

[Copyrighting Archive]

コピーライティング・アーカイブ

<アーカイブ：保存・活用し、将来や未来へ伝達すること>

コピーライティングを学び、そのスキルを駆使し、銀行口座の残高を“億単位の数字”で埋め尽くしたいあなたへ。

6 口座振替 4	★118,705,410★ RT616
0 電話	★118,692,802★ RT616

これは私、宇崎恵吾がプレゼンし、コピーライターとして年間20億円規模の売上を叩き出し続けた私の師匠がその全てを提供する、おそらくは最初で最後の総合コンサルティングプロジェクトです。

もしもあなたがこのような願望をお持ちであれば、その全てをこれ以上の条件は無いと言える「環境」と「形式」で100%解決させていただきます。

- ・私、宇崎や師匠の持つコピーライティングスキルの理論構成を脳内の隅々、奥の奥まで詰め込み、自由自在に使いこなしたい。
- ・その案件に応じた“反応の取れるコピー”を考えるよりも先に書き上げられる、もはや「条件反射レベルのライティング感覚」を身に付けたい。
- ・私、宇崎の師匠のようなコピーを作成するという分野だけに特化出来る高いマーケティング力のあるクライアントを獲得していきたい。
- ・完成された“お金を生み出せるコピー”から、まさに完全な不労所得収入を長期的に受け取り続ける事が出来る、そんな確実な収入源を手にしていきたい。
- ・すぐにもでもトップアフィリエイター並みの売上を叩き出す事が出来る、そんなアフィリエイト戦略の全てを徹底的に学びたい。

“一体どうやってその全てを「100%」解決するのか。”

この度はこちらの資料に目を通して頂きありがとうございます。

宇崎です。

今回は新たなコピーライター育成プロジェクトをご紹介させて頂くために筆を取らせて頂きました。

題して「コピーライティング・アーカイブ」。

アーカイブとは、重要記録を保存・活用し、未来に伝達することを意味するようで、今回の企画に見合うという意図からこのようなタイトルを付けさせて頂きました。

重要記録とは師匠から私へと提供されたコピーライティングスキルの事。

そしてそのスキルを保存し、活用する場所は他でも無く“あなたご自身の頭の中”になります。

要するに私達の培っているスキルの全てをあなたの頭の中に詰め込み、それを活用していってもらうという事です。

勿論その意図は私が先立って公開したミリオンライティングの教材にもあるわけですが、今回のプロジェクトはよりそれが強固なものになっていると言えます。

とは言え、教材としては私の出し切れるものはほぼ全て出し切ったと言っても過言では無いあの教材を踏まえて、あれ以上のものはそうそう簡単に提供出来るものではありません。

そんな教材以上の絶対的価値をお約束出来るもの。

今回はまさしくそんなレベルの企画をご提案させて頂きたいと思い、このプロジェクトを発足させて頂きました。

そして早速ですが率直なその全容からお話ししていきたいと思えます。

あなたと“共に”1つのコピーを作り上げるという企画

共に1つのコピーを作るという実践的なコピーライティングスキルの教示教育。

これが今回のプロジェクトのメインテーマになります。

要するに1つの商品に対するセールスレター、そのコピーを共に作成していくという事。

人が何かの物事を身に付けていく上でこれ以上の方法はありません。

例えば自転車や自動車などの運転技術を考えてみてください。

どんなに多くの本を読み漁り、その理論を学んでいっても、まずその運転技術を身に付ける事は出来ないと思います。

仮にそれが可能であるとしても、運転技術の習得は実際に車や自転車を運転してみる方が明らかに早い。

理論を事細かに学ぶよりも、まずはやってみろという事です。

そしてこれはビジネスにおいても同じ事が言えます。

勿論、その理論を学ぶことも重要かもしれませんが。

ただどんなに理論を学んでもやはりそれを実践していかなければ、そのノウハウを本当の意味で修得していく事は出来ないわけです。

とくにコピーライティングはそんな感覚的な部分が強いと私達は考えています。

集客などのマーケティング技術と比較しても、コピーライティングは実践的な過程を経て頭に叩き込んでいくべき部分が明らかに多い。

だからこそコピーライティングにおける究極的な教育方法は優れたコピーライターが共に1つのレターを手取り足取りというレベルで共作していく事なのです。

1つの商品の特徴やメリットを踏まえ、どのような切り口でどんな展開のレターを作るべきか。

何故そのような切り口にするのか、何故そのような展開にするのか。

どのような視点でヘッドコピーを作り出すのか、どのようなブレットが効果的なのか。

どのように興味を引きつけ、どのように信用を勝ち取り、どのように行動を起こさせていくのか。

更にはどのような保証をどのようなコピーで約束し、どのような追伸文で読み手を納得させるのか。

その「全て」を実際の制作過程を踏まえながら、まさしく“共に”1つのコピーを作り上げていくわけです。

ただ私達としてもあなたとしてもいかにそのライティングスキルをあなたに叩き込んでいく為とは言え、実際に使われる事も無いようなコピーを作成していても意味も無ければそれを作成していくモチベーションも上がりません。

どうせなら共に“お金を生み出すコピー”を作り、実際にお金を生み出していった方が有意義ではないでしょうか。

要するに、共に作成したコピーで実際にお金を生みだし、“不労所得の仕組み”を作り上げてしまうわけです。

共に“お金を生み出すコピー”を創作し そこから本当の不労所得を共有する

“不労所得の共有”。

ここだけを聞くとその辺で紹介されている怪しげな情報商材の謳い文句に聞こえてしまうかもしれません。

ただ私達がコピーライターとして構築しているビジネスモデルを承知した上でこの手紙をお読み頂けているなら、その本質的な意味もあなたにはしっかりと理解出来ているはずです。

コピーの依頼を受け、そのコピーを作成し、納品する。

これが私や私の師匠が構築しているコピーライターとしてのビジネスモデルです。

そしてそのコピーから生み出された利益に対して、一定のパーセンテージ分がその制作料として私達の懐に入ってきます。

私などはまだまだ駆け出しの身ですが、私の師匠の元に入ってくるお金やその依頼の数は、もはや“常軌を逸している”としか言いようがありません。

ただ銀行口座さえ持っていればそこに限りなく入り続ける「お金」に対し、その「依頼」の方には当然ながら受け入れられる数に“限り”があります。

そこに時間という壁がある事は当然ですが、コピーの作成という仕事はそう簡単に人に任せていく事が出来ないからです。

そのような状況から、時に私も師匠が受けたコピーの作成依頼に携わり、仕事を紹介してもらう事もありますが、その事実を考慮しても師匠はかなりの数の依頼を断っている状況にあります。

彼自身、時間に追われるような仕事をこなしていく必要も無く、またもともといっぱいいっぱいまで仕事を入れるタイプでは無いというのかもしれませんが、当人がこなす仕事以上の依頼が彼の元に舞い込んできている事は間違いないわけです。

そこで私はそのような依頼を私の考える“ある企画”に活用させてもらう事は出来ないかと考えたのでした。

そしてその企画こそが、たった今あなたにご案内しているこのプロジェクトだという事です。

つまりその依頼をこのプロジェクトにおける共作コピーの作成に割り当て、その依頼料として受け取れるインセンティブも共に受け取っていければと考えたのです。

コピーの作成を依頼してきた依頼者。

共作という形でコピーの作成業務を軽減できる私達。

そしてそのコピーの共作を行う事でコピーライティングのスキルを実践的に学び、更にそこからのインセンティブフィーを受け取っていく事が出来るあなた。

あらゆる角度から見て、まさに“win-win-win の関係”を築き上げていく事が出来ると考えたわけ
です。

スキルと共に確固たる収入源を手に出れる コピーライターの実践的育成

つまりこの企画は私達（というより私の師匠）が受け入れきれないコピーの制作依頼を基に、あなたと共にそのコピーを共作するという形でその依頼を受け入れ、**そのインセンティブフィーもあなたと私達とで分け合っていくという、これ以上無い形の極めて実践的なコピーライター育成プロジェクト**となっています。

ただここであなたが気にかかるのは、そのコピーライティングスキルの教育、コピーライターの育成を前提とした“共作の流れ”についてではないでしょうか。

少なくともその依頼者は師匠の実績と実力を踏まえてコピーの制作を依頼してきています。

そしてその依頼を受け入れるからには、決して完成度の低いコピーを納品するわけにはいかないのです。

私達は是が非でもはあなたとお金を生み出す事が出来る成約の取れるコピーを作り上げていかなければならないわけです。

かと言って、私達はそのコピーの大半を書き上げてしまっただけでは何の意味もありません。

クライアントへ質の高いコピーを納品する事と同じくらい、あなたに私達のコピーライティングスキルを吸収してもらう必要がある。

そしてあなたを最低でも私レベルのコピーを書けるライターへと育成していきたいというのがこのプロジェクトの趣旨になります。

決してあなたの力を借りてやみくもに多くの依頼を受けていく事が目的では無いという事です。

クライアントからの依頼を受け入れる事の最終目的は質の高いコピーを納品する事。

このプロジェクトの目的はあなたを幾らでもお金を生み出せるコピーを自由に書き上げる事が出来るコピーライターへ育成する事。

この2つの目的を達成していく為、私達はまさに手取り足取りというレベルで1つのコピーを共作出る“あなたの育成を前提とした実践的な制作体制”を敷かせて頂きました。

あなたの「育成」を前提とした共作体制

ちなみにこの共作体制には1点だけ私が当初考えていたものと大幅に変更になった部分がありました。

それはあなたと実際にコピーを共作していく「共作者」。

つまりあなたのライティングスキルを向上させ、ライターとしての育成を担う人物です。

当初はその役割を全面的に私が担うつもりでいました。

そして出来上がったものの最終的チェックだけを師匠に行ってもらおう。

そんな流れを考えていたのです。

ただそこに大幅な変更を申し出てきたのは他でも無い私の師匠でした。

「自分への制作依頼を基にしていく以上、その共作体制は全面的に自分が引き受ける。」

このプロジェクトを実現させる前提条件として、師匠はこんな提案を打ち出してきたのです。

つまりこれは師匠が自らあなたとのコピーの共作に筆を取り、その育成に力を発揮してくれるという事。

そこまでの全面的な協力を得られる事など全く考えていなかった私はこれとはんでもないプロジェクトになると更にその確信を強めたのでした。

年収5億円のライターと共に1つのコピーを作り上げる 前代未聞のコピーライター育成プロジェクト

年収5億円の超一流コピーライターと共に1つのコピーを作り上げる。

それもただの共作では無く、そのスキルの伝承と育成を前提とした共作を行っていくのです。

この「意味」と「価値」をあなたがどうお考えになるかは、他でも無い“あなた次第”かもしれません。

ただ実際にそのような形でライティングスキルを学んできた私としては、このプロジェクトがどれだけの意義を持つものかは私自身が身を持って体感しています。

コピーライターとしての収入は勿論、アフィリエイトとして手にした収入なども含めれば、彼のスキルを直に学べた事で私がこれまで手にしてきた収入は悠に億に近い金額になっていると思います。

そして私は今後も一生涯このスキルで何億円もの収入を手にしていく事が出来ると考えられるのです。

つまりこの企画は師匠が自ら、“直に”あなたと共に1つのコピーを作り上げ、そのスキルの全てを叩き込んでくれるという、前代未聞のコピーライター育成プロジェクトであるという事です。

後にも先にもこんなプロジェクトは二度と実現する事は無いと思います。

ましてそれが月に数千万円、年に何億という収入をたった一人で稼ぎ出す一流という枠さえ超越した業界屈指のコピーライターによるものであるのですから、その価値は計り知れません。

では実際にどのような体制で育成を前提としながら1つのコピーを共作していくのか。

ここからはその具体的な流れをお伝えさせていただきます。

あなたとの“共作”の流れ

その共作の流れは下記のような“6つの段階”に分けさせて頂きました。

1 : Selection meeting (選定ミーティング)

2 : Creation meeting (制作ミーティング)

3 : Creation (制作)

4 : Correction meeting (添削ミーティング)

5 : last correction (最終添削)

6 : Closing meeting (総括ミーティング)

「1」、「2」、「4」、「6」における4つのミーティングが言わばあなたを育成する為のレクチャーポイントであり、「3」の制作については主にあなた。

そして「5」の最終添削については師匠が直に行っていく事になるかと思えます。

ただ「4」の添削ミーティングは「3」におけるあなたの制作過程において、その1つ1つのコピーを作成していく段階で、何度と行っていく形式が基本となります。

事細かな質疑応答などは勿論の事、その都度、的確なアドバイスを受けながら1つ1つのコピーを作成出来るという事です。

既にお伝えしているようにこのプロジェクトの趣旨は依頼の窓口を広げる為のものでは無く、あくまでもあなたのコピーライティングスキルを向上させ、育成していく事にありますのでただ仕事だけを任せ、押し付けられるという事は一切ございません。

だからこそ、このプロジェクトでは1つのコピーを作成していく為に4度にも渡るミーティングを密に行い、そのコピーを作成していく際のポイントとテクニックを実践的に教示していくという徹底した育成プランを整えているのです。

嫌でもそのスキルやテクニックがあなたの頭に叩き込まれてしまう。

まさにこれはそんなコピーライター育成プロジェクトになっているという事です。

コピーの選定・制作・添削・総括

計4度に渡る徹底的なマンツーマンミーティング

そしてそのミーティングはそのコピーの制作に関わる“あなた”と年収にして5億円を稼ぎ出す業界屈指のコピーライター。

完全なマンツーマン形式で行われるものだという事を肝に銘じておいてください。

そのコピーはあなたとそのコピーライター、2人の手によってのみ制作されるこの世で1つのコピーとなるのです。

師匠のもとへ実際に寄せられている依頼に対してコピーを制作していくのですから、私達としても1つとして同じ題材の商品に対し、同じようなコピーを作成していくような事はありえません。

言うなればその全てが完全な“真剣勝負”なのです。

ただそれが真剣勝負であるからこそ、実際に優れたコピーを作り上げればそこからは莫大な利益が生まれていく事になります。

そしてその利益からはあなた自身もいちコピーライターとしての取り分をしっかりと受け取っていく事が出来るわけです。

では、その4つのミーティングにおけるそれぞれの詳細や依頼内容の確認方法、より細かな共作の流れやコピーの納品について。

そしてこのプロジェクトへの参加条件から、その報酬の配分や受け取りに至るまで、それぞれのより事細かな詳細事項について1つ1つ解説させて頂きたいと思います。

1 : Selection meeting (選定ミーティング) -----

このミーティングはあなたがどのような商品のコピーの作成を行い、それを基にした教示を受けていくかを選択頂く為のミーティングになります。

師匠のもとへ舞い込んできているコピーの制作依頼についてはジャンルを問わず、多種多様な商品の依頼がございますが、利益率などの兼ね合いからも依頼として最も多いものはやはり情報商材のセールスレターの制作依頼です。

そこからあなたがどの商品、どの依頼を請け負う形で共作を試みたいかを話し合いたいと思います。

その依頼として挙げられるものとしては・・・

- ・ビジネス系 (アフィリエイト、オークション、SEO対策などのノウハウ)
- ・ツール系 (同ビジネス関係のツールやシステムなど)
- ・ギャンブル系 (ロト6、競馬、パチンコなど)
- ・投資系 (株式、FX、不動産投資など)
- ・恋愛系 (恋愛ノウハウ、アダルト関連など)
- ・美容系 (ダイエットなど)

上記のようにその依頼内容は多種多様です。

こういった多数の依頼の中からあなたの要望に沿ったジャンルの制作依頼を選定し、そのコピーを共作していくという流れになります。

今後あなたがコピーライターとして活動していきたいジャンルの作成依頼をお選び頂ければいいという事です。

勿論、そのジャンルによってはそのタイミングによってもこの企画に回す事が出来る案件が無い場合もございます。

よってあなたがどうしてもある特定したジャンルのコピーの制作を基としてその教示を受けたいという場合は事前にその対象となるような依頼があるかどうかをお問い合わせ頂ければと思います。

その際、かなり細かな条件をお出し頂いてもかまいません。

可能な限り、あなたのご意向に沿ったコピーの制作依頼を基に、この企画を進めさせて頂ければと考えています。

また、意欲はあるもののコピーの制作になかなか時間を取れないという場合なども、納期にかなりの余裕があるような依頼をご提案させて頂くなどの対応も可能です。

納期が早いものであれば、1週間以内という依頼も中にはございますが、そのような依頼はこの企画の対象には含めません。

ただそのめどとしては1カ月以上の納期期限があるものを最低限の対象にしていく事を考えています。

納期はいつになってもかまわないので、師匠にコピーを作成して欲しいという依頼も多数ございますので、そのような依頼を選択して納得のいくまで共作作業に没頭していくという事も不可能ではございません。

そういった点も含めて、選定ミーティングの際はあなたの要望や希望を可能な限りご相談ください。

あなたに希望に沿った制作案件をご案内し、そこから共作を初めていけるよう協力させて頂きます。

尚、こちらのミーティングは2～3時間をめどとした対面形式の打ち合わせが理想ですがどうしても難しい場合は、メールやスカイプ、お電話でのやりとりで希望に沿った案件をディスカッションさせて頂きます。

2 : Creation meeting (制作ミーティング) -----

コピーを作成していく商品を選定したなら、その商品の特性や特徴をなど踏まえてそのセールスレターを制作していく上でのポイントや方針、方向性などを取り決めていきます。

師匠としてはコピーを作成していく上での原則や基本なども一から叩き込んでいく方針を考えておられますので、ミリオンライティングの教材を教科書としてその教えを直に受けるという感覚で臨んでください。

よって純粋に教えを受けるという観点では、このミーティングが最も密なものになるはずです。

また、コピーの作成方針についてもこのミーティングでその大筋がおおよそ決まってくるので、基本的にはこのミーティングで教えを受けた内容に沿って1つのコピーを制作していくという流れになります。

いずれにしてもこの制作ミーティングは私のライティングスキルの礎を築いた師匠自身が自らその原理原則を直に教えてくれるという本当に貴重な教示を受けられる場だという事です。

ただこのミーティングはあなたがそれなりのコピーを自ら書き上げられるようになるまで徹底的に行っていく必要がある為、一概にその所要時間のめどを立てる事は出来ません。

どんなに短くても6時間から10時間ほど、場合によっては2～3日がかりのミーティングとなる可能性もございます。

但しこれはあくまでもこのミーティング段階であなただをそれなりのレベルにまで育成する事を目的とした上での所要時間であるとお考えください。

このミーティングに割いた時間があなたの今後の人生にとって、極めて大きな財産となるスキルを築き上げるものになる事は間違いありません。

何度と都内に足を運ぶ事が困難という場合も、このミーティングだけは対面形式で受けて頂く事をお勧めします。

ただどうしても長時間、長期間のミーティング参加や都内での参加が難しいという場合は、コピーの制作におけるポイントをメールやスカイプ、お電話などで打ち合わせさせていただきます。

3 : Creation (制作) -----

4 : Correction meeting (添削ミーティング) -----

既にお伝えした通り、「4」の添削ミーティングは「3」の制作過程において、その1つ1つのコピーを作成していく段階で、何度と行っていく形式が基本となります。

事細かな質疑応答などは勿論の事、その都度、的確なアドバイスを受けながら1つ1つのコピーを制作していくことが出来るという事です。

制作そのものはあなた自身のご自宅などで行って頂く流れになるかと思いますが、共作の対象となったあなたに対しては師匠が直にメール・スカイプ・お電話によるサポートをいつでも行えるようにそのサポート環境を整えて下さっています。

制作の過程において行き詰まりや、思い悩んでしまった際はすぐに相談を持ちかけてみてください。

即座に的確なアドバイスを頂けるはずですよ。

それだけ師匠自身もあなたとのコピーの共作と育成に対し、本気でこのプロジェクトに挑んで下さっているという事です。

よってこの「添削ミーティング」はあなたが必要だと判断した回数分だけ「対面」及び「通信形式」で、何度でも対応してもらえます。

完成度の高いコピーを作る事はあなただけでは無く師匠の利益にも繋がり、また師匠にとってはまたその結果が次の依頼にも繋がっていきますので、師匠としても決して妥協したコピーをクライアントへ納品するような事はございません。

だからこそ、この段階の「コピーの制作」と、その「添削ミーティング」はあなたを実践的に育成していく、言わば“叩き上げの育成過程である”という事です。

但しこの制作に費やせる期間は事前に先立つ選定ミーティングの段階で取り決めた商品によって全く異なります。

この企画に採用する最低期限としては30日以上のお猶予期間があるものを対象にする予定となっておりますが60日間、90日間、更にそれ以上の猶予があるものもございますので、選定ミーティングの段階ではその点も含めて共作に選定する商品を慎重に決定頂ければと思います。

5 : last correction (最終添削)

まずはあなたの方で一通りのコピーを制作頂き、師匠の方に納品頂きます。

その後、師匠の方で出来上がったコピーの最終添削を行い、その上で出来上がったコピーをクライアントの方へ納品するという流れになります。

よってこの「最終添削」は師匠の方が最後の確認と仕上げを行う過程という事になりますので、とくにあなたの方で手を付けるべき事などはございません。

その後、最後に行われる「総括ミーティング」の日時連絡をお待ちください。

6 : Closing meeting (総括ミーティング)

クライアントへの納品完了後、師匠が行った最終添削の内容も含め、出来上がったコピーを題材に今一度、復習の意味合いも含めて最後の教示ミーティングを行います。

1つのコピーの制作を終えて、あなたから意見やアドバイスを求めたい事も浮き彫りになっているものと思われますので、そういった点を全て解消して行ってください。

このミーティングの終了と共に1つのコピーの共作及びこのプロジェクトにおける一連の流れが終了となりますので、あなたが100%納得頂けるまで師匠の方では何時間でもこの総括ミーティングにお付き合い頂けるそうです。

この総括ミーティングも可能であれば対面での対応が望ましいと思われませんが、やはり都内での対応が基本となりますので難しい場合は、メールもしくはスカイプ、お電話での通信形式で対応致します。

当プロジェクトの参加資格について

それでは当プロジェクトの参加資格などをお伝えしていきます。

その参加資格としては、私の教材、The Million Writing の購入者である事。

それ以外の条件をあえて付け加えるなら、本気でコピーライティングのスキルを向上させ、この業界でその道を切り開いていきたいとお考えになっている方のみにご参加頂きたいと思っています。

というよりも、その企画内容的にそういう方で無ければ勤まらない。

プロとして仕事を受け、その仕事を共にこなしてお金を生み出す事が出来るコピーを共作しているというのですから、意識の低い方とそれを実行していく事は極めて困難です。

そういった意味では参加条件では無く「参加意識」が最も重要という事です。

共作したコピーからの報酬についてもこれからお話し致しますが、ただその報酬を目当てに甘い考えで参加してくるような方は正直なところ願ひ下げです。

何度も言っているようにこの企画はあなたの育成を目的としています。

「師匠と共にコピーを作れば、そこからの不労所得だけでもウハウハですよ！」

・・・と、その共作に伴う報酬を餌にして一人でも多くの参加者を無作為に受け入れていきたいというような考えは一切ございません。

あくまでもコピーライティングのスキルを実践的に学ぶという事を目的として、その一点に高い意識を持った人だけにご参加頂きたいのです。

ただ、私の教材を購入し、その後のメールマガジンなどをしっかりと購読されているあなたであれば、おのずとその意識は高くなっているのではないかと思いますので、その点についての心配は実はさほどしていません。

この資料に目を通してという時点であなたの意識が高い事は、それぞれのコンテンツを意図して提供している当の私が一番わかっているからです。

ただ決して生半可な気持ちで参加して欲しくは無い企画であるという事だけはご理解ください。

参加条件について

その参加条件としてはその企画内容的に下記のような物理的条件を満たしている必要があると思います。

- ・パソコンをお持ちである事
- ・可能な範囲で都内へ足を運んで頂ける事
- ・一日最低でも2～3時間ほどはコピーを勉強、作成に時間を割ける事

いずれも必ずしも満たしていなければならない必須条件というわけではありません。

ただ上記の条件についてはある程度は満たせている事が理想的です。

少なくともコピー制作依頼にはある程度の納期というものがございますので、その納期までにコピーを完成させる事が要求されます。

勿論、この企画の対象として採用していく依頼については、必然的に納期に余裕があるものだけを選定していく予定ですがそれでも1つのコピーの作成に何か月もの時間を費やしていくわけにはいきません。

だからこそ、めどとして一日2～3時間程度はコピーの作成に費やせる時間を割いて頂きたいのです。

そしてその際のミーティングの一部は顔と顔を併せてのマンツーマン形式を考えておりますので、基本的には都内でのミーティングが主となります。

但しこれはメールやスカイプ、お電話などを利用した形式でも出来ない事はございませんので、どうしても都内へ足を運ぶ事が困難な場合は通信形式での対応も可能とさせていただきます。

ただ師匠から直にコピーについての教を乞えるようなチャンスはそうそうございません。

だからこそあなたのスキルアップという一点においては、一度は都内に足を運び、手取り足取りというレベルでコピーの作成についての教示を受ける事を強くお勧め致します。

制作報酬の配分について

師匠がクライアントから請け負う仕事は、その制作コピーから生じた「利益」の30%から60%ほどをインセンティブフィーとして受け取れる契約になっています。

基本的にはこの条件以下の仕事を請け負う事はありません。

パーセンテージの前後は作成したコピーのレイアウトデザインの有無やクライアントの販売力などによって前後しますが最低でも30%以上のインセンティブは必ず受け取れる条件で仕事を請け負っています。

そこで当プロジェクトを介して共作していったコピーからのインセンティブフィーに関しては、そのプランに応じて最低3割から5割の報酬をあなたへ支払わせて頂きます。

各参加プランの詳細については追ってご案内指せて頂きますが、インセンティブフィーより5割の報酬を支払うケースで師匠とあなたの取り分は50%&50%（フィフティフィフティ）のオープンになるという事です。

(例) インセンティブフィー60%、あなたの取り分が5割だった場合

コピーから発生した利益総額・・・1000万円

インセンティブフィー60%・・・600万円

あなたの取り分5割・・・300万円

(例) インセンティブフィー40%、あなたの取り分が3割だった場合

コピーから発生した利益総額・・・1000万円

インセンティブフィー60%・・・400万円

あなたの取り分3割・・・120万円

尚、上記のインセンティブフィーはアフィリエイト報酬（およそ30～50%）や決済手数料（約10%）などを差し引いたインフォプレナー報酬（利益額）を基に計算されますが、これらの条件などは全て事前にコピーを制作する依頼をお選び頂く段階でご確認いただけます。

つまりあなたがこのプロジェクトに参加された際は、その報酬体系も考慮した上で共に共作していくコピーの制作依頼をお選び頂けるという事です。

制作報酬の支払い方法について

- 報酬のお支払方法

共作したコピーから受け取れるあなたの制作報酬は、まずはそのクライアントよりこちらが規定のインセンティブ報酬を受け取り、そこから各プランに応じたあなたの取り分となる報酬分をこちらより、あなたの指定口座へと支払わせて頂きます。

- 報酬の支払い日

そのインセンティブ報酬は各月の売上分を月末締め翌月末日払いをめぐりに受け取っているケースが大半ですので、こちらからあなたの指定口座へのお支払いは原則として各月末日締めの翌々月10日払いをめぐりとさせていただきます。

- 支払期間について

師匠の請け負うインセンティブ契約はそのコピーから利益が発生し続ける限り半永久的にそのインセンティブ報酬を受け取れるものとなっておりますので、その条件と同様にあなたへの報酬についてもとくに有効期限などは設けません。

共作したコピーから利益が発生し続ける限り、規定の報酬をお支払いさせていただきます。

著作権、契約などについて

- 著作権、使用权について

原則としてこの共作コピーにおける著作権、使用权などは全てこちらに帰属するものとさせていただきます。

- 契約書の締結について

コピーを共作していく際は、そのコピーの共作案件1件につき1枚の契約書を締結させていただきます。

契約書の趣旨と致しましてはこちらからあなたへの支払い報酬についての取り決め、著作権やコピーの使用权などについての同意事項が主となりますので、このご案内資料に記載の無いあなたが一方的に不利になるような記載事項はとくにございません。

その点はどうぞご案内ください。

当プロジェクトへの参加料金について

ここまでで解説させて頂いた報酬体系はあなた自身がコピーの制作に関わっていく事で受け取っていく事が出来る、その“対価”に過ぎません。

これはあくまでもこちら側があなたの“仕事”に対してお支払いするものだという事です。

ではそれとは別にあなたにコピーライティングのスキルを実践的に叩き込み、その育成を施す事を目的とした当プロジェクトそのものへの参加料金について。

そちらについては下記のような3つのプランをご用意させて頂きました。

- ・プランA：インセンティブ報酬×30%、共作案件～1件 50万円
- ・プランB：インセンティブ報酬×40%、共作案件～2件 80万円
- ・プランC：インセンティブ報酬×50%、共作案件～3件 100万円（保証有）

各プランの違いは共作コピーより発生するインセンティブフィーに対してのあなた分のパーセンテージと、その共作を行うコピーそのものの案件数になります。

あなたをコピーライターとして実践的に育成していくにあたり、私達は最低でも計3つのコピーを共作していく事が理想と考えています。

大切な事、重要な事は最低でも3度は教え込んでいかなければならない。

それが教育の基本だからです。

少なくとも実践的な共作を3度に渡って行っていけば、あなたの頭には自然と師匠のライティングスキルやその原則などが必然的に叩き込まれる事になると思うのです。

1度目は手探りで、2度目はその再確認、そして3度目にそれが確信へと変わる。

確信を持ってこそそのノウハウは本当の意味であなたのものになるわけです。

ただここまでの内容を踏まえてもお分かり頂ける通り、このプロジェクトはその辺の情報起業家が公開しているような大量のDVDや動画を一方的に提供して終わっていくような高額塾教材(よく〇〇塾と謳われているようなもの)などとは訳が違います。

コピーライティングというスキル1つで年に何億という収入を稼ぎ出してきた本物のライターが共に1つのコピーを共作し、その過程を踏まえて彼の持つスキルの1つ1つを徹底的に教え込んでいくという、まさしく“他に類を見ない極めて実践的な企画”なのです。

実際に彼が請け負っている依頼を基にコピーを共作し、そしてそこから発生していく報酬も受け取っていく事が出来るというのですから、その価値は計り知れません。

正直、この場での謳い文句としてこのような事は言いたくはありませんが、**共作したコピーからの収入だけでもあなたはとんでもない継続的な収入源を手に出れてしまうかもしれない**のです。

プランAの価格を基準にしても1つのコピーの共作によって手に出る収入総額が50万円以上になれば、それだけであなたは既に利益を手にした事になります。

勿論あなたが受け取っていくその報酬は、あなたがコピーの共作に力を注いでいった事による“対価”なわけですから、その報酬を受け取れる権利はあって然るべきです。

ただこの企画におけるコピーの共作には、あなたの育成を意図した4度にも渡るミーティングが行われているのです。

そこで高いライティングスキルの教示を受けながら、実際にコピーを制作し、その後、**継続的な収入を受け取っていく事が出来る。**

コピーライティングを本格的に学びたい人にとって、これ以上効率的にそのスキルを学ぶ事が出来る企画は他に無いと思います。

そもそも色々な意味でこれを実現できるのは私の師匠だけでしょう。

この企画内容を踏まえた上で先ほどの価格設定をご覧頂き、少しでも「高い」と思われるようであれば、そもそもこの企画に参加する意味は無いと思います。

私からすれば1つのコピーの共作につき1000万円という価格設定でも全く高いとは思いません。

売り文句でも煽り文句でも何でも無く、本心から“普通に”そう思います。

正直これは30万円なら参加するとか、10万円なら参加するとか、もはやそういった価格設定をどうこう言うようなレベルの企画では無いのです。

ただ1000万円でも安い企画であるという事と、実際に1000万円の価格を提示する事はイコールではありません。

それでも先ほどの価格設定はいくらなんでも安すぎるというのが私の本音ですが、この価格設定については師匠の決定に対し素直に従わせて頂きました。

「意欲さえあれば誰でも支払える金額設定でいい。」

これが師匠の考えるこの価格設定の根拠なのだそうです。

そこにもう1つ理由を付け加えるなら、自分の手で一流のコピーライターを育成していけば結果的にそれ以上の利益を手に来るとい点ではないでしょうか。

いずれにせよ、あなたは“意欲さえあれば支払える金額”で、今すぐにでもこの企画への参加を決めて頂けるという事です。

その上で当初は3つのコピーを共作する事を前提とした「プラン C」のみを検討していたのですが、その内容に対しての妥当な参加報酬はどう少なく見積もっても先ほど提示したような金額となってしまう。

しかし100万円という価格設定だけでは意欲のある参加希望者を物理的に受け入れられない可能性があると考え、価格設定を落としたプラン B とプラン A もご用意させて頂きました。

勿論これらのプランでご参加頂いた場合においても、2つもしくは1つのコピーの共作過程のみで可能な限りの教示を施し、あなたの育成に努めて頂ける事は間違いありません。

とは言え理想としては3つのコピーを共作する事を前提とした「プラン C」が最も完璧にあなたを育成出来ると考えられますので、このプラン C にのみ下記のような保証をお付けしたいと思います。

プラン C での参加後3つのコピーの共作から120日間経過した際のあなたの受取報酬が総額100万円に満たない場合、下記2つの対応いずれかに対応させて頂く事をお約束いたします。

- 1、100万円に満たない受取報酬の差額分の返金対応
- 2、受取報酬額が100万円に達するまでの共作案件の追加

保証の趣旨はお支払い頂く参加費用100万円分の収入を共作コピーによる受取報酬から手にして頂く事です。

もしもそれが達成出来ない場合は差額の返金、もしくはあなたの受取報酬の総額が100万円を達成するまで、何度でも同条件（50%の報酬配分）のコピーの共作を請け負わせて頂きます。

Cプランでの参加に伴う100万円分の報酬は、総額にして200万円のインセンティブ報酬が発生した段階で手に出来る金額です。

これまで師匠が作成してきたコピーからの実績を考慮すれば、3つのコピーで総額100万円の報酬を手に来ないという可能性は極めて低いと思います。

ただその案件やジャンル、クライアントの販売力によっても手に出来るインセンティブ報酬の金額も前後しますので、中には受取報酬がそれなりの金額となるまでに時間がかかる場合もあるかと思えます。

その点も考慮し、保証の適用は3つ目のコピーを作成してから120日間後という規定を設けさせて頂きました。

この保証事項についても当企画に参加頂いた際、事前に交わさせて頂く契約書の方には、その条文をしっかりと記載させて頂きます。

つまりこの保証内容がしっかりと1枚の書面で約束されるという事です。

よって万が一あなたが3件のコピーを共作した上でも、総額100万円以上の報酬を手に来ないような場合は間違いなく差額の返金、もしくはコピーの共作を100万円分の報酬を稼ぎ出せるまでの追加対応という形で保証事項に対する対応をしっかりと取らせて頂きます。

その際はあなたの判断で返金か共作の継続かを自由にお選び頂ければいいという事です。

企画の全容をまとめます。

それではこの企画の全容をまとめます。

参加資格

- The Million Writing の購入者である事。

参加条件について

- ・パソコンをお持ちである事。
- ・可能な範囲で都内へ足を運んで頂ける事（通信形式での対応も可）。
- ・一日最低でも2～3時間ほどはコピーを勉強、作成に時間を割ける事。

制作報酬の配分について

- ・プランA：インセンティブ報酬×30%
- ・プランB：インセンティブ報酬×40%
- ・プランC：インセンティブ報酬×50%

(例) インセンティブフィー60%、あなたの取り分が5割だった場合

コピーから発生した利益総額・・・1000万円

インセンティブフィー60%・・・600万円

あなたの取り分5割・・・300万円

(例) インセンティブフィー40%、あなたの取り分が3割だった場合

コピーから発生した利益総額・・・1000万円

インセンティブフィー60%・・・400万円

あなたの取り分3割・・・120万円

制作報酬の支払い方法について

- ・指定銀行口座まで各月末日締め翌々月10日払い
- ・共作したコピーから利益が発生し続ける限り半永久的に継続

著作権、使用权などについて

- ・原則としてこの共作コピーにおける著作権、使用权などは全てこちらに帰属

契約書の締結について

- ・業務委託契約及びそのコンサルタント契約
- ・著作権、使用权について
- ・インセンティブ報酬の配分比率及び支払方法について
- ・保証内容について（プランCのみ）

保証について

- ・プラン C での参加後 3 つのコピーの共作から 120 日間経過した際のあなたの受取報酬が総額 100 万円に満たない場合、100 万円に満たない受取報酬の差額分の返金対応もしくは受取報酬額が 100 万円に達するまでの共作案件の追加に対応

共作の流れ

1 : Selection meeting (選定ミーティング) -----

コピーの共作を行いたい商品のジャンル、内容、報酬体系、納期などを相談の上、実際に共作を行っていく商品の選定 (2~3 時間程度)

※スカイプ、電話、メールでの通信対応も可能

2 : Creation meeting (制作ミーティング) -----

コピーを作成していく上での原則や基本なども一から教示すると共に商品の特徴をなど踏まえた作成のポイントや方針、方向性などの取り決め。(最低 6 時間以上、数日に分ける場合もあり)

※スカイプ、電話、メールでの通信対応も可能

3 : Creation (制作) -----

4 : Correction meeting (添削ミーティング) -----

アドバイスや添削を受けながらコピーを作成。(原則として納期内での制作)

※随時対面及び通信形式のサポート対応

5 : last correction (最終添削) -----

こちらで最終チェック及び添削を行いクライアントへ納品。

※1~2 週間以内をめぐりとして総括ミーティングの日時をご連絡。

6 : Closing meeting (総括ミーティング) -----

出来上がったコピーを題材とした最後の教示ミーティング。

※通信対応も可能。

コピーの共作は原則として 1 つの商品に対しての作成のみを行い、プラン B、プラン C での参加時においては 1 つの共作コピーの納品及び総括ミーティング終了後、また改めて次の共作コピーの選定ミーティングを行っていく事と致します。

よって 1 つのコピーの制作期間の目安を 30 日間とした場合、プラン B の教示期間は 30 日間、プラン C の教示期間は 90 日間がおおよその目安となります。

Q&A

Q、共作コピーがどうしても納期に間に合わなそうな場合はどうするのですか。

共作の過程において納期内での納品が間に合わなそうな場合はこちらでクライアントにその見直しが相談するかそれが困難であれば、早い段階で私、もしくは師匠の方で手入れを行い納期に間に合わせるように仕上げさせていただきます。

その場合はまた別のコピーの共作に移行させて頂き、そちらと併せて報酬の調整なども行わせて頂きますので、納期についての調整は基本的にこちらにお任せ頂いてかまいません。

Q、共作コピーから全く売上が上がらないという事はありえますか。

どのようなジャンルの商品においても師匠が作成したコピーの売上がゼロだったという経緯は、彼のライター経験上、一度も無いという事です。

ただこの企画の趣旨はあくまでもコピーライターの育成であり、共作コピーからあなたが幾らお金を稼ぐ事が出来るという観点で実施されているものではございません。

現実として何千万単位の収入を手に出る可能性も考えられる企画ですが楽にお金が稼げるかもしれないという観点での参加はご遠慮頂きたいと思います。

Q、参加プランの変更は可能ですか。

原則不可とさせていただきます。

プラン A での参加後、引き続きコピーの共作をご希望の際は、また改めてお申し込みのお手続きをお願い致します。

Q、締結する契約書はどのような名目の契約となりますか。

この企画における契約はコピー制作業におけるコンサルタント契約として。

こちらからの報酬規程などについては業務委託契約として締結させていただきます。

Q、都内に足を運ぶ事は困難なのですが参加は可能ですか。

最低一度、制作ミーティングだけでも対面形式の方で臨んで頂きたいところですが、どうしても困難な場合は全てのミーティングをメールとスカイプ、お電話での通信形式で対応していくも可能となっています。

Q、本当に自分でもコピーが書けるようになりますか。

お金を生み出せるコピーは誰にでも書ける。

私も師匠もそんな考えと覚悟からこのような企画を立ち上げています。

少なくとも師匠はあなたがそんなコピーを書き上げられるようになるまで徹底的に指導して下さるはずです。

あとはあなたに学ぶ意欲とコピーを書く意識があればそれで十分という事です。

Q、途中で見捨てられるような事はありますか。

あなたに学ぶ意欲とコピーを書く意識があればそのような事は絶対にありません。

万が一私達が必要を感じる時があるとすれば、それはあなたのそれらの意欲を感じられなくなった時です。

そんな意欲の無い方とのコピーの共作はこちらとしても不毛でしかありません。

よってその場合はお支払い頂いた代金を返金すると共に全ての契約次項を破棄させていただきますので、その点は何卒ご理解ください。

Q、ミーティングの開催場所はどちらになりますか。

都内のホテル、もしくは師匠関連会社いずれかのオフィスなどになります。

関連会社のオフィスについても全て23区内の施設となります。

Q、ミーティングにおける交通費、電話の通話料などは支給されますか。

それら諸経費は原則として参加者様側のご負担となります。

ただ、コピーの制作過程において必要な場合はこちらよりお電話を差し上げる事もございますので、その際の通話料はそのままこちらが負担する形で対応させていただきます。

よって通信形式は可能であればスカイプでの対応をお勧めします。

Q、参加料の分割払いには対応していますか。

分割払いはクレジットカードでの決済のみ対応しております。

よって銀行振込でのご参加については一括払いのみとなっています。

[< Copyrighting Archive 申し込みフォームはこちらから >](#)

この企画にはまだ“続き”があります

この企画には実はまだ続きがあります。

つまりここまでの企画内容をお話ししていった上でもまだ別の企画を用意しているという事。

そのもう1つの企画とは“アフィリエイト活動及びアフィリエイト媒体の総合コンサルティング”です。

この企画を介して高いライティングスキルを身に付けていった時、コピーライターとして自分を売り込み、多くのクライアントを獲得していく上でもアフィリエイトとしての実績や強いアフィリエイト媒体は確実に役立ちます。

そして何よりインフォプレナーとしてもコピーライターとしても、アフィリエイトとしての実力や強いアフィリエイト媒体は継続的な利益を生み、自分自身のマーケティング力の裏付けにもなるのです。

だからこそ、この企画ではコピーの共作という形でライティングスキルを培いながら、それと同時に強いアフィリエイト媒体を育て、アフィリエイトとしての実力も兼ね備えていくという方向性もご用意させて頂きました。

こちらの総合コンサルティングについてはアフィリエイト媒体の作成におけるアドバイスや既に構築しているものがあれば直にそれを拝見してのアドバイスなどを師匠が直に行ってくださいます。

あなたがアフィリエイト活動に力を入れ、そのコンサルティングに重きを置きたいという場合は、コピーの共作に伴うミーティングとは別にこのアフィリエイト活動の為のミーティングを直に行っていく事も可能です。

もしくは共作に伴うミーティングのいずれかに併せてこちらのミーティングを行っていく事も可能ですので、あなたのアフィリエイト活動の飛躍にもこの企画を是非ご活用頂ければと思います。

Copyrighting Archive

- ・プランA：インセンティブ報酬×30%、共作案件～1件 50万円
- ・プランB：インセンティブ報酬×40%、共作案件～2件 80万円
- ・プランC：インセンティブ報酬×50%、共作案件～3件 100万円（保証有）

[>Copyrighting Archive 申し込みフォームはこちらから](#)

リンクをクリック出来ない場合はこちらへアクセスしてください。

→ <http://admall.jp/af.php?shn=10000032&aff=10000019>

「最後に」

最後まで目を通して頂き、ありがとうございました。

この資料でお伝えしてきた内容をご覧頂いてもお察し頂ける通り、この企画への参加者を集っていく事は、何百名はおろか何十名という方の参加さえ同時に受け入れていく事が難しい内容になっています。

いかに多くの仕事を超人的にこなしていく事が出来る師匠でも、その身が1つである事には変わりありません。

参加者一人一人とあのような密なミーティングを繰り返し、1つのコピーを作成していくのですから、その中のたった一回分のミーティングのみにおいても一日一人に対応していくのが精いっぱいなのです。

この企画で同時に受け入れていく事が出来る参加者数には物理的な限りがあるという事。

その上で全ての参加者との共作業をスムーズに進めていける同時参加者の人数は20名ほどが限定であると考えています。

それ以上の人数を同時に受け入れていく事はどう考えても不可能だという事です。

よってこの資料からご案内している申し込みフォームの方をご確認頂いた際、既に申し込みが終了していた場合は何卒その点をご理解ください。

その際、参加者の大半は保証の付いているプラン C での参加を希望されていく流れが予想されますので、必然的に次の参加募集を行えるまでには最低でも 90 日間はかかると思われます。

また、その際に新たな募集枠を設けるかどうかは現時点では確実な事は言えない状況にあります。

それは師匠の一存次第という事。

事実、このような確固たるスキルと収入源を同時に手にしていく事が出来るような企画はそうあるものではありません。

むしろこれまでもこれからもたった今、私がお案内しているこの企画を除いて二度とこのような企画がこのようなタイミングであなたの目の前に提示される事は無いと言ってもいい。

現にこれまで、ここまで徹底した条件が揃えられたものがあなたの目の前に置かれた事があったでしょうか。

あったはずがございません。

そのようなものが過去にあったなら、あなたは既に何かのエキスパートとなっているはずだからです。

少なくともこのプロジェクトはコピーライティングという分野のエキスパートを育てる為の企画であり、私達にはそれを達成する自信があります。

そうでなければ、このような実践的な形を取るプロジェクトを企画したりはしません。

あなたに本物のスキルを叩き込む自信があり、それをすぐに形に出来る自信があるからこそ、このような叩き上げのプロジェクトを企画出来ているのです。

また、この企画を始めるにあたり、師匠からもメッセージを頂いておりますのでそちらもご覧頂ければと思います。

はじめまして。

今回はこのような企画を始められる事を嬉しく思います。

一応、これまでに私がコピーライティングやアフィリエイトビジネスなどのスキルを伝えてきた方々。

世間的には「クライアント」と言うのかもしれませんが、そういう方々の中には月に100万円以上を稼ぐスーパーアフィリエイターもいれば、既に億単位を稼ぐようになったコピーライターもいます。

私的にはもう彼等はかけがえのないビジネスパートナーですし、そういう方々に支えられて今の私のビジネスは成り立っています。

今回の企画は私が教える側の立場で進めるものになっていますが私なりの理念としてはそういうパートナー増やし、より高いところを目指していきたいと思っています。

そこにあなたの自信の有無や現時点のスキルは全くもって無関係なのです。

既にそれなりのスキルがあるならそれを活かしていきたいと思っていますし、そういうものが全くのゼロなら、それはそれで真っ白いキャンバスに絵を描いていく事が出来ます。

どちらであっても私はまずはあなたのライティングスキルの向上に全力を注ぎ、それを達成していく責任があり、当然その自信もあります。

まずはこのスキルを身に付けて頂く事があなたにとっても、これからの付き合いを踏まえた私にとっても、それが最善である事に疑いの余地は無いからです。

いずれにしてもこの企画は私の持っているスキルを半強制的にあなたの体に叩き込んでいくようなものです。

あなたが独学で数年、数十年とコピーライティングの事をひたむきに学んでいった上でようやく到達できるような境地にまで、そのスキルのみを一気に高めていく。

これがこの企画の一番の目的です。

コピーライティングのスキルという一点で言うなら、この企画に参加される事でああなたは生涯においてまず到達し得なかったレベルにまでそのスキルを高められる可能性さえあるのです。

勿論、それは決して平坦な道では無いかもしれませんが

しかし短期間で人生設計そのものを変えられるようなスキルを身に付けられるチャンスはそう訪れるものではないと思います。

あとはあなたがその覚悟を決められるかどうか。

その一点でしょう。

私の方はいつでもあなたにその「全て」を叩き込む準備が来ています。

まずはこの企画を介し、コピーライティングという分野でああなたのビジネスセンスと基礎能力を極限にまで高めてみてください。

面白いほど結果が付いてくるようになりますよ。

そのスタートラインこそが、この私が以前に立っていたところでもあるのですから。

師匠の言う通り、あとはあなたがその覚悟を決められるかどうかです。

ここまでの条件を揃えた以上、もはやこれ以上あなたの背中を押す言葉は必要ないでしょう。

あなたがこの企画に価値を感じているなら、今すぐにでも申し込みの手続きを進めてください。

あなたの参加を心よりお待ちしております。

Copyrighting Archive

- ・プランA：インセンティブ報酬×30%、共作案件～1件 50万円
- ・プランB：インセンティブ報酬×40%、共作案件～2件 80万円
- ・プランC：インセンティブ報酬×50%、共作案件～3件 100万円（保証有）

[>Copyrighting Archive 申し込みフォームはこちらから](#)

リンクをクリック出来ない場合はこちらへアクセスしてください。

→ <http://admall.jp/af.php?shn=10000032&aff=10000019>

「追伸」

コピーライティングのスキルを培う最も確実な方法はとにかく“良質なコピーを自らが書き上げていく事”です。

しかし多くの人はその原理原則がわからず、そしてそれを実践的に生かせる「場」を持っていません。

原理原則というだけなら、既にあなたがその手にしているミリオンライティングという教材1つで十分に学べると思います。

コピーを書く事自体はいつでも、どこでも出来るでしょう。

ただ「鍛錬」という目的だけで実績に繋がる事の無いコピーをただ書き続けるような行為は、ゴールの見えないマラソンをただ走り続ける事と変わりありません。

作り上げたコピーから実績が伴っていかなければ、自分の向かっている方向が正しいのかは勿論、自分が正しい方向に進む事が出来ているのかさえ全くわからないからです。

つまりコピーライターとしての実力を培っていくには、その力を発揮できる場とそれを確認出来る環境が必要なのだという事。

そしてこのプロジェクトはそんな“場”を、徹底的な育成プランと共に提供すべく実現させた企画であるという事です。

もしもあなたがこの企画に参加し、一人のコピーライターとして十分な能力を培っていく事が出来たなら、次はこの企画とは無関係にコピーの共作やクライアントの紹介などを行っていく事も可能になります。

私や師匠のライティングスキルがどんなに高くても、あなたの感覚で生み出せる言葉はあなたしか書く事が出来ないものなのです。

そしてそんなあなたの言葉にこそ、反応していくような人が世の中にはたくさんいるはずですよ。

だからこそ私達はあなたとの共作によって生み出せるコピーに、これまでとは違う視点の“広がり”を期待すると共に、そんな形でパートナーシップを組んでいけるライターを育成していきたいとも考えているのです。

今回の企画ではあなたの育成に重きを置く事でこちら側の負担はどうしても大きくなってしまいますがその分の対価はしっかりと頂いていますので、こちらは一切手は抜きません。

そうしてあなたの実力が伴っていけば、今後は本当に対等な関係で幾つものコピーの共作を行っていく事が出来ると考えられるからです。

私と師匠のもとに次々と舞い込んできているコピーの制作依頼を多くのパートナー達と共に請け負い、そのコピーを共に共作していく。

そんな目的を私達はこの企画の先に見ています。

コピーライティングという分野から、共に億単位の収入を自在に稼ぎ出し、それを分け合っていく。

あなたと私達がそんな素晴らしいパートナーシップを組んでいける事を願って。

宇崎恵吾

[> Copyrighting Archive 申し込みフォームはこちらから](#)

リンクをクリック出来ない場合はこちらへアクセスしてください。

→ <http://copyrighting-supremeprinciple.net/03/>

追々伸

どうしてもあと一歩で迷いが生じているなら、一度メールを頂ければと思います。

その相談内容によっては、参加前の段階で師匠の方で直に電話相談に応じて頂く許可を頂いております。

“参加前に師匠の方と言葉を交わしたい。”

“この企画への参加について、電話で直に相談したい事がある。”

そのようなご要望がある場合は一度私の方にメールを頂ければ電話相談の方をセッティングさせて頂きます。

勿論、電話相談を受けた上で参加を見送っていただく事は一向にかまいません。

お気軽にご相談頂ければと思います。

当企画案内についてのお問い合わせなどはこちらまで

E-mail : info@copyrighting-supremepinciple.net