

浜本です。

そろそろ募集も終わりという事で、最後にメッセージ的なものを。

僕たちのような小さな会社の社長やオーナーは
独創性やスピードが強みであり、
その他大勢の人が「失敗したらどうしよう・・・」と1週間悩む問題に遭遇した時、
僕たちはそれがWEBで解決できるのであれば、
3日間で実際にやってみて判断する的な思考、行動力が強みだと思うのですね。

僕たちは大手のように資本力ではなく、
資本は勿論、人材など限られたリソースの中で「最適化」していくしかありません。

ただ・・・資本（お金）という事に関しては僕らのような会社でも十分に調達が可能です。
これらも当然、講義・セミナーの内容として落とし込みますが。

※僕も今期、1千万ほど借りる事が決まっております。利率は保証料込みで2%を切ります。

困ったことに「情報」が今の時代には溢れ帰っています。

その情報が何を意味するのか？

これから先は益々、情報を正しく咀嚼し判断する力が求められる訳ですね。

情報ではなく、知識に価値があるわけです。

そして知識のその先にある「知恵」にこそ「最大の価値」があるワケです。

これはLFMメンバーの方であれば、痛いほど分かっているでしょう。

情報に左右され、一喜一憂する人生は悲しいですからね。

LFMメンバーで飛び抜けた方が多いのも、
「情報に価値がないこと」を体感し理解しているからでしょう。

SEOであれ、集客であれ「人が欲している」のは知恵です。
情報ではないのです。

情報にお金を払うという行為は「一生、情報にお金を払こと」を意味します。
情報は常に陳腐化していきますから。
しかし物事の本質は変化しないワケです。

例えば「リストマーケティング」とかって言葉があります。

リストを集めてリストを教育する・・・

僕に言わせれば大間違いなんですね。こんな事を平気で言っている人は2流です。
本質を捉えていないのです。

そうですね。少し昔の話しになりますが、僕は2005年に「Yahooオークションで稼ぐ」的な商材を出しました。

1万円の原価のものを8千円で売っても利益が出るという内容です。
意味不明ですね。

「原価以下で販売しても利益が出る」のですから。

これは歴史的なヒットを飛ばし、すっごく売れました。
メルマガもブログも無しで1ヶ月で1000本超えでしたから。

この教材のキモこそが「リスト」という価値とアプローチだったのです。

※何かの参考になるかもしれないので、参加メンバーにはこの教材データはお渡しします。
僕が常々云う、「視点」とか「発想」の原点です。

本当は知らないから「知っている」と錯覚する

分かりやすく「リスティング」のお話をしましょうか。
アフィリエイトでも「リスティング」の代金で悩んでいる人もいないですか。
本当は月に500万くらい使いたいのが、実際には手持ちのクレジットカード複数枚を使いまわし、頑張っても200万までしか使えないとか・・・

こういうケースでも月500万まで枠をグイッと拡大する方法はあるわけですよね。
リスティング代金は「翌月払い」にする事も可能なワケですよ。
知っている人は知っています。

でもこういった方法も知らない人は実在するわけです。

セミナーでも言いましたが
僕たちは「無知」という海の中で暮らしていきます。

無知という広大な海原の中に放り出されるワケです。

これが社会というもので、学生と大きく違う点であります。



「知」の風船をどこまで大きくできるか？

これが教養であり、学びです。

最近は「楽しんで稼げるぜ」とか「これで確実に売上が上がる」的なモノが溢れかえっていますが、それらは総じて「幻」です。幻想です。
誰かが創りだした映像を見せられているだけです。
映写機から投影された「映画」を見ているにすぎません。

教育というものは総じて高くつきます。
一人のスタッフに教育するには時間も手間もかかります。
考えや本質を教えるのはもっとも難しいです。
その機会に今回の試みはピッタリだと思います。
スタッフなどの教育、トレーニングにも使えるコンテンツが豊富ですし。

教育というモノは高くつく。

それはもちろん、その通りです。

でも・・・・・・・・・・これからの時代は

無知はもっとも高くつく ことを忘れてはいけません。

教育が高くつくというなら、無知はもっと高くつく。

人類の不幸の大半は、ものごとの価値を計り間違えることによってもたらされる。

私はそう思う。

ベンジャミン・フランクリン

時間は待ってくれません。
時間は巻き戻しできません。

無知は「後になってからでないと気付けない」のです。

後悔の大半は「無知」が原因なのかもしれません。

今いる「踊り場」を抜け出すこと。
これが成長です。
そのためには「現状で出来ること」だけを継続しても決して抜けだせません。

痛みを自覚することで僕たちは「認知」します。

痛みがないと暴走します。
子供を「コラ！」っと怒るのは「痛みを持って自覚させるため」です。
心の痛みとカラダの痛みの2つがあります。

「ダメよ。そんなことしちゃ」
頭ナデナデ・・・

そんな事をしていたら、子供は「悪いことをした事」を認知できませんので。

少しだけ背伸びすること。

これってすごく大切だし、僕達のような小さい会社では重要だと思うのです。

僕もまだまだ学びたい事が盛りだくさんです。
試行錯誤しながら「最適化」している途中です。

そうゆうわけで、この機会は僕かなりナイスなタイミングでは？
と思うのですね。

たぶん2年後とか3年後では出来ない話や内容だと思いますし、
タイミング的にも今回が最後かもしれませんし。
価格的にもコストパフォーマンス性に優れてるかと。

通常、僕のセミナーでも10回ほど参加すれば軽く50万は余裕で超えますから。

新しい「可能性」

新しい「発見」

新しい「知識」

を創出し、新しい「ビジネス」と「利益」に繋げましょう。
そのコネクション、ハブとして僕たちもサポートしますので。

あと10名を切っています。

「ほんの少しだけ気になっている・・・」

それはモヤモヤしている証拠です。

「入らない理由」を無理矢理見つけていませんか？

こじつけていませんか？

ぜひ飛び込んで来てください。

ただし枠数は広げません。

決断するのは自分ですし、自分で決断する事が重要ですから。

決断とは決めて断ち切ることだと言います。

決めてばかりで断ち切れないのであれば、ただの「やるやる詐欺」です。

断ち切るほうが重要なんですよ。

それでは6月から1年間、一緒に学んでいきましょう。