



4日で141部販売

自分の経験を
「売れる文章」に変える方法

限定
公開

自己実現と売上を両立させる方法

劣等感を武器にnote収益化した事例解説

発信を続けるほど理想の生き方に近づく

総文字数：9000字以上 | PDF：35枚

フリスクです。

このPDFでは、

『何気ない日常や経験を“売れる文章”に変える方法』
について解説していきます。

具体的には、

- ・ 自己実現と売上を両立させる具体的な方法
- ・ 短期で伸びる煽り系垢ほど何も積み上がっていない
- ・ AI時代ほど日常のジャーナリングは強みになる
- ・ コンプレックスを武器にnote収益化した実例
- ・ 自己理解を深めるほど読者の深層心理が分かる
- ・ 自信ないのは売れる素材を言語化できてないだけ
- ・ 発信を続けるほど理想の生き方に近づいてく仕組み

などを書いてます。

では早速いきますが、

先月6月に公開した動画講義では、
かなり多くの方から感想やご意見をいただきました。

▼感想の一部です。

理想顧客を集める3段階の話で「Lv3の
深層心理まで刺す型」

これは今まで聞いたことないレベルの話で、
共感の最高峰みたいな感じを受けました。

見込み顧客と自分との融合といえますか。

そこに自分の物差しを持って、他者発信者と
差別化できると

この人が出すコンテンツだから価値がある
！

とあって、あれから確かに商品が売れやす

自己理解を深めて自分の個性を生かした生き方と働き方ができるようにAIを育てながら自分の分身を増やししながら自分のさらにパワーアップ、レベルアップし続ける仕組みづくりを創りたいと思ってます。いつもフリスクさんの動画・音声・文章のコンテンツに力をもらっています。ありがとうございます。

いつもわかりやすい動画やnoteありがとうございます。なぜ行動が出来ないかの本音の部分が自分と重なって見えました。薄々気付いてはいたものの、言語化することを避けていたのかもしれませんが。今回見てしまい避けられなくなり、現実と向き合いたいと思います。ありがとうございます。

AIが瞬時に答えを出す時代だからこそ、「一発でラクをして成果を出したい」と考えてしまうのは、ごく自然な人間の心理だと思います。しかしこの動画は、そうした安易な効率化の誘惑に警鐘を鳴らし、だからこそ「自分を深く知ること」という泥臭くも本質的なプロセスの重要性を、強く認識させてくれる内容でした。

刺激を受けました。ノウハウ屋になるのではなく、価値観、ストーリー、人生を語ることで、誰かにとっての唯一無二の存在になるということに、ワクワクしながら動画を拝見させていただきました。潜在意識だけでなく、それよりも深い部分にあるところまで掘り下げるということは、難しそうだとも感じましたが、フリスクさんの事例を伺いながら、自分自身にも置き換えて考えることができました。ありがとうございました。

今回のセミナーを見て、単にノウハウを伝えることではなく、自分自身の体験や価値観を深く言語化し、それを読者の悩みや欲求とつなげてコンテンツを作っていけばいいとイメージできました。セミナーが難しかったので

私の認識が合っているか分かりませんが・
・・。

特に印象に残ったのは、「稼ぎ方」や「方法論」だけではなく、その先にある自己実現、人生を変えたいという深層心理まで掘り下げるという部分です。

また、自分だけの物差しを持つことの重要性も勉強になりました。AIで情報が簡単に作れる時代だからこそ、自分の過去の悩み、葛藤、経験をもとにした発信にこそ独自性が生まれるのだと思います。

自分が発信やコンテンツ作りをしていくうえでも、自分自身の経験や想いをしっかり言語化して、読者の心に届くストーリー、世界観を作っていきたいと感じました。

ただ、全て自己開示するには、やはり抵抗があるのも事実なので、自分的には、全ては自己開示せず、想いを伝え、世界観を作っていけたらなあと思います。

長文で送ってくださる方も多くてすごく嬉しいです。

現状のお悩みや解決したいことを詳しく書いていただいた方には、僕から個別に返信している状況をお聞きして、

微力ながらアドバイスをさせていただいたんですが、

そのやり取りの中で以下のようなことが原因で行動できない、手が止まってしまう、みたいな方が結構いました。

SNSで投稿するたびにいいねの数とか一喜一憂して、

反応が少なかったら

「自分の発信には価値がないのでは」

「誰かにも必要とされてないのでは」

と落ち込む。

でも一方で、

「主婦でもAI占いで月100万！靈感ゼロでも爆稼ぎできます」

「Claudeに丸投げでnote3本完成、そのまま日給10万円ゲットw」

「Threads×コピペ×テンプレ。今いちばんラクに稼げる副業です」

みたいなAI使えば誰でも簡単に稼げますとか
大袈裟な表現をしたり、

不安や恐怖を煽って強引に注目を引いて人を動かそう
とする胡散臭いアカウントの方が、

インプを稼いだり「いいね」多くついたり反応が集
まっている。

「俺の方が本質的だし役立つ発信してるのに…」

「私の方が誠実に真っ当に価値提供してるのに…」

無知な人や情弱を狩るような下品な発信者の方が

成果を出して周りから認められているように見えて悔しい。

自分はフォロワーのために本当に現実的に結果が出るような情報を真面目に発信したいし

誇張したりせずに真っ当に価値提供しようとしてるのに、

「そんなやり方だと一過性で終わるでしょ」

「現実的には結果出ないでしょ」

って正直思うような、

中身のない薄っぺらいノウハウの方がバズったり投稿が伸びたりしてるの見たとなんか納得いかないし、もどかしい気持ちになりますよね。

そっちの方が短期的には数字伸びるかもしれない。

でも、そのために本来の自分とは違うキャラを演じたり、

自分が嫌悪してきた発信者と同じやり方をしたりして
まで数字を取りたいわけではないですね。

正直、そう感じるのは当然だと思っていて、

読者にとって本当に役立つのか。

その方法で現実的に結果が出るのか。

一時的に売れたとしても、満足してくれるのか。

そこまで考えたうえで言葉を選び、誇張せず、真面目
に価値提供しようとしているからこそ、

「AIに丸投げすれば誰でも月100万円」

「コピペするだけで簡単に稼げる」

みたいな発信に反応が集まっているのを見ると
嫌悪感が出たり苦しくなったりするんだと思います。

売ることだけを考えればもっと強い言葉を使えばいい
し、

都合の悪いことは隠して成功できる未来だけを見せれ
ばいいし、

不安を煽って簡単そうに見せ、

今すぐ買わないと損だと思わせれば短期的には数字を作りやすい。

でもそれは心理的にやりたくないですね。

誰でも言えるような二番煎じ感のある情報を伝言ゲームみたいにコピペして横流しして稼ぐ、

みたいなのに憧れて情報発信を始めたんじゃないと思います。

本当は自分の価値観、思想、独自の視点で発信して、

「この人の発信だから読みたい」

「この人から学びたい」

と思ってもらえるような運用がしたかった。

ただ広く浅く情報を届けるのではなくて、

自分の生き方や考え方に共感してくれる読者と

長期的に関係を築いたりしたかったはずです。

数字を取るために自分を演じるのではなく、
正直に人の心の奥深くに影響を与える。

その結果として、価値観の合う人が自然と集って
「この人についていきたい」と思ってもらえる。

そんなふうに、自分の言葉で人を導ける存在になりた
かったんだと思います。

その中で、

「自分には実績やないから発信する資格がない」

「行動量が足りない」

「気合いが足りない」

「マインドが弱いんだ」

こう思って手が止まってしまったり、実践できない人
もいますが、

これは別の問題なんですよ。

本当は、自分の視点や経験をもとに発信したい。

読者さんの悩みをちゃんと理解したうえで、

その人の人生や考え方が少しでも良い方向に変わるような本質的なことを伝えたり、

自分の書いた文章をきっかけに行動が変わるような気づきとか学びを与えてあげたい。

でも現実的には、

自分が本当に伝えたい内容より、アルゴリズムに優遇されるような内容を発信しないと伸びないのではないかな？

インプレッションやフォロワーを増やすには、嫌悪感の出る同業者のアカウントの伸びている投稿を真似した方がいいのではないかな？

商品をセールスしたり行動を促す場面では、もっと強い言葉や刺激的な表現を使ったり、目を引く表現を使ったりしないと誰にも見てもらえないのでは？

競合ライバルも情弱狩りしてるし、自分も同じようにやらないと売れないのか？

っていう違和感や不安がある。

実際にそれをやろうとすると、自分の本音や価値観に反しているようで、苦しくなって手が止まる。

自分を偽ってまで売りたいくないけど、
でも自分のままで売れる方法も分からない。

読者を助けたいと思っているのに、
本当に届けたいと思うようなペルソナがいるのに、

短期で数字を取るために不安を煽ったり、

強引に人を動かしたりすることにはどうしても抵抗がある。

だから発信できない。

だから実践しようと思うとブレーキがかかる。

自分が信じられない進め方、取り組み方のスタンス
じゃなかったら稼げなかったり成果が出せない気がする。

自分のこだわりや本音を捨てないといけないのか？

自分の価値観を無視して気持ちを押し殺さないと
情報発信では結果出すのが難しいのか？

でもSNSを見渡したり
先生やメンターの発信を見ると、

「毎日投稿！とにかく行動！」

「ThreadsはAIで自動投稿しましょう！」

「伸びてる投稿をパクるのが最短です！」

みたいな言葉ばかりが目に入るから

「やっぱり自分は考えすぎなのかな」

「行動できない自分が弱いだけなのかな」

「こんな事に違和感を持っている場合じゃないのか」

って自分を責めて、自己肯定感が下がってしまう。

…みたいな感じの理想と現実の板挟みや葛藤があって行動できない方は実はすごく多いです。

そういう違和感を無視して発信を続けようとするからだんだん手が止まったり、

発信すること自体が苦しくなったりするんですよ。

天秤にかけ続けて、結局どっちにも振り切れない。

その結果、

誰にも嫌われない代わりに誰の心にも深く残らない、
当たり障りのない無個性な発信になってしまうっていう。

ただまず安心して欲しいのが、

- ・リテラシーの低い情弱を狩る
- ・不安や恐怖を煽って行動させる
- ・実績や権威を必要以上に大きく見せる

こういうアカウントは、

使える時間やお金といったリソースが限られる
個人の運用方法として、長期では圧倒的に不利です。

強い言葉で注目を集めるのが基本戦略になるので、
確かに短期的にはインプレッションやいいねとか数字が
伸びやすいです。

最近をよくLINEのオープンチャットでよく見ますよね

「Claude codeで自動リサーチする方法！」

「占い・スピジャンルが激アツ🔥🔥」

そうなると、リテラシーが低くまともに思考できない
ような『日本語が話せる哺乳類』ばかり集まります。

本命のペルソナとか“まともな層”は離れていくわけ
です。

稼ぐ系でいうと、事業者ではなく消費者で終わる人ば
かり残るってことです。

結局、「楽に早く稼げます」的な教材や商品を買った
ところで持続可能性は低いです。

そもそも入口で質の低いコンテンツ売ったところで高単価のバックエンドは売れにくいですし、

仮に売れたとしても、短期訴求系に反応して買うのは

「ノウハウが俺を稼がせてくれる」

みたいな他責思考、思考停止人間、行動しない人間が多く、だから成果も出ません。

成果出ない→満足度上がらない→そもそも『人格』に興味持たれてないからリピーターにならない。

継続購入されなかったり口コミ紹介が広がっていかないから、新規集客に労力やコストが人一倍かかります。

つまり多くのアクセス、多くのインプレッションをまた集めないといけないハードワークをする必要が出てくると。

大量認知を獲得するために、また情弱に向けて過激な発信をしたり強引に注目を集めるような刺激的な投稿をするけど、

不快な気分になった他のユーザーやフォロワーが通報してスパム・規約違反と判定するから、

アカウントが凍結になったりシャドウバンになります。

新しくアカウントを作り直しても、プラットフォーム側にIPアドレスとかでマークされてるからまたすぐ凍結して、アイナジ・エンドです笑

早く、楽に、簡単に稼ぐために

「このAIツールで自動投稿して超ラクw」

「AIに丸投げすれば毎日量産できるww」

って発信してるけど、

実際には投稿を止めた瞬間に売上も止まるから、

毎日AIに指示を出して似たような投稿を大量に作り続けなければいけない。

SNSのアルゴリズムが変わればまた新しいツールやノウハウを追いかけて、

アカウントが規制されたらゼロから作り直す。

誰よりも「早く、楽に、簡単に稼ぐ方法」を謳っている本人が結果的には一番、

遅く、苦しく、難しい「AI労働」を続けているっていう笑

本人はAIツールを使いこなして業界の最先端にいるつもりですが、誰よりも自転車操業になりがち。

ツールが使えなくなったり、規約が変わったり、似たような発信者が増えたりすればすぐに反応が落ちる。

投稿を止めれば、数日後には誰にも見られなくなる。

「この人だから読みたい」

「この人の考え方をもっと知りたい」

「この人から学びたい」

と人間性や思想に惹かれたりリスペクトがあるわけではなく、ノウハウに興味を持たれているだけ。

だから読者は、もっとコスパよく稼がせてくれそうな発信者とか最新ツール持ってる人にお金を払ったりそちらに気持ちに移る。

常に比較検討され続ける。

投稿数とか一時的なフォロワーは増えても、過去の経験や知識、思想、顧客との信頼関係は積み上がっていない。

毎日大量に発信しているように見えて、実際には毎日ゼロから集客をやり直しているのと同じなんですよ
ね。

こういうAI労働で消耗し続けるアカウントを見て、

「それだと信頼落とすでしょ…」

「変なお客さんしか集まらないでしょ…」

「短期で終わるし何も積み上がらないでしょ…」

って感じている方はすごく正常です笑

ほんとうにその通りです。

あとそもそもですが、

**自分らしさを捨てなくても売れるし、
自分を偽らなくても成果は出せるし、
無理に自分を変えなくても結果は出せます。**

そのやり方を今まで知らなかっただけです。

SNSを見ると、同じような売り方、同じような訴求
をする人が多いのでそっちに引っ張られる気持ちはわ
かります。

僕も初心者ときはそうだったので。

でも自分が成長することが、そのまま誰かへの価値提供になったり、

自分の理想のライフスタイルや理想とする人物像を追求していく過程の中で、そのまま仕事や売上につながっていく。

**自己成長と他者貢献が一致する働き方をしたりとか、
『自己実現』と『売上』は両立できます**

現実的に可能です。

むしろ個人で情報発信をする場合、自己実現を追求したりを深めていくほど個性が出て尖って、

結果的に唯一無二の存在になり、売上にもつながりやすくなります。

なぜなら、

個人の情報発信で売れるのは、単なる知識やノウハウだけじゃないからです。

もちろん役立つ情報や再現性のある方法は必要です。

でも今は、同じようなノウハウがSNSに大量に流れてるし、AIに聞けば一般的な答えは一瞬で手に入る。

そんな時代に

「なぜ他の人じゃなくて、この人から買うのか」
を決めるのは、その人にしかない部分なんですよ。

何を経験してきたのか。

何に悩み、何を考え、どんな答えにたどり着いたのか。

何を大切にされていて、どんな未来を作りたいのか。

つまり、

- ・ **自分の経験を掘り下げる**こと
- ・ **自分の価値観や特性を明確に**すること
- ・ **自分なりの視点や思想を持つ**こと
- ・ **思考力や言語化力を高める**こと

こうした自己実現のための取り組みが差別化につながりつつあります。

例えば、ジャーナリングで内省したり自己理解を深めれば、

「なぜあのとき動けなかったのか」

「どこで間違えたのか」

「本当は何に苦しんでいたのか」

とか分かるようになったり、

過去の自分と同じことで悩んでいる人の気持ちを表面的ではなく、深層心理を理解できるようになったりとか。

自分の経験をもとに、

「あなたが弱いから動けないわけではない」

「自分も同じところで悩んでいた」

「こう考えたら少し前に進めた」

みたいに伝えることで、

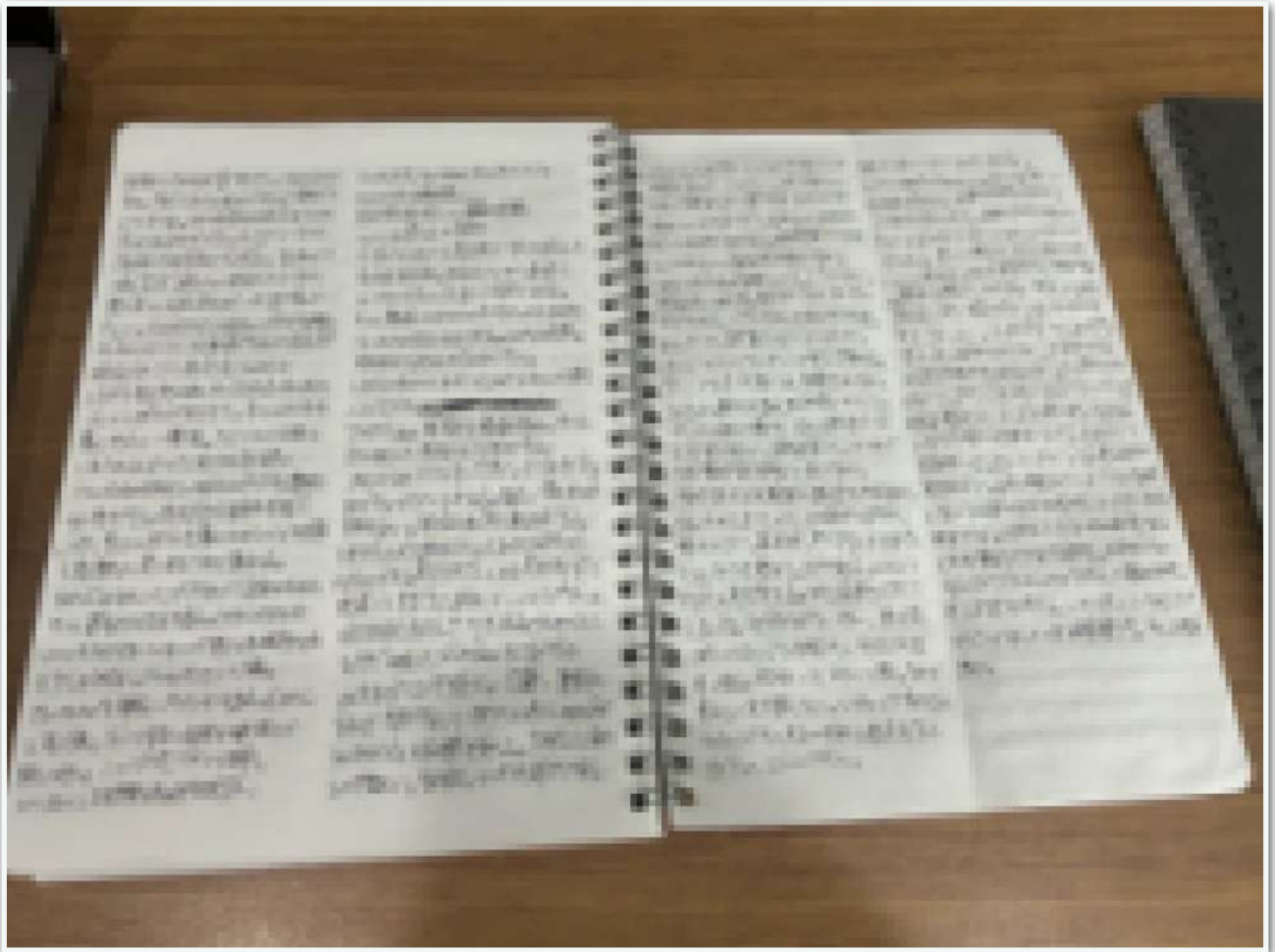
誰かを勇気づけたり、励ましたり、背中を押したりとか、

相手の人生が前に進むきっかけを提供したりとかもできますよね。

こういうのも立派な価値提供です。

↓ 生々しいですが、僕のジャーナリング、思考や感情を言語化してるものです。（一部です）

2022年3月8日(火)						
時刻目安	未来ログ	過去ログ	集中度	メモ書き	アウトプット	
8:00	起床・朝食・通勤・入社・朝の準備	起床・朝食・通勤・入社・朝の準備			【振り返り】 ○パフォーマンス 70点ぐらい 午前中は集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。 集中力が続かなかったのは、午前中は集中力が続かなかったから。 集中力が続かなかったのは、午前中は集中力が続かなかったから。	
9:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。				
10:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	80		集中力が続かなかったのは、午前中は集中力が続かなかったから。 集中力が続かなかったのは、午前中は集中力が続かなかったから。	
11:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	70			
12:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	60		○集中度 予想 80点 (早く寝るから) 結果 70点	
13:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	80		【食べた物】 ・前日寝る前 無し	
14:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。			・当日 うどん	
15:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	80		【メモ】 集中力が続かなかったのは、午前中は集中力が続かなかったから。 集中力が続かなかったのは、午前中は集中力が続かなかったから。	
16:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。				
17:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。				
18:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	70			
19:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。				
20:00	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。	集中力が続かず、午後からは集中力が続いた。				



例えばですが、

休日に読書したり映画や漫画で学んだことを自分の視点を通して文章を書いたりすれば、

読者に新しい視点を提供できるだけでなく、
アウトプットする過程で自分自身の思考や理解も深まっていきます。

▼僕の実際のPDFの一部です



こんなイメージ。

旅行に行ったり新しいことに挑戦したり普段とは違う人に会ったりしたときも、

そこで感じたことや気づいたこと、
自分なりに考えたことを発信することで、

その考え方や生き方に共感した、
価値観の近い人が少しずつ集まるようになるし、

しかもそれは単にノウハウを求めている人ではなく、

「この人の考え方が好き」

「この人の文章をもっと読みたい」

「この人のような生き方をしたい」

って思ってくれたりとか。



【南国レポート】日本人が1人もいない秘島 で半裸になってきました

♡ 12



フリスク | note900部販売
2023年2月13日 15:27

...

そして、その人たちに対して、

自分が学んできたことを教材やコンテンツにして提供したり、

より深く学びたい人には講座を用意したり、
直接相談したい人には個別でサポートしたり、

同じ価値観を持つ人が交流できるコミュニティを作ったりすることもできます。

さらに、そこで生まれた売上や時間的な余裕を使ってまた新しいことを学ぶ。

行ったことのない場所へ行く。新しい経験をする。興味のある分野を深く学ぶ。

そして、そこで得た知識や経験を読者さんや生徒さん、コミュニティのメンバーに還元していく。

こういう感じで自分が成長するほど発信できることが増えて、

発信できることが増えるほど価値提供の幅が増える。

伝えたいこと、伝えた方がいいこと、伝えなくちゃいけないことが出てきて、

発信ネタとか発想もどんどん浮かぶ。

その分、個性も出てきて徐々に世界観が構築されてきて独自性が増す。

その結果、

大きな実績がある競合や大手インフルエンサーとか同じ土俵で比較や競争をしなくても、

「この人の考え方が好き」

「この人から学びたい」

「この人だからお願いしたい」

と思ってもらえるようになり、
信頼や売上も少しずつ積み上がっていく。

さらに、その売上を使って新しい経験をしたり学びを深めたりすることでまた発信できることが増えていく。

こういう循環を作ることができれば、

「自己実現」と「売上」は普通に無理なく
両立できるわけです。

自分が成長するほどビジネスもうまくって、

現実的に売上を立てたりビジネスとして成長するほど、自分の理想の生き方にも近づいていく。

僕はいつも思うんですが、情報発信ってこれが大きな魅力だと思うんですね。

自分が考えてきたこと、悩んできたこと、学んできたことが誰かの役に立ってお金も稼げるって最高じゃないですかっという。

しかも情報発信の魅力はこれだけじゃなくてですね、

文章を書いたり発信を続ける過程で、苦手だったことが少しずつ鍛えられて、

結果的に過去のコンプレックスとか気になってた劣等感とかが弱まっていったりもします。

これはどういうことかっていうと、

例えば、僕は昔、自分の意見を堂々と言うことが苦手でした。

「こんなことを言ったら間違っていると思われるかもしれない」

「自分の考えなんて、誰にも求められていないかもしれない」

みたいな不安があって、

会社員時代、上司や同僚に自分の考えとか思っていることを自信を持って伝えることができなかったです。

当然、SNSでも同じで、人前ではなかなか自分の考えを言えなかったんですよね。

でも本を読んで学んだこととか、教養系YouTuberが動画で言ってることを自分なりの視点で分かりやすく解説したりするなかで

「自分はこう思う」

「自分はこう考えている」

みたいな感じで、少しずつ自分の言葉で伝えられるようになりました。

あと僕はもともと人見知りで、会話も得意じゃなくコミュニケーションを取るのが苦手でした。

上手に人間関係を構築できないこととかに劣等感を感じてたりしてました。

でも文章を書く前とかに

「読者は、今どんなことで悩んでいるんだろう」

「本当は何を言ってほしいんだろう」

「どんな言葉なら、安心してもらえるだろう」

みたいに相手の気持ちをめっちゃ考えてきました。

最初は全然分からなくても、

読者さんと話したり、反応を見たり、文章を書いたり
する中で、

少しずつ相手の気持ちを想像できるようになっていっ
たんですね。

僕の場合、ライティングをきっかけに人間理解の解像
度が上がった感じです。

そしたらSNSとかビジネスじゃなくて、普段のリアル
の会話とか人間関係とかで

「この人の無意識の信念は多分、こうだろうな」
「信じたい価値観ってきつとこうだな」

みたいに、

- ・ 人の感情を理解する力
- ・ 相手の立場を想像する力
- ・ 言葉の奥にある価値観を読み取る力

とかのスキルというか、

情報発信や文章を書くときに身に付けた
顧客理解、人間心理が活きるようになった感じです。

「文章を書いたら、コミュ障が治る！」

「うまく人と話せるようになる！」

って最初から分かっていたわけではなく、
僕の場合は完全にたまたまです笑

ただ結果的に、

情報発信を続ける中で日々文章を書いたり
読者さんの悩みを考えたり、

どうすれば共感を起こせるか、
どうすれば興味を持ってもらえるか、

とかを試行錯誤したりするうちに、
少しずつ人の気持ちを考える癖がついていきました。

だから情報発信は、ただ文章を書いて商品売るだけの
活動ではなくて、

苦手なことを克服できたり、劣等感の解消にも繋がっていくんだと僕自身の経験を通して感じます。

当たり前ですが、

「文章を書けば、誰でもコミュ障が治る」

「情報発信をすれば、すべてのコンプレックスがなくなる」

という話ではないと思います。

自分の弱さから逃げるのではなく、

発信やコンテンツ作りを通して向き合い続けることで、以前はできなかったことが少しずつできるようになったりとか、

以前は嫌いだった自分の一部分を

「これも自分の強みかもしれない」

「誰かの役に立つのでは？」

って思えるようになったりとか。

だから情報発信は、

自分の弱点とかコンプレックスを乗り越えて、なりたかった理想の自分に近づいていくための活動でもあるよなって感じます。

じゃあ実際に発信していくってときに、

- ・実績もない、
- ・特別なスキルもない、
- ・自分の話なんて誰も興味ない

って思ってる人はかなり多いです。

でも実際に話を聞いてみると、

過去に悩んだこと、失敗したこと、違和感を持ったこと、試行錯誤したこと、無意識に工夫してきたこととか探せば普通に出てきます。

じゃあなんで「ない」と思い込むのかっていうと、

本人がそれを、

「こんなのは誰でも経験してる」

「大したことじゃない」

「人に話すほどの価値はない」

って勝手に思い込んでるだけだったりします。

価値になる『素材』はあるのに、ただ本人がそれに気付いてないだけです。

例えば最近の生徒さんの事例でいうと、

学生時代から顔のニキビに悩んで
長く肌治療を続けてきた方で、

ビジネスとしての実績や特別なスキルはなし。
読者やお客さんも0。

noteのフォロワーは10人もいませんでした。

「自分には何もないのではないか」

「自信もって売れるものがない」

ってこの方はめちゃくちゃ悩んでました。

フリスクさん！
noteが購入されました...！ ✨

実は先週のフリスクさんとの面談
から100人以上の方がnoteを見
にきてくださっていたものの、
1回も購入されなくて不安だったん
ですけど、

今日、1人の読者の感情を動かさ
せたみたいで、嬉しい気持ちです。



フリスクさんのおかげです！
ありがとうございます！

次の面談までの目標を達成できて
安堵しております 😊

19:12

おー！！初収益ですね！おめでと
うございます！！

さんの努力の賜物です！

19:35

でも、この方がずっとコンプレックスだと思っていた
ニキビ治療の経験が武器になりました。

肌治療の記録とかを有料記事で出したら普通にnote売れたんですね。

- ・実際にニキビ治療してる様子
- ・通った美容クリニックでの失敗談
- ・試した治療法で時間とお金を無駄にした話
- ・肌治療初心者が陥りがちな罠の回避方法

とかを書いた感じです。

何か特別なツールや裏技を使ったわけでもないですし、相互フォローをしたり、大量投稿で無理やりアクセスを集めたわけでもないです。

書いている内容も、

最先端の医療技術を紹介したり、医師にしか語れない専門知識を解説したりしたわけではないんですね。

ただ、自分が実際に悩んで時間とお金を使い、失敗しながら得たことを、これから同じ治療を始める人に向けて書いてただけ。

これから治療を受ける人からすれば、

「どの治療から始めればいいのか」

「このクリニックを選んで後悔しないか」

「高いお金を払って効果がなかったらどうしよう」

みたいな不安があります。

そういう初心者の人たちにとっては、

専門家が話す一般論よりも、実際に同じ悩みを経験した人の生々しい体験談のほうが参考になることも多いです。

しかも、これはこの生徒さん自身がお金と時間を使って得た一次情報です。

AIで検索結果をまとめてそれっぽい文章を出力しただけの発信よりも、よっぽど具体的で説得力があります。

だからフォロワーやアクセス数が少なくても、内容を信頼されて購入されたんだと思います。

もちろん、0→1突破後、さらに月10万、30万、50万と売上を伸ばしていくにはビジネスとしての知識や戦略も必要になります。

でも最初の1円、最初の1部を売る段階から、

「人に教えられるほどの実績が必要」

「誰にも負けない専門性が必要」

「すごい資格や肩書きが必要」

っていうわけではないです。

むしろ、自分では弱点だと思っていたことや、隠したいと思っている過去の中にこそ、発信の素材が眠っていたりします。

コンプレックスと向き合い、克服しようとしてきた過程を言語化して発信すれば、

それは同じ悩みを抱えている人にとって、すごく価値のある情報になるし、

その経験は人の役に立つだけでなく、

この生徒さんみたいに商品として収益化することもできるわけです。

何度でも言いますが、

「自分には売れるものがない」

「発信できるほどの経験がない」

って言ってる人は素材が本当にはないのではなく、

自分の経験を価値として認識できていなかったり、まだ人に伝わる形で言語化できていないだけです。

過去に悩んだこと、失敗したこと、遠回りしたこと。

自分では隠したいと思っている弱点やコンプレックスも、

同じことで悩んでいる人にとっては、喉から手が出るほど知りたい一次情報になったりしますし。

それができれば、

AIで二番煎じ感のある情報を横流ししたり、
情弱を扇動したり煽って稼ぐようなやり方ではなく、

自分が本当に届けたい人、救いたい人に向けて
「まとも」に「真っ当に」価値提供をして売上を
つくることができるわけです。

そして、発信するために自分の経験や感情を掘り下げ
るほど自己理解が深まり、

誰かの悩みに向き合うほど人間心理や読者の気持ちも
分かるようになる。

発信を続けること自体が結果的に自己成長につながっ
て、

ビジネスとして稼ぐことと理想のライフスタイルを実
現させることが一致できる。

現実的に目の前の数字や売上を追う過程で、
理想の生き方にも近づいていける。

それが今回のPDFで、僕が声を大にして言いたかった
ことです。

これからも、この『自己実現と売上の両立』を
大前提とした上で、

僕が実践して気づいたことや学んだことを
発信していったなと思いますので、

共感した方は是非今後ともよろしくお願いします！

【さいごに】 48時間限定で追加特典あります

じゃあその上で、具体的にどうSNSで集客したり
販売導線をつくっていくのか？

どう発信に落とし込んで実践していけばいいのか？

ここまで読んでいただいた方限定で、その辺りを
深掘りした追加特典を用意しました。

【特典PDF】

**SNS更新地獄をやめて、100円noteから月30万～
50万円を自動化する仕組み
(総文字数7,000字以上 | PDF37枚)**

100円noteを活用し 月30万～50万を自動化

SNS労働ゼロ

完全
公開

✓ たった10人集客で月5万円

✓ 9割がスルーする100円note集客術

✓ 同じ労力で収益が「桁1つ」上がる導線

総文字数7,000字以上 | PDF37枚

100円noteを活用し
月30万～50万を自動化

SNS労働ゼロ

完全
公開

✓ たった10人集客で月5万円
✓ 9割がスルーする100円note集客術
✓ 同じ労力で収益が「桁1つ」上がる導線
総文字数7,000字以上 | PDF37枚

1

1. SNSで集客する方法
2. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み
3. SNSで集客する方法
4. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

2

3. SNSで集客する方法
4. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

3

4. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

4

5. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

1. SNSで集客する方法
2. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

3. SNSで集客する方法
4. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

5. SNSで集客する方法
6. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

6. SNSで集客する方法
7. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

8. SNSで集客する方法
9. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

10. SNSで集客する方法
11. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

12. SNSで集客する方法
13. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

14. SNSで集客する方法
15. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

16. SNSで集客する方法
17. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

18. SNSで集客する方法
19. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

20. SNSで集客する方法
21. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

22. SNSで集客する方法
23. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

24. SNSで集客する方法
25. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

26. SNSで集客する方法
27. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

28. SNSで集客の方法
29. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

30. SNSで集客の方法
31. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

32. SNSで集客の方法
33. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

34. SNSで集客の方法
35. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

36. SNSで集客の方法
37. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

38. SNSで集客の方法
39. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

40. SNSで集客の方法
41. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

42. SNSで集客の方法
43. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

44. SNSで集客の方法
45. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

46. SNSで集客の方法
47. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

48. SNSで集客の方法
49. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

50. SNSで集客の方法
51. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

52. SNSで集客の方法
53. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

54. SNSで集客の方法
55. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

56. SNSで集客の方法
57. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

58. SNSで集客の方法
59. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

60. SNSで集客の方法
61. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

62. SNSで集客の方法
63. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

64. SNSで集客の方法
65. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

66. SNSで集客の方法
67. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

68. SNSで集客の方法
69. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

70. SNSで集客の方法
71. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

72. SNSで集客の方法
73. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

74. SNSで集客の方法
75. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

76. SNSで集客の方法
77. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

78. SNSで集客の方法
79. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み

80. SNSで集客の方法
81. 100円noteを活用して
月30万～50万を自動化する仕組み



7,576 文字

「note売るために毎日SNSを更新するのしんどい」
「フォロワーやアクセスが少なくても、月30万～50万円を自動化したい」

という方に向けて、

XやThreadsなどのSNSで
毎日集客し続ける労働に依存せず、

“100円noteとメルマガ”を活用して
「低単価noteから1万～5万円以上の商品を自動販売する仕組み」

について具体的に語った特典です。

note単体で薄利多売を続けるのではなく、

100円noteを「商品」ではなく
見込み客を集めるための入口として活用し、

その後に教材や講座を案内することで、
少ないアクセスでも売上を最大化させる
ことができるんですが、

- ・なぜnote単体では売上に上限があるのか
- ・SNS毎日更新が「集客労働」になる理由
- ・100円noteを集客装置として使う方法
- ・メルマガで1万～5万円の商品を自動販売する導線
- ・月30万～50万円を仕組み化する売上設計
- ・サポート不要の買い切り型商品で労働を減らす方法

など、「毎日投稿しないと売上が止まる状態」から抜け出して、

過去に作ったnoteやメルマガが
24時間365日働いてくれる資産型モデルへ移行する
方法をまとめています。

※特典は「48時間限定」です。

特典の受け取り手順は、以下の通りです。

【受け取り手順】

① 感想を「100字以上」で引用RT。

→ 引用RTは[こちら](#)

※雑に書いた方にはお渡しできません。

② 引用RTしたXのアカウントを
以下のLINEへ教えてください。

→ LINEは[こちら](#)

③ 個別にLINEでお渡しします。

というわけで今回は以上となります。

最後までご覧いただきありがとうございました！