

## 【セミナー概要】

「マネタイズ方程式」という僕が普段自分でビジネスについて考えるときに使っている公式があるのですが（その公式自体は後日メルマガで公開する予定）、まず二日間でそのマネタイズの公式（＝「お金を稼ぐ」ことの公式）について徹底的にその原理とロジックを、具体例を交えながらお話しします。

いわゆる“ブラックボックス”の中身を解説するということです（詳しくはメルマガで配布した音声参照）。

- ・「移動する力」と「移動させる力」についての具体的でより詳細な考察
- ・新時代に求められるリーダーの「明確な」条件について
- ・これからヒットするものというのはどういうものであるか、その特徴を具体的に解説
- ・時代の変化とともに「売れる」の意味が変わってきているが、その新しくなった意味を解説

「情熱がある」「好き」という「単なる感情」を「明確な結果」に直接結びつける方法（これはつまり好きなことをしながら生きていく方法の解説であり、僕が数年前から言い続けているアーティストとしての生き方（＝時代に求められている生き方）のこと）

- ・「好きなことを仕事にしながら生きていく」ためには2つのキーワードを理解する必要があり、ステップは5つに分けて考える必要があるが、その具体的な解説
- ・「下らないもの」と「下らなくないもの」、「小さいヒットで終わるもの」と「大ヒットになるもの」、「時代に求められないもの」と「時代に求められるもの」の根本的な違い

・これからビジネスで成功するには大きく言って二つの方向性しかないが（音声で話した富裕層と貧困層とは別の話）、それについて詳細に解説

・「オーラ」の正体とその磨き方（10項目×3カテゴリーに分けて何がどの程度不足しているかを具体的に判断していく方法をベースにします）

・「権威」を身にまとうごくごくシンプルな方法

・これから我々を襲ってくる「大波」は一体いくつあって、それらはどのようなものなのか

などなど、「マネタイズ」に直結したお話に限定して講義していくつもりです。

「マネタイズ（＝お金を稼ぐ）」と言っても、マーケティングのセミナーとかブランディングのセミナーとかそういう感じではなく、もうちょっと上位概念の話になります。

例えば、

「私は英語が得意です、この英語力を使って生計を立てたいです」

と言ったとき、ある人は大成功できるし、ある人はしがない塾講師で終わるかもしれない。

ある人は「カリスマトレーナー」と呼ばれて各所から引っ張りだこになるかもしれないし、ある人は「弱小メルマガ発行者」で終わるかもしれない。

残念なのは、ある一定の値を超えてしまうと、ふたりの「英語力」にはほぼ無関係にこの結果が出てしまうというところで、今回お話ししたいのは、この「差」を作るものについてです。

「お金を生み出す」というのは突き詰めるとどういうことなのか、具体的にはどういう方法があるのか、そういう話をしたいと思っています。

しかし音声でも言ったように、次の世代やその次の世代にも生きるような話にしたいので、例えば「いやー、即金ならオークションでしょ、落札されやすい写真の撮り方はね」とか「いやー時代はせどりだよ、せ・ど・り。安く買って高く売る、これぞ商売の基本でしょ」

というレベルの話はしないです。

そういうものは、その都度社会や時代を見て、勝手に判断して行うべきものですから（ちなみに僕のセミナーでは、オークションとせどりという2つのマネタイズの形態は「同じもの」として扱うことになります。なぜなら、その構造や原理が同じだからです）。

つまりその原理を知れば、時代がオークションを求めているればオークションを、せどりを求めているればせどりを、自由に選んで誰よりも早く、また何にも影響されることなく実践できることを意味するわけですね。

### 「演繹性」

がいつでも僕のキーワードで、どれだけ労力を減らして応用が利くことを身に付けていくか、平たく言えば1を聞いて10を知るような、そういう勉強ができれば最も効率がいいだろうということが、僕のセミナーでは重視されているということです。

## 【コース紹介】

コースは3つあります。

### 1. ビデオ受講コース

今回初めて導入された、ビデオ受講を決めている人のためのコース（今まではこういう独立したコースはなかったのです）。

セミナーをもともとテレビの仕事をしていたプロの業者の方に頼んで撮影してもらい、その映像データを後日配信いたします。

それを自宅でも職場でも好きなところで見て学んでいただくコースです。

どうしても東京に来ることができない人や日程的に都合がつかない人のためのコースで、今回初めて作ったコースということもあり、受講費も他のものより少しだけ安くしました。

受講費は、2日間のセミナー映像データ、セミナーの音声データ、セミナーで使ったスライド資料、セミナーで配布する資料など一式で8万円になります。

## 2. ライブ受講コース（残席約30名）

これが最も一般的な受講コースで、二日間のセミナーにライブで出席していただく、というものです（もちろんビデオデータやその他配布物もすべてお送りいたします）。

時間的には両日ともお昼くらいから4時間ずつ、合計で8時間程度を予定してまして、場所は東京で行います。

ライブで受講ですから、当然箱（会場）の大きさの問題があり、人数超過の場合は先着順とさせていただきます。

先着に入れなかった人にはなるべく早くにビデオ受講に変更させていただき旨連絡いたしますので、あしからずご了承ください。

このライブ受講コースの受講費は2日間合計+セミナーデータ一式で10万円ですが、もし先着に漏れてしまった人で、僕からの連絡が届くときに振り込みがお済みの場合はもちろん差額を返金しますのでその点をご安心を。

## 3. 二人三脚コース（残席約4名）

これが今回の目玉となる二人三脚コースです。

目玉とはいってもこれは極めてシリアスにビジネスをやりたい人や、真剣にお金を稼ぎたい人向けになりますので、そんなに多くの人には関係のないコースかもしれません。

セミナーなどのコンテンツに加え、このコースには数年ぶりに、木坂の本格的コンサルが解禁されます。

待ってた人は大変長らくお待たせしました。

僕が新規のコンサルクライアントを取ることをやめてもう5年近くがたちますが、それが今回に限り解禁され、晴れて僕をコンサルとして雇うことができるようになります。

コンサルの内容としては

- ・月一回の対面コンサル×6回（別に毎月じゃなくてもよく、例えばスタートアップの時は月に3回でその後は2か月に1回、などでも問題ありません。権利は僕が生きてる限り消滅しないものとしますので、必要な時に使っていただければと思います）

- ・メール相談は回数・期限無制限（原則として48時間以内のお返事をお約束します。難しい場合はその旨お伝えいたします）

- ・スカイプや電話も回数・期限無制限（一応事前予約制とさせていただきます。ただし、緊急の場合は急なものでもできるかぎり対応いたします）

というものになります。

僕は和佐君の電話にも100回のうち1回くらいしか出ないほど、電話が嫌いなことで有名なのですが、かつて唯一100回中100回電話に出ていたのが、コンサルのクライアントです（当たり前と言えば当たり前なのですが）。

今回も「コンサルティング業務」として僕は考えていますので、電話（もしくはスカイプ）対応も当然いたします。

念のため、簡単に僕のコンサルの経験をお話ししておきますが、クライアントの規模としてはゼロベースの個人から年商1兆円規模の大企業までコンサルした経験があります。

また現在では国の政策にも（ほんの）少しだけ口を出せるようになっているので、ビジネスの規模という意味では、何も問わないと言っても大丈夫かと思えます。

年商1000億円を目指しているオーナーでもいいですし、まだビジネスアイデアが出ていない人でもいいです。

アイデアが出ない、プランがたたない、戦略が分からない、いいコピーが書けない、リピート率が低い、集客ができない・・・マネタイズの過程では様々な問題が出てきますが、それは僕と一緒に考えましょう。

一人で悶々と困っているよりは、いいと思います。

ただし、内容的に一つだけお願いしたいのは、財務に関する相談・コンサルは僕のモチベが上がらないので、そういうことを頼みたい方はご遠慮ください。

財務コンサルはどのコンサルティングファームでもやっけて、また専門知識がある人であれば誰がやってもある程度同じ結果が出せます。

なぜなら数字をロジカルに分析・操作するだけなのが財務コンサルだからです。

つまり、わざわざ僕がやるようなものでもない、ということです。

予めご了承ください。

そして、この二人三脚コースでは「撮影をせず、また一般参加もできない」クローズドなケーススタディ専門のセミナー（というか勉強会）を開催いたします。

ケーススタディというのは、ビジネススクールでも最も重視されているほどに貴重なもので、普通は部外秘なわけですが、それを、このコースの人たちには公開し、またそれをもとに一緒にいろいろ考え、いかに自分たちのビジネスに当てはめるかを議論していきたいと考えています。

参加者からの報告も積極的に検討しますし、何より他業種のアイデアをパクってしまうのが一番簡単にアイデアが出る、とは学者からスティーブジョブズまで多くの人たちが断言しているところです。

「パクる」というのは実は案外難しく、ほとんどの人は正しくパクれないために失敗するのですが、この勉強会ではパクり方から教えますのでご安心を（正しくパクると、パクっ

たことに普通は気が付かれないですし、パクられた相手も嫌な気がしないものです)。

これは2012年1月以降1回か2回を予定していますが、ビデオ撮影がないので、受講者のみんなの予定をできる限り調整して開催したいと思います。

受講費は、セミナー参加、セミナーデータ、木坂の直接コンサル、クローズドケーススタディ勉強会、これらすべて含み60万円(分割あり)になります。

## 【期間限定の特典について】

12月4日までの期間限定ではありますが、ボーナスコンテンツをお付けします。

2012年1月より新しい企画として、「使える”セミナーシリーズ」という、

「とにかく実践的に使える知識を効率よく学んでいこう」

がコンセプトである一連のセミナーを始めるのですが、12月4日までに今回のセミナーの受講を決めていただいた方を、1月～3月に開催されるセミナーに「無料で」招待いたします。

1月のテーマは“使える”ライティング。

2月のテーマは“使える”心理学。

3月のテーマは“使える”経済学。

この3つに、「受講者全員」を無料で招待いたします。

ビデオ受講の人はビデオ受講で招待し、ライブ受講の人はライブ受講で招待し(もちろんビデオなどもすべて配布します)、二人三脚コースの人は12月4日までに申し込まなくても、ライブ受講で招待いたします。

このセミナーも、その都度普通に申し込む場合は1回あたり5万円で、各回1日か2日かかります。

それが3つ、ということなので、合計計算は・・・やらなくてもいいですね。

このセミナー目的で今回申し込んでいただいても、文句は言いません。

僕のセミナーに過去参加してくれた方はご存知かと思いますが、僕は「特典」と名のつくものを作るのがとても遅いです。

しかしことセミナーに関しては震災の時を除いて一度も延期したことはありません。

ですから、もうこのセミナーそのものを特典にしてみたいと思います。

常連の皆さま、特にご安心くださいませ（笑）。

さてこのセミナーですが、もし関心を持っていただけましたら、

<https://55auto.biz/alchemy/touroku/mo1p.htm>

こちらのリンクからお申し込みください。

それでは、セミナーでお会いできることを楽しみにしています。

ありがとうございました！

木坂

追伸：すでに質問をいくつかもらっていますので、現段階でいただいているものにお答えしておきます。



1. 二人三脚コースの分割はどのようなものになっていますか？

答え：基本的には2分割（30万円×2回）と4分割（16万円×4回）の2つのパターンがありますが、イレギュラーに5分割（13万円×5回）と6分割（11万円×6回）までは対応させていただきます。ご希望があれば申し込み時に備考欄にご記入ください。

2. ライブ受講コースでもビデオはいただけますか？

答え：もちろんでございます。

3. 12月のセミナーは日程の都合がつかないのですが、1月から3月のセミナーにはライブで出たいです。この場合はどうすればいいですか。

答え：全3回ともライブで出られるつもりなら、今回ライブ受講コースでお申込みになれるのが一番安いと思います。その差わずか2万円です。

4. コンサルが終了する期限などはありますか？

答え：ありません。僕が生きている間が期限です。

5. コンサルはグループですか、1対1ですか。

答え：基本的には対面1対1を考えておりますが、ご希望ならばグループコンサルでも構いません。コンサルティングは完全にパーソナルなものになりますので、形式についてはその都度相談して決めていく、という形になると思います。

6. 事業立ち上げについてのコンサルも受けてもらえますか。

答え：もちろんです。法律を超えるような事業についてはダメですが。

7. 「小説家になりたい」というような方向に向かっている人間でもコンサルしてもらえますか。

答え：「必ず小説家として食べていけるようになる」とは約束できないですが（その辺の裏事情を含む業界事情についてはある程度お話しできます）、「自分の文章力をマネタイズする」という観点からのコンサルは可能です。ちなみにこれからの時代、文章力は限りなくマネタイズしやすい力の一つです。

大事なのは、「文章書くのが好きだから作家」「絵をかくのが好きだから漫画家」「歌が好きだから歌手」などという時代はもうとっくに終わっている、ということです。今回お話しするマネタイズの知識は、そういう部分をクリアにし、アップデートしていきます。

8. 木坂様のセミナーでは答えは教えないと聞いているのですが今回もヒントを与えるセミナーになるのでしょうか？

答え：ちょっと質問の意味がよくわかりませんが、この世に何か答えのある問題というのは存在するのでしょうか？あるのであれば、それをまず僕に教えてください。僕は答えを教えないことにこだわりがあるのではなく、受講者に極力「現実的」で「誠実」な話をしたいという意識でやっています。

ですから「はい、今日からあと1年間はせどり、せどりで決まりです」とか「日本はもうだめです、今すぐ海外に出ていくことが正解です」というような、「暴論」はお話しできません。そういうスタイルを「誠実だ」と感じてくれる人もいますし「回りくどい」と感じる人もいるでしょう。どちらであるかは、その人によるのでこれ以上は何とも答えようがありません。