

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、
“働か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「リッツカールトン大阪」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、
「オフライン型DRM(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

23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人が興味を持ってくれる商品や情報発信

→日本の人口1億人以上 \times 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？



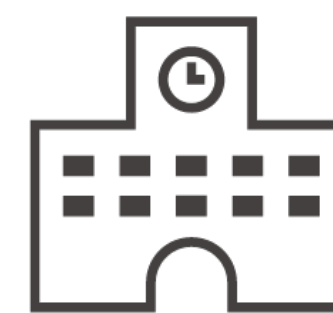
YouTubeで集客動画を配信



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

人よりもちょっとだけ
頑張ったこと、ありませんか？

特別である必要はない
等身大のビジネスで十分



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き
- ・ 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？

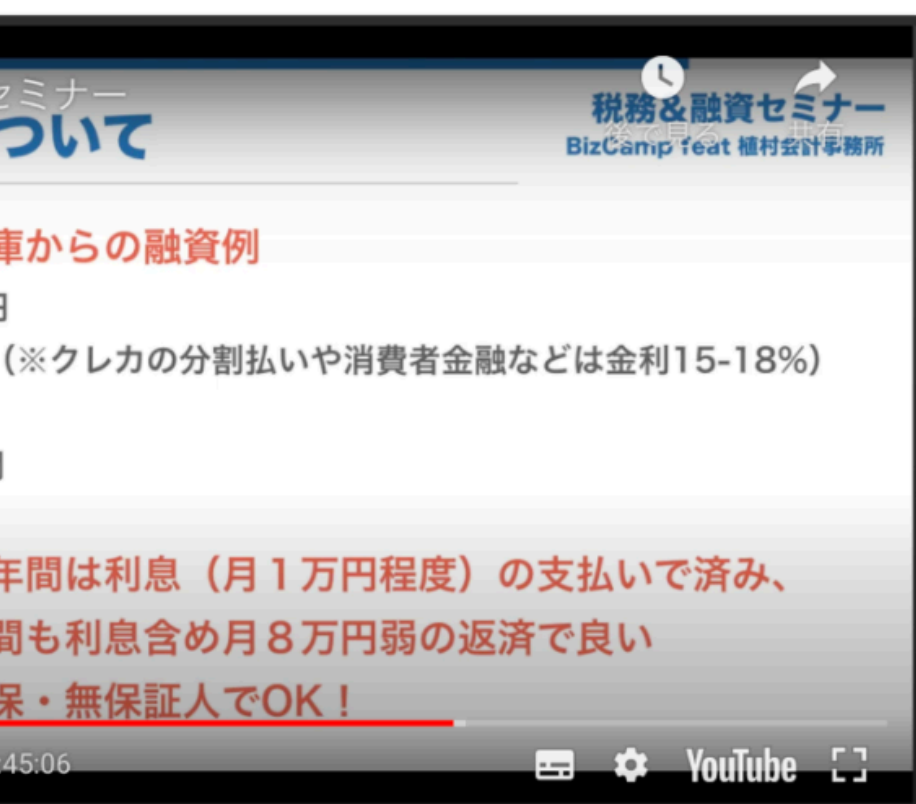


ちゃんとやれば、できるということを知った。

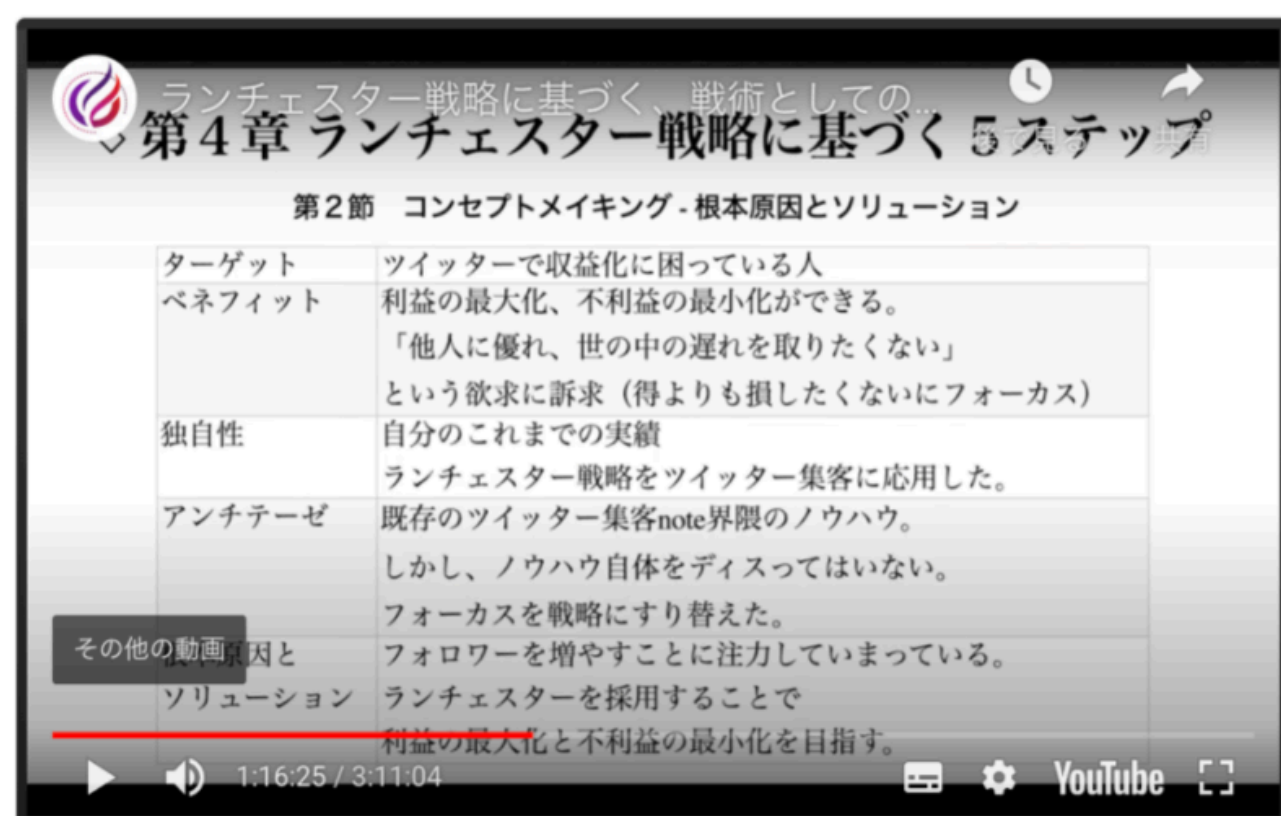
【稼ぐ】動画編集×副業ビジネスセミナー



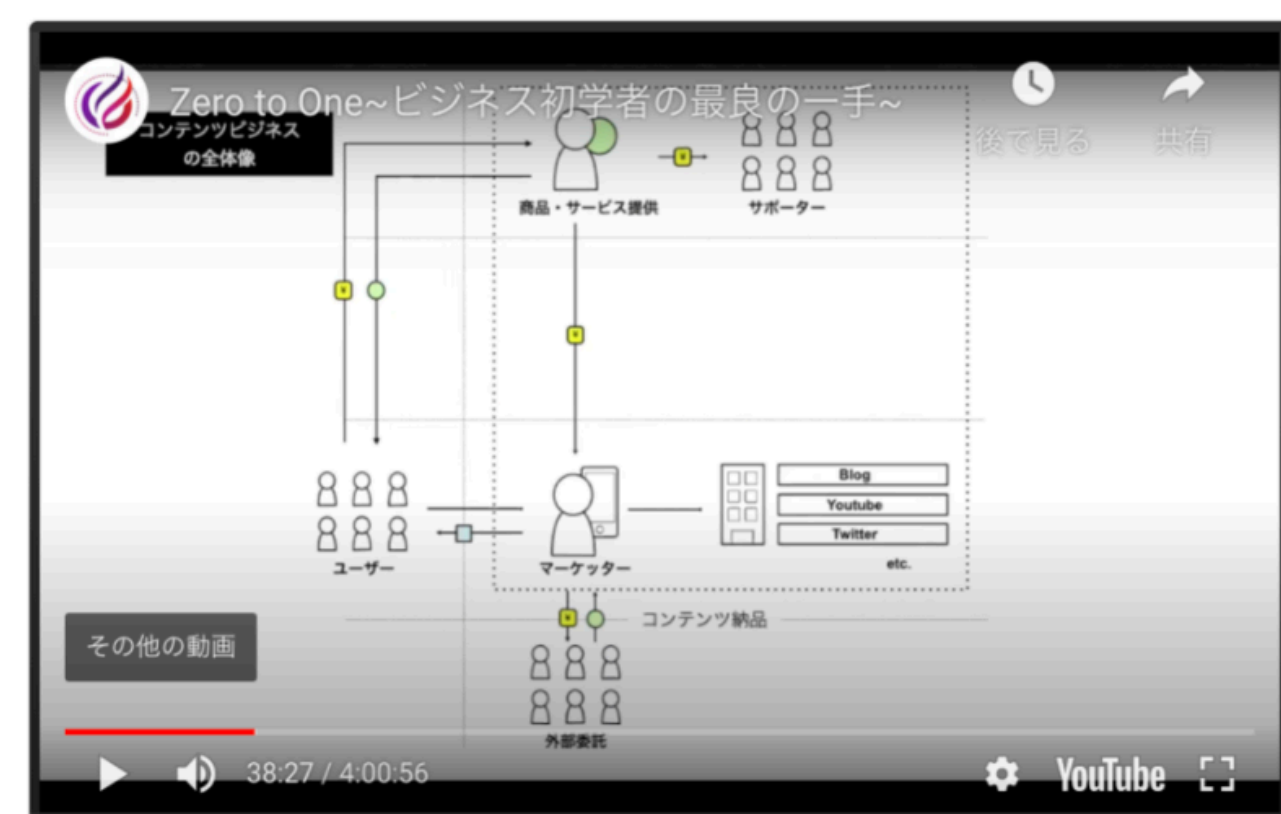
【稼ぐ】賢く生き抜くための税務&融資セミナー



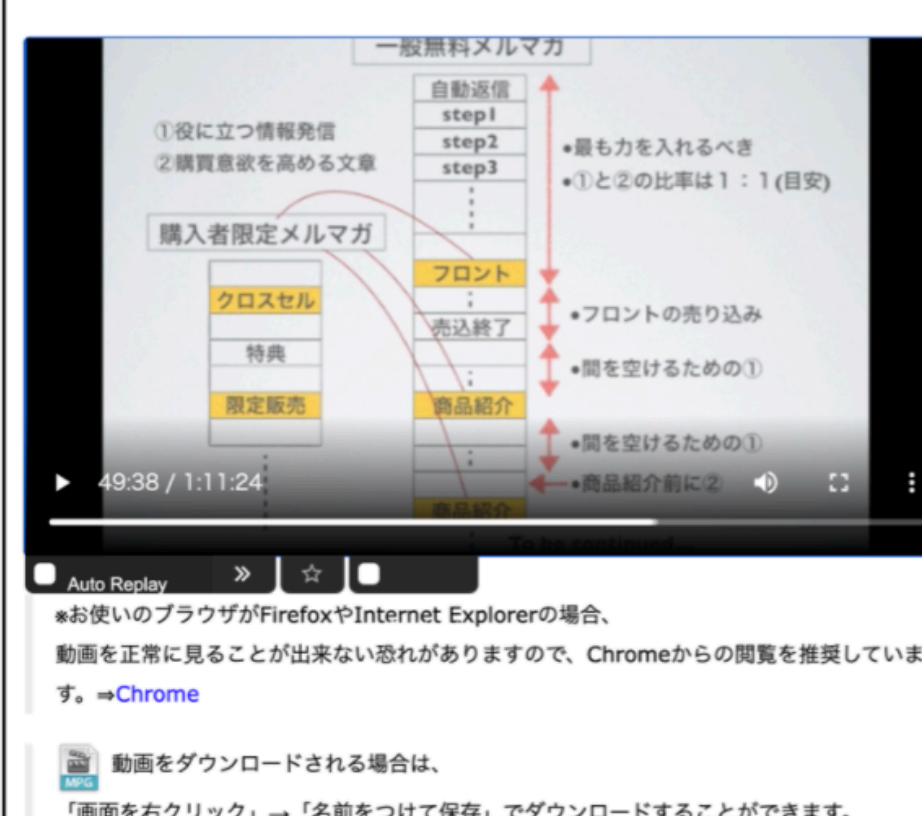
ランチェスター戦略に基づく、戦術としてのツイッター集客



Zero to one ~ビジネス初学者の最良の一手~



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



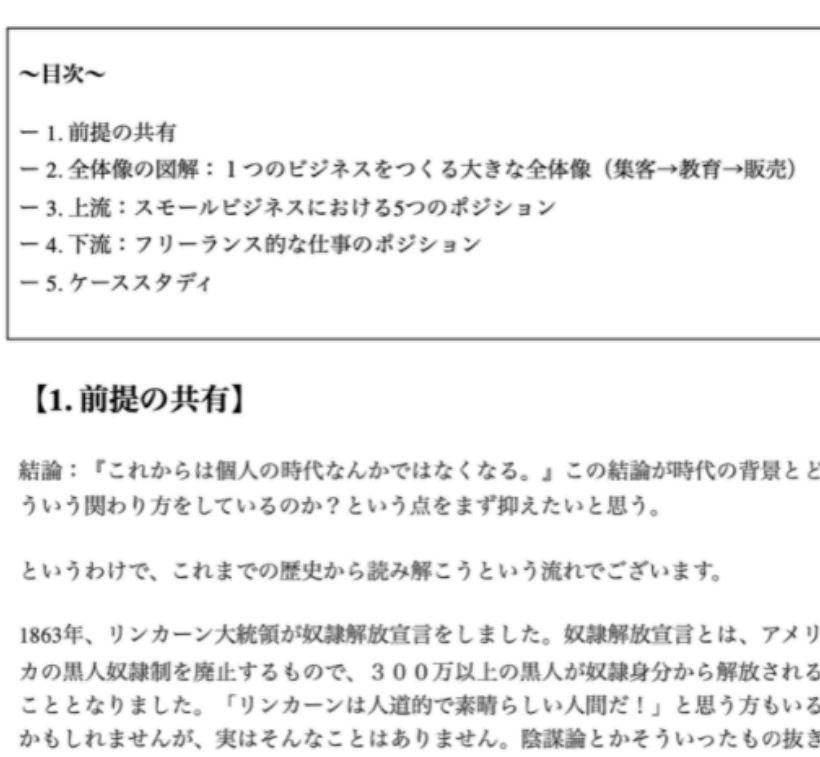
第1章 プロフィール作成



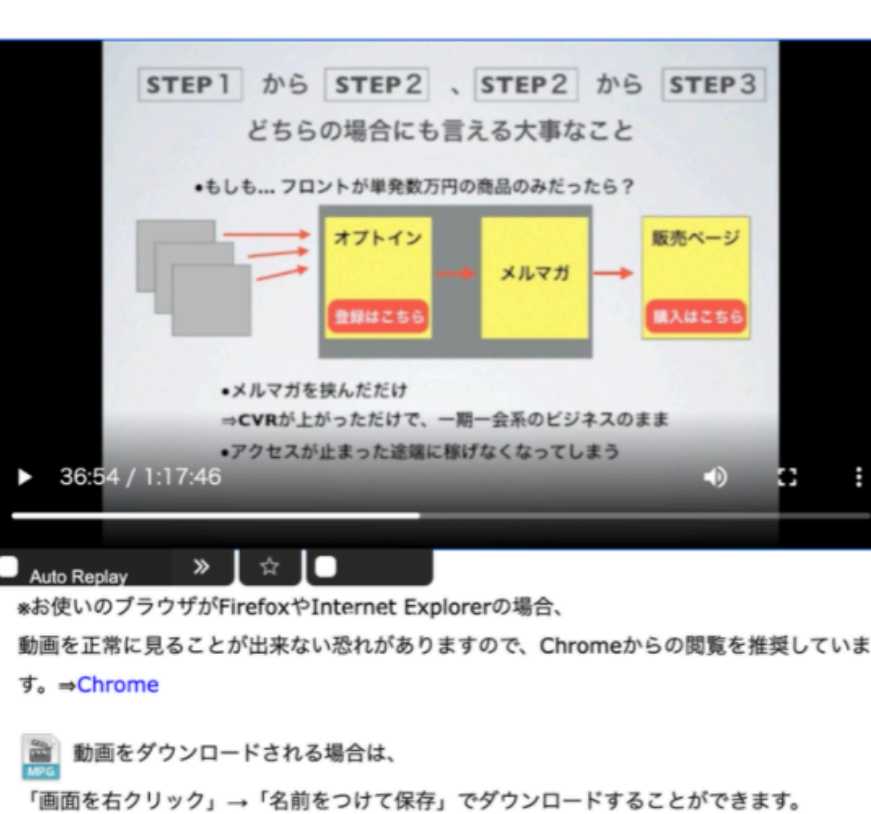
第2章 情報残高を獲得する



スモールビジネス解剖勉強会



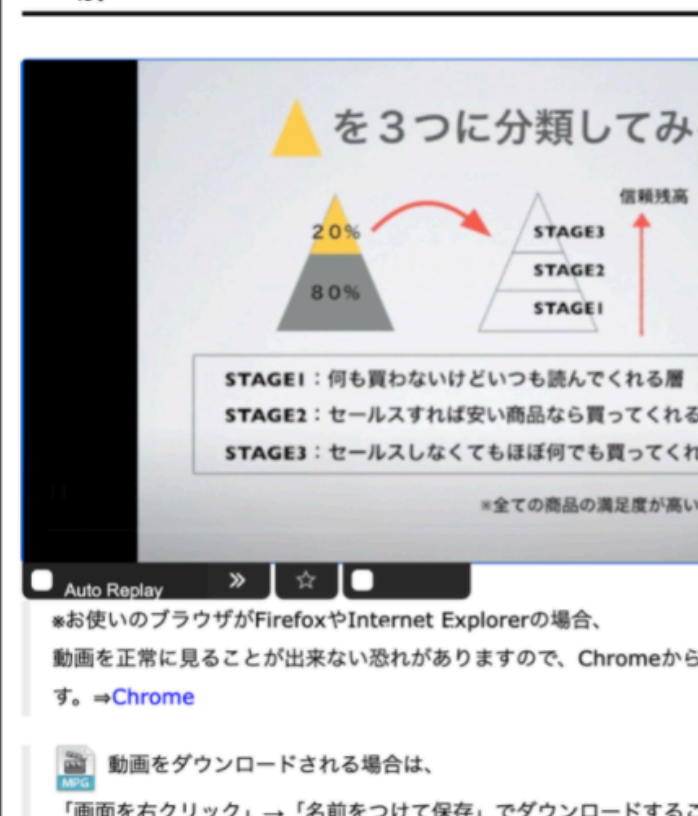
第12回：正しい成長曲線を描くために理解・実践すべきこと



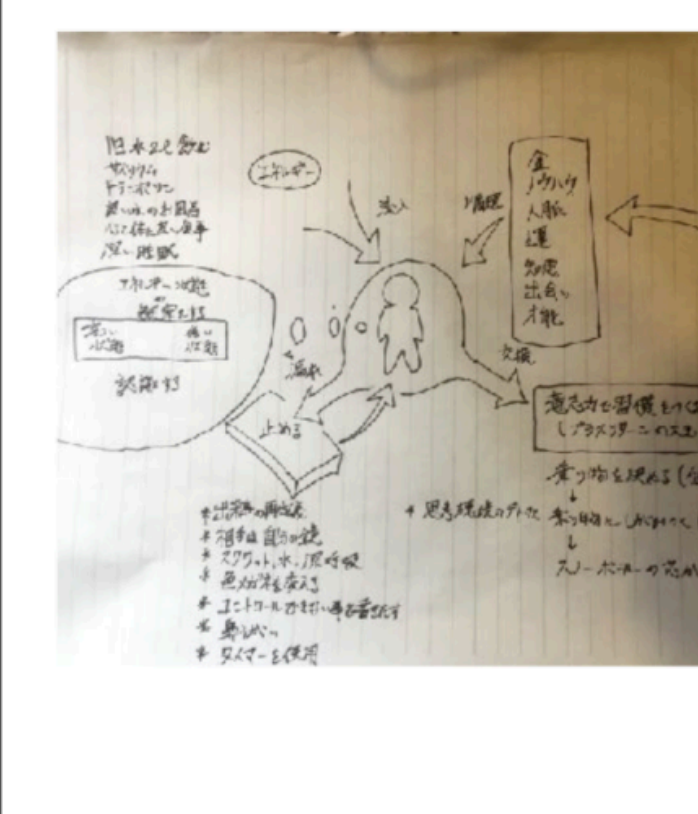
第19回：最も合理的な〇〇〇マーケティング



第19回：最も合理的な〇〇〇マーケティング



<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。