

本書は Autopilot Project 特別特典です

—— 二次配布は固く禁じております ——

【爆売れ必至！】

「**未経験**」という強みを
最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した
驚異の『**逆転思考**』

作成者：花咲みわ

【登録プレゼント付き】みわメルマガ



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

● はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<https://get.adobe.com/jp/reader/>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権は 花咲みわ に属します。
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

【目次】

● 本レポートについて.....	4
● 基礎編.....	11
売れない人の盛大な勘違い.....	11
人の”性質”を理解するべし.....	22
「売らずに売れる体質」になるには.....	25
強い興味を引く「魅惑のテクニック」.....	28
タネ明かしをします。.....	33
【注意】ただ、これだけは覚えておいてください。..	37
あえて言いますが・・・.....	39
汎用性抜群のライティングテクニック.....	43
直接メッセージ.....	46
間接メッセージ.....	47
● 実践編.....	51
● おわりに.....	54



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

●本レポートについて

こんにちは！

はなさき
花咲みわと申します。



このたびは

私のレポートにご興味をもってください

誠にありがとうございます。

本レポートでは

【爆売れ必至！】

「未経験」という強みを最大限に活かし

6ヶ月で月100万を達成した驚異の逆転思考

を解説いたします。

いきなり本編に入る前に、

まずは簡単に自己紹介をさせてください。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

私は、**ビジネスの知識なし・経験はもちろんなし**

自分がやりたいことも分からないという

完全にビジネス初心者の状態から

「これなら楽しく稼げそう！」と

夢と希望だけを抱いて

情報発信の世界に入りました。

決して初っ端から

順風満帆だったわけではないですが、

過去に実践していた

興味も何にもない芸能人記事ばかりを書いて

収益化を目指すブログよりも

圧倒的にラクに、

そしてやりがいを感じながら



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

現在は取り組むことができます。

ブログは1年間、寝る間を惜しんで頑張っても
せいぜい月1万しか稼げなかったポンコツな私でも

情報発信なら、

わずか4か月で月収18万円を達成！

そして6ヶ月目には

「月収100万」の壁を

あっという間に突破することができました。

承認済合計金額：938,760円（82件）		見込み報酬合計	未払い報酬	支払済み報酬	合計
発生日時	金額	承認済み報酬合計	37,200円	120,200円	157,400円
2022-02-28 23:56:48	11,880円	サブスクリプション			合計
		見込み報酬合計	—	—	68,880円
2022-02-28 23:46:49	11,880円	承認済み報酬合計	60,680円	0円	60,680円
		2Y016702K4758015L			合計
		見込み報酬合計	—	—	134,040円
		承認済み報酬合計	82,140円	10,400円	132,540円

3ヶ月で128万円を達成！

※画像は4か月目にメルマガを開始して3ヶ月で128万という意味です



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

そんな夢しかない情報発信ですが、
もちろん、「なんの戦略もなし」に
取り組んでいたわけではありません。

私はこれといった趣味もない
ただの凡人主婦なので

自分みたいな平凡な人間が
何も知らない状態で、適当にやって
稼げるわけがないだろうと思っていました。

だから、すでに上手くいってる人の戦略を
自分に取り入れて、とりあえず手を動かしました。

すでに確立された方法をなぞっているので
自分で1からやるよりは
当然、成功率が高くなります。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

そうして実際に

6ヶ月で月100万円を収益化。

（私なんかでも、本当に稼げた・・・）

にわかには信じがたかったですが、

実際に振り込まれたときに

深く実感することができました。

もちろん、上には上がいるので

報酬額をドヤろうなんて一切思わないですが

ふと、

これまでを振り返った時に

気づいたんです。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

私が試行錯誤しながら辿った道筋には

これから情報発信を始める人にとってのヒントが

ごろごろ落ちているということに。

そういった経緯から

少しでも後発の方のヒントになればと思い

こうしてレポートとしてまとめることにしました。

どんな時でも、ものが売れるには

「理由」と「根拠」があります。

それらを正しく理解し使えるようになれば

誰だって、今日からだって

自由にお金を生み出すことが現実的に可能になるんです。

今回のレポートでは、

私が情報発信で



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

月100万を達成するまでに

何を意識してどう実践したのか

実例込みで具体的に解説していきます。

断言しますが、

これを知らないままビジネスを始める人と

今これを知ってビジネスに取り入れる人では

1年後、収入に大きな開きが出るでしょう。

それくらい

本質かつ欠かせない思考を

本気でお伝えしていきます。

情報発信をする際に

ムダに遠回りして悩むことがないように



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

厳選して紹介していきますので

今より収益を上げたいって方は

ぜひ最後まで読んで

日々の実践に取り入れててくださいね。

● 基礎編

売れない人の盛大な勘違い

まず先に、一番重要なことをお伝えします。

自社商品、他社商品どちらにも言えることですが

もしあなたが今後

何かを「紹介」して報酬を得ようと思うなら

「セールス」をしないようにしましょう。

※セールスとは、ここでは「売り込むこと」を意味します。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

え、ということ？

という声が聞こえてきそうなので

具体例を挙げて説明していきますね。

より理解が深まるように、

イメージを膨らませながらいきましょう。

いいですか？

できるだけリアルに

イメージしてくださいね。

．．．

今日は休日。

暖かい日が続くようになったので



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

あなたは服屋さんに

半袖の服を買いに行くことにしました。

目的のお店に到着して

さっそく店内に入ってみると

若い女性の店員さんが

笑顔で近づいてきました。

．．．

さて、あなたなら

こういう場合、どうしますか？

笑顔で挨拶する？

目をそらして移動する？



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

．．．

私だったら、
とりあえず笑顔で挨拶だけして
早足で別の場所に移動します。笑

店内をサッと回って
サクッと買っちゃいたいタチなので。

でも、
そんなのお構いなしに隣に来られて
「最近のトレンドはこの服です！」
なんて、

店員が持ってきた服を
勧められたらどうでしょう？



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

やたら押しが強い店員さん、

たまにいますよね。苦笑

私はとりあえず話を聞く派なので

「あ、そうなんですね。へ～」とか

リアクションはするかもですが、

そもそも、その服を

欲しいと思っていないので

「あ、じゃあ買います」とはなりません。

ちょっと引き気味な私には一切気づかず

店員はさらに続けます。

店員

「実は私の好みはもともと

ガーリー系やロリータ系なんですけど、



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

全然私には似合わなくて学生時代は
よくいじめられてたんですよ。」

いきなり始まる店員さんの自分語り。
(いや、あなた誰？)

店員

「でも、この服なら**素材も良いし**
長持ちするのでコスパも最高なんですよ！

なんと**あの有名な〇〇さんも**
大絶賛してるんです！

私もこの服を着たら
似合うねって**よく褒められる**ようになって！
もう**人生がハッピー**になれたんです！



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

だからあなたにも

この服を着て欲しいんです！

きっと幸せになれます！

しかも今なら 50%オフ！

ついでにこんなに豪華な特典もつけちゃいます！

このチャンスを逃したら損ですよ！！」

．．．

はい。

ちょっとニュアンス違いますが、

売れない人は、知らず知らずのうちに

上記の店員さんと同様のことを

やらかしちゃっている印象です。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

店員さんのトークを

稼ぐ系の情報発信に当てはめると

こんな感じ。

↓↓↓

人気のキャンペーンが始まりました～！

実は私は過去、

〇〇に挑戦してたんです。

でも、〇年頑張っても

〇円しか稼げなくて。

そんな私でも、

このキャンペーンの方法をやってみたら

〇ヶ月で〇万円稼げた！



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

この方法はこんなメリットがあって

こんなに簡単なんですよ！

〇〇さんのノウハウなので

信頼度も抜群！

今では脱サラも達成して

時間に余裕ができて人生好転！

こんな私でもできたんだから

このノウハウは再現性抜群です！

あなたも一緒にやりましょう！

↑ ↑ ↑

うん。

まあよくある流れですよ。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

けれど、これだと

成約まで持っていくには

足りないところがあるんです。

どこが足りないか、分かりますか？

．．．

はい。

もう答えを言っちゃうと

「興味付け」

が足りていないんです。

相手が「その話聞きたい！」と

聞く姿勢になる前に



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

セールストークをしてしまっているの

相手は、何を言われても響かない。

自分ごとに捉えてくれない。

気持ちを高め切れていないから

購入するところまで

熱量を持っていけないんです。

かく言う私も、

情報発信を始めた当初は

盛大に勘違いしていました。

情報発信で稼ぐなら、

ちゃんとお客さんにセールスしなきゃ。

良いところを伝えて売り込まなきゃ、って。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

でも、先人に

その考えは勘違いだと教えてもらい

早い段階で軌道修正できたおかげで

売れない沼にドハマリすることなく

これまで着実に歩を進めてくることができました。

人の”性質”を理解するべし

そもそもですが

人って基本的に

「セールスは嫌い」なんですよ。

セールスされたくない。

売り込みは嫌い。

売り込まれるほどに萎えてしまう。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

保険のピンポン突撃とかもそうですよね。

彼らは売り込む気満々で来ますからね。

私自身、保険外交員をしていた経験があるので
その辺の裏事情はよく分かります。笑

あ、ひとつだけ

勘違いしないで欲しいのですが、

人は「モノを買う行為」自体は大好きです。

モノを買うって

ストレス発散にもなりますからね。

でも、セールスされるのは嫌。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

人はわがままな生き物なので

買わされるのは嫌だけど

自分で選ぶのは好き

なんです。

つまり、

売れない人は

その商品をいらないと思っている人を

“説得”して“買わせよう”としている

というのが主な敗因と言えるでしょう。

そのため、

売れない・反応が取れないと悩む人は

人はセールスされるのは嫌い

でも自分で選ぶのは好き



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

という前提を押さえた発信に

切り替えるだけでも

結果は変わってくるはずです。

「売らずに売れる体質」になるには

じゃあ具体的に

どうすればいいのか？というと

セールス前の「興味付け」

↑ここに一番力を注ぎましょう。

日常のシーンでもそうですが、

興味のない話を聞くのって

全然おもしろくないんですよね。

私、学生時代の校長先生の長話とか



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

ほとんど寝ていましたし・・・。笑

なので、

まずは相手に興味を持ってもらうこと。

そして相手にちゃんと

「聞く姿勢」になってもらうこと。

それが

情報発信で稼ぐ

スタートラインとなります。

今の人って

コンマ1秒のレベルでシビアなので

興味がなければ即離脱。

私たち情報発信者は



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

その現実に向き合って

いかなければならないんです。

．．．

と、少しだけ

怖いことを言いましたが、

安心してください。

相手の興味関心を引きつける

簡単な方法がすでに確立されています。

デキる営業マンが

こぞって使い倒しているその方法とは

「ツァイガルニク効果」を使うことなんです。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

強い興味を引く「魅惑のテクニック」

ツァイガルニク効果とは

「完了した物事よりも、未完了の物事のほうが記憶に残り

やすい」

という心理効果のことです。

ようは

人は「**未完了**」だと気になって

「**完了**」すると興味が無くなる

ということですね。

例えば、

ふとテレビをつけたとき

映画が流れていて

何気なく見ていたら



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

つい最後まで観ちゃった

なーんて経験はありませんか？

冒頭部分を見ていないから

分からない部分が多いにも関わらず

結末が気になってやめられない。

情報が「未完了」だから、

その続きが気になってしまうんです。

クイズ番組の

「答えはCMのあとで！」

とか

決勝戦の

「勝つのはどっちだ・・・！？」



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

とかは

すごく分かりやすい例ですよ。

スポーツの試合や

オリンピックなども同様です。

まったく知らない選手でも

背景や競技にける想いを紹介されたら

応援したい気持ちになってきて

いざ、競技開始！

結果はどうなる…！？

ワクワクドキドキ！！

こうなったらもう、

結果を確認するまでは

チャンネルを変えられません。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

(そして間のCMを見ることになる。笑)

あとは、

漫画の試し読み。

あれって、どの漫画も

良いところで「続きは有料で」

ってなるじゃないですか。

続きが気になる・・・！

って、相手の欲を

掻き立てることができたら

ただ単行本を棚に並べておくよりも

買われる確率がグンと上がりますよね。

ツァイガルニク効果は



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

恋愛の駆け引きでもめちゃくちゃ有効なので

興味がある人はぜひご自身でも

調べてみて欲しいのですが

今これを読んでいる

あなたが気になるのはきっと

ツァイガルニク効果を

自分の実践で活用するには

どうすればいいの？

ということだと思います。

先にいくつか例を出したので

勘の良い人はすでに

気づいていると思いますが



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

相手の興味を引きたいなら

「続きは〇〇で！」を

意図的に作り出していきましょう。

例えば、

- ・タイトルで伏字（〇〇）を使う
- ・冒頭で質問を投げかけてみる
- ・画像にモザイクをかける 等

この辺は今日からでも

取り入れやすいテクニックですね。

タネ明かしをします。

もちろん、このレポートでも

「興味付け」はめちゃくちゃ意識しています。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

まずはタイトル。

タイトルで興味を引けないと

そもそもファイルを

開いてさえもらえませんよね。

なので、タイトルは

最も力を入れるべきポイントです。

そして、冒頭文。

冒頭文で

このレポートではこういう話をするよ

と伝えているけれど、

実際の内容については

自己紹介の後から始まります。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

そうして「**未完了**」な状態を

意図的に作っているので

気になった人には

読み進めてもらえるということですね。

ちなみに、

私が報酬実績ほぼゼロの状態から

高い反応が取れた最大の理由も

「未完了」の情報を

逐一発信するようにしていたから

だと自分では分析しています。

(一例)

- このノウハウで実践開始しました！



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

- 2日目で初報酬発生！
- こんな良いことがありました！
- やらかしました…
- こう考えてあれを試してみました
- 今はこんな状態です
- 次はこれをやってみようと思います！

↑

こんな風に、

実践過程をひとつずつ

丁寧に丁寧に発信していきました。

「検証始めました」って情報があれば、

誰だって「結果はどうなったんだろう」

って気になるじゃないですか。

私が発信を始めたときにはすでに

周りには数十万、数百万、数千万と稼ぐ



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

すごい人たちがいました。

そんな中でも

「見せ方」を工夫したことで

多くの人に興味を持ってもらうことができ、

オファーをした際にはドドドッと成約！

結果、「6ヶ月で月100万」

という成果に繋げることができたので

実践に取り入れてみて

本当によかったなと思います。

【注意】ただ、これだけは覚えておいてください。

意図的に「未完了」を演出して興味を引くのは



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

多少であれば問題ありません。

しかし、

「未完了」が気になるというのは
つまりは「緊張状態が続いている状態」
とも言い換えられます。

緊張状態が長く続けば、
誰だって、疲れてしまいますよね。

結論が分からないままでは
強いストレスを与えてしまうリスクがある。

この事実をしっかり頭に入れた上で
適切に活用していきましょう。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

あえて言いますが・・・

もちろん、

私がゼロから6カ月間で

講じた戦略やテクは

「ツァイガルニク効果」以外にも

さまざまあります。

そりゃーね。ものを売るって

そんな“単純”ではないですからね。

けれど、発信のベースとしては

「セールスをしない」

この姿勢を私は一貫してきました。

【売らずに売れる流れ】



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

まずは発信の対象者に

私の発信に興味を持ってもらって

↓

続きが気になる・・・！

という状態になった人へ

↓

私が実践している方法は

こういうノウハウなんですよー

と伝えていく。

ね。

これなら興味がない人に

無理に売り込まなくてもいいですし

欲しい人には

気持ち良く手にしてもらえます。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

もう少しだけ深ぼると、

私は普段、発信する際は

「売ろう売ろう」と

下心満載で発信するのではなく

自分の実践を見ている人が

・どう感じるのか？

・何が知りたいのか？

ってところを特に意識していました。

自分でやってみたからこそ見えた

マイナス面も素直に発信しましたし、

実践で得た気づきがあれば

それも積極的に発信していきました。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

また、何かしら成果が出たときは

成果報告に加えて**考察**なども

発信するようにしていました。

相手が知りたいのは

実際にどうやったのか？

ってところですからね。

自分が言いたいことより

相手が聞きたいことを発信する

↑

売れる体質になりたいよって方は

ぜひ今日の発信から

この思考を取り入れてみてください。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

汎用性抜群のライティングテクニック

最後にひとつ

とっておきのテクをご紹介します。

ビジネスでも

人間関係でも

育児でも

恋愛でも

どこでも使えます。

ガチで有益です。

ビジネスでは売れるようになるし

人間関係は円滑になるし

育児は超絶ラクになるし

恋愛ではモテるようになります。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

．．．

ちょっとハードル上げすぎたので
若干指先がふるふるしてきましたが、（笑）

怯まずお伝えしますね。

汎用性抜群のライティングテクニック。

それは

「間接メッセージ」

で伝えることです。

はい。

知ってるよーという方は

この章はすっ飛ばしてください。笑



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

知らない方だけ

読み進めてくださいね。

．．．

はい。

ではまず、大前提として

人に自分の言いたいことを伝える方法は

以下の2つに分類されます。

・直接メッセージ

・間接メッセージ

それぞれ具体例を挙げて

解説していきますね。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

直接メッセージ

直接メッセージとは、
言葉の通り「直接」相手に
言いたいことを伝えることです。

例えば、
子供に勉強をして欲しいとき。

「勉強しなさい」
これは、直接メッセージ。

直接的に伝えると
相手は「命令された」と感じやすく
時には反発心生まれることもある

使いどころには



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

気をつけたい伝え方となります。

間接メッセージ

一方、間接メッセージは

- ・ 自分の経験やストーリー
- ・ 他人の経験談
- ・ 数字の根拠

などを組み合わせて

本来の言いたいことを

間接的に相手に伝えていく方法です。

先ほどと同様に

子供に勉強をして欲しい場合、

間接メッセージを使うと

以下のようになります。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

「ママが小学生のころは

宿題はさっさと終わらせて

遊びに行くことが多かったなー。

早く終わらせるほど

気兼ねなく遊べるしね。

後回しにすると

もっとめんどくさくなるから

やるならササッとやっちゃいなー」

こんな感じで言われたら、

「宿題やりなさい！」って命令されるよりは

じゃあ宿題やろうかなって思えません？

まあ・・・



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

わが家では子供が成長するにつれて
そう上手く誘導に乗ってくれないことが
増えてきましたが・・・(笑)

・・・

ちなみに、
本レポートでも間接メッセージを
ふんだんに使っています。

気づいてたよ！
って方はさすがです。笑

情報発信は
不特定多数に伝えていくことになるので
適した伝え方は「間接メッセージ」
のほうなのですが、



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

実は、ここぞ！という時は

直接メッセージのほうが響く

こともあります。

例)

「私と一緒に頑張りましょう！」

「私があなただを引き上げます！」

そのため

なんでもかんでも間接メッセージで！

と一辺倒で考えるのではなく

使いどころをしっかりと理解して

正しく使っていけるといいですね。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

● 実践編

今回お伝えした方法の効果を
最も高めることができる媒体があります。

それは「メールマガジン」

通称メルマガ。

私が実績ほぼゼロから情報発信を開始して
6ヶ月で月100万円を達成できたのは、

×での発信にメルマガを
掛け合わせたから。

これは間違いありません。

×だけだったら、
稼げるようになるのは
もっとも一っと



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

時間がかかっていたと思います。

メルマガで稼ぐというと

難しく考えてしまう人がいるのですが、

実際の仕組みはすごくシンプル。

①読者さんを集めて

②興味を持った人に商品を教える

たったのこれだけです。

読者さんの中の

たった1人でも興味を持てば

商品はちゃんと売れるので

今回お伝えした方法で



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

ガツッと読者さんの興味を引いて

収益に繋げてみてくださいね。

私は「メルマガで稼ぐ」という方法を知るまで

自分がまさかメルマガを発行するなんて

1ミリも想像していませんでしたが

実際にやってみると

すごく楽しく、そしてやりがいがあります。

メルマガはある程度実績がないと

始められないと考える人も多いですが、

私が今回お伝えした通り、

報酬実績が少ない時から始めたほうが

「未完了」をしっかり伝えていけるので



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

実は、ドカンと稼げるチャンスを
多く手にすることができるんです。

収入の柱を増やしたい
自分の力で稼げるようになりたい

そんな方は、
ぜひメルマガに挑戦してみてくださいね。

● おわりに

ここまでスクロールするの、
結構大変だったと思います。笑
お疲れ様でした。

情報発信を
まだ始めていない人にとっては



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

少し難しい部分もあったと思いますが

先に知っておくほど

有利になるのは間違いありませんので

こうしてお伝えさせていただきました。

ただ、たった一回読んだだけでは

たいていの人が翌日には

ほぼほぼ忘れてしまうと思います。

「知る」だけではなく

実際に「使える」ようになるからこそ

あなたの報酬に貢献できると思いますので

ぜひ何度も繰り返し読み込んで

知識とテクニックを

脳に身体に染み渡らせてくださいね。



【爆売れ必至！】「未経験」という強みを最大限に活かし
6ヶ月で月100万を達成した驚異の『逆転思考』

それでは、

本レポートを最後までお読みいただき

ありがとうございました！

あなたのご活躍を


心よりお祈りいたします。


花咲みわ





本特典作成者

 作成者名：花咲みわ

 ブログ ： [みわブログ](#)

 メルマガ ： [【登録プレゼント付き】みわメルマガ](#)

 メール ： [お問い合わせ](#)
