

Automatic Business Build Academy

第 1 章
ビジネスマインドマスター講座
(初級編)

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者の Infreest (インフリースト) に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

目次

第1部：ビジネス意識を持つ	4
第2部：初心者のままではダメ	7
第3部：収入は右肩上がりではない	9
第4部：原因・理由を考えるクセをつける	12
第5部：最低限の投資は覚悟する	14
第6部：飽和という幻想	16
第7部：インプットとアウトプット	18
第8部：読者の気持ちを想像する	20
第9部：読者にとって有益な情報を発信する	21
第1章のまとめ	22

第1部：ビジネス意識を持つ

ビジネスはテクニックだけ勉強すれば稼げるわけではありません。

同じ教材や塾などで学び、同じ時期にビジネスを始めても、必ず稼げる人と稼げない人に分かれてしまいます。

どんな優秀な教材・塾の場合でも必ずそうなります。

稼げる人と稼げない人の違いはほとんどの場合で、ビジネスに対する意識・姿勢・心構えにあります。

ビジネスの世界ではこれをマインドと呼びますが、マインドは非常に重要です。

すでに大きな実績を出している人は、必ずこのマインドの重要性を説きますが、私も稼げるようになるかどうかを決める第一の要因は間違いなくマインドだと思います。

稼ぐためのマインドをしっかりと持っていない人は、確実に稼ぎ続けることができません。なぜなら、すぐに次のような状況に陥ってしまうからです。

- ・簡単に稼げそうなノウハウにすぐに目移りする
- ・面倒臭いと思う作業を避ける
- ・少しでもリスクがありそうだと思うと手を出さない
- ・壁にぶつかるたびに自分には無理だとすぐに諦める
- ・自分が稼げないのは他人や環境のせいだと考える
- ・自己中心的な考え方でお客さんに嫌われる
- ・好奇心が弱く成長のスピードが遅い

どんなにノウハウを学び、テクニックを知っていても、これでは稼げるはずがありません。

優秀な参考書を買ってもらった高校生が必ず全員志望大学に受かることがないように、優秀な教材で学んだ人が必ず全員稼げるようになるわけではありません。

結果を出せるかどうかは、本人の覚悟と努力次第です。

自分の行うビジネスに対して真剣に「ビジネス意識を持つ」ということができている人は、実は教材がなくても稼げるようになる場合もあります。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

面倒臭い作業でも目標に向かいしっかりと取り組む努力ができるし、自分で問題点を考え、その解決策を見つけ、実行することもできます。

少しくらい壁にぶつかったとしても心が折れて辞めてしまうことはありません。

何となく作業をしているだけの人と比べると成長スピードも段違いになります。

「簡単な副業で少しでも稼げたら嬉しいな」

「難しいことをしなくても片手間でもお金を稼げたらいいな」

「何もしなくてもお客さんが簡単に集まって商品を買ってくれたら嬉しいな」

最初からこんな意識で何となくビジネスを始める人は、現実とのギャップで挫折します。

厳しいと思うかもしれませんが、ビジネスの世界の現実は本当に厳しいのです。

実際に軽い気持ちのまま副業感覚でビジネスを始めて、すぐに挫折していく人をこれまで何十人も見てきています。

あなたが行うことはビジネスです。

「お小遣い稼ぎくらいの金額でいいので難しいことはしたくない」

「まだ初心者だからできないのは当たり前」

「副業だからそんなに多くの時間や労力を注ぎたくない」

「起業すればもっと大きな金額を稼げるはずではないの？」

などなど・・・

そんな意識の低い人から商品を買いたいと思う人はいません。

あなたがお客の立場であれば、そんなやる気のない人やお店から安心して商品を買うことはできないはずです。

他にお客のことを一生懸命に考えてくれるところは必ずあるでしょうから、そちらで商品を購入するはずです。

これはリアルビジネスでもインターネットビジネスでも同じです。

あなたはあなたと同じように生きている人間を相手にビジネスをするのです。

彼らにも生活があり、常識があり、猜疑心があるので、インターネット上でのやり取りだからといって手抜きをしていい訳ではありません。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

自分は個人事業主としてしっかりと責任を持ってビジネスをやるのだという意識を持ち、たとえ副業だとしても本業と同じくらいの覚悟でビジネスに取り組むようにしてください。

確実に言えることは、最初から楽をしようとする人は失敗します。

もちろんビジネスが軌道に乗り楽に稼いだり、ほったらかしで稼いだりすることは可能です。但し、そんな人は間違いなく最初に多大な努力をしているし、ある程度の投資もしています。

ビジネスの世界において『楽に稼ぐ』ことができている人は、そのような努力を惜しまなかった人がたどり着いただけです。

初心者が最初から何の努力もしないで大きく稼げるなど、あり得る話ではありません。

簡単に稼げるという情報が世の中には溢れていますが、そのほとんどが詐欺まがいのものなので、変な情報に振り回されて時間を無駄にすることのないように心がけて下さい。

将来的に楽をして稼ぐために、今しばらく真剣に頑張ってあなたのビジネスに取り組んでみてください。

第2部：初心者のままではダメ

もしも、あなたがビジネス初心者だとしても、それを言い訳にして、分からないことから逃げないでください。

なぜなら、どんなジャンルでも初心者は稼げないからです。

ビジネスは一生懸命勉強して、作業して、初心者から抜け出した人が稼げるようになります。

何の知識もスキルもない初心者が、お客さんからお金を受け取るなどありえません。

ビジネスで収益を手にするためには、それなりの「価値」を提供しなければなりません。

ビジネスは「価値」と「お金」の交換です。

何も価値を提供しないのにお金だけもらおうとするのは乞食と同じです。

例えば、悩みを持った人に、その悩みを解決できる最適な商品を提案する。

将来に対して不安を抱えている人に、商品の必要性を気づかせてあげる。

世の中に溢れている情報を整理して情報を分かりやすくまとめてあげる。

これらは間違いなく「価値」の提供になり、収益を手にすることができる行為です。

自分が欲しいもの、必要としているものを紹介してもらえれば、誰でも嬉しくなります。

しかし、それをスムーズに行うためには、それなりの知識・スキルが必要となります。

お客に喜んで買ってもらえる商品を作るスキルや見つけるスキル、見やすく分かりやすいホームページを作るスキル、人に伝わる文章を書くスキル、最適な媒体に広告を出し効果を出せるスキル・・・。

それらのスキルは勉強することで誰にでも身につけることができます。

私も最初は右も左も分からない初心者でした。

「ドメインって何?」「サーバーって何?」「集客はどうすればいい?」「商品はどうすれば売れる?」と何も分からないレベルからビジネスを始めました。

それでも起業して自分のビジネスで生活してくと決心したので、分からないことは必死になって調べたし、独学では厳しいと感じる部分はお金を払ってでも学び、問題を解決しました。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

そして、半年くらいで人に教えることができるレベルになり、数十万円のコンサルティング契約を取れるまでに成長していました。

稼ぐためのスキルを身につければ、確実に稼げるようになります。
逆にその努力ができない人は価値を提供できないので、何年かかっても稼げません。

そして、ビジネスで稼ぐために必要な知識は、実はそれほど多くはありません。
あなたがビジネスで月に100万円稼ぐよりも、高校や大学の受験勉強のほうが何十倍も難しく覚えておくべきことも多いです。
しかも、受験はカンニングできませんが、ビジネスはカンニングができます。

初心者にもできることしかしなければ大きな金額は稼げないので、初心者でも稼げる方法を探すのではなく、初心者を脱出する努力をしましょう。

第3部：収入は右肩上がりではない

基本的にビジネスの世界では、収益0円⇒収益1万円にするのが最も大変です。

何も知識がないところから始めてノウハウを学び、何もできないところから技術を磨き、何もないところからホームページやブログなどの媒体を作り込み、ゼロからお客を集めていきあなたのことを信用してもらい、商品・サービスを購入してもらわなければなりません。

当然ですが、たくさんの勉強と作業が必要になり、ビジネスの仕組みが出来上がり、お客が来るまで収入は発生しません。

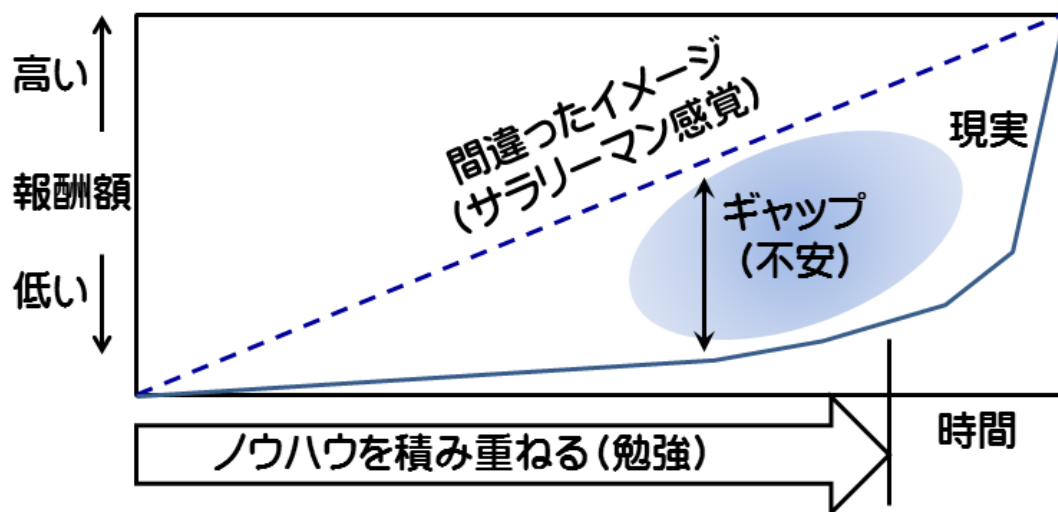
しかし、収益1万円⇒10万円はもっと簡単になります。

1万円を稼ぐことができれば、基本的な知識が身につく、媒体も出来上がっているはずなので、そこからは商品・サービスの充実と新規客の獲得に意識を傾ければいいからです。

ビジネスの収益の伸び方は業種によってはかなり特徴的な場合もあります。

最初の数ヶ月はほとんど稼げないままの状況が続き、ある時期を境に突然収入が急激に拡大し始めます。

グラフにすると以下のようなイメージです。



これは成功曲線と呼ばれるもので、ビジネスはもちろんのこと、スポーツ、勉強、その他の全てに当てはまると言われています。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

人は何かを始めたとき、努力に応じて図の「イメージ線」のように右肩上がりに物事が上達するとか、成果が出ることを期待します。

しかし、現実にはそうはならず、まずは「成功曲線」のように低いところを横這いが続き、あるポイントを境に劇的に成果が出るようになります。

これは実際の仕事に当てはめると分かりやすいです。

例えば、サラリーマンとして働き始めたばかりの頃、本人は相当に努力しているはずなのに、まともに仕事をこなすことができずに、上司や先輩に怒られてしまうことがあります。

しかし、日々同じことを繰り返しているうちに、どんどん仕事に慣れていき、経験や知識が増えていきます。

数ヶ月も経てば、ほとんどの人は始めたばかりの頃と比べると、同じ時間で何倍もの仕事をこなせるようになっていきます。

これまでは指示がなければできなかったことや、資料を見ながらでしかできなかったことを自然とこなせるように成長していることでしょう。

当然ですが、ビジネスも一緒に最初は苦勞の割にはほとんど稼げないという時期がどうしても出てきます。

毎月の収入が0円→2万円→4万円→6万円→8万円→10万円と、最初から右肩上がりに増えていくことはほとんどありません。

0円→0円→1万円→2万円→5万円→10万円のように、取り組み始めてから数ヶ月後など、ビジネスに慣れた頃に一気に収益が大きくなり始めることが多いです。

当然例外はありますが、ほとんどの場合でこのような収入の流れになるはずです。

しかし、これを知らない人は、イメージと現実との大きなギャップに強い不安を感じます。予定では毎月2万円ずつ収入が増えるはずなのに、実際は3ヶ月頑張っているのに収入が0のまま・・・。

「このビジネスは稼げないのでは？」

「自分には才能がないから・・・」

そう考えてしまい、収益化の直前でそれまで取り組んでいた作業を辞めてしまう人も多いです。

もしかすると、あと1ヶ月頑張っていれば、それまでの努力が報われたかもしれないのに、諦めてしまっただけで終わってしまいます。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

そして、途中で諦めてしまった人は、別のジャンルでビジネスを始めようとして、稼げないゼロの状態からまたやり直すことになります。

収益化の時期は、人によって元々のスキルも違い、費やせる時間も違うので、大きな差があるものです。

早い人は1〜2ヶ月くらいで収入が伸び始めますが、遅い人の場合は半年以上かかる場合があります。

しかし、正しい方法でしっかりと実践を続けていれば、1年以内には大きな成果を出せるはずで、必ずその時は訪れるので信じて真剣に努力を続けてください。

最初の稼げない時期を乗り越えることができれば、そこから先はどんどん楽になっていきます。

第4部：原因・理由を考えるクセをつける

ビジネスで稼げるようになる人で共通しているのは、物事の「原因・理由」をしっかりと頭を使って考えていることです。

結果には必ず原因・理由があるからです。

なぜ同じ時期に始めたあの人は自分よりも稼いでいるのか？

なぜ自分の商品が売れなかったのか？

なぜ自分がお勧めした商品が売れなかったのか？

なぜ自分はその記事を読んで有益だと思ったのか？

なぜ自分はその記事を読んで不快だと思ったのか？

なぜ自分はそのブログをお気に入り追加したのか？

なぜ自分はすぐにそのブログを閉じたくなったのか？

なぜ自分はそのブログから商品を買ったのか？

なぜ稼いでいるあの人は面倒臭いことをしているのか？

などなど・・・

なぜ？と考えて、その答えが見つかるまでとことん考えましょう。

この自問自答ができる人は、成長スピードがとても速くなります。

例えば、あなたが何かを検索していて見つけたブログを開いた瞬間にすぐ閉じたくなったとします。

その時はすぐに理由考えましょう

「このブログはヘッダーが気持ち悪い。しかも何のブログなのか分かりにくい」

「行間が空いてないので読みにくいし、難しい漢字が多すぎる」

「意味の分からない用語ばかりで理解できない」

「広告ばかりあって邪魔だ。有益そうなコンテンツがほとんどない」

「デザインが懲りすぎだし、カラフルすぎて見ていると目が痛くなる」

などなど・・・

一つ一つをしっかりと観察していけば、そこにはたくさん原因・理由が見つかるはずです。

そして、それらはすべて貴重な気付きとなります。

それらを記録して、自分のブログでは絶対に行わないようにすれば、少なくとも即座に閉じられてしまうブログにはならないはずです。

逆に思わず引き込まれてしまうブログや、管理人にメールを送ってみたいくなるブログ、商品を買いたくなったブログがあれば、すぐにその理由を考えます。

「デザインがかっこいい。どこに何を書いてあるのか分かりやすい」

「プロフィール写真が好印象」

「文章が読みやすく、難しい専門知識の解説も丁寧」

「とても個性的で面白い」

「魅力的な画像や動画が使われている。」

「メールフォームが分かりやすい」

「きちんと自分の意見を誠実に述べている」

「サービスが充実していて、購入特典が豊富にある」

などなど・・・

ライバルの良いと思う部分は、積極的に真似していきましょう。

それにより、あなたのブログはどんどん魅力的になっていくはずです。

稼いでいる人のブログやメルマガと、自分のブログやメルマガを比較することで、自分には何が足りないのか自然に分かるようになります。

なお、真似すると言ってもそのまま文章を使っただけではダメです。

当然ですが、他人の書いた文章には著作権がありますので、そのまま文章を真似するのではなく、『アイデア』を真似しましょう。

また、あなたの気付きは記事のネタにもなるし、特典やプレゼントにすることもできます。

日ごろから考える習慣を持っておけば、稼いでいる人たちがどんな戦略を使っているのかも徐々に分かるようになるし、環境の変化に対応でき、応用も効きます。

自分の頭でしっかりと考える人と自分の頭で全く考えない人は、同じ状況でスタートしても、時間の経過とともに大きな差ができていきます。

じっくりとと考えても理由・原因が分からない場合は、素直に質問してみても良いでしょう。

「どうしてこんな素敵なものを無料で配っているのですか？」など。

丁寧にメールを送れば教えてくれる人もいますはずです。

疑問に思ったことや、分からないことはそのまま放置しないことも大切です。

第5部：最低限の投資は覚悟する

ビジネスで稼ぐためには、多少の投資は覚悟してください。

投資とは、株やFXなどではなく、教材、サーバー、ドメイン、広告、商品の仕入れなど、売り上げを増やすために必要なものに対してお金を出すことです。

インターネット上には無料で利用できるサービスが数多く存在しているため、無料のものしか利用せず、有料だと知ると選択肢から外してしまう人もいます。

確かに無料で利用できるものでも素晴らしいサービスやツール、アプリなどがあります。

無料サーバー、無料ツール、無料レポートなどなど、それらを利用すれば、無料でもある程度は実践することができますが、それだけで大きく稼げるかというと少し難しくなります。なぜなら、全てを無料でやることは大きなハンデを背負うことになるからです。

例えば、無料サーバーや無料ホームページサービスの場合は、サイトの一部に勝手に広告が入るケースが多いです。

出会い系サイトや金融系など、サイトのイメージを損ねる広告が表示されることもあります。また、アクセスが集中した際には不安定になり、サイトが表示されなくなることも多いため、長期的に見れば大きな損失になるリスクがあります。

また、有料教材を絶対には買わず、インターネット上で見つけた無料情報や無料レポートだけで何とかしようとする人もいますが、そのような人はほとんど稼げずに挫折しています。インターネット上には間違った情報を発信している人もいるし、ノウハウが体系的にまとめられていなければ、断片的な情報を自分で集めて組み立てなければなりません。

そのため、成功する確率や稼げる金額は圧倒的に小さくなり、成功までのスピードも非常に遅くなります。

無料に固執してしまうと、本気であなたがビジネスで稼ぎたいと思っけていても、恐ろしい程に遠回りをすることになるので、必要なものには投資をする意識を持ちましょう。

大きく稼いでいる人で1円も投資をしていない人など絶対にいません。必ずどこかに投資をしてビジネスをしています。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

私もドメイン代、サーバー代、メルマガ配信スタンド代、勉強や紹介のための書籍・教材の仕入れ代、作業を効率化するツールの利用料、情報収集のための有料サービスの月額費用、集客用の広告費など、様々なものに投資をしています。

自分自身が稼ぐために投資をすることで、ライバルたちよりも良い環境で、価値ある情報を発信し続けることができるようになります。

そして、投資をすることで、スムーズに成果へと結びついていきます。

無料だけでも絶対に稼げないとは言いませんが、投資をすることで成功確率は劇的に高まり、圧倒的に時間短縮ができるので、必要なものには勇気を出して投資をしてみてください。

また、投資をすることで真剣に取り組む覚悟も生まれます。

投資した金額だけでも絶対に元を取るという気になって頑張れる人もいます。

無料だけで取り組んでいる人は、途中で辞めたとしてもお金を損するわけではないので、少しでも壁にぶつかるとすぐに諦めてしまいます。

確かにお金を損することはないかもしれませんが、時間を失い、現状も変わりません。

「すぐに諦める」という選択肢をなくすために、ある程度自分を追い込むことも必要です。

投資金額は最初から大金を用意する必要はなく、数万円でも大丈夫です。

それくらいであれば、不用品の売却、アルバイト、節約などでもお金を貯める方法はいくらでもあるはずです。

収益化できたら、その一部を投資に回していくことで、収入もどんどん伸びていきます。

あなたはこれから月に100万円以上稼ぐことを目標に仕組み作りに取り掛かります。

毎月100万円の収入があれば、生活が激変し人生が変わると言っても過言ではないと思います。

だからこそ、無料に固執することはやめてください。

第6部：飽和という幻想

ビジネスで稼げない人は、ライバルの存在や同業者が多くなると飽和を気にする人が多いです。

「このビジネスは、ライバルだらけで市場がもう飽和している」

「このビジネスはライバルが多くて、今からでは参入がもう遅いのでは？」

「ライバルが少ないジャンルに変えたほうがいいですか？」

このようなことを考えている人は根本的に勘違いをしています。

ビジネスには基本的にライバルがいる状態が当たり前なので、ライバルがいるから諦めるという発想は少しおかしい思考だと言えます。

例えば、たくさんの飲食店が競合している地域に、新しい飲食店ができたとします。

このお店が絶対に成功できないのかと言えばそうではありません。

他のお店より料理がおいしかったり、接客が素晴らしかったり、価格が安かったり、オリジナリティのあるメニューを揃えたり、効果的な宣伝をしていれば、激戦区でもお店は繁盛するでしょう。

それに激戦区であるからこそ、その場所にはお客が集まりやすいと言えるかもしれません。

逆に先行しているライバル店でも努力を怠っていれば、いずれは淘汰されていきます。

ライバルのいないところを必死になって探すのではなく、ライバルを追い抜く努力をするべきです。

確かに新しいものが流行り始めた瞬間などは、一時的にライバルの少ない状況が生まれることもあります。

しかし、それが儲かるものと分かれば、今ではテレビやインターネットですぐに情報が広まるので、参入者が続々と現れて、すぐにライバルだらけになってしまうでしょう。

そこでライバルに勝つ努力ができない人は、稼ぎ続けることができず、簡単に収入を失ってしまいます。

本気でライバルのいないところでビジネスをするのであれば、他人が絶対に真似が出来ない自分にしかできない新しい形のビジネスを考え出すしかありません。

しかし、その場合は成功までの時間は物凄くかかり、成功するかどうか全く予想がつかない未知の領域なのでお勧めしません。

Automatic Business Build Academy

第1章：ビジネスマインドマスター講座

ビジネスを行うのであれば、ライバルがいる状況は当たり前なので、恐れずに進んでいきましょう。

それに、ビジネスをしている大半の人は色々なマーケティングのノウハウを知らないままに日々の作業に追われながら動いているだけなので、正しいノウハウと絶対成功するという強い覚悟を持って取り組めば、思ったより簡単に抜き去ることができます。

ライバルがたくさんいる＝大きなお金が動いているということなので、ライバルたちより良いサイトを作ったり、良いサービスを提供したりすることで、ライバルからお客を奪い取り、ライバルの利益をあなたの利益へと変えてしまえばいいのです。

このような思考に切り替えることができれば、どんなビジネスでもきちんと稼げるようになるはずです。

第7部：インプットとアウトプット

勉強をして知識を吸収することをインプット、学んだ知識を実践に移すことをアウトプットといいます。

ビジネスで稼ぐためには、このインプットとアウトプットをバランスよく行う必要があります。

勉強しかしない、インプットだけの人は絶対に稼げません。

どんなに高額なコンサルティングを受けても、稼ぐための有料情報を何個買っても、どれだけ知識を持っていたとしても、実践できない理由ばかりを考えて行動しない人は稼げません。

ビジネスをすると決意したのに、半年や一年経っても「勉強中」「準備中」で実際に動き出さない人も意外に多いです。

どんなに知識を頭に詰め込んでも、実際に稼ぐ仕組みを作らなければ、収入が発生するはずはありません。

逆に実践（作業）しかしない、アウトプットしかしない人も稼げません。

ビジネスを始めて1年以上経っているのに、まともな金額を稼げないという人からの相談を受けたことがあります。その人のホームページやブログを見るとあまりの酷さに唖然としました。

目が痛くなりそうなカラフルな背景と文字の装飾、どこに何があるのか分からないコンテンツ、売り込みばかりの記事、サイドバーに連なる無数の広告・・・

全て我流で作ったそうですが、あまりの酷さに収益が発生するとは思えない状態でした。

ブログは数年間運営しているものの記事のアクセスは一桁代でほとんど見られていないし、分析するとその数少ないアクセスもすぐに離脱している状況です。

膨大な時間を費やして来る日も来る日も更新作業を続けても、稼ぐための正しい知識を学ぶ努力をしなかったため、すべてが無駄に終わってしまったのです。

インプット（勉強）とアウトプット（実践）は車の両輪です。

どちらかに偏りすぎないように、バランスを意識しながら行っていきましょう。

それによりスムーズに収入を増やしていくことが可能になります。

あまり時間が取れない人は、空いた時間をできるだけ作業や実践に使うことをお勧めします。勉強は、移動時間、休憩時間、家事をしている間、食事や入浴の時間などを有効活用しましょう。

PDF の教材は印刷すれば持ち運べるし、携帯端末でファイルを開いて読むこともできます。音声や動画も携帯端末に保存すれば、どこでも学ぶことができるし、外出先ではイヤホンを使えば、周囲を気にする必要がなくなります。防水仕様の端末であれば、お風呂の中でも使えます。

ビジネスでは学習に使える時間は工夫次第で思っている以上に絞り出すことができるので、本業が忙しいとか、なかなか時間がないと思っているのであれば、隙間時間の有効活用を意識してみてください。

第8部：読者の気持ちを想像する

ビジネスで成功して大きな金額を稼ぐためには、常にお客目線で物事を考える必要があります。

読者のことを考えていない自己満足、自己中心的なブログを運営しても絶対に稼ぐことはできません。

ブログの構成を考えると、記事を書くとき、メールを送信するとき、何かを行うときには常に相手はどう感じるのか想像してください。

例えば、ブログのプロフィールにふざけた感じの画像を使う人がいます。

本人は面白いと思っているのですが、それを見た読者はどう思うでしょうか？

信頼できる情報を探してブログにたどり着いたのに、ふざけたプロフィール画像だったら、それだけで信頼度は落ちてしまいます。

見る人によっては、その時点でページを閉じてしまうかもしれません。

記事を読んでくれたとしても、信頼度は落ちているので、他に信頼できそうなブログがあれば、そちらに行ってしまうでしょう。

また、ブログは特殊なケースを除き、できるだけ初心者でも理解できる構成を心がけてください。

世の中の大半は専門知識の無い人なので、記事の中で専門用語を使いすぎると理解できない恐れがあります。

例えば、ビジネス初心者はドメインやサーバーという言葉の意味さえ知らないかもしれないので、記事の中で用語の説明を加えたり、用語解説のページを作ったりして、初心者への配慮が必要となります。

このようなことは、読者の気持ちをしっかり考えれば、気付くことができるはずです。

あなたがブログを運営しているのであれば、一般の何も知らない読者が読んだ場合を想定して、客観的に自分のブログを眺めてみましょう。

家族、友人など第三者から代わりにチェックしてもらうのも有効なので、自分のブログや文章を見せて、遠慮のない意見を聞きましょう。

自分だけで判断するより他人の意見を聞いて、その声を反映していけば、あなたのブログは読者にとって好ましいものへと変わっていくはずです。

第9部：読者にとって有益な情報を発信する

ビジネスは価値とお金の交換なので、お金を稼ぎたいければ読者に有益な情報を与える必要があります。

情報発信をするに当たり、自分が稼ぐことばかりを考えていてもいけません。誰もそんなブログやメルマガを読みたくはないし、あなたのことを好きになってもくれないでしょう。

読者が読みたいと感じるのは、自分にとって有益な情報を発信してくれるメディアです。専門的な知識や最新の情報を教えてくれたり、気になる商品の情報を分かりやすくまとめてくれたり、不安や疑問に答えてくれたり、必要なもの不要なものを教えてくれたり、役立つプレゼントをくれたり・・・

あなたが読まれるブログやメルマガを作りたいのであれば、必ず読者にとっての価値を提供するように心がけてください。

自分の欲しい情報が手に入ると分かれば、読者はあなたからの情報を読んでもくれるし、その後の商品購入へとつながります。

逆に読者にとって不利益になる行動をしていると読者は離れていきます。

あなたが売込みばかりしていて、読者の悩みを何一つ解決せず、新たな気付きを与えることもなければ、読者は自分にとって有益なものが何もないと感じて離脱していきます。

あなたが利益を手にするためにつまらない商品を勧めるとか、無料でもつまらないものを紹介するようなことは避けましょう。

読者の時間を無駄に奪うのも良くありません。

自分に不利益をもたらすようなメディアを好んで見る人などいないので、私たちは「読者」の味方である必要があります。

管理人が儲けることしか考えていないと一目で分かるメディアは、読者にすぐに見放されるので、絶対に稼げません。

そのようなことがないように心がけましょう。

第1章のまとめ

- ◆ビジネスの意識を持つこと
- ◆初心者のままではダメ
- ◆収入は右肩上がりではない
- ◆原因・理由を考えるクセをつける
- ◆最低限の投資は覚悟する
- ◆飽和という幻想
- ◆インプットとアウトプット
- ◆読者の気持ちを想像する
- ◆読者にとって有益な情報を発信する

ビジネスマインドに関しては、中級編、上級編でさらに解説していきます。
ビジネス開始時点では、初級編の内容は最低限理解をしておいてください。