

ブログ原理原則セミナー

成果が出るのが当たり前を
実現する本質知識

～目次～

<第1章>なぜ3記事が重要なのか？	4
●ブログの重要概念	4
●重要な3記事とは？	8
●補足をつけて強化	11
<第2章>アフィリエイトと情報発信	13
●アフィリエイトについて	13
●アフィリエイトと情報発信どっちがいいの？	15
<第3章>マネタイズについて	17
●マネタイズは考えるべきか？	17
●どういったマネタイズがある？	20
<第4章>信頼の概念	22
●信頼がなぜ重要なのか？	22
●信頼だけで生きる実例	24
<第5章>PVにこだわりすぎると失敗する	27
●そもそも集客とは？	28
●人を集めることにこだわり過ぎる末路	30
<第6章>情報発信が最強な理由	36
●個人でいつからでもどこでもできる	36
●人生全てに価値が生まれる	41
●どんなビジネスにも応用できる	43
<第7章>質と量どちらが大切か？	47
<第8章>型を手に入れる	48
●型を紹介	48
●型を繰り返すが最強	50

<第9章> ブログはオワコンにならない	52
● ブログの概念	52
● 形は変われど	53
<第10章> ブログが今からでも稼げる理由	54
● ライバルはいないの？	55
● 自分でもできるの？	58
● 実例	61
● 僕は難しいことをやっていない	62
<補足> アウトプット	65

<第1章>なぜ3記事が重要なのか？

第一章では

『なぜ3記事が重要なのか』

という部分について話をしていきたいと思います。

この章で話す内容は

- ・ **ブログの重要概念**
- ・ **ブログにとって重要な3記事とは**
- ・ **補足をつけて強化する**

といった内容になります。

● **ブログの重要概念**

ブログってなんで書きますか？

最初に考えるべきはブログの目的になります。

考え方としては

『**ブログのゴールは何？**』

という問いにしっかり答えられるようにすることです。

ブログをただただ書くというのが目的という人はいないと思います。

書いて読んでもらう。

その上でブログを読むことによって

どうなってもらいたいかを考えることが重要です。

例) ライザップがもしブログをやるのであれば？

仮にライザップがブログをやっているのであれば、
そのブログを読んでいる人にやってもらいたいこと、

ライザップのブログのゴールをなんだと思いますか？

↓↓↓↓↓

ブログのゴール：

ライザップに入会してもらうこと

→ライザップに入会して入会した人が痩せるまで

→もっと考えれば痩せて今後体型を維持するためにはまで考えることが大切

ブログを書きました

そのブログを読んでもらうというのが目的ではないということが大切

例2) 僕がなぜブログをやっているか？

ブログで何か商品を販売するのではなくて、
僕のブログのゴールはメルマガに登録してもらうのがゴール。

=====

補足：アドセンスで稼ぐについて

個人的にはアドセンスだけでブログをやるのは
ジャンルにもよりますがもったいないと感じています。

理由としては情報発信というのは、
重要なのは『誰が』発信しているかという部分になってきます。

発信は自分に興味を持ってもらっている人が見てくれます。

それなのにも関わらず

アドセンスという他媒体に誘導する広告をクリックしてもらうことが
ゴールになってしまうのは読んでくれている人に対しても
満足いくゴールではないのかなと感じます。

もちろん最初の段階としてアドセンスで稼いでみるというのもいいですが、
せっかく自分に興味を持ってくれている人を
他の人に持ってかれてしまうのはもったいないかなというのが僕の意見です。

なので発信をするのであれば、
まずは自分をしっかり知ってもらうことを
考えてやるのが一番いいかなと思います。

=====

ゴールを考えた上で重要なこと

3つの段階を意識すること

【集客→教育→提案（販売）】

集客：自分が提案するものに興味を持ちそうな人を集める

教育：その集めた人に興味をもってもらう

提案：自分が本当にいいと思うものを提案する

※僕の場合にはここからメルマガという媒体に移動するので、
やや応用をして使っています。

ただし基本的にどの媒体であっても必ず

『今自分が書いている〇〇（記事など）がどの段階のためのものなのか』

これを意識してください。

●重要な3記事とは？

重要な3記事というのは、
この集客→教育→提案の流れを
スムーズに進めてくれる3記事となります。

ということは、

- 集客するための記事：Q&A記事
- 興味を持ってもらうための記事：信頼構築記事（プロフィール記事）
- 提案するための記事：レビュー記事

この3記事をいかに作りこむかが重要になってきます。

逆に言えば、
3記事で自分のゴールが提案できないという状態であれば、
それはブログの役割を果たしていないということになります。

各記事についてももう少し詳しく解説していきます。

【集客記事：Q&A記事】

集客記事とは、

『**キーワードから連想する悩みを解決して人を集めるための記事**』

こういった記事になります。

集客方法としては、

SEOであったり、

SNSであったり、

PPC（広告）だったりしますが、

悩みがある

→その悩みを検索する

→自分のブログで悩みを解決してもらう

ということを行う記事になります。

【信頼構築記事：プロフィール記事】

Q&A記事で集めて来た人は

これから自分のお客さんになるであろう人なので、
その意味を込めて見込み客と言ったりします。

ただし集客記事で集めた時点では
悩みを解決してもらっただけにすぎない状態です。

この時点でもある程度の信頼はできるのですが、
それだけでその人が何か行動を起こすことは稀です。

そのハードルを超えるためにあるのが、
この信頼構築記事となります。

- ・ 自分自身は何者なのか、
- ・ もし商品をこの後レビューするなら、なぜその商品を使うことになったのか、

などなど

自分自身のことを話して、
自分の情報に信頼を置いてもらうための記事になります。

【レビュー記事：提案記事】

そこまでの段階を経て初めて
自分が提案したい商品について紹介をします。

ライザップで言えば自分のところのパーソナルジムはどうですか？

という部分です。

簡単に話をしましたが重要なのは3記事です。

その上で補足をつけていくことが
僕はブログのあり方だと考えています。

●補足をつけて強化

3つの記事：木の幹

その他の記事：それを補足する枝葉の部分

木が素晴らしくなるためには、
枝葉の部分も重要だけど、
木の幹の部分がなければ意味がないです。

3つの記事をちゃんと整えておかないと

いくら枝つけても葉っぱつけて全部落っこちてしまうから意味ないよね

↓↓↓↓↓

いくら頑張っても記事を書いても全て無駄になってしまう可能性がある

だけど、

今まで作ったものの幹を作ってあげれば生き返る

実例) ペットフードを販売したい

Q&A記事：ペットフードを選ぶための知識

信頼構築記事：自分がなぜペットフードを大切にしているのか

レビュー記事：実際にペットフードを使った感想&販売ページ

強化：ペットフードの成分について、目やけについて、便秘・下痢について etc.

今回3記事という言葉を使ってわかりやすくしたのですが、

正直3記事にこだわる必要はないです。

1記事で悩みを解決して、信頼を構築して、提案までできるのであれば、それは1記事で完結します。

今回重要なことは、
お客様の状態に合わせて

『今自分はこういった記事を作成しているのか？』

ということ意識することになります。

何も悩みが解決できていない状態なのに、
いきなり商品を提案されたらお客さんはどう思いますか？

せっかく悩みを解決したいと思って調べてきたのに、
いきなり自分のことを語られたらどう思うか？

「確かに言っていることは正しそうなんだけど、、」

という信頼がない状態の時に

「私が使っているサプリは最高なので使ってください！」
なんて言われたらどう思うのか？

前提として自分が本当にいいものを紹介していることは必須ですが、
それだけでは基本的に人は動かないです。

だからこそ今回の3つの記事、

というよりも

『3つの内容』

をしっかり理解して自分の媒体を作っていくてくださいね。

<第2章>アフィリエイトと情報発信

第2章はアフィリエイトと情報発信ということで、

- ・アフィリエイトについて
- ・アフィリエイトと情報発信どっちがいいの？

ということについて話をしていきます。

●アフィリエイトについて

個人的に考えるアフィリエイトの立ち位置は

アフィリエイトで報酬をもらうというのがゴールなのではなくて、
ブログに来た人になって欲しい未来があって
そのためにアフィリエイトの商品が必要だからアフィリエイトする

実例) ダイエットのブログ

目的（ゴール）：ダイエットをやって痩せてもらう

そのためにダイエットを失敗せずに行うにはビタミンのサプリが必要、
、
だけどビタミンのサプリは作れないからアフィリエイトをする

といった考えが個人的には正しいかなと思っています。

もちろんアフィリエイト報酬が高い〇〇を売りたいから
ブログを立ち上げるのも間違っていないです。

ただ今までの経験上これでブログをやると続かないです。

僕自身の考えとしては

やるのであれば楽しいことをやりたい

〇〇を販売して売れてしまうという状態というのは、
確かにいい状態と思う人もいるかもしれないです。

でもそれが本当に自分の人生の楽しさにつながるのかと考えると
僕は繋がらないです。

ここは人によっても考え方が変わる部分なので、
一概にこの意見が正しいとは言えないのですが、

やはり個人的には
自分が相手にこうなってほしいという

『理想の未来』

を叶えるためのものを
アフィリエイトして行って欲しいなと思います。

●アフィリエイトと情報発信どっちがいいの？

ここに関して言えば

両方を明確に分ける必要はないです。

というのも、

自分の商品が提供できるなら自分の情報を販売するのもいいし、

それ以上に販売したい商品がアフィリエイトであるならアフィリエイトをすればいい

どっちがいいというよりも、

情報発信をした上で商品提供の方法がアフィリエイトになるのか

それ以外になるのかというものになります。

●大切なこと

その商品の魅力を相手に知って
もらうというのも必要は必要です。

しかしそれ以上に発信というのは、
自分に対して興味をもってもらう必要があります。

自分が何かを販売していて、
その何かを受け取った方が
その人は人生豊かになることができる。

それならば情報なり自分の提案している
商品を手にとってもらった方が絶対にいいわけです。

だけど人間は基本的に行動を起こさないです。

だからこそ発信する側は、
手に取ってもらうために最大限考える必要があります。

<第3章>マネタイズについて

第3章ではマネタイズについて話をしていきます。

内容は、

- ・マネタイズは考えるべきか？
- ・どういったマネタイズがあるのか？

ということについて話をしていきます。

●マネタイズは考えるべきか？

マネタイズが0では一切の利益が見込めないので、
ビジネスとしてブログをやる上ではダメです。

けど個人的にはマネタイズばかりを考えるべきでもないとも思っています。

お金というのは湧いて出てくるものではないです。

ビジネスにおいて価値というものを考えなければいけないのですが、
その価値にはお金を含めて4つの価値があると考えています。

それが、

- ・人（時間、労働力）
- ・モノ
- ・金
- ・情報

その4つの価値が交換されることで
ビジネスというのは成り立っています。

その価値同士が同じくらい、
または相手にとってはそれよりも価値があると思われるから
交換することができるわけです。

例)

スーパーから野菜を購入する

↓↓↓↓↓

モノと金の交換

お互いが同じくらいの価値だよねと考えられるから成り立ちます。

マネタイズばかり考えるということは、
自分から価値を提供していないのにお金を得たいと思っている状態です。

これは僕は絶対に成り立たないと思っています。

・情報発信の場合には

悩みを解決することによって自分に興味を持ってもらえる

↓↓↓

自分の情報と相手の時間の交換

その上でもっといい情報を提供することによって
興味から信頼まで繋がっていきます。

さらにもっともっといい情報を提供する、、
だけこの段階では受け取る人を厳選させてもらいます。
→価値を感じてくれる人だけが受け取る

ここでお金という価値の交換をつけるのが
マネタイズにつながっていくわけです。

もちろんそれ以外にもメルマガの登録や
メールの返信などのハードルを作ることも1つの方法になります。

ちなみに僕自身はどういった部分までいくと
そういったハードルをつけるのかというと、、

実例) 僕がマネタイズをする場所

- ・ 中途半端な気持ちで手に入れて欲しくない内容
- ・ 作成するのに時間コストがめちゃくちゃかかる内容
- ・ 実際にお金のコストがかかっている部分

という部分になります。

● いったいどんなマネタイズがある？

次はマネタイズの方法について話をしていきます。

一般的に思いつくもの

- ・ アフィリエイト
- ・ オンラインサロン
- ・ コンサルティング（直接指導）
- ・ セミナー
- ・ 情報提供

という部分だと思います。

だけどそれ以外にもこういった方法もあります。

- ・ クラウドソーシング

例) 記事執筆者の募集をかけている人に対して

自分のブログを提示したり、
そのブログをどういった意図で運営しているかを伝えることで、
ライティングやマーケティングのスキルを見てもらい
ライティング初心者の人よりも
高単価で受注を受けることもできるかもしれません。

- ・ 企業との業務提携（コンサルティング）
- ・ スキル提供（ココナラなど）

ブログと組み合わせて色々な部分に応用ができます。

もしマネタイズに迷っているなら、

自分はこういった情報を提供できるのだろうか？

→どこからはハードルが高いかな？

じゃあそこからは人を絞った方がいいかな？

→それなら〇〇からは有料で提供にしようかな

といった形で考えていくと、

マネタイズばかりを考えずとも、

自然にマネタイズという部分が決定していきますので

参考にしてもらえればと思います。

<第4章>信頼の概念

この章ではここまでの話で何度も出てきている

『信頼』という言葉についての解説です。

かなり重要な言葉になりますので、
ぜひしっかり自分の知識として身につけてもらえればと思います。

内容は、

- **信頼がなぜ重要なのか？**
- **信頼だけで生きる実例**

という話になります。

●**信頼がなぜ重要なのか？**

自分の時を想像してもらいたいのですが、
ブランドの商品をなぜ買いますか？

仮に10万のヴィトンの財布を購入しようと思ったら、
どっちが考えとして近いですか？

・ヴィトンの財布というモノ自体に10万という
価値があるから10万円で販売されている

・ヴィトンの財布というものは誰が見ても価値があるという信頼があるから
10万という価格になっている

おそらく後者だと思います。

もっとわかりやすい例で言えば
貨幣（紙幣）になります。

言うなれば紙幣は紙切れです。
だけどその紙が食べものなどに変わります。

ただの紙切れがです。

これはその紙幣という紙切れそのものに価値があるわけではないですね。

みんながその紙幣という紙に
「価値がある」ということを認知しているからです。

要するに

紙幣というものは

それが他の価値と交換できるという信頼があるからこそ、

ただの紙切れに価値が生まれているということです。

もちろんモノや情報という部分にも価値はありますが、

それはただただモノとか情報に価値があるというよりも、
そのモノや情報というものにそれだけの価値があるという
信頼があるということが重要なことになります。

●信頼だけで生きる実例

これは実際にいる方の紹介です。

ブログやSNSなどで自分について発信をして、
自分という人間が面白いということを知ってもらうことをやっています。

ここでどういった信頼があるか？

→この人と一緒に過ごしたら面白いよねという信頼

この面白いというのも1つの価値になります。

前提の知識ですが、
価値は基本的に交換できます。

ということは、
この面白いという情報やこの人の時間という価値と
他の価値を交換することができます。

それを実際にクラウドファンディングというものを使って
応援としてお金をもらうことをしています。

その応援の交換として

- ・ご飯を一緒に食べに行く
- ・一緒に旅行に行く
- ・一緒に遊びに行く

といったことをするというのもあります。

この一緒に〇〇することに相手は価値を感じてくれているので、
こういったことも成り立つわけです。

なので考えるべきは、

どうやったら売れるかな？

ではなくて

『どうやったら相手から信頼を得られるかな？』

になります。

●僕の失敗談

実際に僕は情報発信を始めた当初は
「どうやったら自分の商品が売れるのか？」
ということを考えて販売していました。

稼ぎたいという気持ちでビジネスを始めることは
個人的には間違っていないと思います。

だけど今回の信頼という部分がわからない状態で稼ぐのみに固執してしまっただけは
誰も手にとってくれませんでした。

何度も話す内容ですが、
大前提として自分の商品がいいというのは必須です。

それならば相手に手に取ってもらうためには
信頼を得るということを考える必要があります。

しかしそうではなくてお金というものを考えて行動して
コピーライティングなど小手先のテクニックにばかり頼ってしまっていました。

その結果は成果は全く出ませんでした。

今となっては当たり前に分かることですが、
当時はいくら頑張っても成果が出なくてつらい思いをしました。

なのでこの『信頼』というのを
念頭に入れて発信をしていってもらえればと思います。

<第5章>PVにこだわりすぎると失敗する

PVってあると嬉しいし、

「私は100万PVあります！」

というブログってなんか凄そうですね。

だけど正直な話をしてしまうと集め方によっては

100万PVよりもその1/10の1万PVの方が利益が出ていることも多々あります。

※ちなみに100万PVを集めて

ただただ広告を貼っている場合の収益はだいたい30万くらいです。

実例)

10,164PVで160万円

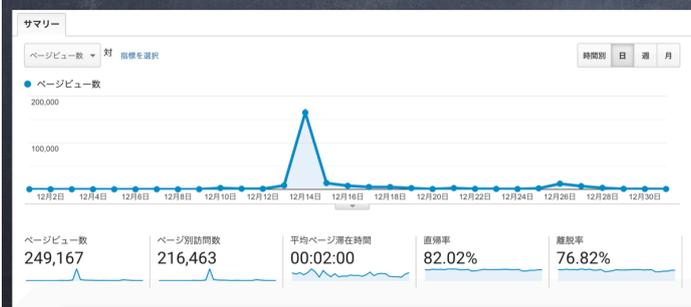
249,167PVで10万弱くらい

2つの実例：どっちが利益でてる？



● PV : 10,164

● 1日あたり : 300~400PV



● PV : 249,167

● 1日あたり : 8000PV

ここでは、

- ・ **そもそも集客とは**
- ・ **人を集めることにこだわり過ぎる末路**

ということで話をしていきたいと思います。

● **そもそも集客とは？**

最初に前提なのですが、

『集客＝ただただ人を集めること』

こうではないということをお覚えておいてください。

集客というのは、

『自分のお客さんでなるであろう人を集めること』
→見込み客を集める

これを集客といいます。

1章の例ですが、

ライザップが集客と言って
田舎のおじいちゃんやおばあちゃんばかりの村に
ポスティングなどをしていたらどう思いますか？

「いや、それ集客じゃないでしょ、、」

となりますよね。

リアルではこうなのですが、
ネット上だとこれと似たようなことをやってしまう人が多いです。

例) ダイエットの発信

太っている人に痩せるための発信をしたいと思っている

↓↓↓↓↓

- ・ 痩せた人が体型を維持するための方法
- ・ 筋トレで効率よく筋肉がつく方法

必要ないわけではないですが重要なのは

- ・ なぜ今太ってしまっているのか
→ それを取り除く具体的な方法
- ・ 太っている人がまずダイエットをするために考えること

みたいな部分を発信しないと意味がないないですよ。

これが、

『3つの記事から離れた記事を書いてしまい無駄な時間を過ごす結果になってしまう』

ということになります。

●人を集めることにこだわり過ぎる末路

個人のメリットは企業と戦う土俵を変えることができるということ。

しかし人を集めることにこだわると、
それだけ幅広い層を集めることになります。

- ・ダイエットをして痩せたい人
- ・〇〇ダイエットで体重を●kg減量させたい人

どっちが多いかは一目瞭然ですよ。

個人だからこそ狭いターゲットである後者を狙うことができるのに
人を集めることにこだわればこだわるほど前者がターゲットになります。

そうすると広い認知活動が必要となります。

こういった状況を僕は個人の
マスメディア化と呼んでいます。

これはせつかく企業と違う土俵で戦えるという個人のメリットをなくし、
ライバルが企業になってきてしまいます。

補足：これからは個人の時代だ！

よく耳にする言葉だと思います。

しかしこれは僕もそうだったのですが、
今まで話した人の大半が勘違いしていました。

それが、

『企業が弱くなったということではない』

ある分野ではやはり企業は強いです。

例えばフランチャイズモデルや、
チェーン展開という部分に関しては
どうしても資金と人材が豊富な方が勝ちます。

じゃあなぜ個人の時代と言われているのか？

この理由は今の時代は個人が狭いニーズに
応えることができるようになったからです。

もう少し詳しくいうと、

**ネットを介することで個人が
全国にアプローチすることができるようになったから**

例) ペットの健康を大切にしたい！

こういった大きなニーズを満たすのは企業の役割になります。

しかしワンちゃん、さらに言えば犬種は〇〇、その中でも小型で毛色は、

という部分まで深掘りしていったらどうなりますか？

これを企業が参入しても、
費用に対してのリターンが大きくないので
企業がそこに参入することができません。

けど多いわけではないですが、
そのニーズを持っている人は全国的に見ればそこその数がいます。

けど企業が手を出すには数が少ない。

だからそこに個人がネットを
活用することで参入できるようになりました。

これがいわゆる個人の時代と呼ばれる所以です。

=====

さらに悪いことにマスの的に（企業と同じように広く）人を集めようとする、
誰もが悪いと思わない発信をしなければいけなくなります。

なぜかという、

大きくすればするほどイメージというものが大切になります。

しかしどんなにいい情報を提供していたとしてもアンチが湧きます。

炎上商法というものもありますが、
個人的な意見としては炎上していいことなど一切ないです。

どんな情報でもいい発信というものは
どこかに偏った発信になります。

例えば今回の僕のこのセミナーも
本気で稼ぎたいと思っている人には
すごくいい内容になっていると僕は思っています。

だけど「お金稼ぎ=悪」
と感じている方がこの発信を見たら

「こいつは情報商材を売りつける詐欺師だ！」

となります。

僕自身はそういった人には情報を受け取って欲しくないので、
全て無料で提供ということはせずに
メルマガ登録や有料というハードルをつけています。

マスのな発信でアンチが湧かない発信というのは
誰が聞いても「そうだよね」となる発信です。

例を言えば、

「ゴミは拾うべきだよね」

という発信です。

意味がないまでは言わないですが、
それ聞いて相手は価値を感じますか？

そういった部分は企業がイメージを作るために
発信するまいようになります。

なので広い分野に関しては企業に任せて僕たち個人というのは、
1人の人間に対して価値を届けることができればいいんです。

それをネットを介して、
100人になるかもしれないし1000人になるかもしれないです。

それが個人の発信になります。

さらにこういった狭い分野に発信するいい部分としては、

そこから濃い関係性を作って
常に自分の発信を見てくれるようになる点です。

これができるようになると
本当に良い情報を自分が届けたい人だけに届けられるようになるので、

自分も発信をされていてすごく楽しいし、
相手も価値をすごく感じてくれるようになります。

逆に濃い関係性が作れないと
いつまでも人を集めないといけなくなります。

これが無料ならまだいいですが、
基本的に人を集めるというのは、

『その相手の時間という価値を提供してもらう』

ということなので
どこかで自分のお金なり時間なりを
提供する必要があります。

これをよく集客狂いといいますが、
お客さんでもないので、

僕は『人集め狂い』というのが正しいと考えています。

それは僕は好ましい状態ではないと思います。

なのでそうではなくて、

**自分が集めたいと思うお客さんだけを厳選して集めて
その人たちとだけ濃い関係性を作っていく**

これが個人の発信をやる上でとても重要になってきます。

<第6章>情報発信が最強な理由

第6章では情報発信が最強な理由ということで、
なぜ最強なのかを3つの理由から話していこうと思います。

その3つというのは、

- ・ 個人でいつからでもどこでもできる
- ・ 人生全てに価値が生まれる
- ・ どんなビジネスにも応用できる

という理由になります。

● 個人でいつからでもどこでもできる

これは本当に最強です。

例えば「明日起業したい、、、」s
それどころか今このセミナーを止めて、

- ・ ブログを書き始めたら
- ・ SNSで発信をする
- ・ youtubeの動画を撮影する

これをやったらそれが起業になります。

さらに言えば個人というの僕は本当に強いと考えています。

最悪失敗、
というよりも成果が上がらないことをやってしまったとしても、
やり直しがいくらでも出来ます。

しかもそれは失敗ではなくて
僕自身の考えとしては

『部分的成功』

として捉えるのが良いのかなと思います。

成果に直結する部分はうまくいっていないだけです。
それ以外の部分で学んだことは自分の資産として溜まっていきます。

これは僕や僕の周りの本気でビジネスで学んできた人がよく言う言葉なのですが、

「仮に全てなくなったとしても必ず再起できるよね」

と言います。

期間は3~6ヶ月くらいはかかると思いますが、
そのくらいあれば生活するには困らない金額は稼げるようになります。

やることわかっているからこれは可能になります。

ビジネスというのは価値の交換で、
情報というものには価値があります。

それを適切な形で伝えることができれば、
その価値とお金が交換することもできます。

さらに情報発信というのは
個人でいつからでもどこでもできます。

となると再起できないわけがないじゃないですか。

ただ最低限パソコンやネット環境を構築する必要があるので、最初の期間はバイトなどをする必要もあります。

けどどこでもできるのだから、
田舎に引っ越してしまえば、
仮に月に7万くらいでもギリギリ生活できたりします。

月に7万くらいであれば、
週に2〜3日でいけるじゃないですか。

そうしたらあとは残りの時間でビジネスやっていけば、伸びていくだけです。

こういうことがわかっているれば、
お金のしがらみから解放されます。

僕個人の意見として、
お金というのはたくさんあるから安定を生み出すわけではないと考えています。

これは経験談ですが、
単発で200万、300万稼いでしまうと
むしろこのお金がなくなったらと不安になります。

じゃあどうなるとお金の不安から解放されるのかというと、、

僕がよく伝える言葉なのですが、

『収入のコントロール』

これができるようになることです。

- ・ 100万がなぜ稼げたのかわからないけど稼げてしまった人
- ・ ○○をすれば30万稼げるという知識のもと30万を稼いでいる人

実は僕自身はどちらも経験があります。

経験談としてどちらの方がより精神的な安定を生み出してくれたかというと、
後者の30万円を稼いでいた時です。

大きな金額でなくとも自分で稼ぎたい金額を稼ぐことができる。

僕はこの状態を絶対に作るべきだと考えています。

もし今成果の出ている媒体が明日全てなくなってしまったとしても
半年あれば元通りまではいかなくても
生活するには十分な金額が稼げるようになるという確信があれば安心しませんか？

僕は知識をすごく大切にしているのですが、
それは知識は絶対になくならないものだからです。

ちゃんとした知識さえ残っていれば、
いつでも再起できます。

事実として今回色々な知識を話していますが、
こういった知識をちょっと難しい概念ですが、

縦や横に広げていくだけでも100万程度であれば稼いでいる人がゴロゴロいます。

100万という金額は僕は大金だと思いますが、
あえて程度という言い方をさせていただきました。

知識さえあれば、

個人で、

いつからでも、

どこでもできる

この情報発信が最強というのがよくわかると思います。

●人生全てに価値が生まれる

さらに僕はここもすごくいいと思う部分です。

どういうことかというと、

例えば僕の場合には、
適応障害という病気で会社を退職しました。

この情報に価値がありますか？

ないですね。
逆に一緒に働いていた人には嫌な思いすらさせてしまったと思います。

だけど、

=====
そこから起業して人生楽しく過ごすことができるようになった。

適応障害という病気で会社では働けなくても
そこから新しい人生を見つけることができた！

=====

という情報ならどうですか？

発信したら同じ境遇の人が共感して
もしかしたら自分もそうなりたいと元気になるかもしれないじゃないですか。

僕はこのことには価値があると思っています。

そうやって情報発信を適切にできれば、
自分の人生全てに価値が生まれてきます。

価値は交換できます。

なのでお金という価値と交換すれば、
そういった自分が本当にやりたいという思うことで、
生きていくこともできるようになります。

今回で言えば、
最初に言うことではないかもしれませんが、

この後僕からメルマガが届きます。

そこから僕は有料の企画を運営しているので、
そちらを提案します。

その企画には、
すでに入ってくれている方がたくさんいて
本当に入りたいと思ってくれる入ってくれています。

僕自身はこうやって自分の知識をつけたり
こうやって発信をすることで面白い人たちと関わっていくのが
すごく自分の人生において楽しいです。

これは僕自身が発信の知識をつけたからこそできることだと思っています。

僕自身は情報発信というもので生きていくこともできます。

僕の企画に入ってくれた方も同じように、
自分が本当にやりたい分野で生きていくことができます。

だけどこれは情報発信の知識があるからこそできることです。

ただただ自分はゲームが好きだからゲームで生きていきたいと思っても、

そのゲームをやることでどの人たちにどういった価値が生まれるのか？

その価値をどうやって届けるのかということがわからなければ、
誰もその価値を交換することができないんです。

だけど情報発信の知識があれば、
生まれてきた価値を相手に届けることができます。

•どんなビジネスにも応用できる

さらに情報発信というのは個人で出来るというのがメリットでしたが、
他にもやりたければどんどん応用できます。

実際に僕自身がやってきたことでは、

- **企業と組んで家具販売**

- **会社のHP作成**

現在ブログで主流なのがwordpressというもので作成する方法ですが、
会社のHPというとHTMLで作りたいと思っている会社が多いです。

ここでどっちがいいの？

と考えている人がすごく多いのですが、
情報発信のスキルがちゃんとあればいかにこの問題が無意味か分かります。

というのも、、

会社のHPってなんであるの？

1章でも話した目的の部分ですよ。

これを達成するためにはHTMLで作ろうが、
Wordpressで作ろうがどちらも差がないです。

会社で言えば、

認知してもらおうとか、
そこから求人を出したい

というのが目的だと思います。

じゃあそれをするためには、

会社のHP内では何を伝えればいいのか？
どういった仕組みにすればいいのか？

といったことを考えることが重要です。

これって情報発信のスキルですよ。

・オフラインの飲食店ビジネス

これは集客で困っていたフランチャイズモデルの飲食店でした。

話を聞くと集客をしていないわけではないと、、

集客のためにチラシは配っているということでした。

だけど無作為に配っていたということです。

これは集客ではないですよ。

まず考えなければいけないのは何だったかというと、
目的ですよ。

なぜ自分の飲食店に来る必要があるのか？

来る人はどういった人なのか？

こういったことを考えて見込み客にアプローチするのが集客です。

こういったことも情報発信のスキルになります。

・別ジャンルのビジネスとの組み合わせ

ここについては今後やろうと思っていることです。

プログラミングと情報発信スキルの組み合わせ

プログラミングのスキルがすごい高い人って世の中に
かなりの数がいます。

けどそういった人のスキルがうまく活用されていないというのが
今僕が感じている現状です。

しかしここでも情報発信のスキルを使って

- ・自分はこういったことができるのか？
- ・相手にとってどう言った悩みがあってその悩みの解決法が何があるのか？
- ・その解決法は自分ができる〇〇で解決できるから使いませんかの提案

こういったことができたなら相手は悩みを解決できて嬉しいし、
プログラマー側も自分が思うように使ってもらえて嬉しいです。

プライベートでもそうで、

結婚なんて僕は情報発信の最たるものだと思っています。

結婚というのは、

あなたと一生一緒にいるというのを決定してもらう提案です。

何も情報がないのにこの決定ができますか？

できないじゃないですか。

自分は相手に何ができて、

どういった価値を提供できる。

一緒に過ごしたりすることで

信頼が構築されたからこそ

プロポーズをしたらOKを貰えるわけです。

お金が全てとは言わないですが、

僕は世の中の90%以上の悩みはお金で解決できるとしています。

それなら情報発信スキルを身につけて

稼げるようになった方がいいと僕は思います。

そうすることで結婚の話もそうですが、

自分の人生がどんどんいい方向に進んでいきます。

<第7章>質と量どちらが大切か？

これどちらが大切だと思いますか？

僕個人の意見としては、
質は絶対に大切にすべきだと思っています。

というと質にこだわるという感じに聞こえるかもしれませんが、
大切なことは、

『最低限の質は必ず手に入れておく必要はある』

ということです。

最低限の質とは？

→ブログやyoutubeで発信をするのであれば、
文章の型というのは知っておかなければいけない

これを手に入れた上で、
量をやるからこそ意味がある作業になります。

僕がやってしまった失敗談

「あっ、量が必要なんだ！」

と安易に考えて100動画チャレンジというものをやったことがありました。

そこから何を得られたかというと、、
なんにも考えずに100動画撮影しても意味がないということだけでした。

じゃあその型がなんなのかというと、、
8章に続く

<第8章>型を手に入れる

内容は、

- 型を紹介
- 型を繰り返すが最強

になります。

●型を紹介

文章の型として重要なのはたった2つです。

それが、

理想の未来：『相手』が自分の情報を受け取ったらどうなるのか？

再現性：それが相手にも叶えられると伝える

もちろんネタの出し方で『誰に？』発信するのかを考えたりすることも重要ですが、
発信する上で絶対にかかせないのがこの2つになります。

ダイエットの情報を発信して、
ただただダイエットをしてもらうというのではなくて、
ダイエットをするとこんないい未来がありますよというのを伝えてあげる。

さらにそれはあなたにもやることができますよ。

こういった情報を発信していれば、
僕は絶対に価値は生み出されてきます。

ということはそれをお金に変えることもできるので、
収益が出てしまうという状況になります。

だけど以前の僕はこういったことを考えずにブログや動画を量産してしまっていたので、
言ってしまうえば価値のない『ゴミ』を量産してしまっていました。

自分を大きく見せる必要は一切ないです。

できない部分ではできないで僕はいいと思います。

問題になるのは、
できないにも関わらずに大きく見せるために
できるように見せかけてしまうことです。

僕はできることはできると伝えるし、
できないことはできないと伝えます。

そうすることで僕ができることに価値を感じてくれる人が集まるので、
お互いに一番いい関係を作ることができています。

全ての中で一番になる必要もないし
全てのことをできる必要もないです。

これは悩みが細分化されているためです。

全ての人間がビジネスを専業でやって100万稼ぎたいわけではなく

- 副業で1万でもいいから利益を出したい人
- できる限り副業で収入を伸ばしたい人
- 専業でも時間を大切にしたいから収入はそこまでいない人
- 逆に収入がガッツリ欲しい人

色々な人がいます。

だからこそ自分ができることを素直に発信することで、そこに価値を感じてもらうことができます。

これを考えつつ量をやるから意味のあるものになります。

●型を繰り返す最強

そうやって最低限の質を手に入れたからこそ量をやることに意味が出てきます。

なんでもそうなのですが、一度でできる人間はいません。

なので最初は出来ないのが当たり前です。

何度も繰り返しやるのが大切なのですが、自分の発信だけでそれをやろうと思うとかなり大変です。

なのでそのために1ついい方法があります。

僕がやっている繰り返しの方法

=====
・添削勉強法：人のブログや動画など見つつ
「ここは理想の未来だな、ここは再現性だな、
ここはもっと再現性を推した方がいいな」と添削していく
=====

0から文章を書いたりするのは最初はすごくハードルが高いです。

だけど添削の場合はそこにある文章を活用するため
全てやるのではないのでかなり楽です。

しかもそれをやることでうまい人をパクることもできるようになるし、
他の人の欠点を補う方法もわかるようになります。

これを自分の媒体で再現できるようになるので、
正直これをやりまくるだけでかなり成果が伸びてきます。

これが意味のある量をやるということになります。

質と量からの続きになりましたが、
まずは最低限の質を準備する。

その上で量を意識してみてください。

<第9章> ブログはオワコンにならない

9章と10章についてはちょっと抽象的な概念になっていきます。

ここで話す内容は、

- ・ **ブログの概念**
- ・ **人がいれば悩みが生まれる**
- ・ **形は変われどブログという知識は生き残る**

という話になります。

● **ブログの概念**

ブログというのは自分の価値を届ける1つの媒体に過ぎないです。

悩みがあって、その悩みを解決する方法を提示する

→その情報に価値があって、その価値を届ける1つの手段でしかない。

これがわかっていると、

ブログがオワコンというのはあり得ないことがわかります。

その理由は次につながるのですが、

● **人がいれば悩みが生まれる**

人がいるということは、

その人たちの間に違いがあるということです。

これはちょっと言い方を変えれば、
情報に格差があるということです。

お互いが知らない情報を知っているので、
その知らない情報を教えてあげるということに
価値が生まれるわけです。

仮にブログがオワコンになるというのは
悩みがなくなるということです。

ただ、

●形は変われど

ブログという形は無くなる可能性はあります。

YouTubeやTwitterなどの媒体というのは無くなる可能性はあります。

けど先ほども話しているように、
人間がいれば情報に格差がなくなることはあり得ないです。

それなら知っている情報を適切に届ける
情報発信のスキルがあれば価値は生み出せます。

ブログが1つの発信媒体に過ぎないという知識を入れてあれば、
ブログ（発信）がオワコンというのはいり得ないということです。

<第10章>ブログが今からでも稼げる理由

第10章ではブログが今からでも稼げる理由について話をしていきます。

ここは気になる部分だと思います。

実際にブログやってみました、
ライバルたくさんで稼げませんでした、、

では悲しいですね。

結論から言ってしまうと、
いつから始めようとブログで利益を上げることはできます。

実際に僕自身は、ブログを始めたのはそこまで早くないです。

けどそれでも稼げるようになりました。
その理由についてもこの10章では話していきたいと思います。

内容としては、、

- ・ライバルはいないの？
- ・自分にもできるの？
- ・それを証明する実例
- ・難しいことをやる必要はない

ということで話をしていきたいと思います。

●ライバルはいないの？

ブログをやっている人は確かにいます。

だけどその人たちが全てライバルとなるわけではないです。

それは全く同じ分野で発信するということをする必要はないからです。

今は細かいニーズがあるので、
その細かいニーズに対して発信をして
ライバルとは違う分野で勝負をしていけばいいわけです。

例) ブログについての情報発信の場合

周りの発信：

=====

小難しいことは抜きにして

- ・ ブログを毎日書きましょう！
- ・ 毎日30ツイートしましょう！

という時間をかけて伸びていきましょうという発信が多い。

=====

もちろんそれはその発信でいいし、
それに価値を感じる人もいます。

だけど自分はそういった発信ではなくて、

難しいかもしれないけど、

まずは勉強をして適切な知識を入れよう！

その上で少ない労働で最大の成果を出していこうよ！

という発信をする。

そっちに価値を感じてくれる人もいるかもしれないです。

まさに今この発信がそうです。

ただ間違っただけで欲しくないのが

どっちかが優れているというわけではないということです。

視点を変えることでメリットはデメリットにもなります。

わかりやすいのが睡眠薬なのですが、

眠れない人には睡眠薬の効能はメリットです。

だけどこれから活動をしたいという人には

眠くなるという効能はデメリットになります。

こうやった視点を変えることで、

どんな分野でも良い部分もあれば悪い部分にもなります。

どんな分野であっても足りない部分があります。

なのでそれを補っていくのが重要になってきます。

僕の発信は、

勉強して知識つけようね！

という発信です。

だけどこれだけでは作業という部分のモチベの管理が抜けている可能性があります。

それを作業をして成果を出そうという発信なら、そこを補ってくれることになります。

例) ダイエットの分野

運動で痩せましょう！という発信の人

食事管理を適切にやっていきましょう！の発信の人

この2人ってどっちが大切ということではなくて、どっちも大切ですよ。

どちらかの情報を受け取りたい人は、片方をしっかりみてくれるし、

両方の情報を受け取りたい人はどっちの情報もちゃんとみてくれます。

全く同じ発信をしているのではダメですが、人の悩みの分だけ発信することがあるのがこの情報発信なので、しっかりリサーチをしていけばライバルというのは気にならなくなります。

●自分でもできるの？

これは僕は学べば誰でもできると断言したいです。

この学ぶというのも2つの意味があります。

それが、

- ・ **世の中に悩みがあって、それを解決する方法を学ぶ**
- ・ **その解決方法を適切に相手に伝える方法を学ぶ**

この2つになります。

具体例としては、

もしブログを書いても書いても成果が上がらないという人の悩みを解決するためにはどうすればいいですか？

この回答をまずは答えられるように学ぶ必要があります。

今回で言えば、型の部分で伝えた

『理想の未来と再現性を伝えることが成果を上げるためには必要です』

という話が1つの回答になります。

それ以外にも僕の場合で言えば
細かい悩みを解決するために、

- ・心理学の知識
- ・マーケティングの知識
- ・コピーライティングの知識
- ・ライティングの知識

などを学んでいます。

これは簡単に言えば、

『その分野の専門家になってしまう』

というのが一番近い表現かなと思います。

だけどそれだけではダメです。

どれだけいい知識、情報を持っていても
それを相手に適切に伝えられなければ意味がないです。

いい知識を持っているのに、
それを世の中に広めるないというのは
僕は発信する側の怠慢だと思っています。

いいものならどんどん外に出すべきです。

それこそ日本の職人さんなんて
ものすごく質の良いものを作ってくれたりします。

だけどもう1つの

『その解決方法を適切に相手に伝える方法を学ぶ』

を怠っているので認知されることはないです。

=====

僕は情報発信、、
ブログで稼ぐというのは、

「友達に勉強を教えたらジュースを奢ってもらった」

これとなんら変わりがないと思っています。

↓↓↓↓↓

世の中の悩み：友達が数学の〇〇という問題がわからない

その解決方法：問題の解き方

伝える方法：ノートに書いて説明する

理想の未来：問題が解けるようになってテストでいい点が取れるようになって卒業できる

再現性：公式をちゃんと覚えればそれに当てはめれば誰でも解ける

=====

これが情報発信です。

これが出来ないというのは僕はないと思っています、
出来ないのであれば、
どこかが足りないからだと思っています。

●実例

元々僕はアフィリエイトをやっていて稼げたのは1年間で34円でした。

これは当たり前で、

アフィリエイトに対する知識もないし
そのアフィリエイトする商品の知識もほとんどありませんでした。

だけど行動だけはしていて、
何度も挑戦して作業はたくさんしていました。

でもほとんど成果が出ずにかなり凹みました。

そんな僕があるきっかけで
自分がなぜ成果が出ていないのかを学びました。

今回話している、

- ・その分野の専門家になって
- ・それを伝える方法を学ぶ

こういった知識を本気でつけ始めました。

その結果どうなったかと言えば、
お金という面而言えば月収100万を切ることは絶対にならないだろうと言い切れます。

今ではこれって僕は当たり前だと思っています。

適切に身につけた価値のある知識があって、
その価値のある知識を適切に発信することもできる。

成果がでない理由がないじゃないですか。

僕はビジネスって知識ゲーだと感じました。

今回セミナー内で知っている内容も知らない内容もあったと思います。

この知らない内容も一度では難しいかもしれないけど、
やっていけば出来るようになります。

型の部分で言えば、

2つの重要な要素を知らなかったら
一生できるようにならないです。

だけど知ることですぐには出来るようになるわけです。

こうやって出来ることを少しずつ増やしていけば
結果が出るのって当たり前だと僕は思います。。

正直すごく簡単そうに聞こえると思います。

突き詰めると情報発信って
本当に簡単なことしかやっていません。

●僕は難しいことをやっていない

僕がやっていることって人の
ビジネスモデルをただただパクっているだけです。

もちろんコピペというわけではないです。

今回の話で言えば、

理想の未来と再現性を身につけるために添削勉強法ということをする

という話をしたと思います。

あれって人のビジネスモデルをよりよくして自分に落とし込んでいる、、
要するにパクっているということです。

ビジネスのいいところは
これが合法的にできることです。

たまに発信をパクられて怒る人がいますが、
正直それって意味わからないと思ってしまいます。

というのも知識を伝えたいから発信をしているのに、
その知識を手に入れた人間を怒るってなぜ？と思ってしまいます。

さっきも話しましたが全文をコピペしたり、
語尾だけ変えてみたいなのはダメです。

じゃあどういったことをパクるのかと言えば、

このセミナーで言えば、

どうしてこの人はこんなセミナーを出しているんだ？

→他の人と差別化して信頼を構築しているんだな

という部分を理解して、

じゃあ自分のところでも同じように、
知識を伝えるセミナーをまずプレゼントしよう！

という形でパクって欲しいんですね。

こうやって人が悩んで構築したビジネスを間近で
観察してパクって自分に置き換えることができます。

だから僕は情報発信は難しくないと思うし、
僕自身はなにも難しいことをやっていないと言います。

こうやって僕は情報発信というものをやっています。

今回色々な知識を話しましたが、
その知識を入れてしっかり実践していけば、
成果はちゃんと出てきます。

なので知識という型を手に入れて、
ぜひ実践していってもらえればと思います。

<補足>アウトプット

セミナー視聴お疲れ様でした。

セミナーはどうでしたか？

最後に知識をいれて作業をするということで、
今回セミナーを視聴した感想を送ってもらいたいと思っています。

理由としては、

・僕自身がこのセミナーを見てどう思ってもらえたかなとか
どういった部分が足りなかったかなというのを知りたい

こういったこともそうですが、

最高のインプットとはアウトプットをすること

だからです。

今回せっかくこうやってセミナーを見てくれたのであれば、
その知識を最大限自分に定着させて欲しいと思います。

なのでぜひ今回の知識を定着させるために、
下にあるセミナー感想フォームから感想を送ってもらえればと思います。

その上で追加のプレゼントの
ノウハウ部分を受け取って欲しいと思っています。

追加プレゼント

- ・【情報発信】最初の1成約を達成する仕組み構築マニュアル
- ・3記事どころか1記事でも成果が出始める〇〇ノウハウ
- ・〇〇ノウハウのための管理シート

この3つが追加プレゼントになります。

どちらも今回のセミナーの知識があるからこそ
最大限威力を発揮するノウハウマニュアルになっています。

なので今回のセミナーを見て、

〇〇の部分が良かった

〇〇の部分はもう少し深掘して欲しかった

などあればこれからの発信の方にも反映していきたいので
ぜひ送っていただければと思います。

かなり色々な知識を話したセミナーになるので、
一度ではなかなか学び切れなかったと思います。

なのでこのセミナーについては
人に渡すというのはあれですが、
自分で使う分にはダウンロードなどしてもらってもいいので、
是非何度も見て自分の知識として落とし込んでいってくださいね。

ではでは、ここまで長いセミナーにお付き合いをありがとうございました。

セミナーの感想は下のリンクもしくは
セミナー視聴ページにある感想フォームからお願いします。
(両方同じリンクですので、どちらから送っても同じです)

セミナー感想フォーム

<https://my82p.com/p/r/Z7Fije5u>

感想を送ってもらうとすぐに3つのノウハウマニュアルが送られてきます

今回の僕の情報があなたの人生を楽しくすることができれば嬉しいです。

とし