

こんばんは。

和佐です。

遅くなりましたが、60日で情報起業の続きです。

今日、30日目を書き終わりました。

現在ワードで70ページ。

長編作品になりそうです。

出版でもしようかな(笑)

まあ、そんなつもりは毛頭ないですが(苦笑)

さて、今日は4日目～6日目の3日間です。

1日目

<http://www.insiderscoachingclub.com/dl/1day.pdf>

2日目～3日目

<http://www.insiderscoachingclub.com/dl/2day3day.pdf>

前回を見逃している人はここから見れます。

では、続きを早速。

目次

1. 「60日で情報起業」4～6日目

1. 「60日で情報起業」4～6日目

ストーリー構成／執筆：和佐大輔

4日目(残り56日):今日は少し寝坊した。

3日坊主とはまさにこのことだ。

気を引き締めなければ。

何事も継続しなければ成し得る事はできない。

この失敗から学ぼう。

さて、今日は昨日したことの続きだ。

さすがに1日で全てをリサーチする事なんてできない。

昨日リサーチした事をベースにもっと掘り下げていく。

「これぐらいでいいか」

なんて言葉は絶対に口にしない。

リサーチに終わりは無いのだ。

佐藤君はそのことを既に理解しているようだ。

私より早く起きて既に作業をしている。

今日やる事は基本的に昨日と同じだが、1つ目的を追加しよう。

DRM(ダイレクト・レスポンス・マーケティング)の基本は常に、

1. リスト(見込み客)を集め
2. リストを教育(ブランディング)し
3. リストに最高の商品を売る

この3つだ。

これが黄金の3ステップだ。

つまり、まずはリストを集めなければいけない。

そこで必要になるのが、

「無料オファー」

だ。

何か無料のものや情報を提供する代わりに、メールアドレスと名前を登録してもらい、そこにメールマガジンを配信してブランディングをはかる。

そして、ブランディングされた状態のリストに対して最高の商品を提供していくのだ。

そこで今日は、

1. どんな無料オファーを出せばターゲットは飛びつくか？

どんな内容が1番幅広く飛びつかれるのか？

どんな形態が最も魅力的か？

どんなコンセプトでセールスレターを書けば話題を呼ぶか？

一般的に言われている事や、ライバルたちが主張している事の逆の主張はできないか？

他のライバルたちはどんな無料オファーを出しているか？

それらを超えられるものは作れないか？

2. 無料オファーをどうやって宣伝すれば効果的か？

出せる広告はあるのか？

アフィリエイトは利用できないか？

口コミを起こすことはできないか？

この2つの質問に答えるべくリサーチをする。

無料オファーといっても手は抜けない。

手を抜いた瞬間、誰も肝心の商品を買わなくなる。

逆に満足させ、感動させることができればそれだけで商品を買ってくれる。

入り口となる無料オファーは死んでも手を抜けない。

今日も1日リサーチに徹する。

明日はリサーチ結果をもとに無料オファーを作っていく。

とにかく今日は余計なことを考えずリサーチだ。

【4日目終了】

5日目(残り55日):今日は祝日だ。

人が休んでいるときにこそ働く。

人と同じことをしては、同じような結果しかえられない。

私たち起業家は常に“変人”であるべきだ。

「普通」とか、「常識」なんて関係ない。

そんなものは平凡に生きたい奴だけ持っていればいい。

私たち起業家の向かう場所は平凡とは真逆のところにあるのだから。

さて、今日やる事は無料オファーの作成だ。

昨日、一昨日と2日間ひたすらリサーチをした。

その結果、

- 1.ビジネスの対象とすべきターゲット像
- 2.ライバルたちの動向
- 3.市場が求めているもの、いないもの
- 4.将来的に味方になってくれそうな人(会社)
- 5.ターゲットが反応しそうなキーワード
- 6.売れそうな切り口
- 7.無料オファーのアイデア
- 8.プロモーションに使えるような媒体

など、明確に見えてきた。

これだけ情報が揃えば、無料オファーを考えるのも簡単だ。

いくつかウケそうなアイデアはある。

あとはそれらをどう具体化するかだ。

ちなみに、無料オファーは多ければ多いほどいい。

種類が多ければそれだけ幅広くリストを取れるし、同時多発的に集められるので効率的だ。

今回は佐藤君が出したアイデアが3つある。

どうせやるなら全部作ろう。

数を作るとなると、マニュアルを書いている暇はない。

1つが20～50ページだとしても、3つ作れば100ページを超える。

それだけの量を書くとなると、早くて1週間、最悪2週間はかかってしまう。

時間はあと55日しかない。

そんな時間はかけてられない。

今回は3つとも、

音声＋簡単なレジюме＋音声の内容をまとめたマインドマップ

この3つの組み合わせで作る事にしよう。

これならただマニュアルを配るよりもインパクトがあるし、満足度も高いだろう。

音声は1つ30分～1時間ぐらいとして、合計で2～3時間録音すればいい。

これなら2～3度撮り直したとしても1日で完成する。

レジюмеもマインドマップも1日あれば作れるだろう。

しかし、今すぐにいきなり音声を録音してもロクなものできないだろう。

巷に溢れるクソ起業家の音声は何の計画性も無く録音されているようだが、そんなアホな事はしない。

マインドマップを使い、まずは音声で話す内容を整理し、理論的に話す必要がある。

「結局何が言いたいのかわからない」

こんな音声は腐るほどある。

これでは何の意味も無い。

しっかりとこちらの主張を理解してもらい、かつ、役に立つものを作らなければいけない。

つまり、わかりやすくてすごく役に立つものを目指す。

そのために、マインドマップを使って頭の中の情報を整理するのだが、マインドマップを知らない場合は、トニーブザンの

本をアマゾンで買って、読めばわかるはずだ。

これはマニュアルを書くときも同じだが、

1. マインドマップに頭の中の情報を整理する
2. 整理された情報をもとに目次を作る
3. 目次をもとにマニュアル(もしくは音声)を作る

この順番で作業を進める。

音声でもマニュアルでも、それが良いものになるかは目次で決まる。

目次が最も重要なのだ。

目次の書き方としては、

-
- ・第一章 ○○○○○について
 - ・第一項 ○○○○○とは？
 - ・第二項 ○○○○○の歴史
 - ・第三項 ……
 - ・第二章
-

このように、大きな項目(章)を作り、その中に小さな項目(項)を作って、細かく項目分けしていく形が理想だ。

これはあまり知られてないかもしれないが、1つの文章が100ページとか、長文になってしまうと、100ページ目を読む頃には1ページ目の内容を忘れていく。

その為、結論が読み手側に伝わらない事が多い。

だから細かく項目をわけて、忘れないうちに結論やまとめを入れていくのだ。

最も理解されやすい構成は、

1. 概要(これから話す内容)
2. 説明
3. 結論

このように、結論で説明をサンドイッチする形だ。

つまり、

「今から話す事は「3日で10万円稼ぐ方法」です。

この方法は現在最も再現性が高く、誰もが実践可能な方法です。
なぜなら・・・

(ここに説明が入る)

つまり、この方法を使えば、誰でも簡単に3日以内に
10万円を手に入れることができるのです。やる事は
たったの3つ。〇〇と、〇〇と、〇〇だけです。」

このような形だ。

今から話す内容の概要を話し、次に具体的な説明をして、
最後にまとめる。

これが最も理解されやすい構成だ。

常にこの構成を意識しよう。

では、実際にマインドマップを書いていこう。

と、その前に、この無料オファーは絶対に手を抜けない。

しっかりと関連書籍などを読み、情報を補強しておこう。

今日は本を10冊読む。

10冊も読めば、その業界のトップ1%に必ず入ることが
できる(知識的には)。

10冊読むと言っても、全ての文字を読んでいると時間が
足りない。

目次をまず読み、必要な部分だけを読む事にしよう。

著者の自己紹介や無駄話を読む必要はない。

あくまで情報の補強なのだから、必要な部分だけ読めばいい。

1冊の本で本当に読むべきところは、せいぜい20～30
ページだろう。

10冊なら200～300ページだ。

つまり、本1冊読むのと同じぐらいの時間で10冊読む
ことができる。

3時間もあれば読み切れるだろう。

これで情報の補強は十分だ。

もちろん、ノートとペンも用意して気になる事は全てメモを取る。

それが終わったら、2時間休憩だ。

情報を少しでも寝かせておく。

2時間はなるべくリラックスして過ごそう。

シャワーを浴びたり、仮眠をとったり、音楽を聴いたり、なんでもいい。

...

2時間休んで気分もリフレッシュした。

さっき勉強した情報も整理されてきた。

10冊も本を読めば色々なアイデアが浮かぶものだ。

佐藤君のノートも数十ページびっしり埋まっている。

いよいよマインドマップを書く。

今回作るレポートは3つだ。

つまり、3種類のマインドマップを書く必要がある。

マインドマップはとりあえず気軽に書こう。

何度でも書き直せる。

何枚か書いていくうちにどんどん整理されていく。

とにかく手を動かし、書く事が重要だ。

音声を録音するときはこのマインドマップを見ながらしゃべる。

音声で伝えるべき事は全てマップ上にまとめよう。

マインドマップが書けたら今日はもう休もう。

今日は昨日、一昨日と違って、脳みそをかなり使った。

明日に疲れを残してはいけない。

「明日はどんな風にしゃべろうか？」

と、頭の中でシュミレーションしつつ寝る。

ただ寝るなんて時間の無駄だ。

【5日目終了】

6日目(残り54日):今日は雨だ。

どうも雨は苦手だ。

じめじめしてちょっと憂鬱だ。

しかし、今日は大事な無料オファーを作る日だ。

少し目を閉じてこれから作る無料オファーが大量にダウンロードされて、感謝のメールが大量に来ることを想像してみよう。

佐藤君がこれから作るものは最高のものだ。

世の中の人々が待ち望んでいる。

そう妄想しながらテンションを上げる。

昨日書いたマインドマップを見る。

なるほど。

改めて見ると少し気になるところがある。

さっそく修正だ。

しかし、このとき大幅に修正はしない。

あくまで微調整だ。

完璧を目指す必要は無い。

客観的な完璧を目指すとは泥沼にはまる。

100人が100人絶賛するものなんてこの世に存在しないのだ。

存在しないものを目指すより、昨日の自分を信用してやろう。

自分の行動・決断が信用できなくなってはもう終わりだ。

自分すら信じられない人間の言う事なんて誰も聞かない。

他人に信用してもらいたいならまずは自分で自分を信用する事だ。

マインドマップの微調整は10分で終わった。

これからマインドマップを見ながら音声を録る。

録音する為の機材は、ICレコーダーを用意すればいい。

ちなみに私の愛用しているICレコーダーは、RolandのR-09シリーズだ。

変に安いレコーダーはノイズが酷い。

音声なのに聴き辛いなんて、愚の骨頂だ。

何度でも聴けるよう、リラックスして聴けるよう、音質も配慮しよう。

録音する場所は当然、静かな場所がいい。

録音する前に、1度練習でしゃべってみる。

今は部屋に1人だ。

恥ずかしがることはない。

音声を聞いている人に話しかけるようにしゃべる。

今日中に3種類の音声を録らなければいけない。

少しの修正(音声の一部を切り取る)ぐらいならフリーソフトで行える。

少しのミスぐらいは気にしなくてもいい。

とにかく録音だ。

話す内容はマップ上にまとめてある。

準備はこれで万全だ。

今日は音声の録音に神経を使った。

それに、思ったよりも時間がかかってしまった。

録音した音声のタイトルとどうやって配るかを考えつつ寝よう。

明日は録音した音声を聞いてみて、修正が必要なら修正し、それから実際にどうやって配布していくか考えよう。

【6日目終了】

和佐大輔

PS.

今日は60日で情報起業だけです。

本当は25日にあるお知らせをしようと思っていたんですが、遅れそうです。

10月の中旬までには発表できると思います。

お楽しみに。