

【27時間限定！メルマガ読者さんのみのご案内】

「使える！コンテンツビジネスセミナー」 「ブランド型ライティングセミナー」

をめちゃめちゃお得な価格で販売します。

こんにちは、田中です。

誰しも商品やサービスを購入するときに、
お値段が気になるのは知っています。

僕だってそうですからね笑

ですが、僕が販売レターを書くときに、
価格を中心に据えることはありません。

なぜなら、**価値**>**価格**になれば、客観的に見ると
高額と思われる商品でも売れることを知っているからです。

ですが、今回はこのページを読んでいる人
全員に購入してほしいとの僕の思いがあります。

両セミナーはそれぐらいの自信作でもあり、
また、まだ僕のコンテンツに触れたことのない人に
まず手にとって欲しいからです。

そのために、あえて禁を破りました。

この販売ページもあまりダラダラと書くつもりはありません。

コンテンツの価値がわかるであろう以下のトピックを示し、後は、ありえない価格でご案内するだけだからです。

というわけで、2種類のセミナーの内容です。

■ 「使える！コンテンツビジネスセミナー」で話しているトピックの一部

- ・ 人間の3大欲求はウソである
- ・ ○○を満たしてあげることがコンテンツビジネスの基本
- ・ 専門家である必要はない理由
- ・ あなたの専門にマーケティングの知識を掛け合わせることによる相乗効果とは？
- ・ 「詐欺師のいる世界」が稼ぎやすい理由
- ・ これだけは抑えておきたい「脳の特性」とは？
- ・ コンテンツとは何か？
- ・ コンテンツと価値について
- ・ YouTubeに動画をアップしてはいけなない形式的理由と本質的理由
- ・ 機能的価値と感情的価値について
- ・ 付加価値とは○○である
- ・ 感情的価値を高める4つの方法
- ・ 僕が感じたエニタイムフィットネスの価値
- ・ ビジネスを超シンプルに捉えると・・・
- ・ 集客の“真の意味”について
- ・ 信頼の反対の感情は○○である
- ・ ネットで稼ぐ上でコンテンツが必須である理由
- ・ コンテンツビジネス5つのメリット

- ・なぜ、稼げるからといって興味が持てないことをしてはいけないのか？
- ・恋愛の悩みは絶対なくなるが・・・
- ・コンテンツを売り出すための3STEP
- ・コンセプトの決め方を知っておくべきです！
- ・コンセプトの作り方を僕の書籍で具体的に説明します
- ・コンセプトとコンテンツの関係
- ・お客さんの現状と悩みを知ろう
- ・お客さんが得たい未来は何？
- ・コンテンツの種類は3つしかない
- ・提供形式を決めるときに考慮すべきポイント
- ・コンテンツさえつくることできれば、あとはなんとでもなる理由
- ・コンテンツはつくりたいとしないにつくれない

■ブランド型ライティングセミナーで話しているトピックの一部

- ・情報発信には実績は必要ない理由
- ・簡単に差別化する方法
- ・競争したら負け！疲弊するだけだから…
- ・顧客とファンの違い
- ・キングコング西野さんの何がそんなに巧みなのか？
- ・「あなたらしさ」が潜んでいる場所
- ・キャラクターを確立していく方法
- ・価値のある発信の作り方
- ・情報についての正しい接し方
- ・美人ユーチューバーにみるブランド型ライティングのケーススタディ
- ・ライティングで意識すべき3つのポイント
- ・〇〇が重要な価値基準になる
- ・共感を生むライティングの秘訣
- ・ブランド型ライティング4つの鍵
- ・「平凡」「特別」でないから逆に共感を生む理由
- ・「個性」をむき出しになるライティングの具体的な方法
- ・頭でわかっているけどどうしても心が動かされてしまう「心理トリガー」とは？
- ・コンテンツは〇〇にこそ価値がある

- ・ネガティブとポジティブのバランスについて
- ・なぜ「説明」ではなく「感情」を描くことが必要なのか？
- ・否定で相手は動かない。〇〇を満たしてあげれば人は行動する！
- ・ユニーク性を発揮していく方法
- ・リアリティが大切であり、フェイクは見抜かれる理由
- ・人と違うことが「価値」である本質的な理由
- ・AI、ロボットに負けないために必要なこととは？
- ・ストーリーで外せない要素
- ・〇〇し続ける勇気が大事
- ・ごちゃごちゃ考える前にやってみたらいいこと
- ・「ジョン・レノンが言った」やりたいことができずに死んでいく原因とは？

などなど…

両セミナー合わせると4時間の大ボリュームとなっております。

「安売りはしない」のがポリシーです

僕がネットビジネス、コンテンツビジネスを習ってきた人、
また、今現在、目標にしている人も、安易な安売りを
しないスタンスだからです。

ですので、僕もその姿勢・スタンスを踏襲して、
安易な安売りはしないことをモットーにしています。

しかしです。

今回だけは特別です。

上記に書いたように、まだ僕のコンテンツに

触れていない人にはぜひ触れて欲しいというのがひとつ。

そして、今現在僕のメルマガを読んでくれている、
この奇跡を大切にしたいのがもう一つの理由です。

僕のメルマガ読者はせいぜい数百人レベルです。

しかも、その全員が読んでくれているわけではもちろんありません。

そんな中、今僕のメルマガ読者さんであって、

しかも

「今このページを読んでいる」

というのは**めちゃくちゃな奇跡**だと思うんです。

結局、人と人の出会いとはご縁だし、
僕はそういうご縁を大切にしたいと思って日々を生きております。

日本人だけでも1億数千万人いる中で、
生涯を通じて出会える人なんて限られているからです。

僕はどちらかと言うとロジカルな方の人間だと思います。

ですので、若い頃は運とか偶然とか、
セレンディピティーといったような非科学的なものを軽視していました。

ですが、ある程度の年齢になり、経験が蓄えられてきて思うこと。

それは、

「どんなに頭で考えても、人智が及ばない事は多々ある」

ということです。

中でも、人と人との出会いなんてものは、
いくらあがいてもコントロールすることはできないとの思いに至りました。

ですので、

「今この瞬間」に対して
何かしらできることをしたいと思っていますし、

それが今回は、メルマガ読者さんだけに
この両セミナーを合わせてご案内することだったわけです。

2つのセミナー。

「使えるコンテンツビジネスセミナー」は12800円
「ブランド型ライティングセミナー」は14800円

合計すると27600円

ですが、今現在メルマガ読者さんで居てくれるている。

そして、このページにたどり着いたあなただけの
特別価格と言うことで、特別に9800円にて販売します。

1つのセミナー以下の価格で2つゲットできるのは今回限り。

というか、この27時間限りです。

ここまでハードルを下げて、お求めやすくしたこれだけのチャンスをつかまないようでは、今後、僕のメルマガを読んでいてもあまり意味はないのかもしれない。。。

この価格で販売するのは、**100%今回限り**です。

と言うわけで、今購入しないと確実に損をします。

「知ること」はおもしろい

「使える！コンテンツビジネスセミナー」の中でも触れているのですが、知識、つまり「知ること」に投資をしないようでは、コンテンツビジネスを続けることは難しいでしょう。

僕らは商品を仕入れるのではなく、情報や知識を仕入れて、それをお客さんにご提供するからです。

仕入れがなく、ビジネスが成立するわけがないからです。

飲食店をするのに食材を仕入れない。

フィットネスジムを経営するのに、ダンベルやトレッドミドルを仕入れない。

これでビジネスが成立するわけがありませんよね？

とまあここまで少々固いことを書いてきましたが、

「知ること」をもっと楽しみましょう！

本来、知ることは楽しい、快樂だからです。

あなたのご参加、お待ちしております。

↓

[購入はコチラ](#)