

## お金の流れ方

この文章は本書(ブログ飯)内の6章の一部として書いた内容です。基本的にカットしている原稿はページ数の都合がほとんどなのですが、この内容については他の項の内容に含まれているのではないかという判断でカットしました。ただ、大切な原理なので改めてレポートにしました。

---

情報の少ない方から多い方へお金は流れます。そしてお金は少ない所から多い所に集まる傾向があります。お金がある人は、そのお金で人を雇ったり、知識や経験を得るために使ったり、投資をしたりして、自分一人ではできないようなことをお金というレバレッジ(てこの力)を有効活用することでさらにお金を稼いでいきます。

この本を読んでいる人が全員お金があるわけではないでしょう。どちらかというと、これからお金を稼いでいきたいと考えている人の方が多いと思います。僕もそうです。そうなのであれば「お金がある人はいいなあ」と羨むのではなく、情報を集めお金が流れてくる仕組みを自分自身で構築していきましょう。情報というのは知識や経験を、あなた独自の切り口で加工したものです。オリジナリティが高い情報にはそれだけの価値が発生します。本編第4章 156 ページあたりでも解説した通り、情報を横流ししているだけでは価値を生みません。だからお金が稼げないのです。

売れる営業担当者は、必ずその人自身の独自の情報を持ってお客様に提供していますよね。頼られる人は、何を相談しても明確な回答を返してくれますよね(「そうだね、そうだね」と聞き上手な人は、さまざまなパターンの中から聞くだけという行為を選択しただけかもしれません)。知識や経験が増えれば増えるほど状況に応じた選択の幅が広がり、情報を求めている人に的確に必要なアドバイスを提供することができるようになります。しかも現実社会では1対1の対話がメイン、多くても1対数人が限界でしたが、インターネットがメディアの一つとなった現在では1対不特定多数への情報発信が容易になっています。一人の発信者が数万人に情報を届けることだって可能なのです。

あなたの発信する情報に価値を感じてくれ、1000円の商品を買ってくれる人が一日10人居るだけで月に30万円の収益が発生します。各都道府県に住んでいる人の中の一人が月に10000円使ってくれるだけで、月間47万円の売り上げが上がります。インターネット上ではオリジナリティの高い情報を提供し、あなたから買う理由を明示してあげる事により収益をあげていくことが十分に可能なのです。

収益を上げる仕組みが出来上がりお金が手元に残るようになったら、そのお金を使ってこの項の最

初に書いたようなレバレッジをかけていけば良いだけです。売り上げを増やしていくには、基本的に「新規顧客を増やす」か「購入単価を上げる」か「購入頻度を上げる」のいずれか、あるいは全てを向上させれば良いだけです。広告を掲載し新規顧客を増やしたり、商品展開を広げて一回の購入単価を向上させたり、リピーター優遇施策を実施して何度もあなたから商品を購入してもらうのもいいでしょう。まずはできることから始めて少しずつ規模を大きくしていくことで、始めた当初には想像もしなかった収益を上げられるようになります。

逆に、本を買ったり高額なセミナーや塾に参加して「失敗した」と感じたことはありませんか。確かにすでに知っている内容ばかりだったり、薄っぺらくすぐ使えなくなってしまうノウハウしか提供していなかったりしていたかもしれません。「騙された」と言うのは簡単です。でも、いつまで自分の無知を認めず他人のせいにするんですか。ホームページ制作や SEO の悪質業者に相場価格以上の請求をされる、高額な全自動ツールや古びたノウハウに騙されるのは自分自身の無知と欲のせいじゃないですか？ここでも情報(知識)の少ない方から多い方にお金が流れています。

知識や経験を蓄え、本当に有益な、自分にとって必要な情報なのかを識別できる能力を鍛えれば鍛えるほど無駄な出費が減り、入ってくるお金が増えてきます。失敗したと思う体験も一つの良い経験です。いつまでもクヨクヨと考えず、失敗体験も糧にして自分をバージョンアップさせましょう。

本編が気になったらぜひ。(。人。)

<http://www.amazon.co.jp/dp/4844334166/>

<http://books.rakuten.co.jp/rb/item/12350547/>