

派遣社員のぼくが
1年で**副収入300万円**を
稼げるようになった、
誰でもできちゃう当たり前の方法。

著 こまばさとあき



ご挨拶

まず、こんなワケも分からない奴の本を手にとっていただけたこと、とても感謝しています。

コマサトこと「こまば さとあき」と申します。

ボクは今現在インターネットを活用した副業コンサルタントをメインとしたビジネスをしております。

「派遣社員のボクが1年で副収入300万円を稼げるようになった、誰にでもできちゃう
当たり前の方法」

のタイトルの通り、

ボクは数年前から派遣社員と副業ビジネスを同時に取り組み、

1年ほどで副業でプラス年収**300万円**は稼げる仕組みを作り上げることができました。

この文章だけ見ると、

今までビジネスに取り組んだことがない方は『すげえー』といった感じで
ちょっと羨ましがってくれるのではないのでしょうかww

ですがこれ.....

ぶっちゃけそこまで必死にやったというわけではありません。

(こんなこと言っているのかどうかも分かりませんが...)

眠い目こすりながら作業したわけじゃありませんし、借金背負って死に物狂いでやったわけでも
ありません。

稼がなきゃ明日のご飯が食べられない！という背水の陣で挑んだものでもありません。

「会社終わりの数時間を副業時間として、ちょっと真面目に取り組んだ」
その程度の頑張りようなんです。ほんと。

それでも年収300万円が稼げたんです！

死に物狂いでやれる方なら、

年収1,000万円以上だって十分稼げる内容だったりしますよ。

詳細は本の中でもお話ししますが、
ボクは4年間ほど他のビジネスをやっても微妙な結果しか残せなかった、
才能も行動力も身長体重もいたって人並みの30歳男性です。

逆に、『あれ？おまえいたの??』と言われるくらいには、影の薄さになら定評があります。
カリスマ性とかリーダーシップとかまったく無いおっさんなんですよ。

そんな普通（笑）の人間のボクでも、
ちょっと真面目に頑張ればできちゃう内容をこれからお話ししていきます。

この本が、どれだけ読者の方の役に立てるのは全然わかりませんが、
少なくとも
『こういうやり方もあるんだなあ〜』という参考になってくれるのならば、これ幸いですと思います。

一般人が最初に「できること」を理解しておきましょう！

そもそも、この本は

- 派遣社員で収入が少ない
- 残っている貯金もあんまりない
- 本業があるから副業にかけられる時間がそんなにない
- というか、ビジネス経験がほとんどない

という無い無い尽くしの同志に向けて

『0から収入を稼ぐためにはどうしたら良いのか？』という問いに答えるべくして書いた本です。

なのでね。

もっと楽に、もっと効率良くお金を稼げる方法やそれを教える商材はほかにもわんさかありますww

1日10分間だけ作業して月収30万稼ぐ方法...だったり、
ほとんどほったらかしで毎月100万円の収入が入るビジネスなんてものザラにあるんですよ。

ただ、

効率が良いビジネスをするには「特別な条件」をいくつか満たさなきゃいけない、
一般人のボクたちではそれらのビジネス条件を満たせるに至っていないんです。

この本の中で紹介してもほとんどの人が取り組めないんですね～（涙

だからこそ、

あくまでビジネス初心者の方向けの情報を書いていますと最初に注意書きしておきます。

じゃあ、『一般人の方が特別な条件を満たせないのはなんでなのさ？』っていうところですが、
答えは単純です。

十分な「資本」が無いから。これに尽きます。

資本というのは「商売や事業をするために必要な基金・元手」だったり、
建物や設備などの資産、特許や著作権、その他スキルや再生可能な自然資源などを意味します。
効率よく、かつ時間をかけずに多くの収入を得るには、より多くの「資本」が必要になってきますが、

お金もない。
知識もスキルも経験もない。
売れる商品もない。
時間もない。

そんな一般人では「できることは限られてくる」わけです。

まずはそこを理解し、そのうえで
自分だからできる「小さいこと」から段階的に収入を増やしていく意識が大切になってきます。

明日になったら『年収1億円だぜーっ！』ってことはまずあり得ませんが、
1年後は年収300万円。2年後には1000万円。
3年後には5000万円。5年後に年収1億円になるぜ！！ってことは十分に可能な考え方なわけ
です。

そんな、段階的に収入を増やしていく仕組みをふんだんに詰め込んだノウハウ
「ビジネス初心者で何にもない状態から1年で、年収**300**万円の基盤を作る方法」
」を読者の方々にご紹介していきます。

ビジネスの形は様々です。

中には
ちよつとした作業で
大金稼げる夢のような
お仕事もあつたりします。



ただし、
なんでもかんでも
自由を選べる
わけでもなく

報酬
条件
... easy
... hard
... expert

報酬が魅力的なものほど
かなりの条件を満たす
必要があります。



その条件のひとつが、

『資本』です。

- ・仕事の作業効率を上げ、
- ・利益を大きくし、
- ・自由な時間を増やす。

そんな好条件のビジネスを
目指したい方は、
ある程度まとまった資本
が手元ないとできません。



資本がわずかしかない
一般人では好条件を
満たすことなど
できませんから、

『いまできることから
精一杯取り組む。』

その意識で
小さいことからコツコツ
始めていきましよう！



成功者だって普通の人間なんです。

成功者を見て、なにも苦労も挫折もなく順風満帆に成果を上げていると思っている人がいます。
ボクも例に漏れずそう思っていました。笑

成功者。
やることなすこと万事うまくいっている。
だからすぐに結果が出る。
...うらやま。

ってな感じでね.....(遠い目)

かくいうボクも

『コマサトさんだからできるんですよ』

とか、

『なにやってもうまくいかない人が世の中にはいるんです』

周りからよく言われたりします。

ビジネス成功者＝特別な人という認識がされているのが世の中です。

では、成功者は最初からつまづくことなくずーっと成功し続けているのか？

結論から言いましょうかね。

『そんなわけないじゃろがい！』

表だって取り上げられやすいのが、成功という「目に見えやすい結果」ってだけで、
水面下では必死にもがいてたりするのが普通だったりもしますよ。

誰だって初めは失敗するし、うまくいかないことだらけなんです。

その失敗を嘔みしめて、それでもなお先に進もうと歩き続けるから成功という結果がついてくる
んです。

やってもいない。もしくは、ちょっとかじった程度で『うまくいかな〜い』 と言っちゃう人。
それは甘え以外のなにものでもないんですよ。

そんな甘ったれの人ではどんな分野でも成功なんてできませんので、あらかじめ念を押しておきましょう♪

■ボクの初めてのビジネス失敗

ボクが初めてビジネスをやり始めたのは23歳7月の中ごろ。
2人の友人から勧められて取り組んだのは「日用品をメインとした紹介型ビジネス」でした。

大手菓子メーカーで3年間働いてはいたんですが、給料は別段多くもないし、来週の勤務日程も直前にならないと分からないから友人と遊んだり旅行に行ったりの予定が全然立てられない。日勤と夜勤が毎週のように変わるので生活スタイルも乱れがち。

そんなに良い条件でもなかったわけです(^^;)

有給休暇を取ろうとすれば露骨に嫌な顔をされますし、とある上司からは鬼のような形相で「社員が有給を取ることがどれだけ職務怠慢なのか・責任能力が低いのか」を説き伏せられたこともありました。

現状にも将来にも不安がいっぱいだったのもあり、せっかくだしと軽い気持ちで「副業として」ビジネスを始めてみることにしたんですね。

しかしまあ、やり始めてみると自分でもビックリするぐらいに真剣に取り組んじゃいまして。

コミュニケーション術やプレゼンテーション術、成功マインド。
ビジネスの基本となるものから起業家としての心得など、成功するために必要だと思えることにはかなりの時間とお金をかけて貪欲に学びました。

車の中では必ずビジネスの音声セミナーを流し、毎月20冊はビジネス本を読むようにしていましたし、
平日の仕事終わりには、たった15分のセミナーのために1万円の出費と往復5時間かけて都内まで通うことも頻繁にありました。
年間で200~300万円くらいは学びの投資として使ったかと思います（まじで）

家族はドン引きしてましたねww

それくらい本気でビジネスを成功させようとしてたんです。

だけでも...

だけでもですよ.....涙

やれどもやれども、一向にめぼしい結果は出ずにビジネススタートから4年という歳月が過ぎました。

さすがに4年頑張っても鳴かず飛ばずの結果しか出ないと、自分のやっていることが間違っていたんじゃないかという気持ちがあふれてきます(^^;)

投資しているお金だって無限に出てくるわけじゃありませんからね汗

そんな苦しい状況を変えたいがために、多額の借金をしてまで「300万円の売り上げを達成する」という、人が羨ましがるといふような"見せかけの結果"を強引に作り上げました。

ボクの中では一大決心だったわけです。

その結果を見た仲間たちが、今まで以上にビジネスを頑張ってくれるだろうと期待したんですよ。

『これでボクが頑張らなくても勝手にビジネスが成長していこう』 と、めちゃくちゃ楽観的に考えていたわけです。

結果だけで言うなら、その後にビジネスが軌道に乗ることは一度もありませんでした。泣

.....いやまじで、これっぽっちも向上しなかったんですww

「見せかけの達成」で一時的に成功した余韻には浸れましたが、その成果をまったくと言っていいほど継続できなかつたので本当に意味がありませんでした。

むしろ「借金」という負債や、関係者の方へのご迷惑などの『大きな傷跡』が残りましたので、プラスマイナスでいうとマイナスにしかならなかつたわけです。

自分では最大限に頑張ったはずなのに、結果は全く報われない。
ボクの初めてのビジネスは盛大な失敗で終了を迎えたんですね。

今思い出してもマジで泣きそう..... (苦笑)

ビジネスが好転したきっかけこそが「失敗」でした

初めてのビジネスの失敗を実感したボクは、ビジネスとは少し距離を置こうと思いました。頭の中を整理する時間が欲しかったんです。

「なんで失敗したのか？」

- 自分の作業量が足らなかった？
- 捨て身の行動がやっぱり間違っていた？
- 才能が全くなかったから？
- 周りの人が行動してくれなかったから？

自分の頭の中で繰り返し自問自答していました。

紙に書きだしたり、携帯のボイスメモに吹き込んでみたり、とにかく考えまくったんですね。

ずーっと考えていると不思議なことに『俺って駄目だなあ〜』というネガティブ感情も少なくなり、その代わり「なんで失敗したのか」の正確な答えが知りたくてたまらなくなってくるんですよ。

そう考えているうちに一つの答えにたどり着きました。

ボクは「致命的な大きな失敗」をしたわけではなく、「数多くの小さな失敗を繰り返していた」のではないのか！...と。

小さなことを言えばきりがありませんが、

- 投資とは、お金をかければかけるほどよいと思っていた。
- リターン（投資して得るもの）に対しての労力とリスクを全然考えてなかった。
- 成功という結果を得るために、どんな内容が必要になるのかを理論的に考えなかった。
- その日の気分だけで作業量を決めていた。

などなど、いろいろと間違えてる&足りないことだらけだったんですねww

そんな失敗の数々を客観視して改めて見直してみると、「これじゃうまくいかないよなあ〜」という冷静な判断もできるようになってくるんですよ。

多くの「失敗」を体験してきたからこそ、どんなやり方がだめなのかが自分なりに分かるようになるからです。

そしてとっても大切なことに気付いたわけですね。

自己流でビジネスに取り組んでいたのがそもそも大きな間違いだったということに。

がむしゃらにやったって安定は手に入らない

当時のボクは、うまくいかないときこそ「がむしゃら」に作業することが一番良いことだと思っていました。

考える前に、まずは行動！！

行動量こそが成功の鍵！！

結果が出れば何でもよし！

ってな感じです。

これも別に間違いではないんでしょうが、正解とは言い難いんじゃないかと今でこそ思うんです。

「がむしゃら」というのは、結局は自分が「やった気になっている」だけの状態なんですよ(^^;)

そこに理論的な作戦や綿密な段取り、どんな結果につながっているのかの目論見はありません。

「やってやるぜ!!」という感情だけでは具体的な目的や行動目標もないでしょうから、「やってる風」の非常に作業効率の悪い行動になりがちです。

これでは、結果に繋がるのかどうかは誰にも分かりません。

結果が出るかどうかは、いわば「運しだい」になってしまうわけです。

...これはもうギャンブルですね(^^;)

運だけに頼ったビジネスなんてビジネスとは言えませんし、継続した成功なんてのは一生ありえません。

ボクは4年間ずーっとこの状態にいたってことです。

ね？バカみたいでしょ？(´;▽;`)

自己流で自分のやりたいようにやって成功し続けられるのは、本当に本当の天才だけです。

- ・なぜ上手くいかなかったのか？
- ・なぜ失敗してしまったのか？

一般人ならなおさら、この部分をしっかり解決しないことには先へは進みませんし、安定した成功もやってはきません。

あなたは天才と一般人どちらですか？

では、運に頼らずとも「継続した成功」を収めていくにはどうしたらよいか？？

これをより具体化させていくと、

「うまくいかないこと・失敗したことを、どれだけスピーディーかつ正確に解決できるのか？
どうしたら成功につながられるのか？」
という質問にいきつきます。

自力で問題解決してもよいのですが、それでは時間がかかりすぎる場合もありますし、何より「正しいかどうかの判断」がしにくいでしょう。

「自力で何度もやってみたけど間違いだらしく、結果がでなかった！」
このループをぐるぐる回っているだけの人が大勢いますからね。

自力で解決するというのは、「時間的なリスクが非常に高い」んです。

一番早くて安全な解決方法は、「すでにその分野で成果を上げたことがある人から直接学ぶこと」なんですよ。

自分が失敗した部分は相手も分かっていますから、素早く・正確に答えを教えてくれるでしょう。

成功への道案内をしてくれる頼もしいナビゲーターになってくれるわけですから、ほぼ最短距離で成功へと導いてくれます。

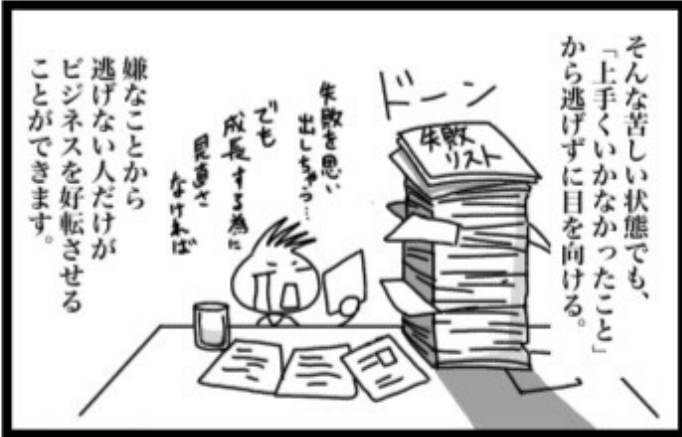
あとはあなたがどれだけ真剣に作業できるのか。
それにかかってきます。

失敗の意味や有効性、失敗を解決する方法をより深く理解していくことで、あなたのビジネスは必ず好転することでしょう♪



どんな成功者だって、
成功に至る全てが
順風満帆とは限りません。

誰だって失敗はするし、
上手くいかないこと
だらけで悩んだりします。



そんな苦しい状態でも、
「上手くいかなかったこと」
から逃げずに目を向ける。

嫌なことから
逃げない人だけが
ビジネスを好転させる
ことができます。



だけど、『自己流』には
気をつけて下さいね。

今やってることが、
正しいのか、
間違ってるのか

正確な判断ができないので
失敗の道に迷い込んで
しまうこともよくあります。



そんな時こそ、その道の成功者に
直接答えを教えて
もらっちゃってください♪

「分からないことは聞く」
その基本に戻ってみると、
あっさり解決するもんですよ♪

失敗しない人の方が逆に気持ち悪いですww

【失敗】

この言葉にあなたはどのようなイメージを持ちますか??

いけないこと。辛いこと。情けない。報われない。ムカツク。

どうにもネガティブというか嫌な感じが先行しちゃうと思うんですよね^^;

あなたがなにか新しいことに挑戦するなら、できれば失敗なんて一度もせずにすべて順風満帆に成功したくないですか?

ボクは常日頃からそうあって欲しいと思ってますww

しかし現状、「失敗」を100%回避することはほぼ不可能です。

どれだけ念入りに予習してもどれだけ慎重に作業をしても、不測の事態や自分ではどうしようもないことが起こり、思っているほど上手くいかないという結果が出てきます。

それが「初めての体験」なら尚更じゃありませんか?

ここでちょっと質問なんですが、

『業種やスタイルは問いませんから、明日までに従業員数100人の会社を立ち上げてください』

.....そう言われて、いきなりできますか??

ボクは正直に『たぶん無理です』と答えると思います。

だって「今までやったことない」んだもの(^^);

ボクは会社の立ち上げ方から分かりませんし、100人の従業員数をどう雇うかも検討つきません。そもそも会社って1・2日で立ち上げられるんですかね?

だいたい読者の方はそう思うんじゃないでしょうか。

(ちなみに株式会社を立ち上げる方法ざっくり説明すると

- ・定款認証&登記申請用の印鑑証明を入手
- ・定款を作成し交渉の役場にて定款認証の手続きをする
- ・資本金を振り込む
- ・法務局へ登記申請書を提出する

などの手順をとれば株式会社を設立できます。

1日でもできなくはないんですが、事前準備は必要ですし、かなりハードルが高いのは言うまでもありませんね。)

実際に自分で会社を立ち上げたことのある人なら、すぐに「できるorできない」の判断がつくでしょう。

でも一般会社員の中で、会社を立ち上げたことがある人の方が稀でしょうから、

『できる.....かもしれないし。できない.....とも思う。』

といった感じでふわふわとした回答になっちゃうんじゃないでしょうかね？

でもそれってすごく当たり前のことですよ。

それまで聞いたことも試したこともない。

まったくの初めてなことに対して自信を持てる人のほうがどうかしてます。

自信満々だったら逆に変な人でしょう。

どこからくるのよその自信.....みたいなね(´▽`)ww

今までやったことないことを、初めてでいきなり成功させる方が難しいと思いませんか？

子供のころ、補助輪なしでいきなり自転車に乗れましたか？

鉄棒一回目で逆上がりできましたか？

なわとびを持った瞬間に後ろ二重跳びができましたか？

小さい時は失敗の連続でしたよね。

それでも、何度も何度も練習したからできるようになったんでしょう？

大人になっても変わらないんですよ。

「ビジネス」という堅苦しい名前になっただけで、失敗は大なり小なり必ずあるものなんです。

何度も練習したり、改善したりするから成功という結果が出てくるんです。

同じ仕組みなんです。

失敗することにビビって止まっているより、失敗することを前提として計画を進めたほうがどんどん成長していきます。

そして自分が難しく考えているよりも圧倒的に早く成功します！

先のわからないことに過剰にビビってやるかどうか悩んでる暇があるなら、失敗によるリスクを極限まで減らせるように真剣に考えましょう。

自分が背負えるリスクを判断して、「いまの自分でもできるかどうか」の決断をしっかりとしましょう！

あまりにもリスクが高すぎる内容ならやらなきゃいいだけですからね(^^)
無謀な挑戦はしちゃダメですよ。

ビジネスを始める際には失敗は付きものだと思って始めたほうがいろんな対処ができます。

失敗してあたりまえ。失敗してなんぼです。
むしろ失敗してからがスタートと言っても過言ではありません。

そこから学び、次に活かすんです！



「できない・知らない・やったことない」を解決することに意味がある！

ビジネスを始めた時、一人のビジネスマンとして一番求められるのは「結果」です。

どんな綺麗事を言おうと結果がなければ誰も評価してくれませんし、あなた自身ビジネスをやっ
てて辛くなってしまいます。

収入がなければ、ご飯だって食べられなくなっちゃいますしね^^;

『さっきは「失敗してあたりまえ」と言っていたのに、今度は「結果が大切」とか矛盾してね?』

そう思う方もいるかもしれませんが、勘違いをしちゃう人のために言っておきましょう。

- 「結果だけしか見ない人」っていうのはいつまでたっても成功しません。
- 「結果と失敗を見比べられる人」は成功します。

得られた結果に対して、そこまでの過程を考えて

「どう次に活かすのか?」「どう維持するのか?」

その思考に至らないと、成長していくビジネス・成功し続けるビジネスは難しいと思います。

仮に1・2度ビジネスがうまく行って売り上げが上がったとしても、その原因が分からないんじゃ
継続のしようもありませんからね。汗

ビジネスが失敗に終わった時も同じです！

「どこで間違えたのか?」「なんでうまくいかなかったのか?」

それらを判断するためにも、過程を真剣に見る必要があります。

「結果を大切にすること」ということは、そこまでの過程を真剣に捉えるのと同義なのですよ(´▽`)

だから、「結果と失敗を見比べられる人」は成功するんですね。

■例えばですが...

なんの知識も勉強もなしに、自動車工学の専門的なテストを受けたとします。

車の各パーツの名称やその用途を答える。

エンジン部分の構造についての説明や燃料と空気の最適な空燃比を求める。

シリンダーヘッドにつける点火プラグはどういう方式のものを採用すべきなのか述べよ。

正面からの衝撃に対する車体強度の安全率はどのように計算するか？

そんな内容のテストだとしましょう。

機械工学などの知識がないとちんぷんかんぷんだと思いますww

かく言うボクもうろ覚えなので、正直わかりません。

これを専門知識がまったくない「小・中学生」に解かせてみても、多分0点で終わると思います^^;
あたりまえですよ。

ただここで、『分かんねえよっ!』ってテスト用紙を紙ヒコーキにして投げ捨てたらそこで試合終了なわけです。

なんの成長もなく、ただそれっきりの「失敗」として終わりです。

この瞬間に「なにが分からなかったのか？」を理解しようとした人だけが次のステップに進めるんですよ♪

自分で教科書を読んで勉強したり、先生に教えてもらったり、または本職の人の現場に行って直に教えてもらうのも良いですね！

そのように学習すれば、次同じテストを受けても今度は10点なり20点なり普通に取れるはずですよ。

失敗したことを見直し、そのつど学び、修正していく。

その繰り返しをしていけば、どんどんテストの点数はあがるでしょ？

すこしずつでも学ぶから「専門的な問題」でも解けるようになっていくんです。
その時の結果と失敗を見比べられるから、自然とステップアップできるんです。

ここでいうテストの点数は、ビジネスでいう収入の大きさと同じです。

いきなり高得点（高収入）を取ることは無理でも、なんども挑戦して少しずつ点数（収入）を上げていくことは決して難しくありません。

少しずつ、地道だけど堅実に収入を増やす。
その意識がのちの安定した収入を生むんですね♪

失敗するから価値がある。失敗を克服する方法にこそ価値がある。

とまあ、テストを例にとって説明してきたわけですが、
「なにが良くて、なにがダメで、どのようにしたら結果が良くなるのかを考えて実行に移すこと。」
それが「結果と失敗を見比べる」ということなんです。

いずれはその繰り返しによって、テストで100点を取るという最高の結果を得ることもできます。

そしてもう一つ嬉しいことは、テストで高得点が取れるまで成長したら、「この勉強のしかたで十分高得点が取れる！」というノウハウが実体験として身につくことです。

そのノウハウってそのまま「価値ある商品」になりそうじゃありませんか？^^

だってその商品を利用すれば無駄な時間を使わずにテストで高得点が取れるんですから。
いわば、「成功するまでの最短距離」を知ることができるってことです！
ものすごい価値だと思います♪

ビジネスとは、あなたが他の人に「価値あるもの」を渡し、その対価として報酬を頂くこと。

価値あるものとは、「その人個人の経験に基づくノウハウやそれによって得られたスキルが商品価値を生み出す」ってことです。

絵画のスキルが高い人なら「自分自身で描いた絵」が十分な商品になりますし、パソコンのゲームプログラミングが得意な人なら、新しいアプリやゲームを作ったりできるでしょう。
家が農家なら、野菜や果物を栽培して販売することもできますね。

その人がスキルを総動員して作ったものが、商品として価値あるものになるんです。

そして先ほども言った通り、商品として売り出すまでの「過程」にも十分な価値があります。

本屋さんに行けば数多くの実用書が売られてますが、あれらのほとんどが「〇〇ができるようになる方法」というテーマで書かれているでしょう？

上手なマンガが描けるようになる。

パソコンのホームページデザインができるようになる
ご家庭のベランダで無農薬野菜が栽培できるようになる
難関の大学に現役で合格できる

ようは「〇〇できない人ができるようになるために教えるよ！」と謳って、自身の成功ノウハウを書いているんですね。

なんで「過程の情報」が価値ある商品になるのか？

それは、その分野・そのポイントで失敗し挫折し、諦めている人が大勢いるからです。

世の中の失敗している多くの方々が、『もっとちゃんとした情報を教えてくれる人がいればうまくいくのに...』と思ってるんです。

あなたが失敗してしまったことを、同じように失敗する人が溢れるほどいるんですよ。

あなたがその失敗を乗り越えて成功することで、成功までのあなたの経験・ノウハウ・情報が、多くの人「価値ある情報」になるんです。

だから「失敗する」ことには大きな意味があるんです。

失敗したこと・うまくいかないことを解決し、結果を出す！
その過程にこそ大きな価値があるんです。

失敗＝ダメなことという既成概念はお門違い！！

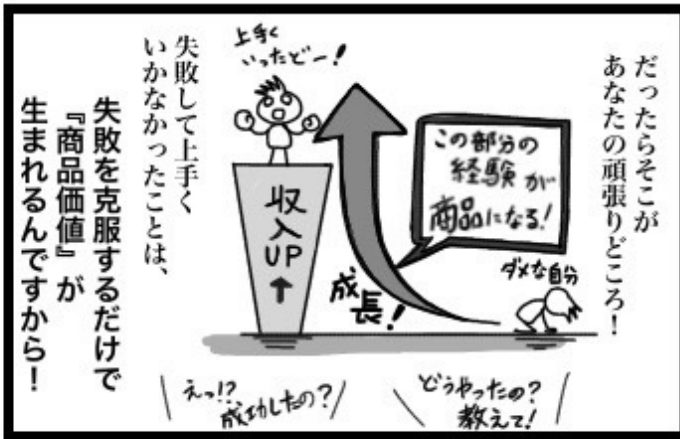
ものすごくお子ちゃまな考え方ですww

今まで経験したことのないビジネスに挑戦するというのは、「失敗する」という大きな価値をもった挑戦になります。最初っから100点満点で成功させようとするのは異常に難しいんですが、失敗しながらでも、一つずつ成功を積み上げていくことは誰にでも可能です。

もちろん大きな失敗もなくビジネスを成功させる人もいるでしょうから、それはそれで良いんですよ(^ ^)

失敗したら『よっしゃビジネスチャンスきた！』と思うくらいがちょうどいいんです♪
事実、ボクも失敗続きだったビジネスを好転させた時のノウハウが一つの商品になっていますからね^^

「失敗を克服する方法にこそ最大のビジネスチャンスが眠っている」
そう考えると失敗のネガティブイメージもぐっと下がるのではないのでしょうか♪



そもそも投資ってなによ？

これからご自身でビジネス収益を上げていこうと考えている方には、必ず考えないといけないものがあります。

それは「投資」です。

別に、絶対に投資をしたほうがいい！と言っているわけではありません^^;

ただ、投資のレバレッジというもの素晴らしく、

収入の増大

結果が出るまでの時間短縮

作業効率向上

無駄な作業時間の減少

自由な時間の増大 などなど、

得られるメリットは多く、非常に魅力的です。

投資の意味合いとそのメリット・デメリット、活かし方を十分に見極めてご自身に活かして欲しいと思ったので、あらためてここで書かせていただきました。

また、投資にも様々な種類があり、投資の元手となる「資本」の種類やそれで得られる結果も全然違ってきます。

別に「投資のプロになれ」と言ってるわけではありませんが、基礎的な投資についての知識を学んでおくと、よりレベルの高い投資が出来るようになったり、逆に危険な投資を察知できる観察眼が身につくと思いますよ♪ちよいとこころで目を通しておくことをおすすめします。

■投資ってなんか怖いとお考えの方へ...

投資と聞くと「お金をかける」というイメージが強いと思いますが、【wikipedia】では

「主に経済において、将来的に資本（生産能力）を増加させるために、現在の資本を投じる活動を指す。

(現代において、生産能力の増加しない商業活動はこれに含まない。)
どのような形態の投資も、不確実性(リスク)が伴う。
一般に、投資による期待収益率が高い場合、不確実性(リスク)も高まる。」

という感じで書かれています。

つまり投資にかける資本とは「お金」だけではなく、「不動産などの資産になるもの」や「技術力」、「自然資源」などの生産能力があるものも資本としてみなしますよってことです。

ですが、多くの方は「投資＝お金をかけるもの」という認識です。

その認識が強すぎて、

『なんか危ない。リスクが高い。騙される。』

などなど、ネガティブイメージが高くなっているのが現状なわけですよ。

自分でビジネスをしている人にとっては、投資って言葉自体ごくごく自然なワードです。
多くの事業主さんは投資を活かして収入を大きくしてますからね♪

けれど、会社員などの雇われの経験しかない人たちにとっては、あまり関わりたくないものって見方をされてしまうんですね～。

まあ労働しかしたことない人でしたら、投資についての勉強なんてまずしませんから、当然といえば当然ですけど(^^;)

まずはここで投資についての考え方を見直してみましょう。
それが、投資をうまく活用する第一歩となります。

投資に対して恐怖心をなくすには？

実際に「投資は怖い・危険」と思っている人、多いんじゃないです？

ボクだって内容によってはめちゃくちゃ危険と思う投資案件だって存在しますから、全部が全部を否定はできないんですが、なんでもかんでも投資が危険なものという判断は優良な投資の情報を霞ませてしまいます。

それが一番危険ですね。

知らず知らずのうちに大損しまくってるってことですから。

それをなくすには、投資が危険という被害妄想・固定概念をある程度取っ払うことが必要です。

でも、人はなんで投資っていうものに必要以上にびびってしまうのか？

結論から言ってしまうえば、投資が怖い人ってのは「失敗して、投資したお金が失われるのが怖い」んですよ^^;

『せっかく稼いだお金をもっと増やそうと思って投資したのに、投資がうまくいかずにマイナスになっちゃった..... (泣)』

そうなるのが嫌だから投資なんて挑戦しないでおこうっていうのが人情だと思います。

.....分かりますよ。

ボクも同じ人間ですから気持ちは十分に理解できます。

それでお金を損して生活ができなくなっちゃったら本末転倒ですからね。

だがしかし！！！！....です！

その意識を改善しない限り、いつまでたっても収入は増えていかないんですよ。

コツコツお金を貯めようと思うのに、いつまでたっても貯金残高は増えていかない。

少し増えたと思ったら、トラブルかなんかでまたお金が出て行ってしまう。

それらの繰り返し。

どこかの段階で投資に対しての恐怖心を拭わなければ、安定した大きな収入なんて得ることはできません！

なら投資の恐怖心を消すためにはどうしたらよいのか!?

怖くないと自分を洗脳する？

恐怖心をむりやり抑え込む？

お酒の力でごまかす？

そんなもんナンセンスすぎますww

投資に恐怖するのは「失敗すると、お金を失う・損をする。だから怖い」と考えるからですよね？

これね、多くの人は前提からして間違ってるんですよ。

生活に打撃を与えかねない、

本業の給与（生活費）を投資に使おうと思うから怖いんですよ。

投資に使いたい分の資金は、給与以外から稼いでくればよいだけの話です。

それだけです。これ以外に言いようがありません。

どのような形態の投資にだって不確実性（リスク）があるんですから、

失敗することを考えておかなくちゃダメです。

失敗するリスクがある以上、最悪無くなっても大丈夫なように余裕のあるものの中から投資に使うのがベストの選択です。

お金という資本を投資に使うというのなら、今の生活に直接かかわる「給与・生活費」ではなく新たに外部から臨時的に収入を得て、それを投資に使えばいいだけです。

日雇いのアルバイトなど、手段はいくらでもあるんですからなんとでもなります。

この考え方なら、投資がうまくなくても生活に悪影響はありませんよね^^

お金が無駄になったという残念な気持ちはあるでしょうけど、失敗する恐怖心は薄れるはずで

。

投資金はまた稼げばいいんですから♪

意識を向けるのは中（生活費）ではなく外（外部収入）なんです！

そうすれば、投資によってお金を失うという恐怖心も多少は薄れるはずですよ。

投資ってのは、
今持っている資本を元手に
将来的に資本を
増やすため
のもので、

資本!!

元手

資本

増えたーん

超基本的な活動です。

ビジネスの発展には欠かせない

しかし、
「投資」お金を使う」
というイメージが強すぎて、

アブナイわね?

「損をする」「危ないもの」と
否定する人が多いのが
実状ですね。

内容もよく知らずに

「投資」お金を使う」
というイメージが強すぎて、

しかし、

投資には計り知れない
メリットが山ほどあるのに、
先入観やフィルターが
邪魔して、その価値を
生かせない人が
本当に多いです。

!?

投資

いつまでたっても
成功できない
代表的な理由
でもありますね。

本当はな子
キレイ

リスクを理解し、
リスクを
減らせるように
方法を考え
行動する。

減らしてやるぜー

危険

減らされるー

ひよい

それが
事業を
行う上での
必須事項です。

投資という
言葉にビビらず
上手に活用できるように
よく考えてみましょう♪

リスク

投資

一般人にできる投資は限られてるんですね

投資の元手となる「資本」ですが、何も「お金だけ」ではないという話はしました。

資本には大きく分けて、4つの種類があります。

1. お金や費用という意味での「資金」
2. 技術力や能力などを活かすという意味での「スキル」
3. 不動産や生産能力がある設備をもっているという「製造資産」
4. 空気や水、その土地や森林などを投資の元手と考える「自然」

(もちろん考え方は様々あるので、この分類の仕方はあくまでサンプルとして考えてください。
個人的にはこのように分類すると分かりやすいと思ってる判断です。)

社会で「収入を得る」と考えた時、主にこの4つの資本を元手に投資をするのが一般的です。

『ではこの中から好きな物を選んで投資をしましょうっ!』 と言いたいところですが...
残念。

一般サラリーマンが扱える資本って限られてきます^^;

というか、一般サラリーマンが最初に扱える資本で「たった一つのみ」ですww

それは「資金」。...お金です。これしか扱えません。(泣)

そもそも不動産や設備などの「製造資産」は、資産として持つために非常に多くの資金を投じる必要があります。

今では中古ビルとか1000万円以下で購入できるそうですが、それでもかなり高額な資金が必要です。

しかも自宅用ではなく、あくまで「投資用」の資本として準備するものですから、お金に困っている人ならなおさらそんなもの買えないでしょ^^;

親族から譲渡されたりすれば話は別ですが、まあそんな方は特別の人種だと思ってください。

「製造資産」は一般的には揃えるのが困難な資本です。

「自然」も言うまでもなく、手軽に買えるものではありませんね。

例を挙げるなら「土地」という自然的資本の購入です。

マイホームを建てるという際に何年ものローンを組んで購入する人もいますが、それを「投資の為の資本」として購入する人はまずいないでしょう。

今後の価値が上がっていきそうな都内一等地などは現在の物価もかなり高いですから、お金がない一般人が購入するのはほぼ不可能です。

これも親族から譲り受けたり、その関係者であったりしないとなかなか手に入らないものです。

では唯一、一般人でも取得できそうな「スキル」はどのようなのか？

スキルは「高度な技術力、専門的に特化した能力」を活かし、それによって生み出された【希少な商品】や【サービス力】なんかを資本として扱うというものです。

なので特許や著作権、コミュニケーション術や語学能力など、人の高度な能力が生じたもののほとんどがスキルとなります。

しかし！！スキルがなんでもかんでも資本になるわけではありません。

当然っちゃあ当然なんですけど、スキルを資本として扱うには

「そのスキルに商品価値があること、または交換価値がある商品に繋がるスキルであること」

が条件となってきます。

ようは、「お客さんから求められるようなレベルでないと資本にならないよ」ってことです。

ほかの「製造資産」「自然」の2つよりも手に入れやすいことには違いありませんが、スキルを身に付けるためにはそれ相応の努力と才能、時間と運・活動資金が必要です。

最初から扱える人なんてほとんどいないんですよ。

一般サラリーマンの条件をまとめると、

製造資産	=	もってない
自然	=	もってない
高いスキル	=	もってない
資金	=	かろうじてもっている

という、資金以外はもってないだらけの結果になります^^;

なので一般サラリーマンが扱える資本は、仕事によって得られる「資金」だけとなるわけです。

そもそも扱える資本が資金しかないんですから、投資＝お金というイメージも付いて当然ですww
でもこれが現状なわけです。

一般人が投資を始める際には、まずは「資金」による投資から始めるしかありません！

だからこそ、「お金を使った投資」で成功しやすくなるように、はじめにしっかりと学ぶ必要があるんです。

お金の投資の次にどのような投資資本を得るのかによって、その先の収入の大きさや安定性、投資の内容や難しさが個人個人で変わってきますが、「お金の投資」という基礎があつてこそ話
。

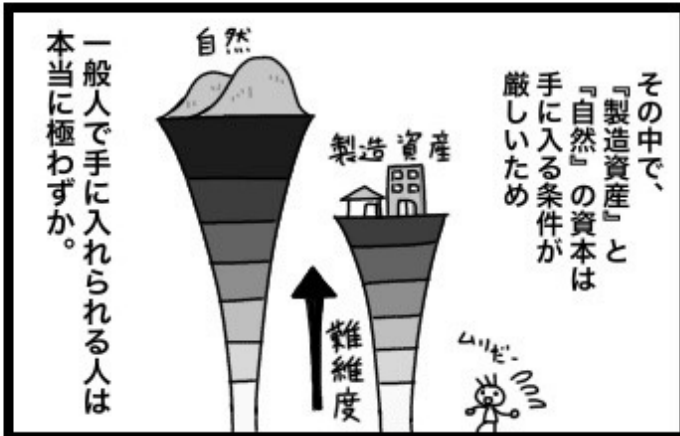
自分の未来を生かすのか殺すのかは、「お金を使った投資の方法」を学ぶことが鍵になってくる
んですね。

お金という言葉から、目を背けちゃいけません(´▽`)



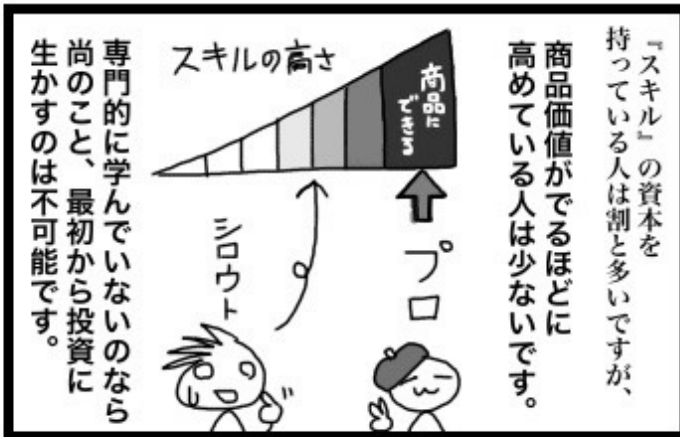
投資の元手となる資本は、
なにも一つだけ
ではありません。

『資金』 『スキル』
『製造資産』 『自然』
大きく4つに
分けることができます。



その中で、
『製造資産』と
『自然』の資本は
手に入る条件が
厳しいため

一般人で手に入れられる人は
本当に極わずか。



『スキル』の資本を
持っている人は割と多いですが、
商品価値がでるほどに
高めている人は少ないです。

専門的に学んでいないのなら
尚のこと、最初から投資に
生かすのは不可能です。



なので一般人が
最初に取り組める投資ってのは
『資金投資』
しか無いんです。笑

だからこそお金という資本に
真剣に向き合い、
つまらない失敗をしないよう
一からしっかりと勉強を
しましょう！

初心者にはこの手順がオススメ

さーてね！

いよいよですが、ボクがこれまで実践し成功してきた、

「一般サラリーマンでもスムーズに安定収入が入るようになるまでの投資の手順」をご紹介します
ましょう。

ビジネスとしては数あるうちの一つですが、初心者の方にとっては基本&理想の形だと思います
。

この通りの手順を踏んで頂ければ堅実な成果があげられるはずですよ。

手順はざっくり分けると4段階です。

1. 少額資金を準備する
2. 投資を経験する
3. 投資資本を増やす
4. 収入の増加&安定化を目指す

この順番に進めていくと大きな壁なく、かつリスクなく進めていけると思います。

一つずつ簡単に説明していきましょう。

1.少額資金を準備する

まずは何より、投資するための資金を用意しないと話になりませんね^^;

とはいえ、生活費の中から資金を捻出するのはナンセンス。

投資資金を外部から稼いでくるというリスクマネジメントが大切ですから、必要なのは「本業以外での労働力」です。

労働から賃金を生み出すことが、もっとも最初のステージになります。

例えば単発のアルバイトをしてみたり、ヤフオクなどを利用してお小遣い稼ぎするなど、本業の給与以外からも収入が得られる方法は色々あります。誰にでもできることから始めることが吉ですね。

「労働力で資金を集めよう」というと、めんどくさがる人が多いのも現状です。

『本業で疲れてんだから、それ以上に疲れることをしたくはないです』
ってな感じですか。

けれど、そういった小さなことをおろそかにしなかった人たちが成功しているのも事実です。

ボクだってそうでした。

最初は地道に日雇い作業で1万円を稼ぐことから始めましたからね。

成功者だからこそ、最初は小さなことからやってるんです。

誰だって資金がない時は労働によって投資資金を稼いでるんです。

その小さな一歩を一つの基盤作りと考えられるかどうか、成功者に欠かせないポイントなのではないでしょうか。

2.投資を経験する

少額資金を準備したら、いざ投資を始めます！

といってもまずは少ない資金でできる投資をして、投資自体を経験することにこそ意味があります。

いきなり100・200万円から投資を始めて、それが失敗に終わったら手痛い出費ですし、2度と投資なんてやろうと思わないでしょう？^^;

それじゃあもったいない。

はじめて投資を経験するなら失敗することを込みで考えることが必要ですから、なおさら大きな金額で投資を始めちゃいけません。

大切なことは投資が成功するか失敗するかではなく、

その投資が「どんな内容なのか？どんな結果になるのか？」を理解することです。

その理解の深さ・大きさが、より収入を稼げるノウハウに結びついていきます♪

まずは少ない金額から！そして投資の経験を積みます！

経験を多く積むことでより専門的な知識・智恵が学べるため、自分に向いてる投資内容や理想のビジネススタイルのヒントが掴めるはずです♪

3.投資資本を増やす

投資を経験し投資を学ぶと、投資資金以上の「資本」を増やす方法がわかってきます。

資本が増えるということは「資金」であるお金や費用も増えるでしょうから、不動産や土地などの「製造資産」「自然」を購入することもできます。

また、投資の経験&成功・失敗の体験による「高いスキル」だって自然と身につくものです。

投資により資本が増え、その資本をさらなる投資に生かし、また増やしていく。

資本が増えれば資金も増えますから、当然収入だって増えていきます。

このサイクルによって、あなたの収入を段階的にどんどん増やすことができるんです♪

4.収入の安定化を目指す

収入を段階的に増やす方法は分かりましたね。

あとは「継続して収入になる方法」を身につければ、あなたは本業以外の安定した副収入を得ることができます。

収入の安定化に必要なのは「継続して収入が入る仕組み」を作り上げることです。

仕組みとは「ものごとの組み立て方」や「ことをうまく運ぶための計画」です。

つまり、「あなたが何をして、どのような行動をして、今の結果に至るのか」を順序立てて説明したものです。

人によっては、本に書いて出版する人もいますし、動画などで世界中に発信されるようにする方もいます。

セミナーなどで限定公演する人もいるでしょう。ボクのように、コンサルティングとして個別指導をするような方もいます。

作る人・企業によって仕組みの構造は変わってきます！

十人十色です。

形は違えども、そのひとつひとつが仕組みです。

それを作り上げるからこそが、安定した収入を得ることに繋がってきます。

ここまでをしっかりと作り上げられた人だけが、安定した収入を得られます！

仕組みをつくることはただ働いて賃金を得るよりもずっと大変ですし、なによりスキルが必要です。

時間だってもちろんかかることでしょう。ですが、その対価は計り知れないものがあります！

ご自身で自由な生活を送りたい。

好きに仕事をして、好きに暮らしたい。

もっと収入を大きくして贅沢したい。

そんなことを思っている人なら、ぜひめげずに頑張りましょう♪

ビジネスで収入を得る。
 そのために投資も
 上手く活用するわけですが、

正しい順序で進むことで
 金銭のリスクも減り、
 ビジネス成功の確率も
 ぐーんと上がります♪

ビジネスつつつても、
 なにから始めれば良いのか？

まずは、ビジネスを始めるために
 必要な『初期費用』を
 準備することから始めましょう！
 ものごとを始めるためには
 必須事項ですからね！

準備した費用を活用して
 「小さな投資」から
 ガンガン経験してください♪

Level. Max
 Level. 2
 Level. 1

そして徐々に資本を大きくして、
 自身が扱える資金やスキルを
 増やしていきましょう♪

最終的には、あなたならではの
 「ビジネスの仕組み」を
 作り上げることです、

非常に安定した収入が
 入るようになります！

作るのに時間はかかる
 かもしれませんが、
 やる価値は十分でしょう♪

一生変わらないものなんか存在しない！

ここでひとつ。

「あ、この人ビジネスで成功しづらそうだな〜」って人の考え方のクセや特徴を教えときましよう。

あくまでボクの個人的な意見ですがかなりの的を得ていると思います。

このような考え方をしている方は少し意識し直したほうが良いかもというアドバイスだと思って下さい。

ビジネス初心者さんたちの中には、

「一度でもビジネスが上手くいけば、あとは黙ってても自動的に収入が入る！」
そう考えている人がちらほらいたりします。

これに関しては「99.9%無理」とだけ言っておきましょう(^^;)

平均的な収入しかない、一般的なスキルしか持たないお方では、そんな理想的なビジネスをすることはまず不可能です。

収入が入る仕組みをしっかり作ったビジネスなら、ある程度の期間は自動操縦でも収入が入ると思います。

そのための仕組みづくりですからね。

しかし同じ仕組みだけで何十年も同じように稼ぎ続けられるなんてことは、まずあり得ません。

人為的なミスや突発的な自然災害など、理由としては色々と考えられますが、

一番大きな要因は「人々から求められるもの（ニーズ）」が時代とともに常に変わるからです。

ビジネスとは「相手が欲するものを提供して、その対価を得ること」です。

「安さ」「品質の良さ」「見栄え」「健康的」「環境への配慮」などなど、時代の変化によって周りの環境が変わると「人々が必要とするもの・求めるもの」の優先度も当然変わっていきます。

。

■携帯電話が良い例です

ほんの30年前までは電話をかけるとしたら、自宅や公衆などの特定の場所でしか扱えない「固定電話」が主流でしたが、無線での通信手段をうまく活用できるようになってからは、持ち運びしやすい小型の「携帯電話」が普及し始めましたね。

1990年代になると、携帯電話にも液晶のディスプレイが搭載されて、着信メロディやメッセージサービスが利用可能に。それからiモードが日本でスタートして、電話だけでなくインターネットやカメラ、ゲームなど様々な便利機能が付くようになりました。

そして2007年。Appleメーカーの「iPhone」が発売されて世界を震撼させましたね♪
パソコンとの違いは処理能力だけという、ハイスペックで革命的な携帯情報端末です。
もはや「持ち運べるパソコン」！

iPhoneの人気を皮切りに、他社のスマートフォンにも注目が集まるようになり、その利便性・実用性・快適性・面白さから「スマホ利用者」は爆発的に増えていきました。

2015年の時点でスマートフォン全体の普及率は携帯電話保有率の7割を占めるまでになっています
。 ※1

iPhoenが発売されてからわずか10年足らずですよ(^^;)

携帯電話を例にあげてお話ししましたが、その他のものだって急激に変化しているのは言うまでもありません。

ボクたちの周りの環境って、とんでもない速さで変わってるんですよ。

非常に恐ろしいですね～ww

※1...総務省ホームページ/平成28年版 情報通信白書 本編第2部基本データと政策動向 インターネットの普及率より参照
<http://www.soumu.go.jp/johotsusintokei/whitepaper/ja/h28/html/nc252110.html>

その時代だからこそ価値があるものを見極めよう

この携帯端末の変わりようは、ビジネス業界にも大きく影響しております。

昨今の携帯・スマートフォンの機能性は非常に高く、世界中の人々・各機関と情報のやりとりができるようになったことで、気軽に「情報の収集・発信・提供」ができるようになりました。

その結果「mixi」や「Facebook」、「Twitter」や「instagram」などの無料で使えるSNSが強い影響力を持ち始め、人気有名人・著名人だけでなく一般人でも高い発信力をもてるようになりました。

いまでは数えきれないほどの情報が世界中を飛び交っています。

情報の量が溢れすぎているので、なにを選んだらいいのか逆に困ってしまうくらいです(^^;)

そのような状況で大切になってくるのは、「何を基準に情報（商品）は選ばれるのか？」ってことになります。

はい！.....ここで質問です！（この本質問するの多いなww）

『ボクがあなたにどちらかひとつをプレゼントするとして、
「設置式の固定電話」と「最新機種スマートフォン」どっちが欲しいですか？』

極限まで社会との繋がりを無くし、仙人のような生き方をしている方でしたら「固定電話」を選ぶかもしれません（電話自体いらなないかもしれませんがww）。

そんな希少な方が、よほどのひねくれ者じゃない限りは「スマートフォン」を選ばれるんじゃないかと思いますけども....。

ではなんでほとんどの人が「スマートフォン」を選ぶんでしょうね??

機能は電話だけの決められた場所でしか使えない「固定電話」よりも、

気軽に持ち運びできて、いつでも電話が掛けられて、ビジネスにも使えて、ゲーム機としても手軽に遊べて、お財布としても使える「スマートフォン」の方が、

圧倒的に便利で価値が高いと感じたからじゃないんでしょうか？

ボクなら迷わずスマートフォン選びますよ。もちろん！
私生活の情報のやりとりが非常に楽ですし、なによりボクのビジネスの生命線ですからね。
固定電話よりも数百倍、価値が高いと思います。

さきほどの質問で何が言いたかったのかというと、
情報や商品は「何を基準にして選ばれるのか？」という答え合せなんです。

現代社会の中でインターネットはおろか音楽やゲームなどの必要性を感じない人なら「スマートフォン」なんて無駄な機能いりませんし、逆に都会の中心に住んでいる若者でしたら、多彩な機能も利便性もない「固定電話」を選ぶ理由がありません。

つまり人が何かを選ぶための判断の基準は、
自分をとりまく環境・社会状況のなかで自分にとって価値の高いものかどうか。
現時点で自分のニーズをより満たしているかどうかなんです。

過去に必要なものはもうすでに必要ありませんし、未来に必要なものだとしても、まだその時が来ていないので判断基準としては弱いです。

大切なのは「今」自分が必要と思えるかどうか。

「いつまでもずっと変わらないもの」は移り変わる時代の変化に対応できませんから、いずれその技術・アイデア・商品力・情報の新鮮さも劣化していくでしょう。
相手のニーズを満たせるものがどんどんなくなっていきますので、時が進むほどに「価値のない情報・商品」になってしまいます。

その時、その時代の人々のニーズに適応させていかないと、誰からも見向きもされないビジネスしかできなくなります。

だから常に時代の変わりようをチェックして、自分を成長させていく努力が必要なんです。

「人々から求められるもの・ニーズ」は時代とともに常に変わるという意味、分かっていただけ
ましたか？

「無料」という名の大きな損失

もう一つ、なかなか成功しない人のダメな考え方があります。

「有料の資料や教材、コンサルティングなどに頼らず、努力のみでビジネスを成功させる！」という意地でもお金をかけないというスタンスの考え方です。

お金をかけないということは、いわゆる「投資の力を活かさない」ということですが.....

なにも投資することが正しいビジネスと言ってるんじゃないですよ？
後先考えずに投資するのは逆に間違っていますから^^;

しかし投資しないということは、結果を出すために膨大な時間と作業量、そしてすぐれたスキルが必要になってくることを初めに理解していただきたいんです。

その中でも特に多いのが、無料の資料や教材だけを手に入れてそれだけで満足してビジネスに取り組んでいるという残念なお方です。お試しでなら特に問題はないでしょうが、ずーっと無料のものしか参考にしていないのならかなり問題がありますねww

言っておきますが、無料教材にそこまでの高い価値はありませんからね(^^);

「無料」なんですから。

ご自身がビジネス活動をしているとして、「無料」と「有料」の商品どちらの方に力を入れ込むか考えてみてください。

「有料」の方にこそ全身全霊の力を注ぎ込むでしょう？

「無料」はあくまでオマケです。

無料のサービスの中に「核となる情報・価値」は無いんです。

■ちょっと想像してみてくださいね。

あなたは一人で洞窟の中にいるとします。

光がっさい入らない真っ暗な洞窟です。

この洞窟を無事に抜けられると、あなたに富や名声が送られるでしょう。

この洞窟を無事に抜けることと、ビジネス活動を成功させるというのは非常に似通ってます。

無料教材のみでビジネス活動をするということは、暗闇の洞窟のなかで「洞窟全体の地図」だけを持っているようなものです。洞窟の全体像と出口がどこにあるのかぐらいは描いてあるでしょうが、それだけです。

そもそも暗闇で目の前見えないんだから、地図はあんまり役に立ちません^^；
手探り状態でしか先に進めないわけです。

洞窟から出るまでにどれくらい時間がかかるかは謎ですし、進路が正しいかどうかは正直わかりません。

なにも見えてないんですからね。

それでもなんとか頑張って洞窟を抜けようとするあなたへ。

抜けれない間の食事はどうしますか？

水はどうしますか？

野生の動物が出てきたら戦えますか？

出口も分からないから、いつ抜けるのかも分からない。

そんな洞窟の中でいつまで歩き続けられますか？

そもそも抜けられる保証はあるのでしょうか？？

.....ボクだったら不安でたまりません（汗）

では、この洞窟の中で灯をともし「懐中電灯」や数日分の「食料と水」、穴を掘るための「ツルハシ」や「救急セット」などのサバイバルキットを事前に準備していたらどうでしょう？

懐中電灯によって、まず必要不可欠の地図を確認することができます。洞窟内も明るくなるので、正しい道を進んでいけるでしょう。

食事と水がありますから、洞窟から抜けるまでの生命の維持はできます。

穴が狭くて通るのが困難ならツルハシで削って通ればよいですし、ある程度のケガをしても応急処置ぐらいはできそうですね。

ほら。無事に洞窟を抜けられる可能性が一気に増しました♪
そして抜けるまでの時間もかなり短縮できそうですね。

なんとなく分かっていただけましたか??

目的の達成の為に、非常に高い価値を内包するものが「有料教材・資料」なんですよ。
そして先を見据えて事前に準備することを「投資」と呼ぶんです。

欲を言うならば、洞窟の道案内をしてくれて、時には一緒に敵と戦ってくれる。
そんな同行者がいたらどうでしょう?

洞窟から出るのがめちゃくちゃ楽だと思います^^

お金を対価に洞窟の道案内をしてくれて、時には一緒に敵と戦ってくれる。
そんな助言者・協力者のことをビジネスでは「コンサルタント」というんです。

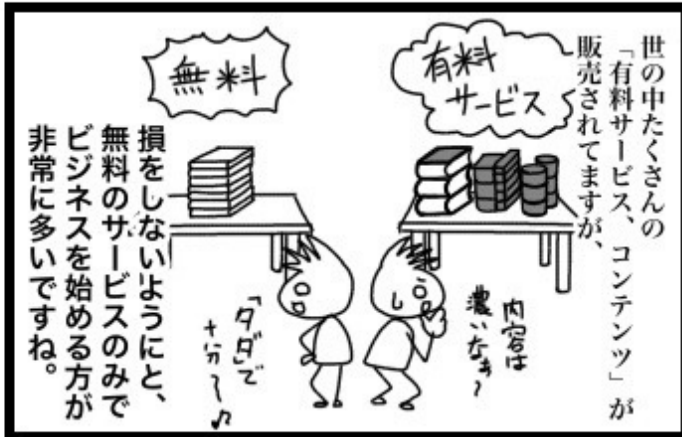
心強い味方なのです♪

無料教材というものは、あくまで最低限の知識・備えです。
それを十二分に生かすためのアイテムは有料でないとほぼ揃えられません。

「損をしないように無料でやる！」と言っている人ほど、時間と労力を損をしているのは間違いありませんよ。

これまでに無料教材で独自に勉強してきた方は、なおさらこの機会に有料教材を活用してみたほうが良いでしょう。今までの学びが「収入」という目に見える結果になるはずですよ！

確実に結果を出したいのなら、ぜひコンサルタントを雇ってみてください^^
彼らはその道のプロですから、あなたが成功するためにやるべきこと・必要なことをしっかり提示してくれるでしょう。



だから成功者は「マインドが大切」と言う

- 常に向上心を持って努力をする
- 無料教材を生かすために有料の教材を積極的に利用する

この2つを意識するだけでビジネス失敗とはだいぶ離れると思います。

少なくとも、「いつまでたっても・何をやっても結果が出ない」なんて事態にはならないはずです。

ビジネスで成功するか失敗するかが一番大切なことって、考え方＝マインドなんです。

考え方一つでモチベーションや取り組む気持ちは変わりますし、それに伴う行動力だって雲泥の差になります。

成功する人は成功するにふさわしいマインドだから成功するんです。

失敗する人は失敗してあたり前のマインドだから失敗するんです。

とくに個人ビジネスを始めた方はマインドを十分に学んでいない人がほとんどですから、失敗する人もそのぶん多くなっています。

数万円でも損をしたら、皆さん『失敗したーっ！』って言ってそのビジネス辞めちゃうでしょ？

2度とビジネスやらない人も出てくるでしょ??

その程度であきらめてほしくないんですよ^^;

そんなしょうもないことで自分のビジネスの道を閉ざしてほしくないんです。

だから成功者は『ビジネスはマインドが大切』と口を酸っぱくして言ってるんですよ！！

この言葉をバカにしちゃいけません。

すんなり成功するためには、マインドというものは非常に強力な武器になります。

ここいらで成功者に近いマインドをセットしておくほうが、今後の進みもスムーズになると思いますよ♪

Step.1【0から少額収入（投資資金）を稼ぐ】

お待たせしました！

どうやって継続した収入源を作り出すのか。

どうやったら安定した収入が稼げるのか。

その具体的な方法を【3つのStep】に分けて一から説明したいと思います。

先にもお話しした通り、初心者がより確実に結果を出すためには「投資」というレバレッジを効かせることが好ましいです。作業効率もグンとあがりますしね^^

そのためにも、「投資に必要な資金」を給与以外の外部から稼いでくる必要があります。生活費の中から資金を準備すると失敗した際のリスクが非常に大きいですからね。生活に直接関与しないところから準備します。

そこまで難しい話ではないですよ。

日雇いのアルバイトをしてみたり、自己アフィリエイトをしてみたり、またはヤフオクなどを利用してお金を得るのも手段です。

方法は探せばたくさんありますので自分の好きなもの方法で稼いでもらえばいいんですが、欲を言うならなにかしら「ネットを活用したもの」が良いですね。

少しとはいえ「ネットの知識・経験」が身につけておいたほうが、今後のビジネス展開のことを考えるとメリットが大きくなりますから♪

今の時代、インターネットの力というものは絶大ですから使わない手はないでしょう。

（というか、ネットがまともに使えなかったら時代から取り残されますよ^^;)

あくまでも「投資に使う少額の資金」を稼ぐことが目的ですから、とりあえずは5~10万円ほどあれば十分です。そんな年単位で準備するほどの額でもないですから、負担だってそこまで大きくはないはずですよ。

ここまでの話が【Step.1】となります♪

念のためにお伝えしておきますが、ビジネスを始めようと思ってるならパソコンやインターネット環境は必ず揃えましょうね。

野球するのにボールとグローブ・バットが必要なのも同じで、ビジネスをするのにも最低限必要なものですから。

よく『パソコンが無いんで、携帯やタブレットなどでも大丈夫ですよ？』という質問が来るとありますが、ボクは推奨できませんね（汗）

ビジネスをやるならパソコンは持ってないとダメです。

スペックや処理能力が圧倒的に違いますからパソコンが無いと作業効率ガタ落ちです。当然、成果が上がるまでに時間もかかってしまいますから色々大変になります。

作業効率と手間を考えるとパソコン購入費用なんて大した出費にはなりませんから、中古ショップの型落ちした安価なもので十分なので必ず揃えましょうね。

Step.2【少額投資で収入を大きくする】

【Step.1】で少額資金とビジネス環境を準備したら、いよいよ投資を始めていきます！
.....といっても最初は本当に少額から始めましょう。

少額の資金で始められる代表的な投資といえば「FXや株式投資、投資信託」などを良く耳にされるかもしれませんが、最初からこれらの投資をするのはおすすめしません。

成功すれば「収入」が手に入りますが、失敗すると元手がすっからかんになってしまう可能性が大いにあるからです。むしろ、下手に取り組んで思いがけない借金が増えてしまうという事態にもなりかねません。

そうなる「何度も失敗をしながら学ぶ」ということができませんので、投資の経験値がたまらない！

次の投資にめちゃくちゃ活かしづらい！めちゃくちゃもったいない！！涙

スキルが全くないビジネス初心者さんでは、リスクが高くリターンが少ない内容だったりするわけですよ。

50～100万円程度の投資資金が準備出来たら、じっくり腰を落ち着けて長い目で取り組んでみると良いでしょうね。

初心者にまずやってほしいことは「専門家からビジネスを学ぶ」ことに資金を投資することです。

「学び・習得」という意味です。「Learn」です！

学ぶ内容はアフィリエイトなどのネットビジネスだったりFXや株式投資、せどりや転売など、どのような分野のビジネスでもかまいません。

「専門的なノウハウ及び、成功するための基礎」をその道のプロから学び、吸収し、自分の力に変えて自分の実力でもって結果を出せるようにスキルを磨くんです！

現存する少額投資の中で、もっともビジネス力が身につく内容だと思います^^

「実体験からくる成功するまでのノウハウ」を直に教えてもらえるんですから結果が出ないほうがおかしいんです。

「教えてもらったんだけど結果が出ない」ということは、完全に個人の努力不足ですねw
もっと作業を頑張りましょう。

この【Step.2】の目的は「少額の資金を投資して収入を大きくすること」ですが、「年収1億円稼ごうぜ!!」とかそういうことではありません(^^;)

もちろんたくさん稼げるに越したことはありませんが、重要なのは「収入を大きくした」という経験です。

極端な話、投資をした結果5万円の収入がプラスされたって結果でも全然オッケーなんです。
その「自分の力で収入を得たという体験」にこそ大きな価値があります。
だからこそ、このステップは真剣に取り組んで頂きたいんですね。

実際にですけど、

【1万円の投資で5万円稼げる方法がある】

と言われたらちょっと内容聞きたくなりませんか？

差額で4万円のプラスになる話なんですから『とりあえずは話を聞いて出来そうならチャレンジしてみっかな?』くらいには思うんじゃないでしょうか？

これ、立派なビジネスの形になってるんですよ。

あなたが少額投資で収入を大きくしたら、そのノウハウを提供するだけでビジネスとしてちゃんと成り立つんです。

どこぞの保険のおばちゃんみたいに、押し売りのように宣伝する必要もありません。

「知りたい」といわれたら、対価を頂いて教えてあげるだけ。

ね？

「投資の経験」がとんでもなく価値の大きなものになるのが分かりませんか？

少額の投資をして、専門的なビジネスを学び、それによって少額でも収入を得る。

ここに全力をかけて結果を残そうと奮闘した人だけが、のちに大きな成功を果たすのは言うまでもないでしょう♪

安定した収入源を作るためには、
生活の負担にならないように
生活費以外の所から
初期費用を
準備するのが
理想です。

万が一失敗しても
借金を抱えるという
リスクを
無くせますから♪

アルバイトでも
ヤフオクでも、
手軽にできることで
構いませんので
本業以外の手段を利用して
しっかりと準備しましょう。



準備の中には
パソコンやネット環境なども
当然含まれています。



携帯やタブレットでは
できることが
限られてしまいますので、
絶対に揃えて欲しいですね。

準備した費用ですべきことは、
専門家から
専門スキルを学ぶ
ことです。

ようは
稼ぎ方を
学んでくれ
ってこと♪

専門スキルをしっかりと学べば、
それだけで安定した収入を
上げることができますから。



他にも、自身で培った
スキルを応用させれば、
新しい収入源を
どんどん増やせます！



あなたの努力次第で
収入額も、成功する確率も
ぐんぐん上がりますので、
ぜひ真剣に取り組んで頂きたい
内容ですね！

Step.3【継続収入が手に入る仕組みを作る】

【Step.1】の「0から少額収入を稼ぐこと」から、
【Step.2】の「少額投資で収入を大きくする」ことまでができたなら

それまでのノウハウを活かして、継続的に収入が入るような「仕組み」を作っちゃいましょう！

かいつまんで話すと

「0から収入を稼いだノウハウを商品化しちゃって、欲しい人に販売する。」

この一連の作業を仕組化しちゃえばいいじゃん？って話なんです。
これだけで安定収入が見込めるビジネスが完成します♪

仕組みを作るのにそこまで複雑なことは必要ありません。

1. 発信する「文章」を構築する
2. 「集客力」を向上させる
3. 自分の「ブランド」を高める

以上の3つをこなすだけです。

この仕組みはどんな商品でも使うことができますので、ここだけを学んでみてもすごい効果が発揮されます！

仕組み① 発信する「文章」を構築する

あなたの商品がどれだけ魅力的なものなのか？

どれだけあなたに有益なものなのか？

それらの情報を相手側に伝えることがビジネスの第一歩となるわけですが、情報を発信するためのツールをうまく活用することがまず一つの山場です。

昔から広告や新聞チラシ・ダイレクトメールなどの手法はとられてきましたが、インターネットが広がってからは無料ブログやウェブサイト・動画コンテンツなどの様々なものを媒体にして商品の情報発信ができるようになっていきます。

その中で「ビジネス初心者の一般サラリーマン」が個人でできるものとして特におすすめなのは「メールマガジン」。

メールを媒体とした、「文章」による情報発信です。

定期的に届くメール文を読んでもらうことで、あなたの伝えたい情報を個別にお届けし、相手に個別に反応して頂くというものです。

このね。「文章で情報を届ける」というのがキーワードなんですよ^^

どんなビジネスの基礎にもなる重要なスキルです。

商品とは何をきっかけにして売れるか分かりますか？

それは文字、文章です。

人は目で見たと情報、耳にした情報などを文章に起こして処理しないとはっきりと認識ができません。

例えばですが、

「水みたいな液体が入った、ラベルもなにも貼っていないペットボトル」
が冷蔵庫の中にあったとしましょう。

.....なんの躊躇もなくいきなり飲めますか？

情報がいっさい書かれていない液体.....怖くないですか？

事前に

『そのペットボトルの水は富士山からの雪解けの天然水が原料であり、雑味がなくて非常に口当たりがいいおいしい水です。ミネラルも豊富で美容や健康にもいいですからぜひ飲んでみてください。』

そう言ってもらえれば多少なりとも安心して飲むことができるでしょうが、なんの情報もなくその物体を見ただけでは正しい分析・判断なんてできないでしょう？

文章による説明がなければいったいどんな水なのか、はたして飲み水なのかどうかも判断できないんじゃないでしょうか^^;

ではそのペットボトルに【富士山の雪解け天然水】というラベルを貼り付けたとしましょう。
途端に「良い水」感が溢れてきます♪

文章によってこれだけ感じる印象が変わるんですよ。

相手に情報を正確に伝えるための手段は文章なんです。
人は文章によって正確な情報が伝わり、文章に信頼を感じるんです。

見た目などはあくまで補助的要因にしかありません。
情報を一番迅速かつ正確に伝える手段は「文章」なんです。

ビジネスを始める際には、まずは「文章力」を身につけることが定石です。
文章という手法で相手に分かりやすく内容を説明してあげるんです。

そのためには「メールマガジン」という手段をとるのが非常に効果的。
文章の構築の基礎ができれば、動画や音声、画像などのコンテンツとうまく併用していけばよい
と思います。

ここでいう文章力というのは、小説家のように読者を魅了させるような文章ではなく
「教えたい人に分かりやすく伝えられるか？」ということを基準にしています。

ビジネスの上での「上手な文章力」を鍛えたいなら、専門でコピーライティングについて勉強する
ことが必須になってきますが、すでにその道で成功している専門家から学ぶのが一番手っ取り
早くて確実でしょう。

添削などのアドバイスを受けるだけでも格段に文章力が磨かれますし、他のテクニックを応用で
きるようにもなりますのでおすすめです。

ステップ3は、
継続して収入が入るように



ご自身ならではの
『仕組みを作る』
ことが必要です。

・発信する「文章」の構築
・「集客力」の向上
・自身の「ブランド」の向上

この3つをこなせば、
誰にでも仕組みは
作ることができます。



文章を構築する上で
必要となってくるのが
『文章力』です。

ビジネスの超基本です！

大切なのは、いかに
「相手に分かりやすい」
文章が書けるかどうか。



理想は小学5年生くらいが
あまりストレスなく
読めるくらいですかね。

専門用語や
まわりくどい言い回しは
極力控えましょう。

相手が退屈せず、
書き手の想いが
しっかりと伝えられるかは
文章力がモノを言いますね♪



仕組み② 「集客力」を向上させる

継続収入の仕組みを作るのに必要な2つめは「集客力を向上させる」ことです。
これは文字通り「お客さんを集める力を身につけましょうね」ってことです。

今の時代、似たような特徴・似たような見た目・似たような機能の商品が多く出回っていますから、お客さんの心を掴めるように努力しなくてははいけません。

当然各メーカーも、他社に負けないような商品売り出しています。

その商品の良さを余すことなく伝えるために、テレビCMやWebサイト、新聞広告やちらし、電車の中吊り広告やビルに取り付けた大型看板などを媒体にしてお客さんとなる人にアピールしています。

興味を持ってもらえるように工夫しているんですね。

そのアピールによって自社の商品が売れるようになればなるほど収益は大きくなり、メーカーの認知度や人気も上がりますから良いことづくめなわけです。

大手メーカーが、年間数千～億円という多額の宣伝広告費を支払ってまで「集客」に力を入れているのも頷けるってもんですよ。

この集客の仕組みは個人ビジネスでも一緒です。

お客さんには「あなたという人」「あなたが扱う商品」に興味をもってもらわなければ、絶対に商品は買ってもらえません。

売り上げだって上がりませんし、人気なんて出るわけがありません。

他人から興味をもってもらおうというのは集客するうえで、しいてはビジネスにおいて非常に大切なことなんですよ。

ではどうしたら「あなたという人」「あなたの扱う商品」に興味をもってもらえるんでしょうかね？

これは言葉にすると簡単なんですが、「あなたが興味をもって欲しいと思う人に向けて情報を発

信する」こと。

これが一番の解決策です。

個人によって興味をもつポイント・反応するものは違いますから、すべての人に興味をもってもらうなんてことは120%ムリな話です。

ものすごい影響力のある人にだって絶対アンチはいます。

どれだけ良いこと言っても1ミリだって興味をもってはくれない人はいます。

だから【すべての人】に情報を届けようと思ってる人ほど、集客は失敗するんですよ（汗）

集客に大切なこと・他人に興味をもってもらうために一番大切なことは、「あなたが教えたい人が何より分かってくれるような情報を発信すること」なんですね。

・宝石を販売したいなら「宝石の価値が分かる人」に向けて、宝石の美しさや服との相性、最近の新商品をご紹介します。

・うさぎの愛らしさを広めたいなら、「うさぎが飼いたい人」に向けてウサギのかわいさ・愛くるしさ、抱っこの仕方やおすすめのペットフードを教えてあげるんです。

・ビジネスで副収入を稼ぐ方法を教えたいなら、「今すぐにビジネスに取り組みたい人」に向けて個人で身につけるべきスキルや投資内容、手軽に始められるビジネス案件などを届けるべきなんです。

どうでもいい人にまで教える必要はありません。

あくまで、あなたが共感できそうな人たちだけに向けて発信すれば良いんですよ^^

数を厳選するので、確かに「見てもらえる絶対数」は下がってしまうでしょうが、興味をもってもらえる割合は高くなるので圧倒的に集客率が上がります。

あまりにマニアックにしてしまうと見てくれる人も限りなく少なくなるので程度をわきまえていただきたいと思います。初心者さんには是非覚えておいて欲しい内容ですね♪

情報を発信する方法は何種類かありますが、初心者さんにおすすめなのは、無料SNSツールの「Twitter」です。利用者数が多く、匿名性やメッセージ性も有能、そして発信者の魅力が伝わりやすい。

一番の特徴は、「1投稿につき140文字」という制限ですね。

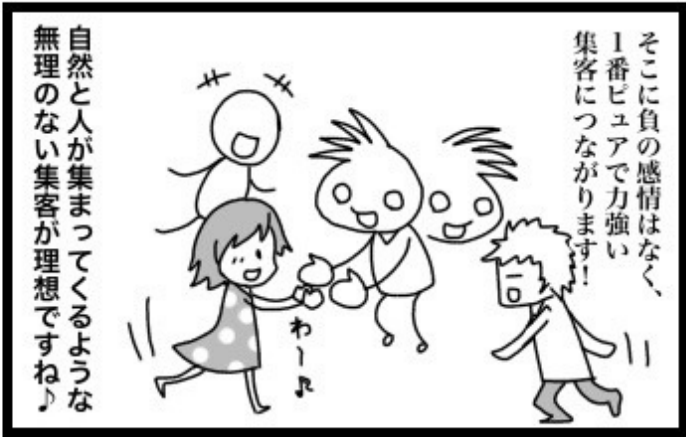
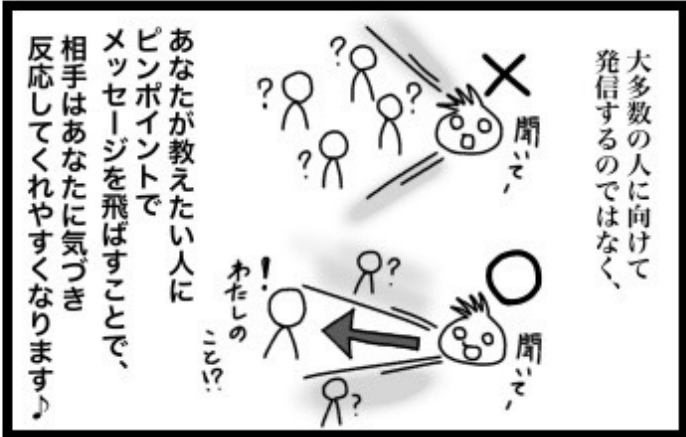
基本的には短文でしか投稿できないことになりますから、一つの投稿に必要なサイズが少なくて済みます。

つまりツイートの一覧画面で、一度にたくさんの投稿が見られるような仕組みだってことです。

だからこそ初心者さんでも「多くの人々から見てもらえる」ような発信ができるんです。

「あなたが見て欲しいと思う人に向けて情報を発信する」ということに注意してプロフィールの内容を変えたり、投稿する記事の内容・言葉づかい、画像や動画などの添付を添えたツイートをしていけば、必ずあなたに興味をもってくれる読者さんが増えることでしょう♪

それが集客力を向上させる支えになるはずですよ。



仕組み③ 自身「ブランド」を高める

仕組みを作る3つめは、「あなたのブランドを高める」です。
ここ、かなり重要な部分ですのでちょっと真剣に読んでほしいところです。

バッグでいえば「コーチ」や「シャネル」
ホテルでいえば「リッツカールトン」や「ヒルトン」
車でいえば「ベンツ」「フェラーリ」「ポルシェ」などの

名前を挙げただけで、商品の品質や魅力、サービス性の高さが理解できちゃうものってありますよね？

周りとは一線を画す「価値の高さ・信頼度の高さ」をもつものこそが「ブランド」と評されるものです。

ブランドという言葉は一説によると家畜を識別するのに押された「焼印」が由来ともされていますが、ことビジネス風に解釈するなら、「自社と他社との商品、またはサービスを識別させるための呼び方」だと思っていただければ良いと思います。

この言葉、非常に大きな意味をもちます。

ブランド性が高いか低いかで、商品の売れ行きやビジネス展開の良し悪しは劇的に変わってきちゃうんですから。

本当に極端な話をしますね。

「MOCO'Sキッチン」でおなじみの俳優「速水もこみち」さんが作った肉じゃがと、
「どこの誰とも知らないハゲたおっさん」が作った肉じゃが、

どっちが食べたいですか??

特に女性の方に聞きたいところですがww

どっちか選べって言われたら、どうせなら「速水もこみち」さんの作った方を食べたくないですか？

仮に、

『おっさんの肉じゃがは1kg1000円もする高級男爵イモをふんだんに使用し、丁寧に下ごしらえされたカツオと昆布だしによって中までしっかり味付けされた料亭顔負けの味』

という情報を知ったとしても、もこみちさんの方を選んじゃう人はまだいると思うんですよ。

これはブランドの力が作用している証拠です。

多くの方は「肉じゃが」という商品そのものではなく、それを調理した「提供者」の方のイメージを重視して、商品の「質や価値」を決めているんです。

人ってのは「提供される商品そのもの」や「商品情報」なんかよりも、それを「提供する人・メーカーのブランド」を優先的に信頼して評価をする傾向にあるんですよ。

つまり、どこぞのハゲたおっさんよりも「速水もこみち」の方が圧倒的に認知度があり信頼できるので、「もこみちさんが作った肉じゃがの方が安心して食べられそう」という評価を下しているんです。

ぶっちゃけ商品の内容についてあーだこーだ考えるのは二の次なんですよ。提供者に対して信頼があれば、その方が扱う商品に対しても信頼しやすくなるんです。

日本人が中国製の家電製品よりも日本製の家電の方が品質に安心できるのは、日本という国、そして日本のメーカーというブランドに対しての信頼があるからです。

(中国さんにはとても失礼かもしれませんが(^^;))

これが「ブランド」がもつ、無条件に信頼を高める力です。ビジネスにおいては効果絶大なんです。

さらに言えば、ブランドは強力なサポート機能もついています。

先程はおっさんの方の肉じゃがの詳細を説明する文を入れましたが、今回はもこみちさんのほうに説明文を入れてみましょう。

『煮くずれしにくくてしっとりとした食感が楽しめるメイクイーンを使用しており、少し甘めに味付けをしたご飯に合う肉じゃがです。
ぜひ今日の晩御飯のおかずにかがですか？ by速水もこみち』

こんな説明文があったらいかがですか？

高級感でいったら明らかにおっさんの作った方が上なのに、「夕飯のおかずなら速水もこみちの肉じゃが！」ってなりませんかね♪

これがブランドの強力なサポート機能です。

提供者の信頼が高まることにより、「文章」や「集客」の力が何倍も底上げされるという効果を持つんです。

素敵でしょう？^^

ここまで聞くと真っ先にブランドを高めた方が良さそうな気もしますが、そうは問屋がおろさないってのが世の中でして.....（泣）

ブランドっていうのは一石二鳥で身につくものではなく、個人の実力・実績・認知度・信用などなど色んなものが積み重なってやっと出来上がるものです。

だから、ビジネス初心者がいきなり『オレというブランドはすげえぜー』って言ったところで、「ペっ！」ってツバ吐かれて終わりますww

ではどうやったらブランドは高めることができるんでしょう？？

これは正直、決まった方法があるわけではありません。

しいていうなら「あなたと他の人を識別できるように、相手にわかりやすく伝えること」です。

ボクでしたら、

「とにかく好きなことや得意なことを極めて発信しまくれ」

ということをおすすめします！

1度や2度つぶやいたくらいでは全然足りません。

相手の方から「あなたって〇〇が好きなんだよね！それに△△が上手なんでしょ！」って認識されるようになるまで、何度も発信し続けてください♪

繰り返し真剣に発信し続けていれば、周りの人たちは絶対にあなたに「ブランドの高さ」を感じてくれます。

ファンにだってなってくれます♪

一番の肝は「信用・信頼」という点です。

世間から認めてもらえるようになるまでは、決して少なくはない時間がかかりますから、地道に一つ一つ積み重ねるような意識で取り組んでいくことが一番の近道です。

ウソを付いたり、人をだましたり、言ってることがコロコロ変わるようだと人から信頼なんてされませんから、人としてのマナーをしっかり守りましょう。

ブランドは、あるだけで爆発的に信頼されやすくなり、さらに今持っている力が何倍にも増幅されるという素晴らしいスキルです。

ブランドが高ければ、先に述べた「文章を構築する」とことと「集客力を高める」ということを一切しなくても、かなり堅実で安定したビジネスを展開できるようにもなります。

ビジネス初心者でまだまだひよっこな時期だからこそ、「ブランド」という言葉を意識しながら、真剣に・誠実にビジネスに取り組んでいくことを心がけましょう。

「ブランド」というものは
その知名度、名声の高さが



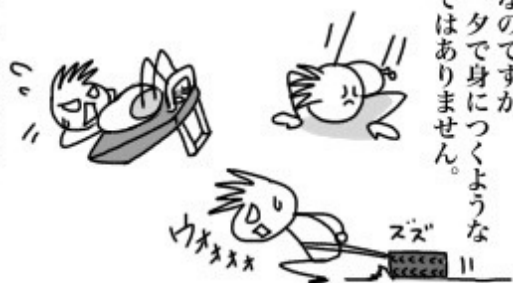
あなたのビジネスの
収益に直結する
大きな武器になります。

長ったらしい説明なんか
しなくても、



その「ブランド名」ステキね!
を知っただけで、
相手は高い信頼を
置いてくれるからです。

その効果や得られるものは
絶大なのですが、
一朝一夕で身につくような
ものではありません。



継続した努力が
必要となってきます!

それでも、
ブランドを意識して
うまく自分を
アピールしていけば
徐々にみんなから
認められる存在に
なるはずです!



将来の為に
今からコツコツと
進めていきましょう

ビジネスとは積み重ねがモノをいう

この世の中には数多くのビジネスの形があります。

どんなビジネススタイルにも長所と短所があり、その特徴を生かせるかどうかは本人の才能や今後の努力次第です。

しかし、積み上げた努力は裏切ることはありません。

自分が目指した結果に繋がらなくても、違ったところでその努力が生かされる瞬間が必ずきます。

努力したものは、歩みを止めない限り必ず実になるんです。

ビジネスとは積み重ねです。

いままで積み上げたものと、これから積み上げようとしているものが合わさって、全く新しいビジネスを生むことも珍しくはありません。

積み重ねていくことをやめなければ、いずれは自分にぴったりの「ライク ビジネス」にたどり着くものと思っています。

自分の一生をかけられるビジネスに出会えたなら、その人生の半分はもう最高なものになるでしょうね♪

初心者がビジネスを開始するためには「初心者向けのビジネス」から始めていくのが望ましいです。

すなわち、

1. 投資資金を集める
2. 投資によって収入を増やす
3. 継続収入を作るための仕組みを作る

この3ステップを真剣にやってみるということです。

その内容には『こんな簡単なことから始めるの?』とを感じるものだってあるでしょう。

バカにしたいくなるでしょう。

でもね。

簡単なことをバカにする人が多いから、いつまでたっても成功しない人で溢れているんですよ？

初心者でもできるビジネスだからこそ、慢心せずに基礎を完璧に習得するつもりで真剣に取り組んでください。

ここでいうビジネスの基礎とはいわば「ビジネスの土台」なんです。

土台が小さかったり、ひび割れてたり、穴ぼこだらけだったりしたら、数年ともたずに見事にぶっ壊れますよ。完全な欠陥住宅の出来上がりです。

今までの努力が全て水の泡になるなんてことは嫌でしょう？？

だから今後一生分のためになる「ビジネスの土台作り」と考えて真剣にビジネスの基礎を学んでください。

しっかり土台を整えて、安定したビジネス展開をしていきましょうや♪

「やる！」と心に決めた人だけが前に進める。

この本でアレがいいコレがいいと散々アドバイスはしてきましたが、結局やるかどうかはあなた次第です。

この本を見てもらおうがプロの専門家にコンサルを依頼しようが、成功者たちはあなた自身ではないので「必ず成功させること」はできません。

成功するかどうかは「あなたの行動次第」なんですから。

いま一步ビジネスに踏み込めない人っていうのは、失敗するのが怖いじゃなくて「成功する気」がないんですよ。

成功したいなら、成功するまで頑張るのが普通じゃないですか？

自分の人生を変えようとしているんだから小学生のテスト並みに簡単なはずがないですよ？^^;
「成功したらいいなあ〜」

その程度の気持ちでビジネスに取り組もうっていうのが間違いです。

ボクたちコンサルタントはあくまで「手助け」しかできません。

「0」にいくら掛け算したって「0」にしかならないんです。

ものごとを始めるときに大切なのは、あなたの心に火を灯すことです。

「なんでビジネスやりたいんですか？」

「なにが目的で収入を増やしたいんですか？」

「あなたにとってどれくらい重要なことなんですか？」

「やってやる！」という気持ちを「1」でも「2」でも増やしてください。

そうすれば僕たちはいくらでも手助けできますから、あなたの実力を10にも100にも増やしてあげられます。

あなたの人生を変えられるのはあなたしかいませんからね。

自らの意思と努力で人生を変えていきましょう。

この本を手にとっていただけた方に最大の感謝をしながら、
この本が読者の幸せのキッカケの一つにでもなってくれれば嬉しいです^^

「派遣社員のボクが1年で副収入300万円を稼げるようになった、誰でもできちゃう当たり前の方法」

著者：こまば さとあき

著者プロフィール：<http://komasato.sakura.ne.jp/wp2/>

Twitterアカウント：https://twitter.com/komasato_coffee

継続収入を作りたい方専用の【無料メルマガ購読】はこちらをクリック

<http://komasato.sakura.ne.jp/wp2/LP>

電子書籍プラットフォーム：パプー (<http://p.booklog.jp/>)

運営会社：株式会社トゥ・ディファクト