たっ 金だ た 5 分のセミナ を売 け に な の る れ たワ ケ

営で3 大っ た



特別動画セミナー ウェビナー "超"集客術

今だけ!**無料** プレゼント中! 「稼げるスピーチの上達法」

「高収益ビジネスの構築」で

人生の劇的ビフォーアフターが

必ず起こる!!!



タイムフリー、マネーフリー、ロケーションフリーを 実現した自由起業家のビジネスの全容を一挙公開!!

はじめに

0220

このPDF電子書籍では、【最新のセミナー講師の稼ぎ方】 をマスターすることで、あなたの未来がどのように変わる のか?を解説していきます。

お金の悩みや不安が無く、好きな場所に住み、大好きな人 たちと仕事をしながら、毎日、自由な時間を送る生活、

そんな生き方、働き方に興味がある方は、ぜひ最後までお 読みいただければと思います。

また本書の途中、そして最後には**プレゼントのご用意もし ています**ので、そちらもぜひ楽しみにお読み下さい。

※PDFですので、ぜひPCやスマートフォンに保存いただき 繰り返しお読みいただければと思います。

著者プロフィール

0000

坂田公太郎とは?

株式会社セミナーエリート: 代表取締役 兼 CEO

社外アイディア企画室:顧問



過去 **1 0,0 0 0 人以上の経営者、ビジネスマン**に対して

- ✔ 超高収益セミナー開催法
- ✓ オンラインマーケティング
- ✔ 目標達成

などを指導。セミナー登壇750回以上

日本各地はもちろん、**ニューヨーク、ゴールドコースト、など世界5カ国**でもセミナーを成功させている。

自身の講座『<u>トップ1%セミナー講師養成講座</u>』にて、 多数の稼げるセミナー講師を育成。 **社員ゼロながら 2 億超の売上**を作る。

2019年に沖縄に移住したのを機に、妻・佐々妙美、西村公児氏と共に企業のオンライン化、コンテンツ化支援事業を目的とした『<u>社外ア</u> <u>イデア企画室</u>』をスタート。

著書に『地上最強のセミナー講師バイブル』(Clover出版)『「自分史上最高」になる!最強セルフイメージのつくり方』 (同文館出版)など4冊がある。









過去55ヶ国以上を旅し、登山、スキューバダイビング、フルマラソンなど地球を舞台に遊びまわっている。

第 1 章 あなたは絶対に働きすぎだ!

0220

「あなたは働きすぎだ!」とあえて断言します。

私はこれまで世界55カ国を訪問して、日本人以上に、頭の中が「仕事」で埋め尽くされている国民はいないのではないだろうか、と思います。

しかし、矛盾があります。

-0220-

これほどまでに仕事のことを考えていながら、私が訪れた多くの国が、一人当たりGDPにおいて日本人以上にお金持ちだし、その他の「全ての国」は日本以上に経済成長率が高い。

そう、日本には明らかな『誤解』があります。

「長時間働くことが美徳である」、「努力は報われる」と いうものです。

しかし、

「長時間働くことと、仕事で成果を出すことには何の因果 関係もない!」、「努力しても必ずしも報われるわけでは ない」

これは私がこれまでの人生で実感してきたことでもあります。

遊ぶことを決意した途端に、仕事がどんどん入ってくる

私はセミナー講師として独立してからというもの、

「労働最小、収入(社会に与える価値)最大」 「遊びと仕事を融合せよ」 「大自然と遊ぶことは最大の研修である」

ということをテーマに生きてきました。

仕事をするのは『簡単』です。

だって、褒められるんですから。

真面目に働いていれば評価も上がるでしょう。

でも遊ぶのには勇気がいる。

周りの目も気になるし、なかなか遊びに集中できない。

ところが、私の経験上、<u>遊ぶことを決意した途端</u>に、**仕事** がどんどん入ってくるんです。

例えば、

仕事の当てもないまま、飛行機のチケットを買った途端 に、本の執筆が決まったり、海外セミナーでの登壇が決ま るようなことを、私は何度も経験してきました。



「戦わずして勝つ!」 が孫子の兵法。 「働かずして勝つ!」 が坂田の兵法。

そんな私はこれまで、

- ・3ヶ月間休み、北海道スノボ旅行やアジア4カ国を周遊
- ・6ヶ月間休み、アメリカ中国を旅行
- ・1か月間休み、ハワイでコンドミニアムを借り滞在
- ・12ヶ月間休み、インドベトナムなど8カ国を周遊、1,700kmをドライブ
- ・ホノルルマラソン、ローママラソンなど海外フルマラソンを4回完走
- ・これまで計、世界55カ国を訪問

といった「遊び抜きに語れない人生」を生きてきました。



そして現在は、それまで住んでいた東京都港区の大都会を 2019年に離れて、沖縄に移住。

1年以上、妻と2人「週休5日のライフスタイル」を楽し みながら、沖縄でセミリタイア生活を楽しんでいます。



では、全く仕事をしていないかと言うと、

- ・本を4冊出版
- ・過去10,000人以上の経営者、ビジネスマンを指導
- ・750回以上セミナーに登壇

- ・全国各地での講演、セミナーはもちろんのことニュー ヨーク、ハワイ、ゴールドコースト、バンコクなどでもセ ミナーを成功
- ・わずか20分間のセミナー登壇で1,000万円以上の売 上をもたらす
- ・『トップ1%セミナー講師養成講座』を開講し、「稼げるセミナー講師」を育成、全国300名近くの起業家・経営者・会社員を直接指導
- ・月商1,000万円超え、本を出版、数百名~数千名規模のセミナーを成功させる方など、セミナー成功者を多数輩出

などビジネスにおいても勢力的に活動をしてきました。



Business Strategy Publishing

これらの結果は、私だから出せたものではありません。む しろ、もっと働かずに、何倍もの成果を出している人を私 は、たくさん知っています。このような経験から、

成功者の多くは実はナマケモノだ。

という事が分かりました。彼らが成功した理由は、他の人とは違う考え方や、行動や、習慣、そしてビジネスの構造を持っている、に過ぎない、ということだったのです。

そして私は、これらの成功の要素を知るまで、沢山の挫折 を味わってきました・・・。

私こそ「ダメ人間」の代表だった

「こんなひどい成績を出す学生は、ここ20年くらい見た ことがないよ」

高校時代に先生から言われた言葉です。

その後、何とか滑り込んだ大学も、2年生を迎える前に授業に全くついていけなくなって行かなくなりました。

将来やりたいこともない、かといって熱中できる趣味があるわけでもなく、女性にも全くモテない。そんな私は22 歳の時、新宿の歌舞伎町でホストを始めました。 「普通に女性に好きになってもらうことですら、とてつもなく難しいのに、何万円もするような豪華な食事を奢ってもらったり、女性からプレゼントをもらったりしている・・・。」

ホストってなんだ!?意味が分からん!!

全く理解できない世界だったからこそ、少しでも理解ができればと思ったのがきっかけで、ホストの世界に飛び込んだのです。

少年の頃には、大好きな女の子に告白 しようとして、その子の家に電話して もその子が電話に出た瞬間、恥ずかし くなって電話を切ってしまう、そんな **内気な少年**でした。



↑ホスト時代の私

また高校時代も、「俺は部活に情熱を捧げているから恋人 なんていらない」と言い訳をしながら、恋愛に正面から立 **ち向かうことができない人間**でした。

そんな私でしたが、<u>「ナンバーワンホストと売れないホス</u> **トの違いは何なのか」を研究**し、

売れているホストのやっていることを、**そのまま真似てみ** ると、どんどん成績が上がっていきました。そして、 全くモテなかった私がホストでナンバーワンになり、1年 半ぐらいで1,000万円を貯めることができたのです。

その時私は立ち直れないほどに落ち込んでいました



※画像はイメージです

その後、ホスト時代に貯めた資金を もとに、居酒屋をオープン!

若くして新しい挑戦をすることに 喜びを感じ、毎日一生懸命に 働きました。

しかし、経営はみるみるうちに悪化。約1年後には 3,000万円を失いました。

売上を上げるために努力すればするほど、空回り・・ 気付けば従業員に、上手くいかないことに対するイライラ をぶつけてしまっていました。

「オレは、もうだめだ、、、」

そう思った瞬間、全てのやる気がなくなりました。 私は、経営を投げ出し、数百万円の借金を抱えながら、家 の中に閉じこもるニートになったのです。

当時の私には何もありませんでした。

あるのはホストをやって、居酒屋経営に失敗したキャリアだけです。だから履歴書に書けるようなことは何もありません。

さらにニートだったので、友達もほぼりになりました。

もっと厳しい状況に・・・

私は孤独の中に沈んでいたのです。それだけではありません。もっと厳しい状況があったのです。

当時の私は結婚していました。結婚して数百万円の借金がありながら家の中に閉じこもるニートだったのです。

「なんて酷い人間だ」「彼女を守るべきだ」誰しも、そのような考えを抱くでしょう。そして私自身もそのことは十分に承知していました。

「働くべきだ」ということも、「やる気を出さなくちゃ!」 ということも、「家にいても何も解決しない」ということ も・・・

唯一守るべき、守りたかった奥さんすら守れず、結局は離 婚に至りました。

そう、私こそビジネスに失敗し、たった一人の大切な人を 守れずにいた、どうしようもない人間だったのです。 人生のどん底にいながらも、私は次のようなことを考えていました。

「努力は必ず報われると言うけれど、意志の弱い私には努力なんて続かない。一体どうしたらいいのか?」

私はそこから少しずつ、幸せに生きている人、豊かに生きている人、成功している人が、何をしているのかを学び始めました。そして1年半ほど経った頃、引きこもりを脱することが出来たのです。

しかし、またもや試練が待っています。

その後、人生ではじめて社会人になった私は、営業マンとして研修販売会社、マンション販売会社でそれぞれナンバーワンになることが出来ましたが、会社都合などで転職を余儀なくされました。

なぜ人生を逆転できたか?

その時に思い立ったのが「セミナー講師」としての独立で す。私の心には怖いものがありませんでした。

そしてここから人生の快進撃がはじまります。

セミナー講師としてデビュー するやいなや、出版が決定! 出版記念セミナーでは参加者 の満足度が95%以上を達成。

噂が広まったからなのか、



各種メディアで取り上げられました

<u>テレビの取材も入り、雑誌ラジオでも取り上げてもらうこ</u> とができました。

その後、初の海外セミナーであるハワイセミナーを成功させ、さらに2冊目の本も出版。





34.8万円で募集したハワイセミナーの様子

47回連続の満席セミナーを全国で開催したり、国内だけでなく世界各国でセミナー講師としての登壇依頼を受けるようになったのです。

定価698,000円で提供している トップ1%セミナー講師養成講 座は、これまで全国300名の講 座生に参加を頂いています。

そう。まさに人生を逆転させることができました。



なぜ?どん底から、ここまで成長できたのか?

それは、ベストセラー作家・世界的に著名なセミナー講師・著名なコンサルタントなど、業界の一流と呼ばれる人たちに教えを受け、試行錯誤を繰り返しては、猛勉強してきたからです。

そしてそういった著名人・有名人・成功者と呼ばれる人に 習って勉強すればするほど、「成功者ほど多くのどん底体 験をしている」そして、<u>その『経験』を『誰かのために役</u> 立てている』ということに気付きました。

だからこそ私も、かつての自分が学ばせていただいたように、あるいはそれに近い形で「行き詰まっているな」「上手く行かない、なぜだ!」と感じる方に向けて、

私が実践して2億超の売上を生んだ『セミナー開催成功の極意』をお伝えしたいと思い、今、執筆や講演等の活動をしています。

では次章から、「成長期の真っ只中にある、セミナービジネス」について解説していきましょう。



これまで影響を受けた経営者・起業家・ベストセラー作家の先生方(お世話になった方のほんの一部です)

第2章

-0220-

4週間で売上3,000万円!あなたがオンラインセミナーを絶対にやるべき7つの理由

「成長期」のビジネスに参入すると上手くいく。これはすべてのビジネスで言えることです。

石油王ロックフェラー、Panasonicの松下幸之助さん、 Microsoftのビル・ゲイツ、ソフトバンクの孫正義さんな ど、大成功している人はすべて、その業界の導入期か、成 長期の初期に参入しているのです。

そして今、私があなたにオンラインセミナーを勧める理 由。それは「超成長期」の真っ只中だからです。

オンラインでの実績

-0220-

私は、セミナーや講演をオンライン、リアルを含め妻と合わせて、今まで1,000回以上登壇してきました。

私たちが主宰をする『トップ1%セミナー講師養成講座』は、半年間の月1回のリアル講座で、過去300名近くが全国各地から参加していました。しかし、我々が本当に力を入れてきたことは、実は『リアル』ではありません。

それは「オンライン!」です

「インターネットを使った集客・顧客マネジメント!」の 構築に力を注いできました。

当時は海外に旅行しながら、 集客や顧客マネジメントを 行っており、

気付けば「その場にいなくて も売上を上げられる仕組み」



が出来上がっていました。



地元のビーチにて

そして、

2019年7月に沖縄県名護 市に移住したのを機に、講座 を休止して、一旦セミリタイ ヤ。

その後、

2020年1月からは妻の佐々妙美が中 心となり「社外アイディア企画室」を立 ち上げ、集客からサービス提供までを 「完全オンライン化」しました。

つまり我々は10年かけて、徐々に徐々 に自分たちのビジネスをオンラインで構



築し、完全オンラインで売上を上げられる様に試行錯誤し てきたわけです。トライ&エラーを続け、たくさんの失敗 をしましたが、繰り返しトライしました。

そして、特にコロナ問題が起こってから、我々の試行錯誤 が身を結び、ビジネスに需要が殺到します。

2週間で売上が375万円に達したり、24人限定で販売していた15万円のグループコンサルがあっという間に完売したりしました。オンラインセミナーで1日150万円の売上を上げることができました。

この様に、今住んでいる沖縄の自宅から1歩も出ることなく、売上を上げ続けることができているのです。

この成果は、私たちだからできたことではありません。私 たちが指導したクライアントも続々とオンラインで成果を 出してきているのです。

クライアントに指導したら即成果が!!

2020年の3月(コロナ騒動下)に 「今までオンラインからの売上が全くなかった企業」 からコンサルティングのご依頼がありました。

実際にお会いする対面セールスに強い企業だったので、このコロナの状況になり、人と会うことができなくなりとても困った、とのことです。

<u>急遽オンラインを強化しなければならず、藁をも掴むつもりで我々にコンサルティングをご依頼いただいたのです。</u>

妻がオンラインでの対面セールスを徹底的に指導しました。

すると、彼らは4週間でなんと3,000万円を超える売上を上げることができたそうです。

また**別のクライアントの例**ですが、ある医療関係の経営者がそれまで全くやっていなかった<u>オンラインセミナーを展</u>開したいと、弊社にコンサルティングのご依頼がありました。

そして、指導をして実践してもらったところ、<mark>オンライン</mark> セミナーで自社のコンサルティングが 1 ヶ月の間に 3 0 0 <mark>万円売れたそうです。</mark>

この様に、あなたがオンライン初心者だとしても、オンラインセミナーを開催できます。

そして、売上を上げることができます。新規事業としても とっても有効ですし、今まで販売していた物をウェビナー で販売することも十分に可能です。ぜひ、あなたもウェビ ナーを取り入れていきましょう!

*ここからはオンラインセミナーのことを「WEB+セミナー」で「ウェビナー」と呼んでいきます

ウェビナーをやるべき7つの理由

【理由1】ウェビナーは経費がほとんどかからない

このウェビナーは経費がほとんどかかりません。

もちろん、このウェビナーで数億円の売上を作りたいの だったら、広告費やランディングページ作成、動画編集や マーケティングディレクターを雇うなど、ある程度の経 費、特にマーケティングコストが必要になってきます。

しかし、我々のやっている規模、つまり月に数百万円を売る規模であれば、お金はほとんど必要ありません。

事実、我々がこのウェビナーに要している費用は、現在のところウェビナーのため使用している「zoom」のプロプランのわずか毎月2,000円程のみです。

他に決済で必要なクレジット決済手数料がかかる程度です。

リアルセミナーの様に会場費も必要ありませんし、移動費もかかりません。

【理由2】ウェビナーは、リスクがほとんどない

<u>経費がほとんどかからないので、このウェビナーにはリス</u> クがほとんどありません。

私がかつてやっていた飲食業界(居酒屋経営)は、厳しい言い方をしてしまうと、非常に「リスクの高い」ビジネスと言うことになります。<u>初期投資に数千万かかり、家賃、</u>人件費などの固定費も高い。

さらに食材は数日、場合によってはその日中に売らないと悪くなって、売り物にならないものもありますから<u>原価コントロールが難しい</u>。

ほとんどの事業者が<u>新店舗は借金をして始めますから、毎</u> 月の返済もかかってきます。

そして、借入が払い終わった数年後には、今度は改装費用 が掛かってくる、、、 リスクがかなり大きいのです。

基本的に飲食業界の売上は、席数×客単価×回転率に依存します。店の広さ(席数)に売上が限定されるのです。

だから、飲食業は非常に儲けにくいビジネスなのです。

※もちろん、通販やテイクアウトの強化、食品メーカーとのタイアップなどで売上を増やしていくことは可能です。

※もしかしたら飲食業の方はお気を悪くされたかもしれません。 でも、厳しいビジネスだからこそ、飲食業で使命感を持って働 き、成功されている方を心から尊敬しています。

しかし、このセミナー業界はもちろん、特にインターネットを活用したウェビナーなら、ネットでの商品提供なのでコストはほとんどかかりません。

だから、ほとんどリスクがありません。

そしてDVD・動画の様な形で 提供すれば、顧客の数、地域 に限定されないので、無限に 増える可能性があります。





『稼げるセミナー講師養成講座』(旧) DVDコース定価49.8000円 *現在は非売品

我々も最近、

『新・稼げるセミナー講師養成講座』と言うDVDシリーズ



<u>改訂版『新・稼げるセミナー講師養成講座』DVDコース</u> <u>定価39.8000円(税抜)</u>

を発売しましたが、 ネットだけで全国各地 のお客様に売れていく ので、非常に利益率が 高いものになっていま す。

【理由3】ウェビナーは売上、利益へのインパクトが莫大

そして、「売上」というものは、常に経営者や自営業者にとって最大の関心事ですが、ウェビナーはこの売上へのインパクトが莫大なのです。 わずかな費用で、売上は月に数百万円、場合によっては数千万円など、いくらでも伸ばせる可能性があるのです。

しかも利益率が異常に高い。

広告をかけても<mark>利益率が90%を超えることも十分にあり</mark> ます。

以前お話ししたように、全く広告をかけずにできる場合も 多いので、利益率が98%を超えるケースもあります。

ここまですごいビジネスはなかなか思い当たりません。つまり**ローリスク**であり、しっかりとしたやり方をやれば、 **ハイリターン**をもたらすことができるのです。

【理由4】ウェビナーはロケーションフリー (自宅でできる&旅先でもできる)

ロケーションフリーとは、文字通り、<u>場所にとらわれず仕</u> 事をし、売上を上げることができるのです。

そして、<mark>旅先でもネット環境さえ整えば、どこでもウェビナーをすることができます。</mark>私はセミナーをすることは大好きですが、仕事のために東京に行くのはあまり好きではありません。

以前は毎月1回東京に出向き、セミナー・講座を行っておりました。 **今は、自宅にいながら通勤時間ゼロで仕事ができる さる**のは、私にとってはこの上なく快適で幸せなことです。

さらに、<u>お客様がどこにいようとも受講できる</u>ため、非常に気軽に申し込めるし、参加もしやすいです。

私たちのウェビナー参加者は<u>日本全国各地</u>のみならず、<u>タ</u> <u>イ、インド、スペイン</u>などの海外のお客様もご参加いただ いています。

この様に、ウェビナーは顧客の金銭的、時間的、場所的な 負担から開放されるので、リアルセミナーと比較して、集 客が非常にしやすいのです。

ただ、この気軽さが逆にビジネスにとって障害になること があるので、

その辺りは別項の

「ウェビナー「超」集客法」で詳しくお話しいたします。

【理由5】ウェビナーは、疲れない ~終了後20分で沖縄のビーチへ~

自宅でできるので、ウェビナーをしてもそれほど疲れません。リアルセミナーの疲労度とは全く違います。

リアルセミナーの場合、移動とセミナー準備に思いの外エネルギーを取られるものです。さらに、懇親会も行うと、時間と労力を取られます。

私たちがリアルセミナーをやっていた当時、主に東京、大阪、名古屋、札幌で行っていました。そうすると、**前日、もしくは前々日に現地入り**することも多く、その移動だけで大きな時間をとられてしまいます。

一方、ウェビナーは移動時間がゼロです。だから、30分前まで別の仕事をしていても、家で映画を見ていても、時間通りにウェビナーを開催することができます。



ウェビナー後、すぐにビーチにいくことも可能!

さらに、私の場合、セミナーが終わり、すぐ車に飛び乗り、沖縄の美しいビーチに行って疲れを癒していました。こんなことも可能なのがウェビナーの素晴らしさなのです。

【理由6】ウェビナーは、回数を増やせる!

疲れない、そして移動時間が必要ないと言うことは、セミナー回数を増やすことが可能ということになります。(もちろん、先ほどの様に)その分だけ、売上を伸ばす可能性が高まるのです。

週に7回2時間セミナーをやってもそれほど疲れることはあ りません。

ただし、注意!

ウェビナーは簡単にできるために、大量にウェビナーをやり、オンラインセッションをやりつづけ、結果的に疲れ果 ててしまう人を私はたくさん見てきました。

また、その様な場合、大抵ビジネスモデルができていない場合がほとんどなので、ウェビナーからの収益はほとんど上がっていない人が多いです。

意識的に「ウェブで人と話さない日」を作りましょう。 我々も夫婦で時間を合わせ、最低でも週に2日は全くウェ ブ関係の仕事をしない日を設けて、その日はシュノーケリ ングに行ったり、スキューバダイビングに行ったりしてい ます。

【理由7】ウェビナーは、少人数でできる

リアルセミナーは意外に<u>多くのスタッフが運営に必要</u>になってきます。<u>椅子、資料</u>などのセット、<u>誘導、受付、司会、懇親会会場への連絡係、物販</u>など思いの外多くの仕事があります。

また、参加者が増えれば増えるほど、スタッフの人員も増やさなくてはなりません。だから、ある程度の人数が必要になります。そして、こういった人員の教育やマネジメントは思いの外、大変です。

しかし、この<mark>ウェビナーなら相手が100名だとしても、技</mark> <mark>術スタッフと講師の2人で開催することが可能です</mark>。

(別項でお話ししますが、ウェビナーで「数」を集めるの はあまりオススメしません)

また、10名程度のウェビナーなら、あなただけ、つまり たった一人で開催することも十分に可能です。

いかがでしょうか?

もう、「やらない理由はない」と言えるくらい魅力的なビ ジネスです。

では、次章では具体的にウェビナーを始める上で必要とされる「スキル」について、お伝えします。

第3章

0220

-03300-

スピーチスキルが劇的に上達する 4つのポイント

オンラインや動画の需要が伸び続けている今の時代、ウェビナーをやる、やらないに限らず、起業家・経営者にとって、『スピーチを通して影響力を高めること』は必須と考えています。

なぜなら、有効性の高い動画を撮影しておくだけで、その 動画があなたの代わりにメッセージを伝え続けてくれるか らです。

また、スモールビジネスを営む一人起業家にとっては<mark>「ス</mark> ピーチこそ」最も差別化しやすいスキルと言えます。

<u>なぜ差別化しやすいかと言うと、日本人はスピーチが</u>「大」の苦手だからです。

日本の教育でスピーチを学ぶ機会はほとんどありません。 ですから苦手な人が多い分、少し学んだだけでも他の人と 差がつきやすいのです。

この章では、「黄金の自己紹介法」「セールススピーチの コツを知る」「アクシデント対応で力量が決まる」「ストー リーテリング」の4つをご紹介します。

黄金の自己紹介法

自己紹介スピーチは、あなたは何者なのかを知っていただく上で大変大切なパートです。ウェビナーであれば、この人の話を聞く価値があるかどうか、が判断されます。

自己紹介の公式はこの5つのステップです。

「"黄金の自己紹介"5つのステップ」

- 1.笑いで始めて感動で終わる
- 2.権威付け
- 3.ダサかった過去
- 4.人生を変えたノウハウ
- 5.だから私はこの商品サービスを扱っている(セミナーをしている)

「"黄金の自己紹介" 5つのステップ」 1.笑いで始めて感動で終わる

<u>笑いには不思議な力があります。</u>スピーチに限らずコミュニケーションにおいても笑いは双方の心を軽くします。

スピーチの名手はその心のドアを開くプロと言えます。

私の言葉に置き換えるならば、笑いで始めて感動で終わる スピーチ法になります。

セミナーや講演朝礼や結婚式パーティーなど、ちょっとしたスピーチでも笑いで始めることを覚えてください。

相手の心のドアが開けば、安心して楽しい雰囲気で話を聞いてくれます。

そしてスピーチの最後は感動で終わることです。例外なく 素晴らしいウェビナーだったと思われるスピーチ法は「**笑 いで始めて感動で終わる**」の原則を守っています。

「"黄金の自己紹介" 5つのステップ」 2.権威付け

笑いで始めて感動で終わるとはいえ、スピーチの本題を語る前にもう一つの重要なポイントがあります。それは権威付けです。

つまり**講師が、いかにすごいか、を具体的に伝えるもの**です。受講者の心のドアを開いたからこそ、あなたの権威付けは効力を発揮します。権威付けとは偉そうに語るためのものではなく、私がこれから話す内容には信頼性があると伝えるためのものです。

ポイントは、あなたの仕事の実績の中で、参加者がすごい と思う実績を伝えることです。

私の場合、権威付けとしてお話しするのが『本を4冊出版 させて頂いており、テレビ雑誌ラジオにも出演させて頂い ています』という実績です。

これをパワーポイントのスライドを見せながらお伝えしています。

ここで間違えてはならないのは、あなたがすごいと思う実績ではなく、**参加者がすごいと思う実績を伝えること**です。

例えば、私は本を出版することよりも50万円の高額セミナーを年間100本以上販売する方が、高度ですごいことだと思っています。

しかし世間の人は本を出版できたりマスコミに出演する方 がよほどすごいことだと思っています。

あなたが苦労して達成したことであったとしても、権威付 けにならない場合があることを知っておきましょう。

「"黄金の自己紹介" 5つのステップ」 3.ダサかった過去

人の興味を掻き立て、共感を作る上で非常に大切なスピー チ法に、ダサかった過去を語る方法があります。

これを語ることで、権威付けがより一層際立つのです。

仮に権威付けのままウェビナーを続けてしまえば、この人はすごいけど自分には無理だ、この人は特別なんだ、と思われてしまいます。

しかし<mark>ダサかった過去を語ることで、あなたへの信用を強く残す結果になります。</mark>

また希望と元気、勇気、そして親近感を強く持ってもらいます。

私自身も、歌舞伎町のホストを終えて居酒屋経営をして失 敗しました。

その事業を清算してニートになったことや、就職しても続かず、まさしくキャリアゼロからセミナーを始めたので、セミナーを開始しても集客売上に苦労した過去があります。

例えば、50人規模の会場を借りて企画したセミナーが、集 客ゼロに終わったことなど、全て話しています。

そうすることで親近感と共感を覚えてくれて、より信頼感 を持って参加してくれることになります。

「"黄金の自己紹介" 5つのステップ」 4.人生を変えたノウハウ

心のドアが開き、あなたの「ダサかった過去」を語った後にすることは何でしょうか。

一番あなたが伝えたい話、つまり「このノウハウで私の人 生が変わった」という内容にすることです。

これをお話しすることで、なるほど、この講師の凄さはこうして生まれたのか、このウェビナーの内容をしっかり実践すれば、**私も同じ結果が出るかもしれない、変わるかもしれない、**という確信をもってもらえます。

私がトップ1%の稼げるセミナー講師に成長できたのも、 どん底の体験の後、ベストセラー作家・世界的に著名なセ ミナー講師・著名なコンサルタントなど、<u>業界の一流と呼</u> ばれる人たちに教えを受け、試行錯誤を繰り返しては猛勉 強してきたからです。

おそらく同業の講師を観察してきた経験数や勉強の度合いは、日本でも一度は一番ではないかと自負しています。だからこそ、本書を通して、ウェビナーの極意をお伝えできるものと思っています。

「"黄金の自己紹介" 5つのステップ」 5.だから私はこの商品サービスを扱っている (だから私はこのウェビナーをしている)

そして最後に<u>「だから私はこの商品を販売している、この</u> サービスを提供している」と締めくくりましょう。

以上が黄金の自己紹介の5つのステップとなります。 あなた自身のウェビナーに当てはめて書き出してみてくだ さい。



セールススピーチのコツを知る

ウェビナーをビジネスとする場合、当然**セールスの要素が 必要**です。

ウェビナー内で紹介する別の商品が売れて、はじめて、あ なたの収益は増えていくからです。 (詳しくは、次の章で お話します)

セールススピーチとは何か?というと、「ウェビナー参加者が知らぬ間に商品が欲しくなってしまう要素を盛り込まれたスピーチ」です。

この部分は一般的には「クロージングのパート」と言われています。

なぜ私の平均クロージング率が50%以上と業界トップクラスなのか、というと、

実は、「クロージングパート」だけでなくセ<u>ミナー全体に</u> 「販売するための仕組み」を作っているからです。

そしてその上で、クロージングパートには、特定のスライドを正しい順番で見せていきます。

私のウェビナーにご参加いただければ、「こういうことか!」と思っていただけるでしょう。<u>ぜひ、この書籍と共にお送りする【メール講座】でご案内するウェビナーを楽しみにしてください。</u>

アクシデント対応で力量が決まる

セミナーにアクシデントは付き物です。

プロジェクター、パソコン機材の故障、否定的な態度で参加する人、想定外な質問、重要資料の忘れ物など、何かしらアクシデントが起こるものです。

ですからアクシデントをどのように対応するかで、講師の力量が試されるということを知っておいてください。

アクシデントが何もなく、決められた通りに台本通りに話 すのはとても簡単なことです。

また、講師を悩ませるような質問があってこそ、講師の人 柄や力量が試されます。

アクシデントはチャンスと捉え、誠実に対応する経験を積 み続けてください。

ここで私が<u>わずか20分のセミナー登壇で1,000万円の収益を</u> 上げた時の話をシェアさせていただきます。

数年前、ある企業からスピーチのご依頼を受けた時の事です。6,000名を超える特大イベントで、そのお昼休憩の際に、別枠で設けたセミナーでした。

200名を前にしてのスピーチであり、話す時間はたったの20分。その目的は20分で、その企業が扱っているセミナープログラムを販売するというものです。しかし**そこで、ア**クシデントが起こりました。

いざ私の登壇時間になると、マイクを持って**話し始めた途端、マイクのハウリングが激しくなり、マイクを使って話すことができなくなってしまったのです**。会場は6,000名収容できる大きな会場です。その一角を使用していたとはいえ、到底マイクなしでは全員に声を届けることはできません。

<u>さすがに動揺しました。しかし瞬時に判断し、マイクを下</u> に置き、ありったけの地声で話すことにしたのです。

必要であれば、「マイクの都合で」とお伝えし、中断する こともできました。もちろん機械の故障のため、主催企業 の側から苦情が出る可能性も低いです。

しかし私は、「すいません。マイクや音響が壊れているため恐縮ですが、地声でお話をさせて頂きます。」と宣言し、大きな声でスピーチをはじめました。後に、非常にざわざわした会場になったため、後方には全く声が届いていないことが分かりました。

しかし、その<mark>セミナーの終了後に驚くことが起こりまし</mark> た。

定価60万円を超えるセミナープログラムに、30本以上のお 申し込みがあったのです。

後で、お申し込みをされた参加者が数名、私の元に来られ、

「私は後ろの席に座っていたので、正直、坂田さんの話は 全く聞こえませんでした。

しかし、マイクが壊れても真剣に情熱的にお話をされていた姿に感動を覚えました。それでプログラムに申し込むことにしました。」

と言ってくださったのです。

このように、**アクシデン トにどう対応したかで、 講師の実力が現れます。**

アクシデントの対応力 は、実際に勅命して初め て養われるものです。是 非、怯まず焦らず対応力 を身につけてください。



坂田 公太郎 2013年8月2日 · ❖

昨日の講義中、他社様からお借りしていたパソコン が急に謎のダウン!

使っていたパワーポイントが一時的に使えなくな り、進行に問題が起きました。

「お、来たな!」

私はこう思って、ニヤリとしてしまった。

こういうトラブルの時に講師の力量って現れると思 うんですよね。

ストーリーテリング

人があなたの本当のファンになる時は、どんな時でしょうか。その人に共感を覚え、人間的に心底惚れ込むのはどんな時でしょうか。

それは、あなたの個人的な何かを共有した時です。

本来なら、人に話さないような特にネガティブな経験や、 コンプレックスを共有した時にあなたのことを大好きにな ることが多いのです。

あなたは、どんな人生を生きてきたのか、その時どんな感情を感じ、どんな学びがあったのか、何故その仕事をしているのか、そんなことを知るとあなたの大ファンになってくれる可能性が高まるのです。人はあなたの、なぜそこに至ったのかと言うストーリーが聞きたいのです。

<u>ここでは、私のごくごく個人的なストーリーを共有致しま</u> <u>す。</u>

<u>(※以下、私の著書「驚くほど成長する仕組み」から抜</u> 粋)

とても些細で読む人にとっては、どうしようもなく稚拙で 子供っぽい話です。ただ私の個人的な話を読むことで、あ なたにも感じる何かがあることでしょう。

先日、僕と父と子の3人で登山をした、その帰り道での話です。

その時私は涙を流していました。

車を運転しながら日が暮れた渋滞中の東名で、声を堪えるように泣いていました。

甥っ子は隣で寝ていて、後ろの席で携帯を見ている父親に 気付かれないように、密かに泣いていたのです。

なぜなら、父親にどうしても伝えなければならないことがあったから。ずっと言えなかったことだから。私にとってはとても勇気がいることだから。伝えようかどうしようかと直前まで迷っていたことも事実でした。でも涙を拭い、思い切って伝えました。

「今までたくさん迷惑をかけてごめん。そして温かく見 守ってくれてありがとう」 こう伝えました。

その瞬間涙がとめどなく溢れました。

情けない話だけれど、36年間この事を言えずにいました。 伝えなければならないと思っていましたが、伝えられな かったのです。

この日、今更ではあるけれどようやく伝えることができた のです。私は学生時代からたくさん親に迷惑をかけてきま した。何度も学校から親が呼び出され、私の成績の悪さを 注意されていました。

大学には入ったものの、20歳の頃から行かなくなって中退し、ホストを始めました。ホストで売れて資金ができたのはいいことに、過大な投資をして居酒屋を始めました。しかし、その事業も全くコントロールできず、人を扱うこともできず、1年ほどで閉店に追い込まれました。その後、結婚をし、わずか2年足らずで離婚をしました。

さらには、その後借金を抱えながらニートになったのです。1年半以上も家に閉じこもり、働きもせず、鬱々とした感情を抱えながら。

ニートから脱出しても、2年で3回も職場を変えました。独立しても、しばらくは仕事もお金もありませんでした。親にはたくさんたくさん迷惑をかけました。

両親の苦労たるや相当な物があったことでしょう。

<u>しかし私は、そのことについて謝罪や感謝を、伝えること</u> もできないままでいました。

特に謝ることができませんでした。自分で引き起こしたことで、多くの人に迷惑をかけたのに、謝ることができませんでした。

正直に言うと、謝ることで今までの人生が自分の責任であることを、認めるのが怖かったのです。情けない話ですが、心のどこかで私の人生がうまくいかなかったことを、親のせいにしていた部分があったのです。

「両親の仲がもっとよかったら私が離婚することもなかっ たのに」

「もっとビジネスについて親が分かっていたら、私もこれ ほどお金で苦労しなかったのに」「もっと愛してくれてい たら自分に自信が持てたのに」・・・

そんな何の理屈も通らないことを心のどこかで思っていました。きっと誰かのせいにしないと自分を保てなかったのでしょう。

それが先日ようやく言えたのです。

「ごめん、そしてありがとう」と、

この時ほんのちょっとだけ人間として前に進めた気がしました。そしてその時、父親と生まれてからこれ以上ないくらい、深い心の交流ができたように思います。

私は本当は分かっていたのです。両親も本当に懸命に今ま での人生を生きてきたことを。

両親の不仲も何とか良い方向に進めようと、最大の努力を してきたこと。本当に愛してくれたことを。一生懸命最大 の努力をしてくれたのです。

その今までの想いをほんの少しだけ伝えることができました。この瞬間私は涙を流して泣いていたのです。

以上が私のある一つの心の深い部分のストーリーです。

<u>こういった普段だったら話したくない、それでも人生に</u> <u>とって大きな出来事を話すと、人があなたのファンになっ</u> <u>てくれる可能性が高まります。</u>

人間は、相手と個人的な何かを共有した時に、そこに強い 連帯感が生まれます。

あなたも好きな芸能人やスポーツ選手のこと考えてみてください。彼らの歌や競技の技術だけじゃなく、行き方・挫折の経験・それを乗り越えたことなど、

その人の人生のストーリーを知ることによって、よりファンになったのではないでしょうか。

あなたも是非、あなた自身の私ストーリーを語ってみてください。リアルで人に会っている時に語っても良いし、ブログなどで語っていくのも良いでしょう。動画で語るととても有効的かと思います。

ただし、覚えておいて欲しいことがあります。このような話をしたからといって、必ずしも相手が好きになってくれるとは限りません。

先ほどの私の話をして逆に離れていく人もいるはずです。 なんだ弱っちい奴だな、とか、36歳までこんな当たり前の ことができなかったなんて、なんて幼い奴だ、と思って離 れていく人もいるかもしれません。

しかしそれでいいのです。自分が勇気を振り絞って行動を起こしたこと、あなたの心の深い部分を話したことによって、人が離れていくのなら、その人とは元々価値観が合わなかったのです。その代わりあなたの価値観に共感を覚えてくれる人は、かなりの確率であなたのファンになることでしょう。

ストーリーを語る際に、ひとつだけ守って頂きたい条件が あります。

それは悲壮感を漂わせてはいけない、ということです。

私ストーリーの中には、一見ネガティブな経験も多く含まれていることでしょう。それを語るときには悲壮感をもって、「だから私の人生うまくいかない」となって語ったのでは意味がありません。

私の特権であるその経験があるから成長できます。「とても価値のあるものなんだ」という思いで、自信を持って語ってください。事実あなたが経験したことは、他の人にとっては、大きな希望の光、勇気づけるものである場合が多いのですから。



67歳にして、人生で初めて起業した父親。 今でも尊敬しています。



第4章 スピーチをお金に変える! 「2億超」を稼いだ【超錬金術】

0220

ここで私はあなたにショッキングなことを伝えなければいけません。

それは第3章でお伝えした<u>スピーチのスキルを身につけた</u> としても、あなたの収入、あなたの自由は生まれません。

スピーチのスキルをいかに自分の収入につなげるかというのは、本章でお伝えする、ビジネスの構造<u>「錬金術」と呼</u> **ぶものを理解し、身につけ、構築する必要があるのです**。

ウェビナー錬金術・基礎編

-0000

「セミナーで月収20万円稼ぐのは無理だ・・・」

これがセミナー講師を始めた当初の私です。

ではなぜそんな思考に陥ったのでしょうか。それはセミナー錬金術を全く理解していなかったからなのです。しかし、成功している講師を2名研究し出した途端、10名程度の集客にも関わらず、売上100万円を超える方がたくさんいることに気付きました。

どういうこと?

と疑問ばかりでした。なぜならセミナーを始めたばかりの時、私は参加費1万円のセミナーにどれだけ人を集めるか?ということしか頭に無かったからです。

私は、売上100万円を超える人々を観察し、勉強を深めていった中で知ったことがあります。

それはうまくいっている彼らは、セミナー単体でその売上 を上げていたわけではないということでした。

その秘訣は次にお伝えする、『4つの商品ステップ』を持 つことだったのです。

『4つの商品ステップ』

- 1, 無料商品 (フリー)
- 2, 低単価の初回購入用商品(フロント)
- 3,価値を届けられる高単価商品(ミドル)
- 4, 最大の価値を届けられる高単価商品 (バック)

「無料商品(フリー)」

「無料で有益な情報を提供するステップ」により、あなたの持っている情報の価値をお客様に感じてもらい、あなたのファンにもなってもらうための商品です。

ここでのポイントは、無料だからといって出し惜しみはしないということ。私はブログで1,500記事以上無料で公開しています。1時間以上の動画セミナーも、数本ですが無料で公開しています。メルマガやステップメールも無料です。

ここで覚えておいてほしいことは、<u>売上は、価値ある情報</u> <u>を無料で与えた量に比例する</u>ということです。

「低単価の初回購入用商品(フロント)」

「売上にはさほど繋がらないかもしれないけど、お客様に 最初にお金を払って買っていただく商品」を作ります。

目的は次の3つ目の商品を買っていただく、前段階の『お試し商品』として提供する安価なものです。それ単体では収益にならなくてもお金を払ってもらうことで、相手との関係性は深くなります。

価格帯としては(目安)数千円から一~二万円程度です。

「価値を届けられる高単価商品(ミドル)」

一般的に5万円から20万円くらいまでの商品とお考え下さい。

お客様にしっかりとした価値を提供するための本商品です。

私自身の例を、参考までに挙げておきます。

- ・合宿セミナー(15万円程度)
- ・スピーチ動画プログラム(5万円程度)
- ・コンサルティング(1時間10万円程度)

「最大の価値を届けられる高単価商品(バック)」 ※「バックエンド商品」と呼びます。

バックエンド商品とは、あなたが持つコンテンツの中で<u>一</u> **番価値ある商品で、最も儲かる商品**のことです。

お客様が当たり前と思う商品や、すごいと思う商品ではなく、<u>想定外にすごい感動するような商品であり、しかも収益が高くあなたが圧倒的に稼げる商品</u>です。

一般的にバックエンドの価格は30万円から50万円です。

大きいものになれば100万円を超える商品もあります。私 は50万円から70万円の講座をバックエンド商品として展開 しています。

年商1千万円モデルを考えよう

さて、4つの商品ステップをお伝えしたタイミングで、具体的な金額を設定し年商1千万円モデルを一緒に考えてみましょう。

4つの商品ステップはそれぞれ「フリー」「フロント」「ミドル」「バック」と言われています。 この4つのステップに沿ってシミュレーションをしていく と次のようになります。

(控えめ)年商1000万を考えてみよう! フロント FREE ミドル バック 5000円 メルマガ 15万円 50万円 **Facebook** 1回20人 × 25人 YouTube 1回12人 メール講座 年間6回 ブログなど

売上 0円 60万円 375万円 600万円

合計:1035万円

「フリー」

まずブログ・Facebook・メルマガ・YouTubeを使い、徹底的に露出していきましょう。

取り組めば取り組むほど時間を取られますが、コンテンツを蓄積して行く準備にもなりますから、辛抱強く取り組んでいきます。

「フロント」

次にフロント商品として**5,000円のウェビナーを開催**します。それを2ヶ月に1度開催し、20人集めるプランを作りましょう。2ヶ月に1回ですから、年間6回開催になります。 集客数で言えば宴会120人です。5,000円の120人ですから、**売上は60万円**です。

「ミドル」

そしてフロント商品のウェビナーで、ミドルエンドに当たるセミナーを販売します。仮に2日間の集中講座型ウェビナーにし、15万円で販売します。高いと思うかもしれませんが、2日間のウェビナーにおいては15万円というのはかなり一般的な金額です。

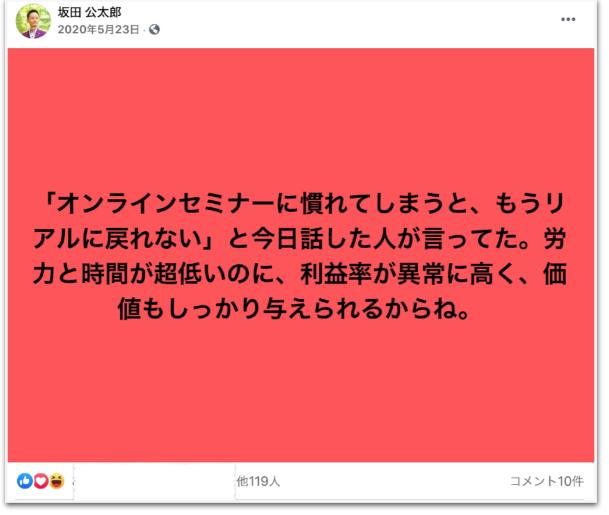
「バック」

ちなみに私がかつて開催していたフロントセミナーでは、 定価698,000円の講座を販売していますが、この平均クロー ジング率が50%以上であり、多くの講座の平均値で20%と いう確率は一般的な数字です。ここでミドルエンドの売上 は15×25人で売上375万円です。

ミドルエンドに進んでいただいた25人に対して、バックエンドとして毎月1回の半年ウェビナー講座を販売します、単価は50万円です。前ステップの50%の12人に購入いただいたとします。バックエンドだけで600万円の売上です。

全ての4つのステップの合計の売上は、60万+375万+600万 円=1,035万円になります。

このように、2ヶ月に1回に10人を集めるだけで年間1千万 円は、簡単に手の届く範囲だということがお分かりいただ けたのではないでしょうか。



第5章 ウェビナー「超」集客術

-0000

前章をお読みいただければ、ウェビナーで収益、収入が増 えるイメージをお持ちいただけたかと思います。

ただ、いざウェビナーを開催しようと思っても、必要なの はスピーチスキルだけではありません。

「参加者をどうやって集めるの?」 「そもそも何名くらい集めるとよいの?」 という疑問をお持ちの方もいらっしゃることでしょう。

そこで、今回特別に、私が限られた方へ開催した 「**オンラインセミナーの5つの成功法則」という特別ウェ ビナー**の

一部("ウェビナー「超」集客術")のパートを抜粋して、 動画でプレゼントさせていただくことにいたしました。

特別動画はこちらから御覧ください。

特別ミニ動画セミナー

"ウェビナー「超」集客法"

講師:坂田公太郎



0220

ご視聴はこちらをクリック下さい!

第6章



本書の最後のパートであるこの章では、自由起業家になる ための5つのマインドセットについてお話ししていきます。 15年に及ぶ研究と、実践放題の自己投資を通して得た情報 も含まれています。

稼げる自由起業家は自己投資を欠かさない

-0220-

今まで数万人の起業家・経営者とお会いしてきて、そして たくさんのセミナー講師予備軍を見てきて分かったことが あります。

自己投資を渋る人は絶対に稼げません。

私とパートナーの佐々妙美について言えば、1年間の自己 投資額は700万円にもなります。これは自己投資額の自慢 をしているわけではないのです。

なぜそこまで投資できるのかというのがポイントです。 それは自分の価値を信じているからです。

「自分はその投資額に見合う結果を出せる存在だ!」 「必ずこの学習が大きな飛躍をもたらし、必ずいかしてい ける!」 **Business Strategy Publishing**

0220

と信じきっているのです。

セミナー講師に限らず大きな結果を出す人は、例外なく過剰とも言えるような勉強を続けています。私は、1回のセミナー参加費が100万円を超えるようなセミナーにも何度か出ていますが、その度に驚かされることがあります。

それは、圧倒的な成果を出し続け、学ぶ必要がないと思える成功者に限って、そのような高額セミナーに来ているという事実です。

自己投資をする上で欠かせないものは、実際に自分が欲しい成果を出している方から学ぶ、ということは言うまでもありません。



坂田 公太郎

2017年2月14日 · 東京都中央区 · ❸

120万円の海外セミナーの決済が終了。妻のぶんもだから、計240万円相当。まあ、将来返ってくる額と比べたら、安いもんだ。自己投資額は、自分の将来につけるプライスだから。

プロ講師になる前にプロ受講生である

自分がウェビナーに参加したときに、模範的な態度でウェビナーを受講するということです。

なぜなら模範的なプロ受講生であると、あなたの会話・行動・立ち振舞いに接して、他の参加者があなたのお客様になってくれたり、ビジネスパートナーになってくれたり

するからなのです。さらには講師との関係も良くなり、ビジネスパートナーになってくれることがあります。

パートナーであり、集客コンサルタントの佐々妙美さんもまた、受講生のプロ中のプロです。彼女がセミナーに参加すると、ほぼ間違いなく参加者の中からお客様が生まれたり、ビジネスパートナーが生まれています。

プロ受講生になるためにやることはシンプルです。

綺麗でオシャレな格好で参加すること。講師の話にきちんと頷く。開始時間前に参加している。質問を求められた場合は、真っ先に手を挙げて質問する。シェアの時間があれば積極的に発言する。

これらを続けていくと、他の受講生や講師から一目置かれることになり、人間関係が構築され飛躍のきっかけになります。



セミナー中は積極的に参加しよう!

そして目立つことも大事です(笑)

成功の秘訣は繰り返し

稼げる自由起業家の学習法で大切なことは、身に付くまで繰り返し、何度も学ぶということです。よく見受けられるのは、セミナーを1度だけ受講し、また別の興味があるセミナーに行ってしまう方。そのような人は、ほとんど全く結果が出ていません。

エビングハウスの忘却曲線によると、24時間後には学んだことの74%が忘れ去られると言います。さらに覚えていていたとしても、実行に移せるのはわずかでしょう。

私自身も、セミナーの内容を完全に理解して実践に落とし 込むために、同じ講師のセミナーに30回以上参加したこと があります。

セミナーは、学び知識を身に付けただけでは何の意味もありません。何度も学び、繰り返し実行に落とし、結果に結び付いて、初めて稼げる自由起業家になれるのです。



坂田 公太郎

🔽 2017年1月27日 · 東京都港区 · 🔇

【自己投資リターンを最大化する方法】 私は今年、合計で39日間セミナーに参加する。

しかし、実は、新規に出る講座はひとつもない。

今まで出たセミナーの再参加か、同じ講師、同じ会社の上級講座か。

中には、4回目の海外セミナー、4回目の2日間講座、5回目の3日間講座などがある。 そのくらいやらないと、身につかないとわかっているから。

自己投資リターンを最大化する方法は、ひとつしかない。

それは、繰り返し、繰り返し、繰り返し、だ。

講師は発信が仕事

稼げる自由起業家に最も欠かせないものは、継続的な発信です。

SNS・メルマガ・YouTube・ブログなどのネット媒体、 ニュースレターなどと、紙媒体で自分の仕事について、相 手に有益な情報を発信することが講師としての主な仕事で す。

メルマガのような無料の発信であっても、出し惜しみは厳 禁です。

必要な情報を全て公開しても構いません、売上は、無料で発信した価値ある情報量に比例すると言っても良いくらいです。

大ファンを増やすための、絶対的な真理法則をご紹介しましょう。それは『接触頻度』と『情報量』です。

顔写真動画はもちろん、経歴・思い・今の仕事・出身地・ 趣味・家族構成など、遠慮なく露出すればするほど、あな たのファンが増えていきます。

とはいうものの、露出のし過ぎはうざがられて嫌われるのではないかと思われる方もいるでしょう。

正直言えば、見せ方次第では嫌われることがあります。

しかしそれ以前に、嫌われるぐらい露出をしている人は、 0.1%もいません。9割以上のセミナー講師は、露出や発信 が足りなさすぎます。

露出をし続けたことであなたが嫌われる場合は、初めから その相手と合わないと思ってください。

嫌われることを恐れるのではなく、正しいと信じる情報を 伝え続けていくために、徹底的に自分を露出していきま しょう。



<u>私は自分露出狂、でも、これがファンを作るコツなんです。(Facebook「坂田公太郎」で検索下さい)</u>

最も重要なのは圧倒的〇〇力

ビジネスにおいて稼げる人は圧倒的に決断力があります。

世界中の大成功者を研究して書かれたベストセラー、「思考は現実化する」の著者ナポレオンヒルは、成功者の特徴について2つのポイントで受けて説明しています。

- 1, 早く決めること
- 2, 一度決めた決断を変更する時は、時間をかけて慎重に していること

私の経験からも断言できますが、**稼げる人は**何か大きな決断をしなければならない局面の瞬間、驚くほど素早く決断をします。起業家・自己投資・海外移住など、**普通の人なら躊躇してしまうことをあっという間に決断してしまうのです**。

そして一度決断したことも余程のことがない限り、変更しません。

一方、稼げない人は決断をいつまでも先延ばしにして、検 討しますとか、考えますとか、言います。そして仮に決め たとしても、途中で気持ちがぶれてしまい、やっぱりやめ ますと言い出すものです。

決断は筋トレです。

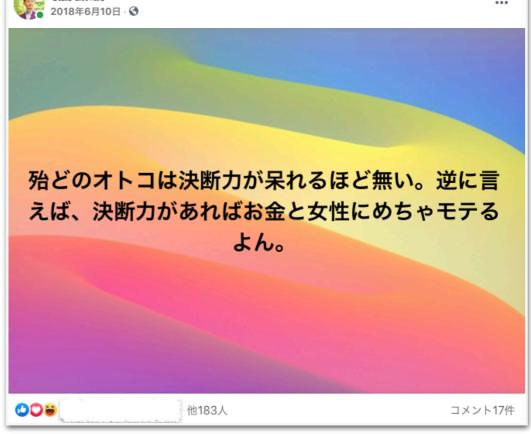
常日頃から、意図的に自分の意思決定を素早くしておく習慣形成ができると、重大な決断の機会で早く意思決定ができるようになっていきます。

とはいえ、何も考えずに決断しなさい、と言っているので ありません。

自分の意思決定を素早くするためには、普段から目標設定 を、目指したいライフスタイルをイメージしておくことが 大切です。







最後に

-0220-

先日、現在休止中の、

-0330

『トップ1%セミナー講師養成講座』の非公開Facebookコミュニティにあるメッセージを投稿してみました。

もしかしたら、今のあなたに必要なメッセージかもしれないと思い、本書の締めくくりに掲載したいと思います。

(引用) 講座生へのメッセージ



【最低、今の10倍稼げ】

久しぶりに、

『トップ1%セミナー講師養成講座』

の講座生に向けて、メッセージしてみたいと思う。

<u>メッセージ性を高めるため、口語調の、多少キツイ言い方</u>になるのを許してほしい。

これを読んで腹が立つ人もいるだろう。

その場合は、読むのをやめて、無視して欲しい。

今回のテーマは

「最低、今の10倍稼げ」

だ。

あなたの今の月収はどのくらいか?? あなたはそれで満足しているのか?? 目標は???

• • •

月収100万が目標??? 正直、そんなんじゃ足りないぜ。

それだけ稼ぐと税金と社会保険でかなり取られるので、手 元に残る額はごくわずかだ。

あなたにはきっとたくさんの夢や目標があることだろう。

「豪華客船で世界一周旅行をする」

とか

「○○に移住」

とか

「世界各地で講演する」

とか。

他にも車が欲しいとか、時計が欲しいとか言う人もいるだろう。

また、

「親孝行のため、両親を連れてビジネスクラスでハワイに 行く」

なんて目標を立てている人もいるだろう。

しかし、私は断言しよう。

「今のままじゃ絶対に無理だぜ!」と。

私は、自分のことをノロマだと思ってる。

行動は遅いし、持続できないし、サボり魔だ。

<u>だが、あえて言おう。</u> <u>あんたは、それ以上</u>にノロマだ。

ある程度のお金を手に入れるために必要なもの。

それは「スピード」だ。

スピードが遅かったら、それがどんなに正しい行動でも、 目標に達することはできない。

講座では

<u>「成功とは、下りのエスカレーターを上向きにダッシュす</u>るようなもの」

と、私は伝えたはず。

あんたは、努力している。

それは認めよう。

素晴らしいよ。

でも、それ、十分なスピード?

そのペースで行くと、本当に欲しいものが手に入る?

無理だね。今のままでは。

現状では下りのエスカーレーターで、今の収入レベルを維持するのがやっとのスピードだよ。

夢は夢のまま、いつまでも叶わぬまま歳だけを重ねてい き、老年になって

「ああ、もっとチャレンジしていればよかった。」 と後悔する日が来ることになるだろう。

または、

「夢は叶わなかったけど、私の人生もそんなに悪くないさ」

と、自分を誤魔化すことになる。

本当に、それで良いの?

満足できる?

後悔のない人生だったと断言できる?

行動のスピードを上げよ。

意思決定のスピードを上げよ。

今のままのスピードでは、足りなさすぎるんだ。

これはいつまでもやる必要はない。

下りのエスカレーターをダッシュして、次の階に到達する や否や、ゆったりしていても豊さを維持できるようにな る。

そして、ゆったりしているうちに、人生を大いに楽しみ、 次の行動を構想すればいいんだ。

さらに、お金の話をすると必ず出てくる意見にも答えてお こう。

「私はお金にそれほど興味はないし、贅沢しなくても幸せ に生きていける」

というものだ。

これもあえて断言しよう 「**お前、自分に嘘をつくなよ**」 と。

そんな、全くお金に興味ないような人は、こんな 「セミナー講師になって、人々に貢献し、豊かになろう」 なんて、講座には来ないんだ。

あなたのちょっとでも豊かになりたいという潜在意識が、 この講座を引き寄せたんだよ。

その願望に、素直になった方がいい。

人は、あまりにもその目標が遠く感じると、 「よく考えたけど、私にはそんなもの必要ではなかった」 と、すり替えをしてしまいがちな生き物なんだ。

「お金では幸せは買えない。」 それは真実だ。

でも、別の真実もある。

「お金は、幸せをサポートしてくれる。」というもの。

今が幸せなら、お金はあなたの幸せをさらに増やしてくれ るだろう。

これは私が日々、実感していること。

私たち夫婦はとてもラブラブだし、沖縄最高だし、人間関係も良好だし、おそらく月収30万円でも、我々は幸せだよ。

でもね、現状これを遥かに上回る収入なので、さらに幸せなわけ。

だから、あなたにもさらに収入を増やして欲しいんだ。

<u>私があなたにお金を手に入れて欲しい大きな理由、それは</u> ね、

~~~~~~~~

お金を手にする過程で身に付けた 社会への貢献力、つまり 「人を幸せにする力」 を手にして欲しいからなんだ。

私が

『トップ1%セミナー講師養成講座』

の人たちを大好きなのは、人々に貢献しようと常に願って いるところ。

それは本当に素晴らしい特質で、美しいと思う。

でも、願うだけではだめだ。

その「貢献する力」をさらに磨いて欲しい。

お金を稼ぐ力を身につけて欲しい。 お金は社会に与えた価値を示す、とてもわかりやすい象徴 であるからだ。

講座生のほぼ全てが、何らかのビジネスに関わっている以上、

<u>「貢献する力=稼ぐ力」</u> なのだから。

私もこの力をどんどん磨いていく。

共に稼ごう。 共に貢献しよう。 そして、共に、世界中で遊ぼう。

まだ見ぬ世界は、本当に楽しいのだから。



あなたのビジネス、そして人生がより良いものになること を願っています。

沖縄在住 自由起業家 坂田 公太郎

坂田公太郎Facebook個人アカウントは<u>こちら</u>をクリック! ※セミリタイヤ生活を発信中!ぜひフォローください

### 『プレゼントのご案内』

本書を最後までお読みいただきありがとうござ いました。

今回プレゼントキャンペーンへご登録いただきました皆様へ、本書に加えて【オンラインで稼ぐ力を倍増する方法】というメール講座(動画あり)をプレゼントさせていただきます。

このメール講座では、メール文や『動画講座』を 通して、あなたに坂田公太郎が実現した「高収益 ビジネス」の**全容**をご覧いただきます。

通常は一般に公開しないものですが、『10倍の稼ぐ力と自由を手に入れるための特別動画プログラム"10X(テンエックス)実践プログラム"』の受講生募集開始に伴っての、公開を決めました。

動画付きのメール講座は明日からスタートします ので、楽しみにお待ち下さい。

※最近のメールは自動で「迷惑フォルダ」もしくは「受信拒否」されてしまう場合があります。お手数ではございますが、こちら「info@m.officesakata.com」のアドレスよりメールをお送りいたしますので、各種メールの「受信設定」をいただき、確実にメールが届くようご対応いただけますと幸いです。

オンラインで稼ぐ力が倍増する!

# 10X実践プログラム

-THE POWER OF EARN 10X-

coming Soon!

プログラムの詳細と 募集開始については 改めてご案内いたします!

楽しみにお待ち下さい!!