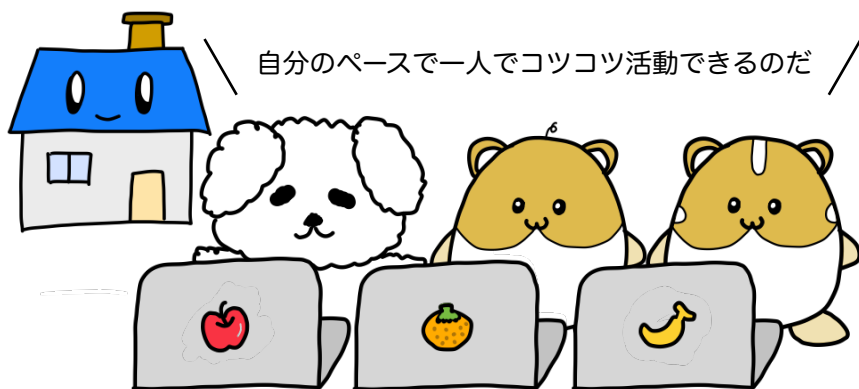


内向型人間が輝く おうち起業の教科書

- 自宅をオフィスにする生き方 -



新たなる世界を静かに切り拓こう！

株式会社GREEN
代表取締役 ユウキ

内に秘めた力が、
世界を照らす。

登場キャラクター



ユウキ

2014年に「おうち起業」をした、
内向的でマイペースな社長。

専業主婦の妻カナさんとのんびり暮ら
している。

愛犬ムースに、Webマーケティングを
駆使した「おうち起業」のやり方を伝
授する。



愛犬ムース (♂)

煩惱に溢れまくった犬。

将来の夢は、宝くじで10億円を当て
て一生遊んで暮らすこと。

ひよんなことから「おうち起業」に魅
力を感じ、ユウキ氏より教を乞うよ
うになる。

もくじ

序章 6

- はじめに 12

第1章：基礎を身につけよう 20

- ウェブマの基礎 26
- ウェブマの流れ 29

第2章：収益化の仕組みを知ろう 42

- 自分の商品の販売 47
- 他社の商品の紹介 49
- おすすめの方法 52

第3章：実績の考え方を知ろう 57

- 実績は情報発信をしながら作れる 62
- 世の中の大半の人は初心者である 67
- 実績は一つの判断基準でしかない 72
- 実績のない状態で情報発信をする場合の例 77

第4章：実践をしよう 81

- 目的の明確化 84
- コンセプトの明確化 84
- Webメディアの運営 84
- 顧客リストを集める 85

- 商品を用意する 86
- 教育の準備 87
- 販売する 87
- 売り上げを増やす 87

終章 89

- あとがき 95



序章



今日も平和だ。こんな日はベランダでひなたぼっこしながら、本でも書いて過ごすか…ん？



はあ…。人生とはなんて過酷で理不尽なものなんだろうか…。犬の一生もなかなか大変だよ。つらたん…。





やあ愛犬。今日も煩惱に溢れまくっているな。何か悩みがあるんだったら聞くぞ。

ああユウキ氏。実は宝くじ10億円を外してしまったんだ。明日からまた一週間、会社に出勤しないと生活が成り立たない。ボクの人生計画が、完全に狂ってしまったよ。



なるほどね…。ところで今はどんな会社で働いているんだっけ？

お菓子の家を建築している会社だよ！毎日上司から罵倒される日々を送っているのだ。メルヘンチックな業務内容に惹かれたんだけどさ、超絶軍隊式の会社だったお。





ふむふむ。体育会系が苦手な愛犬には、辛い職場だな…。

そもそもボクは集団行動も人付き合いも苦手だし、社会に上手く適応できない犬なのだ。ユウキ氏が羨ましいよ。いつも部屋で本を書いたり、絵を描いたり、自宅でのうのうと過ごしているじゃないか。



人聞きの悪い言い方をするね笑。遊んでいるように見えるかもしれないが、それもれっきとした仕事なんだぞ。

え、そうなの？ユウキ氏、自宅で仕事をしていたの？そ、そう言えば…君がどうやって生計を立てているのか、一度も考えたことなかったな…。





まあいわゆる「おうち起業」というやつですな。

へえ…ああ…そうか、なるほど。あれね。あの、おうちの…起業のやつだね。何となくは…わかるよ。

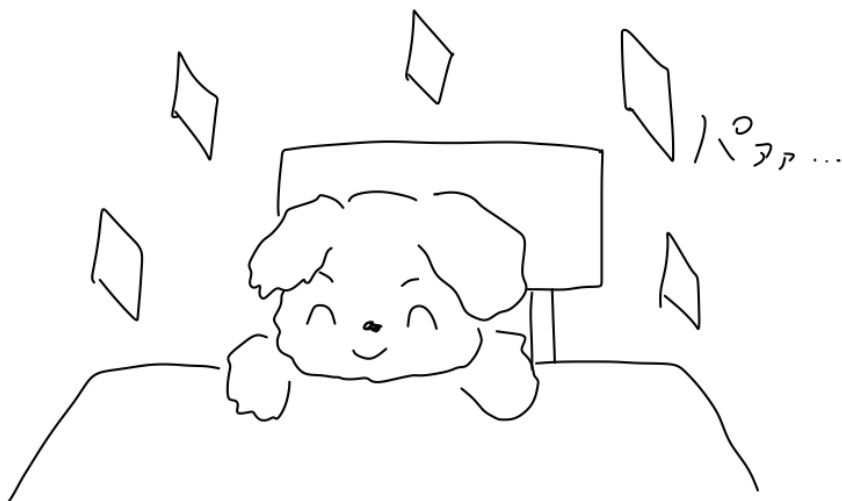


ふ〜ん…。興味がありそうだけど、詳しく知りたいのかい？

まあ…なんていうか、見聞を広めるために、君の話を聞くのも悪くないかと思ってね。



ならば今日は「おうち起業」のやり方を、君に伝授しよう！



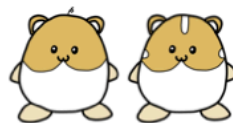
こうして、ボクとユウキ氏の世界一ゆるい「おうち起業」の授業が始まったのだった。果たして、ボクの運命はどうなるのか？



おひさしぶり
今回はおうち起業が
テーマだよ



またよろしくね
楽しみだよ



はじめに

本書を手にとってもらい、どうもありがとうございます！Webマーケティング専門家/内向型人間研究者として活動をしている、株式会社GREEN代表取締役のユウキと申します ^^



ユウキ

株式会社GREEN代表取締役
Webマーケティング専門家
内向型人間研究者

現在は「Webマーケティングで世の中を豊かにする」「内向型という個性を活かして活動できる人を増やす」という理念を掲げて、事業活動をしています。

遡ること2014年。僕は「在宅で起業をすれば、会社に行かないでも生計を立てられるんじゃないのか？」という単純明快な理由から、おうち起業をはじめました笑。

思い返せば幼い頃から、集団行動・大勢の人がいる空間・人付き合いが大の苦手でした。週5で学校へ通うことがものすごく苦痛で、その感覚は社会に出てからも変わらなかったです。新

卒で入社した会社も、わずか一年で退職しています。

妻も僕と同じような感覚を持っており、組織勤めがものすごく苦手です。結婚後は会社を辞めて、専業主婦として僕を支えてくれています。

僕は会社を設立した後に心理カウンセラーの学校へ通い、哲学・心理学・人間のパーソナリティなどについての勉強を始めました。そこで「内向型（内向的な人）」という人間の気質について知ります。

簡単に言うと、外部からの刺激に過敏であり、一人でゆっくり過ごすことでエネルギーが充電できるようなタイ

プの人間のことです。人間は一人一人、気質も性格も価値観も違う。自分を理解して、自分を受け入れて、自分の適性に合った生き方をすることで人生は豊かになる。そう気づきました。

特に「内向的な人」と「おうち起業」は非常に相性が良いと思っています。外部からの刺激が少なく、落ち着いた環境で生活ができるからです。

最低限、パソコンとインターネット環境があれば実践できます。つまり、会社への通勤も必要なければ、職場の面倒な人間関係もありません。自宅でマイペースに仕事を進められて、自分と相性の合う人やお客さんとだけ関われば良いんです。

現在の僕も、仕事は基本的に一人で進めています。コンサルタントを雇ったり、税理士さんと打ち合わせをしたり、たまに連絡を取る仕事仲間もいますが、相性の合うごくごく少数の人としか関わりません。

おうち起業をしてからは、経済的にも精神的にもかなりのゆとりができました。何より愛する妻と毎日一緒に過ごせるのは、僕にとっては最大のメリットです 笑。

本書では「内向型とは何か？」という類の話はしていません。そのため、「内向型について詳しく知りたい！内向的な人はどうすれば生きやすくなるの？」という疑問を持っている場合

は、前作の著書「内向型人間のゆるく生きる戦略」を読んでいただければと思います。

本書では「おうち起業」の基礎やはじめ方を徹底解説しました。実践をしてもらえれば、おうち起業で生計を立てられるレベルには到達できると思います。

- 会社員の副業で取り組み、いつでも会社を辞められるという心の余裕を持つ。
- 本業にするつもりで取り組み、自宅の一室で仕事を完結できるようになる。

- 専業主婦の隙間時間に取り組み、家計の収入アップに繋げる。
- 自分の事業におうち起業のノウハウを取り入れて、オンライン化の仕組みを作る。

あなたなりの目的を持ち、本書を活用してもらえると嬉しいです！それでは、おうち起業という新たなる世界へご案内します^^

はじまるぞー



第1章

基礎を身につけよう

ではユウキ氏よ。さっそくおうち起業について聞かせてくれ！まず第一におうち起業ってなに？



明確な定義はないけど、僕は「Webマーケティング」を駆使して、在宅で事業をすることと捉えているよ。
ああ、そもそもWebマーケティングというのは...





こらこら愛犬。寝るでない。なんで天使まで舞っているんだ^^ ;

すまないユウキ氏。ボクは横文字が苦手なんだ。いきなり「Webマーケティング」なんて難しい言葉が出てきたから寝てしまったよ。ボクは10秒以上は、物事を考えられない性質なんだ。簡潔に説明してくれ！



そんなに難しいことじゃないよ。Webマーケティング、僕はとっつきやすいように「ウェブマ」と呼んでいるんだ。簡単に言えば、Webを活用して売り上げをつくる流れのこと。Webでお客さんを集めて商品を販売する仕組みだと思ってくれ。

ふむふむ。なるほど。



リアルでの事業では、店舗にお客さんを集めて商品を販売する。おうち起業では、ブログなどのWebにお客さんを集めて商品を販売する。こうやって考えてみると、わかりやすいかもしれないね。

へむへむ。たしかに。



僕の場合は「内向型」や「ウェブマ（おうち起業）」に関する情報をブログで発信している。すると興味を持ってきたお客さんが集まってくる。そこで僕の商品である、書籍や動画講座などを販売しているんだ。

有料サービス

内向型人間のゆるく生きる戦略



2023年6月に出版した電子書籍です。下記のページより、税込み1,000円で購入できます。ただし、現在は期間限定で、メルマガ登録者さんに無料でプレゼント中です。

購入をする

おうち経営の教科書



2023年12月に出版した電子書籍です。税込み1,000円ですが、「内向型人間のゆるく生きる戦略」と同様に、メルマガ登録者さんには無料でプレゼントしています。

購入をする

Web Marketing Adventure



楽しく学び、楽しく実践して、Webマーケティングスキル・おうち起業スキルを高めるオンライン動画講座です。詳しい情報を知りたい場合は、下記よりご覧ください。

詳しく見る

オーダーメイドWeb制作



ブログやLPの制作代行、SEOや広告からの集客サポートなどを行います。オーダーメイドのため、細かな内容や料金は、お客様と一緒に相談しながら決めていきます。

現在停止中

ほむほむ。わかりやすい。



さっきから空返事っぽいけど、ちゃんと理解できたかな？

よくわかったよユウキ氏よ。ウェブマを駆使すれば、人生うまくいくんだね。これで知識はバッチリだよ。





えーと…その前向きさは大事なんだけど、多分あんまり理解できていないよね。基礎から丁寧に説明するよ。

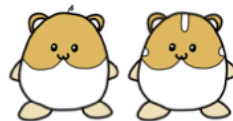
どうもありがとうユウキ氏。初心者にもわかりやすいように説明してね。難しい専門用語は勘弁ね。あと、文字ばかりだと疲れちゃうから、できるだけイラストも使ってね。それと、ボクのことには褒めて伸ばしてね。



何事も基礎が
大事なのだ




ふむふむ
まずは基礎知識を
身につけるよ



ウェブマの基礎

Webマーケティング（通称ウェブマ）とは、Webを活用して売り上げをつくる流れです。

まず、売り上げをつくる為の流れや戦略のことを「マーケティング」と言います。



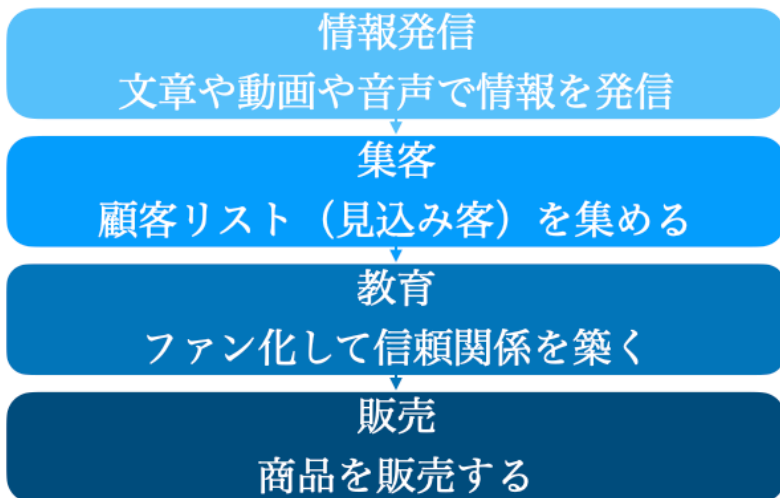
マーケティング
売り上げを作る流れ

マーケティングの中でも、Web上で売り上げをつくることに特化した戦略

を「Webマーケティング」と言います。



ウェブマの全体像がこちら！



おうち起業の全体像とも言えます。
一つ一つの工程について、詳しく説明
していきますね ^ ^

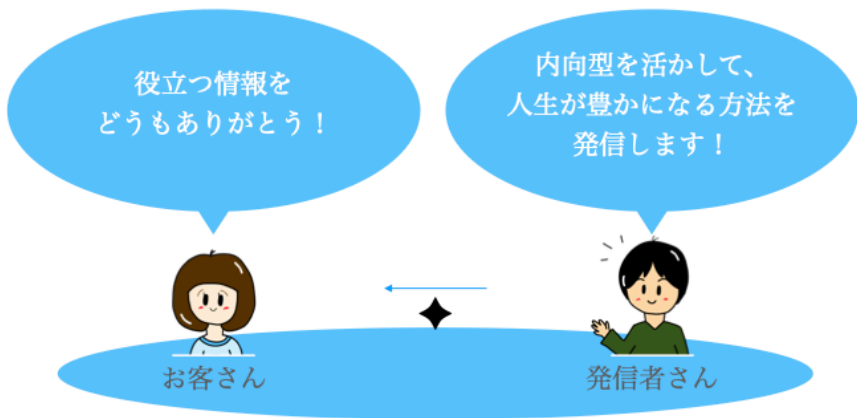
ウェブマの流れ

1. 情報発信



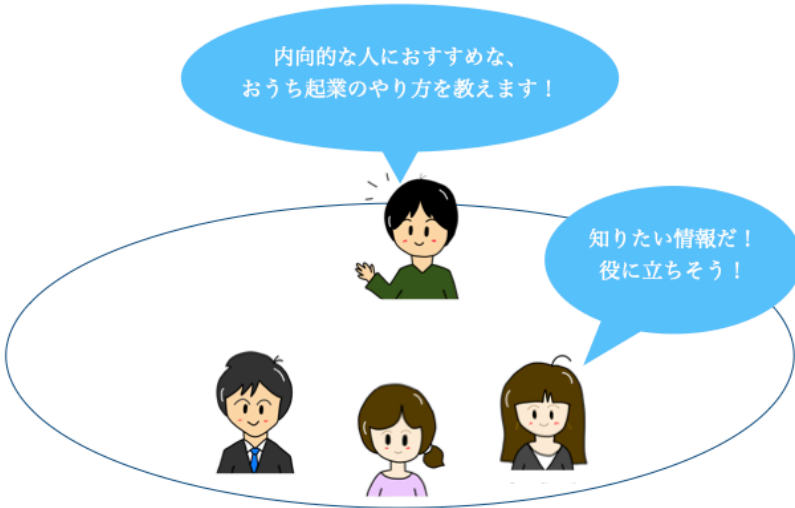
情報発信とは、ブログなどのWebメディアで情報を発信することです。

Webメディアを運営してお客さんが求めている情報を、ブログの記事、Youtubeの動画、音声など、コンテンツとして発信します。



発信した情報はWeb上に残り続けるため、資産になるのが大きなメリットですね！

2. 集客



ウェブマにおける集客には、2種類あります。それが、通常集客とリスト集客です。

- 通常集客：ブログやYoutubeなどのWeb媒体にアクセスを集めること。
- リスト集客：名前・メールアドレス・LINEなどお客さんの情報を集め

ること。リスト集客で集めた情報のことを、顧客リストという。

集客はWeb媒体にアクセスを集めるだけではなく、顧客リストを集めるのが大きなポイントです！

顧客リストを集めることで、お客様のアクションを待たないでも、発信者から商品のオファーをかけられます。

例えば、ブログで商品进行る場合は、お客様にブログへ来てもらう必要があります。

しかし、メールアドレスという顧客リストを集めておけば、お客様にブ

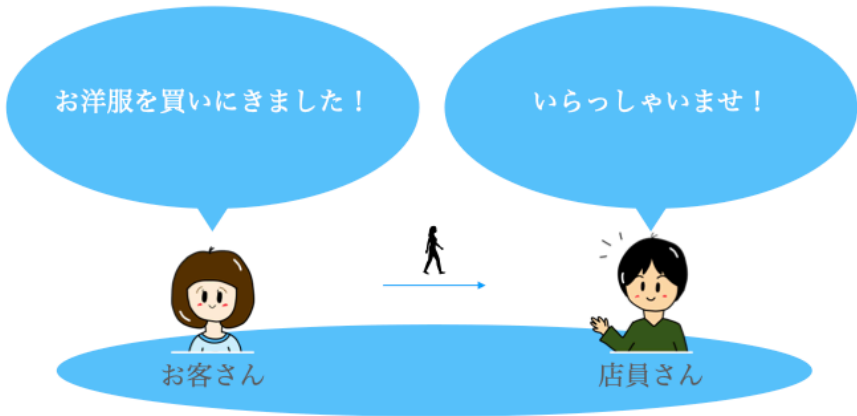
ログへ来てもらわないでも、いつでもメルマガで商品を販売できます。

仮に何らかのきっかけで集客数が減っても、顧客リストさえあれば商品を販売できます。極端な話、ブログへのアクセスが0だったとしても、メルマガの読者さんが1, 000人いれば、その1, 000人に商品を販売して収益化ができるということです。

また、メルマガやLINEは、大勢に一斉送信ができます。メールアドレスやLINEを取得しておけば、一度に大勢のお客さんに価値提供ができるのも、大きなポイントです！

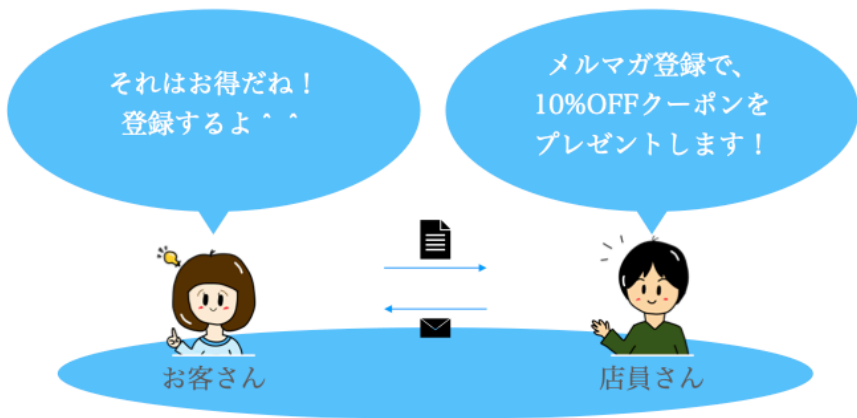
通常集客とリスト集客の例を紹介しますね。

まずは通常集客。



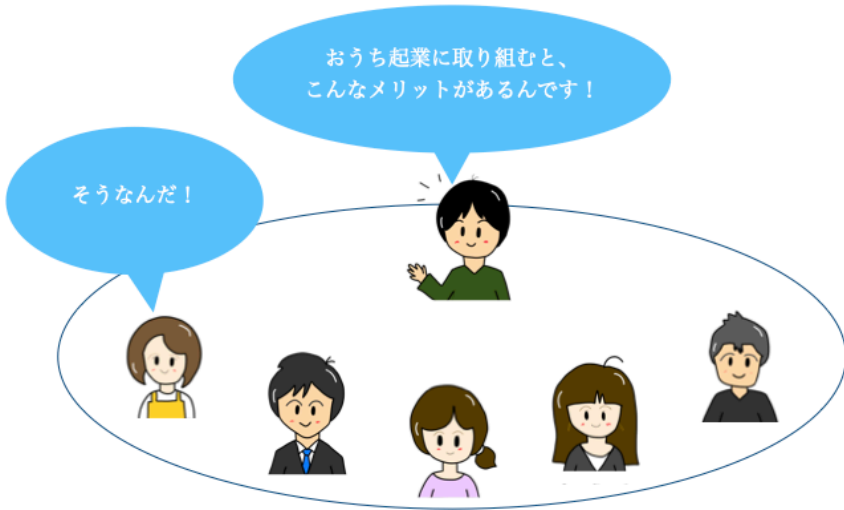
アパレル店を例に出して考えてみると、通常集客とは、お客さんにアパレル店へ来店してもらうことです。お客さんの来店を待たない限り、商品が売れません。

次にリスト集客。



リスト集客とは、来店してくれたお客さんの、名前・メールアドレス・LINEなど、顧客情報を手に入れることです。メールアドレスやLINEの情報を手に入れることで、メルマガやLINEで、いつでもお店のキャンペーンや新作情報を送れます。ネットショップを運営していれば、メールで商品を紹介しただけで購入してくれる可能性もあります^^

3. 教育



教育とは、現実のお客さんの思考を、理想のお客さんの思考へと変化させることです。

少し言い方を変えると、商品に興味がない状態や必要性を感じていない状態を、商品が欲しくてたまらない状態へと変化させることです。

少し難しいと思うので、例を出して解説します。パーソナルトレーニングを販売したいとしましょう。



この時のお客さんの思考が、「筋トレやダイエットは独学で十分！トレーナーさんは必要ないよ！」という状態でしたら、パーソナルトレーニングを買ってくれる可能性は低いですよ？

その思考を、「筋トレやダイエットは人から教わった方が、効率よく結果が出るんだ！」と変化させる。

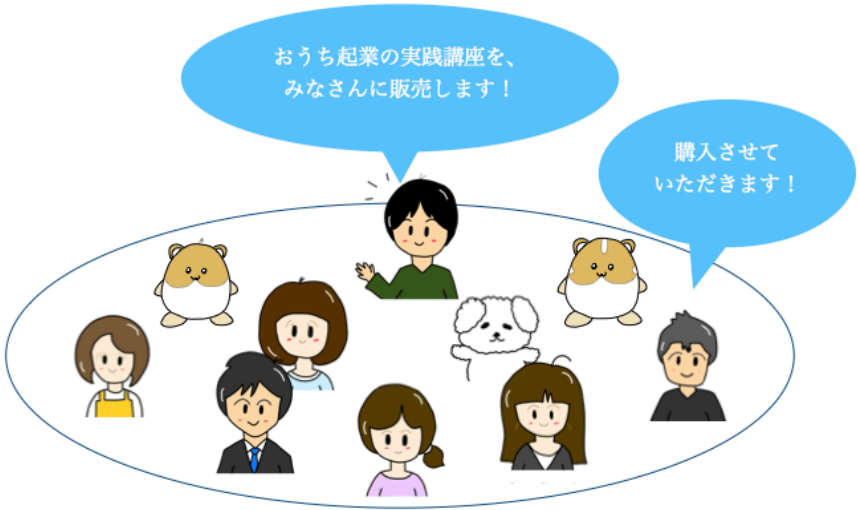


これが教育です。教育を行うことで、お客さんに商品の価値が伝わり、成約率がアップします。

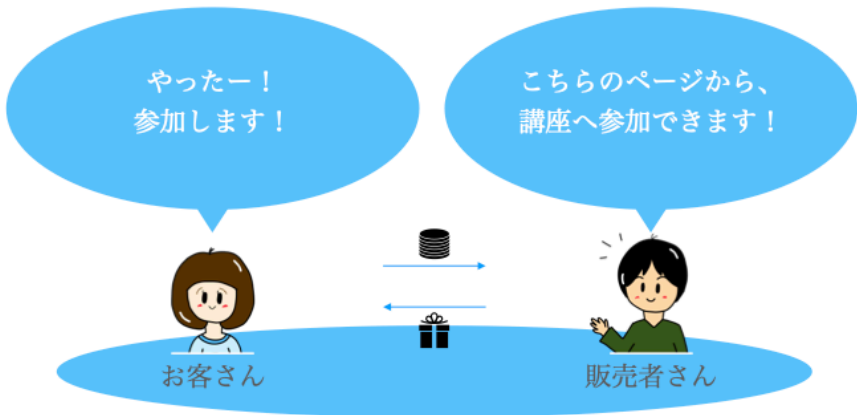
教育はメールやLINEで行えます。価格の安い商品であれば、教育をしないでも売れる可能性はありますが、価格

の高い商品の場合は、しっかり教育を行ってから販売するのがおすすめです！

4. 販売



集客と教育ができれば、お客さんに
商品を販売します。



お客さんは自分の悩みを解決したり、願望を叶えるための商品が手に入る。販売者さんは対価としてお金をいただく。こうして、お客さんと販売者さんのWin-Winの関係性が成り立ちます^^

これが、「ウェブマ」や「おうち起業」の全体の流れですね！

第2章 収益化の仕組みを知ろう

発信をして、お客さんを集めて、教育をして、商品を販売する。これがうち起業やウェブマの流れだね。今度こそ基礎は身についたぞ。ボクにも実践できそうだ！





集客も販売もWebでおこなえる。商品に関しても、カウンセリングなどのWebで提供できるサービスだったり、動画講座などのデジタルコンテンツを扱えば、自宅にいながらほぼ全ての業務が完結するようになるよ！

ユウキ氏よ。商品の提供について、もう少し詳しく話を聞かせてくれ。収益化に直結する部分だから、すごく大事だと思うんだ！



OK。商品の提供、つまり収益化の方法は、大きく分けると2つあるんだ。自分の商品の提供と、他社の商品の提供だよ。

自分の商品と他社の商品？





自分の商品を提供する場合、自分で商品を作ってそれをお客さんに販売するんだ。お客さんから受け取ったお金がそのまま売り上げになるよ。

ふむふむ。例えば、ボクが自分の写真集を作って、それを可愛い犬好きの人に販売する。つまりはそういうことですか！



まあ、商品に需要があるかどうかは置いておこう^^；認識としてはそれで合っているよ！

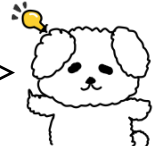
へむへむ。他社の商品を提供するのはどういう意味なの？





お客さんに他社の商品を販売することで、紹介料をもらうんだよ。この仕組みのことをアフィリエイトと呼ぶんだ。

ほむほむ。例えば、ボクがお客さんにユウキ氏の会社の商品を紹介する。それが売れたら、ユウキ氏から紹介料がもらえるというわけだね！



その通り！収益化の仕組みはかなり重要だから、図を使いながらもう少し詳しく説明していくね。

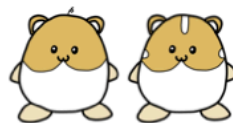
何を販売しようかな…。写真集、ドックフード、ワンワン向けの日本語講座…。ふふふ…世の中にボクの商品を広めて、おうち起業ドリームを目指すのだ！



ボクの商品を
広めてくれたら
紹介料あげる



わーい
友だちプランで
紹介料9割ね



自分の商品の販売

商品を提供する販売者と、商品を購入するお客さんがいます。あなたは販売者という立場です。



1. 販売者が商品を作り、お客さんに提供する。

2. お客様が、販売者から商品を購入する。
3. 商品が売れることで、販売者に売り上げが発生する。

これが、自分の商品を販売して収益化する方法です。

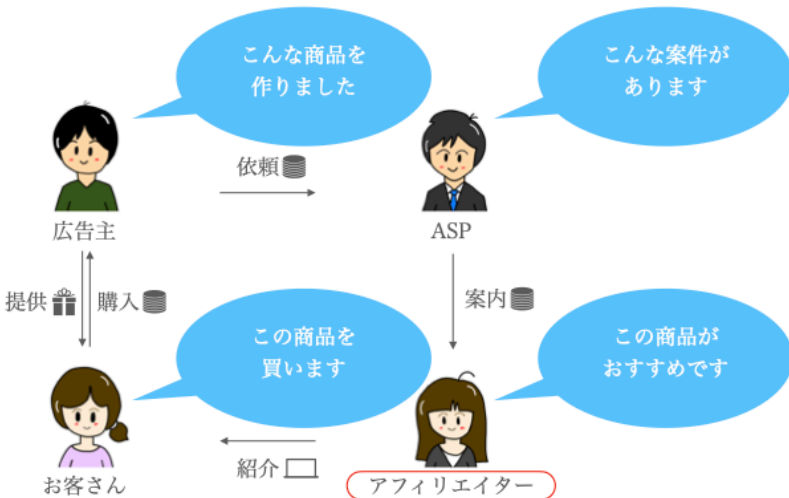
商品や販売ページを自分で作るという手間はありますが、その分、スキルが身につきます。

販売価格や商品内容などを全て自分で決められますし、販売停止や報酬低下のリスクもありません。

大きな売り上げや利益を上げやすく、非常に安定した基盤になるのが大きなメリットですね！

他社の商品の紹介

商品を持っている広告主、広告主とアフィリエイトの仲介役であるASP、商品を広めるアフィリエイター、商品を購入するお客さんがいます。あなたはアフィリエイターという立場です。



1. 広告主が、ASPに広告費を払って広告掲載を依頼する。

2. 依頼を受けたASPは、アフィリエイトという、商品を広めてくれる人たちに案件を紹介する。
3. アフィリエイトは、自分のWebメディアで商品を紹介する。
4. 興味を持ってくれたお客さんが、広告主から商品を購入する。
5. 商品が売れることで、アフィリエイトに紹介料が発生する。

これが、他社の商品を紹介する、アフィリエイトという方法です。

アフィリエイトの場合、商品や販売ページを自分で作る必要はありません。

ただし、販売価格や商品内容は自分で決められませんし、いきなり販売が停止になったり、アフィリエイト報酬が低下するリスクがあります。

自分の商品の販売と比べると、大きな売り上げや利益は上げにくいですし、リスクもあると思います。

おすすめの方法

経済面や安定性、身につくスキルなど考えた場合、自分の商品の販売をおすすめします！

もちろん、アフィリエイトにもメリットはあります。そのため、メインで自分の商品を販売しつつ、良い商品があればアフィリエイトを行う、という流れはおすすめです ^^

例えば、筋トレ関係の情報発信をしている場合は、自分の商品であるパーソナルトレーニングを販売しつつ、おすすめの筋トレグッズをアフィリエイトするなどですね。

僕の事業も自分の商品の売り上げが9割程度、アフィリエイトの売り上げが1割程度です。

事業を始めた当初は、売り上げの9割近くがアフィリエイトでした。当時は巨大なニュースメディアのようなブログを運営したり、ひたすらサイトを量産するなどして、アフィリエイトをメインに生計を立てていたんです。

アフィリエイトのおかげで事業も軌道に乗ったのですが、販売停止や報酬低下により、売り上げが激減したことが何度かありました。当時のブログは「ユウキ」という個人を強く打ち出していたわけでもないのに、ファンもつきにくかったです。

ヤフーニュースにアップされているような記事を見て、「この記事を書いたのはどんな人なのだろう？」とは思いませんよね？それと同じで、目の前に知りたい情報があるから記事を読んでいるだけであり、記事を書いた人間には興味を持たれなかったんです。

ファンができないということは、新規顧客を永遠に集客し続けなくてはならないので、売り上げが中々安定しません。

「アフィリエイト頼みはちょっとリスクが大きいな…」

そう思いはじめたのをきっかけに、並行して自分の商品の制作や販売を始

めました。ブログ運営も「ユウキ」という個人を強く打ち出すようにして、ファンを増やす方向性へと転換しました。

自分の商品を作り、ブログで役立つ情報を発信し、お客さんを集める。メルマガやLINEなどお客さんと触れ合える媒体を使い、ファンになってもらう。そのおかげで売り上げが徐々に伸びて法人を設立。現在では、かなり安定した経営ができるようになりました。

商品作りのハードルが高いと知っているかもしれませんが、今の時代は、文章・映像・音声などのデジタルコンテンツが簡単に作れます。デジタルコ

ンテンツは原価もかかりませんし、在庫を持つ必要もないので、商品作り初心者の方に非常におすすめです。

自分の商品の作り方に関しては、第4章で解説していくので、その点は安心してください！

第3章

実績の考え方を知ろう

ユウキ氏よ。ボクもおうち起業に魅力を感じてきたよ。ボクのような自宅や一人の時間が大好きなワンワンでも、おうちで仕事ができるようになるんだね！



そうだね。パソコンとインターネットの普及に感謝だよ笑。僕は会社で働くことに、ものすごくストレスを感じるような人間だったからね。自宅がオフィスになってからは、毎日平和に過ごせるようになったのだ^^



ふむふむ。何よりもまずは、自分が社会に対してどんなことを発信できるかをよく考えて...





どうした愛犬？

ユウキ氏よ。ボクは大変なことに気づいてしまった…。これは大きな問題かもしれない…。



大変なこと？

おうちで起業をする。つまりはWebでお客さんに情報を発信したり、商品を提供したり、社会に対して価値を与える必要があるんだよね？



うん。僕だったら、内向型やウェブマの情報を発信したり、書籍や講座を提供しているよ。お客さんの悩みを解決したり、願望を叶えるお手伝いをする。仕事や事業の本質は価値提供だからね！



ボクにはお客さんに対して提供できる価値が何もないよ...！なぜならば、胸を張れるような実績を、なんにも持っていないんだからね ^^ ；





ああ、それなら何も問題はないよ。実績を持っているに越したことはないけど、おうち起業を始める段階で実績は無くても構わないんだ。僕も2014年におうち起業をした時は、実績0の状態からスタートしているからね！

ふむむ…。いまいちピンとこないぞ…。



情報発信のテーマの決め方や商品の作り方などは後ほど解説するとして、今回は実績に対する考え方や、実績のない状態でおうち起業をするやり方について学んでいこう！

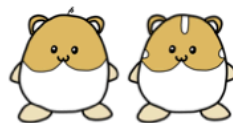
よろしくユウキ氏。ボクに自信をつけさせてくれ…！



実績がなくても
問題ないのだ



じゃあボクたちも
おうち起業するよ



実績は情報発信をしながら作れる

一番の理由がこれです。例えば、実績0の状態です。筋トレをテーマに情報発信をする場合を考えてみましょう。この場合は、実績を作る過程や現在実践していることを発信すればOKです ^^

- ジムで体を鍛えて筋肉が付く過程を発信する。
- フィジークの大会に出場するまでの筋トレ方法を発信する。
- 実践している食事管理の方法を発信する。

こんなふうには実践や挑戦をしており、その過程で身につけたことや学んだことを発信していけばOKです！

最初から実績がある状態で情報発信をするよりも、実績のない人間が挑戦をして、成長する過程を見せた方が、人はファンになってくれる可能性が高いです。

王道な少年漫画やアニメを考えてみてください。最初は力がなかった主人公が、目的に向かいながら、仲間を集め、強敵と戦い、時に挫折や失敗を味わいながらも、困難を乗り越え、心身ともに成長していく。そんな主人公の姿に、人は心を打たれます。

物語の最初からめちやくちや強くて、どんな敵にも負けない主人公だったら、さすがに面白みにかけますよ

ね？情報発信もこれと同じで、成長過程をみせるのは大きなポイントです！

特に現在進行形で実践していることは、鮮度の高い情報になるので人から求められます。

僕も2014年に独立して、すぐにブログで情報発信を始めました。当時は、今のようなコンセプトはありませんでした。自分の歩みを残しておこうという気持ちで、Webマーケターとして活動する中で学んだことや、自分の考えを発信していました。

言ってしまうえば主婦の子育て日記みたいに、「子育ての過程を記録に残しておこう」という感じですね。

独立したばかりなので、当然Web
マーケターとしての実績はありません。
文章も下手くそですし、集客数や
商品の販売数なども少ないです。それ
でも情報発信を続けるうちに、Web
マーケターとしての実績が付きました。
た。

それに伴い、ブログやメルマガの読
者さんも増えて、商品を購入してくれ
るファンの人たちもできました。Web
集客が初心者の、駆け出しの個人事業
主や経営者の方、フリーランスのWeb
マーケターに興味を持っていた方に
は、リアルタイムの情報は役に立って
いたのだと思います。

ふむふむ、なるほど。
実績は情報発信しながら
高めていけばOKなんだね！



世の中の大半の人は初心者である

これ、覚えておいて欲しいのですが、世の中の大半の人は初心者です。例えば、あなたが健康のために水泳を学びたいと思った場合、次のAさんとBさんのどちらの情報が知りたいですか？

- Aさん：現役オリンピック選手が教える、オリンピックで活躍する為の水泳の練習方法
- Bさん：ジムの水泳コーチが教える、自分のペースで楽しみながら健康になれる水泳の練習方法

恐らく、Bさんと答えると思います。オリンピックで活躍する為の水泳

の練習方法を知りたい人は、ごくわずかでしょう。世の中の大半の人は、専門知識の少ない、いわゆる初心者です。

人は何か学びたいことがあった場合、一步先の人から学ぶことが多いです。健康的な体を作りたいと思った場合、ジムの水泳コーチから学びます。現役のオリンピック選手から学ぼうとは、中々思いません。

もちろん、高い志を持っている人や、大きな結果を出したいと思っている人は、凄い実績の人から学ぼうとするでしょう。しかし、そういう人はごく一部です。先ほども言った通り、世の中の大半の人は初心者です。

あなたは、あなたよりも専門の知識の少ない人に向けて、情報を発信しましょう！レベルが10であれば、レベル1の人に向けて発信すればいいんです。

僕もWebマーケティングに関する情報発信を行っていますが、ズバ抜けて大きな実績を持っている訳ではありません。Webマーケターとして、法人成りをするまでに成長はできました。しかし、年商で数十億円規模を売り上げているWebマーケティング企業から比べれば、僕の実績はまだまだ小さいです。

心理セラピストの資格を持っており、内向型という気質について発信し

ています。しかし、公認心理師などの国家資格を持っているわけではありません。

それでも、今の実績で問題なくブログで情報発信できています。お客さんも集まっていますし、商品を買ってくれる人もいます。僕がターゲットにしているのは、個人や小さな会社だからです。

情報発信でターゲットになるのは、自分よりも実績が少ない個人や法人です。実績があるに越したことはありませんが、情報発信を始める段階で特別に大きな実績は必要ありません！

ボクは自分よりも
日本語の知識が少ない犬に、
日本語を上達させるための
情報を発信しても良いかな！



実績は一つの判断基準でしかない

実績とは、信用を得るための一つの判断基準に過ぎません。例えば、あなたがブログ集客のコンサルティングを受けるとしたら、次のAさんとBさんのどちらが良いでしょうか？

- Aさん：Webマーケター歴は15年。月間300人のお客さんを集めている。
- Bさん：Webマーケター歴は1年。月間50人のお客さんを集めている。

この2人であれば、恐らくAさんから学びたいと思うでしょう。

15年もWebマーケターとして活躍しているという信用に加えて、月間300人のお客さんを集めているという実績があるからです。実績が小さい人よりも、実績が大きい人から購入したいと思うのは、当然だと思います。

しかし、次のような条件が加わった場合はどうでしょうか？

- Aさん：超絶スパルタの指導スタイル。事業が順風満帆にいきすぎており、上手くいかない人の気持ちが理解できない。事務的で親しみやすさがない。ブログ集客の中級者がターゲットであり、顧客リストの取得数を増やすことに重点を置いている。

- Bさん：これまでに数多くの失敗をしてきており、事業が上手くいかない人の気持ちが理解できる。丁寧で親しみやすさがある。Web集客の初心者がターゲットであり、ブログの立ち上げ方法から集客の種類解説など、基礎を身に付けることに重点を置いている。

この場合、「AさんよりもBさんから学びたい！Bさんから情報を受け取りたい！」と思うかもしれません。特にブログ集客が初心者の人や、優しい人から学びたいと思っている人は、Bさんを選ぶ可能性が高いでしょう。

もう一度言いますが、実績とは信用を得るための一つの判断基準に過ぎま

せん。販売者の人柄、商品の内容や質、ターゲットなど、考慮すべき点は実績以外にいくつもあるんです！

僕は独立したばかりの頃、ブログ集客のコンサルティングを販売したことがあります。当時は実績もほとんどなかったのですが、それでも僕に依頼してくれた人が何人もいました。

理由を聞いてみると、「ブログの記事の質が高かったから」「優しそうな人だったから」「自分と環境や価値観が似ていて共感できたから」などの答えが返ってきました。ブログやメルマガでコツコツ情報発信を行い、読者さんとの信頼関係を築いていたからでしょう。

情報発信で重要なのは、お客さんとの信頼関係を築くことです。実績があるに越したことはありませんが、他の部分でも補えるので安心して下さい！

実績以外にも、
ファンになる要素は
たくさんあるのですな！



実績のない状態で情報発信をする場合の例

もしも僕が、現在なにも事業をしておらず、全く実績のない状態だった場合、筋トレをテーマに情報発信をするかもしれません。

僕は「三度の飯より筋トレが好き！」というレベルで筋トレが大好きです。妻から見ると筋トレオタクだそうですね 笑

その場合、半年～1年後にフィジークの大会に出場します。フィジークとは、肉体美を競い合う大会のことです。「筋トレ初心者がフィジークの大会に挑戦」というようなテーマで筋ト

レブログを立ち上げて、フィジークの大会に出場するまでのトレーニング、食事、学んだことなどを発信します。

ブログと並行してWeb広告を打って、メルマガやLINEなどの顧客リストも集めます。広告のみで集客する人も多いですが、ファンを増やすという意味でブログでの情報発信は大切です。

Webマーケター1年目のときも同じような流れで情報発信をしたのですが、現在進行形で学んだり実践をしていることを発信するのはすごく大事です。同じことを実践している人や、同じ目標を持った人、同じ悩みを抱えた人が集まってくるからです。

今回の場合であれば、フィジークに憧れを持つ人や、ボディメイクに興味がある人など、たくさんの筋トレ初心者さんが集まってきます。

集まってくれたファンの方々にアンケートを取って、悩みを解決するための動画講座を作れば、自分の商品として販売できます。トレーニンググッズやプロテインなどの関連商品も豊富なので、アフィリエイトも行えます。

発信を続けていくことにより実績も認知度も積み上がっていくので、より商品が売れやすくなるという流れですね！

実績0の状態の情報発信をする場合の例として、参考にしてもらえると嬉しいです ^^

何はともあれ、
まずは一歩踏み出すことが
大事だよね！



第4章 実践をしよう

これでおうち起業やウェブマの知識はバッチリだお。ここからはいよいよ実践になるのかな？



うむ！少しずつ実践をしていくなから、知識やスキルを身につけていこう
^^

具体的には何をすれば良いのだい？



僕はおうち起業の工程を、8つのステップに分けているよ。次のステップ毎にコツコツ進めてもらえれば、実際にWebでお客さんを集めて、商品を販売できるようになるんだ！

「おうち起業のステップ」

1. 目的の明確化
2. コンセプトの明確化
3. Webメディアの運営
4. 顧客リストを集める
5. 商品を用意する
6. 教育の準備
7. 販売する
8. 売り上げを増やす

ふむふむ。なかなか面白そうですね。



それぞれの工程については、僕のブログの記事で詳しく解説しているよ。次のページから、必要な記事へリンクを飛ばるようにしているから、ぜひ記事を読みながら実践してみてね！



ついに実践…！なんかワクワクするお
^^



目的の明確化

- [Webマーケティングを実践する前に2つの目的を明確化しよう！](https://freedom-mylife.com/webmarketing-vision/) (https://freedom-mylife.com/webmarketing-vision/)

コンセプトの明確化

- [情報発信のコンセプトを設計しよう【必要な4つのStep】](https://freedom-mylife.com/webmarketing-concept/) (https://freedom-mylife.com/webmarketing-concept/)

Webメディアの運営

- [情報発信のWebメディアの選び方【5種類の媒体を比較してみた】](https://freedom-mylife.com/hassin-webmedia/) (https://freedom-mylife.com/hassin-webmedia/)

- [ブログの集客記事の書き方【平均289pvで月165リスト取得した方法】](https://freedom-mylife.com/blogkizikakikata/) (<https://freedom-mylife.com/blogkizikakikata/>)

顧客リストを集める

- [無料オファーの作り方とは？【6,000人以上を集客した方法】](https://freedom-mylife.com/free-offer/) (<https://freedom-mylife.com/free-offer/>)
- [ランディングページの作り方とは？【初心者が自分で作る方法】](https://freedom-mylife.com/landingpage-tukurikata/) (<https://freedom-mylife.com/landingpage-tukurikata/>)
- [Web集客の方法を2種類紹介【月間341リストを集めたやり方】](https://freedom-mylife.com/web-syuukyaku/) (<https://freedom-mylife.com/web-syuukyaku/>)

商品を用意する

- [自分の商品を作る方法【売れやすくなる作り方を5ステップで解説】](https://freedom-mylife.com/jibunnoshohin-making/) (<https://freedom-mylife.com/jibunnoshohin-making/>)
- [自分の商品の価格の設定方法！値段はいくらがベストなのか？](https://freedom-mylife.com/jibunnoshohin-price/) (<https://freedom-mylife.com/jibunnoshohin-price/>)
- [販売ページの作り方【作成方法を現役のWebマーケターが解説】](https://freedom-mylife.com/salesletter-making/) (<https://freedom-mylife.com/salesletter-making/>)
- [自分の商品をWebで販売するために決済システムを導入しよう！](https://) (<https://>)

freedom-mylife.com/jibunnoshohin-payment/

教育の準備

- [ステップメールの作り方【成約率を高めるシナリオ設計を公開】](https://freedom-mylife.com/stepmail-scenario/) (<https://freedom-mylife.com/stepmail-scenario/>)

販売する

- [自分の商品を売る方法【Webでの売り方を4パターン解説します】](https://freedom-mylife.com/jibunnoshohin-sales/) (<https://freedom-mylife.com/jibunnoshohin-sales/>)

売り上げを増やす

- [売り上げを伸ばす為には、データと向き合って戦略を立てよう！](https://) (<https://>)

freedom-mylife.com/webmarketing-data/

- [集客・教育・販売・商品のサポートを、
全て自動化させる3つの仕組み！
\(https://freedom-mylife.com/
webmarketing-automation/\)](https://freedom-mylife.com/webmarketing-automation/)

終章

ユウキ氏、どうもありがとう。これでボクもおうち起業ができそうだよ。



では愛犬よ。最後にこの言葉を送ろう。新たなる世界を静かに切り拓こう！

本の表紙に書いてあった言葉だよね。どういう意味？



起業をするって、ハードルを高く感じている人も多いと思うんだ。少し大袈裟なイメージで言うと、外向的でギラギラした人が人脈を駆使して、多くの仲間たちと何億円規模もの企業を経営するみたいなの。

まあ確かに、なんとなーくだけど、そんなイメージはあるよね。パッと見、ユウキ氏が会社の社長さんだなんて、誰も思わないだろうし。



そうでしょ。でも、今の時代は僕みたいな、一人で過ごすことが大好きな、いわゆる内向的と呼ばれるような人でも起業はできるんだ。パソコンとインターネットが普及したおかげで、自宅の一室で事業を立ち上げられるからね
^^



人を雇ったり、事務所や店舗を借りたり、融資を受ける必要もなく、ものすごい小規模からスタートができる。今の時代じゃ当たり前なんだけど、冷静に考えるとすごいことだよ。





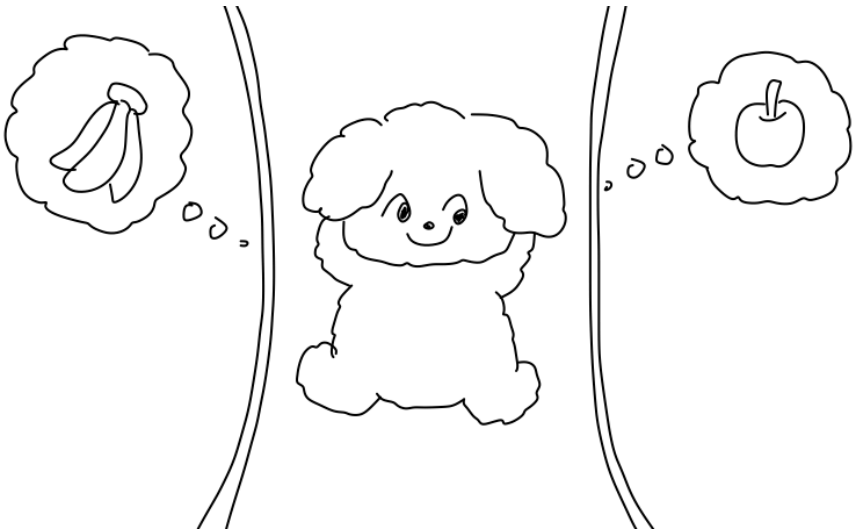
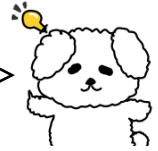
僕は2014年におうち起業をしてから、これまでコツコツと静かに活動を続けてきたよ。そのおかげで、自分にとって理想とも言えるライフスタイルを送れるようになったんだ。在宅で妻といつも一緒に過ごしながら、お客さんに価値を提供できるようになり、生計を立てられているからね^^

まさしく、新たなる世界を静かに切り拓いたんだね。



うむ。だから愛犬も少しずつでも良いから、自分のペースでコツコツとおうち起業を進めてみてくれ！理想とする未来を手に入れるためには、行動するしかないからね^^

わかったよユウキ氏。ボクの夢は宝くじで10億円を当てて一生遊んで暮らすこと。でも、そんな途方もなく低い確率に賭けるのはやめるのだ！おうち起業をして、ちゃんと社会に対して価値を与えながら大金持ちを目指すことにするお！そしてお庭にハンモックを作って、ゆらゆらと揺られながら平和な日々を過ごすのだ。





ということで愛犬よ。君への教えはこれにて終了だ。あとは行動と継続あるのみ！検討を祈る ^^

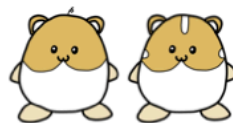
ユウキ氏からおうち起業について教わったボクは、新たなる世界に一歩足を踏み入れたのだった。ボクの静かなる挑戦が、今はじまる！



今作はボクの出番多めだった



お疲れさま
羨ましいぞ



あとがき

最後まで読んでいただき、どうもありがとうございました。

おうち起業という一風変わったテーマで執筆をしたのですが、いかがだったでしょうか？

一作目の著書「内向型人間のゆるく生きる戦略」と同様に、今作も過去の自分の悩みや願望を元に執筆しました。

人付き合いが苦手…。社会に上手く適応ができない…。マイペースに人生を送りたい…。昔の僕と同じような悩みを抱えていたり、同じような願望を持っている人がきつといるはず。そん

な人たちの助けになればと思い、本書の執筆に至りました。

僕はウェブマを軸としたおうち起業に取り組むことで、人生が大きく変わりました。それこそ本を書いて出版するだなんて、一昔前の僕からは想像ができません 笑。

この本を読んで一つでも学ぶことがあったり、あなたの人生をより良い方向へと変えるきっかけになれば嬉しく思います。

改めまして、本書を手に取り最後まで読んでいただき、どうもありがとうございました！あなたの人生が豊かに

なることを、心よりお祈りしています。
す。

あなたの活動に幸あれ！感謝を込めて ^^

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Mi' or 'Mi.' with a stylized flourish.

著者紹介

著者：ユウキ

株式会社GREEN代表取締役。

2014年にWebマーケターとして独立。

Webメディアの運営、Webコンテンツの制作と販売、Web集客のサポートなどを中心に活動する。2018年に株式会社GREENを設立した後に、心理セラピストの資格を取得。現在は、内向的な人たちが豊かな人生を送るための研究や発信などもおこなっている。



内向型人間が輝くおうち起業の教科書

2023年12月 初版

著書 ユウキ

発行所 株式会社GREEN

URL <https://freedom-mylife.com/>

無断転載・複製を禁ず

読んでくれて
どうもありがとう

