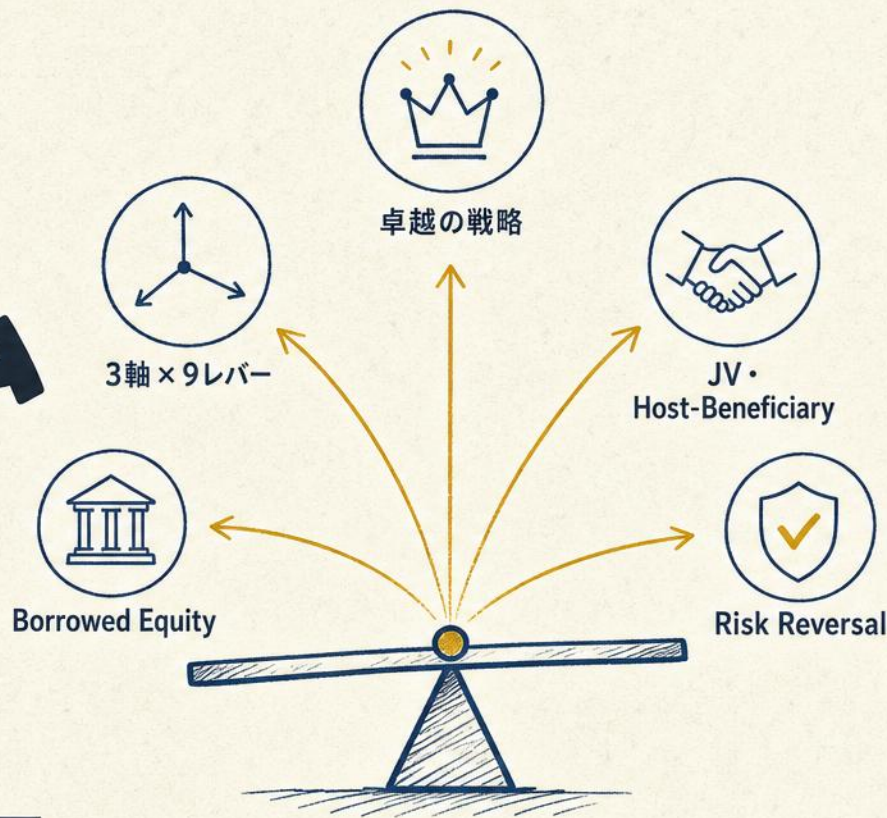


ジェイ・エイブラハム 5大戦略



>> 自分の資産だけで戦うな、他人の資産を借りろ / 社内レクチャー

5つの戦略を貫く、たった一つの原則

———・他人の資産を借りて、売上構造を一段上から設計する———

自分の資産だけで戦うな、他人の資産を借りろ



・顧客リスト > ジョイントベンチャーで借りる



・信用・権威・メディア・場
> Borrowed Equityで借りる



・顧客の心理的ブレーキ
> Risk Reversalで取り除く



・全ての土台
> 卓越の戦略で「信頼される存在」になる

これから5戦略を
順に見ていきます

- 1 卓越の戦略
- 2 3軸×9レバー
- 3 JV・Host-Beneficiary
- 4 Borrowed Equity
- 5 Risk Reversal

1 卓越の戦略

Strategy of Preeminence

➤ 顧客の人生に責任を持つ、
信頼される助言者になる



4

「どう売るか」ではなく「何が顧客の成果か」から始める

売らないこともある。だから生涯の相談相手になれる

普通の店員



卓越の戦略



- 普通の店員：売れ筋を勧める → 売る
- 卓越の戦略：本当に必要か一緒に考える → 売らないこともある
- 短期の売上は下がるが、生涯価値（LTV）が何倍にもなる
- 商品で差別化できない時代、決定要因は「誰から買うか」

⑤ コピーは、この一行で生まれ変わる

売り込みを消すと、逆説的に売れる

普通の売り文句

卓越の言い換え



「買ってください」



「あなたに本当に必要か一緒に考えましょう」



「他社より優れています」



「他社が合うケースも正直に言います」



「今すぐ申し込み」



「3日考えてから決めてください」

逆説的だが、これで売れる

② 3軸 × 9レバー

売上 = 顧客数 × 客単価 × 購入頻度

／ 打ち手を漏れなく出す

顧客数



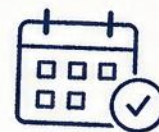
- ① 紹介システム化
- ② ジョイントベンチャー
- ③ リスクリバーサル

客単価



- ④ アップセル
- ⑤ クロスセル
- ⑥ バンドリング

購入頻度



- ⑦ 継続課金化
- ⑧ 再購入リマインダー
- ⑨ ダウンセル

各施策の
深掘りは別冊

07

1軸を30%伸ばすより、3軸を少しずつ

掛け算だから、小さな改善が複利で化ける



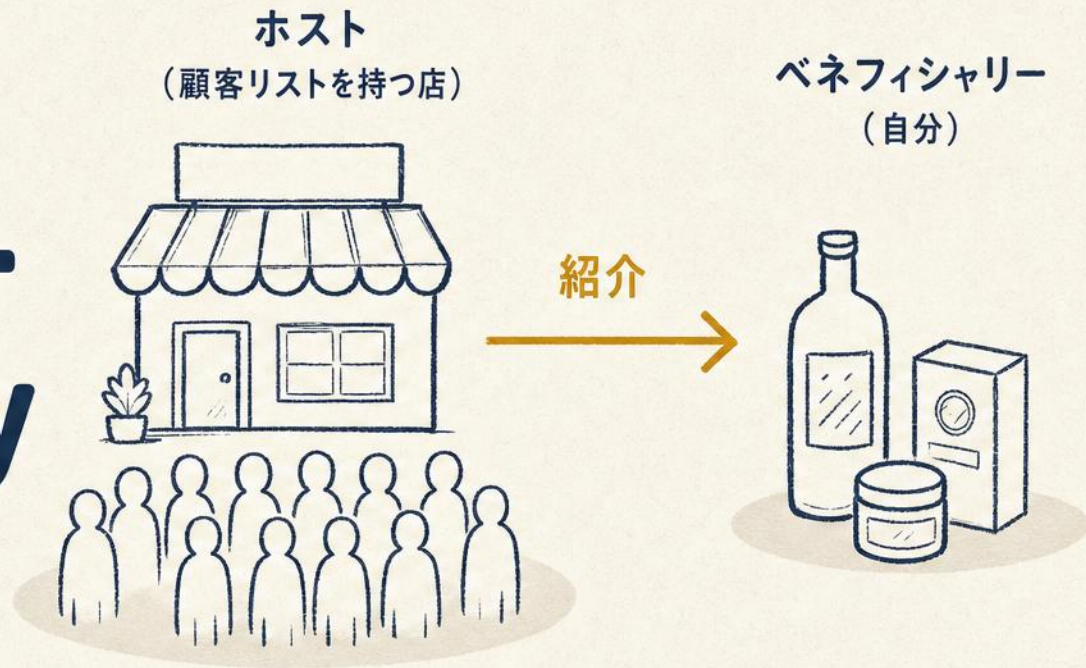
足し算なら 190% / 掛け算なら 220%



見落とされがちな「客単価」と「頻度」に伸びしろがある

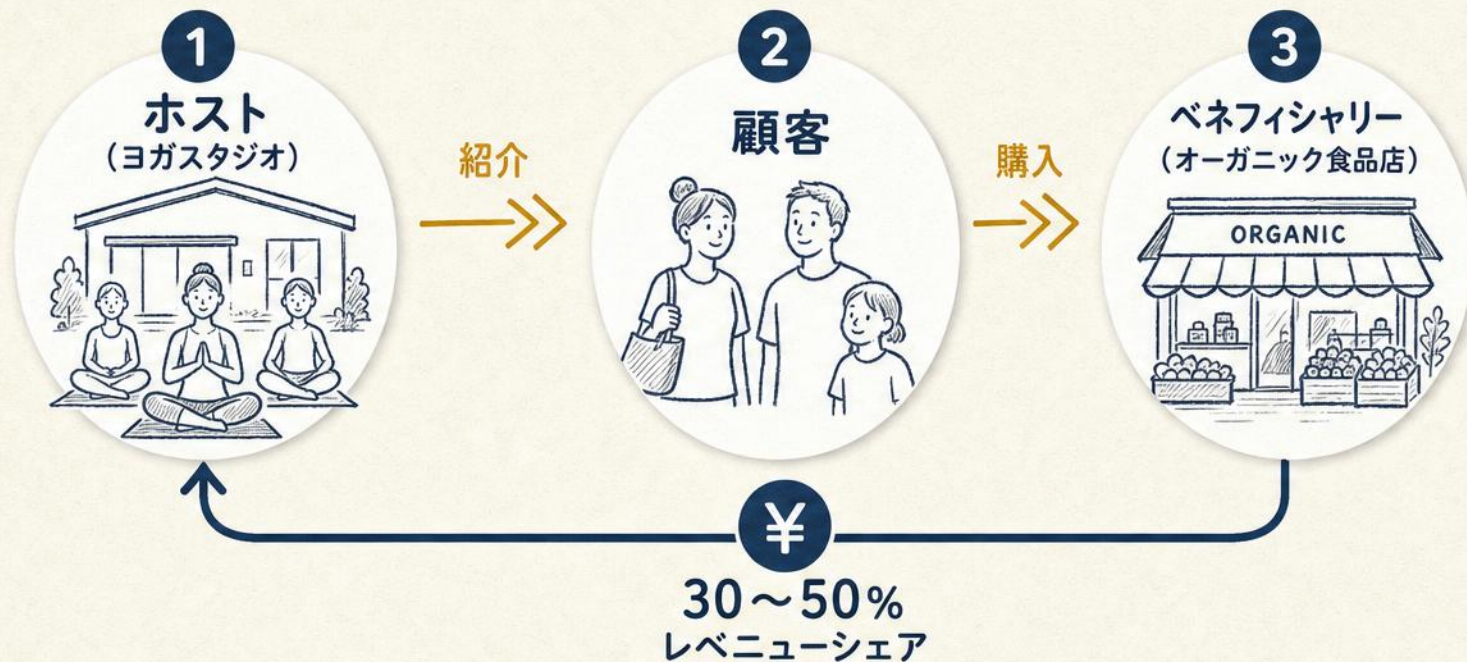
③ ジョイントベンチャー Host-Beneficiary

すでに信頼を持つ人の顧客リストに、
自分の商品を買らせてもらう



09 広告費ゼロで、信頼ごと顧客を借りる

ヨガスタジオが、オーガニック食品店を顧客に紹介する



- 成果が出たらホストに30~50%レベニューシェア(先払いゼロ)
- ホストの信頼が移転 → 成約率は広告の3~10倍
- 1社と組めば、1日で大量リストにアクセスできる



広告費ゼロ



信頼の借用



スケールの速さ

10 「15ヶ月で100億」の核は、これだった

成立条件さえ満たせば、最速のレバレッジになる



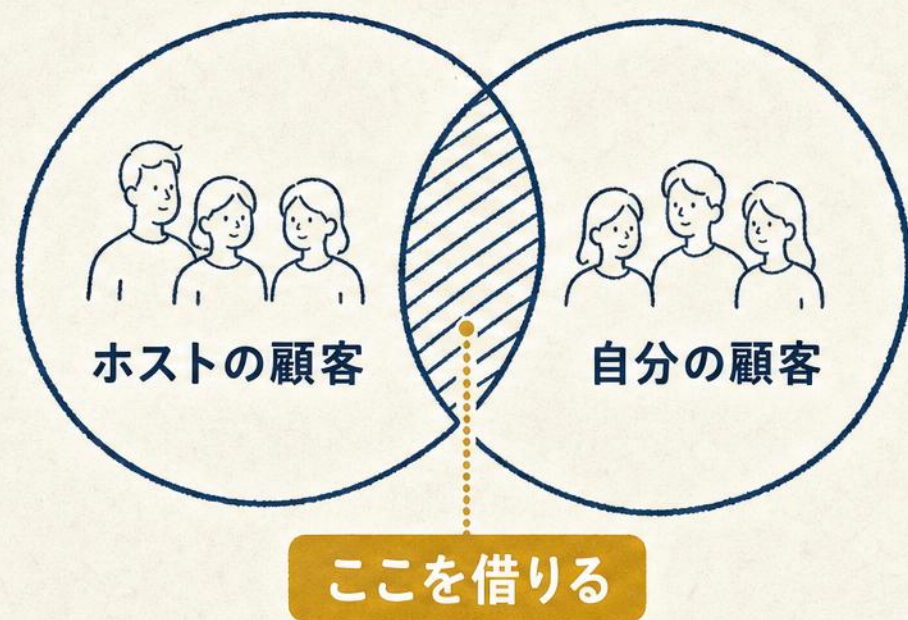
• 顧客層は重なるが、商品は競合しない



• ホストの顧客にとって、
本当に有益な紹介である



• ホスト側に、紹介する正当な理由
(追加収益・体験充実)がある



➤ 1社ずつ口説くのではなく、テンプレ提案書で100社同時に ➤

4

Borrowed Equity 信用の借用

Strategy of Preeminence の応用 /

権威・実績・メディア・場まで借りる



信用は、5つの形で借りられる

ゼロから自社サイトSEOは、2026年では遅すぎる

1



- ① 推薦の借用： >>
権威者・著名人・既存顧客の推薦コメント

2



- ② メディアの借用： >>
既存メディアへの寄稿・出演

3



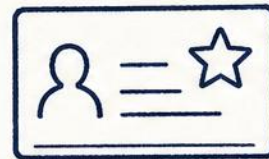
- ③ プラットフォームの借用： >>
YouTube・X・noteの集客機能

4



- ④ 信頼の借用： >>
所属団体・資格・受賞歴で社会的証明

5



- ⑤ 顧客実績の借用： >>
最初の1社を実績用に格安or無償で

———— Borrowed Equityで初速を作ってから、自社資産に転換する ————

5

Risk Reversal の極端化

Better-than-risk-free

顧客が買わない最大の理由

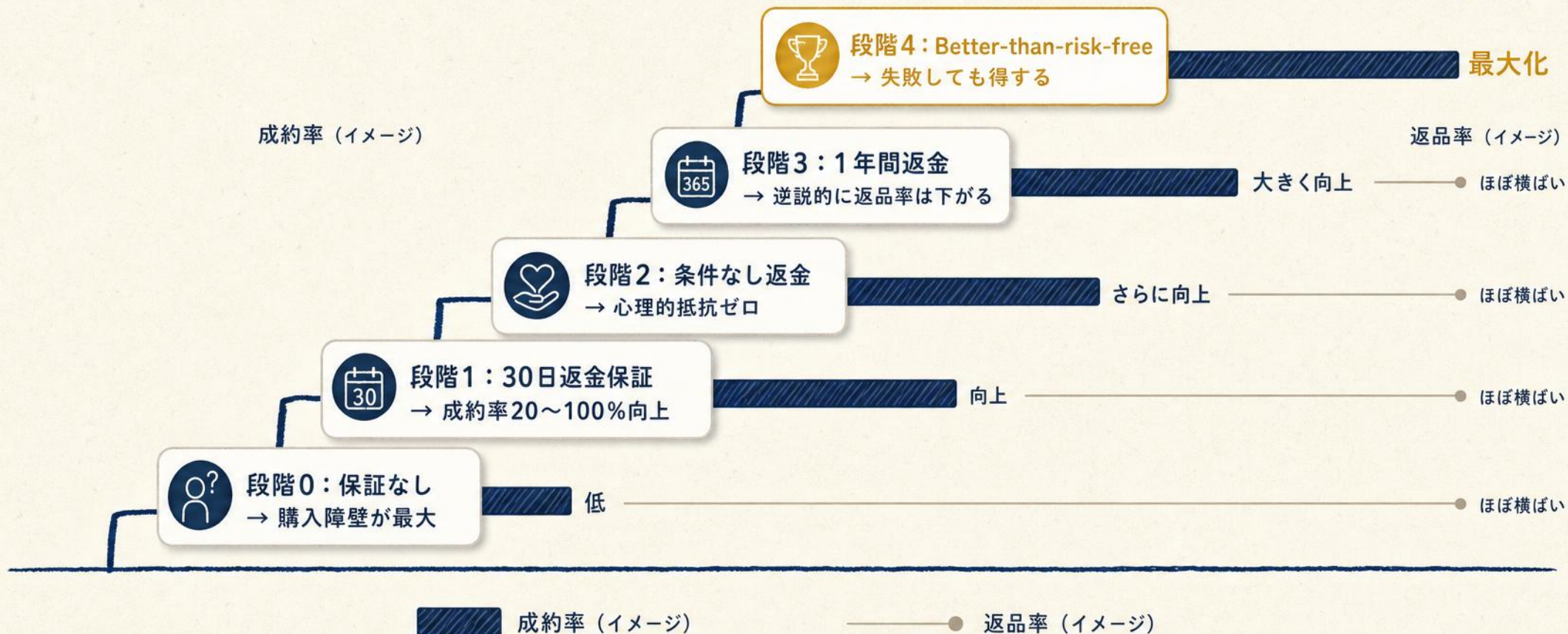
「失敗したらどうしよう」を、構造で消す



保証は、5段階でエスカレートできる



段階が上がるほど成約率は上がり、返品率はほとんど上がらない



「失敗しても得する」とは、こういうこと

..... 断る理由を、完全に失わせる

1  +  効果がなければ全額返金、さらにお詫びに〇〇もプレゼント

2  +  結果が出なければ全額返金、さらに次の3ヶ月は無料サポート

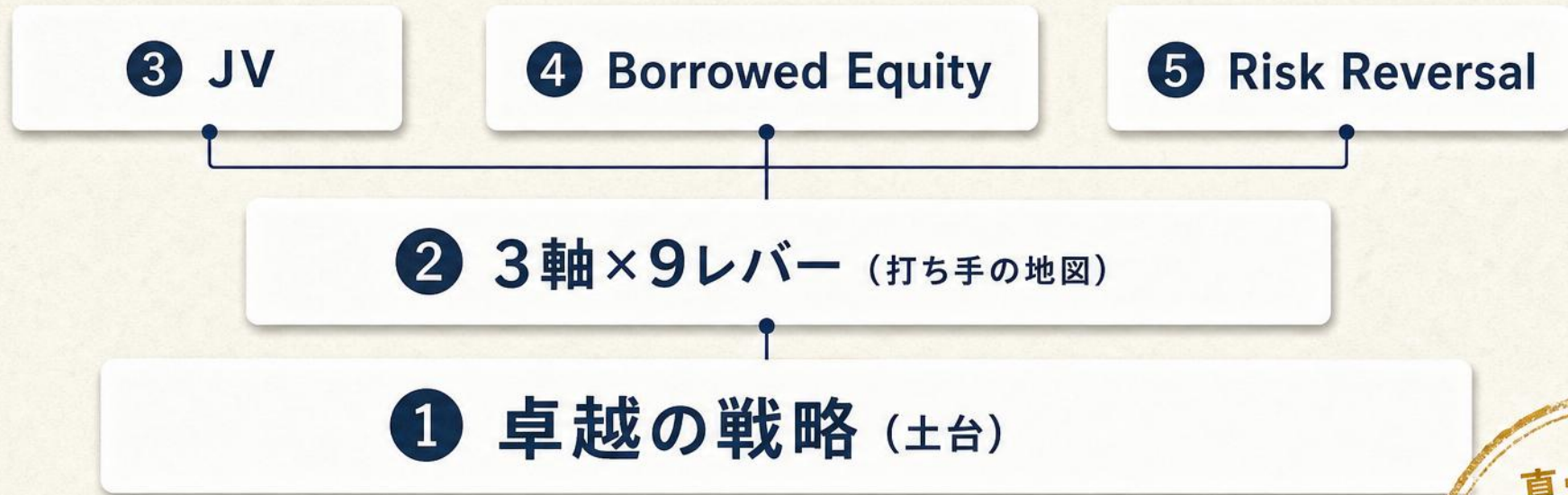
 成約率 **1.5~3**倍

 返品率 **+0.5~2%**だけ

>>> 顧客が断る理由を完全に失う >>>

5つは、こう噛み合う

①が土台、②が打ち手の地図、③④⑤がレバレッジ



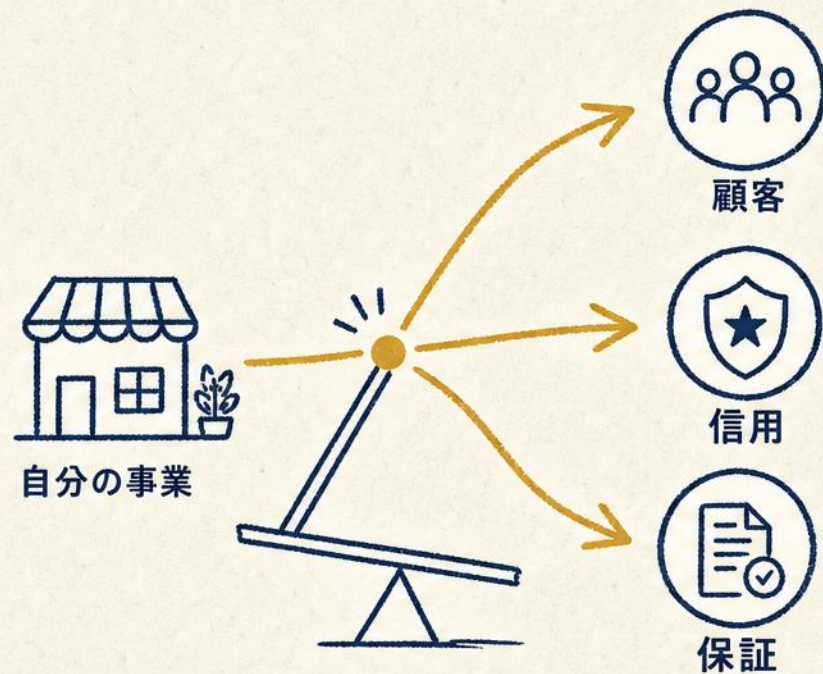
- 土台：① 卓越の戦略 — 信頼される助言者であること
- 地図：② 3軸×9レバー — 打ち手を漏れなく洗い出す
- 増幅：③ JV / ④ Borrowed Equity / ⑤ Risk Reversal
- 真骨頂はゼロイチではなく「眠っている資産の換金」



自社が、まだ「借りていない」 資産はどれか？

他人の顧客・信用・場を借りれば、明日から構造が変わる

- ・組めるホスト（顧客リストの持ち主）はいないか
- ・借りられる権威・メディア・プラットフォームはどれか
- ・保証を、段階4まで引き上げられないか



自分の資産だけで戦うな、他人の資産を借りろ。