

Monetize Copy Writing

Sales Writing Master Class for Consultant

結論をいうと、これはあなたが 一生お金に困らない能力を身に付ける講座です。

*“文章技術”の重要性に気が付いている感性の優れたあなたへ

横須賀輝尚です。

もったいぶる必要もありませんし、時間は貴重なので単刀直入に。

この度、文章に関する講座を実施することにしました。

わかりやすくするために「文章に関する講座」と表現していますが、実際のところはLPの書き方とかそういうレベルの解説をする講座をするわけではありません。

狙いは、文字通りあなたが一生お金に困らない能力を身に付けること。

これがこの講座の目指すところです。

一応、知っている人にとっては何を今さらという感じでしょうけど、私の実績を一応掲載しておきます。私が文章の技術によって積み上げてきた実績の一部は、下記のとおりです。

- ・ LEGALBACKS (旧経営天才塾) …のべ2000名の集客
- ・ LEGALMAGIC…のべ400名の集客
- ・ 受講料5万円前後の講座…平均30-40名が参加。多いときには80名を超えることも。
- ・ 受講料10万円前後の講座…平均30-40名が参加。
- ・ 受講料30万円を超える講座…平均10-20名が参加。
- ・ 土業のLP原稿執筆でのコンバージョン率…100%
- ・ その他多数 合計販売額は10億円以上

…これらすべての結果を、「文章」で生み出してきました

こういうレベルの金額を自由にコントロールできるようになる。それが今回の講座の狙い。受講者の文章レベルは問いません。一生お金に困らなくなるために、文章技術を磨きたいと

真剣に考えている人は、すべて私の領域近くまで引き上げるつもりです。

私にとっては、思い切った、そして大変なプロジェクトです。

決して安くはないので、真剣な人だけお読みください。

横須賀輝尚は、文章が上手いのではない。

さて、わかる人にとっては、「横須賀輝尚が文章技術についての講座を開催する」というだけで、どんな受講料だろうが即申込みなのですが、確信を持ってない方やもうちょっと何か説明なり後押し、つまりあなたが文章技術を高めてお金に困らなくなる「絵」が描けないと即受けというのは難しいはずです。

そこで、一応私の文章技術の説明と、あなたの得られる近い将来のイメージをお伝えしておこうと思います。例によって、長くなること請け合いなので、それを踏まえた上でお読みください。

まず、私の文章技術ですが、上記でご紹介したとおり、お金を稼ぐ力そのものです。当然、「一生お金に困らなくなる技術」の話なので、拝金主義とかそういう異論は一切受け付けませんが、平たく言えば私の文章技術は打ち出の小槌のようなものです。一振りすれば数百万円。二振りすれば数千万円。実績がなければただの吹聴だし、自画自賛の最たるもので、人格をも疑われることでしょう。でも、これは事実。横須賀輝尚の個人創業から、パワーコンテンツジャパン株式会社の売上のほとんどは、私の文章技術によって生み出されたものです。

およそ総額10億円以上。

お金そのものにあまり執着がないので厳密に計算したことはありませんが、最低でもこのくらいは文章の技術でお金を生み出してきました。

ただ、これは私が文章そのものが上手いわけではありません。小説のような美しい文章表現ができるわけでもなく、芸術としての文章レベルは決して高くありません。もちろん、これまで一応20冊20万部ほどのビジネス書を書いているわけで、低いレベルとは言えませんが、「高尚」「高潔」「荘厳」「高貴」なんかとは縁遠いでしょう。丁寧語も尊敬語も口語も文語も交じるし、いわゆる文学者からしたら研究素材にすらならないはずです。

では、なぜこうも文章を通じてお金を生み出すことができるのかといえば、私は文章が上手

いではなく、文字通り「文章を通じたマネタイズ」が上手いのです。言い換えれば、基本的なマーケティング・プランをすべて文章主体で考え、ビジネスモデル構造上も文章でほぼ完結するような仕組みを創り上げることに長けている。もう少し説明を加えていきましょう。

文章でマネタイズする構造とは？

一応、今回は土業の業務や顧問獲得のためのランディングページの原稿執筆も、その学習範囲に含まれています。土業の場合は、「検索する人（クライアント）が、探して文章を読み、問い合わせをさせる」これが文章でマネタイズする構造です（厳密に言うと、リスティング広告の「広告文」もこれに含まれます）。ですから、土業の場合は基本的にこのランディングページが書けるようになれば、お金に困ることはまずなくなるわけです。

では、文章でマネタイズする構造とは何かというと、ダイレクト・マーケティングをベースにしたあらゆる文章媒体のことを指します。フロントエンドとなるオファー商品に関するライティング。オファー商品を請求するためのランディングページ原稿。ステップ・メールを組むならそのステップ・メールの文章。そして、メールマガジンの文章。メールマガジンで販売するコンテンツ（セミナー等）の企画と制作、そしてそのコンテンツを販売するためのコピーライティング。こういうところの構造を考えた上での文章構造に自信があり、お金を生み出していることになります。

ちょっと難しくなってきましたね。

わかりやすく言えば、文章を通じてお金を生み出す構造をつくるのが上手い。例えば、少し品のない表現になりますが、「お金を稼ぎたいときは、好きなときに文章を書いて、メールマガジンを配信すれば、いつでもお金を稼ぐことができる」これが私の文章技術の中心、というわけです。

加えて、あと2つ。

私の文章の特長があります。

購買心理と感情理論。

これまで、コンサルタントとして様々な学習をしてきました。よくどこぞのコンサルタントや情報起業家が〇百万円の投資をしてきましたとLP上で伝えて、自分の商材を買えと煽っ

ていますが、彼らとは一桁違うと思います。これも雑な性格が相まって、合計〇千万円の投資とか計算できていないところが、私の欠点でもあります。

その中で、コンサルタントが説得のため印籠のように出してくるのが「心理学」です。ザイオンス効果とか、初頭効果とかあなたも一度くらい耳にしたことはあるはずです。私の場合、体系立ててなにか学問のように学んだ経験はありませんが、いわゆる世間で言うところの購買心理に通じていることと、Robert Plutchik のような感情理論に長けていることが、私の文章技術の特長です。

これもわかりやく言えば、感情を動かす文章が得意だと言うこと。

買わせる文章を書くことが得意だということ。そういうことです。

まあ、あまりにこのあたりを強調させ過ぎると「この文章も買わせるために書いているんだ、騙されてたまるか」みたいな層を生んでしまうので、本来は書くべきことではありません。

ただ、これは紛れもない事実です。

吹聴でもなんでもなく、数字がそれを証明しています。

買わされた、騙された（騙すってことはありえないんですが）、残念ながらみたいな感情を持つ人も出てしまうと思うのですが、今回の講義のコンセプトとしては外せない概念なので、あえて書きます。

まとめると、文章を通じたマネタイズ構造に長けている。

購買心理、感情理論を踏まえて、感情を動かし、買わせることが上手い。

これが「横須賀輝尚」の正体、と言えばよりわかりやすいでしょうか。

では、その技術を身に付けることは、可能なのだろうか？

ここからが本題です。

正直、私の実力については信頼してもらっているでしょうし、冗長な証明も不要なはずですが。信じていない人がこの文章を読むこともないでしょうし、そのあたりをこれ以上掘り下げても、不要な受講者を増やすだけなので、このくらいにしておきます。

では、本題として「横須賀輝尚の文章技術」を身に付けることは可能かどうか。

これに関しては、8割程度であれば、身に付けることができる。そして、それはあなたがお金に困らない未来を作り出すには十分なスキルと言えます。

私の文章技術の8割は左脳的です。構造であり、メソッドであり、ステップ・バイ・ステップで創り上げることができます。一方で、1割か2割は創造性。つまり、右脳的であり、閃きであり、この部分に関してはコピーできるかという絶対の保証は不可能です。あなたが「天才塾」や「資格起業家」、「LEGALMAGIC」のようなコンセプトを生み出せるかどうかといえば、それはあなた次第であり、もしかしたら努力でどうにかなる部分ではないかもしれません。

本当は、あなたもこのようなアイデアが生まれるようになります、と誇張して講座の中でワークでもして、少し褒めるようなことをすれば、参加人数も増え、売上も伸びるのかもしれませんが、嘘ついてまでお金は欲しくありませんので、ここは伝えておきます。たぶん100%の習得は不可能です。

ただ、100%は不可能でも、それに近づける方法はいくらでもあります。

場合によっては、私の発想を超えたコンセプトを生むことができるかもしれません。

それは、この講座のサポートの部分で可能になりますが、最近の横須賀輝尚にとっては、だいぶ思い切った決断をしたなあというのが私の感想です。

とはいえ、まずは講座が基本コンテンツになります。講座の中身を見てみないことには始まらないでしょうから、まずは講座の概要についてお伝えしておきます。横須賀輝尚の文章技術の集大成としての6日間。ご確認ください。

Monetize Copy Writing

Sales Writing Master Class for Consultant 講座概要

*1日目 Monetize Copy Writing BASIC CLASS (1)

(1) 文章についての基本的な考え方

日本語の文法をどう考えるか／セオリーどおりに書く場合とセオリーを外す場合の違い／人が「読む」ということはどういうことか／なぜ、わかりにくい文章になってしまうのか／「わかる」が最優先の理由／漢字・ひらがな・カタカナ・アルファベットの使い分け／ほか

(2) ダイレクト・マーケティング

文章をベースにした最適なマーケティングモデル／リストを集めて情報を送るだけでは、マネタイズできない／顧客リストとは何か？／パワーコンテンツジャパン株式会社の具体的なリスト収集方法とは／3万件以上アドレスを集めた方法／ほか

(3) セールスの時間軸について

ダイレクトマーケティングに抜けた重要要素「時間軸」／人は、どのタイミングでもものを買うのか／接点がいづ生まれ、顧客はいつ買うのか／時間軸を解説したダイレクトマーケティングは皆無／正しい時間軸との付き合い方／ほか

(4) 文章を書くときのマインドセット

マインドセットがない原稿は、売れない／どのようなマインドセットで執筆すればいいのか／プロフィールと複雑に絡み合う「マインドセット」／なぜ、文章に「感情」が出るのか／横須賀輝尚が考える媒体ごとのマインドセット／1000万円販売に成功したマインドセット／ほか

(5) 時代性と言葉の選択

言葉は時代とともに変わる／時代にマッチした言葉を選択するためには／パワーコンテンツジャパン株式会社が英語表記を多様する理由／過去のコピー集をそのまま使えない理由はここにある／ほか

* 2日目 Monetize Copy Writing BASIC CLASS (2)

(1) 媒体特性について

媒体ごとの特性を知らなければ、セールスはできない／なぜ、横須賀輝尚はLINE公式アカウントを使わないのか／Twitter、Facebook、YouTube、LINE、メルマガなどの媒体特性の違いとは？／媒体特性を知らないと、広告も成功しない／「ディズニーランドでセミナーをする」とは？／

(2) ターゲティングとペルソナ

横須賀輝尚があまりペルソナを使わない理由／ターゲティングはしない／複数のターゲット設定のみ行い、特定個人のターゲティングはしない理由／ターゲットを属性で分ける、とは？／ターゲットが決まれば、言葉遣いや文章テイストも決まる／ターゲットが決まる利点とは？／

(3) セールスレターの「コンセプト」づくり

セールスレター教則本には掲載されていない「コンセプト」とは？／コンセプトひとつで、

売上は一桁変わる／なぜ、横須賀輝尚はこの「コンセプト」を最重要視しているのか／横須賀輝尚のコンセプト発想法と実演／ほか

(4) セールスレターの構成要素創出法

穴埋めでは絶対に売れるセールスレターは完成しない／実演／どのように書く内容を決めていくのか／「言いたいこと」は最後にもってくる／文章を書き始めるのは最後／「要素」をどのようにつくるか／ブレストによる要素抽出法／ほか

(5) 具体的なセールスレター執筆法

セールスレターはどこから書くのか？／セールスレター「コンセプト案」からつくる／セールスレターを肉付けする方法／実演／執筆に使用するソフトウェア／どのようなスケジュールで執筆するか／セールスレターを2日以内に完成させる方法／ほか

* 3日目 Monetize Copy Writing MASTER CLASS (1)

(1) 価格設定の方法

価格を決める時期／高単価にするための考え方／価格と比較対象の失敗例と成功例／なぜ、100万円以上もする講座が完売するのか／表現するものとコンセプトを変えれば、高額商品をネットのみで販売できる／説明会セミナーの是非／ほか

(2) 事例解説①

これまで横須賀輝尚が執筆してきたセールスレターを時間の許す限り解説。コンセプト起案からプロセス、執筆期間等、その過程を余すことなく解説します。

(3) セールスレター執筆実演①

受講者の目の前で、実際に執筆します。完成は難しいと思いますが、起案から執筆の流れをお見せします。希望があれば、参加者から出たテーマでの執筆も検討しています。

(4) プロフィールの考え方と構成

人は「プロフィール」で買うわけではない／プロフィールを掲載しなくても、500万円以上販売した実例とその考え方／世の中にある「プロフィール作成法」では売れない理由／ほか

(5) メールマガジン執筆法

なぜ、いまもなお「メールマガジン」なのか／メルマガのコンセプト案／「ネタがない」ではずっと売れない／適切な配信頻度、適切な配信時間とは？／メルマガの文字数について／メールマガジンの具体的執筆方法／なぜ、横須賀輝尚は長期間メールマガジンを執筆し

続けられるのか／ほか

* 4日目 Monetize Copy Writing MASTER CLASS (2)

(1) 事例解説②

これまで横須賀輝尚が執筆してきたセールスレターを時間の許す限り解説。コンセプト起案からプロセス、執筆期間等、その過程を余すことなく解説します。

(2) セールスレター執筆実演②

受講者の目の前で、実際に執筆します。完成は難しいと思いますが、起案から執筆の流れをお見せします。希望があれば、参加者から出たテーマでの執筆も検討しています。

(3) セールスレターのテクニック全集

現存するセールスレターのテクニックとその使い方について／テクニックを効果的に使う方法／テクニックに溺れるとどうなるか／横須賀輝尚が活用してきた古典的テクニックと最新テクニック／そのほか、これまで使用してきたテクニック大全集／ほか

(4) コピー集の使い方

キャッチコピー集の正しい使い方／キャッチコピーは、そのまま使えない／どのような資料を準備すればよいのか／マーケティング・ストックとは？／横須賀輝尚が奨めるコピー集一覧／ほか

(5) LP とそのデザインについて

PDF で販売する理由／デザインと文章の関係性とは／洗練されたデザインは、文章によるマネタイズを加速させる／LP のつくり方／パワーコンテンツジャパン株式会社の LP デザイン解説／ほか

* 5日目 Monetize Copy Writing Supplementary lecture

(1) ステップメール構築法

横須賀輝尚のベストステップメール配信数／ベストステップメール配信スケジュール／どの媒体でのステップメールがベストか／ステップメールがこの配信数になる理由／長期的ステップメールスケジュール成功法／ステップメールだけで100万円以上販売した例／ほか

(2) 速筆・多筆法

1日5000文字以上執筆するためには／文章を書く正しい「順番」とは／1日1000字以上のブログを1年以上続ける方法／文章を書く場合に明確にしなければならないもの／

四谷会議の原稿はこうして生まれる／早く書くこととタイピングの因果関係／ほか

(3) 商業出版企画のつくり方

20冊20万部を実現した方法／出版企画の考え方／1万部以上売れた書籍企画事例／出版社への営業方法／「出版は誰でもできる」は本当か／現在の正しい商業出版の実態／ほか

(4) 書籍執筆方法

ただ書くだけなら、誰でもできる／章ごとに考えなければならないこととは／書籍からリストマーケティングは実現できるのか？／書籍から購買に至るまでのプロセス／書籍原稿を執筆するためのマインドセットとは／ほか

(5) 文章を恒常的に上達させるために

王道の上達方法／文章上達のための「読み方」とは／文章力を高めるために必要な資料とウェブサイトとは／文章を上達させるために、避けては通れない壁とは／ほか

* 6日目 Monetize Copy Writing Supplementary lecture (2)

(1) 文章の推敲方法

セールスレターを「寝かせる」とは／どのように精度を高めていくか／文字校正では足りない理由／2つの視点から成約率を高める添削／日を変えることの重要性／第三者視点からは何を汲み取るか／ほか

(2) ダイレクトマーケティングで売れるもの

これまでパワーコンテンツジャパン株式会社が販売してきた「会員制」、「セミナー」、「講座」、「教材」など、その販売プロセスを全公開します。

(3) ハウスリストの集め方・使い方

いま、ハウスリストとは何を指すのか？／リストを集めるための広告とは／現在、ベストな広告媒体とは？／広告費の考え方と、1リストに対して出している費用とは／ハウスリストの活用方法／紙媒体とネット媒体の違い／ほか

(4) 文章でマネタイズする方法

ダイレクトマーケティング以外の文章マネタイズ法／ブログでマネタイズする方法／ライターとして仕事を取るためには／ライターに必要な文章術以外のスキルとは／価格とメニューで文章は現金化できる／ほか

(5) アナログ媒体の文章について

名刺、ダイレクトメール、事務所案内、ハガキ、FAXDM、チラシ等のアナログなツールの文章の考え方と構成方法、事例解説／ほか

※講座の内容は、進めながら受講者に合わせて微調整・変更する可能性があります。

*セミナー開催日（時間はすべて13：00－18：00）
4月23日（木）、4月24日（金）、5月21日（木）、5月22日（金）、6月25日（木）、
6月26日（金）計6日間
*場所…新宿区四谷近辺（お申込み後、参加者のみにお伝えします）

察しの良い方はもうわかると思いますが、もはやこれは文章講座ではなく、ほぼコンサルタント養成講座と言えます。私の創ってきたコンサルタントとしてのビジネスモデルは、文章主体で創られていることは、すでに証明済みです。ということは、文章講座といっても横須賀輝尚のコンサルタント・ビジネスの構造に迫らざるを得ず、これは実質的にコンサルタント養成講座を捉えてもらっても良いでしょう。

だから、集大成という言葉をつかっても遜色ないし、実際にそのとおりです。これが、今回の講座で得られるもの。学べるものです。

そして、もう一度「自分にもできるようになるのか」。
という問いに戻ります。

お金に困らない技術を身に付けるために。

いわゆる、サポートというやつです。

でも、私がやるのだから普通のサポートには当然なりません。

あなたが文章技術を身に付け、お金に困らない技術を身につけるために何が必要か。
それを追求した結果が、下記のサポート内容になります。

（1）課題図書

文章技術（とコンサルタント・ビジネス）を身に付けるために必ず読んでもらいたい書籍のリストを公開します。これは、できるだけ講座開催前に読んでもらいたい書籍です。最低限、学んでもらいたい事前知識を入れてもらうためのリストをお伝えします。文法的な基本書などはここに含まれます。エクセルまたはPDFファイルでダウンロードできる形式でお渡

しする予定です。

(2) ライティング書籍解説

正直、世の中のライティングに関する書籍は誤りばかりで、参考になるものもあるのですが、読むべきでない書籍もあります。そこで、参考にして良い本と読むべきでない本をピックアップ・アップし、あなたに伝えます。これによって、文章執筆の幅が広がり、誤った教科書から誤った知識の習得を防ぐことが可能です。ライティングの書籍の使い方などは、本編でも解説しますが、活用できる書籍の一覧と考えてもらおうとわかりやすいでしょう。これによって、書く時間と考える時間を圧縮することが可能です。こちらもエクセルまたはPDFをファイルのダウンロード形式です。

(3) コンセプト起案課題

この重要性については、本編で解説します。本業に悪影響を与えるレベルの課題ではなく、頭の体操だと思ってもらうと良いでしょう。いくつかの商材とその商材を取り巻く環境（ライティング条件）をお伝えしますので、コンセプトをいくつか起案してもらいます。2日目の講座と3日目の講座の間に出す予定なので、詳しくは本編での解説を聞いてください。

(4) 原稿の回数無制限添削

最後までまたお伝えしますが、このサポート期間は1年です。2020年4月1日から、2021年3月31日まで。その期間であれば、何度でも添削が可能です。あらゆる種類の原稿（LP、小冊子、メルマガ、ステップ・メール等すべて）に対応します。ただし、添削には一定のルールを設けますので、そのルールに沿って提案してください。添削の方法は2種類です。

(4) - 1

面談による直接添削（1回60分まで）が可能です。パワーコンテンツジャパン株式会社四谷オフィス会議室にて、60分の直接添削を行います。あるいは、遠方の場合であれば、Skypeを通じた音声通話による直接添削になります。

(4) - 2

音声データによる添削。頂いた文章を見ながら、私が音声にて解説し、その音声をお届けするものです。1回の長さは文章によりますが、数十分程度になるはずです。

原稿の回数無制限添削というのは、普通ならありえないサポート内容だと思うのですが、長いこと文章を書き、そして文章の添削を天才塾などで行ってきた結果、文章技術を高めるためには、やはり直接文章を見ながら伝えるしかない、という結論に達しました。これに加え、60分の時間内になりますが、添削した場合、もちろんすべては不可能ですが、「私ならこういう表現をする」と代わりに文章の参考例も積極的に執筆するよう、心がけます。合わせ

て、商材のコンセプト起案も同時にこの時間に行いますので、あなたは自分の文章力を高めると同時に、コンセプト案まで得られる可能性がある、ということになります。

これらはかなり無茶なサポート内容ですが、1年間、真剣にあなたの文章技術を高めるために私も努力していくつもりです。逆に言えば、こうもしない限り、文章技術は高まらないということでもあり、やはり真剣な人に受講してもらいたいことの裏返しでもあります。

(5) 文章やマネタイズ構造に関する相談

これは例によって、ChatWork のグループチャットにて、もちろん回数無制限で相談が可能です。課題の提出や添削等もこちらで行います。メールでの対応はしない予定です。

そして、これが極めつけです。

(6) あなたのために、1本私が LP 原稿を書き上げます

どのタイミングでも構わないのですが、**講座受講者のために私が1本 LP を書き上げます。**これは特典だと思ってもらってもいいですが、要は文章技術を身に付けるためには、コンセプト起案から文章執筆まで、その過程を見ないとやはり上達しないのです。ですから、そういう意味でも一度あなたの立場に立って、必要な LP を書き上げるプロセスをお見せすることは必要だと考え、サポート内容に組み込みました。繰り返しになりますが、単純に1本 LP を書いてもらえる特典と思ってもらっても OK です。いずれにせよ、1本書き上げるわけですから。

(7) 現存する過去に横須賀輝尚が執筆した LP の原稿データ

私が書いた、現存する過去の LP 原稿はすべて Word データで差し上げます。主要なものについては、講座の中で解説しますが、データがあれば参考になるはずですよ。

配布予定の LP 原稿：天才塾、年末キャンペーン、経営組織アカデミー、その他コラボセミナー、C3、各種教材の LP、未発表 LP のを含み、20種類以上を予定。

以上が講座とサポートの内容です。

この講座申し込み後、まずは課題図書をお読みいただきます。その後、講座を受講。そして、あなたが文章を書き始めます。1年間、何度でも添削（面談を含む）をお受けください。何度でもお付き合いします。そして、その間に私もあなたの LP を1本書き上げます。1年間のマーケティング・プランがあれば、この1年間は私が文章アドバイザーに就任すると思ってもらえると、わかりやすいし、自分で言うのもアレですが、心強いでしょう。

1年後、あなたはひとりでお金をつくることができるようになる。

何度もお伝えしていますが、一生お金に困らない技術を身に付けるのがこの講座の目的です。あなたの未来が少しでも輝いて見えてきたら、ぜひ一緒に1年間頑張っていきましょう。

参加人数と費用について。

ここから読み始める人も多いでしょう。確かに受講料は気になるものです。ただし、金額だけ見て参加を取りやめるのであれば、それは愚かな行為だと言われてしまうでしょう。丁寧に最初から読んでこられた人は、おそらく金額だけ見ても、それだけで受講を取りやめることはないはずです。

一応、念のため。ライティングの執筆代行は1件36万円(税別)を頂いています。そして、よく考えれば、これは横須賀輝尚と顧問契約をするようなものです。添削のための面談の回数は無制限ですし、そもそもかつて契約していたコンサルティング契約でも、回数無制限で契約したことなど一度もありません(苦笑)。月1回の面談で15万円とか、そういう設定をしていたはずです。

講座だけの企画も、これまで50万円とかそういう価格をつけてきましたし、内容がそれに劣っていたことは一度もないという自負があります。そして、一生お金に困らない技術を身に付けるというコンセプトで生まれたこの企画。MBAの取得(300万円からハーバードなどになると1000万円以上)くらいもらっても、クレームが出ない自信があります。

それでもなお、受講できる現実的な金額として、コンサルティング報酬額を下回る金額を設定しました。

今回の講座受講料は、9.9万円(税抜)の12回支払いとなります。

また、金額が金額なので、今回は24回支払い(4.95万円×24回)も用意しました。

この金額で、今回のすべてのサポートを受けることが可能です。

高いか安いかわ、それはあなたが決めることであって、私はどんな意見も持ちません。一生お金に困らない技術を身に付けるために必要なことはすべて詰め込みました。あとはあなたが一步を踏み出してくれれば、それは少しずつ現実のものになっていくはずです。

そして、参加人数ですが、10名までとします。

というか、30人も40人もさすがに添削できないですから（苦笑）。多少の定員拡大は考慮しますが、大人数で実施する講座ではありませんので、そのあたりはご承知おきください。

なお、絶対値として金額的に参加が難しい人のために、例によってビデオ受講コースも用意しました。ビデオ受講の参加費用は、4.9万円（税抜）×12回および2.45万円（税抜）×24回です。サポートとしては、（1）課題図書、（2）ライティング書籍解説、（3）コンセプト起案課題、（5）文章やマネタイズ構造に関する相談、（7）LP原稿については、本受講と同じくサポートがつきます。（4）の添削のみ、音声添削のみとなります（相談の回答を、音声または動画で送ることはあります）。直接の面談やSkype通話での添削はつきません。同様に、（6）LPの執筆代行もつきませんので、あくまで学習のためのコンテンツ・コースだとお考えください。

※もちろん、音声による添削の回数は無制限でやりますので、その点をご安心ください。

※本受講者にもビデオ受講と同じくデータ視聴することができます

[お申し込みはこちら](#)

文章技術で、人生を変えることはできるのだろうか？

私は幼少期、文章で褒められた経験なんて、一度もありません。

まさかこんなに文章を仕事にすることは思っていませんでしたが、私がいま私でいられる理由は、間違いなく文章の技術によるものです。

気付いていますか？世の中のほとんどの商品やサービスは、文章を媒介して売られているのです。文章を読まずに買うことなんて、いまやほとんどない。

私も、文章についてはずっと不安で自信がありませんでした。いまさらここに来てお涙頂戴の文章を書くつもりはありませんが、私は開業からしばらく、年収50万円を切る（「年」収です）貧乏生活を味わいました。それでも、不安の中ただただ書き続けてきたのです。

文章の技術こそ、力である。

お金に困らない技術を、絶対に身に付けたい。

あなたがもし、そういったお金に不自由しない人生を手にしたいたいと考えていたら、これがその一歩となるはずです。

大丈夫です。私が逃げられないくらい、無茶苦茶なサポートを付けています。ああ、2020年のあの年があったからこそ、いまのお金に困らない生活があるんだと数年後に思われますから。

それでは、例によって長くなりましたが、講座でお会いできることを楽しみにしております。

2月8日：追記

(1) 講座の申し込み締め切り日について

1月31日告知の時点で、今回の講座のお申し込み締め切りは考えておりませんでした。今回の講座の締め切りは2月28日(金)とすることにしました。講座開催は4月からですが、あまり決断を先延ばしにするのも、熱が冷める要因です。ですから、2月28日(金)18:00をお申し込み締め切りとさせていただきます。

(2) 返金保証について

そういえば、返金保証について触れておりませんでした。パワーコンテンツジャパン株式会社はコンテンツを商品にしているのも、そもそも不満足は全額返金がポリシーのため、あえて触れておりませんでした。念のため記載しておきます。講座の内容が役に立たなかったら返金…というのはよくありますが、やや不明確です。ですから、本受講の場合は「私が執筆したLPがコンバージョンしなかったら」全額返金します。もちろん、広告を出してくださいね。

そして、必要であれば何度でもLPを執筆します。コンバージョンするまで。ビデオ受講の場合も、「私が添削をし、ゴーサインを出したLPがコンバージョンしなかったら」全額返金します。加えて、私がゴーサインを出したLPがコンバージョンしなかった場合(ビデオ受講の場合)には、私がLPを書き下ろします。というか、100%コンバージョンするように指南しますので、心配は不要ですが(もちろん、一所懸命執筆していただく必要はありますが)、これであなたのリスクはゼロです。コンバージョンした時点で、お金が入ってくるわけですから、あとは広告を出せばいいし、コンバージョンしなかったら全額返金なわけですから。もっとも、繰り返しになりますが、「やる気が出ない」とか理由もなく「書けない」というのは該当しませんので、真剣に取り組める方だけ、お申込みください。

(3) 添削(面談)の補足

一応文章講座と銘打っているのですが、回数無制限の面談による添削と説明しましたが、「マネタイズ」するための講座なので、**相談内容は文章に限定していません**。経営戦略から、LPで何を販売するのか？どの商品を選ぶべきか？価格設定はどうするか？ビジネスモデルはどう確立するかなどのビジネス全般の相談が可能です。まあ、平たくいえば何でも相談していただいて構いませんということと、今回はあなたの強みづくりからビジネスモデル構造まで、私も一緒に考えます。つまり、横須賀輝尚を使いたい放題ということと、あなたが望めばプロデューサーまでやりますよ、ということです。本受講は面談で。ビデオ受講はチャットで同様の趣旨の相談が可能です。

(4) 補講とコミュニティについて

必要に応じて、補講を行う予定です。目標は、自分でLPを書いてマネタイズできるようになること。ですから、その目標設定に向かって必要な講座は実施する予定です。本編の講座終了後、必要に応じて企画しますので、それまでお待ち下さい。また、ある程度の人数と参加者の同意があれば、Facebook グループ等でプライベートコミュニティをつくることも考えています。**私が書いたLPの解説をグループに掲載していきますので**、LP執筆の参考にしてもらえればと。コミュニティ化できなくても、限定ブログなどの形式で、LP解説は積み重ねていこうと考えています。

(5) 意気込み的なものについて

私は割とサラッとしている性格に見えるはずですが、でも、本当は熱っぽいんですよ。今回の講座に申し込みいただいた方には、全力で私のDNAみたいなものを注ぎ込むつもりです。**少なくとも、1年間という期間を通じて、自分でコンバージョンできる文章を書けるようになること。そして、自分のちからでマネタイズできるようになること。可能ならば、1年以内に受講料以上を稼げるようになることが目標です**。私はいつも真剣ですからね。信じてくれた人を勝たせたいと考えています。

最後に本受講とビデオ受講の違いについてまとめておきますので、ご参考までに。

| | 本受講 | ビデオ受講 |
|----------|---|----------------------------------|
| 講座 | 会場受講（講座開催後、YouTube 限定 URL でも配信） | ビデオ受講（講座開催後、YouTube 限定 URL にて配信） |
| 課題図書 | ○ | ○ |
| 書籍解説 | ○ | ○ |
| コンセプト案課題 | ○ | ○ |
| 原稿添削 | 面談 or Skype 通話での直接添削 、チャットを通じての動画・ | チャットを通じての動画・音声解説提供（チャットで原稿デー |

| | | |
|--------------------|--|---|
| | 音声解説提供（チャットで原稿データ送信→音声 or 動画による解説データ提供）※回数無制限 | タ送信→音声 or 動画による解説データ提供) |
| マネタイズ相談 | <u>面談 or Skype 通話での直接添削</u> 、チャットを通じての動画・音声解説提供（チャットで原稿データ送信→音声 or 動画による解説データ提供） | チャットを通じての動画・音声解説提供（チャットで原稿データ送信→音声 or 動画による解説データ提供） |
| LP 執筆代行 | ○ 保証：横須賀輝尚が執筆した LP がコンバージョンしなかったら、するまで執筆代行 | × 保証：ただし、ゴーサインを出した LP が半年以上コンバージョンしなかったら執筆代行 |
| LP データ | ○ | ○ |
| LP 解説コミュニティ or サイト | ○ | ○ |

[お申し込みはこちら](#)

パワーコンテンツジャパン株式会社
代表取締役 横須賀輝尚