

第一話

子孫に残すセールスレター

・コピーライターとしての人生を全うする為の最重要マインドセット-あなたがコピーライターとして生きていくと想像したとき、どんな人物になって、どんな心構えを持ち、どういう習慣を身に付けていけば良いのか？その姿を具体的にイメージ出来ていますか？本物のコピーライターの真の姿を理解し、その準備を万全に整えるマインドセットを伝授

・週に“1%だけ”の進化を継続すると2年後の収入が2倍になる秘密-それ以上の進化は特に望まないで下さい…1週間に1%だけ、そしてそれを絶えず継続することさえしていれば、あなたの収入は2年後に最低2倍になっています。

・コピーライティングの歴史-コピーライティングとは1904年から存在している概念だということを知っていましたか？もし知らない場合はこの機会にアタマに叩き込んでおいて下さい。「コピーって何？」の質問をあなたに投げかけたクライアントに対し、興味深い語り口でその歴史を語れば、クライアントはあなたという人物が異常に気になり始めるのです。

・伝説の釣り人が残したコピーの本質と通ずる特異な思考-『釣り人』として魚釣りをしても無意味です、『魚』になりきる必要があるのです…

・お客様に『ギフト』を送りつけ、あとで10倍以上の現金を回収する方法-悪用はしないと約束して下さい。セールスのような行為など一切しなくても、あなたは他人に感謝されながら商品を買ってもらうことができます。

・潔く負けを認める人物が長期的に勝ち続けてしまう理由-コピーライターとして長期的に生き抜いていく為には、普通の実力以下の人物だと、周囲の人間に思わせておく必要があります。“ハッターリでグイグイ”とか“口先が上手”な人物になる必要はありません。決して目立たず、実力がバレない方が私たちにとって都合がよいのです。。

・“無料プレゼント”の最も効果的な渡し方-コピーライターたちにとって無料プレゼントをお客様に渡して信頼を得る。というやり方は以前から頻繁に利用されている常套テクニックです。しかし、その絶大な効果の本質を理解している人間はほとんどいません、仙人さんだけしか気付いていないその驚愕の威力を、今回ついにJr-CopyWriterだけにシェアされます。

・ **価値提供とセールスのバランス**—セールスレターでお客様に価値を与える内容と、実際にセールスする内容では、どちらかが多すぎても少なすぎても売上げが激減してしまいます。オンラインとオフラインによってまるで異なる、最も売上げがあがる絶妙なバランス配分の損益分岐点とは？

・ **子孫に残すセールスレター**—あなたの書くセールスレターは末代まで語り継がれるほどのクオリティにする必要があります。コピー&ペーストで“継ぎはぎ”したセールスレターを書くのはJr-CopyWriterの仕事ではありません。

第二話

戦士の肉体

・ **コピーライター的能力がアップする事だけにフォーカスされた理想的な肉体の維持方法**—脳の機能を最大限高めなければ、クライアントの売上げを劇的にアップさせる程のコピーを書き上げることが不可能です。その為に必要不可欠なのは肉体を理想的な状態に維持することです。いつでもどこでも、すぐさま集中ゾーンに入る事が出来る究極の肉体へと磨き上げる方法。

・ **体内機能を数分でMAXに持ち上げる奇妙な方法**—戦士の肉体を維持するのに最も重要な習慣は運動でも食事でもありません！それらは二の次に考える必要があります(睡眠…?でもありません)。血液やリンパの流れをナチュラルに活性化し、脳や内臓の機能をフルに機能させる、ある動作を遂に公開！

・ “**つつい**”やってしまう食習慣が人体に及ぼす恐ろしい悪影響とは？—「バランスの良い食事を…」と小さい頃から両親や学校の先生に教わっていることだと思いますが、この言葉を100%信じて食品を接種することは自殺行為に等しいのです…

・ **聖なるエネルギーと邪悪なエネルギーの見分け方**—普段、あなた自身が何気なく目に入れているものは全て、あなたの脳や骨髄の奥まで届き肉体に何らかの影響を及ぼします。キリスト教で言われるところの**邪悪なエネルギー**=『ルシファー』の存在に気づき、あなたの1日を本物のエネルギーだけで包み込む状態にしてください。

・ **寝る前に小腹が空いたときの仙人さんおすすめレシピ**—夜、就寝前にお腹が“グウグウ”と鳴り始め、何か食べないと寝付けないこともあると思います。寝る前にどうしても空腹で耐えられなくなったときのオススメ食材を紹介(夜、ロマンチックな行為で恋人や奥さんをより満足させる副作用もあります。)

第三話

説得の方程式

・コピーライター最強の武器となる説得法4ステップ-相手を説得するのに言葉を巧みに使って強烈な単語を用い、感情を揺さぶる必要などありません！ある4つの方程式に当てはめて、コピーを書くだけでいいのです。

・売れないコピーライターが犯している最大のミス-仙人さんが日本に登場してからというもの、興味深い文章が書ける上手なライターは飛躍的に増えてきました。ですが実際に『売上』という『結果』にフォーカスしたとき、その数値を意のままコントロール出来る人間は皆無です。

・文章が苦手な人ほど売上げがあがってしまうロジックを詳しく掘り下げて解説-コピーライティングと聞けば誰でも『文章が書ける人』『多くの言葉を知っている人』というイメージが先攻しがちです。しかし、説得法4ステップをそのまま使いこすのに、巧みな文章力は邪魔にしかありません。ある最重要ポイントを押さえれば、カタコトの言葉でも爆発的な売上げがあがるのです。

・トップセールスマンたちが発する共通言語-お客様が本当に欲しているものを聞き出すのにセールストークも必要ありません！彼らが自分自身ですら気付いていない深層心理を引き出してあげたとき、あとは自動的に購入ボタンを押している状況になるのです。

・超ネガティブ思考の人間こそ、コピーライターに向いている理由-行動的で前向きな、ガンガン突き進むタイプの人間は成功しやすいと言われていました。..が、コピーライターとして成功する為には、ネガティブな感情や恐怖、精神的な痛み、トラウマなどの目を背けたいような心の内面を、じっと見つめ続ける必要があるのです…

・確実に購入するお客が集まるスポットを探り当てる方法-あなたが絶対に立ち寄りたくない、関わりたくないところに敢えて踏み込むんでいくことが最も重要なヒントになります…

・リスト教育を怠っていても莫大な利益が上がる仕組み-お客様との信頼を築くこと、お客様にファンになってもらうことはビジネスに於いて極めて重要です。そしてさらに、もっと重要なこととは一体何なのか？ニッチなキャッシュポイントを見つける方法を解説。

・無言で商品を買わせる方法-「コピーは文章だから、そもそも言葉は発しませんよ」という陳腐な話ではありません。相手の深層心理に入り込みインダイレクトに購入義務感を植え付ける方法。

- ・フォード自動車の失敗例に学ぶ、私たちが“常習的に”やってしまうNG行為とは？－間違ってもあなたの息子の名前を商品に付けるようなことは絶対にやめておいてください…
- ・反対意見を確実に潰すテクニック－お客さまはセールスに直面したとき、5つの反対意見を潜在的に持ってしまいます。反対意見がお客の思考をよぎる直前にフタをして即座にロックする **神経学マーケティングをコピーに応用**したテクニックを公開。
- ・自分が書いたコピーを自分で正確に採点出来る方法－売れるか売れないか？良いコピーなのかそうでないのか？数値値して事前に売上を計測出来る方法！

第四話

市場を支配する方法

- ・無慈悲、冷酷、非情な競争社会で自分だけが生き残る、恐るべきマインドセットとは？－**「ビジネスは戦争だ！」**という考えを持っている限り、どれだけ巨大な力を持ったとしても、いつか必ずもっと巨大な力が現れて、絶対に負ける 때가 来ます…それが栄枯盛衰一世の常ですが、実は競争せず市場を支配出来る恐ろしい概念が存在するのです…
- ・Google株式会社が弱みをさらけ出し続ける理由－世界的に知られているグーグル株式会社は常に「我々はまだまだであり、いつかもっと強大な力に滅ぼされるかもしれない」と言い続けています…ですがそれは巧妙に計算され尽くされた虚言だったのです！
- ・自分の市場で絶対に負けることの無い卑怯極まりない手段とは？－勝負をするから負けるのです、同じ市場のライバルから「卑怯だ！」と言われても、気にすることはありません。逃げて逃げて、**逃避行為を繰り返しながら莫大な富を築く**知恵を伝授！
- ・競争社会の洗脳から離脱して勝つ人生－学校で優秀な成績を取ることで、スポーツで一番になるなど、“他の誰か”より優位に立つ事がステータスだと、私たちは幼少期から思い込まされています（ビジネスも同様に）。しかし**勝つためには本当に他人より優れている必要があるのか？**社会の洗脳から離脱し「ある視点」を持つことが出来れば、あなた自身でその答えを出すことが出来ます。
- ・ユニークで美味しい料理を出してくれる飲食店が高確率で潰れてしまう理由－マーケティングや利益率の問題ではなく、意外な盲点が『オシャレで良い感じ』の飲食店が潰れてしまう理由です…(市場の概念を履き違えるとあなたの収入も彼らと同じ道を辿ることになりますのでこの話は注意して聞いて下さい…)

・A級コピーライターでも売れないビジネスを見分ける方法ー競馬で言えば『コピーライター=騎手』『商品=馬』なのです。あなたは必ず『勝てる市場』『勝てる馬』を選ぶようにしてください！

・人類に与えられた“ある特権”を利用して最大限レバレッジを効かせる方法ー次世代コピーライターの究極の理想像がこのスタイルです。それは一体何なのか？仙人さんから詳しく丁寧に解説をしてもらえます。

・奇人・変人・変態！と罵られながら世界を変えていく人達とは？ー誰にも理解されない、不可能過ぎるミッションを熱く語る『少数精鋭』の会社やクライアントがいたら要チェックしておいて下さい！今後、彼らと壮大なビジョンを共有するタイプのコピーライターが市場を制す時代が変わっていきます…

・赤字経営でもいい理由ービジネスの価値というものは短期的に測れるものではありません、ある1つのビジネスが終わるまでの最終的なキャッシュフローを視野に入れた赤字経営覚悟の成功法則とは？

・アップル、グーグル、コカコーラなどが秘密裏に進行させていた市場独占手法ー大企業が行う市場独占法をニッチな情報ビジネスにそのまま応用させる方法

第五話

12個の秘密兵器

・最低レベルのセールスライターでも売れてしまう12個の秘密兵器ーもしくはセールスライターなしでもOKです！この秘密兵器を使えば、それだけで商品が売れてしまいます！

・動画をマーケティングで最も効果的に使用する方法ークライアントが動画マーケティングを行っている場合は、12個の秘密兵器を動画にいくつも散りばめるよう、絶対に指示をしておいてください！動画マーケティング、プロダクトローンチで成功するパターンと大失敗に終わるパターンの、決定的な違いはここにあるのです。

・コピー1文字1文字のレバレッジを限界まで高める方法ー12個の秘密兵器を使えば、全く同じコピーやセールスライターであっても、売上を最大値まで高めることができます。仮に売れなければ誰もその商品自体を必要としていない、と思った方が良いでしょう…

・神崎師範のメモリアル、アルバムに隠された裏事情…ーXファミリーオフィスのセールスライターにも売れるコピーの秘密は所狭しと凝縮されています。。

・ **スキを見せる女性がモテる理由と、コピーライティングの共通点**—高嶺の花の女性は近寄り難い…とビクついてしまう男性は多いですが、あなたが売る商品も同じです。仮に完璧だとしても、無理矢理でいいので、必ずどこかに欠点を作っておいて下さい！

・ **猜疑心を抱かせたまま商品を買わせる方法**—「お客さまに信頼をしてもらうことが出来ません、どうすれば良いでしょうか？」…そうですか、では、この秘密兵器をメールコピーやマーケティングに仕込んでみて下さい。別にお客さまに信用してもらわなくても購買意欲を掻き立たせることは可能なのです。

・ **陰口を叩けば叩くほどファンが増える性悪テクニック**—陰口を叩いたり、いつも悪口を言っている人は普通、嫌われてしまうものです。ですが人間の本能として備わっている“あるポイントを刺激”しながら陰口を言うことで、あなたは何故か『大切なことを教えてくれる希少な存在』へと成り変わってしまいます。

・ **良い人がモテない理由と、コピーライティングの共通点**—優しく心おおらかで、誰の役にでもたってくれるような男性はあまり女性にモテませんが、あなたが商品のコピーを書くときも、少し意地悪で反抗的になった方が売れるのです。世間的に素晴らしいと認識されている **商品や会社をインダイレクトに批判して人気を得る**逆説コピーライティングの威力とは？

・ **権威やステータスゼロで商品価値を上げる方法**—権威や特別なステータスゼロでも真実だけを語りながら商品価値をコントロール出来る秘密兵器を公開！

・ **セールスレターで刺激的な要素を組み込むべき重要ポイントとは？**—誰も気がついていない、ある要素にクリエイティブなエンターテイメント性を加えておいて下さい(詳しく解説します)、それをするかしないか？で売上が限界値まで達するか、そうでないかの決定打になります。

第六話

ヒット商品の秘密

・ **新商品を開発する時に忘れてはいけないマインドセットとは？**—大企業もしばしばこのマインドセットを忘れているか、もしくは全く気が付いていないが為に、リリースした新商品をことごとくハズしてしまうのです。

・ 『80%対20%』の法則の、重要な2割に絞って伝授—世の中で無駄な事は8割あって、残りの2割が最も重要だという法則があります。ヒット商品を生み出す際も、この法

則は完全に当てはまるのです。80%の無駄な労力は一切使わず、**絶対に注力すべき2割の重要ポイント**を解説！

・仙人さんが忘れてしまったテクニック…コピーライティングのテクニックを10数年間、変態レベルで追求した仙人さんですが、既に忘れてしまったテクニックも数え切れないほどあるそうです。そして、未だにそういったテクニックを頑張って学び続けているコピーライターも巷に溢れています。が、それらは全て無駄な8割の労力ですので無視するようにしてください！

・ライティングよりも重要なスキルとは？—優れたコピーを写経すれば、誰でもある程度ライティングのスキルは上がりますので、それを有効活用出来るようになって下さい。ヒット商品を生み出す為の知恵を公開します。

・ヒット商品のチェックリスト—ある商品がズバリ売れるかどうか？極めて高確率で判別出来る、ヒット商品のチェックリストを今回Jr-CopyWriterだけに提供(仙人さんがかなり躊躇しました…プリントアウトして金庫に隠し持っておいて下さい！)

第七話

ヒット商品の秘密

—テクニック編—

・誰も気が付いていない宝の山—世の中にはお金になる宝を持っていることに、自分で気が付いていない人間が腐るほどいるのです。今回、彼らが所有している**宝の山を根こそぎ奪い取るテクニック**を教えますので、ガードが甘いうちに一刻も早くハントしてヒット商品を確保しておくことを強くお勧めします。

・商品そのものに証拠を埋め込む方法—コピーライターが最も力を発揮しなければならないところは、まさにここなのです。優れた商品やコンセプトであることを説明する必要も無い程の価値に高めていく証拠マーケティングを伝授！

・絶対に売ってはならない商品とは？—クライアントが絶対の自信を持つ商品であっても、それが売ってはいけない商品に該当するのであれば、あなたは断りのメールを相手に送る必要があります。コピーライターとして絶対に売ってはならない商品を教えます。

・疑り深い顧客心理を逆手に取る巧妙なアプローチー「先ずは疑ってかかれ」というのがセールスに出くわしたときの基本的な人間心理だということは、あなたもご存知かと思えます。しかし、この思考特性を逆手に取った巧妙なアプローチを仕掛けた途端、たちまちお客はあなたを極端に信用し始めるのです…

・権威をレンタルする方法ー「私には専門的な知識や実績など何也没有…どうすればお客様に信じてもらえるでしょうか？」・・そうですか、では、ある方法を使用してあなたが欲している権威を他人から借りるようにして下さい、権威と同時に素晴らしい商品コンセプトもオマケで付いてきますのでそれもゲットしておいて下さい。

第八話

コピー業界で生き残る方法

・一匹狼のライターとして業界で生き残っていく手段とは？ー戦場であるコピー業界の最前線で戦い、生き残っていく術をあなたは心得ていますか？プロのトレーナーが皆無なコピー業界で『勝つ術』を唯一知り得る仙人さんが、**人生単位で生き残る術**を公開！（既に仙人さんが十数年の歳月を費やし、テスト済みの成功事例のみ公開してくれます。）

・システムチックにクライアントを獲得する仕掛け作りー頭を使ってあれこれ考えなくても、クライアントを獲得することは出来るのです。あるフォーミュラを使い倒し、常に高い確率でクライアントをゲット出来る仕組みの作り方。

・卑怯者になって生き残れば良い理由ー「私は弱いと分かっている者にだけ勝負を挑むような卑怯者ですが、本当にコピーの世界で生きていけるのでしょうか？」・・はい、合格です。コピーライターとして生き残っていくには、最も理想的なタイプだと言えます…

・ショッピングの**快楽を貪る度にコピーの反応率が上昇する変態思考**ー『毎日、写経』『毎日〇時間ライティング』、というように私たちには確固不拔の精神とスキルの練磨が重要です。しかしときには快楽に耽りながらショッピングをしまくることも必須なのです。購買をエンジョイしながらコピー反応率向上にも役立ってしまう、オイシ過ぎるアイデアとは？（*ヒント：スワイプファイル）

・素晴らしいキャッチコピーが書けなくても売れる方法ーキャッチコピーだけで売上が決まる時代はもう終わっています。ある2つの強力な要素に着目すれば良いのです。本質を理解して、既に市場を独占しているNo.1コピーライターを引きずり降ろして下さい。

第九話

負けない土俵作り

・クライアントに口出しをさせない方法ーコピーライティングを理解していないクライアントの言いなりになっては、最終的に商品が売れず、すべてのリスクをあなたが背負ってしまうこととなります。クライアントを黙らせ、売上の数字であなたの言いなりにさせるダブルセールスレターのテクニックを伝授！

・ヒトの執着心に付け込んで奴隷化させるテクニックータチの悪い賭博業界やプロの詐欺師は、狙ったターゲットの預金残高が0になるまで現金を搾り取る非道なテクニックを乱用します。今回この非道徳なテクニックをコピーライターとして生き残る為の知恵として応用しました…

・専門分野を持つことで得られる巨大な力とは？ー仙人さんは以前から、「ニッチな市場を狙え」「ターゲットを絞ることが重要」と言い続けています。もちろん層を絞ることによってお客へ届くメッセージのパワーは増しますが、専門分野を絞ることはそれ以外にもっと巨大な効果があったのです(*ヒント：人間の欲望に到着駅など無いのです…)

・Jr CopyWriterとしてのブランディングーあなたは今後、Jr CopyWriterとしてのブランドを崩すようなことは絶対してはいけません。卒業後は業界最高峰のライターとして活躍して行って下さい。前金の額から報酬の設定方法、クライアントとの交渉術など、有能なビジネスマンとしての立ち回り方の全てを伝承します。

・ブラックリストに入れておくべきタチの悪いクライアントー『こんなクライアントとは絶対に仕事をしない方が良い』と見定める為のルールをお教えします。この基準に満たないクライアントは容赦なくブラックリストに入れ、金輪際一切のコミュニケーションを断って下さい。

第十話

無敵の交渉術

・クライアントにレイプされない唯一の方法ークライアントは神でも仏でもありません！最初だけコピーライターの指示通り広告を出し、指定した売上のパーセンテージを支払って善良な人を装うことがあります。しかし徐々に本性を剥き出しにし、我々を安物の外注ライターに仕向けようとするケースがあるのです。レイプして捨てられた少女のようにな

る前に、サバイバル人生を生き抜いてきた仙人さんの回避策を徹底的に叩き込んでおいて下さい！

・履歴書の書き方ーコピーライターとしてアピールする為の履歴書の書き方を教えます。(普通とは全く異なるタイプの、Jr CopyWriter流の履歴書です。一度書いてしまえば、あとはクライアントや業種によって少しずつ言葉を変えて幅広く利用が可能です。)

・クライアントを説得する4つのステップー今回の肝となる最強のフォーミュラを使えば、クライアントとの交渉を完璧に有利な状態に持っていくことは赤子の手を捻るほど簡単です。

・ミスを防ぐ提出期限の決め方ー依頼された仕事を期限内に遂行出来るかは、あなたの信頼を考えた上で重要なファクターになります。つい二つ返事でクライアントからのシビアな期限設定にOKをしてしまい、自滅するコピーライターが後を絶ちません…期限設定のミスを回避し、逆に期限よりも早く出して価値を高めていける思考方を伝授！

第十一話

仙人さん、最大の秘密

・仙人さんの最大の秘密ー仙人さんが提供してくれるコンテンツ量の多さと、高いクオリティはあなたもご存知だと思います。一体何故、それらを異常な素早さで行い、長期的に継続して提供することが可能なのか？最も謎だった核心部が遂に語られるときが来ました…

・朝の習慣に隠された意外な盲点ー理想のライフスタイルを送る為に『朝の習慣』は最も重要だと言われています。ここだけの話ですが、Jr-CopyWriterとして成功する為には、普通の人間とは少し異なった、特殊な習慣を持つ必要があったのです。

・C級止まりのライターが陥っている悪癖を回避する方法ーコピーライターとして活動していくと、ある程度のレベルに達した時点で実力が頭打ちになってしまうケースがあります。無意識にやってしまうその悪癖を、始めから矯正しておいてください。

・ライティングモードにスイッチを切り替えるベストなタイミングーライティングを始めるモードにスイッチを切り替える**“ある重要なタイミング”**を教えます。この瞬間がくるまではおやつをボリボリ食べながらリラックスして別の単純作業だけを行って下さい。

・綿密に計算されたコピーライターの仕事術－ライティング以外にやるべき作業と、その時間配分、作業順序、フォーカスを置く比重バランス等…実際にクライアントとセールスを行う際の全てを事細かく解説！