

実績がないと発信してはいけない病からの脱却。

後発組の戦い方。

どうも。Uta(ユータ)です。

今回は、実績 0 からの戦い方。

後発組が情報発信を始めるときの考え方について

書いていきます。

なぜこのレポートを書こうと思ったかというと、

なにかしらの実績がないと発信できないと勘違いしてる

人が多かったから。

僕のところに来る相談も半分くらいが、この内容だったので、  
答えを予めレポート化しようと思って、  
今、書いてます。

先に結論から書くと、  
初めは実績がなくても情報発信をして稼ぐことはできます。

実績がないことが、  
あなたの行動の枷になっているようであれば、  
このレポートを読んでみてください。

情報発信をはじめる勇気が、  
沸々(ふつふつ)と湧いてくると思います。

以前、コンサルをした E さん(女性)との会話を元に説明していきますね。

それではどうぞ。

---

E さん(以下 E)

「とりあえず、Uta(ユータ)さんのいうとおり、ブログとメルマガははじめようと思ってるんですが…実績ないので、何から発信していか、わかりません。」

Uta(以下 U)

「なるほど…やっぱり実績が気になりますよね。ちなみに E さんは何について発信していきたいとかありますか？」

E 「いや…今のところ思いつかないんですよね。」

U 「なるほど。じゃあ、次の2つから考えてみてください。

1.自分が好きなこと。本気で語れること。

2.自分の人生をいい方向に変えてくれた出来事。

どうですか？」

E 「好きなことでいえば、ありきたりですが、洋服は好きです。

高校生のときに、私服を友達に褒められたことがきっかけで、

それからずっと好きですね。

あと、人生を良い方向に変えてくれた出来事でいうと、

まだ結果が出てないのでわかりませんが、

ネットビジネスを知れたことは良かったと思っています。

収入が会社からの給与だけというのは不安なので、

自分にもできそうなのは嬉しいですね。

SNS を通じて、知り合いも増えましたし。」

U 「うん、いい感じですね。

それならアパレル領域か、ネットビジネスを教えることで

全然稼ぐことはできますよ。」

E 「え？ そうなんですか？ 別に服が好きって言っても、アパレルで働

いたこともないですし、ネットビジネスに至っては実績すらないで

すよ？ 流石に無理じゃないですかね…。」

U 「そう思いますよね。僕もそうでした。笑

ただ、ここをみんな勘違いするんですけど、

**実績ってオマケ**なんですよ。

稼ぐうえで大事なことは、**相手の悩みを解決すること**です。

あとそのための勉強。」

E「なるほど。」

U「Eさんの例を考えてみましょう。」

とりあえず、アパレルを例に考えてみましょうか。

Eさんが、洋服を好きになったのは、高校のときに友人が褒めてくれたからだ。という話をしましたよね？」

E「そうです。」

U「つまり、洋服は E さんが自信をつけるために役立ったって考えられますよね。ちょっと格好つけて言えば、

自己肯定感を高めるツールとして洋服があるってことです。

そして、E さんには洋服を通しての、たくさんの経験や思いがありますよね。それを素直に伝えていってファンを作れば、なんでも売れますよ。」

E「そうなんですか？あんまりイメージ湧かないなあ。」

U「ですよ。笑

じゃあ、具体例を出しましょう。ここからは僕の勝手な想像で説明しますね。仮に E さんが失恋したとして、その経験をブログに書いたとしましょう。

＝＝＝＝＝＝＝＝＝

彼と別れた翌朝。

頬を伝う涙が止まらず、私は部屋で膝をかかえていた。

…何もやる気が起きない。

せっかく外は快晴なのに、心には雨が降っているよう。

そんなとき、以前買ったお気に入りの 1 着がふと目に入った。

シンプルなデザインだけどサイズ感がお洒落なシャツ。

そういえば会社の同僚が褒めてくれたなあ。

『 E ちゃん、それめっちゃ似合ってる。

なんかモデルさんみたいで羨ましいなあ！』



確かそんなことを言ってくれたっけ。

嬉しかったなあ…。

うん。そうだ。

私は、この服を着たらモデルみたいに見えるらしい。

自分でもなかなか似合ってると思うし、

せっかく外がこんなにいい天気だから、

この服を着て外出したいな。

悲しんだって、現実は何も変わらないのだから、

一旦、外に出て、気分を変えてみよう。

そう思った私は早速お気に入りの服を着て外出した。

靴も最近買った新しいものを履いていった。

書店に行き、前から欲しかった本を購入。

晴れ渡った空の下、カフェのテラス席に座り、

さっき買ったばかりの本に目を通す。

物語の世界に没頭すると、

気分がだいぶスッキリしてきた。

帰る途中、小さなファッション雑誌の編集者から、

スナップ写真を撮影したいと声をかけられ、

写真を撮ってもらった。

やはり。この服は私に似合うみたいだ。笑

少しずつ、自信が湧いてきた。

そもそも1人の男との別れで、クヨクヨしては勿体ない。

もう戻らない関係なら、新たな出会いを探すべきだ。

これからはお気に入りの服を着て、

積極的に出会いの場に顔を出すことにしよう。

それにしても…

もし、この洋服を持ってなかったら

こんなに前向きな気持ちになれなかったかもしれない。

私にとって、洋服は、  
着るだけで気持ちを前向きにしてくれる。  
行動的にしてくれる。  
まるで魔法の道具だ。

もし、あなたが私のように失恋したり、  
落ち込んでいるなら、一度お気に入りの服を着て、  
外へ出てみてほしい。

きっと良い気分転換になるはず。

そして、もし

「自分に似合う洋服がわからない。」

「気分の上がる服を持っていない」

そんなときは、よかったら、私に相談してほしい。

私は高校で褒められて以来、10年間、

たくさんの洋服を着てきたし、

色んなジャンルに挑戦してきた。

だから、どんな体型の人にどんな服が似合うか。

どんな色が似合うかなど、アドバイスできると思う。

洋服には考えや性格、気分を変えてくれる力があると

私は信じている。

これまでたくさんの場面でファッションに救われてきた。

もし、辛いことがあったらあなたも洋服の力を借りてみて欲しい。

=====

と上記はざっくりしてますが、、

このように洋服にまつわる経験を書いてたら、

記事に共感した人がEさんに相談してくる可能性はありますよね。

で、相談がきたら、まずは無料で、

コーディネート提案してあげて、

ファンや口コミを増やす。

そのあと、評判が集まってきたら

コーディネート同行ツアー

みたいなものを販売しても良いし、

ちょっとだけお金をもらって、オフ会を開催してもいい。

Eさんの発信力が上がったら、  
個人でやってるブランドと組んで、  
その商品を販売して、  
一部報酬をもらうとかもできますよね。

最終地点としては自分でD2Cのような形で、  
ブランドを立ち上げられるかもしれません。

こんな感じで膨らましていけます。

ここまでいかななくても、

**1日付き添いコーディネートプラン：2万円**

**(※東京外の場合、交通費別途請求)**

とか作って販売して月に10本売れば、20万の売上です。

これは、いわば

「お客様のネガティブな気持ち(悩み)を洋服によって解決しよう！」

って提案なんですね。

悩みの解決です。

だから E さんに求められるのは

「自己肯定感を上げるための洋服の知識」  
です。

別に

「アパレル学校いってました」

とか



「コーディネート術で月収●●円稼いでます」

とかの実績じゃない。

相手の悩みの解決とそれを解決する知識こそが、必要です。

例えば、

「自己肯定感を上げるための洋服の知識」

の強化のために

色彩心理学とかを勉強して、

組み合わせみても良いかもしれません。

「色彩心理学を応用した気分を上げるコーディネート術」

とか。

加えて E さんに恋人がいれば、

「色彩心理学を応用した恋人を作るためのコーディネート

+ 堅実な彼氏を捕まえたトーク術」

とかで販売してもいいでしょう。

だから、必要なのは、

実績よりも知識

なんです。

その上で、どのような世界観、

(今回の例だと洋服を利用して自己肯定感を高める)

を提示するかが大事なんですね。」

E 「これだと確かにイメージ湧きます。

別に特別な実績がなくても、私の経験を通して、

私が思う洋服の素晴らしさを伝えればいいんですもんね！」

U「ですよ。

この考え方を持って発信できれば、いくらでも応用が聞きます。

例えばネットビジネス。

今、Eさんはネットで稼げる。って世界を、  
少なくとも知識としては知ってるわけです。

じゃあ、なんでそもそも副業しようと思ってたんですかね？」

E「収入が会社からの給与だけというのは不安だから、ですね。」

U「じゃあ、過去のEさんと同じ悩みを持つ人に対して、  
今Eさんが持ってるネットビジネスの情報や、  
たった今学んだ、  
「実績よりも知識が重要」  
って考え方を教えたら、不安が和らぐと思いませんか？」

E「確かに。」

U「で、例えば自己アフィリエイトを教えて、  
そのお金で自分のコンサルを受けてもらう。  
とか色々できそうじゃないですか？  
そしたらまたそれが実績になっていきます。」

E「うん。確かにそうだと思います。」

U「実績よりも知識が大事なのは、企業を見ても言えることなんですよ。

例えば、僕は以前、人材系の会社にいました。

で、転職者支援をしてる営業マンの中には、もちろん、転職したことがない人がいます。

つまり、転職したことがないのに、転職について教えてるわけです。」

E「言われてみるとそうですね。」

U「他にも、例えば高級車、BMWとか考えてみましょう。

おそらく販売員全員がBMWに乗ってるわけではないでしょう。だけど、彼らはBMWについての知識やもっと言うと、お客さんが求

める世界観についての理解をしている。それで何百万もする車を販売していますよね。」

E「うん、確かにそうですね。。」

U「だから、実績があれば便利だけど、絶対必要なわけではない。

- ・信頼されやすい
- ・第一印象ですごいと思ってもらえる

この2つが実績を持つメリットだけど、逆に他の方法でも全然超えられます。

だって、僕より稼いでる人はたくさんいるけど、

Eさんは僕にコンサルを依頼してくれましたよね？

これは、実績以外の要素の方が大きいんじゃないですか？」

E「そうですね。実績以外の要素の方が大きいです。」

U「だから、

**(1)相手の悩みを知ること。**

**(2)それを解決する知識を持つこと。**

**(3)お客さんとの関係性を構築すること**

この3つが大事です。実績とか残りはおまけです。

で、正しい知識を得るには、

知識に投資するのが1番早いんですね。

例えば、書籍を買うとか企画に参加するとか。

僕が知識投資を惜しまないのは、知識と情報差が全てだからです。」

E「なるほど…目から鱗(ウロコ)でした。

私が解決できる悩みを、

私なりの方法を提示して、解決すればいいんですね。

うん…できそうな気がします。」

U「OK です。というわけで、前提の考え方は共有できたので、

改めてどの領域を攻めるか、一緒にリサーチしていきましょう。」

(E さん相談終)

---

いかがでしたでしょうか。



この会話から分かるように、実績がなくても  
勉強さえすればいくらでも、情報は発信できます。

一部、語学系のビジネスで、

「教えられるだけの英語力がありません」

という相談がありますが、これも簡単です。

勉強過程を発信しましょう。

成長過程の発信にも十分に価値があります。

むしろ初心者にとっては、

・TOEIC900点持ってます！

って発信者よりも

・1ヶ月で500点を目指します！結果や如何に？

という方が刺さる場合もあるでしょう。

僕も一時期は、実績がないと、

発信してはいけない病にかかり、

発信が滞ってた時期がありました。

しかし、正しい知識があれば、それを発信してOKです。

ビビる必要はありません。

もちろん嘘はいけませんが、

正しい知識を得て実践していればおそかれ早かれ結果もついてきま

す。

例えば、あなたがブログで 5000 円稼いだとしましょう。

単に 5000 円稼ぎました！

では実績が弱いと感じるかも知れません。

しかし、その 5000 円稼ぐまでに、

- 
- ・ワードプレスの立ち上げ方
  - ・記事の書き方
  - ・ドメインの取得方法
  - ・オススメテーマ
  - ・ネタのを見つけ方
  - ・ライティング
  - ・セールスライティング
  - ・メルマガ（もしくは Line@）の始め方

- ・ SEO の知識

- ・ etc..

---

など、たくさんのことを学んでいると思います。

大変なこともあったと思いますし、あなたにしかない経験や感情があったでしょう。

それを、世界観とともに、困ってる人に伝えてあげれば良いんです。

あまり難しく考える必要はありません。

よく後発だから不利、という言葉を使いますが、むしろ後発の方が成功例が多いので、その人たちの成果を盗み取ることができます。

これ、**後発組だけの特権**です。

先発組の上手く行った考え方や事例を盗んで、  
ビュンビュン成果を出す。笑

しかも情報発信は、  
あらゆる分野と組み合わせられるので、飽和しません。

というか、飽和しないように戦えます。

いわゆるズラし、と呼ばれる考え方ですが、ここまで書くとめちゃん  
こ長くなるので、また別の機会に書きます。

(すぐに知りたい人はメルマガ登録したのち、メッセージください。  
返信します。)

とにもかくにも今回伝えたかったのは、

**必要なのは実績ではなくて、知識**

ということ。

だからこそ勉強するやつが勝つんだよ。って話です。

そして、まず 1 つ極めるならネットビジネスがめちゃんこにオススメです。

これはポジショントークとかではなくて、  
客観的に見て心から勧めてます。

これからの時代、食いっぱぐれないだけの力がつくし、  
ネットでバコバコ商品が売れる能力は、希少性高すぎます。

勉強することもそれなりにありますが、  
難関大学に入るのに比べたら、遥かにマシ。

誰でも気張れば、ある程度の能力をつけることができます。

ちなみに、ネットビジネスで  
5000 円以上稼げている人は 5%らしい。

だから、ぶっちゃけ先発者だろうがなんだろうが、  
ほとんど稼げてないんですね。

正しい知識があれば、後発組でも、  
ガンガン追い越せます。

勉強しまくって、自分より先に始めた人を追い抜くのはマジで快感です。

情報発信に必要なのは、

- ・ ネット環境
- ・ パソコン
- ・ 勉強する気合
- ・ 実践する根性

の4つのみ。

今日からできます。

これから始める人も、このレポートを参考に、  
ぜひ勇気を持って飛び込んできてください。



僕も下克上の途中なので、一緒に頑張っていきましょう。

ではでは！

-----

【筆者：Uta(ユータ)】

ブログ

<https://uta001.com/>

メルマガ：

<https://letter.uta001.com/mailmagazine/>

Youtube：

<https://www.youtube.com/channel/UCP9mR->

[KfDfeIYVMW44QHQNQ?view\\_as=subscriber](https://www.youtube.com/channel/UCP9mR-KfDfeIYVMW44QHQNQ?view_as=subscriber)

Twitter :

<https://twitter.com/Uta000001>