

## 上から下へ情報を運ぶ方法と本質レポート

しゅんえいです。

このレポートは、情報をどこから集めればいいのか？  
がかなりはっきりすると思うので  
ぜひしっかりと何度も落とし込んでほしい。

そうすれば、  
コンテンツの質=コンテンツ力が爆上がりする。

そのためには、  
必ずインプット量&質が重要になる。

量も当然大事なんだけど、  
質も大事になってくる。

例えば、ネットニュースの情報を見たり、  
テレビで流れるニュースの情報を見たところで、  
どれだけ見てもそれは教養にはならない。

逆に情報が優良でより鮮度が高い収集先を知っていれば、  
それだけインプットの質も跳ね上がる。

それでいうと、  
大学の論文はかなり質が高い情報と知識が多い。

と同時に、  
かなり濃くて深い考察も入ってるのでおすすめだ。

まあ、中には変な意味のわからないレポートもあるんだけど、  
教授が一生懸命に命をかけて研究した内容もあるから  
それを知れるのはかなりお得だと思う。

あとは、  
新聞の社説もかなり深い考察があるからぜひ読んでほしい。

ちなみに、  
他人の考察にあえて触れるようにすると  
かなり思考が鍛えられる。

あとはスマホアプリの  
「ニュースピックス」などのビジネスに特化した情報が素早く  
手に入るものもあれば、

逆に2ちゃんみたいな  
低レベルな情報が飛び交ってる場所もあるので  
そこは自分で見分けられるようになるろう。

・・・と、こんな風に、  
しっかりと収集先は厳選した方がいい。

それによって本当に  
インプットの質が変わってしまう。

## シンプルに情報を転売すればいいだけ

ここからはコンテンツビジネスに関する  
かなり大事な本質を解説する。

で、僕が情報発信するときに  
必ずイメージするのが、  
「情報を転売する」というのがある。

ここに書いてることもそうだけど、  
基本は他の人から情報を得て  
それをわかりやすくコンテンツにしているだけだ。

要は、「情報をそのまま転売している」ってこと。

LTVという専門用語は、  
DRMをやってる人であれば常識だと思う。

顧客単価を上げていって、  
より多くのリピートをしてもらうことが  
ビジネスを長く続けるための秘訣だよー

っていう超基本的な考え方。

だけど、  
これはマーケティング初心者の人からしたら  
めっちゃくちゃ目から鱗らしい。

Googleアカウントの作り方も  
ワードプレスの開設も  
フロントエンドも  
バックエンドも  
クロスセルも  
プロダクトローンチも  
DRMも  
ランディングページも  
ダウンセルも

とにかく専門用語全てが  
「目から鱗」らしい。

なので、  
自分が勉強して得た知識や情報を  
そのままわかりやすくして（コンテンツにして）転売すれば

コンテンツビジネスではあっさりと稼ぐことができる。

そもそも、  
普通の物の転売だって  
価格差を使ってビジネスをしている。

シンプルに、  
安く買って高く別の場所で売ってるだけだ。

これが転売の本質。

Amazon→メルカリ  
ヤフオク→Amazon  
メルカリ→バイマ

みたいな感じで、  
商品の場所を変えるだけで儲かる。

で、これが情報の場合は真逆になる。

高く買って→安く売る（お得に発信する）  
ってのがコンテンツビジネスの本質になる。

僕はこれまで情報には500万以上使ってるし、  
結果を出すまでに結構な時間も要している。

で、弁護士や医者も同じ。

弁護士はたった1時間の相談で1万とか普通にかかる。

これは弁護士が過去に司法試験に合格するために  
数百万というお金と約1000時間くらいかけて得た  
「法律」に簡単にアクセスできるからだと思う。

だって、  
独学で裁判なんてやっても  
たぶん勝ち目ないでしょw

だからそんなのは法律の専門家に任せるべき。

医者も同様に、  
たった1時間の診察で5000円とかかかる。

医者だってこれまで約6年の勉強と  
何百万というお金をかけ、  
その上で資格試験にクリアしてきたはずだ。

だから、その医者が持ってる知識を  
すぐに得るのにかかるお金が  
「診察料」だったりする。

薬買うだけで数千円かかったり、  
手術をやってもらって病気を治すのにも  
軽く100万とか超える（まあ、保険入ってれば保険料出るけど  
ね）

僕も小4の時、  
バレーの練習中に肘を骨折したから  
すぐに医者に診てもらってたぶん数万円のお金がかかったと思  
う。

って感じの考え方でいいかな。

で、このことから、  
僕らも同様に「専門家」になればいいことがわかる。

何でもいい。何の専門家でもいいから、  
まずは価値を生み出せる人にならないとビジネスはできない。

例えば僕は何の専門家なのか？というと、  
「ネットで商品を売る専門家」だ。

このスキルって超絶需要があるからこそ、  
お金をいただいて稼ぐことができる。

たぶん、  
22歳の僕ほど知識と経験と時間をかけて  
スキルを得た人って結構稀だと思うし、希少性も高い。

だから、  
正直そこらのライバルにはビジネスで負ける気はしないかな。

本当に僕から勉強できてる人は  
かなりラッキーだしお得だよなーと思う。

これまでの自分の苦勞を考えると、  
かなり嫉妬するレベル。

そのくらい自信のあるコンテンツにしてるし、  
お客さんの満足度もかなり高くいただいている。

クレームなんて一回もない。

これも、相当高いマインドで発信してるからこそ  
しっかりと安定して商品が売れる仕組みができてるんだと思  
う。

なので、  
あなたも同じように「情報を転売する」という考え方で  
ちゃんと誠心誠意コンテンツを作っていこう。

これはどのジャンルでも同じ。

恋愛でもダイエットでも。  
質の高い優良な知識と情報をそのまま  
わかりやすくコンテンツにしてあげて届けるだけ。

ダイエットなら、  
自分が頑張って運動して痩せたデータや  
そこで苦労したこと、学んだことを  
コンテンツにして売るだけなので、

それを手に取った人は  
その苦労をせずに救われるし、  
同じような失敗もしなくて済む。

なので、そのコンテンツ（商品）には  
めちゃくちゃ高い価値があると思う。

このイメージで常にやれば、  
かなりコンテンツビジネスで勝ち続けることができる。

## 情報を上から下へ流すだけ

ここで、  
情報を転売するときに大事な考え方としては、  
「上から下へ流す」って考え方がある。

これは、川の上流と下流をイメージするのが1番いい。

これは小学校の理科の授業で習ったと思う。

昔先生から、  
川は上流に行けば行くほど流れが早くて  
下流に行けば行くほど  
流れがゆっくりしてるんだよー

というのを授業の中で言ってたのを思い出す。

確かに、  
上流に行けば大きな尖った岩がたくさんあって  
しかも水の流れがめちゃくちゃ早い。

逆に海の麓の下流は  
まん丸の石ころがめちゃくちゃ落ちていて  
流れはゆるやかだ。

これは単純に、  
水が「上から下へ」流れているからだと言ったと思う。

そして教科書には、こんなことも書いてあった。

「上流に行けばいくほど、  
岩の本来の形に近づいて行く」

ということだ。

確かになあー。

で、これと同じ考え方が  
ビジネスの世界にも当てはまると思ってて、  
上流の情報＝水の発生源のようなものだ。

具体的にまとめると、  
上流の情報は

- ・まだ知られてないもの
- ・現場の情報
- ・まだ研究途中の情報
- ・一部の人しか知らない情報

などだ。

逆に、下流の情報は

- ・ ネットですぐに出てくる情報
- ・ テレビの情報
- ・ SNSの情報（あとで解説します）
- ・ 本
- ・ 世の中の常識

こういったものだ。

テレビのニュースなんて結構わかりやすい。

殺人事件とかは、  
現場の人がいて、  
警察が調べて、  
それがマスコミに流れて、  
最終的にニュースになるものだから、

上流から一気に下流へと情報が流れてることが理解できる。

つまり、上から下へ  
情報が都合のいいように加工されている。

これはちょっと頭をひねって考えると、  
真実が隠れてるかもしれないし、

うまく編集されてる場合もあると思う。

なので、

「マスコミやニュースはクソだ！」  
といった言葉自体が出てしまう。

まあ、これを言ってる人は  
結構ナンセンスなんだけどね・・・

だってマスコミってそういうものだし、  
上流から下流へ情報をわかりやすくして  
それをメディアで流して広告を出すっていうビジネスだから  
ね。

なので、

マスコミの仕事は別に真実だけを僕らに伝えることが  
仕事じゃないということ。

目立つニュースを取り上げることが目的だから  
そこは理解しておかないといけない。

そこで変な情報だー！とか言って文句をいうのは  
完全に勘違いなだけだし、マスコミを全否定してる人を見ると、  
かなりイタイ・・・

ちょっと話がそれちゃたから戻そう。

で、ここから超大事な話をするけど、  
「情報は下流にある時点で  
その価値はすでに薄なってる」というのを抑えよう。

これが本質。

アフィリエイトにしたって、  
これは元々はアメリカで生まれた手法で、  
それを数十年前に誰かが日本に持って帰ってきたということ。

当然最初はそんなの怪しい！  
と批判して何も注目されなかったけど、  
でもその段階でアフィリエイトに取り組んだ人は  
今は稼ぎまくってる。

ちなみに、  
アフィリエイトで月収2億とかいってる人もいるらしい。

その人はまだアフィリが流行ってないときにやって  
適当な記事でもめちゃくちゃ売れてたとのこと。

本当に飛ぶように売れたんだとか。

そんな風にして  
先行者利益を獲得して今は発信側になって  
そこでも爆益を稼いでるらしい。

この情報だって、  
その人が上流にあるアフィリエイトという情報を  
手にしていたからできたことだ。

でも今はかなりアフィリは浸透してるから、  
しっかり記事を書いたり  
それなりのコンテンツ量がないと、  
アフィリエイトで上位になることは難しくなった。

アフィリエイトってのが儲かるらしいよー  
っていう情報をみんながネットを使えるから  
簡単に入手しやすくなって、

参入障壁が低くなっているということ。

大企業もどんどんアフィリ業界に入ってきてるから、  
個人がやるとなれば、それなりの覚悟が必要。

なので、下流にある情報を得ている限り、  
全く美味しい思いができない。なんてことが多くなる。

だからこそあなたには、  
「上流の情報」にしっかり目を向けてほしい。

あ、ちなみに  
「上流の情報」＝最新の情報  
ではないのでご注意を。

てかむしろ、  
最新の情報でも薄っぺらく、すぐ下流に流れるものもあるから  
それは手に入れても意味がない。

芸能人の熱愛報道とかがそう。

ここで大事なのは、  
上流の情報＝アクセスのしにくい情報

これを理解しよう。

これは極端だけど、  
アメリカの国家機密システムには、  
世界中枢のハッカーでも入るのはめっちゃくちゃ厳しい。

なので、その情報は圧倒的上流だから、  
きっとほしい人って山ほどいると思う。

それこそ、  
その情報を得るのに裏で10億とかで取引されても  
それはおかしくないと思う。

こんな風に極端だけど、  
他にも大学の論文とかも読むのがめんどいし、  
理解できない言葉もあるから  
これもアクセスしづらい上流の情報になる。

読むのに時間もかかる。  
海外版の論文なら英語でなかなか読めない。

たぶん、僕のような一般人が読んでも  
なかなか理解しがたいと思う。

他にも、  
内容が難しい本もそう。

「影響力の武器」  
っていう本はかなりアクセスしにくい本だと思う。

かなり読んでる人は多いけど、  
あれは骨が折れるくらい読むのが大変。

だから、途中で離脱する人がほとんどだし、

最後まで読んでしかも理解できる人なんて  
1%とかだと思う。

僕も何度も読んであればしっかり理解したいと思う。

そういったアクセスしにくい情報だからこそ、  
そこにひずみができて価値になるんだと思う。

他にも、SNS（その中でもTwitter）も  
うまく活用すれば上流の情報を得ることができる。

Twitterは色んなSNSの中でも  
かなり特殊なSNSで、1番情報の流れが早い。

なので、  
Twitterで得た情報をそのままFacebookに横流しするだけで  
価値が生まれたりする。

あとは、Twitterには年商10億とかある人も  
趣味でやってたりするから、  
結構な収集先になったりする。

その人たちが何気なく投稿したツイートから  
うまく深掘りしてわかりやすくコンテンツにしてあげるだけで

ものすごい価値を生むこともできてしまう。

僕はTwitterにログインするときは  
ほとんどリストにある人のツイートを見て、  
リサーチするくらいしかしてない。

こっそりと情報や思考を盗むみたいな感じで笑

## 上から下へ流してコンテンツにする

それを理解した上で、  
情報を発信して稼ぐのであれば  
情報から上から下へ流し、コンテンツという形にする  
というのをぜひ意識してほしい。

これはもう擦り切れるほど叩き込んでほしい。

下流の情報というのは、  
「わかりやすい」という特徴がある。

ってかそれくらいしか特徴はないと言っても過言じゃない。

上流の情報をわかりやすくして発信するだけで、ものすごい価値提供になる。

これまでの例を出すのなら、

「たった10分で理解できる影響力の武器セミナー」  
とかめちゃくちゃいいと思う。

こんなのが記事になってたり、

動画でアップされてたら僕でも見たいと思うなあ。

あの難しい本をわかりやすくして、

下流の場所で発信してあげるだけだ。

「おばちゃんからいつも飴ちゃんをもらうから、  
何か手伝ってあげたくなるなー。

あ、これが返報性だ！」

という情報には、

それなりの価値がつくと思う。

こんな感じで、上流の情報を

そのままわかりやすくして下流に流すスキルは  
これからなおさら需要のあるスキルになる。

これをめちゃくちゃわかりやすくできてるのが、  
「池上彰」という人物だと思う。

彼は大学の教授をやったり、  
テレビに出たりして、  
わかりにくいニュースや歴史などを  
超わかりやすく発信できている気象性の高人物だと思う。

だからめちゃくちゃ色んなところから求められるし、  
その分お金もめちゃくちゃ稼げているはずだ。

池上さん以外にも、  
ホリエモンとかメンタリストDAIGOさんも同様。

彼らに共通するのは、  
上流の情報を下流にわかりやすく流している。  
ということ。

あと、上流の情報の特徴をここでまとめておくけど、

- ・理解しにくい
- ・アクセスしづらい
- ・編集されてない

- ・ おおざっぱで本質的
- ・ 単価が高い

こういった特徴がある。

だから入手できるハードルが比較的高い。

あ、ちなみにこれらすべての条件を満たさないと上流じゃない、なんてことはない。

別に最新の情報じゃなくたって、世間が大事なと思ってない本質を話してあげればこれは上流になる。

あとたまに、わかりやすい情報でもかなり上流のものだったりもする。

なので、ちょっと努力して上流の情報を手に入れて、それをわかりやすく編集してあげればちゃんと価値が生まれてお金をいただくことができる。

あと、下流の情報の特徴も書いておくと、

- ・わかりやすい
- ・入手しやすい
- ・アクセスしやすい
- ・具体的
- ・初心者向け
- ・価格が安い

といった特徴がある。

基本的には上流とは真反対だ。

なので、上流の情報を

下流にそのままもってきてうまく具合を合わせれば、それは十分価値の高い、質の高いコンテンツになる。

例えば、

「ナイアガラの滝」

の動画をYouTubeにアップすれば、

それだけでかなり価値の高いコンテンツになる。

ナイアガラ（カナダ）まで行くのは、

普通に考えてめんどくさいから、

そこにあえてカナダまで足を運んでコンテンツにすることで、

ナイアガラの滝の情報を知りたい人にとっては、

価値の高いコンテンツになる。

まあこれはちょっと極端すぎるけどね笑  
でも本質はそういうこと。

誰でもアクセスしやすいように  
コンテンツにしてあげるだけで、  
様々な上流の情報から価値がいくらでも生み出せる。

ネットビジネスが儲かるのは  
それが簡単にできるからだと思う。

世界中に情報を発信できるからすごい。

逆に、～コンサルタントとか東大出身者とか  
エリートの人で発信してる人もいるんだけど、  
中には難しいままコンテンツにしてる人もいるから

そういう人は  
マジでなんも本質わかってねーなー  
と思って見てる。

無駄に専門用語使ってちょっと見栄張ってる人ね・・・

まあ、自分ではすごいと思ってるんだと思うけど、  
理解しにくいわけわかんないコンテンツだから、  
そこに本質的な価値は生まれないから

きっと商品があっても売れないだろうし、  
もったいないな一と思う。

(ただのアウトプットや狙ってる層がはっきりしてるのならい  
いと思うけど・・・)

で、もっと言うと  
こういったエリートの人が、  
超わかりやすく発信してたら

ああ、すごい頭いいなって思う。

ちゃんと本質わかってるなって。

常に上流の情報にアクセスする癖をつけておくといい。

例えば「食べログ」の情報は、  
かなり下流の情報だったりする。

じゃあどうすればいいか？というと、

インスタでその店や料理名で検索して  
写真と一緒にレビューが出るので、  
それを見てうまそうなお店にいけばいいだけ。

こんな感じで癖をつけておこう。

これやると、  
ネットじゃ出てこない店が出たりすることもあるらしいので  
ぜひやってみるといいかも。

これを意識するだけでも、  
かなり面白みのあるコンテンツを作ることができる。

例えば

専門性のある行動経済学の本とかを読んで  
それをわかりやすくするだけで、  
立派な価値のあるコンテンツになる。

それに、メルマガやブログ、動画で話す内容も  
同じ要領でニュースピックの情報や、  
新聞に載ってる情報をわかりやすく文章にまとめるだけでも

めちゃくちゃいい情報発信になる。

そんな風にして、  
上流の情報をコンテンツに組み込むだけで  
かなり面白くなるのでやってみてほしい。

## 満足される有料商品の条件

あと、  
僕がコンテンツビジネスで商品を作るときに  
必ず意識してることをまとめると、

- ・本質的（もちろん理解できるように具体例もいれる）
- ・一生使える知識
- ・専門性のあるもの
- ・わかりやすくする
- ・単価の高い情報

こんな感じ。

だから、  
商品を作るときは1つ1つ入念に作り込むし、  
本も買って読むし、  
これまで買った教材を復習するし、  
新しく教材を買いあさって勉強するし、  
わかりにくい情報をわかりやすく可視化して、  
本質的かつわかりやすく提供する。

これをやると、  
凄まじい価値がそこには宿る。

僕はこんな感じで  
無料と有料を使い分けてるので  
ぜひこれを参考にしてもらいたいと思う。

## 最後に

ここまで読んでもらって、  
かなり難しい話だったかもしれないけど、  
これはぜひ印刷とかしてもらって、  
何度も何度も読んでもらいたいレポートです。

加えて、  
今自分がどこの情報を入手しているのか？  
を一度考えてほしいと思ってます。

今後、文章を使って稼いで行くのなら、  
インプット（情報収集）の量も質も必ず必要になる。

当然その質が良ければ価値の高い文章コンテンツになるし、逆にその人が悪ければ価値の薄い文章コンテンツになってしまう。

集まってくる人の質も全く違ってくる。

あ、でも注意してほしいのは、  
上流すぎる話をしてしまうと

現実味がなくてアクセスがなくなるのと、  
発信する危険度が増すのでそこはご注意を。

そんな風にして、  
わかりやすく情報を上から下へ転売するだけで  
しっかりと儲けることができるので、

どんどん価値あるコンテンツを文章で生み出してもらって、  
多くのお客さんを救ってほしいと思う。

マジでこの世の中、  
わかりにくい情報ばっかなので  
そこらじゅうにチャンスは落ちてるし、  
後発組だからとか一切関係ない。

これは素直にやるか、やらないかだけだと思う。

とは言っても、  
ちゃんと勉強したことを素直にやりさえすれば  
しっかり価値を生み出せて、

稼ぐことができるから、  
どんどん情報を転売を極めていってくださいね。

では！

公式サイト：<https://syunnei001.com/>