

第1章：　「マーケティング × 仕組み化」の全体像

第2章：　どうしてマーケティングを学ぶ必要があるのか？

第3章： 実際に仕組みを作ってみよう

* 著作権について

当電子書籍は著作権法で保護されている著作物です。仕様に関しましては以下の点にご注意ください。

本電子書籍の著作権は作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本テキストの1部、または全部をインターネット上に公開する事、およびオークションサイトなどで転売する事を禁じます。

本電子書籍の1部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により 複製、流用および転載する事を禁じます。

* 使用許諾契約書

本契約は、本電子書籍をダウンロードした法人・個人 (以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本 電子書籍を甲が受け取る事により、この契約は成立します。

第 1 条(目的)

本契約は本電子書籍に含まれる情報を本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条(第三者への公開の禁止)

本電子書籍に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。ま た、本テキストの内容は秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙と の書面 により事前許可を得ることなく、いかなる第三者にも公開する事を禁じます。

第 3 条(損害賠償)

甲が本契約の第 2 条の規定に違反した場合、本契約の解除にも関わらず、甲は乙に対し違約金として違反件数に金1万円を乗じた金額を支払うもの とします。

　はじめに

こんにちは、ゆいです。

このたびは、

「『マーケティング×仕組み化』で自由な人生を作る」メルマガに

ご登録を頂き、ありがとうございます。

私は9年間勤めた大手企業を退職した後、

マーケティングとインターネットを使ったビジネスの仕組み化について学び、

現在は、フリーランスのマーケティング・コンサルタントとして働いています。

自分自身のブログで情報発信をしたり、

企業の販売戦略を考えて、一緒に仕組み作りをすることで、

企業の売上を伸ばしたり、業務効率の改善をしたりしています。

自分の知識で、困っていた企業の売上を飛躍的に伸ばせたり、

本当に良い商品やサービスが、世の中のたくさんの人に届くようになって

企業とお客様、双方に喜んで頂けるのは、本当に嬉しいです。

「マーケティング」も、「仕組み化」も、

普段の生活の中であまり聞くことのない言葉だと思います。

でも、実は、

* 会社に依存せず、自分自身の収入源を持って、本当の意味で自立したい
* 「食べていくための労働」から解放され、自分の好きなことや、もっと大切なことに時間やお金を使えるようになりたい
* 自社の新規サービスを多くの人に認知させてファンを作りたい
* リピーターを増やして、売上を伸ばしたい

と願っている人にとって、

これほど目標達成に直結する知識はないと確信しています。

この書籍の目的は、私の人生を変えた、

「マーケティング×仕組み化」の全体像をお伝えし、

読んでくださった方が、そのメリットを理解して、

ご自身の情報発信（ブログ等）や、

ビジネスで活かして頂けるようにすることです。

インターネットビジネスの世界の情報発信を見ていると、

小手先だけの個別具体論的なノウハウが多く、

あまりにも本質からかけ離れた内容が氾濫していると感じたので、

今回の書籍を作ることにしました。

是非、ご活用いただけたら嬉しいです。

また、読んでみて分からなかったことや、

質問、感想など、是非お気軽にメールをいただけたら嬉しいです。

メルマガにそのまま返信頂いても、Twitterでメッセージ頂いても構いません。頂いたコメントや感想は、きちんと全部拝見しています。

頂いた貴重なコメントを踏まえ、この書籍やメルマガの内容も

アップグレードしていきたいと思っていますので、是非ご協力ください。

　第1章 「マーケティング ×　仕組み化」の全体像

「マーケティング × 仕組み化」が出来ると人生変わるのは、なぜ？

それでは、「マーケティング × 仕組み化」が出来ると、

どんなことが出来るようになるのか、ストーリー形式で、見ていきましょう。

登場人物は、A君とB君のふたりです。

ふたりは、大学の同級生。4年間同じ学部で学び、

A君はメーカー、B君は金融機関に就職しました。

ふたりはとても似ていて、能力も同じくらい。

話が合うので、月に一緒に飲みに行く仲です。

会社生活も今年で8年目になり、30歳を迎えました。

後輩も増えて、社内ではベテラン社員になってきましたが、

お給料は年に1万円上がるか上がらないか。

このままの生活で、家族を養っていけるのか。

不安を覚え、二人は副業でインターネットビジネスに挑戦することにしました。

〜午後７時＠大手町の居酒屋にて〜

A君：　 B君、副業の方の調子はどう？

B君：　うーん、まだ結果は出ていないね。

ブログを書き始めて3ヶ月くらいだけど、

まだアドセンスの収益が月に千円くらいだな。A君はどう？

A君：　そうなんだね。僕は結構軌道に乗ってきたよ。

1ヶ月目はアドセンスの収益がほんの少し出ただけだったけど、

　　　　2ヶ月目には5万円利益が出て、仕組みも出来上がってきたから、

　　　　これから仕組みを強化して、広告を打ってアクセスを増やせば、

　　　　どんどん増えていきそうだよ。

B君：　えっ、そうなのか？

　　　 僕は1日3記事くらい書いて、アフィリエイトのリンクも貼ってるけ

　　　　ど、なかなか利益にはつながらないんだ。

やっぱり記事数は必要だと思うし、とにかく書き続けることが大事な

のかなって。1記事2000字超で、3記事書いて6000字。かなり量は

こなしているから、上達はしてきてると思うんだけど、

この先どうすれば収益に結びつくのか、先が見えなくて不安なんだ。

A君：　そんなに書いてるの？うーん、確かに量をこなすことで上達はすると

　　　　思うけど、収益を生むっていう意味では、記事数も文字数も大きな問

　　　　題ではないんだよね。要は、見た人が楽しんでくれるか、役に立つと

　　　　思ってくれるかどうかじゃない？

B君：　読んでくれた人の役に立つ記事を書いているつもりではいるんだよ。

　　　　A君はさっき仕組みができてきたとか、仕組みを強化すれば利益が増

　　　　えそうって言っていたけど、どういうことなの？

A君：　ああ、「仕組み」って言われてもピンとこないよね。実は、飲食店とか

　　　　のオフラインのビジネスでも、インターネットビジネスなどのオンラ

　　　　インのビジネスでも、ビジネスの基本的な流れは一緒なんだ。だから、

　　　　その流れをオンライン上で仕組みとして作ってしまえば、自分が働か

　　　　なくても勝手に収益が生まれる状態になるんだよね。

　　　　ネットビジネスを始めて、マーケティングとか、仕組み作りの考え方

　　　　が分かるようになったから、オフラインのビジネスにも応用できるよ

　　　　うになって。この前、行きつけの飲食店のご主人にアドバイスをした

　　　　んだけど、そしたらお店の売上が増えたってすごく喜ばれた。謝礼は

　　　　気が引けて受け取らなかったけど、飲みに行くとすごくサービスして

　　　　くれるよ。

B君：　 オフラインと同じビジネスの流れを、インターネット上に作る？？

　　　　もう少し、具体的に説明して欲しいんだけど。

---------------------

同じ時期に副業として、ブログでの情報発信を始めたA君とB君。

いまいち収益化までの道のりが見えずに、ひたすら記事を書き続けているB君と、「仕組み作り」をして収益を生み出し、これから更に利益を増やしていこうとしているA君。A君は、ネットビジネスだけではなく、オフライン店舗のコンサルまで出来るようになっています。

この違いは、どこから生まれたのでしょうか？

一番の違いは、「思考のフレームワーク」です。

A君は、ビジネスで収益を生み出すための「思考のフレームワーク」を知っています。そして、収益を生み出すために必要な要素を逆算して、ビジネスを組み立てているから、やったことが結果に直結します。

B君は、「どうすれば、ブログというメディアを使って収益化をすることができるのか？」という全体像（＝思考のフレームワーク）がないまま作業をしているので、結果に結びつく作業が出来ないのです。

当たり前といえば、当たり前ですよね。

B君がやっていることは、カレーの作り方のレシピが分からないのに、

とにかくジャガイモを切ってみたり、

トランプの「大富豪」のルールをちゃんと理解していないのに、

とりあえずゲームに参加しているようなものです。

だって、勝ち方（＝キャッシュポイントの作り方）を知らない状態で、

作業しているのと同じことですから。

更に、A君は、マーケティングと仕組み化という、ビジネスに必須の知識を本質から理解しているので、飲食店のコンサルティングのような、応用を利かせることもできるのです。

カレーの作り方が分かる人には、シチューを作るのも簡単なのと同じことです。

では、もう少し具体的に、A君の説明を聞いてみましょう。

----------------------

A君：　「B君、例えばこの居酒屋のような、オフラインのビジネスで、

売上が上がるまでの流れがどうなっているかって分かる？」

B君：　「売上が上がるまでの流れ？考えたこともなかったな。。

お客さんがお店に来て、注文して、食事をして、お金を払う、

って感じ？」

A君：　「そうだね。飲食店に限らず、一部のビジネスを除いて、世の中の

　　　　　ほとんどのビジネスは全部この流れになっているよ。」



B君：　「集客 → 教育 → 販売？？」

A君： 「要は、ビジネスを極限までシンプルにすると、

　　　　「人を集めて、商品のメリットを伝えて、購入してもらう」

全部、この流れになるってことなんだよね。

A君：　「他にも、いろんなビジネスに当てはめて考えてみて。

　　　　 飲食や美容院などのサービス業も、弁護士も、不動産も、小売も、

　　　　 みんな基本的にはこの流れになる。（金融は別かな）」

B君：　「確かにそうだね。昨日スーツを買いにお店に行ってきたけど、

　　　　 確かに来店して（集客）、似合うものをおすすめしてもらって（教育）、

　　　　 買うっていう流れだった（販売）。」

A君：　「これは、オンラインのビジネスでも全く同じ流れなんだ」

A君：　 「オフラインのビジネスだと当然の流れなんだけど、オンラインだと、

　　　　なぜかこの流れがちゃんと意識されずに、うまく仕組み化されていな

　　　　いケースが多いんだ。

　　　　でもこの流れがきれいにできていないと、

　　　　売上が上がる可能性は劇的に落ちる。

　　　　さっきから何度も言っている「仕組み化」というのは、この

　　　　「集客 → 教育 → 販売」流れをインターネット上のでちゃんと作

　　　　ることだよ。

　　　　しかも、ネット上だったら、ツールを使って自動化することが出来る

　　　　から、実はこの流れはすべて全自動にすることができる。

　　　　だから、利益が出る仕組みをインターネット上に作ることができれば、

　　　　自分が働かなくても、勝手に仕組みが動いて収益が生まれるわけ。」

B君：　「なるほどなあ。オンラインでも、オフラインでも、

ビジネスの本質的な流れは同じってことか。」

A君：　「そういうこと。この流れを無視してどんなに記事書いても、結果は

　　　　 出にくいよ。」

A君：　「ただでさえ仕事が忙しいのに、家に帰ってからも仕事をするような

　　　　 生活はしたくないからね。」

B君：　「確かに、自動化しない限りは一生労働者だ。。

　　　　 自由な時間とお金が手に入ったら、最高だなあ。

　　　　 今は仕事だけでほとんど1日が終わってしまうから、

家に帰っても子供はもう寝ているし、

もっと家族とゆっくり過ごしたり、遊びに出かけたりしたいな。」

A君：　「B君も、このビジネスの流れに沿って、ネット上に仕組みを作れ

　　　　 ば、そういう生活は、実現すると思うよ。」

B君：　「よし、まずは仕組み作りだな。

　　　　 でも、仕組みを作ったところで、お客さんに商品を買ってもらえな

　　　　 ければ、結局は利益にならないんじゃないの？」

A君：　「それはその通りだよ。だから、ビジネスにおいてマーケティングは

　　　　 めちゃくちゃ大事なんだ。

　　　　 世の中の中小企業の社長のやるべきことは、

1. マーケティングと、②仕組みを作って管理することと、
2. 社員にお給料を払うこと。この３つだけ。

でも、そのくらい最重要事項。」

B君：　「A君はマーケティングがわかるの？」

A君：　「実は、あるウェブ系の会社の経営者と知り合って、

　　　　 マーケティングと仕組み化について、色々教えてもらったんだ。」

B君：　「そういうことか。なんかずるいなあ（笑）」

A君：　「世の中で正しい情報を見つけるのは、なかなか難しいからね。特に

　　　　 ネットビジネスの世界は、とにかくテンプレートを少し変えて記事

　　　　 を量産すればいいとか、SEOのためにサテライトサイトを作れとか、

　　　　 本質からかけ離れた情報が多いからね。俺はすごくラッキーだった

　　　　 と思う。」

　　　　 「そもそも、ビジネスの本質って、お客さんへの「価値提供」でし

　　　　 ょ。お客さんが価値を感じてくれたから、その対価としてお金が

　　　　 もらえる。誰かを搾取したり、騙したりするようなことはビジネス

　　　　 でもなんでもないし、リピートされないから続かないよ。」

B君：　「それは同意だな。じゃあ、マーケティングについても教えてよ！」

A君：　「オッケー」

＜第1章のポイント＞

* オンラインでも、オフラインでも、ビジネスの流れは同じである
* インターネットを使って、収益が出る仕組みを作れば、

自分で働かなくても収益が生まれる状態を作ることができる。

* 重要なのは、個別の情報ではなく、「思考のフレームワーク」。
* 収益化するために必要な、「思考のフレームワーク」を

　 脳にインストールして、そのために必要な要素を逆算して

組み立てていけば、結果に直結する。

　第２章 どうしてマーケティングを知る必要があるのか？

舞台は変わらず大手町の某居酒屋。

1ヶ月ぶりに再会して、お互いの近況報告をしているA君とB君。

話の続きを聞いてみましょう。

---------------------

B君：　「マーケティングって、言葉としては知ってるけど、いまいち何をす

　　　　 ることなのかわからないんだよね。」

A君：　 「そういう人は多いと思うよ。大手企業のマーケティング部門だって、

　　　　ちゃんとマーケティング出来てないところ、たくさんあるし（笑）」

B君：　「知識ゼロでも分かるように説明頼みます。」

A君：　「難しくないよ。俺も数ヶ月前までは素人だったし。

　　　　 マーケティングっていうのは、モノを売るために必要な演出

って考えるとわかりやすいかな。

　　　　 まず、前提となる知識から説明していくね。」

ビジネスは、

　コンテンツ（商品） × マーケティング（演出）

という方程式で成り立っている。

B君：　　「ビジネス＝コンテンツ×マーケティング？」

A君：　　「そう。つまり、商品と、商品を買ってもらうための演出（マーケ

　　　　　　ティング）の両方があって初めて、売上につながる。

　　　　　　マーケティングは、「適切なものを、適切な形で届けるための演

　　　　　　出の技術」かな。モノが売れるのは、ちゃんと理由があるからね。

　　　　　　マーケティングなしに、モノが売れることはまずない。」

B君：　　「なるほど。でも、世の中で成功してる人全員がマーケティングを

　　　　　 知ってるわけじゃないでしょ？」

A君：　　「まあね。時々、「マーケティングなんてしてないよ〜」と言ってい

　　　　　 る経営者がいるけど、よくよく話を聞いてみると、本人は意識し

　　　　　 ていなくても、ちゃんとマーケティングが出来てるパターンなん

　　　　　 だよ（笑）商品が『良いもの』であることは、大前提だけどね。」

　　　　　「ちなみに、コンテンツとマーケティングは、掛け算の関係だから、

　　　　　 これも知っておくと役に立つよ。」

---------------------

▼コンテンツとマーケティングは、掛け算の関係▼

マーケティングができることで、販売力に相乗効果を発揮します。

商品も、マーケティングも良い場合

コンテンツ 10 ×　マーケティング 10　＝ **売上 100**

商品が良くても、マーケティングが微妙だと売上が伸びない

コンテンツ 10 × マーケティング 2　＝　**売上 20**

良くない商品でも、マーケティングが良ければ売れてしまう

　コンテンツ 0.5 ×　マーケティング 10　＝　**売上 50**

これは、ネットビジネスの世界でよくあるパターン。

商品が良くなくても、マーケティングが上手いと変なものが出回ってしまうケース。

ただし、本当にお客様に価値提供していない商品はリピートされないので、

一定以上のところまでしかいかない。

----------------------

B君：　　「なるほど。売上を上げるためには、マーケティングの技術が大事

　　　　　 なんだってことはよく分かった。でも、質のよくないものを売る

　　　　　 ために使われるのは、正直迷惑だな。。僕だって、完全に自己流で

　　　　　 副業をやっていたわけではなくて、色んな人が発信している情報

　　　　　 を見て、お金も投資もしてきたのに。。」

A君：　　 「ネットビジネスの世界は特に、情報が氾濫してて、

初心者は何が質の良い情報かなんて、わからないよね。」

A君：　　 「ひとつ言えるのは、本質的な情報を学んでおくと、応用が利くっ

　　　　　 てことだよ。目の前の情報が、本質レベルなのか、単なる手段の

　　　　　 ひとつなのかは、意識して考えた方がいい。」

B君：　　 「A君は、飲食店のコンサルまでしてるって言ってたもんね。」

A君：　　 「人がどういう時にモノを買うかとか、行動するか、ファンになる

　　　　　 か、っていう根源的なところまで理解した上で、施策を打ってい

　　　　　 くのがマーケティングだからね。」

B君：　　 「うーん。わかるような、わからないような。」

A君：　　 「マーケティングで、『ストーリーが大事』っていう言葉、

　　　　　 聞いたことある？」

B君：　　 「それはあるな。ちゃんと理解してるかと言われると微妙だけど。」

A君：　　 「例えば、ちょっと極端な例だけど。

一人の女の子が水商売のアルバイトをしているとする。

この子が水商売で働いている理由が、

「とにかく楽して稼ぎたい」なのか、それとも、

「病気のお母さんの治療費を稼ぐため」なのかによって、

応援したくなる気持ちって変わるでしょ？（笑）」

B君：　　「あーそれは確かに（笑）仮に前者の女の子の方が可愛くても、

　　　　　　お母さんのために頑張っている子を応援したくなるかも。」

A君：　　「今って、色んな商品が世の中に溢れているから、商品自体で差別

化をすることには結構限界があって。むしろ、その商品が生まれ

るまでのストーリーや、どんな想いから生まれたものなのか、っ

ていうことの方が、お客さんの心をつかんだりする。そういうも

のも上手く使って、商品の魅力を伝えるための演出を考えていく

ことが、マーケティングって感じかな。」

B君：　　「なるほどねえ」

A君：　　「自分で稼げるようになりたいなら、マーケティングを知ることが

　　　　　 一番手っ取り早いんだよね。マーケティングを知れば、どうすれ

　　　　　 ば売上が作れるか分かるようになるわけだから。

　　　　　 あと、マーケティングっていうのは、人の商品やコンテンツを生

　　　　　 かすことができる技術なんだ。だから、マーケティングを知って

　　　　　 いれば、仮に自分の商品がなくても、他の人の商品をコンサルし

　　　　　 たり、プロデュースして、利益を生み出すことができるようにな

　　　　　 る。世の中で、自分の商品の生かし方をわからない企業や個人は

　　　　　 たくさんいるから、必要とされる存在になれる。

自分の商品がなくても、それだけで食べていけると思うな。」

B君：　　「へえ。そんなに影響力あるの？」

A君：　　「もちろん、実力次第だけどね。マーケティングが出来る人って稼

　　　　　 げるんだよ。例えばAKBの秋元康さんなんて、超凄腕のマーケタ

　　　　　 ーでしょ。女の子たちが、ただそこに居ても、利益にはならない

　　　　　 けど、女の子たちという素材を上手く加工して、設定を考えて、

　　　　　 ストーリーを作って、人を惹きつけるコンテンツに出来るから、

　　　　　 利益が生まれる。

　　　　　　テレビのバラエティ番組とかでもそう。ただ、タレントさんがそ

　　　　　　こにいても価値は生まれないけど、プロデューサーが、タレント

　　　　　　さんを生かした面白いコンテンツに加工できるから、価値が生ま

　　　　　　れる。」

B君：　　　「そっか、プロデューサーってマーケティングなんだ。」

A君：　　　　「マーケティングが出来ないと、プロデューサーは無理だね（笑）」

B君： 　　　「マーケティングの知識は、売上を上げる能力に直結するんだね。」

A君：　　　「そう。だから、マーケティングと仕組み化を両方できると

　　　　　　 自分自身で働かずとも、収益を生み出す資産を作ることが

　　　　　　 できるし、企業のコンサルをして人の商品を活かすことで

　　　　　　 収益を生むことが出来るようになるんだよね。」

＜第2章のポイント＞

* マーケティングを知ることは、稼げる様になるための必須のスキル。
* マーケティングは、商品の魅力を伝えるための演出のスキル。
* 売上＝コンテンツ（商品） × マーケティング（演出）
* マーケティングは、他者の商品を「活かす」ことができるので、

　 仮に自分の商品がなくても、収益を生み出すことができる。

* マーケティングを知らないことによる、機会損失はものすごく大きい。

　第３章 仕組み作りをしてみよう

ここまで読んで下さった方は、「マーケティング × 仕組み化」の考え方が

どうして重要なのか、おわかりいただけたのではないかと思います。

マーケティングを知ることで、売上を上げるために必要な知識を身につけ、

商品が売れるまでのビジネスの流れを仕組み化することで、

自分が働かなくても収益を生み出すビジネスを、

オンライン上に構築することができる。

これが、「マーケティング × 仕組み化」の力です。

私が出会った事業で結果を出している経営者たちは、

このことを理解して、収益を生み出す仕組みを量産している人たちです。

ここまで読んで下さったあなたに、ぜひやってみて頂きたいことがあります。

それは、実際に「仕組みを作ってみる」こと。

第2章で、「売上＝コンテンツ × マーケティング」

というお話をしました。

このコンテンツも、マーケティングも、まずは60点で構いません。

大事なのは、まずは仕組みを作ること。

60点のものが作れれば、利益は出ます。

あなたが今、ブログを書いている人だったら、



この流れができる仕組みを作ってみて下さい。

ウェブを使ったビジネスをしている人だったら、

自分のサービスが、上記の様なきれいな流れになっているか、

欠けているものや、滞っているところがないか、チェックしてみてください。

そして、自動化できるところは、自動化して下さい。

あなたが、オフラインビジネスの経営者だったとしたら、

同じ様に、まずは上記のフローで滞っているところがないか、

チェックしてみて下さい。

更に、ウェブの力を使って、どこを強化できるか、考えてみてください。

まずは、仕組みを作ってみることです。

そして、どこに問題があるのかを、客観的に検証して改善していく。

それができれば、ちゃんと結果に結びつくビジネスに育てていけます。

＜第3章のポイント＞

* とにかく、まずは仕組みを作る
* 自動化できるものは、すべて自動化する
* その上で、欠けているところや、強化すべきところを改善していく

　　最後に

本書籍を、最後までお読みいただきありがとうございました。

この書籍の中に出てきたA君は、私自身。

B君は、インターネットビジネスを始めてから出会った方々から、

実際に聞いた話を集約したものです。

私がこの書籍を書こうと思った理由は、自分が思っていた以上に、

B君が世の中にたくさんいたからです。

やる気はあって、行動もしているのに、正しい知識を知らないために、

ただ記事を書くことに終始していたり、文字数を気にしたり、

PVを集めることに必死になっている人が、

たくさんいることに気づきました。

確かに、世の中に、

インターネットを活用したビジネスの本質的なことを

教えてくれる情報は、ほとんどありません。

私は、たまたま運良く、本質的なことを教えてくれる経営者に

出会えたおかげで、人生が劇的に良くなりましたが、

こういうケースは、稀だと思います。

この書籍には、私が経営者から学んだ、

結果を出すために必要な本質レベルの情報を詰め込みました。

一番大事なのは、思考のフレームワークです。

個別の情報は、どれもググれば出てくるものです。

ただ、持っている情報が同じでも、

収益に結びつけるための組み立て方を知らなければ、

結局何が本当に大事なことなのかの見極めがつかず、

「何をすればいいのか分からない」という状態になってしまいます。

今、これを読み終えたあなたは、

億単位の収益を上げている経営者と、同じ思考のフレームワークを

一つ手に入れたことになります。

本質的であればあるほど、物事はシンプルです。

なので、どうか分かった気にならず、上記に出てきたビジネスの流れは、

すぐにぱっぱと書けるレベルまで頭に叩き込んでください。

そして、実際にまずは仕組みを作ってみてください。

実際にやってみることで、理解は圧倒的に深まります。

私は、マーケティングの知識も、インターネットを使った仕組み化の知識も、本来は、素晴らしいものだと思っています。

* 本当に良い商品の魅力を世の中に伝えたり、
* 企業の問題を解決したり、
* 個人が持っているコンテンツを、世の中の人に役立てて、

働かなくても自動で収益を生み出す、資産を築くことができます。

* 収入や自由な時間が増えれば、

より大切なもののために時間やお金を使うことができるようになって、

心から人生を楽しめる人が増えていくと思うのです。

本来は、社会や個人を豊かにするはずの、インターネットビジネスが、

なんだか怪しいものだと思われて敬遠されたり、

正しくない情報に振り回されて、

報われない努力をしている人たちに出会って、

私が、尊敬する経営者から学んだ、

もっと本質的な情報を、世の中に伝えていこうと思いました。

今回の書籍には、エッセンスとなる考え方を詰め込みましたが、

まだまだ伝えきれないことがたくさんあります。

さらに具体的に、

マーケティングや仕組み化について、学んでみたいと思われた方は、

ぜひこれから配信されるメルマガを読んで頂けたら嬉しいです。

私の人生を変えてくれた「マーケティング × 仕組み化」の知識が、

一人でも多くの方の、人生を良くするきっかけになれば、本当に嬉しいです。

本書籍を読んでみた感想、質問、率直な意見、

わからなかったこと、もっと知りたいこと、

実際に仕組み作りをする中で出てきた疑問点など、

ぜひお気軽にメールを頂けたら嬉しいです。

頂いたメッセージは全部拝見していますし、

メルマガの中でも、ご質問への回答を配信したりしています。

それでは、ご健闘をお祈りしています。

ゆい