

● ● ●
静かに 目立たず

稼ぐ ための

戦略レポート

DRM の必勝パターンと成功法則

生き残る人^と

消え死ぬ人

の違いとは？

業界の闇や裏側も暴露

総文字数 1 万字以上

フリスクです。

このレポートでは、

業界の闇や裏側などを暴露しつつ、情報発信で生き残る人と死んでいく人の違いなどを交えながら、

・ **疲弊せずに自分らしい商品を打ち出して安定したビジネスを構築する方法**

・ **自己成長と価値提供が一致する働き方**

・ **認知競争から抜け出して、価値観の合う少数の人たちと長期的な関係を築く戦略**

という内容について書いていきます。

僕の事を知らないという方の為に、自己紹介ページをのせておきます。

>> [ブログで月収18万稼いだ後ゲーム廃人になった話](#)

僕がクライアントの方や生徒に指導しているジャンルとしては、ビジネス、恋愛、大学受験、健康、パーソナルトレーナー、占い、コーチング、筋トレ、動画編集、ダイエットなどがあります。

▼指導した方の実績

◎ビジネス系

月収25万達成 : 1名

月収40万達成 : 1名

月収100万達成 : 1名

月収130万達成 : 1名

月収220万達成 : 1名

◎恋愛系

月収25万達成 : 1名

月収133万達成 : 1名

月収200万達成 : 1名

◎健康系

月収70万達成 : 1名

月収180万達成 : 1名

さっそく本題に入っていこうと思いますが、最近TwitterなどのSNSを見ていると、周りの発信者を見て、似たような戦略を取ったり、他の人の動きを猿真似する人が多いです。

よくある例でいうと

- ・ リブ周り
- ・ いいね、RTプレゼント配布企画

とかで認知を広げようとしたりとかですね。

そこで盛り上がっている人を見て

「皆やってるから自分もやらないと…!」

と、ライバルの動きを真似したりする人は多いです。

もちろん自分の軸があって、戦略的に実施しているのならいいのですが、多くの人は表面的な事をばかりやってしまってます。

同じような事をするから、有象無象になるし、どنگりの背比べから抜け出せないしみたいなね。

でもみんな

「差別化したいです」

「自分にあったマネタイズしたいです」

「モチベが上がるような働き方したいです」

って言っているんです。

ただそれは、自分の優位性や強みを活かしてないだけです。

・ 集客して教育して販売しましょう

みたいに教科書通り、型通りにみんなやっちゃっているんですけど、

でもそれって『**自分の軸**』が無いんですよ。

・ どういう人に対してどういう価値提供をしていきたいの？

・ どうして副業を始めたいのか？どこを目指しているの？

・ 理想の人生はどのような状態なの？

・ どんな人と関わってどんな成長をしていきたいの？

- ・ どういう時にエネルギー上がる？
- ・ 逆にどういう時はエネルギー下がる？
- ・ 何が得意で何が不得意？
- ・ 自分の人生の勝ちパターンは？何をしている時が一番楽しい？

っていうのとか。

本来そういうのってあるはずなんですよ。

そういう人生の軸から決めていくのが正しい
『コンセプト設計』です。

あえて言語化するなら『人生のコンセプト』ですね。

「いや、コンセプトあるよ！」

っていう人もいるかも知んですが、僕から言わせたら無いに等しいです。

確かにそれっぽいのは作れているかもしれませんが、みんな大体『ビジネスのコンセプト』しか用意してません。

「ポジションが〇〇で～」

みたいな。

それって、ライバルに勝つ為、差別化する為、もっというと“**お金を稼ぐ為**”のコンセプトにしかなくてません。

勿論、ビジネスである以上、売上を追求するべきなんですが、その抽象度で終わるから、

働き方に悩んだりモチベが下がって行動できなくなるんですよ。

稼ぐために、

- やりたくもないリップ周りしたり
- Brainを売ったり
- 格上の人に媚を売ったり
- 強引に高単価セールスしてみたり
- 流行のChatGPTを使って目立とうとしたり

それって本当にやりたい事ですか？
人生と働き方が一致する活動ですか？
エネルギーがのるような情報発信ですか？

って事なんですよ。

ビジネスのコンセプトではなく、
人生のコンセプト (自分の軸) が無いから、

消耗して情報発信に違和感を感じてモチベが下がるから挫折して、稼げなくなるんですよ。

僕は情報収集の時期も含めたら5年以上はこの業界見てきましたが、月収100万~300万とかそれ以上稼いでいるのに途中でビジネスを辞める人は、自分の軸 (人生のコンセプト) がありません。

せいぜいビジネスのコンセプト止まり。

だから商品もみんな**同じような、似たようなパッケージ化されたもの**ばかりなんですよ。

「無料相談やってます！」

「3ヶ月50万円のコンサルです！」

みたいに型通りにやってる人ばかりです。

お客さんは型通りのプラモデルみたいな商品なんか求め
ちゃいないですよ。

求めてないのに、

“ビジネス的にこれが正解だから”

と間違いないようにやろうとしてますが、逆に失敗に繋が
るんです。

というのも、みんなと同じ、周りと一緒に、というのは日本
人の気質で安心するだけ。

ですね、そうやって型通り、パッケージ通り売ってる人
は多くて、単発で稼げるかもしれませんが、継続して売る
こと出来ません。

転売とかまさにそうですよね。

(別に転売を否定したいわけではありません)

転売やせどりって、基本的には安く仕入れて高く売るだけです。

リサーチとかコツがいるかもしれませんが、大抵の場合、独創性とかアイデアを必要としません。

「単純作業で飽きちゃうんですよね…」

っていう感じで途中で挫折する人が多いですがそういった理由があるからです。

詐欺まがいの悪徳情報商材屋

そして教科書どおり、型通りに教えている人たちの**極悪非道**のパターンが大きく分けて2つあります。

(1) 相手が結果が出ないと分かった上で売る

クライアント、生徒の方などに、結果や成果が出ないっていうのは分かりきっているのに関わらず、自分自身の売り上げの為に売る人たちがいます。

例えば

「フォロワー増やしたりTwitterで収益化する方法教えます！」

とか

「インスタを使ったアフィリエイト教えます！」

とか。

ちょっと名前は出せませんが、自分が所属しているスクールを**販売代行をずっとやらせる所**もあります。

(ZOOMを使ってスクールを紹介して、そこで成約した人も同じようにスクールを紹介して、っていう繰り返し)

それに関しては、はっきり言って自分たちのスクールの儲けしか考えてませんよねw

初心者の人や今まで結果が出なかった人は、藁にもすがる思いで、コンサルやスクールに依頼しますが、その心理を巧みに利用した手口です。

パッケージ化された商品、売り物というのは初心者から見てもやはり安心します。

精神安定剤みたいなもんですね。

販売者側は、分かりやすい型通りのサービスにすれば売れると思って売ってます。

購入者が成果出ないのにも関わらず。

確信犯でしかないですよ。

(2) 自分の成功体験しか提供できない人

もう一つが、自分の成功体験をパッケージ化して教えれば、購入者全員、結果が出ると思ってる人質。

「Brainを使って稼いだ方法を教えます」

とか

「無料企画と通話セールスで稼ぐ方法を教えます」

「インスタを使った仕組み化を教えます」

とか。

自分自身が結果出したやり方をそのまま伝える、みたいな。

そもそも前提として、個人がやっていくスモールビジネスではその人に最適な戦略を実施していく必要があります。

その人の人生経験や過去の実績、持っている知識や能力、スキルなどを考慮して、ビジネスの設計や戦術を練っていかないといけなくて、

一人一人、コンセプトや商品設計は勿論

- ・ 集客方法
- ・ 販売までの導線

などマーケティングも違えばファネル構築も変わってきます。

彼らは、自分たちが結果を出した時の一つの成功パターンしか教えられません。

だから、コンサル生や生徒の良さを引き出したり強みを活かす形にしたり等の能力がないんです。

シンプルに教える側の実力不足。

そんな状態だと、コンサル生や生徒に結果を出させてあげられないのは当然です。

…と、こんな感じに型通りに教えている人たちは大きく2つに分類されます。

というか僕が勝手に分けただけですが。

業界の洗礼を受けたフリスク

僕が一番最初にネットで稼いだとき「実績をまず作るべきだ！」みたいに教材とかで書かれていたっていうのと、

「文章力を鍛える訓練にもなる」

っていう理由もあって、トレンドアフィリエイトを始めました。

知らない人の為に一応いうと、トレンドアフィリエイトっていうのは、芸能人の記事とか速報ニュースネタをいち早くブログに書いて上位表示を狙い、Googleアドセンス広告から収益を得るっていう手法です。

会社を辞めて、一人で飯を食べるぐらいの金額を稼ぐことは出来るようにはなりましたが、虚しくなりました。

- ・ 誰とも会わずに孤独
- ・ 優位性が発揮できない（誰でもできる単純労働）

ってというような理由で長続きしなかったんです。

そして次は情報発信ビジネスだ！と取り組み始めましたが、またしても失敗。

情報発信をやる為にTwitterを始めた時、

「とりあえず1000フォロワーを増やすか」

みたいな謎理論で、見込み客でないような人も含めてただただフォロワーを増やすために、腱鞘炎になるぐらいリプ周りやいいね連打してました。

理由は「みんなやってるから」というただそれだけでした。

みんながやってる事が正解だ、正しいって思い込んでましたね、完全に。

商品買ってくれないような関係ない人を集めていたので、がんばって書いた有料noteも全く売れませんでした。

その後も色々と試しましたが失敗しまくりました。

「これじゃあダメだ！ DRMは仕組み化を意識してやらないと！」

と思い、ブログを構築して、ステップを7通ぐらい組んであとはリストを流して、、、

みたいに買った教材などを参考にしつつ、教科書どおりにやるお利口マインドというか

「正しい順序でやらなきゃ。」

「手順通りにやらないとうまくいかないよな。」

みたいに、ロジック通りにやらないと正解を出せないよな、みたいな強迫観念に襲われてました。

そうやって、忙しい会社の合間を縫って眠い目をこすって作業してましたが、1円も稼げませんでした。

「うわあああああああああああああああ」

と発狂したくなりましたね。

「ちゃんと正しくやってるのになんでうまくいかないの？」

何がどう悪いのかが分からない、見えない。

真っ暗な洞窟で完全に迷子になっているようでした。

まったく稼げないから不貞腐れてやる気を失い、1日中YouTubeでサンドイッチマンのコントとか見てましたね。

息の長いビジネスを構築する方法

では、本当に息の長いビジネスを構築するにはどうすればいいのか？

結論から言うと、自分の強みや優位性を活かしたビジネスを構築することで、ビジネスで結果を出すことが理想とする人生に近づきます。

そうすれば、今まで学んだコンセプト作りや集客、セールス、商品設計、コピーライティング、ブランディングとかがちゃんと生きてくるんですよ。

パッケージ化された型通りの稼ぎ方ではなく、

- 使える時間、知識や能力などのリソース
- 何が得意で何が不得意か？
- エネルギー上がる瞬間はどういう時か？

みたいな所を明確にしつつ、その上で、今までインプットしてきた情報や学んだ知識を活かすっていう順番。

そうすることで、**自分が関わりたい価値観や考え方のあうお客さんを集めることができるし、**

自分と相手のお互いの相性が良いから、
例えばコンサルとかサポート系の商品・サービスだったら
満足度が高くなります。

満足度が高くなるから、サービスがもし1年契約だったら期間終了後も長期的な関係を築くことができ、リピートしてもらいやすくなるから、**無理にセールスせずとも自然とLTVが上がっていきます。**

逆に

「誰でもいいからとにかく売るぜ！」

みたいに人を選ばないスタイルだと、

- ・他責思考
- ・自分で考える癖がない
- ・クレーマー気質
- ・テイカー

みたいな、リテラシーが低い人も集まってしまいます。

もしそんなに人にバックエンドを販売しても、結果出してもらいにくいから、満足度が下がりますよね。

満足度が下がるってことは、例えばコンサルとかだったら継続してもらえません。

つまり、一時的な売り上げ、単発の収益で終わります。

そればかりではなく、下手したらクレームが来たり、返金を要求されたりする可能性も十分にあります。

そんな事になったら、あなたのサービスが悪い口コミとして広がります。

「〇〇さんのコンサル良くなかったわー」

みたいな。

こっちが忙しい中、一生懸命、貴重な時間と労力を割いて教えたりサポートしているのに悪い評判を広げられたらたまったもんじゃないですよ。

特にこの業界は狭いので、ひよんな事からそういうのはすぐ伝わります。

「～～さんのサービス評判悪いっぽいよ」

みたいなね。

そういう不評とかに限らないですが、
僕も黒い情報とか裏の話は何十件以上と勝手に耳に入ります。

自分の強みや優位性を活かした形でビジネスを構築できれば、

- ・リップ周りやいいね連打とかの認知競争
- ・派手なローンチを打ってインプレッションを集める

みたいな「誰と戦ってるの？」と言わざるを得ないような不毛な争いはしなくて済むんですよ。

認知を獲得する為、ポジションを築くために、格上の発信者にへこへこしたり、興味ない同業者に絡むってつまらないですか？

しんどくないですか？

それじゃあ会社と同じじゃないですか。

出世の為に、嫌いな上司にゴマすりしまくるのとやってる事一緒ですよ。

僕もTwitterで絡んだりする時もありますが、僕が興味ある人とかいいなって感じ人しか絡んでません。
(実力があれば相手から興味を持たれます。)

**「会社とか誰かに依存せずに自分の力だけで
お金を稼ぎたい」**

「消耗せずにストレスフリーで独立したい」

っていう想いがあってやり始めたのに、興味ない稼ぎ方とかやりたくもない交流したり、格上に媚びたりするのって不本意じゃないですか？

そんな事をしたくてビジネスをやってるわけではないですよね。

ずっと前から言ってますが、情報発信者が増えているいま、教科書どおりの稼ぎ方とか参考書どおりのマーケティングっていうのは通用しなくなります。間違いなく。

割とやばいと思った方がいい。
ただこれ見てる方はラッキーですよ。

何からしらの企画やコンテンツ、有料サービスで

「学んだ通りこうすれば反応取れるっしょ」

「こうすれば数字取れるっしょ」

みたいなのは、大体の場合、あなたが本当に集めたいお客さんからしたら、クソつまらないです。

おもんないオブおもんない。

理由はシンプルで読者さんは**“見飽きてる”**から。

バックエンド販売までの流れとか、

LINEやメルマガ内でのCTAとか、

みんな教書どおりにやろうとするから、同じような導線になるんですよ。

みんな他の発信者の情報を受け取ったりLINEやメルマガで発信を見たりして見慣れているから、

「あーまたこの流れか」

と冷められます。

仮に冷めるまでにはいかないにしても、新鮮さが無くなるので感情が動かないんですよ。

だから企画も滑るし、リストも取れないし、商品も売れない。

そんなふうに、たくさんの認知やインプレッションを集めて、ライバル達と競争してたり、売り上げの為に、やりたくない事をやってたらエネルギー下がるに決まってるじゃないですか。

SNSとかの地上で認知競争、どんぐりの背くらべみたいな不毛な争いしてても仕方ないですよ。

それって、自分の人生と何も繋がってませんから。

生き残る発信者と消え死ぬ発信者

すんごくすんごくすんごく、大事なことを言います。

これからAIとかどんどん発展していく時代の中で、情報発信ビジネスで生き残り続けていく戦略として、AIが勝てない領域をもっと伸ばすというのが非常に重要になってきます。

かんたんに言うと、人間にしか出せない喜怒哀楽などの感情をもっと表現すること。

情報発信ビジネスで個人が稼げる本質ってここにあるんですよ、実は。

“正しさ、正確な論理、ロジック”

みたいなものは、AIには勝てませんよ。

例えばですが、

「セールスレターの正しい書き方教えて」

みたいに入力すれば、100万パターン以上の中から正確な情報、データを自動で収集して組み立てて出力してくれます。

もちろん加筆修正が必要な部分もあるかもしれませんが、機能的な面は、人間よりAIの方が正確無比です。

基本的には、人間みたいにシステムエラーは起きませんから。

じゃあそういう時代になっていく中でどうすればいいかっていうと、

もっと人間の気持ちに訴えかけるようなコンテンツを作ったり情報発信をするべきです。

「面白い！」

「好き」

「楽しいな」

「ワクワクする」

「安心する」

「勇気づけられるな」

って思ってもらえるかっていうのが重要。

なぜなら何回も聞いた事あると思いますが、
“人は感情で動く生き物だから”です。

ノウハウや有益情報だけを羅列したり、wikipedia(ウィキペディア)みたいに正しい知識を並べるコンテンツを作っても

- ・ LINEやメルマガ登録してもらえない
- ・ コミュニティに入ってもらえない
- ・ 企画に参加してもらえない
- ・ 追加プレゼント受け取ってくれない
- ・ 商品を購入してくれない

ってというのはそういった理由があるからです。

合理的な情報や正解が分かっても人は動きません。行動しません。

例えば、あなたの男友達が10年付き合ってた彼女に振られて大失恋していた。

そんな時に相談にのるとしましょう。

「また次の彼女見つければいいやん？」

っていうのはド正論なんですけど、そんな事を言って果たして友達は明日から頑張れるのか？

前向きになって行動しようって思えるか？

って話ですよ。

「は？うざ。もう相談しないでおこ。」

ってなるのは明白ですよw

そもそもなんで知識や情報が膨大にある現代なのに稼げないのかって、行動してないからっていうもありますが、大事なのはやればいって事は頭では理解しているけどなんでやれないのかっていう部分です。

「稼ぎたい」という嘘と矛盾

みんな稼ぎたい、売上上げたいと言ってますが、これって顕在的な悩みです。嘘みたいなものですよ。

本当に人間が心で欲しているのは、

『理想の自己像』

です。

自己像っていうのは分かりやすくいうと、

“自分はこういう人間だ” っていうことを認識したい、みたいなアイデンティティの事ですね。

人間は、特別な存在として在りたいっていう普遍的な欲求があるのですが、だからみんな

本来の自分、ミッション、自分の才能、天命

みたいな所に興味持つんですよ。

だからこそみんな『自分らしい働き方をしたい』と思うんです。

お金を稼ぎたいっていうのは勿論あるかもしれませんがそれ以上に、

自分らしく在りたい
自分にあったビジネスをしたい
最適な働き方や仕事をしたい

って根源の欲求として無意識にみんな感じてるんですよ。

派手なローンチだのリプ周りだとBrainなので、わちゃわちゃしている騒がしい最近のSNSの中で

「やる気が出ません」

「モチベが下がって行動できません」

っていうのは、結局、そこに『自己像』が存在しないから。『自分らしさ』がそこに無いからです。

ChatGPT然り、パッケージ化されたノウハウとか、教科書どおり、型通りのやり方に疲弊して手が止まるのはその為です。

多くの方は、自分がやりたい事、自分らしい活動をするごととビジネスが分離してます。

だからみんな一時的に副業で稼げたとしても長続きせずに挫折するし、働き方に迷うんです。

つまり、**人生で達成させたいことや自己実現と、ビジネスが一致してない。**

これはどういう事っていうと、

例えば

“ビジネス系ジャンルで発信しているけど、自分らしい商品が用意できないし、そもそも問い合わせも来ない”

っていう人が、

「いつかヨーロッパとか海外に住みたいなあ」

と感じてるとします。

その場合、

「みんなでヨーロッパ合宿しましょう！」

みたいな企画を打ち出し方をすればいいんです。

自分がやりたい活動とビジネスを一致させるっていうのは
かんたんにいうとこんな感じです。

別に難しいことでもなく非常にシンプル。

で、実際に集まった参加者の人に

「こういう理想の未来があってー」

「こういう事を人生でやりたくて、将来こういう人達と関
わりたいんですよー」

みたいに活動理念だったり、人生の方向性や目指している
ところを共有すれば、必ずあなたの活動に共感してくる人
が出てきます。

で仮に

「でも会社員だから時間と場所に縛られるんです」

っていう人に対して、

「脱サラする為にビジネスがいいですよ」

っていう感じで、コンサルとかバックエンドも売る事も可能です。

海外に行ってみたいっていう自己実現も叶うし、それを実際に企画（サービス）として打ち出すことで、売り上げにもなります。

つまり、

『自分が本当にやりたい事と価値提供 (他者貢献)』

が一致できる。

ビジネス系ジャンルで情報発信する他の例でいうと、

「ビジネスを通じて実力を高めて、色んな人から求められたい」

「自己肯定感低いけど、自信をつけて行動力あげてもっと色んな挑戦したい」

と潜在的な欲求を持っているとします。

それだったら、

「メンタルブロック壊すためにみんなでバンジージャンプやりましょう！」

とか。

あとはハードル高いかもですが、

「コミュ力上げる為にヒッチハイクみんなでやりましょう！東京から出発して大阪で合流しましょう。」

みたいなとかね。笑

あとは会社に行く前に作業をしたいけど、早起きが苦手が続かないっていう場合だったら、

「朝6時にみんなでZOOM繋いで作業会やりましょう」

とかだったら比較的やりやすいなあとか。

あとは、

「集中力を高めて作業の生産性を上げる為に、座禅を学ぶ企画を開催します！」

みたいなものもユニークですよ。

最初は大掛かりな事じゃなくて、小さくスタートしていけばいいです。

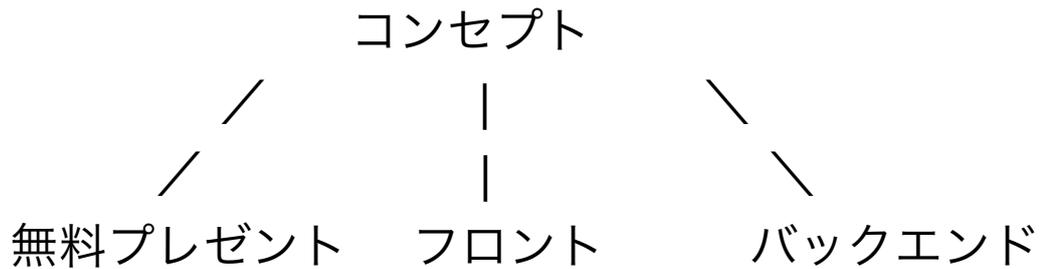
自分が負担なく始められることから実践すればいいんです。

この良いところは、自分の好きな活動や興味あることで稼げるだけではありません。

「ビジネスのコンセプトがうまく作れないんですよ…」

「発信の軸が決まらず先に進みません」

っていう相談もめちゃくちゃ受けるんですが、
ビジネスのコンセプト設計に悩んで発信ができず停滞している人はかなり多いです。



一般的には、上の図のように

- ① **まずコンセプトを作る**
- ② **コンテンツや商品、ツイート等発信に降ろす**

っていう感じで、コンセプトを“落としていく”
というのが王道ですが、出来ない人が99.9999%です。

その場合も、ここまで話したような企画を実施したりすれば自然と自分のコンセプトは完成に近づきます。

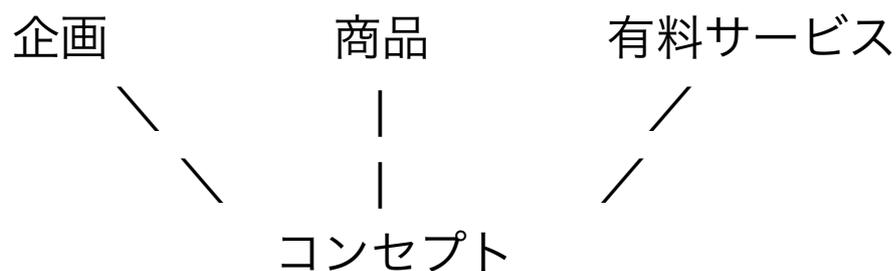
- ・ こんな悩みや苦しんでる事があって
- ・ こういうきっかけがあって
- ・ こう変化できた、気付いた
- ・ だからこういう人に向けて
- ・ こういう理想の未来の為に
- ・ この企画 (サービス)をやります

…という感じでそこに至った経緯や過去の自分のストーリー一通じて打ち出せば『**コンセプトの原型**』が出来上がります。

もちろん、お客さんと直接メッセージでやりとりしたり直接話したりとか実際に活動をする中でコンセプトをもっと磨いていく必要はありますが、

自分が興味ある企画の運営や、やりたいイベントを実施してく事で、コンセプトも同時に磨かれていきます。

つまり、コンセプトを先に作っていく難しいやり方ではなく、



というような感じで、**小さく始めた企画やイベントを起点に、徐々にコンセプトを仕上げていくって事も可能になります。**

真のコンテンツ力がある発信者の定義

本当にコンテンツ力がある人、真のコンテンツ力ある人は、

“自分の成長過程を上手に表現できる人”

です。

知識があるとか誰もが持ってない秘匿な情報を持っているとか最新ノウハウを持っているとかじゃないんですよ。

情報発信業界の中には億を超える金額を稼ぐ人や能力が高い実力者は多いですが、

例えば、本当にその人からサポートを受けたりコンサルしてもらったり個別に直接教わりたいんですか？

っていう話なんですよ。

逆にあなたが

「この人からコンサル受けたい」

「個別に教えてもらいたい」

「直接指導してもらいたい」

って思うような人って、別に業界の中で1位の人じゃないですよね。

客観的な機能的価値なんて無くとも、
バックエンドとかの商品やサービスは余裕で成約できますし売れます。

さっきも言いましたが、正しい情報、正確なロジックみたいなコンテンツはAIに負けます。
(セールスレターを体系的に解説するとかね)

でも、この業界で長く生き残っている人は、自分の実体験やそこでの学びや気づき等のストーリーを語ってコンテンツを作ってます。

だから自分自身が成長することで、自然とコンテンツ力は上がっていくんですよ。

常に自分を磨いて成長をして、軌跡や背中を見せるスタイル。

それが何回も言っている、

『自己成長とビジネスが繋がる、一致する』

という事です。

座禅とかバンジージャンプとか海外合宿とか何でもいいですが、

自分が興味ある企画をしていく中で学びとか知見が増えるから成長できる。

成長するから、よりクライアントの方や読者に大きな価値提供をして、還元していける。

そうやって経験値を増やしてどんどん自分をアップデートして実力を高めていけば、

普段の生活の中で関われないような人たちと出会って、何か別の事業をやったり情報発信を通じてシナジーを起こしてさらに成長していける。

お金だけじゃなくて、

“知識、スキル、人間関係、経験、知的好奇心、仕組み”

というようなエネルギーの循環が起こせるからこそ、僕は色んな副業の中で情報発信ビジネスをやっています。

その前提でクライアントの方や生徒に教えてます。

一番最初の設計の部分で、

“自分が成長する事とビジネスが一致する”

ように設計しつつ、その人の経験や強み、優位性を考慮をして戦略を組むからこそ、

疲弊せずに無理なくビジネスを挫折せずに取り組みます。

是非その意識で取り組んでみてください。

本編は以上となります。

質問や感想などは、僕の公式LINEへ気軽にどうぞ。

→ 公式LINEは [コチラ](#)

100%返信させて頂いてます。