

発信コンセプト②

🕒 木曜日 2023.09.21 07:57 · 14mins

こんにちは優です今日は絶対にやめた方がいい情報発信コンセプトっていうテーマでちょっとお話ししようかなと思います何でこれを話そうかなと思ったかっていうと、僕のところにね、無料相談来てくれる人いっぱいいらっしゃるんですけど、その中でね、実際に相談のあった内容で、要は金をね、批判するような発信。

批判するってどういうことかっていうと、人の発言をちょっと馬鹿にしたりね、この人の言ってること嘘だよとか、こんなんじゃ儲かりませんとかね、人の発信を批判したり、あとは暴露する、実際に買って見たから駄目だったんですよこの人とかもこの会をNMを暴露しますとか、こういう形の発信をね、しようと思うんですけどっていうような相談があったりしますこれなんですけど結論から言うと少し売れるかもしれませんが興味持ってもらった人がいたりしてね、ちょっとそういうのに悩んでる人がこの人こういうこと言ってるから、どういうコンテンツ出してるんだろうみたいな感じで少しわかってくれたりして売れるかもしれないんですけど大きく成功はできないっていうところこういうところがあるので、僕のね、LINE登録してくれて正しい知識を学んだりとか、実際にね、今からちゃんと成功していきたいって思ってる人にはこういうコンセプトっていうのはあまりよくないんだよっていうのをちょっと今日は伝えていきたいなと思います何でこれが駄目なのかっていうところなんですけど。

お客さんが一番気にするのって、あなた誰なんですかっていうことなんですよねダイエットにしろビジネスにしろ美容にしろ、何であなた、そんな詳しい私詳しいみたいなこと言えるんですかって。それってあなたには知識があるのとか、あなたってどんな実績があるのとかそういうところを気にするんですよ。要は信用されてないんですよ僕無料のライティングのところでも言ってますけど、三つのドットの中のnotBelieveの部分ですね。人は信用しないんですよ。

初対面の人ですら普通人間って信用しないじゃないですか。それが、顔もわからない文字上のね、文章でしか読んだことがないって、なんでそんな人信用できるんですかって要はその信用できるかどうかっていうところ全く超えられてないっていう状態なんですよ

ね。うん。

お客さんが最もピースその詳しいんですか、あなたはどのようにして詳しいんですか。何でそんなこと言えるんですか。これって、要はその人がプロフェッショナルなのかどうかね、そこでこの人の言ってること。正しいとか、この人の言ってることなら聞いてもいいかなとか、意味があるかなっていうように判断するっていう形になります。

こういう他人の発信を否定するような発言をする、こういうようなコンセプトやろうかなって言ってる人って、共通して言えることが、そもそも発信する価値提供する知識量が足りてない人が圧倒的に多いんですよ。もう言ってしまうと暴露で終わっちゃったり、批判で終わっちゃったり。

うん。

だから要は、詳しい人がそういうこと言うなら耳傾けますけど、それでも印象かなりイメージ悪いんで、もうなんていうか、ブランディングブランディングになるっていう言い方になっちゃいますけどイメージ悪いんでそもそも大きく成功はできないっていうところあるんですけど。

そもそもそういうところ知識すら足りてない人、

うん。

なんでそんなあなた批判的なコメント出せるんですかとか、そういうのは相手に伝わらないんですよ。だから結局、どう思われるかっていうこの人ただ他人の悪口言う人だなんてなんか印象悪くなって。この人の情報発信見るのやめよってなっちゃうわけなんです。

うん。

だからちゃんと知識とかをつけた上でね、僕はこういうことを学んできましたと。だけどころかこういう教材ってこういうところがちょっと足りてないですよとか。だから僕はこういうところを補完してより良い教材を作りましたとかね、そういう言い方だと、すごく説得力があって相手も信用してくれるもちろんその中で自分がプロフェッショナルだということを伝えなきゃいけないので、例えばこういう企業努力をしましたとかいうのも必要なんですけど例えば僕だったらね、100人以上の発信見てきましたし、こうやって、無料相談でいろんな人の声聞いてますし、それで悩みを解決してきます。

実際に稼いで成功してる方も依頼もいらっやいますしねあとは300万円投資して、知識ちゃんつけてきましたとか、そういう人がね、他人のコンテンツを見て批判僕批判的な発言あんまりしませんけど、自分のブランディング下がるんでね。だけどころかそういうことがわかってや

るならいいけど、そもそもわかってやってないから。

ただ他人の悪口を言う人で終わっちゃうんですよ。だからこれはやめようねってことですね。今何回も言いましたけど、このプロフェッショナルであるっていうそういうことがすごく大事になってきます。要は専門家であるってことですね。

イメージしてほしいんですけど、よくワイドショーとかでね、政治に対する批判コメントとかって、コメンテーターの人とかしてるじゃないですか。でも、例えばテレビのコメンテーターの人が言う批判と、一般のその街頭インタビューみたいなおじさんの言う意見だったらどっちの言うこと信じますかって言ったら、テレビコメンテーターですよ。

うん僕もね、

知識がないときは、そういう言葉を鵜呑みにしてしまったときもありますが、実際に知識があるからこそ、そういうような詳しい話ができるんですね。コメンテーターの人は、自分のポジションとかも考えて発言ができるって形になりますそのプロフェッショナルっていうとこどういうとこで伝えるかっていうと、例えばテレビのコメンテーターの人って、教授であったり、そういう分野に詳しい作家の人であったりね。あとは政治部の記者の人、この人だったら詳しいだろうなっていうこういうような肩書き。

こういうような権威性がある状態になってます。で、こういうような肩書きとか権威性があると、この人、その領域に詳しいんだらうなっていうことが伝わるじゃないですか。

うん。

こういう人のコメントだから信憑性があるし、それを信じてこの人の言うことならそうなのかもしれないなって信じちゃうんですね。これは個人の情報発信でも同じなんです。要はあなたが今発信してる部分、ビジネスであれ、ダイエットである美容である恋愛あれ、そういう部分のプロフェッショナルなんだよっていうことを伝えることは必須です。はい。必須ですこれは何回も言いますが必須です。

このプロフェッショナルなんだよっていうことを伝えるっていう、これは要はあなたが価値ある存在なんだよって、相手に認識してもらうよう相手に信じてもらうっていうことが必要になってきます。だから最初にも言いましたけど、あなた何者なんですかっていうのをちゃんと伝えましょうということですね。

僕みたいにこういうフリーコンテンツでもいいし、物語を作る。うんこれは何で自分がビジネス始めようと思ったかとか、僕だったらブログ記事とかでちゃんと作っておいてます。はい。誰でも見れるようにね、そういう部分を使ったりとか。

あとは企業努力を伝えたり、先ほど話しましたが、300万投資して学んできたとか、50人以上の無料相談を受けてきたりとかね実際に僕はそこで、悩みを解決して、実際に稼げるっていうところまで結果を出したりとか、そういうところ、そういう企業努力を伝えたりとか。だから、今この動画を見てるあなたは僕のことをこの人、こういうのに詳しいからこの人の言うことを聞くといいかもしれないと思って、この動画を見てもらってるし話聞いてもらってるっていう状態になってます。僕はこれを意図して作ってます。はい。

話最初に戻るんですけど、要はこういう状態をちゃんと作り上げずに、ただ人の批判をしたりとか悪口をするような発信をすると、もう相手からの信用まずうちなっちゃいますし、その信用を失ってしまうと、もう一切話を聞かれないし、

うん。

もうあなたの情報発信価値ないものとして、要はあなたが価値ない存在として判断されてしまうと、いろんなインフルエンザは僕も確認書見てきた中でね、こういう何か批判的な内容を発信してうまくいってる人ってのはほとんどいなくて、やっぱりみんなある程度クリーンなイメージは持ってますこれはねその人の人柄とか、そういう部分のブランディングっていうイメージにはなり

ますね。うん。

人の悪口言ってる人の話って別にそんな聞きたくないじゃないですか。普通の人間心理としてね、

うん。

人をおとしめてるような人の発信とか、話をあまり聞きたくないっていう人間心理働くので、そういうところでマイナスブランディングになったりっていうのあります。だから今から情報発信を始めたいとか、実際に今始めてる人でもやっぱりある程度ね、クリーンなブランディングっていうのは必要になってくるかなと。僕のところに来ていただいた相談者の方には必ずこういうことを伝えてます。

中にはねそういうのも知らずに、こういうマイナスブランディングするようなコンセプトを作っちゃう人もいるので、あえて今回はこの動画でお伝えをしようかなと思ってこの動画を撮りました本当に成功したいなら、こういうまずは知識をつけてね、知識をつけて先ほど言いました知識をつけた上で、こういうところが足りてないから、私はこういうところを補完したもっという教材作りましたよと

かね。うん。

そういうことが言えるならいいんです。はい。ただ、ただ批判する相手を下げる、

うん、

そういうようなことを発信をするっていうのは、自分のブランディングも傷つくし、何よりあなたのファンを作るっていう点では非常にマイナスに働く部分なので、気をつけてほしいなと思います。本当にちょっと今回伝えたいこと、このプロフェッショナルであるっていうことをちゃんと伝えましょう。

うん。

あなたの価値を伝えるっていうことが本当に必要になってきます。これができるとどうなるかっていうと、これ僕の知り合いの起業家の方ですね、なんですけど、この前ご飯食べに行っていて、僕その人からコンサル受けたことあるんですけど、何でその人にコンサル受けたのってそのご飯の場で聞かれて、一番のきっかけって、その初めてお会いした懇親会の場でね、その人0分で0分ですよ、コンテンツ10万のコンテンツだったかな。

リリースして、30人に売ってたんですよ。10万のコンテンツを0分

で、うん

この人すごいなと思って、その人に弟子入りしたわけなんですけど、その中でね、実際教えてもらったのは、こういうプロフェッショナルっていう立ち位置、こういうスタンスをしっかりと築き上げる。そうすると、もう無条件であなたの話を聞いてくれるような人たちっていうのが出てくるわけですよ。その人たちはあなた自身に価値を感じているから、あなたが出すコンテンツの価値あるものだろうと思って買ってくれるという形。

そういうような世界が作れてるから、0分で300万とかっていうような売り上げが上がってしまうんですよ。

うん。

実際にそういう世界があるんだよって言うところ、僕はそれを実際目の当たりにして、それを作れるようになってるので、実際に人を成功に導いたりもできるわけですよ。

うん

もちろん知識もめちゃくちゃ入れましたしね。300万円投資して、

うん。

半年間で300万なんで、なかなかすごいんですねとかって言われますけどでも知識得ればね、別にそれが今後の財産になって自分に跳ね返ってくるんで、全然回収できますからその分全然問題ないよねと思って僕はガンガン知識に投資したって感じですね。

その上で、このプロフェッショナルなんだよっていうスタンスを今しっかりと築き上げてるっていう形になります。はい。だからコンセプトを作る上で意識してほしいのは、このプロフェッショナルっていうところを意識してほしいのと、変に批判するとか暴露するとかそういうのじゃなくて、まずはちゃんと知識を得てね、人にちゃんと自分があなたの悩みが解決できますよっていうところ、そこをしっかりと伝えてあげる、そういうコンセプトをまずは目指していきましょうというところですね。

今回の動画、本当に大事なところにありますコンセプトできないと、そもそも人が集まりませんしそのコンセプトを作る上でのこのポイントとして、プロフェッショナルであること、そういうことをちゃんと意識できてないと商品売れないし自分に価値がないと思われるので、そういうところをしっかりと意識して、僕の公式LINE登録したりね、発信見ていただいている方であれば、ビジネスをしっかりと作ってほしいと思います今回の動画はこれで終わります。ありがとうございました。