

ブランディングセミナー

～SNSやブログを効果的に使い集客&お客さんの信頼を獲得するための普遍の『型』とは？～

はじめに

- あとで資料を配るので大事なところだけメモしてもらえれば大丈夫です。
- わからないことは都度聞いてもらって大丈夫です（こちらも質問するようにします）。
- 最後に質疑応答を設ける予定なので、そこで聞くこともできます。

セミナーの流れ

- はじめに
 - ー今回のセミナーをやるに至った背景
 - ー今回のセミナーで得られるメリット
 - ー講師紹介etc...
- 第一章：
- 休憩（5分）
- 第二章：具体的な発信パターン&実例
- まとめ
- 今日からやって欲しい行動
- 質疑応答

今回のセミナーの開催に 至った背景

- 去年、集客に関する悩みを聞く中で出てきたのが・・・
- まず連絡先を交換できない、メルマガに登録してくれない
- アポは組めるけど肝心の商品が売れない
- なかなかビジネスの興味付ができない

今回のセミナーを受ける メリット

- どんな情報発信をすれば集客できて、商品が売れるのか？
本質と具体的な事例の両方が学べる
- どんなことを発信すればいいか、明確にイメージできる
から、発信する内容が迷わなくなる
- ネットから集客して成約を決めるために、今日から具体的に何をしていけば良いかわかる
- ネットだけでなく、電話や対面でも今日学んだことを使って、集客やセールスの確度を上げることができる（はず）

講師紹介

- 講師名：木下慶彦
- WEBからお客さんを集客する仕組みを作り、3年くらいやってきました。
- 自分が集客を担当したプロジェクトから約3年間で累計1億5000万円以上売り上げて来ました。

WEB集客の肝を一言で 言うと・・・

- 発信が上手な人（アカウント）の真似をすること
- ・ ・ ・ ただし、真似る上で前提となる『型』を学んでおくことが重要

第一章

①お客さんが商品購入に至るまでの
4段階の感情の流れを理解する

大前提

- 人は「感情」で商品を買う
- だから、商品売るには「購買心理」を学ぶ必要がある
- それを応用したのがコピーライティング＝お客様の感情を商品を買いたくなるように誘導する文章術

コピーライティングの参考書籍

- 現代広告の心理技術 101 (ダイレクト出版)



お客さんが商品を買うま での感情の4段階

- ①認知→②興味→③信頼→④確信
→購買（行動）
- ※常に同じ原理で私達は商品を買っている

お客さんが商品を買うまでの感情の4段階

- 認知：商品、もしくは商品を販売してる人や、会社の存在を知る
- 例）テレビCMで知る、雑誌で知る、口コミで知る
- 興味：商品に興味を持つ
- 「この商品良いなー」「かっこいい」「きれい」「美味しそう」「楽しそう」「面白そう」・・・
- =人は商品を買うことで、「感情」を手に入れたい

お客さんが商品を買うま での感情の4段階

- 信頼（好意）：
 - その商品や人、もしくは会社に好印象を抱く。好きになる。
 - （いくら興味があっても、その商品に対して不安やネガティブな印象があったら買わない）
 - ※この信頼を得るのが、ビジネスにおいて一番難しい
- 確信：
 - 「この商品が一番だ」「自分にはこの商品が絶対必用だ」
 - 「この商品を買えば、自分は間違いなく満足するだろう」
 - →この商品を買おうと決断する※商品は有料or無料含む

お客さんが商品を買うま での感情の4段階

- 悩みにダイレクトに訴求した商品（お金がない、時間がない、サラリーマンが嫌、将来が不安...etc）notエンタメ
- 単価が高い
- 個人が売る
- 一般的な認知度はない（むしろ、若干怪しいと思われる）
- ↑これらを踏まえた戦略を考えることが重要

お客さんが商品を買うま での感情の4段階

- 基本的に深い悩み（お金、人間関係、キャリア、健康）に訴求する商品は高額でも売れやすい
- 最終的に高単価の商品を販売する部分が、若干世間のインフルエンサーと戦略が異なるところ
- =広く浅くリーチするのではなく、少数に深くリーチすることを意識する
- 「ペルソナ」：実在する1人の人物をイメージして、その人に向けて発信する

第一章

②SNSで集客して商材が売れるまでの 流れ

私達が販売する商品の特 徴

- 悩みにダイレクトに訴求した商品（お金がない、時間がない、サラリーマンが嫌、将来が不安...etc）notエンタメ
- 単価が高い
- 個人が売る
- 一般的な認知度はない（むしろ、若干怪しいと思われる）

↑これらを踏まえた戦略を考えることが重要

私達が販売する商品の特 徴

- ※最終的に高単価の商品を販売する部分が、フォロワーうん万人のインフルエンサーと戦略が異なるところ
- = 「広く浅く」リーチするのではなく、「少数の深い悩みや欲望」にリーチすることを意識する

(「ペルソナ」：実在する1人の人物をイメージして、その人に向けて発信する)

4段階の感情の流れ (ビジネス商材版の「認知」)

- SNS上であなたのアカウントを知る
フォロワー、DM、リプライ、ツイート（リツイート）

4段階の感情の流れ (ビジネス商材版の「興味」)

- ・ 誰もが羨む理想の生活
- ・ ビジネスを通じて充実した人生を送れてる様子

→欲望を刺激する

4段階の感情の流れ

(ビジネス商材版の「興味」)

- つまらない生活、お金がない、自分に自信がない、欲しいものが手に入らない、好きなことができない、望む生活ができない、モテない、結婚できない、老後が不安…etc
- ↑このような悩みを抱えてる読者が思わず反応してしまう投稿をする
- 充実した生活、お金の不安から開放される、自信がつく、何でも好きなものが買える、いつでも趣味に没頭できる、海外を自由に飛び回れる、女に困らない、結婚できる、老後の心配がない…etc

4段階の感情の流れ (ビジネス商材版の「興味」)

- ある種「夢」を見させるのが仕事
- 「すげー！」 「楽しそう！」 「うらやましい！」
- ワクワクした感情を抱かせる
- もしくは逆に、不安や恐怖を煽る
- 「悔しい」 「このままじゃダメだ」 「将来が不安だ」 「人生を変えたい」

4段階の感情の流れ

(ビジネス商材版の「信頼」)

- 「共感」 = この人も以前は自分と同じような境遇だった、今の自分が思ってたことを代弁してくれてる
- 「尊敬」 = 自分と同じ、もしくは自分よりひどい状況からでもこの人は目標に向かって努力してる
- (これらを「ストーリー」で語れると良い)

4段階の感情の流れ (ビジネス商材版の「信頼」)

- 孫正義に「あなたも年商1000億起業を作れます」と言われても、現実感がない
- →自分と同じ立場の人だったり、同じ経験をしてる人でないと心を開かない

4 段階の感情の流れ (ビジネス商材版の「確信」)

- その他の商品や人ではなく、この商品、人、ノウハウが一番良いんだという確信
- 自己流ではなく正しいやり方を学ぶことの重要性の理解
- 正しい指導者から学ぶ重要性の理解
- 学ぶためにお金と時間を投資することの重要性の理解
- お金を払っても、必ずその分の価値がある（もとが取れる）という確信

第一章まとめ

- ①認知→②興味→③信頼（好意）→④確信→購買
- 反応が取れてない時は、このどれかが足りない
- 興味を引かないとそもそも読んでももらえない
- 信頼を得てないのに、あーしろこーしろとオファーや行動指示をしても聞いてくれない
- 興味と信頼（好意）を得て、はじめて言うことを聞いてくれる状況が作れる

第二章

① 3つの感情を発動させる 発信パターンとその具体例

前提①：Twitterメインで集客する方法をお伝えします

- Twitterの中にもpush（フォロー、DM、リプライ）と、pull（ツイート、プロフィール）がありますが、今回取り上げるのはpull（ツイート、プロフィール）の部分です。

前提①：Twitterメインで集客する方法をお伝えします

- フォローされたり、DMが送られてきた相手が「この人はどんな人なんだろう」と、あなたのアカウントを見に来た時に見栄えが良く見えるように、プロフィールやタイムラインに良いコンテンツを整えておく。

→同じ労力でフォローしたりDMを送っても、この2つを整えておくだけで反応率が全然変わってくる。

- ※メラビアンの法則はネット上でも当てはまる。

前提②：今回はターゲットをこちらで指定しています

● 今回のターゲット：

- ・ ビジネス未経験者（サラリーマン）
- ・ インターネットビジネスとか投資のこととか、ほとんどよくわからない＝あなたの方が知識も経験もある
- ・ 潜在的に会社への不満や将来への不安を抱えてる

（最近ビジネスに興味を持ったところでまだ詳しい情報は得ていない、興味はあるけど若干怪しいと疑ってる）

ビジネス系の属性を大きく分けると4パターンに分かれる

- ①ビジネス未経験者（潜在的に会社への不満や将来への不安を抱えてる、最近ビジネスに興味を持ったところでまだ詳しい情報は得ていない、興味はあるけど若干怪しいと疑ってる）
- ②ビジネス初心者（ビジネスにかなり興味がある、複数の情報発信者の発信をチェックしてる、情報収集は割と熱心にやってるがまだ具体的な行動はできてない、何をすれば良いのか&誰から学ぶべきか迷ってる）
- ③ビジネス中級者（教材やコンサルに申し込んだことがある、ビジネスをやった経験があるがまだ成果はほとんど出ていなくて悩んでる、既存の教材やコンサルに満足できなかった経験がある、そうした経験から有益な情報を探しつつ逆に行動が注意深くなってる）
- ④ビジネス上級者（すでに継続的に何かのビジネスに取り組んでて収益を発生させた経験がある、成果がある程度出てるが悩みも抱えてる、さらなる飛躍を目指してる）

ビジネス系の属性を大きく分けると4パターンに分かれる

- ②～④はビジネスの知識や経験値が高くないと難しい
- ライバルも多い
- ので、皆さんも最初は①に絞って発信していきましょう
- その上で、
 - 職業で絞る
 - 趣味で絞る
 - 悩みで絞る
- ↑彼らに対して「独自の理想の世界」を提示していく
- 極論「ビジネスをやると友だち増えるよ」「モテるよ」
- でも良い

3つの感情を発動させる 発信パターン

① 「興味」 段階の発信パターン

- 理想の世界の提示（憧れ、楽しそう、欲望を掻き立てる→自分もその理想の世界に行きたい！どうしたら行けるのか知りたい！）
- 現状の恐怖を煽る（このまま何も行動しなければ危ないですよ）
- 相手に与えられるメリット
- 世の中の流行（トレンド）に絡めた発信

理想の世界の提示



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリ...

1.5万 ツイート

フォロー

✦ 固定されたツイート



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月4日

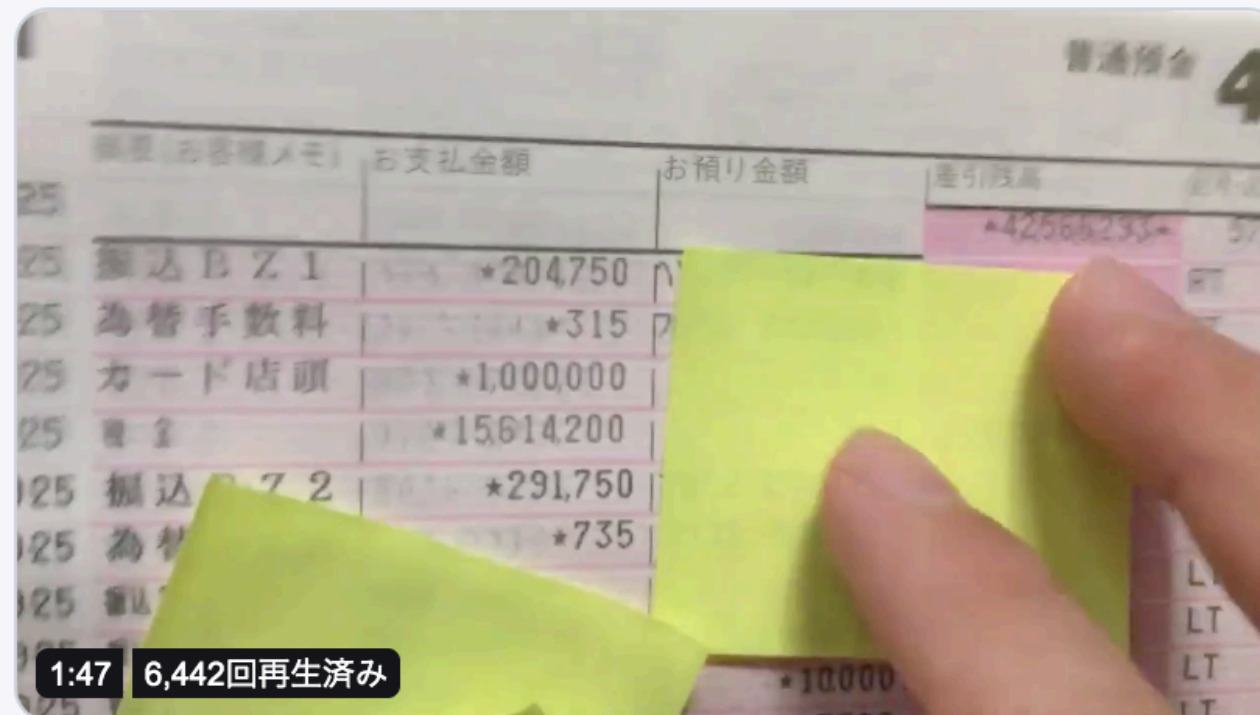
【24歳時点で、4256万6293円の通帳残高を公開】

初めまして、20代に一人で2億2602万円稼ぎセミリタイアしているヒロトです。

下記リンクから私のYouTubeで、20本ほど世界最高峰の成功法則を無料で公開しています。

経済的成功を手に入れた方は必ずご覧ください。

⇒ nethirotto.com/cs2/686/



2

4

23



理想の世界の提示 / 現状の恐怖を煽る



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月4日 ▾

億単位のお金を稼いで得た中で得た最も大きかったものは、

「自由」

だ。私は自由が一番欲しい。

何千億円稼ごうと、自由がないなら奴隷人生だ。

人生を謳歌するための自由がなければいけない。

~~~~~

逆にいえば、満足いく生活ができて自由ならそのほうがいい。

人生の本質を見失わないように

ツイート拝見しました👍  
とても稼いでいて羨ましいです...  
欲しいものなどは全部手に入れたみたいな感じですか？  
🤔

3時間

はい！そうです。

そもそもお金で買えるものに欲しいものなんてなかったですね。

ただお金があるだけで、自由が買えました。これは大きな買い物ですね。



18秒 ✓

💬 2

↺↻ 1

♡ 9





# 理想の世界の提示



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月7日 ▾  
「金持ち」

が素晴らしいとして、ニートのような

「時間持ち」

も同様に素晴らしいということに気づかねばならない。

金があっても時間がなくては不自由な人生で生きている感じがしない。

両方を持てるのがフリーエージェントという生き方なのではある。

自由に莫大に稼ぐ人生を送ろう。





# 理想の世界の提示



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月6日 ▾

多くの人は大抵、人生の捉え方を間違っている。

大事なのは若いときの時間。

歳を取るほど命の価値は下がる。

命の価値が高い現在にお金を投資し、

~~~

喜びや知識、経験を得て、生涯活用するのだ。

50代でセミリタイアして何ができる？

今日、今、セミリタイアするんだ。



相手に与えられるメリット



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月5日 ✓

ヒロトの提唱する稼ぎ方、ビジネスが世界トップクラスに異次元な理由

リスクなく、2億円稼ぐ方法

これ以上ないビジネスモデル

⚠ タメになったらイイネRTよろです



世の中の流行（トレンド）に絡めた発信



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月7日 ▾

みんなおれの歌声を聴きたいという顔してるので

ひげだん歌ったやつ

「君の運命の人は僕じゃないけど、僕の運命の人は君だ」

ま、あなたの人生の転機の人となれるような人間でありますので、是非ツイート学んでみてください。

私は走ってきます。



💬 5

🔄 2

❤️ 13



② 「信頼」 段階の発信パターン

- 問題を引き起こしている根本原因
- 問題の解決策の提示
- 解決策が正しいことの証明（実際の事例、客観的なデータ、自分や他人の実績、社会的証明）
- 間違った解決策の否定
- バンドワゴン効果（あなただけでなく、他の人も～）

② 「信頼」 段階の発信パターン

- 「あなた（読者）でも理想の世界を達成できる」と断言する理由
- 過去～現在までのマイストーリー
（苦しかった過去→人生を変えるために行動するも問題発生→諦めかける→メンターとの出会い→現実が好転し始める＝順調に理想の世界に近づいている感）
- 自分がこの活動をしている理由（理念、自分にとってのメリットと社会的意義の両方を言うのがベスト）

👁 問題の解決策の提示



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月7日 ▾
【若年セミリタイアする方法】

- 1 1日1時間くらいの労働で月20万円～の収益を生む
- 2 月のキャッシュアウトを20万円で人生を楽しめるマインドに進化する。
- 3 一応、1000万円のキャッシュを用意する

あとは好きに生きる。収入はその後伸ばせる。

若くて人生を楽しむ今、は逃すと二度と手に入らない。



👁 問題の解決策の提示



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア... · 2019年9月3日 ▾
アフィリエイトをなめるな。アフィリエイトに人生を注ぐ価値はあるのか？
プロ野球選手よりも上。

莫大な収入と莫大な自由

何よりも目指すべき生き方



👁 問題の解決策の提示/間違った解決策の否定



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月1日 ▾

せどり（物販）VS アフィリエイト

お金を稼ぐ副業に適しているのは？

ガラケーとスマホくらい、ビジネスモデル、スタート地点からレベルが違うのだ。両方しっかり理解した上で選択しないと損しかしない。



問題の解決策の提示/間違った解決策の否定



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月7日 ▾

【お金を稼ぐなら、プログラミングよりマーケティング】

お金を稼ぐために必要なことは、英語でも、就活でも、プログラミングでもなく、

マーケティングなのです。

~~~~~

マーケティングを学べば、ダイレクトに何億円でも稼ぐことが可能です。

努力の方向性を多く的人是間違えています。

と思うのですが、お金がとにかくほしくてプログラミングと英語を就活で使えるように勉強しているのですが、何億円も稼ぐにはどうしたらいいのですか？

4時間

中学生くらいの時に動画で見たのを覚えてます！

4時間

プログラミングをやめることじゃないですかね。マーケティングを学ぶことに切り替えることかと。

英語と就活を辞めることじゃないですかね。苦笑

全部マネーリテラシーの向上には何一つ繋がらないと思うのですが。

そもそもプログラミングやってるやつなんて山ほどいませんか？

マーケティングでしょう。金持ちになるなら。



1

12





## 👁 問題の解決策の提示



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月8日 ▾

あなたが実際に2億円稼ぐために必要なスキルを全て話します

- ・インフォビジネス
- ・アフィリエイト
- ・マーケティング
- ・マインドセット
- ・コピーライティング

これらを生涯かけて極めていくだけだ





# 👁️ 解決策が正しいことの証明



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月16日 ▾  
アフィリエイト・ゼロで教えている手法の一つで稼いだ金額を計算したら、2930万円くらいっぽい。

そんな可能性のある話をたった、3万円で知れる。

日付が古いが今でも通用する。

大事なことは

稼ぎにくい分野で戦わないこと。

~~~~~

稼ぎやすい分野を知ること。

~~~~~

支払い履歴						2010年08月支払報酬 (2010年07月獲得報酬)
業に応じた支払い状況を期間を指定して確認することができます。(全てのサイトを合算し						2010年07月支払報酬 (2010年06月獲得報酬)
を指定: 2012 年 1 月から 24ヶ月間						2010年06月支払報酬 (2010年05月獲得報酬)
る期間は2005年6月以降となります。						2010年05月支払報酬 (2010年04月獲得報酬)
1						2010年04月支払報酬 (2010年03月獲得報酬)
年月	状態	前月繰越額	成果確定金額	調整額	支払	2010年03月支払報酬 (2010年02月獲得報酬)
2013/02	支払	0	10,000	0		2010年02月支払報酬 (2010年01月獲得報酬)
2012/10	支払	0	55,000	0		2010年01月支払報酬 (2009年12月獲得報酬)
2012/09	支払	0	90,000	0		2009年12月支払報酬 (2009年11月獲得報酬)
2012/08	支払	0	10,000	0		合計
2012/07	支払	0	1,352,500	0		
2012/06	支払	0	540,000	0		
2012/05	支払	0	1,845,000	0		
2012/04	支払	0	1,815,000	0		
2012/03	支払	0	1,590,000	0		
2012/02	支払	0	750,000	0		
2012/01	支払	0	600,000	0		





## 👁 解決策が正しいことの証明



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイ... · 2018年11月20日 ✓  
クライアントからも報酬報告が。18万4787円だ。

彼は本当にネットビジネス初心者だったので毎月コンスタントに10万円以上報酬を作れているというのは本当に良かったと思う。

「楽々月収100万円！」

とかよりも圧倒的に現実的に確実に着実に収益が上がるのが大事だろ？

DMお待ちしております。

ヒロトコミュニティの月謝を振り込ませていただきました。

ファイナルの報酬は、この通りです。

11月度 確定報酬	: 185504
・ 振込手数料	: 756

-----

11月度 振込金額	: 184748
次月への繰越金	: 0

支払い済み... 20日振込済み





## 過去～現在までのマイストーリー



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月8日 ▾

私が2億円も稼げるようになった一つのきっかけの本がこれ。（どう見ても怪しくない？w）

このザラザラの本と近所のコンビニで偶然出会い、そこから死ぬほど稼げるようになった。

あなたとの出会いも、私のこの本との出会いのように衝撃的で、人生を成功する大きなきっかけにしたいと思う。





# 問題の解決策の提示/間違った解決策の否定



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月13日 ▾  
世界最高峰の成功哲学を伝授します

✗ 行動しない

▲ 行動する

◎死ぬほど学んだ上で行動する

友達の富豪が言った

【99%のインプットと、1%のアウトプット】

という成功真理





# 👁️ バンドワゴン効果（あなただけでなく、他の人も～）



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月9日 ▾  
【素敵な来訪者】

感動するDM頂いた。

- ・マインドセット
- ・人生哲学
- ・愛の深さ
- ・メンター
- ・経済的にも精神的にも

こういう方のために全力を尽くしてさらなる提供をしていき、成功の手助けになればと思う。

イイナと思ったら、イイネくださいませ。

そんなあなたも好き。

私は、今は未熟者ですが、ヒロトさんから学んで、いつか必ず経済的にも精神的にも成功して、ヒロトさんのように、世に愛を提供できる人物になります！

情報教材は、まずはベビーステップとして、アフィリエイト・ゼロから購入させて頂こうと考えております。

これからもヒロトさんのツイッター、YouTubeの配信を楽しみにしております。

それでは、失礼いたします。

午後9:40





# ③ 「確信」 段階の発信パターン

- 「仮想的（その他の発信者や商品）」の否定
- 理想を叶えるために正しいやり方（知識）を学ぶ重要性
- 理想を叶えるために正しい指導者から直接学ぶ重要性（会う理由付け）
- 理想を叶えるために時間とお金を投資する重要性
- 理想を叶えるために自分（もしくは自分の紹介する人）から学ぶべき理由
- 理想を叶えるための魅力的な提案（オファー）



## ● 「仮想的（その他の発信者や商品）」の否定



わっきー@年間利益**3.2億円**&映画上映してました 🎬 @wak... · 2月4日 ✓  
周りの年収1000万くらいの方が、年収1億円の人よりも忙しい人が多い。1億円の方は、本当に暇人が多い。ただ常に情報は集めていて、どうやったら新たな収益が生まれる仕組みを作れるか？を調べて、考えて、作っている。作る時は、1ヶ月くらい集中して一気に作る。後の11ヶ月は情報収集をしている。





# 理想を叶えるために正しいやり方（知識）を学ぶ重要性



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月7日 ▾  
【現金100万円とかいるか？】

- ・現金100万円
- ・月20万円稼げる知識

どちらが欲しい？  
後者を選ぶのが、金持ちになれる思考。

ヒロトは無一文になろうとも、富を生み続ける



💬 2



♡ 26





# 理想を叶えるために自分 (もしくは自分の紹介する人) から学ぶべき理由



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月18日 ▾

ヒロトが話してることは地味に凄すぎるという根拠

個人の収入を増やしてくれる商品、サービスはどのくらいあるだろうか？

ヒロトはダイレクトにあなたの生涯収入を増やす





# 理想を叶えるために自分 (もしくは自分の紹介する人) から学ぶべき理由



ヒロト ◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月5日 ▾  
私は、人と会わない。

成功者はセミナーをしたがるが、それは承認欲求を満たすためのエゴではない。

動画撮ったりこうしてツイートしたほうが多くの人の役に立てる。

私は人に会わず、  
在宅で、  
1人で、  
パソコンで、  
リスクほぼ0で、

20代で2億2602円稼いだというのが売りだ。

ヒロトさんのYouTubeの動画を沢山見てきました。とても参考になりました。それと同時に自分が知識がなく無駄な時間を過ごしていると強く思っていました。

ヒロトさん

あなたに会える機会はないでしょうか？今すぐでなくてもいいです。1日数時間でいいので僕に投資をして欲しいです。釣竿の持ち方釣竿の作り方から実際に魚をつる瞬間まで僕に教えて欲しいのです。社会貢献の1号として僕に時間の投資をして欲しいです。その一部始終をYouTubeに載せても大丈夫です。私は広報とPRの勉強をしており、実際にFMで番組をもってパーソナリティをしています。話には自信があるので御検討の方していただければ幸いですでしょうか？





# 理想を叶えるために正しい指導者から 直接学ぶ重要性（会う理由付け）



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月4日 ▾  
自分の失敗経験とかを大事にする人には衝撃だろう

己の経験ではなく、他人の経験から学ぶ重要性

”愚者は経験に学び、賢者は歴史に学ぶ” -オットー・フォン・ビスマルク





# 理想を叶えるために正しい指導者から 直接学ぶ重要性（会う理由付け）



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 2月4日 ▾  
自己流で稼げるのはセンスがある人だけ。

そして自己流で成功していた私も、師を持つことで収入はリアルに10倍になった。

最初からヒロトに教わっていたら。。。と思う。

自分の頭で考えるとか、捨てること。空っぽの脳でいくら考えても意味がない。

まずは思考するための材料を揃えないと。

~~~~~

て来たかっていうのが本当に知りたいです。
時は金なり。貴重な時間の中で本当に暇だなと感じる事が
あれば、ぜひ返答の程宜しくお願い致します。

長文で失礼します。

3分

まずやってることがめちゃくちゃだと思います。

師はいますか？

21分 ✓

自己流でやろうとしているところがセンスがないです。

21分 ✓

いません。

1



3



● 理想を叶えるために時間とお金を投資する重要性



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア... · 2019年9月28日 ✓
何も持たない人間は、相手に価値を与えるためにはお金を積むしかない。

私はメンターに会うためだけに60万円とか積んだ。

ヨーヨー世界一みたいな人と会ったりしたが。たしか1万円もらった。笑

彼はいきなり1万円差し出したことを今でも覚えている。笑

面白ければ会う、大事なのはやはり価値。

僕みたいに価値がない人は相手にされないとおもいますが、

F前7:28

こんにちは、いきなり人には会えないですよ苦笑

何もない人間はお金を積むしかありません。

相手にメリットを感じさせれる何かがないと、相手にしてくれるはずもありません。

午前10:08 ✓

合点です。それと、東京にいて合点です。成功者にDM送



👁️ 理想を叶えるための魅力的な提案（オファー）



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月9日 ▾
【2億2602万円稼いでセミリタイアするまでの全ての叡智を継承】

あなたが生涯にわたって稼ぎ続け、累計1億円を稼ぐために...

本気で人生を変えたいあなたのためだけの真剣なオファーです



👁 理想を叶えるための魅力的な提案（オファー）



ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日... · 1月8日 ▾

- ・「何故、あなたの収入は無限に上がり続けないのか？」
- ・「月収800万を越えるヒロトの動画マーケティングの最大の秘密」
- ・「究極の提供者になることにより人生全てで成幸をつかむ方法」
- ・「【究極の理解】人間関係、ビジネスの悩みを全て解決するほどのスキルを伝授」

⇒ nethirotto.com/cs2/661/

他の人が話さないことを話されており
有料のサービスだともっと凄い話を聞けるのは間違いない
と直感でも思ったし考えました。

たった1万円で参加できて
人生観が大きく変わりました。

1つ1つの動画や音声、コミュニティの投稿の価値は計り
知れませんでした。

さっそく行動の選択肢とその質が上がってきた実感があ
り、

他の人が決して教えてくれない
ことを出し惜しみなく、学び切れないほどこれでもかと提
供して下さる方が多いことに驚かされました。

あと、ヒロトコミュ継続します。

今回は、月謝3900円を送らせていただきました。確認よろしくお願い致します。

一万とは思えないほどの希少価値の高い情報、成功哲学、真理など新しい世界に触
れることができ、純粋に知的好奇心を刺激されておもしろかったです。

ありがとうございました。

ただ、現在の私の能力では完全な理解は難しいでしょう。

なので、人間的なレベルアップは必須だと感じました。

はじめまして、 です。
感謝を込めて、振込完了致しました。
これからどうぞ、よろしくお願い申し上げます。

はじめまして。

先日はマインドセットインストールプログラムのご紹介ありがとうございます。

本日、指定口座に11,111円を入金しました。
口座名義は  です。
よろしくお願いします。

無料でも質の高いyoutube動画からたくさんの気づきをもらえました。

ありがとうございました。

今回は、ヒロト・マインドセット・インストールプログラムを勉強させてもら
います。

それでは、よろしくお願い致します。

※4月12日振込済み



Twitterの長所と短所&短 所を補う方法

- Twitterは認知と興味を引くのには向いてるが、信頼を高めるのにはそこまで向いてない。
- なぜなら、Twitterは1ツイート140文字という文字数制限があるから。
- 「信頼」を得て「確信」を与えるには、ある程度の情報量が必要。
- だから、Twitter単独で発信するだけでなく、ブログ（note）や、YouTube、さらにそこから電話、対面等に誘導するのが有効
- そうすることで、より深く自分や商品について知ってもらえることができる

Twitterの長所と短所&短 所を補う方法

- プロフィール（フォロー）やツイート、DMで興味を引き、ブログや動画に誘導して信頼&確信を高める
- ただし、ブログやYouTubeはずっと更新し続けないといけないわけじゃない
- アクセス（認知）はSNSで広げればいいから
- 信用はブログとYouTubeみたいなイメージ
- 最初はプロフィール記事1つ、プロフィール動画1つあればOK

今回参考にしたアカウント

← ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア...
1.5万 ツイート



... 送信 フォロー

**ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長◆セミリタイア中◆日本有数の
凄い人**
@hirotinfo

20代に2億2602万円を1人で稼ぎ、セミリタイア中の31歳代表取締役社長。【日本有数の凄い人】です。あなたの収入を10万円～1億円増やすことをお約束します。アフィリエイトで1億542万円稼いだ人。関西学院大学経済学部卒。まずは固定ツイートを。気軽にDMどうぞ。リンクは最高峰のYouTube動画。

youtube.com/user/dhiasu1/ 2011年9月からTwitterを利用しています

今回参考にしたアカウント

- ヒロト◆20代で2億円を稼いだ社長(@hirotainfo)
- このアカウントの特徴：
 - ・私がネットビジネスを始めたきっかけを作った人
 - ・ビジネス初心者ターゲットにしてる点が真似しやすい
 - ・発信内容がそれほど高度じゃないので真似しやすい（具体的なノウハウではなく考え方がメイン）
 - ・発信がマス向けではなく、ニッチを狙ってる
 - ・Twitterがメインの集客媒体（YouTubeやブログなど、他のメディアで影響力があるわけじゃない）
 - ・Twitter以外の媒体（彼の場合はYouTube）をどう組み合わせて行けばいいかの参考にもなる

おまけ：「実績」に対する正しい考え方

- 「〇万円稼いだ」「資産〇円」
- ↑最終的にこれを言いたいけど、ここは最終地点。
- それ以前でも「実績」として提示できるものがある。

おまけ：「実績」に対する正しい考え方

- YouTubeに上げた動画の数
- 書いたブログの記事数
- 読んだ本の数
- ビジネスに投資してきた金額
- アポした数
- LINE交換した数
- ブログのPV数

おまけ：「実績」に対する正しい考え方

- どんな人と普段接しているか？
- 例) デヴィ夫人と知り合い→すごい
- 日常生活での変化
- 例) 喋るのが上手くなった、頭が良くなった、論理的に考えられるようになった、文章がスラスラ書けるようになった、お金の心配がなくなった、モテるようになった、すぐに人と仲良くなれるようになった、相手の気持ちが理解できるようになった
- ↑これらがあることで、少なくとも「この人は口だけじゃなくて、目標達成のために行動して来たんだな」ということが伝わる
- →信頼度&権威性（自分＞読者）

まとめ

第一章：僕が普段どんな戦略で 発信しているのか？

- お客さんが商品の購買に至るには、4つの感情の段階があった
- 認知→興味→信頼→確信→購入
- →興味を引くにはこういう発信が有効
- →信頼を得るにはこういう発信が有効
- →確信させるにはこういう発信が有効
- という「型」がある

第二章：具体的にどうやって集客すればいいのか？

- Twitterをメインに集客する場合の具体的な戦略
- 具体的にどんな内容の発信をすれば興味と信頼が得られるのか、発信のテンプレートと具体的な事例を見せながら解説していききました
- その他、Twitterの長所を活かし、短所を補うための、他のメディア（ブログやYouTube）の組み合わせ方も話した

今日からやってほしい行動

- 今回紹介した型（テンプレート）や実際のツイートを参考に、自分だったらどんな発信ができるか？
- 実際に各要素（興味、信頼、確信）ごとにまとめてみる→今日からそれをもとに発信していく

今日からやってほしい行動

- 直近の目標としては、
 - ・ メルマガリスト50件/月
 - ・ 問い合わせ10件/月は取れるようになってほしい。
- そうすれば、とりあえず10万～30万は安定して稼げるようになる。