

ビジネスの2つの種類と マーケターこそ夢を現実にできるなと思ったレポート

ここ最近ずっと悩んでいたことがある。

それは、「いったいどこまで稼げば幸せなんだろう？」というものだ。いくら稼げばいいかわからない。

これ多分他のビジネスやってる人とかもあると思う。まだ初心者の人でも目標を決めるときに同じように悩むかもしれない。

最近はまだ放置でも毎月50万～80万くらいは発生するようになった。ネット上に作った仕組みから勝手に集客されて、商品が勝手に売れて、こないだも風呂から上がったら20万の商品が売れてた。

ってことはよくある。

日給10万とか20万とはかはおもう珍しくないし、あまり驚かなくなった。

20万とかみたいに高額商品が売れるし、同時に数千円～数万円という商品も売れ続けてるから、寝てても十分生活できるくらいにはなった。

で、そうなったときにビジネス初期にあった

「ときかく金を稼ぎたい！」

っていうのはもう消えていて、次はどこまで目指せばいいの？とか、いくらあれば幸せだろう？っていうのが本当に出て来る。

だって、いつでも美味しい寿司を食えて、好きな場所に帰りの切符も買わずに旅行行けて、1日中漫画読んでたって勝手に商品が売れる。

放置でも稼げているこの状態。

だから、ぶっちゃけ一般的な「自由」は手に入ったのかなと思う。確かにもっと凄い人はいるけど、例えばタイとかなら月10万もあれば余裕で裕福な暮らしができちゃう。

物価が安いから。

だから10万もあれば毎日タイでは高級ホテルに泊まれて、美味しいご飯を食べれて、それなりに遊べる。

実際10万だったら、1日で仕組み作れる自信がある。初心者の人でも1週間もあればそれはいけると思う。

勉強して行動するのが大前提だけだね。

で、そんなことを考えると、どうしてもさっきの悩みが出て来る。

どこまで目指せばいい？
どこまで稼げばいい？
どこまでいけば俺は幸せなの？

というものだ。

でもそんな中、いつもネット上で活躍する人はリアルの周りの起業家たちはいつも勉強しているし、常に成長して頑張っていた。

それをどんどんみていると、
自分も今のままじゃいかん。もっと成長しないとな。

と思った。

実際、1日中家で寝て漫画読んでろ！って言われても多分1時間とかで飽きる。

そのくらい暇が嫌い。

で、そんな頭がもやもやして歯がゆかったんだけど、
ここ最近になってそんなもやもやを一気に潰された衝撃なできごとがあったので、今日はそれを話したいと思う。

途中、誤字脱字や汚い表現があるかもしれないけど、
そこはすいません、ご了承ください。

放置で年収4億の若手実業家との出会い

彼に出会ったのはちょうど1年半前。

YouTubeだった。

たぶん、なんかのビジネス系の関連動画に出てたんだと思う。
彼の動画があったから、みたんだと思う。

そこまでは正直覚えてない。

そこで俺は衝撃の嵐を受けまくった。

彼は今は26歳？で、ネット以外にも実業家としても活躍してるらしい。

自分で塾を経営したり、いろんな企業のコンサルにも依頼がバンバン来るから、1000万単位でコンサルをしてる。

不動産、サラダ屋さん、化粧品会社、布団屋さん、YouTuber、インスタグラマー、ティックトッカー、ブロガー、etc

ここまで来るともうわけわかんないけど、
同じ20代とは思えないくらい稼いでるし、衝撃だった。

しかも年収は4億。

起業家というどうしても自分の足でせっせこ稼ぐイメージで常に時間い追われる感じがするけど、彼は違った。

4億を完全放置で稼いでいる。

で、その人YouTubeの中でいってただけど、
「もっと成長したい」「モテたい」「カッコよくなりたい」
「成功したい」「年収100億行きたい」という感じで、
とにかく欲望の塊みたいな人間だなと思った。

しかも、それに伴ってしっかりと勉強して努力もしているから
なおさらすげえと思ったし、かっこよかった。

これって超魅力的だし、
このレベルまで行ってみたいなと思った。

まずここで自分の皮が破れた感覚がした。

彼の周りにはいつも数億、数十億の人間や、
彼の教え子も平気で数千万の人もたくさんいた。

ちなみに僕は彼の直接の教え子ではないです。よく質問されますが、違いますのでご注意ください笑

ちなみに1000億級の師匠がいるらしい。

そこまでいくと流石に普通に生きてるだけだったらきっと出会えないんだろうなと思うけど。

彼の動画で超印象に残ったのは、

「今の僕の時給は333万でした笑」ってのと、

「井の中の蛙のまま終わりたくない」という言葉だった。

ちなみにこれからは彼のことをAさんと呼ぶけど、

Aさんは20歳からビジネスを初めて、

最初にせどりできいきなり120万稼いだり、Twitterのアフィリで200万稼いだり、その後もネットを使って恋愛の発信やビジネスの発信で月300万を自動化したとのところ。

で、今は月収が寝てても2000万~3000万は入って来るとか。

僕はAさんに直接お会いしたことはないんだけど、

あったことのある知り合いに聞いてみたら、

Aさんの見た目は超普通で、服はクロックスとジャージらしい。

これも聞いたときに普通に「マジかよ・・・」って眩いてしまった。

そのときに、人の中身はマジで見た目だけじゃわからんなーと思った。

普通にすれ違った人が、実は100億の人だった、
みたいな経験がもしかしたら自分にあるのかも？
って思うとやっぱりビジネスってすげーなって思う。

Aさんは言ってしまえばいろんなビジネスを仕掛ける
「マーケター」と呼ばれる人だから、マーケティングって本当にすごい
と思う。

あと、Aさんはオーラもないらしい、
さすがに4億とかだとルフィみたいに覇気がムンムンじゃないの？
と思ったけど、そうじゃないことにも驚きだ。

でも、そんなAさんは動画の中では音声だけだけど
なんかこう、覇気がめちゃくちゃ伝わって来るんだよなー。

とんでもないほどの知識量でズバズバ言ってるし、
話も面白いし、たまに今の俺に言ってくれてるのか？
ってくらい、頭に雷がズドンって落とされた感覚をするときもある。

今の自分の問題点や、これからどう改善していくべきなのか？
が全てその動画内やブログで教えてくれる、そんな状態。

動画内ではオーラもある。

これはもう聞いている人にしかわかんないと思うけど、
なんかわかんないけど伝わっちゃう感じ。

しかも、こっちの考えることも、素性も全て把握される感じ。

え？なんでわかるの？ってくらい指摘してくれる。

総称していうなら、

「マーケティング」という目線で、
ズバッとビジネスってこういうものだよ

というのを教えてくれた。

で、それを聞いてもうプライドもクソもなくなった。

今の自分のショボさとダサさに呆れたし、
このままじゃいかん！今までの俺はなんだったんだ！
って最近またようやく思えた。

心臓をえぐられた感覚だったけど、

これまでの成長良くなかった自分を認めて、
反省してこれからもっと成長してやろうと思った。

で、今はもうこれから何をすれば資産がどんどん増えて、

ビジネスでもマーケティングを使ってどうやって拡大していけばいい
か？もはっきり明確になった。

だから、抱えていた悩みとかどこまで稼ぐとか
頭のモヤモヤ？が全部消えた。

よし、これやってれば絶対成功するしかないじゃん。

って思っている。

まるで昔の子供時代のように今はビジネスに夢中だし、
どんどんマーケティングを仕掛けて成長していこうと思えるようになった。

具体的にいうなら、完全一人でネットだけで年収1億を突破。
税金もあるから、つまり年商で2億くらい売り上げるイメージ。

でもそれもマーケティングを勉強すれば普通にいくし、
あとはもう勉強しながらやるだけだよなってとこまでになった。

で、改めて思うのが「上にはどこまでも上がっている」ってことだった。

Aさんも1000億の師匠がいるように、
たぶんその師匠にもまた1兆とかのビルゲイツ級の師匠とかがいるんだ
ろうなーと思う。

これって別に悔しいとか嫉妬するとかじゃなくて、
単純に「こうなりたい」「かっこいい」「すげえ」

っていう感覚だった。

マジで魅力的。

頭もいい、知識人、マーケティングのスキルも半端ない。

さすがに人生100年時代だけど、100年かけても追いつけるかな？
って感じだけど、でもマーケの巣スキルだけでも年収20億を1人で行けることも教わったし、それなりの確信がある。

だから素直に、Aさんみたいなマーケターになりたい。

もっと成長してモテたいし、高級マンションにも一回くらいは住んでみたいし、魅力的な仲間もどんどん増やしたい。

まだまだ頑張らないといけないから、
マジで頑張って成長したいと思った。

2種類のビジネスと、大富豪へのプロセス

あと、ここからはAさんから学んだこと、
あとは、大富豪にどうなっていくか？をマーケティングを勉強してわかったから、それを話していこうと思う。

これまで2年間路頭に迷い続けてようやく理解したことなので、これはできれば入念に最後まで読んでほしい。

で、具体的にはビジネスの種類。

これは2つだけ。

といっても、これは互いに相互しあってるものだから両方に密接な関係があるんだなーというのは頭の片隅に入れておいてほしい。

1つ目は通販。

これは、マーケティングとセールスとライティングかな？
これらがあればできること。

そして、通販を極めれば爆発的に儲かるし、超一流のマーケターは基本全員このスキルを兼ね備えてる。

通販でわかりやすいのは、
「ジャパネットたかた」だと思う。

テレビに広告を出して、そこで思いっきりセールスをする。
で、掃除機とか家具とか、いい商品売って稼ぐ。
というシンプルなもの。

で、その後に場合によってはバックエンドとかクロスセルとかしてまたさらに大きな金額を稼ぐこともできる。

つまり超シンプルにいうと、

- ①商品
- ②欲しい人に売って届ける

っていう単純なもの。

ビジネス用語でいうと、B2C（ビーツーシー）とかって言われている。

その商品を欲しい人、つまりニーズのある人に売ってお金をいただくこと。

「英語が喋れるようになりたい！」という人に、「映画話せるようになる環境」を渡してあげれば英会話教室が20万とかで売れたりする。

ここで経済が20万分動いたことになるのだが、
僕の場合は「お金を稼ぎたい」という人に対して、
「効率よく最短最速で稼ぎ続けるスキル」を提供する。

ここでもまた経済が動く。

ちなみにビジネスをやるなら最初は自分で通販をやることをお勧めしたい。

なぜならちゃんとセールスやマーケティングのスキルがあれば、
ネットで商品売ることは簡単になるし、
商品も毎日パソコンパソコン売れまくる状態になれる。

もちろん勉強と行動する努力は必要。

心理学とか行動経済学とか勉強するとなおいい思う。

僕の場合はときには遠回りすることもあったけど、
でも若いうちにそのスキルをお金を使って勉強できたから
今こうして自由度の高い生活が実現できてるし、商品もどんどん売れる
ようになった。

今までどんな商品売ってきたのかというと、
ビジネスセミナー、せどりのコンサル、SNSアフィリエイトの教材、出
会い系サイト、仕組み化の教材、コンテンツビジネスの教材・・・

色々あるけど、
商品売る本質って基本どれも一緒。

ジャパネットさんだって同じ。

価格が100円だろうが100万だろうが変わらない。

それ以外は細かい戦略とかちょっとしたテクニックを入れるだけで勝手に商品が売れまくってしまう。

これは複雑に見えるかもしれないけど、以外と単純。

シンプルだと思う。

売れば売るほどわかって来ると思う。

しかもこれがまたチートだよなと思うのが、
ネットだから「自動化」が超しやすい件。

ちなみに、稼ぎ続ける起業家というのはほぼ間違いなくビジネスを自動化している。自分が働かなくてもお金が入ってくるから、
暇な時間で遊んだり、また別のビジネスを自動化したりする。

だからこそ儲かる。

儲かって儲かって、儲かり続ける。

でもここで絶対にくる意見が、
「自動で稼ぐとか怪しいよね？」というやつだ。

そんなわけがない。これはもう断言したいけど、ただ知らないだけ。

知識がないだけ。

意外とみんなの近くに自動で稼いでるビジネスってたくさんある。

例えば自販機。

そう、ジュースやお茶が入っていて、
お金を入れると落ちてくるあの自販機だ。

生きていれば誰だって使ったことくらいあると思う。

あれも典型的な自動で稼ぐというもの。

ちなみに僕はいつもいろはすしか買わない。
家でもずっと水ばっか飲んでる。

他にも、家とかね。

これは不動産にあたるんだけど、マンションやアパートに住んでる人は
毎月必ず賃貸料として大家さんや不動産会社とかにお金を払っているはず。

で、それって大家さん側からしたら、自動で毎月お金が振り込まれてる
わけだから、これも昔からある立派な自動化というやつだ。

自販機も家も、全て不労所得だ。

で、これを僕らはインターネットを使ってやっているだけだ。

もしこれから始めるのなら、まず必ずビジネスを自動化までしなきゃいけない。そうしないと労働収入になったり、お金はあるけど使う時間がないよーって状態になる。

うまくいってる人は基本「暇」な人が多いけど、成功したいならいかに働かずにお金を生み出すか？ってのを追求しなきゃいけない。

で、これを僕はAさんに出会ってから知った。
だからこそ昔のうまくいってなかった自分をぶん殴りたい。

なんでもっと早く本質を勉強しなかっただああ！って。

もっと勉強しろと言いたい。

ここで通販で成功する方法をまとめると、

- ①集客して
- ②商品売って
- ③最後にそれを自動化

すること。

これをひたすら繰り返すだけ。
もう本当にこれしかない。

僕も今この繰り返しをしてて、もうすぐ5個目の仕組みが完成しそう。

で、もっというなら、

- ①効率よく集客して
- ②効率よく商品売って
- ③効率よく自動化

するといい。

やっぱりどんなことも「効率よく」「コスパよく」やるのがベストだ。

その方が成功するスピードも早いしね。

どうせなら早く成功したいと思うし、僕ももっと早いスピードでいきたいと思うから、常に効率を意識する。

具体例をいうと、

しゅんえいのブログは平均4000pvくらいしかない。

で、最近はそんなに更新もしてないから、普通に2000とか3000pvくらいまで落ちた。

更新してないから当然だ。

でも、収益は平均50万～80万、いいときは100万超えをずっとキープし続けている。

これってつまり稼ぐ「効率」が上がっているということ。

普通のブロガーさんならたぶん無理だと思う。

でも、マーケティングをちゃんとしかけてるからそれが可能になってしまふ。

マーケティングをビジネスに使うと、
平気でこういう普通ならありえない結果が出てしまう。

Aさんが1秒も働かずに今は年収4億稼げるのも、
マーケティングのスキルがあるからだ。

そうするともう時給とかぶっちゃけない。
時給 ∞ になる。

どこまででも収益は青天井だし、
時間とともにネットのコンテンツが働くから、
収益も勝手に伸びていく構造が完成する。

あと、お客さんの方から「商品を買ってください！」とか「次の商品も
買います！」というメールがきたりするの、これもマーケティングを
取り入れてるから。

あと、値段が高いのに超満足されるとかもそう。
(お客さんの結果も出る)

仕組みを作り始めた当初はそんなにマーケティングの恩恵は感じなかったけど、今になってようやくそのヤバさに気づけた。

というのも、最初は効率を超無視して、
1人1人に向き合っていたからだった。

でも今はいかに少ない労力（働かずに）最大の収益を出すか？
を徹底的に追求しまくってる。

だからこそ非効率になるのは本当に最初の0→1だけでいい。
最初は何時間も籠って作業しまくればいいけど、
中級、上級になったらもうマーケを意識しつつ、いかに暇になるか？
を考えないと本物の富裕層にはなれない。

だから、もし僕の講座生でこれができてなくて
間違った方向に行こうとする人がいたら叱る。

マーケティングは確かに地味だけど、
その地味な作業がどんどん結果につながる。

僕の知り合いで、コミュニケーションの発信で稼いでる大学生がいるけど、彼は最初はマーケを全く意識してなくて、月20万ほどの収益だった。

でも僕が東京で直接会う機会があったので、
そこで彼に食事中に思い切りマーケティングセミナーを開催したら、
その次の月には「月60万自動化できました！笑」とラインがきた。

今度回らないお寿司でも奢ってもらう予定笑

銀座がいいかな。

1番ビビってたのは本人だった。

僕はまあこれくらいはいくだろうなーという感じだったけど、
やっぱりマーケティングの恩恵をちゃんと受け取った時に初めて実感するのかなあ。

で、彼みたいな強い人をどんどん増やしていきたいなと思った。

そうすれば日本も潤おうし、幸せになれる人ももっと増えると思うし、
あとは普通に仲間がもっと欲しい欲が半端ない。

みんなタイにでも旅行したい。

タイは物価が安いから本当にオススメ。

まあいいやその話は笑

で、通販のおさらいは

- ①集客して
- ②商品を売って届けてあげる

ということだった。

ビジネスをやるなら間違いなく最初にこれをやるべきだし、再現性だってかなり高い。

で、2つ目のビジネスの種類は「広告」。

わかりやすい例でいうと、
YouTuberとかテレビ局とかがそうかな。

あ、ちなみにこれは1つのコンテンツビジネスでもあるんだけど、
ビジネスと通販とコンテンツビジネスを組み合わせるのが1番最強
で・・・

ちょっとそれはまた今度話します。

で、話を戻して

広告にもマーケティングはちゃんと使われている。

YouTuberで例を出そう。

YouTuberはYouTubeの動画広告収入で稼ぐわけなので、
いかに有名になれるか？
面白い動画を作れるか？
チャンネル登録者数を増やせるか？

などが大事になってくる。

その方法というのもマーケティングを使えば十分成功できる。

具体的にその戦略を話して行こう。

まず、どのYouTuberもそうだけど
みんなだいたい同じようなパターンで成功する傾向にある。

ぶっちゃけ、動画に使う機材とかはどうでもよくて、
それよりも大事なのはやっぱり動画自体の質。

つまりコンテンツの質になってくる。

これはもうコンテンツビジネスでも質が大事なのも同じように、
YouTuberでも質が大事だ。

だってそりゃそうだ。

当然動画の質が高ければ人は集まるし、
人気になるし、また見たいと思ってチャンネル登録もするだろう。

で、次にやった方がいいのは
他人のキーワードやアクセスを使ってアクセスを集めること。

すでに有名YouTuberの名前とか、
あとはトレンドの話題とか。

それでいうと、一時期卵かけご飯を作る機会が有名になったけど、
ほとんどの有名YouTuberが動画でも紹介してたなあ。

で、Amazonはめちゃくちゃプレミアになってた笑

あとはYouTuber同士でコラボするとか。

これ超大事だと思う。

僕も他の人とコラボして動画を出すときがあるけどあれもちゃんとした
お互いにアクセスを交換するっていう戦略だから、
コラボのしすぎは良くないかもだけど、やればやっぱりアクセスも増え
るしチャンネル登録者も増える。

コラボする時に有名なYouTuberだったらそれなりのお金とか交渉とかしないといけないかもだけど、そこは本気でビジネスをするのならYouTuberでは避けて通れない道だと思う。

単純にお金払います。って言ってメールしてオファーするのもありだし、それ以外のメリットを提示すればそれでもいいと思う。

で、そこからはもう早くて
コラボとコンテンツの質である程度のアクセスが集まったら、
次はよくある「プレゼント企画」をするといい。

これで有名なのは「ヒカル」さんなんだけど、
彼は2017年だったかな？その夏にPS4のプレゼント企画をやって、
一気にフォロワーが60万人増えてた笑

これやばすぎ。

で、プレゼント企画に応募してもらうときは
TwitterとYouTube動画をかけわけて使うといい。

その時にRTやフォロー、チャンネル登録を促せば簡単に口コミが広がって一気にバズる。

で、一瞬で数万～数十万にんは増えるんじゃないかな。

プレゼントをもらった人ももらえれば嬉しいから、
それをその友達にも広めてくれると思うから
そこでもまたさらにアクセスが集まって人気になれる。

普通にPS4当たったらファンになるもんなー。

だからこそ好感度もあるんだと思う。

この頻度なんだけど、あんまり企画のしすぎは良くない。

まずそこまでの金がないと思うし、
これは無理をしてやる必要はない。

できる範囲でやればいい。

多くて1ヶ月に1回とかかな。

有名になればなるほど、テレビ出演とかCMとかのオファーがどんどん
くるから、そこでもまた有名になれる。

最近だとヒカキンとかもう当たり前のようにテレビに出てる。

テレビの時代は終わった

というけれど、実際はまだまだ影響力は計り知れない。

普通に何百万pvとかは一瞬で集まると思う。

これはブログをやってる人だったらすごさがわかるんじゃないかな。

ちなみに今、テレビはかなり高い広告料を稼いでるらしい。

だからあんなに予算が使えるんだな。

水曜日のダウンタウンはよく見てしまう笑

あとアメトーク。

で、いまだに高い広告料をテレビが稼げるのは
スマホアプリとテレビCMのシナジー効果が出やすいから。

テレビを見ながらみんなだいたいスマホ持つと思う。

しかも、CMって基本だるいから、
CMの時こそスマホ！って感じで、
で、その時にアプリのCMが流れればそのままインストールしちゃうよ
ねって感じで。

話しを戻そう。

ヒカキンみたいにテレビに出れば、
もうそれだけでもかなりの実績とブランディングになる。

だから何かのイベントのギャラとかどんどん増えるんだろうな。

実績に「さんま御殿に出演しました！」とか書けるしね。

いいなーさんま御殿。

ここまでで一度YouTuberで成功する流れをまとめると・・・

- ①質のいいコンテンツを出して
- ②YouTuber同士でコラボして
- ③プレゼント企画して
- ④テレビやCMに出れたら出る。

もうここまでいければ確実に成功はしてるはず。

流れは本当にこれで、
これもマーケティングだ。

ちなみに僕も今しゅんえいとは別でチャンネルを持ってるんだけど、この順番でやっていけばそこそこ有名にはなれるんじゃないかな。

でもまだ登録者数は2000人くらいしかいないけどね泣

で、こんな感じで有名になってそれなりにアクセスが集まれば
広告では簡単に稼ぎ続けることができる。

YouTuberに限らず、何かしらで有名になってアクセスがあるだけで何でも儲かるようになる。

ビジネス全部そう。

ホリエモンとかは毎月のように本出してるけど、本の印税って8%とからしいから、例えば1万部売れるだけでも

$1万部 \times 1400円 = 1120000円$ とかになる。

でもまあホリエモンだったら大体10万部とかは普通に行くから、この10倍の11,200,000円という金額だけでも毎月稼いでる計算になる。

ホリエモンに関しては、本以外にもめちゃくちゃビジネスやってるからまあ付きの稼ぎは数億とかあるのかな笑

で、本って一回出しちゃえば売れる限り永遠に儲かるコンテンツビジネスだから、どんどん不労所得が溜まって行く仕組み。

これすごいよなー。

僕もいつか大々的に本出せたらいいなーと思う。

こういうコンテンツビジネスというのはかなり儲かる。

僕自身もこれをやっていて、
商品を作れば作るほど儲かるから収益はどんどん青天井。

基本は右肩上がり。

だって、最初なんて10万とかの仕組みだったのが、
今はその5倍とか10倍とかに1年でなったから、
その威力はやばいよなって思う。

しかも自動。

自動で50万~80万とかだから、こんなに美味しいものはないと思う。

しかもお客さんも喜んで満足してくれるし、
成長もしてくれるからそれも込みで嬉しい。

とはいってもまだまだ仕組みは増やすし、
実力もまだへなちょこだから、もっと勉強して成長していきたい。

で、こういう「広告」で稼いだりコンテンツビジネスで稼ぐのも
マーケティングの視点があるだけでかなり強い。

今「通販」と「広告」の2種類のビジネスを話したけど、
どちらもマーケティングが活かされることがわかったと思う。

マーケティングでうまいなと思ったのは
「天気の子」かなー。

やっぱり新海監督のコンテンツの質の高さもやばいけど、
マーケティングもすごいと思う。

有名なラッドを起用したり、有名な俳優や声優さんを使っていったあたりが。

あとはあの映画の中身の絵とかが、
今の時代にマッチしすぎてて多くの共感を得てるんだなと思った。

それに、みんなが映画に行きやすい夏休みに上映したりね。

天気の子っていう映画名自体、

なんか夏っぽいからそれもまたすごい。

きっとそこまで考えてたんだと思う。

だからこそあんなに世界中でもヒットしたんだな。

マーケティングというのは「いい商品を世に広めるスキル」だから、YouTuberも結局は自分という商品を広めるにすぎない。

だから今何かしら商品を持ってるのは、
「マーケティング」を勉強するとめっちゃくちゃビジネスでは稼げる。

初心者ならなおさら、マーケを学んでいけば一気に跳ねると思う。

で、マーケティングで商品を広めたり、
自分の存在を広めれば、どんどんやりたいこともできる。

理想が現実になる感じ。

僕もビジネスをやる理念として、
「稼ぐスキルのある強い個人を増やす」というのがあるけど、
マーケティングを活かして影響力が伸びて、今は徐々にスキルのある仲間が増えてきた。

だからこそ企画や講座もやるし、
できれば僕を通してスキルのある頼もしい人材が輩出できればいいな—
と思う。

もちろん僕も同時にスキルを磨かないといけないから、
一緒に勉強して成長して行くんだけどね。

何というか、やっぱりマーケティングってすごいなあ。

ここまで色々話したけど、
ちょっと改めておさらい。

大富豪（お金持ち）になるパターンは、

- ①マーケティングスキルを身につけて、ビジネスで稼いで
- ②それをさらに拡大、事業を効率化して
- ③また自己投資や事業投資をしてお金を自動で増やして行く

という感じ。

マジでこれ笑

だからまずは①の、マーケティングで稼げるようになることが絶対条件。

ここは最低でもちゃんとやってれば半年～長くて2年とかでいける。

全くの0からの話だから、
実際には1年もあれば十分かな。

あとは正しく知識を入れて、正しく努力できるか？
というだけ。

マーケティングができれば、セールスもファン化も集客もできるようになる。

僕もずっとマーケティングを勉強してるけど、
やればやるほどスキルが上がってる感覚がするし、
収益も同時に安定感が増してきてる。

結局はちゃんといい商品を世に広めているか？
ってのが大きい。てかそれを素直にやるだけ。

だからまずは素直さが大事。
やろうとする気持ちというか。

で、あとはそのスキルの質を高めるだけ。

たった一人でも1億以上は目指せばいけると思う。

だっていってる人たくさんいるから。

最高20億までいけるらしいから、
そこまでどうせならいきたいな。

今はまだ700万~1000万くらいだから、
ぶっちゃけまだまだしょぼいし成長しないといけない。

そしたら②で事業を拡大すべし。

①で稼いだお金を使ってまた知識を買ったり、広告費に使ってまた売上を高めてもいいよね。

ちなみに今はまだ広告費は出してないけど、
来月に知り合いの起業家の紹介で広告代理店に打ち合わせに行く予定だから、これからはどんどん金を使ってビジネスを育てて行こうと思う。

毎月50万~100万くらい広告に回して、
あとはひたすら管理しながら放置でいい。

あとはそうだな。

ネットだけじゃなくてリアルビジネスの飲食店とかとネットのマーケティングをうまく掛け合わせてもいいかな。

まあ今はまだ全然アイデアはないけど、やろうと思ったらすぐにそこでもリストをとって、DRMでまたファン化して商品が売れる。

不動産でもケーキでも花でもエステでも、何でも同じ本質のマーケティングで売れる。

本質はゼーんぶ一緒。

これでたった一人で20億とかいけたらかなりかっこいいな。

大企業が100億いくより、個人で20億とかのがまだ魅力的。自分的には笑

だから常に個人を目指す。
それに、人に気使うのも極力めんどいからいいや。

で、もうこの時点までいけたら大したもんだと思う。

それだけでもかなりの富裕層。

だって10億20億ですよ笑

普通に金持ち。

で、あとはできれば③にあって、
さらに金を使ってトレーダーになるでもいいし、
どっかの不動産買うでもいいし、
中小企業に投資するエンジェル投資家になるでもいいと思う。

まあ僕は無難にスイス銀行にでも預けて、
年利5%とかの利子でさらに金を増やす流れをとるかな。

株も同じ。
本当にあとは投資でもいいから、
できれば③のステージまでいきたいな。

そうすれば資産がどんどんどんどん増えちゃう。

去年3000万残高だったのが、
あれ？もう1億？みたいになる。

チートだなマジで。

あ、ちなみにちょっとだけ投資関連の話（仮想通貨）をすると、
物販で月利1000万超えしてる尊敬する起業家さんは
100万を取引所に入れておいたら気づいたら4億5千万まで跳ね上がったらしい笑

まあその時は引き出せなかったらしいんだけど、
そう考えるだけでも本当に仮想通貨って一時期やばかったんだなーと。

はい余談終了。

とりあえず、知ってるか知らないか。
で、やるかやらないかって超大きい。

めちゃくちゃ差が開くし、
やったらやっただけ強い。

知識に投資して努力した分、そりゃあ自分に全部返ってくる。

マーケティングをちゃんと実践してやれば当たり前のように①～③に流れで代父語彙になれるし、お金も全く減らずに使いきれなくなる。

ビジネスを自動化するからやりたいこともどんどんできるし、全部自分の都合で決めれるようになる。

暇になったからまた会社に就職するのもアリだと思うし、急に沖縄行くとかでもいいし、1日中彼女彼氏とデートしまくるでも、ビジネスの勉強を仲間としまくるでも何でもいい。

でもまずはマーケを学んで、自分で稼げるようになるのが絶対条件であり、最優先だ。

そういう意識で生きていけば、成功するスピードも運も確率も高くなる。

高校生でも月100万いってる知り合いがいるけど、彼はもともと僕と同じ母子家庭で、学校になかなか行けずに不登校だったらしい。

でもある時ネットビジネスを知って、そこからバイトして教材買って、でひたすら行動して本読んだりしたら

3ヶ月であっさり100万を突破したらしい。

やっぱ年齢とかマジで関係ないな笑

素直に尊敬するし、
僕も彼から学んだことがめちゃくちゃあった。

年下だからといってちんたらしてるといつか追い越されるんじゃない？
って勢いだから、負けないようにしないと。

たぶん、彼は借金を親からしてでもビジネスをやってたんだろうな。

そういう行動力がすごい。

素直に行動できる人って少ないと思うんだけど、
逆に言えば素直にやりさえすれば、
かなり成功しやすいんだなってこと。

100人中、10人もやらないかもしれない。

でもその10人の中でもさらに継続できるのは本当に2人とかだと思っ
けど、それも結局は知識を取りに行くスピードとか覚悟とか。

それはもう自分次第ってのがマジである。

胡散臭いけど、これは事実だからどうしようもない。

急に何かが変わるわけじゃないし、
今って時代にも恵まれてるから、
人生は変えられやすいよねってのは思う。

僕だって手取り12万のサラリーマンだったし笑

今思うと少なすぎだし、
バイトのが稼げるんじゃないって感じだけどね。

でもそんな状態でもできた。

だからこそ言えるし、自由になりたいとか稼ぎたい、モテたい、楽しく
生きたい、自分の力で生きたい、有名になりたい・・・

何でもいいけど、欲望があるなら素直に行動した方がいいなあ。

マーケティングだって本質は全部一緒だから、
その原則や型を知ってしまえば一気に成功できる。

遠回りするのはもったいない。特に昔の僕みたいにね。

僕はバカだったから、
目先の金にしか目がいてなかった。

だから素直に遠回りしたけど、
早くマーケティングを知りたかったなと思う。

そしたら1年とかで年収2000万とか普通にいけたなと。

これも知ってるか知らないかなんだ。

僕はマーケを知らなかったから失敗しまくったし、
アコムって30万借金したこともあった。

はあ遠回りすぎ笑

1年半~2年間はマジで稼げないノウハウコレクターだったから、
時間を戻してまたやり直したいと思ってる。

今の脳みそで。

まあ、でもそんなことはもういってもしようがないし、
それなら逆に今もっと成長すればいいだけじゃね？って思うからもう言
わないことにする。

いかに早く知識を身につけてスキルを得るか？

いかに少ない労力（働かずに）最大の収益を出せるか？
いかに効率よく稼ぐか？

この辺を本当に考えないといけない。

じゃないと消える。

ビジネスの世界ではとりあえず生き残れない。
この原則に反してる限りは。

素直にやった人間が成功するんだけど、
逆に知識を取りに行かずにケチったり、
行動しなかったり、
目先の金に目が眩んじゃう人は大失敗する。

これって超勿体無い。

機会損失でしかないから、
どんどん目の前のチャンスやきかけを失ってる。

こんな感じで、ある程度のお金持ちになるのは
もう知識でいくしかないなと思う。

これって普通の人こそそうで、
知識があれば勝てるし、何でもできる。

本当に最近までお金持ちとか富裕層とかそんなの才能なきやなれるわけ
ないだろ！って思ってたけど、
自分の影響力が増えてスキルも身につけてきて
ようやくそうじゃないって思えた。

そうじゃないんだ、知識を得ることからなんだと。

これは実力がつけばつくほどだけど、金持ちはマジでどんどん金持ちに
なるらしい。

仕組みもあるし、人との信頼もあるから
失敗しようが何しようが勝手にうまくいくんだなー。

なのでまずは知識を得てスキルを身に付けよう。
稼ぐスキルを。

そうすれば、ビジネスの「販売」と「広告」の世界ではマジで勝てる。

で、全部にマーケティングが使われてるから、
(逆に使っていないビジネスは滅びやすいから)

マーケのスキルがあると強い。

なぜなら、セールスも自動化も集客もファン化も・・・

ぜんぶマーケティングがベースにあるからだ。

しかも、故に相性が抜群。

僕もやってることって超がつくくらい地味。

地味すぎて逆に楽しい。

だから最近はドMみたいになっとるけど、
それもそれで刺激が出て楽しい。

その地味さこそが抜群の安定感を生み、
収益もずっと右肩上がりになって青天井になるんだ。

マーケティングのスキルがあるから自動化もできるし、
商品も勝手にドカドカっと売れる。

こないだも風呂上がってスマホ見たら、
20万の商品が売れてた。

でも、まだまだ全然ダメ。

もっと成長しないといけないし、
そうしないとやりたいことも全部できない。

マーケティングの世界はシンプルだけど広いし、
面白い人もすごい人も盛りだくさんだから、
そういう人にどんどん会いたいし負けたくもないから頑張る。

「そこまでやんなくてもよくない？」って意見が飛んできそうだけど、
そうじゃなくて、ただ面白いし楽しいからやるというシンプルなもの。

お金のためだけではもちろんないし、
お金だけ求めてたらいつか病むと思う。

それよりも楽しさとか面白さとか、
そのためにやるでいいじゃん。と思う。

あとは、影響力のある起業家とか儲かる起業家になれば、
芸能人とかと知り合えたりするしね。

ショールームの前田さんが石柄さとみを付き合ってたみたい。

僕は二階堂ふみ一択だから、できれば二階堂ふみさんと一回でいいから会いたい、あとできれば内緒で付き合いたい。

と、個人的には思う。

男性なら山田孝之さんかな。

あの人の演技力は素直に学びたいくらい尊敬。

闇金ウシジマくんなんて何回みただろうか。

まあ言ってしまうえば、そうゆう夢のようなことだって、マーケティングができれば叶うんだなって思う。

実際に芸能人をプロデュースとかしてるマーケターもいるし。

ネットビジネス界では結構有名らしいけど。

だからこそ面白い。

改めてビジネスは面白いし、マーケティングは凄まじいスキルだ。

マーケを知らない時は稼げてても超不安でモヤモヤが常にあったけど、
今はそのモヤモヤが全くないから、
このまま勉強しながら突き抜けたいと思う。

やりたいこともどんどんやって、
いつか海外でオフ会とかやってみんなで遊べたらなーとか思う。

確かにすごい人っていっぱいいるし、
他人がうまくいってるけど自分は全然ダメだな・・・

って思う時とか、辛い時とか普通にある。
しんどいし、めんどいし、地味なこともたくさんある。

あるんだけども、

それから逃げるのかカッコ悪いし、
そういう逃げてた過去の自分も嫌だし、

それとは真逆のかっこいい人間でありたい。

モテたいし、稼ぎたいし、楽してもっと稼ぎたいし、
親孝行だってしたいし、楽しいこともたくさんして、
ビジネスでも影響力をつけていいマーケターになりたい。

欲の塊だな俺は笑

それでいいのだ。

そういう素直な人間って強いし、
周りの活躍してる起業家や尊敬する起業家たちはみんないつも欲が強く
て素直だ。

だから素直になればいい。

マーケティングは最高の武器だ。

だからこそ、もっともっと楽しく面白い経験をしたいし、
圧倒的に成長していきたいと思う。

おわり。

はい、こんな感じですが、
すいません、書きたいことを一気に殴ってしまいました。

いかがだったでしょうか？

面白かったですか？

マーケティングが面白くて、
夢を実現にできるということを話したつもりです。

なので、素直に勉強したり
楽しそうだなー面白そうだなーと、

少しでも思ってもらえたら僕は話した甲斐があります。

それに、嬉しいです。

またこうしてマーケターが増えると思うと。

さらに強い個人が生まれるなーって思いますもん。

ビジネスをやるきっかけとあって自由だと思います。

単純に稼ぎたい、自由になりたい、モテたい。

とかで全然いいです。

僕もこの3つでしたし笑

でも、多くの人が副業感覚でやるので、
それだとなかなかもったいなくて、
逆に本気でビジネスで生きていこう！って思いながらやれば
マジであっさり0→1なんて超えて、すぐ成功しちゃいますよ。

で、目標も達成します。

ライバルいても、勝手に抜けるんで大丈夫です。

僕も昔のライバルとか3年経ちましたが、
ほとんど消えましたから笑

後から参入する後発組のが有利な気がしますね。

情報どこでも手に入るし、
インフラもありすぎなので。

でも最初はもちろんライバルとかみて、こいつには勝てねえw
不安だな・・・とか普通に毎日タイムラインみて思っていました。

でも、やってたらだーれもない。

あれ？

って感じでした。

だからこそ、人生一回でいいので
マーケティングを勉強してスキルを身に付けてみてください。

まずは1ヶ月、1週間でもいいです。

なんなら1日とかでもいい。

僕のメルマガやYouTube聞き流すだけでも違うので、
まずは知識を取りに行きましょう。

で、成長して一緒に成功しましょうね。

===ここからは企画案内です===

で、ここからは新しい企画の案内なんですけど、

新しく「マーケティング」のスキルを身に付ける企画をやります。

レポートの中でも結構出てきましたね。

それも、今回は「集客に特化したマーケティングスキルを身に付けて、一生ビジネスを成長させて資産を作り続けていこう！」という企画をやります。

これは案内用のメルマガで詳細を言いますので、集客に特化したマーケティングに興味のある人は登録してもらえればなと思います。

いつも通りですが、案内を受け取るだけでも知識が身につくのでかなり楽しめるんじゃないかなと。

→<https://my29p.com/p/r/MLRHuQiD>

今回の話でもし感想あればどんどん送ってください。

あと、もしビジネスやっててなかなか収益が出なかったり伸びなかったりする人がいたら、ぜひこれをシェアしてあげてほしいです。

初心者の人とか特に読んでほしいので。

必ず返信するようにしますので！

では！

しゅんえい

しゅんえいのブログ→<https://syunnei001.com/>