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。内藤さんの所から始めて、シンクウさんの所、外へと広げます。

全体の流れ(上から順に進みます)

段	順	起きる事	仮の人数
① 集める	1	案内を出す(内藤さんの所・シンクウさんの所)	見る人 473人 +シンクウさんの所
	2	プロモ用の LINE に登録(入口ごとに数えます)	登録 95人
② 聞いて渡す	3	前半　入口の診断(押すだけの6問)	答え 76件
	4	結果と特典1(入る角度の結果と、4コマ1本)	
	5	後半　深掘り(9問。仕事をしている人は+1問)	答え 38件
	6	特典2(定理4のページ漫画と、 セミナー第1回の先行案内)	
③ 案内して売る	7	答えに合わせて案内を分ける	「出たい」の答え 11人
	8	セミナー第1回(1/29 ごろ・見込み)	
	9	有料モニター(1万円前後・仮)	
	10	本体のご案内(値段と商品の段は未定)	

※ 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

順	決めること	選べる道	こちらの推し(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	・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)	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	時期　12月のうち ／ 年明け 順番　内藤さんの所が先 ／ 同時	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	・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)	推しは出せません。 内藤さんのお考えで決まる所です