

# NEXTGENERATION

## ～ Story Writing Master Club ～

必死にセールスせずとも、ファンを次々と増やして、勝手に商品が売れ続け、  
高額な商品を何度も買ってもらうことができる・・・  
そんなストーリーをたった一日で作ってしまう秘密を、今、この場で解説します。

こんにちは、新田です。

今回お伝えするのは、  
6年間で、累計2万人以上の方にビジネスを教えてきた僕の経験をもとにした、  
これからの時代、ビジネスで成功するための最重要スキルについてです。

今から、非常に大事なことをお話しますので、  
ぜひ、このレポートはダウンロードして、デスクトップに保存して、  
何度も読んでいただけたらと思います。  
(右クリック→別名で保存、でダウンロードすることができます。)

「爆発的ヒットを生み出す秘訣」を、今から無料で公開していきますので。

また、最後に、新しい企画(講座)に関する案内も付いています。

「細かいことはいいからさっさと参加したい！」  
という場合は、一番最後から申し込んでもらえますが、  
申し込み後でも構いませんから、一応読んでおいて下さい。  
読むだけでも、あなたの売り上げを伸ばすための多くのヒントが得られるはずです。

なお、今回は、「ネットビジネス」をテーマにしてお話するので、  
普段の僕が書いている文章とは少し違ったテイストとなっていますが、それはわざとですので、  
そのつもりで読んでいただけたらと思います。

## 業界で圧倒的な結果を出す

僕はこれまで、累計で2万人を超えるお客さんがいて、  
直接アドバイスしてきた人だけでも、数年前の時点で1000人を超えています。

ジャンルも様々で、  
ビジネス系、恋愛系、投資家、語学系、美容系、ネットショップ運営者、  
医者、弁護士、セラピスト、ミュージシャン、整体師、プログラマー、アナウンサー、  
漫画家、政治家、女優、占い師、ヒーラー、薬剤師、大学教授、歯科医師、料理人、etc..

おそらく、これほど多くの業界の人と関わった人間も  
珍しいのではないかと思います。

それだけの人と関わってきて、よく言われることがあります。

それは、

「新田さんのアドバイス通りに、ストーリーを作っただけで、  
売上げが○倍になりました!」

ということです。

これは、1回2回じゃなく、毎月のように、色んな人から言われることです。

売上げが数倍になるということは、「年収が数倍になる」ということです。

たった1つ、ストーリーを作っただけで、収入の桁が上がる。  
そんなことが、起こってしまうのです。

また、自分自身でも、これまでさまざまな講座をやって来ましたが、  
集客やセールスに苦勞したことは一度もありませんでした。

例えば、これは、僕がはじめて大規模なコミュニティを作った際、  
2万円の教材(コミュニティ)を売った時の1ヶ月の購入率です。

インフォブレナー名	商品名	▼URL誘導	決済リ ンク	購入完 了	購入率
		13,085	6,633	3,996	30%

これを見ていただくと分かりますが、  
この時、2万円の教材を、僕の読者全体の3~4人に1人が、買ってくれていたことになります。  
(当時のものなので、その後もっと売れました)

これは、自分のメルマガ読者からのみで売っていて、  
一切の広告を使っていませんが、**販売初日で1000万円の利益が出ていましたし、**  
その後1週間で、数千万円の利益となりました。

また、その他にも、  
セミナーを売って、1000人以上をたった1人で動員したこともありますし、

5万円という、少し高め講座(古神道の講座や、語学の講座など)を売って、  
1ヶ月で1000人以上を集めたりもしています。

「それだけの人数を集めるということは、  
きっと多くのメルマガ読者リストがあるんですね?」

とよく聞かれるのですが、実際、僕はここ数年、ほとんど新規の読者を増やしていません。  
しかし、それでも売れ続けるのです。

例えば、最近では、半年間で200万円という、高額なセミナーを売って、  
メール1通で40名を集めたこともあるのですが、  
この時流した読者は、わずか数百人です。

「数百人に対して、メール1通流すだけで、数千万円の利益が出る」

ということなのです。

しかも、その多くが、「また参加したい!」とリピーターになってくれているのです。

よく、

「どうして、短期間で、こんな常識では考えられない結果が出せるのですか?」

と聞かれます。

その秘密を今日、これから公開しようと思っています。

それを公開する理由は、もっとネットビジネスの魅力を多くの人に知ってもらいたいからです。

僕は、このネットビジネスを通して、どうしてもやりたいことがあります。

## ネットビジネスを全業種に導入する

僕は、かねてよりやりたいと言っていたことが、「全業種教育産業化」です。

この地球上にある全ての業界が、教育産業になったら、どんなに素晴らしいか・・・その思いが、僕のネットビジネスの活動エネルギーの源泉でした。

「教育産業化」をすれば、もっとその業界は活性化して、景気は良くなっていくはずです。

これは、詳しく話そうとすると時間がかかりすぎるので、端的に説明すると、物が溢れすぎている今、「新しい価値」を生み出そうと思ったら、「教育」に対してお金を払ってもらおう、ということしかもはや無いだろう、というのが僕の結論なのです。(少なくとも、最終的にはそうなっていくはずです。)

「教育産業化とは何か?」というと、その業界と関わることで、成長することができるということです。

例えば、「医者」を例にとってみましょう。

もし今後、医学が目覚ましい発展を遂げて、どんな病気でもすぐに治せる時代が来たとしたら、果たして、もう医者ってほとんど必要無くなるのでしょうか?

答えはNOです。

そんな時代が来た時、医者はどういう役割を担うようになるのか?というところ、  
「お客さんが、病気にならず、元気な体を作るためのアドバイスをする」  
という仕事をするようになります。

これが「教育ビジネス」です。

つまり、「病気になった人(患者さん)」から「病気になる前の人(お客さん)」に  
ターゲットがうつっていくのです。

これは、全ての業界において言えることなのですが、  
今後、**お客さんの悩みの次元はどんどん上昇する**のです。

全ての業界は、究極的には、

**「より良い、幸福な人生を送るためのお手伝いをする」**

というビジネスに変わっていきます。

そんな時、ネットビジネスのスキルは、必ず効果を発揮します。

なぜなら、ネットビジネスの本質は、**教育ビジネスであり、逆に言えば、**  
**「教育ビジネスのエッセンスが全て詰まっているのがネットビジネスである」**  
からです。

実際、僕のところには、

「大学で医学部向けに講義をしているのですが  
もっと生徒に良い授業をしたいから、コンテンツを一緒に作って欲しい」

「動物病院の院長をしているけど、  
もっとお客さんの満足度を高めて、飼い主とペットがより良い関係を築けるような  
お手伝いをするための仕組み作りがしたい」

といった相談もたくさん受けています。

ひと昔前だったら、  
医者というのは、社会的地位が最高峰に高い職業で、  
ネットビジネスの人と交わることなんてまず無かったでしょう。

それくらい、「ネットビジネスなんて・・・」と思われていたのです。

しかし、今はどういう時代かというところ、

ネットビジネスをきちんと学んで来た人は、  
医者だろうと、政治家だろうと、大企業の社長だろうと関係無く、  
全ての業種の人に**“教える”**ことができるようになる

ということです。

これから、ネットビジネスは、全ての業界と繋がっていきます。

多くの人々が、ネットビジネスの可能性に気づきはじめ、  
参入してくるでしょう。

それでも、一時期、「頭を使わずに楽して稼げる」みたいなものが流行ったこともあり  
ネットビジネスの価値が損なわれてしまっているというのは残念な状況ですが、

そういうものではなく、  
もっと**世界中のビジネスと繋がる架け橋となるための業界**として  
君臨してもらいたいなと思っています。

僕は、そのために、「ネットビジネスの本質」となるものを体系化し、仕組み化し、  
より多くの人たちに伝えていくことを人生のミッションにしています。

## ネットビジネスの本質

では、僕の考えるネットビジネスの本質とは何か？ですが、

それは決して、HPを綺麗に作る技術でも、売れるキーワードを選定することでも、  
自動化の仕組み(自動でメールが送られる仕組み)でもありません。

もちろん、それらも非常に重要なスキルや仕組みではあるし、必要となってくるものです。

しかし、もっと大事な部分があります。

ネットビジネスの本質は、  
**「ストーリーライティング」**  
にあると僕は思っています。

物語を使って価値観やコンセプトを伝える技術のことを、  
一般には、「ストーリーテリング」と言われたりもしますが、  
僕はあえてライティングに特化させた「ストーリーライティング」と表現したいなと思います。

文字化されたストーリーによって、  
価値を生み出し、価値を伝えて、教育するスキル。  
それがストーリーライティングです。

**ストーリーを使いこなせる人は、  
物売ること(セールス)はもちろん簡単だし、  
コンテンツの価値を高めることもできるし、  
他人を教育することもできます。**

ジョブズも、キング牧師も、ヒトラーも、

善悪は抜きにして、多くの人を巻き込んでいますが、  
彼らは例外無く、ストーリーを使いこなしていました。

もちろん、歴代の大統領も、ストーリーを使って多くの人々の心を掴んでいます。

ただし、彼らは必ずしも、自分でストーリーを考えているわけではありません。

多くの場合、裏にストーリーを作る人がいます。

つまり、ストーリーを作れる人というのは、  
支配者層、トップ層と呼ばれる人たちの裏方を担えるということです。

## 裏でシナリオを作れる人間

ストーリーを自由自在に操れる人は、  
あらゆる業界で、裏で活躍できるようになります。

そして、とんでもない額のお金を生み出すことも可能となります。

例えば、売り上げが年収1000万円の会社があったとします。

この会社に、ストーリー作りを協力することで、  
年収を5000万円まで上げることに成功したとします。  
(5倍って通常じゃ考えられないような数字ですが、  
ネットビジネスと組み合わせることで、これは十分可能な数字となります。)

その時、例えば、30%をコンサルフィーとしてもらったとしても、  
クライアントには、3500万円が残る、つまり年収が3.5倍になるし、  
自分のところには1500万円が入って来ることとなります。

実は、今話したことは、僕はこれまで何度もやっている、本当にあった話です。

しかも、この時にかかる時間って、どれくらい必要でしょうか？

驚かれるかもしれませんが、**たった1日**です。

つまり、1日で1500万円のフィーをもらうことができた、ということになるのです。  
(もちろん、この会社には、その後もフォローはしていますが。)

ちなみに、たまたま1人そういう人がいたから言っているわけではなく、  
こういう案件はしょっちゅう来るのです。

## 真に大事なストーリー

ストーリーを自在に使える人は、これほど活躍できる、  
ということを知ってもらいたいがために、今のような話をしましたが、  
これは必ずしも良い点ばかりではない、ということも補足しなければなりません。

「物売るためのストーリー」  
というのは、長年多くの方が研究してきて、  
もうかなり解明され、テンプレート化されています。

だから、そのテンプレート通りにやったら、ある程度の結果は出ます。

ただ、

じゃあそれで本当にお客さんが満足できるのか？

それでお客さんと本当に良い関係が築けるのか？

というと、それはまた別なのです。

「でも、コンテンツが良い物だったら、問題無いですよね？」

と思われるかもしれませんが、この考えは間違っています。

「コンテンツが良かったら満足される」  
というのは嘘です。

もちろん、コンテンツが良くないものよりは、良いものの方が当然満足度は上がりますが、  
それで真に満足され、その後も良い関係が築けるか？というと、違います。

本当に満足してもらって、良い関係が築けて、売り上げも拡大していく。

そんなビジネスを作るためには、  
セールスをするためのストーリーだけではなく、

「お客さんを仲間にして、コミュニティを形成するためのストーリー」

「お客さんを成長させ、シナジー（相乗効果）を起こすためのストーリー」

が必要なのです。

世に出ているコピーライティング関連の教材は、  
だいたい海外から輸入されているからというのがありますが、  
そのほとんどが「セールス」に特化しすぎてしまっているがために、  
売る前と、売った後とで、ストーリーが乖離（かいり）してしまっているのです。

その結果、  
「売れることは売れるけど、コミュニティがきちんと形成されない」  
「良いものを提供しているのに、リピーターになってももらえない」  
ということが起きるのです。

もっと言えば、コピーライティングテクニックを使えば使うほど、  
胡散臭い文章になってしまいます。

かつては、日本のビジネスは、  
海外のマーケティングを輸入することで作られていました。

しかし、今は違います。  
今は、日本の方が最先端を行っているのです。

日本ほど、長く続く老舗企業がたくさんある国はありませんし、  
ネットビジネスの業界で見ても、  
日本ほど、コミュニティビジネスをきちんと行っている国はありません。

今のビジネスは「コミュニティを作る」ということが重要で、  
それは、日本人が最も得意とするところなのです。

だから、これからは、  
日本が世界の最先端を作り、見せていくべきなのです。

## 大ヒットを生み出し続ける秘密

「コミュニティを作る」と聞いて、もしかしたら、  
「難しそう」とか、「ピンと来ない・・・」  
と思われるかもしれませんがね。

しかし、実際は、全く難しいものではなく、  
むしろ、「打ち出し方」次第で、簡単にコミュニティになるのです。

そして、ここが、僕が数々の商品をヒットさせ続けてきた秘密でもあります。

一体、どうすれば、良いのか？

ヒットを生み出す秘密・・・

それは、「**企画作り**」にあります。

いかに、「企画」として打ち出せるか？  
これが重要なのです。

例えば、これは5年前の僕のお客さんの事例です。

「3万円で〇〇〇というライティングを教える教材を販売します。  
このコンテンツには3ヶ月間 みっちり、Skypeでのサポートがついています。  
期間中は何度もサポートが受けられるので、サポートを受けながら成果を出してください！」

と言ってコンテンツを販売していた方がいたのです。

この方に対して、僕は、こういう風に変えるように指示を出しました。

「夏季集中ライティング強化合宿をやります。  
この企画は、オンライン上で、3ヶ月間の合宿を行うものです。  
参加したら、〇〇〇という教材を渡しますので、それを使いながら

3ヶ月間みっちり Skypeで指導していきます。  
合宿に参加したメンバーで、皆で一緒にライティングのスキルを高めていきましょう！」

実際はもっと長いのですが、簡単に言うと、こんな感じです。

こう変えたことで、売り上げが、  
普段やっていた企画の”数倍”に跳ね上がったそうです。

ここでポイントなのは、

「コンテンツの中身や、サポートは全く一緒に、  
ただ言い回しが変わっているだけである」

ということです。

「合宿」という言葉も使っていますが、  
オンラインでやるわけですから、実際の合宿とは違いますね。

だけど、あえてそう言うことで、  
「教材を売っている」のではなく「企画っぽく打ち出している」という印象に切り替わり、  
お客さんからしても、「教材を買う」ではなく「参加する」という意識に切り替わるのです。

この「企画作り」こそが、ビジネスで成功するための非常に重要なポイントです。

## 「企画はちゃんと作ってますよ！」

僕はこれまで、企画の重要性をずっと伝えて来たわけですが、  
「企画はちゃんと作ってるけど、売れません！」  
と相談を受けることがあります。

しかし、そういう人のメルマガを添削してみると、  
「全く企画が作れていない」  
ということが分かりました。

例えばこれは、とある男性(Aさん)のメルマガを添削した時のことです。

僕が最初に添削したのは、Aさんのメルマガの1通目です。  
つまり、登録した瞬間に送られてくるメールですね。

僕は、それを読んで、  
「ほら、やっぱり、企画が作れていないですね。」  
とAさんに言いました。

するとAさんは驚いた表情で、こう言ったのです。

「新田さん、何言ってるんですか！僕が企画を打ち出すのはメールの6通目で、1通目は自己紹介をして、プレゼントの動画を見てもらうためのメールです。だから、まだこの段階では企画は打ち出しようがないんです。」

僕はこれを聞いた時に、

「ああ、そうか。企画とは何ぞや？ということが、Aさんに正しく伝わってなかったのか・・・」

と思いました。

一体、どういうことか？というと、Aさんのメルマガの最後に、こんな文章が書かれていたのです。

まずはこちらの無料プレゼントを受け取ってください！

<http://www.xxxxxxxxxxxxxxxxxx>

それでは、次回は2日後に、次のプレゼントを送りますので、楽しみにしててくださいね。

今日はこの辺で。ありがとうございました。

さて、一体これの何がいけないのか？

もし、これと同じことをやってしまってる！と思ったら、今日はこの話を聞けてラッキーです。

なぜなら、少し修正するだけで、あなたの商品の成約率が跳ね上がるからです。

一体、この文章の何が問題なのか？というと、**何の説明もなく、リンクがポンと貼られている**ことです。

「いやいや、無料プレゼントって書いてるじゃないですか！」

と思われるかもしれませんが、

「無料プレゼントだったら、喜んで受け取ってくれる！」なんて思っていたら、それは大間違いです。

読み手は、

「なぜ、クリックしないといけないの？」

「なぜ、見ないといけないの？何のメリットがあるの？」

と考えている、と想定して書くべきなのです。

だから、「無料プレゼント1つ渡す」というだけで、  
「どれだけ魅力的な企画が作れるか？」が試されるのです。

もっと言えば、  
「まるで企画に参加してもらおうかのようにプレゼントを渡す」  
ことが重要なのです。

「今、こんな企画をやっていて、  
この企画ではこんなプレゼントを渡して、  
これを見た人からはこんな感想が来てて、皆こんな風になってます。  
なので、ぜひこの企画に参加して、プレゼントを見て、感想を送って下さい。」

という雰囲気を漂わせることが大事なのです。

実際に「企画」とか言わなくてもいいのですが、  
なんとなく、参加したくなるような雰囲気を漂わせれば、  
自然とプレゼントも受け取ってくれます。

これは、決してビジネスだけに限った話ではありません。

例えば、  
「好きな人をデートに誘う」  
という場合でも同じです。

単に「今週の土曜日が暇かどうか？」を聞くよりも、  
聞くだけでわくわくするような魅力的な企画を作って、  
それを見せた方が、はるかにOKをもらえる可能性は高いでしょう。  
(もちろん、すでに関係性ができている場合は別ですが、  
最初ほど、「企画作り」を意識した方がいいのは言うまでもありません。)

つまり、「魅力的な企画を作る」ということは、  
ビジネスに限らず、人生で成功するために必須の力だと言えるのです。

僕が提唱するストーリーライティングとは、  
「買ってもらうためのストーリー」ではありません。

そうではなく、  
「参加してもらおうためのストーリー」  
なのです。

## 正しいストーリー作りを教える企画

もし、あなたが今、ビジネスでまだうまくいかない、  
あるいは、すでにうまくいっているけど、お客さんと良い関係が築けていない、  
リピーターになってもらえない、などの悩みを持たれているのであれば、  
「ストーリー作り」を学んで欲しいのです。

それも、ただセールスをするためのストーリーではなく、

「参加してもらって、仲間になってもらって、一緒に成長してもらおうためのストーリー」  
です。

僕はこれまで、こういったストーリーの作り方を、  
クローズドでしか教えてきませんでした。

もちろん、セールスに使いやすいストーリーの作り方などは、  
(一部ではありますが)公開してきましたので、それをきちんと使いこなすだけで  
十分に利益を出すことはできるはずですよ。

ただ、  
「いざ自分に当てはめた場合、どう使っていいかわからない」  
という声もいただいていたので、

もっと、誰でも使いやすく、  
具体的にどのシーンでどんなストーリーを使ったらいいのか？  
を体系化できないだろうか・・・？  
と考えていました。

例えば、いくらストーリーについて学んでも、

「じゃあ、まずメルマガに登録した際の自動返信メールには、  
どんなことを書いたらいいのか？」

となった時に、書けなかったら意味がありません。

なので、そのレベルから、シーンに合わせて使えるように、  
きちんと体系化し、網羅して、  
どのように書いていけばいいのか？をイチから学べる企画を  
作れたらなと思いました。

## ゼロからのファーストステップ

今回僕が伝えたいのは、ある意味、「基礎の基礎」であり、  
しかし世の中のほとんどの人がこれを分かっていない、という部分です。

ネットビジネスは、個人で、短期間で、何億円という金額を稼ぐことができる、  
非常に夢のある世界です。

しかし、そんな中で、

「何億とかピンと来ないので、まずは0→1をなんとかしたいです！」

というメールも、これまでたくさんいただいていたので。

確かに、ここ数年僕が作っている企画は、  
すでに何らかのビジネスをやっている人を中心に行っていたので、

「全くのゼロの人(初心者)が、稼げるようになる」

という視点での解説はほとんどありませんでした。

もちろん、

「あまりそこにフォーカスしすぎるよりも、もっと高いレベルのことを教えたい」という意識が僕の中にあったからですし、

「その基準に合わせてもらった方が、結果は出るから、いきなり高いレベルのことを学んでもらった方がいいよなあ」

とも思っていました。

しかし、それでも、

「具体的なステップを解説してもらわないと、動きづらい」

という気持ちも分からなくはないし、

まずは基本的なことを実践して、

とにかく「少しでもいいから利益を出す」という経験をしてもらった方が  
第一歩をずっと踏み出せていない人にとっては良いのではないか？

とも思うようになりました。

なので、今回は、

「最初の一步(ファーストステップ)」

の部分も、徹底的に解説しようと思います。

例えば、

「具体的にどのようにして集客するか？」

という部分も話します。

もともと、ネットビジネスの業界では今では当たり前になっている、

・TwitterなどのSNS集客からのリスト取り

・トレンドアフィリエイト

などは、昔、僕が最初に提唱したノウハウだったりします。

(トレンドアフィリエイトに至っては、僕が勝手に作った用語です。)

「集客ノウハウ」というのは、

原理原則が分かっているならば、自分で生み出すことができます。

検索エンジンやSNSがどういう仕組みになっていて、

・できたばかりの時期

・話題になって人が一気に増える時期

・十分有名になった時期

で当然、集客ノウハウは変わってくると言うことや、

「Googleが究極的に求めているものはどこなのか？」という話や、

(良いコンテンツを上位表示させたい、とかそういう次元の話ではありません)

「人が、異なる世界に移動する時の心の動きはどうなっているのか？」  
という話など・・・  
(これが分かっていたら、関係ないところからの集客が可能となります)

これらがきちんと理解できると、  
「集客ノウハウは自分で作ることができる」  
という状態になります。

そして、一番重要になってくるのは、ストーリーです。

これは、僕がずっと言ってきたことなのですが、  
良いストーリーというのは、普遍性のあるものであり、  
それゆえ、あらゆるジャンルに応用ができるものなのです。

つまり、

「100人が真似して、100個の(一見すると)違ったストーリーが出来上がる」

ということなのです。

だからまずは、より普遍性の高いストーリーと、  
その”正しい使い方”を学ぶべきです。

そして、それが分かって来ると、ストーリーの構造を抽出して、  
全く異なるジャンルに適用させる力が身につきます。

これを「アナロジーの力」と言います。

この力が身につけば、  
例えば、ONE PIECEなどのヒットしている漫画や映画から、  
ストーリーをパクることができるようになります。

しかし、パクると言っても、構造だけをパクっているのので、  
誰もパクっていることは気づかれません。  
(というか、それはもはやパクるとは言えないのかもしれませんが。)

そんな風に、ストーリーを構造的に見る目を養っていけば、  
他の良いストーリーを、自分のものにすることができるようになるのです。

ストーリーをたくさん読めば読むほど、自分の武器は増えていくのです。

こうした「ストーリーの扱い方」が、  
もう1つのテーマです。

これを作るために、多くの方に協力してもらいました。  
ビジネス、恋愛、投資、健康、語学、自己啓発、スピリチュアル、etc..  
とあらゆるジャンルで実際に当てはめてみて、検証して、  
適用可能だと実証されたものだけを抽出していきました。

それによって、ようやく残ったストーリーと、その作り方、活用の仕方も含めて、教えていく企画をやります。

## NEXTGENERATION 詳細

今回の企画は、NEXTGENERATIONとして、正式に「講座」として開こうと思います。

「次の世代に伝える」という意味で、このタイトルを付けましたが、僕が「ストーリー」「ライティング」をテーマに講座を開くのは今回がはじめてです。

僕はよく、

「全く売り込みをしていないのに、なぜか買いたいと思ってしまいます！」

といったメールや

「毎週ジャンプを楽しみにしている感覚で、続きが読みたくなります」

といったメールを(ありがたいことに)いただくことがあります。

もちろん、「自分の文章は面白い！」なんて言うつもりはありませんし、世の中には、僕よりももっと上手なストーリーを書ける小説家、漫画家は山ほどいます。

しかし、「面白いストーリー」をずっと研究して、ビジネスにきちんと落とし込んで実践して、結果も出し、コミュニティビジネスにも繋げ、かつ、それを体系化することができている、という人は、少なくとも僕は見たことがありません。

だからこそ、これは自分がやらなくてはいけないことなんだな、と思っています。

僕は、ネットビジネスの魅力を多くの人が気づいて、ストーリーを自由に使いこなし、色んな業界を盛り上げていく、そんな人たちがもっと増えたらいいなとずっと思っていました。

それにどうしても足りなかったものが、ストーリーライティングだったのです。

セールスをするためのストーリーではありません。(もちろん、セールスにも使えますが、それがメインではありません。)

純粹に、企画を楽しんでもらって、多くの人に続きを気になってもらい、次々と新しい人を巻き込んでいく。

そんなストーリーが書ける人を増やすことが、僕がネットビジネス業界においてしなければいけない、最大のミッションなのだと思います。

そこで今回は、「ネットビジネスに必要なストーリー作り」をマスターしてもらうため、半年間かけて、定期的にセミナー音声をお配りしていく予定です。

また、「具体的に、イチからどうやってビジネスを作っていくか？」という全体のプロセスも解説します。

まず、参加後、すぐに、以下のメンバーサイトに入ることができます。

**StoryWritingMasterClub**

トップページタイトル

NEXTGENERATION通信SWバックナンバーです。

- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード1】新たな物語へようこそ!
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード2】クレームが起きるロジック
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード3】魅力的なオファーが作れる人になるには?
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード4】1000円のペンを1万円で売る方法
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード5】価格と価値の相対性
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード6】教育記事のネタの作り方
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード7】新・神話の法則
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード8】コミュニティ作りのストーリー
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード9】エネルギーの源泉〜それは光か闇か〜
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード10】魂に響くメッセージの作り方
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード11】乗るしかない、このビッグウェーブに!
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード12】人生の岐路
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード13】主人公マインド
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード14】嫌いな人が大好きになる方法
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード15】情報密度
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード16】「きっかけ」を提供する
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード17】濃い情報を作る
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード18】運命を変える神話の法則
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード19】プレーキをぶっ壊す
- 【NEXTGENERATION通信SWエピソード20】ストーリーの型を作る

メニュー

- 第1回: 予習コンテンツ〜サンドイッチパターン〜
- 第2回: 1000円のペンを1万円で売る方法
- 第3回: 新・神話の法則
- 第4回: エネルギーの源泉〜それは光か闇か〜
- 第5回: 人生の岐路
- 第6回: 情報密度
- 第7回: 運命を変える神話の法則
- 第8回: アンパンマンと富士登山ツアー物語
- 第9回: トラスシステム
- 第10回: プロモーションの基礎
- 第11回: 自動書記と憑依を使ったライティング
- 第12回: クロージングで重要な3つの原則
- 第13回: セールスで便利な3つの型

メンバーサイトでは、2日おきにコンテンツが更新されていきます。(同時に、2日おきにメールが送られます。)

なので、毎日メールを読んで、会員サイトに定期的が増えていくセミナーを受講しながらストーリーの使い方を学んでいってまいります。

そして、参加後すぐに、一番最初のコンテンツとして、「**文章力を短期間で上達させることができるサンドイッチパターン**」というセミナーを聞いていただきます。

人によっては、2時間くらいで文章力が飛躍的に伸びるし、今後文章を書く際に毎回これを意識するだけで、確実にストーリーライティングのスキルは上がります。

しかも、単に上手な文章、綺麗な文章というだけでなく、「売れる文章」「人の感情を動かし、行動させる文章」「面白い文章」が書けるようになります。

なので、これをまずは聞いてもらって、

ストーリーライティングの基礎を学んでもらいます。

その後は、定期的にセミナーやメルマガを配信していきます。

具体的には、こんな感じの話をしようと思っています。

(以下に並べるのは、一般的に「ブレット」と言います。とりあえず今は名前だけ覚えておいて下さい。たくさん書いてありますが、気になったところだけをかいつまんで読んでもらえたらと思います。)

## 1000円のペンを1万円で売ることはいかにして可能となるのか？

よく、コピーライターが「ペンを1万円で売れる」「石ころを高額で売れる」と言ったりしますが、実際にどうやったら売れるのか？ もちろん、本当に1000円の価値しかないものを「この石ほどどこで取れたパワーストーンで・・・」と”嘘”をついて1万円の価値があるかのように騙すのは、ただの詐欺です。じゃあ一体どうすれば良いのか？ これは非常に深い問いであり、これが分かれば、セールスの達人になれます。

## 即効性のある「セールス特化型プロモーション」を行うための3つのストーリー

「頭を使わず」「パソコンを打てないおじいちゃんでもできる」などといった”下品な”ストーリーがネットビジネスの業界では蔓延してしまっていますが、そういったことを一切せず、短期間で一気に売り上げを上げたいと思った時に、僕が頻繁に使っている、あらゆるジャンルで応用可能な即効性の高い3つのストーリーのパターンと、その具体的な使い方を解説します。もちろんこれは、売れることだけでなく、その先も見据えたストーリーです。

## 全てのビジネスの基本となる「出会いのストーリー」とは？

ビジネスは、出会った瞬間で何を伝えるか？ で9割決まると言っても過言ではありません。特に、ネットで見ず知らずの他人に物を売るということは、道でたまたますれ違った人と関係を築いて、何かを売ると同じです。だから、大事なのは、出会った瞬間に、どんなストーリーを伝えると、自分に一切興味無かった人すらもファンにしてしまうことができるのか？ を学ぶことです。出会いの演出ができる人は、集客のプロになれます。

## 複数の媒体を同時並行で構築して、短期間で大量の見込み客リストを集める戦略

僕はかつて、10個以上の媒体を同時並行で作っていたことがありました。当時は、毎日60人以上メルマガ読者が集まり、その人たちに自動でセールスがかかっていたので、月に1000万円以上が何もしなくとも完全自動で入っていました。では、どうやって複数の媒体を、最小限の労力で一気に作るすることができるのか？ について解説します。

## 「憑依」を使ったライティング

優れたコピーライターが、その人が意識しているかに関わらず、必ず使っている方法として「憑依(ひょうい)」があります。例えば、僕が誰か別の人のレターを書く時には、その人(の中の最高の状態)を自分に憑依させることで、まるで自分ではとても書けないようなセールスレターが書けるようになります。そしてこれは、自分自身のコンテンツを作る時にも応用が可能です。自分ではない何かに代わりに書いてもらうかのような感覚を作るためにどうすれば良いのか？ を解説します。

## 「ダークサイドの神話」の活用法

ダークサイドの時期というものを経験したことがある場合、それは武器になります。もちろん、完全にダークサイドに落ちると、スターウォーズのダース・ベイダーのようになってしまいますが、そもそも人はどうしてダークサイドに落ちるのか？ その神話を解説して、さらに、それを強力なエネルギーに変換して活用する方法をお話します。

## 場の力を使って強烈なファンを増やし、同時にセルフイメージを高める5つのサイクル

僕はよく「場の理論」という話をしている、これは、「人を動かす」や「影響力の武器」など、経営者に愛読される行動経済学のテクニックから、催眠術、恋愛、コーチングなど、様々な分野にまで応用できるものなのですが、それは大きく分けて5つのサイクルによって作ることができて、この5つのサイクルを正しく理解し、実践すれば、場をコントロールして、一瞬で相手の信頼を獲得し、ファンにすることができ、同時に、自分のセルフイメージを短期間で書き換えることができるのです。

## 胡散臭いレターを書くメソッド

これは裏返すと、「胡散臭い文章にならないようにするための方法」でもあります。多くのストーリーの「型」は、そのまま使うと胡散臭いものになりがちです。では、どのようにすれば、胡散臭くなくなるのか?について解説します。

## 興奮度、期待度をMAXの状態に高めるアジテーションテクニック

アジテーションテクニックとは、相手の期待や興奮を高め、思わず行動せずにはいられなくするテクニックのことです。「この商品を買えば、こんな未来が待ってるんだ!」とバラ色の未来を想像し、期待を高めることで、それは強烈な行動のモチベーションとなります。ただ、これは使い方を悪用すると「煽(あおり)」になってしまうので、正しく使うための「取扱説明書」をお渡しします。

## 主人公補正をかけてビジネスを加速させる方法

ストーリーを作る上で、あなたは物語の主人公になります。であるなら、「主人公とは何なのか?」を、正しく理解しなくてははいけません。これが分かってくると、「主人公補正」をかけられるようになり、ビジネスの規模が信じられないスピードで大きくなっていきます。

## 全自動で新規顧客が集まり、月1000万円以上を自動で稼ぐ仕組みの作り方

この仕組みを作ると、例えば僕の場合は、月に1000万円以上の売り上げを、完全に放置した状態で作ることができました。もちろん、セールスをかけた月は、さらにその数倍の利益を出しました。そういった仕組みを作ったノウハウに加えて、さらにバージョンアップした新しい理論も含めて、全て解説します。

## 世の中の80%以上のメルマガが、はじめの1通目しか読まれない理由

これを知らないと、一生懸命自動化の仕組みを作っても、ほとんど無駄に終わってしまいます。1通目は、いきなり売ることを目的にするのではなく、「2通目以降も読もう」ということを目的にしてください。その上で、多くのメルマガが1通目すらも全部読まれずに解除されてしまう原因と、「この人のメルマガをずっと読み続けよう!」と思ってもらうための方法を解説します。

## 「新・神話の法則」実践編

多くの経営者の愛読書「神話の法則」。これまで、何度も解説してきたものではありませんが、今回、大幅にアレンジして、新しい形の神話の法則の作り方について解説しようと思います。神話の法則に決定的に欠けているのが「志(使命、天命)に目覚める」というシーンです。これを取り入れた、新たな神話の法則の作り方をお話します。

## 魅力的なプロフィールを書くための7ステップ

プロフィールを魅力的なものにするだけで、売り上げはかなり変わります。これはネットビジネスだけではなく、例えば会社の場合、企業理念などを変えるだけで売り上げが倍になった、みたいなことはよくあります。では、読んだだけで一瞬でファンになってしまうような、魅力的なプロフィールを作るための7ステップを解説します。

## タイヘキ別セールス法

タイヘキとは、人間の見た目や性格を10のパターンに分けたもので、それぞれのタイヘキの人別に、**集め方、反応するポイント、教育の仕方**などを解説していきます。これが分かってくると、自分の狙った層の人を集めることができるようになります。かなり面白い理論なので、1ヶ月くらいかけてじっくり解説していこうと思っています。

## 長生きするビジネスを構築する太陽系マーケティング

「コンテンツ力さえあれば、ずっと売りが右肩上がりになる」というのは幻想です。おそらくそれだけだと、だんだん「勢い」が無くなっていきます。この「勢い」を構成するものは何なのか？そして、勢いを付けつつ、長く続くビジネスを構築する「太陽系マーケティング」を具体的にどう実践していけば良いか？について、お話しします。

## セールス初日で爆発的に売る方法

例えば、僕がこれまで、数万円の商品を販売した際、販売初日で500本以上売れたことが何度かあります。実は、セールスでもっとも重要なのは初日なのです。**初日でそれだけ売れると、大抵、その後もずっと売れ続けるのですが、大事なのは、セールス初日までにどういうことをしているか？**なのです。また、初日でついた勢いをどうやって継続させるのか？も含め、プロモーションの核となる部分の戦略について、お話しします。

## 新プロモーションアフィリエイトメソッド

5年前に僕が提唱して、今では業界の常識になった「プロモーションアフィリエイト」という手法があります。アフィリエイトは、ビジネスの基礎を学ぶ上で最適なのですが、多く人はアフィリエイトというものを間違えて捉えています。アフィリエイトの本質と、これからどのような形になっていくのか？について、リニューアルしてお話しします。

## プロデュースアフィリエイトとは？

プロモーションアフィリエイトと対になる理論として僕が提唱しているのが「プロデュースアフィリエイト」です。2つのアフィリエイトノウハウを使いこなすことで、アフィリエイトターとして食うに困ることはほぼ無くなります。

## 販売者が圧倒的に優遇してくれるアフィリエイトターになる方法

僕はかつて、商品をアフィリエイトした際は、ほぼ例外なく、販売者から優遇されて、色々とその恩恵を受けることができました。それは、「たくさん売っているから」というのもありますが、それ以上に、「売り方」にポイントがあります。これは、アフィリエイトだけに限らず、「**誰かと関係を築く**」ということを考えた際に、非常に重要になってくる考え方です。

## 僕がたった数百人にしかセールスメールを流さない理由

基本的に、僕は商品のセールスメールを流す時は、ほとんどの場合、一部の読者にしか送っていません。全体の読者のわずか数パーセントです。それは何故なのか？についてお話しします。これが分かってくると、いつでも好きな時に、狙った数だけ売れる状態、というのが作れるようになります。

## キャッチコピーをマスターして自由に使いこなすには？

キャッチコピーがポンポン思いつくことができる人は、「キャッチコピーを作る脳の使い方」ができています。今回は、その訓練法や、作るプロセス、あるいは基本となる「型」について、話そうと思います。

## 新規マーケットを開拓して、独自市場に変えてしまう方法

その市場において、誰も気づいていない全く新しいところから人を集めて来るためには、どのようにすれば良いのか？これが作れるようになれば、まだ誰も知らない場所から、ひっそりとお客さんを集め、独占することができるのです。

## 広告を一切使わずに永遠に売上げが右肩上がりになるビジネスモデル

僕はこれまで、PPCなどの広告を使ったことがほとんどありません。テスト的に使ってみたこともありますが、ほとんど新しいお客さんを集めずとも、毎回企画をやるたびに売上げが伸びている秘密について、お話します。

## 情報を高い次元で捉えるために必要な視点

例えば、映画「君の名は。」を見て、「よくある大衆向けの恋愛映画ですね」と捉える人に決定的に欠けている視点があります。映画や漫画を見るときにどういう視点で見ればいいのか？が分かれば、コンテンツを無限に量産することができます。

## これまで辛い経験をたくさんしてきた人ほど、ビジネスを加速させやすい理由

これは決して「辛い経験をしてきた人は共感を生むから」ではありません。確かに、そういう要素もあるにはあるのですが、それは本質ではありません。

## 自分の実力を大きく超える結果を出す方法

今、想像できる範囲を大きく超えた結果を出すためのプロセスを解説します。結果を先に作って、それに合わせてセルフイメージを作り直していくことで、毎年、別人のように変わっている、ということが体験できるはず。そして、結果的に、自分の実力も上がっていきます。

## マジシャンから習った「コケた感」を出さないためのテクニック

ビジネスでやってはいけないのが「失敗した感」を出してしまう、ということです。自分はモテないと宣言すると本当にモテなくなるのと同じで、プロモーションに失敗した印象を与えてしまうと、それ以降、途端に人は集まらなくなります。実はこれは、マジシャンが使っているテクニックで、それを今回解説します。

## 「価値ある情報」を生み出すための具体的な実践方法

これからの時代、重要なのは、売れる文章を書けるようになることではなく、価値のある、面白い文章を書けるようになることです。「勉強になった!」「面白かった!」と思われる文章を書くための具体的かつ効果の高い訓練方法を解説します。

## 「ビジネスは価値と価値の交換」というパラダイムがもう古い理由

例えば、「300円のりんごを買う時に、りんごの価値と300円という価値が交換されていますよね、このようにビジネスは価値と価値の交換のことなのです。」という説明がよくされるのですが、この考え方はもう古い。では、これからの時代で重要なのは、何か？をお話します。

## エネルギーの源泉の見つけ方

ビジネスをやっていて、すぐにエネルギーが切れる、何故か良い文章が書けない、と思っているなら、それは自分の「エネルギーの源泉」を持っていないからです。これを持つだけで、常にエネルギーに満ち溢れ、人を感化する力が格段に上がります。

## ネガティブな記憶の書きかえ方

過去の辛かった経験や、苦しんだ時の記憶は、事実マイナスのラベルが勝手に貼られているだけであり、そのラベルを変えれば、プラスのエネルギーに変換することができます。

## 日常全てをコンテンツに変えるために意識すべき具体的なステップ

街を歩いていて、お店に入って、ご飯を食べて、ホテルに泊まって・・・とあらゆることをして、それらが全てコンテンツになるために、「世界をどのような視点で見ればいいのか？」をお話します。

## 大嫌いな人が大好きになる方法

実はこれが、コピーライティングの「奥義」となります。大嫌いな人は、ニュートラルな位置から大きくズレているということなので、これは絶対値だけをそのままにして反転させれば、「大好き」に変わります。これが、コピーライティングとどう繋がっているのか？について解説します。

## 自分のお客さんが他の人に流れるのが怖い！という恐怖を乗り越える方法

これが分かるだけで、一段ステージが上がり、逆に人がどんどん集まってくるようになります。

## 悪い現象が起きた時に、喜べる体質の作り方

よく僕は、「悪いことが起きたら、それは全部コンテンツにできるからラッキーだと思います」ということを言っていますが、ビジネスマインドが身につくと、だんだん悪いことは、悪いことではなくなっていきます。しかし、「それだけだと自分を納得させきれない」という場合に、さらに一段上位のマインドを教えます。

## 「クレーム」を大幅に減らす仕組みの作り方

クレームが起こる原因は、「コンテンツの質が悪いから」というものもありますが、実はそれよりも「クレームが発生する仕組み」に、より大きな原因があります。では、クレームとはどのようにして発生するもので、どういった仕組みを作れば、クレームを打ち消すことができるのか？を解説します。

## 信頼残高を永遠に高め続ける仕組みの作り方

信頼残高とは、信頼の貯金みたいなもので、これが無くなると、自分のメルマガやブログは読まれなくなるのですが、例えば、「セールスをして、買わなかった人は、信頼残高が上がるのか、下がるのか、変わらないか？」という問いに正しく答えられますでしょうか。信頼残高は、非常に深く、これを正しく理解すれば、お客さんが離れていかない仕組みが作れます。

## セールスレターを読まずに買ってもらう方法

よく、僕のところには「セールスレターを読まずに買いました！」というメールをもらうことがあるのですが、こうした「濃いファンの作り方」について、解説します。

## これからの時代のブランディング

これまで常識とされていたブランディングの手法は、それを実践すればするほど、だんだん「イタイ」と思われるようになってしまいました。しかし、ブランディングは、ビジネスでは絶対に必要な永遠のテーマでもあります。その理由と、これからの時代に、これだけは絶対に意識しないとイケないというものをお話します。

## コミュニティ4.0

僕の仕組みの全体像は、ステップメール、オープンコミュニティ、コアコミュニティ、アイデアコミュニティの4つがあります。これらのコミュニティをどのように使い分け、どうバランスを取っていくのか？が分

かれば、どんどん売り上げを拡大しつつ、リピーターを永遠に増やし続けることができます。

## 究極のオファーの作り方

セールスの達人になりたいければ、「オファー」について深く理解することは必須です。どんなオファーを出せば、どんなエコーが返ってくるのか？それが分かるようになれば、ビジネスはとてもカンタンです。では、その中でも、「相手が断る理由を無くすほどのオファー」はどうやって作れば良いのか？について解説します。

## すでに大量に売れている状態で、売り上げを一気に底上げするクロージングの極意

セールスで一番売り上げを底上げしてくれるのがクロージングです。基本的に、「欲しいけど、すぐには買わないでいいや」と思う人が沢山いるので、その人たちを一気に購入させるために、クロージングのスキルが役立ちます。クロージングが分かってくると、すでに数千本が売れている状態で、このメールを送ったらさらに1000本売れた、みたいなことが起こります。販売直後、特典削除前、値上げ前、値上げ後と、販売終了前など、それぞれに使えるストーリーをお話します。

## 販売終了後にすべき3つのこと

商品販売終了後にすべきことは、「買わなかった人へのフォロー」です。これをきちんと行うかで、次のプロモーションの売り上げが大きく変わります。では、具体的に何をしたらいいのか？を解説します。

## 商品購入直後にすべき戦略

商品を買った直後、あるいは買ってから1週間は、もっとも気持ちが高まっている時です。その間に、「もっと気持ちを高めるために」すべきことを解説します。

## 一切悪い印象を与えずに他人を批判する方法

他人を否定することで自分の主張を際立たせようとする、たくさんの敵を作ることになります。しかし、一切敵を作らず、悪い印象も与えずに、批判する方法が存在するので、それを紹介します。また、これを応用すれば、「嫌らしい感じを出さずに自慢する」こともできます。

## 全く関係ないジャンルの講座をやる方法

僕の場合、ビジネスに興味を持って集まった人に、語学、物理数学、催眠術、武術、古神道など、様々な講座をこれまでやってきましたが、いかにして「ジャンルをずらしていく」ことができるのか？そして、なぜこれをやると良いのか？をお話します。

## 超一流の人とJV(ジョイントベンチャー)する方法

自分の実力を大きく超える超一流の人とJVするにはどうすれば良いか？そして、JVの落とし穴や、気をつけたいといけないポイントなども解説していきます。

## 数学とストーリーの関係

僕はもともと「数学」という視点でストーリーを捉えてきたのですが、数学とストーリーがなぜ繋がっていて、コピーライティングにどう応用できるのか？をお話します。

## 脳科学から見る「人を動かす」

人を行動させるためのプロセスは、脳科学でかなり解明されています。人を行動させる源泉は何か、そして脳内でどのようなプロセスを経て、行動に移すのか？それを知ることで、逆にそれを利用して、相手を科学的に行動させることができるようになります。

## コミュニティの「女性性」を高める方法

僕は、コミュニティによっては、男女比率が1：1になることもあれば、男性が多い時、女性が多い時など、バラバラです。しかし、これは意図してコントロールしています。そのためには、男性、女性が反応するポイントを抑えることです。「女性は写真を沢山使うと良い」みたいな細かい話ではなく、もっと本質的に、「男性と女性が究極的に求めているものは何か？」という話をします。

## 「文章を書くのが遅い!」という悩みを解決する3ステップ

文章を素早く書く訓練には、3つのステップがあります。それぞれの段階における訓練をすることで、毎日大量に記事が書けるようになります。

## Googleの仕組みとSEOの未来予測

SEOとは、検索エンジン最適化と言って、GoogleやYahooなどで上位表示されるための対策のことなのですが、昔は「Googleをいかに騙すか?」というノウハウ、そしてつい最近までは「Googleといかに仲良くなるか?」というノウハウが流行り、そしてこれからは「Googleにいかに認めさせるか?」が大事になってきます。つまり、Googleも読者の1人だと考え、いかに価値観を共有して、価値のある発信をしているかを認識させるかが大事になってきます。そこで、Googleの仕組み、Googleハネムーン現象や、トレンドなど、最新のSEOの考え方から、未来にSEOはどう変わっていくか?など、あらゆる角度から解説していきます。

## アクセスが減って来たサイトの回復のさせ方

以前はアクセスが来ていたのに、アクセスが無くなって来た・・・という相談をよく受けますが、具体的にどういった部分を見て、どのようにサイトのアクセスを回復させるのか?を解説します。

## 無料コンテンツの価値を倍増させる方法

無料プレゼントは、いわば「お試し」商品です。お試しだからと言って、ここで手を抜いてはいけません。では、無料コンテンツの価値の高め方や、どのように作っていけば良いのか?実際に、あることをただで売り上げが1.8倍になった事例などもお話します。

## 集客を一切せずに自動でお客さんが増え続ける「トーラスシステム」の作り方

全く広告をかけず、集客用のサイトなども用意せずに、永遠にお客さんが増えていく仕組み「トーラスシステム」を作れば、常に新しい人たちが増え、さらにコミュニティ化の仕組みも作れば、完全自動で、どんどんコミュニティが拡大していくようになります。

## 生命体のようなコミュニティの作り方

コミュニティがまるで意思を持っているかのように、勝手に活動して、勝手に成長していくようになる。そんなコミュニティを作れば、放っておいても、コミュニティが自己成長し続けてくれます。コミュニティに魂を宿すための流れを説明します。

## コミュニティを崩壊させる方法

これまで、数多くのコミュニティを見て来て、崩壊するコミュニティにはある共通点があるということを見ました。どういう予兆があつて、どういうことをすると崩壊に向かうのか?また、崩壊させようとする人はどういうことをするのか?それを知れば、逆に、「どうすれば崩壊を防げるのか?」が分かります。

## 究極の資産とは何か?

資産作りが大事!ということがよく言われています。例えば、「資産とはお金を生み出すものだから、仕組みが大事です」という考え方があるのですが、これは実は、一理あるのですが、本質ではありません。

せん。では、究極の資産とは何か？について、お話しします。

## メールマーケティングの真髄

リストマーケティングを極めたければ、「リストを抽出する」「属性に分ける」「属性に合ったオファーを出す」が基本です。この考え方に基づいて、具体的にどのようにリストマーケティングを展開していけば良いか？を解説します。

## コンテンツを消費してもらうのではなく、ストーリーを消費してもらう、とは？

「コンテンツの価値が高ければ、満足度は上がる」というのは嘘です。たとえ満足度が上がったとしても、真に良い関係は築けないでしょう。本当に大事なものは、ストーリー、世界観を消費してもらう、ということです。どのようにすれば、ストーリーを消費してもらえるのか？を解説します。

## 過去の商品が売れ続けるようになる仕組みの作り方

僕はこれまで、数多くの講座、あるいはシステムを作ってきましたが、そのいずれも、未だに毎日売れ続けているのです。なので、**作れば作るほど、どんどん色んな商品が売れ続けるようになります。**そういった仕組みをどのようにして作るのか？を教えます。ポイントは「シナジー（相乗効果）」を利用するということです。

## 「新規顧客」と「継続顧客」の適切なバランスについて

新しいお客さんばかり集めていると、いつまでたってもコミュニティができません。一方で、リピーターばかりを相手にしていると、だんだん閉鎖的なコミュニティになってしまいます。この適切なバランスの取り方について、お伝えします。

## 「宗教」から学ぶストーリー

キリスト教、イスラム教、仏教、神道、世の中にある様々な宗教は、いずれもストーリーを使って、信者を集めています。では、それぞれの宗教がどのようなストーリーを使っているのか、それをビジネス視点で解説します。

## 「コミュニティを抜きたい！」という人への対処法について

コミュニティを運営していると、長くいるメンバーが「やめたい」と言ってくることもあります。その人にどういった対処をすれば良いのか？単に引き止めようと必死になるのではなく、本当にその人にとって良い選択をしてもらうために、何をしなければいけないのかをお伝えします。

## お金を払うことへのブロックを取り除き、高額商品でも躊躇なく払ってもらう方法

どんなに良い商品で、欲しいと思ったとしても、いざ「お金を払う」という段階で、メンタルブロックが生まれます。それを壊して、なんのためらいもなくお金を払ってもらうことができる状態を作る方法をお伝えします。

## 僕が顔出しをしていない理由

実は、顔出しをした方がいいか？に関しては、色んな角度から言えることがあります。例えば、「顔を出した方が信頼されるし、親近感が湧く」というメリットがあるし、逆に、顔を出さないことで、「ミステリアス感が出て、興味を持たれる」というメリットもあります。しかし、僕が顔を出さないのは、それ以上の、もっと重大な理由があるのです。

## 優秀なアフィリエイトを味方につける方法

これからのビジネスは「チーム戦」になっていきます。なるべく優秀な人を味方につけるほど、有利に進められるのです。特に、販売力のあるアフィリエイトを仲間につけるだけで、非常に有利にビジネス

スが進められます。では、どのようにして優秀なアフィリエイトを味方につけることができるのか？を解説します。

## 外注を使って集客するためのメソッド

サイトアフィリや、集客用のサイトを作っていて、外注を使ったけど全然良い記事が書けない・・・と言う方からの相談をよく受けるのですが、それは外注の使い方を間違っているのです。外注を正しく活用できるだけで、集客力を何倍にも上げることができるので、その流れを解説します。

## 業界のルールを書き換えてしまう方法

業界に当たり前に存在する暗黙のルールを書き換えてしまえば、自分の都合の良いフィールドを作ることができてしまいます。では、どうすればルールを書き換えることができるのか？についてお話しします。

などなど・・・

とりあえず、以上が最初の2～3ヶ月で話そうと思っている内容です。  
(あくまで予定なので、全部話しきれぬかはわかりませんが、半年間の中で一通り話そうとは思っています。)

実際はまだまだ続くので、もっとボリュームがあるものとなりますが、とりあえず、前半はこんな感じの話を予定している、ということで、なんとなくでもイメージを掴んでもらえたらなと思います。

要するに、

**「半年間で、ストーリーを使いこなして、自分のビジネスを構築して、自分1人の力で稼げるようになる」**

ということを目標にします。

それは、マーケティング、ブランディング、コピーライティング、集客、アフィリエイトなども含めて、ビジネス全般を、半年かけて解説していきます。

## 価格について

今回のStoryWritingMasterClubの参加費は、**3万円**となります。  
(講座自体は半年間ですが、参加日によっては、配信ペースを早めて、通常より早く配布完了する場合がありますが、半年間で配信した全てのコンテンツをお配りします。)

「ゼロ1つ間違っていないですか？」  
と思われたなら、あなたは鋭いです。

実は、当初は30万円にしようかと思っていました。

これは、  
「30万円だけど、なんと10分の1です！ほら安いでしょ？」  
って思わせるために言ってるのではなく、本当にそう考えていたのです。

ただ、今回の目的は、  
「業界でスタンダードとなるものを作る」  
ということで、より多くの人に手に取ってもらい、  
一気に業界のレベルを底上げしたいなと思ったので、0を1つ消してみました。

ただし、実際の価格は3万円ですが、  
「30万円を払う」くらいの気持ちで、参加してもらえたらと思います。

逆に言えば、今回のレターを読んで、  
30万円の価値を感じない(30万円払う価値が無い)と思われるなら、  
申し込まない方が良いかもしれません。

30万円は、普通の大学生が、頑張ってアルバイトをしてためて、  
ギリギリ払える金額です。

そして、ストーリーを使いこなせるようになった時、  
あなたのビジネス、もっと言えば今後の人生のクオリティが  
大きく上がるでしょう。

また、もしかしたらこの30万円が、  
1億円、あるいはそれ以上になって返って来るかもしれません。

そう考えた時に、30万円というのは、非常に良い投資だと思いますし、  
もし自分がビジネスを始めた頃に、この企画を30万円で参加できたら、  
どんなに良かったか・・・と純粋に思える金額です。

なので、それくらいの金額を払った、という気持ちで申し込んでもらった方が  
その分、より吸収できるはずだからです。

もちろん、最初に払うのは3万円ですが、  
残り27万円分は、あなたがビジネスで成功してから、とかでも構いませんので、  
どこかに寄付するなり、誰かを助けるなどして、  
世の中を良くするために使ってもらえたらと思います。

「成功してから」というのは、どれくらいかは、自分で決めてもらって構いません。  
例えば、「1000万円稼げたら」とか「年収が5倍になったら」とかでも大丈夫です。

申し込む際に、  
「早く1000万円稼いで、残りの27万円をどこかに寄付して、誰かを助けよう！」  
と思いながら申し込むだけで、意識が高まります。  
(何故なのか？は、また講座内で解説します。)

講座自体は3万円なので、僕にはそれ以上払う必要はありませんが、  
気持ち的には、30万円を払っているつもりでいてもらえたらなと思います。

ちなみに、昔似たような企画をやったことがあるのですが、その際は、参加された多くの方が、後から、「おかげさまで稼げるようになったので、残り分お支払いします。」と持ってきてくれました。(中には、4年後に払ってくれた方もいました。)

今回は、残りの分は僕には払わなくていいのですが、「ちゃんとビジネスで成功して、世の中を良くするために使ってます!」とメールいただけるだけでも、すごく喜ぶます。

まとめると、

- ・半年間、セミナー音声毎月もらえる
- ・それに合わせてメルマガも配信
- ・価格:3万円

となります。

## ストーリーを使いこなす集団

僕がかねてより、「ストーリーを真に使いこなせる集団を作りたい」ということを構想していました。

ストーリーを使いこなすことができれば、どんなビジネスの仕組みも自由自在に作ることが可能となります。

たとえ今、無一文になったとしても、数ヶ月以内に月1000万円を生み出す仕組みを作ることすらも可能となるのです。

「ストーリーを使いこなす」って、漫画家のような特別な才能が必要なんじゃないか?と思われるかもしれませんが、そんなことは全くありません。

むしろ、正しい訓練法を行うことで、誰もがストーリーの力を高めることができます。

そして、その力は、ビジネスだけに限らず、恋愛、パートナーシップ、子育てと、あらゆるシーンで応用可能です。

人が共感し、心動かされるストーリーというのは、共通する雛形があるので、それをきちんと覚えて、各シーンに応じて使い分けたら良いだけなのです。

今回の講座では、あらゆるシーンを想定して、それぞれでどのストーリーを使っていけば良いのか?を詳細に解説していきます。

これはまさに、「一生モノ」のスキルと言えるでしょう。

そして、そんなストーリーを使いこなせる集団を作り、  
来年以降、皆で面白いことをやっていきたいと計画しています。

具体的にどんな構想をしているのか？はまた講座内でお伝えしますが、  
今回の講座では、僕がこれまで学んできた、あるいは実践してきた、  
ビジネスのノウハウの「集大成」を公開して、  
業界のレベルを一気に底上げするつもりでいます。

そして、これから一緒に活動していく仲間を集めていきます。

そのため、今回の講座は、半年間の講座として開催していますが、  
「それが終わったらもう終わり」というわけではなく、  
今後ずっと一緒にやっていくクラブメンバーとして、  
長期的に関係性を築いていきたいと考えています。

基礎コンテンツは最初の半年以内に配り終わりますが、  
それ以降も、定期的にコンテンツを配信したり、  
色んなイベントを考えています。

なのでまずは、基礎をみっちりと学んで頂けたらと思います。

半年間で、見ている世界は大きく変わるのを体感いただける筈ですので、  
どうぞお楽しみに。

それでは、ありがとうございました。

新田祐士

## NEXTGENERATION ～StoryWriting Master Club～

→ [参加はこちら](#) (銀行振り込み or クレジット)