先に聞いて、聞いた人にそのまま案内します。

作る前に、定理を学ぶ人本人に聞きます。

答えた人はプロモ用の LINE に残るので、次の案内をそこで受け取れます。

1 集める

内藤さんの所と、

シンクウさんの所で案内を出す

→ プロモ用の LINE に登録

案内を見る人	473人 ＋シンクウさんの所
登録	95人

→ 2 聞いて渡す

前半　押すだけの6問

→ 入る角度の結果と、4コマ1本

後半　深掘りの9問（仕事の人は＋1問）

→ 定理4のページ漫画と、先行案内

前半の答え	76件
後半の答え	38件

→ 3 案内して売る

セミナー第1回（1/29 ごろ・見込み）

→ 有料モニター（1万円前後・仮）

→ 本体（値段と商品の段は未定）

「出たい」と答える人	11人

人数は、まん中の割合で出した仮の見立てです。実際に測った数ではありません。シンクウさんの所の人数は、まだ入っていません。

この資料で一緒に決めることは、3つです。

下の「こちらの推し」は案で、決定ではありません。

1　プロモ用の LINE を、誰の名前で作るか

内藤さん・上田さん・JUNOさんと

選べる道　内藤さんの名前　／　サラリアの名前　／　新しい名前（認知理論 AI Lab（仮）など）

こちらの推し　新しい名前の LINE を1本用意し、内藤さんの所・シンクウさんの所から紹介していただく形

2　案内を、いつ、どの順で出すか

内藤さん・上田さんと

選べる道　時期　12月のうち　／　年明け　　順番　内藤さんの所が先　／　同時

こちらの推し　内藤さんの所を先に、シンクウさんの所はその後。シンクウさんの12月の企画と重ならない時期

3　広める事を先にするか、売上を先にするか

内藤さんと

選べる道　広める事が先（無料や安い入口を厚く）　／　売上が先（有料モニターを早く）

こちらの推し　推しは出せません。内藤さんのお考えで決まる所です

このほかに、内藤さんと決める所が5つあります。4〜7枚目に、赤い字で入れました。一覧は、URL の表の「8 一緒に決める事」にあります。

学ぶ人本人の言葉が、まだ1件もありません。

いま分かっている事と、まだ分かっていない事です。分かっていない事の多くは、本人に聞けば分かります。

	いま分かっている事	まだ分かっていない事
学ぶ人の言葉	公開されている感想が54件あります （内藤さんの所の人の声ではありません）	内藤さんの所・シンクウさんの所の人が、 自分の言葉で書いた物は1件もありません
届く相手の数	内藤さんの配信に入った人は133人、 サラリアの会員は約340人です	2つに重なっている人数。シンクウさんの所で 案内を出せる相手の数
どのくらい知られているか	内藤さんの感触では、定理をまだ 読んでいない人が大半です	人数つきの割合
誰に向けるか	一般の人・これから稼ぎたい人・事業をしている人・ もっと学びたい人の4通りが、話に出ています	どの人が何人いて、 誰から始めるのが良いか
払う額	内藤さんの場では、密教と組み合わせた 講座として払われています	定理だけを学ぶ物に、 実際にいくら払われるか
学び方の好み	4コマや漫画から入る案が出ています	読む・聞く・見るのどれが求められているか。 数式をどこまで出すか

133人と約340人は、打ち合わせで伺った数です。

前半は、押すだけの6問です。

プロモ用の LINE の中で答えてもらいます。約1分半が目安です。答え終わると、結果と特典1が届きます。

6つの問い

押すだけで終わります

1　定理に、どのくらい触れているか
2　学ぼうと思ったきっかけ
3　読み進めやすい形
4　数式は要るか
5　定理と一緒に取り組んでいる物
6　いまの立場

シンクウさんの所では、最初に1問足します
「定理という言葉を聞いた事があるか」

→

結果

入る角度・5種類（仮）

理屈から入る人　数式と日本語の対応つきの解説
感覚から入る人　体の感覚の話から入る解説
絵から入る人　4コマ・ページ漫画
言葉から入る人　言葉から定理を引く入口
人に使う人　説明に使える一言まとめと図

内藤さんと決める所 ①
5種類の名前と、
どの答えにどの定理を当てるか

→

特典1

前半を答え終えた時

入る角度の結果
最初に読む1本の4コマ

今ある物
定理1・定理31の4コマ、定理4のページ漫画
残りは、内藤さんの4コマの指示35本から
作れます

内藤さんと決める所 ③
4コマを、特典に使ってよいか

入口でお返しするのは「どの定理から、どの見せ方で入ると読み進めやすいか」です。入る角度の名前は、こちらが仮に置いた物です。

後半で、本人の言葉と払っている額を聞きます。

9問と、仕事をしている人だけの1問です。約3分が目安です。答え終わると、特典2が届きます。

書く問い
3問・本人の言葉を集めます

・いちばん最近、定理や博士の話を
　「分からない」と思った時
・内藤さんに1つだけ聞けるなら
・仕事で、定理を使って決めたい事
　（仕事をしている人だけ）

内藤さんと決める所 ②
聞きたい事を集めてよいか。
集まった質問に答える回をやるか

＋

選ぶ問い
7問・押すだけ

・定理を学んでいて、止まった所
・AI に、定理や悩みを聞いた事
・惹かれる言い方
・解説を信じる決め手
・この1年で、学びに払った額
・定理だけを学ぶ物なら、試したい物
・セミナー第1回に出たいか

→

特典2
後半まで答えた時

定理4のページ漫画（10ページ）
セミナー第1回の先行案内
（1/29 ごろ・見込み）

内藤さんと決める所 ③
ページ漫画を、特典に使ってよいか

設問の全文と選択肢は、URL の表の「2 前半 入口の診断」「4 後半 深掘り」にあります。

売る場面は、同じ LINE の中に3つです。

値段はどれも仮か未定です。答えと、前の場面の様子を見てから、次を組みます。

1 セミナー第1回

1/29 ごろ・見込み

内藤さんが話す、試しの回です
集まった「内藤さんに聞きたい事」に
答える回にする案があります

値段と人数　／　内藤さんと決める所 ⑤
無料か有料か、何人にするかは未定

ここで見る物
来る人数。出た質問

→

2 有料モニター

AI と解説を先に使っていただき、
感想を集めます

値段
1万円前後（仮）

ここで見る物
使われ方。続けて使われるか。
払ってよいと思える額

→

3 本体

答えと、セミナー第1回・有料モニターの
様子を見てから組みます

値段
未定

ここで見る物
上の2つの結果

答えに合わせて、案内を分けます。「出たい」と答えた人にはセミナー第1回の案内を、術者・講師の人と仕事をしている人には、印を付けて後から案内します。

入口では、悩みの解決を約束しません。

入口でお返しするのは、「どの定理から、どの見せ方で入ると読み進めやすいか」です。
解説を先に、悩みの解決は次の段に、という進め方に合わせます。

約束する事

・「どの定理から、どの見せ方で入ると
　読み進めやすいか」をお返しします

・答え終わったその場で読める物
　（4コマ・ページ漫画）をお渡しします

約束しない事

・悩みの解決は、入口では約束しません

・「40本すべてに当てはめる」とは
　言い切りません。解説が順に
　増えていく書き方にします

内藤さんと決める所 ④　入口の言い方

「悩みを解決します」と「見方が変わって、次の一歩が決まる」のどちらに惹かれるかを、
後半の問いで両方を出して、答えで決める案です。

内藤さんの所から始めて、外へ広げます。

定理に近い人の言葉で、設問と案内の言葉を直してから、遠い人に出すためです。

1 内藤さんの所

配信を見ている人・サラリアの会員

定理に一番近い人の言葉を集めます
答えを見て、設問と案内の言葉を直します

次へ進む前に見る物
前半・後半の回答数。書く問いの中身

→

2 シンクウさんの所

定理を知らない人が多い場でも、
同じ設問が通じるかを見ます

ここで変える所
・最初に1問足します
　（定理という言葉を聞いた事があるか）
・AIシンクウとは別の物だと分かる書き方
・12月の企画と重ならない時期

次へ進む前に見る物
途中でやめた人の割合。結果の種類の偏り

→

3 外

紹介・SNS・広告

1と2で反応の良かった言い方と、
結果の種類を、外向けの入口に使います

時期と費用
未定

次へ進む前に見る物
外に出す時期と費用を決めてから進みます

シンクウさんの所での案内は、時期と回数をご相談します。

仮の見立てで、答えは前半76件・後半38件ほどです。

まん中の割合で出した数です。割合はどれも仮で、実際に測った数ではありません。

案内を見る人 内藤さんの配信 133人 ＋ サラリアの会員 約340人	473 人	**＋ シンクウさんの所** 重なりの分、実際は少なくなります
プロモ用の LINE に登録する人 案内を見た人のうち 20%（仮）	95 人	控えめ 47人 ～ 多め 142人
前半の6問を答え終える人 登録した人のうち 80%（仮）	76 件	控えめ 33件 ～ 多め 128件
後半まで答える人 前半を答え終えた人のうち 50%（仮）	38 件	控えめ 10件 ～ 多め 90件
セミナー第1回に「出たい」と答える人 後半まで答えた人のうち 30%（仮）	11 人	控えめ 2人 ～ 多め 36人

上田さんに伺う事　　シンクウさんの所で、案内を出せる相手の数。数が入ると、上の人数が変わります。

回答が少ない時は、立場ごとに分けて比べる事はできません。その時は、数ではなく、書く問いの中身を読む事を主にします。
割合と人数は、URL の表の「6 人数の見立て」で入れ替えて見られます。

仕組みと下書きは、こちらで用意します。

お願いしたい事は、下の5つです。どれも案で、決定ではありません。

お願いしたい事 案

内藤さんへ

・内藤さんのお名前での案内
・診断の結果と、定理の割り当ての監修
・特典に使う物の確認

上田さんへ

・上田さんのお名前での案内（時期と回数はご相談します）
・シンクウさんの所で案内を出せる相手の数を、教えていただく事

こちらで用意する物

設問と、プロモ用の LINE の仕組み
設問、答えに合わせた印、結果と特典のお届け

特典
結果ごとの最初の1本の4コマ。定理4のページ漫画（10ページ）

案内の文の下書き
数式を出す文・出さない文の2通り

答えの集計とご報告
入口ごとの数、立場ごとの人数、書く問いの中身

案内の文は、内藤さん・上田さんの言葉に直していただく前提の下書きです。

3つの道は、選ぶとここが変わります。

2枚目の3つです。右上の「こちらの推し」は案で、決定ではありません。

1　プロモ用の LINE を、誰の名前で作るか

こちらの推し　新しい名前の LINE を1本

選ぶと変わる事　内藤さんやサラリアの名前だと、内藤さんの所の人は入りやすく、シンクウさんの所や外の人には遠くなります。
新しい名前は、どの入口からも同じ形で入れます。

2　案内を、いつ、どの順で出すか

こちらの推し　内藤さんの所が先

選ぶと変わる事　内藤さんの所を先にすると、答えを見て設問を直してから、シンクウさんの所に出せます。
同時だと早く数が集まりますが、直す間がありません。

3　広める事を先にするか、売上を先にするか

こちらの推しは、出せません

選ぶと変わる事　案内の順番と、値段の置き方が変わります。
セミナー第1回を無料にするか有料にするかも、ここで決まります。

次に一緒に決めることは、4つです。

今回の設問では分からない事と、その先で一緒に決める事を並べました。

この調べでは分からない事

博士側への確認
この調べとは別に進めます

外の人の反応
今回は、内藤さんの所とシンクウさんの所の人にだけ聞くためです

人数の少ない層が払う額（仕事をしている人など）
手がかりが出るだけです。少ない時は、書かれた中身を読みます

次に一緒に決めること

1 **値段と、商品の段**
答えが集まり、セミナー第1回の様子を見てから

2 **外向けに出す時期と費用**
内藤さんの所・シンクウさんの所の答えを見てから

3 **博士側への確認を、いつ・誰から進めるか**
外向けに出す前

4 **仕事をしている人向けの物を作るか**
「仕事で、定理を使って決めたい事」の答えを見てから

細かい表は、別にまとめました　設問の全文・診断の結果・特典・人数の計算・決める事の一覧（書き込む欄つき）
URL の表　https://ninchi-hyou-7xdfth.pages.dev/　／　Excel（同じ中身です）