

おそらく最初で最後でしょう、日本で私にしか出来ないセミナーを開催します。

"LICENSE TO STEAL"

Copywriting Master Class.

セールスレターを書く際の苦痛、苦悩、混乱…

あらゆる障害を全て回避（“解決”ですらありません）し、

わずか1ヶ月で6000本以上の商材を値上げや販売停止などの

“姑息な”煽りも何もなしで売ってくれる…

そんなセールスレターを

一体どうやって48時間以内に書き上げるのか、

その方法の全てをあなたに直接お伝えします。

（このセミナーは、ありがちな“知識をお伝えするだけのセミナー”ではありません。たった24時間、それもあなたの日の前で、あなたのレターを、あたかも私が書いたかのようなレベルにするセミナーです。そのため、人數を極めて限定しなくてはならないことだけ、あらかじめご了承ください。）

木坂 健宣

コピーライティングの重要性に気がついているビジネスセンスのあるあなたへ：

どうも、木坂です。

單刀直入に言います。

私が、常識では考えられない成約率のセールスレターを、常識では考えられないスピードで書き上げている、その方法の全てを直接あなたにお伝えし、併せて“あなたの”レターを書いていくセミナーを開きたいと思います。

なんだかんだでこの手紙も長くなりました。

先着順ではないので焦る必要はないですが、とにかく実績とか細かいことはいいから早く申し込みたい、参加に関して必要な、重要なポイントだけ知りたい、という場合は以下をクリックしてください。

必要な事柄をコンパクトにまとめてあります。

今すぐ参加を申し込む

From:木坂

以下、例によって長い手紙です。

長いセールスレターなんて詐欺師が書くものだ！大嫌いだ！という思いを持っていない場合に限り、ゆっくりとお読みくださいませ。

多分、勉強にはなると思います。

“そんな数字はありえない！”

もう何度、このリアクションを受けたか、わかりません。

ご存知かとは思いますが、思わずこんなせりふが出来てしまうほどに、私が書いたセールスレターは普通ではない成約率が出ます。

通常、自分のハウスリストから直接アクセスを流しても、成約率は1パーセントいかないくらいですが、私が書いたレターは

キーワード登録 クリック率 キーワードツール キーワード検索 このリストを登録 表 項目の変更									
[停止] [一時停止の解除] [削除] [キーワード設定を編集]		25 25 のキーワード							
キーワード	ステータス	現在の価格	クリック数	表示回数	クリック率	平均価格	コンバージョン率	競合他社との比較	登録日
合計	有効	初期価格	304	12,728	2.3%	¥150	1,877	2.0	3.29%
アフィリエイト	表示	¥150	182	8,452	2.15%	¥105	¥19,083	2.1	2.75%
ネットビジネス	表示	¥150	25	991	2.52%	¥132	¥3,310	2.1	4.00%
情報商材	表示	¥150	54	1,740	3.10%	¥88	¥4,725	1.8	3.70%
情報起業	表示	¥150	36	571	6.30%	¥110	¥3,962	2.0	5.56%

注目

アドワーズという、通常成約率がよくても0.3パーセント程度しか出ないとと言われている広告から直接引っ張ってきて、平均で3パーセント以上出ています。

こんな状況ですから、もちろん自分のリストからのアクセスであれば、最低でも20パーセントは出ます（ネットビジネス大百科は、先行販売の時、10000アクセス弱で3000本程度成約しました）。

アフィリエイター経由のアクセスではどうでしょうか？

昨今、アフィリエイターの方の中にはリードメールという、4000アクセスに1件くらいしか成約しない媒体を使って無料で大量のアクセスを流す方もいるのですが、そのアクセスを含めても、成約率は平均で4パーセント程度です。

【今月】 【先月】 【TOTAL】

インフォプレナー名	商品名	URL説明	決済リンク	購入完了	購入率*
和佐 大輔	和佐大輔と木坂健宣のネットビジネス大百科	199	46	15	7%

和佐 大輔	和佐大輔と木坂健宣のネットビジネス大百科	107	24	7	6%
-------	----------------------	-----	----	---	----

和佐 大輔	和佐大輔と木坂健宣のネットビジネス大百科	45	13	3	
-------	----------------------	----	----	---	--

成約率6.6%

発行者名	登録商品名	URL説明	決済リンク	購入完了	カウンタ削除
株式会社JOC	和佐大輔と木坂健宣のネットビジネス大百科	1,125	109	26	削除

成約率2.3%

これは、実際に「ネットビジネス大百科」をアフィリエイトしてくれているアフィリエイターの方にお願いして任意で送っていただいたキャプチャーですので、中でもいいものばかりですが、それでもその成約率がわかるかと思います。

この数字が、いかにも異常なものであるからは、ネットで何かを販売したり、アフィリエイトをしたり、といった経験がほんの少しでもあれば、実感していただるはずです(特にアドワーズは、1000アクセスで1件成約とか、よくても400アクセスで1件成約とか、多くの方が「赤字」になっています)。

このような「異常」とも言える数字を出せるわけですから、当然

1位 和佐大輔と木坂健宣のネットビジネス大百科
もうこれ以上、稼ぐ方法を教えてください。
貢ぐのはやめにしませんか?
残念なことにあなたが貢ぐ方法を教えてくれないからや
ん商品だったようです。

あなたがいままで稼げていないのが、稼ぐ方法がわから
ずいろいろな商品を買い続いているのが何よりの証拠

誰もやらないから私がこのこひりつた大量のケンたち
をキレイさっぱり洗い流しましょう

私がわずか1ヶ月で2億円の売り上げを記録した、その
手法のすべてをサイト上で「無料で」公開しました

今すぐチェックしてください

私は逃げも隠れもしません

私の言っていることが本当かどうかあなた自身の目で確
かめてみてください

2位 鶴馬なんて全く知らないど素人でも、機械的な単純作業
だけで簡単に儲かるので「15分で稼ぐ」投資金額1日わ
ずか7,200円で確実に稼ぎ続か、7ヶ月で家が建ちまし
た

過去24時間掲載: 06/17日更新

1位 Now PRINTING! 和佐大輔と木坂健宣のネットビジネス大百科 18,000 円 早川隼矢 15,000 円 菊田 大介

2位 なぜか稼ぐ方法を教えるのが苦手な方へ なぜか稼ぐ方法を教えるのが苦手な方へ なぜか稼ぐ方法を教えるのが苦手な方へ

3位 なぜか稼ぐ方法を教えるのが苦手な方へ なぜか稼ぐ方法を教えるのが苦手な方へ なぜか稼ぐ方法を教えるのが苦手な方へ

というように、二つのASPで同時に1位を取ることができました(30日ランキングは3位が最高、現在は5位に落ちているようです)。

しかもご存知の通り、一切値上げもしていないければ、販売停止の気配も見せていません。

レターも何もいじっていません。

細かいマーケティングテクニックや、トリッキーな裏技を駆使しているわけではありません(それは調べればすぐにわかります)。

アフィリエイターにお願いメールあまり出していません(これは和佐大輔がサポートするだけですが、苦笑)。

要するに、ほったらかしてるんです。

ただ、よく言われているような

- 「設置に30分かかりますが、あとほったらかして毎月30万円の不労所得が！」
- みたいなバカな話ではありません。
- まともな知能を持っていれば、そんな話がありえないことくらいは、1.6秒で理解できますから。
- そんな話ではなく、完璧なセールスレターを書いて、それをアップし、そこそこのアクセスを流し続けていれば、ドミビザを食べているだけです
- 「何かしたくても何も出来ない」
- 状態になるのです。
- なぜなら、売れているから。**
- 売れているの！いじるのは、素人のやることです。
- だから、何もやることがなく、必然的に、ほったらかすことになる。
- そーゆーわけなのです。
- 多分、「ほったらかし」とか「不労所得」とかいうものが現存するのであれば、これが最も確からしい方法なのではないかと個人的には思っています（マルチの人とか、不労所得と叫びながら死ぬまで死ぬほど働いて“普通”に毛の生えた程度のリターンしか得ていませんしね）。
- 極端な話をしてしまえば、売れるレターをたった1枚書いて、アドワーズに毎月100万円広告費を突っ込むだけで、ただそれだけで月収500万円を越えるということです。**

1時間働けば1000万？

- 私の生活に関しては、そんなことがまことしやかに噂されています。
- というか、自分で言ったんですが（笑）。
- でも、これはある意味で真実であり、ある意味で誇張です。
- 当たり前ですが、私が世界一の天才でもない限りは、いきなり1時間で1000万円稼ぐなんてことは、不可能です（天才でも無理かもしないです）。
- ましてや、「いつでも好きなときに好きなだけ」という条件をつけてしまえば、ますます不可能。
- にもかかわらず私がそのような生活スタイルを実現しているのは、
- 「そういうシステムを作ったから」**
- に過ぎません。
- リストを集め、リストの価値を最大限高め、最高のセールスレターを書く。
- 私がやっているのはこれだけですが、これだけでその程度の生活スタイルであれば、実現してしまうのです。
- それは、情報販売だろうがアフィリエイトであろうがオンラインのビジネスであろうが、まったく変わらない普遍の成功法則なのです。

1+1=1000?

- リストを集め、リストの価値を最大限高め、最高のセールスレターを書く。
- この中でも、最初に最も重要なのは、セールスレターの良し悪しです。
- いいですか、今サラッと言いましたが、これは非常に重要なことです。
- ビジネスで結果を出すために最も重要なのは、セールスレターの良し悪し。**
- 上述ましたが、セールスレターがよければ、ほったらかしても毎月毎月商品が売れます。
- 日本一高額なフィーをとることで有名なマーケティングトルネードの佐藤昌弘さんというコンサルタントがいますが、彼は最近こんなことを言ってちょっと話題になりました。

**「この5年は、コンサルタントが儲かった。
でも、次の5年は、売れるセールスレターを書ける人が億万長者になるだろうと思います。」**

- そんなことは、私はコンサルタントが儲かっていたらしい、そして私がビジネスの勉強を始めた5年前からわかっていましたが（苦笑）、だからこそ軌跡に5年間もコピーライティングにこだわり続けてきたわけですが、まあ、佐藤さんも今はそう思っているようです。
- それはまあ、おいといて。
- レターがいいということは、自分のみならず、アフィリエイターも喜びます。
- 「あそこにアクセス流せば、すぐ売れる！」
- ということがわかるからですね。
- と、ドンドンアフィリエイターからのアクセスが流れてくることになります。
- で、さらに売れる、と。

- まさに、1+1が100にも1000にもなる世界です。
- 人よりいいレターを書いただけなのに、アフィリエイターが優先的にアクセスを流してくれたりと、いろんな副次的な効果が期待できます(その多くは、本人の知らないところで勝手に起こっています)。
- 実際、私たちのところには「初めてアフィリエイトで報酬が発生しました！」という、アフィリエイターの方からの嬉しいメールがたくさん届いていますし。
- 今まで稼げないアフィリエイターが95パーセントとか言われていたのは、販売者のセールスレターがクリ過ぎたからなんじゃないかと、真剣に考えてしまうほどです。

しかしながら、 私のレターだけが異常に反応が取れるのか？

- これをきちんと説明できる人は、この世の中に私しかいません。
- 全米でトップのコピーライターが日本語ペラペラになったとしても、説明できないでしょう。
- なぜなら、私が書いたものだからです。
- そして、様々なテストを経て、勝ち残ったセールスレターですから、そのテストを実際にやり、データを取り、修正を繰り返してきた私にしか説明できないのは、当然ですね。
- 何も煽らない。
- カウントダウンタイマーなどの気分を害するギミックもつけない。
- 「魔法、秘術、暴露、ほったらかし」などの胡散臭いかしかし結構人が食いつくフレーズを極力使わない。
- なのに、そういうものを駆使している人たちの何倍も、時に何十倍もの成約率が出る。
- リストに対しても、一見さんに対しても、同じように反応が取れる。
- そんな不思議な現象の理由を、他人が説明できるはずはありません(単なる“評論”はいくらでもできると思いますが)。
- 逆に言えば…

私は、全てを説明できます。

- それらのレターがなぜ成功したのか。
 - それらの成功の背後で、誰にも知られることなく何が行われ、何が反応を取っていたのか。
 - その全てを説明できるのです。
- なぜ100個以上下書きをした中から、たったひとつの“最も反応が取れる”ヘッドコピーを選ぶことが出来るのか？**
 - 本文の書き出しの段落には、どんな心理学的な“仕掛け”があるのか？(この仕掛けがないと読者はそのレターを読み続けませんので、私は“必ず”仕掛けるようしています)
 - 読み手を不快な気持ちにさせず、効果的に“仮想の敵”を作り上げ批判し、自らの信用力と実力をアピールする方法…。**
 - 単に漠然と仮想の敵を批判しているだけだと読み手は不快な気持ちになるのですが(そういった文章に出会ったときの自分の気持ちを考えればわかりますよね)、実は、仮想の敵を“批判するポイント”という、いわば“批判の予兆”があります…その極めて小さなポイントを30秒程度の思考実験で見つける方法とは？
 - なぜ「ネットビジネス大百科」のレターには推薦文、顔写真、商品の写真、テスティモニアルがひとつもないのか？(信用を作る方法については、実は無数にあるのです)**
 - 「この人は頭がよい」と初めの1段落で思わせる非常に簡単なテクニック…(このおかげでしょうか、なぜか私も“実際以上に”頭がよいと思われています 苦笑)。**
 - 大概のレターは適当に配置してますよね…写真・テスティモニアル・推薦文を掲載するのに最もふさわしい位置とは？**
 - 誰もが體解している、「物語」の本当の意味…(一体どうして「貧乏だったあの頃」や「いじめられた少年時代」や「デブでキモイと言われて全くモテなかつた学生時代」や「自殺まで考えたあの頃」みたいなものばかりが「物語」だと思われているのでしょうか…「物語」の本質とはそんなものでは全くありません)。
 - 商品の欠点をそっくりそのまま長所に変えてしまう方法とは？**
 - 反応が思ひにくかった時にまず何を修正するか？(ヘッドコピーだと即座に思ったのなら、多分あなたは相当無駄な努力することになると思います)
 - フレットを1時間で100個以上作り上げるその具体的な方法とは？(フレットひとつだけでその商品が売れる…実は、そのような強力すぎるフレットを量産する、誰にでも使えるコツというのがあるんです)**
 - 収益を最大化するような最高の切り口、つまりは最高の“フック”を3分で作り上げる3ステップ…(フックがしょぼいと、残念ながら何も大して売れません…私は、困った時はいつもこの方法でフックを作り上げています)。**

● eBayで15万円くらいで取引されていたこの本…日本でこの本を持っているのは両手で数えられるくらいの人だと思います)

● 「こんな人は買わないでください」という項目を一切書いていないのに、こちらの都合がいいように購入者の属性を選別してしまう方法…(ビジネスで最もつらいのは、頭のおかしいお客様がついたときですから、そういった人に“買わない”的レターの仕事のひとつです)。

● 焼いているように思われることなく、緊急性を演出している方法…(私は特に値上げなどで焼ることはしませんが、それでも我先にと申し込みが殺到するのです。それは、実は非常に簡単な一文を入れるだけなのですが…)

● 最後の推敲の段階で、もしもどうしても決められないくらい決断に悩むことがあったらどうしているのか?(ヒント:“決断しない”という決断もアリなのです…)

● どうやって“最高のフック”から“最高のオファー”を作り上げているのか?(この作業は、慣れれば10秒で出来ます)

● 女性向けレターと男性向けレターで最も違うところはどこなのか?(デザインもそうですが、それ以前に非常に顕著に異なる部分があります)

● 写真を入れたら反応が激減した例と、調査の結果明らかになったその理由…(写真は時に反応を下げます。顔写真ですら、入れたら反応を下げた例がいくつもあるんです)。

などなど…。

私が書いたレターなのだから当たり前なのですが、あらゆることを説明できるのです。

そして最も重要なことは…

● それらの“秘密”というか“秘訣”というか、とにかく私のレターが軒並み大成功を収めている背後にあるものは、実は

● あらゆるマーケットに、あらゆるタイプのビジネスに容易にあてはめることが出来る
● のです。

● はっきり言ってしまえば、コツさえつかめばすごく簡単に“バクる”ことが出来るのです。

● 実を言えば、今回私がセミナーでお伝えしたいのは、これにつきます。

● もしかしたら、タイトルを見て勘付いたかもしれませんね。

● 一言で言えば、

● **一体どうやって木坂のレターを“誰にもバレないように”バクるのか?**

● をお話したいのです。

● はっきり言って、1から10まで完全に自分の頭で考え、オリジナルを生み出し、何ページも何十ページもセールスレターを書いていくなんて、きついですよね。

● 私はそういう作業が大好きですので苦ではありませんが、普通そんなことを初めからやるのは、実は効率も悪いし、必死になって完成させたわりには、出来が悪いケースが多いです。

● だから、私の成功事例を、バクってください。

● 堂々と。

● あなたがやりたいことにあてはめると、一体どのような形になるのか、一体どうやってあてはめたらしいのか、それをあなたの目の前で直接、目に見える形で解説しますから。

● 「バクる」というと聞こえが悪いかもせんが、「学ぶ」という言葉の由来は「真似ぶ」であったことは知っていると思います。

● 要するにそういう話です。

● 私が作った成功事例を「正しく」真似し、「正しく」活かしてくれ、と。

● そういうごく健全な提案なのです。

● ただし、勘違いはしないでください。

● 私も少し名前が売れてしまい、それに伴って私の書いたセールスレターを表面的にサル真似する輩が増えました。

● ヘッド、構成、保証、追伸、などなどイチイチ似ています。

● 中には、文体まで似せているものもあります。

● しかし断言してもいいです。

● あれらのレターでは、私の10分の1程度の反応しか取れないでしょう。

● いくら表面上私の真似をしたところで、コピー品は決してオリジナルを越えることは出来ないです。

● なぜなら、それらおサルさんたちは、私のレターの背後にある成功要因を全く理解せず、表面的な文章やフレーズしかコピーしていないからです。

● 今回のセミナーでは、おサルさんたちが一生涯理解することが出来ない、世界でも私にしか語ることの出来ない、“隠された”成功要因とその“バクリ方”(あてはめ方)を、全てお話ししています。

あなたに、私の持っているもの全てを。

ですから、私が今回提供したいのは、厳密にはコピーライティングの知識ではありません。

それは、昨年末に配布した無料の音声と、先日販売を開始したネットビジネス大百科で全てお伝えしております(あとは非常に細かな、ケーススタディ的なテクニックしか残っていません)。

では、今回は一体何を提供するのか。

それは

- ・ 完璧な“パクリ元”レター
- ・ パクリ元本人による、適切なパクリ方
- ・ あなたが今後つまづくであろうことを“全て”解決する環境

という3つを提供しようと思うのです。

具体的に説明しましょう。

まずひとつめ。

私が自ら書いた5種類のセールスレター、「パクる権利」を付けてをあなたに差し上げます。

この5つのレターは、私がこの4年間(実は5年間)で書いてきた、そして実際に市場に出された数十枚のレターの中から、特に典型的な、あらゆる業界に応用しやすいものを5種類選んだものです。

もたらした利益の総額は余裕で億単位。

そのレベルのレターを差し上げます。

あなたが見たこともないレターも含まれているかもしれません。

これら5つのレターを、あなたは自由にパクっていいのです。

これであなたは、ビジネスの未来を決定付けると言ってもいいセールスライティングで、二度と悩むことはなくなります。

目の前に、既に成功例が、「パクってください」と言いながら転がっているのですから。

しかし、もし表面的にパクるだけになってしまったら、それはおサルさんたちと同じ穴のムジナになってしまいますよね。

そこで、ふたつめです。

あなたが人間であるために(サルにならないために)…

具体的にあなたが、あなたの市場、あなたのビジネスにおいてはどうパクると効果的なのか、レターの成約率が爆発するのか、あなたの目の前で、私が解説します。

いわば、「本人による正しいパクリ方」講座です。

その過程で、必要なコピーライティングの知識やテクニック、心理学的な話などはします。

しかしそれはメインではないのです。

一体なぜこれらのレターは累計で何億円もの利益を生み出すことが出来たのか、レターからは見えないその“本当の”理由とはなんなのか、そして他の誰でもない、あなたは、私のレターを一体どうパクリ、自分のビジネスにあてはめていけばいいのか…。

これらの解説がメインになります。

あなたがどの市場で誰に何を売っていても関係ありません。

情報ビジネスをしていうがアフィリエイトをしていうが物販をしていうがオンラインでビジネスをしていうが、一切関係ありません。

あらゆるビジネスに固有の、それにふさわしくカスタマイズされた“パクリ方”を直接お話しします。

木坂と夜を共にする…

そう、実は今回のセミナーは、セミナーだけでは終わりません。

都内の某所にて、1泊2日の合宿形式で行おうと思っています(小さいお子様がいる場合などにも対応しておりますのでご安心を)。

かねてより「机に向かっていてはいいレターは書けない」と私は言っていますが、実はこの“宿泊”という体験も、今回のセミナーのひとつのコンテンツです。

なぜなら、セミナーで学んだことを、その場ですぐに実践して欲しいから。

そして、それを私がすぐに見て、コメント・アドバイスをして、また直して…ということを繰り返すことによって、“正しくパクっていく感覚”というものを体に染み込ませていって欲しいからです。

1泊2日中、私の時間は全てあなたのものです。

深夜でも朝方でも、あなたの都合で、あなたのレターが出来た時に、あなたがアドバイスを欲しててる時に、あなたがつまづいたまさにその瞬間に、あなたが何となく話し相手がほしい時に、私の部屋を訪ねてきてアドバイスをもらったりします。

このセミナーは非常に充実しています。

万が一寝起きたとしても、万が一食事中だったとしても、万が一風呂の最中だったとしても、あなたの日の前で、すぐに解決策を提示してみせましょう。

あなたは、いかにも複雑で手の出しようがないと思われた問題が、実は非常にシンプルな原理と方法によって解決されるのか、目の当たりにすることと思います。

ちなみに、あなたが泊まる部屋は、私がポケットマネーで用意します。

なぜなら、宿泊すらも、セミナーコンテンツの一部だからです。

そして、私の部屋は常にオープンな状態にしておきます。

あなたは、この合宿期間中、いつも寝られるし、いつもレターを書けるし、いつも私と話すことが出来ます(文字どおり、いつも、です)。

もちろん、セミナー以外の時間であれば、街へ繰り出し、情報を収集しても構いません。

時間の使い方はあなたの自由です。

と同時に、私をどう使うかもあなたの自由なのです。

これだけでも十分だと思うかもしれません、 しかし実は、まだ終わらないのです…

そしてみつめ、これから180日間(半年間)、私のアドバイスを直接受けすることが出来るとしたら…

あなたの作業ははかどり、クオリティは上がるでしょうか?

正しくパクれているのか、文章のつながりは変ではないのか、独りよがりなレターになっていないか、「買って貰ってくれ」という声が浮かんで聞こえないか、上手く緊急性は出せているのか、などなど、気になったところをいつでも好きなときに質問できるとしたら…。

今回のセミナーは、あなたがどうやって私のレターをパクリ、短時間で大した労力もなくオリジナルに昇華させ、あなたの安定した収入を約束してくれるセールスレターを書くのか、ということに焦点を当てています。

しかし、いくら1泊2日で最高の知識を得て、最高のワークを行ったところで、1日もしたら忘れてしまう部分もあるでしょう。

セミナー中は正直ピンと来ない部分もあるでしょう。

ですから、セミナー開催日から向こう半年間、180日にわたって、私に直接質問する権利というものを今回のセミナーのコンテンツに含めたいと思います。

もちろん質問内容はコピーライティング以外でも構いません。

マーケティングやオフラインビジネスの話、もしくはビジネスに関係のない話まで、なんでも歓迎します。

また、同時に私が持っている人脈を全て提供します。

これはつまり、万が一私に答えられないような質問があったときには、それを答えるにふさわしい人に、私があなたに代わって質問をして回答を得るということです。

私は、残念なことに今日本のネット界で有名な人たちとはほとんど交流がないのでその人脈は提供できませんが、

• 18時間で1億円以上を売るレターを5本以上書いた全米屈指のコピーライター

• 48時間で14億円を売ったマーケッター

• 23歳にして年間4億円以上を“1人で”稼ぐ青年

• 24歳で3つのイーブックを合計3万冊以上売ったサーファー

• 「禅」をテーマに、汚いサイト1枚で年商13億円を越える人物

• そしてもちろん、アメリカで最も高額なフィーをチャージしている私の師匠

などの人脈は自由に提供できます。

日本ではせいぜいYanik SilverやDan Kennedy, Jay AbrahamやMark Joyner、少しマニアックなところでMike Filsaime程度しか海外のマーケッターは知られていないと思いますが、本当に今勢いがあり、稼いでいるのは、

“Underground Guy”

と呼ばれているやつらなのです(上に挙げた人たちのほとんどは顔も実名も公開されていない“Underground Guy”です)。

世界でもトップクラスに稼ぎ、自由な時間を満喫している彼らが教えてくれる最新の情報も、提供できます。

例えば、アドワーズを使いつつも文字通り1円もかけずにアクセスを集めてくる裏技など、日本では誰も紹介してなかったですが、英語圏では一時期話題になりました。

最近では、アドセンスのCTR(クリック率)を平均50パーセント越えに保つ裏技などが公開されました(通常は3~7パーセントくらいです)。

最近日本で販売された10万円のキーワードリサーチ関係のソフトがありますが、それとほぼ同じものを

私は約半年前に39ドル(約4500円)で手に入っています。

もちろん裏技に関してはいつ使えなくなっても不思議はありませんし、実際わりと早くに使えなくなるでしょう。

ですから、もし希望であれば、そのような情報を全て、世界でも最も早い段階であなたに提供しようと思うのです。

こんな面倒くさいことをまさかやるとは思っていませんでした。

しかし、今自分がやるべきことは、できることは何なのか、と自問自答した結果、「日本の誰にも出来ない、本物の情報と環境を1人でも多くの人に提供していくこと」ではないのか、と思い至りました。

是非、この価値がわかる場合は、有効活用してください。

最後のダメ押しですが…

あなたは、自分が書いたレターに、100パーセントの自信を持てるでしょうか？

確かに木坂の言うことは反映させたし、できる限りのことはした。

しかしそれでも自信が…というケース。

僕は何人も見てきました。

このような場合、ある意味で当然なのですが、力のある人に直接添削してもらうのが最も効率的にレターを確かなものにすることが出来ます。

しかし、あなたが書いたセールスレターを1から10まで完璧に添削するとなったら、一体何時間かかるかわかりませんよね。

40ページのレターとかになると、自分でイチから書いたほうがはるかに楽で、添削する方がむしろ大変だったりします。

しかしながら、学生時代を思い出してもいいのですが、添削という作業を通してしか上達しないものというものは確かにあります。

特に、文章。

作文や小論文は、優秀な先生に添削してもらうことで、徐々に上達していくものです(それゆえに、優秀ではない先生に添削されると、ドンドン酷くなっちゃう、気がつかないうちに手遅れになります)。

セールスレターも文章ですから、同じです。

くどいようですが、本当に上達したければ、力のある人に直接添削を受けるのが一番早いのです。

なので、セミナー開催日から1年間以内でしたら、私が直接あなたが書いたレターを初めての一文字から終わりの一文字まで、全てを添削します。

それも、よくある情報起業系のサポートや塾などにありがちな3行くらいの簡単なコメントで終わり、といふものではなく、カムタジアなどの動画キャプチャーソフトを使って、音声解説しながら、実際にあなたのレターを添削している様子を録画し、そのファイルごと差し上げます。

それは、今回のセミナーを、あなたのためだけに再現すると言ってもいいかもしれません。

ただ、恐ろしく時間と労力がかかりますので、この“完璧な添削”は、期間中で1度だけとさせてくださいね。

さて、あなたが得られるものをまとめましょう。

今回のオファーの概要は以下の通りです。

- 私が書いた5種類のレターを用意し、それらを叩き台にしてあなたがどのように“パクっているのか”をセミナーで解説します(「5種類」というのは、単に5つという意味ではなく、きちんと属性・目的別に5種類のパターンを持ったレターという意味です)。
- セミナー終了後、宿泊ホテルに戻った後も、私の部屋は常にオープンにしておきますので、いつでも質問や雑談にきてください(たとえ深夜3時であっても、早朝6時であっても構いません。私の時間は全てあなたに提供します)。
- セミナー終了後、180日間以内は、私に直接質問をする権利があります。どんな些細なことでも、ビジネスに関係ないようなことでも、何でも構いません。そして同時に、あなたがした質問に対する返事を約束します。また、万が一私では答えられない質問があった場合、私が持っている個人的な人脈を全て駆使し、得られた最良の回答をあなたに提供します。
- セミナー終了後、365日間以内であれば1度だけ、私が直接あなたの書いたレターを添削いたします(カムタジアなどの動画キャプチャーソフトを使い、音声で解説をしながら実際に文章を添削していきます)。

これが今回、私からのオファーになります。

私が書いたレターの、つまり私の脳みそのあらわす“裏側”を解説し、あなたのレター、もしくはメールマガなどにいかにして反映させていくのか、まで解説します。

参加費の話をします。

…と見て思わず集中力が3割くらい増してしまったのなら、今回は申し込まない方がいいかもしれません(かといって次回があるのかどうかはわかりませんが)。

- 価格が気になるというのは、もしかしたらまだ申し込む必要がないステージなのかもしれないからです。
- 例えば「1000万円です」と言わされたら、どう思いますか?
- 実は、ここに面白いデータがあるのですが…
- 私が書いたレターで1000万円の利益を出さなかったことは、私がビジネスをはじめてから過去4年間、一度たりともないんです。**
- 私はもう数十種類のレターを、十以上の市場で書いてきましたが、その中で一枚たりとも、利益ベースで1000万円を下回ったことがないのです。
- そのレベルのレターを、それも“あなたの”レターを、私と共に書いていくわけですから、当然それくらいの価値があると言っても過言ではないのでしょうか。
- そしてそれが、費用対効果という考え方です。
- よくある「この情報の秘匿性は…」とか、「私は通常5万円以下ではセミナーをしませんが…」とか、「私は電話相談すると通常1時間で3万円チャージさせてもらっていますので…」とか、そのようなあやふやな、しかも“自分勝手な”価値判断ではなく、数字で厳密に、客観的に、どんな人種の人にでも判断できるものです。
- 1000万円を払って1000万円以上返ってくれば、それはビジネス上正しい判断なのです。
- とは言え1000万円なんて金額は請求するつもりはないです(メルマガで100万円以内って約束しましたし 笑)。
- 今回のセミナーは、
1泊2日、セミナー費、宿泊費、その後のサポート費、消費税込みで63万円
- で開催することにいたしました(ただし、交通費、そして食費のみ別途ご負担下さい)。
- 実は、誰も予想が出来ないであろうほどに、すごく考えてこの値段にしたのですが、その理由はセミナーでお話します(プライシング(価格決定)も、ビジネスを成功させる上で非常に重要なファクターですよ)。

今すぐ参加を申し込む

前代未聞の保証…

- せっかくですから、保証もつけましょう。
- それも、なんちゃってな人たちには誰にも出来ないような、前代未聞の保証を。

前代未聞の保証…

もし、このセミナーを受けて、24時間私と共に過ごし、このセミナーでお伝えする内容、そしてその後のアドバイス、さらには添削に満足がいかなかつた場合、セミナー終了後180日以内に申し出してくれれば、あなたは以下の2つの権利を“両方”行使することが出来ます。

- あなたのセールスレターを、私、木坂健宣が1から全て書きます。
- 私が書いてなお満足がいただけない場合、セミナー参加費63万円に加えて、あなたの貴重な時間を無駄にしてしまった迷惑料として10万円、合わせて73万円を7営業日以内にお支払いします。

また、上の権利行使するに当たって、あなたは2つの保証を受けることができます。

- 上記の事柄は、全て“心からの笑顔で”行います。
- 仮に上記の権利行使されたとしても、私とあなたの関係は、あなたが望む限り友好的なものであり続けます。

木坂 健宣

- いかがでしょうか。
- もちろん、私にレターを書かせたいがために、そのためだけに応募してくる人もいると思います。
- ひどい人になれば、その挙句に70万円を私からせしめようと考えているかもしれません。
- そうなれば私にとって、まさに“血みどろの保証”となってしまいます。
- でも、まあそれはそれで構わないんです。
- その人は、それ以降1円も自分で生み出せないです。
- それに、私が一枚レターを書いたらしく、その人の人生は何も変わらないと思いますから(その人にとっての大金は手に入ると思いますけど、他のあらゆる面、例えば心などは一生貧乏なままだと思いますんで)。
- しかし、私がレターを書く労力とか、それにかかる時間とか、払う70万円とか、そんなものはどうでもいい

いのじすか、でんよ取扱いごわいことを考える取扱いごわい人と関わりを持つに人生はんて、私は歩みたくありません。

ですから…

試験があります。

このセミナーに参加していただくためには、私が用意した試験にパスしてもらうことが条件になります。

全く難しいものではありません。

セールスレターを1文字ずら書いたことがない人でも、パスできるようなものにしてあります。

ただ、どんなに売れるセールスレターを書ける人でも、ある特質を持った人は絶対にパスしないようなものになっています。

まあ、気軽に受けしてください。

受かる人は、受かります。

落ちる人は、落ちます。

試験ってのは、それだけの話ですから。

ただ、受けなきゃ何も始まらないわけで、もし自分の人生を変えたいと思う場合は、受けられるといいかと思います。

[今すぐ参加を申し込む](#)

引退は考えていないですが…

来年も今年と同じような勢いでネットで活動しているかといえば、そうでもないような気がするのです。

多分、だいぶ露出が減り、ネットビジネスにかけるウエイトは軽くなるかなーと思うんです。

もちろん、もうリタイアできる金額を稼いだとか、そういった小さな話ではありません。

私にも、いろいろ人生をかけてやりたいことがあります。

いろいろ人生をかけてやらなければいけないことがあります。

ネットで数百万枚千万程度の小銭を稼ぎ、お山の大将を満喫している人たちとは、全く違うものを見ています。

だからこそ、今のうちに、私に残せるものは残しておきたいし、この業界に伝えられることは伝えておきたいし、必要とされているなら、なるべく多くの人の助けになっておきたい。

そう思っています。

ネットでビジネスをしなくなるわけではありませんが、少なくともこのよう、異常に時間と手間のかかるセミナーなどは開催しないでしょう。

だからこそ今回のこのセミナーは、唯一無二のものにしたいと思っていますし、そして実際、これだけの内容になったのです。

あとはあなたがそれを実際に体験し、さらにそれを活かしてビジネスで成功するだけ。

ただ知識を伝えて終わり、というものではなく、何とかそこ(あなたの成功)まで持っていくために、私に出来る限りのサポートはお約束させていただきました。

申し込み期限は特に設けませんが、試験的回答期限は8月18日までお願いします。

その他細かい事務的な事項は(例えば小さなお子様がいる場合はどうすればいいか、など)、下記リンクをクリックして確認してください(下記をクリックしただけでは申し込みは確定しません)。

[今すぐ参加を申し込む](#)

それでは、セミナーでお会いできることを、楽しみにしています。

長々とありがとうございました。

本坂 健宣

追伸:試験を見て驚かないでくださいね。

難しくも簡単でもない、でも異様な問題が並んでいます。(と言ってもそこまで多くはないですか)。

楽しみながら回答すること。

それが合格する秘訣です。

マジです。

追伸2:[あなたのレターを]としきりに言ってきましたが、現状でレターを持っていなくても全然構いません。

● ビジネスアイディアがなくても、一向に構いません(どうせセミナーに出て私と少し話せばすぐに出てきます)。

● 将来のため!こ、知識欲のために、普通じゃ経験できない経験をするために、木坂の生きる世界を見るために、木坂と仲良くなるために(笑)、理由は何でもいいです。

● セミナー中は他の参加者の人たちにパクリ方を解説しますので、それを真剣に見て、聞いて、マスターするように努めてください。

● その他の時間は、自由にお使いください。

● 追伸3:ここであえて言うようなことではないかもしませんが、今現在、私から直接何かビジネス上のアドバイス受けることができる人というの非常に限られています。

● 私の体ひとつではどうしてもこなせる作業に限界があり、ほとんどの依頼をお断りせざるを得ない状態だからです。

● 最も敷居が低いと思われるるのは和佐大輔とやっているICCですが、それでも参加費50万円に加えて、月収が200万円を超えると私のアドバイスを受けることは出来ません(そして月に1回だけという限定付です)。

● オフラインでのコンサルともなると、通常では考えられないコンサル料になります(ほとんどはコミッショナ制なので、私がアドバイスするとどうしても毎月7桁とか、8桁とかになってしまっています)。

●もちろん、金額が全てではありません(ちょっとした事情はあるのですが、完全に無料でアドバイスしている人も5人くらいいます)。

● しかしビジネスとしてやっている以上、やはり金額である程度の選別をせざるを得ない面もあります。

● そういうことを考慮すると、今回私がやろうとしていることは、参加側の視点から見れば史上最安です。

● こんなに安い値段で長いサポートを引き受けたことはないですし、これからも引き受けないと思います。

● 既に爆発的に話かっているビジネスを犠牲にしてまであえてやるような金銭的なメリットは、そもそもないですから(じゃあ何でやるのか?はセミナーでお話しします)。

● 「チャンスは貯金できない」

● とはプロデューサーおちまさとの言葉ですが、確かにそうだなあと思います。

● チャンスだと少しでも感じた場合、今すぐ使ってくださいね。

● 貯金はできないみたいですから。

今すぐ参加を申し込む

[>プライバシーポリシー](#) [>特定商取引に関する法律に基づく表示](#) [>お問い合わせ](#)

Copyright(c) 2005-2007 Takenobu Kisaka All rights Reserved.