

新・赤原：20250919：22通目：15日目・夜

配信者名：16文字

1234567890123456

赤原@僕の10年は、今日この為に

タイトル：19文字

1234567890123456789

{奇跡の見参】ネット界が伝えるべき秘宝

どうも、赤原です。

昨日から、明からさまに配信内容が変わっています。題して『ネット界が伝えるべき「秘宝」』です。

早速、いろんな感想が届いているのですが・・・

「これまでの毒舌は、この為だったんですね。」

「ここまで見越してメールが作られてたとは」

といった感想が、一番多いみたいです。

話の前に、まずこの画像からどうぞ。

→ <https://akahara01.com/senryokusa.png>

中に載っているのは、

(1) 日本のメールの開封率の平均

(2) 日本のメールのクリック率の平均

(3) そして、これまで実際に送ってきた（あなたにも届いている）メールの、実際のクリック率

の一覧です。

もったいぶってもしょうがないから書くと、

(1) 開封率の平均：20%

(2) クリック率の平均：2%前後

→業界全体での話。起業界隈となると1%行かない

(3) 僕のメールのクリック率：40%

となっています。

手前味噌すぎて超いやらしい話ですが、

日本全体のクリック率の20倍あるんです。僕。

開封率に関しちゃ、想像つかない数字になってるんじゃないかなと。

・・・でね。

これが、市場理解であり顧客理解なんですよ。

だって、僕は自分の実績押しなんてしたことなかったし、「巷の何倍」っていう話をしたのは、今回が初めてのはずです。

メールを開始して2週間以上過ぎて、今回が初。

しかも、稼いだ額とかじゃなく、ただクリック率の話。

でも、この数字が証明として言えるのが、

それだけ多くの人が、メールに夢中になってくれていると言うことだし、

そして、読者をメールに夢中にさせるために、顔出しまも、名前も、実績も要らないってわけです。

だって、実際僕のメールにほとんど動画だって載せてないじゃないですか。

僕が喋ってる動画って、たった2本しか載せてないです。

20本以上メールを送って、

声が聞けるの、たった2本。

顔出しましてないし、

実績も1回しか出してない。

それで、クリック率20倍以上取れるのです。

これが・・・

相手の心理を読み切って、

いわば、手玉に取ると言うこと。

手玉に取ると書いたら、言葉が悪過ぎますが、、、

手玉に取る実力がないと、そもそもマーケター出来ねえじゃん。

というか、手玉に取れない程度に人間が、偉そうに「SNSマーケター」名乗るこの世界がアホすぎるし、

というか、手玉に取れない程度に人間が、堂々と情報商材を売ってるこの世界が狂ってる。

ただそれだけの話だと僕は思うのですが、、、いかがでしょう。

なんか間違っていますか？

ちなみに、皆さんのコメントは正しいです。

「これまでの毒舌は、この為だったんですね。」

「ここまで見越してメールが作られてたとは」

これは、完全にそのとおり。

僕は、起業に耐える心・器になってない人を面倒見る気がないと、常々書いてきました。

ふつーに考えたら、棘がありすぎる発言です。

当然ながら、理由がない限り書くはずがない言葉です。

理由なしに書いてるとしたら、ただの嫌なやつすぎるw

その程度のやつに、この数字は出せません。

→ <https://akahara01.com/senryokusa.png>

もしあなたがメールやブログ、いろんな配信をする人であれば心に刻んでください。

「自分が売りたいものを必死に売る。」

その程度の間は、数字なんて取れなくて当然です。

だって、力量がねえんだもん。

これまでの市場理解・読者理解をなぜ押したか。

自分が売りたいものの、裏付けになるからいいんです。

そして、裏付けを取っていったら、今、自分が用意したもの以上に、追加で必要なことが見えてきます。

「だ・か・ら」いいんですよ。

苦しいからいいのです。

だって、脳みそと心の筋トレだからね。

そうやって、徐々に「奥の手」って奴ができるのです。

例えば、今回の「サラリーマンという立場で人生の自由を掴む」話・・・

圧倒的"徒労・無駄な努力"で潰される僕らの苦悩を終わらせられる話とかね。

普通じゃあ得られないから、奥の手なんですよ。

それ、掴まんかい。

きついだろうよ。

ただ、超えねえと起業なんてできっこねえさ。馬鹿たれが。笑

ただただ、それだけの話です。

「奥の手」ってやつがあるから、引き込まれるコンテンツってやつが仕上がるんですよ。

ちなみに、こんな偉そうなことを書いてるのは、数字が取れてるからじゃないです。

僕の奥の手は、まだこれで終わりじゃない。

奥の手があと「複数個」あるから、余裕かませるのです。

フフフ。

今回のサラリーマンの自由の話を、

「これが、赤原さんの奥の手・・！」

「まさに最終奥義ですね！」

と書いてくれてた人、読み違えてます。

無駄に10年業界で生きてきたわけじゃないという歩みの軌跡をお見せしましょう。

■■■ その中でも ■■■

でも、その中でも今回の「サラリーマンという立場で人生の自由を掴む話」は、初回に相応しい内容になっていると自負しています。

なぜなら、そこで自分を鍛えていくことで、

1：サラリーマンとして重宝され

2：私生活で"人として" モテ

3：当然異性からもモテ

4：ネット起業・副業でも作るコンテンツ、記事、動画で数字を狙うことができる

5：結果、私生活でもネットでも、心のガードを外すことができる。生身の自分で、周りと接することができる

という、この5つが叶うからです。

そもそも、いつ心のガードを外しますか？

舐められないように、とか、

キチンとしなきゃ、とか、

他人から見て、どう思われるか、、、とか。

もちろん、これらを「ただ、無視」するのはアホな行為だし、嫌なやつに成り下がるだけですが、

これらを「24時間、ずっと意識する」のはまた、自分を殺した・・・それこそ、他人に合わせる人生なわけですよ。

僕がいってるのは、そうではないです。

○：人間ってどんな反応をする生き物なのか、ちゃんと理解した方が良くね？

○：他人にどこまで踏み込んでいいのか、理解したほうが良くね？

○：踏み込んでいいのか躊躇する時点で、人間関係ギクシャクするよ。

○：踏み込んでいいのか躊躇するから、カバーするために他人に威張れる強みとか、実績を欲しがるわけだけど、でも、実績得たからと『浮いちゃう自分』は、卒業できねえからな。笑

・・・みたいな感じ。

読んでて痛いでしょ？

でも、痛い時点で「稼げない」のよ。

だって対人関係が下手いわけだからさ。

いいかい？

対人関係が下手だから、

実績・実力・強みとか、他人に勝る何かで生き残ろうとするんだよ。

言葉を変えると、

相手の心を掴むのが下手だから、

実績・実力・強みとか、他人に勝る何かで生き残ろうとするんだよ。

・・・よく考えな。

ネットビジネスの世界って、なんでキモいのか。

リアルの生活で馴染めず、もしくは浮いて

サラリーマンで馴染めず、もしくは浮いて

悔しさを晴らすために起業しました。

そんな人が多いよね。

きっと、今、見ている人の中にもそんな人がいるはず。

というか「サラリーマンで限界を感じて、起業する。」この時点で、結局のところ同種さね。

だって、本当に人間関係が得意なら、相手の心掴んで立ち振る舞うことができるなら、

別に、起業しなくとも「会社で重宝される」から。

重要ポストについて、勝手に昇進して、勝手に給料が上がるから。

だって、会社のほとんどの人は、

「コネで、実績で、強みで、我さきに昇進しようとする」

わけで、その時点で会社ってギスギスするじゃん。

会社の業績というよりは、自分の業績。

仮にKPI・KGIが達成できたところで、必然的に社内の空気は悪くなっちゃうわけ。

だって「会社の業績というよりは、自分の業績。」という人が多い以上"無理やり"数字を達成しちゃう箇所が出てくるから。

そこが、歪みとなって、

本来ジャンプアップできるはずのステージで、故障しちゃう。。。みたいな。

ほら、起業も、サラリーマンも一緒でしょ。

知名度つけて、特典ばら撒いて。

本当だったら売れるはずだったのに売れない。

ぜーんぶ同じ。

結局のところ、利己的に自分の懐だけ見ようとするから、全部が壊れるのです。

目先の自分のメンタルの負荷、苦しさだけ見るから、

サラリーマンとしても浮いて、

ただの交換パーツ・歯車Aさん程度しか認識されず、

それで、自分の人生を担保するためにネットビジネス・副業をしようとしても、

結局、ブログも動画も、いろんなコンテンツも、没個性で・見向きもされず。

・・・・・きっと、そんな人が多いはず。

"あんたらの" 思考の中では、

合理的な、自分でも人生クリアしそうな選択をとったつもりなんでしょう？

でも、その人生はただの逃げ。

その場しのぎ、その場の帳尻合わせの日々なのよ。

ぱっと見たら筋書きが通っているように見えるよね。

でも、利己的に・自分の中"だけで" 辻褄合わせたそのシナリオは、

他人から見たら、不快なさ。

だから、5年・10年、ネット副業をしても稼げないわけ。

あんたの中に、他人がいないの。

だから、記事が書けないしプロモーションができないのさ。

その根性は、他人のいる世界で磨かれるしかない。

だから、サラリーマンの企画を用意したわけです。

だって、サラリーマンの間は、

俺らがどんなにクズだろうと、周りの社員は相手しないといけないからね。笑

かつ、お金だってもらえる。

かつ、社会保障だってもらえる。

そして、堂々と面倒見てもらひながら、周りの人の観察・洞察を磨いていくのさ。

その先、自分が目立たずとも人を言葉で動かす練習をするわけ。

それがうまくいく頃には、ネットビジネス・ネット副業で稼げるようになるよ。

だって、相手の心を紐解いて・把握できるわけだからね。

ってこと。

わかるかい？

今回のは、この世界でだ一れも語らない真実さ。

何十回も読んでくれい。

否定、批判も全然受け付けるよ。

ただし、それするなら

→ <https://akahara01.com/senryokusa.png>

この数字超えてからにしな。

じやないと「それ、ただのあなたの感想ですよね。」ってしか、俺には映らんぜ。

PS：極少数。限定募集

0 → 1 の人は手間がかかり過ぎるのでコンサルしないですが、「すでに稼いでいて・コンテ

ンツもあって、メールもある」という人限定で、アドバイスするのは面白い試みだなと書いていて思いました。

僕のメールは、全メールで20%・30%・40%と数字が出ています。

でも、これは赤原人格だけじゃないです。

恋愛系だろうと、スピリットだろうと、英語だろうと、いろんな市場で「ウチのリスト、枯れちゃうんです。1万円の講座すら売れない。」と悩むリストに対して、40万の買い切り商材を爆売れさせたりしてきました。

全てにコツがあります。

まあ、それはクリック率を見たら理解できるはずです。

- ：正しいステップメールの書き方
- ：ポジショニングなどの口出し
- ：広告の口出し
- ：すでに顔出ししてるとしたら、顔出しをせず同じ数字を出すためのリプランディング
- ：競合のいないまるで新規市場で、ただ1人で爆売れする市場戦略

全部できます。

まあ、僕がへっぽこじゃないのは、クリック率を見れば理解できるはずです。

それ相応な単価になりますが、興味があれば返信ください。