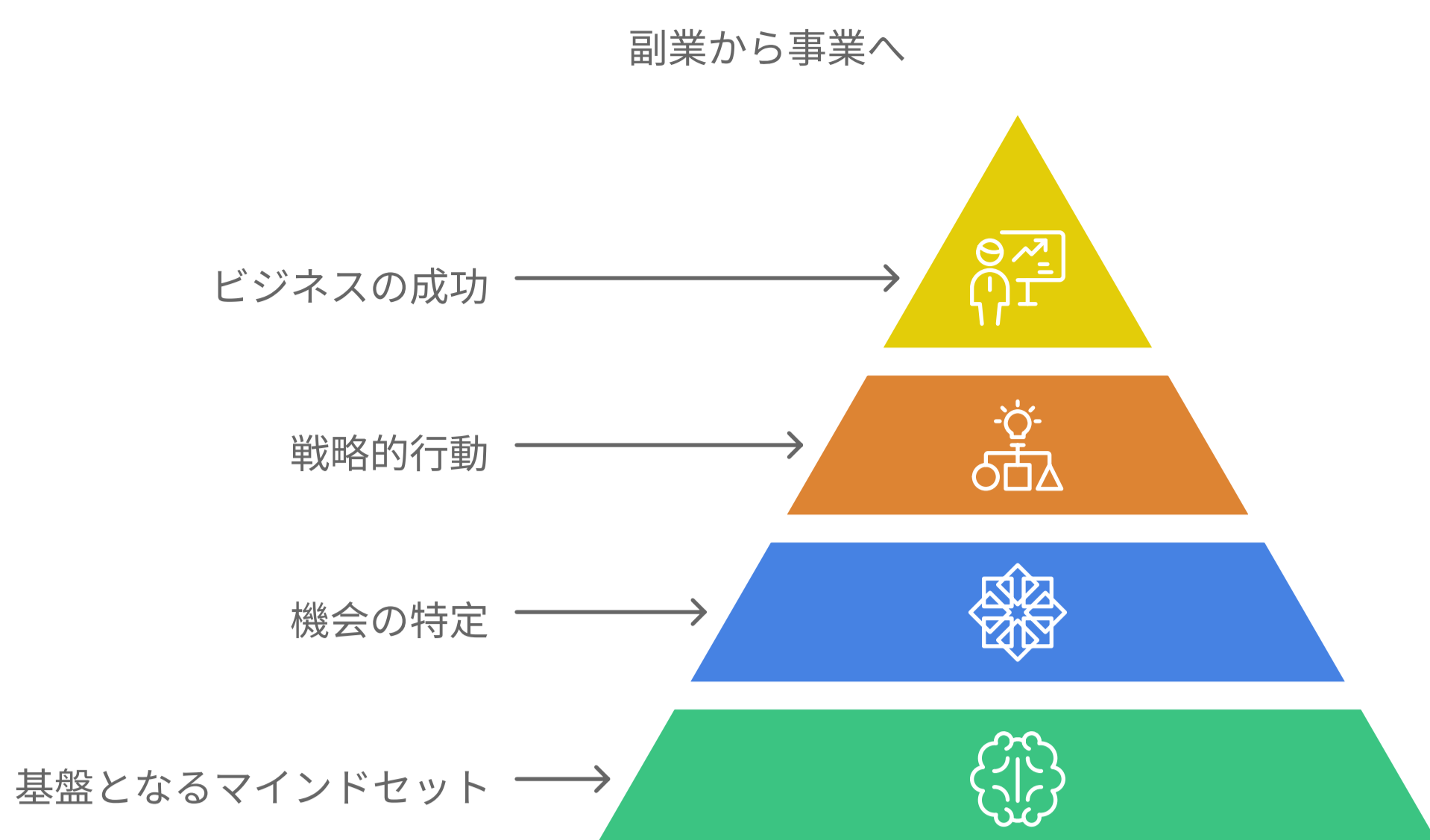


副業マンから事業を立ち上げる思考法：人生を変える金脈を探す方法

この図解および文章解説では、副業から事業を立ち上げるための思考法について詳しく解説している。特に「金脈を探す思考法」に焦点を当て、成功するための基盤となる考え方を探求します。副業を行っている多くの方にとって、これが事業を成功へと導く鍵となるはず。

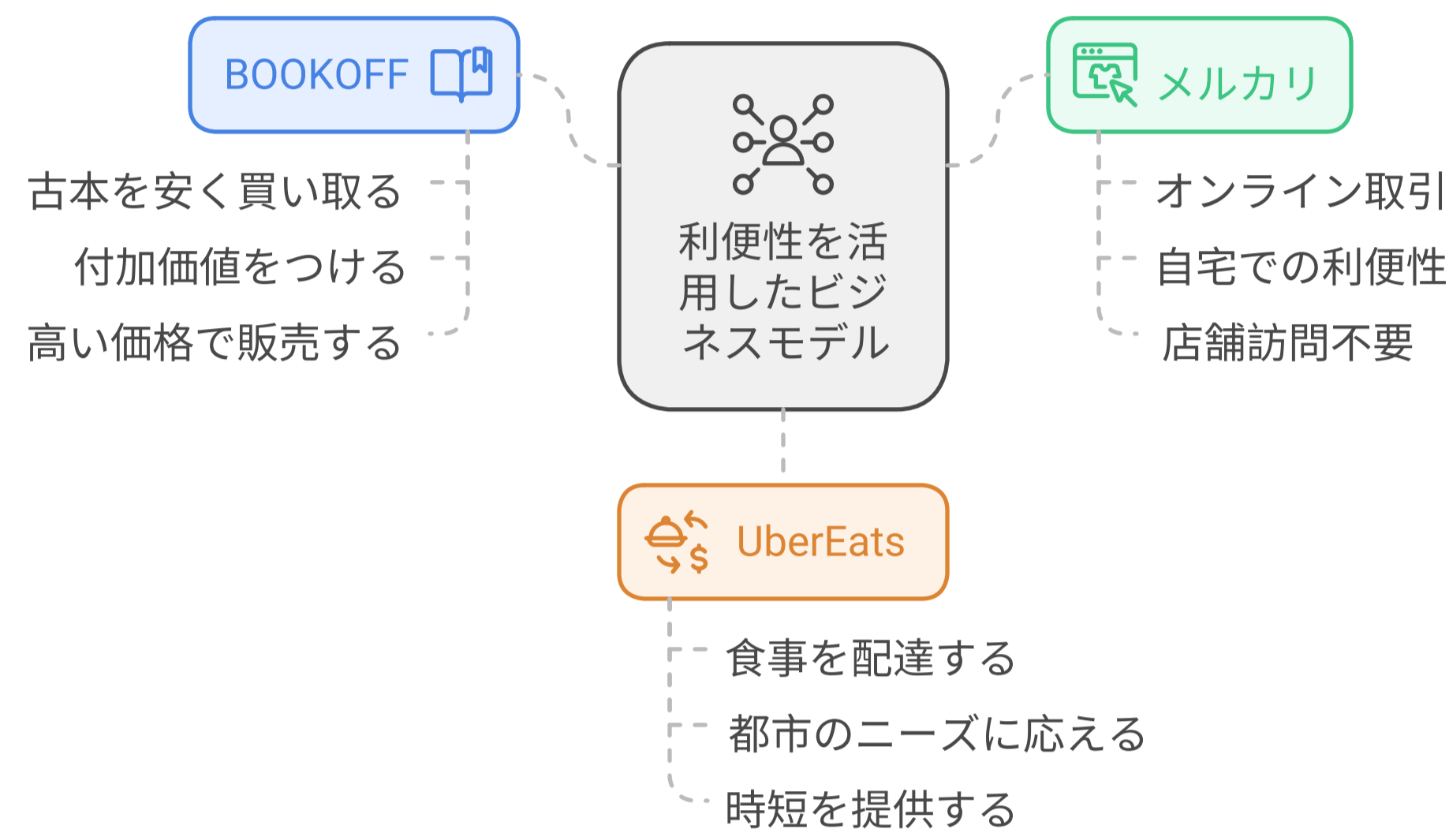


事業成功の鍵は「差を埋める」こと

商売やビジネスの基本的な構造は非常にシンプル。需要がある場所に供給を提供する、つまり「差があるところに価値を提供する」というもの。例えば、BOOKOFFのビジネスモデルは古本を安く買い取って、付加価値をつけて販売するというものですね。これは古本という「資源」を金脈に変えた成功例です。

また、オンラインビジネスも同様です。メルカリはBOOKOFFのオンラインバージョンといえるでしょう。消費者にとって、わざわざ店舗に行かなくても家で商品を買えるという利便性がメルカリの強み。このように、オフラインとオンラインの「利便性の差」を活かしたビジネスが成功しています。

他の例として、UberEatsも挙げられる。元々は海外で広まったサービスで、広大な土地に住む人々に食事を届けるというニーズに応じて成長しました。日本でも外出を面倒に感じる消費者に向けて、時短や利便性を提供することで成功。

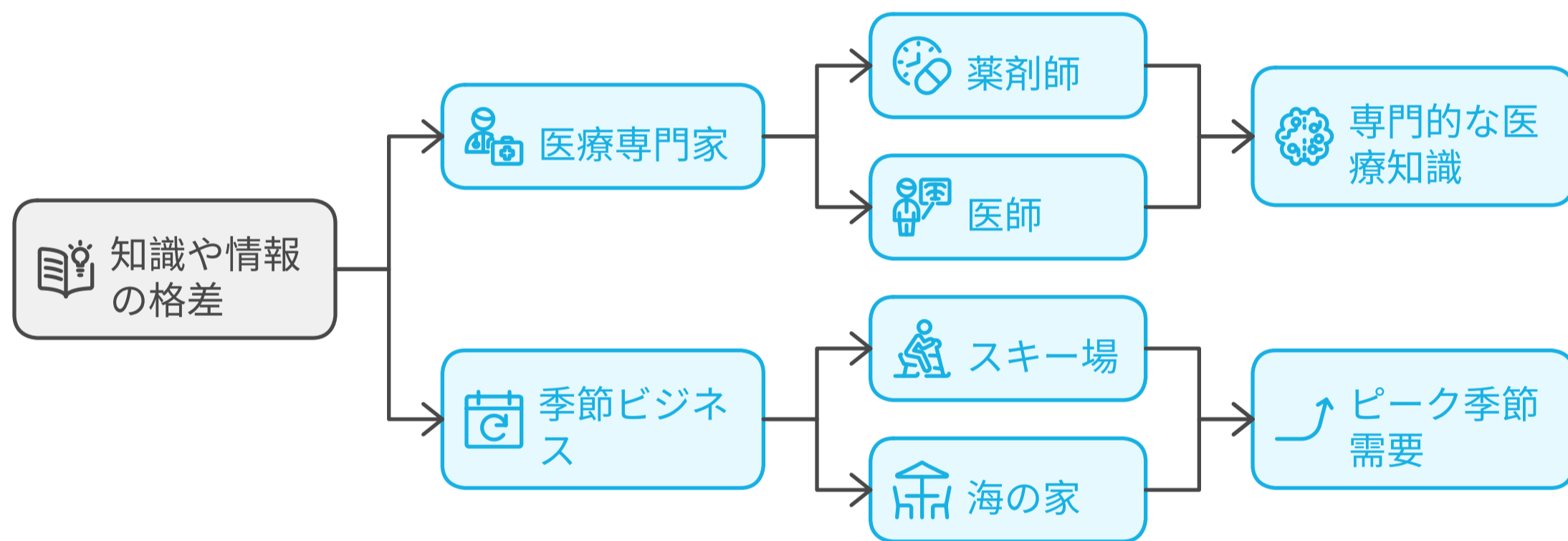


情報や知識の「差」で収入を得る

ビジネスにおいて、差を埋めることが重要だという考え方は他にも適用されるね。例えば、薬剤師や医師も、専門的な知識や情報を持っていることが強み。一般の人々が知らない薬の知識を持っているからこそ、その知識を提供することで報酬を得られる。つまり、知識の差や情報の格差が収入に直結する。

また、スキー場や海の家など、季節ごとの需要の差を利用して収益を得るビジネスもあります。スキー場は冬に集中して収益を上げ、海の家は夏のオンシーズに稼ぐという形になる。これも需要と供給のタイミングの「差」を利用してる。こう考えると意外に金脈がある。

SNSやプラットフォームの格差を活用する



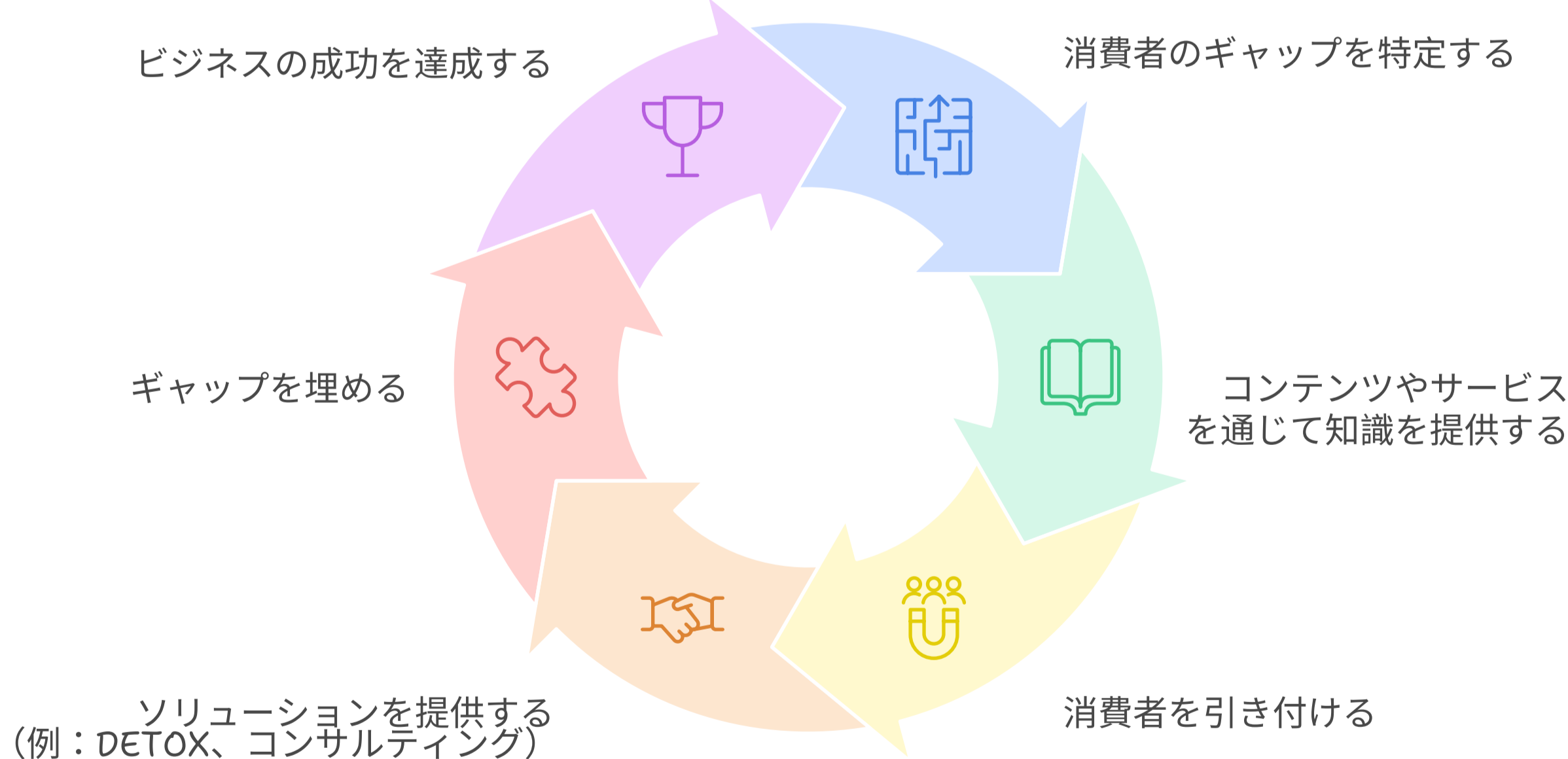
現代のビジネスでは、SNSやプラットフォームごとに情報の拡散や浸透具合が異なることも大きなポイント。X (旧Twitter)、YouTube、Instagram、TikTokなど、各プラットフォームには独自の情報の「流れ」や「格差」が存在しています。それぞれのプラットフォームでの情報の鮮度や拡散力の違いを理解し、それを活用することもビジネス成功の鍵となる。

例えば、Xは知識や情報の更新が非常に早い傾向があります。一方で、YouTubeはコンテンツ制作に時間がかかり、参入障壁が高いと感じるかもしれません。このように、プラットフォームごとの特性を理解し、どこで情報の「差」を埋めるかが重要すぎる。

コンテンツマーケティングの力：知識の差で勝負する

しゅう自身、コンテンツマーケティングを通じてこの「知識の差」で勝負してます。僕のコンテンツやコンサルティングのお客様は、情報や知識を得たいという欲求を持つる人々。だからこそ、僕のDETOXに参加したり、コンサルティングを受けてくださるわけです。ビジネスは常に「差」を埋めることが求められます。消費者が感じているギャップや不足をいかに埋めるか、それが成功の鍵。

コンテンツマーケティングサイクル



常にアップデートを続けることの重要性

情報や知識を常に更新し、自己投資を続けることが重要。僕も自身の経験や知識を深めるために、継続的に投資をしています。20代、30代のうちにどれだけ自分をアップデートできるかが、将来の成功に直結するという強い意識がある。若いうちに得た経験や知識は、後の大きな差になりから。けど、40代以降の人でも可能性はある。

また、例えば、僕はサムネイルやデザインをプロのデザイナーに依頼しています。自分でデザインスキルを身につけるよりも、その道のプロに依頼することで、時間を節約し、より高品質な成果物を得られます。これもまた、「差を埋める」方法の一つです。

将来の成功に寄与する要因

