

無名の人がどうやって、「ベストセラー作家・業界トップクラス」になっていったのか？

志や想いを具現化（事業化）していくうえで、何から始めるか？何が最重要か？

1：プロモーション

■見込み客集客のツール・方法は？

《デジタル》 web・メルマガ・ブログ・Facebook

《紙モノ》 出版・マスコミ・チラシ・名刺

《集客協力》 コラボ・営業代理店

■フロントエンド（集客商品、お試し商品）は？

2：本命商品・集大成商品

■バックエンド（本命商品、高額商品、リピート商品）は？

■プロトタイプ商品（ハイエンド・オプション）

3：戦略の柱（ポジショニング分析・USP）

4：魂のスイッチ（コア・パッション）

（ミッション・ビジョン・ボイス・志・夢など）

一貫性の柱・全てを貫く鍵

■典型的なセールスプロセスは？

■主要商品は何か？（売上の主な割合は？）