

## 世界一が使う手法

世界ナンバーワンマーケッター ジェイ・エイブラハムという人を知っていますか？

彼は今までクライアントに7000億円の 売上をもたらしたと言われています。

実は、そのうちの70%が 「ジョイントベンチャー」 という手法からの売上だそうです。

「ジョイントベンチャー」とは、 別名、「アライアンス」と呼ばれています。

マーケティングにはいろいろな手法がありますが、  
「アライアンス」ほど、短期間で、それも簡単に  
売上を大きく伸ばせる可能性があるものはありません。

でも、どうやって実践すれば？

この「アライアンス」のやり方を 解説した本があります。

アライアンスの全体像、 パートナーのを見つけ方 提案の仕方から、プレゼンの仕方まで

アライアンスをやるにおいて、 全てをカバーした本です。

本の著者は池本克之。 彼はドクターシーラボ、ネットプライスの

2社の成長に社長として貢献しました。

彼は今までアライアンスを70件以上成約させました。  
さらに、自身のアライアンスでは1000万人の顧客リストに  
無料でアクセスする事に成功しました。

彼が最も得意とするアライアンスのやり方を「アライアンス・マーケティング」  
という本にまとめました。

ただいま、出版記念キャンペーン中で  
本の価格を無料（送料手数料550円）で提供しています。 ↓↓↓ <http://123direct.info/tracking/af/369071/QMv2qrB9/>

PS あと、相手にどういう企画書を出せばいいのか、 企画書のテンプレートもついています。