

# 反響の高かったメルマガ7選



3年間のメルマガ配信で  
反響の高かった7通を  
厳選してご紹介していきます。

ビジネスコンサルタント  
**原田 里史**

## 目次

商品の申し込みを増やしたい！あなたには、

### ① コンサル開始1ヶ月で体験商品に6件の申し込み

お客様の反応を増やしたい！あなたには、

### ② どうしたらお客さまからアンケートをもらえますか？

少ないリストからも売上を作りたい！あなたには、

### ③ 原田の6ヶ月間の成果を具体的な数値で紹介します

オリジナル商品を作る魅力を知りたい！あなたには、

### ④ 92兆円の流れから自由にお金を引き出す方法

お金を受けとる器を広げたい！あなたには、

### ⑤ あなたも高額料金を受け取れる、3つの捉え方

モチベーション高く活動したい！あなたには、

### ⑥ 運命を変えた日雇い引越しバイト

今すぐコンテンツを販売をしたい！あなたには、

### ⑦ いとも簡単にコンテンツを売る方法

# ① コンサル開始1ヶ月で 体験商品に6件の申し込み

2016.06.17

オンライン教材構築コンサルタント  
原田里史です。

5月中旬からサポートさせて頂いている  
クライアントさんから  
嬉しい報告がありました(^^)

コンサル受講後、

1ヶ月で体験商品に6件の申し込み

があったそうです。

コンサル中に、

オンライン教材の  
コンセプトを考えながらも、

現状のサービスについても  
アドバイスをさせて頂きました♪

すると、

1ヶ月で6件も体験カウンセリングの  
申し込みがあったんです。

もちろん有料の商品ですよ～。

なぜこれだけの申し込みに  
結びついたか・・・。

それは、とってもシンプルです。

-----  
サービスを  
1本に絞っただけ  
-----

です 笑

「え？それだけ？」

って感じですが。

それに伴って  
体験カウンセリングの値段も  
見直しました^^

5月にあたしの体験コンサルを  
受けてくれた時点では、

「今年に入ってからカウンセリングの申し込みが  
ぱったりと途絶えてしまって、とても不安を感じている」

と話していたクライアントさん。

先日のメールでは

「この分では体験が続々と  
入ってきそうな予感がしてきて

嬉しいけど、もう、ギブアップという感じです」

と、仰っていました。

「嬉しい悲鳴」というやつですね 笑

その後、落ち着きを取り戻し、  
今後の作戦をしっかり考えて  
メールを下さったので、一安心です^^

ブログ、メルマガもコツコツと投稿。  
専門分野もお持ちだったカウンセラーさん。

そのおかげで、このような高反応を  
すぐに生み出すことができました。

自身の成果が出るよりも

よっぽど嬉しい体験だったので

メルマガでシェアさせて頂きました。

あたしのオンライン教材構築  
コンサルティングでは

オンライン教材の作成に伴って

今のあなたの

- ・ サービス
- ・ ビジネス導線

の見直しも  
同時に行っています。

流れの中に  
オンライン教材を置かないと

「作っても売れない・・・」

という悲しい結果になって  
しまいますからね～。

「サービスを1つに絞るとしたら  
どんな形になるだろう？」

ぜひぜひ考えてみてくださいね！

< メルマガ限定 編集後記 >

実は、このクライアントさんには  
体験コンサル後、さらっと断られたんです。

でも、どうしても一緒にやりたいし、  
絶対に成果を出せると思ったあたしは

再度、企画書を書いて  
口説き落としました 笑

サポートをしたいと感じた人と

一緒に時間を過ごせて  
新しいものも生み出せる。

そのプロセスは  
とっても楽しいなあと感じています(^^)

Arrivederci, Ciao !

## ② どうしたらお客さまから アンケートをもらえますか？

2016.08.29

オンライン教材構築コンサルタント  
原田里史です。

8月も明日～明後日で終わりですね。

どんな8月でしたか？  
なにか新しいことにチャレンジできたでしょうか？

一瞬一瞬に  
変化のチャンスが溢れていますよ(^^)

プライベートな話になりますが、

8月13日に  
彼女にプロポーズをして  
無事に承諾をしてもらえました。

付き合いって2年以上ですが  
いつも話すのが楽しみになる  
とても素敵な方です。

と、のろけるのは  
また今度ゆっくり書くとして



本題に入ります。

…今度、書くんかいっ！  
って、ツッコミが来そう(^m^)

今日のテーマはこれっ！

自分で考える力を養おう！

クライアントさんと  
こんなやりとりをしました。

「体験カウンセリングのあとの  
アンケートの返信率が悪いんです

その場で書いてもらったら  
内容が薄くなってしまいうし

あとでメールで送ると  
クライアントさんが面倒くさくなってしまって  
送ってくれないんです

どうしたらいいでしょうかね？」

と。

このクライアントさんは  
カウンセラーさんとして活動。

体験カウンセリングに来てもらった  
お客さんにアンケートをもらっています。

さて、ここで  
ひとつ質問です。

あなたなら  
こう相談されたとしたら  
どう答えますか？

ぜひ考えてみてください。

・  
...  
.....

どうでしょうか？

ちなみに、このクイズには  
正解はありません 笑

あたしが何を大切にしたいかを  
お伝えしたいだけです。

あたしはこう聞き返しました。

「〇〇さんは、  
そのことについてどうしたいんですか？」

すると

「分からないから質問しているんです」

と。

いやはや、  
仰る通りですよ 笑

「そうですね」

と、あたしは続けました。

「もちろん、どうしたらいいのか  
あたしはアイデアをいくつも持っています

ただ、〇〇さんから  
工夫する力を奪いたくないんです

だから、  
どうしたらいいでしょうかね？  
と聞く前に

『どうしたらお客さんは喜んで  
アンケートを送りたくなるだろうか？』

と自分に問いかけてみて  
欲しいんです

これだけセンス溢れる発信ができる人だから  
問いかけて工夫することもできると思うんです」

と。

どうでしょうか？  
どエスでしょうか？ 笑

どうしたら目の前にいるその人は喜んで  
アンケートを送りたくなるでしょうか？

ぜひあなたも考えてみてください。

またメールしますね♪

### ③ 原田の6ヶ月間の成果を具 体的な数値で紹介します。

2016.09.22

オンライン教材構築コンサルタント  
原田里史です。

先日、友人の結婚式に出席して  
フリーハグをしてきました。

…と、いきなり書かれても

なんのことやら  
想像すらできませんよね。

詳しく知りたい方がいたら  
また今度書きます 笑

\*

あたしのオリジナル商品として、

2016年4月4日に  
「オンライン教材構築プログラム」を  
をリリース。

リリース後、  
6ヶ月が近く経ちます。

ご存知の通り、

メルマガの発信回数は  
少ないです、、、よね？ 笑

メルマガは  
マイペースの配信でしたが、

成果としては  
まずまずです(^^)

まずまずって…

実際にどれぐらいの  
成果が出てるんですか？

なんて  
声もありそうですよね。

そんな声に  
どどんとお応えして

6ヶ月の成果を  
具体的に数字にて  
お見せしますね。

- ・売上
- ・メルマガ登録数
- ・体験コンサル申込
- ・成約

について  
まとめてみました。

こちらをクリックして  
みてください(^^)

[http://haradasatoshi.com/present/20160922\\_data.pdf](http://haradasatoshi.com/present/20160922_data.pdf)

クリック後に表示される  
PDFファイルに記載してます。

いかがでしょうか？

実際の数字を見て  
どんな感想をもたれましたか？

な～んだ  
メルマガ読者数  
少ないなあ～

そこそこの売上げは  
立てているんだなあ～

メルマガを  
もっと配信した方が  
いいんじゃない？

など、いろんなことを  
感じて頂けたかもしれません。

とはいえ、  
肝心の本人は

とことん  
自分を褒めています 笑

「おまえ、よくやったよ」と。

なぜよくやったと  
声をかけるかというと

ここ数年  
どうしても作りたいと  
思っていた

—————

ネットを通じて  
自分の看板商品が

継続して  
売れる仕組み作り

—————

の手応えを  
実感できたから  
なんですね。

アフィリエイトのような



他人の商品を  
紹介して入ってくる収入

に頼るだけではなく

- ・ 原田里史の名前で作る  
オリジナルの商品
- ・ 継続的にオリジナル商品が  
売れる仕組み

をどうしても  
確立したかったんです。

今年に入ってから

その想いを  
最優先に追いかけた結果、

- ・ ビジネスジャンルで  
自分の看板商品を  
1から作成する
- ・ オンライン上で初めて知った人が  
看板商品を購入してくれる流れ
- ・ 元々、Facebookでつながっていた  
友人知人が本商品を購入して下さる
- ・ 何人にメール講座を  
購読していただければ  
商品を購入につながるか

具体的な数値で見える

- ・クライアントさんにも  
1から商品を作るサポートをしたり  
実際に購入につながる結果が  
現れはじめている

という現実が

2016年4月からの6ヶ月間で  
目の前に現れ始めました。

あなたは  
どうでしょうか？

今年も  
残り3ヶ月になろうと  
しています。

ビジネス、または、  
人生において

作りたいと  
思っている理想の未来

に、少しでも  
近づけているでしょうか？

少しでも近づけていることを  
願っていますよ～(^^)

ただし、、、

このまま1人で  
動いていても

理想の未来に  
たどり着くのが難しそう

もしくは

時間がかかりすぎそう

という場合、、、

ぜひ原田の  
体験コンサルをご利用下さいね。

事前アンケートに  
お答え頂くだけでも  
自分の課題に気付けます。

そうそう。  
先ほど、お見せした

- ・メルマガ読者
- ・体験コンサル申込み
- ・本成約
- ・売上げ

を実際に数値で  
残しておく

具体的に何を改善したら

よいのかが見えるので

ビジネスの創意工夫が  
しやすくなります。

ぜひ数値を残すように  
してみてくださいね。

それでは、  
今日はここまで。

原田の6ヶ月間の  
具体的な成果を  
お伝えさせて頂きました。

あなたのビジネスが  
理想の形に近づくことを  
祈ってます！

またメールしますね♪

# ④ 92兆円の流れから自由に お金を引き出す方法

2016.10.8

オンライン教材構築コンサルタント  
原田里史です。

今週は、須崎純一さんの  
ビジネス塾で知り合った仲間たちと  
個別にお会いできる機会が  
3度もありました。

やはり、、、

理想に向けて走っている人達と  
直接、顔を合わせて話せることは  
とても良い刺激になります。

今後もお縁が  
深まってくんだらうなあと  
感じる仲間たちなので  
とても楽しみです。

\*

さてさて、

最近は『オリジナル商品』に  
関することをずっと書いています。

でもでも、

それだけオリジナル商品を作  
ってもらいたい  
想いがあるからなんですよ。

というわけで、  
たたみ掛けるように、  
本日のテーマ！！

-----

オリジナル商品を持てば  
お金を自由に生み出せる

-----

をお届けします。

きっとあなたもオリジナル商品を作って  
欲しいだけのお金を生み出したいくなります。

今、あたしは、  
オンライン教材構築コンサルティング  
をしています。

クライアントさんと一緒に  
『オリジナル商品を作ること』を  
マンツーマンで進めているんですね。

オリジナル商品とは

- ・ コーチング
- ・ カウンセリング
- ・ コンサルティング
- ・ セラピー
- ・ プロフィールインタビュー
- ・ ホームページ作成代行

などなど。

取っかかりは  
なんでもいいと思うんですよー。

とにかく

あなたのオリジナル商品を作る  
ことが大切だと伝えていきます。

なぜかというと  
あなたにとってたくさんのメリットが  
あるからなんですね。

その中でも  
オリジナル商品を作る  
大きなメリットは

-----

自分がすべてを  
コントロールできる

-----

ことです。

これって本当に強烈なんだけど  
なかなか伝わりづらい  
気がするんですよー。

少しだけあたしの  
話を挟ませてください。

恵まれていることに  
独立して11年目が  
終わろうとしています。

2005年1月16日に  
それまで1年続けていた  
派遣の仕事を辞めました。

そこから本格的に  
アフィリエイトビジネスを開始。

翌年2006年7月7日には  
法人を設立できるまで  
になりました。

24歳で年商2,000万円越えも達成。

額面だけみたら十分なのですが、  
当時は不安だらけでした。

なぜかというと、

自分でコントロールできる  
領域が限定されていたから



です。

どういうわけかというと

当時の収入の基盤は  
アフィリエイト。

アフィリエイトは  
あくまでも他人の商品を紹介して  
売れた金額に対して

成果報酬がもらえる仕組み。

つまり、

商品の販売元から  
お金を受けとることになります。

だからこそ

紹介していた商品が  
販売停止やサービス終了してしまうと

一瞬にして  
そこからの収入が  
途絶えてしまう

大きなリスクがありました。

これがアフィリエイトビジネスの  
デメリットでもありますね。

常に新しい商品を

追いつける必要があるんです。

それと比べると

自分の商品を作ることは  
すべて自分がコントロールできます。

販売停止もサービス終了も  
自分のさじ加減です。

さらにいうと  
自分の商品は、

自由に値付けができます。

これって  
すごいことですよ。

例えば、

アルバイトの時給も  
会社のお給料も

金額交渉はできるかもしれません。

ですが、

自分の給料を  
自由に値付けする  
ことはできません 笑

ところがですよ。

自分で作った  
オリジナル商品の場合は

最初は、安価で売り出しても  
実績をつんで自信をつけていったら

それに応じて  
好きなだけ値上げをすることも  
できるんです。

自由に値付けができる上に

欲しがっているお客さんに  
直接販売することができるんです。

アフィリエイトのように  
中間業者にお金を引かれることもなく  
ダイレクトにお金が得られます。

ってことは、

自分で自由に  
お金を生み出せる

という状況が  
できあがります。

自分でコントロール感を持ちながら  
自由にお金を生み出せる

この感覚を  
一度身につけた人は

何度も再現できるように  
なります。

これこそが  
オリジナル商品を作ることの  
最大のメリットです。

話は少し変わりますが、

自分の銀行口座の残高が  
10万円だとしたら  
10万円しか引き出せませんよね。

けれども、  
視野を大きく広げると、

世の中には10万円以上の金額が  
巡り巡っているわけです。

日本に流通している  
お金の総額は、

なんと、  
92兆円です。

参照元：<http://woman.mynavi.jp/article/141230-62/>

自分の商品を作って  
自由に値付けをする

という行為は

この92兆円の

お金の流れにアクセスして

自分が設定した額を  
自由に引き出す行為

と等しいです。

え……。ちょっと話が  
ぶっ飛んでますかね……。

でも、あたしはそんな感覚を  
持っているんですね 笑

なぜなら、

自分の商品を持って  
お金の枠を設定しないと

自分に対して  
お金の流れを作れない訳です。

手元にお金を引き寄せる方法も  
限定的になってしまいます。

けれども

自分でオリジナル商品を  
作ることさえできれば、

いくらでもお金の流れの中に  
自由な大きさの網を投げられるので

どれだけのお金を作りたいかも

自分次第になってきます。

「経済的自由人」なんて  
言葉もあつたりします。

世の中に求められる  
オリジナル商品を作るスキル。

これを磨くことが  
経済的自由人になれる  
1番手堅い方法

なんじゃないかなあ〜と  
思っています。

もちろん  
「玉の輿の方が手堅いです」な〜んて  
人もいかもしれません…笑

どうでしょうか？

「オリジナルの商品を作ってみたいなあ」  
という気持ちが少しでも芽生えていたら  
とても嬉しいです。

提供するものを決めて  
そこに値付けをする。

朝活でも  
シェア会でも  
勉強会でも  
相談会でも

なんでもいいと思うんです。

最初は、始めやすいところから  
初めてみてくださいね。

自分でお金を作れるようになると  
経済的な不安がどんどん薄れていきますよ。

あたしの人生を使った人体実験の中で  
強く実感しています。

なんてたって  
12年プレイヤーですから

上り坂も下り坂も  
楽しんでできましたので… 笑

## ■今日のまとめ

オリジナル商品を持つことの  
大きなメリットは、

お金に対して  
自分でコントロールできる  
領域が広がること。

自分でコントロールできる  
領域が広がることで  
経済的自由につながる。

でした♪

「自分にとっての  
オリジナル商品って  
どんな形にできるんだろう？」

「オンラインでも売れ続ける  
オリジナル商品を作りたい！」

という場合は

体験コンサルにて  
お待ちしております。

ぜひご検討くださいね。

< メルマガ限定 編集後記 >

2014年8月。

友人のFacebook投稿が  
目に止まりました。

「早起きがしたいです！  
いろんな経営者が早起きを推奨してきます。

いろんなメリットがあるのに出来ないのです！  
あたしは弱い人間なのです。

この習慣から何とか抜け出したいと思う今日この頃」

この投稿をみて  
友人にメッセージをしました。



「職場近くのカフェまで行くから  
朝、会わない？」と。

当時、早起きの習慣が根付いていたあたしは  
朝に人と会う予定を増やして  
さらに定着させたかったんですね。

その後、毎週金曜日の朝7時に

友人の職場近くのカフェに  
半強制的に押しかけて  
毎週会うようになりました。

最初は、会う度に  
しんどそうな顔をしていた友人。

「30年以上に渡る人生で  
ボクには“朝”がなかったんだ」

って言ってました。

けれども、回数を重ねるごとに  
「朝の良さが分かってきた！」と  
伝えてくれるようになり、

3ヶ月後には、

「一緒に仲間を集めて  
朝活をやろう！」

という流れに。

こうして友人と一緒に始めた朝活は  
10月7日で99回目を迎えました。

それだけに留まらず、  
朝の味をしめた友人は

火曜日には、英会話の朝活  
日曜日には、フリートークの朝活

の主催を始めました。

人との出会いは偶然です。

必然に変えるのは、  
あなたのほんのちょっとした勇気です。

たった1通のメッセージが  
お互いの人生に変化を与えます。

これからも人との  
ご縁を大切にしていきたいな、と。

大切にしたい価値観に  
立ち返らせてくれる

大好きな友人です。

\*

最後までお読みいただき、  
ありがとうございました！

またメールしますね♪

# ⑤ あなたも高額料金を受け取れる、3つの捉え方

2016.11.4

オンライン教材構築コンサルタント  
原田里史です。

今朝も朝活の日でした。

2014年11月初旬から  
スタートしたので、丸2年。

今日も参加者の方々のシェアから  
たくさんのヒントを頂きました。

“場が持つ力”に  
何度も支えられています。

なにかというと、

自分が問いを持っていると  
その場にいる他人の口から  
答えやヒントが語られんですね。

この感覚が味わいたくて  
開催し続けているのもあるなあ〜と。

\*

さてさて、  
昨日の料金設定の話は  
いかがでしたでしょうか？

料金設定には

- ・ 労力対価
- ・ 未来対価

の2つがあり、

未来対価を  
信頼できればできるほど

自信をもって  
高額の料金提案が  
できるようになります。

引き続き、  
お金シリーズ。

-----

高額料金を受けとることに  
前向きになれる、3つの捉え方

-----

をお届けします。

お金について  
あたしが大切にしている感覚を

シェアしちゃいます。

この感覚が腑に落ちてから  
高額を受けとることに対して  
余裕をもてるようになったんですよ。

今日も読んで頂くことで  
あなたが受けとれるお金の器が  
ぐんぐん広がること間違いなしです。

...あ、大口叩いて  
広がらなかつたら  
ごめんなさい。

でも、広げて！！...強引 笑

まず1つ目の捉え方です。

それは

-----

高額をお支払い頂くことは  
相手の受け取る器を広げること

-----

という感覚です。

ん？どういうこと？

と思うかもしれないので、  
詳しく説明させていただきますね。

例えば、

あたしが自分のコンサルティングに  
半年間で60万円という  
金額を設定しているのは

目の前の人に対して

／

あなたも60万円の金額を  
受け取れますよ

＼

っていうメッセージを  
届けているんですね。

あなたも  
自分の過去を振り返ってみて  
思い当たることはありませんか？

実際にお金を支払って  
何かを体験してみたとき。

それが、とても良かった！

っていう感覚が残ったら、  
その金額を支払った自分に対して  
肯定的な思いを抱けますよね。

さらに言うと、

体験して、感動したことって

人に勧めやすくなりますよね。

「私も以前こういうことに対して  
自己投資をしたことがあってね。  
今でも良かったと感じていて。  
だから、一緒にやってみない？」

ってね。

もちろん  
相手にこのまま伝える  
という話ではなく

自分の心の中で  
こんな想いを抱いて  
相手に接するといいいよ～

ってことです。

でね。

2つ目に大切なこと。  
それは、、、

-----

お金って、提供者に払っているようだけど  
実は、自分に対して支払っている

-----

そう。自分に対して支払っているんです。

例えば、

あたしに対して  
半年間60万円という  
金額を支払って

オンライン教材構築コンサルティングに  
飛び込んできてくれた  
クライアントさん達も

- ・私は自分自身に  
60万円を投資できる存在
- ・私も半年間で  
60万円を稼げる存在
- ・私も60万円の商品  
を持つことができる存在

って感覚とつながれるんです。

本人が気付いている  
気付いていないは別にして

そんな思いが心のどこかにあるから  
えいやっと飛び込んで来られる

あたしはそう信じているんです。

だからね。

提供者側がお金の粋を  
広げてあげないと



お客さんのお金の枠も  
広げてあげられないわけです。

あなたが金額を上げるほど  
お客さんが受け取れるお金の器も  
広げてあげられるんです。

そんな風に捉えられると  
もっと堂々と自信をもって  
提案できそうな気がしませんか？

「そうは言っても  
あたし（私）はビジネス分野の  
商品じゃないし〜」

なんて声も聞こえてきそうです。

じゃあ、ダメ押しで。  
もう、欲しがり屋さんなんだからあ〜笑

3つ目に大切なことを。

これは前回のメルマガの  
内容とも被りますが、  
本当に大事なんでね。

-----

あなたの商品に飛び込んできてくれた  
相手の未来の変化を信頼しよう

-----

ってことです。

これに関しては  
ひとつあたしの体験談を。

あたしは、昨年  
純粹にコーチングセッションを  
するだけでは飽き足らず

渋谷の街中で  
フリーハグを体験する

『90分間のフリーハグ体験ツアー』

という商品を  
販売していました。

フリーハグという看板を  
掲げるだけの行為に

3万円～5万円の金額を  
設定して販売していたんですね。

我ながら  
なかなか斬新でしたし  
再び仕掛ける気満々です 笑

そんな中で

「なんでフリーハグなのに  
値段をつけられるの？」

いろんな人から  
そう言われました。

それでも、  
5,000円って  
金額では決してやらなかった。

それはなぜか。

3万円～5万円でも  
一緒にやりたいっていう  
本気の人が多いから。

- ・本気じゃない人
- ・なんとなく体験したい人ですって人
- ・人生の目的が薄い人

が来ても

お互いにとって時間が  
無駄になってしまうんです。

少し厳しい言い方かも  
しれないけれどね。

昨日のメルマガでお伝えした  
未来対価の話にも  
つながるけれども、

あたしは、フリーハグを  
販売していたわけじゃないんです。

どういうことかというと、

新しいことにチャレンジする  
という行為の先には

なにか本人にしか分からない  
欲しいものがあるわけです。

本人はその未来が欲しい。

sondemotte、フリーハグをしたら  
その欲しい未来につながる気がする

そう感じているです。

だからこそ  
わざわざお金を支払って  
申し込んで来てくれます。

つまりあたしは、

フリーハグという  
手段を通じて

相手のチャレンジの先にある  
未来の変化に値付けをしていたんですね。

だから自信をもって  
3万円～5万円の  
金額を設定しました。

もうひとつ付け加えると

自信を持って値付けできたのは

自分にとって少なくとも数十万円の  
価値はある体験だったから。

その土台があった上で

必ず、相手の未来は  
良い方向に変化していくと

相手の未来を  
心から信頼していたからです。

決してビジネスの分野  
の商品じゃなくてもいいんです。

それよりも

あなたがあなたの  
商品を信頼すること。

何よりも

相手の未来を  
信頼してあげること。

これがないと  
自分目線の価値にばかり  
目が向いてしまいますからね。

ぜひ

相手の未来を  
信頼してあげてくださいね。

いかがでしょうか？

ちょっとでもお役に  
立てていたら嬉しいです。

では、最後にまとめ！！

-----

高額料金を受けとることに  
前向きになれる、3つの捉え方とは

1つめ

高額をお支払い頂くことは  
相手の受け取る器を広げることでアール。

2つめ

お金って、提供者に払っているようだけど  
実は、自分に対して支払っているのでアール。

3つめ

あなたの商品に飛び込んできてくれた  
相手の未来の変化を信頼するでアール。

-----

覚えやすいように  
語尾をアールにしておきました（科学的根拠なし）

あなたが  
本当は提案したい金額って  
いくらでしょうか？

その金額で堂々と  
商品・サービスの提案が  
できることを願っていますよ。

< メルマガ限定 編集後記 >

毎月の最終金曜日に  
朝活の中で

1ヶ月の振り返りを  
してるんですね。

その月に

- ・印象に残ったこと
- ・感情が動いた出来事
- ・新しく始められたこと
- ・チャレンジできたこと
- ・継続できたこと

などを書き出して振り返ってから  
翌月のテーマを決めていきます。

10月末に決めた  
11月のマイテーマは

『行動量にフォーカスして  
言語化の鬼になる11月』

というテーマです。

果たして

どこまで発信し続けられるかっ！

どうぞ期待です。

あっ、止まっていたら  
ぜひ背中を押してくださいね！ 笑

\*

最後までお読みいただき、  
ありがとうございました！

またメールしますね♪



## ⑥ 運命を変えた日雇い

# 引越しバイト

2018.8.2

オンライン教材構築コンサルタント  
原田里史です。

平成最後の夏。蒸し暑い日が続きますねー。

先日、久しぶりに品川でセミナーに参加。  
テーマは「ビジネス会話術」。

初対面の方が溢れる場所は、  
テンションが上がりますね。

なぜなら、

あたしは集団行動の拘束感が苦手。  
1人でぷらっと新しい場所へ  
行くのが好きなんです。

それに、全く自分の事を  
知らない人たちの中に身を置くと、

いちから関係性を  
構築する必要がありますよね。

その裸一貫で飛び込んでいく

緊張感がたまりません 笑

不定期でも、初対面の方に囲まれる場所に  
出向こうと思いましたがねー。

さて、、、

今日のテーマは  
「強烈なイヤイヤ体験」でお届けします。

突然聞いちゃいます。

あなたにも、  
思い出すのも嫌な体験ってありませんか？

なぜ突然、聞かせていただいたのか。

それは、

最悪！  
無理！  
嫌だ！

と感じた体験は、  
人間が目的を持って活動続ける  
原動力になるからです。

あなたにとっての  
“強烈なイヤイヤ体験”に気づけると、

なぜ、今その活動しているのか、  
独自の理由が見えてきます。

活動の源泉に気づくことで  
「継続」が簡単になるんです。

ビジネスにしても、  
どんな活動にしても、

成果という果実を得るためには  
「継続」が欠かせません。

活動が継続できれば、  
長期的な成果につながります。

つまり、長期に渡って  
果実が得られます。

逆に言うと

活動の源泉に気づけなかったり、  
不明確なままだったりすると、

動機が見えないため、途中で挫折します。

だからこそ、  
強烈なイヤイヤ体験を知ることが、  
とても大切です。

で、  
ですよ。

参考までにあたしの体験をお話させてください。

あたしはフリーランスの  
ビジネスコンサルタントとして

活動しています。

2005年から

ずっと「自分でお金を稼ぐこと」をやっています。

では、なぜ、

このような活動スタイルを取っているのか。

それにも、

あたしの“強烈なイヤイヤ体験”が関係してます。

あたしは高校を卒業してから、

4年間ほど実家に引きこもりの時期がありました。

いろいろなきっかけがあり、

派遣社員として初めて社会で働きます。

とはいえ、群馬県の片田舎で時給850円。

月に100時間の残業で、

ようやく手取りが20万円に達するという感じでした。

このまま年を重ねても、

あまり希望を感じられないなあ

そう思ったあたしは

家に引きこもっているとき常に触れていた、

パソコンでお金を稼ぐことはできないのか？

と、調べ始めました。

その結果、アフィリエイトで、

お金を稼ぎたいと思うようになったんです。

ですが、  
工場で肉体労働をやっていたため、  
残業をして帰ってくると疲れて寝てしまう。

もっと作業時間を確保したい！

その思いに至って、  
1年半で派遣の仕事を辞めます。

ところが、

すぐにホームページからの収入が  
発生するわけありません。

辞めてから数ヶ月が経った頃、  
実家にいるとはいえども、

あまりにお金がなくなってきたため、  
再び、短期アルバイトをすることに。

そのときに選んだのが、  
運命の分かれ道となった  
「日雇い引越しアルバイト」でした。

事務所に電話をして連絡をすると、  
数日後にさっそく働けることに。

朝4時に起き、始発の電車に乗って、  
事務所に向かいます。

事務所には、

何台もの引越しトラックが止まっていて、  
自分が配属されるトラックを指示されました。

指定された引越しトラックに近づくと、  
ドライバーらしき社員さん（以下、Aさん）が、  
準備をしています。

Aさんに「おはようございます！」と挨拶すると、  
その第一声を無視されます。

え？マジで？と思います。

- ・ 目線は合わせない
- ・ 言葉は発しない

お手本のような完全無視です。

周りも静かな中だったので  
「聞こえなかった」とは考えられません。

それまで2～3個バイトをした経験はありましたが、  
ここまで完全な無視をされるのは初体験。

で、次の言葉が浮かばないまま呆然と立っていると

「おいっ！おまえ！早く乗れよ！！！」  
とAさんに怒鳴り散らされます。

これがAさんが、  
あたしに初めて取ってきたコミュニケーション。

わお！わお！ですよ。

もしあたしが生まれたてのヒヨコだったら、  
出てきた殻に再び戻ったことでしょう。

(なぜ、ヒヨコ?)

おー  
なかなかファンキーな人がいる場所に  
来ちゃったな・・・と。

ビビりながら「す、すいません！」と  
あやまり慌ててトラックに乗ります。

すると、Aさんはイライラしたまま  
トラックを発進させます。

これからどこに行くんだろう？  
どんな引越し案件なんだろう？  
そのうち説明してくれるのかな？

そんな不安を抱えながら  
助手席に座っているあたし。

ですが、  
10分たっても、  
20分たっても、  
一切、口はきいてもらえません。

それどころか、  
Aさんは携帯で電話を始めます。

きっとお客さんや会社に連絡する  
必要があるんだろうなあと思いました。

けれども、電話口から漏れてる声は  
「ごめん～、いま起きた～」という女性の声。

なんと！

話を聞いていると、  
彼女らしき女性との電話が始まったのです。

しかもAさんの声は、甘ったるい声。  
ラブラブかよ…。

もちろんAさんはトラックを運転中。

これまた10分たっても、  
終わる見込みはありません。

アホらしい…と思っているうちに、  
あたしはもう一人の悪魔に襲われます。

そう。みなさんご存知。  
睡魔です…。

その日、朝4時起きをしたあたしは、  
トラックの助手席に黙ったまま座っていると、  
どんどん睡魔に襲われてきます。

ついに耐えきれずに、  
首がコクリと、船をこいだ、、、

その瞬間！！



「ちょっとごめん。かけなおすわ」と  
即座に電話を切ったAさんは

「おいっ！おまえ！降りろ！！  
もう、降りろ！！」

と物凄い剣幕で  
怒号を浴びせてきます。

そう。

バイトくんに切れるのが  
使命感のようなAさんが、  
こんなチャンスを逃すはずがなかったのです。

さらに、実際にトラックの運転速度を緩めて、  
路肩に止め始めます。

恐ろしいほどの手際の良さ。

過去、何人のバイト君を  
この戦術の餌食にしてきたんだろう？

って感じですよ。

さすがに

「仕事のトラック運転中に、  
ずっと彼女と携帯で話している  
お前の行動は棚に上げるのか」

と脳裏に浮かびます。

ああ、つっこみたい、つっこみたい…。

ですが、気迫に押されまくりで  
ビビっている23歳のボクが  
そんな台詞を口に出せるわけがありません。

こちらの状況としましても、  
既に遠く離れてしまった事務所に  
荷物類が人質に取られている状況であります。

今、車でどこを走っているのかも  
よく分からないんです。

けれども、  
Aさんは本気で降ろす勢いです。

こんなところで  
1人置いていかれたら戻るのも大変だ…

と、1人多数決で安全策を採択したあたしは、  
必死で「すみません」とあやまります。

すると、Aさんはここぞとばかりに  
畳み掛けてきます。

A「おまえ、今寝ただろ？  
おまえの仕事は寝ることか？」

あたし「（ああ、神様、寝るのが仕事と  
言って楽になりたいです）  
…いえ、引越しの手伝いです」

A「あ？じゃあ、なんで寝たんだよ！」

あたし「（あなたが彼女とラブラブ電話を  
始めたので暇でした）  
...すみません。もう寝ません」

A「もういいよ。ここで降りろ。  
寝るヤツは歩いて帰れ！」

あたし「（降りさせたらどうやって戻ればいいんだ）  
...すみません。すみません」

こんなやりとりを  
何度も繰り返します。

やがて、Aさんはどうにか  
運転を再開してくれます。

ですが、

想像してみてください。  
バイトのスタートがこれです。

この1日は何度いちゃもんを  
つけられたのか分かりません 笑

Aさんは、お客さんに対しては  
手のひらを返したような低姿勢を見せます。

その切り替えは、  
お見事の一言。

そんなこんなで長い1日を終えて、

夜20時頃に事務所に戻ります。

すべて終わり、  
給料袋と荷物を手にした  
瞬間の開放感たるや！！

もう。  
半端なかったです。

まるで『ショーシャンクの空に』。  
ドブ川で両手を広げて天を仰ぐアンディです。

で、あたしにとってこの体験は、  
物凄く屈辱的な出来事だったんですよ。

なんでこんな扱いを受けなければならないんだ！と  
ムカムカ、イライラしたり、

何も言い返せなかった自分の弱さに  
悲しくなったり、様々な感情を味わいました。

だからこそ、あたしに強い決意をさせました。

それは、

「もう人の下で働くのは辞めよう」  
「自分でお金を生み出せるようになろう」

という決意でした。

そう決意をして、半年も立たないうちに、  
毎月50万円以上の収入が生まれるようになりました。

もちろん、引越しのバイトをすることは二度とありませんでした。

もう12年前の出来事です。

でもでも、この決意のおかげで、  
あたしは以後、アルバイトも  
就職もしたこともありません。

する気もありません 笑

その選択をするなら、  
自分でお金を稼ぐ道、  
自分で世の中に貢献する道の方が、

よっぽど自分らしく生きられることを  
確信しているからなんですね。

で、これはあくまでもあたしの選択です。

今から振り返れば、

- ・ たまたま変なドライバーに当たった
- ・ あたしもAさんから見たらトロい男だった
- ・ 明らかに戦力にならなそうな男だった

だけの話なんです 笑

ここまで読んでくれた人も

「へ？それだけ？それだけで、  
バイトも就職もしないと誓ったの？」

って感じかもしれません。

現に、当時、  
3つ下の弟に、この話をしたら

「そんなのは、黙って言う事を  
聞いていけばいいんだよ」と  
言われたのを覚えています。

でもでも、、、

その体験の中で  
自分がどう感じたのか

これこそが、真実なのです。

“黙って言う事を聞いてもらえない性分”なので、  
今のあたしがいるのでしょうか。

この強烈なイヤイヤ体験が、  
あたしの原動力になって、

フリーランス活動を  
支え続けてくれたことは確かです。

さて、最後に冒頭と同じ質問をします。

「あなたを支えている、  
思い出したくもないほどの  
イヤイヤ体験はどんなことでしょうか？」

その体験を思い返してみてください。

そこから生まれる原動力は  
始めはブラックエンジンかもしれません。

けれど、夏の暑さでモチベーションが  
下がってしまったとき、  
あなたの背中を強く押してくれるはずです。

またメールしますね♪

# ⑦ いとも簡単にコンテンツを 売る方法

2018.9.2

こんばんは。原田里史です。

今宵は原宿よりお届けします。  
雨も降って涼しくなり、  
過ごしやすいですね。

さてさて、本日は  
『オンラインコンテンツを売る方法』  
を一緒に見ていきましょう。

対面で提供しているサービスはあるし、  
申し込みもあるけれども、  
「オンラインコンテンツの売り方は、分からない…」

これって、結構よく聞く声なんですよ。

「オンラインコンテンツ」とは、  
オンライン上にアップロードした  
動画・音声・テキストとして、捉えてくださいね。

例えば、以前、体験コンサルを受けて下さった  
エステサロンオーナーさん。

Skypeでの体験コンサル中に



こう聞いて下さいました。

「原田さん、そもそも動画って  
どうやって売ったらいいんでしょうか？」と。

さらに話を聞き進めてみました。

すると、どうやら

「動画を撮影しても、  
“売り方”が分からない」

ということだったんですね。

これを聞いて改めて

「無意識にハードルが上がっている方が  
多いんだろうなあ」

と思いました。

なぜなら、  
動画を売るのはとても簡単だからです。

未経験だから故に、  
難しく捉えてしまうだけなんですね。

もう一度、伝えます。

How to sell videos is very easy!

…英語、合ってます？ 笑

で、動画売るのは、  
とても簡単です！

少し話がズれます。

原田は、8月だけで  
3本のオンライン教材を購入しました。

目的は、色んな教材を研究して、  
クライアントさんに還元したいからですね。

実際に教材を販売している人達から、  
うまくいくコツ、工夫を見つけ出す。

これが、とても勉強になります。

ところが、  
動画の配信方法だけに注目すると、  
どの方もYouTubeを使っています。

今や誰でも知っている  
YouTubeさんですね。

さらに踏み込んでお伝えすると、

販売者は、ステップメールを作成して、  
そのメールの本文に  
YouTube動画のアドレスを貼っているだけ。

現実には、  
こんなにもシンプルなんです。

こういう現実を知ると、

自分にもできそうだなあと  
ハードルが下がりますよね。

ただし、1つだけ注意点があります。

厳密にいうと、  
YouTubeにアップロードした動画を  
有料で販売するのは、規約上はアウト。

さらに、

YouTubeの動画を限定公開にしても、  
購入者が「高評価」ボタンを押す、

もしくは、「公開ウォッチリスト」に  
登録する可能性があります。

そうすると、

誰にでも見える状態で、  
動画アドレスが露出しちゃう  
リスクもあるんですね。

ですが、  
リスクと手間のバランスを考えると、

まずはYouTubeでお試し販売してみることは、  
トライする価値のあることです。

で、本筋に話を戻しますね。

簡単にオンラインコンテンツを販売する方法を、  
少し具体的に見ていきますよ。

とはいえ、話自体は、  
単なるシステム作成に関する話なので、  
少し退屈かもしれません。

頑張っについてきてくださいね。

物凄くシンプルにすると、  
オンラインコンテンツを販売する方法は、  
次の3ステップだけです。

- 1) 注文を受け付ける
- 2) 代金を受け取る
- 3) コンテンツを送る

これだけです。  
とっても簡単なんですよー。

ではでは、それぞれのステップを、  
さらに具体的にしていきますよ。

レッツゴーです！

## ■STEP1

『注文を受ける』

個別にメッセージを  
受け取れる連絡手段であれば、

メール・Facebookメッセージ  
LINEでも、なんでもOKでございます。

でもでも、労力をかけない仕組み作りを

目指すのであれば、

注文フォームを作成することが  
オススメです。

## ■STEP2

『代金を受け取る』

ステップ1で、購入の意思を  
表明してくれた方に、

あなたの銀行口座を  
教えてあげるステップです。

フォームを作成して、  
注文があったら、

あなたの銀行口座を  
自動返信メールで届くようにする方法が、  
1番スタンダードですね。

仕組みを進化させるなら、  
クレジットカード決済を導入すること。

ここ数年で個人がクレジットカード決済を  
導入できる環境が恐ろしいスピードで整いました。

その老舗でもあり、  
代表格でもあるのが「PayPal（ペイパル）」です。

ビジネスをされているのであれば、  
PayPalのビジネスアカウントを

導入することを強くオススメします。

<https://www.paypal.com/jp/webapps/mpp/merchant/how-to-signup-business>

### ■STEP3

『コンテンツを送る』

さて、最後。  
このステップも拍子抜けするほど簡単です。

あなたがYoutubeにアップした  
動画のアドレス。

購入者だけにメールで  
動画アドレスを送ってあげれば良いんです。

ただし、ここで1つだけ注意点があります。

上記のやり方だと、  
どんどん転送されてしまう  
可能性があるんですね。

購入者の仲間内で  
無料でシェアされたりしてしてしまいます。

ポジティブに解釈するのであれば、  
購入者の仲間内でシェアされるような  
オンライン教材は、

素晴らしいクオリティだからこそです 笑

でも、ここでは話がズレちゃうので、元に戻します。

なので、動画を配るにしても、  
情報漏えいを防げるような仕組みを  
考える必要があるんですね。

原田の場合、  
クライアントさんの教材サイトを  
制作させて頂いています。

具体的には、WordPressを使って、  
教材の購入者様だけが見られる  
会員制サイトを作っているんですね。

会員制サイトを作ることで、  
購入者の1人1人に  
会員登録を必須にしています。

そうすることで、  
どの購入者がどれだけアクセスしたのか  
丸裸になります。

こうして、コンテンツのシェアに  
予防線を引いて、  
セキュリティを高めているんですね。

WordPressで作った会員制サイトも、  
実際にどんなものなのか。

今度メルマガで、シェアしますね。

実物が見えたほうが、  
イメージが湧きやすいですから。

以上、簡単にオンラインコンテンツを販売する3ステップでした。

いかがでしょうか？  
流れは、とっても簡単ですよ。

で、さらに  
「インターネットって素晴らしい」と感じちゃうのは、ここからです。

なぜなら、  
予めシステムを導入しておけば、  
あなたはパソコンやスマホで

特に何もすることなく、  
先程の3ステップが完了するからです。

何もしなくても、  
あなたは入金を受け取れ、  
購入者はコンテンツを受け取れる。

そんな状態です。

別の名を、  
ちゃりんちゃりんビジネスと  
言ったりもしますね。

仕組みを予め設置しておくだけ。

それで、あとは何もしなくても、  
PayPal口座、銀行口座に入金される仕組み。

それを、ちゃりんちゃりんと呼んでいます。



いやー、本当に素晴らしいことだと  
あたしは感じます。

もはや、

1990年代のような  
インターネットに馴染みのなかった時代から見たら、  
2018年は魔法のような領域に到達してるんです。

ぜひ、あなたのビジネスの中にも、  
こういった仕組みの導入に  
チャレンジしてみてくださいね。

では、実際に何もしなくても  
回せる仕組みを作るには、  
どうしているのか。

そのヒントは、  
以前のメルマガで紹介した  
こちらの記事にもあります。

◎ネットの売れる仕組み作りに必須のサービス  
<https://haradasatoshi.com/recommend/>

記事中で紹介してます。

ステップメールサービス「マイスピー」を使うと、  
完全に自動化の仕組みを作っていけるんですね。

◎ステップメールサービス『マイスピー』  
<https://haradasatoshi.com/link/myasp>

今まで、色んなステップメールサービスを使ったり、  
運用代行をしたりしてきました。

ですが、現時点では、  
マイスピーは、1番きめ細やかな設定が  
できるサービスだと断言できます。

マイスピーの凄さは、  
先程の3ステップを  
自動化できるだけに留まりません。

売れ続ける仕組みを作るのにも、  
一役も二役も買ってくれます。

オンライン教材の販売に限らず、

メルマガを始めたい、  
ステップメールを作成したい方にも、  
特にオススメですよ。

以下、まとめていきますね。

## ■今日のまとめ

---

オンラインコンテンツの販売は  
3ステップで簡単にできる

STEP1. 注文を受ける

STEP2. 代金を受け取る

STEP3. コンテンツを送る

マイスピーを利用することで  
3ステップの自動化につながる

---

でした！

既に自分のサービスを  
お客さんに提供している方は、

どうやったら、そのサービスを  
オンラインコンテンツ化できるのか？

という視点で見えてみてくださいね。

最初はサービスのすべてを  
オンラインコンテンツ化しようと  
しなくても大丈夫です。

まずは部分的に見つけるだけで  
十分です。

ぜひ、

あなたの時間が巻き込まれない売上作りに  
シフトチェンジして行ってくださいね。

またメールしますね♪♪