

ビジネスは要領悪くてもいけるのよレポート

「ビジネスは要領悪くても、ちゃんと勉強してやればいける」

今回伝えたい話はこれ。

ビジネス開始からもうすぐ1年。

師匠のわっきーさんに弟子入りして、

ビジネス初心者から10ヶ月で月収100万円。

毎日が学ぶことの連続で、

本当に密度の濃い1年だった。

その中でも一番大きな学びだったのが、

「要領悪くてもビジネスはいけるんだ！」

って確信が持てたこと。

わたしが1年で得た学びの備忘録として
思うところを率直に書き残してみようと思う。

「ビジネスは難しそう」

「凡人の自分には、ビジネスで人生変えるなんて無理」

とってる人には、ぜひ読んでもらいたい。

さて、どうして要領悪くてもビジネスはいけるのか？

それは、

1. 知識を学べば見える世界が変わるから。
2. 要領の悪さもビジネスでは強みになるよ。

というこの2つの理由。

まず、「知識を学ぶと見える世界が変わる」について。

わたしはこの1年で「知識」の威力を心の底から実感した。

だって、たった1年前までは、

- ブログ書いたことない
- Twitter やったことない
- ワードプレスの立ち上げに丸三日かかって泣きそうになり
- ブログ1記事書くのに毎回4-5時間
(そしてPVは1日15。泣)
- ビジネスで売れる知識も、スキルも何もない

こんなどうしようもない状態だったのに。

知識を学んだら、

7ヶ月後には月20万円稼げるようになって

10ヶ月後には月収100万円超えた。

企業や個人のコンサルティングをしたり
ワークショップを開催するようになっていた。

知識ってまじで人生変えるんだな。

師匠のわっきーさんが「知識が大事、情報が大事！」
って耳にタコができるくらい言ってた理由がやっとわかった。

もちろん順風満帆だったわけじゃない。
他のビジネス仲間と違って
わたしはガチのゼロスタートだったから

「なんでこんなにやってるのに売れないの!？」

って大泣きして、
パソコンの前に座れなくなった時期もある。

(3日くらい現実逃避して『キングダム』読み耽ってたな。笑)

最初なんて超ひどかった。

ビジネス始めて1ヶ月経った頃。

師匠のセミナーにビジネス仲間6人と参加したときのこと。

「タイトルは重要です。

タイトルで興味付けできないと、そもそも読んでもらえません」

と説明する師匠に対して

「タイトルと内容どっちが大事なんですか？」

という意味不明の質問を放って、場の空気が一瞬凍った。

今思うと「そういう話じゃないだろー自分」と思うけど

当時は大真面目にそんなこと聞いてた。

まじで理解力がやばかった。笑

教材の復習は何度もやってたのに。

「それ前も言いましたよね？」って指摘されるし、
教材で勉強したのに、いざブログ書くと全然使えてない。

なんでこんなにポンコツなんだ（；；）！！！！

って毎日半泣きでやってたのがあの頃。

教材で勉強するにも、
勉強の仕方のコツが掴めなくて。

大事なことはわかったけど、
いざ自分のブログに応用しようとするとなんか分からない。

サクサク内容を吸収していくビジネス仲間を見て
「なんでみんなわかるの？神なの？」

って思ってたなあ。

でも何回も教材復習して、

いろんな事例をたくさん見て、

セミナーで師匠に質問して…ってやってたら

だんだんコツが掴めてきて収益も上がってきた。

だから、

「わたしは要領悪いからビジネス不安」とか

「勉強してるけどなかなか結果出ないよー」って思ってる人は

とりあえず安心して欲しい。

あとで詳しく書くけど、

要領悪くても、ちゃんとビジネス出来るようになるから。

わたしも当時はなかなか結果出なくてピーピー言っ

「期待値が高すぎる！」って師匠に何度も言われたなあ。

まあ、たしかにビジネスど初心者で
まったく新しいこと勉強してるわけだから
いきなり結果を求めず、
謙虚にやり続けるのは本当に大事って思った。

で、話がそれたので元に戻すと
師匠のコンサルを受け始めてからの学びの密度はやばかった。

どんなことやってたかというと、

- 師匠がやってきた企業コンサルの事例を学びまくったり
(飲食店から旅館から庭師のコンサルなんてのまで
100社以上事例あった)
- はじめてワークショップを開催してみたり
- 懇親会を立て続けに開催したり

- 個人コンサルにも初挑戦したり
- いろんなセミナーやイベントに行きまくったり
- ワインバーのコンサルのアドバイスもらったり
- クラファンのコンサルの仕方を学んだり

とにかく浴びるように知識を学んだ。

「知識を学ぶと見える世界が変わる」を体感しまくった。

だからビジネスで成功したいなら、とにかく知識を学ぶこと。

これ超大事。

<師匠のコンサルを受け始めてからやったことその①>

師匠が今までやってきた企業のコンサル事例を学んだ。

メモを見直してみるとその数 100 社以上。

コンサル事例の話で面白かったのは、

月商 10 万円のケーキ屋さんの売上を 30 倍にした時の話。

(ここでは書けないから、聞きたい人は会いにきてください笑)

師匠は、「ケーキって誰がいつ食べるんだっけ？」

っていうことを突き詰めていって、

お客さんがファンになる仕組みを作った。

お客さんがファンになる仕組みを作れば、

集客は駅前でビラ配って終わり。

地元のコミュニティで話題になり、閑古鳥が鳴いていたお店に、

子どもたちや家族連れが溢れかえった。

「どうすればお客さんがファンになるか？」を徹底的に考える。

そうすれば、お客さんもハッピー、お店もハッピー。

みんな嬉しい。

震えたなあ。

ビジネスってこういうことよねって。

知識を学ぶとこんなことができるなんてすごい！

わたしも人生の中でこんな仕事がしたい！

って武者震いしたよね。

それから、店主のこだわりで潰れかけてたラーメン屋を再生して、
行列が絶えない人気店にした時の話。

「うちのラーメンは、野菜嫌いの子どもでも

喜んで食べてくれるんだけどなあ」

という店主のコメントから、

このお店の魅力や、ご主人の信念・理念をお客さんに伝わるよう

に打ち出した。

そうしたら、売上だけじゃなくて、
従業員の採用問題まで解決した。

飲食店は従業員の確保に苦勞してることが多い。
お給料がすごく高いわけでもないし、
仕事の内容も大変なことが多いから。

だけど、お店の店主の哲学や理念に感動して、
「ここで働かせて下さい！！」という人が集まってきた。

店主のファンだから、
仕事も一生懸命やってくれるって超喜ばれた。
やっぱりファンを作るって超大事だ。
飲食店は、濃いファンを作って、
定期的に来てくれるリピーターを何十組か作れば終わり。

100 組もいれば十分過ぎるほどまわる。

それから、

メルマガを使ってサプリの通販会社の売上を伸ばした話。

ビジネスで大事なものは、

いかに継続的に買ってくれるお客さんを増やすか。

メルマガはそういう意味でめちゃくちゃ使い勝手がいい。

サプリを買ってくれたお客さんに、

- サプリを飲む重要性
- 継続する重要性
- サプリを飲むメリット
- サプリを飲まないデメリット

こういう内容を角度を変えて継続的に伝えていく。

それによって解約率が格段に下がって、売上が倍増した。

お客さんのアフターフォローを軽視してる会社多いけど、
ちゃんとフォローをしていけばリピーターも増える。
これもメルマガの威力を実感した事例。

「社員がすぐ辞めてしまう」と悩んでいた
ある会社をコンサルしたときの話。

他のコンサル会社は、

「採用の仕方を考えましょう」とか

「採用強化のためにこんな施策をしましょう。予算はこのくらい
です」みたいな話をしてたらしい。

だけど師匠は、「いやいや、そこじゃないでしょ」と
まったく違う提案をした。

何をしたかというと、

「御社の問題は、社員が会社のファンになっていないことです。

会社のファンになる仕組みがなければ、
新しく採用してもすぐまた辞めてしまいます。
社員が会社のファンになる仕組みを作りましょう」
と提案して、見事会社を生まれ変わらせた。

売上を上げるのも、社員の採用も、
大事なものは「ファンになる仕組み」。
目から鱗だったなあ。

他にも、

- 旅館のコンサルをして売上伸ばしまくった話
- 通販会社の利益率 15%から 4 倍にした話
- 化粧品会社にメルマガを導入して、売上 8 倍にした話
- 庭師のコンサルをして収益何倍にもしたときの話

「庭師までいけるのか笑」って思ったけど、基本は全部一緒。

お客さんが欲しくなるサービスを作って、
ニーズがありそうなお金持ちの住宅街にDM入れただけ。
これで高額商品がバンバン売れた。

詳細は書けないけど、やっぱり発想力が違う。

師匠の話は、もうめちゃくちゃ勉強になった。

ネットビジネスってすごい。

本質からわかってると、こんなこともできるのか。

まじで魔法みたいだなって。

だって世の中の有名なコンサル会社だって、

本当の意味でお客さんの問題解決をして結果を出してるところ
は、本当に少ない。

わたしは前の会社で、有名なコンサル会社と一緒に仕事もしたけ

ど、結局はリサーチしまくって、データ分析してパワポまとめるだけのとこめっちゃ多い。

お客さんもハッピー、お店もハッピーの

ビジネスをちゃんと作れるって、本当に本当にすごい。

わたしがネットビジネスにめっちゃ夢を感じる理由の一つ。

知識を学ぶと見える世界が変わる。

これは本当。

なぜかというと、「どうすればそれができるかわかるから」

わからないことは想像できないし、難しそうに思えるけど、

「そうやればいいのか！」って知ってれば希望が見える。

例えば、友達の実業家の悩みを聞いてると

問題点と解決策がわかってしまう。

例えば、ネットショップで食品の販売をしている友人が

「オンラインショップからの売上が上がらないんだよねー」

「一回試してもらえば、良さがわかると思うんだけど」

と悩んでいた。

ふむふむ。と思ってサイトを見てみると

「なるほど。こりゃ売れないわ」

何が問題だったかというと。

- 商品を並列で紹介してて、どれを買えばいいのか分からない
- その商品を買うことのメリットが伝わらない
- メルマガはやってるけど、新商品入荷のお知らせだけ

典型的な売れないサイト。

なので、彼に対してこんな改善案を提案をしてみた。

- 初めての人が買うべき商品がわかるように目立たせる（この

ときは、「初回限定のオススメセット」が一番目立つようにサイト設計を変更)

- ▶ その商品の特徴じゃなくて、その商品を買うことで、どんなメリットがあるのかを具体的に書く。
- ▶ メルマガでは、商品を使ったオススメレシピや、その商品ができるまでのストーリーなども定期的に伝える。

これがすごく喜ばれて、コンサルにつながったりした。

今までは悩みを聞いてても

「そっか大変だね」としか言えなかったのに。

知識を学んだら、ここまで具体的に提案ができるんだからすごい。

知識を学ぶと、見える世界が変わってることを

実感した瞬間だったなあ。

だから、要領悪くても、知識を学べばビジネスはいける。

ビジネスってまじで知識ゲーだから。

会社辞めたときは、

何がやりたいかわからなかったけど、

それって知識がないことも原因だったんだな、と。

知識を学んで

「こんな世界があるんだ！」

「自分にもできるかも！」

って思えると、やりたいことがどんどん湧いてくる。

退屈だった日常が、一気にキラキラしてくる。

だから、「今やりたいことないよー」とか「人生つまんない」っ

ていう人は、知識を学ぶのはまじでオススメ。

特にネットビジネスの知識は、

生活の中でお金の心配がなくなる。

自分のために使える時間が増える。

助けられる人が増えるから、人にも喜ばれる。

できることが増えるから、「こんなのやったら面白そう！」

ってやりたいことも見つかる。

まじでオススメ。

<コンサル受けてチャレンジしたことその2>

ワークショップ開催と個人向けのコンサルティング

これは本当ドキドキだったなあー

特に初めてのワークショップは、実は超緊張した。

「誰もきてくれなかったらどうしよう…」って超心配してたら、

「だったらまた別の日にやればいいじゃないですか」

と師匠に一蹴された。笑

知識もさることながら、やっぱりマインドは大事。

「悩んでないで、まずやってみましょう」

って、一体何度言われたことか。笑

ノウハウでもなんでもないけど、でもこのマインド超大事。

わたしもそうだけど、真面目な人ほど悩みまくって、

「批判されたらどうしよう」

「売れなかったらどうしよう」

って心配しまくって、時間を無駄にしたり、

精神的に疲れてやめてしまう人が多い。

けど、これ本当にもったいない。

ネットビジネスはリスクがないからこそ、

思い切った挑戦ができる。

このマインドは忘れずにいたい。

話がそれたので

ワークショップと個人向けコンサルの話。

ワークショップと個人向けコンサルで得た一番の学びは、

「人って知識を得るとこんなに変わるんだ！」

っていうのを目の前で見れたこと。

ワークショップやってて、一番面白いのは、

知識を教えたときに

「そういうことか！」「面白い！」

ってお客さんの顔がパッと明るくなる瞬間。

そして、その後作ってもらったコンテンツを見たときに、

レベルが跳ね上がってる時。

「おおー！めっちゃ良くなってる！！」

みんなわたしより 100 倍飲み込みいいな！！！」

ってまじで感動する。

自分のやってる活動に、自信が持てた瞬間だった。

嬉しかったなあ。

嬉しくて嬉しくて、

お客さんとの懇親会が終わった瞬間、

「ワークショップ終わりました！めちゃくちゃ楽しいです！！」

って師匠に報告メール送ったな。笑

ワークショップにきてくれたお客さんのひとは、

心の病で外で働けてなかった。

でも、ワークショップの後しばらくして、連絡がきた。

「もっとビジネス勉強したいのに、

教材を買うお金がないのが悔しくてアルバイト始めました」

嬉しくて近所のスタバでガチ泣きした。

まじで変な人だったと思うけど。

わたしのやってることは、

誰かの人生を良くしてるんだって思えたら

やる気とパワーがみなぎってきた。

こんな嬉しいことってない。

彼女とはもうすぐ個人コンサルも始めるけど、

本当に頑張っって欲しいなあ。

目の前でお客さんが喜んでくれるって、
何よりもモチベーションになると思う。

だから、もし今ビジネス停滞気味だったら、
ワークショップとかセミナーやってみるのもいいと思う。

人に教えるって超勉強になるし、実力もつく。

失敗したって別に死にはしない。

誰も来てくれなかったら、もっと勉強してまたやればいい。

挑戦しないのは、まじでもったいない。

ワークショップや個人コンサルをやって良かったこと。

他にもたくさんある。

- お客さんの悩みがめちゃくちゃ具体的にわかる
- お客さんのタイプやパターンがわかってくる

- 教えることで自分も超勉強になる
- 知識を学んで人が変わっていくのが見える
- 教えるのが上手くなっていく
- いろんな市場のデータが貯まる（こういう業界は顕在需要だから収益化しやすいな。とか）

まず、毎日お客さんと向き合って指導していると、
お客さんのつまづきポイントのデータが
すごい勢いで貯まっていく。

「何を書けば、相手にメリットあるかわからないのか」

「情報を構造的に整理するのが苦手なんだなー」

って、具体的な悩みが超わかる。

お客さんのコンテンツを見て、

「どうすれば良くなるかなー」と毎日考えてるから、

真面目にコンサルやってると、勝手に教材ができ上がる。笑

お客さんのタイプや行動パターンもどんどん見えてくる。

「この人は、情報整理や思考力系が苦手。

でもスピードがあって、言われたことを忠実にできる」

「自分で考える癖をつけると、もっと良くなるな」

とか、

「この人は、完璧主義が一番の課題。

まずは60点でもOKだってことを理解してもらって、

小さくても成功体験積んでもらうのがいいな」

とか。

やっぱりお客さんによっても課題はそれぞれだし、
つまづくポイントも違う。

これが超リアルに見えるようになったのは、
本当に大きな収穫だった。

あとは、本気で頑張りたい人の人生変える手伝いができる。
お客さんの成長の過程が見える。

これは、やって良かったなと思う。

わたしは本当に要領が悪かったから、
本気で人生変えたい！って頑張ってる人は、
まじで応援したい。

要領悪くてもビジネスはいけるから。

ちゃんと勉強してその通りやれば、ほんとに人生変わるから。

「年収 1500 万円の会社で働いてました」って言うと、
「めちゃくちゃ要領悪いのがコンプレックスだった」
と言っても、大体信じてもらえない。

「いやいや、とはいえ優秀だったんでしょ？」って思われる。

確かにね。努力はめちゃくちゃした。

地元の高校がほんとに合わなくて、

「何がなんでもここから脱出して東京に行く！」と決めてた。

だから、受験勉強は毎日12時間くらいやった。

1年間それくらい勉強すれば、要領悪くたって、

国立大学くらい入れるようになる。

何がなんでも商社で働きたかったから、

大学3年生のときは、震えながら学生ローンで15万円借金して就職予備校にぶっこんだ。

面接までの1ヶ月半、

指導を受けながら必死でエントリーシート書いて。

ビデオ撮りながら、寝言でも自己PRするくらい、

毎日毎日面接練習して、改善点をノートに書き出して。

だから、奇跡的に希望の会社に行けた。

でも、わたしがめっちゃ要領悪いこと、

ちょっと仲良い人ならみんな知ってる。笑

例えば、わたしは人前で話すのがめちゃくちゃ苦手だった。

高校生のときは、ピザハットに注文の電話かけるとき

真っ白になって喋れないから、台本を書いて読んでた。

「あ、すみません。注文お願いしたいんですが。

マルゲリータのMサイズ一つと、

クアトロフォルマッジョのMサイズ一つお願いします」

たったこれだけのセリフなのに、

ビビりまくって、大汗かきながら電話してた。

ピザ頼むのに、台本書いてる自分、なんやねん（；；）

ってさすがに思ったけど。でも、そのくらい苦手だった。

あと、ググって解決策を調べるのもまじで苦手だった。

ワードプレスの設定最初にやったとき。

「ググればたくさん情報出てくるよ」と言われて調べたけど、
まじでサッパリ分からない。

丸2日かかっても設定が終わらないから、
3日目に近所のツタヤに行って、
隣のスタバで『はじめてのワードプレス』的な本を見て
ようやく設定完了して泣けた。

はじめてYouTubeの動画を撮ったときは、
半日ググっても撮り方が分からなくて
最寄りのアップルストアまで訊きに行った。

「あの、動画の収録をしたくて、Quick Time Playerがあれば録
画できるって見たんですが、どうすればいいですか？」

わたしの質問を聞いた店員さん、一瞬ポカーンとして。

「Quick Time Playerはパソコンに内蔵されてるので、
ここの『画面収録』ボタンを押せば、そのまま録画できますよ」

と、2秒で解決してくれた。

えっ。。。

わたし朝から、めっちゃ調べてたんですけど。。

なんかバージョンがどうか、アップグレード版は有料とか。。

地味にショックだったから、友達に話したら、

今度は友達に全然話が通じない。

「なんでアップルストア？ググればいーじゃん笑」

『お客様、当店はグーグルではなく、アップルストアですが？』

って絶対思ってるやろ、その店員。笑」

と大爆笑。

違う、ググったんだって。

でもわかんなかったんだって（；；）

世の中にはね、ググってもわかんない人いるんですよ。

こんなやり取りをしたのが、ちょうど1年前。

他にも、新入社員のとき、会社のプレゼンで大失敗したり、

上司の出張チケット間違えて予約して、

危うく大事な商談に遅刻しかけたり。

キリがないから、このへんにしとくけど。

こんなポンコツでも、ちゃんと勉強すれば、

ビジネスやって生きていくことはできるんだから

なんて良い時代に生まれたんだらうと思う。

今は分からなくても、要領悪くても

知識を学んで、一個ずつできるようにしていけば、

ちゃんと人生変わるから。

<コンサル受けてチャレンジしたことその3>

いろんな発信者のセミナーやイベントに行きまくる

最後がこれ。

わたしはビジネスをはじめたときから

ずっと師匠について学んできた。

だから、自分がワークショップやる。

ってなったとき、めちゃくちゃビビった。

「わたしに師匠みたいなセミナーなんて出来るのか…」

って尻込みしていたら、

「じゃあ、世の中の人々がセミナーでどんなことを学んでるか

見てきたらどうですか？」

「ゆいさんほどビジネスの知識がある人、
なかなかいないと思いますよ」

と師匠に言われた。

なるほど。と、とりあえず片っ端から
セミナーやイベントに申し込んでみた。

そしたら衝撃だった。

「えっ、それビジネスの中では枝の枝の話じゃん…」

「講師やってる人、こんなにビジネスの知識ないの??」

普段師匠とばかり話していたから、

わたしが普段学んできた知識と

市場の多くのビジネス発信者の知識との乖離に驚いた。

「こんな高いお金払って、

こんなショボい内容教えてるなんて許せない！」

「このセミナー、主催者の自己満じゃない？

お客様の悩みが全然解決されてないじゃん」

「そんなアッサリした説明で、お客様分かるかなあ。

もっと具体例たくさん出さないと」

ぶっちゃけ、聞いているのがウルトラ・ストレスだった。

まじつまらん。ていうか、まじ不快。

「せっかくビジネス学ぼうとしてる人に、

そんな枝葉の知識を、さも大事なことのようには教えないでくれ」

って思った。笑

わたしはもともとセミナー系って苦手なんだけど。

(大した内容話してないのに金額だけ高いから。特に法人向け)

師匠のセミナーだけは、鳥肌が立つくらい感動したから

「誰から学ぶかって本当に大事なんだなあ」って、思った。

良い指導者から学ぶことができた自分は

めちゃくちゃ運が良かったんだなって思った。

自分の知識にすごく自信がついた。

そして、実は自分の要領の悪さが

ビジネスでは強みになってることに気づいた。

どんな点かというと、

➤ 初心者がつまづくポイントが分かる

- 要領悪い人でも分かる丁寧な説明ができる
- お客様の悩み解決に直結する教え方ができる

そして実際、お客様からも喜ばれることが多い。

「ゆいさんの説明は、すごく具体的でわかりやすいです！」

「ゆいさんは、わたしにとっての『神女子』です！」

「ゆいさんに教えてもらった通りにやったら、

お客様からの反応が変わってきました！」

こんなフィードバックをたくさんもらえると、やっぱり嬉しい。

自分が最初につまづきまくって、たくさん失敗したから、

初心者のハマる落とし穴は熟知してる。

(師匠に『ここは落とし穴だから気をつけましょう』

って言われてる側からなぜか落ちるタイプ。笑)

自分が要領悪かったから、

どんな説明をすれば、初心者が理解できるかも分かる。

「ここまで丁寧に説明してもらわないと、

ここまで丁寧に過程を見せてもらわないと、

わたしは分からない」

っていう基準があるから笑、

自動的に説明が丁寧にならざるを得ない。

意外だったけど、要領良いタイプの発信者は、

初心者指導は苦手な人が多い。

「なんでそんなすぐ理解できるの？神なの？」

って思ってた発信者は、

「何が分からないのか分からない」って言った。

なるほど。。 ちょっと納得。

何が分からないのか？なんで分からないのか？

これならわたし、めっちゃ説明できる笑

あと、お客さんの悩み解決をしないセミナーが

まじで途中退出したくなるくらい嫌いだから、

自分がワークショップをやるときも、無意識のうちに

「ちゃんとお客さんの悩みが解決されるか？」

「勉強した気になるんじゃないかって、使えるようになるか？」

これをめちゃくちゃ考えてたことに気づいた。

だって、せっかく勉強しても、使えなかったら意味がない。

それを一番痛感してきたから。

ワークショップの参加者さんに

「今までのセミナーの中で、一番ピンポイントで
問題解決に導いていただいた内容でした」

という感想を頂けた時は、本当に嬉しかったなあ。

わたしは学歴と職歴だけは立派なポンコツで、
でも「会社の看板がなくなったら何もできない」。
それが本当に不安だった。自信が持てなかった。

だけど、師匠に出会って、ビジネスの自由な世界を知って。

「要領が悪くても、知識を学べばビジネスはいける」

これを本当に教えてもらった。

わたしは師匠に救ってもらったから。

次はわたしが、

頑張ろうとしてもがいてる誰かの背中を押して

「大丈夫、ちゃんと勉強してやれば人生変わるよ」

って、伝えたいなと思う。

終わり。