

ZERO to ONE

presented by BizCamp

実績ゼロ・専門性ゼロ…
ただの大学生が就職を辞め、
起業後、たった1年間で
月収110万円を達成するまでの
超実践的な0→1 ロードマップ

知識と情報を売ると稼げない
弱者の最強の戦略は「共感」
新時代のニーズを捉えて、
オンラインサロンで
安定的に稼ぐ方法とは…



この本の目次

- ・ はじめに
- ・ 専門性や実績なしにビジネスを構築することは可能か？
- ・ ビジネスの成立条件とは
- ・ 人が集まりさえすればマネタイズなんて何とでもなる
- ・ 人は共感する者・物のところに集まる
- ・ とある大学生のノンフィクション起業ストーリー
- ・ マーケティングを真剣に学ぶ人はほとんどいない
- ・ 大学卒業までに月収100万円を稼げなければ就職
- ・ 等身大の情報発信でお金が稼げる仕組みを作る
- ・ マーケティングこそが最強の習い事である

総文字数：23,504文字

はじめに

このレポートは、

「情報発信ビジネスを始めたいけど、何かの専門的な知識やスキル
なんて持っていない...」

「実績なんて当然ないし、そもそも独自の商品を作つて販売するな
んて難しそう...」

そんな悩みをお持ちの方のために作りました。

もう少し具体的に言うと、

- ・情報発信をどうやってお金に変えていくの？
- ・ビジネスの勉強をしながらお金を稼いでいくなんてできるの？
- ・何も実績を出していない自分がお客様を集めることなんてでき
るの？
- ・自分より高い実績や専門性を持っている人がいるのにコンテンツ
販売なんてできるの？
- ・具体的にはいくらぐらいの金額が稼げるの？

- ・好きなこと、得意なこともない場合は何を発信すればいいの？
- ・売れる商品を作るにはどうすればいいの？
- ・情報発信ビジネスの売上を大きくしていくためにはどうすればいいの？
- ・働かなくてもお金が入ってくるような仕組みなんてどうやってつくるの？

こういった初心者の方が抱きやすい悩みを全て解決するものになっています。

自らハードルを高く設定してるように見えますが一切問題ありません。最後まで読んで頂ければ必ず全て納得してもらえるはずです。

と自信満々な冒頭からスタートしましたが(笑)、早速参りましょ
う！

専門性や実績なしにビジネスを構築することは可能か？



結論から言います。

特定のジャンルの専門性や実績がなくとも、ビジネス初心者が情報発信ビジネスで成功することは、
できます。

知識が経験がゼロの状態からビジネスを始めて”すぐに”収益を上げる方法、なおかつ自分だけのビジネスを構築していく方法は、
あります。

当然ですが、過剰なブランディングに走ったりデタラメな商品を売ったりすることなく、お客様に一切の嘘をつくこともなく、極めて自然かつごく真っ当な方法で、です。

というのも、ネット上には、お金を稼ぐために嘘で塗り固めた発信をしている人たちや、それを組織的に行うことで莫大な収益を稼いでいる人たちが意外と数多くいます。

そこまでとはいかなくとも、自分に嘘をつきながらお金のために嫌々情報発信をして、小銭程度の収益にへばりついている人たちもいます。

今お話ししているのは、そういう幼稚な稼ぎ方などではないということを先にハッキリ申し上げておきます。

仮にこういった方法に興味がある人は、ネット上でそれっぽい人を見つけて、その人が販売する教材やコミュニティにお金を払って勉強してみればいいと思いますが、これを読んでくださっている方のほとんどは、そうではないと思います。

むしろそうではないからこそ、

「専門性もスキルもない自分のコンテンツなんて本当に売れるのかな？」

「そもそもこんな社会経験も乏しい自分が商売なんてしていいんだろうか？」

と悩んだりする人が多いんだろうと思います。

もちろん、

魅力的かつ価値の高いコンテンツを作る努力

(=コンテンツ力)

そのコンテンツを求める人の元に届ける努力

(=マーケティング力)

は必要です。情報発信ビジネスは詰まるところこの2つが優れてれば優れてるほど、沢山のお金を稼げるようになります。

でもそれと、

「あなたが今すぐに情報発信ビジネスで成功できるかどうか？」

は別の問題なんです。

「え？ どういうこと？」

と思われたかもしれません、まさにこの部分が中々理解できずに遠回りする人ってすごく多いんです。

自分が発信しようと思っているジャンルで、自分よりも専門的な知識がある人、輝かしい実績を持っている人がいても関係ありません。

そんな人が何人いようが痛くも痒くもないんです。

もしそうでなければ、1ジャンルにつき1人しか商売できないこと
になってしまいます(笑)

もちろん、知識量や経験値なんてどうでもいいと言ってるのではありません。最終的には大事です。

でも、たかだか月に100～300万円程度、年収数千万円程度の規模
であれば、ぶっちゃけあんまり関係ない。

これが理屈として理解できれば、もっと言うと心から納得することが出来れば、

何らかの専門性やスキルがなくとも、ビジネスの知識や経験がなくとも、今すぐに情報発信ビジネスを始めることができます。ビジネスを学びながら同時にその過程でしっかりお金を稼ぐこともできる。

そうやって、徐々に自信をつけながら自分だけのビジネスを構築していくことができるんですね。

ビジネスの成立条件とは

では、まずはざっくりと、

『一体どういったステップを踏めばビジネスは成立するのか？(お金が発生するのか？)』

というビジネスの根本的な考え方の説明から始めます。

以下の図を見てください。



はい、非常にシンプルすぎる図ですね(笑)

ですがこの2ステップさえクリアすれば、(当然ですが)ビジネスは成立します。

(マーケティング・KPI・コピーライティング・LTV・クロージング・セールス・CVR・プロモーション・PV・エンゲージメントなどなど、ビジネスを学ぶと横文字の単語を沢山覚えることになりますが、結局は全て上の2つに集約されます)

参考にまでに例を挙げてみると、

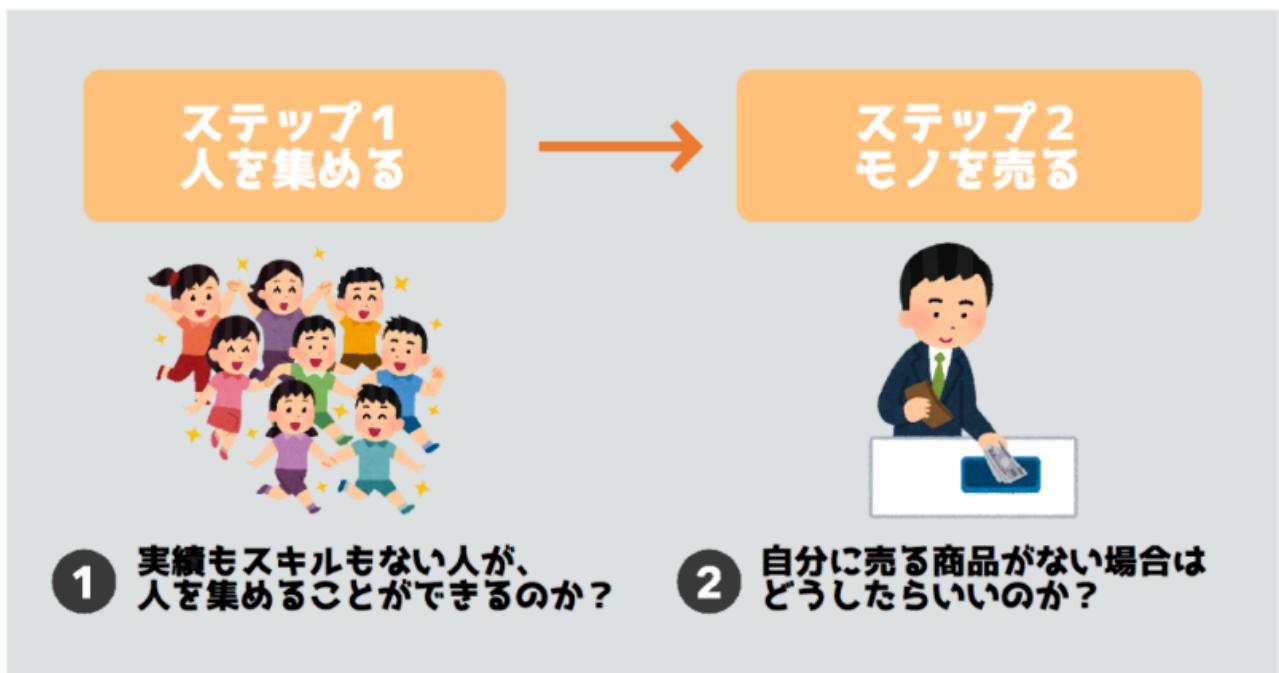
- ・パン屋さんは看板を立てて地域の人たちを集め、製粉業者から仕入れた小麦粉を調理してパンを売る
- ・営業マンはクライアントの悩みをヒアリングして、その解決の手段として自社の商品を提案して売る
- ・サイトアフィリエイターは0からコンテンツを作りSEOでブログにアクセスを集めて、他社の商品を売る

これら、オフラインとオンラインの違いこそありますが、**全て『人を集めてモノを売る』という2ステップで説明できますよね。**

つまり、やや乱暴な言い方になりますが、

何らかの方法で人を集めて、
何らかの方法でモノを売る

ことさえできれば、それはビジネスになるんです。だから下の図の
2つ、



この2つの問題が解決できれば、「YES」と答えることが出来れば、誰でも今すぐ情報発信ビジネスを始めることができる、始めるどころかしっかり成果を出すことができる

ということになります。

はい、まだ当たり前のことしか言ってませんね。安心して下さい、これからずっとこの調子で当たり前の内容が続きます(笑)

でも最終的には、

「特定のジャンルの知識やビジネスの経験がなくても、お金が稼げる仕組みは作れる！」

ということが“当たり前”に思えるようになるはずです。

では上の2つの問題を1つずつクリアしていく上で、まずビジネスにおける大事な考え方を1つ紹介します。

それが、

人が集まりさえすればマネタイズなんて何と
でもなる

という考え方。マネタイズというのは収益化のことです。

つまり、人さえ集めることができれば、それは必ずビジネスにできるということ。

「え、人を集めたって売るモノを用意してないとお金にならないじゃん！」

と思われた方もいると思いますが、ぶっちゃけ、そんなもの後から何とでもなります。

もっと言うと、

“最初っから売るモノなんて用意しないほうが良い”

です。DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)を少しでも学んだことがある人は、おそらくここで頷いてくれていると思います。

ところがほとんどのビジネス初心者的人は、ここで全く逆の思考をするんですね。

というのも、

「起業するにはまずプロダクトが必要だ！アイデアが大事だ！」

そうやって、集客ではなく販売のことを先に考えて思い悩んでる起業志願者の人ってすごく多いんです。

でも、考えてみてほしいんですよね。

「仮に素晴らしい商品が作れたとして、で、その後どうするんですか？」

「良い商品を作ればお客様は自ずと集まってくる！なんて思っていないですか？」

「そもそもそれって本当に素晴らしい商品ですか？あなたがそう思ってるだけじゃないですか？」

なんだかすごく嫌らしい言い方をしましたが(笑)、でも実際に人がいなければ、お客様がいなければビジネスは成立しませんよね。

世の中には、本当に社会のためお客様のために利益度外視で良い商品を作っている飲食店やメーカー、農家の人たちなどが沢山います。確かに中にはその想いが世に広まって結果的に繁盛しているところもありますが、

実はその裏では、こういった企業や個人事業主のほとんどが潰れてしまうんです。

なぜか？

マーケティングを知らなくて、人を集めることが出来ないから。

残酷ですが、これが現実なんですよね。

(そういった企業を批判してるわけではなく、事実としてお話ししているだけです)

でもやっぱり潰れてしまっては元も子もありませんよね。潰れてしまったらお客様のためにも世の中のためにもなりません。

だから、事業を潰さないためにも最も重要なのは”まず利益を出すこと”。

「良い商品を作れば人は勝手に集まってくるよ！今は口コミが広まりやすい時代だから余計にね！」

なんてのは、耳心地が良いかもしれません、**それは集客を運に任せると宣言するようなものです。**

それで成功するなんておとぎ話の範疇でしかありません。

だから、私たちにとっては、

人を集めるということこそが最優先課題。

特に、

**「ビジネススキルやITスキルを身につけながらそのプロセスでも
しっかりお金を稼いでいこう！」**

そう考えた時に、商品やサービスを作るところから始めるなんていうのは、順番が全く逆なんですね。

「いやでも、どれだけ人をかき集めたところで、やっぱり良い商品が作れないとダメじゃない？」

と思われる方もいると思いますが、半分正解で半分違います。

というのも、

“素晴らしい商品を作るためにも、まず人を集めることから始めるべき”

なんです。

どういうことかと言うと、素晴らしい商品というのは人から求められる商品のことです。

つまり、目の前のお客さんの悩みや問題を上手に解決できるモノが良い商品の定義。

であれば、人を集めよりも先に、自分の頭で「こういうのが良い商品かな？」と憶測で作るよりも、

まず見込み客を集めて、その人たちから直接「ぶっちゃけ何が欲しいですか？」と聞いたほうが絶対に良い商品が作れますよね。

つまり、お客様に先に何が欲しいか”答え”を聞いてから作ったほうが、お客様に喜ばれるし、ましてや売れないなんてことは絶対にあり得ないです。

(これをビジネス用語で「マーケット・イン」と言います)

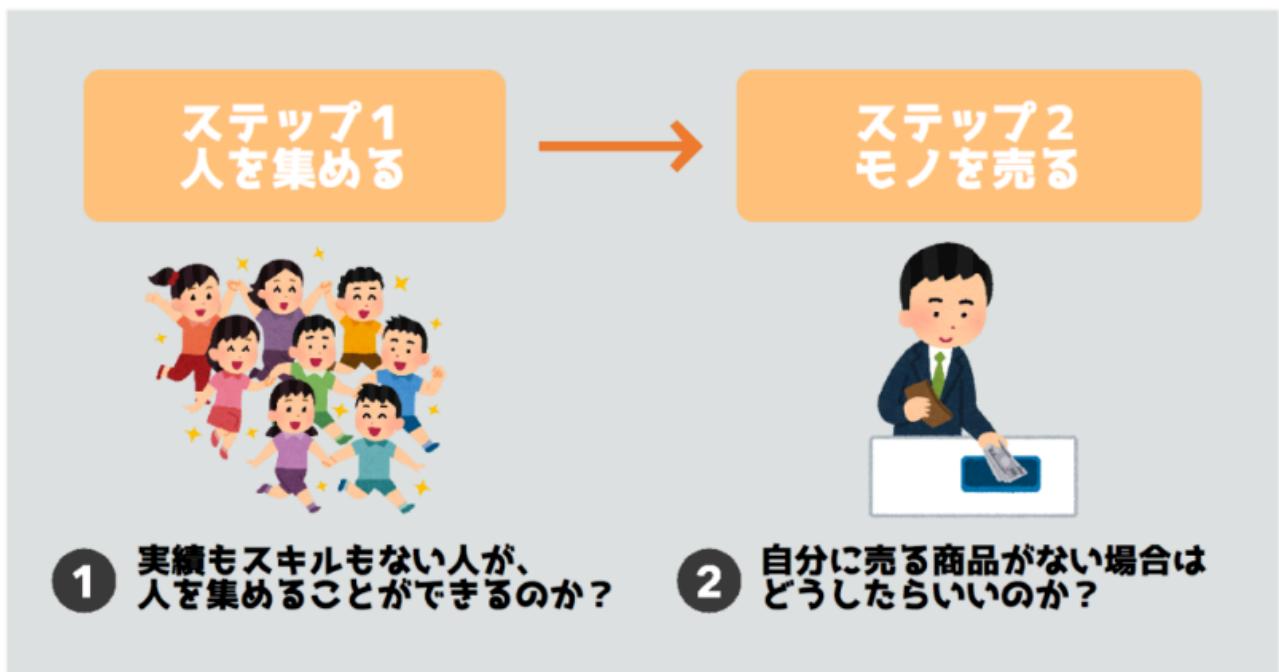
また私は今、当たり前のことを言っています(笑)

でも、「最初っから売るモノなんて用意しないほうが良い」と言った理由はこれなんです。

「確かに正論かもしれないけど、でも実際にそんなことできるの？」

と思われたかもしれませんので、それを今から順番に説明していきます。

もう一度、この図を見て下さい。



今の話を踏まえた上で、一旦「人さえ集まれば売れる商品は作れる」という前提で話を進めてみます。

つまり、①さえクリアすれば②は自動的に解決すると仮定してください。

すると、

『①実績もスキルもない人が、人を集めることができるのか？』

これさえクリアできれば、誰だってお金を稼ぐ仕組みが作れる、と
いうことになりますよね。

では、この集客について考えてみましょう。

まず、あなたは集客についてどんなイメージを持つでしょうか？

飲食店のアルバイト経験がある方であれば、店の前で声を出して呼び込みをしていた経験を思い出すかもしれませんし、文化祭の出し物にお客さんを呼ぶために、校舎中にチラシを撒きまくった青春時代を思い出す方もいるかもしれません。

確かにこれらは集客の一つの手段ですが、決して『人が集まる仕組み』ではありませんよね。

声をかけるのをやめた途端にお客さんはゼロになるわけですから
(笑)

私たちは、お金を稼ぐ仕組みを作りたいわけです。

つまり、人が集まる仕組みも作らないといけない。だから闇雲に人に声をかけて、むやみに人をかき集める集客を覚えてあまり意味はありません。

では、人が集まる仕組みを作るためにはどうすればいいのか？

それは『人が集まる原理』を知れば自ずとその答えが見えてきます。

人は共感する者・物のところに集まる

これを聞いただけで「なるほどな」と思えた方はかなりセンスが良いと思います。

例えば、TwitterやInstagramといったSNS上で誰かをフォローするとき、

「なぜその人をフォローしたいと思うのか？」

を考えてみると、「有益な情報が貰えるから」「単純に面白かったから」といった理由はあるでしょうが、その人の考え方やバックグラウンド、発信内容に何か”共感”するところがあったから、のはずです。

たとえ自分と生活レベルが圧倒的に違うような人をフォローする場合も、「自分と近い何かを感じたから」つまり共感したからフォローするわけです。

そもそも「いいね！」や「シェア」の機能というのは、そういった共感を数値化するためのものですしね。

音楽を聞く場合もそうです、「なぜその曲が好きなのか？」「なぜそのアーティストが好きなのか？」「なぜわざわざライブに行くの

か？」を考えてみると、単純に「歌が上手いから！」ではないはずです。

そこには歌詞や歌手、グループに対する共感があります。

もっと言うと、

人がモノを買う時でさえ、そうなんです。

「なぜ色んなブランド品がある中で、特定のブランドを好きになるのか？」

もちろんそれを実際に身につけて歩きたいから、なんですが(笑)、「なぜじゃあその鞄が欲しいの？」と聞かれれば、その鞄そのものが欲しいから買うのではなく、

「その鞄を持っている自分になりたいから」

「その鞄を持ったライフスタイルに憧れるから」

なわけですよね。

だからこそブランド品や化粧品、車や時計、家具や食べ物に至るまで、あらゆる商品のCMというのは、その”共感”を起こすために、みんなが憧れるような芸能人やタレントに多額の出演料を払い、その商品を購入した後のライフスタイルが想像できるような映像をふんだんに盛り込んでくるわけです。

本を買う時でさえそうだったりします、もちろんシンプルに勉強のためだけに買う専門書もありますが、最近は、自分の人生観やライフスタイル、働き方や考え方に対する焦点を当てた本が沢山売れる傾向にあります。

だから世の中の流れをよく理解している著名人や言論人の人たちは、そういった本ばかり出版しています(笑)

iPhoneなんかもそうです。買っている人たちは「iPhoneそのものが欲しい」と思って買ってるかもしれません、実際は「iPhoneを持っているライフスタイル」を手に入れたくて買ってるわけです。

実際にAppleやGoogleの製品のCMを見てみてください。すると、商品の機能の説明ではなく、その商品を手に入れた先にあるライフスタイルをPRしていることに気づくはずです。

と沢山例を挙げましたが、

このように人が集まる原理、もっといふと人が物を買う原理というのは、”共感”にあります。

つまり、

共感を起こすことができれば人は集まるし、逆に共感を起こすことができなければ、たとえお金をかけて広告を打っても効果は見込めない。

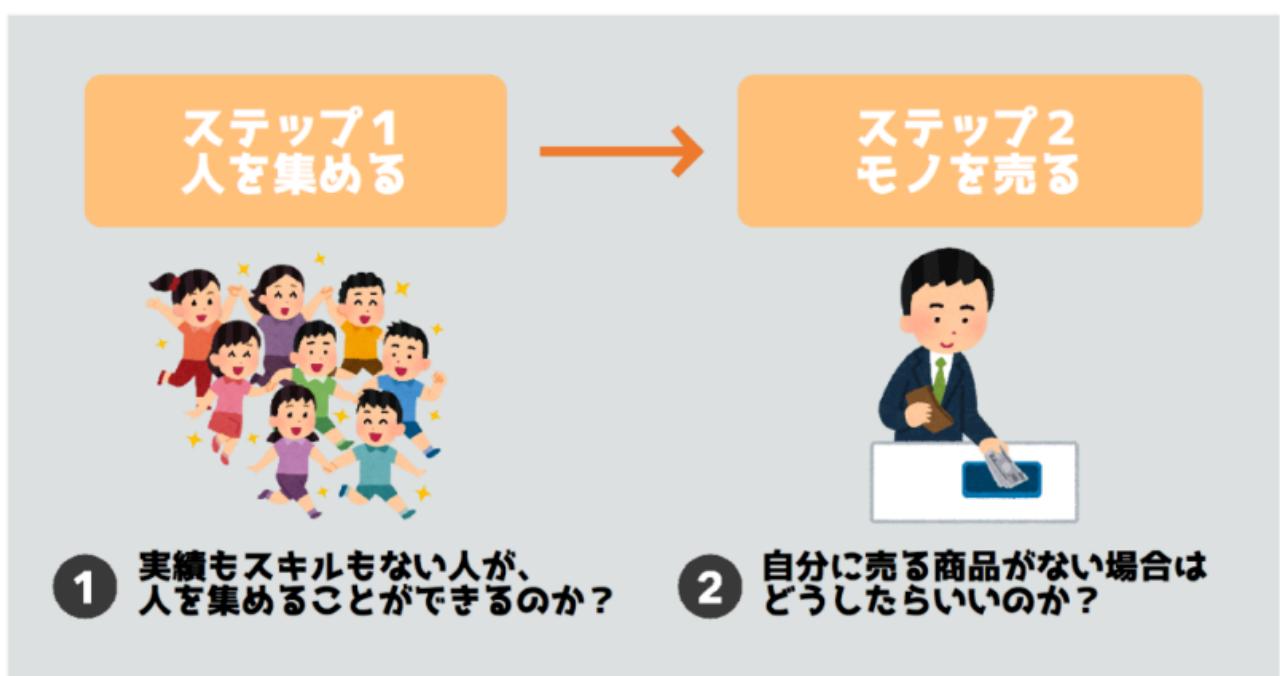
アクセスの集まるメディアを育てようとしても必ず躊躇する。チラシやティッシュ配りといった肉体労働をしても徒労に終わるだけ。

これはほんとに重要なことなので、必ず覚えておいてほしいと思います。

では、

- ・共感を起こすことが出来れば人は集まる
- ・人が集まればマネタイズは何とでもなる

ということを前提にした時、私たちがビジネスを作るための 2 ステップ、



この 2 つをクリアするためには、「まず共感を起こすことから始めればいい」ということが分かります。

まだ前提の話ばかりで具体的なビジネスの作り方には触れていませんが、この時点で既に、

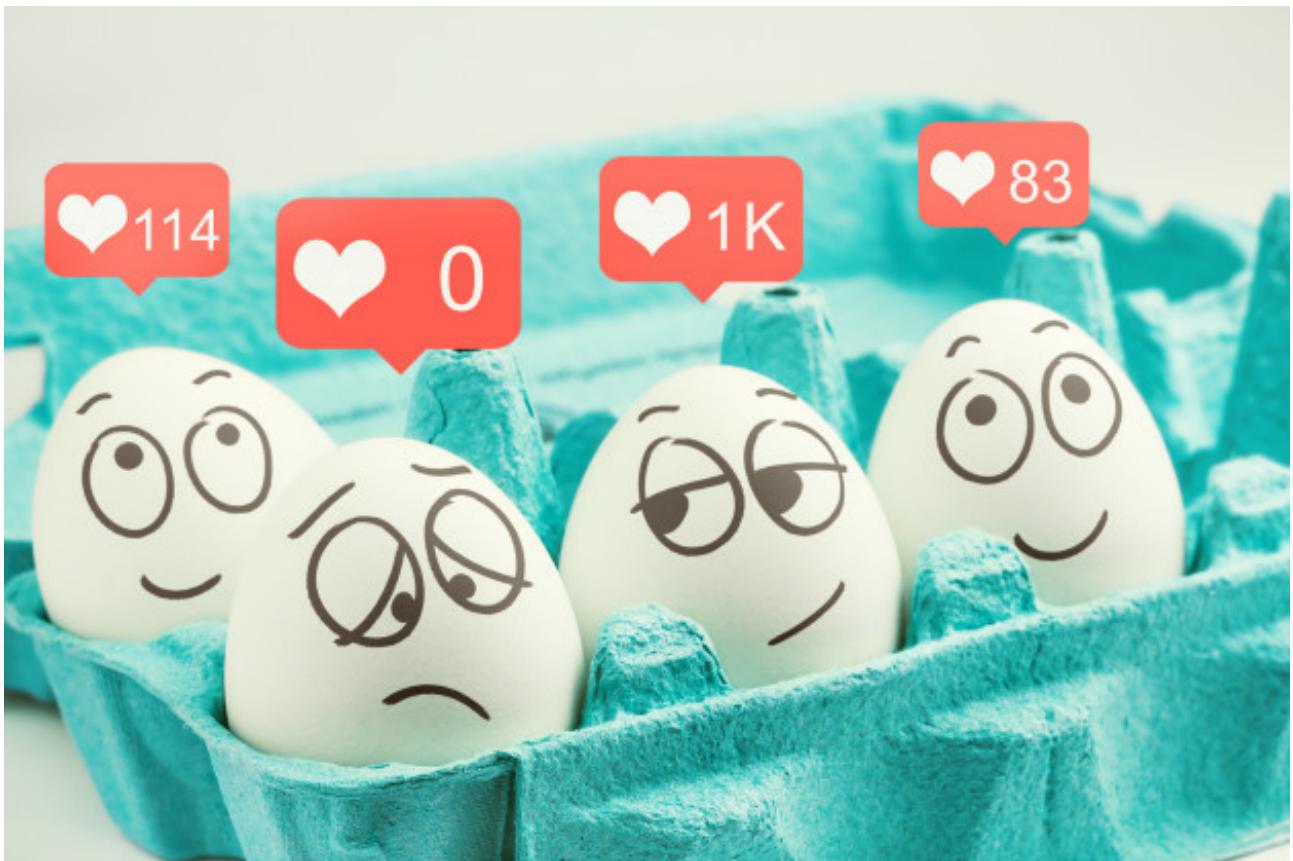
実績や専門性が、人を集める上であまり重要ではない。

もっと言うと、物を売る上でもあまり重要ではない。

つまり、実績や専門性がなくてもお金を稼ぐ仕組みは作れる。

という、このレポートの最初にお話した結論に少しずつ近づいていってることがお分かり頂けるかと思います。

とある大学生のノンフィクション起業ストーリー



ではここからは、BizCampのメンバーの実体験を元に、ストーリー形式でその核心部分に迫っていきたいと思います。

是非、

「専門性も実績もない人が、どうやって共感を起こして人を集めていったのか？」

「知識も経験も乏しい人が、どうやってそこからビジネスを構築していったのか？」

という視点で読んでみて下さい。

ここから書き進めるのは、私立大学に通っていたとある大学生のノンフィクション起業ストーリー。

特に何の取り柄もない平々凡々な大学生Nくんのお話です。

Nくんは私立大学に通う大学3年生、少しずつ就活を意識するような時期になってきました。

お世辞にも真面目とは言えず、大学でもギリギリ単位が取れる程度の勉強しかしないし、特にこれといって将来のビジョンや目標があるわけでもない。

インターンシップの募集が始まり、都内では合同説明会もチラホラ開催されるようになり、周りがどんどん就活ムード一色に染まっていく中、Nくんだけは髪の毛もまだ茶髪のまま、就活にも一切やる気が入らずにダラけた生活を送っていました。

「就職したくない、普通のサラリーマンで一生終えるとか絶対イヤ！」

「てか就活すら面倒くさい、というか就活の雰囲気まじでキモい、無理！」

と、典型的なひねくれ方をしているNくん。

ただ一つだけ違ったのは、それをただ妄想するだけでなく少しづつですが行動に移すところでした。

「サラリーマン以外の道に進むためには自分の力だけでお金が稼げないといけない」

そんな当たり前のことと思ったNくん、でも今から具体的に何をどうすればいいかなんて分かりません。それを教えてくれる人も周りにいませんでした。

とりあえず訳も分からず「起業かな？」と思ってベンチャー企業の説明会に顔を出してみたり、あまりに人生に悩みすぎて自分探しと

いう名目で東南アジアを旅してみたりしましたが、もちろん答えは見つからず。

「ザ・起業家みたいな生き方はしんどそうだしハードル高そうだし無理だわ...」

「バックパッカーしたところで金がないから何もできないし、海外で1人寂しいだけ...」

どんどん周りが就活に力を入れる中、焦ってきたNくんは新しくアルバイトを始めます。

サークルの先輩から紹介してもらった訪問販売の仕事と、スタートアップ系の企業のテレアポの営業の仕事、どちらもほぼ完全歩合制でした。

最初は自分にできるか不安な気持ちもありましたが、就活するよりはビジネスの勉強になるだろうという謎の理屈で、とりあえず一生懸命働いてみることにしました。

すると数ヶ月ほどで手取りが20万円を超える、一気にサラリーマンの初任給くらいの金額を稼げるようになったのです。

完全歩合制であれば人並みに頑張ればその程度の金額なんて特に驚くことでもないのですが、社会人経験がなかったNくんはそれにひどく興奮しました(笑)

そしてこの出来事をきっかけにNくんはビジネスの世界にもっと興味を持つようになりました。もしかしたら自分でもできるかもしれない。就職しなくていい道が開けるかもしれない、と。

それからNくんは、SNS上で有名なオンラインサロンに入ってビジネ
ネス系のインプットをしてみたり、書籍や電子コンテンツを買っ
て、営業やセールス、Webマーケティングなどのビジネスの勉強を
始めました。

しかし、残念がらそううまくはいきませんでした。

ビジネスを勉強しても知識が増えるだけで何も現状は変わりませんでした。勉強して何か新しいビジネスを作ろうとアンテナは立てて

みるものの、社会人経験もないただの平凡な学生にそんなアイデアは降ってきませんでした。

誰かからヒントを得ようと色々なところに顔を出しても怪しい保険の営業やマルチの人々に声をかけられるばかり。

しばらくしてNくんは、

「やっぱり1人でお金稼げるようになるとか自分には無理なんじゃ...」

「周りにもそんなヤツいねえし、成功してるヤツなんてごく一部だけだろ...」

そうやって、社会の厳しさを勝手に実感したつもりになってしまいました(笑)

ただ、Nくんはやっぱりひねくれていました。世間的に正しいとされるような生き方や働き方に対しては強烈な疑問がありました。

何が正解かなんて分からぬけど、自分は絶対に典型的なサラリーマンになりたくないという思いだけは、どんどん強くなつていったのです。

そこでNくんは次に、とりあえず「目の前のできることから始めよう」と決意しました。

具体的には、今のアルバイトでもっと成績を上げてもっと稼げるようになろうと思いました。

それ以来、毎日「なぜお客様は買ってくれなかつたのか?」「次はどう改善すればいいか?」などを自分の頭で考えて、そのためにインプットし、それを実践に移すようになりました。

そしてその試行錯誤をひたすら繰り返しました。

と同時に、Twitterで勉強用のアカウントを作り、そこで日々学んだことや気づいたことをどんどん情報発信していきました。

単純にアウトプットすることで理解を深めようという目論見で、完全に自分のための発信でした。

中には、抽象的な考え方や生き方、哲学のような意識の高いツイート、読んだ本の感想や、就活や大学生活、受験勉強などジャンル問わないツイートも沢山ありました。

そうやってインプットとアウトプットを繰り返しながら、情報発信も習慣化ってきて自然とアルバイトの成績も少しずつ伸び始めてきたある頃、いつものようにTwitterを開くと、

そこには全く知らないフォロワーさんからのダイレクトメッセージが届いていました。

「はじめまして！自分はNさんと同じ大学生で、起業をするために色々と勉強中の〇〇と言います！失礼かもしれませんがNさんとは考え方がすごく近くて、いつもNさんのツイートで勉強になったりモチベーション上がったりしてます。なので思わずDMしてしまいました(笑)これからもツイート楽しみにしてます！」

という内容のものでした。まさか全く知らない人から連絡をもらえると思っていなかったNくんはビックリしました。

確かにNくんは自分と同じような発信をしている人を沢山フォローしていましたし、共感するツイートにはいいねやリツイート、返信なども積極的にするようにしていました。Twitter上だけの知り合いのような人は少しずつ増えてはいました。

でもまさか自分のツイートが”誰かの為”になっていて、しかも感謝されるなんて全くの想定外でした。

でも、少し考えてみれば自然なことのようにも思えました。

というのも、Nくん自身がTwitter上で好んでフォローしている人の中には、もちろんビジネス界で既に大きく成功した著名人たちもいましたが、

自分と同じ大学生で価値観が近い人、有益な情報をいつも提供してくれるWEBマーケッター、考え方がリスペクトできて勉強になる起業家の人など、全然有名じゃない人たちも沢山いたからです。

そしてよく考えてみると、超有名な人の発信は、確かに刺激にはなるけれどスケールが大きすぎてあまり役に立っていなかったことにも気づきました。

むしろ自分が目指す少し先を進んでいるような人たちの発信のほうが、今の自分の営業の仕事にすぐに活かせるような知識やモチベーションを与えてくれることにも気づきました。

そこでNくんは、

「じゃあ自分も、1年前の自分にだったら何かアドバイスできるんじゃないかな？」

とひらめいて、そこからは発信の仮想ターゲットを、

「就活に疑問を抱きつつモヤモヤしながら大学生活を送っている後輩」

に絞って、どんどんこれまでの自分の実体験や葛藤、考え方やビジネスの基礎などについての発信をしていくようになりました。

これまでの自己満のツイートではなく、フォロワーの役に立ったり勇気づけられるようなツイートを心がけました。もっと反応が貰えるようにウケるツイートも研究してコツコツとフォロワーを増やしていました。

すると5ヶ月後には、Twitterのフォロワーは700人になりました。

どこにでもいるただの大学生が勉強のアウトプット用に使っていたアカウントに700人のファンがついたのです。

次第にフォロワーさんからは「是非、Nさんに会ってみたいですね！」などのメッセージが来るようにもなり、中には沖縄からわざわざやって来たフォロワーさんと実際に会って話すこともありました。

自分の発信に対して共感をしてくれた人との新しい出会いも増え、Nくんの大学生活はどんどん充実していきました。

ただ一つ、Nくんが抱える根本的な悩みは解決していませんでした。

「情報発信を始めてから収入は増えてきたけど、このままアルバイトを続けたところで未来がない」

確かに営業とテレアポの仕事を通して、ビジネスの力が身についてるような気はしていましたが、”就職をしない”という周りの友だちたちと別の道を歩むのであれば、ちゃんと独立して1人でもお金が稼げるようにならなければ、と思っていました。

そこでNくんは考えました。

「今の情報発信を使ってお金が稼げないだろうか？」

Nくんは、Twitter上で自分の書いた記事を売ったり、オンラインサロンを運営したり、セミナーを開いたりしているインフルエンサーの存在は知っていました。

でも、自分は彼らに比べるとまだフォロワーも少ないし、なにより心のブロックになっていたのが、

「自分なんかがお金をとって教えられるようなことってあるんだろうか？」

ということでした。

そこでNくんは、

“直接お客様からお金をとらずにお金を稼ぐ方法”

を考えました。どうにか自分が販売者にならずにマネタイズできないかを考えたのです。

思いついたのは『アフィリエイト』をうまく利用する方法でした。

アフィリエイトと言っても、普通のブログ記事を沢山書いて、SEOでアクセスを沢山集めて、沢山の商品をレビューして…といった匱

名で情報発信するもの(トレンドアフィリエイトやレビューアフィリエイト)ではありません。

トレンドアフィリエイトなどは、作業労働の対価としてお金が稼げるものだというイメージがあったので、なんとなく将来性を感じませんでした。

なによりNくんは、自分が思ったことや考えたことをしっかり発信できるメディアを構築したいと思っていました。読者さんともっと交流できるコミュニティのようなものも作りたいと思っていました。

「これからは個人主義の時代だ！」というどっかの偉い人が言ったことも頭の片隅にあったのかもしれません。

とりあえず、自分だけのメディアが構築できて、コミュニティも作れて、同時にマネタイズもできて、将来性があるという、超ワガママな形でなんとかビジネスを作つていけないかを考えました。

すぐに”それに近い方法”は見つかりました。

それがメルマガアフィリエイトでした。

Nくん自身、メルマガアフィリエイターからの紹介で、WEBマーケティングやコピーライティングの教材を何度か買ったことがあったのですが、そのやり方が1番自分にもできそうに思えたのです。

そして当時(数年前)のメルマガアフィリエイトの王道的な売り方というのが、教材の特典に自分のコミュニティをつけるというもの。

「私のところからこの教材を買ってくれば、私が運営するアフィリエイトコミュニティに無料で参加できます！コミュニティ内では私が作ったコンテンツが全て閲覧でき、私からのメールサポートもついています！定期的にオフ会もやってます！」

こういった形で、自然に自分のコミュニティを無料という形にしてアフィリエイトでお金を稼ぐ方法が流行っていたのです。

でもNくんはこれすらもハードルが高いように感じました(苦笑)

というのも、こういった売り方をして稼いでいる人たちは、既にアフィリエイトで毎月何百万円も稼いでいたり、法人相手にネット集客を教えていたり、既に何年も情報発信していて大量のコンテンツを持っていたり、とてもじゃないけど同じ土俵で戦っても勝てないと思ったからです。

そこでNくんは1つだけ工夫することにしました。

「はっきりアフィリエイターと名乗らずに、もっと分かりづらくアフィリエイトしてやろう」

と考えたのです(笑)

具体的には、アフィリエイトする商品ではなく、無料のコミュニティを全面に押し出しました。

「インターネットビジネスで起業して独立したい人が集まる20代限定のコミュニティをやっています！ビジネス初心者の人たちが集まって一緒にWEB集客やコピーライティングなどを一緒に勉強したり情報交換できる場を作りました！参加費は無料です！ただし勉

強会では『〇〇(教材名)』を教科書として扱うので、持っていない人は買っておいて下さいね！」

こうすることで、ビジネスを教える先生という立場ではなく、同好会のどのようなものを主催する少し先輩のような立場でコミュニティを立ち上げ、その教材を露骨にセールスすることなく、自然にそれを持っていない人だけが自分のところから買ってもらえるようにしたのです。

これなら何の抵抗もなく自分にも出来そうだと思えました。

教科書は、自分がこれまで買って最も良かったものを選びました。
自分が買ってよかったと思うものなので自信をもって紹介することができました。

そしてこの無料コミュニティメンバーを、Twitterやオフラインで出会った人たちに声をかけて募ったところ、20人が参加してくれ、そのうち15人が自分のところからその教材を買ってくれました。

その教材のアフィリエイト報酬は8800円だったので、コミュニティ
を立ち上げてすぐに約15万円弱の利益を得ることができました。

自身の営業などのアルバイトの給料には及びませんでしたが、自分がゼロから生み出した稼ぎとしての15万円という結果は、Nくんの今後のビジネス人生にとって非常に大きな自信になりました。

Twitterで真面目に情報発信を始めて半年後の出来事でした。

ストーリーはまだ続きますが、一旦ここで少し補足説明を入れたいと思います。

マーケティングを真剣に学ぶ人はほとんどい
ない



Nくんのように実績や専門性はないけど、ある程度のフォロワーがいるマイクロインフルエンサーヤ、月に1万PV程度のアクセスが集まるブロガーの人というのは実際に山のようにいます。

なぜなら、その程度の人数を集めること自体は難しくないからです。

しかし、彼らのほとんどは収益化できていません。

つまりそれだけ人が集まる状況を作ることができているにも関わらず、それをビジネスに繋げることができていないのです。

でもぶっちゃけ、**例えばTwitterのフォロワーが1000人もいて、お金が稼げないこと**自体おかしな話です。

趣味嗜好も全く違う老若男女をランダムにかき集めた1000人であれば仕方ないかもしれません、ある程度目的が似通っていたり、悩みや境遇や近い人を1000人集められているのであれば、1000人に情報を届けることができるメディアを持っているなら、「それは絶対にお金になる」と考えるほうが自然です。

1000人といえば、マンモス校である小学校の全学年の生徒を集めたほどの人数です。

その数を相手に商売をして1円にもならない、そんなわけがないんです。

ではNくんがうまくマネタイズできた理由はなぜでしょうか？

一言でいえば、

マーケティングを真剣に学んで実践したから。

というのも、実は上のストーリーの中には、沢山のマーケティングのコツや工夫が散りばめられているんですね。

例えばNくんが上手だったのは、

「自然にアフィリエイトしながらも、商品を買うべき理由をしっかりとお客様に伝えている」

点です。お客様が買うべき理由をすり替えていると言ってもいいかもしれません。

この場合で言えば、

「自分が主催するコミュニティの勉強会に必要だから、持っていない人は予め買っておいて下さいね」

という部分ですね。

「この教材はこういった理由で他のものよりも優れていて、自分のところから買ってくればこんなに沢山の特典もつけるし、先着何名にはこんなサポートまでつけていますし、この値段で購入できるのは今だけだから早く買って下さい！」

といった典型的な売り方をするのではなく、あくまで自分のコミュニティに参加したいと思っている人を集めて、本来なら必死にPRして全面に押し出すべき教材自体を、コミュニティの”参加条件”にした部分。

これって例えば、野球のコミュニティを作るときに、

「みんなで野球をやるから、練習会に参加したい人はバットとグローブを買っておいて下さいね！」

と言っているのと同じなわけです。

自然に自分がコミュニティリーダーであることを示しつつ、みんなに参加を促しながら、バットやグローブの性能やお買い得さを訴える野球用具のセールスマンになることなく、でもしっかり商品の必要性を示し、オファーしている。

なにより、この立ち位置であれば「実績や専門性がない自分が…」
なんて考える必要はなくなります。

だって、野球チームのまとめ役が、周りのチームの誰よりも野球がうまい必要なんてないですから。

何なら自分も野球上達を目指すプレイヤーのうちの1人。

練習の質を上げたければ外部から優れたコーチを呼べばいいです
し、何か企画をやりたければそこで改めて参加費をとって合宿をすればいいんです。

このように、共通の目的を持つ人を集めるために実績や専門性は必ずしも必要ではなく、またマーケティングを学んでそれを自分の今の

サイズに落とし込めば、ちょっとした工夫次第でマネタイズなんて何とでもなるんですね。

もう1つ補足しておくと、このNくんのやり方は、

**知識や情報で勝負するのではなく『場』を商品として提供すること
でお金を稼ぐ**

という考え方が前提にあります。

有名なものでいえばオンラインサロンです。確かにメンバーしか閲覧できない秘匿なコンテンツなどもありますが、

あくまで商品の形はコミュニティであり、お客様が求めるのは居場所であり、価値ある体験ができる機会であり、自分と似た考えの人が集まる『場』に価値を置いているわけです。

こういったオンラインサロンを筆頭としたビジネスのことを、**コミュニティビジネス**と呼びます。



「いや、場を商品にするってどういうこと？」

「特別な情報やノウハウがないと価値にならないのでは？」

と思った方もいるかもしれません、場に付加価値を置いたビジネスというのは、実は世の中に既に沢山あります。

例えば大学受験などの予備校がその1つ。

もしも授業の内容だけを情報としてのみ手に入れたいのであれば、わざわざ予備校に行く必要はありません。

1年間で平均100万円以上もかかる予備校なんかにお金を払わなくとも、スタディサプリなどのアプリを使えば月に数千円程度で一流講師の授業を無制限に受講できます。

わざわざ毎日予備校に行く必要もありません。いつでもどこでも学べるほうが圧倒的に便利なはずです。

ではなぜ予備校ビジネスはなくならないのか？

そこに、勉強にコミットできる環境があるからです。

同じ目的意識を持った仲間が集い、自分と同じ志望校の受験生と競い合い、時には一緒にご飯を食べ、ライブ感たっぷりの授業を受け、授業がない時は勉強しやすい自習室が開放されていて、チューターなどのサポート体制も整っている。

そこに高い価値を感じる受験生が予備校に通うわけですよね。

筋トレやダイエット業界で有名なライザップもその1つです。

ライザップは「結果にコミット」するというコンセプトで、お客様が強制的に肉体改造できる『場』を提供していますよね。

専属のトレーナーが1：1で指導し、LINEなどで食事管理そして、短期間で結果を出すための万全な体制が整っています。

でもライザップが提唱する方法論は何も特別なものではありません。簡単に言ってしまえば「糖質制限して筋肉量を増やせ」と言つてるだけです(少し表現は乱暴ですが(苦笑))

今どきダイエットや筋トレの知識など本を買わなくてもネット上にゴロゴロ転がっているのに、トレーニング環境が必要なら月数千円払ってジムに通えばいいだけなのに、

どうして数十万円もするようなライザップがあんなにも人気なのでしょうか？

短期間で肉体改造できる機会や環境

に価値を感じる人が沢山いるからですよね。

ライザップのトレーナーが特別、他のパーソナルトレーナーと比べて実績や専門性に秀でているわけでもありません。もちろん独自の研修プログラムはあるでしょうが、働いているのは普通に面接を経て採用された一般的なトレーナーです。

このように、単なる情報や知識を売るのではなく、

- ・お客様の抱えている問題や悩みを解決するための機会
- ・お客様が目指すゴールを達成してもらえるような環境
- ・お客様に学んだり楽しんだりしてもらえるような体験

多くのビジネスは、これらに価値を置いて商品として提供することによって成り立っているんですね。

そしてこの形であれば、秘匿な情報やテクノロジーを握っているごく一部の企業でなくとも、誰でも簡単に始めることが出来る。

むしろスケールが小さいほうがお客様1人ひとりの細かいニーズに応えた商品を作ることが出来る。

それに気づいた個人がオンラインサロンを始め、情報発信に力を入れることで簡単に人を集めることができることを知り、今やYouTubeやSNSなどでみんなが競うように色々な発信をするようになっている。

これが、ここ数年でオンラインサロンのような月額制コミュニティが爆発的に増えている理由の1つです。

(ただしこれらのほとんどはこの2～3年でほぼ稼げなくなって消えてしまうはずです。今回のレポートのテーマとは違うので詳細は割愛しますが、一言で言えば「個人として勝ち残るための戦略」が欠けています)

知識や情報で勝負するのではなく『場』を商品として提供することでお金を稼ぐ

という考え方も非常に重要なので、是非覚えておいて下さい。

大学卒業までに月収100万円を稼げなければ就職



さて、自分の無料コミュニティを立ち上げてすぐに15万円弱の利益を得ることができたNくん。

ゼロからビジネスを作り上げた結果とはいえ、これで終わってしまってはお世辞にも独立を達成したとは言えません。

でもそこからNくんはたった半年で月収100万円を突破し、それ以来年収1,000万円を下回ったことは一度もありません。

その間にはどんなストーリーがあるのでしょうか？続きを読むてみましょ。

無事に自分のコミュニティを作ることが出来たNくん。この時Nくんは大学4年生になっていました。もう本格的に就職活動が始まる時期です。

そこで、Nくんは思い切って「就職活動をしない」ことを決意しました。

そして同時に「大学卒業までに月収100万円を稼ぐ」という目標を立てました。

両親には最初猛反対されましたが、「自分がいかに今これをやりたいか？その先の将来をどう考えているか？」をしっかり伝え「もし目標を達成できなかったら就職する」という誓約を作り納得してもらいました。

同時に営業とテレアポのアルバイトも辞めました。

正直学べることはある程度学び切ったと思っていましたし、今はこのアルバイトの時間も全て情報発信に注いだほうが稼ぎが増えるという自信もありました。

あとは自分に適度な負荷をかけないと、またダラけた日々に戻ってしまうという危機感もありました(笑)

そんなこんなで気合いを入れ直したNくんが次に力を入れたのは、

- コミュニティを盛り上げること
- Twitter以外のメディアを作ること

この2つでした。というのも、

「自分の発信に共感してくれる人さえ集めれば、それは必ずお金になるんだ！」

という理屈を実感できたので、焦って目先のお金を稼ぐのではなく、

このビジネスをもっと雪だるまのように大きくして月100万円安定して稼げる仕組みを作っていくと、中長期的な視点で考えること
ができたからです。

そこでNくんが仕組みづくりのためにまず必要だと思ったのが上の2つ。

「メンバー1人ひとりの悩みや問題を解決することに自分自身が沢山エネルギーを注いで、自分自身が成長しながらも同時にメンバーに感謝してもらい、次に何か商品をオファーしたときに二つ返事で買ってもらえるだけの信頼関係を築こう！」

「メンバーとの勉強会や交流で生まれたコンテンツを、ネット上に無料でどんどん発信して拡散することで、コミュニティの盛り上がりをしっかり表現して、その活動記録を自分のブランディングに活用しながらも、新規のメンバーを絶えず集客できるだけのアクセスが集まるメディアを構築しよう！」

この2つに注力することが、今の自分にとって最も効率的だと思いました。

具体的にはまずブログを立ち上げました。そしてTwitterからブログにアクセスを流すようにしました。Googleからの検索流入もある程度視野に入れて、SEOも勉強しました。

個別の記事は必ずテーマを1つに絞り、そのテーマについての記事を予めネットで調べた上で、どの記事よりも親切で分かりやすい記事づくりを心がけました。

Twitterのフォロワーがある程度いたことと、Twitter以外の集客装置を活用したことによって、ブログは開設してから4ヶ月ほどで月1万PVを超えるメディアに成長しました。

コミュニティでは、SkypeやChatworkを使ってメンバーと日々交流をとりながら、コミュニティ限定の音声コンテンツなども沢山作り、それをメンバーサイトで全て閲覧できるようにしました。

音声であれば編集も入れて1日で数時間分のコンテンツが作れるので効率が良いと思ったからです。

勉強会はYouTubeライブなどでオンラインで行うこともありましたし、リアルで小さな会議室を借りてやったこともあります。会議室の利用代金だけメンバー同士で折半しました。

勉強会は毎回大好評でした。

少し自信を持って語ることが出来たSNSの運用法をはじめとして、WEBマーケティングやコピーライティング、ブログの作り方や作業する上での技術的なつまづきなど、毎回メンバーの人たちから課題を聞いて、それに合わせた内容の勉強会をしました。

この時点で、コミュニティの参加条件にしている教材のアフィリエイトは、毎月10本ほど自動で売っていました。これだけで毎月10万円弱の収入は確保できていました。

が、これでは月収100万円には到底及びません。

Nくんはコミュニティを盛り上げながら、メディアを構築していくながら、どうやって月収100万円稼げる仕組みが作れるかを考える必要がありました。

まずシンプルにコミュニティを有料にしようかと思いました。

しかし今の自分の実力から冷静に考えても、おそらく月額5千円～1万円程度が上限。であればそれで毎月100万円稼ぐためには100～200人の有料会員を集めないといけないことになります。

それだけの集客をするには成約率が10%だと仮定しても1,000～2,000人の無料会員を集めないといけない。

コツコツ続ければ達成できるだろうけど、少し時間がかかりすぎるるので目標達成の期限にまで間に合わないなと思いました。

同時に、”薄利多売”は強者の戦略であって、個人事業主レベルの自分にはあまり向いていないと悟りました。

かといって自分で高額な商品を用意できるわけでもありませんでした。アフィリエイトでの成果が出ていたことで、自分の商品を売ることのメンタルブロックはかなり克服できていましたが、それでも数十万円の商品となると、そんな価値提供ができるのかにはまだ疑問がありました。

そこでまたNくんは1つだけ工夫することにしました。

「既に単価の高い商品を持っている人と組むことで売上を一気に上げよう！」

と考えたのです。

というのも、この頃のNくんは既に情報発信ビジネスを始めてから9ヶ月ほど経っていて、Twitter上でビジネス系の情報発信をしいる人との繋がりも少なからずありました。

中にはTwitterがきっかけでリアルで会ったり、そこから人づてに紹介してもらったり、交流会などに誘われて行った先で出会った人な

どもいて、アフィリエイトやFX、株式投資、物販ビジネスなど、個人スケールのビジネスを教えている人たちが周りにいました。

そして彼らは自身のオンラインスクールや会員制コミュニティ、個別コンサルなどの商品を持っていました。

そこでNくんは、自分自身と発信のコンセプトが近い人にだけ、

「ぼくのコミュニティの中に、あなたのスクールやコンサルに興味がある人がいたら紹介させてもらってもいいですか？」

と声をかけました。彼らはNくんのオファーを二つ返事でOKしてくれました。

商品はいくつもありましたが単価はだいたい20～100万円で、Nくんの取り分は3割～5割でした。

これでNくんはまた、自分自身が商品となることなく1つ成約すれば10～50万円の利益になるキャッシュポイントを手に入れたのです。

またこの頃、Nくんのコミュニティはメンバーが50人近くいました。

そこでNくんは販売者の方にお願いして、外部講師としてコミュニティ内で無料セミナーを開いてもらうことにしました。

本来ならセミナーに参加するだけで数万円かかるような人たちなのに、彼らはこれも快く引き受けてくれました。

(このように、稼いでいる人でも仲良くなると軽いノリで仕事を引き受けてくれる方は意外と多いです)

こうして、Nくんはバックエンドの商品を用意するだけでなく、自身のコミュニティ内のコンテンツ力も高め、同時に活動実績も作ったのです。

セミナーはどれも大好評で、これをキッカケにもっと本格的にビジネスにチャレンジしたいというメンバーが続出しました。

ただ、Nくんにはこれをやる前から1つ懸念点がありました。

それは、

「ここで普通にバックエンドの商品を売ってしまって、その人が外部講師の方のお客さんになってコミュニティからいなくなってしまったら、コミュニティ全体が盛り下がってしまうんじゃないかな？」

要するに「**自分のお客さん(リスト)をただ売るだけの行為になるんじゃないかな？**」という懸念でした。

そこでNくんはまた先に1つ工夫をしました。

ただスクールやコンサルを紹介するのではなく、**自己経由で購入してくれた人にはNくん自身のサポートもつけるようにしました。**

外部講師の人が先生ならNくんはTA(ティーチング・アシスタント)のようなポジションになることで、しっかりお客さんをNくん自身がサポートできるようにしたのです。

また、購入者限定のコミュニティも用意しました。

無料のコミュニティには、外部講師の方々の協力もあってもう既にコンテンツがかなり溜まっていたので、それをある程度自動化してしまって、Nくん自身は定期的な相談会や飲み会、メールサポートだけをやることにして、主には購入者限定のコミュニティ内で活動していこうと考えました。

つまり、初めてアフィリエイトした時と同じように、

**本格的に誰か先生からビジネスを教わること
=Nくんが紹介する人の商品を購入すること**

を新たなクローズドなコミュニティへの参加条件としたのです。

こうすることで、決してお客様を横流しすることなく、**Nくんのサポートがあることでお客さんには安心してもらい、みんなのモチベーションが維持できる環境までも用意したのです。**

さらにそこで生まれたコンテンツを無料コミュニティメンバーにも定期的に共有することで、無料コミュニティをなおざりにすることなく、むしろ両方の満足度を高めていこうと考えました。

すると、初月からNくんの紹介で5人のメンバーが外部講師の方のスクールやコンサルに参加することになり、Nくん経由での売上は250万円、Nくんの報酬は約100万円になりました。

毎月自動で売れているアフィリエイトの利益を合計すると、その月のNくんの稼ぎは110万円。

無事、目標としていた月収100万円を達成したのでした。

情報発信ビジネスを始めて、ちょうど1年のことでした。

等身大の情報発信でお金が稼げる仕組みを作る



いかがだったでしょうか？

どんなに専門性や実績がなくてもビジネスは作れるし、しっかり稼げる

ということを理解してもらうために、敢えて、

社会経験ほぼゼロの学生が、元手となる資金も一切ない状態から、
ビジネス経験もないくせにビジネス系の情報発信を始めるところか
らスタートして、しっかり自分だけのビジネスを構築しながら月収
100万円を突破するまでのストーリー

をお送りしました。

というのも、

専門性や実績がない状態から情報発信ビジネスで成功するには大きく分けて4つのルートがあるんですが、このNくんのルートが一般的に最も難しいと”言われている”ルートなんですね。

情報発信ビジネスは今や10～20代の人でも活躍している人は沢山いるので、社会人経験が乏しいとか資金がないというのはあまり不利な要因ではありません。

初心者の方が最もハードルが高いように”見える”のが、

「ビジネス経験がないくせに、いきなりビジネス系の情報発信を始める」

というところ。やはり、

「専門性や実績どころか”経験すら”ない状態から、しかもビジネス系の発信なんて始めて良いのか？」

と感じる人は沢山いるんですよね。

確かに、SNSやブログ、YouTube上には、稼いでもないのに稼いでるフリをして、成功者のマインドセットがどうたらと偉そうに語つたりしての発信者的人はいます。

もちろんそんなものは論外ですし、読者さんや視聴者さんは馬鹿じゃありませんから、そんなものすぐにバレますし、バレるバレない以前におそらく相手にされません(笑)

対照的にNくんは、”等身大の情報発信”から始めて、しっかり共感を起こしながら、自分のメディアやコミュニティを構築していっ

て、しっかりそれがビジネスとして成立する仕組みを作り上げました。

でもストーリーを読めばお分かりのように、元々はどこにでもいる平凡な大学生で、Nくんには少し失礼かもしれません、特別頭が良かったわけでもないし、潜在的なビジネスセンスがあったわけでもありません。

もちろん、話がスムーズになるように実際の細かい悩みや躊躇などは省略しましたが、本当に素直に学んで素直に実践しただけ、自分が成長するためのインプットとアウトプットをひたすら繰り返した結果、なんです。

このように、

自分の成長に合わせて自然にビジネスを大きくする

ということさえ出来れば、誰でも今すぐ自分だけのビジネスを構築することができるんです。

誰かに依存することなく、自分の価値観で自分のやりたいようにお金を稼ぐことに特別な才能や能力なんて一切必要ない、ということです。

ぶっちゃけ、ネットビジネス・せどり・投資などの業界には、

お金のためにやりたくない単純作業を我慢してやり続ける人

誰かに教わった型にハマった稼ぎ方を実践するも成果が出ずに悩んでる人

雇われるのが嫌で独立したのに、自分で自分を雇ってるような働き方をしてる人

過剰に自己ブランディングして情報発信して、お金を稼ぐ代わりに心を消耗してる人

こういう人って腐るほどいます。そんなやり方で平均的なサラリーマン以上の金額を稼いでいる人っていますし、そんな「ザ・お金の稼ぎ方」みたいなノウハウも、語ろうと思えばいくらでも語ることが出来ます。

でも、やっぱりそんな即効性のある稼ぎ方にはそれ相応の副作用がありますし、たとえ稼ぐことだけを考えたとしても中長期的には下手くそな稼ぎ方と言わざるを得ません。

これを読んでくれている方には絶対にそうはなってほしくないですし、そもそもそうなりたい人はさすがにここまでこのレポートを真剣に読んでいないでしょう。

情報発信ビジネスに挑戦する人の多くは、

実績もなく、専門性もなく、知識も経験も人脈もない、発信するジャンルも決まってない

どうしてもそんな状況からスタートすることになります。そしてだからこそ、

「自分にはまだ実力がないんだから型にハマったやり方で言われた通りにやらないと稼げない...」

「自分にはまだ誇れるモノがないから自分の好きな形でビジネスするなんて無理に決まってる...」

そうやってビジネスを修行のようなものと捉えて、受験勉強のように我慢してやらなきゃいけないものと捉えて取り組んでしまっての人が少なからずいます。

「俺もそうだったんだからお前もそうしろ！」と教えてくる人も沢山います。

でもハッキリ言います。

そんなことする必要は、全くありません。

というかむしろ、

そんなことをするから、稼げないんです。

例えば、**集客**というのは”共感”が鍵だと言いました。

Nくんのストーリーを読み終えた今、その理解はさらに理解は深まっているかと思います。

でも今一度その前提に立ってみると、

「自分の考え方や価値観、個性、バックグラウンドを押し殺して、どうやって共感を呼ぶんですか？」

って話になるわけですよ。共感のない集客なんて、スパム行為以外にありません。

モノを売るときだってそうです。

「商品が売れるテンプレートみたいなものを実践して、本当に人がモノを買うと思いますか？」

って話です。そんなノウハウをいくらかき集めたところで成果が出るわけないんです。

人は感情でモノを買い、理屈で後から正当化する。

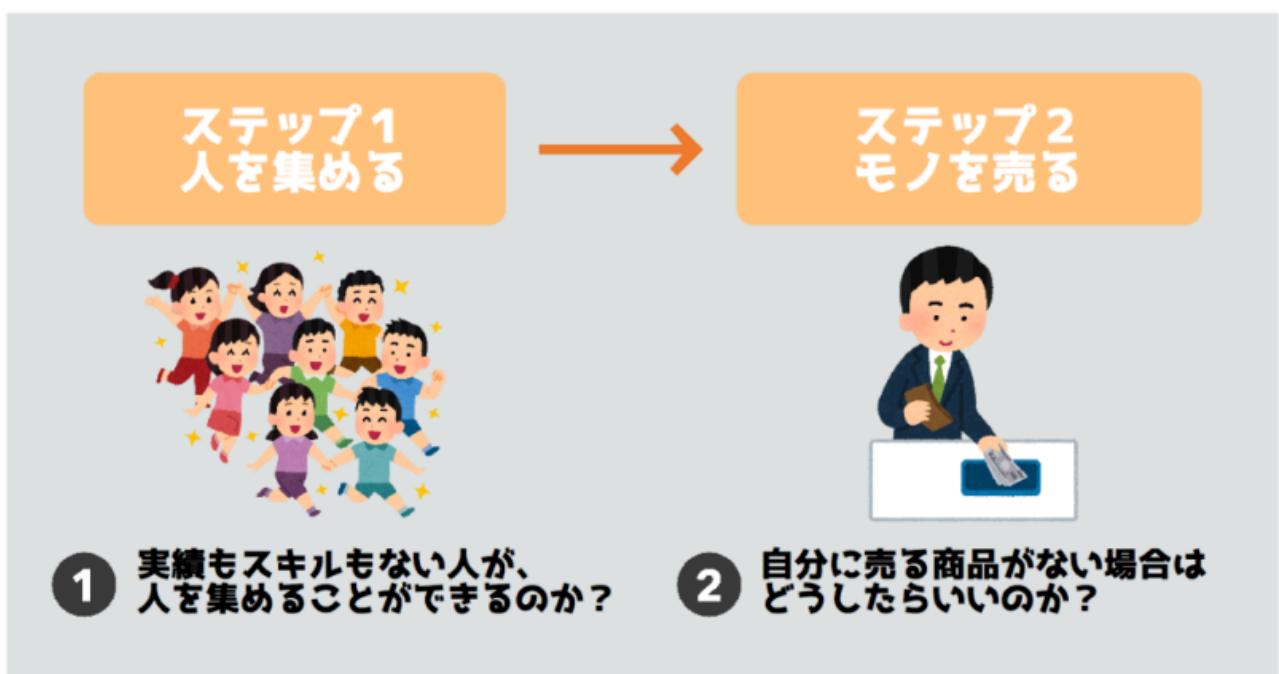
と言いますが、

「目の前に集まってる読者さんの気持ちも悩みも知らないで、どうやって感情に働きかけるんですか？」

ってことですよね。本当に大事なことはもっと別のところにあるはずです。

マーケティングこそが最強の習い事である

このレポートの冒頭部分では、ビジネスは大きく2ステップに分かれると言いました。



つまり、

①実績もスキルもない人が人を集めることができるのか？

②自分に売る商品がない場合はどうしたらいいのか？

私たちはこの2つを問題を解決しなければいけないんだと。そしてそれは、

・共感を起こすことが出来れば人は集まる

・人が集まればマネタイズは何とでもなる

という行動科学に裏付けされたビジネスの原理原則が理解できれば、この問題は、

共感を起こすことさえ出来れば誰だってビジネスは作れる

シンプルにこう言い換えることができるんだと。

しかし残念なことに、

このビジネス感覚を”本当の意味で”身につけるには、実際にやってみる以外に方法がないんですよね。

たとえここで、

「専門性や実績の有無と、その人が今すぐビジネスを始めて成功できるかどうかは全く関係ない！」

といふら叫び続けたところで、文章だけで100%伝え切るのは難しいし、無理だと思います。

それでも1人でも多くのビジネス未経験者の人になるべくこの感覚を伝えられるよう、その流れを少しでも感覚的に理解してもらえるよう、できるだけビジネス用語などは使わずに、分かりやすく説明してきました。

もしかするとなんとなく、

「確かにこうすれば自分も上手くできるんじゃない？」

という感覚が頭の中にぼんやり出来つつある人もいるんじゃないでしょうか？

もしそうであれば、今あなたの頭の中にぼんやりあるもの、それがビジネスを構築するイメージであり、それは紛れもなくビジネスに必要な”力”です。

例えばここで、月収100万円を突破したNくんの未来を想像してみて下さい。

もうNくんは実績や専門性に悩む必要は一切ありません。

自分自身のコンテンツを販売してもいいでしょうし、セミナーやコンサルのような商品も作れるでしょう。今なら自信を持って自分の商品を販売できるはずです。

基盤があるのでアクセスもどんどん増やしていくよ。TwitterだけじゃなくYouTubeなどを始めてもいいでしょうし、広告を使って効率よく集客していくってもいいでしょう。そうして新規集客が安

定するならば、一度断念した月額制の有料コミュニティを作つて収益も安定化させることもできます。

コミュニティ内ではNくんの後を追つて成果を出す人もでてくるはずです。成果を出してくれたメンバーと一緒にコンテンツを作ったり、彼らにコミュニティ内でのサポートなどを任せたりしてもいいでしょう。徐々に組織化すればコミュニティ運営さえも自動化できます。

これまで培つたビジネススキルを活かして、何か新しい事業にチャレンジすることもできますね。

広告運用スキルとライティング力があればネットで何だつて売れますし、飲食店や歯科医院などの店舗の集客もできます。

資金をきちんと貯めていけば、新しい事業を作る時は自分がオーナーになることもできます。

社員のリクルートにも困ることはありません。Nくんには既に自分の発信に共感してくれる人が集まるコミュニティがありますからね。

とこのように、売上を何倍も増やして年収1億円プレイヤーになる
こともできるし、仕組みをどんどん自動化してほったらかしで稼ぐ
こともできる、色んな事業にチャレンジして複数の会社の経営者に
なることもできるし、人を育てて動かすことを覚えればビジネス
オーナーにだってなれる。

こんなにあらゆる可能性を秘めていて、人生をいくらでも充実させてくれるものが、他にあるでしょうか？

たとえ実績や専門性がなくても、知識や経験がなくても、資金や人脉がなくても、

“**共感さえ起こすことが出来れば、あとはマーケティングを覚えればそれは必ずビジネスに出来る**”

ということだけを理解し、それをまじめに実践すれば、経済的な自由も時間的な自由も、精神的な自由も全て手に入るんです。

もちろん全ての人が実現できるなんて思ってないですが、それでも、世の中にある語学やプログラミング、筋トレやダイエット、恋愛などの沢山の学びごとや習いごとの中で、

ビジネスこそが最強の習い事である

というのは言い過ぎでしょうか？

もし、起業力を身につけて自分だけのビジネスを構築し、経済的な自由を手にすることが、人生を切り開き、より自分らしい働き方を実現ための最高の手段であると感じている人は、情報発信ビジネスを始めてみることを真剣に考えてみて下さい。

このレポートが、そんな人たちにとっての、大きなイチを踏み出すための知恵と勇気を授けるものになることを祈っています。