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