

ビジネスの方向性①

🕒 木曜日 2023.09.21 07:58 · 24mins

こんにちは、芽衣子です。今回は、ビジネスのコンセプト。方向性の決め方、とか見つけ方についてお話していこうと思います。よろしくお願いします。まずコンセプトを決めようっていうことなんですけど、コンセプトって考えるとちょっと、何か今必要なとか、まだブログも始めて間もないしなとか思われるかもしれないんですけどざっくりと最初のうちは、何となくでいいので、こんな感じのやりたいもの、興味のあるものやってみたいビジネスってどんな方向性かなみたいなものを考えてみるといいと思います。

例えば、月収30万円をメルマガアフィリエイトで稼がせたいとかね、読者さんに対してどういうふうに自分が思うかってことですね。月収30万円をメルマガアフィリエイトでっていう方向性なのであれば、その道筋に合ったプランを考えていくっていうことですね。

別にメルマガアフィリエイトじゃなくてもいいんですが、ブログを利用したアドセンスとか、アフィリエイト商品で読者さんを稼がせたいとか、あとは瀬戸梨衣経験をメインにしたノウハウを教えてせどり稼がせたいとかね。

サイトアフィリの作り方を教えて、サイトアフィリでお金を稼がせたいという感じでもOKです要するに何をしているのかっていうと、自分がこれから進む方向性の矛盾点をなくしているっていうこと。です。例えば、メルマガアフィリがいいんじゃないかなと思っていてね自分がまだその実績もないし、経験も浅いけどメルマガアフィリっていうものやってみたいなっていうふうにいるのであれば、そういうふうなブログを作っていくっていうことです。

ブログとかメルマガをね。メルマガアフィリエイトでと言っているのにアドセンスブログを始めましょうっていうのは矛盾してきますよね。広告収入じゃなくて、メルマガアフィリエイトで稼ごうっていう話をしていくべきなんですよね方向性を決めるっていうことだから。

こういう矛盾していく点を、もうあらかじめ最初に潰しておくっていうことで、矛盾するっていうのが本当読者さんにとって一番なんかイラッとするというか、どういうことって、はいちょっとね、なんだこの人って思われてしまうポイントになって知ってしまうので、そういうのをなくして食うよっていうことですねそのためのコンセプトです。

続いて、これもさっき言いましたが、結局はコンセプトっていうのは何かっていうと、読者さんをどうしていきたいのかっていうことに尽きるんですね。読者さんをどうしていきたいのか、どうやって稼がせようかと。どうやって成功させたい。

かなと。この先、さっきも言ったけど自分が稼いでないのに、相手のことなんて考えられんよと思うかもしれないんだけど、ビジネスってビジネスっていうと、話が大きく聞こえてしまうかもしれないけどお金を稼ぐとか、商品を売るとか、そういうのもいいんですがそういうことって、結局相手のためにならないと成功しないんですね。自分のために稼ぎたい、自分がお金持ちになりたいから商売を始めたいっていう気持ちのままですとずっといくと、成功しないんです。

あの機械が買うわけじゃないからね。お客さんっていうのは1人の人間であって、もう気持ちがある感情がある心があるわけ。だから、みんなもう騙されたくないって思ってるし、みんなこのつらい現代をね、どうやって生き延びていこうかと、このブラック企業の中でね、もうお休みが全然ないっていう中で、どうやって、もう自分の人生を見つけていこうかっていうふうに模索しているわけなんですよあなたもその中の1人ではあるんだけど、そういう人たちに対して、こういう方法があるよって提案していくことが大事なんですよ。自分が稼ぎたいからこの教材で勉強しなさいと。

そうすれば稼げるようになるでしょうよ、みたいな感じで言っても、それはあなたを稼がせるためのなんか、方便でしょうと思われちゃうんですね。そうじゃなくて、読者さんをあなたを救いたいから、そのためにこういうふうなことをすればいいよっていう話を、ブログとかメルマガの中でどんどんしていくっていうことですね。

はい。読者さんが喜んでレベルアップして成果を出してくれたらそれはまるっとあなたの成果になるってこと例えば今月5万円収入がありましたとかね、言ってくれたら、もうそれはその読者さんの成果でもあるし、自分の成果にもなるっていうことなんです自分の教えた生徒さんが何ヶ月で5万円稼げるようになりました。

という実績になるんですね。こんなふうにして私の生徒さんがこんなに成果を出してくれたよっていう話をメルマガなりブログなりで、どんどん話をしていけばこの人についていけば自分も成果を出せるかもしれないと。いやきっと出せるんだっていう希望に変わっていったって、そういう話をしてくれる人のもとに、どんどん読者さんっていうのは集まってきてくれるものなんですよ。

いつの間にか読者数がど道と増えていきますっていうことですね。どうしても最初のうちはね自分が稼ぎたいと、自分が稼いだことなくてどうして人に教えられるんだと思うかもしれないんだけど、ここが一番矛盾になっちゃうかもしれないんですね。には、あの卵が先か鶏が先かみたいな話なんだけれども、学びながら教えていくっていうのがもうとにかく大事になります。学びながら教えていく。だから、まだ稼いだことないのになんかという気持ちはあるかもしれないんだけどそれでも読者さんのために、どうやったら伝わるだろうとか、どう

やったら稼げるだろうっていう気持ちを持って取り組むっていうのはめちゃくちゃ大事になります。

だから最初にコンセプトを決めるんですね。どういうふうに読者さんを導いていこうかなっていうこと。考えていきましょう。はい。最初に何すればいいのかとコンセプトを決めるためにね。何すればいいかなって考えたんですが、まずこれらのことを紙に書き出してみるといいかなと思います。あなたがやりたいこと、そしてやりたくないこと。

ね。例えばやりたいことだったらメルマガアフィリに興味があるなど、アフィリじゃなくてもいいんだけどメルマガやってみようとか。自分の教材とか企画とか作ってみたいとかでもいいし、なるべく前のめりで、いてくださいねビジネスに対してできるかなとかできるわけないよとか難しそうだなって思って最初に固定概念があるかもしれないけれどもやっていくとめちゃくちゃ楽しくなってくるんですよ。私もそうだったんですけど、メルマガまだ早いだろうって思ってた時期が確かにあったんです。あったけれども、教材を買ったときにそのときの先生がもうどうもいいからいいからとにかく今すぐメルマガ始めなさいと。

教材の中で言っていて、もうそれやらないと先に進めなかったから、もうしょうがないかっていう感じで。メルマガ始めたんですね。そしてたらもうどんどんどんどん次にやりたいことっていうのがたくさん出てくるんですよ。

せっかくここに読者さんが集まってくれたんだからここで何かできないかなっていうふうにどんどんどんどんね、新しいアイデアを求めようようになってくるんですよ。もちろんそれはお金に繋げるためだから。そのための何ての意欲っていうのになっていくんですよ。だから、やりたいことやってみよう、できるかどうかは別として、やってみ。

たいなと思うことを書いてみてください。逆にやりたくないことが、ゆくゆくはやりたいことになっていくっていうのもあります。ちなみに私はですね、サポートしたくなかったんですね。最初の頃って、なんかあのね、やり方が下手だったっていうのもあるんですけど、メールとか相談をしてくる人っていうのが本当に他力本願な人ばかりで、もうこんな人たちに時間を使うのは本当に嫌だと。

なんで、一生懸命こっちが教えてるのに、もう教えてはいなくなり教えてはいなくなりもう誰も真剣にやってくれないじゃんっていうのがあったり、もう聞くだけ聞いてね、もう時間を使うだけ使って、結局は何か詐欺ですかみたいなこと言われたりしてなんじゃそりゃと、私があなたに何時間費やしたと思ってるのっていうこととかがあったので、なんかそういうの時期が重なってしまって、もうサポートとかも2度とやりたくないと思ってたんですけど今は全然考え方が変わって、サポートをしないと、成果は出ないっていうのが、もうもちろん市場にあるし何よりですね、そういう人を自分が呼び込んでしまっていたんだっていうことに気づいたんですね。メルマガの中で、今はそういう人をもう来ないでねって。

ブロックする方法がわかっているの、そういう人はもう来ない状況を作り出して、その上で一生懸命頑張りたい人に、あの相談とかメールとかね、今このぐらいやってるんですけど全然成果が出なくてって、どうしたらいいんですか。

教えてくださいっていうメールが来たときは、もう丁寧にお返事したいなと思っているので、何かやりたくないことがやりたいことに変わるっていうのは全然あるんですよ。その下の方も同じようにですね、あなたが紹介してみたい商品紹介したくない商品とかね、商品っていうのは教材とかになると思うんですけど、例えば評判がいい。

けど、なんかあまり中身が良くなかったとかね。逆に、全然知らない無名の人だったけどすごく中身が良かったこの教材を紹介してみたいこの企画を紹介してみたいとかね。商品でもいいし、自分がやってみよう企画とかでもいいかもしれないですねここは。

こういうふうにやってみようっていう希望とかね。ここは何をしているのかっていうと、私Cがですね、やっちゃったことがありまして、これはやらないぞと心に決めていたことがあったんですけどちょっとお金の目がくらんでですね、うっかりそれをやっちゃったことがあるんです。そしたらもう読者さんから数すごい反感を買ってしまって、うん。

なんでやっちゃったのかなって。本当にもう一時期の気の迷いだなと思ったんですけど、その前にねこれやっちゃ駄目だよみたいな話をしたのにあなたがそれをやるんですかみたいなことが昔あったのでそこでだいぶへこんでしまったんですけど、だから、なんで自分が紹介したくないのかっていうのをちゃんとメモしておいた方がいいですね。

矛盾するからとかね、こういうことだからこの商品は紹介しないんだよっていうのを未来の自分にメモを残しておくっていうこと。ですね。あなたが好きな方向性と、あなたが嫌いな方向性を考えてみるといいです。好きな方向性っていうのは私の場合で言えば、真心を込めたおもてなしがビジネスだよっていうこととか、1日コツコツ頑張らしようっていうのが苦手なので、短距離ダッシュの連続で、3日やって3日全力でやって1日休むとか、1ヶ月全力でやって2ヶ月休むとかでもいいんですが私はそのタイプなんですよ1日、1日、毎日コツコツ何かをやるっていうのが本当にできない人間なので、何か自分のやりたい方向性をメモしておくといいかなっていう感じですね。あなたがされて嬉しかったことと、嫌な気分になったことをメモしておく。

これらをしていくと、自分の方向性が見えてきますね。紙に書き出して見直すことで自己分析。できるようになりますね。深層心理の中で自分が何を考えていたのかなとか、頭の中だけで考えるのももう残らないんですよ。自分の気持ちはこうだと思っていなくても、もう3日たてばあれあのときなんて思ってたっけってなっちゃう。

あのね、私がそうなんで。メモしておくっていうのは非常に大事ですね。自分が何をしたいのかと、今この瞬間何をしたかったのかっていうのを、未来の自分にメモを残してください。そして、未来の自分がこのメモを見たときに、ああそうだったと。

これはやりたくないことだったなど。思いとどまれるようにね。そしてやりたいことをもうどんどん追求してやってくれるように。今、あなたが思うことをメモしてってください。何かやりたい、何がやりたいのかを見つけ出す作業をしているっていうことですね。コンセプトを見つけ出すっていうなみに芽衣子の例を挙げてみますね私の場合のコンセプトっていうのは病弱ひきこもりなのにネットで稼いでいる。だからあなたにも、芽衣子の真似をしながら、ゴリゴリのアフィリエイト寄りじゃなくて優しく真心を込めたおもてなしを大事にしながらビジネスしていこうねっていう気持ちを届けたいんですよ。

ていうのが根底にあるコンセプトになっている。病弱引きこもりっていうのはもう本当そのまんまなんですね。パニック障害っていう病気になってしまっただけからもうずっとひきこもりのままですが、それで30歳になってから、初めてビジネス、ネットビジネスっていう世界に出会って、そこから勉強を始めて、うん。稼げるようになったよっていうことですね。ここで私は稼いでいるっていうふうに書きましたがまだ稼げていない人は稼いでいるっていうふうには嘘は書かなくていいですからね、稼げていないとも書かなくていいです。

嘘をつく必要もないんだけど、全てをさらけ出す必要もないっていうことです。勉強しているよって。だからあなたもこういう生活の方に、一緒に頑張っていこうねっていう言い方をすると、いいですね。はい私のこの対比ですねゴリゴリのアフィリエイトよりっていうのは何かっていうと、アフィリエイトの人ってとにかく稼ごう稼ぐを稼ごうっていうんです。

そりゃそうんだけどさ。それはそうなんだけどっていう話なんですよ心が無いなと。なんか優しくないなと。自分だけ稼げれば良いよみたいなねそういうものじゃないんじゃないかなと思っているので、私の場合は優しい9年読者さんに対する気持ちを忘れちゃいかんよと、真心を込めたおもてなしをするから自分に返ってくるんだよっていう気持ちをビジネスの根っことして持っているっていうことですね。

それからブログ集客しながらメルマガをメインにやっていて読者さんと楽しく交流しながらマネタイズしていくよっていうことです。マネタイズっていうのはお金を作るっていうことですね。メルマガガッツで、一方的にこう投げかけるんじゃないかって読者さんと楽しく考慮しながら、ていう部分が大事かなと思います。

物が売れる仕組みを理解して、みんなもっと自分の好きなものをどんどん販売しようと、なんなら自分で作っちゃうと、もうどんどんビジネスしていこうっていう、なんかポップな感じでね、ビジネスをコンセプトに、メルマガでマネタイズ講座をやっています。

ていう感じですね。なんか堅苦しいのが苦手というか、説教臭くなくなってしまうんですね私の場合は真面目に話すとそれすごくつまらないなと思ったので、こんな、ちょっと砕けた感じで話していますが、こういうのが自分の名工理由のコンセプトかなというふうに思いますね。これを真似する必要はないんですよ。これは私がいろいろ、もう何年もネットビジネスをやってきた中で最終的にというか今現在これになっているっていうことなので、もう昔は全然違ってたし、あの真心を込めたおもてなしっていうのは何か全然わからなかったし、私もゴリゴリのアフィリエイトだったし、とかね。

稼げれば良いんじゃないという時代が、もちろん私にもありました。だからそういう時代を経て、今思うことっていうのをコンセプトにしていこうっていうことなので、あなたが今思うことを、思うままにね、こういう感じかな。ていう感じで、今後変わっていく可能性は大にあるんだっていうのを忘れずに、何かメモしてみたりしてみてください。

最後に注意点をお伝えしておきますね。コンセプトを決めずに、自分はやりたいことを何でもやるんだと。やりたいときにやりたいことをその瞬間瞬間でやれば良いんじゃないかと思うかもしれないんですが、こういう何でも屋さんってのは一番面白くないんですね。

何でもやるよと、何でも教えるよと。自分は何でもできるよという平均点の人よりもずば抜けてこれだけは任せとけっていう人の方が、孫、がっちりね、読者さんの気持ちをつかむことができるんですね。私の得意技はメルマガです。

メルマガね。最初から得意分野だったわけじゃないですよもちろん。なんかサイトフリーの相談とかが来ることもあるんですけどそういうときは私は専門外だから教えられないですよっていうのをちゃんと伝えていきます。平均てまんべんなく平均点よりも、もうこれは自分には誰にも負けないよみたいなものがあるれば、あなただけの強力なファンが生まれて、あなたから学びたいとあなたから買いたいっていう人がどんどん増えていきますそうした人を裏切ることなく、しっかりサポートしながら自分のマネタイズもこなして、マネタイズってのは、お金を仕組む、お金を生み出す仕組みね、マネタイズ。

をしながら自分の人生をどんどん楽しく生きがいのあるものにしていきましょう。てことですね。はい。コンセプトはちょっと最初のうちはようわからんと思うかもしれないんですがそれでもいいんです。それでもいいけど、ゆくゆく必要になってくるものなので、さっきも言った通り、未来の自分にメモを残すつもりで今自分はこういうことがやりたいんだよとか、こういう方向が好きだよとかこういうものをやりたいんだよっていうのをメモしてね、自分が今どういうことを考えているのかっていうのをぜひちょっと洗い出してみる。洗い出す。

して見られんしてくださいグダグダってなっちゃった。はい。ではでは今回はこの辺でありがとうございました。芽衣子でした。