

～「ビジネス×おもしろさ＝最強の人生」をゼロから実現する次世代型コミュニティ講座～

Business Comedy School

「何がコメディーやねん！」

.....

と思われたあなた、安心してください、私も同感ですw

このお手紙を読むことにより、

「あ、独立して自力で飯食えるようになるとか余裕な気がしてきた！」

と自信满满になっていただくのがデカい意図でもあります。

勇気づけすぎてしまう余り「自力でいけるわ！w」ということでご参加いただけなくなるリスクを背負う勢いです。

それもまたコメディーな気がするのでw

このお手紙を何度も繰り返し読むことで、

「会社を辞めて自分でビジネスを始めて、自力で飯を食えるようになるんは通過点やん！」

「このビジネスを起点に、海外にも挑戦していきたい！」

「月収100万円までが大変なんじゃなくて、そのプロセスも楽しいもんなんやな！」

「別にパソコンのスキルとか、ビジネスのノウハウとかは問題じゃなかったんや！」

「自分の人生をフルに活用して世界に素晴らしい影響を与えられる気がしてきた！」

「最高の仲間を巻き込んで一緒に働きたいぜ！」

そんな温かい高揚感に包み込まれてしまうことでしょう。

いずれにせよ、好きなYouTube動画を見るくらいの楽しむマインドでお読みいただけたらと思いますw

それでは早速。

「自由」とか、もはや通過点。 これからは「おもろく稼ぐ」時代

.....

遅れましたが、私、植村と申します。

私は2017年に勤めていた大手監査法人を退職。

入所時に掲げていた、「ここで出世して、海外でも活躍するんだ!」という目標を捨て、ビジネスの世界に参入しました。

そして、そこから約1年で自分の生活費を賄うには十分すぎるほどの収入を自分のビジネスから得られるようになりました。

固定費がほとんどかからないビジネスモデルにしていますし、特に広告を打ったりもしていないので、毎月の利益率は**95%超**というありえない数値を叩き出してきてくれます。

今では**全く作業しなくても**、毎月少くない売上が発生します。(これ書いてる今も売上発生通知のメールが届きました。)

その上で月に1件でもコンサルが成約すれば、サラリーマン時代の給料を優に上回る収入が得られます。

生活面でもかなり自由になりました。

朝早く起きることはほとんどなくなったし(平日でも昼過ぎまで寝てるときがあります)、**人権侵害一步手前の満員電車**に乗らなくても良くなりました。

仕事も好きなときにやってるし、何となくやる気が出なかったり、しんどいときは適当に休んだりしています。

落ち着きたい気分の時は、カフェでまったりお茶したり読書したりして、平日の昼間から温泉に浸かりにいたり、ビール飲んで酔っ払ったりとかもできるようになりました。

友達と1週間くらいふらっと、東北に旅行しに行ったこともありますね!

サラリーマン時代のストレスからも完全に解放され、割と自由に、好きなときに好きなことをやっている感じです。

で、よくビジネスの世界ではこんな風な「自由」が強調されがちではあるんですが、私はただ「自由」になるだけでは満足できませんでした。（ワガママですねw）

人生を豊かにするためには、「自由」かつ、「おもしろく稼ぐ」っていう要素が必要不可欠だと固く信じているわけでありませぬ！

じゃあ、「おもしろく稼ぐ」ってどうやったら達成できるのかっていうと、「気の合う仲間やお客さんと絡むこと」が必要なんだと気づいたのです。

というわけで、今は自分のビジネスに加えて、ビジネス仲間と一緒にセミナーやったり、勉強会を開いたり、合同で企画を立ち上げたり。

自分のビジネスのコンサル生の悩みや相談に乗ってあげたり、「それ、絶対いけますよ！」と勇気付けてあげたりしています。

こんな感じで、「自由」かつ「おもしろく稼ぐ」ライフスタイル、ワークスタイルを実現するに至りました。

とはいえ、この領域にたどり着くまでにはそれなりの苦勞もあったのです・・・

公認会計士を辞める！？

.....

私は大学3回生の時、「三大国家資格」の一つである公認会計士試験に合格しました。大学を卒業してからは大手監査法人に就職して、立派なオフィスで働くこともできたし、周りからも「もう将来は安泰だね」と言われ続けていたにも関わらず、ネットビジネスの魅力を知り、働き始めてから2年で正社員の立場を捨て、退職する事を決意しました。

親兄弟や友達、そして職場の上司や同僚からは

「何考えてんの？」

「アホか？」

「辞めるの早すぎやろ」

「世の中、そんなに甘くないんじゃない？」

「誰かに騙されてるんじゃないの？」

「せっかく会計士になったのに・・・」

「これからやのに、もったいない！」

という厳しい言葉を浴びせられましたが、
それでも私の決意は変わりませんでした。

私が退職を決意した理由の1つは、その働き方にありました。

会計士とはいえ、雇われの立場にいる以上、そのワークスタイルは一般的なサラリーマンと変わりません。

毎日、やかましいアラーム音で朝早い時間に叩き起こされ、
毎日、満員電車でおっさん達と鬼のような押し合いを繰り広げ、
毎日、同じ人と同じような会話をし、
毎日、上から指示された仕事をこなして、
毎日、家と職場を往復するだけ。

忙しい時は深夜まで残って残業することもありました。
体力的にもかなりハードでしたし、時間的な余裕もありませんでした。

とにかく当時はヘトヘトで、
高い給料も、高い社会的地位もいらないから、もっと自分の時間が欲しい。
心からそう望んでいたんです。

そんな中、自分の人生をなんとか変えたいと思って、
色々調べていくうちに出会ったのが「ネットビジネス」でした。

ネットビジネスで起業することを決意

.....

- 「不労所得」
- 「月収数百万円も可能」
- 「PC一台で、世界を飛び回りながら仕事ができる」
- 「1日数分の作業でOK」
- 「自分一人だけでできる」
- 「自由になれる」

ネット上には、こんな魅力的な言葉が羅列されていました。

平日は会社と家の往復だけ。
休日は疲れ果てて家で寝てばかりだった当時の私には衝撃でした。

「こんな世界があるんだ！」と。

当時、馬車馬のように働きまくっていた私の胸には、
そういった言葉がそれはもう、深く深ーく、突き刺さったわけですねw

以前から「アフィリエイトで月数百万円を稼ぐ人がいるらしい」くらいの認識は持っていましたが、
そのときは「どーせウソやろw」「ただの悪質なビジネスやろw」と半ばバカにした目線で見えていたんですね。

それでも、私はネットビジネスに対する興味を抑えきれず、
休日も、寝る間も惜しんでネットビジネスに関する情報を漁っていったのです。

そして、調べれば調べるほど、「ネットビジネスって、めちゃくちゃ合理的なビジネスモデルなんやな！」と分かってきました。

会計士的な目線から見ても、

- ・固定費がほとんどかからない
- ・在庫を抱える必要がない
- ・開業資金がいらない
- ・利益率がありえないくらい高い
- ・一度仕組みさえ完成させてしまえば、働かなくても長期的に収益が見込める

こんな「おいしい」ビジネスは他にはないと確信しました。

それ以上に印象的だったのが、
ネットビジネスで成功している人たちがすごく楽しそうだったこと。

好きなときに遊んで、好きなときに仕事をする。
そして、好きな人とだけ絡める。

ものすごく自由で、ものすごく楽しく、
まさに人生を満喫しているように見えたんですね。

一方で、日々の仕事。

もちろん、それなりにやりがいや楽しさを感じることもあったし、

社会的意義の高い仕事でもありましたが、とにかく会社に首根っこを掴まれている感覚は半端なかったんです。

自由がない。

そしてそれはこれから先もずっと同じなんだと思うと、「それはヤバいわなw」ってなったんですね。

いくら資格を持っていようが、雇われている限りは自分の望むライフスタイルは実現できない。そんなのは嫌だ。

・・・ネットビジネスで起業するしかない。

自分の心に火がついた瞬間でした。

退職して半年ほどで月収20万円超を達成

.....

そう決断してから、早速私はネットビジネスで起業するための準備を始めたのです。退職するまで待つことができず、サラリーマンの時から色々な勉強をしました。

ネットビジネスを教えているブログやメルマガを読んだり、ネットビジネスに関する本や情報商材を買ったり。

マーケティングやコピーライティングに関する本も読み漁りました。それだけでなく、広く経営や営業全般に関する本も読み、自己啓発本などもたくさん読みました。

給料も、生活費を差し引いて残る分は全て勉強代に費やしていました。

PDFだけで30万もする教材も買ったこともありましたw

なるべく勉強にお金を使うために、貯金は一切しなかったし、めちゃくちゃ家賃が安くて狭いボロアパートに引っ越したりもしましたw

退職するまでに、100万円以上は自己投資にお金を使っていたと思います。

そして、休憩時間や休日などの空き時間を使って、ネットビジネスの勉強をしたりブログを書いたりしていたのです。

しかし、日々の仕事をこなしながらの作業はなかなか大変なものでありました。

平日は長時間残業のせいで全く作業ができず、土日しかまとまった時間が取れませんでした。当然、作業は全然進まないし、小さなイライラが溜まっていきました。

仕事へのモチベーションも下がっていき、しょーもないミスをすることも増え、先輩から怒られることもありました。そして、怒られることでさらに仕事へのモチベーションが下がっていくという、悪循環の中にいました。

それでも、いつかは退職して独立して、自由なライフスタイルを送るんだという強い信念の元、なんとか勉強や作業を続けていました。

そして、ネットビジネスで起業することを決意してから半年後。いよいよ会社の上司に退職することを告げ、その3ヶ月後には無事(?)退職することができました。正社員の頃からコツコツ努力していた甲斐あって、会社を退職する頃にはブログも50記事は書いていて、それなりのコンテンツ量、アクセス量を持つようになりました。

退職して間もない頃は、めちゃくちゃモチベーションが高かったですねw

「会社を辞めちゃったからには、頑張って自分で食い扶持を確保せんと！」
「もう二度とサラリーマンには戻りたくない！そのためにはビジネス頑張らんと！」

こういう思いもあり、ひたすら「一人で」家やカフェにこもって、黙々とブログやメルマガを書く日々が続きました。

1日でブログ記事を5つ更新したり、メルマガを2通書いたりと、自分で言うのもなんですが**鬼のような作業量**をこなしておりましたw

そして、退職してから1ヶ月が経ち。

執筆したブログ記事は50記事以上、メルマガも30通以上に渡るステップメールを構築しました。

・・・我ながら、よーやってたなって思いますw

それだけの作業量をこなした甲斐あって、退職した翌月から売上が発生。作業量をどんどん減らしていっても、売上は発生し続け、むしろ月が経過するごとに1ヶ月間の売上も増えていきました。

まさにこれが、ネットビジネスの醍醐味ですね。働かなくても、収入が発生する・・・

「ほれ見ろ！ちゃんと努力すれば会社の力に頼らなくても、自分の力だけで売上を上げることはできるんだ！」

「いよいよ不労所得への道がひらけてきたな・・・！」

売上が初めて発生したときは、ものすごく嬉しかったことを覚えています。

そして、退職して半年後には**月収20万超**を達成することができました。
自分一人の生活費を賄うくらいであれば十分な収入ですよ。

まさに、サラリーマン時代に死ぬほど求めていた「自由」が手に入る寸前のところにまで来ていました。

そして、もつともつと作業量を増やせば、収入ももつともつと増えるはず。
夢にまで見た「自由」が、ようやく手に入るんだと。

はたから見れば、非常に順調な感じがしますよね。

しかし・・・

「自由」の代償は、「孤独」という名の地獄でした

.....

意外にも、先が見えた瞬間「**うわっ、私の人生つまんなすぎ・・・？**」状態になったのですw

退職してすぐの高いモチベーションがずっと続くわけもなく。
鬼のような作業量をこなした後、私はまさに廃人と成り果てておりました。

「もう何もやる気がしない・・・」
「何のためにこれをしているんだろう？」
「もうブログもメルマガも書きたくない・・・」

こういうマイナスなことばかり考えていたし、死ぬほどげっそり顔だったと思いますw

当時の私はそういう暗黒面にいたので、
その時に書いていたブログ記事やメルマガを今読み返してみると、
めっちゃ煽っていたり、めっちゃ強がっていたり、他人の悪口を書いていたり。

ネガティブなことをいっぱい書いていたんですね。

ほんと、「うわっ、こんな記事書いてる奴リアルでは絡みたくねーなw」って感じでした。

(当時の私のブログ記事を見た人達には死ぬほどイジられましたよねw 「**普段とキャラ違うね？**」みたいなw)

しまいには某知恵袋に「なんかこいつのブログ胡散臭いんだけどw 読んでて不快だしキメェw」的なことを書かれるという有様でしたw

まーでも、そりゃそうですね。

一人で家にこもって一日中、PCと向き合って作業するだけの毎日を繰り返していれば、誰だって精神をおかしくすることと思いますw

プライベートでもそういう負のオーラや焦り、余裕のない感じが全面に出て来てしまって、当時付き合っていた彼女にも良くない対応をしてしまった結果・・・

「もう付き合っていない」と愛想を尽かされ、見事に振られてしまいました。

この時は死ぬほど後悔しましたよね。

あれだけ自分に愛情を向けてくれて、自分のことを応援してくれる良い子だったのに。

まー、完全に自業自得なわけですがw

そして、当時の彼女に振られたことがトリガーになって、日常もどンドンつままないものに見えてくるようになってしまいました。

毎日朝早く起きなくて良くなったとか、満員電車にならなくても良くなったとか、夜遅くまで働かなくても良くなったとか。

ストレスは確かに減ったんですよ。

でもその分、人生のおもしろさも減ってしまいました。

ずっと一人で、PCの前で作業しているだけの毎日。

そう、何をやるにしてもとにかく、

「孤独」

これが、本当に辛かったんですね。

ブログのアクセスや、メルマガの読者が増える喜び。

読者から、熱心な相談メールをもらえた喜び。

そしてそして、自分のサイトから売上が発生する喜び。

こういった喜びを誰とも分かち合うことができず、ただ一人で機械的に作業するのみ。

・・・そのうち、自分のサイトから売上が発生しても

「ふーん」

としか思えなくなっていました。

1日で、誰とも話さない日が増えました。

昼ごはんや晩ごはんを、一人で黙々と食べる日々が続きました。

前の職場での日々も、今となっては恋しいものとなっていました。

とにかく、誰かと話したい・・・

でも、一人でビジネスをやっている以上はそれも叶いませんでした。

そしてある日。

今まで目を背けてきて、気がつかないフリをしていた、
自分の心の底からの声がどこからともなく、聞こえて来たのです。

「・・・おもんね。

こんなだったら、サラリーマンのままの方がよかったわ。」

.....

まさしく、「こんなはずでは・・・」

といった感じですよねw

せっかく勇気を振り絞って、会社まで辞めたのに。

自分の人生、もっと面白くなるはずだったのに。

・・・ああ、自分でビジネスやるって、こんなにつまんないもんなんだな。

大人しく、サラリーマンに戻ろうかな・・・

今だったら前の職場も受け入れてくれるかもしれない・・・

サラリーマンに戻って、安定した収入が入るようになれば、
彼女も戻ってきてくれるかもしれないし・・・

そう考えてしまうほどに、当時は思い詰めていたんですね。

マジで、ご飯が喉を通らなかつたり、眠れなかつたりする日々が続きました。
孤独感から枕を涙で濡らした日もあったし、吐き気すらもよおしたりもしましたよねw

人生が絶望に覆われたかのように見えました。

しかし、ちょうどその頃に、とある人たちに出会いました。

・・・それが、YASUさんと、奥村さんだったのです。

彼らは「**ビジネスコメディ**ー講座」という教材と共に、私の前に現れたのでした。

「ビジネス」と「コメディ」の統合

.....

と、ここで冒頭にお話したことと繋がってくるわけですねw

「何がコメディやねん！」とw

「**ビジネス=つまらない、ただの作業、孤独に取り組むもの**」

という図式が完全に頭の中で完成していた私にとっては、非常に新鮮な響きでした。

「ビジネスがコメディとか絶対ありえへんやろw」と疑いの目を向けつつも、どういう意図をもつてお二人がビジネスを”コメディ”だと捉えているのかと。

そういうわけで、私はお二人の「ビジネスコメディー講座」に興味を惹かれていったわけですねw

ではここで、そんなお二人の紹介を簡単にさせていただきますね。

YASUさんは恋愛・ナンパのジャンルでネットビジネスを運営。毎日作業に使う時間は3時間程度ですが、それで月収は100万円を超えてくるらしいですw

そこで稼いだ実績を活かして、2017年からはネットビジネス講師としても活躍されています。

今後はNYに移住して、語学学校に通いながらNYで起業をなされるとのことでした。

奥村さんは会社を3ヶ月で退職し、ナンパの塾を開講して、単発月商2000万円を達成。そこで培ったメンタリティを活かして、2016年からはセルフコーチングのコミュニティを運営されていました。

今後はセネガルに移住して、仲間と実業をやっていくとのことでした。

お二人とも、自分のビジネスがものすごく上手くいっているわけですが、**その現状に甘んじることなく、海外へ進出したり、新しい事業を始めたりと、日々新しいことに挑戦し続けています。**

まさにめちゃくちゃおもしろい方々なわけですねw

私もビジネスの世界に身を置く者の一人として、当然お二人のことは知っていたし、彼らのメルマガも普段から楽しんで読ませてもらっていました。

彼ら主催の飲み会に参加したこともあったし、前から面識もありました。

ある日、そんなお二人がビジネス系のセミナーとして、「ビジネスコメディセミナー」を開催すると、メルマガで案内がありました。

セミナーは東京での開催で、私は当時関西に住んでいたわけですが、とにかく「今すぐに、現状を打破したい!!」という思いが強過ぎて、関西から東京まで飛んでセミナーへ参加しました。

YASUさん、奥村さんからは「わざわざ関西からw」とびっくりされましたけどねw

で、セミナーでは早速興味深いことが教えられたわけです。

そのうちの 하나가、「リアルを活用しましょう！」ということでした。

”ネット”ビジネスでも”リアル”で人と絡むのが鬼大事

.....

そもそも私は、人付き合いが苦手な方でした。

大人数が苦手。

飲み会も苦手。

人前で喋るのも苦手。

コミュ力が高いか低いかで言うと、**間違いなく低い方に分類される**はずですw

私は基本的に人と会ったり話したりすると、めちゃくちゃエネルギーを消耗するタイプの間でした。

サラリーマン時代、上司やクライアントと話すときはめっちゃ気を使っていたし、職場の人間関係もうまく回せる方ではなかったし、何というか日本的な「陰で誰かの悪口を言う」的な風潮も嫌いでしたし、とりあえず人が絡むと色々面倒だと思っていたんですね。

だからこそ、なるべく一人で、人と会わず、ネットだけでビジネスを完結させたい。こういう思いがあったんです。

それに、人と会うとそれだけで時間やお金、エネルギーの消耗も激しいし、ビジネスを回す効率も悪いらろうと。こう固く信じていたんですね。

だからこそ、セミナーで教えられていた「リアルも活用しましょう」ということが、自分にとってすごく新鮮でした。

そして、今までの自分の考えが誤っていたことに気づかされました。

そもそも、「**目の前の一人の人生を良くする事**」。
これがあらゆるビジネスの存在意義です。

そのためには、まず目の前の一人と向き合って、その人がどんな人なのかを知る必要がありますよね。

例えば、その人がどんな悩みを抱えているのか、どんな価値観を持っているのか、どんなことが好きなのか、どんなことが嫌いなのか、どんな人生を望んでいるのかなどですよね。

これは、その人と直接会って、腹を割って、がっつり話をしなければ分かりませんよね。メールやSNSといった、バーチャルなコミュニケーションだけでは不十分なわけです。

目の前の一人と向き合い、コミュニケーションを取って、その上で相談に乗ってあげて、元気づけてあげる。

これがビジネスの第一歩なのです。

例えば、

- ・近所のおばちゃんに「おはようございます。」と声をかけたら、笑顔で「おはよう。今日は天気がいいねー。」と返ってきた
- ・たまたまカフェで友人の恋愛相談に乗ったら「おかげで気分が軽くなったわ！」と勇気づけた
- ・会社で何気なくやったことで「おーありがと！ 助かるわ！」と感謝された

こんな経験って誰でもあると思いますが、何となく気分が良くなりませんか？w

私は死ぬほどなります。

逆にこっちが元気でたわって話ですよw

本来ビジネスは、こういう人と人とのやり取りの延長線上にあるものなのです。

それを踏まえた上で、一人一人と向き合っ、理想の生き方を共有して、深い関係を構築し、その中で人生の仲間やお客さんになってもらう。

これこそが、ビジネスです。

結局のところ、ビジネスとはコミュニケーションですし、一人一人とのコミュニケーションが不足しているビジネスはいずれ行き詰まるんです。

だって、そんなビジネスは自分よがりではないですからね。

情報やノウハウなんか溢れ倒している昨今だからこそ、人と人の直接のやりとりが死ぬほど価値を帯びてきています。

だからこそ、「ただ単に楽そうだから」という理由だけで、コミュニケーションの手間を省くためにネットだけで完結させているようなビジネスは、これからは通用しなくなるはずですよ。

また、リアルで直接会って話をした方が、お客さんからも自分のことを信頼してもらいやすいというメリットもあります。

いくらコピーライティングをガリガリ勉強して、ネット上でうまい文章がかけるようになっても、その人と直接会って話すことの威力には敵いません。

コピーライティングを勉強し始めたばかりで文章力がないのであれば、尚更ネットの活動だけで信頼を得るのは難しいでしょう。

だからこそ、**まずは直接お客さんと会って話すことです。**

リアルだと小手先のコピーライティングの知識だとか、細かいテクニックを意識しなくても、普通に話しているだけで自分のことを信頼してもらえます。

そしてその分、**成果が出るのも早い**です。

この、「成果が出る早さ」。
これが大事です。

ビジネスを始めたばかりの人が、一日中PCの前でカタカタと作業して、ブログやメルマガを書くのみで1日が過ぎ去って行く。
しかし、いつまで経っても売上は発生しない、と。

こんなのを1ヶ月以上も続けていたら確実に精神を壊しますよねw
ちなみに私は壊しましたw

もちろん、これでも歯を食いしばって作業を続ければ、いずれは（少ないながらも）成果を出すことはできます。
しかし、そこまでたどり着ける人は少ないでしょうし、たどり着いたところでその先に待っているのは、先ほど話した通りの「**孤独**」という地獄です。

そうではなくって、お客さんと直接会って、対面で自分の商品やサービスを購入してもらったって構わないわけです。

このように、ネットビジネスとはいえ、「**リアルも活用していく**」という視点。

これはビジネスを運営していく上で大事にして欲しいですし、もしあなたがまだビジネスを始めていないのであれば、これを先に知ることができてラッキーですよ！

私が犯した過ちを踏まずに、ビジネスをスタートできるのですから。

それに、お客さんからの感謝の声も、メールとかでもらうよりも、やっぱり**直接会って「ありがとう」**って言ってもらいたいですよねw

.....
”リアル”の限界を”ネット”で補うという視点
.....

一方で、ビジネスを大きくしていく上ではリアルな活動だけでは足りません。

なんたって、1日で自分が動ける範囲に限界があるわけですからね。

例えば一日に3人とカフェで会って話をする、これで月に90人です。

まあすでにちょい多い気がするので月に10人でも20人でもいいですがw

この中から自分の考えに共感してくれたりで30万円のコンサルを受講したい、みたいな人が月に一人でも現れたらそれでもう既に飯を食えるようになる、つまりはビジネスで独立するみたいなことは達成してしまうわけですね。

ネット媒体を活用せずに、このような活動だけで月収100万円や200万円といった人が結構いるくらい現実的なんですよ。

しかし、独立するだけがあなたの生涯を賭けた最大の目標ではないはずですよw

理想の生き方があり、起業したり、海外に進出したり、次のステージに進んだりというプロセスの通過点です。

であるならば一人に一人に会って、理想の生き方を共有して深い関係を構築し、その中で人生の仲間やお客さんになってもらうこともある、みたいなことができる人数は現実的に限られてきます。

極端な話、一日に合流してまともに話せる人数なんて5~6人が限界で、100人や1000人なんて超人でも不可能ですw

そこでやっとネットビジネスの活用です。

コピーライティング、ブログデザイン、SEO対策、ステップメール、セールス、DRM、商品作成、SNS集客、広告、クロージング、ブランディング、アフィリエイト・・・etc

つまりはブログやメルマガを駆使し、レバレッジを効かせるといったことが必要になるわけです。

逆に最初から、**つまりは0の状態**でレバレッジなんて発生しようがないですからねw

ゲリラからのネットレバレッジ

.....

どうやってレバレッジを効かせるのか？

ここに関しては有名なDRMという手法ですよね。

ブログ記事などで自分の理想の生き方に共感してもらい、メルマガに登録に促す、そしてステップメールが流れて教育、最後に商品のオファーという工程を自動化していきます。

簡単に言うと、直接人に会って話していたようなプロセスをブログ記事や音声でやるバージョンですよね。

これなら自分の文章や音声ネット上で24時間稼働し続けてくれるわけで、しかも全世界の読者にアプローチできる、と。

リアルの限界をネットなら軽々と突破できるわけです。

例えるなら、**自分の代わりに24時間世界中で働き続けてくれて、しかも給料や残業代も請求してこないセールスマンを自分の手で生み出す**、というイメージでしょうか。

ブログやメルマガ上で、読者にとって有益なコンテンツを提供しさえすれば、あなたの文章や音声優秀なセールスマンになって、何もしなくても勝手に売上を上げてくれるようになるわけです。

とはいえ、有益なコンテンツの提供というと、ものすごい何かに詳しくったり、得意だったり、人に教えられるレベルじゃないといけないのではないかと不安で夜も眠れなくなるかもしれません。

しかしそれは余裕で間違い。

ノウハウや情報だけがコンテンツという時代ではありません。

0から始めてアフィリエイトで自動月収30万円みたいなノウハウは無料で転がっており、その情報自体には価値がないくらいの勢いです。

つまりノウハウなんていまならググれば何でも無料で手にはいる時代ですし、自分がノウハウだけを発信したりするなら一瞬でネタ切れすることは避けられません。

じゃあ何に価値があるのか？

それは理想に向かって進化していくプロセスそのものです。

ナンパを例にすれば、最初はモテなくてコミュニケーションも下手で自信もない、みたいな人がナンパを通じて対人能力を高めて自信を手にし、周りに素晴らしい影響を与えながら自分と似たような境遇にいる人も勇気付け、よりよい世界を目指していく。

そのようなストーリーに価値があり、そんな志を同じくする人が集まる環境には次々に新しい人が集まってくるということですね。

そんな場をリアルで作ることです。

最初は自分と、自分に共感してくれた別の誰か一人。
ビジネスの始めたての頃はこの二人だけでもいいです。

そして、まずあなたがすべきことは、その目の前の一人に全力を注いで、その人の人生をより良いものにしてあげるとともに、自分自身も理想の世界に向かって成長していくこと。

そうすれば、あなたが作り出した場が勝手に盛り上がり行って、次第にあなたの元にはたくさんの方が集まっていくはずですよ。

そこでの活動や進化の記録なんかをブログ記事として発信していくのが最強のコンテンツであり、レバレッジを効かせるにあたって重要というわけです。

これからの時代、「ネット×リアル」が最強

.....

まとめましょう。

これからネットビジネスで起業しようとするのであれば、実際に人と会って、その人と向き合っ
て悩みを聞いたり、相談に乗ってあげるという「リアル」の活動。

そして、そこで得られたお客さんの悩みや、解決策、自分自信の成長やその活動の模様をブログやメルマガなどに書いて、拡散し、レバレッジを効かせるという「ネット」の活動。

これからの時代は、このような「ネット×リアル」の二刀流方式でビジネスを展開することが求められてきます。

ビジコメセミナーを受けるまでは「ネット」の活動しかしていなかった私は、「リアル」の活動をしていくことが求められていました。

とはいえ、私も初めはリアルで活動することに抵抗はありました。

「変な人が来たらどうしよう・・・」

「また煩わしい人間関係に苦しめられるんじゃないか・・・」

「陰で悪口を言われるようになるんじゃないか・・・」

こういった恐怖もありました。

しかしながら、こういう恐怖とも戦わなければビジネスを大きくすることはできません。何より、今までの「会社を辞めた割に、つまらない人生」からさっさと脱却して、人生を前に進めたかったんですね。

だからこそ、私は早速リアルの活動も開始していきました。

今まで敬遠していたセミナーにも積極的に参加するようになったり、自分で勉強会を開いたり、Twitterで知らない人にDMを送ってみたり、カフェで人の相談に乗ってあげたり、飲み会に参加したり。

また、ブログやメルマガアフィリエイトだけで完結させていた自分のビジネスに、新たに「コンサル」という商品も追加しました。

コンサルは、人と直接会って、相談に乗ってあげたり、アドバイスしてあげたりという、まさしく「リアル」を活用した商品ですよ。

そして、ビジコメで教わったことを実践し続けること、2ヶ月。

ついに、数十万の高額コンサルを成約させることに成功したのです。

その月の売上は今までの最高額を叩き出し、サラリーマン時代の給料をはるかに超えることができました。

自分の腕次第で、サラリーマンの給料も余裕で超えることができる。

これが事業家の醍醐味だなと実感した瞬間でした。

おもしろい仕事＝おもしろい仲間

.....

私のビジネスがつまらないものとなっていた大きな原因がもう一つありました。

それが、「一人だけで黙々とやっていた」ということです。

旅行でもスポーツでもカフェ巡りでも何でもいいですが、何かを一人だけでやるよりも、誰かとやったほうがおもしろさは倍増しますよね？

例えば旅行だって、素晴らしい景色が見れたとか、美味しいものが食べられたとか、そういった喜びを誰かと分かち合えるからこそおもしろいんです。

これ、ビジネスも同じです。

勉強会が成功したとか、
ブログのアクセスが増えたとか、
メルマガの読者が増えたとか、
アフィリエイト報酬が発生したとか、
高額のコソサールが成約したとか。

こういった喜びを誰とも分かち合えないって、なんか虚しくないですか？
実体験からいうと、私は死ぬほど虚しかったですよw

一人だけで永遠と作業を続けていっても、いずれはおもなくなつて挫折してしまうと思うんです。

手痛い失敗をした時とかも、それを誰かに話すことでだいぶ救われると思うんですよ。

「勉強会に誰も来なかつたぜw」とか、
「今月の売上ゼロだわw」とか、
「コソサールのクロージグ失敗してきたわ！w」とか。

こういう失敗をしたとき、周りに誰もいなかったら自分一人でめっちゃくちやへコんで終わり、つてなってしまうんですよね。

でも仲間にこういった話をするこつで、ネタ的な観点からは自虐ネタとして笑い話にできるし、自分の成長という観点からは仲間からフィードバックをもらえたりで、とにかく**失敗すら自分の糧にできるようになる**んです。

とはいえ、仲間といつても、もちろん誰でもいいつてわけじゃないです。

私は大学卒業後に就職した大手監査法人で、2年ちよつと働いていたわけですが、

そこで自分が「仕事をおもしろいと感じていたとき」って、すげー尊敬できる先輩とか、めちゃおもしろい同僚が隣にいたんですね。

やっぱり一緒に働く人がおもしろかったら何をやっても死ぬほど楽しいし、逆に嫌いなやつと一緒に働くなら何をやってもおもしろくないと思うわけですねw

であるならおもしろい人生を送る、もとい、ビジネスを自分でやるって場合にも、愉快的仲間たち集めてのが最強に優先すべきことなんじゃないかなと強烈に感じる今日この頃です。

そういうおもしろい仲間と一緒にやって行った方がお互い教え合うことができ、成長も早くなるし、お互い刺激し合えるからモチベーションも上がるし、何よりビジネス自体がおもしろくなる、と良いことづくめです。

特に、最近は自分でビジネスをやるって人が増えてきているから、そういうおもしろい仲間を集めるのも簡単になってきているわけで。

「いつも一人で孤独に作業するのが辛いです・・・」という悩みは、ビジネスをやっているおもしろい仲間を作ることで一瞬で解決できまっせ、というわけです！

私もビジコメで「仲間を作ることが大事！」と教わってからは、いろんな人と絡むようになって、そういう人たちとビジネスの話とかもできるようになって。

とはいえビジネスの話だけじゃなくてプライベートな話もしたりとかで、**とりあえずなんかおもしろい日々を過ごせるようになりましたw**

そしてこれからも、そんなおもしろい仲間をどんどん増やしていきたいと思っているわけでありますよ。

PCの前に1日中座り続けるのがビジネスだろうか？

.....

今や**0円起業**なんてのはネットビジネスという言葉とセットで耳にするような時代です。

アフィリエイトなんて多くの人が知るところとなりました。

そして、本来であれば素晴らしい仲間を巻き込みながら楽しい働き方をしたい、という場合にブログを書いて、そんな人を集め、ってことはネットビジネスであれば簡単に実現できるんです。

例えばブログやTwitterを見て、「この人おもしろそうやな！」と思ったらパッとメールしてみて、実際に会ってもらったり。

逆に自分がブログやTwitterをやっているのであれば、読者さんからそういう「ぜひ、お会いしたいです！」という熱いメールをいただけることもあるし。

こういう風に人と直接会ってみて、そこで仲良くなることができたなら、これで一人仲間を作れたことになるわけじゃないですか。

で、そういう仲間をどんどん増やしていけば、ビジネスも勝手にどんどん大きくなっていくわけです。

しかし巷のネットビジネスはというと、

- ・PC一台、0円で起業できる
- ・自分一人だけでできる
- ・ネットだけでビジネスを完結できる
- ・自動で月収100万円を稼げる
- ・自由に世界を飛び回りながら仕事ができる

のような、“自由・一人でできる・ノーリスク・PC一台”といった側面ばかりが強調され、皆が憧れ軽いノリで挑戦します。

そして、やれブログ記事だ、やれステップメールだと、血眼になってPCと向き合う。

その結果、「生活できるくらいの収入が自動で得られるまでは苦しくても頑張らなければ。。。」

と、本来PC大好き人間ではないにも関わらずカフェにこもって誰にも会わず黙々と作業する日々

かつての私のようにw

ブログを書いた経験のある人ならわかるかもしれませんが、こんなもんしんどいですよw

1日中誰とも喋らず、何時間もかけてブログ記事を書く、そして特に反応が得られるわけでもない。

こんな生活を1ヶ月以上も続けれたら相当な根性の持ち主と言えるんじゃないでしょうか？
私も見事に1ヶ月でリタイアしましたからねw

暴力レベルに莫大なノウハウ

.....

コピーライティング、ブログデザイン、SEO対策、ステップメール、セールス、DRM、商品作成、SNS集客、広告、クロージング、ブランディング、アフィリエイト・・・etc

ネットビジネスというところな言葉をみかけたことがあるんじゃないかと思います。

そしてこれらを学べば誰にでも独立はできるし、逆にそれ以外のルートはないと言わんばかりの情報が溢れかえっています。

こんな状況に関して普通に思うことがあります。

「いや、無理やろw」と。

成果を感じられないまま上記のようなことを数ヶ月も淡々と学び続けられる人は相当のビジネスマンか、**よほどの変態か**のどちらかじゃないでしょうか。

普通の人なら「え、全然おもんない。。。｣と飯が食えるようになるだいぶ手前で挫折してしまいます。

で、結局、変わり映えのしない日常に戻っていく、と。

じゃあ全然ネットビジネス的な知識や勉強は必要ないのか？
というとそうではなく、ある程度の勉強が必要なものもこれまた事実でございます。

大切なのは順序だと思います。

まずは人と会う、つまりは合流して自分が得意なジャンルのことを教えたり、相手を感じ化したりする。

別に最初は無料でもいいと思いますが、その段階でコンサルを頼まれたりということもあると思います。

そんな風に現実を動かしながら、それに照らし合わせて本当に必要を感じてきてからネットビジネスの知識も徐々に蓄えていけばいいんです。

その日々はめっちゃ充実を感じられて楽しいですよw

大多数の人にはこの順序が合うのに、実際は逆になりがちな現状を非常にもどかしく思う今日この頃であるわけです。

コメディー人生を送る人達が絶賛増加中

.....

私はリアルの活動を始めるようになってから、色んなジャンルのビジネスをされている方と接するようになりました。

起業、恋愛、英語、アフィリエイト、ナンパ、筋トレ、大学受験etc.....

ビジネスのジャンルだけをみれば定番でも、一人一人の経験を掘り下げるとそのバックグラウンドは本当に多様であることに気づきます。

- ・DVからの離婚、パワハラからの退職を経て独立を目指す30代後半男性
- ・就活をせずにビジネスを学ぶ大学生
- ・対人コミュニケーションで10年以上悩んできた恋愛コンサルタント
- ・大学受験で11浪を経験したナンパ師
- ・女性を勇気づけたい女性起業家
- ・高卒からの肉体労働を経て周りを勇気づけたい人
- ・10年以上のサラリーマン時代を経て独立にチャレンジする40代
- ・可もなく不可もなくが逆にコンプレックスで、それをバネにする人
- ・高学歴、大企業を経て田舎から単身上京する起業家

一口に言ってしまうと全員、ネットビジネスをやっている人たちです。

しかしバックグラウンドは一人一人独自のものであり、その人にしか出ないニュアンスや雰囲気を実にまもっています。

ただ共通するのは、自分独自のニュアンスでより楽しい人生を目指すことで日本、ひいては世界も良くなればええなと考えていること。

そして独立して自分で飯を食えるようになるというのはゴールでもなんでもなく、人生における1つの通過点なんだと捉えているということ。

こう見ていくと、つくづく人生というのはコメディータンと感ぜますw

すでに自分のビジネスがうまくいっている人たちを見ても、独立して月収100万円がゴールではなく、その次はネットビジネスではなく実業にチャレンジしようとか、規模を拡大しようとか、海外に進出してみようとかいう人が多く、夢は広がる一方です。

現在いる環境に違和感やモヤモヤがある人が、ネットビジネスを通じてそこから脱却し、起業や海外挑戦というステージに進む人が増えれば増えるほど、日本も世界も良くなるものと信じてやみません。

そのためにはまず、人生の1日1日を楽しみながら自力で飯が食べれるようになる、自分でビジネスする肌感覚を養うことを目指すというのが第一歩かなと。

おもろいしビジネス力もある、そんなコメディータン人生を送る仲間をどんどん増やしていきたい。
そう強く考えているわけでありませよ。

箱根の源泉から湧いて出た企画

さて、これまでネットビジネスについて色々とお話してきたわけですが、いかがだったでしょうか？

巷のネットビジネス界隈で言われているようなこととは全く違った話ができたんじやないかと思ひませすw

正直、要領のいい人ならこれまでお話ししてきたことでリアルで活動して飯を食えるようになるくらい簡単かもしれませんw

ググればネットビジネスのノウハウは手に入りますから、次のステップであるレバレッジを効かせるくんだりまでもできてしまう方もいらっしやるでしょう。

もちろんそれはそれで非常に喜ばしいことこの上なしです。

とはいえビジネスをこれから始めようとする人にとって、ゼロから自分一人で学んでいって、一人でビジネスの基盤を作っていって、そっから仲間も作っていって・・・

ということは、それなりにハードルの高いことだと思うわけなんですよ。

でも、ビジネスの経験豊富な人から、ビジネスをやっていく上で必要最低限の知識が学べて、かつ自分と同じように独立してビジネスをやっていきたいと思っている仲間がたくさんいるコミュニティ。

まさに、ビジネスの学校みたいなイメージですよw

そういうコミュニティがすぐそばにあるだけで、だいぶ起業・独立に対するハードルって下がると思うんです。

周りに自分よりビジネス経験のある先生がいて、自分と志を同じくする人が周りにたくさんいるだけで、本当、心強く感じられますよ。

そのおかげで起業、独立を達成していくおもしろい仲間がどんどん増えれば、我々の周りも、ひいては日本や世界もめちゃくちゃおもしろくなっていくはずですよ。

だからこそ、そんな仲間を日本中にいっぱい増やしていきたい。
こう強く考えているわけですね。

というわけで、ビジネス経験の豊富なお二人、YASUさん奥村さんにそのための企画を作ってくださいました！

その名も、『Business Comedy School』！

略して『ビジコメ』です！

ビジネスの学校とはいえ、堅苦しいお話やめっちゃ難解な勉強をするような企画ではなくてw、ビジネスを「コメディ化」して、**おもしろく知識やノウハウを学んでいける企画に仕上がっております！**

以下、ビジコメ製作段階のお二人の会話の抜粋です。

YASUさん「我々の周りにも独立したい仲間多いのに苦戦しててもどかしいですよ。」

奥村さん「ホンマそれですね。」

YASUさん「リアルとネットを統合した教材作りましょうか。」

奥村さん「ホンマそれですね。」

ビジコメはこんなポップな経緯で作られておりますw
だってなんせ、「コメディイ」ですからねw

普通の場所ではおもんないということで、話が出た翌日には早速、**箱根強羅の温泉宿にこもって最初のコンテンツを作成していただきました。**

時には温泉に浸かりながら音声を録ったりもしたとのことですので、**硫酸イオン**や**塩化ナトリウム**などの温泉成分から得られるアイデアやエネルギーがたっぷり詰まったものになっているそうですw

「だから何？」と聞かれれば、「**コメディイです！**」としか答えようがないですけどw

ビジコメコンテンツ紹介の儀

.....

というわけで早速、ビジコメのコンテンツを紹介していきたいと思います。

今回、なるべくたくさんの方に参加してもらいたいと思っているので、3つのコースを用意しました。

1. ビジコメオンラインスクールコース

このコースでは、参加後ご招待するメンバー限定サイト内でビジコメ講師であるYASUさんと奥村さんによる動画コンテンツを**半年間に渡って毎週**お配りしながらオンラインで学んでいけるコースです。

動画コンテンツに伴った補足メールもお送りし、無理なくビジネスを構築していけるようにスケジュールも組んでおります。

また特徴であるリアルもネットも活用したビジネスということで、リアルの活動、ネットの活動において必要となる知識は**網羅的**に学べるようになっています。

YASUさん、奥村さん共々これまでにブログやメルマガ、セミナー等でビジネスに関する情報を発信しておられますし、ぜひぜひ合わせて参照していただきたいものばかりです。

が、しかし、それら全部となると死ぬほどボリュームが多く、とても消化しきれものではありませんw

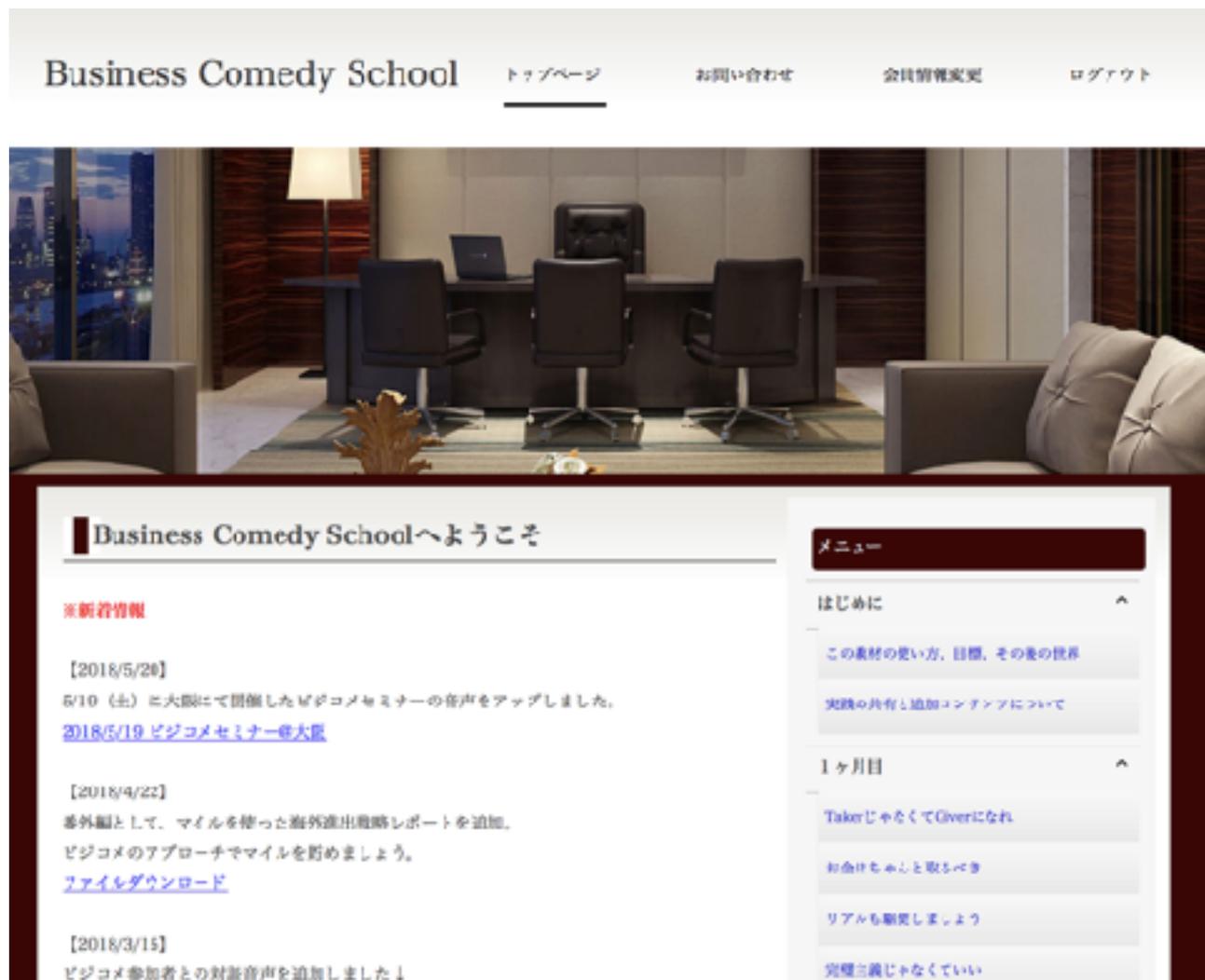
ですので今回、「**ビジコメのメンバーサイトだけチェックしといたら大丈夫!**」というリアルからネット周りまでの全てを包括、オールインワンニュアンスの内容に仕立て上げられております。

「これまでのブログやメルマガ全てをチェックして理解できてるわけではないです、、、」
といった方もご安心いただけるかと。

それでは早速、詳細なコンテンツのご紹介をさせていただきますね。

1.メンバー限定サイトにご招待

ビジコメ参加者限定サイトにご招待します。



The image shows a screenshot of the Business Comedy School website. The header features the logo "Business Comedy School" and navigation links: "トップページ", "お問い合わせ", "会員情報変更", and "ログアウト". Below the header is a large image of a modern office interior. The main content area is titled "Business Comedy Schoolへようこそ" and contains a "※新着情報" section with three entries: [2018/5/20] regarding a seminar recording, [2018/4/22] regarding a report on overseas expansion, and [2018/3/15] regarding a recording of a conversation. A sidebar menu on the right lists various content items under the heading "メニュー".

Business Comedy School

トップページ お問い合わせ 会員情報変更 ログアウト

Business Comedy Schoolへようこそ

※新着情報

【2018/5/20】
5/10（土）に大阪にて開催したビジコメセミナーの音声をアップしました。
[2018/5/19 ビジコメセミナー@大阪](#)

【2018/4/22】
番外編として、マイルを使った海外進出戦略レポートを追加。
ビジコメのアプローチでマイルを貯めましょう。
[マイルをダウンロード](#)

【2018/3/15】
ビジコメ参加者との対談音声を追加しました↓

メニュー

はじめに ^

この教材の使い方、目標、その後の世界

実践の共有と追加コンテンツについて

1ヶ月目 ^

TakeじゃなくGiveになれ

お金持ちと取るべき

リアルも馴染みましょう

完璧主義じゃなくていい

サイト内では、

- ・セミナー、勉強会の音声
- ・ビジコメ通信バックナンバー
- ・おすすめの教材・ツール
- ・ビジコメ実践者のブログやTwitter
- ・ビジコメ実践者との対談音声

などがご覧いただけます。

メンバーサイト利用期間は無制限です。

特に、すでにビジコメの内容を実践している方のブログやTwitterは、「これからビジネスを始める」という人でも、ビジコメで学んだことをどう実践していけば良いかの具体例として大いに参考になると思います。

ジャンルもナンパ、筋トレ、資格試験、コミュニティビジネス、起業と様々ですw

2.YASUさん×奥村さん（まれに植村も）の動画講座の配布

メインのコンテンツですね。

YASUさんと奥村さんの対談形式による動画講座を、あなたの学習の進捗度に応じて順次配布して行きます。

私もたまーに登場します笑

動画講座は1本あたり約10分～30分程度のボリュームです。

講座の内容も一部、ご紹介しておきますね。

●ビジネスを始めるにあたって、まず身につけておくべきマインドセット

全世界の起業家・事業家が例外なく持っているマインドセットについて解説しています。ステイブ・ジョブズだって孫正義だってホリエモンだって、このマインドセットを持っていたからこそあれだけの成功を収めることができたのです。あなたもビジネスを始める前にこのマインドセットを身につけておけば、グッと成功までのスピードを短縮できます。ビジネスに限らず、人生全般において役に立つマインドセットです。

●お金を取ってあげることが相手のためになる理由

日本社会では「お金を取ること＝悪いこと」と思われがちな風潮があります。しかしながら、それはビジネスをやる上では致命的と言えるほどの勘違い。お金を取ることはビジネスを運営していくために必要なだけでなく、お金を取ることが実はお客さんのためにもなるのです。その理由について解説しています。

●ブログやTwitterなどのメディアを使わずに最初の収益をあげる方法

ネットビジネスというと、やれブログだの、やれTwitterだの、やたらとネットのメディアを活用しましょうと言われるのが一般的です。しかし、ビジネスとは本来「目の前の一人の悩みや問題を解決してあげる」ものです。これが分かっているならば、わざわざメディアを活用しなくても、最初の収益をあげることは可能なのです。

●カフェで相談に乗るだけに終わらない深い対人関係の構築の仕方

カフェでお客様の相談に乗ってあげて、それだけで終わり・・・となるとビジネス的には良くないわけですよねw ビジネスを大きくしていくためにはちゃんと自分の商品やサービスをお客さんに買ってもらう必要があるわけで、そのために必要となる深い対人関係の構築の仕方について解説しています。

●完璧主義者になってはいけない理由

サラリーマンをやっていると、「ミスしてはいけない」「仕事は完璧にこなさなければならない」「人に迷惑をかけてはいけない」と考えがちです。しかし、独立して自分でビジネスをやっていく上ではそういった完璧主義的な思考は捨ててください。その理由について解説しています。

●自分でビジネスをやっている人のライフスタイルについて

独立して、会社に縛られずに仕事ができるようになると、どういうライフスタイルになるのか？特に、“ネットビジネス”という特殊な領域で独立するとすると、一層変わったライフスタイルになりそうですね？w そして、そういったライフスタイルにはどのようなメリットやデメリットがあるのか？おもしろく解説していますw

●ビジネスでぶっちゃけどれくらい稼げるのか？

めちゃくちゃ大事な話ですよね笑。ネットビジネスで成功している人って実際問題、どれくらい稼いでいるのか？そして、どれだけの期間で飯が食えるくらい稼げるようになったのか？生々しく解説していますw

●人生から下ろしたビジネスのコンセプトメイキング

ビジネスのコンセプトをどうするか、そしてどんなジャンルで情報発信をしていけばいいか。大多数の人が最初に悩むポイントです。でも「なんとなく稼げそうだから」という理由で、安易に発信ジャンルを決めてしまうと、他者との差別化ができなかったり、つまんなくなったり挫折したりしてしまいます。それを防ぐには、もっと抽象度が高いレベルでのコンセプトメイキングが必要になってくるわけで、「じゃあそれって何やねん？」ってことを解説しています。

●ブレインダンプについて

ブレインダンプとは脳内の考えやアイデアを全部吐き出すことで、コンセプトメイキングや人生に行き詰まりを感じた時に鬼ほどオススメな活動です。そんなブレインダンプの効果的なやり方について解説しています。

●自分のビジネスのフィールドの決め方

どのジャンルで情報発信ビジネスをするか。基本的には抽象度の高い判断基準で決めた方が良いのですが、一方でマネタイズしやすいジャンル、マネタイズし辛いジャンルもあります。当然、ビジネスを始めたばかりの頃はマネタイズしやすいジャンルの方が成功しやすいです。これを踏まえた上で、ビジネスのフィールドの決め方について解説していきます。

●Twitterの効果的な活用方法

リアルとネットの両方に活用できる、めちゃくちゃ便利なツールがTwitterです。Twitterの具体的な活用方法や、フォロワーを効率的に増やしていくコツやテクニック、どういうツイートをしていけば良いかを解説しています。

●あなたが今すぐ「起業家」を名乗るべき理由

ビジネスをやるにしても、ブログやメルマガを書くにしても、ビギナーの人が陥りがちな思考が「俺なんかビジネスを始めていいのか・・・？」「俺なんかブログを書いてもいいのか・・・？」というもの。しかし、それらの思考はビジネスをやっていく上では余裕で間違い。自信を持って、今すぐ自分のことを「起業家」と名乗ってください。そうすべき理由を解説しています。

●ビジネス仲間を作ることが大事な理由

毎日、PCの前で孤独に作業するだけがビジネスではありません。ビジネスを爆速で成功させるためにはビジネス仲間を作ることが絶対に必要です。ビジネス仲間を作ることのメリットや、ビジネス仲間の作り方について詳しく解説しています。

●最初のお客さんの見つけ方

ビギナーがなかなかビジネスを進められない大きな理由の一つが、「最初のお客さんを見つけれないこと」。逆に言えば、そこさえ突破してしまえばあとはスムーズにビジネスを拡大していくことができます。その最初のお客さんの見つけ方をビジコメ講師陣の体験談も交えながら解説しています。

●ビジネスの水平展開・垂直展開について

ビジネスにおける水平展開とは、お客さんを集めてくることです。一方で垂直展開とは、集めたお客さんとの関係を深めて、自分の商品やサービスを買ってもらうことです。ネットでもリアルでも、水平展開・垂直展開を意識してビジネスを進めていく必要があるのですが、当然ネットとリアルで立ち回りの仕方も変わってきます。そのことについて詳しく解説しています。

●自分の得意分野を生かすべきか、苦手分野を克服すべきか？

人には向き不向きがあります。例えば、ネットで文章を書くのが得意という人もいれば、リアルで人と会って話すのが得意という人もいます。逆に、PCに向かうのが苦手、人と会って話すのが苦手な人もいますよね。ビジネスをやる上では、自分の得意分野を生かすべきなのか、それとも

苦手分野を克服すべきなのか。このことについて、詳しく解説しています。また、自分の得意分野の見つけ方についてもお話ししています。

●ITの知識について

ネットビジネスというと、HTMLやCSSなどの小難しいプログラミング言語の知識が必要なのかと身構えがちですが、実はそーいのはほとんど必要ありませんw それよりももっと簡単で、ビジネスをやる上で「これだけは知っておくべき！」なITの知識を必要最低限、解説しています。

●どれくらいの経費が必要か？

「固定費がめちゃくちゃ低く抑えられる」ってのがネットビジネスの大きな魅力なわけですが、実際のところ、ビジネスをやっている人は1ヶ月にどれくらい、そして何にお金をかけているのか。詳しく解説しています。

●0からワードプレスでブログを作成する方法

ネットを活用してビジネスを大きくしていくには、ブログの活用がほぼ必須です。そして、ブログをやるならワードプレスが鬼ほどオススメです。ビジコメでは知識ゼロの状態からワードプレスでブログを作成する方法について解説しています。

●SEOを活用したブログの育成

ブログのアクセスを高めるには、SEOの活用が欠かせません。しかしながら、SEOに関する情報がネット上では溢れかえっており、どれが正しい情報かもはや分からなくなっていますw ビジコメでは最低限押さえておけば良いSEOの知識について解説しています。

●ブログ記事の書き方

ブログを始めたばかりであれば、「どういう記事を書いたらいいの？」「ネタが思い浮かない・・・」とお悩みになることと思います。とはいえ、安易に他のブログと同じような記事を書いたり、考えなしに記事を書いたりするのも効率的ではありません。じゃあどういう記事を書いたら人気を得やすいのか。詳しく解説しています。

●実名・顔出しすべきか？

ネットビジネスをするに当たって、意外と悩みがちなのが「実名で情報発信すべきなのか？」「顔出しすべきなのか？」ということ。実名・顔出しすることによるメリット・デメリットを解説しつつ、「結局どっちがええねん？」ということについて解説しています。

●画像（文字）・音声・動画の編集の仕方

ビジネスを進めていく上で、画像の加工や音声の編集、動画の編集に携わることもあるでしょう。そういう時にサクッと編集をこなせるよう、オススメのサイトや、ツールの活用方法などについて解説しています。

●アクセスやリストはどれくらい必要か？

とりあえず独立して飯が食えるようになるまでには、どれくらいのアクセスやリストが必要なのか？そして、そこまで到達するまではどれくらいの時間がかかるのか？詳しく解説しています。

●読者とのメールのやり取りについて

自分の運営しているメディアの読者からメールが来たら、そのビジネスは非常に順調な証です。読者からもらったメールを活用して、もっとビジネスを拡大することも可能です。そんな読者からのメールの活用方法について解説しています。

●クロージングにおけるリアルとネットの手法

クロージングは、リアルとネットでアプローチの方法は違えど、そこで持つべきマインドセットは共通です。クロージング時に持つべきマインドセットと、お客さんにどう話したらクロージングがやりやすいかについて解説しています。

●親や周りの人間を説得して協力者になってもらう方法

独立して自分でビジネスをやっていく、となると基本的には親や周りの人間からは反対されます。もちろん、最終手段としてその反対を押し切って独立してしまう、というのも一つの手ではありません。しかし一方で、親や周りの人にはやっぱり自分のことを応援してもらいたいものですね。ビジコメでは親や周りの人間を説得して、協力者になってもらう方法について解説しています。

●今いる会社を上手く退職する方法

「独立したい！でも、今いる会社を辞めるなんて・・・」こう思うのが普通ですw 会社を辞めたいと思っても、そのことを上司に言いづらかったり、言っても結局周りに引き止められてしまったりと、会社を退職することはかなりハードルの高いことです。とはいえそこを乗り越えなければ独立できないですからねw というわけで会社の上手い辞め方についておもしろく解説していますw

●コピーライティングの効率的な習得法

ネットビジネスをする上ではほぼ必須の知識、コピーライティング。しかしネット上ではコピーライティングについての情報が溢れかえっており、結局どのように学んでいけば分からなくなってしまっています。では、どのようにすれば効率的にコピーライティングを学ぶことができるのか？わかりやすく解説します。

●対面アポの流れとポイント

対面アポについては、ほとんどのネットビジネスの教材では解説されていないですが、非常に重要な部分です。ここが1ヶ月の売上を大きく左右します・・・！そんな対面アポについて、YASUさん、奥村さんというナンパ師（＝コミュニケーションのプロ）ならではの貴重な解説が聞けますw

●ビジネスにおけるメンタルブロックの突破

独立してビジネスをやっていくとなると、日々、メンタルブロックとの戦いです。会社を辞める、情報発信する、ブログやメルマガを書く、Twitterでつぶやく、知らない人とアポを取る、オファー

する、クローキングする・・・。とにかく、メンタルに負荷のかかることがいっぱいです。ビジコメでは、そんなメンタルブロックの突破方法について解説しています。

●仲間との対談を活用したビジネスの大加速

ビジネス仲間やお客さんと対談音声を取ることは、実はビジネスを加速させる上で非常に有効な手段です。ビジコメでは対談音声を取ることのメリットや、対談相手の選び方について解説しています。ちなみに、ビジコメ参加者との対談音声も随時取っていく予定ですw

●自分起点のコミュニティの作成方法

情報やノウハウであふれている現代社会では、もはやそれ自体の価値は低くなってきています。それよりも、場や環境、コミュニティの方が価値が高くなってきているのです。これからビジネスを始めていくのであれば、自分起点のコミュニティの作成も大いに意識していくべきで、ビジコメではそんなコミュニティの作成方法について解説しています。

●ビジネス経験におけるおもしろ失敗談

自分でビジネスをやっていく上では、失敗はつきものです。独立して長いYASUさん、奥村さんですら、日々、失敗の連続です。ビジコメではそんな失敗談をお二人におもしろ可笑しく語っていただきますw また、とある捉え方をすることによって、「そもそもビジネスで失敗とかあらへんやん！」と思えるようになりますw

●セミナーや勉強会の開催の仕方

「自分には人前で話すようなキャラじゃないし、セミナーや勉強会を開催するなんてハードルが高いですよ！」と感じられるかもしれません。しかし実は、セミナーや勉強会は商品を作る必要がないので、独立以後、すぐに始めやすい初心者にとってのビジネスなのです。そんなセミナーや勉強会の開催の仕方や、開催するにあたって生じる心理的なハードルの下げ方について解説しています。

●コンテンツの量産方法

「自分には情報発信できるようなコンテンツがないんですけど・・・」と悩む人は多いですが、日々の生活にちょっと工夫を加えるだけで、ガンガンコンテンツを量産できるようになります。その方法について詳しく解説しています。

●お客さんの自己投資マインドの教育方法

人生を豊かにするためには「自己投資」が欠かせませんが、これが分かっている人は多くありません。あなたのお客さんの自己投資意識が低ければ、売上にも繋がりがづらく、苦勞することでしょう。そういった事態を防ぐべく、ビジコメではお客さんの自己投資マインドの教育方法について解説しています。

●薄利多売ではなく高付加価値の構築

個人でビジネスをやっていくのであれば、安い商品、例えば1個1000円の商品を大量に売りさばく、薄利多売のビジネスは絶対にやってはいけません。その理由について、解説しています。

●フロントエンド・バックエンドについて

フロントエンドはお客さんに最初に売る商品のこと、バックエンドはフロントエンドを購入してくれたお客さん向けに売る商品のことですが、では、どういった商品をフロントエンドにすべきか。そしてどういった商品をバックエンドにすべきか。最終的な利益を最大化するにはどうしたらいいか。詳しく解説しています。

●リストの取り方

ブログやTwitterを活用したり、リアルで人と会ったりする目的は究極、「リスト（＝見込み客）を取るため」と言っても過言ではありません。我々事業家と、ブロガー・YouTuberとの大きな違いは「リストを取っているか否か」です。リストを取ることがなぜ重要か、そしてどうやってリストを取っていくか。詳しく解説しています。

●高額なコンサルティングサービスの提供法

コンサルは在庫を抱える必要なし、利益率高し、と個人ビジネスをやっていく上では非常にオススメの商品です。しかしながら、ただ単に自分の持つ知識やノウハウを提供するだけではお客さんは満足してくれません。数十万を超える高額コンサルの提供の仕方、そしてお客さんにその値段以上の価値を感じてもらえるようなコンサルの提供法について解説しています。

●仕組みを作り、自動化で収益を安定させる

これからのビジネスで成功するためには、リアルを活用することが大事だとお話しましたが、一方でリアルの活動だけでも、ビジネスは行き詰まってしまう。そこで大事なのが、仕組みを作って自動で収益が入ってくるようなビジネスモデルを構築すること。ビジコメではその方法について解説しています。

●新規顧客の開拓よりもリピーターを作ることの重要性

リピーターを作れず、ひたすら新規顧客の開拓ばかりのビジネスはいずれ疲弊して、崩壊します。ビジネスを安定させるためには、リピーターを作ることが重要なのです。その理由と、既存客のリピーター化について詳しく解説しています。

●LINEグループから始めるコミュニティー化

コミュニティーを作るのは意外と簡単なのです。最も早いのが、自分の理想の世界や価値観に共感してくれる人と会って、ラポールを築いて、LINEグループに入ってもらおう。これだけです。で、そうやって作ったコミュニティーをどう大きくしていくか。ビジコメで解説していきます。

●個人事業主登録・会社設立について

独立してから、個人事業主登録するか、いきなり会社設立するか。もちろんあなたの好みで決めていただければ良いわけですが、その判断基準としてそれぞれのメリットを解説しています。

●アフィリエイト商品の選び方

アフィリエイトは自分で商品を作る手間がないので、ビジネス初心者が簡単に始められ、経験値を積むのに適している魅力的なビジネスです。ここではそんなアフィリエイト商品の選び方や、お客さんに商品を買ってもらいやすくするためのコツについて解説しています。

●ブログ、Twitter、YouTubeからの集客方法

ネット上の集客で有効なのが、ブログやTwitter、YouTubeといったメディアを活用することです。ビジコメではそれらのメディアのうまい活用の仕方や、効率的な集客方法について解説しています。

●広告を運用したビジネスの拡大方法

ビジネスを拡大するためには、広告を活用するのも有効です。しかし、むやみやたらと広告を利用するだけではお金を無駄にするだけです。広告運用を有効なものとするために、まず広告を活用する前にやっておくべきこと、そしてオススメの広告運用方法を解説していきます。

●商品売る、お金をもらう時のメンタルブロック突破方法

実際に自分の商品やサービスを対面でお客さんに売るとき、それが高額になればなるほど心理的な抵抗を感じる人は多いです。しかし、当然のことながらお金を取らなければビジネスはできません。お金をもらうことへの心理的な抵抗を少なくするにはどうすれば良いか？ビジコメで解説しています。

●セールスレターやステップメールの書き方

ネットのレバレッジを活用してビジネスを大きくするには、セールスレターやステップメールを書くことは必須です。しかしながら、ビジネスを始めたばかりの頃は「どうやって書いたらええねん？」状態になること必至ですw ビジコメではそんなつまづきがちなセールスレターやステップメールの書き方を解説していきます。

●チーム化のすすめ

ビジコメでは一人で孤独にPCの前で作業するよりも、仲間を作って作業することの重要性を主張してきました。仲間ができれば、そのうちチームを組んでコラボしたり、一緒に企画を立ち上げたりといったことも起こるでしょう。そんなチームメンバーの作り方や、役割分担について詳しく解説しています。

以上のように、初心者がつまづきがちなテーマから、中・上級者も現在の壁を破れるようになる内容まで幅広いです。

今後も参加メンバーやコミュニティー全体にとって必要なコンテンツは随時追加していく予定です。

最終的に100時間とかになったらそれはそれでおもしろいですからねw

「ボリューム多すぎやろw」みたいなw

3.参加型メルマガ”ビジコメ通信”の配信

約週1のペースで配信される**ビジコメ参加者限定メルマガ**です。

動画講座の補足やビジネスに関するお役立ち情報、
セミナーやコンサルを元にした事例などを取り上げ、
それを全体に共有して学びやエネルギーに変換していただきます。

もちろんあなたにもガンガン参加していただきます。

メルマガに返信することによって、

- ・コミュニティに参加しているという実感
- ・自分の学びをアウトプット・共有することで、自分や仲間の良い影響を与えているという体感
- ・自分の成功へコミットしているという感覚

を得ることができます。

通信は現在進行形で配信中です。

4.メール相談（半永久）

ビジコメ通信への共有メールとは別に、
ビジコメ運営サイドへの**個人的なメール**でのご相談をしていただけます。
(YASUさん、奥村さん、植村のいずれかが対応させていただきます)

- ・動画講座で理解できなかった箇所の質問
- ・悩み、目標、進捗などに関する相談
- ・その他追加してほしいコンテンツなどの要望

などなど、半永久的にご利用いただければと思います。

5.メンバー限定懇親会参加権利（不定期）

不定期ですが、東京や横浜でメンバー同士での懇親会を開きます。

ビジコメメンバー同士で交流を深め、ビジネスの情報交換もどんどん行なっていきましょう。
おもろいビジネス仲間もたくさんできるはずです。

東京や横浜近郊にお住まいの方や、出張の際にはぜひご参加ください。

(※懇親会の費用が別途発生します。所要時間2時間程度)

具体的なビジコメ実践スケジュール

もちろん人それぞれ現在置かれた状況は異なりますので一概には言えませんが、ゼロから始める場合の一例として、

1ヶ月目：コンセプト完成、人に会いまくる

まずはコンセプトをしっかりと考えて、ビジネスの情報発信のジャンルを決めましょう。決まったらそのジャンルに関心を持ってそうな人とアポを取りまくって、ひたすらカフェで相談に乗ってあげることです。そうすることで、あなたのビジネスのお客さんの悩みやニーズが手に取るようになってきます。あわよくば会った人の役に立つ商品を紹介してあげて、アフィリエイト報酬を得るのも良いでしょう。ブログ??まだ要りません!!

2ヶ月目：ブログ開設

人と会いまくって、ここで初めてブログの開設です。ブログには1ヶ月目で人と会ったときの活動風景、その一連の活動を通してわかったお客さんの悩み、その解決策を中心に書いていくと良いでしょう。自己紹介や一連の活動を通しての自分の成長を書き綴るのも良いですね。もちろん、この段階でも人と定期的に会っていくことを忘れずに。

3～4ヶ月目：メルマガ開始

ブログのコンテンツがある程度の量になってきたら、メルマガも開始していきましょう。同時並行でコピーライティングの勉強もやっていくと効率的ですね。2ヶ月目にブログを書いていたこともあり、文章を書くこと自体は抵抗なく進めていけるはずです。とはいえメルマガを書くのも始めてのことでしょうから、適宜お客さんからフィードバックをもらいながら進めていきましょう。

5～6ヶ月目：自動化。高額コンサル成約。月収30万円達成(飯食える)

お客さんと会いまくった、ブログもメルマガも書いた、ここまでくると月収30万円は目の前です。ここまでの活動で自分のレベルも相当程度上がっているでしょうから、場合によってはリアルで高額のコソルを成約できることもあるでしょう。それと共にネットも活用していけば、自動収入も相当程度入ってくるようになるはずです。

・・・とまあ半年で、飯を食うには困らんぐらいの収入が得られるのも夢ではないようなスケジュールを想定しております。

とはいえ、そこに行き着くまでにはしっかりコンセプトを考えたり、カフェで人と深い話をしたりなど、結局、泥臭い部分ってのをしっかりやっていくことが重要だったりします。

なので、

「PCが大好きで一日中でもブログいじったりみたいな作業が苦になりません。」

「人に会うとかは嫌いなので完全に一人でできるようなビジネスに興味があります。」

のような方のご期待に添える手法ではないと思います。

それからビジコメの理念は「**おもろく稼いでいく**」こと。

だから、

「いやいや、仕事とかそもそもおもんないものでしょう。」

「別にビジネスとか稼げるようになればそれでええわ。おもろさとか興味ないです。」

とお考えの方にも不向きな企画だと思います。

ちなみに先ほどもお話しましたが、YASUさんと奥村さんは2018年はビジネス的な観点から、海外進出されてます。

彼らも、これから海外でのビジネスなどで忙しくなってくるでしょうから、こういった企画ができるのは今回で最後だと思います。

お二人とがつつり絡めるのも今のうち、ということですね。

っていうことでぜひ、今のうちにビジコメに参加して、思い残すことがないほどにお二人とも絡んでいきましょうw

ビジコメオンラインスクールコースの価格

では、これから価格についてのお話をさせていただきますね。

ビジコメはコンテンツもかなりのボリュームになっていますし、また現在進行形で増加中がございます。

ビジコメの内容を実践すれば独立して**月収100万円程度**なら余裕でしょうし、何よりそこまでのプロセスもおもしろく実践出来るしまうわけです。

ということを見ると、「**余裕で100万円以上の価値はあるわなw**」と思います。

ただ、ビジコメの目的は、一緒にコメディー人生を送れるような仲間をいっぱい増やすこと。これが最優先です。

この目的に共感してくれたあなたが、少しでも参加しやすいようにギリギリまで値段を下げたいと思います。

というわけでビジコメオンラインスクールコースの価格は**54,000円(税込)**としました。

一括払いではなく、分割で支払いたいというのであれば、最大お支払い回数10回までのクレジット決済も用意しております。

例えば、

3回払いの場合：月々18,000円

5回払いの場合：月々10,800円

10回払いの場合：月々5,400円

のお値段でご参加いただけます。

月々5,400円なら、1回の飲み会代より安くなりますよねw

目先の快楽に溺れて、飲み会とかに時間とお金を浪費するくらいなら、**自分の成長のために時間とお金を投資した方が絶対良いですよ！**

それからそれから。

さらにダメ押しを用意しておきます。

ビジコメ参加特典のプレゼント

今回オンラインコースに参加される方には特別に特典をご用意させていただきます。

ビジコメコンテンツや、メール相談だけでは理解・解決が難しい状況も出てくると思います。

その場合は直接話した方が早いこともあると思うので、**スカイプ電話でのマンツーマンコンサル**をご用意しました。

YASUさん、奥村さん、植村それぞれご希望の相手につき1回までお申込みいただけます。
ということで電話コンサル自体は全部で3回までご利用いただけるということですね。

1回あたり約1時間を目安にご利用いただけます。

- 「ビジネスのコンセプト、これで良いのか分からない・・・」
- 「ブログの記事、こんな感じで良いのかな・・・？」
- 「フロントエンド商品、どれにしようか迷ってる・・・」
- 「今日初めてのアポだけど、どんなこと喋れば良いのか分からない・・・」
- 「クロージングできるかどうか不安・・・」

とお悩みの際にぜひご利用ください。

ビジコメオンラインスクールコースの概要をまとめておくと、

- ・メンバー限定サイトにご招待
- ・YASUさん×奥村さん（まれに植村も）の動画講座の配布
- ・参加型メルマガ”ビジコメ通信”の配信
- ・メール相談（半永久）
- ・メンバー限定懇親会参加権利
- ・参加特典として、スカイプでのマンツーマンコンサル付き（3回まで）
- ・価格は54,000円（税込）

こちらのコース、コストパフォーマンスはめちゃくちゃ高いかと思われま

2. ビジコメ実践スクールコース

こちらはビジコメの趣旨、

「おもしろい仲間を作りながらおもしろくビジネスやっ

ビジコメオンラインスクールコースのコンテンツ、

- 1.メンバー限定サイトにご招待
 - 2.YASUさん×奥村さん（まれに植村も）の動画講座の配布
 - 3.参加型メルマガ”ビジコメ通信”の配信
 - 4.メール相談（半永久）
 - 5.メンバー限定懇親会参加権利
- ・参加特典として、スカイプでのマンツーマンコンサル付き（3回まで）

これらに加えて、以下のコンテンツもご利用頂けます。

6.チャットワークコミュニティーへの参加権利

ビジコメ実践スクールコース参加者限定のチャットワークコミュニティーにご参加いただけます。

コミュニティーメンバーと絡んだり、メンバー同士で対談音声を取ったり、同ジャンルでビジネスをやっているメンバーとコラボしたりなど、おもしろい企画もたくさん実現できるはずです。

YASUさん、奥村さん、私も参加していますので、そこで日々の活動報告をしてもらえれば、それに対するフィードバック、アドバイスも適宜行います（無制限）。

※イメージ図↓



チャットワークコミュニティの期間は半年間です。

7.メンバー限定勉強会参加権利

ビジコメ実践スクールコースでは皆と仲良くなりたいので、交流の頻度も増やそうと思っています。

メンバー同士の交流も深めてもらいたいので、月に1回くらいのペースで定期的に勉強会を開催します。開催場所は都内、もしくは横浜近郊になると思います。

勉強会で各メンバー同士の活動報告をシェアしたり、アドバイスしあったりすることで、良い刺激になるかと思っています。

勉強会の開催日時や場所等はチャットワークコミュニティにて告知します。
(※勉強会の会場費用が別途発生します。所要時間2時間程度)

以上がビジコメ実践スクールコースのコンテンツです。
こちらのコースの値段は170,000円(税込)となります。

3. ビジコメ秘伝コンサルティングコース

こちらのコースはビジコメオンラインスクールコース・実践スクールコースのコンテンツに加え、**YASUさん、奥村さん、私によるトリプルコンサルティング付き**のコースです。

YASUさん、奥村さん、私とあなたの4人でLINEグループを作成して毎日、活動報告をしていただきます。

その活動に対するフィードバック、コンサルティングも随時行います。

電話によるコンサルティングも無制限に行います。

対面によるコンサルティングをご希望される場合は、主に私の方で対応させていただきます。

(都内、横浜にて対応可能、無制限)

対応時間は電話・対面共に1回1時間程度が目安です。

日本にいるタイミングであれば、YASUさん、奥村さんによる対面コンサルティングも可能です。

トリプルコンサルティングの期間は半年間です。

こちらのコースは少し労力がかかるので、なるべく少人数で、依存心の高い人を寄せ付けないようにするため、少し高めに設定したいと思います。

本気で、かつ最短で成功したいと強く思っている方のみお申し込みください。

こちらのコースの値段は540,000円（税込）となります。

以上、ビジコメのコンテンツでした。

ビジコメは動画コンテンツの配信という通信講座のような形態をとっておりますが、むしろメンバーの参加型です。

なので教材の購入費というよりは、**ビジコメへの参加費**だと捉えていただけるといいかなと。

いままも現在進行形でコンテンツが増殖し続けていますが、メンバーとの対談だったり、メンバーからのコンテンツ共有だったり、メンバーから要望のあった内容の音声だったりというのが多いです。

まさに、皆で作っていくニュアンスですよ。

やはり人間一人でできることなんて限りがあります。

周りの人の助けがあってこそできることがほとんどだと思うのです。

この企画だって一人だけで立ち上げられたのではなく、YASUさんと奥村さん、そして私の共同作業で運営されているわけですからね。

一人で何かをやるよりも、仲間と協力した方が大きなことができるんですよ。

だからこそ、皆がパワーアップし、多くの起業家や海外挑戦者を輩出することで日本や世界に良い影響を与えていければと思うわけなんです。

ゆくゆくは一緒に海外でコンテンツを作ったり、新しい事業を立ち上げたりみたいなおもしろいことができる関係になればいいなとガチすぎる勢いで考えています。

あなたにも是非、そんなおもしろ仲間になっていただきたいと思っています。

以下、ビジコメ講師陣からのメッセージです。

YASUさんからのメッセージ

どうも、YASUです！

僕たちが実践しているビジコメは
従来のネットビジネスのスタイルとは180度異なります。

【従来型】・・・稼ぐ、だから楽しい

【ビジコメ】・・・楽しいことをやる、だから稼げる

そういうことです。

楽しいことをやるのが先なんです。

「楽しい人生と楽しくない人生、どっちがいいですか？」

と聞かれたら100%の人が「楽しい人生」と答えるでしょう。

当たり前ですよw

でも、なぜか多くの方は
いざビジネスを始めようとする
楽しくない方法で頑張ろうとします。

文書を書くことが好きでもないのに、
一人で黙々とブログやメルマガを書き続けたり、

ネットが苦手なのに
SEOやSNSのことばかりを考える。

はっきり言って、それでうまくいくのはほんの一握りです。

ほとんどの人は無理。

僕たちがネットビジネスでうまくいったのは、
そういう「辛いだけの作業」を極力減らして
楽しさ優先でビジネスを進めてきたからです。

また、僕たちだけがビジコメのスタイルでうまくいっただけだったら、
僕たちの性格とか能力の問題かもしれません。

しかし、
僕たちだけではなく、僕たちの周りにいる人やコンサルをしたお客さんが
同じように結果を出しています。

植村君なんかはその典型例ですね。

彼はもともと非常に真面目で、
「コメディ」とは正反対のようなキャラクターでした。
公認会計士になるくらいですのでw

でも、彼は僕たちを信じてついてきてくれたからこそ、
短期間のうちにビジネスで結果を出すことができ、人生も好転しました。

彼のように、僕たちを信じてくれたなら、
あなたのビジネスも人生も大きく変わるでしょう。

僕と奥村さんがビジネスについて学べるスクールを企画するのは最初で最後だと思います。
ですので、僕たちがビジネスでやってきたことのすべてをビジコメに詰め込んでいます。

コンテンツの量がハンパないので、
半年間みっちり、楽しみながら学んでいってもらえたらと思います。

YASU

奥村さんからのメッセージ

.....

どうも、奥村です。

聞くまでもないと思いますが、人生って楽しい方がいいですよね？w

退職して独立するであるとか、ネットビジネスで稼げるようになるだとかにチャレンジしたいと思うのも、そこを通じて人生が楽しくなる気がするからやるわけですよね。

「ホンマはめっちゃめっちゃ嫌やのに強制的にネットビジネスさせられてます・・・」とかいった環境には基本的にはいないはずですw

- ・自動で月収100万円稼げること

- ・海外をPC1台で飛び回ること

こんなもん誰に教わらなくても楽しいのは明白です。

初めからここスタートなら誰も苦労はしません。

だからといってこれらが達成されるまでは苦しいだけで、達成されて以降の人生だけが楽しいものである、なんてそんなわけないですよねw

ではビジネスにおける楽しいとはいったい何なのでしょう？

それは、1日1日のプロセスが楽しいということです。

ではさらに掘り下げてプロセスが楽しいというのはどういうことでしょうか？

自分が人生を共有したい人、本当に役に立ちたい人、ビジネス抜きでも絡みたい人、一緒に成長していきたい人。

そんな人と合流し、一緒におもしろい人生を目指している日々じゃないでしょうか。

それがビジネスにもなっているという状態。

抽象的ですが、「人生おもしろく！」をテーマに30年近く生きてまいりました。

それはこの先も死ぬまで変わらないでしょう。

基本的にはカジュアルなノリで「人生おもしろくしよやw」っていうのが私のスタンスですw

人生をおもしろくする上で、「お金が・・・」とか、「時間が・・・」とか、「やりがいが・・・」とかそんなくだりですみずいてるなら、一撃で突破しましょうよ。

ビジネスも楽しく、その結果人生も飛躍的におもしろくしていこうではありませんか。

最後にフランスの喜劇作家モリエールから私の好きな言葉をば。

『障害が大きければ大きいほど、克服する喜びも大きい。』

それでは、またビジコメ講座内でお会いしましょう。

奥村

最後に

.....

最後に、ぶっちゃけ話をさせてくださいw

思えば、「人生」って思い悩むことだらけですよ。

仕事のこととか、お金のこととか、人間関係とか恋愛とか結婚とか。

ぶっちゃけ、大抵の人にとって、人生なんてものはハードモードなんだと思いますw

普通に生きているだけで、「人生おもんないな」とか、「俺、雑魚やな」とか、「生きてて意味あんのかな」とかで死ぬほど悩みまくる、と。

こんなこと、当たり前だと思うんです。

この前なんか、知り合いの40代の男性から「人生ってどうやったらおもしろくなると思う？」と真剣に相談されましたからねw

40代になっても未だに、人生をどうおもしろくしたらいいのかが分かっていない人だっているのですから。

それくらい、「人生×おもしろさ」って壮大なテーマなのです。

私も、20年とちょっと生きてきて、それでも日々自分の非力さや、無力さを感じているわけですが、幸いなことに、

「自分の人生をおもしろくしていくには？」

この問いに答えられる程度には成長できたと思います。

それは、何もかも自分起点で物事を起こしていくということ。

自分の人生を思い返してみても、人生がおもんなかったのって全部他人が敷いたレールを歩んでいたときだったんですよね。

学校にせよ、就職にせよ、仕事にせよ。

他人に「こうしろ」と言われたことだけやる人生なんて、楽しいわけがないですよ。

でも、自分起点で、自分のやりたいときに、自分のやりたいことだけをやる。

寝たいときに寝て、

仕事したいときに仕事して、

金稼ぎたいときに金稼いで、

遊びたいときに遊んで、

読書したいときに読書して、

旅行に行きたいときに旅行行く笑。

そして、周りにも自分起点で事業を起こしている仲間たちがいる。

自分のお客さんからも、心から「ありがとう」と言ってもらえる。

こんな人生、おもしろいに決まっていますよねw

自分で独立してビジネスをやっていくということは、それを実現するためうってつけの方法なんですよ！

私だって、人生のあらゆる場面でアホほど悩んで参りました。

就職したての頃だって、全く明るい未来が見えず、

「マジで人生終わったやんw」

と苦しみ、のたうち回っておりましたw

でも、「**起業して成功する!**」という目標ができてからは、目の前に光が差し込んだ気がしました。

何もかも「**俺次第やんけ!!**」と思えるようになりました。

昔と違って、今の時代、起業するなんていつでも、誰でも気軽にできるようになったのです。

極論、ブログなんかやっていなくたって今日誰かに会って何か売ることもできるのですw
そして、今すぐに自分のことを「事業家」を名乗ることだってできるんです!w

挫けそうになったときは何度もこのお手紙を読み返していただけたらと思います。

このお手紙が、あなたの人生を死ぬほどおもしろくして、そして死ぬほど充実させていくためのきっかけとなれば、一人の事業家として、これ以上に勝る喜びはありません。

長々しきお手紙、最後までお読みいただきありがとうございました!

ビジコメに参加される場合は、以下からお申し込みください。

[ビジコメオンラインスクールコース申し込みはこちら](#)

[ビジコメ実践スクールコース申し込みはこちら](#)

[ビジコメ秘伝コンサルティングコース申し込みはこちら](#)

それでは、楽しい半年間にしていきましょう!

植村