

【VIP限定】軽やかにプロダクトをつくる方法

こんにちは、てらけんです。

=====

受講生かつ

一定の開封率がある人だけに絞って
配信しているVIP限定メルマガです。

(一般読者には
届かないメルマガなので、

VIPでの内容は
あまり流失しないようお願いします)

=====

最近はまだ
現地取材や撮影などもあり
国外を周っていますが、
(トルコ、ギリシャ、エジプトなど)

この移動量で
いつ作業してるの？とか、

いつ既存事業のテコ入れをしたり
新規事業を立ち上げたりしているの？

などなど言われます。

たしかに、

一般的な「仕事」と聞けば
オフィスでPCを開いて
一生懸命に働く
みたいなイメージがありますが、

僕の場合、
そういう感じではありません。

もともとは
会社員(営業マン)で
疲弊していたけど、

今は国内外を旅しながら
複数事業で年1億overを自動化しています。

さて、

じゃあどうやって
これだけ軽やかに作業したり、

プロダクトを作っているの？
(商品やサービスなど)

というと、ズバリ、

- ・最近ではPCよりスマホメイン
- ・システムor人に任せている
- ・とりあえず60%で世に出しちゃう

です。

まず、今の時代、

スマホ1台で
億超えを達成する人も
増えてきました。

知り合いの18歳起業家は、

「PC?使ったことないから分からない」

と言っていて…。

彼は年商1億2000万。

また、50台後半の主婦がスマホ1台で
占い系のコンテンツ販売により
月数万～数十万を
ずっと安定して収益化している例も知っています。

「PCがないとビジネスはできない」

というのは
もはや昔の常識であり
固定化です。

僕は長文を打つ際は
タイピングスピード的に
PCを使用していますが、

LINEやチャットワークの返信などは
スマホの方が早いので、

極力PCからは
返信しないようにしています。

あとは、

「システムor人に任せている」

というのは、

例えば公式LINEにもメルマガにも
自動配信機能が備わっていたりします。

ここらへんの話は
有料企画の中で
ガッツリと話していたりするのですが、

ようは、

「三次元世界の自分が
寝ていようが遊んでいようが
変わらず顧客に価値提供している状態」

を築いているわけです。

ビジネスの本質は
価値提供・課題解決です。

亡くなったアーティストの歌が
聴かれ続け、印税が入り続けるのも、

「曲(コンテンツ)」

に永久的な価値があり、

誰かの課題(悩みや痛みなど)を
解決しているからなんですね。

「人に任せる」というのは、

例えばSNSの投稿を
お願いしてみる、とか、

最適な飛行機のチケットが
分からなかったら

オンライン秘書に聞く、とか。

自分のキャパには限界があるので、
素直に「甘え上手」になり
周りに任せた方がいい時もありますね。

そして今回最も伝えたかったのが、

ラストの・・・

「とりあえず60%で世に出しちゃう」

です。

最近だと、

わずか10日の間に
計5回ほど飛行機に乗り、

フェリーにも2回乗ったのですが、

この激しい移動量の中でも
実は新規プロダクトを
立ち上げたりしています。

例えば、

富裕層向けコミュニティをつくったり、

ゲイ

×

GMPD(体が大きめな人達)

×

自営

のコミュニティをつくったり、

退職支援事業を手伝ったり、

悩めるLGBT当事者が

プロのLGBTカウンセラーに相談できる

「LGBT Letter」を立ち上げたりしました。

「LGBT Letter」は帰国後に
プレスリリースも打つ予定なので、

大手メディアに
取り上げられる可能性もあります。

また、

ビッグサイズアパレル事業の方では
新デザインを工場にお願いしたり、

撮影モデルを新しく見つけたり、

今はアンダーウェアを作れる業者を
ピックアップしたりもしています。

(アパレルブランドLove Loose : <https://loveloose.jp/>)

「LGBT Letter」も「Love Loose」も、

ぶっちゃけ、

100%の完成度ではありません。

「Love Loose」なんて
一般的なアパレルサイトと比べて簡素だし、
商品ラインナップもまだまだ少ない。

でも、協業先のSNSアカを經由して
すでに売れていますし、

今後は、最近つくった
フォロワー数千人～
のアカウントを使用して、

無料プレゼント企画→公式LINE誘導→理念教育→新作有料販
売

というフローで大きく仕掛けていきます。

(デジタルコンテンツ販売と
同じようなフローですが笑)

結局、

「とりあえず60%で世に出しちゃう」

のマインドがあるので、

このように軽やかに
プロダクトを作ることが
できるのです。

むしろ、

「30%くらいでも出しちゃう」

感じ。

大体の人は、
100%に近くないと
出したらずいと思いついでいます。

それゆえに
全てのスピードが
遅くなってしまふ。

「自分のアパレルブランドを
持ちたいんだよねえ。

まずは素材からこだわりたいから、
目星の工場をこれだけ周る予定。

あと投資家に出資してもらいたいから、
今はその投資家陣をピックアップ中」

みたいな人ばかりで、

大体の場合、

1年後も3年後も5年後も
進捗していません。

「いい投資家が見つからなくて
結局やめちゃった」

みたいな。

「〇〇する予定なんだよね」

という場合、

「予定」のまま
「実行」せずに終わることが
ほとんどなんですよ。

これらは自戒を込めての話ですが、
僕は人生はかなり有限だと思っているので、
なるべく密度濃く動きたいと考えています。

「掲げている遠くの理想の未来を手前に圧縮したい」
のです。

そのための選択・行動を
今この瞬間から
積み上げています。

そんなマインドなので、

アパレルブランドも
微妙な状態で
世に出してしまったし、

売れてしまっています。

顧客の声をもとに
100%に仕上げていけばいいかなと
思っています。

(お客が求めているものを提供する、
というマーケットインの思考)

なお、なんか失敗したな～
というプロダクトもあります。

例えばこの前、

「レンタルデブ彼氏」

という名称で

レンタル彼氏事業を
立ち上げました。

これは、

1時間2000円で
デブ男性とデートができるという、
モテないデブ専ゲイ向けの事業です。

とりあえずは
SNS経由で知り合った
120kgの殿方にキャストをお願いし、

実際にサイトも立ち上げ、

Instagramも稼働させてみました。

公式LINEに
アクセスを集約させる形で
実際にリストも集まったのですが、

思うように売れず、

あとキャストの本業が
多忙になってしまったこともあり
一旦閉鎖いたしました。

これは経験値が貯まった
という意味では
ただの「失敗」ではありませんが、

でも、立ち上げてすぐに
閉鎖してしまっているのも、
普通に失敗だったなあと認識しています。

「とりあえず60%で世に出しちゃう」

の利点の1つは、

ダメだった時や
需要がなかった時に
秒で撤退できる点です。

これがもし
100%に仕上げたから出して
需要がなかった時、
「撤退コスト」がかかります。

それまでその事業にかけてきた
時間やお金や精神が
撤退の邪魔をするわけです。

この撤退コストは
結構厄介なんですよね…。

・・・と、色々書いてきましたが、

ぜひ、この60%マインドを胸に
軽やかにリズムカルに
行動してみてください。

SNSでのコンテンツを作って投下する、

ブログでのコンテンツを作って投下する、

有料コンテンツを作って
ココナラ等のプラットフォームで
販売してみる...

などのアクションも
その気になれば
即日できてしまいます。

僕もまだまだ動いていきたいですね。

最近はYouTubeも
高頻度で更新しているので
ぜひ覗いてみてくださいね。

→<https://www.youtube.com/@teraken01/videos>

ではでは！

☆過去のVIP限定メルマガの全てにアクセスできる
裏メディア「SECRET BOX」への入口

<https://f-lifelog.com/secretbox/>

pass : terakenvip

※ぜひブックマークなどしておいてください
なお流出厳禁でお願いします

— 【発行者情報】 — てらけん公式メールマガジン —

[運営会社] : 株式会社Liberty

[公式ブログ] : <https://f-lifelog.com/>

[公式note] : <https://note.com/kuma7/all>

[公式Twitter] : <https://twitter.com/teraken01>

[公式Instagram] : <https://www.instagram.com/teraken01/>

[公式YouTube] : [https://www.youtube.com/@teraken01/
videos](https://www.youtube.com/@teraken01/videos)

[運営会社情報] : <https://f-lifelog.com/k>

[メールアドレスの変更]：%change_mail_url%

[購読解除]：%cancelurl%

※一旦解除すると再登録できません。

解除の際はお間違えのないようにお気をつけください。
