

レ
バ
レ
ッ
ジ
思
考

成果 3 倍

限定
公開



目の前の作業を資産化へ



短期/中長期の施策を同時に重ねる方法



世界一かんたんな原液コンテンツ作成術

総文字数：10,000字以上

フリスク([@clean_011](#))です。

今回は、一つの行動で

集客、商品づくり、顧客サポートを “すべて同時”に進める

『レバレッジ思考』について解説していきます。

ちょっとだけズルい方法になります笑

月間100リスト獲得する過程で、
渾身の教材を完成させることも可能です。

では早速書いていこうと思いますが、

SNS、ネットを使った副業で多くの人が
挫折したり続かない理由はいくつかあります。

この理由の一つとして、
集客、商品づくり、販売、サポートとか、

人を集めて商品を販売して収益化するまで

すべて一人でビジネスを完結させる
っていうことを考えたら、

タスクの量がとにかく多くなりがちです。

集客するために
X、Instagram、YouTube、スレッズ
とかSNSを毎日更新しないといけないし、

興味もって信頼してもらうために
無料プレゼント作成したりnoteとか
ブログ記事を書いたりする必要あるし、

まずは気軽に試せるような低価格の
フロントエンド用商品として
有料note、Brain、Tipsも売っていきたい。

一度買ってもらった人に対して
何度も接点をもって継続的に売れるように
公式LINEやメルマガ読者も増やしていきたいし、

**利益が取れる本命商品として、
教材、講座、オンラインスクール、コンサルとか
高単価のバックエンドも作らなきゃいけない。**

でも売上を伸ばすために戦略、施策を
考えたり実行するときに配信スケジュール、
ローンチの手順も明確に決めおく必要がある。

既にコンサル生、受講生、生徒さん
とか購入者がいる場合、

**チャットサポートしたりZoomで
通話したり役務提供も果たさないといけない。**

「重要なタスクにだけ集中しましょう」

みたいなことが言われたりするけど、

とはいえ全部大事だからどれも手を抜けない。

集客、商品設計、販売導線、CS(顧客満足度の担保)

で必要な作業を細分化したときに
膨大なタスクに追われている人は多いです。

誰だって最初はこうなりますし
僕もなっていました。

残業が多い会社員、子育てママとか
時間がなくて常に忙しい中で副業を
やってる人だったら余計に大変だと思います。

こうやって毎日作業に追われて
思考メモリがいっぱいになり、
『脳の余白』が生まれない人は多いです。

Iphoneのアプリが何十個も同時に
起動してて充電がすぐ無くなるみたいな。

そうすると

**脳のパフォーマンスが下がって
頭が働かなくなり、集中力が低下する。**

IQが下がるから結果を出すことよりも
いつの間にか『作業すること』が
ゴールや目的になってしまって、

クリエイティブな新しい発想とか
価値を生み出す知的生産ができなかったり、

**売上に直結する大事な意思決定、施策が
できなくなるっていう。**

こんな感じで成果を出すことから
無意識に遠ざかるっていう人も
めちゃくちゃ増えてます。

最悪なのは時間、思考、心の余裕が
できないまま疲弊してずっと
手が止まってしまう状態が続くことです。

特に、『数カ月』発信が止まると致命的です。

気づいたら自分のSNS、アカウントの
勢いが停滞してるからフォロワー、読者に
存在を忘れられ『**信頼残高**』が無くなりがちです。

だからまた必死に発信したり、一生懸命
手を動かす必要が出てくるわけなんです、

これに消耗してしまって諦めて挫折し、
フェードアウトする人も多いわけです。

なんとなく感覚的に分かるかと思いますが、

**目の前の作業に圧迫されるのって
ハンデを背負っているのと同じです。**

そしてこれの一番の問題は、

**『将来のための仕組み化』に
リソースを割けないという点。**

- ・ 自分の代わりに価値提供してくれる
- ・ 指定した日時に勝手にセールスされる
- ・ ステップメールを組んで商品の案内が流れる

こういうファネル構築に時間を使えないし、
戦略を考える余裕がない。

商品が自動で売れたり単発セッションや
問い合わせに繋がるような導線が作れなくて、
いつまでも後回しになってしまうという。

目の前のタスクをこなすことで
精一杯で3ヶ月、半年と過ぎてしまい、

毎日『時間の切り売り』をしただけで
作業が積み上がらず、気付いたら

**長期的に収益を生んでくれる資産が
育っていない状態になる。**

一生懸命がんばっているのに、
手を動かして努力しているのに、
長時間作業をしてるのに、

楽になっていかないし、労働時間は減らない。

こうやってビジネスが安定しない人は
めちゃくちゃ多いです。

**毎日の作業に追われて永遠に
仕組み化できないという。**

じゃあどうすればいいのか？って言うと、

一つの行動で複数の施策が進む

ように取り組むべきです。

(あとで具体例あげます)

目の前のやるべき行動をしてたら
自然と仕組み化も完成に近づく。

そんな感じで、

“短期/中長期の施策を重ねる”

これを意識した方がいいです。

「1手」で色んな成果物ができる。

ひとつの作業、ひとつの行動で、
複数の施策が同時に進む。

これをやることで、
行動の積み上げが“複利化”します。

1/3の労力でビジネスが3倍早く進むんで。

言い過ぎでもなんでもなく、

『1ヶ月分のタスクが7日で完了』

したり、

週5日かかる仕事が1日で終わる。

なんていうことも平気で起こり得るわけで。

じゃあそのために具体的に
どうやればいいのかっていうと、

『集客・商品づくり・購入者のサポート』

これらを同時並行で進むような施策をすることです。

で、これやれば簡易的な仕組みも完成できます。
(あとで詳しく解説します)

「そんなことできるの？」
って思いますが、可能です。

実績、スキル、発信ジャンルも問いません。
誰だって出来ます。

というかむしろ、

**これから本格的にコンテンツビジネスや
情報発信に取り組んでいく初心者の方こそ
積極的にやるべきです。**

経験豊富で、既に実績がある中級者や
コンサル生、受講生とか教えてる
生徒さんを何人か抱えている、

って人だったら即効性があります。

すぐに効果が出るのを実感できるはずです。

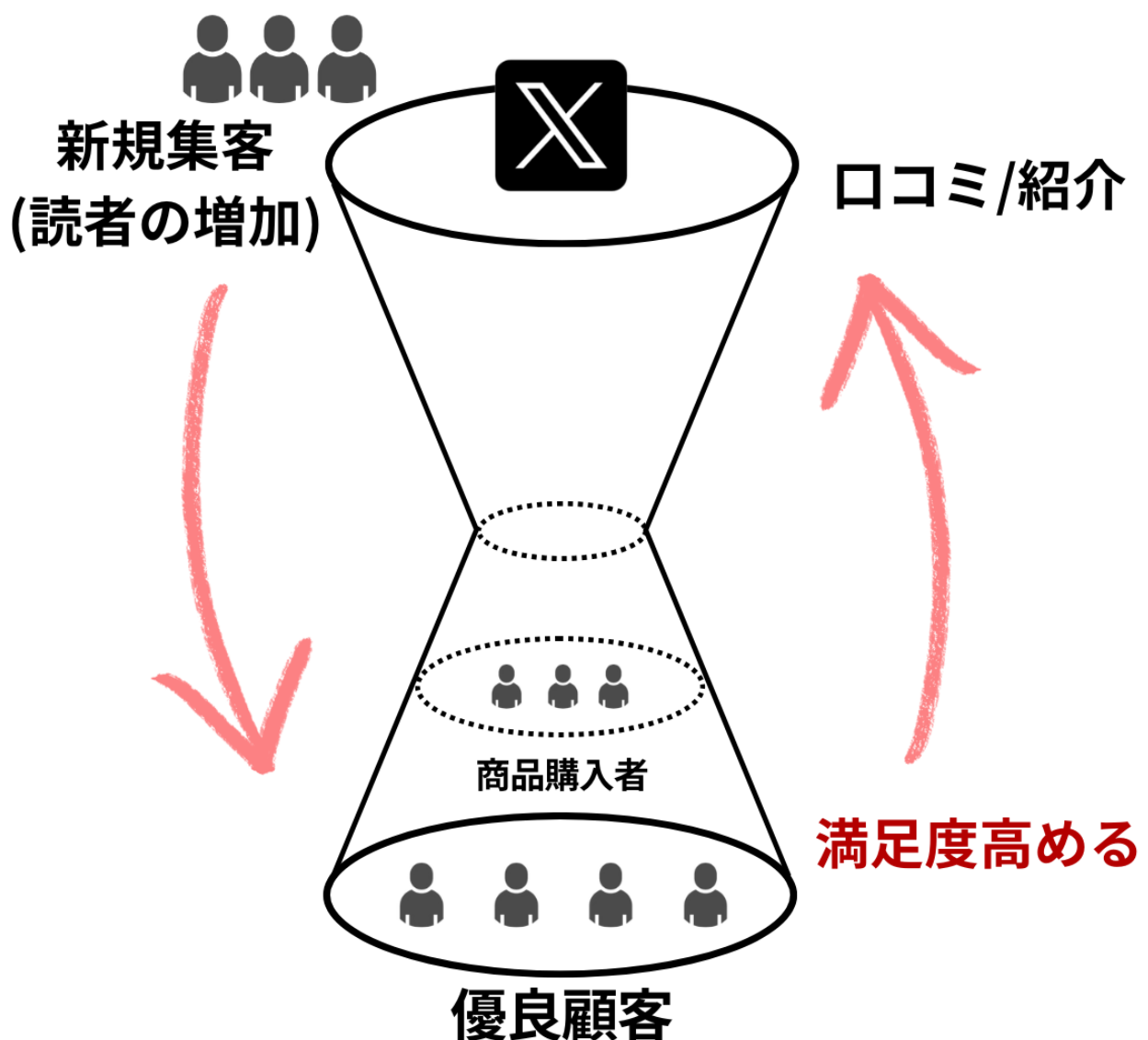
人によっては

「もっと早くこれやればよかったわw」
ってなると思います。

何を隠そう、僕がそうなりましたので笑

具体的にどうやればいいのかっていうと、

『エネルギー循環型ファネル』
をイメージします。



この図です。

バックエンド購入者、既存読者、
生徒さん、受講生とか、

- ・ 一番距離が近い人
- ・ 密に関わってる人
- ・ 何度も商品購入してる人

そんな優良顧客(ロイヤルカスタマー)に対して
価値提供して、満足度を高めていく。

相談にのったり、
添削してあげたり、
アドバイスしてあげたり、
コラム配信を届けたり、みたいな。

**コアメンバー、濃いファンを起点に
情報発信ビジネスを進めていく。**

そうすると、例えば年間コンサル生
だったら満足度は上がって
1年後も継続購入してくれたり、

**口コミ紹介が広がって別の見込み客の人を
連れてきてくれたりと『集客』が進むわけです。**

別に難しい話じゃなくて、
商売って本来こうじゃないですかっていう。

企業とかもそうです。

一度商品を買ってくれたお客さんや
接点を持った人の満足度を高めていくと、

**リピーターが増え、紹介が生まれ、
集客コストが下がる。**

結果として、事業が安定しやすくなる。

つまり“新しい人を追い続けるだけ”じゃなくて、
既存の読者、生徒さん、フォロワーを大事にする。

- ・ 心理的距離が近い人
- ・ 密に関わってる人
- ・ 何度も商品を買ってくれる人
- ・ 常連のファンやリピーター

に対して、時間や労力を使って
顧客満足度を高めることで、

それが火種になり、口コミ紹介が起きて
新規読者がさらに増えるっていう。

無料有料問わず、

**既存の顧客満足度を高めることで、
新規集客数の増加に繋がる。**

つまり、

『既存読者への価値提供』と『リスト獲得』と
施策の意味が重なりレバレッジが効く。

これがエネルギー循環型ファネルの考え方です。

実例を言うと、例えば僕は月1回ぐらいのペースでPDFを作ってXで配ってます。

「メルマガ登録した人にPDFを渡しますね」みたいな感じで。



フリスク  @clean_011 · 9月8日



【3日間限定】

新作PDFを特別配布します。

「SNS更新地獄をやめて、100円noteから月30万～50万円を自動化する仕...



271



93



215

インプレッション数 ⓘ

23,617

エンゲージメント ⓘ

3,071

詳細のクリック数 ⓘ

1,574

プロフィールへのアクセス数 ⓘ

269

前回、Xで配布したときの数字は以下です。

既存読者：163

新規リスト増加数：114

合計の参加人数が「277名」でした。

リピーターの方が163名ということです。

- ・ 毎日更新なし
- ・ 交流なし
- ・ バズなし

月1回PDFを配るだけで

『新規100リスト』獲得できます。

でですね、これリスト獲得のためだけに
PDF作って配布してるわけじゃないです。

僕は生徒さんや受講生の方の

“サービス満足度を高める過程の中で”

こういったPDFを作成してます。

つまり

既存顧客にサポート＝集客(リスト獲得)

になっています。

このメリットは多くあって、

僕の理念、コンセプト、考え方に
共感にしたり憧れてもらっている人に向けて
PDFとか作るから、

世界観、コンセプトが原液レベルでしみ出る、
極めて純度の高いコンテンツにもなりやすいです。

自分の思想、実体験、哲学から
降ろしたコンテンツになり得るので
『独自の色』が出やすい。

**そのコンテンツを表のSNSで公開することで
価値観や相性が合いそうな人が集まりやすいし、
本命のバックエンド商品が売れる確率も上がる。**

自然に『顧客ファースト』視点での
コンテンツ作成も可能になるってことです。

目の前に優良顧客の人がいるおかげで、

世界観を反映させた独自性のある フロントエンドが完成される

というわけです。

まだまだ良い面はあって、

**直近でやる必要のある『短期施策』と
将来の資産化、仕組み化に必要な
『長期施策』が同時に進みます。**

これはどういうことか？

例えば、作ったPDFは

- ・ LINE登録用の無料プレゼント
- ・ note、Brain、Tips、Kindle、Udemyに転用
- ・ 無料企画、有料商品の特典
- ・ 価値観共有用としてステップ配信

とか一度作れば資産として再活用できるし、

Xで配布企画という形でやるから

- ・リスト獲得 (集客)
- ・フォロワー増加
- ・インプレッション獲得(認知拡大)
- ・反応データの取得
- ・引用ポストによる感想レビュー蓄積

この辺りの効果も得られる。

つまり、整理するとこんな感じ。

<短期施策>

- ・リスト獲得
- ・認知獲得
- ・フォロワー増加

<長期施策>

- ・無料プレゼント作成
- ・特典の用意
- ・フロントエンドづくり
- ・価値観共有用コンテンツ作成

- ・ 反応データ取得
- ・ 感想レビュー(社会的証明)

※あくまで一例で、イメージです

1つの行動(既存読者に向けてPDFを作成)、
で複数の効果が生まれ、生産物ができて、
施策が重なります。

一石二鳥ではなく、六鳥、七鳥と
狙っていくことでレバレッジが超効くんですよ。

まだまだメリットはあります。

例えば、

- ・ 潜在意識を書き換える3ヶ月プログラム
- ・ 理想の彼女を作る半年間講座
- ・ パーソナルブランディング実践コース
- ・ SNSマーケティング、プロ養成年間講座

みたいな

より本気で成果を出したい人、
より本格的に体系的に学びたい人、

に向けた、

**利益が高いミドルエンドorバックエンド商品を
“同時並行”で作ることも可能になります。**

これもほんの一例でしかないですが、
たとえばそうやってPDFや動画コンテンツを
作っていったら、

テキストベースだったら5万字、10万文字、
音声や動画だったら5時間、10時間と
コンテンツが溜まっていきます。

そしたらそれらを体系的にまとめて、

- ・メンバー限定サイト
- ・受講生専用サイト

みたいな、

『学習用の会員専用サイト』が出来てきます。

もちろん、

- ・ 情報を整理してナビゲーションを用意したり、
- ・ 閲覧する順番や学習手順を示したり、

って“見た目のパッケージ”は
考える必要はあります。

でも素材（動画、PDF、音声、ワークシートなど）
は既に大量にあるわけです。

中身のコンテンツはもう揃ってますから、
学習用の会員専用サイトは7～8割ぐらいは
もう完成してる、って言っても過言じゃないです。

これも考え方は同じです。

既存顧客に価値提供したり、
エネルギーを与えたりと、

直近の施策でコンテンツを作っていく
過程の中で、長期施策と意味が重なるっていう。
(会員サイトの原型が作られる)

「動画20時間以上、テキスト30万字以上あります」

っていう、膨大な量のコンテンツが
格納された会員サイトみたいな形式の教材って、

0から作ろうとすると、とんでもなく
時間や労力を費やしますよね。

- ・商品コンセプト決めて…
- ・価格、特典を考えて…
- ・セールスレター書いて…
- ・スライド資料作って動画を収録して…
- ・ワークシート、マニュアルも用意して…

みたいな。

別に時間がかかるのは仕方ないと思います。

さっきも書きましたが、最悪なのは
**『商品づくり』にリソースを割きすぎて、
日々の発信の手が止まることです。**

商品づくりを優先させてしまって、
SNSの更新とかLINE、メルマガ配信が
止まってしまうっていう。

「よし、商品できた！ローンチして売るぞ！」

ってことを考えたら、

- ・ 全体の設計を整理して…
- ・ 販売導線を用意して…
- ・ 配信スケジュール決めて…
- ・ 告知内容を考えて…

とか準備～商品の販売開始までにも
さらに時間がかかる。

副業で1日2～3時間しか取れない
っていう人で大ボリュームの教材を
0から作ろうと思ったら、

**平気で2～3ヶ月過ぎていく、
なんていうのはザラにあります。**

『商品作成～販売』のタスクで圧迫されて
日々の投稿、発信が止まるから読者に
忘れられて、ローンチをしても反応が薄いっていう。

入念に準備したのに滑って1件も売れない。

「がんばったのに、なんでよ！！！」

真剣に丁寧にとってリリースすれば
それだけ期待するから余計に落ち込む。

商品を作って売るまでの期間で
全然発信してなかったから、

その後もインプは低いままで
記事を書いても全く見られないし
コンテンツも売れず、売上が伸びない。

そんな感じで、

- ・ 商品作成に時間を使い過ぎて、
- ・ 更新が滞って、
- ・ アカウントの動きが止まってしまう

ことが原因で、

『**発信者としての寿命**』が短くなる人
ってめっちゃ多いです。

これだけはなんとしてでも阻止したいわけです。

だからこそ、

**目の前のコンテンツ作りを進めれば、
そのまま未来のミドル～バックエンド教材の
素になっていく。**

この『役割の重なり』を意識することで
労働時間が減って将来の自分が楽になります。

で、こういった会員サイトなるものが完成したら、

バックエンド用(コンサル生限定)の
学習用教材として用意しておくこともできるし、

**体系化された学習サイトを
1万円～5万円ぐらいで販売もできます。**

「半年間サポートも付けますよ」

「教材をベースにして伴走しますよ」

って教材を購入した人にさらに
サポート付きのサービスを提案すれば
さらに売上は伸びますし。

<例>

教材：1～5万円（ミドルエンド）

教材＋半年間サポート：10～20万（バックエンド）

例えばですが、こんなイメージ。

実際にこれをやるかどうかは置いておいて、

**学習用の会員サイトを軸にして
ミドルエンド～バックエンド商品
を用意することも可能です。**

「コンサルとか伴走型のサービス売りたいけど、
受講生が学べるような教材の数が少ないです」

「会員サイトのコンテンツの量が足りないです」

っていう方もいるかも知んですが、全然大丈夫です。

その時点で会員サイトが無くても、
(中身が少なくても)

教えながらカリキュラムを作っていけばいい

だけなので。

具体的に言うと、
生徒さんや受講生の方に

「これよく聞かれるなあ」
「毎回毎回、別の人にも同じこと言ってるなあ」

って何度も教えたり説明してる
テーマや内容ってあると思います。

それをメモして動画、音声PDFとか
コンテンツを作っていくっていう。

そしたら、別の生徒さんや受講生の方に
同じ話を説明する手間が省けます。

通話コンサルとかするときに、

「事前にこれ見ておいてくださいね」
「その上で通話で具体的なこと伝えますね」

って言えば、

通話の『前提共有コスト』が発生せずに済みます。

ということかっていうと、

限られたコンサル時間の枠の中で
用語や概念の説明をするのは勿体ないわけです。

事前資料 (PDF、動画など) で前提となる考え方や基本を理解した上で通話すれば、

**生徒さん一人一人、もっと個別具体の
悩みや課題に対して時間を使えます。**

例えば、

「商品づくりが全然わかりません」

っていう人がいたとしたら、

- ・ 商品設計の全体像や要素について
- ・ 価格の決め方、構成、ラインナップ
- ・ サポート、特典、期間の考え方

とか大枠の概要を解説、説明した
コンテンツを事前に渡すイメージです。

で、一対一のZoom通話の中でその人の
進捗状況に合わせて一緒に商品を考えていく
みたいな。

そしたら個別のアドバイス、指導に
対しての『時間密度』が濃くなるので、

サポートの質が上がって満足度も
上がりやすくなるし自分の稼働時間も減らせます。

事前にコンテンツを見てもらってから
通話をスタートするから、

**普段は1回の通話90分→45分に短縮しても
前に進んで充実した時間になるみたいな。**

満足度は下げずに、でもサポート時間は
少しずつ減らしていけるというのが理想です。

こうすれば、サポート型のバックエンドを
提供して直近で大きな売上を出しつつ、

成約した生徒さんや受講生の方に
教えたりサポートする過程の中で、

- ・ 解説マニュアル
- ・ 実践ワークシート
- ・ 学習用カリキュラム

とか資料やコンテンツが揃っていき、

**ボリューム感のある充実した
会員サイトの完成へと近づいていきます。**

短期施策(目の前の売上)と長期施策(教材づくり)が
重なってレバレッジが効きます。

で、やろうと思えばここから
フロントエンドを作ることでもあります。

どうやるのか？
すごく簡単です。

その大ボリュームの会員サイトの中から
コンテンツを一部を抜粋して売ればいいだけです。

例えば、

第1章：コンセプト設計編
第2章：SNS運用編
第3章：コンテンツ・商品作成編
第4章：セールス・販売導線編
第5章：自動化・仕組み化編

みたいな章立てだったら、

『第2章：SNS運用編』

に格納してる動画、PDFとか切り出して、
3,000～5,000円noteで販売するとか。

**こうすれば低単価のお試し商品(フロントエンド)を
わざわざ0から考えて作成する手間が省けます。**

例えば、

「現在5万円で販売してる教材の
一部を抜粋した内容です。」

「実際の講座の中身をそのまま学べるnoteです」

って伝えれば、

体系化された本格的なものだと
読者は感じやすくなるので

「安物感」や「手抜き感」が減るよな一とか。

さらにその低単価noteを買った人に対して、

「60分1万円で単発セッションやります」

って購入者限定で一對一で話す導線にして、

通話の中で

「半年間のサポートあるんですけど興味ありますか？」

みたいな感じでバックエンドを
提案することもできるわけで。

<例>

5,000円 × 10～20部 = 5万～10万円 (note)

1万円 × 1～2部 = 1万～2万円 (単発セッション)

20万 × 1人 = 20万円 (半年サポート)

これだけで、

合計26万～32万円の売上になります。

「noteで月30万円達成おめでとうございます」

ってわけです。

必ずしも間に単発セッションとか通話を挟む必要はなく、

代わりに学習用の会員サイトをこのnoteを買った人に軽く紹介する程度でもいいです。

noteの最後で

「もっと本格的に学びたい方はこの教材どうぞ」

みたいに言えば、教材が売れたりします。

(もちろん全員が買うわけではないですが)

あとはさっきと同じように、

「教材を購入した人向けにサポート付きのサービスもご用意しております」

みたいな案内をして
バックエンドを売ることも可能です。

既に手元にある会員サイトの一部を
活用して導線を組む場合、

以下のように販売することもできます。

<例>

①フロントエンド (入口)

note : 5,000円

↓

②バックエンド

(1) 教材のみ : 3万円

(2) 教材+半年間サポート : 20~30万円

5,000円note × 10人購入 = 5万円

だとして、そのうち1人でも

**『半年間サポート付きプラン』が売れば
月20万～30万円達成です。**

じゃあこの収益を安定させるには
どうすればいいか？

超シンプルで、
フロントの5,000円noteを売ることに
注力すればいいだけです。

この5,000円noteを買った人に
バックエンドを案内するので、

ということは表の5,000円noteをたくさん
売ることが目的にして集客なり発信活動して
いけば、

月20～30万円安定する簡易的な仕組みが構築

できたとの同じです。

<例>

無料プレゼント→5000円note

100円～980円note→5000円note

ワンタイムオファー→5000円note

とか選択肢なんて腐るほどあるので
好きな方法で試してみればいいだけです。

もし別にバックエンドが売れなかったとしても、

5,000円note × 10人～20部 = 5万～10万円

という売上になりますよね。

**フロントのnoteだけで最低でも
毎月5万～10万円を安定させることもできます。**

ここまでで、自分が実行したことって何か？

低単価のフロントエンド(5000円note)も
数万円ぐらいの教材(3万円)も
0から新しく作成したわけじゃないですよ。

生徒さんや受講生の“満足度は担保した”うえで、

**サポートの稼働時間を減らす為にコンテンツを
作って、徐々に会員サイトのような体系的に
学べる教材を用意する過程の中で作ってますよね。**

さっきの毎月20～30万円売り上げる仕組みも
0から構築しにいったわけじゃないです。

- ・ LPを書いて準備して…
- ・ ステップメール7～10通書いて…
- ・ LINE登録用のプレゼント作って…

みたいな大掛かりな仕組みを最初から
作りにいって膨大な時間と労力を費やした
わけでもない。

意識したのは

既存顧客に起点にコンテンツを作った。

ほぼこの1点だけです。

もちろん、バックエンドのサポート内容や
期間、詳細は考える必要がありますが、

大掛かりな学習用教材やファネル、仕組みを
構築するのに比べたらそこまでリソースは
取られないはずです。

というわけで、
今回解説した内容を踏まえれば

**日々の業務やタスクに忙殺される
作業労働から抜け出せます。**

- ・ 集客、認知活動
- ・ 販売導線や仕組みの構築
- ・ 商品やコンテンツ作成
- ・ 顧客対応やサポート

こういうの全部を一人で『別々のタスク』として取り組むと疲弊してしまいます。

だからこそ、繰り返しになりますが

- ・既存の読者や顧客を起点にしていく
- ・一つの行動で複数のレバレッジが効く
- ・短期施策と長期施策の効果を重ねる

というのを意識することで

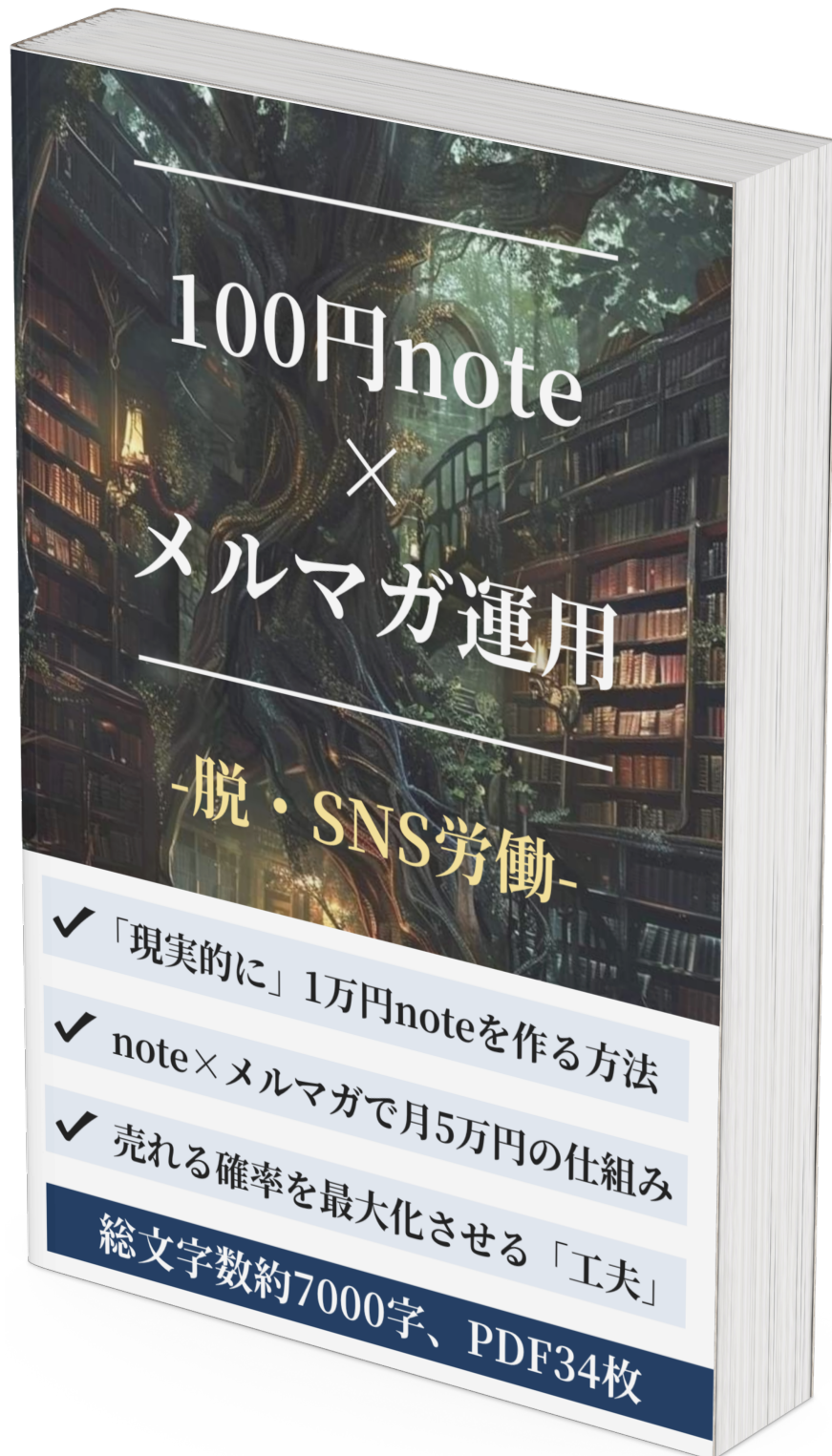
単純作業の繰り返しで
積み上がっていかない状況から、

**短期売上や収益を上げながらも同時に
将来の売上に繋がる長期的な施策も進めていける。**

1つ1つの目の前の行動がストック化されて、
資産型ビジネスへと緩やかに移行していけると。

是非この流れにのって欲しいなと思います。

【48時間限定】特典のご案内



最後まで読んでいただいた方だけに
48時間限定で特典を用意しました。

特典PDF：

【脱SNS地獄】労働ゼロで月5万円！100円note戦略 (総文字数約7000字)

「高単価noteを売っていきたいけど自信ない」
「毎日更新せずに、自動でコンテンツを売りたい」

っていう方に向けて

SNSやプラットフォームでの
集客労働に依存せず、

**『100円noteとメルマガ』を活用して
教材やコンテンツを売る仕組み**

について具体的に語ったPDFです。

以下のような内容を解説してます。

- ・noteで月収10万円達成させるための「皮算用」
- ・初心者でも「現実的に」1万円noteを作る方法
- ・売れる確率を最大限に増やすための「工夫」
- ・「集客装置」としてnoteは活用するべし
- ・100円note×メルマガ運用で月5万円稼ぐ仕組み
- ・誰でもできるnoteの「付加価値」の高め方
- ・3000円～1万円noteの販売数を伸ばすコツ

1

100円note
×
メルマガ運用
-脱・SNS労働-

✓「現実的に」1万円noteを作る方法
✓note×メルマガで月5万円の仕組み
✓売れる確率を最大化させる「工夫」
総文字数約7000字、PDF34枚

フリマです。
今回はGyrfやnoteの毎日更新をせずに
100円noteを使って月5万円を
半自動で売る仕組み
について書いていきます。

2

✓「現実的に」1万円noteを作る方法
✓note×メルマガで月5万円の仕組み
✓売れる確率を最大化させる「工夫」
総文字数約7000字、PDF34枚

フリマです。
今回はGyrfやnoteの毎日更新をせずに
100円noteを使って月5万円を
半自動で売る仕組み
について書いていきます。

3

100円noteの作り方
メルマガの作り方
100円noteの運用方法
メルマガの運用方法
100円noteの運用方法
メルマガの運用方法

フリマです。
今回はGyrfやnoteの毎日更新をせずに
100円noteを使って月5万円を
半自動で売る仕組み
について書いていきます。

4

100円noteの作り方
メルマガの作り方
100円noteの運用方法
メルマガの運用方法
100円noteの運用方法
メルマガの運用方法

フリマです。
今回はGyrfやnoteの毎日更新をせずに
100円noteを使って月5万円を
半自動で売る仕組み
について書いていきます。

100円note
×
メルマガ運用
-脱・SNS労働-

✓「現実的に」1万円noteを作る方法
✓note×メルマガで月5万円の仕組み
✓売れる確率を最大化させる「工夫」
総文字数約7000字、PDF34枚

その鍵が、今回伝える
100円noteを使ったある戦略です。

noteの運営に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方

メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方

メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方
メルマガの運用に悩まされている方
100円noteの運用に悩まされている方

7,078 文字

↑

7,078 文字

↑

※特典は「48時間限定」です。

特典の受け取り手順は、以下の通りです。

【受け取り手順】

① 感想を「100字以上」で引用RT。

→ 引用RTは[こちら](#)

※雑に書いた方にはお渡しできません。

② 引用RTしたXのアカウントを
以下のLINEへ教えてください。

→ LINEは[こちら](#)

③ 個別にLINEでお渡しします。

というわけで今回は以上となります。

最後までご覧いただきありがとうございました。