクール事業

スモール起業を目指し、自分の方向性を決める

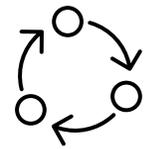
スモール起業向け ビジネススクール



0→1
アイデア



全8回 講座
ワークショップ



個別面談
フィードバック

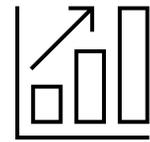
起業/複業 がゴールではなく
ビジネススキルを磨きながら自分の方向性を見極める



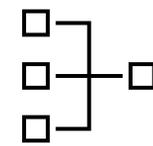
セールス事業

営業プロ人材を、月20万で有効活用

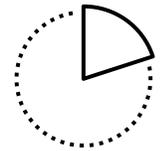
プロ人材 営業支援
セールスサポート



売上UPの
営業サポート



営業戦略
見直し



25~50%
人件費削減

営業のプロ人材活用で
売上UPと経費削減を同時に

メディア事業

リアルとWebを組み合わせた、共創コミュニティ

リアル×Webメディア
コミュニティ運営

Share fav.

×

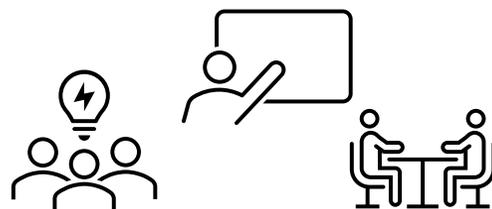
ソムリエが本音で選んだワイン集
WINEGRAM

<シェアファボ>

価値観の近い人が集まる
ティール組織型コミュニティ

<ワイングラム>

ソムリエが厳選する
ワインを紹介



プレイジョブ
PLAY JOBとは

好きなこと × 結果を出す

自分の得意やアイデアを

ビジネスにしていく

「できる自分」に成長する



仕事楽しくなる

プライベートが楽しくなる

「できる」が増えると、「やりたい」が見つかる

プレイジョブ
PLAY JOBするために

自分の才能 × ビジネス戦略

- ① 「自分の軸」を明確にする
- ② 「経営者の思考」プロセスを持つ
- ③ 「好き/得意」なビジネスを創る



(ビジョン)
今後の方向性が定まる

ビジネス力が上がる

セルフマネジメント
スモール起業を目指すことで「自主経営」できるようになる

あなたの課題

自己実現までの「プロセス」が明確でない

スモール起業を目指す中で

- ①何をやって良いかわからない
- ②差別化できない
- ③収益化できない
- ④どの情報が正しいかわからない
- ⑤決断できない、リスクが不安



1. 方向性を決める
2. 今やることを明確にする
3. 思考パターンを変える

0→1ビジネスを創るには

「アイデア」を「事業計画」に

サービス
アイデア

×

マーケティング
アイデア

×

マネタイズ
アイデア



事業計画

右脳型思考
(展開型)

+

左脳型思考
(逆算型)

今できる事に取り組む

ゴールから考えて取り組む

自己実現までの3ステップ

① 自己認識

ビジョンの言語化
自己理解
セルフマネジメント
価値観の明確化



② 自己成長

セールス
マーケティング
事業戦略 / 経営戦略
収益化



③ 自己実現

起業 / 複業
プロ人材
転職 / 昇給
プライベート充実

ビジネスレベルを上げる

右脳型思考

(ビジネスセンス)

直感・感覚・理念・ビジョン

+

左脳型思考

(ビジネススキル)

論理・根拠・分析・データ

自分に合う成長戦略

自己理解 > 自己成長 > 自己実現

「できる」「やりたい」を明確にし、思考パターンを広げていく

<右脳タイプ>

やりたいことはあるが
実現させる方法がわからない

<左脳タイプ>

現実的にできることだけ考え
面白いアイデアが浮かばない



自分のタイプに合わせて、成長戦略を変える

スモール起業の始め方

まずは、売れるサービスを創る

○ 売れるサービス

Before & After の明確な変化
差別化されている
提供価値がわかりやすい
やる理由がある
楽しい様子が伝わる

△ 売れないサービス

自分目線の価値提供
価値がわかりにくい
具体的でない
再現性がない
集客導線がない

売れるサービスを創れば、自然と売れるようになる

スモール起業のために

サービス創り

どんな価値提供ができるか
自分ならお金を出して欲しいか
既存サービスとどこが違うか
あなたがやる理由は何か

マーケティング セールス

Web×リアルで導線づくり
量より質の集客 (N=1マーケティング)
売り込みのない営業 (右脳セールス)
ファンマーケティング

事業計画 / 経営戦略 PDCA

脳タイプに合わせた事業計画
納得感のある経営戦略
リスクヘッジ
PDCAサイクル



必要なビジネススキルを磨いていく

講座内容

3ヵ月（全8回）の講義で、一気にサービスを創る

1. セルフマネジメント
効率の良い学習方法を知る
2. サービス創り①
どんな価値提供ができるか見つける
3. サービス創り②
売れるサービスに創りこむ
4. マーケティング
誰にどうアプローチするか戦略を立てる
5. セールス
プレゼンの型を覚えて売れるようになる
6. 事業計画・行動計画
事業の進め方を決めて行動に移す
7. 経営・売上管理
売上,経費,税金など経営について深く知る
8. 総復習
今まで学んできた内容の総復習

スクール内容

学習効率を高め、最速で成長する

「フィードバックの質」が高いと
学習効率が一気に上がる

インプット

オンライン講義（全8回）
おすすめ本（5冊）

フィードバック

チャットワーク添削&フォローアップ
1on1面談

アウトプット

ワークショップ課題
ビジネス交流会

プレイジョブ
PLAY JOBしよう

好きなこと × 結果を出す

全8回スクール講座
1on1面談
チャットワークサポート



やりたいことが
「できる自分」になる

人生をもっと楽しむために、成長させよう



会社概要

企業名	株式会社トゥエルブ
所在地	東京都中央区銀座7-15-8-406
設立日	2018年1月31日
資本金	1,200千円

代表プロフィール

近藤圭介 (Keisuke Kondo)

1987年1月31日生まれ

神奈川大学を卒業後,大手印刷会社にて3年8ヵ月BtoB営業を経験。

その後独立し,成果報酬型BtoC営業で1.8億円の売上を上げる。

3000人を超える営業経験を基に「右脳セールス」を開発し,講師として活躍。
スモール起業に向けたビジネススクールや,ティール組織型コミュニティを運営。