

スカイプコンサル記録

※このレポートは実際に行われたスカイプでのチャットコンサルの履歴をほぼ無修正で収録しています。そのため、読みづらい箇所や内容が前後する箇所があると思いますが、生のコンサルの雰囲気を残すため、あえてそういった構成にしていますのでご了承ください。

和佐大輔 : こんにちは。和佐です。よろしくお願いします。

三浦さん : こんにちは。三浦です。宜しくお願いします。

和佐大輔 : 今日はスカイプコンサルということですが、**三浦さん**は何をやっているんですか？

三浦さん : 僕は現在ダイエット商材を作っています。

和佐大輔 : はい

三浦さん : 現状は、まぐまぐでメルマガを発行し、商材は作成中です。

和佐大輔 : はい。どれぐらい完成してるんですか？

三浦さん : はい。実はまずそこがネックなんです。

和佐大輔 : というと？

三浦さん : 自分なりにフックを決めて、お客さんにも喜んでもらえるアイデアは手中にあるのですが、それを具現化するのに、自分ですべてやるのか、専門家に依頼するのか、でとまどっています。

和佐大輔 : なるほど

三浦さん : 自分でつくと果てしなく時間がかかりそうなのです。しかし、専門家に依頼すると、不自由感が出てしまうので、もやもやしてます。

和佐大輔 : なるほど。どちらがいいと思ってるんですか？

三浦さん : いまは自力作成です。

ただ、9月には販売したいな、とも思っているのですが、その辺りの経験がないもので和佐さんの意見が聞きたいと思っていました。

和佐大輔 : なるほど。自分で作ってもいいけど時間がかかる、専門家に任せるといろいろ不自由、ということですね。

三浦さん : はい

和佐大輔 : 専門家に頼む場合、もう目星はついてるんですか？

三浦さん : 何人か目星はあり、一人 mixi で僕のダイエット経験などの話をして興味を持ってくださった著者の方にはいるのですが、先日むこうから僕のダイエット話を記事にしたいというオファーが逆に参りましたので、「僕も僕で、実はこういうビジネスを今後やっていきたいと思っています」という返事をしたところメールが返ってきません(笑)。

それ以外はまだアプローチしていません。

和佐大輔 : なるほど(笑)

ちなみに、自分で作る場合に、どんなことが障害になっていますか？

三浦さん : まずは、効果が未知数なことですね。

和佐大輔 : はい

三浦さん : なんというか、モニター集めて、やってもらって・・・となると、時間かかりすぎちゃうみたい。

和佐大輔 : なるほど。どれぐらいで効果の出るダイエット方法なんですか？

三浦さん : はい。まずフックとしてアンチダイエットなんです。

だから、効果が出るまでに時間がかかる。

1月は最低かかりますね。

和佐大輔 : はい。なるほど。

それは専門家に頼んだ場合も同じですよね？

三浦さん : あー、そのとおりです。

和佐大輔 : ではモニター期間は変わらないので、変わるの**は**商品を作る段階ですよね。

商品を作ることに**関**してネックになってることはありますか？

三浦さん : はい。四の五の**言**わずにやってみろって話ですが、自分以外の人でまだ**効**果を試したことがないことがネックです。

和佐大輔 : それはモニターの結果で解決しますよね？

三浦さん : そうです。

和佐大輔 : たぶん、専門家に頼んだとしても、商品が出来上がるスピードは自分で作るのと変わらないか、むしろ遅いと思うんですよ。

三浦さん : はい。

和佐大輔 : だから、専門家に頼むメリットとしては、

1. 自分の作業が減る
2. 専門化の知識と経験を商品にできる
3. 専門家の知名度を利用できる

ぐらいだと思います。

三浦さん : あー、なるほど。

和佐大輔 : 1は、ケースによっては逆に面倒になる場合もありますし、2と3は監修という立場で協力してもらえば同じ効果が出ると**思**います。

自分に時間があって、多少大変な作業でもこなす気合が**あ**って、文章を書くことに抵抗がなけれ

ば自分で作っちゃった方が早いと思います。

三浦さん : それなら、あります。

和佐大輔 : 時間はどれぐらいありますか？

三浦さん : 一日・・・二～三時間は使えます。

和佐大輔 : 商品はどんな形で提供するつもりですか？

三浦さん : はい。

和佐大輔 : PDFとか冊子とかDVDとか

三浦さん : 金銭的都合、技術的都合、時間的都合などを考慮して、mp3 の方向で考えております。プラスPDFと冊子も。

和佐大輔 : 量的にはどれぐらいを予定してますか？

三浦さん : そこはまだ未知な部分があるのですが、この前メルマガ読者にプレゼントしようと思ってとった音声で軽く30分はこえたので、音声なら、2～3時間は突破すると思います。

和佐大輔 : PDFと冊子は別で作るんですか？

ここでいう冊子は印刷して郵送するもののことを意味してます。

三浦さん : いや、まず音声→PDF→冊子の順でいこうと思います。

和佐大輔 : というと？

三浦さん : 冊子とPDFは同じ内容です。

ゴルフの倉木さんの流れです。

和佐大輔 : まずは、音声+PDF マニュアルのダウンロード販売をして、売れ行きが安定したら

その配送版の用意するということですよね？

三浦さん : はい、そうです。

和佐大輔 : なるほど。PDFはどれぐらいの量になると思います？

三浦さん : そこなんですよ。簡潔にまとめると100ページもいかない気がします。

和佐大輔 : なるほど。音声3時間、マニュアル100Pの商品ですね？

三浦さん : はい。

和佐大輔 : 書く内容、喋る内容の構想が出来上がってますか？

三浦さん : はい、エッセンスは抽出できているので、あとはまとめることと、女性に具体的に伝わりやすいカタチにすればOKです。

和佐大輔 : なるほど。それなら商品を作るのに1ヶ月もかからないですよ。

音声は1日休みを取ればその日に完成するし、マニュアルも1日5P書いたら20日で終わります。

三浦さん : ははー！

和佐大輔 : 内容がある程度決まっていたら、目次をしっかり作りこんでさえすれば、書くのは結構早いですよ。

三浦さん : ありがとうございます！

和佐大輔 : 書く内容が決まっているから、いちいち悩まないですよ？

三浦さん : はい。

和佐大輔 : たぶん、文章を書くのをみんなが嫌がるのは、頭脳労働をしたくないんですね。

頭を使って、うなりながら書くのがいやなんです。

三浦さん : たしかにうなります。

和佐大輔 : 出口のない迷路に迷い込んだ感じになります。

でも、目次を作って、計画を立てておけば、それをあるだけですから、最初から出口が見えてるんですね。

三浦さん : なるほど。

和佐大輔 : いちいち行動を設定しておくとスピードは格段に速くなります。

頭を使わなくていいから。

三浦さん : そのときのマインドマップは相当細分化して書くんですか？

和佐大輔 : そうですね。

人によりますが、「そこに書いてあることをするだけでいい」と実感できるレベルにする必要があります。

三浦さん : あー、納得です。

つまり、書く内容もだし、書き方(表現のしかた)もマップにリアルに見えるまでだしちゃう。

和佐大輔 : どこで図を使うかとか、このネタはどこで使うかとか、そーゆーことまで書く必要がある人もいるでしょうね。

なんなら、最初からページ数も決めちゃっていいです。

三浦さん : まじですか！？

和佐大輔 : 目次の第1章、第1項は10Pぐらいとか、ここは詳しく書かなきゃいけないから20Pぐらいとか、大体でいいので設定します。

三浦さん : それはブレクスルーしました。

和佐大輔 : そうすると、目次があって、それぞれの章と項が何ページあって、全部で合計何

ページになるかが最初からわかるので、目安になりますよね？

三浦さん : かなり

和佐大輔 : ちょっとページ数が少ないな一とか、多いな一とか、書きながら出る誤差はそのつど微調整すればいいだけです。

こんな風に「最初からゴールとそこまでの具体的な道のりを決めてしまう(決められる範囲で)」ということをしなから、路頭に迷うんですね。

だから「どれぐらい書けばいいですか？」とか聞いちゃうんです。

三浦さん : たしかに(笑)

和佐大輔 : 書きたい内容、必要な情報を整理して目次にしてからページ数を大体で計算してみればもうどれぐらい書けばいいのかなんて一目でわかるわけです(笑)

三浦さん : 求められてるのはページ数じゃなくてお客さんの満足ですもんね。

和佐大輔 : そうですね。

で、文章を書くときの流れとしては、お勧めしているのは、「1. 概要 2. 内容 3. まとめ」この流れで書くことです。

これは1つの章や項のことなんですが、まず、「この章にはこーゆーことが書かれていますよ」と宣言して、次に、その内容の部分を書いて、その次に、まとめを書く。

こうすればわかりやすくなります。

三浦さん : はい。

和佐大輔 : 文章って読んでる途中で忘れますよね？

三浦さん : もちろん(笑)

和佐大輔 : だから、1で内容を意識させる(その人が知りたい情報があれば勝手に意識する)。

2で内容を話す(意識した情報が勝手に目に入ってくる)。

3でまとめて総合の内容を理解させる。

という流れにすると、すごく頭に入るんですよ。

三浦さん : なるほど。

和佐大輔 : ほとんどの人は意識せずに本を読みます。

つまり、なんとなく読むんです。

三浦さん : はい。

和佐大輔 : だから頭に入らない、残らない。

三浦さん : はいはい。

和佐大輔 : でも、なにかの情報を探しているとき、ネットとかで調べますよね？

三浦さん : ええ。

和佐大輔 : その時って情報は頭に入ってきますよね？

三浦さん : きますし残ります。

和佐大輔 : それは例えば「SEOについて調べたい」とか思ったときに、自然と頭にSEOに関するキーワードが入っていて、それを無意識に意識してるから必要な情報が頭に入ってくるんですね。

それと同じことを文章でもやれば、読む人の頭に入りやすくなります。

三浦さん : それを書き手の側が導いてあげる、と？

和佐大輔 : キーワードやイメージを意識させてから読ませると、そーゆーわけです。

三浦さん : なるほど。

和佐大輔 : この書き方はお勧めです。

三浦さん : ありがとうございます。

早速スティーアールします。

和佐大輔 : あと、目次は細かくした方がいいですよ。

1項が10～20Pぐらいに収まっていた方がいいですね。

20Pを越すと最初読んだことを忘れ始めるんで(笑)

三浦さん : あはは。

わかる気がします。

和佐大輔 : で、1項1項ファイルを分けて僕は書きます。

三浦さん : なるほど！

和佐大輔 : 何のためかという、後で並べ替えるためです。

流れが気に入らないときに、パズルのように並びを変えることができます。

それと、1項の文章はなるべくそれ単体でも成立するように書きます。

そうしないと流れを変えるときに変になるんで。

三浦さん : なるほど。

和佐大輔 : 例えば「脂肪燃焼のメカニズム」とかって項があれば、それだけでも読んでわかるように書くってことですね。

三浦さん : はいはい、なるほど。

和佐大輔 : 1番よくないのは長い文章をたらたら書いて結局何が良かったのかわからなくなることです。

三浦さん : ですよ。

よくあります(涙)

和佐大輔 : で、もう1つポイントがあって、目次の上から順番に書かないってことです。

三浦さん : ??

和佐大輔 : 書きやすいところから書く。

「はじめに」を最後に書くとか、「あとがき」を最初に書くとか、「全体のまとめ」を最初に書くとか、書きやすいところからかいていきます。

三浦さん : 素敵ですね！

それならとっつきやすいです。

一日5ページとかもリアルにできそうです。

和佐大輔 : そうですね。

今いったことをやればだいぶ書きやすいはずです。

これは全てに言えることですが、行動のスピードを速めたければ「やることが全部見える状態にする」ってことが重要です。

三浦さん : それは経験のない未来すらある程度やる前に設定してしまう、という感じですか？

和佐大輔 : そうですね。

三浦さん : ブレイクスルー2です！

和佐大輔 : 当然未知数なこともたくさんありますが、それでも、自分なりに行動は決められますよね。

三浦さん : ええ、モチベ意外は大体予想できます。

和佐大輔 : 月1000万円稼いだことのない人がその計画を立てるなら、大まかな計画を立て、

今現実としてできることにフォーカスする。

そして、だんだん全体像がつかめてきたら計画を見直す。

そーゆーイメージでいいと思います。

三浦さん : なーるほど！

和佐大輔 : 例えば、月 1000 万円稼ぐためには、月 100 万円稼ぐサイトを 10 個作るとか。

で、そのためにはつき 100 万稼ぐサイトを作らなければいけないから・・・と、どんどん細分化していきます。

三浦さん : はい。

和佐大輔 : 商品づくりに関してはこんな感じですね。

あとは、商品形態ですが、ハードコピーのほうが値段は高くても抵抗はないはずです。

CD 4 枚と、3 冊のマニュアルと、CD の書き起こしのセットとかのほうが、mp3 が 3 時間、PDF が 10 OP とかのダウンロード商品より高い価値を感じます。

三浦さん : なるほどー。

和佐大輔 : あとは、音声商品は書き起こしがあると喜ばれます。

お客さんの中には目が見えない人もいるだろうし、音声を自由に聞ける環境にない人もいます。

三浦さん : そうですね。

和佐大輔 : 後他には相談ってありますか？

三浦さん : どーしてもメールに関して一つあります。

和佐さんとのコンサルということで、もう一度『情報起業解体新書』を読み直しました。

和佐大輔 : はい

三浦さん : そして、当時(今朝)の僕は商材作りで迷っていたので、リサーチとモニター集めとリアクションを聞いてモチベを上げたかったので(笑)まぐまぐでメルマガを開始しました。

和佐大輔 : はい

三浦さん : で、質問です。

三浦さん : リスト集めについてなのです。

和佐大輔 : はい

三浦さん : 解体新書には、『まぐぞう』を利用する方法が書いてありましたよね？

しかし、あそこに登録して、勝手に読者が増えることによってスパム扱いされてメール(メルマガ)が届かなくなるんじゃないかと。

なので、今のところあそこはつかってないのですが、現状ではいかがなのでしょう？

和佐大輔 : んー。

可能性はあると思いますが、それを考えているとキリがないですね(苦笑)

対処法としては、無料レポートスタンドで集まったアドレスに対して、「これこれこんなメリットがこのメルマガにはありますが、本当にメルマガに登録しますか？」的なことを聞き、本当に読みたいのであればもう1度登録をさせる。

という手順を踏んで、「確実に自分の意思でメルマガを読んでもる人たちだけに送る」という状況を作るしかないですね。

それか、そこまで気にせずにメルマガを送っちゃうか(笑)

三浦さん : チェックボックスがでてくるじゃないですかー

和佐大輔 : まぐぞうですか？

三浦さん : はい。全然関係ないレポをDLする前に…

なんか6個ぐらいメルマガがバババっと。

和佐大輔 : はい

三浦さん : あんなのでチェックされちゃったときには、どうやって意思を確認しましょうか？

和佐大輔 : 協賛登録ですよね？

三浦さん : はい。

和佐大輔 : メールを送って、「こんなメルマガがあるんですけどどうですか？」と聞けばいいです。

三浦さん : 直に一人一人？

和佐大輔 : いや、楽メールなどのCGIや配信システムを使って一斉に。

三浦さん : なるほど。

では、まず、商材をつくりつつ、メルマガ書いて、モニター&リストを集めて、ブランディングしながら、レター書いて、打つ！

…ですね。

和佐大輔 : そんな感じですね(笑)

三浦さん : ラストワークエスチョンお願いします。

短いです！

和佐大輔 : はい。

三浦さん : ヤフオクでリストを集めたいんですが、売るものがないです。

致命的にヤフオク荒らしなのですが(笑)

和佐大輔 : はい

三浦さん : ゴルフの倉木さんはどうやって出品し続けたのですか？

和佐大輔 : 商品を出品してたんですよ。

まあ、あの頃は今より規制もゆるかったですからね。

情報起業解体新書はもう1年半以上前に書いたものですから、いろいろ使えなくなっていたり、厳しくなっている手法もあります。

ヤフオクの使い方としては、今やるとしたら、

1. オークションストアで登録をする
2. 500円～1万円ぐらいの比較的安くてアクセスが集まりそうな商品をいくつかヤフオクで仕入れる
3. 仕入れた商品を買った値段で出品するか、1円オークションとして出品する(このとき最低落札価格を買った値段にしてもいい)
4. オークションの説明に、自分のサイトのリンクを貼り誘導する
5. サイトに誘導したアクセスからリストを取っていく
6. 出品した商品を購入した人のリストも取る(このとき勝手にメルマガへ登録することはできないので1度許可を取る)

こんな感じです。

オークションストアっていうのは、月額3万円ぐらいで出せるもので、出品手数料などが通常より安くなり、1度に3000商品まで出品できるようになります。

さらに、オークションの説明に自分のサイトのリンクを貼ってもOKで、リンクへ飛ぶときにも警告ページが出なくなります。

通常では、ヤフーのドメイン以外のページに飛ばそうとすると1度警告がでます。

だから、オークションから別のページへの誘導が許可されているってことです。

オークションストアのメリットはこのぐらいですね。

三浦さん : ってことは、広告代わりになる、と。

そのままレターに飛ばしたらうるさいけど、リスト取りの無料レポなんかには飛ばして、集まったリストをステップメールで追いかける的な。

和佐大輔 : まあ、どれぐらいの範囲で許されるかはわかりませんがね。

実際にやったわけではないんで。

三浦さん : なるほど。倉木さんみたいな、レターっぽいhtmlっぷりはマズそうですかね。

和佐大輔 : んーどうでしょうね。

やってみればいいと思いますよ。

三浦さん : そうですよ。そう思いました。

和佐大輔 : これはもう何人かに話してますが、実際にオークションストアに登録して実践した人がいないので、チャンスだと思います。

三浦さん : おをう！なら、いまのうちにやっちゃいましょう。

和佐大輔 : すですね。ぜひ(笑)

三浦さん : んー、あとはなんだか表面的な質問ばっかなんで、あんまりいいことにはなりそうにないです(笑)。

和佐大輔 : そうですか(笑)

じゃあ、今日はこの辺にしておきますか？

三浦さん : はい。今日は僕の表面的な質問から、真のニーズを見事にえぐり出していただき、本当にありがとうございました！

和佐大輔 : はい^^

がんばってください。

三浦さん : でわでわ、長時間、本当に丁寧にしてくださり、嬉しかったです。

ありがとうございました！！

和佐大輔 : はい、ありがとうございました。

いかがでしたでしょうか？

三浦さんと同じような状況に置かれている方は多いと思います。

例えば、商品を作っている段階だったり、ビジネスプランを立てている段階だったり。

共通していえることは、最も重要なのは行動のスピードだということです。

「行動できない」

「行動が遅い」

こんな悩みを抱えている人はとても多いでしょう。

あなたもそうかもしれません。

僕もめんどくさがりなので、自分ではとても行動が遅いと感じています。

しかし、そんな僕でさえ、

・ICC第1期

・ICC第2期

・ネットビジネス大百科

・History

・Net Business Archive

・PPC大百科

・ブランディング大百科

2007年から今までの1年半の間に、ネットビジネスに関する商品だけでこれだけ多くのものを生み出しています。

もちろん、僕のパートナーである木坂さんや山口さんなど、多くの人の手伝いもありますが、他にも僕はネットビジネスに関する商品だけでも後3つプロジェクトを抱えていますし、有料のもの意外でいえば、もっと多くのコンテンツをこの1年半の間に生み出してきました。

さらに、ネットビジネス以外のプロジェクトもいくつか進行中です。

音声コンテンツで100時間以上、PDFなどの文章コンテンツで2000ページ以上は生み出してきました。

なぜ、めんどくさがりやの僕が、しかも、割り箸を口にくわえてキーボードを打っているにもかかわらず、普通の人が生み出す何倍もの量のコンテンツを生み出せるのか？

それは三浦さんのコンサルでも言いましたが、行動のスピードを早くするために、いちいち基準を設定し、それを守っているからです。

大事なことは、基準を設定することと、それを実行することです。

あなたは何かやると思い立ったとき、それに対して時間的制限や、クオリティの目安、具体的なスケジュールや指針を明確に決定していますか？

多くの人は、なんとなく基準を設定し、そして日々の雑務に追われ忘れていきます。

そして、「やっぱりこのスケジュールには無理があったな・・・」とか、「忙しかったから仕方がない・・・」とか、自分の決断を曲げようとします。

そうやってどんどん行動するスピードが落ちていきます。

行動するってことはすごく簡単なんですよ。

今この瞬間にもできます。

いつでもできるんです。

でも、いつまでもできない・・・なぜでしょう？

それは基準を設定しないまま、「いつでもできる」状態にしているからです

いつでもできるということは、いつまでもやらないということです。

「明日からダイエット」と同じ原理です(苦笑)

だから全ての行動に基準を設定し、それを指針にすることが必要なんです。

行動のスピードを早くしたいなら次の2つをやって見てください。

1. 限界ぎりぎりだと思われる基準を設定する(なにを、いつまでに、どれだけやるか？など)

2. 設定した基準を厳守する

たったこれだけです。

ポイントは「限界ぎりぎりを設定すること」です。

余裕でこなせるスケジュールを組んだって意味ないですよ？

それじゃあ成長しませんから。

精一杯がんばってもダメなら別にそれでいいんです。

次があるんですから。

あなたの行動はあなたが全て決められます。

特に、ビジネスの世界ではあなたは完全に自由です。

どんなビジネスをはじめたっていいわけですから、逆に言えば、誰も行動を決めてはくれません。

学生やサラリーマンのように自分のやるべきことを指示されるという環境は、本当に恵まれています。

でも、ビジネスをやりたい、起業したいというのなら、全ての行動は自分で決め、そしてその責任も全て受け入れる必要があるのです。

行動が前もって決められていることがどんなに楽かはしていますよね？

小・中・高と日本では義務教育というルールの上を歩かされるわけですから。

そして、高校卒業や大学卒業などの時期に、初めて自由になり、進路や就職のことで「自由」の辛さと、「決断」の重みを実感したと思います。

ビジネスをやるということは、それが日常になるということです。

だからこそ、自分で自分の行動の基準を設定しないと、人間はそれほど賢くできていないので、絶対にうまくいきません。

前もってやるべきことが決まっていたら、やる気が出ますし、迷いませんし、悩みません。

後は突き進むだけです。

とてもシンプルで簡単ですよ？

ぜひやってみてください。

最後まで読んでいただきありがとうございました。

和佐大輔

PS.

このレポートに関して感じたことがあれば

<http://www.wasadaisuke.com/archives/55093178.html>

こちらのブログのコメントに感想を送ってください。

待っています^^