

『その場で稼ぐ！マネタイズ実践 Zoomワークショップ by ショーガック』（前半）

ショーガック：はい、録画しました。

あっくん：資料を送るので。外に出すものなので、この中だけではないので、そのつもりで進めていきましょう。

ショーガック：はい。わかりました。よろしくお願いします。今日始めさせていただきます、進行のショーガックです。よろしくお願いします。

あっくん：よろしくお願いします。

ショーガック：今日は、『その場で稼ぐ！マネタイズ実践 Zoomワークショップ by ショーガック』にお越しいただきありがとうございます。今日はあっくんもついてくださいますので、一緒に進めていきましょう。

あっくん：そうですね。じゃあ、まず、僕がちょっとお話をさせていただくんですが。僕が本来やっていることというのは…なんていうのかな。本当にビジネスですよ。僕がやっていることは、マーケティングとか、コピーライティングとか。なので、他のお客様に対して、お客様に成果を出してもらってというお仕事なんですけど、普段は。

なんですが、今回のこの『その場でマネタイズ』企画。これ、多分僕も、第2回目になると思うんですけど、この良さとかやるべき理由っていうのがありまして。そもそも皆さんは、まずはよく言われるように0から1が大変だと。

ショーガック：ああ。そうなんですよね、結構大変。

あっくん：お金が稼げないとか、よく言われる。

ショーガック：特に「ネット」ビジネスとかですよ。

あっくん：「ネット」では、稼げないとよく言われる。1000円とか。1発5000円とかならまだいいんですけど、貯まって5000円とか。結構少ない額ですね。

ショーガック：はい。そうですね。初心者の方には。

あっくん：うん。で、皆さん。僕としては、実際にいろいろ、僕が本当にやっているほうはビジネスになってくるので、いろいろ学ばなきゃいけないかったり覚えなきゃいけないかったり、行動が多くなって来るんですけど、まずは副業から始めてみようという方に関しましては、「実は、あなたが持っている得意が売れちゃうんですよ」っていうこと。

まずはあなたの持っている
「得意」を売ることから始めてみる。

あるコミュニティに裏口入学してみたところ？

ショーガック：ここにある、『ココナラ』のコンセプト。みんなの得意を売り買いするっていうことですね。

あっくん：そうですね、ちょうど、書いてありますよね。っていうことは…僕が思うに、皆さん、出品とか何かを販売するっていうことに対して、敷居を高く、難しく思っているのかなという点がありまして。

で、毎回というか今日は2回目ですけど、僕はいろいろとこれをお勧めして、企画を立てています。実際。実はこのネタっていうのは、30万円の塾とかで教えているネタです。

ショーガック：そうなんですよね。あっくんは普通に無料で出しちゃっていますけれど、これは実践すればめっちゃくちゃ価値がある資料とかを、ほぼ無料であっくんは提供していますからね。

あっくん：そう言っただけだとありがたいんですが。

実際これは、僕がちょっと（あるコミュニティに）裏口入学したところで一回テストをしてもらって、結果、「ココナラやってください」みたいなことを言われたんですよね。
僕はそれに対してびっくりしたんですけど。むしろ、僕より知識が無かったわけです。

ショーガック：あっくん、前にそれ言っていましたね(笑)

あっくん：もっと言うと、皆さん今日はココナラで出品してもらってという企画だったんですけど、実はこのネタ自体も、自分で作り直して、自分で集客すれば、Zoomセミナーを開催できるし、お金をいただけるんです。

なので、常にその…なんていうのかな。お金に変える。『知識をお金に変える』ということ
を頭に置いていただくと、たとえば、他のセミナーに行く際も、結構「口外しないでください」とかあるんですけど。

自分の考えを混ぜればマネタイズはオッケーなわけです。別に違反じゃないですし。お金を払って学んだことなので。

なので、今回はZoomで商品を出品します。ココナラで商品を出品します。

けど、この、今やっていること自体も商品になるっていうことを。まあ、いろんな面でわかっていただけると、その商品の売り方とか企画の立て方とか。

「パクって売ってオッケーなんだ」とか、そういうことですよ。で、マネタイズしていくっていうことを、していただけたらなと思います。

ショーガック：うん、そうですね。

あっくん：はい、以上です！じゃあ、ショーガックさん。お願いします。

ショーガック：ありがとうございます。さっきあっくんが言われたように、『実践マネタイズ』ということなので、まあ、マネタイズですね。実際にお金を稼ぐということに注力して、やっていきたいと思います。よろしくお願いします。

あっくん：よろしくお願いします。…で、ちょっと1人退出中なんですよ。

ショーガック：そうなんですね。

あっくん：うん。

副業から始められるマネタイズ ワークショップ

僕（＝ショーガック）のプロフィールとは？

ショーガック：では、これから、『副業から始められるマネタイズワークショップ』を始めます。じゃあ、僕の簡単なプロフィールからですね。

本名、八木橋正覚。『ショーガック』ですね。ショーガックはリングネームというか、僕は総合格闘技をやっています、MMA、総合格闘技とカラオケを愛する、拳法歴25年の元総合格闘家と書いていますが。

こちら、僕は実際に6試合のアマの総合格闘技の大会に出場しています。武道歴と言って、拳法歴25年。少林寺拳法4段・柔道初段。テコンドー9級。中高で柔道部だったので、そんな感じで…。

あっくん：テコンドーまでやってる？！

ショーガック：…えっ？ちなみにこの『テコンドー9級』っていうのは、まあ、すごくはないですね。初心者みたいな感じで。とりあえず書いておいたんです。

あっくん：そうなんですね。なるほど(笑)

ショーガック：拳法と柔道が黒帯っていうのは珍しいかもしれないですね。総合格闘技の試合に出ているっていうのも、なかなかいないので。周りにいらっしゃる方もいるかもしれませんが、まあ、勇気が要るっていうのはありますけど。

最近では『まぐまぐ』。無料メルマガとかも発行してまして。次のページですね。こっちは僕の写真ですが…Kindle出版ですね。こういう繋がりですね。



- ・書籍：SK-1ショーリンジャー・ショーガックの作り方:
- ・著者：八木橋正覚
- ・形式：Kindle版（¥0 kindle unlimited）
- ・出版社：Amazon Services International, Inc.
- ・販売日：2018/01/14
- ・参考：石炭をダイヤモンドに変える技術 Kindle版
- ・URL：<https://amzn.to/2HAv3yS>

まあ、これもあっくんの『しゃべり場』っていうグループがあったおかげで、こういうKindle出版。アカウントを作って実際に出版するっていうかたちになれたのも、やっぱりあっくんとか皆さんのしゃべり場のグループのおかげですよ。

あっくん：ありがとうございます。（ショーガックくんが）頑張っていたいただいでるので。

ショーガック：ありがとうございます。では、次のページに行きます。そこで、なぜ今日。

あっくん：凄くない…拳法歴25年！？

ショーガック：そうです、25年なんですよね。もう僕が小学校6年生から…小学校じゃないですね。小学校入る前からですね。幼稚園ぐらいから少林寺拳法を始めているので。

あっくん：長いですね。

ショーガック：長いですね。兄とか妹も居まして、少林寺拳法はずっと、小さい頃から父の道場で結構やらせていただいていたね。

あっくん：すみません、間に入ってしまって申し訳ない。

ショーガック：とんでもない。

あっくん：続けていただいて。

ショーガック：はい。『なぜ、今日は参加されましたか？』ということなんですが、参加者の（名前）さんはどうでしょうかね、こちら。返答できないですか。

あっくん：いいですよ。チャット（機能）というのが、あると思うので。

ショーガック：なるほど。チャットで…打てますかね。今…タブレットだと打てると思うんですけどもね。

あっくん：下のほうにチャットっていうのがあるのかなと思います。

ショーガック：手を挙げてもらったりしたらいいかもしれないですね。

あっくん：今、打っていただいているか。

ショーガック：ま、短文でもいいですしね。

あっくん：そうですね。基本的に参加される方は…まあ、ちょっと今時間が空いているので、簡単に。

ショーガック：はい、あっくんから。

あっくん：ちょっと、先に、結構スライドを飛ばしちゃうかたちになっちゃうんですけど。

ココナラのレベルが上がる プロ認定制度

実績につながる「プロ制度」とは？

今回、ココナラで出そうと。ココナラのいいところっていうのは、まずは「レベル」です。

ショーガック：ああ、なるほど。

あっくん：で、最終的には「プロ制度」っていうところがあります。

ショーガック：「プロ認定」みたいなかたちでありますよね。

あっくん：そうですね。そうすると、簡単に言うと、これっていうのがある意味「実績」となりまして、ですね、非常にブランディングを出すのに役立ちます。

ショーガック：なるほど。…ああ、ココナラで目立つ。

あっくん：なので、安く始めたとしても、その商品が売れる商品・売れる企画であれば、もっともっと大きくできる。ゆくゆくはマーケティングをかけて大きくできると。

ショーガック：育てていく、マネタイズに。

あっくん：（マーケティングかけて）マネタイズできる。その一歩目にもなり得るものになっています。なので、一番やっぱり出品というか、販売することにリストもない方が多いと思うので、今日来ている方…。

ショーガック：あっくんみたくリストホルダーの方っていうのは、なかなか居ないと思うので。一般の人は敷居が高いと思われる。

あっくん：「リストがない状態で売る」っていうことは、プラットフォームですね。

ショーガック：ああ、プラットフォームですか。

あっくん：こういった、プラットフォームって言うんですけど。まあ、マッチングサイトを使っていただいて仕組みを理解すると。

ショーガック：マッチングサイト。

あっくん：で、実はココナラ以外にもいっぱいあるんですよ。

ショーガック：そうなんですよ。

あっくん：ここでは紹介はしてないですけど、本当に近いもので1つだけ。Facebookはもうできます。Facebook上でグループがあったりするのでそこでも売れますし、Facebookは自分の個人ページを持てば販売がオッケーなので。

ショーガック：なるほど。

あっくん：Facebookをビジネスとして使うことによって、自分のブランドを確立していくっていう方法もあったり。

ショーガック：じゃあ、プラットフォームになるということでしょうか。ココナラとか…。

あっくん：そうですね。ここで今日ココナラに出品していただいたら、ある意味、**販売という面においては越えたことになる**ので。あとは、それを、いろんな場所で同じことをしていくってことですよね。別に、「ここで販売したから他では売ってはいけない」というルールは全くないわけで。

ショーガック：あっくんが言うように、ココナラ系の類似サービスはいくつもあるから、ゆくゆくは横展開していくとかたちがいいかもしれない、っていうことですね。

セミナーポータルサイトには、 基本的には「全登録」する

同じ商品をいろんなところで売ると、
マネタイズがしやすくなる本当の理由は？

あっくん：そうですね。で、まあ、セミナーも結構そうなんですけど、セミナーポータルサイトってありまして、「全登録」ですね、基本的には。

ショーガック：全登録ですね。

あっくん：うん。どこから来るかわかんないからですよ。なので、同じ案件をいろんな媒体というかサイトで登録して（お客さんのリストを）集めるんですけど、それと一緒に、同じ商品をいろんなところで売るわけです。そうするとマネタイズがもっとしやすくなる。まあ、当たり前ですよ。

ショーガック：いくつも登録すると、お客様に見られる機会が増えますからね。

あっくん：ですね。そういうわけで、以上、とりあえず今はここまでの説明にさせていただけたらと思うんですが。そうしたら、次行きましょう。

ショーガック：行きましょうか。では、次ですね。このページ（パワポ資料）では…『今から3分取るの』っていうことなんですけど、ちょっとコメントができなさそうですかね。

あっくん：そうですね。なので、ワークショップで得たい結果を、ノートに。通信参加の方もいらっしゃると思うので、得たい結果を今から3分取るの、ちょっと書いてみてください。

ショーガック：そうですね。

あっくん：まあ、大体皆さんがつまづくところって一緒に、まずは販売に対する恐怖ですね。

ショーガック：ああ、販売の恐怖ですね。

あっくん：これっていうのは「お金持ちは悪だ」とか。

ショーガック：売ることが（悪だ）、っていうことですね。なるほど。

売るすること
自体は、悪ではない。

販売の恐怖を克服するには？

あっくん：はい。じゃあ、コンビニはどうなるんだって話になってくるので。皆さんはそういった意味で、変な洗脳教育をされているわけですよね。

ショーガック：「売ってはいけない」みたいな、なんかそういう空気がある。

あっくん：そうですね、「お金持ちが悪いことをして稼いでいる」みたいな。こういうのってテレビの影響、まあ、今はテレビ離れてというのが起きてきていて、いろんな情報とか、YouTubeも動画の市場も大きくなっていて、いろんな情報が流れてくるようになりましたけど、まあ、全てが本当か、真実はわからないですけど。

ただ、僕とかの世代。僕は30代後半。世代の人たちは、基本的には、「お金は悪だ」とか、「悪い人、お金は悪いことをして稼いでいるからお金持ちになる」みたいなことを、やっぱりテレビとかから。映画とかから得ているので。

ショーガック：そういうのありますよね。

あっくん：得ているので、実際そういうのが潜在意識に入り込んでいるわけですね。だからこそ恐れが出るし、悪いことだと思ってできないし…ってというのが基本的な悩みかなっていう。

ショーガック：そういうのありますよね。

あっくん：ただ、この場に来ていただいている以上はですね。お金を稼ぐ、いわゆるインターネットを使ったビジネスモデルっていうもので稼ぎたい。

「少しでも何かの足しに」とか、「ゆくゆくはひとり立ちしたい」とか、そういった思いがある方が見てくださっていたりすると思うので、そういった意味では、そこを乗り越えないと何も始まらないんですね。

僕が常々言っている行動ですよ。行動から始まるので、何かをやり始めないと結果が出ないので、いわゆるPDCAが回せないんですよ。『Plan』企画して、やってみて『Do』ですよ。Cが『Check』。で、Aが『Act』ですよ。これができない。

だからこそ、もう何の商品も出さないんだから、何も発生しないし。思っているだけ。

ショーガック：そういうパターンありがちですね。

あっくん：なので、今日は強引に出品しましょうっていう話。

ショーガック：そうですね。まあ、今日は…次行きますね。この、今回のワークショップで…皆さん書けていると思うので、僕が思う『今回のワークショップで得られるもの』を、ちょっと羅列してみました。

【今回のワークショップで得られるもの】

- みんなで一緒に出品するので、怖さがなくなる。
- 出品する怖さがなくなるので、今後も一人でマネタイズできるようになる。
- 自分の得意な知識・スキルで稼ぐことができる。
- 「ネットを使って」稼げる体質になれる。
- 一人で「出品して」稼げる自信がつく。

ショーガック：さっきあっくんが言ったように、まあ、怖いという恐怖ですよね。売る恐怖があると思うので、それをみんなで一緒に出品することで怖さがなくなる。

あっくん：大きいですね。

ショーガック：そうですね。それによって出品する怖さがなくなるので、今後も一人でマネタイズできるようになる。一人でマネタイズってことは、大きいですね。

自分の得意な知識・スキル。知識・スキル・得意なこと。まあ、好きとかも含まれますけども、これで稼ぐことができるってことです。ネットを使って稼げる体質になれる。一人で出品して稼げる自信がつく。

…などなどですね。

あっくん：この次のページはなんですか。

ショーガック：次は、『今日やる内容と流れ』ですね。

あっくん：ちょっと間（あいだ）で、ココナラのサイトを見せてあげてほしいんです。どういものが出品されているかっていうのを、ちょっと皆で見て、敷居の低さがわかっていただけるとかなと。

ショーガック：なるほど。今ちょっと見てみましょうか。

あっくん：ショーガックくんのタイミングで大丈夫です。

ショーガック：僕のタイミングで大丈夫ですか。じゃあ、ちょっと今、ココナラを開いてみますね。ちょっと待ってください。…これですね。

『「ココナラ」というサイトを見てみましょう』ってことですね。ちょっと見てみます。

ココナラのサイトで 実際の商品ジャンルを確認する

最初にどのような商品があるかを見てみると？



ココナラ <https://coconala.com/>

あっくん：どれくらい…あとで本格的に見るとは思うんですけど、ちょっとどういうのがあるかっていうのだけ、サラッと。ジャンルだけでもいいので。

ショーガック：そうですね。

あっくん：簡単に言うと、電話相談とかもお金になるわけです。なので。

ショーガック：結構、実際の企業とかだと、自己啓発で有名なSSI（エスエスアイ）さんとかも無料相談とかをやっているんですが、そちらの無料サービスでやっているのも、僕らが

それと同じようなサービスを電話相談というかたちでやってしまえば、有料レベルになるってことですね。

あっくん：そうですね。でも、無料相談ってというのは、基本的にはそのあとのお金になるものをベースに考えられている。

ショーガック：そうですね。まあ、そちらの考え方で。

あっくん：基本的にはね。今日とかのセミナーとかワークショップは全然違うんですけど、実際にそのあとの商品はないので。例えば、この集客アドバイスとか。

ショーガック：集客アドバイス。ちょっと見てみましょうか。こちら、まあ、ランキングに載っているおすすめサービスなので、すごい売れている商品が多いです。

あっくん：そうですね。

ショーガック：面白いですね。

あっくん：で、今ちょっとここで出ているもの、もうちょっと上に戻してもらっていいですか。

ショーガック：上に戻りましょうか。じゃあ、ちょっと戻りますね。

あっくん：今、詳細を開いていただいていると思うんですけど、ちょっと上に戻っていただいて…まず、『サービス内容』ってありますよね。右側に、『購入にあたってのお願い』っていうのが並んでいて、『よくある質問』。で、『評価・感想』。『お気に入り登録』ってあります。下に行くと『サービス内容』がここにありますね。たしか1000文字だったと思うんですけど。で、右側、『出品プロフィール』と。

ショーガック：こちらですね。出品者のプロフィールってことですね。

あっくん：その下にプロフィール。自分がやっていることを書かれています。

ショーガック：こちらのような出品者プロフィールですね。

あっくん：こういったことが実は書かれている。「出品する＝後で、これを書く」ってことになります。

ショーガック：商品説明ということになりますけどね。商品のサービス説明ですね。

あっくん：そうですね。もうひとつ言うと、有料オプション。購入画面に行くみたいなどころの下に、有料オプションが。

ショーガック：こちらですね。なるほど、こういうかたちですね。うん。

あっくん：『ネットを使った宣伝に必要な不可欠なライティングスキルを学ぶ』がプラス2000円。コピーライティング大全集 PDF 100枚、通常3000円を2000円でみたいな。

ショーガック：なるほど、こういうオプションがあるわけですね。

あっくん：いわゆる『ついで買い』ですよ。

ショーガック：ついで買い、買ってみたらまた次が欲しくなるというような感じですね。

あっくん：まあ、これだけ評価が良かったらいいんでしょうけどね。

ショーガック：うーん、そうですね。5の…星が5つ付いていますからね。

あっくん：星が「5.0」で60件。あと、相談もできますし。

ショーガック：このまま、ダイレクトメールを出品者に送ることができるんですよ。

あっくん：そうですね。あとは逆に、ここに…『お気に入りに登録する』を押すと、今度は出品者のほうからダイレクトメールが送っても大丈夫になるっていうのかな。

ショーガック：なるほど。

あっくん：出品者側から売り込みができるようになります。なので、キャッチコピーがあって、説明があって、サービス内容を書くと。ここが重要な部分ですよってということで、今は軽くおさえといてください。

ショーガック：はい。ではちょっと戻りますね。…まあ、いろんな商品がありますよね。

あっくん：そうですね。もっとなんか怪しいのとか挙げてみます？(笑)

ショーガック：アハハッ！そうですね、怪しいのを。

あっくん：何でも売れるんだよっていうことを理解するため。

ショーガック：ここにあるのはちょっと売れているものなので、怪しいのは…どうでしょうかね。

あっくん：まあ、そうですね。人気のものと言うと…占い。電話相談とか。

ショーガック：ああ、ちょっと怪しそうな占い。わかりました。ああ、そうですね。こちらちょっと見てみましょうか。

あっくん：そこに今、『占い師の母から教わった占いであなたの人生…』とかありますけど、これで430件とか…1万円ですよ、これ。

ショーガック：すごいですよね。これ。

あっくん：正直、じゃあ、この人は本物かって言ったらわかんないですよ。

ショーガック：アハハッ！そうですね。

あっくん：そんな方が、430件投稿しているわけですよ。430万円儲けているわけですよ。

ショーガック：そういう計算になりますよね。

ココナラの商品ジャンルを見て、 お客さんの悩みをリサーチする

ココナラ内する「お悩みリサーチ」とは？

あっくん：そうです。まあ、ココナラはマッチングサイトなので、お金…ちょっとマージン取られちゃいますけど、単純計算で行くと430万円稼いでいるわけですよ、この治療家さんは。こう見るとある意味、違う目線で見ると、リサーチにはなりますよね。

ショーガック：そうですよね。他の方のお悩みリサーチ。

あっくん：悩みがここに出てくるわけです。

ショーガック：なるほど。他の皆さんが何に困っているのかというか、悩みというか。そちらがわかってくるわけですね。

あっくん：そうですね。『エーテル体に蓄積した負の感情を癒します』！

ショーガック：アハハ！よくわからないけど、エーテル体ですね。

あっくん：229件ですよ、3000円が。

ショーガック：へー！

あっくん：まあ、もしかしたら最初は安かったのかもしれないんですけど。

ショーガック：ああ！詳細を見るとかもありますね。こういう商品内容で、説明ですね。

あっくん：今、スピリチュアルは人気ですよ。

ショーガック：そうですね。スピリチュアル系は。

あっくん：皆さん、見えない世界に気づいてきているっていうのはあるので、増えてきているっていうのもあるんですけど。もっと言うと、例えば、小物を作ったものを売るとか。

ショーガック：なるほど、ハンドメイドですね。

あっくん：あとは恋愛相談とか。

ショーガック：恋愛相談。それも、電話相談とかもあるんですかね。

あっくん：そうですね。恋愛の電話相談サービスっていうのがあります。

ショーガック：いろいろなジャンルがありますね。

あっくん：一回カテゴリーだけ見せてもらっていいですかね。開けてもらえる…。

ショーガック：そうですね、こちら一応…これが全部カテゴリーですね。

あっくん：下のほうにいっぱいっていうか、あるんですけど。

ショーガック：これをクリックしてみますか。ちょっと待ってください。

あっくん：ちなみに、プロになると、プロ認定されるとめちゃくちゃ稼げます。高額になります。こう見ていただくと、ビデオチャットとかは別として…まあ、いろいろジャンルがあると。

ショーガック：いろんなジャンルがありますよね。

あっくん：いろいろやってもらえると、メイク・コスメの相談とかね。

ショーガック：メイク・コスメの相談。

あっくん：美容・ファッション・健康のところにあります。

ショーガック：こちらですね。

あっくん：こう見ていくと、何でも売れるんだなっていうのが一目瞭然なんですよ。

「ココナラでは、何でも売れる」 と考えることが大切

勇気を出して出品のコツとは？

ショーガック：そうですね。まあ、怪しい商品もありますけど、何でも売れちゃうんだな
っていうのがわかりますよね。

あっくん：そうですね。

ショーガック：ああ…**受験**の相談とかもある。

あっくん：**アドバイス**もそうですし。

ショーガック：アドバイザーみたいな感じですかね。

あっくん：あと、**代行販売**とか。制作代行とか代行サービスでやったりとか。

ショーガック：なるほど。MOS、エクセルとかワードとかパワーポイントのテンプレート
とかを作りますよとか、教えますよっていう人もいますよね。

あっくん：ありますね。

ショーガック：結構覚えたい人がいるから、需要がありますかね。マイクロソフトとかも。

あっくん：なので、まずここを見ていただくとわかるように、何でも売れますよというのと。あとは、もし自分がもう商品、得意なものとか好きなことっていうのがもうわかっているって状態であれば、そのサイトに行っていて、どれぐらいのお値段でどんなものが出ているのかっていうのを見ていただくと勉強になるのかなと思います。

ショーガック：他人の商品、ライバルがどのぐらいの価格で売られているのかっていうことですね。

あっくん：そうですね。

ショーガック：では、一度戻ります。

あっくん：戻っていて。

ショーガック：ちょっと待ってください。

あっくん：そもそもショーガックくんが実績を出しているものを、ちょっと紹介してください。

『これを商品にして稼ぎました！』

という方法、商品を紹介

自分が得意なものを商品にする流れは？

ショーガック：そうですね。とりあえず、今日やる流れですが。

これから、『僕がこれを商品にして稼ぎました！』という方法、商品を教えたいと思います。今日やる流れなんですが、ストアカで、まず…今日、今見たのはココナラというサイトなんですが、僕の場合は『ストアカ』という類似サイトを使っていますけど、

あっくん：「ストアカ=ストリートアカデミー」っていう講師の、コーチの教える系のマッチングサイトですね。

ショーガック：ストリートアカデミー、講師のマッチングサイトですね。こちらが僕が出した商品です。

僕は、護身術・武道・格闘技。こちらが得意・好きなことだったので、商品にしました。タイトル、キャッチコピーは『元総合格闘家が教える！女性の身を守る護身術』。こちらはキャッチコピーに『初回お試し』ということも入れています。

で、こちらがサブキャッチのかたちですね。『初回お試し：5500円』ということで。こちら、下に行きますが…。

あっくん：お申し込み人数13名。でも、あれですよ。まだ1ヶ月ぐらい？

ショーガック：そうですね、1ヶ月ぐらいです。それで、結構結果は出てますから。

あっくん：結果ですよ。

ショーガック：そうですね、ショーガックはこれを商品にしたんですが。申し込み人数13人、1回5,500円×13人ってことです。こちら売上金と書きましたが、トータルで71,500円というかたちです。

あっくん：まあ、場所だけ言ってしまうと札幌ですね。

ショーガック：そうなんです。僕は北海道が地元なので、札幌の中央体育館という場所が無料で借りられたんですね。市立の体育館なので。ですから…そうですね。

あっくん：ジムに通うよりね、1対1でやってもらえますからね。

ショーガック：そうですね(笑)ジムに通う、それはあります。

あっくん：ありますもんね。こんなに稼げるわけです、簡単に言うと。

ショーガック：まあ、リピーターも居ますからね。

あっくん：正直、この企画に関しては、そんなに深く考え込んでないじゃないですか。裏話を言ってしまうと。

『なんとなく出した商品』でも、 ラッキーで売れてしまう

実際にやってみることが成功の秘訣。

ショーガック：そうですね。僕の場合、なんか「なんとなく出しちゃった商品が売れちゃった」みたいなノリはありますよね。

あっくん：で、それからサイトの文章を作り直して…みたいな流れで。

ショーガック：そうそう、そうですね。実際にやってみるっていう、やってみたっていうことが大きいかもしれないですよ。

あっくん：なるほど。

ショーガック：まあ、こちら、『拳法・護身術グループ』というLINEグループにも入ってもらっているので、こちらからリポートしてくれる人が多いです。

あっくん：なるほど。入ってもらっているんですよね、マーケティング的なかたちで取ると。仲間にしたほうがいいですからね。

ショーガック：そうですね。特に、ストアかっていうのはマージン、要はその差額ですよ。手数料みたいなものが取られてしまうので、当日リピーターの方だと現金でこちらの500円をもらったほうが、手数料はかからないっていうのはありますよね。

あっくん：本当はダメなんですけどねっ。

ショーガック：あっ、そうなんです。了解です。

あっくん：本当はダメなんです。

ショーガック：まあ、領収書を書くかたちになります。

あっくん：その人が欲しかったらね。

ショーガック：そうですね。その人が領収書を欲しかったらですね。

あっくん：なるほどですね。ただ、簡単に言うと、1ヶ月くらいで13人。13人っていうか、パッと考えたアイデアが、リピーターも含めてですけど来てくれて、71,500円稼いでしまうと。それくらい敷居が低いってということですね。

ショーガック：そうなんですよね。

あっくん：もちろんこれはココナラではないんですけど、なんでしたっけ。何時間でしたっけ。2時間でしたっけ、授業時間。

ショーガック：2時間とか、3時間までいかないですよ。2時間半くらいですよ。昼過ぎにはちょっと始めまして、もう3時とか3時半とかには終わってしまいましたね。

あっくん：単純計算…まあ時給で考えると、2750円。2750円でいいのかな。

ショーガック：うん。それで電車賃とかも関係しますけど(笑)

あっくん：稼いでいますよね。

ショーガック：そうですね。はい。ありがとうございます。

で、今回はストアカではなくココナラというサイトを使うことはお話していますが、こちらら最近の「ココナラ」の広告ですね。『「ココナラ」って、どういうサイト?』これは自分の知識、スキル、好き、得意なことを販売できるマーケットサイトなんですね。まあ、先ほどのサイトの説明ですが。

あっくん：っていうか、（自分の知識、スキル、好き、得意な）ものごとですよ。

ショーガック：好きなものごとですよ。

あっくん：（カタチがあるものも、ないものも）売れますから。

ショーガック：うん、ものであったりサービスであったりするわけですね。

あっくん：商品も売れるし、サービスも売れるということですよ。

ショーガック：そういうことですよ。ですから、僕はストアカを最初使いましたが、ココナラというサイトであなたの商品を作ってしまうと、簡単に売ることができるんですよ。

で、ココナラに登録してもらって、まずアカウントを作ってもらってください。アカウントが無い人はアカウントを作ってもらおうというかたちに、流れになります。

ココナラでアカウントを作る 流れをデモ動画で解説する

メールアドレスを使って、 アカウント登録する手順は？

あっくん：そうでしたら、ショーガックくん。新しい、まあココナラのサイト行っていただきまして、新しく何かメールアドレスを使っていただいて、登録作業の手順をちょっとだけ見せていただいてもいいですか。

ショーガック：ああ、そういうことですね。

あっくん：また、Facebook登録もできますし、Yahoo!ID登録でもできます。

ショーガック：うん。ショーガック…そうですね。ちょっと待ってください。

ショーガック：こちらですね。

あっくん：…すごい進んじゃっていますけど。

ショーガック：いいんです。こちら先ほどのサイトですね。

あっくん：ああ、自分が出しているサイトですね。

ショーガック：そうです、これがココナラですね。一度、アカウントを作成するというかたちになりますかね。一度ログアウトしますね。

…で、こちら。ココナラからログインしてみましょう。皆さんこの通りに進めていただければ、一緒にアカウントは作成できます。Facebookアカウントを持った…Yahoo!アカウントを持っている人はそのまま使うことができます。

あっくん：Yahoo!でしたね。Google+ではなくて。

ショーガック：なるほどね。そういうことですね。

あっくん：まあ、Facebookをやられている方は、Facebookと同じアカウントでやったほうが、広がりが出ます。

ショーガック：ああ、そうですね。そのまま使える場合が多いですよ。

あっくん：そうですね。だから、全く関係ないものを売ったり、別の活動としてFacebookで相手にわかんないでやりたい場合は、メールアドレスで新規登録して別々で扱うほうがい
いかなと思います。

ショーガック：こちら、僕のメールアドレスですね。新規のメールアドレスはこちらです。
で、パスワードは自分でメモして覚えておいてください。メールアドレスとパスワードは、
別のメモ帳か何かに記録しておいてくださいね。

あっくん：これ、ログインになっていますか。新規登録じゃないですか。

ショーガック：新規登録ですね。

あっくん：一番下ですね。ログインボタンの3つ下。

ショーガック：こちらですね。新規登録はこちらです。

あっくん：まず、メールアドレスを入れて登録する。そうすると、メールアドレスに確認メ
ールが行きます。

ショーガック：そうですね、確認メールが届きます。登録するボタンですね。
…で、ここでパスワードですね。まあ、誕生日は適当に…適当、自分の誕生日を入れたほう
がいいんでしょうかね、これ。

あっくん：今は厳しくなったので…。あとでちょっと出てくると思うんですが、

本人登録をしておく、 ココナラでの信頼につながる

本人登録の「あり、なし」については？

個人情報の登録でありかなしかっていうのがあります。なので、そこは正直に書いて、あとで免許証なり保険証なりをアップロードして、実際に存在している人だってことをしっかりと出すことが、信頼に繋がるので、そういう風に捉えていたほうがいいですね。

ショーガック：なるほど。じゃあ、とりあえず僕の…今日は何日でしょうかね。16日ですね…こちら、『男性』を選びます。

あっくん：プロフィール画像は、あとでもたしか付けられるので。

ショーガック：そうですね。じゃあこちらで、利用規約に…こちらは読んでおきましょう。まあ、とりあえずこのまま。

あっくん：はい。

ショーガック：ちょっと開きませんか。

あっくん：簡単に言うと、ありきたりのことが書いてあるっていうことですね。免責事項ですとか手数料とか…といったことが書いてあります。

ショーガック：…こちら…。

あっくん：迷惑行為とかの規制とかが、書いてあります。

ショーガック：そうですね。じゃあ、読んでおいてもらって、こちらの利用規約に同意して登録します。こちら、仮登録ですね。

あっくん：で、先ほど登録したメールアドレスに…。

ショーガック：そうですね、Gmailを確認。

あっくん：見たらメールが送られてきているって…。

ショーガック：っていうことですね。こちら、一応僕のGmailアドレスですね。

あっくん：一番上でしょうから。もしかしたら迷惑メールかな。

ショーガック：いや、大丈夫です。多分入っていると思います。

あっくん：今の時代、Gmailだと迷惑メールの判定ですね。なので、普通のメールが結構迷惑メールに入っちゃいます。

ココナラから『本登録のご案内』が メールボックスに届く

メールのリンクをクリックして、
本登録を済ませましたか？

ショーガック：来ていますね。『ココナラ本登録のご案内』ですね。

あっくん：もし来てなかったら、迷惑メールを見ていただいて。

ショーガック：そうですね。こちらのもっと見るから見られますのでね。迷惑メールに来ている可能性もあります。で、ココナラ本登録ですね。こちらはアクティブにする必要がありますので、こちらをクリックしてアクティブにして、使えるようにして本登録してください。

あっくん：これをクリックすると、本登録ってということになります。

ショーガック：そうですね。ああ、私の携帯にメールが届きましたね。こちらで本登録完了ということですね。

あっくん：はい、ちょっとここは残しておいて。

ショーガック：こちらは残しておきますね。で、とりあえず戻りましょうか。

あっくん：はい。スライドを進めよう…このまま進めてください。

ショーガック：はい。では、今アカウントを作りまして、ココナラに登録してアカウントを作りましたので。このあとグループを、そうですね。参加者の方。

あっくん：そうなんです、今日は参加者の方が少ないので。

ショーガック：はい。

商品の文章を作らないと、 プロフィールが作れない

先に商品の作り方からはじめるのがコツ。

あっくん：そうしたら、先にプロフィールの作り方というか…を説明して、そのあと商品の作り方を説明しましょうかね。

ショーガック：そうですね。じゃあ、まずプロフィールの作り方ですかね。

あっくん：あ、先に商品の作り方ですね。

ショーガック：先に商品にしますか。

あっくん：ごめんなさい、先に商品の作り方から。

ショーガック：なるほど、わかりました。

あっくん：商品を作らないとプロフィールを作れないので。プロフィールというか、まあ、商品説明とかですかね。サービス内容とか。

ショーガック：こちらですね。『商品・サービス・プロフィール文書の作成時間』というところで。こちらの、僕のプロフィールは商品サービス名になっているかたちですよ、多分。こっちは、サブキャッチが僕は『元総合格闘家が教える！』などの文章ですね。

あっくん：そうですね。簡単に言うといかに…ぶっちゃけた話になっちゃうんですけど、商品っていうのは基本的に購入してみたりしないと、中身は実際にはわからないわけですよ。

ショーガック：ああ、あっくんがしばしば言われていること。

あっくん：そうなんですけど。だからこそ、商品の内容が良いのは当たり前。なんですけど、いかにそれを文章で伝えるかっていうことが大事になってきます。

ショーガック：なるほど。そういうことですよ。先ほどの、飛ばしたライティングの重要性っていうことで、文章で人に伝え方・伝える力ですよ。こちらはプロフィールとかも文章で相手に伝わりますし、SNS、LINE、みんな文章ですよ。

あっくん：そうですね。正直、もっと言うと映画もそうですし、スピーチも・スピーチライターっていうのが居ますしね。海外では、大統領選挙の演説文章も…ライターさんが書いた文字なんですよ。

ショーガック：演説・ライターさんがね。文字で人に伝える力が大事ということですよ。

あっくん：なので、今回、ショーガックくんのサービスは、ただの護身術と他のライバルと一緒にわけですよ。なので、そこに説得力を持たせる。効果があって、しっかりとしたこと

を覚えてもらえるっていうことを想像してもらえるように、『元総合格闘家』っていうのが入っているわけですね。

ショーガック：そうですね。キャッチコピーとサブキャッチコピーに入っているわけですね、こちらが。こちらですね。僕の文章ですが、得意分野を差別化することでプロフィールとかサブキャッチを作っているわけですね。こちら…。

あっくん：サブキャッチは、どの部分か教えていただける？

ショーガック：この上のほうですね。サブキャッチというのはこちら。

キャッチコピーとサブキャッチコピー がどの部分かを押さえておく

商品のメリット・デメリットから書く

キャッチコピーが『元総合格闘家が教える！女性の身を守る護身術 [初回お試し]』っていうことですね。サブキャッチがこちらの下にある、『拳法・柔道黒帯の元総合格闘家が教える！少人数制女、性のための護身術グループに参加してジムに通わず強くなる [土日開催]』ということですね。

こちらの先ほどのサブキャッチと呼ばれるのですが、下の文章ですね。『少人数制でしっかり覚えてもらえる』というのがベネフィットという言葉になりますね。ベネフィットの意味ですが、ベネフィットというのは、商品を購入した後に得る未来のことになります。

僕の場合は得意分野を差別化してプロフィールを作成していますが、こちらですね。サブキャッチは『ジムに通わず、強くなる』ということがメリットになります。で、こちら、初見では書いていませんが、『初めてだから怖い』というお客さんもいますのでこちらがデメリットになります。

あっくん：それを解決してくれるっていいことですね。

ショーガック：そうですね。お客様の悩みとかを解決するための。

あっくん：まあ、メリットとデメリットですよ。

ショーガック：メリットとデメリットですね。これはよく使いますよ。

あっくん：この悩みの解消としてショーガックくんの、『元総合格闘家が教える！少人数制の護身術』というか、講座というか。

ショーガック：まあ、実際…。

あっくん：どうぞ。

ショーガック：お客様がこのページを見てきているので、この文章自体はもう結果が出るわけですね。ですから、僕のページなどを参考にさせていただいて、自分でも商品を作成して欲しいですね。

あっくん：ポイントとしては、例えば、ショーガックくんの場合は『元総合格闘家』っていうのを入れているけど、他の方は入れてないから響くわけですね。

ショーガック：そういうことですよ。

あっくん：っていうことは…ライバル。ライバルの商品の打ち出し方をまず見てから、それとは違う部分を打ち出さないと目立たないので、それだけは注意して。

なので、コピーライティングってよく、文章を書くことを言うんですけど、それにはリサーチ、いわゆる他のライバルを調べたりすること、自分の商品をしっかり理解することとかが重要になる。

それを深掘りしていった結果、他の商品と、他のライバルの商品との差別化が可能になるので。まずは一番はじめに自分が作ろうと思っている、出そうと思っている商品の同じようなものを、ココナラとかでずっと調べる。それが強い言葉じゃないと、売れないので。

なので、今日はコピーライティング講座では無いので。ここではそれくらいかなと。
ショーガック：そういうことですね。まあ、ココナラで稼ぐということで今回は教えていきます。で、次ですね。先ほども言いましたが、売るセールス、売っていかセールスするのが怖いパターンというのは2つあります。

「セールスする」のが怖くなった 2つのパターン

①商品に自信がない②売るのが怖い

まずひとつは、自信がないということですね。こちら、『商品に自信がない』のがひとつ目。で、『売るのが怖い』というのもありますよね。

あっくん：これが両方の場合もありますね。

ショーガック：両方の場合ですね。

あっくん：商品に自信がないから売るのが怖い。

ショーガック：なるほど。順番的なものとか。

あっくん：はい。

ショーガック：売るのが怖いから商品に自信がないというのもありますかね。

あっくん：売るのが怖いっていう理由としては、いろいろあるんですけど、『売るのが怖い』っていうのは、まず、「恥ずかしい」っていうのもあるし、「売れなかったら恥ずかしい」とか「落ち込む」とか。

あとは、『商品に自信がない』ですよね、そこの通りに。「これ、売れるかな」とかっていうのがあるから、結果的に売る行動ができない。

そういう場合は一回ほかの人に、第三者の方ですよね。「こういう商品ってどう思う？」とか聞いてみたら、といいかもしれないです。

ショーガック：なるほど。他人に見てもらってことですね、どなたか、友達とかでもいいですしね。

あっくん：そうですね。それがあたかも「こんな商品があるって書いてあったんだけど」みたいなの。第三者的に聞いてみるのも…聞いてみたほうがいいですね。

自分が作ったって言ってしまうと、相手も気にして、「いいと思うよ」とか、そういう具合になってしまうので。あたかも第三者の商品…「なんか、雑誌で見たんだけど」とか。

友達の友達でも、「友達の友達の商品なんだけど」って言っても気を使ってしまうから。第三者目線の意見が欲しいわけなので、商品に対しての意見。聞き方としては、「雑誌とか新聞とかに書いてあったんだけど」とかって聞くのがいいと思う。

ショーガック：聞いてみるっていうことですね。

あっくん：そうすると欠点も見えて来たりして、欠点も見えますし、売り込む、「これいいよね」っていう…他…なんだろうな。

ショーガック：先ほどの『差別化』ということですね。

まあ、独自の売りが見つけられる可能性が高いので。

ショーガック：売りですね。自分の強みみたいなものですね。

あっくん：そうですね。で、結果、売るのが怖いというか、売るのが怖いっていうのはもう正直な感想では、メンタルブロックを外すってことです。

ショーガック：メンタルブロックを外すっていいことですよね。まあ、売るとは…「売ることって怖いことだと思いませんか？」っていうことなんですけど、先ほどあっくんが言われた通り、コンビニでもものを買っていますしね。

そういうことってみんな、売ること・買うことですよね。お客さんは価値があるから買うわけで、売ること・買うことは良いことだということなんです。

で、『どんどんやって、まずは1つ売ってみましょう！』。売るのが怖いなら、みんなで一緒にやってみましょうっていうことですね。では、これから時間を取るのだから、実際にやってみましょう。

「商品の作り方」のコツ① 自分を深掘りするワーク

自分を深掘りするワークをする必要性とは？

あっくん：はい。っていうことで、商品の作り方になりますけど、まずは自分のことを深掘りしないと基本的にはきついのかなと。もちろん、そもそも大学時代に何かそういったサークルに入っていたとか、ショーガックくんみたいに身につけているものがあつたらそれでいいんですけど、そういったものが一切無い方に関しては、自分を深掘りする必要が結構あります。

あっくん：簡単に言うと、まあ、ちょっと古くなっちゃうんですけど、主婦の方でしたらお片付けの…綺麗な仕切りの作り方とか、分け方とか。それはDIYになったりしますが、教えたりとか。例えば、自分が病気、精神的な病気だったら、逆に精神病患者の気持ちがわかるので、それを商品にするとか。

ショーガック：そうですね。先ほどの電話相談になったり、それに繋がったりするかもしれないですね。

あっくん：っていうかたちで、まず、過去からの自分は何をやってきたかっていうのを書き出すんですね。まあ、自分の歴史みたいなかたちですけど。

ショーガック：ああ、そうですね。結構そういうワークは僕もあっくんにしてもらったので、自分の強みに気づけたというのがありますね。

あっくん：で、大体の方がそのやってきたことに自信が無かったり、いわゆる客観的に見てないので、主観的に判断してしまうので、「これは商品にならない」っていうふうに決めつけてしまうことがすごいいんですよ。実際は商品になるものが非常に多くてですね。

ショーガック：自分の良さに気づけない方が多いですからね。

あっくん：そうですね。簡単に言うと、『仕事を効率的にやる方法』とか。それを、そのキャッチコピーだけを付けたって弱いんですけど、この商品内容で独自のことが書いてあったら、それは興味深くなるわけですね。

ショーガック：そうなんですよね。そこで文章が必要になってくるってことですね。

あっくん：そうですね。で、「そこで文章が必要」って言っても、結局は自分がやってきたこと。

ショーガック：自分がやってきたことがまずあり。

あっくん：…を書くだけなので、それがイコールもう差別化になるわけですね。

ショーガック：やはり、そういうワークで深掘りしていくってことなんじゃないかな。

あっくん：そうですね、まずは自分が何をできて、過去何をしてきたか。何を経験してきたか。何かトラブルがあった際に、どうやって解決してきたかとか。人付き合いが好きな人は、なんでそれが上手いのか。

それは、本当は今日、僕が実際に1対1でやる予定だったんですけど、まあ、参加者。リアル参加者があまりいらないので、それはできないんですけど、そういったものを考えることによって売れる商品、まあ、売れるかはわかりませんが、絶対とは言えないので。まあ、それを商品として出すことは簡単にできる。

ショーガック：まず出品してみるっていうことが、そのゼロイチの一步ですよ。

あっくん：そうですね。なので、**大事なのは差別化になるので、差別化っていうのは文章でしかできないんですよ。**

はじめ、初見ですよ。お客さんはその文章を見て商品を試してくれたりするので、まずは自分がやってきたこと、そこを深掘りして独自のことを書く。独自のことっていうのは何なのかっていうと、他の人が書いていないこと。他の人にとっては当然のことかもしれないけれど、それを出すことによって売れるっていうのは多々あることなので。

「商品の作り方」のコツ② 信頼できるメンターに相談する

プロの知識をフル活用する方法とは？

ショーガック：話していたり、気づくっていうことが大きいと思うんですが、やっぱり、他の人と話していたりするうちに自分の良さにも気づけますからね。

あっくん：そうですね、なので、今ここのワークとしては、商品の作り方がわからないとしましょう。そうしたら、まず自分のやってきたこととか、学校じゃ部活、生徒会とか。バイトでも何をやってたのか。今度は就職して何をやってたのか。あとは、その他のパートで何をやってたのかっていうことを細かく書いていただいでですね。

で、メールなりLINEなり僕にいただければ、まあ、商品に変えて見せましょうっていうことで。ぜひ送ってもらえればと思います。

ショーガック：僕もレターに書きましたが、こういう機会にあっくんを使い倒してほしいってことがありまして。僕も、あっくんにはすごいかなりお世話になっているので。こういう機会じゃないとあっくんを使えないですからね。

あっくん：まあ、僕もね…。

ショーガック：あっくんが、かなり忙しくなっていますから。

あっくん：こういうチャンスに…僕が言うのもおこがましいんですけど、商品の作り方とか企画の立て方というのは、見ての通り今までずっとやってきているので。

僕をもし知らない方がいらっしゃいましたら、僕はもう一人で、自由気ままにインターネットの仕事をやっているの。インターネットの仕事というか、インターネットだけじゃないですけど。

オンライン・オフラインですね。オフラインでもやっていますけど、法人対法人（BtoB）もやりますけど、そういうところで今やっているの、ぜひこの機会に。全然有名じゃないんですけど、実はあまり表に出てない人の方ほうが稼いでいたりします。

ショーガック：そうなんですよね。『知る人ぞ知る』って感じですよ。なんか、テレビに出ているからすごい人だと思われている方もいると思いますが、実は、その知る人ぞ知る人というのは、名前は出てこないけれども実はすごいことをやっている人っていうのは、例えば、音楽業界でも多いんですよ。

あっくん：多いですよ。

ショーガック：あっくんもバンドをやっていたそうですが。

あっくん：やりましたけど。

そんなわけで、せっかくなのでぜひぜひ（メールなり、LINEなり）送ってきていただきたいなど。個別に時間が取れば連絡させていただいて、商品を作ってみようかなど。そうしたら、実際にその場で出品していただきます。これはやらないと…ある意味スパルタですよね。

越えていかないといけない部分って、僕は人によるところがあると思うので。やっぱり、それは慣れですよ。みんなもう、多分一番はじめ、多分っていうか僕がやった時ははじめと2回目はやっぱり怖かったので。今はもう普通に出来ちゃいますけど。

今も、何も見ないでしゃべっているの。できるので、慣れです。

「商品の作り方」のコツ③

文章をまずは出す。また書き直す

商品文章をよくするコツとは？

ショーガック：そうですね。まずは書いてみてっていうことですね。

あっくん：書いてみて、まずは出す。で、反応が悪かったらまた書き直す。

ショーガック：で、先ほど言ったPDCAでテストを繰り返していけば、商品がどんどん良くなってよくなるということですね。

あっくん：そうですね、商品も良くなるし文章も良くなる。文章が良くなったら、反応率が高くなるんですね。

ショーガック：いやあ、これはすごい大きいと思いますね。

あっくん：なので、文章が良くなれば売れるんです、商品は。だから、そこに行くまで繰り返すだけ。

ショーガック：うん。そうなんですよ。

あっくん：今日に関しては、本当の怖かった部分が出品ですからね。出品の怖さを乗り越えるっていうのが、今回の大きな目的。セールスすることの壁を乗り越えるためのワークショップになっているので。

ショーガック：怖さを乗り越えて、行動の壁を頑張って越えるっていうことですね。

あっくん：そうですね。本当に気分が穏やかじゃないと思うんですよ。でも、それを越えないと…やっぱりインターネットで副業として考えても、商品を出さないと稼げないわけで、出品。

まあ、他にもありますよ。別に文章書けば、1文字0.何円とかありますけど、そんなのやるんだったら、無理してやるんだったら、こういうふうに自分の好きなものを売ったほうがいいですよ。モチベーションがつづかないし。

ショーガック：自分の好きなこととか得意なことが文章にしたほうが、そのほうが流れとしては自然な気がしますね。

あっくん：そうですね。なので、僕はそこに対して、お金を稼ぐっていうことに対してですけど…天秤にかけるというか、簡単に言うと、自分の持っている技術をそこで出したい人とかっていると思うんですよ。

ショーガック：ああ、なるほど。ありますね。

あっくん：売りにたくないとか。「じゃあ、インターネットで稼ぐのをやめてください」っていう感じになります。そもそもあるものを商品化しないと意味がないので。

ショーガック：結構ありますよね、技とかも教える際に出し惜しみするっていうのがありまして。多分、自分だけのものにしておきたいんですよ。まあ、少林寺拳法、綜合格闘技の技もそうですが。

あっくん：それも大きいですよ。多いと思いますよ、自分だけのものにして置く。

ショーガック：例えば、僕のこの技術って、「この技術って他では教えられているんですか」って先生に聞く人もいるぐらいですが、でも、そもそも発信していないと知ってもらう機会がないですしね。

あっくん：そうですね。そういった意味で…出せるものは出したほうがいいんですよ。お金が欲しいんだったらね。お金が欲しいのか、ただ楽しみたいだけなのかによって変わってくるわけですよ。それっていうのは環境によって違うので、その人それぞれの。

正直、それを出さないで「他ので、考えてくれ」だったら、「いや、自分で考えてください」になるし。

「もうわかんないです」だったら、僕が深掘りさせていただいて、聞いて「おお、良いじゃないですか」っていうのも出てくるし。そういった点も合わせて、まあ、お気軽に。LINEでも、メールでも、Facebookのコメントでも、Messengerでもくれたらいいのかなど。

「メンター選び」でインフォ業界の イメージが変わる

「コネックス」で成功をつかむには？

ショーガック：僕も自分のレターの文章に、コネックスについて書きましたけどね。メンターの師匠なりの言うことを素直にやることっていうことですよ。

※「コネ+セックス」を合わせた造語で、「成功は性交」という言葉からもわかる通り、本物とコネクションを持つことで成功をつかむ王道のことです。

あっくん：重要ですよ。ショーガックくん、メンター選びのことも書いていましたけどね。

ショーガック：そうですね。

あっくん：まあ、話がそれていますが。やっぱり何か…、
メンターっていう言葉って情報業界、インフォ業界かな。で、言われていると思うんですけども。結構その…なんて言うのかな。言葉のイメージがあんまり良くない。

ショーガック：なるほど。それは、あるかもしれないですね。

あっくん：あるんですよ。でも、誰かに教えてもらわないと正直無理っすね。

ショーガック：この業界は特にそうですよね。…この業界だけじゃないかな。

あっくん：上司が居たら、上司の背中を見るわけですよね。仕事のやり方をね。事細かに教えてくれる人なんて居ないじゃないですか。だいたい仕事ができる人っていうのは事細かに教えてもらった人より、自分でその人の技を盗む人のほうが上に行くわけですよね。

ショーガック：そうなんですよね。その人の近くに、何が何でも近くに行くってことですよね。

あっくん：で、それは別に誰でもいいんですけど、ただ、一人じゃ絶対無理。

ショーガック：それは确实ですね。

あっくん：…はい。というわけで、今何分ですか。

ショーガック：ええと、こっちは…ちょっと待ってください。何分経ったかな。

あっくん：何分経ったかな。1時間18分か。

ショーガック：1時間18分経ちましたか。そうですね、13時半からですからね。

あっくん：この次のページは。

ショーガック：この次はワークになりますので、出品してみるという作業になりますね。一応最後のほうに資料は載せています。

あっくん：そうでしたら、一度ここで休憩を入れさせていただきますか。

ショーガック：そうですね。一度休憩入れましょうか。ココナラ類似サービス。

あっくん：一度休憩を入れさせていただきますして…。

ショーガック：はい、では一度切りましょうか。

あっくん：はい、休憩にしましょう。

ショーガック：はい。では…はい、ちょっと聞こえないですね。すみません。

あっくん：ええと、今聞こえますか。

ショーガック：ああ、今聞こえます、ぎりぎり。

あっくん：そしたら、一度ココナラの流れをまとめていただいてから、一度休憩入れましょう。

あっくんのLINEグループでは、
稼ぐ系の情報を無料で提供中

ココナラ系の類似サービスをまとめた 秘密の一枚のPDFとは？

ショーガック：そうですね。こちらココナラの流れといいますか、ココナラの類似サービスというのがありまして。自分だけでは、こういうココナラ系の類似サービスはなかなか発見できないと思うんですね。

そこで、あっくんが何気なく、無料で配ってくれた1枚のPDFがあるんですけど、先ほども話していた通り何十万の塾で提供しているのと同等の価値がありますので。

あっくんが教えてくれた、このLINEグループで流してくれた、そちらのタイトルですね。こちらはあっくんが作ってれたPDFなのですが、こちらは無料で提供しましたが、実際はすごい価値ある情報なので、ぜひ実際にやってみてほしいですね。

これは、ぜひ印刷してほしいですね。で、こちら。ココナラの類似サービスっていうことでまとめた一枚なんです。

あっくん：(PDF資料を見て)WoW!meがね、残念ながら。

ショーガック：ああ、残念ながら12月に…これは秘密情報っていうか、あまり…最近知られている情報なんです、メールで、「WoW!meが12月にサイトがなくなる」というメールが入りましたので、それまでは使えますけどね。(2018年9月9日現在)

あっくん：手数料がかからない…。

ショーガック：そうなんですよね。WoW!meは手数料はかからなかったもので、すごい良いサイトだったということなんです。ココナラでも手数料はかなりかかりますからね、ストアカも然り…ということで。

あっくん：まあ、あとで僕が、あらためてこのラインは、このページに関しては説明しようかと思います。おそらく有料レベルの話ができるかなと。今日は4、5人の参加者っていうか少ないので、多分時間が余ってしまうので、その辺ちょっとお話をしようかなと思います。後半…。

ショーガック：では、一度、こちらですね。前半は終了ですね、こちら。

あっくん：はい、かしこまりました。

ショーガック：ありがとうございます。

あっくん：ありがとうございます。

▼ショーガックの公式LINE@で▼

初心者でもマネタイズ!
今すぐ出来る実践動画を
無料プレゼント!

毎月限定 10 名様のみ



さらに詳しく知りたい方はこちら

ヤギハシ ショーガック

検索

www.yagihashi-showgack.com



八木橋 正覚（やぎはしまさあき）

（ワードプレス マネタイズ講師）

<https://www.facebook.com/masaaki.yagihashi2>

北海道室蘭市出身。MMAとカラオケを愛する生粋の
少林寺拳法歴25年のショーリンジャー<正拳士4段>。

リングネームは、ショーガック（ShowGack）。
北海道の総合格闘技イベントPFC.11では、
開始16秒でKO勝利を収め、新聞にも紹介される。

「ヤギハシ ワードプレス マネタイズ講座」で、
「ネットを使った」ビジネスを教える。
イラレ、フォトショを使った、WEBデザインにも精通。

少林寺拳法の新築道場、東室蘭道院の副道院長で、
FBページの『少林寺拳法の演武』『飯島アツシファンクラ
ブ』 管理人を兼ねる。