

The background is a dark blue gradient with technical diagrams. On the left, there is a large circular scale with markings from 140 to 260. Several circular diagrams with arrows and dashed lines are scattered across the background, suggesting a technical or engineering theme.

雇われずに稼ぐチカラ

アイザワオンラインセミナー

この講座で扱う内容について

- 初心者向けセミナーですが、難易度は高めです
- 理由： 稼いでいる人は何を見ているのか、何をしているのか、何を考えているのかを教えるセミナーだから
- 必要なのはその先で何が起こるか予測した上で考える、行動する、のチカラなので、初心者の視界を話しても無意味である、初心者から脱することは不可能
(初心者から脱することができない=生活できるほど稼ぎ続けることはできない)
- 聞いたことのない言葉やイメージできない話題などたくさん出てくると思うが、理解しなくていい。必要なのは「稼ぐチカラのある人は何を見て考えているのか」を知っておくことだから。
- 稼げない人は延々初心者向けの講座や本などを漁り続ける。初心者がすべき情報だけを仕入れ続けるのでブレイクアウトしない、数千円しか稼げない。
- 初心者向けのノウハウは所詮初心者向けである、稼ぎ続けるための情報ではないということを頭に叩き込むこと。

現在、自分が仕事としていること

セミナー、ワークショップ、メールセッション、対面セッション、資料販売、資料作成、ライター
スピリチュアル系アドバイザー、ビジネスアドバイザー
マーケティングアドバイザー、セールスアドバイザー、コンテンツメイキング
エネルギーワーク、ヒーリング系、アフィリエイト(紹介報酬)
ライフコンサル、ビジネスコンサル、コンサルグループの主催

このいずれも私は資格を持っていません。学歴もありませんし、スピリチュアル分野以外に関してはここ数年で身につけたスキルです。つまり豪華な経歴はないということです。

現在のところ顔出しもしておりませんし、大規模広告も打っておりません。

これで、現在フリーランスでサラリーマン時代の2倍程度の年収があります。

(サラリーマン時代はごくごく平均でした)

この先もっと段階的に上げていく方法もわかっています。

なぜこれが可能なのか、その理由が本日のテーマです。

ノウハウでも情報でもない、思考力を手に入れろ

- 起業して1年で半数が消え、10年残る人や会社は5%と言われている。ネットで稼いでいる人で月収5000円以上を継続して稼ぎ出せる人は5%に満たないとも。
- 稼げない理由は単純に思考力のなさである
- 今回の講座は思考力をつけるための話がメイン、手っ取り早く稼げる方法を探すうちは逆に稼げないと思った方がいい
- 起業して失敗する理由はさまざま

資金繰り、流行に乗りすぎる、情報に踊らされる、長期目線で動けない、戦略と戦術が甘い、自己投資していない、ずさんな事業計画、思考停止、感情優位のビジネス、行動量・勉強量の欠如、認識の甘さ等

結論として、総じて「思考力」がないことが稼げない根本理由になる。

稼げる人間となっていくために手に入れるべきなのはノウハウでもテクニックでもなく「思考するチカラ」である。

雇われて稼ぐだけでは安定は望めない時代

副業を認める企業がどんどん増えている。

(リクルート、日産、ソニー、花王、キャノン、パナソニック、ロート製薬、富士通……)

これは、自社の報酬だけでは社員たちの生涯を保証できないとする企業が増えてきたからだ
これまではどこかの会社に正社員として雇われていればある程度安定が保証されるとされていたが
もうそういった時代は終焉に近づいている。

誰かやどこかに自分の収入や仕事を委ねるだけでは、危うい時代になっているということをよく理解しておくこと。

これからの時代に必須のスキルは何か特定の資格や経験ではない。
「稼ぐチカラ」である。

稼ぐチカラとは何か？

- 多くの人になんらかの商品や商材、スキルがないとビジネスはできないと思っているがそれは間違いである。
- 必要なのは「稼ぐ力」という能力であり、商品や資格のようなものではない。
- 逆を言えば稼ぐチカラがあればなんの商品・商材・スキルであろうと稼ぐことができるし、極端な話をすれば稼ぐチカラがつけば商品はいらない。
- このセミナーで扱うのは「稼ぐチカラ」であり、具体的なノウハウであったり商品やスキルなどの情報ではない。

稼ぐチカラがない⇒

時代や流行に左右される、常に短期目線、広がらない、利益が多く見込めない

稼ぐチカラがある⇒

時代や流行に影響されない、長期目線で広がっていく、大きな利益が視野に入る

ビジネス初級とは何か？

あくまで指導のために私が便宜的に分けているだけ。

理由：その人のビジネスのレベルによって指導内容が全く異なるから

金額・収入面⇒一回のキャッシュポイントにおいて、客単価が千円単位までを初級、万単位までを中級、数十万～数百万単位を上級とする(元々商品自体の単価が高い場合は別)

集客面⇒1回のイベントが10人以下なら初級、数十人なら中級、一度に動かす人数が50人以上になってくれば上級

LTV⇒千円単位なら初級、リピーターが視野に入っていれば中級、高額バックエンドや年単位での顧客を扱うようになれば上級

見込み客数⇒100人程度までは初級、サイトPV1000くらいから中級、1万人が視野になれば上級

初級は先を見ない動きをする

自分がどれくらい稼ぎたいのか具体的な数字が出せないと、その時するべき的確な行動が算出できない。

「いっぱい稼ぎたい」みたいな曖昧なイメージでは目的地をナビに入れずにドライブに出るようなもので、どこにも向かわないので結果的に稼げずに脱落していく。

先を見て行動するの例：

以下のような逆算をザックリでいいからできるようになること

月に30万円稼ぎたい(仕入れの必要ないビジネスとして)

自分の主力商品は単価が5000円だとすると60件の成約が必要。

成約率が10%だとすると(世間的に成約率は10%あれば合格と言われる)600人へのオファーが必要になる。

これを日割りすると毎日20人へオファーを出し続けていくことになる。

通常は成約率数%なので実際はこれよりも数が大きくなるので30~50人として、それが今日、今やることになる。

稼いでいる人のやっていることは簡略化するとコレである。(実際はもっと複雑。後述します)

雇われずにお金を稼ぐ方法(この他にもいろいろ)

- ネットビジネス
- 投資(株、FX、BO、先物、ブックメーカーetc)
- 不動産経営
- 民泊(エアビーアンドビー)
- アフィリエイト
- 転売系
- MLM
- 仮想通貨系(トレーディング、ICO、マイニング)

大きく分けると
投資系と販売系

販売系で稼いでいくために

必ず必要になる3つの要素

- コンテンツ(商品、商材)
- マーケティング(集客)
- セールス(売る力)

売れないとか伸びないのはこの3つのうちどれかが欠けている

大前提その1、今はマーケティング3.0の時代である

その昔は、何かを作れば売れた(マーケティング1.0)

いつしか、いいものでないと売れなくなった(マーケティング2.0、テーマは差別化)

そして今、いいものであることはとっくに当たり前になった。(モノ余りの時代)

つまり、商品の質のよさ、商材のクオリティの高さはもはや当たり前になっている。

劣悪な商品などそもそも売れるわけがない時代、最初から店頭にはないと思われる時代である。

誰から買うか、どう売るか、どう見せるか、価値はどこにあるのか

これが問われる時代であるということをよく知っておくこと。主体は商品ではなく人間に移っている。

(売れてない人はここがわかっていない。いい商品というだけで売ろうとしている)

補足：これからはマーケティング4.0に突入していく

マーケティング3.0の時代はいわば、人間・顧客中心のマーケット

(日本は正直後進なので、この点においては2.0の側面も強いが、それは比較的低価格なものの相場においての話、今回のセミナーでは収益を永続的に上げていくことのできるチカラをつける話なのでここは割愛)

今後は4.0の時代になると言われている。

「他者の自己実現が叶うことを手伝う」みたいな話。

ここにアプローチできるとかなり強い。人間のニーズはここに集約されていくから。

そのために今日から「自分自身にとっての自己実現とは何か」を考えていくこと。

それが結果的に他者の自己実現を手伝うことにつながっていく。

目標やターゲットは常に未来に視点を置くのが鉄則。

大前提その2、お金は人を介して入るもの

- 投資系は別ですが、販売系であれば必ずお金は人を介してしか入ってきません。
- つまり、「人間としてのスキル」がある程度問われると思うこと
- 人として当たり前求められるものを当然持ち、それを人より伸ばしていこうという意志を持たないと「雇われずに」という普通の状態の外で稼ぐことは本当に難しい
- 人として当たり前求められるものとは……

「思いやり、相手を思う心」「誠意」「向上心」「謙虚さ」「素直さ」「折れない心、強いマインド」「大人であること」「ものごとを楽しもうとする余裕」「バイタリティ」「努力を惜しまない姿勢」「自己責任の姿勢」「ユーモア」「失敗を恐れず、失敗から学ぶ姿勢」「リーダーシップ」など

実際、これらがないとどんなに指導しても稼げる人間にはなりにくいことは証明されている

自分だってそんなに簡単にお金は出したくないはずだ。人様からお金をいただくという行為がビジネスである以上、人間として最低限求められているものにいちいち抵抗しないこと。

超初期では 売ること、お金を得ることに今すぐ慣れよう

- コンテンツのない人は今からメルカリ、ヤフオク、ポイントサイト、ランサーズなどを利用して、何かを売ること、稼ぐこと、お金を得ることに慣れていってください。
- 実際、コンテンツはあるのに「稼ぐ、お金を得る」ということに慣れてなさすぎて結局何も得られていない人があまりに多いというのが現実。
- コンテンツがなくとも「稼ぐ、お金を得る」という体感が備わってくれば大金を稼ぐこともいずれ可能になっていくし、逆も亦然り。
- 会社や組織からではない場所から100円を稼ぐ、千円でも稼ぐ、という明確な意志と行動を実行し、「私は稼ぐことができる」という実体験を重ねていくことが地味に大切。

なぜ売ること、お金を得ることに慣れなければいけないのか？

- 全ての人は自覚のあるなしに関わらず意識していない限り、自分が最も心地いい状況を生きる
例えそれが「お金が足りない」という状況だったとしても心理的に、意識的に見てなんらかの意味でその状態が最も自分が危険な目に合わないとは判断されているからその状況なのだ。
- 今までやったことのないことをする、稼いだことのないお金を得ていく、というのはそれまでの自分の「心地いい、危険じゃない範囲」と反するため、慣れていないと恐ろしく居心地が悪く、すぐ怖くなって元の状況を選んで戻ってしまうのだ。
- これを防ぐために、少しでも早いうちから「セールスする、お金を得る」という実体験を自分にさせて新しい状況に耐性をつけていく必要がある
- セールスは怖くない。ビジネスは社会貢献でしかない。
これがないと資本主義社会は成り立たないのだ。

稼ぐチカラをつけるための自己チェックポイント

- コンテンツに逃げていないか？

良質な商品、サービス、施術、技術、メソッドなど売るものの内容ばかりに目がいていないか

- マーケティングから目を背けていないか？

最低限、自分を知ってもらうこと、自社を広めていくことは必要、大前提

自分を知ってもらう行為から逃げると稼ぐチカラは絶対につかない

- セールスそのものから逃げていないか？

セールス行為があって初めて収入は発生する。万単位以上の収益を目指すならここにエネルギーを注ぐ行為をなしにはできない。

コンテンツをチェック(すでにコンテンツがある場合)

- そのコンテンツは誰に売ろうとしているのか
- どこに需要があるか理解しているか
- なぜそのコンテンツが必要なのか
- そのコンテンツはお客様に何をもたらすのか(手に入れた先の未来)

これらを常時明確に言語化し、口頭でも文章でも表現できるようにしておくこと

これが明確になっていないのは、人が一切通らない山奥で空き缶を売るようなもの
コンテンツの価値を上げるために、人、市場、ライバルなどターゲットを明確にしていく

コンテンツが今現在ない場合

(まだ売るほどではないコンテンツの場合はこちら)

- 今やらなければならないのは「マーケティング力をつけること」と「セールスに対する耐性をつけること」の2点である。
- ほとんどの人はコンテンツがない時にコンテンツを探したりスキルを身に付けようとしてしまうので、いざ何かを売る時に挫折する
- コンテンツはマーケティングとセールスと比較すると優先順位が低い
- 今コンテンツがないのであれば、コンテンツは後回しにして残りの2つのチカラを上げていくこと

なぜコンテンツは後回しでいいのか？

結論として、売れなければビジネスは成立しないから。



セールス力=お金に対する耐性

ワーク：
単価30万円のものを売れるか、シミュレーションしてみてください。

ほとんどの人がこのワークに抵抗感を感じる。

お金に対する向き合いが足りていない証拠である。

お金が欲しい、稼ぎたい、ということであればお金をぼんやりではなく現実的に捉えていく習慣をつけることが重要。

お金の不安を抱える大多数の人が、お金と向き合うことをしていない。

「お金がない」という言葉に逃げて、ぼんやりしたイメージだけで「欲しい」と言っていることを自覚しよう。

セールス力を上げるために必要なこと

- 自分や家族と同じくらいお客様を思うこと(顧客の立場に立ってものを考える)
- お客様に価値を感じてもらい、重要だと思ってもらい、その説得力、言語力もしくは存在感
- お客様より常にその分野において優位であることとソレを示すことができること

(普通に考えて、自分よりもその分野で下の人間から人はものを買おうとは絶対に思わない)

- 信頼関係の構築をより早く深くできるようになること

(浅い信頼関係では高額商材を扱えない=稼げない)

深い信頼関係を築けたとしても時間がかかっては収入にならずに自分が疲労する。

上級のセールスマンほど一瞬で深い信頼関係に持ち込める。普段から周囲の人と信頼関係を築く訓練をしておくこと)

- 自分や自分の商材に関して何を聞かれても答えられる状態にしておくこと
- 「買わない三大理由」を先に潰すトークをそれぞれのジャンルで作っておく

(三大理由 : お金ない、時間ない、自信ない)セールスとは買わない理由を潰すもの、という見方もある

セールスとマーケティングのために

- この2つを自在に操れる自分となっていくためには思考力を育てる必要がある。
- 絶対に思考停止にならないと決意すること。常に次は何をすればいいのか、目標から考えて何をすべき時なのかを考えて、的確な行動をすること
- 感情を結論にするクセがあれば、それを断固辞めること
述語を感情にするクセがあるようだったら意識して徹底排除。

- この2つを育てるのに「発信」は非常に重要な位置にある。
- やっていない人は今日から早速「発信」をしてください。後述するが、自力で稼いでいくためには避けて通れないと断言している。
- 自分とは何者なのか、自分なりに常に考えて生きることが地味に大事、なぜなら、マーケティングの観点から言って「自身のあり方」が必ず問われるから

セールスとマーケティングを前提とした「発信」

- コンテンツのあるなしに関わらず、稼ぎたい人、お金が欲しい人は「発信」をすること
稼ぐチカラには「自分を知ってもらう行動」が必須だから
- 媒体はブログかFBが望ましい。昨今はインスタグラムも流行っているがマネタイズに結び付けていくにはブログよりもテクニックが必要。ツイッターも同様。WPは比較的中級以降向け。
- いずれにせよ、「私がここにいる」ということを知らせることができなければ何も売ることにはできない。
路地裏の一切人通りのない場所にある店が広告も出さずに何が売れるだろうか。
- 未経験者は発信自体に慣れることが先決。自己紹介、今日の記事、今まで何をやってきたのかなど、ごく普通の内容をこまめに書いて「誰かに何かを伝えること」そのものに慣れよう。これを上手くできるようになるために他者に興味を持つこと。
- ブログで発信する場合はアメブロ推奨。システム上、最も初心者のマーケティングに適している
- SEOを意識すること。後述します。

発信にはさまざまな方法がある

稼ぐチカラのある人は全員、なんらかの形で発信もしくは自分を知ってもらう行為をやっている
避けて通れないし、これを避けるから収入が上がったりビジネスが伸びなかったりする。
コンテンツのない頃からこれを徹底して準備しておくスタートダッシュがめちゃくちゃラクになる。
発信方法はなんでもいいが初心者はアメブロがラク。

FBでもツイッターでもインスタでもいいがそれぞれマーケットが違うことも知っておくこと。

自分を買う側に置き換えて考えれば一発でわかる。なぜソレを買ったのか？

なんらかの経路からソレを知ったからにほかならない。売る側は「知らせる行為」をやっていたということ。

よく中身の薄いビジネス塾、起業塾などで本名出し、顔出しは必須みたいなことを教えているが全部嘘。

億単位の収益を上げている人でも偽名、顔出しなしはザラ。要は人が興味を持つのはそこじゃないということ。

それよりも、自分だったらその分野でどんな情報だったら食いつくか、どんな人がやっていたら興味を持つかを
日頃から徹底して分析し、向き合うように。

それをそのまま発信していく。

物販系はビジュアルに訴えるといい(インスタ等)

発信の目的は常に「自分を知ってもらうこと」リアルで言う折込チラシ、ポスティングチラシと同じ。

顧客リストをすぐに作れ

- これも大前提のうちの一つに入る話であり、超基本だが、ビジネスにおいて最も大切なものは顧客リストである。

- アンドリュー・カーネギーと江戸時代の商人の話はあまりにも有名。

カーネギー「私の全ての財産を持っていってもかまわない。ただし、顧客リストだけは残しておいてくれ。

そうすれば、私はすぐに今の財産を築いてみせる」

江戸時代の呉服屋は、店が火事になった際には顧客台帳(顧客リスト)を井戸に投げ込んで逃げた。

火事が収まったあと、顧客台帳を井戸から引き揚げればまた商売ができると知っていたから。

私が今まで携わってきたビジネスの全ては「リスト」がものを言った。

そして、新しい仕事では必ずリストのあるなしで力量を図られる。

収入や利益が安定しないビジネスは顧客リストがなかったりずさんだったりする。

コンテンツのない時からしっかり発信して顧客リストを蓄えていく姿勢がめちゃくちゃ大事。

コンテンツができてから、という問題ではない。

顧客リストイコール見込み客リスト

初心者向け顧客リストの作り方

- 顧客リストイコール連絡先

ブログであれば読者がリストの入口になる。ツイッターやインスタであればフォロワー。

そこからメルマガやLINE@、お茶会、ワークショップ、セミナー、自分の仕事や商品などに誘導し、メールアドレスなどを集めていく。

これが顧客リスト。

- 顧客リストはそれだけで数十万～数百万円で取引されるほど価値のあるもの。

これは商品やスキルが特にない時から作っていくことが可能なので今から着手しておくといい。

逆を言えばこれがないと中級以降になっていくのは非常に難易度が高くなる。(いつまでも初級な人はココを全く考えていない人、当然だが初級では生活できるレベルの収入は見込めない)

- できるだけ早く多くのリストを獲得したい場合は市販の集客ツールをガンガン活用すること。

(プロや中級以上は必ず使っている。使っていない者は初級、という見方もある意味可能)

なぜ顧客リストが必要なのか？

- カンタンに言えば収益増大のため。
 - 大きく稼ぎたければ、小遣い程度がイヤなのであればリストは必須。
 - ひとつに、自分の仕事に使うためにも重要だが、個人的にはもうひとつの目的「リストを持っている」というステータスのために重要視している。
 - 中級以降になるとリストの有無が収入や格をハッキリ左右するようになる。収入はともかく、リストを持っていないことで機会損失することがあまりにも多い。
 - 実際、自分も今仕事を一緒に組むかどうかのチェックポイントのひとつが「リストを持っているかどうか」が入っているし、自分もその目で見られる場面が多い。リストの量や質で大体その人がどういう仕事をする、どういう人間性の人物なのか測ることが可能。
 - リストがあれば極端な話、コンテンツはいらなくなる。マーケティングカイコールリストの厚み。
 - 顧客リストを念頭に置いた行動を逆算して日々やっていくことが非常に重要
- 今日リストに繋がる行動をしたか？みたいなところを振り返ること。**

マインドの持ち方

ビジネスに関して、マインドセットは常に常に以下

- ・素直
- ・プラス思考
- ・勉強好き

プラス思考とポジティブさは無関係。混同しないこと。

また、元からのやり方を固持するようでは収益は上がらない。

プライドは明るく捨て去れ。大抵ムダになる。

また、稼ぐことに失敗はつきもの、むしろ成功しかしていないビジネスなど皆無。失敗から素直に学べる者だけが残るので、失敗したことをひきずるとか、自信喪失に直結させるような傾向は好ましくない。

ビジネスは常に流動的なもの、素直な姿勢で積極的に勉強していく姿勢が非常に大切だし、ビジネスの成功者はこの3つが必ずある。

意外と重要、感情は二の次三の次の構え

雇われずに稼ぐということはイコール、自分が自分のマネージメントをしていくということ
自分の管理を自分でしていく。自分は自分という名の会社の経営者である。

雇われていれば職場環境や仕事内容、人間関係など雇い主や上司などに対して責任を問うこともできますが、雇われずに稼ぐということはそういった諸々の問題を全て自らの責任としていく必要がある。

大体、稼げていない人は感情に振り回されているし、稼げている人は感情はひとまず置いておくことができている。

この事実から目を背けないように。

誰かからどう思われてどう思う感じるなどは全て感想です。

(発信時、セールス時などにこれが非常に大きな障害となります)

感想はビジネスと直接関係はない。ここの覚悟をしっかりと持つように。

感情を持つな、感情を殺せという意味ではない。ビジネスを優先していくにあたって適度に抑えていくことが問われるという意味。

原点に帰ればすぐわかる。ビジネスは顧客が主体であって、提供側はあくまで提供側。

あなたは感情の起伏が激しい店主から何かを買いたいと思うだろうか？

提供される側から提供する側への意識へ

販売系で稼ぐということはイコール、自分が提供側になるということ。
今提供されることだけがメインの場合は視点の転換が求められる。
売れていない人はココが圧倒的に足りていない。

視点の転換⇒舞台裏を見ようとしろ、ということ

常に提供されて終わりではなく「その人は何を目的としてソレを提供しているのか？」「その人はどこで学んでいるのか？師匠は誰か」「どういう経緯でソレは提供されることになったのか？」「その人の仲間は誰か？」「ソレはフロントエンドかバックエンドか」「LTVから考えてどの位置にあるものか？」「どこでマーケティングしているのか？」「見込み客をどれくらい抱えている人なのか」などを推測していく。

裏はあくまで推測で構わない。推測する姿勢自体が重要だから。

セールスとマーケティングのためのSEO

- SEO⇒Search Engine Optimization 検索エンジン最適化のこと。露出や閲覧回数を増やすためのテクニックを指すことも。
- グーグルのガイドラインから考えて、一言で言えば「多くの人にとって役に立ったり楽しめたりするサイトが検索上位にあがる」という傾向がある。(以前はリンク数の多さやキーワードだけで判定されていた。グーグルはガイドラインの基準を時代に沿って常時改訂を加えている)
- これを叶える発信をしていくために「濃い発信」が求められるのだ。検索上位になればイヤでもものは売れる。逆にどんなに質のいいコンテンツでもネットしか集客経路がない場合非常に難しい。
- 自分の好きなもの、興味のあることに対して常に「ヲタク」であろうとすること。人より詳しくなろうとする姿勢と、それを「こんなにいいんだよ」と人に伝えようとする姿勢、両方が重要。
- 何も最初からマニアックだったりプロであったりする必要は一切ない。人が欲している情報は必ずしも玄人のものだけではないからだ。

セールスファネルとフロー図 1

大きな収益を上げていこうと思ったら中長期にわたる信頼構築を念頭に入れた動きが必須になってくる。
人は安いものならあまり考えずに買うが、高いものは信頼を感じないと買わない。

逆算して考えるなら……

月収30万円欲しい⇒単価1000円なら月に300人に売ればよい⇒300人と成約するには？

月収30万円欲しい⇒単価1万円なら月に30人に売る⇒30人と成約するには？

月収30万円欲しい⇒単価30万円なら月に1人と成約すればよい

単価1000円であれば気軽に買えるのでさほど信頼関係は重要視されない。

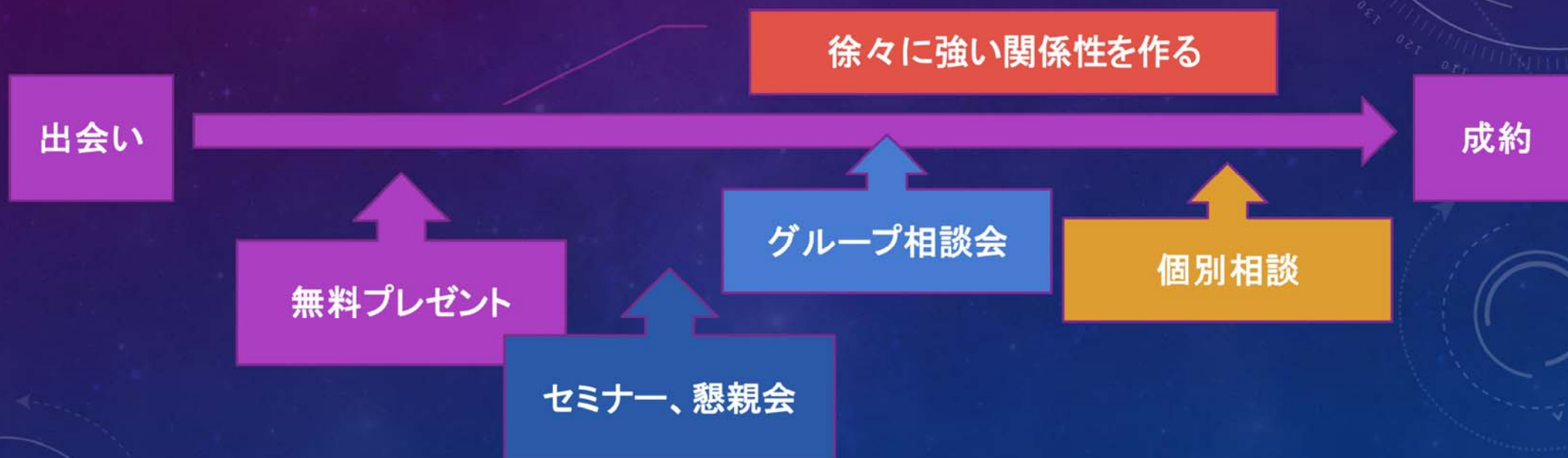
その代わり大人数にアプローチするための手段が必要になる(PV上げとか大規模広告とか)

単価30万円なら1人で構わないが、高い信頼関係の構築がいる、つまり長期戦

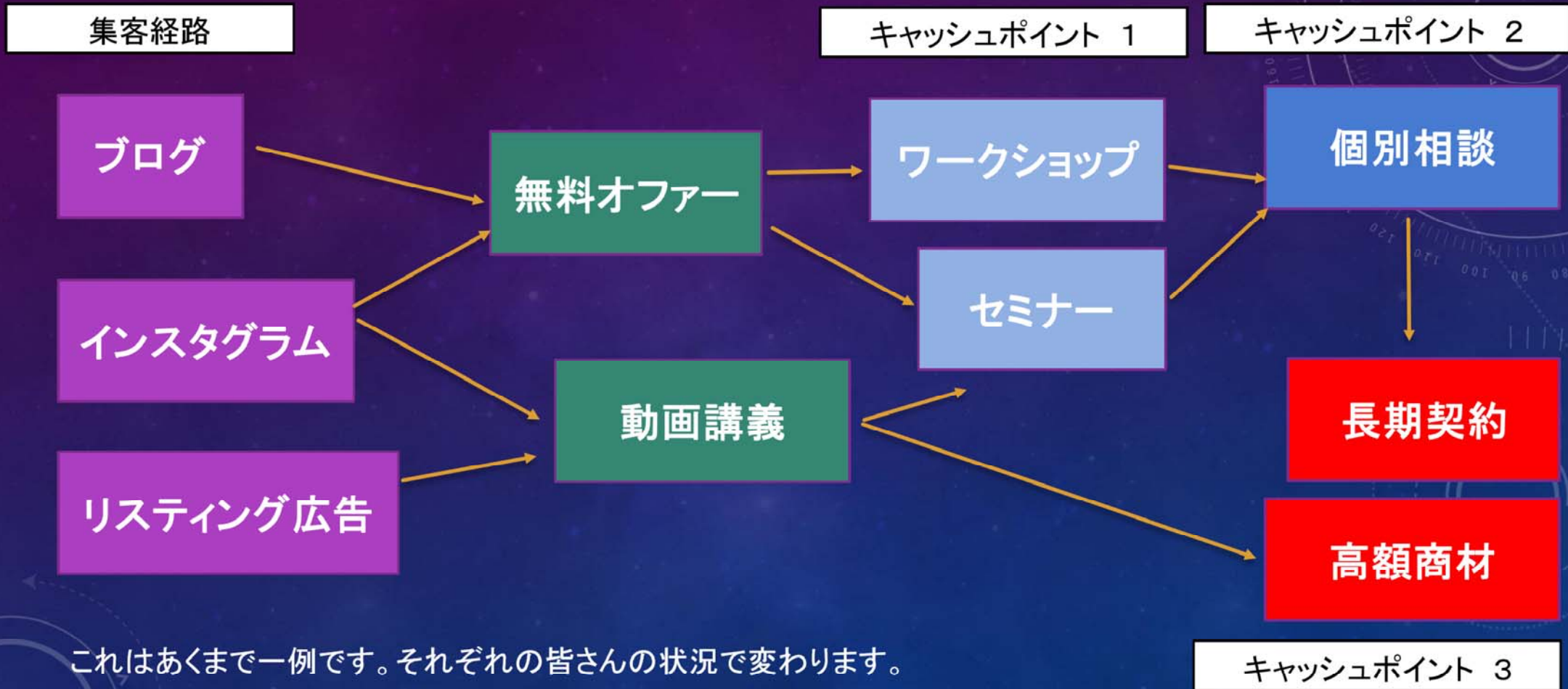
会う、話す、プレゼント、トライアル(試供品)、など成約に至るまでに太い関係を作ることを意識する

セールスファネルとフロー図 2

なるべく少ない労力や広告費で高い収益を上げたいと思ったら、普段から常に頭の中にセールスファネルやフロー図を描けるようにしておく必要がある。



セールスファネルとフロー図 3



LTVを意識して動くこと

• LTVとは？

Life Time Value (ライフタイムバリュー)の略で、「顧客生涯価値」のこと。

稼ぐ力はココを考えて動けるかどうかにもかなりかかってくる。

- LTVを上げるためにはリピーター獲得は必須(ここで顧客リストが生きる)

リピーターとなってもらって少しずつ単価を上げていく、という動きをしていくと収益拡大や現状突破が確実に見えてくる。そのために、リピーターを作るための動きを常に意識すること。

今コンテンツのない人は将来リピーターとなってくれる人ができるような生き方を。

(人の役に立つ発信をこまめにしていくとか、積極的にいろいろな人に会っていく、出向いていくなど)

- リピーターがないジャンルのビジネスであればクチコミや紹介を狙える動き方を。

(不動産、建築関連や単価が基本的に元から大きいものだとリピーターは難しいが、この手の仕事で成功している人は人間力や人脈を非常に強く意識している)

収益を伸ばしていくLTVの考え方

物販系 : 商品数を増やす(同価格帯、上位モデル、下位モデル、お得感のあるもの等)
繰り返し買ってもらえるような工夫

コンサル・施術・サービス系 : リpeatしてもらうためにはどうするか考える(割引券、回数券等)
長期契約に持っていくための展開(高額バックエンド)

リピーターがないジャンル : 広告宣伝活動と人脈構築を惜しまないこと
一見無関係と思われるジャンルにこそ足を運べ、首を突っ込め

共通 : 最終的に教える側、指導者を指導する側、後進を導く側を目指すこと
売って終わりは短期目標にしかない、そのために日々の勉強と知識欲重要

いずれにせよ、「自身のあり方」「USP」が最終的に落としどころになる。
なぜアナタから買うのか、なぜソレを買うのか(USPに関しては後述)

CPA < LTVにならないといけない

今回は初級編なので今すぐ取り掛かれという話ではないですが、ビジネスを伸ばしていこう利益を上げ続けていこうと思ったら広告費は視野に入れること。

継続的に収益が伸びないビジネスは広告のことを考えていない。

(私の例で現時点で最低でも毎月広告関連に1万円近く出している)

CPA⇒Cost Per Acquisition)とは、コンバージョン(CV)1件あたりにかかった広告費用を示す値

LTV⇒生涯価値(Life Time Value)

今からできるCPAを下げる工夫⇒

成約率の高いサイト、ブログを作る(中身の濃い発信)、無料集客

今からできるLTV対策⇒

商品数増加、高額商品開発、継続商品の提供を検討すること

この概念は本格的には中級以降でいいが、視野に入れて行動しないといつまでも収益は上がらない、赤字確定。聞きなれない言葉だと思うが割と超基本。

初級・中級くらいまでは 「未来のベネフィット」の言語化を徹底する

コンテンツに関して。

- 今何かしら商品・商材、スキルなどを持っている人は、それをクライアントさんが手に入れたらどうなるのか、それを受けたらクライアントさんがどうなるのか、その得られる未来を言語化していくこと。
- ベネフィットはメリットの上位概念。メリット推しでは売れないと思え
- この商品いいですよ、こんなにいい素材でできていますよ、こんなに技術の高い施術ですよ、ではものは売れない、そういう時代じゃないから。それを得た先の未来でクライアントさんがどうなるのか、そこをフォーカスしてプレゼンしていくこと。
- 先に述べた「誰から買うのか、どう売るか、どう見せるか」が主体。そのために、視点は目の前の商品やスキルではなく、未来に向けていく。
- 結局、差別化が全ての世界になっていく。なぜ他の誰かではなく、アナタから買うのか、そこを自分で捻出していく。
- USPを早い段階から意識できるといい。追々、コレだけで勝負することになる。

(USPに関しては後述)

USPを意識しよう

- USPとは？

USP (Unique Selling Proposition)とは、商品やサービスが持っている独自の強み

…ですが、商品やサービスではなく、自身に関するUSPを持つこと。

先程も話した通り、商品やサービスは質がよくて当たり前なのでそこを強調し続けるだけでは立ち行かなくなる。差別化をどこで図るか、という話になった時、最後に残るのは必ず自分になる。

自分にしかないものとは何か、コンテンツのあるなしに関わらず普段からよく向き合って言語化しておくこと。経験、特徴、考え方などなんでもいい。USPはどんどん変化していい。その時その時で持っておくといい。

USPのない者はいない、向き合っていないだけ、言語化していないだけ

USPの作り方

自分にあらゆる質問をぶつけていぶつけていくとだんだんできてくる

- ・出身は？両親はどんな人物？どういう環境で育った？学生時代やったことは？
- ・今までどんな仕事をしてきた？転職したことがあるならなんで？
- ・どういう性格？なぜその性格になったと思う？その性格で得したこと損したことは？
- ・何が好き？趣味、普段心がけていることは何？どんな音楽が好き？なぜそれが好き？
- ・他者に何かを勧める時、なぜソレを勧めようと思った？
- ・どんな人間関係を形成している？友達はどんな人がいる？
- ・夢は？どんな人間になっていきたい？どんな社会や地球を望んでいる？
- ・誰を尊敬している？なぜ尊敬している？

私で言うと、幼少期からの親との確執と病気の経験が現在の自分を作る大きなキッカケとなっている。

どちらも悪い経験である。USPとは必ずしも「長所」からできるものではない。

USPから共感や同調を得て信頼に繋げていく

まずは無償で提供する何かを

今コンテンツのある人はそれを使って、ない人は会ったり話したりする機会を作る
どんな人がいて、何を望んでいるのか、それを肌で感じていかないとコンテンツは伸びない

非常に多いパターンとしてあるのは、自身のコンテンツに絶対の自信を持っているがゆえに見込み客や
マーケットを見ようとししない行為。

見込み客やマーケットを見なくてもいけるようになるのは上級者からになる(見込み客やマーケットを自分
の方向に教育していくため)

まだ上級者ではない自覚があるのであれば、見込み客やマーケットに自ら触れていくことが重要
人と会うこと、話すこともひとつの「提供」である。

今コンテンツがない場合でも、一人でも多くの誰かとつながっていくことを意識しよう。

ビジネスとは繋がりがものを言う世界、苦手とか言わないこと(私もそんなものそもそも苦手である)

できる何かにチカラを注げ できない何かに時間を使うな

- 人には当然向き不向きがある。できないことはできる人に任せていくのがうまいビジネス。
- そのために普段から誰にでもすぐ頼ったり頼られたりできる素直さや行動力を意識すること
- 少しでも「できる、可能性がある」と思ったらソレを徹底してやって「フツーにできる」状態にもっていけ
- できないことは必ず代わりにできる人が存在する。重要なのはそういった人とできるだけすぐ信頼関係を構築できるようになること。
- コミュカがない、というのは稼ぐチカラを伸ばすことにおいては完全に言い訳、逃げである。

なければならないで、伝えようとする努力を決して怠らないこと。人はコミュカを求めているのではない、信頼関係の構築を求めている。アナタにもコミュカはなくとも信頼している相手はいるはずだ。

普段から目の前の相手のために何ができるか考えるクセをつけること。

稼ぐとは、誰かの役に立つことにほかならない、目の前の相手の役に立てる自分であれ。

適正価格はあるのか？値段の上げ方 1

結論から言えば、適正価格はない。

なぜなら、ビジネスとは売り手と買い手の相互が了承し売買契約が成立すればいい話だから。

初心者の言う「適正価格」とは大抵本人の罪悪感と相まって出てくる言葉。

まずは自分で罪悪感が出ないでかつ、自信を持って言える値段はいくらかを探って初期設定とせよ。

基本的に、商品価格は値上げしていくもの。

中級以降になると値上げを視野に入れた動きが必須になるため、自分で値段をつけるという行為に初期段階で徹底して慣れておく必要がある。

(収益を上げていく、稼いでいく、という行為に罪悪感を持ち出せるのは初期段階まで)

適正価格はあるのか？値段の上げ方 2

単価を上げたい場合は以下をヒントに

- ・主力商品の値段を上げる代わりに安価な商品を投入、廉価版を追加
(廉価版が主力にならないように注意)
- ・自分の価値を上げる(知名度を上げる努力、行動)
- ・長期的な付き合いを前提とした戦略を立てる
(フロントエンド、ミドルエンド、バックエンド、アップセル、クロスセル、ダウンセル)

↑

先にご説明したフロー図を参考に考えてみてください。

ストーリーを持たせろ

商品・商材にしる、本人にしる、ストーリーを持たせることを意識していくこと。
人が求めているのは質の良さではなく「ストーリー性」である。
これは比較的初期から上級においてまで割と共通するテーマでもある。
ストーリーのない人はいない。いるのはそれを言語化していない人だ。

例:

- ・特にストーリーはない、品質のいい高級車
- ・一代で富を築き上げた祖父の腕に極貧時代からずっとあった腕時計

後者は特にブランド品などではないとしても、人の心を引きつけたりあやかりたいと思ったりする。
あなたのストーリー、あなたの商材にまつわるお話を普段からしっかり考えて言語化しておくこと。

結局、どうなりたいのか、どうしたいのかが常に重要

「お金が欲しい、収入が欲しい」と「事業やサービス、商品を広くみんなに知ってもらって社会貢献したい」とではとるべき姿勢ややるべき行動が全く変わってくる。

ご自身は何をどうしたいのか、漠然とさせずに徹底して向き合うこと。

コンテンツがない状態で単に「お金が欲しい」が最優先に来るのであればマネタイズしていくことに向き合え、何をすればお金が発生するか、売れるかを考えること。今日100円を取りにいくために何をしたか考えること。

今の仕事を拡大したいのであればUSPやLTVを考えてマーケティングに集中。どんな発信をしたか、誰にその仕事の話をしたか。

誰かに答えを求める前に、自分はこれからどうなりたいのか、どうしたいのかを明確にすることがとにかく先。

それが出ていない状態は、行き先の決まっていないドライブに行くようなもので、ナビに入れるものもないためどこにも向かえない。

本当にお金が欲しいだけなのか、生き方そのものの問題なのか、仕事を大きくしていきたいのか、なんらかの理想の暮らしがあるのか、そこをしっかり見つめてまずは言語化。

事前にいただいたご質問

A様：今、54歳です。今の仕事は嫌いではなく、収入も生活していく上では十分なのかな？と思っていました。しかし、機械化や今後の需要が減少していく中で今まで通りのやり方ではいけないと考えるようになりました。（仕事内容を考えると、機械や外国人労働者でも賄える程度のスキルだと思います）

やってみたいこともあるのですが、やはりお金や年齢などのブロックが邪魔をして行動できない自分ニイライラします。そして、いつものルーティンに沿って居ることで安堵感を感じている始末です。

チェックポイント

問題視しているのはどこか明確にする。（このままでは仕事が減っていきそうで不安なのか、新しいことをやりたいのにやれないところなのか、仕事をもっと広げたり収益拡大したいのかetc）

問題視されている部分が自身の中で明確にならないと次の動き方が決まらない。

ちなみにお金や年齢はビジネスとはあまり関係なく、それは感情のブロックの方の問題になる。

（恐れや不安の感情）自分しかやらない、いい仕事をされている自信はあるはずなので、私だったら事業を大きくしていく方にフォーカスし、マーケティングや他業種とのコラボにチカラを入れていくと思います。

B様：筆文字を仕事にしようと習いに行き始めたものの、ブログとInstagramに毎日ひたすら描いて載せてるだけで、この先どうしたらいいのかわからない

チェックポイント

筆文字(もしくはなんらかのスキル)を仕事に、というのは作品を売りたいのか、それとも他の何かを想定しているのか、そこから確認。作品を売りたいのであればどこでキャッシュポイント(販売するポイント)を作るのかを考えて動く。(ネットで販売or対面販売とか)

また、クリエイティブ系は基本的に「ファンを作る」という行為が必須になる。ファン(見込み客)がいないことには作品を販売することはできない。集客ツールなどを積極的に使って自身をより多くの人に知ってもらうということに前のめりになることと、自身の作品に関して他との差別化を普段からしっかりやっけていき、自分の作品にしかない特徴や世界観とは何かを言語化しておくこと。

またターゲティングをしっかりとやること(誰に買って欲しいのか、ペルソナを作る)

余談：クリエイティブ系は基本的に有名にならない限り単価が低いので、自身や作品のブランディングに意識の重心を持っていく必要がある。

C様：通勤時間1時間半、家を朝7時に出て帰宅は夜8時、残業月平均20時間、土日祝日休みの会社員。

帰宅したらご飯食べてお風呂入って寝る時間の毎日だが、収入源をもう一つ増やしたいと思っている。

今の会社に勤めながらも一つの収入源の為に動ける事をやりたいが具体的に何をしたらよいか今の状態で何が出来るか考えても分からない。やみくもに行動に移すことも出来ない。

チェックポイント

収入源を増やすことだけが目的であればメルカリ、ヤフオク、クラウドワークス系などネットで稼ぐ方法はゴマンとあるし、また近所でバイトをすとか投資をやるとか手段だけなら無数にある。

おそらく「収入源が増えるならなんでもいい」と思っているわけではないから考えてもわからないのではないか。

なんだったらやるのか、なんだったらやりたくないのか、どれくらいの収入が欲しいのか？

そこを明確にするのが先決。基本的にゼロ状態で「私には〇〇ができる」と思える人などいない。その点はみんな同じ。逆に収入源が増えるならなんでもいい、と本気で思えるのならスマホだけでできるメルカリ系から手をつけていくといいのでは？

余談：多くの人はどんなに稼げたとしても楽しくなかったり作業が苦痛だったりするとやらなくなる。

その意味で、やりたくないことの明確化は時間をムダにしないために重要。

D様： 現在会社員、仕事をしながら様々なセミナーに参加しています。40歳を過ぎましたが、まだ人生をもっと楽しくしたいと思い、学び続けています。

まず今までのお金の流れを変えてみようと、株などの投資を分からないながらもやってみようと思い始めてみましたが、利益は出ていません。現実を変えていこうと暗中模索しながら日々学んでいる。

若い頃と違い、時間もいくらでもあるわけではないのでどんなことを心掛けたら良いのか？

チェックポイント

どういう意味で現実を変えたいのか、そこを掘り下げること。お金が欲しい、と人生を楽しみたい、では動き方が違ってくるため。

お金の流れを変えてみよう、とお金を増やそう、も目的が違う。投資系はゼロサム要素が拭えない時点でプロから学んだ方が早い。自己流でやると損失のリスクが大きいので先に自己投資して学ぼう。

また、お金の流れが変わったら人生がもっと楽しくなる、と思っているのだとすると行き当たりばったり感が強く、運任せになりリスクが高いので、自身にとっての楽しい人生とは何かを普段から向き合って考え、言語化する必要はあるだろう。お金のあふなしと人生の楽しさは連動しないから。

余談： 株式投資の手法を教えているプロが友達にいますのでなんならご紹介しますw

E様 : ネットワークビジネスを始めて、なかなかダウンさんが出て来ません。
どのように人を寄せたらいいですか？

チェックポイント

MLMは人海戦術が基本。ダウンを作ろうとするのではなく、仲間を作ろうとしよう。

MLMで成功している人は必ず仲間がいて、ダウンを作っているのではなく仲間を増やそうとしており、結果的に仲間がダウンになっていくイメージ。

MLM自体非常にまともなビジネスモデルだが、日本はレベルが低いのでそこだけ取り上げると大抵の人間は引く。よほどセールススキルが高ければ単独行動でもいけるが、そこに自信がなければMLMをまずは無視してご自身の味方となったり普段からお付き合いしていけるような仲間を作ろうと心がけること。

また、商品や組織を売るのではなく、「一緒にいたら得をしそう、いいことがありそう」と思わせる自分になっていくことが大事。

余談 : MLMで成功している友人は何人もいるが、全員行動力と意志力が非常に強い。そこを鍛えていくことを意識してみよう。

F様：カードと感覚でメッセージをお伝えすることをお仕事にしています。これだけで生活するには程遠く、洗剤などの販売、バイトなどを行っています。

セッションで稼いでいく道に乗るための意識の持ち方とそこに至るまでの具体的な行動を知りたい。

チェックポイント

セッション系は単価が安い。単価が安いものは数をこなさないと大きな収入になっていかない。

これが大前提。つまり、単価を上げるにはどうすればいいか？顧客数を上げるにはどうすればいいか？を考えることが焦点になっていく。

単価を上げるには価値を上げないといけないので、コンテンツの中身を濃くするか、自身の知名度を上げるかになる。

顧客数を増やすにはマーケティングが必須になる。露出を積極的に増やすことを意識。

セッション系、施術系は早々に教える側に回ることを目的にした方が収入的には早い。セッションで稼いでいくことを最終目標にせず、その先を考えて動く。

からの、普段から「理念」「理想」をよく考えて言語化しておき、志が似ているか同じ人と行動を共にする。

一緒に活動できたり、新しい仕事ができる可能性が高まるため。

G様：自分の市場を探せとありましたが、どう見つけていけばいいのかご指南いただきたいと思っています。

チェックポイント

自身の作品をどんなに人に見て欲しいのか、好きになって欲しいのか、買って欲しいのか、そこをまず明確にすること。(これはどの分野でも同じ)

例えば、ファミリー向けワンボックスカーとレクサスでは購買層が全く違う、結果的に広告が違出し、店を構える場所も違出し、販売員も違う。

自分が付き合っていきたい人を先に想定し(ペルソナ設定)そこに自らアプローチをかけていくにはどうすればいいかを考えて動く。

40人クラスがあるとして「この中の誰かと友達になりたい」では待ちの姿勢に近くなる。「自宅が近所でゲームが得意な子と友達になりたい」と思っていれば枠があるためすぐ関係が形成されるもの。

また、作品を通じて何がしたいのか？何を提供したいのか？何を見せたいのか？その突き詰めがおそらく足りない。

マーケティングはこの先にある。(これができてないとマーケティングできない)

参考事例：私が小説で稼いでいた頃の話

H様：『雇われずに稼ぐ方法』の中で、俳優や歌手等、芸能を生業にしてる人、またはそれで稼ぐ事を目指してる人が特に知っておくべき事がありましたら、教えて下さい。

チェックポイント

基本的に頭に入れておくことはどの分野であろうと同じ

芸能関係であれば「ファン作り」が最優先。何をやっているにしても、自分のやっていることを知っている人、好きだと言ってくれる人、見たいと言ってくれる人をどれだけ多く持てるかを意識して動くこと。

その意味において、この講義の中で書かれてることを意識していけばおのずとファンはできていく。

逆を言えば、芸能関係(クリエイティブ系も同様)はファンがいてなんぼの世界である。

ファンが作れないとか見込めないようでは事務所も拾ってはくれない。実績を作っていくことも考慮した上で、今日からすぐにファンを作ろうという頭に切り替えて日々行動しまくること。

また、露出をできるだけ増やす、自分の存在をアピールするということをできるだけ積極的にやっていく。

クリエイティブ系にも通ずる話だが、テクニックや熟練度の問題ではない。

どれだけ多くの人に愛されるかの世界だということを頭に入れて動くこと。

I様 : 今の仕事は好きで、雇われて仕事をするということにも満足を感じています。

嫌なこととかもありますが、基本自分の意見も言えて、自分の意思で仕事を進められるし、個人レベルではできない、それなりの規模の仕事をするのができ、大きな不満はありません。

ただ給料について、ある程度までしか稼げなさそうなのと、自分より明らかに仕事してない人間に同等な給与が払われていることにイライラしたりしますwもっと稼げるのではないかと思ったり…

チェックポイント

実は、雇われていようがいまいが、自分のチカラで生きていくという前提においての姿勢は同じものを求められる。

企業や組織の中でガンガン昇進していく人や高給を得る人、自分にとっての思い通りのポジションを得る人たちの頭の中は、雇われずに生きている人達と大差はない。いかにして味方を多くつけるか、いかにして自分や商品を売るか、知ってもらうか、いかにして自身の環境を向上させていくかなど、常に上司や組織から言われたり命じられたり割り当てられりした仕事以上のことを自身の中から生み出している。組織で働く以上、自分より働いてないヤツが同等の給与というのはシステム上余裕でありえるが、そこにフォーカスするのではなく、どうやって自分と同等の給与のやつを出し抜いて自分にとって快適な環境や仕事にしていくかに意識を向けること。

どの世界にいようと見た目不平等なことや不条理は必ずある。そこに固執するのではなく、自分にとっての最善と最速、最大限を常時意識し、与えられたものよりも多くをこなす意識でいけば雇われていても必ず抜きん出ことはできる。

J様：サラリーマンから個人事業主になるに当たり、お金に対する陥りやすいブロックとその抜け出し方などがあれば教えたいです。

チェックポイント

最大の違いは、定期収入がないという部分である。

サラリーマン期間が長いと「定期収入がない=恐怖」の思考パターンが染み込んでいるため、そこをしっかり向き合うこと。極端な話をすると、私は現在、収入ゼロの月があったり続いたり、翌月にいきなりリーマン時代の4ヶ月分収入があったりみたいな非常に波風の激しい状態である。これをシミュレーションしてみて、恐怖に襲われるようであればある程度の貯金をしてから個人事業主になるか、しばらくサラリーマンと並行してビジネスをやるかした方がいいだろう。ビジネスは常に流行り廃りがあり、一回成功したらずっと同じパターンでいけるというものではない。この講義で話したように、状況や環境が変化しても柔軟に対応できる思考力が必要であり、またアイデアや行動力が枯渇しないように動き続けること学び続けることが要求される。それゆえ、そもそも一般的に言われる「安定」は存在しない。安定のない状態を当たり前としていくために、一時的なお金の苦しさをスルーできるようなマインドを今から育てておくこと。

「最悪、〇〇になってもいい」と思えるラインを明確に把握しておくこと。

J様： ブログの読者や見込みのお客様から、初めてお金を払ってもらうというのが、一番難しいところかと思いますが、そこをスムーズに信頼を得て、お金を払ってもらうテクニックがあれば教えていただきたいです。

チェックポイント

実は、見込みのお客様や読者の方から初めてお金を払っていただくというのは全く難しくない。むしろそこは超簡単である。その思い込みがご自身の中で一歩を踏み出せない原因になっている可能性が高いのでそこを払拭しよう。すでにブログなどから収益を上げている人から直接話を聞くとか仲良くするといい。

難しいのは「継続してお金をいただき続けること」と「値段を上げていくこと」の方である。

J様のやりたいことによるが、1回お客様からお金をいただくこと自体は全然難しくないので今すぐ経験するといい。とかしておかないと独立してからが厳しくなる。

信頼の得方、お金を払ってもらうテクニックとはイコール、マーケティングとセールスの話である。今回の講義の中にその方法の基礎をかなり盛り込んであるので復習のこと。

常に自分だったらどうか？と自分をお客様に置き換えて考えるクセを持つこと。セールスでもマーケティングでもこれは同じ。

本格的に独立される前に、マーケティングとは何か、セールスとは何かを勉強しておくといい。

K様： 勾玉オルゴナイトやフラワーアレンジメントを作ったり、インナーチャイルドカードやマインドブロックバスターを習ったりしておりますが、自分が本当にお金と時間から自由になるために、どれを選べばいいのかわかりません。あれこれ手を出してはすぐ飽きてしまいます。

チェックポイント

そもそも、どれかひとつの道や商品だけでお金と時間の自由は得られないと思え。自分に置き換えればすぐにわかるが、人はそもそもよほどじゃないとひとつの何かだけをずっと好きでい続けて買い続けることはない。その視点でいると、永遠に新規顧客を求め続けなければならない負のループに陥る。

雇われずに生きていくためにやるべきことは何かの道を極めることではなく、自分そのものを極めていくことである。どれかを選ぶというよりは、なんでもやるしできる、みたいな方向で守備範囲を広げていくことを念頭において動くといい。また、この手のビジネスは大抵1度体験したら満足されてしまうタイプのものなので、教える側に回ることをゴールとして動いていくこと。

また、自分が習得しているものや経験してきたことをコラボさせる、ミックスさせるという思考を常に持ち、新しい何かを生み出していくという積極性も忘れないこと。

L様：これからは、ネットコインやカード決済が主になってくると思いますが、スマホのように持ち歩ける、ネットコインやカード決済を行うことができる、商売側としてのビジネスツールや機器について、おススメの物はあるでしょうか？

チェックポイント

私はリアル店舗や物販ではないため具体的に機器は必要ない状態であり、これに関しては詳しくない。

(余談ではあるが、一応基本的に理想的なビジネスとは仕入れや固定の経費がかからないものである。売れなくなった時がつぶしが効くから。また時間や場所の制約がないので動きやすい)

代金支払いの観点でのアドバイスとして言うと、顧客が求める支払い方法がそれぞれの個人によって違うということをよく知っておこうという点が重要。現金支払いが好きな人、カード支払いが好きな人は大体同じ割合で存在するため、どちらにも対応できる状態にしておくことがベター。加えて昨今は仮想通貨支払いも新たな手段として確実に根付いているため、あらかじめウォレットにも対応しておくといい。機器みたいなものはその時その時で最新のものの変化するため、どちらかということ考え方の方に基礎を置くように。

視点として重要なのは、自分がどうではなく、お客様にとっての支払いやすさみたいな部分。

ちなみに、支払いにくさイコール機会損失である。コレめちゃくちゃ重要。

L様： また、代理店やチェーン展開で、業務委託や雇い店長を行うにあたって、注意点やうまく行くコツなどあるでしょうか？できれば、「お金儲けブロック」の最大の原因である、税務署への対処や、これらの関係の、節税対策がありましたら、教えて頂ければ幸いです。

チェックポイント

その代理店やチェーン展開、業務委託、雇い店長にどれくらいの自由度があるかあらかじめよく調査しておくこと。規定が厳しいと自由な戦略が組めないで、上層部のいいなりになるしかなく、結局サラリーマンと変わらない状況になることも可能性として高い。ある程度自由度が高いと自分の裁量で広告戦略が打てたり、セールスできたりするので好都合である。自由度の高さをあらかじめ調査ということです。

税務署への対処は実はさほど難しくない。むしろ、ここが難しいという先入観が行動力を鈍らせている。個人事業主としてやっていくのなら最初にファジーな印象をもたれる職種を届け出ることが望ましい。

また、自分のオススメとしては青色申告会の会員になること。その担当者と親密な関係になることが結構大きい節税に繋がる。

かなり貴重な話をここでだけすると、実は節税しようとする自分の首を絞める。できるだけ多く税金を払いたいという姿勢でいると結果的に大幅な節税になる。細かいテクニックはいずれ別途セミナーやります。

M様：自分の生徒さんたちがこれからイベントとかしていきなうってうとき、(趣味、お小遣い程度でいいと考てる方たち)発信するところて必ずぶつかります。

知ってほしいけどお客様に來て欲しいけどSNSでもリアルでも告知をするのができない、お友達を誘うのも抵抗あると……発信して知ってもらうのは大事ということて分かっていても無理一みたいな方は多いかもと感じました。マインドの問題になるのかなと思うのですが、どんなアドバイス、声かけがいいのかなあいつも思います。

チェックポイント

お金をいただくということとはどんなシチュエーションでも「お店を構える」と同義です。

まずここに臨場感を持っていただけてください。

そして、自分が何かビジネスを始めましたという最初の状態は「一切人の通らない人里離れた山奥にパン屋を開店させるさせるのと同じだ」とイメージさせてください。そこでパンを焼き続けて一体いつになったら売れるでしょうか？と。発信しないというのはこれと全く同じ状況である、ということであるということにリアリティを感じてもらうこと。

人様からお金をいただくということは、自分のお金をいただくとする行為に責任やプライドを持つことでもあります。そのために最低限すべきことはする。人様からお金をいただくということに自分はラクなことしかやりたくない、では当然お金をいただく資格はありません。ご自分に置き換えればわかることです。

テキトーにラクなことしかしていないいい加減なお店でお金を払ってものを買いたいですか？そんなお客様はいませんね。自分に置き換えて考えれば、発信をいやがることお客様に対して失礼に当たるということが理解できるはずです。

発信をするというのはあなたのためではありません。お客様のための行為です。

お客様のための行為もできないというのは、ビジネスという意味において甘えと言わざるを得ないですね。

コンサルグループのご案内

- 今日の講義内容は広く一般的でかつ大枠での話です。誰にでも共通するポイントだけを絞って話しました。とはいえ、稼げない人が押さえていない部分を特に強調していますので、強く重要視してください。
- 本来であればコンテンツ、マーケティング、セールス、そして感情と思考法などそれぞれのテーマで数ヶ月ずつかけて話す内容ですし、それぞれの皆さんの状況やビジネスの進み具合によってアドバイス内容が全く違うものになっていきます。
- 想像力を想像力を働かせて、今日の講義内容をどうぞ自身に落とし込んでいくか考えて実践に移していきましょう。
- 5ヶ月間かけて思考力を上げていきそれぞれの個人に即したアドバイスを出していくコンサルグループを主催しております。(皆さんがほぼ全員ご存知と思われる超有名人をプロデュースしている私の師匠が共同アドバイザーとしております)ご興味のある方は本日の講義のURLをお送りしたメールアドレスまでご連絡ください。本日受講された方がコンサルグループにご入会された場合は本日の受講費をそのまま割り引いた特別料金にてご案内いたします。

最後に。

どうしても好きなことを仕事にしたいと会社を辞めたのが今から5年近く前です。

なんの知識も情報もなく、貯金もほぼない状態で、当時やっていた小説の執筆だけでどうにかなるだろうとだけ考え、フリーランスになりました。

事情があり、小説を一時的に書く事ができなくなった時、まさに私はどこにどう動けばいいのかさっぱりわからない状態となりました。寝る間を惜しんで学び、この人と思ったらどんなに遠方でも会いに行き、行動して実践して失敗してを繰り返し、強力なメンターたちとの出会いからようやく「稼ぐチカラとは何か」を肌で実感でき、こうして皆さんにご提供できる程度に体系化することもできるようになりました。

今日お話したことは、私が5年前に知っていたらどんなにラクだったと思うことばかりです。当時はそれこそ初心者向けの本や講座を漁りまくって特に結果も出せずでした。

今日お教えした内容のほとんどは初めて聞いた当初は私も全くピンと来ないものばかりです。理解は行動した後からついてくるものです。しかし、知らなければ行動自体ができないのです。

皆さんもどうか、私のように師匠を持ってください。師匠の系譜を知る努力をしてください。

本当に稼いでいる人は基本的に身近にはいないと思って、勇気を出していきましょう。

稼ぐチカラがつくと、そこには自由があります。今、私はお金も時間も全て自分の裁量のみで動かしています。

こうなってみると思うのです。

お金が多くあるかどうかは自由をもたらさない、思考力そのものが、自由をもたらすのだと。

また、近いうちにお会いしましょう。
ありがとうございました！

アイザワ