

# 勢い＋安定＋セーブ 三種の成長曲線バランス理論

こんにちは、みんなであす。

今回は、これから初心者が大きく稼いでいく為に必要な、  
勢い＋安定の2つのバランス理論というものをお話します。

今後、本格的にビジネスをやっていこうと考えているのであれば、  
しっかりと戦略を立てていく必要があります。

例えば、  
「目標は来月に10万円、再来月に20万円、そして半年後に月収100万だー」  
という、何の根拠も無い目標を立てたとしても、  
それを達成できなかった時のショックが大きいだけです。

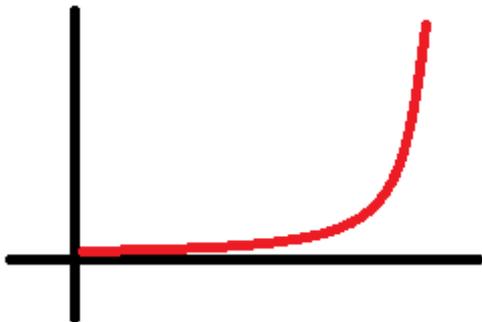
そういった無意味な事はせず、  
具体的にどうやって、どのタイミングで、いくら稼げる様になるのか、  
というものを考えていく必要があります。

とは言っても、これは正直難しいし、  
よっぽど先が見通せる人じゃないと、できないと思います。

そこで今回は、あなたが今後理想的な成長曲線を描いていく為の、  
ヒントとなる事をいくつか提供できればなと思います。

それでは、読み進めていって下さい。

## アフィリエイト教材によく書かれている「成長曲線」



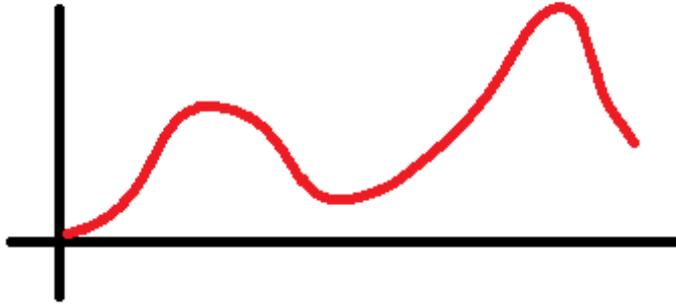
この図は、「アフィリエイトを学ぶ教材」で、  
頻繁に登場する、いわゆる「成長曲線」です。

この図の意味しているのは、  
「こんな風に指数関数的に報酬ってのは上がるから、  
はじめはほとんど0でも、頑張って続けようね」  
って事です。

一見したら、なんとなく筋が通っている説明です。

でも、よくよく考えてみて欲しいのですが、  
こんな成長曲線を描いてる人って、一体何人いますか？

多分、多くの人はこんな感じになります。



上がったたり下がったりの繰り返し。  
とても先ほどの成長曲線とはほど遠い。

何でこんな事が起きるのか？  
一体どうやったら、収入は右肩上がりに増え続けるのか？

その秘密を解明するために、  
まずは以下の5つについてお話します。

それが、

1. 勢い
2. 安定
3. 本当の成長曲線
4. 成長曲線の波の干渉
5. 成長曲線のセーブ

この5つです。

## 1. 勢い(世に出る瞬間が勝負である)

まず、爆発的な報酬を一気に出す人の特徴は、  
「出てきた瞬間からめっちゃめっちゃ勢いがある」という事です。

水面下で蓄えた力を、一気に放出する感じですね。

これは、業界の話題を一瞬でさらう事ができるからです。  
つまり、「うおー、スゲー奴が出てきた！！」と、  
皆の注目を集める事ができるからです。

だから、出てくる時は、勢いよく、一気に出るべきです。

ただ、多くの方がここでしくじります。  
例えば、何か無料レポートを作成したとして、  
色んな人に紹介されて一気に媒体を大きくして、それなりに知名度が上がった。

しかし、肝心の本人の実力が伴わなければ、  
「なーんだ、大した事無いじゃん」  
と思われて終了。

折角世に出ても、  
ほとんど相手にすらされずに終わります。

これはお笑い芸人とかに多いですよ。

なんか勢いよく出てきたものの、  
空ぶってすぐに忘れられていく、  
一発芸人にすらなれない、「不発芸人」。

こうならない為には、  
世に出てくるなら、ある程度の力を貯めてからの方が良いです。

僕はよく、「無料レポート紹介してくれ！」と言われても大体断るんですが、  
そういった理由が多いです。

結局紹介して、有名になっても、一瞬で消えていくだけ。

寧ろ、そこで変に報酬とか出してしまうと、  
「稼げる様になった！ネットビジネスって簡単じゃん！」  
と勘違いして、その後下がっていく報酬を見ても、  
現実が理解できず、

「あれ、右肩上がりに報酬が上がっていく筈が・・・  
何故だー?!」

と言いながら消えていくのです。

時には、うまく勢いに乗っかって、  
そのまま有名になる人もいます。

そういった人は、  
「キャラクター」  
が立っている人が多いですね。

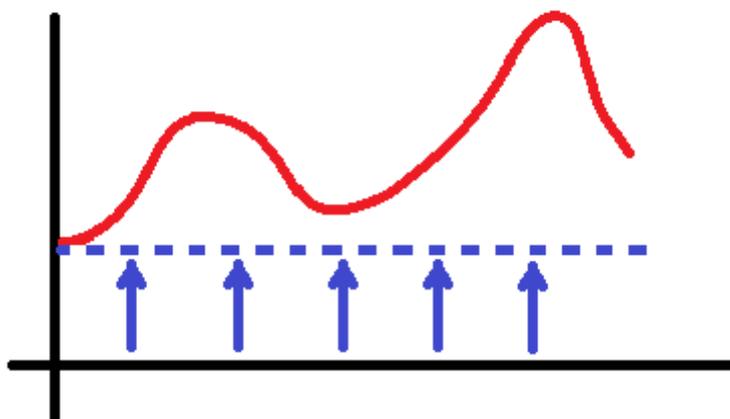
要は、  
「なんか面白い人が出てきた」  
と思われて注目を集めるわけです。

## 2. 安定(ベーシックインカムを底上げる)

もう1つ重要な事に、「ベーシックインカムの底上げ」があります。

ベーシックインカムとは、自動化によって毎月安定して得られる収入の事で、僕が勝手にそう呼んでいるだけで、実際の言葉の意味とは異なります。

先の図で、もし「自動化によって毎月固定で得られる収入」を得たとしたら、報酬の曲線はこんな感じになる筈です。



つまり、青い部分が底上げされるわけですね。  
この「ベーシックインカム」を増やしていく事で、  
右肩上がりの成長曲線を描く事が可能となります。

具体的に、ベーシックインカムを増やす方法としては、

1. 集客力を上げる
  2. キャッシュポイントを増やす
  3. 販売力を上げる
- があります。

例えばメルマガで、ステップメールによる自動化を組んでいるなら、  
ステップメールの配信数を増やし、売る商品を増やす事で、  
基本的にはベーシックインカムは増えます。  
(勿論、下手をすれば減る事もありますが。)

この様に、安定収入を増やすという事は、  
今後ビジネスを長続きさせる為には不可欠と思った方が良いでしょう。

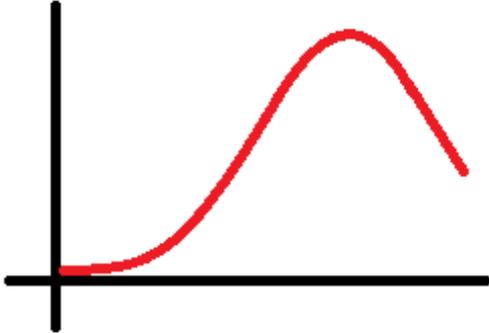
ステップメールだけでなく、例えばブログの仕組みなど、  
自分の持つあらゆる媒体を、1つの大きな仕組みと考えて、

「自分がほとんど全く何もやらなかった時にどれくらい報酬が出るか？」  
という事を1つの目安として下さい。

### 3. 本当の成長曲線

では、本当の成長曲線とは？という話にうつりたいと思います。  
さきほどの自動化の話は一旦忘れて下さい。

基本的に、1つのコンセプトで、1つの商品売って、1つのプロモーションしたら、  
大体、成長曲線はこの様な形になるケースが多いです。



はじめは勢いがあるので、一気にのぼっていくも、  
どこかで頭打ちになります。  
ようは、飽きられるわけです。

一発芸人とかに多いですよね。  
彼らってのは、たまたま時代にマッチしたせいで、  
その勢いに乗って有名になったものの、

本人の実力が伴わない程に有名になったにも関わらず、  
それを理解できずに安心してしまうが故に、  
一気に下がってしまいます。

一旦下がりきってしまうとタイヘン！  
再起が難しくなってしまうからです。

一発芸人で終わって、皆に忘れられた人って、  
再度ブレイクするのって滅多に無いですよ。

「ああ、またお前か！」  
ってなるからです。

なので、名前を変えるか、  
芸風を完全に変わるか、等して、  
新しいブランディングをしなくてははいけません。

そこで、成長曲線が上がりきった所で、  
いかに次の展開を見せるかが勝負のカギになってきます。

## 4. 成長曲線の波の干渉

僕が、この業界で一気に有名になったのは、「フォローブースター」発売がきっかけでしょう。

この教材では、

- Twitter×トレンドアフィリエイト
- Twitter×メルマガアフィリエイト

という2つのジャンルで、新しいスタンダードを作りました。

特に後者の方では、

今まで多くの人が無料レポートスタンドからしかリストを取っていなかった中、「Twitterからウブなリストを開拓する方法」を考案し、ノウハウ化しました。

ただ、これでもし、

そのままずっと「ツイッターだ！！」って言い続けていたら、いつか成長曲線は先ほどの図の様に落ちていってしまっていたでしょう。

そこで次に、ご存じ、「新世界アフィリエイト」を発売しました。

これは、フォローブースターの流れを受けついで、

「ウブなリストを取った先の展開」にまで詳しく踏み込んで、

- プロモーションアフィリエイト
- ステップメールによる自動化戦略

という、2つの販売戦略を解説しました。

プロモーションアフィリエイトは、

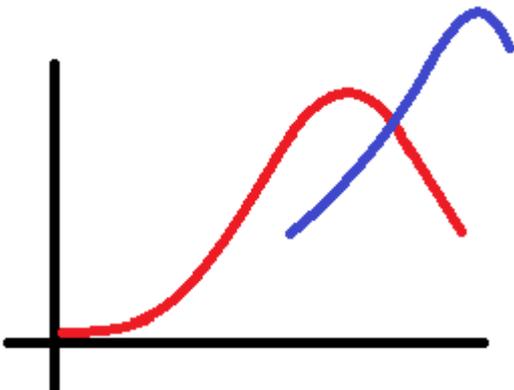
先ほどの説明で言うと1番、

つまり、勢いを付けて一気にかけあがる手法。

ステップメールによる自動化戦略では、

ベーシックインカムを底上げする、という部分を教えています。

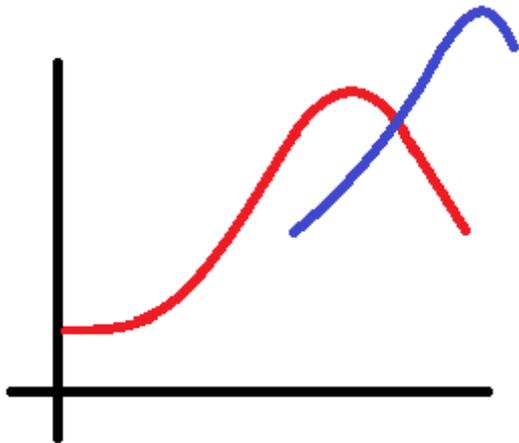
その結果、僕の成長曲線は、新しい波を描く様になりました。



面白いのは、波は干渉するという事です。

つまり、はじめの成長曲線と合わさって、更に大きな波を描けるという事です。  
もし赤い波が完全に落ち切ってしまったら、  
青い波はまた同じ様な地点までしか到達しなかったでしょう。

更に言うと、僕はステップメールによる自動化も行っていたので、  
正確にはこんな感じの成長曲線になりました。



一旦、勢いに乗ったら、止めてはいけません。  
高く高く、満足のいく所まで上がりきるまで、  
のぼり続ける必要があります。

と同時に、自動化による固定収入も増やしていく事が重要です。  
ただ、自動化の収入は、正直爆発力はありません。

「安定して稼ぐ」という事は可能ですが、大きく稼ぐには、  
勢いを付けて一気に攻めた方が良く、  
という事も押さえておいて下さい。

じゃあ、のぼりきったらどうすれば良いのか？

下がっていくのをただ見てるしかないのか？

下がる前にまた新しい展開を見せないといけないってなると、  
結構大変です。

かと言って、折角のばしてきた報酬を、  
下げるのも勿体ない。

そこで、今回、最も重要な事をお話します。  
それが、「セーブをする」という事です。

## 5. 成長曲線のセーブ

成長曲線が十分上がりきったら、  
変に勢いを保とうと、みっともなく足掻くよりは、  
寧ろ、あえて勢いをぱったりと止めるのも1つの手です。

それが、「成長曲線のセーブ」です。

セーブっていうのは、ゲームとかでよく出てくるあのセーブなのですが、  
どういう事かと言うと、例えば、  
「月100万を達成したなら、月100万をずっと稼いでいる振る舞いをする」  
という事です。

勘違いして欲しくないのですが、  
別に嘘をつけと言っているわけでは決してありません。

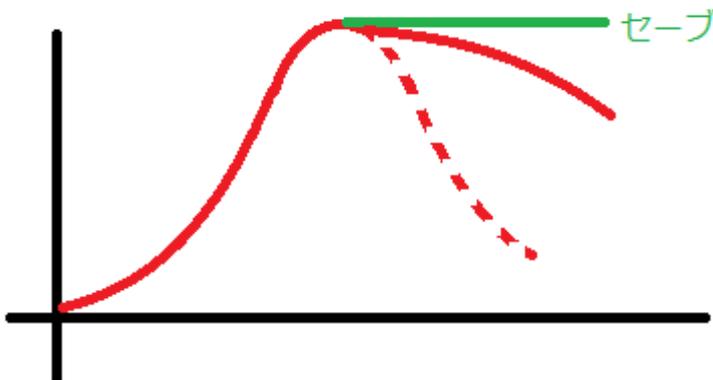
稼いでもいないのに、  
「今月も100万達成しました！」  
とか言ってるのは、ただのほら吹きです。

そうではなく、  
「月100万達成している人間の余裕」  
を見せるという事です。

稼いでいる人間は、文章から余裕を感じるし、  
オーラを感じます。

「先月100万達成したけど、今月は20万まで下がっちゃいました orz」  
なんてわざわざ言う必要はありません。

一旦達成したのなら、セーブをして、100万キープの雰囲気を出すのです。  
するとどうなるのかというと、成長曲線の波の落ち方が緩やかになります。



何故成長曲線の落ち方が緩やかになるのかと言うと、  
信頼残高が減りにくくなるからです。

簡単に言うと、  
「稼いでいる人間の発言は価値が高い」  
という事です。

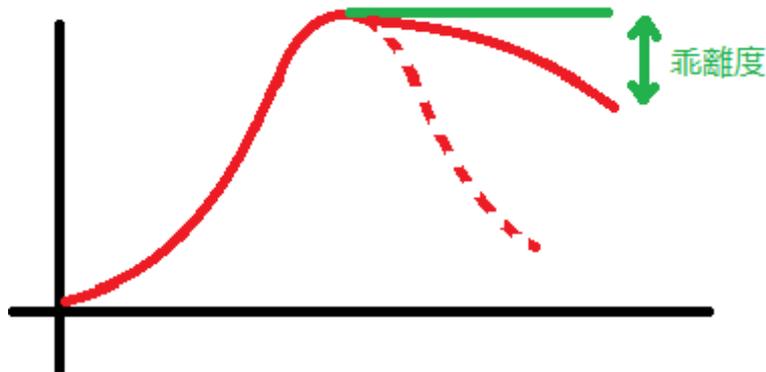
同じ情報を発信しても、  
稼いでいる人間が発信すると、その人の人間的価値が付加されるので、  
相手が受け取る価値は上がります。

そうすれば信頼残高が上がります。  
(つまり、沢山感謝されて、信頼されるって事です)

当然、売れやすくなります。  
という理屈です。

ただし、これは諸刃の剣的な部分があって、  
本来の成長曲線と、セーブポイントが、  
あまりにも乖離(かいり)しすぎると、バレます。

つまり、この「乖離度(かいりど)」の部分が大きくなると、まずいという事です。



「こいつ、稼いでそうな雰囲気出してるけど、本当に稼げてんの？」  
って思われてしまうからです。

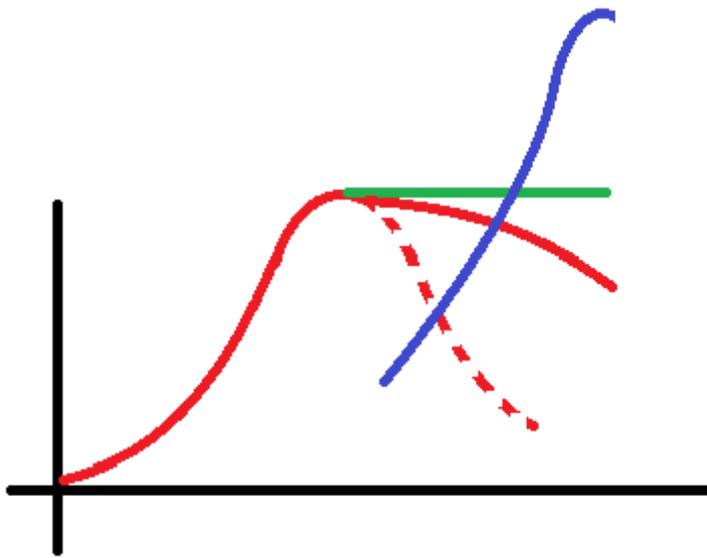
例えば、僕が来年、  
「僕は去年の春に月収1500万を達成したんですよ！！」  
とか言っていると、

「あれ、こいつもしかしてもう稼げてないから過去の栄光にしがみついているんじゃないの？」  
とか思われる可能性があります。  
これを僕は、**セーブデータ消失**と呼んでいます。

乖離しすぎた場合は、危険だと思った方が良いでしょう。

なので、乖離度が大きくなる前に、次の成長曲線を描いて、  
波を干渉させる必要があります。

つまりこういう感じですね。

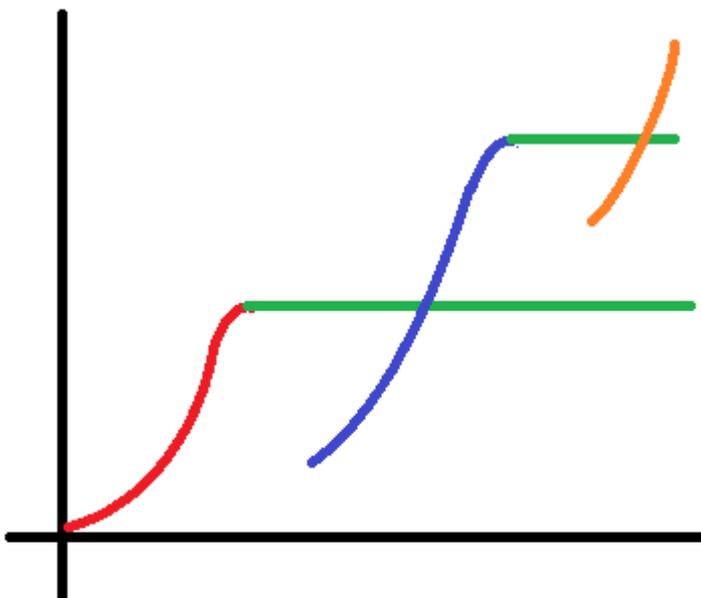


面白い事に、  
セーブポイントを作る事で、  
信頼残高係数が上がります。  
(つまり、信頼残高は上がりやすくなります。)

なので、新しい波を描いた時に、  
大きな波を描けるわけです。

僕らがすべき事は、

勢いをつけて大きな成長曲線を描く  
⇒頂点でセーブ  
⇒新しい成長曲線を描く  
⇒またセーブ

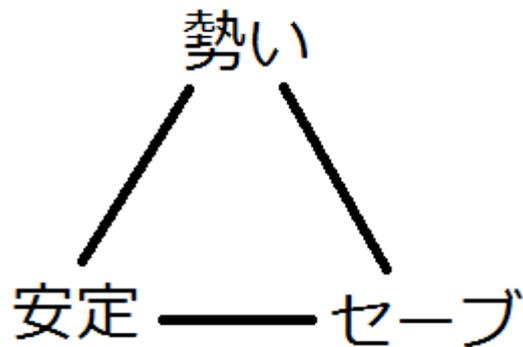


この繰り返しです。

そして、それと同時並行で、  
自動化による安定収入を増やしていくのです。

そうすれば、単純に乖離度が減るので、  
セーブデータ消失の危険が緩和されます。

## つまり結論として・・・



この3つ(勢い、安定、セーブ)のバランスをいかに取って、  
セーブデータを消失させずに、次々と新しい成長曲線を描いていく事ができるか？という事です。

そして、はじめに出した「理想成長曲線」とは、



この赤い部分の事なのです。  
でも細かくみると、こんな風に何個も波を描いていかないといけません。  
それを忘れないで下さいね。

というわけで、今回は以上となります。また！！