

文章スキル企画シナリオ

1通目件名：興味を持っていただきありがとうございます。文章スキルの新講座は2日後に販売開始します。

本文：
しゅんえいです。

企画に興味を持っていただきありがとうございます。

今回は文章スキルを
完全に駆使して、
永遠に商品が売れるようになりましょう。

という講座になります。

講座自体は、
2日後に販売開始しますね、

2日後の21時～です。

講座のコンテンツは
ほとんど完成してるんですが、
あとはもっと
実践的に学んでもらえるように
終盤のチェック段階って感じで進めてます。

今回の内容ですが、
ざっとこんな感じです。

- ・ 内容に濃い文章にしてファンにする方法

- ・人を巧みに動かす扇動術
- ・高単価商品が売れる細かい戦略とステップ
- ・売れるシナリオ作成方法としゅんえいのシナリオ解説
- ・全てのコンテンツネタを集められるリサーチ方法
- ・市場関係なく文章だけでマネタイズするテクニック
- ・月80万以上を自動化させるステップメール戦略

これが全てではないんですが、
こういった内容を話してます。

全部ひっくるめて、
「売れる文章術です！」
と言った方がいいかもしれません。

セールスに特化した内容でもあるし、
売るための本質的なスキルが
かなり入ってます。

ここでしっかり
文章を勉強していただいて、
ビジネス的にも、人間としても
一気に成長してもらえれば嬉しいです。

僕も今はほとんど
文章のみで稼いでるので、
かなりの内容とボリュームがあります。

正直、
文章スキルがあるだけで、
どの市場でも戦っていけるので
今回はそれなりの高価格にしています。

あと今回に関しては、
コース別で用意してるところもあるので
もし自分に必要だと感じてもらったら、
ぜひ手にとってほしいなと思ってます。

では、
2日後に募集開始するので楽しみに。

%url1%

2通目件名：販売開始は明日の21：00～です。一生モノの文章スキルを身に付けようぜっていうエピソードとその未来。

本文：
しゅんえいです。

文章スキルの講座は
明日の21時～案内を開始します。

で、今回は
「文章スキルをマスターして、
自由自在に商品が売れるようになりましょう」
といった提案です。

今僕は22才ですが、
同い年の年収と比べると
5倍以上になりました。

これは別に自慢でも何でもないので、
僕がそうなれたのも
文章スキルを勉強したから。

というのが大きいです。

ただ、
こと文章スキルを身に付けた
と言っても、

巷にあるような
コピーライティングだけを
勉強したわけではありません。

そうではなくて、
一般的なライティングよりも
人を動かすためのテクニックとか、
人間の本能的な欲求だとか、
昔の偉人が使ってきた扇動術、
ベストセラー作家の表現etc・・・

かなり本質的な事を勉強してきたし、
今も進行形で
それに特化した教材や本を買って
毎日勉強は欠かさずやってます。

実際に文章を勉強したところ、
自分が作った商品が
一気に売れてしまった・・・

という現象が起きたし、
一言で言うと

”良いセールス”

ができるようになった自負があります。

これ聞いた事あるかもですが、
一流の営業マンは
実は商品を直接売りつける事はしません。

それよりも
世間話をしたりして、
気づいたらお客さんの方から
「商品を買わせてください！」
と言ってくれる現象が
当たり前のように起こります。

そしてお客さんの方から、
「この商品を買って本当に良かったです」
と、当たり前のように
言ってもらえるようになるんです。

こんな感じで、
リアルもネットも関係なく
本当に一流の営業マンは変に媚びないし、
自信を持って売ってるので、
売れば売るほど感謝されます。

家も、
投資信託も、
保険も、
不動産も、
塾も、
情報商材も

全てそうですが、
買ってくれたお客さんから
感謝されまくるし、
そこからリピーターになってくれたりします。

つまり、
一生のお客様になってくれます。

確かに
商品のクオリティが高いもあります。

ですがそれよりも、
セールス自体に多大なる工夫が隠れてます。

これは1年以上前の事です、
某有名外資系保険の営業所長が主催した
セミナーに行って、
それ以降も何度か話す機会がありました。

その人は元々地方の信用金庫に勤めていて、
そこでヘッドハンティングされて
今の立ち位置まで上り詰めたらしいです。

さすがに
ヘッドハンティングされるだけに
実績も凄まじくて、
今は名古屋に住んでますが
名古屋でトップと言っていました、
高単価な生命保険を2000人以上に売ってきたとのこと。

生命保険って普通に何千万もするし、
場合によってはですが、
特に法人の保険だと
月額50万とか100万の商品もあります。

なのでどちらかと言うと
富裕層向けの商品でもあります。

保険の値段も値段なので、
普通の人であればまずビビります。

セールスするにも一苦労です。
いや、一苦労どころかそれ以上です。

ですがその人は
完全に良いセールスが身に付いてるので、
何躊躇する事なくバンバン成約させてます。

しかもお客さんの満足度もピカイチなので、
そこから口コミが生まれて
どんどん新しいお客さんが生まれています。

その人と話してる時に思ったんですが、
「話しててすごく心地がいい」
と感じました。

それと同時に、
そりゃ売れるわな・・・とも思いましたね。

話してて全く嫌な感じがなし、
セールスセールスしてませんでした。

単純に話してて楽しいし、
この人から保険を買いたい。
と自然に思いました。

なんか営業マンと聞くと、
コミユカも半端なくて
テンションも高くて
腕には高級時計があって
服装も高価なもので、、、

みたいなイメージがあったんですけど、
それが一切なかったんですね。

どちらかと言うと、
それとは逆の雰囲気でした。

時計も普通だし、
清潔感のあるスーツで
知識がめちゃくちゃ豊富です。

僕が普段どんなビジネスをしてるのかとか、
趣味はどんなことをするのかとか、
あとは自分の家族の話とか。

全くセールス的な会話がなかったので
これには本当に感銘でしたね。

決してバリバリセールスしてくるような
体育会系だけがセールスマンではないみたいです。

僕も職業柄、セールスをしてるし

何か学べる事はないかと
会話の中で研究してたんですけど、

改めて考えると、
今使えるようになった文章スキルの本質と
かなり共通する部分があったので、
「なるほど本質って一緒なんだな」
と思いました。

彼との出会いの中では、
やっぱりそこで腑に落ちた部分が大きかったです。

これってネットビジネスでも同じです。

テンションをわざと上げなくていい。
稼いでます的なアピールもしなくていい。
媚びて売りつける事もしなくていい。
特別でかい実績もいらないんです。

わざとらしく目立たなくても
ちゃんと商品は売れるし、
見えないところで仕組みを作りながら
そこで爆儲けしてる人は沢山います。

ただそれは、
大前提としてちゃんと満足してもらえる
良いセールスができることが条件です。

それができたらなんでも売れるし、
精神的にもかなり良くなります。

加えて、
セールスする事に対して
全くビビらなくなります。

やはりどんな商品も、
ちゃんと自信を持って売る事は大事です。

日本にはなぜか、
セールス＝悪みたいな
特別な風潮があります。

ですがちゃんと良いセールスができれば、
そんな概念は一気に吹き飛びます。

もっと言うと
商品をお客さんに売ってあげないと
お客さんは一生悩み続けてしまうんです。

なのでセールスしてあげないと、
1番大事なお客さんのためになりません。

僕は勉強していくうちに
だんだんとこの考え方にシフトしていったので、
今は50万でも、100万でも自信を持って売れます。

売れば売るほど、
お客さんの悩みが消えていくし
価値提供ができるからです。

それに伴って自分の財布も
どんどん潤うし、
精神的にも安定してきます。

そして、
そのための文章スキルが身に付けば
人生のすべてがビジネスに繋がります。

誰かと組んで商品をアフィリエイトして
売上は折半みたいな形をとっても良いし、

自分で商品開発をして
売ることができれば、
その売上は100%自分のものになります。

僕は半年間くらいは
アフィリエイトをやっていました。

大した実績ではありませんが
それなりに理解してきたので、
今度は自分の商品を作って
それをネットで売れるように仕組みを作りました。

それをやり始めてもう1年くらいですが、
今もちゃんと仕組みから収益が発生していて
今月は現時点で44万くらいです。

そして買ってくれた方からは、
「買ってよかったです！」と
毎日アウトプットが届くし、
「今月このくらいの収益を出せました！」
という成果報告も少なからずもらってます。

セールスに関して言うと、
もの凄く難しいなと思うかもしれませんが
別にそんな事はないので安心してください。

もちろんセールスにも
ちゃんと型というものが存在します。

セールスをする時には
シナリオを作る必要があります。

シナリオと言うと、
小説家が物語を書く時に使うものだと感じるかもですが、
それをセールスに特化して組み立てていきます。

そして、
そのセールスのシナリオの型通りに
しっかりと文章を当てはめていけば、
かなりいい仕上がりになりますし
商品も当たり前のように売れます。

売れるシナリオに関しては、
巷の本や教材でも学べるし
ネットビジネスをやってる人も使ってる人は多いです。

ですが、
そこからさらに自動化に特化して
シナリオを作ってる人は少ないし、
それを教えてくれる人はもっと少ないです。

なので講座では、
それをガッツリ話します。

「しっかり売れる+自動化」

これに特化したシナリオを知らないと、
一時的には稼げたけどその後は不安定。

みたいな事が起きてしまいます。

それは良くないし、
どうせやるなら収入は安定させなければいけません。

僕はどうしてもやるからには
ちゃんと安定させたいと思ったので、
自分でもいろいろ試しながら
「しっかり売れる+自動化」
できるシナリオを設計しました。

商品売るまでにやる事は非常にシンプルで、

①シナリオ作成

↓

②ステップメールを組む

↓

③売る

↓

④自動化する

※以下ループ

これだけです。

なので仕組みを増やす時は、
いつもこの繰り返しをするだけです。

最初はうまくいってる人のシナリオを
真似してやっていたので、
最初だけはちょっと時間かかりました。（1ヶ月くらい）

全然文章を書くことにも慣れてなかったのです。

でも今は最初に比べたら
かなりすんなりと文字を打てるようになったし、
シナリオの型も頭に入ってるので
1つの仕組みを作るのには1週間もあればできます。

そしてそれをメールで流すだけで、
50万～100万くらいの収益が出たりします。

ちなみにですが、
一度売れるシナリオを使えるようになると
全く違うジャンルの商品を扱ったとしても、
同じように売れるようになります。

世の中の成功者達は
儲かる市場を一気にリサーチして、
それが見つかった瞬間に
すぐに売れる仕組みを作ります。

で、それを1ヶ月とかでやってしまって
もうすでに所有している仕組みと合体させたりしてます。

英語と不動産を合体させたり、
ダイエットと筋トレを合体させたり、
ビジネスと恋愛を合体させたり・・・

こういった流れで、
どんどん雪だるま式に資産を増やしてます。

正直ここまでいくと、
もう無敵というか、チートです笑

僕はそれを目の当たりにして、
同じ人間が勉強してやってできたんだから
俺も勉強してやりさえすれば絶対できる。

と思ったので、
必死に食らいつきながら勉強してきました。

・・・と、こんな感じで話しましたが、

ここで改めてまとめますが、
「文章スキルを身に付けて、
一生に渡って売れるシナリオを作れるようになるうぜ」
という講座を出します。

文章の本質、型を勉強することで
どんな時代でも左右されないし、
一貫して安定した資産を作ることができます。

ですので、
誰にも負けない唯一のスキルを身に付けるつもりで
明日の詳細を読んでもらえればと思ってます。

企画案内開始は明日の21：00～です。

ではお楽しみに！

追伸

ここでちょっとしたアンケートをします。

文章スキルを完全マスターした後、
あなたはどんなことをしてみたいですか？

もし差し支えなければ
教えてくれると嬉しいです。

必ず返信します。

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。
%url1%

3通目件名：お待たせしました。いよいよ『執筆大学』が開校します。

本文：

こんばんは、しゅんえいです。

時間になったので、
早速案内を開始したいと思います。

『執筆大学』

という講座名にしました。

文章スキルを
完全マスターすることに特化した
唯一無二の学校を開校します。

詳細案内はこちらから読めます。

→[%url2%](#)

今回は文章スキルの講座なだけに、
至る所に売れる工夫を散りばめてます。

なので、
それを研究するつもりで
隅から隅まで読んでみてください。
(声に出して読み上げるとかなりわかってきます)

それに加えて、
レターの中で今後のビジネスの戦場で
順調に勝ち上がっていくためには
一体どうすればいいのか？

これを本質から語り尽くしました。

実際に今ネットビジネスを本業で取り組んでる人。
まだ取り組んでないけど今後やろうと思っている人は、
ぜひ読み飛ばすことなく
静かな場所で読んでもらえればなと思ってます。

文章スキルを完全マスター
できる学校をイメージしてるので、
かなり本質的な話から
細かいノウハウ、それを生かした応用技、
そして具体的な事例まで語り尽くしますね。

もちろんスキルが付いて成長しますが、
それ以上に
かなり楽しみながら学べるのでは？

と思うくらいに仕上がりました。

今後コンテンツは更新もして、
どんどん増やしていくので
もっとブラッシュアップしていきます。

レターにはライティングの
重要な本質テクニックも書いたんで、
その辺に関しても参加した後でも構わないので
ぜひ再度読んでもらえると嬉しいです。

そして、

今回の講座に関しては3つのコース別で
ご案内することにしました。

コミュニティーコース以上は
少数精鋭での募集になるので、
リアルで会ってセミナーや作業会を行います。

ここに参加した方は、
ガッツリ文章スキルを磨いていきましょうね。

今のところ、
僕とリアルで会えるのは
コミュニティーコースもしくは
コンサルティングコースのみですので、
ぜひご検討ください。

オンラインコースも
もちろん文章スキルをガッツリ磨けるように、
最高の環境を用意してるので
そこは安心してもらえればなと。

ご質問等あればなんなりと。

それでは！

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。

%url1%

4通目件名：初心者～上級者まで参加有。「労働」を仕組み化してはダメな理由。

本文：

こんにちは、しゅんえいです。

昨日から執筆大学の募集を開始しました。
にも関わらず、
かなりの方に参加していただきました。

→%url2%

募集期間は7日間です。

講座生からの
アウトプットも続々と届いてます。

中には、

「しゅんえいさん、
ステップメール戦略って
〇〇と〇〇の要素が組み込まれてたんですね・・・

これ確実にファン化しちゃいますね！」

といった声もいただきました。

これはなかなかやってる人は少ないし、
ここまで入念に仕組みを組んでる人はいないです。

知ってるだけでもチートだし、
ちゃんと応用技もできるので
ぜひ生かして欲しいなと。

そのくらい
文章スキルが身につけてしまったら、
かなり強キャラになれます。

講座生からの自己紹介を見ましたが、
初心者の方から上級者の方までいて
僕より実績のある方も参加してくれました。

たまにですが、
すでに月収100万を突破している
上級者の方に相談されることがあります。

どう言う内容かというと、
今月はなんとか100万いったけど
単発だからここからどうすればいいのかわからない。

自動化したいけどやり方がわからない。

今後が不安で自信がない。

このような内容です。

「月収100万」というのは、
ネットビジネスの業界では成功。

と言われてますけど、

学んでしまっただけで明確化すれば
そんなに難しいことではありません。

普通にやるべき事をやっていけば突破しますし、
それは文章のスキルだけで突破できます。

ですが、
ここで重要なのは、
稼いだ金額なんかよりも
「どう稼いだのか？」なんです。

先ほど話した方の実例を言うと、
彼は今月30万の個人コンサルを
4人に売れたので月収120万稼ぎました。

確かにこれも、
見事な月収100万の大台突破ですね。

ただ、
それで稼いだ月収100万と
自動化して稼いだ月収100万とではワケが違います。

まずそこに根本的な問題が隠れてます。

要はどのように100万を稼いだのか。
その収益構造の違いです。

コンサルで稼いだ100万に関しては、
単発なので次の月も

また同じ事をしなければいけなくなります。

メールを返信して、
スカイプ相談をして、
対面で会って、
必死にコンサルを売る為にクロージングする。

こんな事を来月も、
再来月もやらなければいけないんです。

もしくは今月は
自動化はできてないけど新商品が売れて、
ギリギリ100万はあったけど、

それを自動化した途端、
一気に売れなくなって
10万まで下がってしまった・・・

こういうパターンもありますね。

この状態はかなり精神的にも良くないです。
先月は100万稼いで浮かれてたのに、
売れなくなった途端焦ってしまいます。

ビジネス系の発信者は、
こういったパターンで落ちていく人が多数います。

僕が知ってる発信者だと、
東大受験を放棄し19歳でビジネスを始めて
半年後には100万を突破した
Tさんという人がいます。

ですがその100万というのは
100万のコンサルを1人に売った単発の100万でした。

そしてその100万という実績を
そこから自動化することもなく、
ずっと掲げ続けていた結果、
ビジネスに費やす時間が減り
コンサルもまともにやれなくなって
しまいには業界から消えてしまいました。

ちなみに、
こう言う人を僕は
「コンサル症候群」と呼んでます笑

必死に身体を動かさないと
コンサルを取れない状態。
それ以外で稼ぐ手段がない状態です。

心の奥底では、
自動化しないと・・・
仕組み化しないと・・・
そうしないと稼げていても一生労働なのに・・・

とわかっているけども、
目先のお金を必死に追いかけてしまって
いつまでも時間が増えずに減る一方です。

確かに周りには
「月収100万も稼いでるなんてすごいです！」
とちやほやされるけど、
自分の現状は自分が1番わかってるから

それを誰にもわかってもらうこともできない。

誰にも悩みを打ち明けることもできない。

本当にこの状態が1番悲しいし、酷いです。

これ、超重要なんですけど
まず大前提として
仕組みの中に「労働」を入れてはいけません。

そうしないとさっきの19歳の彼のように、
ビジネスをやればやるほど時間がすり減って
しまいには消えていってしまいます。

彼だけじゃないですが、
本当にこういう人が多いんですよ。

ちなみに僕だって、
そうなりかけたことが何回かありました。

で、ようやくこれではダメだ。
と気づくことができて、
やっとそこから自動化しなければと思って
それに特化してビジネスを進めて来ました。

僕も必死にコンサルを売ってた時期があるので、
コンサル症候群の人の気持ちは痛いほど理解できます。

でもそうになってしまうと、

自分の貴重な自由時間が減るし
新しくビジネスも挑戦できないし、
新しい知識を勉強する時間すらも無くなります。

実際僕はそうなってしまって、
もう笑えない状況になったので
コンテンツビジネスや仕組み化、
文章スキルやマーケティングなど、

お金も稼ぎつつ、
自分の時間も増やして、
精神的にも良い状態にして、
身体も健康的な状態を目指しました。

で、勉強した通りに
素直に取り組んだ結果。

収入は当時の3倍以上に跳ね上がったし、
自動化したので自分の自由な時間も増えました。

その空いた時間で
新しい仕組みを作ったりしてるので、
当然レバレッジが効いて
さらに今後収入は青天井に伸びていくでしょう。

あ、でも最初の3ヶ月くらいは
まだ読者さんも少なかったんで、
一人一人をスカイプコンサルしたりして
それをYouTubeにアップしたりしてました。

これに関しては、
実際に僕のチャンネルを確認してもらえればわかります。

そんな風にして、
しっかり読者さん一人一人と
深い濃い信頼を築いて行って、
独自商品売っていた時期がありました。

これは初心者の時の戦略としては
かなり良いと思ってます。

ですがある程度
読者さんが増えて来たタイミングで、
よりステップアップするためにも
作業をどんどん自動化していくのがベストです。

で、この時も大事ななのは
自動化して一時的に収入が下がる事を
決して恐れずにコンテンツを作り、
改善を繰り返していくことです。

なのでもし、
毎日返信をしてやっとファンを作れて
それで売れてるのであれば、
即返信は辞めるべきです。

確かに返信をストップしたら、
当然一時的ですが
収入が減る可能性は高まります。

これはその人の
仕組みのクオリティにもよるので
人それぞれです。

3割くらい減る人もいれば、
半分になってしまう人もいるし、
中には自動化した途端に爆上がりする人もいます。

ちなみに
自動化した途端に一気に爆上がりする人は、
仕組みのクオリティがかなり高いです。

で、今言ったように
一時的に収入が下がるのを、
ちゃんと我慢できるかが大事です。

あーマズイマズイ汗
売上あがんねえー汗
やっぱ自動化なんてやめよ涙・・・

となってしまうと、
再度返信を行ってしまっては
それこそ本末転倒です。

そしてここでダメなのは、
一時的に収入が落ちた事ではありません。

本当にいけないのは、
これまでの収入が全て
「労働収入」によって生まれていた。

ということです。

もしそれでファンができずに
商品も売れないんだとしたら、
それは明らかに仕組みの中身がおかしいか、
改善すべき点が沢山ある証拠です。

つまらない記事を書いていたたり、
価値提供になってない動画をアップしていたり、
全く面白くないメルマガを書いてしまったり。

そもそもコンテンツ自体が、
どれも大学の講義のような
機能的なことばかりで1つも面白みがなかったり。

本当に改善すべき事の本質は
ここにあります。

なので
そこをちゃんと直さないといけないし、
いくらネットビジネスとはいえ
「労働時間を増やせば良い」
というものではありません。

むしろただ労働時間を増やすのは、
退化にまっしぐら状態です。

僕の今の現状としては、
3ヶ月に一回くらいのペースで
新しい講座を作って
その1〜2週間くらいは缶詰になります。

それ以外は映画観てるか、

本読んでるか、
1日1本動画アップしてるか、
人と会ってるか、
勉強してるかみたいな感じです。

現状この状態でも
ちゃんと商品は売れますし、
成長して喜んでくれる講座生も多いし
実績を出してくれる人も増えました。

懇親会とかをたまにやるんですが、
その時には「教材買いたいです！」とか
「しゅんえいさんのコンサル受けたいです！」
と言ってくれることもあります。

僕の個人コンサルは今は100万しますけど、
半年前くらいには何もセールスしてないのに
ポンと2人の方に売れました。
(ちなみに当時はまだ50万でやってました)

1週間に1人くらいは、
しゅんえいさんのところまで会いに行きたいです！
直接教えていただけませんか？
というメールが届きます。

これも自動化に特化した
文章をそのまま仕組みに組み込んであるからです。

その方法ももちろん執筆大学の中で
ちゃんと話しているし、
それをそのまま取り入れてもらえれば

すぐ自動化できるようになってるので
これから自動化、仕組み化をしてビジネスをしたい！

という人はぜひ参加してみてください。

初心者のうちから
この文章スキルを知れるのは超ラッキーな事です。

僕はこれを知れるまで、
かれこれ2年以上が経った頃だったので
ある意味、
初心者の頃にこれを知れるのは羨ましいです。

文章スキルが身に付いたライバルは
本当に少ないので一気に抜き去ってしまいましょう。

執筆大学はこちらから参加できます。
→[%url3%](#)

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。
[%url1%](#)

5通目件名：飽和し切った市場でライバル関係なく圧勝するたった2つの必殺技。

本文：
こんにちは、しゅんえいです。

昨日に引き続き、
また続々と参加してくれた方がいました。

→%url2%

で、今日は飽和について
実例も交えながら話そうかなと。

「コモディティ化」

この言葉、多少は聞いたことあると思います。

ビジネスをやるのなら、
確実に知っておくべき言葉ですが
一言で言うと、

「似たような商品が増えて、
段々と飽和状態なる」

ということです。

例えば、検索窓で
「ブログ おすすめ」
と検索すると、
ほとんど同じような記事ばかり出てきます。

ワードプレスがいいよーとか。
アメブロがいいよーとか。
やるなら無料ブログが最適！とか。

もうわかったからいいよw
ってくらい出てきますね。

簡単に言うとこれがコモディティ化状態です。

市場がでかくなってきて、
ライバルが増えてくると
こんな感じで
同じようなコンテンツや商品で溢れかえります。

転売、せどり、アフィリエイト
FX、株、日経225、バイナリー、
ブックメーカー、ダイエット・・・

といった
飽和していると言われる市場では、
すでにコモディティ化が進んでいます。

みんな同じことしか言ってないので、
僕もリサーチとかしてても
あんまり面白みがないなーと思ってしまいます。

そして新しく参入した人は、
みんな同じことを言うから
それを鵜呑みにしてしまって
また同じことをやったりするんです。

ネットビジネスで稼ぎ続けられる人
というのはかなり少ない。

と巷で言われてるのは、
”みんなが同じこと”

をしようとするのが1つの原因でもあります。

確かにまだ飽和しきってない
成長段階の市場であれば、
周りと同じことをやっても
儲けることはできるかもしれませんね。

例えばアフリカに
コンビニのレジを持って売れば、
ありえないくらい儲かります。

実際、
タンザニアにレジを持って行って
そこで売ったら2億儲かった人を知ってます。

しかもそのレジは新品じゃなく、
かなりの中古品だったみたいです。

あとはスマホとかも
アフリカだったらかなり儲かると思いますね。

ですが、
ここでもしライバルが
アフリカは今儲けやすいぞ！
と気づいてしまったら、
一気にみんなアフリカに輸出し始めて
またコモディティ化してしまうでしょう。

レジを持ち込んで、
スマホを持ち込んで、
他にもいろんなインフラが整っていき

やがて完璧な飽和状態が出来上がってしまいます。

そしたらレジやスマホだけでは
全然儲からなくなってしまいます。

そしてその状態が
ネットビジネスの市場でも起こってます。

一番身近なところで言うと、
仮想通貨が一時期大ブームになりましたね。

テレビのニュースや新聞、
CMで数多く取り上げたせいで、
一気にみんなが仮想通貨が今アツい！
と言って新規参入者が激増しました。

流行りの波に乗ってる時は、
仮想通貨の発信をすれば簡単に集客できたし、
そこで口座開設のアフィリエイトとかすれば
簡単に儲けることができました。

ですがそれもつかの間。

あっという間に仮想通貨バブルは弾け、
価格は暴落し、
仮想通貨で発信していた仮想通貨ブロガー達は
一気に姿を消してしまいました。

たぶん、1番損をしたのは
すでにみんなが参入しきっていて
中途半端にお金を突っ込んだ人たちです。

テレビでも
「仮想通貨で大損した20歳の女子大学生」
みたいな特集がやってました。

こんな感じで、
流行って→飽和する
といったことがビジネスの世界では
起こってるんですね。

では、一体どうすれば勝てるのか？
というと、

その方法はたった2つだけです。

一つは、
コモディティ化し切る前に儲け切る。

そしてもう一つは、
コモディティ化した市場で勝ち続ける。

このどちらかしかありません。
前者の場合はかなりの覚悟とリスクが必要です。

これはさっきアフリカの例を出した通り、
1人で儲かる大陸を見つけ出して

ライバルよりも先に商品売っていく。

といった方法です。

アフィリエイトが流行る前に、
アフィリエイトを知って、
自分で実践しつつ試行錯誤しながらやる
みたいな感じです。

ちなみにそれはほぼ無謀に近いです。

と言うのも、
アフィリエイトが流行る前なんてのは、
今のワードプレスもなかったし、
メルマガだってどれを使えばいいのかサッパリ状態でした。

だからかなりの覚悟とリスクを取れる人であれば、
コモディティ化する前であっても
儲けることはできるのかなと思います。

でもこれは
よっぽどのセンスや才能がないと、
できないのではないかなと。

真似する人もいない。
だから自分のやってる事が正しいのかもわからない。
もしかしたら成功しないのかもしれない。

こういったリスクだらけになります。

かなりのスピード感も必要だし、

孫正義さんのような先見の目が必要です。

確かにそこで結果が出れば
一気に億万長者になる事ができますが、
もしそこで失敗したら
一気に数千万単位でお金が吹き飛んで、
5年、10年と損をし続ける事になってしまいます。

しかも失敗して
地獄に落ちる可能性の方が圧倒的に高いです。

なのでこの方法は、
僕はオススメはしていません。

それよりも後者の
コモディティ化し切った市場で、
ライバルに勝ち続ける事を推奨します。

僕がネットビジネスに参入した2016年は、
もうすでに「ネットビジネスはオワコンだ」
と言われてましたね。

たくさんの発信者がいて、
みんな自分より稼いでるし
知識も豊富で
人脈もある人が市場で儲けていました。

なので時には
色んなノウハウに浮気した時期もありましたが、
それでも同じ人間なんだから勝てるっしょ。

くらいのノリでやり続けてました。

その結果、
オワコンだと言われた市場でも
ライバルなんて関係なく稼ぎ続ける状態まで来れました。

安定感も他と比べても抜群でしょう。

ここ半年くらいは、
ネットの仕組みから月収50万を切らない状態です。

コンテンツも増やすし
レバレッジも効くので今後はもっと増えるし、
安定感もさらにピカイチになると想定できます。

だからライバルがどれだけ参入しようが、
そんなの一切関係なくなります。

もしビジネス系以外の
英語とかダイエット市場に参入したとしても、
同じように勝つ自信があります。

ではなぜ、
コモディティ化して飽和し切った状態でも
勝ち続ける事ができるのか？と言うと、

「文章でしっかり差別化したから」です。

どんな文章コンテンツであっても、

それが単純に読み物として面白ければ
時代や市場関係なく読まれるんです。

昔から小説は溢れかえるほど出版されてますが、
飽和してるから小説なんて読まれない！
なんてことは起こらないです。

それは文章によって差別化がされていて、
読み物として面白いからです。

だからライバルも関係なくなるし、
どれだけ飽和し切っても読まれるんです。

それは小説だけではなく、
漫画、映画、ドラマ・・・
こういったコンテンツも同じです。

なぜなら、
人間というのは感情と欲をもった生き物だからです。

知的好奇心、
新しい刺激を常に求めています。

そしてこれらの感情や欲は、
いつまでも消える事はありません。

なので
その感情や欲に刺激する文章を書くことによって、
どんな市場に行こうが
関係なく勝ち続けられる状態を作りました。

確かに今後、
面白い文章を書けるライバルが一気に増えたら、
もしかすると僕も焦ってしまうかも・・・

ですが、
今言った「人間の感情と欲を刺激する」
という事にちゃんと気づいて、
実際に取り組める人というのは
おそらく1%も満たないので心配する必要はありません。

だって、
ネットビジネスを5年も10年もやってるのに、
そこに気づかずにやってる人ってかなりいますから。

僕も決して浮かれてるわけではありませんが、
これに関してはかなり不安はないというか、
安心し切ってる感がありますね。

仮に飽和して負けてしまったら、
別の市場に行ってまた同じ事をするだけなので
全くリスクはないんですけどね笑

だからこそですが、
これから中長期的にビジネスを安定させたいんだ
という事であれば、
全力で文章スキルを身に付ける事を推奨します。

というのにも明確な根拠があって、
ネット上の全てのコンテンツは
「文章」で出来上がってるからです。

だからその元素である文章スキルを勉強しない。
というのはそもそもナンセンスなんです。

日本語を全く知らないのに、
現代文の入試問題を解こうとするようなものです。

無謀すぎるし、間違いなく落ちます笑

ですが
ちゃんと日本語（国語）を勉強すれば、
現代文以外の数学や英語や物理の教科でも、
テストの点数は一気に伸びるらしいです。

（東進の林先生がテレビで言ってました）

これはビジネスでも同じ事が言えて、
文章スキルを身に付けてしまえば
それ以外のセールススキルや
マーケティングスキルが一気に伸びて、
収入も青天井になるという事です。

だからこそ初心者の状態で
文章スキルを知ってしまえば、
かなりすんなりと商品も売れるし
すぐに結果は出てしまいます。

もしあなたが初心者なのであれば、
なおさら文章スキルを勉強してみてください。

きっとライバルの文章が弱く見えます。

それに、
コモディティ化し切ってる市場では
このスキルは絶対必要なものなので、
上級者の人も勉強し直すメリットは十分あります。

今すでに教え子がいるのなら、
その文章スキルをそのまま教えてあげれば
一気に教え子の結果も跳ねる期待は見込めます。

さっきも言った通り、
文章スキルが身に付けば
セールススキルも付くので、
かなり希少価値のある人間に育つと思います。

鎖国時代の日本には、
まだ外国からの文化が入ってなかったので
それこそコモディティ化していました。

基本的には市場が閉鎖し切っていると、
そこでの活気は落ちていき、
さらに商売も盛り上がり、
お金が回らなくなって一気に貧困化していきます。

そこで福沢諭吉という人物が立ち上がり、
西洋の知識を日本人に教え、
よりスキルの身に付いた人間が勝てるようにしていこう。

という理由で、
慶應義塾を設立しました。

それ以降は福沢諭吉のおかげで、
日本にどんどんスキルや才能を開花する人が増えて、
人によって格差は広がったけど
そこから色々な文化や便利なものがどんどん生まれていき、
日本の生活水準もグンと上昇していきました。

そういった功績を数多く残し、
1万円札の「顔」として
多くの日本人に尊敬される状態になったんです。

このように、
時代の変わり目に活躍できる人は
一気に恵まれるし、
それ相応の富がもたらされます。

ネットビジネスも同じように、
しっかりとスキルを身に付けて、
素直に取り組める人だけが報われます。

先人たちの恩恵を受けながら文章スキルを磨き、
コツコツと資産を作っていきましょう。

→%url3%

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。

%url1%

6通目件名：あなたはどちらのビジネスをやりたいと思いましたか？

本文：

こんばんは、しゅんえいです。

執筆大学はこちらから参加できます。

残り4日間です。

手紙の中には

文章スキルのエッセンスを

ふんだんに取り入れたので、

ぜひそれを盗むためにもじっくりと読んでみてください。

→%url2%

今日はある物語を通して

大事な教訓をお伝えしていきます。

「北風と太陽」です。

===ここから===

ある日、

北風と太陽は楽しく話していたところに、

ある一人の旅人が

向こうからトコトコと歩いてくるのを発見した。

その時北風と太陽は
ものすごく暇だったので、
”どちらが旅人の服を脱がせられるか”
という勝負をすることにした。

まずは北風が風を吹いた。

「ビューーーーー！！」

と冷たい風を旅人に向かって思いっきり吹いた。

旅人はあまりにも冷たい風を受けて、
とっさにバックから厚いコートを取り出して
着てしまった。

さて、次は太陽。

太陽は北風と違って、
旅人を暖かい日光で包み込むようにして
優しく照らしてあげた。

旅人は
なんて優しい日光なんだ・・・
と言ってたちまち笑顔になり、
着ていたコートを脱ぎ、
そしてとうとう旅人は着ていた服を脱いだ。

勝負は太陽の勝ちだった。

===ここまで===

この物語からビジネスに繋げて
大事な教訓を解説していきます。

まずビジネスの種類には、

- ①北風型ビジネスと
- ②太陽型ビジネス。

この2種類があります。

北風型は真っ先に目先のお金を求めます。

当然お客さんに価値提供する精神がないので、
ニーズや原理原則をガン無視して
自分の売りたい商品だけ売りつけようとします。

商品の中身もスッカラカン状態で、
信用を失う高額商品がほとんどです。

そして北風型ビジネスをしている彼らは、
自分のビジネスを堂々と語る事もできません。

友達、家族、恋人にさえも
話す事ができずに、

「どんな風に稼いでるの？」
と一方的に聞かれてもいつも何となくごまかすだけ。

詐欺のような、
中身のない商品を売ってる人は
この北風型ビジネスに値します。

確かに目先のお金は稼げるかもだけど、
価値提供もガン無視してるので
罪悪感に塗れてしまうし、
売れば売るほど信用も磨り減っていきます。

当然、彼らのような人間には
信頼できる人もどんどん離れていきます。

それに加えて、このやり方では
他のジャンルに行っても
何一つ活かす事もできません。

なのでそこでのビジネスが崩れたら、
一気にジリ貧状態になってしまいます。

仮にもしそうになってしまったら、
目先のお金でお花畑の生活をしていたので
その分一気に惨めになり、
一度は脱サラもしたけど
またバイト生活に明け暮れる日々になるでしょう。

そして太陽型ビジネスは、
目先のお金を稼ぐよりも先に
どうすればもっと価値提供ができるのか？
を考えるので、
しっかりとニーズを探ろうとするし
原理原則をちゃんと守ろうとします。

日光の優しい光のように、

人のためにできることを精一杯取り組みます。

当然お客さんは喜び、
しっかりと信用されて
ぜひあなたから商品を買わせてください！
と主体的になって言ってくれます。

太陽は商品もより満足してもらおうと
必死に努力するので、
売れば売るほど満足されて
感謝のメッセージが毎日のように届きます。

太陽は自分がやってるビジネスは自信满满なので、
友達や家族、恋人にも
堂々と語る事もできます。

そして価値提供すればするほど、
それが自分にも返ってくるとわかってるので
もっとスキルを磨いていこう！
と積極的に行動するので、
他のビジネスをした時にそのスキルが生きてきます。

レバレッジを効かせれば
もっと価値提供ができるのでは？

ということに気づいた太陽は、
もっと価値提供をしよう！
ということでビジネスを自動化して
より多くの人に価値を届けます。

そうすることで、
ビジネスを楽しみながら取り組めるし、

人を喜ばせた分だけ報酬となって返ってくるので
富もどんどん生まれる状態です。

そんな風にして
太陽型ビジネスをやっていると、
なぜか好きなことをしているのに
北風型ビジネスよりも圧倒的に
報酬も舞い込んできて、
信頼できる人も集まってきます。

より目先のお金を求める北風より、
好きなことをする太陽の方が
結果的に多くのお金を稼ぐようになります。

そして今回の「北風と太陽」
が何を伝えたかったのか？というと、

『目先のお金を無理やり求めるより、
一步一步着実に進んで行く方が
結果的に多大なる成果になる』

ということです。

ちなみに、
1回目は太陽が勝ちましたが、
2回目の勝負では
先に帽子を取るという勝負をした結果、
北風が勝ったみたいです。

これをビジネスで例えるのなら、
「100万を先に稼ぐ」
という勝負であれば、北風が勝つということです。

価値提供をして結果が出るまでというのは、
どんなビジネスでも多少の時間はかかります。

なので、
今回の物語では
何をするのか？によって適切なやり方
というのがあるんだよ。

ということを
間接的に伝えようとしています。

もちろん僕は強制することはしないので、
目の前の100万が欲しくて
その100万を掴んだらそれ以降は一切ビジネスをしない。
という覚悟があるのであれば、
北風型ビジネスを選択すべきだと思います。

真っ先に稼いでしまって、
一瞬のぬるま湯に浸かり、
元のサラリーマンに後戻りするというのもアリです。

ですが、
もしビジネスを長期的に繁栄させて
それにより自分の人生も充実させて、
未長く安定した資産を作っていきたい。

と思っているのなら、

間違いなく選択すべきなのは
太陽型ビジネスの方です。

北風よりも多少の時間はかかるかも知ですが、
そうだったとしても
今後の安定感と自由度は一段とピカイチです。

そこでもし北風を選んでしまって、
俺のやってることは本当に正しいのか？
このまもうまくいかなかったらどうしよう・・・

といった不安を抱きながら
生きていくのは、
仮に自由を得られたとしても
それは一瞬のぬるま湯になるし、
精神衛生上もよくありません。

いつまでも収入が途絶える恐怖を感じ続け、
毎日毎日孤独と罪悪感と戦って、
下を向いて過ごす人生になってしまいます。

だからこそ
ここで太陽型ビジネスを選んでもらって、
お客様に価値提供しながら稼いでほしいし、
何よりビジネスを楽しんでほしいと思ってます。

これは絶対に人の為になってるぞ！
と深く実感できるので、
行動に磨きもかかってくるだろうし、
ビジネスが趣味になります。

実際、僕はビジネスが趣味になりました。
記事を書いてる時や、
読者さんと交流してる時が1番楽しいです。

なので自由になったとしても、
ビジネスを趣味として生きていけるようになります。

やればやるほど幸せになって、
多くの人から感謝されるようになって、
末長くビジネスを繁栄させていけます。

もちろん、
結果的に自分を大きく成長させてくれるのは、
太陽型ビジネスの方です。

執筆大学には、
この太陽型ビジネスをより体系的に学ぶ為の
エッセンスを吹き込んであります。

→[%url3%](#)

文章スキルを身に付けて、
魅力的なシナリオを組めるようになって、
しっかり感謝されながら
商品をヒットさせていきましょう。

追伸

今日の話のように、
ストーリーライティングを組み込むと
かなり説得力が増します。

ストーリーの中で共感を生んだり、
感動させる事ができたり、
分かりやすい例えで表したりする事で、
全てのコンテンツのレベルが一気に高まります。

ちなみに世界一読まれている本は
聖書らしいのですが、
これも実はストーリーで書かれています。

ですので、
ビジネスするならなおさら
このスキルは手に入れておいて損はないのかなと。

そのストーリーをどうやって扱うのかも、
執筆大学の中で詳しく解説しています。

→[%url4%](#)

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。
[%url1%](#)

7通目件名：レポート書きました。「満遍なくできる普通人vs尖ったバカ」

本文：

こんばんは、しゅんえいです。

レポート書きました。

「満遍なくできる普通人vs尖ったバカ」
→%url1%

5分くらいでサクッと読めるので
ぜひ読んでみてください。

色んなスキルが中途半端にあるよりも、
たった1つのスキルがずば抜けてある人
の方が求められます。

たった1つのスキルでいいんです。

それこそ、
文章を書けるようになれば
周りからも引っ張りだこ状態になりますね。

執筆大学はこちらから入学できます。
→%url3%

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。
%url2%

8通目件名：もったいない人がウジャウジャいる世界。

本文：

こんばんは、しゅんえいです。

執筆大学、参加者続々です。
講座生から感想も届いてます。

→%url2%

そして昨日、
こんなメールをいただいたので紹介します。

=====

とりあえず
スキル1つ身につければ大丈夫っていうのが
ハードル下がっていい感じにやる気が出ます！

最初の方の教育に関しては
まじで私もそう思うので
多分読んでる人(特に就活経験者)は
「分かるー！」
ってなると思いました。

あれはまじで軍隊です。

学校の右向け右とかよく考えたら意味わからんです。

=====

レポートの感想ありがとうございます。

この読者さんは会社員しながら
ネットビジネスで
すでに月20万をコンスタントに上げてます。

今も順調に仕組みを増やしていて、
発信を見てる限りでは
すぐに月収100万も突破して脱サラもできるでしょう。

感想をいただいた限りでは、
「かなりイメージしやすいです！」
といった声が多いみたいで何よりです。

あとこれは
自分で言うのもおこがましいですが、
もう裏側出しすぎだろってくらい話してます。

なので単純に
真似されすぎたら困るんです。

だからこそこの参加費でもあるんですが、
ちゃんと勉強してもらうことで
しっかり本質まで落とし込めるので、
一気にスキルが身に付いて
勉強した通りに取り組めば
ちゃんと仕組みは作れるのかなと。

ライバルをよくリサーチするんですが、
「ああ、もったいない・・・」
と思うことばしばしばです。

SNSの投稿1つにしても、
間違った方向でブランディングしてる人多いです。

ちなみにこれをやってしまうと、
投稿すればするほど
どんどんファンが
蜘蛛の子のように散っていきます。

いつまでもいいねもRTもつかず、
いつかバズる！いつかバズる！
と期待はするけど、
結局は1円も稼げてない人かなりいます。

ですが、
逆にしっかり文章を意識できれば
SNS”だけ”運営してても、
次々と投稿が拡散されていって
ファンを増やすこともできます。

僕に関しては、
Twitterは自動で投稿されるようにセットしてます。

あらかじめ決められた投稿を
ツールにセットして、
登録順につぶやかれるようになってます。

ちゃんとファンが生まれるように
戦略立てて作ってるので、
自動的にリストも集まってきます。

それもあって、この前も
「明日東京行くのでどなたかランチどうですか？」
とつぶやいたら、
1時間以内に3人の方から
「ぜひお会いしたいです！」
とメッセージをいただきました。

今は講座生の人としか
基本的には会わないようにしてるんですが、
もし仮に1件50万で
コンサルティングを会って販売できれば、
たった1日でも100万とか稼げてしまいますね。

なので
もし今コンサルをやれる時間があるのなら、
SNS1つでいいので
しっかり極めまくってください。

ですが、
これもその戦略の裏側を知らないとできないです。

どうしてそんなに反応を取れるのか？
というと、
ちゃんとしたカラクリが隠れてるからです。

共感を得て、
ファンになるように仕掛けています。

たまにタイムラインを見ますが、
本当にもったいないなと感じる人が大勢います。

次に、ステップメールですね。

僕は49,800円の商品が
月に5～10本くらいのペースで売れてます。

ステップメールの中には、
成約率をグンと上げる技があるので
それがあるかないかで
かなり明確にわかれてしまうでしょう。

なのでそれを直さずに
どれだけメールを書いても
1%も成約率を上げることはできません。

これは機械と全く一緒です。

正しく構造を理解した上で直さないと、
たった1つのネジが違うだけで
全てが狂って壊れてしまいます。

テレビがぶっ壊れてるのに、
バンバン叩いて直そうとするようなもんですね。

確かに叩けば直るかもですが、
そこからさらに壊れる可能性の方が大きいです。

メルマガをやってるというのもあるので、

ステップメールに関して
質問をいただくことが多いですが、
一生懸命ステップメールをいじりまくってる人が
かなり多い気がします。

それもちゃんと直すべきところを
理解してないと、
ただの無意味な時間で終わってしまいます。

あとは、1番はブログですかね。

全く面白くない、
大学の講義のような記事を書いてる人が多くて、
たぶん集客用にキーワードを意識しすぎてるだけ
だと思いますけど、

それをやっても
確かにアクセスは集まるかもだけど、
そこからの見込客は増えません。

これはレターの中でも話してますが、
PV数を意識しすぎて
SEOに依存してる限り、
永遠にGoogleに心臓を握られた状態です。

なので、
ちょっと規制が入ったりすれば
一瞬で瞬殺されます。

そのせいで一気にライバルに抜かれて
収入がガタッと下がる可能性もあります。
(実際にそういう人を何人も見てきました)

なので、
これだけは何としても避けてほしいです。
というか、避けてください。

確かに、
集客記事に絞ってサイトを
1000個とか10000個量産してる人もいるので
そういった意味ではそれも戦略のうちかも知れませんが、

それよりは、
1つの面白い記事を読んでもらって
読者さんを楽しませてあげる方がよっぽどいいです。

毎日毎日記事を量産しまくって、
10万PVを集めて10万稼ぐより、
たった1人のファンに
10万の商品を売った方がコスパいいです。

またリピートして
20万、30万の商品も
買ってくれる可能性もありますし。

いずれにせよそっちの方が
楽だし資産性も高いです。

アクセスを集めまくるのは
確かに記事は溜まるけど、
コモディティ化しやすい市場では
量産型で戦っても簡単に企業に負けます。

しっかりと価値提供をした文章を書いて、
安定的に工夫して稼いでいきましょう。

文章スキルって一生使えるので、
何か1つでも改善できる部分があれば、
それを5年、10年スパンで考えたら
1億以上の価値はあるのでは？

と思ってます。

今でも定期的に教材を買ったりしますが、
買う基準は1つでも得られるスキルがあれば
何躊躇することなく投資します。

100万出したとしても、
そこで1つでも学びがあれば
よーし、回収できた。

と思えるんです。

ですので、
そういった意味でも
ここまで具体的かつ体系的に学べる講座は
自己投資の対象としては
かなりいいのではないかなと。

「執筆大学」
→[%url3%](#)

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。

%url1%

9通目件名：これをループさせるだけ。僕が資産構築する流れを教えます。

本文：

こんばんは、しゅんえいです。

今回は資産を作るときに、
どんな流れで資産を作ってきたのか。

それを話していきます。

で、今は文章で完成された仕組みからは
毎月50万～80万ほど
自動化できてる状態です。

広告費は基本かけてません。
なのでほぼ100%くらいは利益になります。

資産構築とカッコよくってますが、
結局は同じことを淡々と繰り返してるだけです。

売って

↓

自動化して

↓

売って

↓

自動化して

・
・
・

これだけです本当に。

仕組みを本格的に作り始めた時から
これを繰り返して今の状態があります。

他の人も同じで、
初心者の頃からこれを繰り返して
みんな成功してます。

執筆大学はこちらから参加できます。
改めてしっかりと読んでみてください。

→%url2%

レターの中でも話してる通り、
売れるシナリオにもちゃんと「型」が存在します。

これに関しては、
50万くらい投資してやっと理解できました。

型を一度学んでしまえば
それ以降何度でも使い回せるので
知っておくだけでかなり強いですね。

もちろん型はパターン化されてるので、
ビジネス系じゃないジャンルでも
当たり前のように使えます。

あとはリアルビジネスの場でも使えます。
保険の営業とか、飲食店とか。

これはもう人間心理を理解して、
人の心を動かす技術なので、
平気で30万、50万、100万の商品でも売れます。

サイズが決まり切った箱に
そのままストーンと文章を入れるみたいなイメージ。

テトリスを想像してもらえればいいのかかと。
あんな感じです。

こういうことをいうと、
どうしても怪しく感じちゃいますけど
どんなシナリオにも
その裏には人間心理が隠れてるので、
しっかり深いところまで勉強してほしいです。

ビジネスでも恋愛でもそうですが、
本質の本質まで理解すれば
かなりイージーモードになります。

それに、
いろんなところで応用が効くんですよ。

そして
売れるシナリオを実際に組んで
商品が売れば、
あとはそれを自動化していただくだけです。

自動化をするには、
基本はブログとメルマガでおっけーです。

あとは時間に余裕があれば、
SNSもやるって感じですね。

対面で売りたいのなら、
そのやり方を営業マンにレクチャーして
外注化して売ってもらえれば自動化できます。

売れる台本を作っけてあげて、
それをそのまま話してもらうことで
バリバリ売れる営業部隊が完成します。
（ちなみにこれは
大手の企業がやってることです。）

生命保険、不動産、家などの
数百万～数千万の商品でも
その方法を取ることで自動化できます。

ネットビジネスであれば、
コンテンツ（記事、メール、動画）
を作るだけで、
ナルトのような多重影分身ができます。

YouTubeにアップすれば勝手に集客してくれる。
記事にすれば勝手に読んでもらえる。
売れるシナリオを設置しておけば
そこから自動でポンポンと商品が売れていきます。

そしてその売れるシナリオが完成したら、
それをそのまま仕組みの中に組み込むだけ。

1万の商品が売れるシナリオ
↓
5万の商品が売れるシナリオ
↓
10万の商品が売れるシナリオ
↓
20万の商品が売れるシナリオ
↓
30万の商品が売れるシナリオ
↓
50万の商品が売れるシナリオ

といった流れで、
売って
↓
自動化する

というのをひたすら繰り返せば、
一気に数十万～数百万が生まれる資産を作れます。

最初は高単価商品売るのに
ちょっとビビってたのもありましたが、
今はしっかりと高単価でも売ることができてます。

で、この時に注意すべき点としては
正しい型でやらないと
仕組みを大きくできなくなるということです。

これまでも何度か言いましたが、
労働を仕組みの中に入れていたり
売った後に直接サポートを組み込んでしまうと、
売れば売るほどどんどん忙しくなって
自分の自由な時間がすり減って
パンク状態になってしまいます。

忙しくて時間がないので、
新しい仕組みを増やすこともできなくなります。

なので正しく言うのならこうです。

売って
↓
満足してもらってから
↓
自動化する

というのが正しいです。

満足＝価値提供することです。

なのでしっかり価値を提供して
喜んでもらわないといけないし、
お客さんの意見もしっかり聞くのが大事です。

ちゃんと満足してもらうためには、
売る方もお客さんを選ばないといけないので、
巷にある高額商品を
無理やり売るみたいな文章では、
絶対に自動化なんて無理です。

コピペで稼げる！
お金がもらえる！

とかいうキャッチコピーって、
完全煽ってしかないし
満足もされずに終わっていきます。

でも逆に
しっかり満足されるような努力をすれば、
商品が売れば売るほど自動化できて
資産も青天井の状態です。

そしてまた新しい仕組みを
自由自在に作ることができます。

巷には
「売れるコピーライティング」
的な本や教材は沢山ありますが、
その中でもここまで細かく自動化して
文章を組み込んでる人ってなかなか少ないし、

それを教えてくれる人なんて
もっと少ないと思ってます。

僕も知れるまでに
かなりの時間とお金がかかったのは、
きっとそういう理由なのかなと。

人に気を使うのが苦手なので
僕は社員を誰も雇ってないし、
サポートスタッフもいません。

普通の会社なら
ちゃんと社員を雇って、
サポート専用の部隊を作ったりして
固定費もバカにならないくらいかけます。

広告を数千万単位で打って、
それでどんどんサポートで抱えきれなくなって・・・

気づいたらパンクしますよ。

そんなのが日常茶飯事になってるといって、
知り合いから話を聞く限りこれが普通みたいです。

僕はたった1人でやってるので
そんなことはまず起こりようがありません。

それでもどんどん自動化できてるし、
売上も順調に伸びてるけど、
自由な時間はそんなに変わらないです。

というかむしろ
時間がどんどん増えてる感覚です。

それはコンテンツを増やしてるし、
そこにレバレッジがかかるからです。

だから広告を一気にかけたりすれば、
もっと収益も時間も増やすことができます。

なので
たった1人で回せるってのは
かなり凄いことらしいです。

個人間で紹介しあってリストを増やして
一気に稼いだ人も中にはいるみたいですが、
確かにそれでも資産は作れます。

でも、
それはゼロから作ってるわけではないので
再現性としてはかなり低いのでおすすめしません。

なので、
本当に0状態でコンテンツを作って
文章で成功していけるスキルというのは、
めちゃくちゃ貴重なんだなーと思ってます。

やって失敗したとしても、
またやり直せるので
そういった意味でも安定感はあるのかなと。

執筆大学はこちらから。

→%url3%

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。

%url1%

10通目件名：今日で最終日です。不自由に生きるか、自由に生きるか。

本文：

おはようございます、しゅんえいです。

今日で執筆大学の募集は最終日です。

→%url2%

12分割まで可能です。

ネット資産を増やす投資だと考えれば、
一生物なので
かなり安い自己投資なのかなと。

日本は貯金大国ですが、
貯金をしていても何も変わらないし
価値は全く無くなってしまいます。

貯金は銀行にお金を預けて、
その利子で増やすというものですが、
今の日本はもうほとんど金利0なので
100万を預けても
1年後は100万100円にしかありません。

よく、貯金して貯金して
30年後にはリタイアしてやるぞ～
と言ってる人がいますが、

お金の価値は時代やインフレによって変わるので、
今の100万が30年後も同じ100万だとは限りません。

むしろ下がって50万とかになってるかも・・・

貯金なんかよりも
よっぽど知識、経験、スキル
に使った方がいいし、

それをやっていれば
どんなスキルでも時代関係なく使えるので、
30年後にビジネスして稼いでいけるスキル
の方が大事だと思ってます。

僕のビジネスのきっかけは
30万円のコンサルティングでした。

あれがなかったら今の僕は絶対ないです。
そう考えるとかなり安い投資でした。

今回ご案内する講座は20万ですが、
10年、20年、30年単位で使いこなすことができます。

なぜなら、
文章によって人の心を動かして
収入を自由自在にすることができるからです。

色んなことに応用も効くので、
日常でもかなり役に立つことばかりです。

僕も、文章スキルを学んで
それをリアルでも使いまくってます。

友達に頼みごとをする時。
初対面の人と話す時。
女の子を口説き落とす時。
先輩に好かれようとする時など。

文章スキル1つあるだけで、
かなり日常の場でもうまくいきます。

人の心を動かすことができるようになるので、
文章スキルがある人は魅力的です。

執筆大学では、
売れる文章に特化してるので
商品をバンバン売りまくる人が増えるでしょう。

「文章スキル」という

たった1つの学問を学ぶつもりで勉強すれば、
良い商品が大勢の人に届けられます。

商品は別に自分のものでなくても、
代わりに売って欲しい人や企業はたくさんいます。

保険とか、化粧品とか、
英会話教室とか、スマホとか、
ダイエットジムとか、プログラミング教材とか、
ウォーターサーバーとか・・・

もう限りなくあります。

当然文章を学べば何でも売り放題なので、
良い商品を売ってあげれば
かなり稼ぐこともできるし、
やりがいもかなり持てるのかなーと。

ライバルにも簡単に勝てます。

おそらく売りやすくなるので、
セールスブロックが一気に無くなるでしょう。

ああ・・・
俺は今まで一体何やってたんだろ・・・

となる可能性大です。
(しゅんえいはこうなりました)

僕の知ってる同い年とかは、

98,000円の商品を扱ってて

文章でネット上で集客して
人が集まってくる仕組みを作って、
そこで集まった人に対してメルマガで販売して・・・

ってのを繰り返してたら、
月600万以上を自動化したみたいです笑

あとはリアルでも
学習塾を経営してるんだとか。

そこでの集客に関しても、
もちろんネット上でやってるので
文章スキルをリアルでも使いまくってますね。

こんな感じで、
商品が売れる人は何でも売れるので
あらゆるジャンルでビジネス可能です。

加えて言うなら、
文章を書いて食べている人は
かなりクリエイティブで人間らしい人が多いです。

勢いが若いというか。

というのも、
文章を書きながら脳みそを使いまくるので
脳が劣ることがなくなるんですね。

堀江貴文さんなんかは、

これまで何十冊と本を出してますが
彼はもう50手前の人ですが、
それでも子供みたいな考え方で
やりたいことをやりまくって成功してます。

他にもお笑い芸人や
アーティストなどもそうです。

若い勢いがあるし、
みんな活発的な人が多い気がします。

なぜそうなるかっていうと、
感情を動かす仕事なので
人の感情を理解しようとするし、

文章を書いてると、
勝手に脳が活発になっていくので
より刺激が与えられるからです。

なので文章を扱えることによって、
QOL（クオリティオブライフ）
がどんどん右肩上がりになるのかなと。

そしてこれはもう
言い飽きるほど言ったと思いますが、
一回しか人生はありません。

その貴重な一回きりの人生を棒に振って
会社に縛られながら
窮屈な毎日を過ごす人生にするのか。

それとも誰にも何にも縛られずに
無限の選択肢を得て
おじいちゃんになっても
人間らしくクリエイティブに生きていくのか。

これらは自分で決めることができるし、
選択することができる時代になりました。

不自由か。
自由か。

健康に生きるか。
ストレスを抱えて不健康に生きるか。

自分自身で決めれるんです。

なおかつ、
文章スキルを習得して
ネットでビジネスができれば、
誰だろうとしっかりお金を稼ぐことができます、

月収100万とかであれば、
少しだけ知恵を使いこなして取り組めば
その仕組みはちゃんと完成します。

もちろんそれは、
正しい知識を勉強した上で
良い文書を書くことが大前提ですが。

ですが、
それで人生180度変わると思えば
超安い投資だなと思ってます。

そう考えるともう目の前に
成功をつかむ鍵が落ちてるようなものですね。

「日本は今不景気だ」
とか世間では言われてますが、
僕は全然そんなの思ってません。

人って自分が見たいように見えるので、
もし自分に余裕があれば
きっと周りも良い感じなんだなーと احساسし、

逆にもし自分に余裕がなかったら、
きっと景気がよくないんだなーと احساسします。

いわゆる認知的不協和ってやつです。

それでいうと、
裏で儲かってる人はめちゃくちゃ儲かってますよ。

情報発信はしてないけど、
フェラーリの転売とかやってる知り合いもいます笑

一回でウン百万の利益って言ってました笑

あとは稼げるようになって自由になった人は、

僕の読者さんの中でも生まれていて
今も進行形で増えてきてます。

高校の友達が
この前講座を買ってくれたんですが、

「仕事とビジネス合わせて80万稼げるようになったよ。

本当にありがとね。感謝してる。」

と言ってくれました。

執筆大学の講座生からも、
このように結果を出してくれる人が
もっと沢山排出されるのかなと。

ですので、
一生物の錆びない武器を作るつもりで
勉強してみてください。

当然一生物なので、
一度身に付いてしまえば消滅しませんし、
一生口座残高を増やし続けてくれます。

分割決済も用意してるので、
ぜひそれもうまく使ってください。

最後の駆け込み寺もお待ちしてますね。

【執筆大学】

→%url3%

追伸

続々と感想をいただけてます。

もう勉強しながら
仕組みを作り始めた人もいるみたいですね。

自己紹介を見てる限り、
かなり講座生の文章が上達してる感が半端ないですね。

人生すべてに活かせるので、
かなり得しまくるんじゃないかな。

異性と話す時とか、
普段の会話でも使えますし。

稼ぐことに関しては、
ここまで細かく
ネットビジネスの視点で語ってる講座って
他にはないんじゃないですかね？

事例も満載に入れてます。

これを機に一気にスキルアップしていきましょ。

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。

%url1%

11通目件名：残り6時間で締め切ります。レポートあります。勉強すればリスクゼロだし楽し放題。

本文：

こんにちは、しゅんえいです。

またレポート書きました。

「勉強すればリスクゼロだし楽し放題」

→%url1%

読みだけで気合が入るし、

モチベアップします。

楽をするためにやりましょう。

不労になるまで過労くらいがいいです。

【執筆大学】のレターはこちら。

→%url3%

今日が募集最終日なので、

残り6時間ほどで締め切ります。

最終日なので、
かなりの方が参加してくれてます。

最後の駆け込み寺ですね。

このまま波に乗って
良いスタートを切っていきましょう。

それでは！

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。
%url2%

12通目件名：【執筆大学】残り1時間で募集終了します。

本文：
どうも、しゅんえいです。

執筆大学は残り1時間で募集を終了します。
最後の駆け込み寺ということで
また続々と参加者の方が増えてます。

→%url2%

コンテンツの方はすでに用意してるので、
講座生の方は順番に勉強してってください。

執筆大学を作り上げるために、
これまで勉強してきた文章教材や
大ヒットした映画やドラマ、
文豪の本などを改めて勉強し直しました。

あとは、
今まで参考にしてきた人たちの
セールスレターやそれ以外の文章も
分析を含めパターンを確認しました。

たぶん100パターン以上は
見てきたのかなと思いますが、
実践も含めて研究し続けてるので
それを一気に知れるのはかなり稀なことかと思います。

ですが、
覚えるべきことは決して膨大ではないです。

確かにコンテンツボリュームは
それなりにありますし、
今後も更新してくので増えてますが、
その中でもしっかり学ぶべきところだけに厳選して
かなりシンプルにまとめてます。

その上でちゃんと再現できるように、
色んなパターンで解説してます。

文章がうまくて、
売れるシナリオやレターを書ける人は
たくさんいますけど、
全員同じお決まりパターンだし
ちゃんと型も存在するので安心してください。

って考えると、
これには数百万以上の価値があるし
僕自身がセールスも研究し続ける時間を
ギュッと1つにまとめ上げた形で作ってます。

なので、
ぜひしっかりと
深く落とし込んで欲しいと思ってます。

それこそ、
最初の1週間とかは毎日通勤時間には
必ず聞くルーティーンを作って欲しいです。

かなりシンプルな形で
文章の原理原則を解説してますし、
しっかり落とし込めば
商品売ることだったり、
ビジネスがどんどん楽になってきます。

これ僕が実際に体験したんですが、
本質をしっかり勉強すると
これまで勉強してきた知識の点が
どんどん線でつながって、
やがてそれが面になっていくんですよ。

なので、
あれ？ここライバルいないぞ？
ってなるわけです。

もちろん、
ちょっと勉強しただけでも
しっかり成果は出るんですけど、
本質まで落とし込めば落とし込むほど
文章のみで食いつぶれない状態になるでしょう。

10年、20年単位で使えるので
ここまで本質的なスキルを
ビジネスをやる限り一生使えると思えば、
超安い価格だと思ってご提案させてもらってます。

短期的に見ても稼げます。

今後10年間でも使いこなせると考えれば、
1日あたり60円の自己投資になりますね。

1日60円。

自己投資としては
この投資はかなりコスパいいと思われます。

自分で言うのもおこがましいですが、
ヤバイノウハウだらけです本当に。

そのくらい詰め込みまくってます。

自分が急成長するためには、
今回の投資は必要経費なのかなと思うので
惜しみなく全力でご提案しています。

執筆大学を通して
魅力的な文章を書ける人が増えて、
今後一緒にジョイントして
ビジネスができれば最高じゃん！！

と思いながら今この文章を書いてます。

このような新しい知識、
今まで経験したことのない世界に飛び込むことは、
長い長い人生を充実させるためにも
とても重要なことだと思ってます。

今まで通り何も変わらず進むのか。

それとも、
新しい知識を学び
自分の未来を切り開いて素晴らしい人生にさせるのか。

僕は後者である方が
成功する可能性は圧倒的だと思ってます。

ぜひ楽しみながら取り組んでいきましょう！

→%url3%

追伸

講座生の自己紹介を
楽しく読ませてもらってます。

初心者の方も多いですが、
月収100万超えの方も何人かいるみたいです。

素敵な熱いコミットをいただいでるので、
それに乗かって
僕もコンテンツをさらにブラッシュアップしていきますね。

かなりいい感じで盛り上がってきました。

すでに結果が出ている中・上級者にとっては、
かなり学べるコンテンツを詰め込んでますし、
もちろん初心者の方でも結果が出るように
わかりやすくしてあるので安心してくださいね。

本当に初動の初心者の頃に
これを知れるのはかなりリードしてます。

これからどんなジャンルでも勝てるように、
ここでしっかり文章スキルを鍛え上げていきましょう。

ここまで長いセールスにお付き合いいただき、
本当にありがとうございました。

執筆大学のご案内は、
これで終了したいと思います。

では、執筆大学の中でお会いしましょう。

今後の案内が不要な方はこちらから配信停止できます。
[%url1%](#)