

Present 2. 個人ビジネスを始める人へのレクチャー

ここでは、これからインターネットを活用して個人で何らかのビジネスを始めようと考えている人が、遠回りせず効率的にステップアップができるように、「ビジネスを選ぶポイント」「ビジネスを始める方法とその具体例」そして、「取り組みの進め方」などについて順を追って解説していく。

1. ビジネス選びの3つのポイント

個人でビジネスを始めるには、初期投資や費用を抑えるためにも、ネットで完結する形態を選ぶと良い。

最初のビジネスが軌道に乗れば、次のビジネスのための資金を確保できる。

初めのうちから借入れがあると、しばらくビジネスの足を引っ張ることにともなりかねないので、できるだけ負債を抱えないようにしたい。

ポイントは、「ネットで完結すること」「原価がかからないこと」そして、「一人でできること」。

この3点を押さえれば、時間対効果が最大化した状態から始めることができる。

物販であれば、安く仕入れて高く売る、そして在庫を抱えない工夫が必要となる。

原価率が高いと売上が立っても利益はわずかになるし、安く仕入れたとしても在庫を抱えるリスクもあるからだ。

この考え方を基本として、扱うものを無形の商品や在庫にならないものにすれば、多くのリスクを回避できる。

そしてネット上で全てを完結できれば、人やものが移動する時間の消費もなくなり、更に効率化が図れる。

また、はじめは人を雇ったり特殊なスキルを持つ人材を介入させず、一人で完結することも大事なポイントだ。

はじめから人を当てにすると、かえって工数が増えたりヒューマンエラーが発生するリスクがある。

人を雇ったり誰かと組むのは、一通り自分で実践してビジネスの流れを把握し、発生する可能性のある諸問題とその解決策をある程度知ってからでも遅くはない。

自分が未熟なうちは、人を雇ってもその人はお金を生んでくれないということを認識しておく、無駄な遠回りをしなくて済むだろう。

ビジネスの形態を選ぶ際にこれらのポイントを押さえておけば、「低コスト・リスク回避・軽いフット

ワーク」という環境を整えた状態でビジネスを始められ、時間対利益を上げやすくなる。

2. 自分の価値を効率的に高める

ビジネスを成功させるためには、時間の使い方もよく考える必要がある。

時間を有効に使ってスキルを身に付け、人に価値を提供することで、その対価としてお金が貰えるのだから、同じ時間をかけるのであれば沢山学んで稼ぐ方が良い。

自分の脳みそに、如何に効率的に知識やスキルを“ぶち込んで”、それをどれだけお金に変えられるか。
これが意識できると、ビジネスプレーヤーとしてあなたの成長が早まる。

ビジネスを通して身に付くものには、経験で培われる様々な知識やスキルの他に、自分自身のブランド力がある。

これが身に付くと自分を必要としてくれる人が増え、自分の価値が上がる。

「自分の価値をどれだけ上げられるか、しかも効率的に」。

個人でビジネスを始めるのであれば、この考え方を頭に叩き込んでおくべきだろう。

3. スキルによって稼げる額が変わる

ネット上では「人にどれだけの「価値」を提供できるか」によって、得られる金額が変わってくる。これは「稼ぐ」上での基本となる考え方だ。

ネット上での価値提供には、大きく分けて2つの考え方がある。

一つは、人々の目の前の欲求に対して価値を提供すること。

つまり「人々の抱える問題や課題を解決する」、或いは「人々に楽しさや面白さを与える」といったように、人々が“いま”求めているモノやコトを届けるというもの。

そしてもっと大きな価値を届けられるようになると、「人々の夢を叶える」ための価値を提供することが可能となる。人には「こうなりたい」という理想の未来がある。

それに近づくためにクリアすべき問題や課題を解決に向かわせることが、この二つ目にあたる。

このように稼げる金額の多さは、人に届けることのできる価値の大きさに比例する。

人に提供する価値が高ければ高いほど稼げる。逆に価値のあるものを何も持っていなければ、稼ぐこと

はできないだろう。

つまりネット上で稼ぐには、「**解決できる問題（課題）の大きさ＝自分が稼げる金額**」。この考え方が基本となる。

更に大きく稼ぐには、「**夢を叶えるために解決できる問題（課題）の大きさ＝自分が稼げる金額**」という認識を持つことだ。

どのようなビジネスにおいても、相手の期待値以上の価値が提供できれば、そのビジネスは必ず成功する。

4. 個人でビジネスを始める 5つの方法

ネット上で個人が稼ぐには、主に次の5つの方法がある。

- 1) スキルを提供して報酬を得る
- 2) 知識とスキルを使って一人完結で稼ぐ
- 3) インターネットマーケティングを活かして、自分の商品を販売する
- 4) インターネットマーケティングを活かして、自分の知識やスキルを販売する
- 5) マーケティングコンサルティング

では、それぞれの方法について解説していこう。

1) スキルを提供して報酬を得る

これはシンプルに、「人から求められる技術を提供して、対価として報酬を得る」スタイルだ。

クラウドソーシングもこれにあたる。

何よりも受発注の全てをネットで完結できるところが大きな利点だ。

この稼ぎ方に必要なことは、発注されるレベルのスキルを身に付けていること。

もし特段のスキルを持っておらず、これから身に付けて仕事に活かそうとするのなら、画像編集や動画編集、そしてライティングや Web 制作などの技術を習得すると良いだろう。

いずれもネット上で常に求められているスキルであり、比較的学びやすく、早く収入を得ることができる。

コンスタントに受注し、効率的に作業をこなせるようになれば、会社で働く何倍もの収入を得ることができる。

スキルを極めれば需要が高まり、自分と競うライバルが減っていくので、個人の価値はますます高くな

っていく。

仕事の獲得は、クラウドソーシングを活用すれば比較的容易だ。

小さな案件でも数多く受注して実績を積むことで信頼が高まり、多くのリピートが得られるようになる。

例えば、初心者が動画編集で稼ぎたいと考えた場合、動画編集の短期講座などを受講し、クラウドソーシングで実績を積みながらスキルを高めるというやり方もある。

編集スキルが向上することで得られる報酬も増えていく。

ただ企業で働くような拘束時間はないものの、基本的に時間の切り売りであることに変わりはない。

また高額な案件となると、クラウドソーシングで見つけるのは難しく、紹介や企業などから受注しなければならいだろう。

大きな仕事を得るには、キャリアや高い技術の他に「営業スキル」も必要となる。

求められる主な営業スキルとしては、ヒアリング力、課題発見力、対人コミュニケーション力、情報収集力、ロジカルシンキング力、行動力、そして論点を絞る力などが挙げられる。

つまり一般企業の有能な営業マンや、中小企業の経営者に求められるスキルと何ら変わらない。

これらの能力が既に備わっていれば、いわゆる「技術売り」の他にもビジネスチャンスの可能性は広がるはずだ。

しかし、将来的にもそれほど大きな収益を見込みたいわけではなく、「少額でいいので、すぐに収入を得たい」、或いは「毎月手堅く数万円を稼ぎたい」という人には、営業スキルをそれほど必要としないクラウドソーシングはうってつけと言える。

また、ここで挙げた画像編集、動画編集、ライティング、Web 制作といったスキルは、いずれもネット上でビジネスに取り組む上で欠かせないものだ。

これらの作業が苦手なら外注すれば良いわけだが、いずれ良い人材を選んだり発注の指示をしたりと、外注を効率良く使えるようになるためにも、一通り自分でやってみた方が良いでしょう。

2) 知識とスキルを使って一人完結で稼ぐ

ネット上で稼ぐ代表的な方法にアフィリエイトがある。アフィリエイトは自分で淡々とメディアを育てていき、そこに集客することで報酬を得るというスタイルだ。

例えば犬や猫などの、いわゆる動物系 Web サイトを立ち上げた場合、ペットフードなどの紹介でアフィリエイト報酬を得ることができる。

また企業が提供するサービスの純広告を掲載して、毎月掲載料をもらうことも可能だ。

このように自分で媒体を育て、ネット上で集客ができる状態が整えば、技術とスキルを使って「一人完結」で稼ぐことができる。

アフィリエイトは時間の切り売りの仕事とは違い、売上を大きく上げるのも、逆に下げるのも自分次第となる。

自分の裁量で「資産化」もできるので、やり方次第でさらに大きく稼ぐこともできる。

「資産化」とは、情報が蓄積したコンテンツが、勝手にユーザーを連れてきて稼いでくれる仕組みのことを言う。複数のコンテンツを資産化して、億単位の売上を上げている個人もいる。

ただしそれには、サイト構築、SEO、ライティング、そしてマーケティングといった様々な知識とスキルが必要となってくる。

例えば YouTube であれば、動画編集ができるだけでは再生回数は伸びない。

動画編集に加えて、ターゲットとなる視聴者層を考慮しながら、どんなテーマを扱うか、どんなことを動画にするかといったマーケティングを行わなければ、再生数の伸びるチャンネルにすることは難しい。

また、ネット上で集客できるということは、それだけでマネタイズすることが可能となる。

例えば Web メディアや動画メディアだけではなく、フォロワー数が多い Twitter や Facebook、Instagram は、その集客力をお金に換えられる。つまり収益化を図ることができるのだ。

3) インターネットマーケティングを活かして、自分の商品を販売する

アフィリエイトで収益が得られるようになると、自分自身にノウハウのストックができ、「この手法とこの手法を組み合わせたらもっと効果が上がる」といった予測も立てられる。

インターネットマーケティングの知識と経験を活かせば、どんな商品でもインターネットを介して売れるようになる。

例えば OEM メーカーに依頼し、オリジナルの高性能シャンプーを作ったとする。

一般的に、商品を売るには店舗に陳列する必要があると考えがちだが、「ネットの力」を使えば、リスティング広告などで Web メディアに集客し、直接消費者に販売することができる。

ネットマーケティングのスキルがあれば、既存の流通経路を通さずに、どのようなものでも直接消費者

に販売することが可能だ。

企業のような大量生産・大量販売とは違い、個人の場合は「少ないものを安く仕入れて、付加価値を付ける」ことで、企業が提供できないようなものを売れば良い。

アート性の強いもの、品質の優れたオリジナルのもの、或いは面白い“おまけ”を付けるなど、様々なアイデアが考えられる。

既存のビジネスでは、付加価値が付くほど、商品売り込むために個別に営業まわりをする、或いは実店舗の接客で一人一人に商品の説明をするといった、人によるアプローチが欠かせない。

これにはどうしても多くの時間と労力がかかってしまう。

仮に一回の商品説明に 10 分間かかるとして、これを 200 回繰り返すと 30 時間以上を商品説明に費やすことになる。

しかし YouTube に動画を一本アップすれば、200 回の再生は全く難しいことではない。

つまり商品売るために必要だった営業や接客という大変な労力が、YouTube を使うことでなくなると同時に、その動画自体が自動的な集客装置となるのだ。

商品が売れた後の決済から商品を届けるまでのプロセスも、全てシステム化すれば更に効率化が図れる。

このように、個人で数百万円～数千万円を売り上げる程度の規模であれば、一連の流れを自動化することが可能だ。

Web サイトでもこの仕組みは同じで、例えば一日に 1000 アクセス集まる Web サイトを持っていれば、毎日 1000 人に自分の存在を知ってもらえる上に、自分のメディアや売りたい商品の紹介もできる。

ここでもやはり自動的に集客して、セールスしてくれる仕組みをつくることができる。

この仕組みの良いところは、集客がプラットフォームに依存しないことだ。

プラットフォームの活用にウエイトを置いていると、例えば Google の規約が変わることで広告が出せなくなり、売上が激減するといった計り知れないダメージを負うこともある。

集客口となるプラットフォームには、検索エンジン、広告、Twitter、Facebook、YouTube などがある。一つの集客口が使えなくなっても、他の集客口から人を集められるようにしておけば、プラットフォームへの依存率が低くなり、売上を安定させることができる。

また、自分の顧客リストを持っていれば、何度でもセールスすることが可能だ。
メールマガジンが良い例で、メールアドレスがわかっていれば繰り返しセールスできる。

これは YouTube の規制の変更や、Google の検索アルゴリズムの変動に左右されない、強い集客口と言える。

このように、集客から販売までのスキルがあれば、扱う商品が変わってもその商品に合わせた集客装置と販売する流れを構築することができる。
何度でも新たな商品や商材を作ってチャレンジすることができるのだ。

少し専門的な話になるが、インターネットマーケティングでは、ユーザーの反応をすべて数値化することができる。

その強みを活かして、広告の効果計測、アクセス動向や商品の購入割合などの分析、或いはアンケートによるユーザーニーズの把握などを行えば、売上アップのための改善や、新しい企画の策定に反映させることが可能となる。

このように、マーケティングの知識やスキルが身に付くと、ビジネスの幅がどんどん広がっていく。

4) インターネットマーケティングを活かして、自分の知識やスキルを販売する

最終的には、何かの知識やスキルを売るのが一番稼げる。
この需要は非常に高い。こうした商品を販売して、個人で億単位の売上を上げている人もいる。

実際の例を紹介してみよう。

コミュニケーション系のPDFと動画の商材をつくった人が、インフルエンサーのYouTubeチャンネルでPRしてもらい、概要欄にリンク設定しただけで、初月に1,500万円以上を売り上げている。
コミュニケーション系のジャンルには、職場の人間関係、友人関係、異性関係など、さまざまなものがあるが、このときは男女間の関係に絞って、異性に好感の持たれるファッションやヘアスタイル、記念日のプレゼントといった、見た目にもわかりやすい好感度アップの具体例と組み合わせたことが功を奏している。

また、投資の基礎を動画で学べる6ヵ月間カリキュラムをつくった人が、自身のYouTubeチャンネルとTwitterで宣伝し、更にアフィリエイトも取り入れて販売したところ、100万円近い受講料にもかか

わらず、60 人以上の人から申し込みがあったという例もある。

この販売は当初から自動化していたため、最初の仕組みづくりの後はほとんど手間がかからずに売り上げたものだ。

このケースのポイントは、投資を始めるにあたって多くの人が挫折するプログラミングに焦点を当て、受講者のレベルに合わせた少人数のグループ制学習システムを取り入れたことだ。

自分のペースに合った学習環境と仲間同士でのモチベーション維持を可能としたことで、それまで独学で挫折を感じていた人たちから注目を集め、目標の募集数を大きく上回る申し込みとなった。

このように事例を要約して書くと、もしかして胡散臭い感じがするだろうか。
実際にはこういった例はいくらでもある。

やり方を知っているか知らないか、或いは理解できるかできないかだけの違いで、同じ情報でも人によって得るもののない胡散臭いもので終わるか、興味を持って参考にするかが違ってくる。

集客から販売までの知識とスキルをこれから身に付けようとしている人にとっては、手法のヒントになる好例と言えるだろう。

一個人が提供する高額な講座が、対面もせずに自動的にポンポン売れていくことは、インターネットが普及していなかった時代には考えられなかったことだろう。

知識やスキルといった無形の商品は、生産コストがほとんどかからず在庫を抱えるリスクもない。
また、発送の手間も送料もかからない。そのうえ集客から販売まで全てを自動化できるので、レバレッジも効きやすい。

それほど高額な商材でなくとも、個人でビジネスを成り立たせることは十分に可能だ。
例えば自分の特技を活かして、歌が上手くなる方法を解説した PDF や動画の教材を作るとする。
この商品の売値を 3 万円とすると、ひと月に 10 人が購入してくれれば 30 万円の売上になる。

大量に生産する必要がないのでコストを抑えることができ、工夫次第で高い利益率を確保できる。こういった商材でもビジネスとして十分成り立つのだ。

マーケティングの知識で「ネットの力」を使えば、こうしたビジネスは決して難しいものではない。

基本的に人の抱える問題や課題を解決できるものであれば、どのようなものでも商品にして売れる。

しかし大衆受けする必要はない。

自分のこだわりや趣味、特技を活かして、あえてメガニッチな市場を狙う、或いはブルーオーシャン戦略に挑むといったように、商品の特性や強み、そしてターゲット層によってマーケティング戦略の方向性を定めることで、売上を大きく伸ばすことができる。

5) マーケティングコンサルティング

昨今の Web 業界の急成長とともに、インターネットマーケティングのスキルはますます求められるようになった。

しかし企業がこの分野の人材を内部で育てることは難しく、その多くはアウトソーシングに頼らざるを得ないのが現状だ。

僕たちのビジネス界限でも、企業からのネットマーケティングの依頼は年々増えている。

これまで多くあった案件は、一つの商品を売り出すにあたり、インフルエンサーマーケティングの活用に限っての相談であったり、YouTube を使った企業広告の効果的な方法を、数時間でレクチャーするといったものだった。

しかし EC 市場が複雑になるにつれて、ネットマーケティングに関する様々なことに対応して欲しいとの要望が企業側から出始め、最近では単発ではなく半年や一年間という期間契約のコンサルティングに切り替わってきている。

このように、ネットマーケティングの知識とスキルは、新しい時代の風とともにビジネスチャンスを運んで来てくれる。

こうしてビジネスの可能性がどんどん広がっていくのだ。

5. 取り組みの進め方

ここまで、インターネット上で個人が稼ぐ5つの方法を紹介してきた。

それでは実際にどこからどのように取り組めば良いのだろうか。

まずはじめに、これからインターネットを活用して稼ごうとする人には「知識とスキルを使って一人完結で稼ぐ」こと、つまりアフィリエイトをお勧めしたい。

ライティングや画像・動画の編集といった技術は、アフィリエイトを実践しながら必要に応じて身に付けていけば良い。

クラウドソーシングなどを活用した技術の提供だけでは、いつまでも時間の切り売りが続けていくことになる。

目先の少額が得られれば充分という人もいるかもしれないが、長いスパンで将来を見据え、「自分の新たな収入源となる基盤」を築きたいと考えるならば、ステップアップが図れて、未来への可能性が大きく開けている形態を予め選択すべきだろう。

例えば新卒で就職する場合、アルバイトやパートではなく正社員を選ぶのは、将来にわたっての「安定」を見据えてのことではないだろうか。考え方としてはそれに似ている。

ただし、いまの社会は、会社員を続けることが必ずしも「安定」に繋がるわけではなくなったため、副業や起業の選択枝の一つとしてネットで稼ごうとする人が急増しているわけだ。

ここで選択を見誤ることなく、うまく社会の変革の波に乗ることが、いまの環境から抜け出す最初のステップとして重要になる。

アフィリエイトが軌道に乗ってきたなら、ライティングや動画編集などの作業を外注することで効率化を図り、利益をさらに上げることもできる。

また、アフィリエイトで利益を上げるには様々な方法がある。

既に多くの先駆者が実践で培った成功ノウハウを公開しているので、そうしたノウハウを活用する方が、自分で一から考えて実践するよりも、早く確実に利益を上げられる。

アフィリエイトで十分な収益が得られる頃には、ネット上で様々なものが売れるレベルのマーケティングの知識やノウハウも身に付いているはずだ。

ここまでくると、アフィリエイトで得たノウハウと資金を活かして、自分の好きなものを販売したりサービスを提供して、新たなビジネスを展開することも可能となる。

僕はネットビジネスを実践して、効率の良い戦略や手法をいくつも編み出してきた。

一方で、先を行くネットビジネス実践者の教材を購入したり、彼らが運営するセミナーやサロンにも積

極的に参加している。

そうして常に新しい知識を吸収し、実践と改良を重ねてノウハウを完成させるといったことを9年間にわたって繰り返してきた。

ネットビジネスの学びと研究への投資額は誰よりも多いと自負したい。

こうして生み出された僕のノウハウは、自分だけのものにせず今でも全て提供している。

そのノウハウは、「**成功体験を積み上げ、実践ベースで本質を理解するスタイル**」とでも言うべきもので、個々のビジネスプレーヤーとしての成長段階に合わせて、大きく次の3つのステップを踏む。

第1ステップ

短期利益の獲得によって成功体験を積み上げる⇒金銭的余裕をもつ・継続意欲をキープする

第2ステップ

得た利益を学びとビジネスの拡大に投資する⇒実践を通して本質的な学びを得る

第3ステップ

長期利益に繋がる仕組みをつくる

詳しく書くと膨大な量になってしまうため、省略させて貰う。メールマガジンでは、そういった話も詳しく書いているので、ぜひ登録して読んでみて欲しい。

ここでお伝えしたことが、あなたの成長、そして未来の一助となることを願っている。