

エイク式
X運用で第2の収入の柱を作るロードマップ
～3000円の商品から3億円を作った方法～



【はじめに】

なぜ、勝てないトレーダーだった私が「発信側」を勧めるのか？

「自分なんかの知識が、本当にお金になるの？」

「SNSで発信するような、すごい実績なんて何もない……」

もしあなたが今、そう思ってこのページを開いたのなら、
どうか安心して、この先を読み進めてください。

なぜなら、その不安は
過去の私が抱えていたものと、まったく同じだからです。

そしてこのPDFを読み終える頃には、

「自分にも第2の収入の柱が作れる！」

そう確信するはずです。

私もあなたと同じ個人トレーダー

こんにちは。
エイクです。

私は現在、
1日たった30分のトレードで利益を上げながら、

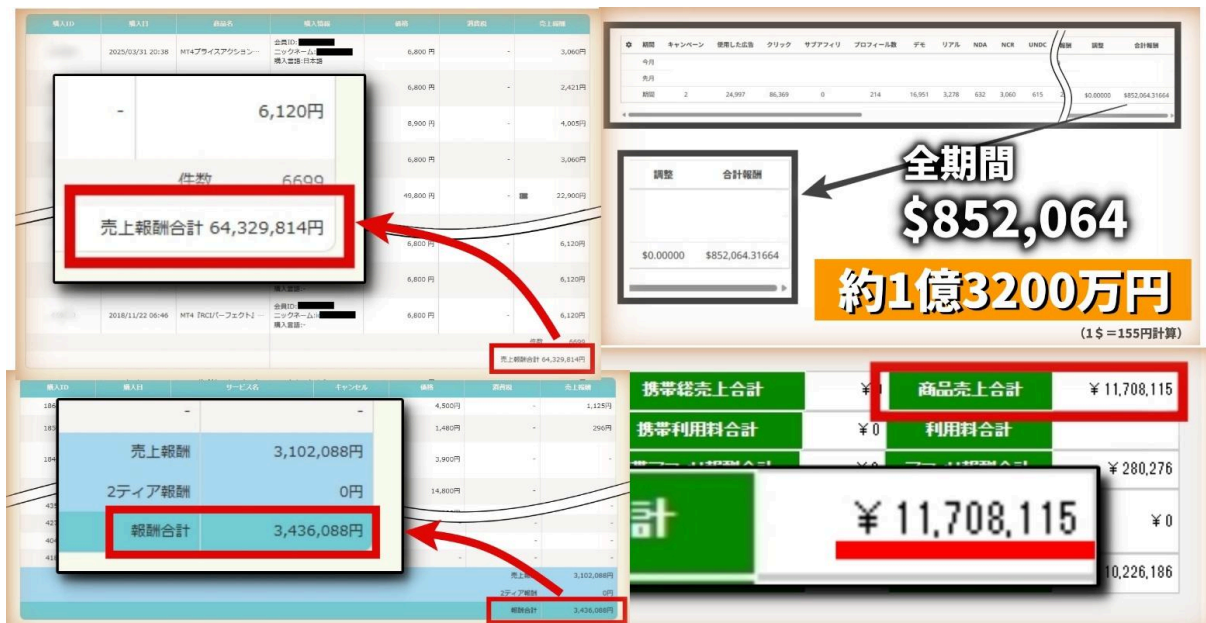
- ・トレード
- ・情報発信
- ・デジタル商品

など、複数のキャッシュフローを作り、
時間と場所に縛られない生活を送っています。

実は、FXトレードを軸に

知識や経験を発信することで
これまで3億円以上の売上を作ってきました。

こちらは売り上げの一部です。



しかも、『ひとり』です。

このPDFでは私がどのようにしてトレード以外の

「第2の収入の柱」

を作ってきたのかを、
分かりやすくお伝えしていきます。

私のトレード人生は暗黒期から始まった

ここまで読んでくださった方の中には、

「元から才能があったんでしょ？」

「特別な情報を持っていたんでしょ？」

と思われる方もいるかもしれません。

しかし、現実とはまったく違います。

私の17年間のトレード人生の前半は文字通り暗黒期でした。

勝てない。資金が減る。

それでも諦めきれず、
聖杯を求めて高額なツールや情報商材に手を出しては、
多くの時間とお金を溶かしてきました。

「自分にはトレーダーとしての才能がないのかもしれない」

そう思って、
何度も心が折れかけました。

しかし、諦めずに学び続け、
検証と経験を積み重ねることで、
私はどん底から這い上がることができました。

自分の知識や経験が「商品」になった

その後、私は

- ・学んできた知識
- ・トレードスキル
- ・成功や失敗の経験

これらをブログやX、YouTubeなどで
無料で発信し始めました。

すると、

私の発信に共感してくれる人が
少しずつ増えていきました。

「参考になります」
「いつも見えています」

そんなメッセージを
いただけるようになりました。

そして気づけば、私の発信を楽しみにしてくれる
ファンが増えていったのです。

初めてネットで商品を売った日

ある時、私は

自分のトレードの悩みを解決するために作った
オリジナルのカスタムインジケーターがありました。

「これ、同じ悩みの人の役に立つかもしれない」

そう思い、
思い切って販売してみました。

価格は**3000**円ほどの安い商品です。

これが、私が初めて
インターネットで商品を販売した瞬間でした。

そして結果は……

…**20万円**…

正直、驚きました。

しかも、
インターネットなので

ほぼ自動で売れていきます。

その後も発信を続けていくと、

売上は

50万

↓

100万

↓

そして

月1000万円近く売れたこともありました。

そして私は気づいたんです。

トレードだけではなく、
知識や経験そのものが価値になる時代ということに。

そしてこれは、
特別な人だけの話ではありません。

むしろ、あなたのような
個人トレーダーの経験こそ

これからトレードを学ぶ人にとって
価値のある情報になるんです。

次はあなたの出番です。

「いやいや、エイクさん。
だから私には発信するような実績がないんですってば」

そう思うかもしれませんがね。

でも、実は
それは逆なんです。

読者が本当に知りたいのは、
完璧なプロの知識だけではありません。

むしろ多くの場合、
「自分と同じところで悩んだ人の話」なんです。

例えば、

- ・1年目で100万円溶かしてしまった理由
- ・仕事中にスマホでチャートを見て飛び乗ってしまう心理
- ・損切りできずに苦しんだ経験

プロから見れば
「あり得ない失敗」かもしれません。

でも、
今まさに同じ失敗で苦しんでいる人にとっては、

「自分と同じだ」と感じられる、
とても価値のある情報になります。

そして、そこから「なぜ失敗したのか」
「どうすれば同じ失敗を避けられるのか」

この気づきを知ることができれば、

それは、**何万円払ってでも知りたい
最高の教科書になります。**

つまり、あなたの

- ・知識やスキル
- ・失敗や成功
- ・遠回りした経験
- ・悩んだ経験

これらは決して無駄ではありません。

見方を変えれば、

誰かを救うことができる
大きな価値になる可能性があります。

そしてその経験は、
立派な「商品」になるのです。

このロードマップでは、
特別な才能や実績がなくても
あなたの経験を
「売れる商品」に変える方法をお伝えします。

そして、X(旧Twitter)を活用して

第2の収入の柱を作る具体的なステップ
を解説していきます。

難しいことはありません。
仕組みを理解すれば、

誰でも始めることができます。

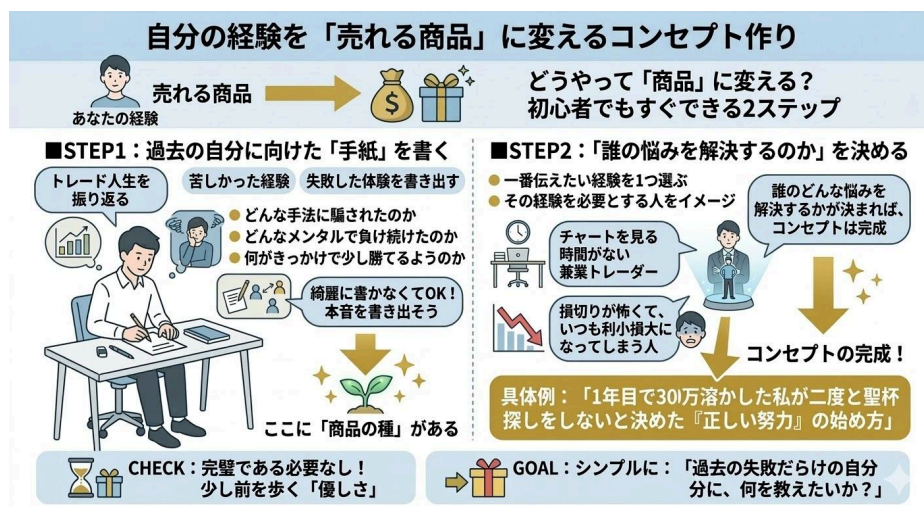
読み終える頃には、

あなたの中の「自分には無理かもしれない」
という不安が「これなら自分にもできるかもしれない」
という確信に変わっているはずです。
それでは、
第2の収入の柱を作るための最短ルート。
その扉を一緒に開いていきましょう。

あなたの経験を「売れる商品」に変えるコンセプト作り

では、あなたの経験を
どうやって「商品」に変えるのか？

初心者の方でもすぐできる
2つのステップをお伝えします。



■STEP1：過去の自分に向けた「手紙」を書く

まずは、あなたのトレード人生を振り返ってみてください。

そして、苦しかった経験や
失敗した体験を

紙に書き出してみてください。

例えば、

- ・どんなツールや手法に騙されたのか
- ・どんなメンタルで負け続けたのか
- ・何がきっかけで少し勝てるようになったのか

綺麗に書く必要はありません。

あなたの本音をそのまま書き出してください。

その中にあなただけの「商品の種」が必ずあります。

■STEP2:「誰の悩みを解決するのか」を決める

次に、書き出した内容の中から

一番伝えたい経験を1つ選びます。

そして、その経験を必要としている

過去の自分と同じような人をイメージしてください。

例えば、

- ・仕事が忙しく、チャートを見る時間がない兼業トレーダー
- ・損切りが怖くて、いつも利小損大になってしまう人

こうやって、

誰のどんな悩みを解決するのかが決まれば、

コンセプトは完成です。

例えばこんな感じです。

「1年目で300万溶かした私が二度と聖杯探しをしないと決めた『正しい努力』の始め方」

どうでしょう。

「これなら、自分にも書けそう」。

そういませんか？

完璧である必要はありません。

あなたが少し前を歩き、
後ろから来る人に

「ここに落とし穴があるから気をつけて」と教えてあげる。

そのリアルな経験と優しさこそが、最強の商品になるんです。

難しく考える必要はありません。

シンプルに

「過去の失敗だらけの自分に、何を教えてあげたいか？」

これを考えるだけで大丈夫です。

ちなみに、先ほどの例は
もちろん私自身のことです。

「1年目で300万溶かした私が二度と聖杯探しをしないと決めた『正しい努力』の始め方」

これは、昔の私に向けて書いた内容でした。

メディアは資産になる | 私がメディア制作を勧める理由

私はメディア制作を強くおすすめしています。

これは仕事関係の人はもちろん、
友人や後輩、子供にも必ず伝えていることです。

そして、このPDFを読んでいるあなたにも、
ぜひ知っておいてほしいと思っています。

なぜなら、

メディア制作は人生の資産になるからです。

シンプルな表現でいうと今より確実にお金持ちになれるからです。

メディアとは「情報を届ける媒体」

まず、メディアという言葉に難しく考える必要はありません。

メディアとは、
情報を伝えるための媒体のことです。

例えば、次のようなものです。

- ・ブログ
- ・YouTube
- ・X(旧Twitter)

- ・Instagram
- ・Facebook
- ・note

これらはすべて、
自分の知識や経験を届けるためのメディアです。

なぜ、そこまでメディア制作を勧めるのか？

では、なぜ私は
ここまでメディア制作を勧めるのでしょうか。

理由はシンプルです。

先ほどもお伝えした通り、
自分が作ったメディアが「資産」になるからです。

以前、私はこんな言葉を聞きました。

「メディア制作は、あなたの人生の資産になる」

この一言を聞いたとき、

私は大きな衝撃を受けました。

そして、これまで単なる情報の発信や
消費に過ぎないと思っていたものが、
人生を豊かにする。
かけがえのない価値の積み重ねであることに気づきました。

その瞬間、本気でメディア制作に取り組もうと決めました。

メディアは「24時間働く営業マン」

少し想像してみてください。

YouTube動画を見たとき、
動画をきっかけに、
投稿者のファンになることもあるでしょう。

ファンになれば、
その人がおすすめする商品やサービスが自然と魅力的に見えて、
購入することもあるかもしれません。

ここで一つ質問です。

そのYouTube動画は、いつ作られたものだったでしょうか？

1年前でしょうか。

2年前でしょうか。

もしかすると、

5年前に作られた動画かもしれません。

つまりどういうことかというと、

自分が作ったメディアは、

365日24時間働いてくれる営業マンなのです。

あなたが寝ている間も

仕事をしている間も

休んでいる間も

あなたの代わりに

価値を届け続けてくれます。

メディアは「積み上がる資産」

メディアを作ることには、

さらに大きなポイントがあります。

それは、

作れば作るほど積み上がることです。

・投稿した記事

・動画

・SNSの発信

これらは消えることなく

ストックされ続けます。

そして時間が経っても、

新しい人に見つけてもらい

売上を生み出す可能性があります。

つまりメディアとは

積み上がる資産なんです。

トレーダーに最適なメディアがあります。

ここまで読んで、

「メディア制作は大切そうだけど、自分には難しそう...」

と感じた方もいるかもしれません。

でも安心してください。

実は、トレーダーにとって相性が良く、
すぐに始められるメディアがあります。

それが
X(旧Twitter)です。

Xはスマホ1台あれば始めることができ、
特別なスキルや専門知識も必要ありません。

日々のトレードの気づきや、
学んだこと、失敗から得た教訓などを発信するだけでも、
少しずつ読者が増えていきます。

そしてその発信が、
やがてあなたの資産となって積み上がっていきます。

この先では、
X(旧Twitter)を活用して資産を築いていく方法を、
具体的にお伝えしていきます。

ぜひ楽しみに、読み進めてください。

私がメディア制作を勧める3つの理由

一旦、ここまでの話を、
分かりやすく整理しておきます。

私がメディア制作を強く勧める理由は、
次の3つです。

- ① メディアは人生の資産になる
- ② X・ブログ (note)・YouTubeなどは
365日24時間働いてくれる
- ③ 作れば作るほど蓄積される
ノーリスクの資産になる

もしあなたが、
トレードだけではなく

第2の収入の柱を作りたいと考えているなら、
メディア制作はその最も強力な方法の一つです。

そして次の章では、そのメディアを使って

実際に収入の柱を作る方法を
具体的に解説していきます。

【第2章】

1日3時間・スマホだけでもできる「超・低ハードル」な戦略

「商品は作れた。でも...どうやって売ればいいのか？」

そう思いますよね。

ここからが、私の真骨頂です。

私は、1日たった30分のトレードで利益を出すことを
目指してきました。

つまり、**効率よく結果を出す仕組み**を
ずっと追求してきたんです。

そしてそれは、
発信ビジネスでもまったく同じです。

時間のない兼業トレーダーが、

- ・完璧な商品を作ろうとする
- ・いきなり高額商品売ろうとする
- ・失敗したくないと思いつぎ

こうなると、
ほぼ確実に挫折します。

なぜなら、

- ・商品のクオリティのプレッシャー
- ・売れなかった時の不安
- ・時間の負担

これらが重くのしかかり、
行動が止まってしまうからです。

だからこそ、
私が提唱する戦略はシンプルです。

「超・低ハードル」から始めること。

難しいことは必要ありません。

- ・初心者でもできる
- ・1日3時間以内
- ・小さく始める

このやり方なら、
忙しい兼業トレーダーでも
確実に進めることができます。

そして気づけば、
トレードとは別の第2の収入の柱が出来ているのです。

1. いきなり高額商品を買わない。「低単価」から始める

初心者がまず目指すべきなのは、

大きな利益ではありません。

まず作るべきなのは、
小さな成功体験と信用です。

そのため、私は最初の商品を
低単価の商品から始めることをおすすめしています。

例えば、

note(ノート)

<https://note.com>

というサービスがあります。

noteとは、
自分の知識や経験を記事として販売できるサービスです。

ブログのように文章を書くことができ、
その記事に価格をつけて販売することができます。

しかも、
難しい設定や専門知識は必要ありません。

初心者でも簡単に使うことができ、
誰でも自分の商品を販売することができます。

文章を書いて、
価格を設定するだけ。

それだけで、あなたの知識や経験が
商品になる仕組みです。

パソコンが苦手な方でも、
スマホだけで作成・販売することもできます。

つまり、あなたの

- ・トレードの経験
- ・失敗談
- ・学んできたこと
- ・検証結果

こういったものを
そのまま商品として販売できるのです。

そんなnoteで販売を始める場合、

あなたが書いた記事の最初の価格は

1000円以下

例えば、

500円～980円程度に設定することを

私は強くおすすめしています。

なぜなら、販売の最初の目的は
大きな利益ではなく信用を作ることだからです。

ここで、
「そんなに安くいいの？」と思う方もいるでしょう。

でも、大丈夫です。

むしろ低単価から始めることは、
初心者だからこそできる強い戦略でもあります。

低単価には、大きく3つのメリットがあります。

① 心理的ハードルが下がる

読者にとってワンコイン程度であれば、

「試しに読んでみようかな」

という気持ちで購入してもらいやすくなります。

つまり、

最初の一步を踏み出してもらいやすいのです。

② 信用を作ることができる

販売したnoteが安い価格なのに、
「内容がすごく良かった」
と感じてもらえたらどうでしょうか。

読者は「この人の情報は信頼できる」
と思ってくれるようになります。

そうすれば、
少しずつ信用とファンが増えていきます。

だから最初は、
安いnoteで小さくスタートすることがおすすめです。

そして、

信用 → ファン化 → 売上

という流れを作っていく。

これが、長く安定して稼げるための

正しい努力の方向です。

③ 信頼が積み上がると、商品は高くても売れる

低単価の商品で満足してもらえると、
読者の中にこういう気持ちが生れます。

「この人の情報は信用できる」

「他の内容も知りたい」

つまり、
信頼が生まれていることが分かりますよね。

そして、
この**信頼こそがビジネスで最も重要な資産**になります。

一度信頼してもらえれば、

次に出す商品は
500円ではなく

3,000円

5,000円

1万円

と、自然と価格を上げていくことができます。

実際、私も最初は
3,000円の商品からスタートしました。

そこから、

・6,000円の商品

・1万円の商品

そして、アフィリエイトなども紹介するようになりました。

すると

20万円

↓

50万円

↓
100万円

こういった形で、売上は増えていきました。

そして最終的には、
月1000万円近く売れたこともあります。

これが**小さく始める戦略の本当の強さ**です。

最初から高額商品を売ろうとする必要はありません。

もちろん、
最初からこうなったわけではありません。

小さく始めて、
信用を積み上げていった結果が売り上げにつながったのです。

だからこそ、まずは

低単価

↓

信用

↓

ファン化

↓

高単価

この流れを作りましょう。

そして、この流れは
誰でも再現できます。

なぜなら、最初に必要なのは
特別な才能ではなく「小さく始めること」だからです。

そうすれば、
収入の柱は自然と大きくなっていきます。

2. 「1日3時間」という仕組み化

「時間がない」

これは発信を始めない理由として
とても多い悩みです。

仕事もある。
家庭もある。
トレードの勉強もある。

その中で
新しいことを始めるのは
大変ですよ。

でも安心してください。

私はこれまで「1日3時間の作業」で
十分にキャッシュフローを作れる
仕組みを作ってきました。

これはトレードと同じです。

勝っているトレーダーほど

- ・感覚ではなく
- ・仕組みで動いています。

発信も同じです

大切なのは**仕組み化と効率化**。

例えば、
1日3時間をこのように使います。

1時間(集客): X(旧Twitter)での発信、交流。見込み客との接点を作る。

1.5時間(教育・制作): 無料 **note** やポストでの価値提供。商品の執筆。

0.5時間(セールス): タイムセールなどの告知。

この作業を生活の中の習慣として組み込み、

毎日コツコツ積み上げていく。

たったそれだけでOKです。

私が提案するこの方法なら、

忙しい兼業トレーダーの初心者の方でも

「第2の収入の柱」を作ることができます。

最初から完璧なものを作る必要はありません。

まずは小さく始める。

そして走りながら磨いていく。

この**効率的な一歩**こそが、

時間にも場所にも縛られない

自由な未来への最短ルートなのです。

【第3章】商品が寝ていても売れ続ける「3つの流れ」

「いい商品を作って、安く出せば売れる」

もしそう思っているなら、
少し注意が必要です。

なぜなら、ネットの世界には今

星の数ほどのコンテンツがあるからです。

どれだけ良い商品でも、

ただ作って
ただ置いているだけでは

誰にも気づかれずに終わる

ということも普通にあります。

これは、トレードとよく似ています。

どんなに優れた手法を持っていても、

エントリーポイントを間違えれば勝つことはできません。

発信ビジネスも同じです。

商品売るには、
売れるべくして売れる流れが必要になります。

つまり、何度もお伝えしている**仕組みが肝心**です。

この章では、読者が自然と「欲しい」と感じ、

あなたが寝ていても自然と売れ続ける
黄金の3つのステップを解説していきます。

難しいことはありません。

この流れを理解すれば、
あなたの商品は**売れるべくして売れる状態**を作ることができます。

つまり、頑張って売るのでなく、
自然と売れていく仕組みを作ることです。

それではここから、
商品が自動的に売れ続ける仕組みを順番に解説していきます。

「①集客(認知) → ②教育(信頼) → ③販売」の3ステップ



商品が売れる流れは、実はとてもシンプルです。

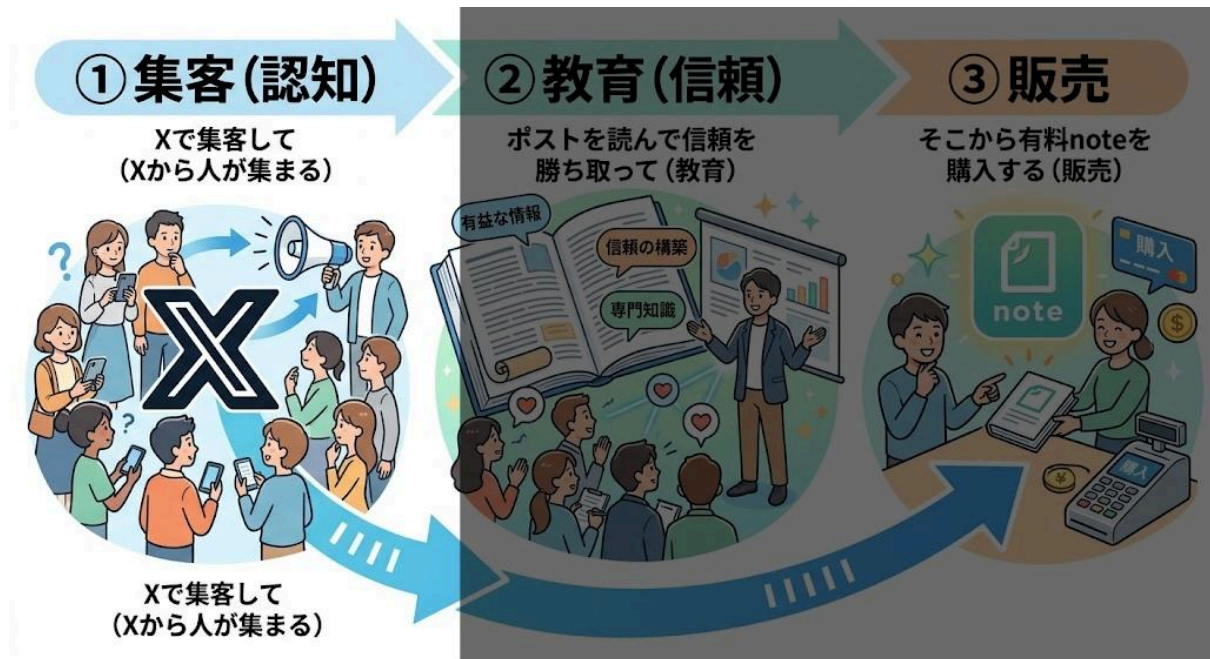
- ① 集客(認知)
- ② 教育(信頼)
- ③ 販売

この流れを仕組み化すれば、
あなたのnoteは必ず売れるようになります。

特別な才能は必要ありません。

必要なのは、
このシンプルな流れを理解することだけです。

それではこの3つのステップを
ひとつずつ分かりやすく解説していきます。



① 集客(認知)

まずは 集客 です。

じつはここが
最も重要なポイントです。

どれだけ素晴らしい商品を作っても、
あなたの存在が知られていなければ
その商品は 誰にも届きません。

逆に言えば、

集客さえできれば
商品は自然と売れるようになります。

そして、第2の収入の柱ができていきます。

ただ「集客って難しそう...」
そう思いませんか？

ですが、実際は大丈夫です。

個人トレーダーと
非常に相性のいいSNSを使うことで
集客の不安は解消できます。

それがX(旧Twitter)です。

Xでは、

- ・トレードでの気づき
- ・失敗から学んだこと
- ・検証して分かったこと
- ・日々のリアルな経験

こういったことを発信しましょう。

すると読者は、

「この人の考え方は面白い」
「この人の発信は参考になる」
「もっと話を聞いてみたい」

と思うようになってくれます。

そして、その人たちこそ、**未来のお客様(見込み客)**です。

とはいえ、「私のXなんて誰も見てくれないのでは...」

と思った方もいるのではないのでしょうか。

あまりネガティブなことは言いたくありませんが、
その悩みはとても正しいです。

実は、個人が最初にぶつかるのが

“集客の壁”です。

だからこそ、トレーダーズXでは

エイクとエイクファミリーが

あなたの投稿を拡散していきます。

一人では難しい集客の壁を
コミュニティの力で突破していく仕組みを作っているのです。



② 教育(信頼)

次は、教育(信頼)です。

ここでいう教育とは、
難しいことを教えるという意味ではありません。

大切なのは「なるほど。だから自分は上手くいかなかったのか」と、読者に気づいてもらうことです。

例えば、

- ・なぜ損切りができないのか
- ・なぜ高値掴みをしてしまうのか
- ・なぜ勉強しているのに勝てないのか

こうした悩みに対して、あなたの経験をもとに
原因や考え方を伝えていきます。

ここで必要なのは、
完璧な知識ではありません。

むしろ大切なのは、
昔の自分に教えるように伝えることです。

例えば、

- ・自分も昔ここで失敗した
- ・こう考えるようになって変わった
- ・この視点を知って楽になった

こうしたリアルな経験を伝えるだけで、

読者との距離は一気に縮まります。

すると読者は、

「この人の話は分かりやすい」

「この人の発信は信用できそう」

と思うようになります。

つまり**教育とは売る前に信頼を積み上げる工程**です。

難しいテクニックは必要ありません。

あなたの経験を、
相手が理解できる言葉で伝える。

それだけで十分なのです。

それでも、

「発信はちょっと苦手...」

「文章を書くのが不安...」

と感じてしまう方もいるかもしれません。

しかし、大丈夫です。

トレーダーズXでは、

- ・届いてほしい層に届く投稿文の作り方
- ・AIを使って投稿を簡単に作る方法
- ・発信を継続する仕組み

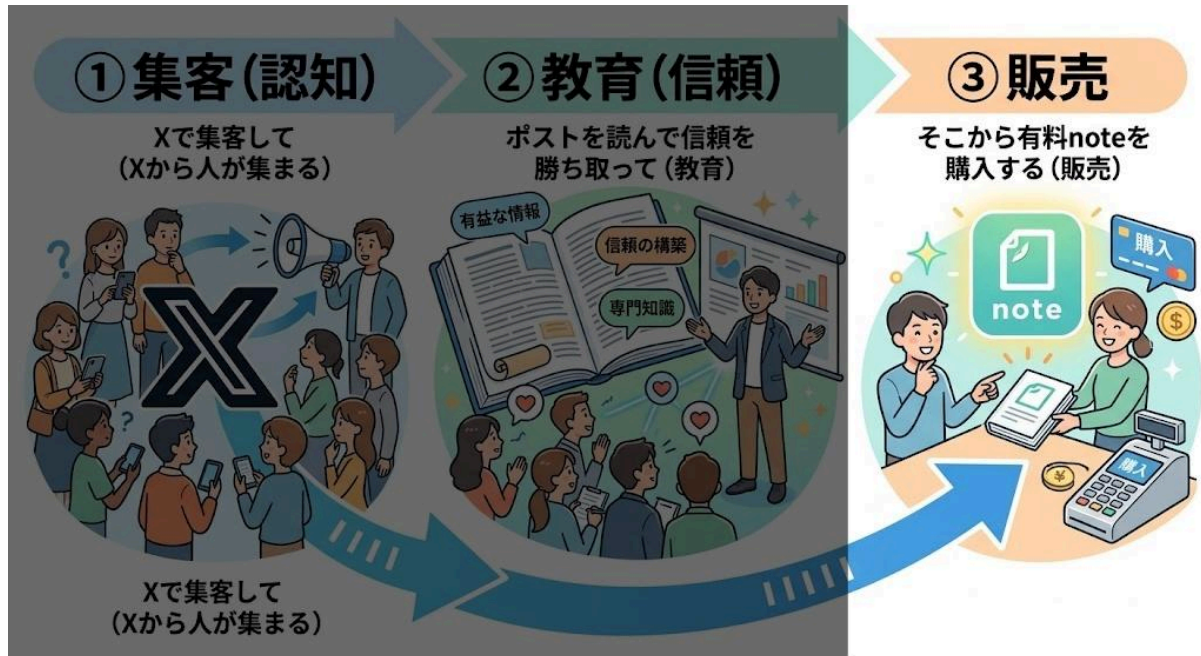
なども公開しています。

つまり、文章が得意でなくても大丈夫。

AIや仕組みを使えば、
誰でも発信を続けることができます。

さらに、私エイクとコミュニティメンバーがあなたの投稿をサポートしていきます。

一人では難しいことも、環境があれば続けることができます。



③ 販売(商品提示)

そして最後が、販売です。

認知と信頼を得てやっと、初めて商品を案内します。

しかし、ここで強く売り込む必要はありません。

なぜなら、
ここまでの流れができていれば、

読者はすでに

- ・この人の話は分かりやすい
- ・この人は自分と同じことで悩んでいた
- ・この人の続きを知りたい

という状態になっているので、強く売り込む必要がないのです。

このタイミングで、

「より具体的な内容はnoteにまとめました」
「私が実際にやったことを順番に整理しました」
「同じ失敗をしないための考え方を書いています」

といったように案内するだけで、
自然と興味を持ってくれます。

販売とは無理に売り込むことではありません。
必要としている人に、**答えを届けること**です。

読者の悩みに寄り添い、信頼を積み上げ、

その先の具体的な解決策を商品として用意する。

この流れができれば、
販売は特別なものではなくなります。

だから、「**売る**」のではなく、**必要な人に届ける**。

この感覚を大切にしてください。

公開前から「小出し」にして期待感を高めるテクニック

ここでスマートにnoteが売れる販売テクニックを
紹介しておきます。

いきなり「発売しました！」と投稿するのは、
準備運動なしで全力疾走するようなものです。

多くの人は、その投稿を見ても

「へえ、そうなんだ」

で終わってしまいます。

だからこそ大切なのが、**公開前の仕込み**です。

発売の数日前から、

Xで少しずつ情報を小出しにしていきます。

例えば、

「今、過去の失敗をまとめたレポートを書いています」
「こんな悩みを持っている人には、特に読んでほしい内容です」

このように、
完成前から内容を少しずつ発信していく。

すると読者の中で、

「どんな内容なんだろう？」
「公開されたら読んでみたい」という期待が生まれます。

つまり、読者の頭の中に
“予約席”を作っておくイメージです。

この状態を作っておくと、

公開した瞬間に
一気に注文が入ります。

これが、エイク式の「スマート・ローンチ」です。

一人で迷わず進むための環境

ここまで読んでいただいたあなたなら、

X運用で第2の収入の柱を作る基本の流れ

- ① 集客
- ② 教育
- ③ 販売

この全体像は理解できたと思います。

しかし、実際に始めてみると
多くの人がここで迷います。

例えば、

「Xではどんな投稿をすれば人が集まるのか？」
「どんな内容を書けば読者は興味を持つのか？」
「noteはどんな構成で作れば売れるのか？」
「そもそも商品はどう設計すればいいのか？」

こうした疑問は、
実践を始めると必ず出てきます。

そして多くの人が、
ここで立ち止まってしまいます。

だからこそ
オンラインサロントレーダーズXでは、

- ・Xで人が集まる投稿の作り方
- ・noteや商品の設計方法
- ・収益につながる導線の作り方

これらを
体系的に学ぶことができます。

さらにそれだけではありません。

トレーダーズXでは、

私エイクとプロのマーケターが

あなたの発信や商品設計を
継続的にサポートしていきます。

一人で試行錯誤する必要はありません。

正しい方向を示してくれる環境と、
一緒に成長していく仲間がいる。

それがトレーダーズXの最大の価値です。

【第4章】「売れる」文章の型は、すでに決まっている

ここまで読んでいただくと、

- ① 集客
- ② 教育
- ③ 販売

この流れで商品が売れていく仕組みは、
理解できたと思います。

しかし、ここで多くの人が
次の不安を感じます。

「流れは分かった。
でも、文章を書くセンスがない...」

そう思う方も多いでしょう。

ですが、安心してください。

トレードでも同じですが、
勝っているトレーダーほど

再現性のある“型”を使っています。

例えば、

- ・三尊
- ・ダブルボトム
- ・トレンドライン

といった、
勝率の高いチャートパターンがありますよね。

実は文章にも、
売れるべくして売れる型があります。

大切なのは、
オリジナリティを出そうとすることではありません。

まずはこの型に、
あなたの経験を当てはめること。

それだけで、文章は自然と
「売れる文章」に近づいていきます。

1. 無料部分で「続きを読みたい」と思わせる

有料noteには、
最初に無料公開される

リード文(冒頭部分)があります。

この無料部分の役割は、
たった一つです。

「この先を読まなければ損だ」

そう思ってもらうことです。

そのために私が使っているのが、
エイク式・5つの黄金ステップです。

① 悩みへの共感

まずは読者の悩みを言語化します。

例えば、

「こんな悩みありませんか？」

と問いかけることで、

読者は

「まさに自分のことだ」

と感じます。

② 原因の特定

次に、

「あなたが勝てないのは
根性がないからではありません。」

「〇〇を知らないからです。」

と、本当の原因を伝えます。

ここで読者は、「そうだったのか」と気づきます。

③ 解決策の提示

次に、

「私はこの方法でその悩みを解決しました」と伝えます。

ここで読者は希望を持ちます。

④ ハードルを下げる

さらに、

「難しい勉強は必要ありません」

「このシートを埋めるだけです」

と伝えることで、

自分でもできそうと思ってもらうことができます。

⑤ なぜ私が教えるのか

最後に、

「5年の失敗を経てようやく辿り着いた答えだからです」

と、あなたの経験を伝えます。

ここで読者は「この人の話は信用できそう」

と感じるようになります。

この流れを作るだけで、読者は自然と

「この先を読みたい」と思うようになります。

2. 有料部分は「具体性」と「再現性」

お金を払ってくれた読者が求めているのは、

精神論ではありません。

求めているのは、自分でもできる方法です。

例えば、

- ・あなたが実際に使った検証データ
- ・失敗を防ぐためのチェックリスト
- ・そのまま使えるテンプレート

こうした具体的で再現できる情報があるほど、満足度は高くなります。

そして満足度が高いほど、次の商品も買ってもらえますし、リピート購入にもつながります。

もちろん、完璧な文章を書く必要はありません。

「昔の自分」に教えるつもりで、必要な情報をシンプルに、誠実に伝える。それだけで十分です。

この型を使って発信を続けていけば、あなたは自然と信頼される発信者になっていきます。

そしてその積み重ねが、
あなたの**第2の収入の柱**を作っていくのです。

【おわりに】

今日、この瞬間から「発信者」になる

ここまで読んでくださったあなたは、

もう気づいているはずです。

「自分には何もない」のではなく、
まだ自分の価値に気づいていなかっただけということに。

トレードも同じですよ。

勝てるようになるために必要なのは、
特別な手法ではありません。

大切なのは、
正しいルールと、続けられる環境です。

実は、X運用で第2の収入の柱を作ることも
まったく同じです。

必要なのは、
センスではなく**正しいロードマップと環境**です。

そして今、あなたは
そのロードマップを知りました。

ここから先は**行動するかどうか**それだけです

人は、何かを学んだ直後が一番モチベーションが高い瞬間です。

ですが、明日になれば

- ・仕事
- ・家事
- ・日常

こういった忙しさに流されて熱量は少しずつ冷めていきます。

これはチャンスが来ているのにエントリーボタンを押せず、
そのまま見送ってしまう**機会損失状態**です。

だからこそ、
あなたがこれまで経験してきた

- ・失敗
- ・苦勞
- ・遠回り
- ・検証データ

これらはすべて**商品になる価値**を持っています。

それらを、
第2の収入の柱に変える準備はすべて整いました。

もう一人で迷う時間は終わりにしましょう。

オンラインサロン「トレーダーズX」では、

今回お伝えしたロードマップを
さらに具体的に落とし込み、

- ・投稿の作り方
- ・商品設計
- ・導線作り
- ・収益化の仕組み

を実践しながら学ぶことができます。

さらに、私エイクとプロのマーケターがあなたの発信や商品設計を
サポートしていきます。

ここはあなたが
発信者として生きていく場所であり、

そして**個人トレーダーとして本当の自由を手に入れる舞台**です。

次は、サロンの中でお会いしましょう。

あなたの挑戦を、
私たちは全力でバックアップします。

エイク