



Open the Door

～リバタリストの扉～

自由度を高めながら大きく**稼ぎ**、
経営者としての**次なるステージ**へ！

1回のセールスで最低**100万円**以上の売上を出し、
それでいて『**自由**』を犠牲にせず、
そのまま『**マーケティングを自動化**』できる
ビジネスオファーのデザイン

を学びながら実践できるメール講座

必死になってセールスをしなくとも、高額な商品やサービスが売れ、それでいて、自分を**安売り**し時間や労力を**犠牲**にすることもない。

さらに、最初から**自動化**や**仕組み化**を想定して進めるので、
一度やった仕事を二度と繰り返す必要なく**収益を安定**させられる。

そんな、夢のような**セールスオファーのデザイン**を、
2ヶ月間の集中講座で完全に自分のものにしてしまいませんか？

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

こんにちは、サトリこと金山です。

今回、訳あって数年間**封印**してきた、
【セールスメソッド】についてお話しします。

今から、とても大事なことをお伝えするので、
ぜひ、このレポートはダウンロードして、デスクトップや
スマホに保存し、何度も読み返してもらえたら、と思います。

『**1回のセールスで爆発的な売上を出す秘訣**』と、

その大きな売上を出した後に待つ、個人起業家としての
『**次なるステージ**』について、無料で公開していきます。

また、最後に、新しい企画（講座）に関する案内もついています。

『早く学びたいからすぐに参加したい！』という場合は、
スクロールして一番下から申し込んでもらえますが、申し込んだ後
でも構わないので、このレポートは一応読んでおいてください。

このレポートを読むだけでも、あなたのビジネスにおける視点が
上がり、意識レベルが高まるでしょうし、講座を受講する方も、
講座内容+このレポートの内容を学べばより進化できるはずですよ。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

売上規模が**劇的**に変わった人が**続出**

僕は、2014年にネット上に、ビジネスを教える自分の教育機関を設立し、それ以来、たくさんの方のビジネスサポートをしてきました。

僕はあまり表に出て、派手なプロモーションをしたりしないので、業界では『知る人ぞ知る』みたいな存在になっていますが、いま、コンサルタントとして活動する有名な人たちも、こっそり僕のオンラインスクールなどに入って、僕のビジネスメソッドを研究したりもしているようです。

これは僕が勝手にそう思ってるワケではなく、僕のところに学びに来る人が、別の有名な人のコンサルを受けたことのある人だったりすることが多く、そういった人たちが、

『○○さんが、セミナーで
サトリさんの事例を解説してましたよ』 とか、

『○○さんから、コンサルの時に、サトリさんの
ビジネスモデルを分析するように指示を受けました』

みたいなことを、僕に伝えてくれるのです。

僕自身は、売上の数字を出すことは、最優先の目的ではなく、あくまで『**省エネ**』で効率の良い結果を出すのにこだわってます。

ただ、だからと言って売上が二の次、というワケでもなく、僕のもとで学んで売上の規模が変わった人がたくさん輩出されてます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

パート経験しかなかった主婦が、1回か2回のコンサルを受けただけで、いきなり100万円以上稼いでしまったり、

広告や派手なプロモーション、プロダクトローンチも使わずに、自前でやる『省エネ型のプロモーション』だけで、**1オファーで3300万円以上もの売上**を出した方もいます。

多くの人々が、僕と関わることで売上の規模において、今までとは次元の違う結果を出すことに成功しました。

僕のオンラインスクールに在籍する人が100人を過ぎた頃には、1オファーで数十万円～100万円以上の売上を出す人が数十人を超えていました。

その多くが、これまでに自分のビジネスで、せいぜい数万円以下しか稼いだ経験のなかった人たちです。

こういった指導経験を豊富に持っているので、

僕は、個人の起業家がインターネットを活用すれば、1オファーで数十万円～100万円以上を稼ぐ程度の結果は、

『誰にでも再現できる』

という確信を持っています。

才能やスキル、センスではなく『やり方』だけの問題なのです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

どうせなら”自由”にスマートに稼ごう

僕自身はあくまで『自由度』を大事にしているので、自分がやる『省エネ型のプロモーション』では、売上の的にはせいぜい、1オファーで1000万円くらいにしています。

僕の場合、1回で1000万円の売上を出した後、それがそのまま自動化されて、**1年間で数千万円の収益を半自動的に生み出す資産**が同時に構築されます。

人を雇わず、外注も一切使わず、完全に自前のリソースだけを使い、一人だけで完結する仕事のやり方なので、売上額はそんなに派手な数字になりませんが、利益率は高くおまけに自動化もどんどん進むので、自分が**自由に使える時間**はどんどん増えていきます。

サトリ流のビジネスメソッドは、

『自由に稼ぐ』

『稼ぐほどに自由になる』

『他人の可能性を開くから、周りに自由人が増える』

『自動化、仕組み化前提で動くので資産構築が進む』

『時間が経てば経つほど自由度と幸福度が高まり、
より有利な条件でビジネスを運営できるようになる』

というところがポイントです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

短期的な結果を追うのではなく、ビジネスを仕組み化、コミュニティ化し、**長期的繁栄**を第一に考えていくので、

ビジネスを通じて、**人生の上昇気流**に乗れます。

豊かで自由な大人を増やしたい

僕自身、ビジネスを人に教える活動をしていますが、そこには一つの哲学があります。

人は、お金を稼いただけでは幸せにはなれないので、単純に売上を大きくする方法とかではなく、大きく稼ぎつつも**仕事やお金の奴隷**にならず、**自由さと豊かさを両立した幸せな人**を増やしたい、

と思い、自分なりにこだわりを持ってビジネスを指導しています。

僕は前職で教育の仕事（個別指導学習塾の教室長）をしていたのですが、今の子どもたちは、大人たちを見て未来に希望を抱けなくなっています。

大人になると、仕事やお金のために働かないといけない。自分の好きなことをやる時間もなく、いつも疲れた顔をしている。

大人になるのは辛く、厳しいことなんだ。
だから自分は大人になりたくない。

そんな意識で生きている子どもがたくさんいます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

これはとても、悲しいことだと思います。

僕自身も、大人の世界に希望を持たず、大人になりたくない、
と思いながら、悶々として社会人生活に入った過去があります。

ですが、35歳でようやく会社員を卒業し、独立して自分で生計を
立てるようになってからは、子どもの頃に憧れていたような、豊か
さと自由を両立し、好きなことに没頭できる、理想の生き方を実現
しました。

今の僕は、Facebook広告などのSNS広告を使って
新規の顧客との接点を創出しています。

SNSには膨大なユーザーの個人情報蓄積されていて、広告を使う
と、最新の**AI：人工知能**を駆使して、自分のビジネスに相性のいい
人だけと接点を作り、ネットを通じて出会うことができます。

そうして出会った人たちが、自動的に、自分のファンへと変わって
いき、その人たちへ自分の主力商品が自動でセールスされるような
『仕組み』を構築しています。

毎月、広告費を一定額（月に150万円ほど）かけて、
時々軽いメンテナンスをするだけで、**1日に平均して40以上、
多いときは100件以上の新規顧客リスト**を獲得しています。

そうやって得た新規顧客リストに対して、自動でメールがどんどん
送られていって、僕の商品やサービスが、自動でセールスされて
いきます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

その多くは『コンテンツ化された商品』なので、売上が発生しても、僕自身に労働や時間の拘束が発生することはありません。

最近では、コンサル生の募集も自動化してしまったので、70万円とか300万円という高単価のコンサルすらも、僕自身は一切『セールス活動』をしなくても、

月に数件ポロポロと成約していくような、そんな状況が実現しています。

コンサル生のケアも既存の人に混ぜてグループサポート中心なので、新たに1件成約しても仕事量はほとんど増えません。

毎月、1000人以上の見込み客と自動で出会い、その人たちが自動的に僕の発信のファンになり、そういった人たちに、自動で僕の商品やサービスがセールスされ、安定した売上が上がりながら、
高額のコンサルに申し込んでくれる人までが、自動的に僕の元にやってくる、という『仕組み』を構築しています。

同じようにネットを使って仕事をしてる人から見ても、

『え？そんな部分まで自動化できるんですか??』

と驚かれるような、省エネで効率的な仕組みをネット上に構築しています。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

オファーの出し方で”自由度”も決まる

重要なポイントは、僕はこれらの『仕組み化』『自動化』を、
最初にセールスオファーを出す時からデザインしている、
という部分です。

多くの人は、一度なんらかの仕事を、リアルタイムやオフラインで
やってから、その後に『仕組み化』『自動化』しようと考えます。

でも、この試みはうまくいかないことが多いです。

単発のセールスオファーで大きな売上を出すために必要なことと、
『仕組み化』『自動化』するために必要なことは異なるし、

別々の仕事として考えたときに、やることが多過ぎて、
それに取り組む時間や気力が捻出できない、

というケースが多いように思います。

そもそも『前提』が違うのです。

多くの人は、**うまくいった仕事を後から自動化できればいいな、**
という程度の認識で仕事を進めますが、僕は、

そもそも『**自動化ありき**』で設計し、ついでに最初に
大きな売上を立てるようにオファーをデザインします。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

だから、『大きな売上が発生する』から『自動化・仕組み化する』までの流れに『**摩擦**』がなくスムーズに自動化できるのです。

自由になる稼ぎ方と**不自由**になる稼ぎ方

世の中の多くのコンサルタントと名乗る人たちは、その人たち自身が、仕事やお金に心を支配されて、**仕事の奴隷、お金の奴隷**的な働き方をしています。

売上の数字を大きくすることが最優先で、お金をたくさん得るために自分を犠牲にするような働き方をすることに疑問を持ちません。

僕のところには、他のコンサルタントのもとで学んだ、という方がコンサルを受けにくることもあるのですが、話を聞いてみると、僕からすれば絶対にやらないようなやり方を教わってたりします。

Facebookを使って集客するために、

『毎日〇時と〇時に必ず投稿をしましょう』とか、
『投稿するときは、こういう文面にしましょう』とか、

『ついたコメントには〇時間以内に返事をしてください』とか、

ものすごく肉体労働的で、不自由なやり方です。

そりゃ、『**SNS疲れ**』って言葉も生まれますよね。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

Facebookはそもそも、**プライベート**を他人と共有するためのツールです。

なのに投稿が仕事のことばかりになってしまうのは、

『私は仕事の奴隷です』とか、

『私はお金のためにFacebookをやっています』

と宣言してるのと同じですよ。

僕はそういう人とつながっても、フォローを外して、タイムラインに投稿が表示されないように設定してしまいます。

僕の中では、Facebookの個人アカウントは、

『自分とご縁のある人（お金を搾り取る相手ではなく）』

と交流を楽しむための場所で、Facebookページの方をビジネスの発信用、と使い分けています。それがそもそもの、Facebook社が想定している使い方ですからね。

外国人の方は、日本人に対して、

『なんでFacebookで仕事の上司や同僚とつながるのか？』

『なんで仕事の投稿ばかりするのか？』

と不思議に思うようです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

ブランディングのために**ウソ**をつくる人たち

SNS起業や、キラキラ女子起業、みたいに、個人ブランディングを軸に据えたビジネスをやる人も増えてきてます。

Facebookやアメブロをやっていると、友達申請や読者登録してくる人の多くが、明らかにそういう界限の人たちだったりして、少し**ゲンナリ**します。

そういう人たちは、自分がいかにお金を稼いでいるか、自由に生きているかをアピールしていますが（高級品を見せたり、高級レストランやホテル、海外での写真をたくさん載せたり）、

そのほとんどが、自分を実像以上に大きく見せるための、**誤ったブランディング**だったりします。

僕も多少は、そういう界限の人たちとの付き合いもありますが、どの人も、実際に会ってみると、仕事に追われて忙しそうで、

とても**運気の悪そうな顔**をしてたりします。

そういう印象を持ってたら実際、体調を崩したり、事故に遭ったり、人間関係のトラブルに巻き込まれてたりするので、

やっぱり、こういうのはSNS越しにもわかるものなんだなあ、と感心してしまったりもします。

売りたいものを**自由**に売れる人になる

僕のビジネス活動における、大きな方針はシンプルです。

それは『**売りたいものが自由に売れる人になる**』ということです。

言葉にするとシンプルですが、これはなかなか奥が深いです。

前述した、SNS起業やキラキラ女子起業では、売りたいものが売れないので、必死に自分を大きく見せる必要があるのです。

『**売りたいものを自由に売る**』ためには、自分だけの『**マーケット**』があることが重要です。

自分が何かを売りたいとき、もうすでに、それを買ってくれる人が自分の周りに集まっていれば、なんの問題もありません。

そういう『**自分だけのマーケット**』を創出することが、本来の意味での『**マーケティング**』です。

多くの人がマーケティングという概念を浅い認識で誤解しています。

SNSで自分をすごそうに、大きく見せて目立つことが、マーケティングではないのです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

集客とマーケティングを再定義しよう

ビジネスについて、しっかりと勉強したことのある方であれば、『集客』と『マーケティング』という言葉について学んだこともあるはずです。

ですが、多くの人がこれらの概念についても**誤解**しています。

反対に言えば、この2つの概念を正しく、深く理解するだけで、行動が変わり、手にする結果も変わってきます。

ビジネス（商売）というものは、お金を稼ぐこと、誰かからお金を払ってもらうことによって成り立ちます。

その、お金を払ってくれる『誰か』を集めてくるのが、『集客』であり、その上位概念が『マーケティング』です。

『マーケティング』が上位なのは、こちらができていれば『集客』は不要になるから、です。

何かを売ろうと思った時点でもうすでに買ってくれる人がたくさんいる状況が実現していれば、『集客』は必要なくなります。

SNSで自分をすごそうに見せるのは、『マーケティング』ができてないから、力技で『集客』しようとしているワケですね。

これは無理がかかるし、賢いやり方ではありません。だから長続きしません。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

戦略と戦術の違いを理解しているか？

ここも個人起業家レベルで理解できている人が少ない部分ですが、戦略と戦術、という考えも重要です。

ビジネスにおける『戦略』とは、

・全体の方針として、経営資源をどこに集中させるか？

という定義ができます。

『全体の方針として』というのは、長期的な視点で考えて、自分のビジネスを俯瞰してみて、ということです。

『経営資源』というのは、ビジネスパーソンとして自分が使える資源：リソースのことで、具体的に言えば、**お金・時間・労力**のことと考えればOKです。

『どこに集中させるか？』とは、どういう優先度で、どういう配分でリソースを使うか？ ということです。

つまり、あなたがビジネスをやる上で、**あなたの使えるお金、使える時間、使える労力**を、

どういうところに優先度をつけて配分していくか、ということの『**明確な指針・作戦**』を持っていることが、『**戦略がある**』ということなのです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

マーケティングを戦略的に進めること

僕がビジネス活動において、注力しているのは、
シンプルに表現すると、こういうことになります。

マーケティング：

マーケットの創出

（自分がオファーを出した時に受けてくれる人がたくさんいる状況）
を、

戦略的に進める：

長期的視点で、適切にリソースを配分しながら進めていくことで、
どんどん有利な状況を作っていく

です。

戦略的にマーケティングを進める人は、
時間が経てば経つほど有利になっていき、

そうでない人は、経営資源が蓄積されず、努力や猛烈に働く、など
マンパワー（人的資源）に依存した働き方をいつまでも強いられる、
ということが言えます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

経営資源を増やしながらビジネスをしよう

経営資源というのは、

あなたの使えるお金、使える時間、使える労力

という話をしました。

ビジネスをやってきて、**使えるお金、使える時間、使える労力**が増えていかないようなやり方をしているのなら、未来は暗いです。

何かを変える必要がある、ということですね。

こうして見ると、お金（売上）だけが増えても、自分の時間や活力が奪われるようなビジネスのやり方だと、長期的に厳しくなってくるのがわかります。

ポイントは、**仕組み化と自動化**です。

前述もしましたが、多くの人は、**仕組み化と自動化**を後回しにして考えています。だからなかなかうまく移行できません。

僕は、何かのオファーをデザインする段階から、すでに**仕組み化と自動化**のことを想定して動いていきます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

戦略的な視点を持って、その中の1手としてオファーを出すので、流れていってしまうような仕事はしません。すべて、『資産』になって、あとで役に立つように計算して動いていくんです。

資産運用と信用創造のステージへ

僕はこれまでの活動の中で、自動化された『仕組み』をたくさん持っています。

これらのすべてが僕の個人所有する『ビジネス資産』です。

その結果としてどういうことが起こってるのか？？

僕自身が一切働くことなく、一定の広告費をかけるだけで、

毎月、**新たな顧客リストが獲得でき（数百万円相当の価値）、
広告費を上回る売上が発生（数百万円相当の収益）**していきます。

これが、

ビジネスプレイヤー（自営業者・経営者）ではなく、**ビジネスオーナー**のステージです。

過去に構築した資産を運用するだけで、お金がお金を呼んでくるような状況が実現します。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

さらに、先の世界があります。

投資額に対して、それを上回る売上が半自動で発生するようなビジネスシステムを構築し、一定期間『資産運用』すれば、

『社会的な信用』という新たな価値が生まれます。

具体的には、自動化された『仕組み』に『広告投資』して、法人としての黒字決算の数字をつくる、ということをやります。

そうすると、『この企業には投資すべき価値がある』と社会的に評価され、金融機関からの『融資』の道が拓けます。

日本人は、世の中の仕組みや、お金や価値循環の仕組みを学ぶ機会があまりなくて、この辺りの知識に疎い人が多いのですが、

ビジネスをやる上で、特に、吹けば飛ぶような個人の規模で経営するのであれば、『社会的な信用』を高めて、

金融機関（お金の余っているところ）からお金を引っ張り、他人のお金で自分のやりたいこと（ビジネス）をやる、

というステージに到達することが一つのゴール：目標になります。

他人のお金を引っ張ってきて、潤沢なキャッシュフローを背景に、自分の『やりたいこと』をやって、さらに収益を生むのです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

キャッシュフローを潤沢にする

企業経営や商売をやっている人であれば、
誰も、税金の支払いに頭を悩ませた経験があるはずです。

僕も、起業から数年の間は、税金の支払いのたびに、
支払額の大きさ、キャッシュフローへのインパクトの
大きさに、恐れ、おののく日々を送っていました。

税金の支払いの時期が近づいてくると、手元のキャッシュフローで
は心もとなく、税金の支払いのために大きな売上を発生させよう、

という発想で、何かのビジネスオファーを考えたりもしました。

ですが、売上を上げると、その売上にもまた税金がかかるので、
このやり方では、どうやっても自転車操業的なキャッシュフローの
サイクルから抜け出すことができません。

それに対し、『融資』を受けた場合、
ここで調達したお金には税金はかかってきません。

社会的な信用を高めて、『融資』を受け、毎月のキャッシュフロー
を潤沢にすることが、個人の起業家にとって、どれだけ安心でき、
心安らぐ選択になるのかわかる人にはわかってもらえるはずです。

これが『信用創造』のステージです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

個人起業家としての3つのステージ

情報を整理していきましょう。

僕は個人の起業家としての成長・進化において、3つのステージがあると思っています。

- 『**最初の大きな実績**』を作るステージ
(稼ぐ能力、売る能力、オファーを出す力を伸ばす)
- 自分のビジネスに『**投資**』するステージ
(仕組みを構築し、自動化・省エネ化を進め、広告投資を始める)
- 『**信用創造**』のステージ
(法人として黒字決算の数字を作り、金融機関からの融資を受ける)

という3つのステージです。

『**信用創造**』のステージまで行けば、他のステージにいるプレイヤーに比べて、圧倒的に有利に、悠々と安定経営できます。

だから、何はともあれ、個人でビジネスをやっている人は、そのステージを目指す必要がある、と考えています。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

世の中の多くのビジネスプレイヤー、特に、Facebookなどでよく目にするようなSNS起業家やキラキラ女子起業してる人たち、ブログを使ってビジネスを行なっている人たちのほとんどが、

第1のステージにいるか、それ未満の人たちです。

稼いでいる、稼げていないに関わらず、『**仕組み**』を構築せず、『**自力**』のみでビジネスをしている人たちは、

あくまで『**自営業者・経営者**』のステージを脱していないのです。

売上が数億円レベルを経験していても、まだ第1のステージから脱することのできない人もいます。

このステージに長く留まっていると、稼ぐことに追われて、だんだんと運気が下がってきます。

お金のため、仕事のために働かざるを得ない状況が続き、自分が働くのをやめると、収入がほぼストップしてしまい、

いくら稼いでいても心安らぐこともなく、不安から解放されません。

また、この段階にいるコンサルタントから教わった人たちも、このステージに留まり続けてしまう、という構図があります。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

第1と第2のステージの間に**次元の壁**がある

第2のステージにまで到達できると、第3のステージに進むのに必要なのは『法人としての黒字決算を作るための時間』だけです。

なので、第1から第2のステージに進むことこそが重要です。

ですが、第1のステージと第2のステージの間には、**『次元の壁』**が存在していて、ここに捕まってしまう人が、非常に多いというのが現実です。

売上を立てること、稼ぐ力を身につけることはカンタンです。

その方法を教えてる人はいくらでもいるし、

正しいやり方を学んで、正しく実践すれば、それだけで、**『稼げるようになる』**こと自体は誰にでも実現できます。

本当は、**『仕組みを構築して広告投資する』**という第2のステージに到達することも、**『正しいやり方』**を知ればカンタンなんです。

でも、その**『正しいやり方』**を教えられる人が少ない、というのが、問題を難しくしている原因になっているのです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

教えられる人が少ない、だけでなく『間違っただやり方を教える人』
がたくさんいることも事態の悪化に拍車をかけています。

『間違っただやり方』とは、単に売上の数字だけを大きくするよう
な、そういうビジネスオファーの出し方のことです。

ビジネスのスタート段階では、

誰もが『結果を出したい（稼ぎたい）』ということ
を第一に考えて、追い求めるので、
間違っただやり方を教える人から学んでしまう人が多いのです。

売上だけを大きくするビジネスの方法を身につけて、
それを実践して結果を出すと、それが『誤った成功体験』になり、

そのやり方でも、中途半端に稼げてしまうので、
その人の意識はさらに、

『仕組み化すること』

『資産構築すること』

から遠のいてしまいます。

サラリーマン社会で活動するよりも、大きな額を稼げるので、
最初のうち、調子のいいうちは高揚感もあって、

ビジネス活動にも充実した姿勢で臨めます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

ですが、それは決して『永遠』に続くものではないのです。

何が**起**こるのかわからないのが**人生**

僕の周りにもいるのですが、事故に遭って怪我をしまい、それによって仕事の予定が2ヶ月ほどすべてキャンセルになってしまったり、体調を崩して入院することになった、という人がいます。

そもそも、怪我や病気というのは、運気が乱れてきた兆候として起こることなのですが、こういったことが自分の人生の中に『**起こり得る**』という想定で生きている人と、

そうでない人とで大きな差がつきます。

売上が調子よく上がっているから、と慢心して、『**仕組みづくり**』や『**資産構築**』を進めずに、

自らの『**自力**』だけに頼ってビジネスをしていた人は、想定外の事態が起こったときに、半ば強制的な

『**縁起の断捨離**』や『**縁起の清算**』が起こることになります。

裏切られたり、人が離れていたり、家庭が崩壊してしまったり、お金の停滞をきっかけに、隠れていた問題が表出するのです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

そういうことが起こるのも人生だ、とは言え、経験するととても精神的にキツイものだし、予防して未然に防げるのであれば、

前もって対処しておいた方がいい、と僕は思います。

人が**死**の前に**後悔**すること

Apple社の共同設立者である、故スティーブ・ジョブズは、死の直前にこういうことを語ったそうです。

『私は、ビジネスの世界で、成功の頂点に君臨した。

他の人の目には、私の人生は、
成功の典型的な縮図に見えるだろう。

しかし、仕事をのぞくと、喜びが少ない人生だった』

末期患者に接する看護師が聞いた、
死の直前に人が後悔することの上位にも、

『馬車馬のように働き続けて、人生の時間を無駄にした。
もう少し家族との時間を大切にすればよかった』

『自分の人生は仕事に大部分を捧げてしまった』

という言葉が入ってくるそうです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

人生が終わるとき、このような『後悔』が先立つような、
そんな生き方は、僕は選びたくないですし、

自分の大切な人にも、選ばせたくありません。

だから僕は、何よりも『仕組み構築』を大事に考えるんです。

ストック型ビジネスとフロー型ビジネス

前述した、個人起業家としての3つのステージの最初の2つ、

- ・ 『最初の大きな実績』を作るステージ
(稼ぐ能力、売る能力、オファーを出す力を伸ばす)
- ・ 自分のビジネスに『投資』するステージ
(仕組みを構築し、自動化・省エネ化を進め、広告投資を始める)

を分ける鍵は、フロー型ビジネスからストック型ビジネスへの移行、という言葉でも説明できます。

フロー型ビジネスというのは、単発でその都度
仕事を請け負う形のビジネスのことで、

常に『集客』を行う必要があって、手を動かしていないと収益に
結びつきません。人気が出れば爆発的に売り上げが増えるという

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

メリットがある反面、仕事がないとまったく売れなくなるので、売上の増減が激しくなります。

会社などに雇用されている場合もフロー型ビジネスといえます。

自分が働けば働くほど稼げますが、自分が病気になったり、仕事をリストラされてしまうと収入がストップしてしまいます。

フロー型ビジネスは、仕事を取ってこれるかどうかが鍵となるため、景気動向や季節変動に左右されやすく、『**明日も食べていけるだろうか**』と常に不安がよぎることが多いです。

ストック型のビジネスは、『**仕組み**』を作って、契約者（見込み客やメルマガの読者）を増やしていけばいくほどお金が入ってくる形のビジネスです。

フロー型ビジネスとは違い、仕組みさえ作ってしまえば何もしなくても収入が蓄積されるため、非常に安定感があります。

財政基盤を強くするのであれば、間違いなくストック型のビジネスの方が向いています。

とは言え、フロー型のビジネスに慣れてしまっている人にとっては、そこからストック型のビジネスを構築することは難しいです。

求められるスキルやマインドセットが違うからです。

狩猟・採集の生活から、農耕の生活に移行するようなもので、
経験したことのない人からすれば、ストック型ビジネスの構築は、
難しそうな『**未知の世界**』に感じられます。

幸せな日本人を増やしたい

これだけ豊かで便利になった時代なのに、
日本人には不幸体質の人、奴隷体質の人が多く感じています。

お金を稼いでも幸せになりきれない起業家たち、
『**これだけ稼ぎました!**』と言いながらも、
運気の悪そうな顔をしているコンサルタントたちを見るたびに、
この風潮をなんとか変えたいなあ、と思い続けてきました。

前述もしたように、僕は前職で教育の仕事をしていたのですが、
教育現場で子どもたちと関わってきて痛感したことがあります。

それは、『**見本になるようなカッコいい大人がいないこと**』
自体が、子どもたちにとっての最大の不幸だということです。

仕事のために生きている、お金を稼ぐために生きている、という
ステージを脱して、趣味ややりたいこと、好きなことに思う存分
没頭できるような自由な大人を増やすこと、
それが急務だと思っています。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

僕はこの日本という国を、

『**個人が輝ける国**』へと変えていきたいんです。

『**社会的な信用**』を高めて、金融機関から信用創造できるようになって初めて、日本という国で、

個人でビジネスをやることの恩恵を受けられると思っています。

歴史上、類を見ない低金利の時代、国はもっと国民に融資できる道を模索しているのです。

なら個人は、その期待に応えて、

『**社会的な信用**』の証明として、**黒字決算の数字**を用意して、

堂々と低金利で融資を受け、そのお金を自分のやりたいこと、好きなことに使って、自分の人生を充実させるべきなんです。

これらのことを踏まえて、**具体的**には何を？

では、具体的に、どういう稼ぎ方（オファーの出し方）を身につける必要があるのか？という話になります。

ポイントは、**ストック型のビジネスを構築する設計を踏まえて、フロー型ビジネスのオファーを出す**、という、**ハイブリッド型のビジネスオファー**をデザインすることです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

まず、そもそも稼げないのは話にならないので、
オファーの精度をしっかりと高めていく必要があります。

セッションやコーチング、セミナー、コンサルティングなどなどの
オファーで1回で最低でも100万円以上の売上を目指しましょ
う。

うまくオファーをデザインしていけば、派手なプロモーションや
外注なども必要なく、広告費もかけず、数千万円程度の売上を出す
ことも可能です。他人の事例も研究してみましょう。

大きな売上を出している人と、自分の出しているオファーとを
比べてみて、改善点をリストアップしてみましょう。

そして重要なのが、『**自分の安売りをしない**』ということです。

お金や売上が最優先になると、ついつい、
自分を犠牲にするオファーを出してしまいがちです。

一日何時間もスカイプや対面のセッションをすることで、
相手の満足度を高めようとするのは、賢いやり方ではありません。

ポイントは『**コンテンツ化する**』ことです。

一度、解説したことを二度話さなくてもいいように、
音声や動画に収録してそれを配信する、という形式にするのです。

繰り返しの仕事が増えるたびに、自分の人生そのものである、
『**時間**』を消費してしまっている、ということを意識しましょう。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

大事なものは、マインドの書き換えです。

肉体労働的、時間労働的な働き方になってしまう人は、
『**お金**』よりも『**自分**』の方が下、というセルフイメージなので、

お金を得るため（相手の満足度を高めるため）に、
自分を犠牲にすることでバランスを取ろうとしてしまうのです。

自分が身を粉にして働くことによって、
『**価値を生み出している**』と思い込んでしまう、

奴隷的な思考パターンだと言えます。

あなたがどれだけ頑張って時間や労力を捧げたのか？ということ
は、相手を感じる価値や満足度には直接的につながらないのです。

その上で、顧客（＝将来の仲間）と健全な関係を長期的に築く、と
いう意識でオファーをデザインします。そして、自動化・仕組み化
できる部分は思い切って『**コンテンツ**』に仕事を任せます。

次元を**超**えさせるための**サトリ**式オファー

今回、僕が用意したこの講座は個人起業家としての成長のステージ、その**次元の壁**を超えて、日本人としての恩恵を感じられる、自由な起業家になるための【**扉**】を開くための鍵になるものです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

この講座では、

1回のセールスで最低**100万円**以上の売上を出し、
それでいて『自由』を犠牲にせず、
そのまま『マーケティングを自動化』できる
ビジネスオファターのデザイン

を身につけることを【ゴール：目的】としています。

通信講座形式でメールでの講義を受け取りながら、
自分のビジネスオファターを練り上げていき、

受講期間が終わるタイミングで、完成した自分のオファターを出し、

『今までとは次元の違う売上数字』を出すと同時に、
『マーケティングの仕組み化・自動化』を進め『資産構築』する、

という結果を手にしてもらいます。

大きな売上数字をつくることと、仕組み化・自動化を両立させた
ビジネスオファターをデザインできる人になって、

『稼げる起業家』から
『必死に働かなくても稼ぎ続けられる起業家』

へと進化してもらおうことが主題になります。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

コンサル形式でステップバイステップで学ぶ

このメール講座の原型は、僕が自分のビジネスオンラインスクールの受講生に向けて、『**最初の大きな実績の作り方**』をレクチャーしたメールによるコンサルです。

講座というよりも、『**コンサルティング**』という意識で、順番にじっくりと必要なことを解説し、講義が進んでいきます。

『**やり方**』レベルのことをじっくり丁寧に、一通一通のメールで解説し、同時に『**宿題**』という形で課題を出し、受講を進めるだけで、自分のビジネスオファーができあがっていくようになってます。

また、途中で、僕のオンラインスクール生を対象とした、公開コンサルの音声コンテンツも配信し、実際の事例に合わせて、実務を進める上で出てきた課題をどう解決していくのか？ということも解説しています。

以前、配信したときに、このメール講座に沿って進めただけで、**自分の過去の売上の、最高記録を更新した人が続出**しました。

また、今回の販売に伴い、内容に新たに改修を加え、『**自動化**』 『**仕組み化**』を進めるために必要なことも、

具体的に詳しく解説していています。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ



Open the **D**oor

～リバタリストの扉～

自由度を高めながら大きく**稼ぎ**、
経営者としての**次なるステージ**へ！

【講座のカリキュラム】

第1回 **ガイダンス**

第2回 目指すゴールを明確化する

第3回 **自分の安売りをやめる方法**

第4回 自由度と稼ぎを両立させる

第5回 **理想のライフスタイルの提案**

第6回 縁起を観てオファーする

第7回 **他人の事例を自分のものにする**

第8回 『神の声』に従って行動する方法

第9回 **熱が冷めないうちに行動に移す**

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

第10回 『他力』の活かし方

第11回 上位概念を生み出す方法

第12回 『徳』というものの正体

第13回 自分の市場価値を高める

第14回 コンテンツ化する

第15回 芸術作品レベルに完成度を上げる

第16回 実践における注意点

第17回 集客の進め方

第18回 陥りがちな『ワナ』と対処法

第19回 自分の時間や労力を犠牲にしないテクニック

第20回 サトリのオフアーデザインの解説

【講座内で学んでいく内容】

●自由な個人起業家としてのゴールとは？

単に稼ぐ起業家を目指すのではなく『自由』な個人起業家を目指すなら、どういう状態を目指すべきなのかを、明確にしておく必要があります。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

●最初に大きく稼ぐ、その『稼ぎ方』が重要

多くの方は最初の稼ぎ方で間違った成功体験を持ってしまいます。そうすると、稼げば稼ぐほど不自由になる不幸なビジネスライフが続いていくことになってしまいます。

●大きく稼いだ後に進むべき『次のステージ』とは？

『一生分を稼いでリタイア』となるのならともかく、ビジネス活動を続けていくのなら、先を見て、どんな事態がやってくるのか？を想定して動いていく必要があります。ロードマップを知りましょう。

●多くの起業家が陥る『ワナ』とその対処法

ビジネスというのは『お金を稼ぐ』というだけの単純な話ではありません。なので『お金』とか『売上』だけに目を奪われると『ワナ』にハマってしまいます。

●個人のビジネスプレイヤーの3つのステージ

起業ブームでSNS起業家やキラキラ女子起業など、いろんな人が気軽に起業して『私はこうやって成功しました！』とアピールしていますが、ほとんどの起業家（90%以上）は1つ目のステージから2つ目のステージに移行できずに数年以内に廃業していきます。

●オファーの出し方を変えるだけで、ここまで変わる

自分のメイン商品・サービスのオファーの出し方を変えるだけで、『次のステージ』を見据えた導線をつくっていただけます。

●自分の『安売り』を脱するための4つのポイント

稼ぐたびに不自由になるのは、自分を『安売り』したオファーを出しているからです。4つのポイントに注意すれば、それを避けられます。

●自己価値を下げる、最悪なオファーの出し方とは？

多くの方が、自分でそうと気づかずに、自分で自分の価値を下げるようなオファーの出し方をしてしまってます。まずはそのことに気づきましょう。

●エネルギーを『奪う』オファーと『上げる』オファーの違い

エネルギーを『奪う』ことで、相手は『行動』から遠のきます。また、集まるクライアントの質も下がります。エネルギーを『奪う』オファーを出すのは、自分で自分の首を絞めるのと同じです。

●『リバタリスト的なオファー』の定義とは？

僕（サトリ）は基本、自分の自由度を損なうようなオファーは出しません。僕の中にある『リバタリスト的なオファー』の定義を解説します。

●ビジネスの自由度は、どうやって上げていくのか？

いくら稼げても、自由度が犠牲になり、次への行動が取れなくなるようなやり方をしているのは、そのビジネスに未来はありません。使える時間や労力、お金を増やし、ビジネスの自由度を高める方法をマスターしましょう。

●自分の商品・サービスがなくとも『自分らしいビジネス』は可能

経験や実績不足の人が、自分の商品やサービスを作ろうとしてもうまくいきません。『自分らしさ』にヘンにこだわって結果が出ることを先送りにしてしまう人が多いです。発想を変えましょう。

●最初に大きく稼ぐ、その『稼ぎ方』が重要

多くの方は最初の稼ぎ方で間違った成功体験を持ってしまいます。そうすると、稼げば稼ぐほど不自由になる不幸なビジネスライフが続いていくことになってしまいます。

●他人のブログやSNSを見るだけで、稼いでる人かどうか？

ビジネスのステージはどうか？を判別する方法

初心者や経験の浅い人は、ここの判別ができないために『未熟な人』のコンサルを受けて、間違ったやり方を学んでしまいます。

●〇〇〇〇視点を持つだけで、自分の安売りはやめられる

『自分の安売り』の怖いところは本人にその自覚がないところです。視点を切り替えることで、セルフイメージを高めましょう。

●時間の切り売りや、肉体労働的になってしまう人の

持っている『思考グセ』とは？

こういう考え方、思考グセがある人は要注意なので改めましょう。

●自信がない人ほどゴールを決めた方がいい

自分に自信がない人ほどクライアントにゴールの約束ができません。実はそれが余計に『結果を出す』のを遠ざけるカラクリに気づいてますか？

●人は何に対してお金を払うのか？

人の心が何に価値を感じ、何に対してお金を払うのか？が理解できていれば、オファーをデザインするのも簡単です。

●フロントエンド・バックエンドという考え方はもう古い

ビジネスの状況は日々変わっていきます。フロントエンド・バックエンドという形式すら採り入れていない、化石みたいな方法でビジネスをやっている人もまだいますが、この考え自体もすでに過去のものへと追いやられつつあります。

●オファーを見直す時の2つのチェックポイント

オファーをデザインし、最終チェックとしてこの2つの項目を

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

確認すれば、完成度もさらに高まるでしょう。

●どうすれば競合や他の人に埋もれない存在になれるのか？

今は、多くの人がネットでビジネスをしているので、ありきたりなオファーを出しているありきたりな存在でいると、競争に晒されることになります。そこから脱していきましょう。

●『断る理由』をなくす方法

オファーを受けるのが2割の人だとしたら、6割の人は『気になるが、断る理由がある』という人になります。『断る理由』をなくせば、残りの6割の人たちへアプローチしていけます。それだけで売上も上がるし、満足度も上がります。

●ビジネスもどき、ビジネス未満から脱する方法

ネットでビジネスをしている個人起業家の9割以上が、○○○を持っていないため『ビジネス未満』でしかありません。そこを脱しましょう。

●コンサル型のビジネスは奴隷への道

高額コンサルのオファーを出すと、誰でも簡単に稼げますが、そこで誤った成功体験を持ってしまうと、時間労働、肉体労働でしか稼げない、『仕事の奴隷』、『お金の奴隷』への道が拓けます。

あなたは何のためにビジネスをしていますか？働くために仕事をする『仕事の奴隷』、お金のために仕事をする『お金の奴隷』、

そのどちらにもなりたくないのなら、やり方を変えていく必要があります。

●コンサルドラッグの中毒者にならないために

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

高額コンサルのオファーの怖いところは、稼ぐハードルが低い、という部分です。だから安易に手を出す人も多いです。

『稼ぐハードルが低い』 = 『実力以上に稼げてしまう』なのでこれを繰り返すと負荷がかかり、『信用』が損なわれていきます。単発では稼げてても、長期的には**破滅への道**、です。

単発の稼ぎが小さくとも、長期的に安定的に稼げる方が、ビジネスプレイヤーとしては上級です。そうなるための方法をすべて解説します。

●コンサルタントに『運気の悪い人』が多い理由

派手に大きく稼いでいて、人にビジネスを教えるコンサルタントもよくよく観察してみると、『不幸そうな人』が多いです。

顔色が悪かったり、不機嫌そうだったり、気分の波が激しかったり、他人に対して冷たい態度をとったり、家庭が崩壊していたり、健康を損なっていたり、、、

『仕事の奴隷』『お金の奴隷』になると確実に運気が悪くなります。そこを見抜けるようになって、そういう人から教わらないことが重要です。

●『○○』型のオファーを出すのが最もリバタリスト的

売上をできる限り最大化しつつ、未来の自由度を拡大し、資産構築にもなる、そんな夢のようなオファーの出し方があります。

●売上が発生しても、労働は追加で発生しないのがサトリ式

お金のために仕事を必要以上に増やすのは『お金の奴隷』です。僕はお金よりも自分の自由の方が大事なので、一度やった仕事を

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

不必要に繰り返さなくてもいい形で売上を発生させます。

●自分よりも実績のある人、レベルの高い人を巻き込む方法

僕のコミュニティには、僕よりも売上の大きな人、会社をいくつも経営してる人、僕よりも専門知識に秀でている人（お医者さんや弁護士、外資系トレーダー、一流企業の管理職など）、投資で大きな資産を構築している人など、僕よりも生きるステージの高い人も参加して、僕から学んでくれています。

自分よりもステージの高い人を巻き込むことで、コミュニティのエネルギーが飛躍的に高まります。なぜそれが可能なのか？を解説します。

●最初から自動化を想定した動き方とは？

多く人は、何かをやってから、後から自動化しようとしませんが、そのやり方ではうまくいかないことが多いです。オファーを出す前、設計する段階で自動化を念頭に置いた動き方を解説します。

●コンサルではなく『○○○』を開催する

コンサルをやるとコンサルドラッグにハマる危険性があるし、自分よりも過去側にいる人（実績の低い人）しか巻き込めません。その問題はこうやって解決できます。

●コミュニティ運営は自動化がキモ

コミュニティビジネスが流行ってきてますが、ここでも多く人は、自分で仕事量を増やして働きすぎてしまいます。

僕は会社員時代にリアル環境で200人規模のコミュニティの運営に関わっていたため、コミュニティ運営に関しても『自動化』『省エネ化』の経験に長けています。だから自由になるんです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

●『集客』ではなく『採用』という意識

多くの方は『集客』という意識で人を集めています。僕は『採用』という意識で、広告からの導線～自動化の仕組みの設計まですべてを構築しています。差がつくのは当たり前ですね。

●ターゲットとして狙ってはいけない層とは？

『集客』という意識のコンサルタントから教わると、狙ってはいけないターゲットまで狙ってしまい、結果、どんどんビジネスが不自由になっていってしまいます。

●いかにして『上位概念』のコンセプトを生み出すのか？

僕の掲げる『左脳系スピリチュアル』や『リバタイズ』というコンセプトは、競争を不在にする『上位概念』のコンセプトです。こういったコンセプトをどうやって生み出すのかを解説します。

●埋もれる存在から、唯一無二の存在へ

コーチ、セラピスト、占い師、整体師、セミナー講師、コンサルタント、、、すべて競争がたくさんいるありきたりな肩書きです。

『上位概念』コンセプトを生み出すことで、資本主義的な競争社会から脱する【解脱メソッド】をマスターしましょう。

●自動進化型のコミュニティの構築方法

僕の方法をトレースすれば、理念・コンセプトが自動的にメンバーに浸透し、共有される仕組み構築の方法がマスターできます。

●理念・コンセプトのエネルギーを高める方法

自動化、仕組み化、コミュニティ化と、スパイス程度のリアルタイムコミュニケーションで、理念やコンセプトのエネルギーが高まります。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

●『神の声』に従って、ゾーン状態で行動する方法

多く人はまず、『設計』自体をしません。また『設計』しても、それを現実のものとする『行動』を『継続』できません。

僕はビジネスの設計をした後は、潜在意識に『神の声』をインプットして、後はその声に従って、ゾーン状態に入って集中して行動します。なぜそれができるのか？ その秘密を解説します。

●多くの人の行動が途中ですぐに止まってしまう原因

ネタバラシをすると、多く人は行動する段になっても、『思考のリソース』を消費するような余地を残しているからです。

なんの行動をとればいいのか？が曖昧になっていると、そこに『思考』が入る余地ができ、『思考』にエネルギーが消費されて、行動のためのエネルギーが枯渇するのです。その対処法を語ります。

●7ステップで神を宿らせるアクションプラン設定術

リバタリスト的なオファーを出すためのアクションプランを、7つのステップにまとめて解説しました。

●世界と世界をつなぐオファー

単純な商品やサービスのセールスのためのオファーから、『世界と世界をつなぐオファー』へと進化させることで、ビジネスの可能性が一気に広がります。

●手を抜けば抜くほどクライアントが結果を出す関わり方

多く人が、『親切に教えすぎる』ことで、クライアントが自分の力で結果を出すことを遠ざけてしまっています。

サトリ式では『相手の可能性を信じている』からこそ過度に干渉しません。そうすると、自分の時間や労力は消費されないのに、クライアントに結果が出る、ということが起こります。

●カリキュラムはなんのために策定するのか？

授業計画、みたいな感覚でカリキュラムを用意しているとしたら、それは誤りです。コーチング理論を活用していきましょう。

●オファーを強くする方法

オファーのデザイン自体には、いろいろな要素がありますが、オファーを強くするためには、テクニックがキモになります。

●『地に足をつける』方法

抽象的であることと、抽象度が高いことは似ているようでまったく違います。うまくないオファーは、単に抽象的なだけであったり、抽象度が低く、発展性のない内容になってしまっています。

●『通じない言葉』を使うことを避ける方法

専門分野で仕事をしている人は、『通じない言葉』を使うことで、自分のコミュニティの可能性を自分で限定してしまいます。

自分のいる業界の外側にいる人にも『翻訳』できることで、そのビジネスの可能性は一気に広がります。

●ビジネスパートナーを見つけてプロデュースする方法

オファーをデザインする力を身につけると、他人のプロデュースでも実績を作ることができるようになります。

自分に売るものがない人は売るものを持っている人を見つけて、JV（コラボ）やプロデュースすることで自分のビジネスをスタートできます。

●利益配分、責任範囲、役割分担の決め方

他人のプロデュースやコラボをする際に、どうやって配分を決めていけばいいのか、を、実例を示しながら解説します。

●メンタルブロックの乗り越え方

ビジネスをやっているうちに、月収50万円の壁や月収100万円の壁など、メンタルブロックによる成果の頭打ちのような状況に陥ってしまうことがあります。その対処法を解説しています。

●ゴール側にいる人間の脳みそを使う方法

成功していない人、結果の出ていない人は、結果が出ている人を見て、『あの人は頭のできが違う』というように考えます。

でも実際は、結果が出ている人は『自分よりも先に結果を出している人』の脳みそを使ったからこそ、結果が出ています。

結果が出ていない人が、自分の脳みそだけを使って結果を出そうとしてもうまくいかないのは当たり前です。でもこの事実気づけない人は多いです。

●コミュニティ内での質問の仕方

『自分よりも先に結果を出している人』の脳みそを使うための方法の一つが、コミュニティに参加して『質問する』ということですが、ここでも差がつきます。

自分でも気づかずに『相手から奪う質問（オファー）の仕方』をしてしまい、誰にも答えてもらえない、ということがよく起こります。うまい人は質問の仕方もうまいです。質問もオファーという意識が必要です。

●JVで高確率で失敗する残念なパターン

自分一人でやるのに自信がなくて、JV（コラボ）に走る人がよくいます。多くの場合は失敗します。

そこに一定のパターンがあるので解説します。

●パイオニア的ポジションを確立する方法

僕は最初、スピリチュアル系の人にネットビジネスを教える、という領域においてパイオニア的なポジションを確立しました。

パイオニア的ポジションを確立すると、数年くらいは苦労しなくても楽に稼げるようになります。どうやってパイオニアを狙えばいいのか、を解説します。

●肉体労働、時間労働中心のオファーからの脱し方

自分の時間や労力を切り売りする形でオファーを出しては、いつまで経っても『お金のために働く』という状況から抜けられません。オファーを出すときにちょっと工夫するだけで、この状態から脱する糸口をつかめます。

●オリジナルのメソッドの生み出し方

パイオニア的ポジションを取りつつ、そこに自分の独自のメソッドを商品・サービス化できれば、さらに有利な状況をつくれます。自分のオリジナルのメソッドはどうやってつくればいいのか？を解説します。

●過去の実績の掘り起こし方

ビジネス経験の浅い人ほど、自分の過去の実績をうまく掘り起こせていません。なので『今から実績を作ろう』と考えて、何かの資格を取ろうとしたり、新しく何かを学んで身につけようとしています。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

でも、多くの場合は、もうすでに実績を持っているのに、自分で気づいていない、というだけの状況だったりします。

過去の実績を掘り起こすことで、新たに何かを身につけることなく、自分の市場価値を高められます。

●コンセプトの抽象度を高める方法

抽象度を高めることで、そのビジネスの可能性が大きく広がります。具体的な事例を交えて解説します。

●プロモーションを行う上でのチェックポイント

オファーのデザインができればいよいよ販売促進（プロモーション）です。プロモーションを行う上でのチェックポイントを解説します。

●プロモーションを自動化する方法

プロモーションも、すべて自動化していくことができます。一度デザインしたオファーをプロモーションしてセールスし、結果を出した後も、自動化して再利用し続けることで、継続的に売上を発生させ続けることができます。

●自由度を高めるオファーと不自由になるオファー

売上数字的には同じくらいになっても、オファーを出した後の自分の自由度が上がるオファーの出し方と、未来の自分を不自由にしてしまうようなオファーの出し方があります。

●なぜ多くの方は『自動化』『仕組み化』がうまくできないのか？

前提の違いです。多くの方は、まずはリアルタイムでやってから、後から自動化・仕組み化しようと考えますが、僕は最初から、

『自動化・仕組み化ありき』で設計して、『ついでにリアルタイムでもプロモーションしよう』と考えます。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

その違いが結果の差を生むのです。

●売上を最大化させるオファーと、自由度を最大化させるオファー
売上を最大化させるオファーも、時と場合によっては使いどころもあります。両方を理解しておくことで、場面によって使い分けるといいでしょう。

●セミナーセールスやライブ配信をやると自由度が下がる

セミナーに集客し、そこで高額のセールスをしたり、ライブ配信で多くの人を巻き込んで、そこでプロモーションを進めると、売上が大きくなります。

ただ、ここにもいろいろな落とし穴があります。それも解説します。

【今回だけの特典コンテンツ】

以上が、**【Open the Door】～リバタリストの扉～**という講座の本編内容のすべてになりますが、今回、特別にもう一つ強力なコンテンツを**【特典】**としてプレゼントします。

【CBSセミナー】

（コミュニティ・ビルディング・スタートアップセミナー）

このセミナーは、タイトル通り、コミュニティビルディングのスタートアップ、ブランディング戦略からコミュニティビルディング、最初のマネタイズまでを総ざらいで解説したセミナーです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

【Open the Door】 ～リバタリストの扉～では、オファターのデザインや、そこからの自動化や仕組み化の進め方を中心に解説し、

【CBSセミナー】 では、集客のアイデアなども含め、売上最大化ではなく、コミュニティビルディング型のセールスの方法を丁寧に解説しているので、互いに補完する内容になっています。

～セミナー内容～

・ DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）の復習

DRMは今や、ネットに限らず小規模～中規模程度のビジネスを展開する上で必須の考え方なのですが、ここの部分の理解の度合いが、現実的なビジネス結果の差に直結してるな、ってヒシヒシと感じてます。

1. 見込み客を集める
2. 見込み客を教育する
3. 見込み客に販売する

言葉にすると単純ですが、これ、きちんと『具体化』ができてる人がほとんどいなかったりします。

逆に、これを丁寧に具体化できてる人は、必ず自分のビジネスでそれなりの結果を出せてるんです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

セミナーでは、最初にこの部分の『**具体化**』を進めています。

・ 8ステップで自分の初期コミュニティを確立する

1. ポジショニングの設定

この設定で、その人のビジネスの将来性が決まります。

言葉を変えると、その先の努力が報われるか報われないか、ってこともここで決まります。

ここでは、あなたが適切なポジショニングを確立させるために必要なことを、スモールステップで一つひとつ『**具体化**』させていきます。

2. ペルソナの設定

あなたが『何者』として自分のビジネスに人を巻き込んでいくのか？

それがペルソナです。

集客 ⇒ **コミュニティ化**をしていく上で、あなたの中のどういう側面を強調して前に出し、また、どういう部分を見せないようにするのか？

ブランディング戦略の根っこになる部分も、ステップに従って『具体化』していきます。

3. プロフィールを書く

ポジショニング、ペルソナが決まれば、それが反映された『人を巻き込む』ためのプロフィールにまとめ上げていきます。

プロフィールに絶対載せておかないといけないこと、載せる必要のないこと、

書き上がったプロフィールが人を巻き込むものになっているのかを判断するための、チェックリストなどを説明していきます。

4. ペルソナに合った投稿をする

プロフィールだけで表現するのではなく、普段、どういうコンテンツを投稿しているのか、が、集客にとっての肝になります。

具体的に、どういう投稿をしていけばいいのか？ その辺の戦略・戦術も解説していきます。

5. 理想客にアプローチする

実際の集客、見込み客を集めるための活動です。

どういう人をどういう場所で捜して、どういうアプローチをかけて、あなたのビジネスに巻き込んでいくのか？

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

そこをしっかりと『**具体化**』していきます。

6. 理想客と関係を築く

見込み客にアプローチをかけた後、どういうコミュニケーションをとって、関係性を深めていくのか？

具体的な事例を交えて解説していきます。

7. 理想客の信頼を得る

見込み客との信頼関係をどのように構築し、セールスオファーが出せる状態にまで『**教育**』を進めていくのか？

オープンコミュニティの中で、どうやってアフィリエイトやセールスが成約していくのか？

ここも、具体的な成功事例をいくつも挙げて徹底解説していきます。

8. セールス（プロモーション）をする

どのくらい人を集めて（巻き込んで）、どのくらいの反応を集めて、どういうプロモーションを企画して、それに向けてどういうオファーを出して、

最初の大きな実績としてのマネタイズを成功させるのか？

ここも事例を交えながら具体的に解説します。成約率が確実に上がる裏ワザもいくつか紹介します。

【セミナー受講者の感想】

こんなにすぐ実践に結びつくセミナーは初めてです！

集客からマネタイズまでの道のりが明確に示されていて、その具体性の高さに驚きました。

実績がまだ作れていないなら、どんなマインドを持って、どんな風な情報発信をして、どんな風に人を集めてくるのか？

そんな、今一番知りたいポイントがわかりました。
「地に足をつける」とはこういうことか！！と。

本当に「即実践」の内容。

僕は、このセミナー音声を敢えて聞きなおそうとは思いません。
「とにかく行動すること」がこのセミナーの本当の理解だからです。

「サトリさん、本気で僕らのことを稼がそうとしてくれる！！」

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

セミナーを聞きながら、サトリさんの穏やかで優しい声の中に並々ならぬ“熱意”を感じました。

「このコミュニティに参加してよかった……！」
なんかもう泣きそうなくらい、そう感じています。

辻林秀一さん（自営業）

セミナー前に配られた20ページにわたるテキストの内容だけで、もうワクワクが止まりませんでした！

興奮して、スクール特設コミュニティで、
「シャイニングロードが見えました！！」
と叫んでしまいました(笑)

※「シャイニングロード」はゴルフ漫画ライジングインパクトで出てくる用語で、“ラインが光り輝いて見える”状態を指します。

抽象的な考え方や概念だけではなく、数々の事例と実体験、具体的な方法論を 紹介してもらったことで、めちゃめちゃ分かりやすかったです。

「コミュニティを創ってマネタイズする」という流れが明確に理解出来て、まさに目の前の景色が開けました。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

普通の教材で学ぶ内容は、昔の常識に沿ったその時の最適な方法ですが、今回の様にタイムリーな時代の流れに沿ったノウハウを学べるのは、『コミュニティ』ならではですね！

参加して1週間でその凄さを実感しました。

森嶋ひろつぐさん（個人起業家）

※森嶋さんは、CBSセミナー受講後、2ヶ月半で、**月収160万円**という実績をつくりました。

CBSセミナー素晴らしかったです。まずサトリさんが、事前に配布してくれたセミナー資料。

【何のために何をすべきか。】ということが、事細かに書かれています。

ビジネスを行う上でのファーストステップが、全て盛り込まれている永久保存版の資料です。

セミナー本番は、サトリさんが、時間とお金をかけて実践してきたさまざまな事例や体験を踏まえたうえで乗り越えた今タイムリーに必要な方法を出し惜しみせずに語っていただき、コミュニティに参加している人に本気で成功してもらいたいというサトリさんの愛が詰まったセミナーでした。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

4時間という時間があったという間に終わってしまうくらい内容が濃かったです。そして、セミナーを受けた次の日にリアルなビジネスで早速セミナーの学びを実践することで高評価を得ることもできました。

CBSセミナーを受講したことで、道に迷うこともなくネットでもリアルでもビジネスを進めていくことが出来ること間違いなしです。

鈴木和也さん（鍼灸師）

※鈴木さんも、CBSセミナー受講後、オフラインのコミュニティをつくって、毎月数十万円の**継続収入**につなげています。

もしあなたが、

「そこに参加することであなた自身の価値が高まり、
参加メンバー全員が新たなステージに進むことができる」

そんなコミュニティをつくりたいと真剣に思うなら、そのための方法を懇切丁寧に教えてくれるセミナーがこの「CBSセミナー」です。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

セミナー内容はビジネスに特化していますが、普段の生活にも使えるネタてんこ盛りです。コミュニティを作るために何をどうしていけばいいのか、順番に、具体的かつ体系的に説明してくれています。

PDF20ページ超の資料+4時間弱の音声セミナー。
長っ！って思いますよね。

でも、リアルタイムで聞いていて全く長さを感じませんでした。

こんなに充実したセミナーもそうそうないと思います。
オンラインスクールには一緒に高め合っていける仲間もいます。

特に、これからビジネス上で自分のコミュニティを作りたい人には
はっきり言って必須のセミナーです。

葉月かん菜さん（医師）

あなたはこの講座にいくらの**価格**をつけますか？

以上が今回紹介する、この講座に関する内容のすべてです。
気になるお値段ですが、正直、価格設定に迷いました。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

実はこの講座、以前、かなり『安売り』してしまったところ、僕のやり方を表面的になぞるだけで、

『売上数字』を伸ばすことだけに満足して、その先のステージに進めないまま、フェイドアウトしてしまう人がたくさん出てしまって、だから数年間封印してしまってたんです。

メール講座に従って、大きな売上を達成したのはいいけど、そこから『仕組み化』『自動化』の行動につながらず、

大きな売上を達成した『成功体験』が足をひっぱり、次のステージに進むことへと意識が向かない、

そんな人がたくさん出てしまったんです。

このレポートで丁寧に語ってきた僕の意図することと、反するようなことが起こってしまったワケです。

そしてその原因が、僕自身がやっちゃダメだ、って言ってる、『自分の安売り』だったりするので笑うに笑えません、、、

そもそもは、この講座は、オンラインスクールに参加した人だけが受講できるものとしてスタートしました。

途中で『安売り』してしまったこともありますが、今回の販売に伴って、内容に加筆修正を加えて『仕組み化』『自動化』に関するノウハウの強化に力を入れました。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

オンラインスクールは、**25万円**の参加費になっています。

これらのことを考慮して、この講座のリニューアル販売価格は、

24,800円

とすることにしました。

この価格が高いか安いかは、あなたの判断にお任せします。

この講座を受講して、どういう未来が手に入るのか？
その未来に対して投資する金額として考えて頂けたら、と思います。

この講座に本気で取り組み、自分のビジネスプレイヤーとしての
ステージを進化させようとする方であれば、

この講座を**25万円**の教材だと思って、
25万円支払ったというイメージで取り組むことをお勧めします。

そちらの方が、より真剣に行動につながるだろうし、
結果を手にするのも早くなるはずです。

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ

そして、大きな結果が出た後に、改めてオンラインスクールに飛び込んでもらったり、僕のコンサルオファーを受けて、

僕に直接会いに来てくれるとうれしいです。

ちゃんと実力のある人が学べば、数百万円～数千万円の売上が達成できることが証明されているメソッドですし、今回のリニューアルで、その後の自動化された収益構造も構築しやすくなっています。

そこで十分に売上を出し、収益を出した上で、その中から、さらなる自分の未来への投資として僕との関係性を深めるためにお金を使って頂けたなら、僕としてはそれが一番うれしいです。

と、ということで、そういう未来をイメージしながら、参加をお待ちしています。

[＜お申し込みはこちらをクリック＞](#)

【リバタリストの扉】を開き、次のステージへ