

ぼくたちが副業・起業初心者の頃に  
最も知りたかった、たった1つのこと。

- ・どんなジャンルでもマネタイズする方法
- ・好きや強みを武器にビジネスを構築する方法
- ・専門性や特別なスキルなしに副業で成功する方法

これまで **数百人単位の副業・起業成功者を輩出**してきた中で、  
最も重要と言っても過言ではない **成功の“肌感覚と景色”**をあなたに。

# 今回の授業のテーマとゴール

## 今回のテーマ

- ・どんなジャンルでもマネタイズする方法
- ・好きや強みを武器にビジネスを構築する方法
- ・専門性や特別なスキルなしに副業で成功する方法

これまで **数百人単位の副業・起業成功者を輩出**してきた中で、最も重要と言っても過言ではない **成功の“肌感覚と景色”**をあなたに。

# 玉井(タマイ)'s PROFILE

東京大学在学中にインターネットビジネスで起業。

資本金2円で作った会社が3ヶ月で売上2,000万円を突破するも、

“働くなくても生きていける自由という名の絶望”を味わいビジネスが大嫌いに。

大学卒業後、自分の感情を押し殺しながら会社経営をするも、

“お金だけのために頑張ることへの強烈な違和感”は日に日に膨れ上がり、

とうとう胃潰瘍や盲腸で救急車で運ばれるハメに。

その後会社を休業し、1年間のニート生活を経て、これまで悩み続けてきた原因が

「目の前のビジネスと自分の人生が分離していること」にあると悟る。

# 玉井(タマイ)'s PROFILE

世にあふれる“働き方の哲学”を猛勉強の末、  
「**仕事＝労働**」というパラダイムを捨て「**人生とビジネスを統合する働き方**」  
を手に入れることで、生き方や働き方で悩まないステージに到達できると確信する。

以来、自身がそれを体現し、多くの“**悩める起業家やフリーランサー**”に働き方の哲学を指導。  
抽象的なアプローチ1つで、事業の売上が容易に2倍、3倍以上になる現象を数多く観測し、  
「**教育領域から働き方革命を起こす**」ことを理念に「株式会社ソシアル」を創業。  
サービス開始から1年で年商1億円を突破。

メルマガ読者は廃刊も含めると**累計2万人以上**。  
自身のビジネススクールの**門下生や卒業生は700人以上**。  
ビジネス講師や起業家を多数輩出。趣味は読書とゴルフ。

# 伊藤(イトウ)'s PROFILE

現在SalesTech系スタートアップ企業を経営。

9歳の頃から 「カッコいい経営者になりたい」 という夢を抱きはじめる。  
県内有数の進学校に入学するも、  
大学受験そっちのけでビジネススクールに入塾。  
みんなが受験勉強に勤しむ中、 1人だけビジネスを猛勉強する日々を送る。

同志社大学進学後は「リツツカールトン大阪」で働きながら、  
"中国輸入→ブログアフィリエイト→PPCアフィリエイト→FX→コンテンツビジネス"  
と多くのスモールビジネスに投資、 挑戦するも全て長続きせずに挫折。

# 伊藤(イトウ)'s PROFILE

その後「ダイレクト出版株式会社」で新規事業立ち上げを経験し、「オンライン型CRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)」を独自で考案。  
"ネットを使わず自動化"に成功し、初年度で年商3,000万円を達成する。  
勢い余って大学を中退。後に設立した営業代行会社は3年で年商1億円を突破。

自身の挫折経験から「くすぶり人生をおもろい人生に」をスローガンに、これまで1,500人以上に"人生が変わる"ビジネス進路相談をマンツーマンで実施し、"自分にあった働き方を実現する"若手起業家や副業成功者を多数輩出する。

ホテル巡りと美味しい飯が好き、想いや志ある人は大好き。趣味はビジネス。

先生ではなく先輩のほうが儲かるという事実

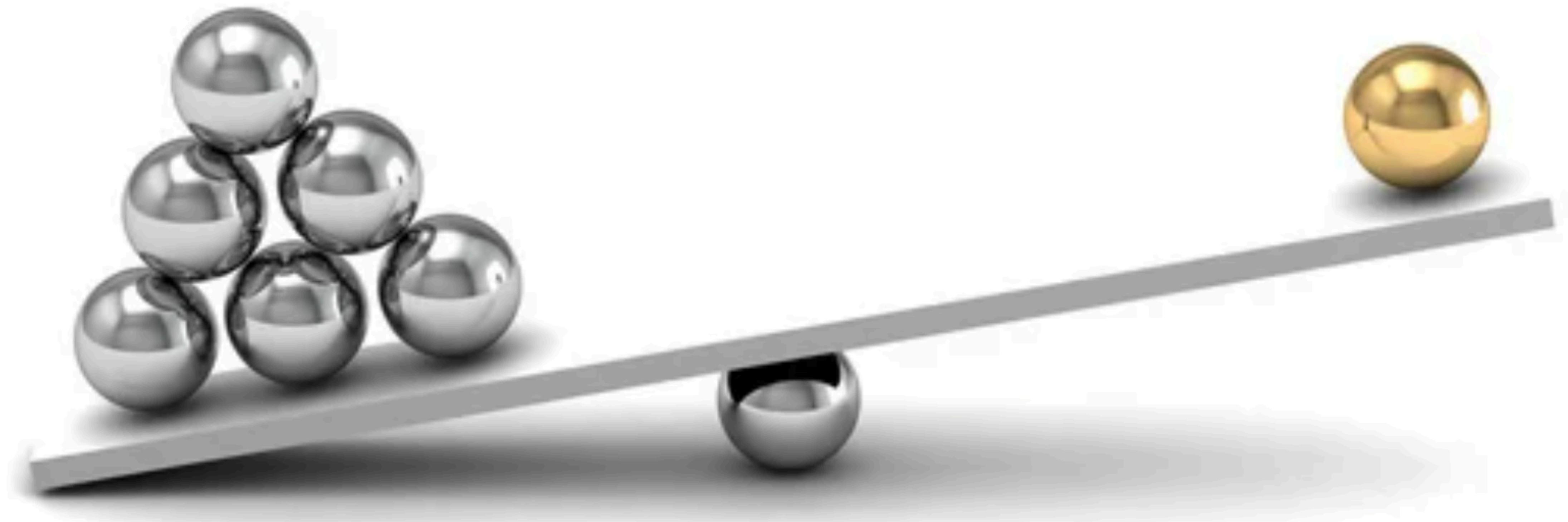
専門性や特別なスキルは重要ではない  
→「ビジネスでの成功」とは別モノ

ネットビジネスの昔と今の圧倒的な違い

「個人で稼ぐ」ことが許される時代

# 2 3歳大学生が年収2,000万円の安定収入

大手予備校や有名塾、家庭教師などが充実しているのに、  
素人でも本当に出来るの？稼げるの？



# ネットビジネスの昔と今(例: 大学受験)

## ネットで物を買うこと自体が怪しい

- ・月額課金なんて怖い
- ・クレジットカードなんて入力できない  
→決済の手段が限られる
- ・ネットには怪しい情報商材しかない
- ・個人のサービスなんて認めてくれない  
→売るモノ(商品)が限られる

## 個人の商品を購入するのが普通に

- ・個人のオンライン家庭教師
- ・個人の月額制のオンラインサロン
- ・個人の時間売りサービス
- ・個人のコンテンツ販売

→むしろ大手サービスとの差別化に  
→個人だからこそできる価値提供

個人だからこそできる価値提供

「実力実績がある」ことと  
「人が集まる」ことは全くの別モノ

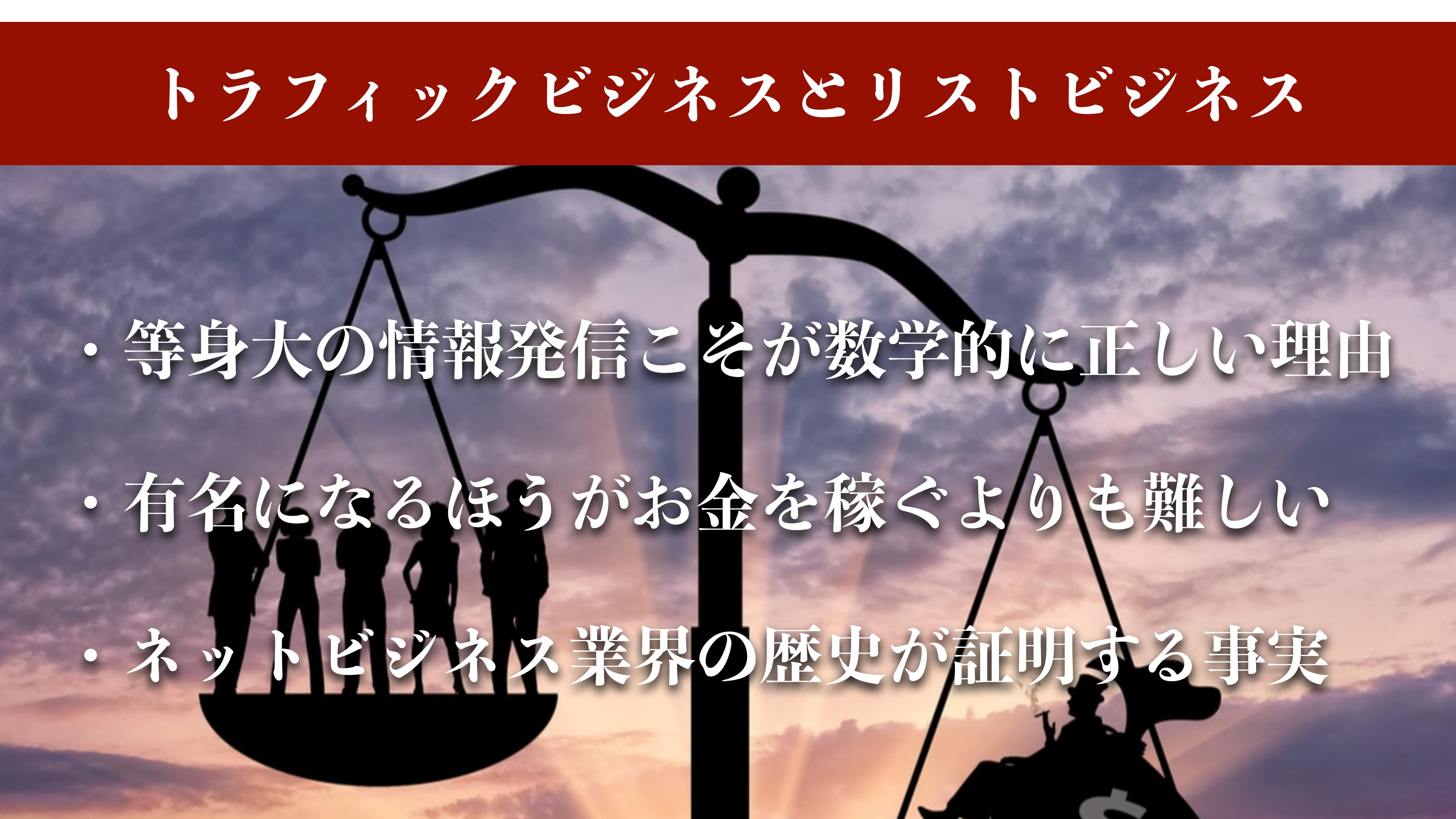
ポイントはマス向けの発信ではなく  
**「昔の自分」**に向けた発信

# 0.01%の潜在顧客を掴み取れ

(例) 1万人に1人が興味を持つてくれる商品や情報発信  
→日本の人口 1億人以上 × 1人/1万人 = 潜在顧客は 1万人以上  
→潜在顧客 1万人以上のうち 1% が商品を購入  
→月額 1万円のサービスであれば年収 1千万円超え

特定の誰かの心にぶっ刺さる発信をするからこそ、  
濃い読者・視聴者・ファン・購入者が集まる

# トラフィックビジネスとリストビジネス

- 
- ・等身大の情報発信こそが数学的に正しい理由
  - ・有名になるほうがお金を稼ぐよりも難しい
  - ・ネットビジネス業界の歴史が証明する事実

# チャンネル登録者数300人で月収70万円

チャンネル登録者数300人の  
底辺YouTuberがどうやって  
月収70万円を稼いだのか？



YouTubeで集客動画を配信



公式LINEで教材をプレゼント



無料おためし授業や三者面談



オンライン予備校の生徒に

有名にならず、静かに仕組みを作れ

専門性や特別なスキルを  
学んでも収入は上がらない

特別である必要はない  
等身大のビジネスで十分

人よりもちょっとだけ  
頑張ったこと、ありませんか？

# 資本金2円の会社で3ヶ月で2千万円

- ・ 敷かれたレールを走るだけの人生から抜け出す
- ・ ノウハウ屋は必ず死ぬ、体験や成長に価値を置け
- ・ 生徒の3割が年収1千万円を達成する異質なジャンル



コンプレックスは、お金に変わる。

コンプレックスは武器になる、人の役に立つ。

なぜ人はリスペクトするのか？共感するのか？

集客ができないのは、  
単なる勉強不足

情熱を持てるものは、ありますか？



人はなぜ、ライザップに  
高額なお金を払うのか？

「知ってる」と「できる」の  
ギャップを狙え



ビジネスを「学ぶ」ことで景色が「変わる」

ビジネスのロジックを知らないがゆえの誤解

正しい知識を身につけること、舐めてませんか？

# ちゃんとやれば、できるということを知った。

【すぐ】動画編集×副業ビジネスセミナー

ランチスター戦略に基づく、戦術としてのツイッター集客

第4章 ランチスター戦略に基づく5ステップ

第2節 コンセプトメイキング - 根本原因とソリューション

ターゲット	ツイッターで収益化に困っている人
ペネフィット	利益の最大化、不利益の最小化ができる。 「他人に優れ、世の中の遅れを取りたくない」という欲求(得よりも損したくないにフォーカス)
独自性	自分のこれまでの実績 ランチスター戦略をツイッター集客に応用した。
アンチテーゼ	既存のツイッター集客note限界のノウハウ。 しかし、ノウハウ自体をディスってはいない。 フォーカスを戦略に替えた。 フォロワーを増やすことに注力していまっている。
ソリューション	ランチスターを採用することで 利益の最大化と不利益の最小化を目指す。

第6回：高い客単価を叩き出すための具体的な仕組みづくり

スモールビジネス解剖勉強会

～目次～

- 前提の共有
- 全体像の図解：1つのビジネスをつくる大きな全体像(集客→教育→販売)
- 上流：スモールビジネスにおける5つのポジション
- 下流：フリーランス的な仕事のポジション
- ケーススタディ

【1. 前提の共有】

結論：「これからは個人の時代なんかではなくなる。」この結論が時代の背景とどういう関わり方をしているのか？という点をまず抑えたいと思う。

というわけで、これまでの歴史から読み解こうという流れでございます。

1863年、リンカーン大統領が奴隸解放宣言をしました。奴隸解放宣言とは、アメリカの黒人奴隸制を廃止するもので、300万以上の黒人が奴隸身から解放されることとなりました。「リンカーンは人道的で素晴らしい人間だ！」と思う方もいるかもしれません、実はそんなことはありません。陰謀論とかそういうものの抜きで俯瞰した視点で見ていくと経済的な合理性があることがわかつて来ます。まあそ

第19回：最も合理的な〇〇〇マーケティング解

く賢く生き抜くための税務&融資セミナー

セミナーについて

車からの融資例

(※クレカの分割払いや消費者金融などは金利15-18%)

年間は利息(月1万円程度)の支払いが済み、  
月も利息含め月8万円弱の返済で良い

保・無保証人でOK！

Zero to one ~ビジネス初学者の最良の一歩~

第12回：正しい成長曲線を描くために理解・実践すべきこと

STEP1 から STEP2 、 STEP2 から STEP3

どちらの場合にも言える大事なこと

- もしも... フロントが単発数万円の商品のみだったら？
- メルマガを挿んだだけ ⇒ CVRが上がっただけで、一回会系のビジネスのまま
- アクセスが止まった途端に稼げなくなってしまう

第2章 信頼残高を獲得する

第1章 プロフィール作成

38:27 / 4:00:56

36:54 / 1:17:46

Auto Replay

動画をダウンロードされる場合は、「画面を右クリック」→「名前をつけて保存」でダウンロードすることができます。

エネルギー管理と習慣づくり

※スクールの内部資料一部抜粋

# 行動を続けて下さい、私たちが保証します。

時代が変わっても、変わらない本質。

更に学びたい方は、

追加特典で。

