脱レールの生き方

しゅう

- ✔元無職・元薬剤師　✔最高月商148万
- ✔派手にバズらず月87〜148万は可能
- ✔オーダーメイド1対1個別コンサル
- ✔45名以上在籍のコミュニティ運営

指導実績

- ✔月1〜250万のクライアント輩出
- ✔1プロモ120万輩出
- ✔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.

どうも、しゅうです

脱レールの生き方

しゅう

✔元無職・元薬剤師　✔最高月商148万
✔派手にバズらず月87〜148万は可能
✔オーダーメイド1対1個別コンサル
✔45名以上在籍のコミュニティ運営

指導実績

✔月1〜250万のクライアント輩出
✔1プロモ120万輩出
✔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
「脱レールの生き方」を

脱レールの生き方

しゅう

✔元無職・元薬剤師　✔最高月商148万
✔派手にバズらず月87〜148万は可能
✔オーダーメイド1対1個別コンサル
✔45名以上在籍のコミュニティ運営

指導実績

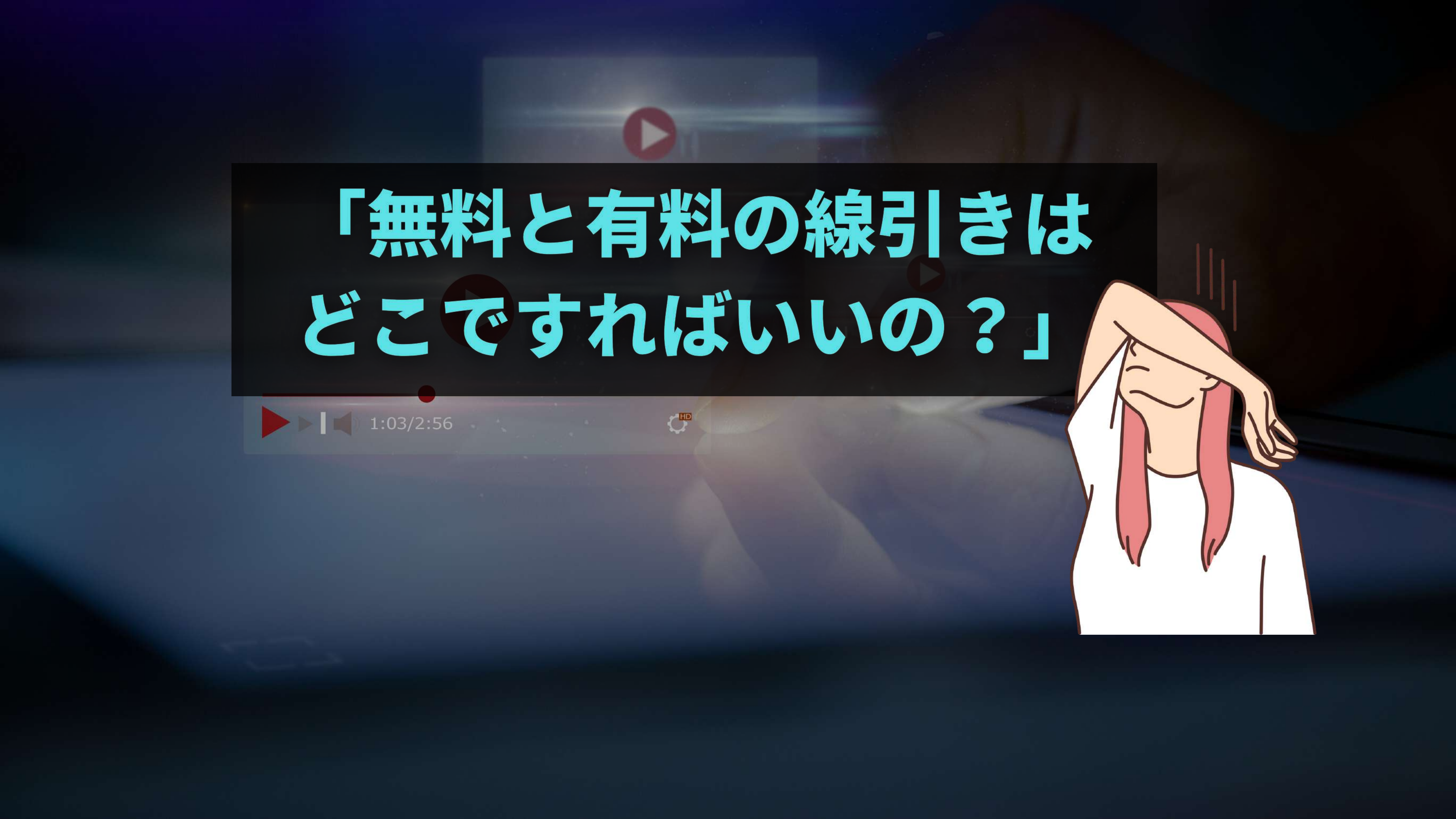
✔月1〜250万のクライアント輩出
✔1プロモ120万輩出
✔指導経験ジャンル
・ビジネス・不動産・アフィリエイト
・LP制作　・ブログ・夫婦関係
・育児　　・転職　　　　　　etc.

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

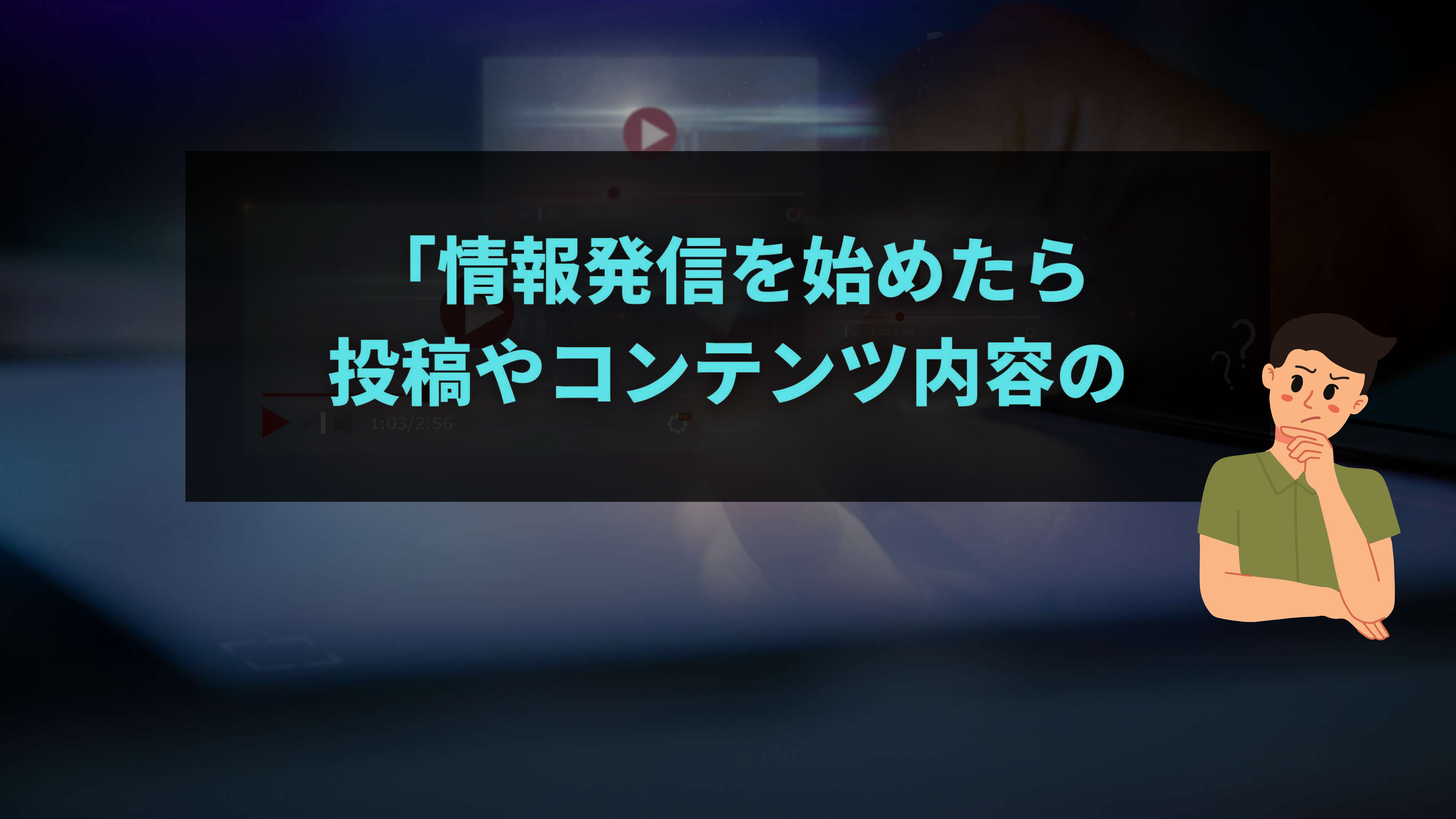
『無料と有料の違いを知らない人
終わりです』

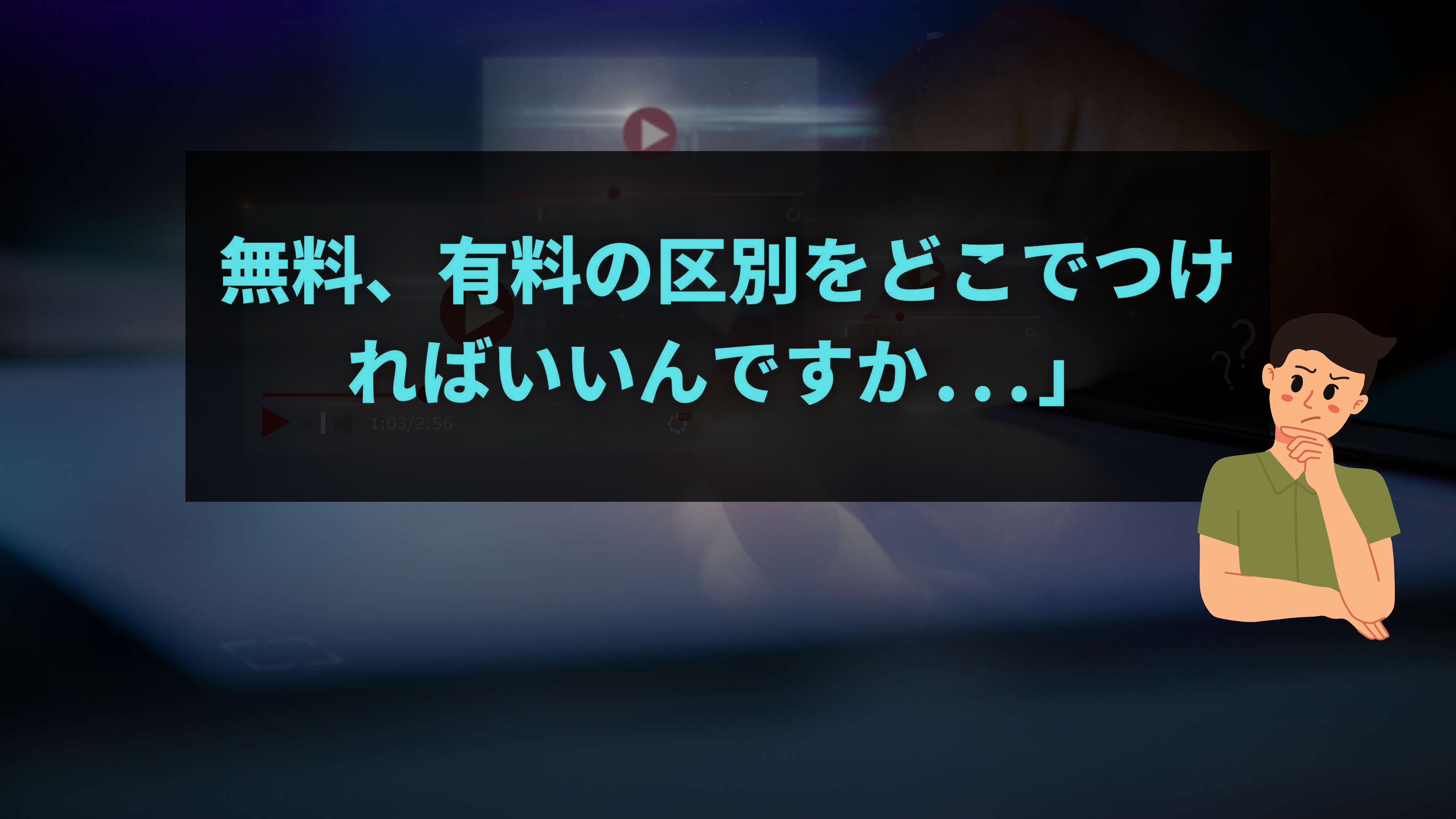
こんな内容を話していきます


「無料と有料の線引きは
どこですればいいの？」
1:03/2:56
HD

「無料と有料の線引きは
どこですればいいの？」

という疑問や


「情報発信を始めたら
投稿やコンテンツ内容の


無料、有料の区別をどこでつけ
ればいいんですか...」

「よく分からないから
新しい情報っぽいのを
有料にしようかな」

「よく分からないから
新しい情報っぽいのを
有料にしようかな」

このような考えを持っているかもしれません

ですけども、実は
無料と有料のラインを引く場所は

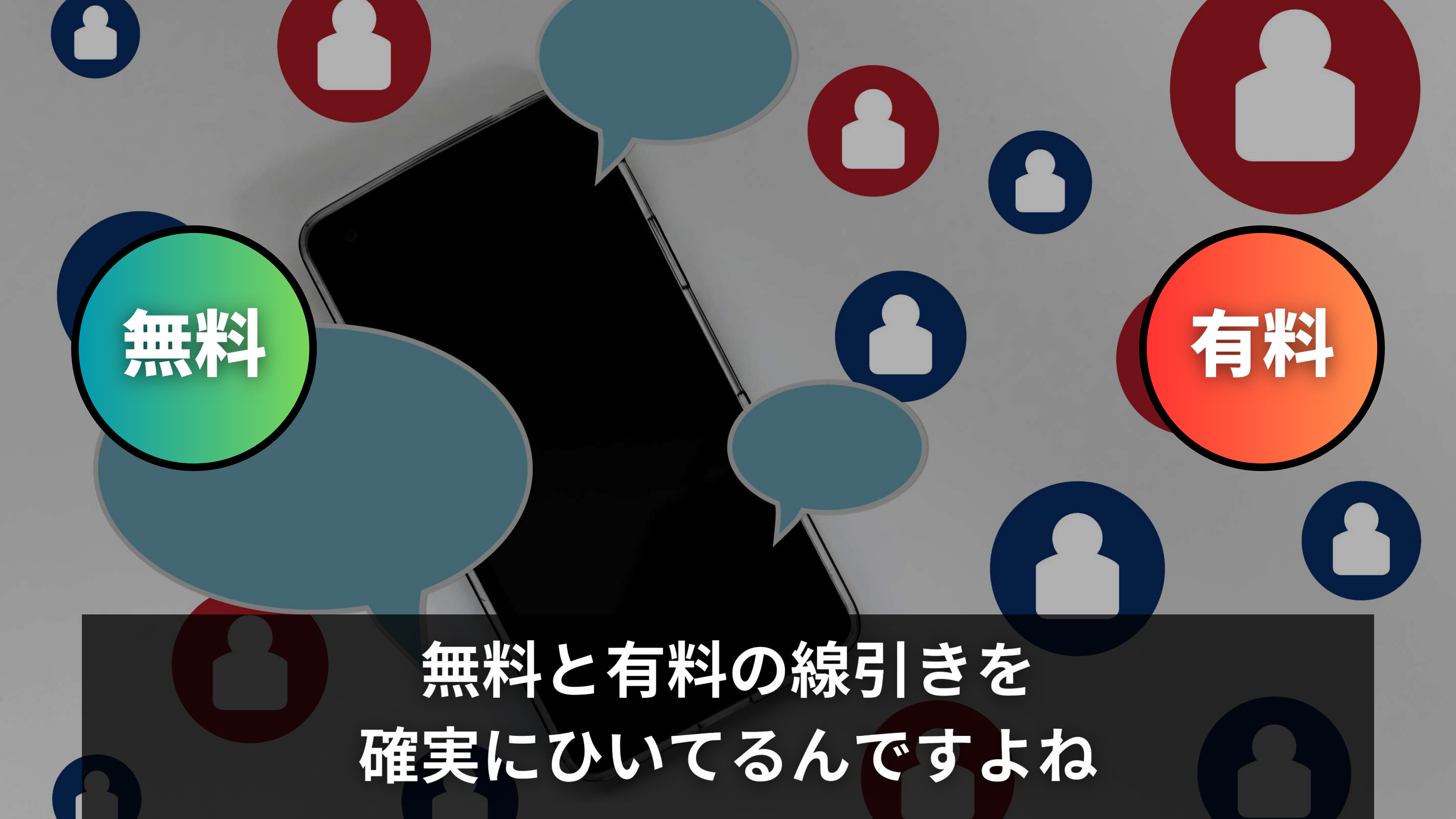
無料

有料

明確に存在していてボヤけてないんですよね

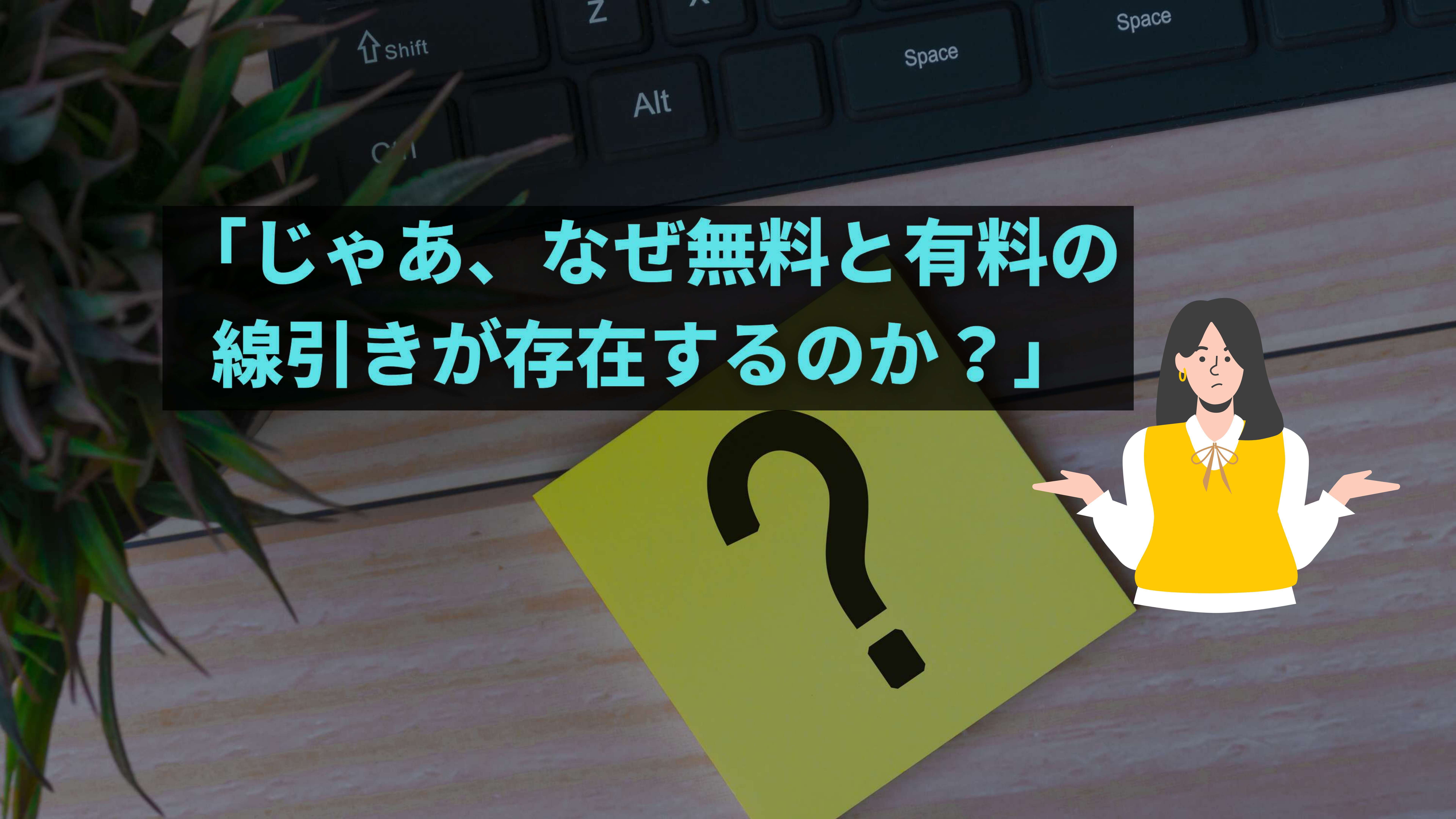
実際に商品やサービスが売れている発信者

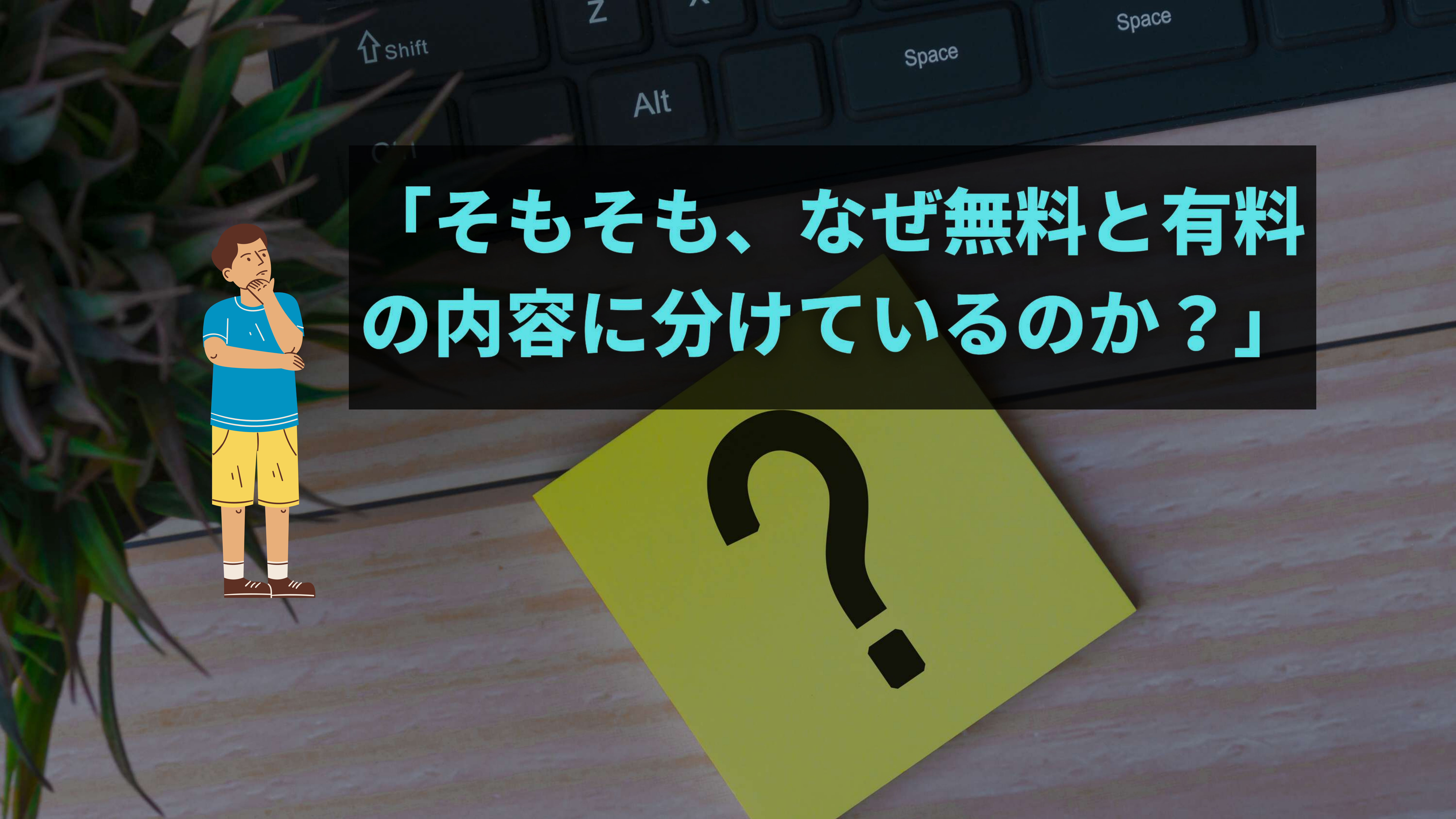
購入後もリピーターがついている発信者は

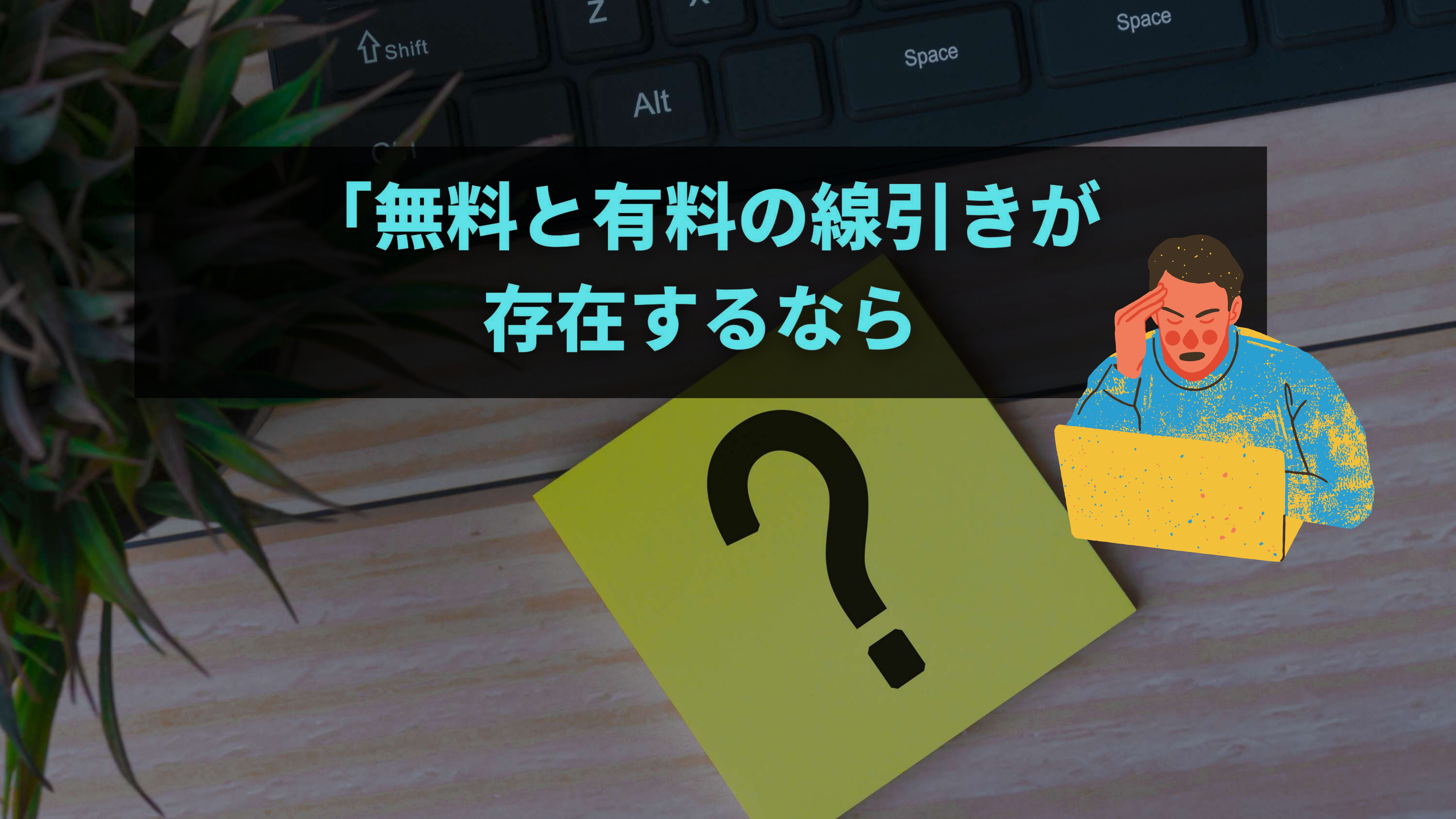

無料
有料
無料と有料の線引きを
確実にひいてるんですよね

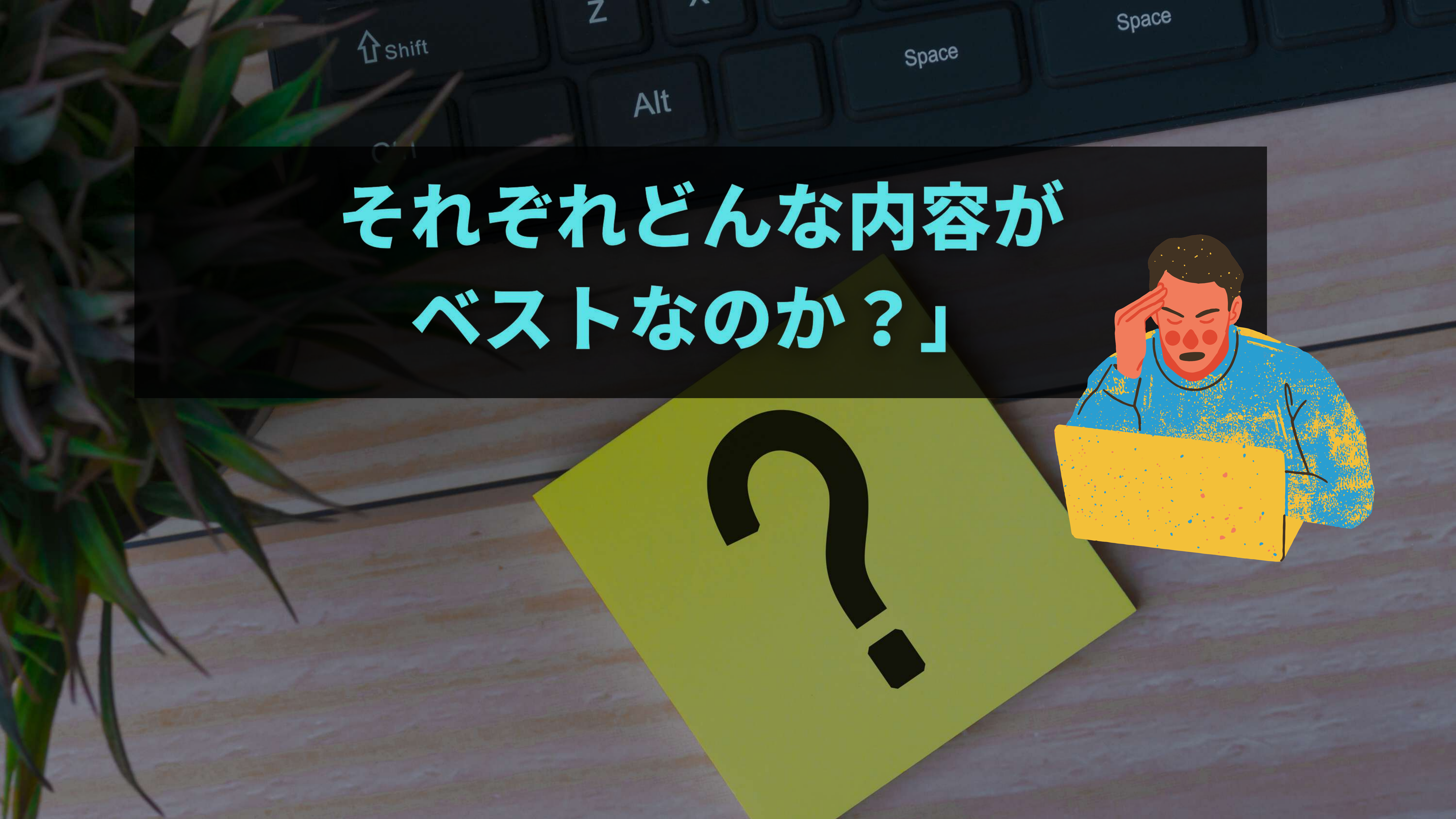
無料
有料
結果として

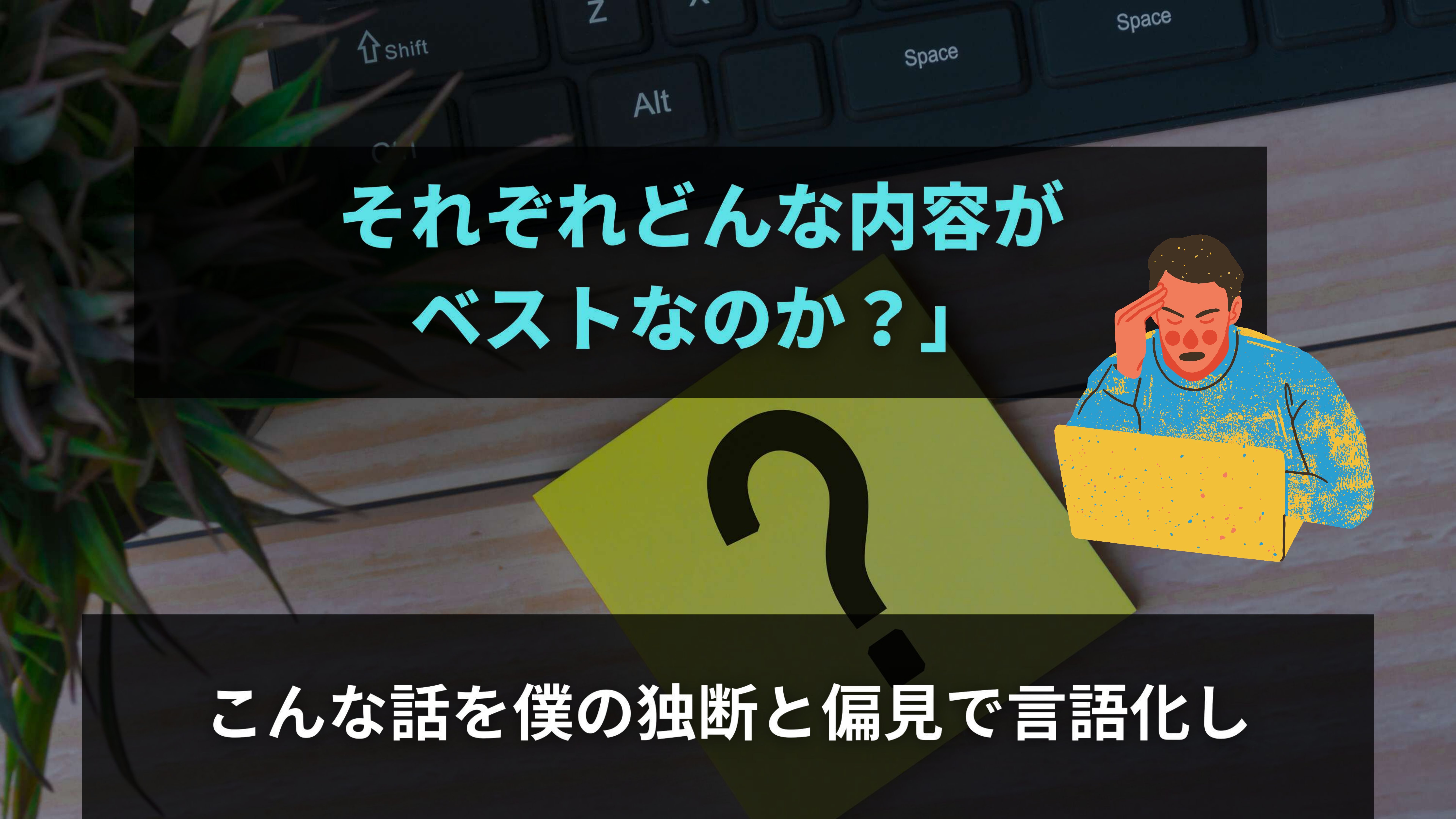
無料
有料
そういった発信者さんは
必ず収益を上げてっています


「じゃあ、なぜ無料と有料の
線引きが存在するのか？」
Shift
Z
Alt
Space
Space


「そもそも、なぜ無料と有料の内容に分けているのか？」
Shift
Z
Alt
Space
Space


Z
Shift
Alt
Space
Space
「無料と有料の線引きが
存在するなら


それぞれどんな内容が
ベストなのか？」


Shift
Z
Alt
Space
Space
それぞれどんな内容が
ベストなのか？」
こんな話を僕の独断と偏見で言語化し

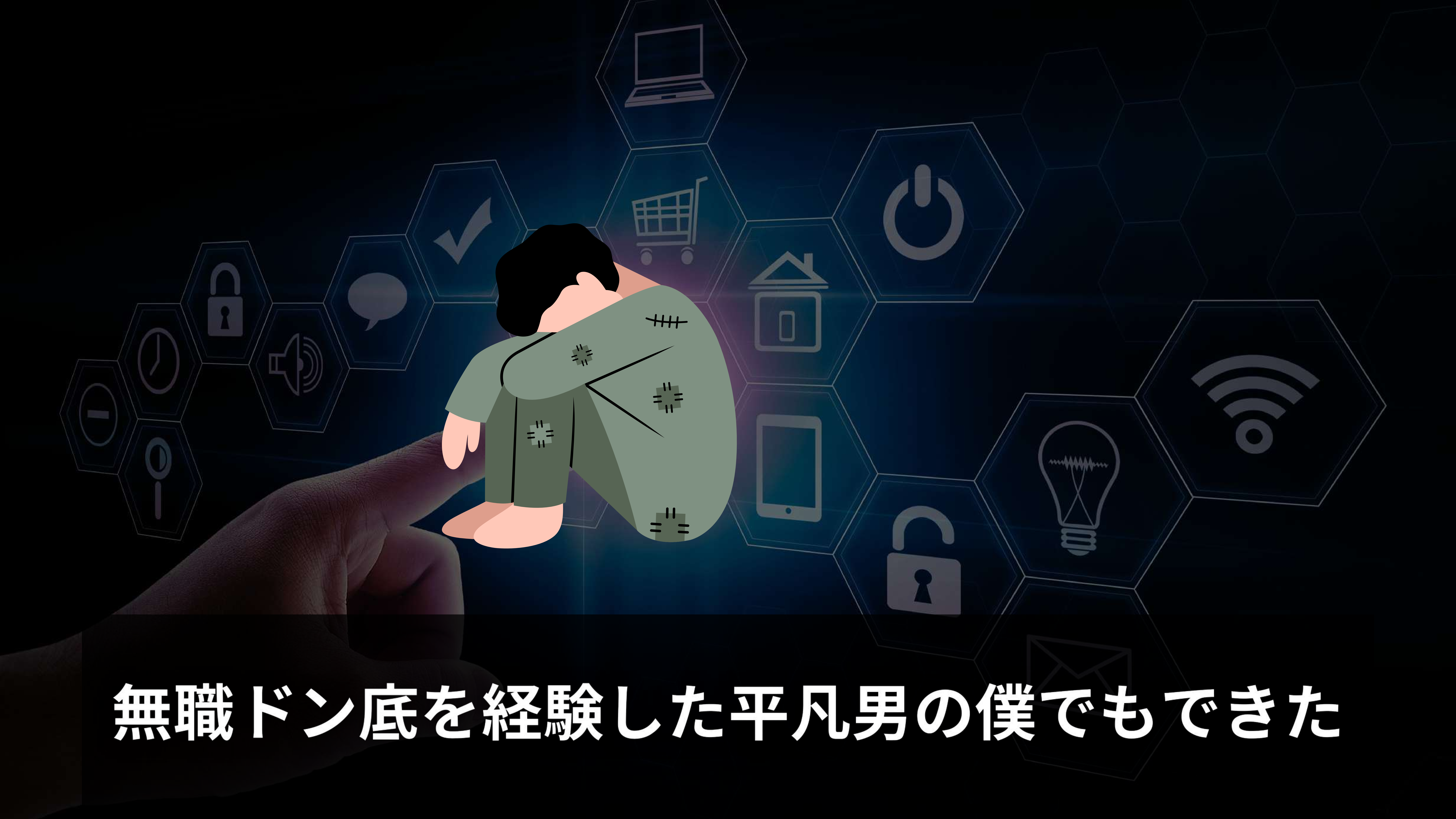
今日の動画で話していきますので

ぜひ飛ばさず最後までご覧ください

あと、今日の内容以外にも

もしあなたが

「敷かれたレールの人生を
コンテンツビジネスで変えたい」のであれば


無職ドン底を経験した平凡男の僕でもできた

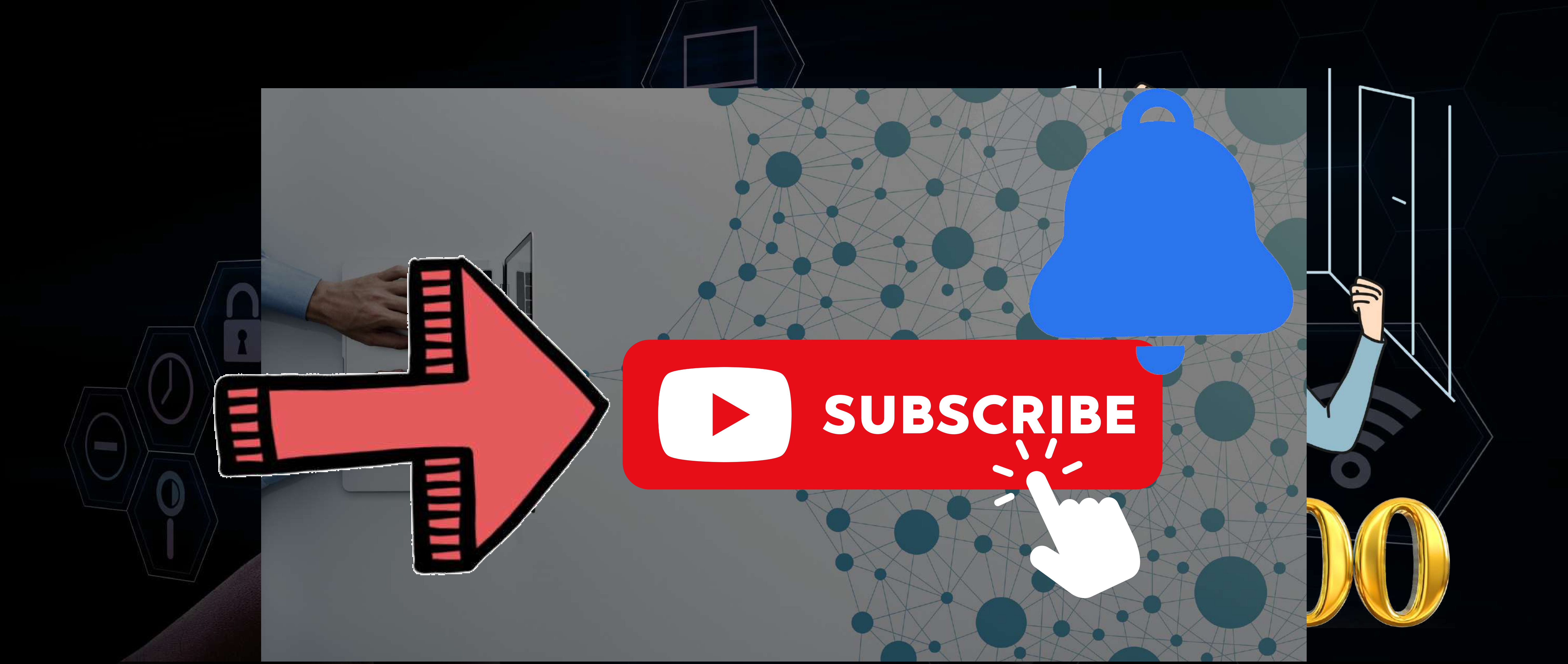
敷かれたレールに依存しないで
月100万目指せる

最新コンテンツビジネス情報を
届けますから

累計1400人が学んだ僕の公式LINEも
ぜひご覧になってください

今なら無料プレゼントも渡しており

動画下の概要欄から友だち追加で
プレゼント案内を受け取れます



また、ぜひチャンネル登録と
ベルマークのクリックで応援お願いします

それでは本題を始めます

無料と有料の違いを
知らない人
終わりです

無料と有料の線引き

さっそく話していきますが

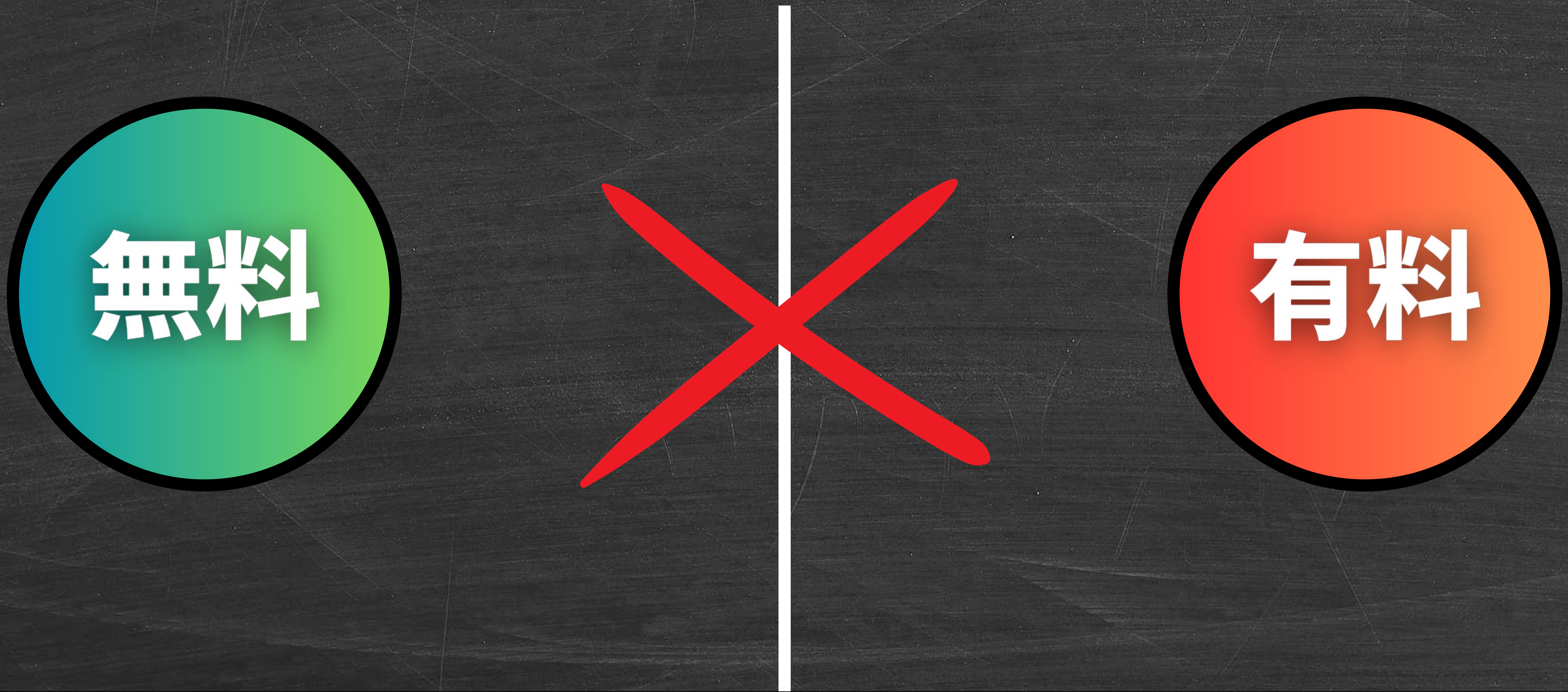
無料と有料の線引き

「情報発信×コンテンツビジネスの無料と有料の線引き」

無料と有料の線引き

「情報発信×コンテンツビジネスの無料と有料の線引き」はどうすればいいのか？

無料と有料の線引き



これは結論、線引きしないです

無料と有料の線引き

無

料

発信する情報やコンテンツ内容で
境界線を作るなんてことはしません

無料と有料の線引き

あなたの持つ全ての知識や情報を
バンバン外に出していっちゃいましょう

無料と有料の線引き

無料

無料で全て情報を出します

無料と有料の線引き

よくありがちなパターンで

無料と有料の線引き

「無料だから...」

無料と有料の線引き

「無料だから...」

「有料だから...」

無料と有料の線引き

~~「無料だから…」~~

~~「有料だから…」~~

といって出す情報をコントロールする時代
じゃもうないんですよね

無料と有料の線引き

「無料でどこまで出せばいいの？」

無料と有料の線引き

「無料でどこまで出せばいいの？」

即答で全部

無料と有料の線引き

「発信を始めたら無料と有料の区別をどこでつければいいの？」

無料と有料の線引き

「発信を始めたら無料と有料の区別をどこでつければいいの？」

この答えは、無料と有料で情報の差なし

無料と有料の線引き

だけど、ある重要な区別はあるんですよね

無料と有料の線引き

その内容は今日の動画中に出てくるので
ぜひ飛ばさずに見てください

無料と有料の線引き

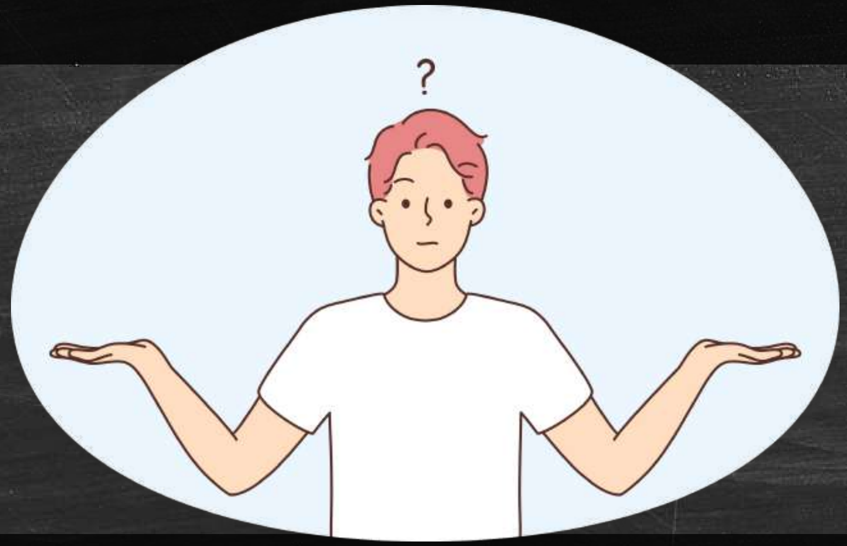
いやあ本当に...

無料と有料の線引き

「無料コンテンツの差と
有料コンテンツの差はどうすれば？」

無料と有料の線引き

「無料コンテンツの差と
有料コンテンツの差はどうすれば？」



って相談が来るんですけど

無料と有料の線引き

持っている有益な情報を出し惜しみなく
ドンドン出していきます

無料と有料の線引き

でも、こんなふうに伝えるとですね

無料と有料の線引き

「しゅうさん、無料で情報をたくさん

無料と有料の線引き

しかもしっかりとした素晴らしい
ノウハウや情報を提供してしまったら

無料と有料の線引き

有料商品と
差がなくなってしまいますよね

無料と有料の線引き

**無料で情報を出しすぎたら
有料の商品を買う人が
いなくなっちゃいますよ」**

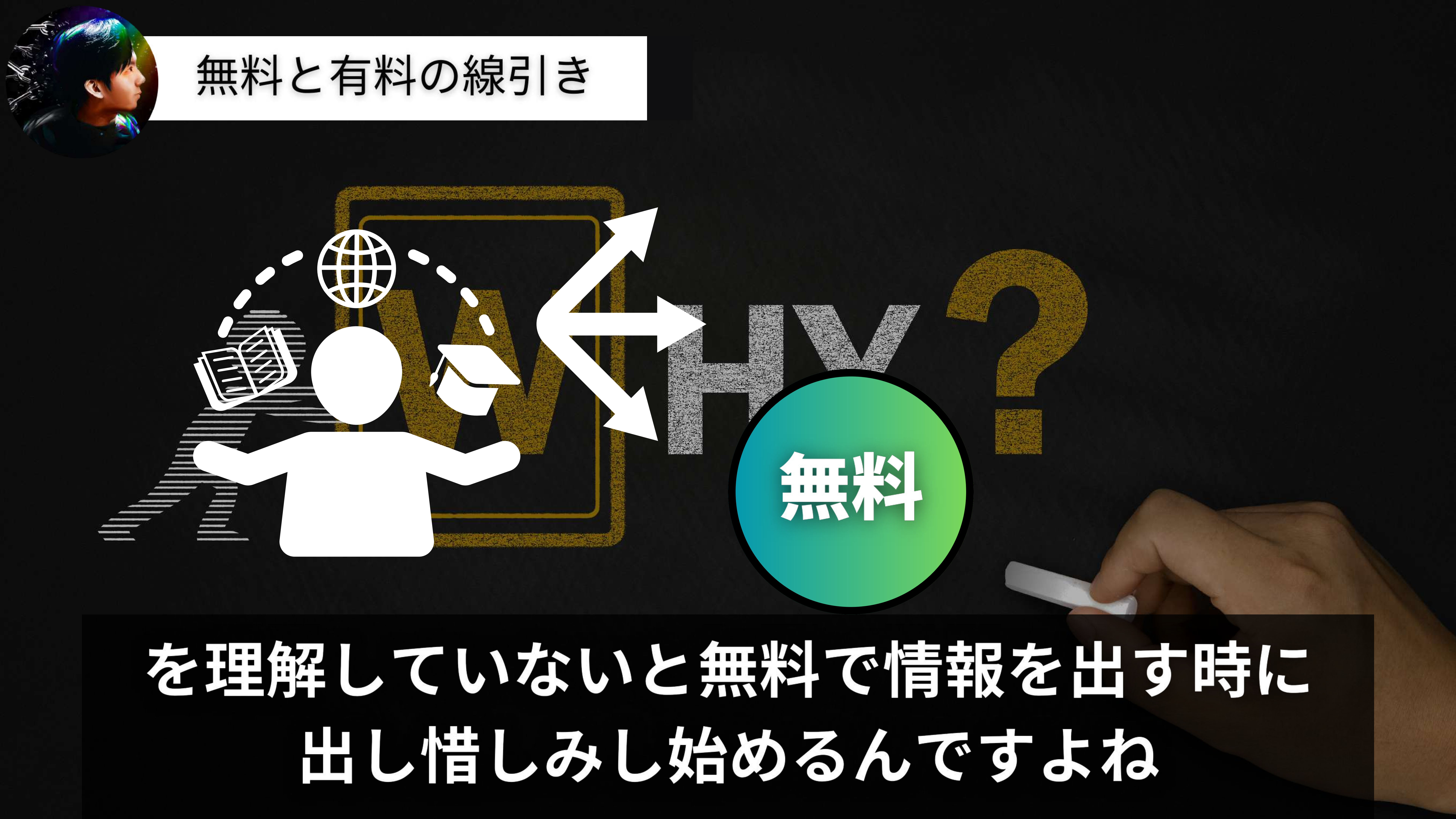
無料と有料の線引き

無料で情報を出しすぎたら
有料の商品を買う人が
いなくなっちゃいますよ」

と突っ込んでくる人がいますが
そのツッコミ間違っています

無料と有料の線引き

そもそも
なぜ有益な情報を無料で発信するのか？


無料と有料の線引き
WHY?
無料
を理解していないと無料で情報を出す時に
出し惜しみし始めるんですよね

有益な情報を無料で発信する理由

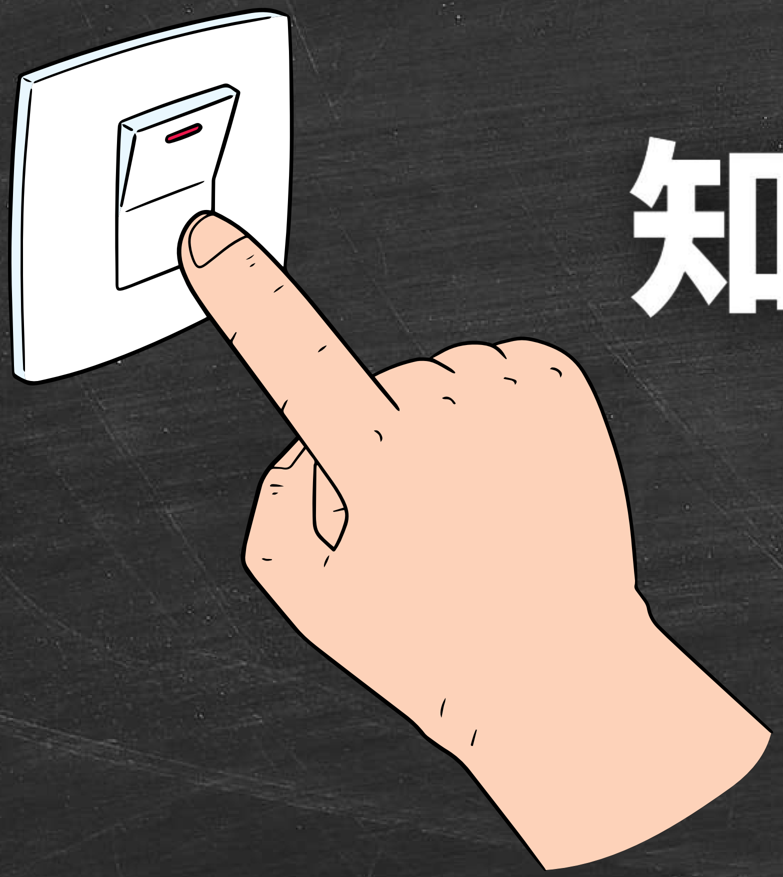
なので『有益な情報を無料で発信する理由』
を伝えていきますね

有益な情報を
無料で発信する理由

有益な情報を無料で発信する理由

この理由を知っているか知らないかで

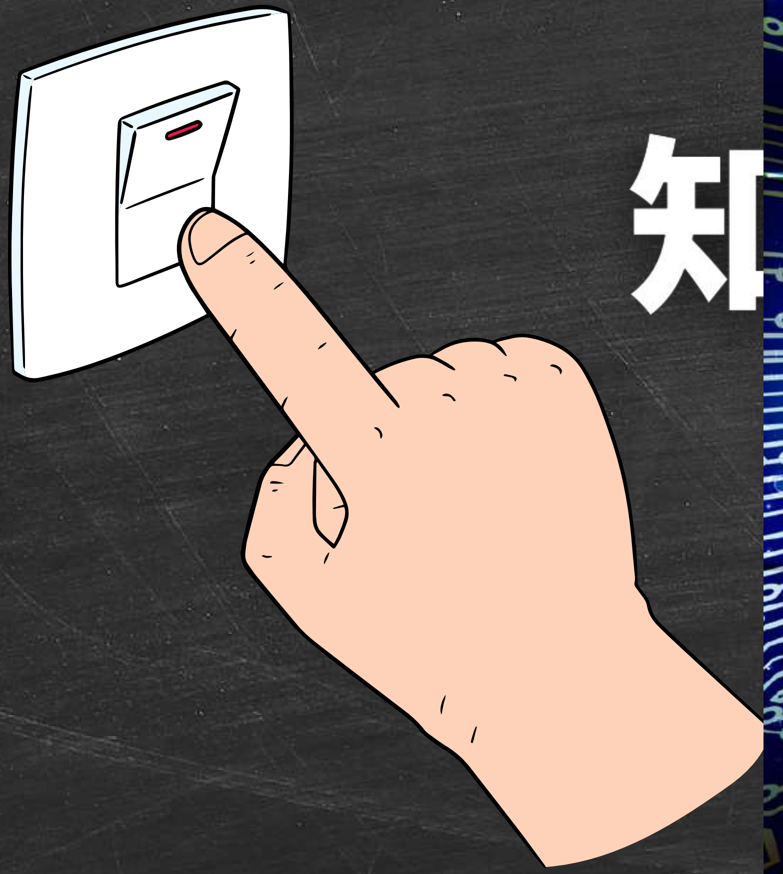
有益な情報を無料で発信する理由



知っている　　知らない

頭のスイッチが
ガラッと切り替わるので

有益な情報を無料で発信する理由



脳内に染み込ませて欲しい内容です

有益な情報を無料で発信する理由

有益な情報を無料で発信する理由
を話していきますが

有益な情報を無料で発信する理由

▶信頼関係構築

それは『信頼関係を構築するため』

有益な情報を無料で発信する理由

▶信頼関係構築

有益な情報を無料で発信するのは
信頼の貯金なんですよね

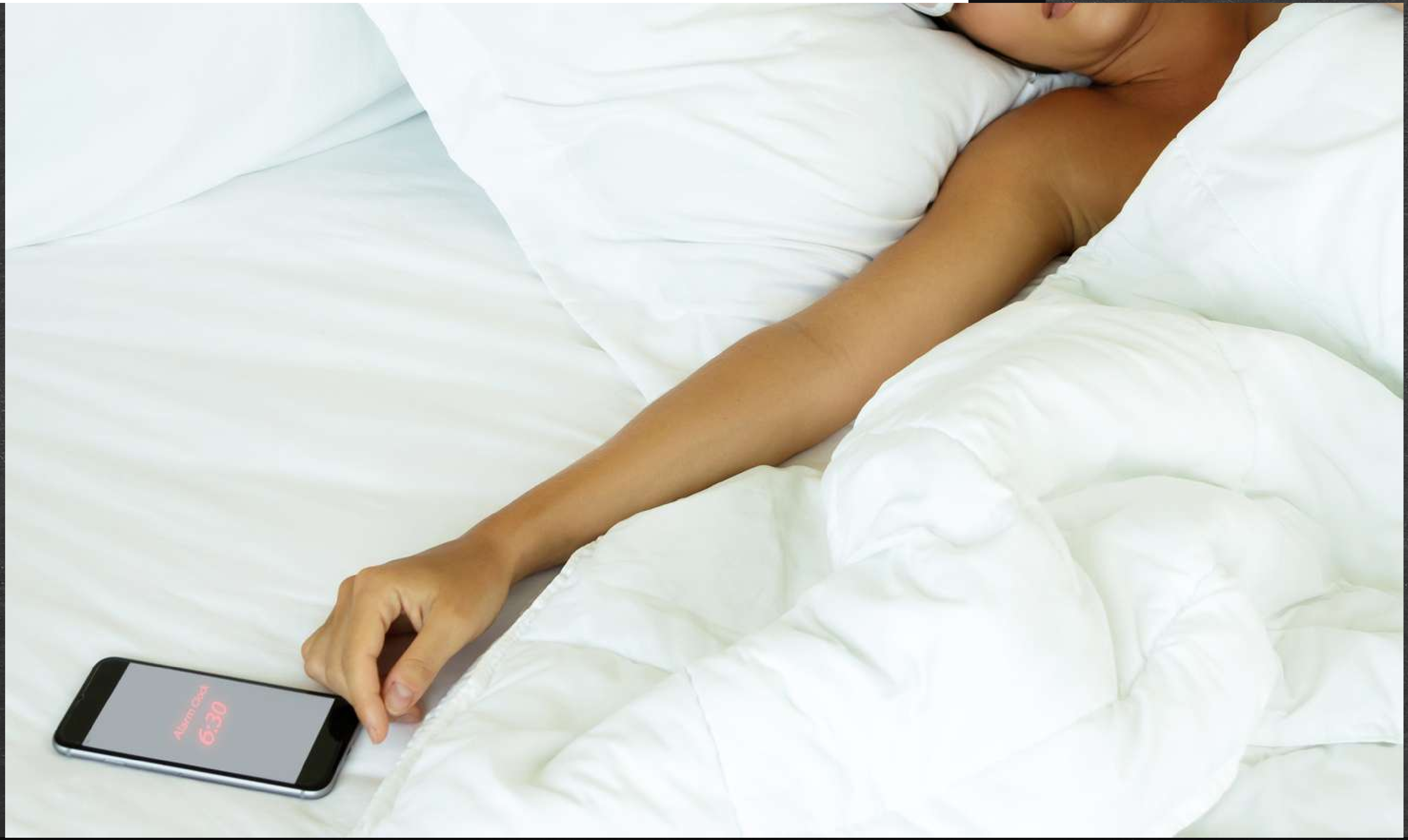
有益な情報を無料で発信する理由

というのも、いまエゲツないぐらい
情報過多の時代で

有益な情報を無料で発信する理由

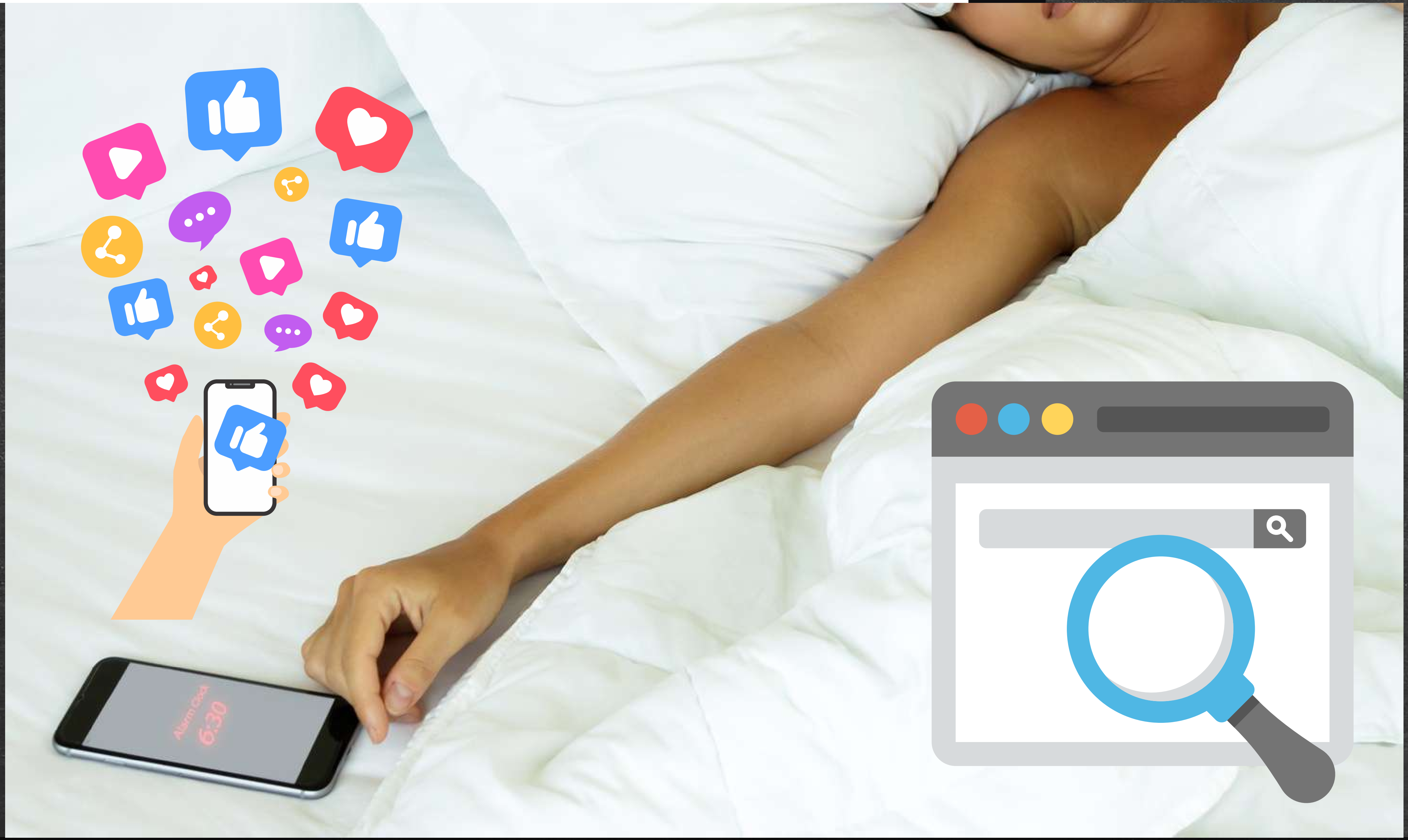
情報取得を

精査できない時代になってるんですよね



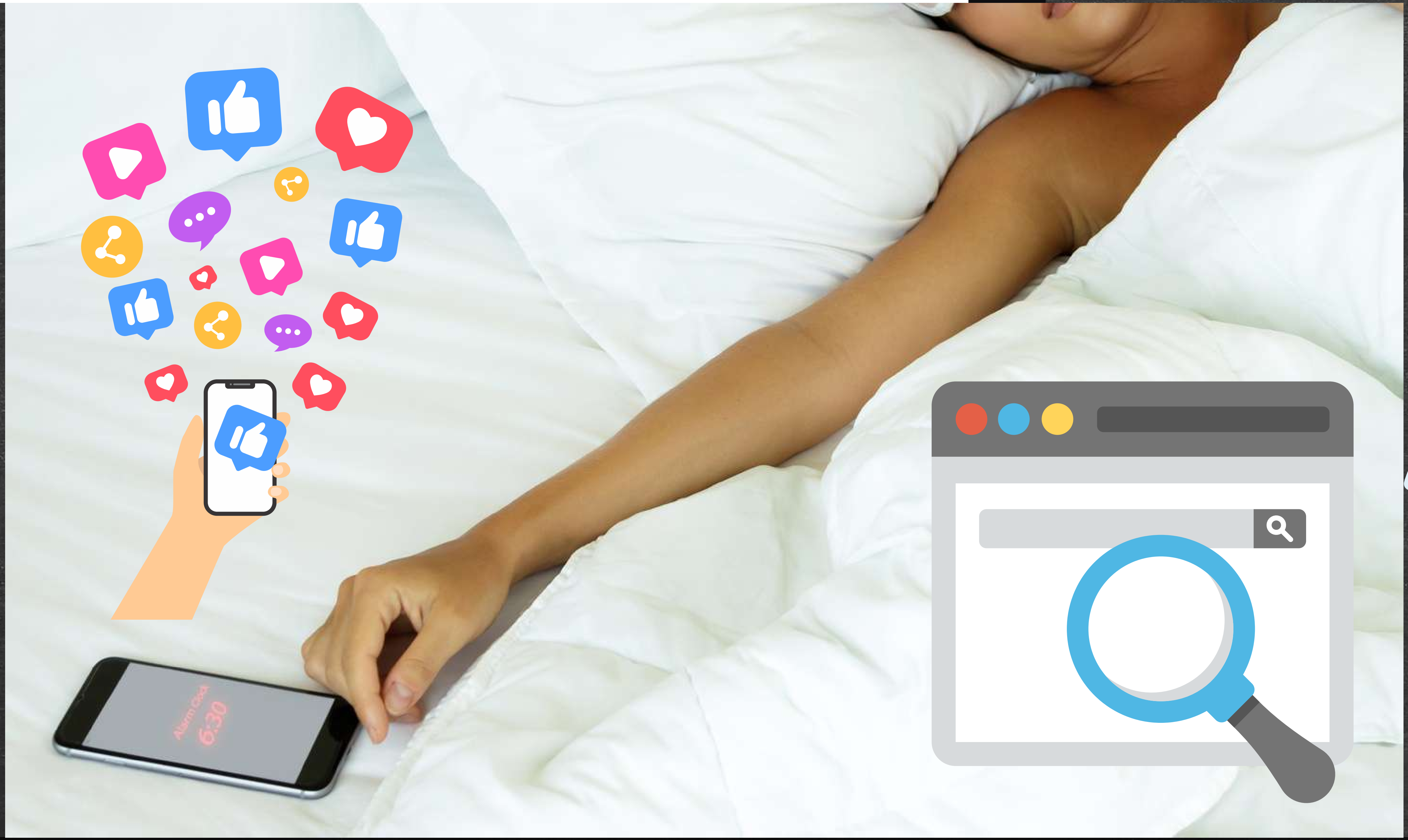
実際に朝起きた瞬間からスマホを触って

有益な情報を無料で発信する理由



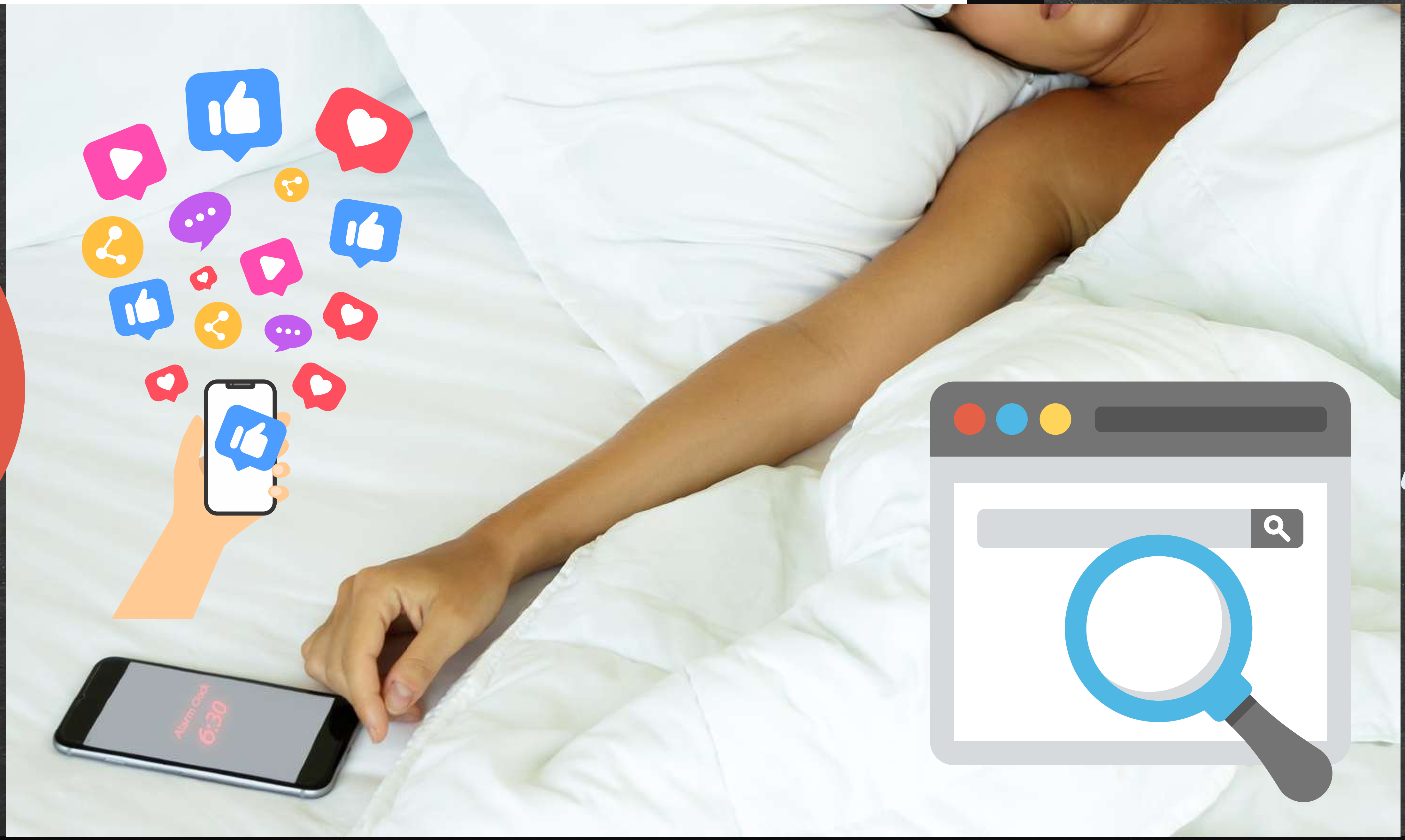
SNSを見れますし
ネットサーフィンもすぐできる

有益な情報を無料で発信する理由



LINEやメールが来てたら即チェックして

有益な情報を無料で発信する理由



その情報が頭の中にガッツリ入っちゃう

有益な情報を無料で発信する理由

電車の中でYouTubeも見れちゃう

有益な情報を無料で発信する理由

仕事の休憩中にはXやTiktokを見る

有益な情報を無料で発信する理由

Instagramもチェックしているかもしれません

有益な情報を無料で発信する理由

家に居る時はテレビが
ずっとついているかもしれないですしね

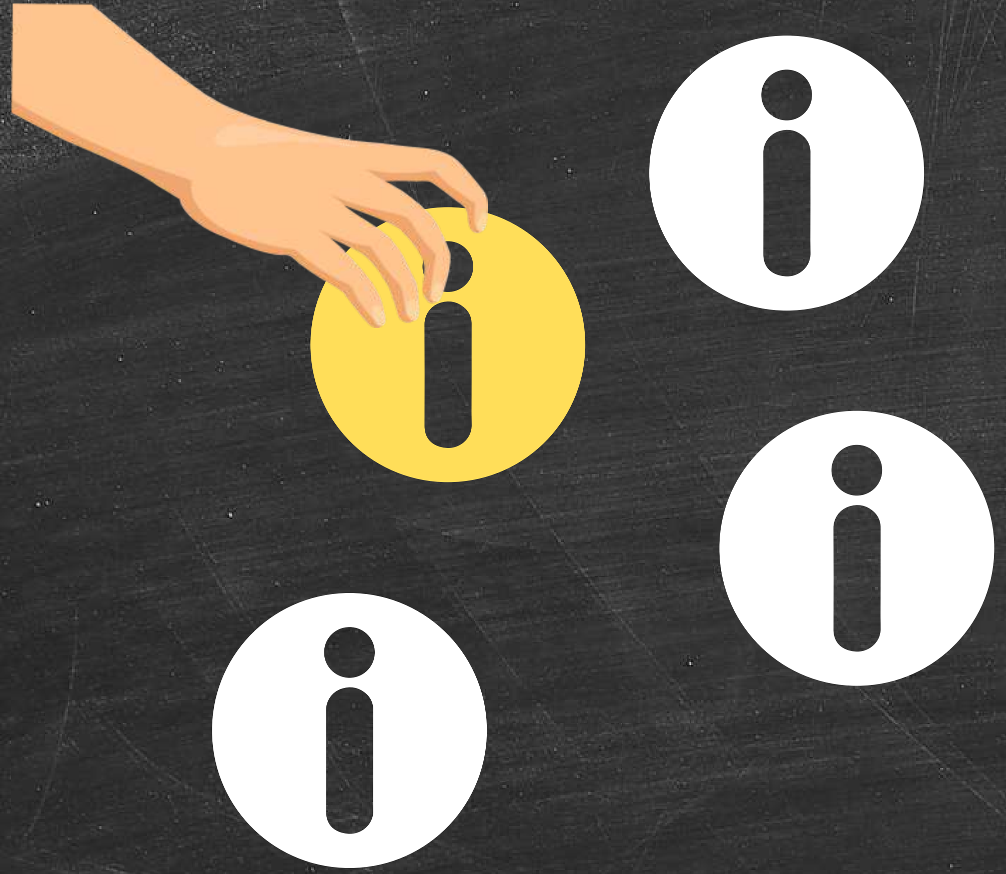
有益な情報を無料で発信する理由

それだけの情報のシャワーを1日中浴びていて

有益な情報を無料で発信する理由

情報が溢れかえっている時代

有益な情報を無料で発信する理由



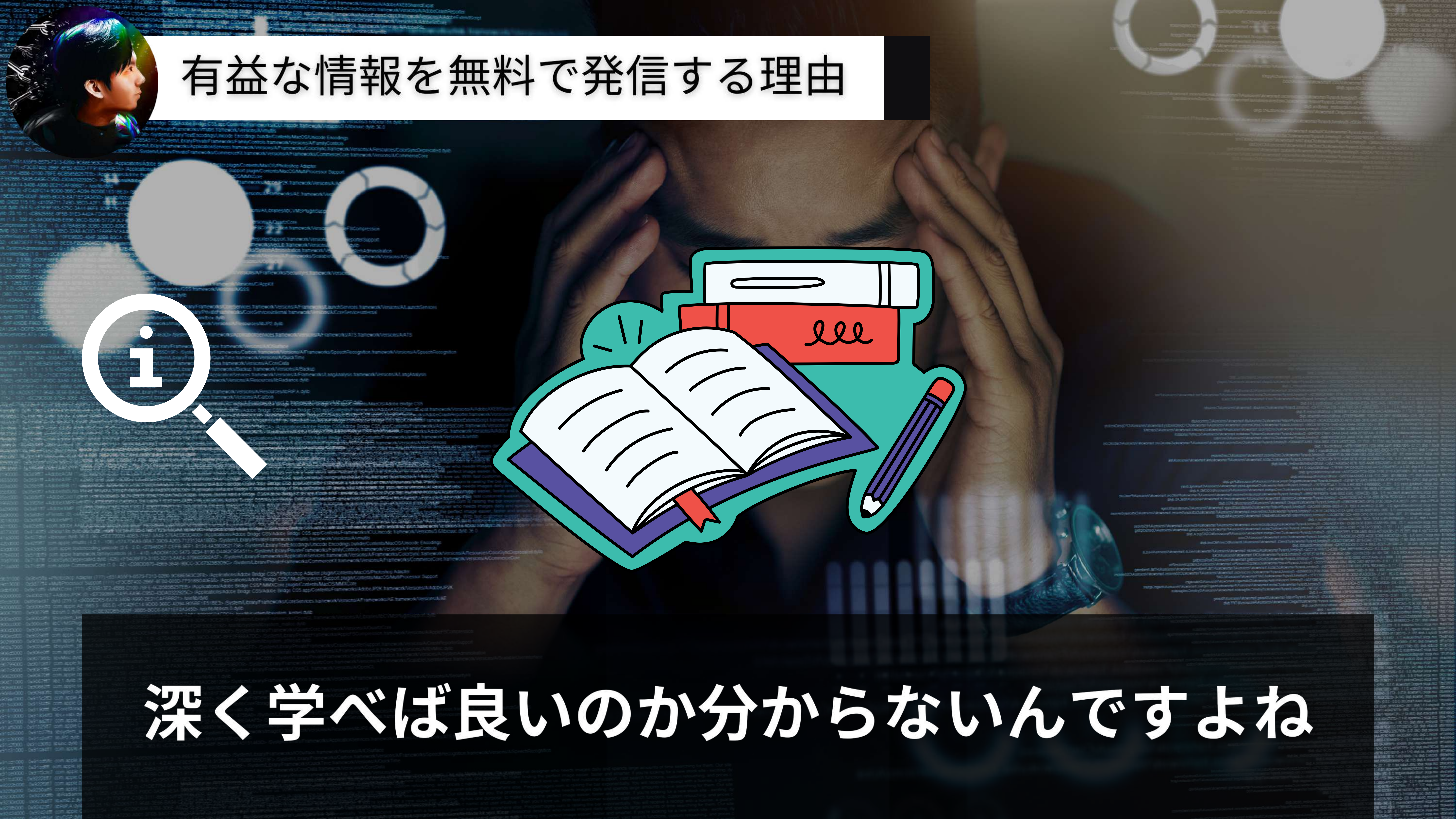
だからこそ
情報の取捨選択がめちゃめちゃ大事な上

有益な情報を無料で発信する理由

有料に価値がある

有益な情報を無料で発信する理由
でも、ひとたび外に出たら情報がたくさん
あるから脳は日々パンクしていて

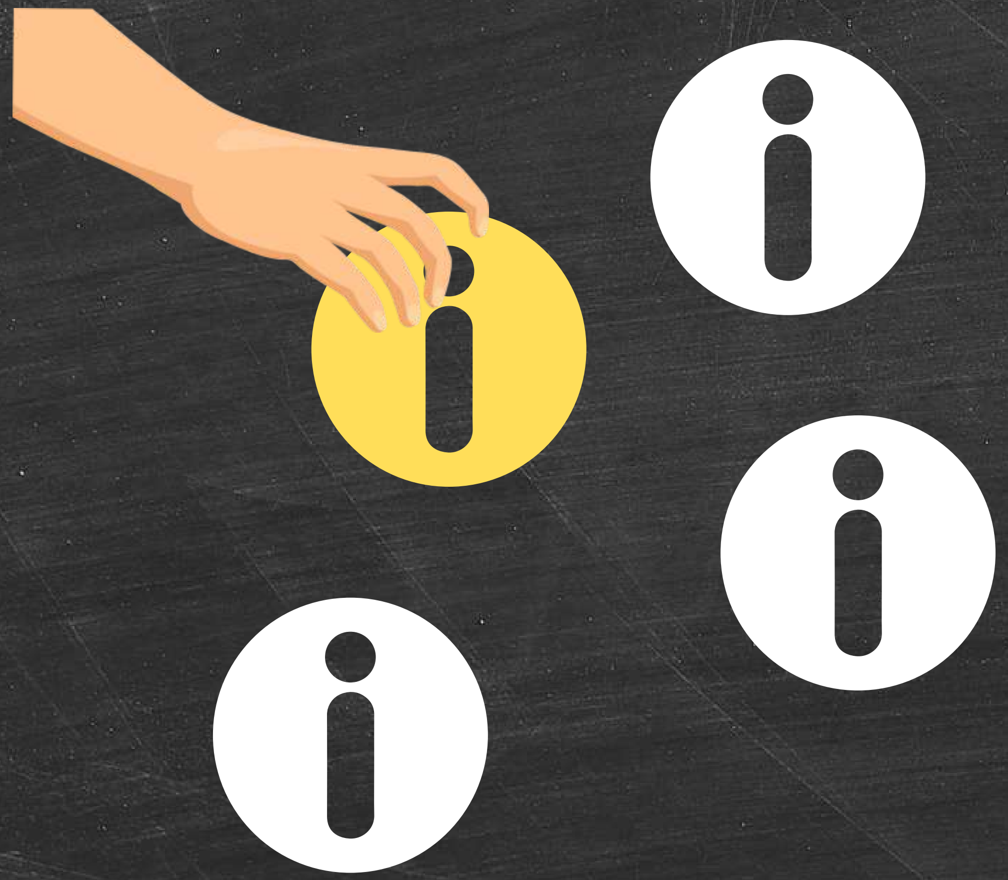
有益な情報を無料で発信する理由
脳自体が誰の情報を選んで


有益な情報を無料で発信する理由
深く学べば良いのか分からないんですよね

有益な情報を無料で発信する理由

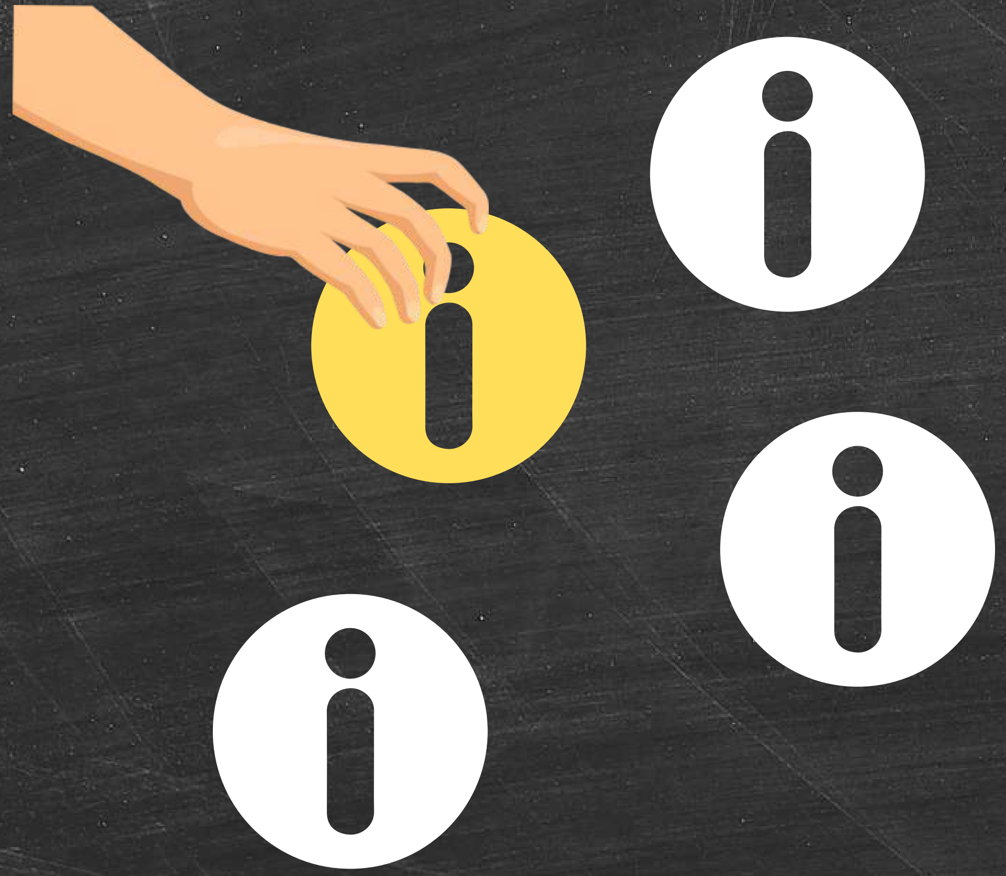
じゃあ、頭が情報のシャワーでいっぱいの中

有益な情報を無料で発信する理由



人がどのように得る情報を
精査するかというと

有益な情報を無料で発信する理由



信頼

『信頼』なわけです

有益な情報を無料で発信する理由

良質な情報

信頼

良質な情報を出していて
信頼できる人かどうかってことですね

有益な情報を無料で発信する理由

頼

だから、発信内容の出し惜しみをして
手を抜いてしまったらNGなわけです

有益な情報を無料で発信する理由

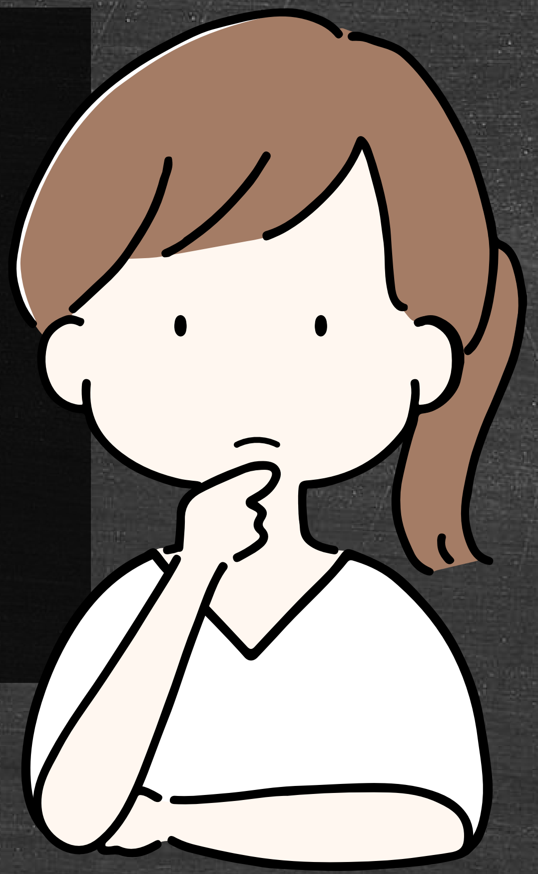
手を抜いてしまったら

有益な情報を無料で発信する理由

「あれ？出し惜しみしてるし手抜き？」

有益な情報を無料で発信する理由

「あれ？出し惜しみしてるし
手抜き？」



と思われて信頼されないですからね

有益な情報を無料で発信する理由

でも、しっかり全力で発信したり

有益な情報を無料で発信する理由

素晴らしいコンテンツを作ったら
信頼構築が強固になります

有益な情報を無料で発信する理由

信頼構築

信頼が構築されると
非常に良い点があるんですよね

信頼構築

▶

それは何かというと

有益な情報を無料で発信する理由

信頼構築

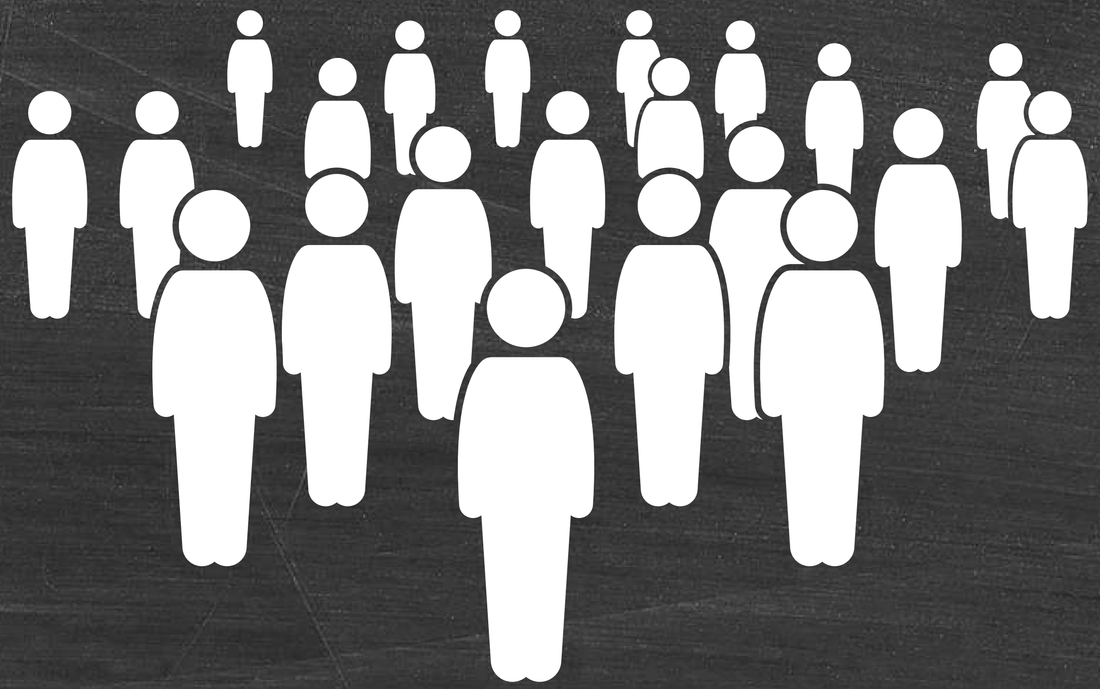
▶競争の排除に繋がる

信頼は『他者との競争の排除に繋がる』

ってことです

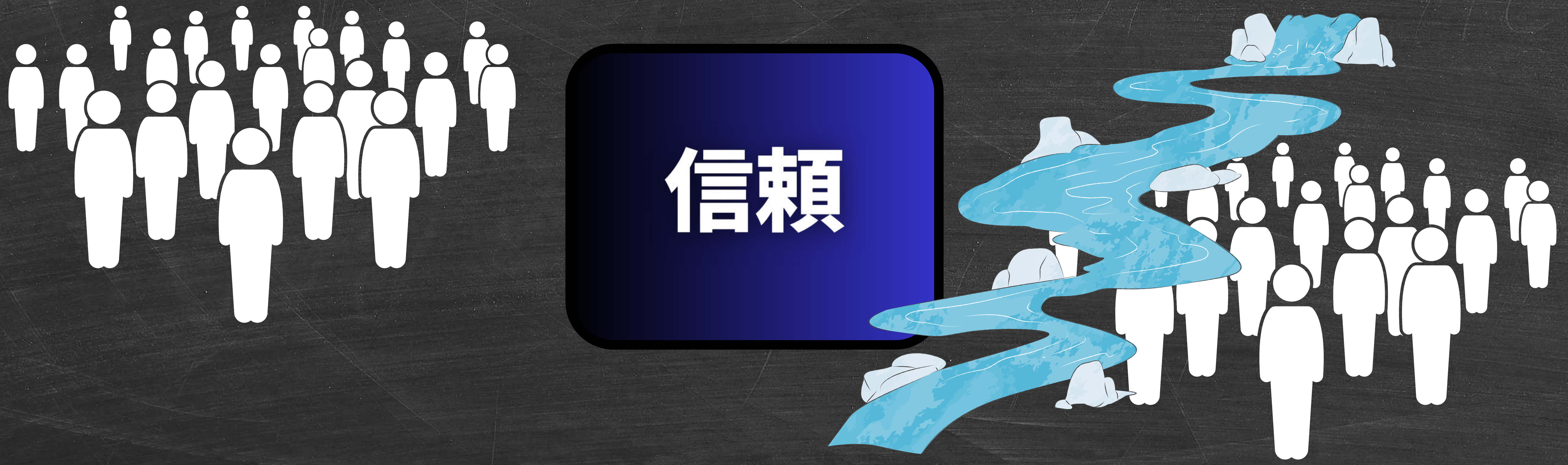
有益な情報を無料で発信する理由

信頼



なぜなら、信頼のあるところに
人が集まるから

有益な情報を無料で発信する理由

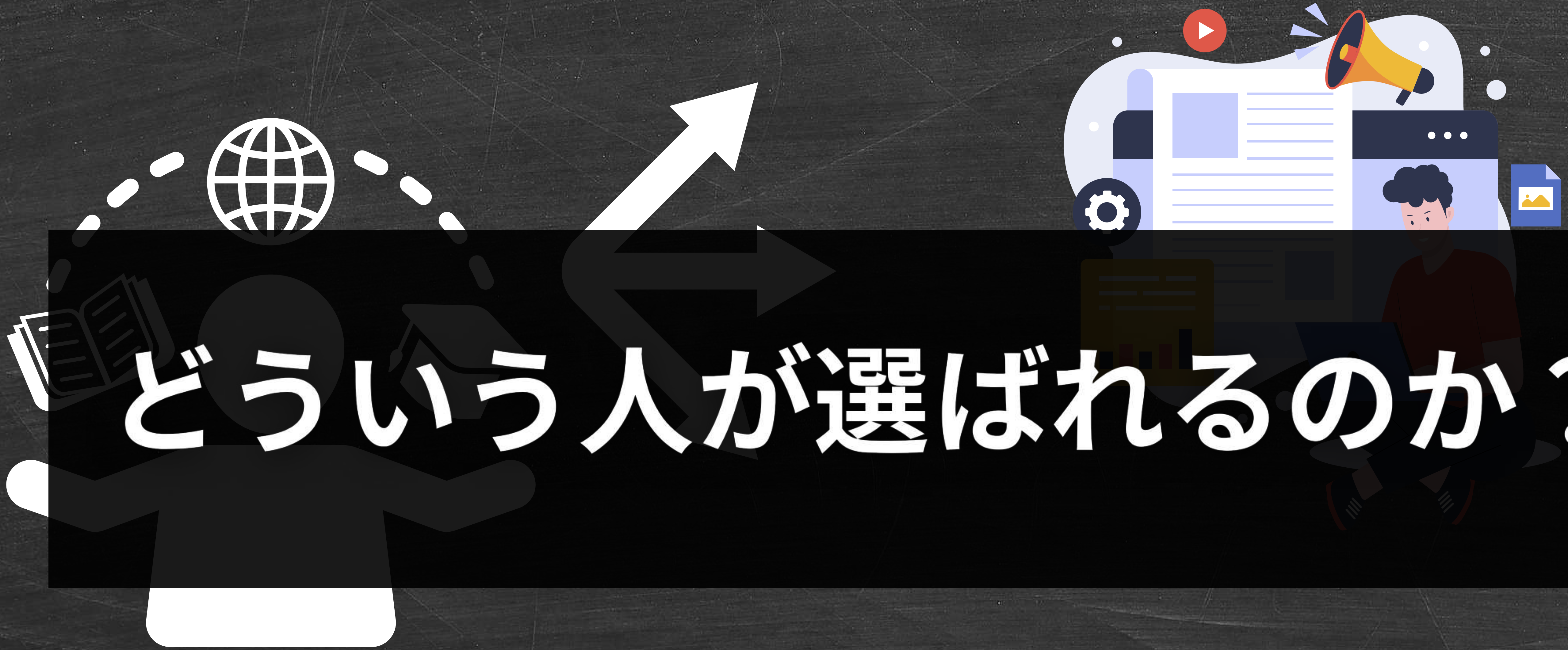


その結果、自然と
お金の流れが起きるためですね

有益な情報を無料で発信する理由

じゃあ、全力で発信
素晴らしいコンテンツと伝えましたが

有益な情報を無料で発信する理由



どういう人が選ばれるのか？

有益な情報を無料で発信する理由

✔情報の質が最低限、担保されている人

というと、情報の質が最低限
担保されている人

有益な情報を無料で発信する理由

✔情報の質が最低限、担保されている人

というのも、有象無象の情報が
たくさんある時代に

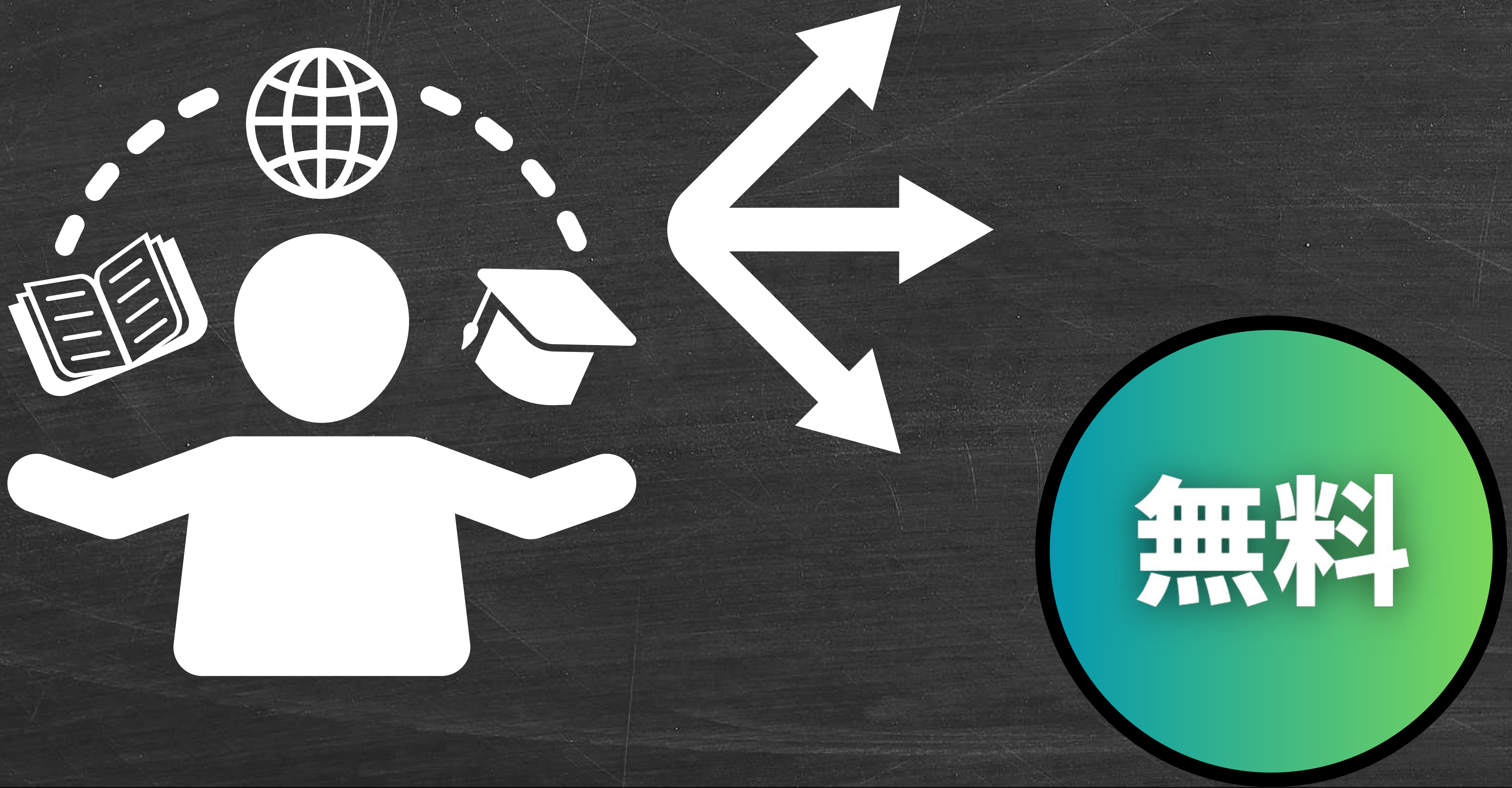
有益な情報を無料で発信する理由

✔情報の質が最低限、担保されている人

安心感

質が担保されている人は
安心感があるからですね

有益な情報を無料で発信する理由



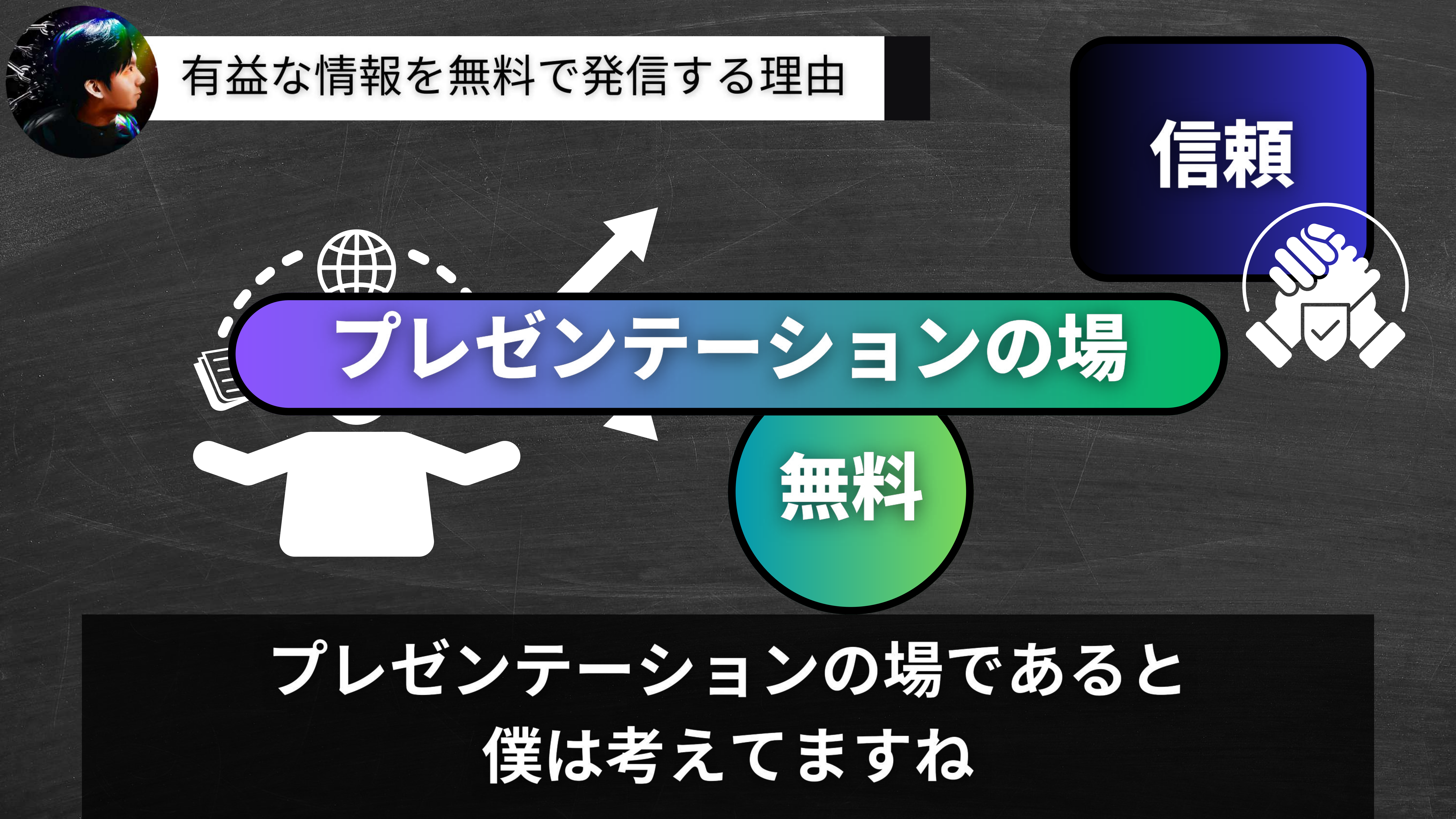
なので
有益な情報を無料で発信する場は

有益な情報を無料で発信する理由

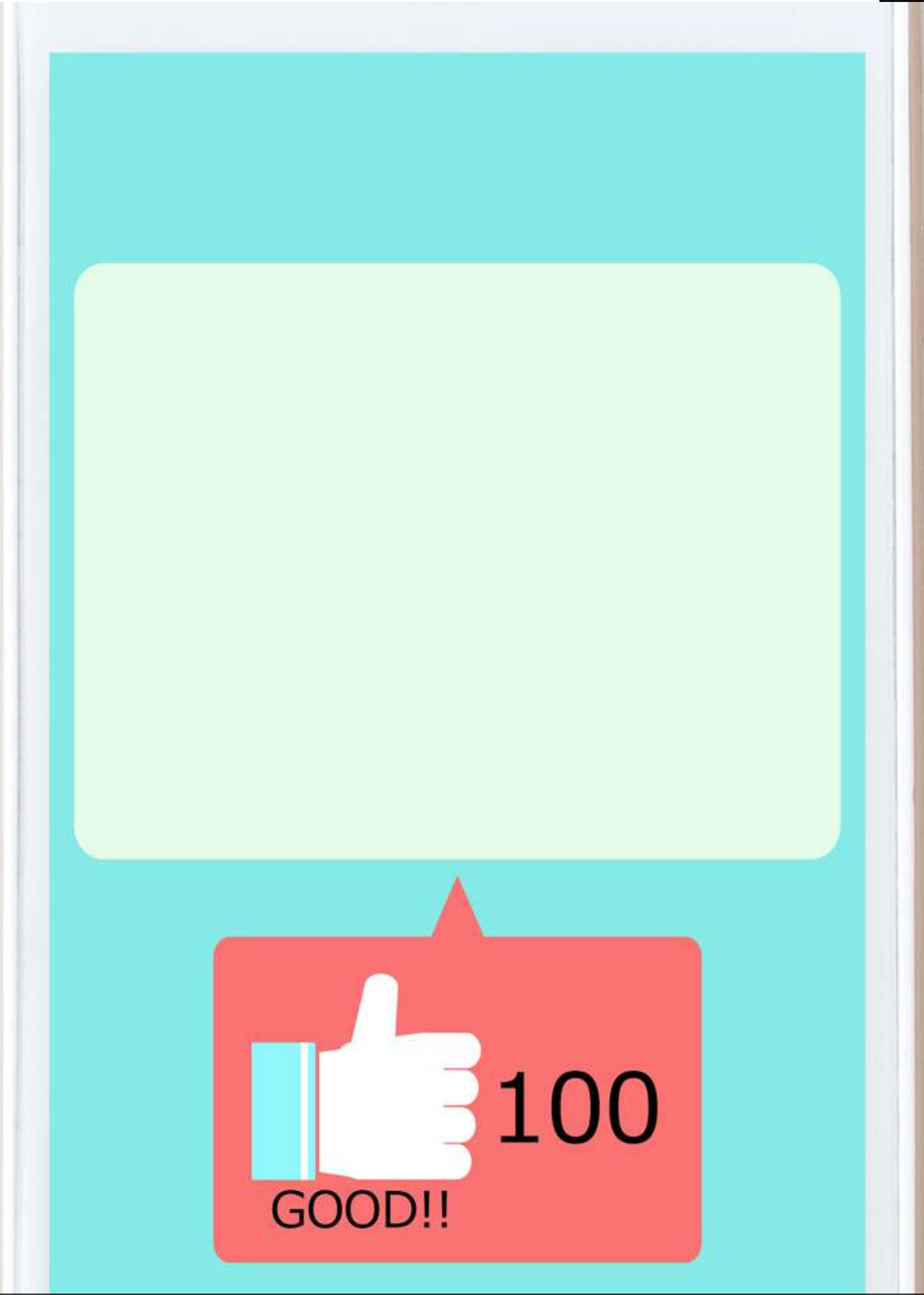
信頼

無料

自分が信頼たる人物であることを
伝えるための

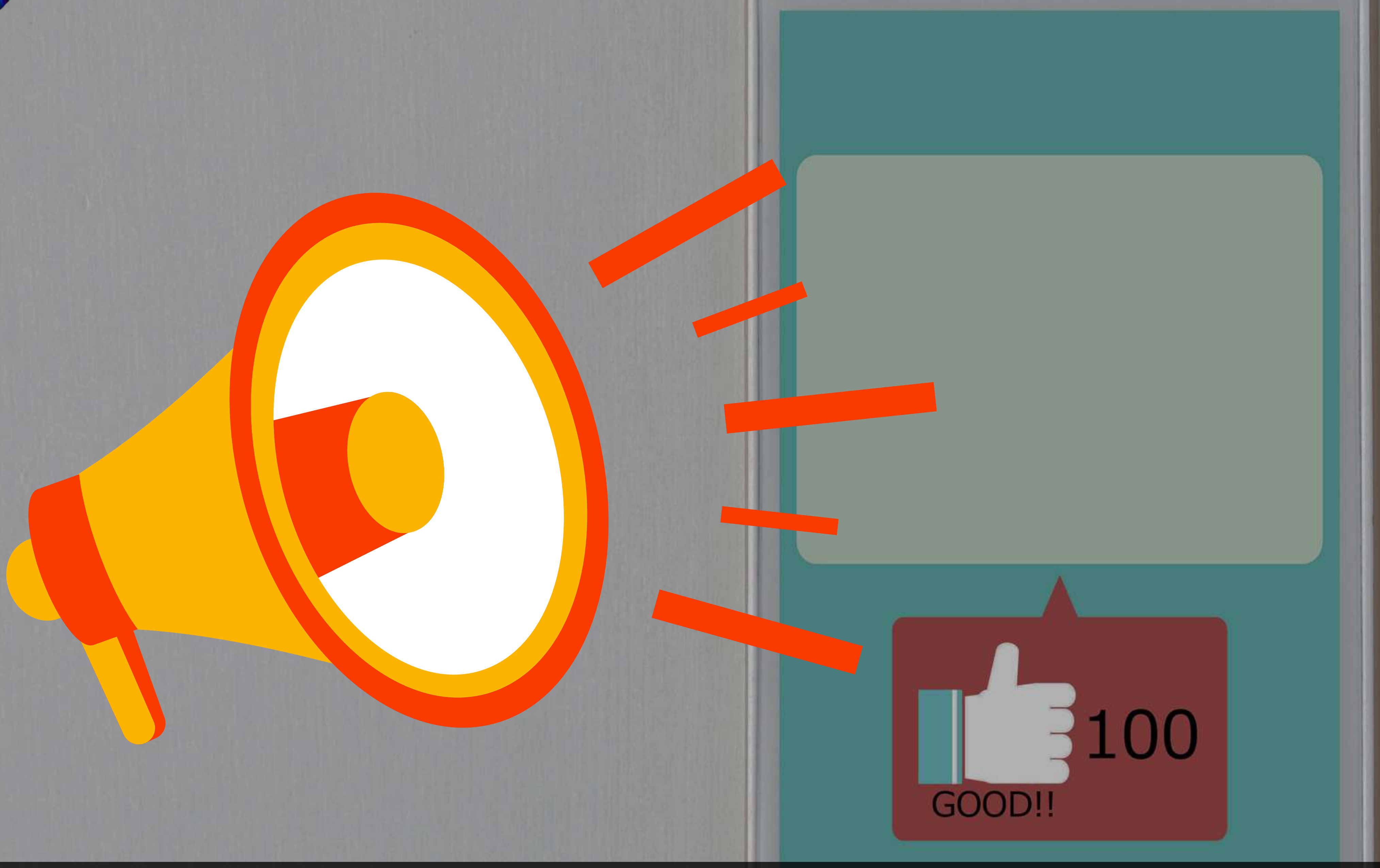

有益な情報を無料で発信する理由
信頼
プレゼンテーションの場
無料
プレゼンテーションの場であると
僕は考えてますね

有益な情報を無料で発信する理由

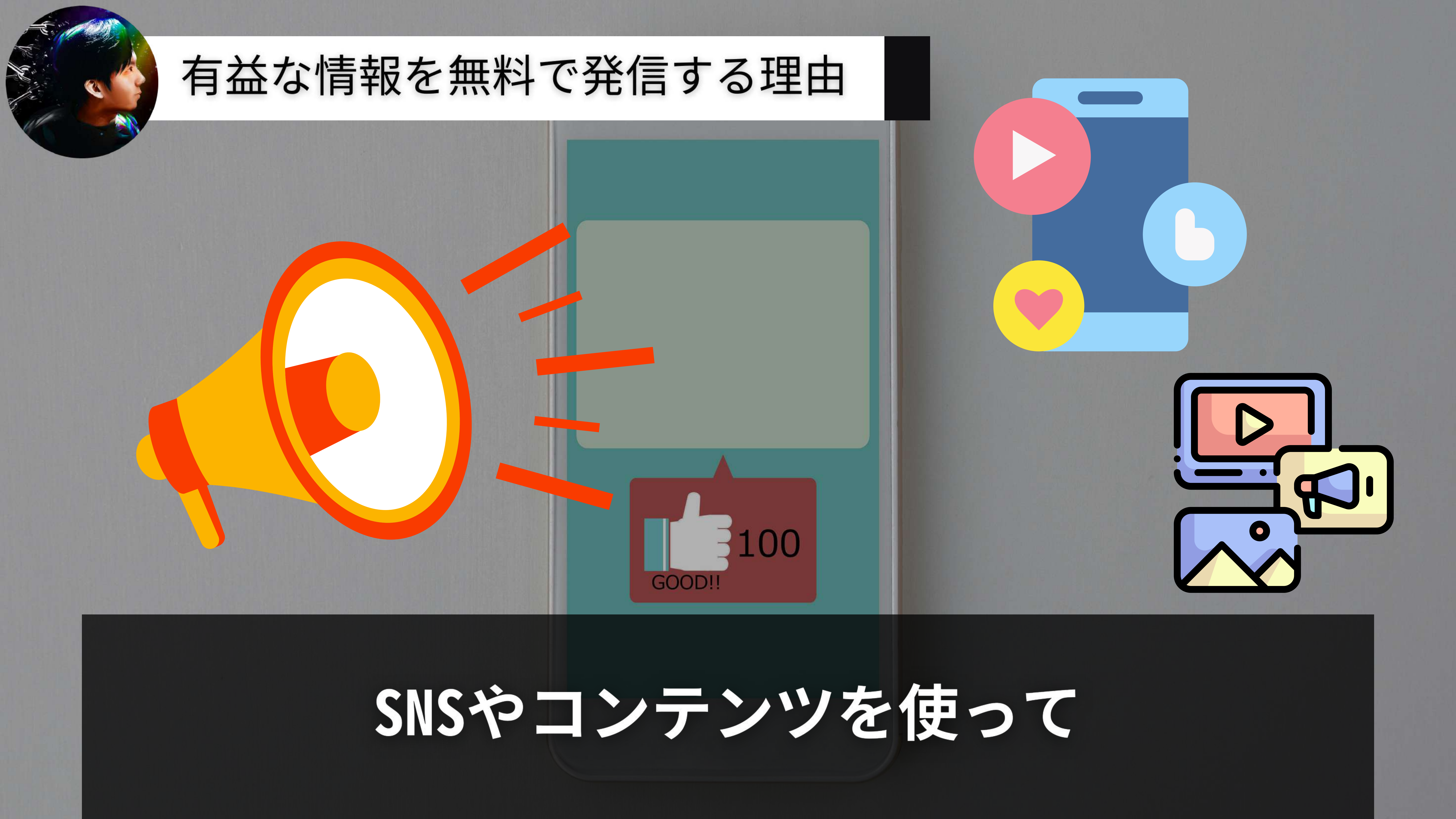


無料で情報発信や
無料コンテンツを出すのって

有益な情報を無料で発信する理由



誰かに話して伝えるのと変わりない


有益な情報を無料で発信する理由
100
GOOD!!
SNSやコンテンツを使って

有益な情報を無料で発信する理由

自分自身が信頼できる人間なのかを
伝えているってことですね

そう考えると
無料でも
身が引き締まりませんか？

有益な情報を無料で発信する理由

信頼構築

だって、人と信頼関係の構築ができないと

有益な情報を無料で発信する理由

信頼構築

人が離れていっちゃいますからね

有益な情報を無料で発信する理由

~~信頼構築~~

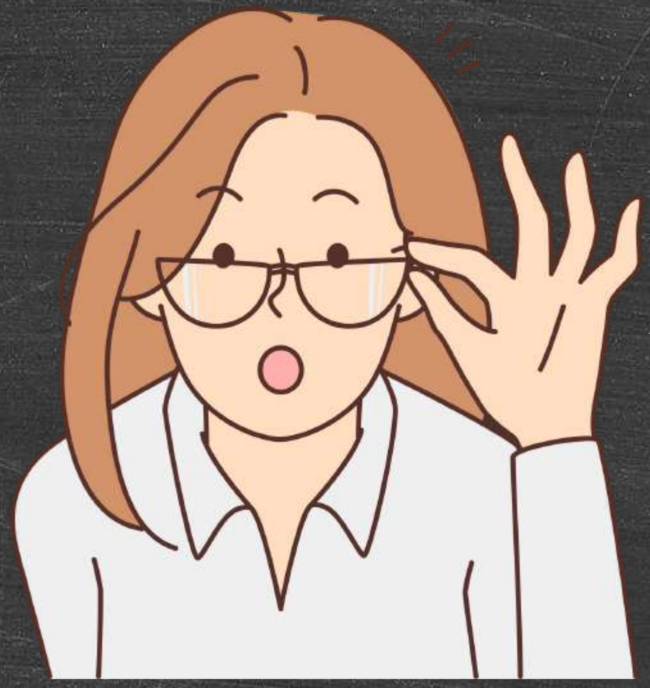
逆に、この発想ができていないと

有益な情報を無料で発信する理由

「無料コンテンツは
そこそこの情報でいいや」

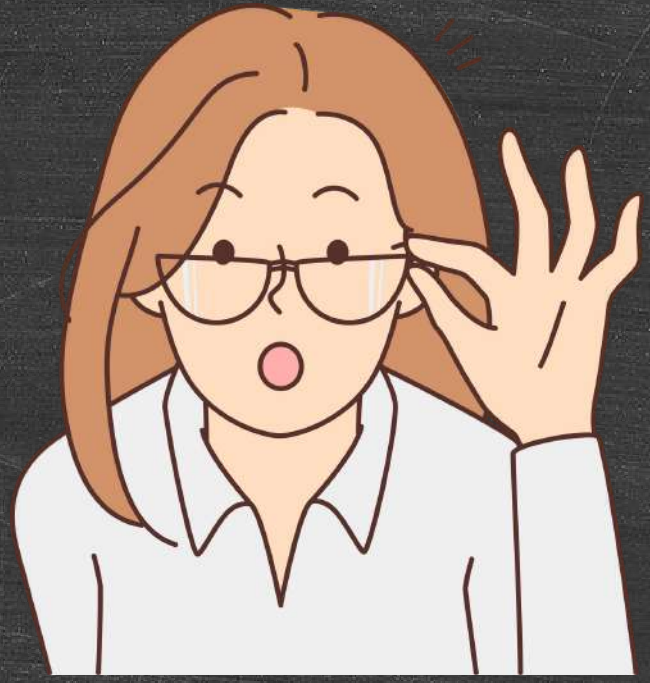
有益な情報を無料で発信する理由

「情報発信は
出し惜しみしちゃお」



有益な情報を無料で発信する理由

「情報発信は
出し惜しみしちゃお」



ってなっちゃうんですよね

有益な情報を無料で発信する理由

そうなったとしたら、例えば

会社のプレゼンの場で雑な資料を作って

ボソボソと30秒ぐらい話して終わり

みたいな感じのと一緒...

プレゼンの場に居る上司も
そんな人のプレゼン内容を採用しませんよね

あと、スーパーで店員さんが

1つ

ウィンナーを丸々1つ試食で渡してくれるのと

1つ

1/4つ

ウィンナーを4分の1カットしたのを
試食でくれるのでは

1つ

1/4つ

どっちが信頼関係構築が強くなるかというと

1つ
1/4つ
信頼構築
ウィンナーを丸々1つ
試食で渡してくれた時ですね

1つ
1/4つ
信頼構築
店員さんにも信頼が湧きますし

1つ
1/4つ
信頼構築
TASTE
味の面でもウィンナー丸々1つぶん
感じることができるので

1つ
1/4つ
信頼構築
TASTE
ウィンナーの品質に対しても
信頼が湧きますね

もちろん、ウィンナーが
激マズだったら信頼は落ちますけど

美味しいなら味への信頼が強固になります

有益な情報を無料で発信する理由

信頼 →

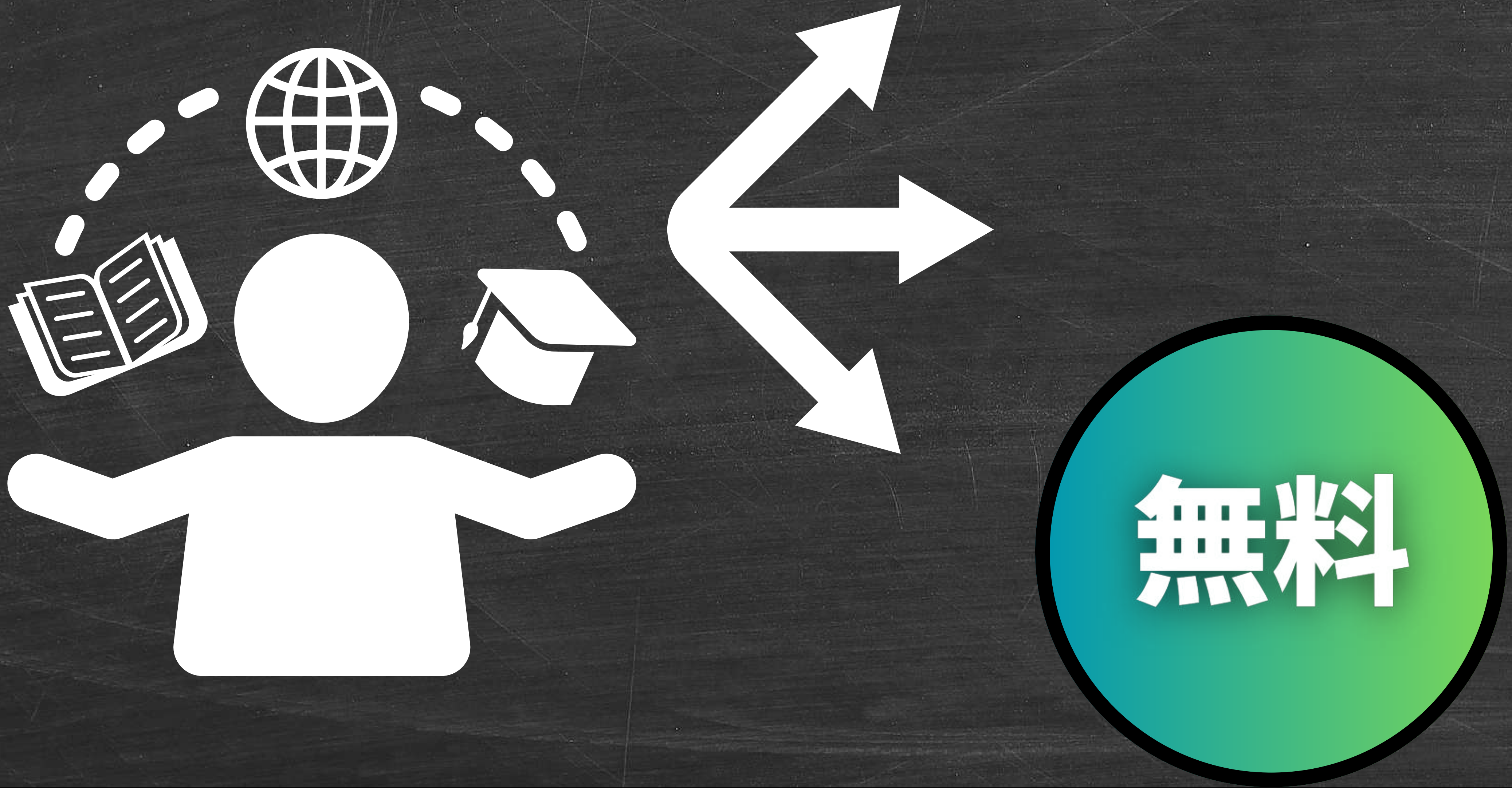
まぁ信頼を言い換えると

有益な情報を無料で発信する理由

信頼 → **人への安心感**
商品への安心感

人への安心感と商品への安心感
と理解できますね

有益な情報を無料で発信する理由



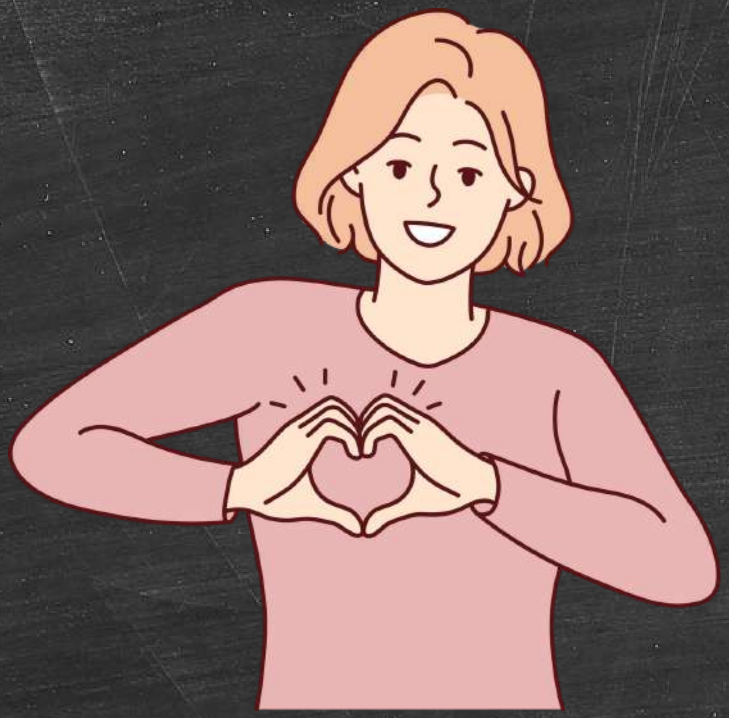
だから、有益な情報を無料で発信するのは

有益な情報を無料で発信する理由

無料

あなたに対して

有益な情報を無料で発信する理由

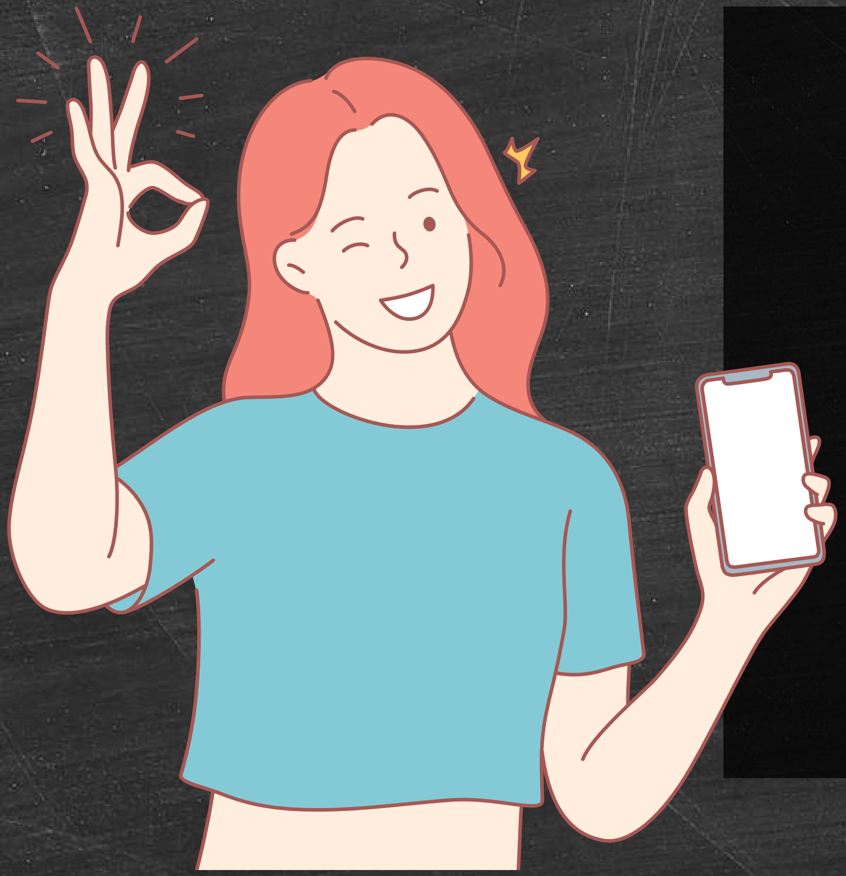


「敵意はないよ」

有益な情報を無料で発信する理由

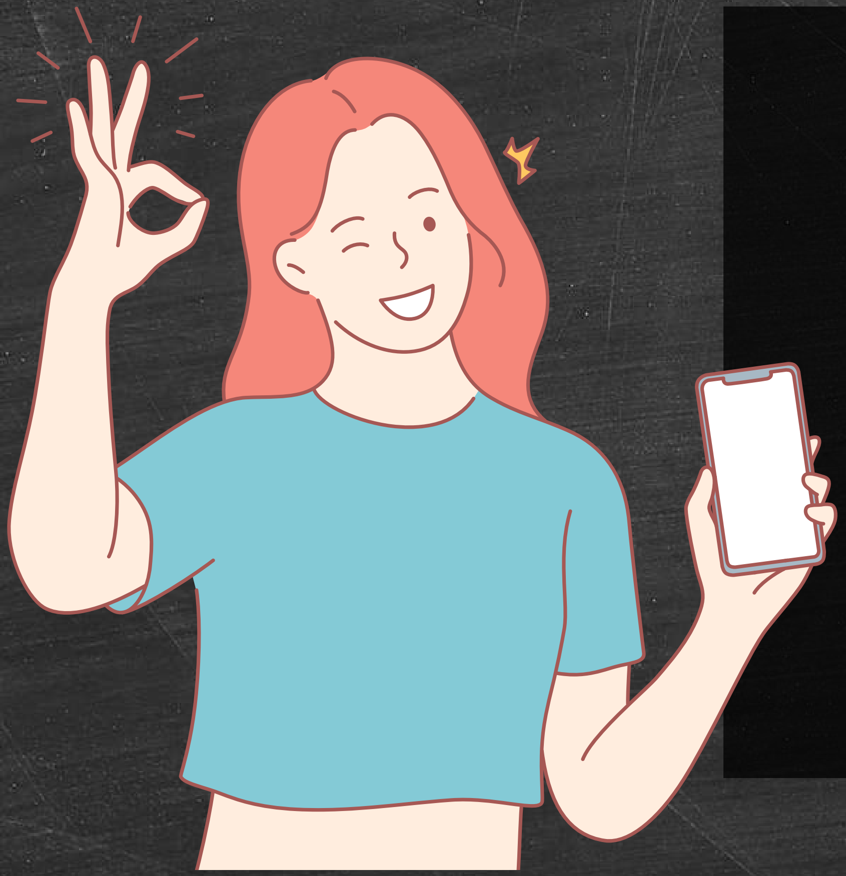
「変な品質のものを売らないよ」

有益な情報を無料で発信する理由



「雑で使えない情報を
渡す人じゃないよ」

有益な情報を無料で発信する理由



「雑で使えない情報を
渡す人じゃないよ」

このような安心感を持って貰うため
と言えますね

有益な情報を無料で発信する理由

無料

意味

なので無料の意味を知っておくのが重要

有益な情報を無料で発信する理由

無料

意味

売上たてられない人の多くは

有益な情報を無料で発信する理由

無料の意味を知らないから
勝手に線引きしちゃったりする

有益な情報を無料で発信する理由

無料

~~意味~~

結果、ビジネスがうまくいかない

有益な情報を無料で発信する理由

でも、ここまで聞いた時に

有益な情報を無料で発信する理由

「無料で全て有益な情報を出すなら

有益な情報を無料で発信する理由

有料で出せる内容がなくなりませんか？」

有益な情報を無料で発信する理由

「無料で全ての情報を
知ることになるので

有益な情報を無料で発信する理由

情報を購入する必要が
なくなるじゃないですか」

有益な情報を無料で発信する理由

情報を購入する必要がなくなるじゃないですか」

と思うかもしれないんですけども

有益な情報を無料で発信する理由

！

実はそうではないんですね

ビジネスでお金が発生する意味

ビジネスでお金が発生する意味を
知っちゃえば

有益な情報を無料で発信する理由

「有料で出す
有益な情報がなくなる」

有益な情報を無料で発信する理由

「情報を購入したりする必要がなくなっちゃうよね？」

有益な情報を無料で発信する理由

「情報を購入したりする必要がなくなっちゃうよね？」

といった全てのモヤモヤが解決します

有益な情報を無料で発信する理由

さて、ここで質問です

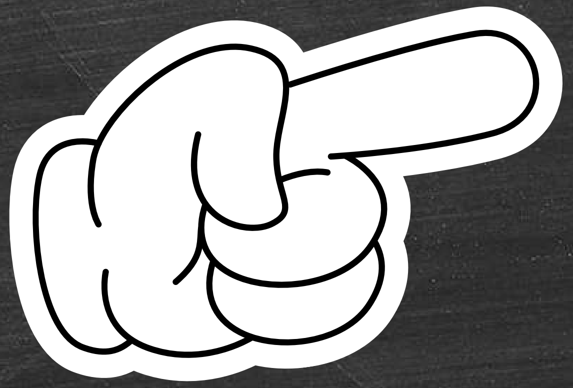
あなたはビジネスで
お金が発生する意味は
何だと思いますか？

ビジネスでお金が発生する意味

価値

...それは『価値』なんですよね

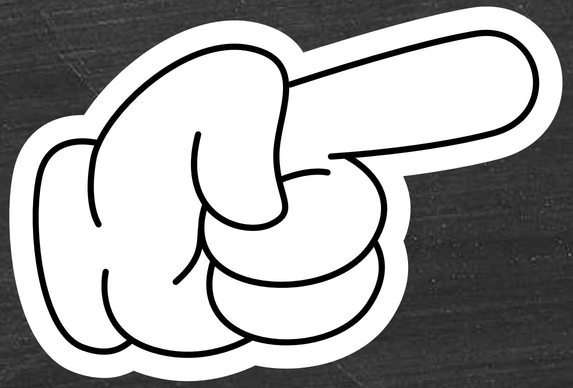
ビジネスでお金が発生する意味



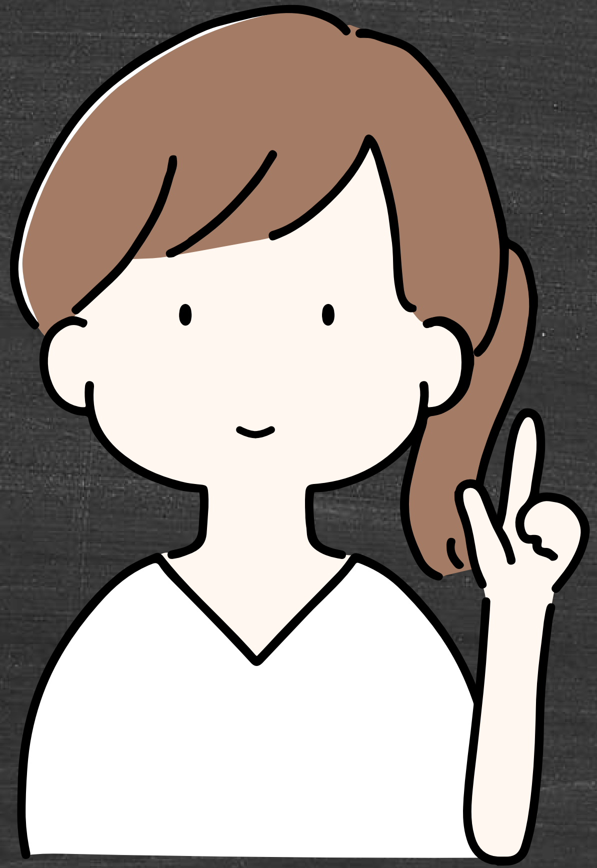
価値

価値がポイントです

ビジネスでお金が発生する意味



価値



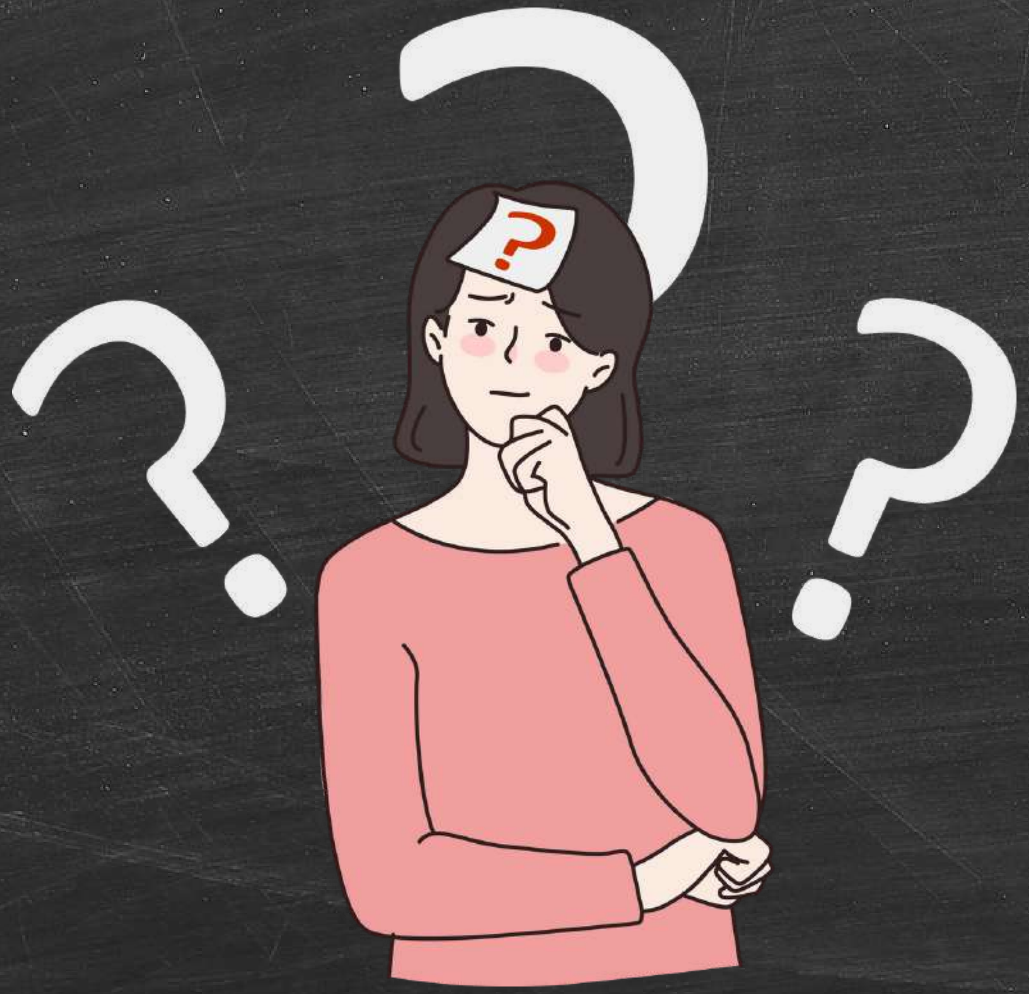
価値は人がつけている

実際に世の中の情報やモノ自体に

もともと価値はついていない事実

価値
価値は人が感じて
人がつけるものということです

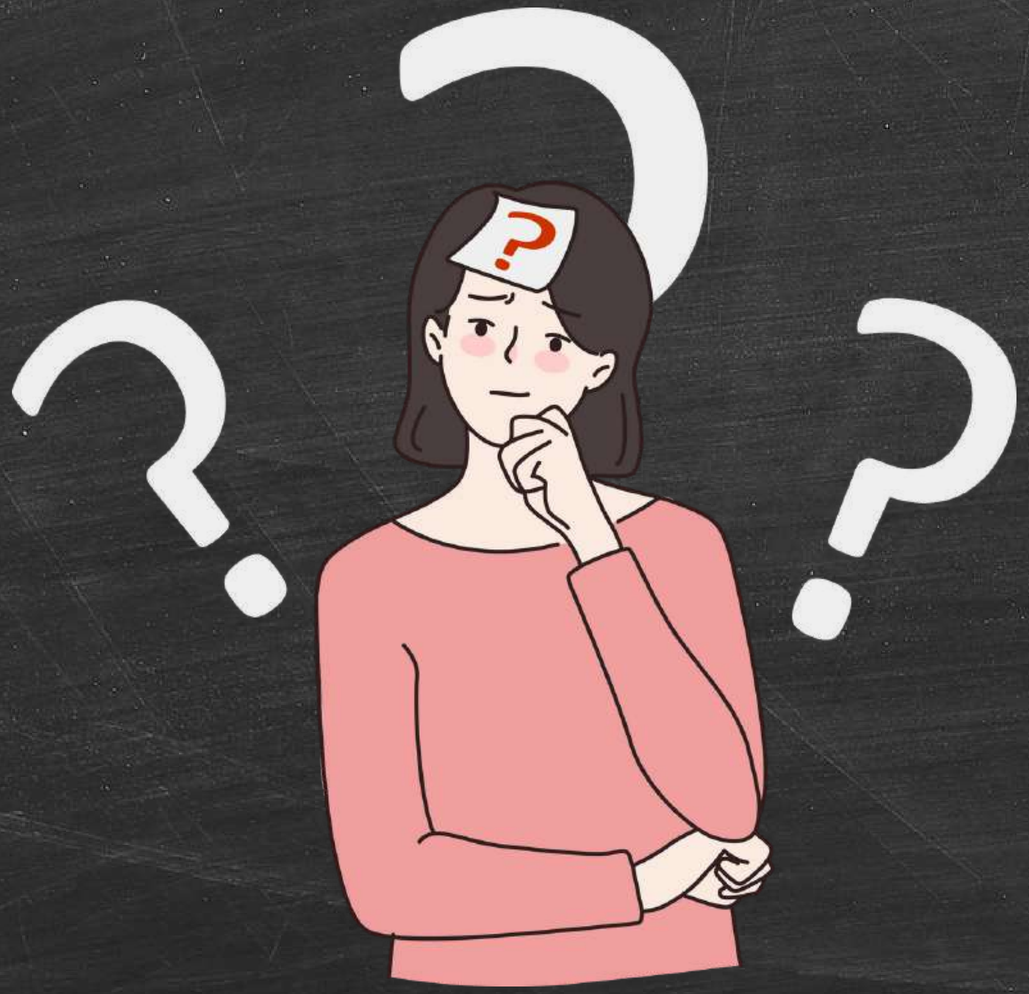
ビジネスでお金が発生する意味



価値

だから
世の中の人々が何に価値を感じているのか？

ビジネスでお金が発生する意味



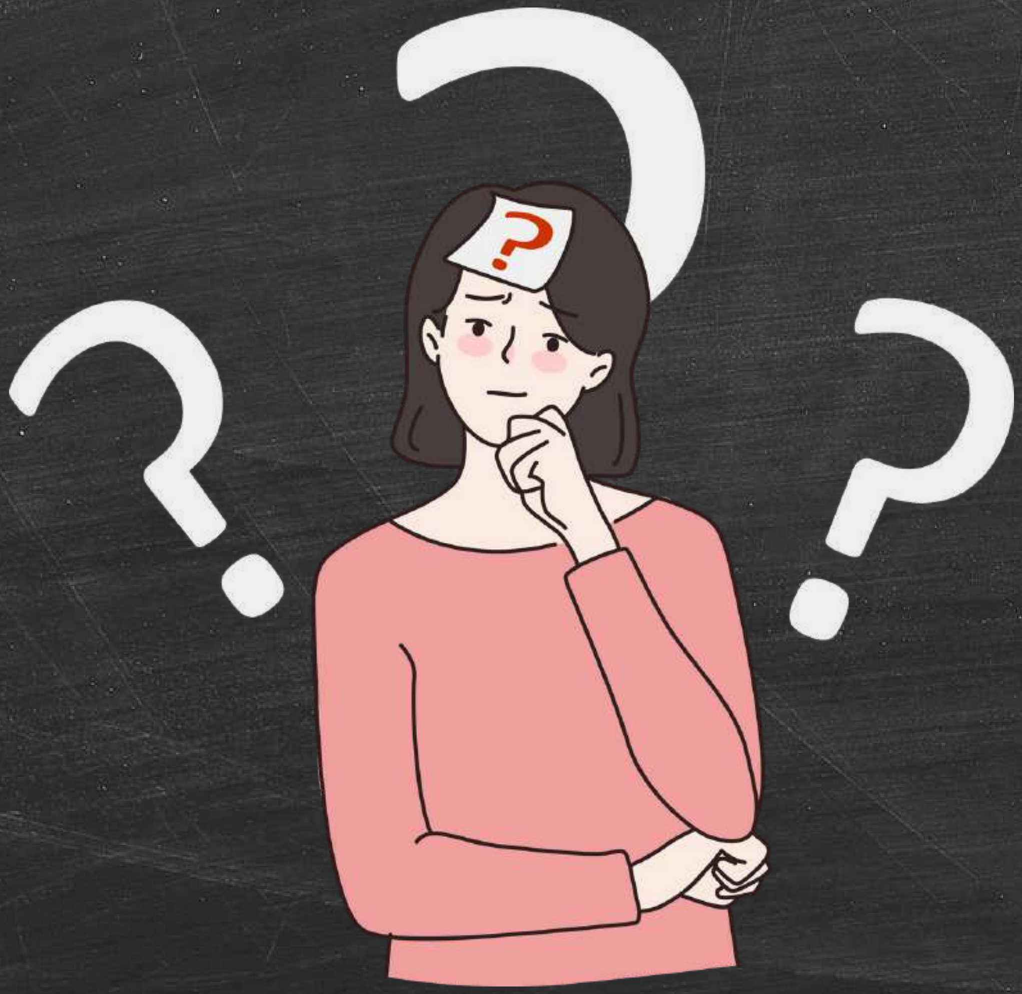
価値

さえ知ってしまえば

ビジネスでお金が発生する意味

無料

有料



価値

情報

モノ

仮に情報やモノが
無料と有料で一緒だとしても

ビジネスでお金が発生する意味

無料

有料

価値

情報

モノ

お金を発生させることができます

人が何に価値を感じるか

価値

この大事な価値なんですけど

人が何に価値を感じるか

価値

人が何に価値を感じるかは

人が何に価値を感じるか

2

価値

2つあって

人が何に価値を感じるか

2

価値

1. ストレス解放
2. 体験

『ストレスの解放』と『体験』

人が何に価値を感じるか

2

価値

1. ストレス解放
2. 体験

人はこの2つにお金を払っています

人が何に価値を感じるか

人が何に価値を感じるか

言い換えると

人が何に価値を感じるか

Why?

無料で情報を得られる時代に
なぜお金を払うのか？

人が何に価値を感じるか

Why?

無料で情報を得られる時代に
なぜお金を払うのか？

という答えですが
みんなが...

人が何に価値を感じるか

ストレスから逃れたい

『ストレスから逃れたいから』と

人が何に価値を感じるか

ストレスから逃れたい

体験したい

『体験したいから』

人が何に価値を感じるか

- ストレスから逃れたい
- 体験したい

のどっちか、あるいは両方です

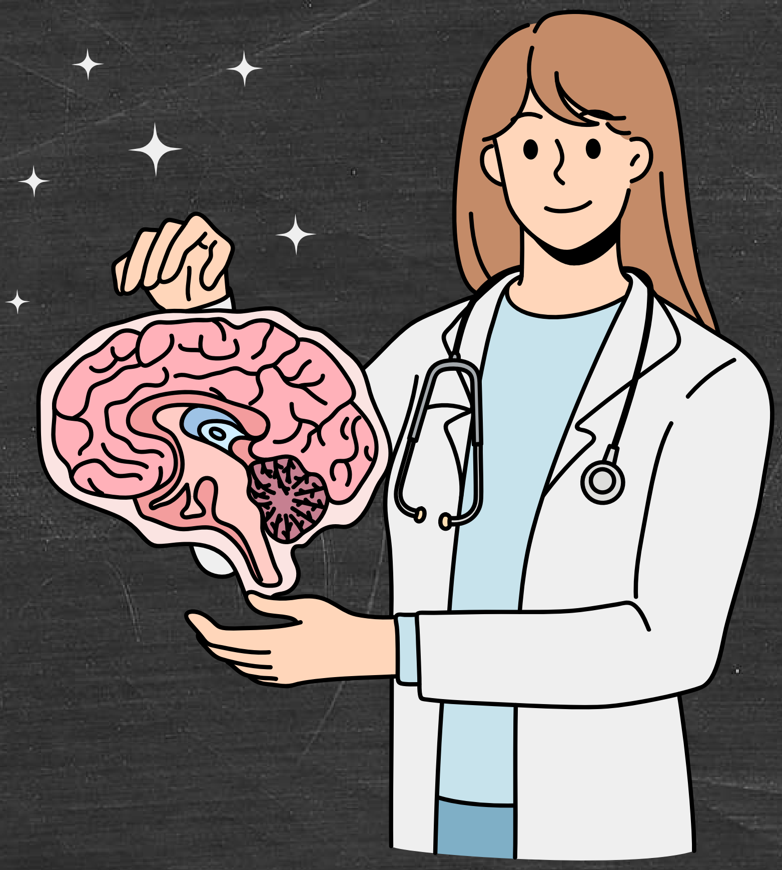
人が何に価値を感じるか

実はこれって多くのマーケッター

人が何に価値を感じるか

脳科学研究者

人が何に価値を感じるか



心理学者が同意している内容なんですよね

人が何に価値を感じるか

実際に例も出していきます

人が何に価値を感じるか

1. ストレス解放

まず『ストレスの解放』
から話していきますが

人が何に価値を感じるか

1. ストレス解放

▶人は不快を感じたくない生き物

人間は根本的に不快を感じたくない生き物

人が何に価値を感じるか

「面倒くさいことはしたくない」

人が何に価値を感じるか

「手を動かしたくない」

人が何に価値を感じるか

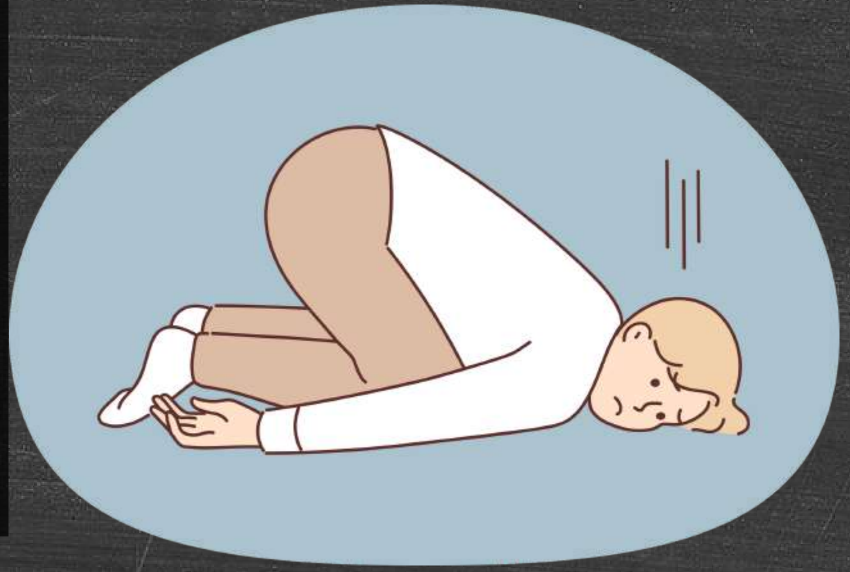
「考えたくない」

人が何に価値を感じるか

「思考したくない」

人が何に価値を感じるか

「脳死でできたら嬉しい」



人が何に価値を感じるか

「ラクしたい」