

新・赤原：20250919：24通目：16日目・夜2

配信者名：16文字

1234567890123456

赤原@（号外）赤原コンサルの件

タイトル：19文字

1234567890123456789

1通限定案内：気概のある人だけどうぞ

どうも、赤原です。

1通だけ号外をお送りします。

今、サラリーマンで自由を掴む話をしていますが、思いつきで書いた赤原コンサルについて、記入例とかないの？と問い合わせがっています。

確かにフォームがあった方が優しいのかな？と思ったので審査フォームを作ることにしました。

ついでに、すごい人間味があることをしました。

超高額・一括のみしかダメーと書いていましたが、一応「金額入力制」にしました。

→ <https://akh.jp/p/r/VAMvnX4g>

ただ、常識がねーなーと思う人はお断りです。

あくまで審査フォームです。

入力するのは自由ですが、その分、入力したからと合格ではないです。

さて。

僕は、これまで10年業界で生きてきました。

ネオヒルズ、

Facebook全盛期、

ブロガー全盛期、

Twitter黎明期、

Twitter全盛期、

Instagram、

TikTok、

そして、無理やりTwitter(X)でバズらせていくプレゼント企画・・・

全ての裏側を見てきました。

ただ、思うのです。

『起業・副業を語る奴が、

起業・副業のノウハウを売って稼ぐ。』

この時点で、業界腐ってんじやん。と。

今でいうと、

- ・動画編集
- ・広告代理店
- ・SNS運用代行
- ・ライター

などが、常々募集の広告を回しているのと、

あとは、コンテンツビジネスに関しては、積極的に回してるのは横山直〇さんか、田中祐〇さん

大体こんな感じでしょうか。

Twitterでいうと、Youtube マーケターのある猿仮面とか、その界隈

なま〇きくんとか、その界隈

Brain系の民・・・

正直に言います。全員"カス"だと思っています。

ポジショントークではないです。

理由があります。

それが、結局のところ「手法がワンパターンである」というところです。

ほとんどのスクールに顔を出してきました。呼ばれたりもしてきました。ただ、テンプレ的なことしか教えず・させなかつたんですよね。

本当に大事なのは「なぜそうなるのか」という思考力を育てることが大事なはずなのに。

そもそも、セオリーのノウハウなんて得てして使い古されています。

使った時点で飽きられるわけです。

よって「セオリーのノウハウを使わないとしたら、どうしたらいいのか。」こそ教えるべきことなのですよ。

つまり、市場理解・顧客理解ですよね。

言葉を変えると、

- ・何の知識を見つけて、
- ・どう存在としての立ち位置を分けて、
- ・結果的に商品・サービスの唯一性、自分から手に取らないといけない理由をどのように作るのか、

その理由設計こそが大事なのに、その部分を、誰も教えなかつたんです。

それで、

- ・何やら協会を立ち上げて、認定講師を量産しろ
- ・出版して権威性付ける
- ・テレビに出る
- ・毎日発信して知名度をつける

みたいな、いわば「枝葉」の部分ばかり教えます。

正直、カスだと思うのです。

僕と組むということは、キツイと思います。

普通のセオリーをさせません。

泣き言は聞く耳持たないです。

ちゃんと学ぶことは学んでもらうし、そこについては自助力でやってくれとしか言わないです。

ちゃんと心と頭の筋トレを求めます。

でも。

それを超えたら、僕と同じようにどの業界にも属さず、

「目に付くもの全てが集客源」と言えるステージになります。

つまり、名実共にマーケターとして戦うことができるようになります。

改めて、問いましょう。

そこに至る覚悟をしてください。

道は、その意志の先に拓かれます。

では、お待ちしています。

→ <https://akh.jp/p/r/VAMvnX4g>

PS：次回からは、サラリーマンで自由を掴む話に戻ります。

そもそも、定年後でも20年・30年生きる時代です。

今、あなたが何歳だろうと、仮に定年してようと「サラリーマンで自由を掴む話」は狂うほど学ぶべきです。

だって、もう起業・副業の話は、このメルマガでは"終わって" ますからね。

少なくない人が、このメルマガですら「傍観者」の立場をとっているのですよ。その時点でぶっちゃけ起業・副業無理じゃん。自分で自分の人生を切り拓こうとしてねえんだべ。

そのスタンスのまま、3年・5年・10年稼げずに時間だけがズルズルいく可能性十分にあるさ。

ということを考えたら、定年後の再雇用とかをうまく活用した方がいいじゃん？と僕はシンプルに思うのです。今お伝えしている「サラリーマンで自由を掴む話」は、十分に通用します。

というか、、その道のプロです。

ついでに、あなたがフリーランス・経営者・起業で"すでに進んでいる人"でも「サラリーマンで自由を掴む話」は狂うほど学ぶべきです。

なぜなら、組織を動かす話だからです。

例えば、ディレクター、現場でのディレクション、プロダクトマネージャー、いろんな肩書きで「現場で、周りの人を指揮とる」瞬間があります。その時に、めちゃくちゃ生きる話です。

特に、動画編集、デザイン、広告代行、SNS運用代行などをやってる人は外部と関わる瞬間が多いですよね。

今回の「サラリーマンで自由を掴む話」は、そういった外部とのセッション時に、あなたの「いい噂・いい口コミ」を狙って作って広げていくために使えます。

なぜなら、全ては人間関係だからです。

ストレートに言っちゃうと「自分の仕事、自分の数字、自分の範囲」だけしか考えてねえ奴ってどこに行ってもただのお荷物じゃん。ってこと。

そう言った1つ1つの「自分の行動の適正化」のために「サラリーマンで自由を掴む話」は使えます。

ということで、明日からもお楽しみに。

では。