

小さな起業家があの“食べログ”と提携して、お客さんが自動的に流れ込む。  
あの“有線”と提供して、自動的にお客さんが流れ込む。

ジョイントベンチャー 提携 コラボ 共同事業 アライアンス …呼び名は何でもいいのですが、

「**労せずお客さんが流れ込む仕組み**」に僕は憧れます。

え？ あなたもですか？

そうですか。ならば、もう少し読み進めてみてください、こんなお話しができますので・・・

- ・ お客さんが循環する。
- ・ 顧客獲得コストがゼロにどんどん近づく
- ・ リピート率がどんどんよくなる
- ・ 大手企業が提携してくださいと言ってくる
- ・ ビジネスが最初からハイポジションで始まる
- ・ 安売りが無くなる
- ・ 高値でお取引ができる
- ・ 値引きと無縁になる。

11月3日 西田事務所にて、ほぼシークレット状態で開催された「仮称：JV セミナー」  
終了時の参加者の静かな興奮はなかなかすごいものでした。

「そうだったのか！なるほど～」 「いつもやっていることなのになあ・・・」

「そうそう、いつも、それは夢物語だと思っていたんだよ」

「成功事例を聞いても映画を見るみたいだったんだ」

「え～、そこから切り口かあ、なるほど」と

懇親会への道すがら、レクチャー+ワークショップ

(自分事としてのアドバイスをもらいながら) で体験したことを、

「じゃあこうできるかも」

「今までこうしていなかった！」

「これができる！」つまり、

自分でもできる、できそう、という実感を持った、のです。

実際、都合でどうしても、と当日、時間の都合で2時間で帰ってしまった受講者の方は、  
最後の一番大事なワークショップを受けていないにもかかわらず

あっという間に商店街で提携を決めてきました、一円の支出もかけることなく、です。

あらためてまして 西田光弘です。ここからのお話しは、

**集客**に対して、お金も潤沢にあって、リストもがちりあって、やる気も十分な人よりも**お金もそんなに掛けられない・・・、今、リストが無いので交換もできない、でもやる気はある**と言う方に有効です。

このシークレットセミナーは、メガネの大手チェーンで不採算店舗の「金（社内予算）ナシ、リスト無し、やる気無し」の中から再生し続けてきて、しかも、その会社に入入りする関連の会社さんからも声が掛かるようになり、やはり、立て直しをしてきた佐藤さんという日本一多い名字の方に 3 時間ほどで話してもらったモノです。

僕はこういった、セミナー業務・コンサルタント業務・教材販売をしているので相互紹介とかコラボとかはわりと良くやるし、お客さんの交流もこの事業を始めて以来かなり普通にしてきましたし、コラボとかそう呼ばれるもので、かなりの実績に結びつけてきました。

しかし、その僕も

## 目から鱗でした。「まずそこからですか！」と。

ということは、これを知ると知らないのでは、集客に、なにかこう恐ろしい差が、1年後、2年後の事業の結果は、知っている人と、知らない人では、大きな差になる、そう思ってこの手紙を書いています。

常に、立て直しのド真ん中に据えていたのが、佐藤さん曰く「提携」。

ジョイントベンチャーなんてしゃれた言葉を知ったのは最近のことだそうです。呼び名は何でもいいのです。

佐藤さんは「提携」と呼ぶので、僕がそこに戦略をくっつけて「戦略的提携」と呼ばさせて頂きますがもしも、あなたが

この戦略的提携の手法を手に入れると・・・

「戦略的提携」には7つの「型」がありますがその型に基づいてビジネスを構築すると

- ・ お客さんが循環する。
- ・ 顧客獲得コストがゼロにどんどん近づく
- ・ リピート率がどんどんよくなる
- ・ 大手企業が提携してくださいとってくる
- ・ ビジネスが最初からハイポジションで始まる
- ・ 安売りが無くなる
- ・ 高値でお取引ができる
- ・ 値引きと無縁になる。

と僕は確信しましたので、この当日のセミナーの様様を記録用でカメラに収めたものをよろしかったら、それをおわけします。

「3STEP 戦略的提携/佐藤式 JV セミナーWEB 版」

郵送とかパッケージとかやっているとは色々遅くなりますので、

- WEB 納品 = YouTube の限定公開のアドレスをお教えする形での納品になります。
- レジメパワーポイントもおつけします。

## 自分でもできる、できそう、という実感を持てるのか

が心配かと思しますのでいくつか事例をご紹介します。

小さな小さな事例（これが勇気になる）から言えば、

- ✓ 町の開業2年目のケーキ屋さんがケンタッキーやモスバーガーと提携してお客さんを流してもらって、12月初旬に6個だったクリスマスケーキが60個。  
= こういう小さい事例はともすると軽んじますが、これができなくて大きな提携はできません  
= この注目するところは、コストが掛かっていない！ということ。  
※ あなたはケンタッキーやモスバーガーと提携できますか？その事例と方法を解説しています。
- ✓ メガネ23店舗のエリアリーダー  
= 14店舗連続立て直し 前年対比168%  
= 上場企業の存続店舗ですからそこそこの売上はある、それを1.7倍
- ✓ 大きめな事例（小さな経営から見て）だと1億2000万円 → 3億90万円(250%)  
= こういう大きな事例ばかり見たり聞いたりしていると自分には「映画みたい」になりやすいですが、小さい事例も満載です。

まだまだ、セミナー映像中ではお話ししてくれているので、そこで確かめて下さい。

あなたが、今、すでに商賣をしていて、  
関係取引先があって、、、お客様がいて、、、お金が動いていて

ビジネスが死に体ではないのなら、佐藤式「3STEP 戦略的提携」を実践すれば、  
無理せずがんばらずに、嫌なことをすることがどんどん減って、  
いいお客さんが流れ込んでくるようになるでしょう。

## 「3STEP 戦略的提携/佐藤式 JV セミナーWEB 版」

- WEB 納品
- レジメパワーポイント

第一部：理論編とその裏付けです。

第二部：自社に当てはめる準備ワークショップです。

第三部：ここはワークショップで固定カメラなので、音声を聞いて下さい。

含まれる内容は例えば、、、

- ✓ 提携を組む相手の8つの見つけ方
- ✓ 提携成功パターンを知ろう~7つの型
- ✓ 提携を組む手順
- ✓ 提携の注意点
- ✓ 提携のトークの仕方

などなどが含まれています。

以上を10,800円にて、おわけします。

もちろん完全返金保証をおつけします。どんな理由でもかまいません。  
ただ、理由だけは聞かせて下さい。レジュメもそのままお使い下さいませ。

## お申込

下記を全部コピーしてブラウザに貼り付け。

1: [http://store.the-core.jp/shop/add\\_to\\_cart/?item\\_qty\\_73\[qty\]=1&item\\_id\\_73=order&return\\_url=http://store.the-core.jp](http://store.the-core.jp/shop/add_to_cart/?item_qty_73[qty]=1&item_id_73=order&return_url=http://store.the-core.jp)

短縮URLをコピーもしくはクリック

もしくは QRコードから ↓

2: <http://adop.jp/tYU3>

※ 2秒ほど関係ないページが表示されますので、そのままお待ち下さい。



3. 上記、1,2とも上手くいかない場合は [dai あ the-core.jp](http://dai.the-core.jp) へてに

件名: 「3STEP 戦略的提携/佐藤式 JV セミナーWEB版」申込  
本文: お名前

書いてお送り下さい。決済リンクをお送りします。

追伸: 来年を飛躍の年、スピードアップの年、今までと違うラインで儲ける年、  
がっつり行こうと考えているなら、提携は速いです。今からその準備ができますよ。

※注意: 西田が話す・西田の受け持ち部分は一切ありませんのでご確認ご了承の上お申し込みください