

— 検証済 —

ジョイントベンチャーで
濃度の高い見込客を集客し

1人で

年商 1 億円を稼ぐ方法



第4章 年商1億円を稼ぐジョイントベンチャーのコツ	68
1：これまでのまとめ	71
2：一回の交渉で諦めない	72
3：メールと電話の併用で交渉する方法	73
4：長期的にメリットを得る人間関係の築き方	75
5：人を利用せずフェアな関係を築くことの重要性	77
6：交渉アプローチで実際にあったNG例	80
7：計画を立て記録することの重要性	91
8：ジョイントベンチャーまとめ	93
おわりに	95



本書では、主に以下の内容について説明しています。

- ジョイントベンチャーの方法とテクニック紹介
- ジョイントベンチャーの種類について
- 第三者と共同で行うことによって簡単に成功できる方法
- 互いの成功に対して協力し合うグループの一員となることのメリット
- 成功を収めた人が、長年に渡って利用してきた秘密の方法
- 1件のジョイントベンチャーが、多量のメルマガより効果的である理由
- 会社員として働くよりも多くの収入が手に入るジョイントベンチャー法
- ジョイントベンチャーに対する不安やトラブルを取り除く方法

さあ、次はあなたが成功者になる番です。

ここに書かれた情報はある意味、「不公平な優位性だ」と感じるかもしれませんが、それは、あなたの競争相手が考えることです。

あなたはこの情報を有効に活用して、成功を掴んでください！