

ドラえものの道具を手にした状態でビジネスやる ようなもんなんだからできねえわけねえだろ！レポート ～稼げる人と稼げない人の違い～

文責：滝沢まさる

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は滝沢に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承いたします。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承いたします。

【推奨環境】

このレポートに記載されているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderを下記のページよりダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

まず、ネットビジネスで稼いでいる人というのがみんな口をそろえて言う言葉があります。

それが

『レバレッジ』

です。

「レバレッジが効くから稼げるんだあ！」

みんなこういうわけです。

ぼくもこの意見には賛成です。

これ、どういうことかというと、

あなたの読者数がどれだけ増えようが、
どれだけ的人数に情報を発信しようが、
あなたが情報を発信する労力は一切かわらない。

ということなんですね。

話はすごく簡単で、

あなたのメルマガとかブログで何か商品売ろうとしたときに、
その読者100人でも、1万人でも、あなたがやるべきことは1つの文章をつくることだけ。

1つ作ればあとは人数に関係なくその内容は読者さん1人1人に届くわけですからね。

読者さんの1%の人、つまり100人であれば1人が、1万円のもの買ってくれるのであれば、
その文章をつくることで1万円儲かるけど、
1万人いればその1%、つまり100人が買ってくれるから100万円もうかる。
でも、あなたがやる仕事量は1万円稼ぐときと同じでしょと。

よくネットビジネスではこういった説明がされます。

あとは、

アプローチできるお客さんの数に物理的な制約がない

ともいいますね。

どういうことかというと、

ネットで何かモノを売る場合、

日本のネット人口は1億人と言われてますから、
その1億人があなたの読者になる・お客さんになる可能性を秘めてるんだよと。

こういうわけです。
で、ビジネスやる上でこれはもの凄く有利であることは間違いない。

例えば八百屋さん、パン屋さんといった実店舗ビジネスの場合、
店舗を構えるビジネスの場合は、

どれだけいい野菜、パンを売ってたとしても、
近所にすむお客さんにしか、商品を販売できないわけです。
物理的な制約があるから。

でもネットは、東京にいながらにして、
北海道にいる人も、五島列島にいる人も、海外にいる人でさえもお客さんにできるよね。

まあそういう話です。

そして、もう1つ外せないのが、

商品がいくらでも複製可能

だということです。

どういうことかというと、

まず前提として、
みなさん当たり前のようにファイルをコピーしたり、
音楽をダウンロードしたりしてるように、
情報っていうのはいくらでも複製可能です。

そして、この情報はお金になるわけです。
つまり、情報は商品になるわけです。

なので、情報がいくらでも複製できるということは、

商品を1つ作れば、あとはいくらでも商品の数を増やせる。

ということなんですね。

これがどれほどすごいかわかるかな？
例えばさっきの八百屋さん当てはめてみましょう。

商品となる野菜、例えばキャベツを1つ持っていれば、

もうあとはタダで、手間なく、
そのキャベツをいくらでも増やすことができる。

そういう状態なわけです。

もうこれは某ドラえもんの世界です。

キャベツを無限に増やせるマシン

みたいな、四次元ポケットから出てきそうな道具を手に入れたようなもんなんです。

なんかふざけたこと言ってるようですが、
結構冷静になるともの凄いことですよこれ。

情報を商品にするビジネスをしている人って、
その某ドラえもんの道具、
それを手にした状態でビジネスやってるようなもんなんです。

だって1000人の人に商品を買っても、作るべき商品は1つでいいんですから。

しかも本やCD、DVDと違って、
印刷コストや、配送コスト、
小売店や店頭にも並べてもらうコスト
そういうのも一切かからないわけです。

これだけでも、

「え！なんで！？なんでみんなやらないの！？」

そう思っちゃうんですが、

というかだから今こうやってあなたに、

「やったほうがいいですよ～」

と熱弁してるわけです。
でです。

そんな情報発信ビジネスなんですが、

情報発信それ自体というのは、
おそらくこれを読まれている方であれば、
もれなく全員がやったことがある。

と思うんです。

例を出せば、TwitterやFacebook、
無料ブログでいえば、アメーバブログとか、

あとはツイキャスとかvineとかニコ動とか色々あります。

そうやって誰もが情報発信ができるサービスが沢山ある今、日本のネット人口1億人まるまるが情報発信をしてるようなもんなんです。

こういうインフラが当たり前のように日常生活に完全にとけ込んでるので。

「じゃあこの誰もが当たり前のようにやってる情報発信がお金になる というのはどういうことか？」

考えてみれば当たり前なんですけど、**ちょっと分かりやすい例**をあげてみます。

例えばツイッターのフォロワーが1000人いる人がいたとして、
例えば某マクドナルド社が新しいハンバーガーを発売したとします。

そこでその人が、

「新発売のハンバーガー美味しかったー！」

とつぶやく。

他にも、

「この化粧品すごくよかったー」とか、

「あの映画おもしろかったー」とか、

そういう感想をツイートすれば、
少なくとも1000人以上の人にその情報は伝わるわけです。

そのツイートを見て、

炭酸飲料を買った、化粧品を買った、映画を見にいった。

なんて人が出てくるわけです。

これって完全に、広告としての役割を果たしてます。

『大勢に商品の感想を伝えてる』

話題にしてるわけですから。

だからおそらくこれを読んでもみなさんも、

知らず知らずのうちに広告としての役割を果たしたことがあると思います。

で、この仕組みをうまく利用してお金を稼ぐ方法が、

『**アフィリエイト**』

と呼ばれるものですね。

だからアフィリエイトというのも、情報発信の1つでもあります。

で、このアフィリエイトでも、

毎月安定して100万円単位で稼いでいる人なんて沢山います。

(もちろん稼げていない人なんてもっとたくさんいますが...)

じゃあその稼げる人と稼げない人の差は何か？

そもそも初めから、ドラえものの道具を手にしてるような状態で、はっきり言ってビジネスとしての難易度はすごく低いにも関わらず、

稼げない人が生まれてくるのはどうしてか？

ぶっちゃけそんな理由は沢山あります。

例えば1つ挙げられるのは、

インターネットビジネスをちゃんとビジネスとして教えている人が少なすぎる。

という現状ですね。

変な小手先のノウハウばかりが出まわって、
本質を全く教えてもらうことなく、
ひたすら作業しろと言われ、作業させられる。

で、結果が出ない。

そんな状態ですね。

で、じゃあその本質って何の本質かというと、

ネットビジネスの本質

というかもうビジネスの本質。

ビジネスの基礎というか、大前提です。

まあここで、

「おまえみたいな若造がビジネスの本質なんて知ってるのか？」

なんて罵声が怒号が、飛んできそうなんですけど、
これはぼくが考えたものではなくて、
ビジネス書を読めばどこにでも書いているようなことです。

そしてその大前提って何かというと、

えーずばり、

『信頼関係』

です。

お金というのはそもそも、
価値の尺度であり、交換の媒介をするものです。

簡単に言うと、
価値を交換するための手段でしかないということです。
厳密には他にも役割がありますが、
今はこの価値の交換手段と捉えてみると、

『お客さんからお金を頂く』

ということは、お客さんに対して、
少なくともその値段以上の価値を提供することになることになりますね。

で、その手続きにおいて、最も大事になってくるものはなにか？

それが信頼関係なんです。

例えば、あなたが女性だと仮定して、

初対面の女性と喫茶店で話をしているときに突然、

「めちゃめちゃオススメの化粧品があって、化粧ノリすごくよくなるし、
肌荒れもしないし、今これすごく流行ってるんだ。
値段は1万円なんだけど買わない？」

と言われたらどうするか？

買わないですね。

というかむしろ「は？」ってなります。

たとえ今、自分が肌荒れが気になってたとしても、

買わないです。

でも、めちゃくちゃ仲の良い親友に、

「この化粧品めちゃくちゃいいよー！肌荒れしなくなったよー！」

って言われたら、どうするか？

買います(笑)

少なくとも、

「え？まじで？詳しく聞かせてよ！」

となりますよね。

そしてたぶん買うことでしょう。

2つの商品は、全く同じ化粧品なのに、どうして前者は買わなくて、後者は買っちゃうのか。

信頼関係ですよね。

信頼してるから安心する、信じることができる。

だから買うんです。

価値の交換というのは、

お金のやりとりというのは、

信頼関係なくしてはできません。

信頼関係なくしてビジネスは成立しないんです。

ぼくすごく当たり前のこと言ってます。

じゃあなんでこんなことをクドクド言うかということ、理由は単純で、

これできてない人多すぎッ！

これが稼げる人と稼げない人の違いなんです。

もちろんそれだけではないです。

でもこれが大きな要因であることは間違いない。

どうしてもインターネットでお金を稼ぐとなると、

パソコンを前にして画面を前にして、情報を発信していく、仕事するわけです。

そうすると、

そのあなたの情報を受け取っているのは、まぎれもない人。

にもかかわらず、どうしても、

アクセス数とか、読者数とか、

ツイッターであればフォロワー数とか、

そういう数字ばかり気にしてしまう。

相手が人だという意識がなくなっちゃうんです。

「フォロワーが増えて、ブログのアクセスが増えて、メルマガの読者数が増えたわーい！」

そんな意識でしかない。

つまり、信頼関係というビジネスの大前提を忘れている、もしくは知らない。信頼関係の築き方を誰にも教えてもらってない。

だから稼げない。

「あれ、ブログのアクセス数めっちゃ増えてるのに誰も買ってくれない...」

当たり前じゃボケ

数を増やすこと自体は簡単です。

ネット上での露出を意図的に増やせばある程度までは増やせます。

そこから先です。それが大事。というかそれしか大事じゃない。

お金のやりとりには信頼関係が前提にあるなんてことは、ちょっと考えてみればすぐわかることなのに、

インターネットで稼ぐとなると、パソコンの画面だけを前にするからか、すっばりその辺がぬけちゃうんです。

アクセスが増えたら、読者が増えたら稼げる、勝手にお金が入ってくる？

そんなわけがないんです。

株取引をしてるわけじゃないんだから。
数字だけを気にしてていいわけではないです。

まあ、ネットビジネスというのはお互いの、販売者とお客様のですね、名前も顔もわからない状態で商売するわけですから、気を抜くとその意識が飛んじゃうという気持ちもわからなくはないんですが。

だから、信頼関係を築くと一口にいても、

「どうすれば劇的に信頼関係を築けるか？」

そういったノウハウ、戦略、戦術というのはあります。
ただそういったノウハウというのは、
リアルなビジネスのように、コミュニケーション能力が必要だとか、
人付き合いをしないとイケないとか、営業が得意じゃないとダメだとか、

そういう類のものではありません。

ちゃんとネット特有の、情報発信ビジネスならではの信頼関係の築き方というのがある。
ということです。

是非、

もし今、インターネットビジネスをやっていて、思うように稼げてない人は、

とりあえず、「信頼関係」という言葉を頭に叩き込んで、
どうすれば信頼関係を築けるか、考えてみてください。

そしてそれを実践してみてください。稼げますから。

ほんとにすぐに、結果が出ると思います。

ちなみに、この信頼関係という前提をうまく利用してお金を稼ぐ方法が、

ネットワークビジネスです。〇〇ウェイとかが有名です。

友人からこういうお誘いを受けたことがあるという人もいないんじゃないでしょうか？

ぼくは幸い友人からそういったお誘いを受けたことはないんですが、

別にぼくはここでネットワークビジネスというビジネスモデルについて、
何も言うつもりはありません。

言いたいのは、

これで結構簡単にお金が稼げてる人がいる、ということ。

なんでパッと稼げるのか？

それは、友達を勧誘するからなんですね。

友情という信頼関係を、ビジネスの信頼関係にすり替えるから。

柔らかい言い方をすると、
もともと信頼関係を築いている人を相手にビジネスをするから。

キツイ言い方をすると、
友情の換金をしているから。

だから稼ぎやすいんです。

あ、勿論、プライベートの友人を一切勧誘せず、ネットワークビジネスをやってる方もいます。
いわゆるねずみ講とは違うネットワークビジネスというのもきちんと存在します。

これだけは言っておきます。

まあまとめると、

情報発信というのは、レバレッジが効く。

あなたの読者数がどれだけ増えようが、
どれだけ的人数に情報を発信しようが、
あなたが情報を発信する労力は一切かわらない。

アプローチできるお客さんの数に物理的な制約がない。

情報はいくらでも複製可能。
これはもう某ドラえものの道具を手に入れてるようなものである。

それにも関わらず稼げない人がいるのはどうしてか？

情報発信ビジネスの大前提、ビジネスの大前提を完全無視している。
これが大きな要因の1つだと。

そしてその前提というのが、

『信頼関係』

なぜなら信頼関係なくしてビジネスは成立しないから。
これはネットビジネスでも例外ではないから。

でもそれは別に人付き合いとか、コミュニケーション能力とか、
そういったリアルで必要とされがちなものではなく、
あくまでネット上で、情報発信ビジネスなら、それならではの信頼関係を築くやり方があると。

物事というのは意外とシンプルです

だから、

稼げる理由稼げない理由。

「稼げてる人と稼げていない人が
どうしてこんなにとてつもない差があるのか？」

「安定して月収1000万稼ぐ人もいるのに、
その傍ら、毎月数万円しか稼げない人もいる。
そんな、訳の分からない差が生まれるのはどうしてか？」

その答えもシンプルであっていいはず。

もちろん答えは1つではないですが、そのうちの1つとして、

『信頼関係』

これが鍵なんじゃないかと、ぼくはそう思います。

またメールします。