
2018年11月TBAセミナー

ゲスト講師：ゆりさん

講師：相羽みうさん



著作権について

このレポートは、著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意いただき、ご利用ください。

このレポートの著作権は、作成者「chiharu (SweetRoom)」に属します。

このレポートの開封をもって、下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、このレポートの全部または一部をいかなる手段においても、複製、転載、流用、転売などすることを禁じます。

著作権等違反の行為を行なった時、その他不法行為に該当する行為を行なった時は関係法規に基づき、損害賠償請求を行うなど、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートに作成には、万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

成果を出すための優先順位の考え方

相羽みうさん

(4～14P)

応援される人になるマーケティング

ゆりさん

(15～35P)

これは、Tiara Business Academy参加者限定セミナーです。
WEBマーケティングの実践的な内容になっています。

ブログ、メルマガを活用した、リストマーケティング、DRMについて
具体的なノウハウなどを教えています。

一部専門的な箇所や、TBA参加メンバー以外には分かりづらい部分も
ありますが、どうぞご了承ください。

このレポートは、有料セミナーの内容をテキストベースでまとめていま
す。もちろん、実際にセミナー受講する経験には勝てません。

ですが、重要なエッセンスは、しっかり学び取れるかと思います。
ご理解いただいた上で、ご活用くださいませ。

成果を出すための優先順位の考え方

相羽みうさん

パレートの法則 8:2

2割のことが、8割の結果をもたらしている

重要なことは2割しかない

8割のことはムダ

自分のやってる作業の見直しをする

やらなくていいこと、悩まなくていいことで、悩んでいる人が多い

結果を出す、2割のタスクに集中する

フランクリン・プランナーの4つの法則

時間管理のマトリックス

第一領域【緊急】

緊急で重要

締め切りがある仕事、クレーム処理、切羽詰まった問題、病気や事故、危機や災害

- ・仕事の大半を支配される
- ・コントロールが重要
- ・ストレスがかかる

燃え尽き現象

第二領域【価値】

重要だけど緊急でない

人間関係作り、健康維持、準備や計測、リーダーシップ、真のリクリエーション、勉強、自己啓発、品質の改善、エンパワーメント

- ・将来への投資
- ・すぐに結果が出ない
- ・自分が実現したいこと

豊かな人生

第三領域【錯覚】

緊急だけど重要でない

突然の来訪、多くの電話、多くの会議や報告書、無意味な冠婚葬祭、
無意味な接待や付き合い、雑事

- ・すぐに成果が出るために錯覚しやすい
- ・自分にとっては重要ではないが他人に評価されて嬉しい

振り回され現象

第四領域【無駄】

緊急でも重要でもない

暇つぶし、単なる遊び、だらだら電話、待ち時間、多くのテレビ、その他
の意味のない活動

- ・なんの成果も出ない

空しい人生

第一領域【緊急】

- ・コンサル生のサポート
- ・コンテンツづくり

第二領域【価値】

- ・メルマガ
 - ・コンテンツづくり
 - ・セミナー開催
 - ・読者さんへの返信(内容にもよる)
 - ・Twitterでのテスト発信
-
- ・いいねが多いアメブロ記事を、ステップメールに組み込む
 - ・無料のブログコンサルをして、まとめてコンテンツ化

セミナー開催するときは、目的をしっかりと決めるのが大事

よく来る質問は、ブログにまとめて、URLを貼る。(効率化)

最初ほど、地道な活動が必要。

読者さんと交流したり、メルマガ返信、無料コンサルなど。

自分はどの段階にいるのか、見極めること

超初期なのか、ちょっと進んだ段階にいるのか

将来、自分の資産になっていくのなら、第二領域

第三領域【錯覚】

- ・そんなに重要じゃないクレーム
- ・ブログのデザイン
- ・ブログのリライト
- ・アメブロ、Facebookの毎日更新

ブログは意外と見られてない(待ちのメディア)

プル型…ブログ、SNS

プッシュ型…メルマガ

リライトしても、過去のブログを見る人がどれだけいるか、という話
そこに時間を使うのは、あとでいいんじゃないか

みうさんの体験談

5～6年メルマガを全くやってなかった

アメブロ、Facebookを毎日更新する日々
ストックにならない

ストック型…溜まっていくもの(ワードプレス、YouTube)

フロー型…流れていくもの(アメブロ、Facebook)

フロー型も、リアルタイムの情報を知れる良さがある

「今」にフォーカスしたメディアだけだと、常に投稿し続けないといけない

TwitterやFacebookも、価値に変えることはできる
反応があれば、価値がある→YouTubeにできる

Twitterで、みんなの意見を知った上で、コンテンツを作れる
(テストマーケティング)
どんな意識を持って、やるかが大事

ストック型のデメリット…なかなか効果を発揮しない
フロー型で反応を見たら、ストック型(ワードプレス)にするのもあり

全体像を知るのが、本当に大事

アメブロは集客できる
仕組みができてる時点で、アメブロで集客するのはOK

アクセス集めるだけ集めて、お客さんをどこに流すのか決まっていと
更新しても意味がない

時間がないときの対処法は2つ

①時間を増やす

- ・外注
- ・人に頼む
- ・スマホなど無駄な時間をなくす

②やるべきタスクを減らす、重要なものだけにする

- ・第三領域をバツサリ減らす

一発屋ではなく、継続的な収入を得るのなら、 価値を育てる必要がある

ツイッターやSNSは、人の状態がモロにわかる(更新、フォロワーの増減)
それに影響されて「自分も」となってしまう

ゆりさんなど「ひっそり稼いでいる系」の人は、
ブログを全然更新してなかったりする

本当に必要なことだけに、力を注いでいる

たくさん発信しているように見えても、稼げてない人はたくさんいる

第二領域【価値】に当たるもの

例:販売する教材を作る
(外からは一切見えない)

オンラインコンテンツづくりは、人に褒められることはない
コツコツ作って、仕組みの中で販売する

誰からも褒められないし、周りから評価されることもない

コンテンツを作れば、売り上げは上がる
買ってくれた人に、価値を与えられる

表面上で人が集まってる風の人を
「この人すごいんじゃないか」って思う必要はない

ゆりさんの周りの人がしている事

例:コンテンツづくり、教材作り、バックエンド(購入者限定)
購入者へのサポートなど

稼いでいる人は、第一領域【緊急】と、第二領域【価値】しかしていない

そのこの区別をつけると、優先順位が見えてくる

今回のセミナーの種明かし

①すぐやることの大切さ

今回、事前ワーク多めにした(菅さんのセミナーを参考に)
セミナーを受けるときも、どんなところを取り入れられるかな、と考える

②ワークを多めにしてみた

「リアルならでは」を活用したかった

③セミナー時間内に、自分のものとして落とし込む大切さ

インプットはすごく楽。
学びになって、成長した気分になる

みうさんは、セミナーのメモや音声を振り返ったことは一度もなかった
セミナーは受けて終わりがち

④自分以外の価値観を知れる

1人で作業していると、他の人の意見を聞く機会がない

⑤ゲスト講師のいろんな価値観から、目標とするものを見る

ゲスト講師はすごい方ばかりだけど、価値観が全然違う

最初は、いろんな人を呼ぶことを悩んでいた
メンバーが混乱するかな、と心配した

でも、一つの価値観だけを、押し付けることもできない
「自分はどんな人の価値観に近いかな」と選んで欲しかった

目標にたどり着くルートは一つじゃない
いろんなルートがある

過去は「正しい」人を探していた
正反対のことを言ってる人もいた

「単価はあげた方がいい」「単価をあげてはいけない」など

結局、ビジネスに正解はない

自分がどうしたいか
「自分がどうだったら、価値観を注げるか」でしかない

今回、伝えなかったのは、一つだけ

ブログがだめ、アメブロがだめ、Twitterがだめ、ではない
意図を持ってやること

最終的には資産となることを意識して、やる

これからの発信やビジネスに、役立ててほしい

みうさんにとっての分類は？

第一領域【緊急】

- ・TBAメンバーさんからの添削
- ・セミナー(しめ切りがあること)

第二領域【価値】

- ・ステップメール
- ・YouTube撮影
- ・コンテンツ

第三領域【錯覚】

- ・ブログ更新(サボりがち)

第二領域が多すぎる場合はどうしたらいいか

第二領域の中でも優先順位がある

✂切を設定していく

- ・ステップメール
- ・アンケートの内容をYouTubeにアップする

どれも大事だと思うから、難しい

なぜYouTubeにするのか？

→お客さんからの質問に回答するため(限定公開)

「なぜやるのか」を考えて、優先順位をつけていく

みうさんの場合

✂切を設定して、自分で自分を追い込む

「いつまでに告知します」など宣言する

言ったから、やらなきゃ、となる

YouTubeは基本、集客のためのツール

その場合は、仕組みづくりの方が、優先順位が高い

メルマガで信頼を獲得できるようになるセミナー

ゆりさん

自己紹介

22歳の時にビジネスを始めて、現在26歳

2015年に、わっきーさんに出会ってビジネスを始める。

一番最初に始めたもの

トレンドアフィリエイトの外注化・情報発信

ビジネス未経験の時に、15人雇ってビジネスを始める

その後、合計5人のコンサルを受けて、

サイトアフィリエイトやYouTubeアドセンス、店舗運営などを学ぶ

コンサル費・教材費などに、合計2000万円以上投資してきた。

メルマガを使って、最高月収1500万円以上を稼ぐWEBマーケター
外注化して仕組みを作ること・メールマーケティングが得意

現在は個人コンサルや、法人コンサルなども請け負っている。

具体的にどんなことをしてきたのか？

2015年に情報発信を始める

- ・トレンドアフィリエイト(ごちゃ混ぜサイトを作成 うつ病、ダイエット)
- ・サイトアフィリエイト(手汗サイト、ワキガサイト、ニキビサイトなど)
- ・YouTubeアドセンス(スクロール動画、ラジオの文字起こしなど)

外注化して、次々と仕組みを作る→次々と失敗・・・

色々やった結果、2年経たずに月収100万円を突破
カフェやサロンなどの、店舗系のコンサルをするようになる

メルマガに本格的に力を入れるようになり

月収100万円→300万円→600万円→最高月収1500万円と伸びる
(25歳)

最初は、自分でもよくわからないブログをたくさん書いていた
自分の商品がない、何を売ればいいかわからなかった

わっきーさんの「脱獄」という外注化の教材（5万円）

その教材をアフィリエイトするために、外注化に関するブログ開始
外注化に関する物語を書いていった

このサイトから商品も売れるようになった

(トレンドアフィリエイトの仕組みを作りつつ)

まずは、アフィリエイトからスタートするのが一番

他の人のアフィリエイトをするのは、すごくラク
ここからスタートするのが一番いい

自分でコンテンツ作るのは、すごく大変

他の人の商品をアフィリエイトする経験があると、
自分の商品も売りやすい

アドセンスは、未来が見えなかった

少しずつ実績が重なってはいたけど、100万円は見えなかった
「ちょっと違うな」と思って、トレンドアフィリはやめることに

情報発信をしつつ、サイトアフィリも始めた

自分がコンプレックスだったことについて、サイトを作った
(手汗、ワキガなど)

商品が売れたり、上位表示されるようになったが
Googleの検索エンジンによって飛ばされてしまった

いきなり圏外になって、収益が0になった

「サイトアフィリはダメなんだな」と気づいた

YouTubeアドセンスは、アニメの文字起こし動画を外注

- ・YouTubeで上がっているラジオの音声をダウンロード
- ・外注さんに渡して、文字起こし依頼
- ・また違う外注さんに、動画作成、アップしてもらう

自分がいなくても、回る仕組みを作った

YouTubeの文字起こしで稼げるようになっていた
外注化をして、うまく行っていた(月収100万円を突破)

たくさんやってきて、たくさん失敗もした

私が言いたいのは「メルマガ1本で全然いい」ということ

こんなにいろいろやってる人は、なかなかいない

そこそこ稼げたけど、どれもつぶれたというか、追い出されてきた

トレンドアフィリは、結果が出なかった
サイトアフィリは、一回上がったけど、また下がってしまった

YouTubeアドセンスも、安定はしてるけど、ファンネルが広告を封鎖する
(マネタイズできなくなる)こともある

ゆりさんもコミュニティを持って、外注化を教えてきた

教え子が、2ヶ月目で60万円達成したりする
伸び率があって、良かったりはする

3ヶ月後に行ってみると、そのチャンネルがつぶれてたりする

外注化も良かったけど、自分の仕組みを しっかり作っていくのが重要

外注化ではなく、「ゆりのブログ」に力を入れるようになった

メルマガを本格的にやって、月収100万円、300万円、600万円、
最高月収1500万円、と上がっていった

半年くらいで一気に伸びた

今までいろんなものに手を出していた

最初からメルマガアフィリエイト1本に絞っていれば、4年もかからなかった

私は劣等生でした。

最近では「才能ありますね」と言われるが・・・
元々はセンスも才能もなかった。

ビジネスを始めるも
文章が書けない、動画作れない、Twitter、ブログ無理～～!!
「できない、できない、できない」が口癖

自己否定感マックス、劣等感マックス、メンヘラぽんこつ女
いつも泣きながら行動していて、2年間うつ病にもなった。

そんな状況の中、なぜ行動できたのか？

「私にはこれしかない」という強烈な想い。

コミュ障で社会不適合者、どこにも居場所がなかった。
だからこそ、「私にはネットビジネスしかない」という強烈な危機感と
執着心。

成功できたのは、突き動かされただけ
(仕組み構築するまで、寝る食べる時間以外、行動)

以前は、コンサルを受けるも「師匠だからできるんだよ」と思っていた

元々はアルバイトもクビになるような人間だった
会社の仕事も「遅い」と言われていた
できないことが多すぎて、自分の居場所がなくて、ネットの世界に逃げた

そんな人間でも、知識をつけて情報発信すれば、 変わることができる

懇親会で会った70代の女性は、60通くらいステップメールを書いていた
「カッコいいな」と感じた

あまりにもできなくて、「社会的価値がない」と
いろんな人に言われたとしても、**知識を磨けば、
価値を与えられる人間になれるんだよ**、と伝えたい

実は、女性が苦手

女性グループの中で、はぶられてきた
会社でも、女性からいじめられることが多かった

「ネットで成功しないと生きていけない」と思った
ネットビジネスを始めた動機は、「このままじゃ生きていけない」

最初は「会社に行きたくない」という思いで始めた

今は、**居場所がない人の、居場所をつくりたい**という思いで発信している

1、2年頑張れば人生変わるよ

数ヶ月必死になるだけでマジ変わる

みなさん、ポテンシャルがめちゃくちゃあるな、と感じている
何千万単位で稼げる可能性がある

私は4年かかったけど、ここまで来れた
みなさんも自信を持ってほしい

自分の可能性さえ信じれば、仕組みを作って食べていけるようになる
安心してほしい
時間はかかっても、食べていけるようになる

最初の1年は、全然稼げなかった
「会社に戻るしかないのかー」と思った

みなさんも多分、そんな時期があると思う
最初は本当に稼げるようになるのか、不安になる

コツコツと淡々と、仕組みを作っていけば大丈夫

みうさんの学びはすごい
洗練されている

初心者が学びやすいように階段を作っている

色々やってきたからこそわかった
月収100万円、月収1000万円、
億を目指すための最短ルート

DRM is 神

メルマガやるべし
これが一番いい

今回いただいたテーマ
「どうやってメルマガで十数万円売れるほどの信頼を
作れているのか？」

というのも、私がメール1本で売っている商品の価格・・・

1万、3万、5万、15万、19万、48万、60万、150万円など

これらの金額の商品を、**たったメール1本で売っています。**
数百本単位で売れている

ちなみに私のビジネスモデルの紹介

集客先

ブログ、YouTube、Twitter、Facebook、アメブロ
いろんなところから集客している。

↓

販売は全てメルマガ!!!

メルマガの中で、段階的に信頼を獲得しています。

メインのブログは、そんなに人は来ていない(1日200人くらい)
最近SEOも厳しくなっている

以前は、ブログをオススメしていた
でも一時期アクセスがあがっても、また下がることもある

集客先は、ばらけさせた方がいいと思っている

最近SNSから来てもらっている

Twitter、Facebookも資産になる

フォロワーさんを集めようとしている
フォローしたらフォロー返しが来たりする

TwitterやFacebookから、1日10リスト取れている
投稿は全くしていない

ターゲットとなる人を決めて、一日100人、10分ほどでバーっとフォロー
そしたらリストとして持てる

私が「信用」を獲得するためにやっていること

私が意識していること

ファン化×お客さんにとっての理想の未来の提示×先生ポジション

誰から買うのか→この人から学びたいと思ってもらう

どうなりたいのか→お金を払ってまで変化したいと思う

先生と生徒の関係を作る→この人すごい!と思ってもらう

例:脱獄(教材)を売るとき

1記事200円で外注できる

1時間をお金で買うことができる未来を提示した

お客さんにとっての理想の未来を箇条書きにする(10個など)

商品を買って、得られる未来を書く

それを上から順に書いていく

例:TBAの場合

仕組み化して、働かなくてもよくなる

自動化して、収入が入ってくる

それをストーリー化して書いていく

自分の物語として語っていく

「この人すごい」と思われることも大事

商品は「誰から買う？」が大事

→ファン化していこう!!!

「この人好き、この人面白い、この人に会ってみたい、この人の商品
買ってみたい」を作っていく!!!

自己開示が何よりも大事!!!

面白いコンテンツを作ればいい。

面白い＝感情が動くコンテンツ

体験、経験、感情、想い、願望、コンプレックス、トラウマ、
葛藤、強み、自分の生きてきた背景、視点、思考、発想、失敗談など

「過去、ダメだった」は情報発信なら、強みになる

いかに、人と違ったことをやってみるか

いかに、記憶に残るか

例:60万円の洋服を試着

自分がやったことないからこそ、見たくなる

無料でできるけど、価値になる

自分のフィルターを通して、ちょっとした知識を面白くする

それを魅力的に魅せていく!魅せ方が何よりも大事!

「自分が面白い」と思う人の文章・動画を真似て作ってみよう。

好かれるキャラクター:上を目指している、変化があるキャラ。

お客さんにとっての理想の未来を提示

→ 「欲望」を描いてあげる

「私もこうになりたい、こういう生活を送りたい、こんな経験をしてみたい、こんな美味しそうなものを食べてみたい」を作っていく!

「欲しい欲しい欲しい!!!」と欲情させることが大切

欲望を作る!!!

心を動かせるようなポイントをストックしていく。

人を欲情させるには「リサーチが命」

商品の魅力を知らなければ紹介できない。

練習の仕方:レターを見まくって、心が動いた部分をメモする。

例:ホワイトニング歯磨き

「輝く笑顔の自分に!」

笑顔が素敵だねって褒められる!

思いっきり歯を見せて笑える!自信を持って人前で話せる!

↑

理想の未来を話している

こういうものを参考にして、メルマガに貼るだけでも、商品が売れる

先生ポジションを取る

→先生と生徒の関係性を構築する

「自分の持っているノウハウ、知識、経験、体験、教えられること」
をどんどん出していく!!!

「教える立場である」と自分の立場を先生側に置くのが大事!

ノウハウや知識はどんどん出していこう!

出すものがないのであれば、学ぼう。

私は、昔ノウハウがなかったから、いろんな情報商材を買ったり、
コンサルを受けたり、本を読んで知識武装をして、実践してきました。

そして自分に実績、権威性、知識をつけていきましょう。

まずは学ぶ、そして、学んだことを教えてあげましょう!!!

出し惜しみしないのが、成功の秘訣

例:コンサル生に10冊ほど本を読んでもらう

それからコンテンツを作ってもらおうと、出せるものが違ってくる
与えられる価値が変わってくる

知識をつけるとすごくラク
本質に気づけるようになる

重要なのは2割だけ

知識武装してから、発信するのがオススメ

3 1 歳女性の例

コミュ障すぎて、家から出られなかった
ずっと実家にこもって、ニートをしていた

ゆりさんの動画を見て、勇気をもらって社会復帰できた

「ゆりさんのコンサル受けない」と話すようになった

「コミュ障の治し方について情報発信すれば？」 とアドバイス

コミュ障の治し方なんてわからなかった
「人を動かす」「影響力の武器」など10冊くらい読んだ

Twitterでアウトプットして、自分のコンテンツを作れるようになった
本を読んで、アウトプットして、無料で人に教えていった

反応が取れるので、それをコンテンツにしていく
情報発信は、どんな風にでもできる

本を読む習慣をつけると、未来の幅が広がっていく
先生のポジションを楽に取ることができる

最後に・・・とりあえず商品を売ってみよう！！

私は現在100万円単位の商品でも、バコバコ売れるようになりました

それは、自分に対して、4年間自己投資をして、
自分自身の価値を上げた結果です。

自分の価値を上げるに当たって
高単価商品でも簡単に売れるようになりました。

ただ、初期の内は、無料でも低単価でも自分の商品を
バンバン売ってみることをオススメします。

というのも、値段は一度上げると、落とせなくなるから。

ルーキーだからこそ、いろいろなことができるので、
今の時期を楽しみながら、行動してってください!!!

ネットで仕組みを作ると、実業でもコンサルができる

エステ、カフェ、整体院などのコンサルをしてきた
FacebookやTwitterで集客のやり方を学ぶと、
いろんなことにつながっていく

22歳の頃は、コミュ障すぎて、人と絡めなかった
4年をかけて、本を読んだり、教材にお金を使ったりして、
人に価値を与えられる人間になっていった

自分自身の価値を上げれば、自分の単価も上がっていく

初期のうちは、高単価を目指さないほうがいい

一度価格を上げると、下げられなくなってしまう

【高単価】

価格が高いと、お金を払ってくれる人数が少なくなる
高単価は、なにかと変更がしづらい

【低単価】

トライアンドエラーがしやすい
改善しやすい

まずは、**低単価で、たくさん売る**ことを目指す
それが実績につながっていく

最初はアンケート、感想を聞いたり、ヒアリングする

それを元に自信作を作る

自信作を作るまでは、いろいろやってみるのがオススメ

今は150万円の商品を作ったりしている
初期は、1万で作ったりしていた

そうすると、どこで悩むのか、つまづくかが見えてくる
あとあと、大きな価値になってくる

今のうちに、いろいろ吸い上げて、自信作を作る

今の時期を楽しみながら、行動してほしい

楽しみながら行動してる人が、一番成果を出す

一番結果が出てなかったのは、苦しみながらやってた時
苦しみながら、ブログを書いて、動画を作っていた

苦しみながらやると、その気持ちが保存されてしまう
読んだ時に、なんか暗い気持ちになるメルマガになってたりする

作った時の感情は相手に伝わる

楽しみながら行動すると、その雰囲気招惹かれて、
お客さんが集まったりする

脳科学的に見ても、意思と感情がある

意思で「がんばろうがんばろう」と思っても、
感情で「やりたくない」と思ったら、そっちに流れてしまう

意思と感情が綱引きをして、体力を消耗してしまう

「楽しい」と思うと、意思と感情が、同じ方向を向く
すごい勢いでパワーが湧いてきた

「めっちゃやれる!」状態になった

意思と感情が逆の方向を向いていると、 うつ病になりやすくなる

2年くらいうつになっていた

「やらなきゃ」という義務感と、やりたくない気持ちの間でやっていた

月収30万円という目標を超えた時、安心したというか、
自分の中でストンと気持ちが落ちて、一気に体調を崩してしまった

カウンセラー3人のおかげで、徐々に回復していった

そこで学んだのは「人間は感情の力の方が全然大きい」

感情をいかに大切に上げてあげるか

感情の方が引っ張る力が強いので、意思と感情で引っ張り合っていると、
ものすごく体力を消耗する

メルマガを書くのに、5時間かかったりする
普通は30分くらいでできるのに、なんか打てなくて進まない

感情を、いかに楽しい方向に持っていくか

「ビジネス楽しい」と思いながらできるか
そんな状態を自分で作れるか

楽しいので、ぴよんぴよん進むことができる

せっかくコミュニティに入っているので、それを生かす

横の人とつながって、報告しあったりすればいい
良い循環を作ることができる

いかに自分の感情を、楽しい方向に持っていけるか
意識するだけで、結果が変わってくる

楽しんでやるようになってから、結果が出るようになった

ずっと1人でやっていたけど、コミュニティ化した

めちゃめちゃ楽しかった
「今までメルマガすごくつらかったのに、すごく楽しくなった!」

コンテンツ作れるようになったし、作業もはかどるようになった
しかも質が上がった

それまでは全然違った

楽しみながら行動するのにはコツがある
口角を上げるだけでも効果がある

人間の体と心はつながっている
顔と脳は近いので、口角を上げるだけでも作業がはかどる

メンタルも落ちにくくなる

いかに楽しんでもらうか

楽しみながら行動するのが、一番結果が出る

つらかったら、やめてください、と言っている(笑)

楽しみながらやっていると、リンクのクリック数などチェックして、
どんどん改善したりできる

義務的にやらされると、しなくなる