

ゆる〜く始めて毎月収入UPを狙える♪

パソコン使えない
初心者さんでも

月**9**万円の副収入を目指せる!



稼げる!!

ココナラ

はじめ方

👑ココナラ王子 一条 響👑

幅広い年齢層
13~86歳
活躍中!!

スキマ時間で
あなたの『好き』をお金に変換
楽しい副業ライフ



特典

ココナラ5 Days
チャレンジ講座

"売れる"
秘テンプレート

-目次-

Prologue:プロローグ-

Chapter 1: 副業を成功に導くマスタープラン

成功と挫折を決定付ける要素

9割ハマる学習を阻害するワナ

ノウハウコレクターになる理由

マスタープランの秘密

継続の準備=勝利

-3つのゴール-

Chapter 1 -まとめ-

Chapter 2: 初心者さんにココナラがオススメな理由

ココナラがオススメの理由

ココナラが他より手数料が高い理由とは？

スキルUP=収入倍増

Chapter 2 :-まとめ-

Chapter 3:ココナラで成功する極意

ココナラで副業を成功に 導く具体的な秘策

『人生の迷子』

自己分析を成功させる 3つのポイント

『情熱発見ワーク』

『才能発見ワーク』

あなたのリソース

Chapter3-まとめ

Chapter 4: あなたの強みを"売れる"商品にする方法

『ココナラで売れる4つの仕事』

ビジネスマッチング診断チェックリスト

"売れる"商品作りの方程式

あなたの商品を買って誰が喜ぶのか？

ピンポイントでターゲット定める方法

売れる商品作成テンプレート

出血多量の人を狙え

最初に"商品"を作ってはいけない

最初に商品を作ると確実に失敗する。

『ずらしマインド』

Chapter 4-まとめ-

Chapter 5:ココナラで上位表示メソッド

ココナラで上位表示される意外な方法

#秘匿メソッド1:

#秘匿メソッド2:

チャプター5-まとめ-

Chapter 6:ココナラアクションプラン

アクションプラン:

Epilogue エピローグ-

Prologue:プロローグ-

はじめまして、一条響です。

まず初めに、この本を手にとって頂いたこと、本当に感謝します。

あなたの人生に何かしらの『良い影響』を提供できたらと願い、この本を丹精込めて書かせて頂きました。

そもそもこの本を書いた最大の目的は..

- ・「漠然と何か新しいことしたいな..」
- ・「オンラインビジネスをやってみたい」

- ・「0→1を全く達成できず悩んでいます..」
- ・「副業をスタートしてみたいです！」
- ・「ココナラやってるけど伸び悩んで..」

etc...

これから副業や”オンラインビジネス”をスタートしたい方、現時点で副業やココナラでビジネスを実践しているけど、伸び悩んでいる方に向けて、**現状打破の一冊**として書き上げた本です。

なので...この本に書かれている内容は、**ぼく自身が身を持って検証し、実際に結果が出たメソッド『だけ』しか公開されていません。**

しかも...その実際に結果が証明されたメソッドは、ぼく以外の多数の生徒さんにもシェアし...生徒さん自身も成果が出ている、**非常に再現性の高い、人を選ばないメソッド**なのです。

ただ...

恥ずかしい話ですが...ぼく自身、今教えている副業メソッドに出会うまで『700万円』を超える大金を『**お金を稼ぐ方法**』に対し湯水の様に投資して来た経験があります。

あの時代は、どれだけ投資しても『1円』さえ稼ぐことができず貯金と財布の現金を失うばかりでした。

今でこそ、多数の生徒さんや会社に必要とされる様になり、自己肯定感も高まり自信が付きましたが、数年前までお金ばかり失う悲惨な落ちこぼれだったのです。

だからこそ...あなたに伝えたいメッセージがあります。

もし...副業を始めて中々結果が出なかったり「**何をやっても全然成果を出すことができない**」と思っている場合...ぼくは誰より、あなたの気持ちを理解できます。

なぜなら、ぼく自身も同じ道を歩んで来たからです。

結果が出ずに歯痒い気持ちも、他の人が結果を出して、嫉妬を感じる気持ちも、実践できない情け無さも...

全て体験してきました。

なので、あなたがどんな状況であっても、最良のアドバイスや知恵をお届けできると自負していますので、ぜひこのまま読み進めて頂けると嬉しく思います。

『本書の特徴』

- ・オンラインビジネスの必勝パターン
- ・最短ルートで結果を出す為の方程式
- ・9割失敗する人の意外な隠れた特徴
- ・これだけは避けるべきビジネスの泥沼

- ・ココナラSystemの裏をついた秘匿情報
- ・売れる商品を作る5つのステップ

etc...

多数のデータに裏付けされた実証済みメソッド『だけ』を出し惜しみ無く用意しました。

そして、実際にこの本に書かれている内容を、実践して頂けた結果...多くの方がオンラインで6桁～7桁レベルの収入を生み出しています。

もう一つ、あなたに一つお伝えしたいことは..ぼくの元で学び、実践して結果を出している生徒さんは、元々優秀でも、天才的な才能があったワケでも、卓越したスキルがあったワケでもありません。

こんな言い方をすると非常に失礼ですが『元落ちこぼれの方や普通では考えられない悲惨な境遇』の方々ばかりだったのです。

恐らくですが...ぼく自身が、元落ちこぼれだった影響もあり、同じ様な境遇の生徒さんが多いです。

『生徒さん事例』

- ・小学6年生
- ・86歳のお姉様
- ・パソコンが全く使えない主婦
- ・極度のノウハウコレクター

- ・その日暮らしの極貧中年
- ・病院で寝たきりの重病人

※実際に人生を変えた生徒さんは、**一条響のYouTubeチャンネル**で多数対談させて頂いています。

↓↓↓

<https://www.youtube.com/user/iimurotomo>

「本当にこんな結果出せたのですか？」

と...思わずにはいられな方々が、実際に結果を出し、人生を変えて光輝く毎日を楽しんでいます。

自分自身が優秀で上手くいってる巷の起業家や先生でも、教え子さんは上手くいかない方は、世の中には腐る程大量にいます。

しかし、

ぼくの前で学ばれている方は共通して、生徒さん自身もキッチリ結果を出しています。

自慢と捉えられるかもしれませんが、日本一ココナラの最高ランク”プラチナ”を輩出していると自信を持って言えます。

しかも、生徒さんの中には、既にぼくのレベルを軽く超えてしまい、毎月7桁レベルを**顔出しせず**に、バンバン稼ぎ出す方も出てきている程です(汗)

なので...例えあなたが自分に自信が無かったり、才能もスキルも実績も無く...「本当に大丈夫だろうか?」「私にできることはあるのだろうか?」と想着いても、安心してください。

ぼくが、この本でお伝えする実証済みメソッドを、正しく実践して頂ければ...必ず結果が出ることを約束します。

なので、**安心してリラックスした気持ちで、コーヒーやお茶を準備して、集中して読み進めて欲しいです。**

それでは、**チャプター1**をスタートします。

Chapter 1 :

副業を成功に導くマスタープラン

チャプター1では、オンラインビジネスやココナラに挑戦する前に、公開されるメソッドを最短ルートで学び、**確実に成果を上げる為に最も重要な話**をしていきます。

ただ...最初に必ず守って欲しいことがあります。このチャプター1を読み飛ばすと全てが台無しになるレベルの重要度の高い話です。

その重要な話とは...『学習方法』についてです。

成功と挫折を決定付ける要素

これはどんな本や講座、音声教材でも言えることですが『学習方法』をミスると、何もかも水の泡になり、メソッドを正しく実践しているつもりでも全然結果が出ず....

そうなると、また新しい本を購入したり、高額な講座を複数受講したり...**必要以上にあなたの貯金を投資するハメになります。**

最悪の場合...お金を稼ぐ方法を勉強しているのに、なぜか、貯金を極端に失ったり...ローンを組んで、支払いがドンドン辛くなり破産する可能性も否定できません。

これまで見てきた方の中には、情報商材で作った借金で一家離散し、全てを失い地獄に転落した人もいます。

あなたには、そんな状況にだけは絶対になって欲しくありません。なので『**学習方法**』を、あなたにぜひ！マスターして頂きたいと思っています。

ちなみに、『**学習方法**』を理解していると...どんな本や講座でも最短でマスターできるようになります。

ノウハウコレクターに永久的になることもなく、あなたが**マスターしたい内容を『最短最速』で取得**し、他のライバル達が勉強にモヤモヤしている中..あなただけは、ステップbyステップでスムーズに成功することが可能となっていくます。

なので、このチャプター1だけは、真剣に読み進めて欲しいです。

では...これから多くの方が、学習する時に犯してしまう『**学習のトラップ**』について話していこうと思います。

9割ハマる学習を阻害するワナ

それが...『**私、これ知ってる、分かってるよ、聞いたことがある**』という『**反応**』です。

恐らくですが...

あなたがどんな本や動画、音声を聞いて勉強する時でも「ああ、これ知ってる、知ってる」と思うタイミングが必ずいくつかあると思います。

しかし、

その反応こそが、最も『学習を妨げるブロック』なのです。重要なポイントなので、詳しく解説していきます。

実は...ぼくらの脳は『知ってる』と思った瞬間に、それ以上の情報が入ることを『シャットアウト』するように脳内システムが出来ています。

つまり...「ああ、これ知ってる、聞いたことある」と思ったら..その時点で『The end』何一つ勉強できず、ただ時間を無駄に過ごすことになり、投資したお金を失うことになります。

ノウハウコレクターになる理由

実は...ノウハウコレクターの方は、大量に勉強し過ぎるがあまり、何を聞いても「ああ...知ってる、知ってる」となってしまう『**学習のトラップ**』に知らず知らずに、ハマってしまっていたのです。

ぼく自身もこの事実を知るまで「これ聞いたことある、知ってる」と、本当に色々なところで感じていました。

しかし、

今思うと...「知ってる、知ってる」という反応こそが、
ぼくが長い間、ノウハウコレクターになってしまった一
つの原因だったかもしれません。

**あなたには、10年も結果の出ない人生を歩んで欲しくあ
りません。**

あなたがマゾで結果が出ないことを楽しめる性格なら、
止めはしませんが...基本的には、最短ルートで進む方が
圧倒的に心理的にオススメです。

**なので...冗談抜きに、学習する時に「知ってる、知って
る」と考えることを、確実に外して行く作業が非常に重
要です。**

**素直に話を聞いて、愚直に実践できる人がどんな時でも
最短で結果を出せるのはここに秘密があったのです。**

正直...これから話す内容の中には、確実にあなたが知っ
ている内容も含まれているかもしれません。

が、

どんな知識でも初めて知る情報のように、新鮮な気持ち
で読み進めて頂けると学習効率が圧倒的に高まります。

このスキルをマスターすると、情報や本、セミナーへの投資を少なく済ませることが可能になりますし、投資した数倍のお金を手にすることも比較的簡単になります。

ちなみに、一般的に売られているビジネス本に書いてある内容を忠実に実践していくと、ほとんどの場合、収入を2倍～3倍にすることは現実的に簡単です。

でも、実際に本を読んでも中々成果に繋がらない人が多いのは、学習のブロックがある状態で本や講座を受講しているので、ほとんど頭に入っていないか、全く知識として定着していないのです。

なので、この時点であなたに知っておいて欲しいことは『知ってる、分かってる』という心理ブロックを意識的に外し、どんな知識でも、初めて知る知識のように意識して見て欲しいです。

で、

1章のメインテーマでもある、あなたのビジネスライフを充実させる為に必要な『マスタープラン』についてお伝えしていこうと思います。

マスタープランの秘密

恋愛、ビジネス、家庭菜園、ファスティング、ヨガ、エクササイズ、ダイエットなど、基本的に何でも言える事

ですが..ある程度『計画』を持って動かないと、とんでも無い方向に向かってしまい痛い目に合います。

ぼくのように10年前起業を志したのに、なぜか途中で他の影響を受けてしまい..紆余曲折して気がついたら『10年経ってた』みたいなことは絶対に避けて欲しいのです。

その為には、あなたのゴールを具体的かつ明確にする必要があります。

ただ...多くの方は、『大き過ぎるゴール』だけを作ることに集中してしまう傾向が強いように感じています。

しかし、

目標を作る時に大切なことは『目の前』『ちょっと遠く』『遠い未来』それぞれゴールを用意し、『モチベーション』を維持し続けること。

例えば、**ゴール設定をゲームで例えると分かりやすいです。ゲーム会社は非常に巧妙で「どうやったらお客さんが長時間楽しくプレイできるか？」**というところに完全フォーカスしています。

なので、ゲームは小さいゴールが大量に設置されているので、ハマり込むと止められないのです。

ステージ1のボスが出てきたら、そのボスを倒し、ボスを倒したと思ったら...ステージ2が現れ、波瀾万丈あっ

てステージ2のボスと戦い、ラスボスに向かってドラマの連続があり、ラスボスを倒すという感じですね。

思わずハマってしまうゲームには、常に『ちょっと頑張れば越えられる障害、壁、ハードル』が、巧妙に準備され続けているのです。

もし...ゲーム会社がお客さんのことを全く気にせず、自分達の独断でゲームを作ってしまう、まだレベルが1なのに、現れる敵が常に30倍以上強く、倒すことが不可能レベルだったら..

そんなゲーム間違いなく捨てられ、最低レビュー星1、「クソゲー」の嵐になると思います。

これが、ビジネスの目標作成でも同じ様に発生します。

多くの方は『よし！月収100万円稼ぐぜええ！』と声高々に目標を立てたりします。

確かに大きな目標を作ることは大事です。

しかし、いきなり巨大な目標を作ることは、ゲームで言うところの、レベル1で、いきなりラスボスと戦うようなノリとほぼ同じです。

レベル1でラスボスと戦っても『即死』でしょう（汗

なので、何を始める時でも『短期、中期、長期』のゴールを作ること、継続して楽しみながら副業やビジネスを進めることが可能となります。

継続の準備＝勝利

こんな話をすると、あまり面白味はないかもしれませんが、ビジネスで勝ち続ける最強の方法は『継続する』これだけです。

しかし、なぜ『継続』するだけで勝ち続けることが可能なのでしょう？

最大の理由は、多くの方は途中で勝手に脱落していくので、頑張っただけでトップになるのです。これは、どんな業種でも似ていて、パソコン業界でTOPのAppleとマイクロソフト社のビルゲイツさんとスティーブ・ジョブスさんが、ある対談の中で...

「パソコン業界、参入者はメチャクチャ多いけど、みんなほぼ消えてくよね（笑）」と言って笑いながら話していました。

つまり...続けて”さえ”いれば、どんな市場でも、基本的に勝ち続けることが可能となるのです。

そして、面白いのですが...続ければ続けるほど、収入や充足感、人生の幸福レベルは上がっていきます。

なぜなら、続けて行くことで『複利の法則』が働くからです。投資や資金運用される方なら、聞き慣れた言葉かもしれませんが、これは人生にも使える法則です。

最初は、0スタートでも、続けることで徐々に大きくなり、**雪だるま式で結果が増大して10、20、30、100と増大していきます。**

複利で借金が増大し、借金地獄になる状況と同じで、良い方向に複利が働くと、貯金が増え、信頼が増しスキルが更に卓越し、人生がハッピーになります。

正直「めんどくさいな...」と思うかもしれませんが、10分で良いのであなたにとってのゴールを3つのパターンで設定されてみてください。

-3つのゴール-

- 短期的ゴール
- 中期的ゴール
- 長期的ゴール

例えば、もし...ココナラで半年後に25万円の現金収入をあなた名義の銀行口座に『毎月』入金確定したい場合、以下のルートを確実に通る必要があります。

--短期(1ヶ月以内)

- ・最初の500円を稼ぐ
- ・5000円の売り上げを達成する

- ・必要な行動
『とにかく出品する』

--中期(三ヶ月後)

- ・月の売り上げ15万円を達成する
- ・リピーターのお客さんが4人いる

- ・必要な行動
『改善を加えて加速をつける』

長期(半年後)

- ・月の売り上げ25万円を達成する
- ・リピーターのお客さんが8人いる

- ・必要な行動
『売れる商品を増やしてリピーター確保』

あくまでも例ですが、このような流れで、3つにゴールを分割すると目の前の事に集中しやすくなります。

仮に...あなたが副業をゼロからスタートする場合だとしたら、**最も意識を向けるべきポイント**は、一番最初の大きなハードルである、『**最初の500円**』を売ることに全力を捧げることです。

ネットビジネスを少しでもかじったことがある方なら、最初の500円がどれほど難しいか...理解していると思います。

仮に、ブログアフィリエイトで500円を稼ごうと思ったら、最低「半年」は見ておかないといけません。

正直...半年結果が出ないなんて...絶対にモチベーションが続きませんよね（汗）

なので...どんな時でも、短期、中期、長期の目標を立て、そこから一つ一つ目の前の目標を達成するようなシステムを作り、ある種『ゲーム感覚』で楽しみながら続けると楽しみながら継続可能です！

特に真面目な方は、人と比べたり、自己嫌悪に陥ってしまい、悩み苦しんで潰れる方も少なくありません。

そうなると、本末転倒なので、あなたにとって大事な目の前の事に意識を向けて欲しいです。

ちなみに、長期的な目標から導かれる『目の前の事』を、確実に達成できるようになると、**最短ルートで結果に繋がり、あなたの収入も増え、オンラインビジネスに取り組むことへのモチベーションに繋がるはず**です。

もう一つ、目標を作成する時に大切になることが『実践できる環境』を事前に準備することです。

オンラインビジネスを実践するあなたの『机の環境』も
そうですが...多くの場合、一人ぼっちで成功しようと思
えても非常に難しいのが現状です。

なぜなら...人の本能に「ラクしたい」「面倒くさい」
「逃げたい」という強烈な『本能』が備わっているので、
ついついサボりがちになります。

だからこそ、ぜひ『実践から逃げにくい環境』を準備し
て欲しいと思っています。

絶対に裏切りたくない方に約束するのも良いですし、も
し...誰もいない場合は、ぼくと約束して頂いてもOKで
す。

この本を「購入しました！これから実践報告します
ね！」と以下のURLからメッセージを送っていただけれ
ば、可能な限りで返信させていただきます。

↓↓↓

<https://maroon-ex.jp/fx78088/Vy7ab3>

読者限定特典

特別プレゼントをご用意しました！

✓ 5Daysココナラチャレンジ講座

- ココナラ最高ランク"プラチナ"に日本一多くの生徒を導いた^秘テンプレート
- ココナラで簡単に上位表示させる具体的な8つのメソッド
- 目を奪いクリックを誘うサムネイル作成法



さらに!!
レビューを書いてくれた方に
通常有料のココナラ攻略のカギとなる秘匿動画を
無料でプレゼント

30秒で
登録完了♪

ココをクリックしてメールアドレス
記入しプレゼントを受け取る!

Chapter 1 -まとめ-

その1 : 最短学習マインドセット

--最速で結果を出す為には優れた学習が必要。

そこで重要になるのは『学習を阻害するブロックを外すこと』「知ってる、聞いたことがある」と思ったら何も頭に入らない。

どんな情報や知識をインプットする時でも、まるで初めて学ぶような新鮮な気持ちで話を聞くことで、脳への定着率を大幅に向上させることができる。

その2:3つのゴールを作る

多く人は、大きな目標だけにフォーカスしがちですが、重要なのは『**短期、中期、長期**』で分けること。

そうすることで、モチベーションを維持し継続的に結果を出し続けることが可能となります。

Chapter 2 : 初心者さんにココナラがオススメな理由

Chapter2では、初心者や副業ゼロスタートの方、何をやっても結果が出ないことに苦しんでいる方には、ぜひココナラを実践して欲しい理由について解説します。

ちなみに...オンラインで商品を販売する方法は百通りあります。

例えば、DVDにしてAmazonで売ったり、ブログを立ち上げて売ったり、メルマガで売ったり、SNSで売ったり..ヤフオクで売ったり..パッとアイデアを出すだけでも、かなりの数がある事が分かります。

しかし、どれも中級・上級者向けのモノばかりで、初心者さんがブログを立ち上げて、そこから販売するのも非常に難しいです。

「SNS集客は初心者向けではない」

ということは覚えておいて欲しいです、「Twitter簡単だよ！」という言葉が鵜呑みにして、一歩間違えると、1年間毎日投稿しても”1円”にもならなかった...ということにもなりかねないのが現状です。

けれど、例え小学生でも商品を出品して実際にお金を稼ぐことが可能になる、非常に初心者さんに優しいプラットフォームがあります。

それが...ぼくが一押ししている『ココナラ』です。

ただ、Googleや他の副業系の本でも、『ココナラいいよ!』と言ってる方も結構いるので...「ああ、この人も同じこと言ってる」と思われると、ココナラを愛しているぼくとしては非常に悲しいのです。

なので、なぜこれ程、「ココナラ」を押しているのか？という理由について、色々な角度から解説します。

ちなみに、『ココナラ』に登録してもらう為のサクラや回し者でも、営業部隊でもないので安心してくださいね。

ココナラがオススメの理由

実は、非常に恥ずかしい話なのですが...ぼくは、18歳の時に副業にチャレンジすることを志、**そこから10年間、1円さえ稼ぐことができず、全ての副業で『失敗と挫折』の連続を経験しています。**

巷で良く言われている『アフィリエイト、FX、ブログ、転売』本当に色々なモノにチャレンジしてきましたが、ほとんど実践さえできなかつたり、サーバーやドメインを取得して一生懸命にブログを書いて、SNSで拡散する努力をしてみたりしても...何一つ上手く前に進めませんでした。

そんな、元々スペックが低かったぼくが、最初にファーストキャッシュをゲットしたのが、ココナラだったので。

ぼくの体験からも言えるのですが..他のプラットフォームやSNSビジネスに比べ、ココナラは、手軽さ、難易度、リスク、売れ行き...どれを取ってもトップレベルです。ただ...その分手数料が高いデメリットもあります。

しかし、

『なぜ、ココナラは手数料が高いのか?』という部分も、明確な理由があるのです。

ココナラが他より 手数料が高い理由とは？

それは、ココナラは、広告費をバンバンかけてお客さんを集客してくれていることです。

ぼく自身...広告を運用しているのですが、100人集めようと思ったら、一人辺り安くて1000円程度かかります。※高い時には、3000円、5000円、くらいかかります。

つまり、100人×1000円=10万円かかる計算になります。

ココナラのユーザー数は、200万人を超えているので...恐らくですが、広告費に『2億円』以上投資していることになります。

ココナラはどこまで行っても『無料』で使用することが可能なプラットフォームです。

なのに...莫大な広告費をかけて、必死でお客さんを集める努力をしている稀に見るお客さんを既に集めてくれているプラットフォームなのです。

それだけではありません。

不正や詐欺行為が絶対にできないよう、ルールもありますし...出品の仕方も初心者さんでも、やり易いように、販売システムがキッチリしているので...あらかじめ決まったポイントに書き込みをするだけでOKです。

実は...他のオンラインビジネスをスタートした時に生じる最大の問題は、商品を出品したり、販売ページを作ったり、サービスを販売するまでに、やるが多すぎることです。

多くの人は、最初の集客にも苦戦を強いられますし、商品を販売するとなると....更にハードルが高いです。

なので、ブログをスタートしても、雑記ブログになってしまったり、**何屋か分からない投稿ばかりになり、結果的に1円にもならないことが多発してしまいます。**

でも、ココナラは、あらかじめ出品する枠組みが確立されていて、書ける文字数や出品の仕方が決まっています。

なので、初心者さんであっても、悩むことなく、ステップByステップで出品までたどり着くことができます。

ただ、ココナラでも、きちり、お金をやり取りするので..それなりにトラブルやお客さんからクレームを受けたりすることはあります。

しかし、それはどんなプラットフォームでも同じです。

そう考えると、他のプラットフォームと手数料を比べても、最終的に売れる要素を考えると最初の内はココナラでビジネスの基礎を学ぶのが良いと思っています。

ぼくは今でこそ、3つのオンラインサロンを運営し、多数のビジネス講座を実践していますが...最初は、ココナラで『ビジネスの基礎』を時間をかけて学びました。

スキルUP＝収入倍増

「でも...私には無理かもしれません」と思われる方もいるかもしれませんが、そこは安心して欲しいです。

『人は必ず進化する生物』

であることは覚えておいて欲しいです。これは、非常に大切な考え方なので、常に見える所に書き記しておいてください。

この考え方がごっそり抜けてしまう、途中で自信を失ったり、人と比べて劣等感に苦しみ、自己肯定感が下がり最終的に、挫折への直行便になってしまいます。

あなたが子供時代に、様々な体験を通して学習し一歩一歩成長して来たように...ぼくらは必ず、初心者、入門者からのスタートでも時間をかければ上級レベルまで上達していきます。

けど、進化するステップを間違えると、失敗するか、大怪我をして再起不能になってしまう可能性も否定できません。

例えば、自転車に乗れない人が、補助輪も無しにいきなりスポーツ仕様のロードバイクに乗せられたら...※ロードバイクはタイヤが極細で、ハンドルがやたら低く常に前傾姿勢で乗る必要があるスポーツタイプの自転車。

恐らくですが..自転車に乗れないのに、ロードバイクにまたがるのは、恐ろし過ぎて乗ることさえできないでしょう..

けれど、最初は小さい自転車に補助輪をつけて、自転車の後ろには、指導者がついて進行方向に進む手助けをしてる状態にし、徐々に自転車に乗る訓練をして行ったらどうでしょうか？

あなたもそうだったと思いますが...その様な流れで自転車に乗る練習をしてもらおうと、ステップbyステップで自転車に乗れるようになったと思います。

つまり...あなたが例えゼロからのスタートであっても、勉強が苦手でも、手先が不器用でも...必ず学習し、熟練し、最終的に上達していきます。

なので、周りと比べること無く、あなたのペースで、コツコツ練習しながらスキルを磨くことを意識されて見て欲しいです。

周りが飽きて辞めている時に圧倒的な差になります。

Chapter 2 :-まとめ-

・初心者さんにココナラがオススメな理由

-出品の枠組みがあり自由度が低い思考停止にならない。

ココナラ唯一のデメリット

-販売手数料が高い（涙）

『販売手数料が高い理由』

莫大な広告費でお客さんを大量に集め、しっかりとしたカスタマーサポートを用意してくれている。

そんなプラットフォームを無料で使えるのは、あまりにも都合の良いサービス、これらの理由を考慮すると、初心者さんには、断然ココナラがオススメです。

第4章では、具体的にココナラであなたの強みを”売れる”商品やサービスにする方法について話して行きます。

Chapter 3 :ココナラで成功する極意

チャプター1では、これから副業やオンラインビジネスをスタートする為に必ず必要な『土台(基礎)』となる考え方方向性や学習方法について解説しました。

「考え方とかどうでもいいから、副業のやり方教えるや！」と今すぐ、やり方を知りたい方もいるかもしれませんが...少しだけ我慢して『考え方(マインドセット)』の話聞いて欲しいです。

なぜなら、もし...先にテクニックやメソッドから学び始めてしまうと、単発的に結果は出るかもしれませんが...せいぜい儲かっても数十万円程度で終わりです。

出最終的に大きな壁にぶつかり、結果的に「基礎」に戻りをするしなければいけないハメになる可能性が非常に高いです。

そうなる...基礎をコツコツ学んでやってきた人に追い越され、気がついたら圧倒的な『天と地の差』になる可能性もあります。

なので、ちょっと我慢して、小さなお金を稼ぐのではなく、継続的に多額のキャッシュを生み出せる方向に進んで欲しいです。

では、CHAPTER 2 をスタートします。

ココナラで副業を成功に導く具体的な秘策

あなたも感じているかもしれませんが...現実的にどこのプラットフォームやSNSであっても、強者やプロがゴロゴロいます (汗)

つまり..基本『ライバルまみれ』な状況なのです。

ちなみに、ぼくがオススメしている『ココナラ』も例外ではありません。

そんなライバルがたくさんいる場所で、初心者さんが結果を出す為には、多くの人が考えそうな『普通のこと』をやったとしても..全く歯が立ちません。

しかし、「私には無理だ..」と、諦めるのは早いです。

どんな場所でも、必ず抜け道や盲点、満たされていないニーズが多数存在しています。

その、満たされていないニーズや盲点と、あなたを上手く『マッチング』させることが、ライバルを出し抜く最良の秘訣の一つです。

ただ、その時に非常に大切になるのが、あなたの『強み、才能、リソース』を、あなた自身の手で見つけ出すことです。

「自分には人に提供できるものは無い」

「私は、スキルも才能もないポンコツです..」

「お金払ってもらうのが申し訳ない」と...

こんな風に、自信がない方も多いかもかもしれません。

が、

安心してください！

綺麗事に聞こえるかもしれませんが、あなたには、あなた『だけ』のユニークな才能、強み、資質が必ず隠されています。

多くの場合、自分では才能や資質を見つけるのは、非常に困難なので、まだ自分の才能に気がついてない人が多いです。

なので、まず最初のステップとして『あなたの才能、強みを発見する』必要があります。

この才能発見のステップを飛ばすと、最終的にアイディアが出なかったり、「何をやればいいのか?」「自分はどこに向かっているのか?」頭が混乱しはじめ...

『人生の迷子』

になってしまいます。

その結果、セミナーや講座を多数受けてたり、自分探しをして大量の本を読んだり高額な占いを受けてたり、気がついたら、お金ばかり失う可能性も否定できません。

なので...これから紹介するワークを5分でも良いので、ぜひ、実践して欲しいです。

自己分析を成功させる 3つのポイント

では...これから、あなたに自己分析ワークを取り組んで頂く際の、重要な3つのポイントをシェアします。

まず、一つ目に...あなたの才能や武器を発見する時に非常に大切になってくる重要なポイントがあります。

それは『情熱』です。

「えっ?情熱!?何の意味があるの!?!」と思われるかもしれませんが...これは非常に重要なポイントで、**情熱の周りには必ず『成功』が眠っています。**

詳しく解説します。

情熱を元に成功した事例として...ある男性の事例ですが、サッカーが大好きでサッカー選手になりたかったけど、結局サッカーセンスが足りず挫折した方がいます。

その方は、一度は夢を諦め『俺には、才能がない』と思い、毎日やりたくもない派遣事務の仕事をしていました。

しかし、ある時自分をもう一度深く見つめ直したところ **「俺はサッカーが心の底から大好きだ！！」**という自分の”コア”な情熱を発見しました。

そこで...サッカーにまつわることを紙上に沢山書き出したところ、サッカーが大好きな以上に、サッカー選手やサッカーチームに、異常なレベルで詳しいことが分かりました。

なので、サッカーチームや選手について、ブログやSNSで記事を書き始めたところ...その記事がある時、業界の人の目に留まり、そこからサッカーの評論を書くようになったのです。

自分が大好きなサッカーに関する仕事をしているので、毎日が最高にエキサイティングだとその方は話していました。

しかし、もし彼が、サッカーに挫折したまま『俺には何も才能も無い』と言っていたら...絶対に今の仕事をすることはできなかったと思います。

この方の事例を見ても分かる通り..**情熱の周りには意外な成功が転がっているのです。**

だからこそ、あなたがどんなところに『情熱』を持っているか?ぜひ確かめて欲しいです。その為に、あなたの『コアな情熱』を発見する為の、特別なワークを用意しました。

-情熱発見ワーク-

以下の項目を1つずつ答えるだけで、あなたの『情熱』が何なのか発見できます。非常に大事なタスクなので、可能であれば、10分~20分ほど時間を使って取り組んでみてください。

『準備物』

- ・高品質なノートや手帳

-高品質が重要である理由-

何度も直ぐに見直せる、見直したくなる高品質なノートにあなたの情熱を書き出すと、捨てずにずっと見直すことができるので、長期的に見てレバレッジが効いた投資案件になる。

そして、高品質ノートに様々なあなたの自己分析を書き込むことで自己理解や新たな商品のアイデアに繋がる最強のノートを作成することが可能..

『情熱発見ワーク』

質問1：

継続していること、毎日、長年続いていること
※お金を使っていること

質問2：

お酒が入るとツイツイしゃべってしまうこと、
人に話出したら止まらないテーマ、話題

質問3：

お金をついつい使ってしまうこと
(クレジットカードの明細をチェックする)

質問4：

本屋さんでツイツイ立ち止まってしまう場所は？
(あなたの興味ポイントが分かります)

質問5：

家の棚にどんな本が並んでいるか？

質問6：

ネットサーフィンすると止まらなくなるテーマ

質問7：

意地でも解決したい！命をかけてもいい問題

質問8：

絶対に叶えたい夢（非現実でもOK！）

この情熱発見ワークを考える時にすごく大切なことは、『一人でじっくりやってみる』ということです。

冗談抜きにして、『やりたいこと、あなたにとって情熱のあるジャンル』を見つけることで、お金を稼ぐことは、驚くほど簡単になります。

シンプルに情熱があるジャンルだと人以上に『実践量』も増えますし、そのジャンルに対して人以上に詳しくなるので...人より『倍速』で成功することが可能になります。

しかし...

残念ながら多くの方は、この様なワークをやってはいません（汗）正直...めんどくさい作業かもしれませんが、このワークをしっかりとやるのと、やらないのでは、最終的にやらない人とでは、収入も名誉も、周りに集まる仲間も...天と地ほどの違いになります。それくらい大きい要素です。

なので...ぜひワーク1を実践してくださいね。

『才能発見ワーク』

ここで公開される、『7つの質問』に答えて頂けると、あなたの本来の才能を発見し、成功する為に重要なレベルポイントを見つけることが可能となります。

『準備物』

- ・ 高品質なノートや手帳

才能発見7つの質問

質問1

人によく質問されること

質問2

人に頼まれること

質問3

他の人は辛いけれど自分は辛いくない

「えっ！？そんな辛いかな！？」と思うこと。

質問4

いつの間にか時間が過ぎてしまうこと

質問5

他の人と比べて変わっているところ

#質問6

めちゃくちゃ努力した時間をかけたと思うこと

#質問7

なぜか人から良く褒められること

以上です。

ここまで出したあなたの持つ『情熱』と『才能』を組み合わせると...本物の『スキル』としてお金に変換することが可能となって行きます。

例えば『人と一緒にいるのが大好き』『よく周りから相談を受ける』という情熱&才能を発見した場合...人の話を聞いてお金を頂く相談系ビジネスを開始できます。

ちなみに...ぼくがシェアしている『人生相談ビジネス』では、『話を聞く』ことが好きな方にすごくオススメです、仕事の内容も非常にシンプルです。

ただ、お客さんの話を聞くことで、バイトの5倍～6倍の高額な時給を頂きながらお客様に心から感謝される素晴らしいお仕事が『人生相談ビジネス』なのです。

話は戻りますが、『あなたの才能と情熱』がマッチしたところを磨いていくと、自動的にお金を稼ぐことが可能となって行きます。

ただ、もう一つあなたの『強み』を伸ばしていく時に、非常に大事になってくる考え方があります。

それが、

あなたのリソース

『リソース例』

- 時間
- お金
- 人脈

「どれだけ貯金があるか？」

「どれだけ時間が使えるか？」

「どんな人がいるか？」

これを認識しないと参入ビジネスを間違え失敗する可能性があまりに大きいです。

例えば、毎日使える時間が30分しかない状態で、「プログラミングでお金を稼ぐ！！」と書いていても...**実践する時間があまりになさすぎる**ので、時間のかかるプログラミングなどは確実に不向きです。

もし本当にプログラミングが好きなら話は別ですが「**どれだけ時間を投資できるか？**」という考え方もすごく重要になります。

1日、30分しか使えない場合と、1日、2時間使える場合では..やる事が全く異なってきます。

さて、ここままで..あなたにとっての強みや才能、そしてリソースについて様々な情報が書き出されて来たと思います。

今度は、あなたにとっての強みや好きでたまらないことを、市場のニーズと組み合わせていきます。

ただ...どれだけあなたが好きでも、商売として成り立たなければ、お金をもらってビジネスをすることは不可能です。

なので、次の章では、あなたの強みとお客さんのニーズを『どうやってマッチさせていくか?』というポイントについて、詳しく踏み込んで話していきます。

Chapter3-まとめ

その1：

『無名、実績ゼロから成功する秘訣』

ビジネスをスタートする前に、あなたの『情熱・才能・リソース』この3つを発見することが最もレバレッジが効いている。

なぜなら、多く人は『自分には何ができるだろう..』と、そもそも人生の迷子状態で、お金稼ぎをする人が非常に多い、それだと何をやってもお金ばかりを失ってしまことになる。

最初のステップとして、あなたの強みを明確にするステップからスタートして欲しいです。

- ・情熱発見ワーク
- ・才能発見7つの質問
- ・あなたのリソース

この3つのワークを時間を取って、ぜひ実践してみて欲しいです。公開された3つのワークの内容は、第4章で公開されるメソッドを取り組む為に、必ず必要となります。

Chapter 4 : あなたの強みを"売れる"商品にする方法

Chapter 4 : では、Chapter3で公開した才能発見ワークで発掘されたあなたの強みや才能を元に実際に、ココナラであなたの強みを商品化して、世に出していく為の具体的な方法について話していきます。

この章で学んだことを活かして実際にワークに取り組むことで、自然にあなたの販売したい商品が出来上がります。

おまけに、楽しみながら進めていくことができるところがポイントです。

ただ...その前に、ココナラであなたの強みを商品にする
と言っても様々な形態があるので、先にココナラで商品
になる4つのサービス提供法について解説します。

『ココナラで売れる4つの仕事』

・代行サービス

代行サービスでは、あなたのスキルや知識を使って、お
客さんの代わりに何かをやることです。

例えば以下のようなサービスがあります。

- ・執筆代行サービス
- ・出版代行
- ・記帳代行
- ・退職代行
- ・転売代行
- ・出品代行

代行サービスと言っても、種類も幅も相当広いです。

●代行サービスのメリット

「自分でやるのは面倒だ」と思っているお客さんから依
頼が多いので、幅広くニーズがある。

●代行サービスのデメリット

納期や期限が基本的に設定されるので、まとまった時間を確保しないといけませんが、体一つあれば、実践できるのが代行サービスの特徴で、基本的には単資金ゼロでできる優れたお仕事です。

• 相談サービス

あなたのスキルや資格、経験を使い、お客さんの相談に乗り、必要に応じて適切なアドバイスをするお仕事です。

例えば、以下のようなサービスがあります。

• 愚痴をひたすら聞く

--"お悩み相談ビジネス"

• 告白ロープレを一緒に実践する

--"ロープレビジネス"

• 恋愛相談にのって励ます

--"恋愛相談ビジネス"

• 売上アップについて知恵を提供する

---"ビジネスコンサル"タント

●相談サービスのメリット

基本的にテーマは違いますが、何かしら『悩んでいるお客さん』が相手なので、聞くスキルさえあれば、今すぐスタート可能です。

●相談サービスのデメリット

お客さんの時間に合わせないといけないので、時間の融通を効かせる必要があります。

・先生ビジネス

あなたの持っているスキルや知識を教えることでお金を頂くサービスです。例えば、以下のようなサービスがあります。

- ・運動しないダイエット法をレクチャー
- ・毎月10万Twitterで稼ぐ方法教えます
- ・ゼロから始めるライブ配信の始め方

●先生ビジネスのメリット

お客さんから感謝の言葉をダイレクトにもらえるので、仕事のやりがいに繋がり継続的に収入を得やすいです。

●先生ビジネスのデメリット

知識を体系立ててまとめたり、資料を作るのに労力がかかるので、根気のいる仕事です。

・情報シェアビジネス

あなたの知識や技術をマニュアルやレポートにして、お客さんに提供するサービスです。

●情報シェアビジネスのメリット

一度作れば、後はほとんど不労で上限なく販売可能...極めて不労所得化する事が可能な唯一無二のビジネスモデルです。

●情報シェアビジネスのデメリット

ライティングスキルや収録スキルが必要になります。

ここまでで、シンプルにざっくり4つのココナラで、売れるビジネス体系をお伝えしました...が、この時点では、「へえ～こんなビジネスがあるんだ」と頭の片隅に入れておいて頂けるくらいでOKです。

もし...この4つの商品体系の中から、あなたが最も『これだっ！』とピンと来た物があった場合は、それが一番良いと思います。

しかし、多くの場合...

『う～ん...私に本当にできるかな？』

『本当にこれで大丈夫なのかな？』

と不安になると思います。

そこで、あなたに一番マッチしたサービスを選ぶに辺り、以下のチェックリストを参考に見てみてください。

ビジネスマッチング診断チェックリスト

準備物：自己分析で使ったノート

-ワークのやり方-

ノートに1～4の質問の番号だけ書いて、それぞれチェックしていく。

例

- | | |
|-----|-----|
| ① | ② |
| 1、● | 1.● |
| 2、× | 2.× |
| 3、● | 3.× |

①代行サービスに適性がある方

- 1、副業やココナラをする時間が多めに確保できる
- 2、納期や目標があるとやる気がみなぎる
- 3、これは任せて欲しい、と自信のある分野がある
- 4、お客さんの細かいニーズにも対応できる
- 5、人と一緒に仕事を進めるよりマイペースに進めたい

②相談サービスに適性がある方

- 1、お客さんと話す時間を柔軟に確保、対応可能
- 2、人の話を聞くことが好きで苦痛でない
- 3、人の気持ちに寄り添い共感することが得意
- 4、問題解決の方法を考えるのが好きまたは得意
- 5、周囲の人によく相談される

③先生ビジネスに適性がある方

- 1、話すことが好きで苦痛ではない
- 2、顔出しすることに抵抗は無い
- 3、人に分かりやすく伝えるのが得意
- 4、本を読んだり知識を学ぶことが好き
- 5、仕事や学生時代に人に物事を教えていた

④シェアサービスに適性がある方

- 1、人にわかりやすく伝えるのが得意
- 2、文章を書くのが苦ではない
- 3、本を読んだり、知識を学ぶことが好き
- 4、情報をまとめたり、図解するのが苦手ではない
- 5、まとまった作業時間が取れないライフスタイル

この質問の中で、より多くチェックがついたところを商品として販売すると、大きな失敗はしないと思います。

なので、商品を始めて作成される際は、このチェックリスト参考にされてみてください。

では、次はいよいよ”売れる”商品を作る為の方程式について解説して行きます。

”売れる”商品作りの方程式

では、ここまでの段階であなたの持っている情熱や知識、リソースそして適性が分かって来たところ、

あなたの強みを活かした”売れる”商品を作る方法をシェアします。

実際に『売れる商品』を作る際に重要なのは、以下の3つのポイントを確実に入れることです。

- **あなたの強み**
- **商品の内容**
- **ターゲットとなるお客さん**

この3つを掛け合わせると『売れる商品』へと変貌します。逆に言えば、この3つがクロスしないと、絶対に売れる商品にはなりません。

例えば、

よく言われる、「あなたの好きで生きていく」だけだと、ただの自己満足で終わりますし..

「これ絶対売れる!!」と思った商品『だけ』があっても、これまた”スカ”を喰らう可能性が高いです。

では、人を大量に集めればどうか?...これも、人だけ集めても、あなたの情熱が無かったり、商品が悪いと...完全にスカを喰らうか、誹謗中傷されます。

つまり、3つ『全て』大事なのです。

だからこそ、あなたの情熱やあなたの持つスキルや知識を、最も求めているお客さんにマトを絞り、上質な商品を提供することが重要になります。

ただ...その時に、多くの人がやってしまうのは「たくさんのお客さんの心に響く商品が売れるのでは？」と勘違いしてしまうことです。

特に、無名、実績ゼロの時には、極端なレベルでターゲットを絞り込んだサービスや商品の方が売れる傾向にあります。

ただ...このターゲティングの話进行深入解説すると、それだけで本が”1冊”書ける程のテーマなので、ここでは、シンプルに解説していきます。

あなたの商品を買って誰が喜ぶのか？

これは非常に重要な質問で.. **「あなたの商品、サービスは誰に向けて販売されているのか？」**ここを、明確に決める必要があります。

例えば、『占い』をココナラで販売するにしても、「女性向け」「男性向け」「占いの目的」「占いの効果」によって、お客さんが全く異なって来るのです。

『占い』というジャンル一つ取っても、ターゲットとなるお客さんは、大量にいます。

仮に『恋占い』をしたい女性をターゲットにする場合...

販売ページの雰囲気を、桜色系のピンクや女性らしさを意識した可愛いらしい雰囲気や書体、オシャレなデザインにする方が、女性のお客様からは**好反応をとる事ができます**。

男性がターゲットなら、逆にクールでカッコいいデザインの方が、より反応が取れる傾向にあります。

ターゲットとなるお客様は『どんな人なのか？』

ということを決めることで、あなたのメッセージや商品の中身が、自然と”売れる”方向に変わっていくのです。

しかし、ターゲットを定めず、適当に商品を作ってしまうと、**誰に対してのメッセージなのかも分からず、誰に買って欲しい商品なのかも、理解不能なので、結果的に”売れない商品”**になります。

では、「どうやってターゲットを決めれば良いのか？」
について解説します。

ピンポイントでターゲット定める方法

考えるべきことは至ってシンプルです。

#ステップ1：

あなたの商品を買うことで誰が喜んでくれそうか、又は
あなたの商品で助かりそうな人はどんな人か？

#ステップ2：

喜んでくれそうな人、助かりそうな人の、より具体的な
年齢、性別、職業、欲望、悩み、問題点など..お客さん
の状況を考える範囲で書き出す。

このように、商品を作成する際は、5分でも良いので、体
系立てて商品作成をすることで、最終的に”売れる”商品
が出来上がっていきます。

では....ここまで、チャプター別で解説した”売れる商品”
を作成するまでの、一連の流れをステップByステップに
まとめると....オートマチックに商品が出来上がっていき
ます。

売れる商品作成テンプレート

#ステップ①:

あなたの”強み・才能・情熱”を発見する

例)

- ・人と会うのが好き
- ・人についつい共感してしまう
- ・人の話を長時間聞いても苦じゃない

#ステップ②

商品・サービスの”提供方法”を決める

例)

ビジネスマッチング診断チェックリストを実践したら『相談サービス業』に適性があったので、人から悩み相談を受けてお金を頂こう。

#ステップ③

あなたのお客さん(仮)になりそうな人の、 具体的な情報をリサーチ

例)

-Yahoo!知恵袋で見つけた
相談業が売れそうな人

- ・年齢-36歳
- ・性別-女性
- ・職業-主婦
- ・悩むキッカケ-

不倫の悩みを誰にも相談できない、小さい町に住んでいるので、友達に話して、広まってしまったら...最悪の事態になる。

#ステップ④

**あなたのお客さん(仮)となる人は、
どんな商品・サービスを求めているか？**

例)

現在「不倫中」の女性、旦那に内緒で遊びのつもりだったのだが、ヒートアップしてしまい、抜け出せない危険な火遊びになってしまった。子供もいるのに、旦那以外に好きな男ができてしまい、誰にも相談できない。

#ステップ⑤

**お客さんが求めている
商品・サービスを作る**

例)

『誰にも言えない不倫の悩みを聞きます』という商品ならニーズがあり出せそうでは？

という流れで...

このテンプレートの例はあくまでも例えですが...ここであえて『不倫』というテーマをあえて選んだのは、『悩

みのレベルが大きい程お金を払う』ということをお伝えしたかったからです。

ビジネスにおける強烈な考え方で、

出血多量の人を狙え

というものがあります。

シンプルに言えば、頸動脈がキレて今すぐに止血したくて苦しんでいる人なら、「止血する包帯があります・入りますか？」と聞いたら、二つ返事で「直ぐにくれっ!」と言ってくれるでしょう...

その時にその包帯が、10万円であっても、その方の財布にあるお金全額出しても、止血できる包帯にお金を払うと思います。

もし...お金を出すことに惜しんでいたら、**出血多量で絶命してしまう**からです。

この例えは他にもこのような例え話が使われています。

『砂漠で水を売る』

『パンを売りたいければ腹ペコな人を探せ』

恐らくですが...これを本気でやると、もれなく全て成功すると断言できます。

なぜなら...『欲しくてしょうがない』という理性を保てない状況のお客さんを相手にしているからです。

ビジネスでは、このような『欲しくてしょうがない人』を見つけ出せたら、セールスが弱くても簡単に売れてしまう特徴があります。

つまり...セールや、集客、販売メソッド以上に『ターゲティング』は超重要ということです。

そして、もう一つ...非常に重要なビジネスのポイントとして、一般的には中々受け入れがたい考え方があります。それが...

最初に"商品"を作ってはいけない

ということです。

「えっ、どういうこと？商品を作ってはいけない？」

「商売する為には、商品が必要でしょうが！？」と思うのは当たり前です。

ただ、正直に言います。

最初に商品を作ると確実に失敗する。

真面目にこの本の内容を、一つ一つ取り組んで頂けているなら、売れる商品作成テンプレート5つのステップを一つずつクリアしてきたと思います。

しかし、この段階では、どこまで行っても『**売れる可能性**がある』という段階でしかありません。

なので、商品を作る前に、販売ページ『だけ』作って、とりあえずお客さんが買ってくれるかどうかテストする必要があります。

これをビジネス用語では、『**ドライテスト**』と呼びます。

まず、売れるかテストし、実際に売れてからお客さんに質問してより、お客さんが望む商品へと昇華させて行くのが極意です。

以下は、ぼくが良くお客様にお届けする、テスト商品を購入して頂いた際にお届けする例文の一部です。

「購入してくださりありがとうございます。」

できるだけ、〇〇さんに喜んでいただきたいので、どうしてこの商品を購入したのか？解決したい最大の悩みは何か？教えていただけますか？

また、

〇〇さん、商品のご購入ありがとうございます。

実は...先日、出張が入ってしまい、パソコンが手元にならない状況ですので、〇日後の納品になってしまいますがよろしいでしょうか？

ただ...ご迷惑おかけした分、〇〇をプレゼントさせていただきます。↑↑↑（相手の喜びそうなもの）

という流れで、お客様とやり取りをすると、リサーチをしながらお客さんの喜ぶ商品を作ることが可能です。そして、コツとしては、このような文章をあらかじめ、用意しておくことで、売れた時に落ち着いて対応することができます。

もし...逆に「売れるかもしれない」...と思った商品が、全然売れなかった場合は、キャッチコピーを変えたり、サービスの内容をちょっと変えたり、画像やイラストを変えてドライテストを繰り返していきます。

『ずらしマインド』

ドライテストをしていく時には、この『ずらす』という考え方を持っていると、様々なアイデアが出てきます。

- ・ サービス内容をずらす
- ・ ターゲットをずらす
- ・ 提供方法をずらす
- ・ 販売場所をずらす

etc...

例えば、シンプルに先ほど解説した『不倫』というテーマで、仮に売れなかった場合の『ずらしテクニック』でドライテストをする事例を見てみましょう。

例)

- ・ ターゲットを女性→男性に変更
 - ・ 不倫している人→不倫された悩みに変更
 - ・ キャッチコピーの単語を不倫→浮気に変更
- ・ 提供方法をずらす→お悩み相談ビジネスから不倫された悩みを解消する方法(シェアサービス)に変更する。

etc..

言い出すとキリがありませんが...あなたが出品した商品を、微妙に形を変えて再度出品して『ドライテスト』することは無限に可能です。

ずらしながら、ドライテストを繰り返していくと..ある時に『ヒット商品・予約でいっぱいサービス』が誕生します。

これを、ココナラで繰り返していくと、最初は売れる商品が1つしか無くても...数ヶ月経つと10個に増え..更に売上は3倍~4倍になります。

そして、『複利の法則』も働き始めるので、**どんどん収入も上がって行く”流れ”が出来始めます。**

しかし、

なぜ...売れ始めると、更に売り上げが伸びていくのか？
についてですが、**単純に『人は人が集まっているところに集まる』という習性があります。**

例えば、あなたが、Amazonで何か商品を買う時に、同じジャンルで以下の3つの商品があったとします。

- ①：レビューが全く無い商品
- ②：レビューが☆1つの商品
- ③：レビューが☆4.5で大量の書き込みのある商品

この3つがあったら、誰であっても③を購入したくなると思います。なぜなら...多くの人が実際に購入していて、体験者の声も沢山揃っているからです。

これが、ココナラでも発生します。

ある程度売れると同時に、人が集まる場所には、更に人が集まる法則が働くので...複利的に1が10になり、

20、30、40、50と雪だるま式に膨れ上がっていくのです。

ただ、最初は、誰であっても無名の状態からスタートです。なので、この第4章で話したポイント意識して、実際に『売れる商品作成ステップ』取り組まれてくださいね！

Chapter4-まとめ-

売れる商品を作る為の極意は、あなたの強みとお客さんのニーズをマッチさせること。その為に、ビジネスマッチング診断チェックリストを利用してあなたに適した商品提供方法を調べてみる。

-売れる商品作成テンプレート-

#ステップ①:

あなたの”強み・才能・情熱”を発見する

#ステップ②

商品・サービスの”提供方法”を決める

#ステップ③

あなたのお客さん(仮)になりそうな人の、具体的な情報をリサーチ

#ステップ④

あなたのお客さん(仮)となる人は、どんな商品・サービスを求めているか？

#ステップ⑤

お客さんが求めている商品・サービスを作る

この5つのSTEPを実践することで、実際に売れる商品を作ることが可能となって行きます。ただ、最も大切なことは、『最初に商品を作らないこと』です。

商品が実際に売れるまでは、単なる『可能性』でしかないので、先に商品を作ると売れなかった時に、大幅な時間のロスに繋がる。

どんな時でも、まず販売ページを作り、『売れる?』かドライテストを行い、確かめることが大切です。

仮に売れなかった場合は『ずらす』考えを使い、様々なアングルでドライテストし直すことでヒット商品を生み出して行くことができます。

継続して、人が沢山集まると『複利の法則』が効いて、雪だるま式に売上もファンも増え始めビジネスが軌道に乗る。

Chapter 5 :ココナラで上位表示メソッド

チャプター5では、たくさんのライバルがいるココナラで、実際に売れる方向に持っていく為の『強烈なメソッド』をシェアします。

実際に、ココナラでは、本当にたくさんのライバルが活動しているので、「後から参入した後発組では稼げ無いのではないか？」と思われる方も少なくありません。

しかし、その点は、実際にぼくの生徒さん達が、後発であっても実績を出してくれているので、安心して頂いて大丈夫です！

ココナラで上位表示される意外な方法

#秘匿メソッド1:

ココナラの販売ページは、文字を書ける全項目で、文字数限界ギリギリまで徹底して書き込み、写真や動画も全部投稿する事で、上位表示されやすくなります。

「この作業にどんな意味があるんですか？」

と思われるかもしれませんが、実は、まだココナラは、GoogleやYahoo!のように、検索エンジンのプログラムが、最適化されていません。

GoogleやYahoo!は、世界的な規模の会社なので、検索エンジンが凡人では全く理解不能なプログラム&AIが動かしているのです、検索順位トップを狙うのは、並大抵の努力では非常に難しいですし、初心者には不可能です。

しかし、

ココナラのシステムはまだ、非常にシンプルに動いているので『コツ』さえ、しっかり押さえておけば、実際に上位表示させる事は難しくありません。

実は...ココナラを攻略する為の重要ポイントの一つが『販売ページの情報量』なのです。

販売ページの情報量が多いほど、ココナラでは、上位表示されやすくなります。

つまり、ココナラは、情報量が少ない出品者と情報量が多い出品者では、圧倒的に後者が上位に表示されるというワケです。ただ、情報量だけでは勝てない要素も複数あることは覚えておいて欲しいです。

『上位表示の要素』

- 商品が売れることで発生するブースト
- 新規出品ブースト

-販売ページの情報量

他にもあるかもしれませんが...抑えるのは、この3つで十分です。

ただ...一つだけあなたに伝えたいことは、売れている人は別として新規参入者のほとんどは『情報量で勝てる』事実を全く知りません。

多くの新規出品者の例、

サムネイル1枚

販売ページの紹介200文字

YouTube動画『なし』

と...

こんな感じで出品している人が少なくありません。

ライバルが増えた今であっても実は、まだ勝てる見込みが十分あるのです。

#秘匿メソッド2:

とにかく『注目』させた人が勝つ

オンラインビジネスをしていて、非常に辛い現実ですが 『見てもらえ無ければ、死んでるのと一緒』という事実を受け入れる必要があります。

特に参入の段階では「いかに自分の商品に注目を集めるか!？」という、ポイントが非常に重要です。

その為に、書ける範囲で販売ページの文字を埋める必要もありますし...ココナラで最も注目を受けるのは、『サムネイル』なので徹底して『サムネイル』にこだわる必要があります。

しかし...どうやったら『人の注目を集めるサムネイル』を作成することが可能となるのでしょうか...!?

実は、初心者でも”ある”簡単な技を使うと、驚くほど人から注目を集めることが可能となるのです！

その方法についてですが...この本を読んでもくれたあなたには、**『注目を集めるサムネイル作成法』を学べる方法をシェアした有料講座を無料プレゼントします！**

もし...あなたがこのプレゼントゲットすると...実際に最短ルートでココナラで収入を発生させることが、可能となるメソッドを5日間で学ぶことができます！

読者限定特典

特別プレゼントをご用意しました！

✓ 5Daysココナラチャレンジ講座

- ココナラ最高ランク"プラチナ"に
日本一多くの生徒を導いた^秘テンプレート
- ココナラで簡単に上位表示させる
具体的な8つのメソッド
- 目を奪いクリックを誘うサムネイル作成法



さらに!!

レビューを書してくれた方に
通常有料のココナラ攻略のカギとなる秘匿動画を
無料でプレゼント

30秒で
登録完了♪

ココをクリックしてメールアドレス
記入しプレゼントを受け取る!

CHAPTER 5-まとめ-

・ココナラでライバルを出し抜き、上位表示させる秘訣は、販売ページの『情報量を徹底して増やす』こと。

・一番ココナラで注目を集める『サムネイル』で、人の注目を集められるか勝負する。

ココナラで売れる文章術&注目を集めるサムネイル作成法に関しては、特別プレゼント『5 Daysココナラチャレンジ』でプレゼント中。

Chapter 6 :ココナラアクションプラン

最後になりますが、この本を読み終えた後に、あなたが混乱してしまわないようにステップバイステップで実践できるように、アクションプランシートをご用意しました。

あなたは、このアクションプランシート通りに、ステップバイステップで実践して頂ければ、必ずココナラで狙い通りの結果を出すことができます。

アクションプランのステップを完了したらチェックして、達成感を味わっていくと、ゲーム感覚でお金を稼ぐこともできるので飽きずに楽しく、副業ライフを過ごすことができますよ！

これは非常に重要なポイントですが、勉強してから実践までの時間をできる限り短くすることです。

「う～ん、文書の書き方がわからない」と思ったら、文章の書き方をサクサク調べ、そして直ぐに実践に移すくらいで丁度いいです。

アクションプラン:

#ステップ1:

本書を一通り読み、マインドセットや重要な部分はノートに書き出す

#ステップ2:

あなたの強み、才能発見ワークに取り組み商品の材料となるアイデアを発見する

#ステップ3:

"売れる商品作成ワーク"を実践する

#ステップ4:

ココナラを実際にスタートする

※実際にココナラで活動する為の方法については、本では語りきれない内容も多いので、『5 Dayココナラチャレンジ』で公開しています。本来5000円する有料講座ですが、この本を読んで頂けたあなたには、タダでプレゼントします。以下のURLをクリックして、メールアドレス

を登録すると、ココナラ5 Daysチャレンジをスタートできます。

↓↓↓

<https://ichijo-prime.jp/p/r/QvLzK6lp>

Epilogue エピローグ-

ここまで、読んで頂き本当にありがとうございました。

かなりの長丁場になりましたが...最後にお伝えしたいことは『一つ一つ、コツコツ』が最も大切になってくるといふポイントです。

あなたもこれまで何か成功体験を感じた時は、コツコツ努力されていたモノがほとんどだと思います。

ただ...努力は、“不人気”なのが現実です。

ダイエットしたい人に『走れ!!』と言っても多くの人
は走れませんし、オンラインビジネスをしたい人に、
「毎日1万文字ブログ書きなさない!!」と言っても不可能
です。

しかし、努力している感覚を無くすことは可能です。

それは『楽しむシステムを作る』ことです。

実は、長く続けている人は『努力している』という感覚は意外に薄いのが意外な事実です。ぼくのオンラインサ

ロンで活躍している生徒さんに、「副業で結果を出すまでどうでしたか？」と聞くと..

「楽しみながら実践できました！」

と、言ってくれる方がほとんどでした。

しかし、なぜ...『楽しみながら』実践することが可能となったのでしょうか？

それは、まるでゲームのように、一つの壁にフォーカスして、ゲームクリアする感覚を作りながら、自分が好きな事を仕事にしているからです。

そして、同じく『ココナラで結果を出したい！』仲間が沢山いるので、ワイワイ楽しみながらオートマチックに収入が増えて行く体験を多くの方が経験しています。

ぼくは、一人でも多くの人にどんな状況であっても、「自分で副業をスタートして、人生を変えられるんですよ！」と...今後も伝えて行きたいと思っています。

なので、この本を読んでくれているあなたが、もし..ココナラに興味を持ったり、実際にココナラにチャレンジしてみたい場合は、以下の画像をポチッとクリックして、

『5Daysココナラチャレンジ』に挑戦して欲しいです。

それでは、本書をここまでお読み頂きありがとうございました！また、他の講座であなたとお会いできることを、楽しみにしております。

2021-12月-

一条響

読者限定特典

特別プレゼントをご用意しました！

✓ 5Daysココナラチャレンジ講座

- ココナラ最高ランク"プラチナ"に日本一多くの生徒を導いた**秘**テンプレート
- ココナラで簡単に上位表示させる具体的な8つのメソッド
- 目を奪いクリックを誘うサムネイル作成法



さらに!!
レビューを書いた方に
通常有料の**ココナラ攻略のカギ**となる**秘匿動画**を
無料でプレゼント

30秒で
登録完了♪

ココをクリックしてメールアドレス
記入しプレゼントを受け取る!