WEBで売れる体験レポート

スピレポ真理子

このレポートはこんな人のために書きました

高額起業塾。生徒さんの成功体験と売上実績（金額）と先生の熱い言葉を聞いてこれは凄い！私にもできるかもと思っちゃった。

大枚はたいて思い切って飛び込んだけど、やることが難しくて大量の作業、パソコンやビジネス初心者の私にはとても無理でした。

ちんぷんかんぷんで全然教えてもらったことができないし、残ったのは借金と自己嫌悪。他にも学びに投資した金額、いまだ全く回収できていません。

でもこのままでは私の人生終われない。自分の人生絶対あきらめたくない。スピリチュアルを仕事にして、好きな仕事でもっともっとお客様に喜ばれたい。昭和生まれのアラフィフ、アラカンのあなたへ

一人じゃ限界。宇宙にオーダー！！

SNS集客って、大変な割に儲からない。売上につながらない。一生懸命やってるけどこれ以上どうしたらいいの。

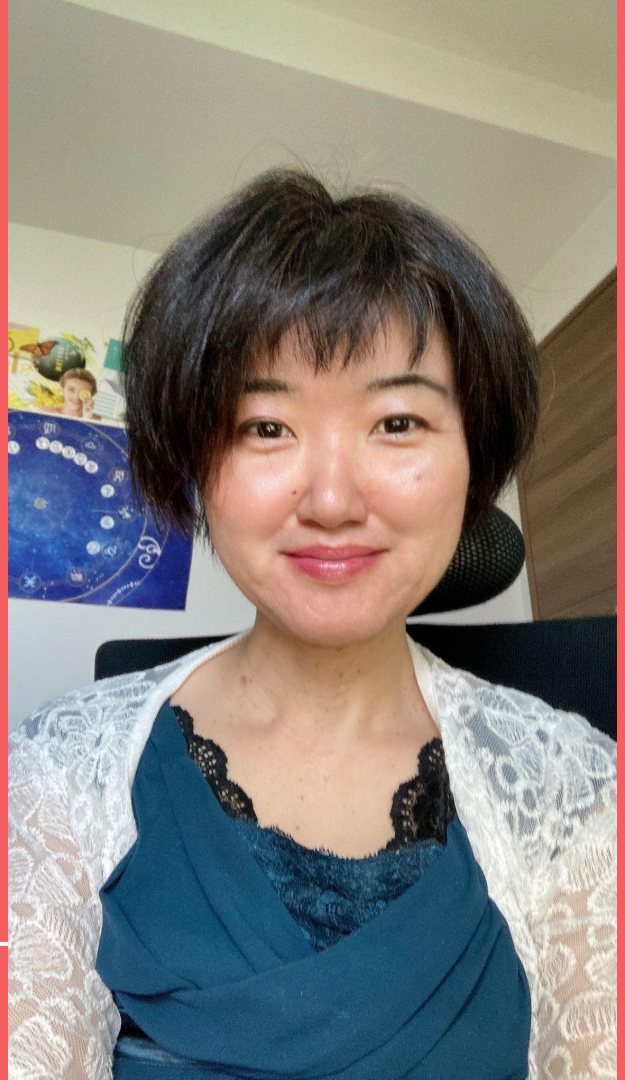
引き寄せの法則を使って理想の未来を現実化したい。

パソコンが得意で、WEBマーケティングの経験豊富で、数字に強く、初歩的なこと聞いても怒らない。私に寄り添ってくれサポートしてくれるいたれりつくせりのビジネスパートナー宇宙にオーダーします！！

こんにちは！

はじめまして、スピレポ真理子です。
私は1972年生まれの50歳

パソコン歴35年、ネットビジネス歴26年（うち個人のネットショップ18年）。スポ根アニメが大好き。パートの仕事11年やってます。



メルカリで不用品を売ったことはありますか？

フリマアプリのメルカリ。ご存じですよね。驚くほどカンタンに売れます。やったことない方は今すぐ試しにやってみてください。特にブランド品　商品名を入れる、あるいはJANコードを写真を撮って読み込むだけで説明文が出てくる。あとは商品の状態と価格を入れるだけ。写真を綺麗にとることができ、出品しているライバルが少ないなら間違いなく売れます。

それはメルカリが多くの人に知られていて使われている。つまり人が多く集まる新宿とか渋谷とか池袋のような場所だからです。沢山の人が欲しいものを探していて常に検索をしています。売り手と買い手が瞬時につながる便利なシステムができているのです

メルカリを始めるきっかけは？

メルカリをやったことある方、あなたの身近な誰かがメルカリをやっているという話を聞いたからではないですか？逆にやったことない方はどうしてでしょうか？興味があるなら今すぐやってみてください。体験し、自分で感じることが経験値のレベルアップになります。人生はロールプレイングゲームです。
私もヤフーオークションは現夫がやっていたからやってみましたし、メルカリは起業塾でメルカリで商品を売って収入を得るというノウハウを販売していたし、娘がやっていると聞いて、それまでメルカリやったことなかったけど試しにやってみたのです。
人は良く知っている人がやっていることや、皆がやっているからという理由。CM等で名前を知っているモノに安心するのです。

お見合いサイトの攻略法もネット販売と同じ

私は30歳の時（2003年）に幸せな子連れ再婚していますが、ネットのお見合いサイトを利用して10か月目に現夫と出会いました。それまでに沢山の男性に申し込まれ、最高で1日に85通も申込メールいただきました。
その時の引き寄せ＆願望実現のノウハウ”**ネットでダンナを見つける方法**”を2004年にステップメールで発表しましたが、実はお見合いサイトで自分を望む相手に見つけてもらう方法はインターネットを使った商品の販売方法と全く同じやり方なのです。

ネットで商品やモノ、自分自身を売る方法はそんなに難しくない。だれでもできるということを理解していただけましたでしょうか？

じゃあなぜ私の商品が売れないの？

メルカリで売るのとは訳が違う。そんな声が聞こえてきそうですが。ここでレポートを読むのをやめるのはもったいないですよ。ここからです。
私もネットショップが思うようにうまくいかなくなって10年以上苦しみました。WEBの売れる体験レポートですが、売れない体験も交えて私の人生をお話しますね。

私は大学4年生の時に妊娠して中退、出産したので、ほとんどの人が進む学校を卒業して普通に就職してという道を選びませんでした。
学生時代は中学までは成績優秀な優等生。でもセルフイメージが低くて依存心が強く、誰かが私の人生を幸せにしてくれるのを期待していました。
そんな依存心の強い私の最初の結婚生活は4年で終わることになりました。

笛を売りに行けない⇒ネットしかない

元夫は竹の横笛を作っているアーチストで、出会った時、表参道の路上でパフォーマンスして笛を販売していました。結婚してから私が売り担当になりました。子供が生まれてから毎日売りに行くのが難しくなり、元夫は働かず、笛も作れなくなり、このままでは経済的自立がいつになるかわからない。自分が笛を売るのだと勇気をもって踏み出しました。15歳の時にタイプ教室でパソコンを少しかじっていて、短大でも使っていた私はWindowsは使ったことなかったけど、パソコンに抵抗はありませんでした。私は気になっていたインターネットの世界に飛び込み、ホームページを作り始めました。

当時住んでいた横浜のボロアパートにはパソコンがありました。子供が生まれてからテレビゲームばかりしていた元夫がゲームを作るといいだして親におねだりして買ってもらっていたのです。彼はプログラムさえロクに書けず、パソコンはほったらかしになっていました。その日暮らしで、お札がお財布に入っていることが珍しい道売りの生活でも必要なモノは宇宙がちゃんと用意しておいてくれていました。1997年の夏でした。

創作モードと営業（売る）モード

「売るのと作るのとではモードが違う。モードの切替が結構大変。」笛職人の元夫が言っていました。
私が現在WEBサポートさせていただいている。桃源めぐみ先生も引き寄せの泉先生もヒーラーや瞑想コーチとしての仕事が大好きで素晴らしい才能をお持ちですが、どちらかといえば職人タイプ。商品づくりに熱中し、売る方のモードに切替るのが苦手というか、どうしても好きなほう、得意な方ばかりをやってしまいます。

私自身も売るお手伝いを仕事にしていますが、ホームページを作ったり、このようなレポートを書くというのは創作モードで、自分の内側とつながります。メッセンジャーでお声がけ営業などの売るモードとは違うのです。ですから創作モードだけをやっていてお金が入ってくればこんなに楽なことはないのですが、バランスが大事。売るモードで外側に働きかけ社交的になって、情報を発信し、色々な人とつながって世界を広げることが、創作モードにも刺激を与え、良い影響を与えてくれます。

私のことを誰も知らない

結婚を大反対された手前、離婚してから実家にはとても帰りづらかったので、元夫の実家のある名古屋で娘と居候させてもらいながらビジネスを始めました。私のことを誰も知らない土地でしたので人目を気にする必要がなく気が楽でした。私は彼に遠慮して（依存して）本当にやりたいことをやっていなかったのです。別れることでようやく自分にやりたいことをやる許可を出せたのです。

ネットショップは大好きなカリスマ女性実業家の先生がプロデュースした化粧品を扱うお店でしたが、代理店制度があるのはその7年前から知っていました。保険の外交の仕事をしたこともありましたが、営業が苦手で全く売れず、興味はありましたが、自分には無理だと思っていました。でもネットだったらできるかも。人気サイトを運営していたり、通販が大好きだったことからチャレンジしてみたくなったのです。私は栄のインターネットカフェでアルバイトしてパソコンを買い、ホームページを作り、念願の**ポジティブビューティセールスエージェント**になりました。

愛はエネルギー

ネットショップが最初の１０年うまくいったのは少し安く販売していたというのもあるけど、扱っていた商品に愛があったからだ思います。私はネットショップのサイトで愛を表現したのです。文章にパワーがあるとかよく言われました。大好きな女性実業家の先生の情報を出すだけでファンの方に喜ばれ、情報を提供すると自分の欲しい情報がもらえ、それをシェアできる喜びがありました。彼女に、彼女のプロダクトに心酔していたのです。
彼女が亡くなってからも、会社やブランド名が変わっても、彼女が作ったプロダクトということでブランド愛は継続してありましたが、代理店制度がなくなり取り扱いが終了してから、他に私はそれ以上愛を持てる商品に出会えなかったのです。

愛（その商品が好き）があれば、売れなくても楽しく仕事を続けられます。その商品を扱っていることが喜びだからです。売れないからあきらめるというのは愛がないからです。あきらめられないという執着はどこかに愛があるからですよね。だからあなたはこのレポートを読んでいるのです。

リストマーケティングの実践

それからネットで見つけた「インターネットで収益を上げる7つの鍵」という無料レポートを読んでリストマーケティングのやり方を実践したのが大きかったのです。リストマーケティングとはインターネットで商品を売る基本の方法。有益な情報を出し、商品やサービスを購入した人、サンプルをプレゼントした人にメールアドレスや公式LINEアカウントに登録してもらう。その人たちに商品やイベント、サービスをご案内していくのです。

ビジネス系短大では無店舗販売という言葉やマーケティングを学び、AIDMAの法則とか勉強しましたが、23歳の時に1年経験した保険の外交員でも見込み客とか営業のやり方を学んでいたから理解できました。レポートを書いた後藤康之さんという方に2年ぐらいコンサルもしてもらっていました。そして月200万円近い売り上げを上げることができるようになりました。

人の目を気にすると貧乏になっちゃうよ

途中からうまくいかなくなったその他の要因に対人関係が昔から苦手な私が１人で引きこもってしまったということがあります。

カリスマ女性実業家さんの突然の死という事件に彼女の私的ファンクラブをやっていた私は公式な対応を求められ、経験不足から、適切な対応ができす、それがきっかけで匿名掲示板で誹謗中傷を受けました。匿名と言っても誰が書いたかは読めばわかります。長年付き合いのあるお得意様です。それは完璧な優等生として人生の大部分を生きてきて人の目を気にする私には耐え難いものでした。

またコミニュケーション能力が低く、自分軸がなく、営業力がある人にぐいぐい押され、断れず騙されやすい私は、人とやっていくのが向いていないと思い、極力人との接触を避けたのです。

実家の圧力　親孝行という名の自己犠牲

私はファンサイトをクローズし、ネットショネットショップは商品を売る為の必要最低限のコミニュケーションしかしなくなりました。
広告宣伝を一切せず、メルマガだけで何年も安定した売上を上げていましたが、再婚してから実家から道売り時代のサイトを消すように言われました。1度目の結婚で迷惑をかけていることもあり、実家で20年間演じてきたセルフイメージの低い自分に逆戻り。いい娘を演じなければ、また学校に通う連れ子もいたことから、嫁いだ家にも迷惑をかけられない。いい嫁を演じなければというプレッシャーで自分を表現することができず、面白いメルマガがかけなくなりました。
誹謗中傷は書かれなくなりましたが、**私の個性の輝きが失われ、誰も注目しないお店になっていった**のです。またSNS等もアカウントは作っても自分で投稿することはほとんどありませんでした。

会計ができるとバランス良く安定するが大きくならない

再婚した夫は会計の仕事をしていたので、税理士試験の勉強をしたり、会計のことには詳しくなったし、複数のブランドの商品も取り扱うようにアドバイスをもらって感謝しておりますが、経費を節約することは教えてもらいましたが、売上を上げるための方法やアイディアは彼はアドバイスできませんでした。後藤さんのコンサルも男性としての夫の嫉妬も感じ売上が下がったことをきっかけにやめてしまいました。
転機があったのが7年前の2016年です。売上とのバランスを保って経費を節約して何とか回していましたが、パートの仕事をしながら利益の出ないネットショップを維持していく毎日でした。どうしたらこの生活から脱出できるんだろう。そればかりを考えていました。

道を切り開くのは今までやってなかったこと

理想のホームページが作れれば売れるようになるかもしれない。2016年当時ワードプレスというホームページの作成方法が主流となりつつありましたが、それまでホームページ作成ソフトを使ってホームページを作っていた私は、考え方があまりに違って理解できず、どうしてもワードプレスのサイトを作ることができなかったのです。Windowsのバージョンが上がって以前よりパソコンが使いこなせなくなっていました。

ネットで見つけたパソコンスキルアップの高額塾にいてもたってもいられず、生命保険の契約者貸し付けを利用して夫婦で参加。パソコン仕事5倍塾でパソコンの達人が編み出したWindowsのショートカットを私はわずか1か月でマスターすることができました。そして私にブレイクスルーが起きました。文章を書くことが楽しい！！また前のように面白いメルマガが書ける！！**私はできる！！！**

自分史上最高のホームページ作ったけど

躁状態になった私はパートの仕事を辞め、ワードプレスのサイト作りに朝から晩まで夢中になり、自分史上最高のホームページを完成させたのです。でもネットショップの売上は上がるどころかさらに下がっていきました。後から考えれば当然です。
ワードプレスとホームページビルダーで作ったサイトは同じドメインでもURLがまるで違います。各商品ページの何年も毎日更新して蓄積したSEO（サーチエンジンにヒットするためにやったこと）が全てリセットされたのです。数人の常連さん以外私のお店を見つけることができなくなったのです。

ネットが得意なつもりだったが浦島太郎

そしてこのままでは終われないという勢いのまま私は高額塾に連続投資、最新のWEBの知識とリストマーケティングを学びなおすことになるのです。
WEB3.0というのを聞いたことがありますか？
インターネットは現在第２世代から第３世代に移りつつあります。モノから情報。風の時代。女性性の時代。
私は第１世代のテキストから双方向のコミニュケーションの第２世代に何年も引きこもっていたせいで**完全に乗り遅れてしまった**と思い知りました。経費削減、値段が高いからということでスマホすら持っていなかったのです。

プロダクトローンチ初陣

ネットショップは瀕死の状態。お尻に火が付いた状態で、ビジネス塾の先生が教えてくれたネットで憶を稼ぐ方法、プロダクトローンチをロケットスタートでやり切りました。**プロダクトローンチとはリストマーケティングの本格版。プロダクトは商品という意味ですね。多くの人に商品やサービスを知ってもらう為の動画やステップメールを使ったキャンペーン（プロモーション）でメールドレスを登録してもらってネットで商品を売るのです。**

私は素直ですぐに行動するタイプです。最初は試してみるつもりで、私が幸せな子連れ再婚に成功したノウハウの焼き直しを売ってみようと思っていました。パソコンの達人の技をもってしても、想像以上に準備が大変で、全力で取り組んでも2か月弱かかりました。信じられない勢いでたった一人で大量の作業が必要なプロダクトローンチを再現しようとしている。今までそんな強者の生徒はいなかったらしく、私は先生に大いに期待され、褒められ、有頂天になりました。躁状態の私はちょっとやってみるつもりが、いつのまにか絶対成功するとなぜか思い込んでしまったのです。

完膚なきまでに叩きのめされる
パソコンができても私はダメだ。

ノウハウは全く売れず、大恥をかきました。SNSなんて全くやってなかったから紹介してもらうのに神経をすり減らし、ショックからごはんが食べられなくなり、体重が7キロ落ちました。
今まで私のやってきたことは何だったのか。自分が全否定されたと感じました。パソコンがいくらできても、売れなければ私には何も価値がない。
一方ここまで失敗できたのだから長年やっていたネットショップを手放す覚悟ができました。
ネットショップを閉めフルタイムパートの仕事をなんとか得て、今度はスピリチュアルを学んだのです。スピリチュアルを学んで、カリスマ女性実業家がなぜ亡くなったか納得できる答えを見つけたかったのです。

スピリチュアルなビジネスがしたい

私が最初に心酔した女性実業家さん。
彼女はスピリチュアルのビジネスをしていました。
頭で考えて計算されて尽くしたビジネスビジネスしていない直観ビジネス。
私がネットショップに挑戦できたのもポジティブシィンキングのおかげ。
数字、売上至上主義のビジネス思考はいやだ。ネットショップを始めたころのように楽しく情熱をもって仕事をしたい。
売上ももちろん大事だけど、心の満足、幸せを追求したい。

10回挑戦できれば1回は成功できるよ。とビジネス塾の先生が教えてくれたけど私はすぐ次ができなかった。私にはまだ何かが足りない。

なんちゃってプロダクトローンチで憶り人

2年後、2018年、お金のスピリチュアルの先生に事務局として弟子入りして10か月、先生が無理難題な課題を出してきた。
「130万円を借りてでも用意してお水の代理店になってください。3か月後に130万円がとりあえず3憶になります。絶対に参加しなければなりません」

めっちゃアヤシイ投資話に最初はひるんだけど、昭和の男尊女卑思考のおじさん先生。お金のない人を馬鹿にする彼を見返すために、私はどうしてもクリアしたくて、サイエンススピリチュアルの教えを実践することにした。宇宙にはすべてある。憶を稼ぐ方法で130万円作れないわけがない。私はビジネス塾で習ったプロダクトローンチを応用して130万円を作ることに成功した。
その時初めてプロダクトローンチが**心の底から楽しい**と思った。何かを伝える。誰でも本気になればお金が作れる事を伝える仕事を私はしたいのだと。

これって商売になってるの？

その後事務局をやめてからFacebookで4回声をかけて信頼関係を築く、気の利いたコメントをしていいねを沢山もらう。見た目が派手な謎の美女にハマって痛い想いをしたことがあった。彼女は持前の営業力だけに頼り、全く基本（リストマーケティング）ができていなかった。そして私のPCスキルと善意を自分の都合の良いように利用しようとした。**先生という立場**を使って。スピリチュアルのおじさん先生も同じ。基本ができてない。メルマガ読者（リスト）は多いのにザル。自己流で顧客をデータベース化できていない。他の売れている先生の事務局を少しだけやって分かった。**そして私の卓越したPCスキルとWEBマーケティングの経験技術は先生方にとって嘘をついてまで格安で手に入れたい大変魅力のあるものと分かった。**「この人これで商売になってるの？」とぱっと見て疑問に思うのは「なってない」という答えだ。長年他人のネットショップを研究し、真似して更新し続けた私なら分かる。ちゃんと商売になっている人のサイトは見ればわかる。リストマーケティングができているか否か。

メルマガはローンチだ！岡目八目

メルマガはローンチだ。それを教えてくれたのはリザスト創始者の相馬さんだった。リザストはインターネットの予約システムのサービスの会社。準備が大変で失敗したら立ち直れないぐらいのプロダクトローンチなんか無理してやらなくても、メルマガをやり続ければよいのです。私はリザストに8年前に出会い、ずっと気になっていたけど、リストマーケティングを実行する素晴らしいツールであると使ってみてようやくわかった。スピリチュアルビジネスをしている人も沢山使っている。

困ったときにはうまくいっている人に聞け。今回私は支払いに困ってお尻に火がついてローンチを始めたけど、途中からこれでは売れない（伝わらない）と思い、信頼できる方に率直なアドバイスをもらい2ステップというプロダクトローンチの基本に戻った。岡目八目という言葉がありますが、自分一人でやっていると見えなくなってしまうことがあるのです。特に私は自分のことがわからないプロデューサータイプ。自分の頭だけはなく人の頭を使うのです。

売れない一番の原因

あなたの商品が、メルカリで売るときのように簡単に売れるにはどうしたらいいと思いますか？
ネットで知られるように知名度を上げ、あなたの熱狂的なファン（リスト）を集めることです。
私も集客で失敗して苦労して集客の軍師様と知り合い秘訣を教わりました。

集客できない一番の原因は”**知られていないから**”なのです。

私の商品が売れないのは知られていないから。価値が伝わっていないから。
知名度を上げるには大量の露出、大量のコンテンツ（お客さんが困っている問題解決の情報）、大量の行動が必要です。それには沢山のエネルギーが必要です。愛のあること好きなことじゃないとできませんよね。

50万円以上の高額塾でセッション2回

自分一人ではできないと分かっても、誰と一緒にやればよいかわからないですよね。
今までのように実績が素晴らしい生徒がいて、熱心な先生がいる高額塾を選びますか？

私は高額塾で学んだことを実践できましたが、その時は自分のことばかりで周りが見えなかったのですが、その後約5年、クラスメイト達が同じようなビジネス塾にまた投資して学びなおしてそれでもやれないのを見て愕然としました。
高額塾で結果を出すのは1割。それなのにビジネス塾の先生は説明会で全ての人が売上100万円を達成しているかのように嘘を言ってまで勧誘するのです。
ノウハウが悪いと言っているのではないのです。最新のビジネスノウハウは素晴らしい。

ノウハウの再現性を高めたいと言いながら、個人セッションが一番効果があると知りながら50万円以上の高額塾のコースで個人セッション2回はないです。結果が出るまで、満足するまで無制限が正解だと思います。

エネルギーを奪うか与えるか

私も自分が経験した高額塾のイメージでかつてローンチを使ってパソコンの年間サポートを売りました。生徒さんは私が教えたことを一緒に1回はできても、その後、信じて実践し続けられませんでした。だから詐欺になってしまうんです。サービスを受けた生徒のセルフイメージが下がり、お金を奪う、エネルギーを奪う印象になってしまうのです。成功するまで実践し続けるためには確信が必要。何度も何度も伴走して一緒にやってくれる人が必要です。自分一人ではし続けるのは難しいのです。
私自身も伴走してくれる人が必要と実感しています。伴走してくれるをつくらなかったからネットショップ閉めてから復帰するのに時間がかっているのです。
今回、メンタルは望む未来を引き寄せるために、瞑想引き寄せコーチの引き寄せの泉さんに3か月サポートしてもらっています。

エネルギーは出せば出すほど受け取れる

私は長年の自分の失敗と経験から今までにないサービスを考え、生み出しました。

私はあなたに何も教えません。強制もしません。一緒にやることの説明はするけど、授業や教材のパッケージ、マニュアルはありません。リストマーケティングを一緒に実践、伴走するのです。時間給ではありません。無制限サポートです。まずは先に与えよ。エネルギーを出さなくては結果は出ません。私達のほとんどは時間給でお勤めすることに慣れ切ってしまっています。人の作ったものに乗っかって楽をしたいのです。依存したいのです。エネルギーは出しても枯渇しません。それどころか循環して戻ってくるのです。
あなたの好きという愛のエネルギーを出し惜しみせず、自らの無限の創造性を信じてみませんか？

事務局ではなく先生ではなくビジネスパートナー

私はゼロ（今ここ）からビジネスを作り出すことができます。私はプロデューサーです。

聞かれれば教えるけど、リストマーケティングの基本は実行しつつ。スピリチュアルビジネスをしたいのです。売れればよいというのではありません。貴方の喜びが第一です。そうでなければ続けられません。同じ値段でも同一のサービスではありません。人の比較は無意味です。熱心な人。仕事を一緒にやって楽しい人に贔屓するのは当然です。お金を払ったからやってもらって当たり前。打ち合わせ時間を作っていただかないとこちらも動けません。私とあなたのエネルギーの化学反応が結果になります。
WEBサポートですが、お金をもらっているからすべて貴方の言うことを聞くサポートではないです。共通の目的のためにお互い言いたいことを言い合うビジネスパートナーです。
事務局の経験も何回かありますが、先生、生徒など上下があるとうまくいかないのです。言われたことだけをやる創造性のない下請けの作業はお断りします。

笑顔で踊り出す体験⇒それから自主勉

マーケティングは営業しなくても売れるしくみを構築すること。私が得意とすることです。

小難しい理論やノウハウはやりながら覚えていけばよいのです。必要なところだけ調べながらマニュアルを一緒に読みながらやります。
私は調べたり、マニュアル読むのが苦ではありませんが、多くの女性が苦手としていることです。

まずは行動。愛を表現し、WEBで売れる体験をすること、そしてお客様に喜ばれ、もっと売りたい、体験したいと勉強意欲を高めてくれます。

現夫が私はネットショップやっていた時は私はとても楽しそうだったよと話してくれます。注文メールが入ると笑顔でノリノリで踊り出すそうです。

あなたの困っていること教えてください

あなたが今WEBを使って自分の商品を売り出すのに困っていることはなんですか？
３月３１日まで特別無料相談を開催いたします。その場で解決できることはアドバイスではなく**その場で改善**させていただきます。**こちらからご予約ください**

アドバイスしても実行しない人がほとんどです。望む現実は１個１個の積み重ねと改善で近づけます。そしてあなたの学んだこと、伝えたいことを教えてください。私は人から学ぶのも大好きです。

私は行動力があり、実践しますので確実にあなたの望むものに近づくことができます。
行動力のある人と一緒にやるとサクサク進みますよ

それはお客さんに優しくない

苦手なことは寄り添ってほしい。それが女性の本質です。
小さいころ、私は女性でありながら女性を否定していました。群れてトイレに一緒についてきてという女子を軽蔑していたのです。
でも大人になってから桃源めぐみ先生に自分の性と向き合うことに付き合ってもらって癒されたのです。
私も忘れ物の多い旦那さんに付き合って毎朝忘れ物リストチェックをしています。旦那さんは忘れ物をしても責められず、解決策を一緒にやってもらえて喜んでいます。
苦手なことに寄り添ってもらう事、そこから癒され、エネルギーが満たされます。

それはお客さんに優しくない。以前売っていたパソコンの年間サポートサービスを説明していて言われた言葉です。それをずーっと考えていて優しい寄り添うサービスを作りました。お金や時間に換算したら割が合わないと思います。でもお客さんに優しいし喜ばれるから私はやってみたいのです。

スピレポ真理子の
WEBで売れる体験
無料相談はこちらから
ご予約ください

桃源めぐみ先生より真理子のサポートの感想いただきました。

武勇伝武勇伝

まりちゃんかっこE
26年のWEBマーケティング経験
の実績
こちら

電子書籍　2022年11月11日発売
Amazonランキング3冠
2大特典付きダウンロードページ