

0 → 1 から瞬時に抜けだす

戦術論



ライバル達を置き去りにして
圧倒的な速さで初心者から脱出する。

ー最速最短の道ー

ツイッターとブログを組み合わせ、
たった3日で7万を稼いだ手法。

シュウ

利用規約

この電子書籍を利用の際には、以下の条件を遵守してください。

この電子書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、電子書籍作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権上、認められた場合を除き、作成者の許可なくこの電子書籍の全体、または一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

上記に違反する行為を行った場合は、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず、法的責任を負うことがあります。

また、この内容の正確性、安全性などについて、一切の保証を与えるものではありません。この内容の利用により、直接・間接的に生じた損害について、作成者は一切の責任を負わないものとします。

この電子書籍の使用にあたっては、以上の事に同意をいただいたうえでご自身の責任のもと、ご利用いただきますようお願い致します。

どうも、シュウです。
インターネットビジネスを始めてから、
ほとんどの人が躓くのが、
0→1の壁を乗り越えること。

理想の未来を夢見てこの世界に飛び込むも、
その9割以上の人が一円も稼げずに去っていきます。

すぐに結果が出ないのは、なかなか辛いですね。

先日ツイッターを見ていたら、
ブロガーのトップに立つ人が
「最低でも100記事は書かないと収入は発生しない」と
公言していました。

そのリプ欄（コメント欄的なもの）には、
「今年中に100記事更新できるよう頑張ります」
「私は絶対に諦めません」
「〇〇さんの言葉を信じてこれから毎日更新していきます！」
といった言葉が溢れかえっていました・・・。

これを見てゾッとしました。

毎日1記事書いたとしても、
100記事を書き終わるのに、3ヶ月以上かかります・・・。

しかも、一円も稼いだことがない人が
3ヶ月以上もブログ記事を更新し続けるなんて
鋼のメンタルを持つ人でないと達成できませんよ・・・。

僕みたいな凡人には絶対できません。笑

でも実は、すでに DRM を学んだあなたなら
そんな過酷な道を進むことなく、もっと楽に短い時間で
結果を出すことができます。

ちなみに僕は 40 記事くらいしか書いていないのに売上が 100 万を超えたので
100 記事書いてからがスタートなんていう
地獄の拷問みたいなことしなくて大丈夫です。

安心して下さいね^^

ちなみに初実績を出したときは、
3 記事くらいしか投稿していないへっぼこブログと
フォロワー 40 人程度のボンコツツイッターアカウントを組み合わせ
て 2 万円くらい稼ぎました。

うまくやれば 1 日でいけます。

本書ではその方法をご紹介します。

情報発信をする場合、
やはり“**実績**”というのは大きな**武器**になります。

稼ぐ系の発信であれば、
稼いでいない人の発信より
稼いでいる人の情報を信じるのは当然のことです。

ダイエットの発信なら、
痩せてもいない人の発信より
ダイエット成功者の発信を見るのは当たり前です。

初心者のうちはまず、0→1の壁を超えることを目標に実践してみてください。

一度でも商品が売れば、
「文章を書けばモノが売れる」という自信が湧いてくるので、
モチベーション管理も楽になります。

仕組みを構築するのはその後でも十分でしょう。

稼ぐ系ジャンルで発信する人を例にすると、
参加者の9割が稼げないということは、
実績さえ出してしまえば、
上位1割に入ることができるということです。

それはつまり、
その稼げていない9割の人たちを実績で
引き込むことができるということです。

どうですか？
一円でも稼ぐという考え方は非常に有効だと思いませんか？

この教科書を通して、
・実績
・“文章を書けば売れる”という自信
を手に入れてみてください。

ただ、本編に行く前に一つ、伝えておきたいことがあります。

これからお伝えするのは
“初心者が片手間で稼げるようになるノウハウ”ではありません。

僕はあなたに一生使えるスキルを身につけて、
非日常の世界に生きて欲しいと思っています。

なので、小手先のノウハウや、今だけしか通用しない裏技的なノウハウは
この教科書はもちろん、普段の情報発信でもあまり触れることはしません。

なので、これから伝えるノウハウも、
“モノを売るスキル”の一つです。
スマホをポチポチするだけで稼げる方法といった
思考停止で稼ぐノウハウを求めている方はこの教科書を閉じて、
僕以外の人からそういったものを学んでください。

僕の元にはたまに初心者の方から「初心者ですが、稼げますか？」といった
メッセージが届くのですが、厳しいことを言うと
初心者のうちにはいつまで経っても稼げません。

だって、レストランに行って、
コックに「料理はしたことはありません」と言われたらどうですか？

僕だったら「じゃあ結構です」と言って帰りますよ。笑

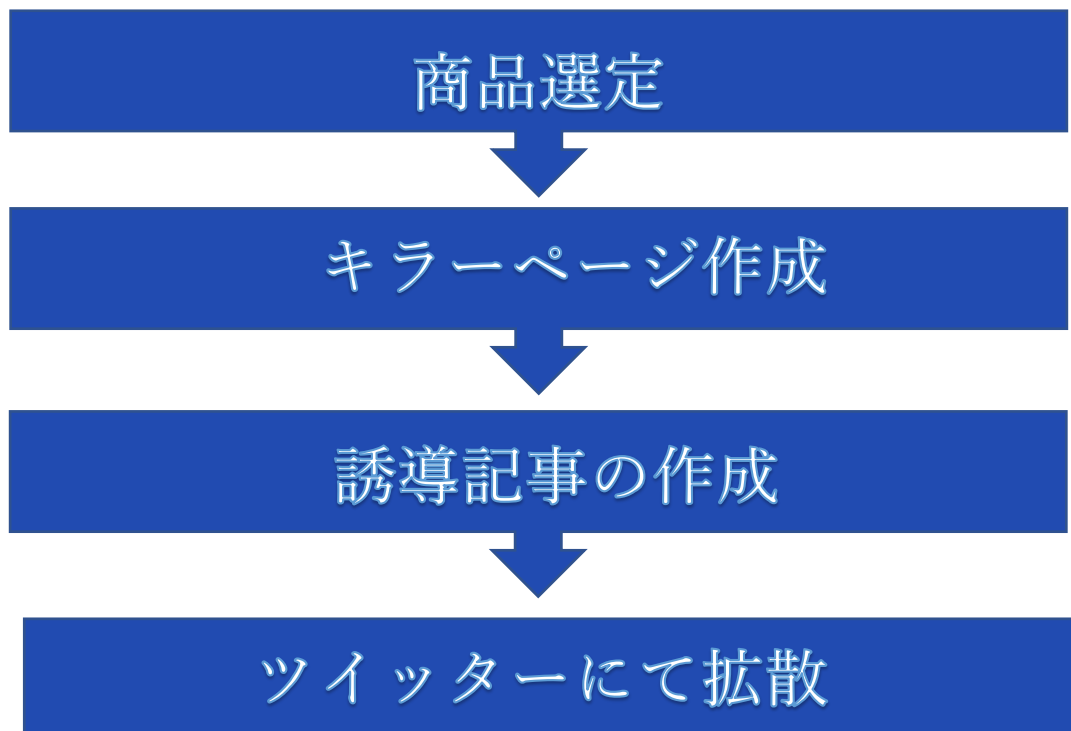
「初心者のまま稼ぐ」という思考ではなく、
「さっさとスキルを身につけて、初心者から抜け出して稼ぐ」という思考に
切り替えてみてください。

もちろんこの教科書も、「初心者に稼がせる」というよりは、
「初心者の中級者、上級者のレベルに引き上げる」ことを目的に書きました。

なので、頭を使うノウハウになるので、
やる気のある方だけ続きをお読みください。

これから紹介するのは、
ツイッターとブログを組み合わせたものです。

ざっくり流れを説明しますと、以下の通りです。



流れはとてもシンプルですが、
押さえておくべきことがいくつかあります。

では、次のページから詳しくみていきます。

1. 商品選定

まずは、あなたが販売する商品選定を行います。

アフィリエイト、
もしくはノートやブレインで販売している自分のコンテンツでも構いません。

あくまで、今回のノウハウは“実績作り”と“自分の文章に自信を持つ事”が目的なので
そこまで高い商品でなくても大丈夫です。

1000~3000 円くらいのものだと思います。

(言うまでもない事です、自信を持ってお勧めできるものにして下さいね。
最近ではアフィリエイト報酬が高いという理由だけで選び、
中身すら知らずに押し売りしている人が目立つので、
あなたはそういった人にはならないでくださいね。)

今回は例として、インフルエンサーの出している
「ツイッターのフォロワーを増やす教科書」という
商材をアフィリエイトする戦略を考えていきます。
(今回はあくまで例であり、実在する商品ではありません。)

商品を選んだ後に、以下の 4 つことを書き出してみてください。

- ・ どんな人に向けた商品なのか？
- ・ その人が商品を使うとどうなるのか？
- ・ 商品を使わなかったらどうなるのか？
- ・ 同類の商品と比べて何が違うのか？

この 4 つのポイントさえ押さえておけば売れます。

では、具体的に考えていきますね。

「ツイッターのフォロワーを増やす教科書」

・どんな人に向けた商品なのか？

ブログ初心者で、1日のアクセス数が3PVくらい。

影響力を手に入れて、将来はフリーランスで活動したい。

早く初報酬が欲しくてうずうずしているが、

ブログアクセスが伸びずに退屈している。

アクセスアップのために Twitter も始めたがなかなかフォロワーが増えない。

・その人が商品を使うとどうなるのか？

フォロワーが増えて、

ブログを更新した旨のツイートをするだけで

一気に多くのアクセスが期待できる。

ゆえに、早く収入に直結する。

書いたばかりの記事に多くのアクセスが流れると SEO の評価も上がる。

・商品を使わなかったらどうなるのか？

ブログは SEO 集客頼りになる。

SEO に反映されるまで3ヶ月はかかるので、

収益化までかなり遅くなる。

・同類の商品と比べて何が違うのか？

有名なインフルエンサーが執筆しているので信頼できる。

初心者にもわかりやすいように、ステップバイステップで解説されている。

購入者サポートがついている。

このように、できるだけ詳しく書き出してみてください。

2. キラーページの作成

キラーページとは商品を販売するために特化した記事です。

「“〇〇”の感想と評価をしてみた」とか
「△△を使い始めたらすぐに効果が出た」というようなタイトルのものが多いですね。

この記事の目的は、ターゲットに商品を購入してもらうことです。
よって、紹介する商品は**1つ**。

ここで注意ですが、「おすすめ〇選」といった記事にはしないようにしてください。
その理由は、商品選定で読者が迷ってしまうからです。

例えば、コピーライティングの書籍を探している人に
「まずはこの1冊だけ読んでおけば十分だよ」
「おすすめはこの10冊かな。この中から好きなのを選んだら？」

こう言われた時、あなたならどっちの方が
購買意欲が湧きますか？

きっと前者の方ですよ？

商品を並べるほど購入してもらえるとイメージが湧いてしましますが、
それよりも、たった一つの商品に絞った方が成約率は上がります。

それに、一つの商品をきちんと紹介するだけでも
3000～5000文字くらいは使ってしまうからね。

僕は多い時には10000文字～30000文字くらい書く事もあります。

商品一つ一つに対してきちんと魅力を伝えなければ、
読者は購入してくれませんから、
まずはきちんとしたレビュー記事を書きましょう。

記事の書き方については、
「どんなものでも自由自在にバカ売れさせる文章術」を読んでください。
（「非日常を手に入れる鍵」の最後のページにあるアンケートに回答していただいた方に
プレゼントしています。）

商品選定後に書き出した4つの項目と組み合わせて
キラーページを作成してみてください。

3. 誘導記事の作成

ブログをやっている人でも、誘導記事を作っている人は結構少ないような気がします。

もしくは誘導の仕方がかなりズレていて、
それじゃ売れないだろ〜と思うこともしばしば。

誘導記事というのは、あなたが紹介する商品に興味を持ってもらうためのものです。

専門用語でいうと、
キラーページは顕在客、
誘導記事は潜在客をターゲットにしたものということです。

さらっと書きましたが、
顕在客と潜在客についてはこれからビジネスをする上で
一生使い続ける知識です。

知らなかった方は、これを機に確実に覚えておいてください。

これを覚えておくだけで、ビジネスの幅がぐんと広がります。

顕在客とは、すでに自分のニーズを自覚しているお客のことを言います。

例を参考にとすると、

「ツイッターでフォロワーを増やす教科書」の商材に興味がある人のことです。

潜在客とは、まだ自分ではニーズを自覚していないけど、

将来的に欲しくなる可能性のあるお客のことです。

つまり、「ツイッターでフォロワーを増やす教科書」の商材は知らないけど、

ツイッターでフォロワーを増やしたいと考えている人のことです。

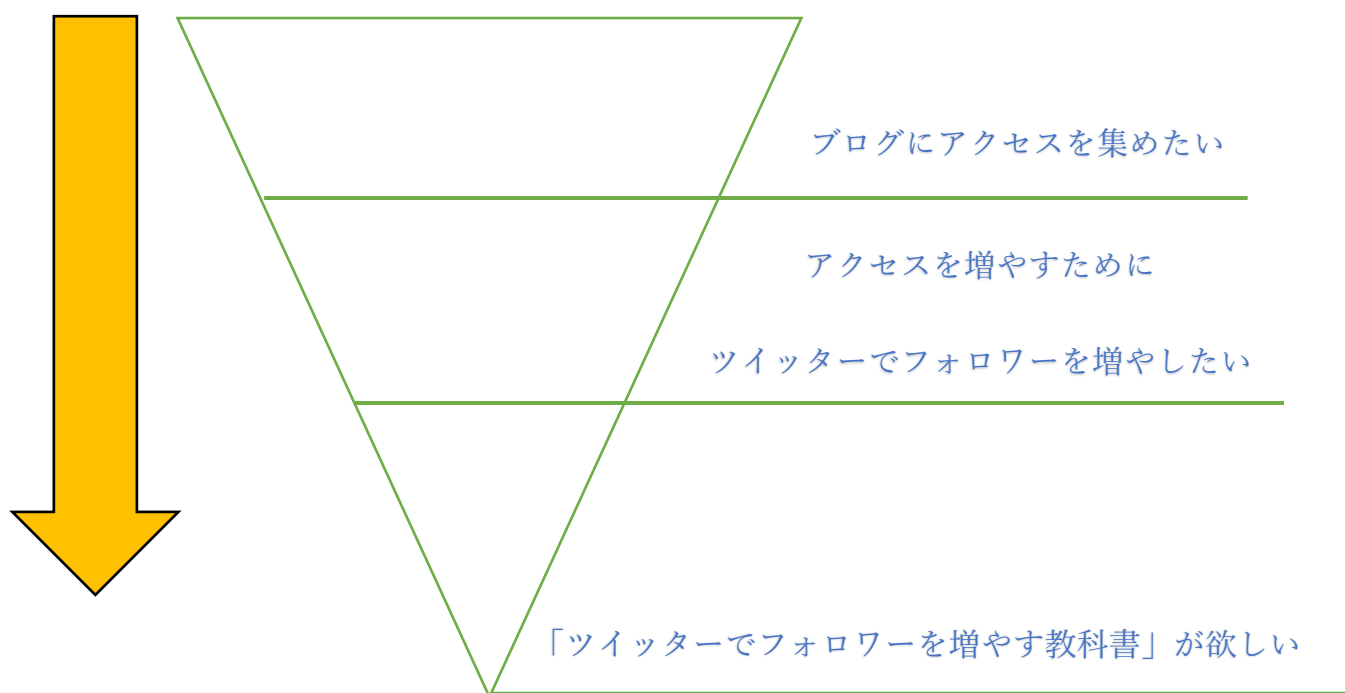
そして、潜在客には段階があります。

“ツイッターでフォロワーを増やしたいとすら思っていないけど、

ブログにアクセスを集めたい人”も潜在客になり得るということです。

少し難しくなってきましたね。

図で説明します。



業界のことは何も知らないただのブログ初心者が、
「ツイッターでフォロワーを増やす教科書」にたどり着くまでを
階層別に表してみました。

このように矢印でつないでみると、
ブログにアクセスを集めたいと思う人が
いずれはツイッターでフォロワーを増やす教科書に興味を持つ可能性があるとう理解できる
と思います。

つまり、
「ブログにアクセスを集めたい人」も
「ツイッターでフォロワーを増やしたい人」も
「ツイッターでフォロワーを増やす教科書」に対しての潜在客と言えるということです。

潜在客を狙うことのメリットは、
なんといっても見込み客が数十倍に膨れ上がるというところ。

“ツイッターでフォロワーを増やす教科書が欲しい人”より
“ブログアクセスを増やすためにツイッターでフォロワーを増やしたい人”の方が多し、

“ブログアクセスを増やすためにツイッターでフォロワーを増やしたい人”より、
“ブログアクセスを増やしたい人”の方が多のはなんとなくわかりますよね。

それに、潜在客を狙えるようになると、ライバルが一気に減ります。
だから僕は、少ないアクセスでも効率的に稼ぐことができています。

さて、話を戻しますと、
潜在客の欲求を顕在客になるように誘導していくことが、
誘導記事の目的です。

「ブログにアクセスを集めたい」→「ツイッターのフォロワーを増やしたい」

「ツイッターのフォロワーを増やしたい」→「ツイッターでフォロワーを増やす教科書につ
いて知りたい」

こうやって読者の欲求をあなたの売りたい商品に誘導していくことを“教育”と言います。

こういった教育をするための、誘導記事を作成していきます。

まずは、

「ツイッターのフォロワーを増やしたい」と思う人に向けて、

「ツイッターでフォロワーを増やす教科書」に興味を持たせるような記事を書きます。

例えば、

「最近フォロワーが右肩上がりに伸びてきました。

前よりもツイートする数は減ったにも関わらず、

リツイートやいいねがたくさんつくようになり、

毎日のように色々な人からリプが届きます。

ツイッター経由でブログへのアクセスもめっちゃめっちゃ増えています。

やっぱり我流でやるよりも、

成功者の教えを忠実に守ったほうが成果は出ますね。

ちなみに僕が参考にしたノウハウはこちらです。

レビューも書いているのでよかったら読んでみてください。

↓

キラーページ」

めっちゃめっちゃ短く書きましたが、

これが誘導記事です。

では、もう一つ例として書いておきますね。

次は、「ブログにアクセスを集めたい」と思う人に向けて

「ツイッターのフォロワーを増やしたい」と思わせるような記事。

「ブログ初心者にとって、アクセスを伸ばすのは大変ですね。

100 記事くらいは投稿しないとまともなアクセスは稼げないと言われています。

でも、私はたった 10 記事でアクセスを跳ね上げることに成功しました。

それは、ツイッターで記事を紹介したからです。

ツイッターのフォロワーさえいれば、

書いたばかりの記事でも 1 日で数百～数千 PV を獲得できるようになります。

なので、ブログと並行して、ツイッターも攻略してみてもいいでしょうか？

フォロワーを増やしたいと思う方はこちらも読んでみてください。

↓

「フォロワーを増やしたい」と思う人に向けた記事の URL」

どうですか？

これで導線の引き方がなんとなく

分かっていただけたのではないのでしょうか。

4. ツイッターにて拡散

記事が完成したら、いよいよツイッターを攻略していきます。

ちなみに、これから紹介するのは、

“フォロワーを増やす”というより、

“収益を出す”というやり方なのでインフルエンサーが教えていることとは
少し違うと思います。

導線記事まで完成してしまえば、

あとは1、2日くらいで収益化ができるので、

まずは、収益を出すことにフォーカスしてみましょう。

それで実績ができたあとに、

フォロワーを増やす戦略に切り替えていけばいいと思います。

まずは、拡散していく前にやるべきことがあります。

アイコン、ヘッダー、プロフィール、名前、誘導ツイートの
5つを作成していきます。

すでに、ツイッターアカウントを開設しており、

アイコン、ヘッダー、プロフィール、名前の作り方が分かっている人は、
パラパラ読み飛ばしてください。

ちなみに僕のはこれ。



・ヘッダー

ヘッダーの作り方は3種類あります。

- ・画像＋伝えたいターゲット像を明確に表記する方法。
- ・画像＋インパクトのある一言。ターゲットに刺さる一言。(僕のはこのタイプですね)
- ・画像のみ

ヘッダーでアカウントのイメージが大きく左右されるので、あなたのイメージに合う画像を作成してみてください。画像作成はこのサイトがおすすめです。

<https://www.canva.com/>

・アイコン

アイコンは自分の顔を出している人もいますし、僕のようにイラストにしている人もいます。

このイラストはココナラというサイトで依頼して作成してもらいました。

このイラストはいろいろな意図があって3万くらいかけましたが、そんなに高いものを選ばなくても大丈夫です。
1000～3000 円くらいのサービスで上等だと思います。
ココナラでお気に入りの絵師さんを見つけてみてください。

アイコンはブログにも使い回せますし、
ネット上で“あなたの顔”になるので、
こだわってみるといいでしょう。

・名前

名前は初心者の方は、
“名前@肩書き”もしくは、“名前@実績”というようにすることをオススメします。

そもそも、プロフィールに人が来る時というのは、
何かしら興味を持たれた時です。

では、その興味を引くにはどうしたらいいか？
というと、アイコンで引き込むか、
キャッチーな名前で引き込むか、
ツイート文で引き込むしかありません。

なので、名前は非常に重要な部分になります。

あなたに興味を持ってもらえるような
肩書きを入れてみましょう。

・プロフィール

プロフィールは、
あなたの実績や発信する分野を中心に書きましょう。
ターゲットの心を揺らすような

理念や信念もあるとなおいいです。

それを読むことで、

- ・あなたがどんな人物か？
 - ・あなたのツイートを見るとどんな情報が得られるのか？
- といったことがわかるような構成を心がけてみてください。

記事の誘導ツイート作成

これが超重要です。

どうやって、ツイートからあなたの記事に誘導するか？

この文章の構成を疎かにしてはいけません。

あなたの記事に一人でも多く誘導できるような
ツイートを考えていきましょう。

僕が普段から意識しているのは3つ。

- ・知的好奇心
- ・欲求
- ・恐怖

これらの方法は、ツイートを作るだけではなく、
ブログ記事のタイトルを決める時など
色々なところで役立つので使いまわしてみてください。

・知的好奇心をくすぐる方法

記事の中身を穴抜きにして引用してみたり、
読者に問いかけてみたり、
実践したことを書き、
その続きが気になるように誘導することです。

例

立ち上げたばかりのブログに1日100PVを呼び込む方法を知っていますか？
私がフォロワーを増やす教科書を実践してみた結果・・・。
初心者がブログにアクセスを呼び込むには〇〇が大切だった・・・。

・欲求をくすぐる方法

これは読者の欲求をくすぐる方法です。

「どんなものでも自由自在にバカ売れさせる文章術」に
9つの欲求の解説をしているので、そちらを参考に書くと
反応率が上がりますよ。

例

「以下のようにになりたい方は必見！

- ・初心者のうちからガッツリとアクセスを稼いで収益化につなげたい
- ・SEO を効率的に攻略していきたい
- ・影響力を身につけたい

↓

URL」

・恐怖をくすぐる方法

僕はこれを一番使っています。

人は恐怖した時に一番動くので。

「もしかしたら、間違ったブログ運営をしていませんか？」

「とりあえず 100 記事という言葉を鵜呑みにしていませんか・・・？」

「初心者のうちに知っておきたい、絶対失敗しないブログ運営術」

主に、この3つを組み合わせていき、

文字数制限一杯になるように

内容を膨らませていきましょう。

ツイッターの特性を見ると、

「お手軽要素」「煽り」系の内容を入れると
反応がぐんと上がったりします。

今すぐできる！とか

まだやってなかったの？とか

普段のツイートで使いすぎるのはフォロワーが飽きてしまうので、
ここぞという時に使ってみましょう。

注意事項ですが、
ブログでは、キラーページと誘導記事を準備しましたね。
ここでツイートに載せるのは、誘導記事の方を載せるようにしましょう。

最近キラーページを載せる人が多いため、
反応がとても悪くなっています。

なので、まずは誘導記事に飛ばして売り込みだと思わせないような工夫が必要です。
そこから上手く誘導ができていれば
キラーページから商品を購入してもらえるので、
この手順通りに実践してみてください。

渾身の誘導ツイートができたなら、それを固定ツイートの登録します。
固定ツイートとはプロフィールからツイートを見た時に
一番上に固定されるツイートのことです。

さて、これで準備は完了です。

ここから実績作りのための、戦術をご紹介します。

フォロワー0の状態からすぐに読者をキラーページに引き込むには、
3種類の方法があります。

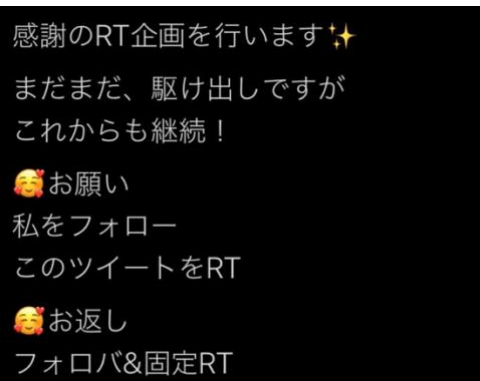
- ・インフルエンサーに拡散してもらう
- ・インフルエンサーにリプを送りまくる
- ・見込み客をフォローする

・インフルエンサーに拡散してもらう

ツイッター上で、ブロガーのコミュニティを見ていくと、あらゆる“企画”がされています。

「フォローをしてくれた人の固定ツイートを RT します」といったもの。

↓



感謝のRT企画を行います✨
まだまだ、駆け出しですが
これからも継続！
🙏お願い
私をフォロー
このツイートをRT
🙏お返し
フォロバ&固定RT

なので、稼ぐ系の商品を販売する場合は、こういった企画に参加し、とにかく多くの人のタイムラインに露出しましょう。

(ちなみに、**誘導記事**をツイートしてくださいと伝えた理由はここにもありまして、キラーページなどの場合は売り込みだとわかりやすいので、拡散してもらえないことがあります。)

・フォロワーの多い人にリプを送りまくる

フォロワーをたくさん抱える人のつぶやきに対して、リプを送りましょう。

その時のコツとしては、あなたのプロフィールを見たくなるようなリプを送ることです。

どういうことかというと、

相手を立てつつ、自分の実績をさらりと公開する事です。

実績というのは“稼ぐ”ということだけではなく、ほんの些細なことでもいいです。

例えば、インフルエンサーがこういうツイートをしたとします。

「ブログ記事の書き方

1. ○○

2. △△

3. □□

ぜひやってみて！」

これに対するリプを考えると、こんな感じ。

「早速意識してやってみました！」

今まで 1000 文字に 2 時間くらいかけていましたが、

今日は 1 時間で 2000 文字も書けました。

作業効率めっちゃめっちゃ上がりました。」

といったようなリプを送れば、

あなたに興味を持つ人は一定数いますし、

うまくいけば、インフルエンサーからリツイートをもらうことができます。

「あなたのおかげでこうなれました。」と言われると、言われた側も嬉しいですし、情報に信憑性も出るので、リツイートされやすくなります。

下心丸出しだと思われるかもしれませんが、それでいいのです。

「ためになる情報ありがとうございました」と言われるより、
「あなたの情報でこんなに上達しました」と言われた方が
嬉しくないですか？

仮に下心があったとしても、
相手と Win-Win の関係になれるので、
必ずやってみてください。

見込み客をフォローする

これもシンプルかつ強力な手段です。
インフルエンサーのフォロワーの属性は大体決まっていますので、
あなたのターゲットがフォローしていそうなインフルエンサーを見つけ、
そのフォロワーを片っ端からフォローしてみてください。

ただし、フォローをしすぎると、
アカウントロックがかかってしまうので、
やりすぎは禁物です。

ツイッターのアルゴリズムも刻々と変わっているので
一概には言えませんが、
0 フォロワーから始めるときは、
20 フォロー/日くらいを目安にしておくといいでしょう。

僕は、これらの方法を使ったことで、
アカウントを開設して1週間以内に2万円以上の実績を生み出すことができました。

その時はツイッター経由でブログが99PVになり、
3000円の商品が7つ売れました。

成約率7%くらいですね。

ちなみに、一般的なブログの成約率は
0.1~1%程度とされています。

なので、平均の7倍の成約率を叩き出したことになります。

成約率1%の人が僕と同程度の成果を出そうと思うと、
7倍の集客をしなければいけないということになります。

2万円を稼ぐのに100PVで良かったのが、
彼らは700PV必要になるということです。

確かに集客することは非常に大切ですが、
初心者のうちはまず、成約率を高める意識を持った方がいいと思います。

今回お伝えしたことを簡単にまとめると以下の通りです。

- ・キラーページ（商品売り込む記事）を作る
 - ・そこに誘導する記事を作る
（ポイントは顕在客と潜在客を意識してうまく**教育を行う**こと）
 - ・ツイッターアカウントはヘッダー、アイコン、名前、プロフィール、記事への誘導ツイートを作り込むこと
 - ・インフルエンサーにうまく絡み、とにかくたくさんの人の目に止まるように意識すること
 - ・見込み客になりそうな人をとにかくフォローすること
- シンプルかつ強力な手法になります。

この方法でちゃっちゃと初報酬を手にしちゃいましょう。

ただ、この手法を多用することはオススメしません。

なぜなら、フルオートシステムを構築した方が、

圧倒的に稼げるようになるからです。

先ほど伝えた“**教育**”をフルオートシステムに練りこむことで、
5万円を超える商品の成約率が10%を超えることも珍しくありません。

(ちなみに、“6つの教育”が使えるようになると、
熱狂的なファンがめっちゃめっちゃ増えます。)

これ、普通のブログだとありえない数字です。

ブログで月5万円稼ごうと思うと、5～10万PVは必要です。
場合によってはもっとアクセスを集めないと稼げない人もいます。

でも、フルオートシステムさえ構築してしまえば、
たった10人集めるだけで5万円が発生するようになります。

アクセスが少ないうちから、僕が数万円の金額を稼げるようになった理由は
このフルオートシステムを作り上げたからだと思います。

この教科書を通して、初実績ができたらずぐにでも
フルオートシステムの構築に取り掛かってみてください。

以上で初実績の作り方についての解説を終わろうと思います。

ぜひ、今すぐ取り掛かってみてください。

何かわからないことがあれば
気軽にメールしてくださいね。

アドレスは以下に記載しています。

感想や実績報告なども良かったら送ってみてください。

楽しみにしています^^

では！

P.S.

良かったら僕のツイッターをフォローしてみてください。

思考、コピーライティング、マーケティングなどを
つぶやいています。

【著者】 シュウ

ブログ：<https://shu01.net/>

ツイッター：https://twitter.com/shu_web01

メールアドレス：shu.wm01@gmail.com

公式ライン：lin.ee/kHAH58F