

好きなことでお金を 稼ぎ、自由になる方法

西野栄祐



**退屈な会社、毎日同じ場所で
働くストレスから脱出。**

場所や時間に縛られず
豊かなライフスタイルになる
5ステップと起業アイデア

あなたの
夢を叶える
1人起業法

目次※クリックで移動します

[はじめに](#)

[第1章：あなたの知識・経験・趣味はお金になる](#)

- [①新社会人デビュー！が23歳でクビ](#)
- [②上場！私はマネージャー就任！を捨て脱サラ](#)
- [③アイデア、実績ゼロからスタート！](#)
- [④お金の対価は労働時間ではない](#)
- [⑤1冊の電子書籍を販売](#)
- [⑥あなたの知識・経験・趣味はお金になる！](#)

[第2章：お金と自由をもたらすデジタル商品](#)

- [①デジタル商品とは？](#)
- [②デジタル商品のメリット](#)
- [③新時代の働き方到来](#)

[第3章：ステップ①成功するアイデアの見つけ方](#)

- [①売れるニッチなアイデアとは？](#)
- [②あなたの知識・経験・趣味をリスト化](#)
- [③あなたの見込み客\(ターゲット\)を決める](#)
- [④あなたのニッチを特定する](#)
- [⑤稼げるニッチな市場ベスト4](#)

[第4章：ステップ②ブログ、SNSで情報発信](#)

- [①ホームページとブログどっち？](#)
- [②ブログ開設費用は1万円は投資！](#)
- [③最適なSNSの選び方](#)
- [④何を発信すればイイのか？](#)

[第5章：ステップ③売れるデジタル商品の作り方](#)

- [①コンセプトを決める](#)
- [②コンセプトからデジタル商品へ](#)
- [③価値の高い商品名を作る](#)

[第6章：ステップ④ネットで集客する方法](#)

- [①集客用の無料商品を作る](#)
- [②メールアドレス\(LINE\)登録用ページを作る](#)
- [③ブログ、SNSで登録ページを案内](#)

[第7章：ステップ⑤お金を自動で稼ぐ方法](#)

- [①自由をもたらす億万長者のツール](#)
- [②メール配信を自動化](#)
- [③好きな場所でお金を稼ぐ方法](#)

[第8章：理想の1人ビジネスを作る5ステップ](#)

- [①理想のビジネス5ステップ](#)
- [②儲かるビジネスの4原則](#)

[第9章：今すぐ新しい収入源を作る方法](#)

- [①電子書籍からスタート](#)
- [②電子書籍で小さく稼ぐ](#)
- [③電子書籍で大きく稼ぐ](#)

[第10章：素早く結果を出す方法](#)

[最後に](#)

[著者紹介](#)

はじめに

本書では

「退屈な会社の働き方から、
理想のライフスタイルに変わる方法」

をお伝えします。

早く会社で働くのを辞めたいけど、
どうしていいかわからないあなたへ。

もしあなたが、

- ・ 人脈、資金がない
- ・ 手に職がない
- ・ アイデアがない

とお悩みなら、新しい解決策をお届けします。

あなたにとって理想のビジネス、
ライフスタイルは何ですか？

例えば、

- ・ 9時～18時の働き方を脱出して、自分が好きな時に自由に働ける。
- ・ ネット環境(Wifi)があれば、世界中どこでも好きな仕事ができる。
- ・ 自分の知識、経験、趣味を人に伝えて感謝されながらお金を稼ぐ。
- ・ 在庫、オフィスを持たず、初期投資10万以下で自宅で始めることができる。

・働く時間を減らして、経済的自由になる。

これがあなたにとって
理想のビジネスの一例だとしたら、
お役に立てるお話をご紹介します。

なぜなら、既に欧米諸国の人々が
取り組んでいる実証済みのビジネスだからです。

※もちろん日本でも多くの方が実践しています。

今回の1人ビジネス起業に必要なものは、
パソコンとインターネットだけです。

これは企業から外注で仕事を請け負う働き方ではありません。

この理想のビジネスは

「オンラインビジネス、コンテンツビジネス」

と呼ばれています※オンラインとは「ネットを使っている状態」です。

日本ではネットビジネスや情報起業と言われてますが、
本書ではオンラインビジネスで統一します。

オンラインビジネスとは、
あなたの知識・経験・趣味などノウハウを商品にして、
インターネットで販売するビジネスです。

この形のない商品を
「デジタルコンテンツ、デジタル商品」と言います。

そして、この商品を
インターネットで販売することで、
あなたにお金と自由なライフスタイルをもたらしてくれます。

もしかするとあなたは、

「人に教えられるような知識、経験なんてない・・・」

「パソコン苦手だから自信ない・・・」

と不安に思われているかもしれません。

しかし誰でも出来ます。

私も最初はパソコンの買い方すらわかりませんでしたから。

本書では、あなたに5ステップで

ステップ①成功しやすいアイデアのを見つけ方

ステップ②ブログSNSで情報発信

ステップ③売れる商品の作り方

ステップ④ネットで集客する方法

ステップ⑤お金を自動で稼ぐ方法

をご紹介します。

本書はボリュームが少ないため、
内容が浅い部分があるかと思います。

しかし、あなたに新しい働き方の選択肢を
ご提供できれば嬉しいです！

申し遅れましたが、
私は西野栄祐(にしのえいすけ)と申します。

数ある書籍の中から、
本書をご購入いただきまして非常に嬉しいです！
有難うございます！

それでは、
あなたの夢のビジネスと生活を手に入れるために、
一緒にスタートさせていきましょう！

第1章：あなたの知識・経験・趣味はお金になる

あなたは「自分には何も強みがない」と思っていないですか？

だから会社を辞めたくても、
手に職がない、資格もない、
人脈や資金もないからムリだと思っていないですか？

しかし、今の時代なら
誰でも1人で今すぐできます。
ただ多くの人が選択肢、解決策を知らないだけです。

この章では私の事例を通して、

あなたの何気ない
経験・知識・趣味でお金を稼ぐことができる！

というお話をします。

①新社会人デビュー！が23歳でクビ

突然ですが、、、

私は新卒入社7カ月でクビになっています。。

私はベンチャー企業に入社し、
新規開拓の営業職として働きました。
歩合制の体育会系ですね。

当時、私は上司とうまくあわず
反抗ばかりしていたため、
営業クビになりました。

私は、社内の友達がゼロになり、
毎日コピー機と段ボールを
片付ける仕事をしてました。

すると毎日暇な私へ、
営業メンバーのために電話で
アポイントを取るように命じられました。

当時の私は、負け犬で終わる自分が
あり得ないと思ったので、
毎日電話をする生活になりました。

私だけ別室だったので窓際族ってやつですね。

まさか私が23歳で
窓際族になるとは思いませんでしたが(笑)

私は大学時代、
勉強がダメで留年しています。

やっと社会人デビューと思ったら
即クビでビックリでした(笑)

私は腐りそうになりながらも、
結果を出すために頑張り続けました。

休日は会社のビルが開くまで、
朝7時から公園のベンチで
電話をしていました。

公園にいた小さい子供が、
私の電話している姿を見て、
怖がられて泣かれたことがあります。

泣きたいのは俺だわッ！って感じです(泣)

この状況を約5ヵ月過ごしました。

会社側は
「なんでアイツ辞めないんだ??」
という空気です。

そして、大きな結果を出して
営業職に復活しました。

②上場！私はマネージャー就任！を捨て脱サラ

その後は、会社はベンチャーから上場確定！

私もマネージャー就任！でした！！

しかし、私は上場した月に会社を辞めました。

私は出世、安定とか

あまり興味がない人間だったので。。

辞めた理由は、

自由な時間が欲しかったからです。

また自分の力を試したかったのもあります。

会社の休みは月1回で、

毎日深夜3時近くまで働いてました。

出張族だったので家には

週に1回しかいない生活でした。

毎日ノルマとの闘い、

忙しすぎて誰とも遊べない環境でしたからね。。。

ちなみに会社は5年間勤めました。

転職しなかった理由は、

毎日の満員電車の通勤、

同じ場所で働くことがすごく嫌だったからです。

会社員時代は副業しておらず、

個人で顧客がいたわけではありません。

私はノープランで辞めました。

今思えばクレイジーですね・・・！

③アイデア、実績ゼロからスタート！

会社を辞めたまでは良かったのですが、
私は手に職がありません。

だからフリーランスのように
企業から仕事を請け負って、
何かを作ることはできません。

私は営業経験はありますが、
そもそも売る商品がありません。。

私の会社員時代の顧客は、
全て県外だったため、
私の住んでいる関東にはいませんでした。

私のように手に職がない、
商品もない、人脈もない方は
多くいらっしゃるんじゃないでしょうか??

そこで私はマーケティングと
営業ならアドバイスできると思い、
法人企業の名簿を作りました。

そして、片っ端から電話をしてアポを取りました。

有難いことに仕事は初月からいただきました。
独立2ヵ月目には月収3桁超えました。

しかし、1ヶ月100万稼ぐより、
毎月10万稼ぐ仕組みを作る方が
大切だと思っていたので、
ずっと不安で焦っていました。

結局、、、稼いだお金は、
退職後の税金請求によって全て消えましたけど。。
苦しい生活でした。

④お金の対価は労働時間ではない

突然、私はあることに気付きました。

私の仕事は、自分の労働時間とお金の交換に過ぎないと思ったのです。

つまり労働時間を増やし続けなければ、お金を稼げないことに気付いたのです。

たとえ、お客さんが増えたとしても、私の働ける時間の上限は1日24時間です。

顧客が増える→働く時間が増える
→結果、プライベートな時間が無くなるというパターンです。

これでは前職と変わらず、脱サラした意味がないと思いました。

お金の対価は、労働時間の提供ではなく、価値の提供だと気づきました。

私の働く時間を増やさなくても、お金を稼ぐ仕組み、収入源を作らなければと思い模索していました。

⑤1冊の電子書籍を販売

私は色々調べていくうちに、オンラインビジネスという働き方を知りました。

インターネットで稼ぎやすいビジネスの一つとして、電子書籍を知りました。

そこで私は、クビ時代に培った

電話営業ノウハウを電子書籍にしました。

つまり私は、

自分の経験・知識を商品に変えたのです。

私のパソコンスキルは、

エクセル、パワーポイントが使えるだけです。

私はネットに全く詳しくない為、

最初はかなり苦戦しました。。。

なんとかして作り上げついに

1冊の電子書籍が完成しました。

そしてAmazon kindleへ

商品登録してようやく販売です！！

価格は、99円で販売スタートしました。

「入社1年目の法人営業テレアポ術ー

口下手でも毎日アポが取れる7つの成功法」

という書籍です。

amazonは圧倒的な集客力があるため、

私が何もしなくても勝手に売れました。

稼げた金額は少なかったですが、

この「稼ぎ方」に魅力を感じました。

そして私の本は、

amazon kindleランキング1位4週連続

(マーケティングセールス部門)

を取ったのです。

販売して1年たった今でも、

有料ランキングで9位になるときもあります。

この電子書籍は、今でも売れ続け、

全国の営業職の方々から

感謝のメッセージを頂いております。

⑥あなたの知識・経験・趣味はお金になる！

あなたには、

どのような知識・経験・趣味がありますか？

私が伝えたいことは、

あなたは既にお金になる知識・経験・趣味を

持っていることです。

そして、それらの情報は

「あなたにお金と自由をもたらす商品に変えることができる」

ということです。

あなたも寝ている間に

収入を増やすことはできるのです。

今すぐ新しい収入源を作ることはできるのです。

あなたは今まで

様々な失敗や困難があったかと思います。

そして、あなたがトラブルを

乗り越えてきた経験は、

昔のあなたと同じ悩みを抱えている人にとって

価値があります。

私たちは、自分を過小評価して、

他人を過大評価しがちです。

しかし、そのように考えてはいけません。

あなたは既にお金になる

知識・経験・趣味を持っているのです。

あなたはまだ

気づいていないだけなのです。

そこでオンラインビジネスで

最も大切なことは、

あなたの知識を

ネットで売れる商品に変えることです。

つまり、あなたのデジタル商品を持つことです。

デジタル商品とは何か？

次の章でご説明します。

第2章：お金と自由をもたらすデジタル商品

この章では、あなたに

お金と自由をもたらすデジタル商品とは何か？

ビジネスとしての将来性は？

についてご説明します。

① デジタル商品とは？

デジタル商品とは、

PDF、音声、動画、画像、記事などの

インターネット上にあるもの(コンテンツ)です。

基本的には、

読む、聞く、見ることができる商品です。

例えば、動画や音声の学習プログラム、

電子書籍、会員サイト、画像写真販売などです。

Youtuberは自身を動画というデジタル商品にして

、広告で稼いでいますので、

近いジャンルになります。

最近ではDVD、CDの生産量が減り、

インターネットで観覧する

ユーザーが増えています。

近年では、読む、聞く、見ることができる

「有形商品」から「無形商品」へ

デジタル化しつつあります。

今後も様々な商品が

デジタル化していく可能性は大きいです。

② デジタル商品のメリット

デジタル商品は、形のない商品のため

在庫不要かつ原価率が低いです。

つまり利益率が非常に高いため、
売上額に近い金額が利益になります。

そして、デジタル商品を作れば、
「様々な形態」に商品展開できます。

例えば、電子書籍であれば、
同じ内容に詳しい解説を加えて、
音声プログラムを作ることができます。

次に動画を使って
ビデオプログラムを作ることができます。

つまり同じ内容の商品を、

「電子書籍」読む商品

↓

「電子書籍＋音声解説」聞く商品

↓

「電子書籍＋動画解説」見る商品

と商品形態を変化できます。

もちろん文字より音声、
音声より動画の方が知覚価値が高いため、
高い価格を設定できます。

あなたは毎回商品をゼロから
考える必要はありません。
少ない労力で複製して商品展開できるのです。

しかも作成に必要な費用は
ほとんどかかりません。

・電子書籍⇒ワードやグーグルドキュメントで0円作成

・音声プログラム⇒スマホの録音アプリで0円作成

・動画プログラム⇒スマホの録画で0円作成

世の中の便利なサービスを使えば、
あなたも簡単に作ることはできます。

③新時代の働き方到来

欧米ではオンラインビジネスという
働き方が既に確立しています。

アメリカのビジネスは、
日本の先を進んでいると言われています。

日本では「ネットビジネス」
と言われることが多いです。

amazon(日本)で【ネットビジネス】
と検索すると約2,000件です。

しかし、amazon(アメリカ)で
【オンラインビジネス】と検索すると
約50,000件出てきます。

約25倍です。

画像①をご覧ください。

▼ amazon(US)

The screenshot shows the Amazon US search results for 'online business' in the Books category. The search bar contains 'online business' and the category is set to 'Books'. The results are sorted by 'Relevance'. A red box highlights the text '1-12 of over 50,000 results for Books : "online business"'. The page also shows the Amazon logo, 'Try Prime', and delivery location 'Japan'.

▼ amazon(日本)

The screenshot shows the Amazon Japan search results for 'ネットビジネス' in the Books category. The search bar contains 'ネットビジネス' and the category is set to '本'. The results are sorted by 'Relevance'. A red box highlights the text '検索結果 2,000 以上' followed by 'のうち 1-24件 本 : "ネットビジネス"'. The page also shows the Amazon.co.jp logo, 'プライムを始める', and delivery location '西野 栄祐さん'.

残念ながらネットビジネスの印象はあまりよくありません。

また、ネットビジネスで詐欺まがいなことをする方はいます。

しかし詐欺はこの業界でもいます。だからネットビジネス＝詐欺と捉えるのは間違っています。

話がそれましたが、あなたは次の2つのことに気がつくはずですよ。

・私たちが読む、聞く、見るサービスや情報は、
ネットで検索している方が多いです。

・私たちが検索して情報収集する
時間と費やすお金は、どんどん増えています。

つまり今後、オンラインビジネスの
市場規模と需要は拡大していきます。

あなたは、

・人に何かを教えたり、
本を書いたりしたいと思ったことはありませんか？

・自分の商品を作り、感謝されながら
お金を稼ぎたいと思ったことはありませんか？

・好きな場所で自由な働きたいと
思ったことはありませんか？

あなたの知識・経験・趣味を
ネットで売る方法を学べば、
理想の人生に近づけます。

それでは次の章から

あなたの好きな場所で
自由にお金を稼ぐために
1人ビジネス起業を5ステップでご紹介します。

第3章：ステップ①成功するアイデアのを見つけ方

最初のステップ①は成功しやすい

アイデアやニッチな市場を見つけます。

あなたは

「どんな市場、テーマを取り組むか？」

を決めなければいけません。

あなたが成功しやすい

アイデア探しのご参考になれば嬉しいです。

①売れるニッチなアイデアとは？

最初はニッチな小さい市場から

取り組むことが大切です。

理由は、小さい市場の方が

早く実績や結果を出しやすいからです。

ニッチとは、既に商売として

確立している大きな市場の中から

「お客がまだ解決できていない問題、悩み」

を見つけて小さく絞ったものです。

注意点は、ニッチな市場とは、

まだ誰も取り組んでいない

未開拓の市場ではありません。

既に商売として確立している

大きな市場の中から、

お客がまだ解決できていない

問題を絞ったものがニッチです。

あなたは、

「なぜ小さく絞って

ニッチにする必要があるのか？」

と疑問に思うかもしれません。

理由は、繰り返しになりますが
集客しやすく、成果を上げやすいからです。

小さく絞れば絞るほど

「私にとってぴったりな商品だ！」

と注目を集めることができるからです。

そして小さく絞れば専門性が高くなり、
高い価格で売ることができます。

小さく始めて、小さく稼ぎ、
そして徐々に大きくしていくことが大切です。

いきなりドカンと一発当てよう！
というやり方は難しいです。

例えば、

【例①】

あなたが男性で
頭痛に悩んでいるとしましょう。
そこで薬局に行きます。

どれが一番価値や魅力を感じますか？

A：何でも治せる万能薬⇒¥1,000

B：頭痛薬⇒¥1,100

C：男性向けの頭痛薬⇒¥1,200

多くの人は、

自分にとってぴったりな

「男性向けの頭痛薬」に価値を感じます。

そして高い価格でも、
男性向けの頭痛薬を購入するケースが多いです。

「万能薬 > 頭痛薬 > 男性向けの頭痛薬」

と絞れば絞るほど、価値を感じ、
注目を集めて高い値段で売れます。

【例②】

あなたは、ラーメンを食べたくなりました。

「今日は醤油系の味がいいな」

とラーメン屋を探しに行きました。

A：中華料理屋の醤油ラーメン⇒¥600

B：複数の味を揃えているラーメン屋⇒¥700

C：醤油専門店のラーメン屋⇒¥800

どれに価値を感じて、食べたくなりますか？

最近、筋トレでは

「女性向けのお尻専門フィットネス」

が注目を集めていますよね。

だから絞れば絞るほど、

お客の注目を集め、売りやすくなります。

②あなたの知識・経験・趣味をリスト化

まずはあなたが既にできること、

知っていることをリスト化しましょう。

あなたが既に知っていて、

しかも他人があなたに

質問、相談してくるモノとは何か？

あなたがやり方を知っていて、

相手の悩みを解決、手助けできるものは何か？

まず、それを特定します。

あなたの友だちや後輩からの

相談質問に答えて、

安心感を与えられたなら、

それはお金になるアイデアになります。

もしかするとあなたは、

「今の時代、ネットで検索したら

何でも情報が手に入るじゃん、

だから私の知識は意味がない」

と思うかもしれません。

しかし気にしないでください。

全ての人がネットで

調べるわけではありません。

ネットで調べることを

めんどくさいと思う人はたくさんいます。

そして、自分にとって

ベストな答えをネットで

見つけることは大変で疲れます。

amazonのレビューで、

「本の中身は、ネットで見つかる

内容だから読む価値なし」

と書かれる方がいらっしゃいます。

しかし、

人によって情報収集の手段は違います。

例えばNEWSは、新聞、テレビ、

ラジオ、アプリ、SNSと

人によって情報収集の手段が違います。

あなたは今まで誰にも相談せずに、
ネットや本だけで解決してきましたか？

そんなことはないと思います。

だからあなたの知識は、
どこにでも手に入るから
全く価値がないと思わないでください。

③あなたの見込み客(ターゲット)を決める

次はあなたにとっての
見込み客(ターゲット)を決めます。

ターゲットを決めてから、
小さく絞って(性別や年齢など)ニッチにします。

あなたにお金を払ってくれる可能性が、
最も高い見込み客を見つけるための
3つの質問です。

1) あなたの見込み客は買う気があるか？

2) 見込み客は解決策を探しているか？

※つまり、何もしない状態から腰を上げて、
実際に検索するなどの行動をとっているか？

3) 見込み客は適切な解決策を
見つけるのに苦労しているか？

※今の時代はネットで検索しても
無数の商品や選択肢がありすぎて、
多くの方は苦労しています。

この3つの質問で絞り込まれる人々が、
あなたの商品サービスを
買ってくれる可能性が最も高いニッチです。

つまり、購入意欲があって
解決策を探していて、
それを見つけるのに苦労している人々です。

④あなたのニッチを特定する

最後に

「リスト化したあなたの知識、経験」
「見込み客のニーズ」

この2つが重なる部分が、
あなたにとってのニッチとなります。

⑤稼げるニッチな市場ベスト4

アイデア探しにお困りな方に、
欧米で既に成功している
実証済みのニッチをご紹介します。

日本のグーグルで検索しても、
ほとんど出てこない内容です。

海外の検索エンジンで調べると、
稼ぎやすく成功しやすいニッチな
情報が何百万件と出てきます。

「海外だから成功しているのは？」
と偏見を持たず、
是非参考にしていきましょう！

数年後には、このテーマが
日本のブロガーによって、
検索結果に表示されると思いますので。

一部ご紹介します。

①【健康】

減量(女性向け、男性向け、
太りすぎの子供向け(肥満児)、
10代の子供向け

部分痩せ(お腹、二の腕、
二重あご、男のたるんだ胸、お尻)、
ウェルネス、睡眠など。

増量、筋トレ(ワークアウトビデオ、
サプリメントの選び方)、
糖尿病を治す、妊娠関係、

ダイエット、栄養管理、
歯のホワイトニング、うつ病、
男性器の強化、自然食品(オーガニックフード)など。

脱毛、ヨガ(ヨガアクセサリー、
ヨガマット、ヨガブロック、
ヨガビデオ)、禁煙、痔、便秘など。

②【人間関係、自己啓発、デート、結婚】

マッチングアプリでモテる方法、
復縁、性生活、婚活、離婚、関係維持、

夫婦生活、年配男性が
若い女性とデートする方法、
愛人の作り方、育児、ペットの飼育など。

③【ビジネス、金儲け】

不動産、借金、株式、債券、
オプション、外国為替(通貨取引)、
先物、起業、

副業、インターネットで稼ぐ方法
(ブログ、SNS、アフィリエイトなど)、
マーケティングなど。

④【趣味】

人々が情熱を持って取り組む分野です。

美容関係や趣味(ゴルフ、ギターなど)、
料理、占い、超常現象など様々ございます。

※全て私の勝手な予想ではありません。

いかがでしたか？

あなたにとってご参考になれば嬉しいです。

もしわからない場合は、
あなたの目標を
既に見ている人を見つけて、
マネすることをおすすめします。

ビジネスにおけるアイデアは、
「ゼロから作るモノ」
という発想を捨てましょう。

これも「アイデア」です！！

第4章：ステップ②ブログ、SNSで情報発信

次のステップ②は

ブログやSNSで情報発信します。

理由は、あなたの見込み客の

注目を集めるためです。

つまり集客です。

個人で稼ぐ時代には、

集客力のある媒体を持つことは大切です。

是非、ブログやSNSを始めましょう。

①ホームページとブログどっち？

本書のビジネスと相性がイイのはブログです。

私は最初、

ホームページとブログの違い

すらわかりませんでした。

ホームページとブログの違いや定義は、

人によって違うため、

ネットで調べてもわかりにくいと思います。

とりあえず今回のビジネスでは、

初心者はブログで結構です。

目的は、あなたのニッチやアイデアに

関する記事を投稿して、

見込み客のアクセスを集めることです。

ブログは大変そうって方は、

SNSだけでもOKです。

②ブログ開設費用は1万円は投資！

開設費用は、1万前後で

ブログ用のテンプレートを購入できます。

0円でブログ運営できる

サービス(アメブロなど)は、

あまりお勧めしません。

一番の理由は、

運営側サービスの方針やルール変更で、

最悪ブログ停止になるからです。

ご丁寧にイエローカードで

注意してくれません。

レッドカードで警告なしの

一発退場になることが多いです。

何がNGなのか？

という明確な基準は少なく

「弊社が不適切と判断した場合～」がほとんどです。

だから自分のビジネスを

自分でコントロールするなら、

1万前後投資してください。

「TCDテーマ」と検索すれば

素敵なテンプレートが出てきます。

ブログ開設方法は、

専門家の本で調べてください。

③ベストなSNSの選び方

選び方は

「あなたの見込み客がどのSNSにいるか？」

によって決まります。

会社員ならFacebookは

身バレしますので

難しいかもしれないですね。

感覚としては、2018年時点で

Facebookは30代半ば～60代過ぎです。

Instagramは20代前後～30代前半が多いです。

Twitter、YouTubeは学生中心です。

これは私の感覚で、

統計データを取ったわけではないので

参考程度に捉えてください。

あなたの客層は、

あなたの年齢の10歳前後になる傾向が多いです。

多くのセミナーに参加すると、

客層はセミナー講師の年齢10歳前後が多いです。

理由はわかりませんが、

世代ごとの価値観の違いかもしれませんね。

あなたの年齢や客層を踏まえて、

様々なSNSを試してみてください。

私のように顔出し、フルネームを

公開する必要はありません。

顔出しせずに、ペンネームで

成功されている方はたくさんいらっしゃいます。

④何を発信すればイイのか？

大きく2つの方法をご紹介します。

一つ目は「マネ」することです。

あなたの理想を叶えている
人の発信内容をマネすることを
おすすめします。

SNSノウハウ本は大切ですが、
マネすることが近道です。

二つ目は初心者向けに発信することです。

あなたは「自分の知識、経験、
趣味はたいしたことがなくて微妙・・・」
と思うかもしれません。

その場合は、あなたが決めた
テーマの本を10冊ぐらい買って
勉強してください。

そして10冊分の内容を
初心者向けに抜粋してください。

本を読まない人にとって、
その情報は価値があります。

画像②をご覧ください。

今のあなたのレベルより、
下のレベルの方に合わせて発信していきましょう！

今のあなたが経験者でレベル4なら、
レベル0～3の人に向けて発信してください。

初心者の中には、

レベル9の成功者の話を好きな人もいます。

しかし、人によっては

「この成功者は特別な人で凄すぎて、

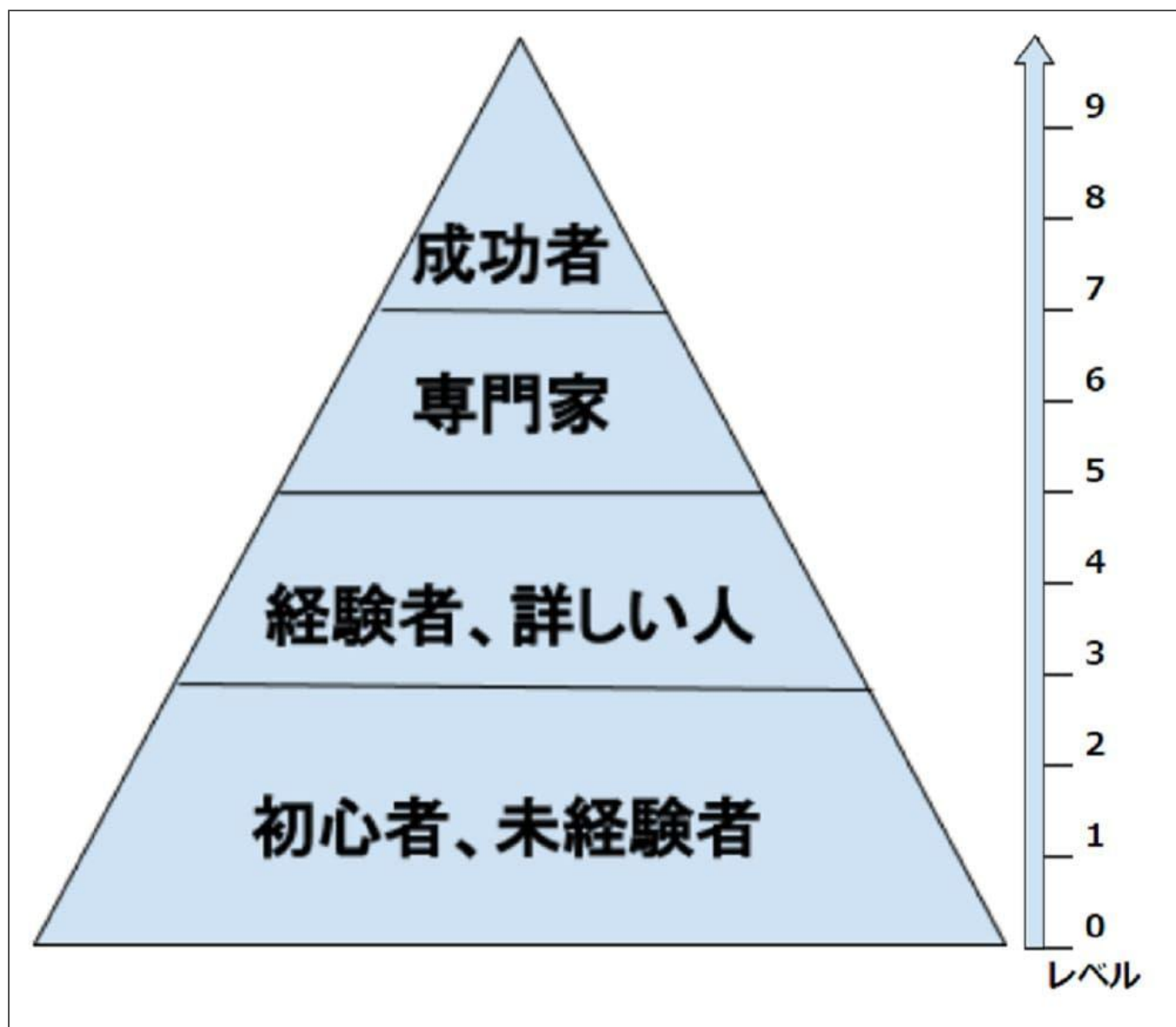
私にはマネできない無理だ。。」

と思われる方もいます。

そのような初心者は、

自分より一歩先に進んでいる

レベルの経験者の話を好みます。



どんな成功者も最初から実績はなく、
レベル0からスタートです。

だからあなたも
自分の知識レベルを気にせずに
発信していきましょう！

SNS、ブログのコツは、
投稿を継続することです。

最初は量をこなすしかありません。

会社の日報と比べたら
はるかに簡単なので、頑張ってください！！

第5章：ステップ③売れるデジタル商品の作り方

この章では

ステップ③自分の知識、
経験をどうやって価値の高い商品に変えるか？

についてご説明します。

①コンセプトを決める

コンセプトとは、
人の悩みを解決する
内容・テーマになります。

〇〇の分野で快樂を得る方法、
または苦痛を避ける方法などです。

ターゲットは
初心者向けの商品をおススメします。

あなたの情報を、
相手に価値があるように理解させる
必要があります。

そのためのコンセプトの作り方は以下です。

【コンセプトを決める(What?)】

例)〇〇を手に入れる方法※快樂を得る
例)〇〇な悩みを解決する方法※苦痛を回避

【コンセプトについて理由付け(Why?)】

例)この方法が、
「なぜ重要で効果的か？」
という取り組むべき理由付けを説明する。

例えば、私たちは中学校の頃に

授業で「古典・漢文」を習ったと思います。

この古典・漢文という
コンセプト(What)を紹介しても、
学ぶ理由(Why)を説明しないと、
人は価値を感じません。

生徒によっては、
理由を説明しなくても、
疑問を持たず勉強する人はいます。

しかし、

「社会に出て何の役に立つんだ？」
と疑問を抱いて
真剣に勉強しない生徒もいます。

だから相手に行動させるためには、
理由付けをしましょう。

【コンセプトの使い方(How to)】

例)具体的な活用方法を説明する。

・ 行動ステップに落とし込む(Action)

例)あなたは、

○○な状況にならないように、

1日のうち何回、この方法を実践してください。

このように、ゼロから丁寧に
説明してあげることが大切です。

②コンセプトからデジタル商品へ

次に「このコンセプトを
どのような商品に変えるか？」を決めます。

本書では初心者が作りやすい商品形態をご紹介します。

私があなに

最もおすすめする商品形態は次の2つです。

- ・ 電子書籍にしてamazonで販売する。
- ・ 自分の商品を作れない方は、
他人の商品を販売して報酬を得る
※アフィリエイト

その他の商品形態の例

- ・ 録音して音声ファイルを商品にする。
- ・ PDFレポートを商品にする。
- ・ 録画してビデオを商品にする。

なぜ初心者は電子書籍がおすすめか？

理由は、Amazonがあなにの代わりに、
商品を集客販売してくれるからです。

どれだけ素晴らしい商品でも、
集客ができなければ売れません。

一番難しい集客は、既に集客力のある
Amazonに任せましょう。

あなには何もしなくても商品が勝手に売れます。

さらに、あなには情報を
体系化する技術、著者という
影響力やブランドが手に入ります。

しかも販売手続き、製作費用は0円で作れます。

③価値の高い商品名を作る

商品名は、顧客が最も望んでいる
重要なメリットや結果を入れてください。

商品タイトルは非常に重要です。
あなたにとっての見込み客が
最も反応するように作ってください。

タイトルの作り方がわからない方は、
書店に行ってください。

そして本を見て、
惹かれるタイトルがあればマネしてください。

※丸パクリはNG！

そして商品をつくる際には、
見た目の価値が高く感じられるように
デザインしましょう。

電子書籍を作る場合は、
表紙のデザインをプロに依頼してください。

ランサーズ、レバテック、
ココナラで検索すれば、
5,000円以下で綺麗な表紙を作成できます。

もちろん中身が大切ですが、
売るためにはデザインは重要です。

電子書籍は、誰でも簡単に
自由な内容を販売できる時代になりました。

またPDFレポート、
音声商品を作って自分のブログで販売できます。

値段は1万以上で販売されている方もいます。

ここで最も大切なことがあります。

それは、最初から完璧な商品を

作ろうと時間をかけすぎないことです。

スピード優先で完成させることです。

理由は、お客や市場の反応を

早く知ってフィードバックを得ることが、

成功への近道だからです。

最初は、難しいとは思いますが、

まずは行動あるのみです！

第6章：ステップ④ネットで集客する方法

次のステップ④は見込み客リストを集めます。

見込み客リストとはメールアドレス or LINEです。

売上・収入の決め手は、

リスト(顧客名簿)の数で決まります。

超重要です。

今から見込み客リストを

集めるための簡単なステップをお話しします。

①集客用の無料商品を作る

見込み客のメールアドレスを

いただく代わりに、

無料商品をプレゼントしてください。

無料商品はPDFレポートや

PDF1枚のチェックリストでも構いません。

見込み客が欲しくなるような、

価値の高いものを無料で配ることが

ポイントです。

魚(客)を釣るためのエサ(無料商品)になります。

【よくある失敗例】

「ご登録頂くと、お得な情報をお届けします」

「私が〇〇で成功した秘訣を送ります」

というプレゼントとして

形がない口頭のアドバイスは難しいです。

あなたのことを知らないお客様からしたら、

「お得な情報を教える」

と言われても意味が分かりません。

簡単な無料プレゼントでOKです。

例えば、

「この本だけ読めばOK！」

初心者におススメの書籍リストBest3」

「○○で失敗しない為のチェックリスト10」

「私がうまくいったおススメのアイテム一覧」

などで大丈夫です。

②メールアドレス(LINE)登録用ページを作る

次はメールアドレス、

LINE登録などお客の情報を

集めるページを作ります。

見込み客を招き入れる玄関だと思ってください。

例えば、この電子書籍にある

メールアドレス登録ページです。

「ネット上にページを作る！？」

ってネットに詳しくない人からしたら、

やり方がわからないかと思います。

そこでネットで「エキスパ」と検索すれば、

動画解説アリなので簡単に作れます。

あなたは、

メールアドレスやLINEを獲得できれば、

見込み客とコミュニケーションが取れます。

その結果、信頼関係を作れます。

だからあなたは
見込み客リストを増やして、
ファンを作ってください。

③ブログ、SNSで登録ページを案内

最後は、
メールアドレス(LINE)登録用ページの
リンクをブログ、SNSの
投稿内容に付けて発信してください。

どれだけ魅力的な無料商品だとしても、
アピールしなければ
見込み客は気付きません。

このブログ記事、SNS投稿を
継続して投稿し続けた者が
勝利を掴みます。

多くの方は、この単純作業を
毎日継続できないから失敗します。

「ダイエットして痩せたい！」のであれば、
食事量を減らして、
継続して運動すれば痩せます。

こんなことは誰でもわかっています。

しかし、自分に怠けてしまい
挫折する方が多いです。

正しい順番で継続すれば、
必ず成果が出ます。

これは遊びや趣味ではなく、

自分のビジネスだと捉えて

自分のために頑張りましょう！

第7章：ステップ⑤お金を自動で稼ぐ方法

最後のステップ⑤は

集客⇒営業⇒売上を自動化します。

あなたが営業やセミナーをしなくても、
自動でお金が24時間発生する流れを作ります。

お金が生まれる「川」を作るイメージです。

その川にお客を流せば、
売上・収入が自動で発生するようにします。

あなたが
自由なライフスタイルを手に入れたいなら、
自動化していきましょう。

①自由をもたらす億万長者のツール

億万長者になるツールは、
メールです。

あなたの代わりにメールが、
営業販売をしてくれます。

メールはビジネスの
コミュニケーションツールです。

あなたの商品を購入してもらうには、
見込み客をファンに変えるメールが最適です。

多くの人は、
自分の時間を使わないと、
お金を稼げないと考えています。

つまり時間とお金の交換
という働き方しか知りません。

そこであなたの労働時間を少なくして、

お金を生み出すツールがメールです。

セミナーや営業は不要！

という意味ではないですからね。

今でも効果的で稼ぎやすい方法です。

今回は、あなたが動かなくても

収入が増える仕組みを作るお話です。

「今どきメールなんて見るの？」

って思う方がいらっしゃるかもしれません。

あなたのメールの内容に価値があれば、

見込み客はメールを開いて読みます。

つまらない内容であれば読まれません。

ちなみに毎日メールを配信すると、

ザイオンズ効果が生まれます。

ザイオンズ効果とは、

接触頻度が多いほど、

人は親近感や信頼を寄せます。

だからあなたのメールを

読んでもらえなくても、

「あなたからメールが来てる」

って気付かせるだけで効果があります。

ちなみにLINEでもOKです。

②メール配信を自動化

メールを自動で配信するために、

ステップメールという機能を活用します。

ステップメールとは
メールの予約配信です。

メールアドレス登録日を起点として、
事前に作成していた複数のメールを
スケジュールに沿って配信できます。

登録のタイミングで
自動配信されるので、
フォローを自動化できます。

例えば、あなたが事前に
1日1通で1週間分の
メール計7通を作成したとします。

本日、メールアドレス登録が
あった見込み客Aに、
1週間メールが自動配信されます。

翌日、メールアドレス登録が
あった見込み客Bにも、
1週間メールが自動配信されます。

つまり、あなたは事前に
1週間分のメール計7通を作ったら、
何もしなくても登録があるたびに
自動配信されるのです。

あなたの代わりにメールが
営業してくれるのです。

注意点は、メールアドレス登録後
すぐに商品案内メールをしてしまうことです。

お客様との信頼が
作れていない段階で、
商品案内をしても誰も買いません。

最低1週間はメールやLINEで
価値ある情報を送ってください。

そしてコミュニケーションを重ねて
信頼関係を築いてください。

そこで初めて商品案内メールです。

全ての商売に言えますが、
商品がどれだけ良くても
信頼がなければ売れません。

③好きな場所でお金を稼ぐ方法

あなたが働く時間を減らして、
自動収入を得るためには、
集客から営業の流れを自動化してください。

自動化することで、あなたは
世界中のどこにいても、
自由な時間を過ごしている間に売上が発生します。

つまりSNSやブログから
メールアドレスを獲得し、
自動メールが配信され、商品案内です。

この仕組みは、
無料ツールや安いシステムを使えば
簡単に作れます。

メール配信システムは
月額3,000円弱で活用できます。

あなたは、毎回セミナーや勉強会を
開く必要ありません。

毎回、接客をする必要ありません。

毎回、商品発送する必要ありません。

あなたが自分の時間とお金を
交換して稼ぐ方法では、
経済的自由を手に入れることは難しいです。

一般的なビジネスは、
あなたの自由な時間を作るために
従業員を雇います。

しかし、この新時代の働き方は
1人で実現できます。

自分の時間を作り出すには
「自動化」は欠かせません。

もしあなたが自宅で1人起業をしたいなら、
自動化を図っていきましょう！

第8章：理想の1人ビジネスを作る5ステップ

この章では5ステップを簡潔にまとめます。

あなたが好きな場所で、
好きなときに、好きなことで稼ぐための
「お金の流れ」です。

①理想のビジネス5ステップ

ステップ①

ニッチな市場を選んで、
見込み客がまだ解決できていない問題を見つけること。

あなたが興味を持って
取り組めるテーマにしましょう

※興味や情熱がないと、
ビジネスで継続することは難しいです。

ステップ②

テーマに関する役立つ情報を
ブログやSNSで発信し続けること。
※メールアドレス登録用のリンクを添えて発信。

ステップ③

デジタル商品を作ること。
最初は、電子書籍が稼ぎやすいのでおすすめです。

自分の商品を作れない時は、
他人の商品を販売すること。

※他人の商品は
「A8ネット」というアフィリエイトサイトで
見つけることができます。

ステップ④

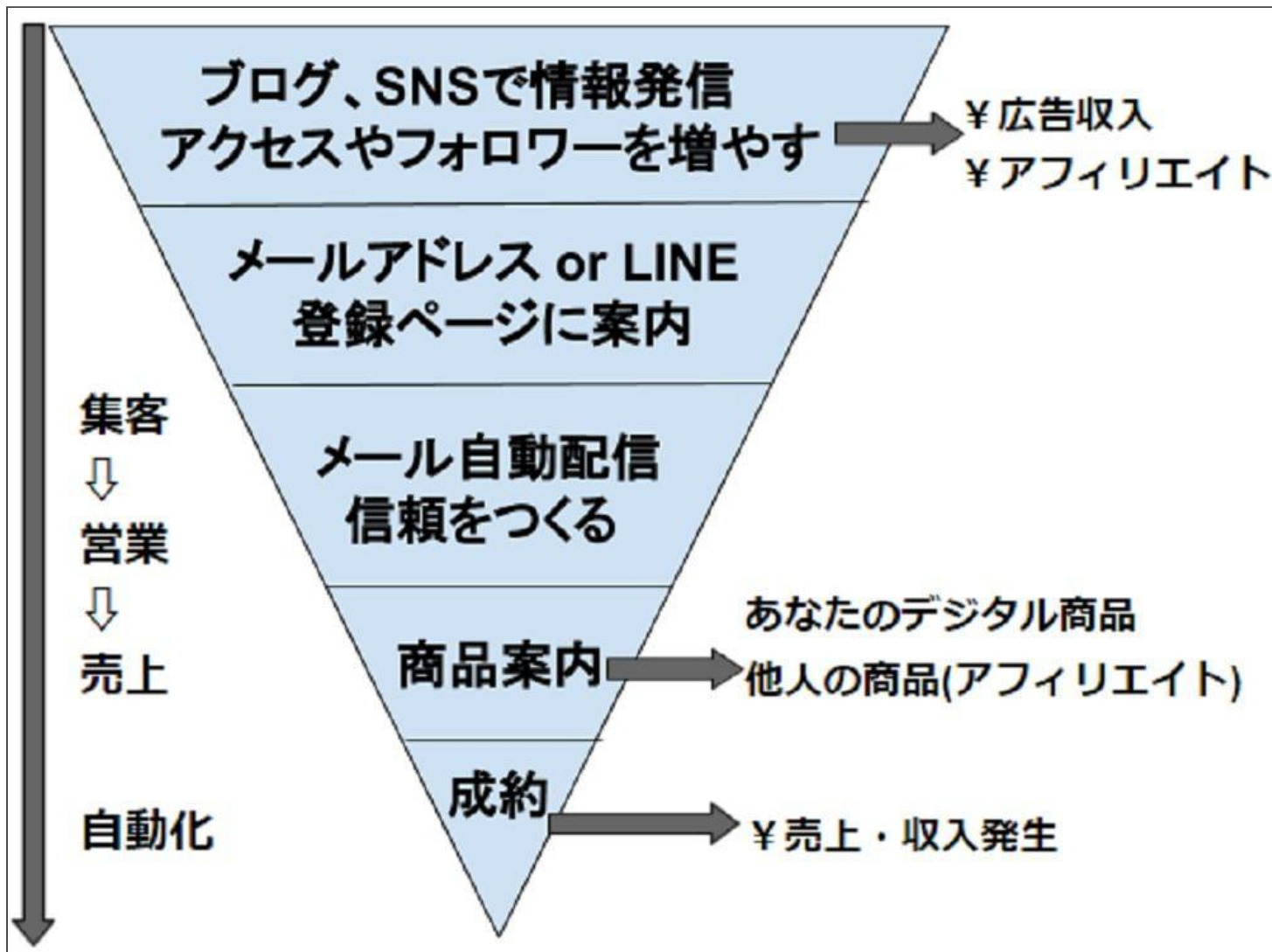
ブログやSNSで見込み客のメールアドレス、
LINEを集めること。
※ステップ②の段階からアドレスを集めてください。

ステップ⑤

メール配信システムで

集客⇒営業⇒売上を自動化すること。

画像③をご覧ください。



ペットボトルに水を流し込む時に使う
「漏斗(じょうご)」をイメージしてください。

大きい間口から
水が流し込まれるように、
情報発信して見込み客を
流し込みましょう。

※ちょっと言葉が悪いですが。。

私はこの方法で
「営業マン向けの商品」を販売し、
月20万程の収入が自動で発生しています。

この各ステップを
継続し改善していくことが大切です。

最も大切なことは、
ブログやSNSで情報発信を継続することです。

結局、ネットの世界でも集客は必須です！

あなたも好きなことで、
お金が生まれる川を作ってみましょう！！

②儲かるビジネスの4原則

堀江貴文さんの有名な
「儲かるビジネスの4原則」があります。

ご存知の方は飛ばしてください。

この4原則を守ってビジネスをすれば、
あなたは金銭的リスクを負わずに、
安定かつ継続して稼ぐことができます。

その4原則とは、

- ①初期費用が掛からない。
- ②粗利(利益率)が高い。
- ③在庫を必要としない。
- ④継続課金がある。

です。

「①初期費用」は、
オンラインビジネスの場合、
パソコン1台+その他で約10万程です。

しかもオフィス不要なので費用かかりません。

「②粗利が高い」

「③在庫を必要としない」は、

販売する商品が

形のないデジタル商品なので在庫不要です。

また形がない商品のため、

原価が低く売上の8割以上は利益になります。

「④継続課金」はスマホの利用料金などですね。

今回のビジネスでも可能ですが、

初心者には難しいので省きます。

オンラインビジネスは

4つの原則に当てはまります。

だから初心者は①②③の原則を満たす

ビジネスに取り組むことをおススメします。

このビジネスならリスクは低いので、

会社を辞めずに副業として

自宅でスタートできます。

頑張って努力すれば、

理想のライフスタイルを手に入ります。

少しずつ行動していきましょう！

第9章：今すぐ新しい収入源を作る方法

この章では、最速で

インターネット自動収入を

手に入れる方法をご説明します。

ブログやSNSを育てることは、

それなりに労力と時間がかかります。

そこで簡単に集客して、

素早くお金を稼ぐ方法をご紹介します。

①電子書籍からスタート

ブログやSNSの情報発信は、

多くの人は怠けてしまい継続しなくなります。

理由は、ブログやSNSの運営が

難しいからではなく、

モチベーションが続かないからです。

オンラインビジネスは

初期投資が少なく、

取り組みやすい反面、真剣さが

足りなく簡単にリタイアする方が多いです。

一般的な起業は、開業費用で

数百万かかるケースが多いです。

だから簡単に

リタイアするわけにはいきませんからね。

そこであなたは最初に

電子書籍を作ることをお勧めします。

理由は、あなたが

ブログやSNSで集客しなくても、

Amazonが圧倒的な集客力で

販売してくれるからです。

ブログやSNSを育てる
時間、労力を使う必要ありません。

他人のふんどしで相撲を取りましょう。

シンプルに考えてください。

あなたの商品(情報発信)を
お客が集まりにくい砂漠で売るのが、
既にお客が集まっている場所で売るのが。

だから最初は、お金を稼ぐ
成功体験や実績を作るために、
電子書籍の作成をおすすめします。

②電子書籍で小さく稼ぐ

会社員の方は、
身バレを防ぎたいと思いますので
ペンネームで構いません。

【報酬形態】

- ・ 販売価格の70%が儲け。
- ・ 1ページと読まれるごとに平均0.3円～0.5円。

【例】

- ・ 販売価格300円

※1万字のボリュームでOK。

- ・ 月間販売部数100冊

※勝手に売れる現実的な数字です。

- ・ 無料会員による

読まれた月間累計ページ数5,000ページ

⇒月間売上：300円×100冊＝30,000円

⇒月間収入：30,000円×70%＝21,000円、

さらに5,000ページ×0.5円＝2,500円

あなたの儲けは合計23,500円/月です。

何もせず勝手に売れます。

毎月の売上変動はありますが、

不動産収入のように

毎月1.5万～2万は収入が発生します。

電子書籍を2冊、3冊と量産すれば、

自動で毎月収入が増えます。

やり方によっては

毎月10万の不労収入になります。

副業としては魅力的です。

電子書籍で稼ぐノウハウは、

本書のテーマではないため割愛します。

今後、出版しますのでご期待ください。

あなたが電子書籍を

販売することで様々なメリットが

手に入ります。

- ・amazonが集客販売してくれるため、

宣伝活動しなくていい。

- ・寝てる間に24時間の自動収入が入る。

- ・あなたは「著者」になり、影響力が付く

※ペンネームOK

しかしブログやSNSは

同時に継続してくださいね！

電子書籍は近道であって、
ブログやSNSは必要です！！

電子書籍の売上だけで、
独立して生活することは難しいです。
作家を目指すなら話は別ですが。。

しかしアフィリエイト、
グーグルアドセンスより簡単で稼ぎやすいです。

③電子書籍で大きく稼ぐ

次に、電子書籍で
自分のビジネスを作る方法です。

電子書籍の中に、
メールアドレス登録用ページのURLを記載して、
見込み客リストを自動で集めます。

ブログやSNSと違って、
素早く属性の良い見込み客の
メールアドレスが集まります。

電子書籍で稼ぐのは止めて、
見込み客リストを集めることだけに注力します。

だから多くの人に
購入していただけるように
最低価格99円で販売します。

ちなみに0円販売もできます。

電子書籍で大きくお金を稼ぐ流れは、

電子書籍販売

見込み客リストを集める

↓

登録者にメールが自動配信

↓

あなたの商品 or 他人の商品を販売

という仕組みです。

自分のデジタル商品を

作っていない場合は、

他人の商品を販売して報酬を得ましょう。

あなたは読者から

批判的なレビューをされるのが

怖くて抵抗ありますか??

価値観は人それぞれなので、

どんなベストセラーでも

100人中100人に好かれることは難しいです。

本の中身がスッカラカンで

宣伝や誘導ばかりだとダメですが。。

だから怖がらず行動していきましょう！！

※本書はメールアドレス登録しても、

自動配信メールはありません。

だから「起業塾」のような

有料商品の案内はありません。

要望があれば作ります。

第10章：素早く結果を出す方法

本書では自己啓発的な内容は省きました。

しかし、

「失敗が怖くてなかなか行動できない方へ」
一つだけメッセージをお伝えします。

個人的には、本書の中で、
最も大切な部分だと思っています。

素早く結果を出す方法は、

「今すぐ行動して、早く失敗すること」です。

早く失敗経験を積むことが大切です。

「失敗したくない！」
という気持ちは当たり前です。

しかし、調べてばかりで
行動しないのはよくありません。

理由は3つです。

・今失敗した方が、
歳をとってから失敗するより、リスクが小さくなる。

・どれだけ時間をかけて
準備万端に用意しても、
スタートするとほとんど計画通りにいかない。

・早く失敗することで抽象的な悩み
「どうしたらいいんだろう？」
から具体的な悩み
「こうしたらいいのか！」に変わる。

つまり、結果を出すための
改善策が早く見つかります。

「正しい答え」は私たちの頭の中ではなく、
お客様の頭の中にあります。

行動しなければ市場の反応がわからず、
改善策が見えません。

私は相当ダメな人間なので、
「悩む時間があるなら今すぐ行動しろ！」と、
常に自分に言い聞かせています。。

私も目標に向かって継続中です。

もしあなたが本書の内容を
全てご存知であれば、
今すぐ行動されることをおススメします。

結局やるしかないんです！

だから失敗を恐れず、
小さなアクションから始めましょう！！

最後に

あなたも、
自分の知識・経験・趣味をお金に変えませんか？

本書は初心者にとっては、
少し難しかったかもしれません。

このビジネスは、
いきなり楽しんで稼ぎたい方には
おススメしません。

儲かりますが、仕組み作りの努力は必要です。

しかし、あなたに

「新しい働き方の選択肢と道筋」

をお伝えすることができたなら嬉しいです。

最近

「好きなことで生きていく、個人で稼ぐ働き方」
という価値観は年々強くなっています。

特に私のようなバブル崩壊後に
生まれた不景気しか知らない若い世代は、
この考え方が強いです。

あなたの世代ではいかがでしょうか？

ダニエルピンクという
有名な経済評論家の書籍で、

2002年発売：

著者によると、
アメリカの労働人口の4人に1人が、
「フリーエージェント」
という働き方を選んでいると話されています。

フリーエージェントとは、
「インターネットを使って、
自宅でひとりで働き、
組織の庇護を受けることなく、
自分の知恵だけを頼りに独立していると同時に、
社会とつながっているビジネスを築き上げた人々」
を指しています。

この働き方が、
日本でもフリーランスとして増えてきました。

副業解禁からわかるように、
誰もが複数の収入源を持てる時代に
変化しています。

個人で稼ぐ時代に変化しています。

今回のビジネスは、
会社を辞めなくても自宅で
副業からスタートできます。

最終的には会社を脱出して、
1人起業もできます。

私の最初のデジタル商品は、
私の価値観を変えました。

今も毎日、自動で売上が増えています。

そして、デジタル商品を
1つまた1つと作るたびに
人生を少しずつ変えています。

私のオンラインビジネスを
揺るぎのない物にする
新しい収入源となっています。

あなたの情報をネットで
販売するビジネスは、
あなたに理想のライフスタイルを
もたらしてくれることを約束します。

あなたは世界中の好きな場所で、
好きなときに働き、
人に感謝され、
自由に豊かな人生を送ることができます。

次はあなたの番です。

あなたも夢中になれる
ビジネスを始めて、
人生の主人公になりましょう！

最後まで
本書をご覧いただきまして、
とっても嬉しいです！

有難うございました！

西野 栄祐

著者紹介

西野 えいすけ(西野栄祐)

略歴

- 福井県出身
- 経営コンサルティング業界入社
- 入社7カ月でクビ⇒上場企業マネージャー就任するも脱サラ
- amazon kindleランキング1位4週連続※マーケティングセールス部門
- ・住宅不動産業界にて全国120社弱の新規開拓、営業支援に従事。
- ・100社近くの経営者様へ事業支援、セミナー、研修講師など全国各地で務める。
- ・マーケティングを牽引し、2億円以上の実績を残して、ベンチャーからマザーズ上場へ貢献。

よろしければSNSで繋がりましょう(^o^)

フォローお待ちしております ↑

- ・FB⇒<https://www.facebook.com/eisuke.nishino>
- ・Twitter⇒<https://twitter.com/eisukeboy>
- ・instagram⇒<https://www.instagram.com/eisuke.nishino>
- ・YouTube⇒<http://qq2q.biz/AcUm>
- ・公式ブログ：<http://www.monster-presents.jp>