

決して、覚えがいい方でもない。

だから、相手を選ぶんです。

だから、相手を徹底して知りに行くんです。

なぜなら、相手を知れば知るほど、どうやったら効率的に「この人好き」と思ってもらえるか。その予測を立てられるから。

これは、リアルでも同じですよ。

ジャニーズ好きの女子に、ガチムチのボディービルダーがボディービルダーとして話しかけたところで興味持たれないじゃないですか。

でも、ジャニーズ好きな女子でも、冷え性とか、生理不順とか、ライブ連戦する体力がないとか、肩こりとか、腰痛とか、自己肯定感の無さとか、何か悩みを知った先なら、筋トレのことを提供できる確率は上がるわけですよ。

わかります？

相手の「手」を知るんです。

言葉を変えると、相手の興味の対象、興味の範囲、相手の抱えてる痛みの対象、理解力のレベル、理解の範囲、、、

そんな、相手の「習性」を知りに行くんです。

そしたら、自分が持ってるものをどうしたら強みだと相手に受けとらえるか、計算ができます。

つまり、相手を知りに行った場合のみ、

強みが生まれるんです。結果として。

その相手の理解として、

(1) 外枠を捉えること
→ライバルとか、売られてる商品とか
→市場理解

(2) 中にいる人を捉えること
→読者理解

であると言うわけですね。

= . = . = . = . = . = . = . = . = . =
↑ ↑ ↑ ↑ ↑

ってことで書いていました。

ふふ、覚えている人はどれくらいいるでしょうか。

ちなみに、ここで書いた内容は『一般社会』のマーケターにとっては普通のことなんです。

それこそ、P & Gなどのガチのマーケターはみんなこのプロセスで仕事をしています。

その中で「世間のネットビジネス、SNS副業、ネット副業」だけが、

相手の手を知ろうとすることなく、

ただ、自分の思い込みだけで、

商品を作ることを教えるんです。

そして、

真似・パクリ・テンプレで、

商品を作ることを教えるんです。

その証拠が、こちら

→ <https://akahara01.com/ukeruyone.png>

僕は、ポジショントークでもなく、この「世間のネットビジネス、SNS副業、ネット副業」という業界は稚拙だと思っています。

なぜなら、リアルの生活では「相手に合わせようとする」ことを僕らは自然とやっちゃうからです。

あなただってそうですよね。

目の前に相手がいたら、相手に合わせて話を組み立てるはずです。

ただ、ネットではその「相手」が目の前にいないんです。

だから知りに行かないといけない。

でも、調査、観察、洞察・・・といったことをするだけなんです。

すりゃいいのに、それをしない。

むしろ、洞察とかって複雑な工程に見えてしまう。。。

むしろ、そんな教えが広がってるわけです。

それこそ、画一的な学校教育とかと相まってね。

それをいいことに、ただ、パクリで・統一的な答えがあるという「布教・誤った教え」を、

「世間のネットビジネス、SNS副業、ネット副業」という業界は行っているわけです。

よか？

これは、100%巷が悪だからね。

だって、

- ・ 魚の習性を、
- ・ 性質を、
- ・ 海の性質を、法則を

これらを知らないことには、魚を釣ることだってできないんだぜ。

で、魚にだって習性があるように、人間だって習性があるさ。

決まってんじゃない。人間は、ロボットじゃねえんだから。

■■■ 手を抜いたら死ぬよ ■■■

もしかしたら、いまだに「市場理解・顧客理解」と言うのを、

難しそうとか、向いてなさそう、とか、

やっぱり要らないんじゃないか、とか、

稼いだその先でいいんじゃないか、とか、

そんなことを思っている人もいるかもしれません。

でも、逆なんですよ。

だって、巷の教えは「人間の性質を知りにいく」ことを、

『難しいよね。だからテンプレだよ。』という教えだからです。

仮にあなたに子どもがいたとします。

その子どもが「友達作りたいけど、どうしたらいい？でも、緊張しちゃうし喋れないんだ。」と相談してきたとき、なんて教えますか？

間違っても「テンプレで会話しろ」って言わないじゃないですか。

でも、ネットビジネスは、SNS 副業は、ネット副業は、それを教えるんですよ。

リアルの生活に落とし込んだら、

彼らがどれだけ「社会悪・存在悪」なのか・・・

理解できるはずですよ。

もっと踏み込みましょう。

先ほど語ったとおり、人にだって習性があるんですよ。

だって、僕らには1人1人に「感情があり、また思考がある」からね。

ってことを踏まえた時、やっぱりテンプレって意味がないのです。

「またか。」って思われて終わりですからね。

だから、どれだけ有効なテンプレだと学説が連ねられてたとしても、それは嘘です。

なぜなら「テンプレ」である以上、「またか。」って思われて終わりだからです。

ちなみに「感情があり、また思考がある」と書いたら、

勘のいい人は「あー、はいはい。心理学と言いたいよね。」って思考を巡らせられるはずです。

でも、ぶっちゃけそれも「市場理解・顧客理解」をしない間は間違いです。

なぜだと思いませんか？

それは、「市場理解・顧客理解」をしない間は、

遭遇率が高い人に当てはまるしかないからです。

つまり、マスマーケになります。

もちろん、マスに対して心理学をぶつけるのは、効果がないわけではないです。

ただ「マス」に対してやっちゃった時点で、マジで終わるんですよ。

マスマーケをした時点で、僕らは死ぬんです。

少なくとも、個人起業の間は、

1000000%マスマーケは避けるべきです。

なぜだか、わかりますか？

答えは「マス」つまり大衆を紐解くと理解できます。

世間のマスは・・・と言うと、

言葉がめちゃくちゃ悪いですが、

年収300万程度で、

それでも副業をすることなく、

ただ、国に米くれとか、

保証をくれとか、

ただ不平不満を垂らしながら、

マクドナルドで、子どもを走らせたりとかしながら、、、

はたまた、ちょっとお上品ぶってる人たちも、

その裏では、体売りながら「ただ、見栄」だけを貼り続けて、

自分の人生の根本解決をしようとしなない・・・

そんな「自分の人生に、無責任」な人が、ほとんどだからです。

昨日の動画、見ました？

→ <https://youtu.be/m3MMaENy1EE?si=9uWyjeGS80jUX28p>

僕は、あなたに、今みたいな人たちを顧客として迎えて欲しくないんですよ。

なぜだか、わかりますか？

答えは、、、、

相手がお金を持っていないからです。

「お金を持っていない」ということで、差別してるわけでは無いんです。

ただただ、

「お金を得るための行動をしていない」ということがヤベェ。と言ってるだけです。

なんとか打算で、その場の流れで行動したらお金をもらえると思っている人が大勢います。

それが、ヤベェ。

そう言ってるわけです。

■■■■ 手を抜きたい？いいよ。 ■■■■

あなたは、どうやったらお金を安定的に得られるのか。具体的に考えたことがありますか？

少なくない人が、きっと考えていないはずですよ。

簡単に言うと、

(1) 薄利多売

(2) 高利少売

この2択しかありませんよね。

で、少なくない人が(1)で安定してお金を得られると思いがちです。

「高利少売」とは、無理やり作った言葉ですが、

僕らは「高利少売」しか道が無いんですよ。

なぜだか、わかりますか？

デジタルコンテンツならいける！

そう思う人もいるかもしれませんが、

実際に、そう教えてるバカ起業家がありますが、

断言します。100%無理です。

なぜなら、量を売ると言うことは瞬間で飽きられると言うことを意味するからです。

考えてみてください。

あの、世界的情報商材屋のディズニー
(映画って、情報コンテンツですからね。)ですら、

苦労して新作を作ってるわけですよ。

新作、、、そして新作。

でも、それは「マスに対して知名度勝負したものは、飽きられる」からとも言えます。

ディズニーだって、

マス相手にビジネスしてる以上、

新作を作るんですよ。

これを、僕らはどうやって乗り越えるのでしょうか。笑

となると、コンサルを薄利多売するのでしょうか。

・・・ダブルワークとか、トリプルワークとかしてるのに？

ついでに、コンサルはマジでお勧めしません。

これは、僕もコンサルを理由なんですけど、マジでお金持っていない人「秒で投げ出す」んですよ。

これまで10年やってきて、ちゃんと実践した人を見たことがありません。

それこそ、

「日報出しますって誓ったくせに、誓った日に出さない」

とか、

「業界を紐解いて実践します！」って言ったくせに、そもそも実践しない・・・

とか、

そもそも、紐解いた結果が正しいかどうかは、実践しないとチェックできないのに、、、

紐解く作業に平気で1週間、半年、1年かける・・・とか。

そして、向いてないとか、難しいとか言うわけです。

だから、お金を持ってない人たちが泣いて誓う

「稼いで返します。」は、

「一生」叶わないわけです。ガチで。

人間性に欠けるコメントを書いていますけど、

10年通して得た、ただの事実です。

マジで、あなたの経営を安定させるために

「頭がいい真っ当な人」を迎えるべきです。

・・・ってことで、タイトルの回収。

「あなたが、すべきこと」をまとめます。

■■■■ あなたがすべきこと ■■■■

それは「自分を鍛える覚悟」です。

無駄に働きたくないじゃん？

ストレス減らしたいじゃん？

そうだよ。気持ちわかるよ。

だからね、雑魚は切り捨てて、

頭のいい・真っ当な人と付き合うんだよ。

なぜなら薄利多売は、地獄だからさ。

とはいえ、厳しそう・・・って思っちゃうよな。

そりゃ当然よ。

だって、これまでの俺らは「俺ら自身が手を抜いて生きていきたく側」だからさ。

少なくない人が、

「市場理解&価値づくり」体感会への申し込みを、舐め腐った言葉で書いています。

あれだけ審査するよって書いたのに。笑

少なくない人が、

「市場理解&価値づくり」体感会で、お金の話になった時に、

あーだこーだ言って二の足を踏みます。

いや、いいんよ。

巷で、マスマーケ・薄利多売であり、

市場理解・顧客理解が蔑ろにされた世界で生きたらいいじゃん。

ただ、どう考えても、

「世界は、雑魚の量が多い」のです。

言葉悪いですが、これが真実ですよ。

いいかい？

これだけ、フィルターかけまくった俺のメールですら、

事務局との「市場理解&価値づくり」体感会の最中に、

いきなりタメ口で、

「AIが何をできるか聞きたいの」

とか言ってくる奴がいるのよ。笑

え・・・いや、説明したくないっす W W W W W

ってフツーに思うじゃん。

まあ、その人は事務局が華麗に秒で斬り捨ててくれたからいいんだけど。

あとは、赤原の体育会系なメールが怖いとかね。

思考は理解できるけど、ついていける気がしない。とか。

いや、どーぞ離脱してくれ。笑

これだってフィルターだもん。

それすら理解しない甘ちゃん・クレクレは所詮こっちから願い下げです。

優しさ、そりゃ大事よ？

リテラシー、そりゃ大事よ？

ただ、それ「しか」ない世界はただの傷の舐め合いであり、それは、結果出せない・出させられない集団にしかならないのよ。

そもそも、さ。

市場理解とか、顧客理解なんて「起業家としての筋トレ」程度の話なんよ。

あとは「ちゃんと洞察しよう。毎日手ばかりなくしよう。手を抜くと潰れるよ。」みたいな話は、走り込み・追い込みと同じ。

テニスでも、振り回しとかめっちゃするんだけど、これも、心肺機能とか、脚力つけるっていう面もあるけど、メンタル鍛えるって面もでかいのですよ。

メンタル鍛えないと、そもそも試合でビビって・普段の力出せずに終わっちゃうからね。

でも、起業だって同じなんよ。

A：耳障りがいい言葉と、解説をする集団

B：毎日プレッシャーもかけて、ゲキも飛ばす集団

きっと、Aをみんな求めてて、Bを嫌がるはずなの。

でも、そうやって人は潰れるんよ。

Aは「追い込む・毎日やることやる。きっちりやる」ことを、みんなサボって、

○：知識がついたら結果出せると言う人が量産され、

○：飛び抜けた経験、ストーリーがないから自分は結果が出せないと思う人が量産され

○：まだタイミングじゃない。準備できたら、いずれ・・・見たいな人が量産され・・・

そんな展開になるんよ。

なぜなら、みんなメンタルに負荷をかけられることを嫌がるから。

じゃあ、考えてくれ。

A：耳障りがいい言葉と、知識解説をする集団

→ 意識高い系に見えるけど、でも、結果が出なくて、知識マウントで結果出せるという幻想が日々積み重なる

B：毎日プレッシャーもかけて、ゲキも飛ばす集団

→ やることきっちりやって、市場理解・顧客理解、日々進化していく

こう比較したら、どうだい。

Aの運営者は、ただの詐欺師じゃん。笑

いいかい。

俺、無駄に10年この世界で生きてるわけじゃねえんすよ。

全ての言葉、メール、改行、言い回し、構成・・・

全部計算してるんよ。

怖い、プレッシャー、その程度の感情が生まれることを、想定できてないはずないじゃん。

計算した上で、あえてやってるんよ。

苦しいって思った時、それは、俺がかけたフィルターにやられてるだけ。

マンマとね。ウッシッシw

でも、俺は振り落とす側だからこれでいいけど、

あんたらの立場だと話が変わる。

志があるなら、死ぬ気で上がってこい。

俺のフィルター・振り落としの手にやられるな。

なぜなら、巷に行ったところで、

奇跡的にいいところを見つけたとしても、

せいぜい「A：耳障りがいい言葉と、知識解説をする集団」だからです。

そして、その程度のところに行ったところで、

知識マウントで、どうにかしようとする程度の思考だから、

同じように、その知識でどうにか自分も稼ごうとする、メンタルが崩れ去った人しかやってきません。

つまり、お金を持ってないから苦労する道には変わらないわけですよ。

・・・ね。

思い当たる人、いるだろ。

SNSで、メルマガでちょっとした人数に商材は売れた。

でも、

○：お金を持ってない人が大半

○：依存型の人しか来ない

○：お客さんの質が低い

○：コンサルしか売れないけど、労働地獄になっちゃう

みたいな悩んでる人、いるよな。

なんで、あんたらが稼げないのか。

その理由は簡単。

メンタル鍛えること。そして、基礎的なことを地道に積み上げること。

ここから、あんたらが逃げてるからさ。

んで、その場で思いついた小手先の技・思考で仕組み化したところで「せいぜい、雑魚しか来ない」んですよ。

その人生は、その日常は、AIを使っても変わらんよ。

だって使う自分が、全てにおいて適当なんだから。

■■■■ 全員、1000回唱えろ ■■■■

いいかい。

ただ、仕組み化したらいいと思ってるやろ。

ただ、大量に集客したらなんとかなると思ってるやろ。

ただ、大量にブログに投稿したらいいとか思ってるやろ。

実際、そう教えてるアホ起業家が多いけど、

それは、誤りなのよ。

なぜなら、日本人の大半が、

年収300万程度で、ストレスフルな生活を送ってるから。

相手が、すでに限界を迎えてる人が多いから、

だから、俺らは、自分の力量を上げて、

「自分が、誰を迎えるか。選別する」必要があるわけ。

この事実、無視してねえか？今。

今、体感会に申し込んでない奴、

全員正座して自問自答しやがれ。

いいかい。

みんな、マジで利己的すぎるんよ。

テメェら、目先のストレス・思考の負荷しか考えてないやろ？

でも、それが周りに回って、

「結局、何をやったらいいかわからない。」

「結局、タスク頑張ったけど、何も結果出なかった。」

みたいな、毎日を作ってるわけよ。

なぜなら、

市場理解・顧客理解もやってねえし、

そこから手を抜こうとする間は、

数字管理とかも、洞察のレベルが低いから、

色々考えた結果、量でなんとかするっていう結論に至るわけだけど、

テメェが、自分の力量を磨かず、

また、メンタル磨かず、

ただ、その場の思考と特典・小技で「量を」って思うわけだから、

そりゃ、依存型の貧乏人を、大量に集めて終わりじゃん。

マ・ジ・で、

その辺の企業も同じさ。

個人だけじゃなくてね。

なんでテメェらの経営が苦しくなっているのか。

その本質・根本を見てない。

自分たちのメインとなる客層が、そもそもどんな収入なのか。支出枠なのか。

そこに対して、自分たちは、どれだけリソースが出せるのか。

この現実部分を見ずに、

ボーッと「量を集客したら、なんとか」って思ってる。

その時点で、負け決定なのさ。

なぜなら、自分たちがメンタル弱いし・むしろ基礎トレ嫌がるような思考しかしてないから。

みーんな、スポーツなら理解できるのに、

起業・経営だとそれを逃げるのよね。

だから、必要だよ。ってオラオラ言ってきた・・・ただそれだけの話でした。

だって皆ダレるじゃん。

これを理解できる人は、来て損ないはずです。

＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝・＝

(本日限定)

『市場理解&価値づくり』

体感会はこちらから

→ <https://akh.jp/p/r/OrkfFVpl>

= . = . = . = . = . = . =

YouTuberの炎上とか、
いろんな時事ネタも扱いながら、

毎週GMをやって、
毎日、お互いに日報も出し合って

実業家への展示会などリアルのマーケティングも含めて、僕がアドバイスするなど、
どこよりも熱量高い世界をお見せします。

ただ、これを「スパルタ」とか思うなら、
どーぞ他所に行ってくれ。

優しい・耳障りのいい言葉。

でも、本質を外した・ただの惰性の日々。

そんな、幻想を抱いて溺れ潰えるのも1つでしょう。

ただ。幻想はあくまで幻想。

理想として叶うことはないよ。

だって、叶える力・力量が自分にないんだから。

ただそれだけ。

明日からは、別ネタに戻ります。もう2度と載せません。

必要な人だけどうぞ。

では。

= . = . = . = . = . = . =

(本日限定)

『市場理解&価値づくり』

体感会はこちらから

→ <https://akh.jp/p/r/0rkfFVpl>

= . = . = . = . = . = . = . = . =