

ゆかさんYouTube感想

コンテンツビジネスで効率的に成果を上げるための重要な考え方

「具体的に何から始めればいいのか分かりません、、」

ゆかさんがお話していた通り、この悩みを持っているビジネス初心者さんはとても多いですね。僕自身ビジネス初めた頃の頃感じていた悩みの1つです。動画ではこの悩みに関して答えを提示するとともに、改めてビジネスを始めた目的を視聴者に考えさせるように話をしているところがとても学びになりました。

まずメディアの選び方についてですが、とにかく分かりやすかったです。リスト取り、フロー型、ストック型それぞれの媒体の役割を区分し、特徴は最低限の説明だけに抑えている点が、いかに初心者に分かりやすく伝えるか考えながら話すゆかさん自身の気遣いがとても感じられました。これもこの後の話で出てくる、1つのコンテンツの役割を考え、どんな人にコンテンツを通じてどうなってほしいのかが明確になっているからこそ感じられたことだと思いました。

次に目的を持ってコンテンツを作るというお話ですがめちゃめちゃ響きました！
コンテンツを通じてお客さんにどうなってほしいか。このことを明確にせずにコンテンツを作っている人がほとんどだと思うので、気づきを与えられる人は多いと感じました。またコンテンツビジネスを会社に見立てた説明が本当に分かりやすかったです。ゆかさん自身がターゲットを会社員にしているから？こそ視聴者に納得してもらいやすい具体化だと感じました。そこからコンテンツを部署に例えたり、結局コンテンツを作ることは自分の会社を作ることと同じだよ。だから1つ1つのコンテンツに役割を持たせるために目的を考えていこうという超絶分かりやすいストーリー展開

でした。『目的と手段がゴチャになる。』。あるあるですね。僕自身分かってはいるつもりでしたが、現に最近ではコンテンツを作ることが目的となりかけていました。改めて気づきを与えて頂き、また話の展開や具体化などストーリー展開やゆかさんの話し方からもたくさん学ぶことができました！

仕組み化で成果が出ないあなたへ。絶対に覚えておいて欲しい3つのこと

この動画は脱サラ前の僕に見せてあげたかったと感じた動画でした。

1つ目の動画を踏まえて仕組み化の考え方にスポットを当てた話ですね。

ネットビジネス初心者が全員必ずみるべき動画、そして学ぶべき考え方だと断言できます。初めは仕組みを作るべきではないと言っている人はほとんどいません。ネットビジネスやっている人はみんな仕組み化の教材の販売から始まり、とにかくまずは仕組みを作ろうとうたっているのが誰かがそうしてしまいます。

この点で言えば素直に学ぶことが少しあだとなってしまうのかなと感じました。思考力が高い人なら、この動画でゆかさんが言っていることにたどり着くかもしれませんけどね。

僕自身0→1はお客さんとの通話で達成しました。思考力は高くはありませんが、ちょっとズル賢い思考が働き、別にメルマガ内で売らなくても、お客さんと話せる機会があるならその中で教材の紹介しても良くない？と思ったので売ってみることにしました。その

お客さんとは結構な信頼構築ができていたので売れっだって感じでした。やっぱり何事も迷ったらアナログでやってみることが確実ですよ。例え

ば自動調理器具でチャーハンを作ったことがあるのですが、機械の使い方がなれない時はご飯がぐちよぐちよで美味しく作れませんでした。こんなふうに材料が無駄になるならフライパンで自分で作る方が確実に美味しく作れますよね。この話でいえば手作りでチャーハンを作りつつ、徐々に自動調理器具の使い方になれていって確実に使いこなせるようになったら調理器具でチャーハンを作ってみれば美味しく作れます。このように初めこそ泥臭く行動し、徐々に便利な方に移管していく方が確実です。

コンテンツを作る際に不可欠な悩みのリサーチも同じだと思いました。SNSのタイムラインやYahoo知恵袋から悩みを見つけることもできます。しかしこれだと表面上しか分からなかったり、自分が感じたことと実際に書き込んだ人の考え方でギャップが生じる可能性があります。これだとその悩みに対する解決策としてコンテンツを作ったとしても質の良いコンテンツが作れるかどうかまいちな部分があります。

最も確実なのは直接聞くこと。その人の悩みを直接聞くことで、お互いの感じ方のギャップを埋めることができますし、もしかしたらその悩みが本質じゃないことに気がつけるかもしれません。僕は「お客さんの悩みをお客さん以上に理解する」という意識で話を聞いています。その人が悩んでいることは悩みじゃなくて、実際の原因はもっと別のところにある可能性だってあります。例えばお客さんの悩みを聞いても解決できなくて、自分の話し方に問題があると悩んでいる人がいました。その人の話を聞いたり、質問してみたらその人はそもそもビジネスの知識が頭に入っていませんでした。ってなるとお客さんとは話すことも大事だけど、まずは知識を付けようか。という話になりますよね。

このように初めは手動で動いてみることで視野が広がります。そして結果として、初めから自動化するよりも、手動でやってから自動化する方が早く結果が出ることにつながります。このアナログの重要性、そしてまずは

泥臭く行動して慣れるところから始めるべきということを再認識することができました。

またこの動画でもゆかさんの話し方が学べるものがたくさんありました。ゆかさん自身も仕組み化に固執していた時期があって結果が出ずに辛い思いをしていたこと、教材を買って頑張っている時点で結果が出る素質はあるのに挫折してしまっている人が多くて悲しいなど、ゆかさん自身が視聴者のために本当に力になりたいというお気持ちがとても伝わってきました。話し方に関しては僕はまだまだ相手の心を動かせるほどの力を持っていないので、繰り返し動画を見させてもらって学ばせてもらいます！