

超速 LP Writing

毎月1000人以上の新規見込み客を
勝手に集めてくれるLPを、鼻歌まじり、
自由自在に書けるようになったとしたら・・・
どうやったら高反応率・高成約率のLPを
“1秒も悩まず”48時間以内に
完成させる事が出来るのか？
その秘密を全て告白します。

“人生を狂わせる5時間”

2015年8月、参加費25万円で秘密裡に開催されたLPライティング合宿。
そこで行われた講義の内容が全てあらわになっている流出映像を
DRM2015の購入者限定で公開することにしました。

このページに書かれている内容は刺激が強いため、
ご家庭に18歳未満のお子様がいらっしゃる場合は目に触れないようご注意ください。

こんにちは、三浦です。

そんなつもりは無かったのですが、どうやらこれからお話するこの『超速LPライティングセミナー』は、人の一生を狂わせてしまう悪魔の所業なのかもしれません。

神戸市内の某所で秘密裡に行われた地獄のLP合宿の参加者から、このようなメッセージが届きました・・・



和佐さん、三浦さん、昨日はありがとうございました。お陰様で仕事の見え方が全然違うものになりました。十倍のリターンは軽いです。早速、中国に行ってきます。

「早速、中国に行くってくる・・・だと？」

LPを書きに行ったのに中国に飛ばされるされるような、理不尽極まりないマッチョイズムがはびこる非人道的な合宿だったのか？

・・・もしかしたら、和佐大輔の本性をよくご存知の方ならそう思われたかもしれません。

しかし、さしもの和佐大輔もそこまで破天荒ではあらず、この感想を送ってくれたNさんは日本からあるブツを中国に輸出する仕事をされているので、出来上がったLPのラフを1日でも早く現場で使いたくて翌日には中国行きの飛行機に乗っていた、と、そういう話です。

あまりにも即効性があり過ぎて、本当に「クオリティの高いLP」が48時間以内に書けてしまうという異常事態が起こってしまったのです。

そこで、LP合宿の時に秘密裡に行なったセミナーの内容を解禁することにしました。

何の脈絡もありませんが、Nさんの他にも参加してくれた方々の評判があまりにも良すぎること、そして実際に会って話してみてネットビジネスだけでなく他の業界にもLP導入の必要性を強く感じたことが大きな要因です。

(驚くことに地獄のLP合宿に参加してくれた方の半数はネットではなくリアルをメインに活躍されている方でした)

今回の超速LPライティングセミナーでは、参加費25万円で行なった地獄のLP合宿の内容を全てお伝えします。

具体的には、和佐大輔が毎月1000人以上の見込み客が集まるレベルのLPを、どうやって48時間以内（本人曰く3時間あれば余裕）で書き上げているのか、その方法の全てをお伝えしています。

5年前、たった3時間で書いたLPで、 毎月1000人以上、計58590人を集客

和佐大輔の集客方法と言えば、何年かに一度ドーンと大きな無料オファーを行い、一気に数万人のメルマガ読者を集めている派手な印象が強いかもしれません、実はその裏でコツコツと毎月1000人以上の読者をコンスタントにを集めているという地味な一面もあります。

大きくて派手な集客キャンペーンをやるには、時間も、労力も、お金も、それなりのものが必要になってきますが、この地味な集客ルートはたった3時間で書いたLPで完成したうえ、5年間で58590人の集客に成功し、今なお見込客が集まり続けていると言うのです・・・

件名	差出人	送信日時
和佐大輔物語・絶望編の申し込み	* シェアコム	• 2015/07/08 20:43
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 0:20
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 1:53
コピーライティングの極意無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 2:22
和佐大輔物語・絶望編の申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 9:07
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 9:33
和佐大輔物語・絶望編の申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 14:30
会員制ビジネスの秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 20:47
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 21:04
コピーライティングの極意無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/09 21:30
和佐大輔物語・絶望編の申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 0:44
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 2:31
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 5:42
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 8:16
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 8:22
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 14:51
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 14:55
コピーライティングの極意無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 16:24
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 17:56
コピーライティングの極意無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 18:49
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 19:58
コピーライティングの極意無料申し込み	* シェアコム	• 2015/07/10 22:28
和佐大輔物語・絶望編の申し込み	* シェアコム	• 11:56
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 13:17
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 13:42
和佐大輔物語・絶望編の申し込み	* シェアコム	• 15:59
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 17:08
17歳で1億円稼いだ秘密無料申し込み	* シェアコム	• 17:18

スレッド数: 58590

アーカイブ

【無料プレゼント】17歳の少年がネットビジネスを初めて

1億円を達成した秘密

しかも第一級の身体障害者の少年が
年で年商1億円を達成した秘密を暴露します

【無料プレゼント】20万円~100万円の高額商品を
ネットだけで短期間の内に大量に売る方法

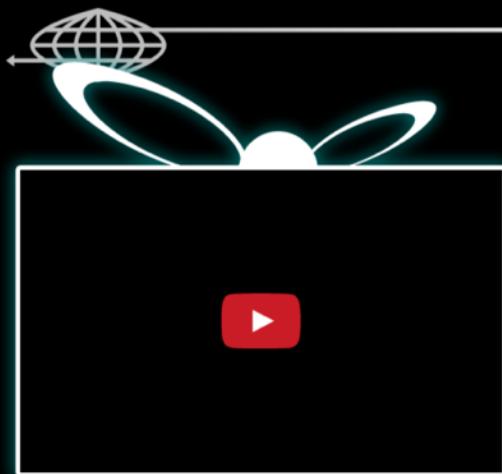
50万円の商品が5日で400個、100万円の商
5時間で30個、なぜ高額商品が飛ぶように売
れるのか?

【無料プレゼント】簡単に成約率を跳ね上げる コピーライティングの極意

あなたの商品が売れない理由…それは、「コピー」に
反応率の高い「文章」を書くための3つの極意を教える

【無料プレゼント】会員制ビジネスを0から立ち上げて、 毎月安定した数百万円の利益を生み出す方法

毎月安定した200~400万円の固定利益が、ほぼ全自動で入ってくる
システムを構築したら、あなたのビジネスはどれほど加速しますか?



※動画を再生して、無料プレゼントの詳細を確認してください。

今すぐ無料で「会員制ビジネスの
秘密」を手に入れる

①名前(姓):

②名前(名):

③メールアドレス:

④メールアドレス(確認):

今すぐ無料で手に入れる

ステップ1 お名前とメールアドレスを登録する
ステップ2 登録したメールアドレス宛に自動返信
で「確認メール」が届く
ステップ3 「確認メール」に記載されているURL
をクリックする
ステップ4 登録完了メールが届き、ダウンロード
ページへのアクセスURLとパスワード
が手に入る

*ダウンロードページのURLなどは、メールで送られます
ので、メールアドレスの入力ミスにはご注意ください。

※動画を再生して、無料プレゼントの詳細を確認してください。

今すぐ無料で「コ
の極意」を

①名字(姓):

②名前(名):

③メールアドレス:

④メールアドレス(確認):

今すぐ無料

ステップ1 お名前とメー

ステップ2 登録したメー
で「確認メー

ステップ3 「確認メー
をクリックす

ステップ4 登録完了メー
ページへのア
が手に入る

*ダウンロードページのUR
ので、メールアドレスの入力

※これらの画像は実際に和佐大輔が5年前に3時間で作成したLPのラフです。

さらに、この他にも大輔さんはいくつもの入口をネット上に配置しているので、実際に集まっている見込客の人数は毎月1000人をゆうに超えています。

想像してみてください。

もしもあなたの見込み客リストが毎月1000人ずつ増えていったら・・・

たとえどんなビジネスをしていようと、成功しない未来を思い描くほうが難しいのではないでしょうか。

(ネットビジネスでも、リアルビジネスでも顧客リストの重みは同じはずです)

要するに、DRMのスタートである集客の壁をさっさと突破してしまおうというのが、このセミナーの唯一の目的です。

たった48時間で、LPのコンセプトを考え、コピーを書き上げ、デザインまで完了させるのは無理だろうと思われるかもしれません、月1000人単位で集客できるアイディアとコピーをたった48時間で生み出す方法があると大輔さんは言うのです。

しかもそれは何度も再現可能だ、と・・・

1日30分のメンテナンスで、 毎月83万円の売上が5年間続く

ただその前に、まずは和佐大輔の集客と収益の実態がどうなっているのかをチラッとお話しておきたいと思います。

現在大輔さんのメルマガに登録することのできる入口はいくつかありますが、その中で先ほど紹介した5年前のLPが実際にどれくらいの収益を生み出しているのかをシミュレーションすると、こうなりました。

まず、前提として

- LPの執筆：3時間
- ステップメールの執筆：3日
- 広告のメンテナンス：30分／日
- 新規メルマガ登録者数：約1000人／月
- ステップメールの期間：6ヶ月
- メルマガ読者の平均客単価：約8000円／6ヶ月

これがこの5年間の基本データになります。

本人曰く、広告のメンテナンスすらやっていないということなので、実質0分／日ですが、それはさすがに一般的じゃないので、勝手に1日30分はメンテナンスにかかるとしました。

さらによりネガティブにシミュレーションするため平均客単価を半年で5000円（月833円）とすると、833円×1000人で1ヶ月の売上は約83万円です。

広告のメンテナンスなんてうまいといっている時はいじる必要はありませんから、ほとんどパソコンの画面を眺めてるだけでメンテナンスは終了。

つまり、一度全体の流れさえ完成してしまえば、あとはほぼ放ったらかしで毎月83万円のお金が入ってくるようになっているというわけです。

ただこれは、あくまでも10年以上ネットビジネスで億を稼ぎ続けているベテラン和佐大輔の話。我々にとって現実的な数字だとは言えませんよね。

ですので、和佐大輔のようなベテランではなく、これから自分のビジネスをスタートさせるルーキーが反応の取れるステップメールを執筆し、そこで販売するコンテンツも作成するという設定でさらにネガティブなシミュレーションを繰り広げてみることにします。

ルーキーとはいえど、やれば動くのが現実というですから、ステップメールを書き上げるのに2週間、コンテンツの作成も2週間で仕上げるとします。（本気でやればこれくらいはルーキーでも可能です）

そして、LPも最初から大輔さんのように3時間で仕上げるのは無理があるので、ここも2日かかるとして、トータルで約1ヶ月。

ダラダラやっても仕方がないので、これが締切とします。

さらに客単価も3000円（月500円）に設定し、1ヶ月の集客人数も500人としましょうすると500円×500人で1ヶ月の売上は25万円になります。

もちろん最初の1ヶ月は意識が朦朧としてくるほど体力的に精神的にも追い詰められることになると思いますが、一旦出来上がってしまえばあとは毎日30分程度の広告のメンテナンスをするだけでOK。

翌月以降は1日30分の労働で25万円の売上ですから、時給約17000円の高収入内職の出来上がりです。

さすがにこの金額でリタイアすることはできないでしょうが、「生活のための労働」からは解放されることになるので、自分の本当にやりたいことに時間を注ぐこともできますし、余裕を持って新たなビジネスに挑戦することもできるようになります。

そして、これは余談ですが、「生活のための仕事」から解放され、余計なストレスに煩わされることがなくなると、圧倒的に体調がよくなりますよ。水を得た魚のように、ピチピチと。

しかし、なぜ和佐大輔は 異常なスピードで、高い成約率のLPを 書き上げることができるのか？

おそらくこれがこの話の最大の謎ではないでしょうか。

実はその理由は、私にもよくわからないのです。

いや、正確には・・・

**「みんなよく勉強する割には全然サンプルを集めてないですよね。
LPなんてサンプルを集めてきてパクればすぐ出来るじゃないですか」**

なんて、わかるようなわからないような台詞を大輔さんはよく口にするのですが、果たしてどれがパクるに値するサンプルなのかは感覚で選べと言われ、そのうえサンプルのどの部分をどうパクればいいのかという具体的なパクリ方に関しては「**余計なこと考えず普通にやれば大丈夫ですよ**」という謎めいた答えしか返ってこないので、質問をすればするほど私の頭は混乱するばかり。

結果、私は下手にサンプルの真似をすると、とてつもない二番煎じ感を醸し出すことしかできず、毎回うんうん唸りながらサンプル無しでレターを書くという選択を迫られることになり、しおちゅう締切を飛ばしてしまうのですが・・・それは余談でしたね。

とりあえず、間違いないのは大輔さんは圧倒的な量のサンプルに触れ、その中で自分のアンテナに引っかかったものを片っ端からコレクションしているということ。

そして、その膨大なサンプルの中から自分がこれからやろうとしている企画にマッチするものを選び出し、バレないようにパクっているということです。

少なくとも私は、出会ってからの7年間で、大輔さんがビジネス絡みのことで長考している姿を見たことは一度もありません。

それどころか・・・

短期間で収益が発生するシステムを、 自分の頭を使わずにオートで完成させる

ただそれだけを、ひたすら追い求めているようにすら見えます。

自分のやりたいことを表現するのは、あくまでも人が集まってからのこと。

人が集まらないことには表現もクソもないだろ、と。

私には、彼の背中がそう語っているように思えてならないのです。

そして、10年間LPを書いては反応をテストし、データを取り、修正を繰り返してきた和佐大輔の結論が、自分の頭で考えるより、良いサンプルからパクった方が早いし、結果も出るという答えでした。（次のページにあるように、直近5年間だけでも和佐大輔が書いたLPの数は20枚を超えます）

The collage includes several book covers and snippets of text:

- A large red banner at the top left reads "怒りを金に変える!" (Change anger into money!).
- To the left, a snippet of text reads: "るだけで迷惑だった・・・" (It was just a nuisance ...), "骨を折り半身不隨に。" (Broke bones, half-body non-compliance.), "意味も見失い、絶望に暮れていた男が" (A man who had lost meaning and was drowning in despair), "ネットビジネスという希望だった。" (Had a hope called network business), "中退。17歳で起業。" (Dropped out. Started a company at 17.), "1年間で1億円を稼ぎ出し、" (Generated 100 million yen in one year), "なるまで9年間連続で1億円を" (Continued to generate 100 million yen for 9 consecutive years), and "必ず希望がある。" (There is always hope).
- In the center, a book cover for "これは革命。" (This is a revolution.) by Wada Daibu features a portrait of a man.
- To the right, a book cover for "創造的破壊" (Creative Deconstruction) by Wada Daibu × Hara Shouta features a portrait of a woman.
- Below the central book, a snippet of text reads: "というビジネス書業界でブレイク。10万部売り、100億円以上稼いだプロデューサー・長倉" (Broke through in the business book industry, sold 100,000 copies, earned over 1 billion yen, producer Naokura), "マーケッターなのにミュージシャン。異例のAmazonラジオ番組を手がけた、元Amazonアーティスト・田翔太" (A marketer who is a musician. An unusual Amazon Radio program, former Amazon artist Tada Shouta), "16歳で高校中退、17歳で起業。1年間で1億円を稼ぎ、9年連続で収益増の実績。" (Dropped out of high school at 16, started a company at 17, generated 100 million yen in one year, and achieved consecutive annual revenue growth for 9 years), "の申し子・和佐大輔" (The adopted son of Wada Daibu), and "して、1000万円払うと言った" (Said to pay 10 million yen).
- At the bottom, a large stylized title "創造的破壊" (Creative Deconstruction) is written in a bold, brush-stroke font.



これら大掛かりなキャンペーンから登録した人の数も加えると、この5年間で集まった和佐大輔の見込み客の人数は10万人をゆうに超えています。

そして、残念なことに3年以上一緒に仕事をしている僕でさえ、彼がヒットするアイディアを量産し続けられる理由がさっぱりわからないのです。

ですから・・・

全ての秘密を、大輔さん本人の口から、 告白してもらうことにしました。

これらのLPがなぜ成功したのか？

これらの成功の背後で、誰にもバレることなく何を行い、なぜ反応を取ることができたのか？

その理由の全てを、具体的なサンプルを見せながら語ってもらいます。

- ・なぜ無数にあるサイトやコンテンツの中からそのビジネスに合った、たった1つの最も反応が取れるサンプルを選ぶことができるのか？
- ・売れるサンプルに共通しているある部分とは？（デザインが綺麗なのに全く売れないサイトと、デザインは古いのにずっと売れ続けているサイトの違いは、ほぼこの部分の違いです）
- ・パクっているのに、パクリ元の本人にすらバレない、正しい盗作の仕方（わざわざ著作権に触れるようなことなどしなくても大事な部分をパクることは簡単ですし、むしろオリジナルを丸ごとパクるよりもこの方法でパクった方が反応は上がってしまうのです・・・）
- ・たった3時間で、毎月1000人の新規見込み客が集まるLPを書き上げる方法（慣れれば3時間で3枚くらいは普通に書けるようになります）
- ・LPの反応が落ちてきた時にテコ入れするには、具体的に何をどういう順番で行なっているのか？（これを間違えると不毛な無限ループにハマります）
- ・コンスタントに数万人からのアクセスを動員してくれる広告の設定方法（LPと広告との相性によって費用対効果は平気で10倍も20倍も変わってきますから、LPのクオリティを疑う前に、まずは広告との相性を疑ってください）

・ネタ切れが心配で夜も眠れなくなる・・・

なんて悩みとは一生無縁になれる「なんでもあり」なコンセプトを見つける方法

・あらゆる属性の見込み客を取りこぼさないために、和佐大輔が編み出したLPの4つの切り口とは？（5年前のLPが未だに毎月1000人以上の新規見込客を集め続けているのは、属性の漏れがほぼ無いからなのです）

・企画の品格（ライスワークラボのような、一見お小遣い稼ぎ系の低俗なサービスと一緒にされがちな企画が「なんか他とは違う」と思えるのは、実は裏で企画の品格を高めるためにあることをやっているかならなのですが・・・）

・一気に万単位の見込客を集めるような大型キャンペーンをやるときの注意点（大型キャンペーンを行うと見込客の数が増えることもさることながら、知名度と箔が一氣につくので、ブランディングという意味で絶大な効果があるのですが、実はこれは諸刃の剣でもあるのです・・・）

・今さら聞けない検索エンジンの使い方（質の高いサンプルと出会えるかどうかは検索力にかかるのですが、私が知る限りほとんどの人はgoogleの持っている本来の力の3%も使えていないようなので、検索エンジンの正しい使い方を特別にお教えします）

などなど。

大輔さんが自分で書いたLPですから当たり前なのですが、あらゆることの裏側とそれを再現する方法を、あなたが納得いくまでとことん説明してもらいます。

そして重要なことは・・・

それらの“方法”というか“コツ”というか、とにかく大輔さんのLPが軒並みヒットを収めている背景にあるものは、実は

あらゆるマーケット、あらゆるタイプのビジネスに、容易に応用することが可能

だと言うのです。

コツさえ掴んでしまえば、本当に簡単にパクることが出来るようになる、と。

さすがに私も、今更になって彼の口車に乗せられるほどの純朴さはもう持ちあわせていませんから、そんなことが本当にできるのかと、出来るなら俺にだけ内緒で教えてくれ、いや、教えてください、とあたかも下手に出るようなフリをしてそのスキルを盗んでやろうと心理戦を仕掛けました。

すると・・・



和佐 大輔

ok

2015/07/20 16:22

と、いつもの軽いノリでその全て（というほど複雑なものではありませんが）を30分くらいでざっと教えてくれました。

そして今、このレターはその方法を使って書いています。

ですから今回のセミナーでやることは、私が大輔さんに教えてもらったのと同じこと。

- **お手本となるサンプルの見つけ方**
- **お手本からヒットのエッセンスのみを抽出し、それを誰にもバレずにパクる技術の習得**

はっきり言って、1から10まで完全に自分の頭で考え、オリジナルを生み出し、何ページ何十ページもLPを書くなんて、きついですよね。現に私は何度も締切を飛ばしています・・・

それでもオリジナルのレターが完成した後に飲む酒の味は格別なので、それはそれで病みつきになるのですが、普通に考えると効率が悪いし、必死になって完成させた割には出来が悪いケースが多いです。

特にルーキーの大半はここで心が折れてしまい、そのまま引退していく姿を私は何度も見送ってきました。

ですから、和佐大輔のやり方を盗んで、この世に数多ある成功事例の中からあなたのセンスに合うものを選び出し、パクってください。

堂々と。これでもかというほどに。

あなたのマーケットに当てはめると、一体どのようにサンプルを選べばいいのか、一体どうパクったらいいのか、それをあなたの目の前で直接、目に見える形で、付きっきりで指導してくれるようだ。大輔さんには私から念を押して頼んであります。（もちろん私もお手伝いしますし、私に答えられることができればその場でお答えします）

ただし、勘違いはしないでください。

LPさえ完成すればそれでビジネスが成功するというわけではありません。

あくまでも、これはDRM2015で大輔さんが口を酸っぱくして言っていたように、集客・教育・販売の第一歩に過ぎません。

しかし、同時にこの第一歩を踏み出すことが出来ぬまま、ほとんどの人が脱落していくことも事実です。

サンプルからエッセンスを抽出して圧倒的なスピードでLPが書けるようになるということは、ただ単に集客の問題が解決するという次元の話ではなく、当たり前ですがその方法はメルマガやステップメール、セールスレターにも応用することができます。

そしてその全てをあなたの目の前で、あなたが納得するまでとことん、和佐大輔が直接指導します。

つまり、集客・教育・販売の全てにおいて、あなたはもう二度と悩まなくなるということです。

あなたに、和佐大輔の十年間を、丸ごと全部。

ですから、今回のセミナーは、厳密にはLPの書き方を学ぶためのセミナーではありません。

知識とケーススタディは既にDRM2015と、ネットビジネス大百科で全てお伝えしております。

では、一体このセミナーでは何をするのか？

それは

反応の取れるLPの書き方を学ぶのではなく、反応取れるLPを48時間で書けるようになる

ことです。

つまり、「知ってる」のレベルではなく、「普通にできる」レベルになってもらうということ。

そして、そのために何をすればいいのかを具体的に説明しましょう。

超速LPライティングセミナーの 具体的な内容とは？

ステップ1：良いLPとはどんなものを理解する

- ・「良いLPの条件とは？」と聞かれたら、あなたなら何と答えますか？ゴールが間違っている人が成功にたどり着くことはあり得ません。まずは正しいゴールは何なのかをしっかり認識してもらいます。
- ・LPを書く時に破ってはいけない絶対ルール。この話を聞くと100人中99人は「当たり前じゃん」という顔をしますが、実際にこれを現場で実行できている人は100人中10人にも満たないのが現実です。ビジネスとしてLPを書くなら、引退するまでこのルールは守り抜いてください。
- ・ユーザーに一切ストレスを与えること無く、こちらの思い描いたように行動させている腹黒いサイトの実例と使い方を紹介。それぞれのサイトに用意されている罠は、仕掛けさえ見破れば単純なものなのですが、威力は絶大なあります。くれぐれも悪用しないでください。

ステップ2：LPを書くのが遅い理由を排除する

- ・男性と話す時と女性と話す時では話し方を変えますよね？それと同じで、まず前提として大きく分けると読者には2つのパターンの人しかいません。これを理解すれば自ずと書き方は決まるので書くスピードは驚くほど速くなります。
- ・もっともシンプルなLPの設計図。設計図があればあとはそれに従って素材を集め組み立てていくだけの作業になります。ライティングはクリエイティブな行為だとイメージされているかもしれません、LPのように目的が明確な場合はプラモデルを組み立てるよう淡々と書いた方が反応は高くなるのです。今まで誰にも見せたことのないLPの設計図を特別にお見せしましょう。
- ・一言一句全力で書くやつは三流。例えばサッカー選手の場合、試合開始から90分間ずっと全力疾走でプレイすることなどプロでも無理です。ライティングも同じように、全力で走り抜けるポイントとサボるポイントがあるのです。頑張り過ぎは逆に効率悪いですよ。
- ・語らずに語れ。LPと聞くと文章というイメージが強いかもしれません、文章として書かなくても別の方法で読者の感情に訴えかける方法はあるのです。どうしても書くのが遅いという場合はそもそも書かずに別の手を使うというのもありかもしれません・・・
- ・読者のレベルを調べる方法。ドラクエと一緒に読者にもレベルがあります。レベル1の読者にエスタークの倒し方をいくら真剣に語ったところで「いやいや、無理だから」となるのがオチですよね。これはものすごく地味ですが、ものすごく大事な作業です。

ステップ3：超速でLPを書きあげるための下準備をする

- ・安くもなく、速くもなく、美味くもないのに潰れない飲食店から学べ。彼らが何気なく使っている「人が思わず反応してしまうポイント」をLPに潜ませただけで勝手に反応はアップしました。今回のセミナーでは最低限知っておいてもらいたいポイントをいくつか紹介しました。
- ・LPの心臓。ここで失敗すると取り返しがつきません。事例をいくつもお見せしますのでバレないようにパクってください。失敗して構わないのでオリジナリティを追求したいというなら、無理に止めはしませんが・・・
- ・思考の種を植えろ。「良いLPを書くにはどうしたらいいんだろう？」漠然と考えても答えには辿りつけません。読者の心に響く具体的なオファーとして何を書けばいいのか、当たりをつける手がかりの見つけ方をお話します。よく観察するとヒントはそこら中に散らばっているのです。
- ・人様の前に出しても恥ずかしくないオファーを20分でつくる方法。和佐大輔が日常的にやっていることをエクササイズとしてやってもらいます。穴埋め問題に答えていくだけで反応の取れるオファーが出来上がってしまうという、非常に簡単なものです。

ステップ4：実際に書いてみる

- ・ヘッドコピーの強度調整。あるルールに則って9つのパートをいじるだけで、ヘッドコピーの強度を三段階で調節することができるようになります。強度は読者のレベルによって使い分けてください。最高強度だからと言って必ずしも反応が最大化するとは限りません。
- ・1秒も悩まずに、キーボードが止まらなくなる流れのつくり方。乗ってくればどんどん筆が進むのに、最初の一一行が思い浮かばずに止まってしまうという経験があなたにもありませんか？この場合大事になってくるのは何を書くかよりも、どういう順番で書くかなのです。では、具体的にどんな順番で書けばキーボードが止まらなくなるのか、それをお話しましょう・・・
- ・LPを読んでいる時、読者の頭の中にある「？」一覧。この一覧にある「？」の答えをLP内で全て埋めるだけで確実に良い反応の取れるLPになります。書いている時に手が止まりそうになったらこの一覧を見て初心に立ち返ってください。
- ・「私の主張」を「相手の聞きたいこと」に変換する具体的な方法。かなり具体的に話していますがそれで最初は難しいと思うので、とりあえずはセミナー内で話している事例をお手本にして真似しながらやってみてください。それでも反応が取れるレベルの事例しか紹介していませんので。

以上の4つのステップでこのセミナーは構成されています。

そして、セミナー中にもその場で参加者の事例添削を行ったのですが、どうしても伝えきれ無かったことがあったので、急遽追加で7種類の添削LP添削ビデオを用意することになりました。

知識よりも、経験よりも大切なに 言葉では伝えられないこと・・・

具体的には、コンサルタント、主婦の副業、ミュージシャンの集客、建築、ペットの鍼治療、高校生起業、歯科という7つの異なるジャンルのLPを、大輔さんに直接解説してもらいました。

その過程で必要なコピーライティングの知識やテクニックはもちろん、デザインやコンセプトメイキングの面も含めてトータルでどうコーディネートすれば反応が最大化するかを語っています。

しかし、実はそれはメインではありません。

一体なぜ和佐大輔がLPを書くと毎回万単位で人が集まり、そのたびに億の利益を生まれ、しかもそれを何度も何度も再現することができるのか？

客観性
その結果を支えている大極柱は です。

あなたがどのマーケットで誰に何を売っていても関係ありません。

コンテンツビジネスをしていようが、アフィリエイトをしていようが、物販をしていようが、オンラインでビジネスをしていようが、一切関係ありません。

常に客観的な視点で情報に触れるができるようになれば、何があなたのマーケットにとって有益なサンプルとなるのかが直感的にわかるようになりますし、あなたのマーケットに最もふさわしいパクリ方も、客観的視点に立って眺めて見れば当然わかりますよね。

以前にもどこかで「**和佐大輔の最大の武器は執着を完全に手放した客観性である**」と言ったことがあるのですが、ついにこのセミナーで和佐大輔の最大の武器を直接あなたに伝授する機会を実現することが可能になったのです。

和佐大輔の客観性（視点）を手に入れてしまったら、あなたは今後ネタ切れやコンセプトが決まらないといった悩みとは無縁の、言葉は悪いですがやることなすこと金になるという人生を実現させることができるようになるでしょう。

「自分には関係無いからこのジャンルの添削ビデオは見ない」などという次元の低い見方をするのではなく、それぞれの添削ビデオにおいて和佐大輔がどこに視点を置いているのかをしっかりと観察してください。

使い方さえ間違わなければ、これほどイメージトレーニングに最適な教材は他にありませんよ。

今さら聞けない基本的なことから 和佐大輔おすすめのメール配信システムまで、 寄せられた質問に答えました。

さらに、超速LPライティングセミナー参加者から寄せられた「和佐さんおすすめのサーバーはどこですか？」といった初步的な質問から、「メール配信システムの選び方」などプロでも迷う部分まで、大輔さんには13の問い合わせに答えてもらいました。

- Q1. カウントダウンタイマーを設置すると反応が下がるのか？
- Q2. 和佐さんのおすすめのサーバーはどれですか？
- Q3. 和佐さんおすすめのHP作成ソフトは何ですか？
- Q4. 自分の主張とお客様のニーズの調度良いバランスはどれくらいなのか？
- Q5. LPを動画メインにする場合は何に注意すればいいか？
- Q6. ステップメールで読者と距離感を縮めるにはどうすればいいか？
- Q7. 表現力を訓練する方法はありますか？
- Q8. 自分で書いた文章を自分で添削するには何に気をつければいいですか？
- Q9. サブヘッドはクエストフォーミュラーで書くべきなのか？
- Q10. LPとセールスレターの書き方の違いは何ですか？
- Q11. LPにおすすめのフォントや色はありますか？
- Q12. 登録後のユーザーのレベルを統一するにはどうすればいいか？
- Q13. 和佐さんおすすめのステップメール配信スタンドはどこですか？

こちらも超速LPライティングセミナーの特典として差し上げますので、現場でお使いください。

あなたが手に入れる事のできる 全てのコンテンツ

では最後に、超速LPライティングセミナーにまつわる全てのコンテンツをもう一度整理しておきますね。

- ・**超速LPライティングセミナーのビデオ** (3時間10分)
- ・**超速LPライティングセミナーの音声**
- ・**超速LPライティングセミナーのスライド**
- ・**超速LP添削ビデオ** (コンサルタント、主婦の副業、ミュージシャンの集客、建築、ペットの鍼治療、高校生起業、歯科。合計7本。1時間13分)
- ・**超速LPライティングQ&A音声** (41分)

価格

セミナーをライブで行った時の参加費は3000円でしたので、今回のセミナービデオの販売価格は消費税込みで3000円 → 19800円とさせていただきます。

※さらにDRM2015を購入してくれた人には特別に16800円とさせていただきます。

毎月1000人以上を勝手に集客してくれるLPを手に入れるために16800円を払うのは高いと判断されるなら、まだそのフラグが立っていないということですから、今回の購入はお控えください。（かといって次回があるのかどうかはわかりませんが）

逆にたった5時間のセミナーで、毎月1000人以上の新規見込み客を5年以上ネットから集客し続けている具体的な方法を学べるということにとてつもない興奮をおぼえるというなら、本田圭佑よりも良い準備をして学習に臨んでほしいです。

[今すぐ参加を申し込む](#)

温存した思考力の使い道

最後に誤解のないよう、なぜ和佐大輔が自分の頭をできるだけ使わずにビジネスを成功させることにこだわっているのかを、お話をさせていただきます。

それは全てオーバーデリバーのためです。

「オーバープロミス・オーバーデリバー」という呪文を、あなたは聞いたことがあるでしょうか？ビジネスの文脈に置き換えて日本語に訳すと「オファーをするときは大風呂敷を広げて、商品を提供するときはその期待値を超える感動を提供せよ」という感じです。

つまり、和佐大輔が集客になぜ労力を割かないか、なぜ「つまらない話」だと言って多くを語らないかというと、集客はどこまで行っても大風呂敷を広げる行為でしかないからです。

大事なのは広げた風呂敷の期待値を超える価値を生み出し、お客様を感動させることですから、風呂敷なんてさっさと広げて価値を生み出すことに集中しようよというのが、昔から変わらない和佐大輔のスタイル。

つまり、ここが思考力の使いどころであり、ビジネスの本当に大切な部分だ、と。

これは道徳的な意味でそう言っているのではなく、売上やお客様との関係性というものを冷静に考えれば見えてくる当然の帰結です。

仮にセールスレターの成約率が同じでも、オーバーデリバーできたかどうかでお客様の熱狂度は変わり、お客様との関係が変わります。

すると、次に販売する商品の成約率には大きな違いが生まれます。

さらに、オーバーデリバーを繰り返せば繰り返すほどお客様は積極的になってきますから、リサーチをしなくても自分から悩みを相談してくれるようになり、ニーズが手に取るようにわかるようになるので、何をやっても売れるようになるし、リサーチの手間と時間がいらなくなるので、次の商品を生み出すサイクルは短くなる。

どう考えても良いことしかないです。

毎月1000人単位で集客ができるようになり、それが普通になってくるとどうしても初心を忘れてしまいがちですが、全てはオーバーデリバーのためだと言うことを忘れないでください。

それを忘れた瞬間に、ビジネスはただの金儲けに成り下がってしまうのですから。

今すぐ参加を申し込む

追伸：

最後に大輔さんからメッセージが届いているので、紹介してお別れしようと思います。

超速LPライティングセミナーに 16800円の価値はあるのか？

どうも、和佐です。

最後に僕から一番気になる話をしておこうと思います。

それは、

「超速LPライティングセミナーに本当に16800円の価値があるのか？」

ということ、もっと率直に言えば、

「このセミナーに参加することで16800円以上のリターンはあるのか？」

ということです。

当たり前ですが、勉強は「趣味」でやることではありません。

ビジネスを前提とするなら、全ての経験は「未来への投資」です。

例えば僕はよくコンサートやライブに行きますが、参加費は4000～1万円程度、遠出をすることもあるので、旅費を合わせると5万円ぐらいの費用がかかります。

この5万円を

- ・満足するために使っているのか
- ・未来のために使っているのか

ここが一般人と起業家の「埋められ無い差」です。

僕は毎回、最低でも何か1つ、アイディアを持って帰ってくるようにしています。

ただ満足して終わり、ではもったいないと思うのです。

まあ、ここが僕の貧乏性なんだと思いますが（苦笑）とにかく、お金を使うなら、必ず未来に活かせるようなアイディアや結果を求めて欲しい、ということです。

で。

今回は参加費16800円でやるわけなので、16800円以上のリターンを考える必要があります。

とはいえる、じゃあ、16801円のリターンがあったから投資として成功だった、と言えるのかといえば、そんなことはありません。

少なくとも10倍以上のリターンを得なければ、セミナーに参加する意味はないと思います。

つまり、17万円のリターンです。

これが最低ライン。

上限はありません。

僕のように鼻歌交じりにLPが書けるようになったら、年収が1億円になるかもしれませんし、自分が表立って活動するのは苦手だという人はコピーライターとして裏方の仕事を請け負って、年収2000～3000万円ぐらいに落ち着くかもしれません。

ちなみに、大手のWEB制作会社にLPを任せると100万円以上の費用がかかります。

LPとはそれほど価値があるものなのです。

仮に僕が執筆代行をするなら、1本50万円はいただきます。

もちろん、テストも含めてなので、ちゃんと反応が取れるようになるまでサポートをする前提ですが、労働時間にすれば10～15時間程度のものでしょう。

これが相場なのです。

「売れるLPが書けるようになる」

とは、想像以上にインパクトがあることです。

しかも、仮にコピーライターとして仕事を請け負うことになったとしたら、どんなコピーが反応が取れるか、どんな広告が効果があるか、どんなデザインが有効か、などなど、自分1人では計測しきれ無いほどの膨大なデータが、自分のお金を1円も使うことなく手に入るようにになります。

やればやるほど、新人には真似できない「蓄積されたデータという競争力」を持つことができるのです。

つまり、書けば書くほど、あなたの価値が上がるのです。

では、あなたのやりたいビジネスにとってはどうでしょうか？

先ほども言ったように、一流のプロに頼めばコピーライティングだけで50万円で、WEB製作にも50万円と、かなりの費用がかかります。

安い業者でも、最低でも20万円はかかるでしょう。

この時点で、「自分でLPが書けるようになる」ということの価値がよくわかると思います。

当たり前ですが、これから先、LPは1枚ではありませんよね？

僕は過去に30枚以上のLPを書いています。

あなたもこれから新しい企画が思いつくたびに書くことになると思います。

1枚20万円計算なら僕は600万円節約したことになり、1枚100万円計算なら3000万円節約したことになります。

で。

「LPが自分で書けるようになる」ことの効果は「節約できるだけ」ではありませんよね？

僕は過去10年間で累計15万人ほどのリストを集め、売り上げは20億円近く上がっています。

「いつでもビジネスの始まりはLPから」です。

この結果が単純にLPによるものとは言えませんが、LPが書けなければ、そもそもこの売り上げも無かったかもしれないのです。

- ・節約という意味でも
- ・集客という意味でも
- ・売上という意味でも

「売れるLPを自分で書けるようになる」ということのインパクトは、参加費25万円の10倍以上の価値があります。

それどころか、100倍以上あると思っています。

正直、今回の合宿は利益なんて出ません。

人数も少人数制で、宿泊費は僕持ちですから（苦笑）

三浦さんから「超速LPライティングセミナーを誰でも買える値段で一般に公開してください」と言わされた時、「ああ、こいつは俺を舐めてるな。」と、ちょっとだけ思いました（苦笑）

普通に考えて、安すぎるだろう、と。

しかし、僕も鬼ではないので、少し心を落ち着けて考えてみました。

「これからビジネスを始める人にとって16800円の投資は安くない」

ということです。

僕はあと1年で「ビジネスを教える」というポジションを降ります。

違うステージに行くつもりです。

なので、まあ、最後だし、いいか、と。

ここで出し惜しみをしてもダサいので、今回は三浦さんの意のままに動こうと思います。

では、冬の足音も近づいてくるなか、こんな暑苦しいレターを読んでくれてありがとうございました。

セミナーはさらに暑苦しくなると思うので、よろしくお願いします（笑）

和佐大輔

[今すぐ参加を申し込む](#)