

# まっしゅアップメール講座まとめ Vol.3

## ～わたしビジネス（概要）～

### [目次]

- 1、新しい時代の理想的なビジネスとは.....p2
- 2、ブレインダンプで“わたしビジネス”の設計図を作る.....p6
- 3、オンラインで商品を販売する 3 つのテクニック.....p13
- 4、心を動かす文章.....p27
- 5、コミュニティをつくる.....p39
- 6、人生・生き方・ステージのお話.....p47

# 1、新しい時代の理想的なビジネスとは

こんにちは、まっしゅです。

いつものように、音声でもお送りしています。  
イケボ希望（笑）の方はこちらからどうぞ！

%url1%

今日までお送りしてきたメールで、  
「ビジネスの【考え方】」  
「個人でビジネスをやっていくために必要な  
【マインド】」  
「個人ビジネスの【ビジネスモデル】」  
「【お金】の考え方」  
についてお話をしてきました。

ここまでで、  
“個人で構築していくビジネス”というものの  
【概念・全体像】  
が、見えてきたと思います。

物事を理解する時に  
「抽象度の高いところ→低いところ」  
という順番で学ぶと、  
ものすごく効率よく理解ができるので  
先に概念・考え方のお話をしてきたんですね。

で、  
今日からはいよいよ具体的な  
「稼ぎ方」  
「働き方」  
についての  
お話をしていきます。

まずは、ここまでのお話の  
おさらいをしておきます。

「ビジネスモデル」のお話の時に僕がした、  
稼げるビジネスの4つの条件、  
覚えてるでしょうか？

- ・在庫を持つ必要がない
- ・ランニングコストが低い（もしくはかからない）
- ・初期費用が低い（もしくはかからない）
- ・利益率が高い

の4つでしたね。

で、この4つの条件を満たしつつ、  
個人でビジネスをやっていくための  
ビジネスモデル5つとして、

- ・転売（せどり）
- ・講師系サービス（コンサルティング）
- ・情報販売
- ・コミュニティ運営
- ・業務委託

があるということ。

さらに、  
「これらを上手に組み合わせていくことで、  
効率よく、かつ堅実に稼いでいけるよ！」

というお話をしてきました。

では、  
これらの条件を満たす  
最も効率のいいビジネスって、  
何があるの？

というお話なんですが。

もうさっさと結論を言います笑

それは、

“インターネットを使った情報発信ビジネス”

なんです。

初めて聞くと、  
イメージがつきにくいかもしれないんですが、  
簡単に言うと、

「人に価値を与えられる知識・スキル・情報」を  
伝えたり、教えたりすることによって  
収益を得るビジネスです。

このビジネス自体は、  
10 年以上前から存在はしていて、

様々な情報をまとめる「Never まとめ」

(2020年9月にサービス終了)とか、  
どんなレシピでも調べられる「クックパッド」とか、  
最近では「YouTuber」も  
情報発信ビジネスの型の一つですね。

これらは、  
情報・知識・スキル・体験  
という「無形商材」を商品として売っています。

マネタイズ（収益化）の方法は様々ですけどね。

この【情報発信ビジネス】を、  
“稼げるビジネスの4つの条件”

- ・在庫を持つ必要がない
- ・ランニングコストが低い（もしくはかからない）
- ・初期費用が低い（もしくはかからない）
- ・利益率が高い

と照らし合わせて考えてみたいと思います。

まず、  
このビジネスは、  
「情報」が商品なので、  
【在庫】はありません。

また、  
リアルのお店やオフィスを持っているわけではないので、  
家賃・光熱費などの【ランニングコスト】がかかりません。

Webサイトを設置するための  
サーバー代はかかりますが、  
月1000円程度なので、  
ビジネスとしてはゼロに近いです。

初期費用という意味では、パソコン1台があれば、

Facebook や Twitter、YouTube といった  
メディアを使って情報発信していけるので、  
もしパソコンを持っていれば、  
ビジネスとしての【初期費用】は 0 円です。

また、情報が商品なので、  
在庫どころか原価もかかりませんから、  
【利益率】は 100% です。

そうなんです。  
見事に 4 つの条件を満たしているんですね。

では次に、  
“人に教えられる知識やスキル・情報を商材にする”  
と言いましたが、  
「自分には、人に教えて稼げるような  
特別な経験やスキルがない」  
と思うかもしれないですね。

これも、インターネットという世界だからこそ、  
解決するんです。

僕らは、  
今までの人生で  
色々な経験をしてきました。

その中で、  
少なからず  
「ハマったもの」とか  
「人よりできたこと」  
というものが  
あったはずですよ。

そして  
それは決して最初からできていたわけではなくて、

自分ができるようになりたいから、  
色々調べたり、自分で試行錯誤したりして  
いつの間にか、人よりもできていたり、  
さらにハマって行ったり  
したはずです。

その  
「色々調べたこと」や  
「試行錯誤したこと」というのは、  
それを知ったり身に着ける前の自分にとっては、  
めっちゃめっちゃ有益な情報ですよ。

そして、  
インターネットの世界には  
1 億人以上の人がいるので、  
過去の自分と同じ悩みを抱えている人、  
つまりは、  
今の自分が持っている情報を欲しがっている人が  
必ずいるということです。

しかも、  
パイ（母数）が 1 億人ですから、  
どれほどニッチなジャンルだったとしても  
集まれば相当数になります。

その人たち向けに  
自分の持っている情報を発信していけば  
その人たちに価値提供をすることは  
必ずできるんです。

前回のメールで、  
「お金はエネルギー循環である」  
「まずエネルギーを出す必要がある」  
「最初のエネルギー循環は、価値提供から」  
というお話をしました。

インターネットを使って  
情報発信をしていくことで  
まだ見ぬお客さんへの  
【価値提供をしていくことができる】  
ということなんですね。

今日は、  
これまでのメール講座でお話してきた内容の  
一旦のゴールとして、  
「新しい時代のビジネスは、情報発信ビジネスである」  
という、  
一つの結論をお話しました。

次回からは、  
「自分のこれまでの人生を  
どうビジネスに繋げていくか」  
という、  
核心の部分に入っていきます。

僕も気合を入れてお話をしていきますので、  
よろしくお願いします！！

ここからが大事になってきますので、  
今日までお話してきた中で  
今のうちに復習しておく意味でも、  
質問・疑問・感想など、  
シェアしていただければと思います！

info@mashup76.com

今日は、以上です。



## 2、ブレインダンプで“わたしビジネス”の設計図を作る

こんにちは、まっしゅです。

前回のメールで、

「新しい時代の理想的なビジネスとは  
“インターネットを使った情報発信ビジネス”  
である」  
というお話をしました。

個人でビジネスをしていく以上、  
企業とは違って【リスク】が少ない  
ビジネスでなければならない。

その具体的な条件を網羅したビジネスであり、  
インターネットを使うことにより、  
確実にニーズのある人に届けていける。

そして、  
【過去の自分】と同じ人をターゲットにするから  
今の自分が持っている知識・経験・スキルが  
そのまま商品になる。

自分自身（＝わたし）が、  
そのままビジネスになる。

それが、

“わたしビジネス”

です。

“わたしビジネス”は、  
自分自身の人生が

そのままビジネスになる  
理想的な生き方が実現できるビジネスです。

ところが、ここで一つ問題があります。  
僕のメール講座の一番初めにお送りした  
「足し算思考と引き算思考」で  
お話したのですが、

現代人の中でかなりのウェイトを占めている  
【足し算思考】の人は、

なんと

“自分のやりたいことがわからない”

んですね！

僕自身、長いこと「足し算思考」で  
生きてきたので、  
“自分が何をやりたいのか”  
という答えが  
もうずーっと見つからず、  
本当に苦労してですね。。

「自分探し」のために  
いろんな本を読んだり、  
いろんなワークもやったし、  
コンサルを受けたり  
コーチングを受けたり  
セミナーに行ったり  
無人島に行ったり笑

効果のあったものも  
あまり効果がなかったものも  
ありましたが。

最終的に僕が  
一番自分と向き合えて  
一番すっきりとした答えを出すことができたのが  
【ブレインダンプ】というワークです。

自分自身の人生を  
そのままビジネスにしていく  
“わたしビジネス”

そんな”わたしビジネス”を  
作るためには、  
まず何よりも、  
徹底的に掘り下げて  
【自分自身を知る】  
必要があります。

この作業、  
実は本っ当に大変ですが、  
1年後・3年後・5年後・10年後に  
自分の思い通りの人生を歩むためですので、  
どうか腰を据えて取り組んで欲しいです。

簡単に言うと、  
A4 用紙でもノートでもなんでもいいので、  
【自分について】書きまくる  
というものです。

ブレインダンプ (brain dump)  
脳(頭)の中を吐き出す(放り出す)

なので、  
自分が表面的に考えていること（顕在意識）を  
全部出して、

「もう出てこない！」  
となってからが、本当のブレインダンプのスタートです笑

そこから、脳の奥底から出てくる言葉（潜在意識）こそ  
本当の自分なんです。

具体的なワークを  
PDF にまとめましたので、  
こちらからダウンロードしてください。

<https://mashup76.com/wp-content/uploads/2020/11/braindump.pdf>

相手にも喜んでもらって、  
自分の魂も喜んで、  
当然お金も稼いで  
エネルギー循環させまくって  
面白い人生と一緒に楽しむ仲間を増やすことが  
僕の目標の一つでもあります。

ぜひやってみた報告をください。  
お待ちしております！！

info@mashup76.com

今日は、以上です。

### 3、オンラインで商品を販売する 3 つのテクニック

こんにちは、まっしゅです。

前回のメールでお配りした  
“ブレインダンプワーク”  
目を通すだけでも  
見てみていただけたでしょうか？

本気で取り組んで  
やり切ってもらえると、  
「おれってこんな人間だったんだ…！」  
「私にこんな一面があったなんて…！」  
「自分で分かってなかったーそりゃうまくいかないわ！」  
と、自分の根っこの部分に気づかされることと思います。

僕自身、初めてやったときは  
まだ多忙なサラリーマン時代だったので、  
なかなかまとまった時間が取れなくてですね。

なんとかコマ切れの時間を使って  
やっていった感じだったので、  
なかなか深いところまで進まなくて、  
結局 6 ヶ月も時間がかかったんですね。

でも、最後までやり切った時には、  
常に「もっとスキルを足さないと認めてもらえない」  
という“足し算思考”だったのが、  
「今の自分そのままで価値があるんだ！」  
と実感できた上で、  
「今までの人生で身につけてきたスキルが  
全部そのまま武器になるじゃん！」と、  
エフィカシーが爆上がりしたのを、  
今でも覚えています。

実際、今こうして  
自分の考えや学んできたことを  
お伝えすることにも  
そのまま活かしているし、

時代の変化で、  
僕と同じ苦しみを味わっている人が  
とてもたくさんいることに気付いて、

その人たちの人生を  
前に進めるお手伝いができるのは  
その体験を乗り越えた自分しかいない！と  
謎の使命感すら  
感じています。

この“ブレインダンプ”をやることで  
この世で一つだけの  
自分にしかできないビジネス  
“わたしビジネス”と出会う  
きっかけになることができれば、  
僕として  
こんなに嬉しいことはありません。

で、  
やってみた方は、  
いつも通り  
テキストで OK なので  
感想を送ってください。

アウトプットすることで  
より自分の納得感が強まるし、  
さらに自分で気付けることもあるし、  
逆に「これちょっと違ってたかな？」と  
気付けることもあるかもしれません。

info@mashup76.com

さて、今日の内容なんですが、  
かなり濃い情報をお伝えしますので、  
まっしゅルームの方に  
音声と画像を用意してあります。

ぜひまっしゅルームの方で  
ご覧ください。

[https://mashup76.com/mail\\_13/](https://mashup76.com/mail_13/)

ブレインダンプで  
自分のことを徹底的に掘り下げて、  
抽象度の高い言葉で  
自分自身の強み・武器・こだわり・思いを  
【MSP (Me Selling Proposition)】に  
込めることができました。

この【MSP】こそ、  
これから構築していく“わたしビジネス”の  
「考え方の根っこ」であり  
「集客の基盤」であり  
「商品・コンテンツの背景」に  
なってくるんですね。

オンラインで  
情報を商材にしてビジネスをやっていく  
つまりは「売っていく」上で、  
必要となる3つのスキルがあります。

それは、

- ・マーケティング
- ・コピーライティング
- ・プロモーション

です。

それぞれ、ガチの講座を受ければ、  
一つ一つが数十万円する講座が  
普通にあるレベルのお話なので、  
全部はお話しきれないんですけど笑

このメール講座では  
導入・概要の部分と  
実際にテクニックとして使う部分だけ  
抜粋してお話したいと思います。

今日は【マーケティング】からいきますね。

“マーケティング”というと  
なんかビジネスの世界で  
パリッとしたスーツを来たできる男たちが  
目をキラキラさせながら  
会議室でパワーポイントの資料を使いながら  
バリバリ仕事しているイメージじゃないでしょうか。

僕だけですかね笑

Google で「マーケティングとは」と検索すると、

「商品が大量かつ効率的に売れるように、  
市場調査・製造・輸送・保管・販売・宣伝などの  
全過程にわたって行う企業活動の総称。市場活動。販売戦略。」

と出てきます。

要は、  
“（モノやコトの）売り方”  
です。



- ・どんな人に売れそうか
- ・どこに広告を出したら売れそうか
- ・どうやって届けるのが効果的か

という、

【売る】 ことに関わる全ての活動を  
“マーケティング”というんですね。

これについては  
世界中で様々な研究がされていて、  
本屋さんに行っても  
マーケティング関連の本は  
ものすごい数ありますし、  
内容も、  
「売るもの」や「誰に売るか」などによって  
めっちゃめっちゃ幅広いんですね。

では、  
僕らはどんなビジネスをやろうとしているかというと、  
「個人」をターゲットにして  
「個人」が発信する  
「情報商材」を  
「インターネット」を使って  
売っていくビジネスですね。

こういう種類のビジネスに使う  
マーケティング手法を  
「One to One マーケティング」  
と言います。

文字通り、  
個人から個人に売る手法ですね。

この  
Ono to One マーケティングにも  
企業がシステムを使って  
個人向けに施策を打つようなものなど  
めっちゃめっちゃたくさんの手法があります。

そんな中で、“わたしビジネス”にぴったりののが  
【DRM (direct response marketing)】  
ダイレクト・レスポンス・マーケティング  
という手法です。

DRM とは、  
お客さんとの関係性を構築しながら  
販売に繋げていく手法で、  
関係の強さの段階ごとに

集客 → 教育 → 販売

というアプローチをします。

で、  
話の途中なのですが。

冒頭にチラッとイメージでお話をしましたが、  
マーケティング用語ってなんとなく男の世界で、  
どうも戦術用語に近いもの多くて、  
「集客・教育・販売」という言葉も  
個人的にあんまり好きじゃないんですよね。。

一応、やり方を説明する上で  
今後もこの言葉自体は使わせてもらいますが、  
考え方としては、

集客：人を集めて

↓

教育：ファンにして

↓

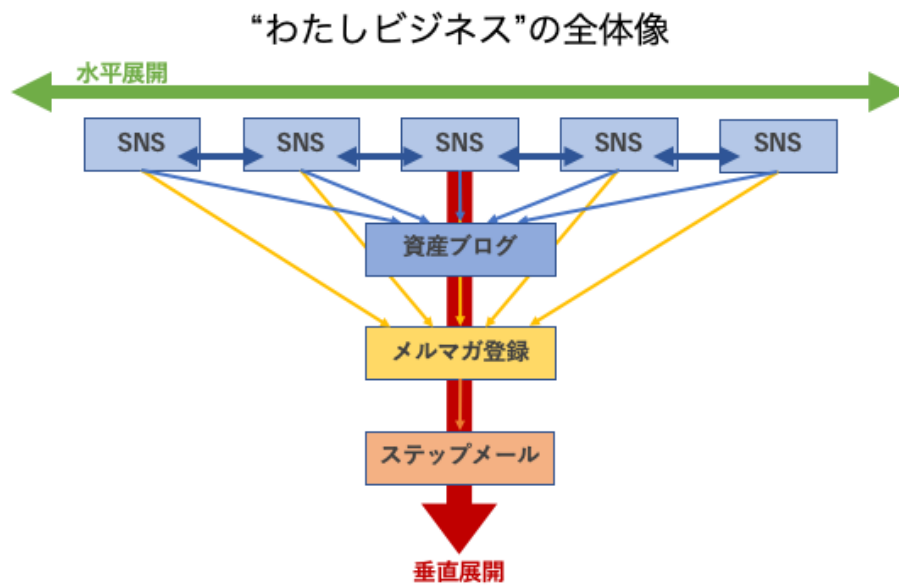
販売：売る

という感じです。

特に、「教育」という言葉は  
すごく上からなイメージなので、  
「自分のファンになってもらう」  
というイメージを持っておいてもらおうと  
いいと思います。

で、  
この DRM を使って、僕らが  
「インターネット」を使って  
ビジネスを構築していくための  
【メディア（情報媒体）】を  
作っていくんですね。

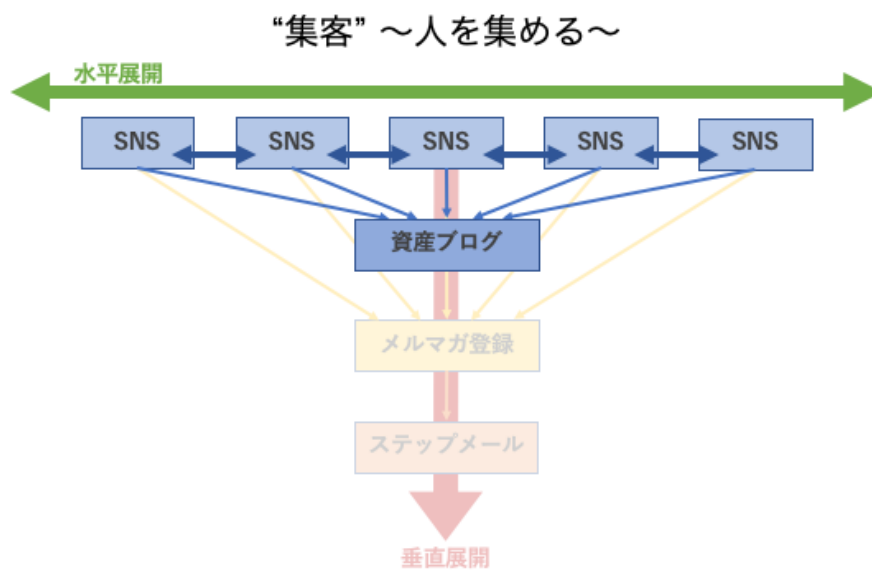
では、  
この DRM を駆使したメディア戦略の  
【全体像】を図にしてみたので、  
ちょっと見てみてください。



まず、各メディアの説明をしますね。

「SNS」と書いてあるところは、  
Facebook や Instagram ・ Twitter などのメディアです。

すぐ下にある「資産ブログ」というところに、  
自分の“濃い”メッセージを載せておいて、  
ここに各 SNS から誘導するようなイメージです。



この部分ですね。

ここまでを【集客フェーズ】とします。

この集客フェーズで、

SNS とブログを分けているのには

理由があります。

SNS は、“フロー型メディア”と呼ばれていて、

文字通り情報が「流れて」ってしまいます。

ここに自分の濃いメッセージを載せたとしても

さらっと読まれるだけになってしまうし、

もっと言うと、一度書いたメッセージを

もう一度読んでもらうことが

すごく難しいんですね。

一方ブログは、“ストック型メディア”といって、

情報を「蓄積」する性質があります。

過去に書いた大切な記事を

トップページに置いて、読んでもらいやすくしたり、

サイトのカスタマイズをすることで、

自分らしさをアピールすることもできます。

ただ、ブログは別名“オウンドメディア”とも呼ばれていて、

ブログから直接誰かにアプローチすることができない

【待ち】のメディアなんですね。

ところが SNS は、送った相手に通知が来ますし、

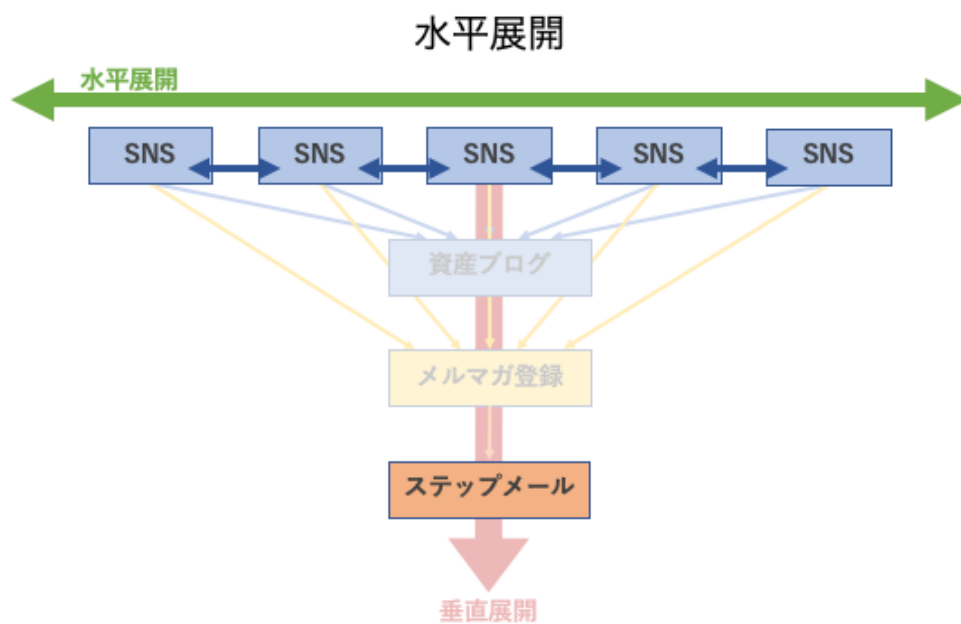
人の目に触れやすい場所です。

なので、この二つを組み合わせ、

ブログの更新情報や特に読んで欲しい記事を

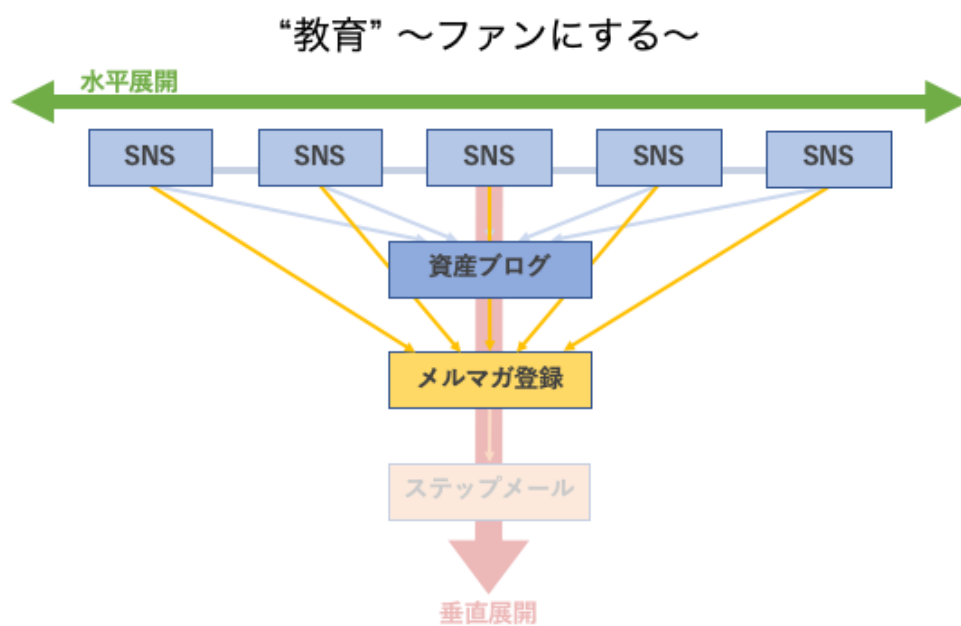
SNS を使って拡散することで、

自分のブログに誘導する流れを作っています。



これが、「水平展開」と書かれている部分です。

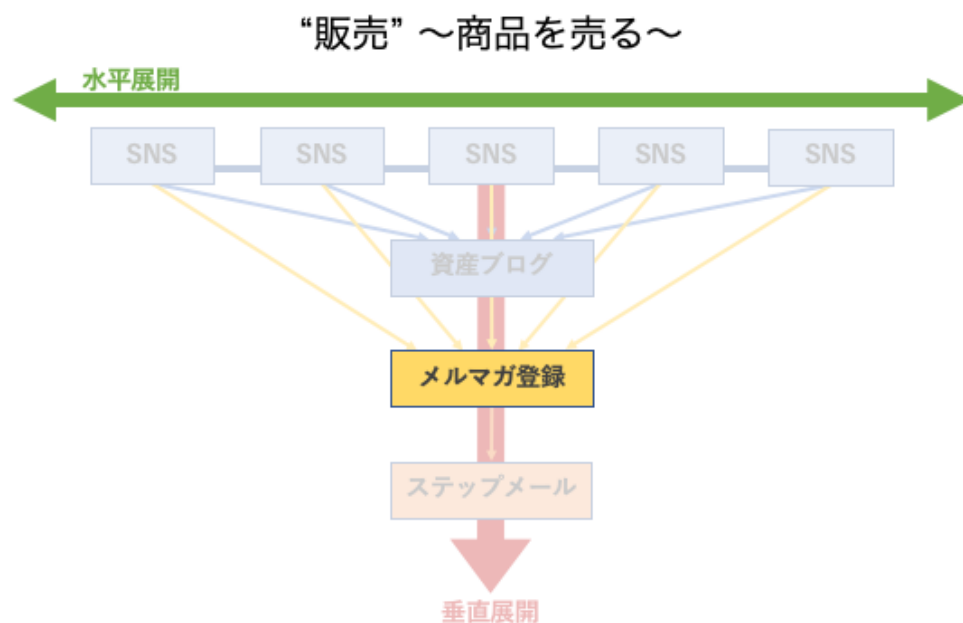
で、  
 ブログに来てもらったら、  
 そこで自分のメッセージに共感してくれた人に、  
 「メルマガ」に登録をしてもらいます。



メルマガを使って、読者（＝お客さん候補）に  
直接自分のメッセージを送っていき、  
自分の“ファン”にしていきます。

ここが【教育フェーズ】です。

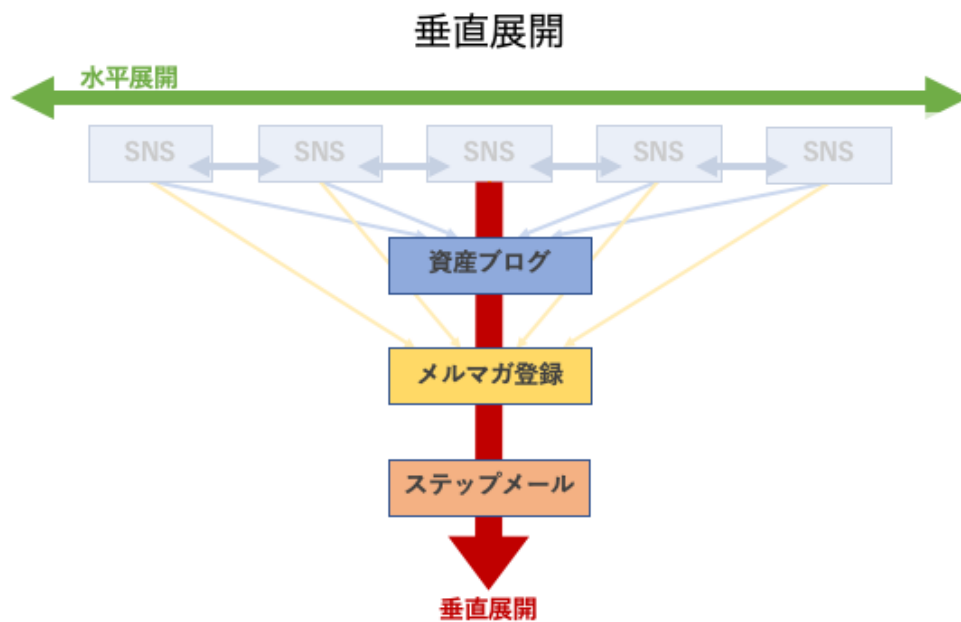
メルマガでのやり取りを重ねていく中で、  
自分のファンになってくれた読者に、  
自分が本当に伝えたいノウハウや知識を商品にして  
販売をしていきます。



Copyright(c) 2020 まっしゅグループ All Rights Reserved.

最後の【販売フェーズ】ですね。

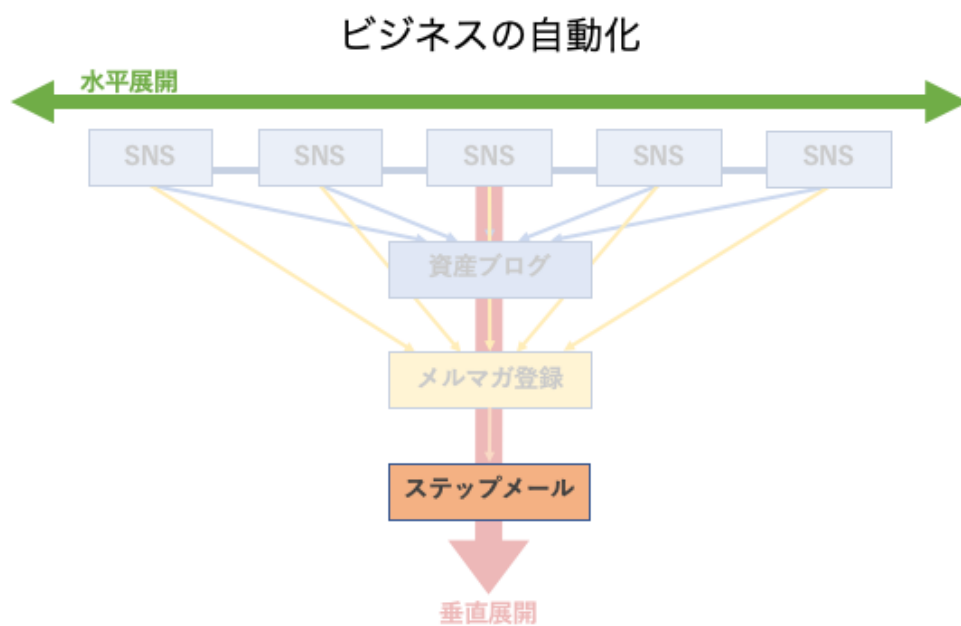
SNS からブログに来てもらい、  
メルマガに登録してもらい、という  
より関係性を深くしていくという意味から、  
この流れを「垂直展開」と呼んでいます。



Copyright(C) 2020 まっしゅグループ All Rights Reserved.

さらに、メルマガの購読から  
商品の販売までの流れを【自動化】することで  
SNS から販売までを一つの“仕組み”にすることができます。

この「メルマガの自動化」を、  
【ステップメール】というものを使って実現します。



Copyright(C) 2020 まっしゅグループ All Rights Reserved.



ただ、ステップ化は  
ある程度コンテンツができてから構築していけば OK なので、  
今は、「そういうものがあるんだなー」くらいで大丈夫です。

以上が、“わたしビジネス”の全体像です。

世間一般のマーケティングでは、  
「ブログを使ってアフィリエイトで稼ごう！」とか  
「SNS を使った集客」といった  
それぞれ分離した手法が多いのが現状です。

というのも、それぞれやるだけで  
結構大変なんですね笑

これを組み合わせて  
全体を見ていくとなると、  
結構な労力になります。

ですが、  
一度仕組み化まで持っていくことができれば  
収益の自動化ができますし、  
別ジャンルに応用して  
この仕組みを複数持つこともできます。

それに、  
これはれっきとしたマーケティング手法なので、  
中小企業や個人商店向けにこの手法を応用すれば、  
マーケティングコンサルタントとしても  
仕事をしていくことも可能になります。

今日はガチのビジネス手法のお話だったので  
ちょっと込み入ったお話にまでなりましたね。  
ぜひ何度も復習していただいて、  
人に説明できるレベルまで理解していただければと思います。

アウトプットの練習として、  
疑問・質問・感想など  
ぜひ返信ください！

[info@mashup76.com](mailto:info@mashup76.com)

今日は、以上です。

## 4、心を動かす文章

こんにちは、まっしゅです。

前回から、  
かなりビジネスの実践的な内容に  
入ってきてますね。

というのも、  
ブレインダンプをやり切って  
“わたしビジネス”の根幹とも言える  
【MSP】が見えてきたら、  
もう心の奥（＝潜在意識）では  
「自分」という小さな殻を破って、

“人に伝えていきたい！”

という、  
外向きのマインドに  
変わってきているはずですよ。

その思いを  
具体的に形にして  
最高の形でエネルギー循環を起こしていく、  
【自分自身の人生がそのまま仕事になっている】  
状態こそ、  
“わたしビジネス”の目指すところです。

前回のメールで、  
“わたしビジネス”の【仕組み】を  
お伝えしました。

これは、  
「オンラインで商品を販売する3つのテクニック」  
の一つである「マーケティング」のうち

個人ビジネス向けの手法である

【DRM】を元にした  
メディアの戦略です。

正直、かなり濃いお話だったので、  
一回で全部理解するのはかなりきついと思います。  
(僕も初めて学んだときは訳わかんなかったです笑)

実際に自分でブログを立ち上げたり  
SNSを使い始めていくと、  
より実感が伴って理解が進むと思うので、  
ぜひ何度もここに立ち返って欲しいと思います。

で、  
今日もかなり濃いお話で恐縮なのですが笑

いつものように  
音声も用意しておりますので、  
より理解を深めるためにも  
ぜひまっしゅルームから  
音声も聞いていただければと思います！

[https://mashup76.com/mail\\_14/](https://mashup76.com/mail_14/)

各メディアの仕組みをきちんと作ったとしても、  
そこに載せていくのは全て、

【言葉】

であり、

【文章】

です。

時代が進んで

「音声」や「動画」の共有が  
簡単になったこともあるし、  
実際、音声や動画は  
伝わる情報量が桁違いなので、  
もちろん使えるときは  
使っていくべきです。

ただ、

その音声や動画を見てもらうためには  
必ず文章を読んで

「(音声を) 聞いてみたい」

「(動画を) 見てみたい」

と、相手に思わせなきゃいけないんですね。

その意味で、

“わたしビジネス”においても

【文章の力】というのは

どうしても求められるんですね。

で、

その【文章の力（スキル）】のことを、

“コピーライティング”

といいます。

【文章の力が必要】と言われると、

「わたし、子供の頃から作文は苦手で…」とか、

「そんないい文章を書く自信なんかない…」

と思うかもしれないんですけど、

コピーライティングは

小説家みたいに言葉巧みな文章を書く必要はないし、

専門書みたいに難しく書く必要もないんです。

むしろ、そういう文章は  
コピーライティングとは  
真逆なんです。

コピーライティングでは、

“人に伝わるように、できるだけシンプルに伝える”

ということが重要なんです。

これまで、  
僕の文章をずっと読んできてもらっているので  
気づいている方もいると思うんですけど、  
ずっと【話し言葉】で書いてますよね。

これは、別に適当に書いてる訳じゃなくて、  
むしろ「意図して」書いています。

なんなら一度下書きしたあとで、  
「これは小難しい言い方してるな」とか  
「ちょっと固いかな…」  
と思って、あえて砕けた言い方に  
直してたりしてます笑

なんかネタバラシしてるみたいですけど笑

で、  
今日のメールの前半で、  
「音声や動画を見てもらうために文章が必要」  
というお話をしたんですけど、

実はコピーライティングとは、  
「いい文章」なんかじゃなくて、

“相手に【行動してもらおう】ための文章”

なんですね。

たとえどんなに

【ためになる話】をしていても、  
それが相手に伝わらなくて、  
行動してもらえなければ、  
厳しい言い方ですが、  
その【ためになる話】には、  
なんの意味も、なんの価値もないんです。

- ・相手にわかるように
- ・親しみを持って
- ・自分の言葉で

こういうことこそ

コピーライティングの本質であり、  
コミュニケーションの本質であり、  
【人に伝える】ということなんですね。

なので、

コピーライティングを意識した文章というのは、  
結果的に

「友達に話しているような文章」になるし、  
時にはタメ口みたいな書き方も出てくるし、  
ある意味暑苦しい文章になったりします。

そしてそれは、

ブレインダンプでたどり着いた

【MSP（＝自分らしさ）】を  
表現していくことでもあるんですね。

自分の心からの言葉。  
自分の“熱量”が伝わる言葉。

あえて暑苦しい言い方をすれば、  
【魂からの言葉】だからこそ、  
相手の心にも届くし、  
「おもしろいな！」とか  
「もっと読みたいな！」とか  
「なんか感動した！」  
と、思ってもらえるんですね。

実際、  
僕の「思い」とか「理念」とか  
伝えたいことなどを  
ブログの中で話してきて、  
少なからず共感してくれたからこそ、  
このメール講座に登録してくれたのだと思いますし、

メール講座の中でも、  
直接お話しするような感じで  
お伝えをしてきたからこそ、  
返信を下さったり  
してるんだと思います。

実際、  
ブログやメルマガじゃなくても、  
Facebook とかの SNS で  
「いいね！」やコメントをもらったことがあれば、  
それは、読んでくれた人に  
【行動】をしてもらったということなので、  
十分にコピーライティングができていることになります。

言い方は悪いですけど、  
自分の事ばかり書いている SNS には  
なかなか「いいね」がついてなかったりしますよね笑



それは、  
いくら友達向けの読みやすい言葉であったとしても、  
やっぱり【情報発信】や【コピーライティング】とは  
違うんですね。

“人の心を動かす”には、  
やはりそれなりのテクニックがあります。

前回のメールでも  
少し言ったんですけど、  
コピーライティングの講座などを  
ガチで受講しようとなると、  
基礎講座でも 10 数万円したりします笑  
さらに上級編があったりして、  
全てを学ぼうとすると  
結構かかってきます笑

ただ、  
世間一般のコピーライティング講座は、  
【コピーライター】として仕事をするための  
スキルを習得する講座なんですね。

“わたしビジネス”に必要な内容としては、  
本 1 冊、情報商材 1 つぐらいの情報量で  
十分です。

とはいえ、  
このメール講座で  
その本の内容全部は  
さすがにお伝えしきれないので、  
今日は、特に押さえておいた方がいい考え方を  
一つだけご紹介したいと思います。

それは、

【ワンメッセージ・ワンマーケット・ワンアウトカム】  
というものです。

いきなり固い言葉が出てきたんですけど  
引かないでくださいね笑

言いたいことはすごくシンプルで、  
“一つのメッセージは  
一人に向けて  
一つの結論だけ書く”  
ということです。

ブログやメルマガを書こうとすると、  
「たくさんの人が読むだろうから  
誰が読んでも当てはまるように書こう」  
という意識が働いてしまいがちなんですけど、  
これ実はダメなんです。

誰にでも当てはまる文章は、  
誰にも刺さらなくなってしまうんですね。

むしろ、読んで欲しい人に向けて、  
【その人だけに読んでもらう】ことを想像して  
文章を書いた方が、  
その人に「近い人」にも  
結果的に刺さるようになります。

そして、  
一つの文章の【ゴール】も  
一つにすることです。

コピーライティングは  
「相手に行動をしてもらう」ことが  
目的だと言いました。

行動して欲しい【ゴール】がいくつもあると  
結局読者は「迷って」しまうので、  
行動してくれないんですね。

ブログを書くときも  
メルマガを書くときも  
商品の申し込みを促すときも

一つのメッセージは  
一人に向けて書いて、  
一つのゴールを示す。

ぜひ覚えておいていただければと思います。

どんなに素晴らしい  
「思い」や  
「考え」が  
あったとしても  
それを  
「伝える」ことができなかつたら  
あまりにももったいないじゃないですか。

読者に【行動】を  
してもらうような文章を書く  
一番のテクニックは、

“全身全霊で【本音を話す】こと”

です。

これは、  
別にインターネットビジネスに限ったお話ではなく、  
リアルの場でも同じことですよね。

人の言葉を借りてきたような  
上っ面の言葉では、

「なんか胡散臭いなー」と  
思われるだけですよね。

それって結局は、  
“言葉に血が通っていないから”  
ということなんです。

別の言葉で、  
【一次情報と二次情報】  
とも言います。

これも  
詳しく話すと長くなっちゃうので  
また機会があればお話ししますが、

さらっと言うと、  
「自分が体験したことからの言葉」が一次情報で、  
「人の受け売りの言葉」が二次情報で、

人に刺さるのは【一次情報】だよ！

ということなんですけどね。

それって難しいことではなくて、

心からの言葉で  
家族や友達、恋人に伝えるような気持ちで  
ラブレターを書くような気持ちで

ブログやメルマガ、メルマガの返信を書いていけば、  
自然と言葉にエネルギーが乗っていきます。

だからこそ。

だからこそ、  
【ブレインダンプ】が  
ここでも効いてくるんです！

“自分の声”を  
自分で認識して、  
自分の心と一致した言葉で  
書いていく文章

こそ

コピーライティングの本質です。

今日はなんだか暑苦しいお話になってしまいましたが笑

“わたしビジネス”で情報発信をしていく上で  
特に大事なことだったので、  
熱を入れてお話しさせていただきました。

コピーライティングについては  
より具体的なノウハウ・テクニックを  
習得してもらうために  
今後おすすめの教材なども  
紹介していきたいと思っています。

また、  
今ちょっとおもしろい企画を  
準備しています。

近々ご紹介できればと思っていますので、  
楽しみにしていてください！

ここ数回の講座で  
一気に具体的なお話になってきています。

ぜひ過去のメールも読み返しながら  
自分の腹に落として理解して欲しいです。

インプット&アウトプットを  
セットでやっていくことで  
急速に理解が進んでいきます。

疑問や質問などは  
そのままにせず  
ぜひ気軽に返信をして  
腹落ちするまで  
取り組んで欲しいと思います。

info@mashup76.com

今日は、以上です。

## 5、コミュニティをつくる

こんにちは、まっしゅです。

今回はちょっと抽象度高めなお話なので、  
いつもの通りイケボ音声(笑)で  
聞かれることをおすすめします！

こちらからどうぞ！

[https://mashup76.com/mail\\_15/](https://mashup76.com/mail_15/)

前回・前々回の2回のメールで、  
「オンラインで商品を販売するテクニック」  
のうち、  
【マーケティング】と  
【コピーライティング】について  
お話をしてきました。

3つめの【プロモーション】についてなんですけど、  
実はこれって、  
ある程度ビジネスが形になってきてから、  
そのビジネスをより大きくしていく時に  
使うテクニックになります。

年間1000万くらいになってきたビジネスを、  
3000万とか5000万とかにしていこうためのものなので、  
このメール講座ではいったん割愛したいと思います。

今日は、  
これまでお話ししてきた内容を踏まえて、  
「ビジネス」というものを  
ものすごく抽象度を上げて考えてみた時に  
これからの時代にビジネスをしていくには

絶対に意識していかなければならない

【考え方】について

お話ししたいと思います。

ここ 10 数年の間で、

いわゆる「勝っている企業」と

「苦しんでいる企業」が

明らかに分かれてきています。

世界 4 大企業とされている

Google・Apple・Facebook・Amazon の四つ。

「GAFA」という略称までありますね。

僕は「勝ち組」「負け組」という言葉は

あまり好きじゃないんですけど、

これらの企業が「勝っている」ことは

誰が見てもわかることだと思います。

かたや、

ひと昔前ではその「クオリティ」で

世界から一目置かれていた

日本の【ものづくり】の産業、

特に家電や車などの業界は、

今や窮地に立たされていますね。

もちろん、底力のある

日本の伝統的な技術などには

可能性も大いにあるし、

個人的にも応援したいと思っていますが、

家電量販店や自動車が

これまでのような活況になれるかというと

ちょっと難しいんじゃないかと感じますよね。

で、

この勝ちっぷりと負けっぷりを



俯瞰して見てみた時に、  
僕らがビジネスをやっていく上で  
ヒントになる考え方が見えてくるんです。

勝ち組の企業たちの製品を僕らが買う、  
というか選ぶ、  
その「理由」を考えると、  
「他の何かと比べて優れているから」  
というよりは、  
「それだから」  
選んでいるんですね。

Apple 製品を買う人は、  
もちろん最初を買うときは  
iPhone と Android とか  
MacBook と Windows の  
比較くらいするかもしれませんが、  
一度その製品のユーザーになった後は、  
もう「Apple だから」買ってるんですね。

“Apple 信者”  
なんていう言い方もありますもんね。

まあそんな僕も  
去年パソコンを Mac に変えてからは  
すっかり Apple 信者なんですけど笑

ちょっと話が逸れちゃったんですけど、  
GAFA の他の企業にしても、  
一度その製品なりサービスなりを使ったら、  
他のものと比較検討をすることなく  
ずっと使い続ける人が多いんですね。

そういう  
「Apple だから買う」  
「Amazon だから使う」

というようなユーザーのことを、

“ファン”

と呼びますよね。

さて、

僕のこれまでのメール講座の中で  
この“ファン”についての  
お話をしていたのを  
覚えていただけてますかね??

「マーケティング」の時にお話しした  
【DRM】の三つの段階、

- ・ 集客
- ・ 教育
- ・ 販売

のうち、「教育」については  
【ファンにする】と考えて欲しい  
というお話をしてたんですね。

もし忘れてしまった方や、  
読みそびれてしまった方は、  
ぜひ読み返してみてください！

[https://mashup76.com/mail\\_13/#toc5](https://mashup76.com/mail_13/#toc5)

そうなんです。  
勝っている企業って、  
お客さんを“ファンにしている”んですね。

そして、  
そんな“ファン”の人が集まった状態のことを  
【コミュニティ】と言います。

僕らの目指すところは、  
大きさは別にして  
何かしらの  
【コミュニティ】  
を作っていくことになります。

ここでちょっと  
ビジネスのキナ臭いお話をしますね笑

ビジネスの世界で、  
「ある商品を買う時に  
特定の企業からしか買えない状態」  
のことを、

【独占】

と言い、  
独占禁止法により  
規制の対象とされてますね。

ところが、  
ビジネスをやっていく上で  
売り上げを伸ばそうという  
ごく当たり前のことをして  
さらにそれを成長させようと考えたら  
シェアを拡大していくことは当然で、  
その最終的な形は  
必然的に独占に近くなっていくんですね。

最近欧米では  
先ほど挙げた GAFA 企業に対して  
独占か否かで揉めることが  
増えてきてるんですけど。

確かに、あれだけの規模になってくると  
色々と衝突も出てくるんでしょうし、  
賛否両論もあると思うんですけど、  
個人的には、さっきも言ったように  
ビジネスの世界で独占を目指すのは  
僕は当然だと思っています。

そして、  
この「独占」という言葉を、  
とっても穏やかに表現したものが、  
実は【コミュニティ】なんです。

「パソコンを買おう」と思った時に、  
当然のように Apple 製品を選ぶ人たちは、  
Apple の“コミュニティ”であり、  
Apple はその人たちの中でのパソコン市場を  
独占しているわけです。

“わたしビジネス”の目指す姿というのは、  
DRM を効果的に実践することにより、

小さな規模の  
「コミュニティ」を作っていく  
ということなんです。

ただ、  
誤解しないで欲しいのですが  
【コミュニティ】というと

「オンラインサロン」などの  
“会員制ビジネス”を想像しがちなんですが、  
必ずしもそういう意味ではないんですね。

オンラインサロンとは、  
あくまでもマネタイズの方法の一つに過ぎなくて、  
ここで言っている【コミュニティ】とは  
シンプルに「ファンの集まり」という意味合いですね。

もう少し抽象度が高い言葉だと  
思っておいていただければと思います。

そして、  
自分自身が  
そのコミュニティの  
【リーダー】になっていきます。

リーダーと言っても、  
組織のトップになるようなことではなく、  
そのコミュニティが目指す【ゴール】を  
自分の実践で示していく存在です。

その【ゴール】は、  
ブレインダンプで見つけ出した  
【MSP】であり、  
自分の人生そのものです。

この状態になれば、  
自分の人生がそのまま  
そのコミュニティのリーダーとしての  
存在意義になり、  
ビジネスとして  
エネルギー循環を  
起こしていくことができます。

まずは  
自分の MSP・コンセプトが  
がっちり固まるまで  
ブレインダンプをやり切って  
“わたしビジネス”の根っこを  
構築していただければと思います。

今日はまた少し  
抽象的なお話になりましたが、  
これ知ってる人は  
まだまだ少数なので、  
腹落ちして理解できて  
実践していければ  
勝てるビジネスは  
絶対に作って行けます。

より深く理解するために、  
いつもの通り雑な感じで OK です、  
返信よろしくです！

info@mashup76.com

前回のメールで、ちらっと  
「面白い企画を考えている」  
というお話をしたんですが、  
実はかなり前から準備をしていて、  
やっと形にすることができました。

明後日、公開をしたいと思いますので、  
楽しみにしててください！

今日は、以上です。

## 6、人生・生き方・ステージのお話

こんにちは、まっしゅです。

少し前からチラつかせていた  
「面白い企画」ですが、  
やっと明日から  
募集を始めます。

募集をする前に、  
その企画の中で  
僕が100%価値を提供できるように  
事前にお伝えをしておきたいことがあります。

文章では伝えにくいので、  
今日はみなさん音声でお聞きください笑

今すぐに聞けない方は、  
落ち着いてから聞いていただければと思います！

こちらからどうぞ！

[https://mashup76.com/mail\\_16/](https://mashup76.com/mail_16/)

---

感想、質問、疑問や、  
「今ここだった！」というシェアや  
「こうなりたいです！」という宣言など、  
なんでも構わないので、

いつもの返信（アウトプット）  
お待ちしております。

[info@mashup76.com](mailto:info@mashup76.com)