

**複業で第二の収入源にオススメの  
美容健康分野のコトバツカイ**

**SNSから問い合わせを受け、  
1件50万円を超えるシゴトも獲れる！**

**「あなたにお願いしたい」と言われる  
ライターになるまでの成功・失敗事例集**

**※Rev1(5/17追記)**

**追記箇所：Case9~15**

**今後もっともっと追記していきます**



***B&H Promoter's***

## このレポートを手にとってくださった方へ

はじめまして！B&H Promoter's代表、美容健康業界初の業界に特化した『B&Hライター養成講座』主宰の江良です。

この度は、本レポートを手にとってくださりありがとうございます。

**レポートの最後に特典もご用意しましたので、ぜひ最後までご覧ください。**

このレポートを手にとったということは、何かしら現状を変えたい、第二の収入源を手にしたいと思っていることでしょう。

今まで軽く500人を超える方の相談にのってきた中で

- ・なかなか単価が上がらない
- ・シゴトが獲れない
- ・複業や起業をしたいけれど何かからはじめたら良いのかわからない
- ・自己投資をしたけど思うような結果が出なかった

などの悩みを抱えている方が多くいらっしゃいました。

あなたもいずれかの悩みを抱えているのだと思います。

このような状況が長く続いてしまうと、シゴトの量を多くしているのに成果が上がらない、プライベートの時間がなかなか取れずに理想の収入や働き方をいつまで経っても実現できない人生となってしまいます。

でも、大丈夫です！！

私や講座の受講生も、元は同じような悩みを抱えていましたが、今回のレポートに書いた内容を実践することで

- ・ライター未経験から3ヶ月で月商50万円を継続的に達成できるようになり、旦那さんの独立も安心して背中を押せた方（20代女性）
- ・ライター未経験から1年以内に売上が安定し、会社員から独立することに（30代女性）
- ・単価で悩んでいた年商100万円のWebライターが、家庭と育児を両立しながらも1年で年商2,500万円に（20代女性）

- ・単価で悩んでいたWebライターが6ヶ月で平均時給4倍を達成、欲しかった車も買い、家賃も2倍近いところに引っ越す予定も（30代女性）
- ・営業なしで月100万円以上の継続依頼を獲得し、会社からの独立を決意した方（30代男性）
- ・毎朝早起き、寝る間を惜しんで月10万円がやっとだったのが、単価が上がったことで余裕を持って月15万円稼げるように（40代男性）

など、実績を出している方が多数います。（これでもほんの一部です）

収入が増えた先には、家族や自分の選択肢が増え、お金を理由に夢を諦めずに住む人生が待っています。

収入アップに重要なのは、小手先のノウハウではありません。

今回のレポートの内容は実際に受講生が収入アップした事例はもちろんのこと、収入に繋がらなかった失敗例も載せていますので、実践していただき、収入アップに繋がっていきましょう。

ぜひ最後までご覧ください。

# 美容健康分野のコトバツカイ2名が執筆しています

## ・江良 公宏 (えら ともひろ)

B&H Promoter's代表

美容健康業界初の業界に特化した『B&Hライター養成講座』主宰  
中小企業庁：起業家教育の協力事業者

東京理科大学大学院卒 薬学修士、薬剤師資格を保有。大手製薬会社にて創薬化学部門の研究職として新薬開発に4年間従事。リーマンショックで超巨大企業が潰れる様子を見て「これからは自分で稼ぐ力が大切だ」と直感し、独立の道を選ぶ。



独立後は薬機法広告のセミナー講師、化粧品のOEM企画製造販売を行う。オリジナル化粧品を企画・販売する中で文章の大切さに気づきセールスライティングの技術を習得。

現在は「薬機法の知識」×「コピーライティング・マーケティングの知識」×「薬剤師の知識」を軸に、薬機法・景品表示法専門のコンサルタントとして活躍中。一部上場企業から中小企業、さらには海外企業までさまざまな企業の販促物をサポートしている。

夢は、いつになっても自分の夢を持てる大人を増やすために、義務教育では教えてくれない知識・体験を共有する場「エコノミ舎」を設立すること。

## ・中道 麻智子 (なかみち まちこ)

『B&Hライター養成講座』講師

武庫川女子大学卒 管理栄養士資格を保有。管理栄養士として料理教室や委託給食会社などに4年間務めた間に妊娠出産を経験。有資格者の給料の低さや子育てとシゴトの両立に難しさを感じ、「これからは自分で稼ぐ力が必要」と直感し、独立の道を選ぶ。



独立後はB&Hライター養成講座でセールスライティングと薬機法を学び、2ヶ月で月商80万円を達成。

その後、営業なしで妊娠出産を挟みながらも1年で年商2,500万円を達成。

主な実績に大手健康食品D社コピー制作、広告リライト100本以上、美容メディア薬事顧問など。

夢は、常識に捉われないライフスタイルを作り出し、自分や家族の選択肢を増やして、人生で叶えたい夢を全て叶えることができる人材の輩出。

## なぜ、今すぐ美容健康分野のコトバツカイ（B&Hライター）になるべきなのか？

あなたは、どのようなシゴトをしたいですか？  
これからは本業を複数もつ「複業の時代」がきます。

世の中には様々なシゴトがあり、Webライターやせどり、ポイントサイトや投資などがありますが、おすすめは「セールスライター」です。

複業の選び方は以下の4つが重要。

- ①利益率が高いこと
- ②在庫を持たなくて良いこと
- ③月額で収入が入ること
- ④大資本が必要ないこと

これらを考えても、利益率は90%を超え、在庫を持たず、引く手あまたな存在になれて月額報酬という形もあるセールスライターがおすすめです。

複業に関するアンケート（130人）を行った結果、8割を超える100人が収入の足しにしたいと思って第2の収入源を増やしたが、低単価でひたすら数をこなしていると答えていました。

実際に、複業をしてらっしゃる方の中には文字単価0.1円といったWebライターや、安価なデータ入力をしていて、時間の切り売りになって疲弊している方もいらっしゃいます。

しかし、このようなシゴトの募集にも人は集まっています。

繰り返し聞きますね。  
あなたはどのようなシゴトをしたいですか？

複数の本業をもつのであれば、一つ一つの単価を上げ、時間の切り売りではなく依頼者に「価値」を与えるシゴトができるようになるべきです。

その価値こそが、報酬（お役立ち料）というカタチで還ってきます。

セールスライターは、Webライターなどの情報を書き、データを入力するだけのシゴトではなく、「文章で物を売る」ということが大きな特徴。

売上に貢献できるため、その分自分の報酬も高く、1件あたり50万円を超えるシゴトをいただくことも可能です。

時間の切り売りで報酬を得るのではなく、売上を上げることができるスキルに価値を感じていただき、価値に対して報酬をいただく。

これができれば、プライベートとも両立しながら複業で収入を上げることが可能です。

さらに、「美容健康分野」は人生に欠かせない分野であり、コロナ禍の不況時にも大きく売上が下がることがなく需要があり続ける、「不況時にも強い巨大マーケット」です。

市場規模はなんと年間3兆円。

美容健康は人生において必要だからこそ、需要があり続ける分野です。

セールスライターだけでも十分需要は高いのですが、選ばれるライターになるためには、「立ち位置」が重要。セールスライターの中でも「〇〇さんだからこそお願いしたい」と言われる差別化が必要です。

その差別化としては圧倒的におすすめなのが「美容健康分野」です。前述した通り、人生に不可欠な分野であり、需要があり続けるからです。

美容健康分野のセールスライティングにおいては、薬機法といった法律が絡んできます。この法律を意識しながらもライティングをする必要があります、ここまでできるセールスライターは本当に少ない。

ただ、「ライター」や「法律」と聞くと『ムズカシクてできないんじゃないか…?』と思う方もいるでしょう。

だけど、ご安心ください。

B&Hライター養成講座のカリキュラムをこなして頂ければ、未経験からでも美容健康分野のコトバツカイになることができます。

実際、ライター未経験から始める方も多数いらっしゃいます。

今回事例でご紹介する事例も、セールスライターになった上で美容健康分野に特化したことで大きく変化した方々です。

世の中には小手先のノウハウもたくさん存在しています。

しかし、クライアントさんに価値を与え続け、報酬の高いシゴトを獲得するために必要なこと、それは、自身のスキルを高めるだけでなく「提案力」や「営業力」といったシゴトを獲得するチカラです。

このレポートでは、実際に受講生さんがどのように行動し、どのようなシゴトを獲得したのかについてまとめました。

ぜひ、その内容から学び、実践してみてください。

## なぜ無料で事例や提案力について伝えるのか？

シンプルに「美容健康分野のコトバツカイ」が足りないからです。

日々クライアントさんとお付き合いする中で

「業機法を意識しながら魅力的な文章を書けるライターが足りない」

「美容健康分野のライターさんをどう探したら良いのかわからない」

といった声を何度も何度もいただきます。

最近でこそ美容健康分野に参入する人も増えてきましたが、知識が浅い結果、逆にシゴトを失ってしまっているケースもみかけます。

つまり、まだまだ上記の悩みを解決できる人財は不足しています。

B&H Promoter'sのビジョンは、『ニッポン総複業家時代に突入するからこそ、美容健康分野のコトバツカイを増やし、すべてのニッポンジンに「MY職」を持ってもらうこと』です。

MY職とは、夢中に成れる人やモノのお役にたてるシゴトのこと。

だからこそ、今回は美容健康分野のコトバツカイの可能性や講座生の活躍、シゴトが獲れるポイントについて知っていただくべく無料で公開を決断しました。

このレポートの内容を実践していただければ、スキル次第では50万円以上といったシゴトも獲れるようになるはずです。

ぜひご活用いただき、多くの方の複業の選択肢が広がり、収入アップに繋がることを願っています。

## ライターのポジションの違い

以下、同じシゴトをしても単価が高くなる肩書順に並べています。

**いかに「書くだけ」のライターポジションを脱することができるかがポイント！**

- ①セールスライティングもできる美容健康メーカー
- ②美容健康セールライター
- ②Webライティングもできる美容健康セールライター

超えられない単価の壁

- ③美容健康Webライター

超えられない単価の壁

- ④Webライター

今後Webライティングは間違いなく単価下がるので、③④は書くのがものすごく好きな方以外はおすすめしません。

AIがこの数年で来るので、AIにはできないことを想像していく必要もありますね！

論文読めるとか、専門的なデータ読めてファクトチェックもできるなら、今後も③で大活躍できます。

私がもともと単価が高い理由は、最初から②より上のポジションをとったから。

もちろん、スキルの上達は必須なのでそこは抜かりなく！！

あなたがなりたいのはどれ??

## Case①

# 受講4カ月でシゴトが獲れない状況から 営業ゼロで月額20万円の顧問契約を獲得 (ライター・薬機法未経験M.Nさん)

### M.Nさんの背景

元々管理栄養士として、パートをしながら個人で栄養指導のサポートを行っていました。  
**受講前に悩んでいたのは「集客」ができていないこと。**

管理栄養士だからこそ健康に関わりたくて栄養指導をしていたのに、なかなか周りの大手サービスに埋もれてしまって自分のサービスを選んでくれる人は少なかったそうです。

そんなときにB&Hライター養成講座に出会い、美容健康分野のセールスライターになることを決意されました。

### 月額20万円を超えるシゴトを営業ゼロで獲れるように

M.Nさんが始めにやったのは、SNSで自分がセールスライティングと薬機法ができるという発信。+α健康分野に関わっている企業さまにアプローチするなど**知られる機会づくりを増やしていきました。**

受講当初は薬機法対応の記事制作などを行っていて文字単価止まりでしたが、4カ月経ったところから、「広告のライティングを依頼できますか？」とSNSのDMで依頼がくるように。1件だけではなく、連日DMで依頼がきていました。

連絡をくださった健康食品を取り扱う企業さまと打合せをしたところ、「是非Nさんをお願いしたい」とあっさりとはまずは月額5万円の顧問契約を獲得。おシゴトをしていく中で、1カ月経った頃に「Nさんのことを信頼しているから、他のライティングもお願いしたい」と追加でシゴトをいただけるようになり、最終的には当初の4倍の月額20万円の顧問契約を獲得しました。

さらに、このシゴト以外にもデパートなどに出店している企業さまの広告ライティングも担当。

最終的には収入が増えたことでパートは辞め、フリーランスとしての活動を開始。子育てと両立しながら今もB&Hライターとして活躍しています。

## M.Nさんのシゴト獲得方法

### 知られる機会作りの継続と提案

#### M.Nさんがやったのは、知られる機会作りの継続！

M.Nさんは講座で学んだ「いくら需要のあるスキルを持っていても、**そのスキルを持っていることが知られないとシゴトはこない**」「**SNSなどの知られる機会作りを継続して行うこと**」などのアドバイスを愚直に実践していました。

はじめはなかなか反応が出なかったけれど、それでもコツコツと知られる機会づくりを継続。

SNSも徐々にフォロワー数が伸び、3か月頃には1,000フォロワーを達成！

決して1000フォロワーは多い数字ではありませんが、シゴトに対する想いやなぜこのシゴトをやっているのかなどの理由も発信していたことによってファンづくりができていました。

M.Nさんの投稿のファンになっていたフォロワーさんから、「Nさんに是非シゴトを依頼したい」とメッセージがきたのです。知られる機会づくりを継続していたことによって得られた結果です。

### クライアントさんの心を動かす提案

当初の契約は月額5万円といった少額でした。

なぜ最終的に4倍の月額での契約になったのかというと、**M.Nさんの提案がクライアントさんの心を動かしたから**です。

始めにいただいたシゴトはInstagramの投稿代行と、ブログ執筆。

これらの投稿は精一杯させて頂く中で、クライアントさんが商品の売り方に悩んでいることが見えてきました。

そのクライアントさんとは打合せも定期的に行っていて、打合せをしていく中で「ライティング以外のシゴトもできますよ」と伝えていたところ、「ぜひライティング以外のシゴトもお願いしたい」ということで単価アップ。

さらに、商品の売り方のアドバイスまで入ることになり、最終的にはライターという立ち位置ではなく、一緒に商品の売上を作るパートナー的な立ち位置にまでなれたのです。

「書けるだけ」ではなく知られる機会作りと提案力を身につけたことによる結果です。

## Case ②

# 独立して半年で収入10倍を達成！ 1件あたり100万円を超えるシゴトも獲れるように (薬機法未経験 ライターI・Mさん)

### Iさんの背景

歯科医院で正社員として働いていました。今度のライフスタイルの変化を考えて、独立を決断。独立後はクラウドソーシングでライターのシゴトを受け、業務委託でできるシゴトを考えていましたが、本当に業務委託だけでやっていけるのか不安になったとのことで相談会にきてくださりました。

### 1件あたり100万円を超えるシゴトも獲れるように！

受講して4カ月が経ったころから営業を開始。一時期は実績がなく、なかなかシゴトが獲れず打合せをしても契約が獲れないという状況が続いていました。

そこで、講座内でクライアントさんにお見せできるようになるための制作例作りを実践。チラシやランディングページのライティングなどを行い、制作見本を作り込みました。

制作例を作っているうちに、チラシ制作が楽しい！と気が付いたIさん。

チラシといっても、健康食品を購入した際についてくる同梱チラシの作成を専門に活動することに決めました。

SNSでも「同梱チラシ専門のセールスライター」という魅せ方で発信していたところ、「シゴトをお願いしたい」とDMがくるように。

クライアントさんと打合せをする中で、チラシやランディングページの制作見本を見せたところ「そうそう、まさにこんな感じの広告が作りたかったですよね」と言っていただけ、当初はチラシの依頼だったはずが他の広告制作まで話が広がり、結果的に100万円を超えるシゴトを受注。

Iさんも「営業はしていないのですが、すんなり100万円のシゴトが獲れてびっくりしました！」とおっしゃっていました。

## Iさんのシゴト獲得方法

### 見本となる制作例作成と提案

#### 制作例を作ったことがシゴトを獲れるようになったきっかけ

Iさんは実は一度は制作例を作らずに営業メールをし、反応が返って来なかったという経験があります。当時の失敗は、実績のないまま営業メールをしたことです。

セールスライティングと葉機法のスキルは需要が高いですが、シゴトを獲得する際は「実績」がないとなかなかシゴトの依頼はしていただけません。なぜなら、どのような文章を書けるのか、チラシやランディングページのレベルはどれくらいのものかが見えないからです。

B&Hライター養成講座のコンテンツの一つにオンライントレーニングという制作例を作成する会があるのですが、**Iさんはここでチラシやランディングページの制作を行いました。一度作ったものは講師や仲間に添削してもらい、ブラッシュアップして制作見本を丁寧に作り込んだのです。**

大きなシゴトであればあるほど、制作見本が無ければシゴトの受注は難しい。Iさんは実績づくりを丁寧に行いました。

#### 悩みをヒアリングし、自分がその悩みを解決できると提案

また、Iさんはクライアントさんとの打合せの際に、クライアントさんの悩みをしっかりとヒアリングすることを徹底しました。ヒアリングした内容に応じて、「その悩みでしたら私のセールスライティングと葉機法のスキルで解決できます」ということを伝えただけ。

そこからチラシやブログの執筆等まとめたのシゴト依頼に繋がり100万円といったシゴトが獲れました。

## Case ③

# 低単価ライター・シゴトが獲れない状況から 1件あたり10万円を超えるシゴトを獲れるように！ (ライター・H.Wさん)

### H.Wさんの背景

Wさんは元々文字単1円ライターで、子どももいるので数をこなして収入を増やすということに限界を感じていました。シゴトは毎回クラウドソーシングで探していて、シゴトを獲るにも①シゴトを探す②そのシゴトに提案する③採用される という流れで時間がかかってしまっていたのです。

健康系の記事執筆をしていたのですが、B&Hライターになって世の中に良い商品サービスを必要な人に届けるシゴトをしたいということで受講を決断しました。

### SNSの投稿を変え、DMで依頼がくるように！

はじめはセールスライティングを身につけてSNSでの発信も続けていたのですが、なかなかシゴトが獲れず・・・。

そこで、改善したのはSNSの投稿内容でした。もともとのSNSの投稿内容はプライベートの投稿ばかり。これではプロとしてシゴトをやっている様子が見えませんが、**SNSではシゴトをしている様子やシゴトに対する姿勢や思いなどの発信がないとシゴトをお願いしたくないよね、と講座で言われてからSNSの投稿内容がガラッと変わったのです。**

WさんはSNSで、シゴトをしている様子やシゴトに対する思いやなぜB&Hライターになったのか？などの理由を発信するようになりました。

また、Wさんはランディングページ専門のセールスライターとしてさらに専門性を高めて活動をしていきました。**専門性はあった方がクライアントさん見つけてもらいやすくなりますし、スキルアップも短期間でしやすくなります。**

受講して2ヶ月が経ったころにランディングページの制作モニターを開始し、SNS経由で依頼がき始めました。

異業種交流会なども積極的に参加されており、そこでも「セールスライティングと業機法のスキルがあるのであればシゴトを是非お願いしたい」とシゴトの受注率が上がっていきました。

今ではSNSなどで向こうから問い合わせをいただくことが多くなり、営業ゼロでシゴトを獲ることを実現！

単価も1件あたり10万を超えるものも獲れるようになり、「受講前はSNSでシゴトが獲れて、1件あたり10万円を超えるシゴトが獲れるなんて嘘でしょ」と思っていたのが恥ずかしいです！というまでに成長！

今はセールスライターの枠を超えてマーケッターとして活躍されています。

## H.Wさんのシゴト獲得方法

### SNSの投稿内容の刷新と、ランディングページの分析を重ねたこと

#### SNSの投稿を変えて見込み客に届くようになった

SNSの投稿内容をクライアントさんは意外と見ています。

**投稿内容からライターさんのシゴトに対する姿勢やどのようなシゴトができる人なのか分かるからです。**

H.Wさんも、講座でSNSの投稿についてアドバイスをいただいてからシゴトに対する想いやシゴトをしている様子を発信するようになり、プロのB&Hライターであることがクライアントさんに伝わっていきました。今もSNSから「Wさんをお願いしたい」とシゴトの依頼を頂いています。

最近では質の高いフリーランスのセールスライターさんがいるからSNSで依頼できる人を探しているというクライアントさんも多く、シゴトを獲る手段としてSNSの活用は必須になってきています。

#### 広告の分析を数こなすことで、制作物のレベルを上げた

H.Wさんは受講当初から、商品の最終購入場所であるランディングページに関わりたいという想いがありました。ランディングページを専門にするためにまず行ったのはランディングページの分析。

**世の中にどのようなランディングページがあって、惹かれるのはどのような表現をした広告か、逆に惹かれないものは何が悪かったのかなどひたすら100本単位で分析をしていました。**分析結果を生かし、健康食品のランディングページ制作例も釣り、クライアントさんに魅せることができる実績を作りました。

分析の甲斐あって、未経験からでもクライアントさんから「素晴らしいです！」と言われるランディングページが書けるように。

文字単価1円という単価から、まずは10万円のシゴトが獲れるようになり、さらにマーケティングの知識を加えることで単価アップに繋がっています。

## Case ④

# 4カ月でパート150時間分の収入達成、 1年経たずに独立！！ (ライター・薬機法未経験 T.Eさん)

### T.Eさんの背景

M.Tさんは今までずっと給食会社に勤めていました。複業もしたことがなく、個人のシゴトも未経験。3人の子どものママさんでもあり、3人目の子どもの育休中になんとかスキルを身につけて家で働けるようにしたいとB&Hライター養成講座の受講を決断して学び始めました。

### 受講4カ月でパート150時間分の報酬が得られるように

ライター未経験だったこともあり、クラウドソーシングで受注し、講座内のオンライントレーニングの課題でまずは書いてみるということから始めました。文章が元々得意だったわけではなく、健康系の記事を書いて慣れていくところからのスタート。

M.Tさんがひたすら行ったのは、文章が得意ではなかったからこそ第3者目線で他の人に添削をしてもらうということ。講座内では事例検討会やオンライントレーニングなどで制作物を添削してもらえ、機会がたくさんあるので、書いては添削をかけてライティングスキルを磨いていきました。

**クライアントさんに期待を超えたいと執筆をしていたところ、徐序に「Tさんはこれからも継続してシゴトを依頼していきたいライターさんの一人です」「Tさんの書く文章は面白い視点で、これからも是非執筆をお願いしたい」と継続依頼をいただけるようになっていったのです。クライアントさんとのシゴトも一切したことがなかったのに、受講して4カ月で自分の力でパート150時間分の売上を達成！**

その後もコツコツと執筆を続け、SNS等で知られる機会作りをした結果、SNSからも営業なしでシゴトの依頼を頂けるようになりました。受講して半年が経ったころには、受講開始時から単価は5倍にアップ！！

### 後日談！1年経たずして独立を達成！

元々、育休復帰後はお金を稼ぐためにも正社員での復帰を考えていましたが、個人で収入を得られるセールスライティングと葉機法のスキルを身につけたことで週3日程度でのパート復帰を決断。

**「B&Hライター養成講座を受けることで働き方の選択肢が増えました。本当に受講して良かったです！」**と。

さらに後日談があり、M.Tさんは育休復帰後、職場環境が悪化していたこともあり、思い切って独立を決断！

**「実はライターの収入も安定してきて、独立したんです！受講前から思い描いていた子どもとの時間を取りながら、家で働くという理想の働き方を実現できて本当に嬉しいです！」**とおっしゃっていました。

## T.Eさんのシゴト獲得方法

インプットだけではなくとにかく書いてアウトプットしたこと  
シゴトの様子をSNSで発信しつづけたこと

### とにかく実践を重ねたことがスキルアップのカギ

TさんはB&Hライター養成講座で学べるノウハウを**動画でインプットするだけではなく、実際にクラウドソーシングでシゴトをどんどん獲り、講座内の課題で書いてみるなどでどんどん実践を重ねていきました。**

書いてみて第3者から添削をしてもらうことで、早い段階で自分の文章の癖や伝わりづらさに気が付くことができたのです。たまに、「**インプットを全て完璧にしてからシゴトを獲りに行きます**」という方もいらっしゃるのですが、人はインプットしてもすぐに忘れてしまうもの。

Tさんはインプットとアウトプットを繰り返し行ったことで着実にライティングと薬機法のスキルが向上していき、クライアントさんからも高い評価をいただけるようになりました。

### クライアントさんからいただいた嬉しい声をSNSで発信

また、シゴトをしていくと良い点がもう一つあります。それは、シゴトをすることでシゴトをしている様子やクライアントさんからの生の声をSNSで発信できるようになることです。

Tさんも「こんなシゴトを頂けました」「またお願いしたいと言っていました」など、クライアントさんからいただいた嬉しい声を積極的に発信していました。**シゴトの様子の発信を継続していたことで、SNSからもシゴトが来るようになり、クラウドソーシングから卒業して単価5倍を達成でき、独立も実現。**

個人のかで稼げるセールスライティングと薬機法を身につけたことで、今もしシゴトが無くなったとしてもまたシゴトを獲ってこれる。これが家族にとっても安心して繋がっていませんとおっしゃっていました。

## Case ⑤

# アフィリエイトの報酬が2倍にアップ！！ (料理系インフルエンサー N.Tさん)

## N.Tさんの背景

N.Tさんは料理系のSNSを運用されており、フォロワーは受講当時も2万人以上いらっしゃいました。この結果を見ると十分結果を出されているように思えますが、N.Tさんには受講前に悩みがありました。

それは、ブログなどでアフィリエイトをする際に、薬機法に関わる案件もあり独学だけでは知識に不安があって自信を持って記事を書けていないということ。セールスライティングと薬機法を体系的に学び、自信を持って記事を書けるようになりたいとのことでB&Hライター養成講座を受講されました。

## セールスライティングのスキルを使うことで報酬が2倍に！

N.Tさんから聞いた話によると、2019年の薬機法の課徴金制度開始以来、インフルエンサー向けのPR案件も薬機法に関わるルールが厳しくなり、中には違反の内容を書いたら罰金があるような案件もあるそうです。

インフルエンサーの薬機法事情も厳しくなる中、N.Tさんは自身のブログをセールスライティングの観点を用いて書くようになってからアフィリエイト報酬が2倍にアップ！N.Tさんもこの結果に驚いていらっしゃいました。

薬機法もB&Hライター養成講座で体系的に学ぶことができたことで、発信内容やブログ記事の投稿も自信を持ってできるようになりました。

最近ではインフルエンサーも薬機法違反で炎上するなど、直接行政から指導は受けなくても炎上してイメージが下がることはあるので、美容健康に関わるルールは押さえておくと安心です。

## Nさんの報酬アップ方法

セールスライティングの観点で記事を書くことで、  
読者に取ってほしい行動を取ってもらえるようになったこと

読み手に意図して欲しい行動を取ってもらう為の文が書けるようになり、アフィリエイトでの報酬発生が増えた

ブログ記事でアフィリエイトをするのであれば、商品の紹介をする中で、最終的には商品購入まで繋げる必要があります。

Nさんは受講当初からアフィリエイトの収入はあったのですが、講座内で学んだベネフィットライティングなど、セールスライティングの観点を取り入れることでより魅力的な記事を書けるようになったのです。

「今までとシゴトの量は増やしていませんが、アフィリエイトの報酬が2倍になりました」と本人を驚かせていました。

Nさんのように、セールスライティングの観点があれば読み手の心を動かす文章が書けるようになるので収入はアップします。

インフルエンサーさんに関わる薬機法事情も厳しくなっているため、Nさんのようにプロとして自分が関わる分野の法律は知っておく必要があります。

## Case ⑥

# 来年のシゴトまでお願いされ、 メルマガ執筆で売上2倍！！ さらにSNSから大手健康食品会社の依頼も。 (コスメコンシェルジュ K.Tさん)

## K.Tさんの背景

K.Tさんは元々化粧品会社に勤めていて、化粧品が好きなこともあり、コスメコンシェルジュの資格を持っていました。薬機法は資格を取る中で学んでいたそうです。

子育てもひと段落してきて、今後は独立して個人のシゴトをやっていきたいという思いがあり、そのために薬機法に関して深く学びたい。セールスライティングもプラスしてレベルアップをしたいということでB&Hライター養成講座の受講を決断されました。

## メルマガ執筆で売上を倍にし、SNSから依頼もくるように

受講を決断してから、ライターとしての経験は無かったため、まずは好きな化粧品関連の記事執筆のシゴトを受注。はじめはクライアントさんからたくさんのフィードバックが返ってきたものの、期待を超えるシゴトをすることを心がけながら精一杯ライティングを進めていきました。

そんな中、個人でサロンをされている方からメルマガ執筆の依頼がK.Tさんの元に。メルマガ執筆は未経験でしたが、挑戦心で「やらせてください！」とシゴトを受注。執筆した原稿は講座内で添削を重ね、より読み手に伝わりやすい文章や流れに修正をしてクライアントさんに提出をしました。

はじめの数件を納品したところで、クライアントさんから「Tさんに来年の執筆までお願いしたい」と嬉しい依頼が！

さらに、**このメルマガで自社の化粧品をセールスライティングのスキルを使って執筆したところ、「商品への理解も深まり、売上2倍になりました！！」と嬉しい連絡をいただきましたそう。**

今もこのクライアントさんとのお付き合いは進んでおり、シゴトの依頼が継続しています。

さらに、SNSを開始してからすぐに大手の健康食品会社から健康関連の執筆依頼も頂けることができました。

## K.Tさんのシゴト獲得方法

### シゴトはチャレンジ精神で引き受け、 継続の執筆を提案したこと

#### とにかくやってみるというチャレンジ精神で動く

K.Tさんは個人のシゴトも未経験だったため、0→1を達成する必要がありました。講座開始時は動画でのインプットを続けてシゴト獲得までいたっていませんでしたが、思い切ってクラウドソーシングに登録。受けることができそうなシゴトから挑戦していきましました。

実際に記事を書いてみて、講座内で添削してもらうことで文章の苦手部分や薬機法に関しても理解が深まっていったのです。

#### クライアントさんに自分ができるところを提案

メルマガの執筆は受注して数件納品したところで、**Tさんから「今後も継続して受け続けることもできます」と提案**。クライアントさんもTさんの丁寧なシゴトぶりから信頼をしていたので、「是非来年もお願いします」と継続しての受注が決定しました。K.Tさんの例から見ても、提案力がシゴト獲得に直結することが分かります。

また、K.Tさんは話すことが得意だったため、SNSで音声配信も開始！音声配信でお客様の声や美容健康情報の発信を始めました。

発信を始めたことで知られる機会を広げることができ、フォロワー数は100人もいなかったものの大手健康食品会社さんから「執筆をお願いしたい」と依頼が。K.Tさん自身も、「まさかSNSで依頼を受けることができるようになるなんて思っていませんでした」と驚かれています。

大手健康食品会社からシゴトが来たのも、セールスライティングと薬機法という専門性があったからです。

## Case ⑦

# 受講1カ月で月20万円の継続契約を受注 健康食品のランディングページも獲得！ (ライター・薬機法未経験 K.Yさん)

## K.Yさんの背景

元々Kさんは自身でスクールの開講やライティングも行っていましたが、新たな収入源を得るためと、健康分野でお役に立っていきたいという思いからB&Hライター養成講座を受講を決断。

元々大学院で医療系の研究をしていたり、英語もできたりすることから今後は医療系のライターとしての活動も視野に入れることを意識して活動をはじめました。

## 受講1カ月で月20万円の継続依頼を受注！

セールスライティングと薬機法を武器に、薬機法を意識しつつも売上を上げるライティングができるということをアピールした結果、受講1カ月で月20万円の継続契約を獲得！！

さらにその後は薬機法関連の記事制作の受注や健康食品のランディングページの執筆などのシゴトを次々と獲得！あっという間に受講料を回収するどころか、上回る結果を出しました。

シゴトをしたクライアントさんからさらに継続依頼をいただくなど、シゴトの輪も広がり、医療系メディアの新規立ち上げの依頼も受注！

クライアントさんの数も増え、継続依頼もいただけています。

## Kさんのシゴト獲得方法

**講座でのアドバイスを愚直に実践し、  
即行動して知られる機会に徹したこと  
クライアントさんの期待を超えるシゴトをしたこと**

### とにかくアドバイスを実践して行動したこと

**Kさんは講座でのアドバイスを即日実行するほどの行動量も持ち主。**セールライティングと葉機法は需要のあるスキルなので、シゴト獲得に向けてこのスキルを必要としている健康食品会社や健康系企業の方にアプローチをしていきました。

実績が少ない内は、知られる機会づくりはある程度の量が必要。

B&Hライター養成講座でもこのことは伝えているのですが、知られる機会づくりをしっかり行うことで営業メールが返ってきて受注に繋がり、月20万円の継続依頼を獲得できました。

健康食品のランディングページの制作に関しては、ヒアリングを丁寧に行って執筆することでクライアントさんから高評価をいただきました。その後も「またお願いしたい」とシゴトを受注。

量をこなす+丁寧なシゴトを行うことで実績を作りながら収入をあげることができました。

## Case ⑧

# 2ヶ月で80万円、1年間で年商2500万円を達成！！ (ライター・薬機法未経験 中道麻智子)

## 中道の背景

管理栄養士として時給1000円パートとして働く中、給料の安さからくる将来のお金を不安に襲われて副業としてライター活動を開始。当時はWEBライティングをしていたところ、文字単価1～2円からなかなか上がりず。妊娠出産を機に本格的に在宅で働くシゴトをしつつ収入を上げるため、セールスライティングと薬機法を学ぶことを決意。

健康食品の記事執筆の際に管理栄養士監修のコメントをつけてほしいと依頼を受けることもあり、薬機法の知識の必要性も感じていた。

## 2ヶ月で80万円の売上を達成！

セールスライティングと薬機法を学ぶことは本当に楽しく、特に特にB&Hライター養成講座の動画はスッと入ってくる分かりやすさで、1週間で全て見切ってしまうほどでした。

動画を見るのと同時に、1日1広告以上の分析を開始。なぜ広告の分析をやっていたのかというと、動画のインプットはすぐに忘れてしまうので、実際の広告表現でこれは薬機法OKなのかななど分析することでアウトプットできて知識が定着するからです。

セールスライティングと薬機法の勉強と同時にやっていたのが、異業種交流会への参加。コロナ禍で異業種交流会の多くがオンライン開催に切り替わっており、週に2～3回程度参加していました。

毎回シゴトに繋がるわけではなかったですが、**受講して2ヶ月経った頃に参加した異業種交流会で「管理栄養士で薬機法を意識した広告ライティングができます」とお伝えしたところ、参加されていたマーケティング関連のシゴトをされている方から「丁度困ってました！！」**と言って頂けたのです。

そのときは本当に一言自己紹介をただけだったので、自分のスキルを必要とする人がいてびっくりしたことを覚えています。その方から「もうこの交流会のあとすぐに連絡します！」と言っていただけでそのまま打合せのアポを獲得。

打合せの際は、B&H Promoter's代表の江良さんから「売上を上げたいなら売らないことが大事。とにかく相手の悩みを聞いて、その悩みを解決する方法を自分が持っているよとお伝えするだけ」と言われていたので、当日は相手の悩みを聞くことに徹しました。

お悩みを聞いていくと、「クライアントにサプリメントを販売したいという人がいて、ランディングページの作成が必要な状況。だけど、薬機法が関わるライティングになるので、これができる人がいない」とおっしゃっていたので、「でしたら私がセールスライティングと薬機法のスキルを使って書くことができますよ」とお伝えしました。

そうすると、80万円のシゴトがあっさり確定。一切売りこまなかったのですごく驚きました。その後ライティングでお付き合いしていると、「薬機法のアドバイスもいただけるし、中道さんをお願いして本当に良かった！」と喜んでいただけて本当に嬉しかったです。

受講2ヶ月で講座代金のほとんどを回収できて自分でも信じられませんでした。

## ただのライターではないですね！本当にお願ひして良かった！

紹介でスポーツ系の健康食品のランディングページの執筆依頼を受注しました。**セールスライティングと薬機法ができるライターはまだまだ少ないので、紹介のシゴトを頂きやすいことも大きな特徴です。**

制作した構成案をB&Hライター養成講座のコンテンツの一つである事例検討会で提出したところ、「今のターゲットではなかなか売れないのでは」とご意見をいただき、改めて市場アンケートを取りました。

そうすると、クライアントさんが想定していたターゲット層と、商品価格やコンセプトにずれが生じていることが発覚。より売上が上がるであろうターゲット層が見えてきたので、アンケート結果をグラフにまとめてクライアントさんにお渡し。しました。

そうすると、「ここまでリサーチして提案してくれるライターさん、今までいなかったです！本当に頼んで良かった。社内で検討した結果、中道さんが提案してくださったターゲット層に変更することにしました」「中道さん、ただのライターさんじゃないですね！笑」と嬉しい声をたくさんいただきました。

マーケティングまで意識して提案できるライターは本当にいないので、重宝していただけます。

## 月50本の依頼ってお願いできますか？（1記事2～3万円）

とある美容メディアの担当者の方から「薬機法を意識したライティングができる人を探しています」とSNSからメッセージをいただき、一緒におシゴトをさせていただくことになりました。

打合せの中で薬機法の理解がなかなか難しく、理解しているライターさん選びに困っていること、構成案がしっかり作成できるライターさんも少なく、「月50本以上の依頼ってされたら困りますか？」と言われ、当時他の大きなシゴトも抱えていたので「月50本は厳しいかもしれません」とお断りするほどでした。

その後は2000～3000文字程度の記事を3万円で受けることになり、薬機法を意識した美容系記事を担当。SEOが得意な受講生にもシゴトを発注して進めていきました。

美容メディアさんからは、記事を書くだけではなく、今までライターさんが書いた記事の薬機法を意識した修正も追加で依頼をされました。

「今まで薬機法を理解しているライターさんに頼んだことはあったのですが、いざ記事を見てみると薬機法違反箇所が多く困ってたんです」とおっしゃっていて、薬機法を意識したライティングができるB&Hライター養成講座の受講生のスキルを重宝してくださりました。

## 100万円で+αでシゴトをお願いしたい！！

「セールスライティングと薬機法が両方できるって珍しいですよね！」とある健康関連企業の代表の方からSNSでメッセージが来ました。

打ち合わせをすることになり、普段のSNS投稿も見てくださってたことから「もう中道さんをお願いすると決めていたんです」と薬機法のアドバイスと月2～3件のライティングで100万円の契約を提示されました。

ここから広告制作が発生すると、別途料金となる契約です。つい1年前まで時給1000円のパートだったので、指名で大きな金額の契約をいただけるようになり自分自身も驚きました。

中道を選んで下さった理由は、セールスライティングと薬機法はもちろん、SNSの投稿からプロ意識を感じたからだそうです。SNSの投稿内容が大事であることが分かったシゴトでもあります。

この企業さまとは今もお付き合いさせていただいてるのですが、さまざまな食品の販売などに関わる中、マーケティングまでできる人材も求めていたとのことでマーケティング関連も依頼されるようになりました。

マーケティングまで関わると、売上により貢献できるため代表の方のパートナー的な立ち位置でおシゴトができるため、大きなやりがいを感じています。

## 中道のシゴト獲得方法

### 営業力と提案力をつけたこと がシゴトが獲れるようになったポイント

#### 売らない営業で成約率70%超え！

B&Hライター養成講座に入る前までは本当に営業が嫌いでした。なぜかというと、大きな金額を提示すると微妙な雰囲気が出て「やっぱりいいです」と断られることが多かったから。

売らなければ売れないと思っていたので、講座で売りたいと思ったら売ると言われて衝撃的でした。打ち合わせの際に相手の悩みをとにかく聞いて、悩みを解決できる手段を自分が持っていることを伝えるという流れを作るようになってからは「中道さんをお願いしたらいくらでお願いできますか？」と向こうから聞いていただけるようになりました。

#### 50万円を超えるシゴトも獲れる提案力が身についた

元は1万円の商品も口々に売れなかったのですが、講座に入ってから50万円以上のシゴトも営業ゼロで獲れるようになりました。

この大きなきっかけとなったのは、ライターとして書ける以外のスキルも身につけたいからです。ただ言われたことを書くだけでなく、売上を上げるための戦略を一緒に考えたり、マーケティング視点で売れるポイントを見つけたりできるようになったことで、「マーケティングも一緒にみましましょうか？」「導線作りもしましょうか？」などとプラスαの提案ができることで報酬も上がっていきました。

ライターは書けるだけだと単価は低いまま。書ける以外の提案力やマーケティング力を身につければ大きな金額のシゴトも獲れるようになります。

## Case ⑨

# 講座受講半年で時給6倍達成！ 月30万円の収入増になりました！ (薬機法資格保持者・ライター・M・Tさん)

## Mさんの背景

ライターとして活動するにあたっての強みとして薬機法関連の資格を取得するべく勉強していた。資格を取得した後、どのように仕事を獲れば良いか悩んでいて、クラウドソーシングやGoogle検索、Twitterなどで検索してもほとんど薬機法関連の仕事が出てこなくて困っていました。

## 講座受講半年で時給6倍、最高時給3万円台を達成！！

資格を取ったものの仕事を獲る方法が分からない・仕事が獲れない状況から今では毎月3～5件の問い合わせが新規であるので、自分では探さなくなりました。

元々は時給1000円～2000円、文字単価は3円が最高でした。

**受講後、最高時給は3万7500円（！）、最高文字単価は60円、平均すると時給は6000円、文字単価は7～8円に。**

向こうから依頼をいただけるようになったので精神的・時間的安定を手に入れることができ、子どもとの時間も獲れるように、

マーケティングの視点からもアドバイスできるようになったので仕事の幅が広がり、今では自分が抱えきれない仕事を制作班という形で人材を育成する立場にもなれました。

## M.Tさんのシゴト獲得方法

### 講座でのプロフィールやポートフォリオの アドバイスを実践し、 資格ではなく実績を積んだこと

#### 講座でのアドバイスでプロフィールを変更した

講座で教わった型をまねしたら、圧倒的に仕事の問い合わせが増えました。以前の自分なりのプロフィールではほぼ来なかったのですが、講座で教わった型に変えた途端変わりました！

ポートフォリオも実績を載せることで、「何をどこまでできる人なのか」「何者で何屋なのか」を明確にしたことで問い合わせが一気に増えました。

前と同じままだったら、今も仕事が向こうから来るなんて状況はなく仕事を探し続けていました。

#### 資格ではなく、実績を作った

**クライアントさんに明確に「資格を持っているだけじゃ意味ないから」と言われ、実績の大切さを痛感。**B&Hライター養成講座で自分の事例だけではなく過去の事例や他受講生の事例を蓄積することで、クライアントさんにアドバイスできる幅が増えました。

実績を作ることで仕事を探さなくてもくるように。資格だけを持っていても仕事が獲れるわけではありません。

#### マーケティング視点のアドバイスができるようになった

以前は書けるだけのライターでしたが、事例検討会で他の受講生が「こんな対応をしたら売上につながったよ」などの事例を知っているので、学ぶことで自分自身もクライアントさんにマーケティング視点でのアドバイスができるようになりました。

書けるライターから「売上に貢献できるライター」になれたことがステップアップの大きなきっかけとなっています。

## SEOライターが講座受講3か月足らずで 時給3倍以上に！ (SEOライター・小松央直さん)

### 小松さんの背景

SEOライターとして活動していましたが、文字単価5円程度で頭打ちになっていました。この先何をしたら単価の壁を突破できるのか・・・悩んでいたときにB&Hライター養成講座に出会い、「SEOに薬機法を組み合わせたら面白いかも」と感じ講座の受講を決断されました。

### 文字単価5円から、文字単価10円以上の単価に！

受講3か月足らずで文字単価が倍以上になりました。薬機法関連に仕事もありますが、薬機法以外の仕事も増えてきています。

文字単価5円で頭打ちだったのが、10円以上になったことで収入も倍に。年収は1000万円を超える収入に変わりました。

特に良かったのは、仕事は同じ量なのに収入が倍になったことです。

## 小松さんのシゴト獲得方法

### セールスライティングを学ぶことで、 ヒアリングができるように！

#### 相手のニーズの聞き取りができるように

今までは言われた仕事を受けることが多かったですが、**講座に入ってセールスライティングの視点を学び、相手のニーズの聞き取りが深くできるように。**ヒアリングをより深くできるようになったことや、今の自分の能力から相手に対してできることを考えて提案できるようになったことが変わったきっかけです。

葉機法以外にも自分が興味がある分野など、ヒアリングができればニーズも把握できるので、どこに声をかけても怖くなくなりました！自分にも自信がつき、大きな金額の仕事も受けれるようになりました。

#### 悩んでいることの解決策を知ることができた

B&Hライター養成講座では、事例検討会で制作物や仕事についての意見を聞いたことが変化に繋がりました。活躍されている方の動き方や考え方を学べ、仕事をしている上での疑問を聞ける場があることが成長に繋がります。

**クライアントさんに何か質問されたときも、事例検討会の内容も踏まえて「ここまで考えて、このような意見が出ました」と伝えることができたので提案力が増しました。**

ただ言われたことだけではなく、事例検討会の内容も踏まえて「こんなことができますよ」と以前にも増して提案できるようになったことで喜ばれ、継続案件などにも繋がっています。

## わずか4カ月でライター歴10年の実力がつき、 会社員時代の月給の2倍の収入を達成できました！ (管理栄養士・渡部ユキさん)

### 渡部さんの背景

管理栄養士として給食会社で働いていましたが、双子の育休中に倒産。やむなくフリーランスの道を選んだものの、受注する仕事の単価は低くこのままではやっていけない……。そんな悩んでいたときにB&Hライター養成講座 講師の中道とSNSで出会い、個人で稼げるスキルを身につけるべくB&Hライター養成講座の受講を決断されました。

### わずか4カ月で会社員時代の月給の2倍の収入を達成！！

子育てをしながら何かやりたいなという気持ちでライターを始めました。当初は全く稼げず……。双子の子どもがいるので、寝かしつけをした後の夜にこそっと執筆する程度で、クラウドソーシングの仕事をしたり、仕事を知り合いにもらったりしていたのですが時給換算すると10円くらいでした。

B&Hライター養成講座に入り、セールスライティングと薬機法を身につけた後は記事LPに特化したライターとして活動を開始。B&Hライターとして記事LPを書き始めて3か月くらいたった頃には向こうから依頼をいただける状態になり、月に50万円以上の収入を継続達成できるようになりました。

管理栄養士時代の収入を考えると、倍以上を達成。時間の使い方も変わり、子どもとの時間も過ごせたり、趣味のお菓子作りにも時間を使えたり、遊びに出かけることもできるようになりました。

**自由に使える時間が増えても収入が増えたというのは、自分の中でも大きな変化です。**

## 渡部さんのシゴト獲得方法

### 広告の分析を繰り返したことと、 記事LPに特化して専門性を高めたこと

#### 広告分析を繰り返し、表現を深く理解した

B&Hライター養成講座では、「記事LPって書くんですよ」という教え方はしていませんでした。このような教え方をあえてしていないのは、こういう書き方をしたら売れますとか、間違いないという型を伝えると分かりやすくて反応が良いというのも分かっていたのですが、色んな記事LPのパターンを書けるようになってほしかったからです。

渡部さんがはじめたのは、記事LP100記事の分析。分析していく中で、「なんでこの商品は売上が上がってるんだろう？」逆に「何で惹かれないんだ等？」と疑問を持って考えることで、自分が記事LPを書く際にも響く表現が分かるようになっていきました。

たくさんの記事LPの分析を進めたのちに記事LPを執筆していると、**開始4カ月で月間数千万円のアドアフィリエイトをしている型から逆にアドバイスしてほしいと言われたり、添削してほしいと言われる立場になりました。**しかも、これを言われたのは一人だけではありません。

期間が短いのに高いクオリティと評価していただけて、「10年以上やっているベテランライターさんもここまで書けない」と言っていただけたときは本当に嬉しかったです。

**ライターは経験の長さだけではなく、どれだけ濃い時間を過ごしてきたかも大事です。**

#### 記事LPに特化したこと

色々挑戦してみた上で、記事LPを書いたときに「これならいける！！」って思いました。もちろん何が向いているかはやってみないと見えない部分です。

記事LPに特化したことで理解がより深まり、**SNSなどでも「記事LPと言ったら渡部ユキさん」といった流れが作れた**ので、Twitterからなどからも依頼がくるようになりました。専門性を高めることで、悩んでいるクライアントさんにも見つけてもらいやすくなると感じています。

## 限られた時間の中で、事例検討会で事例を学べたことが成長へのカギ

事例検討会はB&Hライター養成講座のコンテンツの一つで、「こういう事例がありました」「こういう仕事で悩みがあります」というのを相談できる場です。自分の仕事以外の、他の受講生が仕事で悩んでいることとか、実際にクライアントさんがどのような悩みを抱えているかを自分のことのように学べます。

仕事を獲得しないと経験できないことであっても、事例検討会に参加することによって自分の経験値が上がり、さらに江良さんや講師の型からアドバイスいただいて成長に繋がる場です。**限られた時間の中でも事例検討会があることで濃い内容が学べ、早いスピードでの成長に繋がっています。**

特に、事例検討会で学んだことはクライアントさんの関わり方に役立っています。色々なクライアントさんがいて、様々な悩みや想いが違っている中で、**自分がどのようにしたら良い提案ができるのかなど自分にはない考えをみなさんからいただくことができました、**

自分が思っていたことを事例検討会で伝えると、「こういった考えもあるよ」と違う考えを知れるということが大きかったです。ライターとして書くだけではなく、「もっとこうしたら良くなる」という提案ができるようになったので単価も上がっていきました。

# 急成長！月200万円の案件獲得

## (薬機法資格保持者・複業ライター・Oさん)

### Oさんの背景

複業としてライターをして、薬機法の資格も取りましたが資格を取ったものの仕事が見つけれないという状況でした。資格も名ばかりで薬機法を使える自信がない、さらにこの不安を相談できる仲間がないといことに悩んでいました。

元は奥さんに受講を反対されていたのですが、B&Hライター養成講座がOさんの悩みを解決できることが明確に分かっていたため、悩みを解決できる講座なんだということプレゼンして、OKをもらい講座の受講を決断されました。

### 複業であるにも関わらず、月200万円の案件を獲得できた

半年前までは、ここまで大きな仕事があるということは想像できていませんでした。ほぼゼロからいきなりドカンと大きな仕事きたのでびっくりしました。

依頼先は大きな会社のメディアで、はじめは数記事の依頼で終わるかなと思っていました。納品すると質の高さに非常に喜んでいただけ、その後継続依頼がきたのが何十本という依頼でした。

複業ですすがに抱えきれない量だったので、受講生と一緒にやる形であれば可能ですと提案をすると、「是非お願いします」とライターさん選びに困っていたようで喜んで頂けています。

## 〇さんのシゴト獲得方法

**自分ができることを知られる機会を作り、  
仕事に対するマインドが変わり、  
期待を超える仕事ができるようになったこと**

### セールスライティングと薬機法ができることをアピール

講座で需要のあるスキルを持っていても、知らなければ仕事はお願いされないと教えていただいて、まずは自分のことを認知してもらうところから始めました。まずは目に止めていただかないといけないので、クラウドソーシングに登録したりとか、SNSで発信してみたりとか、色々なところで自分を表に出すということをやりました。

さらに、見つけてもらった時に「何屋さんですか？」が分かってもらえるように、プロフィールを工夫しました。以前は全然関係ない資格とかも書いていたのですが、美容健康分野に特化した内容にしました。

仕事の見つけ方とか、薬機法に関して困っている方とも出会い方も勉強させていただき、仕事が獲れないという悩みを解決できました。

### セールスライティングと薬機法の両方を学ぶことで、自信がついた

資格だけを持っていたときは資格を持っているというだけでなかなか自信がもてず……。B&Hライター養成講座では、薬機法を自分武器として成り立たせる環境があったので、勉強して「薬機法ができるライターです」と自信を持って言えるようになりました。

仲間もできたことで、作業会などができて不安が取り除けたことも大きかったです。セールスライティングと薬機法を学ぶだけではなく、学んだ先の使い方まで講座で教えていただけたことが、変化する大きなきっかけです。

## 報酬以上の仕事をするというマインドに変わり、継続依頼を受注

セールスライティングと葉機法を学んだものの自信がなかったのですが、この講座で報酬以上の仕事をするというマインドに変わり、期待を超える仕事ができるようになったことが大きな変化でした。

クライアントさんは大きなメディアさんでしたが、実際に記事を納品したら、校閲の方から「素晴らしい」と言っていただけて、「ぜひ継続していただけないか」とお声をいただけました。

はじめは数本の記事だったのですが、その後おおきな仕事に膨れ上がり、年単位の継続案件になりました。

# 文字単価1円のWEBライターから 1ヶ月で時給10倍を達成！ (医療広告ライター・芳村ユウさん)

## 芳村さんの背景

元々WEBライターとして活動していた芳村さんですが、当時の文字単価は1～3円程度。単価の低さに悩んでいました。

将来まだまだやりたいことがある一方で、このまま収入も上がらず大量の記事制作を続けていくことに憤りを感じた芳村さん。専門的なスキルを身につけて収入を増やすためB&Hライター養成講座の受講を決断。

## 1ヶ月で時給10倍を達成！

講座で学び知識を得たことで、これまで応募できなかった”薬機法を意識できること”という条件のシゴトに挑戦できるようになりました。

併せて、これまで全く行っていなかった交流会へ参加し、自分が何ができるライターなのかを伝え認知してもらうことでシゴトの依頼をいただけています。

薬機法だけでなく、セールスライティングやマーケティングの視点を取り入れるライティングスタイルへ変化していった芳村さん。クライアントさんにも満足していただき、継続依頼にも繋がっています。

現在は医療分野を中心とした依頼を受けており、時給換算にすると収入は5～10倍を達成しています。

スキルを身につけたことで単価が上がり、気持ちにも余裕が生まれたと嬉しそうにされていたのが印象的でした。

## 芳村さんのシゴト獲得方法

**交流会に参加し認知拡大を行ったこと  
初めてのクライアントさんからの依頼に全力で取り組み、  
期待を超えるシゴトをすること**

### 自分が何ができるライターなのか認知してもらうこと

水漏れで困ったときに水道屋さんへ修理を依頼するのと同じように、自分が何ができるライターなのかを知ってもらうことはとても大切です！

芳村さんの場合は「自分は化粧品・健康食品・医療分野の記事を書く・確認する・リライトができるライター」であることを交流会の場でお伝えしました。

はじめに依頼されたシゴトにクライアントさんが満足してくださったことで継続依頼に繋がっています。

### セールスライティングやマーケティングの視点から考え、表現すること

薬機法の知識はもちろん、講座でセールスライティングやマーケティングのスキルを身につけたことで、読み手の気持ちを考えつつモノを売るためにはどうしたら良いのか？を考えられるようになったという芳村さん。

これまでのライティングスタイルから抜け出し、読み手にとってベネフィットが伝わりやすい表現を日々追求されています。

医療広告は気を付けるべき点が多くありますが、事例検討会を活用して疑問を解決することで一步一步前進していった芳村さん。

講座受講を決めた時のことを振り返って、

「冗談抜きで、人生で1、2を争ういい決断をしたと実感しています」と嬉しいお声をいただきました。

# 単発の依頼が多かった状況から 継続依頼率が増えました！ (薬事専門行政書士・Y.Hさん)

## Y.Hさんの背景

Y.Hさんは薬事専門の行政書士として仕事をする中で、広告に関する相談が増えてきた反面、的確な対処方法がわからず悩んでいました。さらに措置命令やSNSの扱いについての考えを相談したくても、相談できる相手がいなかったことも悩みの種でした。

## 求められていること以上の価値を提供できるようになった

はじめは薬事的な確認の仕事を受けていたY.Hさん。マーケティングについて「もっとこうしたらより良くなるのでは？」という思いを持ちながらも、一方では「依頼内容以外のことをお伝えするのはお節介なのではないか？」という考えから、クライアントさんへ積極的に提案することはありませんでした。

しかし、講座内でのアドバイスによって考えがガラッと変わり、今ではお客様の想いを汲み取った上で+αのご提案ができるように！

その時のアドバイスとは、「気づいていることがあって、自分が解決方法を知っているのにご提案しないのは失礼にあたると思いますよ。」という一言でした。

相手を思いやっているつもりで提案せずにいたことが、実は相手のためにはなっていないことに気づいた瞬間でした。

それから早速行動に移したY.Hさん。依頼された仕事をお返す際に、「このような流れ（構成）で作成すると良いと思いますよ」とご提案してみたところ、クライアントさんが「ではお願いします！」前のめりに提案を受け入れて下さったのです。

その後もシゴトの依頼があれば、それが依頼されたこと以上のことであっても、提案をすることを続けました。そうすることで今ではお客様の信頼を得て「次もお願いできますか？」とクライアントさんからお声がかかり、全体的に見ても継続依頼率が上がっています。

## Y.Hさんのシゴト獲得方法

**薬機法の知識と提案力を養うことで、  
お客様の期待を超える価値提供ができるようになったこと**

相手の悩みに寄り添い、解決できる術をご提案することで  
継続依頼率が上がった

クライアント側からすると、悩みを理解してくれて、一緒に最適な方法を見出し提案してくれるのは本当にありがたい存在です。

Y.Hさんは講座内の事例検討会に参加し、薬機法の情報をアップデートしつつ、マーケティングについても学びを深めることで、お客様からの相談にどの様に対応すべきなのかという術を身につけていきました。

「自分1人でシゴトをしていたら余計なことは言わないほうがいい」という考えから抜け出せなかった。講座の事例検討会でのアドバイスがなければ絶対変わらなかったと思います。」と笑顔でお話されていました。

Y.Hさんの様に、専門知識×マーケティングの知識とスキルを身につけることで提案の幅も広がり、お客様に提供できる価値が高くなることで継続依頼を獲得することができます。

# セールスライターとしてシゴトの幅が 広がりました！ (セールスライター・T.Yさん)

## T.Yさんの背景

T.Yさんはセールスライター歴も長く、これまでコーチ・コンサル・セラピスト向けのWEBプロモーションのシゴトをしていました。

今後はお役に立てる幅を広げたい。具体的には、美容サロンや治療院などの実業に関わるシゴトの獲得を目標としていました。

薬機法が年々厳しくなる中、「薬機法を意識したうえで、かつ売上げを創れるプロのセールスライター」としてやっていくには、薬機法に関する知識不足を解消させる必要がある！と思い立ち、B&Hライター養成講座を受講しました。

## 受講1ヶ月で、課題としていた「薬機法を意識したうえで書く」を習得し、シゴトの幅を広げた

薬機法を踏まえただけでは売上は創れない、「薬機法を踏まえたうえで乗り越えられる＝売上げにも貢献できる」を掲げて活動を続けたT.Yさん。

今まで着手できていなかった美容健康分野のシゴトの相談や依頼が少しずつ増え、シゴトの幅が広がりました。

今ではサロンや治療院のセールスライターとして活躍しています。

## T.Yさんのシゴト獲得方法

### 薬機法の知識と お客様の期待を超える価値提供ができるようになったこと

#### 知人や既存顧客へのアプローチを行い徐々に顧客獲得へ

講座受講から1ヶ月後には薬機法を意識したうえで書けるレベルに達したT.Yさん。

**「薬機法を踏まえたうえで乗り越える」というセールストークから、自分は何ができる人なのか？の認知を広げていきました。**

元々セールスライターとして活動されていたため、特にSNS発信や広告を打つことはせず、まずは小さく、サロン・治療院を生業としている知人へアプローチを開始。徐々にシゴトの相談や依頼が増えていきました。

薬機法の知識習得については、毎週開催される事例検討会への参加を欠かさなかったT.Yさん。現在自身が抱えている相談事や疑問を議題にあげ、問題解決に勤めました。また、講座内で得られる現場レベルの実践的な内容と具体的なアドバイスを取り入れることで、薬機法の知識と提案スキルを向上させました。

クライアントさんにとって1番大事なものは「売上を上げること」です！  
これまでプロのセールスライターとして活躍されていたT.Yさんのセールストークをみてもお分かりの通り、薬機法を意識したせいで売上げが伸び悩む...ことのないようにするのがセールスライターの腕の見せ所です！

T.Yさんは現在も並行して既存のクライアントさんへの再提案や、知り合いの紹介により絶えずシゴトを獲得されています。  
シゴトの幅を広げるという講座受講当初の目標も達成されています。

## Case15

# 半年で1000万円、3年で年商1億円を達成！！

## (薬機法未経験 上野俊治さん)

### 上野さんの背景

元々農業に関わる事業をしていて、セールスライターとしては活動していました。さらなる強みとして薬機法を身につけようと思い、B&Hライター養成講座の受講を決断されました。

### 半年で1000万円以上の売上達成、年1億円も突破！

上野さんはライターではなく薬機法マーケッターとして活動されています。元々していた仕事は畑違いの仕事ですが、今はライターというポジションよりもマーケットを創るマーケッターだったり、会社の売上を上げる仕組みを創るようなコンサルタントという立場でクライアントさんとお付き合いをしています。

マーケッターという立場で入っていくので、ライティングの仕事ではなく商品売る入口から出口までを一緒に行動ができています。そうすることで仕事の規模感が変わり、単価も高くなります。

売上を上げれるマーケッターとして活動することで信頼も勝ち取ることができ、顧問契約などもいただいて大きな売上を達成することができました。

## 上野さんのシゴト獲得方法

まずは数を打ったこと  
ライターの立ち位置ではなくマーケットとして売上アップに貢献し、  
仕事をまるっと請け負ったこと

### 顧客獲得はまずは数を打つ

上野さんの場合は本業があったため、時間の分担をする必要がありました。クライアントさんを全国に広げてしまうと時間が取られてしまうので、住んでいる地元から顧客の獲得に動いていきました。

今はインターネットで調べることもできますし、私達が薬機法で関わる化粧品や健康食品会社、治療院やエステはかたっぱしからリストを調べてはがきや手紙を送ったり、時間があればポスティングに行ったりするでまずはチラシを変えてみませんか？だったり、HPがどこの会社も10年以上経っていたりするので、そこのチェックだけ無料でできますし、そういうのをやって**一度信頼を勝ち取るというのをはじめにしていきました。**

営業メールをした数は多分万単位いってます。

月に1000本くらいやろうかな、週間で100以上はやろうかなとか、はじめはまず数やらないと、チラシとかだと今では1000枚まいて1枚当たれば良いという世界ですし、それくらいの感覚でやっています。

ただこれをインターネットでやると情報が埋まってしまうので、それはなるべく避けたいなと思ったのでチラシ行動やはがき行動、個人で電話をかけたり、直接お仕事を持っている人に連絡して仕事を獲っていくということをして確率を上げていったという感じです。

**お手紙を出すとかは誰でもできることだ**と思うので、**まずは自分がこういった仕事ができる人です。こういった結果をあなたの会社にもたせませよという情報を届けることが最初にやったことで数打ちましたね。**今もやっています。

### マーケットとして仕事をまるっと請け負ったこと

ライターというポジションよりも、マーケットを創るマーケットだったりとか、会社の売上を上げる仕組みを作るようなコンサルタントという立場で入っていくという形が多いです。

クライアントさんの売上アップをする中で記事が必要でライティングのスキルを使うことが多いので、会社の売上を上げる仕組みを作るという入り方が刺さるみたいなんです。

どうやっても売上が上がらない・集客ができないというところに一緒に戦略を立てるとい  
う立ち位置で好意をいただいています。

それにプラス薬機法で法律を意識しながら売っていくチラシだったり、ランディングペー  
ジやWEBページだったりを作るという形で一つ一つ仕事が増えていきます。

**マーケッターから入っていくとやはり一つの仕事ではなくなるので、商品を守る入口から  
出口までを一緒に行動するというのは外注でもなかなかいない存在。**

ライターはライター、コンサルはコンサルみたいな形になっているので、一括でお願いで  
きるのはクライアントさんにとってもプラスだったようで、喜んでいただけて報酬をいた  
だけるというここ1~2年でした。

### 誰でもやれば、1億の売上は達成できる！

同じように数打てば本当に1億の売上は達成できるし、もっとやり方によっては稼げま  
す。僕はメールやはがきの数打って導入の相談会を無料にしましたが、例えば1万5千円の  
相談会を半額の7000円でも良いかもしれませんし、有料だともっと売上は変わりますよ  
ね。

これはクライアントさんに合わせて選ぶ感じです。

僕はどちらかというオンラインよりオフラインの方が良いという感じで、地元の会社に  
アプローチして、事業部長さんや社長に会い、またそこから他の会社に紹介されてという  
形で繋がり大きくなりました。

今売上が上がっていないという方ははじめの数が足りないだけです。**量から質は生まれる  
ので、まずはとにかく数を打つことが売上アップの秘訣です。**

## 講師 中道が語る、過去の失敗事例

失敗から学ぶことは多くあります。  
成功の近道は、先人の失敗事例から学び、  
不必要な遠回りをせず最短で成長すること。  
失敗事例から学び、売上に繋げていきましょう！

### 情報を書くだけのライターになることで 低単価で数をこなす毎日 (中道の失敗事例)

妊娠出産を経て子育てと両立するために、在宅でできるライターのシゴトを選択。ライター開始時は自分の収入が増えれば良いという考えで、とにかく子育てや恋愛など書けるものを執筆していました。

今思えば、**クライアントさんの売上に貢献するという考えではなく、自分の収入がとにかく上がれば良いという自分ベクトルな考え方だったのです。**

特にスキルアップをしようと思って勉強したわけでも無かったので、当時はただ健康情報を書けるだけのライター。シゴトは文字単価0.5~1円程度のライティング案件のみでした。3000文字を3000円程度の単価で書いていたので、とにかく数をこなしていました。

記事を量産することで起きたのは、子供のためにシゴトをしているのに子供との時間がどんどん削られていく状況。当時の自分を振り返れば、

- ・自分ベクトルで動いていた
- ・スキルアップなしに稼ごうとしていた
- ・報酬 = お役立ち料という感覚が無かった

プロ意識も欠いていたと思います。様々な失敗の中でも、低単価であった一番の原因は「情報を書けるだけのライター」になっていたことです。

## 売りたいなら売るな！ 売ることばかり考えていた低単価のライター時代

ライターを始めた当初、私は自分を売り込むことばかり考えていました。とにかく収入を上げたかったからです。ですが、売り込めば売り込むほど売れない。そんなときに代表の江良さんから言われたのは「売り込むから売れないんだよ」ということでした。

実際にずーっと営業が苦手で、単価が高い仕事はがんばって売り込まないと買っただけない。そう思っていた私も売ることをやめてから50万円を超える仕事も獲れるようになったのです。

「クライアントさんと打合せをしたときに、なかなか価格を切り出せないんです」  
このような相談も多いです。  
単価が高くなると、「〇十万円です」と自信を持って言えない。

実は、1件あたり10万円を超える単価の高い仕事を獲るときのポイントは「売らないこと」です。打合せで必要なのは、「相手の悩みを聞く」こと。悩みを解決する手段を自分が持っていることを伝えれば、後はそのスキルが必要かどうかはクライアントさんが選んでくれます。

高単価な仕事を獲得するために必要なことは、売ることではないんです。  
**売ることよりも必要なこと、それはヒアリング力。**

受講生のT・Aさんも、始めは高い単価の仕事が獲れずに悩んでいました。  
講座の中でロープレなどをやっていたわかったことは、ヒアリング力が足りないことでした。

ロープレを重ねてヒアリングを練習したところ、月額15万円の仕事を獲得！  
今までは低単価の仕事を数こなしていましたが、単価が高い仕事も獲れるようになりました。

高単価な仕事を取りたいなら、売るのではなく相手の悩みを聞き、ニーズに合わせた提案をする。これができれば、クライアントさんから「〇〇さんをお願いしたいので、どれくらいの価格でお願いできますか？」と言っただけのようになって売り込まずに単価の高い仕事が獲れるようになります。

## 実績が少ないのに、相場と同じ価格での提案。 「どんな実績がありますか？」と聞かれ撃沈

「セールライターとしての実績はありますか」駆け出しのころにクライアントさんから言われたことです。これはライターとして活動していたら良く聞かれることですが、当時の私は実績がないのに、単価を高く見積もっていたのです。

これって、例えば高級寿司店に行って、その日に入ったバイトの子とベテランの寿司職人さんが握った寿司の価格を同じに設定しているようなもの。今考えれば、実績がない内に相場と同じ価格で仕事を受けるのは失礼なのです。

実績を出せなかった私は、もちろん仕事はお願いされず。優しいクライアントさんだったので良かったですが、本当に失礼なことをしていたと思います。

経験がない始めのうちから相場と同じ価格を提示はせず、与えられる価値分の価格で提供すべき。**ビジネスの基本は「損して得する」です。**その後、まずは実績作りだと気が付いて、制作例の作成に取り掛かりました。

## 最大の勘違い。 書くだけでは単価は上がらない

ライター＝書く人。  
実はこれは、合っているようで間違っています。

文字単価1円程度で執筆していた当時の私は、数をこなすことで何とか月10万円程度の収入は得ていたものの、毎日が納期に追われていました。睡眠時間を削って執筆し、体調を崩したことも。

「ライターで月50万円以上を達成している人がいるなんて、うそでしょ・・・」と高い報酬を得ている人がいることを疑ってさえいました。

ですが、今ではプライベートと両立しながら月50万円、100万円と達成できるライターがいるのも分かります。**当時の私に決定的に足りなくて、単価の高いライターさんに共通していたこと。それは、書く以外の提案力や営業力、商品の魅力を100%表現するセールスライティングのスキルです。**

ライター＝情報を書く人になってしまうと、当然WEBライティングの依頼しかきません。情報を書くライティングが必要とされる仕事のための報酬をいただく形になるので、当然高い報酬は見込めない。

月50万円以上を達成しているライターさんは、ただ言われたことを書いているだけではありません。

- ・クライアントさんが何に困っているのか？
- ・売上に貢献するためには何ができるのか？
- ・商品サービスを書く場合は、何が他の商品サービスとの差別化になるのか？

クライアントさんも当然、日々仕事をしている中で悩んでいることがあり、解決したいと思っています。例えば、今までこんなケースがありました。

「健康食品を販売していて、他社も作っているランディングページを作成したい」という依頼を受けた受講生がいました。（Aさんとします）

もちろん、ランディングページの依頼を受けたのでそのまま言われた通りランディングページを作ることでもできたのですが、Aさんは言われた通りに受けることをしませんでした。

「なぜランディングページを作りたいと思われたのですか？」と聞き返したのです。そうすると、クライアントさんから「実は、60代以上の方向けの健康食品なのですが、売上が思ったように上がりず困っているんです。健康食品は他社もランディングページを作っていることが多いので、作ることでどうにか商品を広めたいと思っています」

Aさんが聞き返したことによって、ランディングページを作りたいという依頼に至った悩みを聞き出すことができました。「60代以上の方向けの健康食品であれば、WEBを見ている人よりもチラシを見ている方の方が多いのではないのでしょうか。実際にターゲットとする方がWEBを見るのか、チラシをポスティングした方が手に取っていただけるのかをリサーチして、チラシが良ければチラシの方が反応が出るかもしれません」

この結果、当初はランディングページの依頼でしたが、ターゲットに合わせたチラシの作成に変更したことによって、無事に売上アップに繋がりました。

Aさんのように、言われたことをそのままやるのではなく、よりクライアントさんの悩みを解決し、売上に繋がる提案ができる人材は非常に重宝されます。Aさんは信頼を得ることができ、その後も継続して仕事の依頼をしていただけるようになりました。

クライアントさんの悩みを聞く中で、依頼内容ではなく他の方法を試した方が売上に繋がる場合や、依頼内容以外にも自分のスキルを提供することで悩みの解決ができるという場合もあります。**ライターとして単価を上げるために必要なのは、書くだけではなく+αのスキルです。**

私自身も、B&Hライター養成講座に入って、先輩が広告のライティングだけではなく売上アップの提案や、サイト設計などにも関わっているのを見て、「書けるだけのライターは三流なんだ」ということに初めて気が付きました。

これに気づいてからは、中道の事例にも書いたようにライティングだけではなくマーケティングまでお願いされるなど仕事の規模が大きくなり、1件あたり50万円を超える仕事も営業ゼロで受注できるようになりました。

報酬 = お役立ち料。

このレポートを読んだ方は、与えた価値分の報酬が返ってくるということを忘れずに、私のように私生活を削ってまで収入を増やすのではなく、提案力や営業力、商品サービスを100%魅力的に表現できるコトバツカイになっていただきたい。心からそう思っています。

## 6ヶ月、1年で人生は変えられます

今在る現実、過去のあなたによるあなたの行った選択の結果。  
今この瞬間から始まる、あなたの未来は今この瞬間から  
あなた自身が行う選択の結果でカタチ成す。

もし、あなたが今までと違うミライを手にしたければ、今までと違う考動（考え動くこと）をする必要があります。

逆に言えば、今すぐ行動を変えることをすればミライを変えることができます。

過去と他人は変えられない。  
ミライを変えることができるのは、自分自身の今の選択だけ。

このレポートを読んでいる方は、何かしら「今を変えたい」。そう思っていることでしょう。

だからこそ、ミライを今までと違うものにするためにも、「今この瞬間から」今までとは違う考動をとってください。

この原稿はまだまだプレビュー版です。  
実際にはもっと多数の事例があるので、今後も新しい内容をどんどん追記します。

何名かの事例をご紹介しましたが、本レポートでご紹介している事例は、受講生さんの事例のほんの一部です。

それだけ、世の中から必要とされているシゴトです。

本レポートを読んで頂いた方に言うことではありませんが、勘違いしないで頂きたいのは、「業機法ができるライターだからシゴトが来る、単価がUPするわけではない」ということ。

もし、このレポートを読んで少しでも美容健康分野のコトバツカイに興味を持って頂いた方は、ぜひ『B&Hライター養成講座』の詳細を見ることを「今までとは違う行動」にしてみてください。

講座のことについて動画で細かく説明しています。

⇒<https://892copy.jp/about-yakkihou-copywriter-youseikouza/>

興味持って頂いたあなたと、講座でお会いできることを楽しみにしています！！

そして共にまだまだ眠っている良い商品・サービスを世の中に広めていき、その対価としてお役立ち料を頂いていきましょう！！

## よくあるご質問

せっかくの機会なので、相談会などでよく頂く質問をまとめました。講座に興味がある方はぜひ続きもご覧ください。

### Q. B&Hライター養成講座 と B&Hマーケター実践講座 の違いとは？

B&Hマーケター実践講座はB&Hライター養成講座の内容も全て含んでいる講座です。

ざっくり書くと、

B&Hライター養成講座：これから複業で始める方

B&Hマーケター実践講座：既に事業を行っていて、そこからの売上UPをしたい方

と考えて頂くとわかりやすいです。

最初からB&Hマーケター実践講座を受講して頂くことも可能です。

	B&Hライター養成講座	B&H marketer実践講座
おすすめの方	・6ヶ月以内にまとまった報酬を手に入れられる複業を得たい方 ・ライティングも業機法が全くの初めてという方	・ marketer・コンサルタント・士業の方 ・すでにライター活動していて”大きく”報酬UPしたい方
講座のゴールイメージ	訴求力のある言い換え表現を自由自在に作り、ランディングページ・チラシ・メールマガジン・SEOライティングなどさまざまな販促物を作成できる	セールスライティング・業機法ライティングはもちろんのこと、マーケティングの知識も活用して、クライアントさんの悩み事をバッチリ解決できる
対応している法律	○ 美容健康に関する法律は一通り網羅 ※医療広告ガイドラインは基本対象外	○ 美容健康に関する法律は一通り網羅
セールスコピーライティング	○	○
Webライティング	○	○
業機法コピーライティング	○ すべてのノウハウを公開	○
シゴト紹介	○ 受講中に実績が創れる ※基準あり	○
シゴト獲得サポート	○ 無期限！(担当：B&Hパートナー)	○
オンライントレーニング	○ 毎週「課題」があるので、毎週確実に実力UP！ (担当：B&Hパートナー)	○
事例検討会	○ 月4回、毎回2時間、毎週疑問を解決できる(担当：B&Hパートナー)	○
マーケティング論	×	○ 300ページ以上に及ぶ、私の10年間のノウハウの集大成
マーケティング事例検討会	×	○ 月4回、毎回2時間、毎週疑問を解決できる(担当：江良)
業機法支援ツール	×	○ ツールを活用して時給UP・提案力UP・売上UPが可能
受講期間	6ヶ月 継続制度・アップグレード制度あり	6ヶ月 継続制度あり
価格	547,800円(税込)	相談会でお伝えしています

※セールスコピーライティングとは、ランディングページなど売上UPのための販促物を創るのに必要なコピーライティング術です。

## Q. B&Hライター養成講座 と 薬機法管理者 ・ コスメライター養成講座 との違いは？

とても良く聞かれるので、公開されている事実に基づいて比較しました。  
念のため、他社を批判するような意図は一切ないことを記しておきます。  
あなたにあった講座を選択してください。

B&Hライター養成講座は、セールスライティングを基軸に、商品・サービスを売るためのライティングに特化しているのがポイントです。

また、サポート内容にも大きく違いがあります。  
もし、他社さんのサービス内容について事実と違う場合はご指摘ください。

	B&Hライター養成講座	薬機法管理者 コスメ薬機法管理者	コスメライター養成講座
講座のゴールイメージ	訴求力のある言い換え表現を自由自在に創り、ランディングページ・チラシ・メールマガジン・SEOライティングなどさまざまな販促物を作成できる	美容健康についての薬機法の知識を持った薬機法ビジネスのプロ	薬機法を含む化粧品の良い知識を持ち、Webライティングに欠かせないSEO対策をしながら、発信力のあるライティングスキルを備えたライター
対応している法律	○ 健康食品・化粧品に必要な法律を網羅	○ 健康食品・化粧品に必要な法律を網羅	○ 化粧品に必要な薬機法のルール
セールスライティング	○	×	×
SEOライティング	○	×	○
薬機法コピーライティング	○ B&H Promoter's独自の言い換えノウハウ	×	×
シゴト紹介	○ 受講中に実績が創れる ※基準あり	×	○
シゴト獲得サポート	○ 無料の無期限サポートを提供	×	×
疑問・相談が即解決できる	○ 月4回の事例検討会（合計48時間） 月2回のオンライントレーニングで実績作り 月1回のシゴト獲得サポート	×	×
受講期間	6ヶ月のサポート付き	Web受講のみ+資格試験	Web受講のみ+資格試験
資格取得	×※1	○	○
価格	547,800円（税込）	149,800円（税込）※2	204,600円（税込）※3

参考： <https://ydc-edu.com/>

参考： <https://cosme-ken.org/cosmewriter/>

- ※1 新しいオリジナルテキスト&テストが準備出来次第、講座受講者順に提供開始致します
- ※2 薬機法管理者・コスメ薬機法管理者の合計額
- ※3 一般価格+資格取得費用の合計額、会員価格+資格取得費用の場合は117,700円（税込）

## Q. なぜ、B&Hライター養成講座は55万円という価格設定なのか？

講座の詳細なサポートについては、下記ページより動画をご覧ください。

<https://892copy.jp/about-yakkihhou-copywriter-youseikouza/>

価格設定には大きく3つの理由があります。

### **①一生使える技術が手に入るから**

セールスライティングのスキルはビジネスが存在する限り必要なスキルです。

動画の時代になろうとも必要とされることに変わりありません。

さらには、 薬機法ライティング<sup>®</sup>はB&H Promoter's独自の言い換え術。

根本的な言い換え術として体系化したので、言い換え表現集頼りになっている人が抱えがちな「他と同じ表現になる」「リストにない表現の言い換えができない」といった悩みがなくなります。

また、企業の目的は売上UP。

薬機法に対応しつつも魅力的な表現ができる薬機法ライティングのスキルを持っていることが強みになります。

さらに、講座ではノウハウだけでなく、事例検討会で事例を収集したり、シゴト獲得・単価UPに必要な「ヒアリング力」「提案力」も手にできます。

「ヒアリング力」「提案力」はどのジャンルでも使える技術。

実際、商品・サービスを売るのが苦手な1万円の商品の成約率が10%ぐらいだったという方が、30万円以上のサービスを成約率70%以上で売れるようになったりもしています。

給料2~3ヶ月分ほどで一生使える技術が手に入ると考えてみてください。

100万円を株で運用したとしても良くて年利5%、5万円ほど。それを自分という会社に投資すれば、自分次第で投資の利回りはどんどん向上させることができます。

## **② どう考えても6ヶ月で取り戻せる価格にしたかったから**

「セールスライティング×薬機法ライティング」というコンセプトを以てすれば、さまざまな企業から引く手あまたになれます。

実際、カリキュラムどおりに行動した方は6ヶ月でどんどん成果を出せています。

もちろん人によって学習・作業時間が違うので、全員が6ヶ月とはいきませんが、1年以内に100%回収して頂きたい。

受講費用を回収したあとは、どんどん利益に。誰の、何のために使うのかはあなた次第です！

## **③ 私のサポート価格から限界まで価格を下げて参加できる価格にしたかったから**

企業サポートでは1時間55,000円の費用を頂いていることもあり、無料や格安ではサポートを提供できません。

事例検討会も6ヶ月で48時間開催、つまり単純計算で2,640,000円となります。

現在は私のパートナーが講師を務めているのでここまで高額ではありませんが、集団でサポートというカタチを獲ることでギリギリまで運営コストを削減しています。

もちろん、だからといって一切手を抜くことはしていないことは受講生さんの声が証明してくれています。

※2022年5月現在、事例検討会にはのべ1,600名以上が参加、平均満足度は10点満点で9.9点以上

行政の目が厳しくなる中、誰もが目にする美容健康分野の広告を共にクリーンにしたい。

業界をクリーンにしつつ、あなたの収入の柱も増やしてみませんか？

## Q. なぜ、今すぐ講座に申し込んだほうがよいのか？

端的に言えば、「今が絶好のチャンス」だからです。

行政の目がどんどん厳しくなっている今、特に2021年8月の改正薬機法がスタートしてから一気に注目度が高まりました。

田植えに例えてみましょう。

何も無い、石がごろごろしている土地を耕し、水を引き、苗を植える。  
それが今では黄金色の穂先を持つ立派な稲が育っています。  
収穫はもう目前。

それが今の薬機法業界です。

企業がどんどん対策を加速化させている今が一番波に乗るチャンスです。

私は最初に田を耕し、「薬機法ライター」という新しい職業を生み出してきました。

今すぐ波に乗って立派に育っている稲を共に収穫するのか、  
みんなが収穫したあとに落ちている穂先を拾うのかはあなた次第。

結果を出せている受講生さんの中には

「3ヶ月も迷っていた過去の自分に、今すぐ申し込んだ方がよいと言いたいです。3ヶ月早ければ  
どれだけ変わっていたか・・・」

と選択を先延ばしにしたことを後悔する方もいらっしゃいます。

この時代の波に乗って業界をクリーンにしつつ、あなたの収入の柱も増やしてみませんか？

興味ある方はB&Hライター養成講座でお待ちしています！

講座の詳細は下記からご覧ください。

受講に関する疑問・悩みを解決する無料相談も行っているので、ぜひお気軽にお問い合わせください。

<https://892copy.jp/about-yakkihhou-copywriter-youseikouza/>

## さいごに

\*\*\*\*\*

時間は問題を解決してはくれない。  
時間が解決してくれるのは記憶だけ。  
時間は問題を解決するどころか、放っておけば悪化させます。  
まずは、問題に向き合い解決への道を歩むこと。  
その時、味わう辛い思い出は、時間が美化してくれる。

成功者の通ってきた道です。

顔晴って、(^o^)

\*\*\*\*\*

私はこう経営者の大先輩に教わりました。

無料相談会でご相談頂いた方に、私はひとつだけ約束をします。

### 【お約束】

「B&Hライター養成講座」への投資費用は決して高く無いと思っていますが、それでも、もしあなたが「B&Hライター養成講座」に1年間参加し、そのコンテンツをフルに活用された上で、

- ① シゴトを5件≤獲得している
- ② （既にライターの方であれば）単価UPできている

上記のような効果が得られなかったら、あなたが望む結果を得るまで無料サポートをさせていただきます。

1年間分の代金をお返すのは簡単ですが、それでは結局、あなたのビジネスには何の進展もありません。ですので、お互い合意のもとで目標を設定し、そこに至るまで一緒に活動したいと思っています。

今までと同じ毎日を過ごすのか、新しい道を選び、仲間でありライバルでもある他の受講生と切磋琢磨しながら自己研鑽し、クライアントさんに貢献する。

もしかしたら、次にこの事例集に載るのはあなたかもしれません。

もし、自分こそが次は事例集に載るべき人財だ！！！！というネツリヨウ高い方は”今すぐ”『B&Hライター養成講座』の詳細をご覧ください。

1日の遅れは、1週間の遅れ。  
一気に差を付けることができます。

⇒<https://892copy.jp/about-yakkihou-copywriter-youseikouza/>

そして、気になる方はぜひ無料相談にお越しください。  
あなたのミライを、一緒にソウゾウできることを楽しみにしています！！

ここまでお読み頂きありがとうございました！！

江良公宏

## 著作権について

本書は著作権法で保護されている著作物です。本書の取り扱いには以下の点にご注意ください。

本書の著作権は、B&H Promoter's (以下、乙と称す)にあります。本書の開封を以て下記の事項に同意したものとみなします。

■乙に許可無く、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段 (印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダー等)により、複製、流用及び転載、転売(オークション含む)する事を禁じます。

■著作権等の違反行為を行った時、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など、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。

■本書に書かれた情報は、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。

■このテキスト作成には万全を期しておりますが、万が一誤り、不正確な情報がありましても、乙が一切の責任を負わないことをご了承願います。

■本書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乙は一切の責任を負わないことをご了承願います。

---

あなたにお願いしたいと言われる  
ライターになるまでの成功・失敗事例集

発行日 2022年5月15日 第1版  
2022年5月17日 第2版

著者 B&H Promoter's代表 江良公宏、中道麻智子