

- **自分の実績**
- **顧客実績**
- **活動実績**
- **資格**
- **肩書き**

権威性

ストーリー

といった内容ですね

**コンセプト**

**権威性**

**ストーリー**

**具体的にコンセプトは**

コンセプト

- **どんな悩みを持った人向け**

権威性

ストーリー

具体的にコンセプトは

コンセプト

- **どんな悩みを持った人向け**
- **提供できる理想の未来**

権威性

ストーリー

具体的にコンセプトは

## コンセプト

- **どんな悩みを持った人向け**
- **提供できる理想の未来**
- **悩みを解決して理想の未来に  
連れて行く方法**

具体的にコンセプトは

コンセプト

権威性

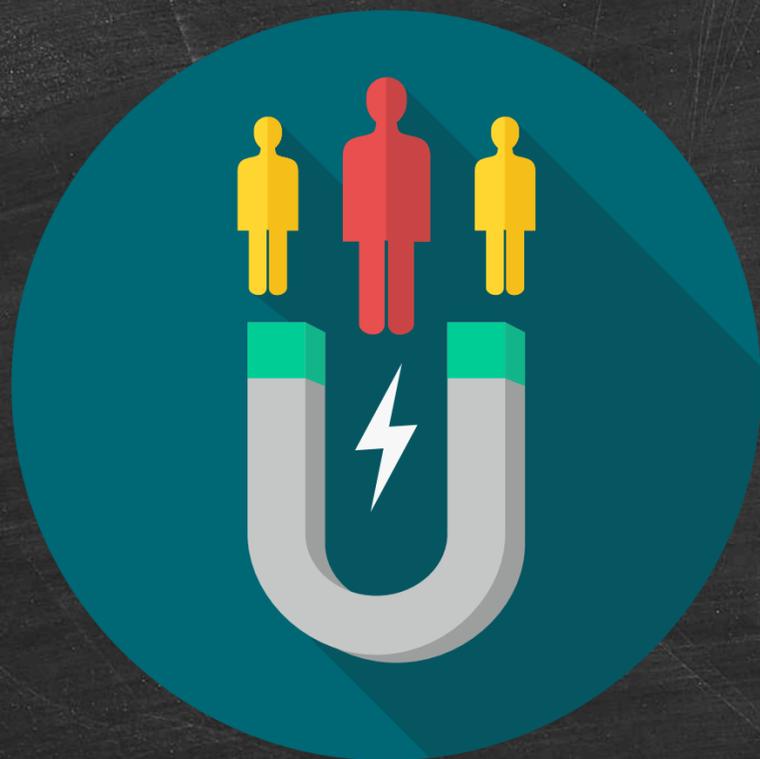
ストーリー

ストーリーに関しては

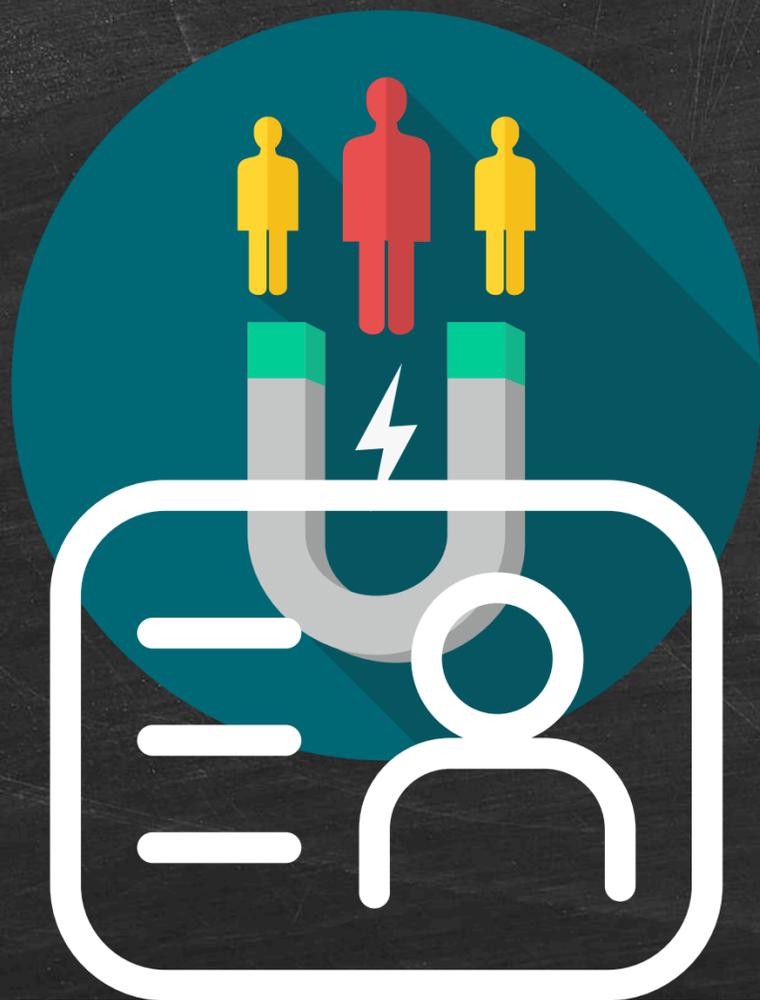
変化



ストーリーに関しては  
自分の辿ってきた変化を伝えてあげますね



集客できていない人って



集客できていない人って  
SNSプロフィールに

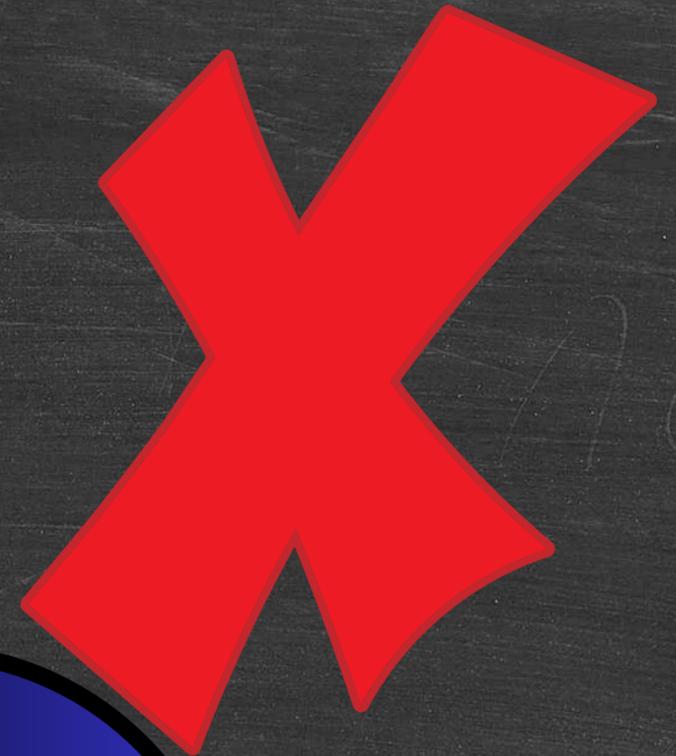
コンセプト

権威性

ストーリー

「権威性」「コンセプト」「ストーリー」  
が入っていないし

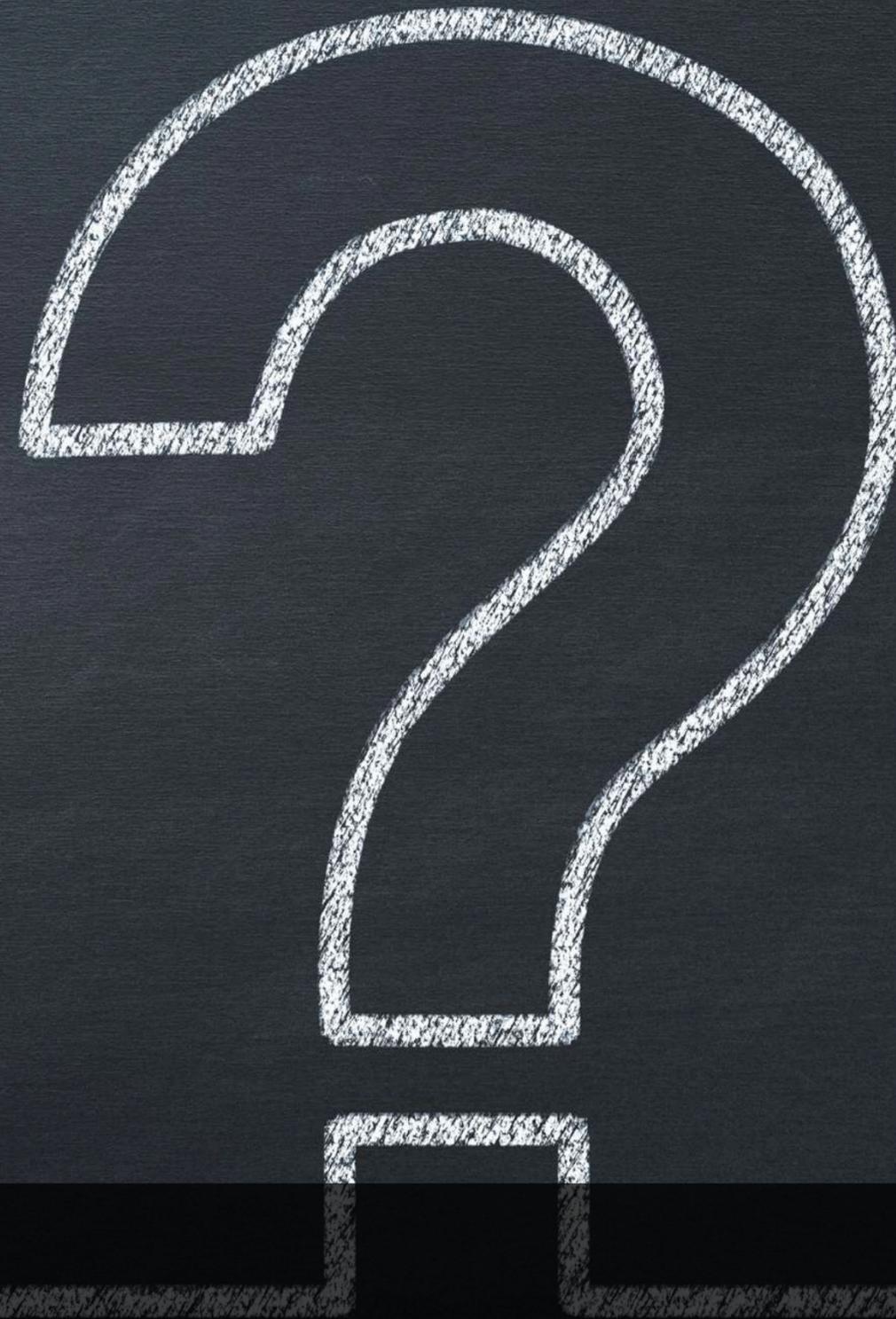
コンセプト



権威性

ストーリー

入っていたとしても  
めちゃくちゃだったりするんですよ



もし自分でめちゃくちゃか分からない場合は



「コンテンツビジネス×情報発信」  
の専門家へ相談すると



具体的なアドバイスを貰えます



僕は独学だと分からなかったのので  
やはり頼りましたね



⑤改善するところが分からない

**リードマグネット**

**次の集客数の改善ポイントは  
「リードマグネット」なんですけど**



⑤改善するところが分からない

**リードマグネット**

**▶集客するコンテンツ**

**言い方を変えると  
集客するコンテンツとなります**



⑤改善するところが分からない

## リードマグネット

- ▶集客するコンテンツ
- ▶無料プレゼント

無料プレゼントといえは  
分かりやすいですかね



⑤改善するところが分からない

## リードマグネット

▶集客するコンテンツ

✓無料プレゼント

そもそも無料プレゼントを出しているのか？  
がチェックポイント



⑤改善するところが分からない

リードマグネット

▶集客するコンテンツ

✓~~無料プレゼント~~

無料プレゼントがないなら

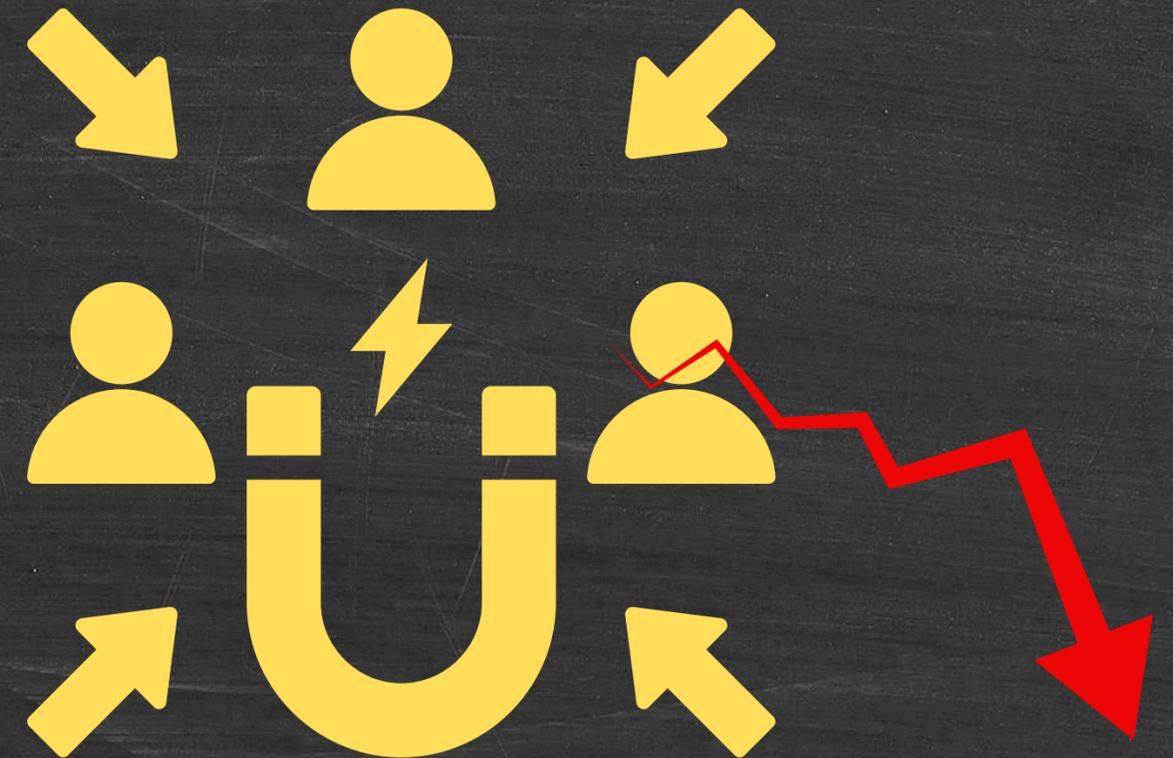


⑤改善するところが分からない

## リードマグネット

▶集客するコンテンツ

✓~~無料プレゼント~~



無料プレゼントがないなら  
集客速度は圧倒的に落ちます



⑤改善するところが分からない



なぜなら、無料プレゼントがないと



⑤改善するところが分からない



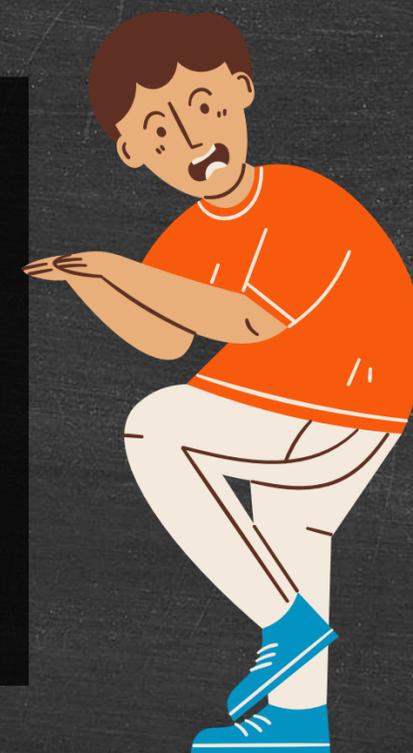
**登録する理由ナシ**

**公式LINEに友だち追加やメルマガに  
登録する理由がなくなるからです**



⑤改善するところが分からない

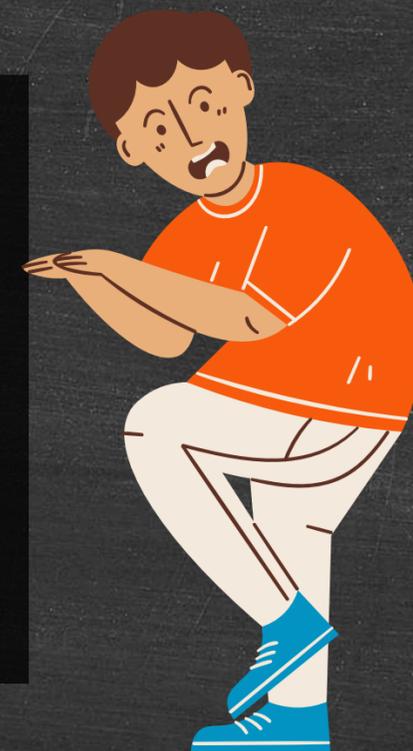
**「友だち追加とかメールアドレス登録は  
簡単にしてくれるでしょ〜」**





⑤改善するところが分からない

**「友だち追加とかメールアドレス登録は  
簡単にしてくれるでしょ〜」**

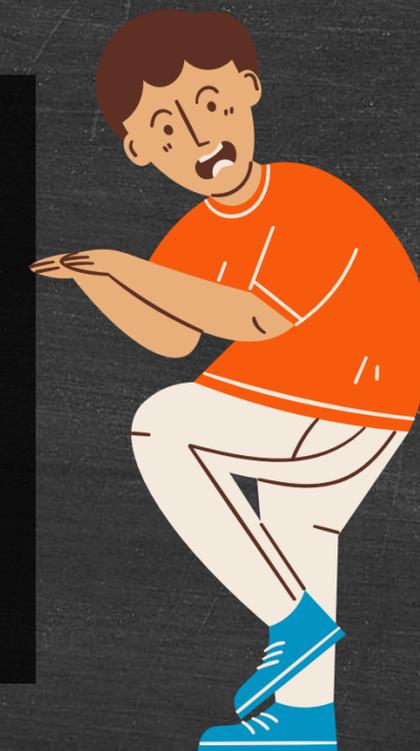


**とかってみんなやっているから  
思いがちなんですけど**



⑤改善するところが分からない

~~「友だち追加とかメールアドレス登録は  
簡単にしてくれるでしょ〜」~~



全然そんなことはないですからね

A sunset scene with a person's hands raised in prayer, silhouetted against the bright sun. The background shows a calm body of water and a blue sky with light clouds. The sun is low on the horizon, creating a warm, golden glow.

でも、安心してほしくて

# 友だち追加や登録の理由付け

友だち追加やメアド登録の理由付けを  
行えばいい

# 友だち追加や登録の理由付け



## プレゼント企画

そのために、一番簡単なのはプレゼント企画



プレゼントをお渡しするので  
友だち追加してください

プレゼント企画



プレゼントをお渡しするので  
友だち追加してください  
メアド登録してください

プレゼント企画

と伝えて集客します



プレゼント



ですけど、注意喚起として何でも良いから



プレゼント



ですけど、注意喚起として何でも良いから  
無料プレゼントを渡すのは厳禁



そもそも今の時代  
無料でもほとんど受け取ってもらえないです



**なぜなら、情報が多すぎて  
自分の役立つものと選別がムズイからですね**



✓ターゲットに刺さる内容

だから、無料プレゼントは  
ターゲットに刺さる内容で用意して

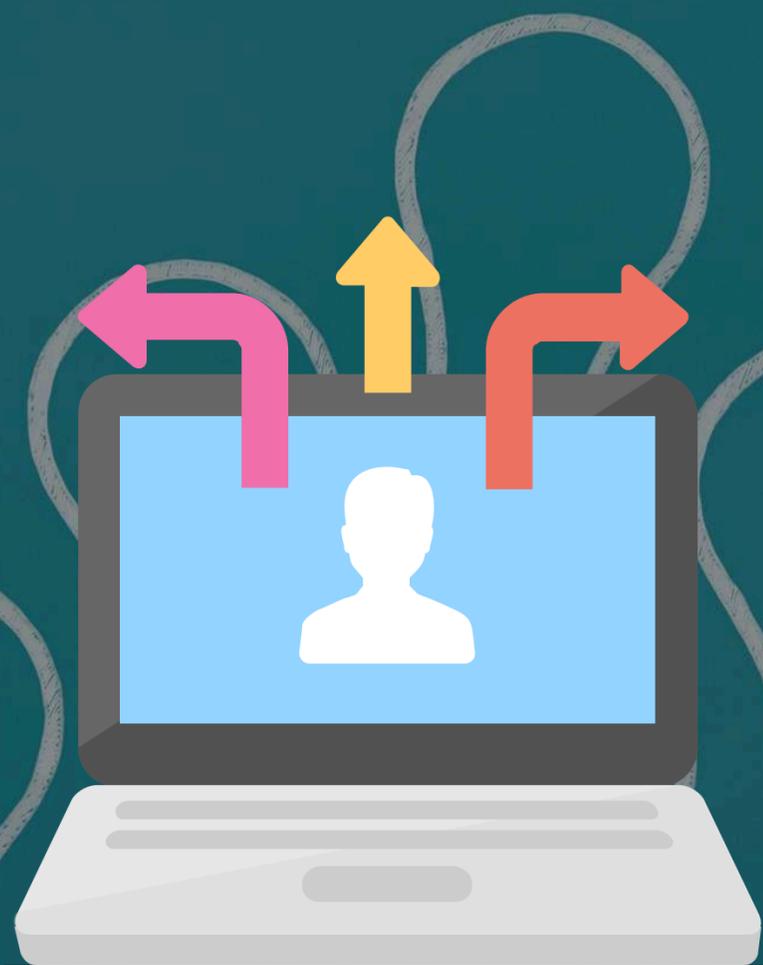


- ✓ターゲットに刺さる内容
- ✓刺さる伝え方

刺さる伝え方をして渡します



僕がオススメする方法は



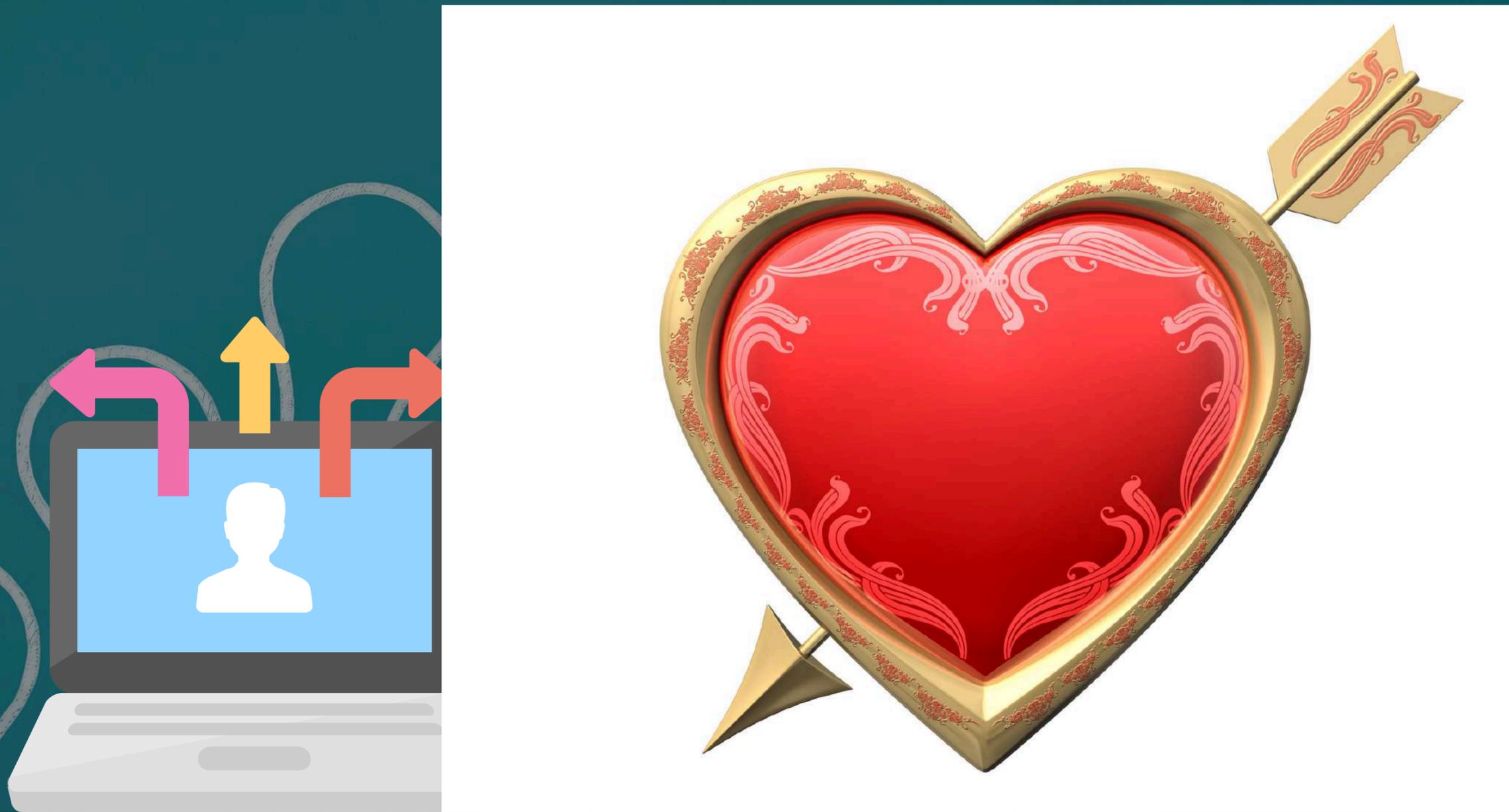
発信しながらフォロワーさんに



発信しながらフォロワーさんに  
DMなどで欲しそうなプレゼント内容を聞いて



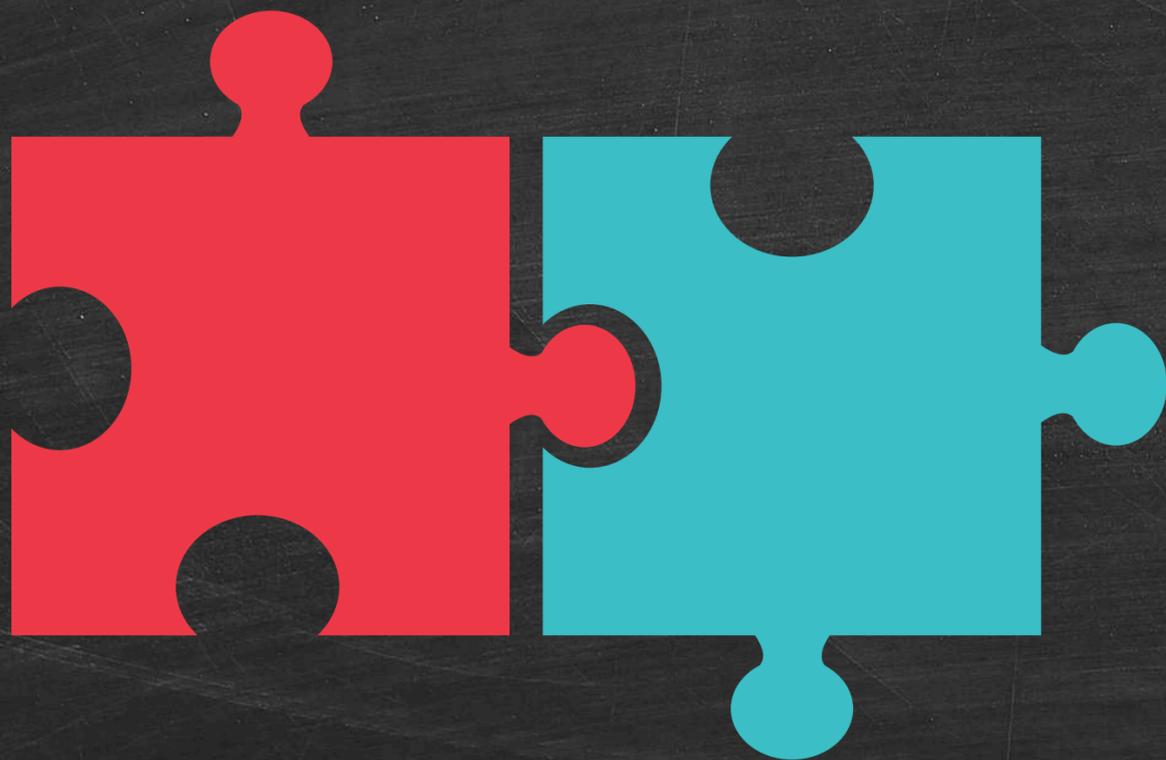
無料プレゼントを用意する方法ですね



そうすれば絶対に刺さる内容となるからです



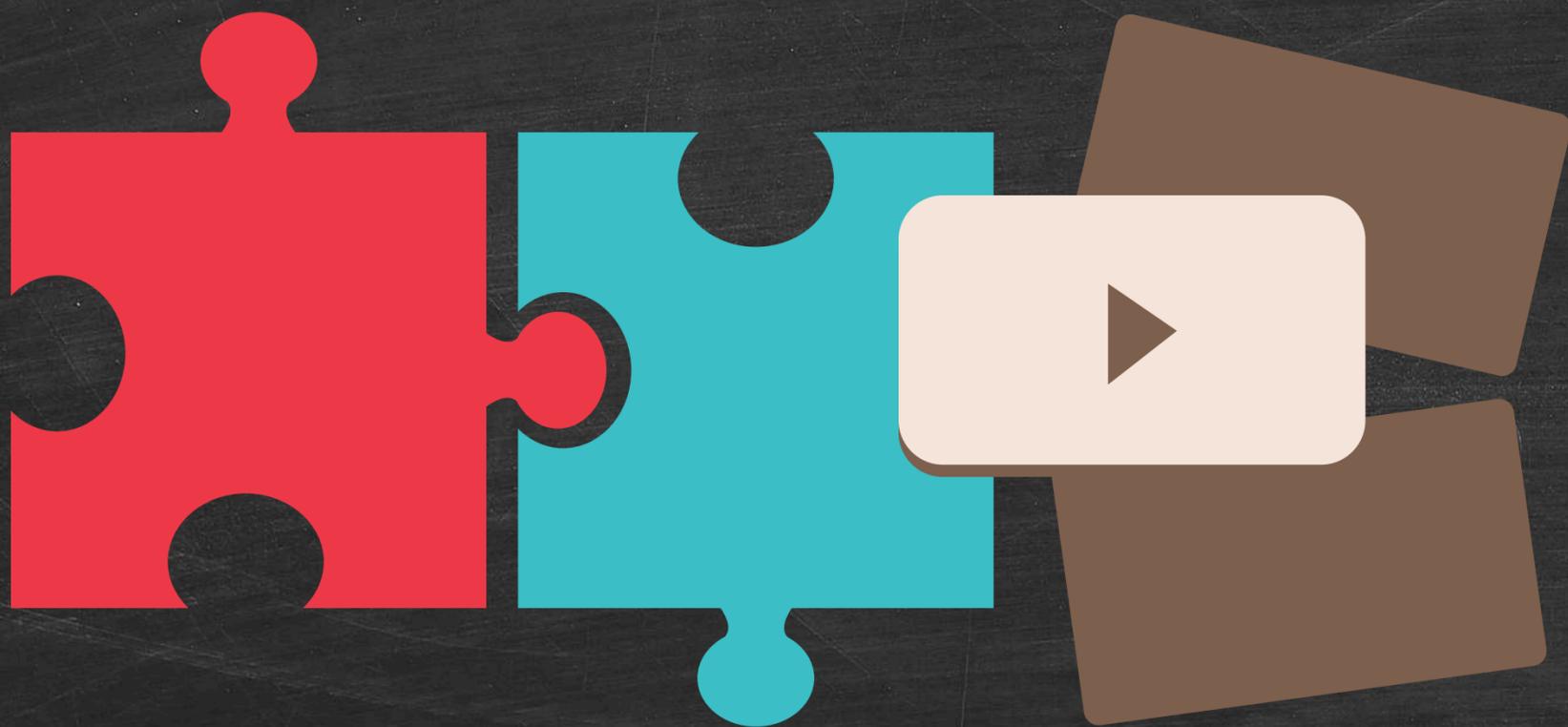
⑤改善するところが分からない



つまり、本当にターゲットに合っている



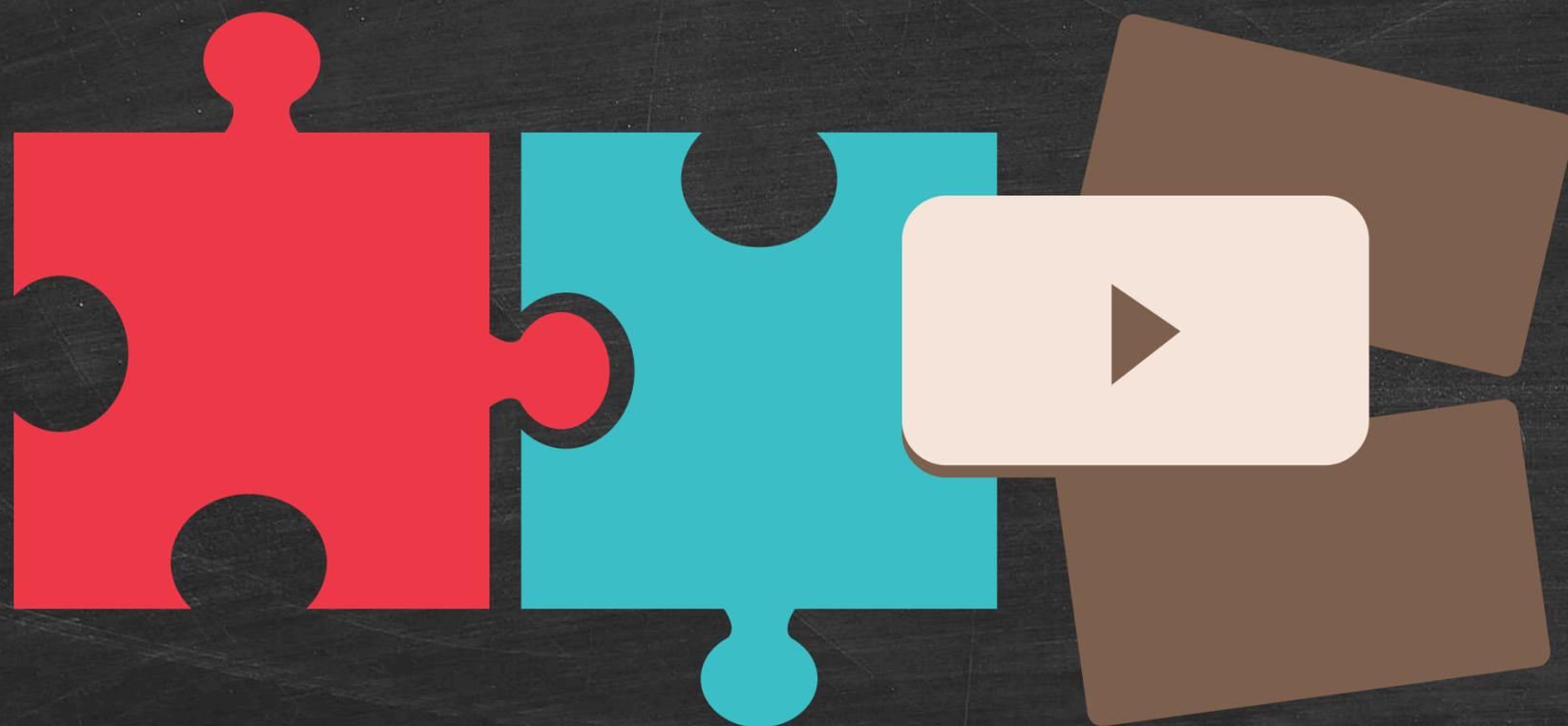
⑤改善するところが分からない



つまり、本当にターゲットに合っている  
コンテンツ提供ができているか？



⑤改善するところが分からない



**重要な指針**

というのが重要な指針ですね



⑤改善するところが分からない

集客数

ここまでが集客数に関する  
改善ポイントでした



⑤改善するところが分からない

集客数

成約率

次が「成約率」ですね



⑤改善するところが分からない

**改善▷理由付けできるかどうか**

**成約率**

**成約率の改善は  
理由づけができるかどうかで決まります**



⑤改善するところが分からない

改善▷理由付けできるかどうか

成約率



どういうことかと言うと



⑤改善するところが分からない

**お客さんが購入する理由**

**お客さんが購入する理由を**



⑤改善するところが分からない

**お客さんが購入する理由**

**販売者側が作る**



**お客さんが購入する理由を  
販売者側が作ってあげてを指しますね**



⑤改善するところが分からない

お客さんが購入する理由

販売者側が作る



売れている人は理由作りが非常に上手



⑤改善するところが分からない

お客さんが購入する理由

というのは理由がないと



⑤改善するところが分からない

お客さ



人が購買行動を起こさないと  
分かっているからですね



⑤改善するところが分からない

**人数限定**

**しかも、人数を限定する**



⑤改善するところが分からない

**人数限定**

**締め切り**

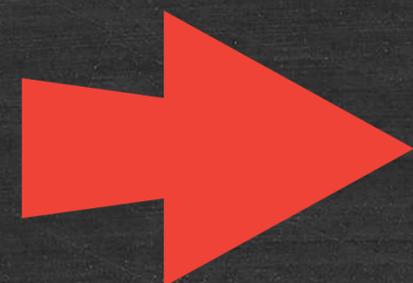
しかも、人数を限定する  
締め切り時間を設けるといった形で



⑤改善するところが分からない

人数限定

締め切り



行動する理由

行動する理由を  
与えているわけではなくてですね



⑤改善するところが分からない

悩みをいち早く  
解決しなくちゃいけない





⑤改善するところが分からない

悩みをいち早く  
解決しなくちゃいけない



という理由づけをマスターしています



⑤改善するところが分からない



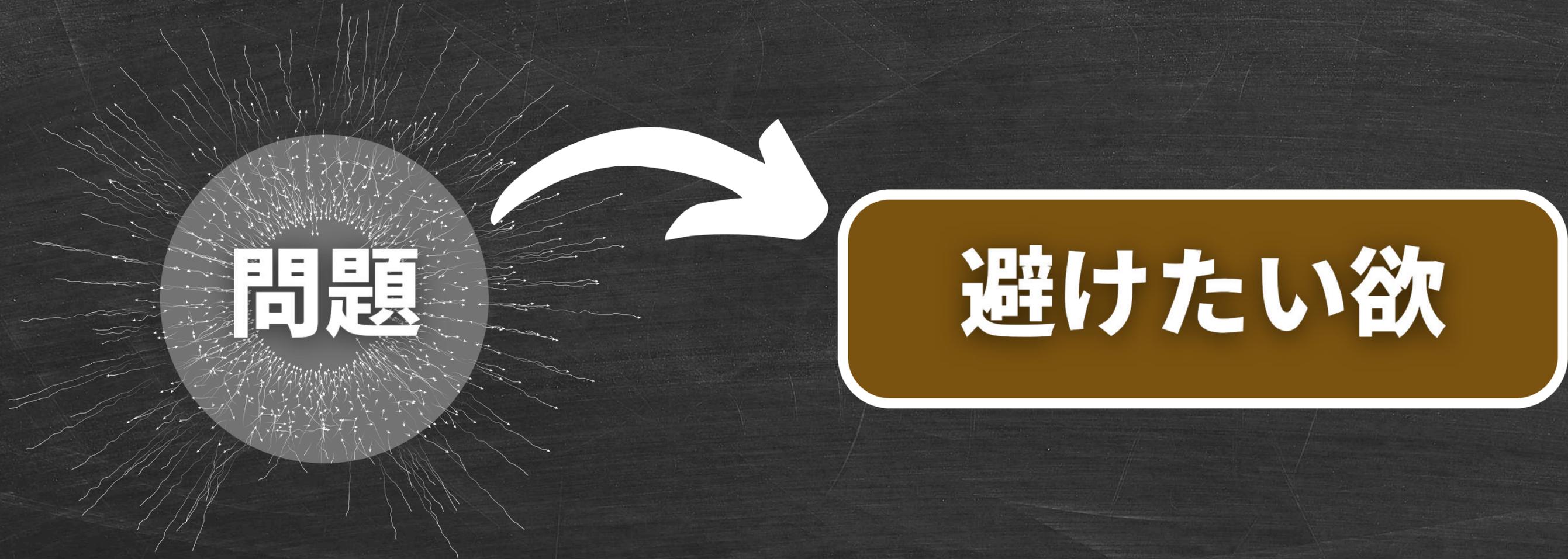
**その結果**  
**成約率をあげる事に繋がってますね**

**具体的には**



**問題**

**問題を拡大して**



**問題**

**避けたい欲**

**問題を拡大して  
避けたい欲を煽り理由づけします**



例えば

恋愛のマッチングアプリの発信だとしたら

**「40代以上の男性は候補から必ず年齢  
ってだけではじかれるんですよね。」**



**「40代以上の男性は候補から必ず年齢  
ってだけではじかれるんですよね。実  
際に30代だとマッチング率が62%なの  
に対して**



**「40代以上の男性は候補から必ず年齢  
ってだけではじかれるんですよね。実  
際に30代だとマッチング率が62%なの  
に対して40代以上だとグッと下がって13%  
になります。」**



**「40代以上の男性は候補から必ず年齢  
ってだけではじかれるんですよね。実  
際に30代だとマッチング率が62%なの  
に対して40代以上だとグッと下がって13%  
になります。残酷なんですけど、この  
事実があります。」**

あと、パートナーがいないと老化が早くなるって聞きますね。



あと、パートナーがいないと老化が早くなるって聞きますね。独身男性は亡くなる年齢も早いらしいですよ。実は。



あと、パートナーがいないと老化が早くなるって聞きますね。独身男性は亡くなる年齢も早いらしいですよ。実は。なので、僕は人生の豊かさと健康も考えてマッチングアプリ始めることにしましたね。

もし将来のことを考えるのなら、



もし将来のことを考えるのなら、年齢  
で詰む前にあなたも早めに入会したほ  
うがいいですよ」



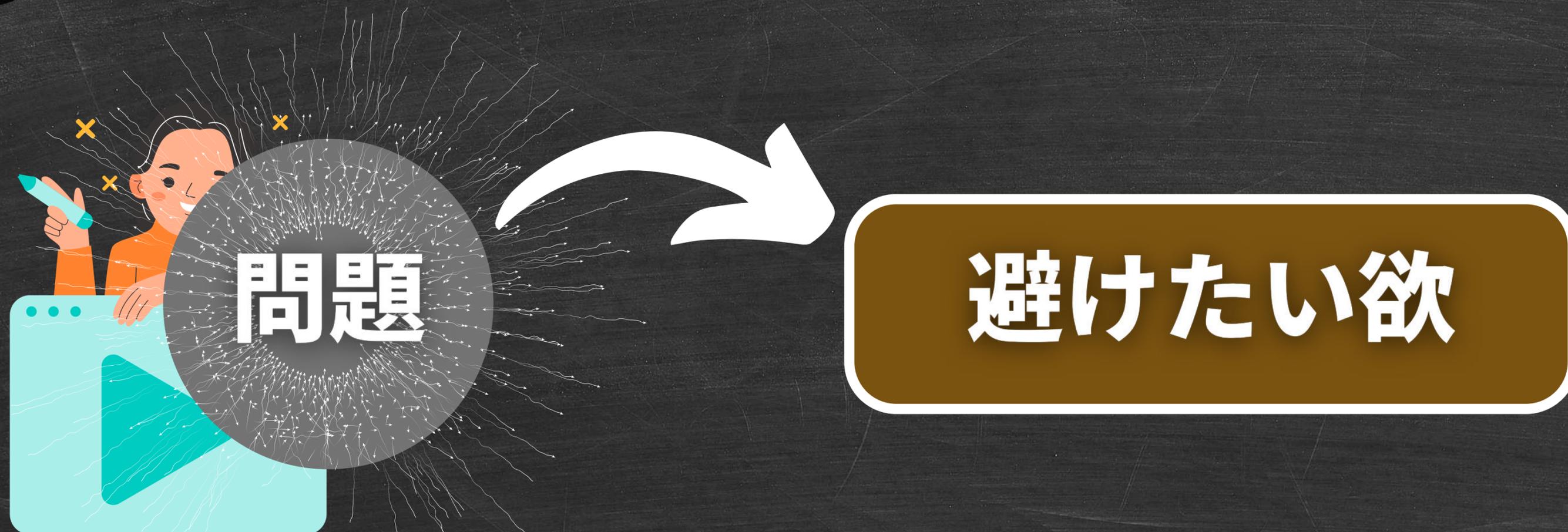
## ⑤改善するところが分からない



こんな形で売られている発信者は



⑤改善するところが分からない



必ず問題を拡大して  
避けたい欲を煽ってますね



⑤改善するところが分からない



「煽るって嫌なんですけど...」



⑤改善するところが分からない



「煽るって嫌なんですけど...」

と思ったかもしれないんですけど



⑤改善するところが分からない



「煽るって嫌なんですけど...」



僕も同じ考えを持ってましたが



⑤改善するところが分からない



~~「煽るって嫌なんですけど...」~~



僕も同じ考えを持ってましたが  
この考え方は販売者として間違っていました



自分の商品やサービスを販売する時の  
マインドセットは

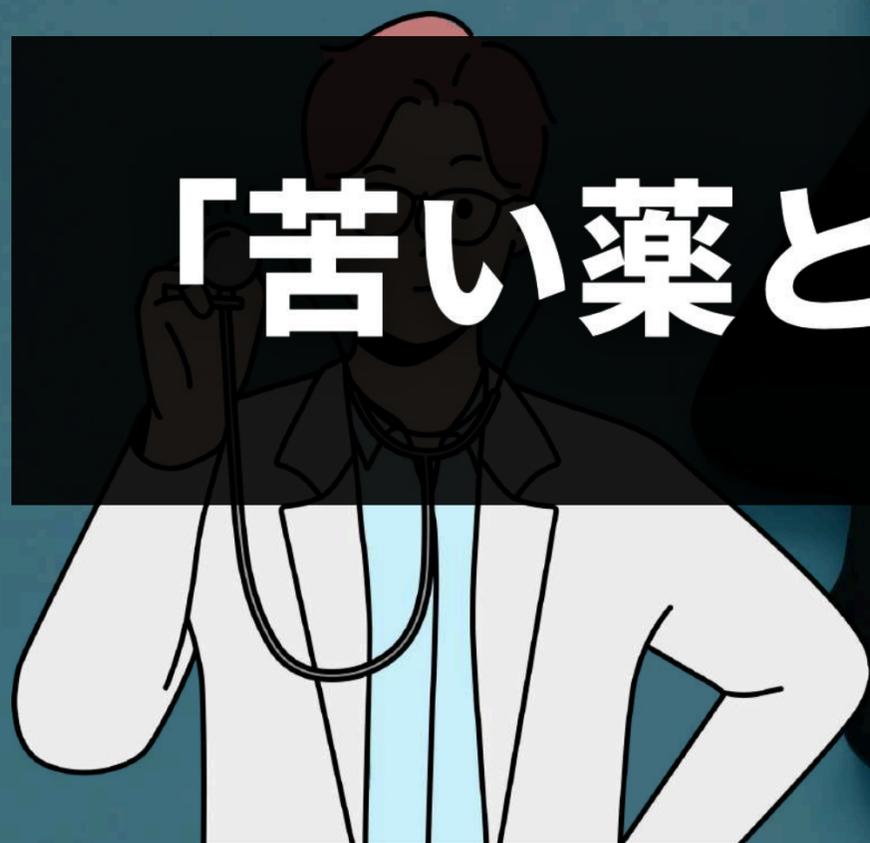


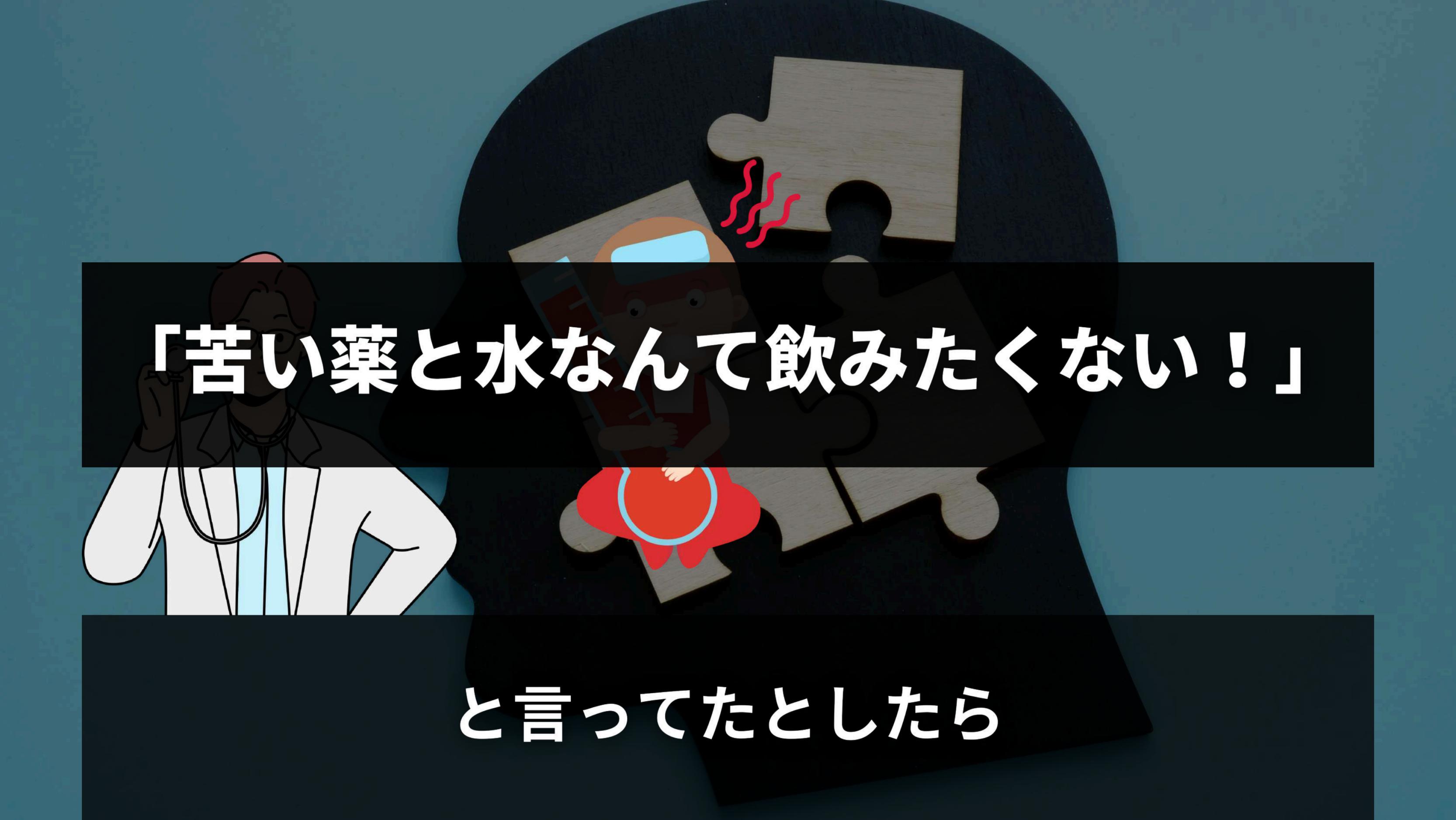
お医者さんです



もし高熱で脱水も起こしている子供が  
目の前にいたとして

「苦い薬と水なんて飲みたくない！」



The background features a dark teal color with a large, semi-circular black shape. Inside this shape, there are several wooden puzzle pieces. One piece shows a child with a fever, indicated by red wavy lines above their head. Another piece shows a doctor in a white coat with a stethoscope. The text is overlaid on these elements.

**「苦い薬と水なんて飲みたくない！」**

**と言ったとしたら**



**「ゼリーあげるからね」**





**「ゼリーあげるからね」**

**だと薬と水を飲まない**

じゃあ、どうするのか？



**「このままだと病院にいった太い注射  
打つことになるよ。」**

**「このままだと病院にいった太い注射  
打つことになるよ。最悪の場合はね、  
病院に寝たきりで1ヶ月以上家に帰って  
来れなくなるし、友達とも会えない。」**

**「このままだと病院にいつても太い注射  
打つことになるよ。最悪の場合はね、  
病院に寝たきりで1ヶ月以上家に帰って  
来れなくなるし、友達とも会えない。  
息できなくなっで死んじやうかもしれ  
ないんだよ」**

「このま  
打つこと  
病院に  
来れな  
息でき

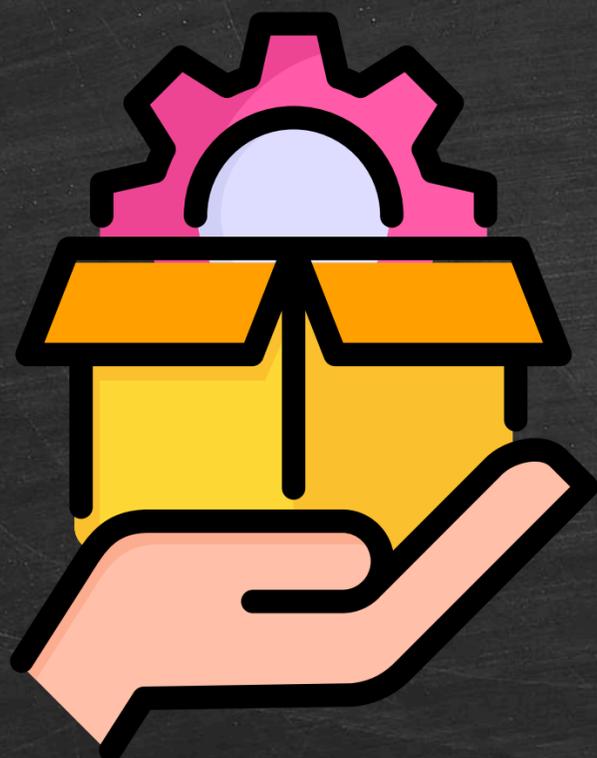


い注射  
はね、  
帰って  
ない。  
もしれ

こんな感じで子供を想う心で煽って伝えると  
知り合いのママさんが言っていました



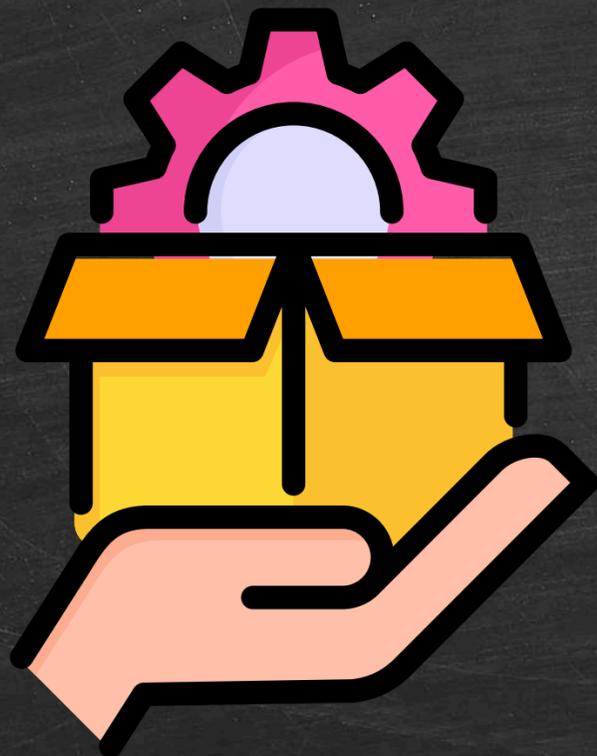
⑤改善するところが分からない



商品やサービスを  
セールスする時も一緒です



⑤改善するところが分からない



お医者さんになって1人でも多くの命を  
あなたが救ってあげてください



⑤改善するところが分からない

集客数

成約率

セールス  
回数

次に改善で見るところは  
「セールス回数」なんですけども

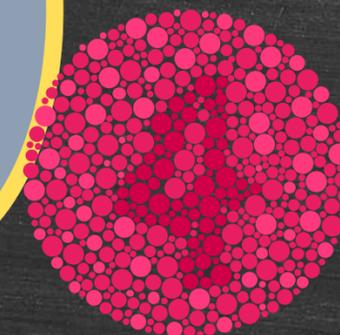


⑤改善するところが分からない

集客数

成約率

セールス  
回数



意外に盲点ですよね

「売上が立ちません...」



**「売上が立ちません...」**



**と言う人って  
月1回しかセールスしてなかったりするんです**



「売上が立ちません...」



「さすがに少なすぎだろ！」



「売上が立ちません...」



「さすがに少なすぎだろ！」

というしゅうからのツッコミです



⑤改善するところが分からない

セールス  
回数

0

単純にセールス0回なのか



⑤改善するところが分からない

セールス  
回数

0

1

10

単純にセールス0回なのか  
1回なのか10回しているのか



⑤改善するところが分からない

セールス  
回数

0

1

10



多ければ多いほどいいわけですね



⑤改善するところが分からない

セールス  
回数

0

1

10



ですので、セールス回数をまずチェック



⑤改善するところが分からない

セール  
回数



少なかったら増やそうぜって話ですね

**「少ないというのはいくら回なんですか？」**



**「少ないというのはいくら回なんですか？」**



**と聞かれますのでお答えすると**



**今の状態で思った通りの  
成果が出ていないのであれば**

**セールス  
回数**



**そのセールス回数は少ないです**



**1月10回**

**例えば、1月10回商品を販売していたとして**

**1月10回**

**目標30万未達**

**10回で目標の30万に届きません**

**1月15回**

**目標30万未達**

**って話なら15回にしてみましよう**

**1月20回**

**目標30万未達**

**15回でダメなら20回にしてみるとか**



**「え、回数をただ増やしていけば  
いいんですか？」**



**「え、回数をただ増やしていけば  
いいんですか？」**

**と思ったかもしれないんですけど**



⑤改善するところが分からない

**集客数**

**成約率**

**セールス  
回数**

「集客数」や「成約率」の改善ポイントも  
併せて修正していきます



⑤改善するところが分からない

集客数

成約率

セールス  
回数



覚えて欲しいのは



⑤改善するところが分からない

集客数

+

成約率

+

セールス  
回数



覚えて欲しいのは  
活動の総合点で売上が作られますから



⑤改善するところが分からない

集客数

+

成約率

+

セールス  
回数

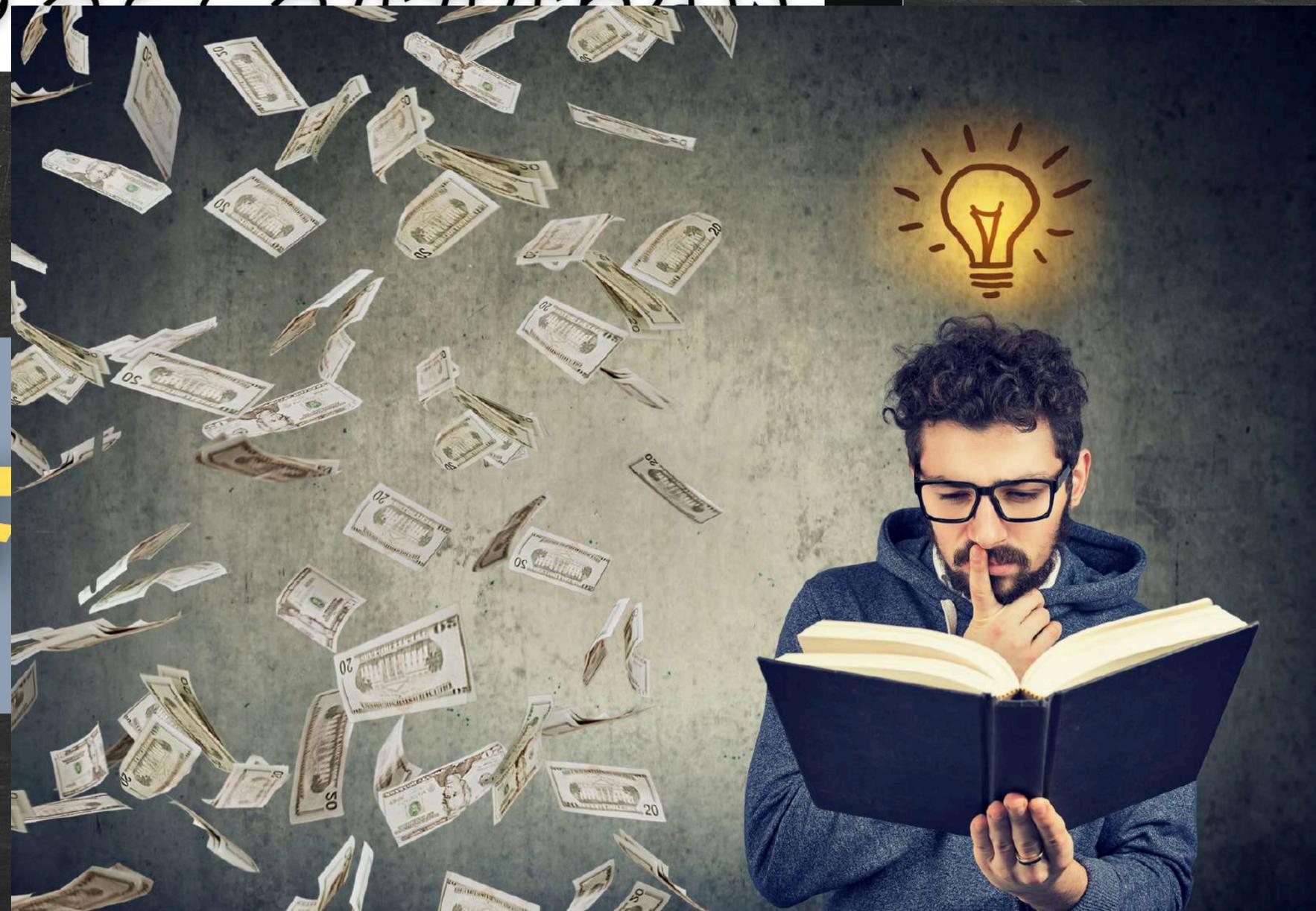


セールス回数も上げつつ  
他の改善ポイントも改善していくのが



⑤改善するところが分からない

集客



ルス  
数



より稼ぎやすくなる方法です



⑤改善するところが分からない

集客



ルス  
数



結果として、挫折しなくなります

**挫折する原因⑥**  
**頑張った分だけ**  
**成果が出ると勘違い**



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

⑥

次、挫折する理由6つ目は



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

**⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い**

次、挫折する理由6つ目は  
『**頑張った分だけ成果が出ると勘違い**』です



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

**⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い**



**正直なことを伝えるのなら**



## ⑥ 頑張った分だけ成果が出ると勘違い



頑張った分だけの対価が欲しいのなら



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



頑張った分だけの対価が欲しいのなら  
会社員やアルバイト一択です



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

その理由は  
時間をかけて頑張った分だけ  
お給料を貰えるからです





でも、いま動画を見ているあなたは

**「時間の切り売りが嫌で  
大きく稼ぎたい」**



**「時間の切り売りが嫌で  
大きく稼ぎたい」**

**「個人起業したい」**





**「時間の切り売りが嫌で  
大きく稼ぎたい」**

**「個人起業したい」**



**こんなふうにいるから**



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



**「コンテンツビジネス×情報発信」  
をしているんだと思います**



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



実際に僕もYouTubeやXで  
情報発信をしていますが



⑥頑張った分だけ成里が出ると勘違い



X



時間や労力をすごくかけています



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



X



だからこそ



**「頑張ったぶんの努力が  
無駄になるのは嫌だなあ…」**



**「頑張ったぶんの努力が  
無駄になるのは嫌だなあ…」**

**と思う気持ちも分かるんですね**



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



というのも、僕自身  
YouTubeやXをやっていたけど



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



反応ナシ



収益ナシ



反応もなく収益が  
出ない時期もあったからです



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



起業

「コンテンツビジネス×情報発信」  
というのは言うなれば起業なんですよ



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

起業

「コンテンツビジネス×情報発信」  
で個人起業しましょう



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

起業

「コンテンツビジネス×情報発信」  
で個人起業しましょう

と僕は言っていますけど  
まさにこの言葉に詰まっています

A photograph showing a broken light bulb on a dark wooden surface. The bulb is shattered, with several sharp, jagged pieces of glass floating in the air around its base. To the right, another light bulb is shown, which is lit and glowing with a warm yellow light. The background is a dark, textured wooden surface.

うまくいかないことが8割です



残念ながら

**頑張った**



**100%成果が出る**

**頑張ったから**

**成果が100%でるわけではないんですよ**



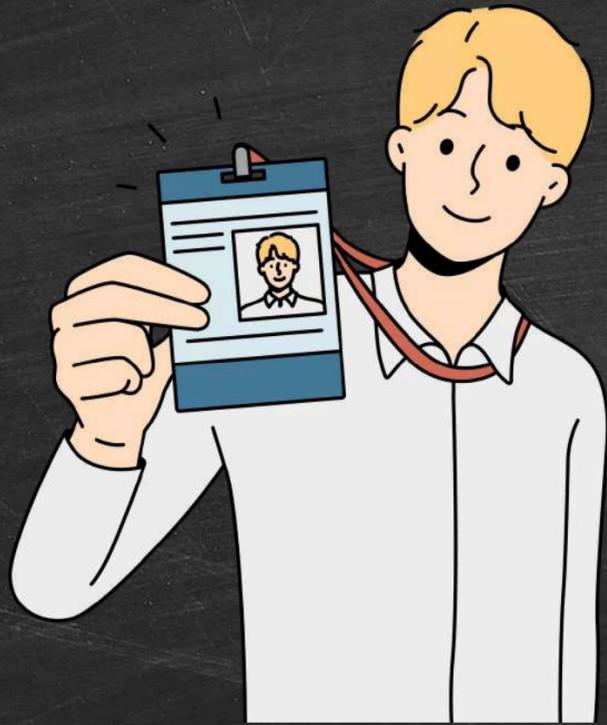
頑張った



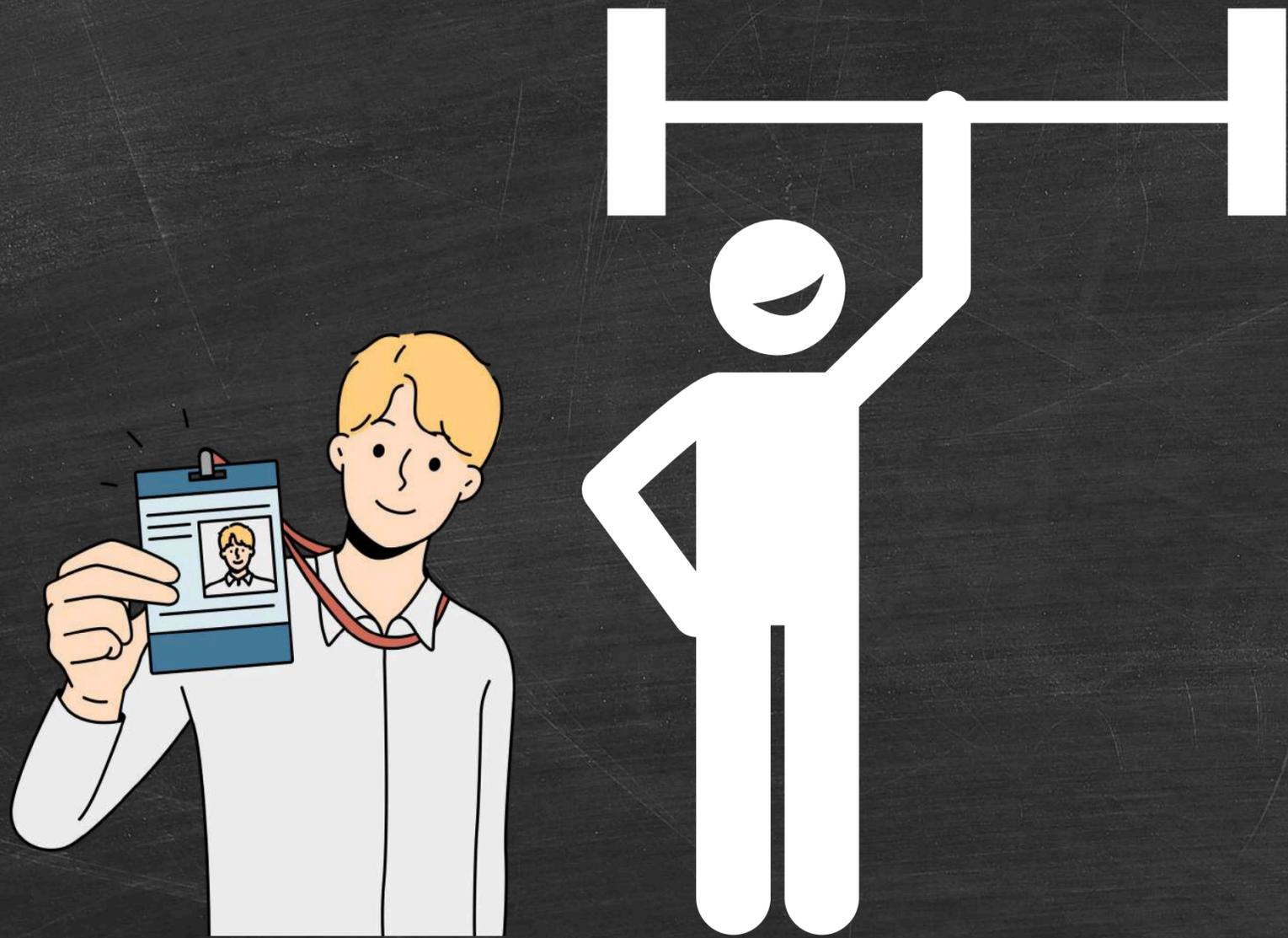
100%成果が出る

平気で努力は裏切る

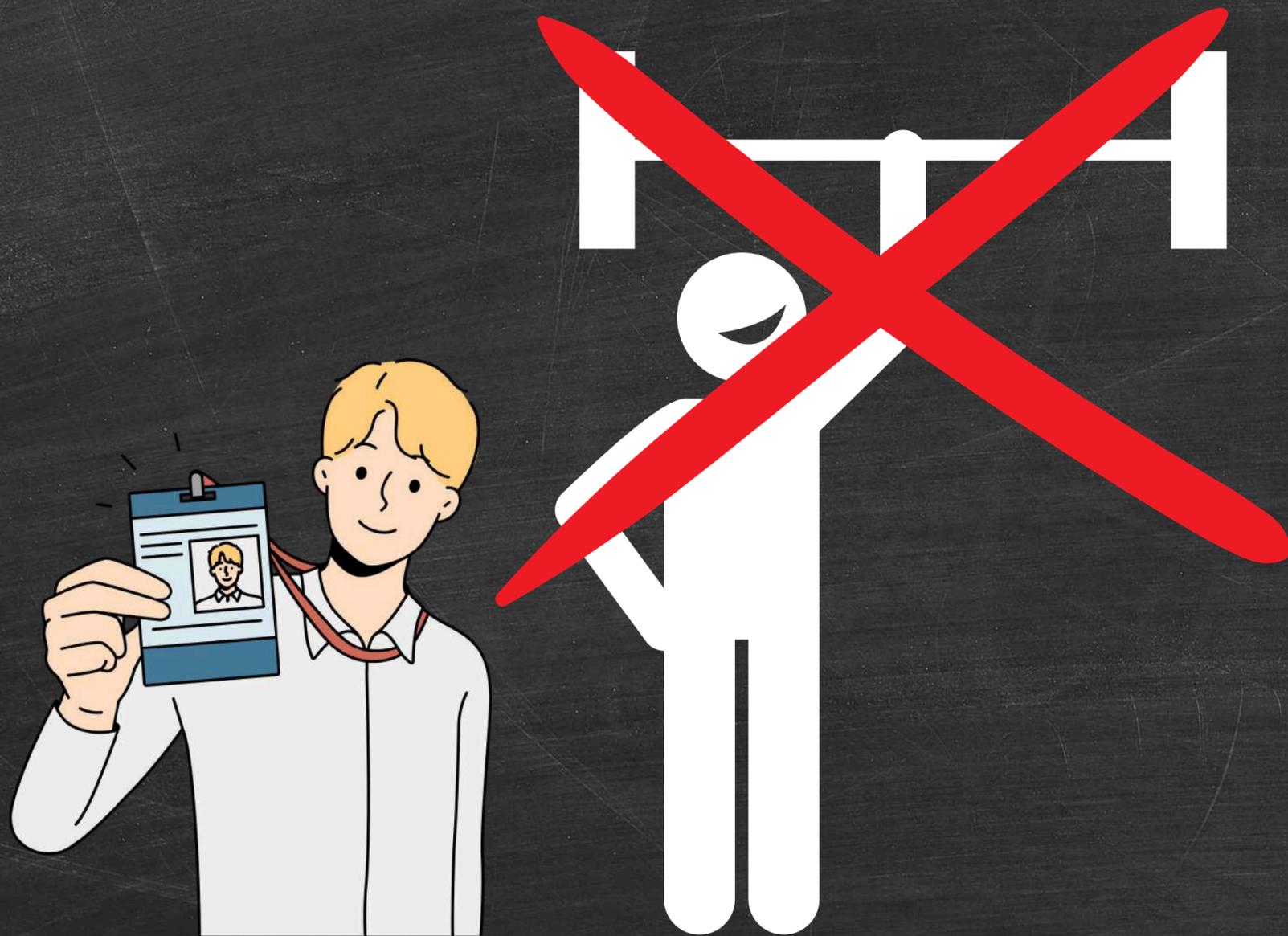
平気で努力は裏切ってきます



**事実、僕は派遣社員の際に  
情報発信を始めましたが**



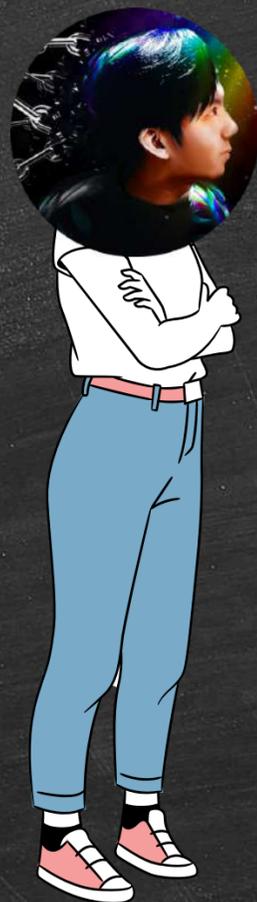
ラクに成果が出ると思っていましたがけど



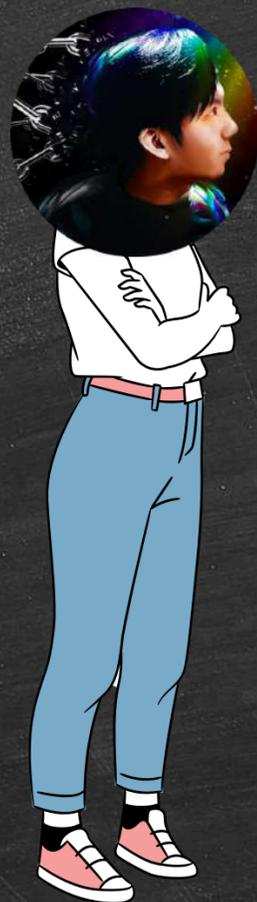
ラクに成果が出ると思っていましたがけど  
全くそんなことなかったですね

**「なんで普通に働くより  
頑張んなくちゃいけないの？」**





**「本業と副業っていうぐらいだから  
副業は楽でしょ」**



**「本業と副業っていうぐらいだから  
副業は楽でしょ」**

**と書いてたんですけど**



**頑張っている**

**頑張っていない**

**そもそも頑張っているか頑張っていないかで**



頑張

ていない

そもそも頑張っているか頑張っていないかで  
成果が決まる世界線じゃありませんでした

**1日4時間やりました！**

**例えば、自分の基準で頑張って  
「1日4時間やりました！」となったとしても**

~~1日4時間やりました！~~



1日12時間やっている人いる

1日12時間やっている人も  
中にはいるわけですね

~~1日4時間やりました!~~



**x3**



**1日12時間やっている人いる**

**たった1日だけで3倍の差がついちゃう**



**「コンテンツビジネス×情報発信」  
に全力投球している選手がいるわけです**



だから



⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

**頑張った分だけ成果が出る**



⑥ 頑張った分だけ成果が出ると勘違い



**頑張った分だけ成果が出る**

**という考え方は会社員の気質で**



⑥ 頑張った分だけ成果が出ると勘違い



**頑張った分だけ成果が出る**

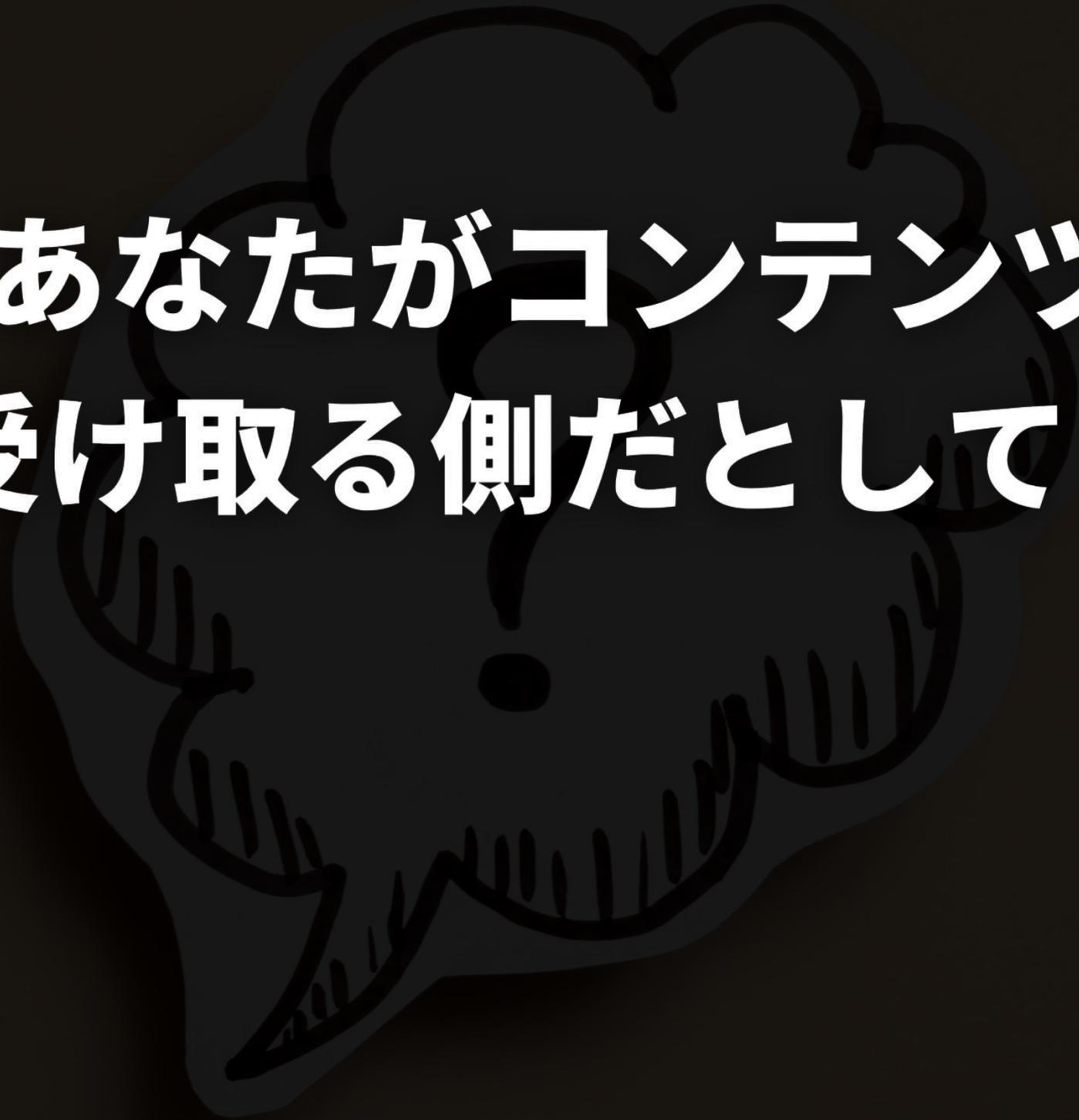


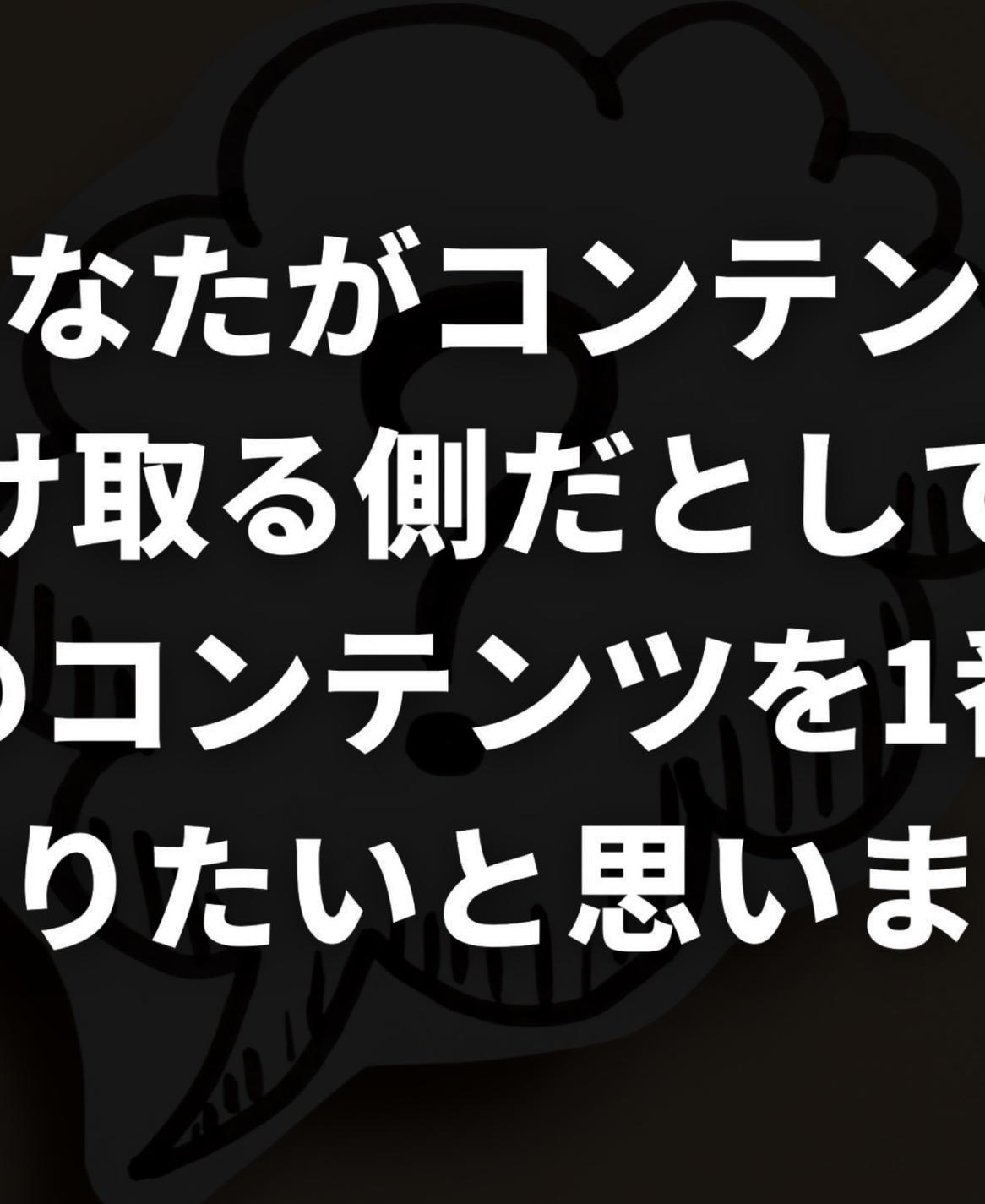
**事業者や起業家の  
考え方ではないとなりますね**



ここで質問があるんですけど

**もしあなたがコンテンツを  
受け取る側だとして**





もしあなたがコンテンツを  
受け取る側だとして  
どのコンテンツを1番  
受け取りたいと思います？

# ①無名者が頑張って作成したコンテンツ

1つ目が

「無名者が頑張って作成したコンテンツ」

- ①無名者が頑張って作成したコンテンツ
- ②無名者が作成した有益コンテンツ

2つ目が

「無名者が作成した有益コンテンツ」

- ①無名者が頑張って作成したコンテンツ
- ②無名者が作成した有益コンテンツ
- ③専門家が作成した有益コンテンツ

3つ目が

「専門家が作成した有益コンテンツ」

- ①無名者が頑張って作成したコンテンツ
- ②無名者が作成した有益コンテンツ
- ③専門家が作成した有益コンテンツ←

選ぶのはおそらく3つ目ですね

- ①無名者が頑張って作成したコンテンツ
- ②無名者が作成した有益コンテンツ
- ③専門家が作成した有益コンテンツ←

最下位は1番目だと思います

- ①無名者が**頑張**って作成したコンテンツ
- ②無名者が作成した有益コンテンツ
- ③**専門家**が作成した有益コンテンツ←

ようするに「頑張ってた」から  
受け取ってもらえる概念がないわけですね

**「頑張って」作った  
商品コンテンツだから売れる**

**商品も同様に頑張って作った  
商品コンテンツだから売れる**

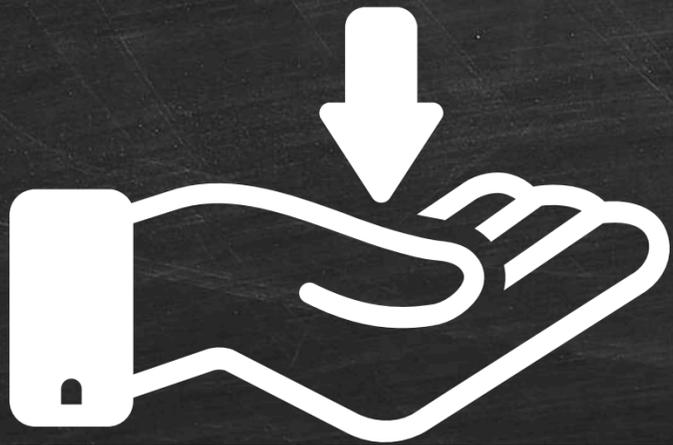
~~「頑張る」作った  
商品コンテンツだから売れる~~

なんてことは一切ありません



というのも、受け取る側からしたら

~~頑張り~~



というのも、受け取る側からしたら  
「頑張り」は全く関係ないからですね

**頑張り**



過程なんて  
一切評価される世界じゃないんですね

# 20分で作った



# 役立つ コンテンツ

別に20分で作った有益で  
役立つコンテンツなら

20分で作った



役立つ  
コンテンツ

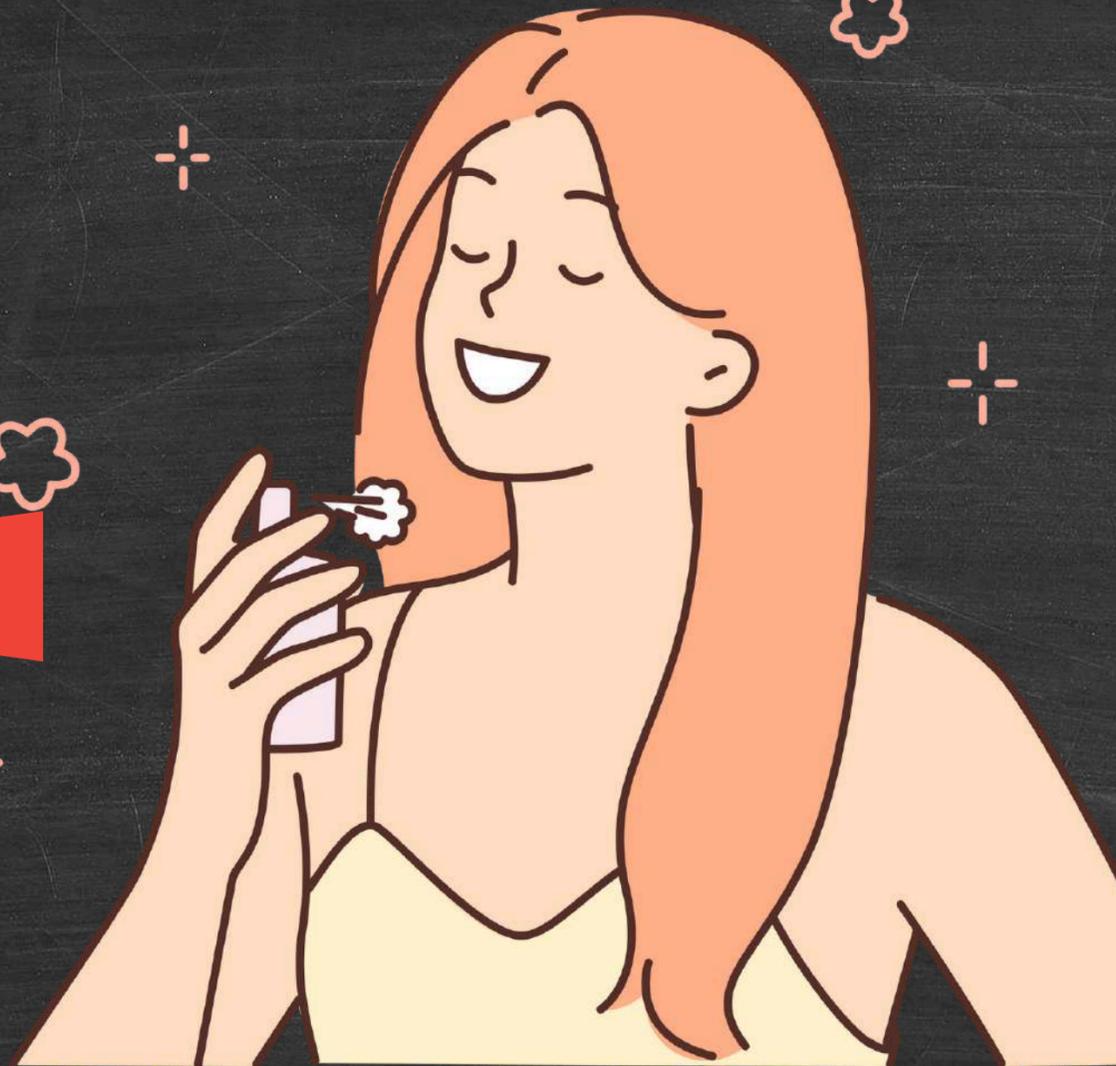


それを喉から手が出るほど欲しい

20分で作った



役立つ  
コンテンツ



爆売れ

それを喉から手が出るほど欲しい  
人たちがいるなら爆売れしちゃうんですよ



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い



なので

僕も勘違いしていたし気持ちも分かっている



## ⑥頑張った分だけ成果が出ると勘違い

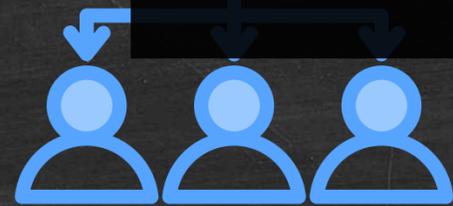


努力したら給料が貰える仕組みの中に  
いたので仕方ないんですけど



## ⑥ 頑張った分だけ成果が出ると勘違い

「頑張っている」

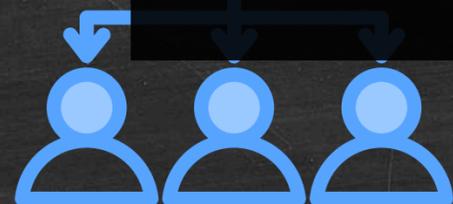




⑥ 頑張った分だけ成果が出ると勘違い



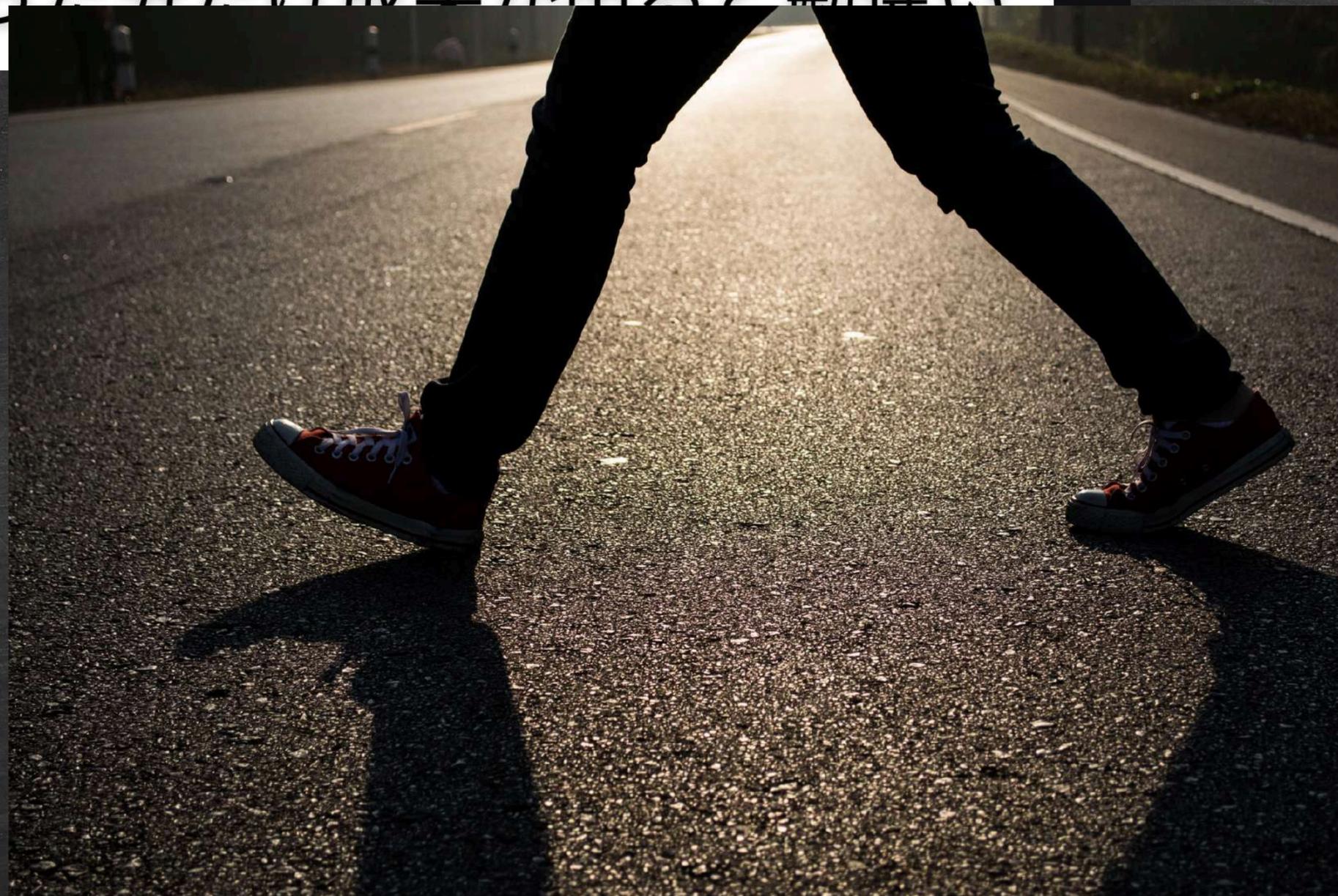
「頑張っている」



を指標として



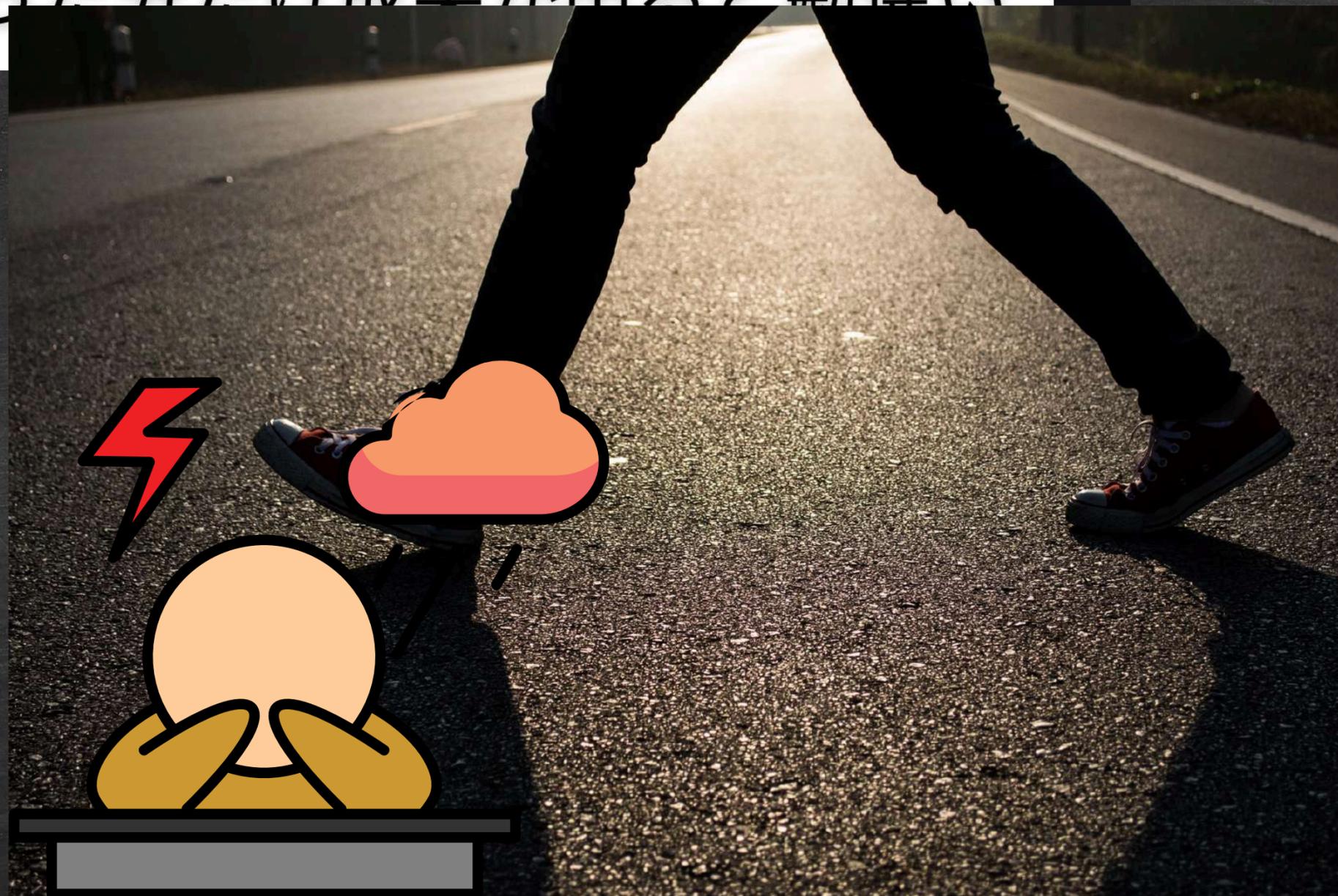
⑥ 頑張った分だけ成里が出ると勘違い



を指標として  
コンテンツビジネスを進めてしまうと



⑥ 頑張った分だけ成里が出ると勘違い



簡単に挫折します



なので、どれだけ価値ある情報を  
与えられているのか？



に集中しないと成果も出ないため



意識の問題なんですけど  
ガラッと変えていきましょう



「なるほど...」  
なんとなく分かったんですけど



「なるほど...

なんとなく分かったんですけど  
どう意識を変えればいいですか？」



「なるほど...

なんとなく分かったんですけど  
どう意識を変えればいいですか？」

と思ったかもしれません



「なるほど…  
なんとなく分かったんですけど  
どう意識を変えればいいですか？」



と思ったかもしれませんが  
ですが、簡単です



な  
どう



ど  
？」



頑張れば成果が出る思考を捨てます

「いやいや。でも  
思考を捨てるって難しいですよ」

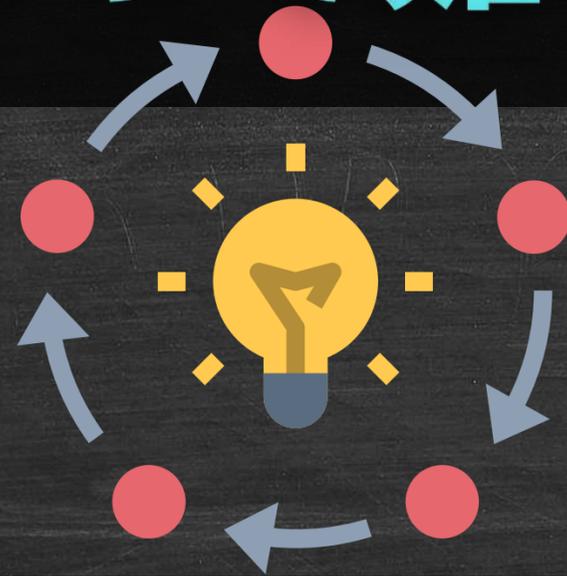


**「いやいや。でも  
思考を捨てるって難しいですよ」**

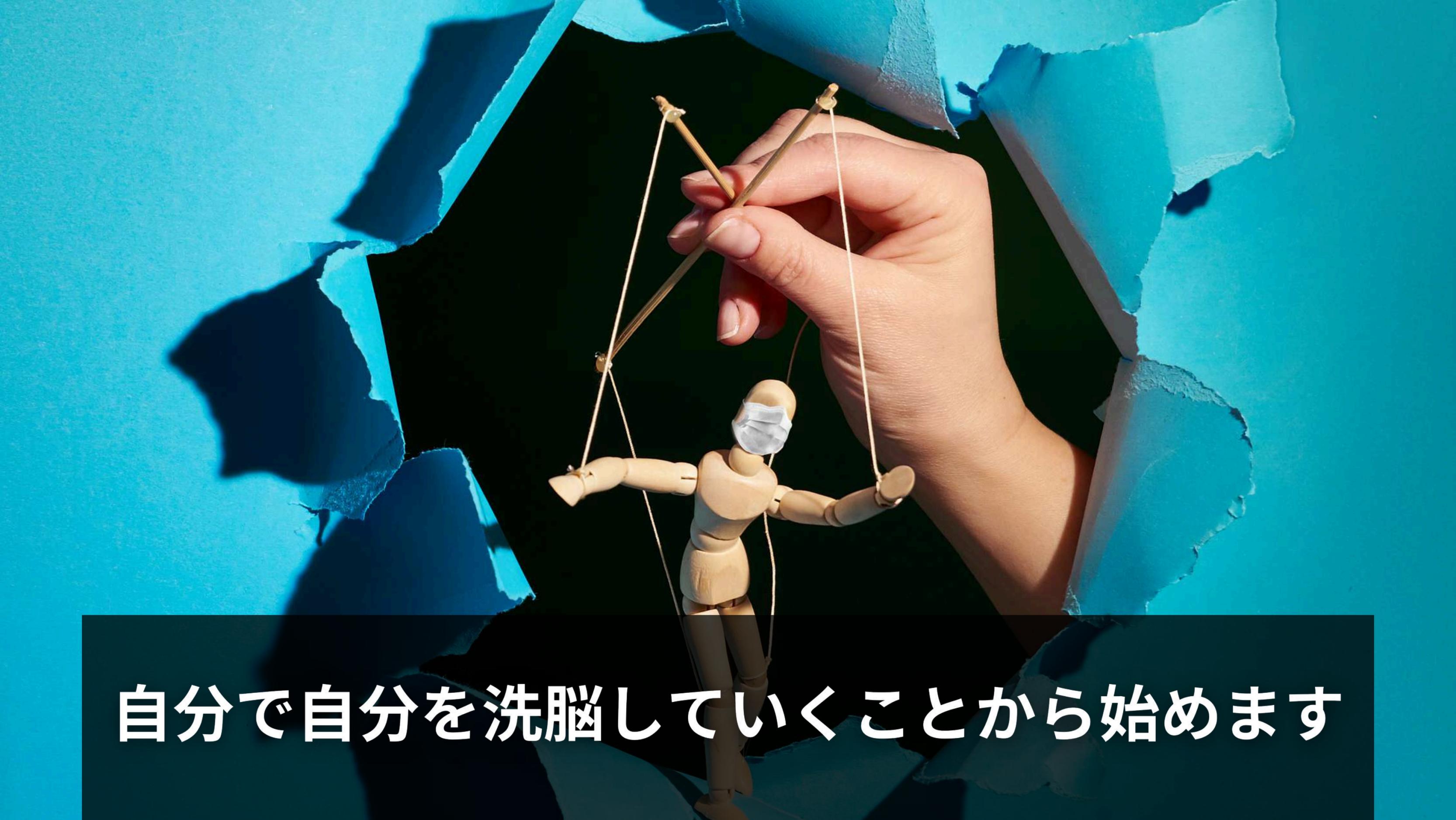


**とを感じる方もいるかもしれないので**

「いやいや。でも  
思考を捨てるって難しいですよ」



とを感じる方もいるかもしれないので  
捨てるというか変えていく方法なんですけど



自分で自分を洗脳していくことから始めます

**成果を出すことが重要×100回**



**寝る前に100回「成果を出すことが重要」と  
唱えまくりますね**

成果を出すことが重要×100回



僕はいまでもやっています



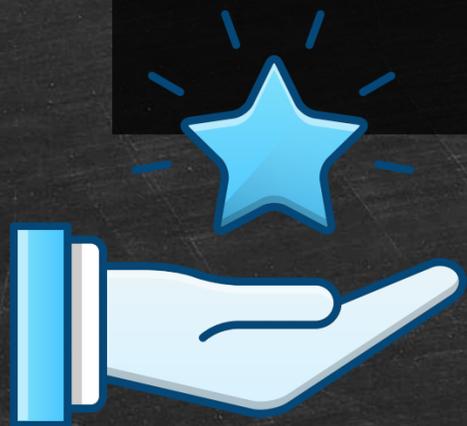
**「頑張ったら頑張った分だけ  
収益が出て報われるんだ」**



~~「頑張ったから頑張った分だけ  
収益が出て報われるんだ」~~

このような思考ではなくて

**「コンテンツビジネス×情報発信で  
どうやれば売上を立てられるのか？」**



**「どうすれば集客できるのか？」**





**「どうすれば成約数が  
多くなるのか？」**



**「どうすれば成約数が多くなるのか？」**

**ようするに...**



**「どうすれば成果を出せるか？」**



**「どうすれば成果を出せるか？」**



**を質問し続ける思考に変わるのが大事**



**「どうすれば成果を出せるか？」**



**を質問し続ける思考に変わるのが大事  
その影響で...**



**「お客さんにとって  
役立つこと何かなあ」**



**「お客さんにとって  
役立つこと何かなあ」**

**という顧客志向に自然と変化してくる**



この変化がめっちゃめっちゃ  
コンテンツビジネスの中で大きいです

✓分かりやすいコンテンツ作成ができる

分かりやすいコンテンツ作成が  
できるようになる

- ✓分かりやすいコンテンツ作成ができる
- ✓お客さんの気持ちを汲み取った  
リサーチができる

お客さんの気持ちを汲み取った  
リサーチができる

- ✓分かりやすいコンテンツ作成ができる
- ✓お客さんの気持ちを汲み取った  
リサーチができる
- ✓課題解決が100%できる商品を作れる

課題解決が100%できる商品を作れるようになります

✓分かつ  
✓お客  
リサ  
✓課題



ができる  
こ  
れる

結果として、あなたの持つ商品・サービスが  
売れて成果につながると

**テクニック**

**スキル**

**「コンテンツビジネス×情報発信」の  
テクニックやスキルなどは**

**テクニック**

**スキル**



**もちろん大事なのですが**

テクニック

スキル



内側から出る思考も大事ですよ

A young girl with dark hair is peeking from under a white blanket. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a dark night sky filled with stars and a faint, colorful rainbow. In the distance, a castle with multiple spires is visible, illuminated by a soft light. The overall scene is magical and dreamlike.

なので、寝る前に騙されたと思って

A young girl with dark hair is peeking from under a white blanket. The background is a dark night sky filled with stars, a faint rainbow, and the silhouette of a castle with spires. The overall mood is whimsical and dreamlike.

1000

なので、寝る前に騙されたと思って  
100回

**「小さくても良いから  
成果を出すことが重要」**

**1000**

「小さくても良いから  
成果を出すことが重要」

1000

とつぶやくか、心の中で繰り返し言っ



「小さくても良いから  
成果を出すことが重要」

1000

とつぶやくか、心の中で繰り返し言って  
自分を洗脳しましょう



捨てる



変える

でも、「思考を捨てる」や「変える」が



捨てる



変える

でも、「思考を捨てる」や「変える」が  
自己洗脳でも難しければ

**成果**

**「成果」を客観的に見て**

**成果**

→ **一緒に成果を追ってくれる**

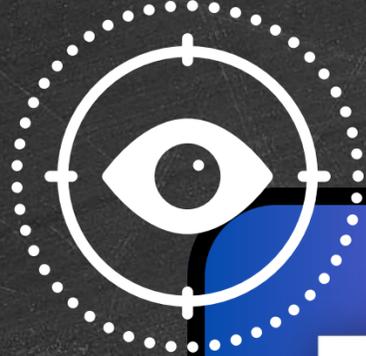
**「成果」を客観的に見て  
一緒に追ってくれる人を近くに置くのが**

**成果**

→ **一緒に成果を追ってくれる**



**オススメです**

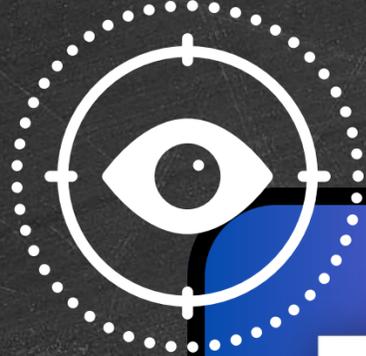


**成果**

→ **一緒に成果を追ってくれる**



**そうになると成果を見られているから**

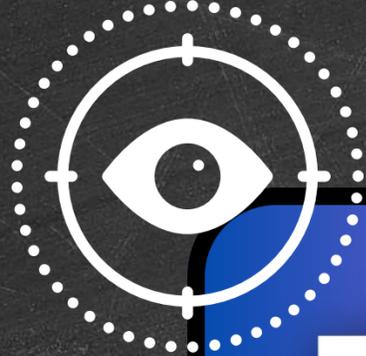


**成果**

→ 一緒に成果を追ってくれる



強制的に成果を出さなくちゃいけないと

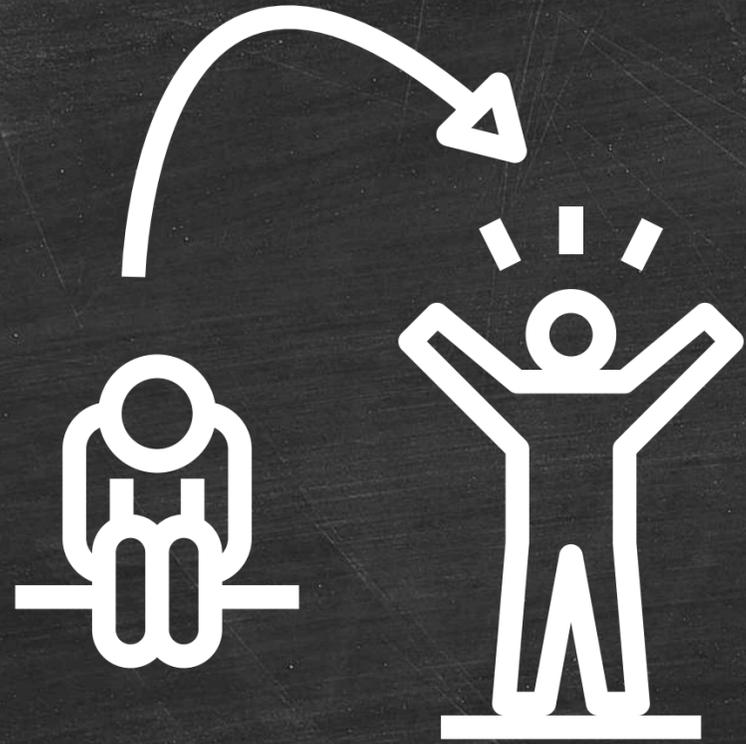


**成果**

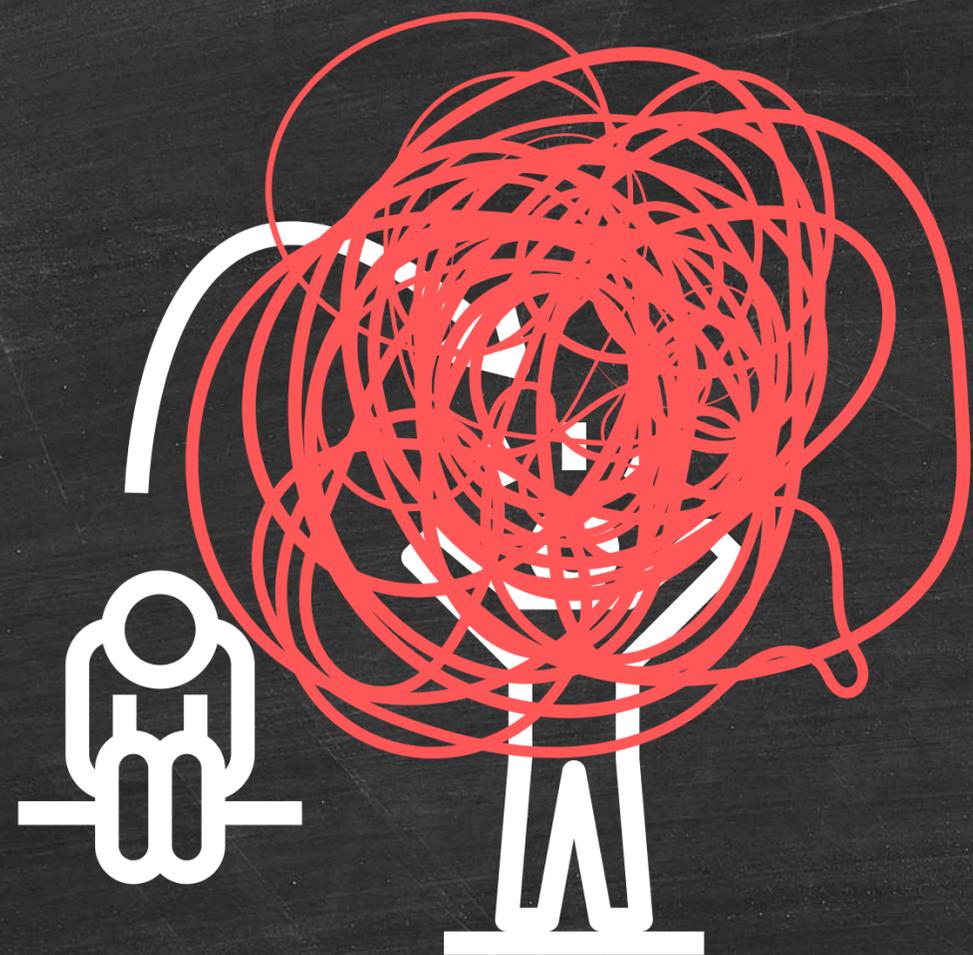
→ 一緒に成果を追ってくれる



**強制的に成果を出さなくちゃいけないと  
追い込まれることになります**



**人は自分で自分を変えるのが**



**人は自分で自分を変えるのが  
難しいこともあります**



そのため、誰かに頼る機会を作って  
良いかと強く思いますね

**成果**

→ **一緒に成果を追ってくれる**



**今回の場合は「成果」を  
一緒に追ってくれる人を頼るのが最適解**

成果

→一緒に成果を追ってくれる



先生

僕もコンテンツビジネスの先生に  
頼ってましたね

成果

→一緒に成果を追ってくれる



先生



ここまでの内容を伝えて

「本当に考え方だけで変わるか？」



**「本当に考え方だけで変わるか？」**



**と思ったかもしれないですけど**

**「頑張った分だけ成果が出る」**

**「頑張った分だけ成果が出る」**



**ではなくて**

**「頑張った分だけ成果が出る」**



**「成果を出すことが重要」**



**と少しずつ思考を変えていきましょう**



なぜなら、挫折しないで



なぜなら、挫折しないで  
中長期で成果を出すためには



こういったマインドや思考が  
大事だからですね



その影響で



その影響で  
あなたのコンテンツビジネスの質が



その影響で  
あなたのコンテンツビジネスの質が

**変化**

**圧倒的に変化することになるはず**

## 挫折する原因⑦

「コンテンツツビジネス×  
情報発信」の時間を取れない