

ウラサササンプル

ウラサササンプル

6日 午後8時

さて、インフォトップから審査不備のメールが届いた。

直すべきところをすべて挙げる

1日10分程度 ただ
紙に書くだけで
仕事のスピード、質、視点が
120%変わる仕事術！！

仕事前、寝る前にただあることを書いて
仕事の質、受験勉強、営業成績といった仕事の質が
すぐに変わり、続けるとなりたいあなたに近づく
楽しくわくわくし、富とよき人と、
なりたいあなたを自然とひきつける簡単な方法

このコピーの

ウラサササンプル

【1-a】該当事項: 電話番号文言

◆特商法の電話番号項目につきまして、
「※電話での応対は一切受け付けていません」
という記載がございます。

販売者様の電話番号でのご注文は受付られませんが、
お問い合わせにはご対応いただく場合がございますので、
お問い合わせに関しての文言は削除していただけますでしょうか。

「お問い合わせはメールでお願いします。」等のみでしたら、結構でございます。

【1-b】該当事項: 申込の有効期限

◆特商法の申込の有効期限には、インフォトップでの有効期間をご記載ください。
インフォトップでは14日間となっております。掲載例をご参考にご修正ください。

例: 14日以内にお願いたします。

14日間入金がない場合は、キャンセルとさせていただきます。

また、

ウラサササンプル

【3】該当事項: 誇大表現

ご登録のセールスページを確認いたしましたところ、
購入者様に誤解を与える表記(誇大表現)があるようです。

下記の語句、もしくは文章が誇大表現にあたりと判断いたします。

■タイトルバー

・あなたの仕事スピードが速くなり、(最高)の環境を作る方法

■セールスページ

・<http://syasya33.biz/mw/top.gif>

(120%変わる)

(すぐに変わり)

(自然と)

・それも「書く」という行為で(達成させてしまう)

・日をたつにつれてみるみるあなたの態度は変わり
あなたの仕事の質が変わり、営業なら成績が上昇し、ビジネスなら成果が上がり
そして気がついたらあれよあれよという間にレベルが上がっているのです。

・これがあなたの人生にとって運気をもたらすことになります。

【4】該当事項: ページ数・動画収録時間・セールスタイプ未記載

ご登録のセールスページを確認いたしましたところ、
販売教材のページ数・動画収録時間・セールスタイプの記載がないようです。

【6】該当事項: サポート詳細

ご登録のセールスページを確認いたしましたところ、
商品に“サポート”を設けていらっしゃるようですが、
サポートの詳細・説明に不備があるようです。

・サポート回数制限についての記載がない。

◆サポートを設けている場合、制限事項がある場合はセールスページに
その詳細を記載していただき、無い場合もその旨を記載してください。

ただし、期限が無い場合、「永久」「半永久」「永遠」等の記載をされますと
誇大表現に該当いたしますので、お控えください。

「無制限」等でしたら特に問題ございません。

また、商品審査をスムーズに行う為にも
改善報告の際は「セールスページのどの部分をどう改善したのか」
改善内容を分かりやすく明記していただけますでしょうか。

上記ご確認の上、ご改善いただき
本メールの返信にて、ご報告をいただけますでしょうか。

ウラサササンプル

さて、こちらを直して再提出する。
問題はこちらではない。もう一つのほうだ。

どういうことかというと、

実は歩いているとき、1日1つは情報教材作れるのでは？
とってしまった。

どういうことかというと、僕は動画を使っている。
値段は1890円～2809円あたりにして

ペラサイトのニッチキーワードで固めていくのだ。

たとえば 自分 好きになる 方法

これ一つで情報教材が出来るというものだ。
午後8時26分

ウラサササンプル

14日 午後 11時 33分

ここまでの動向のおかげでちょっとウラササの原稿を書いていなかった。

実際進んだこととして

- ・自分の気乗りがしない⇔協力していいのか？

そしてもう一つ、答えは常に身近にあるということ。
これに気がつくことが出来た。

思えばたくさんのアイデアをいただいたものだ
情報起業は身近なところとニーズを拾うこと。

僕の場合は舞台裏らいていんぐにあった。
そして基本編をちょっといじくることが解決策になろうと
は思ってもいなかった。

実はこれ、全てクライアントの意見である。
僕の意見は一つもない。

というか、入れていない。
入れてもしくじるだけだから。

クライアントの意見と会話に対して自然と浮かんだもの。

ウラサササンプル

それが僕らのアイデアってことになる。

これからはそうやっていきたいと思っている。
さてこれからどういう展開になるのだろうか??

僕としては楽しみで仕方がない。
収益を上げることよりも、最近うれしいことは自分を限りなく、空の状態になること。

実際ここまでやってきたことは無意味な要で意味がある
ようでないような……状態だった

情報教材用の情報教材とセールスレターを書いたけれど何か一つ自信がなかった。

そしてクライアントに観てもらい、わからないの一言で決まった、ああ、これは出したらしくじるなど。

実際クライアントと会話していて舞台裏をすぐにお買い上げしていただいた。

その方法は舞台裏を一切紹介していないということ。
それどころか舞台裏の基本編をお渡ししたということ。
実際ただそれだけなのだが、その後2回3回電話したらお買い上げされた。

これで気がついたことがある

ウラサササンプル

ああ、僕は無理しなくてもいいのだ。
それよりはいい物を作り提供すること。

もちろんその場合は誰もがお買い上げできる金額でお
渡しして、その後何かプレゼントして、お話をする。

まあ、あまり小ざかしいことを考えないほうがうまくいく
ということを学ばせていただいた。

ということで、そういう小ざかしいことをしないでやっ
てみようと思う

午後0時11分

ウラサササンプル

19日 午前9時50分

とある人のビデオを見た。
その中で面白いことが語られていた

「まず、自分はこの業界（芸能界）で生き残るのに
教科書を作ったのです。

作り方は自分の感性に近い人たちのやり方を全て片っ端
からノートに取り、そしてまとめていっただけなのです」

「その中でパターンが見えてきました。
後は自分の持ち味を活かし、悩みました。
どうしたらいいのだろうと」

「YとXという変数があるんです。Yはお客様が求めているもの、これは常に変わります。そしてXは自分の持ち味、要はYに対してXで提供できるものがないといけないのです」

これを聞いたときとても面白かったのを覚えている。
実は僕がこれまでお買い上げされなかったのには理由があり、簡単に言うと、Yの部分、お客様が求めているものを理解していなかったということにある。

ウラサササンプル

だから、今、さっさせみナーを16日から開始しているがそれはお客様一人の悩みに絞ってやったものだった。

そして利益として合計1万円を得ることになった。
もしかしたら僕の見落としていた部分は単にここだったのでは？ という思いがとても強くなったのだ。

ということで、セールスレターはYの部分を見ながら変更していくことが重要となる。
どうりでお買い上げされないはずだ。

Yの部分を見ないでやっていたのだから、要はお客様のニーズを調べもしないでやっていたのだから。

逆に言うと、ここを聞き出すとうまくいく確率は高くなるということだ。

さて、今回は何をするか。
実はもう一つ伝えたいことがあり、それは流れがあるということ。

今日つかんだお話はそこ、流れに

午前10時

ウラサササンプル

ウラサササンプル

別の裏側

アドセンスがおいしいことになっている。

毎日1クリック、2クリック

表示回数が50回、60回の中で1クリック2クリック。

それだけでなく、この前は表示回数50程度に対し

クリックが13という数字をたたき出した。

本日の収益額: **US\$9.62**

[お支払い履歴を表示](#)

09/06/13の10:00から14:00 (PDT) までサイトのメンテナンスを実施します。

表示: 今日

[Google Analytics アカウントに移動](#)

	ページの表示回数	クリック数	ページ CTR (クリック率)	ページ eCPM	収益
コンテンツ向け AdSense ▶ トップ チャンネル					
ドメイン向け AdSense					- 表示できるデータはありません -
検索向け AdSense					- 表示できるデータはありません -
紹介					- 表示できるデータはありません -
モバイル コンテンツ向け AdSense					- 表示できるデータはありません -
フィード向け AdSense					- 表示できるデータはありません -
収益総額					US\$9.62

規約上見せられないのが残念だが。

アドセンスははっきり言うとゲリラ豪雨のようなもの。

でもそれは僕がそう設定しているから。

うちのブログのコメントにイオっちがこういうことを残していた。

ウラサササンプル

1. コメント [本気で稼ぐアフィリエイト講座のイオ](#) 2009年06月16日 18:13

イオです。

いつもありがとうございます。

属性をバシッと合わせて
アドセンス広告にもそった
記事を書けばクリック率は
上げつなく上がりそうですね。

アクセス数だけをおっかけていたら
こうはなりません。

ということで、実はウラササそのものが6月何もやっていないという状態だったので、これからやっていこうと思う。やっていないというか、あまりたいしたことを書いていなかった。

だから、ペラサイトの裏ではクレジットカード、キャッシングといった金融系に焦点を絞ってやっていこうと思う。

きっかけはクライアント、ビーさんが楽天クレジットでアフィリエイトしているのを見て、なるほどなあ~と思ったしだいである。

さて、サイトにおいて大切なのは

- 1 自分のリンクから踏んですぐに行動してくれること
- 2 行動したくなる言葉を入れること
- 3 狙ったとおりのキーワードで検索すること

ウラサササンプル

この3つといったところだろうか。

要は狙ったとおりにきて、狙ったとおりに行動を起こしてもらい、そういうマインドコントロール的な欲望たっぷり詰まったことができるのだろうか??

訪問者の意図を読むくらいならできるけれど、そこから先になると、やはり多少の技術は必要となってくる。

ちなみにこの裏では

- 1 商品リンクから抜き取ったセールスポイント
- 2 そこからどういう風にキーワードして決めていくのか
- 3 文章において、どういう流れで書いたのか、その意図

ここに注意して、後はどんどんと造って行きたい。

ちなみに集客やブックマークなどは前回のペラサイトの裏を見ておくように。

それにしても西日が当たり、暑い。

そうだ、この前のペラサイトの裏で作ったデッサン上達だがこのようになっている。

ウラサササンプル

・・・休止中だ

仕方なくアクセス解析で調べると

絵 上達・・・7人

デッサン上達法・・・4人

[美大や美術関係の就職を目指すためのイラスト、絵、デッサン上達法](#)

絵、イラスト、デッサンを上達させて、美大合格、アニメーター、イラストレーター、漫画家、美大教師、デザイナー、グラフィッカー、そして趣味で回りにほめられよう。美大や美術関係の就職を目指すためのイラスト、絵、デッサン上達法。

syasya33.biz/jp/dessan/ - [キャッシュ](#) - [類似ページ](#)

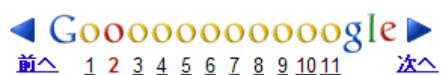
[絵の上達本 - 教えて!goo](#)

2004年6月4日 ... 今、中学生なのですが、絵がもっとうまくなりたいと思っています。最近水彩で描くという隔週刊を読んでいるのですが、この他にもわかりやすく上達する本や方法はないでしょうか？それと、映画関係の美術の仕事は難しいのでしょうか？

oshiete1.goo.ne.jp/qa874530.html - [キャッシュ](#) - [類似ページ](#)

他のキーワード: [絵](#) [上達](#)

[絵 上達方法](#) [絵 上達コツ](#) [絵 上達模写](#) [絵 上達過程](#) [絵 上達2ch](#)
[絵 上達ブログ](#) [絵 上達トレース](#) [漫画 絵 上達](#) [絵 上達練習](#) [絵 上達スレ](#)



絵の描き方 デッサン

デザインが上達する方法

デザイナー 上達しない

ここにあった。

1 ページ目で行くにはもうひとつキーワードを入れておく必要がある。

でもこういうサイトを作るとおいしいキーワードが転がっ

ウラサササンプル

てくるのがわかる。

デザイナー上達しないだったら、デザイナーとして上達する方法がここにありますよと述べるだけ。

まあ、ここはおいおい後回しにしていこう。

それよりも大切なのは、キャッシングもこのように作っていくということ。クレジットカードのことね。

いろいろと調べていったら、クレジットの登録もきちんと訪問者の意図を見つけてやったほうが簡単だ。

それにアドセンス単価も高いときくし。

さて、それでは早速やっていこう。

片っ端からA8に登録。

その後いろんなサイトのクレジットASPで登録していく。

ここは多くやればやるほどピンポイントもつかんでくるだろうから、数で勝負をかける。

さて、やる前にインフォトップを見ていたら

本日（18日午前11時1分）、デッサン上達法がお買い上げされていた。

キーワードは1週間分、いや、17日と18日分をあわせると、これが浮かび上がる

ウラサササンプル

絵の上達方法

ということで、ここにお金を払ってでも解決したい悩みが発生したことになる。

ということで、次に行こう。

クレジットの前にやっておかないといけないものがひとつある。

うちのインフォトップ2ティアからの収入で多いものが

バタフライプログラム

これと ikusu さんのスターフォース攻略法

早速この二つをやって、クレジット攻略といく
まあ、コロコロ変わるところは申し訳ない。

まずは ikusu さんのスターフォースから

ウラサササンプル

ikusu さんの作ったページがどうやらトップなので
これとは違うキーワードでトップにならないといけない。

ということで、これを読んでいるあなたも
アフィリエイトしたい商品があるけれど、どうもキーワー
ドひとつじゃ勝つことができないというものがある。

だからここで勝つには複合キーワードで検索上位を狙う
というところ、それも今すぐお金を払いたくなるくらい
のね。

イメージはこちらが「どう?」という問いかけに対して

「今すぐその攻略法を教えてください、お金払いますから」という人を捕まえること。要は理想のお客様といったところだろうか。

ウラサササンプル

あなたには無数のキーワードをうまく活用して、おこぼれのほうが実はねらい目がたくさんあるということを知っていただきたい。

ということで、スターホース2のページに飛ぶ。
<http://スターホース2.jp/sale/ikusei.html>

あ、反映されないから検索で
スターホース2 攻略法 でぐぐってください。

そしてこの販売ポイントを見抜く。

以下、僕がメモした部分はここになる。
メモといってもどこにお金を落としたいのかといったこと。わからないことも含めて教えてGooも活用する。

スターホース2の検索結果は教えてGoode88件。
その中で質問事項をずらっと見ると

・・・以下、ウラササにて。

ウラサササンプル

これを読んでいるあなたへ。

ここまでお読みいただき、ありがとうございます。
お忙しい中、お読みいただき誠に感謝しています。

このウラササを生んだきっかけはとても単純でした。

僕はクライアントを抱えていて
彼らの悩みは共通していて

「稼ぎ方のイメージがわからない」
「マニュアルが具体的でないから稼げない」

といったものでした。
そこで、僕がぱあっと浮かんだこととして

「だったら稼ぎ方のイメージをわかりやすくしやすいよう
にすればいいじゃない」

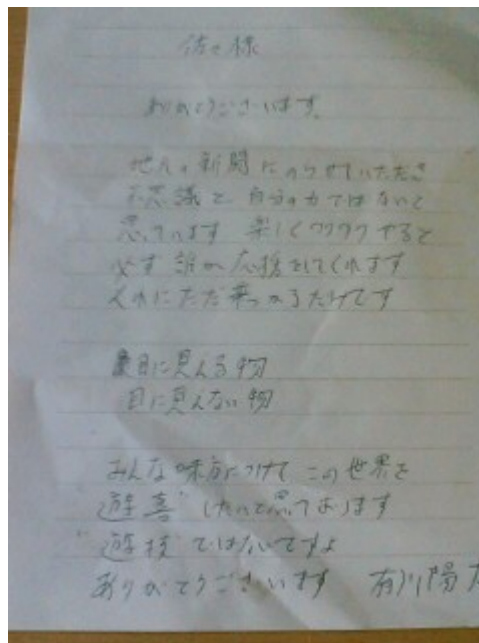
「稼ぎにつなげるアイデアをどんどんと提供していけば
いいじゃないのか」

といった言葉だったのです。

ウラサササンプル

で、そのためにウラササというものを作りました。

実はウラササを手に入れた人の中でこういうメッセージをいただいたのですが



この方はアフィリエイトノウハウを何も持っていません。

それだけでなく今もアフィリエイトしていません。

しかし、この方は僕のアドバイスに純粹に従ったら、あれよあれよという間に周りが協力していただけるようになりました、僕を含めて多くの味方、仲間がつくようになったのです。

ウラサササンプル

もちろん収入も前と変わって入ってきたと述べています。

もう一つの例として、アフィリエイトをやっているHさんという方がいるのですけれど、彼女にはアフィリエイトで稼ぐ方法と、本当に求めていることを聞きました。

そしたら彼女は「塾経営がやりたい」ということを述べていました。ですので、どうして塾経営がしたいのかを突き詰めていただき、そこで答えが出たときに自然とアイデアがどんどんと出てくるようになりました。

その結果、今では独立準備に追われるほど生活に充実感が出たとのことでした。

さて、何がどうなったのでしょうか。

実は僕自身の体験をお話させていただきますが

僕はこのウラササをやっておきながら、お金が本当になくて……というより売り上げが2ヶ月以上1万円しかなくて大変だったときがありました。

順調に向かっていたはずなのに……で、このときマインドをひたすら掃除していました。心の整理をとことん行っ

ウラサササンプル

ていたのです。

僕はテクニックはありますし、ノウハウの基本もありますから、テクニックは外側からもたらされることを知っています。僕で考えることが出来ないものは周りにもたらしてくれることも知っています。

あなたにお届けするのはまず稼ぐためのテクニックとアイデアだと思ってください。あなたにはアイデアを出すこと、テクニックを知ることよりも、まずは自分の今与えられている場所（職場など）にて最高の自分を出していただきたいのです。

わかりますよ、テクニックやノウハウを持って早く稼がないとお金が危ないのも、でもあなたの仕事はあなたに与えられた役割を全力でこなすことです。それ以外の部分はほかから取り入れることで、間に合うのです。

なぜなら世の中の法則として今のあなたに必要な情報しかあなたの耳に入らないからです。

しかし、情報にも不要なものがあります。そのときに欠かせないのがあなたの心がどの位置にいるのかということです。

ウラサササンプル

その必要な情報をあなたにお伝えするのが僕の仕事です、ですからあなたはここから情報を仕入れて、それを実行してくださいませ。

僕の話に戻ります。

僕はお金がなくて、本当に焦っていました。

で、同時に自分の心をこれでもかというくらいに整理しました。そうすることによってわかったことはたくさんあります。

- ・ 100 あるうち、1 の不足に視線を集中していたこと
- ・ 実は無限の富が存在して、それを無限でないことにしているのは「自分の考え」だということ
- ・ 自分の考えは常に限界が存在すること
- ・ 自分で物事を考えるのが最大の失敗だということ

ここには書ききれないことがたくさんあるのですが簡単に言うと

全ては自分の責任だということを受け入れる

ウラサササンプル

これができていなかったのです。

で、これを受け入れるようになってからというもの

お金が入ってくるようになりました。

ですので、あなたにお伝えしたいことがあります。

もし、あなたが今稼げないのでしたら

自分を振り返ってみてください。

そしてもう一つ。

あなたは誰に向けて商品を紹介しているのか？

そこに集中しないと

商品をあなたのところからお買い上げしていただくことなど出来ません。

で、そのための方法はどの順序にて僕がやったのか

それをまねするだけです。

後、最も稼ぐのに厄介な存在がいます。

それは**自分の心**です。

ウラサササンプル

あなたの心は実を言うと、稼ぐことを期待していません。
ここを理解しておくことが大切なのです。

じゃあ、何を期待しているのかというと
あなたの心は本当に求めているものがあるのです。

それをやることが一番大切なのです。
で、**本当の問題はあなたが何を求めているのか**

**難しく言うと「自分が何者なのか」を知ろうとしないで
目の前のお金や生活にのみ意識しすぎている。**

そのような生活を毎日続けていると
永遠にそこから抜け出すことなど出来ません。

いくら100万稼げるノウハウを手に入れても実行しない人
が多いどころか、このマニュアルは具体的じゃないから
ダメだといった形で否定しているのは「目の前の危険」
にのみ、常に目を向けているからなのです。

本気で解決したい場合なら色々ありますよね。
僕ならすぐにその作者に電話して、色々具体的な相談
をしますけれどね。

ウラサササンプル

そういうこと、していますか？

というかそういうことをきちんとしましたか？

していないから今のあなたがいるのです。

もちろんしている人もいますが、伸びていない。

そういう人には次の質問です。

きちんと言われたこと、やっていますか？

おそらくやっていないでしょう。

そういう自分を認めるところから入っていかないと、成績は本当に伸びません。

何しろ今までのあなたもそうでしたから。

恥じる必要はありません。

ただ、**そういう自分を受け入れてください。**

このように弱いところも強いところも受け入れるのが、人間の成長に欠かせませんし

そこから自分を知ることの手がかりになりますので。

自分はこの社会で何を提供できるのか

ここがわかるようになりましたら、多くの人があなたを助

ウラサササンプル

けるようになります。

これは僕だけじゃなく、クライアントもみなそうなので間違いありません。

しかも自分の役割って次のことをしていただくことである程度わかるようになります。想像してみてください、あなた。

今、お金から自由になったとします。

そのとき、あなたは何をしていますか？

断っておきますが、何にお金を使ってもいいんですよ。

買い物します？

旅行します？

それとも南の島ですか？

まあ、色々とありますよね。

でも最終的に人間って本当に面白いことに

何か自ら動きたい、自分の才能を人に伝えたい

っていう欲望があるんです。

ウラサササンプル

要は愛を与えたい生き物なんですよ。

だから、僕のゴールとしてあるのが

あなたの愛を引きずり出して、それを伸ばすためのアイディア、具体的な道筋をお伝えすることです。

そういう「個別コンサルタント」をしています。

あなたもそのコンサルタントによって、すごく声が生き生きとしていましたよね、あのときのあなたの声は忘れられませんよ（笑

でもその後やるのはあなたです。

たいていは「出来ませんでした」というのですが、ちょっとでもいいのです、何も100%やれとっているのではないんです。1%でもやればいいのです。

あなたはいつも電話をかけるときに「まったく出来なかった」といいます、で、実際にお話を聞いたら少しはやっている。そこだけでもすごいのです。

あなたの夢を邪魔する大きな問題、気づきました？

ウラサササンプル

あなたの夢を邪魔する最大の問題は

あなたが日々進歩していることを認めていない

ってことなんです。

あなたの中にはあなたとは別の心がいます。専門用語でインナーチャイルドといますが、その子はあなたの言葉によってほめられてどんどんと調子がよくなったり、さげすむ言葉をかけることでどんどんと落ち込んだりと

あなたの言葉だけで応援を呼び寄せてくれる存在なのです。もちろんビジネスだからそんなの関係ないと思うかもしれませんが。

しかし、あなたには今、仲間がいますよね？

あなたには今、周りに助けてくれる人がいますよね？

そういう人たちに向けて感謝していますか？

もしかしたら感謝しないで愚痴ばかりこぼしていませんか？ もしあなたの周り～親、兄弟、友達、上司、先輩など～がすべてあなたにとってのお客様ならどう思いますか？

ウラサササンプル

いや、あなたの周りが全てあなた自身だったらどうしますか？ あなたは自分に向かって、お客様に向かって愚痴や罵倒をしたいですか？

僕ならそんなことしたくありません、だってそういうことをしたら悲しむことがわかりますもの。

僕があなたになっていただきたいのは、まず解放して自分をいろんな意味で進化していただきたいことです。

その上であなたの才能を120%発揮できる仕事をしていただきたいのです。その才能を多くの人のために使っていただきたいのです。

しかもその才能は自分が何を求めているのか？それがわかれば自然とそれをこなせばいいのです、完璧じゃなくていいのです、今あなたが読んでいるこのウラサササンプルも実は僕の役割、伝作家（作品を通してあなたをいろんなものから解放すること）としての使命を果たしているのです。

だから僕は自分のもてあましてある才能の一つをあなたに提供しているだけなのです。

しかし、その中でどうしても必要な情報だったり、アイデアだったり不足するものがどうしても出てきます。

ウラサササンプル

それだけでなく、人間生きていると日々何か鈍れて迷い、中心からずれてしまってどんどんとよろしくない方向に向かっていく自分がいます。

僕がウラササを紹介してまったくお買い上げされず、クライアントからの指摘で初めて気がついたのはこの部分でした。

「ずれている、ぶれている自分」を教えてくれたクライアントには頭が上がりませんほど感謝しています。

普通なら教えてくれもしませんからね。
それを教えていただけるのですから。

この二つ

- ・今の自分が進化するためのアイデアがほしい
- ・中心からぶれないで常に成長できるための人間がほしい

と、あなたが切望した場合
僕、佐々 賢太郎があなたのお手伝いになろうと思っていますが、いかがでしょうか？

ウラサササンプル

ウラササとは基本的に僕、佐々賢太郎の裏側を述べたものですが、**それ以外にあなたの才能を見出し、それをひたすら伸ばしていくための方法、具体的なやり方を電話にてお伝えします。**

電話じゃないとあなたに具体的なイメージでお伝えできないので。

もしあなたがどんな状態であれ

- ・売り上げを上げたい
- ・稼ぐためのアイデアを手に入れたい
- ・今の自分に何が足りないのか、教えてほしい
- ・これから伸びるのに何が必要なのか、わからない

こちらはおまけです。

- ・人間関係をよくしたい（おまけ）
- ・運気を上げたい

と思われましたらぜひこちらを手に入れてくださいませ。

[ウラササページに飛ぶ](#)

ウラサササンプル

追伸

僕の目的は解放ですが、自由じゃありません。
自由になると解釈を間違えてしまい、人間は愛を与える
ことなく墮落してしまいますから。僕は自由になっていた
だくことを目的にしているわけではありません。

自由になっていただくのは生活というよりも、あなたの意
識、要は何も考えることなく与えられた役割のみに集中
してこなしていただくことです。

0の状態です仕事をしていただくこと、仕事の間に出てくる
脳の邪魔を取り除くこと、これが自由です。

一方解放は進化です。次々と自分を今いる位置から次の
新しい位置に場所を変えて、どんどんと進化していただ
きたいのです。仕事はそのために最適な手段です。

ウラササの目的も解放です。得たお金は自由に使ってか
まいませんが、使うなら解放につながる、自分の進化に
つながるものにお金を使うと、本当の意味で伸びますよ。

ウラサササンプル

実際、ウラササの価格ですが
僕はこのウラササ一つにたくさんの情報教材を手に入れたり、情報を人から聞いたり、そしてその情報を具体的に形としてこなしました。

情報を聞くことならスカイプで人とお話しすればいいのです、
そしたら無料で聞くことができます。

でもそういうことを実際にやっているのか？
と聞いたらやっていないのです。

これがどういう意味かわかります？
情報というのは動いて初めて本当の結果が出るんです。

しかし、聞いてやらないというのはゴミなのです。
空気を吸っているのと同じです。

**情報は聞くもののためにあるのではなく
動くためのものとしてあります。**

動いて初めて生きた情報になるわけです。
僕は稼ぐためだったり中心に戻っていただくための専門家ですが、稼ぐアイデアも先にアイデアを形にしてから、その後きちんと行動してます。

ウラサササンプル

行動しないアイデアは意味ありませんからね。
このように行動にかけた時間などを含めると100万でも安い
くらいです。

それに実際に累計50万以上是稼いでいるので
今時点では100万は高いかもしれませんね。

でも、このノウハウの中身を実行し、そこに僕がバックと
してついていますので、不安なところは僕に聞いていた
だく、そういう本気の姿勢をとったら

稼ぐことだけでなく、あなたの人生において何を求めて
いるのか？ というところで仕事をこなすことが出来る。

要は運すら呼ぶことだって出来ます。
そう考えたら、こちらのウラササを50万の10分の1以下、
14800円にて提供させていただきます。

しかし、あなたに真剣にやっていただきたいということが
一番ですので、もう少しサービスをお付けいたしまして

9760円にて提供させていただきます。

ウラサササンプル

もし高いとこれでも思いましたら、あえてですが言わせていただきます、それがあなたの知識の限界です。

だから、解放なんて別にいいやと思っていましたら、あるいは別に成長しなくていいやと思っていましたら、手に入れる必要はありません。

別にあなたの成長は僕にとってどうでもいい問題ですから。ただ、僕のところで本気で学んで本気で成長したい方だけを取り入れるだけです。

ですので、どう成長したいのかをある程度はっきりしている方のみ、ウラササを手に入れてくださいませ。

ウラササを手に入れる

ここまでお読みいただき、ありがとうございます。感謝しています。

佐々 賢太郎

ウラサササンプル