

# 1 人ビジネス・スタートアップ

好きなことを仕事にして！という言葉をよく聞くけれど、どのようにして始めればいいのか分からない人が多くいると思います。

1人ビジネスと言っても色々な方法がありますが、1番早く始めることのできるコンテンツビジネスの始め方をお話ししていきます。

これからお話ししていくのは、単なる序章にすぎません。

この先、結果を出していくことでステップアップしていき月収100万円を稼ぐことも可能なのがコンテンツビジネスで本業にすることも可能です。

この通りにすすめれば始められますので、最後まで読んでいただきぜひ、スタートしてください。

早速行きたい所ですがその前に、自己紹介をさせていただきます。

実は、2018年の9月にリストラされました。

長年勤めてきた会社を離れるのは、本当につらく悲しいことです。

でも、ずっと考えてきた起業を、ちょうどいい機会だったので実践しようと決心したのもこの時でした。

私は、サラリーマンの傍らサッカークラブの運営をしていたので、これで食べていこうと思い独立したのです。

そうはいつでも、当然収入が減ることは分かっていたのもう一つ収入の柱を構築しようと考え、空き時間でコンサルタントを始めたのです。

元々、サラリーマン時代から集客の勉強をしていたこともあり、その知識とサッカークラブでの実践をパッケージにしてサービスを売り始めたのです。

最初は半信半疑だったのですが、意外にも契約が取れたのです。

1ヶ月3万の契約から5万、7万とどんどん金額が上がっていったときは興奮したことを今でも覚えています。

このコンサルの仕事ですが、すべてネットで契約しています。

ビックリすると思いますが、1度も対面せずに契約しているのです。

詳しく説明するのは後ほど行いますのでここでは割愛しますが、有名でないただの一般人でもネットで仕事が取れるということを覚えていてください。

コンサルタントのような高額商品がネットだけで売れるのですから、それよりも敷居の低いコンテンツが売れないはずがありません。

そこで、実際にコンテンツを売り始めたのですが売ることができ、今でも売れています。

コンテンツビジネスのような経費の掛からないビジネスは他にはありません。

SNSで集客できれば広告宣伝費がかからないのでほぼ利益になります。

また、今はコンテンツを売るためのツールやプラットフォームが増えたこと、ネットの普及率が8割を超えたこともあり売りやすい時代になったのです。

経営者だろうと、サラリーマンだろうと、主婦であろうと始められるのがコンテンツビジネスです。

ですが、どのようにコンテンツを作り、販売していくのかが少々分かりづらいこともあります。

そのため、興味があっても始めることができない人もたくさんいます。

そんなコンテンツを作ったことのない初心者のために、コンテンツビジネスの始め方をこれからお話ししていきます。

迷わず作れるように的を絞ってご紹介していきますので、この通り始めてみてください。

また、机上の空論ではなく、これから紹介する方法は実際に売り上げをあげて稼ぐことができた方法です。

このコンテンツの作り方と同じことをすればコンテンツビジネスのスタートができます。

ですが、短期間だけ集中と時間を必要とする方法です。

でも、この通り行えばコンテンツビジネスは必ずスタートできます。

はじめての場合、1 番時間がかかるのが「コンテンツを作成する」の部分です。

ここを乗り越えれば、あとは比較的スムーズに進めることができるので、安心して取り組んでください。  
商材作成から販売まで、ざっと 3 ステップになっています。

ステップ 1: コンテンツを作成する

ステップ 2: キャッチコピーとサービス内容を作成する

ステップ 3: コンテンツを出品する

今回は時間をかけずに販売をして稼ぐ体験をしてほしいことから、  
すぐに始めることのできる「ココナラ」というプラットフォームを使い販売します。

<https://coconala.com>

販売まで特別難しいスキルは必要ないので、  
安心して最後までついて来ていただければと思います。

それでは、さっそく始めたいと思います。

## ステップ0: マインドセット

具体的なノウハウの前に、ここではマインドセットを始めにお伝えしておきたいと思います。

よくノウハウだけを渡しても、継続できないことがあります。

それはマインドセットができていないために途中でビジネスを止めてしまうからです。

それを少しでも防ぐためにもマインドセットの解説をしていきたいと思います。

商材が売ればどんどん楽しくなるのですが、最初は何度か壁にぶつかってしまう事もあります。

その壁は精神的なものです。

モチベーションの維持ができなかったり、目的意識などが不十分のために最後までやり遂げることができなかったりするのです。

中には精神力の強い人や、忍耐力が強い人もいますが、多くの人は基本的に怠け者です。

ストレスがかかると心折れてしまいます。

なので、ここでしっかりとマインドセットを心に刻み付けてほしいと思います。

それではいきます。

**【ライフワークを仕事にしお金に変える！】**

好きなこと、興味のあること、夢中になってしまうこと仕事に応用するとお金を生み出すことができます。

反対に、嫌々やっている事や努力のみ求められることをやっているるとストレスに晒され、パフォーマンスが乙いつかは疲れ果ててしまいます。そうならないためにもライフワークを見出すことが先決です。

**【敷かれたレールから脱獄せよ！】**

学校や社会が決めたレールから外れることで、あなたが望む自分を手に入れ望む生き方を目指そう。

お客さんが喜ぶもの＝あなたが心の底から喜べるものでお金を稼ぎ自分の意思で人生をおくってもらいたいです。

【花の山は人の行く裏道にあり！】

世の常として普通の事をやっているだけでは、普通の結果しか出ません。

少数派の勝ち組になるには、多数派の負け組と違う道を進むしかありません。

それにはあなたの物の見方や考え方を180度変える必要があります。

立ち位置を変えるだけで、これから見える景色も変わってくるのです。

【自己実現しよう！】

自然と自己実現するには、喜びをもって取り組み、それが人のためになり、長くできる事をする。

この3要素がバランスよく満たされていくと自然と自己実現を達成することができるのです。

**【価値が生み出すもの！】**

サラリーマンのように時間の切り売りだと、価値を生み出してお金を確保する視点が抜けがちです。

そうではなく、価値を生み出すことによってお金を得る、この事を頭に叩き込んでください。

価値のないものを売りつけることは詐欺ですから。

**【急がば回れ！】**

ことわざに急がば回れとありますが誰も一直線に進みたがりです。ですが、その途中で一見ゴールとは関係ないようなことも、経験してみると気が付いたら成功していたなんてことはよくある話です。

少しでも早くたどり着きたい気持ちは分かりますが時には回り道、寄り道を楽しんでください。

**【時間は有限！】**

ゴールが明確でないと、だらだらしたり、集中できなかつたりします。  
これではゴールは遥か彼方です。

そうならないためにも目標までの期限を決めることで脳は活性化し、行動力が出て、やることははっきりし眠っていた潜在能力が発揮されていきます。

**【堂々と胸を張って歩ける！】**

下心や私利私欲をもって仕事に臨むと意外にも見抜かれます。  
そうではなく神様は見ていると思ひ事に臨むべきです。

**【強固な楽観主義者になる！】**

あなたが仕事をしていくうえで、行動する人、未来に対して楽観的、自分の才能、スキルを  
自覚し磨いていく事で体現していく事でしょう。

この先、自然に行動力が身につき、才能も磨かれ、スキルも格段に向上していく事になっていきます。

### 【文句を言う暇はない！】

暇な人ほど文句ばかり言っています。本当にそういう人は暇なのです。余裕があるから暇なのです。あなたはこれから自分の好きなことを仕事にして人の役に立ちお客さんに喜ばれながらお金を稼ぎ、世の中のためになるので暇はなくなり文句を言う暇などなくなるかもしれません。

### 【忙しく生きる人間になる！】

今という目の前、その瞬間を謳歌するか、人生をかけて何を成し遂げようとし、自分の可能性に全てをかけられる、そんな人になって下さい。

生きる事に忙しい人間は魅力的に見えます。

### 【リラックスをコントロールしろ！】

窮地に立たされると、時間がない、お金がない、アイデアが出ないなど厳しい環境の中でビジネスを行っていかねばならない時もあります。

そんな時こそ、意識的にリラックスし、困難を乗り越える癖をつけることが必要になります。

### 【思いやりが切り開く道！】

他人の幸せを心底願っている人は思いやりがあり、眠った才能が開花しやすいです。

自分の為より、誰かのために力を使おうとした時、長期的に見れば大きな結果につながります。

### 【チャンスは一度きり？】

チャンスは二度と来ないと8割の人間が信じていますが、実際にはチャンスは何度でもめぐってきます。

なので、焦らずじっくりと腰を据え、スキルを磨き、自分のペースで進み続ければいいのです。

### 【アクション・ステップを細かくする！】

成功率を高めるには。アクションを細かくし、行動しやすくすることが必要です。

例えば、クジラを1匹丸ごと食べることは不可能ですが、一口サイズに切って日数をかければいつかは平らげることができます。

これと同じで一気にやろうとするのではなく、1つのアクションを小さいステップに細分化することで行動しやすくなり、小さなことを積み重ねることで成功確率が高くなります。

### 【自分の環境を変える！】

人間関係もそうですが、付き合う人間を変えることで行動パターンが変わります。

この際、成功している人と付き合うようにすれば、行動パターンだけでなく、考え方も変わってきます。

ネットのおかげで自宅でなんでもできてしまう世の中ですが、場所を変えてみる事も一つです。

**【完璧主義者にならない！】**

ある程度学んだら実践あるのみです。

よく「じっくり学んでから」「準備を完璧にしてから」そんな人がいますが、どんなに用意周到に準備しても、学んでも完璧に到達することはありません。

完璧主義を目指すと貧乏になります。とりあえずやってみる事が重要です。

完璧主義に陥らないように気を付けてください。

**【適当で大丈夫！】**

最初は、深く考えずに適当に始めてみることです。リラックスしてなんでもいいので適当に始めてみることです。

というくらいの気持ちで行動した方が実はより早く結果が出るのです。

そこから問題点を見つけ改善していけばいいので、まずは適当にチャレンジしてください。

【電気代を稼ぐつもりで！】

いきなり何千万も稼ごうとかではなく、生活費とか、電気代とか、ハードルを下げて稼ぐ事が大事な考えです。

少ない金額でもコツコツ稼ぐ事で自信が持て、やがて大きい金額も稼げるようになってきます。

以上でマインドセットは終わりになります。

精神的に困ったときはこれらのマインドセットを読み直して欲しいと思います。

# ステップ1:商材を作成する

次の4つの質問で商品のネタを見つける

Q1 他人より少しだけ知識があると思うジャンルは？

Q2 3年以上してきた仕事、趣味は？

Q3 酔っぱらうとしゃべってしまう事は？

Q4 問題、トラウマ、コンプレックスを解決しようとして学んだ知識やスキルは？

例

市ノ澤の場合は

Q1 他人より少しだけ知識があると思うジャンルは？

子供にサッカーを教える知識と人の集め方

チラシ作り、口コミの起こし方

Q2 3年以上してきた仕事、趣味は？

石材加工と副業、サッカーコーチ

Q3 酔っぱらうとしゃべってしまう事は？

サッカー日本代表の話をよくする。

Q4 問題、トラウマ、コンプレックスを解決しようとして学んだ知識やスキルは？

子供のことで悩み、**心理学**、**スピリチュアル**を学んだ

こんな感じで答えていくのですが、幼児期からさかのぼり内観していく。

その中で赤文字のテキストのようにキーワードを抽出していく。



## コンセプトを決める

次にコンセプトを決めていきます。

1:商品、サービス名

2:一言で言えばどんなこと

3:詳細

では実際に、市ノ澤見てみると

1:商品、サービス名

サッカークラブの集客法

2:一言で言えばどんなこと

口コミを起すチラシ作り

3:詳細

お金をかけずに人を集めるには口コミが最適。そのためにはチラシに口コミが起きやすいように話材を載せ仕掛けていく。何万枚もチラシを刷るようなものではなく、すでにいる会員さん、もしくは体験者に配すので少部数から始めることができる。そのため、自宅のプリンターで刷ることもでき費用も抑えられる。小予算で集客できる「口コミチラシの作成方法」です。

## テーマを決める 重要な6つのテーマ

- 自分が興味のあること
- 自分が勉強したいテーマ
- 自分が詳しいテーマ
- コンプレックスを克服したやり方
- 情熱を持てるニッチ
- マスターしたいものを作る

これら6つのテーマを念頭において、ターゲットを決める。

ポイントはこの6つのテーマから考える。

ずれてしまうと続かない事態に陥る。



ターゲットを決める、誰に向けて書くのか

- ターゲットを絞る
- 架空の人物でもいいので商材を買ってくれる人を決める
- ターゲットに対して書く

・ターゲット&ニッチの事例

- 中高年が喜ぶ健康系ニッチ(家庭で楽しく野菜を作る方法)
- 雨水を利用して〇〇する方法(資源の再利用方法)
- ニキビを3日で直す方法(背中ニキビも直すなど)
- 手首を太くする方法(腕時計の似合う手首にする方法)
- 30日でマスターするピアノ教本
- いぼ痔と切れ痔を治す方法(医者と医薬品を使わない方法)

市場を絞り込むとニッチができる。

ターゲットを絞り込むとニッチができる

## 「ターゲットとテーマが決まったら商材を作る」

PDF ファイルの場合

- ワードで作りPDFに変換
- ページ数が少ないと思ったら画像を使う
- 縦、横書きの決まりはないので好きな方でOK
- 読みやすさを考えビッシリ書かない
- 適度に改行、程よい文字の大きさ
- ボリュームはあった方が良い
- ボリュームがない場合は、特典を付けるなどする

ココナラで販売する場合の商材ボリューム  
価格にもよるが、10～20 ページあれば問題ない  
僕の場合、16 ページ 500 円で売ったが問題はない

## 「自分の言葉で書けない場合」

- 商材のテーマに合った本を 2、3 冊用意する
- 2, 3 冊の本から目次を拾う
- 目次をシャッフルしてオリジナルにする
- 丸パクリではなく表現や言い回しを変えて書く
- どんな本も参考にしている本があるから問題ない
- 自分なりの考えや感想もなども入れる

情報は誰のものでもない、というマインドセットがある

どんな書籍でも 0 から作り上げているわけではない

このマインドセットを忘れると商材は作れない

## 「音声の場合」

- スマホ内にあるアプリで十分
- 長時間の場合、聞く側が負担にならないようにいくつかに分ける
- 台本を用意する
- 台本は箇条書きが良い

## 「動画の場合」

- スマホ内あるアプリで十分
- 長時間の場合、見る側の負担を考えいくつかに分ける
- 台本を用意する
- 台本は箇条書きが良い
- 上手くしゃべろうとしない
- ゆっくりしゃべる

## 「台本の作り方」

- 目次のようにタイトル、小、大見出し、小見出しと書く
- 細かいところまで書かない
- 慣れるまでは行の下に概要を書いておく
- 最強はアドリブだから台本通りでなくOK

音声、動画コンテンツはこれから主流になる。

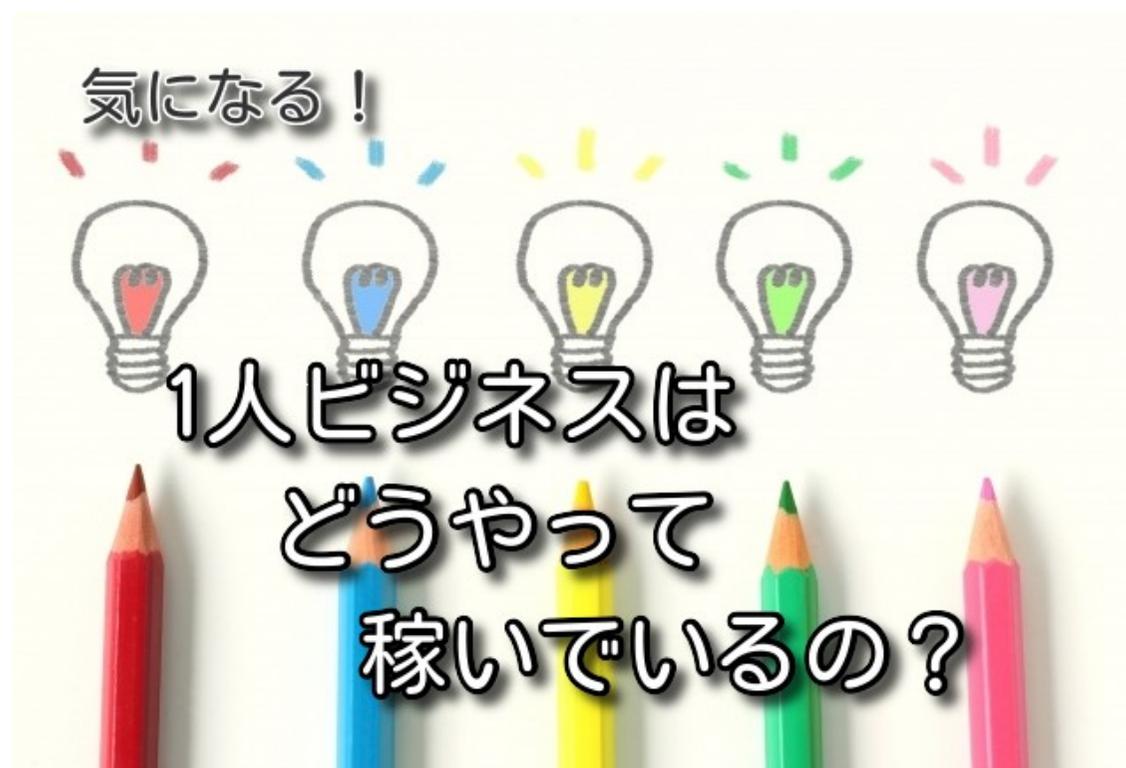
## ステップ 2: キャッチコピーとサービス内容を作成する

- ココナラで上位ランキングのサービスを参考(パクリ)に考える
- キャッチコピーは商品説明をしない
- キャッチコピーはメリットや結果を言う
- 考えなくてもイメージできる言葉を使う
- サービス内容はネタバレしない程度に書く
- 写真にも文字を入れる
- おすすめは AC photo <https://www.photo-ac.com/>
- 写真の文字入れ BannerKoubou

<https://www.bannerkoubou.com/photoeditor/character/>

もちろん無料で使える。

参考までに、僕が出品しているサービス画像



## ステップ 3: 商材を出品する

- ココナラを使う
- ココナラはスキルのフリーマーケット
- 最初は 500 円から売る
- 売れたら値上げしていく
- 売れなかったらキャッチコピー、サービス内容の説明、写真の文字を見直す
- とにかく、テスト、テスト、テスト
- それでもだめなら、新しい商材を作る

## 「ココナラでの拡販方法」

- ひたすらフォローとお気に入りをしていく
- サービスを知ってもらうためにはこちらから動く
- ダイレクトメッセージは送らない
- 送ってもサービスの売り込みはしない
- 送られた方はうざいと感じるから



カテゴリから探す

- PRO認定 新着 >
- デザイン >
- 似顔絵・イラスト・漫画 >
- Webサイト制作・Webデザイン >
- 音楽・ナレーション >
- 動画・写真・画像 >

閲覧履歴

 <p>副業に最適な3つのビジネスモデル教えます...</p> <p>lchi111 500円</p>	 <p>eBayで無在庫転売、資金ナシOK! コ...</p> <p>かすぼん... 1,000円</p>	 <p>一度初期設定をする事で副業が出来る方法...</p> <p>👑👑👑副業... 2,000円</p>	 <p>500円のキャベツを3時間で30玉完売させた私のマーケティングノウハウ</p> <p>キャベツ500円3時間完売! その秘密提...</p> <p>『売れる仕組... 500円</p>	 <p>アイデア企画 身近なビジネスプラン30...</p> <p>スクロー 500円</p>	 <p>口コミ、サポートします ココナラでラン...</p> <p>清水浩介 500円</p>	 <p>デザイン・印刷・納品までチラシを丸ごと...</p> <p>アサクキ 7,000円</p>
--	--	---	---	--	--	--

ココナラのユーザーに対しての拡販方法。

これにあなたの作ったサービスページに外部からアクセスを引っ張る。

## 「フェイスブック編」

- 友達を増やす(目標 5000 人)
- コンテンツのテーマに興味ありそうな人に友達申請する
- 記事を書いていくが毎回宣伝しない・2～3 回に一度程度
- ココナラで作成したサービスページのリンクをコメント欄に投稿する
- 記事内にリンクがあるとフェイスブックに嫌われ表示回数が減る

## 「アメブロ編」

- フェイスブックで書いた記事を再利用する
- アメブロ内のユーザーをフォローしていく
- 記事内にリンを貼る
- ココナラで用意されているアメブロ用のリンクタグを貼る
- アメブロは検索エンジンからのアクセスを待つので少し時間がかかる
- 記事タイトルはテーマに関連するキーワードを入れる

## 「まとめ」

- 商材を 4 つの質問、6 つのテーマで作成する
- キャッチコピーとセールスレターを作る(ココナラの上位ランキングを参考にする)
- コンテンツをココナラに出品する
- フェイスブック、アメブロにココナラで作成したサービスページのリンクを貼る

## 「さいごに」

- とりあえず作り売ってみること・このマインドセットが重用
- その結果をベースに考えながら次に取り組む
- ここまでのスピードは大事
- 仕組が構築できればどんどんお金をかけて宣伝(SNS)していく

コンテンツビジネスは最強のビジネスモデルです。

あなたの成功を祈っています。

ご質問あればこちらまで

[info@masaaki-ichinosawa.com](mailto:info@masaaki-ichinosawa.com)

市ノ澤