# 稼ぎの境界線を制覇せよ（睡眠ビジネス編）

マッドネット博士のスピードアイデア起業マガジン

■稼ぎの境界線を制覇せよ(睡眠ビジネス編)

図:睡眠ビジネスにおける稼ぎの境界線

睡眠のお話しですが、まず先に眠りは我々にとって活力の元であることを
意識して下さい。別に寝ても寝なくても一緒であれば悩みなどないのですが
我々人間の体は、体の疲労や脳の疲労を睡眠によって回復、整理している事は
最低限抑えるべきところです。

寝ている状態と起きている状態の狭間(境界線)には
「今から寝る」と「今起きた」という二つのタイプがあり
ともに熟睡できれば疲労感を軽減できるということは
経験的に我々はわかっています。

ですから、睡眠関連のビジネスを行うにあたっては疲労度や熟睡度を
いかに解決できるかが稼ぎの境界線となってきます。

・あの枕で寝て起きたらすごいすっきりとした！
・寝る前にあの運動をしたらすぐにぐっすり眠れた！

この寝る時と起きる時の両境界線に訴える必要があるんです。
「すっきりとした目覚め」だけでなく、「すぐに眠れる」という二つの
境界線にアプローチするのです。

■ まとめ
稼ぎの境界線は、「起きている」と「寝ている」の狭間に存在する。
商品を売りたい人は、この境界線(２箇所)に顔を出す必要があるんです。

「すぐ眠れた上に、すっきりとした目覚め。毎日活き活き！」

**「起きる」と「眠る」の境界に双方からアプローチすれば売れはじめます。**

立ち位置をいつも購入者と同じ視線にあわせることで、リアリティが生まれ
アクションを誘発できるものなんです。悪用厳禁！

マッドネット博士
茂野太陽

このレポートが参考になりましたら以下をクリックして応援投票を御願いします
YES⇒http://clap.mag2.com/houhuthaev?kkainru01