

Create
More Value

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

スキルマスター ブートキャンプ

ーゼロから**最短3ヶ月**でー
実践レベルのビジネス習得する

第1話 part2

知識を
現実の成果に
変えていく。

IDEAS
PLAN
ACTION
RESULT
FREEDOM

SKILLS THAT CREATE MORE VALUE

Create
More Value

前回までの続き

STRATEGY
MARKETING
AUTOMATION
SALES
CLIENT
FREEDOM

はい、それでは第1回の最終パートです。お伝えしていきます。



作る

コンセプト・商品・サービスを作る



伝える

価値を分かりやすく伝える



届ける

必要な人に届ける・販売する

第1回では、この「作る・伝える・届ける」という全体像をもとに、
ビジネスを作っていく上で、どのスキルが、どの部分で、どのように使われるのかを見てきました。

ゼロから

ビジネスを立ち上げていく

さらに

すでにあるビジネスを
加速・拡大していく

また、実際にやるときに必ず直面するテーマとして…

📡 LIVE

ライブプロモーション

リアルタイムで届ける・販売する

VS



AUTOMATION

自動化

仕組みで継続的に届ける・販売する

このような、実例的な話やリアルな現場の課題・テーマをピックアップしてお届けしてきました。

Design
Your Future

ビジネスのやり方は無限にある

「成功」を、効率よく、リターンの高い仕組みを作ることと考えても、
うまくいくパターンは一つではない。

BUSINESS MODEL

様々な方法で顧客に価値を届ける

PATTERN A ステップ型

時間をかけて信頼を育てながら、段階的に販売する

-  **ランディングページ**
興味を持ってもらうためのページ
-  **ステップメール**
価値ある情報を継続的に届ける
-  **安い商品を販売**
まずは手に取りやすい商品から
-  **少しずつ高い商品を販売**
信頼を深めながら上位商品へ

例えば
このように
様々な方法が
あります

PATTERN B 直接販売型

興味のある人に直接アプローチして、早い段階で販売する

-  **広告**
興味のある人を集める
-  **興味のある人を集める**
反応してくれた人にアプローチ
-  **説明会／個別セッション**
詳しく説明して価値を伝える
-  **講座・高額な個人サービスを販売**
本命の商品・サービスを提供する

成功のパターンは、本当に無数にある。

成功パターンを真似しても、 同じ結果になるとは限らない

うまくいっている会社を
モデリングすることは有効。

似た商品・サービス、
似たコンセプトなら、
**同じ売り方がハマる
可能性もある。**



MODELING
モデリング

うまくいっている
会社のやり方を
参考にする

ただし、結果は変わる



ブランド・知名度
販売者のブランド
知名度など



コンテンツのクオリティ
商品のコンテンツ
のクオリティなど



細かい部分の作り込み
細かい部分の
作り込みなど



YOUR BUSINESS
自分のビジネス



徹底的に真似しても、
すべて同じように
売れるわけではない。

ただし、

ゼロから完全オリジナルで
作るより、
成功しているパターンを
**真似した方が
数字が出る確率が高い。**

うまく真似して、そこにオリジナリティを加えていくことが求められます。

「売れている型」をまず踏襲する

最初から、100%オリジナルのセールスの形をゼロから作るのは難しい。
大切なのは、**上手に真似する + 上手にオリジナリティを加えること。**

多くの人が
データを積み重ね、
実践を積み重ねて
見つけた
「**売れている型**」
「**うまくいくパターン**」
を踏襲する。

PROVEN MODEL

売れている型



データ

多くの実績データ



実践

多くの人の実践



成功パターン

すでにうまくいっている型

ORIGINALITY

自分のオリジナリティ



商品

自分の商品・サービス



コンセプト

自分のコンセプト



強み

自分ならではの強み

その上で、
成功している型と
自分のオリジナリティ
を融合していく。

100%オリジナルを
ゼロから生み出すのは、
守破離でいう「**離**」に
近いレベル。



自分のビジネスへ融合

より自分らしく、より成果の出るビジネスへ



SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

守破離のステップで進んでいく

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

何事も、「**守** → **破** → **離**」の段階で
ステップを踏んで進んでいく。



そして、ここから全体像の中で

「作る」

が、どこで・どのように使われるのか？
を見ていく。



ただし、すべてを一人でマスターする必要はない。

SKILL MASTER BOOTCAMP

Small Steps
Big Results

A
BRIGHTER
TOMORROW

KNOWLEDGE

PRACTICE

STRATEGY

RESULTS

FREEDOM

ランディングページを作ろう!

まず作れるようになりたいのは、ランディングページ (LP) です。

LPでは、
何かしらのメッセージを伝え、
登録するメリットを伝えます。

そして最終的に、
**メールアドレスなどの
連絡先を登録してもらう
ページ**です。

※LINEでもOK



LPの基本構造

- 1**  **キャッチコピー**
興味を引く、魅力的なタイトル
- 2**  **メッセージ**
文章／音声／動画
何かしらのメッセージを伝える
- 3**  **登録するメリット**
なぜ登録すべきかを伝える
- 4**  **メールアドレス入力フォーム**
連絡先を登録してもらう
(※LINEでもOK)
- 5**  **登録ボタン**
行動を促す

まず、このLPを「**形として作れるようになる**」ことが大事です。

LPを作る方法はいろいろある

これ別に何でもいい。大切なのは、LPを作れること。



WordPress + プラグイン

昔は、WordPressのプラグインを使って作っていた。



DANGANページビルダー
僕がよく使っているのは
DANGANページビルダーです。



AIで作る

現在は、AIでも作れる。
サーバーさえあれば、
AIを使って作ることもできる。

サーバーさえあればOK

AI



LP作成ツール

他にも、LPの作成ツールは
たくさんある。



ペライチ

ペライチ



ClickFunnels

ClickFunnels



マーケティングの トータルシステム

ページ作成・メール・決済まで
できるシステムもある。



UTAGE (宴)

UTAGE (宴)



ページ作成



メール配信



決済



費用について

これらのサービスは
結構費用がかかる。



僕の考えとしては、
サーバーを借りてAIでも
十分じゃないかと思うくらいです。



方法はいろいろ。目的は「LPを作れること」。

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

LPを作れるだけでも仕事になる

ちょっとしたデザインとシンプルなフォームで、仕事につながるスキルです。

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

1 連絡先を取るための ページを作る



メールアドレスでも、
LINEでもOK。



メールアドレス



LINE

2 ちょっとしたデザイン + シンプルなフォーム



- ✎ デザインを整える
- 📄 必要な情報を伝える
- 📄 シンプルなフォームを設置

3 「LP作れますよ」 と言えるようになる



このスキルを伝えることで、
仕事のきっかけが生まれます。

4 クライアントの LPを制作



「代わりにLP作りましょうか？」
と提案して、
LP制作そのものを仕事に
することもできます。

5 仕事になる



- ✓ LP制作の依頼
- ✓ 継続的な案件
- ✓ 他のサービスへ展開

LPを作れるだけでも、
仕事が取れるくらいの
スキルになります。

まずは、LPを「形として作れるようになる」ことが大事です。

MARKETING
STRATEGY
WEB DESIGN
CLIENTS
FREEDOM

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

プロモーションを作る「三種の神器」

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

まず作れるようになりたいのが、この**3種類**。



この3つを
「**作れます**」と言えるようになれば、

↓
プロモーションを1つ、
自分で作れる
くらいの力になる。

もちろん、
一つひとつのクオリティは、
その人のレベルがダイレクトに
反映される。

それでも、この3つができれば、
**コピーライターとして
営業できるレベルになる。**

セールスレターは「長文」でなくてもいい

目的に応じたセールスレターで、十分に成果を出すことができる。



例えば…

個別説明会をオファーするための
セールスレターを作る
という方法もある。



そこから先のセールスは、
クライアントに任せる。

「ここから先のセールスはあなたにお任せします」
「クロージングはあなたがやってください」

という形で、**責任を分散させる**こともできる。

1 セールスレター制作



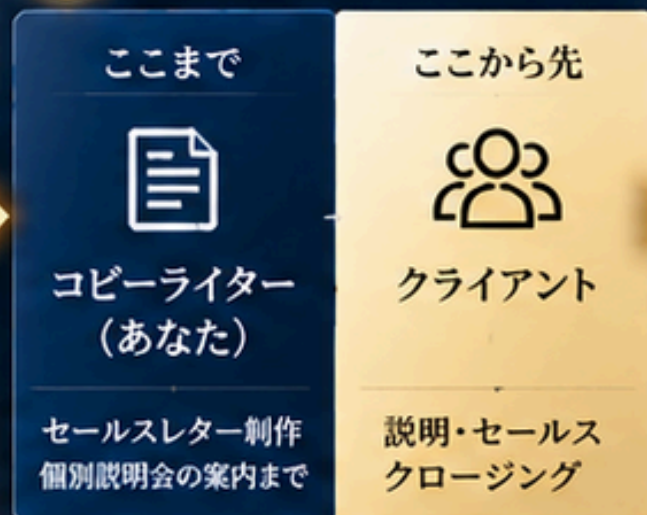
個別説明会を案内する
セールスレターを作成する。

2 個別説明会をオファー



セールスレターで
個別説明会をオファーする。

3 役割を分ける



4 クライアントが 説明・セールス



個別説明会で、クライアントが
商品・サービスの説明を行う。

5 クロージング



最終的な契約・申込みは
クライアントが行う。

セールスのすべてを一人で抱える必要はありません。
役割を分けることで、より多くの仕事が生れます。

ゼロからコピーを書く必要はない

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

クライアントの話を引き出し、形に落とし込む。それだけで、十分に作れる。

1 ヒアリングする

クライアントにインタビューして話を聞く。



- ✓ 相手の想いを聞く
- ✓ 現状の課題を知る
- ✓ どんな未来を届けたいのかを聴く

2 話を引き出す

クライアントから具体的な内容を引き出していく。



どんなコンセプトをお客さんに提示したいのか？



どういう商品・サービスを提供したいのか？



どんな人に届けたいのか？

3 まとめる

ヒアリングした内容を整理し、構成を考える。



- ✓ 伝えるべきポイントを整理
- ✓ 全体の流れを組み立てる
- ✓ 必要な要素をまとめる

4 形にする

LP・ステップメール・セールスレターなどとして形に落とし込む。



- ✓ ランディングページ
- ✓ ステップメール
- ✓ セールスレター など

Create
Your Value

これだけでも、ある程度の形にすることができる。

IDEAS
STRATEGY
ACTION
RESULTS

「売るものがある人」とパートナーシップを組む

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

それぞれの強みを活かし、良い商品・サービスを必要な人に届ける。

自分には…



- ✓ 商品・サービスがない
- ✓ 自分で売るものがない

それでも、
コピーライターとして
仕事はできる。

商品・サービスを持つ人

知識・経験・スキルはある



知識



経験



スキル

でも、こんな課題を抱えている…

- ✓ マーケティング・セールスがあまり上手ではない
- ✓ パッケージングが上手ではない
- ✓ そのコンセプトに興味・関心を持つお客さんが集まっていない

PARTNERSHIP

パートナーシップ

それぞれの強みを活かし
一緒に価値を届ける

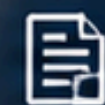


IDEAS
SKILLS
STRATEGY
ACTION
RESULTS

セールスライター

(コピーライター)

マーケティング・セールスをカバー



コピー制作



マーケティング
視点



セールス導線
の設計

クライアントの想いを引き出し、
伝わる形にまとめる。
必要な人に届く仕組みをつくる
役割を担う。

その結果…



良い商品で
あっても
売れない
ということがある。

そこで、
それをカバーする役割として
**セールスライターが
必要になる。**

売る力と、伝える力を組み合わせることで、
より多くの人に価値を届けることができます。

MARKETING
COPYWRITING
STRATEGY
PARTNERSHIP
FREEDOM

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

Together
for a Bigger
Tomorrow

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

メイン商品の価値を高める「特典」

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

メインで販売する商品とセットで、絶対に欠かせないのが「特典」。

この特典を…

- 💡 何にするのか?
- ⚙️ どう作るのか?
- 🔗 どう付けていくのか?

がすごく大事。

例えばクライアントには、



売りたい商品・サービスがある



メイン商品

そして、そのメイン商品を
補完するものとして、



特典

を用意する。

クライアントが提供できる
講座・サービス

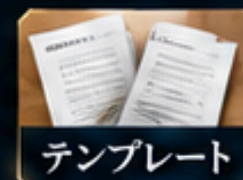


- ✔️ オンライン講座
- ✔️ 個別コンサル
- ✔️ セミナー
- ✔️ サービス など

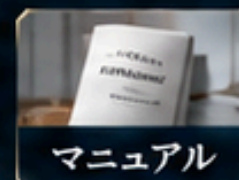
MAIN PRODUCT
メイン商品



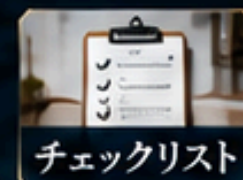
BONUS
特典



テンプレート



マニュアル



チェックリスト



解眠音声



物・グッズ



サービス



セッション



コンサル

特典によって、

- ✔️ それなりの値段でも納得して、
- ✔️ 「むしろ安い」と喜んで
買ってもらえるようにする。

特典の種類

- ✔️ メイン商品を補完するもの
- ✔️ 少し違った角度から
提供するもの など

メイン商品 + 特典 = 「むしろ安い」

特典を上手に組み合わせることで、メイン商品の価値はさらに高まります。



SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

特典で「お得感」を引き出す

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

メイン商品に魅力的な特典をセットすることで、
「この価格でこんなにたくさんもらえるなら!」というお得感を引き出す。

メイン商品



クライアントが提供する
講座・サービス

特典 (BONUS)



過去の講座	テンプレート	マニュアル	チェックリスト
セッション	コンサル	その他	

過去に数万円で販売していたものを
プレゼントするなど、いろいろな特典を付けていく。

お得感の最大化



「この価格で、こんなボリュームで
いろいろもらえるなら、
圧倒的にお得じゃないですか!?!」
と感じてもらう。

- ✓ 価格以上の価値を感じる
- ✓ 満足度が高まる
- ✓ 購入への後押しになる

Wow!

クライアント任せにすると...



- ✓ メイン商品は作れる。
- ✓ でも、お客様の細かい
ニーズを満たす付随する特典
までは作れないことが多い。

だからこそ...



プロモーションを作っていく中では、
「どんな特典を用意するのか?」
まで考えることが重要。

特典をどう用意するかで、
オファーの強さは断然変わる。

魅力的な特典が、メイン商品の価値をさらに高め、多くの人に選ばれるオファーになる。

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

特典は「すごいもの」でなくてもいい

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

大切なのは、メイン商品に合った特典で「欲しい!」と思ってもらうこと。

特典は、
超すごいプレゼントを
たくさん用意する
必要はない。

例えば、
こんなものでもいい。

メインの商品が何かによって、
必要な特典を考えていく。

テンプレート



すぐに使える
テンプレート

マニュアル



詳しい手順書
マニュアル

チェックリスト



実践に使える
チェックリスト

解説音声



理解が深まる
解説音声

一つの目安として、
最低でも**3つ以上**

そして重要なのは、
「その特典だけでも欲しい」
と思えるようなものを
付けること。

物



書籍・グッズなど
の物

サービス



便利なツールや
サービス

セッション



個別セッション
などの機会

コンサル



個別コンサル
ティング

BONUS
特典

「その特典だけでも欲しい」
と思える特典を

3つ以上



オファーの強さが
断然変わる。

魅力的な特典で、メイン商品の価値をさらに高め、多くの人に選ばれるオファーにする。

それによって、
**オファーの強さが
断然変わる。**

MARKETING
STRATEGY
COPYWRITING
SALES
FREEDOM

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

特典例として「お茶会」

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

例えば、何かしらのテーマを設定して「お茶会」を開催する。

お茶会とは？

小さな
「ミニセミナー」の
ようなもの。

気軽に集まり、お茶を
しながら、学びや対話を
楽しむ場です。

 参加人数

2人／3人
4人／5人
程度

 会場

ホテルの
ロビーラウンジなど

 時間

1時間～2時間
程度

 価格

1万円以下
くらい
に設定されることが多い。

内容の例



ミニセミナー



ミニワークショップ



ミニセッション会

などが作りやすい。

こんな方におすすめ



特に、女性起業家では
こういう形からスタート
する人も多い。

素敵な場所でお茶をしながら、学び・つながり・新しいチャンスが生まれる。

小さな「お茶会」から、大きな未来が動き出すこともあります。

Good Ideas
Good People
Great Opportunities

A Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

MARKETING
STRATEGY
COMMUNITY
FREEDOM

お茶会は「参加のハードル」が低い

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

素敵な場所でお茶をしながら、学び・つながり・新しいチャンスが生まれる。

参加のハードルが高い例



密室で
セールスされる
かもしれない



3時間・5時間
ガッツリ学ぶ
必要がある



1対1だと
緊張する

こうしたイメージがあると、
参加のハードルが高くなりやすい。

お茶会なら、こんなに参加しやすい



素敵な場所
でお茶をする



ちょっと役に立つ
話を聞ける



提供している人と
直接会って話せる



オープンな
ホテルのロビーラウンジ
など



1時間～2時間程度



少人数
(2人/3人/4人/5人程度)



軽く楽しく
参加できる

気軽に
参加できる！

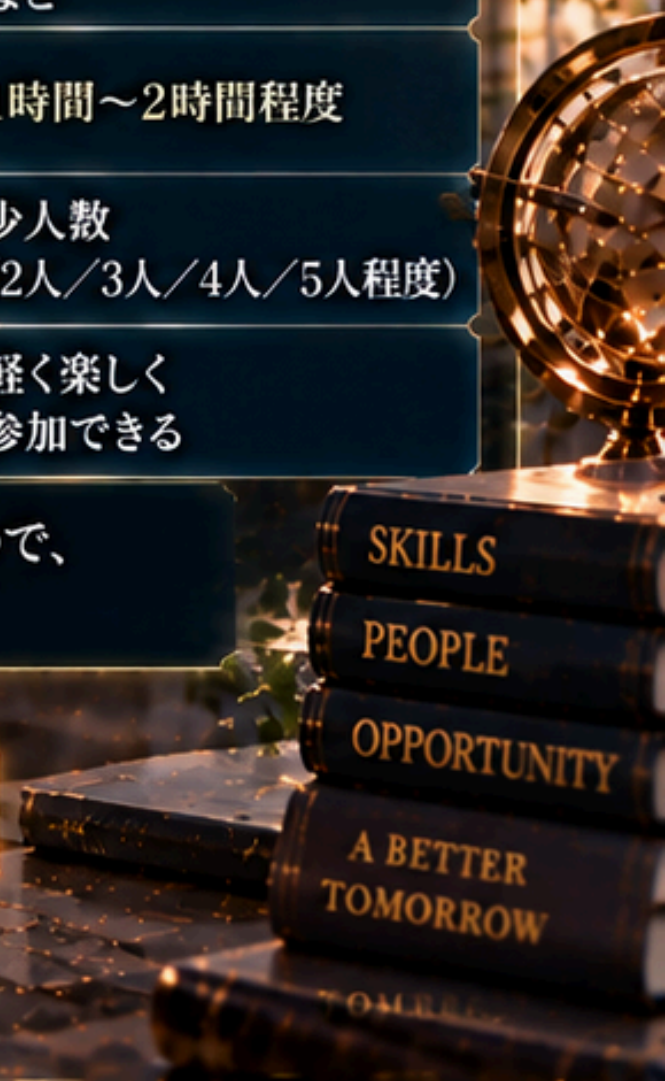
「日程空いてるから、
ちょっと参加しようかな」
くらいの感覚で参加できる。

たくさんの方がいる場所なので、
安心して参加しやすい。



リアルで会って、信頼関係を構築する機会としても使える。

お茶会は、集客・信頼構築・ビジネスのきっかけとして、とても有効な方法です。



SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

お茶会から高額商品につながることもある

Create
More Value

学びを
現実の成果に
SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

小さな出合いが、大きな未来につながる。

お茶会は、
グループコンサル
グループコーチング
のような形にもできる。

数千円のお茶会



気軽に参加できる
少人数の場

実際に会って
体感してもらう



直接話し、
価値を体感してもらう

信頼関係を作る



継続的なつながりが
生まれる

数十万円の
高額商品



より深い学び・サポートを
提供する

こういう
ケースも
ある。

お茶会だからこそ価値



同じ場所を
共有する

オンラインやZoom、ライブ配信とは違い、
同じ場所を共有するという価値がある。



他の参加者の
事例も見られる

他の参加者の実際の事例や
質問からも学ぶことができる。



1対1だと緊張する人でも
複数人なら参加しやすい

1対1だと緊張する人でも、
複数人なら気軽に参加しやすい。

そのため、
集客方法の一つ
として使える。

お茶会は、信頼関係を築き、次のステップにつなげるための有効な機会です。

「お茶会」はいろいろな使い方ができる

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

目的やスタイルに合わせて、柔軟に設計できるのが「お茶会」の魅力です。

① 特典として「お茶会」を付ける

——メイン商品にプラスして、お茶会を特典にする。——



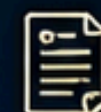
メイン商品を購入した方への特別な特典としてお茶会を開催する。

② 「お茶会」をメイン商品にする

——お茶会そのものをメイン商品として販売する。——



特典



テンプレート



資料



プレゼント

お茶会に、テンプレート・資料・プレゼントなどの特典を付けることもできる。



お茶会

——つながり・学び・新しい未来——

③ 会った人だけにプレゼント

リアルで参加してくれた方だけに特別なプレゼントを用意する。



その場で出会った
特別なご縁に、
感謝の気持ちを込めて。

男性の場合も活用できる



ホテルラウンジで
グループミニセッション会
を開催する などの形も可能。

女性のクライアントと組んで活用



女性をプロデュースする場合や、
女性のクライアントと一緒に組む
場合にも活用できる。

注意点



コミュニケーション能力
やキャラクターにもよる。



複数人で話すことが
苦手な人には、
必ずしも向いているとは
限らない。

「お茶会」は、あなたのスタイルに合わせて自由に設計できる、強力なマーケティングの選択肢です。

※ 向き・不向きはありますが、上手に活用すれば大きな可能性が広がります。



あらゆる「特典のパターン」をストックする

Create
More Value

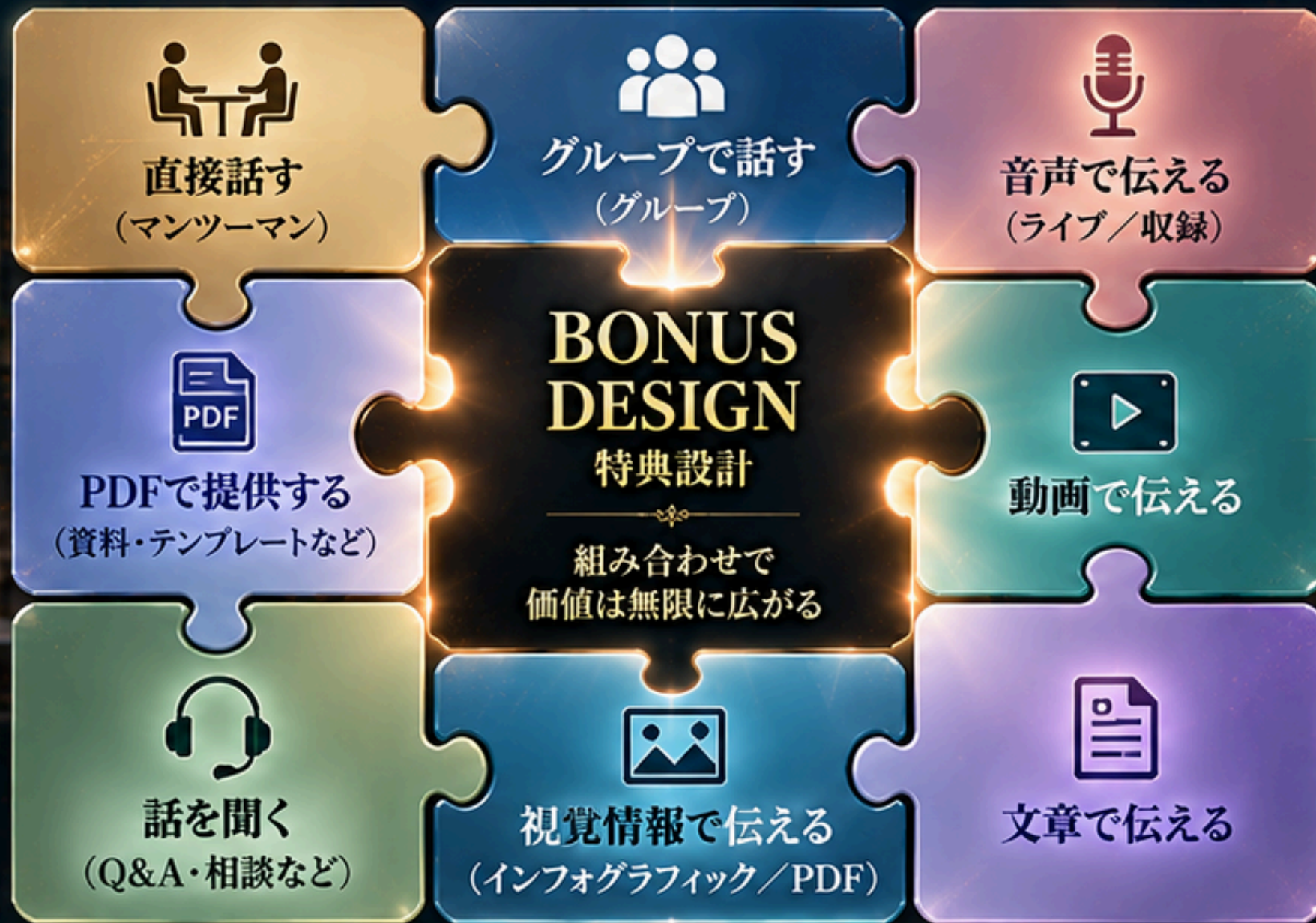
学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

組み合わせは無限大。あなたのスタイルで、最適な特典を設計しよう。

大切なのは、
「こういう商品には、
こういう特典」
というパターンを
たくさんストックして
おくこと。

特典の提供方法は、
結局「組み合わせ」。
やり方はひとつではなく、
パズルのように
組み替えていくことが



組み合わせのイメージ

- ✓ ライブ × PDF資料
- ✓ 動画講座 × ワークシート
- ✓ グループセッション × 音声
- ✓ Q&A × テンプレート
- ✓ ミニ講座 × インフォグラフィック
- ✓ 個別相談 × チェックリスト
など

さまざまな組み合わせで
あなただけのオリジナルな
特典を設計できます。



自分が作りやすい
やりやすい方法



お客さんの
ニーズが高い方法



特典を設計

この両方を組み合わせることで、より魅力的で喜ばれる特典になります。



特典をつけると「オファーのパワー」が強まる

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

ちょっとした特典が、大きな違いを生み出す。

メイン商品だけで販売するより、メイン商品＋特典で販売した方が、**圧倒的に「お得感」が高まる。**そして、**売れやすくなる。**

だから重要なのが、「何を特典としてつけるか？」です。

Small Bonus
Big Impact

WITHOUT BONUS

メイン商品だけ



お得感
が弱い

なかなか選ばれにくい...

WITH BONUS

メイン商品＋特典



+



動画
コンテンツ



PDF資料



音声
コンテンツ



その他の
特典

お得感
UP

オファーの
パワーUP

圧倒的に選ばれやすくなる！

実例

ウェビナーの視聴登録での事例



+

過去のライブ配信アーカイブ
「視聴チケット」をプレゼント



初動が良くなり、
登録が一気に増えた！



特典の力で
スタートから
大きな反応！



何かをオファーするときにも、特典をつけることでパワーを強めることができる。

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

過去のコンテンツは何度でも活用できる

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

これまでに作ったものは、あなたの大切な資産。工夫次第で何度でも価値を生み出せる。

過去に作った
コンテンツも、
いろいろな形で
使い回すことができる。

だから、
汎用性のある
コンテンツを
作っていくことも
おすすめです。

Your Knowledge
Your Assets

過去のコンテンツをストックする



作り溜めて、一覧・リストにしておく。

さまざまな形で再活用できる



① 無料で提供する
コンテンツを無料で
プレゼントとして提供する。



② 特典として提供する
メイン商品に特典として
付けることができる。



③ 見放題・聞き放題の
サブスクにする

過去の音声や動画をまとめて、
サブスクリプションとして提供する。



月額 1,000円 / 2,000円 / 3,000円 / 5,000円 など

あなたの
「引き出し」が増える



経験



知識



特典パターン

引き出しの中に
どれだけの経験・知識・
パターンがあるかが
重要になります。



一度作ったコンテンツは、何度でも、さまざまな形で価値を生み出す。

あなたの経験・知識・コンテンツを、未来のチャンスにつなげていきましょう。

同業者の分析も必要

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

見る・分析する・ストックする。それが、あなたの大きな武器になる。

マーケター、コピーライター、
コンテンツメーカー、
コンテンツホルダーとして
活動していくなら、
他社・他の人の「売り方」を
分析することも大切です。

同業者だけでなく、
全然関係ない分野でも
分析対象になります。



Research
Analyze
Inspire

分析するポイント

- 1 OFFER**
どういうオファーを
しているのか？ 
- 2 BONUS**
どういう特典を
つけているのか？ 
- 3 VALUE**
どうやって
「より価値が高く見えるように」
演出しているのか？ 

「これ、いいな」
と思ったものは、
すぐにストックして、
スワイプしておく。



自分の引き出しに
ストックする。

ただ見るのではなく、「分析的な目線」で見るのが重要です。



01 分析する

いろいろな業界・業種の
オファーや特典をチェックする



02 良いものを見つける

「これ、いいな」と思うものを
集めてストックする



03 ストックする

自分の引き出しを増やし、
今後の企画・商品づくりに活かす

他の人の成功パターンから学び、あなたのオリジナルな価値を生み出していきます。

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

「スワイプファイル」を作る癖をつける

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

良いものを見つけて、集めて、あなたの財産にする。

スワイプファイルは、
「伝える」「届ける」で
めちゃくちゃ役に立つ。

例えば、

- ✓ LP (ランディングページ)
- ✓ メール
- ✓ セールスレター
- ✓ ビデオセールスレター など、

「これ、いいな」と
思ったものを、
スクリーンショット／
キャプチャーして
保存しておく。



Good Ideas
Better Results



特にプロモーション中の
ページは、
すぐに見られなくなる
こともある。



だから、
見つけたときに
保存しておくことが
大事です。



01

「これ、いいな」と
思ったものを見つける



02

スクリーンショット／
キャプチャーする



03

ストックして
保存しておく



IDEAS
MARKETING
COPYWRITING
BUSINESS
FREEDOM

Webページを丸ごと保存しておく

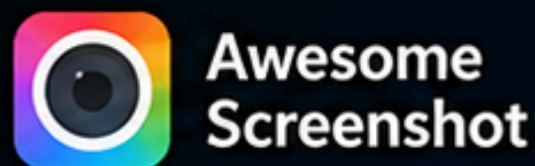
Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

気になったページは、今のうちに保存。未来のあなたの財産になります。

Webブラウザには、
Webページを保存できる
ツール/プラグインがある。
僕がよく使っているのは、
Awesome Screenshot
です。



ブラウザのプラグイン
(無料で利用可能)



① 気になるWebページ



② ページ全体をキャプチャー



③ PDFで保存してストック



縦に長いLPなども、
ページ全体を
キャプチャーして
縦長のページを1枚として
保存することができる。

プロモーションが終わると、
ページが見られなくなる
こともある。

だから、
「あとで見よう」
ではなく、
その場で保存しておく
ことが大事です。



01

気になるページを見つける



02

ページ全体をキャプチャー
(Awesome Screenshot など)



03

PDFで保存して
スワイプファイルにおストック

今 保存することが、未来のアイデアと成果につながる。



スワイプファイルは「分析」に使う

集めるだけでなく、分析することで、あなたのビジネスに活かせる。

Create
More Value

学びを
現実の成果に
SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

スクリーンショットを
たくさんストックしておく
と、商品・サービスごとの
「売り方のパターン」
が見えてくる。

例えば、
こういうアングルで
価値を伝えている。
こういうストーリーで
こういう導入から
引き込んでいる。
ということが分析できる。

広告で
「これ面白そうだな」
と思ったものも
保存しておこう。

① 広告 (SNS広告など)



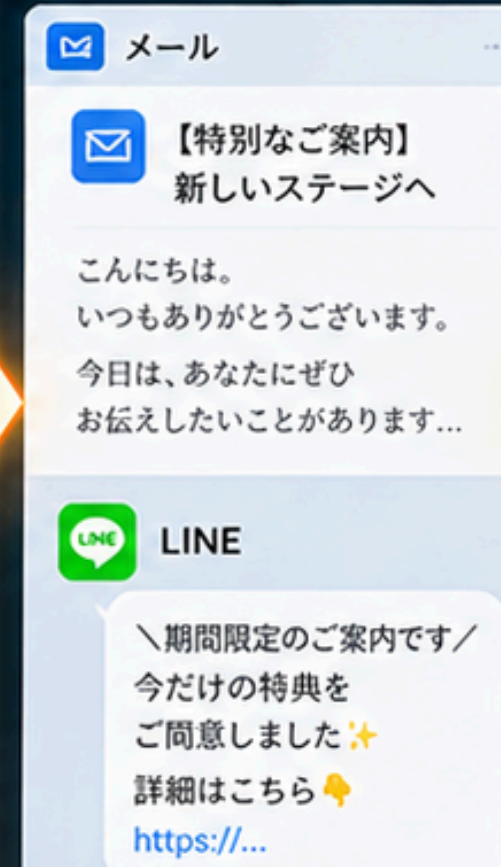
スクリーンショット
で保存

② LP (ランディングページ)



ページ全体を
キャプチャーして保存

③ メール/LINE

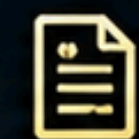


スクリーンショット
で保存

④ 分析する



ANGLE
どんな角度で
価値を伝えている?



STORY
どんなストーリーで
展開している?

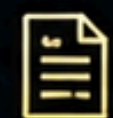


INTRODUCTION
どんな導入から
引き込んでいる?

商品・サービスごとの
「売り方のパターン」
が見えてくる!



保存する



比較する



パターンを見る



自分のビジネスに活かす

広告 → LP → メール/LINE まで、プロモーションの流れをストックしておく。

Swipe
Analyze
Create

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

ゼロからオリジナルで作らなくてもいい

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

良いものを見つけて、取り入れて、自分のメッセージに使う。それが、賢い方法です。



SWIPE FILE

過去のスクリーンショット・キャプチャー



「この伝え方がいいな」
「これ、8割パクれるな」
というものが見つかることがある。

うまく取り入れていく

それによって、

自分でゼロからオリジナルで
作る手間を省くことができる。



コピーライティングでも



いろいろなコピーを見る



良い部分を取り入れる



自分のコピーを作る

自分のメッセージで
作る



自分のコピー/LP



だから、

すべてをゼロから作る必要はない。

Better
Together

実証された「テンプレート」に落とし込む

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

すでに効果が実証されている型を使うことで、あなたのメッセージが伝わる、売れるコンテンツに。

ゼロからすべての
メッセージを作ること
もできます。
でも、
すでに効果が実証
されているテンプレートに
自分のメッセージを
落とし込むという方法が
あります。

必要な要素を順番に
埋めていくことで、
抜け漏れがなく、
ちゃんとした
「売れるもの」が
出来上がります。

SALES TEMPLATE

セールページの基本構成

- 01  キャッチコピー
- 02  ストーリー
- 03  商品の紹介
- 04  商品のメリット
- 05  ライバルとの違い
- 06  価格の説明
- 07  特典の説明
- 08  保証

自分のメッセージを 落とし込む

-  あなたの魅力的なキャッチコピー
-  あなたのストーリー・想い
-  あなたの商品・サービスの紹介
-  あなたの商品のメリット
-  他とはここが違う!というポイント
-  あなたの価格・プランの説明
-  あなたならではの特典
-  安心してもらうための保証

売れるセールページが 完成する



新しいわたしで
未来をつくる

本当の人生を生きるために

今すぐ始める

理想の
ライフスタイル

本質的な
スキル

同じ想いの
仲間とつながる

あなたの可能性は、まだまだ広がる

TEMPLATE × MESSAGE = SALES COPY

型の力で、あなたのメッセージをより多くの人へ。

オリジナルにこだわりすぎない

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

うまくいく人は、良いものを取り入れ、自分らしく形にする。

100% ORIGINAL

ゼロからすべて自分で作る

もちろん、
クリエイティビティ
は必要です。

でも、
オリジナルに
こだわりすぎると
かえってうまく
いかないことも
あります。

大切なのは、
良いものを取り入れ
自分のメッセージに
落とし込んでいく
バランスです。



- ✓ 100%クリエイティブ
- ✓ 全部自分で考える
- ✓ ゼロから作らなければ
気が済まない
- ✓ オリジナルに
こだわりすぎる



マーケター・コピーライターとして
逆にうまくいかないこともある。

VS

SWIPE + REWRITE

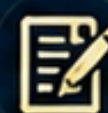
良いものを取り入れて、自分らしく形にする



スワイプファイルから
良さそうなものを見つける



この要素を取り入れよう



この部分は必要だから
リライトしよう



パパッと形にする



こういう人の方が、
ニーズは高く、うまくいく確率も高い。



Good
Ideas
Make a
Better World



良いものを取り入れ、自分のメッセージで届ける。

インスピレーション × テンプレート × あなたらしさ = より大きな価値を生み出す。



A Better
Idea
A Brighter
Tomorrow



SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

文章力より大事なのは「言語化能力」

Words
Create
Your Future

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

思いを、相手の心に届く言葉に変換する力。

もちろん、
ゼロから文章力を
身につけることも
大事です。

でも、
コピーライティングで
重要なのは
「言語化能力」
です。

文章を書く力
だけでなく、
言葉選び・ワードチョイス・
ワードセンスが
コピーライティングの中でも
すごく重要な要素です。

思っていること
(頭の中のイメージ)



- ・伝えたい思い
- ・届けたい価値
- ・やりたいこと
- ・頭の中にあるイメージ

思いを、伝わる言葉に変換する力

言語化能力

VERBALIZATION

言葉選び

ワードチョイス

ワードセンス

いろいろな言葉の組み合わせの中から
最適な表現を選ぶ。

たくさんの言葉の候補

信頼	未来
安心	本質
自由	変化
成長	可能性
つながり	本物
豊かさ	やさしさ
特別	ワクワク
シンプル	信頼性
...	

最適な言葉を
チョイス

CHOICE

お客さんが
反応する表現



心が動く
伝わる言葉

言葉を変えると、世界が変わる。

言語化する力が、あなたのメッセージを相手の心に届ける。

Better
Words
A Brighter
Tomorrow



SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

キャッチコピーは「感情を動かす」

Good
Copy
Better
Future

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

見た瞬間に心が動く、インパクトのある言葉をつくる。

普通の文章

読みやすいけれど、印象に残りにくい

うーん…
読めるけど
あまり印象に残らない…

理想の未来をつくるために
今から始めましょう

私たちは、一人ひとりが理想の未来をつくる力を持っています。
このプログラムでは、基礎から丁寧に学び、実践を通してスキルを身につけることができます。ぜひ、あなたも一歩を踏み出してみませんか？



SEE

見る
(目に入る)



IMPACT

目に留まる
(インパクト)



EMOTION

感情が動く
(心が動く)

インパクトのあるキャッチコピー

一瞬で心をつかみ、続きを読みたくなる

えっ〜〜!?

今の生き方で、本当にいいの？

人生は、
いつからでも
変えられる。

本当の自分で生きる、
新しいステージへ

今すぐ始める >

すごい…!
気になる!
もっと読みたい!



人の心を動かす言葉が、未来を動かす。

インパクトのあるキャッチコピーで、選ばれるコンテンツへ。

Words
Change
Lives

Ideas
Create
a Better
Tomorrow

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

コピーは「書く」のではなく「作る」

すでにある材料を組み合わせ、あなただけのコピーをつくる。

Create
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

コピーライティングでは、
ゼロから「書く」の
ではなく、
材料を組み合わせ
て「作る」。

ゼロから書くことは、
文学的な表現や
ストーリーを語る
ときにはいいかも
しれない。
でも、
ビジネスにおいては
すでにあるパーツを
組み合わせる方が、
より早く、よりうまくいく。

すでにある材料(パーツ)



WORD
言葉



CATCH COPY
キャッチコピーの例



STORY
ストーリーの構成



TEMPLATE
テンプレート



SWIPE FILE
スワイプファイル

すでにあるものを活用する

COPY BUILDING

コピーを組み合わせる



組み合わせる



足りない部分を補う

完成したコピー/LP

本当の自分で生きる、
新しいステージへ

人生は、いつからでも変えられる

今すぐ始める >



理想の
ライフスタイル



本質的な
スキル



同じ想いの
仲間とつながる

あなたの可能性は、まだまだ広がる



作ることのでられる
メリット

- ☒ 早く作れる
- ☒ うまくいく確率が高い
- ☒ 自分らしさを加えられる

ゼロから「書く」場合

- ☒ 文学的な表現
- ☒ ストーリーを語る
- ☒ 時間がかかる
- ☒ うまくいかないこともある



「書く」のではなく、「作る」。

今あるパーツを組み合わせ、あなただけの価値を届けよう。

Good Words
Create
a Better
Future

Ideas
Strategy
Better
Tomorrow

スワイプファイル用のメールを作っておく

*Good
Emails
Better Ideas*

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

いろいろなメールに登録して、良いものを集めて分析する。

専用メールアドレス



swipe@sample.com

メルマガやプロモーション、
広告などをチェックする
ために、
**登録専用の
メールアドレスを
1つ用意する。**

そのメールアドレスで
さまざまなものに
オプトイン／登録しておく。

そうすることで、
普段使っている
メールアドレスが
ごちゃごちゃにならない。



メルマガ
ニュースレター



広告の
プロモーション



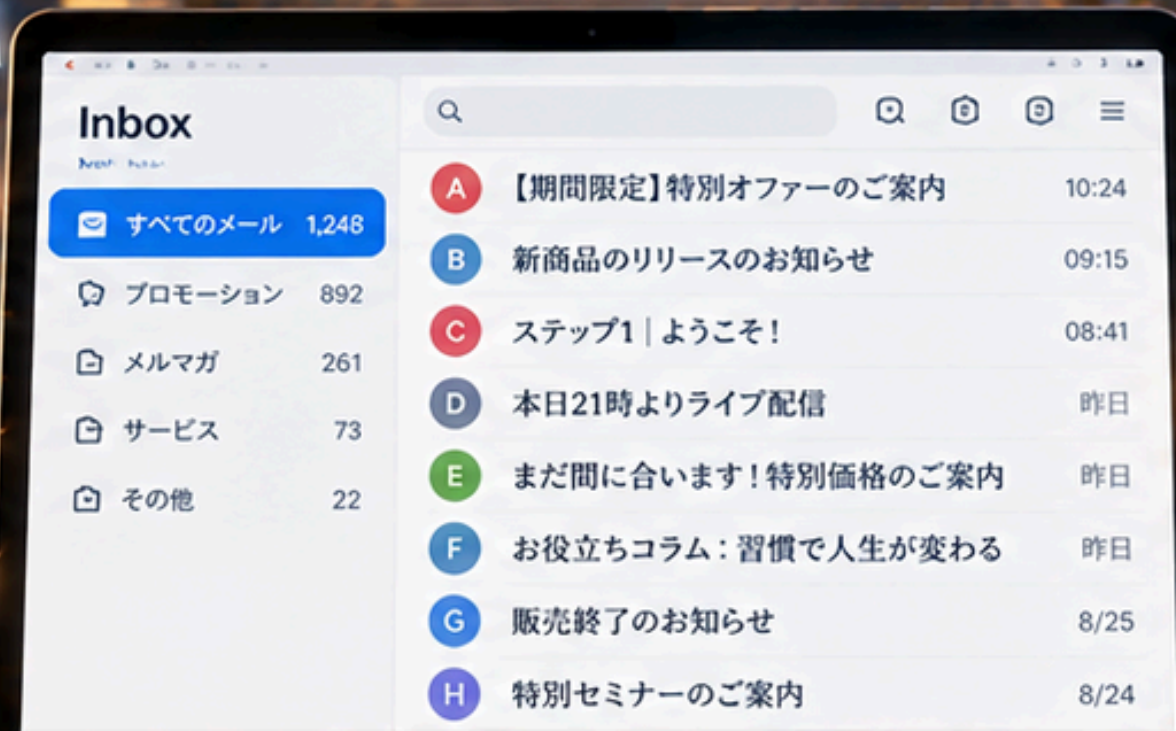
さまざまな
オファー



業界の情報



気になる
サービス・商品



メールからわかる「配信パターン」



PROMOTION ONLY

プロモーション中だけ送る
(期間限定・キャンペーンなど)



CONTINUOUS

販売終了後も継続的に送ってくる
(関係構築・情報発信など)



STEP MAIL

ステップメールで送ってくる
(順番に配信されるシリーズ)



LIVE MAIL

ライブで配信している
(今この瞬間の情報・緊急性)



① 登録する

専用アドレスで
いろいろなメールに登録



② ストックする

メールボックスに
たくさんのメールが集まる



③ 配信パターンを見る

送られてくるメールを分析して
良いものをスワイプファイルに



集めて、観察して、あなたのコピーに活かす。

*Collect
Analyze
Create
a Better Future*

Better
Ideas
Better
Tomorrow

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

同業者の動向をチェックする

市場を知ることが、ビジネスの成功確率を高める。

Research
Analyze
Grow

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

市場リサーチでは、
お客さんのニーズを
チェックするだけでなく、
同業者の動向を
チェックすることも
大事です。

特に、
同じような商品・
サービス・コンセプト
でやっている人たちは、
広告や検索で
出てきたら
チェックしておきましょう。



商品・サービス
何を売っているか



コンセプト
どんな切り口か



売り方
どんな販売方法か



使っている手段
どんなツール・仕組みか

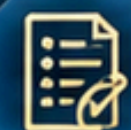


「自動化セールス」の例

- ☒ ステップメールで販売している
- ☒ 海外のツールを使っている
- ☒ 自動化のツールを使っている
- ☒ 「自動販売機を設定する」というコンセプトで売っている
- ☒ 具体的な手段を伝えている
- ☒ Lステップを使っているなど、同じテーマでもさまざまな売り方がある。



検索・広告で
見つける



チェックする
(スワイプファイルに保存)



市場を見る
(全体の動向を把握)



同業者が「何を・どう売っているのか」を見る。

リサーチが深まるほど、あなたの戦略はより強く、より現実的になる。

BETTER
IDEAS
A BRIGHTER
TOMORROW

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

Small
Insights
Big
Changes

MARKETING
COPYWRITING
STRATEGY
RESEARCH
FREEDOM

「同業他社」と「お客さんのニーズ」を見る

Understand
People
Create Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

Good
Research
Better
Business

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

両方の視点から市場を見極め、ビジネスの精度を高める。

COMPETITORS 同業他社



ビジネスの仕掛け

どんなコンセプト・商品・サービスか



勢い

広告・SNS・登録者・売上など
どれくらいの規模で展開しているか



売り方・手法

LP・広告・メール・SNS・ツールなど
どんな手段を使っているか

市場を見極める

NEEDS

ニーズを見極める



同業他社のチェック

×

お客さんのリアルな声

両方を見ることが大切

CUSTOMER お客さん



面談・セッション

実際に話をして、リアルな声を聞く



リアルなニーズ

悩み・欲しい未来・求めているものを知る



ニーズを反映する

リサーチしたニーズをビジネスに活かす

ネット上の投稿だけでは、リアルな顧客心理・ニーズを捉えにくいこともある



Yahoo!知恵袋

参考になることもあるが
本音は見えにくい

5ch

5ちゃんねる

意見は多いが
ニーズの特定は難しい



Quora

有益な意見もあるが
顧客のリアルな声とは限らない



市場を知り、人を知る。それがビジネスの土台になる。

同業他社から学び、お客さんの声に耳を傾ける。

数字から「市場の感覚」をつかむ

数字を見ることで、チャンスと方向性が見えてくる。

Data
Insight
Action

学びを
現実の成果に

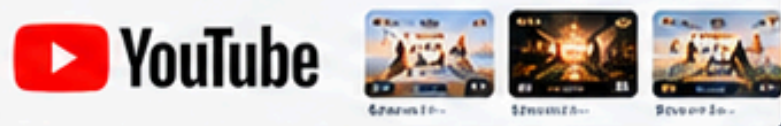
SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

① YouTubeで市場をチェック

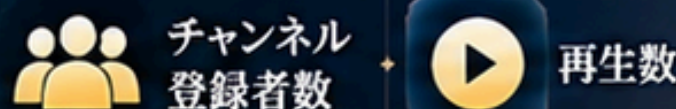
特定のキーワードで検索する

自動化セールス

関連するチャンネルを見る



数字をチェックする



市場の規模感を把握できる



TREND

数字の先にある、市場のチャンスを見つける

② 同業他社のコンテンツをストック

広告・LP・メールなどをスワイプファイルとして保存



広告
(AD)

LP
(ランディングページ)

メール
(メルマガ)

ファイリングして保存



- ☒ スワイプファイルとしてストック
- ☒ 定期的に見直す
- ☒ 自分のビジネスに活かす



検索する
(キーワードで調べる)



数字をチェックする
(登録者数・再生数など)



保存する
(スワイプファイル化)



同業他社を「チェック・チェック・チェック」

見る・分析する・学ぶ。それが、あなたのビジネスを加速させる。

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

気になる商品・サービス
があったら、
本当に欲しいものなら
購入する。

もちろん、実際に購入して
商品・サービスを体験する
ことも大事です。

でも、購入しない場合でも、
とりあえず
プロモーションに
登録してみる。

どんなオファーが届くのか？
どういうふうに組み・設計
しているのか？
をチェックする。

そのためにも、スワイプを
しっかり作っていく習慣を
つけることが大事です。

スワイプを「日々の習慣」にする

見て、登録して、分析して、ストックする。それを毎日の習慣に。

Learn
Analyze
Apply

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

広告

SNS

検索

YouTube

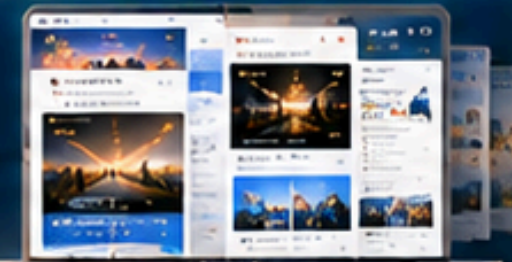
メルマガ

おすすめ など



① DISCOVER

気になる商品・サービス
を見つける



本当に欲しいなら



PURCHASE

購入する

実際に購入して
商品・サービスを体験する
ことも大事です。



④ STOCK

スワイプとして
保存する

- 広告
- LP
- メール
- SNS投稿
- セールスレター
- その他



SWIPE ROUTINE

スワイプの
日々の習慣



② OPT-IN

プロモーションに
登録してみる



③ CHECK

届くオファー・メールを見て
どんな設計になっているか
チェックする



こんなことがわかる

- ✓ どんなオファーが届くのか
- ✓ どういうふうに組み・設計しているのか
- ✓ どんな表現を使っているか
- ✓ 配信のタイミングや頻度
- ✓ セールスの流れや仕掛け

スワイプをしっかり作っていく「習慣」をつける。

小さく始めて、毎日続ける。それが大きな差を生む。



MARKETING
COPYWRITING
ANALYSIS
STRATEGY
FREEDOM

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

SKILL
MASTER
BOOTCAMP

LEARN
PRACTICE
BUILD
YOUR FUTURE

「紙芝居コンテンツ」を作る

スライドと音声だけで、シンプルに、効果的に伝える。

Simple
Powerful
Effective

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

CanvaやPowerPoint
などでスライドを作成し、
用意した台本・字幕を入れ、
画面収録しながら
読み上げる。

これだけで、
「文字＋音声」の
紙芝居動画を作ること
ができます。

顔を出しても、
出さなくてもOK。
文字だけのスライドを
切り替えながら、
音声で読み上げていきます。



こんな動画が作れます



- ☒ 文字＋音声で伝える
- ☒ 顔出しなしでもOK
- ☒ シンプルに作れる
- ☒ 短時間で収録できる
- ☒ セールス・案内にも使える

1 SCRIPT
台本を用意する



話す内容を
テキストで準備

2 SLIDE
スライドを作成する



CanvaやPowerPoint
でスライドを作る

3 VOICE
読み上げる



スライドを見ながら
音声で読み上げる

4 SCREEN RECORDING
画面収録する



画面と音声を収録

5 完成！
紙芝居動画



文字＋音声の
スライド動画が完成



シンプルな動画でも、商品が売れることがある。

海外のトップマーケターでも、これだけで数万円程度の商品を販売しているケースもあります。

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

なぜ「文字+音声」がいいのか？

どんな状況でも伝わる。だから、より多くの人に届く。

More People
More Value

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

今は、
スマホを外や空き時間に見る人も多い。

でも、

- ☒ 周りに人がいる
- ☒ 音を出せない
- ☒ 人前では聞きづらい
テーマ

など、
音声を聞けない状況もあります。

だからこそ、
「文字」がしっかり
見える動画にしておく
ことが大切です。

 **SOUND ON**
音声+文字

どちらでも
伝わる



 **MUTE**
文字だけ



音声でしっかり理解できる

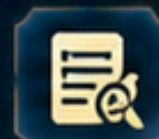
ナレーション+テロップで
より深く伝わる



音がなくても内容がわかる

テロップだけでも
内容を追うことができる

— 字幕動画の流れ —



文字が次々と
切り替わる

↓

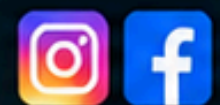


文字だけでも
内容を追える

↓



「あー、なるほどね」
と見ることができる



Instagramや
Facebookなどでも、
音声を聞かず
字幕だけを見る
ということがあります。



移動中
(電車・バスなど)



仕事の合間
(休憩時間など)



周りに人がいる
(カフェ・外出先など)



夜のリラックスタイム
(音を出せない環境)

それでも
文字なら見られる



だから、
音がなくても
伝わる設計にする。



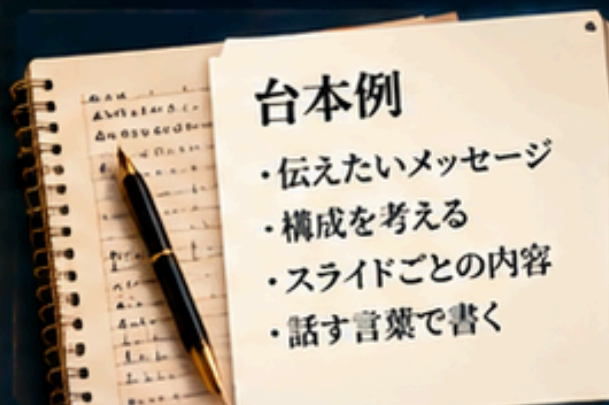
より多くの人に、より深く届けるために。
「文字+音声」は最も効果的なスタイルの一つです。

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

紙芝居動画はシンプルに作れる

特別な機材やスキルがなくても、誰でも作れる。大切なのは「伝える内容」。

1 SCRIPT 台本を作る



喋る内容の「台本」を作る

2 SLIDE スライドを作る



Canva or PowerPoint

Canva／PowerPointで
スライドにする

3 RECORD 画面収録しながら読み上げる



画面収録しながら
読み上げる

4 VIDEO スライド収録型のビデオレター



これで「文字＋音声」の
紙芝居動画が完成！

さらに今は…



AIでシンプルな
スライドを作成することも可能

Canva PowerPoint Claude

AIにテーマを伝えるだけで、スライド案を作ってくれる



それを
画面収録する
だけでもOK！

重要なのは…

台本を何度も
書いて直すこと。

実際に声に出して読み、
修正を繰り返すことで、
伝わりやすくなります。



書く
台本を書く

読み上げる



自分で声に出して
読んでみる

修正する



言い回しや構成を
見直す

また読み上げる



より自然で
伝わりやすくなるまで
繰り返す

喋ったときに
「いい感じ」に
なるようにする



シンプルな仕組みで、大きな成果を生み出せる。

まずは1本、紙芝居動画を作ってみましょう。

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

紙芝居動画はシンプルだけど「パワフル」

Simple
but
Powerful

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

シンプルな方法でも、しっかりと成果を生み出すことができる。

STUDIO VIDEO

スタジオでのセールスビデオ

- ✓ スタジオ撮影
- ✓ 機材・照明
- ✓ メイク・衣装
- ✓ 編集作業
- ✓ 時間とコストがかかる

クオリティは高いが
コスト・時間がかかる

紙芝居型のスライド動画のメリット

- ✓  普通の顔出し動画より、紙芝居型のスライド動画の方が **見てもらえる** こともある。
- ✓  実際に、**登録率・反応率**が良かった経験もある。
- ✓  短い動画なら **3分～5分程度** 文字を目で追いながら、内容をチェックしてもらう
→ お客さんにどう動いてほしいかを伝える
→ **次の行動を案内する**
- ✓  内容によっては **30分程度** の動画にすることもできる。
- ✓  高いコストをかけてスタジオでセールスビデオを撮影しなくても、シンプルな紙芝居動画でも **十分売れる** ことがある。

SLIDE VIDEO

スライド収録型の紙芝居動画



- ✓ 台本を作る
- ✓ スライドを作る (Canva/PowerPoint など)
- ✓ 画面収録しながら読み上げる
- ✓ シンプルに作れる
- ✓ コストを抑えられる

シンプルな方法でも
しっかりと成果を出せる!

スライド動画の活用例

-  **1** 内容をチェックしてもらう (文字を目で追って見てもらう)
-  **2** お客さんにどう動いてほしいかを伝える
-  **3** 次の行動を案内する

短い動画でも十分に
活用できる
(3分～5分程度が目安)



シンプルだけどパワフル。
めっちゃうちゃ使い勝手がいい。

伝える方法は
シンプルでもいい
でも、
しっかり届く。

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

上手い人の動画を「画面収録」しておく

いいものを見る。記録する。それが、あなたの成長の材料になる。

Watch
Record
Learn
Grow

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

スワイプファイルの
「動画版」を
作っておく。

例えば、

- ☒ 動画台本がすごく
よくできている
- ☒ 構成・見せ方が
参考になる

と思った動画があったら、
スマホで画面録画して
保存する。

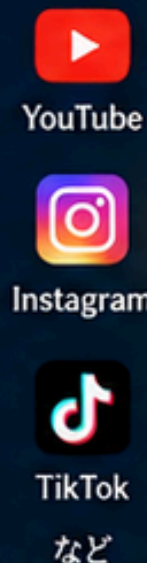
さらに、あとから動画を見ながら、

- ☒ 場面ごとにスクリーン
ショット
- ☒ 場面転換も含めて保存
しておく。

こうして集めたものが、
自分が見える「材料」に
なる。

たくさん集めておけば、
いつか自分の「武器」に
なる。

1 参考になる動画を発見
上手い人の動画を見る



2 画面録画する
スマホで画面録画を開始



3 場面ごとにスクショ
後から見ながら
重要な場面をスクリーンショット



4 保存・ストックする
フォルダ分けして整理



VIDEO SWIPE FILE

集めた動画が、あなたの未来をつくる。



使える材料になる

- ☒ 構成のヒント
- ☒ 見せ方のアイデア
- ☒ 話し方の参考



いつか自分の
「武器」になる



一流シェフが
料理の盛り付けや見せ方を
記録して参考にするのと同じ。

- ☒ 盛り付け
- ☒ 見せ方
- ☒ 演出 など



いいものを見て、記録し、学び、
あなたなりの形で活かしていく。
それが、未来の大きな力になる。



ゼロからオリジナルを作る必要はない

Good
Ideas
Better
Business

学びを
現実の成果に
SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

今あるものをうまく組み合わせて、新しいものを作ることが「作る力」です。

「作る力」とは、
今あるものをうまく
組み合わせて
新しいものを作ること。

ゼロからまったく
新しいものを作る
必要はない。

例えば、
すでに人々の欲求に
刺さっているものを
ベースに、
自分の個性・才能・
資質・特徴を少し
混ぜ込んでいく。
いわば、
オリジナリティは
「隠し味」です。

今あるもの (ベースとなる要素)



すでに人々の
欲求に刺さっているもの
(人気のテーマ・商品・サービス)



今、受けているもの
(トレンド・成功事例)



すでにあるアイデア・
フォーマット・仕組み
(参考になるもの)

CREATE

組み合わせて
新しい価値を生み出す

自分らしさ (独自の要素)



個性
(自分らしさ)



才能
(得意なこと)



資質
(持って生まれたもの)



特徴
(経験・価値観・強み)

新しいものが生まれる



既存の要素 × あなたらしさ
= 新しい価値

3つのアプローチで、より確実に形にできる

1

今、受けているものを
少し組み替える



成功パターンを参考に
自分なりにアレンジする

2

市場を少しずらす



同じテーマでも
切り口やポジショニングを変える

3

ターゲット層をずらす



届ける相手 (ペルソナ) を
変えてみる

少しの工夫で、
大きく変わる。

組み合わせる力が、
あなたのビジネスを
加速させる。



すでにあるものに、あなたらしさを少し加える。
それだけで、十分に価値のあるものが生まれる。

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow

自分にじっくりくる「ビジネスの作り方」

Find
Your Style
Create
Your Future

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

人それぞれのタイプや特徴に合わせて、最適なやり方を選ぶ。

ビジネスやプロモーションの作り方には、その人の内側の要素も関わってくる。

- 🎯 動機
(なぜやりたいのか)
- 🔥 モチベーション
(何にワクワクするか)
- 👥 タイプ
(どんなスタイルが合うか)
- ★ 特徴・性質・資質
(持って生まれた強み)

これらを理解することで、無理なく続けられるビジネスの形が見えてくる。

LIVE型

リアルタイムで
お祭り騒ぎをバンバンやりたい



- ✓ ライブ配信・セミナー・イベント
- ✓ その場のエネルギーで盛り上げる
- ✓ 人と直接つながる
- ✓ 短期間で大きく動く

人と関わり、エネルギーで
一気に広げるスタイル

自分のタイプ・特徴・性質・資質



自分にじっくりくる
ビジネスの作り方



AUTOMATION型

自動システムを作って、
毎日コツコツ売上が上がる仕組みにしたい



- ✓ コンテンツ販売・自動化ファネル
- ✓ 仕組みを作って継続的に届ける
- ✓ 時間や場所に縛られない
- ✓ コツコツ積み上げて安定させる

仕組みで回し、継続的に
成果を生み出すスタイル

大切なのは…



自分が
求めるものに向けて
エネルギーを
注いでいくこと。



そして、
自分自身にじっくりくる
ビジネスの作り方を
構築していく。



人と比べるのではなく、
自分の強みを活かした
やり方で進んでいこう。

正解はひとつではない。
だからこそ、あなたらしいやり方でいい。
自分の特徴を理解し、無理なく続けられるビジネスをつくっていこう。

第1回まとめ「作る・伝える・届ける」

Create
Communicate
Deliver

学びを
現実の成果に

SKILLS
FOR A BRIGHTER
TOMORROW

ビジネスを形にし、価値を伝え、必要な人に届ける。その全体像をつかむ。

今回の第1回では

「作る・伝える・届ける」
この3つのビジネススキル
について、

以下の角度から
見てきました。

- ✓ 全体像
- ✓ 体験談
- ✓ 事例
- ✓ 実際にどう組み立てるのか

CREATE

作る



価値を生み出す

アイデア・コンテンツ・商品
サービス・仕組み

COMMUNICATE

伝える



価値を伝える

コンセプト・メッセージ
発信・プロモーション

DELIVER

届ける



必要な人に届ける

集客・販売・サポート
継続・拡大

今回は

概論・全体像

まず、どんな風にやっていくのか？
というイメージをつけることが
目的でした。

そして今後も

「作る・伝える・届ける」
この3つの力について、
いろいろな角度から
学んでいきます。

この3つの力をバランスよく育てていくことで、
あなたのビジネスは大きく成長していきます。



SKILL MASTER BOOTCAMP

LEARN ▶ PRACTICE ▶ BUILD YOUR FUTURE

Next Step
a Brighter Future

第1回 終了

また次回へ ➡

NEXT PROGRAM

Better
Ideas
A Brighter
Tomorrow