

絶対失敗したくない人のための  
『**お金とビジネスのトレーニング**』

RCFメソッド®創始者

佐々木 浩一

# 0→1スタートアップから年収1億円まで

- 1億円プレイヤーになり成功すること前提で、キメ打ちしたいあなたのための本格トレーニングが無料。
- やり方は全て無料で伝える。
- 教わった通りに一人でできる人は、年収1億円まではエスカレーター式。
- いつ1億円プレイヤーになるかは、あなたが進むペース次第。





## 第3話

# あなたのRDCFスコアが 金儲けに与える影響

## 動画を見る前の準備

- ノート
- ペン
- 電卓
- あなたのRCF脳診断の結果

本題に入る前に・・・

**この大前提を  
肝に銘じてください**

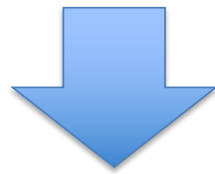
**結果＝原因**

材料(テクニック・ノウハウ・  
基礎力・タイミングなど)

---

**あなた**

**原因=あなた**



**RCF**



# 今日の目次

1. あなたが思った通りに収入がアップしない原因とは？
2. 原因を取り除いた世界をチラ見せ
3. 佐々木のお金の物語
4. あなたのRCFスコアを読み解けばお金の問題は全て取り除ける



# 1、あなたが思った通りに 収入がアップしない原因とは？

# あなたの中にある原因って何？

稼げない原因は、

- 搾取目的のノウハウ提供者？
- 使えない社員？
- 家族の応援がない？
- 新商品・新規事業がない？
- 景気が悪い？



いいえ！！  
ラクな道を行きたいって思うあなたの本能レベルの信念で、この信念の力は強力



# 無意識・無自覚に ラクな道を行こうとする人が標的？

- あなたの悩みを解決するサービスは、あなたにお財布の紐を開けさせるために、あの手この手で攻めてくる
- コピーライティングはこの本能の強烈な反応を呼び起こし、あなたのお財布の開かせるためにある
- この根本原因に対して策を打たなければ、結局いつまでたっても抜け出せない
- じゃあ、根本を正したらどうなるか？
- では、電卓用意してください。







## 2、原因を取り除いた世界をチラ見せ

# お金が増える一方ってやばくない？

インターネット世界のビジネスはこう動く

- 広告費
- 広告の費用対効果
- 成約率
- 利益



# マネーゲーム・シミュレーション

- 毎月広告予算を10万円
- 1リスト/800円
- 5万円の商材を販売
- 成約率3%
- 獲得見込み客125人 $\times$ 3% $\times$ 5万円  
=187,500円



# マネーゲーム・シミュレーション

10万円を毎月使って、

- ①現金187,500円(利益87,500円)が毎月
- ②見込み客リスト125人が毎月
- ③クライアント3人が毎月
  
- ④ここにバックエンド商品を販売すれば全て利益

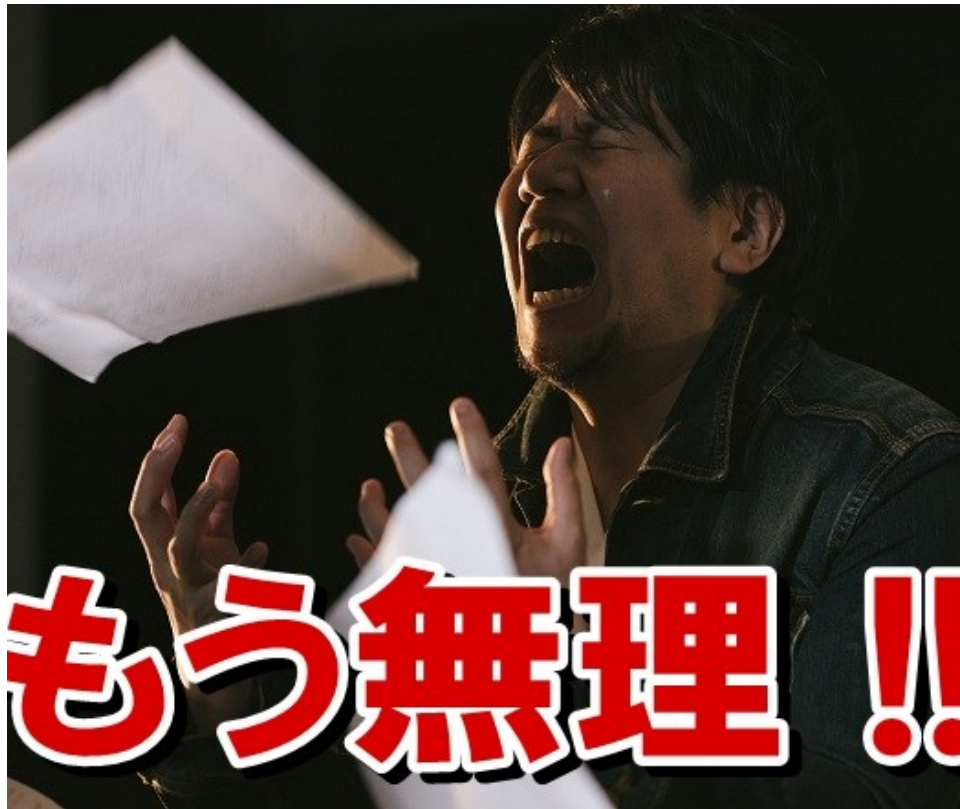


# 3、佐々木のお金の物語

# 佐々木のお金の物語



# 僕もノウハウコレクター出身



- 頑張っても頑張っても毎月お金は生活費と借金返済に消えていく
- 自分が稼げないのはお金の稼ぎ方を知らないからだって思った
- 稼いでいるやつのやり方を知ればできるって思った
- でも、時間もお金もかければかけるほど、結果からは遠ざかっているように思えた
- 妻への罪悪感は増し、自信はなくなり、自分の不甲斐なさに苛立ち、自暴自棄、喧嘩が絶えなくなった
- 「そんなことはお前に言われなかったってわかってんだよ！」

## 結局、何が間違っていたのか？

- お金と時間をかける場所が違った
- お金と時間の使い方にその人の価値観が出るし、その人の習慣が出るし、その人の生き様が出る
- 正しい場所にお金と時間を使うこと
- 人に金と時間をかけること
- 導いてくれる人との時間にお金を使った
- 結果に向かう努力の仕方を教えてくれる

# 多くの人がハマる 2大失敗原因の克服

1. RCFの歪み
2. RCFの方向性







**4、あなたのRCFスコアを読み解けば  
お金の問題は全て取り除ける**

# 2大失敗原因の克服

## 1、RCFの歪み



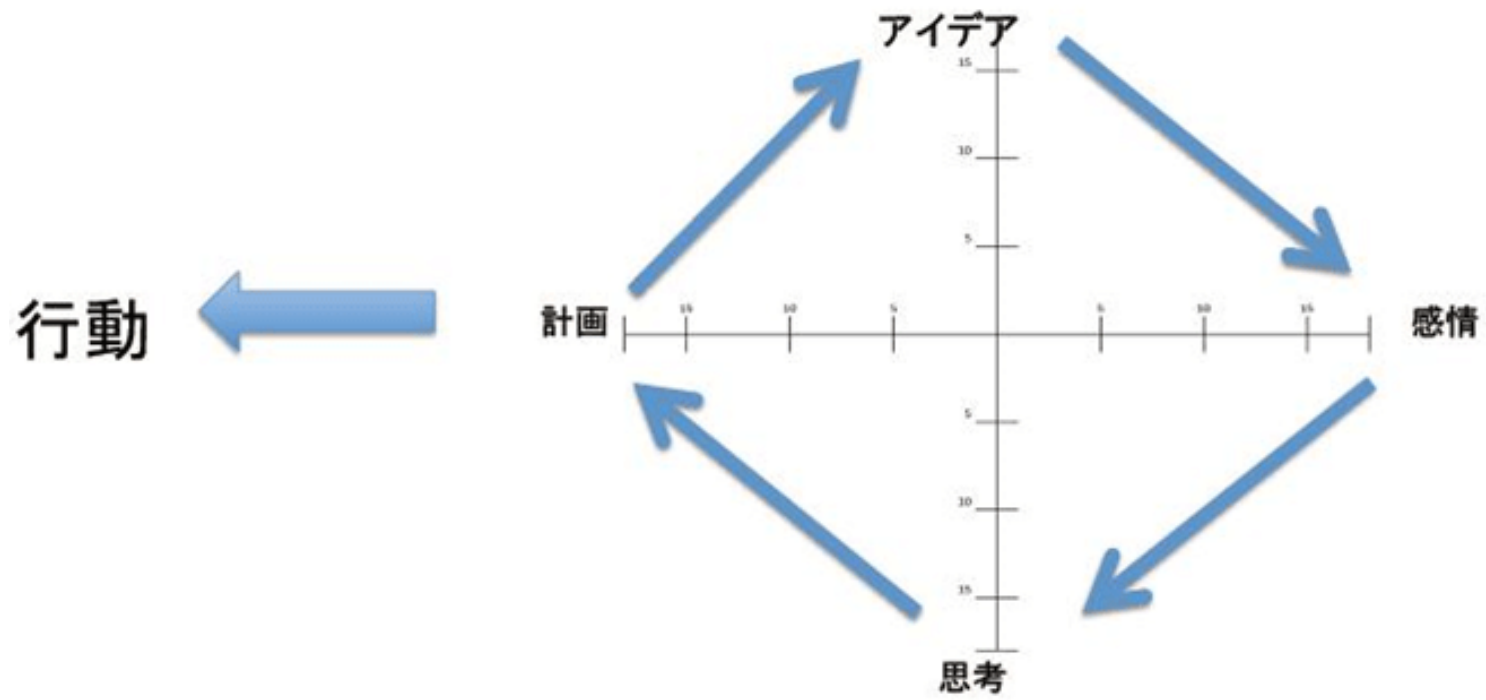
あなたは  
**アイデア**  
の人ですか？

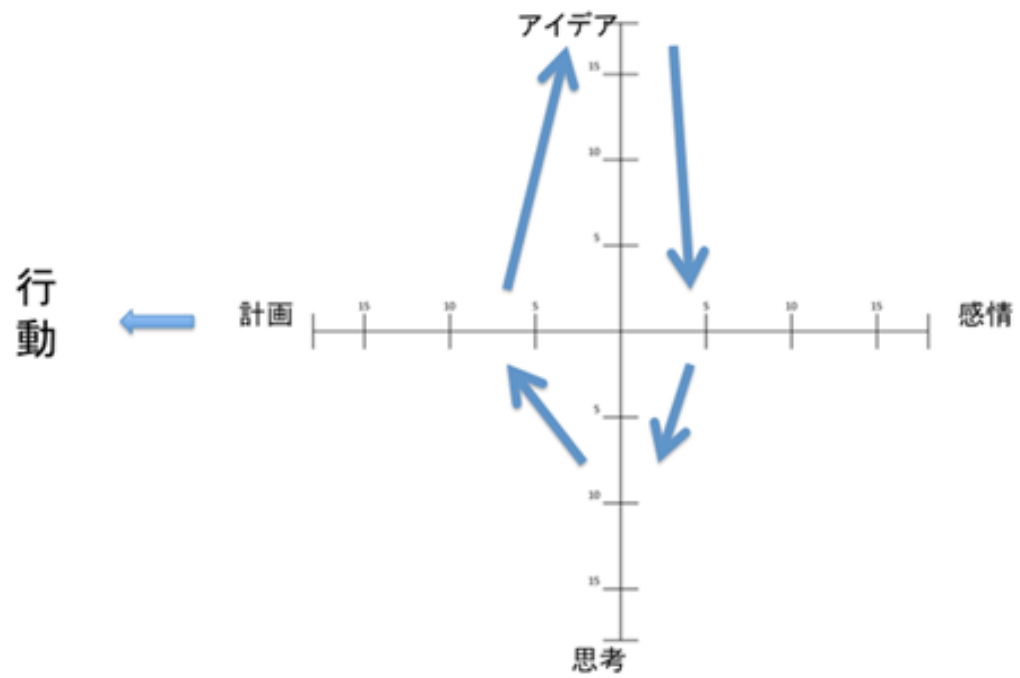
あなたは  
**感情**  
の人ですか？

あなたは  
**思考**  
の人ですか？

あなたは  
**計画**  
の人ですか？

あなたの**強み・弱み**を診断してみよう！





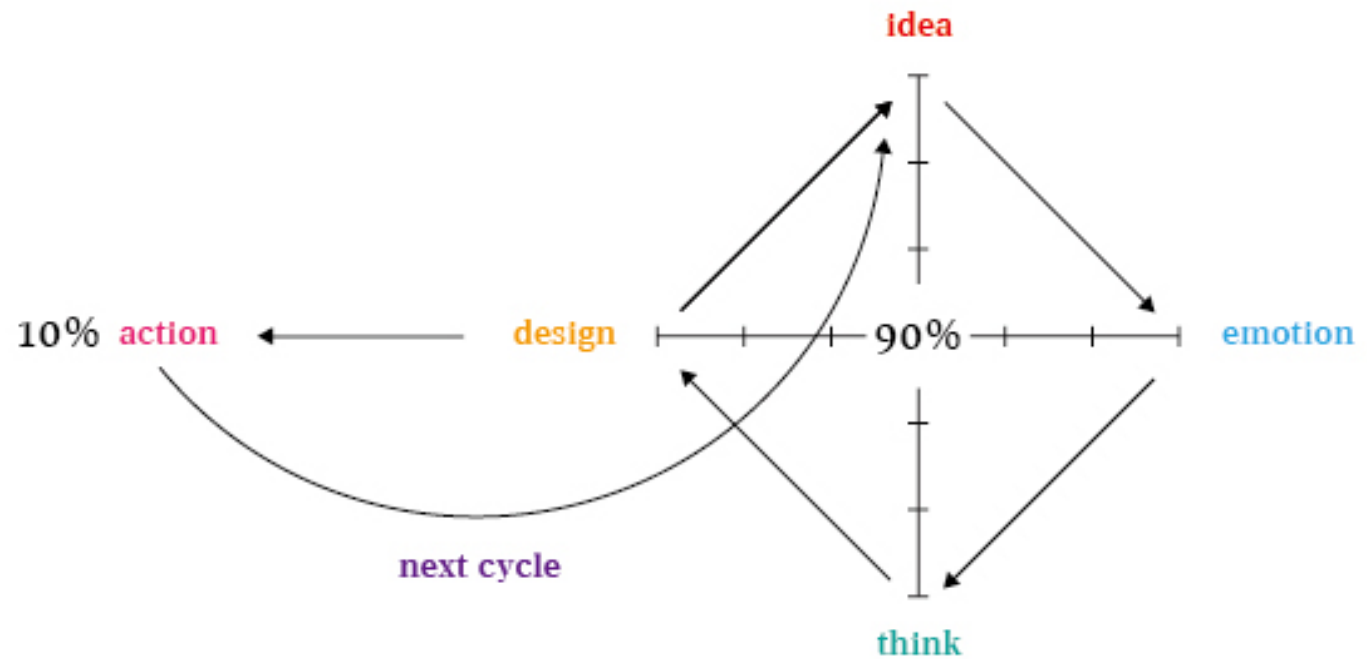
# 2大失敗原因の克服

## 2、RCFの方向性

# 行動前に結果は90%決定している

## R C F result creation formula

Copyright © 2013 Koichi Sasaki  
All Rights Reserved.



# 目先のラクを求めると・・・

## 四字熟語一覧

▶ **因小失大** (いんしょうしつだい)

目先の小さな利益を得ようとして、大きな損失を出すこと。または、小さなことをいい加減にしたせいで、大き...

▶ **飲鳩止渴** (いんちんしかつ)

後のことは何も考えずに目先の利益を得ること。または、一時逃れをして、後から大きな災いに遭うこと。「鳩...

▶ **急功近利** (きゅうこうきんり)

慌てて成功しようとして、目先の利益に勢いよくすがりつくこと。「功」は功績や成功のこと。「利」は利益の...

▶ **殺妻求将** (さっさいきゅうしょう)

名誉や利益を得るためになんでもすることのたとえ。将軍になるために、自分の妻を殺すということから。中国...

▶ **即時一杯** (そくじいっぱい)

後で大きな利益を得るよりも、すぐに手に入る小さな利益のほうがよいということ。「即時一杯の酒に如かず」...

▶ **漏脯充飢** (ろうほじゅうき)

目の前の利益だけを求めて、その後のことを気に掛けないことのたとえ。「漏脯」は腐った干し肉。飢えをしの...

# 失敗から学びました・・・苦笑

- 2014年、「RCFマスタープログラム」のローンチに失敗、後にも先にも利益が出なかったのはこれのみ
- 赤字にならなかったのでラッキー
- なぜこうなっちゃったのか？
- 当時、秒速で億を稼ぐ人がテレビにバンバン出ていて、オプトインアフィリエイトで美味しい思いしようと思平心がでて一発狙いに行った
- 一発狙いをやめて、コツコツ広告でしっかり見込み客を取ってくることを重視
- 2015年は修正し、見込み客が5000人増え、健全な経営になった



# 長期的視点vs短期的視点

あなたに出してもらったスコアを見てください



# あなたのRCFスコアの読み取り

- アイディア：  
稼ぐアイデアが乏しいので、誰かに頼ろうとする、自分にはアイデアが出せないで誰かに依存したいと思う、誰を頼るかに気をつける
- 感情：  
自分が何かをしたい理由が感じられずわからない、継続できない、途中であきらむ、常に原点回帰を意識する
- 思考：  
応用力がないので通り一辺倒になる。柔軟に変化させられない。ひとつのことしかできない。
- 計画：  
優先順位を決められず、優柔不断。決められない。



## 穴を埋めようと策を講じるときに、 人はラクな道に行く

- 欲しい結果に対して効果的な方法を見つける努力を怠り、ラクな道をゆこうとする
- 3つの法則の
  - 「1、稼ぐ段階」ではアイデアと感情が強いと有利
  - 「2、稼ぎ続ける段階」では、思考、計画、
  - 「3、増やし続ける段階」では計画、アイデア
- 各段階を進むプロセスで必ずあなたの苦手克服が求められる
- RCFの4つの要素に働きかけることが欲しい結果の原因づくり

# 課題提出者にとんでもない特典が・・・

- 全ての課題提出した方全員に特典3つを配ります。

特典1: 佐々木が過去に買った教材と書籍を紹介: 合計15,000円以内、起業して3年で売上1億円を超えたので費用対効果1万倍以上です。

特典2: 基本にただ忠実に従っただけで合計4047万円を荒稼ぎした3つのプロモーションで実際に使用したステップメール事例集

特典3: せっかく集客してもお客はすぐに離れていく! バックエンドからサブスクまで一生お金を払い続けてくれるファンに育てた年収1億円の実例

ただし、条件があります。

この7日間講座で出される課題を提出した方のみです。

## 課題3

1. あなたの課題は、アイデア、感情、思考、計画のどれですか？
2. あなたのRCFを健全化することで解決したいお金の課題はなんですか？
3. RCFを健全なサイクルで回した時に、得られる最高の経済的な豊かさについて表現してください。

例) 地球を遊び場。土壌改良したい。など

\* 次、最終回第4話の課題を提出した方に、3つ目の特典をお配りします。



**次回、第4話では・・・**

**誰かを幸せにする力と  
お金の力を融合させる方法**