

こんばんは。

和佐です。

今日は前回の続きです。

「60日で情報起業」の2日目と3日目を書きました。

もっと簡潔に書こうと思っていたんですが、書くべきことが多すぎて、思ったよりも長編になりそうです。

今、7日目まで書いてあるんですが、ワードで35ページぐらいになっています。

60日分書くと100ページは超えると思うので、長期戦になりそうです。

まあ、面白いからいいかな(笑)

ということで、前回の続きをどうぞ。

※前回のメールを見ていない場合は、

daisuke@wasadaisuke.com

こちらまでメールください。

目次

1. 「60日で情報起業」2～3日目

2. お願い。

1. 「60日で情報起業」2～3日目

ストーリー構成／執筆：和佐大輔

2日目(残り58日):今日も良い朝だ。

普段は早起きなんてしないが、何事もスタートが肝心だ。

スタートで失敗するともう何もうまくいかない。

しかし、時間は有限だ。

できるだけスピーディに、できるだけ正確に、全てにおいて全力で物事を進めていく必要がある。

そのためには1秒でも多く時間があつた方がいい。

テレビを見たり、ネットサーフィンをしている時間があるなら、そのすべてをビジネスに注ぎ込む。

あたりまえのことだが佐藤君にはよく言い聞かせておこう。

あたりまえのことをあたりまえにできる奴が成功する。

~~~~~  
できない奴にビジネスをする資格はない。

昨日はマインドセットと戦略を組んだ。

目の前に昨日書いた紙が貼ってある。

これで方向性を見失うことはないだろう。

今日はまず、今自分の置かれている立場を確認する事にしよう。

今自分がどこにいるのか？どこに向かっているのか？どこへ向かえばいいのか？現状を把握する事は死ぬほど重要だ。

現状把握ができていないと必ずと言っていいほど失敗する。

これも重要だ。

忘れないようにしよう。

では、現状を把握するために、情報起業で成功するまでの道のりをフェーズ分けしておこう。

情報起業で成功するためには、

1. アイディアを出すフェーズ
2. 商品を作るフェーズ
3. 下地を作るフェーズ
4. 販売するフェーズ
5. メンテナンスするフェーズ
6. 販売を拡大するフェーズ

大きく分けてこの6つのフェーズがある。

これも紙に書き目の前に貼っておこう。

これからは自分の置かれている現状を常に把握し、すべきこととそうでないことを明確に区別できるようにしておこう。

今、佐藤君が立っているのは第一フェーズだ。

佐藤君の場合、参入する市場はもう決まっている。

しかし、確認の意味で、今から言うことをやってみよう。

アイディアを出すにはまずブレインダンプだ。

脳内にある情報を全て書き出す。

そのためには効果的な質問を自分に投げかけていく必要がある。

質問1. あなたが世の中に対して伝えられることがあるとしたら、

それは何か？

あなたが夢中になっていつまでも話せる事は何か？

あなたにしか伝えられない事は何か？

あなたが世の中に伝えたい事は何か？

主役は「あなた」だ。

他人の役に立つとか、幸せとか、そーゆーことは一切考えずに  
ひたすら書き出そう。

※佐藤君の場合は既に市場が決まっている。そんなときは、  
「あなたがその市場に対して伝えられることがあるとしたら、  
それは何か？」と、質問を置き換えると良い。これであなたが  
その市場に伝えられる知的資源が浮き彫りになる。

質問2. 世の中の人々はいったい何に苦しみ、悩み、悲しみ、

困っているのだろう？

人は何に悩むのか？

その解決法はあるのか？

誰がどれだけ悩んでいるのか？

その悩みはどれだけ深いのか？

その悩みは友達に気軽に相談できるものなのか？

今度の主役は「他人」だ。

自分は一切関係ない。

とにかく他人が悩み苦しんでいる事を書き出す。

※この質問も既に参入する市場が決まっている場合は、  
「その市場にいる人たちはいったい何に悩み、悲しみ、困っているのか？」と、質問を置き換えると良い。  
これであなただけがその市場に求められているものが浮き彫りになる。

この質問の答を両方最低でも50個ずつ書き出す。

考えるな、とにかく書き出せ。

「他人の悩みなんて何も思いつかない」という場合は、

- ・教えて goo
- ・Mixi
- ・ヤフー知恵袋
- ・アドワーズ(グーグル)
- ・オーバーチュア(ヤフー)

等を参考にする。

そして、近くの本屋へ行き雑誌コーナーを眺める。

自分の得意な分野の雑誌を10冊、全く知らない分野のものを10冊、これだけは最低でも目を通す。

気になるものがあれば全部買う。

目を通せるならできるだけ多く目を通し、気になるものは全て買う。

もちろん、闇雲にこれらのソースを見ても何の収穫もない。

常に、

「誰が、どんな理由で、悩み、苦しんでいるのか？そしてその悩みはどれだけ大きいのか？どれだけ多くの人が悩んでいるのか？」

を、考えながら読んでいく。

気になった事はどんどんメモっていく。

そうこうしているうちにもう夜だ。

今日の作業はここまでにしておこう。

佐藤君も疲れたようだ。

まだ少し時間がある。

最後に、第一フェーズでやるべき事を確認しておこう。

第一フェーズでやるべき事は、

1. 参入する市場を選ぶ(自分の得意分野、他人の悩みを書き出す)
2. 参入する市場をリサーチする
3. 参入する市場で売れる商品のアイディアを出す
4. 参入する市場でそのアイディアが受け入れられるかどうかテストする
5. 売れると確信できたら商品を作る(第二フェーズへ)

この5つだ。

今日やった事は、参入する市場を選ぶ(吟味する)ことだ。

明日は参入する市場を決定し、本格的に市場をリサーチしていく。

今日やった事を思い返しながら寝よう。

**【2日目終了、残り58日】**

3日目(残り57日):今日も良い朝だ。

たまには早起きしてみるのもいいものだ。

清々しい。

今日は昨日いったように、参入する市場を決めて、具体的に

リサーチをしていく。

既に佐藤君のノートには昨日書いたアイディアが数十ページある。

ここから探そう。

佐藤君は改めて最初から決めていた市場に参入することに決めたようだ。

昨日のブレインダンプで、今までぼやけていたイメージが具体的になり、新たな発見があったようだ。

やはり基本は重要だ。

何かに困ったら基本に立ち返ろう。

さて、佐藤君の参入する市場は決まったようだが、今後、新しいビジネスを立ち上げるときのために、一通りの流れを体験してもらうことにした。

私も暇ではない。

いつまでも佐藤君に付きっきりというわけにはいかない。

私の全てを叩き込まなければ。

では、昨日出したアイディアを煮詰めていこう。

質問1. あなたが世の中に対して伝えられることがあるとしたら、

それは何か？

質問2. 世の中の人々はいったい何に苦しみ、悩み、悲しみ、

困っているのだろう？

この質問の答を書きまくったノートが1冊ある。

どんな商材を作るのか？

理想的なことを言えば、質問1つ質問2が交差するポイント、つまり共通部分が1番商材にしやすい。

例えば、質問1に対して、

「私は昔、体臭に悩んでいて、それを克服するために書籍や医学書を読みあさり、あらゆる製品をテストしてきた。

その結果、今では見事に克服できている。

体臭のことにに関してならいくらでも話せるし、私が鬱状態になった原因でもある。

もし、同じように悩み苦しんでいる人がいるのならぜひ助けてあげたい。」

このような答えが出ていて、質問2に対しても、

「教えて goo で調べてみたが、体臭で悩んでいる人の数は半端ではない。

しかも、そのほとんどが昔の私と同じような悩みを抱えている。

この悩みは海よりも深く、もしも克服できるならどんな努力だって惜しまないだろう。

体臭を消すスプレーやクリームも数多く出ていて、かなり売れているようだ。

この市場は熱いかもしれない。」

このような答えが出ているなら、「体臭」をキーワードに商材を作り出せばいいという事だ。

もし、質問1に対して、

「私が得意な事も、人に自慢できる事もこれといってない」

と、残念な答えが出たとしたら、この質問に答えるといい。

質問3. あなたが今まで悩み、苦しんできた事は何ですか？

~~~~~  
また、悩み苦しんでいる人たちに心底共感できる事は何ですか？

~~~~~  
得意だったり他人より秀でていなくても、「市場のニーズが手に取るようにわかる」というのは大変な強みだ。

今まで生きてきて経験した失敗を生かそう。

このように、参入する市場を選ぶときは、

A.「質問1と質問2の共通点」

B.「質問2と質問3の共通点」

このどちらかで選ぶのが最もやりやすい。

もちろん、自分は得意だけど需要がない、需要はあるけど市場のニーズが全く理解できない、ではビジネスとして成り立たない。

そして、「売れるものを売る」というマインドセットを忘れてはいけない。

佐藤君の場合、全部の質問に50個以上答えたにも関わらず、共通点は1つしか見つけられなかった。

そんなものだ。

市場選びは1日で終わらせる。

ここで時間をかけていると切りがない。

どうせ失敗はするものだ。

それなら早い方がいいに決まっている。

どんどん失敗して、そこから学べばいい。

失敗を恐れてはいけない。

このマインドセットも目の前に貼ってあるはずだ。

こうやってまずは参入する市場を決定する。

佐藤君の場合は最初から市場は決まっていたので、さっき出た市場は次のビジネスとしよう。

次にやる事は、市場のリサーチだ。

売れるものを売るには、その市場をできるだけ深く理解する必要がある。

何が求められているのか？何が嫌われるのか？何が好かれるのか？どんなライバルがいるのか？どんな商品が売れているのか？売れていないのか？どんな人たちが集まっているのか？年齢は？性別は？職業は？どうして悩んでいるの？

などなど、全てを把握する必要がある。

リサーチは主に、



- ・Q&A サイト(教えて goo、はてな、OKweb、ヤフー知恵袋など)
- ・SNS、コミュニティーサイト(Mixi など)
- ・まぐまぐ
- ・オーバーチュア(ヤフー)
- ・アドワーズ(グーグル)

これらを使ってリサーチをする。

さらに、可能であればその市場にいる人たちと直接会ってみる(化粧品を売りたいならデパートの化粧品売り場で実際にメイクしてもらう)。

最も効果的なのは言うまでもないが、直接会ってみる事だ。

これを「めんどくさい」などと、サボっていてはロクなものではない。

リサーチはできる限り徹底的にやるのだ。

~~~~~

ネット上のリサーチ媒体は今あげたものが主だ。

特に、Q&A サイトと SNS は直接的に市場へアクセスできる。

※ここでいう「市場」とは、そこに集まっている人たちの事

既にある書き込みを読んでいけば、その市場の悩み、欲求など、求めているものが見えてくる。

さらに、まぐまぐ・オーバーチュア・アドワーズなどを駆使して、ライバルの動向も探っていける。

ネット上でビジネスをしている限り、隠せない事はほとんどない。

では、リサーチの目的を先に明確にしておこう。

- 1.ターゲットを見つける(選んだ市場にいる誰に対してビジネスをするのか？その人はどんなことに悩み苦しんでいるのか？その人の思い描いている理想は何か？現実はどうなのか？なぜ理想と現実にギャップがあるのか？その原因は？)
- 2.ライバルを視察する(誰に、どんな商品を、どんな形で、どうやって売っているのか？値段は？内容は？切り口は(最大の売りは)？お金があるなら実際に商品を買ってみる)
- 3.自分の商材の切り口を決める(ライバルが打ち出している切り口と決定的に違う切り口は生み出せないか？)

4.商材の形態を決める(冊子か？E-BOOKか？DVDか？CDか？MP3か？どんな形態が最も買ってくれた人に利益をもたらすのか？)

5.潜在的に味方になりそうな人を探す(ライバルの中に将来的にJV、アフィリエイトなどで協力してくれそうな人はいないか？いるなら仲良くなっておく)

6.ターゲットが反応するキーワードを探す(どんな言葉を使えばターゲットは反応するのか？どんな言葉には反応しないのか？)

リサーチの目的は以上だ。

これを常に意識しながら、各媒体を駆使してリサーチをしていく。

時間は有限だ。

目的をしっかり頭に叩き込んで、余計な事はしないようにしよう。

間違っても YOUTUBE にはアクセスしないように。

今日は1日リサーチに徹する。

これで、市場も決まった、商材の形態も決まった、ターゲットも見えてきた、ライバルも把握できた、将来味方になってくれそうな人も何人か見つかった、ターゲットが反応しそうなキーワードもいくつか見つかった、そして何より、ターゲットが見えてきたことによって商材のイメージもできてきた。

大きな収穫だ。

自分を褒めてやろう。

3日目になると佐藤君もだいぶ慣れてきたようだ。

今日はこれで終わりにしておこう。

あとはまた明日だ。

最後に復習だが、売れる商品を作るための黄金の3ステップがある。

それは、

- 1.売れる市場を見つける
- 2.何が欲しいか市場に聞く
- 3.欲しがってる商品を作って売る

たったこれだけだ。

自分の思い込みだけで市場を選んだり、商品を作る事は絶対にしてはいけない。

それは素人のやる事だ。

このことをじっくり考えながら今日は寝るといい。

【3日目終了、残り57日】

※この物語は完全なフィクションです。

2. お願い。

60日で情報起業・・・

意外と書くのしんどいです。

だから、だから、僕にやる気をください(笑)

応援のメッセージとか、感想とか待ってます。

daisuke@wasadaisuke.com

こちらまで送ってください。

よろしくお願いします。

和佐大輔

PS.

昨日、アンジェリーナ・ジョリーが出演している、
ウォンテッドという映画を見てきました。

映画自体はとても面白かったんですが、僕の心に
1番残ったのは、

「君は最近なにをした？」

この、主人公の最後のセリフでした。

この映画の主人公は平凡な日常にうんざりしていて、
自分の人生が変わるキッカケを望んでいました。

そんな時、自分の親が殺し屋で、自分にも殺し屋としての
素質があるということを知り、それまでの人生を投げ捨て
殺し屋の世界に身を投じて行くわけです。

そして最後のセリフが意味することは、

「あなたは毎日同じ平凡な日常を自分で変えるために
何かしてるか？」

ということです。

で、僕は思ったわけです。

「あ、俺ってまだまだ色々できんじゃん？やれること全部
やりきってないな」と。

あなたはどうですか？

最近なにをしました？

PPS.

最近僕のメルマガってちゃんと届いてます？

迷惑メールになってたら報告ください。