

新章＜異次元世界の歩き方＞ 新田祐士

Vol.1 これからの社会と、経営コンサルタントの文法

こんばんは、新田です。

最近、経営者の方や、経営コンサルタントの方と話す機会が増えたのですがその時、毎回必ずする話が1つあります。

これから数年の間に、「働き方」は必ず変わる

~~~~~  
という事です。

今の就職活動みたいなスタイルは、もう数年後には無くなってるかもしれないし、「正社員」みたいなものも無くなっているかもしれません。

また、その他多くの業種が、数年後に消えると言われてています。

例えば、これは最近色んな人が言っているし、僕も大分前に解説した事がありますが、「タクシー」は今後どんどん安くなるか、いつかは無料になります。

そのうち、アプリで簡単にタクシーが呼べて、相乗りして低コストで移動ができるサービスが登場します。(海外では既に行われています。)

更に、タクシー自体が無料になるかもしれません。

どういう事かと言うと、アプリを通して、その人の情報からマッチする広告をタクシー内で流す事によって、移動代を無料にするというものです。

あるいは、タクシー内でジュースなどがクロスセルされるかもしれないし、どこかのお店と提携して、タクシー内でドライバーが店をお勧めしてそこに連れて行く、みたいな事も行うかもしれません。(つまり、移動代は無料オファーなのです。)

ここで1つ思いつくのが、「タクシーオークション」みたいなサイトを作るというビジネスです。

タクシーに乗りたい人、タクシー代わりに車を使っていい人をマッチングして、

需要と供給によって値段が変わっていき、  
タクシーに乗った人はドライバーの評価とかができて、  
評価の高い人ほど高額で落札される、というもの。  
(中には、高級車をタクシーにする人も出てくるかもしれません。)

タクシーだけじゃなくて、  
例えばお勧めの店とかを、個人が紹介(アフィリエイト)できるシステムが  
出てくるかもしれません。

そうすると、  
「紹介する人が誰か？」  
が今後重要になってきます。

今は、食べログも、ぐるナビも、ほとんど匿名に近いので  
誰がお勧めしても変わりませんが、  
そのうち、全ての人が発信者となり、  
個人の信頼度がますます重要になるでしょう。

そうすると、例えば、信頼度の高い人がレビューしてくれた場合、  
お店の料金が安くなる、みたいなサービスが増えるかもしれません。

また、今後はコンテンツがどんどんデジタル化されていきます。  
Kindle の登場もその1つですが、  
例えば DVD やゲームなどが、iTunes のように DL できるサービスが  
そのうち出てくるかもしれません。

そうなったら、ゲームショップや、TSUTAYA は潰れざるを得なくなります。

そして教育もオンラインになっていきます。

代ゼミの教室縮小のニュースが以前話題になりましたが、  
予備校ではサテライト授業がどんどん増えていってるのです。  
(中途半端な講師の LIVE より、力ある講師のビデオの方が良いからです)

そうすると、次に出てくると予想されるのは  
「自宅でオンライン授業が受けれる」  
というサービスです。  
(今は塾に行かないと見れませんが、  
そこで戦うのが厳しくなってきたら、自宅で見れるようになります。)

すると次に予想される展開は、  
「コンテンツの共有、流出」で、  
その次に予想されるのは無料配布です。  
(情報ビジネス業界と同じ流れ<sup>^^</sup>;) )

というか、例えば TED みたいなサービスもあり、  
既に無料でクオリティの高い授業って沢山あるんですよね。

※因みに、教育がオンラインになる事はメリットばかりではありません、  
むしろデメリットも大きいです。

会社の雇用形態も変わっていきます。

僕は今、社員みたいなものはいないんですが、  
無料で手伝ってくれてる人は沢山います。

何で無料で手伝ってくれるかという、  
それによって得られるものが多い事が分かってるからです。

例えば、Cyfons を一緒に作っている山内さんは最初無料で手伝ってもらっていて、  
いつの間にか僕のノウハウを全て覚えて大きな結果を出していました。  
僕自身は、アドバイスみたいな事はほとんどしていなくて、  
勝手に学んで勝手に結果を出して、いつの間にか一緒にシステムを作ったりしてるのです。

今後、会社はそんな風になります。

「正社員」というスタイルではなく、  
何かのプロジェクトを打ち出して、  
それに色々な業界の人が集まってきます。

賃金を貰う人もいれば、貰わない人もいるでしょう。  
無料で手伝う事で、そこで人脈を作ったり、学びを得たり、  
後で別の形で恩恵を得られるのです。

マクドナルドでバイトして 800 円貰うと、  
「800 円分の価値を得てる」  
としか認識できないのですが、  
たぶん無料でやったら1万円分くらいの価値を感じられると思います。

800 円しか貰わないから、低い価値しか感じないのです。  
(昔そういう実験ありましたよね。)

雇われて働くのと、働かせてもらって学ぶのとでは大きな違いです。

さて、そんな風に社会が変わっていく中で、  
1つ大きな変化が起こるだろうと僕は考えています。

それが、学生が起業という道を選びはじめるという事です。  
そしてそのメインとなるプラットフォームは間違いなくインターネットです。

僕がインターネットビジネスを知った頃って、  
この業界に学生なんてほとんどいなかったんですよ。

若い人で有名なのって、和佐さんくらいじゃないかな？ってくらいなくて、  
ほとんどが30～40代とかだったんですよ。

その後、SNS 集客が流行って、  
一気に若い人が増えたのです。

たぶんですけど、次の大きな変化は、  
「高学歴な人達が起業という道を選び出す」  
という事です。

高学歴な人ほど、安定を選びたがるので、  
起業という道を選ぶ人はほとんどいません。  
(実際、京大の同級生に何度か起業を誘った事がありましたが  
ほとんどの人が自分には無縁の道だと言ってました。)

しかし、そのうち、ほとんどの大学生が当たり前のように「起業」し、  
更に「最近、起業する若者が急増！」みたいなニュースや特集が組まれたり、  
女性起業家とかが増えるようになると(これも意外と重要な指針だと個人的に思ふ)、  
一気にこの業界の人口は増え、雰囲気も変わるでしょう。

どんな業界だって、出てきたばかりの時は、  
アングラで、怪しいものです。

「コンサルティング」とかも、  
最初は「詐欺」とか言われていたのに、  
いつの間にか立派な職業になりました。

それと同様に、インターネットビジネスも、  
そのうち「当たり前」になるんじゃないかな？と思います。

とは言っても、今みたいに「何でもアリ」な感じではなく、  
もう少しまっとうな感じで、  
それこそ「近所の店をインターネット使って集客する」とか  
そういった事からはじめる人が増えるんじゃないかと思っています。

その為に、僕がやろうと今考えている事が、

- ・インフラ整備
  - ・経営コンサルタントの文法の輸入
- この2つです。

その前身となるのが、Cyfons や、今やっているコミュニティで、現在は更に、新たなシステムを色々と開発しています。

そして、いよいよ、来年から本格的に、「経営」を学んでもらうという事を大きなテーマとして考えています。

つまり、ネットとリアル(実業)の融合です。

僕は今まで、ビジネスのスキームをアフィリエイトに 응용して、アフィリエイトを通してビジネスの原理原則を学ぶ、という事を発信してきました。

それによって、業界全体のステージは、少しかもしれないですが、上げる事ができたんじゃないかなと思います。

今年末～来年には、それを一段上げて、リアル(実業)でも通用する方法に昇華させていこうと考えています。

実は、最近僕のまわりには、実業の方の知り合いが沢山できて、実店舗を沢山経営されてる方や、上場企業を含め1000社以上をコンサルして結果を出してきた方や、1社につき数千万円単位でフィーを貰っている方など・・・

ビジネスの世界にはどこまでも上がっているんですね。

でも、そういった方と色々喋って感じたのは、本質的な部分はネットビジネスのスキルと変わらないという事。

むしろ、ネットビジネスはやはり最先端。

なので、インターネットビジネスをきちんと学んでいけば、どんな業種だろうと、十分通じるだろうと考えてます。

あとは、「経験値の差」です。

僕も、今でこそ、かなり色々な業種の方が来るようになって非常に面白いなと感じています。

しかし、それでも、何千人、何万人という人や会社、上場企業などを見てきた人は、経験値の差が圧倒的に違います。

そういう人は、業種を聞いただけで、どうすれば良いかほとんど頭の中でパターン化されていて、すぐにどうすれば売上げが上がるのか分かるんですね。

また、自分のステージが高ければ、その分、動かす金額もどんどん大きくなっていきます。

その人のステージをはるかに超える金額を動かそうとしても、予期せぬ問題が沢山発生して、うまくいかなくなります。

全体像を俯瞰できる高い抽象度や、動かしている金額に物怖じしない胆力も必要です。

だから、僕が色々解説するよりも、もっと高い次元のビジネスをやっている人達の話聞いてもらって、それをネットビジネスという視点で翻訳していった方が圧倒的に成功スピードは早くなるだろう、と思っています。

なので、来年は、ネットビジネス以外で活躍している人達を、紹介していこうと思っています。  
(当たり前ですが億～何百億単位のお金を動かしている人です)

でも、難しい事を色々語られたって分からないと思うので、僕視点で、僕が今発信してるくらいのレベルにまで落として、翻訳していきます。

どの業界に活かしてもらっても構いませんし、もちろんアフィリエイトとかに応用できるようにします。

面白い事に、

「この人凄いなあ！」

と僕が思う人ほど、

「新田さんになら何でも協力しますのでいつでも言って下さい！！」

と喜んで全面協力してくれると言ってくれてるんですよ。

長くビジネスをされてる方ほど、  
これからのネットビジネスの可能性を感じていて、  
ここに日本の未来がかかっているんだという僕の話  
真剣に聞いて、「その通りだ！！」って言うてくれるんですよ。

本当に凄い人は、お金とかには全く興味を示しません。  
もちろん、お金を稼いでるのは当たり前ですし、  
お金は重要ですけど、それがNo.1ではない事を知っているからです。

なので、喜んで協力してもらおうと思ってます(笑)

で・・・

第一弾として、さっそくコンテンツを作ろうと考えているのですが、  
それにあたって、1つ、今日のメルマガの感想を  
送って欲しいなと思っています。

「今、こういう現状で、こんな事を目標にしています」とか、  
逆に「この部分よく分からなかったのもう少し詳しい解説が欲しいです」とか、  
そういうのでも構いません。

また、ホンモノの経営コンサルタントの方に聞いてみたい事、  
「現在、〇〇を経営しててこんな事に悩んでいます」  
とかでもいいですし、  
「自分も上場企業を作りたいです」  
「上場企業をコンサルできるビジネスの実力を付けたいです」  
とかでもいいです。

「アフィリエイトとこんなものを組み合わせてみたい」  
「まだ全然イメージできないけど、  
近所の飲食店をコンサルして売り上げを伸ばして実績を作りたい」  
とかでも大丈夫です。

何かネタがあれば、コンテンツとして採用したいし、  
良いネタが沢山集まれば、無料で公開しても良いかなとも思っています。  
(また、面白い事例だなと思ったら、こっそり呼んで、  
一緒にコンサルをするかもしれません。)

メールをくれた人だけに送るか、コミュニティのメンバーにだけ送るか、

全員に送るかも、もらったメールを見て判断します。  
あまり興味無いという人が多ければ、一部の人限定で配ります。

なるべく詳細に書いて頂けると、嬉しいです。

頂いたメールをもとに、  
今後どうするか考えていきます。

今までとは一気に方向転換するので、  
色々と試行錯誤でやっていきます。

それでは、有り難う御座いました！

## Vol.2 タクシーと製造業と終活ビジネスと防カビビジネス

こんばんは、新田です。

前回のメルマガでかなり多くの人から返信もらって  
全部読むのに半日くらいかかってしまいましたが、  
なんとか読み終わりました。

かなり時間かかりましたが、  
メール読んでるだけでかなり勉強になりました。

取り上げたいなと思ったメールが大量にあるのですが、  
さすがに全部は無理なので、いくつか、  
興味深いものだったり、面白い質問を取り上げながら、  
改めて、ビジネスの基礎の基礎を解説していきます。

※読みやすいよう多少いじってます。

=====ここから=====

宮本さん：

「今後は全てのビジネスが「アフィリエイト」と「オークション」に集約されるのか？」

今日のメルマガ、非常に勉強になりました。

タクシーオークションというサービスも面白いし、  
その発想でいえば、例えばレストランの代わりに  
「家庭の余った夕食を提供します」  
とかもできそうですね。

ネットが発達してコミュニケーションの希薄化が問題視されていますが  
ある一定のラインを超えたら、逆にリアルでのコミュニケーションは増えるのでは？



と思いました。

そして、全てのビジネスは、アフィリエイトとオークション(せどり)に集約されるのではないかと思いました！

=====ここまで=====

宮本さんの仰る通りです。

アフィリエイトとオークションってのがビジネスの基本中の基本なのです。

アフィリエイトは「付加価値を付ける」という視点、  
オークションは「安くで仕入れて高くで売る」ですよ。

僕ら世代のアフィリエイトでは、更に「企画力」が重要となってきます。

企画を作る力があれば、今後一生食っていくに困らないでしょう。

例えば、自分が海に遊びに行こうと思った時に、  
何らかの魅力的な企画を作って、参加者を募れば、  
遊びに行くだけでお金が発生する事になります。

近所のお店の集客を手伝おうと思ったら、  
そのお店で何らかのイベントを企画して、  
街でビラでも配れば良いのです。

カラオケ大会でも、街コンならぬ店コンでも、セミナーでも、  
何でも良いからやってみたら、興味本位で来てくれるかもしれません。

このように、生活全てをビジネスにする事ができるというワケです。

ところで、山下さんからこんなメールを頂きました。

=====ここから=====

タクシーオークション、確かに面白いサービスだなと思いましたが！  
しかし、個人が皆それをやりだしたら、飽和してしまって、  
ほとんど利益が出なくなる可能性は無いでしょうか・・・？

=====ここまで=====

なるほど、山下さんはまだ

「付加価値」という視点をお持ちでないようですね。

と言っても、山下さんはまだビジネスをはじめて間もないそうなので  
問題ありません。

(さすがに1年くらいビジネスやってて・・・とかならマズいですけど。)

というわけで、「付加価値」について改めて解説しますので  
今日必ず頭に入れてもらいたいと思います。

確かに、全てが同じタクシーだとすれば、  
ほとんど人通りの少ない場所などを除いて、

値下げ競争が起こり、料金はどんどん安くなっていくでしょう。

しかし、「付加価値を付ける」事ができれば、  
値下げ競争に巻き込まれずに済みます。

例えば、こんな感じです。

「癒しの音楽と、アロマの香り、  
タクシー内で紅茶をプレゼント。  
優雅なひとときを提供します。」

「タクシーの中で英会話！  
移動中に英語で会話をしましょう。  
移動しながら、あなたの脳を英語脳にしていきます。」

「途中で夜景の綺麗なスポットに寄り道して、  
皆で温かいコーヒーを飲みながら楽しみましょう。  
止まっている間はタクシー料金は発生しません！」

「タクシーの中で本日のニュースを分かりやすく解説します。  
最近の日本の政治についてや、アベノミクスの真実について、  
タクシーの移動中に池上彰さんよりも分かりやすく説明します！」

これだけで値段はかなり上げる事ができます。

あるいは、僕らのような起業家なら、  
「移動中にセミナーをします！」  
とかでもいいわけですね。

付加価値の基本は、何かと何かを組み合わせる、という事です。  
価値は、 $1+1=2$ にはならないのです。  
ストーリーとかコンテキストとかゲシュタルトとか創発(そうはつ)とか  
色んな言葉を使ってこれまで説明してきましたよね。

だから、タクシーオークションも、  
単に「どこがライバルが少ないだろう？」という、  
いわゆるせどりのような考え方だけでなく、  
「付加価値を付ける」という発想が重要なのです。

タクシーの本質は「移動を手伝う」という事ですが、  
じゃあ、その移動中の時間に更に提供できる価値は何だろうか？  
という視点から、上のような発想が出るわけです。

続いて、佐藤さんから頂いたメールを紹介しましょう。  
佐藤さんはカナダに住んでいるので、既に時代の変化を感じられているようです。

=====ここから=====

タクシーの話が出た時に「それって UBER じゃん！」ってすぐ分かりました(笑)  
最近では「UBER の運転手になりませんか？」っていう PPC もかなり見かけるので、  
本当に新田さんの予想通りになりそうですね。

日本の場合はまた「客を乗せるなら二種免許が～」とか法律がうるさそうですが…。

コンテンツの DL サービスで TSUTAYA が潰れるという話が出ましたが、  
それももうアメリカで同じ現象が数年前に起きてますよね。

レンタルビデオ最大手だった Blockbuster Video が、  
iTunes や NETFLIX や hulu の登場でみるみる小さくなって、  
消えて無くなってしまいました。

TSUTAYA と Blockbuster、奇しくも同じコーポレートカラーを持つ同業種企業。  
…いつまで持ちますかね？

教育のオンライン化、無料化も、こちらでは大分進んできました。  
iTunes U や YouTube U では有名大学の有名教授の授業を見られますし、  
lynda.com のような学科毎の動画コースを買って見るサービスもありますし、  
アメリカの学校では Mac や iPad が教育の現場にどんどん導入され始めてるようですし、  
専用アプリを通じて先生と生徒が繋がって、先生が宿題を出して、  
生徒がまたアプリを通じて提出したりとかもしてるようです。

IT 面でもプログラミングを小学校から教えようという動きもありますし、  
分かりやすく概念を学べるボードゲームなどもあります。

これからアメリカ含め欧米は、  
技術面での底上げがなされて更にネット社会でのプレゼンスを強めていくでしょう。

Google、Facebook のような巨人ではなく、もっとフットワークの軽い個人レベルの、  
じぶんが面白いと思ったものを作るアーティストのようなエンジニアが沢山出てくると予想します。

そうなると今後悔れないのが  
多くの優秀なエンジニアを輩出するインドですが、これはまた今度にします。

=====ここまで=====

佐藤さん、有り難う御座いました。

これからの社会において、色んな人が「起業」という道を選ぶでしょうが、  
そのビジネスの形は大きく2つに分かれると思っています。

1つは個人で色々な事を行う、というスタイル。  
僕とかもそうだし、例えば車で移動する時にタクシーになったり、料理を作ったらレストランの代わりをしたり、あるいはセミナーをやったり、・・・という感じで、個人で「付加価値」を付けながら色々な事をしていくというスタイルです。

もう1つは、個人が集まれる場やインフラを作って提供する、というスタイル。

ただし、Facebookのような巨大なインフラを作るのは難しいでしょうが、簡単なアプリを作って個人を集める事はできる筈です。

先ほどの「タクシーオークション」の例で言えば、  
「タクシーを利用したい人」  
「タクシーとして車を提供したい人」  
をマッチングする媒体が必要なわけですが、このインフラを作るわけですね。

これは、アプリや、システムを作る技術(プログラミングスキル)が無いとダメですが、それだけではダメで、やはり大事なものはビジネスセンスなのです。

伊藤さんが、

=====ここから=====

私はもう大分年を取っていて今更「労働」以外でお金を稼ぐなんてできるとは思えません・・・。

これから自分でビジネスをしないといけない時代と言われると、

実際にどうしたらいいのか全くイメージが付きません。

もし何かアドバイスなどあれば頂きたいです。

=====ここまで=====

といった事を仰られていましたが、多分ですけど、将来的には、今より起業のハードルは大分下がると思います。

何故、今、起業のハードルが高いかというと、「場」と「ノウハウ」が少ないからです。

自分の車をタクシーとして使おう、と思っても、

「じゃあどこでどう集客したらいいの？」

ってなるわけですね。

しかし、近い将来、そういうのはいくらでも増えて、

「これをビジネスにしたい」

ってなった時に、すぐに、

「じゃあこのアプリを使えばいいんだ」

「ここで募集かければいいんだ」

と見つかる筈です。

もちろん、そうなった時は、  
ライバルもわんさかいるので、  
先ほどいった「付加価値を付ける」という事が  
重要になってくるわけです。

なので、伊藤さんも、絶望する必要は全然無いのですが、  
その代わり、今のうちにビジネスセンスを磨いておく、  
という事はやっておいてもらいたいなと思います。  
(じゃないと後々苦勞するでしょう。)

逆に、今はあらゆるジャンルで、ライバルはほとんどいない状態であり、  
つまり、今ビジネスの本質がきちんと分かっているならば、  
億超えのビジネスは簡単に作れます。

システムを作ったり、とかはハードルが高いかもしれませんが、  
例えば僕はプログラミングとかはほとんどできませんが  
プログラマーを雇っているんで、アイデアと資金さえあれば作れています。

システムは僕の中では「不動産」と一緒です。  
節税にもなって、今後一生使える「資産」にもなるのです。

ところで、システムに関連して、  
鈴木さんのメールを紹介します。

=====ここから=====

鈴木さん：  
「製造業へのコンサル」

今の私の会社は、鍛造業で自動車などの部品を作っています。

決まったものを売るので価格競争の世界です。  
海外には勝てなくなるだろうし、  
差別化ができていないので今のままでは消えゆく企業かと。

価格競争に巻き込まれないオリジナルのブランド商品を作るなど、  
改革無しにはジリ貧が見えている状況で、  
いち社員がどんな恩返しができるかな？と考えています。

経済的に自立できれば辞めるつもりの会社ですが、  
何か貢献できたらなど。

新田さんだったら、どんな提案をするのか？  
など聞いてみたいです。

=====ここまで=====

物作り系の会社ってどうなるのでしょうか？という質問メールは  
かなり沢山来ていたので、まとめて回答したいと思います。

まず、物作り系の「働く側」は、  
全体的に見れば、今後厳しくなるでしょう。

理由は2つあって、まず、  
機械化によって、労働力がそもそも要らなくなるという事。  
(あるいは、グローバル化によって、単純労働は、  
安い外国人を雇えば良くなります。)

もう1つの理由は、  
そもそも物が要らなくなったという事です。

例えば、iPhone は、  
1つの機械が、他の機械をシミュレートできるのです。  
(万能チューリングマシン(UTM)ですね。)

ようするに、スマホなのに、  
アプリを入れたらカメラにもなるし、  
テレビにもなるし、ウォークマンにもなる。

・・・という感じで、今まで別々の商品だったものが、  
1つに統合されてしまうのです。

また、テレビやパソコンも、性能が上がり過ぎて、  
昔ほど、定期的買い替える必要が無くなってしまいました。  
(僕が大学生だった頃、ソニーとか就職できたら勝ち組だったのに、  
今はヤバいとか言われてますよね。)

これらの理由から、  
「働く側」は厳しくなるんじゃないかなと思います。  
(労働をお金に変える際のレートが低くなるという意味です。)

もちろん、「全体的に見たら」と書いた通り、  
「全員が」と言っているわけではありません。  
むしろ、「雇う側」によって大きく変わります。

以前に、「未来工業」っていう会社に行ってみせてもらった事があるのですが、  
(テレビとかでもよく話題になっているそうなので、知っているかもしれませんが)  
あそこは物作りの会社の中でも、かなり異質な会社でした。

どんな事をしているのかというと、提案書なる紙を社員に配って、  
商品でも、会社についてでも、何でもいからアイデアを1つ出したら、  
その度に(アイデア自体が採用されたか否かに関わらず)500円、  
実際に採用されたら数千円～数万円の賞金が貰える、

という仕組みを作っていました。

提案は、

「ここにほうきを置いた方がいいんじゃないか」

「社員旅行の商品にこれを付けてほしい」

とか、そういうレベルの事です。でも賞金が貰えるので、社員はゲーム感覚でどんどんアイデアを出しているそうです。

つまり、物作りの会社だけど、

実際には、社員は物作りよりも「アイデア作り」の方に意識が向いているのです。

だから、実際に良いアイデアがどんどん出て、

製品のクオリティも高く、どんどん業績も伸びているそうです。

僕は、物作りの会社が行うべき事は、

「いかに売るか？」とか「いかに安く働いてもらうか？」よりも、

「いかにアイデアを沢山集める仕組みを作るか？」

だと考えています。

僕が販売している Cyfons は、

「システムを売っているのではなく、コミュニティを売っています」

と言っていますが、これも同じです。

(システムも、製造業と似た側面があります。)

システムを一方向的に提供するだけではなく、

「皆で一緒により良いシステムを作っていきましょう」

と謳っているのが、実際に使ってもらって、

「ここをもっとこうして欲しい」

という部分を随時意見としてもらっていて、

頻繁にアップデートを繰り返しています。

また、プログラマーの方達にも、

単に言われた通りの仕事をしてもらうだけでなく、

話し合っ、一緒に「どうすればもっと使い易くなるか？」を考えて

作ってもらっています。

その分、プログラマーの方には、かなりの金額を払っていて、

「よくそれだけプログラマーに払って赤字にならないですね」

と色んな人に言われているのですが、

それでもきちんと利益を出し続けているのです。

(なので、まだまだアップデートしていきます笑)

このように

「アイデアを集める仕組み」

をいかに作るか？が物作りの会社では重要です。

先月やった勉強会では、  
「エネルギーを循環させる仕組み作り」  
をテーマにしていますが、全員のアイデアを集め、  
凝縮して、拡散させる仕組みが作れたら、  
製品の質はどんどん良くなっていくのです。

というわけで、鈴木さん、何か参考になりましたでしょうか！

では続いてのメールです。

=====ここから=====

村山さん：  
「終活ビジネスへのコンサル」

今現在困っていることがあったので  
メールさせていただきました。

知り合いが「終活」を広めていきたいと  
頑張っているんですが全然認知されず  
困っています。

都会ではやっと「終活」が認知されつつあるようですが  
北海道の田舎では年寄りが多いんですが  
「終活」の認知は全く

「終活」と聞くと  
「死の準備みたいで嫌だ」とか「宗教ですか？」  
っと毛嫌いをされる方が多いようです。

終活の目的は自分の人生を見直し  
残りの人生をより楽しく生きよう！という事と  
残された遺族が手続きなどで  
困らないようにしようという目的なんですが  
なかなかわかってもらえないようです。

お年寄りなのでインターネットも見ない  
っという事で  
フリーペーパーにも載せたりしているんですが  
集客が出来ていません。

どの方向で切り開いていけば上手に集客が  
できるのか全然わからない状態です。

=====ここまで=====



さて、こう聞いて、もし、  
「終活ビジネスは自分はやらないから、  
この話を聞いてもあまり参考にならないだろうな」  
と感じたならば、“かなりヤバい”状態です。

いつも言っていますが、  
全然関係無いビジネスと、自分のビジネスを繋げるものこそが、  
「ビジネスの本質」  
なのです。

なので、この事例から学べる事は非常に多いです、  
一緒にコンサルするつもりで考えてみて下さい。

まず、村山さんの悩みは、  
「終活ビジネスをやっているけど、  
毛嫌いする人が多いせいで集客ができない」  
という事でした。

そう思う理由は、

1. 顕在ニーズと潜在ニーズ(ニーズよりウォンツ)
2. 「ズラシ」の視点
3. 「再定義」という視点

この3つのどれかの視点が欠けているからだと思います。

3つとも今まで何度も解説してきた事なので  
分からない場合はバックナンバー(=ブログ)を読んで下さいね。

・・・と言いたいところですが、  
今回は基礎の基礎から解説しようと思っているので、  
さらっとだけ説明すると、

そもそも「終活」という言葉自体が、  
なんとなく死を連想して、直視したくない言葉に感じます。

だから、別に「終活」という言葉を  
全面的に出す必要なんて無いのではないのでしょうか。

それよりは、村山さんが書いてくれたように、  
「残りの人生をより楽しく生きよう！」  
こちらの部分だけをクローズアップして、  
「再定義」してはどうかと思います。

ようするに、別に「終活」について真剣に考えていない人だとしても、  
ターゲットとなりうる人達のコミュニティさえ形成できたら

集め方は別に何でもいいわけです。  
(だって、いつかは絶対に考えないといけない問題だからです。)

ご年配の方が集まるきっかけを何でもいいから作ってあげて、  
きちんと関係を築いて、教育(=価値観の共有)を行って、  
その後はじめて「終活」の話題に触れたら良いわけです。

あと、「終活」って、その人が亡くなるまでの話ですが、  
ビジネスとしてやるなら、「その先」も見据えてやるべきです。

例えば、その方が亡くなった後、  
その方の家族に、その方が最後にどんな楽しい生活を送っていたか、  
といった事を写真集や、手紙として残す、というサービスを、  
コミュニティの活動の一貫として取り入れるのです。

その時も、「死」にフォーカスするのではなく、  
「今の楽しい生活を伝える事で、  
残された家族に精一杯生きてもらおう為にやる」  
という部分にフォーカスします。

そういった事からはじめてもらって、  
徐々に「終活」へと繋げていくわけです。

ただニーズを満たす為のビジネスではなく、  
相手に楽しんでもらう、幸せを感じてもらい、  
という視点から見直し、そこにフォーカスしていく事で  
新しい視点から再定義できるようになります。

・・・と、これは今僕がパッと考えた事なので、  
実際にコンサルするなら、もっと詳しく話を聞きながら  
具体的に考えていくのだと思います。

でも、全然関係無い業種だろうと、  
アドバイスはいくらでもできるし、  
インターネットビジネスをきちんと学んでいれば  
売り上げを伸ばす事はいくらでもできます。

僕はずっと、  
「同一直線上の勝負をしてはいけない」  
と言ってきました。

常に、何かと組み合わせ、付加価値を生み、  
自分だけの世界観を作り、コミュニティを形成する事が  
重要なのです。

さて、最後に、穂苺さんから頂いたメールを紹介します。

=====ここから=====

現在私は、除カビ・防カビの専門会社を立ち上げて、  
様々なアプローチから営業活動をしています。

今日の感想といえますか、ネットビジネスを勉強し始めてから、  
リアル×ネットビジネス＝次世代のビジネスモデルと思っていました。

ネットから問い合わせがあり、見積に行く(顧客リストになる)  
受注できなかったとしても、何度かカビについて教育していくうちに、  
潜在的な問題が顕在化し、結果として受注してもらうこともあります。

上客になっていただくのも、手書きの手紙や誕生日の日にお花をプレゼントしたり  
(あえてアナログは大切にしたいと思っています。)することで、ファンとなり、  
なにか企画のメルマガを流したときに、真っ先に注文していただいたりしています。

正社員の話もありましたが、私のところは、社員としては2名ですが、  
外部に数名協力者がいて、プロジェクトに応じて、読んだりしてフレキシブルに対応しています。

まだ数千万円程度の金額ですが、  
清掃事業の特に除カビ・防カビ関係は超ブルーオーシャンで、戦いやすい状況にいます。  
さらに、今後の女性雇用がさらに進み、共働き夫婦も増加することから現在2000億円市場が  
8000億円市場に成長する過程だと言われている今、ネットビジネスのノウハウを上手く応用すること  
で、  
ダスキンやお掃除本舗と並ぶ市場第3位をこの10年間で手に入れようと動いています。

私自身まだまだ勉強中ですので、新田さんはじめ、様々な経営者の方々から  
学び成長していきたいと思っております。

=====ここまで=====

これは素晴らしいですね!!  
(というか、もしカビとかで悩んでる方は紹介するのでメール下さい。  
別に僕は紹介料とかは一切貰ってません！)

ここで書かれている流れは、  
まんま、ネットビジネスの DRM の流れと同じなのです。

DRM とは、  
見込み客リストを集める→教育する→販売する  
という流れなのですが、  
その本質は「コミュニティ化」です。

重要なのは、セールスを第一優先としない事です。

最初からセールスをするのではなく、  
コミュニティの一員となってもらって、徐々に信頼関係を築く事で、  
後から売れる、という流れです。

だから、最初の話に戻りますが、  
例えば、タクシーを無料にしたとしても、  
タクシー内で教育を行い、メルマガに登録してもらったりすれば、  
全然関係無いサービスに申し込んでもらう事も可能なわけです。

という事は、村山さんの終活ビジネスの話に繋がると、  
「老人専用無料タクシー」  
的なものを作って、タクシー内で価値観の共有を行い、  
終活ビジネスに繋げる、というビジネスを行う人も  
いつかは出てくるかもしれません。

あるいは、鈴木さんの話に繋がると、  
タクシー内で商品をお試しで使ってもらって、意見などを聞く、  
という感じで、リサーチをやってしまう、というのもアリかもしれません。  
(更に、その人が商品を気に入ったらリピーターになる可能性もあります。)

こんな風に、無料(FREE)で何かを提供する、というのを入り口に、  
長期的な関係を築いていくのが、これからのビジネスで重要になってきます。

そして、タクシーは移動、レストランは食事、  
みたいな感じで、本来の機能としての価値だけではなく、  
その時間をどう楽しんでもらうか、成長して、人生を豊かにしてもらうか、  
という視点を混ぜる事で、新たな付加価値が生まれてきます。

というわけで、防カビビジネスは是非これからも頑張ってください！  
シェア No.3 を取れるよう、皆で応援しています!!(^^)

・・・というわけで、本当は他にも取り上げたいメールが大量にあるのですが、  
さすがに重すぎると思うので、今回はこれで！  
(これ書いてる間にも大量にメールが来てるので、  
また読もうと思います。)

今回は基本中の基本しか解説してませんので  
ほとんどの人にとっては「復習」でしかなかったと思いますが、  
今月からは改めて「基礎の徹底」を混ぜていきます。

基礎が抜けると、他が全て崩れますからね。

引き続きメールは沢山送って下さい。

面白いメール等は取り上げたいと思いますので、  
※匿名希望の方はその旨書いて頂ければと思います。

ではまた。  
有り難う御座いました

## Vol.3 実店舗コンサルへの第一歩と、価値提供の本質

こんばんは、新田です。

前回も沢山メールが来てましたので、  
早速今日も色々取り上げたいと思います。

まず、西中さん。

=====ここから=====

今回のメルマガには  
ヒシヒシとアツい思いみたいなものが  
伝わってきたので、

感想を送らせていただこうと思います。

実は、僕は東大生なのですが、  
新田さんの言う通り、  
同級生は安定志向の人が多いです。

ですが、これから彼らが

「起業という道を選ぶようになる」

と聞いて、

「(先行者利益的にも経験値的にも)  
今からビジネスをやっておいてよかったな」

というのが1つ目の感想です。

そして、もう1つが、

以前から店舗のコンサルには興味があるのですが、  
どうやって集客すれば良いのか？

つまり、

いかにしてコンサルさせてもらう  
店舗や企業を引っ張ってくれば良いのか？

ここを解説していただけるとありがたいです。  
=====ここまで=====

という事で、お答えしましょう。

因みに現在、僕のコミュニティでは、  
「リアル店舗のコンサル」  
を結構色々な人にやらせています。

どうやって契約を取ってるのか？というと、  
こちらからオファーすれば良いのです。

結局、そういったオファーメールも、コピーライティングスキルや、  
もっと言えば「企画力」なわけで、  
メールで依頼して断られるってのは、単純にその力が弱いという、  
ただそれだけの事なのです。

基本的に、有名にでもならない限り、  
向こうから来るなんて事はほぼ無いので、  
最初のうちはこちらから積極的にアプローチしないとダメです。

つまり、相手が断る理由が見つからないような魅力的な条件、企画を作って、  
提供すれば良いのです。

企画力があれば、一生食っていけるのは、  
例え顧客がゼロになっても、その辺の人にオファーを出せば  
喜んで食いついてくるからです。

ただ、何の実力も無いのに、  
口だけ上手く、高額を平気で取って、  
結局何の結果も出せずに終わる・・・  
みたいな人もたまにいます。

そうならないよう、最初は成果報酬とかが良いと思います。  
(あるいは無料でやって、成果が出たら有料に、とかでも良いでしょう。)

それでは、ちょうど1人、  
実店舗コンサルをしているという事例があるので  
紹介したいと思います。

保坂さんからです。

=====ここから=====

ちょうど僕も、最近、ネットビジネスの知識を活かして、リアルビジネスの集客へ活かす事業を始めたので、少し報告をさせていただきます。

現在は、9組のクライアントをモニターとして、無料、もしくは格安でコンサルしています。

クライアントには、中小企業の求人広告、開業支援募集、カフェ、音楽バー、無店舗型ケータリング専門の飲食店、理容室、バイオリン教室、インディーズアーティストなどがいます。

まずは彼らの集客を確実にアップさせ、今後その実績を元に、成果報酬などの有料コンサルを行っていく予定です。

また、僕がそこで学んだこと、経験したことをすべてコンテンツに落とし込み、サイフォンスで自動化し、参加者が自分で学べる格安のコースも用意しようと考えています。

最近、企業やアーティストさんとたくさん会って話をしてきましたが、みんなに共通していることは、あまりにネットリテラシーが低いということです。

しかも、みんな目の前の仕事に追われていて、「マーケティングを勉強する」という選択肢がありません。自分自身で学んでどうにかするという発想自体が生まれないのです。

このままでは、情報の格差が一向に開くばかり。そんな人たちの将来を考えると、本当に恐ろしいです・・・^^;

今、主に取り組んでいることは、ステップメールと会員サイトの導入。必要があれば、メインサイト・ブログの整備、アクセスを集めるために SNS、YouTube などの入り口を広げることです。

とりあえずステップメールを知っている人自体、ほぼいません。DRM を取り入れるだけで、圧倒的に集客ができるようになる企業、お店、アーティストさんが世の中にはまだまだたくさんいるんじゃないかな？と思います。

アフィリエイトからしたら、ほぼブルーオーシャンですね^^;

ネットビジネスの世界に浸かっていると忘れがちですが、僕らの学んでいるアフィリエイトや、マーケティング、ネット販売のスキルは、間違いなく最先端なんだと感じました。

そして、今のところ決して圧倒的な実績を残しているわけではない  
僕のような人間にも、力になれる人はたくさんいるということがわかりました。

不思議なことに、ほとんどの人は、自分や自社の強み、  
アピールポイント、差別化ポイントがぜんぜんわかっていないケースが殆んどです。

それを見つけ出し、たくさんの人に魅力を伝えて  
ファンを集める手伝いをさせてもらうことは、すごく楽しいです！

これからもどんどん実績を積み、  
リアルとネットの融合をテーマに活動をしていこうと思います。

また学んだことや、成功事例、失敗事例などができたら  
シェアさせていただきたいと思います。

ありがとうございました。

=====ここまで=====

という事で、実は保坂さんは、  
先月の勉強会の時に、実店舗コンサルやってみたらどうですかー？って言って、  
まだ1ヶ月ちょいとかだと思っんですが、  
もう9組もクライアント取ってるんですね。

でもって、書いてくれてる通り、  
ネットビジネスの知識があれば、  
売り上げは確実に伸ばせます。

だって、既に商品があって、お客さんが来ている会社なわけですから、  
一通り売れる流れが完成しているという事です。

ビジネスで難しいのは0→1であって、  
既に売り上げが出てるところを更に伸ばす事ほど簡単な事はありません。

「良い商品を持っているのに売れてない」  
みたいなお店は山ほどあって、  
今は皆どうしていいか分からない、  
"ガラ空き"状態なのです。

でも、後2年もすれば、  
クライアントの奪い合いみたいな状態になりますよ。

つまり、今のうちにそういった実績を作っておくと



非常に有利になります。

お客が全く取れない人とかに話を聞いてると、  
まるでテンプレートみたいな文章を  
色んなところに送りつけてるんですよね。

それは下手したら迷惑行為です。

就職活動と一緒に、  
このお店の打ち出してる理念は何で、  
足りない部分はどこで、  
自分が提供できるものは何か、  
しっかりリサーチして、  
断れないオファーを出してみる事です。

因みに、これは実店舗の人だけじゃなく、  
ネットビジネスをやっている人に対しても有効です。

情弱ばかり相手にしないで、  
レベルの高い人をお客さんにした方が  
はるかに良いです。

僕のところにも、たまーに面白いオファーをくれる人がいますが  
面白いなどと思ったら意外と喋ってみたりする事もあります。

その方が、お金も循環しますしね。

コピーライティングスキルは「売れる文章」を書くスキルですが、  
それは何も商品だけではありません。

自分を、あるいは自分の理念を売る文章を書きましょう！という事です。

せっかくなので、もう1人、紹介しましょう。  
長浜さんです。

=====ここから=====

昨日のメールをいただいてから、ワクワク感が止まらず  
久しぶりに大興奮しました(笑)

「上場企業をコンサルできるビジネスの実力を付けたいです」  
これ目指したいです。

これって、私が目指しているところだったのかなあ〜と

改めて思いました。

おこがましいですが(^\_^;)

今のコミュニティでもネットとリアルを結びつけるような事を皆さん頑張ってるよ。

わたしも、何かしたいと思って2つの事を考えていました。

#### 1. 地元の商業や農業を盛り上げるためにネットで集客

これはまず、地元の紹介サイトを作ろうと思っていました。地域のお店の紹介や、農家の紹介など。

トレンド要素の、地元のイベントなども盛り込んでアクセスを集める。

ここで一番目玉にしたかったのが、お店や農業に携わっている人のドキュメンタリー映像。

ドキュメンタリー映像というと、大げさですが素人でもできる簡単な動画です。

わたしがインタビューしながら、ビデオ(スマホ)で撮るといった簡単なもの。

2~3分のものでいいと思います。

これ当たれば、もっと長い動画にしてもいいと思います。

また、この簡単なドキュメンタリー映像ビジネスも1つの職業として確立したいと思います。

この動画撮影については、プロ仕様と素人仕様が合ったほうが面白いと思います。

面白いドキュメンタリー映像を載せているサイトがあると話題になり地域も有名になるのが理想。

実際に、うちのほうは田舎で年配の人が多いため「〇〇」を紹介したいんだけどサイトが作れないとかネットで紹介してほしいと相談を受けることもあります。

## 2. 化粧品会社のマーケティングや商品開発のコンサル

これがしくて、ネットビジネスの世界に入ったと言ってもいいくらい、化粧品ビジネスに興味があります。

実際に化粧品の販売経験は長いし、化粧品の通販会社においてメルマガ、販促物の文章書いたり、商品開発に関わったこともあります。

アフィリエイトで、そこそこ売り上げをあげることができたのでASPさんやメーカーさんの社長さんと、知り合いになりここから勝負をかけたいと思っていたところでした。

ただ自分自身のスキルが足りないので、今一つ強気でいけない(^\_^;)

少し話はずれるかもしれませんが最近の物販アフィリエイトって、アフィリエイトに高待遇です。

実績がなくても、バンバン商品提供してくれるようになっています。新幹線代を支給してまで、勉強会開いたり。

ここ数か月、そんな状況になっています。なので、物販アフィリエイトは参入しやすいです。

アフィリエイトに、宣伝を依頼すれば宣伝費も抑えられるし、商品が売れる。

(ちなみに、わたしがいた化粧品の通販会社はアフィリエイトに報酬を払いすぎて、経営が傾きました)

前に大手通販会社の方も売上のほぼ半数は、アフィリエイトの力だと言っていました。

こういう状況からも、ネットビジネスを使いこなせばリアルビジネスでは有利なのは間違いないから、頑張らないといけない。

あと、ネットの物販は  
トライアルセット→定期購入  
という流れで、業界が右にならえ状態。

これって、面白くないと思います。

こういうところも、変えたいです。

ネットの物販に限らず、情報ビジネスでも  
リアルビジネスでも、1つのものが流行るとみんな同じような  
商品やシステムを作る。

ある意味、安全パイなのかもしれませんが面白くない。

私は攻めのビジネスがしたいです(笑)

=====ここまで=====

というわけで、どんどん攻めていって欲しいですね！

デザインとか、動画作成とか、  
そういった技術って意外と大事だったりします。

でもって、動画作成とか難しそうって思われるかもしれませんが、  
iPhoneがあれば簡単に作れるんですよね。

沖縄合宿に参加された方は、  
動画作成の勉強会も参加されたと思いますが、  
あの勉強会で僕がお勧めしていた事が1つあって、

目の前にある何かを、動画で紹介してみる

~~~~~

という事です。

何でも良いんですよ。

某映画で、ビジネスセミナー中に、
講師が参加者にペンを渡し、
「このペンを売ってみろ」
と言ってたシーンがあります。

そういうノリで、
何でもいいから動画で売ってみるのです。

たまたま目の前にあったジュースでもいいし、
自分が身につけているものでもいいし、
本当に売る必要はありません。

とりあえず「もしこれを売るなら？」という仮定のもと、
作ってみるという事です。

あるいは、サイトアフィリエイトをしてるなら、
実際に商品の紹介動画とか作って見たら良いですよ。

ありきたりな口コミサイトとか作るより、
自分がアツく語ってる、しかも加工されたカッコいい動画とか載せた方が
よほど説得力ありますからね。

サイトアフィリエイトと言えば、こんなメールも来てました。
長井さんからです。

=====ここから=====

今回のメルマガでは、新田さんに届いたメール内容について
即興アドバイス的なことが中心でしたが、改めて事例を交えて
新田さんのアドバイスを見ることで、「なるほど、そういうことか・・・」と
腑に落ちました。

特に

1. 顕在ニーズと潜在ニーズ(ニーズよりウォンツ)
2. 「ズラシ」の視点
3. 「再定義」という視点

は、何度も何度も聞いているはずなのに、意識が薄れていました。

僕は相変わらずサイトアフィリエイト系をやっていて500万程度のレベルですが、
そのジャンルであっても、この考え方は非常に大事ですよ。

でないとライバルが多いところで戦わなくてはいけなくなりますから。

この他に今は知り合ったアフィリエイトにチャットワークグループを作って、
ノウハウや情報提供で接触頻度を増やして、信頼してもらった上で
中古ドメイン販売なども行っています。

今後、自分の中ではサイトアフィリエイトのノウハウをつかって、
色んな業種のコンサルをしたいと思っています。

ただ、まだまだ「同一直線上」に考えてしまっている考えの固さがあるので、
その辺をもっと応用できるような事例とワークができるような
環境があればいいかなとは思っています。

.....結局なんだったんだって文章なんですけど、
何か返事書かなければと思って、お久しぶりにメール送ってみました。

今後の新田さんのメルマガも学んで行きたいと思います。

ありがとうございます。

=====ここまで=====

サイトアフィリエイトで500万は十分立派だと思いますよ！

サイトアフィリエイトは、メルマガと違って、
大きな利益を出すのはかなり大変です。

その代わり、非常に安定するし、
実際にコンサルをする時に、HPを作ってあげたり、
「ここはデザインをもうちょっとこうした方が・・・」
みたいな細かい部分を指導できるようになるので、
割とお勧めです。

既にそれくらいの実力があれば、
抽象度を上げて色んなものを繋げていけば、
収入は更に何倍にもなっていくし、
多くの人に感謝されるビジネスができるようになるでしょう。

僕の過去のコンテンツも復習しつつ、
是非、これからも頑張っていって下さい！！

さて、一方で、こんなメールも来ていました。

=====ここから=====

飲食業を経営しています愛知の柘植といいます。

新世界からずっと教材学ばさせて頂いておりますが、
これほどまでにネットビジネスで成果と知識を持ってられる新田さんが
ネットとリアルの融合というテーマで濃い情報を発信して頂き、
本当に目から鱗であり、飲食業を運営している私からすると
最近の新田さんのメルマガは楽しみでなりません。

私はキッチンカー（移動による販売）と実店舗、
高級お弁当のデリバリー（企業向け）をメインに飲食業を運営しております。

キッチンカーは車の中に厨房や販売口をつけ、タペストリーやサンプルなど店作りをし、
野外音楽フェスや企業のイベントやお祭りなど「人が何万人と集まる場所」に行き
販売できることがメリットです。固定費をかけず集客が不要です。

もちろん天候の変化や移動での販売でのデメリットなどありますが、

最近、実店舗の売上があがらずキッチンカーを作るところも増えております。
美味しかったりサービスがいいにもかかわらず、集客が出来ないのです。

名古屋のうまくいっている飲食業を見ても、
ネットからの集客はぐるなびやホットペッパーへの広告に頼っているところしかありません。

美容院やサロン、ネイルなどの運営をしていたり、
はじめたりする方はたくさんいるのですが
やはりネットからうまく集客できているところはありません。

キッチンカーや実店舗の運営により、
飲食業や美容院などの実店舗の方達との繋がりが大変多いです。
なのでその繋がりから集客などに困っている方達を
インターネットを使用し売上を上げたり、コンサルをしてあげたいと考えています。

ppc 広告でスマホサイトを作って集客を増やし、
cyfons でコミュニティー化(会員化)して、
メルマガを使用してもらいリピート率をあげたり、

と、知り合いや近所の飲食店や美容院などの実店舗の方達にコンサルをし、
喜んで頂き実績を作りたいと考えています。

つたない文章ですが、名古屋の飲食運営者の想いです。

またのメルマガを大変楽しみにしています。

=====ここまで=====

という事で、既に実店舗を経営をされている方からのメールでした。

実は、何かお店を運営していて、
それがうまくいったら、今度は他のお店のコンサルをする、
というのは鉄板の流れだったりします。

きちんと自分のお店で結果を出しているので、
実績としても文句無しですよ。

特に、自分の業種と関係無いお店だったら、
お互いチームを作って、お客さんの共有とかもできるわけです。

柘植さんの仰る通り、
飲食業はほとんどがホットペッパー頼りだし、
そもそも HP が無い店も多いです。

以前は Twitter で地域集客という最強の方法があっ

それを使えば即集客ができたのですが
今は「位置情報」がデフォルトでオフになってしまっているのが残念です。笑

それでも、SNSからの集客や、PPC、スマホ、Youtubeなど、
色んな方法があります。

Youtube だったら、例えばお店のプロモーション動画とかを
作ってあげるのも1つですよ。

また、新規集客だけでなく、
リピーターにする(コミュニティ化する)戦略などは、
もう嫌というほど伝えているので、十分知識はある筈です。

また、こんなメールも頂きました。
中原さんからです。
(慣れない用語も多いと思ったので、
適宜僕が解説を付け足してます。)

=====ここから=====

高学歴層のキャリア(=経験、経歴、職歴)形成について、
大学生時代からすでにステージが高い人ほど、
従来の安定的キャリアから、新型のキャリアに流れていくと考えられます。

新型キャリアは、

- ・グローバルエリートキャリア
外資金融、外資コンサル、海外MBA、外資メーカーなど
これは新型というまでもなく、増加しているキャリアだと思えます。
- ・IPO(株式上場して投資家に株式を買わせる事)
or バイアウト型アントレプレナー(会社を売って資産を構築するタイプの起業家)
上場や上場企業への売却を目指した拡大志向の起業を志すキャリア。
一時期のネットバブル崩壊で下火になったと思われましたが、
再び増えてくるキャリアだと思えます。
- ・フリーランス的自由人型アントレプレナー(フリーエージェント)
拡大志向の起業ではなく、自分自身の自由なライフスタイルと
理想世界を実現するために、適切な規模でビジネスを展開していくキャリア。
ニッチ分野のコンサルタントになったりとビジネス内容は様々ですが、
インターネットビジネス起業家はこのキャリアであることが多いと思えます。
お金や名誉より、自由ややりがいという価値観が社会に浸透すればするほど、
このキャリアは増えるのではないのでしょうか。

これらは自分の身近な友人を分類しただけで、
MECE(=漏れのない状態)になってはいないかもしれませんが、
どれか新しいキャリアを目指さないで、

古い価値観に縛られながら中途半端なキャリアを歩もうとする人が
1番不利益を被るような社会になっていくのではないかと思います。

自分自身は、
グローバルエリート型キャリアから
フリーランス的自由人型アントレプレナーにキャリアドリフトした身ですが、
この選択は良かったと感じています。

どんなビジネスでもたいへいは、
集客⇒システム構築(教育)⇒販売の流れは変わらないと思うので、
ネットビジネス系のスキルがあれば、
ネットビジネスという枠組みだけに収まらない、
この導線の弾き方という軸から、様々なアドバイザーサービスを展開できると感じています。

また、フリーランス的自由人型アントレプレナーは
新しい働き方のノウハウが他のキャリアの人よりも先に溜まってくると思うので、
その分野のアドバイザーもできそうです。
私はそういうサービスも将来提供できたらと思っています。

こういう枠に収まらない人材が増えてくると、
ネットビジネス系でキャリアを作ってきた人たちの
社会的地位と影響力を上がってくるのではないかと思います。
=====ここまで=====

メール有り難う御座いました!!

中原さんが仰る通り、
フリーランス的自由人型アントレプレナーの最大の強みは、
あらゆる業種を見る事ができるという事です。

実際に色んな層を対象にビジネスが行えるので、
自分とは全く関係無い業種の知識やノウハウも、勝手に増えていきます。

また、資金の回転率が非常に早いのも良いですね。
短期で数億とか稼いで、他の事業に投資していったり、
高額を払って色んなメンターから学んで一気にレベルアップしたり・・・
みたいな人も沢山いますよね。

僕もこれが一番お勧めです。
人生1回しかないですからね。
レベル高い人達と沢山会って話す機会をどんどん作っていくのが
自分をレベルアップさせる一番の近道です。

そして、レベルアップしたら、
更にクオリティの高いコンテンツやノウハウが提供できるようになります。

この循環を起こしていけば、
お金も、知識も、無限ループで増え続けます。

さっきの例で言えば、

飲食店を経営してる→うまくいった！→そのノウハウを教える
→他の店をコンサルしていくうちにノウハウが蓄積
→実店舗集客に関する抽象度の高いノウハウが完成
→自分の店が更に潤う→そのノウハウをまた教える
→・・・

という循環を起こしていくという事ですね。

そういえば、頂いたメールの中には、
世界に目を向けられている方もいました。

例えば秋元さん。
(現在大学生で、先日のプロモーションで1億売ったそうです。素晴らしい!!)

=====ここから=====

今が考えているのは、アジアでのビジネスです。

凄いスピードで成長しているアジアですが、
まだまだ日本に比べると発展途上で
急速に急激に発展してきたから中身が伴っていかなくとも
至るところにビジネスチャンスがあると考えています。

わかりやすく言うと日本人にとってそこはちゃんとしてるのが当たり前だろ
というところが当たり前でない。
ありえないことが当然のようにまかり通っています。

そこを狙うといいんだろかななんて考えています。

例えばトイレにドアがなかったり、エレベーターのドアの間に隙間が開いていたり、
立派なビルの前のマンホールから、肥だめの匂いがしたりするわけです。

だからまだまだこれからって感じなのでそこを狙うべきだと思います。

日本はというと、短期的な目で見ると比較的ポジティブになりますが、
長期的な目で見ると非常にネガティブだと思います。

基本的に経済発展する特徴の国というのが
1人口が多い
2人口の年齢が若い

3資源が豊富

こういった国が今後経済は伸びて行きます。

日本は完全に真逆の方向に走ります。
2050年までには人口が9000万人になると言われています。

つまり、約40年後には今の人口の40%が死んじゃってるんですね。
しかも、そのときの平均年齢は52歳と言われています。

そうなったときに小規模なビジネスの場合は
日本で勝負しても全然問題は無いと思いますが、

今回の例の無料タクシーなんかでバイラルをアジア起こせたら
日本で行うのとは比べられないほどのスパイラルが起こると考えています。

ただ漠然と考えている段階なので、具体案は出せませんが、
メルマガでもサイトアフィリエイトでもいいですが、
アジアも巻き込んでアフィリエイトできたら面白いですね。

なんか話がまとまっていなくすいません。
=====ここまで=====

というわけで、秋元さんの仰る通り、
日本の人口は今後減っていく一方(しかも若い層がどんどんいなくなる)なので、
長期的な視点で見れば、世界に目を向けていった方が良いです。
(あくまで長期的な視点で見た場合の話で、まだ何も行動してないなら、
そんな先の事考えるよりは、まずは日本でやれば良いんですけど。)

中国も人口自体は多いですが、日本と同じく若い人が今後減っていく事を考えると
長期的に見ると微妙かもしれません。

これに関して、佐藤さんから面白いメールを頂きました。

=====ここから=====

ご存知だと思いますが、今世界中のIT企業がインドに下請け外注を出しています。
インド人は理数系は世界一といっているくらい強い上に人件費が安い。
おまけに人口が多くて受け皿が広いので幾らでも注文できる。

格安で最高のプログラムが頼めると世界中で大人気です。
下請け格安といってもインド人からしたらかなりの高給職で、
平均月収25000円という貧困層が多い国で、月収10万もらえるそうです。

特に南インドのバンガロールが中心だそうですが、
会社の敷地やビルもGoogleやAppleのようなモダンで自由な雰囲気、
さながら大学のキャンパスのようです。

そして今、アメリカの IT 企業、Google、Apple、Microsoft、Oracle、Facebook、Twitter、その他の中小企業やスタートアップに数多くのインド人が雇われています。日本だと楽天とか。バンガロールで会社を興したのもシリコンバレー帰りの人が多いそうです。

つまり…「最高のプログラムを書けるインド人がアメリカ式の最先端ビジネスを現場で直接学んでいる」という状況です。これから先、インドの勢いが止まらなくなるかもしれません。

資源や労働力といったコモディティ取引を中心に（あと日本からのパクリで）成長してきた中国と違い、無から有を生み出す技術とセンスを持ったインド人は 2050 年までに日本も中国も追い越すんじゃないでしょうか？

すでに世界で成功しているインド系の人もかなり居ます。その中でも代表的なのが、ニール・パテル氏ですね。

2002 年 17 歳の時に高校の友人ヒテン・シャーと、イギリスで、SEO とマーケティングのコンサルティング会社 ACS を起業し、Amazon、Microsoft、ウォルマート、ゼネラル・モーターズなどの名だたる大企業に依頼されるほどの結果を出して、2005 年にはウォール・ストリート・ジャーナルに、「オンライン上で最も影響力のある人」に選ばれています。

CrazyEgg と KISSmetrics という革新的で最先端のトラフィックアナライズサービスも彼の会社です。彼個人のブログ QuickSprout で情報ビジネスを展開し、今ではそのブロッガーだけで約 1 億稼ぐそうです。

他に分かるところで、2003 年に起業したコンサルティングだけでなく啓発セミナーやコーチングなどの教育ビジネスを 30 カ国で展開する Mindvalley の代表もインド系のヴィシエン・ラクヒアニ氏。重役にもインド系の名前が並びます。

=====ここまで=====

これは非常に重要な意見で、僕も以前インドに行った記事を書きましたが、（参考メルマガ:ヨガマスターに会ってきた）インドはまだまだ経済は悪い状態で、多分数年やそこらで急激に発展するとは思えません。

しかし、佐藤さんの仰る通り、2030～2050 年くらいには、かなり成長してるんじゃないかと思います。

まず、インド人は数学やプログラミングがめっちゃめっちゃ強く、語学も堪能です。
(これは、州によって言語が違うので、必然的に、色んな言語を喋れないとコミュニケーションが取れない、という理由もあります。)

さらに、ヨガやアーユルヴェーダをはじめ、神聖な場所が沢山あり、霊的なエネルギーを自在に操っています。
(残念ながら、現時点では、そういった人達は1人で殻に閉じこもり、社会貢献をしようという視点があまり無いのですが。)

今はケーキ屋のショーウィンドウの中にハエが群がってるような国ですが、将来はかなり驚異になるかもしれませんね。

今のうちに語学は勉強して、世界の情報をもっと仕入れた方が良いでしょうね。

そもそも、ネットが発達してインフラが整ってきたら、「日本にいるから日本でビジネスする」なんて意味が無いですからね。

ビジネス書の多くは、英語圏から輸入されたものが多いですが、じゃあ逆に、日本から後進国に輸出していく事ができればかなり美味しい思いができますよね。

逆に、パソコンのできる仕事は、今後は海外の人達に任せていく事で、人件費は大幅に削減できます。

インド人や、あとはベトナム人とかもお勧めです。非常に優秀なプログラマー多いですからね。5万くらい払えば1ヶ月フル稼働で働いてくれたりします。
(ベトナムは、喋ってる途中で停電が起こって回線しょっちゅう切れる、みたいな国なんですけど・・・)

今や我々は、英語圏すらも超える、最先端のネットマーケティングスキルを持っていて、更にこれからリアルとも組み合わせたいこうしてるわけですから、史上最強の軍団になるんですよ。

世界を引っ張っていきましょうね♪(^ ^)

それでは、有り難う御座いました!!

PS.

前回紹介した防カビのビジネスですが、
さっそくサービスを紹介して欲しいというメールを頂いてます。
こうやって、メルマガで紹介したら何でも売れるんですね。
(と言っても僕は紹介料貰ってないんですけど。)

Vol.4 絶対に送ってはいけないメールと究極のビジネス

こんばんは、新田です。

今日で新章の4回目ですね。
最近珍しく新規の人も意識して書いています。
(なので、かなり基本的な事を沢山盛り込んでます。)

というのも、この1年、
コミュニティのメンバーに対しては、
かなり頻繁にメルマガや音声を送っていたし、
Skypeグループでは定期的にチャット講義などもしていました。

しかし、一方で、
メインメルマガはほとんど送っていなかったのも、
そろそろ足並みを揃える為に何かやろう、と思ったわけです。

というわけで、
最近ビジネスをはじめたばかり！という人のメールも
積極的に取り上げていきたいなと思いますので、
何か質問とかあればどんどん送って下さい。

それでは、今日も頂いたメールを見ていきましょう。
最初は森田さんからのメールです。

※今回も、読みやすさや分かりやすさ等を重視し、適宜、
修正やカット、編集をあちこちで行っています。ご了承下さい。

=====ここから=====

私はまだネットビジネスをはじめたばかりです。
('初心者'とは言いません！)

最近の新田さんのメルマガは、
私にはかなり高度ですが、
なんとかついていけてます(笑)

リアルビジネスの話も沢山出ていて、

どれもネットビジネスに
そのまま活かせる知識ばかりですので
非常に勉強になっています。

ただ、今から始めるとなった時、
具体的にどういった事をしていけばいいのか？
がまだ少しぼんやりとしています。

「目指すべき理想の世界を作る」
という事はこれまでずっと仰られていましたが、
これも未だに完成しておらず、
私にはそんな崇高な目標とか無くて
かと言って何かやりたい事があるか？っていうと
うーんって感じです。

ましてやコンサルなんて、できるわけがない、
と思ってしまうます。

これからはじめていく人(私も含め)に
何かアドバイスなどあれば嬉しいです。

特に、第一歩目としてどう行動したらいいのかを
教えて頂きたいです。

=====ここまで=====

という事ですので、回答しましょう。

まず、理想の世界を作るってのはもちろんなのですが、
最初からそんな崇高な目標なんて要りませんし、
「理想の世界」をいきなり完成させるなんて無理です。

最初は本当にちょっとした事でいいので
自分の目指したいところを決めて、
それが誰かのお役立ちになっていたら十分です。

そして、ここ何回か、コンサルの話をずっとしてますが、
最初からコンサルなんて難しいと思うのは当然です。

だから、最初は「お手伝い」からはじめたら良いです。

近所のお店のお手伝いでもいいし、
あるいは、インターネットビジネスで成功してる人とかを見つけて
その人の手伝いをするのも良いでしょう。

ところで、ここで1つ、
重要な事をお話します。

誰かのお役立ちをしようとした時に、よくあるのが以下のメールです。

「僕はまだ何も持っていませんが、僕にできる事ならなんでもしますのでいつでも言って下さい！！」

これは、やってはいけません。

もちろん、気持ち自体は嬉しいと思われるでしょうが、このメールは、こう言い換えられます。

「僕には提供できる価値が何もありませんし、何を提供できるか考えるのも面倒臭いので、あなたに『僕が提供できる価値』を考えてもらいたいです。」

価値って何なのか？という事に関してはこれまで散々色んな講座で解説してきましたが、価値は”作る事ができるもの”です。

前回、
「ペットボトルでも、ペンでも、時計でも、何でもいいから、目の前にあるものを紹介する動画を(本当に売るかは別として)作ってみましょう。」という話をしました。

ペンだったら原価数百円とかですよ。これを1000円で売れるか？って話です。

例えば、以前、ヤフオクで、「彼女にサプライズで渡そうと思っていたプレゼント」というタイトルで、ただの数千円のペンケースを35000円で売っていた人がいました。

「物」としては数千円くらいの価値しかないものが何故10倍近くの値段が跳ね上がったのかと言うと、ストーリーが加わったからです。

その人は、彼女に渡そうと思って買ったのに、フラれ、そのショックで自殺まで考え、しかしそれを乗り越え必死に生きてきた、というストーリーを語って売ったのです。

最後に彼は、
「この商品には私が必死に生きてきた『意思力』、
そして『憎悪や悲しみを優しさに変える力』が宿っています。
我が家で飼っていたハムスターも、商品の外箱に触れるだけで
充電したてのひげ剃りのように元気になっていました。」
と書いています。

ペンケースとは全く関係無い話なのに、
ストーリーだけで価値をハネあげる事ができたのです。
(催眠術合宿に来られた方は、価値が簡単にコントロールできる事が
身を以て体験できたのではないかと思います。)

話を戻しますが、

「私には何もありませんが、
何か手伝える事があればいつでも言って下さい。」

これは最高のオファーに見えて、
最悪のオファーです。

別にこのメールを送った事で悪い印象は与えないでしょうが、
多分、何か手伝いができるとしても、
雑用を任せられる程度であり、その後の発展が起き難いです。
(雑用を任せられるだけマシかもしれませんが。)

オファーを出す時は、必ず、
「自分が提示できる価値は何か？」
を示さないといけませんし、その価値は自分で見つけるものです。

「提供できる価値を持っていない」
なんて事は有り得ないわけで、
それは単なる思考の放棄です。

逆に言えば、何も特別なスキルを持っていなくとも、
価値を生み出す事ができる人は、いくらでも価値を提供できる人はいるのです。

当然、そういう人は提供した分だけ何か返って来ます。

返って来るものはお金かもしれないし、
人脈かもしれないし、成長する為のヒントかもしれません。

成長する(=進化する=ステージを上げる)とは、
提供できる価値の総量が増えるという事です。

ステージの高さは、ポテンシャルエネルギーです。

高い山からボールを転がすと早く転がるのと一緒に、
より大きな価値(エネルギー)を相手に提供できるという事です。

その為には、まずは自分の持っている価値(エネルギー)を誰かに提供してみる、
という事からはじめたら良いです。

「自分より下の人に提供しよう」
なんて考えなくていいです。

むしろエネルギーの高い人に価値を提供した方が
返って来るエネルギーも高いからです。

僕が今まで見てきた限り、最短で結果を出す人は、
(その事の良し悪しは置いておいて)これが普通にできる人です。

今の話の意味がきちんと理解できているだけで、
月収100万円くらいはすぐに超えますし、
そのままエネルギーの循環を続けたら
年収1億は自然と達成できます。

というわけで、さっそく今日から行動しましょう！

それでは、続いては、
最近徐々に売り上げを伸ばしていると噂の山岡さんからのメールです。

=====ここから=====

最近、面白いニュースを見かけました。

米スターバックスで
ワイヤレス充電サービスを開始するらしいのです。
(そのうちヨーロッパ、アジアでも導入するそうです)

机の上にスマホを置いておくだけで
勝手に充電されるという機能で、これによって、
3つの効果があると私は考えました。

まず1つ目は、
「コーヒーを飲みたいから」
という以外にスタバに行きたくなる理由が
できたという事です。

新田さんには以前子育てやFXのサイトからの集客に成功したという事例を見せてもらいましたがこれが「ズラシ」の発想ですよ。

そして2つ目ですが、スマホを充電しようと思ったら、最低でも1時間は居座らなければいけません。

回転率が悪くなるという問題がありますが、スタバは元々割と長くいる顧客が多いのと、レストラン等と違って1人当たりの空間を占める割合が小さく収容人数が多いので、そこまでデメリットにはなりません。(逆に、もともと回転率の大きい吉野屋や阪急そばなどでやるとデメリットが大きくなる気がします。)

そして、長く居座る分、より沢山の色んなものを注文してくれる可能性が増え、顧客単価が上がります。(新田さんが昔セミナーで言っていた、「スパワールドモデル」ですね。)

3つ目ですが、スタバはもともとコーヒーを提供するというよりは、快適な空間を提供して「場」にお金を払ってもらっている、という側面が強いです。

なので、「我が家のような、しかし上品でお洒落な、快適な空間を提供している」というMSP(理想の世界)を体現する材料に、今回のサービスはなり得るのではないかと思います。

以上3つの効果が期待できるのではないかと思いますのでこれってトリビアになりませんか？

=====ここまで=====

素晴らしいトリビアの種を有り難う御座いました！

スパワールドの話が出てきましたが、これは僕の教材で詳しく解説してる事なのですが今回は新章という事で新規の人向けに書いているので改めてもう一度説明しようと思います。

まず、僕の今の「コミュニティビジネス」の理論の8割くらいは

ディズニーランドとスパワールドをもとにしてるんですね。

どちらも、何度行っても新しい学びが得られるので、是非足を運んでみて頂きたいのですが、「スパワールド」とは、大阪にある温泉施設です。

大阪のシンボル「通天閣」の付近に、「新世界」という串カツが美味しい繁華街があり、その隣にそびえ立つ建物です。

(因みに、僕が理想の世界を「新世界」と呼んでいるのは、ONEPIECE から取ったと思っている人が多いかもしれませんが、実際それもあるのですが、スパワールドのビジネスモデルを使わせてもらったのでそれに感謝の意味を込めて名付けました。笑)

さて、スパワールドでは、入館料はたったの 1200 円で、プールも温泉も全て入れ、1日中遊びまわる事ができます。

明らかに安すぎる値段設定です。

しかし、スパワールド内では、色んなもの(食べ物、ドリンク、エステ、etc..)が売られていて、それらは全て手にmaid リストバンドで支払う事ができるのです。

すると、1日中動き回っていたら、知らない間に料金が1万円を超えていたりするわけです。

ここで重要なのは3点、

1.

最初に1万円を払っていたら超高いと感じたのに、最初払ったのが 1200 円で、それ以降色々遊んだ結果、1万円になったら「色々やったしこれくらいいっても当然」と思ったという事

2.

リストバンドで支払うのでお金を払うという感覚があまり無く、お金を払う事に対するストレスが非常に小さかった事

3.

一度外に出ると再度お金を払わなくてはならず、大体の人は中に入ったら長時間滞在するため、必然的に色んなものにお金を使わざるを得ない

(そして、施設内のものは大体高い)

結局、「テーマパーク」と呼ばれているところは
(リストバンドを使う事以外は) 大体同じ構造なのですが、
スパワールドは「ストレス無くお金を徴収する」という事を
かなり計算されて作られているなあと感じたわけです。

そして、僕が出した結論が、

「提供すべきは、“快適な空間(場)”である」

という事です。

お金は場に対して払われるものであり、
快適な場を提供していれば、自然と長くいてくれて、
一切売り込まなくとも自然とお金を払ってくれる。

これが究極の
フロントエンドーバックエンド構造
なのです。

まずこれが僕のコミュニティ理論の第一段階ですね。

そして、これに更にディズニーランドの

「コミュニティの階層分け(オープンコミュニティ&コアコミュニティ)」

という概念を付け加え、最初のコミュニティビジネスのモデルが完成しました。

このモデルをもとにビジネスの仕組みを構築したら
月収 1000 万円を完全自動化で生み出し、
利益も起業して初年度で2億円を達成しました。
(売り上げベースだと年3億円くらいはきました。)

そして2年目では、

「コミュニティごと他のコミュニティに移動しながら
どんどん新しいものを取り込んでいく」

というアメーバ型コミュニティができ(これが昨年)、
月に6000万円以上の売り上げを出す事ができ、
今年は、月に8000万円以上を売り上げる事ができました。

そして今年～来年にかけては、
また新たな形態に進化させています。

大体の流れはこんな感じで、
また改めて詳しく解説していきますので、
とりあえず今は全体像を押さえておいて下さい。

基本的に、このモデルをしっかりと構築していれば、
「売り上げ」も「コミュニティの規模」も
雪だるま式に増えていきます。

スターバックスの話に戻すと、山岡さんの仰る通り、
スターバックスは「場を作る事」にかなり高い意識を持っています。

例えばメニューは英語とイタリア語を混合させています。
grande とかはイタリア語です。
(にも関わらず、先日イタリアをあちこちまわってみましたが、
スタバは1つもありませんでした。そもそもイタリアには出店してないそうです。笑)

「コーヒー」とか「S、M、L」とかではなく、名前を変えるだけで、
全く違った商品に見えるのです。
(もともと原価自体もそれなりにかけてはいるでしょうけど。)

そして、世界観も、山岡さんが仰るように、
上品でお洒落なイメージで、
それによって少しリッチなビジネスマンとかが来るわけです。

マクドみたいに安さを売りにしていないので
コーヒーで600円とか明らかにぼったくりとしか思えない価格でも
満足してもらえるのです。

それも全て「快適な空間」を提供しているからです。

コーヒーに600円を払っているわけではなく、
世界観にお金を払っているのです。

これが「ブランド」の値段が高くなる原理です。

ブランドの商品にお金を払う時、

その商品の機能に対して払っているのではなく、
その商品の世界観に対してお金を払っているのです。

場の力が商品に働き価値が上がり、
その商品を持っている間は、
時空を超えて場の力が作用する状態となるのです。

では続いてのメールです。
3人目の子供がもうすぐ生まれる(おめでとう御座います！)
少子化対策実施中の佐藤さんです。

=====ここから=====

メルマガの中身に佐藤の名が出る度に、
ビクッてくる佐藤さんは多いのではないのでしょうか(笑)

今回のメルマガも色々な方の視点と、
さらにそれを補う新田さんの視点と、かなり勉強になりました。

さて、僕が日々意識感じている中で、街をふらついている中で、
どうしたらこの店の売り上げが上がるか？
というのは考えた事があります。

その中でも、特に一番勿体ないなあと思ったのが、ペットショップです。

僕も息子と娘がいるので、たまにペットショップに行くのですが、
やはり生き物と一緒にいるのって心が動かされます。
でも、その体験でやはりペットショップに行かないと感じられないんですよ。

それで、youtube とかを見てみると、
ペットショップの動画ってぜーんぜん無いんですよ。

探し方がいけないのかもしれませんが・・・
でも、ペットショップの名前で検索しても出てこないし、
それに近い地名＋ペットショップで検索しても全然出てこないんです。

YouTube での人気コンテンツ動画の一つであるペットの動画が出てこないんだなあ、
驚いた覚えがあります。

ペット一匹一匹の紹介動画を作ってもいいし、
商品の紹介動画も作ってもいいし、店の紹介動画と作っても良い。

全部やれというわけではないですが、
ペットショップのチャンネルだけでも作って動画あげたらいいのになあと思いました。

=====ここまで=====

佐藤さん、有り難う御座いました！

今回の佐藤さんみたいに、
「普段から色んなお店に入ってみる」
というのはかなりお勧めしたいワークです。

多くの人ってペットショップとか入らないじゃないですか。
だってペット欲しいと思ってないから。

でも、だからこそ入ってみたら良いのです。

男の人は、女性向けのブランド店とか入らないですよ？
でも入ってみたら良いのです。

食べる場所も、気に入った店ができる
大体いつも同じところに入りますよね？

だからこそ、いつもと違う店に入るべきです。

僕は、高級レストランに1人で行ったりもするし、
一方で個人でやっている定食屋にも入ったりします。

新しい土地に行ったら、ホテル周辺を2〜3時間くらい散策して、
面白そうなお店を見つけて入ったりします。

ホテルも、1泊120万円くらいの部屋に泊まった事もあれば、
その次の日は3000円のカプセルホテルに泊まりました。
高級ホテルにも泊まるし、漫画喫茶にも泊まります。

飛行機も、ビジネスクラスに乗って行って、
帰りはエコノミーで帰ったりします。

値段は正直どうでも良い話で、
Aを選ぶかBを選ぶかというだけの違いです。
(だから、例えば高級ホテルに泊まるのと、公園で寝るのとでは、
同じくらい体験価値が得られるような気がしてます。)

注目すべきは、店員さんの対応です。

「高級店」が何故高級かというと、
何らかの方法で、価値のコントロールをしているからです。

「価値の源泉」が必ずどこかにあるので、

それを見つけて、見つけたら必ずメモしています。

だって、それはそのまま自分のビジネスに当てはめる事ができるからです。

打ち出してる世界観、お店の人から出た一言、
その場にある物、名前、etc..
全てに意味があります。

また、逆に高級でないところに行く時は、
自分ならどうするか考えます。

「自分だったらこうするのになあ」

という視点は非常に重要です。

例えば、
これも昔メルマガで書いた事あるのですが、
以前、とある温泉旅館のレストランに行った時、お店の人が、

「お酒やジュースは宿泊費に含まれておりますので、
ご自由にお取り下さい。」

って言ったんですよ。

その時、僕は思ったのです。

もし僕だったら、

「お酒やジュースはサービスですので、
ご自由にお取り下さい。」

って言うよな、って。

何が違うの？って思うかもしれませんが、

僕は、宿泊費を払った時、
「温泉に入って、宿泊する」
という料金に対してお金を払ったつもりでいました。

そして、払った事で得られた価値に既に満足していました。

しかし、

「お酒やジュースは宿泊費に含まれてる」

と聞いた時、

「ああ、なんだ、〇万円払っていたけど、
実はあの中にお酒やジュースのお金も含まれていて
実際はもっと低い価値だったんだ」

と感じたわけです。

多分、多くの人が、意識するか否かに関わらず、
無意識下でそう感じたはずですよ。

一方で、

「お酒やジュースはサービスですので、
ご自由にお取り下さい。」

だったらどうなるかというと、

宿泊や温泉のお金を払って、
その分の価値を既に提供してもらったにも関わらず、
更にお酒やジュースという価値も提供された。

という風に感じるのです。

ビジネスをやっている人の多くが読む「影響力の武器」という本に、
レストランで会計後に、飴を2つ渡すのと、
1つ渡した後に、帰り際にもう1つ渡すのとでは、
後者の方が得られる価値が高い、という話がありましたよね。

あれと全く同じ原理が働いています。
同じものを提供しても、価値はコントロールできるのです。

こんな風に、1つ1つの言動に注意し、
それに対して、自分の非意識下で何が起きているかに着目していく事で
あらゆる人との会話が全て学びになります。

むしろ、これが活きた学びであり、
ただ心理学の本とか一生懸命読んで専門家みたいになっても、
実際にお店やホテル、ビジネスの場での会話中に気付き、使えなければ、
何の意味もありません。

1日街を歩きまわれば、

本10冊読むくらいの学びが得られます。

こういった視点で世界を見てみると、
全く違った次元の世界が見えてくるかもしれませんよ。

それじゃあ、今日はこの辺で。
またメールは気軽に送って下さい。

「こういう話聞きたいです」
でもいいし
「ここ難しいからもっと詳しく解説してほしいです」
でもいいし、自由に送って下さい！

大量にメールが来てるので、
多分取り上げられるのは数人ですけど、
全員のメールを何らかの形で反映させるような形で
作るよう心がけております。

ではではー。

PS.

今日、明日と連続で勉強会 (in Tokyo) です。
参加される方は一気にレベルアップしましょう!!

Vol.5 MSP を作る秘訣と、神のエネルギー

こんにちは、新田です。

11月も終わりですね。今年もラスト1ヶ月。
11月は久しぶりに超忙しい月でした。
先週は2日間、僕主催の勉強会をしました。

僕の開く勉強会は、基本的に「参加型」です。
僕よりも、参加者の方になるべく喋ってもらおうようにしています。

26日の勉強会では、一切何の準備もせずに開催しました。
僕がマイクを色んな人に渡して、
リレー形式で1人10分(以上)発表をしてもらいます。

ある人は自分が読んだ本を1冊解説したり、
ある人は独自の理論を解説したり・・・

という感じで、発表を繰り返しながら、
僕がやる事は、それらをネットワーク化していく、という作業です。

つまり、
「〇〇さんの言ってくれたこの部分は、
〇〇さんが解説してくれたこの理論と繋がってますよね」
という感じでどんどんネットワークを作っていくわけです。

こうやって、全員が持ち寄った知識を材料に、
その場で知のネットワークを構築していき、
更に抽象度を上げて、全てに共通する本質を見いだす、
という流れです。

一方で、27日に行った勉強会は、
どちらかというと「セミナー」形式で、
発表は僕ではなく、コミュニティのメンバーにやってもらいました。

具体的には、

●サトリさんによる「宗教」セミナー。
それぞれの宗教がどういった構造になっていて、
どんな世界観を打ち出し、どういった人を集めていて、
どのようにコミュニティ化しているのか、
といった視点で解説してもらいました。

●わっきーによる「金融」セミナー。
最近株で大儲けしているらしいわっきーが、
バブルについて解説。
難しい経済用語などを一切使わず、
金融の基礎知識と、ビジネスとの繋がりを解説してくれました。

●青野さんによる「エネルギーマネジメント」セミナー。
僕がだいぶ前にパワーとフォース、支配型と依存型の話をしましたが、
人はもともと「支配型」と「依存型」の両方を持っていて、
そのバランスをどう取っていくか？というコーチングを青野さんはされているようで、
それぞれの行動パターンや、対処療法、処方箋などを
具体的に解説してくれました。

因みに、僕は最後にちょこっと、全体のまとめみたいな事を話した程度です。

3つとも全く違ったテーマに見えますが、
色んな点で共通しています。

簡単に言うと、以下の5つの視点で見ると色んな事が分かってきます。

1. 場を支配している人、物、ロジック
2. 場にいる人、物(支配される側)
3. 場で循環している物(内部エネルギー)
4. 場の外の世界にいる人、物(場の境界線)
5. 場の内と外を媒介している物(外部から取り込むエネルギー)

↑これ、非常に重要な事を書いているので、是非メモしておいて頂けたらと！

この5つの視点を持っていたら、色んなものが繋がってきますし、この世界の仕組みみたいなものが分かってきます。(詳しくは、またそのうち改めて説明します。)

ところで、僕は勉強会では、スライドとか一切用意しないし、大体アドリブで喋るし、そもそもほとんど喋りません。

というのも、セミナーだけをやるなら、音声配ればいいじゃん、っていう感じがして、(もちろん学習効果という点ではセミナーの方が高いとは思いますが)折角皆が一堂に会するなら、僕が喋るよりも、皆にどんどん参加させた方が良いだらうと思ってるんですよ。

これに関して、1つこんな相談が来ていたので、挟んでみようと思います。

山本さんより(細かい部分はカットしてます)。

=====ここから=====

「理想の世界(MSP、コア、コンセプト)」の作り方で悩んでいます。僕なりにブレインダンプ(1000個くらい書き出し)などして、マインドマップにもまとめ、その中から「これ！」というものを作りました。

しかし最終的に情報を圧縮して一言にまとめると、いつもぼんやりした言葉になり、いわゆる、「幸せな人生を送ろう」とか「経済的ゆとりを」みたいなレベルのものとあまり変わらない言葉になってしまうんです。

もちろん、その僅かな差に価値があるのかもしれませんが。しかしやはり、言葉にオーラが宿っているように思えない..! だからそれを打ち出しても、イマイチ反応が取れるとは思えなくて、次にどう進んでいけば良いのかと悩んでいます。

同じ悩みを持った人も多んじゃないかな、って気がするのももし良ければ取り上げて頂けると嬉しいです。

=====ここまで=====

その気持ち、非常によく分かります。
なのでちょっと僕の事例を話しましょう。

僕が最初に打ち出した理想の世界(コンセプト)は、
「NEXTSTAGE (ネクストステージ)」
というものでした。
(これが大体 2012 年のはじめくらいです。)

ようするに
「ステージを上げましょう」
と言っているだけで、
「なんとなく響きがカッコいいから」
という理由により選んだ程度で、
そこまで深い意味はありませんでした。

でも、実際に NEXTSTAGE というコミュニティを作り、
更に NEXTSTAGE 通信(ネクステ通信)という参加型メルマガも作って
活動していくうちに、徐々に中身が詰まっていったのです。

例えば、

「ステージを上げて日常全て=コンテンツになる世界で生きる」

「コミュニティのメンバーを新しい世界に連れていきながら
どんどん新しいものを取り込んで、
コミュニティベースで次のステージに進化していく」

「日本の教育システムを変えて日本全体のステージを上げる」

などの意味が付加されていきました。

そして、それに合わせて、
活動の幅も広がっていきました。

例えば、物理、数学という視点からビジネスを捉えるという講座や、
人間分析の理論を学ぶ沖縄合宿、
催眠術という視点で「場の理論」を学ぶ講座など、
色んな講座をやってきましたし、

最近では「システム」を作っていく事で、
ネットビジネスのインフラを構築し、
更に、教育業界、医療業界などの他業界にも持っていき、
色んな業界を繋げていく予定です。

…と、ここまではこれまで何度も言ってきた事です。
今回の相談は、

「活動をしていく中で埋まっていく感覚は分かるけど、
そもそも最初に打ち出した理想の世界で全く反応が取れないと
活動自体が開始できないじゃないですか！」

という悩みなのだと思います。

そこで今回は、この悩みを”一気に”解決する方法をお話します。

それは何かと言うと…

1つセミナーを作ってみるという事です。
(そしてできたら、そのセミナーを実際に開催するという事です。)

自分の作った理想の世界(MSP)を体現するような、
そんなセミナーを作って、開催して、フィードバックを貰う事で、
今までボンヤリしていたものが、急に明確化、言語化できるようになります。

実際に色々な人に発表させていく中で、
この効果は非常に大きいなと感じています。

必死に勉強したり、セミナーに行ったり、沢山本を読む事は大事だし、
そういう時間も確かに必要なのですが、
そこから一步を踏み出す為には、「発表の場を作る」という事。

「そのコンテンツをどう売るか」
とか、
「どうやってマネタイズ(収益化)するか」
とかは関係無しに、とりあえず作ってみるという事です。

もし誰も参加者が集まらないとしても、
30分くらいでいいから、セミナーを開催するつもりで、
スライドを作って、実際に喋って、音声を撮って見たら良いのです。

自分の理想の世界がきちんと明確になっていたら、
30分くらいはスラスラ喋れます。
もし「全然喋れない」ならば、
自分の理想の世界が明確になっていないからです。

先週やったリレーセミナーでは、マイクを順番に回していきながら、「1人10分間、それまでの人の話に繋がるような話をする」というルールでやっていったのですが、大きく稼げている人ほど、ペラペラと喋れたのです。

それは何故かという、自分の中で知のネットワークが構築されていて、それを「自分の理想の世界」という部分に焦点を当てて喋る事ができるので、非常に分かりやすく、響くトークができるのです。

マイクを渡されて「はい、何か喋ってね」って言われた時に、10分も喋り続けられない、ってのは、「アウトプットする」という意識が日頃から欠如しているという事です。

逆に今回、発表された方に聞いてみたら、多くの方が、「本当に発表して良かったです！一気にステージが上がった感じがしてます。」と言ってきていました。

実際、今回の勉強会では、億超えの人や、経営コンサルタントの方とかも来てくれていて、そんな環境の中で発表する経験って非常に大きいのです。（自分で主催しても、初心者の人ばかり集まるのが普通ですからね。）

この経験をして得られるのは「胆力」です。

怖いものが無くなり、「ああ、自分の言いたい事堂々と行っていいんだ」と思うようになり、自分の理想の世界を体現するために、本音で発信できるようになるのです。

結局、肚(はら)で語れない人は、自分の潜在意識のどこかにメンタルブロックがあって、そのせいで本当に言いたい事が顕在化(言語化)できないからです。

だから、勇気を出して、言いたい事を喋って、出してみる、という経験をまずはやってみてはいかがでしょうか。

・・・と、ここでちょっと話は変わって、
昨日、とある経営コンサルタントの方と
一晩中喋ってました。

その方とはよく skype で話したり、
あるいは時々お茶したりしてるのですが
その方は 10 年で 1500 社以上の会社を、上場企業とかも沢山見ている、
(しかも広告とかは一度も打った事がなく、お客さんは「紹介」だけで来るそうです)
コンサルフィーも、僕とは桁が1つ違うような方です。

その方と喋ってて思うのは、
「神の次元のエネルギーを操っているなあ」
という事。

神のエネルギーとか言う「んなアホな！」と思われるかもしれませんが、
例えば僕がライティングのセミナーで解説している
「神話の法則」は、ギリシャ神話を使っていますよね。

これも、一種の「神のエネルギー」なのです。

神話を学べば、人生のステージが分かり、
今何をすべきかとか、次にどんな事が起こるか、
どうすれば次のステージに進めるかなどが分かります。

つまり、未来予知的ができるのです。
当然、セールスレターに応用したら
すぐに「売れるストーリー」が作れるわけです。

しかし、その方は、
それよりもはるか高い次元のエネルギーを自在に操っているのです。

ギリシャ神話だけでなく、古神道なども使い、
全ての現象を神の世界から俯瞰して見ている感じです。

これは裏の人は皆知っている事ですが、
実は、長く続いている大企業だったり、
売れているアイドルグループなんかは
全て、「神の次元」のエネルギーを操っているそうです。
(SMAP とかモーニング娘とか AKB とか。)

メンバーの構成だったり、
誰をどのタイミングで入れるか、とか、
そういった細かい事も含めて、
全て計算されているのです。

「裏で操っている人」は一切表に顔も名前も出さないのですが、裏で、とてつもない事が行われているのです。

その方は、そういったレベルの現象を全て理解していて、具体的に何がどうなっているのかを言語化する事も、更に自分でコンサルする時に再現できるのです。

だから、企業をコンサルする時も、誰をどの部署に付けて、どの人を辞めさせて、どの商品をいつ出せばいいのか、といったレベルで分かり、その通りすると、まるで未来予知したかのように、うまくいくのです。

そして、僕が凄いなと思ったのは、そういった高い次元の世界を理解しているのに、実際にコンサルする時は、そういった言葉を一切使わず、相手が日常で使っている言語に翻訳して説明しているという事です。

例えば、僕らがよく使っている「エネルギーの循環」という次元の話は、抽象度を下げたら「お金」や「信頼残高」みたいな言葉で説明できるわけです。

しかし、「お金」という次元で考えたら見えないような世界が「エネルギー」という次元で見たら分かるようになります。

つまり、抽象度を上げて、次元の高い世界で考えたものを、再び抽象度を下げて現実世界に下ろしてくる、という流れで、「次に何をしたら良いのか？」という具体的な事が分かるのです。

それが「神」の次元を使っているわけですから、「どうすれば業績が上がるのか？」なんて”当たり前”の話で、むしろ、稼ぎの額を増やすなんて抽象度の低いレベルではなく、「いかに「幸せ」と「稼ぐ」が両立できるか？」にフォーカスしたコンサルをするそうです。

その方のところに来るのはリアル(実業系)の方が多くそうですが、具体的にどんな話をしているのか聞いてみると、本当にネットビジネスに繋がる事ばかりで、むしろ、リアル×ネットを融合させて抽象度を一段上げた世界を理解すれば、「ネットビジネスで稼ぐ事がいかに簡単か」が改めて分かります。

僕自身も喋るたびに非常に勉強になってるので、この話は是非皆にも聞かせたいなあと思っているのですが、そういった話って興味ありますか？

もし興味ある人が多ければ、今度音声とか撮らせてもらって配ろうかなと思うので、どんな話が聞きたいか、またメール下さい。(結構今までも貰ってるので、少なくともメールくれた方には何かあげようと思います！^^)

それでは、また！！

PS.

12月の勉強会は、脳科学×運動学と、数学(ガロア理論)です。あと、動画マーケティングとかも多分挟みます。なんでもアリですw お楽しみに(^^)

Vol.6 宝くじと真理の扉の先にあるもの

こんばんは、新田です。

最近、仕事の関係で新宿に来る事が多いのですが新宿駅の前にある"宝くじのお店"がいつも行列が出来ているなあとふと気が付きました。

何でここはいつも並んでるのだろう？
と思ってよくよく見てみると、
どうやらその店で3億円が当たった事があるからだそうです。

過去にその店で当たった人いる事と、
今回当たる事とは何ら因果関係はないし、
むしろ気持ち的には「同じところで2回も3億円が当たるか？」って感じなのですが、
まあそんな事言ってもしょうがない話です。

ところで、僕は宝くじは今まで一度も買った事無いし、
今後も買わないと決めています。

その理由は、期待値を考えれば買う価値が全く無い事は明らかですが、
それだけではなく、エネルギーの話と関係してきます。

お金はエネルギーの1つの形に過ぎないという話を以前しましたが、
ステージを上げる為に必要なことの1つが、
「エネルギーの循環効率を上げる」
という事です。

「循環」とはつまり、
エネルギーを誰かに提供する事で、
巡り巡って大きなエネルギーを返してもらう、
という循環です。

これを繰り返していく事で、
自分のエネルギーレベルはどんどん大きくなるわけです。

宝くじの何がいけないかというと、
例えば10万円当たった、とかならまだいいんですが、

もし、1億円とかがもし当たると、どうなるか？

何のエネルギーも提供せず、
莫大なエネルギーを一方的にもらう事になります。
これは、「エネルギー過剰」な状態です。

ペットボトルに100リットルの水を一気に入れたら、
容器は破裂し、新しい水を入れてもドバドバ抜けていくようになってしまいます。

また、
「入ってくるエネルギーの質」と、
「出ていくエネルギーの質」は、
相互関係にあります。

例えば、
悪い事をしてお金を稼いでる人は、
使う時も悪い事に使います。

「悪い事」って別に犯罪とかを指してるわけではなく、
何の価値も生まないような事に使う、という意味です。

要するに、価値を生まずに手に入れたお金なので、
その「有り難さ」が分かっていないのです。

だから、循環が起こせない使い方をするのです。

ちなみに、10良い稼ぎ方をしていても、1だけ悪い事をしていたら、
相殺されて+9になる・・・というわけではありません。

エネルギーとは、お風呂に水を入れながら、
下から少しずつ抜いていくようなものです。

綺麗な水を入れ続ければ、風呂全体は綺麗になりますが、
汚い水を少しでも入れたら、中和される事なく、
風呂全体が満遍なく汚れます。
(だから、風呂を綺麗にするには、一度全ての水を抜くか、
綺麗な水を注いで「薄める」しかありません。)

宝くじで当たる事は別に「悪い事」ではありませんが、
エネルギー的に言えば、価値を提供せずに得た金であり、
むしろ、その他多くの外れた人が失ったお金なわけですから、
「そういった悪い属性」を持ったエネルギーなのです。

もしも3億円なんて当たったものなら、
風呂に、滝のような(ある意味)悪いエネルギーがどんどん入ってくるようなものです。

エネルギー(価値)の循環という感覚は麻痺し、
使う時も、何ら新しい価値を生まない使い方をし続け、
気付いたら無くなっているわけです。

そして、その頃には、生活がめっちゃめっちゃになっていて、
既に「循環を起こせない体質」ができあがってしまうと、
新たにエネルギーをもらってもすぐに出してしまうようになります。

以前、
「エネルギーを増やす」
という事を、「鋼の錬金術師」という漫画の話を使って説明しました。

この漫画では、錬金術の基本として、
1. 等価交換である事
2. 理解、分解、再構築の3ステップである事
3. 禁忌を犯してはいけない事
というルールがありました。

どれも非常に重要な考え方で、
それぞれに関しては、今まで散々解説してきたので
ぜひバックナンバーを参照してもらいたいし、
そのうちまた話しますが、

3つ目の「禁忌」が、いわゆる、
「自分のステージをはるかに超えるところに行こうとする事」
です。

具体的に、あの漫画の中では、
「人間を作る事(人体錬成)」
がそれにあたりました。

物質であれば、わずかな情報で作る事ができます。
しかし、人間を作るには、膨大な情報量(bit)が必要で、
人間が辿り着けるようなレベルでは本来ないのです。

ちょうど先週、物理学者の中で最高の頭脳を持つ1人であるホーキング博士が、
「完全な人工知能を開発したら、人類が終わる可能性がある」
と警告しました。

人間を作るというのは、ある意味、
「神の領域に行こうとする」
ようなものです。
(人間を作る事は、ある意味、宇宙を作る事に等しいのです。)

先ほどの漫画では、禁忌を犯すと、
抽象世界(情報空間)に飛ばされ、そこには「真理の扉」があり、
その前に、黒い謎の人物が座っています。

実はそれは自分自身だった、という事が後に分かるのですが、
これは自己言及のパラドックス(つまり不完全性定理)を表してるのではないかな？
と勝手に思っています。

不完全性定理については、去年の講座でオセロを使って解説しましたが、
結論を言うと、「この世には証明できないものが必ず存在する」という事です。
しかも、「証明できるかすら分からない事さえある」というのです。

それが「真理の扉」であり、
真理の扉の先にあるものは、(例え正しいとしても)証明できないのです。

これは、色んな業界の人にとって、大問題でした。

例えば、数学者は今、
多くの「未解決問題」を解決しようと、日夜努力をしています。
(「リーマン予想」とかもそうですね)

もしこれが、
「証明できるかどうか」
さえ分かれば、数学者は大喜びします。

だって、「証明できる事」さえ分かれば、

研究を続けていたらいつか証明できるし、
逆に、「証明ができない事」が分かれば、
無理なんだから、と諦めがつきます。

しかし、証明できるかどうか"すら"分からないとなるとやっかいです。
だって、もし証明できない問題だとすれば、
この先何億年かかっても、どんなにコンピュータが発達しても、
答えには絶対辿り着かないし、しかも証明できるかどうかすら永遠に謎という
気持ち悪い事になるからです。

このように、神の領域に踏み込もうとする人には、
恐ろしい事が起こるのです。

ただ、実は、「鋼の錬金術師」では、
主人公は真理の扉を少しだけ空け、
その先をちらっとだけ見る事ができました。

それによって、他の人が使えない錬金術を、
使えるようになったのです。
(当然、その反動も大きく、手足を失う事になりました。)

前回、「神のエネルギー」という話をしましたが、
僕は別に「神がいるか？」みたいな話をしたいわけではなく、
ようは、「真理の扉」の先にある世界のエネルギーという話をしているのです。

神のエネルギーは、安易に使おうとすると大変な事になります。

しかし、実は、神のエネルギーには、
「つかいかた」
というものがあるのです。

簡単に言うと、まず、
「証明できなくても、ある程度原理を学んで、
それが使えたら(売り上げが伸びたら)いいじゃん。」
という立場です。

更に、
「扉を少し空けてチラ見するも、反動が起こらないようにする方法」
というものがあるのです。

何を言ってるのか分かんないかもしれませんが(笑)、
とりあえず、聞いてみるのが一番早いだろうという事で、

その辺を是非、今度音声を撮らせてもらおうと思います。

音声は、もともとメールくれた人だけに送ろうと思っていたのですが、「折角の貴重な話を少人数だけに聞かせるのは勿体無いので、是非、"全員に"聞かせてあげて欲しいです。」というメールが来ていて、この人凄いなあと思ったので、全員に公開しようと思います。(ただ、ぜひどんな話が聞きたいか、メール下さい！)

質問や感想などが数百通くらい来てるので、まだ全部読めてないんですが、

読んでいる中で1つ、「今後の活動について教えてください」という質問が多かったので、今日答えておきます。

まず、これから半年は、徹底的にビジネスの話したいなと考えています。

たぶん、ここ数年は、特典とかでたまにビジネスの勉強会はやったものの、「自主主催」でビジネスの話をするという事は全く無く、どちらかと言うと、少し違うジャンルのものが多かったです。(それでも、人間分析、催眠術、物理、数学、医学など、どれもビジネスに直結する話をしてきたつもりです。)

しかし、そろそろ本格的に「ビジネス」の話をしたいなと。

僕は今年最初に、「今年～来年にかけて、この業界のレベルを一気に上げる」と言いました。

それを、有言実行したいと思っています。

「まだ上げるの!？」と思われるかもしれませんが、全体を底上げした方が全員稼ぎやすくなるんですよ。

「他の人のレベルが上がれば、自分は稼ぎ難くなる」というのは間違いです。

他の人が上がろうが、自分のレベルを上げれば稼げるし、上げなければ稼げない、というただそれだけの話です。

そして、上げやすい環境を作ります、と言っているので、これは全員にとってプラスなのです。

なので、これから半年で、ビジネスのレベルも、収益も、次元が違うステージに行ってもらう為、更なるビジネススキルの強化をはかっていきます。

無料でもやるし、有料の講座も、近いうちに始めたいなと思っています。

有料のものは、ハードルを上げたものと、ハードルの低いものを用意するつもりです。

ちょっとここで、僕のコミュニティ理論を簡単に解説しておきましょう。

僕は、

1. コアコミュニティ:

- エネルギーが高いメンバーだけが集まり、更に高め合う
- 選民思想と閉鎖空間

2. オープンコミュニティ:

- コアコミュニティで作られたエネルギーの高い場をなるべく多くの人と共有する
- エネルギーの拡散

この2つの「連動」をしていくというのが基本の流れです。

コアコミュニティを作るポイントは、「いかに申し込みを”減らす”か？」です。

成約率をとにかく下げる為に、ハードルを上げ、金額を大きくし、新規募集をあまりせず、リピーターを増やす、という感じで作っていきます。(ただし、「選民思想」を強くし過ぎると宗教的なコミュニティになってしまいますので注意が必要です。)

お互いがエネルギーを与え合って高めていける場こそ、ステージの高い人が好む場です。

そんな場を作る為には、共通言語を増やし、少ない bit で膨大な情報をやり取りできる空間を作る事が必要です。(だから、できれば「半年」くらいの期間をかけて行う講座がちょうど良いんじゃないかなあと考えてます。)

基準は、
「エネルギーレベルの高さ」
です。

もちろん、これをはかるのは難しいので、
例えば「審査を設ける」というのも1つだし、
金額をある程度高く設定するのも1つです。

ただ、金額を高く設定したらいいですよ、と言うと、時々、

『「そんな高い金額取って、やっぱり大事なのはお金なんですか！」
みたいな事を言って来る人がいるんじゃないかと心配です。』

という相談を受ける事があります。

しかし、これは一切気にしなくて良いです。
「そもそもそういう人はお呼びでない」
のです。

お金を払えない方の為に「オープンコミュニティ」があるわけです。
そちらで頑張って、ちゃんと稼げるようになったら、また来て下さい、
で良いのです。

金額を上げるのは、決して「売上げを伸ばすため」ではありません。
売上げが伸びるのは結果論の話で、金額を上げる目的は、
1. 足切りラインを設けてエネルギーの高い人を呼ぶ為
2. 価値を感じてもらおうようにする為
です。

人は、お金を払わないものには、価値を感じてもらえません。
3000円で受けるセミナーと、20万円で受けるセミナーとじゃ、
受講する姿勢が全く変わります。

それに、ある程度の金額を払えるという事は、
「きちんと稼いでいる人」か「覚悟を決めている人」
のどちらかです。

お金を稼いでいる、という事は、
少なくともエネルギーの循環を行う事ができているという事なので、
大事な要素です。

逆に、覚悟を決めている人は、
それだけ真剣に取り組んでくれますので、
成功しやすいです。

このように、言わば、エネルギーポテンシャルの壁を作って、エネルギーの低い人が上って来れない空間を作る事で、エネルギーがどんどん高まっていく空間となります。

そういった場で作られたコンテンツは、エネルギーが凝縮され、世界に与える影響が大きいものとなるのです。

逆に言うと、たとえビジネスをはじめたばかりの人でもこれだけのハードルを乗り越えて申し込みをしてくる時点でかなりセンスのある人だと言えます。そういった人は、場の力によって一気に引き上げられて、勝手に成功していきます。

むしろ、たまに来る、そうしたセンスの良い人を加速的に育っていく姿を見るのは、楽しみの1つでもあります。

その為にも、入り口を(少しだけ)開けておく事が大切です。

なので、ここ数年はかなり閉鎖的にしていましたが、これから半年くらいは、久しぶりに、また「新規の人」が来やすいものを作ろうと考えています。(最近、メインメルマガでの発信を増やしているのも、「復習」を増やしているのも、新規の人に足並みを揃えてもらう為です。)

・・・と同時に、裏で色んな事業を進めていきます。

まず、システム事業。
Cyfonsも順調に売れているので、今後更に進化させていきたいし、他にも、現在、凄いいシステムを大量に作っています。

それから、コミュニティのメンバーにどんどんセミナーをやってもらう、という勉強会は今後も続けていきたいし、これも1つの事業としていきます。

専門家だけを集めた勉強会ってのも面白いなと思っています。(例えば、PPCが得意な人だけを集めてPPC勉強会をしたり、数学が得意な人だけを集めて数学をひたすら極める会をやったり。)

また、来年の後半からは、「医学」の本格的な講座をやりたいなと密かに考えていたり、医療業界や教育業界に、システムやノウハウを売っていきなと思ったりもします。

そして、スマホアプリ事業も、
これは山内さんとできたらいいなど色々話しています。
(Youtube 関連の事業もやりたいですね。
特に「動画」は来年かなり来ますよ。)

・・・と、こんな感じのイメージをしています。

こんな事やって欲しいとか、そういうのがあれば、
またどんどん送って下さい！

それでは、また!!

Vol.7 複雑系ビジネスモデルと、スピンオフストーリー

こんばんは、新田です。

先日お配りした年末特別企画の対談音声、
もう聞いて頂けましたでしょうか？

今回の音声は、聴いたその日から使える話が満載なので、
ぜひ、何度も聴いてみて下さい。
何度も聴けば、その度に新しい発見があるでしょう。

音声自体は、何度も聴いて頂きたいと思うのですが、
せっかくなので、少し補足を挟んでおきましょう。
(沖縄合宿や、最近やった勉強会の復習も兼ねています。)

1個目の音声では、古神道(日本神話)とギリシャ神話の違いの話、
そして、時代の流れとして、

メーカー

↓

デザイナー

↓

アーキテクト(←今ココ！)

と進んでいる、という話がありましたよね。

メーカーは、機能的価値が求められる時代で、
デザインは、Apple に代表されるように、

「個としての世界観(キャラクター)」が重要でした。

そして、
「アーキテクト(アーキテクチャー)」
ですが、これは、
構造、仕組み、ストーリー、
などをキーワードとしてイメージして頂けたらと思います。

ただし、ここで重要なのは、
メーカーの時代、デザインの時代に代表される、
機能や、個の世界観やキャラクターが、もはや必要無くなった、
というわけでは決して無いという事です。

むしろ、どちらかと言うと、
上に積み上げられている感じです。

つまり、
機能が良いのは当然、
個の世界観(キャラクター)も勿論必要。

ただし、
「機能だけで勝負する」
「キャラクターだけで勝負する」
という時代ではなくなってきているという事です。

因みに、ネットビジネスの業界では、こんな流れになってます。
第一世代と呼ばれる人達は、とにかく機能が求められ、
第二世代と呼ばれる人達は、強烈なキャラクターがある人が売れました。
(第二世代で代表されるのが、Mr.X や和佐さん&木坂さんなどです。)

僕は第三世代に分類されるのですが、
僕は、世界観を売る、というのは勿論ですが、
それに加えて「構造」をずっと重視してきました。

デザイナーとアーキテクトの違いを簡単に言うと、
デザイナーはトップにリーダーが1人いて、残りは全てフォロワー、
という、いわゆる”DRM 的な”構造です。

これはイメージするなら、
リーダーは皆よりも圧倒的に高い次元から、
皆を引き上げようとする、
ある意味「宗教的な」コミュニティです。

一方で、アーキテクトの時代のコミュニティでは、
リーダーは皆の中心にいて、“一緒に”上を目指して進んでいく、

というものです。

西洋の多くが「一神教」なのに対して、
日本は「八百万の神」で、
今は「日本的な」時代なのです。

キーワードは、
全体性、複雑系、ゲシュタルトなどです。

「デザイナー」の時代では、キャラクターが強い人にとっては、パラダイスでした。
DRM という、非常にシンプルなモデルを実践すれば良いだけだったからです。
(ただそれ故に「一発屋」が非常に多かった気がします。)

一方で、今の時代は「複雑系」の時代です。

複雑系と言えば、去年、物理数学の講座で、
エントロピー、カオス、フラクタル、秩序、少数次元の話などをしたので
参加されていた方は、是非その辺を復習して頂けたらと思いますが、
この特徴を簡単に言えば、「循環的な相互依存関係」です。

「全は一、一は全」
の関係です。

だから、人によっては、非常に複雑に見えるのですが、
逆に言うと、抽象度を上げる思考さえできれば、非常にシンプルに見えます。

ようするに、
「ああ、コミュニティ=生命体だと思えば良いんだね」
の一言で終わりです。

あとは、どんな生命体を作れば良いのか？という問題なわけですね。

これについての答えは、
「僕のモデルをそのままパクって下さい。」
と僕は言っています。

世界観(MSP)はパクれないので、
自分で頑張って作ってもらえないのですが、
ビジネスモデルは、パクってOKです。
(僕だって、ディズニーランドとか、スパワールドとか、
映画とか、ONEPIECEとか、色んなところからパクってるのですから。)

むしろ、パクらないと、自分でイチから作るのは難しいです。

だって生命体をイチから作るなんてできないですよね？

既に存在する生命体の DNA を配合していく事では、
新しい生命体を作るなんて事はできないのです。

僕が、優秀な DNA をあちこちから集めて、ブレンドしていくので、
その DNA をそのままパクって下さい。

僕が講座で教えているのは、その「パクり方」なのです。

つまり、特にネットビジネスにおいては、
自分の世界観 (MSP) × 完成度の高いビジネスモデル (構造)
このミックスなわけです。

構造は、そのまま他に応用する事ができます。

僕は色んな講座を今までやってきたし、
最近ではシステム販売もやったり、
あるいは、公開していないですが、
裏で色んな事を同時並行で進めています。

なぜ、これだけ色んな事を同時並行で進められるのか？というところ、
僕が提供しているのは「仕組み」だけだからです。

あとは、全て任せておけば、勝手にうまくいってるのです。

例えば、Cyfons (をはじめとするシステム関連の事業) とかも、
全く同じ構造で事業を作っているんで、
僕にとっては、新しい事をしている感覚がありません。
(Cyfons は、システムを売っているのではなく、「コミュニティ」を売っていて、
その参加費としてお金を払ってもらっているのです。)

そして、今はもう、ほとんど勝手に回ってくれています。
(僕は、寄せられた意見などをもとに、
「次はこういう機能が欲しい」と注文を言うだけで終わりです。)

他にも色々と事業をやっていますが、
大体は、僕がやる事は「たまに口を出す」程度です。

つまり、「MSP」と「構造」ができれば、
それによって1つの生命体できて、

その DNA は更に、

他の人(パートナー)の MSP(別の DNA)がブレンドされ、
自分の遺伝子を持った、新たな生命体が誕生するのです。

つまり、生命体を作ったら、
今度は卵を生ませていく、という仕組みを作るわけですね。

ここまでできると、面白い事が起こります。

沢山存在する自分の遺伝子を持った生命体、
その全てを、改めて「1つの生命体」として捉える、
という抽象度で見ることができるようになります。

するとどうなるかと言うと、自分という1つの心臓から、
あらゆる生命体にエネルギーが送られ、
そしてまた自分に返って来る、という循環を起こせるようになり、
シナジー(相乗効果)が生まれてきます。

数あるストーリーをまとめる1つのストーリーができるわけですね。
ディズニーランドにはシンデレラも美女と野獣もピーターパンも含まれている、
というのと同じです。

この状態を作るとどうなるか？と言うと、
全てのコミュニティにいる人が、
自分を何らかの形で応援してくれるようになります。

自分のエネルギーが上がると、
心臓から体全体に送られるエネルギー量が上がるので、
自分と全体の目的が一致するのです。

自分のエネルギーが上がった時に、
必ず全体に還元する、という意識を持っていると、
こうした相互循環が起き始めるのです。

また、「世界観(MSP)」というものも、
僕は、新たな捉え方をすべきだと考えています。

これまでは、「個人」の世界観が全てでした。

今でも「個」が”ベース”である事は変わりませんが、
正確には、それだけではなく、
「コミュニティの他のメンバーの世界観」
も含めて自分の世界観となります。

だから、僕が参加型メルマガで取り上げる人は、
全員、僕の世界観の一部を担っているし、
今回対談を配った小田さんのストーリーは、
僕のストーリーの一部でもあるわけです(逆も然りです)。

僕のストーリーは、自分1人で作っていないのです。

言うなれば、漫画やドラマでよくある、
「スピンオフ」「サイドストーリー」
という感覚です。

脇役だった人が、別の作品で主人公になって、
勝手にストーリーを作ってくれて、
そしていつしかそれが、本編にも影響を与える。

今まで、スピンオフはスピンオフで、
本編に直接影響を与える事はありませんでした。

しかし、これからは、全員が主役であり、
ある意味、「他人のMSPを書き換え」すら可能となります。
(正確には、書き換えというよりは、
自分のMSPと他人のMSPを止揚させる、というイメージですが。)

これが今の時代であり、これが、
「自分も神、相手も神、みんな神」
の(あくまで僕なりの)解釈です。

だから、僕が、これからビジネスをはじめる人に、
アドバイスするなら、以下の3つです。

- 1) エネルギーレベル(ステージ)を上げましょう
- 2) 個としてのMSPの「原型」を作りましょう
- 3) 他人のストーリーに参加して、「スピンオフストーリー」を作りましょう

これが、最もお勧めする流れです。

実は、1)ができれば、2)と3)は非常に簡単です。

世界観(MSP)を作る、と言っても、
全く新しいものをイチから創造するわけではないのです。

どちらかと言うと、バラバラになっているピースを、パズルのように組み立てていく感覚です。

そしてこれは、エネルギーレベルが上がれば、勝手にできるようになります。
(その理由は、また今度話します。)

そして、エネルギーを上げる、と言っても、膨大な勉強をしないといけないとか、激しい運動をしないといけないとか、そういった事はありません。

勉強も運動も勿論重要ですが、日々の生活で、エネルギーを上げる意識を持って、自分のリズムに合った事を"自然に"やっていく、というただそれだけで OK です。

「自然に」というのは非常に重要な感覚で、むしろ、無理をしないといけない、というのは、そういった「体育会系」スタイルが合う人もごく稀にいますが、かなり少数派です。

立ち上げ段階くらいは多少無理をしても良いと思いますが、あくまで最初だけにして、後は自然に、気楽に、やっていく事を推奨します。

稼ぐ金額が増えるほど、働く時間は減らしていった良いのです。なぜなら、自分が時間は、エネルギーを高めて、全生命体に送る血液循環を増やす事に全神経を注ぐべきだからです。