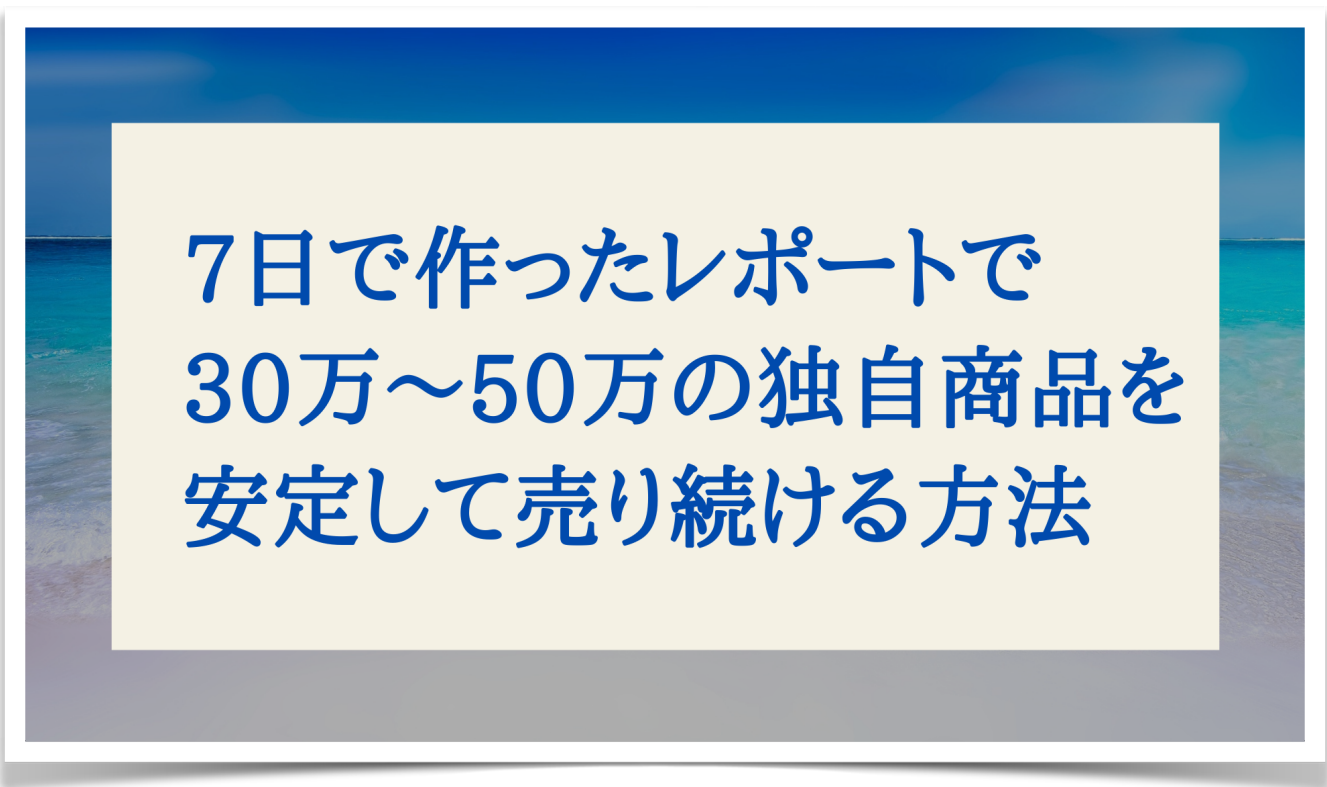




7日で作ったレポートで 30万～50万の独自商品を 安定して売り続ける方法

本レポートでは、

「ボリュームのある質の高い会員サイトみたいなコンテンツ、自分なんかには作れない」

「Brainを何百本も売るのはハードル高い」

「目立つことはせずに、商品を安定して売り続けたい」

という方に対して、

『弱小アカウントでも、たった7日で作ったレポートで30万～50万の独自商品を安定して売り続ける方法』

を約15000字で解説していきます。

○フリスクの自己紹介

ご挨拶が遅れました、フリスクと申します。

本レポートを受け取って頂きありがとうございます。

僕（フリスク）の事を知らないという方の為に、自己紹介ページをのせておきますね。

>> [ブログで月収18万稼いだ後ゲーム廃人になった話](#)

本レポートでお伝えするノウハウは、

- ・ 多くの人を巻き込む、派手なプロモーション
- ・ 同業者やメンターと手を組んで、Brainで何百本と販売
- ・ 常に最新のノウハウや流行を追いかける

こういった事は全く必要がありません。

広告、ステップメール、実績のある人との繋がりや人脈も不要です。

また、Twitterで影響力のない『弱小アカウント』でも実践できる再現性の高い手法になります。

実際に僕は、多くの人を巻き込むローンチやプロモーションもやってないですし、実績が凄い同業者に紹介してもらっているわけでもありません。

無駄に目立ったり、派手な手法を取り入れる事を無く、

“静かにひっそり” と大きな売上を上げてきました。

『目立つ事なく、こっそり1つのレポートで600万の売上』

僕が何をやっていたのかというと、8000～1万字程のPDFレポートを作り、多い時だと600万円程売り上げていました。

作成した時間は、わずか7日間ほどです。

2, 3ヶ月かけて、大ボリュームの学習サイトのような物を用意する必要もないので、膨大な量の情報や知識は必要ありません。

「何か大きなプロモーションをしたんじゃないの？」

って思うかもしれませんが、事前に大きな仕掛けや、注目を集めていたわけでもありません。

別のアカウントを用意していたわけでもなく、
無料モニターを集めていたわけでもなく、
同業者に協力してもらい、拡散してもらったわけでもありません。

事前に「近々、こういうコンテンツ出しますねー」みたいな感じで軽く告知をしたぐらいです。

また、今回解説する僕の手法を指導している方に伝えたところ、続々と成果を上げることに成功しております。

半年110万円で成約しました 😊
恋愛も教えつつ、情報発信もや
っていくという感じですね。

グループ

・ 7月3日 10:50 ・ 🐾

半年85万で成約しました！

6月後半に新キラーページ、新LPをリリースし
てからの第1号のお客さんです。

7月4日(月)

半年70万円で成約しました！

0:48



6



・ 19時間前 ・ 🐾

半年20万円のミドルエンド成約しました 😊

本日のログです！

110万の売上達成：1名
85万の売上達成：1名
70万の売上達成：1名
20万の売上達成：1名

という感じで、直近（2022年6月～7月）だけでもこれぐ
らいの成果を出せています。

手前味噌ですが、過去に僕がDRMに関して指導させて頂い
た方の実績は、以下の通りになります。

【ビジネス系】

月収25万達成：1名
月収40万達成：1名
月収100万達成：1名
月収130万達成：1名
月収220万達成：1名

【恋愛系】

月収25万達成：1名
月収133万達成：1名
月収200万達成：1名

【健康系】

月収70万達成：1名
月収180万達成：1名

恋愛系や健康系など、ビジネス系以外のジャンルでも成果を出すことに成功しています。

忙しい会社に勤めながら、副業として成果を出された方も何人もいますね。

自慢はしたくないのですが、信用して頂くために一応お伝えさせて頂きました。

確かに、何百本とBrainを売ったり、いいねやRTが大量についている人を見ると、

「凄い人ばかりだから、自分に価値があるのか不安になる」

「Twitterの実績ある凄い人に負けるんじゃないのか？」

「会社が忙しいし、質の高いコンテンツとか作れない」

って思うかもしれませんが、全く問題ありません。

今回お伝えするノウハウは、何回も繰り返しますが

数万文字の文章コンテンツや、数十時間の動画コンテンツが置かれているような大ボリュームの会員サイトも必要ないし、

特別な知識や、誰もが知らないような秘匿な情報を持っている必要もありません。

ここまでをそれっぽくまとめると、

- ・ **大量のフォロワーを抱える強者になる必要もなく**
- ・ **膨大かつ品質の高いコンテンツを用意する必要もなく**
- ・ **派手な告知をして目立つこともなく**
- ・ **たった7日で作った一つのレポートで**
- ・ **30万～50万の独自商品が安定して売れ続け**
- ・ **新規集客も同時に行える仕組みが完成する**

その為の方法論と、その裏側を解説していきます。

体系的に解説しているので、本レポートを飛ばし飛ばしで読むと、内容が理解できません。

なので是非、目次順に読んでもらえたらと思います！

以下、目次になります。

【目次】

第1章：弱小アカウントでも独自商品を売る為の基本戦略	10
○少ない人数でもビジネスが成り立つ理由	15
第2章：たった一つのレポートから30万～50万の独自商品を売る 為の施策	17
○通話が最速でビジネスを加速させる理由	18
○反応率が数倍上がる秘訣	19
○コピーライティングを学んでも売れない理由	20
○「セールス」というお金を生み出す武器	22
第3章：コンテンツ作りと新規集客を効率よく進める方法	27
第4章：セールス不要で商品を成約できる秘訣について	36
○信頼関係を築いて、一気にファンになってもらうコツ	37
○ほぼ確実に売れる商品を開発するテクニック	39
第5章：高い成約率を決定づける「シナリオ」という概念	42
■最終章：5日間限定で特別招待します	46

第1章：弱小アカウントでも独自商品を売る為の基本戦略

DRMにおける大原則かつ大前提の部分からお伝えてしていきます。

多くの人は、情報発信（コンテンツ）ビジネスを始める時に『コンセプトメイキング』をしたいと思います。

ですが、コンセプトを作った後、それをきちんと**“コンテンツに降ろせていない人”**がめちゃくちゃ多いです。

コンテンツに降ろすっていうのは、まずペルソナをしっかりと定義することから始まります。

そもそもビジネスは、
「誰のどんな悩みをどうやって解決するのか？」という所に集約されます。

だから、まず「誰の」の部分が定まっていなかったら、
成約が取れるレポートや、売れ続ける商品やコンテンツなんて作れるわけがないんです。

ペルソナの人のもっと感情的な悩みや痛みにフォーカスを当てるべきです。

例えば僕だったら、

- ・ 周りの同級生が結婚したり出世したり前に進んでいるけど自分は実家暮らしでただの契約社員だった

- ・ 秀でた資格も能力も無く、社会に貢献できない自分に自信が無かったから社会を歩き渡れるような武器が欲しかった

とかですね。

他の例でいうと、

- ・ 借金があって人生真っ暗で友達いなくて辛かった
- ・ いじめられていて人生が全く楽しくなかった
- ・ 会社が激務で単純作業の繰り返しで先が見えない

とかもありますね。

そのペルソナの感情的な悩みも分かれば、

「その人達にどういう物を提供すれば喜んでくれるだろう？心が楽になるだろう？解決できそうだろう？」と、なるはずです。

そんな風に、とにかくペルソナは絞りまくるべきです。

そもそも僕ら個人が、どうして情報発信（コンテンツ）ビジネスで稼ぐことができるのかっていうと、

『共感』と『リスペクト』を起こせるからなんです。

有益な情報や知識、ノウハウだと人の心は動きません。それだったら本で十分ですから。

しかもいまは情報発信ビジネスをやる人が続出しています。

それこそ、質とボリュームが凄いコンテンツがTwitterのいいね・RT企画で無料で手に入る時代です。

こんな風に「ノウハウや知識」というのは無料に収束していています。

じゃあどこで差別化していけばいいのかっていうと、先程も伝えてた、**『個人への憧れ』**という部分です。

- ・この人から教わりたい。

- ・この人のサポートを受けたい。

と感じてもらふ必要があるわけです。

- ・実績が凄いから
- ・有益ノウハウをたくさん持ってるから
- ・めっちゃ稼いでいるから

っていう『機能面』だけで人を選ばないはずですよ。

例えば、Macbookやiphoneも機能面だけで選んでないはずですよ。

機能だけでいったら、機種にもよりますがAndroidの方が上回っていたりします。

- ・カメラの画質が良い
- ・カスタマイズ性が高い
- ・本体代が安い

みたいな感じで。

でも僕らは、appleの世界観や空気感に魅了されてiphoneを選んでいると思います。

ざっくりいうと、

「シンプルでかっこいい」

みたいに、思いっきり感情面で決めていると言っても過言ではないはず。

情報発信（コンテンツ）ビジネスでも、全く同じです。

だからこそ、ペルソナを具体的に絞って、しっかりと『共感』をしてもらう必要があります。

ペルソナを「過去の自分」に設定しているのであれば、
過去の自分が悩んだ事、誰にも言えなかった苦しみや痛みは地球上にいる誰よりも、あなたが一番分かってあげられるはずです。

理解できるはずです。

だって、過去の自分だから。

そして、例えば1年前の自分がタイムワープして、いま隣にいるとします。

そしたら、その過去の自分に言ってあげられる事や伝えられる事ってめちゃくちゃあるはずです。

孫正義とかホリエモンが何か言うよりも、確実にあなたが言った事の方が響くはずです。

過去の自分だから

- ・何を言われたら嬉しいか
- ・どんな言葉を投げかけてあげたら勇気づけられるか
- ・どう伝えたらやる気になるか

ってというのが『手に取るように』分かりますよね。

だからペルソナを決める事で『感情的な価値』を提供できるっていう理屈なんです。

○少ない人数でもビジネスが成り立つ理由

そして、僕らがやっていく情報発信（コンテンツ）ビジネスは、**『少数のお客さんに手厚いサポート』**をすればいいんです。

その為にも「この人にだったら一番価値提供できる！」っていうペルソナを決めるイメージです。

だから、Twitterで何百RT・何百いいねも必要ないですし、多くの人に販売する『薄利多売』をしないくてもいいんです。

というより、薄利多売の方が難しいです。

月収30万円を稼ぐとしたら、3000円の商品を売るのに100人も集めないといけません。

『3000円×100人=30万円』

です。

しかも雑多に集めた100人ではなく、
“あなたにお金を払ってくれる人”を毎月100人集めないといけません。

となると、かなりの集客力が必要になります。

同じ『月収30万円』という数字でも、3000円を100人に売るより、**10万円を3人に売るほうが圧倒的に簡単です。**

あなたに『共感とリスペクト』を感じてくれる人だけを集めればいいからです。

だからこそ、不特定多数の人を集める必要はありません。

しっかりと、自分のコンセプトや価値観に共感してくれる人だけに商品を提供すればいいんです。

第2章：たった一つのレポートから30万～50万の独自商品を売る為の施策

僕や、僕が指導しているクライアントの方は、無料のPDFレポートを作成し、その最後のCTAで、問い合わせを取っています。

問い合わせを取るっていうのは、「通話しましょう」とオファーする事だと思ってもらえれば大丈夫です。

つまり、一対一でZOOM等を使って通話し、商品をセールスするという事です。

ですね、一つのレポートで月30万～50万稼ぐには、**問い合わせを取る事が一番簡単ですし、再現性があります。**

○通話が最速でビジネスを加速させる理由

なぜ通話で販売するのが最適なのかというと、そもそも文章だけで数万～数十万の商品やサービスを売るのは、初心者の方には難しいです。

何年も文章を書き続けたような『コピーライター』でもない限り、経験が浅い人には、セールスレターだけで高単価商品売るのは正直、不可能に近いです。

当然、僕も挫折しましたw

コピーライティングも1から学ぶ必要があるので、かなり時間がかかるんですね。

でも通話なら、1人1人現状の悩みや、いま解決したいことをヒアリングしていけるので、その人の要望にあわせて最適な形で提案ができます。

「いや、通話とか自信ないし無理だよ」

「トークスキル無いし難しそう」

「コミュニケーション力が無いし不安」

って思うかもしれません。

でも、安心して下さい。

後で詳しくお伝えしますが、通話の中で無理にセールスする必要はありません。

というのも、

「相手の悩みや本音を理解できる」 っていうのが通話の最大のメリットです。

なんとなく想像してもらえれば分かると思いますが、チャットやメッセージ等、文章でやり取りするよりも、直接喋った方がもっと細かい部分をヒアリングできたりします。

つまり、通話で喋る事は、見込み客のリサーチにもなるんです。

○反応率が数倍上がる秘訣

そして、直接話したりすることで、奥底で悩んでいる事とかもっと感情的に不安になっている事とかが分かってきます。

相手の気持ちが深く理解できるようになるから、

- ・セールスレター
- ・レポート
- ・ステップメール
- ・LP
- ・公式LINEの配信

とかの文章を書く時に、そういう人達に強烈に共感してもらう事が可能になります。

だから、**響く文章や読み手に刺さる文章が書けるようになって、反応率がめちゃくちゃ上がるんですよね。**

○コピーライティングを学んでも売れない理由

逆に、ペルソナの人の気持ちをしっかり理解していないと、いくらコピーライティングの技術やスキルを学んでも読まれないですし、共感してもらえないです。

共感してもらえないって事は、“自分には必要ない”と思われてページが閉じられてしまいます。

「商品がバコバコ売れる悪魔のテンプレート！」

「寝てても自動でお金を生み出す禁断の販売戦略！」

みたいに、小手先のコピーライティングを使ってコンテンツ販売をすれば、一時的には売れるかもしれません。

ですが、そもそもあなたが

- ・心から救いたい人
- ・教えたい人
- ・成長してもらいたい人

って、そういう言葉に反応する人ですか？共感する人ですか？って話なんですよ。

ペルソナの人が反応する表現や刺さる言葉を書いていかなと、**本当にあなたが集めたい人が集まらなくなるのは当然ですよ。**

その為にも、膝を突き合わせて、じっくりと対話して、

- ・どういう悩み方をしているのか？
- ・どんな辛い想いをしているのか？
- ・どんな不安を感じているのか？

っていう『**負の感情**』を知っていく必要があるんです。

だから見込み客の方と直接対話することは、短期的に売上を作る上でも、長期的な施策としても、非常に重要になってくるわけです。

○「セールス」というお金を生み出す武器

そして、通話セールスのスキルを身に付ければ、いざという
よりにいつでも売上を作れるようになります。

アホっぽい言い方になりますが、

「自由自在にお金を生み出せる」

ようになります。

これはどういう事か？

情報発信（コンテンツ）ビジネスにおける通話セールスの
成約率の目安としては、大体10～30%になります。

つまり、**相場として10人と通話したら大体1～3人が商品
を買ってくれます。**

ちなみに、通話セールスが上手な人だと、成約率は60%と
か普通に越えます。

また、

- ・見込みが薄い人も来たりする
- ・通話セールスに慣れていない

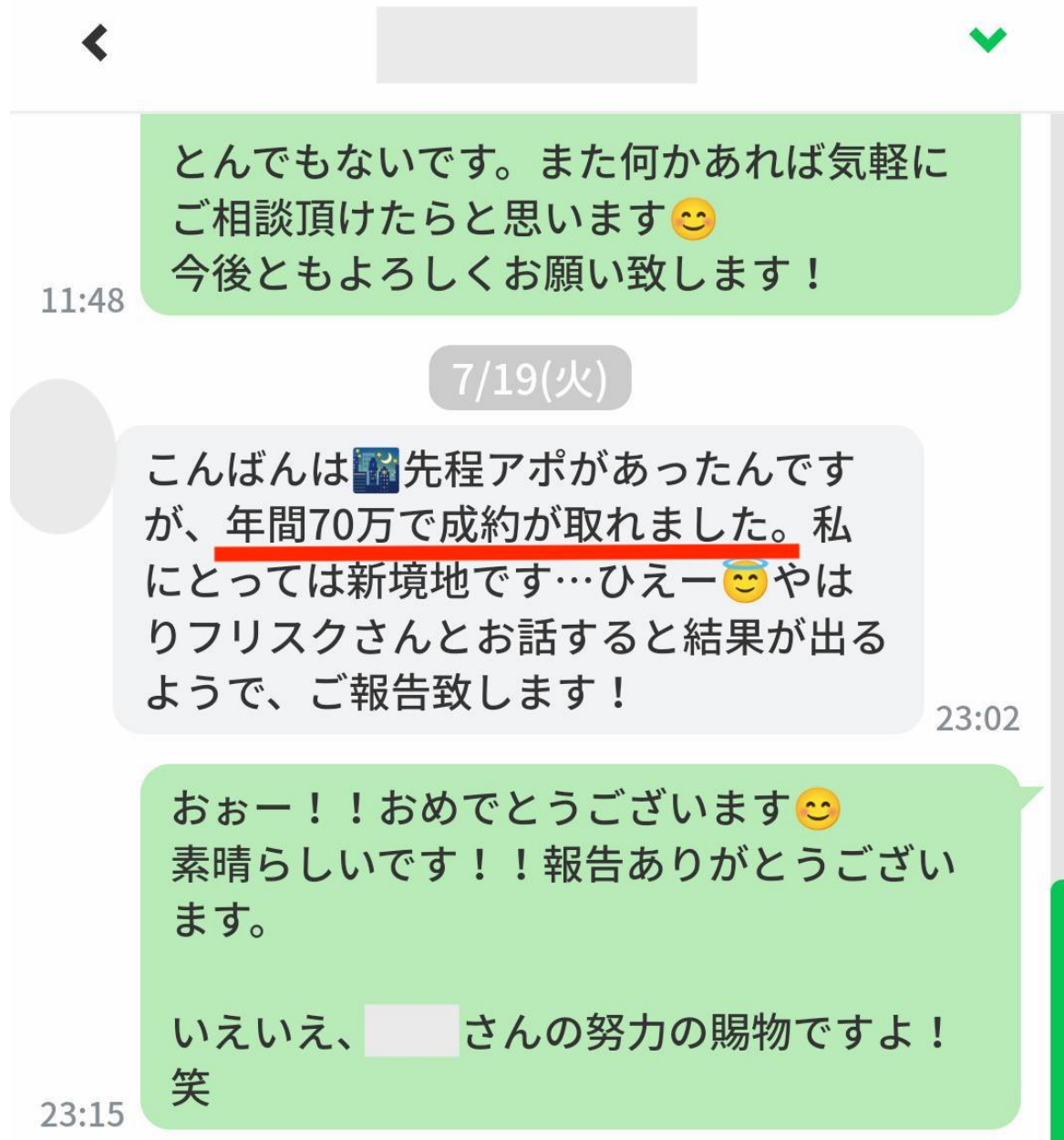
っていうのもあるので、

「まあ大体平均として、成約率は10～30%になるよね」

っていう見解になります。

だから、通話セールスに慣れていなくても、ある程度
セールスの型や流れを最低限抑えて10人と通話すれば、2
人は成約します。

▼このレポートを執筆している最中に、僕のクライアントの方が、70万円のサービスを成約されました。笑



(この方はダイエット系の発信をされていて、僕がこのレポートで解説している方法論を活用してます)

話を戻しますね。

成約率が20%だとしたら、月に10人と通話すれば、2人に商品が売れるという計算になります。

10人と通話→成約率20%→2人が成約

というわけです。

もしあなたが15万の商品を持っていたとしたら、

『15万円×2人＝月収30万円』

になります。

30万円のサービスとかだったら、

『30万円×2人＝月収60万』

になりますね。

別の事例も説明しましょう。

もし5人と通話して1人しか売れなくても、それが20万の商品だったら、

『20万円×1人＝月収20万円』

になります。

こんな感じに、商品の価格にもよりますが、**少数の人に向けて手厚いサポートをするような商品を用意する事で最低でも月収20～30万円ぐらいはすぐに達成できます。**

会社を辞めても1人でギリギリ飯が食っていけるぐらいの金額ですね。

なので、月に5～10件問い合わせが取れるようになれば、
『**すぐに脱サラして生計を立てていける**』といっても過言
ではないです。

第3章：コンテンツ作りと新規集客を効率よく進める方法

ここでは、通話セールス後にあなたの商品が成約した後の話をしていきます。

例えばバックエンドの商品は、

- ・グループセッション
- ・コンサルティング
- ・サポート

みたいなものが考えられると思います。

そうなると、必然的にコンサル生や生徒の方と1対1で話す機会が増えますよね。

この時『コンテンツ』を同時に作成していきましょう。

そこで悩みや困っている事を直接聞いて、**それを解決できるようなコンテンツを作っていくという事です。**

例えば、

「商品の作り方がイメージできません」

って言われたとして、その時にもしチャットワークをやっているのであれば、

「こうやって商品設計をしていくんですよ〜」

みたいに、テキストで教えて返答していきますよね。

他にも質問とかしてもらえると思うので、その時のあなたのテキストでの回答を保存する、っていうイメージです。

いろんな質問をもらって回答をしていくうちに、

「このテーマだったら、5000字とかのまとまったレポート作れそう！」

っていうようになれるはずです。

一つのテーマじゃなくても、2000~3000字ぐらいのレポートを3つにして、パッケージングするとかもあります。

別にレポート等の文章コンテンツじゃなくてもいいです。

ZOOMで話しながらコンサルやサポートをするのをメインのサービスにしているのであれば、

質問された事と、あなたが教えた事をどこかにメモしておいて、後日それを思い出しながら、セミナー動画用のスライド資料を作ってもいいですね！

…というような感じで、**目の前に悩んでいる生徒やコンサル生の方がいるからこそ、コンテンツが自然と出来上がっていきます。**

成約したお客さん（生徒やコンサル生の方）はペルソナど真ん中の人、もしくはペルソナに近い人のはずです。

なので、上記のような考え方でコンテンツを量産して、Twitter等の表のメディアで公開することで、

あなたのペルソナの人にとって、価値のあるコンテンツを届ける事ができます。

そのコンテンツは、ペルソナの人にぶっ刺さるはずなので

「ちょっとLINE登録してみよう」

「相談してみようかな」

という感じで新規集客に繋がっていきます。

リストが増えたり、問い合わせに繋がったりですね。

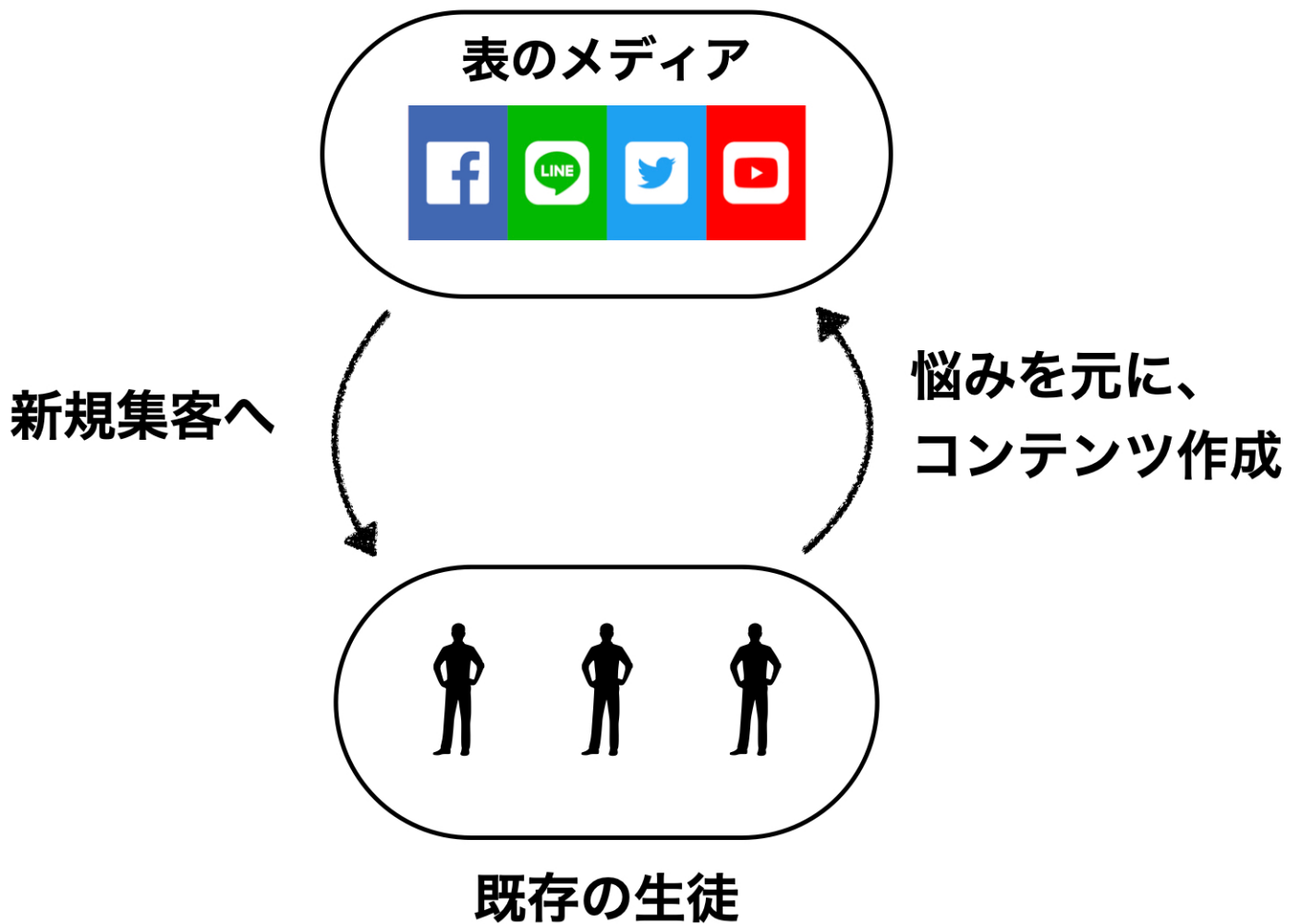
成約に至った人の悩みをもとに作成したコンテンツを見て
集客できたということは、

そこで集客できた人は、成約に繋がる可能性が高いんですよ。

…という感じで、**既存の生徒やコンサル生に教える（コンテンツを作る）ことで、同時に新規集客ができるようになります。**

つまり、『エネルギーの循環』が起きます。
イメージしやすいように、下に図を用意しました。

▼エネルギー循環の図



エネルギーというのは、ここでは

- ・ 成果（報酬）
- ・ コンテンツ
- ・ 信頼残高

というものだと思ってもらえれば大丈夫です。

既存のお客さんにしっかりと教えて価値提供することでコンテンツが出来上がります。

そのコンテンツをSNS等の表のメディアでどんどん配って受け取ってもらう事で、アカウントに信頼残高が溜まっていきます。

信頼残高が溜まるから、

- ・ LINEやメルマガ登録
- ・ 新企画
- ・ 有料商品

等、**オファーやセールスをした時にきちんと購入数（成約数）が伸びます。**

フロントの商品や無料コンテンツが多くの人の手に渡るから、バックエンドも売れやすくなり、さらに生徒やコンサル生が増えていきます。

…というような『循環』が起こり始めます。

ちなみに、コンサル生や生徒を抱えている人の中には、

①既存の人への価値提供

→チャットの返信、サポートやコンサル等

②新規の人の集客

→リスト増加や問い合わせを取る為の戦略や施策

この2つを『別の作業』と捉えてしまい、非常に効率の悪い時間の使い方をしてしまっている人が多いです。

ですが、上記の『エネルギーの循環』を意識することで、

①既存の人への価値提供

②新規の人の集客

この2つを別々に捉えることなく、限られた時間の中で効率よくビジネスを進めていく事が可能になるんですよ。

その循環をいち早く起こす為にも、直接見込み客の方と話す回数を増やし、生徒やコンサル生を増やしていくべきです。

Brainやココナラ等、数千円～数万円程度のコンテンツを売ったり、

「〇〇さんのBrainを僕の所から買ったら、こんなすごい特典が5つも付いてます！」

とツイートで紹介してるだけだと、**安定した集客と売上の確保が出来なくなるのは明白ですね。**

また、この業界はめちゃくちゃ高い単価のコンサルとか商品売りつける人は多いですが、

それで半ば強引に成約できたとしても、後からクレームが起きたり、返金されたりします。

悪い印象しか残らないし、悪い意味で口コミが広がってしまい、一気に信用下がります。

価値観や方向性が合わない人だったら、結果出させてあげられなかったり、何かしら変化、成長させてあげる事も難しくなりますしね。

ハイリスクなので、僕はゴリゴリ押し売りするような強引なセールスは嫌いです。

お互い気持ちよくないですしね。

また、当然ですがネットビジネスにおける『薄利多売』の構造も良くないです。

なんで薄利多売が良くないかは、先程も説明しましたが、

薄利多売だと、とにかく数をさばく（売る）必要があります。

不特定多数の人に売らないといけないので、

- ・礼儀やマナーが守れない人
- ・テイカー
- ・依存心強い人
- ・他責思考の人

等、あなたがお客さんにしたくない人や、価値観が合わない人も混ざってしまいます。

そういったミスマッチが起きるので、薄利多売だと精神的に疲弊しやすいというデメリットもあります。

だからこそ

- ① 強引な押し売り
- ② 薄利多売

を僕はやりたくないんですよ。

（僕が指導している方やクライアントの方にも、当然ながらおすすめていません）

第4章：セールス不要で商品を成約できる秘訣について

ここまでいかに通話する事が大事かをお伝えしました。

が、通話したからといって、無理にセールスをする必要はないんですよ。

その場でセールスしなくても、ひたすら価値提供をすればいいんです。

○信頼関係を築いて、一気にファンになってもらう コツ

通話で直接話せば、PDFレポートや動画コンテンツでは補えない、細かい悩みを解決できます。

そしたら、相手からめっちゃくちゃ感謝されます。

で、その通話の中で何もセールスせずに終わればいいんです。

通話の中で徹底的に価値提供すれば、一気に信頼関係を構築できます。

人が信用しやすいのって

- ① 対面で会う
- ② 喋る
- ③ メッセージのやり取り

っていう順です。これはなんとなく分かるかと思います。

直接対面で会った方が一番信頼しやすいですし、メッセージのやり取りよりも、喋ると一気に心理的な距離が縮まりやすいですね。

通話して信頼関係を構築する事で、その結果、あなたの他の有料コンテンツや教材を買ってくれる確率は大幅に上がります。

(僕も何度も経験あります)

そして通話し終えた後は『通話した方の感想』みたいな感じで、感想をもらうといいです。

その『感想の声』をTwitter等のSNSやブログ等で公開することで、あなたの認知度が増え、新規集客に繋がりやすくなるからです。

だから、通話したからといって、必ずしもセールスする必要はありませんよ。

商品が決まっていらないのなら、なおさらです。

無理に通話でセールスしなくても、通話の中でヒアリングして悩みを解決したり『**徹底的に価値提供**』することで、

- ・信頼関係が一気に構築でき、
- ・感謝されて有料商品買ってくれやすくなり、
- ・感想の声が集まるから、自然と口コミが広がり、
- ・新規のお客さんやリストが増え始める

というような『エネルギーの循環』を起こす事ができます。

Twitterで必死に、リプ・いいね回りをする必要も無くなります。

○ほぼ確実に売れる商品を開発するテクニック

また、通話してヒアリングする中で、

『**お客さんに求められる企画・商品**』

が自然で出来てくるんですね。

これはどういう事かっていうと、

例えば

「コンセプトがうまく作れません」

っていう悩みを持っている人が多かったとします。

だったら

「1対1でZOOMを使って、コンセプトと一緒に構築する企画やります！」

みたいなものを始めたらいいんですよ。

自分が

「こういう企画って売れそう」

「こういう商品作りたいな」

っていうふうに考えるよりも、**既に相手が悩んでいる事から商品や企画を作った方が圧倒的に売れやすいです。**

なぜなら、既に悩んでいる人が目の前にいるからです。

カレーが食べたいって人がいたら、作ってあげたらいいんですよ。笑

雑な例ですがw

まあでも、商品やサービスを用意するのって、本当にこういう事なんですよ。シンプルです。

こんな感じで、お客さんの声や悩みを拾いながら商品の企画や開発をする事を「マーケットイン」って言います。

再度繰り返しになりますが、無理にセールスする必要はありません。

見込み客の方と真摯に向き合ってその場で徹底的に価値提供する事で信頼関係を築くことができます。

心理的に距離が近づくので、あなたが提供している有料コンテンツやサービスを買ってもらいやすくなりますし、新しい企画にも参加してくれるようになります。

また、悩みや困っている事をヒアリングする事で、今後文章を書く時に、心が動いて反応率がめちゃくちゃ上がる訴求をする事もできます。

だから、LINEやメルマガでステップを組んだ時にも1通目から最後まで読まれ続ける仕組みを失敗せずに作れるんです。

そして、滑らずにほぼ確実に売れる商品・サービスも自然と出来上がってきます。

なぜなら『既に目の前に悩んでいる人がいるから』ですね。

直接見込み客と話すことで、セールスせずとも、

- ・ 一気にファンになり、リピーターになってもらえる
 - ・ 反応率（購入率）が上がる文章書ける
 - ・ 失敗しない商品やサービスが楽に用意できる
- という事が可能になるというわけです。

第5章：高い成約率を決定づける「シナリオ」という概念

通話に繋がるようなレポートやコンテンツをいくつも作って配布していけば、問い合わせは10件、20件とどんどん取れるようになります。

単純に、そのレポートの受け取り人数を増やしていけばいいからです。

そして、レポートを受けってもらう手段はいくらでもあります。

TwitterやLINEで配ったり、あとはnote、Brain、ココナラ、スキルクラウド、Udemy等のプラットフォームに置いておけばいいんです。

(もちろん戦略性をもってやるのが前提ですが)

そんなレポートの数がどんどん増えていけば、必然的に問い合わせが10件、20件とどんどん取れていきますよね。

- ・ 7日で作ったレポートにも関わらず、
- ・ なぜか見込み客が信頼してくれて、
- ・ 勝手に問い合わせに来てくれる、

そんな仕組みを作る事が可能になります。

月収30～50万を達成させるのに、毎回毎回、Twitterで告知したり多くの人を巻き込むような派手なプロモーションをする必要はありません。

時間と労力をかけて、読まれるかも分からないステップメールを一から作らなくてもいいです。

うまくいくか分からない『ギャンブル』に、貴重な時間と労力を割く必要はないです。

ただ、CTAの流れ等の『シナリオ』を全く意識していないレポートやコンテンツを用意しても、問い合わせなんて取れません。

ただの“価値提供コンテンツ”だと、相手の感情は動かないし、行動してもらう事は出来ないからです。

1、2ヶ月かけて膨大な量のコンテンツを用意したとしても

「大ボリュームすごいです！」

「半端ない量ですね！」

とは言われて喜んではくれると思います。

ですが『シナリオ』を意識したコンテンツになっていないと

「良い情報をGET出来たわ！さいなら～」

みたいな感じで、去られてしまいます。

PDFレポートやマインドマップ、スライドの動画等の無料コンテンツを作っても成約に至らないのは、

『シナリオを意識した導線（流れ）』

が作れていないからです。

ノウハウや有益情報など、機能的な価値だけをまとめたボリュームのあるコンテンツを作ったら、ラッキーパンチで問い合わせが取れる事があるかもしれません。

でもそれは、“たまたま” なわけで、そこに再現性はありません。

『安定した問い合わせ』を毎月一定数確保するためには、

人が行動する為の

- ・ロジック
- ・論理

を知っておく必要があります。

それが『シナリオ』になります。

だからこそ、何かしらコンテンツを作る際は、必ずシナリオを組み込む前提で作成しないといけなんですよ。

今後コンテンツを作る時は、必ず『シナリオ』の視点をもって作ってください。

■最終章：5日間限定で特別招待します



ここまでご覧頂きありがとうございました。

本レポートでは

『弱小アカウントでも、たった7日で作ったレポートから
30万～50万の独自商品を安定して売り続ける方法』

について解説しました。

あとは、そのレポートをどういうシナリオで作成していく
のか、という部分が鍵になってくると思います。

ただ、これを一人で実践していくのって難しいしですし、
かなり時間がかかってしまいます。

また、僕の読者さんから

「何か行動できるような環境が欲しいです」

「添削とかってやってもらえますか？」

という相談をちょくちょく頂きます。

そういった要望も多い為、

『月5～10件、安定的に問い合わせを取って、月商400～500万を達成させる』

というのをゴール・目的とした、コミュニティを作る事にしました。

詳しいコミュニティの詳細は後ほど説明しますが、

- ・問い合わせにスムーズに繋げる為のシナリオをどう組み立てていくのか？
- ・そんなレポートをどうやって具体的に作成すればいいのか？
- ・成約率（購入率）を高める文章はどういう構成にするべきか？

という所を僕が教えたり、実際にレポートやLPなどの文章を添削していくというのが主な活動になります。

【レポート添削コミュニティ始動します】

今回コミュニティに参加した方は、

- ①添削サービス
- ②LINEオープンチャット
- ③限定会員サイト
- ④ZOOM執筆作業会

こちらの4つがご利用頂けます。

順に説明しますね。

①添削サービス

問い合わせを取るまでの流れや、有料商品をオファーするまでの導線などをコピーライティングの型や構成の基礎基本を伝えつつ、

成約率を上げる為に必要な事も含めて添削します。

1から10まで徹底的に深くズームインし、細かい部分も含めて僕が徹底的に教えていきます。

具体的には

- ・プロフィール（自己紹介記事）
- ・プロモーション
- ・企画づくり
- ・公式LINE
- ・メルマガ
- ・集客から商品販売までの導線
- ・LP
- ・セールスレター
- ・ブログ記事
- ・PDFレポート
- ・その他コンテンツ

この辺りですね。

情報発信（コンテンツ）ビジネスをやっていく上で必要不可欠な所はほぼ全て添削していきます。

また、

「こういうコンセプトでいこうと思いますが、どうですか？」

「こういう人に向けて、こんなサービスを考えてますが、どうですか？」

みたいな感じで、文章の添削以外にも、コンセプトメイキングや商品設計の壁打ちをしてもらっても大丈夫です。

他の方に文章を見られたくない、という方もいると思うので、添削は専用LINEを用意します。

添削はその専用LINEからご依頼ください。

※添削を希望する場合は、週に1回までとさせていただきます。
無制限にすると僕が対応できないので。

②LINEオープンチャット

参加者限定で、LINEのオープンチャットに招待します。
(匿名での参加OKです)

- ・ 僕が問い合わせを取るまでに実践した事とそのデータ
- ・ 上手な発信者の事例
- ・ その他、気付きや学び

等を共有していく予定です。

うまくいった成功事例などは、オープンチャットで共有して、みんなで知見やデータを集めていけたらなと思います。

事例が多ければ多いほど、失敗確率を下げる事ができるので、最初からある程度成功しやすいレポートが作れたりプロモーションが出来るはずです。

成功した型を当てはめるだけで高い成約率が約束されたレポートやLPが作れるようになったらめっちゃくちゃ楽なので、メンバーさん同士で作っていけたらなと思ってます！

③限定会員サイト（今後）

まだ用意していませんが、僕が作った独自のコンテンツを、メンバーさん限定で閲覧可能な会員サイトにどんどん追加していきます。

具体的な内容としては、

- ・ 成約率を最大化させる為のセールストーク術
- ・ 自然と口コミが広がるコンテンツ作成術
- ・ ペルソナ設定からの商品づくり
- ・ 信頼残高を減らさないコピーライティング術
- ・ 安定してリストを取り続ける為の集客戦略

- ・ 唯一無二の存在になる為のコンセプトメイキング
- ・ 少数のファンに高単価商品を販売する為のメディア設計
- ・ 初心者でもコンテンツを0から作れるテンプレート
- ・ 失敗しないプロモーションの流れと企画づくり
- ・ 労働型ではなくツイッターを資産化しながら見込み客を集める方法

等を予定しています。

まだ本格的にコミュニティを始めていないので、現時点では会員サイトはないですが、随時更新していきます。

会員サイトも今後は有料にしていく予定なので、今回のタイミングで参加された方は、正直めちゃくちゃお得です。
笑

④ZOOM執筆作業会（今後）

生産性高めたり、行動力の基準値を底上げする為に、

「ZOOM繋いで、みんなで作業進めようぜ！」

っていう事をやれたらなと思っています。

「一人だと作業をサボってしまう」

「行動できる環境に身を置きたい」

っていう人の為にはうってつけですね。

やっぱり人って、環境が無いと行動できないんですよね。

僕も昔はそうだったので。

土日とかの休日にみんなでZOOMを繋いで、レポートやブログ記事、LP等、それぞれ進めたい執筆作業を集中してやる、みたいなテーマで今の所考えております。

■特典について

そして今回、コミュニティに参加した方限定で特典を用意しました。

特典①：ビジネス設計個別相談会

一人一人の進捗具合や強みに合わせて、その人に最適なビジネスを組み立てて、提案させて頂きます。

言うならば『**オーダーメイドコンサル**』みたいな感じですね。

また、今回のレポートの中で

「具体的に、高い成約率を叩き出せるシナリオはどうやって設計すればいいの？」

「レポートをどうやって打ち出して、どう問い合わせに繋がればいいの？」

と、疑問に感じた方も多いと思います。

今回のレポートでそこまで説明しようとする、もっと膨大な量になってしまいます。

なのでその辺りの、レポートや有料コンテンツから問い合わせに繋げるまでのシナリオ作りの部分も、相談会の中でお伝えします。

また、それ以外の

「そもそも、商品作りがよく分からない」

「コンセプトメイキングが不安」

っていう部分も相談にのります。

『ビジネス設計個別相談会』は、ZOOMを使って約1時間ほどコンサルさせていただきます。
(顔出しはなしで大丈夫です。)

特典②：チャットコンサル（30日間）

相談会があるだけでかなり豪華ですが、確実に成果を出して頂きたいので、さらに『チャットコンサル』を特典として付けます。

1ヶ月間、僕とLINEで個別チャットできる権利になります。

コンテンツ作りに関する事や、細かい部分等何でも聞いてもらって大丈夫です。

ゆくゆくは、今回のコミュニティで学んだ事や培った経験をきっかけに、

・作業労働ではなく、仕組みを持つビジネスオーナーになる

・業種や業界を問わず、法人の会社にマーケティングを教えたりコンサルをする

という状態になり、一人一人がこの資本主義社会を渡り歩いていけるような『武器』と『自信』を身に付けてもらえたらなと。

そうになったら、自分の人生をコントロールしている感が得られるはずです。

その為の第一歩として、今回のコミュニティを活用して貰えたらと思います。

■5日間限定

今回の『レポート添削コミュニティ』はこのタイミングで活動を開始するので、また未完成です。

なので今回に限り特別に無料で招待致します。

(今後は、月額制の有料コミュニティにする予定です)

ただし、積極的な人を集めたいので**5日間限定にします。**

僕がコミュニティメンバーのPDFレポートやLP、ブログ記事等ライティングを無料で一人一人添削するのは、最初で最後になります。

今回無料で実施する事が、どれだけ出血大サービスであるかがお分かり頂ける事でしょう。笑

だからこそ、

「本気でいまの現状を変えたい」

「自分の人生を変えたい」

と思っている人に来て欲しいですし、そんな人と一緒にコミュニティを運営していきたいです。

中級者や上級者の方はもちろん、そんな気持ちさえあれば

- ・ビジネス初心者や未経験の方
- ・実績やスキルが無い方

でも大歓迎です。

是非お待ちしております。

【コミュニティへの参加手順】

① 「参加希望」と以下のLINEに送信

>>[コチラ](#)

② 自動返信で送られるフォームに入力

③ オープンチャットと専用LINEのリンクをお渡しします

【追伸】

昔の僕は、行動する為の環境が無くてまったく作業できず
ビジネスが進んでいませんでした。

作業しないといけないのに、夜、仕事から帰った後とか休
日に全然進める事ができませんでした。

そんな自分が嫌で、嫌いでした。

なんでこんなに自分は頑張れないんだって。

その度に自己嫌悪になってました。

自己嫌悪になるから、余計にやる気下がって、友達と飲み食いしまくったり、YouTubeとか漫画をダラダラ見たりして、現実逃避してました。

行動できなくて気分が良くないから、会社での仕事もダラダラやって、ミスして怒られたりして落ち込む。

でまた自己嫌悪になる、っていう負のループを繰り返してました。

そしてそんな悩みは誰にも言えませんでした。

ビジネス（副業）をやってる事を友達や会社の人に言おうものなら、

「え、マルチやってんの？ww」

みたいに言われます。

僕が人生を変えるつもりで、ビジネスに取り組んでる事も言えませんでした。

「結果出してから言えよ」

って言われる気がして嫌だったから。

そんな状態だから、誰にも不安な事とか胸の内を打ち明けられませんでした。

ネットには副業やっている人たくさんいるけど、僕の方から声をかける勇気は無かったです。

もし、同じ目標を持った人同士で作業したり、情報交換したり、躓いている所を相談できる場があったら、どれだけ楽になれた事か、

といま振り返ると感じます。

「行動が大事です、基準値を上げましょう」

「忙しくて時間が無いというのは、言い訳です」

ってよく言われるけど、そんな事は頭では理解してます。

「そういえば、あの仕事ってどうなったかな？」

「早めにあれ準備しておいた方がいいな」

「今度あの件、あの人に伝えた方がいいかも」

って、仕事終わった後とか休日に考えちゃいますよね。

僕もそうでした。

でもそれって、それだけ責任感があるって事だし、上司や会社の期待に応えようと頑張ってるし、真剣に仕事と向き合ってる証拠でもあります。

だから、仕事が忙しくて、ビジネスに取り組めない自分を責めないで欲しいし、落ち込む必要はまったくないですよ。

教材を買って勉強したり、他の人の発信を見て学ぼうとしている時点で、同級生の友達とか同世代の会社員に比べたらめっちゃくちゃ積極性があるって事ですから。

その時点で、人一倍行動力あるし、ポテンシャルもあると思うんです。

なのに、誰にも相談できない状況だったり、周りにビジネスをやっている人がいない環境である事が原因で、ビジネスに集中できないっていうのがすごく勿体ない。

同じような経験をした僕だからこそ、そういう人の力になってあげられるし、一緒に頑張っていきたい。

環境さえあれば、実践する量も今までよりも格段に増えるだろうから、結果も出るようになるし、結果が出れば自信付いて、もっと頑張ろうって思えるはずです。

今回のレポート添削コミュニティを通じて

「なんか変われそうな気がする」

「前に進みそうな感じがする」

と少しでも思ってもらえたのであれば、とても嬉しいです。

是非あなたのご参加、お待ちしております。

【まとめ：今回手に入るもの】

今回、コミュニティに参加した方には、以下のものが手に入ります。

■『レポート添削コミュニティ』の参加権利

- ① 添削サービス
- ② LINEオープンチャット
- ③ 限定会員サイト（予定）
- ④ ZOOM執筆作業会（予定）

■特典

特典①：ビジネス設計個別相談会

特典②：30日間チャットコンサル

コミュニティに参加希望の方は、以下の手順に沿ってお申し込みください。

【コミュニティへの参加手順】

① 「参加希望」と以下のLINEから送信

>>[コチラ](#)

② 自動返信で送られるフォームに入力

③ オープンチャットと専用LINEのリンクをお渡しします。