商業出版を叶えパブリックとなり
売り上げの**桁**を変える「出版プラン」

出版は人生を大きく変えます。

価値として、１**億**円に**相当**します。

周りの目が一気に変わり
先生として扱い始めます。

しかも

見ず知らずの人からいきなり

「先生」

と呼ばれるようになるのが出版です。

それほど出版は人生そのものを
根底から変えてしまう威力を持って
いますが、

やり方を知らなければ叶うことの
できない世界です。

しかし僕はご存知の通り、
これまで２冊の書籍を出しま
した。

そこでコツが掴めたので、
既存クライアントに商業出版

のサポートをしてきました

結果的に９冊の企画書作成を
行い、９冊とも商業出版が決
まりました。

なので、
「どうしたら出版できるの
か？」

ということも把握していますし
何を書き、どこを訴求したら

「新人の方でも出版できるのか？」

ということも理解しています。

手がけた方は全員、
１冊目の書籍で新人ですが
現在は１００％の確率です。
そのため、

この出版プランに**応**募した人で、
著者になれなかった人はいません。

１００％という表現は好きではないし
最終判断は出版社が決めることなので僕
が約束することはできないのですが、

過去の実績から判断すると

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
全員が面談にこぎつけ
商業出版を決めています。
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

なぜ、このようなことができるのか？

というと、

僕が作成する企画書は少し特殊で
面談を勝ち得ることだけに特化した
内容で作成していくからです。

自分で書けない場合には、
僕がヒヤリングして企画書の
作成を代行します。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
いわゆる制作請負として動くので
その確率をグッと引き上げています。
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

例えば、このような報告をしてくれた方がいます。
この方は３時間で企画が通る企画書が完成しました。

[redacted] 3月7日 7:55

TO ALL

【熱海での成果報告その３：商業出版決まりました】

２０２５年６月に出版予定です。
締切は５月１５日とのことなので、
それまでは死ぬ気で取り組みます！
あまりの展開の早さにビクーリしていますが、経緯は以下のような感じです：

■昨日の１２時過ぎに熱海某所にて藤原さんと合流
■温泉に入ろうとするも、まずは企画書だよねということでやり取り開始（ここから精神と時の部屋）
■藤原さん「お、このペースなら１７時までにいけるかも・・・」
■（順調に進み）「MJさん、１７時までに仕上げてください。１７時までにできたら出版社に直接連絡しますので」
■クライマックス時に「アップセルの神髄」の超貴重な話を藤原さんから賜り、その教えのあまりの深さに若干筆のペースが落ちるも、無事に１７時までに企画書完成
■PDFを藤原さんにお送りし、そのPDFを藤原さんが直接出版社にメール送信
■熱海のすし屋で二人でシースー食べて帰る
■（今朝７時）藤原さん「MJさん、出版決まりました。著者人生おめでとうございます。６月出版決定、５月１５日締切ですがOKですか？」
■MJ（ふぁ！！？）「もちOKです！」←今ココ

感想：
「僕がサポートすれば３時間で企画が通る書籍企画書を完成させることは可能です」と藤原さんがおっしゃっていたことが、まさに現実になりました！ただ、いくらMJとはいえw、ここまでの現実化のスピードが実現するとは思いませんでしたｗｗ

わたしが藤原さんの個別コンサルを受けようと思った一番のきっかけは商業出版であり、１２月の合宿時に藤原さんから「出版が決まったら親が涙して喜んでいました」というエピソードを聞いたことです。

わたしは高校時代かなりやんちゃでして、退学寸前になり、すんでのところで踏みとどまって高校留年した過去があります。親にも迷惑をかけ、当時の担任の先生が自宅にきて「お母さんは子育ての方法を間違えましたね」と面と向かって言われ、先生が帰ったあと母が台所でさめざめと泣いていたのを昨日のことのように覚えています。

書籍のあとがきにて両親に感謝を示し、「あなたたちの子育ては決してまちがっていなかった」と文章で伝えるのが、今回のわたしの一番の出版動機であり、

藤原さんの個別コンサルを受けようとおもった一歩を踏み出すきっかけです。

もちろん自社のビジネスにしっかりとつながる形で書籍も仕上げます！

藤原さん、本当にありがとうございます！
これからもマスターマインド（同志）として２Ｐのご指導をどうぞよろしくお願いいたします！！！

だからこれまで僕のクライアン
トさんは次々と著者になること
ができたわけですが、

企画書は作り方だけを**学**んでも
叶えることはできません。

その証拠に、

企画書を作るのは非常に難しく
作れない人を沢山見てきました。

それほど出版の企画書は難しく
素人には簡単ではありません。

が、しかし、

それだったら代行で作って
しまった方が簡単と思い

僕の手間は半端ないのですが
出版プランに申し込んだ人にだけ公開し
請負を行ってきた背景があります。

だからこそ、

僕がプロデュースした人たちは
著者という扉を開くことができた
わけですが、

言い換えれば、出版は

パブリックになるということです。

取材の可能性も一気に高まりますし
一般人ではなくなるので、これまで
とは扱いが変わります。

大切にされるということです。

ちなみに、

去年、出版を叶えた福井県の社労
士さんは４００万円の依頼が舞い
込むなどオファーが絶えません。

本を出す前と本を出した後を
比較すればあからさまです。

それほど出版は見込み客さんか
らの見方を変えることができま
す。

それ以外にも、

ビジ**ネ**スの売り上げは
「**桁**を変え」**跳**ね上がります。

理由は、

本を出しているというだけで
プラスの位置からスタート
できるからです。

その一方で、本を出していな人は
どれだけ自分が良い商品と言おうとも
マイナスからのスタートです。

ゼロに持っていくだけ大変です。

比較すれば一目瞭然です。

・本がない人：マイナスからスタート
・本を出した人：プラスからスタート

本があれば、集客も楽になりますし
セールスも簡単になります。

これがパブリックになる効果です。

だから僕の生徒さんには、
本を出すことをお勧めしています。

が、

何も知らない素人が見よう見まねで
企画書を作ることはできません。

そして大事なのは、

書籍を**長**く売ること
書籍から**仕**事に繋げること

です。

実際に僕の１冊目の書籍は

２年で４刷りになっています。

そして、未だに書籍からリストが入
り、コンサル契約に繋がっていま
す。

それほど多くの販促費をかけていな
いにも関わらずです。

なぜか？

それは企画書の書き方と同様に、

・書籍のタイトルの付け方

・書籍の書き方

・販売戦略

にコツがあるからです。

しかし、多くの方は

「思い出、出版」

と言われていて、本を出した瞬間だ
け話題になり消えていきます。

事実、書籍の重版確率は、
10%程度と言われています。

そこで、

今回弊社が決算月ということで、
特別に有料ではありますが、

出版プランを公開します。

但し、労力がかかる上に
来期も行うかどうかは
全く未定なので

今回が最後の募集となります。

意地悪で言っているわけではありません。
物理的に行えないのです。

なので、これを機会にチャレンジしたいという方は、
下記要件を確認し個別説明会にエントリーください。

やるべきことはシンプルです。

企画書を一緒に作成します。

そこで完成した企画書の
営業を代行します。

あとは、出版社からの面談を待つだけです。
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

参加を希望する方は、下記より
個別説明会へのエントリーを
お願いします。

締め切りは、本日より４日間
６月１５日までとします。

出版を叶えパブリックになる

https://timerex.net/s/fujiwara_b1fa/d6610f83