

0 から400万円を副業で稼いだ方法

月収2000万円 の起業家に学ぶ ココナラで稼ぐ 効率的なやり方

ゼロイチ
突破の方法

月に100万円
を安定させる
方法

ビジネスの
原理原則に
ついて

“読むだけ”で
儲かる電子書籍

はじめに

こんにちは、れおぼめです。

今日は、僕がゼロから400万円を1日で稼ぎそのほとんどを知識課金して、月収2000万の企業家から学んだココナラで稼ぐ効率的なやり方ということで話していこうと思います。

まずは、自己紹介させてください。
今回の書籍を見てる方は僕のこと知らない方も多いと思うので話していきます。

僕は1993年31歳です。
脱サラしてココナラで2ヶ月で100万突破しました。

そして、ココナラだけでなく
インターネットを使って人を集めて商品を売るプロでもあります。

短期間でゼロから収益を出せるプロでもありますという感じです。

今は月収2000万の起業家からも学んでいたり
毎月有料無料問わずコンテンツを購入し、日々学んでいます。

とはいえですね、僕はその最初からうまくいったとかそういうわけでもなくて、就活とか全部落ちてますし。

ボートレーサーっていうプロスポーツの試験があるんですけど。
それも、4年間ほど受験したんですけど全部挫折しました。

そして、20代はほとんどをフリーターで過ごしました。

世間から見るとまあ中の下ぐらいの人生だったんじゃないかなって思ってます。

で、学歴コンプレックスもありました。

僕は高卒なんですけど高校も別に賢いところじゃなくて大学は行けたんですけど行かなかったっていうね。

今思うと、行っときゃよかったんですけど
当時は、大学なんて行かなくても金持ちになれる！と思っていませんでした。

でも、それが原因でなかなか学歴コンプレックスをこじらせてしまったっていう感じです。

そして、僕がビジネス始めた理由としても、日常がつまんなかったんですよ。

何者かになりたくて、お金を稼いで自由に生きたかった、経営者になりたかったんですね。
やっぱりね、僕の周りの経営者が楽しそうにしていたっていうのもありました。

ただやり方が分かんなかったんですよ。
やり方を探るのが20代のほとんどを占めていました。

僕は、たった一回きりの人生を最高に楽しみたいという思いがあります。
いい人生にしたいんですよ。それにはお金が大前提必要だと思ってます。

だから何が何でもお金持ちになりたかった。

もう一つ、おばあちゃんが死んじゃったこともありました。

これは僕のせいっていうわけではないんですけど、
やっぱりその自分の周りの人を守れないなと思ったんですね。

お金がないとおばあちゃんも、その入院するってなったら、
一日に、何万円もかかるわけです。

そういうのもあったんで。だから僕はお金を稼ぎたかったなっていう話ですね
だからお金を稼ぐプロになったよっていう話です。

初心者からチートレベルの知識を得ることができる

今回の書籍を読めば、
初心者からチートレベルの知識を得ることができます。

チートレベルの知識って何なの?というと、
コナラで稼ぐ方法だけでなく、
ビジネスの原理原則だったりそういったことも理解できるような内容になっています。

僕が月収2000万の企業家からお金を払って学んだ内容とかも話してます。
さらに、0から100万まで稼ぐ流れが見えますよってことです。

僕からすると、お金って転がってるように見えてて、こうやってこうやれば稼げるじゃんみたいなことがわかるわけです。

でもほとんどの人はそれがわからないっていう感じで、
非常にもったいないことをしてるんですよ。

最後の盛り付けで泥を入れてるみたいな。そういうことをしちゃってる。

だから今回の動画を見ればそういうことがなくなります。

もったいない状態ではなくなりますよって話ですね。

でも、今回の動画って一度見ただけでは絶対に理解できない内容なんですよ。
それはそうですよね。

僕は何年もビジネスについて学んできてお金を払って学んで、
努力って言うとあれだけど時間かけてきたわけですよ。

それをたった1回の動画で理解できるのは
なかなかまあ天才じゃなければ難しいと。

今回は、天才のためのものではなくて、凡人のためのものです。

だから1ヶ月間1日10回読んで
内容を全部メモして実践すれば、結果が出るでしょうという話です。

まあ、ここまでやるんかって話ですけど、ここまでやる人が勝ちます。

最初は間違ってもいいからやりましょうということですね。
いきなり正解とか叩き出すことって難しいです。

なので、最初は行動して修正してっていうのを
繰り返して前に進んでいくっていうのが普通です。

結局ビジネスってこれでしょっていうのを、
この動画を見た後にドヤ顔で言うことが大事ですね。

自分の言葉で説明することです。
一言で説明できるようにする技術ってすごく大事なんですよね。

例えばビジネスって
人を集めて売ればいいんだよねみたいな話をするじゃないですか。

ただ知識のある僕からすると全てこの一言で終わってしまいます。

でも、誰でもこれを言うことはできるじゃないですか。
人を集めて売ればいい、まあなんかそれっぽいですよね。

それっぽいしなんか聞いたことあると。
だけど圧倒的に違うのはこの2つを深掘りしてずーっとしゃべり続けるわけですよ。

人を集めるためにはどうすればいいのか、売るためにはどうすればいいのかっていうことですね。

今回この話も話すので意識して話を聞いてみてください。
かなり面白い内容にはなっていると思います。

結局知識を入れて行動したら結果が出るのでやりましょうっていう感じですね。

行動だけでも出ないし知識だけでも出ないのでどっちも必要です。

ココナラでまずは5万円稼ごう

早速話していくんですけど、まず5万円を稼ぐ方法ということで、僕は5万円を稼ぐにはココナラをおすすめしてます。

やることとしては、まあココナラアカウントを作って商品作ります。

商品何作ればいいのかって言ったら何でもいいです。
自分が得意なこととか需要が高いもの。
スキルがないなら外注してね、商品作ればいいです。

このやり方も僕の教材の方で語ってるんですけど。
要はまあスキルがなかったら外注さんにスキルを貸してもらって販売するってことです。

どっちでもいけますね。自分が得意なことでもいいし、
そんなのがないなら、外注すればいいし。僕はどっちもやってます。

これは。どっちもやるべきですね最終的には。

で商品が売れるようにする、これがマーケティングですね。
これだけなんですよ。これだけでいけますね。

商品っていうのも、5万円の商品を1個売ればいいんですよ。
1個売ればいい、これでいいわけです。

それか1万の商品を5個売る、これでもいいですね。

ココナラで1万の商品ってポンポン売れるんで、って感じですね。
意外と簡単なんですよね。1万円の商品を5個売ればいいっていうね。

これは外注さんに雇えば5万円の商品とか作ってもいいけど最初はそういうのしたくないんだったら自分で商品作ってください。

それで1万円の商品を5個売るっていうのが一番いいかなと僕は思いますね。

いきなり5万円ってちょっとハードル高いって感じる人いるんで
だから1万円の商品を5個売る。

そしたら5万円なんで。それプラスやっていくことで
Xでも稼いでいくっていう感じですね。僕がやってることですね。

アカウント作ってその業界で有益なノウハウをつぶやく、
僕だったらココナラの内容をつぶやきます。

今まさに僕が話している内容ですね。
マインドではなくてノウハウをつぶやきましょうということですね。

なんで先にココナラをやるのかというとココナラで実績を作って、
そしたら発信しやすいからなんですよ。

実績を作りやすい。で商品を作る。

そして、ノウハウをつぶやいてくださいね。

これは自分がメインで話している内容の教材と
それを固定ツイートに貼り付ける。
で毎日30人フォローする。

でこれが1000円のやつだったとしたら1000円のやつを1人買ってくれば、
毎日1人ですね。

毎日1人買ってくれば月3万円で3000円で1人買ってくれば月9万円ですよ。
簡単です。この2つ合わせたら全然余裕です。

だからこっちで1万円の商品2個売って、
こっちで1000円の商品をね、30個売れば3万円なわけです。

超簡単ですね。月5万稼ぐのなんてめっちゃ簡単なんですよ。

これができない人が多いんですけど、それは知識がないからで知識があれば簡単なんですよっていうね。

ココナラとX合わせれば簡単です。
だから僕はココナラで実績で、X発信してますね。

なんでやってるかっていうとまあ稼げるっていうのもあるけど情報発信が一番楽しいんですよね。

ココナラって稼げるし簡単なんだけど
やるのがシンプルでなんか飽きるんですよね。

僕の場合はもう外注さん雇ったりとかしてて、
なかなか自分でやるのがなかったりするわけです。

だったら情報発信とかしてさらにお金稼ぐとか、
自分のレベルを上げるっていうことをやってるってわけです。

お金を稼ぐのに最も重要なことって何なの?っていう話なんですけどそれは物を売ることです。

これが最も大事。勉強するとかツイートするとかも大事なんだけど一番大事なものを売ることです。

なんでかっていうと財布からお金がなくなる瞬間っていつですかね？

考えて欲しいんですが、
これは、何か物を買った時ですよ。

コンビニでご飯買った時とか服屋さんで服買った時とか。
ってことはその逆をやればいいわけです。

だから何か売ればお金が増えるわけです。

お金ってなんかどっかから湧いてくるわけでも
給料日だからもらえるわけでもないんですよね。

大事なのは売ることではなくてまずは商品を作ることです。

売れる売れないとか考えなくていいよくて
最初は。まずはとにかく商品を作ること。

作れば売れるかもしれないけど作らなければ
売れることはないんですよ。
だからお金稼げるわけがありません。

これね、ココナラでも言えます。
まず最初に商品を作るというフェーズがあるんですけど、
これがないと絶対に稼げないんですよ。

すげー当たり前の話なんですけど。

だからまずは商品を作るということですね。
絶対にお金を稼げないんで
ただ人が誰もいないところで売っても売れないですよ。

だから人を集める必要がある。
これがビジネスの基礎という話になってきます。

ビジネスは集客、教育、販売である

じゃあ細分化した構造ということで話していくんですが
さっきのね、人を集める必要があるって話あったんですけど、
ビジネスっていうのは集客、教育、販売だよっていう。

この3つがないと、全部がないとビジネスって成り立ちません。

集客っていうのが人を集めること。
教育っていうのは物の価値を伝えていくことですね。

これがちょっと分かりにくいかもしれないけど
お客さんにその商品が欲しくなる価値観を植え付けるっていうのが教育です。

例えば脱毛っていうのが世間に広まったのは教育の力なんですよ。

女の子がみんな脱毛した方が
可愛い女の子になれるっていう広告を業界が打ちまくったわけです。

で、男性もその教育を受けてますよね。
男性の脱毛もかなり増えています。

それも全部教育のおかげなんですよ。

教育してそういう風な価値観になったら商品売る
それだけなんですよ。

人を集めて物の価値を伝えて商品売るという感じ、これが集客、教育、販売です。

0から100万円を稼ぐまでの具体的な流れ

次に基本的な100万円を稼ぐまでの流れということで
やることはたったの3つです。

1つリストをとる。
リストっていうのはお客様の顧客名簿ですね。

顧客名簿。昔だったら住所とかになるんですけど、
今は公式LINEとかメルマガとかあるんですが、
最初は公式LINEだけでいいです。

後々メルマガもやってほしいけど、公式LINEでリストを取りましょう。
取るってことだけ覚えていればいいです。

次にフロントエンドと呼ばれる安い商品、集客商品と言ったりするんですけど、
それを買ってもらおう。

これは5万円以下がいいですね。
業界にもよるけど。本当の初心者だったら100円とかでもいいんですよ。

ここは値段はどうでもよくて、
とりあえず買ってもらうっていう状況が大事。

次にバックエンドっていう利益を獲得する商品売りまくるっていうことです。
これが5万から10万円。これが20人とか10人とかに売れたら100万円なわけですね。

例えばダイエットの発信をするんだったら
100円とか1000円とかでダイエットの方法をPDFで渡しますよみたいな。

動画で渡しますよみたいな話をして、
そこに興味を持った人が、
じゃあコンサルっていうのがあるんですけど
それが10万円ですみたいな話をします。

それを月に10人売れば月収100万円なわけですよ。

こんな簡単な話なんですよ。これが一番簡単ですね。
ココナラでもそれはできますね。

まずフロントエンドの商品、1000円とかの商品を作ってそれが売れますと。
そしたら売れた人限定でちょっとアドバイスみたいにさせていただきます、
みたいな感じで通話に持っていく。通話で10万円でコンサルの販売をするとかね。

コンサルじゃなくてもいいけどコンサルが楽なんでやるっていう感じ。
簡単なんですよ。基本的な100万円稼ぐまでの流れっていうのはこんな感じですね。

超重要ってことで動画のメインなんですけどこれをさらに細分化していきます。

ビジネスっていうのはどういうスタンスでいることが大事なのかっていうことですよ。

っていうのはブランディングっていうのはイメージなわけですよ。

これはもう目に見えないものなんですけどイメージで
人は商品を買ったりするわけですよ。

売れるブランドのイメージっていうのは専門家だったりオタクだったりするわけですよ。

注意してほしいのはお客さんにとってメリットのある専門家ですよってことを伝えないといけません。

これがメリットなかったらダメで、
例えば自分はガンダムのオタクですみたいな。

誰が興味あるねんって話じゃないですか。
ガンダムに興味ある人はいいかもしれないけど
それでは商品は売れないですよっていう。

じゃなくしてお客さんにとってのメリットがないとダメですよってことです。

例えば0→1突破のプロとして発信するんだったらってことですな。

0→1突破のプロとして発信するにしても
いきなりね0→1突破じゃダメなわけです。
これだけだとダメなんですよ。

プロじゃないし。0→1突破のプロですって言うだけでプロじゃないんですよ、
これは。もうちょっと解像度を上げないといけない。

例えば月収100万円でいいか、100万円の人から、
企業家から学んだことを話してますとかね。

メリットありますよね。
お客さんからすると100万円の企業から学んでるんだみたいな。
だから何も学んでない人の0→1突破の話とか聞きたくないわけですよ。

これで大事なのが人のブランドとか人のふんどしで相撲を取ることです。
人の名前を使うこれとかね。そういうことです。

セールスを教えてもらったりとか。0→1突破の方法とかね。
具体的な方法とか、という感じ。
人のブランドとか人のふんどしで相撲を取るっていうことですね。

アクセスについて

次はアクセスっていうことで人通りですね。
アクセスっていうのはそもそもアクセスがゼロだと
どんなにいい商品でも売れることはありません。

例えばですけど、そもそもXを推奨してますけど。
じゃあmixiで発信するとかね。
mixiって今ほとんど新規顧客がいなくて
ヘビーユーザーだけで回ってるようなSNSなんですけど。

ここで発信しても結構厳しいですよ。
新しいお客さんがいないんで。
だからそういうアクセスがないところで
どんなにいい商品を出しても売れることはないです。

じゃあどうやってアクセス集めるねんって話なんですけど。
具体的な方法としては
アイコンとプロフィールと名前と肩書きを決めて
自分からフォローするってことです。

さっきのこれですね、これが名前、肩書き。
自分からフォローしていくっていうのが大事です。

これやればね、人は集まってきます。

次、集客っていうことで、
人通りの中ある中から自分のお店に興味のある人を集めることをですね。
具体的な方法として相手が興味ある話をするわけですよ。

0→1突破だったら0→1突破の方、話しまくるとかです。

有料の内容で話してもいいし。
一番早い人は0→1突破教材を買って、その内容を自分の言葉にするとかでいいですよ。
要はノウハウなわけです。

美容なら美しくなる方法とか。ダイエットならダイエットの方法とかね。

〇〇の人、その肩書きをつけている。

〇〇の人の＝その肩書きをつけているってことです。

要はこの肩書きをつけたら、じゃあプロなのかっていう話ですよ。そうじゃないんですよ。

人はどういう人をプロって思うかっていうと、その物事について話しまくってる人なんですよ。

こういう人をプロだと思うっていうことです。

だってそうじゃないですか。

初めて会った人に俺車のプロなんだよねって言われても信用しないですよ。

ただ1時間喋ってめちゃくちゃ車の話とかしてもらって、めっちゃ勉強になったとしたらこの人プロなんだなって思うわけです。

当たり前の話ですよ。

だからセールスだったらセールスの話をしまくったりとか、ライティングだったらライティングの話をしまくりましょうって話です。

そういうふうには人は集まってくるっていうことです。

次に教育ですが、興味を持ったお客さんに商品売るために情報を教えてあげましょう。ビジネスっていうのは知識ゲーなわけなんですよ。

知識を与えてあげたり自分で得ることがすごく大事です。

具体的な方法ということで稼げている人のメルマガ、ブログ、YouTubeを見て何を教育しているのかをリサーチしましょう。

それと全く同じものを教育します。本当にこれだけです。

やっぱりね、稼げてる人の媒体とかを全部チェックする人って稼げるわけなんですよ。

だってすでに稼げてる人の真似をして同じものを出せば売れるわけですよ。

ただ100点は無理でも50点は取れるかもしれないじゃないですか。

そしたら50点分の結果が出るわけです。

これをオリジナルで何回やって、0点取る人とかもいるんですけど、そんなのはダメだよっていう話です。

絶対にしなければいけない教育ということで、理想の未来の教育とベネフィットですね。理想の未来というのがベネフィットということです。

ベネフィットの威力

ベネフィット、理想の未来というのは何かというとそれができなくてどうなるのかということです。

0→1突破できるようになった先の面白い話をしましょう。

セールスができるようになった先のいい話、いい未来の話。ライティングができるようになった先のいい未来の話。

例えば0→1突破だったら会社員だったけど、0→1を突破して月に収入が3万とか増えて、サブの収入が増えたんですよ。

それがめっちゃ楽しいです。
新しい服買えるし、飲食店とかで値段を見なくなりましたみたいな。

お小遣いがシンプルに増えて月3万円だったら年間36万円の可処分所得が増えるわけですよ。

めっちゃ良くないですか？
だとちょっと興味あるじゃないですか。

美容室とかでビジネスの話をしてカット代が安くなったりとかね。

美容室さんからしたらもっと教えてもらいたいみたいな話になって、じゃあカット代安くしますよみたいな話になったりとか。

飲食店とかね飲食料が無料になったりとかそういうことがあるわけです。

他にも、ライティングってめちゃくちゃ大事です。

これができないと一生楽にならないわけですよね。
ほとんどの人ができないんですけど
ライティングさえできれば不労所得が作れます。

なんでかっていうと、
ライティングって
例えばブレインとかnoteとかだったりXとかもそうだけど、
全部文章ありきなんですよ。

動画も大事だけど文章の方が大事。
文章を書ける人は動画も喋れるし、話すこともできるわけです。

ただこれはすぐにうまくなる話じゃないので、
ずっと勉強していかないといけないですよってことです。
ただこれができると超強いつてことです。

理想の未来がないと人はそもそも行動する理由がなくなってしまうわけです。
逆にこれをするによって商品も売り放題、人集め放題になります。

ぶっちゃけビジネスっていうのは、
この理想の未来をどれだけ伝えられるかっていうゲームなわけです。

だからお客さんにこういう理想の未来の教育をしまくるっていうのが超大事です。

販売について

次、販売ですね。

販売っていうのは商品売だけの話なんですけど
商品をローンチしたり売りに出すこととか、
プロモーションとか言ったりしますけどそういうことです。

なんでこれも必要かというと、売らなければお金にならないからですね。

当たり前の話なんですが、
お金を得るには何かを売らないといけない。

そのためにとにかく商品を作りましょう。
作らなければ売れないです。
これもブレインとかnoteとかココナラですね。
ココナラとかティップスとか
どこでもいいから売りましょうってことなんですよね。

僕が教えてる方法だとまずはココナラで販売してると思うんで、
それで売ってくださいって感じ、って感じですね。

作らなければ売れないので売りましょうって感じ。
一番強いのは教材の掛け合わせですね。僕もやってるんですけど。

僕とかはココナラの教材を大量に買って
その2つ3つとかの教材を買って1つの教材にまとめたりしてますね。

その最強の教材ができるわけです。
とかね、そしたら初心者でもめっちゃいいもの作れるんですよ。

いきなりゼロから自分で作ろうとするんじゃなくて、
とにかく学んでそれをアウトプットするっていうのが超大事です。

決済について

決済っていうことで、
決済はほとんど意識しない人が多いんですけど。
クレカ決済とか銀行振込とかね。

そういう決済会社使って使うと、
これがないと決済お客さんお金払えないわけですから大事ですよっていう。
ブレインとかnoteとかココナラとか全部ついてるんですけど、気にしなくていいんですけどね。

アフターフォローについて

アフターフォローは超大事で、これをやってない人が超多いですね。

ここまではやってる人が多いんですが、
このアフターフォローをやってない人が多くてもったいないですね。

これは何かっていうと追加特典です。

今回も追加特典をお渡ししてるんですけど、
そういったものだったり、プレゼントとかね。
そういうのをしないとイケないですよ。

やっぱりお客さんにファンになってもらうためにもね。
アフターフォローがないとなかなかね、ダメなわけです。

LTVを上げるっていう意味でもそうだし
お客さんを勉強させるっていう意味でもそうだし。

だからアフターフォローは必ずしましょうねってことです。

ブランディング、アクセス、集客、教育、販売、決済、アフターフォローです。
これをやっていきましょう

まとめると。。。

まず月5万円を安定させる方法をシンプルにするってことです。

まずココナラアカウントを作る、商品売る、商品売れるようにする、それを自動化する
これです。

そしたらこれだけでも月5万いけるんだけど
それプラスでXのアカウントも作ってください。

一つジャンルを決めてノウハウと理想の未来をツイートしまくりましょう。
これbotやめといた方がいいですね。
でツイートをまず100ツイート作りましょう。
100ツイート作って1日5ツイートはしましょう。

100ツイートとかだったら1日とかでも作れるんでやりましょうねっていう感じですね。

例えば、美容アカウントを運用する場合、

じゃあ次美容ですが、
例えば美容で、美容の発信をした場合どういう発信をするのかというと
昔は肌がめっちゃ汚くてアクネ菌って呼ばれてたんですよ。

どんなに努力しても全然綺麗にならなかった。
でも今めっちゃ綺麗になったんですよみたいな話をします。

でも、食べるものを変えたらめっちゃ綺麗になりました。

みたいな。そうキをすると、
何をやってもダメな人は食事を改善してみてくださいね、みたいな。

そのスキンケアの方法を話した教材があるのでよかったら買ってみてくださいみたいな。
こんな感じですね。ちょっと欲しくならないですか。

自分が肌で悩んでてニキビがあったとしたら、
僕も昔ニキビあったんですけど、
すごいそれで悩んでて。色んなね、洗顔とか試したことあったんですけど。

そういう人って結構多いんですよ。

だからあの、綺麗になる方法とかを探しててそういう発信してる人がいたら
どんな感じなんだろうなあってみる。リサーチですね。

商品が売れる型としては、

昔は駄目だった、で今は解決したよ、
その方法はこれだよ。

これ買ってくれたらいいよっていう話。
ぶっちゃけビジネスってこれだけなんですよ。

それをXでやる。ココナラでもそうですけどね。

ココナラだと発信する媒体がブログしかないのが難しいですが、
商品ページとかでこれをやるとかいいと思います。

自分の話している内容についての教材を作る。

無料の部分をライティング力で作る。
無料の部分は絶対ライティングしないといけませんから。
これも真似でいいんですけどね。

人のやつ見てそれを真似する。
その商品を固定ツイートに置いておく。

冗談抜きでこれだけで収益が発生するわけですよ。

僕もやってるんですけど、本当にこれだけで稼げてしまいます。
商品作るっていうのがかなりミソですね。

これを作らない人があまりにも多いので、
なんでなんだろうとは思ってますけど。

ぜひね、やってください。

プラス毎日自分からフォローをする。
自発フォローってやつですね。
これは認知拡大のためにやることです。

これも絶対やりましょうって感じですね。

ビジネスっていうのは悩み解決で、そういうコミュニケーションなんですよ。

お金を払うお客さんがお金を払う。
でこちら側は悩みを解決するっていうコミュニケーションなわけです。

何も難しくないんですよ。
悩み解決しましょうねっていう感じです。
これも悩み解決してますね。

一つ思っておいてほしい考え方として、
無料だと人は話を聞かないんですよ。
今回の話も無料なんですけど。

ちゃんと聞く人はほとんどいないと思ってます。

ただ頑張ってこうやって話してるんですけど。
だからちゃんと読んでくださって話なんですよ。
だからある程度お金を取った方がいいですね。

教材とかもそうだけど。
お金を取った方がちゃんと見る可能性が高くなります。
だからちゃんとお金を取りましょう。

100円でもいいし1000円でもいいんだけど。
お金をちゃんと取ってくださいということです。

月に100万円を安定させる方法

次に月100万を安定させる方法ということで、
やることとしてはリストを取ることですね。

さっき言ったフロントエンド作ってバックエンド売るといことです。

これは愚直にやること本当にこれだけです。
僕も最初は売るものがなかったわけですよ。

でも何か売らなければお金を稼げないわけです。

だからコンテンツビジネスは周りが知らない知識やノウハウを売りましょう。

これ言い方悪いけど情弱ビジネスなんですよ。
周りが知らないことの情報格差を利用して商売してるだけです。
だから自分が勉強しないと意味ないわけ、無理なわけですよ。

じゃあどうやって仕入れるのっていうことですけど、
長い時間かけて鍛錬するとかね、
勉強して努力するとかの方法があります。

美容の知識だったり医療の知識だったり食事の知識とかね。

まあもともとそれを専門職としてやっていればそれで売ればいいです。

僕のクライアントの方も、
ヨガのスキルがあってそれを売るとかやってますけど、
そういうのがあればいいんですけど。
何もないんだったら買いましょうねってことです。

ビジネス系だったらライティング教材を買って、
そこで学んだライティング技術を使って、
似たようなライティング教材を作ったら売れるわけです。
一度に二度うまいわけです。

だってね、学んでその技術を使ってスキルを得て、
似たような教材使って売れるって言ったから、
儲からないわけないだろうって話なんですよ。

ほんと儲かっている人ってこれを永遠にやってるんですよ。
儲かって知識投資してまたそれを販売するっていう。
本当にこれだけなんですよ、ビジネスって。

自分が学んだ内容を安い金額で売ったら良くないって思う人もいると思います。

だからこれで真似して売るのは、ちょっとなんか嫌だなって思う人いると思うんですけど
嫌だなぁっていうかそんなで売れるのか？って不安に思ってると思います。

自分の自己肯定感が低いのかもかもしれませんね。

でも、考えてみて欲しいんですが
20万円で買ったライティング教材で2万円で出してくれたら、
めっちゃ良くないですか？

18万円分お得ですよ。

それならお客さんにとってめっちゃいいじゃないですか。

てか自分が嫌ですよ。
20万で買ったやつを、
「なんで2万円で出さなきゃいけないんだよ」みたいになると思います。

でもそれやるとめちゃくちゃ稼げますよってことです。

つまり、2万円で売るのが億劫だっていうのは
ちゃんと知識課金してない人なんですよ。

知識課金してなくて、自分でオリジナルの商品作って、
これ売れるかなみたいな。
そんな売れるわけないんで、
さっさと課金してくださいって感じ、です。

マインドの話

次に、マインド的な話なんですけど、
成功する起業家の思考を話していきます。

これもかなり大事な話です。

時間を大事にしようということで、
今買うのと3ヶ月後に買うのではわけが違うわけですよ。
だからすぐ買うことですね。
時間ってすごく大事で過去には戻らないですからね。

例えば3ヶ月後に買うとすると、

そしたら全体で1年とか2年とか遅れるわけですよ。
だからもうすぐ買うべきです。

例えば今お金持ちになれば
その分楽しい思いができる時間が増えるわけじゃないですか？

めっちゃ良くないですか？
じゃあ今日から月収100万ですって
言われたらめっちゃくちゃやりたいことが増えますよね。

でもじゃあ2年後って言われても
「2年後かぁ」ってなるじゃないですか。
2年間ちょっともやもやしますよね。それと一緒にです。

だからそのためにすぐに行動することが大事です。

僕とかも、コンサルとか頼んだ方に、
ライティングの添削とかをしてもらったりしてたんですが。

その時にゴミでもいいから送りつけるってことをやってました。

行動しまくってましたね。ダメかもしれないけど、とりあえず送る。

それが大事。
そういう行動をすることが大事なんですよね。
そしたら時間が結局短縮されるんです。

89歳でお金持ちになるよりも今お金持ちになった方が良くないですか。

優里のビリミリオンという曲で、
寿命を50年もらう代わりに50億上げるみたいな歌詞ありますよね。

そしたら年収1億だからめっちゃ良くない？みたいな話。

なんですけど、でも80。僕だったら80歳になるわけですね、50年たったら。
嫌ですよ、普通に。それで年収1億でも嫌ですよ。

だってもっと楽しいことしたいし、遊びに行きたいし、
やりたいことがいっぱいありますよね？
それだったらお金よりも自分の方が大事だよって話。

それぐらいね、人間は気づいてないけど、時間を大事にしてるわけです。
だからね、本当にすぐに行動してくださいねっていう話ですね。

知識は最強である

知識が最強であるということで
知っていればビジネスって全てできるわけですよ。
ビジネスって能力的にできないことってほとんどないですよ。

例えば大谷みたいな結果を出すこと。

普通の人には難しいじゃないですか。
ただ月収100万稼ぐのってビジネスを知ってれば誰でもできるんですよ。

そこは能力関係ないんですよ。本当に。

学生でもできるしおじいちゃんでもできるわけです。
ビジネスを理解する知識があれば、死ぬわけがないんですよ。

お金を稼ぎたいときに稼げるし、どうやってもこけないというわけです。
だからこそ知識を貪欲に取りに行きましょうということです。
情報感度を高く持つということです。

僕の先輩の起業家とかは、ホテル暮らししてるんですけど、
その理由が先輩経営者に集まった時に飲みに誘われたらすぐ行けるように
とか言ってるんですよ。これぐらいの情報感度を持つということです。

僕も情報に関してはお金を使いまくってまして、
100万とか数十万の投資とかも日々してます。

こんな感じで情報感度を高く持ちましょうということです。
僕とサラリーマンの差って持ってる情報量だけなんですよ。

経験なんてなくて経験の差なんてなくて、経験って買えますからね。
ビジネスっていうのは他人の経験を買うゲームであるってということです。
だからまずは情報だったり知識を得ましょうってということです。

僕も、サラリーマンの友達と喋れることあるけど、
やっぱり情報量に差があるなって思いますね。
ほとんどの人は勉強しないんで、だから勉強したら勝つよって話ですね。

言われたことを素直にやる

次に言われたことを素直にやる。
ほとんどの人が何もやらないし
今回の話もメモも取らないし感想も送れません。

実際に何も始めないんですよ。
それはしょうがない、だからダメなんだよって話なんですけど。

人によっては受け取ってから3日後とかに見るんですよ。

一番ダメなのは何も行動しないことです。
行動しなかったら変わらないですからね。

どんだけいい知識持っても変わりません。
だから素直にやろうねって話です。

ただ、みんな何もやらないから勝てるわけです。

今回の書籍を受け取っている人は
マジでラッキーだから行動してください。
人生が大きく変わっていくでしょうって感じです。

真似をする

次は真似をするっていう話をしていきます。
まずは人のものを見まくりましょう。

例えばココナラとかもそうだけど発信とかもそうだけど、
僕と全く同じことをすればお金が稼げないわけじゃないですよ。

だからフリーコンテンツとか無料の媒体とか当然のように全部読みましょうっていう。
ただ最初はね、一人を信じるってことです。

結果を出させてくれた人とか、
自分に分かりやすく教えてくれた人についていきましょう。

なんでこうしないといけないかっていうと、
結果が出るってことはその人、そのメンターが自分と合ってるってことなんですよ。

だからその人を信じていくと成功しやすいんですよ。

逆に、どんだけ優秀な人でもその性格とかが合わなかったら結果出ないんですよ。

抽象的なことしか言えない人はダメです。
マジで時間の無駄なんで、
具体的なアクションプランとか教えてくれない人とかはダメですね。

成功できないです。
だって何するか分かんないんだもん。
ビジネスの理論ばかり喋られても、学校じゃないんでね。

値段で迷ったら買え

次、値段で迷ったら買え。買う値段が値段ならやめろってことです。
だから教材とかコンサルとかで、欲しいけどこの人30万円もするからやめようみたいな。

で、欲しくないけど代わりに3万円のものを買うとかね。
そういうのすると、ろくなことないんで。
もう、けちるとね。安物買いの銭失いって言葉ありますけどそれと一緒に。本当にダメです。

例えばXマインドっていうね。今使ってるやつあるんですけど、これも有料なんですよ。

安いもので5000円くらいのサブスクがあって、
高いものだったら1万3000円くらいあるんですけど、それも高いものにしましょうねってことです。

結局こっちやってたけどやっぱり高い方がいいなってなって、
切り替えたらこの分無駄じゃないですか。5000円とかが。

だから最初から高いものにしていた方がいいよねってマインドです。

僕も最初から高いものを買いましたからね。
30万とかの教材とか。100万円のコンサルとか高いですよ普通に。

ただめっちゃ良かったんで。それに味占めたわけですが僕は。
お金を払うことにね。
この3万円のやつ買ってたなら味占めないわけですよ。

やっぱり3万円って結局3万円なんで。

稼げる人もいるけど、稼ぎにくいよねって話です。

自分のやりたいことの中で出てくる、面倒くさいことから逃げてはいけない。

これは本当に僕もね、自戒の意味も込めて書いてるんですが。

例えば商品作るとかね。
めんどくさいわけですよ、僕とか。僕とかって言うとあれだけど僕の場合だと。

じゃあブレイン出すってなると、
どういう商品出すのかっていうリサーチして、
商品の中身作って、動画とか撮って、
でセールスレター書いて。

サムネイルを外注して雇ったりとか、
その商品の告知するためにメルマガとか
公式LINEとかXとかで呟いたりすると。

ただこれ一回作れば終わりなわけなんですよ。
だったら作ろうねっていう話です。

てか商品作らないとダメなので。
絶対やらないといけないことなんですよ。
これは。めんどくさいけど逃げてはいけない。

動画を何回も聞くとかね、動画を何回も聞かないといけないですよ。
1回では絶対覚えれないんで。

そういうのも嫌かもしれないけどやるってことですな。
僕にメッセージ送ってみるとかね。

LINEとかね。めんどくさいかもしれないじゃないですか。
でもやるんですよ。やらないといけない。

もうめんどくさいけど逃げてはいけないってことです。
これを逃げない人が稼げるようになります。

逆に好きでもない他人にやらされているようなことから全力で逃げていいです。
その先に成功がないようなことですな。

好きなことで嫌なことをやり続けると結果が出ます。
好きなことの枠の中で嫌なことですな。

これがやりたいことがないならとりあえずお金稼ぎましょうって話です。
努力っていうのは好きなことをやる中で出てくるわけです。

例えば、寿司屋で成功したくて3年間修行するとかね。
これはいいわけですよ。だって寿司屋で成功したいと思ってるわけですから。

でも会社員で目的もなくなんとなく3年とかいるとかはダメです。
ダメっていうかその先に成功はないですよ。
成功したいんだったら、そういうのしない方がいいよねという話です。

だって会社員でなんとなく3年いるよりも、
さっさと脱サラして1年本気でビジネスやった方が
稼げる可能性は高くないと思いませんか？

これはみんな理解してるけどやりません。
みんな自分の身が可愛いんでね。
稼げなくなったらどうしようとか考えるんで。

でも逆にこれができる人は稼げるよって話です。
これが成功する起業家の思考ということで、
マインド的な話をさせていただきました。

最初に学ぶべきもの

結局何を学べばいいのかということですが、最初に学んではいけないものは明確にあります。

それは、なんとかアフィリエイトとかアダルトアフィリエイトとかですね。

こんなのはダメです。なんとかSEOとか。
こんな枝葉のものを学んでも意味がないわけです。

枝葉のものを学んでも結局身にならないんですよ。
じゃあこのアダルトアフィリエイトが規制されたらもう稼げなくなる。

そういうのじゃダメです。
本当の意味で稼ごうと思ったら、
自分がノウハウを作り出せるような人間にならないといけないわけです。

だから、原理原則を学ぶことは必須ですけども、
先に稼ぐスキルを身につけるべきですね。

今回だったらココナラで稼ぐ。
Xの発信をすること。

最初にそこをやりましょうということです。

その後にこういった
マーケティング、ライティングとか情報発信とかセールスとかを学びましょう
ということですね。

こういった原理原則っていうのは他の業界に行っても使えるわけですね。

今回話した内容も原理原則です。
飲食店、美容院、ホテル、キャバクラのコンサルでも使えるわけです。

すごく強いわけですね。
こけるはずがないということです。
だから僕はこれは学びましょうって言ってるし。実際学び続けてますよね。

マーケティングとは？

そもそもマーケティングって何かっていうと、
集客販売までの流れを全て作って売れるようにすることビジネスをする
っていうのはマーケティングをするっていうことですね。

ブランディングとかファン化、ライティングとか情報発信も結局はマーケティングの一部です。

ビジネスのために必要なものです。大枠みたいなことですね。

ライティングって何なのっていうと、
人が集まる文章、売れる文章を書くことです。

例えば、興味付けとかね。
目立つプロフィールとか、目立つサムネとか目立つタイトルとか、
そういうのを理想の未来で分かりやすい言葉で伝える。

これがライティングです。
これができないと、そもそも自分の文章を読んでもらえないわけですよ。

読んでもらえないと売れるわけがありません。
だからこのライティングってかなり大事な話です。

次に情報発信って何なの？っていうと、ファンを作るための施策ですよ。
何をブログに書くのか。何をメルマガに書くのか？とか。
どんなYouTube動画を撮るべきなのかとか。
どんなツイートをすればいいのかとか。

そういうのを学ぶ。学ばないといけない。
ファンを作るための施策です。
これを理解しないとゴミを量産することになるんですよ。

僕も昔はゴミを量産していた

僕もね、昔ゴミを量産してたわけですよ。
半年間仕組みばかり作ってました。

全部オリジナルだから全部ゴミなわけですよ。
何の意味もないことをしてしまっていました。
本当にやってましたからね。

どんだけ作業しても楽にならないから
収入が出ないっていうね。
地獄みたいなことになります。

だから情報発信は絶対に学ばないといけません。
全部学ばないといけないんですけどね。

セールスについて

次にセールスですが、セールスとはどんな技術なの？
っていうとトーク力ですね。

ざっくり言うと人と出会った時に何の準備もしてないのにお金を稼げるスキルです。
喋ってるだけで売上が出てしまう能力。

飲食店だったら無料になったりとか、美容院だったら値段が安くなったりとか、
そういうスキルですね。

ココナラでもセールスとか非常に大事です。
セールスができるとLTVって言ってライフタイムバリューっていうんですけど、
それが跳ね上がります。

実際僕はセールスができるから、アップセルで30万の商品とか決まったことがあります。
こういうセールスとかを学ぶのが一番大事な。

この後の特典でもセールスのプレゼントを渡しますが、
セールスができるとすぐに結果が出るんですよ。

マーケティングとかライティングとか、
情報発信とかはすぐに結果出ないんですけど、
セールスを学べばすぐに商品が売れるようになります。

商品売ることが大事だからですね。
つまり、これを学ぶのはかなり大事ですよって話ですね。

僕の圧倒的な強みということで僕はお金を完全ゼロから一人で生み出すことができます。
ビジネス界限とかでもなんかおはリブとかねやってる人いるじゃないですか。

弱い人とかがキャッキヤしてる、とかね。

その人たちの中でお客さんを回してるんですよ。
Xのリブ周りとかで売上を立てています。

ただ彼らはね、雰囲気を出すのが上手いのでそれは真似するべきです。
成功者感とかね。俺たち成功してるんだぜ、みたいな。

そういうのに惹かれてるファンとかがついたりするんですけど、
そういうのは上手いんだけどね。

だけど知識とかに投資してないから。ディスブランディング的なことをしちゃってるんですよ。

これは重要な知識が足りてないので。そういうことになっちゃいます。

最後に

僕はココナラでも売上を出せるし、コンテンツ販売でも結果を出せる。
どっちもできるということです。どっちもやるべきだって話をしています。

僕はココナラで最初に利益を出して、それをコンテンツにして販売していくのが、一番いいんじゃないかなと思ってます。

アフィリエイトとか転売ヤーとかは、他人の商品だからダメですね。
自分で売れる商品を作れてないのが結構きついですね。
プラットフォーム依存になっちゃうので。

だから仮に300万稼げたとしても全然意味が違って来るよってことです。
自分で作れる方が強いですからね。

僕の場合は、
リサーチ、商品作成、売れるライティング、マーケティング
集客、ファン化ということで、これが全てできるようになるよっていう。

やってることとしては大企業と同じだよってことです。
パソコン一台で可能にしているということです。

それプラス僕が人とビジネスするときは超絶殿様商売でして、僕が絶対に有利じゃないとやらないんですよ。
一番お金もらえて作業が一番少ないとかね。コンサルとかもそうですよね。

コンサルとかねいっぱい取ったらしんどくなるんじゃないの？
って聞かれたりするんですが、僕はね作業がほとんどないんですよ。

コンサルしても、その人の問題点とかパッと見たとき分かります。

だから、じゃあここ直してくださいっていうだけなので
作業時間自体はあまりないです。

かなり長くなってきたんですけど、まあ大体まとめると
今回は、人の集め方だったりお金の稼ぎ方だったりビジネスの構造とかを
お話ししました。

これをね、復習してください。

やり方は全部話してるので、絶対にね何回も見てね、やってくださいって感じですね。

あと、特典でセールスについての教材をお渡しします。

ココナラでもかなり活躍できるような内容になってます。
相手から欲しいと言わせるセールス術についてコンテンツです。

今回ね。それがnoteで今3000円で売ってる内容でして、本当の有料教材なんですよ。

だからこれをタダでもらえるっていうのはかなりラッキーかなと思ってます。
プラス別の有料教材とかもセットでお渡ししますね。
これやったら確実にいけるだろうっていう内容です。

この動画の後は絶対に商品作ってくださいね。

ココナラの商品作って
X作って、で商品も作ってください。

難しいこと言っていないんでね。
これをやるだけで本当に稼げます。

ぜひやってみてください。

今回の感想、特典か。特典が引用リツイートしてくれた人限定でお渡ししてます。
ぜひね、もらってください。

最後までご覧いただきありがとうございました。
今回の書籍を見て終わりじゃなくて、ぜひ実際に行動してやってくださいね。

ということで、今回はこれで終わります。ありがとうございました。

れおほめ