【9月28日】YouTubeライブ特典

- 質問回答
  - ＜1＞
漫画をみると投稿のヒントになるとおっしゃっていました。
漫画を見る頻度と時間はどうされていますか。
AM　PM　長さなどの時間はきめているのですか？
今の漫画のトップ1番は、なんですか？
一番良かった言葉を教えてください。
その響いた言葉は、今流行しているものと話していましたが、
その言葉から発想されるものには、どんなことがあるとおもわれますか？
    - ＜結論＞
      - 漫画を見る頻度と時間はどうされていますか？
AM・PM、長さなどの時間はきめているのですか？
        - 1週間に1回30分とか
        - 決めてます
大体、午後
      - 今の漫画のトップ1番は、なんですか？
        - 世間
          - ワンピース
            - ＜理由＞
世界で流行っているから
          - 推しの子
            - ＜理由＞
最近SNSで名前を聞くから
          - 呪術廻戦
            - ＜理由＞
最近SNSで名前を聞くから
        - しゅう
          - 進撃の巨人
            - ＜理由＞
ストーリーが重いから
キャラクターに感情移入ができる
      - 一番良かった言葉を教えてください
        - ＜進撃の巨人-アルミン＞

何かを変えることのできる人間がいるとすれば…
大事なものを捨てることができる人だ
          - ＜理由＞
自分を変える・人を変えるなど
何かしらの人や物事を変えるには
等価交換の法則が必要だと思うから

等価交換の法則＝
何かを得るには同等の代価が必要
      - その響いた言葉は、今流行しているものと話していましたが、
その言葉から発想されるものには、どんなことがあるとおもわれますか？
        - 響いた言葉ではなく、流行っている漫画＝世の中の感情の流れ
        - 世間
          - ワンピース
            - 冒険型ストーリー
          - 推しの子
            - 芸能界の華やかな部分とシビアな部分の双方があり
今まで暴露されてなかった裏の秘密を知りたい
          - 呪術廻戦
            - 残酷なシーンが多い
過激な風潮
  - ＜2＞
私は人生半ばに差し掛かった者です。皆さんのように若くパワフルではないので、皆さんの熱量にいつも圧倒されています。
こんな私でも副収入としてコンテンツビジネスをやって成功できるでしょうか？
    - ＜大前提＞
      - ＜今回のコンテンツビジネスでの成功の定義＞

会社員以外で普通に生活できる継続的な収入を得る
具体的には月30〜40万
    - ＜結論＞
      - 絶対に成功できる
        - ＜理由＞
年齢を重ねている方でも成功している方がいるからです
        - 年齢は関係ない
        - ただし、条件付き
          - ＜理由＞
等価交換の法則だから
          - ＜条件＞
覚悟と決意
            - ＜例えばなし＞

ボコボコにされようとも、無視されようとも、考え方を否定されようとも、人前で全裸になるぐらいの屈辱を受けようとも、答えが分からずに不安で眠れない夜でも、耐えられるんだったら必ず成功できます。
          - 会社員で30万40万もらうには？
            - 出世競争・残業
            - 会社員と同じぐらい
それ以上に行動しなければならない
            - 理由：自由だから、青天井だから
          - でも、出世競争・キツイ人間関係のストレス・残業・肉体労働
と自由のどっちを選ぶか？
            - 僕は自由と無限の可能性でした
  - ＜3＞
コンテンツ作成方法を詳しく知りたいです。
初心者でコレから始めるにあたって、何処から何をしたらよいかが分かりません。
    - ＜結論＞
      - ＜ステップ1＞
まずは実物を見る・知る
        - 無料コンテンツを作るのだったら無料コンテンツを見る
        - 有料コンテンツを作るのだったら有料コンテンツを見る
        - しゅうの無料コンテンツや有料コンテンツを見てください
        - ＜理由＞
肌感覚でコンテンツの中身（構成）を知ってほしいから
          - ＜例＞
絵を描いてくださいと言われた時にいきなり絵は描けない
本を書いてくださいとなった時にいきなり書けない
カレーを作ってくださいと言われた時にカレーをしらなければ作れない
        - 無料コンテンツを知らなければ無料コンテンツを作れない
有料コンテンツを知らなければ有料コンテンツを作れない
コンサルしたいのであればコンサル受けなければ良いコンサルができない
      - ＜ステップ2＞
コンテンツの構成を学ぶ
        - ＜理由＞
なぜなら、構成が分かればすぐ作れるから
          - ＜例＞
算数も学べば2回目からはなんとなくやれるようになります
徐々に効率良いやり方がわかってくる

スポーツも一緒
ドッジボールも知らなかったけどルールを教えてもらって
やっていくうちにできるようになったはず
        - 初心者さん用
          - 相手の悩みを知る
その解決策を3つ出す
            - ＜例＞
痩せたい！って悩み

食事制限
筋トレ
ランニング
  - ＜4＞
集客、教育、販売、全ての土台になると思うのですが、売り手と商品への理解をしてもらうために、信頼が必要だと勉強しました。

実力や売上は関係ないと耳にしますが、これは見せ方、魅せ方、つまりは説明が上手いという事なのでしょうか？

商品の中身が見えにくい物は、当てはまると思うのですが、ハンドメイドやデザイン系は、やはり最低限の実力が必要だと思います。

それとも、ジャンル関係ないよ！なのでしょうか？
    - ＜大前提＞
      - 売る実力
      - 商品の実力
        - こっちを言っているかな？
    - ＜結論＞
      - （商品の）実力が必要かどうかはジャンル関係なし
        - ＜例＞
もともと（商品の）実力なくて這い上がってきています

ニトリの包丁と、職人が作った包丁
      - 短期的な売り上げを出すには、売る実力(見せ方、魅せ方、説明など)が大事
中長期的な売上は商品の中身（つまり商品の実力）が大事
        - ＜理由＞
売れないと商品の中身が分からない。つまり、まず売る能力が大事。
けど、ゴミを売っても続かない。
でも、最初から最強の商品なんてできない。
だから、まずは集客教育販売
      - 信頼はずっと必要
      - 信用と信頼は別
        - 信用は過去に対してするもの
信用は1あれば良い
        - 信頼は未来に対してするもの
信頼は行動で作られる
        - ＜例＞
浮気
      - 言動一致じゃないとダメ
言動不一致はクソ
  - ＜5＞
集客ができなければ無意味なので押しではなく、引くリストの増やし方をしりたいです。リストへの価値提供をどうやっていくのか知りたい。その上で面談に来る確率をあげたいと思っています。よろしくお願いします。
    - ＜結論＞
      - 1.見られる回数を増やす。自分のSNSアカウントがどうすれば見られるのかを工夫する
2.無料オファーを強くする
        - ＜理由＞
1.引くリスト取りということはまず見られなきゃいけないから

2.見られたとしても無料オファーが強くなければ連絡先を渡そうと思わないから
        - 女子大生から学ぶ集客理論
          - 男性の連絡先をたくさんゲットするにはどうすればいい？
ナンパされたい
          - 認知
            - スポットに行く
              - お店
              - ストリート
              - 身なりを魅力的に整える
            - ネット
              - 𝕏
              - Instagram
              - アプリ
              - アカウントを魅力的に整える
            - 相手に見てもらえる回数を増やさなくちゃいけない
              - どうすればいいと思うか？
              - SNSによって異なる
          - オファー
            - 今回はなし
その前が原因だと思うから
  - ＜6＞
副業の集客について知りたいです
    - ＜結論＞
      - 𝕏かInstagramかYouTubeやりましょう
      - 早く稼ぎたいなら𝕏かInstagram
      - 後々ばけもになりたいならYouTube
  - ＜7＞
お客様の悩みがわかるのに、それを解決迄持っていくのに試行錯誤しています。
こんな時しゅうさんなら、どんな方法や行動を取りますか？
    - ＜大前提＞
      - 悩みが分かっているんだったら事業者として完璧
    - ＜結論＞
      - 僕だったら
お客様の持つ悩みを解決している商品・サービスを探します
        - ＜理由＞
自分オリジナルで作り出そうとしなくて良いからです

オリジナルの商品・サービスを出せるのは大企業だけ

個人起業家である僕らは既に解決策としてある商品・サービスをオマージュする
        - ＜例＞
ライザップでさえオマージュしている
吉川メソッド
        - 具体的に調べていきます
検索機能を使う
          - Amazonで本
          - SNS
            - 𝕏
            - Instagram
            - YouTube
          - Google検索