

若林正彦さん専用

稼ぐ系の情報発信

→飽和してる可能性がある、乱立している

大前提どんな市場も被っている

→コンセプトが重要になってくる

情報ビジネスで一番大事なコンセプトメイク

そのブログをやっていて楽しいかどうか？

収益が発生しなくとも情報発信したいかどうか？

→自分の人生とリンクしているか？

→人生=コンテンツ

質問：ブログを書いていれば、読者は集まるか？

答え：面白いと思ってもらえば、読者は集まる。

相互のやりとりがエネルギー循環が起きる

極論言えば、読者が1人言えば広がっていく

ペルソナについて

昔の自分に向けて情報発信をしている

ドラゴンの例で言えば、

抽象度が高い状態でネットビジネスをやった方がいいということを伝えたい

自分の棚卸し作業が必要

→最初が肝心でここがミスると後で大変なことになる

例) 僕で言えば、3年後にオジャンになる

モチベーションについて

マネタイズが影響してくるんじゃないのか？

本音はやりたいことと稼げることを両立したい

→自分の人生と共に成長したいテーマか？

「ブログ書いていて、将来的にお金になるのかな？」

という時期の乗り越え方がわからない

→知ることから始まる

参考記事：[引き寄せの法則はAmazonで物を注文するのと同じ原理](#)

最初は本業とシナジーを生むものがいい

医学部専門の予備校で数学を教えている

医学部受験って検索すると大手の予備校が出てきている

→SEO検索が全てではない

→大手のキーワードを記事に利用してアクセスを引っ張る

メディアを持った方がいい理由

→個々のデバイスからアクセスするためにあるのがメディアの必要性

→シェアの時代

→集客の本質は口コミ

リアルの生徒に自分のファンになってもらう

→ネット上でも同じこと
→ブログでも同じことを意識する

お金を払う文化が出来ている
→予備校 자체にお金を払う文化ができている
→現役の立場を利用して情報発信するべき
→名前とか職場を顔を出すということではない
→今の人生にプラスのラベルを採用する
→ラベルは自分で採用するもの

予備校しかないから個人が台頭できる
→自分の強み
→自分のファンになってもらうためには
→ファンというのはどういうものか？

教師のほとんどは知識を享受するだけ
→ドラゴン桜が理想の在り方
→真の教育者
→生徒と同じ未来にコミットする
→生徒に対する接し方がわかる
→受験もノウハウじゃない

集客の手段の1つ
→人のアクセスから引っ張ってくる
→その読者からまた口コミが起きる

ネットビジネスでうまくいかない人の原因

→画面の向こう側の人を意識してない

→リアルでも一人一人に接する