

起業3年目までの
必要な知識が
10時間で学べる
オウンドビジネス大百科

オウンドビジネスの地図
～ インターネットビジネス編 ～

Part 4

玉井 : あ、あと、ネットビジネスの種類としては一応、自己アフィリエイト、お小遣い稼ぎサイトも一応言っとくと。

伊藤 : ポイントサイトですね。

玉井 : そうそう、まあこゆのはぶっちゃけビジネスと呼べるようなもんじゃないけど、でもこれと情報発信組み合わせるとむちゃむちゃ稼いでる人もいるし、まあそれはちょっとまたどっかで話すかもしれないですけど。

伊藤 : 軽く言うと、ぼくの知り合いにポイントサイトだけで月200~300万は安定して稼いでいるって人もいますね。

玉井 : あー、ポイントサイトっていうジャンルで稼いでるってことね。情報発信の。

伊藤 : そうですね、ポイントサイトで稼ごうよっていうジャンルでサイトやったりコミュニティやったりっていう。

玉井 : まあ、情報発信ビジネスと組み合わせるとそういうこともできますよと。一応自己アフィリエイトについては詳しい資料作って渡してると思うんで興味ある人は読んでみたら良いかなと。

伊藤 : はいはいはい。

玉井　：あとは情報商材もネットビジネスの一種で、ネットビジネスに詳しくない人は、ネットビジネスって聞くと『ネットビジネス=情報商材』ってイメージするって人まだ多いから。

伊藤　：怪しいみたいな。

玉井　：そうそう。で、まあ別に今もあって、てかnoteと違って別にあれ情報商材やし、オンラインサロンって月額1万とかさ、高額塾やし。だから、形が変わってるだけで一緒というか。、むしろ今ダーって喋ってきたようなビジネスモデルができたのって、しかも、それがしっかり1つの産業になりつつある、この流れの源流ってのは情報商材にあったりするから。

伊藤　：そうですね。

玉井　：だから、ぼくは情報商材は悪だとかって絶対に否定はせんけど。てか、むしろおれ始めた頃ってもう7年くらい前やけど、そういう怪しいやついっぱい買ってたし、で、普通にむっちゃええこと書いてるし(笑) っていうのも例えばネットビジネスって本とかで勉強できひんやん。

伊藤　：いやあ、無理っすね。一番に情報が古いていうのと、あとは本はフロントエンドなんで、かつマス向けなんで、当たり障りないことしか書いてないっていう。

玉井　：うん、そうそう。なんぼ売れるか、なんぼ大衆にウケるかが勝負であって、ターゲットど真ん中のほんとに

悩んでる人の問題を解決するような情報ではないから。
で、それは全てのジャンルに当てはまることで、「本ってそもそもなんで書くんですか？」ってことで、「著名人の人はなんであんな頻繁に本出すんでしょうか？」ってことであった。だから、普通に普通の本屋に置いてるような本、まあ新宿の紀伊国屋くらいデカかったら別やけど、普通の店に置いてるような本って、まあdisってるわけじゃないけど、人生変わるような本ないし、ほぼ99.99%。

伊藤　：disってますけどね、それは(笑)

玉井　：だから、ちゃんと実践レベルまでの力がつくようなもんってのもないんやけど、やっぱり当時はそんなん知らなかったから、そういう5分で速読できるような自己啓発本とかビジネス本とかむっちゃ熟読してたからおれ(笑)

伊藤　：めちゃくちゃ情弱じゃないですか(笑)

玉井　：めっちゃ情弱やで(笑)訳わからん広告ばかりのメルマガとかもまじで200個くらい登録してたし(笑)でもそこスタートやから、情報商材とか普通にむっちゃ勉強なるわけよ、もちろんピンキリやけど、良いやつは全部紙に印刷して熟読してたし。

伊藤　：へー。

玉井　：だから、おれプロフィールに起業して3ヶ月で1000万稼いだとかって書いてると思うんやけど。

伊藤　：売り上げでゆうたら2000くらいありますよね。

玉井　：そうそう。まあ2人でやったから2で割ってるねんけど律儀に(笑)で、まあこれ勿論色んな人に、既に成功してる人とか、に相談させてもらったりっていうのもあるけど、商材で学んだこと実践した結果やから、話逸れてるけど。

伊藤　：あー、なんか変な話っすけど、情報商材買ってお金稼げました、成功しました！みたいな聞くと、始めた頃とかは「やばい、そんなんセンスある人しか無理やる」とか思ってたけどね。

玉井　：いや、全然そんなことないよ。ええもんはええから。勿論そりゃ糞みたいな商材が過去にあったことはあったんだろうし、例えば「パチンコで絶対に負けない方法」っていう商材買ってみたら、紙ペラ1枚だけ入ってて、そこに「今すぐパチンコやめろ」って書いてたみたいな。

伊藤　：(笑)

玉井　：いや確かに絶対負けへんけど。

伊藤　：メルカリとかヤフオクの詐欺みたいなもんですね。

玉井　：　そうそう、買ったのに発送してくれへんみたいなの。、でも別にヤフオクは詐欺サイトじゃないでしょって、だから結局世間の印象なんやけどね、どうでもいいけど。

伊藤　：　まあまあ。

玉井　：　てか、普通におれ、本とかのほうがヤバイと思うもん、まじで。その程度無料で配れよっていう、あんま言わんとこ(笑)

伊藤　：　(笑) あんまり言わない方がいいですね。

玉井　：　まあ、だから情報商材っていう存在自体は、今ダーツと喋ってきてるネットビジネス業界の源流にあるから、その恩恵をみんな今受けてるわけで、商売やってる人間はさ、だから別にええやつも実はいっぱいあるんやでっていう。

伊藤　：　そうですね。

玉井　：　ポジショントークばっかすんなよっていう。「情報商材系の人はずのオンラインサロンに入らないでください」みたいなさ、いやお前昔やってたやんけみたいな。

伊藤　：　誰か分かりましたよ(笑)

玉井　：うそ、まあいいや(笑)　まあ、ちょっと最後話それたけど、その一今言ってきたようなことってのが個人レベルでできる、スモールビジネスだとかプチ起業としての選択肢としてのネットビジネスですと。

伊藤　：はい。

玉井　：いうわけやね。まあそんなところかな、ネットビジネスの種類っていうと。

伊藤　：そうですね。

玉井　：で、まあかなりね、色んなパターンが出たと思うんやけど、端から端までネット、パソコンだけで完結するような働き方もあれば、リアル・オフラインも活用しながらハイブリッドというかバランスよくやるものもあるし。

伊藤　：はい。

玉井　：完全に1人でやるのか、そこから外注とか使ってちょっとした組織でやりつつ1人のときよりも事業を、収益を大きくしてやってるパターンなのかとか。

伊藤　：うんうん。

玉井　：あとは、表に出てるかどうか、顔や名前を前に出して個人名義でブログやるとかセミナーやるのか、それとも裏方でマーケッターとかコピーライターとしてやっていくのかとかね。

伊藤　：うん。

玉井　：何が言いたいかっていっぱいある、と。

伊藤　：選択肢が。

玉井　：そうそう。これってハッキリとこれはこれ、これはこれっていう風に線が引かれるもんでもなくて、自分のスタイルで、自分だけのビジネスを構築していけるってところ、っていうのがネットビジネスのほんとの魅力やなと思ってるんやけど。

伊藤　：ほんまにそうですね。

玉井　：意外とまだまだそういう風に認識はされてなくて、世間はもちろんやけど、やってる人でさえそう思っていない人多いから。でもそんなスキルが身につくからこそ、全てのネットビジネスに共通するビジネス力、ITスキルってのを身につくからこそ、ここで1つしっかり結果を出せば、縦横無尽に色んなことができるようになる、自分の可能性がすごい広がる、っていう可能性をむちゃむちゃ秘めてるっていう、その可能性の部分も魅力としてあって。

伊藤　：はいはい。選択肢は無限に広がってますからね。正直な話、最初やり始める時とかって10年やるかどうかわからないですし、途中でやること変わることなんてザラにあるじゃないですか。

玉井　：うんうん。

伊藤　：で、自分のビジネスを構築していけるようになってたら、まじで何にでも応用きくし、潰しがきくというか。もし、別に大成功、何100億、何1000億とか、大成功できなかったとしても、ちゃんとどっしり構えて学んで、実践して身につけたスキルっていうのは絶対糧になるし、裏切らなくて。

玉井　：そうそう。英語とかさ、プログラミングとかさ、なんか新しく資格取るとかさ、そういう自分のスキルアップとか自己成長に対して人って投資するけどさ。

伊藤　：しますね。

玉井　：もちろん素晴らしいことやと思うけどさ、一番投資すべきは、いやビジネススキルよっていう。

伊藤　：うわ、めっちゃ思いますね、それ。

玉井　：だって、それが一番強いし、それが一番人の役に立てるし、人から求められるわけで。だから、一番儲かるんであってさ、もちろん自分が実現したいライフスタイルとかをさ、達成することにも直結してるって場合も多いやろうし。

伊藤　：そうですよね。しかも、1つしっかりビジネスを形になれば、次に新たなにビジネスをやるときは、”強くてニューゲーム”で始めれるというか、ゲームクリアした強い状態でまたスタートできるわけで、FF2周目からできるみ

たいな。だからめっちゃ楽やし、さらにどんどんおもしろなっていくますからね。

玉井　：　そうそう。そういうものとしてネットビジネス自体もっと認知されていってほしいなっていうのはあって、そしたらもっとみんなにとっての選択肢がさ、ドンっと増えるわけです。しかも、ネットビジネス自体、種類はもうユニクロのTシャツばりにあるわけです。しかもそれぞれがなんていうのかな、お小遣い稼ぎみたいな、ままごとみたいなビジネス、結局なんのスキルも実力もつかへんようなもんじゃなくて。ってか、そもそもこゆこと言わなあかんのもさ、やっぱり未だに「スキルとか知識とかありません！割とみんな誰にでもできます！」みたいなことを謳って、なんとかアフィリエイトみたいな怪しいパッケージ作ってね、売ってる人いるから、さっきも言ったけど(笑)

伊藤　：　めっちゃいいいますね(笑)

玉井　：　いや、でもほんまにそういう露出する人っていまだにおるから、多分一生なくならんと思うけど、でもそのせいで、「あーそういうもんなんや、しょーもな」と思ってる人もいるからねまだまだ。ほんとにおれはね、それが悲しい。

伊藤　：　(笑) まあそういう一部のマーケットが業界のイメージを悪化させてるわけですからね。

玉井　：　そう。だから「いやもっとおもしろいもんやで！」っていう、そういう意味での風評被害っていうか。

勿論じゃあお前がそういう部分を変えてみるよって言われ
そうやけど、いやだからこういう活動してるんじゃないって
ね、ことなんやけど、まあそういうことですよ。

伊藤　：そういうことっすね(笑)

玉井　：だから、怪しい稼ぎ方みたいなやつって、確かに
ね、できると思うねん。別に彼らもそこまでウソついてる
わけじゃないから。「でもそれやってどうすんの？ってい
う、そんなマニュアル通りに言われた通りに作業して、頭も
使わんと、それやって稼げたとして、それ何になるん？い
いやいや働いてるんと一緒やん、結局労働やん」っていう。
力もつかへんしおもんないし人生も広がらへんし。だか
ら、そういうモチベで興味本位で始める人っていっぱいお
るけど、ほとんどみんな挫折するわけよ。おもんないか
ら。

伊藤　：そうなんですよね。まあ、おもんなかったら結局
続かないですからね。あとは、自分でその仕事の意味とか
意義とかが分からん状態で、生活のためにやり続けるのは
地獄っすよ。

玉井　：そうそう。しかも、おもしろくてしゃーないわって
楽しくやってるやつにも勝てるわけないないし。

伊藤　：いや、ほんまそうで。しかも今後、どんどんおも
んないことってのはAIがやってくれるようになるわけで、ま
あ、機械がやって来るわけで。だから、人間はおもしろい
と思うことだけやっていけばよいというか。てゆか、そう

じゃないと価値を生み出せる人間にならないから、結局今後生き残れへんやん、っていうのはありますね。

玉井　：　そうそう。しかも、おれらって、もちろんこれ聞いてくれてる人もさ、多分その多くがさ、言われたとおりにロボットみたいに仕事するのが嫌でさ、自分でビジネスやりたいとかさ、こんなライフスタイル・働き方送りたいだとかっていう目標があって、その手段として何か新しくやろうとしてるわけさ。

伊藤　：　ほんまにそれっすね。機械的にノウハウ実践しろ、ってゆわれても続くわけないっすからね。

玉井　：　そう、だからもしこれ聞いてくれてる人で、「いや今そういうモノに取り組んでるわ」って人って、別に今やってることは良いと思うねん、すごくよくて。

伊藤　：　ほんとにそうですよね。それ自体はいいっすね。

玉井　：　ただ、大事ななのは、ちゃんと高い視点をもつことで、もっと根本的なをところを、汎用性の高いビジネススキル・ITスキルってのを掴もうとかさ、鍛えようっていう意識で取り組んでみてほしいなと。

伊藤　：　そうっすね。もろさとかやりがいは結局取り組む側の意識の問題ですからね。

玉井　：　そうそう。そしたらもっと目の前のことが、目の前のビジネスが面白くなるはずやから。だから絶対に型にはまらないほうが良いし。

伊藤　：あ、テクニツク的な型にってことですね。

玉井　：うん、そうそう。で、あとは、これからって人にはね、今挙げたような働き方ってのが、まあ沢山あったと思うけど、ちゃんと本質的な力ってのを身につける視点で学んで取り組んだら、全部できるようになるから。

伊藤　：そうですね、本質的なところは同じなのでね。

玉井　：そうそうそう、確かにもうちょっと具体的にビジネスのロジックとか仕組みレベルまで落とし込むともっと細分化されるっちゃされるんやけど、それは今回の目的ではないから。

伊藤　：今回は、全体のゲシュタルトを掴んでもらうっていう目的なんでね。

玉井　：そうそう。まあ、だからそれだけ選択肢が沢山あって、可能性が猛烈にあって、もっと言ったら自分のスタイルってのをちゃんと追求できる。カスタマイズできる。ナイキのシューズばりに自分だけのものが作れるっていう。

伊藤　：ユニクロばりに種類もありますしね。

玉井　：そう、なぜかアパレルの例え多いけど(笑)ってことをまず、やるやらないは置いといて知ってほしいっていう。

伊藤：　うんうん。

玉井　：それは、ネットビジネスが凄いて言ってるんじゃないくて、言いたいのはそこじゃなくて、「今あなたには既にこれだけの選択肢があるんやで」ってことを知ってほしいって意味で。

伊藤　：はいはいはい。

玉井　：もういつでも起業できるし、実はね。副業から始められるし、稼ぐ力つけれるし、自分のビジネス作っていきけるしっていう。こんこというのも最初ってやっぱりさ、「えービジネス経験もないし、専門的なスキルもまだないし、そういう人脈もないし、ネットではこんな稼いでるぜ！みたいな人よく見かけるけど友だちにそんなやついてないし」みたいなね時って、変に自分を過小評価するとうか。

伊藤　：うんうん。

玉井　：やってみたらわかるやん、こっちの世界に来たら。「あーいっぱいおるやん、自分もできるやん」っていうことに気づくんやけど、でもそれは周りにそういう人がいないとそうは思えないし、1人だったら踏み出してみないとなかなか見えづらいし。

伊藤　：でも、やってみたら意外とこんなもんかみたいな。

玉井　：そうそう。だからそれを今こうやって先に伝えて、視野を広くね、もってもらいたくて、しかも「これら今から目指そうと思ったら全部できるんや、可能性むっちゃあるやん！」ってことを知った上で、その上で、じゃあ「自分が今やるべきこと、やりたいことは何かな？」ってのを真剣に考えてもらいたいなっていう。

伊藤　：はいはいはい。

玉井　：てなかんじで、ダーツとこんなんありますよーって説明はこれくらいにして。でも、これだけやとね、臨場感わきずらいと思うんでまだ、もうちょっと掘り下げて、知識というかイメージを分厚く出来るようにね、喋っていきこうと思うんですけど、いくつか分かりやすいモデルをピックアップして、3つくらい紹介しよかなと思います。

伊藤　：はい。

← オウンドビジネスの地図~インターネットビジネス~