

最新のマーケティングは不要

いちのせです、

最近、このような事をよく言われます。

「自分は他のLINE@にも登録しており毎日情報収集していますが、いちのせさんのLINE@は他の方と比べると何かが違う気がします。」

とお言葉を頂くようになりました。

この内容に関しては特別に意識はしていなくて自分で他のLINE@を読んでも何か違うと思います。

ずーっと前から考えていましたが、やっと違いがわかりました。

キーワードは『人間』です。

例えば、

あなたは今、スマホでこのレポートを見ていると思いますがこのレポートを読み終えた後に検索機能を使って

「愛」と入力してみてください。

すると、あなたのスマホがiPhoneであれAndroidであれ目の前の画面には「愛」と表示されます。

これは誰がやっても同じ結果が出ます。

でも、僕があなたに「愛ってなんですか？」と質問したら…

「相手を思いやる事ですよ。」

「人間の本能ですよ。」

「愛はお金ですよ。」

など、100人に質問をしたら
100通りの回答が返ってきます。

僕もあなたも生まれも育ちも過去の経験も違うので
愛に対する考え方はそれぞれ異なります。

僕は、この固定観念や価値観の事を『文化』と呼んでますが

わかりやすい例で言うと、

クーラーのフィルターをイメージしてみてください。

フィルターの性能、汚れ、年期によって
違う空気を吐き出します。

フィルターが違えば同じ空気を吸っても
違う空気を吐き出すという事です。

人によって文化が違うのでネットのように
同じ結果には絶対になりません。

人間相手だと「愛」と入力したのに
「最悪」と出力される可能性だってありますよね…

「いちのせさん、それは自分もわかりますよ！
そんなのどうでもいいから手っ取り早くお金を稼ぐ
テクニックを教えてくださいよ！！！」

と思うかもしれませんが。

ここからが大事な話です。

インターネットを使って商売をしてしまうと
1番大切な事を忘れてしまいます。

今よりも大きなお金を稼いだ途端に忘れてたり
お金の必死になりすぎて忘れてしまうのです。

その1番大事な事とは…

お客さんは「人間」である。

という事です。

インターネット上のやりとりは無機質で
人間性を感じる場面が非常に少ないです。

コレから、このレポートを読んでいるあなたには…

『自分の強みを見つけ仕事にする方法』

『ゼロコストで自動システムを構築する方法』

『カチッカチッと当てはめるだけで商品が売れてしまうテンプレート』

など、インターネット上で商売をする上で
非常に強力なテクニックをお伝えしていきます。

「できるだけ早く会社やバイト先を辞めたい！」と言うならば
今すぐに辞表を叩きつけて独立できるぐらいのスキルはつきますし

年収1000万円ぐらいのレベルであれば十分に
到達できると考えています。

**ただ、そこに到達するには対人を相手に
商売をしていることを忘れないでください。**

なので、

「お客さんを騙して儲けてやるぜ！」
「自分だけが得すればOK♪」

などの甘い考えを持った人には絶対に教えたくないですし
そういう人に全てをお伝えしてしまうと困る人も出てくるので

上記に当てはまる場合は今すぐにレポートを閉じて
僕のLINE@を即ブロックしてもらっても構いません。

こういった人とは関わりたくないのです。

少し熱くなって言葉が荒くなりましたが
それだけ思いがあるということが
伝えなかったのです。

さて、話は戻しますが・・・

僕が現時点で過去に販売していた商品が
毎日売れるような仕組みを構築しましたが、

僕がここまでスピーディーにやれた理由は
「人」を意識して行ってきたからです。

「質問をくださった人の悩みを解決するには？」

「最短最速で目の前の人成功するには？」

を念頭に考えてきたからです。

「2021年最新のマーケティング！！」

ではないのです。

「2021年に人間はどう変わるのか？」

を理解した人が勝っていくのです。

これだけは絶対に忘れないでください。

...

では、本日は以上になります。

最後まで読んでくださり、ありがとうございました。

いちのせ

追伸：

あなたから頂いた質問や悩みに関しては
後日、動画にしてまとめて回答する形で考えています。

どんなに些細な内容でも構いません。

あなたが借金漬けでどん底の状態でも批判や罵倒は
絶対にしないでですし公に公開することもございません。

なので、今の悩みやフラストレーションを全て
僕にぶちまけて頂きリフレッシュした状態で

今後の配信を見てくださればと思います。