Cash From Chaos!

-110 OM

~プログラムカリキュラム~

パート1:ビジネスが楽しくなるマインドセット動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * 人間の3つの悩みとブランド型ビジネス
- *ビジネス的に見た5つのメリット
- *プライベートから見た6つのメリット
- *なぜ、ブランド人間はモテるのか?
- *親子関係とビジネスの不思議な話
- * ビジネスをやると人生が楽しくなる理由
- * ブランド型ビジネスとアーティストの関係

* etc...

個人的には自分の人生を自分でデザインする="アーティスティックな人生"を歩むには起業して自分でビジネスをやるのが一番だと思っています。

このパートでは「ビジネスがいかに楽しいものなのか?」(そもそもビジネスを楽しんでいる人が少ないので) その理由やオススメのポイントをあれこれお話しました。

パート2:好きなことをやると成功する不思議なメカニズム動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * 好きなことをやる人に待っている2つのシナリオ
- * ほとんどの人が知らない神様からのプレゼント
- * トントン拍子の流れに乗る3つのステップ
- * もっとも成功しやすい2つのタイミングとは?

- * モチベーションやパフォーマンスの話
- * 学校では教えてくれないビジネスの秘密
- * 実践と勉強に関する最大の誤解について
- * 強運になるマインドセット
- * etc...

これまでの起業ストーリーをご覧頂いたメンバーさんはご存知の通り、僕はおそらく日本でも(いや、世界でも)トップクラスの"強運"の持ち主です(笑)。

このパートでは、その強運のメカニズムを"初公開"することにしました。

パート3:両親からもらった愛のメッセージ動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * ほとんどの人が起業しても成功しない意外な理由
- * 僕が娘に伝えたい3つのこと
- * コンサルタントが持つべき"最強のスキル"とは?
- * 成功しやすいコミュニティーと失敗しやすいコミュニティー
- * 現代人が心の底から渇望しているものとは何なのか?
- * 新規リストや大きな目標よりも大切なこと
- * etc...

このパートはビジネスを成功させるマインドセット編の最終編です。

もし、あなたが自分の人生を自分でデザインして好き勝手生きていきたい場合は、ぜひ聞いてください。

パート4:3種の神器の使い方セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * そもそもブランドはどこに存在するのか?
- * ストーリーが持っている不思議な力
- * コアなストーリーを発見する2つの方法
- * ほとんどの人がブランド化に失敗する原因
- * 理想のキャラクターが持つべき5つの要素

- * コピーライティングのテクニックが不要になる理由
- コンセプトを生み出すためのポイント
- * 比嘉が映画・小説・マンガをオススメする理由
- * あなたの"理想のクルー"を引き寄せる方法
- * 3種の神器を使って自然にブランドになる3ステップ
- * etc...

この動画セミナーではあなたが神様="ブランド"になるための三種の神器の全体図の徹底解説とその威力について解説しました。

パート5:3種の神器のケーススタディ編レターの"裏側解説"動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー (レターの裏側解説付き)

- * ストーリーを使うと爆発的に反応率が上がる秘密
- * ブランド型ビジネスに「説得型のレター」が向いていない理由
- * 一般的なベネフィットゴリゴリのセールスレターの 欠点とは?
- * なぜ、ガンコ親父のキャラクターを描写したのか?
- * 推薦文を貰わずにそれ以上の効果を発揮する テクニックとは?

- * ストーリーの"裏側"に秘められたメッセージの解説
- * セールスレターは「売れればOK」というのが "大間違い"なワケとは?
- * 本当にいい商品&サービスには売れるストーリーが眠っている理由
- * 売れるストーリーの7ステップ
- * etc...

ここで裏側解説しているセールスレターでは"売れるストーリー"の典型的なパターンをいくつか使っています。

コピーライティングの最終章とも言えるストーリーを使いこないして、ご自身のセールスレターの成約率を一気に あげたいと思われる場合はスワイプファイルとしてご活用ください。

パート6:ストーリーファイルの作り方 ワーク形式動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * 三種の神器の復習とストーリーの話
- * あなたのストーリーを発見する4つの視点
- * お金が流れている4つの川とは?
- * 強烈なフックが隠れている場所の話
- * お金と情熱どっちを重視するべきか?

- * コアストーリーとサブストーリー
- * お金が儲かるテーマを一発で見分ける方法
- * 比嘉がP.SでBGMを入れている理由
- * なぜ落ち度や欠点をあえて入れるのか?
- * etc...

今回の動画セミナーは三種の神器の実践編のワーク形式動画セミナーです。

付属のPDFファイルをダウンロードして、あなたの"ストーリーファイル"を作ってみてください。 これがファンから応援されるビジネスのスタートラインになります。

パート7:理想キャラのレシピワーク形式動画セミナー

提供スタイル:ワーク形式動画セミナー

- *なぜキャラクターが重要なのか?
- *理想キャラの5つの要素
- *ストーリーを価値に変換する方法
- *コミュニティーを強化するテクニック
- *時代求められている感を出す理由
- *コアメッセージのポイント
- *ナンパとアイドルとスラングの話

* etc...

あなたに理想のキャラが持つ「5つの要素」を当てはめた場合どうなるのか?ここをイメージしながら動画セミナーを観てもらって、

実際に理想キャラを作ってみてくださいね。

パート8:コンセプトメイキングの秘密ケーススタディ動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー (ケーススタディ付き)

- * コンセプトを作る際のポイント
- * 多くの人がコモディティ化してしまう理由
- * 比嘉のコンセプトメイキングケーススタディ
- * 最終チェックするべき三方良しの法則
- * もっとも価値のあるストーリーの特徴

- * なぜ、コンセプトは進化していくのか?
- * 一人旅からコミュニティー化への流れ
- * さあ、三種の神器で船をデザインして旅にでよ う。
- * etc...

このパートではコンセプトメイキングの秘密として比嘉がコンセプトを作る際のポイントをケーススタディ付きで 徹底解説しました。

ここでコンセプトが完成したら、いよいよ本格的なビジネスの旅へ出発です。

パート9: Seven Samurai Secrets 動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * 従来型のDRMの発想を捨てるべき理由
- * 7人の侍とはいったい何者なのか?
- * 比嘉が服屋の店員時代に学んだブランドの秘密
- * 現代のブランドに置いて、要らない3つのもの
- * ネットを使わなくてもビジネスが回るメカニズム

- * メールアドレスを集めても意味がない理由
- * あなたの7人の侍をイメージする3つの質問
- * 従来のマーケティング戦略は+αでいい
- * 最低でも210年後まで安泰のビジネスをする ために
- * etc...

今までの僕の経験上、"7人の侍"さえ引き寄せればビジネスは成功したも同然だと思います。

このパートではあなたにとっての"7人の侍" (Seven Samurai) を発見するためのポイントと彼らを引き寄せるための秘訣を徹底解説しました。

パート10:将棋のオプトインページ 裏側解説動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー (将棋オプトインレターの裏側解説)

このパートではオプトインページのケーススタディ編ということで、 僕が書いたレターを1つ裏側解説しました。

僕が将棋のメルマガをはじめたのは2004年。

このオプトインページは2006年とか2007年ぐらいに書いたものになります。

テーマは「将棋上達法」という超マニアックなものになるので、 いろんな意味で珍しいレターだと思います(笑)。

当時はこれをブログの追伸とかにリンクを貼っておく感じで 無料で500人以上の読者さんが集まりました。

ここが僕のコピーライティングの原点でもあります。

個人的には将棋上達法でここまで読者さんが集まるってことを考えると、ほとんどの業界で、なにをどうやっても500人ぐらいは集まるんじゃないかと思います。

パート11:恋愛のオプトインページ 裏側解説動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー(恋愛オプトインレターの裏側解説)

これはステップメールを自動化させて教材などを売りたい場合は参考になるかと思います。

一般的にオプトインページからステップメール&レターで売る場合は、

- ・ステップメール
- ・セールスレター

この2つが重要だと思われがちです。

しかし・・・。

実際はステップメールの反応率に大きく影響するという意味ではオプトインページが 大きな鍵を握りますが、ここをちゃんと理解している人は少ない気がします。

この動画セミナーでは"プロパガンダのテクニック"に関しても語っています。

これはやり過ぎると反動がありますが、こういうプロパガンダのテクニックは適度にスパイス的に使うのがいいと思います。

パート12:ブランドの公式&5つの罠 その裏側を明かす動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * ブランドのシンプルな公式とは?
- * 秘密のレッスンをする真の目的
- * DRM信者が陥りやすい5つの罠
- * 古事記とお坊さんの説法の話
- * フロントエンド&バックエンドの話

- ◆ 一番最初に売るべき商品&サービスとは?
- * 一番最初に提供すべき相手は誰か?
- * コピーライティングの3段階とは?
- * サラッとしたレターで売れなかったときの改善点
- * ブランドの公式がわかれば罠にハマることはない

実は欧米型のDRMをそのままマネすると、このパートでお話している「5つの罠」にハマりやすくなりますので、もし、あなたが「日本人向けにビジネス」をする場合は必ずインストールしておいてください。

そのうえで、ここでお話している「ブランドの公式」を使うと自然にファンに応援されるビジネスを作ることが可能です。

パート13:比嘉流コンテンツメイキングの 極意を明かす動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー

- * 無限にコンテンツを生み出し続ける方法
- * メルマガやレターが書けない意外な理由
- * 自然にバックエンドを売る流れを作る方法
- * 究極の商品・サービスとはなにか?
- * ビジネスの全体図を俯瞰する視点

- * ストーリーのあるコンテンツを作る秘訣
- * 秘密のレッスンを提供するときのマインドセット
- * 50万円でも売れるもの&3万円でも売れないもの
- * さあ、秘密のレッスンの第一歩を踏みだそう
- * etc...

この動画セミナーでお話している内容は、"当たり前"の話をしているにもかかわらず驚かれる率が高いのですが、それだけコンテンツの作り方というのは誤解が多いのかも知れません。

ぜひ、このパートをご覧になって成功し続けるコンテンツメイキングの極意をインストールしてくださいね。

パート14:個別コンサルプロモーションの裏側解説動画セミナー

提供スタイル:動画セミナー (レターの裏側解説)

- * 縦長のゴリゴリ系レターにしなかった理由
- * 7人の侍向け企画の価格設定について
- * なぜ、分割決済を用意しなかったのか?
- * 高額サービスを提供するときの注意点

- * もし、企画がコケたらどこを修正するべきか?
- * 共通の敵と、その反動について
- * 真似をしないほうがいいポイントについて
- * フラットな状態で引き寄せるのがベストな理由
- * etc...

このパートでは半年で100万円の個別コンサルを募集したときのプロモーションの裏側(価格設定のコツや企画を作る際のポイント)を解説してみました。

もし、高額の商品&サービスをプロモーションする場合は参考にしてください。

補足でアップされた特典

提供スタイル:動画セミナー、音声セミナー、コラム、etc...

* 1:グルグルマーケティングの秘密~21世紀のビジネスモデル~ (動画セミナー)

* 2:あなたのキャッシュポイントを発見する秘密のワークシリーズ (動画セミナー)

* 3:バックエンドの成約率を上げるシンプルな方法 (動画セミナー)

* 4:バイラルオプトインページの話 (音声セミナー)

* 5:実証済みのビジネスアイデア~GTAメソッド~ (コラム)

* 6: CFCメンバー限定スイートルームセミナー (音声)

* 7: 怒涛のQ&A動画シリーズ

* etc...

CFCプログラムではメンバーさんのご要望に応じて、追加コンテンツが増えていく形式を取っています。

上記はリクエストに応えて追加でアップされたものの1部になりますが、ご要望などありましたら、 どんどん送ってくださいね。

カオスな時代に人生を 楽しみませんか?

