

【企画案内あり】 ビジネスで成功するために最も大事な条件は何か？

こんにちは、ゆいです。

今日は

「ビジネスで成功するために
最も重要な条件は何か？」
という話をします。

まず結論から言いますね。

ビジネスをやる上で最も重要なのは
「売るスキル」です。

なぜなら、
どんなに集客をしても
売れないと意味がないから。

ビジネスを一番シンプルに言うと
「人を集めて何か売る」

これだけです。

たとえ
オンラインショップに1万人が訪問しても
商品が売れなければ利益は出ないです。

恋愛や就職活動で考えるとわかりやすいです。

恋人を作るために、
合コンやアプリで100人に出会っても
「自分の魅力を伝える力（＝売れる力）」
がなければ、付き合えないですよ。

就活で100社にエントリーシートを送っても
雇用主に「ぜひ欲しい！」と思われなければ
100社にお断りされます。

シビアですが、残念ながらこれが現実です。

どんなに良い商品を作っても
どんなに想いや理念があっても
「売る力」がなければ、
お客さんには選ばれないし利益も出ない。

だから、ビジネスで成功したいなら
絶対に必要なのは「売る力」です。

ビジネスに興味はあるけど
何から始めたらいいかわからない。

という人は、
まず「売る力」をつけるべきです。
絶対に必要なものだからです。

売れなくて苦戦する人が多くいる一方で

売れる人は圧倒的に有利です。

「何をすれば売れるのか？」がわかるので
やるべきことは明確で迷わないし

やることなすこと結果につながるので
ビジネスの作業も楽しくなります。

「稼げるイメージが湧かない」
「この作業全部無駄になるんじゃないか？」

みたいな不安とは無縁です。

わたしはちょうど1年前くらいに
セールスを勉強しました。

それまでは、
師匠や他の発信者の文章を参考にしながら
見よう見まねで文章を書いていました。

それでも、単価5万円の商品が
月に1-2個くらいポロポロ売れていましたが

売上は不安定で、
売れる月もあれば売れない月もあり
精神的にもはものすごく不安でした。

なぜかというと、

売れている理由も、

売れない理由も分からなかったから。

「自分の文章と売れる文章は、何が違うの？」
「何を改善すれば売れるようになるの？」
「先月は売れたのに、今月は売れない。なぜだ？」

自分で狙って売れてるわけじゃないので
何をどうすればいいのか分からず、収入も不安定。

売れたらもちろん嬉しいけど、

「単に運が良かったのかも。。」
「ここからどうやって売上増やせばいいんだ？」

という不安がずーっと消えませんでした。

でも、師匠からセールスを学んで

「売れるための条件」や
「何を伝えれば売れるのか？」

が明確になったら、
驚くほど売れるようになりました。

セールスってすごく苦手意識があって

「何を書けば売れるんだろう？」

と難しく考えていましたが、

「え、こんなにシンプルなの!？」

と目から鱗でした。

今では家から一步も出なくても
毎日勝手に商品が売れて
お客さんから感謝のメールがきて
口座にお金が振り込まれます。

わたしのブログは
1日に500PV程度しかないですが、

それでも単価5万円～30万円の商品が
ほぼ毎日、少ないときでも3日に2つ
のペースで自動で売れています。

今は自分のために使える時間が
たっぷりあるので

鬼滅の刃のアニメを一気見したり

気になる業界の本を10冊くらい買って
読書に没頭したり

友人とzoom飲みしながら
楽しく仕事の情報交換したり
毎日自分のやりたいことをやっています。

体調が悪いときは一日中寝てられるし
体力的にも精神的にも余裕があるので

かなりストレスフリーです^^

ビジネスが成功するかどうかは
シンプルに「売れるかどうか」なので
「売れる力」を身に付けることの恩恵を
毎日実感しています。

あと、単純に売れると楽しい。笑

セールスを本質から理解していると

「この先食べていけるんだろうか？」

みたいな将来の不安もマジでなくなります。

なぜなら、

知識があればいつでも復活できるので
仮に今のブログやTwitter アカウントが
吹っ飛んでゼロになっても、

数ヶ月もあれば余裕で
新しい仕組みを作れます。

会社や他人への依存度は下げた方がいいですが
「知識」はどれだけ依存してもなくなるないので
一回学んでしまうと最強だなあと思います。
一生使えるスキルですしね。

ちなみに「売る力」というのは
実はものすごくシンプルです。

2つの条件さえ満たしていれば
飛ぶように商品が売れていきます。

人がモノを買うときには、
決まり切ったパターンがあるからです。

そのパターンを知っていれば
売るとは驚くほど楽になる。

ノリと感覚でやってる営業マンは多いので
もし全国の営業マンが知っていたら、
喉から手が出るほど欲しい知識だと思います。笑

ちなみに師匠のあるお客さんは、
もともと月曜日が憂鬱で仕方ない
さえない営業マンだったのに

師匠からセールスのスキルを学んだら
関東地区のトップ営業マンになり
副業のために勉強を始めたのですが
本業のお給料がアップしたそうです。笑

特にネットビジネスの強みは
どんな業界とも組み合わせられること。

なので

仮に自分で商品を持っていなくても、
企業の広告やHPのコンサルをしたり、
他の人とコラボして共同事業をしたり
いくらでも需要があります。

特に今は、オフラインから
ネット販売にお金が移動しています。

オフラインのみだった
飲食店が厳しくなる一方で

UberEats や
宅配スーパー（オイシックスとか）は
受付停止するくらい申込みが殺到しています。

今後もネット販売は増えるでしょうし
ネットで「売れる力」がある人は
益々重宝されるでしょうね。

会社に所属しなくても
自分の知識と脳みそ一つで
どこでも仕事ができるので

家族と一緒に過ごす時間を増やしたり
世界中を旅しながら働いたり

人生の選択肢と自由度は格段に上がります。

「売れる力」は知識格差が
もっとも顕著に現れる分野でもあります。

セールスの知識がある人は
30分でサラッと書いたメールで
10万円の商品をバンバン売れるけど、

知識がない人は、
たとえ1年かけても100通メールを書いても
やっぱり売れないんですよ。

相手に響かないものを、
どれだけ数打っても意味がないんです。

恋愛だって、魅力を感じない相手に
的外れな口説き文句を100回言われても
付き合う気にはならないですよ。

それどころか

「しつこいなー」

って、逆に嫌がられます。苦笑

なので、ビジネスで成功したいなら
「売れる知識」を身に付けることが必須だし
「売れる力」があるとやることすべてが

結果に直結します。

「売る力」を身に付ければ、
お金の困らなくなるのはもちろん、

いろんな業界とコラボして経験増やしたり
自分の魅力を伝えるのが得意になって
仕事や恋愛でも得することだらけです^^

ということで、今回は

「人間心理のパターンを理解し
自由自在にモノを売れるようになる企画」

をやることにしました。

わたしが実際に学んで人生が変わった
師匠のわっきーさんの企画です^^

今自宅で過ごす人が多いと思いますが
家で引きこもってこっそりスキルアップ
するには最適な企画だと思います。

月に30万円くらい
不労所得が入ってくるだけでも
かなり人生変わりますからね。

興味がある人は
こちらから登録してみてください。

↓↓

%url1%(https://yui001.com/p/r/UAJeeC2r)

案内メールが流れます。

- ・売れるための最重要ポイントは？
- ・セールスと料理の共通点
- ・売れるブログと売れないブログの違い

など、

「セールス」をいろんな角度から
深掘りして解説していくので、
読むだけでもビジネスのスキルアップに
つながると思います。

いつものメルマガを読む感覚で
気軽に登録してみてください^^