

サラリーマンの大逆襲

なぜ、サラリーマンとして
頑張るだけでは稼げないのか？

No.1

Sales Writing
Magazine

目次

1 著作権について

1.はじめに

2.自己紹介

3.なぜ、一生懸命に働いても給料は増えないのか？

4.起業も投資もしなければ、お金も時間も自由にならない。

5.「自由で幸せな年収1千万円」と「不自由で不幸な年収1千万円」の違い

6.すぐに会社を辞めてはいけない理由

7.起業で絶対にやってはならない「致命的な3つの間違い」とは？

8.「お金儲けの話」を追いかけてはいけない理由

9.セールスライターという職業の選択があなたを強くする理由

10.セールスライターとは、どんな職業なのか？

11.セールスライターの働き方

12.セールスライターとして収入を得る方法

13.セールスライターは、いくら稼いでいるのか？

14.どうやって僕は、セールスライターを副業から始めたのか？

15.セールスライターとしてできる「具体的な仕事の内容」

16. 年収1000万円以上のセールスライターになる方法

17.終わりに

目次

内容

目次	1
著作権について	2
1. はじめに	3
2. 自己紹介	5
3. なぜ、一生懸命に働いても給料は増えないのか?	8
4. 起業も投資もしなければ、お金も時間も自由にならない。	13
5. 「自由で幸せな年収1千万円」と「不自由で不幸な年収1千万円」の違いとは?	18
6. すぐに会社を辞めてはいけない理由	20
7. 起業で絶対にやってはならない「致命的な3つの間違い」とは?	21
8. 「お金儲けの話」を追いかけてはいけない理由	25
9. セールスライターという職業の選択があなたを強くする理由	27
10. セールスライターとは、どんな職業なのか?	29
11. セールスライターの働き方	31
12. セールスライターとして収入を得る方法	32
13. セールスライターは一体、いくら稼いでいるのか?	34
14. どうやって僕は、セールスライターを副業から始めたのか?	39
15. セールスライターとしてできる「具体的な仕事の内容」	48
16. 年収1000万円以上のセールスライターになる方法	55
17. 終わりに	58
はじめの一步	59

■ 著者：HIRO

■ ウェブサイト：<http://worklifestyle.jp/>

■ メルマガ名：セールスライターの教科書

■ メールアドレス：marketingenjoy0518@worklifestyle.jp

著作権について

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は HIRO に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は一切の責任を負わないことをご了承願います。

また、このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポートに記載されている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を下記のページよりダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

1. はじめに

このレポートから何が得られるのか？

このレポートは「サラリーマンとして働きながらも、セールスライターとして会社の給料以外に月々30万円以上を稼ぐ方法」について書かれたものです。

このレポートは特に、

「今、サラリーマンとして働いている。毎日、一生懸命に働いて残業もしている。でも、その割には収入が伸びず、自分や自分の家族の将来に不安を持っている・・・」

という状況の人が、現状を大きく変えていくためのきっかけとなるものです。

このレポートを読み終える頃にはあなたは、

- なぜ、一生懸命に働いても給料は増えないのか？
- 起業も投資もしなければ、お金も時間も自由にならない
- 「自由で幸せな年収1千万円」と「不自由で不幸な年収1千万円」の違い
- すぐに会社を辞めてはいけない理由
- 起業で絶対にやってはならない「致命的な3つの間違い」
- 「お金儲けの話」を追いかけてはいけない理由
- セールスライターという職業の選択があなたを強くする理由
- セールスライターとはどんな職業なのか？
- セールスライターの働き方
- セールスライターとして収入を得る方法
- セールスライターは、いくら稼いでいるのか？

- どうやって僕は、副業からセールライターを始めたのか？（事例）
- セールライターとしてできる「具体的な仕事の内容」とは？
- 年収 1000 万円以上のセールライターになる方法

について理解することができます。

ただ、注意をしてください。このレポートの中には、楽しげな夢物語は語られていませんし、楽をして稼ぐための方法も一切書かれていません。そんなものは幻想です。

このレポートの中には、一切の綺麗ごとを排除した資本主義経済の中で、他人（会社）に年収が決められてしまっているサラリーマンが、逆に他人（会社）を活用して、自分自身で年収を決めるための方法が書かれています。

これまでの社会は、会社という枠の中で、安定的な日常が守られながら幸せになっていくというストーリーが当たり前でしたが、これからは違います。世界は変わりました。

例えば、世界に誇る技術力を持ったシャープが倒産寸前に追い込まれ、台湾の鴻海精密工業に助けを求めることになったり、あの東芝さえ 7000 億円を超える巨額の赤字を抱えるなど「なくなるはずがない」と思われた会社でさえも、一瞬にして存続が危ぶまれる状況になっています。

このような現象は個々の会社の経営問題というよりもむしろ、社内リソースが限られる会社という組織体では、あまりにも動きが遅く、しかも発想が内向きになりがちなため、市場・顧客に対して価値が生み出せなくなっていると見るべきです。

このレポートでは、そんな不確実な時代を生き抜くためのキャリアの選択肢として「**セールライターとしての生き方・働き方**」を提案します。

セールライターとしての知識・スキル・経験を身に付けることにより、あなたは時間にも場所にも、そして会社にも左右されずに稼げるだけでなく、多くの悩める会社・人を助けることができるようになるでしょう。そして、その結果として、お金持ちになれるだけでなく、多くの人々からの尊敬を集める「誇りある働き方・生き方」ができるようになるでしょう。

ぜひ、最後まで注意深く、自分の頭でも考えながら、そして何よりも楽しみながら読んでもらえたら嬉しく思います。

2. 自己紹介

はじめまして。僕の名前はHIROと言います。

僕は今、東京のインターネットマーケティング専門の会社で働くサラリーマンです。

日々、様々な会社の集客担当者に向けて、リスティング広告（クリック課金）を中心に、インターネットを中心とした集客活動の支援を行っています。

一方で、別の顔も持っています。セールスライターとして中小企業、個人事業主に向けてホームページを作成し、そのホームページを土台として、そこに複数のセールスライターを書く仕事もしています。

はじめに、あなたにお詫びがあります。HIRO というペンネームでの自己紹介になってしまったことをお許しく下さい。

本来であれば、堂々と実名であなたにメッセージを伝えていきたいところなのですが、僕もあなたと同じようにサラリーマンとして毎日、会社のために働いている立場です。でも、その一方で、セールスライターとしても活動しており、サラリーマン以上の報酬を得ています。

こうなると、どちらが本業なのか副業なのかが分かりません。でも、法律的には問題がないにもかかわらず、この日本においては、会社員が副業をすることに対する偏見や誤解がまだまだ根強くあることは事実です。ですので、会社・ビジネスパートナー・クライアントに迷惑をかけないためにも、僕はしばらくはHIROという名前で活動していこうと思っています。

また、そもそも僕がサラリーマンをやめてしまえば、堂々と実名を出してビジネスをやっているのですが、それをしてしまえば、僕があなたに一番伝えたいメッセージである「**サラリーマンをやりながらでも、セールスライターとして活動し、会社の給料以上に稼ぐことができる。そして、セールスライターとしての経験が会社の仕事にも生かされる**」ということが嘘になってしまうため、このスタイルでの活動を選択しました。

なぜ、僕はこのレポートを書こうと思ったのか？

なぜ、僕がこのレポートを書こうと思ったかという、ほとんどの人や会社は自分の商品・サービスについてはとても詳しいのですが、それを売ることについては、まったく知識・スキルがないことに気付いたからです。

つまり、どんなビジネスをやっても継続的に稼ぎ続けるためには絶対に不可欠な知識・スキルである「**セールスライティング**」と「**ダイレクトレスポンスマーケティング(DRM)**」の知識・スキルが決定的に不足しているのです。

これは、大企業であろうと中小企業であろうと、それから個人事業主であろうと変わりません。**ビジネスを継続・成長させるためには、商品・サービスのプロになること以上に、それを売ることのプロにならなければなりません。**

今、多くの企業では、売ることに関する知識・スキルが不足しているがために、会社で働く社員のかけがいのない情熱、時間、労力、そして、お金を浪費してしまっているという現実があります。

その結果、職場では業績不振によってリストラが行われたり、社員が過労で倒れたり、そして、社員同士が内向きになって、お互いの足を引っ張り合い出したりと悲しいことが起こっています。

もうこれ以上、このような現状を放置しておけません。この現状を変えていくためには、組織の力には頼りません。もっと個人の力を高める必要があります。

問題が起こってからでは手遅れです。だからといって、綺麗ごとや正論を言っているだけでも意味がありません。何事においても具体的な行動として、それを解決していかなければ現実には1ミリも変わることはないのですから。

そこで僕は、現在の仕事で得たセールスライターとしての知識と経験を最大限に生かすことで「**個人が会社や社会に頼らなくても、経済的に自立できるような知識とスキルを持つようになること**」を軸に、個人と会社の両方を元気にしていくための活動を始めることにしました。

情熱と志を持った個人がいて、その個人が強くならなければ、会社や社会が強くなるはずがありません。個々人に志がなく弱ければ、チームプレーといっても、それはただの烏合の衆になるだけです。これは僕の変わらぬ信念です。

セールライターという職業を選択することは、 「自由なお金と時間」を手に入れることに直結している。

では、どうすれば会社や社会に頼らなくても、経済的に自立できるようになるのでしょうか？

その答えは、セールライターになると決意して、セールライターとしてのキャリア（職業人生）を選択することにあります。これこそが、僕がこのレポートを書いた理由です。

世の中には数多くの資格・スキルがあります。しかし、どの資格・スキルも直接的に、自由なお金と時間に結びつくことはありません。

例えば、医者が高給取りの象徴のような職業ですがその分、激務から自由な時間を持つことはできませんし、医者になるまでには莫大なお金、労力、時間を投資しなければなりません。それから、英語のTOEICを受けて900点を取ったとしても、そのことが自由なお金と時間を約束してくれるわけではありません。

それに比べて、セールライティングの知識とスキルを身につけて、売れるセールライターを書くことができるようになれば、その結果は自由なお金と時間を手に入れることに直結します。しかも、セールライティングの知識とスキルを身につけるのに、特別な資格が必要になることはありません。それから、身につけた知識とスキルは時代と共に陳腐化することはありません。

なぜなら、セールライティングの本質は「普遍的な人間の感情を理解して、その感情に訴える文章を書くこと」にあるので、この世の中から「売ること」自体がなくならない限り、ずっと使える知識とスキルだからです。つまり、セールライターを目指すという選択は、情熱と意欲さえ持っていれば、誰でも挑戦することができるものなのです。

僕は、セールライティングの知識・スキル以に自由なお金と時間、投資対効果をもたらしてくれるものを知りません。

あなたもぜひ、「セールライターとしてのキャリア（職業人生）」を選択することで、会社内の下らない足の引っ張り合いや権力闘争なんかに惑わされることなく、あなたの情熱や志に従って、あなたの全能力を使って社会に貢献する働き方を実現して欲しいと願っています。そして、今よりもたくさん稼いで、もっと豊かになって欲しいと心から思っています。

3. なぜ、一生懸命に働いても給料は増えないのか？

最初から残酷なことを言うようですが、あなたがどんなに優秀で一生懸命に努力していたとしても、会社というシステムの中で働いているだけではこの先、あなたの給料は大きく増える見込みが薄いことに、あなたは気づいていますか？

一生懸命に働いても、給料が増えない理由は何か？

その理由は偉い学者の先生方に聞くまでもなく、仕事が減ってきているからです。仕事が減っている最大の原因は不景気なのではなく、日本市場が構造的に成熟しきってしまっているからです。

日本経済が右肩上がりの時とは違い、今は少子高齢化の影響で日本の国内市場はどんどん縮小してきてしまっています。その上、グローバル化とIT化の流れの影響で、日本国内の仕事は人件費の安い外国にどんどん流れていっています。そして、人間が行っていた仕事は機械やコンピューターに次々と置き換えられていっているのです。

このような影響から、あなたがどんなに働き者だとしても、あなたよりも10分の1のコストで働いてくれる人がいれば、仕事がそちらに行ってしまうのは当然の流れです。それから、あなたがどんなに長時間働いたとしても機械やコンピューターでもできる仕事であれば、あなたの仕事がそれらに置き換わることも自然の流れです。

この流れは、あなたがちょっとやそつとがんばったからといって覆されるものではありません。なぜなら、この流れは「一時的な景気の良し悪しの問題」ではなく「構造的な問題」だからです。つまり今は、サラリーマンとして稼ぎ続けることが最も難しい時代なのです。

あなたがどんなに優秀でも、**会社というシステム**の中で働いているだけでは、お金持ちになることはできません。

また、万が一、厳しい環境の中でもがんばって業績を上げ続け、社内政治にも気を配り、なんとか出世できたとしても、その地位は決して安泰というわけではありません。

あなたには、次々と現れるたくさんの若いライバル達との終わりのない競争が待っています。出世の先には、果てしない消耗戦が待っているのです。

それから、会社員としてのあなたの給料は単純にあなたの業績だけでは決まりません。

経営者が給料を決める時はまず、会社全体の業績を考えます。その次に事業体ごとの業績を考え、今後に見込める売上・利益から原価、販売費及び一般管理費、その他経費をすべて差し引きます。そして、最終的に他の社員とのバランスを考えながらあなたの給料を決定していくのです。

あなたは、まどろっこしいように思うかもしれませんがこのシステムが悪いわけではありません。なぜなら、会社はこのようにして、中長期的に会社を倒産させないように絶妙なバランスを保っているからです。会社が倒産してしまえば、あなたの給料もたちまちゼロになってしまいますから、このシステムが悪いと文句を言っても何も始まりません。

なぜ、必死に働けば働くほど、あなたは忙しくなるのか？

あなたは不思議に思ったことはないでしょうか？

なぜ、必死になって働けば働くほど、給料が増えるわけでもないのに、忙しくなるのか？

それには明確な理由があります。そして、この理由は、企業のオーナーであれば、隠しておきたいことであり、あなたに決して知られたくない秘密なのです。

そんなにたくさん働いているわけでもないのに、自由なお金も時間もある人たちとあなたとは、何が違うのでしょうか？成功した彼らは人の何倍も努力して、働いたのでしょうか？彼らに元々、たくさんの経営資源があったのでしょうか？彼らは他の人よりも運が良かったのでしょうか？いいえ、決してそうではありません。

彼らはビジネスから自由になったのです。ビジネスから自由になった彼らは、あなたが知らない「ビジネスの秘密」を知っていたのです。

これからあなたに話す秘密は、あなたの人生を大きく変えるほどのインパクトがあると確信しています。これは「ビジネスの成長理論」と呼ばれ、ビジネスから自由になる起業家の多くは、この理論を意識的に、もしくは無意識的に活用しているのです。

その秘密を一言で言うと、ビジネスも人間と同じように成長するということです。あなたもご存知のように、人間の成長には幼児期、少年期、青年期、そして成人期という段階があります。それと同様に、ビジネスにも4つの成長ステージが存在するのです。

あなたが儲からないけど常に忙しいけど理由は、ビジネスの4つの成長段階における「4つの役割」を全く理解していないからです。

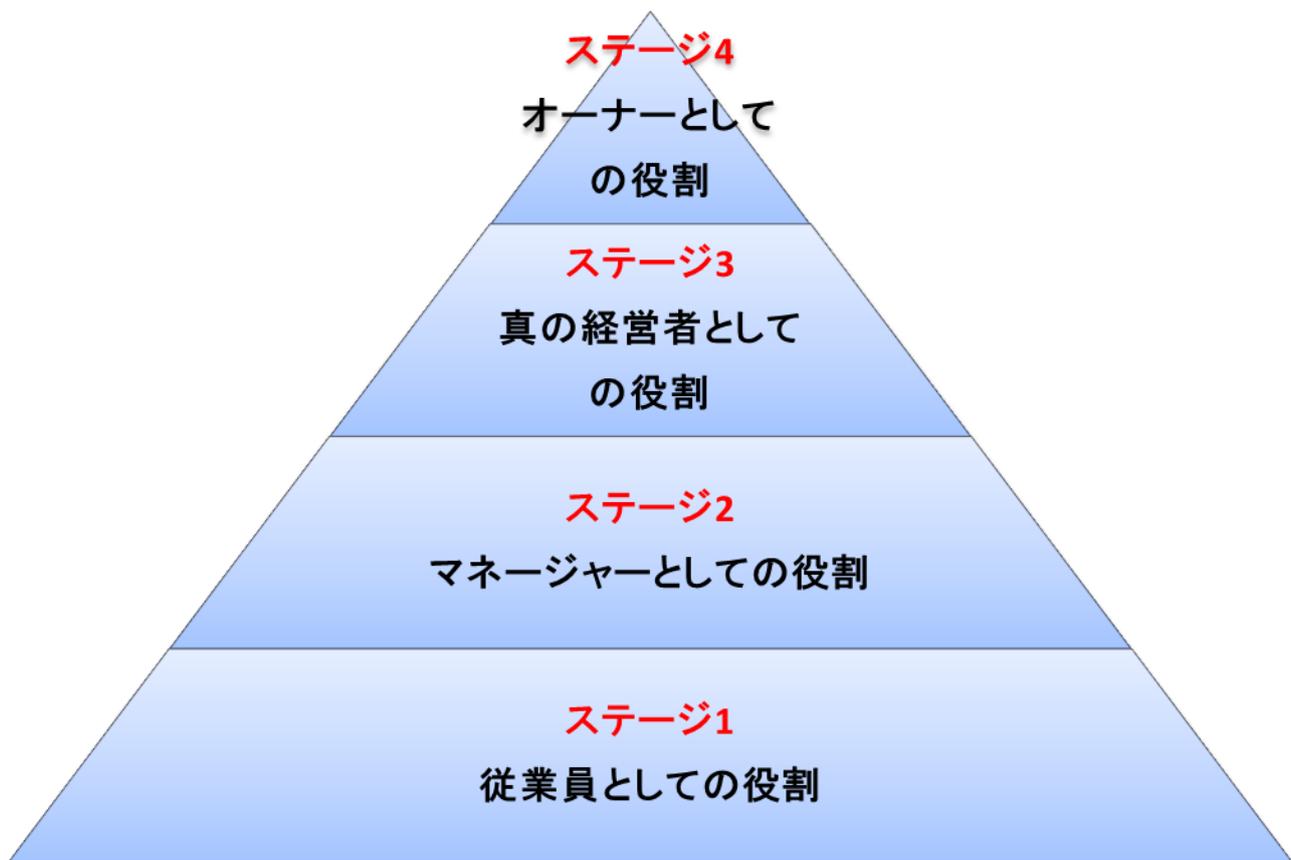
4つの成長ステージを理解することで、 ビジネスから自由になれる。

ビジネス成長における4つのステージと「4つの役割」とは、

- ステージ1：従業員としての役割、
- ステージ2：マネージャーとしての役割、
- ステージ3：真の経営者としての役割、
- ステージ4：オーナーとしての役割

です。

各ステージには特有の壁が存在します。そして、それを乗り越えなければ、あなたはいつまで経ってもビジネスから自由になることはできません。



【ステージ1：従業員としての役割】

この段階は春夏秋冬でいえば、冬の時期にあたります。ビジネスを始めて間もない頃、あなたの役割は従業員です。あなたが独立起業して、1人社長になったとしても、社内で新規事業担当者になったとしても同じです。従業員の役割を持つあなたは、すべての日常業務を自分自身でこなさなければなりません。広告は自分で作成し、顧客から注文が入ると自分で受ける。あなたがコンサルタントなら、自分自身で業務をこなさなければなりません。

従業員としての役割をこなしている時期は、毎日忙しい割に収入もそれほど高くなく、自由な時間や家族と過ごす時間も少ないということが特徴です。しかし、残念なことに、多くの事業家は、一生このステージから脱却することができません。万が一、あなたが事故や病気で倒れたら事業はストップして、会社はすぐに倒産し、家族は路頭に迷ってしまいます。

【ステージ2：マネージャーとしての役割】

この段階は春夏秋冬でいえば、春の時期にあたります。顧客も増えて、ある程度の実績も積み上がっています。このステージでは、あなたは従業員からマネージャーに役割を変更する必要があります。マーケティングの仕組み、それから仕事を処理するための体制を整え、効率的なシステムを動かし始めなければなりません。管理者として、予定通りに仕事を終わらせるための手順を策定し、注文の受付や商品の発送、請求書の処理が滞りなく行われる仕組みを作ることが必要です。

この仕組みを作り上げなければ、いくら人を増やしても混乱に陥るだけです。あなたにとって、この時期が一番きつい時期かもしれません。なぜなら、あなたは従業員としての役割とマネージャーとしての役割の両方をこなさなければならないからです。しかし、あなたがビジネスから自由になるためには、このステージは必ず通過する必要があります。このステージは、子供の成長に例えるとまだ少年のような状態で、とても将来の安心を得られるような状況ではありません。

【ステージ3：真の経営者としての役割】

この段階は春夏秋冬でいえば、夏の時期にあたります。この段階は高度成長段階と呼ばれ、会社の売り上げはさらに大きくなります。組織の人数も増えて、混沌とした状況になってくることが特徴です。ここで、あなたの役割はまた大きく変わり、いよいよ真の経営者としての役割を持つこととなります。以前のようにわずかな従業員と直接顔を合わせて、自分の考えを理解してもらうことは不可能になっています。そこで、会社の価値観や将来のビジョンを伝達していく必要が出てきます。

このステージがうまくいくと、あなたがいなくてもビジネスが成長するようになってきて、あなたは時間的自由も経済的自由も手に入れることができるようになります。万が一、あなたが事故や病気になっても、会社は利益を生み続けます。しかし、ここまでたどり着ける経営者はほとんどいません。

【ステージ4：オーナーとしての役割】

この段階は春夏秋冬でいえば、秋の時期に当たります。収穫の時期です。この時期になるとあなたはオーナーとしての役割を担います。あなたは会社を一つの商品、つまり資産として捉える最終段階に来ています。あなたは最大株主として、自分の所有する事業の価値に対して、自問自答する必要があります。

一生、ビジネスの奴隷でいたいですか？

いかがでしょうか？

事業を安定的に成長させて、ビジネスから本当の意味での安心を手に入れるには、それぞれのステージであなたの役割を大きく変えていく必要があるということが分かってもらえたと思います。そして、それぞれのステージに必要な知識やスキルも大きく異なるということが理解できたと思います。

残念なことですが、日本人のほとんどは、ステージ1にある従業員の役割をずっと続けています。

それこそが、あなたが自由になれない原因だと知らずに……。そして、良くてステージ2のマネージャーの仕事中途半端にこなしている状況なのです。そんなことをしては、本当の時間的自由も経済的自由も手に入れられるはずもありません。

しかし、これはあなたが悪いわけではありません。

実際、このようなビジネス構築の理論は、どんなビジネススクールでも聞いたことがないですし、世の中のほとんどのビジネスパーソンが理解していないことなのです。当然、学校でもこんな話は教えてくれなかったですし、もしかしたら一部の利権者達は、私たちがずっと奴隷であることを望んでいるのかもしれませんが。

悔しいことに、日本人の多くが、このようなビジネス構築に関する知識がないために、働いても働いても安心を手に入れられません。家族や友人と過ごす大切な時間を増やすことができず、病気や事故で一瞬にして、大切な家族を地獄に落とすことになってしまうのです。

4. 起業も投資もしなければ、お金も時間も自由にならない。

一生懸命に働くことは尊いことです。働くことは美德です。でも、はっきり言っておきたいと思います。

ただ一生懸命に働いているだけでは決して、あなたは自由なお金も時間も手に入れることはできません。なぜなら今、あなたはサラリーマンとして働いているのなら、あなたは自分のビジネスのためではなく、他の誰かのビジネスのために働いているからです。

一般的な会社の社長を考えてみてください。彼はお金持ちです。彼自身もちろん、一生懸命になって働いています。しかし、普通のサラリーマンと社長とでは、決定的な「違い」があります。

その「違い」とは、自分のために働いてくれる人やシステムを持っているかいないかです。

社長は会社・従業員という彼をお金持ちにするためのシステムを持っています。たくさんの人間が彼をお金持ちにするために働いているのです。つまり、社長でもあり、従業員でもある彼をお金持ちにするための応援団をつくっているのです。サラリーマンには当然、そんなものはありません。

さて、あなたはこの先、そんなシステムの中でずっと働き続けたいと思いますか？

- ・ 毎日、満員電車で揺られて通勤・・・。
- ・ 平日の残業、土日の出勤も当たり前・・・。
- ・ 無能な上司や部下の顔色をうかがいながら仕事をする毎日・・・。
- ・ 口がうまく、声がかたく、利益誘導が上手い人が目立って出世していく・・・。
- ・ 真面目に仕事をしている人は、小利口な人に使われて損をする・・・。
- ・ 毎月の給料だけでは、家族を養っていくのにギリギリだ・・・。
- ・ いつしか夢や志を忘れ、社内政治に明け暮れるようになる・・・。

そんな不安や不満を感じながら、この先も変わらずに同じシステムの中で働き続けたいと思いますか？

僕の人生の主役は僕自身であるように、あなたの人生の主役はあなた自身です。自分自身の人生をいかに送るかを決定し、実行し、うまく送れているかを監視していくこと責任は他の誰でもなく、あなたにあるのです。

あなたが自分自身の人生の主役にならなければ、あなたの人生は他の誰かによって管理さ

れ、コントロールされてしまいます。他の誰が決めた「あなたはこう生きるのがよい」という人生を、歩まされることになってしまいます。もっと具体的にいえば、他の誰かによって人生を管理され、時間の切り売りで報酬をもらい、その他大勢の1人として消費され、消耗し、命をすり減らしていくことになります。

僕はそんなふう生きるのが嫌でした。

サラリーマンとしての働き方や収入の限界も分かっていましたが、僕自身には明確な人生目標、収入目標がありました。

そこで、僕は「**会社に勤めながらもセールスライターになる**」というキャリアを選択しました。つまり、他人のビジネスのために働くだけでなく、自分のビジネスのためにも働くことを決めたのです。

その結果、会社の給料以外に毎月30万円以上の収入を確保することができ、今では会社にも貢献しながら自由なスタイルで仕事ができるようになりました。

僕にとって、セールスライターになって何よりも良かったことは、上司や会社の意向に対する恐れがなくなったことです。組織で働いているとどうしても自分自身の身の安全を優先して、全体の意見に流されてしまうことがあります。

そうすると、本当は会社のためになるような思い切った提案を持っていたとしても、それを実行することに躊躇してしまうようになってしまいます。そして、その状態が続いてしまうと、いつしか成果を上げるために仕事をするではなく、なるべく失敗をしないように給料をもらうためだけに会社に来るようになってしまいます。

僕はこのようになっていく人をたくさん見てきました。というか今の時代、全体の意見に流されずに自分自身の仕事を全うできるほど強い人は数少ないと思います。僕はそんなふう働くことは絶対に嫌でした。

このような会社特有のメカニズムが働いた結果として、上司や会社の顔色をうかがい、給料をもらうためだけに会社に来るような人が増えたら一体、何が起こるのでしょうか？

それは、数々のプロジェクトの失敗です。

以前、NHKで放送していた「プロジェクトX」ではないですが、会社は大小数々のプロジェクトで成り立っています。ひとりひとりの社員が思い切った提案や行動ができなくなってし

会社は、

無数のプロジェクト

の集合体

まえば当然、それらのプロジェクトは失敗に終わってしまいます。

僕はこれまでにセールスライター、産業カウンセラー、そして1人のビジネスパーソンとして、このような現場を数多く見てきました。そして、その度に、

「ひとりひとりはとても優秀なのに、彼らの意欲や能力を活かす術がないために現場が混乱してしまっている・・・」

と感じてきました。

そこで、僕はセールスライターになって、ささやかながら「数々のプロジェクトを成功させるための支援」を行うことを決意しました。

しかし、僕1人の力だけでは限りがあります。

そこで、もう一つ僕が決めたことはサラリーマンとして会社を支援することだけではなく、組織で働くひとりひとりを支援することです。

この現状は綺麗ごとを言っているだけでは決して変わりません。この現状を変えるためには「強いエネルギー」と「具体的な方法論」が必要なのです。

このことが、僕がこのレポートを書いた一番の理由であり、最も強い動機なのです。

僕はあなたに、どんな揺さぶりにも崩れない「情熱」と「スキル」、そして、「売る力」を武器として本業、副業を問わず、数々のプロジェクトの成功請負人になって欲しいと願っています。

そうなるためには「セールスライターとしてのキャリアを選択すること」が不可欠であり、最短・最速の道なのです。これこそが、僕がこのレポートで一番、あなたに伝えたいことなのです。

あなたは、どのように生きるのかを自分自身で決めることができます。自分で決めた人生を生きているかどうか、自分自身で分析し、評価することができます。そして、軌道修正が必要であれば、自ら軌道修正を行い、自分自身に指示することができます。

あなたの理想は、あなたにしか分かりません。あなた以外の方が、あなたが理想に正しく向かっているのかわからないかを判断することはできません。もし、あなたが会社や他人に対して、不満や批判で頭が一杯になっているだけで、何ひとつ具体的な行動ができていないよ

うであれば今こそ、自分自身のコントロールのやり方を変える時です。

自分の運命は自分でコントロールできる！

誰だって、退屈で達成感のない、何の意味も見いだせないような仕事などしたくはありません。誰だって、最初から失敗することが分かっている、限界が見えているような事業なんて起こしたくないでしょう。そして、誰だって、何の興味も持てない、何も得るものがない仕事や学校に通いたくありません。

しかし、ほとんどの人が不満だらけの窮屈な日々を受け入れ、ほどほどに仕事をして、まずまずの収入を得て、そこそこに暮らしています。そして、それが当たり前で普通なことなのだと信じています。

「会社とはこういうものだ。仕方がない・・・」

「社会とはこういうものだ。仕方がない・・・」

会社とは、こういうものだ。

本当に？

心のスイッチをオフにして、うつむいて、運命が与えた未来に束縛されるように生きています。

人は、その人が信じている範囲の「努力」で努力し、その人の信じている「働き方」で働き、その人の信じている「責任」で責任を果たします。そして、人はすべての努力、働き方、責任が、自分のキャリア（職業人生）の成功や将来の良い結果をもたらすことに漠然と希望を抱いて生きています。

しかし、そんな漠然とした希望が叶うことは約束されていません。それはそうなるかもしれませんが、そうならないかもしれません。多くの人は、そんな運命任せで生きているのです。

でも、人間にはもともと、自らの手で運命をコントロールし、未来を切り開く力が備わっています。自分自身がどう生きたいか、どのように働きたいか、いくら報酬を得たいか、誰と一緒にいたいか、どこに住みたいかということは、自分自身で選択することができるのです。

それは信仰や神がかかったようなパワーとは何の関係がありません。それは、あなた自身が人生の中で手にする力や機会、要素をどのように認識し、利用し、または利用され、それらをどのように判断し、行動するかにかかっているのです。

今、あなたの目の前には、「セールスライターとしてのキャリア（職業人生）」の可能性が提示されています。

それを活かすか、または無視するかもまた、あなた自身で選択することができるのです。

全てはあなた次第です。

5. 「自由で幸せな年収1千万円」と「不自由で不幸な年収1千万円」の違いとは？

年収1千万円。

これは、サラリーマンをやっている人であれば、まずは一番はじめにクリアしたい目標だと思います。

しかし、死ぬほど一生懸命になって働いて、年収1千万円を突破しても不幸になる人がたくさんいるという現実があることをあなたは知っていましたか？

年収1千万円を手にしても不幸になってしまう原因は、間違った年収1千万円を目指してしまったせいです。

外から見れば同じ年収1千万円。でも実は、世の中には「自由で幸せな年収1千万円」と「不自由で不幸な年収1千万円」があることをあなたは知っていますか？

この2つの年収1千万円には、たくさんの違いありますが、大きく分けるとこのような「3つの違い」があります。

	自由で幸せな年収1千万円	不自由で不幸な年収1千万円
時間の使い方	自分の働く時間は自分で決めることができる。基本的に残業はしないで、集中して仕事を仕上げる。	自分で時間をコントロールできない。顧客や会社の奴隷状態で馬車馬のように働く。
得られる収入の質	自分のセールスライティング力（商品・サービスを売るためのセールスレターを書く力）が収入の源泉なので、本業でも副業でも稼ぐことができる。	経営者や会社に与えられた責任と役割による収入なので、経営者や会社の意向次第で収入が変わってしまうリスクがある。基本的には、あなたの能力は会社の中でしか通用しない。
仕事	自分の得意な仕事にフォーカスできている。	すべての仕事を行っている。働いても、働いても仕事が降ってくる。

「自由で幸せな年収 1 千万円」にはあって「不自由で不幸な年収 1 千万円」にないものがあります。

それは、「自分の収入と時間を自由にコントロールする力」です。

例えば、「自由で幸せな年収 1 千万円」の人の収入源は 1 つではありません。望めば、副業からでも収益が得られるので、万が一、会社の業績が悪くなったとしても自力で収入を立て直すことができます。

それから、自分の得意な仕事に集中できるので、仕事の成果や質が上がって、さらに稼ぐことができるようになります。

一方で、「不自由で不幸な年収 1 千万円」の人の収入源は、自分の勤める会社 1 つです。

時間と給料の生殺与奪権は会社が握っています。それから、たくさんの雑多な仕事をしなければならないので、成果が上がっていたとしても、その経験から自分の強みが築けません。

もし今、あなたが年収 1 千万円に到達していないのなら、それはチャンスです。なぜなら、「自由で幸せな年収 1 千万円」に方向転換することが可能だからです。

「不自由で不幸な年収 1 千万円」に到達した後には方向転換することは不可能ではありませんが、それは非常に困難な作業が伴います。

あなたは、「自由で幸せな年収 1 千万円」と「不自由で不幸な年収 1 千万円」のどちらを目指しますか？

もし、あなたが「自由で幸せな年収 1 千万円」を本気で選択したいと思うのなら、「セールスライターとしてのキャリア（職業人生）」を選択することが不可欠です。

年収 1 千万円を目指すのであれば、

お金と時間をコントロールできる

自由で幸せな年収 1 千万円を目指そう。

6. すぐに会社を辞めてはいけない理由

でも、たとえ、あなたが今のサラリーマンとしての働き方に不安や不満があったとしても、すぐに会社を辞めてはいけません。

なぜなら、サラリーマンとしての働き方に不安や不満があり、会社を飛び出したとしても現実はそれほど甘いものではないからです。

例えば、あなたが多少の失敗をしても、体調不良で会社を休んだとしても、仕事を続けることができているのは会社という組織の力、そして信用の力を借りているからです。起業をしてしまえば、すべてを自分で言い、すべての責任は自分自身で負わなければなりません。

だから、現状に不満があったとしても、すぐに会社を辞めてはいけません。

では、どうすればいいのか？

労働者として働きながら、経営者の価値観と考え方を持つトレーニングを行うのです。つまり、会社を自分自身が経験を積む場として、徹底的に活用するのです。

具体的には本業、そしてセールスライターとしての副業に真剣に取り組む必要があります。そして、本業での経験を副業に活かし、逆に、副業での経験を本業に活かして、本業と副業との間で相乗効果を生み出すことを目的に仕事をするのです。

何度も繰り返しになりますが、今の状況に不満があるからといって、すぐに起業をするのはとても危険です。

経営者の価値観と考え方

を培う場として、会社を徹底的に活用しよう！

7. 起業で絶対にやってはならない「致命的な 3 つの間違い」とは？

あなたは、起業して成功するために、絶対にやってはならない「致命的な 3 つの間違い」があることを知っていますか？もし、あなたが将来的に起業したいと思っているのなら、この 3 つは、あなたの人生を左右するぐらい重要なことなので、いつ何時も忘れることがないように、メモをしておくようにしましょう。

1 つ目は、「お客さんを集める方法を知らずに起業すること」です。

例えば、あなたがどんなに腕の立つセールスライターだったとしても、お客さんを連れてくることができなければ、ビジネスは成り立ちません。そもそも、自分のお客さんすら集められないのに、他人の集客なんか手伝うことはできません。

2 つ目は、「どんなお客さんを集めるかを決めずに起業すること」です。

個人を相手にするのと企業を相手にするのでは、明らかに違います。例えば、企業にとって 10 万円は安いと感じますが、個人にとって 10 万円を払うことはとても高いと感じます。

企業と個人では、どちらがセールスライターを雇いやすいでしょうか？

答えは明白ですよ。個人よりも企業の方がセールスライターにお金を払いやすいのです。

3 つ目は、「お客さんがいないのに、会社を辞めてしまうこと」です。

なぜ、お客さんがいないまま、会社を辞めてはいけないかというと、「今の会社で評価されるためのマインド・スキル」と「起業後に成功するために必要なマインド・スキル」とは、全くの別物だからです。会社員と起業家では、要求されるマインド・スキルは全くの別次元のものです。

会社員であれば、仕事のある一部分に秀でていれば、それなりに評価されるかもしれませんが、起業家は違います。起業家は事業全体を考えて、自らコントロールしなければなりません。

起業で絶対にやってはならない「致命的な3つの間違い」

1. お客さんを集める方法を知らずに起業すること
2. どんなお客さんを集めるかを決めずに起業すること
3. お客さんがいないのに、会社を辞めてしまうこと

起業して成功することは実は、それほど難しいことではありません。しかし、成功するためには、事前に経験し、身につけておかなければならないことがあるのです。それこそが、「お客さんを集めること」です。

「お客さんを集める」という経験は、セールスライターとしてのキャリア（職業人生）を選択し、ある程度の知識と経験を積み重ねることによって、獲得することができます。だからこそ、できるだけ早いうちに、会社に居ながらも、セールスライターとしての経験を意識的に積んでいく必要があるのです。

僕はあなたにはセールスライターとして成功を収めて欲しいと思っています。それと同時に、あなたの勤める会社にとっても必要不可欠な人材となり、労働者としての成功も収めて欲しいのです。

セールスライターとしての力量を身につけたあなたは、労働者としても起業家としても、どこでもやっていけるようになるでしょう。

でも、もし、セールスライターとしての力を身につけたあなたが、会社を離れてしまっただけは会社の損失です。

これは余計なお世話かもしれませんが、あなたが必死で身につけたセールスライターとしての力はあなた自身を充実させると同時に、あなたの所属する会社・職場を救うことにも使って欲しいのです。

僕はあなたの個人的成功に真剣です。でも、それと同じくらい、会社と社会にも良くなって欲しいと思っています。なぜなら、究極的にはビジネスとは、社会の中に生きるひとりひとりの顧客との関係性の中で培われるものなので、あなたの力が会社と社会で活かされれば、果として、あなた自身も豊かにすることができるからです。

社会全体からひとつひとつの仕事を見れば、あなたが独立していようが会社員でいようが、本質的には違いはないものです。

会社員という立場で働いていても仕事ができ、十分に自律できている人はいますし、独立している人でも仕事ができずに、しょっちゅう周囲に依存している

最も大事なことは、「どんな仕事ができるか」であって、労働者、起業家などの働き方のスタイルではない。

人もいます。つまり、本質的には、自分ができる仕事の中身こそが最も重要なのであり、働き方や雇用形態は、二の次なのです。

成功の方程式が変わった。

大卒で一流企業に就職すること。

これまでの日本社会では、長くこれが成功のロールモデルになってきました。しかし、現実を見れば、そのモデルも徐々に崩れ去ってきていることが分かります。

今の時代、いつリストラされるか分かりませんし、減俸や減給になったりすることも珍しくありません。また、昔は60歳が仕事の一つの区切りでしたが、今は70歳まで働き続けることを奨励するような雰囲気にもなっています。

学校を卒業してから40年~50年近く働いていれば、いろいろなことが起こります。仕事も生活もずっと安定というわけにはいきません。そんな社会の荒波の中で生き抜き、毎日の生活の糧を稼ぎながら、素晴らしい仕事を成し遂げていくには最低限、自分の身は自分で守れるような「戦う自分」を創り上げる必要があります。

そのための具体的な方法として、僕があなたに提案したいことこそが「セールスライターとしてのキャリア（職業人生）を選択すること」なのです。

今、あなたが労働者として働いていたとしても「働く価値観を変えること」、そして「セールスライティングの知識とスキルを身につけること」、この2つを意識的に行うだけで、あなたの働き方と収入は大きく変わっていきます。

では、どのような価値観で働くことが良いのでしょうか？

それは、「自分は自分自身の経営者である」という価値観を持って働くことです。

毎日生懸命になって頑張っていれば、いつか誰かが自分に注目して、上に引き上げてくれるなんて、淡い期待を持ってはいけません。

会社を辞めてはいけません。会社とWin-Win関係を築きながら、会社を利用するぐらいのしたたかさを持つ「戦う自分」を創り上げましょう。

自分自身のかけがえのない人生を決して、他者に委ねてはいけません。自分自身の足で立つのです。自分で手綱を握るのです。自分で考え、行動していかない限り、人生の主導権を握ることはできません。

何かを待っているだけの人には、チャンスは永遠に訪れることはありません。チャンスを掴むためには、自ら行動し続ける必要があるのです。

そのために会社の看板や資金を活用して、会社は自らを磨く場、大きなプロジェクトに挑戦する場として位置付ければいいのです。会社や他人に自分自身を自由に使わせてはいけません。むしろ、会社とWin-Winの関係を築きながら、会社や他人を活用するぐらいのしたたかさを持ちましょう。

人間は2種類に分かれます。それは「巻き込む人」と「巻き込まれる人」です。

「巻き込む人」としての意識と行動、そしてそれを裏付けるだけの知識とスキルを身につければ、あなたはどこでもやっていける「最高の人材」になることができます。その武器となる知識とスキルこそが、セールスライティング・スキルなのです。

8. 「お金儲けの話」を追いかけてはいけない理由

残念ながら、これから僕がお話することの中には「金儲けの話」はありません。

これから僕があなたにお話することは「ビジネス」と「キャリア」の話です。

「金儲け」はギャンブルと同じです。稼げたとしても一時的なものであり、あなたには何も残りません。一方で「ビジネス」と「キャリア」は継続的なものです。稼ぎながら、そこで得た経験はあなたの中に確実に蓄積していきます。

もし、あなたが世間でよく見るこんなキャッチフレーズのようなものを求めているのなら、残念ながら、それは僕の話の中にはありません。

- ・ 楽をして不労所得を稼ぐ3つの方法・・・。
- ・ 1日10分の作業で毎月10万円以上を稼ぐ方法・・・。
- ・ 今まで稼げなかったのはあなたのせいではありません。あなたは騙されていたのです・・・。

「**楽して稼ぐ系**」にはまっ
てはいけません。妄想ではなく、現
実を生きよう！

「楽して稼ぐ系」の知識や情報は多くの場合、妄想です。妄想の世界に触れているうちは気持ちいいかもしれませんが、あなたの現実は何ミリも変わることはありません。

どんなに強く願おうが、高額セミナーに出席しようが、本や教材を読み漁ろうが現実の世界の中で、あなた自身が何か行動を起こさなければ、あなたの状況は何一つ変わりません。

それから当然、楽して稼げるほどビジネスは甘いものではありません。それは、本業でも副業でも同じです。なぜなら、仕事の本質とは「誰かの役に立つこと」だからです。自分のことばかり考えていたり、夢物語のようなことばかり言うだけでは決して、「誰かの役に立つような価値を生み出す力」が身につくことはありません。

あなたがお客さんの立場だったらすぐに分かると思いますが、楽をすることばかり、夢物語ばかり言う人から何かを買いたいとは決して思いませんよね？

ビジネスの本質は、究極的には相手の問題、痛み、悩み、願望を解決することにあります。

あなたがどんなに良い人だったとしても、あなたに目の前の相手の問題、痛み、悩み、願望を解決できるだけの能力がなければビジネスは成立しません。相手はあなたから買わないでしょうし、一度だけ買ってくれたとしても買い続けることはありません。

「相手の役に立ちたい」という思いは尊いものです。ビジネスの原点はここに 있습니다。

しかし、本当に相手の役に立てるかどうかは、その思いを持ち続けながら、どれだけ自分自身を「戦う自分」、「頼りになる強い自分」に成長させていけるかにかかっているのです。

9. セールスライターという職業の選択があなたを強くする理由

では、どうすれば「戦う自分」、「頼りになる強い自分」を創り上げることができるのでしょうか？

サラリーマンとして組織の中で働こうが、自分で起業をしようが、自分に力がなければ何も始まりません。

努力は当然必要です。ですが、僕はやみくもに努力することには反対です。目的を達成することを忘れて、努力している自分自身に陶酔するようになってもらっても困ります。

「戦う自分」、「頼りになる強い自分」を創り上げるためにはまず、「セールスライターという職業」を選択することが必要です。つまり、あなた自身が「集客や売上不足に悩む会社や個人事業主を支援するための具体的な知識とスキルを身につける」ということを決意することから、すべてが始まるのです。

なぜなら、セールスライターとしての能力を身につけることができれば、あなたは本業でも副業においても「稼ぐ力」を身につけることができるからです。事業をやっているのであれば、決して避けては通ることができない「集客」の悩みを解決することができる人になれるのです。

では、セールスライターとは一体、何者なのでしょう？

セールスライターとは簡単に言えば「売ることのプロ」であり、紙やインターネットなどの媒体に「売れるセールス担当者＝セールスライター」を創ることができる人のことです。

「自分は営業職じゃないから関係ないよ」

もしかしたら、あなたはそう思うかもしれませんが、これはあなたにとっても、関係の深い話なんです。実は、セールスライティング・スキルは、すべての働く人に必要不可欠な知識・スキルなのです。

なぜなら、あなたが本当に売っているものは、あなたの会社の商品・サービスだけではないからです。

あなたはいつ何時でも「自分自身のキャリア」というあなたにとって唯一無二の商品・サービスを現在の雇用主、もしくは未来の雇用主に売っているのです。

あなたは「あなた自身」を安売りしていませんか？もっと付加価値をつけて、高く売るべきだとは思いませんか？

セールライターになるということは、何か特別な資格を取ることはありません。セールライターになるということは、セールライターとしての知識・スキルを身につけると決意し、実際に行動することです。それさえできれば、セールライターとしてのキャリアは誰でも、いつでも、どこにいても始めることができるものなのです。

セールスライティング力はすべての働く人に必要不可欠なスキル。職種に関係なく、あなたは常に、誰かに何かを売らなければならない。あなた自身のキャリアも含めて。

10. セールスライターとは、どんな職業なのか？

では、そもそも、セールスライターとは一体、どんな職業なのでしょう？

広告の世界では、広告やコマーシャルにおいて販促メッセージを伝えるために使う言葉を”広告コピー”といいます。そして、これらの言葉を書く人のことを”コピーライター”と呼んでいます。

同じように”セールスコピー”という言葉があります。

”セールスコピー”とは、相手に何かを売るための言葉や文章のことを指します。そして、これを書く人のことを“セールスライター”といいます。

僕はよく「セールスライターの仕事の需要はどれくらいあるのですか？」と聞かれることが多いのですが、その答えは「無限」です。これは誇張でも何でもなく、事実です。

なぜなら、この仕事はこの世の中からセールス、つまり「売る」という仕事がなくならない限り、常に必要とされるからです。これまで、今、そしてこれからもセールスの仕事なくなることはありませんし、むしろ増えていくことになるでしょう。

僕は、他にも「セールスライターと営業の違いはなんですか？」と聞かれることも多いのですが、その違いは「あなたの他に優秀な営業担当者を創ることができるかどうか」にあります。

営業担当者に求められることは、基本的には1対1のセールスの場において、相手に商品・サービスを売ることです。

それに対して、セールスライターには「紙やウェブサイトなどの媒体上で商品・サービスを売ることができる営業担当者を作り出すこと」が求められます。つまり、現代的に言えば、**セールスライターとは、パソコンを前にした営業担当者**なのです。

頑張っただけで、売れるセールスライターが書けてしまえば24時間365日、放っておいても、そのセールスライターがたくさんの見込み客を連れてきてくれるようになります。つまり、**会社経営者や個人事業主にとってみれば、営業担当者とセールスライターを雇うことの大きな違いとは、ビジネスを自動化できるか否かにある**のです。

セールスライターって仕事あるの？

セールスライターの仕事は無限にあります。世の中から「売ること」がなくならない限り、優秀なセールスライターは常に求め続けられ続けます。

例えば、営業担当者を1人雇っても1日8時間ぐらいしか働けませんし、彼らの体調やモチベーションにも気を使わなければなりません。もしかしたら、彼らに昇給を迫られたり、腹を立てて急に辞めてしまったりするかもしれません。

一方で、優秀なセールスライターを1人雇ってしまえば、文句の1つも言わずに24時間365日働いてくれる営業担当者（セールスライター）をたくさん作り出してきて、おまけに会社の集客とセールスを自動化することができてしまうのです。

セールスライティングはよく、錬金術に例えられます。

例えば、「見出し（ヘッドライン）」に使う言葉の選択一つで売上が2倍になったり逆に、半分になってしまったりするのです。売っている商品・サービスは何も変わっていないにも関わらず、言葉の選択一つで得られる収益が大きく変わってしまうのがセールスライティングの世界です。しかも、インターネットを使った場合、わずかなコストで日本全国の人たちにメッセージを発信することができるので、たった1人の個人であっても最小のコストで最大の利益を稼ぎ出すことが可能になります。

アメリカに比べれば日本では、まだまだセールスライターは一般的な職業として認知されていないのですが、その根本原因はセールスライターの人材不足にあります。セールスライターという職業はアメリカではすでに最も稼げる職業として認知されているにも関わらず、この日本においては圧倒的に、それができる人材が不足しているのです。

多くの会社経営者や個人事業主が抱えている悩みのトップ3は何だと思いませんか？

それは「売上が伸びないこと」、「資金がないこと」、そして「人材が育たないこと」の3つです。

セールスライターには、この3つの悩みを一気に解決できる力があります。セールスライターを雇って、売れるセールスライターを量産することができれば、この3つの悩みは簡単に吹っ飛んでしまいます。

売上が伸びる、資金が集まる、そもそも、すぐに人材を育てる必要がないというように。

つまり、彼らにとって、セールスライターは救世主のような存在なのです。

このようなことから「セールスライターというキャリア（職業人生）」を選択することは高い収入が得られるだけでなく、多くの人々を救うということを選択することなのです。

中小企業経営者の悩みランキングトップ3

1. 売上が伸びないこと
2. 資金がないこと
3. 人材が育たないこと

11, セールスライターの働き方

セールスライターを書くのに時間と場所は関係ありません。成果を上げることができるセールスライターを約束した納期までに書き上げることができれば、あなたは好きな時に好きな時間だけ働くことができます。しかも、あなたを監視するボスはいません。

もちろん、お金は重要ですし、生きていくためには不可欠なものです。しかし、多くのセールスライターがこの仕事を好きな一番の理由は、セールスライターとしての働き方自体があなたに時間と働く場所の自由をもたらしてくれるからなのです。

セールスライターとしての働き方の一番の魅力は、自分のスケジュールを**自由**にコントロールすることができることです。

プロのセールスライターは自分のスケジュールを全く自由にコントロールすることができます。決められた時間に出社したり、毎日代わり映えのしない仕事に縛られることはなくなります。いつ、どれだけ仕事をするのかは、自分自身で決めることができます。

もちろん、会社に務めながらセールスライターを行っている場合は、会社の就業規則に従う必要があります。しかし、実質的には、必ずしも決められた時間に会社にいる必要はないのです。

朝早くから仕事を始めたいのであれば午前7時から仕事を始めて、昼過ぎには切り上げることができます。夜型の人であれば夜に集中して仕事を行い、昼間は自分の好きなことをし、自由に過ごすことができるようになるのです。

12. セールスライターとして収入を得る方法

それでは次に、セールスライターとしての「4つの働き方」を紹介します。あなたの理想のスタイルに合った選択肢の一つとして、参考にしてみてください。セールスライターはパソコン1台あれば、時間や場所に縛られずにできる仕事なので、自分の人生設計に合った方法で行うことが可能です。

セールスライターの仕事は、**場所と時間**にしばられず、パソコン1台あれば、どこでも行うことが可能です。

1. 現在の収入を補うために空き時間にセールスライティングを行う方法

これは自分の空き時間を利用してセールスライターを書くことで現在の収入を増やし、その後、希望次第で独立してフリーのセールスライターとして活躍する方法です。

【事例】フルタイムの正社員として働いている田中さんの場合：

田中さんはフルタイムの正社員として働いています。そこそこの給料を得ていますが、休暇を充実させることや家族の貯蓄計画のためにもう少し稼ぎたいと思っています。

そのために自己投資して3ヶ月間、セールスライティングの基礎知識を習得しました。そして、今では年間150万円を稼ぐまでになりました。彼は将来的には独立して、フリーランスのセールスライターになろうと考えています。

2. フルタイムでセールスライティングを行う方法

フリーのセールスライターとして、最初から独立して働き始める方法です。そうすることで経済的に満たされ、一握りの人のみが享受している自由で時間に縛られないライフスタイルをおくることができます。

【事例】フリーのセールスライターとして働く鈴木さんの場合：

鈴木さんは当初、インターネット起業家として独立して、主にアフィリエイトで生計を立てていました。フリーのセールスライターに転向し、アフィリエイトと併せてセールスレタ

一を書く仕事を始めて、年間 1800 万円の収入を得ています。

3. 現在の職業において、自らのキャリアを高める方法

あなたが今、どんな仕事をしているかによりますが、セールスライティングの知識・スキルを使うことによって現在の雇用主に対して、さらなる価値を提供することができます。そうすれば、あなたはあなた自身を際立った存在として雇用主に認識させることができます。

【事例】営業職として働く西條さんの場合：

西條さんは中堅の製造メーカーで働く営業担当者です。彼は学んだセールスライティングの知識・スキルを使うことにより、会社の商品のパンフレットやチラシ、ウェブサイトのコピーを書き上げ、会社の売り上げ向上に貢献しました。

次第に、彼は会社の全商品のセールスライティングを任されるまでになり、これまで営業部門しかなかった会社に初めてマーケティング部門をつくり、その部門の責任者となって昇進・昇格を果たしました。

4. 副業において成果を上げる方法

あなたが何かの副業を持っている場合、あなたの持つセールスライティングの知識とスキルが、その売上や収益性を高めることに役立ちます。

【事例】2人の子どもを育てるシングルマザーの佐々木さんの場合：

彼女は二人の小さな子どもを育てながら、空き時間を使ってアフィリエイトで稼いでいます。月々3万~5万円の稼ぎだったのがセールスライティングを学び、実践することで月々15万円~20万円まで稼ぐことができるようになりました。

13. セールスライターは一体、いくら稼いでいるのか？

さて、セールスライターは一体、いくらぐらい稼いでいるのでしょうか？

やり方によっては高給取りの象徴である医者よりも稼ぐことが可能です。しかも、医者よりも働く時間の自由度はとて高くなります。パソコン1台あればいつでも、どこでも仕事をすることが可能です。

ちょっとだけ考えてみてください。

例えば、ある商品をインターネットで売っている会社が1ヶ月後に100万円の追加売上をもたらすウェブ広告を書くことのできるあなたに対して、30万円を支払うことに何か不都合があるでしょうか？

誰も文句を言う人はいないでしょう。なぜなら、会社側は30万円の支払いによって100万円の売上を増やせるのだから、70万円の儲けになります。しかも、それは1ヶ月だけでなく、その先も100万円の売上を継続的に増やしていける可能性があるのです。30万円投資した分に対してリターンが見込めるのです。悪い話ではありません。

仮に、納期を1週間として、あなたは毎日2~3時間のライティングを1週間ただけで、その対価としての報酬である30万円を手にする事ができるのです。しかも一度、成果を出してしまえばその後の値上げ交渉は簡単です。例えば、こんなふうに値上げ交渉するのです。

「この度はセールスライターのご依頼、ありがとうございます。期待する成果が出せて本当に良かったです。さて、今回は初回で30万円でしたが、次回からは報酬を上げてください。あなたの仕事にさらに集中することで、もっと成果を出すことのできるセールスライターを書きますので、次のセールスライターは50万円ということによろしいでしょうか？」

そうあなたに言われて、クライアントはどうすると思いますか？あなたに向かって「そんな金額では無理です」なんて言うのでしょうか？それとも金額交渉してくるのでしょうか？

もちろん、そんなことは滅多にありません。依頼主はあなたに言われた通りの金額を支払うことでしょう。なぜなら、クライアントはあなたの書いたセールスライターによって、すでに大金を稼いでおり、次のセールスライターを成果が分からない他の人に依頼するより、是が非でも実績と実力が証明済のあなたに書いて欲しいと思うからです。

仮に、あなたが毎週、同じような仕事を引き受ければ、1年で1,500万円以上は稼げる計算になります。さらに、あなたの書いたセールスレターの使用権として、売上の10%を得られる契約をクライアントと長期間に渡って結ぶことができれば、あなたの収入はさらに増えることになります。

しかも、それは「労働によって得られる労働収入」とは別の「権利によって生じる資産収入」です。「権利によって生じる資産収入」は黙っていても、あなたの元に入ってくるお金です。

これこそがセールスライターとしての「稼ぎの構造」なのです。

クライアントから見れば、セールスライターに払うお金はコストではなく、自分のビジネスを大きくするための投資であり、あなたは下請業者ではなく、大切なビジネスパートナーという位置づけにあるのです。

多くの会社はコストを削減しようとしませんが、投資については逆です。売上・利益のリターンが見込めるのであれば、その投資額をドンドン増やしていく意思決定をするのです。

セールスライターへの報酬は抑えるべきコストではなく、増やすべき**投資**です。

お金は、クライアントとセールスライターの両者に共通の基本的な動機です。セールスライターが大金を稼げるのは頭がいいからでも、生まれ持った才能があるからでも、人柄が良いからでも、書いた文章が分かりやすいからでも、納期をきっちりと守るからでもありません。書いたコピーが膨大な金額の売り上げ・利益を生み出すからなのです。

利益を生み出すからなのです。

つまり、セールスライターという職業はあなたの実力次第で、クライアントの売り上げと利益が大きく左右されるものなのです。そして同時に、あなたの残す結果次第で、あなたの収入も大きく左右されるのです。

今、日本におけるネット通販の市場規模は9兆円にも達し、スマートフォンなどの普及も後押しとなって、さらにその市場規模は拡大しています。これからは増々、売れるセールスレターを書くことができる「優秀なセールスライター」が求められるようになります。

つまり、売れるセールスレターを書くことができるようになれば、あなたは常に誰かから「必要とされる人材」になることができるのです。

もちろん、セールスライターは他の職業と同じく、決してお手軽な仕事ではありません。

あなたの書いたセールスレターは最初のうちは失敗するかもしれません。売れるセールスレターに仕上げるために地道な市場調査を行って、見出しやコピーの中身の修正を何度も行う必要があるかもしれません。

クライアントからお金をもらって仕事をする以上は当然、あなたはプロフェッショナルです。プロフェッショナルとして、常にセールスライティング・スキルを磨き続ける責任があります。

それでも、セールスライターという職業は医者や弁護士のように何年もがんばって資格を取る必要はありませんし、パソコン1台があれば誰でも、どこにいても始めることができます。しかも、基礎的な知識は効果実証済の教材や本を買って勉強すれば、3ヵ月もあれば身につけることができます。

例えば、最初にうちはこの3つの教材を手に入れて、学ぶだけで十分です。セールスライターとして、たくさんのお金を学ぶことはとても大切なことですが、知識を詰め込み過ぎてしまうと逆に動けなくなってしまうので、注意が必要です。

[1.ウェブセールスライティング習得ハンドブック\(寺本隆裕\)](#)

最短・最速で「売る力」=セールスライティング・スキルを身につける

*これはAmazonや書店では手に入れることができない商品です。



ウェブセールスセールスライティング習得ハンドブック

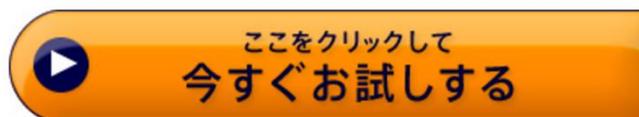
著者：寺本隆裕

価格：3,980円(税抜)

↓

リリース記念価格2,980円(税抜)

30日間返金保証付き



2. [ダン・ケネディが教える小さな会社のためのマーケティング入門\(ダン・ケネディ\)](#)

ダイレクト・レスポンス・マーケティング (DRM) を習得する

*これはAmazonや書店では手に入れることができない商品です。

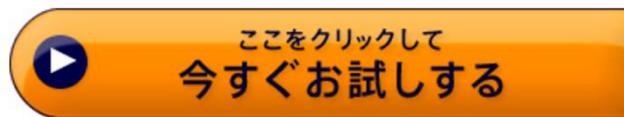


ダン・ケネディが教える小さな会社のためのマーケティング入門
著者：ダン・ケネディ

価格：3,800円(税抜)



期間中無料 (送料手数料550円のみ)



3. [インターネットビジネスmanifesto 完全版 DVD ブック\(リッチ・シェフレン\)](#)

自分の強みと情熱を活かす「ビジネスの設計図の作り方」を手に入れる

*これはAmazonや書店では手に入れることができない商品です。



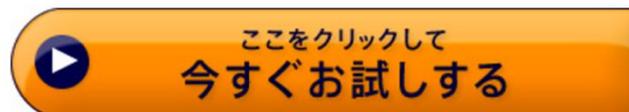
インターネットビジネスmanifesto 完全版DVDブック

著者：リッチ・シェフレン

価格：2,980円(税抜)



期間中無料 (送料手数料550円のみ)



まずは、この3冊に書かれている内容をあなたの環境に合わせて、徹底的に実践してみてください。半年後、あなたの収入が一変していることに、あなたは驚くことになるでしょう。

つまり、あなたがセールライターとして成功できるか、できないかは試行錯誤を重ねながらも、どれだけの量の行動ができるかにかかっているのです。セールライターとしての道を歩むことを決断し、行動するなら今がチャンスです。

14. どうやって僕は、セールスライターを副業から始めたのか？

たった1通のセールスレターでビジネスが立ち上がった！

僕がセールスライターは始めたきっかけは正直を言えば、会社への怒り・不満からでした。

僕の当時の仕事をザックリいうと新規事業創出の責任者として、会社の中に新しい人材ビジネスを育てることでした。僕のミッションは、年商 3000 万円~1 億円の事業を社内にたくさん作ることにありました。

経営者から見れば僕は、会社の未来への種まきをする人材として雇った社員です。新規事業と聞くと一見、華々しい仕事のように見えますが、実情はとてもきつい仕事です。だって、普通の個人事業主でもほとんど経営資源がない中で、年商 3000 万円以上の事業を作り上げるのは至難の業なのです。むしろ、起業したばかりの個人事業主は、自分の年収 300 万円も稼げずに廃業していくのが大半というのが現実の姿です。

いくら会社の後ろ盾があるからといっても当初、担当者は僕一人、使える経営資源は会社のオフィス環境とパソコン1台ぐらいで、その他の経営資源は業績次第で使えるという条件で、年商 3000 万円以上のビジネスを素早く立ち上げることを要求されていました。

それができなければ、会社にとっては僕の存在価値なんて何ともありませんから即クビか、窓際に追いやられるだけです。どんなに優秀な人でも何の経営資源も使わずに、ゼロからこの数字を達成することはほぼ不可能に近い……。

「くそっ、なんて無理難題を与える経営者なんだ。身勝手過ぎる！」

正直、怒りと不安でいっぱいでしたが、尻尾を巻いて逃げだすのもくやしかったので勢いで、経営者に対して「やってやります！」と言ってしまったのです

こうなったらやるしかありません。そこで、僕は何も考えずに、がむしゃらにがんばるのではなく、とにかく、1人でもこの数字を達成できる方法を必死で探しまわりました。だって、この数字はやみくもに頑張るだけで、達成できるほど甘い数字ではないことぐらい、当時の僕にも分かります。

そこで出会ったのが、セールスライティングでした。確かその当時、僕が目にしたのは、「たった1つのセールスレターを書くだけで、1つのビジネスが立ち上がる」というフレー

ズだったと思います。

最初は怪しいと思いましたが、疑ってみたところで僕の状況は何ら変わることはないので、思い切ってセールスライティングに賭けてみることにしました。さっそく、本を読み漁って自分でウェブサイトを作って、そこにセールスレターを書いて出してみることにしました。

結果、このセールスレターがきっかけとなり、営業しなくてもお客さんの方から問い合わせが入ってくるようになり、1つ目のビジネスをスムーズに立ち上げることができました。

そして、最初にしたセールスレターを何度も改善し続けた結果、なんと、1年以内に年商3000万円以上、粗利率50%以上の事業を生み出すことができてしまったのです。しかも、人員は僕を含めた2人の社員だけです。

サラリーマンであることの限界

そこで、僕は経営者に給料のアップを願い出ました。当時、僕は平均的なサラリーマンの給料ぐらいしかもらっていませんでした。土日休まずに、1年間働き詰めでやっと掴み取った結果だったので、当然という気持ちでした。しかし、返ってきた答えは僕の耳を疑うものでした。

「君は確かに会社に利益をもたらしてくれたけどまだまだ足りない。それから、他の社員とのバランスもあるから、君だけ給料をアップさせることはできないよ。それから、うちの会社は人事制度が整っていないから、それができるまでもう少し待ってほしいか」

この瞬間、僕は悟りました。

「サラリーマンとして働いている以上、給料は安定的に入ってくるかもしれないが、大きく年収をアップさせることはできない。もし、できたとしてもそれは10年、20年のスパンで考えるものであって、それも約束されたものではない。結局、サラリーマンは自分で自分の給料を決められないシステムの中で働いているので、自分の年収は業界の動向、経営者の価値観や好み、組織のバランスなど、自分でコントロールできないものに左右されてしまう。これでは、給料というエサを与えられて働き続ける奴隷と一緒にじゃないか！」

サラリーマンは、安定した働き方の象徴であるかのように言われます。ある意味、定期的な収入があり、余程のことがない限り解雇されないサラリーマンという雇用形態には安定感があります。しかし、それと引き換えに、自分の収入の決定権は経営者に委ねられています。

つまり、自分の収入の上限は他人に握られているのです。言い方は悪いかもしれませんが、あえて過激な表現をすると給料というエサだけに頼って生きているうちは、思考も人生も「他人のもの」になっているのです。

人生において**最大のリスク**とは、他人に人生の手綱を握られてしまうことだ。

これこそ、僕にとっては人生における最大のリスクです。この時、僕は自分の人生の手綱は自分で握っていないことに気づきました。そして、1度しかない人生なのだから、人生においてとても重要な「収入の上限」を他人から決められる人生ではなく、自分自身で決めてやると固く決意しました。

会社を辞めずに起業するという道

だからといって、会社を辞めて起業するのにも相当のリスクがあります。僕はとても悩みました。

そこで、僕が見出した答えが、「会社を辞めずに起業する」という道でした。具体的には、セールライターを副業から始めて、会社の給料以外に月々30万円以上を稼げる状態になることを目指しました。そうすれば万が一、会社を辞めたとしても生きていけるからです。

僕が会社員をやりながら別のビジネス（セールライター）をやる最初のきっかけは、「もっとお金を稼ぎたい」という気持ちからでした。最初は、ただ儲けることだけを考えて、セールライターの仕事をスタートさせたのです。

多くの人が副業を始めるキッカケは、「本業以外にお金を稼ぎたいから」だと思います。

でも、それによってビジネス感覚が磨かれることの方が、僕は最も重要なことだと確信しています。だからこそ僕は、本業に関係のない儲け話のようなものを副業にするのではなく、本業にも活かすことができるセールライターの仕事を選んだのです。

サラリーマンとして副業をやっているなら、副業で鍛えたビジネス感覚が本業にも影響を与えますし、本業での経験が副業にも影響します。

僕が知っている方で、とても優秀なサラリーマンがいるのですが、彼は本業以外に色々なビジネスをやっています。彼が言っていたのは、「本業以外のビジネスをやったことで、本業の売上が上がった」ということでした。やはり、複数のビジネスをやることで学ぶことは多いのです。

副業を行うことで、**ビジネス感覚**が磨かれる。

僕が特に、セールスライターを副業から始めることのメリットとして感じていることは、「商品・サービスを売ることのスペシャリスト」として、様々な業界の商品・サービスの売り方を知ることができるということにあります。

商品・サービスを作ることのスペシャリストは世の中にたくさんいますが、売ることのスペシャリストはなかなかいません。だからこそチャンスなのです。

セールスライターとして仕事をすると実際にその業界に関与しない限り分からない業界内の内情などを知ることが出来るので、自分の取り組む業種を増やせば増やすほど、世の中の構造が複合的に見えてきます。

そして、この経験は当然、本業にも役に立ちます。副業として新しいビジネスをやることによって様々な経験をし、人脈を作り、情報を得ることができるのです。これは、一度きりの人生を充実して過ごすためには欠かせないものだと思います。

日本の会社というのは2～3社の転職経験があるだけでも、あまり落ち着かない人間だと思われがちですが、これからの時代は、1つのビジネスをずっとやっていくより、複数のビジネスをやっている人の方がビジネス感覚という面でも、人脈という面でも強い部分があります。

なぜなら、普通に考えて、1つのビジネスが数十年と続いていくなんてことはありえないので、本来は複数のビジネスをやった方がビジネスパーソンとして、自分自身の能力がアップしていくのは当然のことです。

副業禁止にどのように対応するのか？

会社によっては副業を禁止しているところもあります。というか今、ほとんどの企業が副業を禁止しているのではないのでしょうか？

そのためか、副業をやりたいと思っている人ができない理由としてよく言うことが、

「会社の就業規則で禁止されているから副業はできません」

ということです。

しかし、目薬などのアイケア製品やスキンケア・外皮薬で有名なロート製薬が公式に、自写真の副業を認める発表をして世間の話題となったように、そもそも、会社が社員の副業を禁止すること自体、法律上は原則として認められていません。このことは、意外に知られていない事実です。

なぜなら、雇用契約の本質は、「社員は契約で定められた時間、会社に対して労働力を提供し、会社はその対価を金銭で支払う」というものであるからです。つまり、就業規則等を通じて社員に対して会社の拘束が及ぶのは、あくまでも労働時間の範囲内においてなのです。

だから、就業時間外においては「何をしようが社員の自由」というのが原則であり、「家に帰って家族で食事をする」「スポーツジムに行く」「恋人とデートをする」といった選択肢と並んで、「副業をする」という過ごし方が存在しても、何らおかしくはないはずです。

では、なぜ、会社の就業規則で副業禁止が謳われているかというと、「疲労が蓄積して本業に影響が出る」「本業と競業するような副業を営む」「本業の信頼を損なうような副業を行う」といったような場合に限っては「例外的に当該副業を禁止しても良い」というのが法律上の正しい考え方だからです。

過去の裁判例を見ても、副業禁止が有効として会社側が勝訴したのは、女性社員が連夜キャバクラでアルバイトをしていた事例や、会社の幹部社員が自社と競業する会社を設立した事例のような、極めて極端なケースに限られています。

したがって、「ロート製薬が従業員に対して副業を解禁した」といっても、法律論上は、当たり前のことを当たり前に述べただけに過ぎません。

会社が副業を禁止しているからといって、副業に取り組まないのは、あなたの人生を会社に売っているのと同じことです。本来なら今の時代は副業にしても転職にしても、様々なキャリアを積む方が絶対にいいのに、複数のキャリアを持つことにネガティブな感情を持たされている人が多いのが現状です。

僕は逆に、社員の副業を禁止している会社の経営陣に対して、

「では、あなたたち経営陣は、副業を禁止してまで、従業員の生活を守り抜く覚悟がある

のか？従業員の給料を上げられるのか？」

と問いたいです。

業績を向上させ、従業員の収入をアップさせるための事業に対する明確なビジョン、戦略、計画、業務手順、そして人事制度もまともに考えることのできない人たちが、「会社の就業規則で決まっているので、副業は禁止だ」と言ってもそれは僕には、「あなたたちは私たちが稼がせる奴隷なのだから、私たちの言うことは聞きなさい」と言っているようにしか聞こえません。

そもそも、日本の労働法では、従業員の兼業に関する規定は特にありません。法律で兼業が禁止されている公務員とは異なり、私企業における従業員の兼業は禁止されていません。

副業は、**法律的に認められている**行為です。

しかし、就業規則によって従業員の兼業を禁止し、許可がない限り兼業してはならないとしている会社は多いと思います。

このような企業において、従業員の無断兼業が発覚した場合、どのような対応をとることができるのでし

ょうか？

裁判例は、従業員が就業時間以外の時間をどのように過ごすかは従業員の自由に委ねられているのが原則であり、就業規則で兼業を全面的に禁止することは不合理であるとの前提に立っています。このため、就業規則における兼業禁止規定は、それ自体が直ちに無効となるものではないものの、就業規則によって禁止される兼業は、会社の企業秩序を乱し、労働者による労務の提供に支障を来す恐れのあるものに限られるという判断が一般的です。

つまり、会社の職場秩序に影響せず、かつ、会社に対する労務の提供に大きな障害にならない兼業は就業規則によっても禁止することができないのです。

このように、従業員による兼業が発覚した場合、起業は就業規則で禁止されているからといって直ちに懲戒できるわけではなく、兼業が及ぼす企業秩序への影響、労務提供への支障などの点について綿密に検討し、懲戒の可否を慎重に判断する必要があります。

多くの会社において、就業規則上は禁止されている従業員の兼業。しかし、実情は発覚しても、懲戒の対象となる範囲はごく限られているため、従業員の兼業が黙認される傾向にあります。

これまで、労働契約法の立法にあたっては、就業規則における兼業を禁止する規定を無効とすべきではないかとの議論もなされました。つまり、時代の流れは確実に「兼業の全面禁止」から、「兼業の公認とそのコントロール」へと変化しているのです。

従業員が兼業するのは、もちろん賃金の問題もありますが、最近では、将来に向けて自らのキャリアを充実させたいという考えが発端となる場合が多くあります。ということは、会社にとっても、兼業を許すことで多様な人材が育つというメリットがあるわけです。したがって現在は、企業にとってはやみくもに兼業を禁止するのではなく、柔軟に対応し、かつ、絶対に遵守すべき事項をはっきりさせるという対応が求められる時代なのです。

このように相手の立場、視点から物事を冷静に見ていくことで、副業に対する恐れをなくし、客観的な目で物事を判断することができるようになります。どうか「副業禁止」ということを無批判に受け入れるのではなく、自分自身のキャリアを築き、守ることに真剣になってください。人生は一度きりしかないのでから。

セールスライターとして最初のお客さんを獲得する方法

僕がセールスライターとして、一番最初のお客さんを獲得した方法はとても原始的で、やろうと思えば誰にでもできることです。

僕がやったことはとにかく、経営者や2世経営者が集まるセミナーに出かけて行って、彼らと仲良くなるということでした。セミナー後にはたいてい、懇親会がありますので、懇親会には必ず出席して、彼らと仲良くなるのです。

そして、彼らのやっているビジネス、商品・サービスのことを根掘り葉掘り聞き出すのです。多く的人是話を聞くのは苦手ですが自分の話、しかも自分の最も興味のある話を他人にするのは大好きです。興味を持って聞けば、とても簡単に教えてくれます。そして、一通り聞き終わった後に、このように頼むのです。

「〇〇さんのビジネス、商品・サービスは素晴らしいですね。もっと多くの人に知ってもらいたいです。ところで今、〇〇さんはもっと売上を増やしたい、利益を増やしたいと考えていませんか？

もし、そうしたいと真剣にお考えなら、僕に手伝わせてくれませんか？

実は僕、今、プロのセールスライターになるための勉強をしています。セールスライターという職業は日本ではあまり聞いたことがないと思いますが、アメリカでは一般的な

職業です。

セールスライターの仕事は、商品・サービスを売るためのセールスレターを書くことで集客を行い、商品・サービスを売ることです。

〇〇さんにとって、セールスライターを雇うことの最大のメリットは 24 時間 365 日、文句も言わずに働き続けてくれて、場所の制約もない営業担当者（ウェブサイト、ダイレクトメール等）をたくさん作り出してくれることです。

もし、〇〇さんがもっと商品・サービスを売るために営業担当者を雇ったとすると、売上を上げて、あげなくても月々 20 万円～30 万円の固定費用がかかりますよね？それから、一人前の営業担当者に育てるための時間と費用もがかかりますよね。もしかしたら、途中で辞めてしまうリスクもあります。

これに比べて、セールスライターを雇う方がリスクがない上に経済的ですよね。僕はまだまだ駆け出しなので、セールスレターを書くための最初の費用は無料でやらせてください。

その代わりに、6 カ月契約で、僕が書いたセールスレターから上がった商品・サービスの売上の 10%を報酬として僕にください。そして、2 回目以降の仕事は 1 つのプロモーションにつき、報酬を 30 万円にしてください。その対価に対するサービスとして、プロモーションで作ったセールスレターは 6 カ月間、満足のいく成果が出るまで改善し続けます。でも、商品・サービスの売り上げの 10%の報酬は変わらず僕にくださいね。僕の仕事のモチベーションにもなりますので。いかがでしょうか？〇〇さんには何のリスクもありませんのでぜひ、セールスレターを書かせてもらえないでしょうか？」

このように頼むと、10 人中 1 人ぐらいは話に乗ってくれます。なぜなら、彼らにとっては何のリスクもないからです。少しは胡散臭いとは思いますが、もし、うまくいけば売上が増えるので儲けものです。

こうして仕事が決まったら後は、実践あるのみです。ひたすら、成果を出すことに集中します。僕の場合、最初に作ったセールスレターなんて読めたものではありませんが、勉強しながら何度も改善を繰り返した結果、お客さんの期待を越えるような結果を出すことができました。

一度結果を出してしまえば、後は簡単です。お客さんはあなたのことを、コストのかかる業者ではなく、売上と利益を上げ続けるために何をどうすればいいのかを考え、実行してく

れる大切なビジネスパートナーとして考え、敬意を持って付き合ってくれるようになります。

やることはとてもシンプルです。何の魔法もテクニックも必要ありません。必要なことは、一度や二度の失敗であきらめてしまうのではなく、このシンプルなことを徹底的にやり抜くことです。

会社への不満、怒り、自分の将来への期待、もっと稼ぎたいという欲、家族を守りたいという責任感、なんだってかまいません。セールスライターとしての第一歩には、たくさんの知識や情報、経験は必要ありません。むしろ、こうした自分自身の心のエネルギーによって支えられた「明確な目的意識」と「途中であきらめない理由」こそが重要なのです。

最初のお客さんを獲得するための秘訣は？

知識・スキルではありません。やり続ける意思と行動力です。

15. セールスライターとしてできる「具体的な仕事の内容」

セールスライターの需要は尽きることはありません。なぜなら、「人の興味を引き、説得力があり、人を動かすような文章を書くスキル」はインターネットをはじめ、どんな媒体においても幅広く活用できるからです。

以下にセールスライターが引き受けることが可能な業務の例を紹介します。これがすべてではありませんが、セールスライターの仕事を具体的にイメージすることに役立ててください。

No	業務例	具体的な業務内容
1	ウェブサイト作成及び運用のコンサルティング	単にデザインがきれいなウェブサイトではなく、実際に集客ができ、商品・サービスを売ることができ「生きたウェブサイト」を作る仕事です。これからは、スマホの普及にも後押しされて、セールスライターを書くだけでなく、ウェブサイト作成もできるセールスライターに対する需要が高まってきます。ウェブサイトは作った後の運用がとても重要ですので、この仕事は継続的なコンサルティングにもつなげやすい仕事になります。
	<p>【価格設定の例】</p> <p>ウェブサイトは商品・サービスを売ると同時に、見込み客やクライアントの信頼性を構築する意味合いもあるため、初期の作成よりも継続的な運用が成果を左右するものです。ですので、初期費用の価格は5万～20万円(ボリュームに応じて)に抑え、導入してもらいやすくして、その代わりに、コンサルティング費用を月々5万～10万円(ボリュームに応じて)もらう方がスムーズかつ、実際の業務に合ったサポートを行うことが可能です。</p>	
2	メルマガを使ったダイレクトレスポンスマーケティング(DRM)のコンサルティング	<p>メルマガを使ったマーケティングはダイレクトレスポンスマーケティング(DRM)を実践する上で、必要不可欠な要素です。なぜなら、ウェブサイトは見込み客やクライアントに訪問してもらわなければなりませんが、メルマガは見込み客やクライアントのパソコンやスマホに伝えたい情報を直接届けることができるからです。</p> <p>僕もいろいろなメルマガスタンドを使ってきました。その結果分かったことですが、無料のメルマガスタンドは機能が制限されていたり、広告が挿入さ</p>

		<p>れたりと何かと使い勝手が悪いので、必ず有料のメルマガスタンドを利用するようにしましょう。</p> <p>有料のメルマガスタンドは¥3,000/月ほどの費用がかかりますが、それでもメルマガは見込み客やクライアントと直接連絡を取ることができる「ダイレクトレスポンスマーケティング（DRM）の中核となる重要なシステム」ですので、まずは自ら実践してみましょう。そして、その次にその実践経験を生かして、クライアントを指導していくようにしましょう。</p>
<p>【価格設定の例】</p> <p>例えば、コンサルティング費用、月々5万～10万円（ボリュームに応じて）の中にも含めることがスマートです。メルマガは基本的にクライアントが行うことが基本です。なぜなら、そうしないとクライアント自身の力が伸びないからです。あなたはコンサルティングというカタチで、クライアントを支援していきましょう。</p>		
<p>3</p>	<p>検索エンジン最適化（SEO）の コンサルティング</p>	<p>Google や Yahoo!の検索エンジンに、販売に直結する需要のあるキーワード（例：ダイエット、婚活等）を入力したとき、企業のウェブサイトを検索上位に表示させることができればウェブサイトへのアクセス数が増えて、売上が上がる確率が高まります。宣言効果は抜群です。したがって、自社のウェブサイトを検索結果で上位表示できるようにしてくれる力のあるセールスライターに対しては、企業は高い報酬を支払います。</p>
<p>【価格設定の例】</p> <p>例えば、コンサルティング費用、月々5万～10万円（ボリュームに応じて）の中にも含めることがスマートです。記事の更新は基本的にクライアントが行うことが基本です。なぜなら、そうしないとクライアント自身の力が伸びないからです。あなたはコンサルティングというカタチで、クライアントを支援していきましょう。</p>		
<p>4</p>	<p>セールスプロモーションのための ランディングページの作成</p>	<p>クライアントの顧客が最初に見るページ、つまりランディングページは顧客が情報を得る、または買い物する上で非常に重要なページになります。ランディングページの質が売上に直結するのです。したがって、ランディングページ作成の専門知識を持つセールスライターに対する需要はまだまだ伸びています。</p>

	<p>【価格設定の例】</p> <p>ランディングページは売上に直結する販売ページです。しかも、そのページは数カ月～数年の間、継続して利益を生み出すものです。ですので、セールスライターは1つのランディングページを作成するのに、入念な準備を積み重ねます。具体的には商品・サービス、見込み客、市場に対するリサーチに時間の6割から7割、セールスレターを書くのに2割から3割、セールスレター全体の推敲を行うのに1割から2割の時間と労力を割きます。したがって、セールスプロモーションのためのランディングページを作成する仕事には、30万円～100万円の価格を請求したとしても安いぐらいです。セールスプロモーションが重要であればあるほど、ランディングページは1度作って終わりではなく、継続的に改善する必要があるため、通常の報酬に加えて、改善のための見返りと自分自身のモチベーションとして、売上の10%～20%をロイヤリティとして請求するようにしましょう。</p>
5	<p>PR記事の作成</p> <p>報酬をもらってニュース形式の記事を書く仕事です。この仕事を行うには、クライアントの商品・サービスに関連する知識が必要になります。</p> <p>【価格設定の例】</p> <p>1件当たり5万～10万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。</p>
6	<p>バナー広告の作成</p> <p>バナー広告とは、見込み客がクリックボタンを押して、クライアントのウェブサイトに向かうようにするための広告です。文字数の少ない広告ですが、クリックしてもらう必要がありますので、優れたコピーライティング力が求められます。また、多少のデザインセンスとそれをカタチにする知識と技術が必要です。</p> <p>【価格設定の例】</p> <p>バナー広告は、それ単体だけでなく、セールスプロモーション全体の中で必要になるものです。具体的には、ランディングページへの誘導するためのパーツとして使用することが一般的なので、全体のサービス項目の中に組み込んでおきましょう。</p>
7	<p>プレスリリース</p> <p>プレスリリースとは、マスコミや社会に対して打つ無料広告になります。新しさや好奇心、役立ち度合いなどを総合した話題性が求められます。それと合わせて、説得力が求められることは言うまでもありません。</p> <p>【価格設定の例】</p> <p>1件当たり5万～10万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。</p>
8	<p>リサーチのサポート業務</p> <p>セールスライターの強みは、セールスレターを書くだけではありません。実は、リサーチこそ、セールスライティングの力のみせどころなのです。</p>

	【価格設定の例】 1件当たり10万～30万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。
	<p>ウェビナーの作成</p> <p>ウェビナーとは、ウェブサイト上で行う動画と音声によるプレゼンテーションのことです。文字だけでなく動画と音声を使うことにより、より説得力のあるプレゼンテーションを行うことが可能となります。近年、ウェビナーを活用したマーケティングを行う企業が増えてきていますのでセールスライターにとっては、これからさらに増えていく仕事になります。</p>
9	<p>【価格設定の例】</p> <p>ウェビナーはランディングページと同じく、売上に直結する販売ページです。しかも、そのページは数カ月～数年の間、継続して利益を生み出すものです。ですので、セールスライターは1つのウェビナーを作成するのに、入念な準備を積み重ねます。具体的には商品・サービス、見込み客、市場に対するリサーチに時間の6割から7割、セールスレターを書くのに2割から3割、セールスレター全体の推敲を行うのに1割から2割の時間と労力を割きます。したがって、セールスプロモーションのためのウェビナーを作成する仕事には、30万円～100万円の価格を請求したとしても安いぐらいです。セールスプロモーションが重要であればあるほど、ウェビナーは1度作って終わりではなく、継続的に改善する必要があるため、通常の報酬に加えて、改善のための見返りと自分自身のモチベーションとして、売上の10%～20%をロイヤリティとして請求するようにしましょう。</p>
	<p>ソーシャルメディアの活用方法のコンサルティング</p> <p>Facebook、Twitter、mixiなどのソーシャルメディアを使ったマーケティングのコンサルティングを行う仕事です。ソーシャルメディアは単独ではなく、ウェブサイトやウェブサイトのランディングページ、セールスレターなどと組み合わせて使うとより効果を発揮するメディアです。</p>
11	<p>【価格設定の例】</p> <p>例えば、コンサルティング費用、月々5万～10万円（ボリュームに応じて）の中に含めることがスマートです。ソーシャルメディアの更新は基本的にクライアントが行うことが基本です。なぜなら、そうしないとクライアント自身の力が伸びないからです。あなたはコンサルティングというカタチで、クライアントを支援していきます。</p>
12	<p>ブログ作成代行サービス</p> <p>忙しくて自分のブログを書く時間のない企業、個人事業主、専門家、著名人などはセールスライターを雇い、彼らの代筆者としてブログの記事を書かせています。この仕事においてセールスライターに求め</p>

		られることは、クライアントとクライアントの提供する商品・サービスを深く理解することにあります。
	<p>【価格設定の例】</p> <p>この仕事を引き受けることは、あまりお勧めしていません。なぜなら、人の記事を更新するぐらいなら、自分の記事を更新することの方がはるかに儲かるからです。もし、この仕事を行うのであれば、ビジネスパートナーとのジョイントベンチャーとしてなら、有意義な仕事になると思います。</p>	

セールスライティングは B2B マーケティングにも有効

B2B マーケティングとは、企業間取引のことです。ある会社が他の会社に商品の販売を行うことを意味しています。

たとえば、車がカーディーラーの店頭に並ぶまでの間には、多くの企業間の取引があります。タイヤを作っている会社、エアバックを作っている会社、シートを作っている会社、デザイン会社など1台の車を作り、販売するためには多くの会社の協力が必要です。

これら全てが企業間取引の当事者となる企業です。このような会社は、無数の業界に散らばっています。そして、これらの会社は見込み客にアプローチするために、セールスライターを雇って自社の商品やサービスを販売することの必要性に迫られています。なぜなら、市場の縮小、競争の激化により、企業はこれまで以上にコスト削減が迫られているからです。

これはセールスライターにとっては決して悪いニュースではありません。なぜなら、確かに企業は無駄な出費をできる限り抑えようとしませんが逆に、お金を生み出し、経費を削減するようなものに対しては積極的に投資するからです。

多くの企業は営業担当者を雇っていますが、自前でのマーケティング機能を持っている企業は少ないのが現状です。

マーケティングとは需要を生み出すための活動であり、営業の前に行う活動です。そして、究極的には営業担当者がいなくても商品・サービスが売れるようにするための活動です。

現在、マーケティングの重要性にいち早く気付いた企業は、マーケティング業務を担うための有能な人材を必死でかき集めようとしています。しかし、それはフルタイムで雇用する正社員ではなく、フリーの B2B のセールスライターに目を向ける企業が増えています。

つまり、B2B においても、セールスライターの力が求められているのです。

ここまで紹介した業務に加えて、B2B 市場には、B2B 市場特有の業務が存在します。

No	業務例	具体的な業務内容
1	商品・サービスの活用事例集の作成	ある企業の商品・サービスが他の企業にとっていかに役立ち、問題解決を可能にするものであるのかをまとめた商品・サービスの活用事例集を作成する仕事です。
	【価格設定の例】 1件当たり 10 万～30 万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。	
2	チラシの作成	顧客や見込み客に営業担当者が渡す商品・サービスの特徴やメリットが書かれたコンパクトなチラシを作成する仕事です。
	【価格設定の例】 1件当たり 10 万～30 万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。	
3	リードジェネレーター（見込み客の獲得を目的としたプロモーション）	これは B2B マーケティングの中核となるもので、無料レポート、セールスレター、E メールなどが含まれます。一般的には、無料レポートなど見込み客にとって役立つコンテンツと引き換えに、見込み客の企業名、担当者名、住所、電話番号、メールアドレスを獲得していきます。
	【価格設定の例】 1件当たり 10 万～30 万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。	
4	電話マーケティングマニュアルの原稿作成	営業電話をかける際に、テレマーケターが利用する際のトークマニュアルを作る仕事です。
	【価格設定の例】 1件当たり 10 万～30 万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。	
5	動画広告の原稿作成	マーケティング活動において、動画を活用することは現在、非常に大きな可能性を秘めています。見込み客は、スマートフォンやタブレット端末を使うことにより、製品の概要のちょっとした紹介や製品案内を閲覧することができます。
	【価格設定の例】 1件当たり 10 万～30 万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。	
6	会社のニュースレター	企業は既存の顧客との関係性を維持し、これを育てるために有効な方法として、ニュースレターを発行します。そのニュースレターを作成するための仕事です。
	【価格設定の例】 1件当たり 10 万～30 万円（ボリュームに応じて）を請求していきます。	

このように B2B 市場においても、セールスライターにはこれだけたくさんの仕事が存在するのです。

16. 年収 1000 万円以上のセールスライターになる方法

セールスライティングのマスターであり、これまで何百人という将来有望なセールスライターを指導してきたマーク・モーガン・フォードという人がセールスライターという職業について、ぴったりと合う言葉で表現しています。それが、これです。

他人を泣かせるストーリーを書くことができれば良いライターである……。
他人を笑わせることができれば優れたライターである……。

しかし、読んだ人が納得し、行動を起こすものを書くことができなければ、高い報酬を請求出来るライターになることはできない。

-マーク・モーガン・フォード

一言でいってしまえば、これこそがセールスライターの仕事なのです。

セールスライターの仕事は「上手な文章を書くこと」ではありません。

セールスライターの仕事は、売れる文章を書くことです。「人を動かす力のある文章」を書けるかどうか？それが問題なのです。

セールスライターの仕事は「売れる文章を書くこと」にあります。

セールスライターとして成果を出し続けるために必要なことは、相手の注意・興味・関心を集めるような「見出し」を書くことができるか？

無料レポートや商品購入などを通して、もっと情報を知りたくなるような動機を持たせることができるか？

相手からの信用・信頼・好意を勝ち取ることができるか？

そして、相手を説得し、行動を起こさせることができるかにかかっています。

見込み客やクライアントに送る Eメールであろうと、ウェブ広告であろうと、ウェブサイト上のランディングページであろうと、お客様向けに商品を提案する個人的な手紙であ

ろうと、すべて同じです。最も大事なことは、あなたが「人を動かす力のある文章」が書けるかどうかにかかっているのです。

一般の広告とダイレクトレスポンス型の広告の違いとは？

では、テレビや雑誌で見かけるような一般的な広告とセールスライターが書くようなダイレクトレスポンス型の広告とでは、何がどのように違うのでしょうか？

テレビや雑誌でよく見かける広告（イメージ広告と言われます）とセールスライターによる説得力のあるダイレクトレスポンス型との違いは、テレビや雑誌でよく見かける広告は「商品覚えてもらうこと」を目的としているのに対し、ダイレクトレスポンス型の広告では、「読んだ人にその場ですぐに行動を起こしてもらうこと」を目的としています。

例えば、こんなふうに。

-
- ・このリンクを今すぐにクリックしてください。
 - ・このアンケートにご回答ください。特典としてこのプレゼントを差し上げます。
 - ・注文書にご記入ください。
 - ・商品をご購入ください。
-

このように、セールスライターによって書かれたセールスレターでは、1週間後や明日に先延ばしさせずに、今すぐに行動を起こしてもらうものになっているのです。

では、どうすればそんな文章が書けるようになるのでしょうか？

セールスライティング力を身につけることが必要となります。なぜなら、セールスライティングには「人を動かす共通の法則」があるからです。これは、人を動かす力のある全ての優れたセールスライティングに見られる隠れた構造であり、多くの広告において、その有効性が歴史的に実証されてきたものです。

これを一度でも学び、しっかりと理解し、実際に使用することで、あなたの人生は劇的に変化するでしょう。なぜなら、あなたが人を動かす力のある広告、ウェブページを書くことができるようになるということは一生報酬を得ることができる、経済的に価値のあるスキルを身につけるということに他ならないからです。

「富を築くためには、経済的に価値のあるスキルを磨くことが最も重要なステップであり、これこそはその他全てのステップの基礎となるものである。」

-マーク・モーガン・フォード

人を動かす力のあるセールスレターを書くことができれば、どんなビジネスであろうと、あなたのその頼れるスキルに期待して、誰もがあなたの元に集まってくるでしょう。

「人を思い通りに動かす〇〇の法則・・・」

のような「小手先のテクニック」に惑わされず、まずはセールスライティングに関する最低限の基礎知識を手に入れてください。

現在のあなたの姿は過去のあなたの行動の結果であり、未来のあなたの姿は現在のあなたの行動の結果です。まずは、あまり深く考えずに今すぐに始めてみましょう。

セールスライターが自分に合っているか、合っていないかなんて、やってみるまで分かりません。まずは気楽に、思う存分に楽しみながら実践してみてください。

17. 終わりに

いかがでしたでしょうか？

ここまで、このレポートを読んでくれたあなたは今すでに、

- なぜ、一生懸命に働いても給料は増えないのか？
- 起業も投資もしなければ、お金も時間も自由にならない
- 「自由で幸せな年収1千万円」と「不自由で不幸な年収1千万円」の違い
- すぐに会社を辞めてはいけない理由
- 起業で絶対にやってはならない「致命的な3つの間違い」
- 「お金儲けの話」を追いかけてはいけない理由
- セールスライターという職業の選択があなたを強くする理由
- セールスライターとはどんな職業なのか？
- セールスライターの働き方
- セールスライターとして収入を得る方法
- セールスライターは、いくら稼いでいるのか？
- どうやって僕は、セールスライターを副業から始めたのか？（事例）
- セールスライターができる「具体的な仕事の内容」
- 年収1000万円以上のセールスライターになる方法

について理解することができたと思います。

このサラリーマンの大逆襲【立志編】では、あなたの周囲を取り巻く隠れた危機、それから、それ以上の隠された可能性について、包み隠さずお話ししました。

もしかしたら、これまで、僕があなたにお話してきたことは、あなたにとっては受け入れ難いものだったかもしれません。また、すぐには受け入れることが難しいかもしれません。

しかし、これだけは覚えておいてください。私たちが生きる世界は妄想ではなく、リアルな現実の上に成り立っています。あなたがそれを受け入れようが否定しようが、現実は淡々と変わるべき方向に変わっていきます。

あなたがもし、現状を変えたいと心から願うのなら、まずはありのままの現実を正しく認識することから始めてください。正しい情熱や志とは、妄想の上に築かれるものではなく、荒野に咲く一輪の花のように、厳しい現実の上にこそ築かれ、そして受け継がれていくものなのです。

はじめの一步

いくら結果を出すためには実践が大事だと言っても、何の手がかりもなく、やみくもに実践しているだけで成果が出るほど、ビジネスは甘いものではありません。

サッカーや野球などのスポーツの世界でも、良い選手には名コーチがついています。

それは、ビジネスでも同じです。

そこで、あなたにも名コーチをつけてください。

あなたにとってのコーチは、効果実証済の書籍です。これらの書籍はただの書籍ではありません。すでに、これらの書籍に書かれている知識を使って、多くの人たちが実際に成果を出している効果実証済の書籍です。しかも、これらの書籍は日本の書店では手に入りません。

これらの書籍をあなたの座右の書として、いつでも手元に置いて、実践と併せて何度も読み返すのです。これらの書籍を参考にして、テスト・改善を繰り返していけば、最短ルートで成功に至ることができます。

そうすれば、あなたはまだ、信じられないかもしれませんが、驚くほど短期間で成功を手にすることができるようになるでしょう。

それでは次ページから、紹介します。

あなたの健闘を心から祈っています！

2016年6月19日

サラリーマン・セールスライター&マーケッター
HIRO

[1.ウェブセールスライティング習得ハンドブック\(寺本隆裕\)](#)

最短・最速で「売る力」=セールスライティング・スキルを身につける

*これはAmazonや書店では手に入れることができない商品です。



ウェブセールスセールスライティング習得ハンドブック

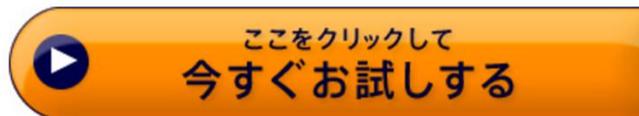
著者：寺本隆裕

価格：3,980円(税抜)ー

↓

リリース記念価格2,980円(税抜)

30日間返金保証付き



[2.ダン・ケネディが教える小さな会社のためのマーケティング入門\(ダン・ケネディ\)](#)

ダイレクト・レスポンス・マーケティング (DRM) を習得する

*これはAmazonや書店では手に入れることができない商品です。



ダン・ケネディが教える小さな会社のためのマーケティング入門

著者：ダン・ケネディ

価格：3,800円(税抜)ー

↓

期間中無料(送料手数料550円のみ)



[3. インターネットビジネス маниフェスト 完全版 DVD ブック\(リッチ・シェフレン\)](#)

自分の強みと情熱を活かす「ビジネスの設計図の作り方」を手に入れる

*これはAmazonや書店では手に入れることができない商品です。



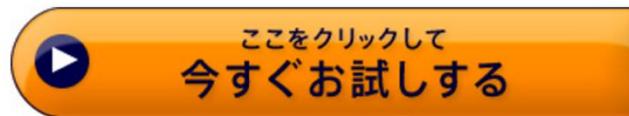
インターネットビジネス マニフェスト 完全版DVDブック

著者：リッチ・シェフレン

価格：2,980円（税抜）



期間中無料（送料手数料550円のみ）



この3冊に書かれている内容をあなたの環境に合わせて、徹底的に実践してみてください。

1年後、あなたの収入は一変していることに、あなたは驚くことになるでしょう。

完