

**【たった1ヶ月で達成】フォロワー1300人→1万
PV～有料記事で0→1までの裏戦略を公開し
ます**

こんにちは、ひまわりの陽太です。

この記事は過去に僕がnoteでフォロワー1300人を達成した1ヶ月目に出した有料記事の内容です。

フォロワー0人の状態から有料記事を1ヶ月で販売して、買ってもらうことが出来ました。

noteはフォロワーもめちゃくちゃ増やしやすいし(2025年9月現在でnote開始3ヶ月で3800人)

ちゃんと記事を読んでもくれる人たちがたくさんいます。

実際の売上の画像はこちらです↓

売上管理

振込管理

販売履歴

2025年

7月

購入日が新しい順

すべて

記事購入・【たった1ヶ...
2025年7月6日 11:59

300円

返信する



記事購入・【たった1ヶ...
2025年7月6日 10:25

300円

返信する



記事購入・【たった1ヶ...
2025年7月6日 07:45

300円

返信する



記事購入・【たった1ヶ...
2025年7月6日 06:48

300円

返信する



記事購入・【たった1ヶ...
2025年7月6日 00:04

300円

返信する



記事購入・【たった1ヶ...
2025年7月5日 20:13

300円

返信する



僕はこれまで10年ほど、コンテンツ販売やアフィリエイトで生きてきました。

一時期は、借金3,500万円を抱え、マイホームも家族もすべてを失い、人生どん底。

「自分にはもう何も残ってない」と思ったこともあります。

でも、そんな僕を救ってくれたのが、自分の経験や知識を商品に変える「コンテンツ販売」でした。

(noteでいう有料記事もコンテンツですね)

これ、ぶっちゃけめちゃくちゃ稼げます。

なんせ、コンテンツ自体にお金がかからないので利益率で言うと90%、つまり販売価格がほぼ利益というところでもないビジネスモデルなんです。

ただ最近、これまで人に教えてきたコンテンツビジネスやアフィリエイトの「稼ぎ方」が、通用しにくくなってきました。

その原因は何かというのを突き詰めると

今、ワードプレスでSEOを使って集客するのが、本当に難しくなってるからです。

そもそも僕たちの記事が読まれないのです。

検索結果では、「専門家」や「企業サイト」「大手メディア」など、

すでに実績のある“先行者”が優遇される仕組みに。

新しく始めた人が、いきなり検索上位に入るのは、かなりハードルが高い。

もちろん、ワードプレスの記事は“資産”になります。

でも、その資産を育てるまでが本当に大変。

僕が10年前に始めた時でさえ、書き始めて3ヶ月はアクセスゼロ。

200記事ほど書いて、ようやく反応が出始める、そんな時代でした。

でも今はもっとシビアです。

質の高い情報じゃないと読まれない

更新が止まった記事は圏外へ飛ばされる

権威性がないと、そもそも検索に出てこない

がんばって記事を書き続けても、3ヶ月後にも無収入
…。

そうやって心が折れて、辞めていく人も少なくありません。

昔は稼ぎやすかったんです。

独自ドメインでワードプレスを立ち上げ、記事を書き溜めてSEO対策さえしておけば、半年後には安定収益が見込める。

そんな時代でした。

僕自身、それで人生を立て直し、多くの人にも同じ方法を教えてきました。

けれど今は、ChatGPTのようなAIが登場し、“それっぽい記事”が誰でも量産できる時代に。

ブログの世界は、完全に「レッドオーシャン」になってしまいました。

500記事書いても、アクセスは1日ひとケタ

SNSに流しても、すぐに埋もれる

頑張っても、結果が出ない

信じてついてきてくれた人を、思うように稼がせてあげられない、、、

その葛藤から、僕自身も何度も心が折れそうになりました。

「このままでいいのか？」

「もっと今の時代に合った方法があるんじゃないか？」

そんなことを何度も考えて、試して、失敗して、いろんなサービスや媒体に手を出しては、また悩んで....。

自分がやってきた方法が古くなっていくような、時代に置いていかれるような、そんな焦りも感じていました。

でも、あきらめたくなかったんです。

これまで苦しんできた人たちに、

「自分の言葉で、誰かの人生を変える力がある」ってことを伝えたい。

「ゼロからでも、稼げる」って証明したかった。

そんな葛藤と模索を繰り返す中で、ようやくたどり着いたのが

「note」でした。

僕がnoteで気づいたのは、ここが集客から販売までを“完結”させられる場所だということ。

簡単なSEOやハッシュタグで集客できる

記事で信頼を築ける

そのまま有料記事で販売までできる

つまり、noteは“コンテンツ販売の本質”を体験できる場所なんです。

これは、初心者にとっては最高の練習台になるし、経験者にとっては本番のテストの場になる。

「これって、めちゃくちゃチャンスじゃないか？」

という可能性を感じ、僕はnoteで実験を始めました。

テーマはたった一つ。

「実績ゼロの人が、たった1ヶ月で数百円でも稼げるか？」

ぶっちゃけ、ビジネスで1番難しいのは0→1です。

1万を10万にする方がめちゃくちゃ簡単です。

1円でも稼いだことがある人なら、その瞬間の喜びがどれだけ嬉しいものか分かるはずです。

なので、目標は100万でも10万でもなく、“まずは1円でもいいから稼ぐ”ということ。

それができるかどうかで、その後の可能性はまったく変わってきます。

そこで僕は、noteを徹底的に研究して、0→1のための仕組みを作って検証を繰り返しました。

そして、ちょっとだけ“チート”も使いました。

それが、「ひな姫💖さんのnote大学」です。

月額280円で、PVやフォロワーを増やす“仕組み”が整っている。

僕はこれを広告と同じ感覚で、導線作りに使ったんです。

「そんなのズルじゃない？」と思われるかもしれませんが。

でも僕は、note大学を魔法の杖とは思っていません。

むしろ、ただ“目に触れる”ための戦略として使ったんです。

どれだけ良い記事を書いても、誰にも見られなければ存在してないのと同じ。

だからこそ、導線をつくることが最優先でした。

その結果、月間PVが1万を突破しました。

記事を見られるということは、一気にチャンスが広がります。

野球で言うなら、バッターボックスに立ってる状態、振ればアウトになるかもしれませんが、ヒットあるいは、ホームランの可能性が出てきます。

0では無い=チャンスです

もっと言うと、バッターボックスに立てなければ、結果は0です。

いくら時間をかけても0です。

この差はめちゃくちゃ大きいわけです。

そして、僕は打率を上げるためにひたすら勉強を繰り返してきました。

コンテンツビジネスやアフィリエイトでは心を動かす文章が書ける事が打率を上げるコツです。

そして、僕は催眠術や催眠療法で学んだ
顕在意識を超えて、潜在意識に届く“共感を呼ぶライティング”を使って文章を書いてきました。

だから、ちゃんと読まれさえすれば
人の心に届き、行動してもらえるのが分かってました。

noteでは、めちゃくちゃ簡単にアクセスが集まり記事が読まれやすいです。

そこに僕のライティングが加われば、絶対稼げる！その仮説を検証してきたわけです。

そして、たった1ヶ月で起きた成果はこうです：

フォロワー1,300人突破

1万PV突破

noteの急上昇ランキングに掲載(15位)

有料記事も売れた

チップまでいただいた

でも、特別なことをしたわけじゃありません。

noteをちゃんと観察して、ちょっと戦略的に動いただけ。

むしろ、noteの中を見ていて悲しくなるようなことがありました。

「noteの墓場」にいる人たちの共通点

更新が止まったアカウントを見てみると

ChatGPTで作ったような有料記事を、何個も投稿している人が本当に多かったんです。

たぶん、彼らはこう思っていたのでしょう。

「ChatGPTで文章を作れば、それを有料にすれば売れるはずだ」と。

でも、それって昔で言う「アフィリエイトリンクを貼っておけば勝手に売れる」って思ってた人と同じなんです。

内容が薄くて、心に届かない記事を量産しても、誰にも響きません。

中身より“ラクして稼げそう”ばかりを追いかけた結果、noteの中に“諦めた人”が溢れてしまっている。

僕はその現状に、正直、悲しくなりました。

だって、コンテンツ販売って本来、
誰かの悩みに、自分の経験で応える。

その価値を届けて、感謝されながら収入になる。
という、こんなに素晴らしい手法なんです。

それが、「怪しい」とか「稼げない」とか言われてしまう
のは、

本質を知らないまま、形だけを真似した人たちが量産
されているからなんです。

だから、僕は伝えたい。

たった1ヶ月でここまで結果を出せるというのを実証しました。

僕がやってきた事を見ると、全てが理にかなってると納得すると思います。

そして、同じようにしてもらえれば、noteでの読者の反応が180°変わるのが体感出来ると思います。そのnoteで、僕がやったすべての工程の裏側を暴露します。

【ここから有料記事になります。】

実は、僕がかつて学んでいた催眠術の掛け方を元に作りました。

催眠術って、「あなたはだんだん眠くなる…」それで掛かってしまうみたいなイメージがありますよね？

でも実際には、そんな単純なものじゃありません。

本当に人を催眠状態に導くには、導入部分3つのステップが必要なんです。

- ◆ 催眠術を成立させる3ステップ

興味を引く

安心させる

欲求に気づかせる

この最初の3つがうまくできれば、催眠は9割成功すると言われてています。

そしてこれ、実はnoteで有料記事を売るときにも“まったく同じ構造”が使えるんです。

心理学では、このように心と心の信頼関係を築くことを「ラポール」と呼びます。

僕のいつも書いているnoteの記事は、このラポールを築くためだけに投稿してるといっても過言じゃありません。

- ◆ ラポールとは？

ラポールとは、フランス語で「橋を架ける」という意味を持つ言葉で、

心理学やセラピー、教育などの現場では「心と心の信頼関係」を指します。

相手に「この人は自分を理解してくれている」と感じてもらうことで、

言葉がスッと心に入り、行動にもつながりやすくなるんです。

つまり、ラポールが築ければ、自然と「この人の話をもっと聞きたい」

「この人が売ってるものなら買いたい」と思ってもらえるようになる。

noteで有料記事を売るために本当に大事なものは、文章力やテクニックの前に、“このラポールをどう築くか？”なんです。

そんな視点から、今回の記事では、

「noteという“プル型メディア”の中で、どうやって興味・安心・欲求を満たし、ラポールを築いていくか？」

その仕組みづくりと僕がこの1ヶ月でやってきた方法を、すべてお話ししていきます。

正直なところ...

「ここまで読んで買ってくれた」というだけで、

もうあなたとはしっかりラポールが築けてるんじゃないかと思っています(笑)

この有料記事は、ただ“情報”を届けるものじゃありません。

僕が実際に試して、つまずいて、改善して、やっとたどり着いた

noteで有料記事を売るための“仕組みと考え方”を、丸ごとお渡しするものです。

読み終えた頃には、

「なるほど、こうやって売っていけばいいのか！」と

具体的にイメージできるようになっているはずですよ。

ちょっと内容が難しいなと思ったら、僕のnoteの投稿を全て見てもらえると、具体的にはこんな書き方をすれば良いんだというのが分かります。

さすがにコピーはしないで欲しいですけど、記事の作り方などは、パクってもらっても全然OKです(笑)

さてさて、それではスタートです。

行ってらっしゃい！

【1章:置いただけでは有料記事は売れない現実】

「いい記事を書けば、きっと誰かが買ってくれる」そう思う人たちがたくさんいる印象を受けます。

noteを見ていると色々な人が有料記事を投稿してるけど、売れていると思いますか？

「有料記事をバンバン投稿してる人もいるから売れているんだろうなあ、、、」

と思われるかもしれませんが、現実には、そんなに甘くありません。

売り上げ0なんて人たちがゴロゴロいるのが現実です。

noteは基本的に「プル型メディア」だと知っておいてください。

こちらから読者にアプローチすることが難しく、“読んでもらう待ちの姿勢”が前提になる場所です。

たまたまタイムラインで流れてきた記事を、なんとなくクリックして読んでくれる人もいます。

でもその多くは、スクロールのついでにちよつと開いただけ。

読むかどうか、最後まで目を通すかどうか、行動するかどうか、すべては読者次第です。

こちらからDMを送ることも、メルマガで追いかけることもできない。

だからこそ、「記事をただ置いているだけ」では、ほぼ確実にスルーされます。

noteで有料記事を売っていくには、

この「読者は基本的に受け身である」という前提を、まず理解しておくことが大前提なんです。

◆ じゃあ、どうすれば読んでもらえるのか？

noteでは、最初からラポール(信頼関係)があるわけではありません。

名前も顔も知らない人の記事を、いきなり買おうなんて思わないんです。

だからまずは、無料の記事で「スキ」や「コメント」をもらい、

読者に存在を知ってもらうところから始める必要があります。

つまり、noteにおいては...

スキ → 存在に気づかれる

コメント → 反応を交わせる

フォロー → 次も読んでもらえる可能性が高まる

こうした“点”が少しずつ積み重なって、ようやく「無料の記事も面白いし、この人の有料記事、ちょっと気になるな」と思ってもらえるようになる訳です。

- ◆ 売れない最大の原因は「教育不足」

noteで有料記事が売れない多くの理由は、

その記事が悪いわけじゃなく、読者が「なぜそれが必要か？」を納得できていないだけなんです。

有料記事は「これ、ほしい！」と、思ってもらえなきゃ売れません。

でも、その“欲しい理由”を読者の中に育てるには、教育のプロセスが必要になります。(教育というと難しいので共感の方がイメージしやすいかもです)

この記事は、どんな人のためのものか？

なぜ有料にするほどの価値があるのか？

読めばどんな変化が起きるのか？

そういったことを、無料記事の中で、少しずつ伝えていく。

それができてはじめて、

「なるほど、これが有料なら読んでみたい」と思ってもらえるんです。

【2章:教育のカギは「実践記」】

noteで信頼を育てていくうえで、最も効果的なのが「実践記(=体験談)」です。

「こうすればうまくいきますよ」

「この方法が効率的です」

そんなノウハウだけの記事だと、読者の反応はだいたいこうなります。

「知ってる」

「どこかで聞いたことある」

「それって本当にやってみたの？」

つまり、“参考”にはなっても、“共感”にはならないんです。

でも、そこにあなたの実体験が加わると、話は変わってきます。

実際にやってみた

失敗した

でも改善した

結果が出た

そんなリアルなプロセスこそが、読者の心に深く刺さるんです。

◆ 大切なのは「全部成功話にしないこと」

noteをやっていると、「うまくいった話しか書きちゃいけないのかな？」と思いがちです。

でも実は、読者が読みたいのは“完璧な成功談”じゃありません。

むしろ大事なものは...

思ったようにいかなかったとき、どんな気持ちになったか？

なぜ失敗したと思ったのか？

どう工夫して乗り越えたのか？

それによって、どんな小さな成果が出たのか？

こうした“感情の動き”があるからこそ、人は共感し、信頼が生まれるんです。

読者は「自分と同じような失敗や悩みを持っていた人」が、

どうやってそれを乗り越えたのか？に一番興味があります。

- ◆ リアルさを伝える最強の武器「スクショ」

そして、さらにリアルさを底上げしてくれるのが、スクリーンショット(スクショ)です。

フォロワー数が100人→500人に伸びた比較画像

スキをもらった数の画像

読者から「感謝のDMが届いた瞬間」

こういった具体的な画面の記録は、なによりの“証拠”になります。

今すぐ使わないかもしれませんが。

でも、あとから振り返ったとき、急に企画を思いついたりします。

基本的に、僕たちは自分より初心者の記事を買ってもらいます。

て事は、僕たちにもこんな初心者の時がありました！
という証明が出来る唯一の物になるんです。

「あのとき残しておいてよかった」

「この画像があったから、信じてもらえた」

そういう瞬間が、必ずやってきますので、何から何まで保存しておくのをオススメします。

◆ 実践記の本当の価値とは？

実践記の価値は、ただ“すごい”と思ってもらうことじゃありません。

読者にこう思ってもらうことなんです。

「あ、自分でもできるかもしれない」

「この人も最初は苦労してたんだ」

「乗り越え方に納得できた」

つまり、実践記は“信頼されるための教材”なんです。

だからこそ、うまくいったことだけでなく、

ダメだったこと、恥ずかしかったこと、不安だったことも全部、価値になる。

そこに、あなたにしか書けない“唯一無二の教育”が宿るんです。

ぶっちゃけ、この2章が1番重要です。

ここに時間を費やしてください。

催眠術で言えばラポールの9割の部分がこれです。

後は、暗示を掛ければ、催眠現象を起こすことが出来る、noteで言えば、有料記事が売れる準備が整うからです。

【3章: 予告という名の“タネまき”】

この章は、プル型のnoteで成約率を上げるためにめちゃくちゃ重要な話です。

ここができていないだけで、せつかくの有料記事が“誰にも知られずに終わる”なんてことも普通に起こります。

今回のこの有料記事

実は、販売開始前から“予告”をしていました。

「今こんな記事を作っています」

「〇月〇日に販売予定です」

「こんなテーマで深掘りしていきます」

こういった軽めの一言を、noteの投稿内に少しずつ散りばめていったんです。

◆ すると、どうなったか？

販売当日には...

「待ってました！」

「昨日の投稿見て、絶対買おうと決めてました！」

「楽しみにしてたやつ、ついに出た！」

という反応とともに、購入が一気に動きました。

これ、ただ“思いつきで出す”のとは、まったく結果が違ってきます。

◆ noteはプル型＝予告で“来る理由”を作らないと読まれない

noteは、こちらから読者に「読んで！」と直接アプローチできないプル型のメディアです。

だからこそ、事前に興味を引いておく＝“読みに来る理由を作る”ことが大切なんです。

予告は、いわば“心の中にフックをかける行為”。

「そういえばあの記事、気になってたな」

「そろそろ出てるかな？」

「なんか見覚えあるぞ」

そうやって、読者の中に“軽い引っかかり”をつくるだけで、

売れる可能性はグッと高まります。

◆ 心理効果：ツァイガルニク効果とは？

この「予告→気になる→覚えてる」状態には、ちゃんとした心理的根拠があります。

それが、ツァイガルニク効果。

これは、「完了していない情報ほど、脳に強く残る」という心理法則です。

つまり、

「あの記事、どうなったんだろう？」

「あの続きを早く見たいな」

といった“未完了のまま置いておく状態”こそが、記憶に残りやすく、行動を引き出す原動力になるということ。

◆ 予告は“教育”にもなる

さらに言えば、予告には教育的な意味合いも含まれています。

noteでの教育とは、「この人の発信は信頼できる」「このテーマには価値がある」と思ってもらうこと。

予告を繰り返すことで...

投稿の一貫性が見える

発信者の本気度が伝わる

内容に対する期待感が膨らむ

というふうに、信頼と興味がじわじわ積み重なっていきます。

◆ 予告を“出し惜しみ”しない

よく「全部バラしたら買われないんじゃない...？」と心配する人がいます。

でも実際にはその逆で、出せば出すほど信頼が増し、買われやすくなります。

大事ななのは、“全貌”を明かすことではなく、
「こんな話をしますよ」という“入口”を丁寧に見せること。

予告は、“売るためのアナウンス”ではなく、
興味・信頼・期待感を育てる“教育の一部”。

そしてnoteのように、プッシュできない場所で売っていき
くなら、

この“タネまき”の質と量が、売上を大きく左右します。

【4章:「無料でここまで？」の期待感がカギ】

読者が有料記事を買うときって、どんなときでしょう
か？

セールスの鉄則は、「人は欲しくなったときにしか買わ
ない」。

でもnoteのようなプル型メディアでは、

「欲しいと思ってもらおう仕組み」を、あらかじめ自分で設
計しておかないといけないんです。

◆ じゃあ、“欲しい”ってどう作る？

それが

「無料でここまで出すんだから、有料はもっとすごいよね」という期待感。

この“納得＋期待”の感情が、読者の中で芽生えたとき、

はじめて「買う理由」が生まれます。

◆ 無料こそ“最大のセールス空間”

noteでは、「無料記事＝お試し」ではありません。

むしろ、無料こそが“最大のセールス空間”です。

ここで信頼されなければ、

どれだけ有料記事を魅力的に見せても、読者は財布を開いてくれません。

「この人の話、わかりやすい」

「なるほど、勉強になった」

「言ってることに一貫性がある」

「行動してみようと思った」

そう思ってもらえる記事を、あえて無料で出すことで、

「この人の有料記事なら間違いない」と、読者は“勝手に判断”してくれます。

◆ 価値提供は“出し惜しみ”ではなく“信用貯金”

よく「全部出したら有料が売れなくなるんじゃない？」と心配する人がいます。

でも本当に大事なものは、情報の“量”ではなく、伝わる“質”です。

本気で無料でも役に立つ内容を出せば出すほど、読者の中であなたへの“信用貯金”がたまっていきます。

そして、有料記事を見たときにこう思うんです。

「無料であれだけ出してたんだから、有料はもっと深い話が聞けるはず」

「この人からなら買って損はないだろう」

◆ 読者の“心の声”を先回りする

無料記事は、いわば“試食コーナー”。

味に納得すれば買う

美味しければ他の商品にも手を伸ばす

「ちゃんと作ってるんだな」と思えば、別ジャンルにも興味が湧く

noteでも同じで、

無料の中で「本気さ」「実績」「誠実さ」が伝われば、読者の警戒心はスッと下がります。

◆ 無料で「教育・信頼・期待」を育てる

有料記事が売れるとき、読者の中ではこんな感情が揃っています。

「この人は信頼できる」

「この内容は自分に必要だ」

「有料でもきっと価値がある」

この3つを同時に満たすのが、無料記事の役割です。

noteで売れる人は、売る前からもう“勝負が決まっている”。

「無料でどこまで信用を貯められるか？」

「どれだけ期待感を高められるか？」

ここが勝敗を分ける大きなポイントになります。

**【5章:本気で売りたいなら、プッシュ型戦略も学
ぶべき】**

ここまでは「noteだけで売る」ための戦略を中心にお話してきました。

noteのようなプル型メディアでも、

信頼を積み重ね

教育を意識し

期待感を高めることで

有料記事はしっかり売れていきます。

実際に僕もnoteだけで成果を出してきましたし、

この記事のような構成を意識するだけでも、結果は確実に変わります。

◆ でも、もっと楽に・もっと大きく売るには？

ここから先の話は、「さらに安定的に、仕組みで収益を伸ばしていきたい人」に向けてのお話です。

僕自身がこの世界で売上を伸ばし、収益を“仕組み化”
できたキッカケ

それが、プッシュ型メディア（メルマガやLINE）の活用
でした。

◆ プル型とプッシュ型の違いとは？

noteやワードプレス 블로그は「プル型」と呼ばれま
す。

これは、「読者が自ら情報を取りに来てくれる」メディ
ア。

一方、メルマガやLINEは「プッシュ型」。

こちらから情報を届けることができるメディアです。

この違いは、戦略を考える上でめちゃくちゃ重要です。

◆ プッシュ型の何がそんなに強いのか？

教育の“順番”をこちらで設計できる(=ステップ配信)

自動化ができる(=毎回手書きで投稿しなくていい)

リストを資産として積み上げられる(=繰り返し販売可能)

長期的に信頼を深められる(=継続購入や紹介にもつながる)

プル型で「気づいてもらう」段階から、プッシュ型で「価値を届け続ける」流れを作ること、

“販売の再現性”が一気に高まるんです。

◆ noteだけでも売れる。でも...

noteだけで月1~3万円を稼ぐことは可能です。

しっかり戦略を組めば、5~10万円も現実的です。

でも、もっと自由に働きたかったり、

自動で回る仕組みを作って、家族や自分の時間を増やしたかったり

本気で「ビジネス」としてこの世界で生きていきたいなら、

noteの次にやるべきことは、間違いなくプッシュ型戦略の習得だと僕は思っています。

【まとめ】

noteで有料記事が売れないのは、「センスがないから」でも「情報が足りないから」でもありません。

“売れる仕組み”を知らないだけ。

信頼を作り

教育をし

期待感を育て

興味のタネをまき

証拠(実践記とスクショ)で背中を押す

これが、noteだけで完結できるプル型戦略の全貌です。

この流れを自分の発信に取り入れるだけで、noteは“自己満”の場ではなく、収益と信頼を積み上げる場所になります。