

ネットビジネスの市場はまだまだ飽和しない

こんにちは、ゆいです。

今日は、ネットビジネスの市場は
まだまだ飽和しないなーと思ったので
その話をしたいと思います。

最近、以前勤めていた会社の友人にも
自分のブログを見せるようになりました。

ブログを書いていることは伝えてたけど
会社に対して否定的なことも書いてたし

気分を害する人もいるかもなあ。。
と思って見せられなかったんですよ。

でも、

ネットビジネスは本当に楽しいし
大切な友人にこそ知って欲しい知識なので

「見たい見たいー！笑」

と言う友人たちに、
思い切って開示しました。笑

みんなどんなリアクションするのかな、
とドキドキしてたら、

後から何人も感想送ってくれて。

↓↓

「過去の話とか会社での話とか
ゆいの姿が目につかんで
なんかじーんとしちゃった。。

考え方とか経験とか
わたしもそうだなーって思う
ところ結構あって共感したよ。」

「会社についてネガティブなこと
書いてるの気にしてたけど、
逆にゆいが会社好きだったの伝わってきた。

こんなに努力できるのはすごい。
本当頑張ってたもんね。」

「私はネットビジネスのことは
全然わからないけど、
ゆいのブログ読んで世界が広がった。
またいろいろ教えてね。」

こんな感じのポジティブな反応で
すごく嬉しかったです。

最近は、

「こんなネタでブログ作ったら
面白いと思うんだけどどう思う？」

と前職の友人たちも
ネットビジネスに興味を持ってくれてて
すごく嬉しいし、感慨深いです。笑

これから、組織に所属せず
自分で稼ぐ人の割合は
ますます増えていくと思います。

今の日本の労働人口 6600 万人のうち
フリーランスの割合は 17%だそうです。

(副業やすきま時間のお小遣い稼ぎ含む。
ランサーズ調べ。)

フリーランス大国のアメリカは
労働人口 1.5 億人のうち 35%が
フリーランスで働いていて

2020 年～2027 年には
この比率が 50%になる
という予測も出ています。

わたしの読者さんでも
すでに司法試験に合格しているけど

より働き方の自由度が高く、
収入の上限がないネットビジネスを
やっていきたいということで

本格的にネットビジネスの勉強を
されてる方もいます。

かなり先見の明がある方だと思いますが
こういう人これから増えるだろうな、と。

組織に所属せず自分で稼ぐ人が
今後増えていくという話をしましたが、

ネットビジネスの知識や
ネット上でモノを売るスキルは
まだまだニーズあるなーと思います。

需要はあるけど、できる人が少ないんですよね。

わたしも以前は、

Twitterとか見てると
ネットビジネスで稼いでる人大勢いるし
稼ぎ方を教えてる人もたくさんいるから
そのうち飽和するのでは？

と思ってました。

でも、

師匠のわっきーさんに言うと

「全然飽和しないですよ。
ちゃんとわかってる人が
圧倒的に少ないので。」

Twitter もライバル弱いし、
見てみればわかります。」

と言われました。

そうなのかな？と思ったので

- ・ SEO のプロフェッショナル。
- ・ ウェブマーケティングの専門家。
- ・ 月 7 桁稼ぐ女性起業家。

いろんな人に会って話をしてみました。

その結果わかったのは、
彼らができるのは「集客」だけ
だということ。

アクセスを集めて
アドセンスで稼ぐ SEO 屋さんは、
SEO のことしかわからない。

「ウェブマーケターです」
と言ってる人の多くは、
媒体での広告運用知ってるくらい。
(Google、facebook、
インスタとかの広告運用)

なんなら「マーケティング＝集客」
だと思ってる。。

「アメブロのゆるふわ系女性起業家は
中身のあるビジネスを教えていない。
ビジネスは数字が大事です！」

と言ってる月収7桁の女性起業家は、

教えている内容は、
メルカリ転売とSNS集客だけだった。

えっ、こんな程度なの??

というのが正直な感想でした。

これって全部「集客」なんですよ。
(メルカリ転売は違うけど)

「集客→教育→販売」

というビジネスの流れの型の中で
一番大事なものは「教育→販売」ができること。

いわゆる CRM*と言われてるものですが
これが本当の意味で出来ている企業は
本当に少ないです。

*CRM=Customer Relationship Management
「顧客関係マネジメント」と言われている
顧客と信頼関係を築いてファンにすること。

化粧品のドモホルンリンクルとか
ライザップとかは上手ですね。

だけど、

資生堂のマーケ担当者が
ドモホルンリンクルを見たところで
知識がないから真似しようがない。

知識があれば、

「なるほど、こうやってるのか」

と真似することが出来るけど、

知らないとわからないんです。

ウェブマーケ＝集客だと思ってる
マーケターが多いのですが、

大事なのは、
「集客」じゃなくて「教育→販売」。

なぜなら、

どんなに広告を打って集客しても

- ・料理も美味しくない
- ・接客も微妙
- ・雰囲気もよくない

という飲食店だったら、
お客さんはリピーターにはならないから。

集客だけしても意味がない。

いかにリピーターになる理由作りをするか。
大事なのはこっちです。

「教育→販売」ができる人が本当に少ないので

ネットビジネスを

ちゃんと学んでる人は
まだまだ楽勝だな、と思いました。

ネットビジネスを始めたいけど
売れるスキルも商売のネタもないなら
まずはネットビジネスの知識を学んで
それを発信すればいいと思います。

ここまでお話してきたように、
巷のnote とかの内容とは
モノが違うので十分価値になります。
(あと市場的に稼ぎやすい)

今知識がないなら勉強すればいいんです。

たとえ今
売れる商品やスキルがなくても
ネットビジネスの知識がゼロでも

半年～1年くらい本気でやって人生変わるなら
これほどコスパの良いものはないと思います。

2019年の始めに、
ネットビジネスを始めたとき
わたしは本当にゼロスタートでした。

ビジネス仲間の中には、
最初からビジネスの知識や売れるノウハウを
持っている人もいました。

たとえば、

もともとウェブ系の会社で働いてて
SEOが得意で、何万PVのメディアの
運営経験があるとか

前職でもトップ営業マンで
営業スキルも広告のディレクションも
社内で表彰されるくらいの実力だったとか。

そういう人もいたけれど、

わたしは情報発信に使える
知識もスキルも本当に何もなくて
全部一から勉強するしかなかった。

まず、Twitterの使い方がわからない。

ブログの開設方法も初期設定も
ネット上にやり方たくさん出てるのに、
なぜか上手くできなくて、
設定だけで丸3日かかる。

サムネイルどうやって作るの？
ブログに使う写真どこで見つけるの？
ブログにマーカー引くにはどうすれば？

と、わからないことだらけ。

ブログの書き方もわからないし
4-5時間かけて記事書いても
PVは1日15PVとかだし

本当に心細かったです。笑
ああ、わたしって本当に何もないんだな。
って思い知らされました。

おまけにコツを掴むのも苦手で
上達スピードも遅かったし。

だけど、

目の前のこと一個ずつクリアしながら
知識を身につけていったら

7ヶ月後には20万稼げるようになり
10ヶ月後には100万円超えました。

ビジネスのことなんて
何もわからなかったのに

今はコンサルまでできるように
なってしまったわけで。

見える世界が変わって、
人に教えて喜ばれて、
ビジネスってこんなにも楽しいのかと。

たとえゼロスタートでも
半年～1年本気で勉強して人生変わるなら
こんな良い自己投資はないと思います。

そのための勉強をしたり
ワードプレスのおわからないことを
調べてわかるようになるくらいの
努力が面倒だと思うなら

ビジネスは諦めた方が良くと思います。

ネットビジネスは楽しんで稼げる。
というイメージを持ってる人が
世の中には多いけど、

ビジネスの本質は価値提供であり、

ネットビジネスは、
インターネットを活用することで、
価値提供を効率化したり自動化したり
するものなので、

「提供できるものが何もありません」

という状態なら、

まずは自分が価値提供できる
ための知識を身につけるしかない。

そのための努力は最低限必要です。

わたし自身も
本当のゼロスタートだったからこそ

同じように何も無い人でも
正しい知識とやり方でやれば
十分稼げるようになると確信してるので

あとは本人がやりたいかどうかですね。
覚悟の問題というか。

世の中の的にも需要があるし
半年～1年本気でやれば人生変わるし
原価もかからないし
まだまだチャンスの大い分野だと思います。

今回の話をまとめると、

- ・組織に属せず自分で稼ぐ人の割合は
今後増えていくだろう
- ・ネットビジネスの知識は
需要にたいして供給が少ないので
まだまだ飽和しない。
(世の中のほとんどのマーケターは
集客知識ばかりでCRMができない)
- ・ビジネスの本質は価値提供なので
売れる知識やスキルがないのなら
知識を学んで身につけるしかない
- ・ゼロスタートでも半年～1年くらい
本気でやれば十分人生変えられる。

というお話でした。

PS.

最近メールに返信下さる方が
増えていて嬉しいです^^

メールの返信ってもっとも簡単な
アウトプットのひとつなので
ぜひやってみてください。

本読んで終わりの人とか

Twitter でモチベーション上がりそうなツイートを収集して終わってる人多いけど、それだけじゃ身につかないんですよね。

メールに返信してみる。
本を読んだらブログ書いてみる。
イベントに行ってみて人と話してみる。

最初はハードル高く感じるけどやり始めるとコスパの良さに気づいてどんどん行動力上がります。

よく感想下さる方は覚えるので、クローズドの懇親会お誘いしたりお茶やランチ行ったりしてます^^

(お名前書いてないとわからないので返信下さる方はお名前教えて下さい)

2019 年も残り 2 ヶ月切りましたが行動量増やして頑張っていきましょう！

それでは。