

脱依存思考

0▶100 ロードマップ

全て0から始めた成長ストーリー
の思考・経験まとめ

『依存脱却し個を磨け』
しゅう

思考と経験
が詰まった
セミナー付き教材

悪い依存的な
思考を壊せば
ビジネスが
うまくいく

この資料は、あなたに月100万の世界に到達するための思考や経験則をお伝えするためにあります。

全て僕の経験や学んできたことを元にここへ記していますので現実の内容となっています。

もしあなたが今後ビジネスの世界でより高みを目指し、野望を持ちながら上を目指していくのならば必ずこの資料は役に立つことでしょう。

では、僕の内側をご覧ください。

「あなたは今、どういう目標を目指していますか？」

こういう言葉ってよく聞きますよね。

実は僕もビジネスを始めた時にこの目標を掲げました。

当時を思い出すと月10万ぐらいいけばいいなと最初思っていて、でも個人起業家になりたいからもっと収入がなくちゃいけないよな...

ってことで月30万～40万を目指し始めます。

この目標はひとそれぞれだと思います。

例えば、独身の人であれば東京で暮らすとなったら月30万ぐらいいれば余裕でしょう。

結婚していたら別ですね。

子供もいたらさらにかかります。

「これがどうしたんだよ？」

って思いませんでしたか？

急な質問だったんで失礼しました。

ここで伝えたいのは目標があると人は走り出し始めるという事。

なかったらそもそもコンテンツビジネスで収益を出すのを狙おう。

などと思わないはず。

月の利益目標もあれば、将来のビジョンのようなものもあるはずです。

あなたはどのような目標を持っていますか？

僕は初めて所属したネットビジネスのコミュニティのメンターによく聞かれていました。

あ、そうそう。

僕は一番初めは独学でやっていたんですけど、全然上手くいなくて...ビジネスコミュニティに入ったんですよね。

2020年の出来事でした。

マーケティングが学べるからとそのコミュニティに入ってアフィリエイトとコンテンツビジネスを学び始めたんですが。

当時としては良かったのかな。

一応当時の僕の状況を話しておくと、薬剤師として働いていました。

だから、副業でネットビジネスに取り組んでたんですね。

そんな中で朝8時出勤、夜8時帰りの合間にビジネスへ取り組んでました。

一応1-2ヶ月ぐらいで500円の収益が出たんですけど、よく分からないアフィリエイトで銀行口座になぜか入らない。

よくよくその案件をみると5000円以上に報酬がならないと自分の銀行口座に振り込まれないようでした。

「そんな案件よこすなよ！」って当時のメンターには言いたいですね。笑

それはさておき、僕の0▶1突破はその時でした。

ネットビジネスに取り組んで独学期間を含めたら3-4ヶ月ぐらい経った時ですね。

0▶1時の教訓

- ・アフィリエイトやるなら案件確認しろ
- ・独学でやるよりもやはり先人から学んだら道が分かるから良い

そんなこんなで僕の0▶▶1突破は終わりますが...

その後に待っていたのはコンテンツビジネスで自分の商品売る事。

と思いきや全く別の方向へずれることになりました。

ここで僕の当時の目標（今も変わらずですが）社会性のある会社を起こす事。

これです。

例えば、マーケティング会社を作り法人にコンサルだったり、顧問に入ったりなどです。

これについては今でもまだまだ目指し中です。

話は当時に戻りますが、当時の僕のコミュニティにいるメンターがこう言いました。

「しゅうさん、将来会社を持ちたいんでしょ？」

「それなら、セールスやった方がいいよ」

当時はなぜ？と置いていて...

ですが、よくよく聞くと、世の中の社長は営業上
がりだから、君もセールスをやるべきだと。

(よくよく考えるとそうでもない)

ですが、その時バカ素直だった僕は、セールスか
やってみるか。

「じゃあ、どうすればいいですか？」

とそのメンターさんに聞きました。

そしたら一言

「この今いるコミュニティのコンサルを売るんだ
よ」

「そしたら将来的に会社を持てるよ」

と言われ

僕はこう思いました。

会社を持てるだと... ???

それならやってやるぜ！

当時の僕に言いたい。

「ちゃんとしろ」

と。

この「ちゃんとしろ」には色々な意味が含まれています。

いずれにせよ、そこから僕のコンテンツ（コミュニティ）をセールスする人生が始まったわけです。

ゆうてコミュニティの営業販売代行でしたが。

ですが、このやり方が汚い...

マルチみたいなやり方なんですよね。

というかマルチです。

師匠を紹介するんで。

と言ってクロージング部隊につなげるABC営業なんです。

最初はアポインターといって師匠につなげる役をやるわけですが...

いやぁ本当に病みました。

僕の頭の中では

「マルチ集団じゃないか!？」

「どういうことだ!？」

けど、とりあえずやってみないと。

いやでも。

みたいなやりとりがずっと。

しかし、社長になれるんなら...

やってみるぞ

と動き始めてしまいます。

(完全に洗脳されてました)

そこからTwitterのDMで勧誘する毎日。

電話しませんか？とか言ってね。

今考えるとよくそんなんやってたなって感じだったんですけど。

当時は、コミュニティを売れば営業販売代行費として10万円のアフィリエイトフィーをもらえるので、血眼になってやりました。

今とは違い、マジでとりあえず「売ればいい」と考えてしまっていたんです。

そんな営業販売代行というのを副業でやりながら...

なんと1件成約してしまったんです。

そうなると月収10万円。

副業でやると美味しいぞ。

と僕の頭の中は麻痺していきます。

そこからトントン拍子にセールスが上手くいってしまい、一時期40-50万を稼げるようになり、実は僕、薬剤師を辞めてしまいました。

よっしゃあフリーランスだあ！

となったわけなんですけど、そこから地獄の始まりです。

なぜなら、クロージング部隊に任命されて、とにかくアポインターが繋いできた人を営業する毎日。

もうコンテンツビジネスではありません。

ただのセールスマシーンでした。

けど、ずぶずぶにそのコミュニティに染まっていたので抜け出せなくなっていました。

なぜなら、心も正直、麻痺していたからです。

そのコミュニティの世界が全てみたいなの。

いわゆるマルチにハマった人だと思ってください。

そのコミュニティ内では、講師として崇められたりして...なんか上手くできてますよね。

しかも、営業代行費クロージング部隊になると、勝手にアポインターの人が繋いできてくれる分...

実は3万円しか貰えません。

正直、貧乏フリーランスですよ。

コンテンツビジネスをやっている風に見せかけて全くやっていないわけでした。

当時のメンターにそれでもいいとか言われてましたからね。。

もし今そういう風と言っている奴がいたら、一発殴ります笑

さて、ここまで見たあなたは思うでしょうか？

僕はいまコンテンツビジネスをやって教材を販売したり、コンサルティングをして利益を受け取らせていただいているわけですが、どのように変わっていったのでしょうか？

ビジネスモデルの教訓

- ・ 取り組むビジネスモデルで仕組みが変わる
- ・ 収益も変わってくる

セールスをして半年ぐらい経った時に、実は自分のコンテンツを作って売った時がありました。

人を見よう見まねしてローンチをして...

結局、売れたのは0個。

そう何も売れなかったです。

今ではコンテンツ出せば売れるっていう確信があるんですけど、当時は知識もなにもない。

本当に知識をつけようと思わない雑魚だったんですね。

メンターから知識はもらってましたが、全部それセールスのです。

だから、ちゃんとコンテンツを売るならコンテンツビジネスの知識を学ばなくちゃなんです。

これは僕の経験則。

コンテンツビジネスをするなら、

必要なのはマーケティング。

コンセプトを作ること。

ブランディング。

正しいビジネスモデル。

自分の商品を持つ。

こんなところですよ。

当時の僕には全くなかったんですよ。

この上の全部がね。

しかも、他人の商品を売っていたわけですから
（コミュニティを売っていた）、そんなのを売り
続けても自分の資産になるはずがないんですよ。

絶対あなたに覚えておいてほしい教訓があります。

コンテンツビジネスの教訓

- 必ず自分の資産になるものを販売しろ
- 必ず自分の資産になるコンテンツを作れ
- 正しい知識を取得せよ

そんなわけで、僕はまったくコンテンツビジネスをやっているとは言えないような人だったわけです。

心の中には常にモヤモヤを抱えていました。

「それならさっさとそのコミュニティを辞めたらいいのに」

と思った方もいるかもしれません。

しかし、コミュニティにずぶずぶに使っていた僕はそれが難しくなっていました。

カルト宗教から抜け出す時みたいな感じ...

と言われてもなかなか分かりにくいと思うので...

30年務めた会社を辞める時みたいな感じですよ。

とにかく言いづらいし、今までの地位がある、やめてもいく当てがない、収入源がなくなる。

あ、あとブラック企業みたいな感じでしたね。

とにかくお金を使わせて、お金がない状態に持ってさせるんですよ。

そうするとそのコミュニティでしか稼ぐしかなくなるから。

そうして人を繋ぎ止めとくんですね。駒として。

そう今思うと、僕は駒だったんだよなあ、、、

儲かっていたのはそのコミュニティのトップです。

そんなん分かるだろ？って？

当事者になると、マジで分かっているんだけど、洗脳かけられてるんです。

あー振り返ると情けないなって思います。

けど、、、話の続きを書きますね。

辞められない状況の中、とある一人の男がコンサル生としてコミュニティに入ってきました。

その人は若いんですけど、当時20歳ぐらいですね。

彼はなんか違った。

初収益を出しても、当時はセールス部隊に移行する人数はそのコミュニティ内で絞っていて、その男の子はコンテンツビジネスを実際に行うことに。

見てるとなんのその、どんどん商品売っていくわけです。

え、すごいな？

やばいな、やり方もどこで仕入れたやり方だ？

まあ、間違いなくそのコミュニティ内の知識ではなかった。

ですが、僕はコミュニティ内で講師の立場としていたので、そういうことは聞くに聞けなかったんです。

なぜなら、そういうコミュニティ外の知識で上手くいっている人を良しとしない風潮があったからです。

まあその人はすぐに辞めていきましたよ。

コミュニティ内では結局、セールスやらされるとおもったからでしょうね。（悪い噂として立っていました）

そこら辺を皮切りに、どんどんコミュニティから離れる人が出てくると同時に、コンテンツビジネス業界を見渡すと、月100万プレイヤーがどんどん出てきたんですよ。

当時2021年の冬ぐらいだったと思います。

正直、一番しんどかった時期です。

僕も月100万いきたいぞ。

会社を作りたいぞと思いつながら、そんなんいけ
ない状態ですから。

洗脳されて、月30万いかないぐらいの営業販売代
行費。

セールス以外は何も学ぶ事がない状態。

当時の僕はマジで情弱です。

あの時の僕にあつたらマジで言ってやりたい。

目を覚ませよ！！と。

そこから僕は真剣にそのコミュニティを辞める方
法を探します。

どうにか、コンテンツビジネスで稼げないもの
か？

要するんここでいう『コンテンツビジネス＝自分
の力で稼ぐ方法』です。

まあ、自分の商品を持って売れ！

自分の事業をせよってことですな。

なぜなら、他の人の商品を買うということはあなたにファンがつかないからです。

世の中の大企業を見渡してみてください。

自社の商品やサービスを持っていない人がいますか？

そうここで大事なものは以下の教訓です。

自分の力で稼ぐの教訓

- ・必ず自分の商品やサービスを持って
- ・必ず自分の事業を構築していけ

さあ、そして僕はそのコミュニティを辞める方法が分かりながらも、なかなか行動へ移せずにはいましたが...

そんなんじゃダメだなと。

行動力がない自分がマジで情けなかったです。

知識や情報があっても動けなかった何もしていない人と一緒。

だから、まず自分の商品を持つぞってことで、その時代の流行りである『Brain』に手を出しました。

あ、手を出したって買う方じゃないですよ。

Brainを販売する方です。

2022年の春ぐらいかな。

Brainフィーバータイムぐらいの時です。

厳密にいうと、Brainフィーバータイムは僕が市場を見てた時に

2021年秋～2022年春の半年間ぐらい。

それ以降は、正直、微妙です。

なぜなら、販売者が異常に増えてしまったからです。

なので、僕がBrainの処女作を出した時はフィーバータイム終わりぐらいの時でしたね。

始めて出した時に90部ぐらい売れたんでだいぶ成績としては良かった方です。

だから、その時にやっと真っ当に自分の力で稼いだなって感覚になりました。

たしか総売り上げは7万ぐらいだったと記憶してます。

7万を多いか少ないかはおいといて、、、

とにかくその時は嬉しかった。

営業販売代行費以外でちゃんと稼げたぞ！？

と。

0▶5突破の教訓

- ・まず商品を買ってみる
- ・まずコンテンツを作成せよ

さて、ここから10,30,50,100と収益を伸ばしていくわけですが...

その秘密を明らかにするのが限定セミナーです。

僕の恥ずかしくもダサい過去を赤裸々に語ってきました。

あまり語りたくない過去なのですが...

コミュニティを辞める時の物語もあります

それは...

限定セミナーであなたに直接お話しすることにし
ましょう。

さて、セミナーではあなたと

『0▶100ロードマップ』

僕の物語から来る経験や知識・ノウハウを伝授し
ながらも、0から100を目指すにあたっての超根幹
となるところをお伝えします。

一緒にロードマップを構築していきましょう。

限定セミナー内でお会いできることを楽しみにし
ています。

僕の公式LINEへ限定セミナーの件をしっかりと連絡
お願いします。

ではでは。