



こんにちは、だいぼんです。

それでは『PROLOGUE TO FREEDOM SEMINAR 第4部』を始めていきたいと思います。

あなたがもっとも自由が手に入れやすいビジネスということで、前回情報発信アフィリエイトというものをご紹介しました。

どういうものだったかという、あなた独自のメディアを運営して、そこで有益な情報発信とか役に立つ情報発信、面白い情報発信をして読者さんを集め、集まった読者さんに対しておすすめの商品を適宜紹介していくという流れで、売上を発生させていくというものでした。

もちろん、そういうアフィリエイトをやっている方というのは日本中にたくさんいます。当然その中でも、大きな結果を出している人と全然結果を出せずにすぐに辞めてしまったりとかお小遣い稼ぎから抜け出せないという人もたくさんいるわけです。

芸能人でも何でもないあなたが、いきなり何か情報発信をしますといったところで、何の知識もなく何のノウハウもなく何の戦略もなくただ記事とかを更新していてもいつまで経ってもメディアというのは強くなっていかないわけです。

ですので、これから何もない初心者であっても、最短距離でメディアを大きくして影響力を持って、そしてたくさんのお金をあげられるようなそういうメディアに育てるために絶対に抑えておかなければならないテクニックや考え方を解説していきたいと思います。

発信する情報のテーマ

- 悩みが深いジャンル
- 商品数が豊富なジャンル
- あなたが詳しいor興味強いジャンル
- 悩みがすぐに解決しないジャンル

それではまず発信する情報のテーマについてです。

情報発信をすとかメディアを運営するといっても、どんなテーマでもいいわけではありません。収益に結びつきやすいテーマというのがあるので、あなたの目的がただ情報発信を楽しむことなく、お金を稼ぐ、収益を得て自由を得るということであれば、当然収益化しやすいおに結びつきやすい情報を発信していったほうが間違いなく近道です。

例えば、政治などの情報発信をしたところで、確かに政治に興味を持っている人も多いので面白い情報発信をしていれば読者は集まるかもしれませんが、政治について書いているブログから売れるもの、そういう媒体から売れるものといったら。せいぜい本くらいしか思いつきません。

本をアフィリエイトで売ったところでそれほどおになりませんので、おにになるものが売れるというようなテーマに絞った方が、特に最初の内は近道だと思います。

ではどういテーマであれば収益化しやすいのか？商品を売やすいのはどんなテーマなのか？ということですがいくつかあります。

まず悩みが深いジャンルです。

深刻にお客さんが、悩んでいるとか困っているとか不安に感じている問題に対してあなた

が解決策を提示すると。そうすれば、当然そのお客さんも悩んでいるので真剣に話を聞きますし、悩みを解決するためにお金が掛かるとなればお金を払うでしょう。ということで、悩みが深ければ深いほど当然お金も稼ぎやすくなります。

それから商品数が豊富なジャンルもいいです。

いくらお客さんを集めて読者さんを集めたところで、アフィリエイト出来る商品が全然存在しなければ商品が売ることが出来ないのです、いつまで経ってもお金になりません。

広告とかをクリックしてもらっただけで報酬が発生するアフィリエイトもあるので、例えばアドセンスとかあいうものがあるのですが、それは少し単価が低いのでそれだけで自由になるくらい稼ぐというのは結構難しいです。

お小遣い稼ぎが目的であればそれでいいのですが、自由になる、たくさん商品が売れるようになって商品の売上で大きなお金をいただいて、それだけで食べていけるくらいの金額を稼ぎたいというのであれば、売れる商品が複数存在するようなジャンルがいいと思います。そっちの方が近道です。

そして、あなたが詳しいもしくは興味強いジャンルです。

情報発信するにあたって当然人よりも知識があれば有利です。例えば、あなたが長年 FX をやっていたと。それで FX については初心者にも何でも教えられような知識を持っていると、そして自分自身も実績があるということであれば、何の知識もないジャンルを一から勉強して書くよりも早く、説得力が出てきます。

FX でなくてもビジネスとかでもいいですし、もし仕事とかで英語がペラペラ喋れるのであれば英語で始めてみてもいいですし、自分自身がダイエットや美容に詳しく勉強したことがあって、人に教えられような知識を既に持っているのであればそういうテーマでやると早いです。それだけ読者さんを惹きつけやすくなります。

といっても別に、絶対知識が今なければいけないというわけでもありません。

僕自身も今ビジネスについて色々書いていますが、ビジネスの知識は皆無でしたし、興味すらなかった状態からネットビジネスの情報発信を始めてここまでこられたので知らないことは勉強すればいいだけの話です。

先ほど FX についてちらっといいましたが、僕の兄もアフィリエイトやっていて、兄は FX

のアフィリエイトやったのですが、その時の兄も FX については本当に無知で。

「さあ FX アフィリエイト始めるぞ」となったときに本屋に行って本を何冊か買ってきて、それで勉強しながら、デモトレードという実際にお金を掛けずに架空のお金で FX のトレードをやってみるというのがあるのですが、そういうのでチョロチョロと自分でやってみながら本の知識とそのデモトレードの知識でブログを書いて、それでお客さんが集まって普通に稼げていましたので、ちゃんとこれから勉強すれば今知識がなくても大丈夫です。

でもやはり、興味が全くないジャンルよりは興味が強いジャンルの方があなた自身勉強とかする気にもなるでしょうし、興味を持って面白い記事を書けるでしょうから興味の強いジャンルの方がいいのではないかと思います。あなたの詳しいジャンルかもしくはこれから詳しくなってもいいかなというようなジャンル、そういう興味があるジャンルを選びましょう。

そして、悩みがすぐに解決しないということも凄く重要です。

以前僕のもとにこのような悩み相談が来たのですが、「今便秘解消ブログをつくらうとおもっているのですがどうでしょうか？悩んでいる人も多いですし便秘関連のサプリなどの商品もありますし自分自身が便秘に悩んでいたのが人よりも詳しいと、それであれば役に立つブログを書けるのではないかなと」その人は相談してきたのですが…

もちろん長年悩む方もいますが、便秘って多くの場合すぐに解決してしまいますので、多くの方は一時的に悩んで過ぎ去ったら解決してしまいます。

すぐに解決してしまうということは、すぐにあなたの媒体がその人にとって用なしになってしまうのです。便秘が解消された後に便秘ブログは読みません。

ですので、悩みは極力解決しない方がいいです。長く続く悩みなど中々解決しにくい悩みのほうがいいです。そういうテーマのほうがリピートとかしてもらえます。

こういう要素を満たしているジャンルというのはいくつかあります。僕がおすすめのものを紹介していこうと思います。

推奨テーマ

ビジネス・副業系



まずビジネス・副業系です。僕が情報発信しているのがこのテーマです。これらはかなり稼ぎやすいジャンルだと思います。どちらもお金に関するテーマなので、やはりお金については読者さんたちも皆悩んでいるのです。お金について悩んだことのない人なんて、日本でもほんの極小数の人たちだと思います。中々解決しない。おじいちゃんになってもおばあちゃんになっても、お金について悩んでいる人はたくさんいるわけです。

これらの強いところは商品数がかなり多いところです。

教材や情報商材というものもたくさんありますし、セミナーなどもアフィリエイトすることも出来ますし、ビジネスに役立つ道具やサービスもアフィリエイトすることもできます。ツールとかもあります。

そして、ビジネスをやっている人たちは投資意識が普通の人よりも高いので、自己投資とかして勉強しようという人だとか、そもそもビジネスに投資はつきものですから、商品を紹介したときにその価値が伝わればしっかりお金を払ってくれる人が多いということが言えると思います。

それから、あなた自身がアフィリエイトをやるということは、ビジネス・副業をやるということですから、あなたが実践しているテーマがそのまま記事のネタや情報発信のネタになるというところで一石二鳥でもあるかなと思います。

推奨テーマ

投資系



それから、お金に関連して投資系というのもあります。ビジネスではなくてFXや不動産、株などです。これらもちろん興味を持っている人たちがたくさんいますし商品もたくさんあります。

例えばFXであれば、FXの口座開設のアフィリエイトだけでも、あなたが紹介して口座を相手が開設しただけで1万円の報酬が貰えるとかいう案件もありますし、結構高い商材でもよく売れている印象です。

こういう投資系に手を出す人は、ある程度資産を持っている人が多いというのがありますし、日常的に何万増えた減ったという状態でやっている人たちも多いので、そういう人たち相手であれば面白いものがあれば商品紹介するときに気軽に商品を買ってくれるという人もたくさんいます。なので商品が売れやすいと、だから投資系もかなりおすすめ分野です。

推奨テーマ

美容系



それから美容系です。特にこれは女性にウケやすいテーマだと思います。

美しくなりたいという欲求というのは、ほとんどの女性が持っているものですし、歳をとってもすぐに無くなるようなものでもないので、あなたが面白い情報発信をするということであれば当然読者さんも付きやすくなります。

そして、市場が全部大きいので、ダイエットもあるし髪質や肌やアンチエイジングなど色々。美容といえはいくらでも発信できるテーマもあるし扱えるモノもあるので、情報発信しやすいテーマかと思います。

推奨テーマ

勉強系



それから勉強系です。これも悩みが深いジャンルです。

例えば、受験産業とかは物凄く巨大ではないですか。塾や教材や家庭教師など、そういうものに皆お金払いますし、学生も勉強に悩んで中には受験に失敗して自殺してしまうような人もいます。

親も子供にいい大学とか出たくて、小さい頃から物凄くお金かけて教育したり高い塾に通わせたりするわけです。それだけお金が動くジャンルということですよ。

あなたがもし何か有名大学を卒業しているだとか、何か塾などで講師をやったことがあるだとか、何か独自の勉強法を持っているだとか、そういうことがあるのであれば、勉強について色々書いてみるのも面白いのではないかと思います。

あとは受験以外でも英語とか人気です。英語市場は物凄く大きいですから、これは受験生だけでなくビジネスマンとか、意識高い一般の方にも売れるテーマですので、もしあなたが英語を喋れるとか留学経験があるとか、講師をやっていたことがあるだとか、そういうことであれば英語について覚え方や勉強の仕方のおネタを発信していくのもありかと思います。

推奨テーマ例

ギャンブル系



それからギャンブル系です。これで情報発信して稼いでいる方もたくさんいます。特にパチンコ・スロットあとは競馬です。このへんはやっている人口も多いので、情報発信したときに大きくなりやすいです。

あとはお金に関するテーマなので、悩みも大きいし欲望も強いです。

投資とかもそうなのですが、こういうギャンブルをやっている人は、金銭感覚がおかしくなっているので、5万負けたとか10万買ったと言っている人たちです。例えばあなたが1万円とかでパチンコの必勝法を売りますと言ったら、ギャンブルで1万くらいするのは一瞬ですから、1万くらいならいいやと買ってくれる方もたくさんいるので、そういう業界だから情報発信して影響力を持てば儲かるジャンルだとは思いますが。まあ売るとすれば情報商材などでしょう。

推奨テーマ例

恋愛系



そして恋愛系です。これで大きな金額を稼いでいる方もたくさんいます。

やはり恋愛の悩みは凄く強いですし、あと悩んでいる人の数も非常に多いです。

例えば、中々結婚出来なくて結婚相談所などに 100 万円とか払って結婚相手を見つけようと頑張っている人もたくさんいるわけですし、婚活とかに何回も参加してその度に 5000 円、1 万円と払って頑張っている人もいるわけです。

出会い系とかも凄くたくさんサービスがありまして、有名所とか町中でバンバン広告やっていますよね。それだけ利用者が多い、つまり恋愛したっている人が多いということです。

当然、恋愛に関するノウハウや面白い恋愛話とか、そういうものに関しては読みたいと思っている人がたくさんいるので、そういうものを発信していき、最終的には恋愛相談とかを商品にするとか。あるいは、恋愛の情報商材もありますので、そういうものを売ってもいいですし、恋愛するためには美しくなりましょうと美容系に持って行くことも出来ます。コミュニケーション関連の商品を売るとか、そういうことも出来ますので恋愛系でやるのもありなのではないかと思います。

その他テーマ例

- 語学系(特に英語)
- 音楽系
- ファッション系
- 自己啓発系
- スピリチュアル系
- 就職、転職系
- 健康系
- ペット系
- etc...

あとは先ほど言ってしまいましたが語学系、特に英語です。それ以外にも、韓国語や中国語も人気あると思います。

あと音楽系でやっている方もいます。ギターや作曲など、そういう方法論を語るという人もいます。実際に演奏動画とかを発信してファンを集めて講座を売ったりとかいう人もいます。

あとはファッション系。ファッションの知識を書いたり、実際のコーディネート事例を写真などでどんどんアップしたりしてファッションに興味のある人を集めてファッションコーディネートを売るとか、実際の小物とかを仕入れて売るとかという方法が考えられます。

自己啓発、成功するための考え方とかそういうのも人気のあるジャンルで本屋に行けばたくさんありますし、興味を持っている人は結構いるということなので、そういうテーマで発信して人を集めてもいいでしょう。それでセミナーとかをやったりしている人もいます。

あとスピリチュアル系。僕はちょっとわからないのですが占いなどでやっている人もいます。

あとは就職や転職系です。これも悩みが強いジャンルで、就活コンサルという仕事が成り立つ感じなので、そういう情報発信をするのもいいかと思います。実際に転職サイトのアフィリエイトも結構儲かります。

あとは健康です。これもやはりでかいです。

ずっと健康でいたいという欲求がありますので、健康食品も売るのがたくさんありますし健康に関する情報を発信するというのもいいと思います。

それからペット系です。そういうジャンルでやっている人もいます。

ペットにお金を使う人がたくさんいるので、ペットに関するブログを書いたり、犬ブログとかを作ったりして、そこで犬関連の商品やしつけの商品、食品や犬の健康用の商品などを売ったりするという方法もありえます。

というように色々なテーマがありえます。

絶対にこれでなければ稼げないということはないので、ご自分の強みや興味と照らし合わせながら長くやっていけそうだなとか、これなら面白いもの書けそうだなというものを選んで行けばいいのではないかと思います。

何も強みがないとか知識がないとか何も興味がないということであれば、最初の推奨テーマ例から選ぶと一番いいのではないかと思います。

ビジネス・副業系、投資系、美容系、勉強系、ギャンブル系、恋愛系と。このへんがやはり稼ぎやすさでは一つ抜けていますので、特にこだわりがない場合はこのへんから選ぶといいかと思います。

どんな情報発信をするのか？

- × コンセプト・テーマに関係ない話
- × 教科書・参考書・辞書等のコピペ
- × 広告・売込みばかり
- × 初心者丸出し
- 面白くて読者の役に立つ情報

どんな情報発信をするのかということについても少し解説しておきましょう。

まず避けて欲しいのはコンセプトやテーマに関係ない話です。

例えば、あなたが恋愛関係の情報発信をしていたとして、それを期待して読者さんが集まってくるという状況のときに、なんか頻繁にこのブログギャンブルの話しているとか、なんか今日は投資の話をして、次の日は健康の話をして。いつまでも恋愛の話をしてくれないとなったらやはり読者さんが離れていってしまいます。

他にもっと専門性が高いメディアがあるので、やはりある程度の専門性が必要です。だから最初に一つテーマを決めたら、そこから極力ブラさないというのが基本になると思います。

あとこれも辞めましょう。教科書・参考書・辞書などのコピペです。

特に初心者さんですと、役に立つ情報発信をしようとなったときに本を買ってきてそれをそのまま書いてしまうのです。

多少リライトとかして書き換えたりするのですが、そういうのって読んでいて全然面白くないので面白い媒体になりにくいです。教科書読みたい人や参考書読みたい人はそれほどこないで、個人のメディアからは面白く学びたいわけですから、コピペでやろうというのは辞めてください。こういうのを参考にするのはいいですけど、あなたなりの言葉で書くということをおすすめします。

メディアで広告や売り込みばかりやってしまう人もいます。

あなたのメディアは、例えばテレビや雑誌に近いものだと思ってください。

雑誌のほとんどのページが広告だったら読みますか？多分読まないですね。テレビも全部 CM であつたらそんな番組、チャンネル見ませんよね。

面白い情報の中にたまに広告が入るから見るのです。見るから売れるのです。見られなかったら意味がないので広告・売り込みばかりというのはやめてください。有益な情報発信の中に、広告や売り込みを時々混ぜるという発想のほうが大事です。

初心者丸出しというのもやめましょう。

例えば、ビジネス系の情報発信をするときに「ド素人ビジネス初心者の主婦が稼ぐ情報を発信します」というような、自分で初心者であることを丸出しというか強調してしまっている人もいますが、それって誰も得しません。ただ単にあなたの説得力や信用がなくなるだけです。

初心者丸出しの人から何かを学ぼうと思わないですし、自分より下だと思っている人から学ぼうとはしませんので、敢えてこういう不利な情報を出す必要はないと思います。もちろん初心者から脱出しようという姿勢は大事です。

では、あなたが情報発信すべき情報というのはどういうものかということ、何度も言っている通り面白くて役に立つ情報です。

読者さんが面白いと感じるもの、このブログお気に入りに入れたいだとかメルマガぜひ登録したいとそう思ってくれるものでないと意味がありません。

先に売り込みとかをやってしまうと順序が逆です。まず面白いものを提供して人を集めると、無料で面白いものがあれば人が来るではないですか。そこで初めて商品売るのであって、先に商品売ろうとしたら人が来ないので結局売れないし、大規模にもならないということになります。

特に固定読者が全然いない時期は、売るよりもこっちを優先したほうが良いと思います。ある程度反応が出てきたなと思ってから、売ることを考えた方が良いと思います。

情報発信のコツ

- 面白く、分かりやすくを意識する
- 知識や日々の経験・学び・気づきを共有する
- 自分より初心者に教えてあげるイメージ
- 積極的に自分の考え、感情を交える
- 本音で書く
- 八方美人にならない

コツがいくつかあるので、それもお教えしておきます。

面白く、わかりやすくを意識するということです。メディアですから、メディアは面白くなくてはだめです。全然面白くない番組は見ないですよね。例えば教育チャンネルとか見ますか？中には見る人もいるでしょうが、あの視聴率は半端無く低いですからそういうものを目指しても絶対に影響力のあるメディアにはなりません。

例えば、勉強系のものを発信するにしても面白くする方法はあるわけじゃないですか。テレビとか見ていけばわかりますが、できるだけ面白いものにしようとする番組構成などを考えています。

そういう努力というのはやはり必要で、勉強系であってもできるだけ面白い事例を出したりだとか喩え話をだしたりだとかで面白い記事になるように頑張るという姿勢は大事だと思います。

もちろんわかりやすくするというのも大事です。

あまり難解過ぎることを書くと離れていってしまいます。初心者さんが離れてしまう媒体は中々スケールしないので、噛み砕いでわかりやすく誰でも理解できるように書くということです。難しい専門用語とかは使わない方がいいです。

そして知識や日々の経験、学び、気づきを共有する。

これもそういうスタンスでやりましょうということです。特に初心者さんはこういうのが大事だと思います。

最初は知識が何もないところからやるわけですから、日々の経験の経験や気づいたこととか学んだことというのを読者さんにも教えてあげようというようなスタンスがいいと思います。

僕も最初の頃は知識がなかったので、実際にとにかく教材とかの内容を実践してみてその中で経験したことやわかったことをどんどん書いていったわけです。

そうしたらリアルさがありますので、面白いと言ってくれる方も多くて、それでどんどん読者が増えていったという流れです。

それから自分より初心者に教えてあげるイメージというのを持ってください。

よくいるのですが、情報発信したいけど自分より凄い人がいるから、自分より詳しい人がたくさんいるから、僕なんか情報発信していいのだろうか？人に教えていいのだろうか？というような悩みを抱える人がいます。でも実際は情報発信してもいいのです。

自分より詳しい人がたくさんいても人に教えていいのです。

本屋とか見てください。同じテーマでもどんどん新しい書籍というのが毎年出てきます。

本当であれば一番凄い人が一冊出せばいいはずなのですが、実際はそこまでトッププロでなくても出した本がある程度売れていくという形になっています。

あなたがプロかどうかとか、トップクラスかどうかは情報発信するにあたって全く関係ありません。それよりも、初心者より知識があるかどうかということの方が大事です。

例えば、小学6年生が小学3年生に勉強を教えてあげるということは価値があることです。たぶん小学3年生はそれでわからない問題が解ければ喜ぶではないですか。そして小学6年生の人に感謝するではないですか。それと同じです。

例えば、アフィリエイトという言葉を知っている人自体がまだ少ないわけです。やり方を知っている人はもっと少ないわけです。そういう人たちにとっては、例えばあなたがアフィリエイトで月1万でも稼いでいてそのやり方を教えませんかと言えば絶対知りたがると思います。

月1万の収入が欲しくて凄く悩んでいる人というのはたくさんいると思います。1万増えたら生活に困っている人にとってはどれだけ楽になるか。1万円の稼ぎ方をあなたが初心者でもわかりやすく教えますよと言えればそれは十分知らない人たちに取っては価値があります。

別にあなたが月収100万稼いでなくても月収1万でも、その1万の稼ぎ方を教えるというようにすれば、読者さんは喜ぶし場合によってはお金も払うということです。

商品とかであっても常に専門家から買うわけではありません。

例えば、友達とかが最近肌きれいだなと思って化粧品何使っているのか聞いて、その友達がこれ使っていると言えればそれを買う人はたくさんいます。

別に友達は、化粧品のプロでもなんでもないですけど、そこに肌が実際に綺麗になっているというような説得力があれば、プロからでなくとも人は買います。

だから自分はまだ詳しくないからという思い込みで、情報発信をしないというのはやめてください。それは正直時間の無駄です。

本当に初心者でも、もっと初心者の方というのはたくさんいるので、そういう人たちにまずは教えていくと。

そして、徐々に自分が経験したり勉強したりする中で、自分が成長していき対象を広げていく、僕も最初は初心者でしたので、初心者相手に教えていって徐々に僕が詳しくなるにつれて情報発信の内容も少しだけ高度になっていき中級者の方を読むようになり、次は上級者、月収100万を稼ぐような人たちも読むようになりというように段階を踏んでいったのでそういう段階を踏むということをやってみてください。

まずは自分より初心者の人をターゲットにして、その人達にわかりやすく教えると。そして自分も詳しくなっていく、徐々に初心者以外の人にも読んでもらえるような記事を書くというような流れです。

積極的に自分の考え感情を交えるということです。

先ほどやってはだめな例として、教科書や辞書や参考書のコピペをあげましたが、あれってなぜつまらないかというとなあなたの個性が全然見えないからなのです。個性が見えないとファンになりようがありません。あなたのことを好きになりようがありません。

例えば、教科書は凄く役に立つし為になります、あれを読んでも作者姿が見えないから作者のファンにはなりません。辞書も一緒です。

あれも役に立つこと凄く勉強になることが書いてありますが、作者の姿が見えないから楽しくもないしファンにもなりません。だから心もあまり動かないわけです。

むしろ、あなたの考えや感情が強く出ている記事であればあるほど、その記事の反響はどんどん高くなっていきます。

その考えが正しい必要もありません。

仮にそれが間違っていたとしても、あなたの考えを書いたほうがいいです。主観的なものでいいので考えが何もないよりはマシです。

感情もどんどん表に出すと、腹がたったのであれば腹が立ったと書けばいいですし、哀しいなら哀しいと書けばいいですし、嬉しいならその嬉しさを思い切り表現すればいいわけです。

そうやってあなたの姿が見えてくれば来るほど面白い記事になっていきますし、オリジナリティのようなものも出てくるわけです。

それから本音で書くということも意識してください。

先ほどの自分の考え感情を交えるということに通じますが、嘘というのは何となくわかります。

例えば、ブランディングだからといって、無理やり思ってもいないようなことを書いたりだとか。いいと思っていない商品売りたいからとやたら褒めてみたりしても、読んでる側はそれがわかります。よほど小説家のような文章の上手さがない限りわかります。そしてそういうのは面白くありません。あなたもたぶんそういうのを書いていても面白くありませんし、長続きしません。

思ったことを素直に書いてみると。自分の考えや感情を交えながら素直に書くということをやってみてください。それが結局一番面白くなりやすいです。

腹がたったのであれば本当に怒りをぶつければいいですし、いいと思ったのなら心の底からいいと思っているそれを表現すればいいですし、嬉しいのであればとにかく嬉しい表現をすればいいですし、思ったことをそのまま直球で書くということです。仲の良い友達や

家族などには飾り立てたようなことはいいませんよね。本音で色々話します。あの感覚です。

普段から本音で書いている人ほど信ぴょう性があるので、商品を紹介した時でも売れやすくなります。

あと八方美人にならないということもぜひ心掛けてください。

皆にいい顔をしないということです。要は、ターゲットをきちんと絞るということです。誰に向けて記事を書くのか、あなたはそのメディアを通じて誰を喜ばせるのかということです。誰に価値を提供するのか。

ちゃんと意識していないとそこがブレてしまいます。八方美人になってしまいます。皆に喜ばれなくて、皆が頷くようなことを書きたがってしまいます。

ただ、基本的に全員が全員、滅茶苦茶共感する記事や喜ぶ記事、情報発信はそもそも目指せないというか出来ません。みんな考え方も価値観も環境も全然皆違いますからね。

例えば、あなたがギャンブル系の情報発信しようとしているのならば、スロットしか興味ない人もいれば競馬しか興味ない人もいればパチンコしか興味ない人もいます。そもそも、ギャンブル自体を悪だと思っている人ももちろんいますし、もうお金十分持っていてギャンブルをする必要がない人たちもいるわけです。そういう人たちをギャンブルというテーマで全員喜ばせることはできません。

お金儲けの話を書こうとしたところで、お金儲けそのものを悪だと思っている人もいれば、とにかく稼ぎたいと思っている人もいますし。

恋愛とかでもすでに結婚している人と高校生と大学生とかを同時に物凄く喜ばせる恋愛の話は中々書けません。

そういうものを目指そうと思ったら、書ける範囲は狭くなり当たり前のことしか書けないので滅茶苦茶つまらない媒体になります。そういうターゲットがブレた媒体というのは、皆に喜んでもらおうと思って結局つまらなくなってしまいます。誰にも読んでもらえない。

それよりは、ちゃんとターゲットを絞って。

例えば、俺はスロットをやっている 40 代のおっさんを共感させるのだ！と思ったら、そういう人たちが喜ぶ記事だけを書く。

例えば、僕であれば自由というのをテーマでやっているのだから、自由になりたい人にしか届かないような共感しないような記事を書いているつもりです。

僕はよくサラリーマンがリスクだと言ったり、どんどん独立するべきだとか言っていますが、そういうのはサラリーマンが最高だと思っている人たちにとっては、腹立たしいとか興味がわからない情報発信なわけですから。当然時には僕も批判を受ける時があります。

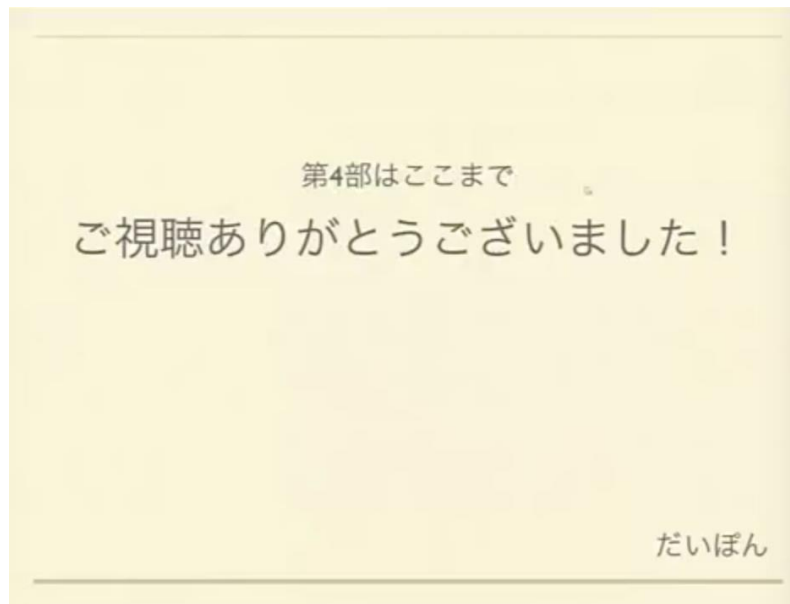
でも僕はそういうのを気にしません。

そういう人は僕のターゲットの読者さんではないので。僕は自由になりたい人、今自由が制限されていて自由がなくてどうにか自由になりたいと思っている人たちに、選択肢や方法論をお伝えたくてやっているのだから、それ以外の人は僕は切り捨てています。現状に満足している人や忙しく働くことに価値を見出している人は切り捨てています。

その人達に配慮し始めるとわけわからないというか、僕が何も書けなくなってしまいます。突然僕が「起業もいいけどサラリーマンもいいですよ」みたいなことを言い出したら何も楽しくないじゃないですか。何も面白く無いじゃないですか。

だからそういうことをやったら情報発信、メディアというのはおしまいなので、ターゲットを絞り、そのターゲットの人たちに喜んでもらうというのを徹底してみてください。

それをやるだけでもかなりメディアとしては目立つ尖った媒体になるので必然的に興味を持つ方も増えていくのではないかなと思います。



ということで第4部はここまでです。これでひと通り **Prologue-to-Freedom-Seminar** は終了となります。

プロローグということで、あなたがこれから自由を目指すにあたって知っておかなければならないことや目指すべきものというのを、基礎的な部分から解説させていただきました。

もちろんあなたには、まだこんな話が本当だろうか？とか自分にも本当に出来るのだろうか？というような疑問があると思います。

僕も講座や教材を通じて、これまで数千名の方にアフィリエイトや自由になる方法をお伝えしてきているのですが、やはり勇気をだして行動まで起こしてくれる方というのはごくごく一部です。本当に1割にも満たないくらいかもしれません。

知らないことを始めるというのはそれだけ怖いことだと思います。僕も始めるときは怖かったですし勇気がいりました。

でも、勇気を出して行動してそれを継続してくれた方と言うのは必ず何かしら成果を得ることが出来ます。

僕の講座やセミナーを通じて、ネットビジネスというのを知って実際に本気で取り組んで、本当に自由を手に入れることが出来たというような方もかなりおられます。

僕もメッセージとか貰いますし、実際に懇親会とかそういう場で会ってお話することもあれば、その中で友達になって今や一緒にお酒飲んだり遊んだりするような仲になった方というのもありますし、僕の影響で始めたのに僕を圧倒的に追い越してしまっただけで起業家として

活躍しているような人もいますし、そういう方からも僕を信じて僕を知ることができてよかったと言ってくれることもあります。

そういう成功した人たちは、必ずしも頭が良かったとか凄い資金があっただとか、恵まれた環境にいたという人ばかりではありません。普通の人も結構成功しています。自由になっているのです。

例えば、元々何年もニートやっていてほとんど家から出たこともない、人脈ももちろんない、お金もないという状況でもパソコン1台で情報発信に取り組んで1年で月収160万くらい稼いで自由になったという方も僕の友達にいますし。

それから、ブラック企業で働いていて体壊してしまってもう働けなくなってしまいどうしようというときに僕の存在を知ってくれて、これしかない！と思い取り組んで今やもう自由な生活を手に入れた方もいますし。

主婦の方で、家庭を助けるために子供もいたので育児しながら出来る仕事ということで、パソコンでネットビジネスに取り組み始めて、今や起業家としてやっている方で凄い金額稼いでいる方もいますし。本当に色々です。

共通しているのは行動したということです。

ちゃんと正しい戦略に従って、勇気を出して実践してみて、それをある程度の期間継続したという人は必ず成果を得ることができますので、確かに月収何百万という世界であればそれなりの勉強量や努力量が必要ですが、例えば月数万という世界であれば誰でも戦略さえ間違えなければ稼げますので、正しいことをやっていけば必ずいきますので。それだけでもやって見る価値はあります。

サラリーマンやっていたら給料月何万増えることは基本ありません。

1万も増えればいい方で、それどころか業績傾けば給料減ってボーナスカットされたりと努力しているのに収入が減るといった謎の事になったりもします。

それと比べたら、ネットビジネスの世界は下手したら始めて1ヶ月目や2ヶ月目に月5万とか10万増える人もいますので頑張りがいとしては圧倒的にこっちの方があります。

ネットビジネスで月5万とか10万でも稼げるようになれば、人生のクオリティは変わりますし、その延長線上には自由な人生というものが待っているわけです。

行動を起こさない限り、今の生活は変わることがないので現状よくしたいだとか自由になりたいという思いがあるのであればぜひ信じてやってみてください。

それではこの辺りで失礼します。ありがとうございました。