敷かれたレールに依存しない生き方を



どうも、しゅうです

しゅう

- ✔元無職・元薬剤師 ✔最高月商138万
- ✔派手なローンチなしでも87~138万
- ✔個別コンサルで導くのが得意
- ✔30名以上在籍のコミュニティ運営

指導実績

- ✔月5~120万のクライアント輩出
- ✔1プロモ100万輩出
- ✔指導経験ジャンル
- ・ビジネス・不動産・アフィリエイト
- ・LP制作 ・ブログ・夫婦関係
- 育児 転職 etc.

敷かれたレールに依存しない生き方を

しゅう

- ✓元無職・元薬剤師 ✓最高月商138万
- ✔派手なローンチなしでも87~138万
- ✔個別コンサルで導くのが得意
- ✔30名以上在籍のコミュニティ運営

指導実績

- ✔月5~120万のクライアント輩出
- ✔1プロモ100万輩出
- ✔指導経験ジャンル
- ・ビジネス・不動産・アフィリエイト
- ・LP制作 ・ブログ・夫婦関係
- ・育児 ・転職 etc.

このチャンネルは

敷かれたレールに依存しない生き方を

敷かれたレールに依存しない生き方を



しゅう

- ✔元無職・元薬剤師 ✔最高月商138万
- ✔派手なローンチなしでも87~138万
- ✔個別コンサルで導くのが得意
- ✔30名以上在籍のコミュニティ運営

- ✔月5~120万のクライアント輩出
- ✔1プロモ100万輩出
- ✔指導経験ジャンル
- ビジネス・不動産・アフィリエイト
- ・LP制作 ・ブログ・夫婦関係
- ・転職 ・育児 etc.



コンテンツビジネスで 実現してもらうチャンネルです



今回は



コンテンツビジネスで稼ぐ人と

稼げない人の違い





急ですが、あなたに質問です

「コンテンツビジネスでいま活躍している人といまの自分との違い



別の言い方をすれば あなたは理想と現実との違いに 悩んでいませんか?」



これからコンテンツビジネスで 活躍していきたいと思っているけど







と非常に多く相談をいただきます



「コンテンツビジネスで収益を出していけるか不安です」

「コンテンツビジネスで収益を出していけるか不安です」



こういった声もメッセージでもらいます





いまでは参入者がありえないほど多くなって



難易度は徐々に上がっています



だけど、その分、脱落者も多いため





「やれば絶対に成功します!」

「やれば絶対に成功します!」

なんて薄っぺらいことを 僕は言いたくありません



やはりコンテンツビジネスで稼ぐ人 稼げない人の違いがあるんですよ



正直なところ この内容を知らずに活動していて













最悪の場合は



自己投資額だけが膨らみビジネスを諦める

自己投資額だけが膨らみビジネスを諦める

センスや才能がなかったの一言で終わらせて 人生負け犬になる

自己投資額だけが膨らみビジネスを諦める

センスや才能がなかったの一言で終わらせて 人生負け犬になる

こんなの嫌ですよね

YOU

でも、この動画を見ているあなたは大丈夫です



こうなってしまう原因は



コンテンツビジネスで稼ぐ人 稼げない人の違いを十分に知らないから



十分に違いを知らないと



コンテンツビジネスでうまくいかない人に なっちゃうんですよね

ノウハウ

無料プレゼント

それに、とりあえずノウハウとか無料プレゼントを出しときゃ良い



みたいな風潮って 根本的なところが無視されすぎです

ノウハウ

無料プレゼント

もちろんノウハウ、無料プレゼントを出す

ノウハウ

無料プレゼント

は武器として良いんですけど

「もっと大事なところあるだろ」

「もっと大事なところあるだろ」

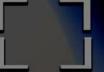
と僕は思っています



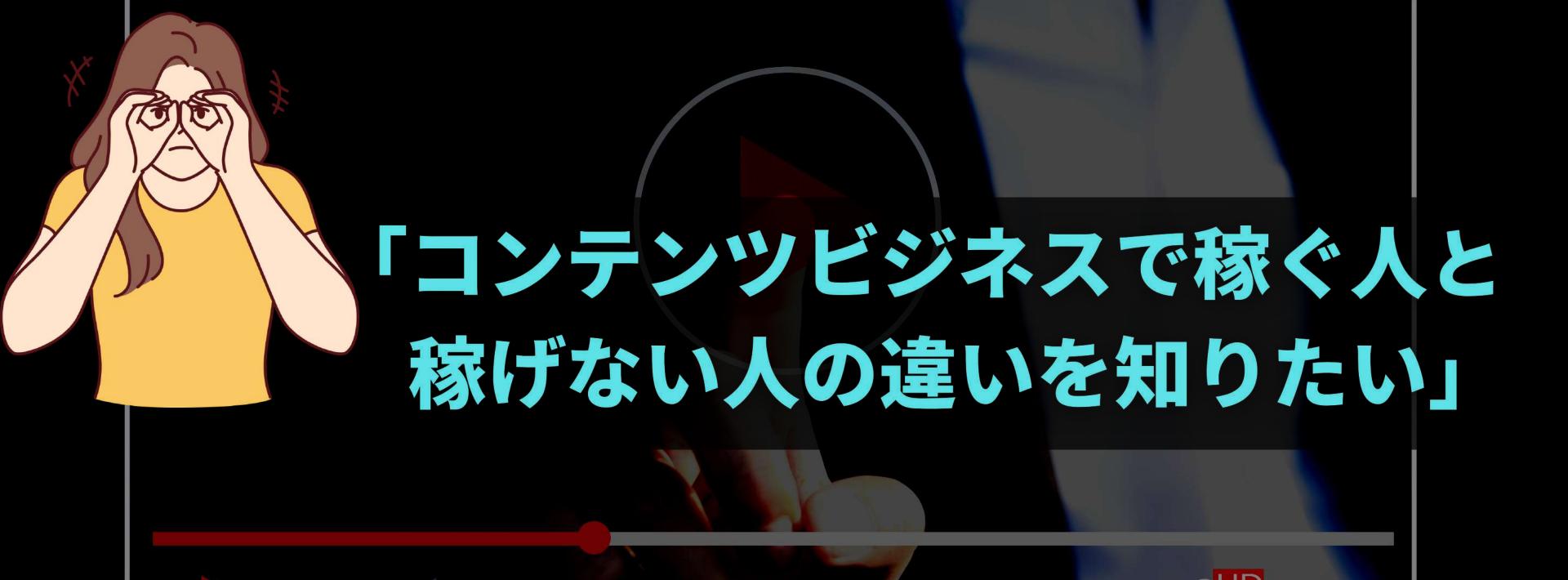
なので、この動画では

「これからコンテンツビジネスで活躍していきたい!」









1:03/2:56













こういった人向けに真剣に話していますので



もしあなたが1つでも当てはまったなら 必見の内容です



で、内容は

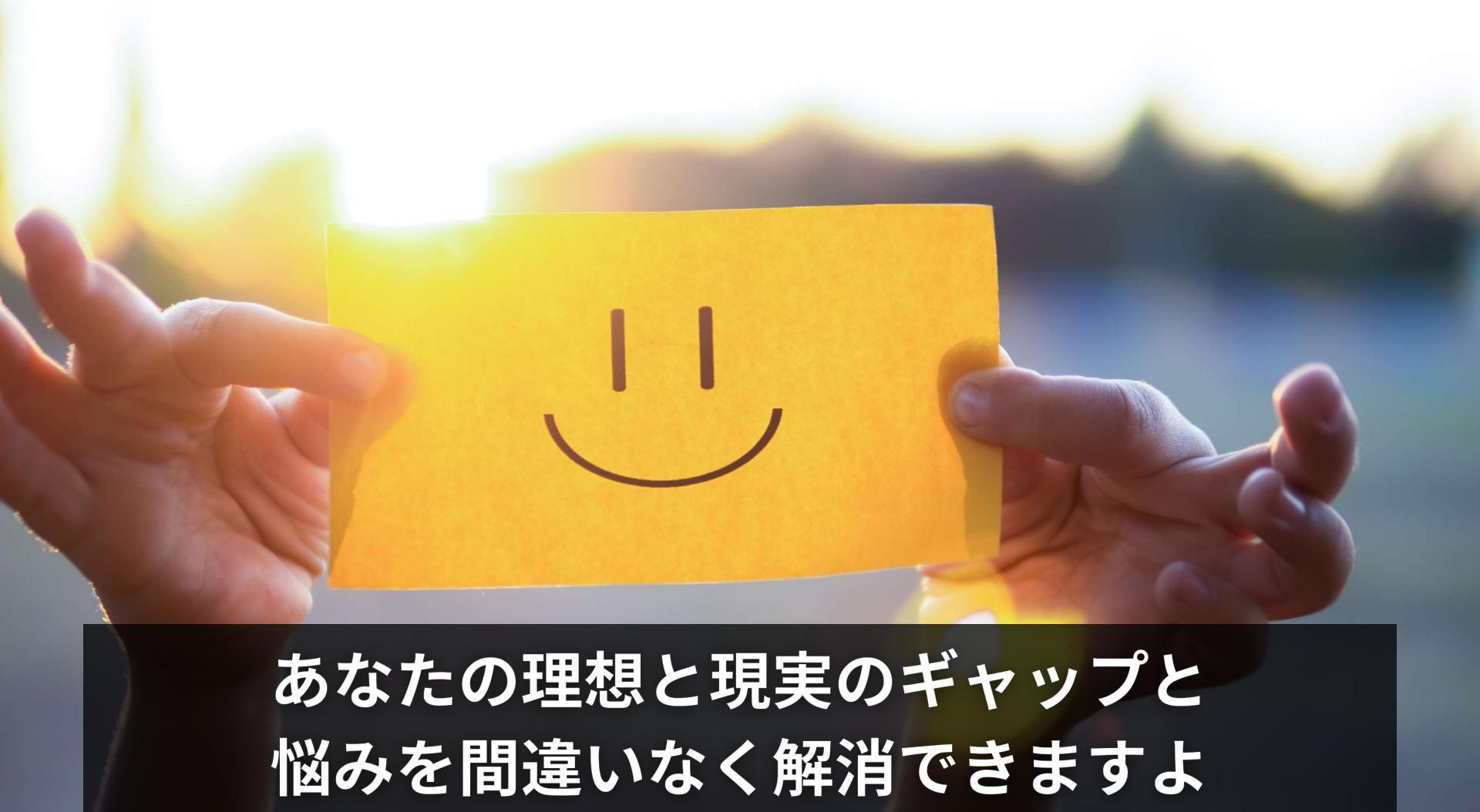


コンテンツビジネスで稼ぐ人と

稼げない人の違い



この違いを知ってさえしまえば







実際に僕はまったく収益を あげられなかった O 状態から



バズらずに最高売上138万を達成していますし



僕だけではなく 僕が教えたクライアントさんも



0から月120万



1プロモ100万



月25万へ導いています



他にもコンテンツビジネスではないですが サポートしたビジネスでいうと



案件獲得で月売上50万



副業アフィリで18万を達成した人もいます



僕はもともとコンテンツビジネスが 得意だったわけではなく



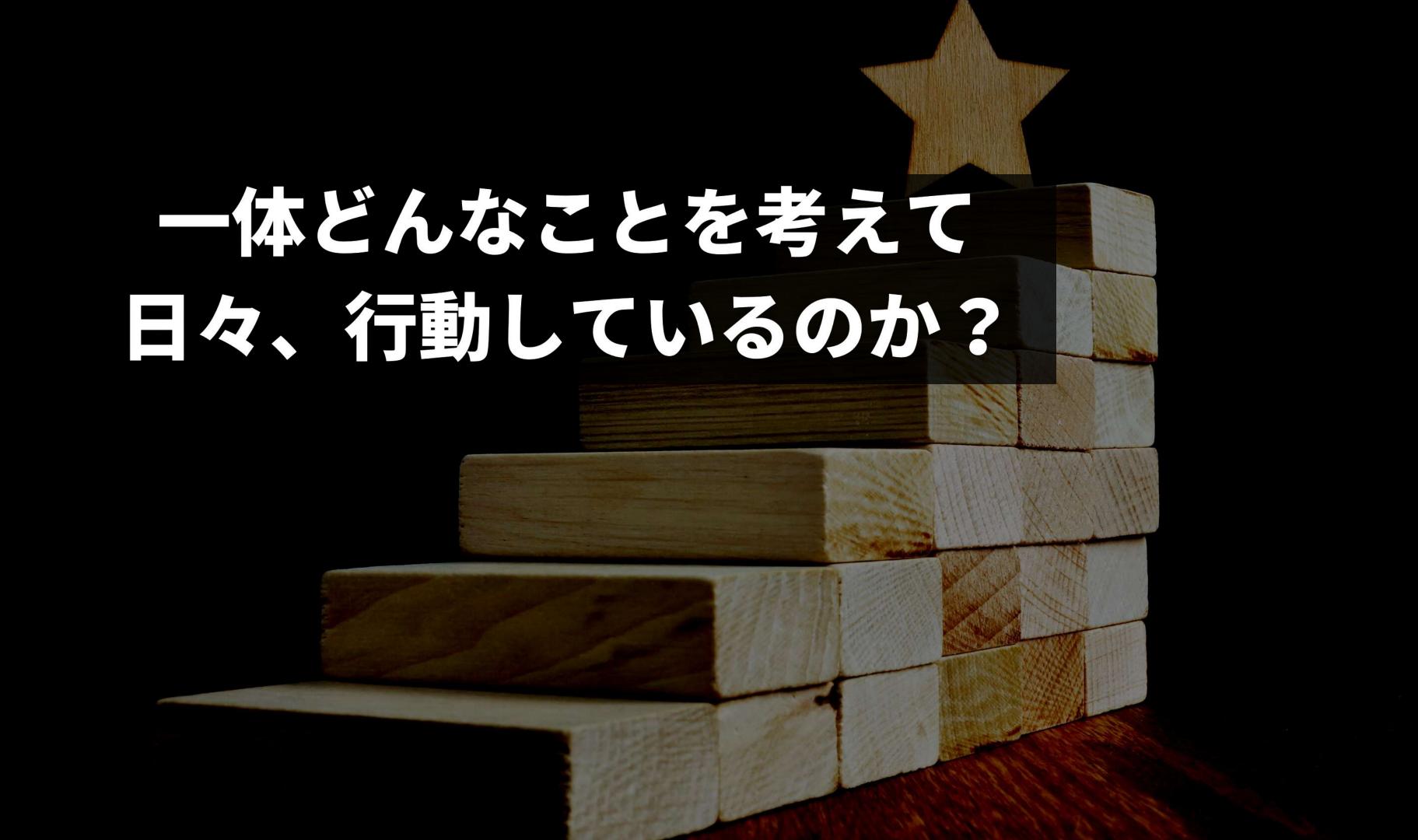


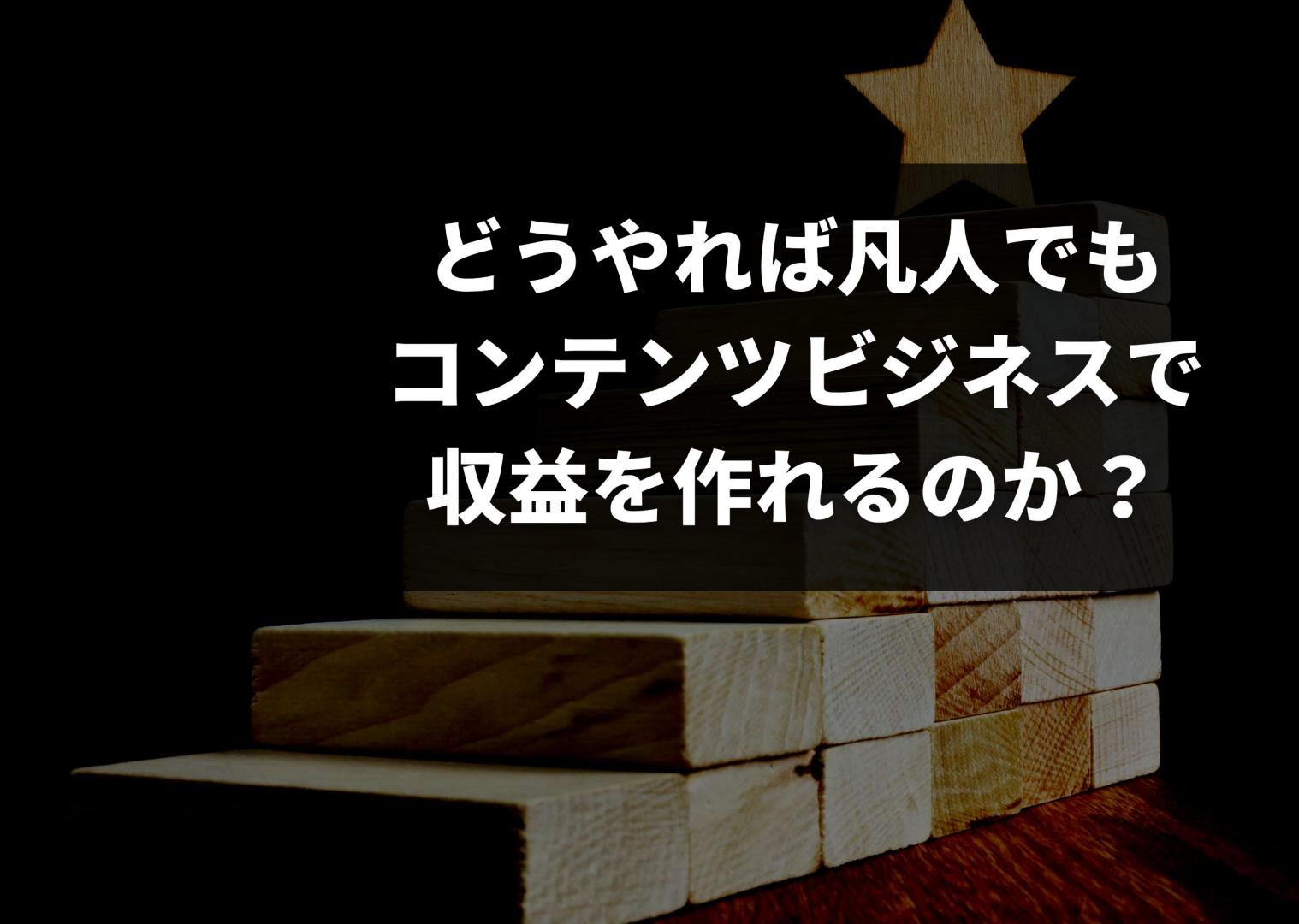
先輩ビジネスマンと出会っていく中で 稼ぐ感覚を吸収してきたので



いま普通の人より成果を出しているんですね











コンテンツビジネスで稼ぐ人 稼げない人の違いという観点から







実が1年十近く コンテンツビジネスをやってきた経験



その中で出会った稼いでいる猛者から 吸収した内容を



ぎゅっとまとめたものです







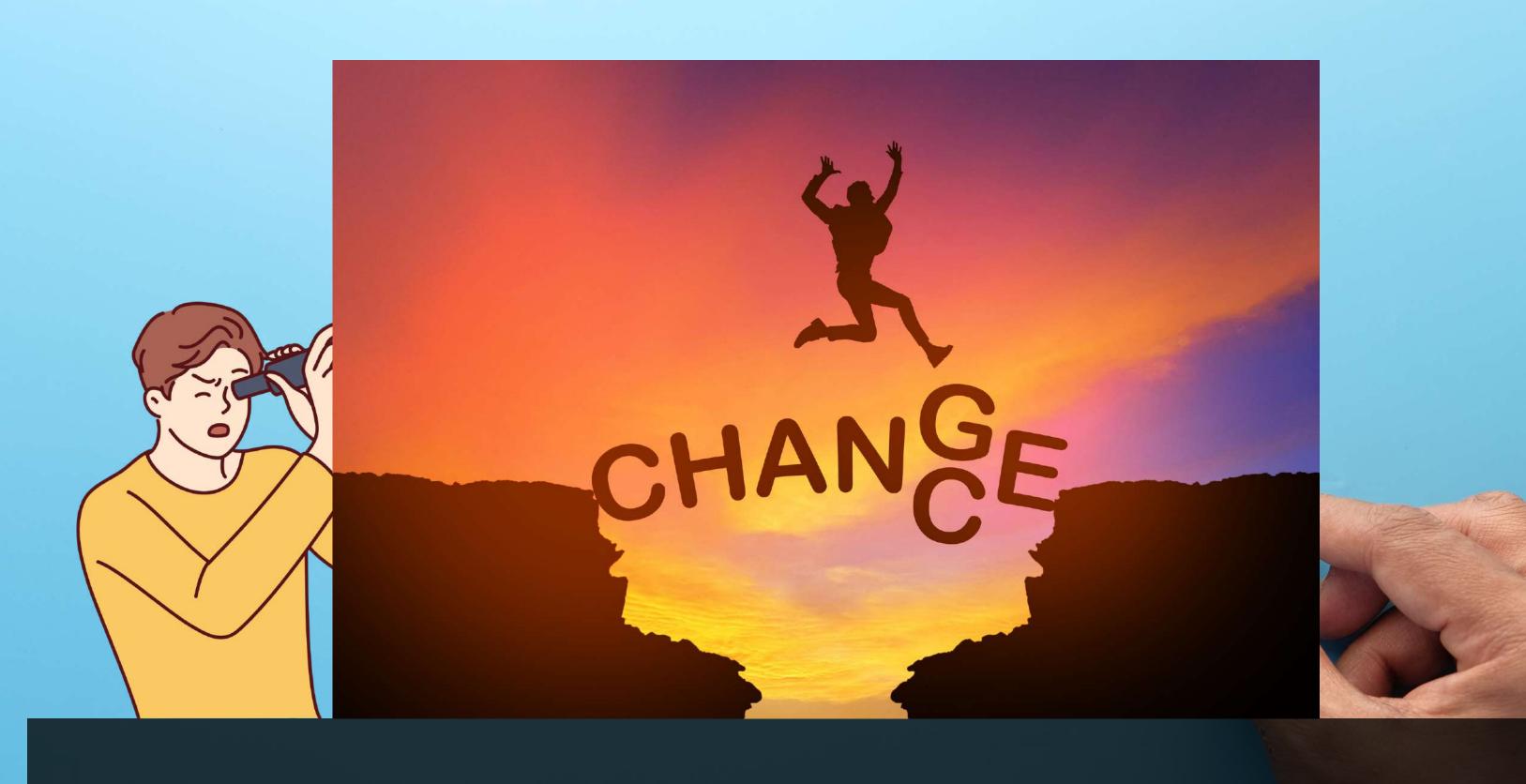
必ずコンテンツビジネスで稼ぐ人 稼げない人の違いが明確になり



あなたの最良の変化に

圧倒的に貢献できると強く感じますので





動画を見たあとから、まるで人が変わり



「いまこの瞬間からマジでやってやろう!」





CHANGE

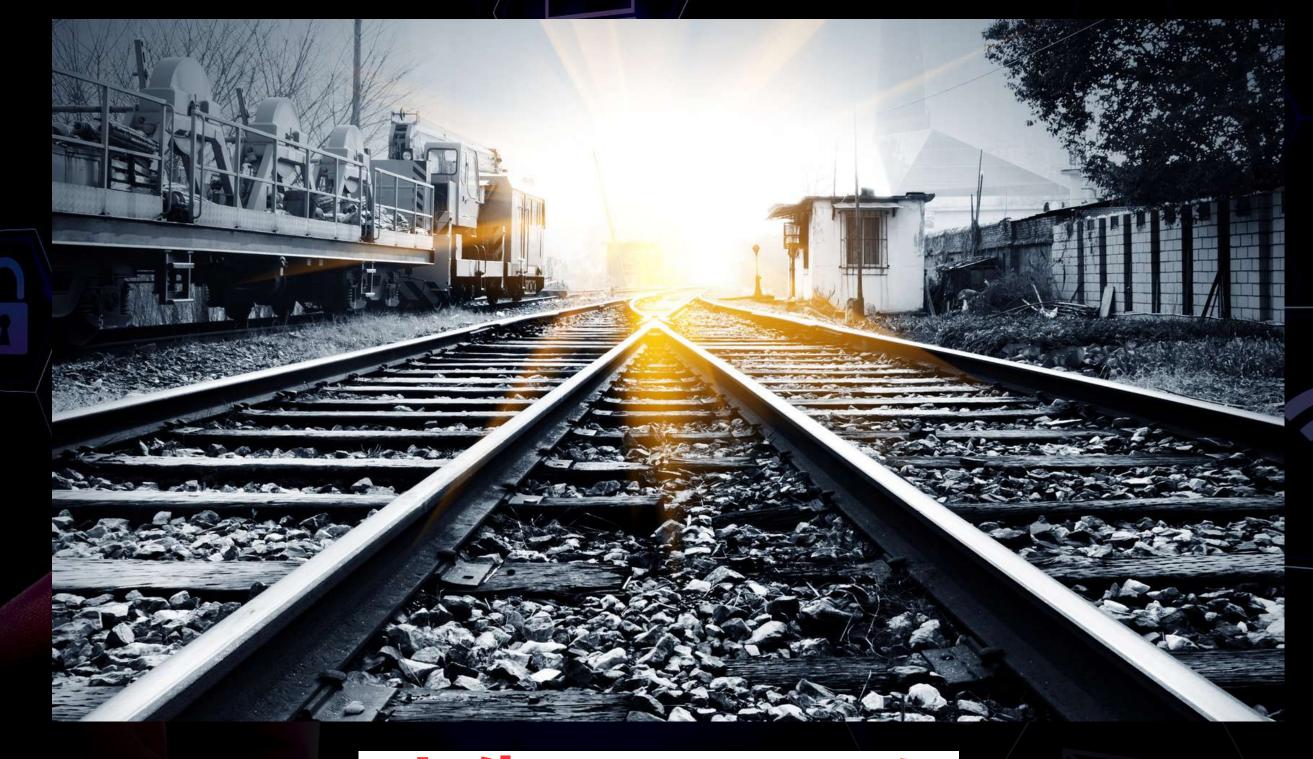
と最高の状態で ビジネスライフを過ごしましょう





僕は業界初(!?)の まったく新しいサービスも提供していますし





人生のレールを

コンテンツビジネスで変えたいなら



無職ドン底を経験した平凡男の僕でもできた



敷かれたレールに依存しないで

月100万目指せる



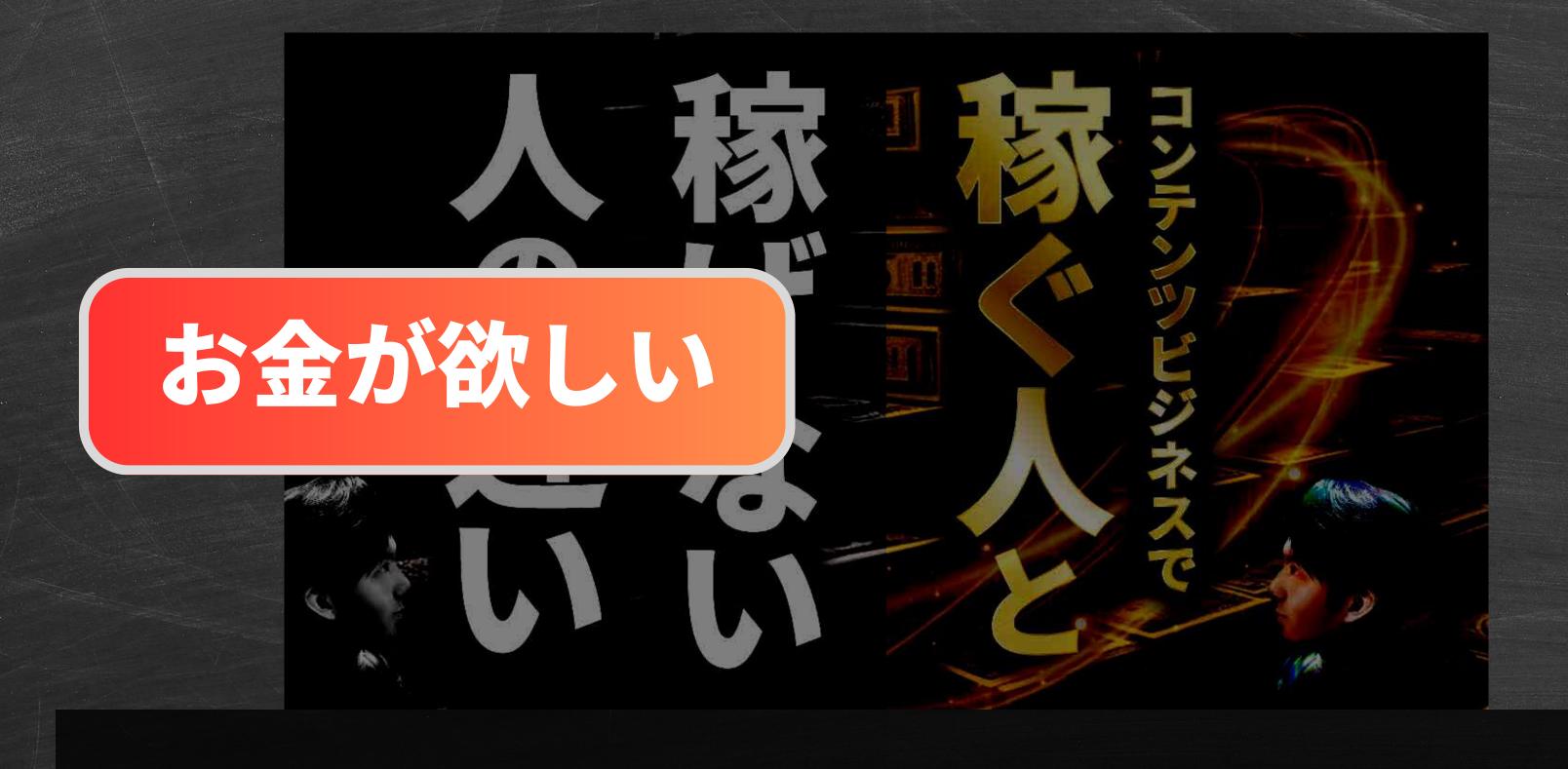
最新のコンテンツビジネス情報を 届けますから



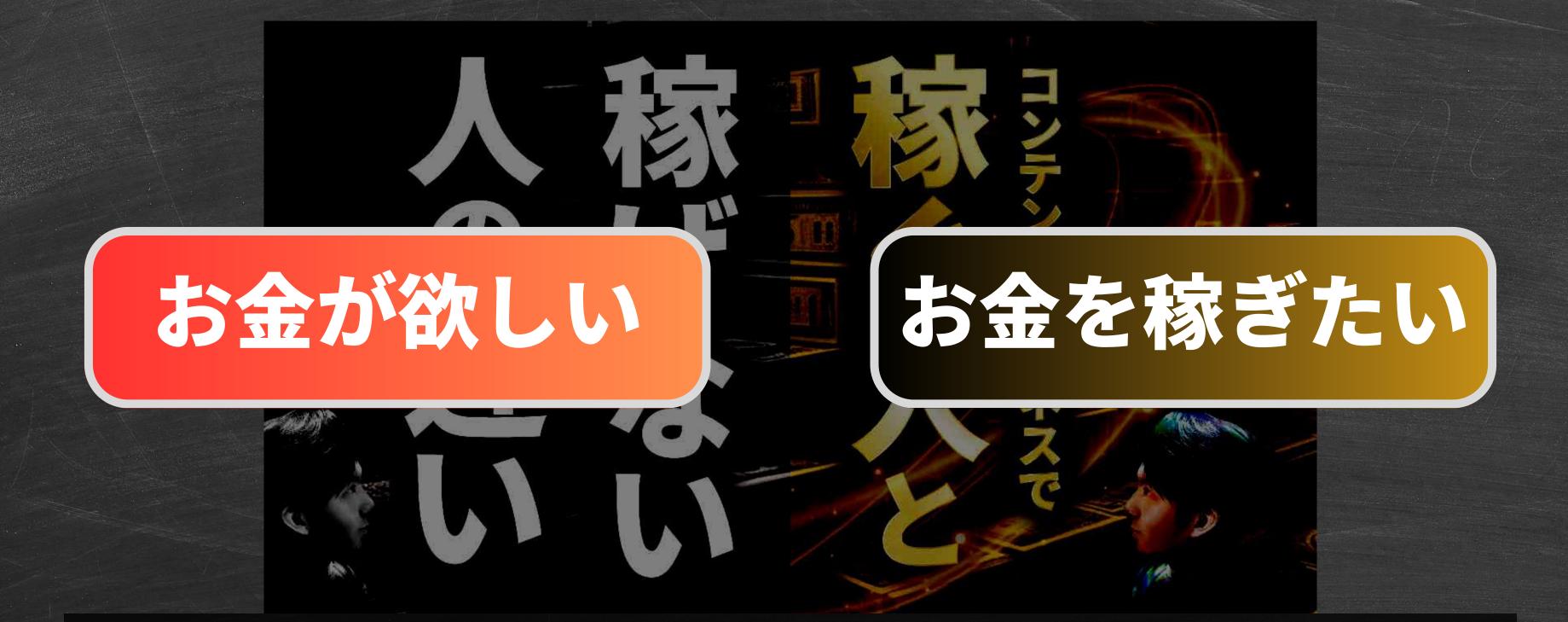
ぜひチャンネル登録と ベルマークのクリックをしてください



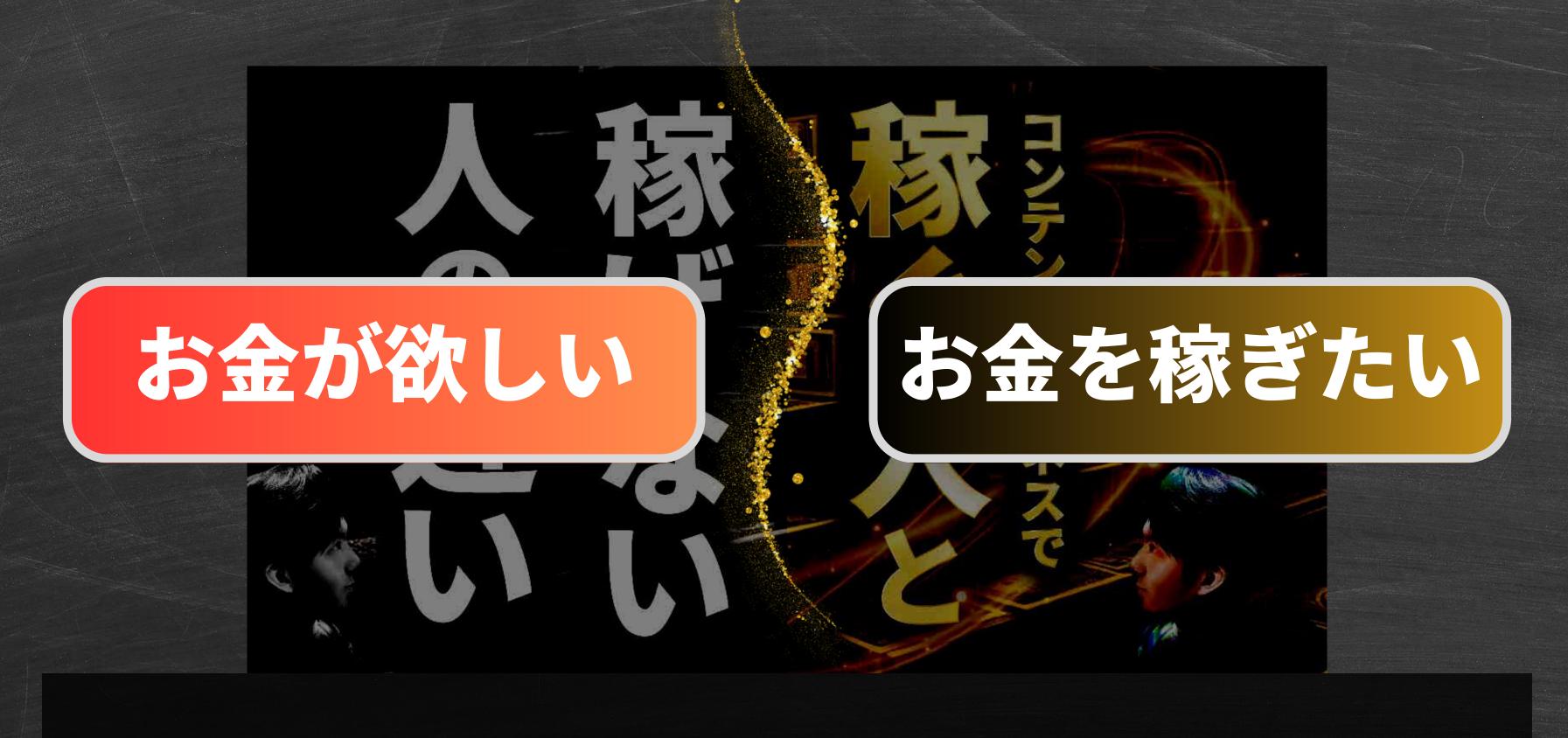
まず今日のテーマを語る上で 欠かせないと思ったのが



自分自身は『お金が欲しい人』なのか



『お金を稼ぎたい人』なのかどうか



この2つの区別ができているかどうかですね



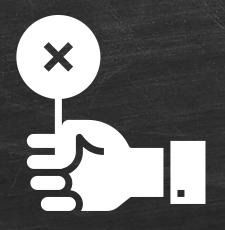
お金が欲しい

お金を稼ぎたい

大前提、『お金が欲しい人』であれば



お金が欲しい



お金を稼ぎたい

コンテンツビジネスで稼ぐことに失敗するか



お金が欲しい





お金を稼ぎたい

いつかアッパーが来る



お金が欲しい



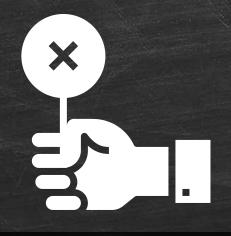


お金を稼ぎたい

一方で、『お金を稼ぎたい人』であれば



お金が欲しい





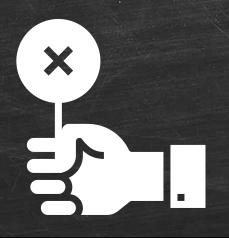
お金を稼ぎたい



コンテンツビジネスで稼ぐようになる 稼げるようになるってことです



お金が欲しい





お金を稼ぎたい



理由はこのあとの動画内容で伝えていきます



お金が欲しい

で、僕はもともと 『お金が欲しい人』だったんですよね



お金が欲しい



その時、たしかに普通の会社員の給与以上に お金を得ることがありましたけど









別に幸せではなかったですし

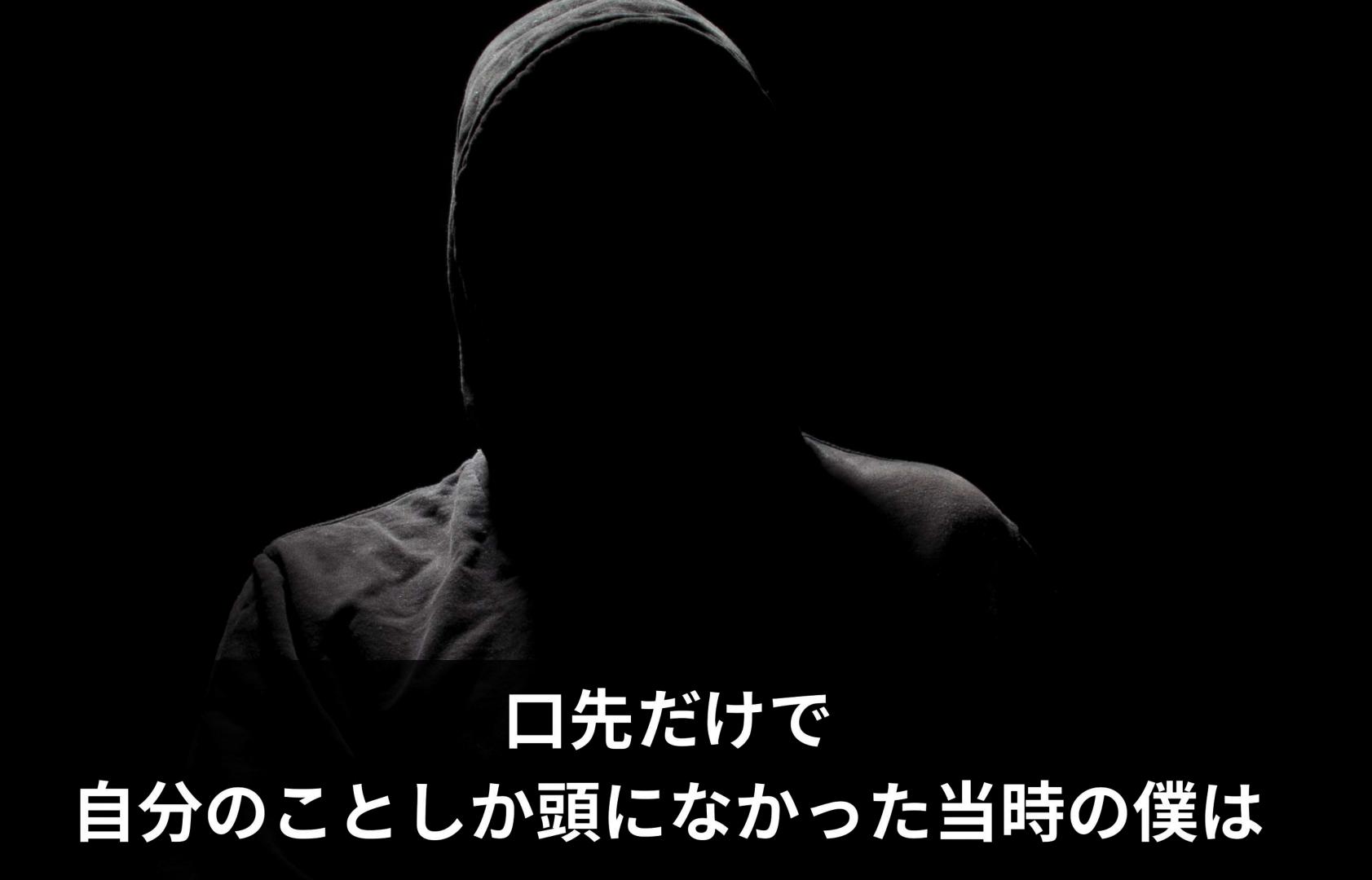


お金が欲しい





息の長いビジネスができていませんでした





幸世

息の長いビジネス

お金を幸せや息の長いビジネスといった 抽象的なものに交換できてなかったです



お金が欲しい

「お金が欲しい」



お金が浴しい

は間違ってはいないんですけど



お金が浴しい



不純な行動を生み出すと言えます



「え、変なよくあるお金の自己啓発かな」





「え、変なよくあるお金の自己啓発かな」

と思ったかもしれませんが



「え、変なとくあるお金の自己各発かな」

別にそういうわけではありません



今日の



コンテンツビジネスで稼ぐ人と

稼げない人の違い



このテーマを語る上で



お金が欲しい

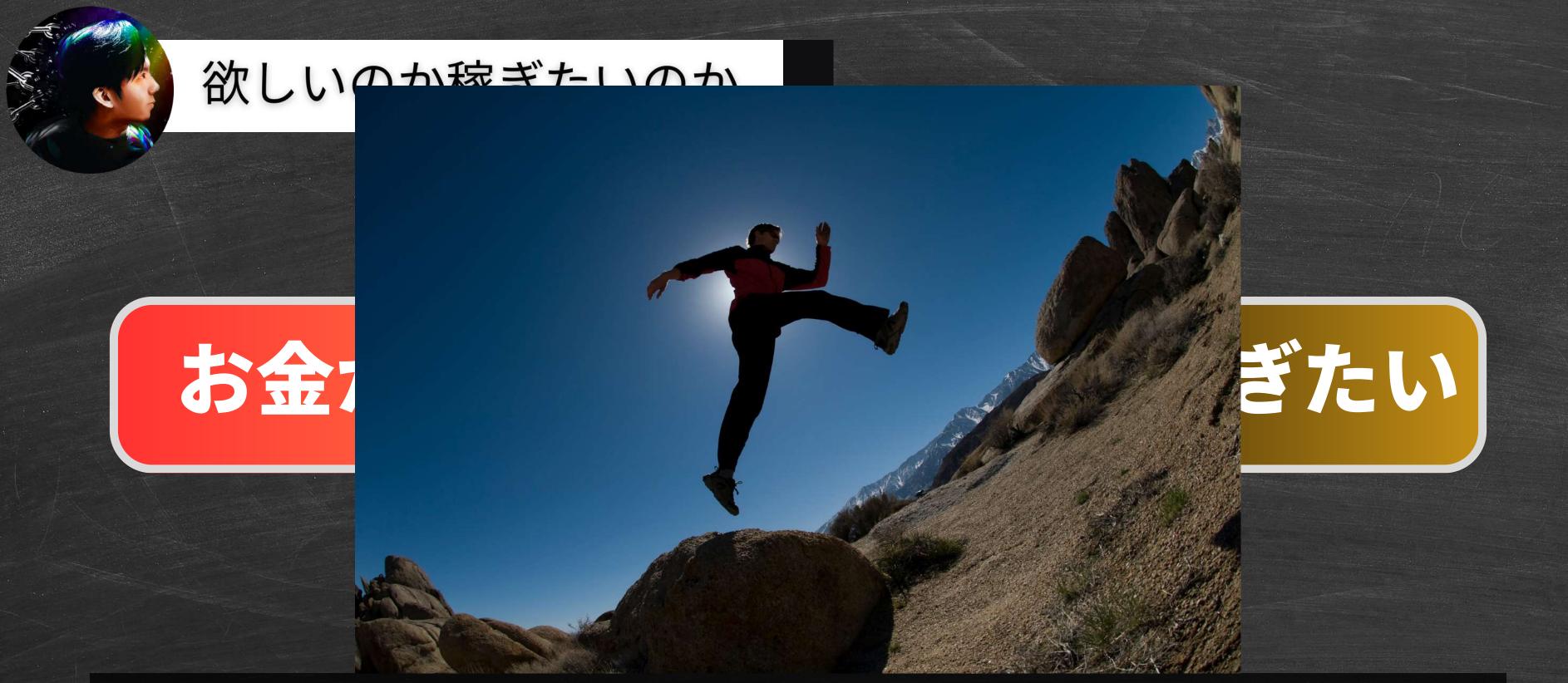
『お金が欲しい人』なのか



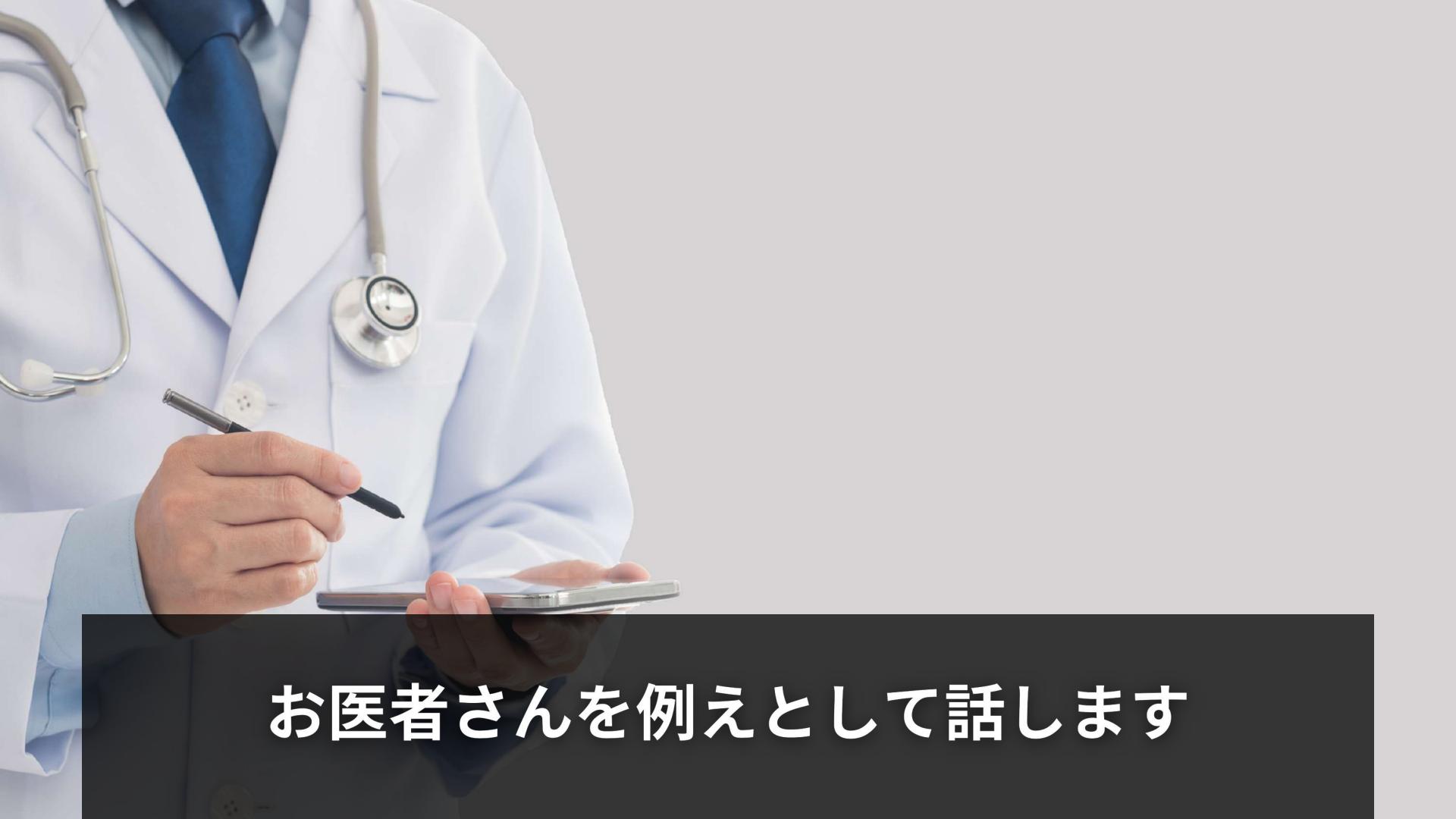
お金が欲しい

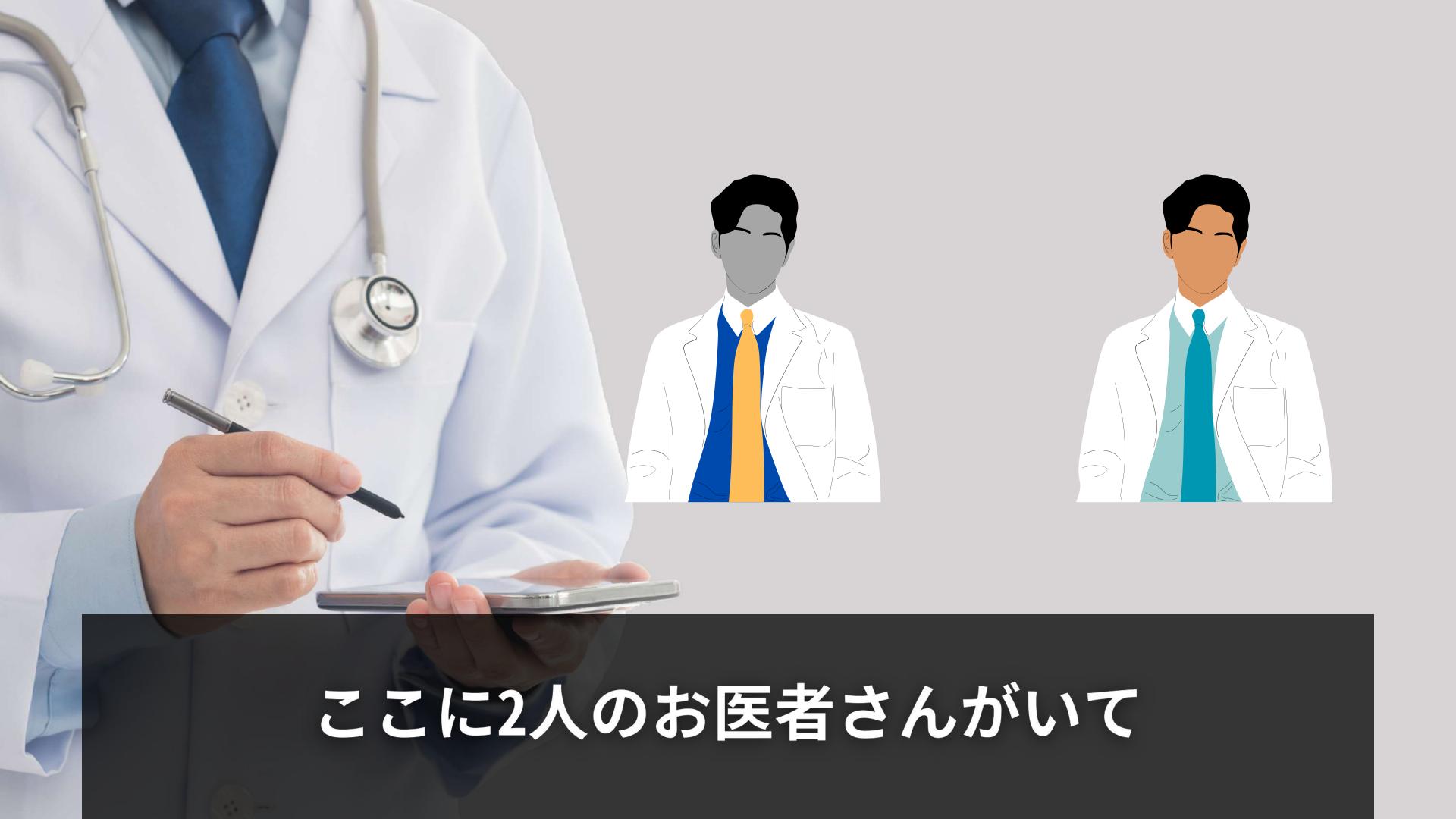
お金を稼ぎたい

『お金を稼ぎたい人』なのかで



あなたの姿勢や行動全てが 変わってくるってことなんですよ

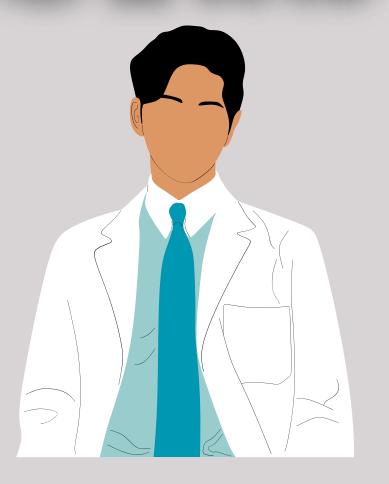








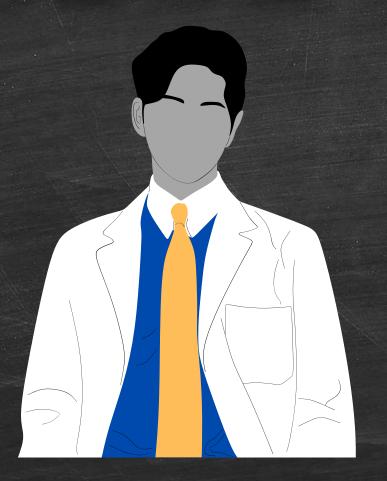
患者目線



もう1人は患者さんのことを 親身になって考えているとします



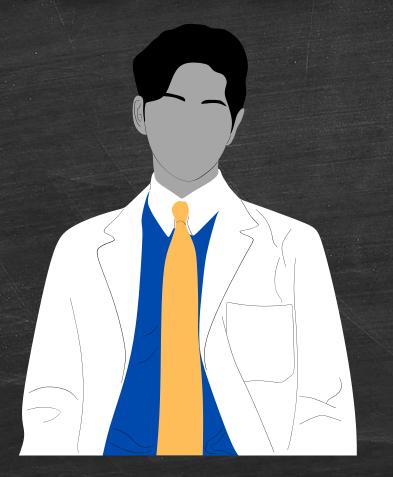
お金目当て



お金目当てのドクターは



お金目当て

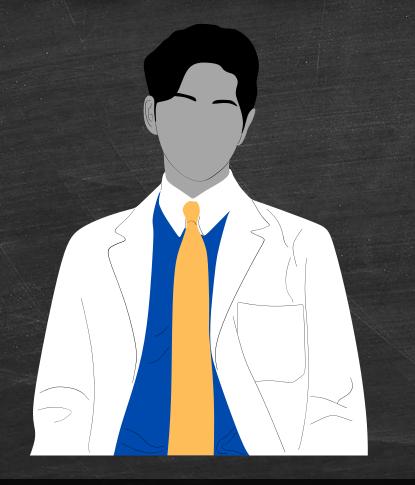




自分が儲かるために不必要な治療や 薬を提供したり



お金目当て

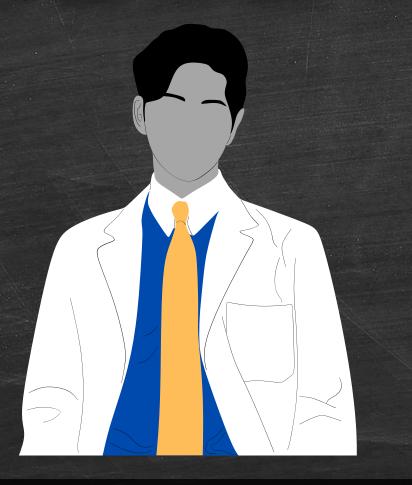




流れ作業で診察をします



お金目当て





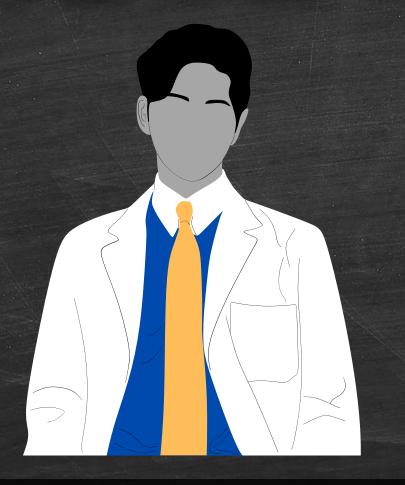
患者さんの様子には興味を持ちません







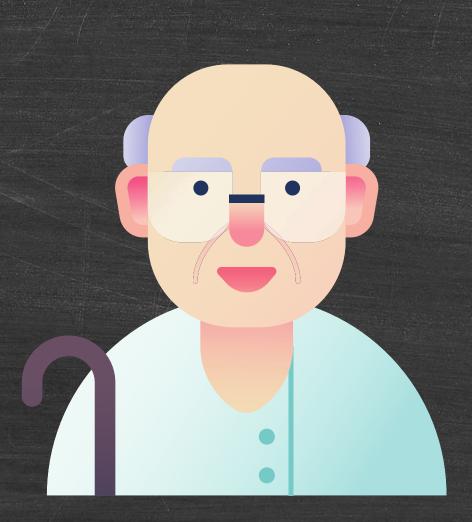
お金目当て







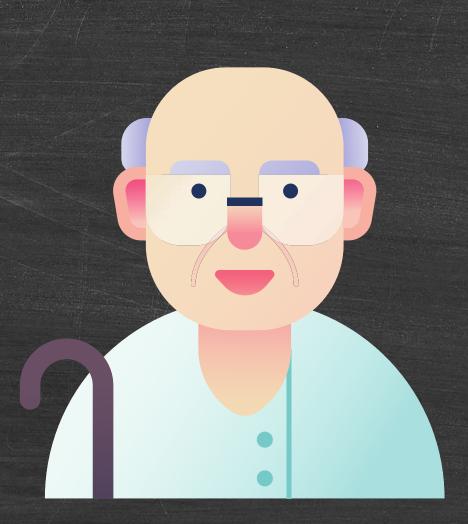




ですが、患者さんサイドからすると



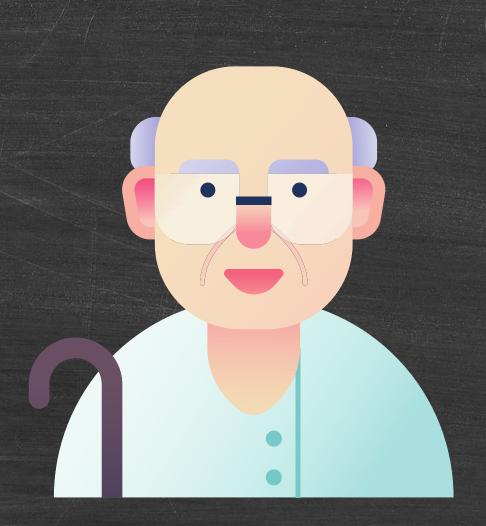




診療費は高い

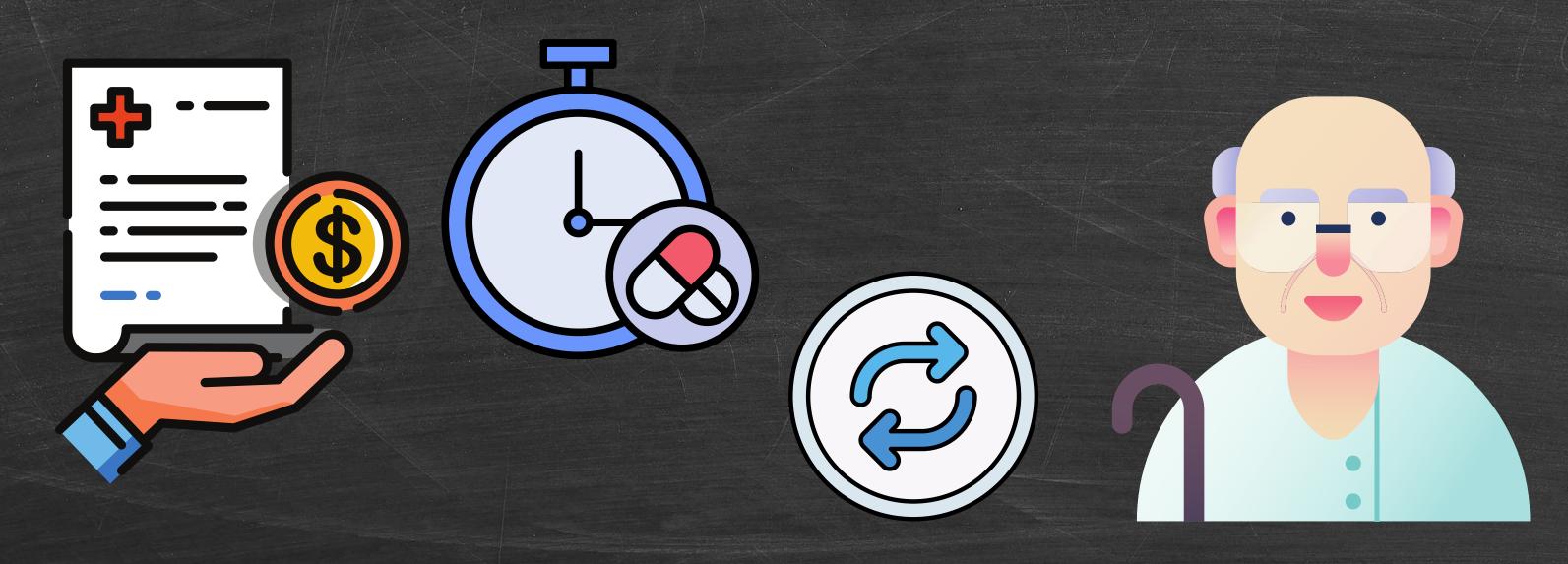






無駄な診療のせいで待ち時間も長い



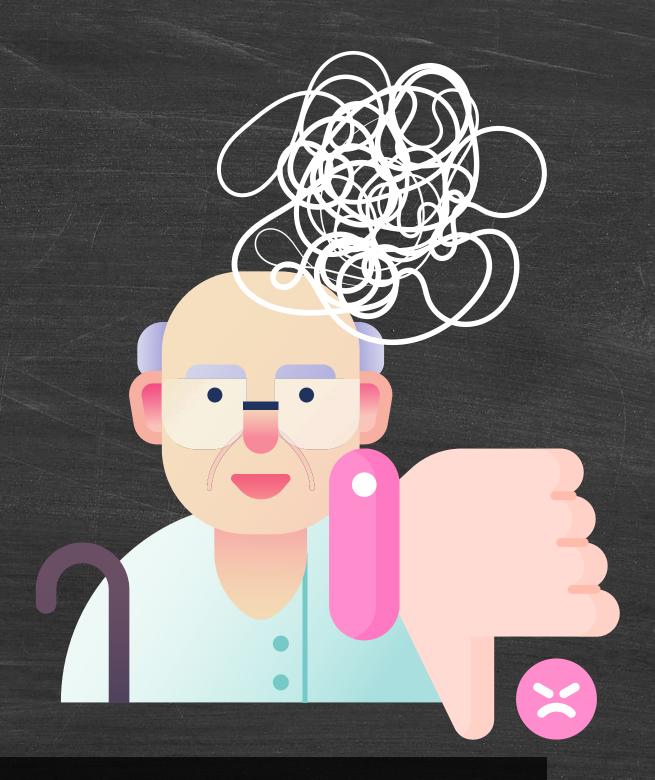


頻繁に通うことになる





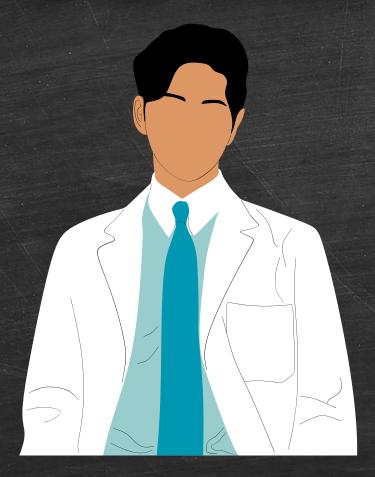




こんなんでストレスがかかりますし不満も出ます



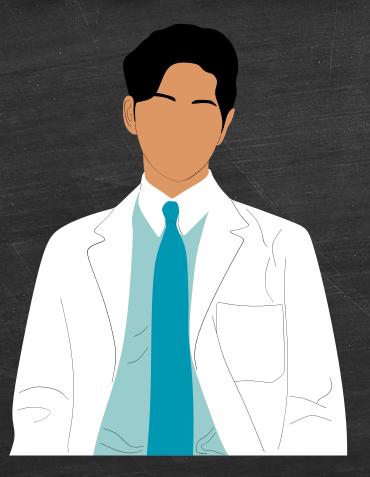
患者目線

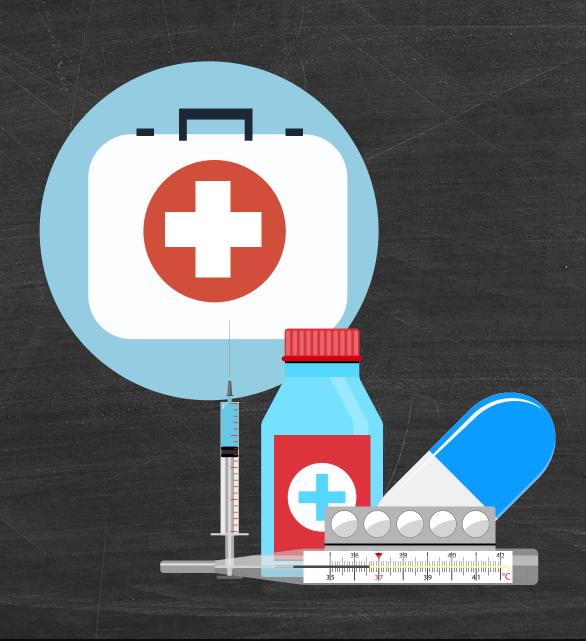


それに対して患者さん目線のドクターは



患者目線

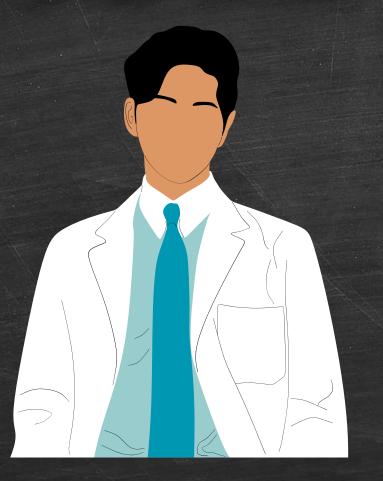




必要な治療と必要な薬を的確に出します



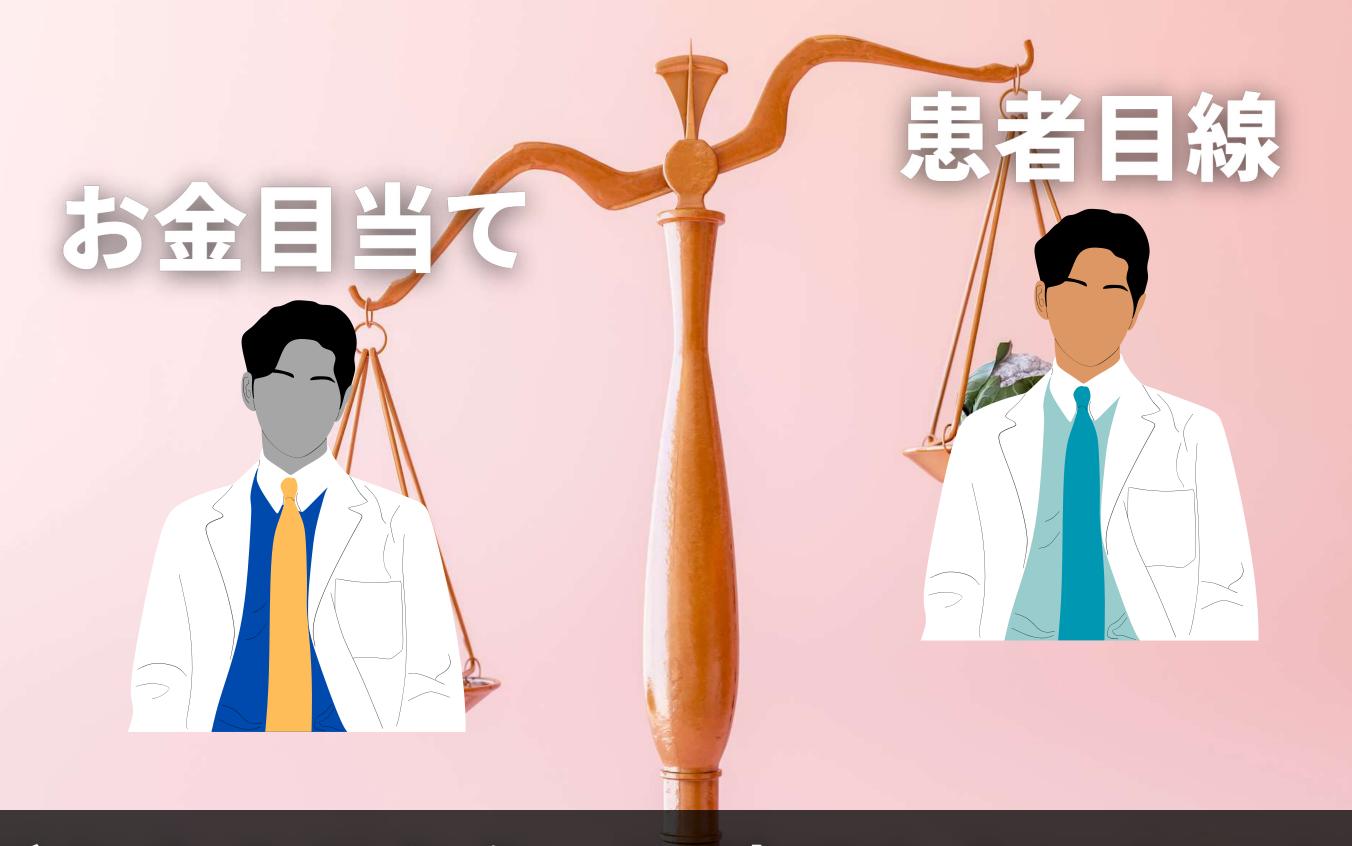
患者目線







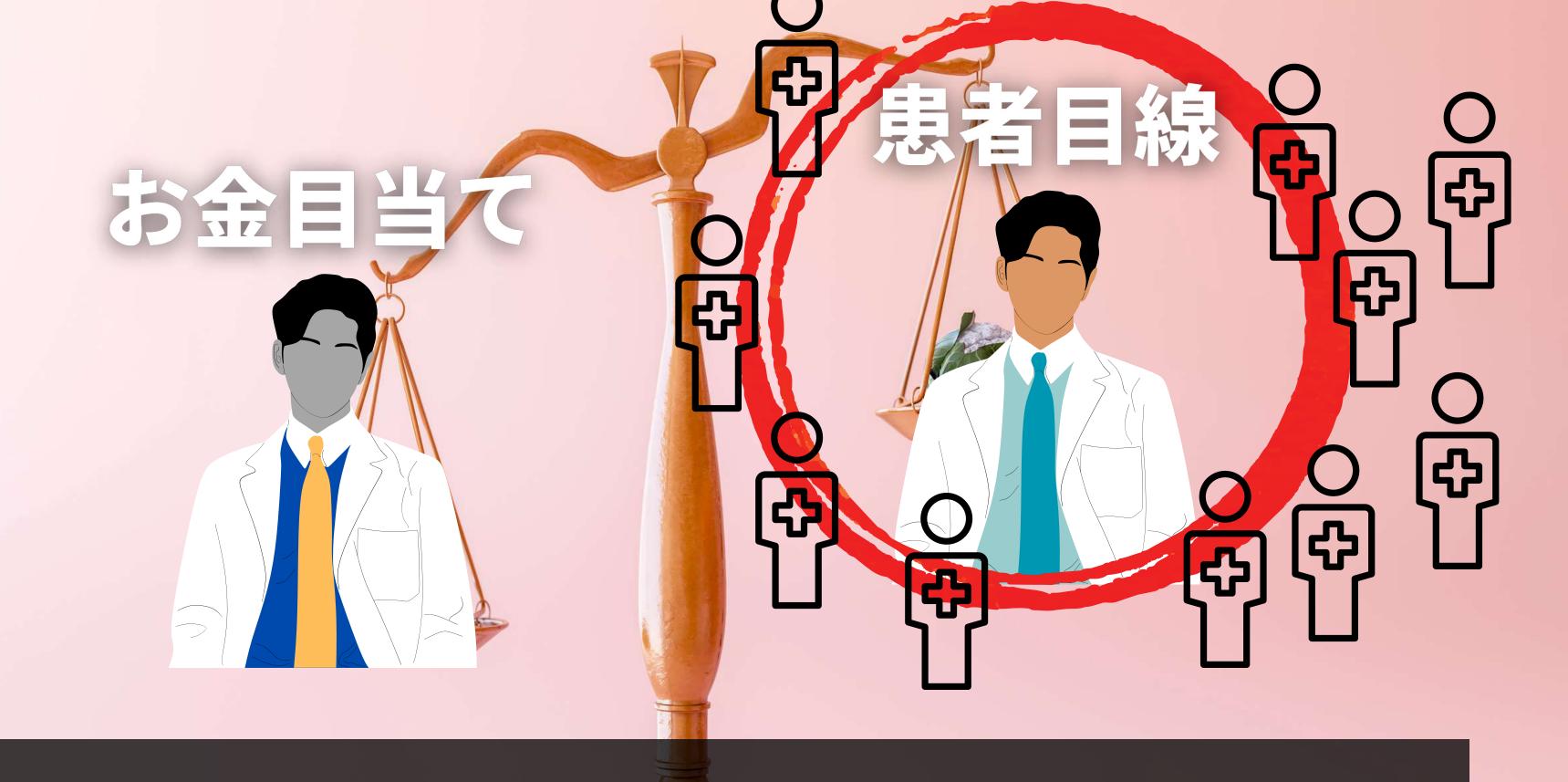
患者さんの様子を しっかり見ているからこそです



どちらのドクターに診てもらいたいかは 明白ですよね



後者のドクターなら患者さんから 信頼され評判もよくなり



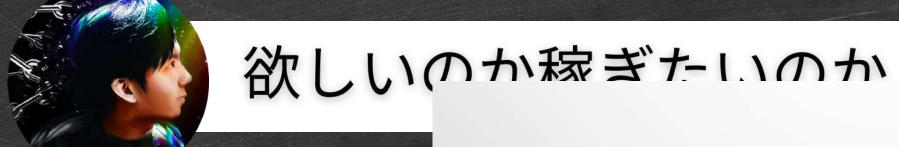
多くの患者さんがつきます



長い目で見たらお金目的のドクターよりも 豊かになるのは間違いありません



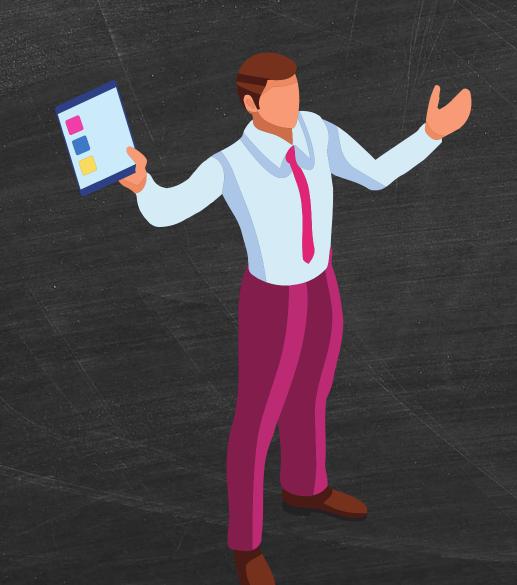
僕も似たような経験があります





お金が欲しかった頃の失敗なんですけど





僕は以前スクールの 営業代行をやっていました



契約を取り続ける事





そこで成功するには とにかく契約を取り続ける事が大事でした



契約を取り続ける事

お金が欲しい

当時の僕はお金を欲しいだけの人だったので



契約を取り続ける事

お金が欲しい

僕のモチベーションは契約を 取り続けた先にある営業代行の報酬でした



契約を取り続ける事



なので、モチベがそれだけで 契約を取りお金を稼いでいました



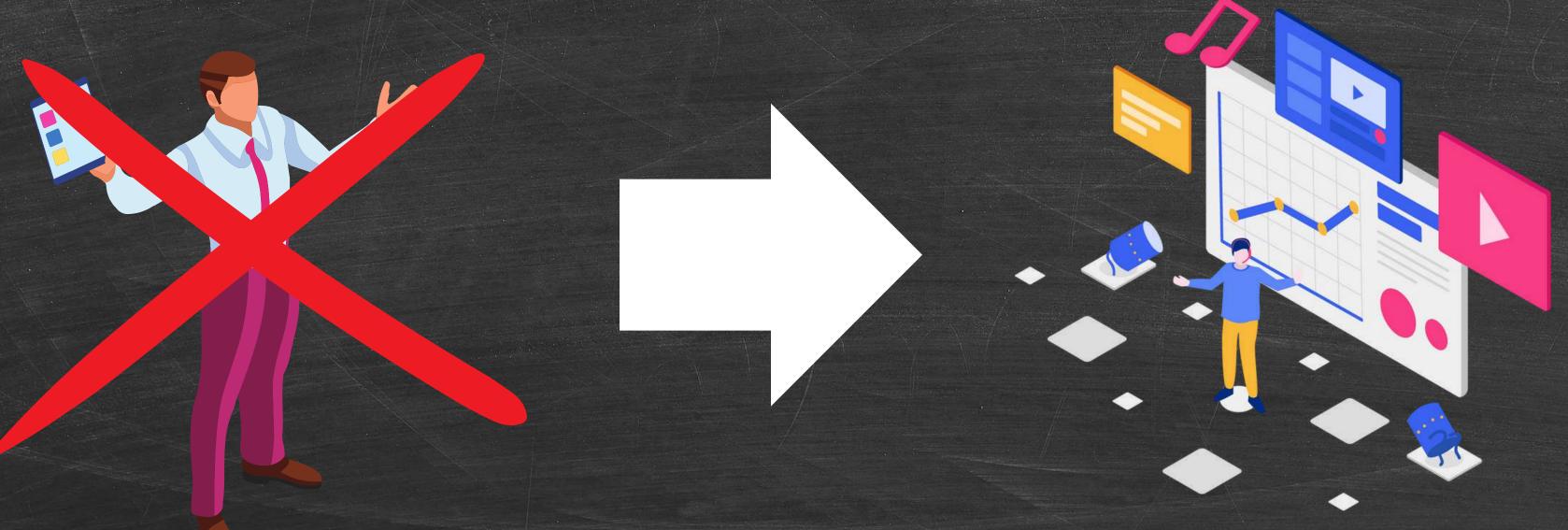
でも当然僕のことを信頼して長い付き合いをしてくれる人はいませんでした





しかし、いまスクール営業代行ではなくて





自分でコンテンツビジネス事業を 立ち上げたのを経験し









その方針の一環でYouTubeで 情報を出しまくるというのもやってますし

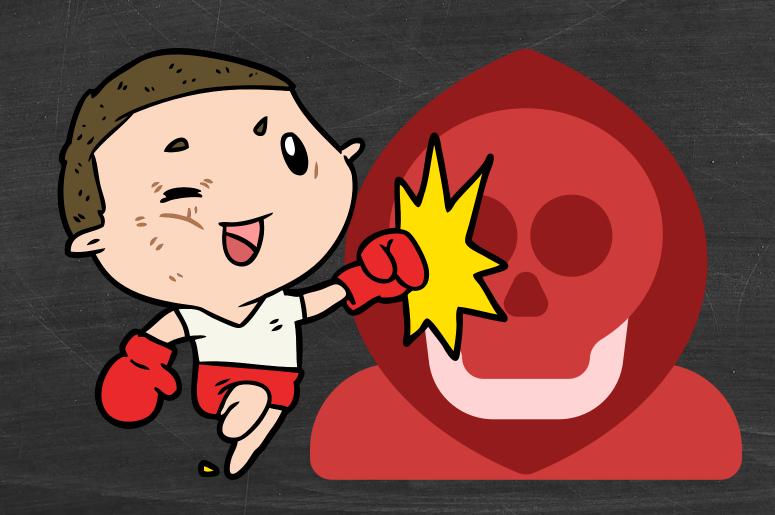






他には質問などがあれば 真摯に対応することを心がけています





でもテイカーや クレクレくんには厳しい態度ですけどね



で、徐々に顧客もついてきてくれて 売上も成長してきました



先義後利

つまり、先義後利と言えます





「え、どういうことですか?」





「え、どういうことですか?」

と思ったかもしれませんが、大丈夫です





「え、どういうことですか?」

これから話していきます



先義後利



先義後利とは目先のことに焦らないこと



先義後利



道義を第一に考えて 利益を後回しにすることです



商品





具体的にはお客さんに 良い商品やサービスを提供し



信頼

感謝

商品

サービス

信頼や感謝を蓄積することで



商品

サービス

感謝 信頼

最終的には自分が豊かになる



こんな考え方です



「よく言われてる話じゃないですか」





「え、しゅうさん仏陀なんですか?」





「え、しゅうさん仏陀なんですか?」



とか思ったかもしれないんですけど そういうわけじゃないです



先義後利

先義後利がビジネスの真理っていうだけ



でも、なんでもかんでも



「だれにでも与えるよ」

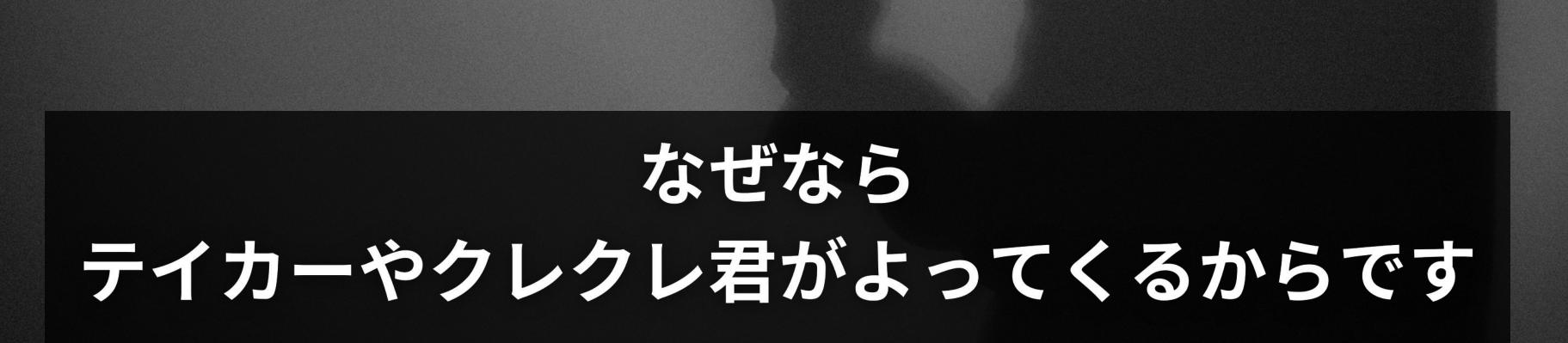




「だれにでも与えるよ」



ってなると失敗するので気を付けてください





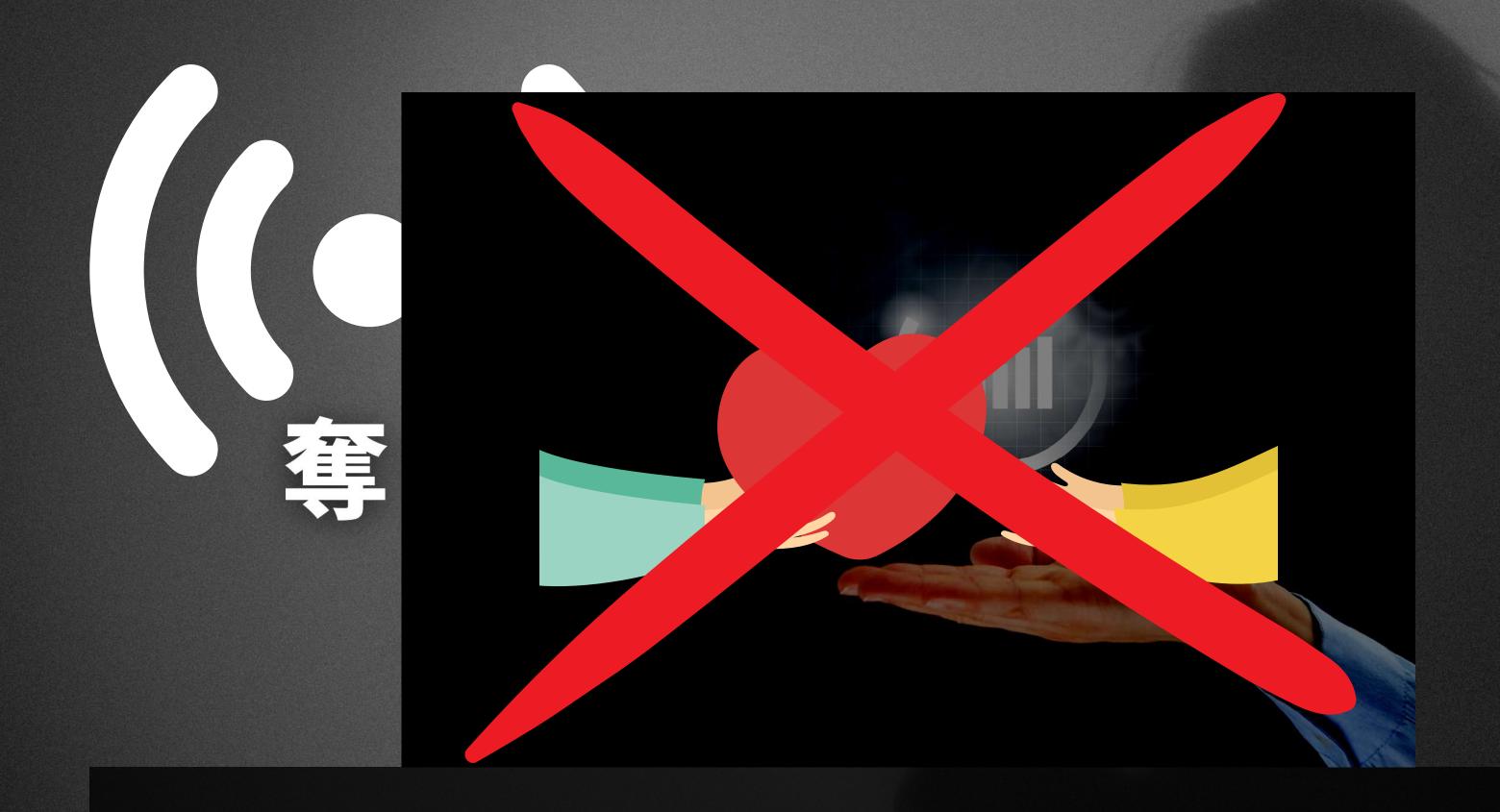
テイカーやクレクレ君とは 奪おうとしてくる人たちですね



あいつらは奪うセンサーが 発達しきっちゃってるやっかいな奴です



なにか自分が恩恵を受けたから



誰かに与えようとか思わない人種です





世の中で一番関わってはいけない自己中心的な人たちに当たります



ただ、僕もむかし





知らず知らずに テイカーになってた可能性があるし





少なからずとも 自分でビジネスをやっていると





テイカーたちに 出会うケースもあるんですよね







だから、僕はその時は跳ね除けてます





ようするにテイカーやクレクレ君たちには与えない







ギブ&テイクできるもの同士で与え合う





先義後利





これが先義後利を行う条件です









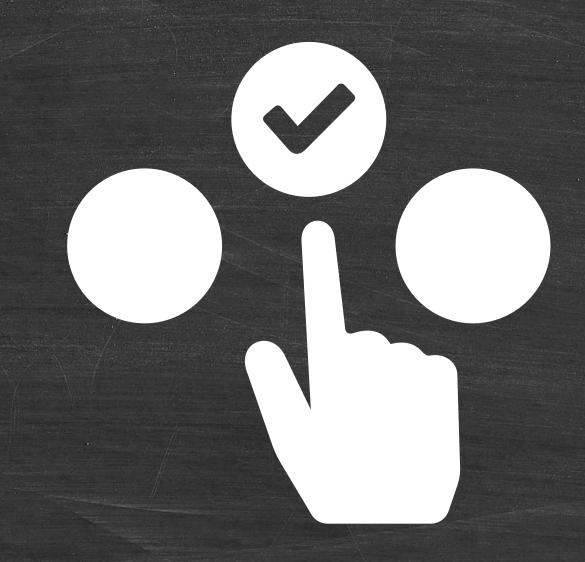


先義後利

先義後利をするんだけど



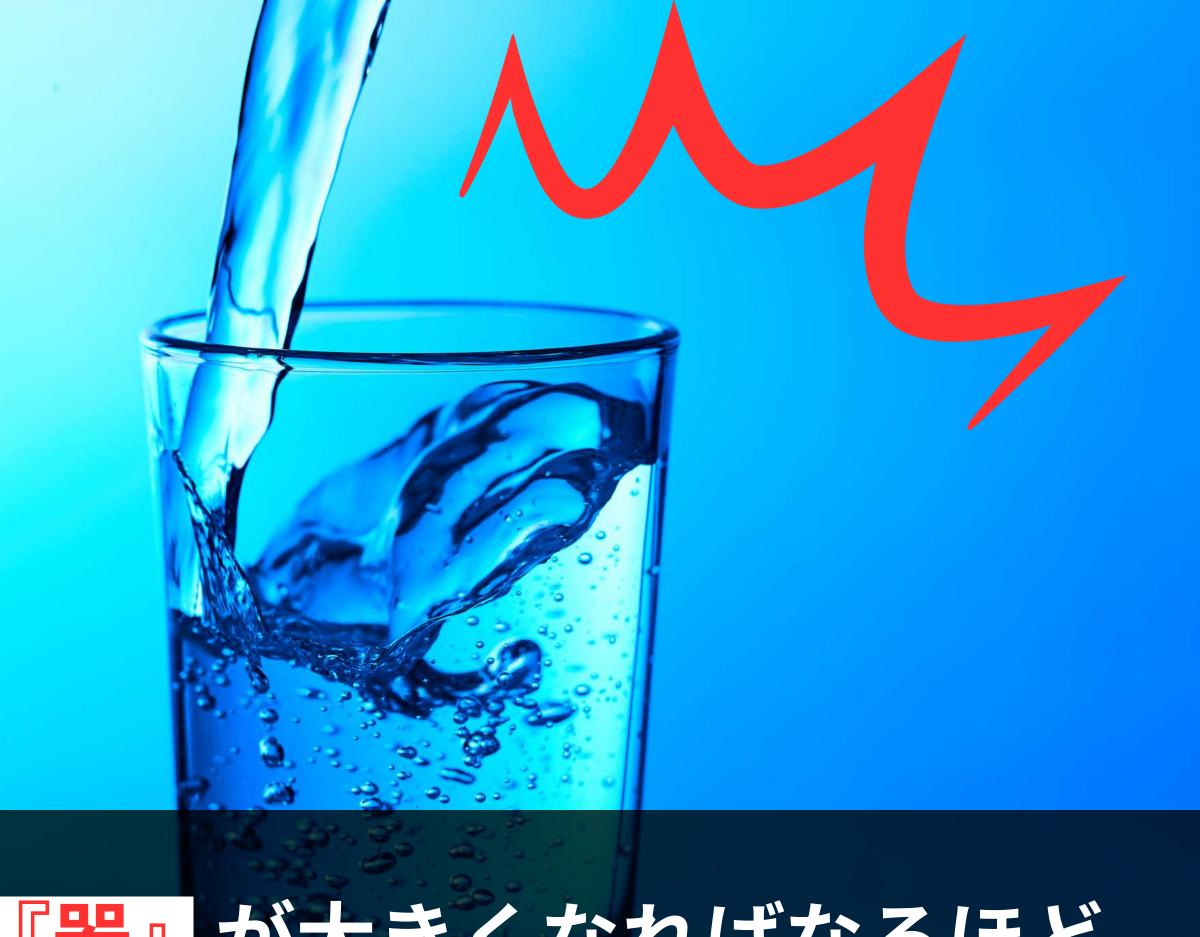
先義後利



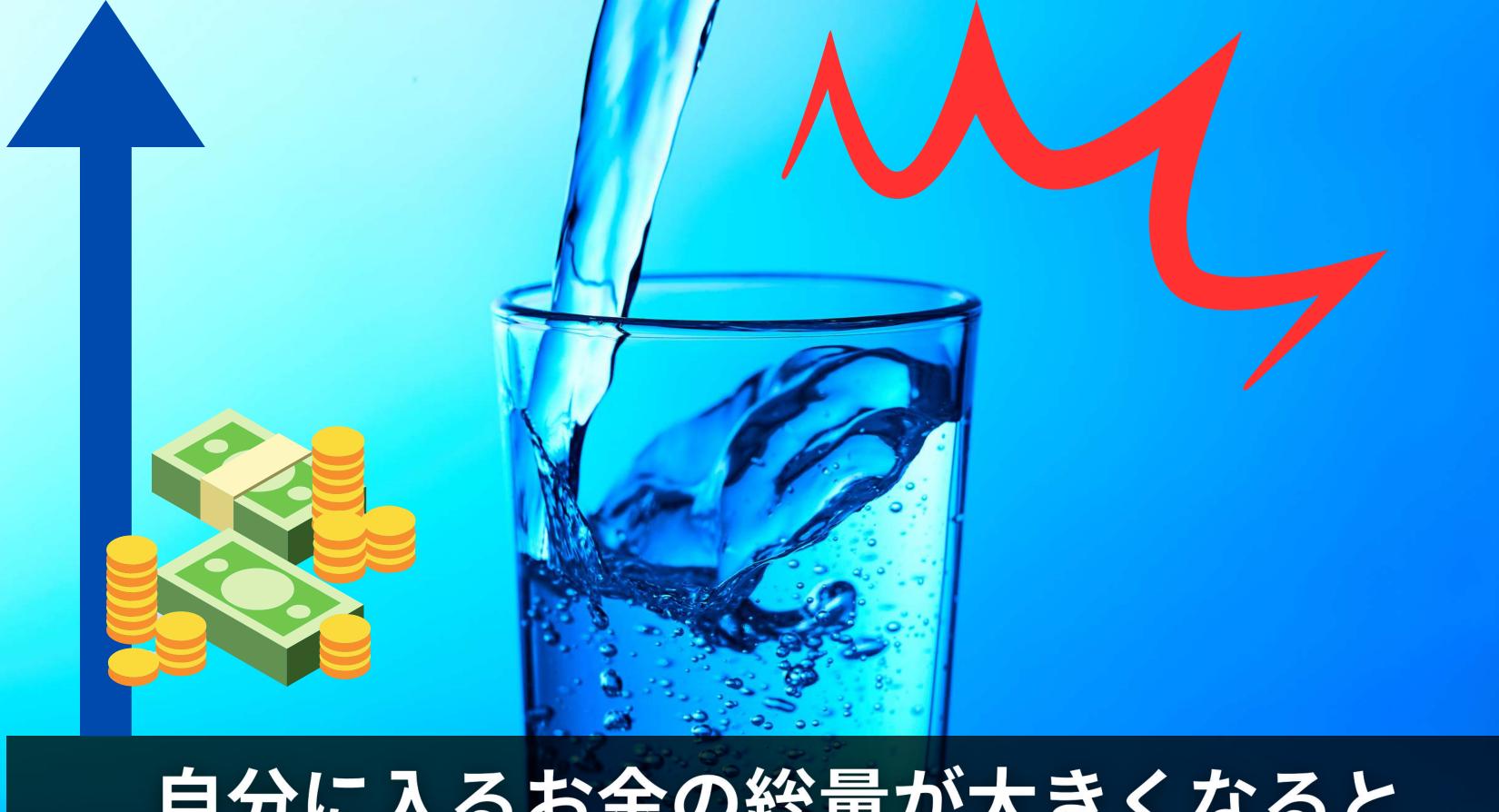
与える人を選ぶのもビジネス力の1つです



自分の「器」を大きくしていきます



この『器』が大きくなればなるほど



自分に入るお金の総量が大きくなると 僕はイメージしてます



僕自身がいま





一年商10億の会社の創業者です」





9、「年商10億の会社の創業者です」

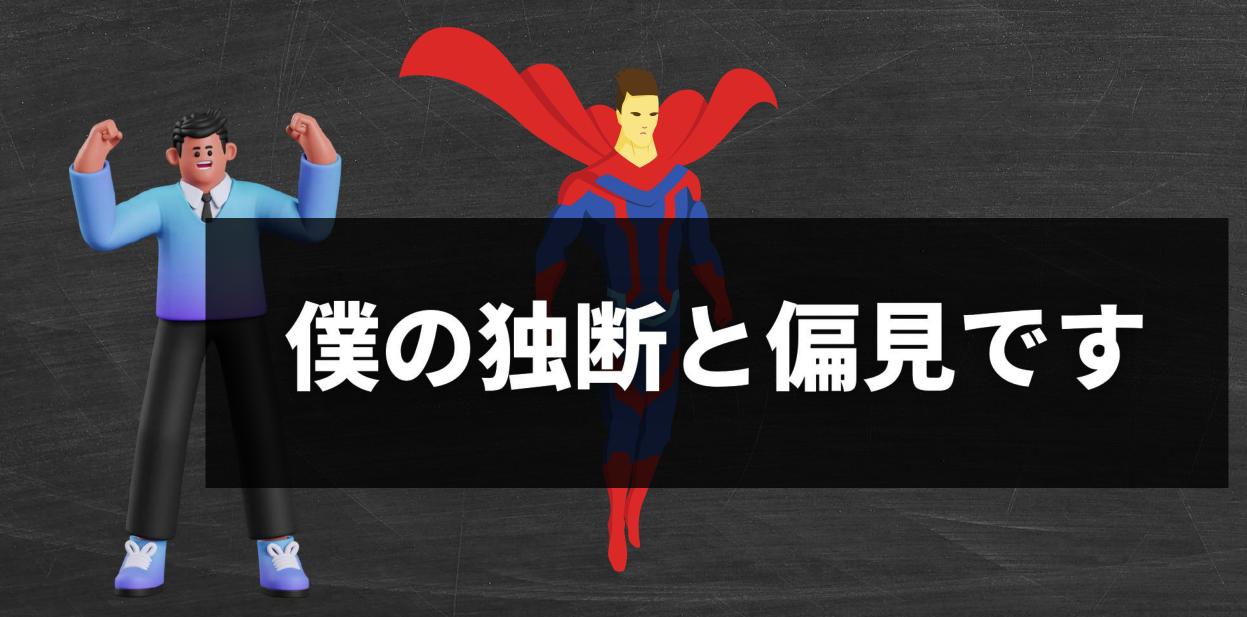
みたいな人ではないので



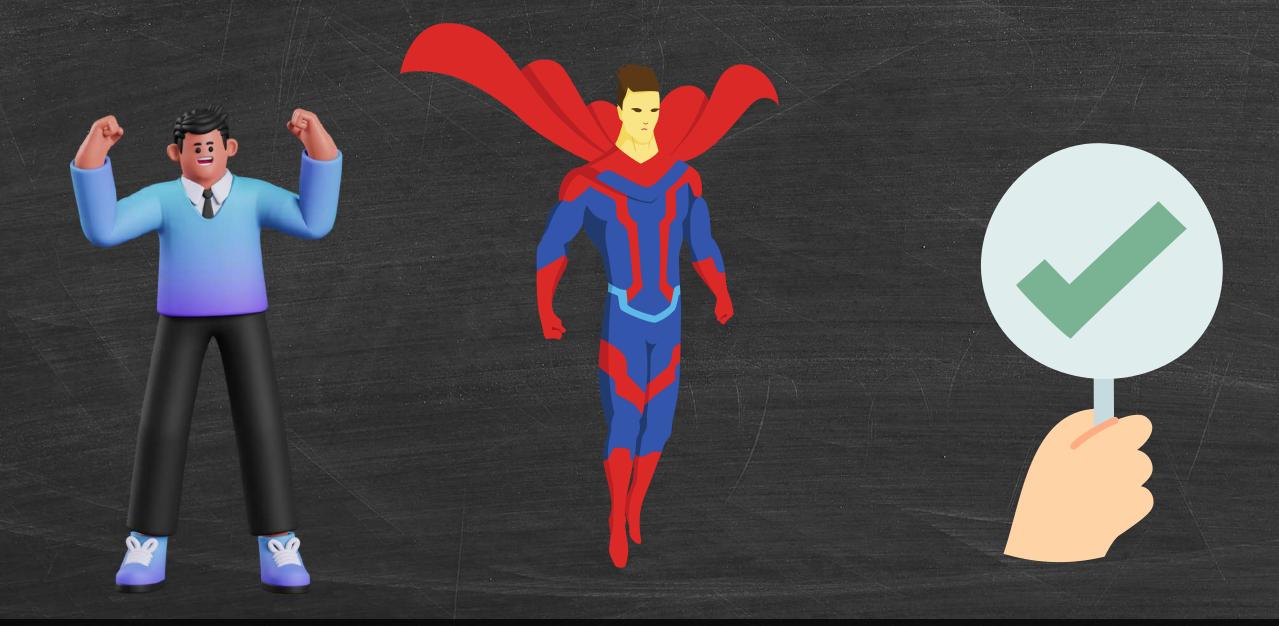


ビジネスの先輩や活躍している人を 見たり話したりして感じた









けど 結構あってるんじゃないかなとは思ってます





『器』の話がさらに出てきます



まあ覚えといて欲しいのは



お金が欲しい



『お金が欲しい人』の場合



お金が欲しい





『器』がチワワのドッグフードを入れる 食器並みに小さいままなのに



お金な





お金手に入れたい願望があることが多い









そうすると仮にお金を手に入れても







コンテンツビジネスで単発100万ぐらい稼いで







夜の遊びしちゃってお金が吹っ飛び





お金欲しさに

また3ヶ月後ぐらいに商品をローンチしたけど





売上が10分の1ぐらいになって終わった



こんな人が100万人ぐらいいるだろってレベルなんですよ



こうして消えてった人たちを星の数ほど見てきました





おそらく『器』が成長していなくて 溢れてさらに崩壊しちゃった感じですよね



だから、崇高な人になれってわけではなく



いきがい

いきがいをビジネスにつなげるとか



いきがい

高める

自分の価値を高めたい



いきがい

磨く

高める

自分を磨きたい



いきがい

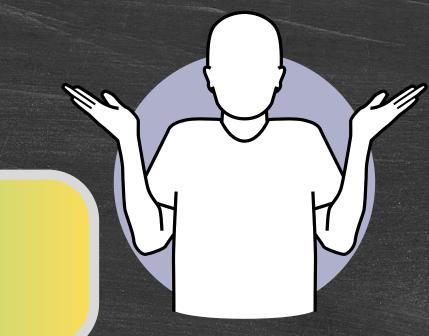
磨く

高める

成長

自分を成長させたい





いきがい

達く

高める

成長

などお金を貰いながらも

「何のために」を考える人が



お金を稼ぎたい



僕が伝える『お金を稼ぎたい人』であります



こういう人の方が 結果的にうまくいくよねって話なんですよね



つまり、コンテンツビジネスで 稼ぐようになる、稼げるようになるんです



一旦まとめると



お金が欲しい

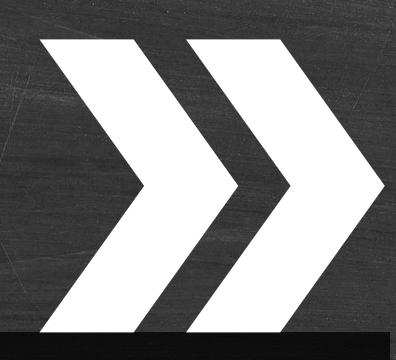


『お金が欲しい人』は お金を得ることに執着している人



お金が欲しい



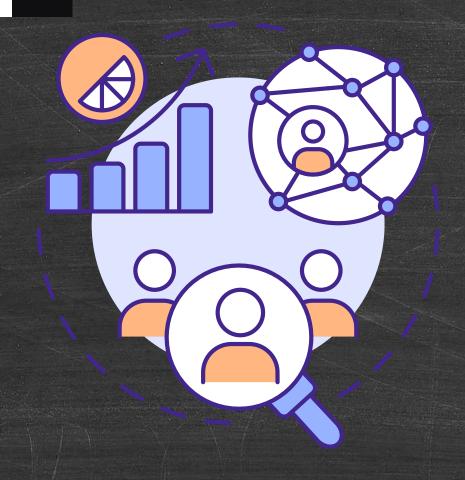


具体的に例を出すと



お金が欲しい



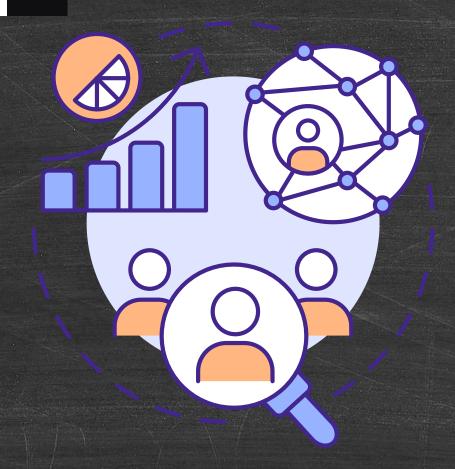


流行りのテクニックとか



お金が欲しい







単発的な動き



一発逆転や短期的な目線の 稼ぎ方しか見れてない人です



お金を稼ぎたい

逆に『お金を稼ぎたい人』は

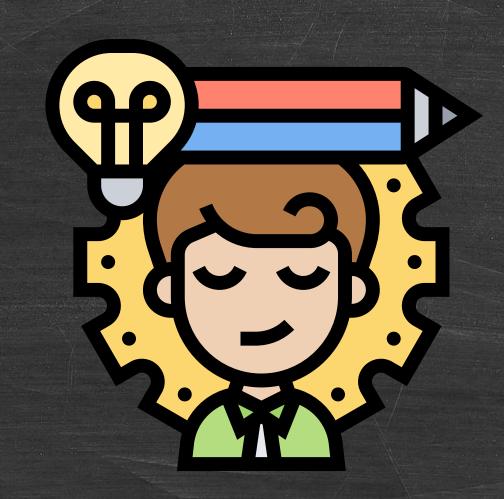


お金を稼ぎたい

お金を稼ぐ目的があって



お金を稼ぎたい



自分の能力を高める必要もあると 理解している人です







お金が欲しい

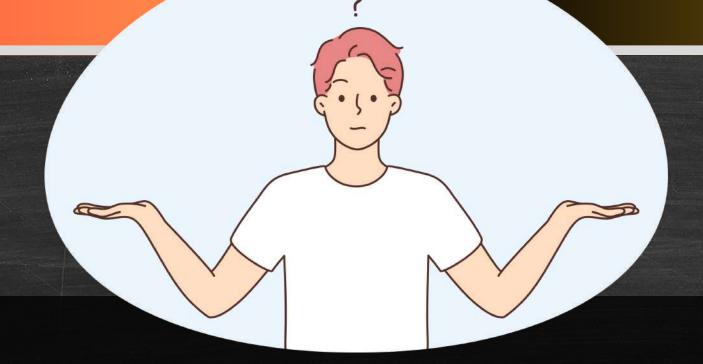
お金を稼ぎたい

両者の区別ができているかどうかもだし



お金が欲しい

お金を稼ぎたい

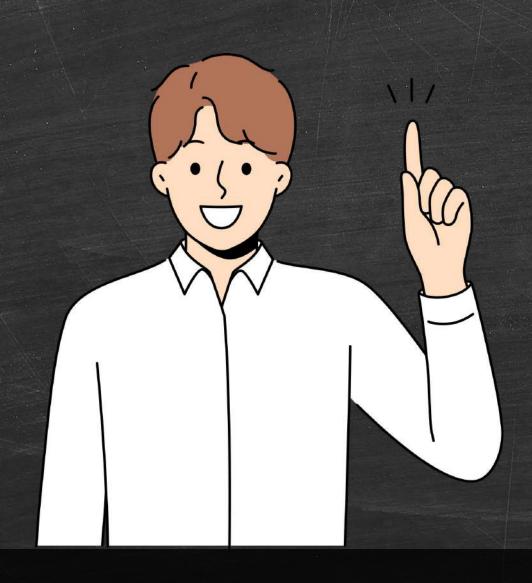


自分がどっちなのかどうかで



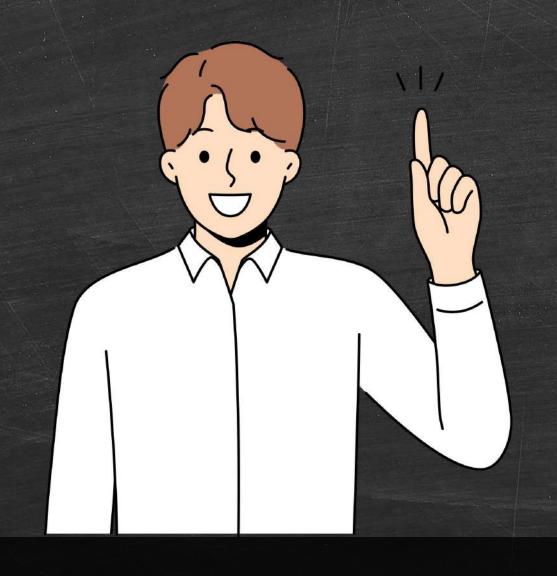






決まると考えてます







もちろん、ここまで動画を見ているあなたは



お金を稼ぎたい

『お金を稼ぎたい人』であると思います





だから、コンテンツビジネスで 稼ぐ人になれるんですよね





でも、まだ なかなかピンとこないと思うので



コンテンツビジネスで お金を稼ぐのがうまい人



コンテンツビジネスで お金を稼ぐのがうまい人

この特徴をあなたに この先の動画で伝えていきたいと思います



コンテンツビジネスでお金を稼ぐのがうまい人



そうすればイメージが湧くと思うからです



で、伝えときたいのが



お金を稼ぐのがうまい人は



スキル・根性・真面目さと 全く関係ないですね



お金を稼ぐスキルがある



お金を稼ぐ根性がある



お金を稼ぐ真面目さがある



イコールお金を稼ぐのが できるようにはなるんですけど



お金を稼ぐのがうまいにならないんですね





なぜかというと もっと別のところに秘密があるからで





その秘密の特徴が3つあると考えてます











コンテンツビジネスで稼ぐのがうまい人は





ちゃんとお金が生まれる流れを 作っているって話です



「え、そんなの 当たり前じゃないですか?」



「え、そんなの 当たり前じゃないですか?」

と思ったかもしれませんが



「え、そんなの 当たり前じゃないですか?」

実は当たり前じゃないです



会社員90%事業者10%

世の中の90%近くの人は会社員と言われてますから





会社員90% 事業者10%

与えられた業務をこなしてお金を貰う





会社員90% 事業者10%

これに慣れているし





会社員90% 事業者10% 当たり前

この概念こそが当たり前





会社員90% 事業者10% 当たり前常常識

常識だと思っているはずです



でも、コンテンツビジネスをやるなら



会社員のルールじゃないんですよね



残り10%の事業者のまったく別ルールで



集客

自分で集客して





自分で販売して



集客版质意

商品サービス

自分で商品やサービスを作り提供すると





会社員は末端で この3つの業務をどれか担当している形





販売

商品サービス

あとアフィリエイターや営業代行は





商品を持たずに集客と販売だけしている形





販売

商品サービス

商品・サービスの概念がないんですね





これらはバスケットボールやるのと

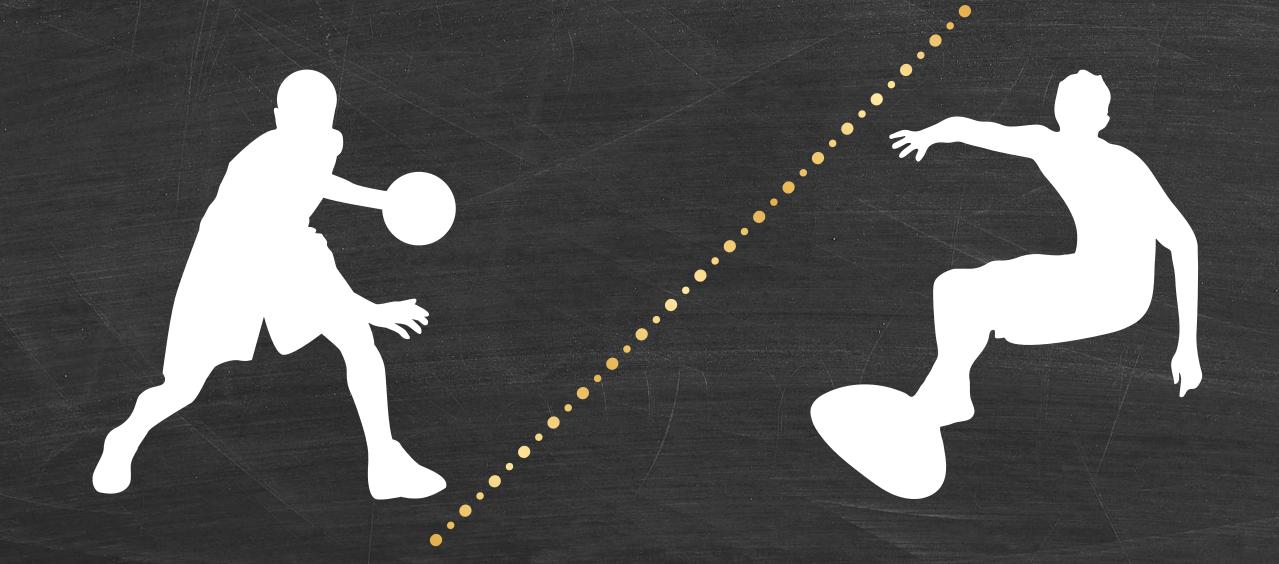






サーフィンやるぐらいルールが違います





つまり、別の競技なんですよね



実際に



「集客して、販売して、商品を・・・」



「集客して、販売して、商品を・・・」

みたいなこれを言葉にすると 簡単なんですけど



やろうとすると



「なにをすればいいか分かりません」





「なにをすればいいか分かりません」



と大抵なります



ただ注意して欲しいのが