

パワポが苦手なセミナー講師のための セミナー資料ラクラク作成・編集サービス

その資料、伝えたいことを、ちゃんと伝えられていますか？



アイデアや考えを
うまく資料にまとめられない…

資料を作る時間がない！



見やすく、解かりやすく
資料を作りたい！

カッコいいコンテンツを作りたい！

キレイに作れない…



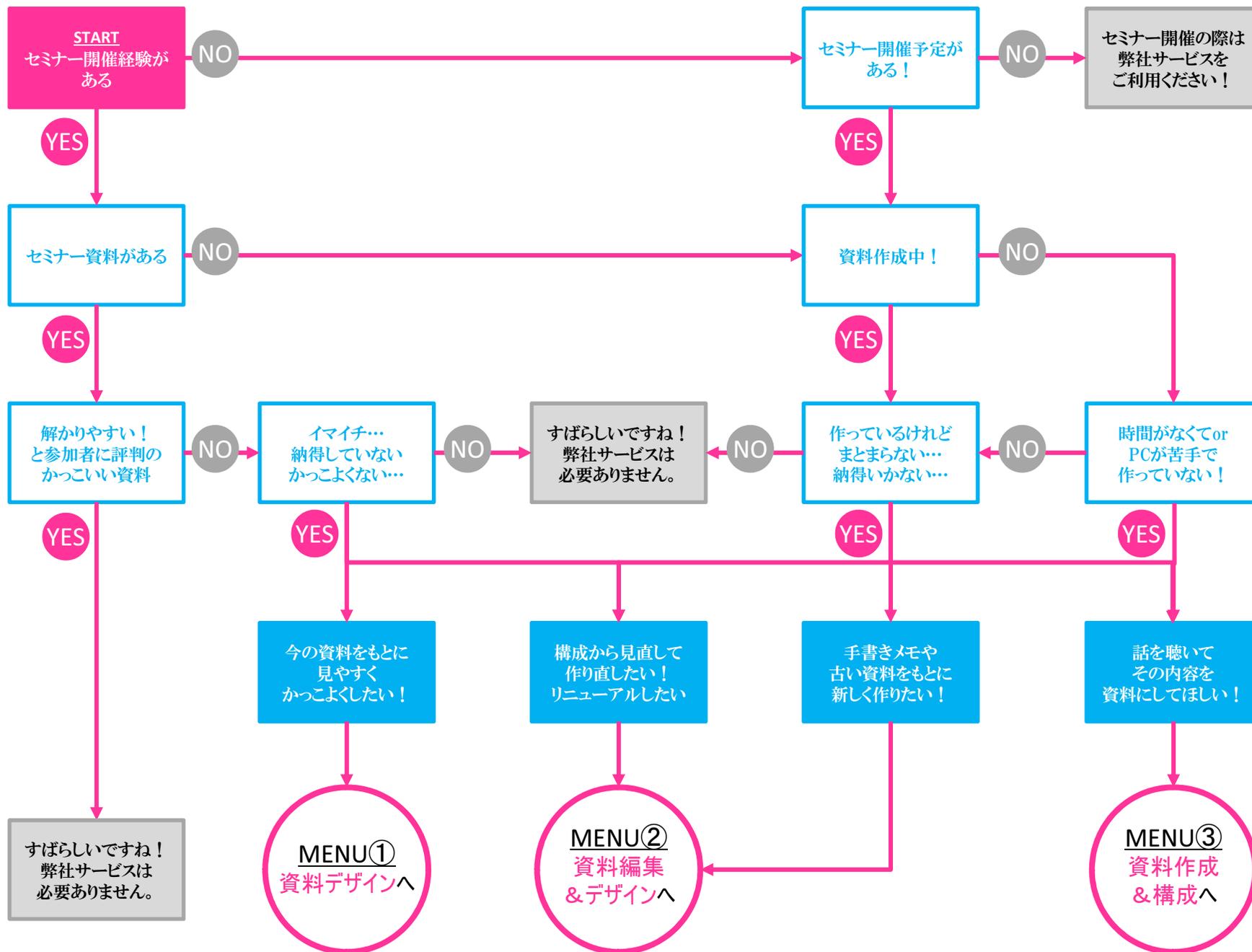
資料作りのお悩み、解決いたします！

パワポが苦手なセミナー講師のための

セミナー資料ラクラク作成・編集サービス

あなたのアイデア・考え・コトバを、『伝わる資料』『魅せる資料』として編集いたします。
『伝わる資料』でセミナー参加者やクライアントさまへの訴求力&満足度アップ、
『魅せる資料』であなたとあなたの伝えたいコトのブランド力がアップします。

あなたに最適なMENUは??



MENU①
資料デザイン

お客様の作成した資料に、デザインをプラスいたします。

- 構成やページ割・スライド割はそのまま、セミナー内容や御社のイメージ、セミナー参加者さまのイメージに合わせて、色やフォントの種類・大きさ、構図を修正し、キレイに見やすくデザインいたします。
- オリジナルのトーン&マナー提案により、資料やコンテンツの統一感・一貫性が出ます。

※構成やページ割の変更提案、図解・グラフを追加する編集をご希望の場合は、MENU②③をご参照ください。

こんな方にオススメ！



資料はあるけれど、見た目がイマイチ

構成・シナリオは自分で作りたいけれど、デザイン性に欠ける…

資料にインパクトがない…

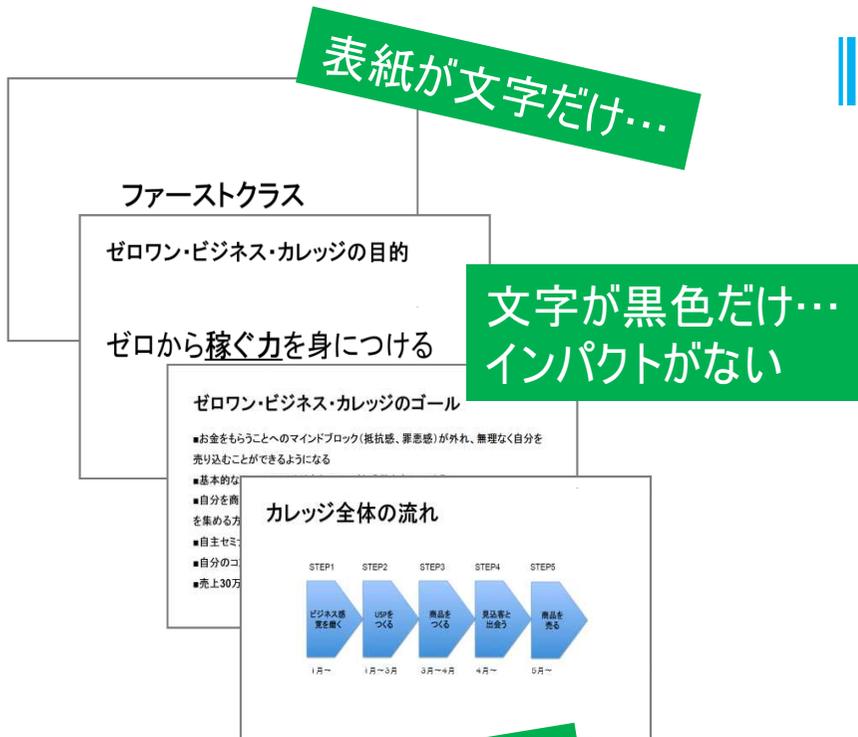
複数の資料のデザインがバラバラ…デザインを揃えたい！

セミナー準備で時間がなくて、デザインまで手が回らない

ご依頼ケース①

- スライド割・構成はできているが、デザイン性に欠ける...
- 基本白黒で色を使っていないから単調で、インパクトがない。

ご依頼時



グラフが地味で物足りない

作成・編集後(納品時)



ご依頼ケース②

- スライド割・構成はそのままで、キレイに見やすくしてほしい
- 企業向けセミナー用資料のため、あまり凝ったデザインではなく、スマートなイメージで作って欲しい

ご依頼時

表紙が地味

インパクトに欠ける

見にくい

デザインに統一感がない

黒・赤字だけ

グラフのデザイン性に欠ける

ハイパフォーマーの条件
～経営者がビジネスもプライベートも200%楽しむ技術～

今の習慣が1年後のコンディションを作っている

積み重ねる人
1年後
繰り返す人

なぜ一流の人ほどコンディションにこだわるのか？

疲れた状態で仕事をすると**効率の悪さ**。
風邪を引いて2、3日休む**生産性の悪さ**。
コンディションが悪いと**売り上げに悪影響**する。

どんなに優れたスキルがあっても、
コンディションが悪かったら力を発揮できない!

37歳 男性 経営者 独身

コンディションが悪くなると体にこんな症状が起こり始める

- 朝起きても疲れが残っている
- 風邪をひきやすくなり、治るのに時間もかかる
- 日中、眠くなりやすくなる
- しっかりと寝ているのに満足しないと感じる
- カラダが重いと感じる。動きにキレがなくなる
- これまで着ていたシャツやスーツが入らなくなる
- 腹が出てくる
- 老ける、ハゲる、太る、モチない、クサい……

作成・編集後(納品時)

クライアントさまのHPイメージに合わせたトーン&マナーをご提案

表紙をカッコよく!

ポイントを強調

見やすいデザイン

インパクトを追加

画像を整えデザイン統一

ハイパフォーマーの条件
～経営者がビジネスもプライベートも200%楽しむ技術～

今の習慣が1年後のコンディションを作っている

積み重ねる人
1年後
繰り返す人

なぜ一流の人ほどコンディションにこだわるのか？

疲れた状態で仕事をすると**効率の悪さ**。
風邪をひいて2、3日休む**生産性の悪さ**。
コンディションが悪いと**売り上げに悪影響**する。

どんなに優れたスキルがあっても、
コンディションが悪かったら力を発揮できない!

37歳 男性 経営者 独身

コンディションが悪くなると体にこんな症状が起こり始める

- 朝起きても疲れが残っている
- 風邪をひきやすくなり、治るのに時間もかかる
- 日中、眠くなりやすくなる
- しっかりと寝ているのに、寝足りないと感じる
- カラダが重いと感じる。動きにキレがなくなる
- これまで着ていたシャツやスーツが入らなくなる
- 腹が出てくる
- 老ける、ハゲる、太る、モチない、クサい……

ご依頼から納品までの流れ__MENU①

STEP 1

ご依頼受付・原稿確認

- ご依頼受付完了メールにご依頼原稿を添付して、ご返信ください
- ご依頼原稿を確認させていただきます
- メールにてお打合せ依頼をお送りします
- 原稿により、お打合せはメールまたはSkypeにておこないます

STEP 2

お打ち合わせ・ヒアリング

- Skypeの場合は、日程調整をさせていただいてからの実施になります
- お打合せで、ご要望内容やご希望イメージなどをヒアリングさせていただきます

STEP 3

お見積り提示

- ヒアリング内容と原稿により、お見積りを作成してメール添付にてお送り致します
- お見積り内容ご承認後に作業開始となります

STEP 4

作業開始

- 作業開始から3営業日以内の納品を通常納期とさせていただきます

STEP 5

一部ご確認依頼・修正

- 作業開始から1営業日で、一部デザイン等のご確認依頼のため、PDFデータをメール添付にてお送り致します
- 修正依頼等をメール対応にて確認いたします

STEP 6

納品/ご請求書提示

- PDFデータとパワーポイントデータをメール添付にてお送り致します
- ※容量により大容量データ送付サービスを利用させていただきます
- 納品と同時に請求書をお送りします
- ※3営業日以内にお振込をお願いいたします



MENU②
資料編集
&デザイン

お客様の作成した資料を基に、図解やアニメーションとデザインを加えて、編集いたします。

- お客様が作成した資料や、手書き原稿、ホワイトボード画像などを基に、構成やページ割・スライド割のご提案をおこないます。
- 図解やグラフ、挿絵を加えながら、『伝わる資料』として編集いたします。
- もちろんデザインもプラスして、見やすくキレイに仕上げます。

こんな方にオススメ！



文字が多い資料を見やすくしたい

データをグラフ化してパワポに加えたい

セミナー用にアニメーション効果をつけたい

手書きのメモをパワポに編集してほしい

バラバラに残している手書きメモや資料を一つの資料にまとめたい

ホワイトボードに書いた内容をコンテンツ化してPDFで配信したい

ご依頼ケース①

- 文字ばかりの資料に図解を加えて見やすくしてほしい
- 手書きのメモをパワポに編集してほしい
- 途中まで作った資料に、ヒアリングした内容を加えて編集してほしい

ご依頼時

商売に必要な文章とは？

- ・1つは、「コピーライティング」
- ・コピーライティングの目的: 売る

文字ばかりの資料

お客さまをいっしょくたに括らない

- 「お客さま」は「見込客」と「顧客」を区別する
- 「見込客」は「温度」で考える
 - ・クールな見込客とホッとする見込客
- 「顧客」は「ランク」である
 - ・顧客
 - 1回客 (一見さん)
 - リピート客 (常連さん)
 - VIP客 (お得意さん)
 - 超VIP客 (上得意さん)

⇒ 商売は、新規より既存客を「ごひいき」にする
売上構成の目安は「新規30% 既存70%」

商売の流れ

- (1) 集客
 - 見込客を集める (集客)
- (2) ファン化
 - 見込客をあたためる
- (3) セールス
 - 商品を販売する
- (4) VIP化
 - 顧客のランクを「1回客⇒リピート客⇒VIP客⇒超VIP客」とアップグレードする一連の仕組みを構築する

作成途中の資料

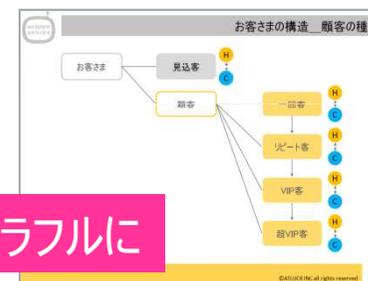


手書きのメモを
キレイにパワポに...

作成・編集後(納品時)



全体的にカラフルに



図解を加えて見やすく



ヒアリング内容を加えて
資料を完成!

手書き原稿をパワポ化

ご依頼から納品までの流れ__MENU②

STEP 1

ご依頼受付・原稿確認

- ご依頼受付完了メールにご依頼原稿を添付して、ご返信ください
- ご依頼原稿を確認させていただきます
- メールにてお打合せ依頼をお送りします

STEP 2

お打ち合わせ・ヒアリング

- お打合せの日程調整をさせていただきます
- お打合せで、ご要望内容やご希望イメージなどをヒアリングさせていただきます

STEP 3

お見積り提示

- ヒアリング内容と原稿により、お見積りを作成してメール添付にてお送り致します
- お見積り内容ご承認後に作業開始となります

STEP 4

作業開始

- 作業開始から5営業日以内の納品を通常納期とさせていただきます

STEP 5

構成ご確認依頼・修正

- 作業開始から2営業日後に構成・一部デザインのご確認依頼のため、PDFデータをメール添付にてお送り致します
- 修正依頼等をメール対応にて確認いたします
- ※場合によってはSkypeにてヒアリングいたします

STEP 6

納品/ご請求書提示

- PDFデータとパワーポイントデータをメール添付にてお送り致します
- ※容量により大容量データ送付サービスを利用させていただきます
- 納品と同時に請求書をお送りします
- ※3営業日以内にお振込をお願いいたします

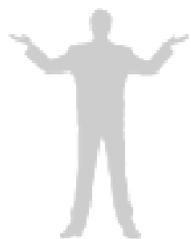


MENU③
資料作成
& 構成

お客様のセミナー・講義や、打ち合わせでのヒアリングを
基にイチから資料を作成いたします。

- セミナーに参加させていただき(または動画を拝見させていただき)、レポート化させていただきます。
- そのレポートを基に、セミナーの流れ、参加者の反応に合わせた資料を、作成いたします。
- 構成のご提案から、ライティング、デザインまで、資料作成のすべてをお手伝いいたします。

こんな方にオススメ！



PC操作が苦手な資料を作れない・作ったことがない

資料が古く、今のセミナー内容と合っていないため、作り直したい

資料を作る時間がない

話をするのは得意だけど、文章や資料にまとめるのが苦手

アイデアや構想を話して、それを一つの資料にまとめてほしい

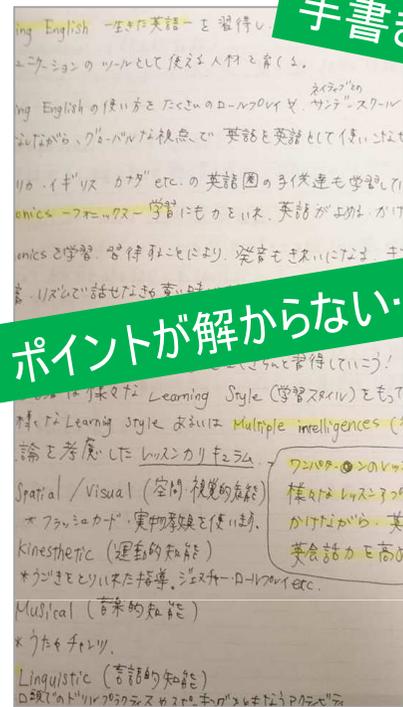
自分の商品を2時間のセミナーにしたい。

ご依頼ケース①

- 手書きの箇条書きのメモを、1ページにまとめてほしい
- 構成、ライティング、デザインまですべてお願いしたい
- キッズ向け教室のためポップでカラフルにしてほしい

ご依頼時

手書きメモ



ポイントが解からない...

ヒアリング



目的やご希望、強調したいポイント、クライアントさまの思い、ご希望のデザインイメージ (テーマカラーや雰囲気) などをヒアリング

作成・編集後 (納品時)

※チラシ一部

イメージに合わせてデザインを提案



ライティング対応

資料とヒアリング内容から強調ポイントを抽出し見やすく

ご依頼ケース③

- セミナーの内容をWordにまとめてほしい
- ※セミナー参加のうえレポート+音声データ録音・確認

ご依頼時 & セミナーレポート



- セミナーの内容をレポート
- ・クライアントさまのイメージ
 - ・全体的な内容
 - ・参加者のイメージチェック (年齢層・性別など)
 - ・強調ポイント
 - ・参加者の反応

作成・編集後 (納品時)

※資料 (word) 一部

セミナーの流れに沿って構成 & 小見出し化

◆セミナーでなぜ BE 商品が売れないのか？
多くのセミナー参加者が、セミナーの内容に満足しているのに BE 商品を買わずに帰ってしまう...
・受講しただけで「お腹いっぱいになってしまったため」「もう要らない」と思ってしまう
・「良い話を聴けた」「自分でなんとか出来そう！」「希望が持てた」と感謝いっぱい帰ってしまう
— お客様に気持ちよい思いをしていただき、満足していただくことが我々の仕事の価値なのか？

◆では BE 商品を買うには？
本来の意味で「お客様の人生に貢献したい」のであれば...
・愕然とするような Shock・現実を受け入れてもらう
・痛みを感じてもらおうような肉薄した内容にする
・飢餓感・渴望感＝「もっと欲しい」という状態にさせる

★Point 1
インプットを 4 分の 1 に減らす。
自分事にする時間をどれだけ取れるかが重要。

最適なセミナー構成

Category	Percentage
インプット	25%
自分ごとにする・体感・実感する時間	75%

●ワーク
・自分と向き合う時間
・参加者同士でシェアする時間
・シェア相手や講師からフィードバックを得る時間

※注意点
お客様の受け取れる量＝キャパシティは、我々が考える 10 分の 1 程度。
そもそも伝える量自体がもうキャパシティ超過...

ポイントを抽出

グラフや図解を加えて
解かりやすく

「こういうことで困っていないですか？」
「現実的にこういうところであつていないですか？」
「身体の症状こうなっていないませんか？」
＝現状を指摘する。「あなたが解決したいのはこれじゃないですか？」
・典型的な症状
・典型的なお悩み
・皆さんの悩みは何ですか？と聞く

◆では、この隔たりが起こっている原因は？
なぜ自分の現実を変えられないの？
がんばっているのに変わらないのはなぜ？
—「なぜ」を知りたい！

◆問題の本質は何か？に気づかせていく。
現状を生み出してしまっている原因がある。
・思考
・習慣
・行動
・やり方
— 専門分野から見て、この原因を「ズバッ」と言ってあげる。ポイントは何か？を伝える。

◆鉄板のシナリオを作る！
・想定する真の問題や真の課題＝現状と望みの隔たり
・これを解決するために原因を知る必要がある
・それを突破すると望みがかなう
— 典型的な問題・パターンは個々によって違うが、想定できる共通するパターンがあるはず。

◆時間軸を物語として提示することが重要。
望みに近づいていくために、中間マイルストーン、時間軸を示す。
・時間軸ごとの成果を事例として紹介することにより、理解する
・事例は目的によって使い分ける
・どういふステップで過去のお客様が結果を出したか？ステップを時間軸で示す

※このレポートを基にコンテンツ化・PPT化が可能です

ご依頼から納品までの流れ__MENU③

STEP 1

ご依頼受付・ご要望確認

- ご依頼受付完了メールに『セミナー参加希望』『動画認希望』『音声確認希望』のいずれかをご記入のうえご返信ください
- セミナー参加の場合は、日程・場所・時間等詳細をご連絡ください
- 音声・動画の場合は、合計時間とセミナー資料の有無などを記載のうえ、メール添付または大容量データ送付サービスを利用のうえご送付ください
- ※音声・動画の音質により、ご対応できない場合がございます

STEP 2

お見積り提示

- ヒアリング内容と原稿により、お見積りを作成してメール添付にてお送り致します
- お見積り内容ご承認後に作業開始となります

STEP 3

セミナー参加/音声・動画確認

- セミナー参加の場合は、事前にメールで数回やり取りをさせていただき、当日会場へ伺います
- ※席の確保をお願いいたします
(後方で全体とホワイトボードやスクリーンが見え、コンセントがある席をお願いいたします)
- 音声・動画の音質により、ご対応できない場合がございます

STEP 4

レポーティング・ライティング

- セミナーや音声・動画を基にベースとなるレポートを作成させていただきます
- レポートをメール添付にてお送りします

STEP 5

お打ち合わせ・ヒアリング

- Skypeにて実施させていただきます
- まずメールにて日程調整をさせていただきます
- レポートを基に、資料化するための構成、シナリオやイメージなどをヒアリングさせていただきます

STEP 6

ご確認依頼・修正

- 作業開始から2営業日後に構成・一部デザインのご確認依頼のため、PDFデータをメール添付にてお送り致します
- 修正依頼等をメール対応にて確認いたします
- ※場合によってはSkypeにてヒアリングいたします

STEP 7

納品/ご請求書提示

- PDFデータとパワーポイントデータをメール添付にてお送り致します
- ※容量により大容量データ送付サービスを利用させていただきます
- 納品と同時に請求書をお送りします
- ※3営業日以内にお振込をお願いいたします



MENU & 納期比較表

	セミナー参加 ※音声・動画確認	レポート ライティング	打ち合わせ ヒアリング	構成編集	図解作成	アニメーション	デザイン (トーン&マナー提案)	3ヶ月保証 サービス
MENU① 資料デザイン			△ ※原稿による				○	○
	3営業日						3営業日	2回まで
MENU② 資料編集 & デザイン			○	○	○	○	○	○
	2営業日			2営業日			3営業日	無制限
MENU③ 資料作成 & 構成	○	○	○	○	○	○	○	○
	※セミナー日程	2営業日	2営業日			3営業日		無制限

※お急ぎの場合は至急対応サービスあり(ご相談ください)

※MENU①は、原稿によりメール対応のみで作業可能(原稿が複雑な場合は打ち合わせさせていただくことがあります)

※打ち合わせ・ヒアリングは、Skypeにて行わせていただきます(対面をご希望の場合は別途ご相談ください)

ATLUCKならではの5つのポイント

POINT 1

セミナーコンサル会社ならではの提案

- セミナービジネスに熟知したATLUCKならではの視点で、『参加者に伝わる資料』を作成できます。
- デザインだけではなく、セミナーのシナリオや構成について改善提案をしながら作成できます。

POINT 2

“話す”だけで資料ができる

- 実際のセミナーに参加するだけで、または打ち合わせでお話を聴かせていただくだけで、その内容をレポート化し、さらにセミナー資料として作成することができます。
- セミナーに参加することで、強調して伝えるポイント、参加者の反応などを

※MENU③サービス内容です。

POINT 3

イメージやメモ書きで資料ができる

- ちゃんとした原稿を用意できなくても大丈夫です！ホワイトボードの板書を撮影した写真や、手書きのメモ、ストックしている資料の一部などをパワーポイントにまとめ資料を作成できます。

※MENU②サービス内容です。

POINT 4

短納期対応！

- セミナー開催日まで時間がない！というときは、ご相談ください！最短3営業日で納品させていただきます。
- もっとお急ぎの場合もご相談ください。可能な限りに合うように対応させていただきます。

POINT 5

3ヶ月無償で修正・保証サービス

- セミナー終了後直後や、繰り返し開催しているうちに『次回はもっとここを強調しよう』『このページは不要』『補足説明を追記しよう』など、気づく点は多くあります。
- 納品後から3ヶ月間無償しかも無制限で何回でも修正・追記対応いたします。
- 有料オプションの【年間保証パック】にお申しいただくと【3ヶ月保証サービス】期間終了後から1年間、資料のブラッシュアップ・修正・追記・簡単なデザイン変更など回数無制限で対応させていただきます。

※年間保証パックは20,000円/年間の有料オプション

料金表

	セミナー参加 ※音声・動画確認	レポートिंग ライティング	1～30ページ	以降1ページ	3ヶ月 保証サービス	オプション 年間保証パック
MENU① 資料デザイン			70,000円	2,000円 /1ページ	0円 ※無制限	20,000円 /1年
MENU② 資料編集 &デザイン			100,000円	3,000円 /1ページ	0円 ※無制限	20,000円 /1年
MENU③ 資料作成 &構成	15,000円 /1日	35,000円	100,000円	3,000円 /1ページ	0円 ※無制限	20,000円 /1年

※セミナー参加の場合、交通費別途実費をお支払いいただきます(都内近郊)／出張の場合はご相談ください。

※セミナーに複数日程参加が必要な場合、2日目以降5,000円/1日追加となります

※打ち合わせ・ヒアリングは、Skypeにて行わせていただきます(対面での打ち合わせをご希望の場合は別途ご相談ください)

※お急ぎの場合はご相談ください【至急対応サービスあり:1営業日短縮ごとに+12,000円】

※上記金額は税別となります

※【3ヶ月保証サービス】は、納品完了後～3ヶ月間無償・無制限で修正・フォロー対応を行います

※【年間保証パック】は、【3ヶ月保証サービス】終了後にオプションでお申し込いただけます。

* 類似サービス比較表

●30ページのパワーポイント資料を編集・デザインして、アニメーション効果を追加する場合

	30ページ資料の 作成料金	アニメーション	通常納期	至急対応 (1営業日短縮)	納品後の 修正・フォロー	比較ポイント
A社	~20ページ114,000円 + 以降1ページ5,700円 <u>=171,000円</u>	要相談	9営業日	~20ページ24,000円 + 以降1ページ1,200円 <u>=+36,000円</u>	修正は 2回まで ※3回目以降 別料金	<ul style="list-style-type: none"> ・広告デザイナーによるデザイン重視 ・ライティングは別途料金 ・料金が比較的高い
ATLUCK セミナー資料ラクラク 作成・編集サービス MENU②	100,000円	追加料金 0円	30ページ 5営業日	+12,000円	3ヶ月間 保証サービス 無償 無制限	<ul style="list-style-type: none"> ・デザインはシンプルに、見やすさ・伝わりやすさ・内容重視 ・ヒアリングから資料化できる弊社だけのサービス(MENU③) ・セミナービジネスに熟知している弊社ならではの編集対応 ・3ヶ月間無償で修正・フォロー
B社	1ページ4,000円 <u>=120,000円</u>	有料オプション 1ページ1,000円 <u>=30,000円</u>	7~8営業日	要相談	要相談	<ul style="list-style-type: none"> ・デザインはシンプル ・シナリオ構築・ページ割は別料金 ・通常納期が5営業日(20ページ)で比較的長い

『その資料、もったいないな…』

弊社は、たくさんの起業家さまやセミナー講師さまのお仕事をお手伝いさせていただいております。そんな中で、『PCが苦手』『資料作りが苦手』『セミナー準備で時間がない』というお話をよく聴きます。また、セミナー資料を見せていただいた際に、『もったいないなあ』と思うこともよくあります。

セミナーの内容は素晴らしいのに… すごく素敵なセミナー講師さんなのに…

本来セミナーで、講師の語る内容や言葉を参加者へ伝える補足をするはずの資料によってセミナー自体の、あるいはセミナー講師自体のブランド価値を下げていることがあると感じていました。

セミナー資料以外にも、クライアントさまへ提案する資料や、お客様に提供するコンテンツなども同様です。せっかく大切なことを伝えようとしているのに、【もったいない資料】では、ちゃんと伝わらないことがあります。

セミナービジネスに熟知した弊社ならではの視点で、そんな【もったいない資料】をブラッシュアップするお手伝いができるのではないかと考え、今回新たにスタッフを加えたことにより、【パワポが苦手なセミナー講師のためのセミナー資料ラクラク作成・編集サービス】の商品化を実現いたしました。

少しのデザイン性を加えて、伝える・見せる資料として編集し、あなたのセミナーの【ブランド力】【訴求力】【満足度】アップのお手伝いをさせていただきます。

限定10社さま限定！モニター価格キャンペーン

限定
10社

モニター価格(正規価格の50%OFF)で
お申し込いただけます！

ただし、以下の条件すべてに同意いただく必要がございます。

モニター価格お申込条件

※以下の情報・お写真を「モニター様の声」として公開させていただきます。

- 会社名(個人の場合は個人名)
- サービスの感想
- before／afterの資料一部掲載
- 顔写真
- 上記情報の公開に同意して申し込む

※上記条件にご同意いただけない場合は、正規価格でのお申込を受付いたします。

※ページ数やご依頼内容により、お見積りさせていただきます。その際にモニター価格を提示させていただきます。

※先着10社(名)さまに到達した時点で、キャンペーン終了となります。

※あらかじめご了承くださいませよう願いたします。

ご推薦の声をいただきました！

Recommender's
VOICE

ダイエットアカデミー代表・著者
アップフィールドジャパン株式会社

代表取締役
上野 啓樹 さま



弊社にとって今後の社運を占うくらい大切なプレゼンがありました。

いつも使っているパワーポイントのフォーマットを使ってアレンジしていたのですが、ただ白い背景に文字を書いただけで洗練されていないものでした。さすがに今後の社運がかかっている大事なプレゼンに、その内容で臨むにはリスクというよりギャンブルになると感じ、今回プロに依頼しました。

プレゼンとは「相手に選ばれるための機会」で、「スマートに話せたけど選ばれませんでした」では意味がありません。最高のプレゼンとは“成果直結を実現するためのプレゼン”でなければならないと思います。そう考えると、成約率を上げるうえで、視覚から訴えられるパワーポイントはかなり重要な要素となります。

実際、今回依頼した結果、アレンジと言うより全く別の新しいものが出来上がりました。変わったというより、生まれ変わったという感じです。そのお蔭で大きな成約をとれましたが、もしあのまま自社のパワーポイントで臨んでいたらと思うと・・・

プロに依頼した方が遠回りをせずすみすし、何より無駄な時間が減ることを考えると、今後も依頼していこうと思いました。ありがとうございます。

お申込方法

- お申込ボタンをクリックし、フォームに以下項目を入力してください。

- ・お名前
- ・会社名(法人の場合)
- ・メールアドレス
- ・携帯電話番号
- ・ご希望のメニュー(①、②、③、「相談後に決定する」のいずれかの番号を選択してください)

- 24時間以内に tajima@atluck.jp のメールアドレスにて返信させていただきます。

※迷惑フォルダに自動振分されないように、あらかじめご設定ください。

※24時間以上経過してもメールが届かない場合は、まず迷惑フォルダをご確認ください。

※それでも届いていない場合は、大変お手数ですが上記メールアドレス宛にご連絡ください。

- お申込後の流れにつきましては、各MENUページの【ご依頼から納品までの流れ】をご確認ください。

お申込はコチラをクリック！