

この記事は 報酬率 50% (報酬額 21,490円)

ホーム > カテゴリ > ビジネス > 【The. X】 "複数アカウント&最短1ヶ月で"月収100万円を達成した、なまいきくん流X運用術

"複数アカウント&最短1ヶ月で"
月収100万円を達成した、なまいきくん流X運用術

The.X

@Inamaiki

ニ浪底辺ニートでも出来た!

Twitter 歴8年

1垢のみで月間最高売上
17,984,680円

万垢作成実績
12回lover

公開日: 2023/09/01 19:00 最終更新日: 2023/09/02 13:13

【The. X】 "複数アカウント&最短1ヶ月で"月収100万円を達成した、なまいきくん流X運用術



#Twitter #副業 #ネット副業 #SNSマーケティング #スマホ副業 #ネットビジネス #コンテンツ販売 #Twitter運用

なまいきくん



フォローする

個別チャット

チャットとは? ?

購入済み

Twitterって
本当に稼げるん？

収益**ゼロ円**！！

プレゼント企画を
一生**応募**してるだけ！

Twitterが伸びない！

フォロワー**200人**以下！

強みも**実績**も**女**もない

普通の**会社員**の俺でも

月100万円いけるんか？

実績がないと 伸びないし稼げないでしょ？

✓ 4つのジャンルで万垢達成

✓ Tips月間売上1700万円超え

✓ 3ヶ月で10000フォロワー

✓ 複数垢で月収100万円over

スピード・売上・再現性
が桁違いの
"Twitter(X)運用の極意"を
知りたいですか？

※無料部分に「なまいきくんが伸びてる理由」を書いちゃいました。

※この講座では、実際に月100万円以上Tipsが売れてるアカウント実例をガッツリ出してしまってます。

この実績が嘘じゃないことは
わかるのでご安心ください。

最初に実績を語らせてください。

これから話す内容は
全て**本当の事実**です。

こんにちは、
なまいきくんと言います。

恋愛系で
1.9万フォロワー超えの
アカウントを運用してます。

 Joined March 2021

420 Following **19.6K** Followers

最近1つBANされたんですが、
そのTwitterアカウントでTipsを
月1798万円売り上げました。

今まで累計60垢以上を
運用してきましたが

万垢を作った回数は**12回以上**、
そのほとんどをそれぞれの
限界最速で伸ばしてきました。

(だいたい3~5ヶ月もあれば
10000フォロワー達成)

なまいきくんアカウントも
4月からまともに運用をはじめて
8月には**8000フォロワー**超え、
もう**万垢**が近づいています。



編集

なまいきくん 

@1namaiki

22歳高卒ニートのクソガキチー牛。心が綺麗な人と女子はフォロー非推奨。スマホ族。Xマネタイズガチ勢。

 2011年4月からTwitterを利用しています

198 フォロー中 **9,844** フォロワー

1ヶ月で**フォロワー6000人**まで増やし
3ヶ月後には**10000人**超え。

1回のローンチ（商品発売）で
Tips売上**月1798万円**。

ニッチテーマの商材で
Tips売上**月700万円**超え。

なまいきくん垢も
運用開始**2ヶ月**で出したTipsが
5日で1000部超えの売上。

アフィリエイトすれば
たった**4日**で**40万**の成約。

↓ナンバ垢その1

5月の総売上

¥13,431,420

なまいきくん

明細 

6月の総売上

¥7,383,854

なまいきくん

明細 

↓ナンパ垢その2 (ほぼ外注)

1月の総売上

¥995,496

なまいきくん

明細 

2月の総売上

¥1,398,854

なまいきくん

なまいきくん

明細

3月の総売上

¥1,487,132

なまいきくん

明細

4月の総売上

¥1,214,762

なまいきくん

明細

↓なまいきくん垢(フォロワー2000人台)

4月の総売上

¥3,686,970

なまいきくん

明細

19:38

5G 

持	コミッション額	承認状態
01:14:02	2000円	承認
00:46:02	2000円	承認
01:57:02	2000円	承認
08:14:02	2000円	承認
15:21:02	2000円	承認
15:27:03	2000円	承認
16:00:02	2000円	返品

なまいきくん

16:02:03	2000円	承認
16:09:02	2000円	承認
16:21:02	2000円	承認
17:07:02	2000円	承認

正直なところ、
自分よりTwitterが上手い人に
今まで出会ったことがありません。

いつまで時間とお金を
ドブに捨て続けますか？

- ✓ TipsやBrainのアフィリエイトを
連発するだけで全然売れない...
- ✓ Twitterって実績ゼロの
俺でも稼げるの...？
- ✓ せっかく100フォロワー集めたのに
マネタイズの方法がわからない...
- ✓ そもそもアカウント作ってもなくて
全く行動すらできてない...

そう思って教材を買い漁るも
中身はスカスカだったり...

"有益そう"な内容があっても
元々の実績や影響力に依存した強者の戦略、
1年以上かけて伸ばすノロマな戦略ばかり。

- ✔ **ガチ実績ゼロ会社員/学生も実践できて**
- ✔ **最初3ヶ月で一気にドカンと伸ばせて**
- ✔ **Twitter運用初心者も下剋上を狙える🔥**

そんな優れたノウハウは
手に入りませんでした。

そもそも収益ゼロでも
毎日ストレスなくTwitterを続けてるだけで
普通の人からするとすごい才能。

"伸ばし方&稼ぎ方"の知識さえつければ、
余裕で月10万円、30万円と稼げるから
もったいなさすぎます。

実績ゼロの童貞がナンパ界隈で 実績者を"ごぼう抜き"にして Twitterを爆伸びした物語

僕はナンパ界隈に
童貞として参入しました。

一般人だと
経験数10人超えると
多い方と言われますが

- ・ **数十即**はまだ初心者
- ・ **100即程度**はゴロゴロいて埋もれるし
- ・ **500、600即**でようやく注目を集められる

そんなナンパ市場です。

普通の人なら
「俺は実績ないし...」
と発信すらしないと思います。

しかしそんな市場で、
たった**5ヶ月程度**で**万垢**まで
Twitterを育てました。

この成り上がり戦略については
本編で**アカウント開示**して
全て画像付きで説明してます。

↓実績ゼロ童貞ナンパ垢でバズってる様子





**あなたは副業で1万円でも
稼いだことがありますか？**

もしあなたが**せどり/転売**で月5万円稼ぐ、
積立NISAでもやってる知識があれば、
その実績や試行錯誤をTwitterで発信すれば
30万、50万円とマネタイズを狙えます。

Twitterの強いところは
利益率が桁違いに高いところ。

BrainやTipsを使っても
利益率は80%以上ですし、
自社決済を用意すれば
驚異の利益率97%超えます。

仕入れ値がないので、
赤字になりようがないし
一度フォロワーが増えたら、
どんどん売上につながります。

金銭リスクゼロってやばいです。

フォロワー数の価値を 甘く見てませんか???

あなたは
フォロワー1人あたり、
いくら稼げると思いますか？

※注意

フォロワーをお金で考えるなんてひどい！
という方はここで
ブラウザバックお願いします。

フォロワーの価値を
理解してもらうために
僕の運用方法における

大体のフォロワー数あたりの
稼げる金額の目安をお伝えします。

ざっくり次のようなイメージです。

- ✓ 50人：10万円
- ✓ 100人：30万円
- ✓ 500人：150万円
- ✓ 1000人：750万円
- ✓ 5000人：2000万円～

※年間換算です。

フォロワーが500人もいれば、
本業とは別に月10万円のお小遣いが
手元に入ってくるようなものです。

Twitterを見てると
10000フォロワーいるのに
売上たった50万...とかもたくさんいますが、

5000フォロワーを
しっかりファン化して
行動させることができれば、
その資産価値は2000万円以上。

リアルにスマホ1台で
時間や場所に縛られずに稼ぎながら
うまいもの食べて生活することも可能です。

1泊14万の熱海の山奥Airbnbを貸し切って
友達や仲間と作業合宿↓



サラリーマンが仕事してて
空いてる時間にサウナを貸切状態↓



僕も **Twitter始める前のニート時代**は、
まじで**1円の稼ぎ方**すらわかんなかったし
貯金は**ずっと5万円前後**。

スシローや牛角には
特別なことがあった日のお祝いに
なんとか奮発してやっといける程度。

出かける時は節約のために
水筒に水道水をいれて持ち歩いたし
昼飯を抜くことも多かったです。

1日1食で済ませるために
閉店間際に二郎系ラーメンにいても、
券売機で**100円のトッピング**が選べない。

でもTwitterで稼げるようになった今では
移動はほぼタクシーだし、
回らない鮎屋、1食1万円以上する焼肉にも
お金を気にせず行けるようになりました。



スシローはうまいので
今でも行きますが、
昔は躊躇してた**金皿**、**黒皿**も
今では気兼ねなく選べます。

寝てる間にも購入通知がボンボンきて、
朝起きた時点で日給8万円が確定していると
たとえ土砂降りでも1日ご機嫌です。


僕の教えた人たちも
短期間で大きな売上を出してくれました。



しかあ@SNS占いスピ  @2000_shikaa · Aug 26

大暴露します。なまいきくんのツイートを読みまくった結果...

- ・2ヶ月ちょいで0円→売上4,364,244円
- ・フォロワー800人→3200人増加
- ・リアルにTwitterが楽しくなって寝れない
- ・2ヶ月でインプが430万超↑
- ・仲間が増えて毎日が充実する

冗談抜きでおれは伸びてる人のツイートは何回も読むしかあ 

5月の総売上

¥0

6月の総売上

¥2,278,458

2000_shikaa

明細 ▾

7月の総売上

¥721,160

2000_shikaa

明細 ▾

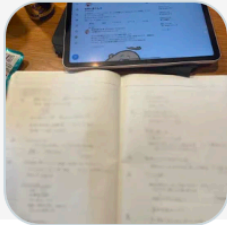
8月の総売上

¥1,364,626

shikaa



なまいきくん @1namaiki · Aug 26



「この人からビジネス学びたい！」って思ったら一旦他の全ての情報源をシャットダウンして、その人の全てを吸収しつくすのがオススメ。

俺も、ビジネス始めたての時は右も左も分からなかつ...

3

3

34

10.4K



占い系を発信してるしかあくん。

運用のアドバイスしてから爆伸び、商品を出した月は

月220万円超えの実績。

商品販売から2ヶ月経っても

Tipsの売上が**月130万円**超え。

前からTwitterは
伸ばしやすかったんですが、
今はアルゴリズムのおかげで、
良いツイートをすれば
少ないフォロワーでも一気に伸ばせます。

ぶっちゃけると
みんながTwitter攻略できてない
今が一番チャンスだと思ってます。

**Twitter運用のセンターピンは
OOOOにあり！！**

なまいきくんのTwitter運用は特殊です。

- ✔ プロフィールはクソ雑
- ✔ 有益なノウハウをツイートしない
- ✔なのに、商品をだしたら
たった5日で**1000部**完売
- ✔インプも**1万超え**がゴロゴロ

↓クソ雑なプロフィール

明細 



編集

なまいきくん 

@1namaiki

22歳高卒ニートのクソガキチー牛。心が綺麗な人と女子はフォロー非推奨。スマホ族。※マネタイズガチ勢。

 2011年4月から Twitter を利用しています

198 フォロー中 9,844 フォロワー

ポスト

返信

ハイライト

メディア

いいね

↓長文でもないのに8.1万インプ



なまいきくん

@1namaiki



tipsからお小遣いを頂きました

このお金があれば2年は何もしなくても生きていけるけど、俺はさらに高みを目指したいから全額フル再投資。

25歳までに年商10億やっちゃうよーん。

[Translate post](#)

07/31 振込 1 /カ) オリノス

メモを書く

702,920円

07/31 振込 1 /カ) オリノス

メモを書く

18,271,576円

1:29 PM · Jul 31, 2023 · **81K Views**

4 Reposts 183 Likes 22 Bookmarks

↓教育ツイートでも20万インプ



なまいきくん  @1namaiki · Jun 28



【7000万円失いました・・・】

つい先日、高校の同級生と新宿のシーシャ屋に行ってきました。

彼と会うのは2年ぶり。2年前はどこにでもいるような短髪黒髪の冴えない大学3年生。... [Show more](#)



 35

 43

 316

 200.2K



↓見普通のツイートでも4.6万インプ



なまいきくん  @1namaiki · 2023/07/28



マジでこれは自信を持って言えるけど、お金を稼ぎたいのに月収50万円すら稼げていない人は単に勉強不足なだけです。月収100万円くらいまでなら勉強しさえすればどんな人でも達成可能。スポーツや恋愛、その他諸々と比較してもビジネスほどインプットが結果に影響する種目はありません。勉強こそ正義。

 6

 21

 226

 4.6万



↓22時間前で6.2万インプ



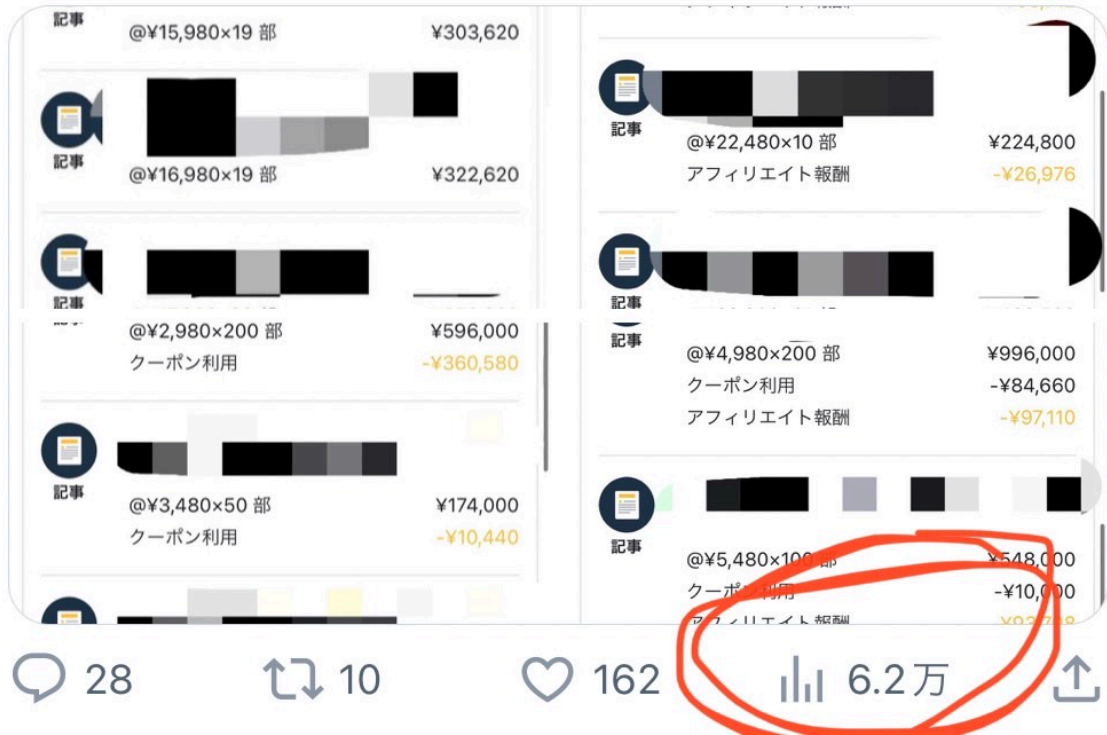
なまいきくん  @1namaiki · 22時間

本当は黙っておきたかったけど、あまりにエアプが多すぎて腹が立ってきたので暴露します。

これはぶっちゃけ俺からしたら損でしかない。ただ、俺のフォロワーにはガチで稼いで欲しいので、不利益を覚悟して真実を伝えます。

1部同業者には猛烈な反感を買うかもしれませんが、覚悟を決めました。

↓... [さらに表示](#)



フォロワーも

えげつないペースで伸びています。

↓過去28日でのフォロワーの伸び(+1554人)



Account name

なまいきくん @1namaiki

We're working on improvements to analytics.twitter.com download reports [here](#). You can try the new version of

28 day summary with change over previous period

Tweet impressions

8.53M ↑ 506.0%



Followers

9,844 ↑ 1,554



「裏技を使ってるんじゃないか」

とかよくいわれます笑

恋愛垢のうち1つは

ノウハウも出していますが、

商品販売後1ヶ月で

1798万円売り上げたアカウントでは

ノウハウツイートはほぼゼロ。

なのにリブやいいねが

何十件もきてめちゃくちゃ伸びますし、

商品を出したら1時間で400部とか売れます。

メルマガを1通流したら

「待ちました！
めちゃくちゃ楽しみです！」

「家に帰って秒速で読みました！」

「早くTips出してください！」

みたいな返信が
何十通も届くレベルでファン化されています。

その僕が一番大事なTwitter運用の
センターピンだと思ってるのがこれです。

全ては **ツイート** で決まる！



巷のTwitter攻略本では

「プロフィールが重要」

「アイコンや名前が大事」

とか言いますが、
これは真っ赤な嘘です。

ぶっちゃけ
フォローする流れってこうですよ。

1 ツイートを見る

2 アイコンをクリック

3 プロフィールに飛ぶ

4 直近のツイートを見る

5 フォロー

興味を持つのも、
フォローのきっかけになるのも
結局は「ツイート」です。

さらにいうと、

何回もツイートが流れてくるうちに
だんだん気になってフォローする...

みたいなパターンが多いですよ。

つまり大事なのは、
何度もツイートを見せると
強烈な興味づけです。

✓ インブを増やす

✓ リスト獲得する

✓ 教育する

✓ ファン化する

これらすべては「ツイート起点」です。

ぶっちゃけ月収1000万円超えるまでは
メルマガもLINEも動画もいらなくて
Twitter一本でいいとまで思ってます。

ツイートでファン化していれば
極論、1日でローンチしても売れます

なまいきくん垢でも
フォロワー2000人のときに、
「コンテンツ書こう」と決めてから
完全徹夜で死ぬ気で書いて
2日でリリースしました。

当然ローンチ準備はほぼなしですが
たった5日で**Tips1000部の売上**。

ナンパ系でも**短期間の宣伝ツイート**で
少し**ニッチで売りにくいテーマ**でしたが
月700万円オーバーを達成しました。

普段から**インプ数**や
エンゲージメントが桁違いに高ければ、
極論、**明日商品を出しても売れる状態**ができます。

高単価はツイートで売れる

20万、30万円の
コンサルや**講習**を売るときでも、
動画やステップ配信はいりません。

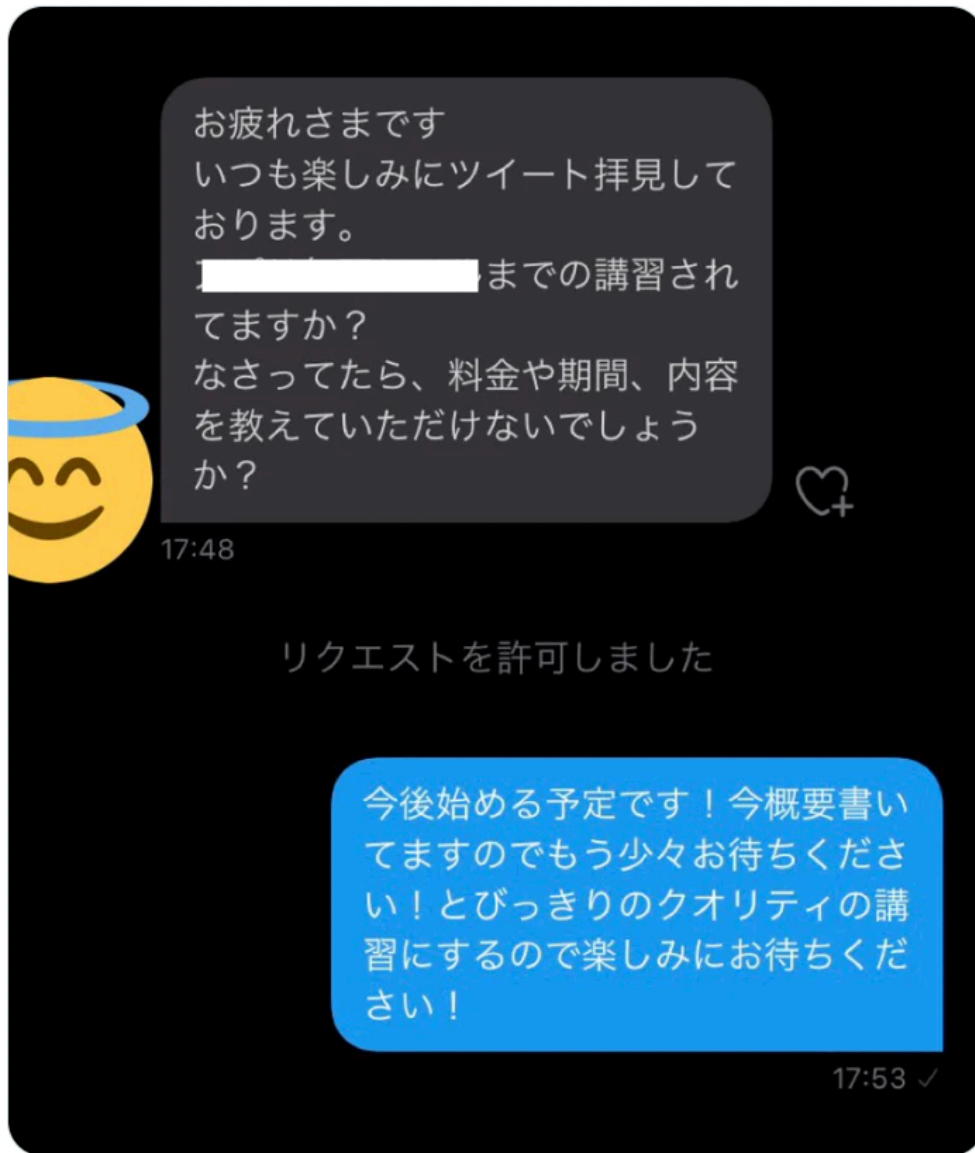
✔ コンサルは教育してから...

✔ 数万円の商品はステップ配信で...

みたいな**"常識"**がありますが、
Twitterだけのファン化で全然たります。

DMで**コンサルのオファー**が複数きますし、
ナンパ系・恋愛系でも
1万円以上のコンテンツがツイートから売れます。

↓ナンパ系の講習の依頼



↓別垢で1万円以上のコンテンツが売れてる

6月の総売上

¥6,017,400

明細 ^



記事



¥6,017,400 00 部

¥000 500

@¥14,980×22 部

¥329,560



記事



@¥15,980×19 部

¥303,620



記事



@¥16,980×19 部

¥322,620



記事



@¥17,980×20 部

¥359,600



記事



@¥18,980×21 部

¥398,580

クーポン利用

-¥37,960



記事



@¥19,980×20 部

アフィリエイト報酬

記事を書く

マイメニュー

-¥3,996

※本編で実際の商品名も出しています

もちろんリストマーケティングをすれば
まだまだ売れるかもしれませんが

フロントの商品だけで
リストマーケ勢の**数倍の売上**がでてます。

なまいきくんでも今後配信するために
メルマガ登録者を集めてますが、
ツイートだけで**毎日30~60人**入ってます。

	読者総数	新規登録者
08/16(水)	4,872	104
08/17(木)	4,905	33
08/18(金)	4,916	12
08/19(土)	5,103	188
08/20(日)	5,541	440
08/21(月)	5,728	187
08/22(火)	5,811	87
08/23(水)	5,901	124
08/24(木)	5,957	60
08/25(金)	6,004	51

上級者ならわかると思いますが、
メルマガやLINEの登録者(リスト)って
1人あたり1万円の価値があると言われてます。

上記で440リストとってる日がありますが

生涯年収でいうと440万円の

未来の収入が入ったようなものです。

そう思って上記の

メルマガ登録数をみると

夢があると思いませんか？

伸びるTwitter運用の極意

じゃあ**どんなツイート**してるか？

どんな運用してるか？

なんでなまいきくんだけ

桁外れの数字が出てるのか？

そのところを

ホンネで話していきます。

Twitterはぶっちゃけ"属人性"が命！

正直に言ってしまうと

Twitterって**何を言うか**より

誰が言うかが圧倒的に大事です。

そもそも論ですが

Twitterで言わなきゃいけないことって

だいたい決まっています。

- ・行動しましょう
- ・自己投資しましょう
- ・有益情報

これはみんな言ってますし、

だからこそ

どういう**実績、背景**の

人間が言ってるかで全部決まります。

情報発信してる以上、
その人がおもないとゴミなんですよね。

発信者が行動してないと
1ミリも説得力がないですし

常に新しいこと挑戦してないと
発信がおもんない。

実際に僕も
属人性が低いアカウントを
運用したりして
数百万円なら売れてますが、

- ✔ ファン化してないから
しっかり教育いれないと売れない
- ✔ 売上も月100~200万円止まりが多い

ぶっちゃけおいしくはないなと思ってます。

※本編ではこっちの運用も話してますが

自分は**実績**がないからダメか...
魅力も**背景**もないから...

と諦めかけてる"そのあなた"

ちょっと待ってください！！

「誰が言うか？」は意図的に作れます。

ビジネス界隈の王道の運用って
とにかく**有益情報**を発信する
って感じですよ。

これだけだと
正直Twitterは伸びないです。

有益情報を発信する

=みんな**同じ内容**を発信する

=**大手**や**実績者**の方が信憑性があるし、
有益情報がバンバン出せる

=**弱いアカウント**は見られなくなる...

こんな感じですね。

なまいきくん式なら

何者でもない人でも

差別化できる!!!

今、家で寝転がって
チーズ牛丼食いながら読んでる人でも
唯一無二の**「誰が言うか」**を作れる
というのが僕の考えですね。

なまいき垢はビジネス系だから
ノウハウもたまりにいますが、

僕の運用の基本はあんまり
ノウハウを全然言いません。

簡単に言うと
ストーリー性のあるツイートや

モチベーションを上げる
教育ツイートをしまくって
それがバカ伸びしてます。

- ✔ 発信するまでの背景
- ✔ ストーリー性
- ✔ 過去、現在の経験 ...etc.

まあ格闘技で言うと
ブレイキングダウンみたいなかんじですね。

あれだって極論をいうと、
結局殴り合うだけなんですけど

- ・オーディションでのストーリー
- ・戦いまでの努力の軌跡
- ・SNSでの発信

みたいところに
共感したり感動したりするから
めちゃくちゃ面白くてファンがつくんですよ。

こういう発信の背景になる
"ストーリーや理念"は
絶対に**唯一無二**だと思います。

で、**属人性がない**発信は
ストーリーがないから

差別化できなくて
ファン化もしにくいし、

ノウハウなどの情報を
調べて発信しなきゃいけないから
手間もかかるわりにコスパが悪い。

みたいな感じです。

ちなみにこの属人性は
顔出しや声出し特に必要ありません。

なまいきくんの場合も
顔出しを一切していません。

一見、再現性のない属人性を どうやって確実に作るか？



これに関しては簡単です。

僕自身、12回以上も万垢を作りましたし、
なまいき垢を立ち上げてからは
数人にコンサルしてきました。

コンサルやアドバイスした人の中には
運用開始からたった数ヶ月で
月100~200万円売った人も...!

それも数十万円のコンサルではなく
数千~数万円のサポートなし商品です。

濃いファンがつく属人性を作る
2つのポイントがこれです。

- ✓ 一貫したツイート
- ✓ 軸になるコンセプト

すでに話したように

売上のセンターピンはツイートにあります。

価値観やストーリー性を

色濃く出したツイートをしていきます。

難しい文章が読めなくても

ストーリーって誰でも理解できますし、

めちゃくちゃ感情を動かされるので

ストーリーがあればファン化できます。

教育要素もバンバンいれるので

ノウハウは言ってないのに

商品をだしたらバカ売れする状態です。

まあ僕は何人も見てきたので

こういう声が聞こえてきます。

ストーリーなんて

書き方わかりません！

文章苦手なのでキツイです！

これは安心してください。

僕も最近までパソコン使えなくて

今、寿司打で毎日タイピング練習してる

レベルで文章とかが苦手です。



なまいきくん

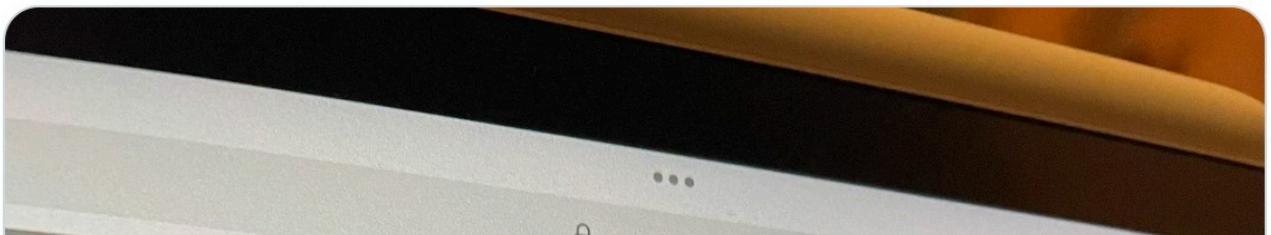
@1namaiki

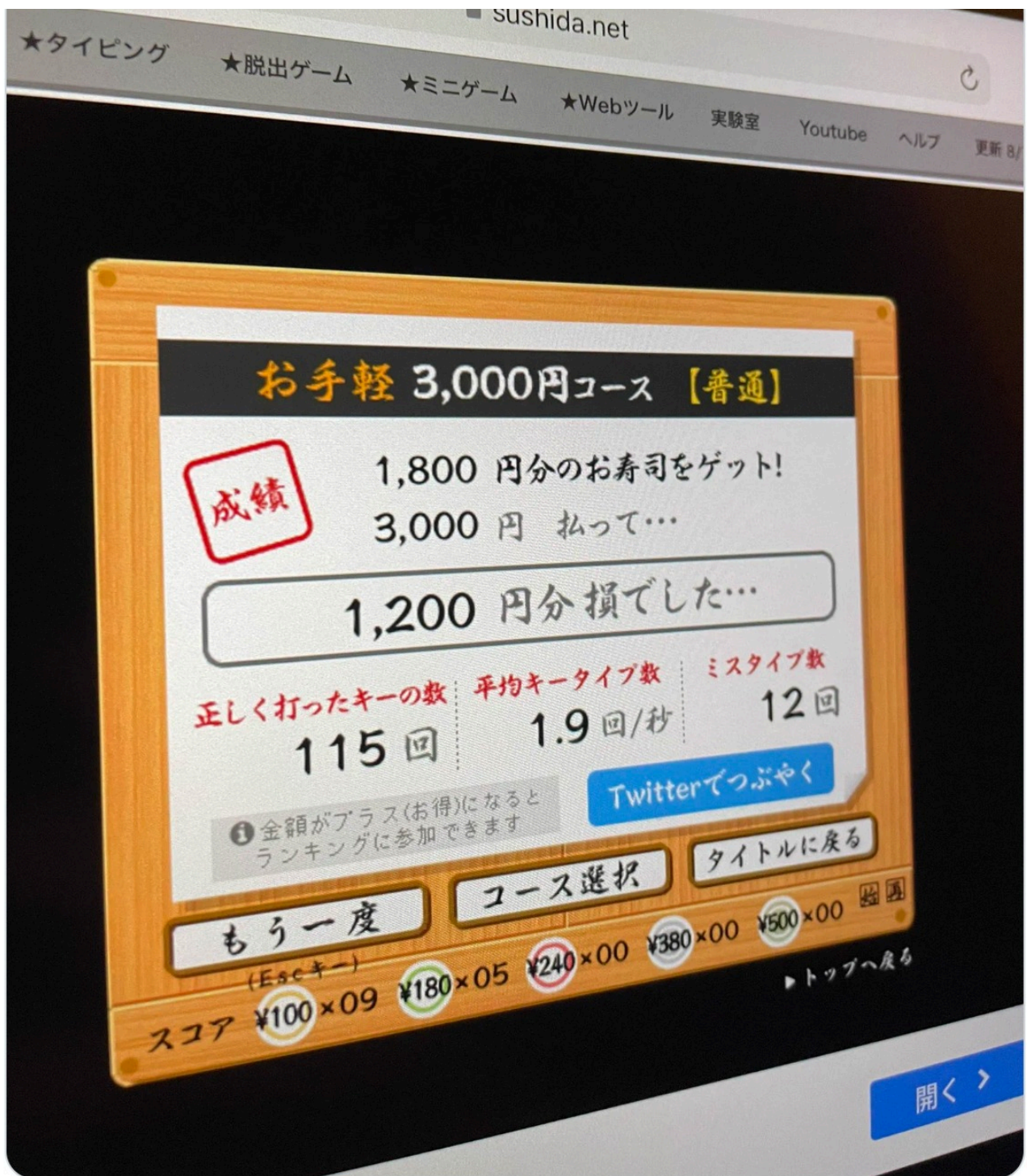


買ったiPadで寿司打練習してるけどまじで全然打ち込めんくてばかイライラするwwこれタイピング速くなるもんなん？

皆寿司打どのくらい??

[Translate Tweet](#)





でも、ストーリーの作り方とか
ファン化の仕方とか
セールスライティングとか

その辺の知識は網羅したので、
このコンテンツでしっかり学べば

売れる文章とか
ファンがつく文章とか

めちゃくちゃ**共感するストーリー**を
自分で作れるようになります。

そこまで難しくはないので、
ストーリー性があって伸びまくってる
長文ツイートの作り方も全解説してます。

慣れれば**1ツイート15分**とかで作れるので、
通勤電車の中でツイート作って
3万インプとかいったらウマイですよ。

そしてその土台になるのが
ツイートの軸になるコンセプトです。

いつもガツガツ上を目指してる
なまいきくんが

今月20万円稼いだので
ゆるく隠居してきますわ

稼ぎよりもストレスのなさがいいっすね

とかつぶやいたら
フツーにファンからすると
お前どうした!?って感じです。

たまになまいきくんが
伸びまくってるのを参考に
パクツイしてる人いるんですが、
それぞれのキャラごとに

- ・何に**価値**を置いてるのか？
- ・どんな**目標**なのか？
- ・**なんで**発信してるのか？

みたいな**土台の設計**があるわけで

表面だけパクっても
既存ファンが離れて終わりだから
もったいないなと思ってます。

バツと見、**再現性**がない
なまいきくんみたいな**ユニーク**で
差別化されたコンセプトを

どうやって組んでるかという

思考やノウハウの部分を全部出します。

やり方を知っていれば

誰でもこういうキャラは組めます。

なまいきくん式

Twitter運用術の内容

Twitter8年やってきており、

これまでたくさんの方に

支えられて今があるので、

流石にしょうもないものは出せません。

死ぬ気で魂を込めて

ガッツリ作り込んだ自信作です。

内容はこんな感じです。

1 **4つの界限で万垢**を作った視点から

儲かる市場選定を完全解説

2 鬼ほど**ブツ刺さるコンセプト**を作る

市場/顧客分析の思考とノウハウ

3 **コンセプトとキャラクター**で

唯一無二の発信を作る

なまいきくん流**アカウント設計**

4 3ヶ月で万垢を3回作った

フェーズごとの運用方針はコレだ！

5 大手インフルエンサーを凌駕する

インプ・売上を叩き出した

ファン化ツイート作成法

6 ごめんなさい。

万インプ量産してる

長文ツイートの**テンプレ**を

暴露しちゃいます

7 **最新アルゴリズム**を考慮した

なまいき式**Twitter運用方針**をポロリ

8 信頼を削らず**影響力**を**金**に変える

マネタイズテクニク

9 ニッチ商材
3日間で700万円売り上げた
Twitterローンチ

10 今すぐやれて成果に繋がる！
売上UPの9施策

11 コラム：
〇〇〇〇が使ってる
ストーリー型運用の方法

12 コラム：
フォロワー1.9万人超え恋愛垢の
実例を超具体的に解説(やばいと思う)

Twitter経由で情報を入手してるやり方とか
どんなことを考えて運用してるかとか
〇〇界隈で爆速で伸ばすテクニックとか

なまいきくんの思考全暴露
みたいな感じで書いてます。

70点で満足ですか？

世の中のノウハウは70点を
安定してとりにいくものばかり。

半年で2000フォロワー、
月収30万円。

そんなのでいいなら、
別にになにも言いませんが

僕からすると遅すぎます。

3ヶ月で万垢を作ってきましたし、
コンサル生も実際に
10日で300万円売りました。

やり方さえ知っていれば
時間を大幅にショートカットして
売上に繋がられるのに

ただ知らないだけで
マネタイズ達成が遅くなるのは
もったいなさすぎです。

そして“周りと同じノウハウ”を
わざわざ僕が売らなくても思ってます。

ということで

多少過激で粗削りでも、
120点をとりにいく運用を出しています。

これからTwitterを
収入の軸にしていきたい方。

もともと影響力があったのに
オワコン化してきてる方。

フォロワー数の集客ブーストや
売上UPの**劇薬・スパイス**として

「なまいき式」の運用を
存分に活用してください。

この教材がおすすめな人

- ✔ **実績ゼロからTwitterを伸ばした方法**を知りたい人！
- ✔ ナンバ系**19,000フォロワー**を達成したTwitter戦略を**実例込み**で学びたい人！
- ✔ 1ツイートで**数十万アフィ**が決まる**熱狂的なファン**の作り方を知りたい！
- ✔ **1ローンチ1798万円**以上売ったなまいきくんの**"正体"**を知りたい人！
- ✔ なまいきくんの**思考**を手に入れて自分で**施策を考**えれるようになりたい人！
- ✔ **ガチ**で行動してTwitterで**人生を変える気概**がある！

この教材を絶対買ってほしくない人

- ✔ 思考停止で稼げると思ってる人
- ✔ Twitterでお金を稼ぐことに興味がない人
- ✔ 文字を読む習慣が全然ない人
- ✔ 綺麗に発信したいto B事業者
- ✔ 尖った発信ができない人
- ✔ リスクを全く取れない人
- ✔ 行動も実践もせずに
ただ楽に稼げるようになると思ってる人
- ✔ アフィ目的で中身には興味がない人
- ✔ 普通のなまいきくんの発信が好きじゃない人
- ✔ サクッとフル外注で運用したい人
→不可能ではないけどおすすめしない

いずれにせよ

Twitterを基礎からガッツリ学びたい人には
十分満足できる内容とボリューム、
そしてノウハウになっていると思います。

凡人モブのまま一生を終えますか？

僕は中学校のとき、
担任を含むクラス全員に

「俺は将来ビッグになる！」

「日本一の大富豪になる！」

と大口叩いて

サインを書いて回ってました。

たまに友達にあって話すと

「お前、あの件どうなった？」

「うまくいってるんか？」

と聞かれます。

当時の僕は2浪して親の脛かじる
底辺ニートだったので

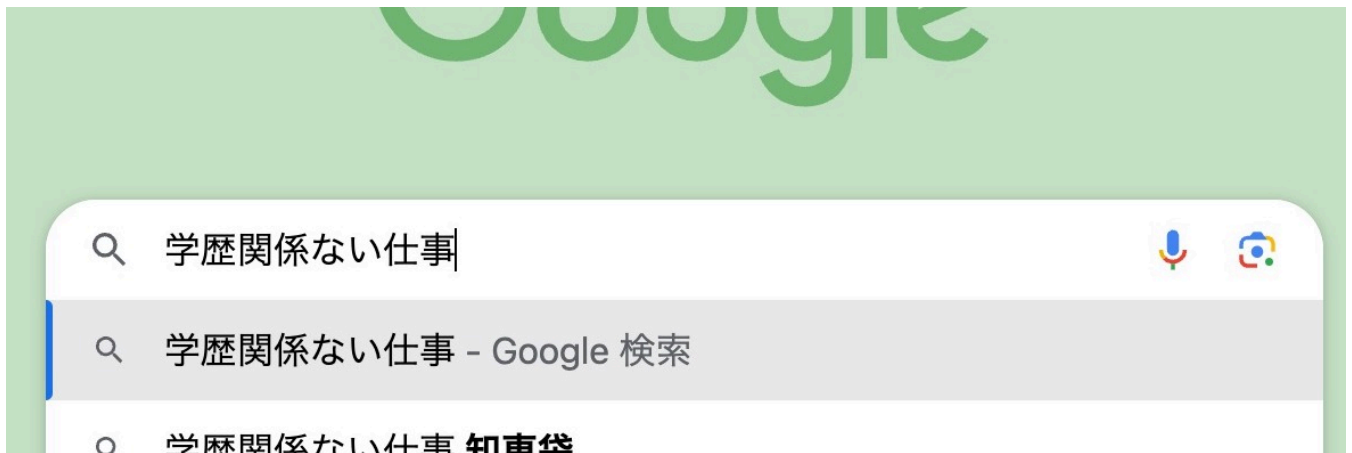
「あ...うん。そのうちな！」

「そんなこともあったなあ...」

とか言ってお茶を濁すしかなくて、
悔しいし恥ずかしいし不甲斐なかった。

デカイこと言ってるのに
今ニートってダサいじゃないですか。

ただでさえ2浪してて
周りから2年遅れてる状態。



焦ってGoogleで
「学歴関係ない仕事」と調べて

「公認会計士になる！」
と両親に宣言するも
簿記三級で落ちて諦めたこともある。

資格や学歴がなくても稼げる！

という言葉を盲信して、
親にMacBook Pro買ってもらって
「俺はこれで稼ぐ！」
と意気込んで**動画編集**に挑戦するも

編集ソフトを入れる段階でつまずき
1日で挫折して40万くらい
親の金を溶かしたこともあります。

そんな「**学歴ナシ/資格ナシ**」
"口だけ"だと思われてた僕でも、
Twitterで**1日2000フォロワー**増やして
人生を変ったし

今では**1ヶ月で1000万円以上**を
家の布団の中からでも
スマホ1台で稼げるようになりました。

これは決して
僕が特別だったからではなく、
Twitterで8年間、試行錯誤を繰り返し、
教材にも**累計800万円を費やし学んだ**結果です。

2浪の末大学全落ち、
パソコン触れない、バイト全落ち
そんな僕でもできました。

これをみてるあなたに
できない理由がありません。

そして、
Twitterで**人生一発逆転する1番のチャンス**が
今この**TwitterがX**に変わった**タイミング**です。

くすぶってる老若男女よ！！
Xバブルでチャンスを掴め！！
下剋上のチャンスは今しかない。

Twitterが「X」に変わって、
いろんなジャンルの猛者が参入してきました。

今がちょうど
変化が激しい過渡期です。

爆発的に伸びて下剋上する人は
こういう**混乱の時期**に現れるものです。

逆にこの1年で
地盤を作れず取り残されると
後発での逆転はかなり厳しいでしょう。

覚悟を持って進める人だけが
この先を読んで自由への切符を
手に入れてください。

チャンスは今、目の前にあります。
勇気を持って飛び込んでください！

※先行者の利益を守るために、
一定部数売り切れるたびに値上げします。
早めの購読をお勧めします。

ご購入ありがとうございます。

ここから先は
勇気を持って踏み出した
"あなただけ"が
手にできる内容です。

僕のTwitterノウハウの
全てを詰め込みました。

さらに、この教材では
絶対に成果を出してほしいので
サポート用の購入者限定メルマガを用意しました。

- ・教材に載せていないような内容
- ・本気の読者だけに読んでほしいプレゼント
- ・なまいきくんの成功マインド

さらに理解を深められるよう
追加配信を用意しています。

[>> 購入者限定のVIPメルマガ](#)

限定特典も用意しているので、
ぜひ受け取ってください。

案内は最後にあります。

それではこの教材の
流れをおさえていきます。

全体の流れをシンプルに書くと
こんな感じになってます。

1	市場選定
2	市場・顧客分析
3	アカウント設計
4	段階別の運用
5	ツイートの作成
6	長文ツイートの型
7	最新アルゴリズムを反映した動き
8	Twitterマネタイズの方法
9	ローンチの組み方
10	売上UPの施策

大きく3つに分けて

赤色→準備編

青色→運用編

緑色→マネタイズ編

みたいなイメージをもってほしいです。

最初に参入市場を決める

よくある「おいしい市場」は
確かに存在するんですが

ぶっちゃけ一般論を
語るのはよくないと思ってます。

人によって違いますからね。

ジャンル決め = 熱量 × 稼げやすさ

市場自体のおいしさと、

どれだけ熱量を注げるか？

リアルな経験を語れるか？

っていうのでアカウントの魅力が変わってきます。

で、これは人によって違うから

一般論を語るのは無意味です。

すでに決まってる人は

最悪、飛ばしてもいいですが

ジャンルによってマネタイズの

労力って全然違いますし

市場をミスってて損切りして

再スタートした方がいい人も

めちゃ多いんですよね。

月100万円が余裕な人以外は

飛ばさず読むこと推奨です。

市場の分析

いきなり運用開始するのは

まじで悪手だからやめた方がいいです。

市場ごとに

「共通言語・共通価値観」

が結構あって

これを押さえずに参入するから

だいたいの人が失敗します。

ビジネス系の発信者が

意気揚々とナンバ界限に参入して

村八分にされてるとかありがちです。

アカウント伸ばす時に

・市場の常識に逆張りして常識破壊

・市場の常識に順張りして馴染む

みたいにめちゃくちゃ使えるので

- ・共通言語は何か？
- ・どういう主張が主流なのか？
- ・どんな欲求や悩みがあるのか？

などを事前に押さえて設計します。

どこをリサーチして どんな情報をとってくるか？

みたいなのは全部教えますので
安心してついてきてください。

顧客分析する

僕がフォロワーに
めちゃくちゃ刺さる
ツイートをできるのは

読者が何を考えてるのか
手に取るようにわかるからです。

- ・何で困っていて
- ・どんな行動をしている
- ・どんな価値観を大事にしてるか

みたいなのは
普段から競合商品を買ってる人の
ツイートを見てリサーチしたり、

人と直接会って話して
なんでなんで？って深ぼって
聞きまくったりするとわかります。

こういう読者の気持ちを
サクッと捉える方法とかもあります。

少し面倒かもしれませんが、
ツイートやアカウント設計をするときに
とても役立つのでやってみてください。

アカウント設計する

たぶんここでしか書いてない

属人性ゴリ押しのアカウントの

作り方を解説します。

概要だけ先に言うと、
アカウントを作る時は

最初にジャンルやターゲットなどの
基本コンセプトを決めた後に

- ・ベースになるキャラ感
- ・共感させたい価値観や目標
- ・伝えたいメッセージ
- ・発信の背景

といったことを
具体的にきめていきます。

理想のライフスタイルなども
性格ごとに全然違うので
それぞれ設定します。

ここまで作ってから、
プロフィールに反映していきます。

一貫したコンセプトが土台にあるから、
長々とプロフィールを書かなくても
ツイートを数回見た瞬間に

あ、この人はこういう人だ

というのが伝わります。

実際、なまいきくんはプロフに
「クソガキ、チー牛」とか書いてますし

別垢ではそれっぽい
テキトーな名言を書いているのに
フツーに伸びます。

圧倒的に差別化できる。

そういったアカウントを
作る方法を解説してます。

ここまでが準備編です。

ここがうまくできれば、
アカウントの運用方針と
キャラ感ある差別化されたプロフを
完成させることができるので
何回も読んでください。

これがツイートの軸にもなります。

段階別の運用がある

マネタイズには**3つの段階**があります。

- 1 認知して興味を持ってフォローする
- 2 発信を追っていく
- 3 ファン化されて行動するようになる

全く知らない状態から
興味をもってフォローして

最初は**マインド面**や**ノウハウ面**で
「役立つなあ」って追っていたところから

徐々に**共感**したり
感情を動かされたりして
行動するようになります。

お金が生まれるのは、
人間が**行動**したときだから
第3フェーズでようやくマネタイズ。

僕は**商品をだした瞬間**に
いつも**バカ**売れしますし、
アフィでも紹介したら売れるのは

3つ目の行動フェーズに
至ってるファンが多いからです。

逆に**99%の人が稼げてない**のは
この段階を追ってなくて
いきなり**実績者の真似**をするから
だと思うんですよね。

読者を第1フェーズから
第3フェーズに移動するための
ツイートの作成方法を
超言語化したので解説します。

ツイートを作成する

ここからが超大事なメインパートです。

ファン化していくために
絶対に伝えなきゃいけないメッセージって
だいたい決まっています。

- ✔ 行動しましょう
- ✔ 自己投資しましょう
- ✔ 挑戦しましょう...etc.

もちろんもっと解像度を上げる必要があります。

僕はナンパ垢ではほぼ自己啓発しか
呟いてないんですが、
こういう要素を入れまくってるから
ゴリゴリファン化されるわけです。

要素さえ知ってれば

今日はこういう要素をいれたいからこのツイートをしようかな。

今日は作業合宿だし
行動してる様子みせようかな。

みたいなのを意図的に
ツイートすることもできてしまいます。

人間心理とか大衆煽動とか
教祖になる方法とか
何冊も読んで勉強してきましたが

本コンテンツでは、それを応用した
ファン化させるツイート作成
について実践できるように書いてます。

長文ツイートの型

最近はインプが高い人って
思われがちですが
元々の強みはファン化です。

ファン化がめちゃくちゃ得意だからこそ
結果としてインプが伸びています。

その中で今一番アツいのが長文で、
1000文字以上で書けるから
めちゃくちゃファン化しやすいですし、

ストーリー性を持って書けば
続きが気になるので
最後まで読まれやすくなります。

もともとは我流で書いていたんですが、
過去ツイートを1000個以上遡って
分析したら型に沿ってるのが判明したので
このTips内だけで特別に公開しちゃいます。

↓ガチでやりました

	A	B	C	D	E	F	G
1	ツイート日	ツイート		リプライ数	リツイート数	いいね数	アナリティクス数
2	7月1日	Twitter運用、特に集客が上手いかどうかは「ツイート数とフォロワーの比率」を見れば一目瞭然。 ツイート:フォロワーが1:2つまりツイート数に対してフォロワーが2倍以上いればかなり集客が上手いと言える。 ちなみに、なまいきくんはツイート数3,741でフォロワー7,617人で約2倍。...さらに表示	https://twitter.com	34	10	98	9.5万
3	4月13日	【拡散希望】 なんか俺のアフィの商材とか売上のからくりを公開します！みたいなアカウントタヒぬほど増えるけど明日には俺が全て手の内を明かす。しかも約1万字で超濃密に解説しとる。はっきり言ってそいつらの発信を見る意味は1ミリもない。これ拡散お願いします。	https://twitter.com	3	28	113	8.7万
4	7月31日	tipsからお小遣いを頂きました このお金があれば2年は何もしなくても生きていけるけど、俺はさらに高みを目指したいから全額フル再投資。 25歳までに年商10億やっちゃうよーん。	https://twitter.com	9	4	155	7万
	4月4日	公式LINEはじめた！	https://twitter.com	1	6	37	7.9万

Twitterからコンサル取りたい人とか
リスト獲得とかにも
長文は相性がいいので
参考にしてみてください。

最新アルゴリズムを反映した動き

Twitterでツイートが伸びるために
重要となるアルゴリズム（評価基準）には

- ✔ リブ返信で +75点
- ✔ 滞在時間2分以上で伸びる
- ✔ 画像を入れると ×2倍 ...etc.

みたいながあります。

ぶっちゃけテストには出ないので
覚えるだけ時間の無駄ですが

この数字が重要だから
この施策を大事にするべき

みたいなのをツイートするときの
方針として反映します。

ただし、自分のファンが
投稿を沢山みてくれるなら
勝手にアルゴリズム優遇されて伸びます。

だから僕の中での
優先度は結構低いです。

ここまでが**運用編**です。

準備編でコンセプトや方向性をきめて
それを**運用編**でツイートに反映します。

ここまでサラッと書きましたが、
初速を爆速で伸ばす方法とか
ツイート作成の独自テクニックとか
この時点でかなり伸び方が
解像度たかく見えるようになるはずですよ。

そしてここからは
マネタイズ編に入っていきます。

1 Twitterマネタイズの方法

2 ローンチの組み方

3 売上UPの施策

Twitterマネタイズの方法

いろんなアカウントを運用してきたので
垢ごとに適したマネタイズ方法があります。

そんなに種類が
豊富なわけではないですが、

どうやって売っていったか？
どうやって収益を増やしたか？

みたいな具体論を深ぼりしてるので
活用しやすく有益だと思います。

僕も1つのアカウントで
全部やってるわけじゃないですが、
手数の多さは売上に直結します。

ローンチの組み方

ビジネス系のローンチ、売れてなくね??

1年以上運用してる大手で

1 ローンチ300~500万円の売上って
正直しょっぱいと思ってます。

すごいって思う人もいると思うけど

数万フォロワーでこの売上は、
ビジネス系より渋い

恋愛系のニッチジャンルでも

1 ローンチ700万円売った僕からすると
かなりしょっぱいです。

僕がちゃんとローンチ組むとき

どういう思考で

どんな情報を伝えていったか？

具体的に言うと

ローンチの前で何を伝えてるか

スペースや無料プレ企画でどんな要素をバシズに入れてるか

どうやって祭り感を出してるか

っていう

なまいきくん式のローンチの基礎設計を
しっかり身につけてもらいます。

汎用性が高いので

いろんな場面で使えるはずですよ。

売上UPの9施策を知る

1回ローンチして放置みたいな人は
数百万円損してます。

当然だけど商品は放置しとくと
売上はどんどん下がります。

だからこそ

超具体的で基礎的だけど
全部できてる人がほほいない
売上UPの施策について9個
解説していきます。

やれば成果が出るタイプのものなので
絶対舐めずにやってほしいです。

そういう泥臭い人こそが成果を出せます。

基本は最初から

順番に読み進めてください。

準備編 → 運用編 → マネタイズ編

こんな感じで組んで

当然ながら準備編が一番面白くないように
感じてもらうかもしれません。

けど、この方針が立つと
ツイート作成もサクサクできますし
アカウントの伸び方が全然ちがいます。

まず一通り読んでもらって

- ✔ 運用方針を見直したい
オワコン化したTwitterを回復したい
→準備編をガッツリ

- ✔ ツイートのインプを上げたい
→運用編をガッツリ

- ✔ 直近の売上をアップしたい
ローンチが直前に控えてる
→マネタイズ編をガッツリ

みたいな感じで
骨の髄までしゃぶりつくすつもりで
学びまくってください。

今すぐやるべきこと

そして各論に入る前に
絶対やって欲しいことがあります。

この教材は**全部実践できる**ように書きました。

そのためにところどころ
ワークやアクションも入れてますし

チート級のテンプレートとかも
スプレッドシートに用意してます。

うまい運用者が**センスでやってるのを**
全部**言語化して落とし込んだ**ものとかもあります。

まずは**Twitter運用シート**を
ダウンロードしてください。

[>> 【なまいき流】Twitter運用シート](#)

見てくれたらわかりますが、
市場の分析とか
アカウント設計とか
ツイートの作成で大活躍します。

それから**購入者限定のメルマガ**もあります。

[>>購入者限定のVIPメルマガ](#)

このTipsに載せていないTwitter運用の一次情報も載せてます。

ここでしか手に入らない
限定の内容もあるので
両方登録しておいてください。

それでは各ノウハウに
入っていきます。

"ホンモノ"の運用を
知ってほしいですね。

第1章 準備編

NAMAIKI

4 界限で万垢を作った視点から 儲かる市場選定を完全解説

**努力に対する収益性は
参入ジャンルで決まる。**

それでは**市場選定**について話していきます。

ジャンル(市場)が違えば
努力に対するコスパが全然違ってきます。

ジャンル自体の収益性とか
稼げやすさっていう軸もありますし

属人性を持って運用するなら
どれだけ熱量を持って発信できるか
っていう軸もあります。

僕が重要視してる
ジャンル選びの軸はこの2つです。

- ✔ 稼げやすいか？
- ✔ 熱量をどれだけ持てるか？

それぞれ解説していきます。

軸1：稼げやすいか？

稼げやすいか
= 競合が稼いでいるか

僕はジャンルを選ぶときに
絶対レッドオーシャンを狙いにいきます。

例えば、ナンパ、恋愛、ビジネス。

この3つは
今めちゃくちゃ売れてますが、
もともとライバルが多いです。

ライバルが多いと勝てくないですか？

否。

競合がいるとこんなメリットがあります。

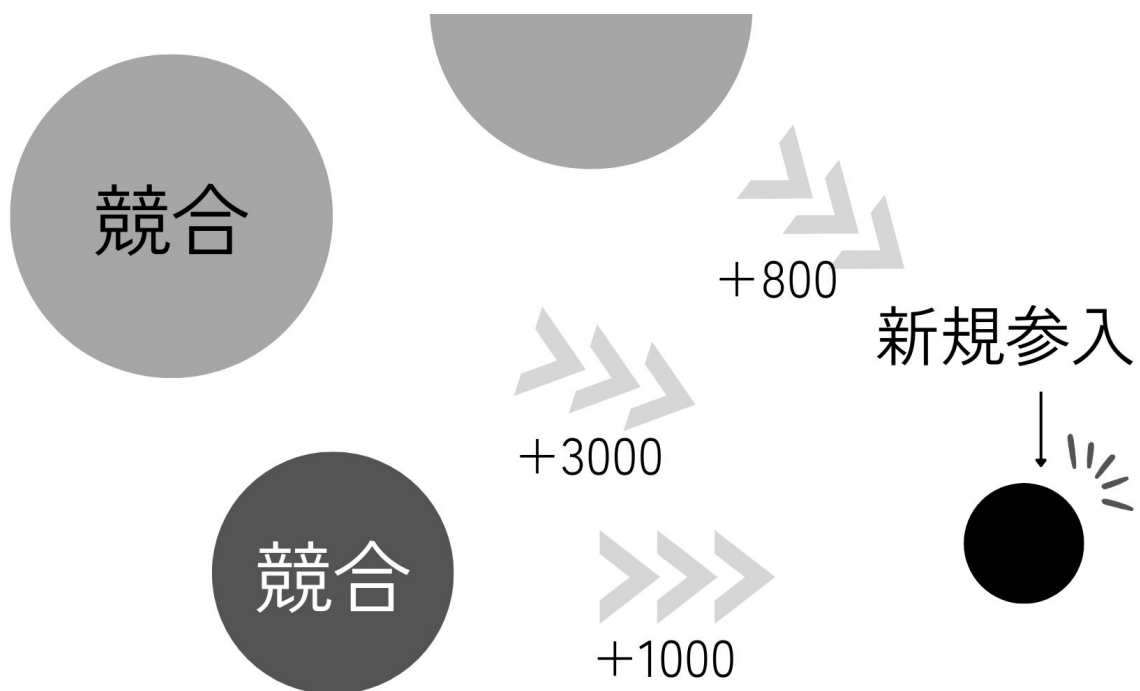
- ✔ 需要が確実にある
- ✔ 競合からフォロワーを強奪できる
- ✔ 導線や商品を分析しまくれる

考えればあたりまえなんですが
元から**界限がない場所**で3ヶ月で
10000フォロワーの集客は無理です。

これは砂漠で集客してるようなものです。
人がいないところで商売は成り立ちません。

すでに競合発信者がいて
大量のフォロワーを抱えてるところで
一気に**目立つ発信**をするから
スピード感をもって伸ばせるっていうのが
なまいき集客の本質にあります。

爆速で伸びるロジックを
図にするとこんな感じです。



すでに**需要があること**はわかっていますし、
市場に**プレイヤーがいること**もわかっています。

釣り堀状態だから、
競合より**良い発信**とか
良い商品が出せれば
全然勝てるっていう市場です。

競合の発信も
参考にするサンプルが多いので
大手に**逆張り**して**仮想敵批判**したりして
目立つポジションをとればいいです。

商品については

- ・商品に何が書いてあるのか
- ・どんなクオリティなのか
- ・どういう実績の商品か

みたいなのは競合を見ればわかりますし、

プロフィールのブログや
noteを見たりとか、

公式LINEとかメルマガに
登録してれば導線も教育も見れます。

情報が全部公開された状態だから
わざわざ競合がない場所に参入するのは
コスパが悪いと思ってます。

ちなみに**競合が売れてるか？**
っていうのはローンチを監視して把握します。

なまいきくんが
ビジネス系に参入したときは
稼ぐ系のTipsが1000万円以上売れてました。

新しく出たTipsの
販売部数と減りの速さ、
価格を見ればおおよその売上が把握できます。

こういう市場分析の思考については
分析の章で解説します。

競合が1000万円売れてる
＝数ヶ月で伸ばせば1000万円目指せる

というロジックです。

✓ POINT

胡散臭い人が稼げてるか？

これは青汁王子とかも言ってるんですけど

「こんなやつでも稼げてるの？」

「こんなよくわからんやつが数百万円!？」

みたいな市場を見つけたら狙い目です。

言ってしまうと

成熟してない市場だから

雑魚でも勝てる状態です。

大手だけが稼げてるんじゃなくて

身元不明のやつが注目されて伸びて

売上が出てる...

みたいな人を見つけたら、

そいつをウォッチして

2番手を狙いましょう。

新しい市場ができる流れ



↑ 狙い目な参入タイミング

よくわからんやつが稼ぎはじめる

→市場に注目が集まり始める

→大手が注目して参入してくる

→それに伴って大量の人が流入する

大手が参入したタイミングで

ポジションをとっておけば

競合のフォロワーを一気に取れるって戦略です。

後発で勝ちたいときは

いかに伸びてる人を見つけるか
っていう思考が大事ですね。

軸2：熱量を持てるか？

売れてる人は参入ジャンルについての
愛、熱量、本気度がレベル

今まで何回も万垢を作った

僕の持論として

本人が動いてないアカウントって

全然魅力がないと思ってます。

もしあなたが**本当に知識があって**

有益な情報がだせて

実績も魅力的な人間だったら

テキトーにつぶやいても伸びるかもしれません。

(それでもインプ死んでる人多いけど)

けど、**何者でもない99%**の人は

そこに**熱量を注げない**と勝てないです。

✔ 人と会いまくる

✔ 行動しまくる

✔ 挑戦しまくる

✔ 自己投資しまくる

✔ 失敗して悔しがる

✔ 成功して喜ぶ

なまいきくにファンがつくのって

これを**体現してる**のが

いちばんの理由だと思ってます。

↓自己投資しまくってる様子



なまいきくん

@1namaiki



合宿場所どこも空いてないから結局1泊12万円のところ予約するしかなさそう 😞

ちなみに、まだメンバー決定してないwwとりま予約してから来れる人集めていくスタイル 🤔

最悪俺が60万円払うくらいの覚悟でいく。そのくらい本気で負荷かけていけないと何も成し遂げられないしな。

やったるぜえええ！！

[Translate post](#)

料金の詳細

¥ 120,000 × 6泊	¥ 720,000
スペシャルオファー	-¥ 144,000
清掃料金	¥ 8,000
<hr/>	
合計金額 (JPY)	¥ 584,000

[詳細](#)

3:39 PM · Aug 8, 2023 · 18K Views

1 Quote 26 Likes

↓Twitter凍結されて悔しいけど立ち上がる



なまいきくん  @1namaiki · Aug 2

...

俺の主要アカウントが2垢同時凍結されて、正直萎えてここ3日何も出来てなかった。でもこのまま落ち込んでても仕方ないし、頑張るしかないってことで作業来てます。最近理不尽な仕打ちを食らうことが多かったけど、全て俺が弱いせい。もっともっと強くなるしかない。負けてられねえわ。



 4

 2

 71

 20.7K



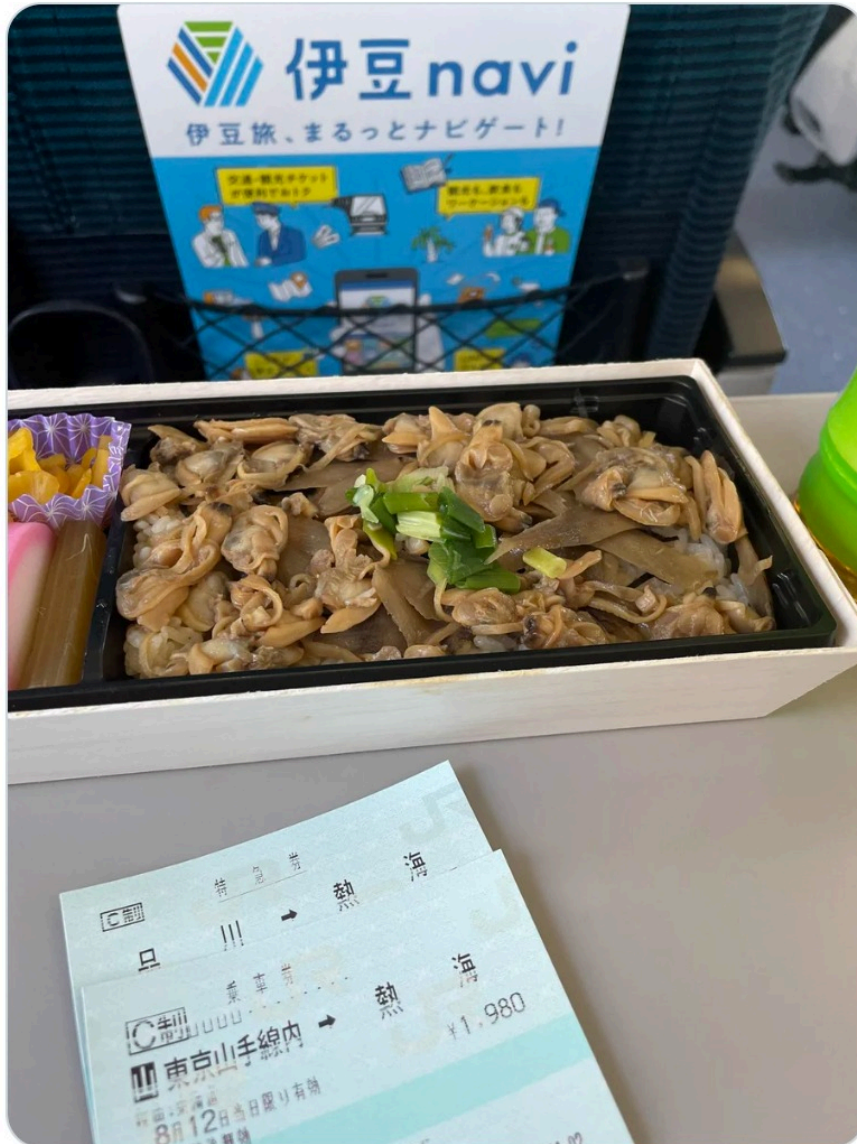
↓実際に行動してる



なまいきくん  @1namaiki · Aug 12



合宿いっちゃうよーん。これから約1週間がちで缶詰になってコンテンツ制作進めるわ。合宿中どっかでスペースするかも。そっちもお楽しみに〜



 3

 25

 7,704



この教材作るにあたって
当然Twitter運用系の教材は
ほぼ全部買って読み漁りましたが

- ・行動を促すツイートをする
- ・自己投資を促すツイートをする

みたいな内容が多かったです。

でも、ぶっちゃけ**何者でもない人**が

「行動したら人生変わります」

「自己投資して回収しましょう」

とか言っても

「お前何言ってるねん」

が正直なところだと思います。

でも行動していれば

「60万円全部払う覚悟で合宿してくる！」

の一言で「俺も頑張らなきゃ」ってなります。

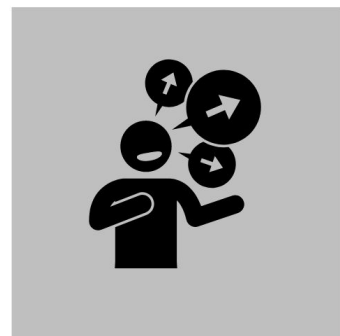
注目される**"主人公"**の発信



行動する



物語が起こる



発信になる

行動する

→何かしらエピソードが起こる

→説得力ある発信になる

→ファンがつく

行動しまくっていると

何かしら出来事が起こるので、

それに感情をのせて発信しましょう。

これがその人しか発信できない

ストーリー(唯一無二性)になります。

たとえ実績がなくても

成長の過程はエピソードとして発信できます。

こういう"主人公感"が
いちばんファンをつけます。

恋愛系の発信を始めた当初の小話

正直に言います。
僕が恋愛系の発信を始めたとき
童貞でした。

童貞だったけど、行動していく過程をみせることで確実にファンを獲得できました。

今でも発信に困ってる奴にとりあえずナンパをさせてみるがあります。

なぜか??

男なら性への興味はだいたい強いです。やっていけば熱量がのります。

そしてナンパをしに街に繰り出せば、何かしらのエピソードがおこります。

1時間声かけまくったけど一人も会話までいけなかったり...

という声かけようとしたけど勇気が出ずに1日終わったり...

相手がいるんだから10回20回やってれば絶対何か起こります。

(ヤクザにボコられたこともあります)

あとはそこにメッセージをのせて発信してけばいいわけです。

実績なんて必須じゃないです。
あればいいなーくらいでオッケーです。

少しまとめます。

ジャンル選びの軸はこの2つ

✔ 稼ぎやすいか?

✔ 熱量をどれだけもてるか?

競合が稼いでるジャンルから
より自分が熱量を持てそうなテーマを
選ぶようにすればいいです。

ついでに言うと、
何かしら**行動**や**自己投資**できる
ジャンルだと発信がしやすいです。

これだけ伝えても
パッと選べる人は少数だと思うので、
僕が**特におすすめする4ジャンル**と
稼ぎやすいテーマいくつかを紹介します。

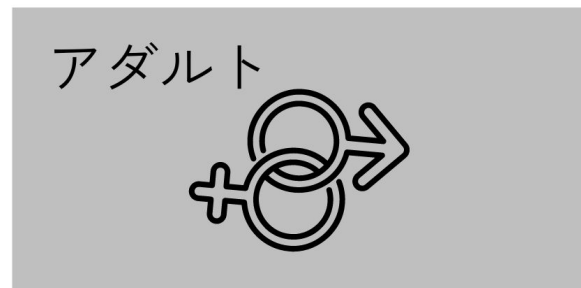
おすすめ発信テーマはコレだ！

今の自分が**専門家並み**に詳しくて、かつ**需要がある**ジャンルを選びましょう。

って言われて見つければ苦労しません。

今から僕が勝ちやすいとおもってる
ジャンルを挙げてくので、
興味を持てるのあったら選んでください。

まずは**特におすすめの4ジャンル**



✓ 恋愛

✓ アダルト

✔ 占い / スピ

✔ ビジネス

この4ジャンルは僕が経験したか
周りの友達が稼いでるテーマです。

テーマごとに強みがあるから
それぞれ深ぼっていきます。

その1：恋愛

「悩みが深いジャンルを選びましょう」

ってよく言われますが、
特に「性 / 金」は圧倒的です。

恋愛は悩みや欲求も強くて
尚且つテーマが多様だから
尖らせて参入しやすいです。

テーマはこんな感じです。

✔ ナンパ (ストナン/クラブ)

✔ マッチングアプリ

✔ 婚活

✔ 復縁

✔ 外見改善 (ファッション/メイク)

✔ 体型改善

✔ P活

✔ 不倫/浮気

✔ 裏垢男子/女子

「ナンパ/アプリ/復縁/婚活」みたいな
ジャンルでも細分化できますし

ターゲットによっても
オジ・非モテ童貞・ナンパ師みたいに
絞って差をつけやすいです。

外見や体型改善をモテと結びつけて

恋愛系の文脈で語ることもできます。

ナンパ界限に入りたい人

稼げはするから載せましたが、
ナンパ界限にエアプ参入はおすすめしません。

みんな街に繰り出してナンパしてるので、おおよそ主要プレイヤーは繋がってます。

いわば村社会みたいなもんです。
街に出てないエアプは一瞬でバレます。

ビジ系の人が意気揚々とナンパ界限に入ってきて
明らかにエアプがわかる業者のムーブをかまして村八分を食らうことが多いです。

というか業者はめっちゃ嫌われます。

「自分のリアルを発信する」はこのジャンルでも絶対忘れないようにすべきです。

最初に書いたように

テーマを決めるときは競合の有無を見ます。

婚活女子の界限とかなら

一瞬で競合が見つけれられるだろうし

裏垢界限も見つけやすいです。

1つアカウントを見つけられれば

そこから芋づる式に探せばOKです。

恋愛系の欲求はだいたい

- ・抱ける
- ・彼女（彼氏）ができる
- ・結婚できる
- ・依存させる

みたいなどこかにあります。

外見/体型改善とか

根源欲求に直結じゃないテーマは

しっかり訴求を4つのどこかに

寄せていくと刺さりやすいです。

女性だったら「愛されたい」も強い欲求になってきます。

逆に男性で「復縁したい」は僕の知る限りあんまりないから参入は控えた方がいいですね。

恋愛界隈に参入するならこの辺をおさえておけばOKです！

その2：アダルト

性の悩みはめっちゃくちゃ深いです。

- ✔ セックスレス改善
- ✔ テクニック
- ✔ 中イキ / 脳イキ / 外イキ
- ✔ 中折れ / 早漏改善

うまくいかないと恋人仲にヒビがはいることも多くて恐怖や欲求の訴求もしやすいです。

レスって普通に離婚の理由になったりしますしね。

アダルトの悩み系は界隈が特定しにくいけど、**情報収集垢でフォローしてる人**も多いです。

情報収集用で見る
= 情報を欲してる
= コンテンツが売れやすい

恋愛系とも市場が近いから、周りの界隈からフォロワーを奪ってアダルト系の商材を売るのもあります。

その3：占い / スピ

市場が成熟してなくて、
後発参入しやすい界限です。

友達も何百万円稼いでるやつが
数人いるレベルです。

コンテンツのクオリティも
ビジネス系の人からしたら

「こんなので満足されてんの!？」
っていうレベルのものが多いです。

占いますよ
いいねすると幸運が訪れます

みたいなよくわからない訴求で
反応がとれたりフォロワーが増えるので
初速をつけるのもやりやすいです。

テーマはこんな感じですよ。

- ✔ タロット
- ✔ 西洋占星術
- ✔ オラクルカード
- ✔ 復縁占い
- ✔ 恋愛占い
- ✔ 不倫占い
- ✔ 潜在意識(スピ)
- ✔ 引き寄せ(スピ)

占い/スピ系って

「占い師です」

「スピ大好きです」

みたいな人がやるイメージですけど

普通にビジネス系の人が
AI/テンプレの鑑定書で売れたりしてるから
勉強すれば勝てる可能性がめちゃあります。

人によっては
AI画像生成でヒーリング画像作って
売り捌いてたりとか。

その4：ビジネス系

お金の欲求に訴求できます。

大きく情報発信系と
スキル系、転売系に分かれます。

✓ 情報発信系

- ✓ コンテンツ販売 / アフィリエイト
- ✓ SNS運用
インスタ / TikTok / X / YouTube
- ✓ ブログ

情報発信ビジネスの方法を

情報発信するやつは上級者向けです。

正直あんまりおすすめしません。

理由1

商品作成、集客、ローンチ、みたいに工数が多い。PDCAを回すのに時間がかかりすぎて、行動過程の発信がしにくい。

理由2

実績がかなり影響する。成り上がり系で発信できなくもないけど、同じこと考えてるやつが多すぎてモブ化しやすい。

恋愛で情報発信して稼ぐ

→その実績でビジネス系発信

占いで情報発信して稼ぐ

→その実績でビジネス系発信

こういう他ジャンルで実績を作る

2軸運用がいちばんおすすめです。

僕の場合も、

ナンパ界隈で1798万円売り上げた

実績を持ってビジネス発信してます。

ビジネス系は稼ぎやすいですが
ビジネス1本で稼ぐのはきついです。

その他のビジネス系だとこんな感じです。

✓スキル・転売系

- ✓ プログラミング
- ✓ 動画編集
- ✓ LINEステップ構築
- ✓ Webライター
- ✓ セールライター
- ✓ オンライン秘書
- ✓ 営業代行
- ✓ Webデザイン
- ✓ ノーコード
- ✓ SNS運用代行
- ✓ せどり
- ✓ 転売(古着転売/カメラ転売/ブランド/海外等)

「とにかく副業で稼げてえ！！」

みたいな人なら
相性のいい**スキル系**で稼ぎながら
その**成長や行動の過程**を出して
どんどんファンを集めるのもあります。

いちばん熱量を持ってできる
テーマがあればそれがいいですね。

クライアントワーク系って

顔出しいますか？

こういう質問がめちゃくちゃきます。

顔出しで発信してる人が多いジャンルもあるけど、ぶっちゃけ顔出しは必須じゃないです。

過去のインフルエンサーが作った文化でしかないです。

そんなことより"中の人が生きてる感"の方が大事です。

あまり大声で言えませんが、見た目の影響は思ってるより大きいので見た目が悪い、人相が悪い場合は顔出ししないほうがいい場合があると思っています。

さらにいうと、周りと同じになるからモブになりやすいです。

顔出しなしも全然OKです。

ここまで4つの

特におすすめなジャンルを紹介しました。

恋愛



アダルト



占い



ビジネス



とくにこだわりがなければ、

この4つの中で熱量が持てそうなもの

興味が持てそうなもの、

行動できそうなものを選ぶといいです。

(占い/スピだけ少し例外かも)

ここに興味がなかった人向けに
他に稼いでる人がいるテーマを紹介します。

その他のおすすめジャンル！

- ✔ 転職 / 就職
- ✔ 資産運用 (株 / FX)
- ✔ ギャンブル (競馬予測 / パチンコ)
- ✔ 教育系 (受験 / 語学)
- ✔ 美容系 (ハゲ、口臭などコンプレックス含む)

就職や転職は賞味期限があるものの、
短期間で行動を起こしやすいです。

キャリアがテーマなので、
売上也立ちやすい。

資産運用やギャンブル系は
金額での訴求ができるし、
アフィリエイト案件も多いから伸ばした後の
マネタイズもめちゃくちゃ多いです。



需要が大きいしSNSで交流してる人も多いです。

美容系は
Before & Afterが見せやすいので
超簡単に興味づけできます。

気になるテーマが見つかったら、
本当にその市場を狙った方がいいのか
チェックしていきます。

儲かるテーマの評価軸

- ✔ Twitterで競合を探して
3~5垢がパッと見つかる
- ✔ 今から実践するくらい
興味が持てる

こちらは最初に話した**2つの軸**です。

まずは厳密に選ばなくても全然OKです。

僕も元々**ナンバ界限**で発信してましたが
やってるうちに**非モテ層**が
取りこぼされてることに気づいて

非モテ層にむけた垢を作って
一気に万垢まで伸ばした経験があります。

いきなり発信せずに
プレイヤーとして市場に参入して
競合の発信をみていたら、
徐々に**市場の穴**が見えてきます。

このへんの市場分析は
次の章でガツンと掘り下げていきます。

いったんまとめ。

第1章まとめ：ジャンル決め

おすすめ4ジャンルは

恋愛 / アダルト / 占い・スピ / ビジネス

競合がいるか？

競合が稼いでるか？

というのを確認して

それに自分が**熱量を持って**そうなら
Goサインを出していいです。

リアルを発信できるテーマにしましょう。

✔ なまいきくんからの課題01

第1章で学んだことを参考に、
参入したいジャンルを選ぼう。

それでは2章に入っていきます。

テーマは市場と顧客分析。

僕の場合は参入する前に
市場のアカウントを穴が開くほど見ます。

見込み客になるプレイヤーも、
競合発信者の発信も。

なまいきくんが
ブツ刺さる垢を組むときに見る
視点と分析ノウハウを
超具体的に解説していきます。

第2章 準備編

NAMAIKI

鬼ほどブツ刺さるコンセプトを作る 市場/顧客分析の思考とノウハウ

第2章では市場、顧客の分析をしていきます。

なまいきくんが
新しく参入するとき
どこに注目して何を考えてるか？
という戦略の部分です。

いきなりぶっちゃけると、
いろんな界隈を幅広くウォッチ
はしてません。

大体のパターンは
「〇〇が稼いでるらしい」
みたいな事前情報を聞いてから

市場を分析して
参入することが多いです。

占い系がアツいと聞く
→占いで売れてるアカウントに注目
→ローンチや導線を逐一チェック

ローンチしてる人を見れば
売れてるやつは特定できます。

Tipsの残り部数を見たり、
noteのいいね数から予測したり。

そしてローンチしてる商品は
だいたい買います。

それを見れば

「みんなこれ言ってるな...」

「これよく仮想敵にされるな...」

「この悩みに注目してる人多いな...」

こういう**界隈のトレンド**がわかります。

トレンドが**界隈の常識**を作ります。

この「**常識をいかにおさえるか**」が
参入する上でめちゃくちゃ大事です。

競合商品を知ってるからこそ
他の比較した**自分の商品の強み**がわかりますし

競合のクオリティをしらないと
競合より良い商品なんて出せません。

なまいきくんが 商品を出したときの思考

僕がビジネス系に参入したときは、Tipsで「**確実に数万円が稼げるようなちょっと裏技感あるノウハウ**」が流行ってました。

ある人がTipsで1000万円売れてるっていう情報が入ってきてましたし、同じような発信者の商品販売を追ってたら、どれも何百万円も売れてました。

「**簡単/数万円/裏技感/短期的快樂**」この流行りにのって出したのが「**"たった10分&ツリー1つ"で40万稼いだ禁断の手法解説tips**」というコンテンツです。

※この教材は、期間限定販売のため既に**販売停止**してます。

トレンドにあったこともあって**5日で1000部**売り上げました。

恋愛系でも同じような思考で、
かなりニッチな商材を作成したら
700万円以上の売上を達成しました。

市場をガッツリ分析する重要さは
だいたい伝わったと思います。

市場分析の着眼点

市場分析ではこんな情報をチェックします。

- ✔ 市場の共通価値観
- ✔ 市場の歪み
- ✔ 刺さるフレーズ
- ✔ 読者の欲求や恐怖

それぞれ見ていきます。

✔ 市場の共通価値観

ナンパ系で言うと

なるべく**安く時間をかけず**に抱けるといいよね。

みたいな価値観があります。

コスパの良さが美徳だから、
ネカフェとかでやる人もいます。

もちろん風俗、アプリとかは
王道のナンパからは目の敵です。

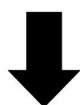
お金や時間がかかるから
仮想敵にされます。

他にもゲーム性を求めている人がいたり、
自己研鑽の意味合いを持たせてる人もいます。

(だからこそ「ナンパ師は雑魚、アプリこそ至高」とか呟くと、反論がきて拡散されて、ツイートが爆伸びしたりする)

ナンパ界限の価値観

- いかにお金、時間をかけて抱くか（コスパ）
- 美女を抱くゲーム性
- 男を磨く自己研鑽



順張りする



逆張りする

これに対して同調するのもありですし、
批判的な立場をとってポジションをとる
のも1つの手段です。

共通価値観の把握は
仮想敵批判やコンセプト作りで
めちゃくちゃ使えます。

✓ 市場の歪み

- ・ターゲットが偏っている
- ・商品の質が悪いのに売れている

ナンパ界限には**特有の言語**があります。

ガンシカ / グダ / 即 / スト値 etc.

初心者向けのコンテンツでも
ガンガン用語が出てきますし

そもそもナンパ系の人って
一般人からはゴリゴリした印象に見えます。

(本当は陰キャ出身みたいな人が多いけど)

つまり、そういった文化や用語が
理解できないガチの初心者は
ナンパ市場で取りこぼされてます。

ここに**"歪み"**を感じて
アカウントを出したら見事のびました。

ライバルの**商品がしょぼい**のに
めちゃくちゃ売れてたりしたら、
それも**市場の歪み**です。

そこにめちゃくちゃ高クオリティな
商品をプチ込めば当然跳ねます。

✓ 刺さるフレーズ

界限ごとに**共通言語**や
刺さる実績がある

例えば、
ナンパ師で100即しても
別に凄くもなんともないです。

ドヤ顔で「俺100即っス」とか
実績に書いたところで
普通に600、800即とかに負けます。

ビジネス系だと月100万円くらいで
すごい人だと認知されはじめて
だいたい1000万円いくとトップクラス。

こういう**"基準値"**があります。

- ✔ 何に**価値**を置く**界限**なのか
- ✔ どういう**実績表現**が刺さるのか
- ✔ どんな**基準値**が"すごい"となるか

みたいな**刺さる実績やフレーズ**を理解しておく必要があります。

✔ 読者の**欲求**や**恐怖**

読者の**欲求**や**恐怖**、**不満**、**悩み**がどこにあるか捉える

当然だけど**界限**ごとに**悩み**・**欲求**が違います。

- 「Twitterの**インプ**が伸びない」
- 「フォロワーはいるのに**商品**が**売れない**」
- 「**長文ツイート**の**伸ばし方**を知りたい」

みたいなのは
"Twitter**ビジネス界限特有**"の
悩みや欲求ってことです。

新規参入するときは
それを捉えなきゃいけないし、
それでようやく上手い**訴求**ができます。

- ✔ **市場の共通価値観**
- ✔ **市場の歪み**
- ✔ **刺さるフレーズ**
- ✔ **読者の欲求**や**恐怖**

こういった要素をどうやって捉えるか
どういう手順で**市場分析**をすすめるか
そこを深掘りしていきます。

市場分析の手順

市場分析はこの手順で進めます。

1 キーワード検索で**大手**を探す

2 **芋づる式**で**競合**を洗い出す

3 **伸びてるアカウント**を探す

4 **商品、ブログ、発信内容**を見る

5 **必要な情報**を取り出す

6 **共通項**を取り出す

まず参入を決めたら
とりあえずアカウントを作りましょう。

発信用というよりは
一人のプレイヤーとしての
顧客に近い立場のアカウントを作ります。

01 大手アカウントの特定

まずは**界隈のトップ**を探します。

だいたい1~3万フォロワーの層。

Twitterの**キーワード検索**で
調べれば出てくるし、

そもそも「**〇〇が稼いでるらしい**」
みたいな事前情報から参入するから、
そのアカウントから芋づる式で
競合アカウントを洗い出せばいいです。

02 芋づる式で競合を洗い出す

読者の立場で発信を追ってると
徐々に**周りの発信者**も見えてきます。

この人とよく絡んでるな...
この人のこと引用で引き上げてるな...

こんな感じで見つけた発信者を
とりあえずフォローしておきましょう。

徐々に市場全体に

どんな発信者がいるか見えてきます。

03 伸びてるアカウントを探す



なまいきくん 

@1namaiki

...

Twitter運用、特に集客が上手いかどうかは「ツイート数とフォロワーの比率」を見れば一目瞭然。

ツイート:フォロワーが1:2つまりツイート数に対してフォロワーが2倍以上いればかなり集客が上手いと言える。

ちなみに、なまいきくんはツイート数3,741でフォロワー7,617人で約2倍。

ナンパ系の別垢はツイート数1800に対してフォロワー19,000人で約10倍。

フォロワーがさらに伸ばしやすいアダルト系ではツイート数25でアカウント開始2日でフォロワー3万人のアカウントをつくったこともある。(現在凍結済)

あなたのツイートとフォロワーの比率はどのくらいですか？

なまいきくんの集客力すげえ！！と思ったらリプに👁️送っといて。頻繁に反応くれる人に関しては俺もエコヒイキしちゃうかも。

運用が上手いアカウント

=フォロワー数÷ツイート数の数値が大きい

つまり、少ないツイートで

たくさんフォロワーがいる方が

良いツイートをして運用が上手いです。

つまり市場に刺さってるといえます。

明確に数字で見なくても

「明らかに最近伸びてるな」と

感覚的にわかるアカウントは

伸びてるにカウントしてOKです。

稼げてる旬の発信者の特定方法

ぶっちゃけると「売れてる人を特定できるか」で、市場分析の全てが決まると言って過言ではないです。

めちゃくちゃフォロワーがいるのに月40万円くらいしか稼げてない...みたいな人が意外と多いからです。

こういう「すごそうだけど稼げてない人」を真似しちゃうのが負け筋だと思ってるんですよ。

旬の発信者の特定方法は3つ。

1.ローンチを追う

Tipsだったら販売部数がどれだけ減ったかでおよその売上予測が立てられます。

僕の場合は界隈の人がローンチするときは、5分おきくらいに販売部数を確認して、伸びてるか滑ってるかをよく見てます。

もちろん売り方も導線も見てるし、商品も全部買って内容を分析します。

「なんで売れたのか」という売れてる要素も仮説を立てます。

ちなみのバックエンドも売ってる場合は、大体フロント商品の売上の1.5~2倍に収まる人が多いです。

2.noteのいいね数から予測をする。

いいね数×1.5~2倍で販売部数を予測できます。価格とかければ想定売上が算出できます。

ただ単に長期間売ってるだけで、月々の売上はしょぼい場合もあるので、

「最近売り出されて想定売上が高い」みたいなのがあれば伸びてるアカウント、つまり狙い目です。

3.オフラインで聞く

これはガチですが、オフ会とかいくと「どの界隈が稼げてる」「あの人が1000万円売ったらしい」「あのアカウント、億円売ったらしい」みたいな会話が普通にされます。

みんな怖いのでTwitterでは言わないですが、オフラインだと普通にいます。

ぶっちゃけなまいき垢作ってからのいろんな人に会いに行ったけど、めちゃくちゃ儲かってる市場ってちょこちょこあります。

こういう情報を得るためにオフのつながりは絶対大事。

そして、絶対に発信してないとそういう場所には呼ばれないです。

だから「発信側に回りましょう」っていうのがこの教材で伝えたいものでもあります。

- ・ローンチを追う
- ・noteから予測
- ・オフラインで聞く←いちばん大事

これで「売れてる人」を見つけれたら、あとは売り方とか発信内容とか分析できます。

売れてる人を見つけるのが一番大事かな。

ここまでくると

3種類の発信者があらい出せるはずですよ。

- ✓ 大手発信者
- ✓ 伸びてる発信者
- ✓ 普通の発信者

大手発信者の記事やツイートをみると
その**界隈の常識**や**主流な考え方**がわかります。

伸びてる発信者をみると
今の**トレンド**や**求められてるもの**がわかります。

もちろん発信はここに寄せていきます。

普通の発信者は
「こういう発信が多いんだな」
「こういうのが平均値だな」
みたいに**市場全体の雰囲気**を捉えられます。

この3種類をそれぞれ5人ずつくらい
見つけて細かく分析していきます。

ちょっとここでワークを入れます。

✓ なまいきくんからの課題1

- ・大手アカウント 5つ
- ・伸びてるアカウント 3~5つ
- ・普通のアカウント 5つ

ここまで説明した方法で探して
フォローしてこう。

✔ なまいきくんからの課題2

ワークシート「市場調査」の
B~D列を埋めていこう。

- ・アカウント名
- ・競合アカウントURL
- ・プロフィール文

まだダウンロードしていない人は
[こちら](#)から

「閲覧のみ」になっているので、
上部の「ファイル」から
「コピーを作成」すると
手元で編集できるようになります。

:

:

多分8割の人が手を動かさずに
読み進めようとしていますよね。

行動できるのは2割くらいしかいない
ということは大体わかっていますが、
少しずつでも行動しないと
1円も稼げないですし、

こうやって動いていける人が
人生変えてくなってガチで思ってるので

1周目は普通に読んでもいいけど、
絶対2周目はワークしてほしいです。

続けます。

04 商品 / ブログ / 発信内容を見る

洗い出した[アカウントの分析](#)をしていきます。

まずは[プロフィール](#)と
[直近のツイート](#)から情報をとりだします。

探したい情報はこの3つ

✔️ どんな**実績**を語ってるか

✔️ どんな**キーワード**を使ってるか

✔️ どんな**テーマ**を発信してるか

境界の共通言語とか

刺さる実績を取り出すのがテーマですね。

それからツイートを

30~50個選ればどんな内容を

ツイートしてるかが見えてきます。

なまいきくんなら

直近のツイートはこんな感じです。

- ・作業合宿してる様子
- ・女を抱いてる様子
- ・稼いだ売上のツイート
- ・行動して人に会いまくってる様子
- ・Twitter運用をするメリット
- ・商品にかける思い

G	H	I
実績	キーワード	発信テーマ
4日で40万稼いだ。Tipsの別垢で1300万くらいの売上。	アフィ / ズルすぎる / Twitter運用 / Twitterマネタイズ / 別垢 / 2垢凍結	コンテンツ販売とかTipsアフィ / 勉強してる様子 / 稼いでる様子 / 自己投資してる様子

スプレッドシートにいれていきます。

もちろん僕は頭の中でやってたけど、

コンサル生とかには書き出させて

目に見えるかたちで作業させると

再現性高くできるなって印象です。

それができたら、

次は導線を追って商品を見つけます。



導線を探す

URL欄、固定ツイート、直近20ツイートにだいたいある。

商品を見つける

URLやメルマガに登録するとBrainやnote、Tipsなどの商品を見つけられる。

- ・プロフィールのリンク
- ・固定ツイート
- ・直近の20ツイート

だいたいこのどこかに

Brain、Tips、note、公式LINE、メルマガのどれかが見つかります。

なまいきくんのアカウントは固定ツイートにメルマガがあるな。

ここに登録しておけば

この人のノウハウ / 商品をしれないかな。

こういう思考を持ってほしいです。

商品を見つけたら、これを分析にかけていきます。

僕はだいたい全部買うけど、いくつか買っていると市場の商品の基準値とか内容がわかってきます。

05 情報を取り出す

競合商品の中から
特に注意してみたいのはこの8項目。

- ✔️ どんな実績を主張してるか
- ✔️ どんなキーワードを使ってるか
- ✔️ どんな内容が書いてあるか
- ✔️ 商品テーマは何か
- ✔️ 商品の悪い点、不満な点
- ✔️ 仮想敵として何を批判してるか
- ✔️ どんな欲求や悩みに訴求してるか
- ✔️ どんな恐怖に訴求してるか

まずはプロフィールと同じく、
実績やキーワードをみていきます。

プロフよりも
商品の中に実績紹介として
詳しく書いてあることが多いです。

キーワードも記事の中に
繰り返し出てくる単語とか
一般的じゃない単語があります。

ブログだったらPVとかCVRとか、
受験なら偏差値とかFランとか、
ビジネスなら月商、仕組み、売上、フォロワー数。

ジャンルごとに
重視されるものが違うのを
押さえておきましょう。

次に商品内容。

5個くらい読めば
その市場の常識になってる
知識がなにかわかってきます。

何が書いてあるかは
ざっくりと把握しておけばOKです。

商品つくるときになったら
じっくりリサーチしましょう。

商品の悪い点や不満な点、
ここの解説ほしいなって点はメモっておきます。

これが商品出したり、
発信したりするときの
仮想敵の批判につながってくるので。

例えばこのTwitter教材だと

- ✔ 本人のインプが伸びてない
- ✔ ビジネス系1垢の実績でイキってる
- ✔ 実績ありきの運用という印象
- ✔ 具体例が少ない
- ✔ 初速の伸ばし方が載ってない
- ✔ 教材を読んでも実践できない
- ✔ 恋愛系で稼いでるフリしてるけど
実は少ししか稼げてないエアブ

こういう競合の弱い点を
事前に洗い出しておきました。

だからこそ後で
実際の恋愛系の万垢を実例にして
具体的な伸ばした方法を解説しますし

初速の伸ばし方も
めちゃくちゃ深ぼりますし

実践のワークも入れてますし
具体例も豊富に紹介するようにしてます。

さらには何垢も伸ばした
なまいきくんだからこそ書ける"思考"を
ふんだんに盛り込んでます。

↓競合商品の不満点を仮想敵批判



なまいきくん

@1namaiki



恋愛系が今は熱い！恋愛系必勝法はこれ！

↑

自分はやったことない。適当に風の噂で聞いた方法を発信しているだけ

〇〇で1000万円稼ぐ方法

↑

自分は稼いだことない。ただし、理論上は可能（と思われる

こういうエアプ知識爆誕させまくるのいい加減やめませんか？？

知らないことは知らないでいいやん

[Translate post](#)

11:15 AM · Aug 14, 2023 · **8,976** Views

1 Repost **1** Quote **57** Likes **2** Bookmarks

それから競合が**仮想敵**にしてる
行動や**価値観**も把握しておきましょう。

Twitterの教材をざっと見たところ

- ・いいね周り、リブ周り
- ・おはようツイート
- ・強者に媚びて伸ばしてもらおう
- ・1垢だけで再現性を謳ってる

こういうのを仮想敵として
批判している記事がいくつかありました。

ここから

強者に媚びるの無駄！って言ってるやつエアプやろ。俺なら「〇〇さんのおかげで成果出ました！」って2番手ポジションにとって引き上げてもらうけどな。

みたいな逆張り切り口の発信もできますし

ビジネス系1垢で稼いだ実績を、そのアカウントで売るので実力ないやろ。非稼ぐ系攻めたい人が実践できないやん。普通に再現性ないノウハウ多すぎるから、パチモン全部駆逐する覚悟でコンテンツ書いてる！

みたいな、
競合と**同じ仮想敵**を
批判することもできます。

こういう**競合の主張**を知って
順張り、逆張りで発信する、
みたいな思考をもってほしいです。

よく出てくる主張
= **論争になりやすいテーマ**

ってことです。

それができたら競合商品から
悩みや欲求、不満の表現をとってきます。

読者が**どんな悩みを抱えてるか**は
競合の商品を見れば大体わかります。

- ・こんなお悩みありませんか？の場所
- ・欲求喚起している場所
- ・競合商品の批判してる場所

参入前によくある
悩み、欲求をおさえると
ツイートも商品も作りやすいです。

それから
「**どんな箇所に恐怖を感じるか？**」
みたいな表現も参考にしておくと
損失回避を刺激するツイートを
作りやすかったりします。

人間は得よりも損失を
強く回避したがる傾向がある
っていうやつですね。

✔ **どんな実績を主張してるか**

✔️ どんなキーワードを使ってるか

✔️ どんな内容が書いてあるか

✔️ 商品テーマは何か

✔️ 商品の悪い点、不満な点

✔️ 仮想敵として何を批判してるか

✔️ どんな欲求や悩みに訴求してるか

✔️ どんな恐怖に訴求してるか

このあたりの情報を集めて

競合商品を見ておけばほしい

何をどうやって売ってるかのチェックはOKです。

I	J
商品の特徴・悪い点	仮想敵の価値観・主張
〇〇の案件についてアフィリエイトの施策を超具体的に解説してる。	ビジネス界隈の発信者はエアプ多過ぎ / ビジネス系で売った実績でさらに売って...を連鎖してるだけ / 俺は今まで何十個も垢運用してきた

K	L
欲求喚起	恐怖喚起
フォロワー2000人程度のなまいきくん垢だけで稼いだ。 / 楽しんで稼ぐ / 寝てるだけで金が稼げるマシン / めちゃくちゃ美味しい先行者利益	(なし)

✔️ I列：商品の特徴・悪い点

✔️ J列：仮想敵の価値観・主張

✔️ K列：欲求喚起（悩み）

✔️ L列：恐怖喚起

シートの市場調査に

競合アカウントごとに分析項目を

用意しておいたので、

時間を取って埋めてみてください。

✔ なまいきくんからの課題 01

競合のプロフィールから、
実績、テーマ、キーワードの
3つの情報をとってきて
シートにまとめよう。

>>F、G、H列

✔ なまいきくんからの課題 02

競合のプロフ、固定ツイから
リンクやLINEを探して商品を特定。

シートに記入していこう。

>>E列

✔ なまいきくんからの課題 03

競合商品の商品を読み込んで
情報をまとめよう

- ・実績
- ・商品の特徴、悪い点
- ・仮想敵
- ・欲求や悩み
- ・恐怖喚起

※全項目あるわけじゃないから、埋まらなくてもOK

>>F、I、J、K、L、列

ここまできたら

競合があらかた何言ってて、
どんな読者がいるかも判明しています。

これだけでも十分なんです、
コンサルしたりするときは
いろんな競合から
共通ででてくる表現をまとめさせてます。

06 共通項を取り出す

あのアカウントも、
このアカウントも、
この仮想敵を批判してるな

みたいなのが分かれば、

「この価値観ってイマイチだよな」

みたいな**市場の常識**が掴めます。

競合の発信の共通項

=**市場の常識**

みたいなイメージです、

スプレッドシートに

「**市場分析**」っていうシートがあるから

さっき埋めた競合のサーチをもとに

内容を埋めてみてください。

	A	B	C
1	市場商品の特徴・悪い点	仮想敵批判で使いやすい	
2	仮想敵にされている価値観	仮想敵批判で使いやすいし、逆張りして「〇〇って批判されがちだけど、これって間違いだよな」という主張もできる。	
3	市場全体にある常識・価値観	市場の価値観に逆張りして仮想敵批判もできるし、順張りして市場に馴染むのもできる。	
4	すごいと思われる実績	界限ごとに刺さる実績がある。実績を取りあげるときに使える。どれくらいですごいと思われるか？という基準もわかる。	
5	キーワード	よく使われるキーワードを入れると、攻めたい界限の人の目に止まりやすくなる。	
6			

これがコンセプトを作ったり、

発信したりするときのベースになります。

✔ なまいきくんからの課題

市場調査のシートをもとに

市場分析で共通項を抜き出そう。

ちょっとめんどくて地味だけど、

こういう分析を事前にしとくか否かで

運用してからの伸びが変わってくる。

これは断言できますが、

コンセプト決めずに1年運用するより

リサーチして方針を固めた上で

3ヶ月運用した方が伸びるし稼げます。

次は顧客分析で
考えてることを話していきます。

顧客分析の着眼点

じゃあここから顧客の分析に入ります。

そもそも僕が伸びてる理由は
顧客のことをめっちゃくちゃ
理解してるからだと思ってます。

ナンパの発信なら
講習とか非モテの友達とかで
話をめっちゃくちゃ聞いて

どんなことを考えてるのか
どんな価値観をもってるのか
何にハードルを感じてるのか

を理解したりします。

サウナで隣のサラリーマンっぽい
2人組の会話に聞き耳立てたりもします。

こんなふうな考え方や
頭の中をガッツリ理解してるからこそ

"その人"には
クソほど耳がいたい内容とか
共感しまくるツイートができる。

こういうのを
N1分析っていったりします。

ビジネス用語は
覚えてもそんなに意味ないですけどね。

顧客分析の基本は人と会うこと

全部本音ベースで語るからいいですが、
まず人と会うのを避けないこと。

ナンパ系なら
クライアントが一人いたら、
その人に会いに行って

なんでナンパをはじめたのか

なんでうまくいかないのかを掘り下げる

ビジネス系でも同じです。

どうして稼ぎたいと思ったのか

どこからビジネスに参入したのか

どこでつまずいて収益化できてないのか

どこでつまずいて集客できてないのか

何が知りたいのか

みたいな点を

どんどん掘り下げていきます。

実際に会うと

✔ どれくらいの年齢層か

✔ どんな学歴層なのか

✔ 性別はどちらが多いか

✔ 性格はどんな人が多いか

みたいなお客さんのイメージが具体化されます。

ナンパ系だと

意外と高学歴層が多くて

性格もゴリゴリよりは

元々陰キャよりだった人が多かったり。

こういうのは

実際のプレイヤーとして人と会わずに

イメージでやると滑ります。

裏技的なノウハウを期待してるかもですが

(そういうのもあるけど)

リサーチ面では意外と愚直に人と会ったり、

Twitterを一生眺めて調べたりしてます。

SNSでの顧客分析

まずはTwitterでの顧客分析の
手順を追っていきます。

僕の場合は最初は
ひとりのプレイヤーとして市場に入ります。

ナンパ系だったら
発信者じゃなくて
普通にストナンする人の
交流とか日常ツイート垢みたいな。

ビジネス系だったら
情報収集のアカウントとかですね。

実はなまいきくん垢も
最初は某恋愛垢の日常をつぶやく
アカウントだったりします。

まずは**読者側のアカウント**を作りましょう。

この目的は
「顧客の立場で市場をみること」

- ✔ 受信側にとって**発信者がどう見えるか**
- ✔ 周りの人は**何を追って何を呟いてるか**

こういうのを追っていきます。

と、いってもわかりにくいと思うので、
特に着眼してるのはここ。

競合商品を買ってる人の、普段のツイートをみる

「〇〇さんの商品買いました！」
って言ってる人、
販売者の商品ツイートに反応してる人

こういう人を見つけて
直近のツイートを追っていきます。

- ✔ 何に**興味**があるのか
- ✔ **なんで**それを買ったのか
- ✔ どんな**欲求**があるのか

✔ どこに**悩み**があるのか

✔ 何に**不満**があるのか

みたいな**普段考えてる**ことがわかります。

もう1つよく見るポイントは
おなじジャンルの**YouTubeのコメント欄**。

恋愛系は特にそうだけど
YouTubeって内容がとても薄いです。

だからこそ**初心者層**とか
本当に**情報に疎い層**は
YouTubeのコメント欄にいます。

コメント欄には業者が少ないので
「電話やLINEでの内容テンプレが知りたいです」
「34歳ですがナンパできますか」
みたいな素直な感想が書いてあります。

→視座を下げて**電話やLINEのテンプレ**が必要あるのかな

→年齢なんて関係ない！みたいな**ツイート伸び**そうだな

情報発信すると、
変なプライドから**中上級者向け**の
発信をあえてしてしまう人が多いです。

でも、これをやってしまうと
必ず**売上やフォロワーの伸び**は落ちます。

読者の**99%**は超・**初心者**だからです。

定期的にYouTubeの
コメント欄はリサーチしましょう。

✔ **実際に人と会ってみる**

✔ **Twitterで競合商品の購入者のつぶやきを見る**

✔ **YouTubeのコメント欄を見る**

こんな感じで顧客像を
徐々に明確にしていくことが
優れたコンセプトづくりに繋がっていきます。

✔ なまいきくんからの課題

紹介した3つの手段をつかって、
顧客イメージのシートを埋めよう。

まずは上段の顧客イメージの場所。

- ・ 想定収入
- ・ 学歴（高卒、普通、高学歴など）
- ・ 性別（意外と40代も多いなど）
- ・ 年齢
- ・ 性格

それからお客さんが持つてる
悩みや不安、不満を書き出していきます。

「34歳でもできますか？」

みたいなのはここに入ります。

次に顧客の欲求。

ビジネス系だったら

**「結局は早く簡単そうに
稼げるものを買ってしまう」**

みたいな人が多いです。

これがホンネってこと。

ちなみに、ビジネス系だと
LINEオープンチャットに
本音が結構書かれてます。

匿名だからみんな正直。

そして最後に記入したいのが
顧客視点で発信者がどう見えるか。

例えば

女性のアダルト系発信者を
フォローしてる男たちは

役立つから、おもしろいから
みてるわけじゃなくて
やれそうなら見てる場合があります。

ナンパ系だと黒足の一昧っていう
一番影響力がある界隈があります。

- ・ 外見改善のプロ
- ・ 関係構築のプロ
- ・ マッチングアプリのプロ ...

みたいに6人のチームで
コンサルとか講習を売ってて

界隈の発信者は黒足の一味と、
その他がポツポツみたいなイメージ。
(それでも月50~100はいけたけど)

でも、黒足みたいに
大人数でわちゃわちゃ
発信してるのに加わるのが
苦手な層もいるはずですよ。

となるとそこに
仮想敵批判をぶつければいいです。

こういう界隈の相関図とか
どこの人がなんで注目されてるかを
顧客視点での発信者がどうみえるか
に記入していきます。

>>顧客イメージ

ここまで**市場の分析**と
顧客の分析をしてきました。

これから参入したい市場に
どんなプレイヤーがいて、
どんな価値観がメジャーなのか。

何が仮想敵にされて、
どんな欲求や悩みがあるのか。

そして顧客視点でどう見えるか、
お客さんは普段何を考えてて
何に興味をもっているのか。

わりと"思考"の部分が多かったですが、
成果出てる人の考え方を身につけるのが
一番の近道だと思ってます。

次の章からは**アカウントの設計**。

読んでもらえればわかるんですが
属人性ゴリ押しでファンがつく
ツイート作りの土台になります。

なんでこんなにファンがつくのか？

反応がとれるのか？

っていう理由がわかってくると思います。

ビジネス系発信者、
モブ多くね???

- ✔ 同じようなイラストアイコン
- ✔ 同じような
ノウハウ/自己啓発ツイート
- ✔ 同じような肩書きや名前
- ✔ 同じようなライフスタイル
サウナ、シーシャ
- ✔ 同じようなプロフィール
月収〇万円、Brain 1 位、初月〇円

お前の個性はどこだよ笑笑
って思うわけです。

[なまいきくん](#)を見る！

よくある"Twitter攻略"に書いてある
プロフィールの作り方

- ✔ 名前に肩書きをつけましょう
- ✔ アイコンは好感が持てるもの
- ✔ プロフは実績、発信内容、経歴を書きましょう
- ✔ ヘッダーは興味づけしましょう

ちゃんと守ってるのは
ヘッダーくらいです笑

かるうじて売上が書いてるので
ビジネス系の発信者なのは
伝わりますかね。

これでも4ヶ月とかで
一気に8000フォロワーまで伸ばしてます。

僕はよくある

普通のアカウント作成ノウハウでは

"異常値"は出せないと思ってます。

3ヶ月で万垢とか

他の人では見たことないですし

基本無理と言っても過言ではないです。

この章では

僕が新規アカウントを作るときの

思考回路を完全解説します。

魅力的でファンがついて

なおかつ商品が売れるアカウントの

設計を身につけてもらいます。

アカウント設計3STEP

- 1 コンセプトを作る
- 2 キャラ感を作る
- 3 プロフィールに反映する

まずアカウントの基本は

コンセプト×キャラ
= 「何をいうか」 × 「誰がいうか」

で出来上がります。

コンセプトというのは発信内容とか

誰をターゲットにするかということです。

"何をいうか"の部分ですね。

例えばなまいきくんだと

ビジネス系のコンテンツを買ってて

コンテンツ販売やアフィで稼ぎたい人が

メインのターゲットになりますし

「素早く大きく裏技っぽく稼ぐ」

みたいな方向性を使っています。

キャラクターってのは

"誰がいうか"の部分になって、

発信者の人となりを表します。

なまいきくんなら

- ・有言実行してる（たまにサボるけど）
- ・めちゃ行動してる
- ・自己投資しまくってる
- ・背中で語る
- ・歯に衣着せぬ物言い

みたいなキャラクターになってます。

これをプロフィールに反映すると、

まず喋り口調が多少なまいきになるから

「なまいきくん」って名前。

生意気そうなクソガキが使いそうな

ちょっときもいおじさんアイコン。

すこし舐められるキャラの方が

強い口調にあってるから、

それを反映したプロフ文。

そして発信内容と実績がわかる

Tipsの売上画面1341万円。

(アフィ報酬込みで1798万)

ツイート内容とプロフィールが

キャラに一貫してるように作ってます。

そしてこの一貫性が

「この人はこういう人だ」

っていう安心感を生んでファン化につながります。

- 1 コンセプトを作る
- 2 キャラ感を作る
- 3 プロフィールに反映する

このステップで解説していきます。

5 POINTコンセプト

僕の中でコンセプトとは

「誰をどこに連れていくか？」

という**発信の方向性**を

具体的に定めたものです。

そもそも情報発信で

お金をもらって、

イケてない読者を

イケてる状態に変化させることです。

✓ **どういう状態**の人を

✓ **どこまで変化**させるか

✓ **なぜあなた**なのか

✓ **どうやって**変化させるか

コンセプトは上記をまとめた

「こういう変化を起こしますよ」

という読者へのオファーです。

例えば

「童貞のあなたでも

抱けるようになります」

というのがナンパ発信のメッセージ。

「手取り12万円の独身リーマンでも

ネットなら半年で月100万円稼げます」

というのがビジネス発信のメッセージ。

これが魅力的で差別化できるほど

アカウントが魅力的で伸びやすくなります。

コンセプトは

5つの要素に細分化されます。

① **誰が**（実績・背景）

2 誰を（ターゲット）

3 どれだけ（ゴール）

4 なぜ（大義名分）

5 どうやって（手段）

コンセプトを

ゼロから作るのは難しくても

要素を1つずつ決めれば

徐々に方向性が定まります。

それぞれ掘り下げます。

1. 誰が：実績・背景

どういう**実績**があるのか、
どういう**背景**があるのか

実績や背景を定義します。

なまいきくんなら

- ・ Tips1798万円販売した
- ・ 恋愛、ナンパで万垢を複数作った
- ・ 5日でアフィ40万円稼いだ

みたいな部分が実績です。

これを聞いて

「自分には実績がないから...」

っていう人もいますが

大事なのは**実績というよりは"落差"**です。

例えば最近伸びてたアカウントで
どーどー君っていうのがあります。

アイコンはチー牛。

童貞からナンパするっていう
成り上がりの過程を発信していくと
ギャップがでかいので注目が集まります。

「あいつ不細工なのにナンパいくらしい」

「惨敗だったらしいよ」

「今日もダメだって」

「今日はどうかかな？」

「え、あのルックスで抱けたの!？」

「今日は3即したらしい...！」

「あいつができるなら、俺もいけるんじゃ」

「どーてー君どうやってんだる」

こんな心理状態が作れます。

ちなみに僕のナンパ垢も
最初はこのやり方で伸ばしました。

デブ系のダイエットとかもいいですね。

今太っていればいるほど、
目標体重が軽ければ軽いほど
落差がデカくて興味づけされます。

競合より強い実績や専門性が出せるなら
そこを強みとして"誰"をつくる。

もし出せないなら
初心者とデカイ目標の落差を作る。

ギャップがでかいほど
強烈な興味づけになります。

✔ 強い実績

✔ デカイギャップ

これが「誰が」の部分で
コンセプトのスタートです。

2. 誰を：ターゲット

読者の層をどこに置くか

顧客分析をする過程で
想定読者をイメージしてもらったと思いますが

✔ 年齢層や収入はどれくらいか

✔ ガチの初心者なのか
ノウハウ漁ってる層なのか

✔ 潜在層か顕在層か

✔ どこに欲求がある層なのか

✔ ハードルをどこに感じてるか

みたいなのを決めていきます。

まずイメージして欲しいのが
このピラミッド。

書いてある数字は体感だけど
その層がどれくらいの人口を
占めてるかを示しています。

✔ **トップ発信者層 (1%)**

フォロワーが数千~数万人で
ちゃんと情報発信してる層。

✔ **オタク・プレイヤー層 (9%)**

プレイヤーとして成果を出してる層。

市場で目立ってる人は、
全体の10%しかいないプレイヤー層以上
の人たちだと思っていいです。

すでに知識があるので、
本当に**興味がある商材**しか買いません。

ナンバ師なら
がつつりナンパしてる人たち。

ビジネス系なら
月20万円以上稼げてる人たちが
ここに入ります。

✔ ノウハウコレクター層 (20%)

ノウハウは集めてるけど、
成果には繋がってない人たち。

商材をめっちゃ買うのがこの層。
全体の20%くらいを占めます。

ナンパ系だと経験ゼロではないけど、
そんなに新規を抱けてない人たち。

ビジネスだと月10万円以下の人たち。

ノウハウコレクター以上を
「**顕在層**」と呼びます。

「このジャンルに興味がある！」
というのが明確だから顕在層。

✔ 初心者層 (70%)

ガチの初心者で
問題意識も強くない層。

ダイエット系なら
TikTokだらだら見てて、
**ダイエット投稿が
あったら保存しちゃう...**
くらいの関心度です。

ナンパだったら
「女性抱きたい欲求」は
あるけどナンパに行くモチベはありません。

問題意識があんまりないので、
ちゃんと**教育**しないと
商材は買いません。

全体の70%は
この**初心者 (潜在層)**になります。

99%の発信者が
**オタク、プレイヤーの層、
ノウハウコレクターの層**
という**顕在層**を取り合ってます。

商材が比較的売りやすいですね。

ここで超視座をさげて、
全体の**70%近く**を占める
ガチの初心者に刺さるように
発信を組むのもありますし

実績があるならプレイヤー層向けに
高単価で販売するのも手です。

僕は基本的に**ビジネスも恋愛も**
STEP 1が**一番重要**って言うてるんですが

例えばマッチングアプリ初心者って
そもそも**マッチしない**のが
一番の課題点になってます。

ここで「**トーク術**」とか
「**デートで持ち帰る方法**」とか言っても
そもそも**マッチしてない**から
その商材って売りにくいです。

逆に上級者だと

- **どれだけコスバ抱けるか**
- **どれだけ美女を抱けるか**

という**テクニカルな悩み**になってきます。

自分は**ピラミッド**の中の
どの層をターゲットにするのか。

その層の**悩み、欲求やハードル**は
どこに存在してるのか。

潜在層をターゲットにするなら
ハードルは必ず**STEP 1**になります。

顕在層に売るなら**専門性が高く**て、
具体的な悩みに焦点を当てるのが大事ですね。

ミニコラム

集客するなら潜在層

すでに話した通り、
母数が圧倒的に大きいのは
自分の問題点も認識してないし
欲求も弱い**潜在層**。

大きく稼ぐなら
狙い目はここ一択です。

だけど、彼らは現状、そこまで痛みを感じてなくて欲求も強くないので、
商品を買うまでの距離が長い。

つまり、
そもそも太ってるけど
ダイエットしようっていう
思考に至ってない人がいます。

まだいっか。
そのうちやろうかな。
みたいな感じですね。

ここで必要になるのが
ファン化や**教育**。

「この人すげえな」
「めちゃくちゃ共感するな」
「この人みたいになりたい」

そう思わせたとこで
「巷のノウハウでは成果ができません」
「こうやれば成果につながります」
「それをすべて解決する教材です」
そうやってリリースすると
商品がうれていく。

潜在層に広くリーチして
ファン化して教育して商品売る。

これが一番稼ぎやすい
SNSの立ち回りだと思っています。

だからこそ、
この教材でファン化を
しっかり身につけて欲しいです。

3. どれだけ：ゴール

どのくらいの**ゴール**を
着地点にもってきたいか

副業で**+月10万円**を
ゆるく稼げればいいよね
というゴールなのか

月100~200万円をストレスなく
自動化して稼ぎたいのか

月1000万円以上目指して
ガチで行動していききたいのか。

ナンパ系なら
月30即とか目指したいのか

アプリとかで
楽に**月5~10即**できればいいのか

人数じゃなくて
美女を抱くことにこだわりたいのか。

ゴールが違えば発信すべき
内容も変わってきます。

連れていくゴールを決めるときは
下記の軸で考えるとやりやすいです。

✔ 目標数値の高さ

10万、30万、100万

初心者向けで
まず低い着地点を目指すのか。

30万円で脱サラできるくらい
稼げる場所を目指すのか。

目標数値の高さで
発信する内容が変わってきます。

✔ 頑張る系かコスパ重視か

アプリで楽に5人抱きたい
運動なしで月2kg落としたい

楽にそこそこの成果を
狙いたい人もいます。

なまいきくんは
コスパ度外視でも
どデカイ数字を狙いたいけど

サクッと月50万円稼げればいいや
楽に毎月5人を新規で抱ければいい
みたいな人もいます。

コスパ重視系のゴールか、
頑張る系のゴールにするかの
軸はけっこう使いやすいです。

✔ 質か量か

たくさん抱きたい
美女を抱きたい

価値を数字に置くのか、
クオリティに置くのかでも違います。

キャバ嬢とかラウンジ嬢とか
美女を狙いにいくのか。

ストナンで数を狙いにいくのか。

美女攻略をゴールにしたら
「100人のブスより1人の美女」
みたいな尖ったツイートもできます。

✔ 安定重視か爆発力重視か

3ヶ月で万垢狙いたい
安定して月50~70万円の仕組みが欲しい

毎月コツコツ進めて
安定した成果を狙うか、
一気に爆発的な成果をだしたいか。

それぞれの価値観によって、
発信内容が変わってきます。

**「単発100万円稼げたら嬉しいけど、
ぶっちゃけ人生は変わらない。
毎月100万円稼げる仕組みをいかに組むか？
まずはそこを考えた方がいい。」**

みたいなポジショントークも
できますし、

「安定して月30万円稼いで嬉しいですか？
ぶっちゃけ1年後に自動で月30万円とか
言っても300万円程度やん。

300万円くらい1ヶ月でいく
スピード感が大事やる」

みたいな切り口もいけます。

✔ **長期で成果を狙うか、短期集中か**

1ヶ月数学に絞って偏差値+10
1年でMARCH合格

上記とすこし被りますが、
テーマを絞って短期で
わかりやすい成果を出させるか

半年～1年スパンで
確実に成果を出しに行くかで
必要な訴求も変わってきます。

こういう軸で考えてみると
ゴールを差別化できます。

競合はどんなゴールを提示してるか、
提示してそうかをウォッチして

競合が抱いた人数で競ってるなら
じゃあ自分は美女を抱くのをゴールに
提示して差別化する。

人数でイキってるやつは
仮想敵にして批判する。

みたいな思考ができるわけですね。

4. なぜ：大義名分

なぜその情報を発信してるのか

このWhyがないと
読者は絶対についてきません。

信念、理念、目的みたいなところですね。

読者が発信者を追いかけるには
その理由(大義名分)が必要になります。

- ✔ 過去の自分のような人を救いたい
- ✔ 一緒にダイエット頑張る仲間と切磋琢磨したい
- ✔ パチモン発信者を黙らせた
- ✔ ノウハウの再現性を確かめたい

金儲け以外の何かを
建前・理由として掲げる必要があります。

こういう背景があったから、
自分はこの発信をしているんだ。

これが語れるか否かで
ファンができるかが変わってきます。

- ✔ 自分にとってのメリット
- ✔ 目指したい未来
- ✔ 共感される理念

この辺りを大義名分として
考えておくと一貫性が出ます。

やっぱり読者からすると
情報発信って下心を感じてしまいます。

自分にはこういうメリットがあって
この発信をしていますよ。

過去の自分と同じような
こういう人の力になりたいです。

海賊王に俺はなる！

こういった**主人公感**や
先導者感に人間は惹かれます。

宗教の教祖だって、
何か**正当な理念**を掲げて
人を引き連れていたはずですよ。

フォロワー(ついてくる人)を
つけるためには**旗**を掲げる。

自分の発信に

「何を**変えたいのか**」
「なぜその**発信**をしてるのか」
「**発信**を通して何を達成したいのか」

みたいな軸を作りましょう。

5. どうやって：手段

自分が**提供するもの**は何か

外見改善を教える場合

- ・マンツーマン指導の講習(20万円)
- ・外見をフルで改善するTips(2万円)
- ・テクニックを解説したnote(3000円)

みたいな単価ごとに
提案できる内容が異なります。

- ✓ **高単価 (数十万円)**
コンサル、サポート、講習系
- ✓ **中単価 (数万円)**
フルパッケージの講座
- ✓ **低単価 (数千円)**
テクニック解説系

ライバルが**数万円**のコンテンツを
ノウハウコレクター層に売ってるなら

ガッツリサポートするのを
50万円とかで販売すればいいです。

そうするとより初心者で
お金払っていいからしっかり
見てもらいたい層のパイを取れます。

ちなみに
大手の取りこぼしを狙うのは
後発組の勝ち筋だから、
市場分析でしっかり見ておきたいですね。

提供物は単価やサポートだけじゃなくて
・マッチングアプリかストリートナンバか
・Twitter集客なのかInstagram集客なのか
・食事制限なのか運動なのか
みたいな内容でも変わってきます。

アプリかナンバか、みたいな
内容（テーマ）が変われば、
読者の興味関心は変わります。

これも1つの差別化。

有料noteかコンサルか、
単価やサポートが変われば
読者の層（レベル感）が変わります。

これも差別化。

市場で一番強いライバルと
内容や単価をわざとズラすことで
彼らの取りこぼしを狙えます。

「マッチングアプリの講習を30~50万円で売る」
みたいな感じで決めておくといいです。

コンセプトを決めていこう

ここまでコンセプトの
5大要素を詳しく解説してきました。

1 誰が（実績・背景）

2 誰を（ターゲット）

3 どれだけ（ゴール）

4 なぜ（大義名分）

5 どうやって（手段）

それではここからアクションです。

5つの要素を実際に
決めていきましょう。

スプレッドシートを開いてください。

「コンセプト設計」の箇所です。

✓ なまいきくんからの課題 01

誰が（実績、背景）を定めよう

シートの「**誰が**」の箇所に
実績や背景をいれていきます。

アプローチは複数あります。

- ・ **強みや実績**を押していく
- ・ **ダメダメだった過去と今とのギャップ**
- ・ **ダメダメな現在と未来へのギャップ**

ギャップを使いたい場合は、
今の**平凡さ**や**コンプレックス**を
できるだけ具体的に書きます。

**リアルの友達には
言えないレベル**で赤裸々に。

強みは後から
身につけるものでもOKです。

✓ なまいきくんからの課題 02

誰を（ターゲット）を定めよう

シートの「**誰を**」の箇所に
ターゲット像をいれていきます。

先ほど説明した、
ピラミッドのどの箇所を狙うか。

その人たちの
年齢、性別、年収はどれくらいか。

レベル感としては**初心者**か
ノウハウコレクターか、

中級者(非推奨)になるのか。

狙いたい人は
どこに躓いているのか。

どんなときに実力や
知識不足を感じて悩んでるか。

*初心者の場合はSTEP 1 に注目

こういった要素を決めていきます。

こういう具体的なターゲット像は
リアルな経験からしか出てこないの
でまず顧客/市場の徹底分析や
テーマの熱量が問われます。

✔ なまいきくんからの課題 03

どれだけ (ゴールの設置)

シートの「どれだけ」の箇所に
発信のゴールをいれていきます。

読者をどんなゴールに
連れていくのか設定します。

- ・数値の高さ
- ・頑張る系かコスト重視か
- ・量が質か
- ・安定か爆発力か
- ・長期か短期か

こういった軸で考えると、
競合と差別化された発信になります。

常に「市場の大手とズラす」という
視点を持っておくといいと思います。

✔ なまいきくんからの課題 04

なぜ (大義名分、理念、理由)

シートの「どれだけ」の箇所に
発信のゴールをいれていきます。

- ・自分のメリット
- ・目指したい未来
- ・共感される理念

この3要素を考えると
大義名分や理由になるかなと思います。

思いつかない場合は、

自分がそのテーマを発信する
「なぜ」を深掘ります。

「なんで稼ぎたいのか」
「稼いでどう変わるのか」
「生活が豊かになるとなぜ嬉しいか」

こんな感じで
「なぜ？なぜ？なぜ？」
と何度も深ぼっていきます。

月50万円稼ぐ方法を発信
→なぜ稼ぎたいのか？
→生活が豊かになるから
→なぜ豊かになる方法を発信するのか？
→自分が手取り14万円で
何も買えず苦しかったけど、
副業で+30万円したら自由に
ものが買えるようになったから

さらに深掘りしていくと、
最後に**理念**にたどり着きます。

✓ なまいきくんからの課題 05

どうやって (手段)

シートの「どうやって」の箇所に
提供する手段をいれていきます。

- 単価やサポート
- 内容や切り口

ここを大手と変えることで
取りこぼされてる読者層を
狙い撃ちすることができます。

提供物によって
見込み客層が変化するので
自分の発信レベルの読者が
欲しいものはどれか？
という思考を持つといいです。

さて、本章前半では
コンセプトの5大要素と
その組み方について深掘りして
解説してきました。

ここからは魅力的でユニークな
キャラクターの作り方を学んでいきます。

モブキャラを脱して
他人と差別化されたアカウントを
作るのにめちゃくちゃ効果的です。

主人公感ある

キャラ設定の技術

まず前提ですが、
発信の雰囲気や言葉遣い、
発信する価値観は人それぞれです。

全員がなまいきくんみたいに

**ガンガン行動するぜ！
合宿でゴリゴリ作業してきます！**

**顔面に100万円課金します！
今年は1億円目指すぞ！**

みたいな熱血系だと、
それはそれでモブになります。

タイムラインは暑苦しいし、
そういうのが苦手な人もいます。

僕もアカウントごとにキャラを変えていて

- ✔ 行動、熱血キャラの
 Biz系なまいきくん
- ✔ 同じく熱血な
 ナンパ系のアカウント
- ✔ 逆に優しい良い人系の
 マッチングアプリ系のアカウント

当然ながらキャラづけによって
集まる人のタイプが違います。

違うってことは
差別化されてるってことです。

熱血なナンパ系アカウント

→初心者だけでなく

マインドが高い中上級者にも刺さる

優しそうないい人系なアカウント

→ガチ初心者でナンパにハードルを感じる層

こんな感じで、

基本は同族が集まりやすくなります。

5 Typeキャラセット

伸びてるキャラクターには

5種類あります。

そしてだいたいの人が、

この5タイプのうちどれかに似てます。

(メインは4つ)

✓ 先導者タイプ

✓ 知識人タイプ

✓ 仙人タイプ

✓ アイドルタイプ

✓ (万能タイプ)

詳しくはスプレッドシートの

「キャラテンプレ」にまとめました。

あとからそちらもみて

活用してください。

✓ 先導者タイプ

最速、最短でトップをとる！！

なまいきくんと同じタイプで

僕の本当の性格に近いです。

✓ 詳細

熱血で**常**に行動して
上を目指してる。

みんなの**リーダー**的な

キャラクター。

目標に共感してくれる人が多く
行動して背中では語ると
影響力が付きまます。

✔ 大事にしてる価値観

成長 / スピード感 / 情熱 / 結果 /
行動 / トップ / 夢 / 偉業 / 挑戦 /
勝利 / 金 / 地位 / 名声 / 成り上がり

1秒でも早く大きな成果を出す。

常に勝ち続けて上を目指す。

✔ 理想のライフスタイル

お金はどんどん稼いで
どんどん使う。

女は飽きるまで抱く、
常に行動しまくってる、
挑戦しまくってる。

現状維持は衰退。

毎日挑戦して
常に上をみて行動してる。

短期集中で
自己投資は極端。

一気に100万円を課金して
1000万円で回収するような生活。

キラキラした
豪華なライフスタイルが理想。

✔ 性格

発言力が高い。
思ったことをズバズバいう。

俺が成功する！というマインド。

自信家でホストや
ベンチャー起業家の精神。

感覚派で行動派。
まずはやれ。
頂点目指せ。

✔ こんなイメージ

アニメだと
ルフィーやサトシ。

壮大な夢を描いて、
そこに仲間がついてきます。

ホリエモンがまさにこれです。
ローランドもこれに近いですね。

起業家や体育会系の
イメージがしっくりきます。

✔ 知識人タイプ

真実はいつもひとつ。

オタク気質で知識が豊富。

なんでもロジックで考える
だいたいメガネかけてるキャラクター。

✔ 詳細

分析家で冷静で
数字を見るのが好きで

分析眼にファンがついて
影響力が上がります。

基本的に自分にファンがつくより

- ・この人の分析眼はすごい！
- ・知識量がすごい！
- ・この人みたいに知識人になりたい！

という感じで"能力"に
ファンをつけます。

ビジネス系だと"稼ぐ"より
"マーケティング"みたいな言葉
を使う傾向がありますね。

✔ 大事にしてる価値観

数字 / ロジック / 美学 / 勝利 /
成果 / 分析 / 理解 / 知識 /
真理の追求 / 視点 / 正解

なんでもロジカルに考えて
感情より論理的思考を大事にする。

とりあえず行動！よりも
しっかり考えれば答えは見える。
みたいに考える。

コンテンツ販売だと
とにかくスライドが美しかったり
作品みたいになってたりする。

✔ 理想のライフスタイル

書齋ごもりが好き。
インドア。

部屋にこもって
パソコンに向かっている。

一つのことと専念するのが楽しい、
数字分析とかしてる。

正解を導く。

単なる稼ぎの額よりも
CPA、CVRみたいな数値に
興味を惹かれやすい。

✔ 性格

真面目で正義感が強い。
真実はいつも一つ。

冷静沈着、
なんでもロジックを大切に考える。

何が本当に正しいか？が大事。

✔ こんなイメージ

アニメで言うと名探偵コナン。
発信者だとメンタリストDaiGoさん。

アニメだとだいたい
メガネをつけたキャラですね。

イメージしてみるとわかるけど、
"自分"にファンがつくと言うより
"知識は全て"みたいな価値観と
その知性や思考にファンがついてる。

多分「恋愛工学」を作った人も
このキャラの人だと思います。

恋愛は全てロジックで解決できる
「〇〇は全てロジックで解決できる」
こういうスタンスを作ると

感覚や才能じゃなくて、
答えらしき理論を作ると
方法論で解決できるんだ！！
とファンをつけやすいです。

✓ 仙人タイプ

競争を脱してレールから降りることこそ、成功への道。

競争をしているうちは
一生幸せにはなれない。

自分なりの幸せを見つけて
淡々と長期で進めるタイプ。

✓ 詳細

優しくていい人、
めんどろごとが嫌いで
余裕があるようにみられます。

価値観に共感してくれる人が多く
ライフスタイルを発信すると
憧れに繋がりが影響力がきます。

何事も長期スパンで
捉えることが多いです

✓ 大事にしてる価値観

平和 / 調和 / 自由 / 豊か / 怠惰 /
それなり / 心の豊かさ / 毎日コツコツ

堅実に継続した先に
それなりの成功がある

僕のような最短最速とは
ちょうど反対の
悟りを開いたキャラですね。

頑張り続けても結局は
上がいるから競争を降りるのが
自由な人生につながる。

ナンパのモチベーションも

「コンプレックスを無くしたい」
「女性に困らないようにしておきたい」
「自信を持ちたい」

みたいなゆるい場所に
あったりする。

✔ 理想のライフスタイル

固定費を下げて収入を上げて、
コツコツ資産をためて隠居する。

心理的なストレスが
少ない生活が理想。

みたいな感じ です。

女性も"たくさん抱く！"とか
"美女を抱きたい"とかよりも
"したいときにできる相手が欲しい"
みたいな **それなり主義** のスタイル。

✔ 性格

温和で衝突を好まない。
誰かを攻めない。
誰かを否定しない。
仙人みたいな性格。

敵を作らない感じ です。

感覚派だけど裏にはロジックがある
みたいな強さもあります。

✔ こんなイメージ

異世界転生もの、
日常系のアニメだと
主人公がこのタイプの人が多いです。

異世界転生ものって
(僕はそんなみないですが)
主人公が転生のときに
最強スキルを手にするのが定番。

最初から強いから
なまいきくんみたいに
「**ゴリゴリ成長!**」
みたいなストーリーに
なりにくい です。

だからこそ
仙人タイプの主人公が多い。

自分はこのタイプかも！
と思ったらAmazon Primeとかで
いくつか見てみてください。

ビジネス発信者だと
マナブさんとかに近いと思います。

ミニコラム

アカウント全体を

特定のキャラクターに寄せる！

僕の別垢を知ってる人は
わかると思うんですが

僕がアカウントを作るときは
「これに寄せたい」みたいな
参考キャラクターを1人決めます。

人間性とか雰囲気
自分に似てるキャラがいいです。

- ・アイコン
- ・プロフィール
- ・言葉遣い
- ・発信内容

この辺全体寄せると
キャラ感をより演出しやすいです。

- 「ルフィがビジネス発信してたら？」
- 「推しの子の主人公が発信してたら？」
- 「炭治郎がナンパしてたら？」

実例解説で見てもらうと
よりイメージが湧くと思うので
いったんは

自分に似てそうなキャラを見つけて
一回アニメを見直してみ
価値観やライフスタイルを固めよう。

そのキャラにプロフィールを寄せよう。

というのがキャラ作りのコツだと
思ってください。

キャラクターの教科書は
漫画やアニメが一番ですね。

自然と人を惹きつける
ニコニコ愛嬌がある

いつもニコニコしていて
人と仲良くなるのが早いタイプ。

✔ 詳細

人との繋がりが好きで、
自然と人が集まる。

可愛げがある。

天性の**好かれ**体質で
人が集まってきて、
長く付き合っていく。

「こんな素晴らしい人たちと繋がってます！」

「良いクライアントさんがいて充実してます！」

みたいな**楽しそう**な様子を
発信して行って、
所属の欲求を刺激すると
商品が売れるようになります。

コミュニティ的な
運用が性に合っています。

セミナーとかやって**楽しそう**に
活動してる様子を発信することで
自分も混ざりたいな！と
自然と人がよってきます。

本音で良いものを紹介するので
自然と商品が売れていきます。

下手に売るテクニックとか考えず
自然体で人を集めて、
本音で紹介すると稼げます。

✔ 大事にしてる価値観

好き / 楽しい / 活動 / みんなで /
コミュニティ / 好かれる /
魅力的 / ファン / 友達や家族優先

自分が**好きなこと**、
楽しいことを発信する。

主語を自分に置かずに
"みんな"、"仲間"みたいな

場所に置く傾向がある。

✔ 理想のライフスタイル

みんなで協力して頑張る！
人との繋がりで活力がもらえる！

好きな人たちと
好きな仕事をしてハッピーライフ！

対面セミナーとか好き！

コツコツ作業とかは苦手で、
人と関わりながら活動したい！

✔ 性格

いつもニコニコ、
楽しそうにしてる愛されキャラ。

名声やお金、実績より、
一緒に仕事できる仲間が大事！

みんなと出会えてよかった！
というマインド。

感情的な性格。
感情を共有したい！

✔ こんなイメージ

最近だと推しの子の
星野アイとかがキャラに近いです。

裏の作業者よりも
演者のイメージ。

細かい作業はせずに
舞台上で活動してるアイドルって感じですね。

✔ 万能タイプ

どのタイプにも分類されず、
非属人的な運用をするアカウント。

ノウハウまとめ、
お役立ち情報系のツイートが多くて
いいねやRTはもらいやすいです。

フォロワーが多いけど、
強烈なファン化はできないのが
デメリットです。

あとから紹介する
とある僕のサブ垢は
仙人タイプと万能タイプの中間。

完全に万能タイプだと
高単価は売りにくいので非推奨だけど
伸ばして低額サブスクとかの
収益化ならできるかもです。

それではキャラタイプを
まとめていきます。

✔ 先導者タイプ

✔ 知識人タイプ

✔ 仙人タイプ

✔ アイドルタイプ

✔ 万能タイプ

詳しくは
スプレッドシートにまとめたので、
キャラ付けの参考キャラを考えるときに
チェックしてみてください。

ここまで説明してきたように、
キャラクターごとに
理想のライフスタイルや
価値観、性格が違います。

なまいきくんが
「生活費を下げれば
どんどん資産がたまりますね。
節約してるときが一番脳汁です！」
とかいったらファンは困惑します。

基本は自分と同じタイプを参考に
キャラを設計して一貫した発信を
していくことで

考え方に共感や憧れを
抱いたファンがついてくるんです。

それでは参考キャラを念頭において常にイメージしつつ、**詳細なキャラ設定**をしていきます。

この章までが**準備編**です。

次から具体的な**運用ノウハウ**に入るのでめげずについてきてください！

共感されてファンを作る キャラ設定の6要素

それでは6つの切り口から**キャラクターの設定**を作り込んでいきます。

- ✔ **どんなキャラクター**をイメージするか
- ✔ **どんな価値観**を大事にするか
- ✔ **過去にどんな経験**があってその価値観を大事にしてるか
- ✔ **どんな性格**をしているか
- ✔ **どんな場所**を目指してるか
- ✔ **どんな生活**を理想とするか

基本的にキャラクターは

過去→現在→未来

という時間軸で作上げられます。

【過去】きっかけ、理由

ダイエットに挑戦したけど
きつくて3日坊主になるばかり...
運動や食事制限はどうしても続かない....

そんな私でも、食生活を気をつけることで
無理せず3ヶ月で3キロ、
年間10キロの減量に成功した。

【現在】今の考え、価値観

「努力すれば痩せれる！」

みたいな根性論はもう古い！

毎日食べたいものを食べつつも
健康を損なわずにゆるく痩せれて
幸せに生きてます。

【未来】理念、大義名分

過去の私みたいに

- ・努力して続けられなかった人
- ・運動が苦手で苦しんでる人

そういう人を救いたい！！

そう考えて発信しています！

6つの要素でバランスよく

過去、現在、未来が定義できて
発信の背景になるストーリーが
構成できるようになってます。

1つずつみていきましょう。

スプレッドシートの
「コンセプト」の下段を活用してください。

01. どんなキャラクターをイメージするか

まずは前項で説明したキャラクターの
設定についてです。

自分がイメージしたいキャラクターを
1人決めてみてください。

5タイプのキャラクターから選ぶ

→具体的なキャラを想起する

こういう手順で選んでいくと
サクッと選ぶことができます。

※ちなみに例では
誰でもわかるキャラを出したんですが、
ニッチなキャラでも
「これ自分に似てるな」と思えばOKです。

ここについては、
もうかなり説明したので
さらっといきますね。

02. 価値観設定をする

何に人生の重きを置くかを

設定していく。

ここはキャラクターテンプレの
「大事にしてる価値観」の箇所から
選んでいくのが良いです。

ビジネス系なら
稼ぐことを通じて心身の平穏や
自由を手に入れていきたいのか。

好きを仕事にして、
毎日楽しいことをして
生きていきたいのか。

まずは単語レベルでOKです。

速度、売上、1年で5000万円、

高い目標にどんどん挑戦、

どんどん行動して成果に繋げる

安定感より爆発力！

こんな感じで枠いっぱい
思いつく価値観を書いていってください。

これを発信の節々に入れていくことで
"属人性"につながります。

03. その価値観を大事にしているのはなぜか

どんな過去があって
その価値観を大事にしているのか。

ここは必須項目ではないですが、
自分の発信を伝えるための
ストーリーの核になります。

自分は中学、
高校といじめられてて
異性と付き合ったこともなくて
めちゃくちゃ自信がなかった。

でもナンパをするようになって、
自分に自信がついて生きるのが
楽になった。

こういった背景があると
共感されやすくなって、
発信に説得力がつかます。

自分の発信や価値観の根拠になる
背景や出来事がある場合は
それを記入していってください。

04. どんな性格をしているのか

キャラクターの性格を決めていきます。

- ✔ 参考キャラクターの性格はどんなか
- ✔ 自分自身の性格はどんなか
- ✔ 5タイプのキャラ性格をみて考える

なまいきくんの場合は

- ・熱血系
- ・感情表現豊か
- ・どんどん行動していく
- ・新しいこと、未知のことに挑戦
- ・意見はズバズバいう
- ・スピード感が早い
- ・周りを巻き込んでいく
- ・大きな成果を目指す

みたいな性格をしています。

参考にした漫画の
キャラクター説明を見てもいいですし、
自己分析の結果を参考にしてもいいです。

他人に「自分の性格ってどう？」って
聞いてみるもいいです。

「性格を定義してブラさない」
というのが一貫性を生んで、
その安心感がファン化につながります。

05. どんな場所を目指しているか？

自分の目標を定めます。

未来に向けて挑戦してる人に
自然とファンは集まります。

人気アニメのキャラクターは
いつも目標に向かってるはずですよ。

「あなたはどこを目標にしますか？」

というのを定義します。

なまいきくんの場合は、

1年で1億円を目指して、
なまいきくんの周りの人も稼げる経済圏を作り上げる。

というのを目標にしています。

- ・非モテ童貞がゼロから100目指す
- ・貯金3万円から資産1000万円目指す

自分の挑戦したいゴールを
明確に設置してたまに呟くといいですよ。

06. どんなライフスタイルか

キャラクターのライフスタイルを設定します。

すでに説明したように、
5つのキャラタイプによって
理想の生活は異なります。

なまいきくんなら

合宿してゴリゴリ作業して
そこから大きな売上に繋がって、
それをまた自己投資に回して...

みたいなスピード感ある
ライフスタイルが理想ですよ。

だからこそ

「それを体現してる様子」
をツイートしています。

もし仮に同じ合宿に参加していても、
別のタイプのキャラクターなら

山奥の静かな場所でワーケーションしてます。
少し虫が多いですが時間の流れがゆっくりで執筆が捗ります。
次の売上に向けてコツコツ仕込みですね。

友達と合宿して作業してる！
箱詰め状態だけど、めっちゃ捗るし楽しいわ！
まじ月1で合宿したい！
ガツンと売るぞー！

みたいなツイートになるはずです。

それぞれ別のタイプの
理想のライフスタイルに刺さりますよね。

だからこそ自分の**価値観**や
ライフスタイルを定義して
おく必要があります。

- ✔ 田舎か都会か
- ✔ ゆったりか刺激か
- ✔ インドアかアウトドアか
- ✔ ひとりか少数か大勢か

こういった軸で、
テンプレも参考に考えると
自分なりのキャラ像が見えてくるはずですよ。

ここまでキャラ設定の
6要素を決めてきました。

- ✔ 参考キャラクター
- ✔ 価値観設定
- ✔ 過去や経験
- ✔ 性格

✔ 目標設定

✔ 理想のライフスタイル

ここを設定しておく

- ・現在の価値観やライフスタイル、性格
- ・その説得力になる過去の経験
- ・これから目指していく未来

という**キャラクターの土台**ができます。

コンセプト（機能的な設定）

×

キャラクター（感情的な設定）

こうすることで

唯一無二の**ユニークなキャラ付け**ができ

これに**一貫したツイート**をすることで
よりファンが付きやすい発信になります。

一貫したツイート

=**属人性**のある発信

一見再現性がないように見える**属人性**も
要素に分解して1つずつ定義すれば
戦略的に作り上げることができるわけです。

✔ なまいきくんからの課題

スプレッドシート
「**コンセプト設計**」の下段。

キャラ設定を埋めていきましょう。

それではここから

具体的な**プロフィールの作り方**を
みていきます。

今までの**キャラ付け**や**設定**をそのまま反映していくことで競合と**差別化されたプロフィール**が設計できます。

プロフィールは重要じゃない

あくまで僕の考えですが、ここまでの設計ができていたらプロフィールはそこまで重要じゃないです。

「**誰が発信してるのか**」はプロフィールで決まるんじゃなくて**普段のツイート**で決まるからです。

その上で、**プロフィール作成のコツ**を解説していきます。

ポイントは下記の3つ

- ✓ アイコンは**イメージキャラ**に寄せる
- ✓ **基本のプロフィール作成**を知る
- ✓ **ヘッダー/アイコン/名前/プロフ**のどこかで**発信内容**や**実績**がわかる

✓ アイコンはイメージキャラに寄せる

2つの意図があります。

その1：読者の先入観を活用する

例えばルフィーのイラストには

- ・ 壮大な夢
- ・ ゴリゴリ熱血系
- ・ 行動している
- ・ 明るいキャラクター性

みたいなイメージが染み付いています。

そのまま使ったら著作権やら
あってNGなんです

「このキャラをイメージして似せた感じで描いてください。」

くらいなら問題ないです。

ココナラとかなら

1万円前後で商用利用可能な
イラストを描いてもらえます。

有名なキャラクターなら

そこに染み付いたキャラ性をそのまま
拝借して発信することができるんです。

さらに人気キャラなら

そのキャラへの好意的なイメージも
引き継げたりします。

その2：

自分のキャラの一貫性が保ちやすい

運用するときに

キャラを憑依させるつもりで
発信した方が尖りや一貫性が
保ちやすいです。

よく知ってるキャラクターなら

自分自身の先入観を利用して
人格を作ることができて便利ですね。

なまいきくん垢は

わりとテキトーだったので
ただのフリー素材なんです

- ・怪しいけど大きな実績でなまいきに語る
- ・ズバズバ歯に衣着せぬものいい

これが変なおじさんのアイコンに
びったりだと思って選びました。

アイコンにつくイメージを
自分への先入観として使うのは
かなり使いやすいと思います。

✓基本のプロフィールを知る

ツイートで"誰が"を確実に作れる
ようになるまではプロフィールに
自分が**どういう人間か**を確実に
伝えられる情報をいれた方がいいです。

プロフィールに含めるべき要素は下記です。

✓実績があるパターン

- ・現在の**実績、経歴**
- ・**ダメダメな過去からの変化**
- ・発信内容、フォローするメリット
- ・行動喚起

✓実績がないパターン

- ・現在の**ダメダメな状況**
- ・**壮大な目標**
- ・発信内容、フォローするメリット
- ・行動喚起

基本的に実績があってもなくても
入れる要素はほとんど同じです。

ダメダメ⇒イケてる状態

という**ギャップ**で興味づけするからです。

過去しょぼくって、
今はゴリゴリ成果、実績が出てます！
その知見から役立つ情報を発信します。

という「**過去→現在**」の切り口になるか

現在はチ一牛陰キャ童貞ですが、
これから1年で100即します。
その様子を眩くので見てください。

と「**現在→未来**」の切り口に
なるかどうかの違いだけです。

なまいきくんはトリッキーな例なので
1つ実例をあげて解説します。

後ほど解説する
マッチングアプリ系のアカウントです。

✓ 実際のプロフィール分析

経験人数600人over
→実績で興味づけ

チビデブのフツメン陰キャラが
→過去の平凡さを伝える
(実績とのギャップが大きい)

「"戦略"」でアプリを攻略
→発信内容を伝える

"労力最小、成果最大"のレバレッジ
マッチングアプリ運用術指導者
→自分の肩書きや 発信内容を伝える

30歳童貞でもまだ間に合う！
→ターゲティング、ハードルを下げる

モテ下剋上を達成したい人は
フォロー必須
→フォローするメリット

リンク欄のメルマガで
無料アプリ講座配信してます↓
→行動の促進

実績があるパターンの
プロフィールになります。

ナンパ界限ではわりと普通ですが
一般人からすると**圧倒的な実績**と
過去の**チビデブ陰キャ**というギャップで
強い興味づけしています。

そこから発信内容を伝えつつ、

30歳童貞でもまだ間に合う！

モチ下剋上を達成したい人は

フォロー必須

とフォローするメリットを提示してます。

プロフィールを見た人は

フォローするか決めたあとに

基本は離脱してしまうので

その前に

リンク欄のメルマガで

無料アプリ講座配信してます↓

という形でメルマガ誘導します。

行動喚起は必ずいれましょう。

実績なし系のアカウントは

今運用してないのですが、

サクッと考えるとこんな感じです。

ぶた子@明日から本気出す

元体重100kg | 「豚とは付き合えない」とフラれました。見返してやる。 | 89kg←now | 100日後50kgきらないと出荷されます。 | 毎日体重報告と運動、食生活をつぶやきます。 | 下には下がいる。フォローして眺めて。 | メルマガで黒歴史とダイエット情報(最新)を流すから見て↓

✔ 例文プロフィール解説

元体重100kg

→強烈な体重で興味づけ

「豚とは付き合えない」とフラれました。

→過去の開示とストーリー性

89kg←now

→すでに変化してる様子

100日後50kg切らないと出荷

→デカイ目標の提示 (ギャップ)

毎日の体重報告と運動、食生活

→発信内容

下には下がいる、フォローして眺めて

→フォローするメリット

メルマガで黒歴史とダイエット情報(最新)

→興味づけと行動喚起

こういう**成長系のアカウント**って
ストーリー性が出れば
フォローされやすいです。

Before & Afterのギャップを作って
あ、この人変わりそうだなと
思われればフォローされます。

そして**変化の過程**をつぶやくと
絶対に同じ境遇の人が**興味を持つ**ので
一次情報を含めた商材が売りやすいです。

ライザップに代表されますが、
変化がいちばんの興味づけです。

✓ヘッダー/アイコン/名前/プロフの どこかで発信内容や実績がわかる

なまいきくん垢のように
世界観をゴリ押すタイプの
プロフィールを書く場合でも

- ヘッダー画像
- アイコン画像
- 名前+肩書き
- プロフィール文

のいずれかで
発信内容や**実績**が伝わるように
書いてください。

ちなみになまいきくんは
ヘッダー画像で
実績と発信テーマを伝えて
興味づけできるようにしています。

Tipsの売上画像なので
ビジネス系の人なら
「あ、コンテンツ販売の人だ」
「実績やばっ」
ってこれだけで伝わります。

1にも10にも興味づけ

プロフィールは
自分の実績やテーマを正確に
伝えることよりも
興味づけを意識します。

↓よくあるビジネス発信者

【0から月20万円を最速で稼ぐ！】Twitter運用1年半 | Brain部門1位獲得 | ブラック企業で消耗→Twitter副業開始→初月5万円達成 | 最速で稼ぐ方法を教えてます。 | 2~3ツイートみて興味を持ったならフォローして！

丁寧に詳しく書いてますが、
競合との差別化ポイントが
1つありません。

逆になまいきくんは↓

22歳高卒ニートのクソガキチー牛。心が綺麗な人と女子はフォロー非推奨。スマホ族。×マネタイズガチ勢。

という内容がないプロフ文だけどヘッダーの数字(1340万円)がデカすぎて
それだけで興味を持たれます。

興味を持たれる

→数ツイートを見られる

→フォロー

必ずこの流れです。

- ・強烈な実績 (900即/1798万円)
- ・壮絶な過去 (豚とは付き合えない)
- ・馬鹿でかい夢 (3ヶ月40kg痩せる)
- ・ストーリー性 (痩せて見返す!)
- ・明確なターゲティング (30歳童貞でも間に合います)

こういう要素で一度
強烈に興味を引くことが
フォローにつながります。

プロフィールは
全部伝える場所じゃないです。

極論言えば
強烈な1つを伝えて
興味をひければOKです。

プロフィールのポイントをまとめつつ、
実際にプロフィールを組んでいきましょう。

プロフィールのポイント

- ✔ アイコンは**イメージキャラ**に寄せる
- ✔ **基本のプロフィール作成**を知る
- ✔ **ヘッダー/アイコン/名前/プロフ**のどこかで**発信内容**や**実績**がわかる

そして最も大事なのが
「強烈な興味づけ」を入れること。

10の情報より
1の**強烈な興味づけ**が
フォローに繋がります。

要素としては
こういうパーツがおすすめです。

✔ 強烈な実績

- ・売上1798万円
- ・月82即
- ・運動なし3ヶ月で-10kg

✔ ド派手な目標

- ・今年は億円目指して、
クライアントも月100万円を量産する
- ・100日で売上100万円目指す🔥
- ・童貞が年間100即目指します！
- ・プスが予算100万円、6ヶ月で
可愛くなって彼氏作る

**現在と目標のギャップ、
過去と現在のギャップ**が
大きいほど**強い興味づけ**になります。

✔ 壮絶な過去エピソード

- ・チビデブのフツメン非モテ
- ・豚とは付き合えない
- ・2018年自己破産ホームレス

リアル感が出せないと
アカウントは伸びないんですが、

誰しもが**強烈な過去**があるわけじゃないので、多少は誇張してもいいです。

✔ 絞ったターゲティング

- ・ 30歳非モテ童貞。まだ間に合います！
- ・ 体重100kg超えてからが勝負。
- ・ スト値2.5と言われました。

✔ わかりやすい発信内容

- ・ ラウンジ,キャバ嬢など美女攻略
- ・ noteフル外注で月利70万円の座組
- ・ 1日30分の労働で商品が売れる
仕組み化ガチ勢

どういう人間で
どういう内容を呟けるか。

✔ フォローする具体的メリット

- ・ モテ下剋上を達成したい人はフォロー必須
- ・ 下には下がいる。フォローして眺めて。

✔ 最後に行動喚起

- ・ URL欄から3ヶ月-10kgした体験談見れます。
- ・ リンク欄のメルマガで
無料アプリ講座配信してます。

コツとしては、
コンセプトやキャラ設計で定めた
価値観、ライフスタイルに
合わせた内容にしていこう。

- ・ アプリでゆるく月5即なのか
- ・ 月50即とか人どんどん抱きたいのか
- ・ 量より質で美女を抱きたいのか

こういう「**ゴールの設定**」や
「**価値観の設定**」をブラさないために、
ここまで時間をかけてコンセプトと
キャラ作りをしてきました。

そして、**参考キャラ**が
しゃべりそうな口調で
書きそうな内容を書くことも大事。

なまいきくんの
プロフィールを見ると
なまいきなガキが書いてそうですね。

それでは課題です。

✔ なまいきくんからの課題

今まで作った**コンセプト**や
キャラ設定を参考にしながら

- ・ヘッダー
- ・アイコン
- ・名前+肩書き
- ・プロフィール文

の4つを設定しましょう。

もし**LINE**や**メルマガ**などの導線、
Tipsや**Brain**など商品がある人は
URL欄に設置して
行動を促しましょう。

それでは次の章から
いよいよ**運用編**に入ります。

**アカウントを立ち上げてから、
初速をどのようにつけていくか。**

**フォロワーが増え始めたら
どのように立ち回っていくか。**

具体的に説明していきます。

僕が定義する**"良いTwitter運用"**は
**フォロワーがとれることでも
インプがとれることでもありません。**

もちろんこれらも大事ですが、
まずみなさんが運用する目的は
「お金を稼ぐこと」の**はず**です。

Twitter運用系の教材出す人って

✔ **フォロワーが多いだけで
実はあんまり稼げてない**

✔ 普通の人からすると売れてるけど
数万フォロワーいるのに500万円とか

✔ インブは取れてるけど
売上に繋がってない

みたいな人も少なからずいます。

というか大体そうです。

フォロワー6000人くらいで
1798万円売った僕からすると渋すぎる。

いかに行動する人を作るか？ これがTwitter運用のポイント

お金が生まれるのは
商品が売れたとき。

もっというと
あなたの言葉で行動する
読者が増えてきたときです。

【商品を買うまでの思考】

なまいきくんってやつがいる
なんだ怪しいけど実績すごっ...

↓↓↓

なまいきくんの発信見ると
やる気が出るな。
いいねしとこ。

↓↓↓

なまいきくんいつも行動してるな
自分も頑張らなきゃな...

↓↓↓

なまいきくんが
興味あること言ってるな

え、リブしたら教えてくれるのか
リブしておこ...

「なまいきさん！気になります🔥」

↓↓↓

スペースやるのか。
聞き逃したくないな、
予定空けておこうかな。

↓↓↓

商品出すのか。
メルマガで詳細がわかるのか。
買うかわからんけどチェックしよ。

即行動って大事だしな

メルマガ登録ポチっ！

↓↓↓

2万円か...ちょっと高いな。

でもいつも何十万円も自己投資して
なまいきくん稼ぎまくってるしな...

俺も2万円くらい自己投資して
なまいきくんみたいになりたいな

【購入👉】(ポチっ)

だいたい商品を買うまでって
こういう思考の流れを追ってますよね。

もっと単純化すると

- 1 なまいきくんに興味を持つ
- 2 役立つな、モチベ上がるな
と思って発信を追う
- 3 発信に共感してファン化される
- 4 いいねやリブなど小さな行動をする
- 5 メルマガ登録、スペース参加など
コミット(行動)がどんどん増える
- 6 商品を買え！と思ったら

興味→勉強→行動→購買

こんな流れです。

この章では、
読者が商品を買うまでの流れ
を紐解いて理解しつつ、

後半では

- ・運用フェーズごとの立ち回り
- ・初速をつけるテクニック

こういった内容を
押さえていこうと思います。

運用の**理論編**だと思ってください。

読者が商品を購入するまでの 3つのフェーズ

先ほど説明した流れを細分化すると
こんな感じに整理できます。

- 1 認知・興味フェーズ
- 2 フォローフェーズ
- 3 ファン化フェーズ

*あくまで**読者視点**のフェーズです。発信者としてのフェーズごとの立ち回りは後半で。

01. 認知・興味フェーズ

読者が**認知**してから、
興味をもってフォローされる
までのフェーズ。

認知する→興味を持つ

という**2段階**を経て
フォローに繋がります。

Twitterやってる方は
感覚的にわかると思いますが

はじめてツイートを見た人の
プロフィールに飛んですぐフォローするって
意外と少ないです。

何度か投稿が流れてきて

「この人おもしろい投稿してるな」
「この人前もみたな、人気なのかな」
「ちょっと発信追っておこうかな」

こんな感じでフォローします。

この段階で必要なのは
圧倒的な興味づけです。

- ✔ いろんな**実績**を載せまくる
- ✔ **常識破壊**するような**過激な意見**
- ✔ **ストーリー性**のあるツイート
- ✔ **圧倒的な知識量**をまとめたもの
- ✔ **尖ったキャラ感**

こういった要素を追加して
読者の興味をひいていきます。

長文ツイートだったら、

〜〜

これについては
最近のツイートで解説したから見て

プロフィールにあるメルマガで
今日掘り下げて配信します。

みたいにツイートの最後で
プロフィールに遷移するように
仕向けるのもあります。

フォロワーの伸びが悪い場合は
認知・興味フェーズで躰いてるので、
意図的に露出を狙ったり

興味づけするために
実績ツイートを増やしたり
するのが大事ですね。

02. フォローフェーズ

フォローしてから
ファン化されるまでのフェーズ。

ここでいうファン化は
読者が行動を起こしてくれることです。

スペースするといったら
予定を空けて参加するし

プレゼント企画をするといったら
すぐに参加してくれる。

「いいねで教えて！」みたいに
エンゲージを取るツイートをしたら
すぐに反応がとれる状態です。

読者があなたをフォローしてから
行動を起こすようになるまで
いくつかの段階を踏みます。

まずは読者があなたを
「勉強の対象」として捉える段階。

知識面、マインド面で

役立つな...

勉強になるな...

と感じる発信をすることで
読者が追ってくれるようになります。

ノウハウまとめや役立ちツイートを
してる人は多いですが、

- ✔ 行動してる様子を見せる
- ✔ 挑戦してる様子を見せる
- ✔ 自己投資してる様子を見せる
- ✔ 成功/失敗してる様子

↓失敗した様子

↓自己投資してる様子

こういった様子を発信して

「俺も行動しよう！」

「俺も自己投資して挑戦しよう！」

みたいなマインド面での
学びを与えるのはさらに大事です。

僕は「知識面の学び」だけでなく
「マインド面の学び」を与えることが
とても大事だと思っています

特に長く運用してる
ナンパ系のアカウントでは、
ノウハウはほぼ発信せずに
見るだけでモチベが上がる
マインド発信だけしてます。

また「背中で語る」というのが
ここでの重要ポイントです。

×イマイチなモブツイート

行動していくと、周りに行動してる仲間がどんどん増えていって、人生が加速度的に良くなります。本を読んだりインプットしてるだけじゃ人生は変わらない。まず1つでもいいから実践しましょう。

◎ファンが付きやすいツイート

ずっと尊敬してた〇〇さんにDMして会いに行ってきました。今日の朝DMで連絡とって、いきなり新幹線で東京へ。

早速シーシャで4時間質問しまくりました（すみません🙇）。メルマガの組み方とか不動産の話とか聞けて、モチベ上がってる。

明日から即やっています！

同じ「行動しましょう」の
メッセージでも、

前者はうっすい自己啓発。

後者は行動力ある人の説得力ある言葉。

こういう自分の背中で語る発信は

発信の“誰か”をかたち作りますし、

同じ内容でも説得力が180度変わります。

さらにここから、

自分の過去や発信している理由、

理念や目標を発信していきます。

✔ なんでその発信を始めたのか

✔ どんな経緯で今それをやってるのか

✔ どんな状態を目指しているのか

✔ どんな人をどう変えたいのか

こういう発信をするうちに

自分の人となりが伝わり、

信頼が得られてファン化していきます。

役立つ、勉強になる

→信頼できる、共感する

こういう流れですね。

行動してる様子を発信しつつ
目標を語ってフォロワーを煽動↓

03. ファン化フェーズ

小さなコミットメントを繰り返し、
意図的にムーブメントを
作れるようにする

ある程度ファン化が進むと
いいねやリブが増えていきます。

この段階になったら、
徐々に読者に行動を促すような
ツイートを増やしていきます。

↓コミットメントを求めるツイート

- 1 いいね
- 2 リブや引用リツイート
- 3 スペース、企画への参加
- 4 メルマガ登録
- 5 商品の購入（ここで収益化）

こんな感じで、
徐々にコミットメントを深く
していくのがポイントです。

そしてその最終地点に
商品の販売があると思ってください。

自分が発言したら読者が動く。

この状態になったら
いくらでも売上が立ちます。

さてここまで、
読者が興味を持ってフォローして
商品を購入するまでの流れを
3つのフェーズで解説しました。

1 認知・興味フェーズ

2 フォローフェーズ

3 ファン化フェーズ

最初は兎にも角にも興味づけ。

フォローされたら、
まずは勉強になる発信。

知識や情報だけでなく
マインド面でも学びになる
発信をしていきます。

徐々にツイートを
追われるようになります。

自分で行動して背中語り
自分の経験や過去を発信して、
共感や信頼を得てファンができます。

最後に読者からの
コミットメントを増やして
いつでも行動を促せる状態を作ります。

これがマクロ視点での
読者を商品を購入まで導く流れです。

これを押さえれば、
新規アカウントを作ったとき
自ずと自分がやるべき行動が決まります。

立ち上げからフェーズ別の 立ち回りを習得しよう！

まず立ち上げ段階では
認知・興味フェーズの人しかいません。

つまり一生興味づけを
しておけばいいんです。

役立ち情報??

そんなもの誰もみてくれません。
興味もありません。

実績や強烈なギャップ、
そして仮想敵批判で興味づけして
一気に認知をとります。

そうすると徐々に
フォロワーフェーズの人たちが増えます。

あなたをフォローして
発信を追ってくれる人たちはです。

ここでようやく

- ✔ 知識面で役立つ情報
- ✔ マインド面で役立つ情報
- ✔ 背中で語る発信
- ✔ 自分の過去や理念を語る発信

という"まともな発信"に移行します。

伸び悩む人は
ここで興味づけの手を緩めます。

これは厳禁です。

1000人がフォロワーフェーズに入っても、
残りの大多数は認知・興味フェーズにいます。

常に新規を集めるためには
定期的に実績を出して
興味をひいていく必要があります。

常に興味づけしつつ
→ファン化に向けた発信をする

そしてローンチ前に
行動を促すようにして
読者のエンゲージメントを高めます。

そしてローンチ。

というのが大きな流れです。

詳しくみていきましょう。

立ち上げ1ヶ月目

フォロワー6000人以下

初速をブーストする運用はコレだ！

初速の付け方について語っていきます。

Twitterで一部の人が
僕のムーブを真似て実践してますが
結構伸びてるので再現性あると思います。

まず前提として、
初速の段階では**価値提供**は要りません。

どうせ誰もみてなくて
認知・興味フェーズの人だけ。
もちろんファンはいない。

その状況でやるべきことは
何がなんでもインプを増やすこと。

このためにやってるのが
下記の5つ。

- ✔ 既存の常識破壊
- ✔ 理想を見せる興味づけツイートで探る
- ✔ ターゲット外への批判
- ✔ 寄生虫作戦

他にも小さなものが
いくつかあります。

既存の常識破壊

まずは既存の常識破壊。

相手がすでに持っている

価値観や常識を破壊してあげないと

新たに学習しようという余白ができません。

市場分析のパートで

競合商品の中から

✔ 仮想敵として批判されてるもの

✔ 市場全体にある常識、価値観

✔ 市場商品の悪い点

を洗い出したの覚えていますか？

〇〇って批判されがちですが、

実は有効ですよ

みたいな逆張りも

常識破壊になりますし、

市場全体の価値観に対して

逆張りすることもできます。

✔ ご飯食ったら太るっていうやつ情弱です。

✔ ストナン師は雑魚。アプリこそ至高。

✔ 仕組み作れっていうやつエアブ。

✔ 有益ツイート？要りません笑

こんな感じで

それぞれの界隈の"理想状態"とか

"当たり前のやり方"を

間違っていると批判します。

理想の未来を見せる興味づけ

僕はコツコツTwitterを伸ばす、

ということはやりません。

いろんなところに火種を放って

火がついたところに一気に薪をくべる。

そんな運用をします。

つまり、いろんな切り口で
理想の未来をツイートして行って、
興味を持たれたツイートを擦りまくる。
という感じです。

なまいきくん垢は
ちょっとイレギュラーなんですけど、
最初はナンパ系アカウントの
裏垢みたいにはじめました。

ただ売上とか
運用中の独り言を呟くような
日常アカウントです。

いろんな売上进行
画像付きで呟いているうちに、
少し興味を持たれるようになります。

そしてある日、
アフィリエイト系の売上ツイートが
ちょっと伸びました。

引用4件、ライク156件、18万インプ

そこで
「アフィリエイトに需要がある」
と判断してその実績を擦って
何度もツイートしました。

そして擦り切れるまで
擦りまくります。

なんならこの後
ノウハウを解説したTipsまで書いてます。

[>>"たった10分&ツリー1つ"で40万円稼いだ禁断の手法解説tips](#)

- ✓ 自社商品Tipsの売上
- ✓ アフィリエイトの報酬
- ✓ アフィ術のTipsが売れてる様子

こんな感じにいるんな理想の未来を
それぞれ画像付きで眩きつつ、
読者の興味に刺さるのを待ちます。

マッチングアプリ系でも同じ。

- ✓ 即ってる様子
- ✓ 女の子とのデートの様子
- ✓ コンサルした人の報告
- ✓ マッチ数がカnstした様子

→マッチ数のところでコメントやいいねが来た

→マッチが鳴り止まない様子とか

マッチのコツをツイートしたりする。

こういう感じで

いろんな**興味づけ(理想)**の
ツイートをしていって、
伸びたものを深掘りするのが
なまいき式の伸ばし方です。

✓ 興味づけを伸ばすコツ

興味づけツイートで

いくつか**伸ばすポイント**があります。

- ✓ **裏技感**を出していく
- ✓ **読者の欲求**を事前リサーチ
- ✓ **画像**をつけてリアリティアップ

まずは**裏技感**です。

- ・昨日始めたばかり
- ・アフィやったことなかった
- ・実践したことはたった2つ

この2つだけ知ってれば
初心者でも攻略できるという
裏技感が出ています。

小手先にはなりますが

- ✓ 再現性：
初心者でも、凡人でも
- ✓ 即効性：
初めて3日で、1日10分で
- ✓ 希少性：
あんま知られてないんだけど
アフィカス友達に聞いたんだけど

こういった要素が
裏技感に繋がってきます。

✓ 読者の欲求を事前リサーチ

すでに**市場/顧客リサーチ**で
読者の欲求がどこにあるのかを
特定してまとめたと思います。

競合商品がお客さんの
どんな欲求に訴求をしているか？

お客さんが何を本当の
欲求として持っているか？

限界では**どんな実績**が
魅力的だと判断されるか？

みたいなポイントですね。

これを参考に

押し出す興味づけの切り口を

考えていくといいです。

✓ 画像をつけてリアリティアップ

見ての通り、

根拠を出した方が興味がそそるし

タイムラインでみたときに

目に止まりやすくなります。

さらに、

ここで管理画面を映すと

「どんな案件だ？」と関心を持つ人が

でてきて滞在時間が伸びます。

画像をはって一部の情報を隠す。

というのもテクニックですね。

こういう感じでやっていくと、

かならず数週間で跳ねるポイントが

見つかります。

あとはそれを擦るだけです。

ターゲット外への批判

自分のメインターゲット以外を仮想敵として批判する

僕は新規垢を作ったときに

最初は必ずターゲット外へ

バンバン批判していきます。

例えばマッチングアプリ系なら

他に女を抱く手段として

✓ ストナン

✓ インスタナンパ

✓ 風俗 ...etc.

とあるわけで、
広義で"性欲処理の手段"と
考えていくと**自家発電**もあります。

最初はこういう仮想敵を
批判していきます。

メリットはいくつもあって

- ✔ **プチ炎上**で**インプ**が取れる
- ✔ 炎上**が長く続かない**
- ✔ **興味づけ**しやすい
- ✔ 自分の**権威性**が上がりやすい

いきなり
よくわからない弱小ビジネス垢が

仕組み化、自動化って**言ってる奴は雑魚**。

明日、垢BANしてるかもしれない、規約が変わって稼げなくなるかもしれないのに「**1年後も仕組みで稼げる**」とか悠長すぎ。

Twitterだけで1798万円売れるから、月商1000万円超えるまではTwitter一本でやればいい笑

みたいなツイートしたら、
仕組み化勢(メルマガで継続的に売ろうみたいな)
は**反論したくなる**と思います。

- ✔ **センスがあればできるかも**けど
普通の人には無理
- ✔ いや、俺は1年経っても売れてるけど
- ✔ 長期で見たら**仕組みの方が売上が立つ**

一瞬考えただけでも、
これくらいの反論が思い付きます。

反論される

= **ブチ炎上**する

= **反対意見を持つ**界隈にリーチする

= **インプ**がとれて**新規獲得**になる

反論の余地をガッツリ残したり、
反論したくなる意見を入れるのがコツです。

もちろんやらないよりは、
メルマガや仕組み化した方がいいです。

ですが、なまいきくんの
初期のコンセプトからすると
「**Twitterこそ至高**」みたいな
尖り具合がある主張が認知がとれて
ポジションを作りやすいわけです。

正論ではなく**極論**を言え

というのが**初期運用のキーポイント**ですね。

正論なんて大手が言ってくれるので、
自分はそれを槍で突けばいいんです。

他にも**マッチングアプリ系**なら

- ✔ **ナンパ師**は雑魚
- ✔ **インスタでナンパしてる奴**
効率悪すぎ
- ✔ **風俗行く奴**はバカ
- ✔ **自家発電やめて女性を抱け**

この辺りが**"性欲処理"**という
意味で共通してるけど、
自分のメインターゲットじゃない層です。

例えばナンパ師界隈みたいなのは
村社会を形成してるので
1人が引用RTで何か言えば
他の人も言いやすくなります。

僕はこれをつかって
運用開始1ツイート目から
ブチ炎上してバズを作ったことがあります。

炎上はデメリットにならない

「炎上して大丈夫なんですか？」

「悪評つかないですか？」

みたいな声が聞こえてきます。

ターゲット外への批判のいいところは

炎上が長続きしないところです。

あくまでも「ターゲット外」なので

周りの村に火を放ってる感じ。

興味がある人は注目して

ファンになってくれたりしますが

反対意見を持つてる人は

興味がなければ消えていきます。

つまり、実質ノーダメージで

インプ獲得や興味づけだけできるんです。

とてもオイシイのに、
ほとんどやってる人がいなくて
もったいないです。

図にするとこんな感じです。

さらにメリットをあげると、
自分の権威性をアップに繋がります。

権威性があるAさんと
対等に論争していると、
何者でもない自分がそれと
対等だと誤認するんです。

「あ、あのすごい人に反論されてる...」

「どんな人なんだろう...」

という興味づけにもなります。

✓ ターゲット外への批判のコツ

ターゲット外(間接競合)をどれだけ理解しているか

ターゲット外への批判は
単なる**仮想敵批判**ではありません。

外部からの**反応**や**反論**が得られて
はじめて効果を発揮します。

つまり、
相手が何を言われると
ムツとするのか、
何を反論したくなるかを
イメージできる必要があるんですね。

ここにおいて、
競合理解が大事になります。

市場調査や**顧客調査**の章で

- ✓ 自分の**競合が仮想敵にしているもの**は何か
- ✓ **競合の主張**は何か
- ✓ 自分の**メインターゲット**はどんな人か

みたいな情報をまとめたと思います。

これは**競合の考えや主張**を
明確にすることで、
「これ言ったらこう反論するだろうな」
というイメージが
沸きやすくするためです。

こういう基本を大事にすると、
1ツイート目からバズれる投稿を
サクッと作れるようになります。

***注意点**

特定個人の批判は厳禁。

仮想敵批判はあくまでも
認知獲得の手段だったり、
ポジションを取るためのものです。

特定個人の人間性を批判したり、
直接批判しちゃって
相手の売上が下がると
恨まれたり訴えられる原因になります。

嫌われるのは全然いいですが、
恨まれるのはリスクです。
訴訟されたら全然負けます。

- **概念として批判する**
- **ある行動をしている人として批判**
- **ざっくりとした括りで批判**

みたいな感じに
するのがおすすめですね。

寄生虫作戦

伸びてるアカウントの
2番手ポジションを狙う方法です。

大手アカウントは
「自分で言いにくいこと」があります。

- ✓ 俺の教材を買ってください
- ✓ 再現性が高いです
- ✓ とても勉強になります
- ✓ 俺の発信を隅から隅まで追ってください
- ✓ メルマガも勉強になります

本気で「再現性が高い」としても
自分でいっても説得力がないじゃないですか。

どーせ、売りたいから言ってるんだろ

と思われるのが関の山です。

それを**第三者として証明して**

代弁してくれる人がいると、

引っ張り上げたくなります。

なまいきくんの2番手ポジションに

しかあくんというスピ系の発信者がいます。

彼はスピ系で

ガチの大手で実力者ですが

ビジネス系のしかあ垢は

当時は始めたてでした。

でも、よく一緒に作業しながら

Twitterのアドバイスをしたら、

1日100人フォロワー伸ばしたり

しかあ垢でもコンテンツが

1日20万円売れたりするようになりました。

リアルに爆速でTwitterを伸ばしながら

こういう**報告ツイート**をしてくれたら、

僕も**証拠になる**ので拡散したくなります。

さらにいうと、

僕のフォロワーのうち

スピに興味がある人が

講座を買う可能性も高いです。

- 1 伸びてるアカウントを見つける
- 2 その人から学びまくって行動する
- 3 感想や成果報告をどんどんする
- 4 大手の権威性や伸びを借りれるし、
拡散されやすくなる

ビジネス系の他の界限でも、

同じような構図はよくあります。

これが**寄生虫作戦**です。

発信内容としては

- ✔ 教材や発信を読んだ感想
- ✔ 実践してる様子
- ✔ 成果が出たら逐一ツイート
- ✔ たまに自分の専門性を出すツイート

みたいな感じですね。

大手が自分で言いにくい内容を第三者として代弁する

というのが寄生虫作戦のポイントです。

フォロワーがついてくる過程で
徐々に自分自身のファンもついてくるので
「自分にファンが付きにくくなるかも」
というのは気にしなくてOK。

最初に話したように、
初期の運用は「興味を持たれるか否か」が
一番重要なポイントです。

他にも書ききれなかったけど
超効果的な初速のつけ方もあるので、
購入者メルマガで配信しようと思います。

知ってるか知らないかで
稼げるまでのスピード感が
5倍くらい変わるので
ぜひ受け取ってください。

[>>購入者限定メルマガ](#)

すこし長くなったので、
初速の作り方をまとめます。

- ✔ 既存の常識破壊
- ✔ 理想を見せる興味づけツイートで探る
- ✔ ターゲット外への批判

一番の土台にあるのが
"いかに興味づけするか"という視点。

そのための常識破壊であり、
理想を見せるツイートであり、
ターゲット外への批判です。

どんどんターゲット外を
批判ながら認知を伸ばし
理想の未来を見せまくって興味づけ。

伸びてるアカウントがあれば
2番手としてポジションをとって
引き上げてもらう。

こうやって競合の見込み客を
どんどん囲っていけば
最短で万垢を目指せそうな
気がしてきませんか？

自分でゼロから集客を
しようと思うから失敗しちゃうんです。

すでに市場にいる人間の興味を
自分に惹きつけるだけでいいって考えると
めちゃくちゃ伸ばしやすと思います。

こんな感じでわりと高確率で
3ヶ月で万垢を何度も作ってきたし、
なまいきくんも爆速で伸ばしました。

ここまですべてが僕が定義するフェーズ1です。

だいたい目安は3ヶ月、
6000~10000フォロワーですね。

ここまで注目を集めたら、
あとはバチバチにファン化して
商品売ってあげれば稼げます。

✓ その他、初速作りで使える施策

上記がメインの運用方針ですが、
小ネタ的に使える技術もあるので紹介します。

小手先のもありますが、
こういう**手数が多い人が稼げる**ので
バカにしないでチェックしてください。

- ✔ 大手の**引用RT**をして**お返しRT**を狙う
- ✔ **プレゼント企画&界限大手**に
単発でお金を払ってリツイートしてもらう
- ✔ 一垢マネタイズ用アカウントとは
別に**インプ流し用アカウント**を作って
そこからインプ流し
- ✔ **リブ・いいね・フォロー**で積極アプローチ

まずは**大手の引用RT**をして
拡散を狙うテクニック。

これは基本的ですが、
誰でも簡単にできて再現性が高いです。

- ✔ よくRTする発信者を狙う
- ✔ 発信テーマが近い発信者を狙う
- ✔ 相手が言いにくいことを代弁
(これは寄生虫作戦と同じ)

この辺りがコツです。

この教材にも感想特典をつけました。

よくかけた感想は
積極的に拡散していくので、
なまいき界限で伸ばしたい方は
ぜひ書いて受け取ってください！

2つ目が**お金を払って**
界限大手にプレゼント企画に
参加してもらう方法。

いいね、RT、リブしたら
プレゼントを配布企画をして、
そのタイミングでメルマガやLINE読者も
増やせるように受け渡し方法を
工夫しておきます。

その上で界限の大手にDMして
「こんな企画してるのですが、

RTいただくこと可能ですか。

お礼もお支払いします。」

と言う形で提案します。

相手の信用を使うことなので

プレゼントはしっかり作り込みましょう。

3つ目が**インプ流し用**の

アカウントを活用する方法。

例えば

これまでのノウハウで

1つ万垢が作れたら、

新規アカウントを育てる時に

そのアカウントから**リップ**をしたり

引用RTしたり**RT**したりすれば、

効率的に拡散できます。

その意味でも

万垢を1つ完成するのは

めちゃくちゃメリットがデカいですね。

4つ目が、

いいね&フォローで

積極アプローチする方法。

見込み客をフォロー&いいねする

→相手に通知がいく

→何人かがプロフに飛んでくる

→フォローする

みたいな流れです。

プロフィールがちゃんと作り込まれてると

フォローに対して30%くらいが

フォローバックしてくれます。

後からFF比を整えられるので、

序盤はこういう小手先でアクティブで

反応しやすいフォロワーを

集めるのも大事ですね。

ちなみに、フォロー周りだと

質の低いフォロワーが集まるイメージありますが

普通に**運用次第でエンゲージとれる**ので

商品の売上につながります。

こういう**小さい施策**を
愚直に組み合わせていくのが
結局は一番の近道です。

フェーズ1の後、 どのように育てていくか。

十分にフォロワーがついたら
「かなり伸びてきたな」
「そろそろマネタイズしたいな」
と思うはずですが。

ここからは中期以降の運用を
サクッと解説していきます。

具体的なツイート内容とかは
のちの章で詳しく語ってるので
ここではイメージだけ押さえてください。

- 1 常に**興味づけ**を**継続**する
- 2 ツイートで**行動してる様子**や
自己投資してる様子を見せていく
- 3 **自己開示**を増やしていく
- 4 **リブ**や**いいね**、**引用RT**など
コミットメントをとっていく
- 5 **メルマガ**に読者を落としていく
- 6 商品を作って**ローンチ**をうつ

01. 興味づけを継続

まずフォロワー6000人超えても、
10000人超えても**興味づけ**は
必ず継続してください。

大手の人は手を緩めがちですが、
新規が入らなくなると**オワコン**化します。

02. 行動や自己投資の様子

それからツイートで、
自分が**行動している様子**や
自己投資している様子を発信します。

自分が読者のリーダーとして
行動していかないと
絶対にファンはつきません。

この段階で**通常のノウハウツイート**を
いくつか混ぜていくのもOKです。

↓こういうやつ

ノウハウまめは**拡散されやすい**のと
全くノウハウを出さないと
「こいつそれっぽいこと言ってるけど
あんまりノウハウ出さねーな」
と思われるかもしれないからです。

発信を続けていくうちに、
徐々にあなた**自身への興味**が集まってきます。

「謎の実績がすごいやつ」ではなく「**なまいきくん**」の発信が気になる。

こういう状態になったら、
徐々に**自己開示**を入れていきます。

- ✔ 発信している**理念**
- ✔ 何を**目標**にしているのか
- ✔ **失敗談**や**成功談**
- ✔ **普段のライフスタイル**

誰も興味を持ってない状態で
こういうツイートをしても全く伸びませんが
フェーズ1を終えた**"注目された状態"**なら
強烈なファン化につながります。

04. コミットメントをとっていく

簡単なものから
徐々に**コミットメント**を深めて
行動させるようにする。

いいねやリプみたいな
超軽いところから行動を促します。

Space参加やその感想。
メルマガやLINE登録。

この終着地点が**商品の購入**ですが、
まずはその前段階として
徐々に行動のハードルを上げていきます。

05. メルマガに読者を落としていく

メルマガやLINEに登録させて
こちらから連絡できる手段を持つ。

Twitterは**垢BANのリスク**があるし
商品告知ツイートがフォロワーに
あんまり**表示されない可能性**もあります。

LINEやメルマガって
個別メッセージもできるので
実はファン化しやすいです。

(僕はほぼ返信してる)

せっかく女の子と知り合ったのに
連絡先を交換しないの勿体無いですよ。

今すぐ用意しましょう。

06. ローンチを打つ

フォロワーが増えて興味が集まったら
一秒でも早く熱量が冷める前にローンチします。

これについては
マネタイズ編でコツとか全て書いてます。

- 1 常に興味づけを継続する
- 2 ツイートで行動してる様子や
自己投資してる様子を見せていく
- 3 自己開示を増やしていく
- 4 リブやいいね、引用RTなど
コミットメントをとっていく
- 5 メルマガに読者を落としていく
- 6 商品を作ってローンチをうつ

初速がとれたら、
あとは興味づけを継続しつつ
ファン化して行動させ
マネタイズに繋げるだけです。

ここまでフェーズごとの
運用方法について超詳しく解説しました。

特に初速の付け方は
他の人ができてない内容が
多かったと思います。

まだ理論編ですが、
何度も穴が開くまで読み返してください。

この教材自体が
ノウハウ以外にも思考とか知識とか
"なまいきくん"を大量に散りばめてあります。

極論言えば僕と同じ思考回路をもてば
同じように何度も万垢が作れるはずなので
分量が多いですが何度も読んでください。

たぶん読者の中から1~2ヶ月後に
爆伸びする人が何人も出るはずですよ。

次の章では、
最新アルゴリズムと
それを考慮した
なまいきくんの運用方針を
軽く説明していきます。

今までの章に比べると
かなり軽いと思うので
サクッと読んでツイート作成に進みましょう。

2022年12月、
ツイートのインプが公開されました。

2023年4月、
Twitterアルゴリズムが公開されました。

アルゴリズムは
Twitterサービスの核になる大切なもの。

なぜこんな貴重な情報を
公開したと思いますか??

答えは簡単です。

ユーザーにアルゴリズムを意識した
運用してほしいから。

もっと言うと、
アルゴリズムを守った運用をしてくれると
Twitter社が儲かるからです。

Twitter社が儲かりたい

↓↓↓

Twitter社の利益になる
ツイートを優遇するアルゴリズムを作る

↓↓↓

アルゴリズムやインプを公開して
利用者に意識して運用してもらう

こういう思惑があるわけですね。

ということは、
具体的で小手先のアルゴリズム対策より
"Twitter社の利益"をイメージして運用するのが
最適解になるわけです。

やっぱり、アルゴリズムは変化するので。

Twitter社はどうやって稼いでるか？

おもに2つあります。

✔ **Twitter Blue** に課金させる

✔ **広告**を出してもらう

こう考えると、
最近Twitter Blueのユーザーに
広告収益が出るようになったのも
納得できます。

Twitter Blueには
課金するだけで優遇されるので
まず課金するとして、
もう一点が

いかに広告を出しやすいツイートをするか？

つまり、
ネガティブなツイートや
過激な内容のツイートには
広告が張りにくいし

すぐに**外部リンク**に誘導されて
アプリへの**滞在が短くなる**ツイートは
Twitterが稼げないので嫌がります。

逆に有益で面白いツイートや
リブが多くつくツイート。

Twitterへの滞在時間が伸びるツイートは
明らかにインプが伸びやすいです。

そもそもSNSって大きな視点では
ユーザーの**可処分時間**を奪い合ってます。

Twitterを見るか**インスタ**をみるか
YouTubeを見るか**TikTok**を見るか。

そういう意味でも
"いかに自分のアカウントに滞在させるか"
が大事ななと思ってます。

アルゴリズムはどうなってるか？

Twitterのアルゴリズムも
一通り把握しておきましょう。

すべて覚える必要はないです。

*ここについては知ってる人は、
読みとばしてOKです。

*自らコードをみて確認したものではなく、
アルゴリズム公開の際に調べたものです。

✔ アルゴリズムは2種類ある

2つのスコアで測られます。

- ・ ツイートスコア
- ・ ユーザースコア

ツイートスコアはそれぞれの
ツイート単体で計算されるスコア。

ユーザースコアは
アカウント全体で計算されます。

✔ ツイートスコアをおさえよう

ツイートごとに計算されるスコア。

ポジティブな変数と
ネガティブな影響を
与えるものがあります。

【ポジティブなもの】

- ・ いいね +0.5
- ・ リツイート +1
- ・ 滞在時間2分超え +11
- ・ プロフィールクリック+12
- ・ リプライ +27
- ・ リプライへの返信 +75
- ・ 画像、動画 ×2
- ・ Twitter Blue 表示率×2
おすすめ ×4

【ネガティブなもの】

- ・ ブロック、ミュート -74
- ・ ツイートに興味がないを選択-74
- ・ 迷惑報告 -369

どの数字を追えばいいんだ🤔

となった方も多いと思いますが、
全部いっぺんに追えばいいです。

まずは興味づけして
ストーリー性などで読ませ
滞在時間を伸ばします。
(滞在時間+11点)

2分以上読み続けて、
最後に「もっと興味ある
って人はリブして」と書けば
サックコスト効果も働いて
リブする人が増えます。
(リブ+27点)

変なスパム以外は
できるだけ返信します。
(リブ返し+75)

最後まで読まれれば
いいねやRTの確率も
当然アップします。
(いいね+0.5/RT+1)

長文には画像や動画をつけます。

これはリアリティを高めて
クリック率や精読率にも影響するし
ファン化もしやすくなります。
(画像、動画×2)

もちろんTwitter Blueは加入します。

すべて1つの長文ツイートで
押さえることができるし、
これを意識したテンプレもあります。

長文を全部読んだ後に
わざわざブロックする人もいないので
ネガティブ要因もつきにくいです。

**全ての変数が
独立してあるものだと
思わないようにしましょう。**

ちなみにツイートスコアは
6時間で半減する仕組みなので
ツイートには賞味期限があります。

できる限りフォロワーが
アクティブな時間やその前に
ツイートするといいですね。

アカウントごとにつくスコアです。

- ・FF比はフォロワーが多い方がいい
- ・制限履歴は少ない方がいい
- ・ブロック、ミュート、報告数
- ・低品質なアカウントと関わらない
- ・外部リンクは多用すると危険

くらいしか内容がないので

「健全な運用をしましょう」

という月並みなアドバイスに
まとまります。

やるとしたら、

定期的にフォローを確認して、
過激・スパムなアカウントは
フォローを外すことくらいです。
(これもやりすぎ注意)

あまり意識しすぎることもないです。

ちなみに外部リンクは
滞在時間が短くならなければ
問題ないかなというのが僕の見解。
(新規垢は危険だけど)

すぐに外部リンクをはると
そもそもツイートへの滞在が
短くなるからNGですが

長文を読んだ後に
メルマガ誘導するくらいなら
滞在時間が確保できていて
そんなに悪影響はなさそうです。

普通に伸びます。

✔ その他

クラスタリングについて

Twitterはユーザーの
ツイートやツイート視聴内容から
アカウントを特定のジャンルごとに
分けてるようです。

なまいきくんはビジネス系の
ツイートが多いしフォロワーも
同じ属性になってるぞ

→ビジネス系に部類

こんな感じで
AIによってジャンル分け

されてるんです。

当然ビジネスジャンルに
分類されればビジネス系に
興味がある人に見られやすくなり、
エンゲージメントが上がります。

あまり自分のテーマと
離れるツイートをしていると
ジャンル誤認されて不利なので
ある程度の専門性が大事です。

こんな感じなので要約すると

Twitter Blueには必ず入りましょう。

興味づけて大事です。
画像や動画を活用しましょう。

滞在時間を意識して
精読率が上がるように
ストーリーを使いましょう。

長文の最後で
リブやいいねを促して、
リブが来たら返ししましょう。

テーマに沿った
ツイートをしましょう。

みたいな**基礎的な施策**の
組み合わせに帰着します。

そしてこれらは
なまいきくんのツイート作成術の
章に沿ってツイートすれば
ほぼクリアできるようになってます。

結局は読者が
長く自分のアカウントに滞在して
アクションしてくれば、
ファン化されるし伸びる。

そしてTwitter社も
ユーザーの可処分時間にとって
広告をたくさん出せて儲かる。

アルゴリズムを分解すると
裏技ではなく "**ひく普通のこと**" に
行き着くわけです。

一番意識して欲しいこと

たくさんのアルゴリズムを載せましたが、
僕が最も重要視してるのは

✔ 滞在時間

ツイートを読む時間が増えていけば、
勝手に**いいねやリブ**も増えます。

さらに文章が読まれれば
ファン化要素も自在に組み込めるので
商品を買ったりリストをとったりも
細かいテクニックなしにできます。

そしてこの**滞在時間**については
今後のツイート作成の章を見てもらえれば
自然と伸びていくと思うし、
エンゲージの取り方も説明してるので
ぜひ何度も読み返して活用してください。

それではいよいよツイート作成に入ります。

Twitter運用の センターピンは**ツイート**にあり

本教材で何度も繰り返し伝えてきました。

2023年、 Twitterは大きな変化を迎えました。

以前までのTwitterはこんな流れで
フォロワーが増えていました。

ツイートする
→**大手**や**中堅**が反応する
→**そのフォロワー**に拡散される

いいねやRTでしか
拡散されなかったのが
いかに大手にRT、リブしてもらおうか
が「**Twitter運用のキー**」になっていました。

つまり、
影響力がある人にフォローされてる
実績者たちが圧倒的に有利。

さらに**実力者に共感**されるような
視座の高いツイートでも伸びました。

しかし**2023年アルゴリズム変更**、
そして「**おすすめタブ**」の実装により
前代未聞の**"チャンス"**が訪れました。

ユーザーの**大多数**を占める、
影響力のないユーザーからの反応が
ツイートの伸びに大きく影響する
ようになったんです。

つまり、あなたが今は**無名**でも、
大多数にウケるツイートさえ作れば
1ツイート目から伸ばせるようになったんです。

ツイートの3つの基本役割

僕がTwitterで大事にしているのは
この3つです。

- ✔ **圧倒的な興味づけ**
- ✔ **ファン化（教育）**
- ✔ **価値提供（知識/ノウハウ）**

特に重要なのは

いかに興味をひいてフォローさせるか？

ツイートを追わせるか？

という**興味づけ視点**と

いかに行動させるか？

自分に共感させるか？

みたいな**ファン化視点**。

前者は**フォロー**につながって、
後者は**商品の購入**につながります。

それに**価値提供（ノウハウ）**を
たまにしていすることで実力があることや
発信を追う理由につながります。

ということで
ツイートもこの3つの種類を
使い分けて活用してます。

要素・肉付け・テクニック

ツイートは細分化すると
3つの技術で構成されます。

- ✔ ツイートで伝える要素
- ✔ それを伝える切り口や肉付け
- ✔ 興味づけして読ませるテクニック

それぞれ掘り下げます。

✔ ツイートで伝える要素

何度もお話ししていますが
ツイートで伝えなきゃいけない要素って
結構決まっています。

"**本質**"になる部分です。

- ✔ **理想の状態**はこれです
- ✔ うまくいってない**原因**はこれです

✓ 解決には私の推奨手段が効果的です

✓ (競合の推奨手段)はよくないです

✓ 行動しなさい

✓ 自己投資しなさい

✓ 再現性があります

✓ こんな凡人でも変われます

よく「Twitter教育」とか
呼ばれたりするんですが、
伝えなきゃいけないメッセージは
どんな場合でも同じなんです。

なぜならそれが
お客さんが商品を購入するまでに
必要な情報だからです。

僕も普通のツイートは
いろんなエピソードに絡めて
同じ情報ばかりを伝えています。

↓ガチで学んでる様子をツイート

↓自己投資して学んでる様子をツイート

一見、全然違うツイートでも
どちらも「知識を入れましょう」という
メッセージを伝えてるのは変わらないんです。

この核になるメッセージは変わりません。

まずはどんな内容を発信すればいいか
どんなメッセージを伝えればいいのか。

実際はさっきあげたものより
細分化された要素があるので
本章ではその内容をお伝えします。

✓ 切り口や肉付け

某発信者さんの教材で

「何を伝えればいいか」という
要素に焦点を当てて解説されてました。

その内容自体はいいんですが、
肉付けの仕方を教えてなかったのも
全員が似たような
発信をするようになりました。

あー、これみんな言ってるよ

あの人のパクリじゃね

これね、知ってる知ってる

そう思われたら
あなたの発信は二度と追われないと
思ってもらっていいです。

教育は隠せ。

ストーリーには
教育を隠す効果があります。

勉強しなさい！！

勉強しないといい仕事につけないよ！！

勉強かあ...俺も嫌いだったな。数学なんか特に大嫌いで、考えてるうちに頭の後ろの方がカーッと熱くなってさ。ムシャクシャして教科書破いたら親に「何考えてんだ！」ってぶん殴られたこともあったよ。

でもさ、やっぱ当時ガリ勉って俺がバカにしてた奴は、みんなが知ってる大企業に就職してさ。20代なのに年950万円ももらってるらしくて。俺の3倍だよ。そう考えると、若い頃にちょっとがんばるくらい、やっつけばよかったな。

あいつも、お前と同年のとき1日1時間だって言ってたし。

どう考えても長いのに
後者の方に心を動かされてしまう。

さらにいうと
ストーリーに載せて喋ると読者は

「あ、過去の話をしてるんだな」

と錯覚します。

この**油断した瞬間**っていうのが
あなたの**主張がストレート**に
顔面にはいるチャンスになります。

まずは自分が行動して得た
リアルな経験や**失敗談**があります。

この行動する熱量が
あるジャンルを選ぶように、
市場選びの章で伝えました。

そして、そのエピソードを通して
伝えたいメッセージを決めます。

【エピソード】

実力者に会いにいった。

自分の何倍も
情報を手に入れる努力してて、
話してる最中もその場で外注に
指示出してアイデアを実行してた。

↓↓↓

【メッセージ】

行動が早い人が稼げるし、
稼いでる人ほど情報を得ようと
努力してる。

超簡単にまとめると
こういう感じですね。

「**エピソード+教訓**」と考えると
書きやすいんじゃないかと思います。

次の章において
この肉付けのための長文の型を伝えます。

✓ **インプを伸ばすテクニック**

そして最後に無視できないのが
インプを伸ばすためのテクニック。

同じ内容でも、
一文目で目を惹けなかったら
インプが半分になったり、

最後の一文を加えるか否かで
リプやいいねが半減したり、
獲得リストが20増えたりします。

もしかしたら
テクニックを実践してないせいで
100万円失ってるかもしれない
って考えたら怖いですよ。

- ✔ いかに目に留めるか
- ✔ いかにエンゲージを取るか
- ✔ いかにリスト獲得するか

みたいな技術も面も
本章の後半で紹介します。

それでは具体的な
ツイートの内容について解説します。

この内容を呟いたら
とりあえず興味を惹けて
ファンがついていくよ。

みたいな内容です。

具体例もいれつつ解説するので
この章を片手にツイート作成してください。

*スプレッドシートの「ツイート作成」を見ながらご利用ください。

**読者の目を奪って離さない
興味づけツイート4タイプ**

興味が惹ければフォロワーが増えて商品が売れるようになります。

Twitterで初速をつけるために
大活躍するのが興味づけ。

5000フォロワー超えるまでは
もはやこれだけでいいレベル。

興味を引く要素は次の4つ

- 1 理想の状態を見せる
- 2 仮想敵批判する
- 3 常識破壊する
- 4 落差を作る

1つずつ見ていきましょう。

01.理想の状態を見せるツイート

読者に「自分が理想の状態を体現してる様子」を見せることで興味づけするツイート

より細分化していくと

- ✓ お金面での理想
- ✓ 性についての理想
- ✓ 時間面での理想
- ✓ ライフスタイルでの理想

✓ お金面での理想の状態

- ・毎月8時間の労働で200万円の売上
- ・朝からTipsの3万円の購入通知
- ・予約が取れない鮎屋にいった

お金面で

自由を手に入れている状態を
見せるツイートです。

↓アフィで稼いでるツイート

- ・複数のマネタイズポイントがある
- ・月収がかなり安定する
- ・月商1000万円超えれた

ただの売上だけじゃなくて
収入源の分散や安定性という
側面からも理想を刺激してます。

↓Twitterで稼いでるツイート

- ・赤字リスクなし
- ・コストは月1000円だけ
- ・シンプルで再現性も高い
- ・直近2ヶ月で3200万円

それとなく「動画編集/物販」みたいな
ターゲット外への批判もいれてる。

自分がTwitterマネタイズを推したければ
他の手段を消していくのも大事です。

いま軽く解説したように
ただ"お金を稼ぐ"でもいろんな
角度の欲求があります。

✔ 安定して稼ぎたい

✔ なるべく時短で稼ぎたい

✔ 難しいことはしたくない

✔ きつい作業をしたくない

✔ リスクは取りたくない

✔ 大きな額を稼ぎたい

✔ 裏技っぽいと尚良い

全部の要素は入れなくていいけど、
この中のいくつかを組み合わせると
より強い欲求に訴求できます。

さらにいうと、
価値観や背景によって
ありきたりにならないように
ツイートの切り口を変えるのも大事。

例えば金銭の自由を話すときに、
みんなが鯨の写真をあげたら
それはそれで差別化できずモブですよね。

ビジネス系の人って、
鯨とサウナとシーシャと旅しか
ツイートしない気がします...笑

もし主婦でビジネス系の発信してるなら

- ・鶏肉じゃなくて牛肉を迷わず選べる
- ・旅行で我慢せず
一番上のプランを選べる
- ・金持ちママ友のブランド品を
羨ましがらなくて良くなる

みたいな等身大の幸せでいいです。

むしろそっちの方が
読者がリアリティをもってイメージできるし
そのために顧客分析や価値観設定に
時間をかけてやってきました。

貧乏会社員なら

うおおおお！
今月noteが10万円売れた！

給料18万円だから、
収入は1.5倍や！！

家賃とか光熱費引くと
自由に使えるの約5万円だったから
可処分所得だと、なんと3倍！

今まで頭悪くて学歴もなくて
モテもしなかったけど
Twitterだけは続けてよかった...
来月は15万円目指す🔥

noteで10万円稼ぐって
ビジネス系の発信者だと
そんなにすごくないですが

こうやって書くと

「ああ...noteって夢あるな...」

「+10万円でも自由に使えるのは3倍か...」

「こんな弱そうな奴も稼げたんか...」

「どうやってやったんだろうな...」

みたいに感じますよね。

同じ金銭的な自由でも
書き方次第で刺さる層とか
魅力の感じ方が違います。

✓ 性についての理想

金と性は欲求の強さが桁違い

ジャンルによっては
モテに紐づけれると訴求が強まります。

↓金稼ぎはモテに直結

✓ 仕事×モテ

✓ 転職×モテ

✓ ビジネス×モテ

✓ お金×モテ

✓ ダイエット×モテ

✓ 筋トレ×モテ

モテ系は特に
具体的なエピソードと組み合わせると
破壊力と呼べるほどの欲求喚起になります。

✓ 時間面での理想

時間に余裕があって
ストレスがない状態

どれだけお金があっても
時間に追われてたらしんどいです。

僕はキャラ的に
「時間があればどンドン行動」
「ゆったりしてる時間なんてない」
みたいな感じなので
時間系のツイートは少ないですが

経営者系の人とか
よくツイートしてますね。

↓外注&1日10分の作業

↓サラリーマンが仕事中的サウナ最高

なまいきくんのツイートがないので
1つ例として書きました。

長野に山籠りしてます。朝2時間だけ外注さんに指示出して、昼からは山を散策。近くに小さな温泉もあって鳥の音が聞こえてリラックスできます。

物販やってたときは毎日8時間とかゴリゴリ仕入れと梱包してたけど、Twitterやり始めてから労働時間は4分の1になって、利益3倍だわ...今から焼肉してきます。

【山奥の画像】

価値観設定のところ

- ・ゴリゴリ行動より時間の余裕
- ・ストレスなくやっていきたい

みたいなタイプの人は

こういう発信が**憧れ**を生みます。

✓ ライフスタイルでの理想

自分の**ライフスタイル**を発信して「この人みたいになりたい...!!」という欲求を刺激する。

ビジネス系ってノウハウばかり

ツイートしてる人多いですが、

普通に**ライフスタイル**の方が

憧れられやすくいいです。

↓毎月のように合宿してる様子

僕の場合はよく仲間や友達と

長野とか金沢の山奥で静かな場所に

Airbnbを借りて合宿してます。

食料品とか1週間分買い込んで

一気に1ヶ月分くらい仕事を進めます。

言ってしまうと

日本中の**好きな場所**を旅しながら

毎月**何百万円**も稼いでる状態。

周りにも稼いでる友達がいるから

こういう生活いいな...

絶対楽しそうだな...

って思う人も結構いるはずですよ。

仕事はしてるんで

暇なわけじゃないですが

普通のサラリーマンはできないので

「**時間的余裕**」の1つにも

なるかもしれません。

✔ 毎日いろんな人とあって仕事楽しい

✔ 家で引きこもって仕事ができる

✔ 家族と旅しながら隙間で仕事できる

こういうのが

ライフスタイル的な魅力です。

そして何度も言いますが、

この**"理想の状態"**は

アカウント設計の章で作成した

スプレッドシートを参考にしてください。

さて、**理想の未来**を見せる興味づけで

「**お金/性/時間/ライフスタイル**」

と4つ説明してきましたが、

他にもいくつか**切り口**があります。

✔ 読者の欲求に刺さる理想

市場/顧客リサーチの章で、

読者の欲求をリサーチしました。

ここはライフスタイルや

価値観とか抽象的なものよりも

より**具体的な欲求**が書いてあるはずですよ。

例えばTwitter運用なら

✔ インプが伸びない

✔ フォロワーが増えない

✔ エンゲージメントが低い

✔ ツイートが思いつかない

✔ リストが増えない

✔ お金が稼げない

みたいなのが悩みであり、
読者が**直近の未来で欲しいもの**です。

お金とか時間とかみたいな
一般的な欲求じゃなくて
その**界限特有の欲求**があります。

例えばこのツイート

メルマガ登録者3437人
(メルマガ集め始めて3ヶ月目)
(なお翌月さらに+3000人)

この数字をみて
ビジネス系の一部の人は
すごい欲求喚起されたと思います。

なぜなら、メルマガはTwitterの
5倍くらいファン化しやすいから。

メルマガ登録者3000人は
Twitterフォロワー15000人くらいの
売上につながる可能性を秘めています。
(体感です)

↓他にも**インプ**を載せたこのツイート。

フォロワー増加数が
過去28日で**+2943人**です。

月間インプも**634万**出てます。

ビジネス系以外の人は
1ミリも興味が湧かなくても、
その**界限の人**の興味は
強く惹く要素があります。

さらに

このツイートを見てください。

これ1本で**9.5万インプ**。
引用9件きて**リプ34件**あります。

Twitter運用に興味がある

みなさんならこの数字で

欲求が刺激されるはずですよ。

「なんでなまいきくんは伸びてるんだ！」

「その秘訣を知りたい!!!」という感じ。

こういう

"特定の界限に刺さる要素"

というのを把握しておく必要がありますね。

こういう要素は

「競合が押し出してる実績」

を見ていたり、

見込み客の気分で界限に

参入して**読者の悩み**を体感したり...

などして把握していきます。

✓ **自由にできる系 vs 不安がなくなる系**

お金を**自由**に使えます。
お金の**不安から解放**されます。

どちらの訴求が刺さるかは、

読者の価値観によって変わります。

【自由系】

累計**900**即しました。

先月は**某女優**と密会して一夜を過ごしたし、**読毛**のセフレもいます。

美人をいつでも抱けるから、街全体が無料の風俗みたいなもん。

【不安解消系】

ナンパ始めて男としての劣等感というかコンプレックスが解消された気がする。

「あ、僕ってもう女に困ること一生ないな」

って思ったらスッと気が楽になった。

後者は

別にキラキラ高い成果はいらなし

そんなに頑張りたくもないけど

不安はなくしておきたい、

他人より劣ってはいたくない。

みたいなタイプですね。

自分の価値観設定に

あった訴求を中心にしてください。

なまいきくんは

自由に使うタイプです。

かなり長くなったので

一度理想の未来を刺激する

ツイートをまとめます。

✔ お金面での理想

✔ 性についての理想

✔ 時間面での理想

✔ ライフスタイルでの理想

✔ 界隈の欲求に刺さる理想

✔ 自由に使える系
不安がなくなる系

こんな感じの切り口にすると

理想を描いて興味づけする

ツイートができるはずですよ。

特にアカウントを伸ばして

興味づけしたい初期は

- ・ **お金や性の理想**
- ・ **界隈の欲求に刺さる理想**

この2つがおすすです。

フォロワーが少ないうちは

より **専門性**が高かったり

欲求が強い理想を刺激したいからです。

理想の未来ツイートのコツ(その1)

理想の未来ツイートは

徹底的に **画像**と **動画**を使いましょう。

理想の未来を描くツイートは

"読者がどれだけリアリティを感じるか"

ってというのがポイントになります。

画像があるだけで

"なまいきくんという人間がいる感"

"実際に理想を体現してる感"

みたいなのが強まります。

実績を見せるツイートなら

具体的な数字や **売上画面**を

見せた方が **説得力**もつきます。

売上画面って捏造できるので

正確な証拠にはならないですけど、

それでも **証拠を出す説得力**は強いです。

- ・ 画像で **イメージ**を見せる
- ・ 画像で **証拠**を見せる

この2点は具体的で

「知ってるよ」と思うかもですが

効果絶大なテクニックです。

理想の未来ツイートのコツ(その2)

裏技感を出すと注目度が上がる。

- ・ 秘匿性
- ・ 限定性
- ・ 簡易性
- ・ 即効性 ...etc.

読者は怠惰で欲求に素直です。

秘匿性や簡易性など

"情弱が目を惹いてしまう要素"

は非常に効果的です。

↓再現性や裏技感がある理想ツイート

- ・ 知りたい人いる?(興味性/裏技感)
- ・ 誰でもできる(再現性)
- ・ これすらできんかったら無理

↓お小遣いという簡単そうな表現

↓簡易性をだしたツイート

- ・ ノータッチで毎月数万円(簡易性)
- ・ どーやって稼いでるか知りたい?(興味)

こういう一言足すか否かで

理想ツイートの魅力度が

1.5倍になったりします。

テスト思考を身につけよう

本Twitter教材のリリースに伴って

いろんな理想の未来を見せる

ツイートをして興味づけしました。

- ・ Tips1798万円

- ・ Tips7万円
- ・ 広告収益5.4万円
- ・ メルマガ登録440人/日

結果、反応が良かったのは
Tips7万円の画像と
広告収益5.4万円の画像。
(広告収益は16.5万インプ)

逆に個人的には
かなりいい数字だと思うんですが
440人のメルマガ登録は伸びが普通。
(1.3万インプ)

売上1798万円は擦りすぎたこともあり
7000インプくらいに落ち着きました。

僕の考察としては
中級者の刺さりそうな実績は
インプは結構伸び悩んでる印象です。

初心者に反応取れそうな
「簡単に月7万円」
「広告収益でサクッと5万円」
みたいなのは反応がいいです。

こういう興味づけが
どれだけ反応とれたかも、
ツイートで探れると

セールスレターにこっちの
実績を載せた方が売れそうだな

みたいなのがわかるわけです。

市場の大多数は初心者です。

これは恋愛もビジネスも
ダイエットも全て同じ。

どんな反応をとれるかを
自分で探っていくといいですね。

02. 仮想敵批判 / 常識破壊

仮想敵と常識破壊は
内容が重複するので一緒に解説します。

仮想敵批判

=すでに他の人が言ってることを批判

=常識破壊になる

とってください。

批判対象になるものは下記です。

- ✓ 競合が**仮想敵**にしているもの
- ✓ **界隈の流行**に触れるもの
- ✓ **大手発信者**の主張
- ✓ **間接競合(ターゲット外)**の主張
- ✓ **直接競合**のムーブや主張
- ✓ **イケてない読者**の行動や思考

✓ 競合が仮想敵にしているもの

競合がコンテンツの中で

仮想敵として批判しているものは

市場リサーチの段階でまとめました。

例えばTwitter系の教材では

こんな内容で批判されてます。

超初心者向けの教材ばかりで、
目先の利益だけ追っても無駄

Brainや**Tips**の
アフィリエイトばかり流すな

アルゴリズムを意識しすぎるな

何千リブや**何千いいね**で伸ばした、
という**マーケと呼べない手法**ばかり

1つのアカウントの
成功データだけで語ってる人が多い

こういうのをみていくと

いいねやリプが批判されがちだな、
アルゴリズムに注目してる人が多いんだな、
複垢で成果出せてない人多そうだな。

というのがわかるわけです。

これに対して順張りしても
逆張りしても常識破壊になりますし
競合の意見を批判して賛否両論だせます。

【競合に逆張り】

「何百いいね、リプするのは非効率🙄」って言ってるやつエアプじゃね？

外注で回してる垢で1日100いいねさせたら売上30万円増えたとし、外注費は月2万円だけ。

まともに複数アカウントを運用してないエアプ人間より、俺は全部やってみて正しい情報を出したいよな。

みたいな切り口も作れます。

競合が何を批判してるか捉えて、
そこに自分の意見をぶつけると
一つのポジショントークができます。

多少の強引さや
ツッコミどころがあってもOK。

それで反論が来れば
ツイートは大成功です。

「どっちの考え方もあるよね」
みたいな中立は伸びにくいです。

✓ 界隈の流行に触れるもの

各界隈には流行りのテーマがあります。

Twitterだと最近は...

- ・アルゴリズムに合った運用とは
- ・広告収益を頑張るべきか
- ・属人性はあるべきか、なくすべきか
- ・実績がない人は別ジャンルに行くべきか
- ・誠実に稼ぐかアングラに稼ぐか

みたいなテーマがあります。

大手発信者が同じテーマで
3人くらいツイートすると
読者たちがそれぞれお気持ち表明をして
流行になっていきます。

↓広告収益に触れたツイート

要約すると...

Twitterの広告収益はひろゆきレベルで30万円だから凡人には無理ゲー。コンテンツ販売でサクッと月100万円目指そうぜ。

このタイミングで、
同じ界隈の発信者が一斉に
広告収益のツイートをしたので、
みんなが意識してそうだなと思いました。

4.8万インプ出ました。

一時的な流行だけじゃなくて

「きのこvsたけのこ論争」

「奢るvs奢られ論争」

みたいな必ず賛否が
分かれるテーマもあります。

こういうのが出たときに

二流発信者は傍観するんですが

お気持ち表明しておく

ファンが獲得しやすくでインプも出ます。

✓ 大手発信者の主張を批判

界隈の大手が言ってること
=その界隈の常識になる

とってください。

市場リサーチの段階で

- ・大手競合5人
- ・伸びてる人3~5人

・普通の競合5人

と分類してリサーチしました。

大手5人を選んだ理由が

常識破壊するための

"常識"を捉えるためです。

基本的に弱小アカウントが

大手と同じことを発信すると

完全に埋もれて終わります。

大手と逆張りできる主張があれば

積極的に批判に使いましょう。

Twitter運用でリプは無意味って

よく言われてるから反論した↓

複垢運用を推してる大手が多かったから

実体験をもとにツイート↓

✓ 間接競合(ターゲット外)の批判

初速作りの章でも出てきた

ターゲット外への批判です。

間接競合っていうのは

同じような見込み客を囲ってるけど

直接のライバルじゃない人です。

なまいきくんはTwitter、

コンテンツ販売、アフィが

主な発信内容なので、

・**仮想通貨**

→リスク取りすぎ

・**株式投資**

→20年で2000万円とか遅すぎ

・**せどりなど物販**

→利益率が低すぎる

・**動画編集**

→単価安すぎる時間労働

・**ブログ**

→何十記事も書いて月5万円は渋い

・**会社員**

→5年で数万円の昇給とかしょぼい

・**節約**

→ちまちま数千円貯めるなら100万円稼げ

こんな感じで

お金を稼ぐ/貯めるための
他の手段が**間接競合**になります。

バンバン批判して反応をとって
自分の手法を推します。

なまいきくんが
動画編集を批判して
その界隈の大手に引用されて
ブチ炎上したところで

インプは増えるけど
炎上は長く続きません。

外の界隈なので、
興味がなくなれば
ほとんど言及されなくなります。

インプだけ取れるので
僕に興味をもった人だけが
継続できに発信を見てくれます。

↑このツイートも、
大手には反応されませんでした
物販系の人から引用とか反応してきました。

リーチできる証拠ですね。
本当はもっと尖らせていいです。

ナンパ界隈にいたときは

- ・風俗に行く人
- ・アプリやってる人
- ・自家発電してる人

みたいなのを妄想敵として
批判していきったりします。

見込み客がいる場所に火を放て

以前、ナンパ垢で「メンズエステで美女を抱く」というテーマでTipsを売ったとき、メンズ嬢に喧嘩を売りました。

メンズ嬢のツイートに「今から抱いてくるわ」みたいなリップをしました。気になって僕のプロフを見にきます。

「メンズ攻略」みたいなTipsを売ってたら、当然「何こいつキモ！」ってなります。

そして引用とかリップで殴られます。

メンズ嬢は男のフォロワーを抱えてるので、興味を持った何割かがTipsを買います。これで結構売れました。

超小手先のテクニックですが本質は「ターゲット外」で自分の見込み客と同属性のフォロワーを抱えてる人に喧嘩を売ったことです。

これでインプが伸びて流入して商品が売れます。

ターゲット外への批判の
コツはこんな感じです。

- 1 自分の間接競合は何か書き出す。
- 2 それぞれのデメリットを書く。
- 3 自分の手段の優位性を書く。

まずは間接競合を洗い出します。

- ・同じ性別 / 年齢を抱えてる
- ・元を辿ればの欲求は同じ
- ・悩みは同じで解決策が違うだけ

みたいなフォロワーを抱えてるのが
間接競合になります。

- ・ナンパ
- ・裏垢男子
- ・マッチングアプリ
- ・風俗
- ・自家発電

どれも男性×性欲です。

できたら、
どんなデメリットがあって
自分の手法がどんな優位性が取れるのかを
書き出していきます。

アプリ

→やりとりに時間がかかる

風俗

→金がかかるし男の自信がつかない

そしたら相手のデメリットについて
自分の優位性を主張するツイートをします。

当然ながら、
どの手法も一長一短です。

アプリはトークの時間かかるけど
最初の一步は踏み出しやすいとか、

風俗行きたいやつは
別に自信つけたいとか思ってなかったり。

でも、"あえて"
片面だけを捉えてツイートします。

その目的は？

もちろん、
反論させるためです。

ここまで復習入れつつ
執筆したので人によっては
コツが分かってきたかもしれません。

✓ 直接競合の主張やムーブ批判

同じジャンル、同じテーマの競合です。

なまいきくんなら

- Twitter運用
- コンテンツ販売
- アフィリエイト

この辺りを教えてる発信者です。

同業発信者の弱みを指摘して
自分の強みを押し出すツイートをしませう。

↓ ツイートとフォロワー比率を見る

集客がうまいかはツイートとフォロワーの比率を見ればわかる。

なまいきくんは3741ツイートで7617フォロワーで2倍。

ナンパ系は1800ツイートで19000フォロワーで10倍。

フォロワー数では
なまいきくんより
多い発信者はいるんですが、
だいたい1年以上の
長期間で伸ばしていました。

「少ないツイート数で伸びてる人を追え」

ということで競合を否定しつつ、
間接的に自分を持ち上げています。

↓ 複数アカウント伸ばせる人を追え

↓ エアプを批判

こういう**競合の批判**は、
市場リサーチのシートを
見てると思い付きます。

競合商品の**悪い点**や**不満な点**を
読者の気持ちで洗い出したと思います。

ビジネス系のTwitterだと、

- ・ 結局は大手しか伸ばせない手法...
- ・ 実績がない人はどうする...
- ・ 初速の付け方の説明が足りない...
- ・ ドヤ顔で語ってるけど、
 実例はビジネス系の1垢だけ...

みたいなものが大多数でした。

そもそも実績を
盛りまくってる人とかも....笑

そのあたりを**仮想敵**に
自分の**優位性**を押し出す
ツイートをしていけばOKですね。

このときもやはり、
特定個人の批判は
しないように注意しましょう。

- ◎ 1垢しか運用実績がない人
 - ✕ ○○さんって、
 1垢の実績でイキってるよな
- 特定**の**概念**として批判する

あくまでも相手がドキッとしたり
ムッとしたりする程度に抑える。
(これが反論につながる)

相手の**売上**や**信頼**を
直接的に削っちゃうのはNGです。

✓ イケてない読者の行動や思考

読者がやってる行動を言い当ててギクッとさせます。

感情や行動を言い当てられると
ぎくっとして信用してしまいます。

これは占い師が使う
テクニックだったりします。

顧客がやってる行動や
何を考えているかは顧客分析の
章でしっかり掘り出したし

普段から顧客としての
アカウントを用意して
市場をウォッチしてたら
ある程度何してるか何を見てるかが
わかってきます。

これは先日、
僕がSpaceをした
翌々日とかのツイートです。

Spaceでは「**属人性の重要性**」とか
キャラ作りについて話しました。

それから明らかに
属人性が低いアカウントなのに
「**属人性大事だよ**ね」
と発信する人が増えました。

そこをズバっとつくことで
俺やっちゃったわ...
と**ドキッとさせるツイート**です。

それでは
仮想敵批判をまとめていきます。

仮想敵になるものリスト

✓ 競合が**仮想敵**にしているもの

- ✔ 境界の流行に触れるもの
- ✔ 大手発信者の主張
- ✔ 間接競合(ターゲット外)の主張
- ✔ 直接競合のムーブや主張
- ✔ イケてない読者の行動や思考

一度作った顧客や市場分析シート、
そして現在のTwitterのライバルたちの
発信を常に監視しながら

- 「何を言ったら論争が起こるか」
- 「何を言ったらムツとされるか」
- 「何を言ったらドキッとされるか」
- 「何を言ったら確かにそうかも！となるか」

みたいなのを一生考えています。

正直にいうと
僕はかなり感覚派です。

でも自分のアカウントは
運用したほぼ全て伸ばせだし、
アドバイスした友人も伸びました。

その友達はガチで僕の思考を吸収して
バクリすぎかよってくらいバクって
勉強して実践しました。

この教材では本気で頭抱えて
ノウハウを全力で言語化したし、
思考もふんだんに盛り込んでます。

絶対に何度も
読み込んでください。

次は興味づけ編の最後、
落差をつくるに入ります。

03. 落差を作る

0から実績なしで運用する
読者が一番使いやすいのが
ギャップを作ることです。

一言で言うとライザップ戦法ですね。

ダイエット、垢抜け、メイク系の
Before & Afterとかよく見てしまいますよね。

美容室のTikTok集客で使われる
髪を切る前→切って整えたあと
もBefore & Afterのギャップです。

ギャップの作り方は時間軸です。

今は人並みの実績だけど、
過去は本当に凡人だった人なら

過去しょぼかった
→今は稼げるようになった

みたいな過去を見せていきます。

過去のしょぼさがリアルで
今の"しょぼい人たち"と
行動が同じであるほど
読者の共感が得られます。

例えばビジネス系なら

いろんな商材買って
その時やる気はできるもの、

1日目やってみて
2日目も「よし！頑張ろう！」
3日目で「これでいいのかな？」
と思って5日目で挫折...

みたいなのを
普通に何も疑わず
2年間くらい続けてたし

そもそも読んでない
Brainが50個くらいある。

彼女できたけど大学生で金がないから

クリスマス...
5000円かぁ
食事に5000ってなぁ...
手持ち10万円しかねぇよ。

って渋ってて、
結局は「もういい！」って
喧嘩しちゃったんだよな。

今ならノールックで出せるのに。

みたいなエピソードも
共感をとりやすいかなと思います。

こういうのはリアルな
実体験から出る言葉じゃないと
読者の心は掴めません。

すごい実績がないなら、
反対に平凡さやしょぼさはあるはず。

そしてこのときのポイントが
過去の出来事+感情で話すこと。

上の例では赤字の部分が
感情を表してる部分ですね。

「こいつ、俺と一緒にだな...」

と思った時点で、
読者があなたに自分を重ねます。

こいつにできるなら、
俺にもできるかもな...と思います。
↓Twitterでマネタイズした当初の回想

- ・ マネタイズを始めたのは**20歳の頃**
- ・ **稼ぎは少なかった**けど忘れられない**興奮**
- ・ ピコンと売れるたびに出る**脳汁**

0→1 突破のときの
感覚を鮮明に描いたツイートです。

なまいきくんも**少しの売上**で
興奮しまくってた時期があるんだな
と思うと少し共感しますよね。

これは**人並みの実績**
(大してすごくはないけど
初心者が目指したいレベル)
の人が使えるやりかたでした。

**ガチで何も実績も強みも
専門性もない人もいます。**

これは**過去の僕**ですね。

ナンパを始めたときは
童貞としてスタートしました。

これについて**過去の実例**を
後ほどの章で見せるんですが

【童貞がナンパに挑戦する】

→1年で100則目指す！と**目標宣言**

→実際に声かけに

挑戦してる様子をツイート

→声かけ成功！

ホテルに搬送できそうな

期待感が高まるツイート

→シャワー浴びてたら

女の子が消えてて

財布の金も消えてたツイート😓

to be continued.

こんな感じでツイートしてたら
ただの**童貞のツイート**なのに
バカ注目が集まりました。

なぜか？

ドラマの続きが気になるような
心理が働くからですね。

この童貞、
なんか馬鹿げたこと言ってる笑

ブスなのに声かけ頑張ってる笑

まだ即れてないらしいよ笑
今日は無理なんじゃね？w

え！！マジか！
声かけ成功したのか...!!!

ついに童貞卒業するのか！？

いや、逃げられたんかーい！
てか女普通にやばくね！？

こんな感じの心情になって
つい**続きが気になったり**
応援したくなったりするかなと思います。

中途半端なところで終わると
続きが気になる**ツイガリック効果**
も意識したりしています。

ダイエットとか
ビジネスでも同じツイートができます。

デブです。

1ヶ月で5キロ落とします。

体型はこれです（画像）

1ヶ月後にこの水着着ます。

3日目です。

昼食はポテチだと

思って食べるキャベツ。

クソまずいです。

7日目です。

キャベツうめえええええ！（狂乱）

10日経ちました。

体重0.7kg減ってた！！

あと20日で4.3kg落とす...命削る🔥

こういう**リアルタイム性**とか
目標との**ギャップ**を描いていくと
注目が集まりやすいです。

ぶっちゃけると
ノウハウツイート頑張って作るより
こういう**ストーリー**がのった
変化のあるツイートの方が
追っちゃわないですか？

ちょっとまとめると

今実力があるなら、
過去のしょぼさや**感情**を語って
「こいつ俺と一緒に...」
と思わせつつ**ギャップ**で興味づけ。

実績も実力もないなら
今の**弱さ**や**雑魚さ**を全面に出して
でかい目標のギャップで興味を惹く。

そして行動しながら
そのドラマ性やストーリー性で
読者の注目を釘付けにする。

そういう運用も可能なわけですね。

ここで紹介した"弱者の運用"が
なまいきくん式のストーリー運用です。

ナンパ系の別垢がこのやり方で
鬼のようなスピードで伸びて
1000万円以上自社商品売ったので、
また後の章で解説します。

ここまで興味づけツイートを
細分化して説明してきました。

1 理想の状態を見せる

2 仮想敵批判する

3 常識破壊する

4 落差を作る

理想の状態でも
お金/時間/ライフスタイルなどなど
いろんな見せ方があったし

仮想敵批判でも
何を対象にどの切り口で批判してくかで
伸びるツイートは無限に作れます。

実績がなくても
ギャップを押し出して行動すれば
読者の心を動かせるし注目も集まる。

ここまで色々書いてきたけど、
興味づけて言うのは違いや変化です。

- ・過去の自分と今の自分の変化
- ・理想の自分と普通のあなたの違い
- ・優位性がある自分と他の発信者の違い

この差をいかに作るかって
考えていくとツイートが
作りやすいなと思います。

それでは2つ目の
ファン化するツイートの作り方
入っていきます。

99%の人ができていない 心を動かす"ファン化"の極意

ファン化ができればフォロワーがあなたの言葉で行動を起こすようになる。

あなたがいいねを押せと言ったら
フォロワーが一気にいいねを押す。

あなたがLINE登録しろと言ったら
フォロワーが一気にLINE登録。

あなたが商品を買えと言ったら
何百、何千人が商品を買う。

そんな状況が作れたら
お金を稼ぐのは余裕だと思いませんか？

これが"ファン化された状態"です。

一方でフォロワーは多いのに
商品を出すと100万円くらいしか
売れない人もいます。

ファン化の状態を
意図的に作れるか否かで
同じフォロワー数でも
売上が3倍も5倍も変わってくる。

俺は東大行くぜ！

でも数学の点数足りねーぜ！

数学の偏差値上げれるなら塾でも入るぜ！

みたいな人に
予備校を売ると

え、勉強かあ...

受験生だけど実感ないんだよな。

まだ周りもはじめてないし...

まずは独学でいいよね...

みたいな人に

売るのは難易度が雲泥の差。

そしてネットにいる人は

ほぼ**後者**だと思ってください。

でも、このマインドだと

正直**成果はできません**よね。

前者の人の方が

絶対に伸びが早そうです。

あなたの発信をみて

成果が出る人のマインド状態

- ✔ 学びがあったら**即行動**する！
- ✔ 無料、有料問わず**貪欲に学ぶ**！
- ✔ **自己投資**や**環境投資**は惜しまない！
- ✔ こうなりたい！という**目標**がある。
- ✔ 難しいことがあっても
試行錯誤して**挑戦**する。
- ✔ あなたのことを**信頼**している。
- ✔ あなたのノウハウが
自分にも再現できると思ってる。

これが**あなたの商品**を買う人の

心理状態でもあるし

そもそも**成果を出させる**ために

このマインドを持ってないと**キツイ**です。

僕もポジショントークとかでなく
自分でも毎月何人も会って話聞いているし、
作業苦手だから合宿を毎月やって
作業環境を整えているし。

40万円のコンサル受けたり
美容でも100万円課金したりしています。

結局、
自己投資して行動したほうが
一旦お金が出ていくけど
数ヶ月後に資産とスキルが増えるから。

この項目では
"いかに成果がでる思想"
に読者を寄せていくかをお伝えします。

僕がファン化のために
ツイートしている様子はこの7つ

- 1 行動している様子を見せる
- 2 自己投資している様子を見せる
- 3 失敗/トラブルの様子を見せる
- 4 挑戦している様子を見せる
- 5 夢や目標を語る
- 6 再現性を見せる
- 7 自己開示をする

それぞれの要素が
興味づけツイートのように
細分化できるので見ていきます。

分量が多い...と思ったあなたは
感覚が正常でよかったです。

でも本当に
成果を出させる教材にしようと
不足なく説明していたら
どうしても10万字を超えてしまいます。

何度も読み返してください。

特典の購入者向けVIPメルマガでも

復習できるようにしてあるので
まだの人は必ず登録してください。

そこだけの限定情報もあります。

まだまだ学べるぜ！！
とノリノリのあなたは病気です。

そこまでマインドが上がれば
成果が出るのは時間の問題です。

それでは続きいきましょう。

01. 行動してる様子を見せる

口だけでなく体現すれば
読者の行動はついてくる。

「行動の教育」という言葉があるほど
行動の重要性を説くことは大事です。

僕も普通に
ただのニートみたいな時期があって、
そのときは「何かしたいなあ...」
と思って本買ったり人とあって話聞いても

その場では「めっちゃ学べた！」
「この情報まじで最強じゃん！」
「人と会うようにしてよかった！」
と本気で思っても

家に帰って
飯食ってお腹いっぱいになって
風呂から出てちょっと休憩...寝落ち。

そして翌朝から
また同じ日常に戻る...
みたいな感じでした。

最近だと
格上の方に会いに行って
良い情報とか聞いたら、
その場で部下にLINEで指示を出します。

会いたい人にDMして

「明日なら少し時間ある」

って言われたら予定こじ開けて
新幹線で東京戻って話を聞きます。

こういう生活をしてると
成果が出ないはずがないんですね。

この教材も作成するって決めて
すぐ合宿のAirbnbを予約して、
5日後にもう書き始めてました。

他の人が2ヶ月かけてやる
10万字超えを2週間ちょいで作成です。

読者がこういう状態になれば、
メルマガ書いたら即読んで感想くれるし
ツイートにも反応してくれるし
商品をリリースしたらすぐ買ってくれるし
成果報告ももらいやすいです。
↓ガチで250件以上の感想きました

行動してる様子を見せるツイートは
3つの切り口があります。

✓ 行動の量を見せるツイート

✓ 行動の速さ(即決)を見せる

✓ 行動の極端さを見せる

まずは行動の量
を見せるツイートです。

✓ 行動の量

↓体調が悪くても行動してる様子

- ・合宿行って集中的に作業
- ・毎日腱鞘炎になるくらい仕事

↓6時間もTwitter運用に没頭してる様子

↓実際に記事を書いたり作業してる様子

↓知識がある人に会いに行ってる様子

行動の重要性を説くのって

やっぱり**口だけ**だと

ポジショントーク感が

めちゃくちゃ出ます。

自分で行動して**背中**で語る

成果出してる

なまいきくんでさえ行動してる！

俺も行動しなきゃ！！

みたいな気持ちにさせるのが

本質だとおさえてください。

✓ 行動の速さ

行動は**スピード**がないと無意味です。

行動が早いフォロワーが多くないと

企画したときの伸びもイマイチです。

商品をリリースしても

購入まで迷って時間がかかるので

初速がつきにくくて爆発力にかけます。

✓ **チャンス**がある時にすぐ動く

✓ **決断**をしつらず即断する

こういう**教育**を入れていく

必要があります。

チャンスを逃さないよう

リアルタイムで発信を追い↓

いつまでも分析できるわけじゃない
見れる時にしっかり追っておくべし↓

↓性の訴求から即行動へ

✓ 行動の極端さを見せるツイート

ここまでやるのか！という基準値を見せつつ興味づけできる。

↓田舎に缶詰になるツイート

- ・田舎に籠る準備
- ・今の労働から500万円(興味性)
- ・買い込みまくってる画像(興味性)

こんな感じで、
基準値の高さやスケールのデカさを
読者に実感させて

「口だけじゃないな」
と思わせることができます。

✓ 行動の量を見せるツイート

✓ 行動の速さを(即決)見せる

✓ 行動の極端さを見せる

こんな感じで行動してる様子を
リアルタイムで発信してくのが
熱烈なファン化につながります。

やっぱり情報発信する以上
「発信者自身のおもしろさ」
を追い求めるべきというのが
僕の考えです。

別に今すぐなくてもいい、
実績がなくてもいいです。

でも、行動して成功や失敗して
そういう様子を発信するのが
"おもしろさ"につながります。

だからこそ、
行動する熱量を持てる
テーマを選ぶようにしたんですね。

切り口の発想としては

- ・何かを実践してる様子
- ・人と会いに行ってる様子
- ・仕事を頑張ってる様子

それに掛け合わせて
行動の速さ、量、極端さを
発信していけばいいです。

それでは次のテーマに移ります。

02. 自己投資してる様子を見せる

お前自己投資しとらんやんけ！

みたいな発信者が意外と多い。

とくに売上が10万円くらいで
ずっと停滞しているモブ層のあなた。

人間は「だいたい知ってるわ」と
思った瞬間に停滞します。

そもそもフォロワーが
「自己投資っていらないよね」
「無料で学ぶことこそが美德」
みたいな価値観でいると

フォロワーさんも停滞するし
商品を出したら炎上します。

逆にフォロワーが

「なまいきくんいつも自己投資してる！」

「俺もどんどん自己投資して稼ぎたい！」

「できればなまいきくん本人から！」

とか思ったら

商品を売りやすいし

購入してくれたあとも

本気で学ぶので成果を出す人が多いです。

メッセージは

自己投資しなさいだけなので

切り口は少ないですが

いくつか持っておきましょう。

✔ 無料でも貪欲に学びに行く

✔ 自分が環境や知識に投資してる

✔ 第三者が貪欲に学んでる

✔ 無料でも貪欲に学びに行く

そもそも

知識を貪欲に学ぶことが正義である

という価値観を持たせるのは大事。

そのために

"自己投資しなさい"だけじゃなくて

"知識を得なさい"という教育も必須です。

↓自分がちゃんと勉強してる様子

自分が学んでないと

説得力がないので

自分が勉強してる様子を発信します。

画像があったほうが

絶対にリアリティが出ます。

アルゴリズムとか関係なく
"リアリティ"と言う意味で
画像をつけたほうがいいですね。

↓人に学びに行ってる様子

人によって学びに行ってる様子も
情報の大事さを伝えるのに大事です。

✓自分が環境や知識に投資してる

お金を払って知識や経験を得ている様子を発信していく。

自己投資してる様子を発信したり、
その重要性を説いたりしていきます。

↓仕事の環境に60万円の投資

- ・合宿のAirbnb
- ・仕事のモニターやパソコン
- ・仕事の椅子など作業環境

作業環境に投資するのも

「投資して売上に繋げる」

という意味では自己投資と同じです。

日本人は「お金を使うのは悪」みたいな
負の価値観が根本にあたりるので
どんどん使って大きく回収しないと
貧乏マインドが付いてしまいます。

でも正直お金を貯めて
20年後に1000万円残ったところで
大した価値はありません。

それより今環境に投資して
来年月200万円稼げたほうが
圧倒的にお得ですよ。

収入につながるものに

どんどんお金を使っていく様子を
発信していきましょう。

↓ビジネス以外にも投資してる様子

僕はビジネス以外でも
投資してる様子を出したりしてます。

↓知識に40万円を投資してる様子

- ・年商2億円の社長に2時間で40万円
- ・先人の答えを金で買うのが効率的

ぶっちゃけ**数万円の教材**で
100時間のショートカットができるなら
教材を買って学んだほうが
時給換算すると**コスバ抜群**です。

逆に貧乏なひとほど
牛丼300円引きセールに
30分並んでたりしますよね笑

お金を出して時間を買う。

ビジネスマンとして
必須の思考を発信していきましょう。

✓ **第三者が貪欲に学んでる様子**

自分の情報を
ガチで活用して勉強してる人の
ポテンシャルを褒めるツイートをする。

実際に**しかあくん**は伸びてるから
他の人も「**なまいきくんの情報をとろう**」
となるし、

その基準値を参考にしようと
考える人もいるはずです。

へんなプライドがあって
学んでる様子を出さない人もいますが、
稼ぎたいならどんどん出したほうがいいです。

自分が学んでないのに
他人に"自己投資しろ"といっても
普通に説得力ないですし

半年後くらいに発信者として
オワコン化します。

- ✔ 無料でも貪欲に学びに行く
- ✔ 自分が環境や知識に投資してる
- ✔ 第三者が貪欲に学んでる

この3軸で自己投資の重要性を
画像付きで発信してください。

03. 失敗/トラブルの様子を見せる

失敗談やトラブルの話は
読者の共感を得ながら
教訓を伝えることができます。

失敗談は人を惹きつける
ストーリーになるので
自分が伝えたいメッセージを
悟られずに伝えることができます。

- ✔ 行動が遅くて失敗した
- ✔ 自己投資を渋って失敗した
- ✔ トラブルがあったけど立ち上がる

こういった要素を
失敗談に載せて発信します。

↓1億円とり逃しました。

- ・バックエンドを用意しなかった
- ・「1億円取り逃したね」と言われた
- ・バックエンドの威力を知ってたら
- ・最低4000万円、1億円稼げたかもしれない
- ・知識の有無で桁が1つ変わることもある

長文でめちゃくちゃ長いですが、
要点はこんな感じです。

知識不足のせいで

売上を大きく逃した失敗談ですね。

↓行動の不足で損した話

- ・高校の友達が7000万円稼いでた
- ・友達は400万円借金してチャンスを掴んだ
- ・自分は知ってたのに行動しなかった
- ・行動が遅くて7000万円の損失
- ・金になる情報は落ちてるから
拾ってすぐ行動すればOK

どちらのツイートも

インプが6万、20万と桁外れに多い。

そしてどちらも

長文になってますが

失敗談のツイートって、

ストーリーや感情の動きがあるので

長文にしやすいなって思います。

この長文の型については

次の章でグッと焦点をあてて

解説していこうと思います。

✓ トラブルから立ち上がるツイート

- ・メインの2垢同時に凍結された
- ・萎えて3日間何もできなかった
- ・もっと強くなる！負けてられない！
- ・さりげない本の写真で学びのアピール

これリアルに後から紹介する

僕のアカウントが凍結しました。

1 ローンチで1000万円以上
売れるアカウントなので
トラブルというか**絶望**ですね。

「**萎えて3日間何もできなかった**」
みたいな**弱み**や**しんどい感情**を
隠さずに出すと**共感**も得られます。

共感は**ファン化**の元です。

でもネガティブなツイートには
いいねがつきませんし、
そんな人間にファンはつかない。

最後は「**負けてられねえわ!**」
と**前向き**に締めています。

これはコツなんですが、
この失敗談/トラブルのツイートは
感情が動いてファン化しやすい反面、
内容が**ネガティブ**になりがちです。

だからこそ、
締めは**前向き**にしていくといいです。

今日はなんだか体調が悪くて作業する気になりません。天気も悪いし気が重いですね。

今日は体調も悪いし天気も悪い。まじ最悪でついてない。でも、ローンチも近いしこんなところで止まってられねえ！俺はやる！ガチで成果だしたいやつは頑張ろう💪

いいねを押したくなるのは後者です。

最後はここまで紹介したツイートは
3つとも**ポジティブな一言**で
締められてたと思います。

こういう細かいテクニックも
インプやエンゲージの違い、
そして売上の違いにつながってきます。

それでは失敗やトラブルの
様子を見せるツイートのまとめです。

✔ **行動が遅くて失敗した**

✔ 自己投資を渋って失敗した

✔ トラブルがあったけど立ち上がる

自分も確認してみて思いましたが、
長文になるのは失敗談ツイートか
ノウハウツイートが大半です。

ノウハウはまとめるだけだから
長文が簡単に作れるとして

失敗談ツイートは

- ・ストーリーで読ませれて
- ・共感されて
- ・長文でマインドシェアをとれて
- ・教訓や教育も入れやすい
- ・インプも伸びやすい

みたいなパワフルな内容です。

ぜひうまく活用してください。

04. 挑戦している様子を見せる

挑戦している人に

ファンは集まります。

発信者として以前に、
挑戦をやめると人としてオワコン化します。

何かに挑戦している様子は
積極的に発信しましょう。

↓組織化に挑戦してるツイート

- ・月商1000万円超えるには組織化しかない
- ・最強の組織を組んで売上どデカク
- ・しばらく売上落ちても地盤を固める

常に新しいことしてないと

"**新商品を出す文脈**"がなくなります。

これが発信者として

オワコン化する元凶です。

また実際に

挑戦してるツイートじゃなくても

やる気をツイートするだけで

ファンは熱狂します。

↓やる気をツイートしたもの

- ・別垢で出した実績を必ず超える
- ・自分に勝つ
- ・史上最強のコンテンツ
- ・気合い十分

やる気があって

行動している感がある人の周りは

やっぱり注目が集まります。

SNSにおいて

注目が集まる＝お金が動く

だと思ってください。

↓やる気ツイートその2

- ・過去一作業してる
- ・限界突破
- ・革命を起こす、伝説を作る

それでは5つ目の項目に入ります。

05. 夢や目標を語る

主人公は必ず

夢や目標があります。

SNSで注目が集まるのは
主人公キャラです。

先ほどの挑戦していると
重複するところもありますが、
夢を語ったツイートは反応がよく
ファンもつきやすい傾向があります。

↓目標を語ったツイート

- ・浪費にお金を使うのは勿体無い
- ・一生安泰な金を稼ぐまで全額自己投資
- ・目指せ25歳までに資産10億円

自己投資の教育と一緒に、
目標の宣言を入れています。

↓こちらも同じく目標宣言

- ・収益画面で興味づけ
- ・全額フル再投資の教育
- ・25歳までに年商10億円

さっきと同じ目標ですが
何度も何度もツイートしてOKです。

ポケモンのサトシとかも
何度も「ポケモンマスターになる！」
って語ってるし

ルフィーも毎回のように
「海賊王に俺はなる！」と言ってます。

なまいきくんは毎日のように
「25歳までに年商10億円になる！」
と言います。

それでいいんです。

この目標についてはやはり
価値観によって変わってきます。

僕みたいに最短最速で
でっかい成果を残したい人もいれば

5年くらいで資産1億円つくって

米国株に突っ込んで資産運用と

ちょっと仕事してゆるく生きたい。

みたいな人もいます。

キャラ設定の目標設定で

そのキャラが何を指すか決めました。

途中で変更してもいいですが

ある程度一貫性を持っていると

ファンが付きやすいアカウントになります。

06. 再現性を見せる

読者に「俺にもできる!」と

思わせないと行動してくれません。

いくらなまいきくんを

すごい!と思ったとしても

「なまいきくんだからできたんでしょ!？」

「高卒で主婦の私にできるの!？」

「童貞くそブス非モテの俺にできるの!？」

と感じられたら

商品は売れないし、

発信の説得力も欠けます。

どれだけ良い発信しても

威力が半減した状態ですね。

だからこそ読者が

俺にもできるんじゃないか...?

これなら人生変えれそうだ。

そう思われる発信を習得できるかが

Twitter発信のキーポイントです。

再現性を作る要素は3つあります。

✔ **特殊な条件**がなくてもうまくいった

✔ **超平凡な人**でもうまくいった

✔ **ダメダメな人**でもうまくいった

全ての具体ツイートが
あるわけじゃないのですが
1つずつ解説します。

✔ **特殊な条件**がなくてもうまくいった

例えばビジネス系なら

もとから**実績**があったんでしょ？
文章のセンスがあったんじゃない？
お金があったからできたんでしょ？

みたいに思う人が多いです。

基本的にフォロワーは
"**自分には無理**"と考えたい生き物です。

そこで

- ・スキルなし貯金3万円の
ゴミくそノート大学生でした
- ・読書感想文を真面目に書いたのに
再提出求められるくらい下手でした

こういうツイートに

- ・ガチで貯金3万の口座残高の画像
 - ・27点の国語のテストの写真
- をつけてリアリティを高め

ツイートの最後を

- ・今何者でもなくてもチャンスはある
 - ・知識次第で雑魚でも変わる！
- みたいなポジティブで締めます。

このときに

行動/知識/努力/環境/タイミング

みたいな変数を成功の要因とすると

モチベーションが上がりやすいです。

ナンパ系なら

- ・元からイケメンだったんでしょ？
- ・スタイルが良かったんでしょ？
- ・ガツガツアプローチできたんでしょ？
- ・若かったんでしょ？

みたいな反論がくるはずですよ。

- ・実はチー牛童貞でした
→垢抜ける前のガチ陰キャ時代の自撮り
- ・ダイエットは頑張ったけどまだデブです
→体重80kgの写真
- ・女性と話すだけで緊張するタイプでした
→具体的なエピソード

こんな感じのツイートを入れると

「俺もできるかも!!!」

と思わせることができます。

この人、こんな雑魚だったんだ！
今の俺よりしょぼいじゃんwww
俺もできるかもな。

そう思わせたら勝ちです。

相手に植え付けて

おきたい思想はこれです。

今や過去に**平凡**だったり、
ダメダメだったりしてもいい。

- ・行動
- ・環境
- ・知識

こういうものに投資していけば
凡人でも変わる！

なまいきくんも
あえて苦手なことに挑戦してる
様子も発信しています。

↓タイピングが下手すぎる様子

こんなタイピングすら
できないやつでも稼げてるんだ！

そう思ってもらえると、
やる気につながりますよね。

誤解がないよう言っておくと、
僕は普通にタイピングが苦手で
コンテンツ書きながらも1日3回は
寿司打で練習してます笑

それまでは
スマホだけでPC作業は
友達に助けってもらってやってました。

多少のキャラ作りを悪とは言いませんが、
基本は素のまま弱みを見せてます。

どこかでボロが出たりするので。

それでは残り2つを
まとめて解説していきます。

✓ **超平凡/ダメダメな人でもうまくいった**

自分または第三者の
ダメダメや平凡な人が
うまくいった事例を話す。

再現性とはどんな人でも、
どんな条件でもうまくいくことです。

100回「再現性があります」というより
第三者の成功事例を見せた方が
サクッと再現性を証明できます。

僕の場合は

- ・複数アカウントで成果が出ている
- ・しかあくがリアルタイムで稼いでる

というのがノウハウの証明になります。

彼の場合は

占い系の実績があるので
平凡な事例ではないですが

ビジネス系だと実績があっても
伸びてない人も多いので、
再現性の証明になります。

- ・ガチの童貞30歳サラリーマンが
ナンパで月5人抱いた話
- ・子育て中の主婦が
月4万円をnoteで初月に稼いだ話
- ・高卒貯金1万円社会人経験ゼロ男が
1ヶ月3000フォロワー増やした事例

実際に自分のノウハウを実践してる人で
成果をだした事例があれば
積極的かつ具体的に共有しましょう。

先ほど出てきた

この長文も「普通の友達」が
行動して成功した事例です↓

この再現性についての内容は

- ・しょぼい自分でも成功できた
 - ・自分がいくつも成功している
 - ・他の人も成功している(生徒、外注)
- みたいな切り口の違いと

- ・平凡だった
 - ・ダメダメだった
- みたいな切り口のの違いで
ツイートが作れます。

なるべくハードルを下げてあげるほど
ノウハウへの興味づけが強まり、
説得力もアップします。

07. 自己開示する

ファン化ツイート7つ目の要素が
自己開示ツイートです。

親近感を得るための
ツイートとも言えます。

これまでの内容と被ってもきますが

- ✔ 寿司打でスコアが伸びない様子
- ✔ 過去に小さい収益で興奮してた様子
- ✔ 2垢同時凍結で萎えて作業できない様子
- ✔ ローンチ準備で興奮して寝れない様子
- ✔ 睡眠不足で顔引っ叩きながら作業する様子

こういうのを**弱い部分**や
裏側をツイートすることで、
読者からの共感が得られます。

内容はこれまでの項目と被るので
とても**重要なポイント**を1つ挙げます。

自己開示など
感情を出すツイートでは
感情の振れ幅を3倍増しにして
発信しましょう。

ドラマとかでも
登場人物がやたら**プチギレ**ます。

やたら泣きます。
爆笑します。

でも、リアルだと
そこまでキレることは
めったにないですね。

読者の心を動かすには
実際より**大きな感情の動き**がいます。

↓感情を大きく出したツイート

↓凍結されたときのツイート

僕は過去に20回くらい凍結されてるので
少し凹む程度ですが、
ツイートでは**感情を大きめに**
出すようにしてます。

僕の場合は特に極端で

- ✔ うおおおおお！！やったる！
- ✔ まじ悔しくて夜も眠れないわ...

みたいな二極に振れますが

価値観によっては

僕も他人の目を気にしすぎてツイートボタン押すだけで冷や汗が出た時もあるし、商品出すときは手が震えて友達に操作してもらったりします。

みたいな表現の仕方もあります。

表現はキャラ次第ですね。

ビジネス系の発信者は
感情を表に出す人が少なすぎます。

というかノウハウや知識、
考え方しか発信してない人が大多数。

いかに感情を乗せた発信ができるか？
共感を得られるか？

というので

発信における**"誰が"**が作られると
しっかり覚えてほしいです。

これが普通のツイートでできれば
プロフィールに書いた**肩書き**なんて
大した意味をもちません。

それでは**ファン化ツイート**の項目を
総まとめしつつこの項で出てきた
テクニックも復習します。

ファン化ツイートの内容

- 1 行動している様子を見せる
- 2 自己投資している様子を見せる
- 3 失敗/トラブルの様子を見せる
- 4 挑戦している様子を見せる
- 5 夢や目標を語る
- 6 再現性を見せる
- 7 自己開示をする

とくに①～③に圧倒的な
ボリュームを割いて解説しました。

それだけ大事いうことです。

ファン化ツイートで意識すべき点は

- ✓ 自分の**背中**で語ること
- ✓ **第三者の事例**として語ること
- ✓ ネガティブエピソードは
ポジティブな言葉で締めること
- ✓ **弱み**も赤裸々に見せていくこと
- ✓ **感情を3倍増し**で表現すること

ただ単に「**行動したら成果が出ます**」
では**1ミリも心が動かない**わけです。

自分が**行動**して**成功/失敗**する

→**エピソード**を具体的に書きつつ

→**弱み**もしっかり見せつつ

→**感情を3倍マシ**にする

→最後は**ポジティブな言葉**で締める

この中に

- **行動の重要性**
- **自己投資の重要性**
- **知識の重要性**
- **夢や目標、理念**を語る
- **自己開示**も入れて共感を得る

という**メッセージ**を込めていくと

"生きてる感"あるファン化ツイート
が出来上がります。

それでは最後に

価値提供のツイートに入っていきます。

ここはサクサク進んでいきましょう！

拡散を狙いフォローに繋げる

価値提供ツイートの作り方

こいつ、全然有益なこと言わねーじゃん！

と思ってフォロー解除すること
たまにありますよね。

ノウハウや価値提供だけで

差別化できないのは

今まで散々言いましたが、

テーマによっては

価値提供のツイートも

大事な要素になってきます。

なにより**ネタが無限**にあるので
枯渇することがありません。

- ✔ **拡散**されやすい
- ✔ **保存**されて見返される
- ✔ **勉強する対象**として追われる
- ✔ **有益だな**と思われてフォローされる

運用の基本として
ノウハウツイートの作り方を
覚えていきましょう。

ノウハウ系のツイートには
主に**3つの型**があります。

- 1 ノウハウ / 情報をまとめる
- 2 ノウハウ+考え方（ファン化）
- 3 ノウハウ+具体例

それぞれ解説していきます。

01. ノウハウ / 情報をまとめる

ノウハウや知識を
まとめたツイートですね。

実績がなくてもできて
あとから見直すために**保存**や
いいねが増えやすいです。

伸びやすい型はいくつかあります。

- ✔ 手順の解説
- ✔ 箇条書き
- ✔ 図解

↓手順解説系のツイート

アフィリエイトのテクニックについて
手順書の形でツイートしたもの。

①、②、③とステップ形式で書くと
見やすく実践しやすいので
「後で使おう!」と保存されがちです。

↓箇条書きのツイート

最初の一文でメリットを語って
箇条書きの内容の価値づけをしています。

申し訳程度ですが
最後に保存も促しています。

これは別垢のツイートですが、
やはり箇条書きツイートは伸びます↓

ノウハウツイートが伸びないよ🙄

というあなたは〇〇不足。

箇条書きツイートしてても
全然伸びてない人もいます。

少し伸びても
2000インプくらいで止まったり。

この原因はそのツイートに
あるんじゃなくて
普段からの興味づけ不足です。

普段から実績やストーリーをだして
十分に興味づけしてる人が
「〇〇する3ステップ」とか
発信するから有益そうに見えて
保存します。

そもそも興味のない人が
価値提供してもスルーされて終わり。

だからこそ
「初期はとにかく興味づけ」
って何度も繰り返してるんです。

価値提供はその後。

今、インプが落ちちゃってる人は
表面のノウハウツイートや長文の
型だけ真似ても無意味です。

まずしばらくは興味づけと
行動してる様子を見せるのに
1ヶ月くらい専念しましょう。

その後にローンチすれば
全盛期の勢いが戻るはずですよ。

僕はパソコンが
苦手なのでやりませんが、
図解ができる人はつけるのもあります。

図解は情報量が多くて
保存して見返したくなるのが
ポイントなので、
とにかく情報量が命です。

02. ノウハウ/知識 + 考え方のツイート

ノウハウや知識1つに、**考え方を**しっかりつけたツイートをすると「**〇〇さんの考え方が勉強になる!**」とファンがつきやすくなります。

機能的なノウハウだけだと
保存やインプ、フォローの
きっかけにはなりますが
ファンには絶対なりません。

でも、そこに
「**なんでそれをやったのか**」
「**どんな成果がでてどう思ったか**」
みたいな**思考**をつけることで
考え方にファンが付きます。

↓全部読まなくてもいいです

- ・稼ぐには徹底的に分析すること
- ・表面だけでなく「なぜ」と
深ぼる思考も大事
- ・でもうまく真似できない原因があって
- ・誰が稼いでるかわからない
- ・知識がないと分析できない ...

こんな感じで
「**伸びてる人を真似る**」だけでなく
その**背景の考え方**をツイートします。

考え方でファン化するコツ

「この人すげえ!!!」

「参考になる!!!」

と思わせるにはコツがあります。

①読者の行動や思考を言い当てる

読者が普段やってるであろう
行動とか考えを言い当てます。

Twitter運用で悩んでる人なら

伸びてる人を分析して
長文ツイしたけどインプが伸びない

なまいきくんはインプ高すぎ 🤔

裏技を使ってるに決まってる 🤔

みたいな感情だと思います。

ツイートの序盤で言い当てると
おお！こいつは俺のことわかってる！
と後の文章を
読んでもらいやすくなります。

②読者が気付いてない原因を言う

気づきのある発信をしましょう。
ってよくいわれると思います。

この「気づき」というのが
読者が**気付いてない問題**の
根本原因を指摘することです。

先ほどのツイートで言うと

- ・知識がないと分析しても無意味
- ・そもそも稼いでる人が特定できない

みたいな部分です。

ノウハウに追加して
読者が**うまくいってない理由**を
指摘してあげるようにしましょう。

この**考え方ツイート**を作るときは
とにかく「**なぜなぜ**」と**深掘り**を入れます。

↓考え方ツイート

03. ノウハウ+具体ツイート

人間はわかりやすいものを好むので、**具体的なツイート**はウケます。

いくつか型があります。

- ✔ 会話形式ツイート
- ✔ きのこvsたけのこツイート
- ✔ テクニック+具体例ツイート
- ✔ OK&NGツイート

✔ 会話形式ツイート

ナンパ界限がよく使いますが
会話形式でツイートしてきます。

ビジネス系だと使いにくいですが
恋愛、ナンパ、仕事など
人と関わる系のジャンルだと
めちゃくちゃ重宝します。

具体性が高くて
絵文字もあるので目に留まりやすいです。

✔ きのこvsたけのこツイート

対比を使ったツイート

いい例と悪い例、
あるタイプと反対のタイプ
こういうのを比較します。

- ✔ モテvs非モテ
- ✔ 稼げる人vs稼げない人
- ✔ ナンパ師vs一般人
- ✔ with vs タップル
- ✔ アフィカスvsコンテンツ販売者
- ✔ Twitter vs Instagram

VSと言いつつただの対比ですが
いろんなテーマで**比較**しつつ、
それとなく**自分のノウハウの良さ**を主張できます。

✔ テクニック+具体例ツイート

テクニックを説明して、直後に**具体例**を載せます。

✔ OK & NGツイート

良い例と**悪い例**を比較するツイート

↓ **○** **×** で表現したもの

↓ OK、NGで表現

変化がわかりやすいので
めちゃくちゃ興味づけにもなる。

こういった
テクニックを覚えておくと
ツイートを作るときに役立ちます。

✓ ノウハウのツイートの情報収集

ノウハウツイートは
競合リサーチをすることで
理論上無限に量産できます。

- 1 ノウハウ系をツイートしてる
競合をリストアップ
- 2 Twitterコマンドでいいねが
多いツイートを選ぶ
- 3 分析して上記の型に合わせてツイート

まずはノウハウ系をツイートしてる
競合アカウントを約10個リストアップします。

それからTwitterの検索画面で
コマンド検索をしていいね数、RT数が
一定以上取れてるツイートを探します。

「いいねが多いな」の基準は
アカウントによって違うので、
分析先のアカウントの
普段の反応数を参考にしてみてください。

【検索コマンド】

↓いいね数50以上のツイート(リブは除外)

from:アカウントID min_faves:50 -filter:replies

↓リツイート数10以上のツイート(リブは除外)

from:アカウントID min_faves:10 -filter:replies

アカウントIDとは「@namaiki」から@を抜いた部分。

詳しくは

「Twitter検索コマンド」

でググってください。

一応スプレッドシートの

「競合リサーチ」を開いてもらって

「ID」と「いいね基準」「RT基準」

を入力してもらえたら、

いいね数のコマンドと

RT数のコマンドがコピペできるような

リサーチシートを用意しました。

これを検索窓にコピペしてもらえば

楽にリサーチできます。

いいね数やRT数が多い

ツイートをみつけたら、

それを参考にしながら

これまで説明した型でツイートすれば

効率的にノウハウツイートが作れます。

それでは価値提供ツイートをまとめ

1 ノウハウ / 情報をまとめる

2 ノウハウ+考え方 (ファン化)

3 ノウハウ+具体例

箇条書きや図解、

手順形式でまとめていくと

いいねや保存はされやすいです。

拡散に繋がるので
そこからのフォローもあります。

ノウハウだけだとファン化が弱いので
考え方も含めたツイートします。

こういうのが増えると、
高単価コンサルも決まりやすいです。

(実際このノウハウ系でも
高単価が売れてます。)

さらに具体的なツイートの
テクニックもおさえたら、
ノウハウのツイートについては
サクッと作れると思います。

ここまでどんな内容を
ツイートしていけばいいか
超具体的に説明してきました。

正直、かなりのボリュームで
1つ1つの内容も濃かったので
頭がこんがらがってると思います。

それでいいです。

大きく成長するとき
頭の中がカオスになって
自然と涙が出るくらい混乱します。

でも、何度も読み返すうちに
1回目で得られなかった気づきがあります。

徐々に理解して行って
全部使えるようになったら、
Twitterについては無敵だと思います。

僕の思考をインストールしてください。

購入者メルマガでもなまいきくんの
思考をガチで詰め込んでレベルアップ
できるように仕組んでるので、
必ず登録して毎日見てください。

それでは第7章、
長文ツイートの作り方に入ります。

長文ツイートが実装されてから
滞在時間の優遇が露骨になりました。

長文ツイートは
どれも爆裂に伸びています。

アルゴリズムの変更から
文章が得意な人が長文ツイートで
猛威を奮っていました。

文章が苦手な99%が
かなり不利な戦いを
強いられていたと思います。

そんな中で、
いろんなツイートを見ながら
思ったことがあります。

文章では3つのnotを意識するのに
ツイートで意識してる人少なすぎ！

ツイート内容ばかりに気をとられて
いかに読ませるかという
視点が消えてる人が多いです。

長文×ストーリーの 相性はバツグン！！

僕はストーリーの力を
今まで身をもって体験してきました。

漫画はバカでもすらすら読めるし
読み始めたら離脱もしません。

メッセージは同じでも
エピソードは唯一無二です。

さらに長文ストーリーツイートの
いいところは**集客と教育**を兼ねられるところ。

以前まではTwitterは**集客媒体**、
教育は公式LINEやメルマガ、ブログ
が当然という感じでした。

でも**長文の実装**によって、
ストーリーで読ませて滞在時間を伸ばし
インプを増やししながら教育する、
という離れ業が可能になります。

正直言って過去一Twitterが
アツいなって思ってます。

なまいきくん式 ストーリーツイートの作り方

ストーリーは
4つの要素から構成されます。

- ✓ 出来事(エピソード)
- ✓ 感情
- ✓ 論理
- ✓ 教訓

まずは
ストーリーの起点になる
出来事(エピソード)があります。

- ・ナンパして50人声かけて成果ゼロ
- ・自己投資で30万円の
コンサル買ったら詐欺だった
- ・バックエンド商品なくて1億円損した
- ・友達がポケカで荒稼ぎしてた

ここにおいて
ツイート作成章の
失敗談/トラブルの内容が使えます。

挑戦した話や
人と会って心が動いた話。

こういった内容も
長文の元になるエピソードなので、
まず本人が行動してないと
長文ツイートは出来上がりません。

次に描写すべきは
そのときの感情です。

ストーリーは「事実+感情」でできます。

1億円を取り損なって
クソ悔しかった、
自分を殴りたいと思ったし
本当に夜も寝れなかった。

ストレスで体重5キロ増えたし
肌はボロボロ。
ガチで何も手につかなくなった。

こういう
"強い感情の動き"がないと
読者の心は動かないです。

人間は感情で決断し、論理で納得する

というのはよく言われますが、
エピソードで興味を惹きつけたら
まずは感情を動かして共感させます。

共感ってというのは
「うぁ、こいつ俺のことわかってるわ」
と思わせることです。

共感してようやく、
その後のロジックや教訓が
頭に入る余地ができます。

そして次に持ってくるのが

ロジックです。

なんのロジックかというと

最後の教訓に繋げるためのロジックです。

バックエンド商品を用意してないせいで1億円規模の損失をしたかもしれない。(出来事)

↓

後悔がふつつ積み上げてきてストレスで激太り(感情)

↓

知識があれば最低4000万円は手に入ったはず。過去に戻ってこの知識が手に入るなら500万円でも買う。(ロジック)

↓

知ってるだけで売上の桁が1つ変わることもあるから、みんな学ぼうな(教訓)

こういう流れで書いています。

「投資重要性」について語りたのなら

なんで自己投資が大事だと思ったかを

そのエピソードにこじつける必要があります。

出来事と感情を話したあとに

それと相性のいい教訓をきめて

「なんでその教訓が得れるの？」

と問いかけるとロジックが出てきます。

そして最後が教訓ですね。

教訓っていうのは

ファン化 / 教育要素です。

つまり、何度も出てきてる

✓ 行動しなさい

✓ 勉強しなさい

✓ 自己投資しなさい

✓ 理想の状態はこれです

みたいな内容です。

今までの流れをまとめると

こういう出来事がありました

こう思いました

こうこうこうだから

行動しましょうね

これが基本的な

長文ツイートの構成です。

もちろん出来事は

詳しく描写するし、

感情は3倍に振幅を広げます。

ですが構成としては

この流れをざっくり理解しておく

作りやすいかなと思います。

そしてこのストーリーツイートを

考えるときの思考の流れはこれ。

1 出来事(ネタ)が起こる

2 そこから伝える

メッセージを決める

3 そのときの感情を書いて

3倍に増幅する

4 出来事、感情から

教訓にこじつけるロジックを組む

常日頃から

「ツイートネタないかな」

と考えて行動してたら

- ・知識があって得した/損した
- ・行動が遅くて得した/損した

みたいなエピソードって

結構あると思います。

そもそもですが、
失敗ってほしい
知識があれば回避できるので、
失敗談はほぼネタになります。

そこから要素ですね
メインメッセージを決めて、
感情の深掘りや
ロジック作りをすればOKです。

ちょっとしたコラム

耳タコだよ!!!

行動や自己投資、知識の
重要さに繋げようってこの教材で
5回10回と言ってきました。

こいつ...くどすぎる!!!

と思った方は良い傾向です。

くどいってことは

"当たり前知識"になってます。

知識っていうのは

当たり前引き出せるようになって
ようやく使い物になります。

"そんなのいったな"

みたいな方は

その都度復習しましょう。

ここまでストーリーツイート作成の
思考について解説してきました。

エピソード+感情+教訓

それを繋ぐ論理。

これが本質であり土台です。

それではここから、
上記の流れを反映した
長文ツイートテンプレを

実例込みで解説していきます。

イメージでいうと
今説明した流れを
より細分化した感じです。

心を動かす 長文ツイートテンプレート

僕が使っているストーリー型の
長文ツイートをテンプレ化すると
こんな形になります。

1	キャッチコピー
2	導入（物語の始まり）
3	事件
4	感情の動き
5	気づき（教訓）
6	行動の喚起
7	ポジティブなひとこと

まずはこのツイートを例に
解説していくので、
一旦目を通してください。

*テンプレはスプレッドシートの
「長文テンプレ」と対応しています。

01. キャッチコピー

一文目で目を引けるかが勝負

まずはタイトルになる
「キャッチコピー」です。

コピーライティングの名著、
ザ・コピーライティングには
見出しの重要性が語られています。

だいたいの読者は
まず見出しだけに目を通す。

そして興味がある場所の
記事に目を通します。

つまり、
見出しが読まれなければ
後の文章は書いても無意味。

そして長文ツイートにおける
大見出しが一文目です。

僕が今までに使った
長文の一文目を並べます。

後ろに書いてある数字はインプです。

- ✔️ 誰も言わないけどエグいくらい爆速で稼げるようになる方法を炎上覚悟で完全暴露します (17.4万)
- ✔️ 7000万円失いました・・・ (19.5万)
- ✔️ 1億円を取り逃しました😭😭 (5.5万)
- ✔️ 本読むくらいなら大〇吸え (4.3万)
- ✔️ フォロワー伸ばしたくて仕方ないけど全く集客(笑)出来ないたった1つの理由 (6.7万)
- ✔️ 情弱のあなたが1番稼げる🤪 (13万)
- ✔️ コンテンツ販売で月100万円稼ぎたいけど、何をすればいいかわからない君へ (2.9万)
- ✔️ 情報商材集めが趣味になってる夢見がち雑魚へ (2.2万)
- ✔️ Twitter運用、特に集客が上手いかどうかは「ツイート数とフォロワーの比率」を見れば一目瞭然。 (9.5万)

ほとんど一文目は
【】で囲って目立たせてます。

目立たせた括弧があると
「お？有益なこと書いてありそうだな」
と目を止めてくれやすいです。

タイトルを各々分析してほしいですが、
こんな要素が含まれています。

✓ 数字

✓ 大きな損失

✓ 反社会性

✓ 常識破壊

✓ ターゲティング

✓ メリット

✓ 数字

見出しは具体度が高ければ
高いほど魅力的になります。

読者はわかりやすく
理解できるものしか読みません。

- ・コンテンツ販売で稼いだ方法
- ・Tipsで1日46万円売った裏施策

絶対に興味が湧くのは後者です。

数字はなるべく含めるようにしましょう。

✓ 大きな損失

失敗談をショッキングな形で書く

7000万円の損失...と言われたら
なんで???って思いますよね。

失敗談は多くの人の興味を引くし
数字が大きいとより内容が気になります。

これはコツですが
"ツッコミどころ"があるのが
いいタイトルです。

本読むくらいなら大○吸え
→どうということ？

1億円を取り逃がしました...

→え、どうしたの？

7000万円失いました・・・

→なんで???

情弱のあなたが1番稼げる 🤔

→どういうこと？

論理の飛躍があったり、
大事な情報が抜けていると、
ひとはそれを知りたくなくて
長文をクリックします。

不完全情報を作れると
伸びるコピーが書けます。

✓ 反社会性

裏技っぽいものやアングラなもの
アングラなものは人を惹きつけます。

「大〇吸え」ってワードだけで
一瞬で目が止まっちゃいますよね。

「誰も言わないけどエグいくらい爆速で稼げるようになる方法を炎上覚悟で完全暴露します」

「炎上覚悟で完全暴露」
っていう裏情報感が
読者の興味を駆り立てます。

✓ 常識破壊（矛盾）

「情弱のあなたが1番稼げる 🤔」
「本読むくなら大〇吸え」

常識的に考えると情弱は稼げないし、
大〇吸うよりも読書が推奨されます。

「童貞は30歳からがモテ期」
「痩せたいなら米を食え」

この常識との矛盾があると
不完全情報が出来上がります。

読者はこの差を埋めるために
ツイートをクリックして読み始めます。

✓ ターゲティング

特定読者を**ターゲティング**すると
ギクッとして目に止まります。

僕がよく使うのは

「**A**したいけど**B**なあなたへ」

という構文ですね。

フォロワー伸ばしたくて仕方ないけど
全く集客(笑)出来ないたった1つの理由

コンテンツ販売で月**100万円**稼ぎたいけど、
何をすればいいかわからない君へ

単に

「**集客**できない人へ」

「**月100万円**稼ぎたい人へ」

よりも絞られて

自分を刺されてる感が強くなります。

✓ メリット

読者が得られる**メリット**を入れます。

「エグいくらい爆速で稼げるようになる方法」

「ブス童貞でも月10即できる方法があります」

読者がそれを読む**メリット**が
明確なら高確率で開封されます。

今6つほど紹介しましたが、
特にストーリーで使いやすいのは

「**大きな損失**」や

「**常識破壊/矛盾**」です。

特に使いやすいものにしぼりましたが
こういった文章テクニック類は
ライティング本に必ず書いてあります。

ぜひ読んでみて

自分なりのストックを作ってください。

感想特典で

「**反応させる爆伸びワード**」

を配布していて
めちゃくちゃ使えるので、
ぜひ活用してください。

キャッチで目が引けたら
いよいよ「導入」に入ります。

02. 導入

最初はストーリータイトルの設定を描写して、物語をスタートさせます。

物語は5W1Hを定めると動き出します。

簡単に言えば

- ✓ 時間
- ✓ 場所
- ✓ 人物

このあたりから描写を始めると
物語ができてきます。

↓1億円取り逃がしタイトルの導入です。

ちょうど2ヶ月前別垢でローンチして、フロント商品のみで1ヶ月1340万円売上げた。

ただ俺はとてつもない失敗をやらかしていた、、、

↓7000万円損失タイトルの導入

つい先日、高校の同級生と新宿のシーシャ屋にいました。

彼と会うのは2年ぶり。2年前はどこにでもいるような短髪黒髪の冴えない大学3年生。

ただ、久しぶりに会った彼は以前とは明らかに変わっていた。分かりやすく全身ハイブランドで腕にはロレックスをつけている。

日時から文章を始めると読者の頭が
「過去のエピソードを話してるんだ」
と切り替わって情景をイメージします。

7000万円損失ツイートの方だと
直後で「誰と」「どこで」という
人物や場所の要素も出てきてます。

人、場所、日時を決めると
だいたいの情景が浮かぶんですね。

それから物語を書くときは
特に序盤は**具体度**をあげたほうがいいです。

先日、友達にあいました。
↓
つい**先日**、**高校の同級生**と**新宿のシーシャ屋**にいつてきました。

高校の同級生、
新宿のシーシャ屋。

どちらも本論とは関係が薄いけど
ストーリーで読ませる場合は、
イメージさせるのに必要な情報です。

ここで**ストーリーライティング**で
重要なもう1つのテクニックを伝えます。

それが**"描写"**です。

小説とかでも使われるんですが、
序盤に出てきた**キーマン風貌**を
なるべく詳細に描写します。

描写のコツは**"視覚化"**すること、
つまり**目に見えた情報**を具体的に深ぼること。

ただ、久しぶりに会った彼は以前とは明らかに変わっていた。分かりやすく**全身ハイブランド**で**腕にはロレックス**をつけている。

明らかに主人公の
視線の動きを追ってますよね。

まずは彼の全身をざっと眺め、
それから目立つ腕時計に視線を落とす。

この辺りでありありと

情景がイメージできてきていると思います。

ここまできたら、

読者はもうストーリーの中にいます。

一文目で惹きつけた読者を

自分の文章の中に

閉じ込めることができます。

そして3つ目に重要になるのが

高校時代と今の彼のBefore Afterです。

ここに明らかな乖離、

ギャップがあります。

これをストーリーの中の

「余白」と呼んでいます。

このギャップを意図的に作ると

"この違いに何があったんだろう?"

と読者の頭に疑問が残る。

不完全情報が出来上がります。

これが大事なんです。

再び1億円ツイートに戻ります。

ちょうど2ヶ月前別垢でローンチして、フロント商品のみで1ヶ月1340万円売上げた。

ただ俺はとてつもない失敗をやらかしていた、、、

これさえやっていれば、一撃1億円稼げていたのかもしれないと、何度も頭を地面に叩きつけたくなるくらい後悔している、

1340万円の売上というのは

普通は大成功の数字です。

そこに対して

とてつもない失敗、

一撃1億円稼げてたかも

という反対の表現をぶつけてます。

これも1つの余白(ギャップ)で

"なんでだろう、何があったのか"

と思わせる要素で続きが読めます。

1 日時、場所、人物から書き始めて

物語をスタートさせる

2 序盤の大事な登場人物は視覚描写して

ストーリーの中に引き込む

3 余白を作って続きを読ませる

導入の部分ではこの3つが作れると、
中盤以降をスムーズに読ませれます。

そして次のパートで

事件を起こします。

これがネタになる

エピソードの中心です。

03. 事件 (エピソード)

メインになるエピソードを語りつつ

感情を大きく揺らします。

用意したメインの

エピソードを語ります。

↓ 1億円取り逃がしツイート

バックエンドをつくなかったために

最低4000万円、場合によっては1億円の損失。

「1億円取りこぼしたね」

という会話調のセリフを使うことで

よりリアリティを高めています。

会話文は小説でも多様されますが、

ストーリーの大事な要素です。

それから

・バックエンド商品込みで

3000万円売り上げた人

・フロントエンド商品のみで1000万円、

バックエンド商品込み1億円弱の人

という他人の事例で、
事態の深刻さを増幅させていきます。

↓7000万円失ったツイート

全身ハイブランドの友達がやってたのは
ポケカビジネスだった。

稼いだ金額は7000万円。

描写の中には僕の頭の中も入ってる

「ん！？！？7000万円！？！？」

「流石に俺より稼いでることはないだろう」

こういう表現を入れると

読者が感情移入するし、

大きく喜怒哀楽を出すと感情が揺れます。

事件の全貌を伝えられたら、

感情や自分の考えを伝えるフェーズに入る。

04. 感情

そのエピソードを経てどう思ったか、
感情の上振れや下振れを書いていきます。

↓1億円取り逃がしツイート

- ・俺は何してたんだ？
- ・学びの重要性を痛いほど思い知らされた
- ・事前に知識があったら4000万円は売ってた
- ・学んでなかったことへの
後悔が込み上げてくる

悔しさの表現と

投資重要性へのロジック作りが
パチパチに効いています。

このときにポイントがあって

直前の事件から教育ロジックに繋げる前に
ガッツリ感情を動かしてください。

ここで共感を得て

"この人は俺と同じだ！"

"めちゃくちゃ気持ちわかる！"

って思わせないと**教育意図が透けて見えます**。

ファン化とか教育って難しくて

意図が見えた瞬間に**威力が半減**します。

もちろん本気で知識や行動は

大事だと思って語ってるので

無意味じゃないですが。

バックエンドを作らなくて1億円損したかもしれない。知識として学んでたら、最低4000万円は稼げていた。学んでないと金を失うことになる。

極端ですが、

こんな事実だけだと

説得力が弱いですね。

↓7000万円損失ツイート

ここまで読み進めた優秀な読者は

気づいてるかもしれないですが

- ・計400万円ほど借金したらしい
- ・70万円ほどは情報商材やコンサル費用に
- ・残り480万円と貯金120万円を元手に...
- ・600万円の元手を2年で700万円に

というところで

極端に自己投資をして大きな利益を得た

自己投資の教育が入ってる。

さらにいうと、

物語序盤で高校時代の友人の

平凡さを語ることで

再現性の証明にもなっている。

感情を揺らした後に

どう思ったかという場所で

「伝えたいメッセージ」に繋げる

ロジックを組んでいきます。

05. 気づき(教訓)

伝えたいメッセージをまとめる場所です。

ストーリーの中で

- ・友達が400万円を借金して～
- ・70万円を商材やコンサル費に～

と言っても投資重要性に
気づかないような人も3割ほどいます。

ここで直接的に
伝えたいメッセージを言います。

↓1億円取り逃がしツイート

- ・500万円のコンサルでも買うだろう
- ・知識次第で売上の桁が変わる

などなど自分の気づきを書いています。

要約すると「知識投資しろ」です。

↓7000万円の損失ツイート

明確に「令和は完全に情報戦」
「情報を手にして即行動が成功する」
と情報や行動の重要性を説いています。

このあたりになると
かなり露骨な教育です。

ストーリーで引き込むと
わりと強めの教育も入れれます。

06. 行動を促す

最後に何かアクションを促します。

長文を読ませた後は
必ず何かコミットメントを取ります。

コミットメントっていうのは
小さな行動です。

少しずつでも**行動させる**のが
やがて**購買行動**につながります。

✓コミットメントを取る方法

読者が自然に行動してくれることは
基本ないと思ってください。

ファン化したら反応しますが、
動かないものと思ったほうがいいです。

読者に反応してもらうには
いくつかやり方があります。

↓読者が行動するタイミング

- 1 反応を促されたとき
- 2 興味づけされたとき
- 3 直接的メリットを提示されたとき
- 4 間接的メリットを提示されたとき
- 5 反応することにポジティブなラベリングされたとき

①反応を促されたとき

一番弱い**行動促進要素**です。

先ほどのツイートで
「リップに👍よろしく！」って
書いてあるのが**反応の促し**です。

長文を読んでファン化されると
これくらいの弱い促進でも
結構反応してくれます。

②興味づけされたとき

知りたい！と思わせて

「いいね多かったら公開する！」
とすることでポチってくれます。

③直接的メリットを提示されたとき

ひたすら興味づけしておいて

「これについてメルマガで流します」
と言ったらメルマガに人が流れます。

これが直接的なメリットの提示です。

感想書いてくれたら

プレゼントを渡すよ！みたいなもの
この直接メリットになります。

一番強い行動促進が

この直接的メリットです。

- ・無料プレゼントで確実に
- 反応を増やしたい
- ・教材の感想をもらいたい

そういうときに

起爆剤として使いたいです。

④間接的なメリットの提示

「何かをあげる」とかではなく

俺の発信ガチで追ってくれたら、3ヶ月後にTwitter運用が爆伸びするから全部見て保存する勢いで追って！

みたいなやんわりしたメリットを提示します。

⑤促したい行動にポジティブなラベリング

- ・〇〇してる人センス抜群
- ・絶対伸びるよ

みたいな感じで

ポジティブなラベリングをします。

自分がして欲しい行動をする人にはなまるをつけていく感じです。

「こうするといいんだ！」とおもってその行動をする人が増えていきます。

こういったコミットの取り方を覚えていくとどんどん反応が来るようになります。

コミット自体の種類も

- 1 いいねやRT
- 2 リプライ
- 3 メルマガ、LINE登録
- 4 感想の引用ツイート
- 5 Spaceのリアルタイム参加
- 6 商品の購入

こんな感じで

下に行くほどコミットが深まります。

まずは軽いところから始めて徐々に深いコミットを取りましょう。

その先に商品成約があります。

07. ポジティブなひと言

すでに説明しましたが、ツイートの最後はポジティブで締めると確実に反応が良くなります。

- ✓ お互い気合い入れて頑張ろう！

✓ 俺と一緒に頑張ろう💪💪

✓ 目指せ25歳までに資産10億！！俺はやる！！

長文のツイートは特に
最後に前向きな一言で
いいねを増やしつつ
ファン化に繋がっていきたいです。

ツイートライティングの
不変の小技なので使いこなしてください。

それでは長文テンプレートをまとめます。

1 キャッチコピー

2 導入（物語の始まり）

3 事件

4 感情の動き

5 気づき（教訓）

6 行動の喚起

7 ポジティブなひとこと

キャッチコピーで
まずは何がなんでも目を引いて

導入編では
読者をストーリーに惹き込みます。

描写やストーリーのテクニックは
この導入で多用します。

それからエピソードが
佳境に入って事件が起こり

感情が動いてそこから何かしらの
メッセージヒロジックを作ります。

- ・自己投資
- ・行動
- ・知識重要性

こういうのが中心です。

そして得た教訓をまとめて、
小さなアクションを促します。

最後にポジティブにまとめて
綺麗なストーリー長文の完成です。

大事なのはストーリーは
ただ出来事をかけばいいわけじゃない
ってことです。

出来事はあくまでも、
メッセージを伝えるための肉付けであり
感情を動かすためのトリガーです。

✓ 出来事

✓ 感情

✓ メッセージ

そしてそれを繋ぐためのロジック。

これがストーリーの
本質であると捉えてください。

Tips !!

他に小技として、
画像に目を引くひと言をいれる
こともあります。

ここのポイントが
あくまでも"目を惹くこと"に
専念するパワーワードを使うことです。

△ 売上100倍にする方法

→売上百倍

△ 7000万円失って後悔した話

→後悔

こっちの方が
タイムラインで目立つからです。

どうせ目に止まれば、
読者はツイートのヘッドラインに
視線を移動します。

そこで内容に興味を持たせれば
十分に読ませることができます。

それではツイートの章はこれで完了。

スプレッドシートに
長文テンプレがまとめてあるから
ぜひそっちも参考に書いてみてください。

マッチングアプリ系で万垢達成した 思考と戦略を暴露！！

それでは僕が実際に恋愛系ジャンルで
フォロワー1.9万人超えまで
爆速で伸ばした方法から
マネタイズするまでのすべてを

アカウントを開示して
実際のツイートを
例に挙げしながら解説していきます。

アカウントはこれ↓

このアカウントは
名前とプロフィールのとおり、
マッチングアプリの攻略法を発信してます。

このアカウントについて

- ✔ アカウントを立ち上げた経緯
- ✔ この市場で勝てると思った理由
- ✔ アカウントコンセプト
- ✔ マネタイズ戦略

✓ 運用の実例

これらを包み隠さず話していきます。

✓ 前提：あばばについて

あばばは2021年のコロナ禍において
ナンパ系のサブ垢として作成しました。

1ツイート目からぐんぐんのびて
3ヶ月でフォロワー6000人に到達。

マネタイズとしては

✓ マッチングアプリ講習

✓ 依存/セフレ作り系Tips

の2つがメインで、
どちらも良いペースで
購入していただけています。

ここまで大手アカウントの
実績開示して戦略書いた教材は
ほとんどありません。

今まで学習した項目が
どうやって使われてるか
実例で理解してください。

✓ アカウントを立ち上げた経緯

このアカウントを
新規で立ち上げた理由はこの4つです。

1 すでにナンパ系アカウントを持っていた

- 2 コロナによる**アプリ需要**の増加
- 3 自身が**アプリに力**を入れていた
- 4 マネタイズするとき**規模拡大**しやすい

理由1：すでに**ナンパ系アカウント**を持っていた

当時から**ナンパ師**として活動してて、
ナンパについて発信する
ナンパ系のアカウントを別で持ってました。

ナンパもマッチングアプリも
大枠で考えれば**恋愛系**で、
女性攻略という**本質は同じ**です。

ノウハウなども応用しやすく、
アカウントの**複数展開**するには
いいジャンルだと考えました。

マッチングアプリ攻略という市場は
それ単体でも大きな市場なので、
たくさん商品が作れて
マネタイズしやすい。

しかも、ナンパというジャンル上
めちゃくちゃ凍結されやすいので、
(マジで10回以上凍結されてます)

アカウントを**分散**させて
リスクを下げておこうという
狙いもありました。

理由2：コロナによる**アプリ需要**の増加

恋愛垢を立ち上げた頃は
ちょうどコロナが流行してました。

外出自粛もあったので、
マッチングアプリには
"**出会いの場**"としての
需要の高まりを感じてました。

アプリ利用者数も
どんどん増加してたので、

この需要を取りにいけないう！

という感じで

マッチングアプリ攻略ジャンルへの

参入を決めました。

理由3：自身がアプリに力を入れていた

ストリートナンパで

ある程度経験を積んでくと

だんだん飽きに来るようになったので、

アプリに力を入れはじめました。

そのうち、

アプリでの実績とか攻略のノウハウが

どんどん溜まっていったので、

それを発信しようと

考えるようになりました。

その頃はアプリを研究したりとか

かなり熱量を注いでて、

シンプルにやりがいもあったから

発信にも熱がこもるなって思いました。

テーマ選びで大事な

✔ 熱量が持てる

✔ テーマ自体の収益性が高い

という2ポイントも満たしてるし、

さらに強みがあるので最高です。

元々のナンパアカウントを

そのまま流用することもできましたが、

発信テーマがストナンだったため、

いきなりアプリの発信をすると

コンセプトがぶれてしまう。

ナンパってハードルが高そうだけど

女性攻略には興味がある...

と感じてる男性の大多数の層を

とりにいきたいと考えて、

新規でアカウント立ち上げをしました。

ナンパ界限に染まってる
忘れがちですが
知らない女性に声をかけて誘うって
かなりハードルがあります。

マッチングアプリなら
比較的身近で挑戦しやすいです。

理由4：マネタイズするとき**規模拡大しやすい**

ナンパ系のマネタイズポイントとして
最も大きなものが**“講習”**でした。

ストリートナンパの場合は
実際に講習生と街に出て、

女性への声の掛け方とかを見て
その都度改善点を指摘するとか
実地で指導する必要があります。

だけどアプリの場合は、
LINEなどで教えることができるので

講習は全てスマホ一台で完結
講習生一人一人にかかる手間が少なく、
住んでいる地域に関わらず
全国から講習生を集められて
規模を拡大しやすいと考えました。

ここまで説明したような4つの理由から、
マッチングアプリ攻略
というジャンルで
アカウントを立ち上げました。

✓ この市場で勝てると思った理由

市場に参入するにあたって、
「この市場なら勝てる」
という材料が必要です。

僕は以下の3つの理由から
勝てる判断しました。

1 自身のアプリ実績

2 強い競合が少ない

理由1：自身のアプリ実績

僕自身、最初からアプリが得意だったわけじゃありません。

いいねがあまりつかなくて
試行錯誤した時期もありました。
(あば垢を作る前)

アプリ系の商材を読み漁って
写真の撮り方、プロフの書き方など
数ヶ月間ガチで分析していたら、
アプリ界隈の基準値を上回る
成果を得ることができました。

僕の実績：

- ・タップルというアプリで5日で849いいかも
- ・withというアプリで初日で1000マッチ

当時はタップル攻略が流行ってて
「1週間で600いいかも」
の実績画像がかなりバズって
「すげえ！！」ともてはやされていました。

僕よりも
すごい結果を出している人は
数人程度いたんですが、
全員そこまで有名ではなく
発信も下手でした。

なので、実績においては
自分より強いライバルはいない
ということを確認していました。

理由2：強い競合が少ない

マッチングアプリ攻略というジャンルで
一番強いライバルは確実に
"黒足の一昧"というグループでした。

黒足の一味とは、

- ・アプリ攻略の方法をコンサル形式で提供
- ・講師陣が全員1万フォロワー超えの実力者
- ・講師の発信力や情報の質が高い
- ・講習生同士の縦横の繋がりを大切にしている
- ・グループ全員で高めあっていくってコンセプト
- ・講習生も含めグループ全体としてレベルの高い集団

このような特徴があるグループです。

アプリ攻略に関して

高単価のコンサルを売っている中では

黒足の一味が**一強状態**でした。

そのほかにもコンサルを売っている人は

ちょこちょこましたが、

いっても**月50万円程度**といった程度。

他に目立った強いライバルはいませんでした。

また、アプリ攻略系の

発信者は多かったですが、

多くはnoteとかの

低単価コンテンツを販売していて

コンサルを扱っている人は少なかったです。

理由3：収益性が高い

アプリ攻略というジャンルの

収益性について界隈の知人に聞くと、

- ・そこまで有名じゃない垢でも稼げてる
- ・低単価コンテンツだけで月数十万円売れている

という感じの状況でした。

さらに、界隈の大手発信者になると

- ・低単価のコンテンツだけで**1.6億円**売上
- ・単価約2万円のコンテンツがバンバン売れる

という感じで

アプリ攻略って市場自体は

確実に**需要が高い**といえるような

アツい市場でした。

ここまで説明した理由から、
アプリ攻略の市場に参入すれば
大きくマネタイズできる
と考えました。

✓ アカウント設計

コンセプトを決めるにあたって
5つの軸に沿って整理しました。

1	誰が（実績・背景）
2	誰を（ターゲット）
3	どれだけ（ゴール）
4	なぜ（大義名分）
5	どうやって（手段）

それぞれの軸について
詳細を解説します。

1. 誰が（実績・背景）

この軸については
“市場で勝てると思った理由”と同じで
自身の実績が強みになるので
それをそのまま生かしました。

✓	経験人数500人越え
✓	元非モテ→アプリでモテ男
✓	タップル5日で849いいかも
✓	with初日1000マッチ
✓	1年で400人抱いた男

僕は実績について
嘘はつかないということは
絶対に守ってます。

ただし、
元非モテ→アプリでモテ男
という部分について少しだけ補足すると、

僕がモテ男になれたのは
ストリートナンパの経験も活きていて
100%アプリのおかげって言い切ってしまうと
少し語弊はあります。

ただ、アプリのおかげで
モテ男に近づいたのは確実なので、
アプリがなければ今の自分はなかった
というのは本心です。

2. 誰を（ターゲット）

対象とする顧客層はいわゆる **マス層**、
つまり **恋愛初心者** に絞りました。

顧客の絶対数が一番多いので、
この層を取り込むことができれば
大きくマネタイズできるからです。

ナンパ、アプリ界限について
知識があるようなレベル感の人ではなく、
恋愛について最近調べ始めて
ノウハウについての知識もない **潜在層** です。

これらを考慮して **ターゲット**、
つまり **「誰を」** の部分を設定しました。

- ・ **恋愛初心者**
- ・ **20代後半～30代前半**
- ・ **年収500万円前後**
- ・ **女遊びしたいが頑張りたくない**
- ・ **ナンパ界限とかはちょっと怖い**

そもそも、
ナンパやアプリ攻略といった
界限全体の雰囲気として
初心者が取っ付きにくい
というのを感じてました。

基本的にナンパ界隈の発信者って
オラオラ系(と一般に思われる感じの人)
が多かったです。

根本にあるある価値観として

「女はゴミと思え」
「女に舐められる雑魚になるな」

みたいな強めの発信も多い。
初心者からすると怖いですね。

しかも、**界隈独自の用語**も多かったの
(ヨネスケ、弾丸即、ブメ即、パレ搬とか)

余計に初心者がとっつきにくくなり
離脱してしまう原因になってました。

このように**取りこぼされた層**を
メインターゲットにしました。

3. どれほど (ゴール)

どれくらいのゴールを
着地点とするかについては、

楽に月に5~10人抱けるようになる

と設定しました。

そもそも恋愛初心者で

- ✔ モデル級の美女を彼女する
- ✔ 毎月30人くらい抱く

といった願望を持っている人は少ないです。

ビジネス完全初心者に

"月収100万目指そう!"という訴求より
"まず来週サクッと5万稼ごう"の方が
グサッと刺さるみたいな感じです。

また、講習生に対して

再現性高く達成させられる着地点は
この辺りが妥当だという考えもあります。

この着地点の基準を高くしすぎると、

- ・達成できずコンサル満足度が低下
- ・コンサルに対してクレームが増える

こういった結果につながるので、
しっかり到達できるような
目標設定をすることが大事です。

4. なぜ (大義名分)

- ✓ アカウントの信念
自分と同じように苦勞してほしくない

といことを掲げました。

これは僕がアプリ攻略しようと思って
行動し始めた時のときですが、

実際に自分でアプリをやってみて、
アプリで一番苦勞するのは
「そもそもマッチしない」
ということだと分かりました。

色々なnoteやTipsを
本当にたくさん買いましたが、
マッチしやすくするという点に関しては
正直まともな情報はほとんど無かったです。

大体の商材は
メッセージ術とか口説く方法とか
プロフィールの書き方とか
そんなことばかり解説していますが、

マッチしなければ
全く役に立たないので
正直に言ってしまうと
大事なのはプロフ写真なんですよ。

写真については、

「笑顔の写真を撮りましょう」

とかマジで**解像度の低い情報**ばかりでした。

結局、自分で試行錯誤して
何百枚も写真を撮りまくったり、
どんな写真がマッチしやすいか
検証したり相当苦労しました。

そんな経験もあって、
自分の発信を見てくれる人には
苦労をさせないように
最速で結果を出させることを信念にしました。

あとは、

なぜコンサルをするのか？

という部分について、

ノウハウに妥当性を持たせる理由を
データ収集のためと設定しました。

例えば、
20代の自分は結果が出るけど
30代の人ならどうなのか？
容姿が全然異なる人ならどうなのか？
といったデータがコンサルで集められるので、

自分が考えた手法の
再現性が高まって知識も深まる
といったような
こちら側のメリットがいえます。

5. どうやって (手段)

この軸では理想の未来の
実現方法について設定します。

今回は、
アプリ攻略講習 (対面+LINE指導)
を実現方法として設定しました。

自分で試行錯誤した知識や、
知人でモニターした結果などによって、
再現性高く結果を出させられる
ということも確信できてました。

実際、
コンサルをしてみた結果
講習生からも何人も

アプリ開始1週間でいいねカンスト
みたいな人も出てできて、
かなりバズらせることができました。

✓ マネタイズ戦略

マネタイズの主軸は
高単価のコンサルを売る
というように設定しました。

僕は自分の強みとして
対面のクロージング（セールス）が得意
というのを自覚してました。

SNS上だけで**低単価コンテンツ**を売るより、
個別面談で高単価コンサルを売る
というようなマネタイズ方法が
圧倒的に得意でした。

セールスの導線はめっちゃ単純で、

無料note → DM → 対面 または zoom面談

これだけです。

ちなみに、
Twitterでのファン化して
セールスをほぼ対面に全振りした結果、
成約率90%程度って結果でした。

面談では**審査制**を導入してたんですが、

- ✓ ヤバい人を弾く
- ✓ 金が無さすぎる人を断る

という意図がありました。

審査制は他にも、

・こちらが選ぶスタンスを見せる
→ **クレームの防止** (自分が望んで買ったから)

・受かったあとに断るのがもったいない
→ **成約率UP** (サンクコスト効果)

といったメリットがになります。

どんなコンサルにも共通するんですが、
セールスで**引きの姿勢**を取って
無理やり売り込まないことは
リスク回避のためにマジで大事です。

やる気ある人だけコンサルしますよ、
くらのスタンスを取ったほうがいいです。

✓ 運用の実例

ここからは、アカウントの
運用の実例について解説していきます。

ここが運用で**一番重要**なのですが、
アカウントの運用方法は

✓ アカウント0→1

✓ 0→1突破後

この2つのフェーズごとに
変えていく必要があります。

これを理解していない人が多いので、

「フォロワー1000人にずっと届かない」
「ちょっとバズってフォロワー
増えたけど、そこから伸びない」

ということが起きます。

フェーズごとの
アカウント運用の使い分けができれば、
どんなジャンルでも
爆速で伸ばすことができます。

アカウント0→1の伸ばし方

このフェーズで意識することはたった一つ。

ひたすら興味付け

これに尽きます。

興味が引けそうな発信をしながら
どこがバズるかを探っていくイメージです。

少しでも当たったら、
そこを深掘りして何度も擦って
一気にバズらせる。

じわじわコツコツ伸ばすってより
興味づけで刺さる場所を探って、
一瞬でドカンとフォロワーを増やす
このような運用になります。

バズらせるためには、
次の5つのツイートを発信し続けます。

- ✔ ターゲット外への批判
- ✔ 既存の常識破壊
- ✔ 実績ゴリ押し
- ✔ とにかく理想の未来を見せる
- ✔ 大手のリツイートを狙う

フェーズごとの運用編や
ツイート作成編と重複しますが
復習をしながらあばばの戦略を
見ていきましょう。

ターゲット外への批判

正直に言うと、
これがアカウント運用初期で
一番バズらせやすく、

一気にインプレッションを集められる最強の方法です。

実績がなくてもいけます。

批判をする狙いは大きく2つ。

- ✓ 軽く炎上させてインプを集める
- ✓ 自分のポジション強化

批判による炎上は

イメージしやすいと思いますが、

ポジション強化ってのは

イメージしにくいかもしれません。

ポジション強化ってのはつまり、

ライバルを

顧客の選択肢から潰す

ということです。

簡単にいうと

マッチングアプリの発信をする場合、

「ストリートナンパは効率が悪い」

って発信をすれば、

ナンパという選択肢を潰して

代わりにアプリという選択肢を

提示することができます。

こういった狙いから、

賛否両論を生むような発言で

仮想敵を批判していきます。

ただし、ここで大事なのは

自分の"ターゲット外"で批判することです。

アカウントコンセプトでは

自分の商品の見込み顧客、

つまりはターゲットを設定したはずです。

逆に言えば、自分のターゲット以外では

いくら炎上させても問題ナシってことです。

「炎上するの怖いよ〜（泣）」

という人もいるかも知れませんが、
この炎上は**一時的**なもので
時間が経てば沈火します。

なぜなら、
炎上させているのは
自分の**顧客"外"の人たち**だからです。

そういう人は普段からの
あなたのツイートは見ません。

僕は、人の興味を引くのも
ファン化させるのも
ほんの**一瞬**できると考えています。

一瞬の**炎上**で、
どれだけ**興味**を惹けるか
ファン化させるかが大事です。

例として、
あばばアカウントでは

- ✔ 女遊びしたいが頑張りたくない
- ✔ ナンパ界限とかはちょっと怖い

このような考えを持ってて
アプリを攻略したい人を
ターゲット設定しました。

そこで**間接競合**にあたる
"ナンパ師"を仮想敵として批判しました。

ターゲット外を批判したツイート↓

このツイートがあばば垢の
一番最初の発信です。

80件のいいねと
17件の引用リツイートで、
1ツイート目からバズってます。

案の定、
このツイートはナンパ師から
めっちゃ叩かれました。

一方で、肯定的な意見だったり
自分に共感してくれる人
感心してくれる人もいました。

引用リツイート↓

このように、かなり刺さっていて
一気にファン化できているような
人も一部見られます。

この切り口でバズったので、
何回も同じようなテーマを擦り続けて
一気にインプを集めました。

ただし、
このような賛否両論を生むためには
ライバル（批判先）の理解、
つまりはツッコミどころの把握が
絶対に必要です。

批判ツイートにライバルが
ツッコミたくなるポイントを
あえて残しておきます。

あばばのこのツイートに関しては
自身もナンパ師の経験があったので、
ツッコミたくなるポイントを熟知していました。

例えば、

ストナン=負け組
アプリ=至高

という表現の裏には、
「アプリの方が楽にセッ○スできる」
というポジショントークが
暗に含まれています。

こういうことを言うと

ナンパ師は

「別にナンパに楽しさを求めている」

「ナンパはある意味修行で、
男磨きや自己啓発の側面もある」

みたいなことを言いたくなるだろうと

ナンパ界隈の理解があるからこそわかります。

この反論までも全て想定し、
あえてツッコミどころを残したのが
あばばの1ツイート目です。

やはり市場リサーチは大事です。

そもそも「マッチングアプリ師」という
単語は存在しないので「なんだよそれ！」
というツッコミどころになるかと思い
採用しました。

少し長くなりましたが、
まとめると

- ✓ 自分のターゲット外（ライバル）を批判して炎上させる
- ✓ 反論を予測できるぐらいライバルの価値観を理解しておく
- ✓ 賛否両論を生むようにあえてツッコミどころを残す

こんな感じで

仮想敵批判をして認知を伸ばします。

既存の常識破壊

既存の常識、

つまりは相手の価値観を破壊して
強烈に興味を引きます。

例えばナンパ系の発信だと、

- ✓ 観覧車内でセッ○ス
- ✓ 夏祭り帰りの子をナンパして浴衣セッ○ス

✔ 渋谷ハロウィンでナンパしてコスプレセッ○ス

✔ クラブで出会った女の子2人を持ち帰って逆3Pセッ○ス

みたいにぶっ飛んだ発信

(セッ○スばかりになってしまいましたが)

によって**大きなバズ**が生み出されてました。

このような、

普通に生きていた人からすると

非常識でありえないような発信で

読者の常識を破壊します。

あばば垢でも、

アプリで出会った女の子との

非常識なやり取りを発信してました。

非常識なやりとり↓

✔ やりとりの内容

😊 はじめましてえーっ！
可愛い！あそぼう！

😊 めちゃ唐突ですね笑
お家デートしましょ！

😊 ここの人固くてむずい😓 わら
いーよん

😊 わかる
抱くけど大丈夫そ？

😊 私がね？笑笑

😊 えぐい騎乗位してきそう

😊 えぐいゆーな笑笑

😊 生中する

東カレというのは

マッチングアプリの一つで、

利用している女性層は

- ・港区女子
- ・女子アナ
- ・清楚系のお嬢様

こういったイメージがあります。

なので、このような層と
画像のようなやり取りができる、
という点で**常識の破壊**をしています。

実績ゴリ押し

とにかく
興味を引く実績を出していきます。

たとえばアプリ攻略なら、

- ・一週間で〇〇人とマッチ
- ・アプリ開始△日で〇〇いいね
- ・アプリ内の人気ランキング1位の子とマッチ

こんな感じで、
わかりやすく目を引く
実績のツイートを発信します。

これも**証拠の画像**や**音声**などは
あったほうが良いですね。

この実績が、
境界の常識から
桁外れに大きいほど
バズりやすくなります。

このような実績は
人の目を目を惹きやすいので
こまめに発信していきましょう。

あばば垢でも
実績ゴリ押しツイートを
出しまくってました。

実績ゴリ押しツイート↓

とにかく理想の未来を見せる

理想の未来を見せる、とは
読者に「羨ましいな」と思わせることです。

読者が持っている理想、
つまりは欲求を煽って
「どうすればこうなれるんだ？」
というふうに興味を引きます。

あば垢でも、
理想の未来を見せるツイートは
定期的に行っています。

理想の未来を見せるツイート↓

✔ やりとりの内容

👤 お家おいで

👤 いっていいのー！

👤 特別に許す🐱

👤 ありがとうー！いますぐいく！

👤 それは話が早すぎ笑
フッ軽やん！

👤 あたりまえはやくあいたい

👤 もう惚れてしまってるやん

👤 カッコいいもん

👤 言われ飽きた😂😂😂

👤 だよねー！

このように、女の子から

「はやくあいたい」

「かっこいい」

みたいに言ってもらえるのは

全男性の理想です。

気づいた方もいるかも知れませんが、

これは先に解説した

「常識の破壊」「実績ゴリ押し」

と両立できます。

というよりは、

- ・「常識の破壊」
- ・「実績ゴリ押し」
- ・「理想の未来」

これら3つは少なからず

それぞれの要素を含んでいます。

飛び抜けた実績は

読者の常識を少なからず破壊しますし、

羨ましさを感じる人もいるはずですよ。

また、ツイートの中で

重要な部分（ノウハウ）を隠すことで

より強烈に興味を引くこともできます。

ノウハウを隠して興味を引くツイート↓

✔ やりとりのイメージ

👤 こちらこそ！

👤 彼氏おるのに遊んでいいと笑

👤 インスタ聞いておいて今更それいう〜?笑笑

👤 ばちばち手出しちゃうかもよ? 😊

👤 いいんじゃない? 笑

👤 それは笑った
まかせろ 😊💪

👤 さすがー！

🤔 抱かれにきてるやん

🙄 そりゃあんなこと書いてあったら気になるよね

「知りたいひとはいいね👍（またはリブ）」

といった一文を入れるとリブが増えて、
アルゴリズム的にも有利ですね。

*ただし、
その後全く情報を出さないと
信頼の低下につながるので、
必ず有言実行しましょう。

大手のリツイートを狙う

これまで解説した
5つのバズらせる発信の型

- ✔ ターゲット外への批判
- ✔ 既存の常識破壊
- ✔ 実績ゴリ押し
- ✔ とにかく理想の未来を見せる
- ✔ 大手のリツイートを狙う

これらをひたすらツイートし続け、
あばば垢は運用開始1ヶ月も経たずに
6000フォロワーを突破しました。

0→1突破後

このフェーズからようやく、
価値提供をしていきます。

ここでは特殊なことをする必要はなく、
単純に役立つノウハウツイートを
量産していただくだけです。

0→1のフェーズでしっかりとバズらせて
インプを集めることが出来ていれば、
ノウハウツイートでも伸びるようになってます。

正直に言うと、
ここからはあまり苦労しないはずですよ。

すでに自分の発信には
"誰が言うか"って要素が加わってるので、
どんなツイートもバズるような状態ですよ。

ノウハウをまとめても伸びない！

って言う人は最初の**興味づけ**が
足りなくて"誰が言うか"が
完成してない可能性が高いですよ。

発信では定期的に
興味づけのツイートを混ぜつつ、
ノウハウツイートの比率を上げていきます。

それによって、属人性が低くなり
省エネで運用できるアカウントになっていきます。
(外注化も可能)

↓やっぱり**理想の未来**で**興味づけ**が伸びる

↓理想の未来から有料記事を紹介

マネタイズについてですが、
有益ツイートで価値提供していくと
「**アプリ攻略教えてください**」
というDMが増えていきました。

アプリ講習依頼DM↓

このようなDMが届いた場合、
本人の許可を取ったあとに
ツイートで発信しましょう。

講習やコンサルをしてほしいけど
DMする勇気がないような
読者も多いので、

あえて講習依頼が来たことを
見せておくことで

「俺もDM送ってみようかな」
と行動してくれる可能性が高まります。

あと、講習やコンサルを始めるときに

「要望が多かったから」
という**大義名分**を作ることができます。

いきなりコンサルを始めたら

金儲けが目当てなのか？

といった反感を買ってしまう場合も
少なからずあるからです。

日々いろんな質問が来ると思うので、
DMに対して無料で返信していけば
返信された人はだんだん**ファン化**していきます。

十分にファン化されたら、

実績を集める目的で
最初は**安い価格でコンサル**をとり始めます。

あばば垢の場合は、

最初1ヶ月7万円でコンサルを受けましたが
初月に10人の申し込みがありました。

コンサル生の成果をツイートしていくと、

どんどんアカウントの地位が

確立していくので

徐々に単価を上げることができます。

コンサル生の成果ツイート↓

実績が出るのが分かれば

コンサル依頼も増えていきます。

以上が**0→1突破後の運用**になります。

あばばは比較的属人性が低くて、

ノウハウツイートも多めです。

ですが、
興味づけの要素がふんだんにあり、
ところどころにファン化のための
教育も仕込んでいます。

コンセプトも組み上げた上で
「これで行ける！」と判断して
運用を開始したアカウントです。

伸ばし方の正しい知識があれば、
何度でもアカウントは伸ばせます。

そして読んでて
感じた方もいるかも知れませんが、
僕自身かなり考えて
アカウントを作っています。

「一般的なノウハウ」だけを知っても、
今の市場では？別界限では？などと
変数が多くなると使えない場合も
少なからずあります。

そんなときにいろんな事例や
その背景の思考を知っていると
自分で施策を思いつくフックになります。

こういうテクニック以外にも
吸収して欲しいと思って、
リスクをとってアカウント公開し
裏の意図まで解説しています。

ぜひ何度も読み込んで
役立ててください。

それではここから収益化編、
まずはマネタイズ方法を解説します。

マネタイズ技術はサッカーでの
シュートみたいなものです。

どれだけシュート技術を磨いても
そこまでの球運びができてないと
点数にはつながりません。

Twitterも同じ。

ここまで解説した

- ✔ 良いコンセプトが作れて
- ✔ ツイートのインプが伸びて
- ✔ 十分に興味づけされてて
- ✔ ファン化してエンゲージとれる

こういった状態を作れば
あとは具体的な収益化方法を
いくつか押さえておいて

愚直に実践していけばOKです。

僕の友達も同じようにして
月100~300万円を普通に稼いでます。

4つの収益化テクニック

この章では4つの基本的な
マネタイズテクニックを
深掘りながら解説していきます。

- ✔ アフィリエイト
- ✔ コンサル/講習
- ✔ 案件獲得
- ✔ 自社商品(コンテンツ販売)

フツーだなんて思った方。

僕は今まで
いろんなアカウント運用しましたが
収益化は愚直なやり方を使っています。

これが一番稼げるからです。

大事なものはゴールまでの
興味づけやファン化のところと、
実際の"売り方"です。

同じアフィリでも商品選びや
売り方によって売上って
全然変わってくるので。

それでは具体的な
マネタイズ方法を見ていきます。

アフィリエイト

✓ なまいきくんの主観評価

難易度：★★☆☆☆

収益性：★★★☆☆

コスパ：★★★★☆

稼ぐと言ったら

他人の商品を売るか

自分の商品を売るか。

そして自分の商品のうち

労働力を売るのが案件獲得系、

商品を売るのがコンテンツ販売系、

その中間がコンサル系です。

自分の商品に比べて、

他人の商品をアフィリエイトするのは

商品作らなくていいので

めちゃくちゃ手間が省けます。

集客さえできればOKなので

初心者におすすめです。

アフィリエイトには

2つのポイントがあります。

✓ 商材選び

✓ 紹介の仕方

500円の商品を1つ売って

2000円入る案件もあれば

1000円の本を売って

数十円しか入らない案件もあります。

後者で稼ぐのは無理ゲーです。

評価軸はいくつかあって、

商材選びに命をかける必要があります。

そしてもう1つ大事なのが
紹介の仕方です。

Twitterで商材のアフィリエイト
してる人も多いですが、
売りが下手すぎるなと思います。

ここについても、
少し掘り下げていきます。

✓ 初心者も稼ぎやすい商材の選び方

商材選びではこの3点を意識します。

- 1 紹介ハードルが低い
- 2 テーマや発信と合致してる
- 3 商品自体の魅力が高い

それぞれ説明します。

01. 紹介ハードルが低い

世の中には無料や低額で、
それ以上の報酬が
支払われる案件があります。

例えばVOD案件で稼いでる人は
結構多いですが、

VODのようなサブスク案件は
「1ヶ月無料体験で1000円！」
みたいな魅力的なオファーをしています。

無料なので登録者はほとんど
デメリットがないわけです。

僕が以前に
"たった10分&ツリー1つ"
40万円稼いだ禁断の手法解説Tips
で解説した

ウェブセールスライティング 習得ハンドブック

本来4000円の商品が
たった500円で手に入ります。

という**強いオファー**にもかかわらず、
1件成約で**報酬が2000円**と強いです。

読者のリスクが小さいので
紹介しやすい案件ですよ。

なんでこの本がそんなに安く
報酬は高いのか説明すると

この本を販売することで、
この出版社はそれ以上の
利益を上げれる仕組みを持ってるからです。

登録するときにメアドや
住所を登録します。

するとダイレクトメールや
メルマガが流れてきます。

そこ経由でより高単価で
利益の良い商品が売れていくんです。

導線全体で5万円の利益がでるなら
最初の本は赤字でも**500円で多く**売って
顧客の数を増やそう。

みたいな戦略ですね。

本の出版社側が
儲かる仕組みを作ってくれてるから、
僕らアフィリエイトは**楽に稼げます**。

ビジネス系だと他にも

- **LINE無料登録で500円!**
- **メルマガ登録300円!**

みたいな**無料オファー案件**があります。

他の人が紹介してる案件があれば

「**商材名+アフィリエイトセンター**」

で検索したりすると
見つかることがあります。

読者のリスクが低く、
自分の利益が大きい案件を探そう。

ちなみにBrainやTipsは
すでにクレカ登録してる人が多くて
購入ハードルが低いです。

アフィ報酬50%の案件も多くあって
これは普通のアフィリエイトからすると
破格の報酬の高さです。

だって紹介して売らただけで
売上の50%ももらえるんですよ。

ぼくのTipsも
内容かなり仕上げたので、
ガチで良いと思ったら
ぜひ紹介してください。

感想がしっかり書いてあれば
RTで拡散するかもです。

02. 発信テーマと合致している

僕がライティング本を紹介したのは
自分が"**稼ぎ方**"について発信してて
相性がいいからです。

普段占いについて発信してるのに
いきなりビジネス系の商材をだしたら
当然読者は混乱します。

こういう"**一貫性のなさ**"が
"**結局金のためかよ**"という
フォロワーの離脱につながります。

逆に一貫性さえあれば、
アフィリエイトでガッツリ紹介しても
「**〇〇さんは良いものを紹介してくれる**」
とファン化が強まったりします。

03. 商品自体の魅力が高い

自分が使って
良かったものだけ紹介しましょう。

SNSアフィリエイトの本質って
紹介ビジネスです。

「〇〇さんが良いって言ってるから買おう」
みたいに信頼を使って売ります。

毎日違う流行りの商材を
紹介してる人がいますが、
自分の信頼はゴリゴリ削れます。

良いものを紹介すれば
売るたびに信頼が積み重なる

悪いものを紹介すれば
信頼の切り売りになってしまう

どちらが長期的に見て
プラスに働くかは言うまでもありません。

Brainの迫社長もツイートしてましたが
購入してない人のアフィリエイト成約率は
著しく低いらしいです笑

- 1 紹介ハードルが低い
- 2 テーマや発信と合致してる
- 3 商品自体の魅力が高い

この3ポイントをチェックしましょう。

補足ですが...

売れてる商品は売れやすい。

いろんな人が買っていて

「明らかに売れてるな」みたいな
商品を早め買ってレビューするのは
かなり効果的な戦略です。

バンドワゴン効果は
聞いたことがあると思います。

列ができてるラーメン店に
みんな並びたがるやつですね。

他の人複数で紹介してる商材が
自分のテーマと合致するなら
ぜひチェックしてみてください。

✓ 煽らず売れる紹介のコツ

アフィリエイトのコツは
いくつかありますが、
まずこの3つは押さえましょう。

- ✓ 売れてる商材で
切り口や界隈を変える
- ✓ 体験談、実践の記事を書く
- ✓ 参考資料としてリンクを添える
- ✓ 特典を用意しておく

01. 売れてる商材で 切り口や界隈を変える

先ほど紹介した
ウェブセールスライティング
習得ハンドブックですが、
ビジネス系だと飽和してると思います。

いろんな人が紹介してるし、
僕がかなり大量に売ったものもあります。

でも、**ブロガー**界限とか
ライター界限だとそんなに
紹介してる人が多くないです。

セールスライティングが
必要な人ってどんな人かな？

って考えると、
同じニーズがあるのに
取りこぼされてる層が見つかります。

ブログで自分が稼げてるのは
少ないPVでも成約率が高いから！
→セールスライティングが大事！
→この本で学びました！

ライターで単価上げたいければ
セールスを意識した文章を書けるといい
→LPライティング案件は単価が高い！
→セールスライティング力が大事！
→この本で学びました！

こんな感じで、
違う層にリーチできます。

「飽和してるよ」

みたいなセリフを
簡単にいう人がいますが、

場所を変えるだけで
全然飽和してないこともあるんです。

02. 体験談、実践記事を書く

商品を買う前の読者は
買った後を想像して**不安**になります。

ライザップ通ったら
本当に痩せれるのかな...
どんな指導されるのかな...

ナンパって俺みたいな
普通のサラリーマン(童貞)でもできるかな...

この商材買いたいけど、
上手くいってる人いるのかな...

こういう不確定要素は
読者にとっての**リスク**です。

これを体験談や実践記事で
具体的に何をして
どういう成果が得られたのか。

(情報商材だと
何をしたかは詳しく書けません...)

例えばなまいきくんTipsを読んで
ツイートを改善していったら、
インプやいいね数がどう変わったか。

フォロワー数は伸びたのか。

それを具体的に書いてあげると
え！この人伸びたなら俺も読みたい！
となる人が増えます。

**「なまいきくんTwitter運用で
1ヶ月実践した変化は....!?!?!」**

と言う感じですね。

体験談アフィは

2番手ポジションと相性抜群

フェーズごとの運用の章、

初速作りについての話で

「伸びてるアカウントの

2番手ポジションは有効」

と言う話をしました。

これは体験談アフィと相性が良くて

自分が教わったこと+試行錯誤を

発信していくことで信頼が溜まり、

1番手の人がローンチするときに

かなり売れるのでおすすめです。

03. 参考資料としてリンクを添える

ノウハウや知識の価値提供記事の
途中や末尾で紹介する。

たとえばライティング上達に関して
ノウハウ系の記事を書いていて

僕が初心者頃に読んだこの本は

今でも10回くらい読んでおすすめです。

アフィリエイトの書き方とか
今と全然変わってくると思います。

→リンク

今なら500円キャンペーンしてるので
元値になる前に見てみてください。

こんな感じで入れ込みます。

ナンパ系の無料ロードマップを書いて
「メイクについてはこれ見といて」
ってそれとなく流したりとかです。

ノウハウやロードマップの中で
参考資料として紹介するのは
成約率が高いのでおすすめです。

ちなみに
これは長文ツイートでも代用できて、
実際にこのツイートから何十万も
アフィリエイトが決まりました。

↓長文アフィリエイト

04. 特典を用意しておく

特典渡すので買ってください！！

っていう売り方は愚策です。

ここまで説明したように

体験談の記事を書いたり、
ノウハウ記事の参考資料で紹介したり

そういう土台があったうえで
"こちらから購入してもらえたら~"
と背中を押すイメージです。

このとき、
その商品と関係が深いものや
商品を補足するものを特典でつけると
より行動を起こしてもらいやすいです。

なまいきくんTwitter運用教材
→ツイート添削3回します！
→ツイート分析結果を解説！

みたいな感じです。

ちなみにこのときに
良い特典を作成すると
自分のファンを作れたりします。

ここまで
アフィリエイトの商品選びと
紹介のコツについて説明しました。

初心者はまずアフィから
スタートして0→1達成を
狙うのがおすすめです。

それでは次は
コンサルティング/講習系の稼ぎ方です。

コンサルティング/講習

✓ なまいきくんの主観評価

難易度：★★☆☆☆

収益性：★★★★☆

コスパ：★★☆☆☆

コンサルティングと聞くと、

「初心者の自分には無理そう」

「自分にはすごい実績がないから出来ない」

といったように
ハードルが高そうなイメージを
もつ人も多いかもしれません。

ですが、
初心者こそコンサルをするのが
おすすめだと思っています。

コンサルに申し込んでくれる人は
実績や知識よりも
手厚いサポートが欲しいので、

そこまで突き抜けた
実績や知識がなくても大丈夫です。

ナンパってノウハウ読んだだけで
「じゃあ街に行って声かけましょう」
とか言われてもキツイですよね。

一緒について行って、
声の掛け方の指導とかほしいはずですよ。

もちろんこのとき
実績があるに越したことはないですが
読者が求めているのはそこじゃないはずですよ。

*当たり前ですが相手に結果を
出させてあげられるくらいの
知識は必須です。

コンサルをするメリットは
大きく3つあります。

- ✔ 実績につながりやすい
- ✔ 自身の成長につながる
- ✔ 新しい商品がしてくれる

✔ 実績に繋がりやすい

コンサルはお客さんに
手厚くサポートできるので
結果を出させやすく、
指導実績が作りやすいです。

また、売り切りのコンテンツだと
買ってくれた人が実績を出しても
なかなかそれが表に出てきません。

コンサルで結果が出せれば、
お客さんは

「〇〇さんのおかげで結果が出ました」
と明確に認識して言えるので
実績が表に出やすくなります。

✓ 自身の成長に繋がる

これはよく言われることですが
人に教えるのが一番勉強になる
ということですね。

コンサルはお客さんの声が
生で聞けるので、

- ・どこで悩んでいるのか？
- ・どこがつまづきやすいのか？
- ・どうすれば上手くいくのか？

という部分が浮き彫りになり、
自分が感覚でやっていたことも
言語化できるようになるので、

自分自身の知識も深まり
成長することができます。

✓ 新しい商品が作れる

コンサルをしていくと

✓ 毎回必ずする説明

✓ 毎回のようにされる質問

が出てくるはずですよ。

毎回その都度説明するのは
工数の無駄になるので
動画や記事にしてマニュアル化します。

これがコンテンツですよ。

これを元にお客さんに学んでもらい
必要な分だけサポートや質問対応を
する形にシフトしていきます。

これの中でさらに
何度も出てくる質問や
失敗パターンがでてきます。

こういうのをまとめていくと
「コンテンツだけで全部わかる状態」
に到達できます。

これ商品にすれば
複数のお客さんに
販売していくことができます。

このような考え方を
レバレッジ思考といいます。

レバレッジとはテコの原理。

一度やった仕事が積み上がっていき
徐々に労働時間が減って、
資産性は上がっていく状態です。

コンサルでは
自分と顧客で1対1の関係ですが、
一度やったことを積み重ねて
それをコンテンツにすると

複数の顧客に
提供することができて、
1対Nの関係を作ることができます。

労力は変わらないのに
売上は大きくなっていく、
というようにレバレッジを
かけていくことができます。

販売の順番としては
コンサル
→サポート付きコンテンツ
→売り切り型コンテンツ
というように
商品を作っていくのがいいと思います。

コンサルを売り始める場合、
初めは安め単価で
月額3~5万円くらいから始めて
実績を貯めるのがおすすめです。

自分が参入するジャンルの
相場を調べてみれば

大体月10~15万円くらいに
落ち着くと思いますが、
1/3~半額くらいから始めて
実績や再現性UPに伴って
徐々に値上げしていきましょう。

実際、コンサル（講習）とは
どんなことをするのかという
イメージを持ってもらうため、

マッチングアプリ攻略系の
講習を具体例に紹介します。

アプリ攻略の講習期間は
1ヶ月~半年くらいで、

だいたい平均的には
以下のような内容になります。

- ✓ 独自の資料配布
- ✓ 月一回の対面講習
- ✓ 無制限のLINE相談
- ✓ 重要なことがあれば電話で相談

✓ 独自の資料配布

アプリでマッチしやすくするための
運用方法や、マッチした後の
メッセージの送り方などの
ノウハウをまとめた資料を配布します。

先ほどでいう
一部をコンテンツ化の部分ですね。

アプリの基本運用は
何度説明しても同じなので、
コンテンツにしています。

このノウハウをベースに
アプリ運用を実践してもらいながら、
講習生から質問があれば
随時答えていきます。

✓ 月一回の対面講習

まずは講習開始後
すぐに対面で会って、

講習生に一番似合う
髪型とファッションを教えて
改善してもらいます。

これはマンツーマンで
2～3時間とっています。

まず美容室で
髪型をカットしてもらって

その後一緒に
服を買いに店舗を回ります。

最後に、アプリで使う
最適なプロフ写真を撮影する
(大体数百枚くらいは撮ります)
というような流れです。

その後も月1回は対面で
外見改善などについて指導し、
毎回写真を撮るようにします。

✓ 無制限のLINE相談

講習のメリットは
手厚いサポートなので、
LINE相談は無制限です。

たとえば、
メッセージのやりとりを
写真で送ってもらって
「ここはこうした方が良かった」
などと指導をしたり、

購入する服の相談を聞いたり、
いい感じにいつてる
女の子との関係の進め方を
アドバイスしたりします。

✓ 重要なことがあれば電話で相談

重要だったり緊急性の高いことは
メッセージだと不便なので
電話で相談を受けます。

さすがに
時間にも限りがあるので
毎日は無理ですが、
常識の範囲内で電話相談をしています。

コンサルや講習のイメージは
大体ついたでしょうか？

迷ったら、次のようなサービスを
自分の無理がない頻度で
提供すればいいと思います。

- ✓ 独自の資料配布
- ✓ 無制限のLINE（メッセージ）相談
- ✓ 月〇回の対面 or Zoomコンサル
- ✓ 週〇回（または随時）の電話相談

よくある質問や回答は
マニュアルに随時追記していきましょう。

それでは、次は
案件獲得系の稼ぎ方です。

案件獲得

- ✓ なまいきくんの主観評価
- 難易度：★★☆☆☆
収益性：★★☆☆☆
コスパ：★★☆☆☆

- ✓ SNSから案件をとりたい
- ✓ クラウドソーシングは手数料が高いし価格崩壊
- ✓ 依頼主側もガチャ状態

みたいな状況があります。

SNSで案件をとるって

そんなに難しくはないんですが、

"SNSから案件とりたいなあ"とか

いいつつ交流してるだけの人も多いので、

コツを解説していきます。

案件を獲得するまでの

事前準備として、

以下のようなことが大事です。

- ✔ フォロワーを1000人まで増やす
- ✔ 自分の成果物をどんどん出す
- ✔ 日々の活動を発信する
- ✔ お客様を主人公にする
- ✔ 依頼までの導線を明確にする
- ✔ 自社商品を持つ

それぞれ掘り下げていきます。

僕は発注側が多いですが

SNSからリクルートすることもあるので

その視点を伝えればと思います。

✔ フォロワーを1000人まで増やす

クライアントワーカー系の界限だと、

フォロワー数の多さが

その人の信用をある程度

示しているという風潮があります。

なんなら

実力差に見える時もあります。

感覚として、

フォロワー1000人超えるかが

1つの基準となっている感じです。

フォロワー1000人を超えれば

ある程度の信頼を得た状態で

クライアントにアプローチできるので、

案件を獲得しやすくなります。

✓ 自分の成果物をどんどん出す

発注側からすると

いつもいいデザインを出してる人がいると

この人に最初に声をかけようかなとなります。

逆に成果物を

わざわざ問い合わせたり

探さなきゃ見つけれない場合は、

声がかかると確率がガツンと下がります。

デザイナーなら

自分が作成したバナーやサムネ

動画編集者なら

作成した動画をどんどん出します。

実績がどれだけすごいか？

よりも普段出してる成果物が

発注者が作りたいものの

イメージと合ってるか？の方が大事です。

そしてこれは

作品を露出してないと気付かれません。

このような具体的な成果物を

積極的にアピールしましょう。

✓ 日々の活動を発信する

クライアントワークは

人を選んで依頼するので、

結局大事になるのは

その人がどういう人か

信頼に足る人なのか

という部分になってきます。

なので、自分の人柄や性格、

仕事への取り組みなどが

わかるような発信をするべきです。

「こんな仕事をしています」

「これだけ作業しました」

「こんな勉強をしました」

「こういう人と会ってきました」

というように、
自分がどんな人か分かるように
日常を発信していきましょう。

顔出し必要ですか？

クライアントワーク系の人は

だいたい顔出ししてます！

という疑問はよくありますが、
中の人の人間性と
普段の仕事への取り組みが
発信されているならば
顔出しは不要です。

✓ お客様を主人公にする

このコンテンツでは
自分が主人公になるような
発信方法をメインに
解説してきましたが、

クライアントワーカーの場合
お客様が主人公だ
ということを常に意識しましょう。

ですので、

「今月は〇〇万円稼いだ」
「おれより出来るやついる？」

みたいな発信は
アカウントを伸ばす段階では
無しではないかもしれませんが、
案件獲得の段階では
やらないようにしましょう。

代わりに、

「お客様がこれだけ上手くいきました」
「お客さんがこんな成果を出しました」
「一緒に仕事ができて嬉しいです」

というような発信をしていくといいです。

✓ 依頼までの導線を明確にすること

依頼方法をなるべく
明確にしましょう。

プロフィールや
ポートフォリオの作って、

- ✔ **どんな成果物が作れるのか**
- ✔ **いくらで依頼できるのか(予算)**
- ✔ **どんな人間(経歴)なのか**
- ✔ **どこから依頼すればいいのか**

といった4項目を
簡潔にまとめておきましょう。

長々と自分のプロフィールや
経歴を最初に書く人が結構いますが、
クライアント側が一番知りたいのは
成果物と価格なので、
まずはそれらを明確に示しましょう。

Twitterプロフィールの
一番目立つ場所に導線を設定します。

このときDMでも問い合わせ可能な
趣旨を書いておいた方が良いでしょう。

SNSユーザーはメールより
DMの方が気軽に連絡できるので
取り逃がしを防げます。

✔ **自社商品を持つ**

自社商品を作ると
マーケティングの視点や
セールスの視点が
かなりレベルアップします。

ワーカーでも
自分の商品を持ってると
「お！この人すごいな」
と一目おきます。

たとえばデザイナーなら
デザインテンプレート集の
コンテンツを作ったり

デザインのコツをまとめた
ノウハウをコンテンツにして販売する、
といった感じ安価でも商品を持ちます。

コンテンツを出しているということが
スキルや知識の証明につながります。

最後に、案件獲得のコツとして
いちばん大事なことを話しておきます。

案件を獲得するためには
「リアルで人に会う」
ということが一番大事です。

人との関係を親密にできるのは
やっぱりリアルで会って話したときです。

さらに言うと
オフで会うときには

仕事が集まってる人と仲良くなる

と言うのがポイントです。

- ✔ プロモーター
- ✔ ディレクター

このような人たちは
仕事のハブになっています。

普通の個人のSNS運用者や
起業家さんと**一度の依頼**で
終わってしまうことが多いです。

一方でディレクターと呼ばれる人は
いくつも案件を回しているので、
一度依頼してもらった仕事で
良い成果物を出すことができれば、

継続的に案件を依頼してもらうことが
できるようになります。

いちいち営業して
案件獲得をする手間が省けるので
コスパいいですよ。

最後に必ず挑戦してほしいのが
自社商品の販売です。

自社商品

✓なまいきくんの主観評価

難易度：★★★★☆

収益性：★★★★★

コスパ：★★★★☆

BrainやTips、noteなどで
自分のコンテンツを作成して販売します。

商品の作成から、
集客、ファン化、販売まで
自分でやるので
難易度は高いですが一番おすすめです。

売り手と買い手が
1対多数の関係なので
売上は青天井で伸ばせます。

個別コンサルでは
3人見るのが精一杯だったとしても、
自社商品の販売だと

一撃で1000人だったり
毎月50人だったり
商品売ることが出来ます。

大まかな売り方の流れは、

- 1 商品を作る
- 2 Twitterで宣伝する
- 3 販売する

そしてこの商品テーマは
"興味づけツイートで跳ねた内容"を
持ってくるのが一番いいです。

なまいきくんの場合は、
いろんな実績を出していく中で
アフィの実績が伸びました。

アフィについて
どんどん擦り続けたら
フォロワーが伸びていきました。

ということは
みんなはアフィに興味があるから
具体的なアフィリエイトの方法を
教材にしようと考えて、
コンテンツを作りました。

これを**ドライテスト**って言います。

商品を作る前に反応をとって
需要を確かめるやり方ですね。

興味づけツイートで反応をみたり、
プレゼント企画で反応を見たりできます。

詳しい**売れる商品作成の**
やり方については内容が多いので
また別で教材を執筆しようと思います。

- ✓ アフィリエイト
- ✓ コンサル/講習
- ✓ 案件獲得
- ✓ 自社商品(コンテンツ販売)

この章では4つの
マネタイズ方法を解説しました。

特に裏技的なものは使ってないですが、
ここまでの**ファン化**ができていたら
「これおすすめです」
「こんな教材作りました」
って言うだけで行動してくれる人が多いです。

そしてここからは
Twitterでの商品の売り方を
解説していきます。

自社商品の販売で使えるもので
Twitterで一番稼げる手法です。

今商品をもってなくても
「いずれ商品を出す時は
この方法を使うんだな」
と覚えておいてください。

Twitterの一番の旨みは
ローンチにあります。

一気に市場の目を惹きつけて
口コミを呼び起こし、
短期間でガッツリ売り上げる。

僕の商品の売れ行きは
いつも業界一番でした。

リリースしたら1秒で
200本近く売れてサーバーダウン。

1時間で400部は当たり前。

運用開始間もない
なまいきくんアカウントでも
5日で1000部の販売を成し遂げました。

商品の売上はリリース前に決まる

好きな発信者を追っていた。

彼は月300万円をメルマガから
自動で売りあげていて本当に暇そうだった。

暇だから
いつも新しいことに挑戦していて
忙しそうにしてるときでも
毎日売れてる様子をツイートしていた。

ああ...僕もこんなふうになりたい。

明らかに偽装ではない収益画面。

毎日上下はあれど
着々と売れている感じ。

僕はどんどん興味を惹かれた。

あるとき

「メルマガでの仕組みづくり」を
解説する講座を出すというツイートを見た。

どんな内容なんだろう？

俺も同じ仕組みを作れるのかな？

ノウハウがわかったらマジでアツいぞ。

それから1週間ほど、
彼は講座を執筆してる様子を
毎日のようにツイートした。

それを見るたびに、
僕の期待感が高まった。

Twitterの界限全体が、
彼の講座に注目してるのがわかった。

それはいいねやRTの数で明らかだし
匿名の掲示板で話題にもなっていた。

そして今日19時。
彼の教材がリリースされる。

5万円までなら即買いだ。

今は18時55分。
僕はスマホ片手に正座で待機した。

これが僕のいうローンチです。

フォロワーみんなが
自分の商品リリースに注目し、
熱量高く待機してる状態。

ローンチっていうのは
簡単に言うと商品を出すこと。

そしてそれに伴う、
一連のプロモーション活動です。

ゲームの新作がでるときとか、
半年以上前から少しずつ
情報が解禁されていきますよね。

- ・新しいキャラクター
- ・新しい街
- ・新しいアイテム
- ・そして懐かしいキャラの再登場
- ・販売は来年2月...etc.

こういったのがあるたびに
期待度が膨らんで話題になります。

ひたすら焦らして**期待度**を高めて、
それが**最高潮**になったところで
商品をリリースすることで、
爆発的に商品を売り上げることができます。

そしてTwitterの特徴は
リツイートやリブなど読者のアクションで
どんどん拡散されていくこと。

周りを巻き込んで期待度を上げる
ローンチと相性がいいんです。

Twitterローンチの流れ

ローンチするときの流れはこんな感じです。

- 1 ローンチの呼吸
- 2 人の巻き込み
- 3 Space / プレ企画
- 4 リリース

まずは**ローンチの呼吸**。

ローンチの企画に入る前に
興味を惹きつけて商品情報を
少しずつ出していく段階です。

これを**呼吸**と呼んでいます。

- どの順番で情報を出すか
- どの内容を出していくか

この辺りを時系列で説明します。

そして次が人の巻き込み、
僕のローンチでは必ず人を巻き込みます。

競合の発信者も巻き込むし、
読者も参加型で巻き込みます。

具体的にどんな思考で
どんな施策をやっているのか、
その裏側を解説します。

これはローンチの呼吸と
同時並行でやってます。

そして十分に
話題になってきたところで
Spaceや無料プレゼント企画で
価値提供しながらゴリゴリファン化します。

ここで人によっては
体験版とかを配布してます。

ここでどれだけ
熱量をあげられるかで
初速のつき方が決まってきます。

そして最後にいよいよリリース。

読者がこのとき見てるのは
"どれだけ売れてるか"です。

ここで売れてる感があると
気になったけど渋ってる層が
どんどん購入に動きます。

売れてる感の創出に必要な
施策や動きも解説します。

それでは1つずつ見ていきましょう。

ローンチの呼吸

商品リリースの2～3週間前から
少しずつ流れを作って
期待度を高めていきます。

全体を8ステップに分けました。

- 1 興味づけ
- 2 関心度合いのテスト
- 3 問題点を指摘する
- 4 おすすめ手段を伝える
- 5 再現性を伝える
- 6 商品の匂わせ
- 7 他の選択肢の排除
- 8 商品情報の小出し

せっかくなので
本教材(Twitter運用)の
プロモーションをしてる前提で
具体例をあげつつ説明します。

ぶんじろう垢の
メンズ攻略Tipsのローンチも
具体例とか入れていきます。

※メンズ攻略とは

メンズエステの店舗で女の子を即ちやおうというテクニック。美女が多いからお気に入りです。

ナンパ垢でも、ビジネス垢でも
恋愛垢でもやることは一緒です。

STEP 1：興味づけ

教材リリースの2週間前
まずはとにかく興味づけです。

読者が得られる理想の未来を
できれば画像付きでツイートしていきます。

↓理想の未来ツイート

✔ Twitter運用で稼げてる様子

✔ インブやリプが増えてる様子

✔ 別垢でも売りあげてる様子

こういった

実績が一番目を惹きます。

こういった実績が

一番反応をとれるか

チェックするつもりで

角度を変えつつベネフィットを見せます。

↓メンエスで即ってる

↓メンエスにいった先の未来

ビジネス系の場合は金額の画面を、
ナンパ系なら美女の画像を載せると
視覚的に理想の未来を見せれます。

STEP 2 : 関心度合いのテスト

〇〇に興味ある方いますか？

という形で反応をとります。

ここでどれだけ反応をとれるかで
今までの興味づけが十分かわかります。

反応がほとんど来なければ、
そのまま商品をリリースしても
多分滑ります。

↓Twitterの伸ばし方のテスト

画像と前半のテキストで
実績語って興味づけして、
その上で「**知りたい人いる？**」と聞いてます。

こういう

「**商品を作らずに需要をチェック**」
するのを**ドライテスト**って言います。

以前に作ったアフィ術のTipsは
アフィの実績ツイートに
明らかに反応が多かったので作ったのですが、
これもドライテストになります。

反応が弱ければ、
もう少し興味づけを続けるか、
違う切り口で実績を出してみ
反応を見ていくといいです。

STEP3：問題点を指摘する

問題点を指摘した上で、
問題意識を煽り立てます。

フォロワー1000人以降にやる施策を
1000人以下でやってるから伸びてない。

そして巷の教材には
初速の付け方が書いてないと
問題点を指摘してます。

- ・ナンパで即数が多いからといって
メンエスで勝てるわけじゃない
- ・出てきた女の子を確実に仕留める必要がある
- ・メンエスは戦い方知ってればイージー

ナンパの実力があれば即れると
思ってるナンパ師の人たちに
「**メンエスは別の戦い方がいる**」
と問題点を指摘してます。

逆に「知ってればイージー」といって
知識不足の問題意識を炙りたててます。

ここについては市場リサーチで
競合商品を分析したときにでた
不満や悪い点を指摘するといいです。

STEP4：おすすめ手段を伝える

次に**自分推奨する手段**を伝えます。

↓自分の伸ばし方なら1ヶ月3000人

自分の運用ノウハウなら
爆伸びする人が大量発生↓

自分のノウハウや手段の
優位性を語っていきます。

↓メンエスの優位性を語る

- ・ストナン、ネトナン、クラナン全部やった
- ・メンエスが一番イージー
- ・個室で2人きり
- ・コース時間は絶対逃げられない

- ・ライバルがおっさんばかり
- ・若くて多少稼いでれば超簡単

自分の手段が簡単であること
他の手段がイマイチなことを伝えます。

STEP5：再現性を伝える

第三者の成功事例を共有する

自分以外でもうまくいきますよ、
平凡でもうまくいきますよと伝えます。

↓第三者が自分のノウハウで
うまくいった事例(RT済み)

コンサル生や購入者の
成果報告がある場合は
積極的に露出させていきます。

第三者の実績報告は
何よりも**再現性の証明**です。

↓スペース参加者ですぐ即った人

凍結されて見れないですが、
画像は成果報告のメッセージだったはずです。

自分が現在進行形で使ったり
第三者が成果出してる様子を共有します。

STEP 6 : 商品の匂わせ

この辺りで
商品の告知を入れます。

詳細はまだ出さなくていいので、
商品を作ってる様子を
徐々にツイートしていきます。

例によって画像は見えませんが、
おそらく**記事書いてる様子**が美女です。

STEP 7 : 他の選択肢の削除

自分が押し出したい手法以外を
やんわり否定していきます。

自分の商品の強みを押し出すために
イマイチな競合商品や
競合の手段を否定します。

(もちろん商品や人を
直接否定するのはNG)

↓ 1垢だけの実績で書かれた
Twitter教材を否定

自分の強みは複数垢をそれぞれ
3ヶ月程度で万垢にした再現性と
スピード感なので、
1垢をじわじわ伸ばしてる人を否定しました。

↓ 初心者が出すTwitter運用系を否定

同時期にTwitter運用系を出す大手や
数ヶ月の層もたくさんいたので、
初心者層を否定して自分のを見させる。

メンエス教材を売りたいければ
メンエス以外のストナン、ネトナンとかを
批判することで自分の手法を推します。

↓ メンエス以外の選択肢の削除

✖ アプリ、ネトナン
→ 整形代300万円かかるし、
マッチする保証はない

✖ キャバ、ラウンジ
→ 2万円払ってもアフターすら困難

○メンエス

→美女と個室で密着

こんな感じで否定して
自分の手段に誘導します。

STEP8：商品内容の小出し

さてここまできたら、
かなり**期待感**が高まっています。

商品リリースまでに、
少しずつ商品の情報をだして
焦らしていきます。

↓先行販売情報

↓記事を書いている様子

↓販売日時の告知

↓記事についての自信を表明

↓執筆している様子と内容をチラ見せ

こうして
徐々に焦らしていくことで
読者の期待度はどんどん上がります。

これで注目が集まったところで
プレゼント企画や**Space**で
バチバチに**ファン化**して
リリースに繋がります。

少し流れを復習します。

2 関心度合いのテスト

3 問題点を指摘する

4 おすすめ手段を伝える

5 再現性を伝える

6 商品の匂わせ

7 他の選択肢の排除

8 商品情報の小出し

ローンチをもっと
俯瞰してわかりやすくみると

まず最初に**興味づけ**があり、
そこで**関心度合い**をテストします。

ここで十分な反応が取れなければ
再び興味づけで**刺さる訴求**を探す。

反応がとれたら、

- ・うまくいってない**原因**を指摘して
- ・うまくいく**手段**を提示
- ・第三者の事例で**再現性**を伝える

みたいな感じで

読者に自分の手段の
優位性を伝えていきます。

ここまできたら

読者がかなり商品に興味を持つので、
他の手段、他の商品を
選択肢から除外しつつ、
商品情報を徐々に出していきます。

これが**ローンチの呼吸**です。

それではローンチの要素2つ目、
人の巻き込みを話していきます。

人を巻き込むテクニック

僕のローンチでは
規模を一気に広げるために
よく**他人を巻き込む施策**を入れます。

自分の影響力だけで
ローンチしようとする
どうしても限界が出てきます。

✔ 競合発信者のパワーを借りる

✔ 読者を参加型で巻き込む

それぞれ細かい施策があるので、
手札として持っておきましょう。

✔ 競合発信者を巻き込む方法

Twitter運用教材のローンチは
発信者を巻き込んで盛り上げました。

なまいきくんvsクロネコ屋

ビジネス界隈でフォロワーが多い
クロネコ屋さんとの商品勝負です。

きのこvsたけのこ論争のように
二項対立を作るを論争が起こります。

Twitter上の読者が話題にする。

これがプロモーションのポイントです。

ご存知の方もいるかも知れませんが、
ぶんじろう垢で金稼ぎTipsを
リリースしたときもクロネコ屋さん
対決ローンチしてます。

ぶんじろうはナンパ垢だったので
ビジネス界隈の大手に喧嘩を売ること
一気にその界隈に認知が広がりました。

え、そんなノウハウ再現性ないじゃん！！

って思うかも知れませんが、
クロネコ屋さんに喧嘩を売った
という表面だけを見て欲しくないです。

*なお、クロネコ屋さんとの件についてはDMでやりとりして台本など作って行ったものではありません。
お互いの空気の読み合いで成り立っているものなので、相手にもメリットになる盛り上げ方に気をつけましょう。

僕は同じことを
ぶんじろう垢で**メンエスTips**を
出したときにもやりました。

メンエス嬢にリップで喧嘩を売って、
叩かれるように仕向けたんです。

メンエス嬢をフォローしてる人
=メンエスが好きな男
=メンエスTipsの見込み客層

これによって
かなりの部数が売れました。

自分の見込み客は誰か？と考えて
その属性のフォロワーを抱えてる人を
対戦に巻き込んだり叩かれたり。

この思考には
一定の**再現性**があります。

ローンチっていうのは
一種の**祭り**です。

発信者さんに動いてもらうのは
なかなか難しいので再現性100%とは
言いませんが

こういった**「巻き込む思考」**と
愚直な行動は売上に繋がります。

それでは次に、
読者を巻き込むテクニックを紹介します。

こっちのほうが
再現性があるかなと思います。

✓ 読者を巻き込むテクニック

参加型ローンチを作る意識を
必ず持っておきましょう。

商品作成者のあなた
→顧客のフォロワーさん

こういう構図は盛り上がりには欠けます。

読者に自ら拡散して
当事者意識を持ってもらう。

人間は**自分が一緒に作ったものを
良いものだ**と考える傾向にあります。

そして自分のローンチの様子が
その期間ずっと気になって
もらわないといけません。

主催者のあなた
→一緒に商品ないし
ローンチを作るフォロワー

この構図が作りたいんです。

そのために
メンエスTipsのリリースのときは
「選手権」という企画をしました。

「選手権」っていうのは
アダルトアフィ界隈の定番で、
テーマを決めてリブ欄に
好きなAVを貼ってもらうやつです。

このツイートのリブ欄には
メンエス嬢の画像がはられてます。

みんなこれのために
1時間くらいかけて好きな
メンエス嬢を探します。

その間ずっと
メンエスのことを考えてるので
かなりマインドシェアがとられます。

その結果、インプも伸びたし
メンエス攻略Tipsもかなり売れました。

これが選手権という施策なんですが
一見再現性がなさそうですね。

一方で、
このTwitter教材の
ローンチに伴って全く同じ
施策を使いました。

↓タイトル募集選手権

リブ欄に書いたタイトル案から
良いものがあれば採用して
当月利益の1%を配布する企画です。

見ての通りインプはかなり伸びて、
リブは174件いただきました。

僕はタイトル案が手に入るし、
読者のマインドシェアも奪えます。

読者は自分のタイトルが
採用されたらなんか嬉しいし

利益の1%も配分するので
一緒に作り上げていく！という
意識が芽生えますよね。

この仲間意識が大事なんです。

ここまで何度もマインドシェアという言葉が出てきてますが、これは「読者の心のスペースを奪うこと」です。

つまり通勤電車でも「なまいきくんなんてツイートしてるかな」昼休みも「なまいきくんのメルマガ届いてたな」帰りの電車で「なまいきくんの教材読み直そう」ってなってるのがマインドシェアを取ってる状態です。

これができると、影響力が付きやすいしお客さんも真剣に学ぶので成果がでやすいです。

一見、再現性がなさそうな施策でも

- ・読者を参加させる
- ・一緒に作り上げる意識を持たせる
- ・マインドシェアをとる

みたいなポイントを押さえれば
自分で参加型ローンチの
施策を考えることができます。

そして参加型ローンチで大事なのが
"盛り上がりの創出"です。

人の少ない祭りほど
面白くないものはありません。

- ✔ Spaceをしたら感想をもらう
- ✔ 感想はRTして露出する
- ✔ メルマガ配信して感想をもらう
- ✔ 感想を発信して露出する

↓メルマガ特典の感想

良い感想をみたら
自分も欲しくなりますよね。

どんどん参加者が増えます。

せっかく感想をもらっても、
それが露出しないと
盛り上がってる感は伝わりません。

そして人が参加したくなるのは、
盛り上がってる感に惹かれるからです。

ぶんじろうのメンエスTipsのときは
メンエス好きをオープンチャットに
集めて参加型にしました。

↓有益情報を流して参加を促してます。

たくさん参加してるのがわかると
盛り上がってる感がでて気になります。

感想や反応のもらい方は
コミットメントについての内容で
解説したと思いますが、

ローンチの大事な局面は
一番強い「直接的メリット」を
提示するべきです。

こういう小さな施策を組み合わせると
どんどん人が巻き込まれて
大きなローンチに変わります。

大手発信者でも
ここまで巻き込めてる人は少ないので

「結局影響力がないと巻き込めないよ！」

と指を咥えてるのも
それでいいなら否定はしませんが、
どうやった参加させれるか
戦略を練りましょう。

自分ひとりが儲けるな

ここまで人の巻き込み方を説明してきましたが、実践するときのポイントは**参加者を搾取しない**ってことです。

ぶっちゃけると反応の取り方を覚えれば自分ひとりが得をすることもできます。

でも、一時的です。

Spaceの内容がスカスカだったりすると徐々に**感想を書く人が減ってくるし信頼を削る**ことになります。

必ず「**参加者が得をする**」というシステムを考えるといいです。

そしたら絶対に参加者が増えます。だって得なので。

タイトル選手権とかも1%を配布するってかなりでかいです。

2000万円売れたら20万円です。タイトル案を出しただけで。

自分の周りが楽しめば人がどんどん集まるし

自分の周りが儲かれば搾取なんかしなくても中心にいる自分は勝手に儲かります。

発信者を巻き込む時もお互いにメリットがあれば自然と盛り上げてくれます。

参加すればするほど得をするように組みましょう。

ここまで考えてるので僕のローンチは今まで販売開始1時間で400部販売を切ったことはありません。

規模や売上も桁違いだし、
参加者の熱量もヤバいです。

その分だけローンチのときの
精神の消耗はやばくて、
ほぼ何もできない状態になってます笑

ガチで何もできないので
合宿で仲間と一緒にやってるんです。

売上の違いは
どれだけ頭捻ってるか？
どれだけ覚悟を持ってやってるか？
みたいな場所出てきます。

それでは3つ目の
Space/無料プレ企画について
解説を入れていきます。

Space or 無料プレ企画

リリース直前に**動画**や**音声**でバチバチに**熱量**をあげていきます。

僕のローンチでは
リリース直前のSpaceで**読者の熱量**を
ガッツリ仕上げて一気に販売します。

僕の場合はSpaceですが、
無料プレゼント企画で
セミナーをプレゼントする場合でも
同じ構成が使えます。

さらにいうと、
Spaceを一度やって録音すると
ダウンロードしてメルマガや
無料プレゼントにも使えます。

一度やったものを残して
いろんな場所で活用する。

この思考はSNSで稼ぐ上で
必ず持っていてほしいです。

**3日で700万円売り上げた
ローンチスペースの構成**

ぶんじろう垢で700万円売ったときは
スペースでかなり仕上げて売りました。

そのローンチの構成は下記です。

- 1 興味づけ
- 2 成功例の紹介
- 3 失敗例の紹介
- 4 他のノウハウとの違い
- 5 知識の教育
- 6 成功事例の再紹介
- 7 商品内容に触れる
- 8 希少性や限定性
- 9 アクションの依頼

だいたい台本を作って
何度もイメトレしてから臨みます笑

もちろん1時間とか喋ると
8割アドリブになりますが、
大まかな話す内容を決めておくと
伝えるべきメッセージが抜けなくていいです。

01. 興味付け

最初の数分でそのスペースを
聞き続けるか否かが決まります。

ここで伝えるべきはこの2つです。

- ✔ メリット
- ✔ 見続ける理由

まずはメリットです。

このスペースを聴くと
どんな内容がわかるかを話します。

ナンパ初心者の〇〇くんがメンエスで即ってきたので、成功した体験談を詳しく聞いていきます。ノウハウとかもポロツというと思うので、聞き逃さないようにメモ用意して聞いてください。

こうなったら
「成功した体験談」という
一次情報が視聴者にとってのメリットです。

さらに見続ける理由もはっていて
それが「ノウハウもポロツと言うので」
みたいな部分ですね。

- ✔ ポロリがあるかもしれない期待感
- ✔ 一次情報が手に入る興味性

こういうものを
しっかり序盤でいれておくと
途中での離脱が減ってきます。

さらに僕はスペースの時に
メモを用意させることも多いです。

普通に有益なこともいうから
勉強してほしいですし、
それくらい真剣に聞いてもらうことに
繋がってきます。

02. 成功事例の紹介

まずは成功事例の共有です。

知識があったおかげで、
うまくいった体験談を共有します。

ここで大事なのが
あくまでもノウハウではなく
"体験談"だということです。

読者にとっては超貴重な
一次情報なので有益に感じますが、
本ノウハウは出してないので、
商品への興味だけ高まります。

僕がメンエスTipsの
ローンチしたときは

ナンパ初心者だけど
メンエスで即れた友達を招待して
スペースで喋ってもらいました。

03. 失敗事例の紹介

知識がなくて失敗した事例を紹介します。

前に成功体験で天国を見せてるので
ここでは失敗談で地獄を見せます。

これは天国と地獄という
よく使われる教育テクニックです。

メンエスTipsのときは
ナンパ実績はかなりすごいけど、
知識がないためにメンエスで失敗した
友達に失敗談を語ってもらいました。

初心者でも知識があれば即れる
上級者でも知識がないとミスる。

これを見せると
ああ！俺もノウハウしりたい！
となるのが普通の人です。

04. 他のノウハウとの違い

他の商品を選択肢から消すために
他の商品の不満点と、
そのノウハウの優位性を語ります。

メンエス攻略に絞ったコンテンツは

実際他にも色々ありました。

でもそのほとんどが

- ・即りやすい店はここ
- ・即りやすい嬢はここ

みたいな内容でした。

でもそれって本質じゃなくて、
どんな店でどんな女の子でも
ちゃんと口説けるようになるのが
一番大事だよな。

みたいな優位性を主張しました。

やってることは、
他の商品の不満点を否定して、
自分の商品の良さを語っただけです。

これだけで"その商品"を選ぶ
正当な理由ができます。

人は感情で決定し、論理で納得する

とよく言いますが
最初に天国と地獄で感情を動かし、
他の選択肢を消すことで納得させる。

これがセールスのテクニックです。

05. 知識の教育

知識があるかないかで、
成果が大きく変わる話をします。

自分が知識がなくて
失敗してしまった過去話。

自分は知識を得て成功したけど
他人が遠回りしていた話。

自分が今まで
知識投資をして成功した話。

などなど、
ここまで聞いてくれた人は
かなり身が入って興味も惹かれてるので
多少露骨になっても教育が通ります。

06. 成功事例の再紹介

成功した事例を
また持ってきます。

購入の決断を
確固たるものにするためです。

理想の未来を語ります。

07. 商品内容に触れる

- ✔ だいたいどんな内容を書いたのか
- ✔ どんな人に手にとってもらいたいのか
- ✔ どんな理念でその商品を作ったのか
- ✔ その商品をどう思ってるか

などの内容を語ります。

ざっくり書いてある内容がわかると
読者が購入の決断をするきっかけになります。

そしてどんな人が手に取ると
どう変わるのかを語ります。

そして**理念**です。

美女を抱きたくてキャバとかラウンジとか行って金溶かしてる人多いけど、マジでメンエスはヌルゲーだからやってみて欲しい。マジ人生変わると思う。

こんな感じで理念や
商品に対する素直な思いを語ります。

いいものだと思えば
いいものですって言ってOKです。

08. 希少性や緊急性

商品リリース時の

希少性や緊急性を伝えましょう。

限定部数とか

先行販売とかがある場合は、
このタイミングで伝えましょう。

ローンチのタイミングは

絶対限定性をつけるといいです。

どれだけファン化しても

一定数は迷う人がいます。

その背中を押す意味で

**「だいたい販売開始1秒で
100部売れちゃうので」**

みたいな**限定性の教育**を入れています。

09. アクションの提示

スペースの最後には

必ず**アクション**を促しましょう。

せっかく

1時間近いスペースを聞いたのに
何もないと読者も困惑します。

✔ 引用RTで感想ください

✔ メルマガ登録で待機してください

✔ 公式LINEに感想ください

そして必ず

「直接的メリット」

を用意しておきます。

1 興味づけ

2 成功例の紹介

3 失敗例の紹介

4 他のノウハウとの違い

- 5 知識の教育
- 6 成功事例の再紹介
- 7 商品内容に触れる
- 8 希少性や限定性
- 9 アクションの依頼

この順番ではなしていくと
うまく教育して販売に繋がられます。

なまいきくんの本Twitter教材の
ローンチスペースも
購入者限定メルマガで配布するので
どんな要素が入ってるか
ぜひ分析してみてください。

それでは最後にリリースです。

リリース

商品リリース時の伸びは
初速の売れてる感に影響されます。

- ✔ 口コミ回る
- ✔ 感想が拡散される

こういう状態を作れるといいです。

感想の作り方は簡単です。

ハードルを下げて
メリットを提示すればいいです。

①ハードルを下げる

感想で書いて欲しい内容や
テンプレートを用意しておきます。

感想テンプレートです。

- ・ 学びになったこと
- ・ 一番おもしろいと思ったこと
- ・ すぐ使えそうと思ったこと
- ・ どんな人におすすめしたいか

メンションつけていただけたら
Twitterで拡散協力します。

②メリットを提示する

直接的な**感想のメリット**をつけます。

- ・ 特典をつけます
- ・ 購入して感想くれたらチェックします

くらいの軽いメリットでもいいです。

コンテンツ内で教育できてれば

すぐに感想でアウトプットしてください。

読んで終わる人は人生変わりません。

みたいに書くだけで感想が増えたりします。

- ・ **どんな形式で感想を書くのか**
- ・ **どんな内容を感想で書くのか**

この辺りだけ指定してあげると

読者が書きやすくなります。

感想がもらえたら、

それをどんどんリツイートしたり、

引用をつけたりしていけば

"売れてる感の創出"につながります。

実際に売れた

「ナンバ系Spaceローンチ音声」

「なまいきくんのSpaceローンチ音声」

を**感想特典**でプレゼントしています。

これ1本にかなりの細かい

ファン化要素を詰め込んでいて、

本編で解説しきれてない要素も

大量にあるので。

それではローンチ編をまとめます。

ローンチの呼吸を

2〜3週間前から始めつつ

競合の発信者や

読者も"一緒に作る仲間"として

巻き込んでいきます。

期待度が高まってきた

商品リリース直前に

Space/企画でバチバチに熱量をあげて

リリースしたら

感想が一気に回るように

仕組みを組んでおきます。

この章ではローンチの

僕の思考も詰め込みました。

商品をリリースするときは

何度も読み直して活用してください。

それでは最後に

売上UPの9施策に入ります。

商品を持ってリリースした後に

どうやって売上をスケールするか、

安定していくのか。

具体的な9つの施策で解説しました。

やれば成果がでるタイプのものなので、

売上に伸び悩んでる人は

ぜひ1つずつやってみてください。

それでは売上UPの9施策に入ります。

Twitterを見ると

商品を作って0→1突破したけど

全然売れなくなってしまった...

という人がよくいます。

まだ商品なんてないよ！って人も

Twitterで稼いでいくには

そのうち必ず商品を持つので

「最初は売れても翌月売れない」

という悩みに当たるはずですよ。

そこでこの章では

愚直にやれば必ず売上に繋がる

具体的な9つの施策を紹介します。

即効性の高い内容なので

直近で売上UPを狙いたい人は

ぜひ導入してみてください。

売上アップ9の施策は以下のとおりです。

1 リストマーケティングの導入

2 無料記事の量産

3 フロントエンド商品の用意

4 購入者リストの確保

5 長文ツイートからのセールス

6 商品の量産

7 バックエンド商品の用意

8 定期的にスペースしてセールス

9 商品に限定性をもたせる

それぞれ解説していきます。

01. リストマーケティングの導入

いきなり難しい言葉ですみません。

リストマーケティングは

Twitterだけで商品売るんじゃなくて

メルマガや公式LINEに登録してもらって

そこから売上に繋げるやり方です。

Twitterだとツイートしても

フォロワー全員に届くわけじゃないし

表示されてもタイムラインが

流れてしまうことがあります。

せっかくの商品告知が
他のツイートで流されたら
めっちゃくちゃもったいないです。

LINEやメルマガに登録してもらえると
"こちらから"通知を送って連絡できるので
伝えたいメッセージがより確実に届きます。

気になる女の子と知り合って
連絡先を交換しなかったら
それっきりですよ。

LINEを交換しておけば
何度もやりとりできるし
会う約束もできるので
仲良くなれる確率が
圧倒的に上がります。

リストマークを導入しないと
一生"その場限りの関係"で終わるんです。

さらにいうと、
LINE登録してもらってから

1日目はこのメッセージ
2日目はこのメッセージ
3日目は....

と順番に配信をセットできるので
LINE登録してくれた人を
徐々にファン化していく
という作業を**完全自動化**もできます。

それでは、
リストマーケティングについて

- ✔ リスト獲得のコツ
- ✔ リストの活用方法

の2軸で解説します。

✔ リスト獲得のコツ

人が動くのは
興味づけかメリットか

リスト獲得のコツは
"登録する理由"を用意することです。

つまり「興味づけ/メリット」です。

- ・何か気になるものを配信します
- ・何かいいことがあります

具体的には以下のようなものを使います。

- ✓ 無料プレゼント
- ✓ 限定の有益情報を配信
- ✓ 今後発売される商品の割引

✓ 無料プレゼント

Twitter上でよく見かける、

「【プレゼント企画】〇〇ジャンルで伸びたツイート集5万件」

「無料配布中！たった〇ヶ月で△△した方法」

といった
無料プレゼント企画は、
全てリストを獲得するためのものです。

大体は公式LINE登録で
プレゼントを配布みたいな流れですね。

プレゼント作りのコツは
"興味づけツイートとの一貫性"
を作ることです。

Twitter運用実績で興味づけしたら

最新2023年版
万垢10回以上作ったなまいきくん流Twitter攻略書

みたいな内容だと、
興味を惹かれて登録しますよね。

読者は
ツイートで興味を惹かれる
→プロフィールに飛ぶ
→固定ツイートを見る
という流れを追ってます。

だからこそ
この一貫性の有無で
登録率が全然変わるんです。

✓ 限定の有益情報を配信

リストに登録してる人だけに

有益情報を配信します

というような限定性を出すと
リストを集めやすいです。

有益情報の配信を告知↓

さらに有益情報は
配信前に登録しておかないと
二度とみれません、
という訴求も限定性を高めるので
かなり有効です。

限定性を訴求↓

あとは、配信する前に
「反響あったらメルマガで書く」
といった興味付けをしておく

エンゲージメントも高めれるし
配信するまでの期待感を高めること
ができるのでおすすめです。

興味付けさせるツイート↓

一番効果があるのは、
長文で興味付したあとに
「これについて詳しくメルマガで流すわ」
という流れです。

こういうツイートのリブ欄に
メルマガへの登録ページをぶら下げます。

長文の中で教育やファン化をして
感情がたかぶった状態で
リストに誘導することができるので
登録してくれやすくなります。

✓ リストの活用方法

では集めたリストを
どのように活用するか？です。

効果的な活用方法を3つ紹介します。

- ✓ ファン化させる
- ✓ 定期的にセールスする
- ✓ アフィ案件を流す

1. ファン化させる

ツイート作成の章で、
"いかにファン化するか？"
という内容を徹底解説しました。

- ✓ ストーリー性のある長文
- ✓ ファン化要素が入ったツイート

こういったものを
2000~3000文字の記事にリライトして
メルマガやLINEで流すのがおすすめです。

そもそもこの教材の
Twitter運用方法はファン化するための
メッセージやストーリーを
徹底的に盛り込んできました。

しかし、
ツイートは時間が経つと
流れてみられなくなるので
資産性があまりありません。

しかし、ツイートをリライトして
リストに流せるメッセージにすれば
資産性をもたせることができます。

音声の場合は、
スペースの音声を録音したもの
などが手間がかからないので
おすすめです。

2. 定期的にセールスする

リストの顧客に対しては
定期的にセールスを
かけることができます。

一度セールスをスルーした顧客も、
リストの中で配信される
メッセージで徐々に教育されて
ファン化されていくので

ファンになった後に
再度セールスすると
購入してもらえることは十分あります。

ライティング教材をローンチしたとして
そのタイミングは必要性を感じてなくて
買わなかった人がいるとします。

でも、メルマガに登録して
読んでいくうちに必要性が伝わって
「ライティング教材やっぱほしいな」
となるパターンも多くあります。

再販がないと売り逃しですよ。

リストを獲得しておけば、
期間を空けて何度もセールスできます。

3回目や4回目で買う人もいます。

また、
メッセージ配信から
3日間限定で販売など

販売期間を設けることで
限定性を付加して
"買いどき"を作ることができます。

人間って買いどきがないと
決断を渋って買いません。

想像以上に
決断力がないんです。

メルマガやLINEの機能を使えば
登録したタイミングごとに
限定性を付けれるので良いです。

複数回のセールスや
限定性のあるオファー。

これらが使えると
売り逃しを防ぐ効果があります。

3. アフィ案件を流す

アフィリエイトとは紹介ビジネス。
信頼関係が鬼大事です。

つまり長期で関係構築できる
リストマーケティングと相性抜群。

リストマーケティングでは
顧客と長期間をかけて
信頼が築かれていくので、

「この人がおすすめするなら」
といったような考えから
購入してもらうことができます。

ライティングに関しての配信をして
価値提供をしまくったあとに

より詳しく学びたい方は

この講座がおおすすめです。

このメルマガから

登録してくれた方には

応援の意味も込めて

僕のライティング技術を解説した

セミナー動画をプレゼントします。

みたいな感じの紹介の仕方をすると
かなり成約率が高いです。

02. 無料記事の量産

無料記事を量産してTwitterに流し、
その末尾で有料コンテンツ誘導します。

無料記事の末尾で講習へ誘導↓

これは
あばばアカウントの無料noteですが、
ここから面談で講習が成約します。

無料記事をつくるメリットは
3つあります。

- ✔ 記事を読むハードルが下がる
- ✔ 記事内で教育できる
- ✔ ターゲットを変えた訴求ができる

✔ 記事を読むハードルが下がる

Twitter上に

有料コンテンツを直接貼る場合は、
そのコンテンツに興味がある人にしか
リンクをクリックしてもらえません。

無料記事ならば、
そこまで興味がなくても
「無料だしとりあえず読んでみるか」
というように記事を読むための
ハードルを下げることができます。

✓ 記事内で教育できる

ハードルをさげて読ませた上で
記事内に教育やファン化のための
文章を入れておけば、

記事を読んでいく中で
読者は教育されていき
有料コンテンツの販売に
繋げやすくなります。

記事が有益であれば、
読者から信用を得たり
ファン化させることも可能です。

このとき、有料コンテンツに
直接つなげるのではなく、

✓ 無料相談 → 有料コンサル

✓ 公式LINE → 有料記事

といったような
1ワンステップ挟んだ
導線を組むこともできます。

✓ ターゲットを変えた訴求ができる

無料記事を入口にすることで、
自分の商品テーマに興味がない
ターゲット外の顧客にも
セールスをすることができます。

たとえば、
自分がセールスライティング系の
商品を販売している場合は、

基本的には

セールスライティングに
興味がある顧客にしか
商品を買ってもらえません。

でも、

たとえばTwitter運用系の
無料記事を作れば、

Twitterも結局は

"いかに興味づけするか"

"行動を起こさせるか"

というライティングゲーです。

ライティング力さえあれば、

アルゴリズムとか関係なく伸ばせます。

ライティングについては

これを読んでおけば基本OKなので、
とりあえず1つ持っておいてください。

といったように

"入り口を変えて出口は同じ"

という攻め方で集客層を広げれます。

そのほかにも

「メルマガ運用×セールスライティング」

「アフィリエイト×セールスライティング」

「インスタ運用×セールスライティング」

みたいないろんな切り口で

1つの切り口でダメでも

別の切り口で攻めるというやり方です。

03. フロントエンド商品の用意

フロントエンド商品とは、

簡単にいえば

「集客用の商品」です。

これまで色々な垢で

商品を買ってきたんですが、

商品購入と同時に
フォローしてくれる人が多いです。

- 1 ツイートを見る
- 2 商品を買う
- 3 ファン化される
- 4 Twitterを探してフォローする

こういう流れです。

すでに1つ商品を買ってる既存客は
買ってない人に比べて別商品の
成約率が桁違いに高いです。

このとき、
商品が高単価だと
気軽に買えないので、
集客用としては機能しません。

Twitterで3万円とかの
知らない人の商品が流れてきて
気になってポチる...ってしないですよ。

フロントエンド商品は
500~3000円くらいの
ノールックで支払える単価で

文字数は15,000~20,000字くらいの
サクッと読める文量がいいです。

質のいい商品を
いくつも用意しておくことで
集客の入口を広くすることができます。

04. 購入者リストの確保

フロントエンドの
商品を買ってもらったら
必ず公式LINEなどに誘導し、
購入者リストを確保しましょう。

体感ですが、
一度商品を買ってくれた人は、
未購入者に比べて2倍くらい

他の商品も買ってくれます。

公式LINEへ誘導する際は、

- ✔ LINE登録後に**購入者限定特典**を配布
- ✔ LINEで無料の**質問サポート**を提供
- ✔ LINE限定で**有益情報を流す**ことを記載
- ✔ そもそも**LINE登録に特典**をつけておいて紹介する

といったような

興味付けをするのがおすすめです。

購入者とはいえ

登録する理由をつけないと

なかなか動いてくれないものです。

05. 長文ツイートからセールス

連続ツイートや**長文ツイート**の
末尾やリブ欄でセールスすると

教育やファン化できてる流れで
セールスに繋がられます。

連続ツイート末尾でセールス↓

これは無料記事と似てて、
ツイート自体をフロントエンドに
しているようなイメージです。

特に、長文ツイートは
リンクを踏ませなくても
強制的に読んでもらえる
無料記事みたいなものなので、

フロントエンドとしては
現状だとかなりおすすめです。

また、長文などに限らず
バズったツイートのテーマから

自分の商品に繋がられるなら
とりあえずリブ欄に貼れば
いくつか売れたりすることがあります。

バズったツイートからセールス↓

こういった細かいところも
売り上げを伸ばすためには大事なので
意識しておきましょう。

06. 商品の量産

Twitterを見ていると、
ずっと1つの商品だけを
売り続けている人が多いです。

今売っている商品を買った人が

✔ 次に買いたくなる商品は何か？

✔ 次に持つ悩みは何か？

みたいに考えていくと、
提供すべき商品のテーマが
たくさん見えてくると思います。

例えば、
セールスライティング講座を買った人なら

売り方はわかったけど
売るための商品がないなあ
→オリジナル商品の作成講座

そもそも商品を売り込む
顧客リストがないなあ
→広告で集客をブーストする講座

といったように
次に作る商品を考えることができます。

売上はLTV（ライフタイムバリュー）
で決まります。

つまり1人のお客さんが
1つしか商品を買ってもらえないのと
平均で3つ買ってくれるのでは
同じ集客数でも3倍の売上の差が出ます。

だからこそ商品数を増やすほど
売上を伸ばしていくことができます。

07. バックエンド商品の用意

影響力がそれほどない個人が
SNS集客で**低単価（数千円～数万円）**の
商品だけで食べていくのは難しいです。

大きく売上を作るには
単価20～50万円程度の
バックエンド商品を
持っておくとおすすめです。

バックエンド商品は
以下のようなものがおすすめです。

- ✔ 講習
- ✔ コンサル
- ✔ サポート
- ✔ コミュニティ

講習は
ナンパ系でよく使う単語ですが、
コンサルに近いものです。

バックエンドに繋げる
導線としては、

フロントエンド商品
→無料相談やスポットコンサル
→相談の最後にセールス
→バックエンドの購入

みたいな流れが主流ですが、
あばば垢などでの僕の場合は

無料note
→DMで相談してもらう
→面談してセールス

→バックエンドの購入

といった感じで結構売れてました。

08. 定期的にスペースしてセールス

スペース中は商品がバコバコ売れます。
文字通りバコバコです。

1時間とかマインドシェアをとって
その商品テーマについて語れるので
当然めっちゃくちゃ売れます。

スペースの内容としては、
価値提供+教育みたいな形です。

価値提供でファン化させて
教育で商品を欲しくさせる
といったイメージです。

スペース中に商品が
売れやすくなるためには
以下のような工夫が有効です。

- ✔ 商品内容を少しネタバシにする
- ✔ 商品を買って成果が出た人の話をする
- ✔ 商品作成の裏話をする
- ✔ スペース参加者だけ少し優遇する（割引など）

スペースはめっちゃくちゃ強力なので、
主催者じゃなくて
対談相手として参加した側でも
商品が売ることができます。

スペースで話したらTips33万円売れた↓

しかもこのときは
全然対談って感じではなくて
普通にいろいろ喋ってただけで、

コンテンツの宣伝とかも
そんなにしてませんでした。

人との繋がりができたら
積極的にスペースなどで
対談していくことで、
顧客を広げていくことができます。

09. 商品に限定性を持たせる

ローンチの時には
必ず商品に限定性
を持たせるようにしましょう。

やり方は簡単です。

- ✔ 部数を限定する
- ✔ 販売期間を限定する
- ✔ 価格を限定する（先行価格や段階的な値上げ）

限定感があつたり
急かされたりしないと
人はなかなか商品を購入しません。

販売期間を限定するといっても、
一生再販しないわけではなく、

自社のLPを用意して
期間限定で定期的に
再販していくといった
方法で販売することもできます。

限定性があるかどうかで
相乗以上に売上が変わるので、
必ず限定性を持たせましょう。

嘘はつかない限定性を

「これを逃したら再販はありません！」

と断言してるのに、
ちよろちよろ足してる人がいます。

これは結構危険で
読者からの信頼を失います。

- ・限定価格での販売はありません
- ・しばらくは販売しません

という形で限定して、
再販時は本当に価格をあげたり、
しばらくおいてから
裏で販売したりするのが良いです。

「一切再販しません」といったら
ガチで一切再販しないのが良くて
そうすると「この人は本気だ」と思って
次の商品でリリースと同時に
一気に売れる現象が起こります。

ぶんじろう垢では毎回
販売開始と同時に200部近く売れて
1時間で400部を突破していたので
みんな必死になって販売開始直後に
購入するようになりました。

購入者が「騙された」「損をした」と思わない売り方が大事です。

- 1 リストマーケティングの導入
- 2 無料記事の量産
- 3 フロントエンド商品の用意
- 4 購入者リストの確保
- 5 長文ツイートからのセールス
- 6 商品の量産
- 7 バックエンド商品の用意
- 8 定期的にスペースしてセールス
- 9 商品に限定性をもたせる

9つの施策を解説しました。

できてるものもあれば、
上級者でも忘れてるものもあるはずです。

一度チェックしてみて

「これやったら売上あがるのでは」
というものを積極的に取り入れましょう。

何者でもない あなただからこそできる ストーリー型Twitter運用

ぶんじろうは僕のメイン垢です。

もともと**浪人界限**でスタートして、
そこから**ナンパ界限**にシフトしました。

ナンパ系で発信してから
何度も万垢達成と凍結を繰り返し、
2023年には1商品で
売上1798万円を達成しました。

最近販売した商品は

- ・**0→1金稼ぎTips (1798万円)**
- ・**メンエス攻略 (700万円)** などです。

熱量があるファンが多く、
ノウハウはあまりツイートしてないのに
メルマガには多く感想が来てました。

最新のツイートも解説したいですが
凍結されてて避れないので、

この項では、
ぶんじろう**創世記のツイート**から
ストーリー型運用をお伝えします。

ストーリー型運用とは

僕がナンパ界限に
完全実績ゼロの状態

で参入して、
爆速でフォロワーを増やしました。

童貞として参入したので
ビジネス系でいう
売上0円のノウハウコレクターとして
発信を開始したようなものです。

それでも市場の注目を集め、
みるみるフォロワーが増えました。

見せていったのはストーリーです。

ビジネス界限で
この運用をしてるひとは、
1人も見たことがないです。

まずこのツイートをみてください。
時系列です。

まだナンパ界限とも言えない
浪人界限のころのアイコンです。

浪人界限の姬みたいな人と
エンカしたときのツイートです。

この200~900いいねが
どのツイートもついでるので
ガッツリ追われてるのがわかります。

他にも似たようなツイートを
繰り返し擦ってやりました。

↓ナンパ垢参入後

↓ついに童貞卒業

俺の勝ち!!!童貞卒業!!!きたぞ!!!!よっしゃー!!!!

特に実績も何もないですが、
なんだかハラハラして続きを追ってしまう。

そんな感情になるはずです。

ドラマのような気持ちで、
一度ツイートを見始めたら

「ああ...ぶんじろうどうなったかな」

「童貞卒業できたんかな」

「お!なんかいけそうじゃん!」

「いや抱けなかったんかーい!」

この物語が進んでる間、
ずっと追ってしまいます。

これが**マインドシェア**を取れてる状態で、
フォロワーはわざわざ僕のタイムラインに
進捗を見にきたり

友達に「**こんなことやってるよ**」って
拡散したくなる人もいるはずです。

ビジネス系の有益発信って
同じビジネス系の知り合いには共有しても
兄弟や友達に話したくはならないですよ。

ドラマ形式で単にエンタメとして面白い。
これができると**参入界隈の注目**はもちろん
その他大勢の**"一般人"**までリーチできる。

だからこそ爆速で伸ばせるんです。

なんの実績もない奴が
ノウハウまとめてもクソほど興味ない。

でも、田舎のクソガキチー牛でも
おもしろいことしてれば気になる。

これが人間です。

さらにいうと、
これらの発信を見ている間
みんなは僕に共感して
ハラハラドキドキしていたはずですよ。

うおおお、ぶんじろうついに童卒か！
いけ！！！！

え。まじかよ。。。。
俺がぶんじろうなら穴があったら入りたい
(共感性羞恥)

これは感情が動いてる、
つまりファン化に近い状態ですよ。

ここから成り上がるからこそ、
非モテの心を掴んで
「俺にもできるかも！」と思わせれるんですよ。

そして僕はこれらのツイートを
全く同じ型を使って作ってます。

当時はネタツイのつもりで
無意識にやっていたのですが、
かなり活用できます。

ガチで発信を追われる

起承転結型ストーリーツイート

リアルタイム性のある
ストーリー型のツイートは
起承転結の型でできています。

1 起：物語の始まり、宣言

2 承：途中経過、続きへの期待

3 転：好転、期待感、ピンチ、焦り

4 結：オチ、成功や失敗

最初に**エピソードの開始**として
「こんなことをします!」と宣言して

少し後に行動してる
途中経過をツイートします。

それによって
"物語が進んでる感"や
リアルタイム性が出てきます。

そして3ツイート目は「転」で
状況の**上振れ下振れ**を出します。

これこれフォロワーの熱が上がり、
手に汗握る展開になってきます。

最後に**ハッピーエンド**か
バッドエンドを用意してオチにします。

だいたいバッドエンドの方が
ウケがいいのでそれが多いです。

それぞれツイートをもとに
分析していきましょう。

起：物語の始まり、宣言

どんな出来事が起こるのか宣言します。

これだと浪人界隈の囲われ姫と
エンカ(リアルで会う)してホテルに行く
という出来事の始まりを示します。

これだけだと
ただの**現状報告**なので、
次のツイートで
物語が進んでいくことを表現します。

承：途中経過

期待度を高めつつ、
読者に応援させます。

途中経過をツイートすると
読者が自然と応援したくなります。

この段階でとても
期待感が高まってきます。

「よっしゃいける！！」
「絶対童貞卒業できる！」
と疑われないような素直なコメントがいいです。

「死亡フラグ」を立てる段階ですね。

バトルアニメで
「俺を残して先に行け！」
って言う奴だいたい死にますよね。

あ、こいつやばいかもな....
どうなるんだ...
と期待させることにつながります。

転：チャンス、ピンチ

物語のメインになる
事件がここで起こります。

物語を上振れ、下振れさせます。

このツイートでは
直前の死亡フラグを綺麗に回収してます。

うまくいった系の投稿でもいいです。

結：オチ

後日談みたいな感じで

成功談か失敗談で

オチをつける段階です。

このツイートは失敗談ですね。

この場合は1つ前のツイートで
すでに女性に逃げられてるので、
さらにTwitterブロックで置き掛けて
二段落ちの形式になっています。

他のツイートも同じなので
解説してパターンを理解していきます。

起：物語の始まり

ネカフェ連れ込みに成功して
これから童貞卒業するぞ！という
物語の開始宣言ツイートです。

承：途中経過

画像はネカフェと女の子の写真です。

このツイートでは
わかりやすく応援を求めています。

ここで期待感が高まります。

「ついにぶんじろうも卒業か!？」
という感情です。

転：事件（成功）

俺の勝ち!!!!童貞卒業!!!!きたぞ!!!!よっしゃ!!!!

今回は**上振れのパターン**です。

状況がうまくいって
童貞卒業したと伝えています。

ポジティブな内容なので
いいねが**245件**もついています。

結：絶望、後日談

ちゃんと**オチ**をつけます。

ポジティブなまま終わるストーリーは
そんなに面白くないです。

必ずどこかで落として
ネタ要素を入れるようにしてます。

ストーリーを作るコツ

こういったストーリー性のある
連続ツイートを作るには
テーマ選びも結構大事です。

何が大事かと言うと

短期間で上振れ下振れが起こる

っていうポイントです。

ナンパだと街に出れば
何かしらの**エピソード**が**1日**で起こります。

FXでも毎日上下があるので、
損をしても得をしても**発信ではウマイ**です。

ただ、ビジネス系だと
商品作る→集客する→導線作る...
みたいな感じで数ヶ月スパンで
手間がかかったりします。

植物の成長日記を毎日書いても
対して変化がないのでおもしろくないように、
変化が少ないツイートはおもんないです。

だからこそビジネス系でやるなら
低単価のアフィリエイトとか**安い商材の実践日記**とか
短期間で失敗や成功できる内容がいいです。

なまいきくんが定期的に
女関係のツイートを混ぜるのも、
変化を作る意味があります。

もし今から実績ゼロで
リアルタイムで行動しながら
人生丸ごとコンテンツにして伸ばしたいなら

ぶんじろう式のストーリー運用を
ぜひ活用してみてください。

自分のいつもの運用に
スパイスのように足してもOKです。

これが**ガチで実績0の凡人**でも
Twitterを伸ばせる実例でした。

メンエスTips販売の裏側思考

ここからは
[メンエス攻略Tips](#)を出したときの
裏側の思考を紹介します。

詳しいマーケティング術は
収益化編で解説しているので、

なんでメンエス攻略Tipsを出そうと思ったか？

というテーマの部分を語ります。

メンズ攻略Tipsとは？

メンズエステは通常、エッチなこと禁止なお店です。

一部「過激店」もあるんですが、基本は男性向けにマッサージしてもらうような店です。
そこで女の子を即っちゃおう！という内容です。

一般的に美女が多く在籍してると思ってください。

メンズ攻略というテーマの教材は
少しはあったのですが、
数でいうとかなり少なくニッチ領域でした。

というのもナンパ界限には

- いかにお金をかけずに抱けるか
- いかに関係をかけずに抱けるか

という「女性のコストをかけない価値観」
があって

みんなネカフェで即ったり
なんとかコストを抑えようとしてました。

メンズエステのような
お金をかける行為は好かれなかったんです。

✓ なぜ売れると思ったか？

売れると判断した理由は2つあります。

- ✓ 美女攻略への需要
- ✓ 金稼ぎTipsリリースによる
新規層へのリーチ

まずは「美女攻略への需要」です。

当時、
メンズ攻略の教材は少なかったですが、
キャバ嬢攻略やラウンジ嬢攻略の教材は
大量に売れていました。

キャバ嬢もラウンジ嬢も
会うには数万円のお金がかかります。

そしてこれらの需要を抽象化すると

お金を払ってでも美女を抱きたいという欲求

があるんだと判断しました。

つまり僕は「メンエス攻略のTips」を
表面上はリリースしたわけですが

裏の意図としては

「メンエスの切り口で美女攻略Tips」
を出した形になります。

だからこそ、
ツイートやSpaceでのプロモーションも
美女攻略の切り口を押し出しています。

売れてる商品から
「売れてる理由を突き止める」

という思考があるからこそ
こういう施策が打てるわけです。

売れると思った2つ目の理由が
金稼ぎTipsによる新規層へのリーチです。

メンエスTipsを出す1ヶ月前に
0→1金稼ぎTipsを出しました。

合計13,400,000円売れたベストセラーで
Brain評論家のおきけいたさんにも
4.4の高評価をもらいました。

このときビジネス界限大手の
クロネコ屋さんとバトルしたこともあり、
ビジネス系に認知が広まりました。

お金はある程度稼げてるけど、モテてない30~40代の男性。（中にはメンエスが普通に好きな人もいる）

のようなフォロワーも
かなりの人数が増えました。

ここにストナンよりもハードルが低く
通しやすいメンエス攻略をリリースしたら
刺さるだろうなと思いました。

さらにいうと
ビジネス系とナンパ系って
全く違うように見えて、
マインドの高さという点で
重複がデカいです。

ナンパ系は
「男として自分を磨いていきたい」
みたいな人が多いですが

その上を目指す精神は
お金儲けに通じるところがあります。

一見、違う層に見えても、
共通部分があるので
フォロワーを引き連れていくことが
できるんです。

✔ 美女攻略への需要

✔ 金稼ぎTipsリリースによる
新規層へのリーチ

一見需要がなさそうに見える
ニッチな商材でも
これくらい分析した上で

「美女攻略」
「初心者でもできそう」

という切り口で教育していけば、
一気に700万円の売上が立てれるんです。

以上、ぶんじろう垢での
裏の思考を解説してきました。

本教材も本編はここまでなのですが、
最後に必ず読んで欲しい内容、
そしてしてほしいことがあります。

これを押さえてるか否かで、
この教材の価値が3倍くらい変わるし
13万字超えの分量は
普通に使いこなせないと思います。

せっかく覚悟を持ってした自己投資を
ドブに捨てないためにも、
ここから先を必ず読んでください。

本講座のまとめとNext Step

お疲れ様でした。

ここまで13万文字以上、
かなりの分量でTwitter(X)運用を
徹底的に解説してきました。

市場調査にはじまり、
キャラ感があるアカウント設計、
フェーズごとの運用。

ここの初速作りのノウハウは
他の教材で深ぼられておらず、
勇気を出して本教材を手を取った方だけが
手に入れられる情報です。

ツイート作成や長文の章は、
僕の運用のコアになるので
正直どこまで解説してしまっていたのか
かなり悩みました。

でも、ここで全て出して
多くの方に成果を出してもらうことこそ、
そしてなまいきくん界限に
パワーのある発信者が増えることこそ
僕のメリットにもなります。

ということで、
今までのツイート意図を
ガチで言語化、ノウハウ化、
体系化して完全解説しました。

ぶんじろう、あばばの事例だしており
月数百万のビジネスを
全部晒してるようなものです。

これが僕の覚悟であり、
あなたへの想いです。

そして、
この教材をせっかくここまで
読んでくださった優秀な方は、
絶対このまま終わってほしくありません。

僕も本当にニートで
何もしてなかった浪人時代もありました。

何に対してもやる気がなくて
勉強しようと本読んでも飽きて寝落ちして
また翌日の昼前に目がさめる日々でした。

そんな状態から
ナンパでも**600即以上**して
ビジネスでも**単発1700万以上**を
売り上げるようになったのは

ガチでいろんな人に出て本を読んで
それをすぐに実践してきたからです。

僕の友達のしかあくんが
爆速で成果を出せたのは、
決して**"彼だから"**できたわけではなくて
リアルに僕から得た学びを
バカ真面目にアウトプットして
行動したからです。

↓毎日本当に送ってくる

僕が言った内容を
翌日自分のもののように喋るレベルで
すぐに得た知識を活用します。

そして、

彼に伝えたノウハウで

この教材にかいてないことは
1つありません。

ガチで全て解説しました。

(あった場合は購入者メルマガで
追加コンテンツとして流します!)

そしてこの**13万字の特大ボリューム**を
フルで活用しきるために、
必ず**アウトプット**してほしいです。

購入者限定のメルマガでは
本教材を復習しながら、
本編で解説しきれなかった事例や知識、
そしてなまいきくんの思考を
さらにどんどん配信します。

必ず登録するのはもちろん、
メルマガの感想や**アウトプット**も
してください。

さらに、それを後押しするために
超豪華な「感想の特典」もつけています。

最後に案内があるので、
必ず最後まで読んでください。

こうやって伝えても、
行動するのは2割だけ、
あとの8割はTipsを閉じて
「はぁ、勉強になったな」
「なんか使えそうだな」
とって終わりです。

あなたは成功する
2割に入って欲しいんです。

購入者専用のVIPなメルマガは
こちらから登録できます。

そして本Tipsの感想を
ぜひ**Twitter**で**アウトプット**してください。

教材を読み終わって**熱量が一番高い**
今行動できなければ一生できないです。

アフィリエイトもつけているので、
この拡散で成約するかもしれません。

こういった
愚直な1円を拾いに行って
成功体験を積めるひとが
長期的にみても稼げます。

なまいきくん界限の
2番手、3番手ポジションを狙って
伸ばしたい人はとくにおすすめです。

- この教材で特に**学びになったこと**
- 今まで**知らなかったこと**
- あなたが教材に**値段をつける**ならいくらか
- この教材を**実践した資産価値**はいくらになりそうか
- **身近な人に勧める**なら何ていうか

こういった切り口を
参考にしてください。

※注意

一度にメンションが来ると凍結リスクが高まるので
ご遠慮ください。

メンション付きはRTしかねます。

そのかわり「なまいきくん」が入ってるツイートはエゴサしてチェックしておきます！

少しでも役立ったら
左下から拍手お願いします👏

【特典のご案内】豪華5大特典

特典1. ツイート Before&After 添削事例

全員のツイート添削！！

をしたいのですが物理的に厳しいので

あばば垢での添削事例をプレゼントします。

この教材のノウハウの

再現性を確かめるために、

あばば垢で**SNS運用経験ゼロ**の

ナンパ経験者に少しの間、

ノウハウツイート作成をしてもらいました。

その結果、
今までと変わらないインプを
叩き出すことができました。

もちろん彼には添削しました。
それがこんな感じです。

あばばツイート添削例↓

同このような添削があり、
なまいきくんの思考を知る上で
かなり役立つと思います。

「ここまで考えてるのか！」

と思うこともあるはずです。

これができるようになったら、
ぶっちゃけツイート作成の手間を外注して
自分が運用しなくても集客ができて
購入通知が届く状態が作れます。

特典2.反応が劇的に改善するワード50選

ツイートは一文目で
目を惹けるかが勝負を分けます。

なまいきくんがツイートを作るときに
参考にしている**パワーワード**を
まとめて作成しました。

アフィリエイト記事の見出しを書くときにも、
長文ツイートを作るときにも使えるし、
強い単語を使うか否かで
反応が全然変わってきます。

特典3.一撃で数千フォロワー獲得する方法

なまいきくんが0→1で
新しいアカウントを運用するときに
活用するテクニックをお伝えします。

知り合いのSNS運用者に伝えると
「こんな方法もあるのか!？」
とびっくりされることもある方法です。

知ってるか否かで、
マネタイズまでにかかる時間が
5倍くらい変わってくるかもしれないので、
ぜひ読んで欲しいです。

特典4.なまいきくん×運用Spaceローンチ音声

なまいきくんがこの×運用講座を
リリースする前に行った**Spaceの音声**を
ここだけでこっそり配布します。

熱海のAirbnbから
しかあくと一緒に配信しました。

これを繰り返し聞いてもらおうと、
なまいきくんのセールス思考が
自分のものになってきます。

分析すれば**プレゼント企画**や
セールスレター、ツイートにも
どんどん活用し放題なので、
10回くらい聞いてください。

特典5.ぶんじろうメンエスTips Spaceローンチ音声

ぶんじろう垢での**メンエス攻略Tips**を
月700万円売ったときのSpace音声です。

3日間のSpaceして、
残ってるのは1日だけですが
それでも**エッセンス**が詰め込まれています。

ぶんじろうが凍結されてしまったので、
このSpace音声はここでしか手に入りません。

必ず手に入れて
通勤電車の中、洗い物の最中、
昼休みに散歩しながら、
何度も何度も聞いてください。

1年後には

「セールスには困らんわ」
と思える状態になっているはずです。

どれも今すぐ使えたり、
分析しまくれたりするものです。

あまり出回らないので、
ぜひ手に入れてほしいです！

【特典の受け取り条件】

- 1 このTipsに拍手10回&いいねをおす
- 2 [販売開始ツイート](#)を引用RTで感想
- 3 ①、②のスクショを購読者LINEに送信
- 4 特典を受け取る

↓まずはこっち！購読者限定メルマガ

[>>購読者限定メルマガ](#)

↓The.X 購読者限定LINE

[>>特典受け取り用 購読者限定LINE](#)

***テキトーな感想ではお渡しできません！**

僕は皆さんにガチで稼いで欲しいと思い、
本気で書き上げました。

本気で熱量がある方だけに
受け取って欲しいので、
素朴な感想では特典のお渡しを
お断りする可能性があります。

***感想ツイートでのアフィリエイト禁止**

アフィリエイト目的での
誇大広告な感想をなくするため、
特典条件の引用RTでは
アフィリエイトを禁止しています。

アフィリエイトしたい方は
別でツイートをお願いします。

***引用時にはメンションを
絶対につけないでください。**

アフィリエイトでの注意点

また、アフィリエイトの際は
下記にお気をつけください。

- ✔ メンションの禁止
- ✔ 誇大広告禁止

熱量がある感想については
エゴサしてRTするつもりです！

「なまいきくん」と投稿に入れて
ツイートしてください。

P.S.追加特典のご案内

**Twitterの売上を一気に引き上げる
〇〇〇〇の方法**

Twitterでの売上を上げる
あの方法について深掘りして解説した
記事をシークレット特典として用意しています。

これを習得できるか否かで
売上が数倍変わるはずですよ。

購入者メルマガが配信されて

- ✔ 本編の内容を角度を変えて復習
- ✔ 本編に載せていないノウハウ

などなど発信していき
どれもガチで役立つ内容なのですが、
メルマガ配信の？日目でプレゼントします。

本気で学ぶ気がある人しか
受け取ってほしくないの、
メルマガをよく読んでる人だけが
気づくようにしてあります。

毎日読んでアウトプットする気で
真剣に学んでください🔥

↓購入者限定メルマガ
[こちらをクリック](#)

それではご精読ありがとうございました。

"断じて行えば鬼神も之を避く"

なまいきくん

関連商品

🔥 ぶんじろう 🔥

[>>二浪底辺ニートでもできた真似するだけでも稼げる『0→1』金稼ぎの教科書](#)

[>>【経験人数600人overナンパ師が語る】禁断のメンエス完全攻略ノウハウ](#)

🐱 あばば 🐱

[>>究極依存~Mind Hackで禁断の聖域へ~【億超えホストが絶賛】](#)



この記事のライター



なまいきくん

フォローする

このライターが書いた他の記事

2023/04/16 18:32

【1048部突破】"たった10分&ツリー1つ"で40万円稼いだ禁断の手法...

👏 4037

¥5,980

59ポイント獲得

万円、4日で40万円]
アフィリエイト未経験者でも
たった"10分"の作業
で"40万円"稼ぎ出
せるすぎるアフィリエイト術



もっと見る

関連のおすすめ記事

2023/04/17 19:56

【全投稿790万再生】画像生成AI x 美女 x TikTok でバズり散らかすが...

👏 235

¥13,200

132ポイント獲得



FT飯田@エンジニア

もっと見る

