

会社に人生を
忙殺されていた

ごく普通の
わたしが

独強 立み

した
方法

を
生かして

資格・技能などの





この本の目次

- ・ 資格・技能などの強みを活かして独立する方法
- ・ 待っていたのは地獄の日々でした
- ・ 今の職場で働き続けることのほうがリスク
- ・ 強みや得意がある＝売れる商品がある
- ・ 「お客さんがいない」が最大のハードル
- ・ お客さんがいないのではなく、営業力がないだけ
- ・ ひたすらネットで調べまくり猛勉強する日々
- ・ ビジネス用ブログを開設、次はひたすら作業
- ・ 1日100PVのブログが出来た時に会社を辞めた
- ・ 友だちと旅行中に初めて商品が売れて感動する
- ・ 独自商品を用意し月収100万円を達成
- ・ コンテンツ販売を始めて収益を自動化
- ・ セミナーを開催して月間最高売上を達成
- ・ 独立に必要なのはネット上での営業力

総文字数：14,818文字

資格・技能などの強みを活かして独立する方法

はじめまして、私は20代半ばの公認会計士です。

今回は、私のような公認会計士や、弁護士や税理士、司法書士などの士業を営んでいる方はもちろん、コンサルタントやコーチ、セラピストや整体師など、**すでに特別な資格や技能、強みを持っている人が独立するときの参考になれば**ということで、**私がサラリーマンから独立を達成するまでにやってきたこと**を詳しくお話していこうと思っています。

私は今、**インターネットビジネス**を活用して**公認会計士試験の教育事業**を行っています。

具体的には、大学在学中に公認会計士試験に合格できたという実績を活かして、公認会計士試験に短期間で合格するための勉強法を発信するメディアを立ち上げ、その中でオンライン講座やマンツーマン指導などの商品を販売しています。

会社を辞めてこの事業で独立してから１年ほどで、**月の売上100万円**を達成することができました。固定費はほぼかかっていないので、売上のほとんどが利益になります。

(必要な固定費は、ブログのドメイン代が年間1,500円、独自ブログを設置するためのサーバー代が月額1,080円、メルマガ配信サービスの使用料が月額6600円のみです)

とまあ、今でこそ私はこうしてパソコン１台で自分の事業を営むことができていますが、実はほんの数年前までは**ごく普通のサラリーマン会計士**でした。

私が公認会計士を目指そうと決意したのは大学生１年生の時で、大学に入ってから割と早い段階で公認会計士になるための勉強を始めたのですが、公認会計士試験の勉強は結構大変で、所属していた大学のサークルを辞めなければならなかったり、バイトも満足にできませんでした。恋愛もできなかったし、友達からの遊びの誘いを断らないといけない時もありました。

でもその甲斐あってか、無事に**大学3年生の時に公認会計士試験に合格**することが出来ました。

自分が夢にまで見ていた公認会計士になることが出来たので、試験に合格した当時はぶっちゃけ「**よっしゃ、これで俺も勝ち組や！**」

「**これから自分は輝かしいキャリアを歩むことができるんだ！**」と
思っていました、今思うと恥ずかしい話ですが(笑)

しかし、蓋を開けてみると、

待っていたのは地獄の日々でした



公認会計士試験に合格すると、ほとんどの合格者が『監査法人』という公認会計士が集まる組織で働くことになります。私もその例に
もれず、大学を卒業してからは監査法人で働くことになりました。

ただ、公認会計士といっても監査法人という組織で働いている以上、一般的なサラリーマンと何ら変わりはありません。

**つまらない仕事、当たり前前の長時間残業、行きたくない飲み会、くだらない社内政治、パワハラ縦社会、想像よりも少ない給料...
さらに忙しい時は、明らかにキャパオーバーな量の仕事を与えられ、深夜の3時くらいまで働かされ、それでも終わらないタスクに忙殺され...**

会社の決算書のチェックをすることが主な仕事の私たちは、多くの会社が決算月を3月末にしていることが理由で、3月～5月が1年で最も忙しい時期になるのですが、**毎年その時期になると同じ部署のメンバーが最低でも1人は倒れるのが恒例行事**、と言われるほどの過酷な労働環境でした。

こうした忙しい日々が続くと、脳みそがフラフラになってきて、目眩や頭痛がしてくるんですね。勤務中に隙を見てトイレの個室にかけこみ5分だけ睡眠時間を確保したり、なんてこともよくありました。

「もう帰らせてくれ...」

「仕事なんてどうでもいい...」

「1秒でも早く寝たい...」

当時の私はこんなことばかり考えていましたね(笑)

「まだ20代前半だからこんな働き方でも何とかやっていけるけど、これが30～40代になったら一体どうなるんだろう...？」

「そんな年齢でも自分はこんな働き方ができるだろうか？果たしてそれをやりたいだろうか？そんな人生で本当に良いのか...？」

そう考えた時、答えは**“絶対に否”**でした。

だったら今すぐにでもこの現状から脱出すべきだ。社会人2年目に
してそう思い始めた私は、手当たり次第この生活から逃れるための

方法を調べるようになりました。そして、色々と調べていくうちに、2つの有力な選択肢が候補に挙がりました。

1つ目が、**海外移住**。

2つ目が、**起業**。

サラリーマン生活に苦しめられていた私にとっては、どちらも魅力的な選択肢に見えました。

ただ海外移住をするとなると、まず語学の勉強をしなければならないし、その上で海外でも通用するスキルを身に付けてからじゃないと厳しいなと思いました。でもそうすると、海外移住を実現できるまでに最低でも5年はかかる。

当時の私は“**とにかく今すぐにでも**”この過酷な環境から逃げ出したかったので、そんな悠長なことは言ってられませんでした。となれば、私が取るべき選択肢は1つ。

起業でした。



今の職場で働き続けることのほうがリスク

起業をすれば、働く時間は自分で決められるし、自分の好きな人とだけ絡めるし、嫌々くだらない飲み会に行く必要もなくなります。

毎日、長時間のサービス残業に消耗させられることもありません。

しかも、頑張ったら頑張っただけお金を稼げるようになる。

一般的に「**起業はリスクが高い**」と言われてたりしますが、私にとっては、今の職場でやりたいことが出来ないまま何十年も馬車馬のように働かされ続けることの方が、よっぽどリスクが高いように感じました。

幸いなことに、まだ若いし、仮に失敗したとしてもやり直しは効く。それに、**自分で決めたことだったら結果がどうなろうと後悔することは絶対に無いはず**です。

このまま我慢を続けるだけの人生や、何の行動もしないで終わるだけの平凡な人生よりも、何か新しいことにチャレンジできる人生の方が、よっぽど楽しくて、実りがあって、誇りを持てる人生だと言えるはず。

そう思った私は、「起業して独立したい！」という気持ちがどんどん高くなっていきました。

「そうは言っても、素人がいきなり起業するのって結構ハードルが高いんじゃないの？」

と思われたかもしれません。確かに、一般的に起業のハードルが高いのは事実です。

じゃあなんで起業のハードルが高くなっているのかというと、それは主に以下の2つに集約されると思うんです。

1つ目が、売れる商品を持っていないということ。

2つ目が、お客さんがいないということ。

強みや得意がある＝売れる商品がある

まずは1つ目の「商品を持っていないこと」について、お話していきましょう。

「起業したい！」と思ったとしても、その時点では売れる商品やサービスをっていない人が大半です。

だから起業する前に、大抵の人が「**どういうジャンルで起業しようか...**」とか、「**どんな商品を買ったらいいいんだろう...**」ということで悩めます。

これだけで何年も悩み続ける人だっていますからね。

そうやって長い時間をかけて悩んだ末に、ようやく自分の売る商品が決まったとしても、今度は商品開発のために、莫大なお金や時間を費やさなければならないわけです。

だから、大抵の場合は「売れる商品が持てる」ところまで辿り着かず、挫折してしまいます。

しかし幸いなことに、私はその点で悩むことはありませんでした。なぜなら、私は起業したいと思った時点で、すでに商品となるものが手元にあったからです。

そうです、**公認会計士という資格**です。



私が起業しようと思った時はまだ社会人2年目だったので、ビジネスも浅い経験しかありませんでした。

でも、この公認会計士の資格という強みを活かすことができれば、自分のビジネスの立ち上げもうまくいくはずだ、と確信していました。

これは何も、公認会計士を始め、弁護士や医師のように、なにか特別な資格を持っている人じゃないとダメだ、という話では全くありません。

資格を持っていると言っても、そんなに大した話ではなくて、ただ単純に、

公認会計士＝会計に詳しい人

弁護士＝法律に詳しい人

医師＝医療に詳しい人

というだけに過ぎません。

同じように、特定の分野について詳しい知識や経験を持っている人であれば、自分のビジネスを立ち上げて、独立してやっていくことはそんなに難しいことはありません。

例えば、

恋愛、ファッション、筋トレ、ダイエット、投資、美容、整体、自己啓発、スポーツ、占い、音楽、モノづくり、営業スキル、デザイン、英語、大学受験、資格試験、etc...

など、ジャンルを挙げるとキリがないですが、とにかく自分に何らかの強みがあって、その強みが誰かの悩みの解決に役に立つものであれば、それはニーズがあるということになるので、売れる商品を持っていることになります。

実際に、恋愛やファッションに詳しい人が、モテるファッションコーディネートや、異性との出会いを増やす方法などを教えたりすることで、**たった1人で安定して月収何百万円稼いでいる人**だって沢山います。でも、恋愛を教えるのに資格なんて必要ないですよ。

このように、特定の分野で既に強みを持っている人は、商品のこと
で悩む必要はありません。

そういう人たちは、本当は今すぐにでも独立して、自分で商売を始められるはずなんです。

「お客さんがいない」が最大のハードル

しかし、残念なことに、すでに売れる商品を持っている人たちでさえ、中々独立に踏み切れないというのが現状です。実際に、公認会計士の半数以上の方が、何らかの組織に属しているというデータを見たことがあります。

特定の分野で強みを持っている人でさえ、なぜか組織に属していないとやっていけないわけです。

手元に強力な商品があるはずなのに、なぜ今すぐ独立して、自分で商売をやっていくことができないのでしょうか？

もちろん、働き方に対する価値観の違いや、メンタル的な問題などもありますが、独立したいのにも関わらずそれを実現できない現実的な課題としては、

自分のお客さんを捕まえてくる能力がない。

これに尽きます。

自分の商品やサービスを必要としてくれる人を見つける力がないこ
と。

これこそがすぐに独立出来ない根本的な原因だと、私は思います。

どれだけレベルの高い職人さんがいたとしても、その人がずっと山奥に閉じこもっていたらどうでしょう。その職人さんの商品がどれだけ質が高かったとしても、その商品が店に陳列されていなかったらどうでしょう。

職人さんの商品が売れるどころか、その存在自体、誰にも知られることなく終わってしまいますよね。

同じように、独立して成功するには、**質の高い商品やサービスを持っているだけではダメ**。それに加えて、自分のことや、自分の商品・サービスを知ってもらうという活動が必要になるのです。

簡単に言えば、**営業が出来なければならない**ということです。

サラリーマンだった時の私は、会社の看板を借りなければ仕事が無い、つまりお客さんを捕まえる能力が無いために、会社にぶら下がって働くことしかできなかったわけです。

逆に言うと、**お客さんを見つける力さえ磨けばすぐにでも独立できる**、ということだったんです。

お客さんがいないのではなく、営業力がないだけ

「営業ができる必要があるだって？そんなこと言われなくても分かってるよ！でも具体的にどう行動すれば良いかが分からないんだよ！」

当時の私であれば、間違いなくここでこう反論していたでしょう
(笑)

会社から任された業務をこなすのに精一杯で、家に帰ってきた瞬間に疲労困憊で倒れ込むような日々を送りながら、それに加えて営業

のことを学んだり実践したりする時間なんて、とても確保できない
とっていました。

仮に、営業に時間が取れたとしても、私が営業できる場所といえ
ば、飲み会や交流会などに限られていました。

ですが、そういった場面での営業はとても大変です。その場でお客
さんとなり得る人が見つかるかどうかは運次第ですし、もし見つか
らなければ、高額な参加費を支払っただけで終わってしまいます。

誰かにお客さんを紹介してもらおうという手もありますが、社会人2
年目の私にそんな評判も実績ありません。

なので当時の私は、

**「独立というのは、豊富な人脈や実績を持っている人や、親が事業
をやっていて既にポジションが用意されている人など、ごく限られ
た人にしか出来ないことなんだ。」**

とっていたんです。

しかし、色々調べていくうちに、今の時代であればそういった営業のデメリットを全て回避し、自宅にしながら、しかも簡単に全国のお客さんにアプローチできる、ということが分かったんです。

もうお分かりかと思います。

インターネットの存在です。



インターネットを使えば、時間やお金を使ってわざわざ飲み会や交流会などに顔を出す必要はありませんし、紹介に頼る営業も不要になります。

家にいようが、旅行先にいようが、全国どこにいても、自分の力だけで24時間安定的に、お客さんを見つけることができます。営業マンを雇う必要もありませんし、自分が営業にかける時間も最小限に抑えられます。

今の自分に十分な人脈や資金がなくとも、ネットをうまく活用すれば、すぐにでもお客さんを見つけることができ、自分の事業をスタートできるということが分かりました。

それを知った私は、早速ネットを使った営業について学んでいくことにしました。

ひたすらネットで調べまくり猛勉強する日々

いくらインターネットが集客において効率的だとは言え、

「ネットを使ってお客さんを見つけるって、具体的にどうやればいいの？」

という部分が見えてこないイメージが湧かないと思うので、ここからは、**私が全くのゼロの状態から独立して売上を安定させるまでに至った体験談**、なども交えて詳しくお話していこうと思います。

ネットを使って独立するために、まず私がやったこと。
それは、勉強です。



(「え、普通じゃん！」と思われたかもしれません(笑))

これは個人的な考えですが、結局のところ何事もまずは勉強から始めるのが王道、です。

それはネットを使ったマーケティングやセールスにおいても当てはまります。ただ私の場合、ゼロからネットマーケティングについて勉強しようと思っても、一体何から勉強したら良いのかさっぱり分かりませんでした。

それこそネットで調べてみても、**色々な情報が溢れ過ぎていて、一体何を信じたら良いか分からない**という状態でした。

なのでまず、ネットで信頼できそうな人や情報を片っ端から探すことから始めました。

具体的には、自分がなんとなく良いなと思える人や価値観が合いそうな人を見つけて、その人が発信している情報から勉強していました。その人のブログやメルマガなどを熱心に読んだり、その人が紹介している本や教材を片っ端から買ったりして、最初の頃はとにかく

く勉強だけをしていました。セミナーなどにも積極的に参加するようにはしていません。

そうやって、**ネットでの事業の興し方から、ブログやメルマガの書き方、セールスの仕方**などを一通り学びました。

今の時代、そういった情報発信をしている人は山ほどいますから、誰から学ぶかを決めるだけでも一苦労です。中には、嘘・偽りを平気で発信している人もいますので、気をつけてください。

ただ、この教材を読んで下さっているあなたは幸運だと思います。

「誰から学ぶべきか？」というところで悩む必要はありません。

なぜなら、BizCAMPで学べば良いのですから。

BizCAMPでは、オウンドビジネスに関する実践的な知識が網羅的に手に入ります。私もこれまで、様々な本や教材で勉強してきましたが、BizCAMPほど綺麗にまとめて教えてくれるサービスは他にありませんでした。

私自身、事業を始めたばかりの時に「こういったまとまった教材があれば良かったなあ...」と心から思います。

ビジネス用ブログを開設、次はひたすら作業

話を戻します。

当時の私は会社に勤めていたので、勉強するだけでも一苦勞でした。

会社の業務をこなすだけでも大変で、平日は毎日夜の10時くらいまで仕事をしていたので、家に帰ってもご飯食べて、お風呂に入って、寝るだけで1日が終わってしまいます。

なので、平日は通勤時間やお昼休みなど、スキ間時間にしか勉強できませんでした。あとは休日を使って、なんとか勉強のための時間を捻出していました。

そうやって勉強だけ続ける日々が3ヶ月ほど経ちました。すると、ビジネスの知識もある程度ついてきて、**どうすればネットで金が稼げる仕組みを作れるのか**が段々と理解できるようになってきました。

ここまで来ると、やはりいち早く行動に移してみたくなります。これ以上知識をつけても、「結局、目の前の現実が何ひとつ変わってないじゃん!」というモヤモヤした気持ちが募るだけだと思った私は、ここでようやく**ビジネス用のブログを開設**しました。



とはいえ、その時点ではまだ、自分がどういうコンセプトで情報発信をし、具体的にどんな商品売っていくかなんて決まっていませんでした。

身近に特に頼れる人や相談できる人もいなかったもので、常に「**本当にこれで良いのか？**」という不安だらけのスタートでした。

私は「公認会計士という資格を武器に商売する」ということだけは決めていましたが、実は公認会計士という資格1つを取ってみても、会計のことだったり、財務のことだったり、税金のことだったり、色々な発信のジャンルが考えられます。

当時は、公認会計士としてのキャリアもまだ浅かったので、あまりに専門的なサービスの提供は、自分には少しハードルが高いように感じました。

一方で、公認会計士試験に短期間で合格するためのノウハウやテクニックを教えるだけであれば、ハードルもそんなに高くないし、自分が実際に大学在学中に一発合格したという実績も活かせると思いました。

そこで、ネットでの営業経験を積むという意味も込めて、私は公認会計士試験の勉強法についてとりあえずブログで発信していくことにしました。

受験生向けに勉強に役立つ記事を書いていくわけですが、最初の頃はうまい文章なんてとても書けませんでした。最初は**1記事書くのに4～5時間かかることもザラ**でしたし、**SEO(検索エンジン最適化)**を見よう見まねで実践したり、**SNSでの発信**もしていたので、最初はなかなか前に進みませんでした。

でもそれは自分のアウトプット力が足りないだけなんだ、とすぐに気づきました。

作業効率を最もアップさせる方法は、ひたすら慣れることだ。

そう思った私は、下手でも良いからとにかくひたすら記事を書き続けました。記事を修正するのはあとでいくらでもできますからね。

働きながらのブログ更新作業はそれなりに大変でした。勉強はできるだけすき間時間にするようにし、通勤中にスマホで記事のアイデアなどをメモ書きしたりして、休日などまとまった時間が取れる時に、地道に記事を書き続けました。

休日だけコワーキングスペースを契約したり、喫茶店やファミレスなどに行ったりして、作業環境も自分なりに工夫するようにしました。

将来会社を辞めて、独立するためのスキルを磨いているんだ。

と思えば、不思議と苦にはなりませんでした。

そして、ブログを開設してから半年ほどで**記事数は50本**を超えました。それだけの記事数があれば最低限のアクセスは集めることができます。**1日に約50人**が訪れるブログになり**1日100PV(ページビュー)**ほどのアクセスがありました。

その時点では、まだ読者の方から直接、メールや問い合わせはありませんでしたが、それでも「**自分のブログを読んでもくれる人が増えているんだ**」という実感が得られて嬉しかったですね。

1日100PVのブログが出来た時に会社を辞めた

ある程度ブログにアクセスが集まってきたら、もうこっちのもんです。

考え方としては、自分はすでに売れる商品を持っているわけですから、ブログに人を集めることさえできれば、あとは集まってくれた人たちに対して商品売るだけですよ。

具体的に商品が出来ていたわけでも、販売までの導線を作っていたわけでもなかったですが、ブログにアクセスが集まり出してきたこのタイミングで、**私は自分の事業に専念するべく、会社を辞めることにしました。**

その時はまだ、自分のブログからの収入など一切なかったのですが、とにかく「早く会社を辞めたい！」とか「もっと作業時間を確保したい！」といった気持ちが強すぎて、半ばフライング気味で会社を辞めてしまいました(笑)

会社を辞める時は親から反対されたり、上司や先輩から引き止められたりもしたんですが、そこは鋼の意志を持って(笑)、なんとか振り切ることが出来ました。

そして、会社を辞めたおかげで時間に余裕ができた私は、本格的に自分の事業を前に進められるようになりました。今でも**あのタイミングで会社を辞めたことは間違ってた**と思います。

さて、ブログにアクセスが集まってきたら、商品やサービスを売るまでに、もうひと手間加える必要があります。それが、

お客さんからの信頼を獲得すること。



お客さんにブログを読んでもらっただけでは、ただ単に自分の存在を知ってもらっただけに過ぎません。あなたも、初めて会ったばかりの人のことを無条件で信頼するなんて出来ないですよ。

それと同じで、いくら沢山の人が自分のブログを読んできたからと言って、その人が自分のことを信頼して、自分が紹介する商品やサービスを買ってくれるわけではありません。

じゃあどうすれば自分のことを信頼してもらえるかというと、**自分を「初めて会ったばかりの人」にしなければ良いのです。**そのため

には、定期的にお客さんとコンタクトを取っていく必要があります。

そして、定期的にお客さんが求める役立つ情報を提供できれば、お客さんから「**この人は信頼できる！**」と思ってもらえますし、自分が紹介する商品やサービスも買ってもらいやすくなります。

そのために使うのが**メルマガジン**です。お客さんからブログに来てもらうだけでなく、メルマガを使って定期的に、自分からお客さんに情報を届けることが大事です。今では**LINE@**なども有効な手段ですね。

会社を辞めた私は、十分に時間が確保できるようになったので、ブログに加えてメルマガも始めることにしました。すると、メルマガを始めてから**1ヶ月ほどで20人近くの登録**がありました。まだそこから収益が発生したわけではなかったですが、

「いつも有益な情報ありがとうございます！」

「毎日21時のメルマガを読むのが習慣になりました！」

「勉強のモチベーションが上がりました！」

などの熱心な感想や質問メールを読者さんから頂いたりすることもあるって、メルマガを書く励みにもなりましたし、素直に嬉しかったのを覚えています。

友だちと旅行中に初めて商品が売れて感動する

メルマガを始めた頃から、私は具体的にどんな商品やサービスを作っているかについても考え始めました。

私が読者さんに提供できる価値を一言で言えば「**公認会計士試験合格のための手助け**」なわけですが、その価値の提供の仕方は商品やサービスによって形を変えます。

現在、私が扱っている商品・サービスは大きく以下の4つに分かれます。

- ☒ アフィリエイト
- ☒ コンサルティング
- ☒ オンライン教材
- ☒ リアル勉強会

とはいえ、最初からこれら全てを扱っていたわけではなく、事業の進み具合によって、必要なものを徐々に取り入れていった感じです。順番に詳しくお話していこうと思います。

まず私が最初に始めたのが**アフィリエイト**です。

なぜアフィリエイトから始めたかというと、当時の私は単にブログやメルマガを書いたりするのに手一杯で、自分の商品やサービスを作り込む時間がなかったからです。

その点、**アフィリエイト**はお客さんさえいれば**すぐに始めることができます**からね。というわけで早速私は、受験勉強に役立つ商品をASP(アフィリエイト・サービス・プロバイダ)から探してきて、それをお客さんに紹介しました。

優れたアフィリエイト商品を見つけるコツとしては、色んなASPに登録して商品を沢山検索すること、「その商品自体が購入者にとってお値段以上の価値があるかどうか？」を見極めることはもちろんですが、

優れたアフィリエイト商品



- ☒ アフィリエイト報酬の割合が高い
- ☒ 販売ページの成約率が高い

といったことも重要になってきます。

どれだけその商品が売れようが**報酬が低く設定されていれば儲けは少なくなりますし、どれだけ商品の中身が良かろうが**売れない商品**を紹介してもアクセスを垂れ流すだけ**ですからね。

私が始めてアフィリエイトした時は、メルマガ配信サービスのステップメール機能を用い、メルマガ登録から7通目に勉強法に関する商品をオファーしてみました。

すると、読者さんは**30人程度**しかいないにも関わらず、いきなり**2本の成約**を獲得することができました。

扱った商品は記憶術に関するもので、販売価格は3,000円・アフィリエイト報酬2,000円という少額の案件でしたが、悪戦苦闘しながら販売までの導線作りをした結果の収益でしたし、何より**ブログを開設して初めてお金が稼げた**ということで、売上通知メールが届いた時はめちゃくちゃ嬉しかったです。

しかも、そのメールが届いたのが友だちと旅行していた時だったので、「**遊びながらお金が稼げた！スゲー！**」と感動したのを覚えています(笑)

そこから更に、アフィリエイト商品のラインナップを増やしたり、自分なりに商品の販売ページを作成して成約率を上げる試みなども

していったところ、半年後には、**アフィリエイト報酬だけで月に20万円以上の収益が発生**するようになりました。



独自商品を用意し月収100万円を達成

ただし、私にとってアフィリエイトには欠点があるように思いました。それが、

アフィリエイトの欠点



- ☑ 商品の価格やアフィリエイト報酬が販売主によって決められていること
- ☑ 販売主が商品の販売を停止した場合、収益がなくなってしまうこと

これでは、なかなか単価の高い商品を用意することは出来ませんし(=売上や利益を大きくすることが難しい)、収益化の手段をアフィリエイトのみに頼ってしまうのは、事業としても不安定なのではないか、と考えるようになりました(実際はそんなことないんですが、当時の私にはそう思えました)。

なので、私はある程度ブログが育ってきてから「**独自の商品・サービスを作ろう！**」と決めました。

そのうちの 하나가、**コンサルティング**です。

コンサルティングと言うと少し大げさに聞こえてしまいが、要するに資格試験合格のための個別指導サービス、オンライン家庭教師のようなものだと思ってもらえれば分かりやすいです。

個別指導サービスの具体的な内容は例えば以下のようなイメージです。

個別指導サービスの内容



- ☒ 毎日勉強の日報を送ってもらい、細かな改善点などをアドバイスする
- ☒ 月に何度か電話して、勉強法や方向性について相談に乗る
- ☒ 試験本番までの計画や戦略を一緒に考えて作っていく
- ☒ その他分からないことがあれば、適宜LINEで質問してもらう

個別指導では「お客さんと１：１でとことん向き合うこと」「単に役立つことだけではなく感情的な価値も提供すること」特にこの２つを意識すると良いと思います。

また、個別指導は自分の限られた時間を使うことになるので、それなりの報酬を頂く必要があります。私の場合、初めて個別指導を販売した時は**半年間のサポート20万円**で販売しました。

自分の商品に値段をつけるとなると、どうしても悩んでしまったり不当に安い値段設定にしてしまう人もいますが、最初は業界の相場などを参考にしつつも、思い切って「えいっ！」と決めてしまうのがコツです。

ただ、数十万円の商品となると、数千円の商品を紹介していた時と比べると、どうしてもメルマガだけで販売するのは難易度がグッと高くなります。

お客さんの立場から考えても、ブログやメルマガなどの文章を読んではいるけど、実際に会ったことも話したこともない人に、それだけのお金を払うのはハードルが高いですからね。

そこで、個別指導のセールスに使ったのが電話です。

個別指導サービスの内容をメルマガ内でしっかり告知し、

「興味がある人は電話を使って個別説明会を開催するのでメールください！」

と募集をかけました。こういった商品は、コンテンツ販売とは違ってどうしても人間関係が生じるので、お互い予め電話をして「相手がどんな人なのか？波長が合うかどうか？」を確認しておかないと不安ですからね(笑)

その結果、数名の方から**「説明会に興味があります！」**という返事を頂いたので、返事をくれた人から順にSkypeで通話をしました。

すると、**「是非、個別指導お願いします！」**と言ってくれるお客さんが1人出てきてくれたのです。

正直、コンサルを始めたばかりの当時は、数千円～1万円程度の商品のアフィリエイト経験しかありませんでしたし、初めての独自商品でなおかつ20万円という価格ということもあって、商品が売れるかどうかめちゃくちゃ不安だったんですね。

お客さんからお願いされた時も、「え、ほんとに？ウソなんじゃないの？」と内心ビクビクしていたのを今でも覚えています(笑)

でも、次の日にはきちんとお客さんからの入金があり「ああ、夢じゃなかったんだ」と安心しました(笑)

たった数時間電話をするだけで20万円の売上が上がるなんて、もちろんサラリーマン時代ではあり得なかったことです。「自分で事業やるのってすごいなあ」と実感した瞬間でした。

それから数カ月経ち、個別指導の経験を積んでいった私は、同時に教材やサポート内容、カリキュラムを大幅に充実させ、期間も長期間に設定した新しい個別指導サービスを**70万円**で販売したのですが、その価格でも「是非、受けてたいです！」と言ってくれるお客さんが来てくれました。

その月の売上は、個別指導の売上70万円に加えて、諸々のアフィリエイト報酬が30万円以上あったので、晴れて**月収100万円**を超えることが出来ました。



これがちょうど、会社を退職して1年ほど経った頃でした。

コンテンツ販売を始めて収益を自動化

このように、コンサルティングは1件で途方もない売上を上げることが出来る点で、販売者としては非常に魅力的なサービスです。一月に複数件の受注があると、月収100万どころか、200万すら達成できるようになります。

しかし、その一方で、コンサルティングばかりやっていると、今度は別の問題が生じます。

それが、**自分の時間が取れなくなる**ということ。

コンサルティングは個別にお客さんの対応をしないといけないわけで、そのためには自分の時間を使って働かないといけなくなります。

だから、あまりにもコンサルティングに時間を使いすぎると、自分のやりたいことや、何か新しいことを始めるのも難しくなってしまいます。

私も、この教育事業だけでなく、もっと色んなことをやりたいと考えていたので、コンサルティングの「自分の時間を使う」というデメリットの解決策を探すようになりました。

そこで、次に私がやったのは、**自分の教材を作って売る**ことです。

先ほどお話しましたが、アフィリエイトは、商品の価格も報酬も、販売主に決められてしまうというデメリットがありました。販売主が商品の提供を辞めた場合には、アフィリエイト自体ができなくなる、というリスクもありましたね。

しかし、自分で教材を作った場合は、販売価格は自分で決められるし、自分が辞めない限りはずっと販売を継続できます。

そして何よりのメリットが、コンサルティングと違って、**自分の時間を使わずに売上を上げられる**、ということです。

自分の教材を買ってくれた人は、個別に対応しなくても、その教材で勝手に学んでくれるので、自分の時間を使わなくても良くなります。

ただ、教材を完成させるためには、膨大な時間がかかります。私も、自分の教材を完成させるのに半年近くは費やしました。

だから、自分の教材を作っている間も定期的にコンサルを取って、最低限の収入は確保しておくのがオススメです。

教材が完成したら、早速私はメルマガの読者に自分の教材をリリースしました。すると、リリースした当日から徐々に売れ始めて、**1ヶ月ほどで70万円の売上**を叩き出すことができました。

しかも今度はコンサルと違って、自分の時間を使わずに済む売上です。

この教材はリリースしてから現在に至るまで、安定して売上を上げてくれており、とても助かっています。

自分が遊んでいるとき、体調を崩して寝込んでいるとき、別の仕事で手一杯のときも売上が上がるので、まさに不動産収入的な感じになっております。笑

セミナーを開催して月間最高売上を達成

とまあ、こんな感じで、今はコンサルティングと教材が自分の事業のメイン商品となっています。

そのかわり、**サブの商品としてセミナーを開催**したりもしています。



私は教材が完成して、時間に余裕ができたときに参加費1万円で、メルマガ読者から参加者を募って、セミナーを開催しました。当時

は自分のオフィスを持っていなかったので、貸し会議室を借りて開催しましたね。

セミナー用の資料も、パウポで1日もあれば作れますし、貸し会議室も思ったより安くで借りられます。やってみたら分かりますが、セミナーのハードルは意外と低いですよ。

私自身、実際にセミナーをやってみて、**どんな人が自分のブログやメルマガを読んでいるのかが分かったし、自分が思いつかないような読者の悩みなども分かった**ので、開催して良かったと思います。

セミナーの後には、参加者に個別面談の機会を用意しておくのがオススメです。個別面談で、参加してくれた人の相談に親身に乗rittつ、本気で取り組みたいお客さんがいれば、自分の教材やコンサルの成約に繋げることができます。

セミナーに参加してもらえた時点で、すでに信頼は獲得できていますから、対面でセールスすれば、滅多なことがない限り商品は売れます。

私も、セミナーを実施した月は、個別面談で自分の教材やコンサルがバンバン売れて、**1ヶ月の売上の最高記録を達成**することができました。

今後も、まとまった売上が欲しいときなどは、定期的にセミナーを開催しようと思っています。

独立に必要なのはネット上での営業力

以上、私が起業を決意してから、実際に独立して、事業を発展させていくまでのお話をしてきました。

今後は従業員なども雇って、この教育事業を大きくしていこうと考えています。その一方で、自分がやりたいと思っている別の事業も、これからどんどん立ち上げていくつもりです。

色々とお話してきましたが、私が独立するにあたって一番大事だと思ったのは、

ネットでの営業力を身につける

これに付きます。

ありがたいことに、私の場合はすでに公認会計士という強みがあったので、ネットで営業する力さえ身につければ、お金を稼ぐことや独立することは比較的、短い期間で達成できました。

同じように、すでに何らかの強みを持っている人であれば、初めの売上を上げるまでに、そう長い時間はかからないと思います。

もちろん、いきなり専門的なサービスを提供するのが難しければ、自分にとって簡単なことから始めると良いでしょう。

例えば私がやっているように、試験勉強について教えるのはそこまですでに難しいことはありません。まずはただ単に、自分が試験に合格するまでにやってきたことをお客さんに伝えれば良いだけですから。

これからの時代、独立を成功させるためには、**ネットでの営業力はほぼ必須**と言って良いでしょう。

逆に、ネットのことが分かってしまえば、独立してうまくやっていくのはそう難しいことはありません。

特に、士業やコンサルタントの業界では、まだまだ『**ネットを活用する**』という発想を持っている人自体が少ないです。彼らのHPを見ても、明らかにネットに関する知識を持っていないことが分かります。

つまり、**ネットというフィールドにおいては、ライバルは限りなく少ない**ということです。そういうネットに疎い人たちを差し置いて、少し勉強するだけで、彼らに大きくリードすることができます。売上を大きく伸ばすことだってできるでしょう。

これを読んでくれているあなたの手元にも、すでに売れる商品があるという人もいます。であれば、あとは行動を起こして、あなたを必要としてくれるお客さんが集まる仕組みを作ればいいだけなのです。

あなたの強みや得意なこと、これまで経験してきたことは、必ず誰かの役に立ちます。あとはそれをビジネスに変える力を身につけさ

えすれば、起業や独立というのはあなたが思っているほど遠い目標ではありません。いや、既にかかなり近いところにあるのです。

過去の私のように過酷なサラリーマン生活に追われている人はもちろん、現状から脱出したくてウズウズしている人、自分の知識や経験を活かして起業したい人、何か新しいことにチャレンジしたい人にとって、

ネット起業

というのが人生が変わるキッカケになれば、このレポートがそんなあなたの背中を押せるものであったなら、少しでも明るい未来を見せることができたのであれば、大変嬉しく思います。

ぜひ、独立を勝ち取りましょう！

ねだるな、勝ち取れ。さすれば、与えられん！

以上です。最後までお読みいただき、ありがとうございました！