

絶対に忘れない為の備忘録。 オレはゴミだったレポート

こんにちは、アサクラです。

今回のメールは
僕アサクラの自戒でもあり、
絶対に忘れてはいけない事として
備忘録として書きます。

なのでこれ以降は敬語省略でいかせて頂きます。

お金を稼ぐ、金持ちになる、富裕層になる為に
必ず持ち合わせなければならない事なので
スクショや印刷などをして
何度も読み返す事推奨です。

それでは

＝＝＝＝＝＝＝＝＝

まず金持ちになる為には
数値としての金の事なんて
考えるな。

100万稼ぐ為に～とか
1000万稼ぐには～とか
まあ数値的目標あるのも良いけど

そこが軸になると
絶対に限界が来る。

まず商売の原則っていうのは
価値提供であり、

目の前の人のお悩みを解決したり
満足して貰う事でその対価として
お金を頂く事が商売である。

100万円を稼ごうと思うのではなく
100万円分の価値提供をしようの方が
どっちかていうと合ってる。

いや、そもそも
100万円稼ぐ為に価値提供しようとかっていう
考えでもなくて

もうシンプルに
良い事して相手が満足したり
悩みが解決したりして良い状態になれば
それで良くねーか？と

相手に価値提供して
悩み解決などしていれば
数字なんてもんは勝手についてくる。

ぶっちゃけ
お客さんからしたら
「お前がいくら稼ぎたいとかどーでもいいわ」って事

100万円稼ぎたいからとか

1000万円稼ぎたいからなんてものは
ただの自分のエゴである。

借金があるからとか

タワマンに住みたいからとか

時計が欲しいからとか

生活費が必要とか

お客さんからしたら

心底どーでも良いのだ。

逆にいうと

お客さんにとって

価値があるものを提供しておけば

自ずと売上なんてものは

後からいくらでもついてくる。

これが鉄則。

だから、金持ちになりたいのであれば
金の事なんて考えるな。

ごちゃごちゃ考えてないで
お客さんにとって良い商品を作れば良いし
悩みを解決出来る発信をすれば良いし
面白いと思ってもらえるコンテンツを
作っていけば良い。

良い事だけしてりゃ
それで良いのだ。

...

なのにだ。

オレは全然それが出来てなかった。

口で言ってるだけで
知らず知らずのうちに数字を追っていた。

2021年、オレは年収1億を狙っていた。

まあこの時点で今思えば？って感じなんだが

まあこういう数値的な目標を作るのが

ダメという訳では決して無いんだが

そこが軸になってしまっただけという事

じゃあ8000万、9000万とかっていう売上になって

「あと1000万だ...」とかっていう状況になったら

1000万稼ぐ為だけの

ゴミみたいな商品を作ったり、

ゴミみたいなセールスをしたりしがちになる。

で、実際

オレも7000万、8000万ってなった時に

「お！あと2000万ほどで目標達成だ！」と思った。

で、そんな時に

めっちゃめっちゃお世話になって

尊敬してる20代で資産10億以上を持つてる
大先輩に聞いてみた。

「〇〇さんが1億いった時って
どういう事意識されてたんですか？」

で、答えは...

「いや特には。
良いもの作ってたらいつの間にかいってたな。」

「てか”いつの間にか”1億いってないとダメでしょ」

その時気づいた。。。

まじでゴミだオレ

何を数字狙っとんねん

お前が1億いきたいとか
お客さんや読者の方からしたら

心底どーでも良い。

良いものを作り続けていれば
勝手に数字なんてものは上がってくるのに

数字を作る為の商品やコンテンツを
作ろうとしてた。

クソofクソ

狙って1億じゃなくて
いつの間にか1億が正しいだろ。

商売の原則忘れんなボケ。

セールスする度に
今回は500万いきましたーとか
1000万いきましたーとかも

本来そこが本質では無い。

- ・ どれだけお客さんにとって
良いものを作れたか？
- ・ どれだけお客さんに満足されたか？
- ・ どれだけお客さんに悩みを解決出来たか？

ここだと、忘れんなボケ。

そこでセールスしようと思ってた
企画の1つを止めた。

本当に100%お客さんの為になると思って作ったか？
本当にそれがお客さんに必要だと思って作ったか？
自分のエゴが1%でも入ってないか？

こう考えたら
辞めざるをえなかった

まじでクソだった。
「残り2000万を稼ぐ為に…」みたいな
ゴミみたいなエゴが入った商品を
売るところだった。

売上とか云々じゃなくて
”本当に良いものを作って
お客さんが良くなればそれで良いでしょ”

って考え方で全ての商品やコンテンツを作ろうと
改めて思った。

例えばこの記事とかは
ぶっちゃけ何か売ろうとか
そんな事は一切考えてなくて

↓

【ハイパー学歴コンプレックスだったけど
稼ぎまくってたなら治った】

<http://kura3.jp/gakurekiiranai/>

昔の学歴コンプレックスだった僕は
起業して自分で稼ぐというルートを知って
本当に心から救われて希望になった。

で、実際めっちゃめっちゃ人生変わって
本当にあの時ビジネスを学ぶという
選択を取って良かったなと

心の底から思ってる。

だから昔の僕のような
学歴コンプレックスで毎日将来に絶望していたり
周りと比較してどん底な気分になってる人が
希望を感じて、少しでも良い方向に人生が進んでくれた
らと思って書いた。

で、実際に学歴コンプレックスの読者の方から
めっちゃめっちゃ希望になりました。と感想を多く頂いた。

もうそれで良い。

**1人でも僕の商品やコンテンツで
人生が良くなればそれで良い。**

冗談抜きでそう思うからこそ
数字なんてものは後からいくらでもついてくる。

絶対に忘れるな、商売の原則。

価値提供をするからこそ
お金を払われる。

お客様の悩みを解決したり
良い商品を出すからこそ
いつの間にか金持ちになっている。

数字なんて良い事しときゃ
後からいくらでもついてくる。

逆にエゴを出した瞬間に
ファンは離れ、ゴミみたいな
商品やコンテンツだらけになる。

=====

数値的目標に縛られるからこそ
本来やるべき事が隠れてしまう。

=====

1億稼ぐぞ！じゃねー
お客さんにとって良いものを作ってたら

いつの間にか1億いってるが正解。

絶対に忘れるな。

迷ったらこのレポートを読んで
初心に戻ろう。

=====

途中口が悪くなってしまいましたが
本当に大事な事なので忖度なく書きました。

絶対に忘れない為の

自分の備忘録として書いたのですが
全ビジネスマンに読んで欲しいと思い書きました。

本当に数字は後からで良いです。

商売の原則は価値提供なので
数字を稼ぐ事を目標にすると
本来やるべき事が見えなくなります。

ビジネスにおいて

数値的目標はもちろん大事です。

しかし個人的には
そんな難しい事考えてないで
良い商品やコンテンツを作り続けていれば
いつの間にか達成すると思っているので

お客さんにとって
本当に必要なもの、学びになるもの
悩みが解決出来るもの、人生が良くなるものを
僕は作り続けます。

終わり。