



場所、時間、収入、人間関係に捉われることなく、自分の人生を自由自在にデザインして豊かに生きる人のための・・・

コンテンツ&コミュニティ
有料版 GMM 講座への招待状

というこれからの時代の個人ビジネス GMM 講座の招待状なのですが、
これからこのレターでお話する内容を **3 割も理解出来ない人は参加
されないほうが良い**でしょう。

と言いますか、参加されても厳しいと思います・・・

逆に、このレターで言っていることを最低半分以上は理解出来るよ！という人は、GMM 本編講座も繰り返し学んでいけば十分理解出来るようになるでしょうし、GMM 講座を応用して人生、ビジネスレベルで十分に活用出来ると思いますので参加されると圧倒的に成長出来ることをお約束します。

というのも、

最初になぜこんなことをお伝えするか？

と言いますと、

**GMM 講座は単なるテクニック、ノウハウを集めた
だけの講座ではないから**です。

正直、

ノウハウ、テクニック系講座であれば、

成果が出せるか別として誰でも一応は理解して出来るとは思うのです。

ただ、そんなノウハウ、テクニックを学んで成果を出せる人というのは、極一部で、結局は、自分で試行錯誤、つまり思考出来る人だけなんですけどね。

GMM 講座で伝授していくことは、誰でも使えるノウハウやテクニックではなく、**自分だけのノウハウ、テクニックを作れるようになりましょう！**ということを目指しているわけです。（これからの時代は自分で作れない人は稼げない時代なのですが・・・）

なので、このレターを3割も理解出来ない人、つまり、それは「考える」ということを放棄している人が参加しても厳しいということです。

で、

この、GMM 講座は、

自己肯定感、セルフイメージを高めるという成功者が必ず持っているマインドセットから、**自己認知**という多くのビジネス講座では語られない超絶重要なお話しから丁寧に解説して、

- ・ どうやって自分の強みを活かしてビジネスを出していくのか？
- ・ どうやってそのビジネスで収益を上げていくのか？
- ・ どうやって自分のビジネスに適した集客方法を見つけていくのか？
- ・ どうすれば自動的収益を上げるビジネスモデルを作ることが出来るのか？
- ・ どうやってコミュニティビジネスを作るのか？

などなど

今後、

数十年ぐらいでは廃れることがないような

長期的に使い続けることが出来る普遍的なコトをお
伝えしています。

このことを理解、習得、実践するためには、
最低限このレターに書かれている内容のせめて半分ぐらいは理解出来るという
ことが参加条件になるということです。

その条件に満たされていない場合は、お互いのためにならないので、このページをそーっと閉じられて、巷の膨大な情報の荒波にもまれながら、色々実践した後、「本質から学ぶのが結局は一番の近道なんだな。」ということをお腹落ちした状態で思考力を鍛えよう！という気になられたら戻ってきて頂けるとお役に立てると思います。

(その時は価格が違うと思いますがその点はご了承ください。)

結局、ノウハウ、テクニック、スキルしか学んでいない人は、この時代がコロコロと超特急で移り行く時代において、長期間ビジネスで稼ぎ続けることは不可能だということ
とです・・・

僕が今までアフィリエイトなどを教えてきた人達で
月 100 万円～、1000 万円と稼いだ起業家達も収益を激減させて
四苦八苦しています。

個人ビジネスを諦めて、サラリーマンに戻った人も数多くいます。
僕の従兄弟も 5000 万円稼いでもサラリーマンに戻りましたからね。

実際、

- ・「99%の人が知らない！1カ月で月 100 万円稼ぐ為のブラック SEO 戦略」
- ・「1週間で楽々 10 キロ痩せられるファスティングダイエットの裏側」
- ・「わずか 3 日で 47 万円の売り上げを叩き出す NOTE 販売の全て暴露」

というような、
ノウハウ、テクニックのほうは圧倒的に売れやすいし、
短期的な成果が上がりやすいから喜ばれやすい！

ということがあります。

だから、僕も以前は、短期的ノウハウを販売していました。

ただ、

**短期的に成果を出せるノウハウ、テクニックと
いうのは、麻薬なのです。**

その麻薬だけで短期的に成果を上げてしまった人達は、
その麻薬を大きな挫折を味わうまで使い続けるのです・・・

そして、
長く稼ぐための思考を鍛えるとかは、
ぶっちゃけ、まどろこしいのです。

でも、身体は浸蝕されいつかは身を滅ぼします。

短期的なノウハウ、テクニックが絶対ダメだとは言いませんし、
それで収益を出すことも時として大事なこともあります、

**短期的ノウハウ、テクニック「しか」学ばないのは
死の宣告を受けている状態**ですので、

遅かれ早かれ、ビジネスで稼ぎ続けるためには、
長期的な本質、普遍的なビジネス構造の理解が絶対不可欠なため、
その現実に向き合ってこの機会にしっかり学んで貰えればと願っております。

腹くくって、丁寧にビジネスの本質から学んでいけば、
短期的なテクニックを学ぶよりも、はるかに楽しんですけどね。

そして、
本質がわかる人からすれば、
**ノウハウやテクニックというものは
自分で作れる側にまわれるということであり、**

時代が変わっても、その時代に合わせてノウハウ、テクニックをいくらでも作

れるようになるということですので大きな不安から解消されていくことにも繋がっていきます。

どう考えても、
そっち側の方が絶対的に良くないですか？

短期ノウハウよりも即効性はないです。

でも、あなた自身の血肉となります。
一度学んでおくとビジネスだけでなく、
人生のあらゆる面において一生活用出来るようになります。

本質を学び、思考力を鍛えるということは、
人生レベルで、長期的に見れば、空前絶後級にコスパが良いのです。

そんな思考力を身に着けるために、
この機会に GMM 講座をしっかりと学びませんか？
というご提案です。

どうも。

改めまして、
MOTO です。

これからこのレポートでお話しすることは、

・年金 2000 万円問題、終身雇用崩壊で日本のサラリーマンが不安で今から自分で稼げる力を養うためにはどう個人ビジネスに取り組んでいけばいいのか？

・従来のアフィリエイトで収益が激減して、アフィリエイトのアップデートや次のステージに進むためにはどうすればいいのか？

・どうやってビジネスで長期的に収益を出していきながら同時に人生の質を高めていくことが出来るのか？

そういう人達にとってこのレポートを読むだけでも次のビジネスの大きなヒントが得られるように書いているのでしっかり読みながら学ばれるといいかと思えます。

(※以前から僕のことを知ってくださっていて、MOTO が提供する講座であればレターを読む前から参加すると決めてくださっている方もじっくり読んでみてください。講座を習得していく上でも前提知識となり理解が進みますので)

また、

MOTO が 2010 年から今まで個人ビジネスに取り組んできて数億円超える収益を上げ、なぜここまで稼ぎ続けることが出来たのか？

- ・なぜ、2万円もするアフィリエイト教材が2万本以上売れるのか？
- ・100万円以上のコンサルがセールスすることなしに売れるのか？
- ・50万円以上のアカデミーを130名以上に受講されるのか？
- ・なぜメール数通で1000万円以上の売上げを上げることが出来るのか？
- ・なぜ一見ビジネスと関係のなさそうな心理学の講座が売れるのか？
- ・なぜ海外企画をすれば一通のメールで数十名以上集まるのか？

・・・

・・

・

以前はアフィリエイトビジネスを中心に教えてきましたが、

ここからは、今まで語ってこなかった好きな時に自由に収益を出せるビジネスの構造や、これらを踏まえてこれからの新時代に個人がどうやれば収益を出せるのか？といった本質、骨組みと応用可能なテクニック。

こういった僕しか伝えることが出来ないコンテンツも、出来るだけわかりやすくこのレポートと今回の GMM 講座で伝授していきます。

また僕は今まで 5000 万円以上の自己投資をしてきてかなり幅広い体験しながら学んで実践してきました。

1回で数十万円するようなセミナーとかは無数に受けてきましたし、オーストラリアでのセミナーとか1回のセミナーで約150万円（海外の旅費とかも含め

ると) ぐらいかかったものから、

世界一流の先生から教わった講座だと 1 つの講座で 1000 万円ぐらいかかった講座もあります。

ビジネスのマーケティング、コピーライティングは勿論ですが、心理学、行動学、気功学、中医学、歴史学、地政学、哲学、経済学・・・といった学問から、投資やお金の勉強など幅広く学んできましたし、現在進行形でも学び続けていますし、これからも学び続けます。

で、

実はこれらは一見バラバラのような違う知識のように思うと思いますが、全てが人生のステージ、レベルを高めて豊かにするという事に繋がっていく重要な知識や経験だったりします。

勿論、ビジネスにも応用できるものばかりです。

ただ、ここ数年、インプットが多く、それをしっかり講座のような形にして提供する機会をあまり作っていなかったのも、(コンサルとして伝授することはありますが)

これらの知識や経験もフル活用してこのレポートと GMM 講座を用意していこうと思います。

なので、今回の GMM 講座に参加する・しないに関わらず、1 つでも気づきを得られるようにお届けしたいと思いますので、とりあえず、さらっと読み飛ばして最後のほうの価格を見た後にでも (笑)、もう一度最初からじっくりレポートを読んでみてください。

旧時代の価値観で生きていると強烈に 息苦しくなる時代・・・



さて、まずこれからの新時代のビジネスを見ていく上で、

目を背けずしっかり見つめないといけないのが、
これからの時代というのは、昭和、平成時代とは大きく異なり、

大転換期であるという現実です。

歴史から見ても約70年周期で「価値観の破壊」が起き、大革命が起きていま
す。

- ・ 1716年：享保の改革
- ・ 1787年：寛政の改革
- ・ 1868年：明治維新
- ・ 1945年：第二次世界大戦終戦
- ・ 2019年：現在

70年周期説から見ると、今がその大変革の時だったりするわけです。

そして、ここ数年で時代が更に大きく動くことにより
旧時代の創り上げられたパラダイム（概念、価値観）で生きている人にとっては強烈に息苦しい時代になっていきます。

旧時代のパラダイムのまま、
将来の不安から目を背けていても、
残念ながらいつかは必ず現実としてやってくる日は来ます。

老後資金 2000 万円問題なんてそうですよね？

ずっと前から、今の若い世代は日本が少子高齢化で年金がもらえなくなるのは、わかっていたはずですが。

でも実際は、老後資金が 2000 万円不足するという問題が顕在化するまで目を背けている人が多かったわけです。

今までは、国が決めた価値観やルールに従っていれば、
国がなんとかしてくれましたが、

もうそういう時代はとっくの昔に終わっていて、自分自身でしっかり学び、自分でなんとかしなければいけない時代に突入していることに気づき始めた人は

とりあえず、積み立て NISA や IDECO など使って米国の S&P500 などの手堅い ETF を購入し始めていたりするわけです。

そしてこれから、この老後年金問題だけでなく、今はまだ顕在化しきれていない問題がどんどん顕在化していき、もっと厳しく大きな波が日本全体に押し寄せてきます。

このままいけば、今後 10 年以内に、日本の財政破綻もあり得る話だと思っ
ていますし、財政破綻とまでいかななくても、円のハイパーインフレで円の価値が
大きく下がるってことは十分あり得ると思います。

もし、そうなると円を銀行貯金でしか持っていない人は資産が大きく目減りす
るということです。

このお金の超格差問題だけでなく、古いパラダイム（価値観）を手放さない限
り、どんどん時代に取り残されていくだけでなく、どんどん息苦しくなってい
くのです。

そもそも、その旧時代のパラダイムって何？

ってなる人もいると思うので、

もう少しわかりやすく何か？言いますと、

例えば、

- ・ 良い大学に入り、
- ・ 良い会社に入り、
- ・ 35年ローンでマイホームを購入
- ・ マイカーを購入
- ・ 退職金と年金で悠々自適に暮らす生活



こういった戦後に創り上げられた昭和時代の理想の人生設計というのが典型的な旧時代のパラダイムです。

この旧時代の価値観は、「もうすぐ崩壊する」と言っているわけではなく、「もう崩壊している」のです。

それをあの手この手を使ってまだ崩壊していないように見せかけているだけです。

これらの時代は「**極寒の冬の時代が到来する**」と示唆する内容の発言を安倍首相も「令和」発表時の対談時に言っていました。



「厳しい寒さの後に春の訪れを告げ、見事に咲き誇る梅の花のように、一人ひとりの日本人が、明日への希望とともに、それぞれの花を大きく咲かせることができる。そうした日本でありたい、との願いを込め、「令和」に決定いたしました」

この安倍首相の発言からも読み解けるように、これから 2030 年頃に向かって厳しい冬の時代が来てもみんなで乗り越えて春を迎えようねというニュアンスが含まれているのではないかと思います。

つまり、多くの方は古いパラダイムを中々手放せないから、苦しい冬の時代を耐えて乗り越えていくしかないということでしょう。

もう少し理解を深めてもらうためには、旧時代のパラダイム（価値観）のキーワードをもっと挙げてみましょう。

【旧時代（昭和・平成）の価値観】

我慢・根性	金銭的・物質的な豊かさ	学歴・資格
所有欲・マイホーム・車	キャリアアップ	ピラミッド型社会
競争	損得勘定	有形資産
建前中心	マスメディア・大企業	大都市集中
定住	ルールに従う	正解を探す
生産性の向上	正社員・終身雇用	ライフワークバランス

どうでしょうか？

20代、30代以上の人達にとってはかなり馴染みのあるキーワードだと思います。逆に10代など若い世代にとっては古臭く感じるかもしれません。

これらの旧時代の価値観に縛られて生きていくと息苦しくなっていく、
いつか手放さなければいけない時は必ず来ます。

60、70代以上の人達にとっては過去の価値観でそのままで人生逃げ切れる可能性もありますが20～50代ぐらいの世代の人達にとっては、これからの時代において旧時代の価値観のまま生き続けるというのは、非常に苦しくなるのです。

進化論で有名なダーウィンも、

「最も強い者が生き残るのではなく、
最も賢い者が生き延びるのでもない。
唯一生き残るのは、変化できる者である。」

と言っているように、

そろそろ、
僕らも古い時代から新しい時代へと価値観、考え方も進化させる必要があるということです。

そして、価値観も少しずつ、
新時代に向けてアップデートしていくことが出来れば、

**今まで以上に自由でより生きやすい時代になるとも
言えます。**

なので、
さっさと進化する方向へシフトして新しい時代のパラダイムを獲得したほうが
良くないですか？

言うならば、
旧時代のパラダイムで生き続ける人は、

**「私はウィンドウズ95のパソコンをこれからもず
っと使い続けます！！！」**

と言っているようなものです。

さすがにウィンドウズ95じゃあ、フリーズばかりでまともに動かないでし
ょう。

これから生まれる新しいアプリやツールも全然インストール出来ないし、すぐ
容量はいっぱいになるし処理速度が遅すぎてストレスしかないですよ？

それと同じです。

もう、新型 PC が安価で販売されているので、今まで愛着を持って使っていたかもしれないですが、勇気を持ってそのウィンドウズ 9 5 は処分して、新型 PC に買い替えましょう。

そうすれば、これからの新しいツールもインストール出来ますし、処理速度も圧倒的には早いからサクサク動くし、圧倒的に快適ですよ？

ということを行っています。

そして、

今回の GMM 講座&コミュニティで目指していることは、新時代のビジネスを構築していくことは勿論ですが、

旧時代のパラダイムを手放して新しい時代のパラダイムを受け入れて、もっと自分らしく生きやすく光輝燦然として楽しく生きる仲間を増やしていくことでもあるのです。

自分で自由に人生設計のデザインが出来る時代

最近よく聞く言葉として「好きなことで生きる」というのは、ある意味これからの時代性に合っているとは思いますが、

ただ、多くの人はこの「好きなことで生きる」というのは誤解を生みやすい言葉とも思うので、また後々講座内でも解説していこうとは思いますが、

これからはライフスタイルが多様化して自分のライフスタイルは自分で自由に選ぶことが出来るようになるということです。

人生 100 年時代で有名な「ライフシフト」著者、リンダ・グラットンと経済学者の権威アンドリュー・スコットも

「教育⇒仕事⇒引退」時代から「マルチステージ」時代へ移っていくと言っています。

例えば、

幼少期に教育を受けて
一度就職して上場企業で IT 関連の仕事で働いてから、
再度、芸術の教育を受け直して、
今度は芸術家をやりながら、
デザイナーの仕事に転職して、
そして今度はプログラミングを学ぶ

...

というように、複数回のキャリアチェンジが当たり前の時代になるということです。

ある意味、何歳でも何度でもやり直せるし、今までの人生よりももっと多様化してきて、自分の人生を自由に組み立てられるようになる時代とも言えるわけです。

じゃあ、今度は新しい時代のパラダイム（価値観）とは何なのか？

次に、新時代（令和）のパラダイムのキーワードを見てみましょう。



【新時代（令和）の価値観】

手放す	精神的な豊かさ	クリエイティブ
つながり	コミュニティ	共有社会
多様性	楽しさ	無形資産
本音中心	個人	地方・グローバル
非定住	自らの価値観に従う	問題を探す
遊び心	プロジェクト単位の仕事	ライフアズワーク

どうでしょうか??

ざっと挙げるとこういったキーワードが新時代のパラダイムの特徴として挙げることができます。

このレポートを読まれている人であれば、多少なりピンと来るキーワードはあったのではないかと思います。

キーワードではちょっとわからないという人のために、この旧時代と新時代のパラダイムのキーワードの一例を簡単にまとめると↓こうゆうことです。

旧時代は、1つの会社に勤めて我慢しながら勤めて仕事とプライベートを完全に分ける仕事スタイル（ライフワークバランス）から、

新時代は、自分の好きな情熱のある複数のプロジェクトを掛け持ちしてフリーランス的にいくつもの仕事をやっていくスタイル（ライフアズワーク）に変わっていきます。

ブロックチェーンの技術が更に生活レベルにまで浸透してくれば、各々の仕事の契約や報酬支払が全て自動的にトラストレスで行われるようになったら、この複数掛け持ちワークスタイルの仕事は一気に加速するでしょう。

今までは一度正社員として就職してしまえば、つまらない仕事でも根性で、我慢してやり続ければ給料がもらえる時代でしたがそういう時代は終焉を迎え、

もっと、自分の好きな情熱的で適している仕事に取り組むというワークスタイルに変わっていくのです。

更に、クラウドサービスもより進化して、VRで世界のどこにいてもオンラインミーティングももっとスムーズにできるようになれば、どこでも仕事出来るフリーランス的スタイルが益々主流となっていく、

そうなるとうざわざ都心の一等地のオフィスに行く必要もなくなるので、もっと家賃の安い地方に移住する人が増えます。

都心に家を買って一ヶ所に定住するコストよりも、複数の都市にシェアして住むことのコスパが良いので非定住というスタイルが加速しますし、より日本よりも環境の良い海外に移住する人も更に増えるでしょう。

そして、日本の人口は減っていき、マイホームを買う人が減り、家賃の安い地方に移住する人が増えるという流れを考えた場合、遠くない未来に、日本の不動産価格が超絶大暴落する時が来ます。

そんな時代に、マイホーム、マイカーとか、色んなモノを所有しまくっていると全く身動きが取れず、大変苦勞する時が来るといことです。

.....

だから、

古い価値観で生きていると大きな問題に次々直面して大変なので、少しでも早く古い価値観から脱出して新時代の価値観を採用しましょう。

新しい価値観を手に入れたら、古い価値観のままだと山積みだった問題が一気に解消されていきますし、むしろチャンスにも成り得ますし、今まで以上に生きやすくなるということです。

っと、これだけ言っても、

本当に大ピンチの実感が沸くまで変わろうとしない人が多く、特に日本人はマジョリティこそ正義と思っている部分が強く、

みんなが動くまでじっと待っている人がほとんどなので、こういったレポートも自分には関係ないと読まないのです。

だからこそ、

このレポートを読まれている少数派のあなたは新時代の価値観を手に入れて変わり人生がより生きやすく楽しくなる可能性を十分に秘めた人だと思うので一緒に学んでいきましょう。

そしてあなたが変わることで、少しずつあなたの周りの人も良い方向へ変わっていけると思います。

で、、、

ここからは、これらの時代背景を前提として、新時代のビジネスの話に入っていくわけですが、

もっとわかりやすくイメージ共有して貰うために、旧時代、新時代を別の言葉で言い換えましょう。

昭和、平成の旧時代パラダイムを一言で表現するなら、

男性性の時代、

令和、新時代のパラダイムを一言で言うならば、

女性性の時代

というニュアンスで捉えると、
これから話す新時代のビジネスの話がスッと入ってきやすくなると思いますし、色んな部分が繋がりやすくなっていくはずですよ。

例えば、
男性性の時代では「筋トレ」だったものが
女性性の時代では「ボディメイク」

というようにジャンルは同じでも旧時代と新時代では、
ヒットするもののニュアンスが変わってきているってことです。

もし、あなたが今やっているビジネスが、
男性性ゴリゴリっぽいビジネスだな・・・
と思えば、女性性を取り入れていくというのが一つの解になり得るでしょう。

男性性の高いゴリゴリのビジネスは消滅していく運命・・・

これら旧時代と新時代の価値観の変化は、
当然ビジネスの世界でも同じことで、

旧時代のパラダイムのビジネスをやっていると、遅かれ早かれ手詰まりになる時が必ず訪れます。

「必ず」です。

例えば、

旧時代のパラダイム（男性性の高いビジネス） 従来のアフィリエイトビジネスを例に挙げてみましょう。

- ・単に目先の報酬だけを追いかけて良くない商品を紹介したり、
- ・ゴリゴリの SEO だけで価値の低いサイト上位表示させて収益化させたり、
- ・お金の力だけで広告をガンガン出してゴリ押しで利益を出したり、
- ・プロダクトロンチだけにお金をかけて豪華に魅せて販売したり、
- ・お金の実績や高級ブランド等、権威性だけを強調して売り込んでいく

こういったやり方は、
非常に男性性が強いやり方で、今後はどんどん衰退していきます。

男性性の強い旧時代においては非常にうまくいっていましたが、もう厳しいでしょう。

では、逆に女性性の高いビジネスと言えばどういうものか？

ちょっと僕のエピソードでお話ししましょう。

ちょうど2年前から僕が所属しているとあるビジネスコミュニティがあるのですが、そこで女性性の高いビジネスで成功している事例です。

そのコミュニティでは **FB** グループを使っているのですが、そのコミュニティの中の女性性の高いリーダーは気遣いが半端なく、誰かが **FB** に投稿したら、「全員の投稿を全て見ているの？」というぐらい、

常に周りを見て気遣ってコメントを返してサポートしまくっています。

そして、誰かが新しいチャレンジをするときは全力で応援しています。

そういう人だから、周りのメンバーからの信頼がかなり厚く、その人がセミナーを主催すれば有料でも100人近くの人が一瞬で集まります。

男性性が強い「ネットビジネスで1億円稼ぐ SNS マーケティングセミナー」とか何百万円も広告費を出しても中々人数集まらない可能性があります、

この女性性が高いリーダーが「今度こういうセミナーを主催します」とFBグループに投稿するだけで瞬時に大勢の人達が集まるのです。

それどころか、コミュニティメンバーからはその主催セミナーをサポートするためのボランティアを積極的にやってくれる人達が出てきたり、

その女性性が高いリーダーが知らない所でその主催されるセミナーの成功を応援するFBグループが出来上がっていてコミュニティメンバーがそこに内緒で応援メッセージを書き込むのです。そして、そのセミナー開催直前にそのリーダーへのプレゼントとして公開していました。

これを身近に見ていて、ものすごく今の時代性を感じました。

つまり、

信頼関係を築きコミュニティ化が出来れば、

そのコミュニティにとって役立つものであれば特別なセールスがなくても売れるようになるということであり、

むしろセールスという概念自体が古くなっているのです。

だから、これからの時代において、
男性性ゴリゴリのビジネスではなく、
女性性を高めたビジネスを展開していくことが出来ると
ビジネスも上手くいきやすくなるのです。

ただ、

男性性 0 %
女性性 100 %

でビジネスをするということではないです。

**男性性の比率を下げて、
女性性の比率を高めるというイメージです。**

従来時代は、

- ・ 男性性 90%
- ・ 女性性 10%

ぐらいの割合のビジネスが上手くいっていました。

でも、
これからの新時代は、

- ・ 男性性 30%

- ・ 女性性 70%

ぐらいの割合のビジネスが上手くというイメージです。

この比率はビジネスやジャンル、時代によっても異なりますのであくまでイメージとしてとらえて貰えるといいかと思えます。

で、そもそも、

ビジネスを企画したりスタートさせたりする初動のエネルギーは男性性の力がなければ上手くいかないですし、

もし女性性のエネルギーしかいなければ、ふわっとしたコミュニティが出来たとしても、それが実際にビジネスとして成立しなかったりします。

そのため、男性性、女性性のどちらの要素も必要であるということは頭に入れておく必要があります。

そして、これらを踏まえて、

これからの時代の**大きな波に乗れるビジネスは2つ**あります。

それが、、、

- コンテンツビジネス

(=男性性、初動瞬発型ビジネス)

- コミュニティビジネス

(=女性性、持続型ビジネス)

です。

そしてこの2つ、

コンテンツビジネス×コミュニティビジネスの融合

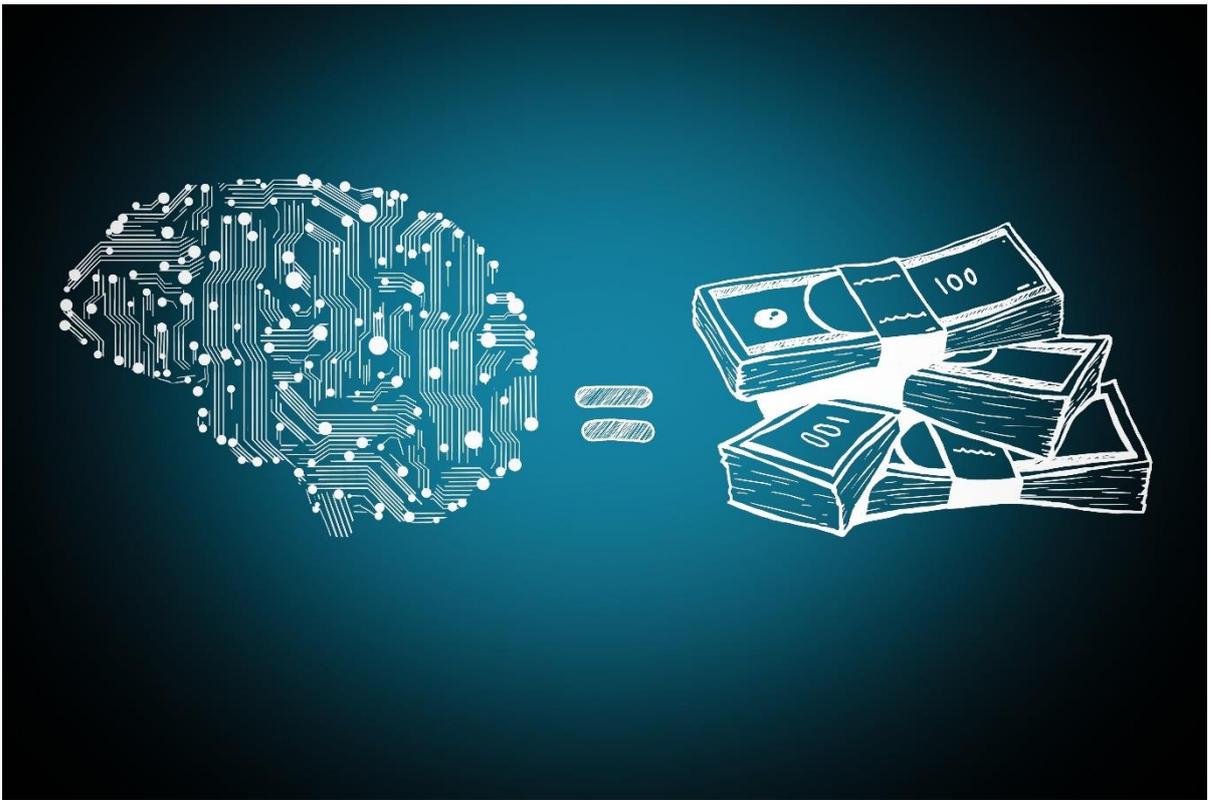
が出来ると新時代においてビジネスとして成功しやすくなるということです。

ではここからは、

- ・コンテンツビジネス、コミュニティビジネスとは何なのか？
- ・どうやってそれらのビジネスを構築していくのか？

を更に深く掘り下げながら解説していきます。

あらゆるコンテンツ（情報）をお金に変えることが出来る錬金のコンテンツビジネス



インターネットの爆発的な普及、個人が自由に自分のメディアを持てるようになったことになり、

個人がブログや SNS、YOUTUBE 等で自由に情報発信することが出来るようになり、個人の力、影響力がものすごく強くなりました。

その中でも、

特に影響力を持つ個人、インフルエンサーという人種（フォロワー数十万～数

百万人) が出てきて、

その人達の発言は、今までのマスメディア、TV、雑誌、芸能人以上の影響力を
持った人も出てきて個人の時代とされています。

そういう個人の時代では、インフルエンサーとまでいなくても、あなたが発
信する情報（コンテンツ）に共感する人達が 100 人～1000 人もいれば、

その人達が欲する情報（コンテンツ）を記事や音声、動画などコンテンツ化さ
せて販売することで十分ビジネスとして生計を立てることが出来ます。

（※有名になったり、インフルエンサーになれば、アンチが多くなったり何かと大
変になるので、みんながそれを目指す必要はないですし、匿名でも有名でなく
ても十分な収益は上げることは可能です）

実際に僕自身もブログアフィリエイトの教材を販売したり、NOTE で自分の物
語を販売したり、オールドドメイン販売や SEO サービスの販売、コンサル、
コーチング販売、海外企画販売、オンライン講座販売などなど複数のビジネス
をやっている、

これらがいわゆる、**コンテンツビジネス**というやつです。

ただこれは一般的に言われるコンテンツビジネスで、

僕が考えるコンテンツビジネスは、

もう一歩、抽象度を高めて

「あらゆるコンテンツ（情報）を加工して発信することでマネタイズさせることが出来るビジネス」

というもっと広い定義で考えたほうが良いと思います。

なぜなら、これからの時代は多様化が進むことで具体的過ぎる誰でも出来る再現性の高いノウハウに価値はなく、

各々にあったノウハウに自分に適合させていくことが必要なため、広い定義で考えておくほうが良いからです。

ブランディングしてセミナーを主催するのもコンテンツビジネスですし、輸入輸出ビジネスでもただ転売するだけでなく、そこに付加価値（情報コンテンツを）追加するならコンテンツビジネスと言えますし、

接骨院、飲食店、美容院、スポーツジム、様々なリアル店舗でも他のビジネスでも、コンテンツビジネスという概念を取り入れることが出来れば売上は劇的に伸びます。

インターネットビジネスで成果を出すということは、コンテンツビジネスは絶対不可欠のビジネスと言えます。

そもそも、「アフィリエイト」というのもコンテンツビジネスの一部です。

コンテンツビジネスが理解出来ていれば、

サイトアフィリエイトをやっても Google にアルゴリズムに左右されることがなくなりますし、せどりや転売事業をやっている人であれば、依存している楽天、Amazon などのプラットフォームのルールに左右されなくなります。

別に検索エンジンに上位表示させてアフィリエイト広告を載せるしか稼げないというわけではないからです。

別に ASP を使わないと報酬を出せないわけではないのです。

もし、「なぜ？」と疑問に思う人は、更にコンテンツビジネスを学んでいけば、気づけるはずですし、気づければ一気に視野が広がることでしょう。

そしてそもそも、
このコンテンツビジネスという概念自体、
別に新しいものではなく、

僕がビジネスを始めた 2010 年頃には既にありましたし、

僕自身もサイトアフィリエイトで稼いだ経験をコンテンツ化させてマネタイズすることをずっとやってきたわけです。

そして、昔から個人ビジネスでやっている人達でずっと継続的に生き残っている人達は、コンテンツビジネスを早くから取り組んでいた人が多いです。

じゃあ、なぜ今まで僕はコンテンツビジネスを教えることをしなかったのか？

といいますと、
コンテンツビジネスを教えるよりも、

最初はもっとわかりやすく具体的な「アフィリエイトビジネス」を軸に教えているほうが短期間で成果が出しやすく喜ばれやすかった（取り組みやすかった）ということがあります。

だから最初は、

「まずはアフィリエイトで稼いでもらって、そこからステップアップして次のビジネスにアップグレードさせていきましょう！」

ということをずっと提唱していました。

でも、現実には、
僕の従兄弟も含め、アフィリエイトは麻薬性が強かったのか、アフィリエイトで稼いだらそこから次のビジネスを展開出来る人は少ないということを目の当たりにしました。。。

そもそも、
従来のアフィリエイトであれば月 100 万、200 万の収益であれば、1 年ぐらい本気で取り組めばさくっと稼げたわけで、それぐらい稼ぐとその収益がずっと続くと錯覚してしまうのです。

そして、中々次のビジネスにチャレンジが出来ないうちに稼ぎ頭のサイトが圏

外に飛んでしまい、

また従来のアフィリエイト手法に頼りサイトを作って収益を上げるということの繰り返すパターンです。

そうこうしているうちに、時代もどんどん変わってきているので従来の手法だけに捉われて、

ビジネスの本質を理解出来ていないと次第に稼げなくなっていき、専門アフィリエイトでは食べていくことが出来なくなり、サラリーマンに戻る人が増えてしまったのです・・・

そういう人達を身近に見てきて、

- ・ 一度挫折したけど個人ビジネスでもう一度活躍したい人
- ・ 今取り組んでいる会社やビジネスに不安を感じている人、
- ・ 将来を見据えて着実に取り組んでいきたい人

こういった本気でビジネスに取り組もうとしている人達のために、今回、MOTO流のコンテンツビジネスの仕組みを今回伝えることにしたわけです。

また、アフィリエイトで一度でも稼ぐスキルを身に付けている人というのは、アフィリエイトという固定概念さえ外すことが出来れば、

コンテンツビジネスをやっていく上でアドバンテージがありますので必ず取り入れたほうがいいでしょう。

コンテンツビジネスの3つの流れ

じゃあ、コンテンツビジネスをもうちょっとイメージして貰うために、
僕がやってきたコンテンツビジネスの3つの骨組みをお伝えしていきます。



この3フェーズでコンテンツビジネスは成立します

①コンテンツ発掘

自分・他人のコンテンツを掘り出すフェーズ



まずは自分のコンテンツを探す所からのスタートです。

今まではとりあえず、「稼げるから」「報酬が高いから」というような理由でビジネス、アフィリエイトに取り組む人も多かったと思います。

でも、

そういう報酬メインの理由ではエネルギーが持続出来ないし、ある程度、稼げるようになると途中で心が折れますし、

そもそも、そのジャンルで情熱的に取り組んでいる人より価値を提供することが出来ないのです。

(※お金稼ぎ自体を楽しめてそのモチベーションがある人も中にはいますけど、今まで見てきた中ではそのタイプは少数派です)

「あなたのコンテンツ、リソースは何ですか？」

まずは、これをじっくり探していくことが重要になってきます。
ただ、ほとんどの自分のコンテンツを紐解く所から教えているビジネス講座はかなり少ないと思います。

でも、この自分のコンテンツの発掘せずに「報酬」や「難易度」だけでビジネスを進めていると、どこかで迷う時が来ます。

本当に、自分がやりたいことって何なんだろう？という時が・・・

ちなみに自分のコンテンツとは、

- ・ 成果・実績
- ・ 悩み改善
- ・ 経験（成功、失敗）
- ・ 学びたいこと
- ・ 性質・強み

こういったものがコンテンツビジネスの原材料となり得ます。

そういった自分のコンテンツとニーズ（ビジネスになるもの）は何なのか？をまず自己分析を繰り返しながら発掘していく必要があります。

例えば、

ダイエットで10キロ痩せた「成果・実績」があるなら、そのノウハウをコンテンツ化してNOTEなどで販売してもいいでしょうし、セミナー販売してもいいでしょう。

FXで1000万円損失を出した失敗談なども価値がありコンテンツ化させることで売ることが出来ますし、その経験を元にコンサルティングが売れるかもしれません。

勿論、この発掘した原石のままでは競合して売れなかったり、ニーズとずれていたりするので、そこで次のフェーズの加工が必要になってきます。

②コンテンツ加工（コンテンツ化）

自分のコンテンツに興味を持ってもらえるようにブラッシュアップ、実績作り、魅力的に加工するフェーズ



「自分のコンテンツは見つかった！！
じゃあ、それを情報発信すればいいんだね？」
って、わけではないのです。

ここを勘違いしている人も多いですね。
芸術家の気質が強い人ほどその傾向にあるように思います。

僕も昔、芸術を専攻して学んでいましたし、ファッション業界でも働いていたのですが、この加工の部分が出来ないと適切に人に届かないから売れず自己満足で終わってしまうのです。

その自分のコンテンツをひたすら突き詰めて超一流になれば加工なしでも誰かスポンサーがついてくれて上手くいくケースもあるでしょうが、それは稀です。

基本的には、自分のコンテンツを発掘してもそれを欲する適切な人に届けるための「加工」が出来ないとそれはビジネスとして成立しません。

なので、
自分のコンテンツは、

- ・ どのような人は欲しがるのか？
- ・ そもそも需要があるのか？
- ・ 今の時代、そのジャンルではどういったコンテンツがヒットしているのか？

そういった客観的なニーズの情報収集が必要になります。
ビジネス的に言えば、マーケティング、リサーチのフェーズです。

その、マーケティング・リサーチをして客観的な視点を元に、

- 自分のコンテンツを更にブラッシュアップする
- 違うジャンルと組み合わせることで独自性を出す
- 簡略化してよりわかりやすくする（視点を変える）

などの**コンテンツ加工**が必要になってくるのです。

③コンテンツ発信

自分のブラッシュアップされたコンテンツを適切な媒体で提供する
フェーズ



自分コンテンツをブラッシュアップして興味を持ってもらえるように加工すれば、今度そのコンテンツを適切に届ける必要があります。

当然、適切な人達に届かなければそれはこの世にないのと同じですからしっかり届けるスキルも必要になります。

それが**コンテンツ発信**です。

幸いにも今の時代には、インターネットのおかげで届けることが出来る媒体が多数あります。

ブログ、ツイッター、インスタグラム、YOUTUBE、TIKTOK、Pinterest
ト・・・



(※取り扱うジャンルによってはオンライン集客だけにこだわる必要もなく、オフラインのポスティング、新聞、雑誌広告、TV通販などのほうがいい場合もあります。

その適切な層がネットよりも新聞を見ているご年配の層であれば新聞のほうが届く場合もあるということです。大事なのは適切な層に届けることでありそのための集客手段ということです)

色々なメディアがあるので自分のコンテンツに適した媒体、自分の性質に合った媒体を使う所からスタートすればいいかと思います。

今の時代であれば、YOUTUBE などの動画媒体はアクセスが集めやすいというメリットはあります。

そして、まずは1つの媒体でコンテンツ発信を習慣化で来たら、ブログ×ツイッターとか、ブログ×インスタ、ブログ×YOUTUBE とか、組み合わせることにより更にシナジーが生まれてアクセスを集めやすくなります。

また、

コンテンツ発信は「**コンテンツ収益化の3段階の発信**」で考える必要があります。

いち早くお金を稼ぎたいからと紹介、広告ばかりのコンテンツを発信していても誰も読まないのですが、それをやってしまった人が多いですが・・・

そうではなく、

しっかり**3段階の発信**を心がけるだけで成約率は爆発的に高まります。

その上、ファンになってもらいやすくなりますし、後述するコミュニティビジネスにも繋がります。

その3段階の発信とは何かと言いますと、

(1) 集客コンテンツ

(2) 教育・共感コンテンツ

(3) マネタイズ・セールスコンテンツ

この3段階の順序でコンテンツを届けることが必要になり、
コンテンツを直接届けていくのが「メルマガ」や「LINE公式」です。



勿論、この届けるツールも何でもよく、FBのメッセージグループやSNSのグループでも個人に直接届けられるものであれば何でもOKです。

なので、

(1)の集客はブログメディアやSNSを使い、(2)の教育・共感や(3)マネタイズは、メルマガやLINE公式など使い分けるとよりベターでしょう。

ここまでの僕の提唱するコンテンツビジネスの概要と骨組みです。

(※また各フェーズ、3段階の発信の詳細などはじっくりGMM講座で解説していきます)

ただ、これからは女性性の時代ですので、単にこの「コンテンツビジネス」だけをやったとしても、一時的に売上を伸ばせたとしても継続的に収益が上がらないということがあります。

そこで、もう1つの重要キーワード、

「コミュニティ」 という概念が必要になってくるのです。

そしてこの概念を理解して、「コンテンツビジネス」と「コミュニティビジネス」を融合出来るかどうかで、より長くビジネスを継続してビジネスが続けることが出来るか？成功の分水嶺となります。

「コミュニティ」がより重要になっていく3つの理由



では、今後、なぜこれからの時代に「コミュニティ」がより大事になっていくのか？

まずこの理由をしっかりおさえておきましょう。

ただなんとなく、「これからはコミュニティが大事だよね！」と表面的しか理解していない人と、**本質からなぜコミュニティが重要なのか？**がわかっている人とは、雲泥の差が出てきます。

本質が理解出来ていないと応用も出来ないのでからね。

あなたは答えられますか？

「なぜこれからの時代はコミュニティが大事なのか？」

ちょっと考えてみましょう。

考えたら次に進んでください。



考えてみましたか??

絶対的な答えみたいなものはないですが、

僕が考えるこれからの時代「コミュニティが大事な理由」は以下4つです。

- ①新しい価値観を共有できる環境を求めているから
- ②モノからコト（体験）へ価値が移っているから
- ③より目的・目標を実現しやすくなるから
- ④ノウハウも多様化してきたから

それぞれ解説していきます。

①新しい価値観を共有できる環境

旧時代は、生まれた環境、先天的にその場のコミュニティに所属するしかなく、一度所属すると中々抜け出すことが出来ない「**先天強制的コミュニティ**」でした。

旧時代の強制的なコミュニティでは、そのコミュニティ内で嫌われると非常に生きづらくなります。

そのため、所属するコミュニティのルールは絶対順守すべきことでありそのコミュニティで生き抜くための価値観が形成されていきました。

「年功序列」

「忍耐」

「建前」

というような価値観は、その時代のコミュニティで生きるためには絶対不可欠だったわけです。

未だに、従来の価値観のままのピラミッド型の縦社会の会社や学校といった古いコミュニティで不自由に生きている人は非常に多いのでこのレターを読んでコンテンツ・コミュニティビジネスを学んでほしい所ですが。

例えば、

- ・学校でいじめにあつてひきこもりになりそのコミュニティに合わないだけなのに自分そのものを否定してしまう

- ・会社でパワハラを受けてうつ病になってもその会社を中々辞められない

- ・本心では良い商品と思っていないけどクライアントには良い商品と言ってセールスする

というような問題は、
過去の「**先天強制的コミュニティ**」が引き起こす問題です。

でも、
これからの時代は、インターネット革命で、メディア、SNS で自由に繋がれるようになったことで多様な文化や価値観に自由に触れることが出来るようになり、

自分の価値観に合う好きなコミュニティを選んで所属することが可能になりました。

だから人々は、

- ・今よりももっと生きやすい（価値観の共有できる）コミュニティ
- ・今よりももっと成長出来るコミュニティ
- ・今よりももっと楽しめるコミュニティ

を求めるようになってきているのです。

そして、

自分の価値観に合う、惹かれるコミュニティを探して移動すれば、驚くほど生きやすくなるのです。

もし、あなたが、今の会社や学校、街、国など所属しているコミュニティの価値観が合わず息苦しいと思っている場合も同様に、

合わないコミュニティから離れて、自分に合う新しい価値観のコミュニティに所属すれば、人生は激変します。

逆に、コミュニティを移動せず、どれだけテクニックでどうこうしようとしても、その合わないコミュニティで変化することは非常に困難です。

だから、これまで人生変えようとチャレンジし続けてきたけど全然変えられなかったという人は、それはあなたの能力の問題ではないのです。

所属しているコミュニティの問題だということです。

僕自身も、自分の価値観とは合わないと思うコミュニティからはどんどん離れました。

価値観の合わない地元のコミュニティとか、サラリーマン時代のコミュニティなどからは早い段階で離れましたし、日本からも離れてマレーシアに移住しました。

日本というコミュニティから離れたのも、僕はリバタリアン（自由主義）よりの思想なので今の日本が目指している価値観とは合わないからです。

（日本の食事、文化や精神は大好きですよ！）

そして、今までのコミュニティから離れ、新しい価値観のコミュニティに触れることで、どんどん生きやすくなっていると実感しています。

これからの時代はもっと多様化して面白いコミュニティはどんどん生まれてくるでしょうし、

僕も面白そうなコミュニティを見つけては積極的に参加していますし、

これからは自分でもこの GMM 講座を通してみんな成長出来るコミュニティも作っていこうと思っているわけです。

つまり、

1つ目のコミュニティが重要な理由をまとめると、

人々はより自分に合う新しい価値観を共有できるコミュニティを探しているということであり、価値観が合うコミュニティに所属できるとより生きやすくなるからです。

②モノ（所有）からコト（体験）へ価値が 移っている

では、今度はまた違う方向から時代の流れからコミュニティの重要性を見ていきましょう。

前述したことの復習になりますが、昭和、平成時代は、お金を含め、車、家、土地、不動産というように、所有物が重要な時代でした。

これは戦後のモノがない時代で豊かに生きていくためには色んな所有物を獲得していくことが重要だったからです。

大量生産大量消費の時代だったのです。

そんな時代から今はインフラが整い日本人であれば誰でも最低限豊かな生活は出来るようになり、必要なものは手に入るようになりました。

ある程度、必要なモノを手に入れることが出来ると（物質的豊かさ）、人間は次の次元の欲求を欲するようになります。

次の次元の欲求とは、マズローの欲求五段階説でいう所の、承認欲求のステージです。

もっとみんなから認めて貰いたいという精神的な欲求です。

だから、SNS が急激に普及しているわけです。

みんなから「いいね」を貰いたいから、どんどん投稿するわけで、「いいね」が貰えないと落ち込むみたいなことが増えているのです。

つまり、

「モノの豊かさ」から「ココロの豊かさ」への比重が大きくなり、人々の関心も所有物（モノ）から経験・体験（コト）へ徐々に移行してきているということです。

そして、

コミュニティというのはコト（経験・体験）を共有できる場所なのです。

例えば、最近、あなたはぼっちゃりしてきて、ダイエットしたいと思っていたとしましょう。

そこで、同じ価値観を共有できるダイエットコミュニティに所属していれば、周りに一緒の価値観の仲間がいるわけで、情報を共有することで、一人では中々継続出来なくても、他のメンバーもやっているから自分もやろう！という気になったりして、一緒に楽しみながら取り組むことが出来るのです。

コミュニティメンバーと応援し合うことでモチベーション維持に繋がるし、誘惑に負けそうになって甘いモノを食べようとした時にコミュニティで宣言したから食べるのをやめておこうという自制心が働いたりしますよね？

つまり、、、

モノ（ノウハウ）といったコンテンツ自体が大事なのではなく、そのコンテンツと一緒に価値観の共有できる仲間がいるコミュニティで実践するコト（体験）に価値があるのです。

これが2つ目の理由です。

③より目的・目標を実現しやすくなる

なぜコミュニティが大事なのか？ 3つ目の理由は、

コミュニティに所属することでより目的、目標が達成しやすくなるからです。

インターネット革命で誰でもブログや SNS で簡単に情報発信ができるようになり、今度は**情報過多**になりました。

インターネットの情報量は指数関数的に増え続けています。

そうなる、膨大なインターネットの情報の中から**自分に合う情報を探すのが非常に手間も時間もかかり大変になったのです。**

どれだけ Google のアルゴリズムが進化しても、どれだけ情報を取捨選択する力を養っても、特に新しいカテゴリーにおいては情報を自分で精査するには時間と手間がかかるのです。

そこでコミュニティの登場です。

もし同じ価値観を共有しているコミュニティに所属していれば、

そのコミュニティ内で共有される情報のほうが、一般的な情報よりもはるかに価値を持つようになります。

例えば、

マレーシアで美味しいレストランを探そうとしていてインターネットで色々探すよりも、

もしあなたが、「マレーシア在住日本人で信頼できるコミュニティ」に所属しているのであれば、そこで信頼できる仲間が「この店は一番いいですよ」と勧めてくれた情報のほうが自分で0から探していくよりも美味しいレストランに出会える確率が高まるわけです。

これはビジネスの世界でも同じことが言えます。

巷には無数のノウハウで溢れかえっています。

未だに「楽で簡単に稼げるノウハウ」とか、「詐欺まがいのノウハウ」とかも溢れていますよね。

紹介料目的で偽った情報が出回っていることも非常に多いでしょう。

特にビジネスを始めたての頃というのは右も左もわからない状態ですから、インターネット上で出回っている無駄で遠回りな情報を信じ込んでしまっただけで実践することでかなり回り道をするようになりますし、

本質にたどり着く前に途中で挫折してしまうことも多いです。

まあ、そういった遠回りな経験も成長のための一部と捉えることも出来ますが、信頼出来るコミュニティ内で情報共有されるほうが成功するスピードも確率も飛躍的に高まるのです。

つまり、

価値観の合うコミュニティに所属することで自分が欲しい情報を最短距離で手に入れることができるようになるということであり、よりあなたの目的や目標が達成しやすくなるということです。

自分で膨大な情報の中から探すことに比べれば、そのコミュニティ内で共有される情報は有料でも十分価値があると言えます。

だから、みんな月額いくらでも、オンラインサロンに入るのです。

また、価値観の共有できるコミュニティに所属することで

リアリティを共有できるというメリットもあります。

そのコミュニティであなたが実現したいことを既に体現しているメンバーもいるので、そういう人と実際に繋がりコミュニケーションが取れると「本当に実現出来るんだ」というリアリティを感じる事が出来ます。

昔、僕がアフィリエイトで稼げるようになったのも、アフィリエイトセミナーに参加して実際に稼いでいる受講生が数名いてその人達と話したことで、「リアリティ」を感じる事が出来たからです。

人は、目的、目標する上でリアリティを感じられないことは達成することは出来ませんが、

リアリティを強く感じられれば感じられるほど目的、目標達成できる確率も高まっていくのです。

④多様化するノウハウ

最後の理由ですが、人々のライフスタイルが多様化していくことで、**ノウハウも多様化していき、自分に合ったノウハウを確立していくためにはコミュニティに所属するほうが効率が良いから**です。

これからの時代は、一人一人が自由に人生を選べる時代ということは話しました。コミュニティも自由に作れるし、自由に選ぶことが出来る。

そうなる、当然ライフスタイルも多様化していきます。

今まではある種のメジャーな解のようなものがありましたが、多様化していくことで、解も多様化するのです。

ある人の正解は、ある人にとっては不正解

みたいなことが増えてくるのです。

すると、ノウハウも多様化していき、
誰にも当てはまる具体的なノウハウは価値がなくなっていきます。

例えば、

最近ぼっちゃりしてきたからあなたは、
ダイエットをしたいと思ったとしましょう。

そこで、ある人が、

「野菜中心の食生活にして筋トレしてプロテインを飲めば痩せられる」

というノウハウを提供したとしましょう。

でも、このノウハウがあなたのライフスタイルやあなたの体質に合っていないということも全然あり得ますし、

もしかすると、

逆にそのノウハウを試していると太るかもしれないわけです。

あなたにとっては、

「炭水化物を減らし、肉を中心に摂取して、筋トレだけでなくウォーキングの時間を増やす」

というほうがあなたのライフスタイルや体質にも適しているかもしれないわけです。

そうなってくると、

価値観の共有できるコミュニティで、みんなで実践しながら、情報を共有し合うほうが、それぞれが自分に合うノウハウを生み出しやすくなるのです。

他のメンバーの具体事例を参考にして、自分はこうやってみよう。

そして、成功事例、失敗事例をシェアしてまた他のメンバーが実践する。

そういうコミュニケーションを繰り返していくことで、

自分なりのスタイルを作っていくやすくなるのです。

そのためには、やはり、一緒に進む方向性が同じコミュニティの存在が重要になってくるわけですね。

さて、どうでしょうか？

これら4つの理由から考えても「コミュニティ」はこれからの時代において超絶重要というのはお分かりいただけると思いますし、みんな自分に合うコミュニティを常に見ているのです。

だから、

ビジネスにおいても「コミュニティ作り」がこれからの新時代の成功の分水嶺になっていると言えるのです。

(※勿論、価値観の合うコミュニティに所属してそのコミュニティのサポートメンバーとして活躍することも出来ますが、そういったサポート向きの人も「コミュニティ作り」や「新講座のコンテンツビジネスやコミュニティビジネスの構造」は理解しておいたほうが良いでしょう)

では、コミュニティビジネスをどうやって作るのか？



じゃあ、ビジネスにおいてどうやってコミュニティを作っていくのか？
という所を見ていきましょう。

ビジネスにおける「コミュニティ」というのは、

コミュニティのビジョン（価値観）に共感して一緒にその目的を達成するために共に成長しようとするグループのことです。

そして、コミュニティビジネスをする上で
最初に必要な要素は2つです。

① ビジョンの共有（価値観の共有）

② ラポール形成（信頼構築）

このコミュニティビジネスの概念を理解するのにとてもわかりやすいと思うのが、漫画のワンピースです。



このワンピースで、
コミュニティビジネスをみると、

主人公ルフィの率いる麦わら海賊団というのがコミュニティです。

ルフィが掲げる「海賊王になること」「ひとつなぎの大秘宝を探す」という
ビジョン（価値観）に共感して仲間が集まってくるわけです。

そして、それぞれのメンバーにも各々の目的、目標があります。

ゾロ：世界一の剣豪になる
ナミ：世界の海図を描く
ウソップ：勇敢な海の男になる
サンジ：オールブルーを見つける
チョッパー：なんでも治せる医者になる
ロビン：「失われた100年」の歴史を明らかにする
フランキー：自分が作った船を最後まで見届ける
ブルック：世界一周をしてラブーンと再開する

各々のメンバーも麦わら海賊団というコミュニティに所属し共に成長することで目的・目標も達成しやすくなるのです。

ただ、自分の目的・目標だけを見ているのではなく、それぞれの仲間がコミュニティ、メンバーのために協力し合いますし、

そうやって協力し合うことでコミュニティのレベルが上がり、コミュニティのレベルが上がることで各メンバーのレベルも上がっていく好循環を起こしているのです。

そして、コミュニティリーダーのルフィーは絶対に大事にしている信念を曲げず言ったことは必ず守ります。

はじめはルフィーが弱くても、着実に努力を積み重ね仲間のために命を懸けて戦いますし、仲間を守ります。逆にルフィーがピンチの時は他の仲間が助けます。

そういうルフィーと一緒に行動を共にして色んな障壁を乗り越えていくたびに仲間との**ラポール（信頼関係）**がどんどん構築されていき、コミュニティの質、レベルも高まっていくのです。

（※逆に、ルフィーは好きだけどルフィーのビジョンに共感出来ない場合は、別の海賊団や海軍や色々コミュニティがあるので自分に合うコミュニティに所属すればいいですし、複数のコミュニティに所属することも出来ます）

コミュニティビジネスも同じで

コミュニティビジネス作りに必要なのは**ビジョン（価値観の共有）**です。

- ・ どのような価値観を大事にしているコミュニティのか？
- ・ コミュニティメンバーでどこを目指してきたいのか？

そういった自分の価値観をコンテンツ化させて発信していくことで、共感してくれる人達が集まってきてコミュニティは形成されるのです。

この時、このビジョン（価値観）を共有する段階で、多少なりリアリティを感じさせることが出来なければ仲間は集まりません。

仲間が集まらない時は、もう一度自分のレベル高めながらビジョンをブラッシュアップしていく必要があります。

どういうことかと言いますと、ルフィーが一般の村人よりも弱く、強くなる努力や経験を何もしていなければ、「海賊王になる」と言ってもリアリティが一切ないですよ？

勿論、ビジョンが大きくなればなるほど最初から強烈なリアリティがあるわけではないのですが、

多少なり何かしらビジョンを達成できる可能性を感じられる実績なり経験などは必要になるということです。

そして、

2人以上いればコミュニティとしては成立するので、いきなり何十人、何百人と集める必要はなく、まずは2人、3人と少しずつ仲間としてコミュニティに

巻き込んでいくイメージです。

その仲間たちとコミュニケーションを取りながら、コミュニティリーダーが価値観に沿った行動を一步先に地道にやっていくことで少しずつラポール形成しながら、仲間と一緒にコミュニティレベルを高めていくのです。

そうやってコミュニティが運営されていくと、

そのコミュニティレベルを高めるためにまた各々が成長するために必要なアイテムがあれば「これがいいよ！」って言うだけで売れるのです。

前述したコンテンツビジネスの仕組みを活用してコミュニティメンバーに必要なものをコンテンツ化してあげればマネタイズ出来るのです。

勿論、アフィリエイト商品でも紹介すれば商品がスムーズに売れます。

つまり、コミュニティレベルを高めてメンバーと共に成長していくことで、ビジネスとしても成立するのです。

(※信頼関係が出来ていることで紹介、販売出来るわけなので、単に報酬目的でその人の役に立たない商品を買ってしまうと、信頼を大きく棄損することになり、それが続くとコミュニティの崩壊に繋がります)

コンテンツビジネス×コミュニティビジネスの融合

さて、
ここまでの内容を整理しましょう。

・コンテンツビジネス

=あらゆるコンテンツ（情報）をお金に変えることが出来るビジネス

・コミュニティビジネス

=ある価値観を共有してラポールを形成しながら一緒に目的・目標を実現させながらその成長過程で仲間が必要な商品を販売するビジネス

この2つのビジネスを融合することが
これからの時代に必要なビジネスということです。

コミュニティビジネスを作るためのビジョンを発信していくためには、
コンテンツビジネスの仕組みが必要になってきますし、自分のビジョンを加工して届けることが出来ないとコミュニティを作ることが難しくなります。

コミュニティビジネスを運営しながらマネタイズしていく中でも商品を販売していくのもコンテンツビジネスの仕組みを理解出来ているとより役立つ形に変えてコンテンツを有料で提供することが出来るということです。

まあ、コミュニティ自体を有料にすることも出来ますけどね。

コミュニティビジネスはこれからの時代のビジネス
のあり方で、
コンテンツビジネスはそれを形にする技術、武器と
いったところでしょうか。

ただ、
僕も今まで色んなマーケティング、コンテンツビジネス、コミュニティビジネスの講座を受けてきましたが、

抽象度が高く実践する難易度が高かったり、中々、このコンテンツビジネスとコミュニティビジネスを同時に体系的に学んだ講座がなかったりしたり、
実践的で一緒に作っていくためのコミュニティがないので、

今回、GMM 講座を用意することにしました。

コンテンツビジネス×コミュニティを融合させて、
一緒に学んで自分のビジネスを作っていける講座&コミュニティが

GMM 講座です。

参加される方は GMM 講座で一緒にコンテンツビジネスやコミュニティビジネスを実践しながら習得していきましょう。

GMM コンテンツ×コミュニティビジネス講座の概要



「GMM」というのは何か？と言いますと、

グローバル・マスターマインドの略です。

G (グローバル) は、

視座を高めて、みんなで様々なジャンルの垣根、ボーダーを越えて成長していくことを意味しています。

視座を高めて、物事を多角的に見ることが出来るようになっていけば、色々なテクニックから解放されますし、生き方がより自由になり人生の豊かさにも繋がります。

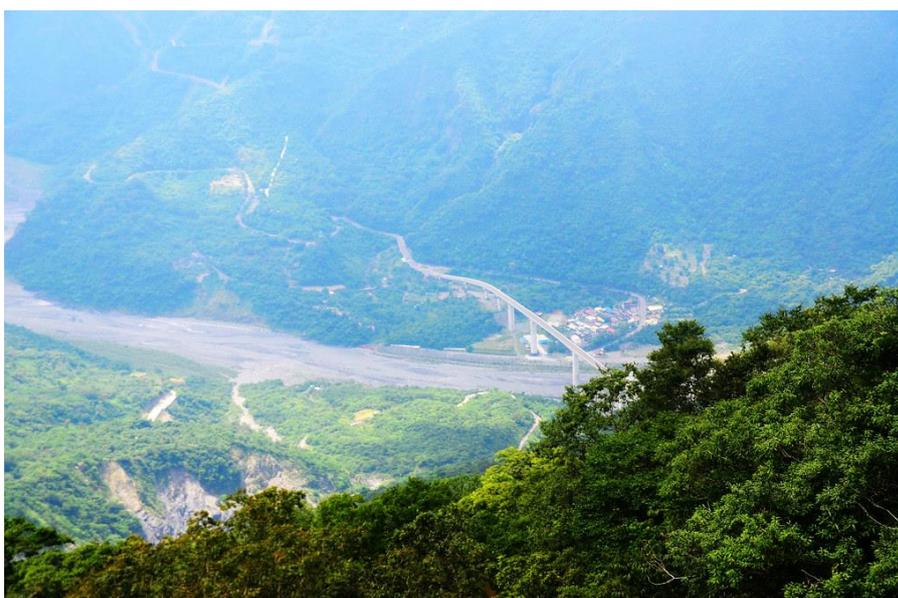
何かの問題や不安、悩みというものは、視座が低い所から見ていると大きな問題に見えるのです。

例えば、視座が低いというのは、
こういう感じで山の麓から山を見ている状態と言えます。



この視座だと、
どういうルートで登ればいいのかみ見えないし、
どれぐらい時間がかかるかもわからないし、
色んな不安や悩みが出てくるのです。

視座を高めるということは、空から山を俯瞰して見るということです。
ドローンで上から見ているイメージですね。



↑こんな感じです。

鳥の目で上から見てみると、
自分の現在地も見えますし、
今まで見えなかった山頂までの色んなルートが見えたり、
麓から山頂までどれぐらい時間がかかりそうかとかも見えてくるわけです。

つまり、

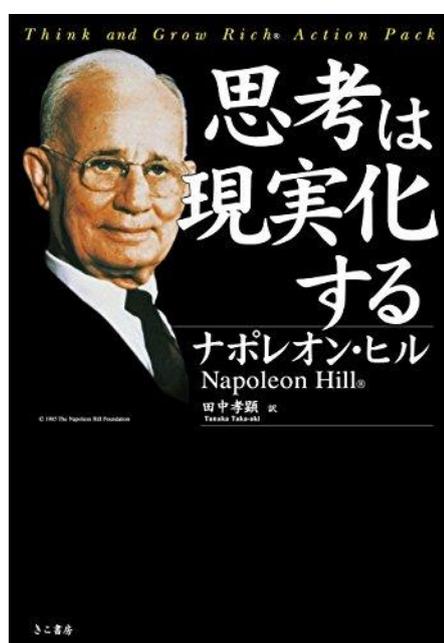
視座が高くなり幅広い視野、視点を持てるようになると解決策がいくつも見えるし、それ自体が悩みではなく成長するための修行のように捉え方も変わります。

ビジネスにしても効率的な道筋が見えるようになり他の人が見えていないチャンスも見えるようになってきます。

そのため、「視座を高めて枠を超えてみんなで成長していく」というのが
Gのグローバルに込めている意味です。

MM (マスターマインド)

は、成功哲学者のナポレオンヒルが生み出した概念であり、共通の目的を持った集団が集まることで自分の実力以上の成果を生み出すことができるコミュニティを指すということです。



つまり、

GMM 講座・コミュニティのビジョンは、

グローバル人財（視座を高め成長し続けようとする枠組みを
超えていこうとする本気の仲間）が集まることで、

自分1人では出来ないような価値を一緒に生み出す「マス
ターマインドコミュニティ」を作り上げて人生をもっと全
力で遊んで楽しんでいこう。というものです。

遊びや仕事というような枠組みも飛び越えて、国、文化、人種も飛び越えて、
新しい未知なる体験を楽しみながら一緒にやっていきましょうよ！

ってことです。

全力で遊びながら、全力楽しみながら全力で価値を生み出して与え続けていれ
ば、その副産物として後でお金のほうから追いかけてきますし、

いくら稼いだから偉いとかでなく、どれだけ良い影響、価値を与えられている
か？にフォーカスするほうが圧倒的に人生は豊かになります。

そういった何事も全力で楽しむコミュニティメンバーに関わる周囲の人達にも
良い影響を与え貢献に繋がると信じています。

そして、

この **GMM** 講座は、そういった自由な人生を歩むため、いつでも自分の価値を人に与えることでマネタイズ出来る力を養うために、

「コンテンツ化」 & 「コミュニティ化」の考え方と武器を伝授し、みんなで一緒に実践していくための参加型講座ということなのです。

ただ、

今まで教えてきた「アフィリエイトで成果を出す」ということに比べると、人それぞれどんなカテゴリー、ジャンルで取り組むか？多様であり、

コンテンツ×コミュニティビジネスを構築していくには時間がかかります。

既に何かしら優位なコンテンツを持っていたり、アクセスのあるメディアやフォロワーのいる SNS などの集客媒体がある場合は、コンテンツのマネタイズ化とコミュニティ化を学ぶだけですぐに収益化出来る人もいます。

なので、

一般的には「アフィリエイト」だけをやっていくよりも時間はかかりますが、テクニックでショートカットするビジネスよりも、

地道に積み上げながら人生そのものがビジネスと繋がるようなビジネスをやっ
ていくほうがこれからの時代にはいいでしょう。

もちろん、これから20、30年ぐらいは資本主義の時代が続くと思います
し、現実的に「お金」がなければ、家族を養えないし、本当にやりたいことを
実現させることが出来ないということも出てくると思いますから、

まずは参加メンバーがコンテンツ&コミュニティビジネスを実践しながら、

「自分のコンテンツでいつでも好きな時に自由 に稼げる力を養う」

ということを最初の目標として掲げていますし、そこに到達して貰うための知
識やスキルは全てお伝えしていきますし、コミュニティも提供していきます。

また、誤解してほしくないのが、

「単純にいくら稼いでセミリタイアしよう」

みたいな旧時代のライフワークバランス（仕事≠人生）的な価値観ではなく、

「遊び」も「仕事」もあなたの人生そのものを充実させて
生きること自体がビジネスに繋がるような新時代のライフ
アズワーク（遊び、仕事=人生）の価値観で実践していき

たいメンバーに GMM 講座は参加して貰いたいと思いま
す。

このライフアズワークの価値観を体現して生きることがこれからの時代において豊かに生きられることだと僕は思うからです。

GMM オンライン講座の進め方

GMM 講座はゲーム性を取り入れた **3 カ月間のオンライン講座**で、少しずつ一緒に学んでいくことが出来るように設計しています。

メールマガジンで7つのメイン動画コンテンツ（約1時間×7本の濃厚な動画コンテンツ）&フォローコンテンツを毎週お届けしていきます。

また、それと同時に、
各回に「**特別な実践ワーク**」というものを用意しています。

GMM 講座のワークというのは、その回の講座の内容をより習得して実践するために用意しているものです。

ちなみに、

各回にワークを送って貰う専用フォームを用意しているので、そちらからワーク投稿されると **GMM コイン**という **GMM 講座内の特別な限定特典**と自由に交換できるというゲーム性も組み込んでいます。

【GMM特典001】 他人のリソースを活用する方法

500 ポイント

交換はこちら

自分の集客媒体を持っていなくても他の影響力のある人達のリソースを活用させて貰えれば、自分のコンテンツを爆発的に売ることが出来ます。そのためにどう依頼すればいいのか？

【GMM特典002】 MOTOビジネスアイデア参考事例マインドマップ

1200 ポイント

交換はこちら

普段MOTOがどういう風にビジネスアイデアを考えているのか？の参考事例として、以前、ビジネスアイデアを考えている時に使っていたマインドマップを限定特典としてお渡しします。GMM講座の原案もこのマインドマップで考えるときに出てきました。それを見て貰うと実際のGMM講座とは結構異なっているのがわかると思います。

【GMM特典003】 GMA全てが繋がる感覚音声（約41分）

1500 ポイント

交換はこちら

GMAという50万円のマーケットターアカデミーで提供していた1つのMOTOのビジネスマインド音声です。日常の良い経験も悪い経験もありとあらゆる経験を価値の源泉に変えていくにはどうすればいいのか？をお伝えしています。

【GMM特典004】 集客の3つの本質-プラットフォーム集客メディア攻略の具体例動画（約30分）

1800 ポイント

交換はこちら

STEP5の集客のサードドア講座でお話ししている「集客の3つの本質」の具体事例。とあるプラットフォーム集客メディアを参考にどうやって攻略していけばいいのか？30分の動画で解説しています。

【GMM特典005】 GMAリスクヘッジリマインド音声（約41分）

2300 ポイント

交換はこちら

このような GMM 特典ページを用意しているので

GMM コインを集めて特典をゲットして更に学びを深めてください。

結局、どれだけインプットだけやっても実力にならないので、
楽しみながらワークをやって、
その都度やってインプット&アウトプットを同時にやっていくことで、始めて
「使える力」に昇華するので、そういう形式を取っているということです。

では、GMM 講座の大きなコンテンツは7STEPを解説します。



STEP1 GMMエンパワメント
マインドセット



STEP2 自己コンテンツ発
掘メソッド



STEP3 コンテンツマーケ
ティング加工メソッド



STEP4 コピーライティン
グ研磨メソッド



STEP5 集客のサードドア



STEP6 マイクロコミュニ
ティ運営メソッド



STEP7 コンテンツマネタ
イズ収益化メソッド

これらの7STEPを学べば、コンテンツビジネス、コミュニティビジネスの構造は理解でき、これらを実践すれば自分のコンテンツで成果を出すことが出来るようになる所まで体系化して提供していきます。

全部のビジネス講座を最初から細かな部分も含め一つずつ伝えていくと、それこそ半年でも足りないと思いますし、

そういうやり方では学習効率もが悪いことを今まで沢山の方々に教えてきて体感しているので、まずは一通りざっと7STEPを学びとにかく実践してビジネスの土台の構築を第一の目標にしています。

どうやれば最も効率よく学び実践して成果が出しやすくなるか？

今まで2万人以上教えてきた中で、
ずっと僕自身、このことを考えながら色んな方法を試してきた

最終結果は、

「学び⇒実践⇒学び⇒実践⇒学び⇒実践」

このサイクルをどれだけ短期間でどれだけ超高速でグルグル回せるか？これが成功の鉄板パターンだと確信しています。

この回転が遅くなったり、ゆっくりやっていると、成果が出る前にエネルギーが落ちてしまって達成出来ないパターンに陥るケースが多いです。

つまり、
その鉄板パターンを GMM 講座では取り入れていこうと思います。

それでは、GMM 講座の 7 STEP の内容をもう少し具体的にお伝えしておきます。

(1) GMM エンパワメントマインドセット

自分の力を最大限に引き出すためのマインドセットを最初にお伝えします。

これは、これから新しく学んでいったとしてもメンタルブロックがかかって、実践出来なかったり、継続出来なかったり、途中で心が折れたり、楽しめなかったりすると、当然成果に繋がりません。

なので、今まで僕が学んできた心理学の集大成としてのマインドセットをここで伝授します。

これがわかると、巷で毎月大量に出版されている多くの自己啓発本とか読む必要がなくなると思いますし、**一生使えるマインドセット**をお伝えします。

これを知って習慣化出来れば、ビジネスのみならず人生のあらゆる面で活用出来るようになりますし、ここを習得すればコーチング、カウンセリングも出来るようになります。

- ・ **自己肯定感をどうやって高めるのか？**
- ・ **自己肯定感との付き合い方とは？**
- ・ **自己肯定感レベルと 3つのゾーン**
- ・ **自己肯定感の内的要因と外的要因**
- ・ **自己肯定感の具体的な高め方**

などなど

(2) 自己コンテンツ発掘メソッド

GMM 講座ではこの自分のコンテンツのブラッシュアップ（自己対話）からやっていきますので、

自分のコンテンツで「何がマネタイズ出来るか？」わからない人や不安な人も、一緒にこの最初の講座で実践して引き出していきましょう。

どんな人でも何かしらのコンテンツの原石は持っているのですが、自分で自分自身を客観視することは難しい場合もあるのでそこでどうやって見つけていけばいいのか？そのやり方をお伝えしていきます。

更にもう一段階、深めることが出来る人は、「コア」を探してきます。

「コア」とは自分の中にある信念・志、ビジョンです。

自分の中にある「コア」を探していくと、あなたが今まで経験してきた別々となっていた経験が繋がりより強力なコンテンツを発信することが出来るようになると同時に、コミュニティを形成が出来るようになります。

- ・ 自分の能力を最大限に発揮するためには？
- ・ ライフチャートで自分の強みを探す
- ・ 自分の原動力の源泉の発掘
- ・ 価値の源泉マイライフビジョンブックの作成
- ・ 自分の特性、強みは何なのか？
- ・ どうやってビジネスに繋げていくのか？

などなど

(3) コンテンツマーケティング加工メソッド

このコンテンツの加工は、自分の中のコンテンツの原石をどうやって加工するのか？というマーケティングテクニックです。

人にコンテンツを届けるためには、ニーズから理解していく必要があります、ニーズと自分のコンテンツのバランスを見つけていくことが必要になります。

ここのバランスを間違えると独りよがりのコンテンツになってしまい、ビジネスとして成立させづらくなります。

同時に「好きなことを仕事にする」を勘違いしてしまう原因もここで解説していきます。

また、既に世にある良いコンテンツをリサーチ、モデリングしながら、加工方法を習得していきましょう。

- ・特性とニーズのバランスで収益が変わる
- ・コンテンツマーケティングの3フェーズ
- ・好きなことよりもニーズ重視したほうが稼げる
- ・収益化出来るニーズの探し方
- ・どうやってビジネスアイデアを出すのか？
- ・自分の軸を複数融合して収益を増やすには？

などなど・・・

(4) コピーライティング研磨メソッド

今度はどのようにすれば、あなたのコンテンツやビジョンをより興味を持ってくれるようになるのか？

そのためにコピーライティングの基本をこの講座で習得しましょう。

どれだけ良いコンテンツでも伝え方、言葉のチョイスが悪ければ届かないため、伝え方を学ぶということです。

最初は、ライティングを学ぶには型にはめて作るほうが作りやすいのでそういう型を学ぶことから始める所から伝えていきます。

それと同時にあなたのストーリーを作るトレーニングもこのステップで行っていきましょう。そういった人のストーリーは共感されやすいのです。

また、この自分のストーリー作りから自己コンテンツを再発掘出来たりしますし、コミュニティ形成にもストーリーが必要になってきます。

- ・ 集客よりもまずは LP (販売ページ) 作成
- ・ 売上を最大化しようとする LP が最悪な理由
- ・ コンテンツよりも先に LP を作成すべき理由
- ・ LP を具体的にどうやって作るのか？ 3つの型
- ・ 売れる LP の具体的な作り方
- ・ 2万本売れた教材の LP の型解説

などなど・・・

(5) 集客のサードドア

ここでは、コンテンツ発信することで適切な人達に届けて集客する構造をお伝えします。

コンテンツ発信する媒体に関しては、正直何の媒体でも OK です。ブログが得意な人はブログでもいいですし、SNS が得意な人は SNS を使えばいいし、流行や効率を求めるのであれば YOUTUBE などの動画媒体を使ってもいいですし、組み合わせでもいいでしょう。

どの媒体を使うかはそこまで重要なことではないです。ここでは各々のメディアの集客ノウハウ自体を学ぶというよりも、**ノウハウを作れる側の視点を身に着けることを目指します。**

そのほうが時代が変わっても使えますし、ノウハウのコンテンツ化も出来るようになるからです。また、ここで「**3段階の発信**」というテクニックもお伝えします。

メルマガや LINE、FB グループなどを使いメンバーを集め、教育、共感してもらうためにはどういう発信をしていけばいいのか？ということもここでお伝えしていきます。

- ・ 競争が多過ぎる集客法を選ばない視点とは？
- ・ 収益化させるのに大量のアクセスは必要がない理由
- ・ 視点を広げるために知っておくべき集客の4つの種類
- ・ どの集客方法をどの時期に参入するかで戦略が変わる
- ・ 新しい集客方法をどう攻略するのか？
- ・ 集客成功の3つの原理原則

などなど・・・

(6) GMM コミュニティの作り方と運営方法

コンテンツ・ビジョンを発信していけば次第に共感してくれる人達が集まってきます。

ブログをやっていれば、コメントを貰えたり、メールの問い合わせが来たりすることから始まるかもしれないですし、自ら、信頼関係を持ちたい人達へアプローチすることからコミュニケーションが始まるかもしれません。

そこから、

- ・ どうやってコミュニティを形成していくのか？
- ・ どういうコミュニティの種類があるのか？

コミュニティ作りに関してここで深く学んでいきましょう。

そして無料でも身近な人達からでも良いのでここで実際にビジネスコミュニティを作ってみるということをやってみましょう。

- ・ オンラインサロンだけがコミュニティではない理由
- ・ これからの時代に求められるコミュニティとは？
- ・ 従来のコミュニティと新時代のコミュニティの違い
- ・ 成功、失敗するコミュニティの違いとは？
- ・ 失敗するコミュニティの5つの共通項
- ・ どうやってコミュニティを作っていくのか？
- ・ 絶対理解しておくべき2つのコミュニティの種類
- ・ マイクロコミュニティ作りに必要な4つの要素
- ・ ラポール構築するためには？

などなど・・・

(7) コンテンツマネタイズ収益化メソッド

ここでは、
どうやって有料のコンテンツを作っていけばいいのか？

LP 作成方法からマネタイズ事例を出してどうやって収益化させていくのか？
をお伝えします。

瞬発的に収益を上げるコンテンツの作り方と
持続的に収益を上げるサブスクリプションモデルの作り方を学んでいきます。

このマネタイズ方法を習得すれば、好きなタイミングで自由にコンテンツを作
ってマネタイズすることは可能になるということです。

また、有料コンテンツのクオリティを高めていくにしても、量が必要になって
くるので、まずは実際に有料コンテンツを作ってみる経験からスタートしまし
よう。

無料でコンテンツを作るというのもいいのですが、実際に有料で販売する経験
は先にやっておくほうがいいです。

とりあえず有料で販売するものを作ってみるという経験をしておくことで、今
後コンテンツ化のアイデアが出やすくなりますし、

コンテンツのクオリティも高めることが出来るようになります。

そして仲間が集まってコミュニティが形成していけば、そこで有料でコンテン
ツを販売することも出来るようになります。

ちなみにコミュニティに参加するための参加資格としてのフロント商品として
販売することも可能ですし、コミュニティそのもの、オンライン講座やオンラ

インサロンを販売するというだけでもいいですし、コンサルや勉強会、企画等のコンテンツ販売も出来るでしょうし、アフィリエイトも可能になります。

それぞれのマネタイズ方法をここではお伝えしていきます。

- ・収益、時間をコントロール出来る **GMM** モデルとは？
- ・**DRM** モデルと **GMM** モデルの違いとは？
- ・コンテンツ作りマネタイズまでの具体歴な流れ
- ・絶対理解すべきフロー型、ストック型、サブスク型
- ・それぞれの型の事例
- ・コンサルティングサービスの提供方法
- ・コンテンツの価格の設定方法とは？
- ・どうやってコンテンツの価値を 10 倍に高められるのか？
- ・価値を高める 3 つの条件とは？

などなど・・・

以上、7 STEP で **GMM** 講座を進めていきます。

GMM 講座の 7 STEP の全体像はカリキュラム動画でも解説しています。



[GMM 講座全体像カリキュラム動画はこちら \(22分29秒\)](#)

そして、

これらの7つの STEP を学び実践していくことで、

自分のコンテンツは何かを発掘出来ますし、

その自分のコンテンツを販売することが出来るようになりますし、

それと同時に他人のコンテンツをプロデュースしたりマッチングさせたりして販売することも出来るようになります。

つまり、

あらゆる情報から自由にお金を生み出せるようになるということです。

ヤバイですよね??

更に

同時にコミュニティ形成が出来ることで、より継続的なビジネスに繋がり、人生のステージ、質も高められていくのです。

こういうことが出来る時代なのですが、多くの人達は知らないし、一人では中々実践しなかつたりするものです。

そして、激ヤバビジネスとはいえ、構築していくのに時間はかかりますし、自己コンテンツ発掘前の場合であれば、短期間で稼げるってものではないですが、

自分の情熱的なこと、強み、好きなこと、経験、、、

人によって違いはありますが自分のコンテンツと向き合い全力で取り組んでいくからこそ、

自分の成長に繋がり価値を提供出来て収益を自由に生み出すことが出来ますし、それに関わる人達に良い影響を与えて貢献できるし、「成長」と「貢献」という人間の高次元の欲求を同時に満たすことが出来るので人生が充実するのです。

GMM 講座への参加価格と参加資格

さて、価格も気になっていると思いますので、
GMM講座への参加価格をお伝えします。

とはいえ、
この GMM 講座で収益を上げることを目的としていないので、
価格はぶっちゃけいくらでもいいのですが、

覚悟を持って学べる価格を設定していないと、
どれだけ密度の濃いコンテンツを提供しても、
人は真剣に学ぼうとしないという実験結果が出ているので、
しっかり習得して、実践しようと思える価格設定をしようと思います。

じゃあ、価格をどれぐらいにしようか？

という所で、
普段の僕のサービスの基準価格をお伝えします。

通常、僕のコンサル半年間で 100 万円以上+成果報酬を頂いていたり、最近では 250 万円+成果報酬というコンサルも受けていますし、他のオンライン講座やクロードセミナー、企画などで 2 万~10 万円ぐらいという基準があります。

そして、今回のコンテンツ&コミュニティビジネス講座は、今まで僕が起業してからなんだかんだ自己投資してきた金額を合算すると 5000 万円以上投資して学んできたことや実践してきたエッセンスを出来るだけ、わかりやすく、更にはゲーミフィングというゲーム性を持たせて楽しみながら継続出来るように集中的に学べる講座ですので、

僕が 5000 万円以上& 10 年間かけて学び実践してきたことを、
1/1000 の価格でしかも、更に習得時間も圧倒的に凝縮されるわけですから、

正直、5 万円ぐらいだとかなり安いんじゃないか? と思います。

.....

....

..

.

ただ、GMM 講座を学んで、古い従来の価値観を勇気を出して手放して新しい世界に飛び出していく人、つまり自分の人生を自由自在にデザインする人を増やしていきたい! という想いがありますので、

最終的には、

僕の他のオンライン講座と同じように **35000 円**まで価格を上げる予定で

すが、、、、

今回は、**22800 円**で参加出来るようにします。

特別価格で GMM 講座に参加する

(※予告なく価格を上げることがありますので予めご了承ください)

(注意)

まあ、この価格より低く設定してしまうと、

- ・未だにノウハウやテクニックだけを追いかけて成果を出し続けられると勘違いしている痛い人
- ・他人に依存して稼がせて貰おうと思っているヤバイ人
- ・現状維持で真剣に学んで成長しようとしなない思考が老害化している人

そういう僕が意図しない人が間違っって参加してしまう可能性があるのも、そんな覚悟を持っていない人が参加出来ないギリギリラインの価格だと考えて、この価格設定にしています。

まあ、このレターをここまで読まれている時点で、そういう人ではないと思いますが念のため・・・

最後に：あなたのこれまでの経験の中に コンテンツ化・コミュニティ化して喜 ばれるダイアの原石が必ずあります

今までアフィリエイトや個人のビジネスを教えてきた人達の中に、すごい特技や面白い経験を持っている人達が沢山いました。

でも、みんな、その自分の特技や経験を活かすことなく、強みと全く関係ない商品をアフィリエイトするだけだったり、稼ぐことだけにフォーカスしている人が多かったわけです。

僕もそういう時期はありましたが、それだと貪欲にお金を追いかけている時はなんとかモチベーションを維持出来ましたがある一定以上稼げるようになるとモチベは急激に落ちます・・・

そもそも、それぞれの自分の強みや経験をもっと活用していかないと勿体ないと思います。

その人にとっても勿体ないということもありますし、その人の強みをコンテンツとして発信しないことで、それを欲している人達に届かないのも勿体ないと思うのです。

教えてきた人達の中には、オリンピックで演奏経験のある人、元プロ騎手、脚本家、プロのバンドマンとか、そういう経験や実績自体が希少な人もいましたが、

そういうものがなくても、

- ・動物がめちゃくちゃ好きでずっと動物と一緒にいれる人
- ・凄く外交的でどんな凄人ともすぐ仲良くなれる人
- ・料理へのこだわりが強く料理への知識が豊富な人

というような強みも、
とても素晴らしいものですし、

GMM で伝えるマーケティング手法を使いながらブラッシュアップしていけば、コンテンツ化、コミュニティ化して価値提供することで収益を生み出すことは出来ます。

そして、

**自分の強みや経験でマネタイズ出来るようになれば、
当然、あなた自身、人生を楽しめる時間がぐんっと増える
わけですよ。**

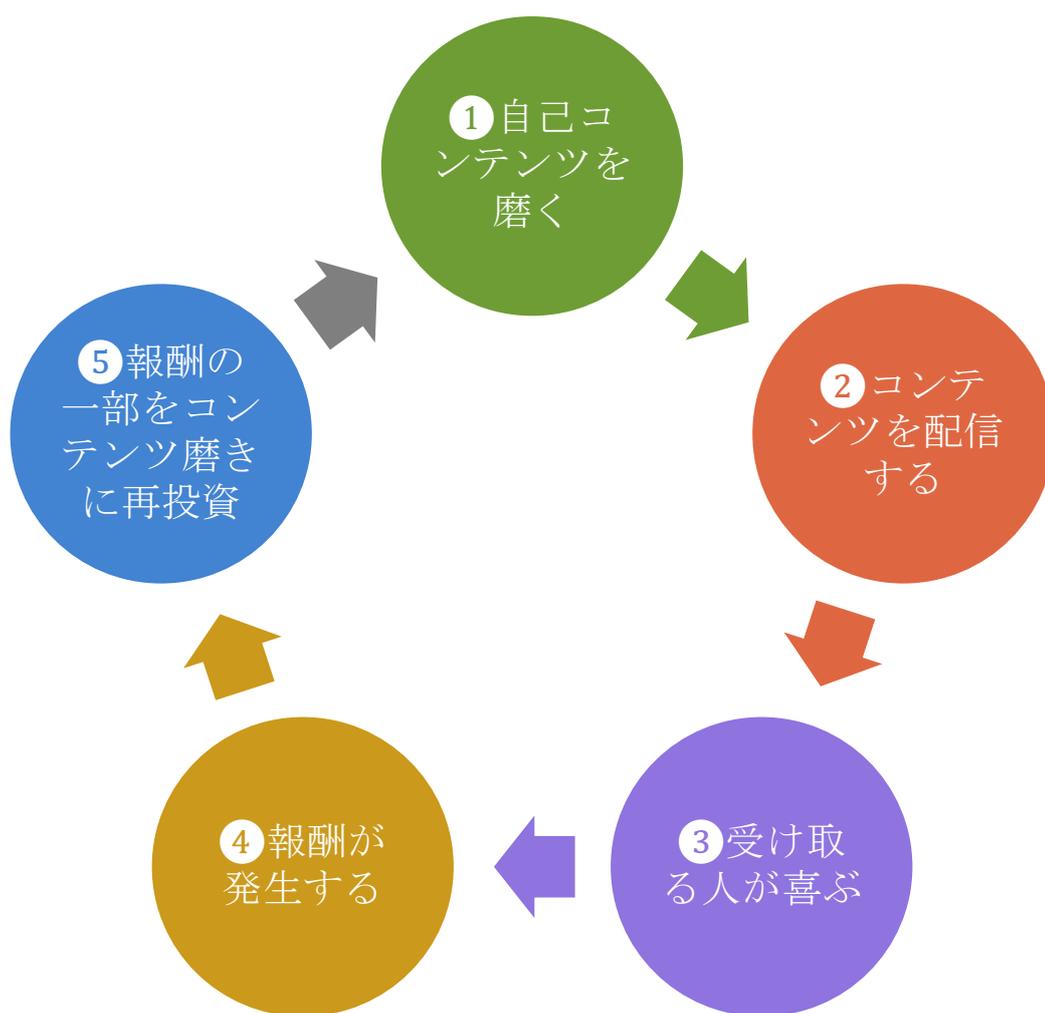
今までは旧時代ではこういうライフスタイルは難しかったのですが、
これからの新時代なら可能なわけです。

そして、あなたが楽しんで創ったコンテンツは、
欲している人に喜ばれながら収益が入ってきますし、
そこで得た収益の一部を再度自己投資して、

自分の成長のために、また新しい経験や強みをブラッシュアップするために使っていく。

そしてまた新しいコンテンツを届け、またそのコンテンツを受け取った人も更に喜んでくれて共に成長していくという美しい好循環が生まれていくのです。

美しい好循環ビジネス



この1～5の好循環を起こしてコミュニティを形成してくる人が増えていけば、**世の中もっと生きやすくなる人は増えていく**と思うのです。

だから、**コンテンツビジネス・コミュニティビジネス**
は、今よりももっと人生を豊かにしていくためには
不可欠ですし、

あなたがしっかりマスターして人生のクオリティを高めていけば、その周りの人達にも良い影響を与えることが出来るようになります。

コンテンツ・コミュニティビジネスを一通り習得していれば、周りの知人、友人のスキルや本当に心から良いと思える商品、サービスだってプロデュースという形で引き出すことだって出来るのです。

だから、
僕はこれからの時代において、
あなた自身の人生の幸福度を高めることもそうだし、
周りの人達を幸せにするためにも、

あえて生き苦しく生きたいという超どMの人以外は、
コンテンツ、コミュニティビジネスを学ぶほうが、
どう転びまくって一周して考えても良いのでは???
と思うのです。

これから GMM 講座で共に楽しく学びながら成長していきましょう。

特別価格で GMM 講座に参加する

(※予告なく価格を上げることがありますので予めご了承ください)

最後までご覧いただき有難うございました。

MOTO (松山太樹)

GMM 講座に関して、質問などある場合は[こちら](#)からご連絡を頂ければと思います。

