1日30分で伝わる文章がスラスラかける！



お願いされるライティング スキルアップテキスト

ブログ メルマガ 編

ヒットメイクプロデューサー
安田裕紀 著

メルマガ読者登録から10日間以内で有効です。

テキスト読者様限定

特別特典のお知らせ

1日30分で伝わる文章がスラスラ書ける！

お願いされるライティング
『スキルアップテキスト』

を手にとっていただきありがとうございます。



選ばれる起業家として
想い描く結果を手にしたい方へ

600名を超える起業家が受講した個別相談

言葉のチカラで
お願いされる集客を実現する

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商7桁を築く起業家になれる具体策～

通常：2時間32,400円（税込）のところ

期間限定おひとり様1回限り

3,900円（税込）でご招待します。

▶▶▶ 詳細・お申込みはこちらをクリック

目次

【はじめに】
ライティング力を磨き上げてきた起業家の実録・・・・・・・・・・・・・・・p.5

ブログは選ばれる起業家になるための飛び道具・・・・・・・・・・・・・・p.20

これからの時代選ばれる起業家の軸・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.26
「真型起業家理論」

3 秒 15 秒で決まる！・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.46
「起業家のお願いされるライティング 3 要素」

【お願いされるライティング 3 要素／その 1】・・・・・・・・・・・・・・p.49
思わず読みたくなる！心をつかむタイトルづくり

【お願いされるライティング 3 要素／その 2】・・・・・・・・・・・・・・p.61
伝えるのではなく伝わる構造
「ラブレターライティング構造」
～ブログ・メルマガ編～

【お願いされるライティング 3 要素／その 3】・・・・・・・・・・・・・・p.65
読者を次のアクションに導く「出口」の設置

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ライティングはラブレター！・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.68
「お願いされるライティング 3 つの創意工夫」

逢いたい人になる手がかり・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.75
「顧客ファン化オペレーション」

【おまけ】・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.79
ライティング力を圧倒的に高める 2 つの具体策

伝わる文章チェックシート・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.84
「ライティングジャッジメント」

【最後に】・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.85
起業家のライティングの心得は「1/100」

テキスト読者様特典のお知らせ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.90

著者プロフィール・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.122

著作権について・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・p.125

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【はじめに】ライティング力を磨き上げてきた起業家の実録

まずは、このテキストを学び実践することで

ライティングスキルを磨きあげ、

ビジネスを加速している起業家さんの声を御覧ください。













©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ハリウッド式！声帯の筋トレ

声をつくらず、自信をつくる！

30 分で変わるボイストレーニング

「プラウドボイスメイク」主宰

プラウドボイスメイクトレーナー・金丸明日香さん



私は元々アーティストで、

シンガーソングライターでした。

「つたない言葉」

「秘密めいた言葉」が、

“歌詞を書く上では“良かったのですが、

こと、**”ビジネスにおいて”**は、

相手に明確に伝わないため、

ボイストレーナーとしては

改善していかなければならない点でした。

自分から出てくる言葉には

限界があり、

どうしたら

「相手に伝わる言葉」が書けるのか。

ただ頭で考えていても

解決にはならないので行動してみよう！

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

このテキストの中にもある
ライティングトレーニングのひとつ。

「写経」です。

私は言葉の先生である、安田裕紀さんの
メールマガジンや企画書の資料などを
パソコンのタイピングで徹底的に写経しました。

その結果、
「相手に伝わる言葉の基礎」が分かり、

その後も裕紀さんに
アドバイスをいただきながら、

自分の想い、自分らしさを残しながらも、
相手に伝わる言葉を
伝えていけるようになりました。

毎月開催している
1Day ワークショップには、

Facebook、ブログ、メルマガから、
たくさんの方が足を運んで
きてくださっています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

おかげさまで、

今では、人も場所も時間も

充実した生活を送らせて

いただいておりますが、

これらを現実できたのも

「想いが相手に伝わったから」

だと思います。

実際に起業してから感じている事は、

単なるマーケティングの知識よりも

「相手に伝わる言葉」の方が

重要なのではないかということです。

想いがあるのに上手く言葉にできない方は、

是非一度、裕紀さんに会ってみてください(^_-)！

＜金丸明日香さん運営メディア＞

個人 Facebook

https://www.facebook.com/kanemaru.asuka

ブログ「プラウドボイスメイク公式サイト」

http://kanemaruasuka.com/

メールマガジン「歌が上手くなる 7 つのステップ」

http://kanemaruasuka.com/7steps

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ママ・パパが先生に！
子供たちの「やさしい心」と英語の「楽しさ」が育つ
まったく新しい英語知育楽習“アットホーム留学つうしんこうざ”
アットホーム留学プロデューサー・サンシャインマキさん



以前の私の文章は、
ただ言いたいことを書いていました。

改行もしない。
ひたすら文章をベターっと書いておしまい。

ブログを毎日書いてはいましたが、
反応は低かったし、
同じ人だけが読んでいる状態。

（たったひとりの）伝えたい人をめがけて
書くことを知らなかったので、
ただただ日記のような感じでした。

セルフプロモーションマーケティングの中で
伝わる言葉、伝わる構造をはじめとした
ライティングスキルを学んだことで、

自分目線だけではなく、

伝えたい言葉をお客様にわかるような「言葉選び」
をするようになり、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

お客様に届くような「言葉の構造」
がわかってきました。

メルマガの開封率は格段にあがりましたし、
メルマガ読者さんからの感想も
たくさんいただくようになりました。

何より、その感想の中で、

私が伝えたい内容、伝えたい言葉を、
散りばめられている、

つまり、読者さんが自然と文章の中で
使ってくれているのを見ると、

「伝わっている感覚」があり、
とても嬉しく感じます。

毎月開催している
「ゆとり英語サロン」は、
メルマガ内だけの募集ですが、
基本的に 2 日以内には満員御礼になります。

また、
「アットホーム留学 Skype 英語レッスン」も、
「アットホーム留学つうしんこうざ」も、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

メルマガ・Facebook・ブログという

ウェブ経由で素敵な家族と出逢うことができています。

●伝えたいことがあるのに伝えられて居ない人

●思いが強いのにまだお客様に届けられていない人

はぜひ、このテキストで、

ライティングを学んでみてください。

「言葉次第で変わる。」

「言葉の構造次第で変わる。」

まずはこれがわかるだけでも変わりますし、

実践すれば結果・未来が必ず変わります。

＜サンシャインマキさん運営メディア＞

個人 Facebook

https://www.facebook.com/myangelicsunshine

公式サイト「アットホーム留学」

https://at-home-english.com

メールマガジン「音声付！1 日 3 分スマホで学ぶ 感性を磨く子育て英会話」

https://at-home-english.com/100word/

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

砂糖・油不使用！野菜たっぷり時短健康料理
「重ね煮アカデミー」主宰
重ね煮健康料理研究家・田島恵さん



裕紀さんと出会った頃の１年前の私は、
「重ね煮」の良さを知ってもらいたい
沢山の方に取り入れてもらいたい
という**思いだけが先走っていました。**

ホームページのブログは、
教室を開催した報告
募集告知として活用していたのみ。

教室のない日はブログ更新はなし。
当然ながら、ブログ更新のない日は
アクセスもほとんどない状態でした。

裕紀さんとお会いして、
それまでの当たり前を大きく変えた第一歩は
「毎日ブログを書くこと」
でした。

といっても、
何を書いたらいいのか、
内容に迷って、言葉に詰まって
一つのブログに２時間を費やす日々でした。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

それでも継続することで、
少しずつアクセスは伸び、
毎日一定のアクセス数を保持するように
なっていました。

でも、自分自身では
伝わっているような伝わっていないような
妙な感触がありました。

・誰のためにどういう役に立ちたいのか
・伝えたい事を絞る
・自分の当たり前だと思っていることも、
　お客様にとっては初耳のことが多い
・小学 6 年生でもわかる言葉で伝える
　を意識して書くようになった時に

ようやく「必要な方に伝わっている」
と感じることができました。

「重ね煮」のみにとらわれずに
「重ね煮」を通して伝えたい事
を書くというように
ブログの内容も変わってきたのです。

また、書くために、
世の中の流行や関心ごとをチェックしたり、
専門分野を研究するようになりました。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ブログを書くことで

会いたいお客様に出会えるだけでなく、

自分の向上にも役立っていたのです。

ブログを書き始めて数か月で、

「ブログのファンです。」という方や、

「これまでのブログを全て読みました。

面白かったので、体験クラスへ来ました。」

という方に出会えました。

HP のランキングも

「重ね煮　教室」で

当初の 38 位から、

知らない間に 1 位になっていました。

驚きです！

日々の積み重ねの大切さを実感した出来事でした。

・素晴らしい商品なのに伝わらない。

・ブログアクセスが伸びない。

・理想のお客様になかなか出会えない。

とお悩みの方に

今日からすぐに実践していただきたいテキストです。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

＜田島恵さん運営メディア＞

個人 Facebook

https://www.facebook.com/croisse.meg

ブログ「重ね煮アカデミー公式サイト内重ね煮コラム」

http://megu-kasaneni.com/

メールマガジン「365 日の重ね煮レターレシピ～時短ママの知恵袋～」

http://megu-kasaneni.com/mailmagazine/

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

スーツケースひとつで生きる！
お部屋から一歩理想の生き方に近づく
「ミニマム収納術アカデミー」主宰
ミニマム収納コンサルタント・寺尾江里子さん



安田裕紀さんのところに
お世話になる前の私は、

ブログでも Facebook でも
「自分の伝えたいことを書く」という
「自分目線からの発信」ばかりしていました。

・誰に届けるのか？
・その人たちは何を知りたいのか？
・私はどんなお役に立てるのか？
・寺尾江里子はどんな人物なのか？

こういった「読者側の視点」
が全くなかったということに気づきました。

裕紀さんのコンサルで学んでから、
ブログや Facebook の投稿を
変化させていったところ、

もちろん数字としてのアクセス数も
大きく変化していきました。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

さらに、単なる
「私はこんなことをしています！」
という発信から、

「誰のどんなお役に立つサービスなのか？」
という発信に変わったことで

集まってくるお客様の「質」にも
大きな変化がありました。

自分の理想とするお客様と
出会えるようになってきたのです。

変化したのはライティングの力
だけではありません。

普段の生活においても、
物事を見る視点にも大きな変化がありました。

自分自身の「当たり前」変化、
これが最も大きかったと感じました。

このテキストにはこれまで
私が変化してきたノウハウそのものが
ギュッと凝縮されて書かれています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

以前の私のように、

「発信していても反応がない」

「理想のお客様と出会えない」

そんな方にお勧めしたいテキストです！

＜寺尾江里子さん運営メディア＞

個人 Facebook

https://www.facebook.com/eriko.terao

アメブロ「ミニマム収納術」

http://ameblo.jp/harpseal33goma/

メールマガジン「7 日間でお部屋も私も理想に近づける！

ミニマム収納で一生片付けに悩まない生き方のヒント」

http://tidearoom.com/mailmagazine/

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

いかがでしょうか？

あなたも、彼女達のように、

ライティングスキルを磨き、
今以上に活躍を広げていきませんか？

ここからがあなたのビジネスの改革のハジマリです。
共に学び、共に応援し、共に豊かさを掴みましょう！！！



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【ブログは、選ばれる起業家になるための私の飛び道具でした。】

はじめまして！

3秒で共感され15秒で仕事がとれる仕掛けと仕組み

「セルフプロモーションマーケティング」

個人起業家のための

ヒットメイクプロデューサー

安田裕紀です。

・営業が苦手

・販売力が低い

・売り込みができない

という起業家さんこそ、

「ライティングスキルを磨いて欲しい！」

と私自身の経験からも強く想います。

ライティングスキルを磨くことで、

お客様の心に寄り添えられるようになります。

言い換えると、

お客様の心理を読み解く力が身についてきます。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

今でこそ、

起業家や経営者の皆様に

伝えるのではなく伝わる
”言葉のチカラ”の重要性



をお教えする仕事をしていますが、

もともと私自身は、

自己紹介もできないほどの
緊張体質＆あがり症だったこともあり、

お客様にリアルの場面で、

「販売する」
「営業をする」
なんてもってのほかというレベルで、
”伝えるチカラ”は乏しかったのです。

しかし、起業家として、
「お客様を創ること」は最優先行動です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

起業という世界に足を踏み入れた 10 年前。

当時、右も左もわからない
ふつうの女子大生だった私が、

月商 7 桁を築く起業家を輩出する
起業家プロデューサーとして、
今を築けている大きな理由のひとつが、

「ライティング」と言っても過言ではありません。

起業を決意した当時、

年齢的にも、
実績的にも、
人脈的にも、

圧倒的に**“選ばれる経験値・要素“**が低かった
20 代の私自身が、

最初に取り組んだのが、
「ブログ（当時アメブロ）」でした。

何より、学生だったこともあり、
外に出る時間もほとんど取れず、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ブログが唯一の

お客様と出逢うための最強の手段（飛び道具）

だったのです。

※もちろん、クライアントの皆さんには、
　リアルでのプロモーション活動も
　積極的に行うことを薦めています。

自分自身の
「**専門家としての価値**」を養えたのも、

出逢いたい人に出逢える
「**お願いされる仕組み**」を持てたのも、

何より「**言葉のチカラ**」を磨けたのも、

「ライティング」
のおかげなのです。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

そして、

先にご紹介した起業家の方々も、
「ライティング」を磨くことによって、

出逢いたいお客様の出逢える集客の仕組み

を手に入れることができました。

「言葉のチカラが結果を変える！」

言葉には、人の問題を解決する力があります。
言葉には、人の欲を掻き立てる力があります。

つまり、言葉には、

人の心に**“変化”**を生み出し、
人の心を**“かいくぐるパワー”**があるのです。

1.使う言葉=word
2.言葉の組み合わせ=combine
3.伝わる構造=structure

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

言葉のチカラを高め、

伝えるのではなく伝わる言葉に磨き上げる

「WCS セオリー」を組み合わせた、

「セルフプロモーションマーケティング理論」

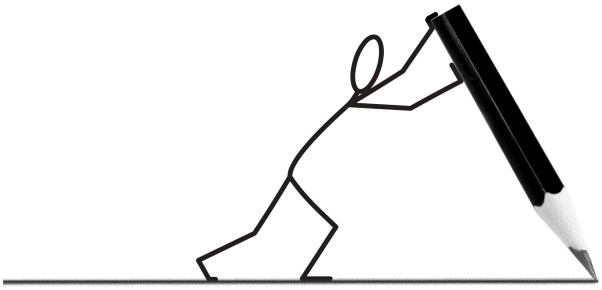
を活用し、

あなたが出逢いたいお客様へ

絶妙に心を動かすランディング力を磨いていきましょう。

楽しんでトライしてくださいね(^_-)☆

さぁ、さっそくまいりましょう！



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【これからの時代選ばれる起業家となるために「真型起業家理論」】

まずは、「ライティング力」を磨くトレーニングに入る前に、

あなたがこれからの時代、生き残り、
選ばれる起業家として活躍し続けるための、

《考動の軸》をお話します。

※考動とは？
「学び、考え、決断し、誰よりも動ける自分と成る！」
という造語です。

ここで、突然ですが、、、

個人起業家の数は、
「増えている」or「減っている」
どちらだと想いますか？

答えは、、、

「減っている」のです。
（※経済産業省調べ）



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

言い換えると、

起業する人が増えていると同時に、
同じぐらい、いえ、それ以上に、
起業を”諦めざるを得ない”人も
増えているということ。

だからこそ、「選ばれる」前に、
まずは「生き残る」ことができるのか？

それほどまでに、
個人起業家の世界で格差が生まれています。

今までを振り返ってみると、

ビジネスの機会やチャンスというのは、
いつもいつも「(大) 企業」に与えられていた。

という印象がありませんか？

つまり、
企業をつくるための資本がある人。
ひとつの商品を広げる資本がある人。

にチャンスがあった時代でした。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

しかし、今は違いますね。

まずは、10 年前と、今とで何が変化したのか。

【3 つの変化】を見ていきましょう。



【1】時代の変化

インターネットの普及によって、

情報化社会になりました。

いつでもどこでも、簡単に、安価に

誰でも情報や手に入れられる時代です。

【2】起業家の変化

情報化の時代の変化によって、

・誰でも簡単に個人メディアを持てる。

・良質なノウハウも安価に手に入る。

・便利なレンタルオフィスも増えている。

・会社設立の条件も変化している。

・個人でも活用できる決済システムもある。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

等々、書き出すと
キリがありませんが、

今は、

人脈がなくても、
資金がなくても、
経験・実績がなくても、

必要以上の時間・お金・労力をかけずとも
個人が起業独立に挑戦できる「環境」が整っています。

【3】お客様の変化

誰でもいつでもどこでも簡単に安価に
情報や知識を手に入れることができるようになったことで、
お客様は”賢くなった”と言えます。

情報量が 288 倍になったのは
「起業家」だけでなく、「消費者」も同じなのです。

ある意味、賢く、目が肥え、猜疑心をもった消費者、
つまり**「にわか型専門家化した消費者」**も増えているのですね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

例えば、あなたが何かを伝えた時に、

「あ、それ知ってる知ってる〜。」
「それ、●●さんもやってますよね〜。」
「それ、☆☆で書いてありましたよ〜。」

と言われたことありませんか？

そのぐらい、
“誰もが”情報を簡単にとれる時代なのです。

いかがでしょうか？

【3 つの変化】によって、
個人起業家の間で「格差」が広がっています。

情報が洪水化している中で、
起業家の中でも、情報の波にのまれてしまう人達がいます。

それが**「にわか型専門家」**です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

低資本で起業できるようになった今、

ちょっと何かの勉強をして、或いは、何か資格を取ると、

すぐ、●●の専門家と語る人が多くなっています。

数年前には、

『「専門家」と語った方がいい。』という

ノウハウ（手法）もあったのも事実ですし。

そんな中で、あなたが頭角を現す起業家になろうと想うのであれば、

以下のような起業家をぜひ目指してください。

「真型起業家」

まことがたきぎょうか



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「真型起業家」には 3 つのポイントがあります。

1、1 つのジャンルで型破りな専門性のある深い知識を研究する。
（＝「研究家」であれ！）

Q、あなたは、1 日の中でどれくらい自分の専門ジャンルを研究していますか？

A、【　　】

1 日 1 時間でも、いえ 15 分でも
あなたの専門のジャンルの研究をしましょう。

ブログ・メルマガのライティングにおいても、
「研究」からすべてが始まると言っても過言ではありません。

仮に、1 日 15 分専門分野の研究を始めたとします。



15 分×30 日＝450 分/月
450 分×12 ヶ月＝5400 分＝**90 時間/年**

今までどおりのあなたの 1 年後と
今から 1 日 15 分の研究を重ねたあなたの 1 年後。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

どれだけ自分の成長に繋がるか。

この「**差**」は明らかですね。

あとは、やるか、やらないか。それだけです！

ここで覚えておいて欲しいことがあります。

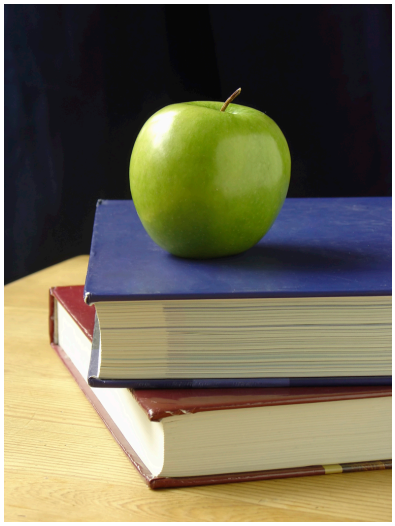
多くの人が「自分」のために勉強をします。

自分の成長のため、自分のビジネスを加速するため等々。

しかし、

個人起業家であれば、

「お客様」のために勉強・研究するものです。



集客方法やマーケティング等々を

勉強することばかりに時間を使っていませんか？

ぜひ、自分の専門分野を磨き続けてください。

「目の前のお客様を豊かにすることで、

お客様があなたを豊かにしてくれる。」

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

この日々の研究によって、

あなたに身につけて欲しい能力は３つ。

①【うんちく力】：論理的に語るチカラ

あなたの商品/サービスについてどこまで語れますか？

他と何が違うのか論理的に語れますか？

②【リアルイメージ力】：視覚的にリアルなイメージを与えるチカラ

あなたの商品/サービスを使うことで

自分がどうなれるのかをリアルにイメージさせられますか？

③【物語力】：ストーリーとして語るチカラ

そして、上記を物語で語れるか？

IBM のビル・ゲイツと Apple のスティーブ・ジョブズ。

どちらも素晴らしい経営者であり起業家ですが、

このふたりの共通点と相違点がわかりますか？

プレゼンテーションや物事を伝える上で、

うんちく力（論理力）やリアルイメージ力（視覚力）は

どちらも素晴らしいスキルとして持ち合わせています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ただ、スティーブ・ジョブズにあってビル・ゲイツにないもの。

それが、**「物語力（ストーリー力）」**です。

スティーブ・ジョブズは、Apple を変えるきっかけとなった
マッキントッシュの開発を始める際に、

Apple の技術者達を集めて、
次のようなプレゼンテーションを行いました。

「今、IBM が右と言えば、右。左と言えば、左。
　君たちはこれでいいのか？」

Apple の技術者達は、「そうではない！」と奮起します。

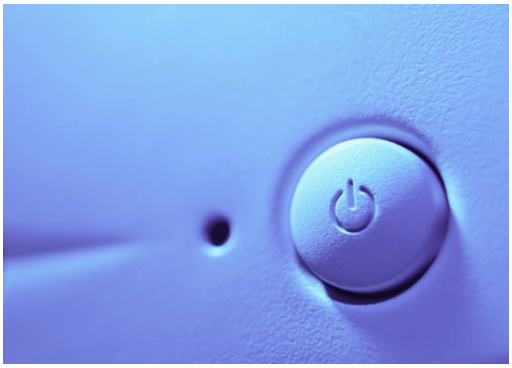
そして、ジョブスはマッキントッシュのコンセプトを示すのです。

「世界中のコンピューティング（つまり、IBM）に
取り残された人々のためのコンピューティング」

これを世に生み出そう！と。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ジョブスは、スペックやシステムの話は全くしていません。
人の心を動かすのは、そこではないからです。
今、私達が当たり前のように、
資料や写真を印刷する際に押している
「プリンター」のボタン。



パソコンの電源を入れる際に押している
「電源」のボタン。

これを創ったのはジョブスであり、
ジョブスのコンセプトに共鳴した Apple の技術者達なのです。

あなたには、人の心を動かすチカラがありますか？
そのための研究の努力を重ねていますか？

さぁ、研究しましょう！

◆同業者の勉強もいいでしょう。
◆あなたのジャンルにおける海外の情報もいいでしょう。
◆専門の書籍を読むでもいいでしょう。

大切なのは、**「研究し続けること」**です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

真型起業家としての第一歩！
あなたは何を研究しますか？

迷わず、悩まず取り組めるように
ぜひ書き出してみましょう。

例えば、私の場合。

私は、個人起業家のコンサルタント・プロデューサーとして、
「言葉のチカラ」を専門としています。

そんな私が日々どのような研究をしているか？

まず、

「プロモーション」「PR」「広告」「マーケティング」
「ブランディング」「口コミ」「営業」等々

様々な書籍から勉強をしています。

今でも、少なくとも、
月に 30 冊以上は書籍を読みます。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

また、お客様のために、

「言葉の引き出し」を増やすことも私の志事です。

・テレビを見ながら面白い企画や言葉、キャッチコピーのピックアップ。
・コンビニ行って、雑誌の中にある目新しい言葉を拾う。
・Amazon の書籍ランキングを見て、
　今どのような言葉に反応が集まっているかをチェック。
・新聞のテレビ欄を確認して、面白いキーワードをピックアップ。
などなど

よく驚かれますが、

毎日、**“仕事としてテレビを見る”**のが私の習慣です。

そして、個別相談に申込みがあれば、

その方の代わりに、その人の業界や分野を徹底的に研究します。

・その業界の常識
・どんなことが求められているのか？
・今その分野にないもの（非常識）は何か？
などなど

この繰り返し、継続が、
「言葉の専門家」としての私を創っています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「研究」＝選ばれる起業家の習慣

と言っても過言ではありません。

さぁ、あなたは、何を研究しますか？

あなたは、何を、いつ、どれくらい、研究しますか？ 毎日の習慣に落とし込めるように書きだしてみましょう。

2、小学校 6 年生でもわかるようにわかりやすく教える。
（＝「教育家」となれ！）

お客様の代わりにあなたが研究したことを、

「わかりやすく教える」ことができる場のひとつが、

ブログ・メルマガなのではないでしょうか。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ここで気をつけなければいけないのは、
研究を重ねたあなたが使う**「言葉」や「表現」**です。

例えば、コーチングのシゴトをしている方で、

「ラポールが～」
「トランスフォーメーションの●●が～」

・・・分からないですよね。

その業界では当たり前の言葉や表現でも、
小学 6 年生に、その意味がわかりますか？伝わりますか？

「子供と話をするときは子供の目線で話をする。」

と言いますが、
ビジネスも同じことです。
ライティングでも同じことです。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

お客様と同じ目線で、
お客様がわかる言葉で伝えていますか？

難しいことを難しく伝えるのは素人の仕事。
難しいことをいかにわかりやすく伝えるのがプロなのです！！

ここでわかりやすさを持ち合わせる
ひとつのポイントとして覚えておいてください。

「たとえ話」です。

あなたの専門的な知識をお客様にわかりやすく説明する際に、
得意なたとえ話をもつこと。をオススメします！

料理、ペット、スポーツ・・・なんでも OK です！

では、あなたはブログ・メルマガを活用して、
どれくらいの頻度でお客様に教育していきますか？

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

3、成果の証明の数と質
（＝「ホンモノの専門家」となれ！）

1（研究）と 2（教育）を実践することで、

「証明」が生まれます。

お客様の代わりに勉強/研究したもの（本質・方法）を

わかりやすく教えることで、お客様が実践し成果が生まれる。

その数が増えれば、

専門家としての「質」があがっていく。

のは、至極当たり前です。

「成果の証明」とは、「お客様の声」に反映されます。

◆あなたと関わることによる成果

◆あなたの商品やサービスを購入したことによる成果

この「お客様の声」をいかに収集することができるかが

大きな分かれ道です！

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

情報の洪水化や消費者のにわか専門家化によって、

単なる情報には惑わされない賢い消費者たちは、
情報に触れる際には、まさに「猜疑心の塊」です。



「これ本当かな？」
「この商品は本当に大丈夫かな？」

あなたも、何か商品の説明を読みながら、
或いは、サービスの説明を聞きながら、

こう感じた経験はありませんか？

その猜疑心・不安感を払拭する力をもつのが、
同じ立場の消費者（お客様）の声です。

「あなたの代わりに、お客様があなたを宣伝してくれる。」

いかに、成果の証明、及び、お客様の声を効果的に集めることができるか。
これが「真型起業家」としての重要ポイントです。

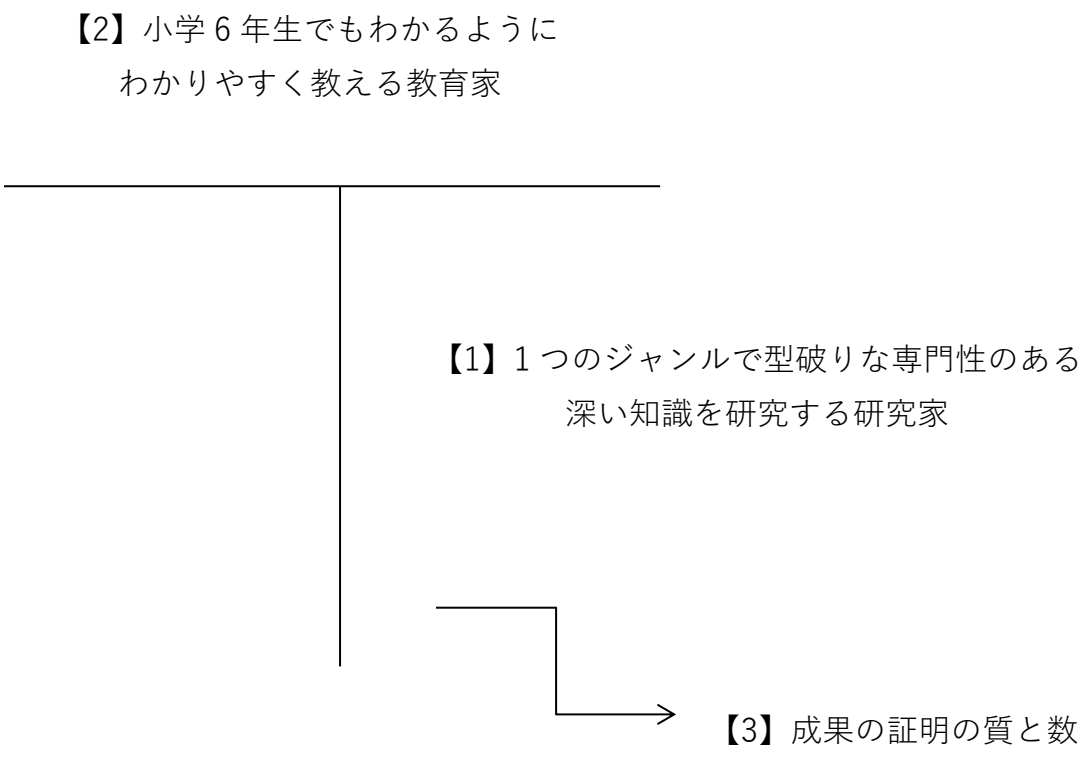
©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

もし、今お客様の声を頂いていないなら、

今すぐ「お客様の声」を集め始めましょう！

「お客様の声は、
最強で最大のプロモーションツールである！」

【まとめ：真型起業家：My T 字戦略】



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「人は器ほどの人生を送る。」

という言葉があります。

器はどんどん磨かなければいけません。

あなたも、あなたという器を磨き続ける、

「真型起業家」を目指していきませんか。

さぁ、いよいよ次項から、

お願いされるライティングトレーニングに入っていきます！



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

3秒15秒で決まる！
「起業家のお願いされるライティング３要素」

さて、「真型起業家理論」について
しっかりと理解認識できた上で、

いよいよライティングの具体策にはいっていきましょう。

はじめに、そもそも、
起業家のライティングの目的とは一体何でしょうか？

「教育すること」
「共感されること」
「信用信頼されること」

その先にあるのは？

1、「ファンをつくること」＝「お客様を創ること」
2、「仕事がとれること」＝「購入・お申し込みに繋がること」

ですよね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

どんなに素晴らしい文章が書けるようになったとしても、

あなたの未来のファンになっていただかなければ
意味がありません。

そして、何より、

ビジネスとして「お申込み／購入」につながらなければ
意味がありません。

3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる
セルフプロモーションマーケティング理論
に則って考えると、

まずは、お願いされるライティング 3 要素として、
以下の構造を意識していきましょう。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【1】入り口＝記事タイトル

【2】ラブレター構造

What

Why

How

【3】出口＝動線

◆入り口＝記事タイトル（セルフプロモーション）

◆伝わる構造＝（ラブレター構造）

◆出口＝動線（セルフプロモーション＋URL）

たったこの３つだけ！！！

まずは、この構造を意識した上で、

それぞれの詳細にはいっていきますね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【お願いされるライティング３要素／その１】
思わず読みたくなる！心をつかむ「タイトルづくり」

まずは質問です。

「今全世界でどれぐらいの
ウェブページがあるかご存知ですか？」



答えは、、、、

115 億以上（驚）

と言われています。

ソーシャルメディアを含めたら
この倍はあるかもしれませんね。

また、

アメブロの会員数は、
4000 万人以上。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

Facebook の日本人アクティブユーザー数は、
2800 万人以上。
（※2019 年調べ）

他にも、Twitter、Instagram、youtube・・・と、
個人起業家が活用できるメディアが増えています。

その中で、
あなたを必要としているお客様に
あなたやあなたの商品・サービスを

「見つけてもらう」
「探しだしてもらう」

必要があるワケです。

これを乗り越えるために必要なポイントは、

「瞬間でお客様の注意をひきつけるタイトル」

＝「3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる言葉」
＝「セルフプロモーション」

です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

セルフプロモーションを

設置する場所は、

あなたのお客様が

”最初に”目を留める場所。

●ブログのアクセスが増えない。

⇒ブログの記事タイトルを見直す！

●メルマガの読者さんが増えない。

●メルマガの開封率が悪い。

⇒メルマガのタイトルを見直す！

つまり、

ブログ・メルマガの

「記事のタイトル」ですね。

ライティングにおいて、

もっとも重要な要素とも言えるかもしれません。

ここを変えるだけで、驚くほど、

瞬間で結果は変わります。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ここで、ひとつ知っておいて
欲しいことがあります。

「人の関心の 99%は”自分”のことである。」

人が注意をひきつけられるのは、
【自分自身に関すること】だということ。

やはり、人は【自分事】にしか
興味のアンテナは立たないもの。

あなたが日々運営している

・ブログの記事タイトル
・メルマガの投稿タイトル

は、瞬間でお客様の興味を
惹き付けるものになっているでしょうか？

どれだけ記事に書かれている内容が
お客様のお役に立つものだとしても、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「読み始めてもらえ”さえ”しない。」

という状況に陥ってしまいます。



もったいないですよね。

広告業界では、

10 人がキャッチコピーを見たら、
そのうち、2 人が実際に中身を読みはじめる。

という基本ルールがあります。

「80：20 の法則」

（パレートの法則）ですね。

その中で、

敏腕コピーライターは、
10 人のうち、2 人ではなく、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

3人にも、4人にも

読みすすめてもらうために、

このキャッチコピーづくりに
細心の注意を払うのです。

これは、
「ライティング」において、

ブログの記事タイトル
メルマガの投稿タイトル

すべてに当てはまります。

あなたが、ブログ・メルマガを書くときに、

タイトルから考えるか？
内容から考えるか？

「ニワトリか卵か」
「作詞か作曲か」

とどちらからでも良いのですが、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

私自身は、必ず最後に、

「タイトルが”セルフプロモーション化”されているか？」

という確認を毎回行うようにしています。

それだけ、タイトルひとつで、
結果が変わるのですよね。



ここで、

”10 人に 3 人”が読みはじめる
ヒットタイトルづくりのポイントをご紹介します。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【ヒットタイトルづくりの７つのポイント】

1、読めば“自分の役に立つ”ということが瞬間でわかる
2、タイトルと記事の内容が”一致”している
3、”具体的な数字”が入っている
4、”簡単である”ことが伝わる
5、お客様が”実際に使う言葉”が入っている
6、”シンプルで短い”表現である
7、”インパクトや驚き”がある

毎回、すべてを含み入れる
必要はありませんが、

お客様が”最初に目を留める”場所である
ブログタイトルやメルマガタイトルが、

「セルフプロモーション化されているか？」
＝「3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる表現になっているか？」
＝「思わず読みたくなるか？」

をチェックするポイントとして、
ぜひ活用してみてください。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

そして、もうひとつ発展編として、

タイトルづくりのヒントをご紹介します。

【思わず読みたくなるタイトルづくり 10 パターン】

1、ノウハウパターン

（事例）

◯◯を△△する方法

_____できる 5 つの秘訣

2、穴埋めパターン

（事例）

美肌の鍵は、”●●●”するだけ！

売上 2 倍のヒミツは、”●●●”にあった。

3、クエスチョンパターン

（事例）

_____の理由とは？

なぜ、_____なのか？

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

4、リミットパターン

（事例）

残り３席です・・・

たった１日だけ____します。

5、サプライズパターン

（事例）

我が家に阿部総理がやってきた！

警察につかまりました・・・・

6、脅かしパターン

（事例）

●●したくない人は読まないでください・・・

間違ってない？あなたの_____

7、勢いパターン

（事例）

モノを売らずにコトを売る！！！

前代未聞の_____始まる！

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

8、お客様の声パターン

（事例）

あっという間に_____しました！

自分の変化に驚きました！

9、擬声語パターン

（事例）

あなたの____がみるみる蘇る

アイデアがザクザク生まれる_____

10、ペルソナパターン

（事例）

プロのコピーライターが実践している_____

乾燥肌に悩む女性のための_____

「毎回同じようなタイトルになってしまう。」

「いつもタイトルがありきたりになってしまう。」

という方は、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

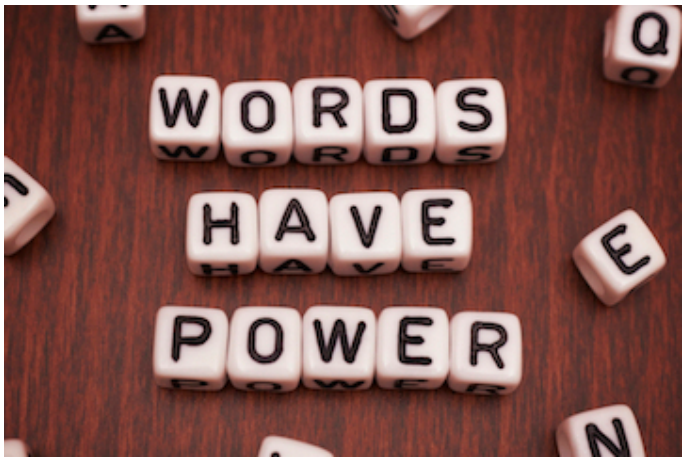
上記の 10 パターンのどれかに

当てはめて考えてみると、

お客様を飽きさせない

ヒットタイトルを生み出せると想います。

ぜひ、トライしてみてくださいね。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【お願いされるライティング３要素／その２】
伝えるのではなく伝わる構造
「ラブレターライティング構造」～ブログ・メルマガ編～

私が指導先導する【ヒットプロデュース】において、

伝えるのではなく伝わる構造として、

「ラブレター構造」というものがあります。

今回は、ブログ・メルマガの

ライティングに特化したラブレター構造を

ご紹介したいと想います。

【What】-【Why】-【How】

シンプルに３つの構造を覚えておいてください。

以下、解説していきますね！

【What】＝１記事の本題、テーマ

まずは、その記事で最も伝えたいことは何なのか。

ここを決めていきます。

大切なのは、**「１つ」**に絞ることです。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

伝わらない文章の多くは、

あれもこれも書きたいように書き過ぎている。

という傾向があります。

ブログ・メルマガというのは、

「日々の更新によってお客様の接触頻度と回数」

が重要になってきます。

だからこそ、長すぎる文章というのは、

かえって読まれなかったりするのですよね。

【Why】＝根拠

次にその理由や根拠を伝えていきます。

「たとえ話」であったり、**「事例」**であったり。

この引き出しの多さは、研究の多さに比例しますね。

【How】＝具体的な行動

最後に、実際に読者さんが何をすればいいのか？

「具体的な手がかりや行動」を教えていきます。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

たったこれだけ？

そう、たったこれだけ。なのです(^_-)☆

「文章が長すぎる。」
「途中で内容がずれていく。」
「記事を書くのに時間がかかる。」
「何を書きたかったのかわからなくなる。」

という方の多くは、

往々にして、
What-Why-How を決めずに
書き始めているという場合が多いです。

ブログやメルマガを書こうとして、
パソコンの前でウンウン考えてしまう…

ということはありませんか？

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

まずは、

パソコンに向かう前に、

What-Why-How を箇条書きでも書き出してから
記事を書き始めると、

驚くほどシンプルに
伝わる文章が書けるようになりますよ。

ぜひ、トライしてみてください。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【お願いされるライティング３要素／その３】
読者を次のアクションに導く「出口」の設置

最初にお伝えしましたが、

起業家のライティングにおいて、

どれだけ素晴らしい文章が書けるようになったとしても、

「仕事につながらなければ」

「購入・お申し込みにつながらなければ」

意味がありませんよね。

つまり、

タイトルに惹かれて記事を読み始めたお客様が、

共感・納得して記事を読み進め、

違和感なく、自然に、

次のアクションに

導いていくことが大切なのです。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ここで、間違えないでいただきたいのは、

ただ単に、

・お申し込みページの URL を掲載すること。

・購入ページのボタンを置くこと。

・他の関連記事の URL を設置すること。

は**「動線」とは呼びません！！！**

記載されている URL を押すと、

提示されているページに行くと、

設置されているボタンを押すと、

「どうなれるのか？」
「どんなお得感があるのか？」
「どんなメリットが得られるのか？」
「どんなワクワクした情報を手に入れられるのか？」
「誰のためのものなのか？」

つまり、

3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる言葉

（セルフプロモーション）で、

導いてあげることで、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

思わずクリックしたくなる。

思わず押したくなる。

思わず次を読みたくなる。

感情を掻き立てることができ、

売り込まずにお願いされるライティングとなるのです。

●ブログのアクセスはあるのに、申込み繋がらない。

●メルマガの開封数は多いのに、仕事に繋がらない。

という方は、

今すぐ！

ここを見直し、

言葉のチカラを活用して、

創意工夫することをおすすめします。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

起業家のライティングはラブレター！
「お願いされるライティング３つの創意工夫」

ここからは、

ほんの少しの意識で伝わる文章に大変身！する

ライティングの創意工夫として

３つのポイントをご紹介します。

【１】お客様に向けて書いていますか？
【２】お客様を想うココロから始まる。
【３】読みやすさを追求する。

【１】お客様に向けて書いていますか？

ブログの１記事。

メルマガの１配信。

すべてが「あなたのお客様へのラブレター」なのです。

あなたのたったひとりの

理想のお客様（ペルソナ）に向けて、

「これを教えて差し上げたい」

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

その内容が、

ブログ記事であり、メルマガ配信です。

まずは、

「ペルソナに向けて文章を書くこと。」

これを意識してみましょう。

【２】お客様を想うココロから始まる。

「ブログを書くのにとにかく時間がかかる。」

という方の多くが、

パソコンに向かってから

「さぁ、何を書こうか・・・」

から時始まる人がとても多いです。



“記事のネタを考える“という行動は、

パソコンに座ってする必要はありませんよね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

言い換えると、

パソコンに向かった瞬間から書き始められるように
予め、「書く内容」を決めておくこと。

が、大切なのです。

（※ラブレター構造「What-Why-How の構造」まで
　落とし込めるとなお良しです。）

だからこそ、

「真型起業家理論」の研究を
どれだけ行っているか。

それを日々書き留めておくことさえできれば、
ブログの記事内容に悩むことはなくなりますね。

そもそも、

ブログ・メルマガの記事というのは、
「書きたいことを書く」
「言いたいことを書く」
「伝えたいことを書く」

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

というものではありません。

あなたのお客様が、

「悩んでいることを教えて差し上げる」

「知りたいことを教えて差し上げる」

「興味のあることを教えて差し上げる」



というものなのです。

つまり、

「お客様を想うココロ」から始まる。

と私は考えています。

「お客様の悩みを 100 個書き出す」

ということをしてみても良いでしょう。

「テレビや雑誌でお客様が興味のあることを書き留める」

という習慣をつけてみても良いでしょう。

「あなたのお客様が今の時期知りたいことを教える」

でも良いでしょう。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

これらの意識を少し変えるだけで、

「書くことに悩む」

という当たり前からは脱却することができます。

【3】読みやすさを追求する。

ブログも、メルマガも、
「画像」「文字の大きさ」「文字の太さ」「顔文字」等々

文章に装飾ができますよね。

普段、あなたが話をするとき、
相手に伝わる工夫として、

たとえば、

大切な部分は“声を大きく”したり、
重要なところは“ゆっくり”話したり、
相手の理解に応じて“間”を空けたり、

するのではないでしょうか。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

合言葉は、

「リズム」と「テンポ」
「ピッチ」と「ボリューム」

これは、文章でも同じなのです。

「文字の大きさ」＝声の大きさ
「改行・行間」＝間のとり方
「画像」＝身振り手振り

と置き換えてみると、
メリハリのある読みやすい文章になります。

どれだけ、文章の内容そのものが良くても、
「単調に見える文章」は読みづらい。

つまり、**伝わらない。**となってしまうのです。

ぜひ、創意工夫してみてくださいね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

▼著作権フリー画像サイト

写真 AC：http://www.photo-ac.com/

イラスト AC：http://www.ac-illust.com/

いらすとや：http://www.irasutoya.com/



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

逢いたい人になる手がかり「顧客ファン化オペレーション」

私は、お客様や読者にとってのメディアには、

2 つの種類があると考えています。

●「消費型」メディア

●「愛読型」メディア

消費型メディアは、

単に書かれている文字・内容を読むだけ。

愛読型メディアは、

書き手を想像しながら読んでもらえているのです。

あなたは、どちらのメディアを目指したいですか？

もちろん、

「後者」ですよね。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「どこかで読んだけど何だったかな。」
ではなく、

「A さんが先週のメルマガで言ってた。」
「B さんの昨日のブログがためになった！」

となる。

これは大きな違いです。

あなたの分野における

ノウハウやテクニックなどの
『やり方』『方法論』『考え方』は、
読者さんのためになって当たり前。

しかし、ビジネスにおいては
それだけではいけません。

どんなに読者のためになる
いい記事を書いていても、

書き手の「顔」が見えないと、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「消費型」ブログとして分類されています。

つまり、さーーーーっと
読んで終わり。

3 日経って何が書いてあったか
詳しく覚えていることは少ないでしょう。

ビジネスとして
ブログやメルマガを活用するなら、

（単に）
ためになる、良い内容
を書いている人から

気になる人・会ってみたい人へと
読者の記憶にアプローチしていく必要があるのです。

そのためのひとつのオペレーションスキルを
ご紹介します。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

どれだけ文章力があがっても、

いつも同じパターンではお客様は飽きてしまいますよね。

【顧客ファン化オペレーション】

満足させること。

飽きさせないこと。

驚かせること。

嫉妬させること。

さらに、期待させること。

（#「MAOSS の法則」と頭文字で覚えても OK！）

1 つの文章にすべてを含める必要はありません。

「今日は、この話で驚かせてみよう！」

「今日は、このネタで嫉妬させてみよう！」

と 1 日 1 つの項目で、

考えてみると良いでしょう。



これも**“お客様を想う心”**から始まります。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【おまけ】ライティング力を圧倒的に高める２つの具体策

いかがでしたでしょうか？

さらに、ライティング力を磨きたいという方に
ぜひおすすめするのが、

【１】小説を読むこと
【２】写経をすること

です。

【１】小説を読むこと

小説というのは、
架空の人物が織りなすモノガタリ。

その文章に触れることで
「描写力」がどんどん身についてきます。

私自身は、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ビジネス書を隅から隅まで読むということは
ほとんどしません。

要素や本質を捉えるだけ。

知りたいこと、学びたいことが手に入ったら
10 分でも本を閉じてしまいます。

しかし、小説は、
“モノガタリに触れる”という意味で、
スキマ時間には必ず読むようにしています。

「こういう“言い回し“があるんだ。」
「こういう“表現”って素敵だな。」

言葉の引き出しが増えると同時に、
表現の幅も格段に広がっていきます。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【２】写経をすること

「写経」というのは、
決して、般若心経などのお経を写す。
という意味ではありません。

（個人的には、中学高校が仏教校だったので、
反省文の代わりに、般若心経の写経が罰でした^^;
詳しくは、ぜひ、起業物語《アントレたまご》を御覧ください。）

私自身も、行っている
そして、関わる起業家の皆さんにもおすすめしている
ライティングトレーニング《写経》は、

「上手な人の文章を一言一句タイピングする。」

ということです。

どれだけ上手な文章を読んでも、

ただ目で追って読むだけでは、
自分の言葉の引き出しには入りません。

実際に、書いてみてはじめて、
あなたの言葉の引き出しにはいっていきます。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

やり方は簡単です！

「素敵だな。」
「こういう文章が書けるようになりたいな」
「こういう表現を身に着けたいな。」
「こういう言い回しができる人になりたいな。」

というあなた自身が
心を動かされる人の文章を、

1 日 1 記事（ブログでも、メルマガでも）
隣に置いて、メモ帳や Word にタイピングするだけ。です。

かかる時間は、5〜10 分程度ですよね。
とっても簡単です。

実際に、タイピングすることで、
無意識のうちにあなたの中に、

言い回し、表現、言葉、文章構造
が身についていきます！

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

私のクライアントさんの中には、

「1 日 1 本、裕紀さんのメルマガを写経する！」

という習慣（トレーニング）によって、

驚くほどライティングスキルを高め、

Facebook、ブログ、メルマガ

という運営メディアだけで

出逢いたいお客様に出逢えるようになった

という方もいるほど。

効果的なライティングトレーニングです！



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

伝わる文章チェックシート「ライティングジャッジメント」

では最後に、伝わる文章のチェック項目をご紹介しましょう。

✓ **あなたのお客様の役に立つ内容になっている。**
（＝お客様へのラブレター）

✓ **タイトルで読みたい気持ちを掻き立てられる。**
（＝セルフプロモーション化）

✓ **１メッセージ１アクションになっている。**
（＝本題はひとつ）

✓ **わかりやすい根拠や理由が記載されている。**
（＝たとえ話や事例）

✓ **読み手が実際に何をすればいいかという行動がわかる。**
（＝具体策や方法）

✓ **あなたの商品・サービスへの動線が明確である。**
（＝セルフプロモーション＋動線）

✓ **あなたの業界を知らない人でもわかる。**
（＝専門用語や業界用語が少ない。）

ぜひ、この７つのチェック項目を確認してみてくださいね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【最後に】お願いされるライティングの心得は「1/100」

最後に、

起業家としてのお願いされるライティングの心得

についてお話したいと想います。

【１／１００】

何を意味しているかわかりますか？

私が文章を書く際に

考えているのは、

”100 人に 1 人”

のお役に立てればいい。

を助けられればいい。

に想いが届けばいい。

に感謝してもらえたらいい。

そう想うようにしています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

関わるクライアントさんをはじめ、

私のところに
相談にいらっしゃる方の中で、

自分の主張を書く
自分の考えをさらけだす
自分のことを発信する

ということに対して、

「こんなこと書いちゃっていいのかな・・・」
「こんな風に言ってしまっていいのかな・・・」

と、恐怖心や抵抗感を感じて
手が止まってしまう方が、

想像以上にたくさんいるのだと
ここ最近、改めて感じています。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ここでひとつ

ハッキリとお伝えするのは、

100 人中 100 人全員に

わかってもらおう。

理解してもらおう。

共感してもらおう。

というのは不可能だということ。

「十人十色」

という言葉があるように、

人それぞれ、

価値観も、考え方も、好みも、

違って良いのです。

全員にわかってもらおうと

すること自体が傲慢かもしれませんね。

（これこそ、押しつけ・売り込みです。）

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

Apple が好きな人もいれば、
マイクロソフトが好きな人もいる。

ホンダが好きな人もいれば、
トヨタが好きな人もいる。

スターバックス派もいれば、
タリーズ派もいる。

それでいいのです。

つまり、

100 人のうちたった 1 人。

そのたった 1 人

のお役に立つことができれば、
の悩みをなくすことができれば、
に想いを届けることができれば、
に感謝していただければ、

”充分”なのです。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

そして、

そのたった１人に向けてラブレターを書くつもりで、
文章を書いてみてください。

こういう人であれば
私が、私の商品やサービスが、
お役に立てる！！！

そう想う１人で良いのです。

「起業家のライティングは、
たった１人に向けたラブレターである。」

100 人に 1 人から、心からの
「ありがとう」を言われる文章を。

それでいいのです。

ぜひ、覚えておいてくださいね。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

【テキスト読者様特典】上手くなる練習を積み重ねよう！

いかがでしたか？

これで、

1日30分で伝わる文章がスラスラ書ける！

「お願いされるライティングスキルアップテキスト」

の本編はすべて終了です！

個人起業家にとって、

ブログ・メルマガというのは、

必要以上の時間・お金・労力をかけずとも、

“出逢いたいお客様“に、

“出逢いたい数”だけ出逢える仕掛けと仕組みであり、

しっかりと育ててあげることで、

24時間働いてくれる最強のパートナーになります。

毎日ブログを書いているなら、

毎日メルマガを配信しているなら、

ぜひ、**上手くなる練習を積み重ねて**ください。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

訓練、練習、鍛錬という言葉がありますが、

それぞれの意味を解説すると、

《訓練》

正しい捉え方と方法を学ぶ。

↓

《練習》

圧倒的な数稽古を繰り返す。

↓

《鍛錬》

１と２の繰り返し

いわば、このテキストは《訓練》です。

あとは、あなたがどれだけ《練習》を重ねるか。

それだけ、です。

ここで、

「主観の罠」と「客観の魔法」

という見方・捉え方をお話しておきます。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

多くの人達が、
自分の中ですべてを考えようとします。
自分の中ですべてを解決しようとします。

自分で考えることは大切です。

「大変」という言葉は、**「大きく変わる」**と書きます。

人が大きく変わる時には、
ある工程を流れていくのです。

人が変わるときは必ず**「きっかけ」**があります。
そのきっかけで**「気づき」**が得られる。

その「気づき」の深さによって
人は**「やる気」**に変わったり、**「本気」**になったりするのです。

「やる気」「本気」になることによって、

人は、成功起動に乗って行く。
つまり**「大変」**になっていく。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ここで、思い出していただきたいのは、

きっかけは、「人」「出会い」
だったのではないでしょうか？

今持ち合わせている、今までの経験の中での
自分のネタを使って考えようとしても、

今までが変わらない以上、
これからも変わらないでしょう。

考えるネタは「新鮮」でなければならないのです。

私にも「師」がいます。
教えてくれたことでここまで成長してきました。

ただし、きっかけをくれる人がいても、
やるのは自分です。



「主観の罠」とは、
自分の主観で物事を判断するから今と変わらない。状況のこと。

「客観の魔法」とは、客観視。です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

その客観相手として、
座学だけをやっているのではなく、

自らもプレイヤーとして実践している人との
「きっかけ」を増やしていくこと。

この繰り返しによって、
成長のスピードは加速するでしょう(^_-)☆

このテキストを実践活用するに当たって、
ぜひ、「客観相手」として、

私との答え合わせ、そして成果を生み出す
ディスカッションをしていきませんか(^_-)☆

このテキストを最後までお読みいただいた方限定で、
特別な特典をご用意しました！

まずは、私を「客観相手」として
選んでくださった方の
リアルな声をご覧ください。



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

裕紀さんに出逢っていなかったら、
想いに直結したシゴトは一生かかってもできなかったと想います。

（株）Ring 代表取締役
「美容起業家アカデミー」主宰
ゼロから 6 ヶ月で予約のとれない人気サロンをつくる
美容起業プロデューサー生井桃香様より



裕紀さんと出逢った頃は、
“迷いながらシゴトをして”いました。

本当にやりたいシゴトはあるけれど、
想いと直結したシゴトになっていませんでした。

“そもそも言葉になっていない”から、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

誰の役に立ちたいということもわかりませんでした。

「想いはあるけれど、シゴトになっていない。」
そんな状況でした。

裕紀さんと出逢ってパソコンを購入。

ひとつひとつに悪戦苦闘。
そんなところから始まりました。

進み始めてからは、
大変だったんだろうけれど、

本来やりたいシゴトを創っていたから、
迷ったことはありませんでした。
進むしか考えていませんでした。

セルフプロモーションをもって、
リアルツール（自己紹介、名刺）をもって、

初めて人前に出た時、

「いちばん文字が少なくて、いちばん伝わった！！！」
と、質問攻めになる交流会もありました。

“言葉のチカラ”を体感した瞬間です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

ウェブプロモーションに関しては、

今でこそ言えますが
実は、Facebook・ブログは
全般イヤでした（笑）

とはいえ、

「役に立ちたい人の役に立ちたい。」

という気持ちが結果的に勝って、
重い腰をあげてやり始めました。

今考えてみると、もし仮に、
リアルだけで動いていたら、

出逢いたい人達に出逢いたい数は、
一生かかっても出逢えなかったでしょう。

Facebook、ブログ、メルマガがあるから、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「会いたかった！」って
会いに来てくれるんですよ。

すごくないですか？！

すでに、私のすべてを知ってくれていて、
（仕事のこと、考えていること、大事にしていること、夢とか）

価値観に共感して会いに来てくれるから、
“シゴトが簡単になった“んです！！！

そして、何より
苦手意識をもっていた「段取り」も、

つくることで、
毎日が迷いなく進めるようになりました。

これが起業家の当たり前なんだ。
と気づくことができました。

ゼロから始めた私だからこそ、

そのときは、無我夢中で、
【ヒットメイクスタンダード】を

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

歩けている気もしなかったけれど、

素直に歩いてきたからこそ、
想い描く結果を手にすることができました。

役に立ちたい人の役に立てている！

本来やりたかったシゴトと想いが、
やっと一貫性を持てた！

という今。

裕紀さんに出逢っていなかったら、
想いに直結したシゴトは、
一生かかってもできなかったと想います。

今あなたが迷っているならば、

この【ヒットメイクスタンダード】に沿って、
ぜひ、素直に歩いてみてください。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

いかがでしょうか？

このテキストを実践したあなたが、

有益な「客観相手」として、
私との答え合わせ、そして成果を生み出す
ディスカッションが必要という場合は、
以下のスペシャル特典をご覧ください。

テキストスペシャル特典のご案内

＜お 1 人 1 回限定の特別個別相談＞

“3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる！”

選ばれる起業家になれる具体策

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商 7 桁を築く起業家の 10 のセオリー～

▼今すぐ詳細を確認する方はこちら
https://selfpromotionmarketing.com/specialconsulting-writing?t



©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

メルマガ読者登録から10日間以内で有効です。

テキスト読者様限定
特別特典のお知らせ

1日30分で伝わる文章がスラスラ書ける！

お願いされるライティング
『スキルアップテキスト』

を手にとっていただきありがとうございます。



選ばれる起業家として
想い描く結果を手にしたい方へ

600名を超える起業家が受講した個別相談

言葉のチカラで
お願いされる集客を実現する

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商7桁を築く起業家になれる具体策～

通常：2時間32,400円（税込）のところ

期間限定おひとり様1回限り

3,900円（税込）でご招待します。

詳細・お申込みはこちらをクリック

このテキストを最後までお読みいただいた方の中で、

「必要以上の時間・労力・お金をかけずに集客したい。」
「出逢いたいお客様に出逢える仕組みをつくりたい。」
「売り込むのではなくお願いされる起業家になりたい。」
「ライバルと比較されないようになりたい。」
「瞬間風速的な売上ではなく、再現性のある成果をつくりたい。」
「もっともっと、ビジネスを楽しみたい！！！」

という方は、

テキスト内で紹介した
さまざまなヒント実践の答え合わせとして、

或いは、ご自身のビジネスにおける
具体的なご相談として、

通常 32,400 円で実施している
マンツーマン個別コンサルティング
に**おひとり様 1 回限り 39,00 円**でご招待いたします。

▼特典の詳細とお申込みはコチラから
https://selfpromotionmarketing.com/specialconsulting-writing?t

次のページより私の想いを綴っています。
ぜひ、お読みいただいた上で想いを持った素敵な起業家の皆様と
お会いできる機会を心から楽しみにしております。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

＃1：なぜ**特別価格**でお受けするのか？

約 8 年間に渡って **2000 名を超える**起業家・経営者の皆様に
「セルフプロモーションマーケティング」を採用いただいてきました。

しかし、【集客】という問題に悩む起業家・経営者は、
まだまだ世の中にたくさんいらっしゃいます。

私は、起業家のプロデュース・コンサルティング業を通して、

「起業家のシゴトを“簡単”にしたい。」のです。



素晴らしい商品・サービスを
提供しているのに、

高いスキル・技術を
持ち合わせているのに、

世の中の（お客様の）
お役に立ちたいという
強い想いを抱いているのに、

「言葉のチカラ」を持ち合わせていないことで、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

想い描く結果を手に入れられていない
起業家や経営者の下支えとなるために、
全力で駆け抜けること決意しました。

人は、行動をはじめると必ず壁にぶちあたります。
逆に、動いていない人は壁にぶちあたらない。

そして、その壁を乗り越えると、また次の壁にぶちあたります。
この繰り返しなのです。

私達は、人生の中で、眠っている時間をのぞく、
大半の時間を「仕事」に費やしています。



つまり、その仕事の中で、

いくつ問題にぶつかり、
いくつ問題を解決するか。

によって**人生は変わる**のではないでしょうか。

そして、この仕事を通じて、
私自身が行うべき**「役割」**のひとつとして、

「起業家が抱える問題を知ること」
「そのための解決策を生み出すこと」
だと考えています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

だからこそ、さまざまな業種・職種の起業家と出逢うことは、
“セルフプロモーション”というテーマに関して、

●抱える問題とは何か？
●その解決策とは何か？

を教えてくれる**「リアルな声」**だからこそ、

「セルフプロモーションマーケティング」
のさらなる進化に繋がる最良の機会になると考えています。

そして、それをお届けすることが、



同じ問題を抱えている人達の
背中を押し、**“次の一歩”**を踏み出す
きっかけやチカラとなっていくでしょう。

そして、このシンプルな集客理論をもって、
ホンモノの商品やサービス、ホンモノの起業家や経営者に
想い描く成果を手にしていただきたい。

「価値と価値の交換」

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

という貴重な機会であるからこそ、
特別価格でのご招待を用意いたしました。

本気の皆様と出逢えることを楽しみに、
私の全力でアドバイスさせていただきます。

＃2：この特典は、“1 日 2 名様限定”でお受けいたします。

有難いことに毎日全国各地から好評いただき、
現在、スケジュールはどんどん埋まり始めている状況です。

私の日々のスケジュールをご紹介すると・・・

通常 1 日に既存のクライアントさんとの
コンサルティングが 3 件入っています。

つまり、3 件＋2 件＝5 件

これでも、約 10 時間という
ハードワーク・・・**ワンダフルワーク！**

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

そんな私が今最も欲しいのは、

共に学び、共に応援し、共に豊かになる。

志高い起業家、経営者の皆様とお話できる**時間**なのです。

その時間を、一緒に共有しませんか？



※テキスト内のリンクページが

表示されなくなったときが受付終了だと

ご理解ください。

＃3：結果が出る人にはある共通点があります。

売り込むのではなく

お願いされる集客を実現する、

3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる！

「セルフプロモーションマーケティング」で



結果が出る人達には、

ある「共通点」があります。

逆に言えば、ここに当てはまらない方は、

この特別特典にも向かないと想います。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

今までも、そして今も、
私が関わるクライアントさん達は、

才能個性豊かで自由奔放な起業家が多く、
20 代～60 代と幅広い世代の方々です。

しかし、私から見ると、
全員「理想のお客様」なのです。

それは、以下の 5 つの要素を
満たしているから。

1 :「素直な人」
2 :「勉強熱心で努力できる人」
3 :「チャレンジを楽しめる人」
4 :「誰にも負けない強い想いを抱いている人」
5 :「大人の社会人としての当たり前がある人」

言い方を変えれば、
結果を出せる人達の共通点
と言っても過言ではありません。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「起業家のシゴトを“簡単”にする。」

資産がなければ
人脈がなければ
知識がなければ

想い描くカタチを実現できない状況は、
“簡単”ではありません。

だからこそ、私の指導する
コンサルティング・プロデュースは、



資産、知識、人脈がなくても、
想い描く結果を手にしていただくために、

「お金」がないのであれば、

「手」を動かそう。
「頭」を動かそう。

という考えが根底にあるのです。

実際に、ほぼすべてのクライアントさんが、
広告費にまったく頼らずに月商７桁を築いています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

だからこそ、

1：「素直な人」
2：「勉強熱心で努力できる人」
3：「チャレンジを楽しめる人」
4：「誰にも負けない強い想いを抱いている人」
5：「大人の社会人としての当たり前がある人」

が欠かせない要素なのです。

実際、、、

「USP って、あの刺すやつですか？」
（※USB ですね・・・）
というマーケティング用語なんて
まったく知らない**ビジネス初心者**だったり。

「Word の次のページってどうやって見るんですか・・・？！」
（※スクロールするだけ・・・）
という**パソコン初心者**だったり。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

しかし、

「何にもわからないので、
**　教えてもらうことまずはやりきっていきます！」**

という素直さを持ち合わせ、
苦手や言い訳をせず、努力を惜しまない。

「絶対に（自分の想い）届けたいんです！」
「業界を変えていきたいんです！」

という誰になんと言われようとも叶えたい
強い想いやぶっとんだ夢がある。



そして、

挨拶ができる。
人の目を見て話ができる。
約束を守れる。

など、起業家としての前に、
いち大人の社会人としての当たり前が備わっている。

このたった 5 つの要素さえ、

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

持ち合わせている起業家であれば、

想い描く結果を
手にすることができる具体策が、

3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる！
「セルフプロモーションマーケティング」であり、

そういう起業家であれば、
私自身が持ち合わせるすべてをもって、

あなたが心に抱く想いを叶え、
夢への階段を登るための具体策を
世界一わかりやすく絶妙に導くことをお約束します。

＃4：お申込みしない方が良い場合があります。

先ほどの項目とは逆に、

今回の個別相談にお申込みをしないほうが
良い場合もございます。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

１、挑戦を楽しめない方

あなたの未来の結果を変えるために
私が手渡していく具体策の中には、

「今まで経験したことがないこと」
「苦手だと思っていること」

もおそらく出てくるでしょう。

”できない“
”無理”

から入ってしまう方には、
辛いだけかもしれません。

「できるからやるのではなく、やるからできる。」

を私自身が体験体感
しているからこそ、

夢や目標のために
新しい挑戦も楽しみたい！

そんな方におすすめです。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

2、自分で動く気持ちがない方

個別コンサルティング後、
実際に行動をすることを前提に、

事前にさまざまなリサーチや
その方のためのアイデアを準備し、
当日もお話させていただきます。

ただ、
「学びたいから」
「知りたいから」だけの方は
どうかご遠慮くださいませ。

1 対 1 の個別コンサルティング
だからこそ、

”セミナーや書籍では得られない“
明日から行動することで結果に直結する
「あなただけの具体策」
を手渡してまいります。

素直に学び、即行動できる方へ
おすすめします。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

3、現在、他の起業塾や
コンサルティングプロデュースを受講されている方

“ビジネスに正解はありません。”

だからこそ、

異なる提案を聞いてしまうことで、

迷って動けなくなることは、

あなたにとって逆効果ですよね。

また、当日までに、

あなたのためのアイデアや具体策を

事前に準備するからこそ、

実際に行動できるかわからない方への

ご提案はいたしかねますことご理解ください。

4、半年以内に、月商 50 万円以上の
売上（UP）を目指す気持ちがない方

今がゼロでも良いのです。

「望むか望まないか。」が大切です。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

月 10 万円を目指すアイデアと
月商 7 桁を目指すアイデアは異なります。

「そこまでは・・・」
という方には、

私がご提案する具体策はきっと必要ありませんし、
私の熱意も重いかもしれません。

5、ただ稼ぎたいという方

私は**「想い」**を中心に
ビジネスを創るプロデューサーです。

ただ稼ぎたいというだけならば、
私がご提案する具体策でなくても
到達できる方法はたくさんあります。

ただ売っているだけの
”販売者”ではなく、

感動を与えられる起業家として、
活躍できる青写真をご提案しています。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

6、楽したいという方

今回のテキストもそうですが、

私がご提案するのは、
もし仮に、

“今は”

資本がなくても

人脈がなくても

経験がなくても

想い描く成果を
実現できるための手がかりです。

ハッキリ言って、

出逢いたいお客様に
出逢いたいだけ出逢える
ビジネスの仕組みを創ることは、

最初は「楽」ではありません。

「楽してなんとかしたい。」
「楽して稼ぎたい。」
「楽して成功したい。」

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

という方には向きませんので
ご理解くださいませ。

もちろん、
一生懸命やりきることで、

お金という道具も、
大切な人との時間も、
増やすことができるのです。

（つまり、あとで楽になります。）

今、トコトンやりきった先の
景色を見てみたい！

という方におすすめです。

＃5：残念ながらお引き受け出来ない場合があります。

現在、コンサルティングしている案件と
類似する相談に関しては、

お引き受けできない場合があります。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

なぜなら、

「アイデアの分散」はできないから。です。

私が、最優先で守るべきは、

今関わる既存のクライアントさんの利益であり、

同業種、類似分野に関する案件に関しては、

一手やアイデアをお渡しすることはできないこと。





ご理解いただけることと想います。

ですので、

同様の案件に関しては、

お断りさせていただくことがあります。

ご理解ください。

なぜ、このテキストをお読み頂いた方限定で

1 回のみ特別価格でお受けしているのか。

そして、いかに時間を大切にしているのか。

という点にご理解いただける方は、

今すぐ以下からお申し込みください

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

「暗闇のカラスから脱却できる 120 分」として、



※暗闇の中のカラスとは

誰にも見つけられない悲しく寂しい

商品・サービス・企業・個人の

プロモーションのことを指す。

成果に繋がる大満足の時間となることお約束いたします！

テキスト読者特別特典

＜お 1 人 1 回限定の特別個別相談＞

“3 秒で共感され 15 秒で仕事がとれる！”

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商 7 桁を築く起業家になれる具体策～

▼お申込みはコチラ

https://selfpromotionmarketing.com/specialconsulting-writing?t

「やった人にしか見えない景色がある。

できるからヤルのではなく、

やるからデキル！」

本気になりたいあなたからの連絡をお待ちしております。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

メルマガ読者登録から10日間以内で有効です。

テキスト読者様限定
特別特典のお知らせ

1日30分で伝わる文章がスラスラ書ける！

お願いされるライティング
『スキルアップテキスト』

を手にとっていただきありがとうございます。



選ばれる起業家として
想い描く結果を手にしたい方へ

600名を超える起業家が受講した個別相談

言葉のチカラで
お願いされる集客を実現する

『ヒットメイクコンサルティング』

～月商7桁を築く起業家になれる具体策～

通常：2時間32,400円（税込）のところ

期間限定おひとり様1回限り

3,900円(税込)でご招待します。

詳細・お申込みはこちらをクリック

著者プロフィール



株式会社 WillWay corporation

セルフプロモーションマーケティング

事業部リーダー

有限会社セブンスヘブン 代表取締役

PLOT フレームワークプロジェクト代表

ヒットメイクコンサルタント安田裕紀

大学時代より、時代の一歩先をいく

ビジネスモデルプロデュースを

師であり弊社代表相葉力哉のもとで学ぶ。

過去関わったプロデュース・コンサルティングの

クライアント数は 5000 名を超え、

ビジネス初心者から 7 桁、8 桁の成果を生み出す

クライアントも多数輩出。

また、同時に『7 つの教え』をもとに

自身もオリジナルビジネスの実践に取り組む。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

＊ スマホを活用したビジネスアカデミー講師
開講 3 ヶ月で 450 名以上の受講生が参加し、
携帯電話のみの活用で月商 7 桁を多数達成。

＊ 宝地図ムービー代行制作
資格取得後、準備期間 3 週間で 156 万円の売上達成。

＊ ビジネススクール主宰および専任講師
受講生 100 名以上、月収 7 桁達成多数。

＊ たった 5 つのステップで誰でも簡単に Facebook アプリを作成できる
「スピードアプリメーカー」企画運営

＊ ソーシャルメディア連動型
スマホ専用メールマガジンシステム「AgentMAIL」企画運営　　等々

その後、約 5 年前より、

セラピスト、ヒーラー、コーチ、ウェブデザイナー、
サロンオーナー、営業マン、講師・先生業、店舗経営者、2 代目経営者など

1000 名を超える起業家・経営者に
セルフプロモーションマーケティングを指導サポートする。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

現在は、起業家の集客問題を解決する
「PLOT フレームワーク」を活用して、

起業家・起業志望者に向けた、
コンサルティング・プロデュース業を行っている。

「花は咲き方を迷わない。
花は生き方に悩まない。
あなたはどんな花を咲かせますか。」

-fin-

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.

著作権について

1 日 30 分で伝わる文章がスラスラ書ける！
「お願いされるライティングスキルアップテキスト」
～ブログ・メルマガ編～

2016 年 9 月 12 日　発行
2019 年 7 月 15 日改定
著者　ヒットメイクプロデューサー安田裕紀

本教材、および収録されているコンテンツは、著作権、知的財産権によって保護されていることはもちろんですが、　購入・ダウンロードされたあなた自身のために役立てる用途に限定して提供しております。教材に含まれているコンテンツを、　一部でも書面による許可(ライセンス)なく複製、改変するなどして、またあらゆるデータ蓄積手段により複製し、オークションやインターネット上だけでなく、転売、転載、配布等、いかなる手段においても、一般に提供することを禁止します。

■免責事項

この『お願いされるライティングスキルアップテキスト』では、
私や私に関わる方々が実際に活用し
実績のあったセルフプロモーション理論を提供していますが、
当然ながら、その結果には個人差があります。

この『お願いされるライティングスキルアップテキスト』の著者は、
このテキストを使った結果に一切の責任を持ちません。
ご自身の責任で 実践いただくようお願いいたします。

©WILLWAY CORPORATION ALL RIGHTS RESERVED.