コンテンツビジネス最強レシピ

-起業経験５年間を振り返ったコンテンツビジネスのイロハ-

こんにちは、しゅんえいです。

起業してもうすぐ5年が経過します。

19歳〜24歳の５年間、色んなビジネス経験をしてきたわけですが、
振り返ってみると、茨の道だらけでした。

小手先のノウハウビジネスをしまくって稼げなかったり、
モチベーションが上がらなくて作業に身が入らなかったり、
信頼していた人に裏切り行為をされたり、
借金をしたり、

etc

これまで経験したきたことを上げるとキリがありません。

この５年間、ずっと

「どういうビジネスが自分に合っているのか？
どれが1番儲かりやすくて、収入をずっと伸ばし続けられるのか？」

これればかり考えてきました。

そして、僕の中で１つの答えが出たのです。

それは、

「個人が0から自由になるには、コンテンツビジネスが最適である」

ということです。

ブログとメルマガを始めた2年前から、コンテンツビジネスを本格的にスタートさせました。

同時に、
・コンテンツビジネスとは何なのか？
・コンテンツビジネスの全体像
・コンテンツをどうやって作るのか？
・作ったコンテンツをどうやって売ればいいのか？

などなど、コンテンツビジネスで稼ぎ続ける為の
必要な要素を全て学んできました。

300万以上は投資しました。

そもそも「コンテンツビジネス」って何なのでしょうか？

超シンプルでそのまんまですが、

「コンテンツを使ったビジネス」のことです。

これからコンテンツビジネスのイロハを全て話していくわけですが、
ごく普通のサラリーマンが副業からコンテンツビジネスを始めて
月100万稼ぎ出し、脱サラした、みたいな事例は無数にあります。

さらに面白いのは、
自分の得意なことや知識のあること、趣味などがあれば、
それがそのままコンテンツビジネスとして成り立ってしまうので、

コンテンツビジネスは、人間にとって最も天職である

と考えてます。

僕の周りでも、コンテンツビジネスをやったことで
人生が豊かになった人たちはたくさんいます。

例えば、

・ナンパのマニュアルをコンテンツ化して月100万稼ぐプロのナンパ師
・カードリーディングをコンテンツ化して月1000万稼ぐ女性
・せどりをコンテンツ化して月300万稼ぐ元経理

などなど、人生を一気に変えた人はたくさんいるのです。

コンテンツビジネスのスキルがある人とない人では、
経済格差から幸福格差まで、一気に広がり続けていて、

その格差社会は今後も広がり続けます。

つまり、コンテンツビジネスをしているかそうでないか。

これだけで、金銭的余裕も、時間的余裕も、精神的余裕も変わります。

そんな事を言う僕も、
コンテンツビジネスに出会うまではめちゃくちゃ苦労してきました。

生きている以上、お金を稼がなければいけません。

でも、そのお金をどうやって稼ぐか？どう言う手段で稼ぐか？で、
その後の人生の自由度だったり、幸福度は大きく変わります。

一歩間違えれば、いつまでも稼ぐことができずに、
永遠に露頭に迷い続けることも往々にしてあるのがビジネスの世界です。

実際、そういう人も無数に見てきました。

どんな物事も、
正しい手段を選択し、無駄な事をせずに結果を出していく
というのが大事です。

個人でお金を稼いでいくこともそうで、
間違った手段を選択し、無駄なことばかりやっていては
永遠に稼ぐことなんてできず、ずっと４０年間サラリーマンのままです。

僕はコンテンツビジネスを学び、素直に取り組んだことで、
今はパソコンを開かなくとも毎月数十万円が入ってくるようになりました。

コンテンツビジネスで稼ぐには、
どんなジャンルも関係なく、一定の「型」があることを学び、
今はその型通りに資産を作り続けています。

これまでも、ブログやメルマガ等で
コンテンツビジネスについては多く語ってきましたが
このマニュアルの中では、メルマガ読者さんに向けて

さらにコンテンツビジネスで結果を出して、
本当の自由を掴み取ってもらう為に
必要な思考やいくつかの事例を交えて、

改めて「コンテンツビジネス最強レシピ」という名目で
読んで実践してもらうだけで、結果が出るようなレシピを
これから解説していきます。

なので、ぜひ読んだ瞬間から1ミリでもいいので実践してみてください。

これは、今後の自分の成長の為にも書いていくので、
ここからは自分の気持ちをそのまま表現する為に
「ですます表現」はせずに解説していきますね。

では、ここから具体的なコンテンツビジネス最強レシピのスタートです。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

僕の尊敬する人で、
15年以上、ネットビジネスで稼ぎ続けてる人がいる。

ここではAさんとする。

Aさんは5年前までは、とあるネットビジネス業界で有名起業家さんのグループ会社の社長として活動していたが、今は田舎でひとりで自由に生きている。

今のAさんの年商は3000万くらい。

Aさんはこれまで10億以上はあらゆるジャンルのコンテンツビジネスで
売り上げてきたので、彼からすると年商3000万はたいした金額ではないと思うけど、

「3000万あれば普通に自由に生きていけるから、これで十分（笑）」

と、こないだ言ってた。

Aさんも言ってたんだけど、
「10年以上ネットで稼ぎ続けてる人は
全員コンテンツビジネスしかしてないよ」

とのことだった。

確かに、今でもずっと稼ぎ続けている人は、
全員がもれなく何かしらの知識やスキルをコンテンツ化して
それをコアなファンに届けて安定した売上を作ってる人が多い。

それはリサーチをしたらすぐに理解できた。

2年前、Aさんのビジネス塾に入った。
当時の値段は298,000円だった。

今はだいぶ値上がって798,000円になってるけど笑
2021年からは更に値上がって120万になるらしい。

いやー、2年前に入っといてよかった笑

で、その塾では主に、
「コンテンツビジネスを中心に月100万を稼ぎ続けていこう」
的なコンセプトだったので、素直にそれを学んだ。

ブログに学んだことを全て記事にして、
メルマガもお手本のメールを真似して、
同時に独自商品のコンセプトも真似して、

・・・という感じで、「自分ができることは全てやってやる！」
と思いながら必死に資産を作っていった。

今思えば、無駄な作業をしていた時もあった。

ブログのデザインを凝ってみたり、プロフィールに何日もかけたり、
コンテンツビジネスの本質は

・コンテンツを作って
・コンテンツを売る仕組みを作る

なんだけど、その本質から逸れた行動をしていた時期もある。

なんだかんだで確かその半年後には、
独自コンテンツ販売だけで月100万を突破したんだっけ。

さっきも少し話したけど、
自分の得意なことや趣味が元からあれば
それが仕事になってしまうのがコンテンツビジネスの魅力だと思う。

まあ、言うて自分は特に何にも提供できるものがない人間だったから、
まずは知識を身につけてから、身につけた知識をコンテンツ化したわけだけど、

自分の場合はそれがたまたま「稼ぐスキル」だっただけで、
実際、コンテンツビジネスの世界はもっと広い。

【事例①：料理が得意なさくらちゃん】

例えば、「料理が得意なさくらちゃん」がいたとしよう。

さくらちゃんは幼き頃からずっと母親の背中を見て順調に育った。

母親が毎日家で料理しているのをずっと真横で見ていて、
小学生くらいからはよく料理の手伝いをするようになったので
今は特別難しいものでなければ、ほとんど何でも料理できる。

1番得意な料理は「オムライス」。

オムライスは昔から母親がよく作ってくれていて、
オムライスには母特製のソースをかけるんだけど、
この味がまた絶妙に美味い。

だから、さくらちゃんもその味を引き出したくて、
一時期はオムライスばかり作って親によく振る舞っていた。

で、そんな料理好きのさくらちゃんが
どうやって「料理」でコンテンツビジネスをすればいいのか？
どうマネタイズしていくか？

今から具体的にやるべき事を話していく。

まず、最初にゴール設定から。

ここで言うゴールとは、「売る商品」のこと。
何を売るのか？を決めないと、何もスタートできない。

よく、ネットビジネス初心者の人で
ゴールも何も決めずにいきなりブログ記事を量産したり

メルマガを組む人がいるけど、それじゃ絶対に失敗する。

どこがゴールがわからない山に登ったところで
永遠に山の頂上にはたどり着けないのと同じで、
コンテンツビジネスもまずはゴール設定からやる必要がある。

さくらちゃんの場合は「料理が得意」なので、
最終的には「オンラインで学べる料理教室」を月額9800円とかで
売ってもいいかもしれない。

多分、自分が料理でビジネスしたいと思ったら
料理教室をコンテンツ販売すると思う。

で、とりあえずさくらちゃんのゴールは
「オンラインで学べる料理教室」に決まったとして、
次はメディアを作っていく。

コンテンツを売るには、見込み客がいないと意味がないので、
自分が運営するメディアがないといけない。

（ちなみに、オウンドメディアという）

料理だから、YouTubeで料理動画を投稿してファンを集める方法が1番いい。

同時にYouTubeからのリストもしっかりとる。

LINEでもメルマガでもどっちでもいいけど、
なるべくコンテンツビジネスは自動化させたいので、メルマガでリスト化する。

そんな流れで、まずはYouTubeにコンテンツを投下していく。

晴れてさくらちゃんは料理系YouTuberなわけだけど、
ただただ料理を作る動画を投稿するだけではライバルとの差別化ができないので、

たまにライブ配信をしたり、料理に関する質問コーナーをすると
かなり早い段階でコアなファンが生まれる。

多分だけど、料理という市場は大きいから、100本くらい動画が溜まった頃には、ある程度完成度のある動画であればそこそこのチャンネルになってるはず。

まあ、それはさくらちゃん次第だけど、
手先の器用なさくらちゃんならきっと大丈夫でしょ。

で、次。

今度は料理教室を売る為に、
メルマガを使ってメールを書いていく。

大体読者さんが最低50人くらい集まったら書き始めるのがいいと思う。

読者さんが少なすぎてもダメだし、逆にすでにかなり読者さんがいるのに
コンテンツをオファーしないままでもダメ。

そこは個人のさじ加減だけど、僕がよくアドバイスするのは
50人の読者が集まったタイミングでコンテンツを売る為のシナリオメールを書き始めること。

話を戻すけど、
さくらちゃんがもしメールを書くとしたら、

「料理教室」を最終的に売るわけだから、

・料理を作れるようになるとどうなるか？
・料理男子（女子）がなぜモテるのか？
・料理に特化したさくらちゃんのエピソード
・他の料理教室との違い
・さくらちゃんしか知らないオムライス秘伝の特製ソースの作り方

この辺の内容を1通ずつメールにしてあげるといい。

さくらちゃんの日々のメールを繰り返し読んでいるコアな読者さんは、

料理を作れるようになって異性からモテるようになった自分をイメージしたり、今まで料理に興味関心がなかったけど、いつの間にか料理が好きになるので、そのタイミングで料理教室のプロモーション（セールス）に入る。

簡単に作れるホームページを使って

・料理教室の具体的な内容や
・ライバルにはないような特典
・改めてなぜ料理スキルを身につける必要があるのか
・具体的な理想の未来像

などを書いていって、お客さんがそのホームページから
料理教室に入会できるように決済システムも用意しておく。

つまり、このホームページが俗に言う「セールスレター」というわけだ。

今解説した仕組みを作れば、作った仕組みから勝手にファンが生まれ、
料理教室に入会するお客さんが勝手に増えていく。

しかも、月額サービスなので、毎月の売上が比較的安定しやすい。

もちろん、その為にはしっかりとした「アフターフォロー」をしなきゃいけないんだけど、そこをちゃんとやればかなりビジネスが安定する。

正直、個人がメディアやSNSを使ったこんなすぐにビジネスができる時代に生きていて、めちゃくちゃラッキーな世代だなと思う。（自分も含め）

さくらちゃんの具体的なアフターフォローは、
ステップメール機能を使って

**「料理教室のコンテンツでは補えない
料理に関するノウハウや個別サポート」**

などをひとりひとりにできる仕組みを作っておくとかなりいいと思う。

あとは、月一回とかの頻度で懇親会やセミナーなどのイベントをやってもいい。

なんだかんだで、リアルの環境ってお客さんからしたら大きい。

アフターフォローで大事なのは、
「ずっとこの環境にいたくなるような価値提供」
を意識する事。

じゃあ、その為に自分だったらお客さんの為に何ができるんだろう？
よし、とりあえずこれやってみよう。

↑この**「考えて、とりあえずやってみる」**っていう思考が超大事。

これがないと、多分どんなビジネスもうまくいかない。

さくらちゃんが料理教室のコンテンツビジネスでやるべき事のおさらいは、

①ゴール設定
②メディア作り（主にYouTube）
③リスト取り
④50人読者さんが集まったらシナリオメール&セールスレター作成
⑤アフターフォローやサポート

大体この5つで「オンライン料理教室」の仕組みが完成する。

なので、料理でコンテンツビジネスしたい人は、
これを素直に実践してもらうだけで間違いなく結果が出る。

あとは、5つ以外にもまだできることはたくさんあって、

例えば
・さらに別の商品を増やしてバックエンドを作ったり、
・同じ料理系YouTuberとコラボしたり、
・料理市場と親和性のある市場にアクセスをズラしたり、

考えれば考えるほど、できることはたくさんある。

【事例②：得意なスキル等が何もない普通のサラリーマン翔太君】

もう1つ事例を解説してみる。

さくらちゃんの場合は元々得意な「料理」を活かして
コンテンツビジネスをしたわけだけど、
翔太君の場合は「得意なスキル等が何もない普通のサラリーマン」だから、

これから知識やスキルを身につけて、
同時にビジネスの仕組みも作っていくパターン。

てか、翔太君パターンの人の方が僕のメルマガ読者さんは圧倒的に多いと思う。

僕もそうだし笑

僕の場合は、自分がコンテンツとして販売できるような知識やスキルなんてなかったので、これまで勉強して実践して結果を出してきた「個人がネットで稼ぐスキル」に特化したコンテンツを今売ってる、というパターン。

つまり、**「後天的に身につけたスキル」**でも全然OKということ。

これまでのメルマは読者さんや講座生でも、
そうやって結果を出して自由になった人はかなり多い。

だから、**今何も提供できるものなんて俺にはねーよ！！**
って人こそ、ぜひこれから解説する翔太君の事例通りに
実践してみて欲しいなと。

少し話がそれたけど、翔太君の事例再開。

で、基本的な本質やコンテンツビジネスの全体像はさくらちゃんと一緒。

まずはゴール設定（売る商品を決める）をしなきゃいけない。

で、翔太君の場合は何を売るのか？だけど、
これはできるだけ**「儲かりやすいジャンルのコンテンツ」**を
最終的に販売する形でいい。

なので、まずは儲かりやすいジャンルをリサーチする。

あ、ちなみにこれもあるあるな失敗パターンなんだけど、
最初から「好きな事を仕事にしたい！！」って人がよくいるんだけど、
その好きな事を本気で仕事にしようと思ったら、

「そのジャンルは単純に儲かりやすいのか？仕事になるのか？」

ってのを1番初めに考えた方がいい。

で、もしそのジャンルが儲かりにくかったり、
実際にそれと同じような同業他社が少なすぎた場合は、
それがどれだけ好きな事だったとしても、

それはあくまで趣味の一環としてやった方がいいパターンもある。

なぜなら、好きな事だからといって
それが必ずしも売れるとは限らない。

それがビジネスだからだ。

だったらまずは儲かりやすい商品を売って稼いでから、
後で思いっきり好きな事をしまくる方が賢い。

1番まずいのは、

いつまでも売れないのにずっと改善せず、
好きなことだけして自分の間違った幻想に酔う人。

↑こう言う人はまず挫折するし、永遠に成功はこない。

なので、そこだけはマジで注意。

はい、めちゃくちゃ話が逸れてごめんなさい笑

一回語り出すと止まらなくなる笑

じゃあ、翔太君の続き再開するけど、
「儲かりやすいジャンル」をリサーチする方法は、

人間の悩みや欲求の深いジャンルって何があるだろう？

っていう思考をしてみること。

ちなみに、もうここでは手取り早く儲かりやすいジャンルを言ってしまうけど、

①お金
②恋愛
③スピリチュアル
④英語
⑤ダイエット

以前ブログの記事にしたこともあったけど、
この5つは人間の悩みと欲の深いジャンルなので、

このどれかのジャンルでコンテンツビジネスすれば、
必然的に儲かりやすい仕組みが完成する。

なので、翔太君はこの5つのどれかのジャンルの知識とスキルを身につけて、
翔太君自身の**「武器」**を最初は作ることに集中する。

で、僕が「お金」のジャンルで情報発信してる理由は、
この5つの中で1番興味があったものが「お金」で、
０から身につけやすいジャンルも「お金」のジャンルだと思ったから。

あと、お金は生きる為に必要なものだから。

世の中、必要なものと不必要なもの、
それぞれあるけど、「お金」はその中でもトップレベルで必要。

だから、翔太君もお金のジャンルでビジネスするとして、
お金のジャンル１つとっても色んな稼ぎ方があるから
次に大事なのは、**「再現性のあるお金を稼ぐスキル」**を翔太君が身につけること。

転売、アフィリ、FX、ブログ・・・

色んなものがあるけど、ここ数年リサーチしてきた中で
これはかなりいいよねって思うものは**「有料note」**。

有料ノートは、簡易版情報商材プラットフォームのようなもので、
単価は最低100円〜最高5万円と、比較的安い単価にはなるけど
まだ今の翔太君の段階はあくまでも「有料noteでの実績作り」なので

この段階で単価が低くても問題ない。

なのでとりあえずnoteで月5万円稼ぐ事を目指して
まずは翔太君自身がnoteで実績（武器）を作る。

武器（実績）は月5万で十分。

で、それが出来次第、
今度は**「noteを使って月5万円マネタイズする方法」**みたいなコンセプトで

サラリーマンしながら副業で月5万円稼ぎたい人

をターゲットにコンテンツビジネスしていく。

この流れでいいと思う。

で、翔太君のnoteの内容については、価値提供できる内容であれば何でもいい。

超ベターだけど、

・Twitter運営の方法マニュアル
・毎回RTされてバズらせられる魅力的なツイート作成方法
・ブログ運営マニュアル
・YouTubeシークレットノウハウ

とかでも全然いい。

（これらは全て「お金」のジャンルだけど、そうじゃなくてもOK。最近だとナンパの有料noteとかも流行ってるし。どんな内容でnoteにするのかは自分次第。）

上の4つの中でnoteを売るとして、
例えば「毎回RTされてバズらせられる魅力的なツイート作成方法」を
5000円で単体売りしてもいい。

1本5000円なら、月10人に売れれば月5万円の武器完成。

これって別に難しいことじゃない。
（すでにnoteでのマネタイズを実践してる人は理解できるかと思います）

noteはTwitterとの相性が良いので、
Twitterでフォロワーを増やしながら正しくTwitter運営して

Twitter→有料note

っていう流れで売れるようにしておけば大体のnoteは売れる。

もちろん、noteの中身が薄かったり、
普段の文章がクソだったら売れないけど、

基本的なコンテンツ構造や文章スキルがあればOK。

その辺の知識とかは、美味い人のTwitterやnoteをリサーチして
真似して文章を書いてみるを繰り返せばほぼ間違いなく結果は出せる。

で、真面目なサラリーマンの翔太君だったら2ヶ月とか順調にやれば、
Noteで月5万円を稼ぐことはできると思うので、

それができたらいよいよさくらちゃんと同じく、
集客のオウンドメディアを作る工程に入る。

さくらちゃんはYouTubeだったけど、
翔太君は元々Twitterをやってるので、

そのままの流れでビジネス用でTwitterを作ってそこでリストを取ってもいい。

つまり、Twitter→メルマガっていう流れが完成する。
（後からYouTubeやブログもやるけど、とりあえず初心者がやりやすいTwitterから）

で、さくらちゃんのYouTubeと同じく、
翔太君もTwitterでゴールの売る商品に特化した情報発信をしてメルマガに読者さんを集める（リスト化）

・なぜ有料noteが初心者におすすめなのか？
・具体的なnoteのマネタイズ事例５つ
・月5万の収入が増えて、その金で沖縄旅行に行った記事
・noteのアカウント登録の方法
・noteで1円も稼げない人と月10万以上毎月稼ぐ人の違い
・なぜ翔太君自身が自分で稼ごうと思ったのか、そのきっかけ
・実際に翔太君のコンテンツを買ったお客さんの成功&失敗事例

などなど、発信できることがたくさんある。

で、同時にこっちからフォローをしていく。
（アカウント停止や凍結のリスクを考慮して、毎日20人くらいが良いと思う）

Twitter1つだけでも、日々発信を繰り返して順調に育てていけば、
かなりいいSNS媒体が完成する。

で、普通にここまでやれば1〜3ヶ月で50人の読者が集まるので、
さくらちゃん同様、メールシナリオを書いていく。

・noteやろうと思ったエピソード
・月5万収入が増えるとどうなるのか？実際の体験談
・なぜ初心者はnoteがおすすめなのか？
・いきなりFXをやって失敗した人の事例
・行動や投資の教育内容を盛り込んだエピソード

などをシナリオ化すれば、
読者さんはメールを読むだけでファンになり、
noteのマネタイズ方法に興味が湧いて、

「今すぐ有料noteを実践したい！！！」となる。

そのタイミングでセールスレターで商品案内する。

これもさくらちゃんと構造は全く一緒なので、
ここに関しての解説は省く。

書くべきこと（本文や商品内容や価格等）を書いて、
そのまま決済ができるように仕組み化しておく。

「noteを使って月5万円マネタイズする方法」がコンセプトの
コンテンツであれば、5万とかで単発売りしても全然売れると思う。

1ヶ月で価格の5万をペイできるわけだし、
コンテンツ内容も濃厚にして、アフターフォローもしっかりやれば

最低でも、月に5人には売れる。

つまり、

5万円のコンテンツ×月に5人＝月25万

の仕組みが完成。

で、別にこれだけじゃなくて、バックエンドで

「有料noteでさらに大きく稼ぐ為に、売れるライティングスキルを極めよう」

的なコンセプトで商品を10万とかでオファーすれば、高単価リピート戦略なので、もっと大きい仕組みに化けるし、シンプルに儲かる。

そうやって、翔太君もどんどん仕組みを大きくすれば、
月100万は悠に突破できるし、月300万〜も十分許容範囲になると思う。

とりあえず、翔太君のやるべきことをおさらいすると・・・

①ゴール設定
②自分で月5万有料noteで稼いだ武器を作る
③Twitterで集客メディア運営してメルマガにリスト化
④50人集まったらメールシナリオ&レター作成
⑤アフターフォローやサポート

こんな感じ。

これ、今から実践しても結果出ると思う。

なので、ぜひやってほしい。

とりあえずさくらちゃんと翔太君の2人の事例を解説したけど、
コンテンツビジネスを学べば、こんなことがすぐにできるようになる。

財布も勝手に潤うどころか、自由な時間もどんどん増えるからすごい。

魅力的な仲間も増えるし、自分の実力も上がり続ける。

1つ仕組みを作り始めたら、なるべくその仕組みを大きくしていけば良いと思う。

で、ある程度大きくなったなー（目安は月100万以上）
と思ったら、別のジャンルでコンテンツビジネスして
同じように仕組み化する。

これが永遠に最強だと思う。

コンテンツビジネスに関しては、余裕で300万以上は投資して学んだきた。

広告費とかも入れると、500万は超えてると思うけど、
スキルがあると、例えばコロナ渦になった時でも関係なく儲かるし、
自由度も増す。

あと、これは全てにおいて言えるけど、
何かのスキルが頭一つ抜きん出た人はめちゃくちゃ強い。

ビジネスの世界なんてまさにそう。

集客もマーケも投資もセールスも広告もできるよーみたいな人より、
俺はプロモーションライターしかできません！！！みたいな人の方が重宝されるし、恐らく収入も大きい。

だから、結果を出したいと思ったら、1つのスキルに徹することが大事。

転売も、アフィリも、広告も、ブログも、インスタも・・・

とかやってたら、永遠に中途半端で結局稼げずに消えるパターンが多い。

だったらどれか1つ決断して、
さっさとスキルを身につけた方が早い。

コンテンツビジネスのスキルは、
その中でもダントツで身に付けるべきスキルだと思う。

コンテンツビジネスをやる前と、やってからでは
収入が数倍増えたし、1番良いな思うのはやっぱり

「自分の時間」が圧倒的に増えたこと。

自由な時間ってよく言うけど、
お金と時間両方掴められる人はネットビジネス業界でも結構少ない。

みんな何かしらコンサルを単発売りして労働したり、
転売で労働したり、FXで1日中チャート見て労働したり。

とにかく

「労働、労働、労働、労働、労働・・・（以下無限ループ）」

の人が多すぎる。

労働が大好きだー！！！

と言うのなら、その人を止める気は全くない。

そのまましっかり労働して稼いで欲しい。

**けど、ネットビジネスという手段を使って
自由になることを目的とした僕や、僕の読者さんは
基本的には労働し続けちゃいけない。**

だからいつもコンテンツビジネスを推奨しているし、
コンテンツビジネスというビジネスモデルを使って、

お金と時間、両方掴んで**「本当の自由」**を得られる人材を
引き続き増やしていきたい。

あと、ビジネスをやってく中では
当然モチベーションが下がったり、なかなか時間がなくて作業できない日もあると思う。

やってはいるけど、思うように行かないこともきっとある。

でも、そんな時に頼れる環境があると
そんな時にこそ、すぐに復活してまた切り替えて、
ビジネスを再スタートできる。

だから、そういう最高の環境にいち早く飛び込んだ方がいい。

教材買ってみたり、コンサル買ってみたり、塾に入ってみたり、
何かしら自分の為の投資はしないと、一生そのままになるから
どれだけビジネスで実力を出しても結局上には上がいるわけだし、

自分やメルマガ読者さん関しては、
常に自由な状態のまま、二人三脚でレベルアップし続けたいと思う。

最強レシピ終わり。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

はい、ここまでコンテンツビジネス最強レシピを書いてみましたが、
ここまで読んでいただいてほんと嬉しいです。

いつものメルマガより長かったと思うし（12000文字以上ありました）、
誤字脱字等あったと思いますが、読んでいただきありがとうございます。

コンテンツビジネスは個人が最も儲かりやすく、
最も自由度の高いビジネスモデルです。

その具体的なノウハウや思考を、
このマニュアルにまとめてみました。

（もちろん、まだまだ使え切れてない部分もたくさんあります）

このレシピ通りにそのまま実践してもらえれば、月100万も突破できるかと思います。

ですが、ただただネットビジネスが稼げるからといって、
ありとあらゆるノウハウに同時に手を出して、闇雲に無作為にやるだけではダメ。

個人が最も儲かりやすく、
最も自由度の高い「コンテンツビジネス」を正しく実践し、
正しい戦略と思考でやらないと途中で挫折したり、自由になれないまま終了します。

これ、今までも何回もいったし、これからも何度でもいいますが、
普通の凡人が成功して人生を変えるには、勉強と実践の２つしかないです。

もっと言うと、「行動」するしかないのです。

今まで、それができなくて我流でやったり、
プライドが高かったりして失敗に終わった人を腐るほど見てきました。

だからこそこうして言えるのです。

しかも、僕もそんな時期があって、
何をやっても結果が出ないノウハウコレクト期が1年半ほどありました。

なので、このマニュアルは過去の自分に向けても書きました。

このマニュアルで最も伝えたいことは、

「コンテンツビジネスというビジネスモデルが
個人が自由になるには最も適している。

でも、正しく実践しないと永遠に不自由な労働者のままだよ」

ってことです。

コンテンツビジネス最強レシピというマニュアルを活かして
ぜひあなただけの仕組みを作ってみてください。

僕の5年分の経験が、少しでもあなたの役に立てたら嬉しいです。

「面白かった！」「やる気が出た！」

と思っていただけた場合は、ぜひコンテンツビジネスを知らない知り合いや
地元の友達、会社の同期などの方にマニュアルをシェアしてもらえると、
もっと嬉しいです。

では、マニュアルはこれで終わります。

以下、お知らせが2つあります。

【感想をくれた方限定で、追加プレゼントを配ります】

最後に、今回のマニュアルの感想を送ってくれた読者さん限定にはなりますが、追加でコンテンツをプレゼントしたいと思います。

理由は、「実際に読んでくれた読者さんの素直な感想や意見」を聞いて、
今後の情報発信のコンテンツに活かしたいからです。

追加プレゼントのコンテンツ内容は、
今、298,000円で販売中の僕の「集客×マーケティング」講座の中から、

「プロマーケターへのレール：60日間のメール講座」

をプレゼントします。

このコンテンツは、優れたマーケターになる為の
60日分（約2ヶ月分）のメール講座なので、かなり濃厚です。

作るだけでも相当時間をかけました。

なので、読んでもらうだけで優れたプロマーケターになれます。

今後、マーケティングをしっかり究めたい人は
ぜひ、感想を書いて追加プレゼントを受け取ってください。

→　感想を書いて追加プレゼントを受け取る

【５年分の集大成新企画のお知らせ】

突然ですが、久々に新企画を募集します。

僕の5年分の集大成を一気に詰め込んだ企画ですが、
恐らく、5年分の集大成なので、一回きりのオファーになります。

ですので、参加できるのは最初で最後の企画です。

この5年間、様々なビジネス経験をして、
多くの人と出会ったり、多くの人にビジネスを教えたり
失敗も腐る程して、2020年になった今は、さらに結果を底上げする為に
勉強と実践を繰り返す毎日です。

そして今はコンテンツビジネスで
安定して結果を出せているわけですが、

この5年という節目に、
僕の集大成を詰め込んだオンラインスクールを発掘させることにしました。

僕がこれまで情報発信をしてきたのは、
シンプルに「自由な人間を増やしたい」と思うからです。

５年分の集大成企画では、

「コンテンツビジネスで僕と二人三脚で結果を出し、
本当の自由を手に入れる最高の環境」

というコンセプトで募集するので
興味があれば、ここ数日以内に届く企画メルマガに登録して
案内を受け取ってみてください。

それでは！

【運営者情報】

しゅんえいのブログ→　https://syunnei001.com/
しゅんえいのメルマガ→　https://syunnei001.com/LP/**mail**