



WASA LAB

和佐大輔マーケティング研究所

**最高に刺激的で、最高に実用的で、
最高に楽しいコミュニティのご案内。**

マーケティングとは、 サイエンスとアートの融合。

どうも、和佐です。

今回僕から提案したいことは極めてシンプルです。

つまり「ワサラボに入会しませんか？」ということ。

あまりにも単刀直入すぎて、色気もクソもあったものじゃないですが、貴重な時間を無駄にしないためにも、正直な話だけをしようと思います。

「ワサラボ」とは、僕が主催しているマーケティング研究所のことで、現在集まってくれているメンバーと一緒に、日夜、マーケティングの研究をしています。

「マーケティングの研究」というと、お金儲けのことばかり必死に考えているようなイメージだったり、細かい数字を追求するイメージがあるかもしれませんが、僕のマーケティング観は、それとは少し違います。

マーケティングとは、サイエンスとアートの融合です。

時にはサイエンス的に、細かい実験を繰り返し、0.1単位の数字を追求していくこともあります。逆に、時には大胆に、お客さんをあっと驚かせるようなサプライズを行うこともあります。

特にこれからの時代のマーケティングを考えるにあたっては、「コミュニティ」という概念が非常に重要になります。

例えば「数字」だけを最適化していくとどうなるでしょう？

「お客さんから如何に効率的にお金を巻き上げようか？」という話です。

当然ですが数字だけにフォーカスすれば、お客さんの満足度や信頼度というのはあっという間に下がっていくでしょう。

短期的に大きな数字（売上）を出すことができたとしても、それは長続きしないはずで。

だから数字にフォーカスしてしまった人の行き着く先は、「オレオレ詐欺」のような押し売りのビジネスになりがちです。

嘘をついてお客さんを騙し、売れなくなったらトンズラして、また別の商品や名前を使って同じことを繰り返すだけ。

これは当然「マーケティング」とは言いません。

じゃあ「お客様の満足度」だけにフォーカスしたらどうなるのかというと、今度は貧乏ビジネスの出来上がりです。

「お客さんからお金を取れない」という、謎の悩みが生まれ、やればやるほど苦しくなっています。

健全なコミュニティというのは、

「お客さんが喜んでお金と時間を投資してくれている状態」

になります。

例えば僕のセミナーや教材を買う人は、僕に投資をしてくれるわけです。

「和佐さんのセミナーなら間違いないだろう」と。

例えば10万円払ったとしても、それは投資ですから、当然、何十倍、何百倍にもなって返ってくるものです。

当たり前のように払ったお金やかけた労力以上のリターンが期待できる。

さて、そんな商品やコミュニティがあったとしたら、お客さんはお金を出し渋ったり、離れていくのでしょうか？

これがビジネスの答えです。

そう。

健全なコミュニティ（ビジネス）は 圧倒的に儲かるし、楽しい。

ということです。

ワサラボでは、この「マーケティング観」でマーケティングを研究しています。

つまり、数字だけを追いかけるわけでも、慈善事業のようなことをやるわけでもなく、

「お客さんが安心して投資できるようなコミュニティを作る」

ということを目指しているわけです。

例えばあなたのビジネスが、安心の投資先としてお客さんに認知されたらどうなるでしょう？

そうですね。

僕は「漫画」が大好きなので、漫画の例え話を多用するんですが、「ワンピースのようなビジネス」ができればすごく良い循環が生まれると思いませんか？

漫画ワンピースのように、

「次も絶対面白いだろう」

という安心感のあるビジネスです。

ワンピースを買う人というのは、もうほぼ無条件に、新刊が出たら買っているはずです。

いちいち買うか、買わないかを迷わないでしよう。

「59巻は面白かったけど、60巻は面白くないかも・・・」なんて悩むファンはいないわけです。

それは「漫画1冊の金額が小さいから」という理由ではありません。

当然ですが「面白くない（期待できない）漫画」の続きを買う人はいません。

1冊400円だろうが、売れないものは売れないのです。

そして、ワンピースを買い続けている人は、次も面白いという確信があるのです。

だから喜んでお金と時間を投資するわけですね。

個展に行ってみたり、USJのアトラクションに行ってみたり、映画を観に行ってみたり、ゲームを買ってみたり、グッズを買ってみたり、よくよく考えると、ワンピースファンが一生のうちにワンピースにかける金額は、結構な金額になります。

僕ですら軽く30万円はかけていると思います
(少年ジャンプはもう20年以上買い続けてますからね)。

そして僕のような人間が100万人単位でいる。

だからあれだけ長く続く一大ビジネスになっているわけです。

特にこれからのビジネスというのは、

「お客さんに選んでもらえるかどうか？」

ということが非常に重要になってきます。

選んでもらえなければそれ以上先がない。

それぐらい、競合が多いのです。

僕ら人間のリソースは有限です。

お金も、時間も、意志力も、全て有限なわけですから、
その中で、自分たちを選んでもらうには、
それ相応の情熱や想い、そして「クオリティ」が必要です。

ビジネスの成功というのはある意味シンプルですが、
実際に「期待に答え続ける」ということは、
簡単ではありません。

だからこそ・・・

一人で戦うなんてナンセンス。

だと思っわけです。

全てを自分一人で考えて、自分一人で決断して、自分一人で
実行できる人はそう多くありません。

だから僕はいつも、

「集合知」

という言葉に大事にしています。

得意な人には絶対に勝てない。

僕はもう13年以上、インターネットビジネスの世界で、何千人というクライアントを見てきましたが、結論は、

「得意な人には絶対に勝てない」

「不得意なことを頑張っても報われない」

ということでした。

例えば僕はマーケティングが得意なので、独自にマーケティングを研究して、オリジナルの理論やシステムを構築することができました。

そしてそれを教えることで、数多くのクライアントのサポートをしてきたわけですが、その一方で、実はセールスは苦手です。

だからこうやって色々語りすぎてしまうわけですが（苦笑）

苦手なことを頑張っても、やる気も出ないし、上手いいかないし、何をやっても空回りしてしまいます。

そして意外なほど多くの方は、苦手なことを頑張ろうとして、結果が出ないというパターンに陥っています。

逆に上手くいく人というのは、自分の得意なことを伸ばして、その他のことは、「得意な人に任せる」ということができているのです。

僕はセールスが苦手だから、その部分の研究は他の誰かに任せて、僕は僕の得意なことを研究していく。

そして、お互いの研究結果を持ち寄ることで、

「集合知」

が形成され、そこに集まった情報やノウハウや事例は、僕に様々な刺激やアイデアを与えてくれるのです。

これをちょっと美味しそうに表現すると、

美味しいところ“だけ”食べれるという、 貴族のポジション

になれるということです。

例えばあなたが和食の料理人だとしたら、中華やフレンチなど、他のジャンルの料理まで研究している余裕はないでしょう。

だから料理人というのは、「食べ歩く」という方法で、世界中の料理人の研究成果を食べるわけです。

「世界一予約が取れない」と言われていたスペインの「エル・ブリ」というレストランがありましたが、このレストランは1年のうち半分以上の時間を、

「料理の試作と食べ歩き」

に使っていました。

1年のうち店がオープンしているのは半分以下。

それ以外の期間は店のスタッフや料理人は全員、様々な世界の料理を食べ歩き、そして「ラボ」と呼ばれる場所で、来年の料理の試作を行っていたのです。

だからエル・ブリは毎年、食通をあっと驚かせるようなメニューを生み出し、「ガストロノミー」という分野を確立させました。

その結果、たった50席しかない店に、年間200万件の予約が殺到したと言われていています。

彼らは「彼らだけ」で頑張っていたと言えるでしょうか？

もちろん、食べ歩くのも試作品を作るのも彼らの努力なので、その努力と情熱は尋常ではなかったでしょう。

でも彼らは「世界中の集合知にアクセスする」という努力の仕方をしていたのです。

これと同じで、僕らも集合知にアクセスできれば、そこには膨大な量の失敗と成功に裏打ちされた、洗練された「叡智」に触れることが可能です。

ワサラボであれば、僕や他のメンバーの人生の結晶です。

100人いたら100人分の人生があって、100人分の失敗と成功という「生データ」がある。

それを合法的に、誰にも文句を言われずに、自分のために思う存分利用することができるわけです。

正直、僕はこれ以上にズルいやり方を知りません。

さらに言えばこの「集合知を利用する」というやり方の最高に良いところは、

「自分自身もその集合知の一部になる」

ということです。

あなた自身も集合知の一部になり、巨大な集合知を育てるための重要な要素になるのです。

自分一人で頑張るよりも、圧倒的にモチベーションも高まるはずです。

どうでしょう？

実はこれが僕にできる最大の価値提供です。

僕のセミナーに参加するよりも、僕の育てている集合知に参加した方が、圧倒的に多くのものを得ることができます。

なぜなら、僕のセミナーの元ネタは集合知ですから（笑）

だから「良質なコンテンツ（まとめ情報）」よりも「良質なコミュニティ（成長し続ける集合知）」の方が、どう考えてもコスパがいいわけです。

実際、ワサラボには僕の全てがあると言っても過言ではありません。

そしてこの集合知はこれからさらに大きく、良質に育っていくはずですよ。

もしもあなたが本当の成功を望むなら、ワサラボに参加しない方がおかしいとさえ言えるわけです。

あなたの世界の“広さ”で 人生は決まる。

ワサラボを始めて一番強く思うのは、

「見えている世界の広さ、視野の広さが、
その人の人生を決めている」

ということです。

あなたの世界はどのぐらいの広さですか？

例えば単純な話、年商1億円の世界と、
年商100億円の世界と、年商1000億円の世界では、
まるで「世界」の広さが違います。

そしてもっと言えば、

「お金がなくても幸せに生きていける世界」

だったり、

「お金があっても不幸な世界」

だったり、

「心から信頼できるパートナーがいる世界」

だったり、

「心から信頼していたはずのパートナーに裏切られた世界」

だったり、「世界」というのは無限に広がっていて、
無限に種類があるのです。

だから、世界の広さとは、出会う人の質によって、
無限に広がって・増えていくものなのです。

あなたが世界を広げれば広げるほど、知れば知るほど、
人生は確実に豊かになっていきます。

そして驚くことに、

「全てはマーケティングにも繋がっている」

のです。

なぜなら、僕らが相手にしているのは「人間」であり、
僕らマーケッターは広い意味で言えば「教育者」だからです。

お客さんにより広い世界に目覚めてもらうのが、
これからのビジネスのあり方であり、コミュニティの本質です。

お客さんを狭い世界に閉じ込めるのではなく、一緒に、
世界をどんどん広げて、どんどん豊かになっていく。

そーゆービジネスのあり方が、これからの時代には
強く求められています。

僕らと一緒に世界を広げて豊かにしていきませんか？

まあ、単純に、

全部、ここに揃ってますよ。

例えば人材。

プログラマー、デザイナー、カメラマン、などなど。

直接あなたに必要となる人材もいますし、

将来のビジネスパートナー候補だっていくらでもいますし、あなたがやろうとしていることの「先人」もいます。

ユーチューバーもいるし、マーケッターもいるし、コピーライターもいるし、カウンセラーもいるし、とにかく言い出したらキリがありません。

これほどバラエティ豊かで個性的で、かつ、「ちゃんと自立できている人材」が揃っているコミュニティは日本中どこを探したってそう簡単には見つからないでしょう。

あなたに必要なものは、

- ・情報も
- ・人材も
- ・先駆者も

大体のものがこのワサラボには揃っているのです。

だから大抵のやりたいことは聞けばすぐに解決します。

あと必要なものはあなた自身の勇気とモチベーションだけ。

ちなみに、勇気とモチベーションもワサラボに入ると勝手に湧いてくるので（笑）、もはや何も必要ないかもしれません。

だってここには「自分を突き動かすような刺激と衝動」しかないわけですから（笑）

一人で悩むのが一番ナンセンスです。

ということで。

改めまして、

「ワサラボに参加しませんか？」

というご提案をさせていただきます。

ワサラボに参加する方法

ワサラボでは毎月、東京と神戸とZOOM（オンライン）で合計4回の勉強会を開催しています。

年内のスケジュールはこちら

- 7月13日・神戸勉強会
- 7月17日・ZOOMミーティング
- 7月21日・東京勉強会
- 7月31日・ZOOMミーティング
- 8月10日・神戸勉強会
- 8月14日・ZOOMミーティング
- 8月18日・東京勉強会
- 8月28日・ZOOMミーティング
- 9月14日・神戸勉強会
- 9月18日・ZOOMミーティング
- 9月22日・東京勉強会
- 10月2日・ZOOMミーティング
- 10月12日・神戸勉強会
- 10月16日・ZOOMミーティング

10月20日・東京勉強会
10月30日・ZOOMミーティング
11月9日・神戸勉強会
11月13日・ZOOMミーティング
11月17日・東京勉強会
12月4日・ZOOMミーティング
12月14日・神戸勉強会
12月18日・ZOOMミーティング
12月22日・東京勉強会

基本的にはこちらのスケジュールで勉強会に参加してもらい、あなたの今の現状や課題などを話してもらいます。

そして一人一人に合わせたアドバイスを、参加者全員で出し合い、具体的な行動に落とし込んでいきます。

この勉強会で重要なのは、自分のことの相談をするよりも、むしろ、他の人の相談を聞くことかもしれません。

参加しているメンバーの9割ぐらいはこの意味を実感しているはずです。

ワサラボにはありえないほどバラエティに富んだメンバーが集まっているので、ここで得られるアイデア・刺激は唯一無二なわけです。

「アイデアが止まらなくなる」という経験をするはずです。

この他にも不定期でゲスト講師を呼んだセミナーを開催したり、地方に旅行に行く企画を募集したりしています。

また、オンラインでもFacebookグループを利用して、情報の共有や相談を行っているので、このスケジュール以外にもいつでも相談が可能です。

僕やワサラボメンバーが365日24時間、あなたの仲間として、いつでも連絡が取れる状態にあるということです。

ワサラボの参加費は、

入会金10万円
月額2万円（3ヶ月更新）

となります。

なので初回の支払金額は16万円になります。

以降は3ヶ月ごとに6万円がチャージされます。

年間に換算すると初年度は34万円、2年目からは24万円となる計算です。

ワサラボは基本的に「スポット的に参加するもの」ではなく、「長期的に参加してもらうためのもの」として考えているので、ぜひ、末長くよろしくお願いします。

ワサラボという集合知が育てば育つほど、参加者にとっての恩恵も大きくなっていきます。

年間たったの34万円の投資で、最高の集合知に参加できるわけですから、これはありえないほど安いと思います。

ワサラボの募集は不定期に行なっています。

今回も7月15日までの募集とさせていただきます。

前回の募集から2ヶ月空いているので、また次の募集も2ヶ月後以降になると思います。

つまり、

「いつ入るの？」

「今でしょ！」

ということですね（笑）

タイミングを逃して後悔することほど愚かなことはないので、興味がある人はぜひ、即断即決をお願いします。

ワサラボは成長していきます。

ワサラボでは、僕が毎月ミニセミナーを行ったり、基本教材である「DRM2.0セミナー」などを学んだり、

「和佐大輔から直接学ぶ」

という機会も多いですが、それ以上に、何倍も価値があるのが、集合知としてのワサラボです。

つまり、

「ワサラボの価値は集まるメンバーによって変わる」

ということです。

ユニークなメンバーが集まれば集まるほど、ワサラボには多くの事例が蓄積されていきます。

もう既にかなりバラエティ豊かで、他のコミュニティではまずありえないぐらい多種多様な人種が集まっていますが、これからさらにその輪は広がっていきます。

あなた自身も集合知の一員として、ワサラボに貢献することになるわけです。

もちろん、貢献しようという強い気持ちがないと、というわけではありません。

ワサラボのようなコミュニティの場合、嫌でも勝手に参加者の事例は集合知の一部となるわけです。

だからもしかすると、

「私にはまだ早いかもしれない」

と感じている人もいるかもしれませんが、気にしなくても大丈夫です。

なぜなら、ゼロイチの人はゼロイチの人で、1つの事例として非常に貴重な存在だからです。

パソコンが苦手だとか、文章が苦手だとか、これといって自分のビジネスがまだないという場合でも、

「そーゆー人が成功していく過程」

が、集合知として蓄積されて、価値を生むわけです。

そして当たり前ですが、ワサラボは集合知を育てていくことで、全員が恩恵を受ける場所なので、必然的に、メンバー全員があなたのことをサポートしてくれるはずです。

そしてやがてあなたもまた、後輩メンバーのサポートをすることになります。

もちろんこれは強制でも義務でもないですが、自然とそうなるようになっているのです。

それでもあなたはまだ一人で頑張り続けますか？

ワサラボは、あなたの参加をお待ちしています。

一緒に集合知を育てていきましょう。

では、以上です。

和佐大輔

ワサラボに今すぐ参加する

PS.

ワサラボに入会するとすぐに「DRM2.0セミナー」という、合計6本のセミナー教材が送られてきます。

こちらが「基礎教材」になります。

これからの時代の新しいDRMは全てこちらのセミナーで学ぶことができるので、まだ最近、この世界や和佐大輔を知ったという人でも安心してください。

必要な知識は全て教えますから。

重要なのは「その先」です。

つまり、

「学んだことをあなた自身の現実に落とし込む」

ということです。

これを丁寧にやっていくのがワサラボの勉強会です。

ぜひ積極的に参加してください。

ではでは。

ワサラボに今すぐ参加する

PPS.

ワサラボでは年に3、4回ぐらいのペースで
「世界を広げる旅行」というものを企画しようと思っています。

つい先日も高知・徳島旅行に行ってきたんですが、
参加者は12名で、思いっきり旅行を満喫してきました。

「美味しいものを食べ、面白い人やことと出会う」

結局、これが一番人生で楽しいかもしれません（笑）

ちなみに今後、出ている企画案としては、

- ・北海道食い倒れツアー
- ・名古屋パワースポットツアー
- ・九州一周ツアー
- ・京都舞妓ツアー
- ・東南アジア視察ツアー

などなど、

色々とお巧み中です（笑）

ワサラボは飲み会と旅行のクオリティが異常に高いので、
こちらにも興味がある人はぜひ楽しみにしてください。

高知では僕の生まれ育った地元にも行ってきました。



カツオのクオリティに全員が衝撃を受けていました（笑）

夜は夜で色々ハプニングも多かったし（笑）

「人生という単位」で、仲間としてやって行けるメンバーを
集めようとしているので、ぜひ、それも期待してください。

では、次はワサラボでお会いしましょう。

ワサラボに今すぐ参加する

こちらはワサラボに既に参加している先輩メンバーにインタビューした音声です。

もしワサラボに参加を迷っているという場合は参考にしてください。

「WEBデザイナー養成講座をやっている兵頭さんの場合」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case01.mp3>

「ブログ集客講座をやっているtoshiさんの場合」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case02.mp3>

「ブログ集客教材を販売している片山さんの場合」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case03.mp3>

「左脳系スピリチュアル講座をやっているサトリさんの場合」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case04.mp3>

「せどり支援ツールを販売している林さんの場合」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case05.mp3>

「企業向けコンサルをしている黒川さんの場合」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case06.mp3>

「高知・徳島旅行に集まったメンバーとの対談」

<https://wasadaisuke.s3.amazonaws.com/wasalab-case07.mp3>

こんな感じでワサラボには様々な業種・ステージのメンバーが集まっています。

今回のインタビューは男性ばかりですが、女性メンバーも3割以上いるので、女人禁制というわけではありません（笑）

特におすすめは、toshiさん、片山さん、サトリさん、高知・徳島旅行の音声です。

それぞれ音声自体は長くないのでぜひ聞いてみてください。