



SNSでゼロ→イチ→ヒャク
初心者から収益化までの真実

SNS起業の教典



大戦国SNS時代の教科書



旅しながら
年1億を自動化
著者:てらけん

- ☑ 金銭的自由
- ☑ 時間的自由
- ☑ 空間的自由

を獲得

【目次】

はじめに	4
第1章 絶望からSNS起業までの道のり	
暴力ばかりで自由なんて1mmもなかった	17
真の自由は手に入らなかった会社員時代	32
ゆるくはじめた週末起業	50
独立し、SNS上でコンテンツを販売。日給100万達成	58
SNS起業で自由を確信	68
練馬に事務所を開設。奪われた自由	77
お金・時間・場所・人に縛られないためには、ビジネスの選択が重要	86
第2章 SNS起業の要素分解	
SNS起業＝情報発信ビジネス	96
集客×教育×販売の組み合わせ	100
起業にSNSが必要な理由	109
本質を押さえていればどのSNSでも集客、売上を叩き出すことが可能	114
第3章 集客とマーケティングの極意	
情報発信、集客の壁について	119
集客・マーケティングでライバルをごぼう抜きにする方法	125
集客を制する者はビジネスを制する	131
集客専門家の恐ろしさとは	138
第4章 SNSで成功してる人の事例	
1か月でフォロワーを8万人増やし、インスタだけで月収300万の主婦	145
1万人のファンに囲まれ、月収500万を稼ぐインフルエンサー	150
フォロワー5000人で月収1000万の起業家	154
フォロワー1000人で月収400万の大学生	159
フォロワー数は本質ではないが、発信力はあった方がいい	169

番外編：インフルエンサーを使う側で成功してる事例	174
第5章 インターネットビジネスについて	
インターネットビジネスの定義	181
インターネットビジネスの強力なメリット	185
中国でインターネットビジネスの威力を悟った話	196
「今から参入しても遅くないですか？」について	204
第6章 成功者になるマインドセット	
マインドは全ての土台になる	211
初心者時代に愛知～福岡で マインドを引き上げてもらった話	215
「師」を複数もたない。1人から素直に学ぶ姿勢を	226
スピード感を大切に、3か月間集中する	236
脳に投資をして、知識・思考を身につける	239
成功は常識の反対側にある	246
お金の問題を早めに解決して自由で幸せな人生を	263
おわりに	270
著作権について	276

はじめに

こんにちは、てらけんです。

このたびは、
僕の電子書籍『SNS起業の教典』を
手に取っていただきありがとうございます。

この中では、僕が絶望から起業し、
ビジネスを通して今の生活を手に入れるまでの軌跡、
理念、具体的な成功法則、SNSを使った起業術など話
していきます。

本質に絞っているので、
5年後も10年後も使えるような不変の書籍です。

もともと、SNS上で1日に100部、500部と
売れていった人気の書籍を2つ混ぜ合わせ、
それらをパワーアップさせたものです。

ぜひ楽しみながら読み進めてくださいね。

さて、僕はゲイ、陰キャラ、いじめ、社会不適合者という状態からビジネスに出会い、

何一つの自信もなかったのに、
たった数年でお金・時間・場所・人に縛られない人生を手に入れています。

独立後のフリーランス時代、
約半年で700万近くを自動化し、
法人設立1年目で1300万の自動化を達成。

今では20代のうちに年収1億を目標に多岐にわたる事業を展開しています。

そんな僕が提案したいのは、
「お金・時間・場所・人に縛られない人生」です。

この4つに縛られない人生を手に入れた時、
本当の自由だなと考えてます。

というのも、僕らは義務教育を通して、
自由を奪われてきました。

その方が国にとって都合がいいから。

学校で洗脳されてきた僕らは、
何の疑問もなく社会人になり、

週5で働き、定年まで頑張り、
老後はスローライフを送るのが「当たり前」みたい
な。

僕も2年間社会人をしていましたが、
本当に疑問でした。

人生って、もっと自由でいいと思う。

というか自由に生きて、
勝手に幸せになっていいのが人生です。

それなのに自ら縛りを加え、
自ら窮屈な生き方を選択してる。

「社会人になったら遊べなくなるから、今のうちにたくさん遊んどけ」

大学生の頃、社会人の先輩から
そう言われたことを今でも思い出します。

大学は人生の夏休み。
社会人になったら労働地獄の始まり。

それ、誰が決めたの？と聞きたい。

事実、いま僕の周りにはいる人達は、
結婚してる人も含めて、
大人になっても自由に遊んでる連中ばかりです。

もはや遊び＝仕事みたいな感じなのですが、
これば僕の中では「普通」になっています。

SNS、情報発信で月100万の収入が
自動で入ってくるようにして、
あとは世界中を旅しながら暮らしてる友達。

彼は今度、
気に入った国に秘密基地を作ったり、
会員制のバーを作るそう。

僕も来年ぐらいに突撃しようと思ったり。

23歳という若さでビジネスの年収5000万を突破し、
今度シーシャバーをやる友達。

彼は学生の時点で稼いでて、
見た目もどンドンカッコよくなり、
女の子からモテまくり。

今は投資家にもなっていて、
1年後には年収1億になると
この前の電話で言っていました。

「あ、もしも〜し。てらけん？今どこにいの？沖
縄？東京？あ、そうそう、今度シーシャバーやるから
遊びに来てよ〜。投資もいい感じでき〜。もう1億
いっちゃうわ〜。どうせ暇でしょ？一緒に会社でも買
収しない？俺らで新しい会社を立ち上げてもいいし」

と、こんな会話が日常的に行われています。

会社の買収も、
一緒に新しい会社を立ち上げるのも遊びに近くて。

ほかにも、
経営者500人程を束ねる経営者コミュニティの代表と
仲良くさせてもらっていて、
今度、みんなで出資して「海の家」をやろうとか。

めちゃくちゃ面白そうですね。
海の家オーナーを名乗れるわけです。

僕はお客さんを盛り上げるために
そこでダンサーをやろうかなとか思ってます（笑）

PCとポケットwi-fiさえあれば仕事ができるので、
昼間はみんなビールでも飲んで、酔っ払って、
ダンスでもして、海に入って、
やる気が出てきたら仕事して、みたいな。

近くのホテルに泊まってもいいし、
海の家で寝てもいいし。

(今後海の家をはじめたら、メルマガ内で詳細を書きますね。ぜひ遊びに来てください)

彼らとはインターネット、SNSで出会い、そこから仲良くなったパターンが多いです。

僕の周りではこれが普通でして、僕自身も何にも縛られず、自由な人生を送っています。

で、ここまで読んで、「そんな世界もあるのか…」と思う人もいるかもしれませんが、僕はもともと、どん底にいた人間です。

会社員時代は上司と一緒に営業車の中で怒鳴られ、怖すぎてその場で号泣し、事故りそうになったり。

仕事終わり、
コンビニで弁当と缶チューハイを買って、
23時過ぎに帰宅。

ベランダで一服してる時が至福の時間でした。

それからたった数年。

「お金・時間・場所・人に縛られない人生」
を手に入れるために僕は、
SNS起業、情報発信ビジネスを始めました。

どのSNSであれ
濃いフォロワーを集めることができ、
自在に商品が売れる状態を作ったんです。

これが成功への近道であり、正解でした。

最初は副業でちょこちょこっと。

それを機に、
どんどん自由な仲間が増えていって、

一緒に事業を興したり、
一緒に夢や目標を追ったり、
人生が180度変わりました。

詳しくはこの後の書籍の中で説明しますが、今はまず
「こういう世界も普通に存在するんだ」
という価値観をぜひインストールしてほしいです。

僕自身、ブラック企業で営業マンをしていた頃、
カフェとかで優雅にPCをカタカタしてる奴らを見て
「お前ら…俺はこんなにしんどい仕事をしてんのに…」
とか思っていました。

でもいざ自分がそっち側になると、
こんな世界があるんだ、知らなかった、という驚き。

そしてこんな僕でもやればできるんだ、という。

給料や時給、労働という概念がない場所で、
人生を謳歌できています。

そこで僕は、自身の経験から
「お金・時間・場所・人に縛られない幸せな起業家」
をもっと増やしたいという理念を持っています。

だからブログやメルマガでも発信してるわけですが、
僕と同じような強い個人が増えれば
日本は確実にもっと良くなります。

経済が回り、世界に挑戦できる国になる。

そして一緒に事業をしたり、
遊んだりできる仲間が増えたら僕自身が最高です
(笑)

毎日楽しいだろうし、
ワクワクが止まらない予感。

起業家を集めて、
映画を撮ったりもしたいんですよね。

やりたいことがたくさんありすぎて、
人が足りません。

「自分には家族がいるから…」

「成功やお金より、大事なものがあるから…」

という人もいるとは思いますが、今は人生100年時代。

貯金額で1000万、2000万程度だと家族はおろか、自分の人生ですら守れません。

ビジネスで成功し、お金の問題を優先的に解決。そしてそれに付随する問題もどんどん解決していつて、早い段階で自由な人生を送るほうが安定もします。

きつとこの書籍を読み終えた後、具体的に成功をイメージできるでしょう。

このインターネット上で僕に出会い、僕の書籍に出会ったことも奇跡なので、ご縁に感謝です。

それでは第1章、どん底人生からSNS起業までの道のりをお楽しみください。

第1章 絶望からSNS起業までの道のり

第1章 絶望からSNS起業までの道のり

暴力ばかりで自由なんて1mmもなかった

「お前、気持ち悪いんだよ」

「殴っていい？」

「お金ちょうだい」

「財布貸せよ」

「お前、裸になって、そこに正座しろよ」

いつしか、

汚い言葉を吐かれることが当たり前になっていて、
優しい言葉をかけられると逆に違和感さえ覚えた。

振り返ると、

小学生の頃からいじめは起きていた。

僕はやり返さない性格だったから、
標的としては都合がよかったのだ。

本格的になったのは、中学生の頃から。

いじめにも色々な種類があるが、
殴る蹴るが当たり前の暴力の被害にあっていた。

この時、よく考えていたことは、

「どうやったらビンタをされずに過ごせるか」

「どうやったら暴力を回避できるか」

「どうやったらラクになれるか」

とか、そんなことばかり。

当時は卓球部に入っていたのだが、
僕が日常的に暴力を振るわれている姿を見て、
後輩らも加担してきた。

なので、
僕のことを慕ってくれる後輩なんていなかったし、

守ってくれる先輩もいなかった。
加えてゲイというセクシャリティにも悩み、
誰にも相談できず、ずっとひとりぼっちだった。

僕はこの時、ただただ自由に生きていたかった…。

普通に学校に通って、
普通に友達と遊んで、
普通に部活に参加して、
普通に下校して、
普通に幸せに過ごしていたかった。

当たり前のように自由に生活して、
恋愛なんかもしてる人を見ると、
腹わたが煮えくり返るような思いでいっぱいだった。

ふざけんなよ、
なんで僕だけこんな目にあわなきゃいけないんだよ。
なんで、なんで、なんでだよ、と日々思うばかり。

大人たちはおろか、先生すらも助けてくれず、
僕はこの頃から、
心の大事な部分が欠落していく感覚があった。

現実ってなんでこんなに残酷なんだろう。

僕はどうして自由に、幸せになれないんだろう。

神様なんていないと思っていたし、全てが憎かった。

裕福そうな家庭で育ち楽しそうに生きている同級生、
暴力に怯える経験なんか
一度もしてないんだろうなという人達、
成績優秀者、スポーツ万能のヒーロー、

みんなみんな、憎かった。

僕はずっと陰に隠れて、
こそこそ逃げながら生きている人生。

学校にも家にも居場所はなく、
逃げるようにしてあえて遠い高校を選んだのだった。

憧れの高校生活。
人生が変わるんじゃないかと期待し、張り切っていた。

でも、何も変わらなかった。
というか暴力はさらにエスカレートしたのだ。

今思うと、
標的になっていた僕にも問題はあったと思う。

やり返さないし、
常にびくびくしているからなんかウザったいし、
サンドバックとしては好都合の存在。

ストレス解消のグッズとして選ばれたのだ。

高校でも3年間、
暴力に怯える日々を送った。

殴る蹴るは当たり前で、
血を流したこともあった。

大事な大会の前日に
力強いビンタと蹴りを食らい、
肩と腕を負傷したり。

氷水をかけられ、
僕が震えている姿を目の前にし、
ゲラゲラ笑われたり。

財布を盗まれたり、
母が早朝から目をこすりながら作ってくれた

弁当を勝手に食われたり、捨てられたり。

下校時、
親に買ってもらった大事な自転車がなくなっていたり
ある日は壊されていたり。

もはや、
「平和に過ごせた日」
があったら奇跡だった。

暴力のない日があると、
イレギュラーすぎて逆に不安になってしまうという。

感覚がかなりおかしかったと思う。

青春、リア充、自由に楽しく生きてる人達、
全てが羨ましかったし、相変わらず憎んでいた。

僕には青春なんてこれっぽっちもなかったし、
同世代がどこかで青春してた頃、
僕はみんなの前で土下座をしていたのだ。

土下座をするのも日常茶飯事だったので、
それに対して「恥ずかしい」とか「侮辱行為だ」とか
一切思わなかった。

家に帰っても相変わらず居場所はなく、
風呂の中でよく泣いていた。

いつしかカッターで腕を切り、
血をぽたぽた流した。

その傷はいまだにわずかに残っている。

唯一の心の救いは、S先輩という先輩の存在だった。

僕はS先輩のことが大好きで、
同性だったから告白することすらできなかったけど、
仲良くしてくれて本当に嬉しかった。

自殺も考えていたし、
本格的に死のうと思っはいたが、
S先輩の存在もあったために
生き続けようと思ったのだ。

でも、好きになればなるほど、心が苦しくなった。

告白すらできない、手を繋ぐことすらできない。

想像できるだろうか？

人生の中でもかなり多感な時期に
6年以上も暴力を受け、

唯一の心の救いだっただ好きな人とは
どうあがいても最初から結ばれない運命。

もう完全にトラウマである。

今でもフラッシュバックする。

僕はずっと自由になりたかったし、
幸せに生きたかった。
みんながしているように。

それなのに、都合がいい存在だからといって
ストレス解消のはけ口としてサンドバックに。

アザをつくるなどして身体は傷ついていたが、
そんなことより、
心のダメージが大きかった。

一度傷ついた心は、なかなか修復しない。

ただただ、あの時、
誰かに抱きしめてほしかった。

大丈夫だよ、大丈夫だよと、
優しい誰かに、声をかけてもらいたかった。

見て見ぬ振りをする大人ばかりの中、
たった1人だけでいい。抱きしめてほしかった。

と、そんな感じだったので、卒業式の日、
逃げるようにして帰ったのだ。

ドキドキしていた。

やっと終わった。やっと。

普通、卒業式って、
友達と最後まで話したり、遊んだり、
打ち上げでもしたり、

思い出に浸る時間があると思う。

僕は一切泣かなかつたし、
1人で帰った。

頑張ってきた自分へのご褒美として、
帰り道、コンビニで買ったファミチキが
すごくおいしかったのを覚えている。

こんな状況でも、
僕は群馬大学という地元の国立大学に進学した。

どんな時でも正しい戦略と努力があれば

イケると感じた最初のきっかけだ。

「見返してやる」と思い、
隙間時間とかを有効に使い、
頭は悪かったが、一応ちゃんと勉強はしていたのだ。

大学生になってからも色々あったが、
暴力はなくなった。

それがあまりにも非日常すぎて、
最初はどうしたらいいか分からなかった。

そう思ってしまうほど心がやられていたので、
数年を使って、心の傷を修復していった感じ。

完治はできなかったが、
だいぶマシになった。

その分、ゲーセンやパチンコ通いなど、
だいぶ自堕落な生活を。

恋愛面でも問題が起きたりして、
やがて鬱状態になってしまった。

大学はサボるようになり、
バイトも全然続かず。

この頃、SNSではフォロワーを2万ぐらい集めて
人気者になっていた。

(この時の戦術やノウハウは今でも活きている)

ひどい人生だったし、
なんの自信もなかったが、
SNS運用、集客の自信はついた。

でもなんかもう、どうでもよかった。

活力もないし、
早く死にたいなと思っていて。

だから適当に就活も済ませて、
適当に内定を決めた。

それがブラック企業だとも知らずに…

真の自由は手に入らなかった会社員時代

そんなこんなで、
流されるように会社員になった。

新卒で入った会社は、
パソコンやコピー機などの
オフィス機器を扱う営業会社。

一応商社に分類されるらしい。

やや対人恐怖症だったが、
今まで自由も幸せも奪われていたから、
社会人生活で全てを取り戻そうと試みた。

びくびくしながらも同期や先輩、
上司と交流し、それっぽい社会人を演じた。

誰も僕の過去なんか知らなかったから、最初は気楽だったのだ。

しかし入社してから気付いたのだが、普通にブラック企業だった。

9時から始業開始なのだが、8時には出社していないとダメな雰囲気。

一度寝坊して8時50分頃に出社したことがあったのだが、みんなの前でめちゃくちゃ怒鳴られるという理不尽な経験をした。

仕事が終わるのは23時とか。

もうその時間になるとヘトヘトなので、

帰り道のコンビニで適当な弁当と缶チューハイを買い、一人暮らしのアパートへ。家賃は5万ぐらい。

ご飯を食べたら、
ベランダ一服して、そのままベッドでごろん。

今思うと汚いのだが、
シャワーを浴びる気力がなかったので、
そのまま寝てしまうことが多かった。

土日は持ち帰り残業が多く、
というか土日仕事しないと終わらない状況だった。

新人時代、
とにかく僕は仕事をしていたと思う。

営業成績も多少よくなると、
インセンティブも貰えるようになった。

でも手取りで20万程度だったし、
ボーナスもそこまでなかったので、
不満を覚えるようになる。

2年目になり、
僕が言われても言い返さない、
やられてもやり返さないというチキンな性格がバレ始
める。

暴力はなかったが、
たびたび標的にされるようなことが起き始めた。

責任をなすりつけられたり、
理不尽にブチ切れられたり。

今でも覚えているのは、
上司と一緒に営業車で同行中、
いきなり大声で怒鳴られ、その場で号泣したことだ。

電話対応が下手とか、そういう理由だった。

その頃は精神的にもいっぱいいっぱいだったから、もう泣くことしかできなかった。

給料とストレスが釣り合っていないなと感じた。

給料で20万もらったとしても、ストレスで-100万、計-80万、みたいな感じ。

これが1年間続くと、-960万だ。

だから僕は、
この生活の先に真の自由はないなと感じたのだ。

ボーナスが入る月は、

お金の余裕が多少は生まれたが、
それは「ほんのわずかなお金の自由」だ。

そもそも労働収入に依存している時点で
自由とはほど遠い。

労働の対価としてお金をもらうのではなく、
価値の対価でお金をもらう。

そしたら労働外収入が生まれ、自動化もできる。

つまり、自動で発生した収入 > 生活コストの状態。

これについてはまた後述するが、

とにかく、労働収入に依存してる時点で
この世の仕組み上、自由にはなれないことを悟った
し、
給料やボーナスで「ほんのわずかなお金の自由」
を一時的に手にしたとしてもそれはまやかしである。

ということを、みんなは知らない。

あなたが悪いわけではなく、
この国の教育に問題がある。

学校で洗脳されてきた僕らは
何の疑問もなく社会人になり、
週5で働き、定年まで頑張り、
老後はスローライフを送るのが「当たり前」みたい
な。

「会社員だと真の自由は手に入らない」
という事実を隠されている。

経験して思ったが、
真面目に会社員をしている以上、
お金・時間・場所・人の自由は手に入らないのだ。

(だからこそ会社員をやりながらでもいいから副業などのスモールビジネスを始めることを強く推奨している)

固定給だしお金には上限がある。
1億、2億と稼げない。

時間はもちろん固定。

場所も固定。
会社が「来月から異動ね」と言ったら従うしかない。

人にも縛られている。

僕は嫌いな上司と一緒に過ごすことが
本当に苦痛だった。

フラッシュバックするし、
なんで一度きりの人生、

こんな奴と多くの時間を過ごさないといけないの？
と本気で疑問だった。

真の自由は手に入らない。

そう思った時、
会社の先輩や上司に相談したのだ。

そしたらこう言われた。

「いやいや、ちゃんと給料もらってるし、お前は自由
じゃないか」

「お金が心配なのか？ちゃんと何十年も働けば1000
万や2000万ぐらいの貯金は貯まるだろ。老後だって
年金があるし、自由だぞ」

いやいや…

この頃、
僕はこの社会の仕組み自体に
疑問を持ち始めていたから、

こっそり勉強して、知識をつけ始めていた。

加えて、ちょっとずつ副業の情報も入手していた。

PC1台で月収200万前後を稼ぐ人と
毎日のようにチャットをしていた。

だからこそ、知っていたのだ。

先輩や上司が言ってることは、間違っている。

それは、自分が自由だと思い込みたいことによる正当化に過ぎない。

キツイ言い方だが、
事実、お金・時間・場所・人に縛られている時点で、
彼らが心の底から人生を謳歌してるようには見えなかった。

目は死んでいたし、文句ばかり。
飲み会に参加しても、愚痴を聞く役だ。

それに、

「ちゃんと何十年も働けば1000万や2000万ぐらいの貯金は貯まるだろ。老後だって年金があるし、自由だぞ」

という言葉。

まず、僕らは人生100年時代に突入している。

緻密な計算をすれば分かるのだが、
とてもじゃないが
1000万や2000万程度の貯金じゃやっていけない。
それにおそらく年金はもらえない。
そういう時代なのだ。

1億や2億ぐらいキャッシュであれば安心だが、
普通に会社員をしている以上、
その額がキャッシュで貯まることはない。

構造上、そうできている。

だからといってこの国は
僕らをそこまで守ってくれない。

となるともう、
僕らが強い個人となり、自分でビジネスを展開し、

自在にお金を稼げる状態になっていないと、
そもそも生きていけないのだ。

(ただ、真の富である友人や仲間が多ければ、どれだけ貧乏になっても生きていける。他者依存になってしまふし、安定はしないが…)

日本人はみんな積極的無知という姿勢を取っていて
かなり楽観的だが、ここに書いてあることが事実。

僕自身、会社員をしていたし、
会社員の友人もたくさんいる。

だからもちろんリスペクトはしているが、
「事実を知ろうとすらしない」
という人が多い現状にびっくりしてしまう。

だから、あなたが僕にたどり着き、

この情報にアクセスできている時点でかなり凄い。

9割の人は、「知ろうとすらしない」からだ。
僕は井の中の蛙だった。
そして先輩や上司も同じ。

もうとっくに、
会社に依存しているだけの状態だと
生きていけない時代になっている。

「とはいえ、お金がそこまでなくても、家族がいる
し…」

「とはいえ、別に今でもそこそこ幸せだし…」

「まあ、大丈夫なんじゃないの…？」

そう思う人もいるだろう。

その考え方こそが積極的無知だし、

家族や大切な人がいるなら、
なおさら手を打っておかないといけない。

いざとなった時、
大切な人を守れないかもしれないのだ。
好きな人の笑顔を壊してしまうかもしれない。

僕はリスクがゼロの状態起業し、ビジネスを通して
お金・時間・場所・人のしがらみからすぐに解放され
た。

その中でもやはりお金の問題は根深い。

お金がないと
真の自由や安定が遠ざかり、
いざという時に何も守れなかったりする。

そしてこれはまだイメージできないかもしれないが、

お金があることによって、
真の富（お金や不動産など全て失った時に残るもの）
に気づくこともできた。

あと、世界はみんなが思っている以上に広い。

色々な国に行って、現地の人と交流したり、
観光したり、たまに仕事したり
みたいな生活をして思ったことは、

「人生、1つの場所に縛られる必要なんてない」
ということ。

持ち家がある人でも、
ビジネスでお金が手に入れば
好きな場所に別荘でも立てればいいし、
いつでも好きな時に移住ができる。

会社員時代、埼玉のとある支店に
10年以上縛られている上司がいた。

「俺はこの場所以外あんま知らないからな〜。結婚もしちゃったし、ここで一生を終えるんだろうな〜」

それを聞いた時、
ちょっと怖いなと思った。

その場所で大好きなら別に問題ないが、
会社の命令で、なんとなく10年もいるとしたら。

僕なら世界一周に5回は出かけているだろう。

それに結婚をしてるからといって自由は奪われない。

僕の周りにも、
結婚をしている起業家や経営者は多いが、

みんな自由だし、
好きな時に好きな人と旅行に行ったりしている。

むしろ、
結婚してる人の方がアクティブで自由なぐらいに
(笑)

という感じなので、
自分が思っている以上に世界は広いし、
選択肢は無限にあると思っと思ってほしい。

全てから解放され、
しがらみなど一切ない自由が手に入ると、
今までの人生が嘘のように思えてくるはずだ。

僕自身がそうだったように。

この頃の僕は、少しずつ勉強を始め、
自分で情報にアクセスし、
縁があってPC1台で月収200万前後を稼いでる人と出
会った。

そこから人生が大きく動き始める。

ゆるくはじめた週末起業

当時、営業車で移動し、
飛び込み営業をメインでやっていた。

ある日から、
デパートのパーキングに車を停めて、
ネットサーフィンをするようになった。

調べてみると、若くして起業し、
月収100万、500万、1000万と稼いでる人が
ゴロゴロいることが分かった。

(まさかのそんな人に僕がなれるとはこのとき1mm
も思ってなかった…)

そこで、

「この人の発信、なんか面白いし、惹かれるな…」
という人を見つけ、
SNSやブログやメルマガを読み漁った。

やがて縁があって直接絡めるようになり、
PC1台で起業し、
月収200万前後を本当に稼いでることが分かった。

僕はこの時、月収20万だったので、その10倍…。

年齢もほぼ変わらない。

しかも飛び込み営業などせず、
PC1台で収入のほとんどを自動化してるという。

正直、最初は信じられなかった。

信じてしまったら、
自分の今までの人生がバカバカしくなってしまうから。

でも、報酬画面や決算書とかも見せてもらって、
もう信じるしかなかった。

PC1台で月収200万…。

普通じゃありえない。
考えられないし、信じられない。信じたくない。

その人はWeb上で色々と事業を展開していたのだが、
なんか、サイトを100個ぐらい持っていて、
そこからの収入が月に100万あるとか。

あとは自分の商品・コンテンツを複数持っていて、それらを月に100万ぐらい自動で販売しているとか。

意味不明な世界すぎて、正直、聞いても「？」だった。

今の僕ならどういうことなのか、構造や中身まで全て一瞬でわかるのだが、当時は、「ナニイッテルノ？ニホンゴ？」という状態。

でも、このとき確信したことがあった。

「会社なんかに依存しなくても、こうやって個人で稼げば自由に生きていけるじゃないか」

「それにPC1台で月収200万も稼げれば、もう全てのしがらみから解放される…」

「それにこの人、あんま凄そうじゃないぞ。元引きこもりらしいし、大学も行ってないし、会社に属した経験もないし」

「僕でも、イケるんじゃないか…？」

勝利を確信した瞬間である。

東大出身の超エリートで偏差値70とかなら諦めていたと思う。

でもそうじゃなかった。
言っちゃ悪いが、「超人」だった。

月収1000万や月収1億ならまだ現実味がない。

でも月収100万や200万なら、
僕でもすぐ到達できるのでは？
だって、この超人が達成してるんだもん、と。

結果、教材を買ったり、
コンサルを受けるなどして、
プチ週末起業をすることにした。

起業といっても、
別に大したことはしていない。

仕事終わりや土日にPCで記事を書いたり、
コンテンツを作ったり、
SNSを開設したりしただけ。

今の時代、
起業のハードルは下がりまくっているのだ。

インターネットのお陰で、
誰でも簡単に始められる時代だから。

2,3か月経った頃だろうか。

月収5万、10万と伸びていって、
「あ、これ余裕じゃん。やっぱり僕でもできるな」
と確信。

そこで「今は会社に拘束されているから時間がないけど、時間があれば、月収20万、30万と伸ばせるぞ」と思ったのだ。

で、会社員になってから約2年後。
僕は退職した。

辞めたいと言うのにも勇気が必要だったが、
そんなことよりワクワクが止まらなかった。

新しい人生が始める…まじの自由が手に入る…と。

今思うと、僕は早起きが苦手すぎた。

目覚ましの音も大嫌いだったから、
なんかもう、目覚ましが鳴る10分前とかに起きる体
質になっていた。神経を使っていたと思う。

今となっては

目覚ましを設定して寝る日なんてほとんどない。

早起きは苦手だし、

目覚ましの音、うるさいんだもん…

さて、独立してから少しだけ頑張ったら
すごい景色が見えてきたのだが、

今からのその世界を思い出しながら
リアルに描写していこうと思う。

独立し、SNS上でコンテンツを販売。日給100万達成

独立後、何事も経験だと思い、アドバイスをもらいながらも、色々なビジネスに手を出した。

(ただ、ちょっとトラブル等あり、やがてその師匠的な人とは絡まなくなってしまった。でも僕にきっかけをくれた人だから今でも感謝している)

ブログ、アフィリエイト、Webライター、転売、人材紹介、FXなどの投資。

で、今なら分かるのだが、
上記のビジネスは自由になれない。
これは断言できる。

というのも、
僕が目指している姿はお金・時間・場所・人の
4つに縛られない人生だった。

ブログもアフィリエイトも
やり方によっては今でも稼げるかもしれない。

でも記事を書き続けないといけないし、
薄利多売だ。

収入を自動化しない限り、
時間の自由は生まれない。

せっかく会社を辞めて独立したのに、

朝から晩まで記事を書き続ける人生になってしまう。

転売もそうだ。

物を仕入れて売る以上、
場所にも縛られる。

自動化も可能だが、
やはり薄利多売である。

全部経験し、
失敗したこともあったからこそ分かった。

理想は、
リスクがなく、利益率も高く、
収入を自動化できる状態。

遊んでいる間にもお金が発生している状態。

そんな都合のいい話なんてある？
と思っていた頃、ついに出会ってしまった。

それが「SNS起業」だった。

別名、情報発信ビジネスとも言う。

まあ簡単に言うと、
SNSで発信して影響力をつけて、
適切なお客さんを集め、
そこに商品・コンテンツを案内していくビジネスだ。

しかも全行程を自動化できる。

(これについてはメルマガの中や企画の中でも
詳しく解説する)

例えば、ダイエットについて
少し詳しい人がいたとしよう。

まず、SNSを開設する。

ダイエットについての知識や経験談を
ちゃんと発信していく。

そうすればダイエットについて
興味のある層が集まってくる。

そこで、
「3か月で10キロ痩せたオリジナルダイエット法」
みたいなコンテンツを作る。

動画でも音声でもいい。

ちゃんと実体験による価値を詰め込もう。

仮に1万円にしたとしよう。

この時点で世界で1つだけの
オリジナル商品の完成である。

あとはSNSを起点に、
商品を案内していただく。

30人に売れたら30万円だし、
100人に売れたら100万円だ。

で、慣れてきたらSNSでの発信は
人やツールに任せるなどして、
ある程度の自動化もできる。

価値観の教育や販売、

納品までの工程も自動化できる。

ここまでしなかったとしても、
SNSを正しく運用されれば、

好きな時に好きなように
「価値」を「お金」に変換できる。

ちょっとまだ難しいかもしれないが、
なんとなくイメージはできただろうか？

僕はこの方法で人生を一気に変えた。

たった数か月で、
影響力のあるアカウントを作り上げ、
ある日、電子書籍を販売してみた。

ドキドキしたが、これがうまくいったら…

21時頃だろうか。SNSで告知した。

ちょっと目を離してる間に、

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

「〇〇さんが購入しました」

と並ぶスマホの通知画面を見て、
冷や汗が止まらなかった。

信じらなかったが、
現実。完全に現実だったのだ。

この日、PCを開いてる間もスマホをいじってる間も
通知がうるさすぎて、ほぼ何もできなかったぐらい
だ。

1日に100部、500部と売れていき、
日給100万を達成した。

画面上に並ぶ数字を見て、
最初は頭が追いつかなかった。

想像できないこと、
常識じゃ考えられないことが起こってしまったのだ。

【本日の売上】 1,200,000円

みたいな数字を見ても、
いまいちパツとこないのはご理解いただけるだろう。

僕は昔みたいにスーツを着て営業などしていないし、
ちょこちょこっとSNSをいじって販売しただけだ。

僕はもう、SNS起業、情報発信ビジネスで
生きていけると思った。

そして、お金・時間・場所・人に縛られないためには
これが一番の最適解だと分かった。

極論、自分の人生を発信するだけで生きていけるの
だ。

SNS起業で自由を確信

SNSで勢いをつけた僕は、
複数のアカウント動かすなどして、
さらに影響力を高めていった。

そしてこの頃には企業からも
「SNSを教えてほしい」
という相談・依頼が来るようになっていた。

やがて、LINE@やメルマガなども組み合わせ、
月収100万の完全自動化に成功。

しかもこの時、広告費はゼロ。

そして月収200万、300万を自動化。

SNSを開設するのも、
集客するのも、商品となるコンテンツを作るのも、
0円でやれてしまう。

広告費を払えば集客を買うこともできるが、
特に初心者～中級者だと、
毎月20万も30万も広告費として使えないだろう。

だったら最初は経費を最小限に抑えて、
売上を最大化すればいいのだ。

僕はそういう風に取り組んできた。

ちなみに月収100万とか200万が普通になった時、
値段を見て物を買うという癖がなくなった。

例えば1週間沖縄旅行に行って40万を使ったとしても、帰りの飛行機の中でスマホの通知を見ると50万が勝手に発生してたりするのだ。

遊んでいても黒字。
どこに行っても黒字。

使ったお金<勝手に発生するお金
が成り立つとき、
お金の縛りが一切なくなる。

「でもそれって、てらけんだからできたんじゃないの？」

と思う人もいるかもしれない。

でもこの書籍の冒頭や、
僕の発信を読み返してほしい。

僕はもともと人生に絶望していた人間なのだ。

そこからの逆転は思ったより簡単だった。

SNSで成功し、
自由を掴んだ後は、
またまたSNSを起点に同じような仲間が増えたりして
楽しい毎日を過ごした。

そこから一生の仲間・友達ができることが
何よりの財産だ。

たまに電話をしたり、
一緒に旅に出かけたりするのだが、

海に潜ったり、BBQしたりしてる時に、
「あれ？なんか10万が発生してる」

みたいな現象が当たり前に起きている。

僕は学生の頃、
群馬の田舎町にあるコンビニで
時給780円でバイトをしていた。

100時間を捧げても7万8000円。
10万にすら届かない。

それを今では労働せずに、
寝てる間に稼いだりしているわけだ。

なぜそんなことが可能かというと、
SNS起業にはレバレッジが効く。

レバレッジとはテコの原理のことで、
例えば1の労力で100の結果が手に入る、みたいな。

例えば、SNSで恋愛について情報発信し、

それを記事でも投稿し、
さらにはYouTubeで動画としても投稿する。

自分の考え・価値観が
インターネットの世界で広まり、
勝手にファンが増えていき、勝手に商品が売れてい
く。

要は、インターネット上に
自分の分身がいくつもある状態を築けるのだ。

SNSで投稿した内容は、自分の分身になり、
生身の自分が寝ている間にも
1万人、5万人、10万人に勝手に届けられる。

このレバレッジがあるからこそ、
労働という概念を消し去り、
寝てる間や遊んでる間にお金を生み出してくれるの
だ。

(こんなこと、会社員時代には知らなかった…)

僕の知り合いで、
企業向けに経営コンサルをやっている人がいる。

彼は飛び込み営業や電話営業など一切やらない。

営業用の文章と営業用の動画をそれぞれ1つずつ作り、あとはそれを多くの人に届けてるだけだ。

営業用の動画は、
1か月放置していても1000回は見られるという。

もし対面の営業だったら、
月間1000回も営業できるだろうか？
喉が枯れてしまうと思う。

でもインターネットを使えば、
それが余裕で可能なのだ。

つまり、レバレッジが働くことで、
人間の努力だと物理的に無理な領域にアクセスできる。

月間1000回の営業も、
月間5000回の営業も、
月間1万回の営業も、
人間だと物理的に無理なのだ。

このように、
SNS起業、情報発信ビジネスで稼げるのには
明確な根拠がある。

生身の人間だと追いつけない領域に
サクッといくことができるからだ。

むしろ、

「これで稼げなかったらおかしいよね」

という話である。

極論、これを言ったら驚かれるかもしれないが、

三次元、現実世界の僕が仮に死んだとしても、

口座残高は永久に増え続ける。

恐ろしい話だが、

僕の周りにはいる人達はこれが普通だし、

むしろもう動き始めている人は動き始めている。

これはぜひ覚えておいてほしいのだが、

結局まず大事なものは「行動」だ。

この書籍を読み終えた後、

ちゃんとアウトプットとして感想を送るとか、

僕のメルマガに返信するとか、

そういう小さな行動だけでもいい。

積み重ねが大事なので、
ぜひ習慣にしていてもらいたいと思う。

練馬に事務所を開設。奪われた自由

その後、

「SNSや集客の知識・ノウハウがかなりたまってきたし、企業向けにも展開するか」

ということで、
BtoC(個人)だけではなく、
BtoB(企業)にも事業を開始。

SNS起業、情報発信ビジネスで
全ての自由を掴んだ僕は、そう決意した。

そこで、SNSを使って仲間を募った。
いわゆるSNS採用というやつ。

あとはSNSで知り合っただけで仲良くしていた女性起業家と
その会社、あと運営メディアを買収したりもして、

計4人体制を整えた。

内部メンバーで僕含めて4人。

3人には固定給で
月20~25万ぐらいを支払う契約を結んだ。

他にも外部メンバーもいて、
彼らには固定給ではなく成果報酬にした。

内部メンバーはみんな練馬付近に住んでいたから、

練馬に事務所を借りて、
事業をスタートさせたのだ。

事業内容としては、
企業向けのSNS運用代行と、
SNS運用コンサル。

あとはメディア運営だ。

(のちにメディアは漫画会社に事業売却)

で、僕のSNSアカウントはいくつかあり、
「SNS運用代行に興味ある社長いますか〜？」
といった投稿をすると、すぐにメッセージが来た。

(こういう使い方もあるのか…と思った)

あとは試しに営業してみたり、
紹介をしてもらったりして、

すぐに100万、200万と売上を出していった。

企業相手だから規模も大きくなる。

でも、しばらく経ったある日、
気づいてしまったのだ。

「あれ、これ、会社員の頃と同じじゃね？」

僕はバカだった…。

お金・時間・場所・人に縛られない人生こそ
真の自由だと言っておきながら、

SNS起業、情報発信ビジネスで
成功を収めておきながら、

事務所を構え、

人を固定で雇い、
9時-17時と時間まで決めて、

しかも「運用代行」という自動化が難しい事業で
自分に縛りを与えていたのである。

もはやドMだ。

まあ今となってはいい経験だったなと思うし、
みんなでわちゃわちゃと盛り上げながら
事業を拡大していくのも悪くはないなとは思いますが、

いかんせん、まず朝が無理すぎた。

日常的に寝坊していたせいで、
「社長、まじでいい加減にしてください」
とか言われちゃう始末。

僕の自由はどこにいった…

実際、起業している身だし、お金の自由はあった。

でも、時間・場所・人に縛られていると、
やっぱり不自由だなと思ったし、
幸福度がすり減る感じがしたのだ。

「明日から1週間北海道に行ってきま〜す」
なんて言ったら、

「僕らは仕事してるのに社長だけ北海道旅行ですか？」なんて突っ込まれちゃうわけで。

もうここまで読んでくれた
あなたなら分かると思うが、

僕はもともと、
言い返すこともできないような人間である。

「あ、ええと、その、あ、なんでもない。ごめんごめん。明日も練馬〜」

としか言い返せないのだ。

そんなこんなで経験して分かったのだが、
起業するとして、わざわざ事務所を構え、
人を巻き込み、固定費で月に100万も使う必要はな
かった。

1人でいいし、
PC1台で売上を自在にあげる方が
よっぽど自由ということが分かった。

ある日。

「もうしんどい。売上はこのまま伸びていくだろうけ
ど、一旦解体したい」

「今後は全員成果報酬、リモートでやろう」

と伝えて、話し合った末に解体することになった。

で、今でも企業向けに
SNS運用代行などやっているのだが、
リモートだし、自動化にも成功した。

詳しくはまたどこかで解説するつもりだが、
簡単に言うところだ。

僕のところに月額25万でSNSの運用代行をしてほし
い、といった依頼が来る

↓

それを協業先に繋げる

↓

案件決定後、毎月20～30%のフィーを頂く

お金＜時間なので、

目先のもらえるお金が減ったとしても、
自動化した方がいい。

運用代行という自動化が難しいものですら
知識と考え方、人脈があれば自動化できるのだ。

ちなみにこの協業先ともSNSで知り合った。

登場人物がみんなSNSで知り合ってるという点も、
『SNS起業の教典』らしいと思う。

お金・時間・場所・人に縛られないためには、 ビジネスの選択が重要

自身の経験、
成功と失敗を経て、明確に思うことがある。

まず、お金・時間・場所・人に縛られない
人生を手に入れるためには、
起業、自分でビジネスを展開することが近道だ。

「生活保護でも自由じゃない？」
と思う人もいるかもしれないが、
それは全く自由ではない。

お金がない以上、選択の幅が非常に狭い。
我慢し続ける人生を強制されるのだ。

そして、起業したとしても、
ビジネスの選択が重要である。

過去の僕のように、
事務所を構えたり、人を雇ったり、
自動化しずらいビジネスを選択するのはNOだ。

時間を使い続けないと
収入が上がっていかないビジネス、
例えばブログやアフィリエイトとかもおすすめしな
い。

仮に稼げたとしても永遠に時間に縛られる。

(YouTuberもそうだ。
動画を投稿し続けないと稼げないし、

99%の人は注目さえされずに消えていく)

物が介在し、薄利多売、
場所に縛られるビジネスもおすすめしない。

転売とか、物販とか。

「1日3分で稼げる」とか

「このツールさえあれば億万長者に」みたいな
誇大広告でよくある

バイナリーオプションやFXもおすすめしない。

まじで嘘だらけでイヤになるし、

そもそも投資系は余剰資金でやるものである。

で、もう分かると思うけど、
SNS起業が最強だ。

難しく考える必要はなく、
どのSNSであれ濃いフォロワーを集めることができ、
自在に商品が売れる状態を作れると成功する。

そしてその工程を自動化していくだけである。

インターネットビジネスはほぼ全て経験し、
事務所を構えて企業向けの事業までやってきたが、

結局、これが最強なのだ。

また、これはメルマガや企画の中でも
解説しようと思っているが、

仮に商品・コンテンツがなかったとしても、
SNSで発信力があり、
適切なユーザーさえ集まっていれば、

他人の商品を代理販売し、
10万、100万と稼ぐことだってできる。

レバレッジが効いて、資産性もあり、
時代に左右されないビジネス。

またSNS起業の利点として、
僕のように情報発信で
自在に収益化することもできれば、

SNSで優秀な人材や仲間を集めたり、
SNSを起点にして別の媒体にアクセスを流したり、
企業案件を獲得しまくったり、

応用の仕方が無限大にあるということだ。

僕の知り合いでブログも転売も
何も続かなかったけど、
SNS起業でうまくいっている人がいる。

正直、彼ほどの発信力・影響力があれば
もっと複数のコンテンツを案内して
月に300万から500万ぐらいの

自動化ができるのだが、

彼はまあ、やりたいことがコロコロ変わる人で、
それでもやっぱり一定層のファンがいるから、
何をやるにしてもうまくいってしまうのだ。
LINE@を案内したら一晩で1000人が集まったり。

これは広告費をかけるとしたら
200万とか300万ぐらいかかるレベルだ。

月額3000円のオンラインサロンを始めたら、
すぐに100人が集まったり。

(ちなみに月額制のオンラインサロンも
あまりおすすめしない。
経験上、管理が大変で、売上も安定しないからだ)

1万円ぐらいのコンテンツを販売して、
3分で10部売れたり。

上記のように
彼はSNSを起点に色々とやっている。

で、今から大事なことを言うので
ぜひ覚えておいてほしいのだが、

SNS起業において、
「キラキラ系」を演じる必要など一切ない。

なんかテレビで、
「キラキラ系SNS起業家の実態」
みたいな特集が過去にあったらしいが、
彼女らは、特に稼げていないはずだ。

僕は正反対の場所に鎮座している。

キラキラ系SNS起業家は、特に女性に多い。

ホテルでセミナーを開催してその写真を投稿、
お茶会を開催してその写真を投稿、
ブランドバックや高級料理の写真を投稿して、

「起業最高♪人生最高♪集客で稼げるようになるよ～
♪」みたいな。

テンプレかよとってしてしまうほどだが、
どこかでそういうやり方を教えてる人がいるのだろ
う。

ちょっと不幸だなとってしてしまう。
この世界、教わる人を間違えると不幸になるからだ。

僕は、彼女らが持っているノウハウの
100倍ぐらい持っているので、
これは断言できるのだが、

SNS起業にキラキラなど必要ない。
無理して着飾る必要はないのだ。

僕がいい例だと思う。

こうやって淡々と文字を綴っているが、
全て事実だし、等身大である。

キラキラしてるどころか、
元ダメ人間だと公言もしている。

でも、ちゃんとSNSを使って起業しているし、
情報発信で多くの人に希望を与え、
自身でも100万、200万と着実に稼いできた。

情報発信はたしかに稼げるし、
お金・時間・場所・人に縛られない最適な手段だ。
これは間違いない。

ただ背伸びをしすぎると、
やがてつらくなり、いつか全てが崩壊する。

現実世界で地味な人間が
無理してキラキラ系を気取っても、
やがて現実世界の自分の心が
追いつかなくなってくるということだ。

心の声と、心の動き、
その一致性を無視すると痛い目に合う。

なかなかこの真理について
教えてくれる人がいないので、
ぜひ忘れずに覚えておいてほしい。

さて、第二章に入りたいと思う。

ここまででかなりのボリュームだったとは思いますが、
人生を変える書籍だと思うので、
ぜひこのまま読み進めていただきたい。

第2章 SNS起業の要素分解

僕も本気で書いていく。

第2章 SNS起業の要素分解

SNS起業＝情報発信ビジネス

もう何度か書いているので
分かっている人も多いと思うが、
SNS起業とは情報発信ビジネスのことである。

SNSで何かしらの情報を発信し、
有料のコンテンツを案内してお金に変えていけば、
それは情報発信ビジネスである。

最近だと、
「普通の日記」に価格を設定して
売っている人がいた。

本人のブランディングがあれば、
ただの日記でさえもいいコンテンツとなり、
100万、200万と売れていくのがこの世界だ。
ちなみに、
ただSNSをやっているだけの人は、
情報発信ビジネスをやっているとは言えない。

それはただの発信、
趣味としての運用である。

「友達とランチなう」
「映画見てきた～」
みたいな投稿では稼げない。

ちゃんと届けたいユーザーを設定し、
適切な価値を届けていくことが大事。

例えば都内のランチ事情に詳しい人なら、
「友達とランチなう」じゃなくて、

「〇〇というお店の〇〇というランチメニューがかなりおすすめ。理由は〇〇で…」

でみたいに、価値に変換してあげるのだ。

もしそれで「都内のランチ事情に詳しい人」

として認知され、発信力・影響力がいたら、

お店側から宣伝費をもらって投稿できるようになるだろう。

また、ランチ交流会みたいなのを開催してもいいし、

「誰にも教えたくない最高のお店集」

みたいなコンテンツを作り、販売していてもいい。

愛知の知り合いの経営者は、

インスタでグルメアカウントを作り、

1年のうちの半分以上の食費を0円にしたという。

お店側から

「うちのお店も紹介してもらえませんか？もちろんタダで食べてもらっていいし、別途宣伝費もお渡しします」

というメッセが普通に来るらしい。

昔じゃ考えられない時代になってきたと思う。

あと情報発信ビジネスで案内する商品にはいくつかの種類がある。

セミナーからのコンサルティング、
スクール、オンラインサロンなどやってる人もいるが、
どれも労力がかかり完全自動化ができないため、
買い切り型のコンテンツがおすすめだ。

僕のように情報発信で
自在に収益化をすることができれば、

SNSで優秀な人材や仲間を集めたり、

■ SNSを起点にして別の媒体にアクセスを流したり、
企業案件を獲得しまくったり、

応用の仕方が無限大にあるということも
ぜひ覚えておいてほしい。

集客×教育×販売の組み合わせ

SNSで情報発信をし、
やがて自動で収益化をしていくためには、
「組み合わせ」がポイントになってくる。

それが集客×教育×販売である。

人を集め、
そこに価値観などの教育をし、
そして販売。

例を挙げよう。

例えばこの前、
お肌を綺麗にしようと思って美容エステに行った。
(男なのに美意識が高い)
まず、そのお店を見つけたのは、
インターネット上の検索からだ。

そしてお店のSNSを見て、
「ここなら信用できそう。評価も高そう」
と思ってフォローもした。

これがまさに集客。

美容に興味がある人を検索やSNSから
引っ張っているわけだ。

そこで、HPや口コミ、LINE@などにも登録し、
お店の情報をさらに入手した。

これが教育である。

僕はこの時、コラムなども読み、

「おおお、早く行きたい…。毛穴を綺麗にしてもらいたいいい」

と思っていた。

ちゃんとクーポンもGet。

予約をして、いざお店へ。

受付の人の優しい対応。

メニューの説明。カウンセリング。

(これも教育である)

で、本当は毛穴洗浄だけにしようと思っていたのだが、なんか小顔マッサージとか、

他のメニューも注文することにしたのだ。

教育の結果、これが販売となる。

施術後はスツキリの大満足だった。

最後におすすめの化粧水を案内され、
迷ったけど購入。

これも販売。
正確にはクロスセルとも言う。

僕は満足してたので、またリピートすると思う。

LINE@だけじゃなくメルマガもやってるらしいから、きちんと購読して、情報を追う。

ちなみにアフターフォローのメッセも来て、嬉しかった。

目玉商品や面白そうな案内があったら積極的に購入・参加するだろう。

と、これが一連の購買行動だ。

つまり、
この世のほとんどの商売は、
集客×教育×販売で成り立ってる。

これはオフラインだけでなく、
オンラインでも同じだ。

SNS起業、情報発信ビジネスで成功するためにも、
集客×教育×販売が必須。

SNSで発信して、

適切なユーザーを集めて、
ちゃんと教育をした上で販売していく。
アフターフォローまでやると更にいいだろう。

そして、集客×教育×販売×アフターフォローは
自動化ができる。

だからこそ自由になれるのだ。

オフラインのビジネスでは
この全行程の自動化はかなり難しい。
従業員を何人も雇えばできるが…。

自動化の中でも、
集客に一番の壁を感じるという人が多いらしいが、
僕からしたら「？」である。

まず大前提として、
自分が集めたい層を集めないの意味がない。

以前、結婚相談所のSNSアカウントが無差別にユーザーを集めていて、アドバイスをしていたことがある。そもそも結婚してる人にアタックしても意味がないのだ。例えば独身男性に刺さるコンテンツを作って、独身男性だけを集めていくのが大事。

集客に失敗している人や悩んでいる人はこのように根本的に間違っている人が多い。

あとは、僕が実践しているコンテンツ集客をやれば、集客と同時に教育までできる。

そして、予約投稿ツールや外注などを使えば、ゆくゆくほとんどを自動化できるのだ。

売上が出てきたら広告費をかけて、
集客を完全に自動化してもいい。

ただこれも落とし穴があるのだが、
広告をかけるページや、
その先のコンテンツの質が悪いと、
ユーザーは離れていく。

集客×教育×販売、
そしてアフターフォローまで、
全ての媒体、全ての場面で
「コンテンツの質」が見られている。

だからよく、

「ビジネスで成功するためには集客が一番大事♪最先
端の広告運用ノウハウで成功を掴もう♪」

みたいな案内を見るたびに悲しい気持ちになる。

そこには大きな落とし穴があるから。

本質を見落としてる人が多すぎるので、
ぜひ気をつけてほしい。

ちなみにSNSさえあれば、
SNS上だけで集客×教育×販売まで行い、
売上げを叩き出すことも可能だ。

本当にすごい時代に生まれてきて、
めちゃくちゃラッキーだと思う。

ここら辺の話については
また僕のメルマガ内とかでしっかり解説していくの
で、ぜひ忘れずにチェックしておいてほしい。

起業にSNSが必要な理由

僕のところには
個人・企業問わず色々な相談が来る。

すでに店舗経営などやっている人で、

「今からSNSを開設して集客していきたいんだけど、
どうやって攻めればいいのか」

とか。

箱根で日帰り温泉の経営に参画した友人から、

「WebやSNSでお店と同時に番台の知名度もあげてメディア露出とかを狙いたいんだけど、協力してほしい」

とLINEが来たりとか。

(ちなみにこれはめちやくちや面白そうなので、僕のスキルでギリギリの経営状態から黒字が出まくりの人気店にV字回復させたいと思う。

その過程や戦略などはまたどこかでみんなと共有していく。僕も番台デビューしてみようかな笑)

また、これから起業する人から、

「自分のSNSは開設した方がいいのか？その場合、どのSNSがいいか？」

と相談が来たり。

結論、起業にSNSはあった方がいいし、そもそも不要な理由がない。

というのも、SNSがないとリスクにすらなる。

店舗経営をしてる人なら分かると思うが、
オフラインだけで集客していくのはもう難しい時代
だ。

SNSでお店や店主のファンを作っておくと、
そこから来客が見込める。

コロナの影響で経営が傾き、
来客が途絶えた旅館があったが、
SNSでバズり、一気に売上がはねた例もある。

また上記の箱根の日帰り温泉もそうだ。

老舗だし、
今のままだと地元の人しか来ないらしい。

新規のお客さんを取り込むためには、
SNSでのファン化戦略が必須。

インターネットビジネスをするなら
SNSはもちろん必要。

インターネットビジネスをしないにしても
SNSでリスク回避、売上増加が見込める。

広告だとファンが生まれずらいが、
SNSならファンが生まれやすい。

ただ予算があり、ブーストをかけたいのなら、
広告×SNSが強かったりもする。

とにかく、あらゆる観点から見ても、
起業にSNSは必要であり、
もはや必要というか必須になってきている。

どのSNSがいいか？については、
それぞれ特徴もあるので一概には言えないが、

正直本質さえ押さええていれば、
どのSNSでも集客・収益化は可能なのだ。

小手先のテクニックや、
時代遅れの手法ばかり実施している人もいるが、
それじゃあもう通用しない。

詳しく見ていこう。

本質を押さえればどのSNSでも 集客、売上を叩き出すことが可能

昔はミクシィ、モバゲー、GREEが
3大SNSなどと言われていた。

今ではほぼビジネスとして
使っている人はいないが、
当時、2パターンに分かれたのだ。

①その後の新しいSNSに対応できず、
オワコン化した起業家たち

②本質を押さええていたので、

別のSNSに移動しても問題なく
集客×教育×販売を行い、
億単位の財産を築いていった起業家たち

また、
例えば今からあえてミクシィに手を出し、
ミクシィを起点に売上を出してください
と言われたとしても、

僕は2〜3か月もあれば100万以上稼げる自信がある。

一体、なぜなのか？

答えは簡単で、
価値のあるコンテンツに人は集まり、
価値のあるコンテンツに人は魅了され、
その延長線上にお金が発生する、
という本質的な流れを
知っている人は知っているからだ。

一方的なメッセを送りまくったり、
海外のよくわからないツールとかを使って
ハリボテの数を集めたところで、
コンテンツが弱ければ、そこで終了。

想像してみてください。

あなたが仮に、
「筋肉がほしい」
「もう少し魅力的な体型を手に入れたい」
と想像していたとする。

それで、
少しでも効率的に筋肉をつける方法を知りたい
と想像していて、
その時、SNSで専門家を見つけたとする。

でもその人の写真を見る限り、
筋肉があまりなく、
脂肪だらけだったとしたら？

普段の発信が、
筋肉に関するものではなく、
あまり関係ない投稿ばかりだったとしたら？
いくらいい商品があったとしても、
お金を払う気が失せるだろう。

これは、表のコンテンツが弱い例だ。

いくら商品を磨いたところで、
表のコンテンツが弱ければ集客はできないし、
仮にできたとしても薄いユーザーしか生まれない。

小手先のテクニックなど、別になくてもいいのだ。

そういうのばかり教えてる人や、
実践してる人が多いけど。

僕はどのコンテンツであろうと大事にしている。
だからどのSNSであろうと自然と結果が出る。

そして、
オフラインであろうとオンラインであろうと
目の前にいるのは生身の人間ということを忘れない。

相手目線に立ち、相手のことを考え、
相手のためになるコンテンツを出していかないと
適切な価値提供にはならない。

根本にあるのは愛かもしれない。

ちょっと抽象的な話なので少し難しいかもしれない
が、
SNSで集客、
売上が出せていない人は
みんなこの落とし穴にハマっているので
ぜひ気をつけてほしい。

第3章 集客とマーケティングの極意

情報発信、集客の壁について

もうここまで読んでくれたあなたなら、
なんとなく分かったと思う。

SNS起業、情報発信ビジネスで成功するためには
集客×教育×販売の組み合わせが大事で、

ちゃんとターゲットに響く
価値あるコンテンツを投下していけば、
どの媒体であろうがちゃんと集客はできるというこ
と。

予約投稿ツールや外注、

あとは仕組みを作ることで、
自動化ができるということ。

でも自動化する前に
あくまでコンテンツの質が大事だから、

そこを無視して自動化しようとしたら、
広告をかけたたりしたら
失敗するということ。

「1日に30投稿すべき」とか
「まずは自分から1000人フォローしよう」とか
それらは全部間違いである。

間違いなことばかりやっているから、
集客の壁を超えていけないのだ。

逆に、コンテンツを大事にして
丁寧に集客をしている人は、

それだけで一生食っていける。

僕は集客に壁を感じたことがない。

例えば最近、
実験的に完全プライベートのアカウントを作ってみた。

そこでも普通に文字や画像、
動画などのコンテンツを投下していったのだが、

たった3か月で1000人も増え、
月間50万回ぐらい見られるアカウントに進化した。

ただのプライベートアカウントだが、
月間50万回も見られるアカウントなら
なんでもやり放題だ。

何か広めたいものがあったら
すぐに広めることもできる。

当然だが、この状態になるとモテる。

自分からアタックせずとも、
勝手に広まって勝手にメッセが来るからだ。

もはや出会い系など必要ない。

で、何が言いたいかというと、
僕はプライベートアカウントですら
コンテンツの質を意識してみた。

(コンテンツ集客である)

自分が発信したいものだけではなく、
相手が求めていることを発信したり。

真面目な一面ばかり見せていても面白くないので、

あえて抜け感のあるエンタメ系の投稿を混ぜて
その「コントラスト」で反応率を高めたり。

他にも、
ストーリーコンテンツを差し込んだり、
感情的価値が多いコンテンツを多めに出したり。

ビジネスでもプライベートでも、
こうやってコンテンツのレベルを上げて
集客・マーケティングの本質とコツを掴んでしま
うと、
どの媒体でも、どの時代でも
「モテてしまう」
という状態を構築することができる。

そしてそれをオフラインの世界に転用すれば、
オフラインの世界でもモテてしまうのだ。

この状態になれば、

情報発信ビジネスも簡単だし、
多くの人ハマる落とし穴も余裕で回避できる。

集客の壁など全く感じずに、
どんな事業であれスムーズに展開が可能だ。

今からさらに面白い話をしていこうと思う。

集客・マーケティングでライバルをごぼう抜きにする方法

SNS起業、情報発信ビジネスには
集客・マーケティングが必要である。

でも、ただただお客さんを集めればOK
という話でもない。

コンテンツの力を使って、
適切なユーザーを集めた後、
できれば多くの人に自分の商品を広めて買ってもらい
たいと思うはずだ。

実際、入り口のコンテンツの質がよければ、

必然的にある程度の結果は保証される。

ただ、ライバルと比べた時に、
売上が2倍、3倍、5倍と違ってくることがある。

一体なぜか？

売れる人というのは、
「売れることが分かっている状態で売っている」
のである。

つまり、
こちらから押し売りの営業など一切しないし、
むしろ「早く買わせてほしい」という問い合わせが来
たりする。

ターゲットユーザーが求めていることをリサーチし、

「自分が売りたいものを売る」のではなく、
「相手が求めているものを案内する」。

この考え方をマーケットインという。

反対が、プロダクトアウトだ。

(上級者になると、
プロダクトアウトで入ってマーケットインで届ける、
ということもできるが、その説明は今回割愛する)

で、このように、
もはや販売を不要にしたり、

商品が売れるまでの導線を
ユーザーの心理に沿って作ったりすることを
マーケティングという。

ちょっと難しいかもしれないが、

マーケティングの中に集客がある感じだ。

で、簡単に言ってしまうと、
ほとんどの人は
「自分よがりの発信」をして
「自分が売りたいものを売っている」わけだ。

情報発信ビジネスは
自由を掴むのに一番最適だというのに、

「稼げない」
「転売でもやるわ」
とか言って、フェードアウトしていく。

アプローチが全く違うので、
結果が出るわけないのである。

逆に、ここをちゃんと理解できていれば、

ほとんどのライバルをごぼう抜きできる。

いや、もはやライバルですらないかもしれない。

そうそう、

これはオフラインでも一緒に、

例えば、好きな人にサプライズプレゼントをしよう。

その際、

「なんのリサーチもせず、自分があげたい物を一方的にあげる」

か、

「何に悩んでいて何が欲しいのかりサーチした上で、相手が今欲しいものをあげる」

なら喜ばれ方が違う。

オフラインならできることを、
オンラインだと急にできなくなってしまう人が
なぜか多い。

繰り返すが、
オフラインであろうとオンラインであろうと、
目の前にいるのは生身の人間である。

想いがあり、心がある。

相手目線に立ち、相手のことを考え、
相手のためになるコンテンツを出し、
相手が求めている商品を提供していく。

ライバルがプロダクトアウトばかりで
稼げていないのはチャンスなので、
しっかりマーケットインで価値を届けていこう。

集客を制する者はビジネスを制する

SNS起業、情報発信ビジネスにも
いくつかの要素があり、

特に集客・マーケティングの部分を
ちゃんと攻略できれば自ずと成功できる
ということはもう分かっていただけだと思う。

どの段階でも
ユーザーファーストのコンテンツが重要なので、
忘れないで取り組んでほしい。

そして、情報発信ビジネスに限らず、
集客を制する者はビジネスを制するのだ。

一生モノのスキルなので資産性がある。
そこら辺の資格の何倍も価値があると思う。

これは考えてみれば当たり前のことである。

例えば僕は、この前、

「群馬でコワーキングスペース&カフェバーでもやろうかな～」

とあって、内見に行ってきた。

ただみなさんもご存知の通り、
僕はお金・時間・場所・人に縛られない人生を
実現しているため、

固定費で毎月何十万も払い、
人を雇って店舗ビジネスをすることに乗り気ではない。

でも、
起業仲間が色々やってくれる的なことを言っていて、
まあ共同オーナーみたいな感じならアリか〜と思い、
とりあえず暇だったし内見に行ってきたのだ。

群馬で、
駅からもかなり遠い場所にある居抜き物件。

普通に考えたら、
あまり利益を出せないように思うだろう。

でも、僕はSNSのプロである。

やり方次第で、
いかようにもお客さんは増やせるのだ。

まず「なぜこのお店をオープンしたのか」
というストーリーを作る。

群馬のこの地区を盛り上げたい理由とか、
地元の群馬で少しでも恩返ししたいとか、
自分の居場所が欲しかったとか、
僕の生い立ちや背景情報も含めて、サクッと作成する。
そしたらそれを記事にしておく。

で、各種SNSアカウントを開設し、
「〇〇(店名)の〇〇(人物名)」
という形でブランディングしていく。

同時にLINE@なども開設し、
クーポンや配信文章をセット。

各種SNSではお店の宣伝・詳細だけでなく、
中の人への価値観や思いなども投稿していく。

文章、画像、動画の3種類。

ある程度のファン化コンテンツが揃ったら、

SNSの検索機能から群馬住みの人やその地区の人を絞り込み、彼らと交流していく。

この作業は外注でもいい。

その過程でフォロワーが増えてきたタイミングで、例の記事を公開。

関東在住のインフルエンサーやブロガーとかに頼んで、拡散もしてもらう。

プレスリリースを使い、権威性のためにあえて全国に流してもいい。

予算があるなら広告も出してブーストをかける。

群馬のそういう系の店で広告をうまく使っている人はかなり少ないはずなので、そこでも無双状態。

あとはお店の中にも

「インスタ映えスポット」などを作り、
お客さんが勝手に拡散してくれる仕組みを忍ばせておく。

世界観も大事。

それぞれのSNSは

お互いアクセスを流し合うことができるので、
影響力を付けつつ、
LINE@でしっかり教育・リピーターを作りつつ、

やがて県外からもドカンと来てもらえるような
仕掛けをSNSやお店の中でやっていけばいい。

みたいな感じで、

どんどんアイデアが出てくるわけだ。

組み合わせ方も無限大。

知識・思考を備えて、
集客を制する者は、
どのビジネスであっても勝ち続けることができる。

オンライン・オフライン問わず使えるし、
いわば無からお金を無限に生み出すことができる
錬金術みたいな感じ。

集客・マーケティングで
売上がV字回復した個人・企業を
たくさん見てきたので、
間違いないかと思う。

集客専門家の恐ろしさとは

以上を踏まえた上で、
集客専門家の恐ろしさに触れていく。

これは誰も触れないので、
もしかしたら触れちゃいけないことかも
しれないけど…。

結論、集客専門家なのに机上の空論だったり、
間違ったことを言ってる人がかなり多い。

「月商100万の集客専門コンサルタント」
みたいな人もいるけど、

そもそも、証拠は？とってしてしまう。

あるあるなのは、単発で月100万パターン。

毎月100万以上稼いでる人なんか3%ぐらいだろう。

僕はブログのプロフィール記事でも
堂々と決算書を出している。

実績ページでも堂々とすべての実績を
掲載しているわけで。

色々な人がいるが、
証拠を提示していない人の発信は
そもそも取り入れない方がいい。

単発100万と毎月100万だと、
知識・思考・スキルの差は天と地である。

実は僕自身、
机上の空論コンサルで
1年間と約100万を無駄にした経験がある。

集客、マーケティング、販売導線など
色々教えてもらったのだが、
本人に実績がなかったため、
途中から机上の空論だったのだ。

自分に見る目がなかっただけなので
結局は自分が悪いのだが、
もうほんと、時間を無駄にしたなと後悔している。

同じように、
机上の空論で語っているだけの専門家がゴロゴロい
る。

初心者だと判断するのが難しいと思うが、

- ・ 入り口時点でのコンテンツの質があまり高くない
- ・ 詳しい証拠を提示していない

という場合、信じない方が吉だ。

これ言っているのか分からないが、
僕のところには集客専門家からも相談が来る。

現に、集客専門家のSNSアカウントをコンサルしたり、集客専門家にインターネット集客のアドバイスをしたこともある。

あと、
ブログ集客の専門家にブログの集客法を教えてあげて
ブランディングについてアドバイスしたことも（笑）

おかしい話だが、これが現実だ。

僕はどの媒体においてもどの段階においても
「コンテンツ」が大事だと繰り返し言ってきた。

なので、もう今後、コンテンツを見ただけで
「この人のコンテンツ、なんか微妙だし、多分本当は
稼いでいないんだろうな」
と分かると思う。

コンテンツの質が集客の成果と売上を決めるので、
入り口の段階でコンテンツが微妙の場合、
その時点で「終了」なのである。

時間を無駄にすると数千万、
数億単位の機会損失に繋がるので、
ぜひこの機会に見極める目を持っておこう。

僕自身、何度か失敗し、
大金と時間を失ってきた経験があるからこそ
注意喚起をさせていただきたい。

あとそうそう、
過去の実績だけを武器にして、
リアルタイムで勉強していない専門家にも注意だ。

僕は頂いたお金をさらに投資に回して勉強したり、
人脈を構築したりして、
常に質の高い情報が入ってくるような構造にしてい
る。

もちろん多くを自動化しているため暇な時も多いが、
常に知識・思考・スキルに投資し、
自分のレベルを上げている。

この姿勢を持っていない
集客専門家やキラキラ系起業家にも注意してほしい。

関わる人や教わる人、
師匠の選定で人生は180度変わってしまう。

ちょっとアツくなってしまったかもしれないが、
ぜひ覚えておいてほしい。

第4章 SNSで成功してる人の事例

第4章 SNSで成功してる人の事例

1か月でフォロワーを8万人増やし、
インスタだけで月収300万の主婦

ここからは、
SNSを起点に成功している、
僕の周りにはいる人たちを軽く紹介していこうと思う。

異次元に思うこともあるかもしれないが、
みんな初心者だったり、
ゼロからのスタートが多い。

(僕自身がそうだったように)

まず1人目は、

「1か月でフォロワーを8万人増やし、インスタだけで月収300万の主婦」。

彼女とはSNSきっかけで仲良くなり、
地味に交流が続いている。

相談したり、相談されたり。

久々にランチに行ってきたのだが、
アカウントが伸びまくっていて流石にびっくりした。

インスタで「子育てママ」をターゲットに
ゆるめの面白いコンテンツを投稿し続けている。

1投稿で100万人以上に見られたり。

そこで、
彼女の場合は自分の商品やコンテンツを販売せず、

アフィリエイトで他社の商品を案内していた。

子育てグッズとか、そういう類のものだ。

導線としてはこう。

「子育てママ」をターゲットにゆるめの面白いコンテンツを投稿

↓

バズる

↓

ターゲットが集まってくる

↓

プロフィールに記事リンクがあり、そこをクリックされる

↓

子育てママにおすすめの商品がザーッと並んでいる

↓

月収300万

シンプルである。

Google検索は変動が激しい。

昨日まで検索上位だった記事が、
いつの間にか圏外に飛ばされていることも。

でもインスタで大量のファンを囲ってれば、
それがリストとなり、
いつでも、いくらでもお金に変えられるという仕組み。

資産性もあるし、
今この瞬間もグングンと伸ばし続けている。

彼女自身、主婦をやりながらだし、
普通に会社員もしてるし、
だからこそ余計に尊敬している。

作業時間も少ないと思う。
時給換算するとハンパないことになりそう。
時給∞の世界である。
ちなみにそこまでの実績が付いてしまうと、
例えば大手企業に対してでも、

「私のアカウントはこれです。私が御社のSNSアカウントを運用したら結果を出せます」

みたいなトークで、
月50万の1年契約とか取れるだろう。

チームを作ってノウハウを提供し、
その案件を月30万で回してもらおうとしたら、
月20万、年間240万の自動化である。

正直、1年中ゲームをしても生きていける。

またランチに行ったりすると思うので、

面白い情報や最新の情報が入ってきたらシェアしたい。

1万人のファンに囲まれ、 月収500万を稼ぐインフルエンサー

続いて、
SNSで10万人以上のフォロワーと約1万人のファンを抱え、月収500万を安定的に稼いでいる友人。

彼はインフルエンサーでもあるが、
やってることは見習い歌手みたいな感じ。

別にそこまで歌が上手いわけではない。

これはまたどこかで説明できればと思うが、
歌が上手いからといって

必ずしも有名になれるわけじゃない。

インターネット、SNSを使い、
うまく集客・マーケティングできる人の方が
歌手としてもチャンスがあると思う。

そういう時代だからだ。

で、彼もそのうちの1人。

普段の投稿や雑談のライブ配信が面白く、
歌とか関係なしに、彼自身のファンが多く存在する。

月額制のファンクラブを作ったり、
自分のオリジナルソングやグッズを販売したり、
イベントを開催したり、多岐に渡って活動している。

月収は500万ほど。

以前は普通にサラリーマンをやっていたが、
今はもうやめて、自分の会社を立ち上げたらしい。

彼の名前を出すと一瞬で特定されてしまうのと、
プライバシーに関わってくるので、
ここでは隠させていただきたい。

この前とか深夜に電話がかかってきて、

「てらけん、今から新宿出れる？バーでみんなと飲んでるから暇なら来て～」と言われたのだが、

時刻は2時半である。

しかも月曜。完全に遊び人だ。

このときちょうど旅行に行っていたので無理だったが

タイミングが合えば行きたかった。

というのも歌手系の繋がりも多いらしく、
同じくネット出身の米津玄師とかと
繋がれる可能性だってある。

行動の先にしか偶然もチャンスも存在しないので、
ちょっと話が逸れたが、覚えておいてほしい。

フォロワー5000人で月収1000万の起業家

今まではフォロワー規模が大きかったため、少しイメージしづらかったかもしれない。

次はフォロワー5000人で月収1000万の起業家。僕が尊敬している人のひとりだ。

勘のいい人なら気付いたかもしれないが、フォロワーの数と収入は必ずしも比例するわけではない。

やり方次第で、フォロワー100人で1000万を稼ぐことだって可能。

ポイントとして、YouTuberみたいに、
数が増えれば増えるだけ広告収入が上がり、
数が減ったら減った分だけ広告収入が下がる、

みたいな、
他者(他社)依存スタイルを取らないことだ。

もちろんYouTuberとして大成功してる人もいるが、
それは0.0001%とかの世界。

逆に、ビジネスの本質とマーケティングを
しっかり押さえている人なら、
チャンネル登録者数が1000人であっても、
無限にマネタイズが可能なのだ。

自分の商品・コンテンツを持っていると、
そういうことが可能になる。

フォロワー5000人で月収1000万の起業家も

そうなのだが、彼はオリジナルコンテンツを大量に所持している。

文章術や広告運用術など、
自分がお金と時間をかけて学んできたものを体系化し、それを講座として提供しているのだ。

どの講座も質が高くて面白い。

実体験ベースで網羅的に解説してあるため、
本には書いていないようなことがたっぷり学べる。

しかも月収1000万を完全自動化しているので、
年収1億以上を自動で稼いでいる。

とてもじゃないけど信じられないと思う。
というか信じたくないと思う。

僕が会社員時代にそんなことを聞いても、
全く聞き耳を持たなかったはずだ。

だって、SNSをいじって、
コンテンツをちょこちょこっと売っているだけで
月収1000万。

毎日30万以上が自動で入ってくる世界だ。

でも、僕は彼に何度も会ってるし、
実際に証拠画面とかも見せてもらったのだが、
全て本当だった。

何もしなくても毎月1000万が勝手に入ってくるの
で、今は飲食店をオープンしたり、
実業にも手を伸ばしてるという。

仮に1000万かけて失敗したとしても、

翌月にまた1000万が入ってくるのでチャラだ。

赤字にならず、お金より大事な経験値が貯まる。

もうチートすぎるが、
彼もまた貧乏家庭育ちだし、
いじめられていたという。

いい環境に生まれ、
エリート育ちだったとかじゃないのだ。

その状態からもSNSで5000人のフォロワーを集め、
月収1000万を安定的に叩き出している。

フォロワー1000人で月収400万の大学生

続いてはフォロワー1000人で月収400万、
僕の元祖師匠でもあった大学生だ。

今でも尊敬しているし、
この前も一緒に子豚カフェと焼肉に行った。

子豚が可愛すぎて、
ふたりで子豚たちを愛でながら、
そのあとに焼肉に行って豚肉を食べるという（笑）

彼は今はもう大学生じゃなく、
卒業したのかもしれない。

というか途中から休学してたらしいし
どうなったのかよく分からない。

なのでとりあえず大学生として
記載させていただく。

もう今は当然のごとく年収5000万を突破し、
今度はシーシャバーをやるらしい。

しかも投資家になっていて、
来年には年収1億に到達するという。

僕よりも年下だ。

あ、そうそう。
ビジネスの世界って年齢はあまり関係なくて、
何歳からでも挑戦できるし、何歳であっても稼げる。

(最近だと、タイピングすらできない50代の主婦に
ビジネスを教え、半年後には月収20万以上を
自分の力で稼いでいる、といった例もある)
年下からでもあっても
学ぶ姿勢を忘れちゃいけないし、

逆に、年上だからといって
傲慢になってもいけない。

そいつは常に謙虚だ。
ゆえにモテまくっていてもいる。

今は恋人は1人だけらしいが、
以前は一体何人いたのか分からない…。

で、彼は色々なSNSアカウントを所持していたのだ
が、どれも数百人から1000人ぐらいだった。

メインで4000人ぐらいのアカウントを所持していて、昔はSNS上でもふざけてよく絡んでいたのだが、今はもう飽きたのか削除している。

なので、僕が知っている限り、
今ではMAXでも1000人ぐらいのアカウントしか
持っていないはず。

それでも月収400万を超え、今では年収5000万。

投資家にもなり、来年は年収1億の世界へ。

彼とは今度、
一緒に新しい会社を作る予定なのだが、
足を引っ張らないように頑張りたい（笑）

で、彼がやってることは、
SNSやブログで集めたユーザーをファン化し、

そこに対して恋愛のコンテンツや恋愛のコンサル、
あとは対人コミュニケーション術を教えたり、
たまに広告運用代行をしたり、

と、そんな感じである。あとは投資。
彼は最初、
知識・思考・スキル・経験に
ガンガン投資していた。

そんで稼げるようになり、
さらに自分自身へ投資。

やがて使いきれないほどのキャッシュが貯まり、
そこではじめて株への投資などはじめているわけだ。

これ大事なことなので覚えておいてほしいのだが、
キャッシュがない状態で株や仮想通貨へ投資したり、
資産運用に回す人は、
かなりもったいないことをしている。

手元に100万あるとして、
それを投資に回したところで
たかが知れているのだ。

だったら知識・思考・スキル・経験にガンガン投資し、
「どの時代になっても稼げる自分」

になっておくこと。

そんで実際に稼いで、
最初の100万を1000万に増やしてから
投資に回した方が圧倒的にいい。

ちょっと話が逸れたが、
成功者はみんなこのステップを経験しているので
ぜひ覚えておいてほしい。

豊かになるためには、段階があるのだ。

ちなみに彼もまた

「コンテンツ」の大事さを理解している。

彼が出すコンテンツは、

無料・有料問わずめっちゃくちゃ面白い。

色々な経験をしているから余計にだ。

手元にお金がある

↓

知識・思考・スキル・経験に変換する

↓

それを元に面白いコンテンツを作る

↓

全コンテンツが面白くて質が高いから稼げる

↓

手元のお金が増える

↓

また知識・思考・スキル・経験に変換する

↓

それを元にまた面白いコンテンツを作る

↓

•

•

•

という風に、勝ち確のループなのだ。

100万や200万を貯金したところで
あまり意味がないことを彼は知っている。

最低限、何かあった時のために
いくらか貯金しておくのはいいが、
基本、上のループに乗っかることができれば、

「使っても使っても使いきれないから、気付いたら貯
金になってた」

という現象が起こる。

ただなんとなく貯金していても、
それは大喜利のお題を並べているだけに過ぎない。

大喜利は、回答してあげてナンボである。

お金も全く同じで、
使ってあげてはじめて意味があるのだ。

ここまでSNSで成功してる人の事例として
何パターンか紹介してきたが、
これはあくまで僕の周りにいる人や友人の例である。

他にもゴロゴロいる。

しかも名前も出さず、顔も出さず、
こっそりと成功してる人が多い。

名前も顔も、
出しても出さなくてもどっちでもいい。

もう分かると思うが、
大事なものはコンテンツの質である。

情報発信にはリスクが本当にないので、
仮に影響力・発信力がついて有名になったとしても、
街中で気付かれなかったりする。

プライベートはプライベートで
ちゃんと確保されているという点も
大きなメリットだ。

芸能人のようになってしまうとストレスがもの凄く、
やがて収入と釣り合わなくなる。

ビジネスの選び方は生き方に関わってくるので、自分に合ったものを選択して行ってほしい。

フォロワー数は本質ではないが、発信力はあった方がいい

僕はフォロワー数至上主義ではない。

フォロワー数よりもファンの数だし、見られた回数よりも反応があった回数の方だ大事だ。

フォロワー100人だろうがマネタイズは可能。
表面的な数は本質ではない。

よく、集客専門家が、

「とにかくまずはフォロワー数が大事！相互フォローでいいから5000人まで増やそう」

といったことを言っているが、
それは間違っている。

各コンテンツが大事だし、
その先にフォロワーやファンが付いてくる。
順序をミスると、結果は付いてこない。

もちろん、ある程度の数は錯覚資産になる。

フォロワー10人の発信者と
フォロワー1000人の発信者がいたら、
同じことを言っていたとしても、
後者の方が信頼性がある。

これは東大の人＝頭がよく、人間的にも優れていそ
う、と何の疑いもなく思ってしまうのと同じだ。

ただ、錯覚資産を作ることに夢中になり、
肝心のコンテンツの作り方や質の高め方を

疎かにしてきたせいでファンが全く増えず、
全然稼げていない人を僕は知っている。

まあ見てくれの数があると、
その数が数を呼び、
雪だるま式に増えていくのもまた事実。

その際にコンテンツがショボいと、
「なんだ。この人はダメそうだな」
と思われてすぐ切られてしまうが…。

とにかく、
錯覚資産を“多少なりとも、積み上げるのは
百歩譲っていいとしても、

各コンテンツが大事だし、
その先にフォロワーやファンが付いてくる
という本質を忘れてはいけない。

じゃないと、真の発信力を手に入れることはできない。

ハリボテの数字だけ持っていても、発信力はないのだ。

発信力とはつまり、コンテンツ力のことである。

ゆえに、見た目の数字だけに囚われず、
ちゃんと本質を落とし込み、
全てのコンテンツを大事に発信をしている人なら、

必然的に発信力が付いてくるのだ。

そしてSNS起業、情報発信ビジネスをやるにあたって

発信力はないよりもあった方がいい。

より多くの人に届けられるし、
外注先や仲間を見つけるのだから秒だ。

僕自身がSNSから起業仲間を引っ張ってきたり、
SNS採用をしてきた。

ただ、発信力の核にあるのは
コンテンツ力だということを忘れずに。

番外編：インフルエンサーを使う側で成功してる事例

僕の周りには、
インフルエンサーマーケティングを
メイン事業として稼いでいる個人・企業も複数いる。

彼らは、
自身のSNSアカウントは持っているものの、
そこまでフォロワー数も発信力もないのだ。

でも逆に、

「インフルエンサーを管理し、
インフルエンサーに案件を流す側」

としてポジションを築いている。

具体的に解説しよう。

例えば化粧品の広告案件を取ってくる。

1投稿〇万円だったり、
成約数に応じて報酬が上がるタイプだったり。

そこで、インフルエンサーに案件を紹介する。

「この投稿してもらえませんか？1つ成約するごとに
3000円の報酬をお支払いします」

などと。

(1成約ごとに5000円だとしたら、自分のところには
2000円が入ってくる)

で、あとは投稿してもらおう。

100成約したら、
インフルエンサーは30万の儲け。

自分は
「インフルエンサーの発信力・影響力を借りてるだけ」で、20万円の儲けである。

このやり方で月収100～200万を
安定的に稼いでいる知人がいる。

彼はインフルエンサーを100人以上抱え、
管理している。

インフルエンサー事務所的な感じだ。

美女達とよく「仕事で、

飲み会に行ったりもするらしい (笑)

自分がやることは、
営業と、インフルエンサーとの交渉とか。
あとは管理・マネージメント。

例として化粧品会社を挙げたが、
知り合いに化粧品会社があれば
そこに声をかけてみればいいし、
自分から新規で営業したっていい。

成果報酬なら
OKを出してくれるところも多いだろう。

というかこういう時こそSNSの出番だ。

インフルエンサーマーケティングの事業を始めました
と告知し、インフルエンサーを囲ったり、

「ぜひ宣伝してほしい」
というクライアントを探すことができる。

また、起業仲間の例をもう1つ挙げる。

彼はSNS起業、情報発信ビジネスをしながら、
ライブ配信事業を始めたという。

詳しく聞いてみたらこうだ。

SNSやライブ配信アプリで
「これから有名になって活躍したい」
というライブ配信者を探し、アプローチ
↓
その人に発信の仕方とかを教えつつ、
ライブ配信で収益化する方法をレクチャーしていく
↓
実際に稼げるようになり、
グッズ販売とかの手伝いとかもする
↓

プロデュース、マネジメント費用として
全収益の30%前後をもらう

芸能事務所のライブ配信版
みたいな感じだろうか。

彼自身にはそこまで
発信力・影響力があるわけではない。

しかも既に完成された
インフルエンサーを狙ってるというより、

駆け出しの人や、
これから有名になって活躍していきたいという人を
狙っている。

市場をややズラしてるのである。

結果、今うまくいってるらしいのだ。

もちろん自分自身が正しく情報発信を積み重ね、
いいコンテンツを投下していき、発信力を身につけ、
自在に稼げるようになる方が資産性はある。

ただ、
人の発信力・影響力を使わせてもらって
稼ぐ方法も存在する。

応用の仕方、
可能性は無限大にあるということが
分かったと思う。

それを踏まえた上で、次の章に移ろう。

第5章 インターネットビジネスについて

第5章 インターネットビジネスについて

インターネットビジネスの定義

ここまで色々なパターンを紹介してきたが、ほぼ全て「インターネット上で完結できるもの」である。

整理をするために、
インターネットビジネスとはなんぞや？
という点を深掘りしていこうと思う。

まず定義として、
インターネットビジネスは
「インターネットを使ってお金を稼ぐビジネスの総称」のことである。

省略するとネットビジネスと呼ばれる。

何度か触れてきたが、
ブログ、アフィリエイト、Webライター、
オンラインサロンなどが該当する。
もちろん情報発信も。

お金・時間・場所・人に縛られないためには
起業、自分でビジネスを持つことが最適で、

その中でもインターネットビジネス、
さらにその中でもSNS起業、情報発信ビジネスが
最適かつ最強だということ。

この階層を覚えておいてほしい。

インターネットビジネスの中に
情報発信ビジネスが含まれるということだ。

当たり前だが、
インターネットが発達する以前は、
インターネットビジネスなど存在しなかった。

起業・ビジネスといったら、
事務所を契約し、お店を開き、
商品を仕入れて、なんとか黒字にする
という工程が「当たり前」だった。

当然資金は必要だし、リスクも伴う。

でも今はむしろ赤字にする方が難しい。

事務所や仕入れは不要で、利益率も高い。

インターネットビジネスを極めれば、
1年中寝ていても必然的に黒字になる。

インターネットの力を使って
ビジネスができる時代に生まれてきて
本当に僕たちはラッキーだと思う。

インターネットビジネスの強力なメリット

挙げたらキリがないので、
主要なメリットだけ絞って書いていく。

- ・ PC1台で完結する

必要なものはPC、Wi-Fi環境ぐらいである。

もはややり方によっては
スマホ1台でもいいくらいだ。

ただPCの方が慣れたらラクなので、

PCは1台あった方がいいとは思う。

インターネット上で全てが完結する以上、
場所はどこでもOK。

僕もよく地方に行ったり、
沖縄に行ったりしている。

時間も関係なし。
好きな時間に起きて好きな時間に寝ればよし。

関わる人も選べばいい。

というかPC1台あればもういいので、
人と関わるのが苦手なら、
別に1人でビジネスを大きくすればいいだけの話である。

ちなみにPCはWindowsでもMacでもどっちでもいい。

僕の場合、
ずっとWindowsのデスクトップPCを
使ってきたのだが、

途中からMacBook Proに切り替えた。

マウスなしで作業できるし、
自由に持ち運びができるし、
今ではMac以外考えられない感じだ。

でもこれは人によって好みが分かれるので、
自分に合うものを選ぶのが吉だ。

それに極論、
いいコンテンツが作れさえすれば、
スマホだけでもビジネスは可能である。

- ・リスクがない

インターネットビジネスにはリスクがない。

固定費もほぼかからないし、
事務所も、在庫も、仕入れも不要。

正直、赤字にする方が難しいのだ。

強いていうなら、
情報が氾濫しているので変な情報や変な人も多く、

教わる人を間違えると
お金よりも大事な時間を無駄にするのがリスク、

といった具合だ。

「1日3分で30万♪」とか
「何もせずに資産が100倍♪」みたいなやつには、
どうか騙されないでほしい。

お金もそうだが、時間ももったいない。

ちゃんとビジネスの本質を学び、
知識・思考・スキル・経験を磨く。

その上で、
どの時代になってもPC1台で、
何のリスクもなく自在に稼げるようになっておくのが
一番。

誇大広告には踊らされないように気をつけてほしい。

ちなみにここ1年ぐらいで
仲良くさせてもらっている九州の経営者は、

多くの従業員を抱え、
自動車学校などの事業を展開し、
毎月3000万が固定費として消えていくらしい。

つまり毎月3000万以下の売上だと
赤字になってしまいやがて倒産する。

僕は過去、
毎月100万の固定費がかかっていた時代、

それだけでなんか病んできたので、
メンタルが強くない人ほど
固定費はなるべく下げるのをおすすめする。

インターネットビジネスをやる以上、
無理に固定費をかける必要ないのだ。

リスクがないのが大きなメリットなのだから。

学生をやりながらでも、
会社員をやりながらでも、
主婦をやりながらでも成功できる。

・レバレッジが効き、人間が到達できない領域にアクセスできる

レバレッジとはテコの原理のことである。
1の労力で10、100、1000の結果を生み出してくれる。

通常、ビジネスにおいて、
レバレッジを効かせるためには従業員を雇ったりして、規模を拡大させていく必要がある。

営業マン1人だと1日に20件しか営業に回れないから、+4人雇って、1日に100件リーチできるようにしよう、みたいな。

インターネットが発達した今、もはや従業員を増やさずとも、事務所を大きくしなくても、レバレッジを効かせることができる。

例えば、SNSや動画。

1つ投稿したコンテンツが、1万人、10万人に見られたりするわけだ。

相手が1人であろうと、100人であろうと、1万人であろうと、10万人であろうと、

労力は1なのである。

1万人に営業しようと思ったら、
動画を1本作って、
1万回再生してもらえばいい。
1万人にLINEやメールを1通ずつ送るのではなく、
ポンと1クリックで届けてしまえばいい。

(だからメール1通で100万みたいな話はあながち嘘
ではない。レバレッジの力が介在してるからである)

このように、
人間が到達できない領域にアクセスできるため、
逆に稼げない方がおかしいのである。

で、これは大事なポイントなのだが、
普通の人より稼ぐためには、

「人間がどうあがいても勝てないものに時間を投資す
べき」

ということ。

SNSだってそうだ。

「自分自身が毎月100万回認知される」
という状態は、
生身の人間じゃかなり厳しい。

でもSNSなら可能なのである。

生身の人間じゃ到達できない領域に
SNSは連れて行ってくれる。

この考え方を持っていると、
今後やることも明確に定まってくるだろう。

ホリエモンは「儲かるビジネスの4原則」として

以下4つの条件を提示している。

- 1.利益率が高い
- 2.在庫をできるだけ持たない
- 3.毎月の定額収入が得られる
- 4.少ない資本で始められる

この4つを踏まえつつ、僕は、

- 5.レバレッジが効く

も条件として入れていいと思っている。

この5つを完全に押さえているのは
インターネットビジネス、
しかも情報発信ビジネスなのだ。

中国でインターネットビジネスの威力を悟った話

数年前、
まだ情報発信ビジネスが最強だと
確信を持ってなかった時、
色々なビジネスに手を出していた。

その中で、物販、転売の経験もある。

ちょっと面白いエピソードを共有したい。

当時、僕は30万のコンサル費を払い、
中国輸入転売を習っていたことがある。

簡単にいうとこうだ。

中国の商品を仕入れる

↓

メルカリやAmazonなどで販売

↓

差額で儲ける

(今思うと薄利多売だし絶対にやらないけど…)

で、山野さんというその道のプロから
教わっていたのだが、

「来週中国で仕入れに行くんだけど、暇？」

と言われたので、付いていくことにしたのだ。

場所は中国の広州というところ。
あんま詳しくないが、アパレルとかで有名らしい。

そんで広州に行き、問屋街を周った。

凄かった。

色々な服や物で溢れていたし、
各所で買い付けが行われていたのだ。

せっかくだからと思い、
僕もシャツやワンピース、ジャケットなど、
計10万ぐらい買い付けした。

転売すれば多分20万ぐらいの売上は出るだろう。
10万の利益といった具合だ。

その日の夜は中華料理を食べ、
ホテルに戻った。

山野さんはPCを開き、
さっそく商品を出品しようとしていた。

僕もPCを開き、メルカリを開いたその瞬間…
メルカリ上ではなく、
当時所持していた自分のコンテンツが1つポンと売
れ、
1万円を手にした。

「そうか、中国であろうと関係ないんだった。勝手に
売れるんだもんな」

と再認識したのだ。

また、1000円の商品が20個ほど売れた。

仕入れとかもしていないため、
ほぼ利益になる。

僕はこの時、思った。

「これ、中国輸入転売とかやる必要ある…？」と。

結果、2泊3日ぐらいだったと思うが、メルカリ上に出品して売れた商品よりも、コンテンツの自動売上の方が多かった。

メルカリではワンピースが2枚ほど売れたが、仕入れが結構高かったため、利益率は微妙。

大事ななのは「利益」のため、なんだかなあと思ったのを覚えている。

しかも当たり前だが、梱包して、発送もしなきゃいけない。

このことを山野さんに軽く話したら、

「まじですか？凄い。やり方教えてくださいよ」

「てか、転売とかやる必要ありますか？」

と言われた（笑）

中国はもはや旅行として普通に楽しかったので
いい思い出だが、

国内・国外問わず、自動で収益が発生するあたり
やはりインターネットビジネスの威力は凄すぎると
悟った。

それに仕入れもなければ梱包・発送もない。

山野さんの事務所にお邪魔したこともあるのだが、
在庫の山でかなり汚かった。

家族を使って梱包・発送させていたし、
大変だよ～と言っていたので、
なんだか自由とは違うなと思ったのだった。

経験上、物が介在するビジネスは
自由になれないな〜と思ったわけだが、
物が介在しないビジネスでも
自由になれないものがある。
例えばブロガー。

ずっと記事を更新、
つまり労働し続けないといけない。

インターネットビジネス＝どれでも自由になれる
というわけではないから、注意が必要だ。

ブロガーだと、

- 1.利益率が高い
- 2.在庫をできるだけ持たない
- 3.毎月の定額収入が得られる
- 4.少ない資本で始められる

5.レバレッジが効く

この5つのうち、2・4・5しか該当しない。

やはりインターネットビジネスの中でも
自分のコンテンツを所持し、

それを自動で販売していける情報発信ビジネスしか
真の自由は得られないんじゃないかと思う。

「インターネットビジネスで自由を♪」
と提示し、色々なやり方を教えてる人もいるが、
もはや一択でいいのかもしれない。

僕もそうだったが、
遠回りしている人がかなり多い印象である。

「今から参入しても遅くないですか？」について

そして、

「今から参入しても遅くないですか？」

「飽和しないですか？」

などと度々聞かれるのだが、
遅くないし、飽和もしない。

僕もビジネスをはじめる際、
「もう遅いんじゃないかな？」
と思ったりもしたのだが、

むしろすでに成功してる人の
真似をすることができるので、
想像以上に楽勝だったのが本音だ。

こんな僕でもできるんだから、
ちょっと頭のいい人なら
僕以上に結果が出せるんじゃないかと思う。

いつの時代も
参入して遅すぎるということはない。

というか僕が提案している方法は、
時代に流されたりもしない。

本質を掴み、
良質なコンテンツで集客して教育をかけて販売してい
こうというステップは、もはや100年前から変わって
ないのだ。

あと「飽和しないですか？」についてだが、
飽和はしない。

まずそもそも、
9割以上の人はこの書籍、
この情報にアクセスすらできない。

知るよしもないし、
知ろうとすらしないからだ。

そしてアクセスできた人が100人いたとしても、
ちゃんと行動に移せる人は一握り。

僕としては起業家を増やして、
日本全体をもっと盛り上げたい
という思いもあるのだが、
これが現実なのである。

なので飽和とか心配してる暇があったら、
教材を買ったり自ら勉強するなどして、
ドシドシ前に進んだ方がいい。

あとは先ほど、
「インターネットビジネスで自由を♪」と提示し、
色々なやり方を教えてる人もいると言ったが、

そういう人の存在により、
遠回りしたやり方や間違ったやり方が
広まっているのもある。

残念ながら彼らはライバルにすらならない。

つまり今後、
参入する人が増えれば増えるほど、
間違ったやり方や間違った成功法を教える人も増えて、
多分、地獄絵図になると予想している。

そんな中、
ちゃんと正しく学び、
正しく実践していった人は、
仮に参入者が100倍になろうとも必ず生きていける。

永遠に稼げるのだ。

僕自身、
10年後、30年後、50年後になっても
稼げる自信があるし、
逆に大昔にタイムスリップしたとしても
稼げる自信がある。

本質は変わらないし、
正しい知識・思考・スキルがあるからだ。

無形資産が増えると人生無双できるので、
ぜひ一緒に積み上げていこう。

そうそう、当然、先行者利益というものも存在する。

例えば仮想通貨。

国民がオールスルーだった時に
仮想通貨の可能性に気づき、
いち早く爆買いしてた人は、
今ごろ億り人だ。

僕の周りにも2,3人、
仮想通貨による億り人がいる。

参入するのに「遅すぎる」ことはないが、
「遅いよりはある程度早い方がいい」ということ。

そこで、
すでに成功している人の真似をして

稼げばいいのだ。

仮想通貨でいったら、
僕もかなり後発組だが、
2年ぐらい放置してたらなんか急騰していた。

すでに成功してる人の話を聞いて、
真似ただけだ。

ここら辺は
「心構え」や「マインド」の話にもなってくるので、
次章で詳しく説明する。

マインドは成功を大きく左右する重要な要素なので、
最後まで真剣に読み進めてほしい。

第6章 成功者になるマインドセット

第6章 成功者になるマインドセット

マインドは全ての土台になる

自由を掴むためにはインターネットビジネス、
その中でもSNS起業、情報発信ビジネスがベストだ
という話をしてきた。

そしてここからはマインドの話をしていく。

マインドとは

「ビジネスに取り組む姿勢や考え方」「心構え」
のことだと思ってほしい。

マインドは全ての基盤となる。

よくノウハウやテクニックばかり
重視している人がいるが、
本質やマインドの方がよっぽど大事なのだ。

例えば、成功者は基準値が高い。

これもマインドなのだが、
普通の人が3時間で終わる作業を
30分で終わらせたりする。

マインドが整っているから、
どの状態でも成功することができる。

逆に、マインドが整っていないと、
途中でブレてしまったりする。

「自分なんかが…」

「でも…」

「どうせできない…」

という口癖がいつまでも抜けず、
他責にしてばかりになる。

でも、安心してほしい。

僕だって最初はマインドなんて全然なかった。

「マインド？なにそれ？
そんなことよりノウハウの方が大事でしょ」

ぐらいに思っていたし、
マインドをずっと軽視していた。

でも今なら分かる。
成功者はみんなマインドを重視している。
誰一人として軽視していないのだ。

僕自身、底辺の状態から
どうやってマインドを引き上げていったのか？

当時、衝撃が走り、
一気にマインドレベルが上がった話があるので、
ぜひ紹介したいと思う。

初心者時代に愛知～福岡で マインドを引き上げてもらった話

マインドを引き上げるのに
手っ取り早い方法がある。

それは

「成功者のマインドを自分の中にインストールする」

ということだ。

そしたら価値観や基準値がグレードアップし、
一気に成功に近づける。

僕は今でも、
色々な成功者の教材やコンサルを通して、
自分の中にインストールし続けている。
これが手っ取り早いのだ。
また、「自分より次元が上の人と1日過ごす」
だけでも、一気にマインドが変わる。

僕は当時からSNSをやっていて、縁があり、
例の月収400万を稼ぐ大学生と愛知～福岡と共にし、
一気に世界が変わった。

いや、変わってしまった。

あの頃の僕はまだまだ初心者だった。

毎月毎月、月収100万、200万と稼ぐ
起業家ではなかったのだ。

…たしか、SNSで絡んでいたフォロワー1万人ぐらいの人達で愛知に集結しようみたいな話で、
急ぎよ名古屋駅のカフェに向かった。

東京から新幹線で行ったと記憶している。
フットワークの軽さは大事にしていた。

カフェではかなり盛り上がった。

僕らで今までにない新しいコミュニティを作って
SNSを盛り上げよう、みたいな、
そんな話をわりと具体的に1~2時間ぐらいした。

話が終わり、東京に戻ろうとしたら、
月収400万を稼ぐ大学生から

「てらけんさ〜今から福岡行かね？ どうせ暇でしょ？
よし決定」

みたいなノリで話しかけられた。

彼とは1,2回面識があったが、
この時はまだ、
そんなにガッツリ絡んだことがなかった。
でも、僕以上にフットワークが軽く、
大学生にして月収7桁を稼いでいる起業家
ということを知っていた。

僕は30秒ぐらい迷った。

愛知から福岡への弾丸旅行。

というかもう夕方前だし、
旅行できるかすら不明。

しかも「明日の昼には帰る」とか言ってる。

まあでも、

彼と一緒にいれば何か新しい気づきが得られるかも
と思って、OKを出した。

結論、これが大正解だった。

「グリーン車でいいよね？」

と言われ、僕はしぶしぶ頷いた。

この時はまだそんなに稼いでいなかったの、

「グリーン車か…高いな…」

と思っていたのが本音だ。

それで、

「まだまともなコンテンツを作って売った経験ないよ
ね？じゃあ新幹線の中でチャチャッと作ってみよ！ア
ドバイスするわ。グリーン車代なんか回収できるで
しょ」

と言われ、

僕は絶対回収してやる…と意気込み、

コンテンツを作った。

そのコンテンツこそ、
「マインドの大切さを説く教科書」
みたいなものだ。

かなりの力作が完成し、
やがて販売した際は100万以上の利益をもたらした。

グリーン車代は当然回収し、
僕の中でのマインドブロックが外れた。

「あ、こうやって売れるんだ」
「これもう絶対自由になれるじゃん」
と思えたのだ。

また、彼と福岡に行くまでの間、

「なんか勝手に売れてた～」
と数万円単位の商品が自動で売れていく様を
隣で見っていた。

心の中で、
「まじかよ…化け物すぎるだろ…」
と思っていたことを思い出す。

博多駅に着くと、
もう晩飯の時間だった。

SNSで知り合って仲良くしているという女の子を
呼ばれて、3人でモツ鍋をつついた。

めちゃくちゃおいしくて、
僕は食べることに夢中だったのだが、

彼は僕の隣で急に
「今から電話するから聞いてて！30万のコンサル決
めるわ～」と一言。

10分ぐらいだったろうか。

本当に30万のコンサルを受注していた。

隣で僕がもつ鍋を食べてる間に、
サラリーマンの給料ほどの額を稼いだのだ。

僕はこの時、本当にびっくりしていた。

今となっては
30万どころか100万単位の企業案件を
決めたりしているので驚かないが、
当時は初心者時代だ。

「ええええええ…こいつまじでやばいじゃん…」

「今日だけで累計50万ぐらい稼いでるよな…？住んでる世界が違いすぎる…」

と思った。

そんで22時を回り、
彼はその女の子とどこかに消えた（笑）

自由すぎる。

僕は僕で、
これもまた意味不明だと思うのだが、
住職をやりながら介護事業をしている人とお会いした。

翌日、彼とまた合流し、
こってりラーメンを食べて東京に戻ったのだ。

（帰りの新幹線で何を話していたかは覚えていない）

どうだろうか？

多分、読んでるだけでも
マインドがちょっと引き上げられた感覚がしたと思
う。

僕は彼と過ごした1日で基準値やマインドが変わり、
「自分もこの世界にいけるんだ」と思った。

だって同じ人間だし、
別にエリートってわけでもなかったから。

このように、
オフライン・オンライン問わず、
自分のレベルを引き上げるために
成功者のマインドをインストールするのが得策だ。

オフラインでなかなか会えないという人は
オンラインでもいい。

成功者の音声や動画、
文字を浴びてるだけでどんどんと変わってくる。
僕も今後、
メルマガの読者限定でクローズドな懇親会とか
開きたいと思っている。

そこできつと、
一気にマインドが引き上げられるに違いない。

最近だと、月収400万どころか、
年収1億、3億、10億、それ以上の人と関わっている
ため、もうその世界が普通に思えてきてる。

もともとはどん底にいたダメ人間だが、
ここまでこれたのは
周りの引き上げも大きいなと思うのだ。

「師」を複数もたない。1人から素直に学ぶ姿勢を

これも大事なことだが、
みんな意外と落とし穴にハマっている。

僕の周りで実際にあったケースを紹介したい。

学びに貪欲な30代の女性。

メンタル系のカウンセラーとして
稼げるようになりたいらしく、
色々な人のLINE@やメルマガを読んだり、
コンサルを受けまくっていた。

僕のところにも相談が来たのだが、
1分で稼げない理由が分かった。

「過去のコンサルタントは彼女に真理を言ってあげな
かったのか？」

と少し残念な気持ちになったぐらいだ。

理由はシンプル。

学びに貪欲で、
ガンガン自己投資してるのは素晴らしいことだが、

「師」を複数持っていた。

1人から120%学ぶ姿勢を持っていなかったのだ。

Aさんという人から教わり、
Bさんという人からも教わり、
2人のコンサル期間が終わりに近づくと、
Cさんからも教わり…みたいな感じ。

これは自信のなさの裏返しである。
そしてマインドが整っていない証拠だ。

インターネットビジネスを開始し、
成功してる人を真似したり、
教わろうとする姿勢は素晴らしい。

でも、ここで大事ななのは、
「1人を信じ、1人から学ぶ」
ことである。

「師」が複数いると、
集中力も分散し、いい結果に繋がらない。

人によっては衝撃的なことを言おう。

この時代、

「どれだけ有益な情報を入手したかが成功に関わる」

と思っている人が多いと思う。

でも本当は違うのだ。

「どの情報を取り入れないか」

という取捨選択の方が大事である。

僕自身、

かつては色々な人のLINE@やメルマガに

登録していたが、

今ではほとんどを解除した。

でも情報を絞った結果、
成果としても跳ね上がったのだ。

選択と集中。

時間には限りがあるからこそ、
思い切って絞ってみる。

断言できる。

これからの時代、
二次情報ばかりをまとめたり、
コンテンツの質が悪い人は生き残れない。

集客も当然できないし、
売上には繋がらない。

あと真似をするのも、
ちゃんとマインドや背景を汲み取り、
構造そのものの真似ると効果的なのだ。

(これについての解説はまたどこかです)

例えば数年前から
僕の表面的なパクりばかりをしている人がいる。

彼とは面識もあるし別にいいのだが、
彼は永遠に僕を超えられない。

僕と彼の発信、同じようで全く違うため、
「本物のコンテンツじゃないな」
「心がこもっていないな」
と判断され、彼の方がどんどん淘汰されているのだ。

ということなども踏まえ、師を選ぶときは

「本物の価値あるコンテンツを各媒体で投下してるかどうか」

を見極め、選んでいってほしい。

そして最初は仕方ないかもしれないが、師の数を増やさないこと。

2人とかならまだしも、4人5人とかはおすすめしない。

1人の成功者から徹底的に吸収し、やがて超えてやろう、

ぐらいの感じで取り組むとあっという間に成果が出る。

あと、師を一切持たずに独学でやる人もいるが、

これは本当に危険だ。

お金よりも時間を無駄にしてしまう。

お金は無くなってもまた稼げばいい。
でも時間は返ってこない。

成功までの時間を1年無駄にするだけで、
数千万の機会損失だ。

正しい方向性で正しい努力をするのが大事なので、
そもそもの方向性が間違っていると
一生成功できないという事実がある。

なので、

「諦めなければ必ず成功する」は実は嘘なのだ。

方向性を間違えると悲惨なことになる。

SNSをはじめてから
そういうケースをごまんと見てきた。

想像してみてください。

「沖縄に行きたい」
という目的・目標があったとして、

「北海道行きの飛行機」
に乗ってしまったとしたら。

どれだけ頑張っても、
どれだけ徹夜しようとも、
沖縄にはたどり着けないのだ。

「諦めなければ必ず成功する」
「努力は裏切らない」

といった類の言葉は綺麗事である。

厳しいことを言ってるかもしれないが、
多分ほとんどの人は言わないと思うので、
優しだと思って許してほしい。

努力は平気で裏切ってくる。

僕自身、何度失敗して、
何度泣いてきたことか。

そもそも「努力は裏切らない」のだとしたら、
僕の人生、10代の頃には救われていたはずだ。

こんなに傷つくことなんてなかった。

正しい方向性で正しい努力をするのが大事。

自己流でもなく、
コンテンツが弱い複数の「師」を信じるのでもなく、
ちゃんと選定眼を持ってほしいと心から願う。

スピード感を大切に、3か月間集中する

「石の上にも三年」などと言うが、
起業の世界、3か月もあれば十分である。

特にインターネット、
SNS起業の世界なら尚更だ。

僕はこれまで、
3か月単位で人生を変えてきた。

方向性とスピード感を大切に、
3か月も頑張れば余裕で全てを変えられるのだ。

早い人は1か月。

スピード起業をし、安定させる。

ダラダラ3年頑張るより、
3か月頑張った方が効率がいい。

僕は会社員時代、
上司にこんなことを言われた。

「石の上にも三年。お前はまだまだ。5年、10年と
やってはじめて分かることもある。それでも今辞めると
言うのか？」

みたいな。

真に受けなくて本当によかったと思っている。

一般企業の場合、3年、5年、10年と積み上げていき、給料がじわじわ上がり、役職も上がっていくのだろう。

こちら側の世界は、全く違う。

3か月で人生は変わる。

そして、1年で給料は2倍にも3倍にもなる。

爆速で成長し、
一生お金に困らない生活を早く手に入れるためにも、
こちら側の世界を知り、
スピード感を持って取り組もう。

スピード感とコンテンツを大事にしながら

最短で結果を出す方法などは、
僕の方から今後伝授させていただく。

脳に投資をして、知識・思考を身につける

時間は命なので、
スピード感を大切に取り組んでもらいながら、
人生単位で脳に投資していくことを強く推奨する。

僕は起業してから、
無形資産への投資を心がけてきた。

普通、資産というと不動産や土地、
車とかをイメージするだろう。

無形資産は、
知識・思考・スキル・経験などの
目に見えない資産のことだ。

実は無形資産にはレバレッジが効く。

車を持っていてもただの車だが、

「時代が変わってもSNSで集客してマネタイズするた
めの知識・考え方」

を体得した者は
いつでもお金に変換することができる。

また、例えば僕は、

「ベストセラー作家・実業家・旅人の高橋歩とハワイ
島でBBQなどした」

というファンからしたら

妬まれそうな経験があるのだが、
この経験をもとに何百万、何千万とお金に変換できる。

有料の記事を書いて販売してもいいし、
高橋歩のことが好きな経営者に話し、
気に入ってもらい、大型案件を受注してもいい。

(高橋歩のことを知らない人はググってみてね)

で、情報発信でうまくいってる人はみんな
知識・思考・スキル・経験を大事にしている。

僕は今でも気になる本を読んだり、
教材やコンサルに申し込んだり、
アクティブに動いている。

そうすることで結果的に稼げるのもあるが、
何より人生の幅が広がり、さらに楽しくなる。

最高のループにハマることができるのだ。

そしてこれは気をつけてほしいのだが、
無形資産への投資を一切せず、
少ない手持ち資金で資産運用とかに手を出すパターン。
僕のプライベートの友人でも2人ぐらいいるのだ…

手持ちの資金、10万とか100万のレベルで、
彼らは株とか証券とかに投資している。

資産運用を極めたいとか言っていたが…

気持ちは分かるが、
それだとほぼ意味がないのだ。

まずは無形資産へ投資し、
いつでも稼げる最強の自分になっておく。

そしたらやがて、
「いくら使っても使いきれない」という段階になる。

そこではじめて資産運用に回すのがベストだ。

キャッシュで4000万～5000万ぐらいないと、
利率を考えてもほぼ意味がない。

これは学校で教わるわけじゃないので、
ほとんどの人は知らないと思う。

だから僕は落とし穴だと思っている。

裕福になるためには、段階があるのだ。

また僕は、
知識・思考・スキル・経験への投資だけでなく、
事業投資にも力を入れている。

新しい事業を立ち上げたりして、
そこに資金を投下しているのだ。
お金は稼ぐより使い方の方が難しいとも言う。

ぜひ今のうちから使い方について考えておこう。

ちなみに僕の場合、学生の頃、会社員の頃、
この考え方を知らなかったので、
稼いだお金はほぼ飲み会で消えていた。

今思うと無駄だったな…と。

まあ飲み会は飲み会で楽しいし

時と場合によっては人脈構築にも役立つのだが、

2,3回我慢して浮いたお金で
学びになることに投資した方が
早い段階で人生変わったなと今では思う。

飲み会は浪費になりがちだが、
学びに使う場合は投資である。

(とはいえ、僕はお酒が好きなので、
懇親会を開いた際はぜひ一緒に飲もう笑)

成功は常識の反対側にある

最後に重要なことをお伝えする。
ぜひマインドとしてインストールしておいてほしい。

学校や社会では習わなかったと思うが、
冷静に聞いてほしい。

成功は、常識の反対側にある。

常識の上に成功は存在しないのだ。

そもそも、常識的に考えたら、

「自動で収入を得る」とか

「SNS経由で月収100万」とか

ありえないと思う。

街中で100人にインタビューしたら99人から、

「なにそれ？」

「怪しくない？」

「寝言いってないでちゃんと働け」

と言われるのがオチだ。

(面白そうだからそういう企画をやるのもアリかも…
笑)

でも、もうここまで読んでくれた読者なら
分かると思う。

常識じゃ考えられないことが
インターネットのレバレッジを使うことで
可能になっている。

怪しいと思うのはある意味常識なのかもしれない。

心理状態としては、

「自分は汗水垂らして働いてるんだから、信じたくない」

「怪しいってことにしておこう」

という思い込みはあるだろうが、
過去の僕でも、そんな常識外のことが起こるはずないと
考えていただろう。

社会人のルールとして、
例えばこんなことが言われている。

「仕事をしない人は給料をもらう価値なし」
「ルールを把握し、ルール外の行動を慎むこと」
「学生気分は卒業。社会人としての自覚を持つこと」
「石の上にも三年」

みたいな。

これらを守っていても、成功はできない。

お金・時間・場所・人からは解放されない。

99%の人が常識を守っている中、
そこから脱しないと稼げないのだ。

常識的なルールは都合よく作られたもので、
それに従う人が多いほど、
トップに立つ人間にとっては都合がいい。

「上場企業の会社員として年収1000万を労働で稼ぐ」とかは常識の範囲内。
過去の僕はそのルートにいた。

でも起業してから、
「従業員0人の会社で年間1300万を自動で稼ぐ（初年度から）」
という結果を手にした。

これは常識から一歩外に出た結果である。

かつての同期や上司に僕の実績を話しても、
おそらく誰も信じないと思う。

常識的に考えたら
あり得ないことをしているからだ。

もう少し具体的に掘り下げていこう。

- ・「仕事をしない人は給料をもらう価値なし」

→当たり前のことのように思うが、
本当にそうか？と疑ってみてほしい。

仕事をしない人がお金をもらっちゃいけないと
誰が決めたのだろうか。

労働の対価としてお金をもらうことをやめ、
価値の対価としてお金をもらうことに切り替えた場合
はどうなるか？

そして、その価値提供を自動化できたら、自動でお金が入ってくると思えないか？

つまり、

「365日寝ていても、SNSを起点に適切な価値を自動で提供し続けることができたなら、お金をもらう価値はある。しかも数千万、数億円の規模で」

が答えだ。

こんなこと誰も教えてくれなかったし、常識の真逆すぎてびっくりすると思う。

でも実際に、常識の真逆に鎮座することができたら、

必然的に稼げるようになってきているのだ。

- ・「ルールを把握し、ルール外の行動を慎むこと」

→本当にそうか？

もちろん集団として行動していく以上、
ルールはあった方がいい。

それに従った方がスムーズではある。

でもそのルールは誰が決めたのか。

自分がルールを決める側に立つことはできないのか？

歴史を見ても、
偉人や成功者はみんなルールを作ってきた。

既存のルールや価値観を破壊し、
新しい時代に導いてきたのだ。
ルールに従い続ける人生を選ぶと、
得するのはルールの創設者である。

極論、自分で小さなビジネスをつくり、
自分のルールをそこに適用したら、
ルールの上に立つことができるのでは？

みたいに、
常識に対して「本当に？」と投げかけ、
自分で考えたり、検証するのが大事だ。

僕自身、

ちょっと社会不適合者という面はあるが、
ルールに縛りつけられるのが苦手である。

「人を殺めてはいけない」みたいな、
破ったら捕まるルールは守りつつ、

自分の幸福度をすり減らすルールには
疑問を投げかけていこう。

・「**学生気分は卒業。社会人としての自覚を持つこと**」

→これ、言われたことがある人も多いと思う。

「いつまで学生気分でいるんだ」

「もう大学生じゃないんだぞ」

「大学生のうちには遊べるけど、社会人になったらあんま遊べなくなる」

とかとか。

実は成功者はみんな「大学生的感性」を大人になってもずっと持っている。

というか捨ててしまったらダメなのだ。

僕もこれには気をつけていて、遊びや余白にこそ真の価値が詰まっているということを理解し、

遊びから学びを得て、ビジネスに繋げ、さらに売上を出したりしている。

子供心・遊び心を忘れてしまうと、稼げなくなってしまう。

例えば最近だと、

「世界を旅しながら気に入った都市に秘密のアジトを作らない？」

とか

「大人の秘密基地で稼ぐ方法思いついたんだけど、一緒にやらない？」

とか

「倒産しそうな会社を買収して、WebマーケティングでV字回復させない？」

みたいな話をもらった。

これら全部、遊び心の延長である。

もう大人の秘密基地とか最高に楽しそうだし、完全に大学生ノリだ。

あと

「大学生のうちは遊べるけど、社会人になったらあんま遊べなくなる」

というよく聞く言葉。

真実は違う。

「大学生のうちにビジネスと世の仕組みを勉強しておけば、社会人になってもずっと遊べる」

「大学生のうちに遊びまくってたとしても、社会人になってからちゃんとビジネスと世の仕組みを勉強していけば、以降ずっと遊べる」

である。

ちなみに4年間を無駄にした僕が
もし大学生に戻れたら、

ビジネスの勉強をみっちりしつつ、

しぬほど遊ぶと思う。

遊びは中途半端だとダメだ。

本気で、しぬほど遊ぶ。

それが経験になり、
のちにコンテンツ化できる。

遊びとビジネスは繋がっている。

- ・「石の上にも三年」

→3年は長すぎる。

スピード感を意識すれば3か月で人生なんて変わる。

1年で4回人生を変えられるので、
3年あれば12回も人生を変えることができるのだ。

ちなみに正しい方向性で正しく学び、
正しくビジネスに取り組み続けた場合、
3年あれば月収100万は余裕すぎると思う。

むしろ3年で月収100万は遅すぎるくらいだ。

最近だと1,2か月で月収100万以上稼ぐ人も
多くなってきた。

と、このように、
成功は常識の反対側にある。

そして真の自由もまた、常識の反対側にある。

僕は周りに恵まれていることもあり、
ビジネスの友人だけでなくプライベートの友人、
幼馴染や旧友ともよく関わっている。

(一時期はビジネスに集中するために断捨離していた
が…)

で、

「暇だし1週間沖縄に行ってくる～」

とか

「失恋旅行でシンガポールのセントーサ島にふらりと
行ってきて、バンジージャンプしてきた」

みたいな話をすると、

かなり驚かれるのである。

今の僕の中では普通だけど、常識的に見ると、

お金の問題や仕事の休みをとる問題などが
出てくるから、そんな自由に行動できないのだ。

しかも旅行中に収入が自動で発生している。

旅行で使ったお金<自動収入、という感じで。

その友人にとっての常識と乖離しているため、
ドン引きされたりする可能性もあり、
だから自動収入の話とかはあまりしてない。

ほぼみんな知らないと思う。

でも、こっち側の世界に来たら
これが普通になる。

こんな景色が待っているなんて
思っていなかったが、
今ではこれがリアルだ。

成功は常識の反対側にあるということを受け入れ、常識に対して疑問を投げかける癖をつけてみる。

そして、常識に囚われない心をつくり、お金・時間・場所・人に縛られない人生を手にしていこう。

お金の問題を早めに解決して自由で幸せな人生を

今は人生100年時代だ。

個人的には太く濃く生き、80歳ぐらいで幸せに天国へ…とも思うが、

医療の発達もあるから、おそらく100歳近くまで生きることになる。

そうなったらお金の問題がついてくる。

というか老後だけでなく、
若いうちからそうだ。

生まれてから死ぬまで、
お金の問題はいつでもついてくる。

「お金がなくても幸せ…」
「お金よりも大切なものに出会ったから…」
みたいな意見もあるが、

お金がないと不幸を回避できなかったり、
お金がないとお金よりも大切なものを守れなかったり
する。

なにも、
金の亡者になれと言ってるのではない。(重要)

現実を受け入れ、

理解しなきゃいけないと僕は思っている。

前述したが、
1000万や2000万程度の貯金じゃ
もう最後まで生きていけない。

1億、2億の貯金があってやっとという感じだ。
これは逃げずに計算すれば分かることである。

僕は、
お金よりも大切なものが
周りにたくさんある。

守りたいもの、
失いたくないものがたくさん。

だからこそ、
いざとなったら僕が守らなきゃと思っている。

お金が原因で守りたいものを守れないなんて、
最悪すぎる。いくら泣いても後悔するだろう。

「とはいえ、なんとかかなるだろう」

「本当にピンチになったら稼げばいい」

昔の僕はそう思っていた。

でも、それはお金の問題を
後回しにしてるだけなのだ。

早めに向き合うべき問題をあえて無視し、
先延ばしにしてる感じ。

いずれ悩んだり

いずれピンチになるんだったら、

早めに向き合い、

ビジネスを通して解決してしまえばいい。

その後の人生の充実度も安心度も違う。

なにより、

「時代が変わってもこの知識・思考・スキルさえあればいつでも稼げる」

という自信がある人間は強い。

これからはもう企業にも頼れなくなり、
個人の時代がやってくるから。

リストラなんて今後も当たり前起きてくる。

錬金術を知っていれば、最強なのだ。

仮に手持ちのお金がゼロになっても、
1か月あればSNSを使って数百万稼ぐことができる。

手持ちの現金がなかったとしても、
これはかなりの安心感に繋がる。

ここまでアツく書いているのも、
過去の自分が悩み、
経験してきたからだということ。
そして、ビジネスで成功し、
お金の問題を解決していくと、
さらに深い場所に到達することができる。

お金で解決できること、
避けられる不幸、
得られる幸福はあるが、

お金じゃ解決できないことや
真の富についても特定できる。

それによって
人生の自由度、充実度、幸福度も上がり

今までとは違う景色が目の前に広がるのだ。

ここまで書いてきた通り、
僕はSNS起業、情報発信ビジネスで成功を掴み、
人生をガラリと変えてきた。

自信皆無で
コンプレックスだらけの僕でもここまで来れた。
しかも想像より早かった。

今後、新しい事業として
まだまだやりたいこともあり、
密かに準備をしている。

これからもずっと、
面白い景色・新しい景色を見ていきたい。

そして僕と同じような起業家が少しでも増えて
日本が活性化がされ、一緒に事業したり、
遊んだりできる仲間が周りに増えていくことを
いつでも願っている。

おわりに

『SNS起業の教典』を最後まで読んでいただき、
ありがとうございました。

この書籍は、
インターネットを使って起業するために必要な知識や
考え方、マインドについて、机上の空論ではなく、
完全実体験ベースで網羅しています。

何年経っても使える永久保存版なので、
ぜひ保存していただき、

暇な時に何度か読み直してみてください。

僕自身、起業、ビジネスを通して、
人生をガラリと変えてきました。
地獄から天国といった感じです。

ビジネスの素晴らしさを
もっと多くの人に知ってほしいし、
人生は自分次第で180度変えられるんだ、
ということが広まっていくことを願ってやみません。

自分の人生をずっと呪ってきた人間がここまで成長
し、夢や目標を追えるまでになったわけです。

僕の物語はまだまだ続きますが、
次はあなたの番です。

あなたがこの書籍をきっかけに

人生を大きく動かしていく物語を、
ぜひ成功した暁にはお酒でも飲みながら聞かせてくだ
さい。

楽しみにしています。

そして今、書籍の感想を集めています。

感想を元にさらにブラッシュアップしたり、
さらにいいコンテンツを届けるためです。

ぜひ何か心を動かされるものがあったら、
こちらのフォームから感想を送ってください。

→<https://kuma7.com/p/r/CiFVWHyB>

感想を送っていただいた方には、
『SNSで月100万突破のロードマップ』
という限定セミナー動画を
追加でプレゼントしています。

こちらも本来であれば有料レベルのセミナーなので、
ぜひ人生を変えるつもりで
視聴していただけると幸いです。

ところどころアツくなっていたり、
早口になっていたらすみません（笑）

p.s.

これから、
この『SNS起業の教典』を受け取った方だけに、

ビジネスで成功し、
お金・時間・場所・人に縛られない人生を手に入れる
ためのメール講座を送っていきます。

僕がこれまで実際に学んできた、

- ・ SNS運用での禁止事項と売上を最大化する方法
- ・ コンテンツ力を10倍上げる思考法
- ・ 95%の人が知らない、損しないお金の使い方
- ・ 自動で1~2億を稼ぐ起業家から学んだ成功法則
- ・ ベストセラー作家から学んだ地球で遊ぶ方法
- ・ てらけんがお金と時間をかけて勉強してきたノウハウや幸福論

などなど、面白く、厳選した内容でお送りします。

毎日読むとレベルが上がっていくと好評です。

メールの中でしか案内しない企画とかも用意しているので、ぜひ僕から届くメールを楽しみにしてください。

ではまた！

書籍の感想を送り、

追加のプレゼントを受け取りたい方はこちらから。

→<https://kuma7.com/p/r/CiFVWHyB>

『SNSで月100万突破のロードマップ』
という限定セミナー動画をお渡しします。

著者：てらけん

ブログ：<https://f-lifelog.com/>

Twitter：<https://twitter.com/teraken01>

インスタ：<https://www.instagram.com/teraken01/>

YouTube：<https://www.youtube.com/channel/UCuF2Vx5a7nMra3VhXUKhVcg>

※旧アカから新アカに移行しました。

著作権について

本書籍『SNS起業の教典』の利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

本書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、書籍作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、本書籍の全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行なった場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず、法的責任を負うことがあります。

書籍作成者は、本書籍の内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。

また、この書籍に含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を追わないものとします。

本書籍の使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。