



セールライター向けの新しいサービス
「FLAGSHIP（フラッグシップ）」を立ち上げます。

■**テーマ**

- ・コピーライターとしての成り上がり方から次の展開まで
- ・コピーライティングをどうビジネスに活用するか
- ・コピーライティングの現場学
- ・最新のネット系事業実践報告
- ・スワイプファイル、テンプレート、インプットリソースの共有

■**発信形式**

Facebookグループでの発信（日刊配信）

■今のところこんな話をしようと思っています

- ・ 初年度年商1億円を超えたYoutubeの使用法
 - ・ ビジネス誕生の中心に居座れるハブ化戦略
 - ・ クレーム殺しの理論
 - ・ 強調のライティングと深読みの誘導
 - ・ LINE文面の作り方コンテンツ
 - ・ 圧縮擬人法表現
 - ・ 「巨万の富」の法則
 - ・ 都合の良いヤツ理論
 - ・ コピーライターが絶対にこだわってはいけないこと
 - ・ 一枚岩なチームの作り方
 - ・ 裏手クラウドソーシング活用法
 - ・ メンタージャンプ理論/FTE理論
 - ・ 不完全操作のマーケティング
 - ・ スタッフの取説作成のすゝめ
 - ・ 晒しの経験値
 - ・ 今仕込んでるビジネスの芽が出るか実況中継
 - ・ 組むべきコンテンツホルダー、組んだらアウトな〃
- ...と、ニッチな話題が多めです。リクエストも随時受けています。

■イベント（不定期）

- ・ オンライン及びオフラインで開催される勉強会、交流会

■特徴

現役のコピーライターやマーケターに質問し放題。

アウトプット・交流の場として活用OK。

マッチング（ライティング案件依頼）有り。

■対象

- ・ コピーのクライアントを安定的に獲得したい人（年商100万円ゾーン）
- ・ コピーライターとして良質な案件を獲得したい人（年商500万円ゾーン）
- ・ コピーを活用して独立起業をしたい人（年商1000万円ゾーン）
- ・ 事業を組み立てて大きく成果を出していきたい人（年商2000万円ゾーン）

コピーライターはもちろん、コンテンツ販売をしている人、情報発信をしている人であれば、使える話をしていきます。

■期間

3ヶ月（6月1日～9月30日）

※一応期限つけておきますが、延びる可能性もあります

■参加条件

コピーライターとして1円でも稼いだことがある人

■参加費用

無料（審査性）

■FLAGSHIPとは？

艦隊の司令官が乗って指令・指揮を行う軍艦。転じて、多くの同類の物の中で最も重要なもの、企業の商品やブランドの中で最上級や最高級のものなどを指す。フラグシップ機、フラッグシップ店（旗艦店）、フラッグシップカーなど（「旗艦#転用」も参照）。特に一国を代表する航空会社のことをフラッグ・キャリアと言う。

Flagshipとは何？ Weblio辞書

<https://www.weblio.jp/content/Flagship>



この言葉の通り、コピーライティングという分野においての最上級を目指したコミュニティを目指す、という意味を込めてFLAGSHIPと名付けました。

■「Do all the personnel and wait for the mission」とは？

＝人事を尽くして天命を待つ の意。

自分にできることを全てやりきり、あとは天に任せる...という意味合いですが「やりきる」とは自分の主観では当然いけませんし、天に任せるのではなく天を味方につけることが重要です。

(当然心持ち一つ、といった類の話ではなく、非常に現実的な話です)

どこまでやれば、結果は必然的に付いてくるのか、その感覚を共有していければと思います。

このFLAGSHIPで得られる環境を存分に活かしていきましょう。

■なぜ、無料で開催するの？

これには明確な理由があります。短期的な目線でいえば個人コンサルティングという形で展開したほうが利益が上がります。

(実際にこれまでは年に1度のペースで10名前後を相手にそのようなサービスを提供していました)

ですが、ある程度ライターを養成するためのノウハウや環境が整ってきたこともあり、無料で駆け出しライター達のスキルを底上げすることで僕らが抱える仕事を手伝ってもらった方が、双方にとってメリットも利益も最大化できると考えました。

また、「コンサルティング」ではなく「(無料)サロン」とすることで初心者ライターはもちろん、すでに独立して活動しているような腕利きのコピーライターもコミュニティに集まってくることになります。

コピーライティングやコピーライターのなり方をコンサルティングするプログラム・塾は沢山ありますが、すでに現場で働いているライター同士が繋がる場というのは意外なほど少ないです。

経験や技術に多少なりとも差はあれど、「コピーライター同士」の繋がりとというのはとても貴重だし、勇気をもらえるものだ、と僕は経験上感じています。そんな場を作りたいと思ったのも理由の1つです。

そして、コピーライターはスキルを高めれば高めるほど忙しくなる仕事です。

僕の知り合いのフリーライターの多くも、常に3,4件の仕事を同時進行で進めているという人も珍しくなく、そういった人たちは仕事をこなすことはできても常に時間に追われ、なかなか心に余裕を持ってない状況が続いています。

では、その「仕事を手伝って欲しいコピーライター」と「経験を積みたい駆け出しコピーライター」がマッチングできる場があれば...？

当然、単に仕事を振るだけでは成立することはありませんが、僕らが間に入ることで、仕事を手伝って欲しいコピーライターにはディレクションスキルを、駆け出しライターには仕事の進め方やライティングスキルを。

それぞれアドバイスして、丁寧に仲介してあげれば、この一見難しそうなマッチングも十分に稼働するのではと思いました。

その結果、仕事に追われているコピーライターは、自分がやりたい案件だけを厳選して請け負ったり、仕事を積極的にアウトソーシングするなど柔軟な展開ができるように。

仕事が欲しいコピーライターは、現場で活動するコピーライターに囲まれアドバイスをもらいながら着実に実戦経験を積み重ねていく。

それぞれが次のステージに移行していくような流れが生まれます。

■少し先の話をしてします。

今お話したのは「参加者同士」のシナジーという意味合いが強いですが単純に僕らからしても、コピーライター集団というのはずっと作りたいと思っていました。

たとえば、僕自身は「いかに自分が書かずに事業を組み立てていくか？」というスタイルでビジネスをしています。

細かいところは今でも自分で書いたりすることはありますが、セールスレターやランディングページなどの重めの仕事に関しては、今はほとんどやっていません。

「時間が足りなくなるから」という理由もありますが、あえてライティングを任せることで自分にしかできない企画作りやマーケティングに専念したい、というのが大きな理由です。

だから率直に言ってしまうと、このFLAGSHIPという企画を成功させて「できるコピーライター」を生み出すことが僕自身のビジネスの成功に直接繋がってくるというわけです。

ですから、覚えても意味のない知識を押し付けたりしませんし、現実を隠して夢ばかり見させるようなこともしません。

僕らから伝えるのは全部リアルな話だけです。

とまあ、個人的な都合で凄腕のコピーライターを養成していきたいというのがありますが、さらにその先のやりたいことの1つとして

「クローズドなクラウドソーシングサイト」を作りたいと思っています。

クラウドソーシングサイトを使っている人も多いと思いますが、今のクラウドソーシングというのは大きな問題を抱えています。

僕のクライアントや知り合いのマーケターが言うには「クラウドソーシングで依頼しても良いライターがいない。最悪の場合、音信不通になることもある」そうです。

逆に、僕の知り合いのコピーライターから聞くのは「クラウドソーシングサイトだと良い案件がない。セールスライティングの案件があってもとても安かったり納期が厳しかったりする」そうです。

これ、完全に負の循環になっていますよね。

クライアント側は

「ライターが不足しているけど、大事な仕事（高単価の仕事）をクラウドソーシングで振るのには抵抗がある...」

ライター側は

「やる気はあるんだけど報酬が安すぎる上に求められるレベルが高すぎて敷居が高い...」

おそらくこの先しばらく大手のクラウドソーシングサイトではこの状況が続くでしょう。そして遅かれ早かれセールスライティングの仕事は初心者にとって獲得難易度が異常なほど上がるはずです。

では、逆転の発想をして、

ある程度コピーライターのスキルが担保されていたらどうでしょう？

マーケター（クライアント）は安心して依頼をすることができます。何よりもそこに対して高報酬を支払うことができるようになります。

そして、その仕事を受けるコピーライターは高単価ですから、その仕事だけに集中することができるようになります。

（お金のために3つも4つも同時進行をする必要はありません）

結果、良い制作物が出来上がり、売上も上がりやすくなりより良い条件でお互いに仕事ができるようになります。

（もちろん、イイ仕事をしてくれるならそれに見合った報酬を払う、というビジネスマンとして当然のマインドを備えたクライアントと仕事をする必要がありますが）

つまり、この問題の解決策は

・クライアント側からすると

→安心して依頼できるコピーライターの存在

・コピーライター側からすると

→安心して仕事を任せてもらえるようなスキルを身につけ、
それを第三者がクライアントに対して証明してくれる環境

があれば、今よりももっと

食えるコピーライターが増えることに繋がる、と

僕はそう考えています。結果、面白い人がもっと増える、と。

そこで出た1つの答えが

『クローズド（審査制）のクラウドソーシング』というわけです。

まずはFLAGSHIPに所属するコピーライターのスキルを底上げして、
一人前以上に仕事ができる人を増やしていく。

ある程度の人数までいったら、僕や平さんをはじめ
周囲のマーケター（クライアント）にこのFLAGSHIPという
組織ごと売り込んでいきます。

「セールスライティングを一通りできるコピーライターが
〇〇人いるので、どんな仕事でも振ってください」

とでも言えば、すでに信頼関係があるクライアントであれば
すぐにでも依頼をしてくるでしょう。

そこからも「正当な報酬を支払う」という当然のマインドを備えたクラ
イアントを集めていき、

良い仕事をして、
しっかり売上を立てて、
その対価に見合った報酬をしっかり受け取る、

という、至極当たり前だけど理想論になってしまっている状況を

現実に作っていきたいと思っています。

大分話が長くなってしまいましたが、これはあくまでも
僕が今持っている構想ですので、続きはまたサロンの中ででもしてい
きたいと思います。

面白そうだな、とっていただけたら
この環境をぜひ一緒に盛り上げていきましょう。

サロンでは、オンラインだけではなく
オフラインで集まったりすることも考えているので
会って話ができることを楽しみにしています。

[参加申請はこちらから](#)

■登場人物

菅又啓太

FLAGSHIPの運営者。立ち上げた人。

案件獲得と事業創造に特化した立ち回りが得意。

ライティングのノウハウ化とテンプレート化を行い、自分が書かずとも仕事が回るようになる仕掛けを着々と構築中。

平祐一

FLAGSHIPの共同運営者。名付けた人。

売上に困るクライアントの駆け込み寺的存在。

ライティングにおけるおおよそのジャンル・媒体の経験があり、あらゆる状況下で一定水準以上の成約率を10年以上出し続けている。