



はじめてコピーライティング
という単語を聞いた日

はじめてコピーライティングという単語を聴いた日

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

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

■ 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。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は岡村元紀に属します。

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。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材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。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

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。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの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。

【 目次 】

はじめに・・・	- 4 -
「18ヶ月で150万以上失った駄目アフィリエイト時代」	- 7 -
「コピーにのめり込むに至った偶然の出会いと発見」	- 10 -
「生まれて初めてコピーという単語を聴いた日」	- 14 -

はじめてコピーライティングという単語を聴いた日

はじめに・・・

こんにちは、岡村元紀です。

私は、株式会社ジャパン・コピーライティングの
代表を務めさせて頂いていますが・・・
あなたに正直に伝えたい事があります

家族にも言いたい私の過去話です。

「今の時代、こんなダメ人間でも社会復帰ができて、
起業を約6年継続することができている。」
この事実を伝えることで起業やコピーライティングを
勉強したい方の少しでも参考になればと考えています。

確か、2007年頃だったと思います。

当時の私は働く事に疲れていました

平日は平均12時間労働 休日は基本、日曜日のみ、
祝日も基本仕事でした。

年末も元旦もみんなが休んでいる時は繁忙期、
飲食店の仕事はとても忙しいものでした。

疲れが抜けなくてひどい時は休日になると
15時間ぐらい寝て過ごして終わりという1日もありました。

私は仕事を尊敬できる上司がいるという視点で
選び、当時の上司（飲食店オーナー）は私が20代の頃

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

最もお世話になった人生の師のような方でした。

物凄く迷惑かけたし、お世話になった方のお店だったので、
続けたかったですが、1年半程の勤務でこれ以上
続けていく気力が無くなってしまいました・・・。

「辞めて何をしたのか？」

これが問題なのです。。

拘束時間が長く、自由に飢えていた私は、退職して、
飲食店時代に唯一、休日の楽しみにしていた
スロットを好きにだけ打って過ごす生活を始めました。

その生活は何と1年半以上も続きました。

今思うと、運が悪かったのだと思いますが、
当時はスロットで安定して毎月20万円ぐらい
勝つことができました。(収支を毎日記帳していました)

当時は、良い台を探す事に命をかけていました。

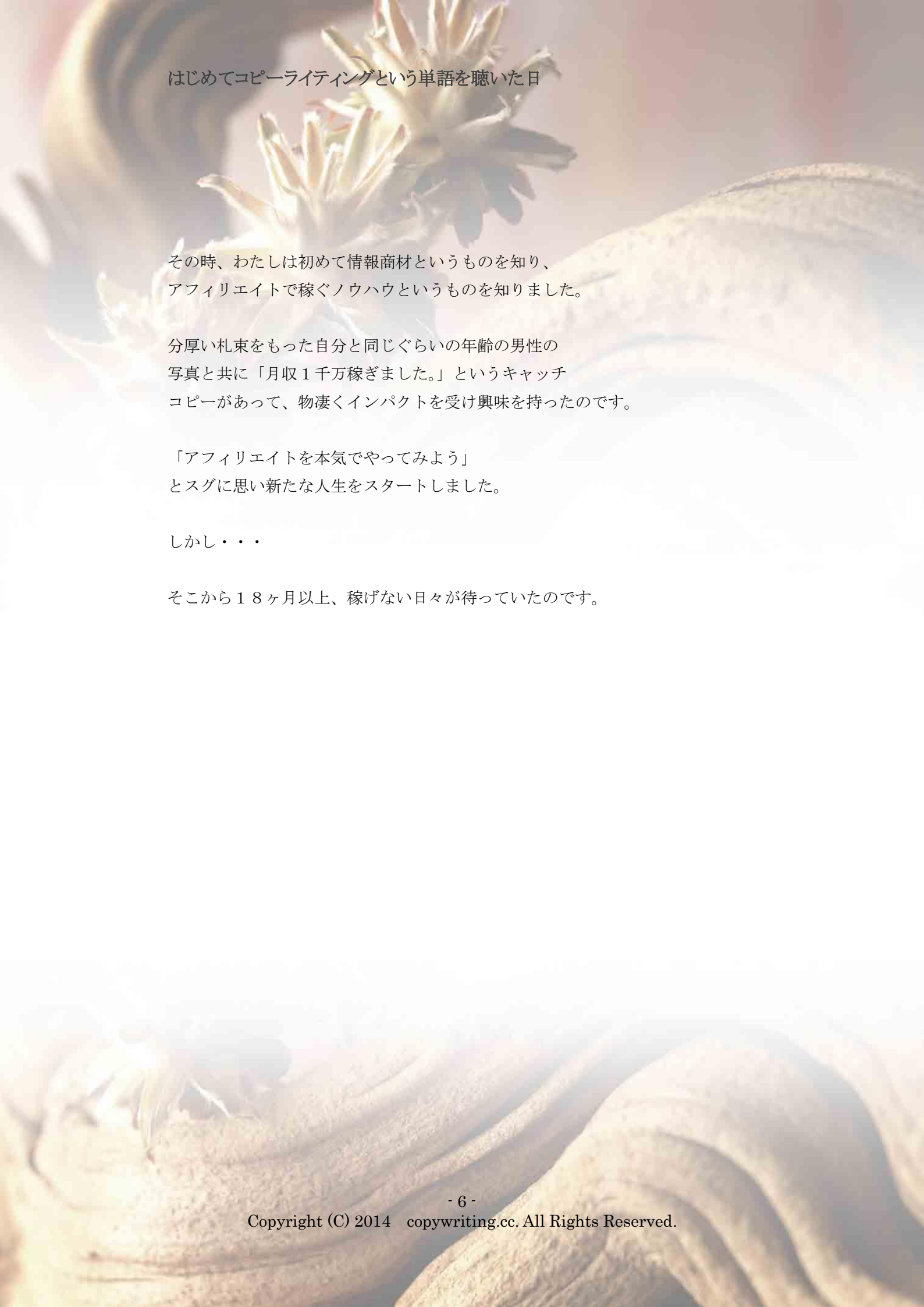
ある種、異常な執着心で、

「良い台を見つければ、人のハマりを願い 早く席をどいてくれ」
と願うような非常に卑しい人間に落ちていました。

1年半が過ぎた頃、たぶん、オーナーが見かねて
私にあることを伝えてくれました。

「たぶん、元紀に向いていると思う仕事があるけど
やってみないか？」

それが、インターネットビジネスでした。



はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

その時、わたしは初めて情報商材というのを知り、
アフィリエイトで稼ぐノウハウというのを知りました。

分厚い札束をもった自分と同じぐらいの年齢の男性の
写真と共に「月収1千万稼ぎました。」というキャッチ
コピーがあって、物凄くインパクトを受け興味を持ったのです。

「アフィリエイトを本気でやってみよう」
とスグに思い新たな人生をスタートしました。

しかし・・・

そこから18ヶ月以上、稼げない日々が待っていたのです。

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

EP1

「18ヶ月で150万以上失った駄目アフィリエイト時代」

前回もお話しましたが、私は27歳の頃、
はじめてネットビジネスの世界を知りました。

「華やかで刺激的な情報ばかり飛び交う」
この業界に無知だったばかりに、私は
どれだけの時間とお金を失ってきたか分かりません。

お金だけで言えば大きなものだけで

- ・「50万円の海外億万長者セミナー」
- ・「あるカリスマ塾の月額10万円のサービス」
(2ヶ月滞在していたので20万円)
- ・「大衆雑誌に載せた広告料20万円」
(電話セールスにのせられました)
- ・「セミナー講師の集客の仕事を自ら頼んで請け負う」
⇒ 集客できず罰金10万円をお支払いする

この他にも情報商材は軽く20以上は購入しています。

軽くみてもリターンが出始めるまで150万円は
溶かしていますが、これらはコピーを学ぶ以前に購入し、
リターン(実践結果)は、ほとんどゼロに等しかったです。

もちろん、私は大まじめに作業していました。

生活がかかっていたので、1日13時間ぐらい

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

使ってネットの作業を真剣に行っていました。

大切な人にもたくさん迷惑かけたし、恥もいっぱい書きました。

例えば、

後から参入してきた自分より10歳も若い
人たちに簡単に月の稼ぎを追い抜かれたり・・・

セミナー講師の集客を任されたのに、
2ヶ月経っても一人二人しか集客できなくて
講師の顔に泥を塗ってしまって迷惑料をお支払いしたり・・・

月額10万円の塾の最高額のサービスに入ったのに
講師に何を質問していいかわからず、電話サービスなど
一切活かさず課金だけされていく惨めさを味わったり・・・

塾長と話がしたくてプラチナサービスに入ったのに、
その方と話せたのは2ヶ月間でたった40分程度でした。

しかも、彼は社員たちと他の仕事しながら、
私のスカイプの相談を聴く程度のものでした。

でも、一番悔しくて腹が立ったのは、何年経っても
実力がついてなかった自分自身でした。

1年間もあったのに、

販売者やアフィリエイトさんに踊らされて
次々と情報を購入して、ちっとも稼ぐ力が身に
ついてない、情報や人を選ぶセンスの無い
自分に腹がたちました。

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

レターで煽られて、信頼しているアフィリエイトさんが「これは絶対、買いだ！」と絶賛していたらそれだけで無いお金を作り、ムリにでも購入してしまっていました。

逆らえなかったし、自分で判断する知識も無かったです。

そんな私が変わったのは、私に初めてスキルの大切さを教えてくれたメンターとの偶然の出会いでした。

はじめてコピーライティングという単語を聴いた日

EP2

「コピーにのめり込むに至った偶然の出会いと発見」

私が、ノウハウコレクターから「抜け出せた」のは
皮肉にも50万円という最も高い情報を買った時でした。

50万円の情報とは、【海外・億万長者セミナー】
という何とも秘匿性の高そうなセミナーでした。

「絶対、一般庶民には聴けない
凄い事を教えてくれそうだ！」

「これまでの2～3万クラスの商材とはわけが違うぜ！」

私は、意気込んで海外（南の島）まで出かけました。

しかし・・・結論から言うと、

50万円払ってもそこで実践して得られたお金は
2ヶ月実践して、せいぜい3万円ほどでした。

「世の中に特別な情報なんて無い」

この時、それまでも色々な情報に150万以上
突っ込んできましたが、特別な情報に期待して
バカバカ買うのが無意味という事に気づきました。

重要なのは「どうやって稼ぐか？」方法論では無かったんです・・・

当時、トップクラスの起業家の最高額のサービス
である、50万円セミナーに出ても稼げなかった

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

私ですが、その時の講師の一人が後の私に凄い
気づきを与えてくれました。

「成功するためには3つのバランスが重要です。

- 1つ目はノウハウ
- 2つ目はマインド
- 3つ目はスキル

この3つのバランスです。

でも、世の中の人を観ていると1のノウハウ
(方法論)ばかりを求めている、ノウハウに
偏った人たちはノウハウコレクターと呼ばれています。

「おれ、あの商材もってる。」

自慢げにこんな台詞を述べたらコレクター確定
なので気をつけて下さい。

ノウハウコレクターは、マインドとスキルが
疎かになり過ぎているのでうまく行きません。

2つ目のマインドに偏り過ぎてもダメです。
この人たちは成功哲学オタクと呼ばれてしまいます。

成功者の思考をマネすることに一生懸命なのは
素晴らしいのですが、行動が伴わないケースが多いです。

では、3つ目のスキルに偏った人たちはどうか？

これは特殊なのですが、ココに偏った人たちだけは、
ノウハウとマインドが弱くてもかなり成功に近づきます。

はじめてコピーライティングという単語を聴いた日

そもそもスキルに偏る人自体は非常に少ないです。

なぜかというと、鍛錬が必要だからです。
ノウハウとマインドはお金を払えば一瞬で
手に入りますが、スキルだけは鍛錬しないと
身に付かないからです。

だから、多くの方はスキルを求めようとはしません。」

私はこの時、脳天に落雷を浴びたような衝撃を受けました。

ノウハウコレクターだった当時の私は、スキルを
身につけようとは全く思っていなかったのです。

それまでの私は、買う商材、買う商材がどうやって稼ぐか？
方法論ばかりを説いていました。

情報商材として販売されているものを見ると
「スキルを身につけましょう」というものより
何で稼ぐか、手法のオンパレードだったりします。

(売れるから必然的にそうになってしまいます)

今、最新の稼ぐ方法はこれとか、

メルマガを使えば
せどりなら確実に稼げるから
このモンスターツールを使えば
Facebook を使えば
Twitter を使えば

などなど・・・

はじめてコピーライティングという単語を聴いた日

業界では素晴らしい？お金儲けの手法で溢れています。

しかし、どんなに優れていても方法論『だけ』ではうまく行かないのです。

「重要なのは3つのバランス。」

そこで私は先生が一押ししてくれていたコピーライティングというスキルの習得に励む事になっていくのです・・・。

もう貯金は底をつきかけていてお尻に火がついていました。

「大変だからスキルなんて」いう思考はなく、成功できるなら何でもやるよ！という思考になっていました。

はじめてコピーライティングという単語を聴いた日

EP3

「生まれて初めてコピーという単語を聴いた日」

リーマンを辞めるときには250万円
あった貯金が底をつきかけて、ようやく
スキルの重要性に気づいた私でしたが・・・

当時、先生が発言している単語が
意味が分からなくてはじめは困惑しました。

「コピーライティング？・・・

え、それって何?!」

30年近く生きてきてその単語を
聴いたのは、その時が初めてでした。

(それにしてもネットの用語は
どうして横文字ばかりなんだろう)

先生、曰く

「コピーライティングとは文章を書く
スキルです。

といっても、小説家や国語の作文で
求められる文章力ではありません。

”人を行動させるため”の文章を
書くためのスキルです。」

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

この言葉を聴いて、最初の印象は、
「簡単そう。」でした。

「ホームページを作るために HTML を覚えないと」

「検索順位をあげるために SEO を学ばなければ」

それまで1年半ほど、ネットビジネスに
取り組んできてやってきた事と比べると
随分、敷居が低いなと感じたのです。

「コピーライティングを勉強すると
人間心理に精通できるので、会話もうまくなり
女性にもモテるようになれます。」

そんな事も言っていました。

グッと私のテンションがあがりました。

「芸人のようにトーク力があってナンパ上手で
女性にモテまくりな男にもなれるのかも！」と。

最初は、50万円セミナーの先生と
もう一人コピーライターの先生の二人の
3時間ぐらいの講義でした。

「とにかく”共感”が全てです」

先生たちが終始、口酸っぱくいていたのは
”共感”というフレーズでした。

そして、また、強烈な事を言うんですね。

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

「今、私は自分のメルマガ読者に
メール1本出せば24時間以内に、
1千万円儲かります。

1万円の商材を出せば1000人の方が
買ってくれるので1千万円です。

なぜ、断言できるかという、それだけの
関係性をこれまで築いてきたからです。

お金を払わせて下さい。
新商材を作して下さい

お客さんからこんな事を言ってもらえます。

多分、日本で一番熱いメルマガだと
思っていますが、この熱さの秘密こそコピーの力。
そして”共感”の力です」

胡散臭いと思うのが普通かも知れませんが、
なぜか私はすんなり信じてしまいました。

「とにかくこれに賭けてみよう」と
俄然、ハッスルしました。

続く

追伸

興味深いのでお話ししますが、

「この3時間のコピーライティングの講義、

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

あなたは、いくらしたと思いますか？」

3万円？

10万円？

いいえ、なんと無料（後払い制）でした。

「講義を全部聴いて、価値を感じてくれた方は、お金を払って下さい」

という前代未聞の後払い式のセミナーでした。

後払いなんかにしたら、払う人いないよ
と思うかも知れません。

私も、金銭的に苦しかったし、つまらない
セミナーだったら1円も払わないと腹を決めてましたが、
全て聴き終わったら、なぜか「喜んで払います」という
気持ちになっていました。

払ってくれたら、更に”凄い秘密”を教えますよ
というオファーも効いたのですが、
払った人のほうが圧倒的に多かったです。

（確か、後払いの金額は3万円ぐらいだったと思います。）

私の長い情報商材コレクターの中で、
後払い制は後にも先にもこの1度だけでした。

追伸2

「50万円も出して海外セミナーに出るなんて

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

岡村さんはお坊ちゃんですか？」

と思われるとアレなんですが、
専業ではじめた時点で250万円貯金が
貯まって、半分はコツコツ働いて貯めました。

もう半分は、若気の至りですが
スロットで1年かけて稼いだお金です・・・。

残念ながら、御曹司の家柄ではありません。

どうでもいい話ですが、

50万円セミナーに出る直前、
当時、飼っていた猫が交通事故に
あって、後ろ足を複雑骨折しました。

治療代で50万円かかりました。

(海外セミナー代とあわせたらこの時期
一気に100万円口座から消えています)

へたしたら自分も食っていけなくなる状況
に陥ったので、助けるべきか一瞬、葛藤しましたが、
流石に非情にはなりきれず助けました。

貧乏でも、誤ちは犯さなかった自分にホッと安心しました。

続く

はじめてコピーライティングという単語を聞いた日

発行責任者：岡村 元紀 (株) ジャパンコピーライティング 代表取締役社長
ご質問ご相談はコチラからお願い致します：

<http://server45.joeswebhosting.net/~co07496/mg/index.cgi?mmg=0012&cmd=A>

(※〇〇という無料レポートをみましたがと伝えて頂けるとお話が早いです)

ブログ：<http://copywriting.cc/blog/>

住所等・連絡先：<http://copywriting.cc/maho/>

