

もともと船田は物販をしていたのか



答えは**NO**です。

私はもともとオンラインビジネスを行っており、2015年は**YouTube セミナー講師**として活動しておりました。

YouTubeを通して月に300万円以上売り上げていたのでinfo topという大手情報販売サイトでもよくランクインしていました。

仲間全員でYouTubeで稼ぐことを一つの目標に掲げ、私と同じプログラムに参加した方は**月額100万円プレーヤー**が続出しました。

このレポートでは

- ・なぜYouTubeでは月額100万円プレーヤーといった驚異の成功者を排出することができたのか
- ・そしてなぜ挫折してしまう方が出てしまったのか

ということについて話していきます。

ここを理解して頂ければあなたはビジネスで100%収益を発生させることが可能です。

これは私の懺悔でもあり告白でもあります。

あなたの運命を変える可能性の非常に高いレポートです。

なので注意深く、一文字も読み飛ばさずに最後まで読んでください。

失敗させた原因

これはかなり反省しているのですが、私が当時進めていた**YouTubeはトレンドに依存したビジネスモデル**だったということです。

とにかく動画を作れば収益が上がると思っていたのですが、2015年に動画を100本アップするのと2016年に動画を100本アップするのではYouTubeの再生回数に大きな違いが出ました。

2015年では動画を10本もアップすれば1000回再生されていたのが2016年では10本アップしただけでは10回も再生されませんでした。

つまり需要と供給のバランスが崩れたのです。

流行りに乗ってライバルが増えすぎたため、稼ぐためにはそれまで以上にクオリティの高い動画をたくさん作る必要がありました。

それでも時間がある人は成功していきましたが、時間が無かった人にはこなせる量ではなかったと思います。

YouTubeは誰でも稼ぐことができます。

ですがある程度トレーニングしたりスキルを高める期間が必要です。

なのでサラリーマンであったり、経済的に逼迫している人は収益の発生にも時間がかかりますし続けることが困難になります。

全体的なレベルが上がってきているので、ある程度時間が自由に取れる人でないと成果を出すことがなかなかできません。

YouTubeで成功してくれた方はとても頑張ってくれました。

ですが成果がでなかった方もすごく頑張ってくれていました。

なのですでにお膳立てが揃っていて、自分がやることは少なくとも収益が発生する、というものからスタートすることをお勧めします。

繰り返しますが誰でもどんなビジネスでも収益を上げることは出来ます。

ですが時間がない人はどうしても不利なのです。

なのでまずは収益を発生させることが大事だと思います。

まずはお金を稼ぎ、精神的にも経済的にも豊かになり余裕ができてから自身の商品を作ったり、01を発生させるスキルを磨いていくステップが最高だと感じています。

成功した原因

YouTubeの成功率が高かった最大の原因は

『トレンド』に完全に乘った時期にスタートできたからです。

秘訣：ブルーオーシャンを見つける

成功するために一番必要なことは、知識では無く、スキルでもなくテクニックでもありません。

『勝てる市場』で戦うことです。

例、水をお金に変える最も早い方法

例えば、水を売ってお金にしたい場合、一番必要なことは水をキレイなビンに入れてパッケージを整えることでも一生懸命水についてプレゼンすることでもなく、喉が渴いている人を探すことです。

多くのコンサルタントや、お金に関する書籍が出回っていますがお金を稼ぐのに必要なことはロケット工学のように複雑なものではなく非常にシンプルです。

私が言う成功するための方法もこれと全く同じです。

『勝てる市場』で戦えば、収益は早かれ遅かれ100%確実に発生します。

ビジネスで成功している人達は必ず
『勝てる市場』で勝負しています。

そして成功できない人達は戦っているのが『勝てる市場』ではなく、すでに枯渇している『レッドオーシャン』になっている可能性が高いです。

結局のところ、どれだけ良いノウハウを渡されても正しい知識を教えられてもこの『勝てる市場』でなければ、知識があっても収益の発生が失敗してしまうのです。

次に、**なぜオンラインビジネスを行っている私が物販をはじめたのか**について解説します。

物販を始めたのは2017年で、本当につい最近の出来事です。



色々な稼ぎ方を知っている私から言わせると、正直言って**オンラインビジネスをやっている方が物販を始めることはあまりない**です。

理由として下記4点が挙げられます。

- ・在庫を抱える必要がある (**場所**の問題)
- ・1対1のやり取りが必要 (**効率**の問題)
- ・梱包や発送などの手間がかかる (**労力**の問題)
- ・利益率がオンラインビジネスと比べて低い (**利益**の問題)

このレポートを読んでいるあなたは、おそらく物販に興味があるのですが、オンラインビジネスと比べると物販にはこういったデメリットがあることをまずは認識ください。

そして実際にやってみてわかったのですが、**物販は完全自動化ができて不労所得**を十分に狙うことが可能です。

この方法は私がもともとオンラインビジネスを行っていたので編み出すことができました。

自動化については後のコンテンツで解説していきたいと思います。

ですからもしあなたが現時点でオンラインビジネスで**月額100万円以上**の収益があるならこのレポートを読む必要はまったくありません。

では**私がなぜ物販を始めたのか**について解説していきます。

結論からいうと物販は誰でも収益を発生させることができるビジネスモデルだからです。

私はセミナー講師としてオンラインビジネスを通して関わったすべての方の夢を叶えることを目標にしておりました。

つまり**全員を稼がせること**が私の夢でした。

チャットで質問が上がれば5分以内に返信していましたし、週に一度は参加者全員とマンツーマンでスカイプを行っていました。

2015年はYouTubeが大流行し、動画をアップしさえすれば10万円程度なら誰でも稼げるという現象が起きました。

しかし、実際にお金の手元に入ってくるのはYouTubeを始めてから早くて**3ヶ月後**です。

その間に挫折してしまう方がたくさんでした。

会社からの給料以外の収入を得たことがない方にこう言った収益に対する良いイメージを伝えることができませんでした。

- ・ 投資
- ・ メルマガ
- ・ セミナー講師
- ・ 治験
- ・ MLM

etc

全員を稼がせるためにYouTubeを離れ、他のビジネスモデルを研究しました。

上記であげたもの以外にもたくさんのビジネスを試してみましたが、自分でやってみてうまくいった方法を人に教えた時に同じように成果が出るビジネスモデルとして

一番簡単で再現率100%の最短最速で稼げるものは物販

という結論に至りました。

どんなビジネス初心者でも私と同じやり方をすれば同じように成果が出てしまいます。

今回の話はあなたが確実に収益を発生させて富豪の道を歩んでもらう上で非常に重要な内容ですので、是非覚えておいて下さい。

船田正史