

■ SNS を更新しなくてもお申し込みが入る理由

((friendly_name))中村理恵です。

昨日の質問くださいね～！っていうメールに
ご返信いただきました皆様、ありがとうございました(^^)

リアルなご質問をいただきました。

そして、昨日ね、別件ですがグルコンを開催してまして
そこでもお悩みが出たので一部ご紹介させていただくと・・・

- ・ノウハウを学んだのに活かしていない
- ・ノウハウ通りにやっているのに結果が出ない
- ・SNS の更新しないとやっぱりお申し込みには繋がらないですか？
- ・このままずっと集客していくイメージが持てません
- ・毎日投稿しているのに収益に繋がらない
- ・SNS 集客の次のステップは？

ざっくりご紹介させていただくとこんな感じの質問をいただきました！

このお悩み、メルマガを読んでくださっている

((friendly_name))にも当てはまりますでしょうか？

最近コンサルをさせていただく機会がとっても多くって

(今日も朝一電話コンサル、その後対面でコンサル)

その中でもこういったお悩みって出てくるのです。

(みんな順調！体験が満席だったり BE へのお申し込みがあったり、

もう、私もめっちゃ嬉しいです！)

ということは・・・みなさん同じような悩みを
持っているということ！になりますね(^[^])
2015 年くらいから一気に加速したこの SNS 起業。
この 2 年でだいぶ大きく変わってきましたね。

以前は投稿必須！一日3～5投稿！
アメブロも3記事！コメント回り！いいね！お友達申請！

なんていう感じで行動量も求められていました。
実際、私も 2015 年の 10 月頃から
SNS をビジネスで使うようになったのですが
その時には 1 日 FB4 投稿、アメブロ1～2 記事頑張っていました。
(当時は会社員・・・よくやってたな・・・)

でも、今では私は SNS 投稿は 1 日 1 投稿するかしないか、
コンサルなどの予定が詰まっていたり全く投稿できない時もあります。

ブログも、ぶっちゃけ。そこまで力をいれてないです。
(今は HP 準備中！)

でも、すごいスキル3期は今までにない人数の方に
お申し込みいただいていますし、売り上げでいうと過去最高です。
そして、先日このメルマガで SNS で集客できない理由
って記事を配信したのですが、これまた開封率が過去最高！
ということで、やっぱり気になりますよね～！
今自分で SNS を使って事業している人なら誰もが気になっているはず。

方や一方、法人が SNS の可能性に目をつけて、
一斉に力をいれ始めているという話もあるので、
やっぱり SNS の威力ってまだまだバカにならないと思います。

ただ！ 気をつけなきゃいけないのは法人はマーケティング部や
広報部、プロモーションをがっちりしっかり組んでいるので
どうしても目がいたり気になるようなキャッチコピーや
そういった対策もしっかりとしているということを忘れないでくださいね (^_^)

実際にアメブロの広告なんかは本当に目がいきます。
なので、私は広告を外しています。(確か 1008 円で外せるはずです)

じゃあインターネット必須のこの時代に売れる人がやっていることって？
((friendly_name))は何だと思いませんか？

それが、マーケティング絡みのプロモーション戦略なんです。
実際、私もですし、私のクライアントさんも

- ・メルマガ募集で 0 円→13 通のメールで 300 万以上の売り上げ
- ・リストなし→リスト獲得後 1 か月で 150 名集客
- ・メルマガなし、売り上げ約 10 万→60 万
- ・FB 投稿拒否(笑)→1 日 1 記事=160 万の売り上げ
- ・FB 投稿ほぼなし→4 都市セミナー開催、150 名集客

とうことを実現できてきました。

はいはい、よく聞いたことあるよって感じかもしれませんが(笑)
私のテーマはどこまでいっても再現性。
私はノウハウというものは使えてこそ初めてノウハウだと思っているのです。

そして、ずっとそれができなきゃ意味ないのです。

ノウハウって、下手したら3か月～6か月で変わるってこともあるのですね。

実際、月商7桁いきました！という方が、その時試していた手法が使えなくなってきてまた新たにノウハウを求めて学び直す・・・ということは結構聞いてます。

ノウハウの賞味期限がめ～っちゃ早くなってます。

でも、私がお伝えするのは結構基本的なことですが効果が3倍くらいになる、という自信があります。

それが、先ほど挙げた

- ・メルマガ募集で0円→13通のメールで300万以上の売り上げ
- ・リストなし→リスト獲得後1か月で150名集客
- ・メルマガなし、売り上げ約10万→60万

- ・FB 投稿拒否(笑)→1日1記事=160万の売り上げ
- ・FB 投稿ほぼなし→4都市セミナー開催、150名集客

につながったのだと思います。

明日また、結局プロモーションってなんなのよ？ってことをもっと分解していきたいと思います(^^)

★プロモーションについて質問がある！これ聞きたい！
という方は、このメールに返信という形でぜひ教えてくださいね！

それでは、また(^^)

■どんな業種でも絶対必要なのがプロモーション力！

((friendly_name))中村理恵です。

今日は京都に来ております。最近関西出張が多いです・・・
今日は委託を受けている法人経由の塾の講師として京都に来ております。

毎回毎回、観光したいな～なんて思うのですが、
まあもちろん観光の時間がなくて・・・唯一楽しみなのが、ランチと懇親会。
(もちろん塾も楽しみ。笑)

とは言いつつも、京都っぽいものはあまりいつも食べてないのです・・・笑

さて！昨日の夜、しかも祝日という日にプロモーション戦略について
お送りさせていただきましたが、皆様からまたまたご質問を
いただいております、ちょこちょこお答えしながら進めていきたいと思ひます(^ ^)

=====

そもそもプロモーションって？

=====

プロモーションって((friendly_name))はどんなイメージがありますか？

売ること？アピールすること？

是非この先のメールを読む前にちょっとだけ止まって考えてみてください。

どうでしょう？

プロモーションって、一般的には「販売促進のための活動」なんですよね。

では販売促進活動って？

- ・チラシ
- ・広告
- ・キャンペーン
- ・DM

- ・メルマガ登録
- ・SNS 発信
- ・仕組み

こんな感じのものがあげられるかと思います。

正しいかどうかは別として。

なので、ざっくりですよ、ざっくりいうと、要は、やり方です。戦術というか。

で、ご質問があったことについてここで一つ。

プロモーションだけやったら売り上げ上がるということですか？

ということなのですが、ぶっちゃけ正直にいうと・・・

それだけではダメなんです。

え？プロモーション戦略教えてくれるんじゃないの！？

それだけやったらダメなんです。

昨日もチラ〜と書いたのですが

マーケティングがらみのプロモーション戦略です。

例えばチラシ。

お客様のニーズを無視し、世間の状況は無視し、他社比較をせず、

チラシを作れますか？？？ということですね(^ ^)

これは他のメディアがらみでも言えて、ブログやっているのに集客できてない・・・
アクセスが増えない・・・というのをよく聞きますが、
これも方向性やブランディングなど、できてないのに言っても仕方ない。

そして、ただアクセスアップしたいからみてもらいたいからということで
プロモーションを頑張るのも違う。
大事なのは、何の価値を提供できているか。ということですね(^^)

なので、プロモーションは単体で考えるのではなく、
マーケティングの一貫として戦略を立てるのが良いかと思います(^^)

むしろ、そうしてください！
PRとかもそうです。PR だけやってもダメです。
でですね、よく一般的にじゃあ戦略立てて
プロモーションしていくのに(売り上げを作っていくのに)
PDCA 回しましょう！とも言われるのですが、
私はその考え方はあまりしていなくて、どちらかというと

SPDA という考え方をしています。

S=Search

P=Plan

D=Do

A=Act, Analytics(分析して行動)

調査をして、プランして、分析して行動。
この調査というところがキモになります。

このネット社会は情報が蔓延しているので
調査というところをしてプロモーション戦略を
組むことが大事ですね(^^) (数値になってもしっかり現れるので)

どうです？((friendly_name))は PDCA という考え方でした？
もしそうでしたら、S=Search を最初に入れてみてくださいね！

■プロモーション力で新規集客なしに1ヶ月で324万円作った秘密

((friendly_name))中村理恵です。

昨日は京都から深夜に帰り、帰宅途中でも受講生さんから
素敵な報告をいただき、深夜帰宅でもぜ～んぜん！疲れないんですね(^^)

- ・30名以上の規模のイベントが大成功！（そもそもこの集客力がすごいです）
- ・体験が初めて満席に
- ・体験からのBE成約！

という感じでみんな順調に進んで行っております(^^)
う、嬉しい・・・！

昨日の法人での委託の塾の中でも、プロモーションをお手伝いしているお二人、
まだSNS始めたばかりですが

- ・名古屋と大阪で招致！
- ・地方でも体験が満席！

と、嬉しい成果も報告いただきました！

講座では最初に自己認識を深めて行ってもらっていますが
それにプラスしてみなさんにプロモーション力を伝授していたのです。

一番早い方では、メルマガ始めて1ヶ月も経たずに 50 名集客し
売り上げを約 6 倍にされてらっしゃいます。

しっかりとやれば、これだけの成果は出るのです。

(売り上げ 6 倍は 1 万の 6 倍とかじゃないので結構まあまあいい金額ですね(^_^))

もちろんこれは私自身もやっていることで、私の中で落とし込んで
落とし込んで、そしてさらにみんな同じようにするにはどうするのがいいのか？
というところを考えて試して、考えて、そしてまた試して・・・

ということをやった結果、私以外の人にも同じように
再現性を持ってお伝えすることができるようになったのです！

てか、肝心のあなたの結果はどんなのよ？笑

という声が飛んで来そうなので私の成果も少しお話ししますね。

普段あまり自分の成果とか実績とか、本当に言うことが
全く好きじゃなくて、でも言ってるあんたはどうなのよ？
て感じかと思うので、ぶっちゃけてみたいと思います。

ドキドキ・・・

私はこのプロモーション力を取り入れて、研究してから
売り上げは右肩上がりでしたが、先月？先々月？？
新規集客をせず、かつFBにも頼らず、ブログも全然力入れてないけど
1ヶ月で300万超えの売り上げを上げることができました！

過去最高ですね・・・！じゃあ実際私は何をやったの？
と言うこと、知りたい方、いらっしゃいます・・・？？？

もし((friendly_name))が、私が具体的に何をやってそうなったの？
ってことで知りたいことがあれば音声か動画か・・・
何かしらの手段で回答したいと思います！

なので、ぜひ気軽にこのメールにご返信ください(^^)
私はうわべだけのノウハウって私自身も好きじゃないですし
と言うかうわべだけって成果が出ても一瞬なんです。

なので、カーナーリ！本質的な回答をさせていただきたいと思っております(^^)

昨日の京都の塾でも、このプロモーションの全体像のプチ講義を行ったのですが、
最後のアンケートで「本質的な戦略を・・・ありがとうございました！」

と言う感想もいただきました(^^)

では、((friendly_name))からの質問、楽しみにしていますね～！

■働く時間を減らして収入を上げる。全ては戦略です

((friendly_name))中村理恵です。

昨日のメールにはとってもたくさんの方から！

お返事をいただきました(^^)

ありがとうございます～！

これから起業をしようかな、という方もいらっしゃる、

ビジネスを長く続けてらっしゃる方も！

多くはやはり集客について何を具体的にされてますか？ということが多かったです！

集客ね・・・

わかりますよ。これ、もう永遠の課題なのでは？

というくらい、みなさん頭を悩まされております。

今回のメールのお返事だけでなくリアルでお会いする人からも

集客についてのご相談は結構いただきます。

なので、そういった方やこうやってメール講座を読んでくださっている

((friendly_name))のお役にも立てたら嬉しいと思っています！

質問いただいたことも含め、明日から動画をお届けしますね～！

★-----

全ては戦略です

-----★

今日のメールのタイトルにもあるのですが、私もそうですが
今活躍していつも生徒さんが賑わっているな～って方は
なんだかんだ戦略を使っていると思います。

戦略って聞くと、なんだかあざといな～って
思う方もいらっしゃるかもしれません。
でも、ビジネスなんです。大手の企業だって
一つの商品を生み出して売るときにはめっちゃ戦略立てします。

なんかよくわからなく商品だけなんかできちゃった～！
て感じで、Apple 社も NIKE も、売り出していないはずです。

映画のリリースだってだいぶ前から期待感を煽るような
予告をしていたりしますよね(^_^)そう、全ては戦略なんです！
(ぜ～んぜんあざとくないよ！)

★-----

二極化する起業家

-----★

今いろんなところで今後は二極化していくよ！
という風に言われていたりもしますよね。私もその通りだと思っています。
もちろん、本質的なことをやっている人が残る、っていう考え方もあるけど、
そうじゃない考え方もあります。

それが、

- ・チャンス追求型の起業家
- ・戦略型の起業家

この2タイプです。

(これはアメリカでも有名なマーケッターであるリッチ・シェフレンも言ってます)

それぞれを説明していきますね。

★チャンス追求型の起業家

新しい情報、ノウハウを見つけて試しては見るものの、
う〜ん？なんだかうまくいかない・・・と、思ってしまうがちな人。

流行に左右されるタイプで、自分に何が必要か、
この状況なら何をすべきか、がなかなか見極められなくなって
しまいがちなタイプです。

自分が何をやりたいか、よりも稼げそうな情報に目が行きがちです。

★戦略型の起業家

前者のタイプと違って、自分がやるべきことが
しっかりを見ており、流行だけに流されず、進むべき道を淡々と進む。

自分に必要なものが選べるのです。(それが起業塾であっても、
取り入れるべきノウハウだったりしても)
何が大きく違うのか？というと、私はこれかな〜と思うのですが

明確なビジョンを持っていない

ということがあるかな・・・と。

焦る気持ちもわかります。だけどそれゆえに稼がなきゃ！
となって、焦点が「稼ぐ」に行ってしまうがちになる。
でも戦略型起業家のタイプって結構目標だったりビジョンが
明確な人が多く、そこからの逆算で考えているのであまりプレにくいのです。

最低でも、

- ・なんでこのサービスなのか？
- ・いくら稼ぎたいのか？
- ・どういう人生が理想か？
- ・情熱を持って取り組めるか？

この4点は押さえておくべきと私も思います(^ ^)

ちょっと話がずれましたが・・・戦略型の起業家は
要はPDCAが回せるので(しかも能動的に)結果がついて来やすい。

でもね、最初っから、生まれた時から「私戦略的です！」なんて人って
なかなかいないと思うのです。笑そもそも「戦略的」という考え方が
どういうものか知らない、手順がわからない
何から始めたらいいの？と言っている人でもね、

一旦一緒に戦略立てて進めると
次回から一人でできるようになっているんです。
(少なくとも私の受講生さんは)

なので、チャンス追求型かも・・・なんて、がっかりしないでいいんです！
じゃあどうするの？

ってことを、明日からの動画講座で全体像を解説して行きたいと思っています(^ ^)

戦略型って、本当に無駄な行動が少ないんです。

そして、無駄な行動がないから時間を短縮しても、稼働日を減らしても収入が上がるんです。

あ、だからと言って間違えないとか失敗しないとかではないです！

もちろん、失敗することとかうまくいかないこともあります。

(現に私がそう。お金も時間もだいぶん費やして来ました！)

PDCA を回しているのでもううまくいかなかったことは振り返って改善。

それだけです。

明日は私がいつもやっている考え方や行動についてなので、

是非ぜひ、楽しみにしててくださいね！

それでは、また明日(^_^)

■ 《動画》今すぐ身につけておきたいプロモーション力①

((friendly_name))中村理恵です。

今日は午後からセッションをして帰りは旦那さんと一緒に帰宅(^_^)

今日のセッションでは結構がつり構成を組む。

なので、ゴールはその人の要である「これ」が見えて筋道を立てれること。

だったのですね。

ビジネスの立て直しというか、来年に向けて大事なセッションだったので私も気合が入ってたんです。なので、今日は要が決まるまで絶対帰らない。(受講生さんが時間なかったらアウトだけど。笑)で、今日はね！もちろん見えました！ヒアリングして状況を話してもらって、そしたらあったんです、やっぱり。要の部分が。

そしたらもう頭の中にはそれをプロモーションするストーリーがババババババっと広がっていく。やっぱりこれは私の強みであるようです。笑

なので、忘れないうちに私が一方的に喋り(笑)それを録音してもらおう、という感じで進め、メモを殴り書きしまくる。笑

みなさんが興味ある！という講座ができそうです(^^)受講生さんのね★

さて、お待たせいたしました！今日からは動画も交えてお送りしていきますので、是非ぜひ！ご覧になってみてください。

今日のテーマ

今すぐ身につけておきたいプロモーション力①まず最初にすべきこととは？

=====

★動画はこちらから

<https://youtu.be/FMG4nUJxJho>

=====

さて、ご覧になっていただけましたか？

((friendly_name))はご自身のサービスを実際にプロモーションする時、
どれだけ準備をしていました？かつ、販促ツールとして
今は何を使っていますか？？？

事前準備って本当に大事なんです。

私の尊敬するアインシュタインも(笑)問題解決するときとか、
時間が1時間しかなかったら問題を見つけるための準備
すなわち質問を考えるのに55分費やす。
なぜならそれがわかってしまえば答えは5分で出るから。

と言っているくらいです。

そのくらい、何かを見つけるための準備、段取り、事前準備って
大事なものなんですよ。なので、((friendly_name))も是非この
準備に力を入れてください！

★48時間以内にアウトプットしてみてください。

動画をご覧になっていかがでしたか？不明点、疑問点には
お答えさせていただきますね！

例：私は●●を仕事としてやっていますがこの販促ツールの使い方であっていますか？
とかでも良いですし、こんな段取りを組んでみました！とかでも良いです(^^)

是非このメールに返信という形でアウトプットしてみてくださいね(^^)

それでは、明日も動画をお送りさせていただきます(^^)

それでは、また明日！

■ 《動画・ワーク》今すぐ身につけておきたいプロモーション力②

((friendly_name))中村理恵です。

今日は1日引きこもり・・・色々準備を進めている
秘密のプロジェクトに関して準備を粛々と進めていました！

そして今日の晩御飯は今更ですが秋刀魚です。笑
こうやって起業したことによって自由に仕事配分を決めれたり
予定を立てれたりすることが本当にありがたいです。

でも自由と責任は紙一重。なので、自由にしすぎず、
自分のビジョンを描きながら今日も取り組んでいました！
(苦手なPC作業だけ)

そして、昨日の動画はご覧になっていただけましたか？
まだだ～！って人はぜひ！1話目をご覧になってから
今日の動画を見てくださいね(^^)

どれも5分程度のものですので何かをしながら、でも
見れちゃう範囲です。

=====

▶1日目の動画はこちらから

<https://youtu.be/FMG4nUJxJho>

=====

昨日早速アウトプットして下さった方もいて
すぐ行動していることにもう素晴らしさを感じました・・・涙

インプットしたらアウトプット。これはセットです。

はい、セットです！笑

理解を腑に落とすにはインプットしたらアウトプット。
え~~~~アウトプットって、誰にしたらいいの？

って方は、このメールに返信してくださいね！

今日は特にワークがあるので是非是非アウトプットして見てください！
フィードバックをさせていただきますね(^ ^)

さて、今日の第2話目。今日お送りするのは、
とあることの重要性について。
これ、なかなかやる人いないんです。

私は普段から受講生さんやいろんな人にこれをやるのですが
それをしていなかった以前よりしている今の方が断然！
集客や契約率が良くなっています。

私が信頼しているマーケッターさんもこれは絶対にやる、とことんやる、
とっているくらいです。

それくらい大事なこと

=====

▶2話目はこちらから

<https://youtu.be/AK1Q8LNrggw>

=====

そして、この動画を見た後にこちらのワークをやって見てください！

そしてぜひ私にアウトプットして見てくださいね！

★-----

今日のワーク

-----★

①((friendly_name))のお客様が実際に悩んでいそうなことは何ですか？

できれば付箋に書きましょう。

②その悩みが多い順から少ない順に並べ替える

③さらに、緊急度・重要度が高いものから低いものへ並び替える

④FB やアメブロで記事を書いてみよう！お悩みを解決するような

コラム記事を書いて見ましょう。できたらぜひ、見せてくださいね！

それでは、明日もまた動画をお届けします！

それまでに1話、2話ともに見ていてくださいね(^^)

■ 《動画》今すぐ身につけておきたいプロモーション力③

((friendly_name))中村理恵です。

今日はコンサルが3件！笑卒業生でも学びたい期間に合わせて

学びたいだけ学べるシステムを用意しているので、すごいスキル3期のメンバーと

卒業生と・・・という感じでコンサル三昧でした！

明日はまたお家にこもって粛々と秘密のプログラムの

完成を目指していきます・・・！

さて、動画の2話目も見ていただけました？

=====

まだの方はこちらから

▶1日目

<https://youtu.be/FMG4nUJxJho>

▶2日目

<https://youtu.be/AK1Q8LNrggw>

=====

早い方はもう速攻アウトプットが返ってきます！さすがですね(^^)

これを見てくださっているすごいスキル3期のメンバーも

「お客様目線が足りなかった・・・」と気を新たに引き締め直したようです！

是非是非アウトプットしてみてくださいね。

昨日もお伝えした通り、インプットとアウトプットはセットです。

アウトプットすることによって自分が理解できていない箇所も

わかるようになるのですごくおすすめですよ(^^)

さて、3日目の今日は・・・認知を拡大するために

やっておかなければいけないこと。これについてお伝えしますね！

認知拡大ツールといえば・・・

((friendly_name))は何を使っていますか？

そして、何がいいと思いますか？

私、この質問めっちゃくちゃ最近よくされるんです。でね、みんな口を揃えてこう言うのです。

=====

▶3日目の動画はこちら

<https://youtu.be/haD4-HvQsy0>

=====

いかがでしたか???

これでまた、メディアに対する考え方は変わりました？

もし心配でしたら、私今●●を使っているのですが、
これで大丈夫ですか???とご返信いただけたら、
フィードバックさせていただきます！意外とみんな、考えずにやっている。
そんな可能性もあります(^_^)

でね、明日の4日目ですが・・・それよりも私が強力な
ツールだと思っているものをご紹介します。
今後、絶対欠かせないものになっていくと思うのです。
なので、明日の配信も是非楽しみにしててくださいね(^_^)

追伸:

最近のメディア事情・・・この間委託受けている法人の
会社でも話題になりましたが、最近のメディア事情が
詳しく載っているサイトがあったのでシェアしますね！

▶最新版ソーシャルメディア動向まとめ

<https://gaiax-socialmedialab.jp/post-30833/>

■●●もう始めてますか？今すぐ身につけておきたいプロモーション力④

((friendly_name))中村理恵です。

昨日は3名の方とのセッション/コンサルをさせていただき、
今日は自宅にこもって粛々と準備中・・・
なんだか外もすごく寒くなってきましたね・・・！

昨日なんと、自宅に帰ったらあの懐かしの・・・
スーパーファミコンが家に！！！！

((friendly_name))知ってます？スーパーファミコン。
略してスーファミ。笑
小学生の頃に流行っててめっちゃやってました。

目が悪くなったのはこのファミコンのせい・・・
ってくらいやってましたから。笑
(現在はレーシックして両目とも1.5以上になってますが・・・)

旦那さんがどうしてもやりたいと購入した模様。
師走のこの忙しい時に誘惑のスーファミ・・・
ううう、仕事頑張ります。笑

さて、今日お伝えするのプロモーション力④つ目。
どの媒体で行うのか？ということですが。

動画をまだご覧になってない方は
ぜひ見てから続きを読んでくださいね！どれも5分程度のものになっています。

=====

今すぐ身につけておきたいプロモーション力①

<https://youtu.be/FMG4nUJxJho>

今すぐ身につけておきたいプロモーションカ②

<https://youtu.be/AK1Q8LNrggw>

今すぐ身につけておきたいプロモーションカ③

<https://youtu.be/haD4-HvQsy0>

=====

プロモーションに最適な媒体があるのですが・・・

((friendly_name))は何だと思えますか？

それがですね、メルマガなんです！

なんだあ、メルマガかあ～それって結構前からあるじゃん。

古い集客方法なんじゃない？って思いました？

ノンノン、これはちゃんと使えば集客も、売り上げも、

ちゃ～んと上がるようになるのです。

読者が300人いれば集客に困らなくなり、

1000人いれば売り上げに困らなくなる、とも言われています。

((friendly_name))はメルマガは始めてらっしゃいますか？

もしまだ・・・と言うことであればいち早く。このメールを見た後から
すぐにも！検討して欲しいです。
最近の SNS 離れというか、盛り上がり具合というか、
嫌な言葉で言うと廃れ具合とか・・・かなり加速しているように感じます。

そして、2018年の中頃には SNS 起業懐かしいね～！
なんて言われるんじゃないかってくらいものすごいスピードで進化してってますね。
そして、衰退ということもそうですが、結局ね、みんな疲れちゃった。
これだと思います。

ビジネスをしている人で溢れかえり、いわゆる
キラキラ起業女子とか言われてホテルラウンジでの食事、
年に何回も行く海外旅行、豪華ホテルに滞在講座は常に満席続き・・・
なんていうのに疲れちゃった。それもあると思います。

ビジネス、商品提供者が多くなって買う側が少なくなっている。
それもあって、FB や SNS が元気なくなっちゃっている・・・
ということもあります。

さらに、SNS とかって、特に FB は届けたい人に確実に届くか？
という観点で見ると、答えは NO なのですよね。
いわゆるアルゴリズムってのがあってタイムラインに表示される人は
限られている・・・というわけです。

なので、いくら FB で((friendly_name))の
価値観や日常や、お仕事のことやサービスの告知をしても
届けられる人は限られる、ということです。

ただ、その点メルマガは届けたい人に確実に届く！
そしてわざわざ登録してくれているので
すでに((friendly_name))のファン！ということもありますし、
わざわざ自分のメールアドレスを開示してでも読みたい！
と思うくらいなので登録するわけです。

なので、読んでもらえる確率は高い！ということですね(^^)
同じような感じで LINE@もありますが、正直
どっちがいいの？ってこともよく質問されます。

答えは・・・

属性、ターゲットによりけり。目的によるかと思います。

あとは LINE@は匿名性が高かったり、あとはスタンプを
返してもらったりとかしないと誰が登録しているわからない
というデメリットもあります。

なので、私はメルマガをお勧めします！

- (1)リスクヘッジになる
- (2)濃いファンを作りやすい
- (3)ビジョンを伝えやすい
- (4)短期決戦ができる
- (5)販売力が強い

などメルマガはいいところだらけ。

実際に、私の受講生さんでも、メルマガを初めて1ヶ月で
約50名の方を集客し、売り上げが6倍になった方も！
ちゃ〜んとやればすごく強いツールです。

今までご紹介してきた今すぐ使えるプロモーションカ
こちらについては来月(12月)発売の、
プロモーション設計構築ガイド
に、超！超詳しく盛り込むつもりです！

どうぞ楽しみにしててくださいね！
まだ動画をご覧になってない方はこちらからどうぞ(^^)

=====

今すぐ身につけておきたいプロモーションカ①

<https://youtu.be/FMG4nUJxJho>

今すぐ身につけておきたいプロモーションカ②

<https://youtu.be/AK1Q8LNrggw>

今すぐ身につけておきたいプロモーションカ③

<https://youtu.be/haD4-HvQsy0>

=====

■たくさんのお問い合わせありがとうございます！

寒いですね～！一気に寒くなってる・・・
私は冷え性なのですが寒くなると体が本当に冷たくて。

紹介してもらったおざぶというものを使っているのですが、
中が麴と塩と玄米だったかな？レンジでチンをして使う
ものなのですが、これがも～あったかくって！

手放せなくなりました。笑冷えてるとむ浮腫むし
よくないことだらけですよ。体温が低いと病気になりやすいともいうし。
女性の皆様、気をつけましょうね！

さて、昨日のメルマガでね、最後の方にちらっと、ちらっと。
極秘のメニューのことを書いたのですが・・・
受講生を含む、いろんな方から詳細知りたいです！
私も買った方がいいやつですか？などと、積極的にご質問いただき・・・
ありがとうございます・・・！

これは表に出してなくて出してないというか、
今までは受講生さんに公開してきました。

講義形式というよりも、今回からすごいスキルが
オンラインプラスリアルという講義形式をとっているので、
リアルでの個別セッション付きをお申し込みの方には
全公開しているわけです。

このノウハウというか、(私はノウハウという言葉があんまり好きではありません)
本質的な理論を取り入れてからこの間もどこかでお話したかも。

1ヶ月で約50名を集客し売上げを6倍にする
ということに成功したのですね(^^)

そのほかにも、

- ・体験セッションが満席
- ・継続セッションへのご案内がスムーズになった
- ・売上げが少なくとも3倍、多い方で14倍

などということを実現できてきました。このメソッドは以前から使っていて、
私自身も過去最高売り上げを記録したり他の人にも試験的にさせていただいて、

・FB 投稿拒否(笑)→160万の売り上げ

・FB 投稿ほぼなし→4都市 150名の集客

という実績を作ることもできました。

今3期のメンバーへのフォローや法人関係でプロデュースしている人の
フォローでバタバタ・・・なんだかちよつとゆっくりになった？
って思っていた私もまたまたバタバタ期に突入。でもいいんです。
結局私はバタバタするのだ。笑
統計学的にも暇に耐えられない性分のですし。笑

3期メンバーもとっても順調。とある方は法人さんから
定期的にコーチングをしてほしいという依頼も来ているようです(^^)

そんな大好評のメソッド。近々発表できるように
頑張りますのでお見逃しなく・・・！

でね、結局やっぱりどうしても起業塾に行ったとしても
コンサルつけたとしても、セミナーに行きまくったとしても。
結果を出せる人というのは「やりきる力」を持っているのですよね。

途中でやめない。苦しい時もある。
これが当たるだろう！って自信满满で告知したりとか
イベント組んでみたりとかして外に出すんだけど、

あれ？なんか思ったより反応ないぞ？？？？？

って時、((friendly_name))にもありませんか？

私はね、ありますよ～！笑

ぶっちゃけ、今まで起業してうまく行った！って思ったことは
100%満足できるかは、一度もないかもしれません。

それくらい、毎回ドラマがあったりいろんなんことがあります。

それでも、やりきるんです。

一旦ね。

で、そこからが大事。

何がよくて、何が改善する必要があったのだろう？？？って
真剣に考えるのです。

いわゆる、振り返りというやつです。

これがないと、次にまた同じ失敗をしてしまうし、
同じことをやってしまったらまた同じ結果になって
モチベーション下がる・・・ってことになりますよね。

そのためにはやっぱり目標だったり
それをする目的を決めておいて、そこから逆算して全てを進めていく。

それをしているうちに、改善されて来てそれが
集客の人数や売り上げや、自分の理想の人生・・・
となって目の前に現れている。

そうなっているのだと思います。

目標だけ追いかけてくださいね。それができた目的があるはずなんです。
これは、受講生さんにもず〜っと伝えていることです。
何のためにそれやるの？って。

そこから計画立てて、諦めずに最後までやる。
このやりきる力がとっても大事なのです。

実際、もし仮にうまくいかなかったとしても別に失敗じゃないですから(^^)

エジソンですら、失敗と思ってなくて「うまくいかない方法を学んだだけ」
といっているくらいです。

大丈夫。

人生なんとかなります。ただ、諦めずに根気強く進めていく。

私は人気起業家さんみたいにはば〜ん！って飛躍したわけじゃないです。
ただただ、コツコツ、やって来た。
諦めずにやることやる。行き詰まった時は他の人に相談する。改善する。

なぜなら実現したいことがあるから。その目的に向かって
ず〜っと取り組んで来ました。だから((friendly_name))も、もし仮に

やだな〜

やめたいな〜

もういいや〜

ってなっちゃいそうなことがあっても大丈夫！！！！

私ですらできたのですから。(超飽きっぽいこの私が。笑)

話は長くなりましたが、やりきる力。ぜひやりきって、
そのあとに改善する、という考え方を持ってくださいね(^^)

あと、効果が出ちゃう極秘メニューに興味がある方は
個別にお問い合わせください(^^) 笑

それでは、また！

■ビジネスに必要な●●力

昨日のメールにもお返事たくさんいただきまして
ありがとうございました(^^)

気になります！とぶっちゃけてくださったみなさま、
ありがとうございます(^^)
お楽しみに、です(^^) 今、着々と準備しております！

内容としては・・・

- ・プロモーション効果が3倍違う？ SNS メディアにも使えるプロモーション事前準備
(実はこれをやらないからみんなうまくいなくなるのです)
- ・最新マーケティング理論を利用した、SNS メディアの効果を最大限に発揮する方法
(AISAS ももう古い！時代の流れに合わせたところに力を入れるべき。
そのポイントとそれによって使う媒体を変えます。)

・まだまだ使える！FBで可能性を広げ効果を発揮する方法

(今更FBじゃなくて、今からFBです！)

・潜在顧客、見込み客へアプローチするために必要なファネル(導線)について

(今商品を買う層って、たったの3%って知ってました？残り97%にアプローチする方法も盛り込んであります。)

・メルマガ1通の効果を最大化する！具体的な活用方法

(私もこれで集客や売り上げを作っていますし、受講生さんにもできています)

・事例解説！私が実際に使用したセールスレターに

コメントをつけて大解剖！マーケのプロからの視点で

みてもらったコメントもつけています！

などなど・・・という構成でお送りしようかなって考えています！

(我ながら突っ込みすぎ・・・？笑)

オンラインでお届けする完全ガイド、みたいなイメージです。

数量限定で割引も考えてますので割引価格で欲しい！という方は

優先的にご案内するのでこのメールにご返信くださいね(^^)

これ、かなり力を入れているので価格としてはものすごく破格！

というわけにはいかない・・・！

と思っていますが、12月は私の誕生日ということもあり、

値段については悩みに悩みまくっています。

(安くするつもりないと言いつつ実際多分そんな高くない。笑)

これだけで10万~40万くらいは行くと思います。

(これだけで受講生は60万突破！)

以前法人経由でこの戦略の一部を使って軽々と7桁を超えた方も。

なので、楽しみにしててくださいね！

こういった戦略って、ものすごく大事だと思うのです。
以前も少し触れたかもですが、戦略と聞くと、めっちゃ
あざといやんけ！って思う人もいるかもですが、
全然あざとくないです。

むしろ、一般企業でさえこの戦略を使いまくって
世の中に商品を出しているのに個人起業家が戦略を立てないとか・・・
ダメです！笑

で、じゃあどうやって戦略を組み立ててるのかってことですが、
私はこの力が外せなくて。

それが、観察力です。

私はこの力を使って
(強みでもあるし、さらに自分でも鍛えました)
トップセールスになり、相手の心情を読みやすくなり
問題解決能力を上げてきたつもりです。

じゃあ観察力って何なのよ？ってことですが、
wikipedia より
観察(かんさつ、英: observation)とは、
対象の実態を知るために注意深く見ること。
その様子を見て、その変化を記録すること。
どれだけその変化を見つけられるかが重要である。

ということです。

そのまま言うと、相手のことを見て
注意のアンテナを張りまくり、
客観的に捉える力のこと、ですね。

観察力を鍛えるとどんないいことがあるのか？
ってことですが、

- ①相手の状況がわかる
- ②相手の本心がわかる
- ③次のコミュニケーションなど
戦略を立てられるようになる

つまり、観察力を養うことで、戦略を立てられる。
で、私の観察力がマニアックすぎると
いろんな人から言われた投稿がこちらの投稿です。

身につけているブランドや持ち物、色、などでその人の考えていることが
知りたい人はぜひ続きをこちらから読んでみてください。

<https://www.facebook.com/groups/122356605145984/permalink/133076127407365>

／

スライムキャリアのグループに飛びますが、出入り自由ですので
私のマニアックさに触れたい方は是非こちらからどうぞ。
これを鍛えておくと、ほんといいことしかないです。それでは、また(^^)

■ 《号外》極秘メニューの発売日決定！

((friendly_name))中村理恵です。

朝からすみません。笑色々やることが山積みで
連日朝も早よから起きてあくせく働いております。笑

極秘メニューへのお問い合わせ！たくさんいただいでいて
ありがとうございます(T T)
色々と準備を進めてまして・・・ついに！発売日を決定しました！

発売日は

12月5日(火)21時

はい、明後日です！商品名は

理想のワークライフを叶える
プロモーション設計構築ガイド

私は本当にこの内容を知っているか知らないかで
2018年が全く違うものになって行くと確信しています。

SNS 起業飽和・・・なんて言われていますよね。
2015年くらいはまだまだ供給より需要が
高かったので、商品を出せばある程度の人でも買ってもらえていた・・・
という事実がありました。

ですがだんだん起業業界も成熟期を迎え、これから
衰退期に入っていきます。このスタート期、成長期、
成熟期、衰退期というサイクルは決して起業にだけ当てはまっているのでなく
世の中のサービスは全てこのサイクルを経て、今がある・・・となっています。

成熟期に入ると同じような、似たような商品が飽和し、もうわけわからん・・・

という感じで、でもそんな中でも売れて行く人、片や売れなくて
集客やセールスに困る人・・・という感じに別れてきました。

なので、今までと同じやり方もしくは戦略なし、で売れる時代は
残念ながらもう終わりました・・・
なので、自分のサービスをしっかりと理解し、
売って行くための方法を考えていかなきゃなんです。

発売日前にちらっと中身をお見せしますね(^^)
先日メールに返信いただいた方で

戦略とか難しそう・・・でも実際に集客をして
サービスを買ってもらうためには必要だと思います。

色々学んだことをやってみているのですが、いまいち効果を感じられません。

という方がおりました

((friendly_name))はこのような悩みはありますか？

- ・いい商品(サービス)があるのに思うように売上が上がらない…
- ・競合が多く、値下げしないと買ってもらえない気がする
- ・新規のお客さんを集客するのに労力が半端ない
- ・さらに、リピートしてくれるお客さんが少ない…
- ・チラシやセールスレター、ダイレクトメールを送ってみたがあまり反応がない…

もし、((friendly_name))が日々学んだことを実践しているにも関わらず、このような悩みをお持ちなら、あなたの本当の問題は、間違ったターゲットに対してアプローチしているかもしれません…

これは、最初にお届けする

①プロモーション効果を最大限に発揮する事前準備力

でもお伝えしようと思っているのですが、もしこのような悩みを抱えているのであれば、需要を追いかけ続けてその層だけにアプローチしているのかも。

先日のメールでもお伝えしましたが、
すぐを買う！という層は3%しかいません。

その人たちって、でも結構自分の中で解決策が決まったりして
よほどのことがないとひっくり返らない。

(例えば iPhone 買って決めてるのにアンドロイドを買わせようとする、
くらいのことです。)

セールス力があれば可能かも知れませんが、か・な・り！難しいんです。

それを、マーケティング絡みでちゃんとリサーチすると、
需要を生み出せるので、

- ・単価を下げなくても売れる
- ・売り上げは2倍、3倍と増える
- ・((friendly_name))のファンが増えて
- ・リピートしてくれる
- ・さらに競合に真似されにくい

という風になるのですね。

自分の価値を最大化する。これに尽きます。

その方法を具体的にお伝えするので普段の発信やセールスレターの
書き方だったりとか、ガラッと変わるはずなんです！

私はこれにより、9月だったかな？に打ち出した
1年半ぶりの個別セッションへは30名もの皆様にお越しいただきました。
それだけ、パワフルなんです！

そんな細か〜いノウハウややり方もお伝えしていきます！
(もうこの①だけでも元取れちゃうと思います)

そんなこんなで、12月5日21時。

詳細を発表していきますのでまたぜひこのメール講座を
ご覧になってください(^^)

■極秘メニューが無料になる企画を考えました！

((friendly_name))中村理恵です。

こんばんは！今日は愛犬と一緒に近くのドックランまで
出向いていたのですが・・・大型犬ゾーンがあって、ラブラドルやコリー、
ダルメシアン、ゴールデンなどなど・・・
たくさんの犬たちと遊んで私まで泥んこになりました。笑
泥んこになるって・・・久しぶりすぎる。笑
そんな愛犬ポソちゃんは只今爆睡中でございます。笑

さてさて、昨日のメールにもたくさんのご返信・・・
ありがとうございます・・・！
優先案内欲しい！という方へは
明日、先にご案内させていただきますね(^^)

「気になるので優先案内お願いします！」
「内容がすごくたくさんなのですね！」
「理恵さんの動画はなんだかいつもす〜っと入ってきます。とっても聴きやすいです！」

などなど、お問い合わせと
動画に対しての感想をいただいて
個別に返信させていただいてます(^^)

今回このオンライン講座形にするかどうか、迷ったんです。
というのも、あまりにも効果が出ているので、
私に直接会いにきてくれている、つまり受講生さん限定にしよう。

今までもそうやってきたし今後もそのつもりだったのですが、
私は講座を頻繁に募集するわけじゃないですし、割と少なめな
人数にがっつき関わるタイプなので一度に何十人も相手にしているわけじゃない。

実はすごいスキルが始まってからもお会いする方から実際に、
「私は理恵さんの何を受けたいですか？」
っていうご相談もいただくくらいです。

今はすごいスキル3期が動いていてかつ法人の方のもの、
新しいプロジェクトがありなかなか受付できずにいました。
私がいつも大事にしているのは受講生さんたちなのです。
なので、このオンライン講座もそこまでお安くはできないと思います。
(と言っても10万いかないですが)
でも、この投資分はすぐに回収できるものと信じています。

で！！！！

せっかくだから初回のこの5日の発売前に！
何かメール講座のみなさんに
感謝の気持ちとして提供できるものがないかなと考えた結果、
このような形でプレゼントをさせていただくことにしました！

今日から新しく私のメール講座に登録してくれた人で
さらにここからびったり10人目の人には

なんと無料で！このプロモーション設計構築ガイドを
プレゼントさせていただきます(^^)

え？私、すでに登録してるんですけど？笑って声が聞こえてきそうですが
ということも加味して、((friendly_name))のお友達やお知り合いが
私のメール講座にご登録される時、「ご紹介者」を書く欄があるのですが、
そこに((friendly_name))の名前を書いてもらってください(^^)

お友達、知人の方がぴったり 10 人目だった場合には、((friendly_name))にも
無料でプロモーション設計ガイドをご提供しちゃいます！

FB でシェアするもよし、こっそりお友達に連絡するもよしです！
表に出すのを本当に悩んだ結果なので
この機会にぜひ受け取ってくれたらと思っております！
(ちょっと早いクリスマスプレゼント)

どなたに当たるかとっても楽しみです(^^)

10 人というのが、意外とすぐそうでもしかしたら・・・？
ってことがあるのでスリル感があるかな～って思いました。笑
それではまた(^^)

■30 万円のセミナーに計 3 回投資した結果

((friendly_name))中村理恵です。

もう12月も2週目。早いですね～汗
実は明日、世界一のマーケッター
と言われている、ジェイエイブラハムとジェームススキナー、
あのとくダネで有名な(もう出演してないけど)
小暮太一さんやキングコングの西野さんなどが参加する！
マーケティングセミナーに参加してくるのです(^[^])
も～めっちゃ楽しみ！

なんだか同時通訳の機械？もあるらしく、
久々に私もどこまで英語だけでいけるかというのを
試して見たく、通訳なしで挑んで見たいと思います。

ただ、ビジネス英語ってぶっちゃけちょっと違うんです。
使う単語だったりとかいろんなものが違うので不安です。笑

今回めっちゃお得な値段で受けれることになったのです。
破格すぎてここではお伝えできませんが楽しんでこようと思います(^[^])
また感想はシェアしますね！(もし行かれる方がいたら会場で見つけたら声かけてください！)

((friendly_name))はセミナーや講座って結構頻繁に参加されますか？
もしくは、人生を変えるくらいのセミナーに出会ったことってありますか？？？

私はね、一つだけあります。

それが、今の私を作ったと言っても過言でないくらいのセミナーでした。
ご希望の方には教えますのでこっそりご連絡ください。

まだまだ有名な会社ではないですが世の中の原理原則、
ましてや世界、いや、宇宙の原理原則を教えてくれたセミナーでした。

当時、私は会社員でも～超！不満だらけの文句言いの、
超が100個くらいつく嫌なやつでした。

でもこのままじゃいけないってわかってて

そんな時に mixi で知ったカフェ会に足を運んで見たのです。

(mixi 懐かしい！)

で、なぜそこに参加しようって思ったかというとですね、
とある夫婦が主催していたから。いろんなカフェ会はあったのですが
主催者が男性もしくは女性。しかも、知らない人。

でも、なんか夫婦でやってるって安全そうだし、夫婦でそう言ったことが
できるってなんか素敵ってほんと直感で参加しました。

そのカフェ会に参加したのが確か・・・2009年？10年？くらいだったのですが、
その夫婦とは今でもず～とおつきあいのある、私が信頼できる人なのです。

30手前にして彼氏いない、仕事は役職ついているけど
不満だらけ、貯金もなくて、この先どうなるんだろうって。

付き合う男は全ていわゆるダメ男のジャンルに入り(笑)
こちらから好きになった人には相手にされないという、
なんとも悲しい女！笑

月に3日～4日しか休みなくて(むしろ好んで働いていたかも)
やりたいこともわからない、でもこのままじゃダメだ、なんか変えたい！！
と、思って、参加したのがこのカフェ会。

それから夫婦は親身になって色々相談に乗ってくれたり
セッションをやってくれたり(しかもめっちゃ格安)
この人たちはなんていい人なの？ってくらい、時間を費やしてくれました。

で、とある時に私はなんでそういう考え方ができるの？
って、聞いて見たんです。

そしたら、二人とも時期は違うけど私と同じような状況から
とある法則を学んだら世の中の考え方、自分の考え方、
全部ひっくり返った。って言ってたんですね。

で、もう私は前のめり気味に「そのセミナー教えて！！！！」
ていうくらい積極的に聞いていたのですが、
ぶっちゃけね、セミナーの内容を聞けば聞くほど・・・

あ、怪しい・・・！というのが本音。
しかも、4日連続受けなきゃで、30万かかるって・・・！
ヒョエー—————！

当時貯金のない私、かつ、月に4日しか休みがないのに
どうやってそのセミナーに行くんだ？てか、怪しすぎない？
なに？宇宙って！あるもないも存在しない世界って

なんなんだよ！？怒
みたいな心境でした。笑

そんな4日間で30万で・・・無理無理無理無理！
ってのが私の最初の本音。

でもここまでよくしてくれた夫婦に申し訳ないと思いつつ
お金的にも内容的にも(笑)決心がつかなくて、
約1年半くらいのりくさり、そのセミナーを避けてました。笑

今思えば、行ったら変わるのがわかってたからなんだと思う。
行ったら変わっちゃうからね。
変わることへの恐怖とないお金を作る勇気と
いろんなことがなくて

も～ドキドキ。

だってそのセミナーに行かなかったら30万払わなくていいし(笑)
なんだかんだ変わりたいって行っても別に早々人なんて変わらないし、
とか言って散々自分に言い訳して避けてました。

でも、これ、もうダメだ・・・っていう事件があって、
ついに私は参加することを決めるのですが・・・

初日、二日目、三日目。最後に宗教に勧誘されたらどうしよう
もしかしてこれを買ったらもっと運が良くなるとか、
ツボとか水晶とか売られたらどうしよう？

ってことが気になって、全然集中できなくて、
挙げ句の果てには四日目、めまいが出て参加できなくなったのです。笑

30万払ったのにね。笑
ウケるでしょ。爆

でも内心、肝心の部分知らなくて
よかった～！的に思っていました。笑

なんだけどその後、夫婦の助けもあって内容が
だんだん腑に落ちてきて、あれ？もしかしてこれって？
ってことで、もう1回受けるんです。30万のセミナーをね。笑

今回は無事4日間制覇しまして、なんとなくわかったような、
わからなかったような・・・
う～ん、わかるけど、どうなの？

ってことで、次また同じセミナーを受けたんです。
はい、3回目です。笑

で、この時に全てが繋がって
ピーーーーーン！と一本の線で。

あ～そういうことか。って納得してから、
私の人生はガラッと変わり始めました。

嫌いな人とかは特にいないし収入は上がる一方だし、
好きなことを仕事にできているし、臨時収入とか半端ないし、
なんかもう世界が変わったというか。
だから今の旦那さんに出会って結婚もしているわけです。

もっと早くちゃんと疑わずに素直に参加しとけばよかった。笑
そしたら 90 万を費やすことはなかったでしょう・・・笑

でもまあ、それも私なんだと思います。
何が言いたいかというと(笑)

セミナー提供する側もそうだけど受ける側の意識で結果って
だいぶ変わると思うのです。
私は最初に参加した時、受け取る準備ができてなかった。

だから、全く受け取ることができず、受け取れないだけじゃなくて
疑うという、なんともひねくれた。笑
で、人生を変えられる人ってやっぱり何においても
素直なんだな・・・って本気で思いました。
どんなに小さなことでも、一つ一つ素直にやってみる。
もしそれが教わったことであれば実践してみる。
疑いがあるのなら、聞いてすり合わせる。

自由になりたいなら、起業で成功したいのなら、
何か成し遂げたいことがあるのなら。
なんでもいいのでやってみてください。
一歩を踏み出してみてください(^^)

もし踏み出したよ～！って方は
私にメールで教えてください(^^)

さて！明日 21 時はいよいよ理想のワークライフを叶える
プロモーション設計構築ガイドの発売日です(^^)

限定で割引をしているので、早く欲しいよ！という方は
優先案内をお送りしますのでメールに返信してくださいね(^^)

それでは、また明日！

■ 《販売開始！》極秘メニュー！無料プレゼント当選者と限定割引価格！

((friendly_name))中村理恵です。

目指すは

- ・稼働時間を減らして
- ・労力をそこまでかけずに(ただ！やる事はやります)
- ・SNS を更新を減らしても
- ・売り上げが上がる・・・！

プロモーション戦略！！

=====

★詳細はこちらから

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

★今回だけのスペシャル特典あり！1月にご購入者限定で
グルコンを行います。もちろん無料です。

1月16日(火)13時～17時

1月20日(土)13時～17時

まずは無料プレゼントの当選者！発表です！！！！

田中亜矢子さん！おめでとうございます！！！！

田中さんご紹介者はおらず、きっと私のFBの発信を
見てきてくださったのだと思います。

とにかく、ありがとうございます(^^)

個別にご連絡させていただきますね！

そして！メール講座をご覧の皆様にも・・・！！！！

期間限定ですが、特別割引価格にて

ご案内させていただきます！

極秘メニューですが、販売前にも関わらず

いろんな方からお問い合わせをいただけてまして・・・

「プロモーションは理恵さんから学びたい！」

「とにかく落とし込みたいです！」

「すぐ買います！笑」

予定していた販売数を超えてしまうかも・・・

でもね、本当にこれ、

((friendly_name))に知って欲しいです。

それだけ必要なことをぎゅっと詰めたつもりです。

以前のメール講座でもお伝えしたかもしれませんが、
プロモーションは戦略です。

今日行ってきたマーケティングのセミナー、

ジェイエイブラハムやジェームススキナー

ほか講師陣も、戦略は大事だと言っていました。

(他にももちろんポイントはありますが)

今回講演でファシリテーターをされていた、セミナープロデューサーの
小山さんという方も、しょっぱなから「戦略」という言葉を発しておりました。

業界トップの方も口を酸っぱくして伝えている、戦略。

戦略って聞くと、なんだかあざといな～って

思う方もいらっしゃるかもしれません。

でも、ビジネスなんです。大手の企業だって

一つの商品を生み出して売るときにはめっちゃ戦略立てします。

なんかよくわからなく商品だけなんかできちゃった～！

て感じで、Apple 社も NIKE も、売り出していないはずですよ。

映画のリリースだってだいぶ前から期待感を煽るような

予告をしていたりしますよね(^_^)

そう、全ては戦略なんです！（ぜ〜んぜんあざとくないよ！）

ただ、私も最初っから戦略的だったか・・・

というと、そうでもありません。いきなり戦略立てろ！

って言われても、なかなか難しいですよ？

本当にそうだと思うのです。

じゃあ何をすべきかが分かったら・・・？

みんなできるようになると思うのです。

不安に思っている人もいます。

((friendly_name))はどうですか？

このまま今の起業ブームと言われる中で今後どうしていこう？？？

なんて思ったことはありますか？

サービスが乱立し、起業家が増え続け、

同じようなものが生まれ続け、お客様に見つけてもらえるか不安。

ずっとSNSをやり続けるの？ワードプレスやメルマガや

ブログ、他SNSが流行っているけどぶっちゃけこのままでいいの？

私も以前は一生懸命発信して、

ブログ書いて、自撮りして・・・ということをやりました。

もちろん今でもやっていますが、以前のように焦りはないです。

前は、更新しないと忘れられちゃう！なんとか目立たなきゃ！

どうしよう、ネタがない・・・！笑

なんて思いばかり。

気がつけば、受講生さんにより良いサービスを・・・よりも何か書かなきゃ・・・の方が多くなっていた時もあります。

はい、どう戦略立ててセミナーに集客できるかとか
売上げが上がるかとか、全くわからないままやっていました。
何につながるのかもわからず発信し、
お金になるのかもわからずやり続け、
稼働時間を増やして発信をたくさんする。
そう、戦略がなかったんです。

起業すると忙しくなるから。やることって、山ほどあるんです。
でも、本当はもっとやりたいことある。
あれも挑戦してみたいし、こう言ったことにも取り組んでみたい。

それが世の中のため、受講生さんのために
なるのであれば、ぜひやりたいですね。
でも、そのためにはやっぱり時間や気持ちに余裕がないと
なかなか難しいと思うのです。

- ・私の商品は素晴らしい！と思っているのに伝わらない
- ・告知もしているのに全くもって申し込みに繋がらない
- ・SNS やブログを更新しているのに集客できない
- ・ノウハウを学んだ通りにやっているのに成果が出ない
- ・セールスレターを書いて見たけど効果が感じられない

と思っている人にこそこの商品を知って欲しい。
本当にそう思っています。

私も今はこの戦略を利用し、体系立てているので
何をゴールに、どうやって組み立てて販売していくのか？
のスケジュールはすぐに立ちますし、
それで売り上げを立てているのも事実です。
そして何より、時間に余裕が生まれました。

10 月末からすごいスキル
3 期がスタートしていますが、
リアルタイムでやりとりした受講生さん、
1 ヶ月も経たずに 50 名ほど集客し、
売り上げを6倍にされらっしゃいます。

戦略立てると、ここまで可能なんだ。
そして、これは私のテーマでもある再現性もあるぞ。
ってことを証明できました。

過去にプロデュースした人は、

- ・FB 投稿拒否→FB1 日一投稿で 160 万円の売り上げ
(今は名古屋とかにも承知されているみたい)
- ・FB 投稿ほぼなし→1 日一投稿で 4 都市 150 名の集客
- ・満席にならなかった体験が満席
(その後バックエンドも売れております)

などなどの結果をだしております(^^)

=====

★詳細はこちらから

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

もし((friendly_name))が戦略立ててこの先の売り上げを安定して
集客を少しでも楽に・・・という思いがあるのであれば、
ぜひこのプロモーション設計構築ガイドを手に入れて欲しいです。

期間限定で 12 月 12 日 23:59 までの割引となっております。
それよりも販売予定数に達したらカートを閉じることになります。

ので！

もう順番に売れてきていますので
気になる方はお早めに・・・！

=====

★詳細はこちらから

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

そして！今回だけのスペシャル特典！1月にご購入者限定で
グルコンを行います。もちろん無料です。

1 月 16 日(火)13 時～17 時

1 月 20 日(土)13 時～17 時

実際やってみての疑問点や不安点、などなどは
グルコンで解決できます。※どちらか一方の日程で
お一人様 1 回のみ参加可能無料特典付きは 12 月 12 日 23:59 までです(^^)

それでは、((friendly_name))からのお申し込み
お待ちしておりますね(^^)

=====

★詳細はこちらから

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

■《オンライン講座》おねがい&たくさんの申し込み&お問い合わせありがとうございました！

昨日の 21 時リリースのこちら！

=====

★プロモーション設計構築ガイド

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

★今回だけのスペシャル特典あり！

1 月にご購入者限定で
グルコンを行います。

(無料、かつオンライン参加可)

1 月 16 日(火)13 時～17 時 or

1 月 20 日(土)13 時～17 時

たくさんの方に！お申し込みいただきありがとうございます～！
21 時と同時に申し込みくださった方、ありがとうございます(^ ^)

待ってくださったのですね～！う、う、嬉しい・・・涙
(お申し込み対応と質問回答で目面しくバタバタ。笑
今この瞬間も売れておりませう・・・)

以前セミナー受けてくださった方、以前の受講生さんからも
お申し込みが・・・！！！！ありがとうございます(T T)

「初めて理恵さんのセミナーを受けてから理恵さんの人柄に
魅了されながら、なかなかタイミングが合わずにいましたが
今回申し込みました！」

「プロモーション設計構築ガイド申し込みたいです～！
私も大丈夫ですか？」(もちろん！！！！)

こんなメッセージと同時にご質問もいただきましたので
回答いたしますね！（きっと((friendly_name))も気になっている内容だと思いますので）

Q: お教室を運営しています。私のような業種の人やっても
効果は出ますでしょうか？

A: ご質問ありがとうございます！お教室運営の方にも是非！
受けていただきたい内容です。コーチコンサルとは使う SNS メディアを使うこと
なるかもしれませんが、今回の内容でそこもカバーしています。

そして、広めていきたい思いや内容、講座においてもまた
アプローチの仕方も変わってきますので是非このプロモーション設計ガイドで
全体像を掴んで、構築して行って欲しいです(^^)

Q: オンライン教材(講座)はどのように進んでいきますか？

A: オンライン教材(講座)は、今回のものに関しては 12 月 15 日から
メールにて順次動画をお届けします。六つのステップに分かれているので
計 6 回メールで動画が届きます。

そこにワークがついておりますので是非取り組んでみてください。

Q: フォロー体制はどうなっていますか？

A: 今回だけのスペシャル特典があります！
1 月にご購入者限定でグルコンを行います。
(無料、かつオンライン参加可)

1 月 16 日(火)13 時～17 時 or

1 月 20 日(土)13 時～17 時

どちらかご都合の良い方にご参加くださいませ(^^)

もしこの日にどうしてもご参加不可な場合は個別でご連絡ください(^^)

((friendly_name))さんもし質問があれば
遠慮なく！メールくださいね！最近いろんな人とセッションや
コンサルをさせていただいてますが、みんないいサービスや思いを持っているんです。

なんだけど、うまくいかない、しんどい、この先が見えない・・・
と悩んでいるんです。

何につながるのかもわからず発信し、
お金になるのかもわからずやり続け、
稼働時間を増やして発信をたくさんする。

そう、戦略がなかったんです。

発信地獄

集客地獄

稼働地獄

これらで苦しんでいる人がいるなら
それをなんとかできる手段はないかな・・・
もっと人って人生を楽しく過ごせると思うのです。

そのためには、腹黒いかもしれないですが、戦略は必要。

自分自身が楽になり、でもクライアントさんには
価値を提供し続けられる。

そんなんことが現実になったら、
すごくいいんじゃない???ってことで
このプログラムをリリースすることにしました。

戦略を身につけてからは、

- ・週の稼働が3日程度まで減らして収入が増えた
- ・より皆さんに提供するコンテンツを伝える準備ができる
- ・SNS絶対やらなきゃ!という気持ちも少なくなってきました。
- ・気持ちに余裕が生まれてきた

最終的に目指すのは、オンラインでのみの販売。
FB の知識も、マーケティングの知識も
アップデートされております。

どうしたらお客様に響くの？
そのために必要な事は？
何から始めたらいいの？
どうしたら売り上げにつながる？
効果的な配信方法は？

を、私の実例を交えながらご紹介します！

6%

この数字が何かは想像がつきますか？

これは起業の成功率を表した
数字なんだそう。

私は今まで、
・200 名以上の方とセミナーで関わり
・法人でも 400 名くらいの方とコンサルティング

これらを行なってきましたが、
戦略を使いこなしている方はほぼ《0%》！！！！

7桁あげている人でも、法人でも、
マーケティングや戦略をやっているところって少ないんです。

マーケティングを知らない、または
戦略をどうやって立てたらいいかわからない、
というのが大きな理由だと思います。

戦略がないとどうなるかというと、

- ・売上げが安定しない
- ・いつも集客をすることになる
- ・行き当たりばったりで結果が想定できない……

などなど。

長い目で見るとき、どうでしょう？

- ・今 SNS で発信しているけど正直つらい
- ・もっと自由に好きな場所で仕事したい
- ・これからも起業して自分の収入を得たい
- ・同じ発信でも楽しくやりたい
- ・今すぐ働き方を変えたい！

そんな方は是非プロモーション戦略を
取り入れて見て欲しいと思います！

あと！手に入れた方へのお願い。
今日もね、すごいスキル3期のメンバーから、メルマガから
体験の申し込みがありました！と連絡があつて。
もう、嬉しかったですね～(^ ^)

この戦略を使いこなすとオンラインからお申し込みが
あるなんていうのは結構普通なことになります。
(3期のメンバーにはコンサル付きの方はつとつと戦略を修正していています)

法人経由で今コンサルに入らせてもらっている方も、
体験が満席に！！！！という人も多いです(^ ^)

なので、((friendly_name))。この内容については
((friendly_name))の中だけで留めておいてくださいね。

他の人にお伝えするとせっかく手に入れてくださった
((friendly_name))がちょっと不利になるかも。

ということで、ぜひシェアはせず、でよろしく願いいたします！

お申し込みは今すぐ↓↓↓

=====

★プロモーション設計構築ガイド

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

★今回だけのスペシャル特典あり！

1月にご購入者限定で

グルコンを行います。

(無料、かつオンライン参加可)

1月16日(火)13時～17時 or

1月20日(土)13時～17時

■毎日売れています、プロモーション設計構築ガイド

=====

★プロモーション設計構築ガイド

<https://goo.gl/DumVrr>

=====

★今回だけのスペシャル特典あり！

1月にご購入者限定で

グルコンを行います。

(無料、かつオンライン参加可)

1月16日(火)13時～17時 or

1月20日(土)13時～17時

★購入は12日23:59まで！

特典付きも 12 日までとなります。

昨日から引き続きオンライン講座の購入と
お問い合わせと、ありがとうございます！
みなさんやはり集客とかその辺が結構気になっているな～
という印象です(^^)

様々なステージの方からお問い合わせをいただいている、
それについて少しだけ。

「これから起業を考えているものです。商品もまだの状態なのですが、
(なんとなく決まっていますが)そんな状態で受けても大丈夫でしょうか？」

私のこの質問に対する答えは、はい、もちろんです！
ということですね(^^)

なんでもそうですが、最初から全体像がわかっていた方が
私的にはやりやすいなって思っています。
私は色々遠回りしてきました。このやり方がいいかな？
あ、でもあの人是怎么って言っている・・・

どれが正しいんだろう？
もしかして自分でちょっとできちゃったりするかも？
なんて時期もありました。

でも今は学ぶべき人からしっかりと学んでいるし、無駄な情報がないから
教わった通りにやって見えています。

つまり、私も設計図を手に入れました。
(過去に散々失敗してきたからね。笑)
何事にも設計図って必要だと思うのです。

家を建てる時とかって絶対設計図書くじゃないですが。
何十階建てのビルだったら間違いなく書かないと
ビル倒れちゃうし。笑
それと同じなんです。

ビジネスも、設計図が必要。
なんだけど、この設計図を持たずに
旅に出してしまう人が多すぎるのです。笑

それを持たずに出かけてしまって、
あれ？思った通りの結果が・・・
といっても、時すでに遅し。そこから修正するのって
結構大変だと思います。

だけど戦略があれば、設計図があれば、
多少右に左にぶれたとしても、修正はすぐに可能。
だから、結果が出なくて大打撃！なんてこともなく、
安定したビジネスを進めていくことができます。

そして効率よく認知を広げ、効率よく仲間を集めている人が
結果を早く出せる。私はそう思っています。

今ね、15日から始まるので講座の確認と準備を行なっているのですが、結局私は今回も内容がもりもりになってしまっ。笑

よく、受講生さんには、「そこまで教えてくれるんですか？」とかってよく言われるくらい、与えることで有名です。笑なので、私からの情報をたくさん受け取ってください(^^)

割引価格は12日の23:59まで。今回だけの特典も、12日までです。

=====

★プロモーション設計構築ガイド

<https://goo.gl/DumVrr>

↑ 価格や詳細はこちらから

=====

★今回だけのスペシャル特典あり！

1月にご購入者限定で
グルコンを行います。

(無料、かつオンライン参加可)

1月16日(火)13時~17時 or

1月20日(土)13時~17時

それでは、またメールしますね(^^)