

数字が多いので、数字が苦手な人は結論だけ読んでください（笑）
（商賣人としてはやばいですが・・・）

たった30記事で毎日100リスト、
しかも、半永久的に、、、
これ、知らなくて1億円は損をした話。

5月のある爽やかな平日、デニースでステーキをほおぼりながら。

1人ビジネス・1人型経営の課題はやっぱり集客に尽きる・・・なんて話から、ひよんなことで、
パラダイムぶっ壊れ、西田がかなりの確率で1億くらいは損をしていたお話しです。

西田：「1日3リストくらい、毎日登録されるブログって
というのが誰でもできるといいんですけどね～」

ネット集客マスター：「・・・」（ぼかん）

西田：「あ、やっぱり大変ですかね」

ネット集客マスター：「いえ、3リストと言うのが意味がわからないのですが」
（比喻：鼻くそほじりながら的に）

西田：「え、だから、一年経つと1000人くらい顧客リストが溜まるブログが欲しいな、
と」

ネット集客マスター：「僕のクライアントさんなんですが、
毎日100人登録があるのですが・・・」
（大変恐縮壮に・・・）

西田：「え？」 「え？」
「100人・・・、一年で36500人、リストですか、ですよ」（西田混乱）

ネット集客マスター：「はい」（きわめて普通に）

西田：「あ、やっぱり、こう、ガッツと集めて、次にいく、
みたいな感じなんですかね」（西田固定観念炸裂）

ネット集客マスター：「いえ、そのあともずっと続きます。」（きわめて普通の会話）

「ジャンルにもよりますので、最初は、毎日10人登録というのがありますが

基本的に、ずっと増えていきます」

西田：「えっと、ほとんど意味が分からなくなってきました・・・」

ネット集客マスター：「ただ、最初少し時間がかかります。」

西田：「そうですね、けっこう、そこまで行くのに2,3年かかるんですかね」
(またまた、西田の固定観念炸裂)

ネット集客マスター：「だいたい、半年くらい見ていただければ・・・」

(そっか、やっぱり、500記事とか1000記事とか書くんだなあ)

西田：「どのくらい記事数書けばいいんですか？」

ネット集客マスター：「だいたい、100記事くらいかいていただければ・・・
場合によっては、30記事くらいでのケースもあります」

西田：「・・・」

「・・・」

うそだろ~~~~~、ちょっと待て~~~~ (俺の今までの努力はなに?~後述)



驚愕の結果を聞いてみて下さい。去年の夏立ち上げて（10ヶ月）で、検索1位で毎日、100人近くのメールアドレスが登録されている。

[こちらから動画を見る。](#)



こんにちは あらためて西田です。

世の中に、「無料で集客」「毎日ラクラク集金」やまほどありますよね。

あなたも今も、見たり、こころ揺れたり、翻弄されたり、惑わされたり
場合によっては教材を買ったり、試したり・・・しているかも知れません。

「毎日、1クリックで〇万円」最近は「1タップ（スマホの）で〇万円」が出てきています。

そういうのに対して、僕の反応は読者・お客さんと同じ反応です。

発信者には → 「また、情弱（情報弱者）に詐欺やってんなあ」

はまる人には → 「いつまでも引っかかるなよなあ」

なんて、思っています、、、よね？

ただ、基本、僕は発信者なので、遠ざけたりいやがったりしないで何でもクリックして、その向こう側の売り方とか販売システム特典、煽り方、等々研究しています。

そういうことを大前提にいいますね。

「たった30記事で毎日100リスト、しかも、半永久的に」

どうです？

怪しさ以外ありませんよね（笑）（笑）（笑）（苦笑）

なので、ここで、「西田何言っている！あやしいぞ！」と言う方はここで閉じてくださいね。

「え、西田さん、何々????？」と興味を持ったら、もう少し読んでみてください。
あなたの「集客人生」が変わるかも知れませんよ。

まずは、無料集客にまつわる僕の経験に基づく固定概念をお話しますね。



僕もいくつものブログをやってきました。

古い話だと、15年くらい前の「楽天日記」ですね。

僕には僕の理解と方法でアメブロを続けてきて、記事は1000記事以上あります。

最初に一気に半年で500記事ほど書いて、あとは毎日の積み重ねで、
無論、目的は集客ですので、もちろん、毎日見込み客リストとして登録があります。

毎年、年間、500~1000リストくらい・・・。

そして、その見込み客さんがそこから4~6ヶ月くらいの間、facebookを見たり、
youtubeを見たり、たまには広告にぶつかりながらお客さんとして育てていただいて、
「顧客」になる。= 有料購買をするというのが、僕の無料ツールを活用したマーケティングの
現在の流れです。

youtubeも1000本くらい動画があります。

これも半年で、500本をアップしました。毎日計画して、コツコツ淡々と、
一日3~5本、撮りだめすること無く。と。こちら毎日リストが登録されていきます。

「半年で500」の西田のマジックナンバーは ムダな努力

なので、多くの人がやらない取り組み、

成功のパターン= 半年で「500」がマジックナンバーなっています。

で、積み上げて「1000」。1000を蓄積すると財産になる、これが僕の固定概念です。
それを皆さんにやってもらおう=僕の持っている知識、ノウハウ、スキルを移転、
伝授しようと試みて塾を開いたことがあります。その時にやって分かったこと。

みなさん、30記事、100記事なら書けるけれど僕と同じ量の500記事を180日で。
毎日3記事を求めました。25週だから、週に20記事。土日休むなら、毎日4記事です。

この500記事がなかなか書けない。

でも、30~100記事前後くらいなら、書ける。

それ以上書けない要因として

- ✓自分のビジネスのお客さんがいまいちよく分からない
- ✓自社に集まる人が使う言葉=キーワードが分からない
- ✓お客さんの気持ち、頭の中が想像できない。

これらがわからなくても、今のビジネスの頭の中の在庫が吐き出せば
30記事~程度は書けます。

でも、200,300となると、こういうことがはっきりとしていないと書けない。

書けないと

- ・記事がたまらない
- ・なかなかアクセスが上がらない
- ・登録が増えない

これが塾で起こったことですし、多くの方が「ブログで無料で集客だ！」なんて思っ
はじめて、ぶつかる壁の共通点ではないでしょうか？

そこまで書いた30~100の記事がもったいないなあ〜と、ずっと思っていました。
結局、残るのは、労多くして実り少ない。役立たずのブログが残骸のように、
ネットに取り残されている。

もったいない。

しかも、僕は再現性があり登録が毎日ある、やった方はやったけど登録はない。
下手すると、「うまくいかなかった感」まで残してしまう。

これは、僕と一緒にやった方だけでは無く、
ブログ、facebook、youtube等で基本的な方向性が
「大量にやろう」的なことにトライした人に共通していると思います。

「あ〜、自分はダメなんだ、向いていないんだ」

「ああいうのは、向いている人が向いている、才能があるんだよ」

・・・。

僕がどんな顔をしていたかわかりませんが、その後、「証拠」を見せてくれました。

- ・アクセス数
- ・コンバージョン数
 - ・メール登録のケース
 - ・セミナーへの申込のケース等々、複数。

マスター：「あ、たとえば、この方は〇〇屋さんなんですが」（固有名詞は隠しながら）

画面を見せてくれました。

僕が数字オタク、と知っている方も多いと思いますが・・・

はっきり言って

「驚愕」そして 「憤慨」

今までの僕の投下してきた「労務」を返してくれ！と誰かに八つ当たりしたかったです。

誰もそんなこと教えてくれなかった「秘密」(怒！)

(きっとあなたも教わっていない、知らない)

ちょっと数字遊びをしましょう。ここからの計算プロセスは興味があったら読んでください。
結論だけはこの下、までスクロール！

僕の記事数500記事です。100記事のブログが5個できます。計算しやすいように
僕のブログが年間1000リストくらいとしましょう。

500記事で1000リスト

なにも持っていない人からすると、悪くない。というか、これだけでも
うらやましがられます。

【この方法】だと、

100記事で100/日なので年間36500リスト。
わかりやすく丸めて30000リスト

僕は、500記事書いているのでその5倍とすると15万リスト・・・

またまた(笑)

なんか、変なアフィリエイトとかの世界の数字みたいになってきてしまいました。

あなたのリストが15倍、150倍あったら？

$150,000 \div 1,000 = 150$ 倍・・・見込み客リストの数が150倍。

話が、大きくなってきたので、

100記事で、10リスト/日、、、だったら固定観念がついて行ける？
100記事で10/日なので年間3650リスト。
わかりやすく丸めて3000リスト

僕は500記事書いているのでその5倍。

15,000リスト÷1000=15倍・・・見込み客リストの数が15倍

今の15倍のリストが手に入っていた！！！！！！
(もしかしたら150倍！！)

マーケティングは確率、リストがあれば、それだけ、比例して、売上もあがります。

あなたのビジネスが、一人のお客さんあたり、1万円か、3万円かは僕は知りませんし
見込客何人あたり、一人が成約するか知りません。標準的な、お話しで、進めましょう。

- ・20人があなたの会社/発信しているビジネスの内容に興味があるよ、と登録してくれて、
- ・その20人から1人成約する
- ・その人が1年に使ってくれるお金が3万円

あなたがもしも1,000リストを手に入れられていたら

- ①1000人の見込み客がいれば、成約客は50人×3万円=150万円。
- ②3年は続く、ならば450万円。
- ③半分のお客さんが翌年も買ってくれるのが2年続くと25人×3万円×2年=125万円

合計 およそ700万円。

少ない？(ブロッグ一杯書いて) 無料での集客での売上として・・・
なんだ、そんなもんか。

「一番少ない見込み客の集まり具合」でかつ「回収までに3年も掛かってしまう」計算で、
1000人=毎日3登録です(これじゃ西田の登録数と同じで、基準が低いのです)ので、
【この方法】では、あり得ないくらいに「少なすぎる見積もり」です。
10人/日なら？

3000リストなので、この計算の3倍=2100万円/3年。

もしもあなたのジャンルが

100人/日なら

30000リストなので、この計算の10倍は2億1,000万円/3年です。

※上記はビジネスモデル次第なので、数字はあくまで、モデルケースです。

ちなみに僕のモデルは、

- ①500人から50人が1万円=50万円
- ②50人から15人が30万円=450万円
- ③5人が50万円=250万円
- ④2人が100万円=200万円

で約1000万円、これが、3年くらい続いているから3000万円。

500記事書いて、毎年1000万円になる、ほら、みなさんもやったらいいのに・・・と僕は言い続けてきました。

ところが、、、その10倍!=3億（場合によっては100倍!30億）
少なく、少なく、少なく、西田 光弘ががっかりしないように見積もっても、
1億円以上は損をしていた・・・。

あなたにそんな損をさせないために僕は

たった100記事書くだけで、 1,000~10,000リスト手に入れる【この方法】

を手に入れて欲しい。

デニーズでステーキをほおぼるのを早々に胃に収め、

【この方法】を僕のお客さんに伝えてもらうことはありますか？
実現は可能か？をステーキの皿を店員に下げてもらってコーヒーを頼んで、
「質問」と「相談」に移りました、、、結果、

「再現性有り」 「可能」 …… つまり、あなたもこの結果を手にする↓



ブログ、ネットショップアクセスゼロ → 1年半で、4~5万アクセス

[こちらから動画を見る。](#)

世の中には、

知らなくても量稽古でできてしまうことと
知らないと量稽古が徒労に終わる、もしくは効率が悪いこと
があります。

読んでいただいたらわかりましたよね！1億の概算の損！

月並みな言葉ですが・・・

「あなたには遠回りをして欲しくない」（強く強く）

なので、

「ネット集客マスタープログラムプレセミナー」

を開催します。

対象はこんなあなた

- ・今まさに集客のためにブログを定期的に行っている
（それは徒労かもしれない）
- ・facebookやyoutubeを定期的に行っているが効果がわからない

・これからそれらを「集客目的」で始めたいと考えている

以下のことが「始める前」にわかったらどうでしょう？

- ✓ あなたのジャンルが毎日10リスト、100リスト集めることが可能かどうか？
- ✓ どのくらいの労務（ブログの記事数）をどの期間で投ずればいいのか？
- ✓ いつ頃から何リストが集まりはじめるのか。
- ✓ いつ頃から「年間〇〇リスト集まるまたは、合計どのくらい集まる」のか？

を知りたくありませんか？

【この方法】は、ブログを書くだけです。結局はグーグルの検索結果、です。しかし、西田の努力はまさに「**この秘密**」を知らないで量稽古をしてしまった事例です。（悔）

あなたがやろうとしている「無料集客」は、これから1,2年かけて、「徒労」「無駄な努力」をすることになるかも知れません。

それを診断しませんか？

徒労と前もって分かっていたらあなたは「ブログで無料集客」はあきらめてその努力を他に向けたらいいですよ？

あなたのジャンルが「〇〇の期間で〇〇行く可能性を持っている」としたらやったらいいですよ？

もちろん、WEBでは公開できなかった数々の事例、マスター自身がやっているあの成功事例この成功事例（驚愕のケタ数）もチラリとお見せすることができます。

記録に残るWEB上では絶対に公開できない情報です。

これらの成功事例を見て、聞いて、あなたに当てはめるときっとあなたの頭は、この「**ネット集客マスタープログラム**」の間、高速に回転して、ああ、しょうか、こうしょうか、とアイデアが出てくると思います。

そういった

- ・思いついたジャンル
- ・思いついたキーワード
- ・これから相手にしたい顧客像
- ・集めたいお客さんと今ギャップがある問題

なども質問してください。方向性がわかると思います。

「ネット集客マスタープログラム」お申込

+-----+
日程：2016年8月2日（火）15:00～18:00

→ 【満席】キャンセル待ち 最下部参照

2016年8月3日（水）15:00～18:00

→ 【満席】キャンセル待ち 最下部参照

定員：8名

※診断・分析をしますので、増員ありません。

また、少人数の場合は予定時間よりも早く終了もあります。

会場：銀座・新宿等セミナー会場

参加費：5,000円（税別）

+-----+

この「ネット集客マスタープログラムプレセミナー」はあくまで、あなたの事業の集客をお手伝いする可能性をお話しし、あなたに経営者として、そのブログ集客をお手伝いする「ネット集客マスタープログラムプレセミナー」です。

【重要】な注意

- ・これに聞いたからと言って、ブログを適切に始めない限り、一人もお客さんは増えません。
 - ・この「ネット集客マスタープログラムプレセミナー」に参加するだけで「ブログ集客ノウハウ」「SEO的ノウハウ」「グーグル攻略法」が手に入りません。
- ※そういった、ノウハウは基本的にお話ししませんので、了承の上ご参加下さい。
「ネット集客マスタープログラムプレセミナー」終了後、

**たった100記事書くだけで、
1,000～10,000リスト手に入れる**

「マスタープログラム～実践塾」

の御案内をします。

今後2,3年「資産」として、見込み客をあなたの会社に送り続けてくれる「自動集客マシン」を手に入れたいな、と言う方の参加を歓迎します。

僕が、たくさんの経営者としておつきあいしてきたことは、言語化が下手な経営者は経営もへらい、という相関関係です。

優れた経営者はそうじて、文字として出力することを苦としません。（逆の文字を一杯書ける人が優れた経営者である、は成り立ちません。）

最低限は、苦手、不得意と思っても克服する努力をしていますので、「絶対に書けない」と強く思い込んでいる人は参加不可です。

30～100記事くらいの文章が、日記程度の文字数が書けない人は、絶対に「自動集客マシン」を手に入れることは不可能ですので、「ネット集客マスタープログラムプレセミナー」自体に参加しないようよろしくお願いします。

※できない、書けない人に、「書きましょう」「書いてませんね」などとケツを叩くなんてサービスは幼稚園に行ってやってもらいましょう。

追伸：

上記で書いた「金銭的な効果」「プロフィット」「見込み客が集まり続ける心理的安心」を手に入れたい「あなた」をお待ちしています。僕は本気で、1億は損したな、と思っています。見込み客の大事さ、顧客リストの大事さ、お客さんと繋がることでビジネスはいかようにでもお金になることの大事さを少しでも分かっているあなたと一緒にやりたいと思います。

追伸2：

古いお客さんは知っていると思いますが、僕はかなりのネットオタクです。集客とかマーケティングとかもオタクです。ブログやyoutubeでの戦術もかなりのオタクです。なので、SEOやSEMもブログもFBもあれもこれも、基本的な方法論を聞けば、それをやっている人がどのレベルのチカラがあるか分かってしまいます。

「あ、駆け出しね」「あ、口ほどにも無いね」「あ、近づくのやめよ」「あ、そっち系ね（煽りとか情弱対象ビジネス）」などなど・・・

僕がそういう人達とは、世間話で終わったり、その後、触らぬ神に祟りなしだったり、揶揄して馬鹿にしてメルマガに書いたり・・・

が、ほとんど、9割です。その僕が、僕から依頼して「講座の企画を設定」しました。名前も陳腐ですが、まんまです。直球です。ネット集客のマスターの考え方・術・方法をマスターするプログラムです。そして、その実践塾＝直接指導してもらった時間も取りました。

追伸3：

最後に

マスターからこんな言葉もらっています。

「私のパートは6回も必要ないと思います。」

「グーグルのこと1回 テーマ選定練習1回 ソーシャル、他のこと1回」

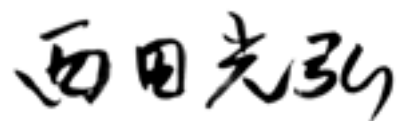
たったこれだけで、およそ、99%の凡なネット集客を喧伝しているよりも
すごい結果を出しています&クライアント/受講生に再現性をもって結果を出しています。

「その結果が欲しい」人 → 来て下さい。

「知識が欲しい人」 → 来ないで下さい。

お待ちしております。

ザ・コア 代表



「ネット集客マスタープログラム」お申込

+-----+
日程：2016年8月2日（火）15:00～18:00 【満席】キャンセル待ち

→ <http://goo.gl/6LWuvv>

2016年8月3日（水）15:00～18:00 【満席】キャンセル待ち

→ <http://goo.gl/yel9ZQ>

両日とも満席となりました。以後は、「決済～入金」を頂いた上でのキャンセル待ちとなりますので、よろしかったらクリックしてお手続きしてくださいませ。

※当日までにキャンセルが出なければ、決済分お返しいたします。

定員：8名

※診断・分析をしますので、増員ありません。

また、少人数の場合は予定時間よりも早く終了もあります。

会場：銀座・新宿等セミナー会場

参加費：5,000円（税別）

+-----+