

The Basic Strategy - Part I

20万円のお金が消えていく・・・

必要があると思って商材を購入するうちに、
商材を買うことにも慣れていき、
気がつけば20万円の投資額によって得られたお金は0・・・

ノウハウコレクターにならないように気をつけていたのに、
なんでこんなことになっちゃったんだろう。。

やっぱりネットビジネスに関わらなきゃよかった・・・。

商材を買うことにも慣れていき
気がつけば数10万円の投資額によって得られたお金は0円・・・

実はこれは僕自身のことです。

今でこそ偉そうに月収240万達成などと言っていたり
実力者の方々にも一定の評価をいただいておりますが、
そんな僕にもノウハウコレクターな暗黒時期がありました。

あなたがネットビジネスに興味を持った理由って
もちろん色々あると思うんです。

ネットビジネスが簡単そうだから

副収入を得たいから

自由を得たいから

時間や労働に縛られたい生き方をしたい

稼いで親を温泉旅行をプレゼントできるようにになりたい

恋人に高価なプレゼントを買ってあげたい

自分ひとりで独立したいから

などなど理由は様々にあると思います。

僕は、まあ多くの人がそうだと思うのですが、
副収入を得たいという理由。

そしてパソコン1台でどこかに所属することなく
仕事ができる。ということに手軽さを感じたことも
大きな理由のひとつでした。

音楽について学び練習する時間はもちろんのこと、
幅広くアートについて学び研究する時間を増やしたかったからです。

ネットビジネス業界の印象も何もなかったのですが、
「お金儲け系」に対する印象の悪さはあったので、

「誰でも簡単に稼げる」

「ワンクリックで100万円」

のような謳い文句には抵抗がありましたし
ちょっと怖い人たちが絡んでいるのではないか
という一握の不安もありました。

それでも、

「個人が自宅でパソコン1台でどうやって稼ぐんだろう？」

「その仕組みだけでも勉強したい」

そのような気持ちで、なんだか悪い場所を覗くような、
暗黒街に足を踏み入れるような気持ちで
ドキドキしながら様々なサイトに足を運んで学んだものです。

「このサイトの運営者は、本当はどんな人なんだろう。」

「この人は実在するのかな？」

「これって本名じゃないよね・・・」

「この人たちって本当に稼いでいるのかな・・・」

そもそも本当に個人がパソコン1台でお金稼ぐなんて可能なんだろうか。
そういう懐疑的な気持ちと、絶対に稼ぐ！という勢いとは同居していました。

ノウハウコレクターという言葉に出会い、
自分はそうならないように細心の注意を払っていかうと心していましたが、
気がつけば10個くらいの商材を手にしていました。

金額にしたら10万以上払っているのですから結構な金額ですよ。

10万以上掛けて得られた数字は0・・・

ツールやテンプレートなども合わせて、多分24万円くらいは費やしていました。

なんかこう胃のあたりがキュッとするんですよ。。

じゃあ何でそんなに商材を買っていったんだ？って話なんですけど、
一言でいえば、「ネットビジネスについて勉強するため」でした。

PPCアフィリエイト

YouTubeアフィリエイト

トレンド・アフィリエイト

プロモーション・アフィリエイト

FX

せどり

情報発信

ポイントサイト・・・etc..

そういったノウハウについて調べてみて

これは自分でもできそうかも。。

そういったノウハウを実践するガイドブックのような気持ちで、それこそ**ノウハウ単位で商材を買っていた**ので、結果的に何個も商材を買うことになってしまったんですね。

もしかしたら、あなたも僕と同じような理由でノウハウ購入したり、検討したりしているかもしれませんし、あるいはどこかのコミュニティやコンサルなどを受けようと思っているかもしれません。

でもこれが俗にいう「**ノウハウで選んでいる状態**」です。

じゃあノウハウで選ぶのが悪いのかといえば、全くそんなことはなくて、そのノウハウで稼ぐことができれば良いわけです。

でも、商材やコンサルタントに言われた通りに実践してそして例え結果が出たとしても、

いわゆるノウハウというものは賞味期限があるものですから、いずれは稼げないという状況になります。
なぜそう言い切ることができるのでしょうか？

そのノウハウでは稼ぎ続けることは出来ないって

何でそんなことあなたにわかるの？

まあ、確かにそう思っちゃうかも知れませんが、
ビジネスってそういうものなんですよ。

普通に世の中のビジネスを見てみればわかりますが、
どんな商品もずっと売れ続けるということは無くて
いつかは落ち目がきます。

いわゆる成長カーブといわれるものも
このビジネスの終わりを予測するために使用されます。

もちろん、そのために経営者は先手を打って商品開発をしたり、
リニューアルしたりをするわけですね。

昔から売れ続けている商品でも
パッケージを変えたり、どこかとコラボしたり、
そうやって少しずつ変化させているのもそのためです。

一つの商品が売れたとしても
売れ続けるということは別です。

こうやって考えて見たら、至極当たり前のことなんですけど、
ビジネスのことが全くわからなかった当時、

僕はそうやってノウハウで選んでいたんで、
一つひとつの商材を「必要性を持って購入」していただけだったんです。

でもノウハウの中身を開けてみると、
あまり興味がなかったりして実践しなかったり、
実践しても継続できなかったり。

そうするとまた別のノウハウ。
自分が興味持つことができそうなノウハウを探し始めます。

〇〇アフィリエイト

そんなものが沢山ありますから。。

僕が参入ちょっと前はPPCアフィリエイト
参入したあたりにはトレンド・アフィリエイト
YouTubeアフィリエイトとか、

現在だとオプトイン・アフィリエイトなんていうのが
流行っていますよね。

そんな感じだからこそ、興味は尽きないわけで、
興味の数だけ商材が増えていってしまう。

ノウハウに関する知識はつくものの
とても実践しているとは言えない状況なわけです。

自分もそれと気がつかないうちに
ノウハウコレクター化していくわけです。

もちろん、それも悪いわけではないのですが、
かといって最初からノウハウコレクターを目指す人もいないですね。

<まとめ>

ネットビジネスを始めた初期の頃は

「ノウハウ＝稼ぐための具体的な手法」

ばかりに目がいくために、
その具体的な手法を学ぶためにお金を使ってしまいがち。

でも1つひとつ具体的な方法ばかりにお金を使っていたら
どんどんノウハウコレクターへの道を進んでしまう。

これが僕がノウハウコレクターの道を進んでしまった理由ですし、
また多くの人々が、特に真面目に勉強する人が陥りがちな落とし穴です。

僕のメルマガに登録するくらいの人であれば、
簡単お手軽にワンクリックで簡単に稼ぎたい
と思うようなステージにはいないでしょうが、
逆にこのような「知識欲の落とし穴」というものがあるので、
十分に気をつけて行って欲しいなと思います。

そして次には、じゃあその「知識欲の落とし穴」はわかったとして、
どうしたらそれを回避できるのか。

ということについて、仮に僕が過去に戻ったらどうするか。
そういうことも含めてお伝えしていこうと思います。

P.S.

感想などあれば送ってくださいね。
送られてきたメールは全て読んでいますし、
メルマガを通してお答えしていきますので。

では最後までお読みいただいて
ありがとうございました。

NOVA