

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 6

玉井 : 次、3つ目なんやけど、リアル、オフラインを交えたモデルを例に。これはあんまり教えてくれる人も少ないと思うから、やろうかなと思うんやけど。で、まあ伊藤ちゃんがまさにその人やから。

伊藤 : そうですね。

玉井 : こっからちょっと伊藤ちゃんに喋ってもらおうかなって思うねんけど。

伊藤 : じゃあ、3つ目僕がしゃべりますね。じゃあ、まずは一、これまでの2つと同じように、「集客をどうしてるのか」と「どこでマネタイズ・収益化してるのか」っていう2つの視点で聞いてもらったら理解しやすいかなと思うんですけど。ネットとリアル、まあオンラインとオフラインを絡めるって、考え方としてはめちゃシンプルで、「ネット使ったほうが良いところはネット使って、オフラインで動いたほうが良いところはオフラインで動けばええやん」ってだけなんですけど。

で、これを一般化しちゃうと、例えばDRM、ダイレクトレスポンスマーケティングでいう、集客、教育、販売の3ステップでいえば、まず集客はネットが効率良くて。

玉井 : そりゃそうやね。

伊藤　：これは分かると思うんですよね。で、次に集客・教育・販売の教育、つまり読者さんと信頼関係を築くところですね。これは、まず、集客で認知してもらって興味持ってもらって、こっちの発信を理解してもらってから先の話ですよね。もっと深く知ってもらって、もっと共感してもらって、商品を検討してもらって、っていうところは、やっぱりリアルのほうが効率が良いというか効果的で。

玉井　：そりゃそうよね。実際会ったり話したりしたほうが納得もしてくれるし、1：1で話せたりしたほうがイメージも湧くやろうしってことね。

伊藤　：そうですそうです。で、販売もネットで販売ページをぽんって乗せて「それ読んでみてくださいね」って形よりも、1：1で購入を迷ってる心理状況というか、そういうところを対話しながら売ったほうが買ってくれるんですよね。

玉井　：うんうん。

伊藤　：ってことにはなるんですけど。なので、ある程度組織化してるところで、例をあげるとジャンルが大学受験やとしたら、集客は、例えば広告費をガンガンかけて、LP、ランディングページを露出していくわけですよね。で、例えば、なにかLINE@の登録とかメルマガの登録とか、あとはセミナーとか説明会とか、セミナーの場合は、例えば、500円とか1000円とかかなり格安にしておいて、障壁を下げておいて、いろんな人が入ってくるようにしておくん

ですよ。つまり、これがフロントエンドの商品になるわけですよ。ここまでの導線はネットで整えといて。で、説明会に来てくれた人に、ガッツリ独自の情報とか理念とかを共有するんですよ。

玉井　：オフラインでね。

伊藤　：そうですそうです。オフラインで。受験とかやったら、勉強法とか志望校の選び方とか、計画の立て方とか、受験生も、もちろんですけど、受験生の親が求めるノウハウをしっかりと提供した上で、満足してもらった上で。

玉井　：受験生の親もセミナーに来てる場合ってことね。まあ、来ること多いってことね。

伊藤　：多いですね。で、例えばオンラインの学習塾をやってるんだったら、これをバックエンドの商品として用意しているわけですよ。で、その学習塾のコンセプトとかカリキュラムとかの説明をして、購入を検討してもらおうところの導線をセミナーの中を組むって感じですね。

玉井　：はいはい。で、セミナー終わってから、チューターさんみたいな人がおって、その人が1人1人と3者面談とかもしたりして、そこでセールスするってことね。

伊藤　：そうですそうです。そうやって1：1で状況とか、親御さんとやったら1：2とかの状況で、ヒアリングして、じゃあ志望校合格のためにどんなスケジュールでやっ

ていったらいいかとかアドバイスしながら、うちの塾で頑張っていきませんか？ってセールスするみたいな。

玉井　：大手の予備校もこれと同じようなモデルでやっているからね。

伊藤　：そうです、全く一緒です。だから、認知してもらって、こっちに興味もってもらうまではネットでやる、と。そこからがつつり共感してもらって理解してもらって検討・購入してもらうまでがリアルでやるみたいな形ですよ。まあ1例ですけど、一般化するとこんなかんじで。

玉井　：はいはい。まあそうね。

伊藤　：ただ、今言ったようなのって1人だと難しいし、1人でビジネスやるってなると、自分の向き不向きとかもあたりとか、ジャンルとか商品とかターゲットによっても違って来るんですよ。

玉井　：あとは、段階によってスケールというか、どれくらいの収入を目指すか、今どれくらいの規模かっていうのでも違うよね。

伊藤　：それも結構ありますね。なので、まず、最初は集客をネットじゃなくて、リアルでやるとかってのも全然アリですし、SNSだけやってて、それ以外は全部オフラインとかもまじでアリですし。あとは、ビジネス系のマッチングサイトとかでセミナーの募集して、注文が入ったらそれ

以降オフラインってのも全然いけますし、軽いオンラインサロンみたいな形を用意しておいて、それをフロントエンドとして、サロンメンバーとの人間関係とか信頼関係を築くことをリアルで重点的にやるとか。オフ会とかですね。

玉井　：あー、はいはい。直接売上には繋がらんけど、ビジネスとしてというか、コミュニティ運営していく上で必要なことってのをリアルでやるってことね。

伊藤　：そうですね。そういう形もありますし、サービスの提供をオフラインにするのもアリなんですけど、大学受験で言えば、家庭教師みたいな形にするとか。

玉井　：でも、その問い合わせまでの導線はブログとかメルマガとか、つまり、ネットで作ってってことね。

伊藤　：そうです、そうです。なので、言いたいのは、自分に合った形で、オフラインとオンラインを混ぜてバランス取ることができれば、1人でまあ飯食うレベルであれば、めちゃくちゃ早く結果を出せるよねっていう。

玉井　：あー、ネット完結でやるよりもってことね。それで言ったら、ちょっと発展的な話になるかもしれんけど、ネットビジネスってそもそも、数年前までは、ネット完結が当たり前やったから、ネットで集客してネットで販売して商品もコンテンツとかDLできる何かだったりで、ネットだしみたいな、ってのが王道で、それをみんな学んで実践してたけど。段々、さっき言ったO2Oの流れ、オンライン

とオフラインをかけあわせるっていうノウハウが広まったり。あとは、コンテンツを売るっていう意識から、コミュニティを売るとか、場を提供するとか、っていう意識に変わってきたりして、それこそオンラインサロンが流行ったりもそうやけど、その流れの中で、ネットとリアルをかけ合わせる事が当たり前になりつつあるっていう。

伊藤　：そうですね。

玉井　：そうやってビジネスモデルが徐々に変化っていうか、ちゃんとお客さんが求める形に成熟してきたっていう全体の流れがあって。だから、それこそ、今こうやってさ、オフラインでもできますよとか、リアルでも動けるよって、敢えてそういう言い方おれらもしてるけど、別に敢えて分ける必要ないというか。

伊藤　：いや、ほんまそうなんですよね。ちゃんと理解できると一緒やんってことが分かるんですけど。でも、まだまだ「ネットビジネスなのにオフラインってどういうこと？」っていう認識があるんで。

玉井　：そうよね。だから、その辺最初から今喋って来たみたいなことを広く理解できてるといいよね。

伊藤　：そうですね。その上で、色んな発信してる人、セミナーしてる人とかブログやってる人とか、例えば、広告で出てくるようなやつとかもそうですけど。色んなジャンルのやつとか、自分が興味あるなし関係なく登録してみ

たりして、潜って、どんな導線組んでるのかなーとか、このビジネスどんなんなんかなって見てみたらめっちゃ勉強になるんで。

玉井　：そう、それ最初ってめっちゃ大事やん。

伊藤　：めちゃくちゃ大事ですね。

玉井　：方法論だけ学んでも絶対イメージ湧かないから、一旦座学と言うかさ、ある程度ロジックを頭に入れたら、今度は情報浴びまくって、それ見ながら自分だったらどうするか、自分のビジネスはどうやって作っていこうかって考えながらリサーチするってのが死ぬほど大事やから。

伊藤　：めちゃくちゃ大事ですね。でも、意外とみんな、あんま真剣にそれやらないですよ。

玉井　：やらん人多いし、あと足りてない人多いし。

伊藤　：ぼく、ゆうても今でも全然やりますからね(笑)

玉井　：結構、伊藤ちゃんめっちゃやってるよね(笑)

伊藤　：めっちゃやってます(笑) 例えば、こないだも英会話サービス自分からセールスされに行っただけです。

玉井　：うんうん。



伊藤　：別に、ぼく英語話興味ない、まあ、興味はあるんですけど、今真剣にやろうと思ってるわけじゃなくて。でも、インスタ見てる時に、広告が出てきて、ぱって見てみたらLPも上手に作ってるなあと思って、訴求とかも割とうまいことやってて、登録してみようと思って登録したら、それが英会話に特化したオンライン英会話スクールみたいなやつで。で、そこで登録したら、

玉井　：それメルマガ？

伊藤　：メルマガですね。で、そのメルマガを登録してみたら、自動返信でメールが来て、「あなたの英語力を調査します」みたいな感じできて、電話で外国人と実際喋ってもらうので、日時予約してくださいというメールやったんですよ。

玉井　：うんうん。

伊藤　：で、予約して、実際30分くらい英語で喋らされて。

玉井　：それもやったんや。英語力調査されて(笑)

伊藤　：そうです(笑) そしたら、今度日本人のオペレーターに変わって、診断結果は後日伝えるからまた次いついつ話せます？みたいな、スケジュール合わされて。で、後日電話したら日本人のチューターみたいな人に、「あんたの

今の英語力はこれくらいですよ」で、どうなりたいですかみたいな。

玉井　：あんたの(笑)

伊藤　：これはちょっと嘘ですけど、「あーもうペラペラになりたいです！ビジネスで英語使えるようになりたいです！」みたいなこと言って、そしたら、このプランで学習していったら良いですよみたいな。勿論、すごい親切に色々やってくれて。

玉井　：でも、断ったんや。

伊藤　：断りましたね(笑) まあ、ほんまによかったらやってもいいかなって思ったんですけど。

玉井　：でも、ほんまにこうやって体験する、今僕らが喋ってるさ、導線、マーケティングの、その仕組みとか流れっていうのをお客さんの立場で体験するってのが、もちろん、視点はビジネスやる側の視点やけど。っていうのがめっちゃ勉強になるから。てか、こういうのを勉強って言うわけやん。

伊藤　：そうですね。電話とか抵抗ある人は別に無理しなくていいですけど。でも、そうやって普段からアンテナ立てといて、色んなビジネスの例を見てみるっていう。特に広告打ってるところとかは、マネタイズの仕組みしっかり

作ってるところが多いんで、やっぱりそれは良いところ盗んだほうが良いですし。

玉井　：それが生きた勉強よね。話逸れてるけど、まあ3つ目はこんなかんじか。

伊藤　：あー、あとはこういうオフライン、リアルを中心にやっていくのって、対人力、コミュニケーション能力を高めたいって人にもお勧めってのは言っときたくて、勿論、そもそもその能力が高い人とか、人と話すの好きな人は向いてるんですけど、集客代行とか販売代行とかいきなりもう始めたら良いんじゃないと思いますし、自分でコミュニティ作っていきって場合もどんどんリアルで動いていったら良いと思うんですよね。

玉井　：うんうん。

伊藤　：対人力にコンプレックスと言うか、ある人いるじゃないですか。ぼくの友だちにも太田ってやつがいたんですけど。

玉井　：太田(仮)ね？

伊藤　：(仮)っすね。その太田(仮)ってやつ、結構コミュ障というか。

玉井　：悪口やん(笑)

伊藤　：まあまあ別に本人に面と向かって言ってるんで(笑)  
多分、これも聞いてもらうんで。

玉井　：はいはいはい。

伊藤　：で、そいつは、すげえ対人能力高めたいって思っ  
てて、結構古い仲なんで、ずっと横で見てたから分かるんで  
すけど。なので、今言ったみたいにリアルを割と中心にし  
てビジネス始めて、てか、めっちゃやったんですよ。交流  
会とか行きまくるし、SNSで人と絡みまくるし、マッチン  
グアプリで女の子とガンガン会ったりもするしみたいな。

玉井　：はいはいはい。

伊藤　：そんなことをめっちゃやってたら、コミュ力めっ  
ちゃ上がって、めっちゃおもしろくなって、なんかむっちゃ  
自信ついてるやんみたいなの。で、ビジネスもしっかりでき  
てきて、集客から販売まで全部自分できるようになった  
し、自分のコミュニティもできて、だから自分の力でお金  
も稼げるようになるわ、自信もつくわコミュ力も上がる  
わっていう、いや普通に人生変わったやん(笑)みたいなの。

玉井　：おーそれどれくらいの期間で？

伊藤　：あー、人と会いまくる活動始めてから、1年とか  
ですね。それに慣れてきてちゃんとビジネスにしていこう  
かってなってからは2～3ヶ月とか。

玉井　：おー、2～3ヶ月は結構スムーズなほうよね。

伊藤　：そうですね。やっぱりリアルは成果出るの結構早い  
んで。

玉井　：そうよね。だから、そういう意味でも、その最初  
成果出すところ、ゼロからイチの段階とか、例えば月20  
万くらいを瞬間的に単月でもいいから達成しよう！みたい  
なスピード求める人は、最初リアルを多めにやって、後々ど  
んどん自動化して行って、ネットを駆使して行って、ってい  
う流れでもいいよね。

伊藤　：いいっすね。その辺はもっと具体的な動き方とか  
はまたPDFとか配るんでそれも合わせて見てもらったらな  
と。

玉井　：うんうん、そんなかんじやね。

伊藤　：はい。

玉井　：てなかんじで、3つ目。具体例をちょっと掘り下  
げて見てきたけど、少しはイメージ湧いたかなと。

伊藤　：はい。

玉井　：まあ、あとは何度か繰り返し聞いてもらったり、  
それを踏まえて色々、さっきも言ったけど、自分で調べて  
もらってもらったりすると、だいぶ理解深まると思うん  
で。

伊藤　：うんうん。

玉井　：で、長々と喋ってきたけど、やっぱり結局言いたいのは、てか、共通するのは、焦点を当てるべきは、

「自分でゼロからビジネスを構築する力」

であって。それを細かく言ったらマーケティングの理解とか、消費者心理の理解とか、そのためのリサーチであったりとか、プロモーション、商品作るんだったら価格設定とか。あと、WEB集客とかね、まあ色々あるけど。

伊藤　：そうですね。

玉井　：でも、結局全てのビジネスってのは、

「いかに人を集めてモノを売るか」だから、

それをネットで自由自在にできるようになる、ある程度ね、できるようになる力。ってのが普遍的な力なのであって、そこに再現性があるのであって。

伊藤　：はいはい。

玉井　：それがビジネススキルであって。

伊藤　：うんうん。

玉井　：で、それをネット上で形にできるのにプラス、ITスキルがあって、っていうこと。そういう風に認識してもらえると良いんじゃないかなと。で、もちろんその、自分でお金を稼ぐ、自分がリーダーというか、主導でビジネスを作っていく以上は、そういうメンタリティ、しょうもない精神論とかじゃなくて、実践する以前の考え方というかビジネスの捉え方、信念とか哲学って言っても良いかもしれないけど。そういうところも、もちろん鍛えていかなきゃ、磨いていかなきゃいけないけど。

伊藤　：それは大前提ですよ。

玉井　：うん。だから、そこちょっとだけ言っとくと、そのビジネスってのを「お金の稼ぎ方」っていう言葉で、その抽象度で理解してる人多いけどさ。

伊藤　：多いですね。

玉井　：結局は、ビジネスを覚えることって、「人に価値を提供できるようになること」であって、イコールであって。で、その対価として結果として交換が起きて、手元にお金が出る、稼げる、やったーっていうモノやから。

伊藤　：そうですね。

玉井　：だから、言い方変えたら、ビジネス力って、「自分が社会に提供できる機能や役割、それを誰かにとっての価値に変えることができる力」のことやから。

伊藤　：そうですよね。

玉井　：だから、じゃあその力を高めるためには、ってなったら、まず、自分が社会に提供できる機能や役割、っていうのを徹底的に掘り下げる必要があるし。すーごい真面目な話ししてるけどさ今。

伊藤　：そうですね(笑)

玉井　：勿論、それは時。間かかっていいし、かかるもんやし。

伊藤　：かかるもんですね。

玉井　：で、どんどんじわじわ自覚して行って、自分でその気持ちを強めて行って、で、その上で、それをしっかり価値に変えることができる力があれば、うまくいく、稼げるよっていう。

伊藤　：ちょっと小難しそうというか、哲学強そうに思えますけど、これが一番論理的ですよ。

玉井　：そう、論理的やねん。で、それは、  
「はい、じゃあビジネス始める前にとりあえず哲学から始めましょう」みたいな(笑)



「とりあえず偉大な経営者の経営哲学から、じゃあ江戸時代の商人道ってのを学びましょう」みたいなこと言ってるわけじゃなくて。

伊藤　：じゃないですね。

玉井　：それは実践していきながらでいいから。だって、誰でも早くやりたいんやから、早く稼ぎたいんやから、ミスして、失敗して、試行錯誤しながら、同時に鍛えていけばいいことやと思うんで。で、そういうのをひっくるめて、ビジネス力とか、起業力とか、ってぼくらは言ってるのであって。

伊藤　：はいはい。

玉井　：で、そうやってそれらを磨いてきた人ってのが、世の中で沢山お金を回してる。沢山稼いで沢山使っているっていう。勿論、世の中にはすげえ利己的で巧みに稼いでる人もいるけど、それは別に今喋ってるパラダイムの外におる人やから。

伊藤　：そうっすね。

玉井　：だから、言ったら、お金を沢山回せる人っていうのは、資本主義においてはお金は血液みたいなもんなんやから。

伊藤　：そうですね。

玉井　：イコール、沢山社会に貢献してる人なわけで、その上で同時に自分も、当然、経済的に自由な生活を送っているっていう。

伊藤　：それは当然ですからね。

玉井　：そんな力ってのが、言うたら社会で生きていく上での戦闘力と言うか、何があってもサバイバルできる力になるし、そんな力がある程度あったら人生の選択肢もむっちゃ増えるし、いやおもしろいやんっていうね。

伊藤　：ほんまおもしろいでしかないですね(笑)

玉井　：そう。だから、個人にとって、我々個人にとって、まあいくつもあるうちの1つとしてインターネットビジネスという世界があって。で、今回はそれを詳細に紹介してきたけど。

伊藤　：はい。

玉井　：ネットビジネスの世界も、だからお金を稼ぐ方法ではなくて、だけではなくて。

伊藤　：うんうん。

玉井　：そんな力が身につくような、人からもっと求められるとか、役に立つとか、自分のやりたいことを実現する手段とかであって。

伊藤　：はい。

玉井　：だから、やっぱり可能性よね。ほんとにまじで、大海原かよってレベルで例えば目の前が開けてるみたいな。

伊藤　：力をつければつけるほど人生の選択肢が広がりまくるみたいな。

玉井　：そう。だから、例えば、その一個人名は控えるけど、アフィリエイトから始めて年商何百億っていう企業を作った人とかね、有名なあの人だとか。

伊藤　：うんうん。

玉井　：そういう起業家としての成功のファーストステップとしても勿論いいし。

伊藤　：いっぱいいますからね、そういう人。

玉井　：うん。あとは、いわゆる海外ノマドとか、まあ、パソコンあったらできる商売やから、海外転々としながら生活してる人とかさ。

伊藤　：うんうん。

玉井　：ビジネスが上手だから自動化してますと。で、自分は趣味に没頭してますよって人とか。

伊藤　：はいはい。

玉井　：友だちとむっちゃ楽しくやってる一人ってもいれば、シンプルに副業でやってて、それが楽しいんですって人もいるし、ネットビジネスで人生変わったって人ももちろんいっぱいいて。

伊藤　：もちろんですね。

玉井　：だから、単純なもので、こういう力がついたら、それはネットに限らず転売でも投資でも全く同じやけど。

伊藤　：はい。

玉井　：他のことに対しても、ポジティブに積極的になれるから、精神的な自由、経済的な自由ってのを手に入れればさ、圧倒的にやっぱり自信がつくから。だから、ビジネス始めたら人生変わったって人は多いし。

伊藤　：多いですね。

玉井　：で、それは預金残高増えたから人生変わったってことじゃないから。もちろん、それも大事やけどさ、それプラス、自分でビジネスを作れる、お金を稼ぐことを通して、コミュニケーション能力も上がったみたいな、さっきの太田くんみたいに。

伊藤　：はいはい。

玉井　：恋愛もうまくいったみたいなの、趣味もできたわ、友だちもできたわみたいなの。もう「この靈験あらたかな石買ったおかげで人生変わりました！」みたいなの、「この数珠つけてたら宝くじ当たりました！」みたいなの(笑)

伊藤　：怪しい雑誌の後半の広告みたいなの(笑)

玉井　：そう。でも謎のパワーストーンと違って、努力とか成長が伴うもんやから。

伊藤　：そうですね。

玉井　：だから、若い子とかでおるやん。元ひきこもりで一みたいなの、自分に自信がなくて、自分のことめっちゃ嫌いだったとか。でも、自分でビジネス作れる力が身について、結果一番そこが変わったみたいなの、人って多いし。

伊藤　：はいはい。

玉井　：なので、まあ、色んな動機があると思うけどさ、経済的な自由がほしい、時間がほしいとか、自分が実現したいライフスタイルがあるとか、もっと人から求められる人材になりたい、キャリアアップとかさ、有名になりたいとか、見返してやりたいとかでもいいし、現状が不満だからとりあえず脱却したいとか。もちろん、起業してどんどん大きなことやっていきたいとか、逆に、副業で成功したいとか。いっぱいあるけど。

伊藤　：うんうん。

玉井　：そういうすべての可能性を否定しない選択肢、として、ぼくはおすすめたくて。まあ、今回むちゃくちゃいっぱい喋ったけど。だから、初心者の人にとってはいきなり色んなワードが出てきたりして難しかったと思うけど。

伊藤　：そうですね。

玉井　：やっぱり色んな選択肢ってのを知ってもらった上で、もちろん、ネットビジネスだけじゃなく転売や投資やそれ以外もね、個人で始められるビジネス全体を「実はこんだけ自分には既に選択肢があるんや、可能性があるんや」ってことを知った上で。

伊藤　：うんうん。

玉井　：「じゃあ自分が何をすべきか、何者になりたいのか、どこにいきたいのか」ってようなことををね、決めてほしいなと思うんで。

伊藤　：うんうん。

玉井　：そうなるよう喋ってきたつもりなんで。

伊藤　：実は、これかなりしっかり構成考えて喋ってますからね。

玉井　：何をどの切り口でしゃべったらええやろって作戦会議しまくったからね。

伊藤　：めっちゃしまくりましたからね。

玉井　：まあ、それはええねんけど(笑)だから、今はもうほんとにパソコン1台あれば自分だけのビジネス作れる、なんて当たり前の時代なんやから。だから、是非ね、分からんとことかは書き起こしを読んだりね。ヒントとなるワードもいっぱい出したので、自分で調べたりたりもしながら、何度もこの音声を聞いて勉強してもらったらなと。

伊藤　：うんうん。

玉井　：あとは、このあとも音声、資料配っていくんでね。じっくりこの講座で学んでほしいなと、思います。

伊藤　：はい。

玉井　：そうなん感じやね。

伊藤　：そうですね。

玉井　：というわけで、長かったけど、今回は以上です。

伊藤　：ですね。

玉井　：ありがとうございました！

伊藤　：ありがとうございました！

オウンドビジネスの地図～インターネットビジネス～

