

裏・高橋裕也物語

目次

- ・ 僕が自由な人生を提唱する理由
- ・ 極貧家庭で育つ少年時代
- ・ 偏差値30の超不良高校での体験
- ・ 3年間もパチンコ屋でバイトし、大学入学の学費を貯めた苦労話
- ・ ヤフオクで100万円儲けた大学院時代
- ・ 起業する大きなきっかけになった教材との出会い
- ・ 周囲の反対を押し切り起業へ
- ・ 自己アフィリエイトや不用品販売でいきなり月収20万円ゲット
- ・ メールマガジンでコンサル募集し36万円稼ぐコツやノウハウ
- ・ せどりに参入し、たった3ヶ月で600万円稼いだリサーチ術
- ・ 半年でブログ読者5000人にしたコピーライティング
- ・ あとがき

僕が自由な人生を提案する理由

高橋です。

僕には現在17000人のメルマガ読者と10000人のブログ読者がいます。

で、その中のほとんどの人が、現在、会社員として毎日奴隷のような扱いを受けつつ、でも、愛する家族を守るため、そんな状態であろうとも、歯を食いしばって必死になって我慢しています。

では、「何故、起業して経済的にも、時間的にも、精神的にも、身体的にも自由になるような人生を目指さないのか？」 なのですが・・・

理由は簡単です。

- 1) 今の生き方以外の選択肢はあり得ない
- 2) なんだかんだ言っても毎月安定した収入があった方がいい
- 3) マイホームのローンが30年以上ある
- 4) 子どもの養育費がこれからかかる
- 5) 会社員以外の生き方は世間から笑われそうでコワイ

ですよね？

でも・・・

そんな事がいい加減言ってもらえないような時代になろうとしている事に、もしかしたら、「あなたはまだ気づいていないかも？」しれませんよね。

なので、ここからは、かなりリアルで現実的な日本の未来の話をしたいと思います。

準備はいいですか？

では、始めます。

まず、あなたが、毎朝6時には自宅を出て、電車までの道のりの20分間を早歩きし、そこで、同じように早歩きする会社員の姿を見て、「頑張らないとな」って心の中で思いつつ、でも・・・心の何処かで「こんな事をこれから何十年も続けていかないといけないのか？」っていう絶望感を感じている。

本当はね。

でも、「愛する家族のために」っていう気持ちが強いので、なるべくそうゆうネガティブな事は考えないようにし、駅まで向かう。

駅に着くといつものように東京に向かう電車を待つ300人以上の人達が、駅のホームでスマホを見ながら、うつむいて元気無さそうにしている。

皆人生に絶望感を感じつつも、「働かないと食っていけないから、仕方なく毎日こんな事してます・・・」っていうような表情。

「俺も周囲から見たら、そう見えてんだろうな・・・」って、そんな風に考えると、なんか無性に悲しい気持ちになってしまった。

「5分くらいそんな様子を見てただろうか？」しばらくすると、駅のアナウンスで、「間もなく新宿行きの電車が参ります。危ないですから、白線の内側に下がってお待ち下さい！」って聞こえてきた。

そこで、拳をギュッと握りしめ、「今日も安全に目的地まで着きますように」って願う。

何故かって？

その理由は簡単で、「もし、万が一、朝の満員電車の中で痴漢の疑いをかけられたら、人生が終わってしまう・・・」からであり、毎日男性客は、この瞬間だけは皆、「いかに女性がいらない場所を確保するか？」ってピリッとした空気感になってしまう。

また、もし、女性が近くに来た場合、「乗る電車を遅らせ遅刻しないといけないになってしまう・・・」

何故か？

理由は簡単で、「変な疑い」を、かけられないため。

で、もし・・・遅れてしまうようなら、上司に電話し「すみません、あの・・・電車に乗り遅れました。なので、1時間くらい遅刻します。」ってというような連絡をしないとイケないので、正直面倒で嫌。

しかも、間違いなく嫌味をたくさん言われ、精神的にしんどくなってしまう。

また、人間関係悪化の要因にもなってしまうので、遅刻だけは何が何でも避けたい。

そうこうしてるうちに「ガタン、ガタン、プシュー！！」っていうような音を立て、もう既に満員状態の電車に乗り込む。

猫背になって体を小さく丸め、そして、女性がいらない場所に行き、両手を挙げて痴漢なんかしませんよアピール」。

で、何気なく電車の窓越しに見えた自分の姿に驚愕。

「これって、奴隷のような格好じゃないか？こんな事をこれから一生していかないといけないのか？毎日、毎日・・・でも、もしそうじゃない人生が叶うなら、月に一回海外旅行に行って、愛する家族を喜ばせたい。

あるいは、まだ海外に行った事がない両親を招待する事も可能。

ハワイの美しい海と白い砂浜。

燦々と照りつける太陽。

そこに心躍らせ楽しむ自分や家族、両親。

子どもと一緒に海の中に潜れば、美しい赤や青の魚たちが挨拶してくれ、場合によっては、イルカと遭遇も。

奥さんをビーチに残して、時間を忘れ海中探検。

途中、疲れたら、大人と子供どもがが入れりような大きな浮き輪に入って休憩。

他の観光客がしてるバナナボートやサーフィンの様子を眺めつつ、「ハワイに来たんだ」って事に幸せを感じる。

どれくらい時間が経っただろうか？

遠くの砂浜で奥さんが、「もう食事にしましょう」って叫んでる。

いや、厳密には、そうゆうジェスチャーをしてるので、そうであろうと予想し、元いた場所に戻る。

すると、時刻はもう既に夕方5時。

早々に食事が出来る場所に向かおうとしたけど、でも・・・せっかくなので、「ハワイの美しい夕日を見てからにしよう」そう思って、奥さんと子どもに提案。

「いいよ」って2人とも言ってくれたので、そこで、真っ赤に燃え上がる太陽がハワイの美しい海に照らされて、輝く様子に感動しつつ、涙を流す。

そして、心の底から、「経済的な自由を獲得出来て良かった」と、しみじみ思う。

そうこうしてるうちに、夕食の時間なっしまい、両親がホテルで待っているのを思い出し、「早くホテルに戻らないと」って思って、家族みんなで、大急ぎでタクシーをつかまえホテルへ。

30分もかからないうちに着くと、部屋の中で大量のお土産を買って満足してる両親の笑顔がそこにはあった。

何を買ったの？と、そんな質問をしたら、父親は、「ロレックスの時計だよ」と嬉しそう。母親は、「エルメスのバーキンよ」などと言って自慢げ。

何故、そんな高価な物が変えたのか？

その理由を考える。

そして、自分が貸したクレジットカードで買ったのでは？って気付き、カードで買ったの？って質問したら、両親ともに、「そうだよ」って、笑顔で答えた。

でも、「まあいいか」って思えた。

だって、もう会社員の時のような経済的な苦労はしないでいいし、起業し、自分が社長になってから、好きな時に、好きなだけの金額を稼げるっていうような状態になったので、100万だろうが、200万だろうがヘッチャラ。

そんなやり取りをしてると、子どもが、「パパ早くお肉食べに行こうよ」って言ったので、念願だったウルフギャングに向かう。

そして、現地の外国人の他に、自分達のような日本人観光客がたくさんいてビックリ。そして、みんな笑顔で、「早く食べたいね」って言っている。

15分くらい待っただろうか。

ようやく個室に案内されると、高級骨つきTボーンステーキを3枚注文。

1枚は自分で残りの2枚は奥さんと子ども。

それに両親の分だ。

また、それ以外にも大人はキンキンに冷えたビールを注文し、子どもはコーラ。

高級骨つきTボーンステーキが来るまで時間がかかりそうなので、乾杯して待つ。

そして、みんな今日の出来事を楽しそうに話す。

「海が綺麗で、魚がたくさんいて、外国人はサーフィン上手くて」みたいな話。

そうこうしてるうちに、「ジュー」っていう食欲をそそるような音ともに、スパイスの効いた香ばしい良い匂いをさせつつ、高級骨つきTボーンステーキがやってきた。

なので、「早速みんなでいただきます」って大きな声で、「いただきます」し、肉にかぶりつく。

予想してたよりも100倍上手いその味は、テンション高く「旨い」って表現するのではない、むしろ、深いやめため息が出るような旨さだ。

で、みんなそんなリアクションをしており、でも、一向に食欲はおさまる事なく、どんどん、肉を食べていく。

なんと表現したらいいのか？

もう、至福でしかない。

そんな状態を1時間半も続け、ようやくみんなお腹いっぱいになったので、お会計。

その金額は・・・？

なんと、5万円超えだった。

でも、その値段以上に幸せな時間を過ぎせたので、大満足。今日はもう、ホテルに帰ってゆっくり休もうか？そんな提案してきた父親の言葉にみんな深くうなずき、ホテルへ直行。

ホテルに帰ってからは、軽くシャワーを浴びて、ベランダで、夕涼み。

ハワイの夜風が地上25階のまで届き、優しく頬を撫でる。

10分くらいそんな様子でいると、そこに奥さんがやってきて、こんな事を言ってきた。

会社員時代に、「起業して自由な人生を目指し、経済的にも、精神的にも、身体的にも自由になって、家族や両親を必ずハワイ旅行に連れていく」って言った時は、正直、この人頭おかしくなってしまったんじゃないの？ってマジで思った。

でも、その宣言以降は、毎日仕事帰ってきてから、疲れているのに、ネットビジネスの勉強や作業に真剣に取り組んでいた。

確か、夜中の4時までしてたよね？

でも、それがあったからこそ、今がある。

あなたを信じてついてきて本当に良かった。

そして夫婦で涙し合った。

ちなみに・・・

それから10日間ほど滞在し、日本に帰国した。

その間、仕事はどうしたかって？

そんなのは、心配無用。

パソコン一台あったら、世界中何処でも仕事出来るし、稼げる。なので、ネットビジネスは最高さ。」

って、そんな妄想を、電車の天井に貼ってある広告に、「ネットビジネスで起業し、成功したら、ハワイ旅行に好きなだけ行けるようになった。」ってキャッチコピーがあって、それを見て「ハワイについての妄想」を膨らませた。

「約1時間電車で揺られたらどうか？」

会社近くの駅に着くと、「すみません・・・出ます。」って頭を知らない人達にペコペコしながら、電車を降りる。

そこから、人で溢れる駅の中をすり抜け、そこから15分かけて、ようやく目的地の会社に到着。

上司や部下に挨拶しつつ、自分の仕事場がある4回に向かった。

エレベーターの中で、「えっと、今日の仕事は何だったけ？」って確認。そして、毎月のノルマである契約件数1件を達成するために、「どうしたらいいか？」を必死になって考える。

というのも、今の時代、「3000万円以上のマイホームを買う人がほとんどいなく、みんなマンション賃貸なので、契約を取るのが難しいから」で、もし・・・ノルマを達成出来ない場合は、「リストラ対象になってしまう可能性が高まってしまう・・・」ので、「何が何んでも売ってやる」という気合いと根性で頑張る。

しかし、ある日、会社が倒産・・・

もう意味が分からないし、事前にそんな事は聞かされていなかった。

また、そんな雰囲気もなかった。

「何が原因だったのか？」を調べたところ・・・どうやら、外資系の企業に買収され、経営方針が大きく変わり、その結果・・・必要のない関連企業は切っていく。

そんなスタンスだったようで、運悪く、その対象に、まずうちの会社がされてしまい、結果的に倒産してしまった・・・

40歳にして無職。

大学を卒業してから、毎日会社の奴隷にされ、それでも、我慢に我慢を重ね、これまで頑張ってきた。

でも、そんな事は一切評価されないまま、職も、毎月の安定した収入も、社会人としてのプライドも、全部ぶっ壊されてしまった・・・

また、そんな様子を妻に話すと、妻は泣き崩れ、「これから一体どうしたらいいの？」ってうつむいたまま・・・正直、返す言葉が見つからなかった。

なので、黙っていると、妻が、「しばらく、子どもを連れて実家に帰ります。連絡はこちらからするので、少しそっとしておいて・・・」って言って、子どもを連れ、出て行ってしまった。

それから、3ヶ月経過し・・・6ヶ月経過し・・・一向に連絡はこない。

しびれを切らし、「もしもし・・・？」って電話してみると、「はい。あの・・・いきなりで申し訳ないけど、もうあなたとの未来が見えない・・・だから離婚してほしい。」って衝撃的な発言。

「ちょっと、待ってくれ。そんなのあんまりじゃないか。」って反論した方がいいが・・・「定職が無く、派遣の仕事で食いつなぐようなあなたに、私や子どもの未来を任せる事は出来ない・・・」と、そんな返しをされてしまい絶句・・・もう何も言えなかった。

それから、2ヶ月後に離婚は成立。完全に孤独になってしまった今は、派遣の仕事がない日は、月3万円の築45年の風呂なしアパートで、ひっそり暮らしている。

そして、「きっと俺、このまま孤独死するんだろうなあ・・・」っていう絶望感と向き合いながら、人生を終える・・・

ここであなたに質問したいんですが・・・

「あなたは、愛する家族と離れ、離婚し、孤独死する恐怖心に怯えつつ、絶望感と向き合いながら、人生を終える・・・」という、そんな人生でいいですか？

絶対に嫌ですよ？

だから、そうならないように、「自由な人生になるための提案」をするんです。

極貧家庭で育つ少年時代

僕の家庭は貧乏だった。

中卒でトラックの運転手になった父親と、その姿に憧れて結婚した母親。2人は、共通の紹介で知り合い、3年間の交際を経て結婚。その2年後には、僕の姉である真美が生まれ、さらにその3年後に僕が生まれた。

また、僕らきょうだいが生まれた当時の日本は、高度経済成長後のバブルで景気は絶好調。

なので、日本中が浮かれまくり。

例えば、

1) 1000万円貯金があったら、年利10%で1年間で1100万円になってしまう。

2) 画廊で100万円で買った絵を、3軒隣の画廊で売ったら300万円になった。

3) 土地を持っているいることが良いとされ、不動産投資をしたらただけ、土地価格が高騰。坪単価100万円で買った土地が坪単価500万になった。

など、どんな投資をしても基本、めちゃくちゃ儲かった。

しかし、そういう事に興味や関心がなかった父親は、というか・・・正確には、そういう専門知識がなかったので、パチンコに使うお金が増え、月平均30万円以上は使っていた。

また、当時の給料が35万円程度だったので、毎月、残りの5万円程度で生活費のやり繰りをしないといけなくなってしまう、そのうち、

- 1) 3万円が家賃
- 2) 水道代と光熱費の合計で1万円
- 3) 食費が1万円

という、状態だったので、極貧生活だった。

例えば、

学校に着て行く服がないので、近所のお兄ちゃんからもらった着古された洋服に名前入り。

また、サイズが微妙に合っていないので、いつも不格好。

しかも、数年前に流行したキャラクターのイラスト入りなので、学校に着ていくとめっちゃくちゃイジられる。

「ていうか、お前の洋服どっから持ってきたの？もしかして・・・ゴミ箱から拾ってきたの？アハハ～」みたいに。

そんな時は決まって心の中で「いつか金持ちになって見返してやる」って思った。

また、１９８０～１９９１年まで日本景気が良く、バブル経済の影響で、どんどんお金が世の中に周り、投資する一般人が増えると、「これから先も景気の良い日本は続くんじゃないか？」ってそんな風にみんな信じていた。

しかし・・・現実には、そんなに甘くなかった。

１９９２年以降の日本の経済状況は、どんどん悪化していき、それまでのような高景気、高利回りで、「みんな儲かる」って状況ではなくなった。理由は様々考えられるが、

- １）日本が高景気でどんどん物が売れる
- ２）日本工場から中国やインドの工場に製造で低コスト化を目指す
- ３）日本人の働く場所が無くなり、失業者続出
- ４）日本全体景気が一気に悪化し、みんな貯金しだす
- ５）日本国内の中でお金が循環せずデフレ時代に突入

などの流れになってしまい、今もその状態は続き、現在、日本銀行は、およそ１０００兆円もの借金をしている。

だから、ニュースでよく、「日本人一人あたり８００万円の借金です」というような危機感を煽る話題の特集をしているのだ。

あなたも見た事があるだろう？

ちなみに、僕は、日本の高景気な時代も不景気な時代も学生だったし、しかも、その両方とも貧乏なままだったので、いつも、

「お腹すいたなあ・・・」

「新しい自転車が欲しないなあ・・・」

「来てる洋服がボロくなったから、新しいの欲しいなあ・・・」

などの他に、

「今月も無事に給食費が支払えるだろうか？」「修学旅行の積立金の支払いは大丈夫か？」

などの心配をしないといけないので、いつも、心は休まらなかった。

また、学生時代、仲良しの友人が、

「この前、家族みんなでディズニーランド行ってきて、めちゃくちゃ楽しかった。

しかも乗り物も他のれた。特に、ビックサンダーマウンテン、スペースマウンテンは最高だったなあ。

また、昼食で食ったミッキーの形したハンバーグ。

あれ、めちゃくちゃうまかったなあ。

あーまた行きたいなあ！」

ってというような話をしてくる。

でも、そんなのには全く縁もゆかりもない僕の家庭。

食事は基本、ご飯と味噌汁とナスの漬物。

おやつはキュウリを薄くスライスしたものに醤油をかけて食べる。

そんなのが当たり前。

友人の家庭と僕の家庭。

そこには、高所得、低所得っていう目に見えない大きな壁があった。

今になって当時の様子を考えると、「友人にとって僕は、暇をつぶす相手」で、しかも、「こいつは自分よりも格下だな」ってナメれてたように思う。

で、なければ、家庭が貧乏な僕のために、友人のために時間を使うことはない。

また、小学生から、中学生へと進学し、「他人の目が気になる」ようになると、「家が貧乏なのを馬鹿にされてしまう」っていうのがめっちゃ悔しくて、だから、不良の道に進んでしまった。

中学1年でタバコを吸い、酒を飲み、女遊びもした。

もちろん、そうゆうような状態なので、親や教師から、「お前は人間のクズだ」って怒られた。

でも、そんなのはシカトして、ひたすら悪の道に突き進んだ。

毎日のようにケンカし、いつも、トラブル起こす。

また、学校には遊びに行っている感じなので、漫画本を読みつつ、授業妨害をするのなんかしょっちゅう。

「学校の授業なんかクソだ。そんなの将来役立たないだろ。なのに、何故しないといけないんだ。」っていうような事をよく言っていた。

また、中学3年間そんな感じなので、勉強はもちろん出来ない。

中間テスト5教科あって、100点もいかない。通常は、平均350～400点は取るのが普通だが、でも・・・100点。場合によっては、50点の時もあった。

中学3年の終わり、高校進学を決めないといけない時期になって、僕は、母親にこんな提案をした。

「高校進学しないで、しばらくはバイトするわ。」

すると・・・母親は、泣きながらこんな事を言ってきた。

「これからの時代は、学歴がないと、まともな職に就けず、一生ギリ貧になってしまう。今のうちの家庭のようにね・・・だから、なんとかしてでも、高校には進学してほしい。」

なので、僕はしぶしぶ、県内一の超不良高校に進学した。

偏差値30の超不良高校での体験

高校に進学した僕は、「同じような人間が集まっている環境」を喜ばしく感じつつも、何処かで、「もう不良は飽きたな・・・」って思っていた。

しかし、周囲には、暴走族、ギャング、チーマー、オタクコミュなどに属す同級生が多く、どれもみな派手で、魅力的に見えた。

しかし、僕は、何故か、仲良しの友人3人といつも一緒に、僕も混ぜて4人で、何処にも属さず、楽しくワイワイしてた。

そんなある時、地元で有名な「暴走族のメンバーにならないか？」ってオファーを同級生Aがしてくれた。

でも、僕は、「あーそうゆうのもういいわ。つか、みんなで行動すんのか、面倒だし。」っていうリアクション。

すると、後日後・・・暴走族のヘッドが僕のところにやってきて、いきなりぶん殴ってきた。

なので、ぶん殴り返し、大ゲンカ。

それ以降はどうなったかって？

もちろん、暴走族のメンバー30名ほどを敵に回し、事あるごとにケンカをしまくっていた。

また、それと同様に、ギャングやチーマーともケンカしてたので、ケンカが忙しい。

そんな高校3年間だった。

また、そういう様子を母親はいつも注意してきたし、また、同時にいつも泣いていた・・・「このままじゃいけない。でも・・・どういう人生にしたらいいのか分からない。将来の夢や希望もない・・・」と、そんな風に思っていた。

高校3年の後半、「大学か？短大か？専門学校か？就職か？」って悩んでいる時、当時の担任が、「群馬大学工学部の推薦をしてあげる！」っていうような提案をしてくれた。

「お前バカだったんじゃないの？」

もしかしたら、そんな風に思ってしまったかもしれない。

でも、高校では、「ケンカをしまくる」とっていうのは学校だけで、家に帰ってから毎日5時間くらい勉強していた。

なので、高校時代の成績は学年トップで3年間、それをキープした。

中学時代と比較したら正反対の成績なので、読んでいてビックリしたかと思うが・・・でも、人間とは不思議なもので、高校1年の時に担任になったS先生の言葉の影響が大きかったと思う。

「人生楽しくない時は、遊びか仕事が不足してる。

で、もし、今その状態なら、仕事が不足してるって事。

だって高橋、お前は、いつも遊んでばかりだろう？

じゃあ、学生にとっての仕事とは何か？

それは・・・勉強だよ。

お前は、勉強とちゃんと向き合った事がないから、
勉強はクソつまらないもの・・・って思ってるかもしれないけど、

でも、案外簡単。

どんなバカでも、3ヶ月間マジで勉強したら、必ず100点取れる。

これは、断言できる。

だから、マジで3ヶ月間だけ、勉強してみろよ。」

それから、マジで3ヶ月間だけ勉強。

で、物理のテストで100点を取った。

それ以降、勉強する事の楽しさを知り、毎日勉強するようになった。

「これから、将来、どう生きていこうか？」

高校3年の後半は悩みに悩んだ。

大学進学にしようと思ったけど・・・でも、工学部の大学に行って、「具体的に何をするのか？」っていうのを考えた。

でも、そこには明確な「こうなりたい」っていうのがなく、結果的に・・・美容師の専門学校に推薦入学した。

では、「何故そうしたのか？」その理由は簡単で、手に職をつけていたら、「一生食いつぱくれないんじゃないか？」って、そう思ったからだ。

で、それから１年間、学校に通いながら、美容室でバイトをした。

美容室のバイトは結構過酷で、通常でも終わるのは夜中の２時。

その間、掃除や、洗濯、シャンプーにマッサージと、常に超忙しい。

また、基本、１日中立ったままなので、足や腰へのダメージが大きく、しかも休日もなく、働き続ける。

そんな状態だった。

僕は基本、肌荒れが他の誰よりも敏感で、毎日水仕事してたら、どんどん肌荒れがひどくなってしまい、赤くただれて激痛が走るように・・・

そんな様子を心配した母親が、「一回病院に行って診てもらった方がいいよ！」って言ってきたので、そのまま病院へ。

医師の診察結果は・・・

「今の仕事を頑張っている姿が想像出来ます。しかし、そのせいで、肌荒れしてしまっています。なので、このまま、もし今の仕事を続けるなら、水仕事をさけないといけません。でも・・・現実的に不可能でしょう？なので、残念ですが、今の仕事はもうしないほうがいいかと思います・・・」

ドクターストップがかかった瞬間だった。

確かに、水仕事が多く、しかも、シャンプーやリンス、コンディショナー、カラー液体、パーマ液体など、直接皮膚に触れる機会が多いので、その分、ダメージが多くってしまう。

しかし、「これまで頑張ってきた事を諦めてしまう・・・」っていうのに納得がいかず、それからもしばらくは続けた。

でも、一向に良くなならない肌荒れと激痛に耐えかね、僕は、美容師になる夢に背を向けた。

人生で初めての大きな挫折だった・・・

あまりに悔しかったので、7日間くらい何もしないで、ただボーっとしてる。

そんな有様だった・・・

3年間もパチンコ屋でバイトし、 大学入学の学費を貯めた苦労話

「今のままじゃいけない！でも・・・これから一体何をしたらいいのか？」ってそれについてめちゃくちゃ悩んでいた。

- 1) バイトしようか？
- 2) 就職活動しようか？
- 3) 大学に進学するか？

選択肢は色々あった。

そんな時に、姉から、こんな連絡があった。

「これからの時代は学歴だけじゃない資格が超重要。しかも、これからの日本は少子高齢化社会になるので、子どもや高齢者に関係する仕事がいい。で、そういう学び出来る大学に進学した方が人生が、安心で、安全で、安定する。だから、そういう大学に進学した方がいいよ。」

もう、正直、「マジか？」って思った。

また、同時に「大学で学びたい」っていう、高校時代に封印したはずの感情が刺激され、「よっしゃ大学行くか」っていう気持ちになれた。

でも、残念な事に、大学に進学するお金がない。

しかも、家は貧乏・・・

なので、時給が高いバイトを、毎日配達される新聞の、折り込みチラシの求人広告の中から、「時給が高いバイトはないかなあ・・・」って探しまくっていると、自宅から、徒歩5分の所に時給1000円で働けるバイト先を発見。

速攻で電話し、その一週間後には、バイトを始めた。

毎日、朝8時に出勤し、夜中の2時まで仕事。

しかも、一日中、パチンコ台ややスロット台の爆音を聞きつつ、店内はタバコの煙が充満しまくっていて、体に害を及ぼすような環境。

また、そこに毎日来る客は基本、ヤクザ、消費者金融から100万円以上借金を抱えている人達、高齢者、乞食など・・・人生の負け組で、「今日この瞬間だけ楽しければそれでいい！」っていうような感じ。

僕は、そんな客たちの様子を見て、「絶対にそうはなりたくない！」って思った。

そこでのバイトを1年間もした時、僕は、20歳の成人式を迎える年頃になっていた。

成人式の3ヶ月前くらいから、友人達はみんな「成人式どんなの着ていくか？」って話題で盛り上がっていた。

バイトの休日を利用し、友人達みんなで、スーツや紋付袴などを見に行ったりしたが、でも・・・結果的に成人式には参加しないで、バイトをしてた・・・

では、「何故おバイトをしてたのか？」だが、その理由は簡単で、

今の自分は、バイトをして大学入学するのが最優先。

なので、それ以外考える必要は無いし、それに、多額の費用をかけて、スーツや紋付袴などを買う、借りるなどしてしまったら、それまで貯めて貯金をみんな使ってしまう事になってしまう。

また、成人式のような楽しい雰囲気のある場所に行って、友人達と楽しい時間を過ごしてしまったら、それ以降、バイトなんかしたくないな・・・いつも、友人達と遊んでいたいな・・・っていうような気持ちになってしまう。

でも、それでは、夢は叶わない。

だから、心を鬼にして不参加すると決意した。

成人式の2週間くらい前から、僕の携帯に友人達から、「成人式の打ち合わせするから、いつものファミレスに集合」というメールが頻繁に届く。

でも、「参加しない」と決めたし、また、その決意は揺るがなかった。

なので、メールの全てをシカト。

そんな状態を3日間もすると・・・

「高橋、お前は裏切り者だ。仲間のメールをシカトし、バイト。金の事しか頭に無い・・・もう、絶好だ。」っていう内容のメールが友人達から届くようになってしまった。

正直、めちゃくちゃ精神的に傷ついたし、それに、１０年以上付き合いがある友人達との関係を切ってまで、バイトして夢を叶えようとしてる自分が「心が無い最低な人間」のように思えた。

ちなみに・・・

その時の「夢を叶えるためなら関係を容赦なく切る」って体験は、起業家として、活動している今、「めちゃくちゃ重要な考え方だ」って思ってる。

でも、当時の僕にはそれが罪悪感でしかなかった・・・

１年を超えるパチンコ屋でのバイトで稼げる金額は月に、２５万円程度。

しかも、そのほとんどが貯金。

短期間で、大きな金額が稼げて、金銭的な自由を体験した僕は少し、調子に乗っていた。

と・・・そんな風に表現してしまうと、「貯金したいお金を無駄遣いしてしまったのか？」って、そんな風に思われてしまわれそうだが・・・でも、そうではなく、調子乗った態度をしていた。

しかし、自分では気づいていなかった・・・

ある時、お店の常連のヤクザがいつものように海物語の台を打っている。

しかも、その日は絶好調で、箱にして１０箱も出していた。

そして、11箱目になろうとした時、その台が故障。大量に出ていた玉がストップ・・・めちゃくちゃ怒った表情で、「オイ。どうなってるんだこの台は。保証はあるのか？早くなんとかしろ。」って、近くにいた僕に言ってきた。

僕は、それに対して、「今対応しますので、少々お待ちください。」って言ってそこまで早歩きで行き、故障した箇所を直したのはいいが・・・

でも、その常連のヤクザは、「お前の対応は、なんか気に食わなかった。外でろ。」って言って、僕の胸ぐら掴んで店外へ。

そして、僕は、左の頬を思いっきり殴られ、口から、たくさん血を流した・・・

3分くらいして、先輩がやってきて、「もう勘弁してください。」って何度も謝り、僕もそうした。

もう、ぶっちゃけ、心の中では、「は？俺は何も悪い事はしてねえよ。店の台の故障は、俺には関係ねえだろ。なのに何故、こんな痛い思いをしないとイケないのか？全くもって意味不明だよ。」ってめちゃくちゃ怒った。

感情的になってしまい、「もう辞める」とっていうのはめちゃくちゃ簡単だった。

でも、そうしてしまえば、「間違いなくクビ」で、大学に通う費用が稼げなくなってしまう・・・つまり、夢が叶わなくなってしまうって事。

そんなの絶対に嫌だったので、歯を食いしばって我慢した。

結局パチンコ屋でのバイトは3年間も続け、その間、何度も「客にぶん殴られる」というトラブルはあったけど、人間とは不思議なもので、「一回経験していると、冷静に対応出来る」ので、痛いし、危ない場面はあったけど、でも、上手く切り抜けられた。

また、その長い期間に、大学進学勉強もしていた。

何故ならば、僕は偏差値30の超不良高校出身で、かつ、「勉強なんかした事がなかった・・・」ので、しておいた方がいいと思い、忙しいバイトの時間の合間に、勉強していた。

でも、そんな様子を見てたバイト仲間達はみんな「勉強なんかして何か意味ある・・・？」っていうリアクション。

あるいは、そんな言葉をかけてきた。

でも、僕の気持ちはブレなかった。

というか、そういうのは全て軽く受け流し、勉強に集中した。

また、そこでの「どんな環境であろうとも、集中していたら勉強は出来る」という体験は、後に入る大学や大学院、あるいは、起業してから役つスキルとなった。

そして、ようやく大学入学の費用がたまと、僕は大学を受験。

見事合格した。

大学では、主に、社会福祉学を学び、その中でも教育学、幼児教育学、保育、心理学、高齢者福祉学など、色んな学びを吸収し、また、同じ夢に向かう新しい仲間との時間がめちゃくちゃ楽しく、大学に通っている自分が誇らしく思えた。

また、大学に通いながら、保育園の先生としてん仕事をし始め、「将来は教育研究者か？現場の保育士か？」ってなんとなく思っていた。

「毎日一生懸命勉強に仕事に、充実してたからだろうか？」大学の4年間はあっという間に過ぎてしまった。

「将来どうしようか？」

大学3年の後半から、そんな事を何となく考えてはいたけど、でも、極力考えないようにしていた。

というのも、「今、この瞬間の全力を注ごう」っていうのがブレてしまうと、「何をしてても中途半端になってしまう・・・」ので、それはでは、良い結果が出ないと思ったからだ。

で、大学4年の夏、

- 1) 保育実習先
- 2) 仕事先の保育園
- 3) 大学院進学のおファー

などの選択肢があって、自由に選放題だった。

結果的に僕は、大学院に進学した。

では、「何故、大学院に進学したのか？」その理由は単純で、大学院進学っていう状態がカッコよく思え、また、大学院卒業後は、研究者として一生研究に没頭していこうと思ったからだ。

それに、大学院卒業したら、研究者として大学に残り、高収入で、社会的権威もある状態を獲得し、一生安心で、安全で、安定した人生を送れると思っていた。

しかし、今になって思うと、浅はかな考え方だったな・・・と、そんな風に反省してしまう。

なぜならば、どんな環境であっても、それが同じままであるっていう事はありませんし、時代や人の価値観によって、一生安心で、安全で、安定した人生を送れるっていうのが不可能になる。

というのも、時代の変化によって、世の中のニーズが変化する。

これからの日本は、少子高齢化で子どもの教育と高齢者の介護の需要がめっちゃくちゃある。

でも、その反面、ネットで無料で学べる環境が整い、また、その傾向は今後もっと多様化する。

そして、より良いサービスも出てくるだろう。

また、そういう学び方がスタンダード化されてれば、学校で学ぶ意味が無くなってしまう。

「学校は勉強だけじゃない、人間関係も学ぶ場所だ。」って、もしかしたら、そんなツツコミをしたくなってしまったのではないだろうか？

でも、もう既にSNSで気軽に世界中の気の合う仲間と人間関係の構築が可能になっている時代において、「今更、学校で学ぶ意味があるのか？」って考えた時に、そんなのは古い価値観に囚われた時代遅れの思考。

また、ネットで学ぶ利点は他にもあって、情報のやり取りがスムーズで、かつ、常に最新の情報を学べるって事。

学校で学ぶ勉強は基本、100年も200年も昔の人が発見した事を学び事が多く、そんな古い学びに時間をかけても意味ない。

なぜなら、時代は常に前にしか進まず、古臭い学びには価値が無いからだ。

では、「高齢者介護はどうか？」を考えてみると・・・確かに、日本人の平均寿命は、ここ数十年間でビックリするくらい向上し、介護需要はめっちゃくちゃあって、資格さえあったら、「一生仕事に困らないんじゃないか？」って思ってしまうがち。

でも・・・

ここ最近、人工知能付きロボットの性能が人間と同じような作業が出来るくらいになり、今後は、それが高齢者の相手をする時代になるので、「人が直接介護する」という事が必要泣くなってしまふ・・・

まあ要するに、自動化、システム化されてしまうような単純作業は、将来的に仕事を失ってしまうって事。

と・・・少し話が違う方向に行ってしまったので、元に戻す。

ヤフオクで100万円儲けた 大学院時代

僕は子どもの頃、めちゃくちゃ貧乏だった話はもう既にした。

実は子どもの時、めちゃくちゃ欲しかったゲームソフト、フィギュア、カードなどが、大学院入学と同時に買ったパソコンを使い、「ヤフオクで入札したら買える」と知った時は、ぶっちゃけ、めちゃくちゃ嬉しくて涙出た。

しかも、もう年齢が大人で、経済的にある程度豊かになっていたのも、大人買い出来た。

僕は、無我夢中で入札し買いまくった。

その結果・・・部屋中が、ゲームソフト、フィギュア、カードだらけになってしまった。

正直めちゃくちゃ満足だった。

で、そんな事を3ヶ月間もしたある時、こんな事に気付いた。

「これまで色んな物を入札し買いまくった。で、それって自分だけじゃないよね。きっと他にも同じような人は沢山いるはず。だとすれば・・・売ったら、めちゃくちゃ儲かるんじゃないか？」

で、僕はその日のうちに、エレキギターの音を変えるエフェクターを5000円で出品した。

「まあ別に売れなくてもいいや。」ってそんな軽いノリだった。

しかし、あっという間に売れてしまいビックリ。

それ以降は、「自宅にある不用品をやフオクで売る」というのに専念するようになった。

1) ソニーのテレビ

2) ソニービデオデッキ

3) PENTAXのデジカメ

4) リーバイスのビンテージのジーパン、パタゴニアのネルシャツ、リーガルの革靴

5) JAP工房のアクセサリー

6) プロトレックの時計

7) 任天堂DS

などなど・・・

出品したら、即売れてしまうような状態が続き、自宅にある不用品がどんどん無くなっていくと、その分、貯金がたまった。

で、それと同時に、「自分の力で稼ぐ」という事の魅力に気付いた。

今になって思うが、そこで得られた経験が、起業してから商品进行の時、めちゃくちゃ役に立った。

「およそ、6ヶ月間くらいは、自宅にある不用品をヤフオクで売っていたらどうか？」

もういよいよ、「売るものがない」ってなってしまったので、「これからどうしていこうか？」って考えつつ、ネットでいろんな情報を探した。

すると、自宅近くの駐車場でフリマが開催されているじゃないか。

規模にして100店舗くらい。

予想商品数は5000以上。

僕は心の底から喜んだ。

早速、日曜の朝7時にそこに向かい、仕入れの準備をしていた。

車のエンジンをかけ、周囲を見渡し、売れそうな物を持っていそうな車を見る。

そう、それはまるで映画に出てくるスパイのような目つきだった。

しばらくすると・・・販売目的の車が駐車場にやってきた。

一台、また一台と、どんどん増えて行く。

僕は、「何が何でもこのチャンスは逃すまい。」と気合を入れ、仕入れ資金の入った財布を強く握りしめ、車を出た。

時刻はもう8時。

勝負が始まった。

また、同時にワクワク・ドキドキしてる自分が、そこにはいた。そして、いざ勝負。

あらかじめ売れそうな商品をリサーチし、それを基準に販売者に値切り交渉。

「ねえおじさん、ここにあるの全部まとめて買うから2000円にして。」みたいに、どんどん買っていった。

「なぜ、そんなに安く買えるのか？」

もしかしたら、そんな風に思ったかもしれない。

でも、僕はTシャツ20枚、ネルシャツ5枚、中古ゲームなどを全部まとめてその値段で買っていた。

信じられない・・・？でも、事実だ。

では、「何故そんな事が可能なのか？」だが、そこには、普通の人が絶対にしないあるノウハウがあるからだ。

例えば、フリマには、「捨てたいけど、でも・・・捨てるとお金がかかる。

だったら、1円でもいいか売ってお金にしたい！」って考える「フリマ販売素人」という人達がいる。

まあ、要は、素人出品者って事だ。

僕は基本、そういう人達のみを狙って大量買いをしていた。

だから、低価格なのに、めちゃくちゃ価値ある商品の仕入れが可能になったのだ。

でも、もちろん、僕と同じような考えを持っている購入者も沢山いて、だから、仕入れ負けしないように早朝かフリマ会場に行っていたのだ。

また、仕入れる際のコツとして、一回大量買いした「フリマ販売素人」から、「また、まとめて買うから、今度出品するときは教えて。」って言って、名刺をよく貰っていた。

何故か？

その理由は簡単で、仕入先の独占をするためであり、また、そういう仕入先を複数持つ事で、毎月安定した仕入先を確保する事に成功した。

だから、毎月、5～6万円もの金額を稼ぐ事が出来たし、大学院卒業するまでに100万円もの金額が稼げた。

「オイ。そんなのは高橋、お前だから出来たんじゃないか？それに、ネットビジネス初心者には難しいのではないか？」

もしかしたらそんな風に思ったかもしれない。

でも、ここまでの話の中で、「僕が特別な事をしたか？」って思い出してほしい。

1) 売れそうなものを事前にリサーチ

2) フリマ販売素人買い、その際、名刺を貰う

などをしていただけ。

誰でも出来る簡単な事しかしてない。

だから、気合いと根性があったら基本、誰でも実現可能。

なので、「お前だから出来たとか・・・ネットビジネス初心者には難しいのでは・・・」っていう言い訳はナシだ。

そんな事を言っても人生は変わらない。

何故ならば、この世の中は、「試行錯誤しながら行動し続けた者にしか成功は訪れない」からだ。

もちろん、仕入れに関しては、僕だって失敗は沢山した。

でも、その経験の中で、「何が需要があって、何が需要がないのか？」っていうのを学んだからこそ、「何が売れて、何が売れないのか？」っていうのが分かった。

そこで役立った考え方として、「PDCAサイクル」という方法があるので紹介しよう。

- 1) Pで計画を立てる
- 2) Dで実行する
- 3) Cで評価する
- 4) Aで改善する

などの流れで仕入れをしていき、研究をしていく。

その過程で、「売れる物しか仕入れないようになる」ので、経験すればするほど、どんどん売れる商品のみを効率的に仕入れる事が可能になっていく。

もちろんそれは、自宅にある不用品を売る際にも同様の考え方が出来る。

あるいは、PDCAサイクルをする前に、市場の動向を探るって方法もある。

実は、それを先にしてしまった方が、実は効率的だったりする。

例えば、

3年前に新品購入した、付属品ありで、外観が綺麗なソニーの50型の液晶テレビ。

「SONY 〇 〇 1」って型番を持っていたとして、「もう不要になったから、売りたい。」ってなった場合、

ヤフオクの検索窓に「SONY 〇 〇 1」って打ち込んで、「現状どれくらい入札かかっているのか？」あるいは、「どれくらいの値段で購入されているのか？」などを知る事で、

「どれくらいの需要があって、どれくらいの価値があるのか？」っていうのを知る事が出来る。

それをしたら、一目瞭然。

「今、10件入札がかかっている。で、このまま日曜日の夜11のオークション終了時まで様子を見よう。」

っていう風に考え、月曜日から日曜日の夜11のオークション終了時まで、毎日入札数や入札金額の推移を見る。

で、結果的に最終日に、150件の入札で、落札価格が10万円だった。

という事は、「10万円以下なら売れる可能性が高い」という仮説を仕立てる事が出来る。

あとは、販売の時、「どんな魅力的な説明分にするか？」っていうのがめちゃくちゃ重要になってくる。

例えば、

以下のような感じにしたら、バカ売れする。

【商品タイトル】

外観が綺麗なソニーの50型の液晶テレビ「SONY 〇 〇 1」、豪華特典3つ付き。

「今回出品した、「SONY O O 1」は、3年前に地元のヤマダ電機で25万円で新品購入した物です。

全部付属品ありで、しかも箱付き。

外観が綺麗なソニーの50型の液晶テレビ「SONY O O 1」、この機会にいかがでしょうか？

愛する家族と一緒に映画を楽しむ、あるいは、ゲームなんかしてもいいですね？

大きな画面で大迫力。

家の中で楽しむ声が聞こえてきそう。

そんな幸せな時間を味わう事が出来るソニーの50型の液晶テレビ「SONY O O 1」。

今でも大人気商品です。

本当は、自宅で主にメインで使うはずだったんですが・・・でも、私の仕事が忙しく、使う機会がなく、ほとんど見た目は新品同様です。

また、急所仕事の関係で引っ越しをしないといけなくなってしまったので、格安にて出品いたします。

今週末までに購入してくれた方に限り、特典として、

- 1) 送料無料
- 2) 30日間返品保証
- 3) 1万円相当の新古品のDVDプレイヤー

などをお付けします。なので、入札は今すぐ！

なお、質問や疑問など、どんな事にも基本、返事をしますので、ご安心ください。」

そして、さらに、商品の状態が良く見えるような12枚の写真も掲載。

通常は3枚しか掲載出来ないヤフオクですが、でもそれでは見た目の情報が足りないので、なるべく多く用意した方がいいです。

そんなように魅力あるタイトルや説明文、写真などで見込み客の心をガッツリ掴んでしまえば、簡単に売る事が可能です。

また、家電製品は売れやすいジャンルなので、「状態さえ良ければ即完れてしまう」って事が可能なので、ヤフオク出品の初心者であった場合は、まずは家電から挑戦してみるといいかと思います。

ヤフオクのメリットである、「即日入金」は、「本当に売れんの？」っていう状態から、「マジで売れた嬉しい。」っていう状態になるまでの期間が短く、しかも、販売単価が高い場合、その時点で、次の仕入れ資金にする事が出来るので、実績を作るって意味でも、得です。

では、「何故、実績を気にしないといけないのか？」って、そこがめちゃくちゃ気になりますよね？

「単に友人、知人に、自慢したいから？」

「こんなに売れたんだって自己満したいから？」

そんな風に思ったんじゃないでしょうか？

結論から言います。

実は・・・違うんです。

その理由は簡単で、「不用品販売をやフオクでして月に１０万円稼ぐ方法を教えて稼ぐため」です。

なので、たとえ不用品販売であっても、売って売って売りまくった方が、いいし、僕のように、「大学院時代に１００万稼いでしまう」っていうのは、情報発信をした場合、めちゃくちゃ大きなインパクトがあります。

また、株式投資、FXなどと違い、身近にある方法で、かつ、「自宅にある不用品を売ってお金を稼ごう」というコンセプトは、見込み客に心理的な抵抗感を与える事なく、結構すんなり受け入れてもらう事が可能です。

しかし、肝心なそういう方法を広める手段を知らないと意味無いので、ネット上で情報発信していく必要があります。

例えば、

ブログ、twitter、facebook、YouTube、Instagram、LINE、メルマガなどで、

- １）お小遣いが欲しい
- ２）副業に興味ある、もしくはしている
- ３）起業に興味がある

ってというような潜在的、顕在的な欲求を抱えている見込み客に対し、アプローチをします。

そして、情報発信していく過程で、信用関係から信頼関係へと変化し、こちらの主張を素直に聞き入れてくれる段階になったと判断出来たら以下のようなオファーをする。

「今度、不用品販売をやフオクでして月に１０万円稼ぐ方法を教えるセミナーを東京でします。

参加費は3000円です。また、今から、30分以内に申し込みをしてくれた方に限り、通常1時間の個別コンサル5万円を無料にします。

それに加え、セミナー参加後のメールコンサルも通常年間36万円を期間無制限で無料にします。

今回のような合計41万円分の特典が付くのは今後一切しませんので、お急ぎ、今すぐ申し込みをした方がいいです。」

というような、オファーをした。

すると、セミナー当日、50人もの人が集まった。

約5時間ノウハウを喋りまくり、ノウハウの全てを教えた。

で、セミナー終了時に、以下のようなオファーをする。

「今回のセミナーから学んで、そのままノウハウ通りに実践してもらえたら、間違えなく稼げます。

しかし・・・人間は、一回聞いたのみでは、理解出来ないもの。

また、きちんと聞いて学んだつもりが、全く違う方法をしてしまい、大きな結果が出なかった・・・なんて事がよくあります。

でも、それでは、あまりにも勿体無い。

だって、せっかく稼ぐ方法を学び、これから、経済的な自由を獲得しようとしているんですからね。

なので今回、6ヶ月間のフルサポートコンサルを30万円で完全返金保障付き、また、豪華特典として、

1) 1回5万のセミナー10回参加無料券

2) スカイプサポート通常一回3万円を永年無料

3) 高級寿司、高級焼肉、高級鉄板焼きなど、好きな食べ物一回おごってもらえる権利

4) 稼ぐノウハウがぎっしりつまった国内転売完全マスターっていう教材、販売価格2万円をプレゼント

など合計4つの豪華特典をお付けします。

ちなみに、今から5分以内に参加希望を出さないと、今回のようなお得なオファーは今後しません。

また、通常料金ですと、100万円以上のかかってしまうので、今申し込まないと大損します。

なので、もし本当に経済的な自由を獲得したい場合は、参加すべきです。」

すると・・・50人中40名が参加希望を出してくれた。

なので、売り上げが1200万円。

で、セミナーで15万円の利益が出たので、1215万円。

しかも、たった1日でその金額を稼いでしまう。

ネットビジネスには、そういう大きな可能性が秘められているんです。

起業する大きなきっかけになった 教材との出会い

大学院時代、僕はヤフオクで100万円稼ぎましたが、でも、その当時は、起業するっていう考えは一切持っていなく、むしろ、ちゃんと就職しようと考えていました。

なぜならば、せっかく大学院まで勉強してきたのに、「将来が不安定な状態になる可能性がある起業はリスクしか無い」と、考えていたからです。

でも、実は起業した方が圧倒的に安定した人生が送れるんですが・・・

しかし、この時の僕は、まだそれに気付いていませんでした。

安心、安全、安定、そういう何処にでもあるようなありきたりなフレーズにしがみつき、「みんなと同じ生き方さえしてりゃいい。」って、そんな風に思っていました。

しかし、そんな僕の考えを覆す大きな出来事が起こりました。

2012年の秋、僕は、なんとなくお菓子の名前の由来を調べていました。

理由は、特になく、時間潰し。そんな感じでした。

で、ミンティアの由来を調べた時、「みんていあ」という京大の大学院を中退した人のブログに出会い、衝撃を受けました。

というのも、ネット上に仕組みを作り、そこから月に200万円もの利益が出ているとの事。

僕は、それを知った時、素直に「自分もそうなりたい。」って思いました。

何故か？理由は簡単です。

貧乏な少年時代からそれまで、経済的に自由になった事が無かったからです。

なので、そのブログの記事を夢中になって読み、気がついたら、全記事読んでいました。

で、その記事の中で、紹介されている情報教材の「ネットビジネス大百科」っていうのを買った方がいいって思い、即購入。

そこで初めてDRMに出会いました。

ちなみに・・・僕が起業家としての成功してる一番の要因は、それを学んだ事による影響です。

見込み客を集め、見込み客を教育し、見込み客に対し販売する。

その一連の流れが、効率的かつ個人がネットを使い、経済的に自由になる最も良い方法であるとネットビジネス素人ながら、確信しました。

それからというもの、DRMをマスターすべく、

- 1) 集客
- 2) 教育
- 3) 販売

など、徹底して学しました。

まず最初にした事は、「ブログを使ってメルマガ読者を集める」って事でした。

アメブロを開設し、そこで、一生懸命記事を書いて、情報発信する。

その内容なんですが・・・僕は、大学院時代に自宅の不要品をヤフオクで売って100万円稼いだ実績があったので、そのノウハウを分かりやすく具体的に記事にし、「お小遣いが欲しい。」「これから副業したい。」「将来的には独立・起業も考えているので、稼ぎ方を知りたい。」って思っている人達に向けて情報発信をしました。

すると・・・

めちゃくちゃ反応が良く、しかも、「自宅にある不要品をヤフオクで売って稼ぐ」というのが、他のどんなビジネスよりも、リアリティーがあって、しかも、「自分にもできるかも？」って読者に思わせることに成功した僕は、アメブロ開設から1ヶ月で150人のブログ読者を集める事に成功。

また、同時にメルマガ読者にもなってもらえました。

では、「何故そんなに早く上手くいったのか？」なんですが・・・その理由は簡単で、ターゲットである見込客の現状の悩みが明確に分かっていたからです。

つまり、DRMの最初の部分である、見込み客を集める時に、「誰のどんな悩みをどんな方法を使って解決し、それをしたら、どんな未来が待ってるのか？」っていうのを、最初にしっかり決めた。

つまり、ブログのコンセプトを明確にし、そこで、見込み客の心に刺さるようなメッセージを届けた。

やったのは、それだけです。

シンプルかつ効率的な事。

でも、ただ文章を書いているのみでは、「学校の教科書のように魅力的ではないが文章になってしまう・・・」ので、そうではない、ヤフオク不用品販売で成功した事、失敗した事、嬉しかった事、悲しかった事、あるいは、悔しかった事などの体験談をリアルに書きました。

まあ要は、面白おかしく書いて読者の興味を引き、記事を読み進めていく過程で、信用され、また、毎日更新される記事を読み続ける。

そんな期間が10日もしたら、信頼されるようになった。

まあ、そんな感じです。

では、「何故いきなり好きになってもらおうとしたり、商品やサービス売り込んだりしなかったのか？」なんですが・・・そこには明確な理由があります。

例えば、

DRMの基本は、「見込み客を集め、見込み客を教育し、見込み客に対し販売する」であり、集客の部分で、メールアドレスを取得しないといけません。

しかし、それをブログでするのが、「本来の目的か？」ってなった時に、軸がブレます。

なので、ブログ本来の使用目的である、「見込み客を集める」というのに特化した。

だから、「売り込みは一切しなかった」のです。

しかし、ネットビジネス初心者で頑張っているけど、でも、「全く稼げていない・・・」っていう人の特徴は、ブログの中で、色んな事を見込み客である読者に要求しています。

例えば、

- 1) ブログの読者登録をお願いします
- 2) メールマガ登録をお願いします

3) コメントをお願いします

など。

「一体何からしたらいいの？」

そんな風に見込み客である読者に思われてしまいます。

また、そう思われてしまった時点で、逃げられてしまうので、そうではない、「ブログの記事を楽しんでもらいメルマガ登録に誘導する」っていう一つに絞った方がいいです。

というか、その方が、「何をしたらいいのか？」が、明確になるので、そうした方がいいです。

しかし、ただ「メルマガ登録をお願いします。」ってメッセージを投げて、100人中10人のくらいしか反応しません。

何故か？

その理由は簡単で、「メリットが無いのに、メールアドレスを登録するのは、抵抗感があるから」です。

では、「そのメリットとは何か？」なんですが、見込み客である読者が必要と感じる事の提供です。

例えば、

「自宅にある不用品をヤフオクで売って稼ごう！」ってテーマで情報発信をしてる場合、それに反応する読者は、「そのノウハウに興味や関心がある」って属性です。

なので、もし・・・

「メルマガ登録してくれたら、ブログでは一切公開してない、自宅にある不用品をやフオクで売ってリスク無く、しかも簡単に１００万稼げる最新のノウハウを無料で教えるよ。」

っていう誘い文句で、あらかじめ作っておいた、「通常販売価格１２８００円の教材をプレゼント」したら、めちゃくちゃ感謝され、また、好きになってもらえます。

では、「何故そこまでしないといけないのか？」なんですが、その理由は簡単で、メールアドレスは一生の資産であり、

一回得た信用や信頼、あるいは、強烈なファン状態になってもらえたら、定期的に

１）オススメ商品の紹介 単価１万円程度

２）セミナー募集 フロント３０００円でバックエンド１０万円～１００万円

３）コンサル募集 フロント５万円でバックエンド２００万円

など、自由自在に売る込みをかける事が可能です。

また、そういうのを自動でしてくれるステップメールで仕組みを完成されてしまったら、もうする事がないので、経済的な自由の他に、時間的自由、精神的自由も手に入ります。

ちなみに僕は、「エキスパートメール」っていうのを使ってます。

月額２０００円と超格安なのに高性能なので、オススメです。

そんなようにして、「いかに見込み客をメルマガ読者になるアプローチをし、それ以降の売り上げに繋げていくか？」っていう可能性を踏めたブログは、ネットビジネス初心者は必ず取り組んだ方がいいです。

しかし、一般的に知られているアメーバブログは無料で使えていいのですが、でも・・・

- 1) ブログのいろんな所に広告が入る
- 2) 突然記事を削除されてしまう事が多い
- 3) 運営側の気分次第でブログ削除されてしまう
- 4) 検索エンジンに最適化されてないので、上位表示が難しい

などの、デメリットがあります。

100記事、200記事と記事を更新し続け、また、その過程でブログ読者やメルマガ読者を100人、200人、500人と増やしていく過程で、「よっしゃこのまま継続して頑張っていこう。」って思っていた矢先に、ブログがいきなり削除されしまった・・・

まあ、メルマガ読者が資産として残っているので、ブログが削除されても問題ないのですが、でも・・・100記事、200記事と、時間をかけ、苦勞して書いたのを、「全て消されてしまう・・・」っていうのは、めちゃくちゃ悲しいし、それに、それに使った時間の全てが無駄になってしまいます。

なので、最初は、無料のアメーバブログでいいですが（FC2、シーサーなどでも可）、ある程度ブログで情報発信するのが得意になってきたら、Xサーバーを借りて独自ドメインをとって、ワードプレスでブログ運営をした方がいいです。

では、それにしたら、どれくらい効果があるのか？なんですが・・・

PVでいうと、僕が持っている某サイトは、ブログ開設からたった2ヶ月で100万PVを達成しました。「それってどれくらい凄い事なの？」ってそんな声が聞こえてきそうですが・・・

単純計算で、１００万人の人達が、ブログに訪れ、１記事読んだ。その結果・・・１００万PVになった。

そんなようにイメージしてもらえたら理解しやすいかと思います。

要は、「めちゃくちゃ集客できるよ」って事です。

また、

- １）ブログのいろんな所に広告が入らない
- ２）自己運営なので、突然記事を削除されてしまう事がない
- ３）自己運営だから、運営側の気分次第でブログ削除されてしまう事がない
- ４）コンテンツの質が高くと、検索エンジンに高評価され、上位表示される
- ５）一度価値あるブログを作ってしまうと、一生自動で働き続ける資産になる
- ６）毎月の運営費が１０００円しかかからないので、めちゃ安い
- ７）ブログ集客は一生廃れな王道の集客法なので、時代の流行に左右されない

などのメリットが沢山あります。

しかし同時に

- １）コンテンツの質が高くても上位表示に時間がかかる場合がある
- ２）無料ではない有料である

っていうデメリットがあります。

しかし、それらは、長期的な視点で考えたら、むしろ、投資として有効活動できるブログを一生持ち続け、資産としては働き続けてくれるっていうメリットなので、絶対にアメーバブログよりワードプレスを使った方がいいです。

また、それにかける投資をケチってはいけません。

例えば、

北海道から沖縄まで

- 1) 徒歩で向かうか？
- 2) 飛行機で向かうか？

「どちらの方が人生得か？」って考えた時、間違いなく後者です。

というのも、「人生＝時間」なので、北海道から沖縄まで徒歩で向かい、「数ヶ月間もかけてようやく到着した。」ってというのは時間の浪費です。

しかし、そこで、お金を支払い、快適な空間の中で仕事をしながら数時間で到着したら、時間もお金も得します。

「オイ。ちょっと待ってくれ。飛行機代金を支払ったのに、何故、数時間で到着したらお金が得するんだ？」

もしかしたら、そんな風に思ったかもしれませんよね？

しかし、飛行機の中であらかじめ集めたメールアドレスに対し、自分が売りたい商品やサービスを売ったら飛行機代金以上の金額が稼げてしまいます。

なので、「趣味で、北海道から沖縄まで徒歩で向かいたい。」って場合を除き、「飛行機に乗って移動する」というのに投資をした方がいいです。

周囲の反対を押し切り起業へ

ネットビジネス大百科購入後DRMを学んだ僕は、大学院で研究して自分に違和感を感じていました。

というか、本音を言うと、購入前は、「一生、研究者であったなら、世間一般の人達から権威として評価され、また、毎月安定した給料が入ってくる。なので、一生涯、安心で安全だ。」って思っていました。

でも・・・挑戦せず受け身になってしまう自分。

肩書きにあぐらをかいてしまう自分。

安心、安全、安定にしがみついている自分。

そして、そんなのを一生続けるのが退屈に思えました。

だから、僕は、大学、短大、専門学校など、「うちで就職しないか？」っていうオファーの全てを断り、また、周囲の反対を押し切って起業しました。

正直、僕がした選択をみんな心配しました。

呆れていました。

人によっては、「あいつは、頭がおかしくなった。」ってバカにする。

そんな悲しい出来事もあった。

確かに、一般的な考え方からしたら、大学院まで出て将来が保障されているにも関わらず、その道を蹴って「起業する」って考えられないし、

「そんなリスクがある人生の選択をして意味あるの？」

って思うだろう。

でも・・・当時の僕はなんとなく、気付いてた。

「これからの世の中は、多くの人達に価値を提供しないと経済的に自由になれない、で、それが叶わない時点で、時間的にも精神的にも自由になれないだろう。」っていう事に。

ちなみに、僕のところに、「起業したいんですが・・・」っていう相談をしてくる1円も稼いだ事がない起業希望の人達は皆以下のような特徴を持っています。

- 1) 断捨離ができない
- 2) 継続ができない
- 3) 投資意識がない
- 4) 言い訳が多い
- 5) 環境を変えようとしない

どうです？

もしかしたら、「一個は当てはまっているかも？」ですよね。

1)～5)は、マジで重要で、というか、全部出来てないと、起業して大きな金額を稼ぐとか不可能です・・・

なぜならば、「マインドセット」がしょぼいからです。

では、「何故そこでまでマインドセットを重要視するのか？」なんですが、

例えば、

家を建築する時、基礎の部分をしっかり固めておかないと、地震が起きてしまった場合、瞬く間に崩れてしまいます。

しかし、しっかり固めておいたら、どんなに大きな地震がきてもビクともしないので、安心です。

それと同じで、マインドセットは家でいう基礎の部分。

なので、

- 1) 友人や知人、必要ない物など、断捨離バンバンしちゃう
- 2) 成功するまで継続できる
- 3) どんどん教材やセミナー、コンサルなど投資しまくる
- 4) 言い訳しないで、失敗は自己責任であると考える

のような考え方を基本とし、行動できたら、

「どんな分野のビジネスでも間違いなく稼げます。」

これは断言できます。

また、もし・・・周囲の反対を押し切って起業したくないなら、「周囲に起業します。」っていう報告をしないまま、ひっそり起業しちゃった方がいいです。

というのも、あなたの周囲にいつもいる人は基本、信頼関係が構築された心通じる相手である場合が多いので、もし、そういう相手から、「起業なんかしない方がいいよ。」って反対をされてしまった場合、気持ちがブレてしまい、その結果、「起業を諦めてしまう・・・」ので、黙ったまま起業。

その方が上手くいく可能性が高いです。

また、今いる環境から一気に別の場所に引っ越してしまい、「なるべく稼いでいる人と会うようにする。」っていうのをした方がいいです。

というか、すべきです。

でも・・・そんな話をすると、「地元の親友が大事で、しかも、週に2回以上は会いたい。」っていうような事を思った。

ですよね？

あなたがどんなに親友を大事にしても、それが、あなたを経済的な自由
に導く手段でない場合、「一定の距離を置いて付き合うべき」です。

なぜなら、年収300万円程度の親友と、どんなに仲良くしても、年収
3000万円にはなりません。

だって、お金の稼ぎ方を知らないのですから・・・

しかし、環境を変え、年収3000万円稼いでいる人と一緒にいたら、
間違いなく稼げるようになるので、環境を変える。

これ、めちゃくちゃ重要です。

「そんな事を急に提案されても・・・引越し費用が無いし、それ
に・・・今してる仕事もあるし・・・」

もしかして、そんな風に思ったんじゃないでしょうか？

しかし、その全てが言い訳でしかありません。

厳しいようですが、「マジで人生変える」ってくらい決意が強くない
と、「起業して成功する」っていうのは難しいです。

あるいは、起業してから、具体的に自分が、「どうなりたいか？」っていうのが明確でないと、しんどい事、面倒な事、中傷・批判などがあつた際、心が折れてしまいます。

なので、「何故、自分が起業したいのか？」っていうのを、紙に書いて、部屋に貼っておいた方がいいです。

ちなみに・・・僕が起業する前にした方法は、

1) 起業した後の夢

2) 起業しないで就職した時にしたくない事

など、それぞれ100個ずつ書き出しました。

例えば、1)の場合、

「経済的に自由になりたい」

「高級ブランドの服欲しい」

「子どもの時に買えなかったおもちゃを全部買いたい」

「日本中の温泉を制覇したい」

「好きな時にいつでも海外旅行したい」

「月に一回ハワイ旅行行きたい」

「起業家仲間と一緒にセミナービジネスしたい」

「株やFXなど投資を学びたい」

「高級な高層マンションの最上階に住みたい」

「高級な有料会員制のスポーツジムに通いたい」

「フェラーリに乗りたい」

「いつでも好きな時に引越したい」

「親孝行として、アジア諸国の旅行に招待したい」

「セミナーを年間100回以上開催したい」

「コンサル生を100名以上育てたい」

「アメリカの有名コピーライター的全員に会いたい」

「世界中に親友を作りたい」

「ハワイにマイホームを購入したい」

「好きな時に起きて、好きなだけ仕事し、飽きたら休む生活したい」

「イタリア製のオーダースーツを値段気にせず買いまくりたい」

「日本中のグルメを堪能したい」

「東京、九州、沖縄、秋田など、色々な場所に住んでみたい」

「常に飛行機はビジネスクラス以上で、移動の際も仕事したい」

「日本中にあるレアな高級仕様の電車に乗って旅行したい」

「起業家仲間やコンサル生と一緒に海外旅行を楽しみたい」

2) の場合、

「会社の人間関係が面倒くさい」

「休日出勤なんかしたくない」

「毎日奴隷のような扱いをされたくない」

「嫌いな上司にこき使われたくない」

「毎日、満員電車に乗って会社に行きたいくない」

「結婚して、子どもが生まれて、マイホーム購入ってしたくない」

「給料が全く上がらないのに頑張りたくない」

「ボーナスがなくなる恐れがある会社を信用したくない」

「仕事が出来ない後輩の面倒なんか見たくない」

「出向っていう名の左遷をされたくない」

「リストされるのでは？って気にしながら仕事したくない」

「将来性が無い会社で人生を預けたくない」

「毎日、ペコペコ米つきバツタのように頭を下げたくない」

「作り笑顔で心は泣いてる・・・みたいな仕事はしたくない」

「会社の飲み会に参加したくない」

「休日に上司のゴルフに付き合いたくない」

「毎日、500円で昼食を済ますような人生にしたくない」

「身体的にも精神的にもボロボロになりたくない」

「自分の意見を言えないで我慢し続けたくない」

「本当は無い、安心で、安全で、安定した生活を目指したくない」

「上司や後輩が失敗した仕事の尻拭いをしたくない」

「毎月2万円しかもらえない結婚生活なんかしたくない」

「手取り20万円で毎月のローンが7万円、そんな生活したくない」

「財布の中身を気にしながら、毎回、買い物なんかしたくない」

「満員電車で知らないおじさんと密着し続ける人生にしたくない」

「住む場所を固定され、一生同じ場所で満足したくない」

「会社のノルマを気にした働き方をしたくない」

「上司のパワハラを受けたくない」

「書類整理、数字の打ち込みなど、単純作業はしたくない」

「何個もハンコがいるような、意味の無い、会社特有の企画・プレゼンはしたくない」

「毎日スーツなんか着たくない」

「真夏の暑い日に、ネクタイにスーツっていう意味不明な格好をしたくない」

などなど、基本的には理論的の文章の構成を考え、きっちりした感じにするのではない、「思いつくままに書き殴る」というような感じです。

実際やってみると、1) よりも2) の方が多い・・・

また、それは、「何度やっても基本同じような結果になる」ので、実際にやってみてほしいと思います。

で、僕がここまでで、「何が伝えなかったのか？」なのですが、それは・・・「やりたくない事の方が多い会社員にはならないで、自由を目指し起業しようよ。」って事。

確かに、周囲からの反対や批判があるでしょう。

また、そうゆうような事に心を痛めてしまうかもしれません。

でも、それよりも、夢を叶え自由な人生を実現したら、自分が大切にしたい愛する家族や仲間を幸せにする事が可能なので、自分の気持ちに正直になって、起業してしましましょう。

また、もし・・・今起業して頑張っているけど、でも・・・なかなか思いうような「結果が出ない・・・」って場合は、

1) やり方が間違っている

2) やっているつもりでも作業時間が短い

などの理由が考えられるので、それを改善したら、上手くいく可能性が高まります。

なので、常にPDCAサイクルをチャックしながら、修正をしつつ、ネットビジネスを成功させていきましょう。

自己アフィリエイトや不用品販売で いきなり月収20万円ゲット

起業前から僕は、不用品販売をやフオクでして100万円稼いだ実績があったので、精神的な余裕があったし、また、「どんな商品が需要があ

るのか？」っていうのも知っていたので、興味があるネットビジネスには、「どんどん挑戦する」ようにしてました。

で、起業初日にいきなりしたのが、自己アフィリエイトでした。

A8ネットというASPにいろんな企業が広告を出し、見込み客を集客する。

で、そこで、見込み客である自分が、

- 1) クレジットカード作る
- 2) 資料請求する
- 3) 保険相談行く
- 4) アンケートに回答する

などをして、一回につき100円～4万円の報酬をもらう。

そんな風に説明したら、「なんか怪しいいなあ・・・詐欺なんじゃないか？」って思われてしまいそうなので、より具体的に詳細な説明をすると、A8ネットで企業が広告を出す理由は、

- 1) 名前
- 2) 住所
- 3) 電話番号
- 4) メールアドレス
- 5) 職業
- 6) 年収
- 7) 趣味
- 8) 持っている資格

などの顧客情報をお金を支払って知り、後日・・・売り込みをかけられるようにするためです。

例えば、

アメリカン・エクスプレス（アメックス）のクレジットカードを作ると、3万円もキャッシュバックされます。

しかも、上記に記したような1)～8)の質問に対する答えのだけ。で、時間にして、たった5分間の作業でもらえてしまいます。

では、「何故、そんな事をしてくれるのか？」なんですが、理由は簡単で、

- 1) 年会費1万で儲ける
- 2) クレジットカード使用の手数料で儲ける

などをしたいためです。

「そんなんじゃ、3万円もらっても損するじゃないか？」

そんな風に思ってしまった。ですよね？

でも・・・実は、そういう短期的な視点で物事を考えるのではない、長期的な視点で考えたら、年会費1万円かかろうが、クレジットカード使用の手数料取られようが、作っておいた方が得です。

というのも、起業してから必要な事として、

- 1) 学びへの投資
- 2) 仕事環境への投資

などをしていないといけないので、最短で成功したければ、それらに対して「まとまったお金」を支払う必要があります。

でも、いきなり10万円、30万円、50万円、100万円などのまとまったお金を一気に使ってしまうのは、現実的に考えて厳しい。

それに、自己資金で過剰投資は、生活を破綻させてしまう可能性が高いです。

なので、クレジットカードで決済し、2ヶ月先まで支払いを遅らせ、その間の60日間で、「借りた分の金額以上稼ぐ」ってしたらいいだけなので、時と場合によっては有効活用した方が得です。

また、借りた金額が大きくなると、優良顧客待遇として、高級旅館一泊二日の招待、ビジネスクラス一回無料券、通常よりポイント5倍などの特典が付いてくる事があります。

また、起業してから、ネットビジネスをする際、多くの場合は、「国内転売」をして実績を作り、その後にセミナーやコンサルをし、「教育者として稼ぐ」というような事をするかと思います。

そんな時に、短期間で、めちゃくちゃ大きな実績を出そうと思ったら、いきなり大きな金額を投資し、月商100万円とか200万円を狙って行かないといけないので、自己資金のみで「大量仕入れ」というのは不可能。

なので、そうではない、いきなり急加速をするために、「クレジットカードを使い仕入れまくる」というのをした方が、短期間で大きな結果が出ます。

また、クレジットカードを有効活用し、利益率30%~40%で仕入れた商品を売り続けたら、どんどん大きな金額が稼げるようになるので、怖がらないで使いこなした方がいいです。

と・・・少し話がずれてしまったので、元に戻しますが、要は、自己アフィリを上手に使い、稼ぐ体験をする。

しかし、それで満足してしまうのではない、その方法を教える事で、「見込み客を集める」という視点になって、自分のブログ、twitter、facebook、YouTube、Instagram、LINEなどで、

「メルマガ登録してくれたら、A8ネットでリスク無しで月に10万円かせぐノウハウ教えます。」

ってというような告知をし、「副業や起業に興味がある属性の人達」を大量に集める。

では、「何故、そんな事をするのか？」なのですが・・・

どんなビジネスにも共通して言える事。

それは・・・

「見込み客の連絡先を大量保有したものが市場を制覇する」ので、「何が何でもメールアドレスは取りに行く」ってというような気持ちでいた方がいいです。

また、こちらの都合で、見込み客に対し、「いつでも好きな時に売り込みをかけられる」っていうのは、「メルマガ解除」されない限り、一生売り込みをかける事が可能になるので、

例えば、

1万件の見込み客のメールアドレスを持っていた。

で、その価値は一件につき5000円以上の価値がある。

となると、金額にして5000万円の価値があります。

そこに対し、定期的に売り込みをかける。

例えば、

3万円の商品の教材紹介し、5000人の10%である500名が購入してくれた。

なので、売り上げは１５００万円。

そんな事を毎月１回で年間で１２回もしたら、年間で、１億８０００万円も稼げてしまいます。

ビックリした？

あるいは、「そんなの信じらるわけねーだろ？だってたかがメールアドレスだぞ。そんなのに価値があるわけじゃないか。」

もしかしたら、そんな風に思ってしまった？

では、こうゆう風に考えたらどうでしょう？

例えば、

ネットを使い、ダイエットするノウハウを教えるべく、自分のブログ、twitter、facebook、YouTube、Instagram、LINEなどで、一生懸命に有益かつ有料級の情報を無料で提供していた。

それに影響を受けた見込み客数名が、「今度セミナーして下さい。」というようなメッセージを送ってくれるようになった。

で、それらすべてに、セミナー告知情報を返信し、それから一週間後・・・池袋でセミナーを開始した。

料金は３０００円。時間は３時間。

一生懸命になってダイエットで成功するノウハウを話し、みんなめちゃくちゃ集中して聞いてくれた。

通常２０名もいたら、１０名は途中寝てしまう。

しかし、そんな事は一切無く、最後まで、きちんとメモ取りながら勉強していた。

セミナーが終了してからは、楽しい懇親会。

みんなでダイエットの悩みを語りつつ、「これから頑張ろうね。」って言い合った。

学生時代以来の親友達が出来たようだった。

なんだかんだで、その日は夜中の１２時まで楽しみ、解散。

それから一ヶ月が経過した頃・・・「もう一回セミナーしたし、みんなにも会いたい。」って思って、これまでと同じような情報発信の仕方をした。

でも・・・全く連絡がない。

また、こちらも連絡する手段を知らない・・・

なので、結果的に一回こっきり楽し時間を過ごして、それ以降は音信不通になってしまった・・・

と、そんなように、メールアドレスを知らないと、連絡のしようがなく、せっかく知り合って仲良くなって、今後もお金を支払い続けてくれる見込み客が集まったっていうのに、メールアドレスを聞いてなかったばかりに、勿体無い事をしてしまった・・・

そうゆうように、なってしまいます。

「いや、そんな心配はないでしょ。だって、他の媒体から連絡取る事が可能でしょ？」

もしかしたら、そんな風に思ってしまった。

ですよね？

確かに、それは可能です。

しかし、メールアドレスと決定的に違う事は、お金を支払ってもらうようなアプローチがしにくい・・・

あるいは、SNSは、時間の経過とともに廃れてしまい、アカウントを使わなくなってしまった・・・ってなってしまうやすいなど、2つのデメリットがあります。

だから、知り合った時点でメールアドレスを教えてもらった方がいいのです。

と、話がこの章とずれてしまったので、戻しますが・・・

僕が起業した頃の頃は、A8ネットと、自宅にある不用品をヤフオクで売って稼いでいました。

また、不用品以外にもフリマで仕入れた売れ筋商品を高額な値段で売っていました。

例えば、

100円で仕入れたパタゴニアの登山用ジャケット赤のMサイズで美品を3万円販売しました。

「そんな事が本当に可能なのか？」

もしかしたら、そんな風に思ったかもしれませんね。

でも、本当です。

しかし、ただ闇雲に「こんなに良い商品なので買ってください。」っていうような感じでは、絶対に買ってもらえないので、そうではない、「必ず高額で売れてしまうノウハウを実践」しました。

「そんな方法が本当にあるのか？」

もしかしたら、そんな風にも思った？

でも、実はそれがああるんです。

起業家は基本、

- 1) 需要がある商品売る
- 2) それを最も高額な値段で売る

っていうのをしないと、大きな金額を稼ぐ事が出来ません。

また、目利きであり、見込み客に対し、商品を魅力的に見せ、「絶対欲しい、何が何でも買いたい。」っていう風に思ってもらえるようなアプローチができた方がいいです。

例えば、

「これを買ったらどんな未来が待っているのか？」

っていうのを具体的かつリアルにイメージさせるような文章を書かないといけません。

それがつまりコピーライティングのテクニックであり、しっかり学んでおく事で、高額で買ってもらう可能性を、高める事が出来ます。

また、具体的な期限を設けて、○月○日までに購入したら、特典として、

- 1) 送料無料
- 2) 無条件で返金・返品保証
- 3) 次回購入時に1000円引き
- 4) 使用方法のメールサポート30日間回数無制限権利

などを特典として付け、「今買わないと損する・・・」ってというような感情になってもらい、「購入決断を急いでもらう」ようにした方がいいです。

というのも、人間は基本、「今、行動しないでいいなら、後回しにしよう。」ってというような本能を持っています。

もし、「いつもでも売っていますし、また、今買わないでもいいですよ。」ってというような表現をしてしまったら、「なあ～んだ。じゃあ、また今度でいいか。」ってなってしまう、それ以降は、もう二度と購入してくれません。

なぜならば、一回離れてしまったら、忘れられてしまうからです。

なので、販売する際には、「絶対に今買わないといけない理由を明確に提示」した方がいいです。

というか、しないと売れません・・・

また、一回買ってくれた見込み客に対して、

「今度、また似たような
商品を販売する可能性が高いです。

その際に必要なメールアドレスを
前もって教えていただければ、

先行販売という形で、
優先的に販売できます。

なので、メールアドレスの記入は
絶対に忘れないようにして下さいね。」

ってというような文章を購入時の連絡先で告知し、メールアドレスを取得するようにする。

では、「何故そんな事をしないといけないのか？」なんですが、その理由は簡単で、「一回購入してくれた見込み客は、また買ってくれる可能性が高いから」です。

また、新商品が出るたびに、「新着お得情報。今日だけ50%OFFで購入可能です。」という題名で興味を引き、新商品がずらりと並んでいる商品ページを紹介する。

メインでない商品は条件付きで50%OFFで売ってしまい、それ以外の「メインの商品を1万円～5万円の値段で売る」というのをしたら、めちゃくちゃ儲かります。

「でも、何でメインじゃない商品を50%OFFに出来るの？赤字になってしなうんじゃない・・・？」

もしかして、「そんな風に思ってしまった」んじゃないでしょうか？

しかし、その心配はなく、

例えば、

ビンテージスカジャン3万円で売する場合、ビンテージスカジャンに合うTシャツを50%OFFしたらいいだけなので（同ブランドであると良い）、見込み客が買う理由になります。

肝心なそのTシャツの値段は、「通常は7000円です。」っていうようなリアルな数字を提示。すると・・・

「ビンテージスカジャンも魅力だけど、そのTシャツも欲しいな。しかも、3万円で購入したら、7000円の50%OFFの3500円で購入出来る。だったら、まとめて買った方がいいか。」

っていうような気持ちになってもらえる。

では、「何故そんな方法をしたのか？」なのですが、普通3万円の商品を見た場合、それが欲しかった物でも、「う〜ん、欲しいけど、少し高いな・・・また、今度でいいか。」っていう理由で、商品ページを閉じられてしまいます。

でも、そこで、通常は7000円の同ブランドの魅力的なTシャツが50%OFFで購入出来るとしたら、心が大きく揺さぶられます。

しかも、駄目押しで、以下のような紹介の仕方をして買わずにはいられない状態になります。

「今回紹介したTシャツは、
大変希少価値が高く、
古着屋で購入した場合、15000円します。

また、
スカジャン愛好家の中では
持っていない人はいないってくらい人気であり、

今回紹介した物は、
当時枚数限定で生産された
超希少でレアな物。

なので、販売者の僕もギリギリまで、
15000円を超える
17000円で販売しようと思っていました。

しかし、
その値段では、僕の大切なお客様が

『お求めにくくなってしまう可能性がある』

と考え、1万円値引きして7000円にしました。

また、今回に他に紹介した、ビンテージスカジャン3万円と合わせて着てもらえたら、めちゃくちゃ合うし、その方がオシャレになります。

今回、あなただけに特別なオファーをしました。

なので、この機会に購入されてはいかかでしょうか？

また、豪華特典として、

- 1) 送料無料
- 2) 無条件で返金・返品保証
- 3) 次回購入時に1000円引き

などもお付けします。

また、今回のオファーは、

「今から30分以内に購入決断していただいたのみ購入可能」

となっております。

なので、今すぐ注文しないと、もう二度と手に入りません。

今すぐご注文、お待ちしております。」

どうですかね？

めちゃくちゃ「買いたくなってしまった」んじゃないでしょうか？

というか、「今買わないと損する・・・」というような気持ちにも同時になったんじゃないでしょうか？

起業家が商売をする際、何が重要か？

- 1) 見込み客の趣味嗜好、ライフスタイル、年齢、性別、年収の把握

- 2) 定期的にお得な情報を提供、あるいは予告無しでプレゼント攻撃
- 3) 長年知っているような親友状態にしておく

などを徹底してするようにします。

で、それを加速させる方法として、一回目に購入した際、「メールアドレスを必ず取る」というのをします。

その理由はシンプルで、一回購入してもらい「また今度ね。」っていうような新規の見込み客を逃してしまうような方法は非効率です。

だって、場合によっては、広告費を出し、見込み客を集客してるんですからね。

しかしそこで、一生見込み客と向き合う気持ちでいたら、何度オファーしても買ってもらえるので、結果的に顧客生涯価値(LTV)が向上します。

例えば、

見込み客が販売者である自分に、一生で10万円使ってくれた。

そんな見込み客が1000人いる場合、1億円稼げる事になります。

5000人なら5億円です。

と、そんなように、いかにして顧客生涯価値(LTV)を高めるか？が、起業家がなくてはいけない事なのです。

また、ここまで話した内容は、「ヤフオクで販売する」という事のみではない、どんなジャンルのビジネスにも応用可能なので、忘れないようにメモして部屋に貼っておく事をオススメします。

メールマガジンでコンサル募集し 36万円稼ぐコツやノウハウ

前の章でメールマガジンの重要性を話しましたが、起業家として、「大きな金額を稼いでいく」というのを意識した場合、必ずした方がいいのが、

- 1) まずは月に5万円以上の実績を作る
- 2) そのノウハウを情報発信する
- 3) メールマガジンの読者を増やす
- 4) メールマガジンの中で無料メールコンサルを1ヶ月行う
- 5) 年間36万円のコンサルをオファーする

という流れです。

では、「何故、そんな流れにしないといけないのか？」なんですが、その理由は簡単で、いきなり見込み客に対し、「36万円のコンサル募集するから買いなよ。」ってオファーしても「100%購入してもらえないから！」です。

では、「何故、購入してもらえないのか？」なんですが、理由は簡単。

「え！？こいつなんなの？いきなり売り込みととかあり得ないでしょ。めちゃくちゃ引くわ・・・」ってというような感じ思われてしまう・・・

でも、それでは売り上げにつながらないですよね？

なので、1)～5)の流れは必ず守るようにして下さい。

例えば、

僕が具体的にどんな方法で実践したかというと・・・

Facebookで月に5万円以上稼ぐネットビジネスノウハウを無料で提供していました。

当時は、2000人くらいの友達がいたので、そこに向けて情報発信するって感じです。

ターゲットは基本みんな「まだ稼いだ事がないネットビジネス初心者」であり、そこで、普段から仲良くしておきつつ、「ネットビジネスしたら5万円以上稼ぐのなんか簡単ですよ。」っていうような事を毎回の記事投稿でしつつ、それに反応した見込み客に対し、

「メールマガジンでは
もっと有益かつ具体的な方法を
無料で教えてます。

また、無料でどんな相談も受付ますよ。

しかも、
期限は無制限にしときますので、安心です。

そしてさらに、
豪華特典として

販売価格2万円の
ネットビジネスで100万円稼ぐノウハウ埋め込んだ

オリジナル教材を
今回は特別にプレゼントします。」

っていうようなオファーをしたら、8割以上は登録してくれます。

で、残りの2割は、「時間をかけてようやく登録する！」って感じです。

また、基本的に見込み客は、メールマガジンのような一対一の環境だと、「人生相談をしてくる事が多い」ので、そこで親身になって真剣い話を聞いてあげる事がめちゃくちゃ重要です。

なぜならば、それをする事で信頼関係が構築されるからです。

例えば、以下のような相談がよくある感じです。

「大学を卒業後、特に何も考えず、
周囲の流れ（常識）に合わせるように、
今勤めてる家電メーカーの会社に就職。

もう15年が経過しました。

その間、大学時代の後輩だった妻と10年前に結婚。

就職してら5年目でした。

その翌年には、子どもが生まれ、父親になり、
それまで以上に仕事を頑張るようになりました。

また、
当時の会社は景気が上向きで、
日本や海外に向けて
どんどん新商品のテレビが売れてました。

しかし、スマホが登場し、
ネット人口が爆発的に増えると、

それまでのような家に帰ってから
家族みんなでテレビを見るっていうような感じではなくなり、

家族みんなでスマホゲームしたりYouTube見たりするのが当たり前になってしまった結果、テレビ需要が急速に低下・・・

日本や世界中の
あらゆる場所にあった商品製造工場はどんどん潰れ
約50%以上無くなってしまいました。

もちろん、その影響を受けるのは、
会社のみではなく、従業員も影響を受け、
その結果・・・大量リストラ。

ちなみに・・・

今のところは、まだリストラされてませんが、
でも、今後はそうなる可能性が高いです。

しかし、もし・・・そうなってしまったら、
残り25年以上残っている

マイホームのローンも
生活費も
子どもの養育費も

支払えなくなってしまう、
人生終わります・・・

また、場合によっては、
そのような事が原因で離婚してしまう・・・
なんて可能性もあります。

これまで、毎朝7時には自宅を出て、
朝食を食べないまま駅まで小走りで向かい、
ギュウギュウ詰めになった電車の中に飛び込む。

油ギッシュで汗臭いオッサンの脇汗の悪臭を我慢しながら、両手を高く上げ、奴隷のような格好で30分以上も我慢する。

会社に向かう途中で何回も人が乗ってきて、
その度に、どんどんスペースは狭くなり、

もう、限界・・・

朝からそんな絶望的な体験をした後、
今度は、出られない地獄の中で、すみません出ます・・・
そう言わないといけない。

毎回100%の確率で周囲の人達から睨まれ、嫌な気持ちになる。

でも、それをグッところえて我慢する。

そして、電車を出てからは、会社までダッシュする。

何故か？

理由は簡単で、暗黙のルールで、
上司よりも先に会社に着いてないといけなく、

もし・・・

少しでも遅れようもんなら、
機嫌を悪くされ、
本来しなくていい残業をさせられてしまうから。

なので、もう必死。

で、8時ちょい過ぎには会社に着し、早速仕事を始める。

正直、心の中では、

「朝からめちゃくちゃ大変な思いをしてきたんだから、30分くらい休憩させてよ」って思う。

でも・・・

そんな事を実際に言ってしまったら、
リストラされてしまう可能性がある。

また、今の会社は難癖つけて、理由があつたら、「どんどんリストラする方向にもっていきたい」っていうのが本音。

なので、そうならないように一瞬の油断も出来ない。

そうこうしているうちに、
9時になって毎朝恒例の朝礼。

正直言うと、

「そんなんしてる時間があるなら、
仕事した方がいいでしょ。

というか、上司なんだから、
そういう姿勢をもっと率先して
部下に見せた方がいいんじゃないの？」

っていうツッコミをしたくなる。

でも、そういう事は面倒なのでしないで、聞く。

20分程度の超くだらない時間を我慢した後、ようやく本格的に仕事開始。

で、そこからは基本デスクワークでパソコンから離れない状態。

では、何を作っているのか？それは・・・

売れている商品と
売れている地域の需要などを数値化し、

具体的にどんな方法で売り上げを上げていくのか？

っていう書類を作り、
毎週末の午後1時からある、

「売り上げ向上戦略会議」

っていうのに間に合わせないといけない。

また、それを作る際に
めちゃくちゃ時間や労力がかかるので、
毎日昼食を食べる時間がない・・・

なので、コーヒーを飲みつつ、
ひたすらパソコンをカチャカチャ。

「部下に任せたらいいのではないか？」

そんな風に思う事がある。

でも、実際にはしない。

なぜなら、デリケートな会社の将来を分析した資料を後輩に任せ、もし・・・失敗してしまったら、自分も責任を取らないといけなくなってしまう。

で、それがめちゃくちゃ面倒に感じるので、だったら多少大変だけど、自分でした方が確実。

そう思うので、我慢して、するようにしている。

3時の休憩時間になってようやく、昼食。

会社近所のコンビニに行って、１００円のおにぎり２個買って、１３０円のボルヴィックを買って終了。

昼食代は５００円以内。

毎日めっちゃくちゃ頑張ってるのに、「こんなのしか食えないのか？」って思うけど、でも、「みんな同じような環境で頑張っているに違いない。なので、頑張らないとな。」って、自分に言い聞かせ、仕事を再開。

そして、夕方まで集中して仕事をし、通常退社時間である５時になった。

でも、周囲は皆、帰ろうとはしないで、仕事に集中する。

みんなリストラされたくないのだ。

もちろん、皆の様子に合わせるように、引き続き仕事をめっちゃくちゃ頑張る。

何時間くらい経過しただろうか？

もう、ほとんどぶっ続けで１０時間以上働いているような気がする。

時計を見たら、もう夜の１０時。

周囲には自分以外誰も残っていなかった。

「今日はこのくらいにしておくか？」

そう言って、会社を後にし、また朝きた道に戻る。

帰り道には、居酒屋の赤提灯の店内から、楽しそうに飲み会をしている会社員の騒ぐ声がしてる。

みんなきっとストレスが溜まっているのだろう。自分と同じ。そう思ったら、なんか少しだけ勇気が出た。

帰りの電車の中は、朝と同様にギュウギュウ詰めで混んではいるが、でも・・・運良く座れたので、最近マイブームのfacebookで友人達が何をしてるのか？をチェックした。

すると・・・

最近知り合った友人である起業家に投稿に興味を惹かれた。

なぜならば、月に5万円以上稼ぐネットビジネスノウハウを無料で提供していたからだ。

もう、正直、マジか？って思った。

自分で稼ぐ事が本当に可能なのか？とも思った。

で、もし、そのような事が可能なら、自分で稼げるようになって、経済的に自由になり、愛する家族といつでも好きな時に旅行したい。

これまで買いたくても、買えなかった物を買いまくりたい。

そんな風に思った。

でも・・・

具体的に経済的に自由になるためには、どうしたらいいの？

そんな疑問が生じた。

なので、メールマガジンに登録し、いろんな話を聞こうと思った。

「経済的に自由になる事は可能なんですか？」

と、そんな質問をされた。

なので、僕は、こんな返事をした。

「これまでの価値観は、
義務教育終了後、偏差値の高い高校に進学し、
その後に、東京で有名な大学に進学。

就職先は、大企業っていうのが人生の成功者で、
そうではない場合は、人生の終わる・・・
みたいな感じだったので、

皆そうならないように、
必死になって勉強した。

希望した就職先に決まると、
それ以降は、上司の命令には絶対に従い、
まるで奴隷のような扱いをされてきた。

そんな自分を少し恥じつつ、でも・・・
「皆がしてる事だから仕方ないよな」って
自分の心に嘘をついて毎日14時間労働した。

また、
たまにある休日は、家族と過ごす時間よりも、
上司のゴルフに付き合い、そこで必死にゴマをする。

休日までこんな事をしないとイケないのか？

ってさすがに休日に関しては、
普段よりも怒りを感じるけど・・・

でも、もし、そんな発言や態度をしてしまったら、間違いなく嫌われ、
場合によってはリストラ対象になってしまう恐れがある。

なので、せっかくの休日だけど、普段の仕事と同じような気持ちで頑張る。

しかし、そんなに頑張っても世の中の変化に対応できない会社は、どんどん淘汰され、実際に、これまで日本の大企業として活躍していた所がどんどん規模を縮小する。

あるいは、海外の大企業と業務提携って名目で吸収合併されてしまっている。

その結果・・・

本当に会社にとって必要な人間しか残れず、誰がしてもいい仕事は、システム化・自動化されてしまい、年間5000人規模で大量リストラしてる背景がある。

もしかしたら、自分もいつかはそうになってしまうかも？

っていう恐怖心が常に心を支配する。

しかし、そんな様子を家族に悟られてしまったら、余計な心配かける。

また、もし・・・そうってしまった場合、具体的にどんな再就職先があるのか？っていうのを調べたりしてる。会社の行き帰りにね。

その時、ネットを使ったビジネスがあるのを知って、「これだ」って思ってはみるものの、でも・・・全く得体の知れない分野の仕事にリスクを背負って挑戦するのは、めちゃくちゃ怖いし、それに、もし・・・借金でも背負ってしまったら、家族からの信頼を失ってしまう。

だから、今後の働き方についての情報収集はしてるけど・・・でも、具体的な行動は出来てない。

と、そんな感じだと思うんですが、ぶっちゃけ、今の仕事をどんなに頑張っても、いつかはリストラされてしまいます。

なぜならば、あなたが今してる仕事が、あなたでないといけない理由なんか何処にもないからです。

また、会社の経営状態が悪く、リストラしないと生き残っていけないような状態では、今はリストラする事で人件費を削減し、その結果、会社の利益は上がるでしょう。

でも、そもそもな問題として、ビジネスって世の中に対し、沢山の価値提供をする事なので、それをしないで、会社の中だけで問題解決するのでは意味が無い。

本当にしなきゃいけないのは、魅力的な商品やサービスを企画、制作、販売などをする事。

で、そうゆうのって、今の世の中のニーズをきちんと調べ、何が売れて、何が売れないか？

世の中の人、どんな事に困っていて、また、どんな解決方法ならお金を払ってくれるのか？

っていう事を考えたら、どんなに厳しい時代でも、売上が上がる方法は見つかるはず。

でも・・・なかなか、そう思うようにいかない。

なので、僕の意見は、会社でしか働けない・・・っていう状態から、「会社以外でも働ける」っていうような状態にする事で、リストラされる事を考える日々から解放され、自由になれます。

また、その自由の中には、経済的自由、時間的自由、精神的自由などあって、それらすべてを実現し、初めて自由な人生になれます。
では、まず何からしたらいいのか？なんですが・・・

- 1) 自宅にある不用品をヤフオクで売って5万円以上稼ぐ
- 2) A8ネットで自己アフィリエイトを10万円以上稼ぐ
- 3) ブログアフィリエイトで月に5万円以上稼げる資産ブログを作る

っていう合計3つの方法を順番にしていく事で、稼げるようになります。

また、全て無料で始められるので、例えば、実店舗経営でラーメン屋を開店するから1000万円初期投資しないといけない・・・っていうような事がないので、安心して安全に始められます。

どれを失敗してもリスク無しなので、ネットビジネス初心者であっても、気軽に始められます。

ちなみに僕は、大学院時代に、自宅にある不用品を売って100万円稼ぎましたし、それに、起業してからしたA8ネットの自己アフィリエイトで、即10万円以上稼ぎました。

また、毎月安定して稼げる資産型ブログを作り、簡単に月5万円以上稼げたので、今すぐ挑戦した方がいいです。

その際、色んな事が分からないのが理由で、挫折してしまう・・・っていうような事がないよう、1ヶ月間完全無料でサポートします。

また、基本メール対応になりますが、最短で30分以内。

遅くても2時間以内には返事をしたいと思ってます。

また、ノウハウについて質問する回数は無制限にしたいと思います。

さらに、もし、それでも挫折してしまいそうなら、スカイプサポートも、直接面談もしますので、ご安心ください。」

と・・・それから、1ヶ月間完全無料でサポート。

自宅にある不用品で5万円以上稼ぎ、A8ネットの自己アフィリエイトで、10万円以上稼ぎ、そして、毎月安定して稼げる資産型ブログを作りかけている時に、サポート期間は終了。

僕はそれから「オマケ期間」として10日間無料サポートを続けました。

そして、以下のようなオファーをしました。

「もし、今後も同じようなサポートを受けたい場合、あるいは、今回の対応に満足してもらえた場合、今回特別に、通常価格、年間72万のコンサルティングをその半額の36万円で販売したいと思います（分割払いも可）。

また、今から30分以内に購入決断してくれた場合、超豪華特典をご用意します。

- 1) 高級寿司、高級焼肉、高級鉄板焼の一つを選んで一緒に食事する権利
- 2) 今後開催するセミナー参加費用50%OFF権利
- 3) スカイプサポート永久無料権利
- 4) メールサポート永久無料権利
- 5) 稼ぐノウハウを100個まとめた販売価格2万の教材の本編と下書のレアを丸ごとプレゼント

など、合計5つの超豪華特典をお付けします。

何度も言いますが、今から30分以内に、『買います』っていうような返事をしない場合は、通常価格72万で、しかも、超豪華特典もナシになってしまうので、今すぐご連絡を。」

っていうようなメールをしたところ、速攻で、「はい。買います！」っていうような返事をしてくれました。

では、何故彼は、「即買います」って言ってくれたんでしょうか？

これは、どんなビジネスでも共通して言える事。

「無料で提供した商品やサービスの質が有料級である場合にのみ、見込み客はお金を支払う」

ので、それを徹底してした方がいいです。

例えば、

僕がした事はめちゃくちゃ簡単で、

- 1) 1ヶ月間完全無料でサポート
- 2) メール対応が、最短で30分以内、遅くても2時間以内に返事
- 3) ノウハウについて質問する回数は無制限
- 4) 必要に応じて、スカイプサポートも、直接面談もする
- 5) 「オマケ期間」として10日間無料サポートを延長

など、通常ではありえない有料級のサポートを無料でしました。

また、コンサルをオファーした際にも、

- 1) 年間72万のコンサルティングをその半額の36万円
- 2) 高級寿司、高級焼肉、高級鉄板焼の一つを選んで一緒に食事する権利
- 3) 今後開催するセミナー参加費用50%OFF権利
- 4) スカイプサポート永久無料権利
- 5) メールサポート永久無料権利
- 6) 稼ぐノウハウを100個まとめた販売価格2万の教材の本編と下書のレアを丸ごとプレゼント

など、めちゃくちゃ
価値や質が高い超豪華特典を付けました。

だから、「30分以内で決断した方がいい。」ってというような感じにしても、「はい。買います。」って返事をしてくれたのです。

では、「何故、そこまでしないとイケないのか？」なんですが、その理由は簡単で、見込み客は基本、無料で有料級の情報を得たいと考えています。

なので、その思考を利用して、有料級のサービスを無料で提供したら、「もっと利用したい」って思ってくれます。

その無料戦略っていうのは、twitter、facebook、YouTube、Instagram、LINE、本屋の立ち読み、スーパーの試食、ブランド品の試着など、どれも無料で試せるものです。

また、僕らは、そういうサービスに「これは有料級の価値がある」って思っようやく、「お金を支払って買おう。」って思うのです。

なので、「いかに無料の段階で見込み客を満足させられるか？」っていうのに「全力を注ぐか？全力を注がないか？」で、その後の売り上げに大きな影響が出ます。

例えば、

36万円のコンサルを100名の見込み客に販売したら、3600万円稼げます。

また、200名の場合は、7200万円です。

どうです？

申し込みをさせるまでに無料の段階で満足させれば、そういう大きな金額を簡単に稼いでしまう事が可能です。

どんな分野でもそうですが、時間をかけて信頼関係を構築し、十分に価値を提供したら、人間として好かれるので、オファーを受け入れてもらいやすいです。

まあ、当たり前っちゃ当たり前なんですが。

でも・・・そこにお金絡んでくると、「今すぐ高額な商品売り込んでやろう」というような思考になってしまい、その結果・・・見込み客に嫌われてしまいます。

でも、最初からいきなり嫌われてしまった状態を、あとになって挽回するっていうのはめちゃくちゃ難しいので、いかに最初の段階で

「有料級の情報を無料で提供し、価値を与えるか？」

それがめちゃくちゃ重要です。

せどりに参入し、たった3ヶ月で 600万円稼いだりサーチ術

ネットビジネスの中で
最も簡単かつ初心者に向いてるのが物販です。

ここまでの話の中で、「自宅にある不用品をヤフオクで売ってみよう」というようなメッセージが多かったので、「その方法しかない」と勘違いされてしまいそうですが、実は、ネットビジネスの物販の種類は、他にも「せどり」というのがあります。

では、具体的にどんな事をするのか？なんですが、

- 1) スマホで使える無料の「せどりすと」というツールを使う
- 2) ブックオフで本、CD、DVD、ゲーム、おもちゃ、などを仕入れる
- 3) amazonで売る

という、
めちゃくちゃシンプルな方法で
利益を出すのがせどりでです。

また、
仕入先がブックオフとなっていますが、
バーコードがついてる商品なら
基本、どんな商品を買っても大丈夫。

なので、
「本格的にせどりで稼いでいきたい」という場合は、
ヤマダ電機、イオン、ドンキホーテなど、
色んな仕入れ先から利益が出る商品を
仕入れたらいいかと思います。

「そもそも何故、せどりなの？」

もしかしたら、そんな風に思ってしまったかもしれませよね？

その理由はシンプルで、せどりは商品に価値があるので、「売れる商品さえ仕入れたら即利益になる」ので、即効性が高く、また、ネットビジネス初心者であっても、比較的短期間で大きな結果を出す事が可能です。

しかし、肉体労働系の稼ぎ方なので、泥臭くブックオフに通い詰め、売れそう商品をリサーチしまくり、売れそうな物のみをピックアップし、それから山のように仕入たら、ようやく会計。

荷物いっぱい車に積んで持ち帰り、検品したら出品作業。

そんなような一連の流れをするのが「せどり」なので、「体力の限界＝収入の限界」です。

また、それを解決するために、仕入れ、検品、出品、発送などの流れを外注化してしまう事が可能なのですが、でも・・・それを続けるのは固定費がかかってしまい、経済的に自由になるのが多少困難になってしまいます。

なので、僕がオススメする方法は、「一定期間作業し、めちゃくちゃ稼いで、それから情報発信して稼ぐ」です。

というのも、
ビジネスの儲かる4原則っていうのがあって、

- 1) 小資金で始められる
- 2) 在庫がない
- 3) 利益率が高い
- 4) 継続課金が可能

などの全てを満たしている必要があって、

例えば、

「せどり」は1)と3)はある程度満たすものの、
2)と4)は満たしていないので、
ビジネスの儲かる4原則には当てはまりません。

しかし、「一定期間作業し、めちゃくちゃ稼いで、それから情報発信して稼ぐ」というのをした場合、

ビジネスの儲かる4原則の全てに当てはまるので、いかに短期間で大きな金額をせどりで稼ぎ、それを止め、情報発信で稼ぐのか？

っていう風に「立場を変えられるか？」が、せどりで作業してた時より、大きな金額を稼ぐコツです。

でも、それは、せどりで月に利益で10万円～20万円稼げるようになってから考えた方がいいので、とりあえず、

- 1) スマホで使える無料の「せどりすと」というツールを使う
- 2) ブックオフで本、CD、DVD、ゲーム、おもちゃ、などを仕入れる
- 3) amazonで売る

っていうのに集中した方がいいです。

ちなみになんですが・・・

僕がせどり参入後、まず最初に仕入れたのが、100円コーナーの本でした。

で、そこでいきなり出品価格2万円の本を仕入れられ、正直言うと、「開いた口がふさがらない・・・」と、そんな感じでした。

だって、入店してからわずか30分以内の出来事だったし、それに2万円という金額は、サラリーマンの日給以上の金額です。

「こんな簡単に儲かっていいか？」っていうのが率直な感想でした。で

その体験をきっかけに、僕は、せどりが好きになって、色んな店舗に通って仕入れる。

そんな生活を毎日のようにしていました。

すると・・・

ある法則がある事に気付いたのです。

それは・・・？

- 1) 生産数が少ない
- 2) マニアックなジャンル
- 3) 定価が高め

の本は基本高価で売れる。

しかも、100円仕入れで1万円で売ってしまうというような状態が可能な理由は、「どんなにお金を支払っても買いたい。」って人が世の中にはいる。

では、その視点を別で応用したら、

「なぜ、男性が高価な時計に100万円も支払うのか？」

「なぜ、女性が高価なサロンで3万円も支払うのか？」

「なぜ、高級なハンバーガー2000円がバカ売れするのか？」

などが見えてきます。

「なんかよく分かんないなあ・・・もっと具体的な話をしてよ。」

もしかして、そんな風に思ったんじゃないでしょうか？

例えば、

自分が売ろうとしてる商品にニーズがある場合、
それを買いたいと思う見込み客は、
「どうゆう生活をしてるのか？」っていうのを想像した時、

- 1) 性別
- 2) 年齢
- 3) 年収（職業）
- 4) 生活スタイル（お金の使い方）
- 5) 性格（消費癖があるか）

などを詳細に自己分析し、

「これから仕入れようとする商品を買うのは誰か？」

っていうのを考えつつ仕入れるようにしたら、自然と見込み客が見えてくるようになります。

例えば、

僕が以前 100 円で仕入れた、「統計学の専門書」という本は、1 万円で売れました。

購入したのは大学の先生でした。

なので、

- 1) 性別は男性
- 2) 年齢は30代～70代
- 3) 年収（職業）は700万円前後で大学の先生
- 4) 生活スタイル（お金の使い方）は、必要があれば学びに投資するのが当たり前
- 5) 性格（消費癖があるか）は基本温厚で勉強熱心

と、そんなようにして、「仕入れから売る」というのをしたら、高額で買ってもらえる可能性が高くなります。

要は、「それを買うのはどんな人物なのか？」っていうのを明確にイメージし、仕入れるジャンルを決め、需要がある商品を仕入れる。

それだけ出来たら、せどりで稼ぐことは簡単です。

仕入れの際、ブックオフだけでも800店舗以上、また、他の店舗で仕入れる際もチェーン展開してる所は沢山あるので、「せどりが飽和する」という心配は100%無いのです。

なので、「今から参入しても稼げないのでは？」っていう心配は一切しないで大丈夫です。

ちなみに、僕も参入したのは遅かったですからね。

では、仕入れに行く際、「特にどんな事に気をつけなければいけないのか？」なんですが、

「せどり」ってネットビジネスのモデルとしては効率的かつ初心者向きなので、オススメなんですが、

でも・・・ぶっちゃけ、仕入れてる様子が、「あいつ何やってんの？」っていうような目で見られることが多く、また、仕入れ店舗によっては、「せどり禁止」ってなっている所もあるので、

- 1) 周囲に不快感を与えないような仕入れ方をする
- 2) セどり禁止を店内の張り紙で確認してから仕入れを行う

などをした方がいいです。

その理由は、
店舗仕入れの際、
普通に買い物に来てるお客にとって、

カゴいっぱい仕入れている様子は、
見た目的な不快感や、

「場所を取られゆっくり買い物が出来ない・・・」

っていう購買意欲を失う可能性が高く、

そういうような状態は、
お店にとってデメリットでしかないので、
注意を受ける可能性が高くなってしまいます。

では、「どうしたらいいのか？」って、それを知らないと安心して仕入れられませんよね？

なので、その解決策をこれから話そうと思ってます。

僕が実際にしてたノウハウは、

- 1) お客が少ない時間帯を狙って仕入れに行く
- 2) お客がいないコーナーから仕入れをする
- 3) 店員と事前にコミュニケーション取って仲良くなっておく

などをしていました。

では、「何故そこまで気をつかわないといけないのか？」なんですが、その理由は簡単で、長期的な仕入れを想定していたからです。

例えば、

「今日のみ仕入れをめちゃくちゃ頑張って稼げればいいや。」

って思考でいた場合、
利益で5万くらい1店舗で稼ぐ事は簡単です。

10店舗で50万円ですね。

しかし、上手く売り切って50万円稼いでも、「その金額で一生、生きていくのか？」って冷静に考えた時に、そんな少ない金額じゃ無理です。

なので長期的な視点で考えた場合、「いかに長くブックオフとお付き合いするか？」っていうのを考え、戦略を考えた方がいいです。

で、そこで重要になってくるのが、
1)～3)のようなノウハウです。

せどりって、

「前日の夜のプレミア系商品が残ってる
開店時に仕入れに行った方がいい」

「売る客が多く来た結果、商品が充実する昼過ぎがいい」

「ゆっくり仕入れられる閉店前の方が大量に仕入れやすい」

など、ノウハウは沢山あるんですが、
僕が実際にガチで仕入れていた時は、
開店時に行っていました。

その理由は、「プレミア系の商品を格安で仕入れたい」という事の他に、

- 1) 10店舗以上回って仕入れたい
- 2) なるべく多く仕入れたい

などの理由があったからです。

さっきも話したように、
せどりで大きな金額を稼ぎたいのであれば、

「複数の仕入れ先から大量に仕入れる必要がある」ので、そのために、
各店舗で「高速で仕入れ次へ」というのを繰り返し替えていかないと
いけなため、ぶっちゃけ、仕入れ日はめちゃくちゃ忙しいです。

「え！？そんな高速で仕入れる事なんか可能なの？というか・・・そう
ゆうのって難しんじゃない？」

もしかしたら、そんな風に思った。

ですよね？

しかし、その心配は無く、
むしろ、数をこなせば

「どんな商品がい売れ筋で需要があり、
どんな商品は価値が無いのか？」

っていのが分かってくるので、せどり初心者の方は、ひたすら「せどり
すと」でリサーチしまくった方がいいです。

ちなみに・・・

アンドロイドの場合は、無料の「せどろいど」で、「せどりすと」と同
じ機能が使えますので、ご安心を。

目安としては、５０００件リサーチくらいの方がいいです。

イメージでは、「狙った棚は全部見る」っていうような感じ。

もちろん、「どんな商品がい売れ筋で需要があり、どんな商品は価値が無いのか？」っていうのが経験していく中で分かってきたら、リサーチする数は少なくしてもいいので、

１）最初はめちゃくちゃリサーチしまくる

２）次第にリサーチしないでも売れ筋が分かる

っていうような流れで、どんどん時間短縮と効率化が出来るようになってきます。

５０００件リサーチから５００リサーチ。

そんなイメージです。

仕入れに行く際に、「どんな車で行った方がいいのか？」なんですが、理想は、ワンボックスカーで、それが無い場合は、普通車や軽自動車でも構いません。

その理由はいくつかあって、

１）仕入れた商品を、後部座席に型崩れの心配無しで、大量に入れるため

２）１日仕入れの際、高速を使い県外に行くため、その途中、疲れた時に車の中でゆっくりできるスペースがあった方がいいから

などの理由があるからです。

「は？それは田舎で仕入れる時のノウハウだろ。都内で仕入れる際には、どうしたらいいんだよ。」

もしかしたら、そんなツツコミをしたくなってしまった。

ですよね？

しかし、ご安心を。

もちろん、その方法もしっかり用意してありますので。

- 1) マイカーを持ってない場合、レンタカーを借りて仕入れに行く
- 2) 電車移動の場合、キャリーバックを持参して仕入れに行く
- 3) 持ち帰りが面倒な場合、仕入れ先から自宅に発送してもらう

などで、問題解決できます。

都内に住んでいる場合、売れ筋商品の流通量が多いので、需要があって価値が高い商品を大量に仕入れられるので、絶対に攻略した方がいいです。

しかし、場所的に、電車があれば十分移動可能なので、マイカーを持っていない場合が多く、そうなってしまうと、レンタカーを借りないといけなくなってしまうので、多少お金がかかってしまいます。

目安として1万円は用意しておいた方がいいです（ガソリン代込み）。

「えーそんなにもお金がかかってしまうの？そんな大金をかけてレアンタカーなんか借りたくないよ・・・」

もしかしたら、そんな風に思ってしまった？

しかし、レンタカーには
いくつかメリットがあって、

1) 都内で価値ある商品を大量仕入れ出来るので、1万円なんてすぐペイ可能

2) 面倒な電車移動をしないでいいので、精神的なストレスが無い

など、良い事しかありません。

また、「どうしてもレンタカーなんか借りたくない。」っていう場合でも、「キャリーバックを持参して仕入れに行くことで問題解決出来る」ので、心配は無用です。

しかし、レンタカーを借りて仕入れをした場合と比較すると、仕入れられる商品数は少なくなってしまうので、「月商100万円を目指す」っていう場合、せどりと向き合い方を考えた方がいいかも知れません。

まあ、要は、

「ガチでやって経済的な自由を目指すのか？」

「中途半端にやって副業レベルで満足するのか？」

などによって、方向性は変わってきます。

というか、経済的な自由を本気で目指すなら、前者を選択した方がいいです。

だって、小遣い程度を稼いだところで、経済的な自由は永久にやってこないですからね。

と・・・話が別の方向に行ってしまったので戻します。

都内で仕入れをした場合、

1) レンタカーを借りた

2) キャリーバック持参した

など、仕入れ方は違えど、
自分で持ち帰る気持ちでいた。

でも・・・

こんなに大量に仕入れたものを、「どうやって家まで運ぶのか？」って
事を考えたら、「めちゃくちゃしんどくなってしまった・・・」。

そんな時に有効活用出来るのが、「宅配サービス」です。

店舗によって対応は異なる場合がありますが、ほとんどの場合可能です。

しかし、もちろん、大量に仕入れた分、送料がめちゃくちゃ高くなって
しまった・・・そういうようなデメリットは、「面倒を解決する」って
いう意味で、仕方がない事です。

しかし、もちろん、「仕入れた商品の利益が送料分を上回った」ってい
う場合、「損は無い」ので、効率化を最優先した場合は、「どんどん活
動するのもアリ」です。

また、複数のブックオフで仕入れをする際に、

1) 当たり店舗

2) ハズレ店舗

っていうのがあって、あなたがせどりで仕入れる際、「当たり舗」を優
先的に攻めていった方がいいです。

では、「何故、そうした方がいいか？」なんですが・・・

その理由は簡単で、好意的な態度で仕入れをさせてくれ、かつ、商品の
回転率が高い店舗は、集客に適した場所にある場合が多く、いつ行っ
ても沢山仕入れられる。

また、そういう店舗を10以上知っていて、かつ、車で1時間以内で行けるような場所にあるなら、「せどり仕入れに困る・・・」って悩みから永久に開放されます。

では、どうやって、「当たり店舗」「ハズレ店舗」を見分けるのか？なんですが・・・

僕の経験上、

- 1) 地方の場合は大型ショッピングモール付近にある
- 2) 都内は、基本、何処でも当たり店舗が多い

ってというような結論に至り、その理由は、

1) 場合、田舎のブックオフは基本、「店舗の集客数＝商品の流通数」なので、小さいフランチャイズの店舗でどんなに頑張っても、「利益が出る商品を見つけにくい・・・」ので、時間をかけたのに利益で損した・・・ってなってしまうので、「人生＝時間」って観点で考えた場合、大きく損してしまう。

なので、そうならないよう、地方の場合は大型ショッピングモール付近にある店舗を優先的に攻めた方がいいです。

しかし、注意すべき点がいくつかあって、

- 1) 店舗固定費が、かかりすぎているせいか、販売価格がやや高め
- 2) パートのおばちゃんが検品した商品が多く商品状態が悪い事がある

などがあるので、仕入れ価格や商品状態は十分確認してから、仕入れた方がいいです。

まあ、それについては基本中の基本なので、毎回必ずしてほしい感じですね。

次に仕入れた商品を、「どんな価格で出品したらいいのか？」なんですが、その前に、「仕入れた商品は検品済み」っていうのを前提で話を進めていきたいと思います。

で、なんですが・・・

「せどり初心者が、いきなり他の出品者と競い、大きな利益を上げる」っていうのは不可能なので、「まずは最低価格から」っていうのをした方がいいです。

また、そうした場合、商品売れ率が高まり、どんどん売れていくので、「仕入れて売る」がめちゃくちゃ楽しくなります。

また、せどり初心者の誰しものがぶつかる壁として、「仕入れたはいいが、本当に売れるのだろうか・・・？」って悩みを即解決する事が出来ます。

だから、「まずは最低価格出品をした方がいい」のです。

また、出品方法として

- 1) 自己配送
- 2) FBA配送

という2種類の選択が出来ます。

ちなみに僕は、自己配送をしていました。

では、「何故そうしたのか？」なんですが、その理由は簡単で、「短期間で大きな実績を出し、作業者から教育者に立場を変えようと思ったから」です。

イメージ的には、

- 1) 自己配送は作業員から教育者になる人向け
- 2) FBA配送はせどりで一生作業員をし続ける人向け

というような感じ。

僕が強くお勧めしたいのは1)です。

だって、一生せどりしても自由な人生は実現できないし、それに、「仕入れし続けられないといけない・・・」っていう状態は、精神的自由からかけ離れた状態です。

まあ、要は、「一生はしたくないよね」って事です。

だから、「一定期間で大きな実績作り、その方法を教える」その方が、経済的自由、時間的自由、精神的自由。

つまり、あなたが求める「自由な人生を叶えやすい」って事です。

また、教育者になるメリットは他にもあって、実は、

- 1) 小資金で始められる
- 2) 在庫がない
- 3) 利益率が高い
- 4) 継続課金ができる

っていうビジネスで儲ける4原則に当てはまるので、一度大きな実績を作ってしまうと、それ以降は、

「副業したいです。」「起業したいです!。」

ってというような需要に応えるサービス展開をする事が可能です。

例えば、

ブログ、twitter、facebook、YouTube、Instagram、LINE、メルマガなどで情報発信をしつつ、セミナー参加募集をする。

で、3000円のセミナーに30名ほど集まったら3時間程度、せどりで稼ぐノウハウを教える。

セミナー終了時に、コンサルの募集をする。

期間は3ヶ月で10万円、6ヶ月で30万円、1年で50万円と言う金額を設定し、なるべく多くコンサル希望を出してくれるようにする。で

ちなみに・・・3種類の募集方法した理由は他にもあって、人間は基本、真ん中を選ぶ習性があるので、30名いたらほとんどの場合が、6ヶ月で30万円のコンサルを希望します。

30名中、その半分の15名がコンサル募集を希望した場合、売り上げが450万円です。

投資意欲がある2名が1年で50万円の募集を希望し、売り上げが100万円。

で、「とりあえず参加してみたい。」っていう5名が3ヶ月で10万円の募集を希望し、売り上げが50万円。

全部の合計が609万円だった（セミナーの売り上げ9万円含む）。

また、そういうようなセミナーを年に10回もしたら、6090万円も稼げます。

ペース的には月に一回程度ってとこですね。

そんなように、一回大きな金額を稼いでしまい、作業者をやめて、教育者になった途端、めちゃくちゃ大きな金額が稼げます。

なので、せどりは短期間でめちゃくちゃ稼ぐイメージで、ブックオフに行きまくる（もちろん他のお店でも可）っていうのをした方がいいです。

「ふと、疑問に思ったんだけど・・・副業や起業をしたいって思ってる人が、そんなに簡単にセミナー参加してくれるの？また、セミナー参加後に高額なコンサルを買うような流れに持っていく自信が無いけど・・・」

もしかして、あなたは、そんな風に思ったんじゃないでしょうか？

確かに、
いろんな媒体で情報発信してる時に、

「自分がどんなターゲットをイメージして
コンテンツを作っているのか？」

っていうのが自分で明確化してから情報発信しないと、情報を受け取った側も、「え？意味不明だけど・・・」っていうようなリアクションをしてしまいます。

また、そうなってしまった時点で、発信した情報に対し、アクションもリアクションもしてくれません。

つまり、「情報発信をしたはいいが、でも、心に響かなかった・・・」っていうような状態になってしまいます。

もちろん、それでは、「お金を支払ってまで行動しよう」とはならないので、イメージ的には「好きでも嫌いでもないどうでもいい・・・」という、一番アカン状態。

あるいは、「コイツ生理的に無理。」って拒否されてしまう恐れがあります。

要は、「良好な関係にはならなかった・・・」って事ですね。

では、自分がターゲットにしたい相手に対し、「どんなメッセージを届けたいのか？」なんですが、実はめちゃくちゃ簡単でシンプルな方法があって、それが、「ターゲットの私生活を知る」ようなリサーチをする。

それが一番効率的な方法です。

例えば、

副業を勧めたいターゲットが
男性会社員であった場合、

「現状、どんな私生活を送り、また、どんな悩みを持っているのか？」

っていうのを知るために、
会社員をしてる友人１０名ほど集めて、

「今、どんな悩みを持っていて、出来れば、どんな人生が理想か？」

っていうのを、それとなく聞いておく。

で、自然な会話の中で本音を聞き出し、
それをスマホのメモ機能に箇条書きする。

すると・・・

共通の事を考えているって事が分かる。

例えば、

「どんな悩みを持っているのか？」

- １）会社の人間関係がしんどい
- ２）どんなに頑張っても給料が上がらない

- 3) 一生、会社員として仕事出来るか不安
- 4) 残業が多く休日が少ないので自由な時間が無い
- 5) 毎日、満員電車に乗りたくない
- 6) マイホームを購入したはいいが、毎月の返済がきつい
- 7) 子どもが大きくなるにつれ養育費がめっちゃかかる

「どんな人生が理想か？」

- 1) 経済的に自由になりたい
- 2) 会社辞めたい
- 3) 自立して稼げるようになりたい
- 4) いつでも好きな時に旅行に行きたい
- 5) 値札を気にしないで買い物しまくりたい
- 6) 高級車が欲しい
- 7) 趣味に没頭出来る時間が欲しい

などが多く、しかし・・・今のままの生活を本気で変える気持ちになれてないのは、

「自分でお金なんか稼げるの？というか、リスクを背負うような事、借金を背負うような事をしないといけない事などは、したくない・・・もし、経済的に自由になる方法があるなら、無料で簡単に片手間で、しかも再現性がある方法を知りたい。」

ってというような事を考えているからです。

「え！？ターゲットって実は・・・そんなにも我がままだったの？というか、そんな上手い話は、この世には存在しないでしょ・・・？」

もしかして、そんな風に思ってしまった？

確かに、普通に考えたら、「そんな方法あるかい。というか、もし・・・あったとしても有料でないと教えないよ。」って思ってしまいます。

しかし、そこをあえて、情報発信した際、「有料級の情報を無料で提供する」というのをして、１００円でも１０００円でも稼ぐ体験をさせたら、反応率がめちゃくちゃ上がります。

例えば、

以下のような
感謝のメッセージを
もらったことがあります。

「高橋さん、こんにちは。

埼玉県に住む４０歳の家族持ち会社員です。

実は・・・

今回、ご報告があって、
こちらに連絡させてもらいました。

早速本題なのですが、
以前、高橋さんのブログを読み、

ネットビジネスをする際、初心者は、

- １）自宅にある不用品をヤフオクで売った方がいい
- ２）ブックオフで仕入れた本をamazonで行った方がいい

などの事が書いてあって、それらを実践したら、早速10万円稼げました。

しかも、それにかかった期間は、たった1ヶ月でした。

最初は、半信半疑で、本当に自分で稼げるの？って思ってたんですが・・・でも、やって見てビックリ。

どんどん売れていきました。

また、今後は、20万円、30万円と、どんどん稼げる金額を大きくしていきたいと思っています。

もし、可能なら個別でコンサルを受けさせてもらいたいと思っています。

お願いできないでしょうか？」

最初は、ブログ記事を読んでも信用してなかったし、行動もしてなかった。

でも、有益かつ有料級の情報が無料になっていたので、「無料ならいいか？」っていうノリで、定期的にブログに訪れ、読む癖がつた。

ある時、「経済的に自由になりたい。」っていう気持ちがめっちゃくちゃ高まって、実際にやってみた。

実際にやってみたら、ビックリするくらい簡単に稼げた。

それ以降、急加速で経済的自由を実現するため、コンサルを希望してきた。

実際に彼が提案してきたコンサルの金額が1年間で60万円でした。

僕は正直、「めっちゃくちゃ投資意欲があるので、成功者タイプだな。」って感心しつつ、でも・・・他の仕事が忙しかったので、「申し訳ないけど・・・」って断ってしまいました。

しかし、アウターフォローとして、一般公開してないプレミアムなシークレット動画を無料でプレゼントしました。

そんなようにして、ターゲットとの関係を濃厚なものにする事で、その後の利益に大きくつながります。

ちなみにですが・・・

最近、彼から連絡があって、「今度、１００万円のコンサル買います。」って宣言してくれました。

そんな彼の様子からも分かるように、「いかに無料の段階で稼がせるか？」っていうのが、めちゃくちゃ重要です。

なので、情報発信する際には、「ケチらないで、どんどん得させよう」って思い、価値提供した方がいいです。

半年でブログ読者５０００人にした コピーライティング

情報発信する際、ブログ以外に、
twitter、facebook、YouTube、Instagram、LINE、メルマガなど、
いろんな情報発信出来る媒体があるので、

「どんな媒体が理想か？」

って悩んでしまうかもしれません。

しかし長期的な視点で考えたら、
メリットがある媒体と、デメリットがある媒体があって、
その見極めが出来た方がいいです。

「え！？そんな方法知らないけど・・・教えてくれないの？」

もしかして、そんな風に思ってしまった。

大丈夫。安心してください。

これからちゃんと説明しますので。

【メリットがある媒体】

- 1) ブログ 情報をまとめて資産にしやすい
- 2) twitter ツールで媒体を大きくしやすい
- 3) Facebook 実名登録なので短期間で信頼関係構築が可能
- 4) YouTube 動画を使ってアプローチ出来るので説得しやすい
- 5) Instagram 若者層に向けてアプローチ出来る
- 6) LINE 伝えたいメッセージを一瞬で送り既読してもらう事が可能
- 7) メルマガ 伝えたいメッセージを一瞬で送りクロージング出来る

【デメリットがある媒体】

- 1) ブログ 情報をまとめて資産にしやすいが基本受け身
- 2) twitter ツールで媒体を大きくしやすいが凍結する事が多い
- 3) Facebook 実名登録なので短期間で信頼関係構築が可能だけどスパムアカウントが多い
- 4) YouTube 動画を使ってアプローチ出来るので説得しやすいけど、顔公開するので、容姿に自信がない場合は、使いこなせない
- 5) Instagram 若者層に向けてアプローチ出来るけど、見込み客として扱いにくい

6) LINE 伝えたいメッセージを一瞬で送り既読してもらう事が可能だけど、今後オワコンになってしまう可能性が高い

7) メルマガ 伝えたいメッセージを一瞬で送りクロージング出来るが、読まれない事が多いし、そもそも届いてない事も多い

など、いろんな特徴があります。

で、僕は個人的に「ブログに一番力を入れた方がいいんじゃないか？」って思ってます。

で、そこで濃いファンになってもらいメルマガ読者になってもらい、そこでようやく、商品やサービスのオファーをします。

イメージ的には、

- 1) ブログが家
- 2) メルマガが見込み客に送る手紙

なので、例えば、一度検索エンジン経由でブログに来てもらい、そこで十分楽しんでもらい、「また来よう。」って気持ちにさせます。

そのために必要な事は、

- 1) コンテンツの質が高く面白い
- 2) それまで知らなかった「為になる事」が学べる
- 3) 読んでいく過程で感動し、涙が出てしまった

というような条件を
基本全て満たしている必要があります。

また、そういう体験を何度もする事で、
次第に濃いファンになっていき、

「メルマガにはブログでは語られていない、何かがあるのではないか？」

っていう期待を持ってもらい、登録してもらう。

つまり、ブログとメルマガのコンテンツをダブルで読んでもらい、「この人から買いたい。」っていうようにする。

「でもさ、そういうような事ってめちゃくちゃ難しいんじゃない？というか、コピーライティングとか知らんし・・・」

もしかして、そんな風に思ったんじゃないでしょうか？

でも、実は簡単で、「心にグサグサ刺さる言葉を使い、文章を作っていればいいだけ。」です。

イメージ的には、「情報発信者の心の叫び」を見込み客である読者にぶつける。そんな感じです。

しかし、「情報発信者の心の叫びが、見込み客である読者の心の刺さるメッセージでないと意味無い」ので、事前に見込み客である読者の悩みを知っておく必要があります。

また、悩みのみならず、「本当はどんな人生にしたいのか？」っていうのでも、もちろん構いません。

また、文章を最後まで全部読んでもらうテクニックとして、「物語」にしてしまう。

そんな方法があります。

では、「何故、そうした方がいいのか？」なんですが・・・

人間は基本、文章を読むのが苦手です。

というか、しんどい作業なんです。

でも、心の強く残るのは文章であり、それを究極まで突き詰めたのがコピーライティングです。

しかし、めちゃくちゃ有益な情報であるのは分かるけど、小難しい話を長々と我慢して読み続ける。

そんな根気がある人はいません。

だから、「物語」にしまい、最後まで楽しんで読んでもらうようにした方が、いいのです。

例えば、

- 1) ドラゴゴンボール
- 2) スラムダンク

などは、主人公が今いる世界から、別の世界に行く際に、心の中で感じる葛藤を出会った仲間達の助けをかりながら乗り越え、内面的に成長しつつ、次から次へと起こる問題を解決していく。

そして、仲間達みんなで同じゴールを目指す。

また、物語の中に出てくる主人公を成長させる大きなきっかけを与えるのは、メンター（師匠）であり、

それは時に、物語のスタートを誘う役割をした仲間である場合や、大きな壁にブチ当たって、「絶体絶命の大ピンチだ。」っていう時に的確なアドバイスをしてくれる冒険の先輩である場合など、

メンター（師匠）の存在は、その時の状況によって異なり、また、物語が進んでいく過程でアドバイスしてくれたメンター（師匠）は、最後まで仲間である事が多い。

物語が進んでいく過程で、仲間に裏切られてしまう事や、それがきっかけでトラブルになってしまい物語から一時的に離れてしまう仲間がいる。

しかし、物語が進んでいく過程で、もう一度、仲間に加わる。そんなシーンが何度もある事で、飽きないで読み続ける事が出来る。

そんなようにして、情報発信をする際には、自分を主人公にした物語を魅力的に話す事で、読者の興味を引き、また、「続きを読んでみたい。」っていう風に思ってもらえたら、「ブログ読者登録」してもらう事が可能です。

しかも、毎日のようにブログに訪れてくれるファンが500名いたら、それだけで500PVです。

色んな記事を5記事まとめて読んでくれた場合、2500PV。

そこまで読んでもらえるって事は、ブログ滞在時間が1人につき、1時間を超えるので、「有益なコンテンツが揃っているブログ」っていう事で、グーグルから高い評価を受け、検索ページ1ページ目の一番上に表示される事があります。

一般的には、「SEO対策で上位表示が上手くいった。」なんて言いますが、まさにそれです。

では、「何故、そんな事を気にしないといけないのか？」なのですが、その理由は簡単で、「検索エンジンで何か調べるユーザーの95%は1ページ目しか見ない」というグーグルが公開してる公式の数値があります。

なので、もし・・・めちゃくちゃ頑張って、ブログ作って、「質の高い内容の濃いコンテンツ」で「読者を満足させよう。」と思っても、そもそも問題として、読者がブログに訪れなかったら、全てが無駄になってしまいます。

だから、何が何でも、「検索ページ1ページ目の一番上に表示されるようにする」というのがブログで情報発信する際に重要です。

「え！？そんな難しい事、いきなりは無理でしょ。というか、情報発信初心者には不可能なような気がしてならないなあ・・・もっと良い方法ってないの？」

もしかしたら、そんな風に思ったんじゃないでしょうか？

確かに、「検索ページ1ページ目の一番上に表示されるようにする」っていうのは

1) 見た目が魅力的なブログで、かつ、読者にとって価値が高い最新の情報が沢山あるコンテンツが無料公開れている

2) 半年から一年は毎日、1記事3000文字以上の記事を更新し続ける必要がある

などの条件を満たしないと
上位表示は厳しいです。

しかし、そうではない、「お金を支払って上位表示させる」というような方法もあります。

例えば、

グーグルに1クリック100円の広告費を支払い、100アクセスブログに呼びたい場合、それにかかる金額は1万円です。

それを30日間した場合、広告費の合計は30万円です。

では、その3倍の1クリック300円であった場合どうになってしまうのか？なのですが・・・広告費の合計は90万円です。

もちろん、経済的に余裕があって、「広告費を使ってどんどん見込み客を集めたい。」って場合は、時間短縮が出来るので広告費をどんどん使った方がいいです。

でも、30日間で30万円も90万円も広告費を支払えるような経済状態にあるなら、「副業しようかな・・・?」「起業に興味あるけど、どうしたらいいんだろう?」というような感じにはなっていないはず。

なので、あまり現実的な方法とは言えません。

また、情報発信力が無い状態でどんなに広告費をかけても、それに「読者が魅力を感じなかったらアクションもリアクションもしないので、広告費をかけた意味が無かった・・・」ってというような状態になってしまいます。

なので、オススメな方法は、

- 1) ブログで情報発信の腕を磨きブログ読者が1000人以上になった
- 2) 月に3回くらいの記事更新で、あとは、広告費をかけ上位表示を維持する

というような流れにしたら、どんどん、見込み客が増えるので、そうした方がいいです。

「そうそう、ずっと疑問に思ってたんだけど・・・ブログ読者と見込み客にはどんな違いがあるの?」

もしかしたら、ここまで学んできたあなたは、そんな細部の事まで気にかけて学べるようになり、そんな疑問を持ったかもしれませんよね?

- 1) ブログ読者は、ブログを読んで楽しんでもくれる人
- 2) 見込み客は、ブログを読んでブログ読者やメルマガ読者になってくれる人

では、「情報発信者はどちらを大事にした方がいいのか?」なんですが、見込み客です。「その理由は何故か?」なんですが・・・

情報発信者がブログを活用する理由。それは、「お金を稼ぐため」です。

だから、見た目が魅力的なブログで、かつ、読者にとって価値が高い最新の情報が沢山あるコンテンツが無料公開するんです。

「え！？無料なのにこんなにも有料級の情報が沢山。しかも、プレゼントも豊富にあって、全部無料でくれる。めちゃくちゃ得したな。」

というような感じになってもらわないと、
ただの読者から見込み客になってくれる事は不可能です。

例えば、

本屋に行った時、
1500円もする有料の本を無料で読んでも、

店員から、
「立ち読みしないで下さい。」
って怒られる事はありませんよね？

むしろ、最近では、
椅子を用意し、カフェコーナーを用意し、

「有料の本を無料で読んでいいのでゆっくりしてって下さいね。」

っていう本屋が多いです。

また、場所によっては、
「宿泊可能」なんてサービスをしています。

では、「何故、一見損しそうな事を、あえてするのか？」なんですが、
その理由は簡単で、

1) 「宿泊可能」というコンセプトで話題を作り、無料で集客する

- 2) 無料で有料の本を読ませ、滞在時間を長引かせる
- 3) 滞在時間が長いとお腹が空くので、食事をする
- 4) 食事をしたら眠くなるので、宿泊してしまう
- 5) 翌日、読んだ本は、「買わないとまずいよな・・・」っていう気持ちから、買って帰る

というような「ビジネスモデル」になっており、「無料で有料の本を読む」っていう誰もが普段してる事に新たな「宿泊可能」っていうコンセプトを取り入れ、

- 1) 食事料金を取る
- 2) 宿泊料金を取る
- 3) 本を買ってもらう

などの3つの方法で、
「お金を支払うような仕組み」になっています。

では、ブログでは、
「どうしたらいいのか？」なんですが、

- 1) 見た目が魅力的なブログで無料集客
- 2) 頻繁に記事を更新し、読者にとって価値が高い最新の情報が沢山あるコンテンツを無料公開
- 3) ブログ読者やメルマガ読者など濃いファンになってもらう
- 4) ブログやメルマガで有料の商品やサービスを売ると、そんなようする。

また、ブログで情報発信をしてる
初心者がよくしてしまう失敗は、

- 1) 無料ブログを使っている
- 2) デザインがダサい
- 3) コンテンツの質が低く数が少ない
- 4) どのコンテンツでも売り込みがかかっている

などが多いです。

また、もし・・・

「自分が読者だった場合、そういう事されて嬉しいか？」って、自分の立場に置き換え、冷静に考えた場合、「そんなのに魅力は感じないよね。」って思ってしまうような事はしない方がいいです。

「情報発信＝価値提供」

それについては、これまで何度も触れてきました。

情報発信をして、一生稼ぎたいのであれば、読者にとって価値が高い最新の情報が沢山あるコンテンツが無料公開が出来るっていうのは「必須のスキル」なので、情報発信をしていく過程で、どんどん腕に磨きをかけていった方がいいです。

要は、「数こなせよ。」って事です。

「でも・・・毎日記事更新してたら書くネタが、無くなってしまうんじゃない？」

もしかしたら、そんな風に思ったかもしれませんよね？

でも、大丈夫。

そんな悩みを解決するマジで簡単を方法を教えます。

- 1) 同じネタでも、視点を変えて書く
- 2) 同じネタでも、物語を変えオチも変える

と、そんなような、「めちゃくちゃシンプルな事をするだけ」で、1個ネタで10個くらい書けます。

例えば、

「副業・起業」を僕の視点から書くのと、
物語の主人公の視点から書くのとでは、意味が違います。

なぜならば、
見てる視点の位置が違うからです。

僕の視点では、
抽象的な表現になりがち。

でも・・・

物語の主人公の視点では、
具体的な表現になりやすい。

しかし、そこには、
俯瞰した視点が入ってないので、
リアリティーはあるが、

でも、出来事のための表現になってしまい、
想像や創造が入らない。

だから、面白さに欠ける。

では、「そんな時にどうしたらいいのか？」なんですが、実は簡単で、
「僕の視点と物語の主人公の視点を上手く混ぜる」というのをしたらいいだけです。

また、そうなってくると、もちろん、物語のオチは複数用意出来るので、「ネタ切れ・・・」っていうような事はあり得なくなります。

例えば、

ドラゴンボールは当初、

- 1) ドラゴンボールを探すのが目的だった
- 2) しかし、探してる途中で敵と戦う機会が増え修行が必要になった
- 3) 修行して強くなると、強い敵がどんどん出てきて、さらに強くなる必要があるので、より厳しい修行をした
- 4) すると次第に、ドラゴンボール無しでも物語は進行できるようになった

というような感じで、当初はドラゴンボールが軸で物語が進行した。

でも、最終的には、「仲間と一緒に戦う」という軸で物語が進行した。

だから、途中で軸が変化しても、物語が変化し続ける事で、「ネタ切れ」にならなかった。

情報発信者は、そういうような工夫を見習い、常に「どうしたら面白くなるのか？」を、追求するようにしたら、ネタ切れになる事はありません。

また、ブログで記事を書いていく中で意識してほしいのが、

- 1) 常識とかけ離れた独自の視点で書く
- 2) 説明や解説ではない、感情を書く

というような事を意識したらめっちゃくちゃ面白くなるので、是非、意識してやった方がいいです。要は、「当たり前の事を書かないようにした方がいいよ。」って事です。

今の時代、
どんな最新の情報でも
基本無料で知る事が出来ます。

また、魅力的なコンテンツは豊富にあります。

で、そんな中で、「辞書のような真面目できっちりした正しい情報」を、情報発信されたところで、「え！？何これ・・・？めっちゃくちゃ、つまないんですけど・・・」っていうようなリアクションをされてしまいます。

「つまない＝情報発信者失格」

なので、そうならないように
1) や2) の事を意識しながら書いた方がいいです。

まあ要は、

「いかに読者にとって有益な情報を無料で提供するか？」

何度も話しますが、それマジ重要です。

あとがき

「このレポートは、いかがだったでしょうか？」もしかしたら、「こんなに質の高い有料級の情報を無料でいいの？」って、思ったかもしれませんよね？

正直言うと、ギリギリまで無料にするか迷いました。

だって、通常有料で販売するような質と量になっていますからね。また、このレポートと同じ内容を高額塾で学ぶコンサルを受けるなどしたら、30万円も50万円も支払わないと、教えてもらえません。

でも、いいのです。

僕はケチくさい事は言いません。

太っ腹でいきます。

だって、僕の事を信用してくれ、かつ、「僕から学びたい。」って思ってくれたあなたは、僕の仲間であり家族です。

なので、大事にするのは当然。

また、これから一生付き合っていきたいって思っているあなたなので、むしろ、「それくらいの事はさせてよ。」っていうような気持ちの方が強いです。

ビジネス初心者が（ネットビジネスも含む）、これを読んだだけで、「5万も10万も余裕で稼げてしまう」というようなレベルのレポートにしたつもりです。

あるいは、もっと100万円くらいは可能かと。

もちろん、月収レベルでの話です。

なので、何度も読み返し、復習して深い学びを得て、「稼げるあなた」になってほしいと思います。

巷では、

「1日3回クリックするだけで月収300万円稼げる最新のFXノウハウを期間限定で無料公開します。」

「ネットビジネス初心者でも、1日5分のコピー作業で月収200万円稼げしう超簡単アフィリエイトの全貌を完全無料公開します。」

「パソコン作業が苦手なお爺ちゃんでも月収100万円稼げる、誰でも簡単、楽々国内転売ビジネスの最新ノウハウを無料で公開します。」

「もう投資に失敗しない！株で月収5000万円勝った私がしてきた100%絶対に勝つ、株必勝ノウハウの最新版を、人数限定、期間限定で完全無料公開しようと思うのですが・・・」

ってというような誇大広告がたくさんあって、

「へ～世の中には親切にしてくれる人がいるんだな。よし、無料だから情報仕入れてみようか？」って、安易に考え登録。

毎日無料で送られてくるメルマガの中で、当初は無料でノウハウを教えるような事を主張していたにも関わらず、最終的には、

- 1) セミナー参加費用10万円
- 2) コミュニティー参加費用50万円
- 3) 1年間のコンサルで100万円

など、超高額なオファーをされ、「結局最後までノウハウは全く教えてもらえなかった・・・」ってというような事がほとんどです。

では、「何故、そういう事をするのか？」なんですが、その理由は簡単で、「無料で教えます。」ってというのは嘘。

メルマガを送る中で、「いかに稼げるのか？」っていう事だけにフォーカスを当てて、興味を引き、最終的に1)～3)のどれかを買わせる。

そして、サポートをほとんどしないまま、数回のセミナーとコミュニティへの参加、あるいは、2～3回程度の簡単なコンサルをただだけで、それ以降は、音信不通・・・

結果的に、「1円も稼げないで大損してしまった・・・」っていうような状態になってしまいます。

例えば、

僕のメルマガ読者Aさんは、
以下のような体験をしたそうです。

「子どもの時から
親の言う事は守って、
よく勉強してました。

なので、
子どもの時から友達は少なく、
でも、そんな状態であっても
特に気にしていませんでした。

なぜなら、親が
『勉強さえできたらそれでいい』
って常日頃から言っていたからです。

なので、
ひたすらテストの点数にこだわる。

そんな感じでした。

でも、
そういうような雰囲気を出してる私を
よく思わない不良がよく嫌がらせをしてきて、

教科書を隠される、
参考書を捨てられる、
制服に落書きされるなど・・・

イジメを受けていました。悲しい過去です。

また、そんな出来事を親に相談したら、『そんなのシカトしときなさい。今は、学生なんだから、勉強のみに集中しなさい』っていうような感じ。

確かに、理屈では、
そうした方がいいのですが・・・

でも、問題解決をしないで、
逃げているような状態である事が
めちゃくちゃ気持ち悪く、

でも・・・

結果的にシカトし続けたまま卒業。

そして、大学に進学。

大学は、自分が希望していた
東京の有名なところにし、

大学生の私は、

『これまでの自分ではないキャラで学生生活を送りたい』

って思って、
積極的に友達を増やすようにしました。

すると・・・

思っていた以上に
簡単に友達が出来てしまってビックリ。

『なぜ、もっと早くそうしなかったのか？』

そう後悔しました。

ちなみに、僕はゲームが好きで、
友達みんなもゲーム好きを集めたので、

大学が休みで、
しかもバイトがない日は、

六畳一間の僕のアパートに
友達みんな集まって、
よく格闘ゲームしていました。

そんな楽しい日々が
あっという間に過ぎ、
気がつくと私は大学3年になってました。

でも、就職活動に焦るような事はなく、
『大学院に進学するからいいや』とか思っていました。

ある時、
その気持ちを親に言ったら、

『大学院に行くと就職するのに遅れてしまうから就職しなさい』

って怒られてしまい、
大学院進学を諦め、
某有名家電メーカーに就職。

そして、
これまで頑張っ仕事してきました。

毎日、満員電車の中で肩身の狭い思いをしつつ、
ギュウギュウ詰め状態に深いため息をついて、

『今日も仕事か・・・』と思うっている日々。

たまに、頭の中で、

起業して経済的に自由になったら、
こんな思いをしないでいいのに・・・

でも、起業なんかしてしまったら、
会社に就職してから５年目に結婚した元同僚の妻や、

今年で４歳になる娘に
迷惑をかけてしまう可能性がある。

しかも、最近買った埼玉県大宮市にある
マイホーム４０００万円の返済が残り３５年。

なので、安易に、会社を辞める事は出来ない・・・

というか、そんな相談を妻にしたら、
大ゲンカになってしまい、離婚危機に・・・

なので、このままの生活を
送り続けられると思っていたけど、
でも、世の中そんなに甘くなかった。

テクノロジーの進化によって、
これまで売れていた自社の商品が
どんどん売れなくなってしまった。

例えば、

アイフォンの登場によって、
それまで、デジカメで写真や動画を撮って、
それをパソコンに取り入れて保存しつつ、

『家族や友人達と楽しむ』っていうような感じから、『SNSでシェアし、みんなで楽しむ』っていうような感じになっていった。

すると、それまでしていた、デジカメで写真や動画を撮って、それをパソコンに取り入れて保存っていう面倒な作業をしないでも、 아이폰で、写真や動画を撮って、それをみんなでシェアし、しかも、同時に連結されたパソコンにもデータが保存されている。

そんな画期的な機能が今や、当たり前になっている。

すると・・・

デジカメ利用人口はどんどん減少し、
今や過去の家電製品になってしまった。

なので、それで大きな利益を得ていた
会社も関連会社も株主も
ドミノ倒しのように、
どんどん利益の幅が小さくなってしまった。

もちろん、大量生産するために作った海外の工場の多くは閉鎖し従業員のほとんどを解雇。

また、それに関連したマーケティング、デザイン、営業などを本社ですてた従業員もほとんど解雇。

まさに非情・・・としか言いようがないほどだった。

また、同時に

『自分もいつかはそうになってしまうのではないか？』

っていう恐怖心から、『家族のために何とかしなきゃ』っていうように焦るようになった。

で、そんな時にたまたまネットで副業系の検索をしてたら・・・

『元ヤンキーのダメ人間でも出来た再現可能な、最新ノウハウを期間限定で無料公開。毎日3分間の簡単なアフィリエイト作業で月収500万円稼いだメソッドを10万円のプレゼント付きで教えたいと思うのですが・・・』

っていうような広告を発見し、驚愕。

『マジそんな夢のような方法があるのか?』って思った。

で、早速、無料でメルマガ登録し、『一体どんなノウハウなのか?』って子心待ちにしてたら、結果・・・『ノウハウは有料でないと教えない』っていうような有様。

でも・・・もしかしたら、『人生大逆転できるかも?』って思って、1年間で200万円のコンサルティングを、分割払い4年で購入。

そして、東京で何度かコンサルを受けた。

でも、具体的なノウハウではなく、『成功するには考え方が重要だ』っていうようなマインド系の話が多く、全く具体的な話はされなかった。

そして、次第に音信不通になってしまった。

で、事前に教材として送られてきたのを、忠実に再現するが、全く稼げず、挫折・・・

そんな時に高橋さんのブログに出会って、自分の間違に気付き、また、メルマガ登録直後、『どうしたらいいですか?』って質問した時に、

『まずは簡単な、自宅にある不用品をヤフオクで売った方がいいよ。それでも十分に10万くらいは稼げる。なんせ経験者だからね。また、早く稼ぎたいなら、即行動した方がいいよ。』

っていうようなアドバイスをしてもらい、自宅にある不用品をヤフオクで売ったら、初月で10万円稼げてしまった。

しかも、めちゃくちゃ簡単だった。

そこでようやく、『ビジネスとは？』っていうのが分って、今は、10万だったのを20万円までにし、これからは、セミナー講師して活動していきたいと思っています。」

何度も言いますが、このレポートには、彼のようなビジネス初心者であっても十分稼げるような具体的なノウハウが沢山つまってます。

なので、メモを取りながら、
何度も復習してもらいたいと思います。

最後に・・・

「人生＝時間」

「人生＝一度きり」

そんな風に考えたら、「今いる環境がいかに劣悪で自由を阻害するものか？」っていう事に気付きます。

「本当にこのままでいいのか？」

その、心の叫びと本気で向き合ったら、副業から始め、起業家として生きてゆく。そうした方が、あなたらしい人生を生きれるでしょう。

そして、近い将来、そんなあなたと飯を食いに行く日を楽しみにしています。

最後で読んでくれてありがとね。

最後の最後に・・・

深い学びをさらに深めるノウハウを用意したので、
順番に読んで感想を送ってもらえたら、嬉しいです。

[人生に疲れたって悩むより一度きりなんだから自由に楽しまなきゃ！](#)

[トップ内定者として難関企業の就職するより起業した方が人生得か！？](#)

[ネットビジネスして自由な人生を生きた方がいい3つの理由とは！？](#)

[満員電車で毎日ギュウギュウ詰めになる事を目指すべき？](#)

[副業しようと考えているあなたへ](#)

[人間関係を断捨離する4つのコツとは！？](#)

[高学歴大学の出身なのにニートで貧乏な男が起業して人生大逆転した話](#)

[就職ランキングで上位の人気企業に就職しても意味ない2つの理由とは？](#)

[給料上げる方法に成功した友人が会社をクビになった結果・・・](#)

[ネットビジネスの落とし穴は詐欺っていうデマ情報は信じるな！](#)

[ネットビジネスを妻に秘密で内緒でしたい場合どうしたらいいか？](#)

[40歳で仕事辞めたいけど辞めれないってなる前にすべき3つの事](#)

[脱サラして「起業」すると「どんなリスク」があるか徹底解説してやる！](#)

[資格学習サイトをガチで信じて有り難がるのは超ヤバイ！？](#)

[ネットビジネスで簡単に初心者がリスク無く稼ぐ2つの方法とは！？](#)

[Googleマップ的思考になると売り上げ20倍も可能！？](#)

[初心者がせどりをする際、どうゆう事に気をつけるべき？](#)

せどりで儲かるジャンルの商品はブックオフ以外の〇〇にもあった！？

せどり女子と仕入れ合戦したらケツ蹴られてオナラぷーした話

ブックオフせどりで仕入れする際のコツは心理学と関係してる！？

ネットビジネス初心者が電腦せどりで稼ぐ3つのコツとは！？

ネットビジネスで知識に投資すると資産100倍になる！？

物理的なモノへの投資でなく、知識への投資をしよう！

不動産投資で初心者が成功出来ない3つの理由とは！？

節約生活して貯金するより投資した方がいい4つの理由とは！？

ネットビジネスで人生変えたきゃ言葉から変えろ！

意識よりも無意識の判断基準で行動の選択をしている！？

ネットビジネスで影響力を持つためのインプット・アウトプット方法

ナンパが上手い奴はライティングも上手い！？

新聞や雑誌のコピーから学ぶ5つのセールス手法とは！？

ネットビジネスで情報発信するなら過激発言すべき3つの理由とは！？

嫌われる勇気を持った瞬間、人間関係が超ラクになった！？

ネットビジネスで必須のメルマガを書くのは難しい？簡単？

ネットビジネスで情報発信し続けてもネタ切れにならない方法とは！？

見ている人を楽しませたらそれでいい！？

ネットビジネスでオススメな副業から初心者は取り組み！

ネットビジネスは気合いと根性でOKはウソ？ホント？

ネットビジネス大百科に出会いDRMを学んだ結果・・・

[せどり風神の無料版を体験したらすぐに有料版にすべき理由](#)

[ブログが運営側によって突然削除されてしまった・・・](#)

[どうしたらブログ集客と並行してSNS集客を成功させる事ができるのか？](#)

[ネットビジネスして働かない自由な生き方は実現可能か？](#)

[ネットビジネスは片手間でお金稼ぎ出来るって嘘！？](#)

[女に簡単にモテる方法を徹底分析して分かった3つの秘密がヤバイ！](#)

[堀江貴文さんが好きすぎて・・・](#)

[スラムダンクが爆発的ヒットした理由を徹底解剖してみた！](#)

[ドラゴンボールの物語を参考に文章書いて反応8倍！？](#)

[せどりで簡単に稼ぐコツやノウハウは店舗で〇〇を見たらいいだけ！](#)

[東京で転職した中卒の友人が体験した理不尽な出来事](#)

[高橋裕也物語シリーズ全525話](#)

[（まだシリーズは続きます！）](#)

[高橋裕也物語を今回は話そうじゃないか！（1）](#)