

浜本です。

☞ 今月24日に大阪定例会で話します。

他企業や団体のオファーを受けてOKしたのは何か久しぶりな感じがしたので調べてみますと、前回お話させて戴いたのが2011年12月でしたので、いわゆるビジター（一般）参加可能なセミナー系で話すのは約2年半ぶりになります。

で。いつものように内容はまだ決めていません。。

アウトラインが決まっていますが、ほんやりです。当日までには頑張っ完成させます。

「美しいビジネス」

おそらく参加者は社長とか個人事業主など”ビジネス”をしている人が9割だと思います。

何か今後に役立つものや持ち帰って大切にできるテーマ・内容をお話しようと思っています。

この手紙で僕がなんとなく僕が危惧している事を含め、セミナーに関連する事をまとめようと思っています。少し長いですけどサラリと書いてみます。何か一箇所でも心に刺されれば、ぜひ会場へ。

以下、長文です。

センサーという目に見えないものについて。

最近強く思うのは「センサーぶっ壊れ集団」が多いなー・・・という事。

少し抽象的な話になりますが、

僕はビジネスにおいて「センサー」ってのは侮れない1つの要素と定義しています。

センサーには以下の2つがあります。

・心のセンサー

・体のセンサー

心のセンサーとは「感情やメンタル」的なものであり、体のセンサーとは「身体感覚」的なものと考えて下さい。

今のビジネスを継続的かつ発展的に行う上で、この2つはとても重要だと思うのですね。

打上げ花火のような一発ビジネスには不要ですが。

マインドやメンタルが重要だ！とセミナーや自己啓発書籍などでもずーっと言われていますが、実際問題「心粋き」だけではビジネスはうまくいかないし、「身体」だけでも上手くいきません。両方不可欠なわけで、両方を兼ね備えないとマズいのですね。

簡単に言ってしまうと

「この2つのセンサー感度」が狂った時に狂い出した時に、何もせず“放置”しておくとビジネスは面白いほど「廻らなくなりますよー！」・・・とゆーコトです。

人生及びそのビジネスは暗黒時代に突入します。はい。

コンサルタントとか外部ブレーンとかメンターとかって存在は何？のためにあるのか？

と問われれば僕は「センサーの異常」を見つけ教え正すためだと回答します。

自分のコトは自分では分からないんですね。分かってるつもりにはなるけど。

※だから僕は外部の人に結構なお金を毎月払い、定期的に「センサーが狂っていないか？」を会議とか会食を通じて「客観視」してもらっているのです。

ある意味「何かのリズム」ってのはあると思うし、重要だと思います。

その「リズム」を感じるのが「センサー」なのです。

リズムを感じる事＝「体感できた」という感じですね。

リズムを感じられない内は、感じる事が出来るまで頑張るしかなよってコト。

“考えるな、感じる！”ってセリフは「センサー」の存在の重要性を説いているのです。

「大人になって体が成長していくと誰もが体内センサーを失っていく。

特に無理やりバランスを崩して筋肉を大きくしている人たちは

どんどんセンサーが壊れていって、わからなくなるんですね。

それをずっとこれは保ってくれる」

この言葉はイチローが自宅のトレーニングマシーンを前にして語った台詞です。

清原の事か？！

僕はイチローはあんま好きじゃないのですが、

この言葉を聞いた時「少しだけ好き」になりました。

そうか・・・この人はそーゆー考えを持っているから一流なのだと。

自分を保ってくれるのは

- ・日々のモチベーションでもなく
- ・実績でもなく
- ・夢でもなく
- ・ファンの存在でもなく
- ・年棒でもなく

この自宅に置いてあるトレーニングマシーンである・・・と。

これらが「センサー」の狂いを見つけ、必要であれば修正してくれるのだ・・・という解釈です。

なんかカッコいいですね。さすがです。僕が言った事にしたいくらいです。

**「自分自身のセンサーが少しずつ壊れかけている、狂いつつある事に、
気づいていないアスリートは近い将来必ずダメになるであろう」**

というコトです。

稼げます！稼いでます！
良いマンション住んでます！
いい車に乗っています！
いいオンナ連れていきます！
パーティー三昧だぜ、やっほー！

そんなWEBサイトやページを頻繁に見かけます。
僕自身まったくそんなライフスタイルには興味がありません。
いや・・・少しだけ羨ましいですね。
僕の住んでいる鳥取にはそんなマンション無いですし。

おそらくネット系で一攫千金狙いの方は、
これらのセンサーが最初からぶっ壊れているか、
少しのまとまったお金を手に入れた瞬間にセンサーが狂いだしているのだと思います。

ぶっ壊れた人が、ぶっ壊れた人を集めるから、ぶっ壊れ度は限界値まで膨らみ、
膨らみには限界がありますから、どこかの時点で破裂します。

何が言いたいのか？と申しますと、その人達がダメだというワケではなく、
「センサー」がバカになっているコトに気づいていないって怖いよね・・・というコト。
その狂いを、センサーの異常を「教えてくれる人」がいないのも怖いよね・・・というコト。

これって悲しいですよ。

「お金」だけしか見えていない集団に帰属しているという証拠です。

そして最終章としてそーゆー系の方々は

「お金を稼ぐこと・利益を出す」という当初の手段であったものが、いつしか「目的」へと変化していくのです。

「いくら稼ぎました！」という下品な言葉を下品と思わなくなり、「近い将来その実績だけでなく信用も失う」って結果になりがちですね。

ネット系あるあるです。

打上げ花火は綺麗ですけど、いつまでも打ち上げは出来ません。

いつしか白い煙とともに、もとの夜空に戻る訳です。

たぶんそこではじめて・・・「夜空の星の綺麗さ」に気づく訳ですね。

遅いけど。

特に無理やりバランスを崩して筋肉を大きくしている人たちは
どんどんセンサーが壊れていって、わからなくなるんですね。

筋肉を「売上」に変えてみますと、しっくりきます。

一時期好調だった会社の多くが消えますよね。

それは無理に大きくしようとし（見せようとし）、

それと同時に「センサー」が壊れていくからです。

・ビジネスとして、こんな事は僕はしたくない

と心に決めていた事も「お金儲け」が目的になれば平気でするようになるし、

売上という「目に見えるもの」を追いかけるようになるので、

はじめは適切適度に正常範囲で動いていたセンサーもぶっ壊れるのです。

さらに彼（イチロー）はこう言います。

「瞬間的に結果を出すために、自分が信じているものを崩してしまうということは、自分の生き方も否定してしまうということ。

結果を出すためにいろんなことをしますが、姿勢というものが変わってしまうと、もうバッテリーボックスに立つ意味はない。これは生き方に通じるものなんです」

簡単に言えば過去のワークや講義でも言った

「やり方」は時代に応じて変えていってもグーだけど、
「在り方」まで変えてしまうのはブーってコトです。

「在り方」が変わった時点で「別物」になるからです。

「アイツは変わったよね・・・」と言われるのは大半の場合「在り方」に問題があります。
ここが変容してしまった時に言われるのですね。

“瞬間的な結果”って部分は僕が提唱しているところの「美しいビジネス」と同義です。

例えば「柔らかい売上」と「固い売上」のコトですね。

参考：<http://ameblo.jp/fukanshikou/entry-11111834363.html>

時代の風を読む

3年前に地元の大学で3年生に向けて話した内容がコレでした。

知識や情報をためこんでも「時代の風」を読めていなければ、その技術やビジネスプランは「芽」を出しません。

だって「時代」と「交わる事」が出来なければ「芽」を出す機会はないワケですから。

机上の空論で終わるのですね。

どうすれば「その商品やサービス」で圧倒的な利益を残せるか。

まず「時代の風」ってのがとてつもなく重要であります。

「何が求められるのか？」

これを分かろうとせず無闇矢鱈にセミナーに参加したりしても、1円もお金は残りません。そんな経験ばかりしていませんか？

- ・コピーライティングも
- ・マーケティングも
- ・商品開発も
- ・集客アップも
- ・SEOも
- ・リスティングやDSP広告も

すべては「商品・サービス・そして仕掛けるマーケティングが時代の風や流れにマッチしている」という前提で、上手く回りだすという事なんですよ。

「その前提」を知らず見ず考えずに、小手先のテクニックばかり求めるから疲れるんです。嫌になるんです。楽しくないんですね。

そういったものの解決策や考えも含め、大阪で色々お話ししようと考えております。

基軸となるテーマとしては、僕の会社が「集客」そして「SEO」や「リスティング広告」という武器をどのように使い回し、これからどのように仕掛けていくのかをお話します。

リスティングを基軸に「アフィリエイト」という話や「その1歩先」の世界観をお見せしようと思っています。

では講演内容（案）です。

- ・こーやったら100万利益出たよー！
- ・コピペで楽々利益でたよー！
- ・ねーねー。セカンドライフっていうゲームが来るらしいぜ！
- ・円天って通貨で色々買えるらしいよ！

などなど。そーゆー類いの話は一切ないのであらかじめご了承下さい。

「知識」ってのは「他の誰かが考えたもの」を「まとめたもの」に過ぎません。

知識をなぞって「利益」が出るならボクは知識の獲得に必死になるでしょう。

でも知識の獲得の先に「利益」は保証されていないコトを知っているから、新しい知識や情報を追いかけるのをやめました。労力の割に、得るものが無いからです。

この世で一番つまらないのは「知識ひけらかしセミナー」だと思っています。

0円で出来る集客の方法を教えます！！

知識0でもこれを行えば完璧です！

売り上げアップテクニックを教えます！

Facebookで売上げをあげる方法を公開！

・・・などなど。

過去の成功事例とか後付けの成功法則とか、どうでも良くありませんか？！

こーゆーのに喜んで参加する人は思考（想い）は「未来」を見ているけど、目は「過去（事例）」を見ているので一向に売り上げすら伸びないのです。

新しいコトに取り組む事で、更に既存事業の足を引っ張り出すこと間違いなしです。

たぶんこれからの時代は「知識」だけでは生き残れないし、
知識のその先にある自分で考えた事で見えてくる「チエ」が必要なんですよ。

「智慧」に繋がる「知識や技法」を限られた時間でお話できればと思っています。
そして利益に繋がるような内容を

＜ざっくりしたテーマと方向性＞

今回内容はお任せだったのでかなり悩みました。といいますか、未だに悩んでいます。

今回は「勝ちに不思議あり」に挑もうと思っています。

「勝ちに不思議な勝ちあり。負けに不思議な負けなし。」

この意味は

”ビジネスにおいて不思議な勝ちがあっても、不思議な負けはないよ！”というコトです。世の中には「不思議な勝ち」があります。運やタイミングなどがそれ（不思議）です。

確かにそうですが、「不思議な勝ち」でなく「確約された勝ちモデル」ってのはあるんです。作れるし実践できると思うのですね。そこらを大阪でお話しようという企みです。

「確約された勝ち組ビジネス」について語るという事。

不思議でもなんでもない「勝つよね、それ」ってモデルでありビジネス形態。リスティングなどを軸にお話していこうと思っています。

「美しい企て。確約された”勝ち”の実践 2013」

「どこまで勝ち続けるかは分からないけど、とりあえず負けないよね」

・・・という考え、モデルを持つ事。立ち上げる事。

これは僕のような小さな会社では必須の要素です。

☞このような方におすすめです

- ・リスティングなどWEB広告を用いたい方
- ・月100万未満の報酬のリスティングアフィリエイト
- ・新規ビジネスを考えている方
- ・コンサル業で年収2000万に満たない方
- ・リスティング代行で上手くいっていない方
- ・忙しいけど何故か利益がついてこない苦戦中の方
- ・3ヶ月以内にリスティングで確実に黒字化したい方
- ・会員制、定期販売などストックビジネスを作りたい方

- ・ 本質を見たい方
- ・ 稀に見かける浜本ファンの方

以下、講演予定案です。

・ 0部：やりなおし学

いわゆる真の意味でのマーケティングとか、モデルとかそれぞれに対する僕の考えと2013年以降無視出来ない流れについてお話します。

ECサイなど新しいビジネスを立ち上げる際に弊社が必ず用いている「決まり事」と「10の戦略」について。

あと・・・参入障壁という意味をほぼ全ての人が間違えています。

「参入障壁って何？」それについても。重要なので話します。

AKBやEXILEなどの現象に共通する「普遍的な例の考え」についても。

ヒットの法則とか流行の正体が分かれば迷いも無くなります。

昨年、今後の時代を象徴するフレーズが前田敦子のこのフレーズだったと僕は思います。

「私の事は嫌いになってもAKBのコトは嫌いならないで下さい」

はい。これが今後のビジネスにおける重要な基軸となるワケです。

その意図と方向性を確立させる必要があります。その理由は？

・1部 リスティング基礎学

ECサイトのリスティング、アフィリエイトのリスティングでは考えも方保法論もかなり異なって来ます。その差異について知る事で次の一手が見えて来ます。

先月の例会で好評だった「リスティングで稼ぐ」というコトについても、たっぷり経験をもとにお話していきます。

アカウント構造、入稿のコツ、利益の残し方、リスティング始め方・・・

ついでに「1000個ほどのキーワード」をその場でつくり、さらにそれらを出稿するまでの実演をお見せしましょう。

わずか16秒で1広告グループ、1キーワードでグループを作ります。

見せたくないケド、見せます。

また4月の定例会同様、現役アフィリエイター様も多いでしょうから、稼ぐ利益を伸ばす「リスティングアカウント運営術」も少しお話します。

クイズ的なものもあるよ(・v・)!

・2部 代行モデルはすたれない

目新しくもない「代行」というビジネス。

リスティング代行だけでも間違わなければ5社前後で年間800万くらいは残せます（利益）
大手代理店が苦戦しているのは「2013年以降の流れ」が見えていないからです。

既に国内トップクラスのチームはどんな収益を考えているか？

どのように僕らは立ち上げ、代行ビジネスで強い売上げを作るべきか？

その方法と、今からの時代に非常にマッチした「方法論と戦略」をお話しします。

たとえば・・・多くの方はリスティングが分かると代行で利益を積もうと考えます。

知識を「マネタイズ」しようとするわけです。

しかしかなりの確率でリスティング代行ビジネスで”死”を見ます。僕も見ました。

その理由は”手数料モデル”がキーワードになります。

その他大勢に巻き込まれてしまえば、行き先は「価格競争」しかないワケです。

「似たモノ」は多くはいらないのです。

といいますか、被った時点で”キャストイング”すらされないのです。

ハーフっぽいスザンヌが正真正銘のハーフであるトリンドルに立ち位置を奪われ、

さらにトリンドルがローラによって「ハーフ枠」のポジションを奪われたように。。。

リスティングしかり、DSP広告の領域はこれからドル箱です。

弊社のような小さい会社でも広告費だけで月に国産高級車が2台くらい買えるほどの金額を平気で使うわけですから。2000円の弁当を買うかどうかは死ぬほど迷うけど、広告費は迷わないぜ！みたいなの。

運用代行という新しくも何ともないビジネスで「確実に収益性を保つ」ために重要な考えと、多くの人がミスってるプライシング、料金設定などについてお話しします。

はい！宿題が出ます。

参加者には宿題付きです。ぜひ当日迄に考えてみて下さい。

「自分ならどうするか？」

「自分ならどんなプランを企てるか？」

=====参加者への宿題=====

あなたはガソリンスタンドの経営者です。

競争激化で収益性は宜しくありません。

さて問題です。

ガソリンを売るという仕事をしているワケですが、

もっとガソリンを売る為に利益を出すにはどうすればいいですか？

どんな方法やプランがありますか？

=====

考える事ってのはとても大切です。

この問題に100%の正解はないでしょう。

しかし僕たち大人は、商売人は「常に考える事」が大切なのです。

※この問題は実際に僕が関わった事例です。

アナタはどうしますか？

当日、答え合わせと言いますか、ぜひあなたの考えを教えてください。

さあ、どんなプラン、どんな方法で収益改善を謀りますか？！

ps.

会場受講者のみの特典といいますか、当日限定の"あるオファー"があります。

会場でしか言いませんし、発表しません。

動画もここはカットして戴きます。

もし「リスティング」に興味があるのであれば、会場参加をお勧め致します。

大阪駅内のホテルですし、ぜひ足を運んでいただければと。お食事付きですし。

それでは大阪で会える事を楽しみにしております。

(株)インフロー

浜本浩二

参考資料： 2011/12/16 前回の講演内容

【1億稼ぐ方法】

1億円稼ぐ・・・非常に怪しいフレーズですが、ビジネスは突き詰めればこの考えや思考に行き着きます。年収数百万で四苦八苦している経営者と数千万を稼ぐ人の違いと、1億円を稼ぐためのシンプルな事例をご紹介します。

【年収の罨】

年収1億円欲しいですか？

僕は欲しくありません。年収1億とか年俸1億円とか聞くと「すげえ」と思いがちです。

でも実は僕たちのような小さな会社のオーナーはそこに目を奪われてはいけません。

ビジネスを開始するにおいて重要な「収入、年収」についてある「基準」をお話しします。

これを知らずに頑張っても「必ず不幸」になりますこれを決めるから「やるべき仕事」が決まるのです。

【プロダクトローンチの崩壊と「ビジネスモデル」】

かなりの確率で2年後にプロダクトローンチは崩壊します。

業界自体が大変なことになるかもしれませんし、事実運営会社はびっくりするぐらいのリスクと危険性をはらんでいる。そこに気づくことができないと危険です。

そしてそこに「安定的かつ長期的」に利益を生み出す仕組みがあるのです。

【コンサルティングという罨】（起業を考えている人）

コンサルティングって何か分かりますか？クライアントは何を求めているのでしょうか？

そして「コンサルティングの3つの種類」があるワケですが、これを知らずに知識を磨いても全く意味がありません。

【美しい思考学】

例えばコピーライティングで稼げるなんて妄想です。

SEOが得意でも、稼ぎとは無関係です。僕たちに必要なのはそのようなテクニックでもありません。

USPを作れ！とか、ライバルとのポジショニングがどうこう・・・

年収数千万も取れていない自称コンサルタントや何とか塾の塾長は必死にあおるでしょう。

例えばコンサルティングの場面で僕がクライアントに一番先に言うこと。

「ビジネスは●●を徹底的に売ること」・・・物語でもありません。

この事を徹底的に考えることで「飛躍的な伸び」を見せることが可能なのです。

【クライアントを捕まえる方法】（セミナー集客編）

コンサル的なお仕事がしてみたい人へ。最初の1社目を獲得する具体的な方法論をお教えします。

この方法を用いれば「かなりの確率」でお客様になってくれます。

向こうから「ぜひお願いします！」と言ってくる方法とは。