



みなさんこんにちは菅野一勢です。

本日はですね、ザ・ゴールのプライベートセッションということで、
プラトンホテルをですね、借り切って、
このマリーナベイサンズが見えるホテルでみなさんにセミナーをですね、
お送りさせていただいています。

私第一番バッテリーということですね、
まずは起業家に必要なメンタル、そして僕自身がですね、
今約16、7年ですね、ビジネスをずっとやってきてるんですけど、
その中で、非常にですね、気づいたビジネスの極意というものを
お伝えしていきます。
これは本当にビジネスをする前に知っておきたかったなということ
をまとめましたので、ぜひこのセミナーを受けて
みなさんがね、起業するときの参考にしてもらえればと思います。

では早速始めて行きたいと思いますね。
まずですね、ビジネスを100%成功させる方法ということ
みなさんに教えていきます。
100%というと、どういうことかと言いますとですね、
まずビジネスを100%成功させるためには、
一番最初に知っとかなきゃいけないのは、ビジネスの勝率なんです。

それはビジネスに100%は無いということを知ることなんです。
矛盾してるんですけども、多くの人が犯してしまう過ちというのは、
まず例えば3ヶ月後に、私ネットビジネスで、

必ず100%100万円を稼ぐと言い切る方が多いんですよ。

100%私は絶対成功しますという方が非常に多くて
そういう方に限って実際3ヶ月でうまくいかなかったら
あまりにもですね、時間とお金を使いすぎてしまって、
そこにかけてがためにもう2回目這い上がって来れないという方が非常に多いんですね。

だからまずビジネスの勝率というのを知ってください。

野球にせよ、3割打ったらもう強打者ですよ。

それと同じように、ビジネスにも勝率があるんですね。

よく言われているのが、多くの人言うのが、
ビジネスの勝率は10分の1と言われてます。

ただこれって、10分の1の確率で成功したら何億円も稼げてしまうわけで、
例えば宝くじで3億円を当てようとしたら、当選の確率は1000万分の1なんですね。
ほぼほぼ当たらないと。

ただビジネスは10分の1、宝くじで3億円当てるのと、
ビジネスで3億円稼ぐのどちらが簡単かと言ったら、
完全にビジネスで稼ぐほうが、確率が高いんですね。

はい、だからまずはビジネスは宝くじと比べたら

ものすごく稼ぎやすいということなんですね。

では、えー、実際にですね、このザ・ゴールの講師陣、メイン講師陣の4名の勝率っての
はどのくらいなのかということなんですよけれども

僕で言うと過去16年の間にですね約30回の新規ビジネスを立ち上げてきています
勝率、勝利数は13勝ですね、17敗です。勝率でいうと43.3%なんですね

で、中村司さんにしても、39戦もしてますね。この人

39戦してやっぱり17勝しかできていない

石田さんに限っては、数はぼく、4人の中で一番少ないですね。

29戦なんですけども、なんと勝率5割超えが唯一一人

それで、高浜さんにしても、37戦して17勝という感じなんです

この中でみると、僕が一番最年少だけあって勝率も低いんですけども

全体で46.7%ですね

で、まあ、年の功じゃないんですけども

ビジネスって経験値があがってくるにつれて

成功率はあがってきます。

やっぱりあの、4名のスタートダッシュからを見てても最初の方はですね

どうしても失敗が多いんです。そのうちいろんな経験をする事によって

勝率が3割4割とあがってくるということなんですね

だから、まあ一応ビジネスの勝率というのは玄人になっても5割

行けばもう凄い方だよというのを覚えておいて欲しい。

僕みたいにもう16年間ビジネスやっても二つに一つは失敗しているということなん
ですね。

むしろ初心者だったら10に一つ当てればいいよと言う程度で考えて欲しいです。

なので、だいたいこれくらいの勝率だってことで

みなさんも分かって欲しいのは10回チャレンジすれば

確実に1回は成功するっていうことを知っておいて欲しいんですね。

だからこそ、10回挑戦出来る金額でですね、チャレンジして欲しいと。

例えば手元に100万円しかなければ、

いきなり1回目の挑戦で100万円使ったらもう次が無いですよ。

そこでアウトなんですよ。

だから10回やったら成功するって考えたら

100万円あったら10万円の資金で出来ることを10回

チャレンジすればいいわけですよ。

これは本当に9回目で当たるかもしれないし、

1回目から当たる人もいますし。

どこで当たるかは分からないですけども、

確実に今まで僕が知り合った中で10回チャレンジした人で

成功してない人はいません。

むしろ逆にこの見てる方で、

10回チャレンジしたけど僕は1回も成功してないよっていう方が

もしいたらぜひ教えて欲しいぐらいですね。

それぐらい、10回もチャレンジしたら、必ず成功するという事なんです。

だからビジネスの確率っていうのは10分の1なので、

ものすごく簡単な、要はビジネスってものすごく簡単なんだよ

っていうことを知っておいて欲しいんですよ。

では、その10回もチャレンジするマインドセットを身につけるためには
どうすればいいかってことなんです。

多くの人に僕が伝えるのは、10回チャレンジしたら間違いなく1回は成功するよと。
ただその前にみんな心が折れて、10回チャレンジし続けることが出来ないんです。

だからこそ、成功者はみんな10回ぐらいやってるんですけど、
要は失敗とか起業してうまく行ってない人に聞くと、
いや、僕まだ2、3回しかやってないですってなるんですね。
それなぜ出来ないのかといたら、マインドセットが出来てないと。
だから僕は挑戦し続けるマインドセットというのをですね、
ここでみなさんにお伝えしていきますね。

要は何が必要かと言ったら、プラス思考が必要ということなんです。
僕はもともと本当にすごいマイナス思考で、
何かにチャレンジするときいつも失敗を恐れてばかりで
なかなか前に進むことが昔出来なかったんです。

だけどやっぱりこうあるね、斎藤一人さんという方の僕はすごく尊敬している
起業家の方なんですけれども、その方の本を読んで、
もう十何年前になるんですけど、それを読んでですね、
すごくいいマインドセットの話を聞いて、
そこから僕変わっていったんですね。
それをそのままみなさんにもお伝えしたいと思うんですけど、
それはなにかというと、人間には3種類のマインドを持ってる人がいるよ
という話なんです。
それはついてる人、普通の人、ついてない人、
この3種類の考え方をするんですね。

どういうことかというと、そのまま一人さんのですね
本に書いてあったまんまをお伝えしますと、
昔、下駄の鼻緒っていう紐の部分があるんですけど、
例えば昔の人なんかは、下駄を履いて道を歩いてましたから、
家の玄関を出かけにこの下駄の鼻緒がぷつと切れたと。

その時に3つのタイプがいると。
まずついてない人はどういう考え方をするかといたら、
鼻緒がブツッと切れた。あー今日は縁起が悪いなど。
なにか嫌なことがあるんじゃないかと、
朝から暗い気持ちになるんですね。
これがマイナス思考の人の考え方。

普通の人っていうのがやっぱりいて、
それはどう思うかと言ったら、
あ、ブツッと切れたと。あ、これは、物理的に切れる時期だったんだな
っていう考え方ですね。まあ普通ですよ。

でついてる人はどう考えるかという、
朝ブツッと切れて、ついてるっていうんですよ。
なにがついてるかという、あ、よかったこれ駅の方まで行って切れたら
大変だったと。今切れてよかった、新しい靴履いていこうと。
いや朝からついてるな、っていうことなんですね。

だから同じことが起きても、片やなんか今日嫌なこと起きそう。
でも片やは、プラス思考の人は、あ、ついてるな。
今日はなんかいいことありそうだってなっちゃうんです。

同じことが起こってるのに、片や笑ってる片や落ち込んでるんだったら
どっちになりたくないですかっていう話なんですね。
これはもう完全にプラス思考の方向にみんななりたいですよ。
それをするための特訓があるんです。

それはなにかという、ついてないときについてるっていう練習をするだけです。
非常に簡単なんですね。どういうことかと言ったら、
例えば僕は今こうぼんっと立ち上がったと。
でごんとうったと。足が痛い痛い痛いとなりますよね。

この時についてるって言うてみるんですよ。
ついてるって言うてみると、頭がねちょっと麻痺してくるというか
おかしいんですね。だって頭ついてないことが起こってるのについてると言う。
そうすると脳がですね、ちょっとね麻痺して考え始めるんですよ。

何がついてるのか。

そうすると打って骨折しなくてついてるなどか。

そういうね、プラス思考の言い訳を探し出すんですよ。

これを毎回毎回ついてないときについてると言い続けるんですね。

例えばこうダッシュで行って、電車乗るのにダッシュで、プシューと閉まっちゃった。

この時も、あーついてないって言うんじゃないくて、

あーついてるな、今日は朝からいい運動しちゃったなどか

こういうことをですね、3ヶ月間騙されたと思って言い続けて欲しいんです。

そうすると、今までというか周りの人たちがついてないなということを

僕らは笑ってついてるって言えるようになるんですね。

あのこれをやってるとですね、めげないですよ。

よくみなさん、笑っていると落ち込めないって言うんですよ。

要は、これと同じで心も常に僕はついてるついてるっていう言葉を発してるんで、

何か嫌なことある度についてるついてるって言うてるんで、心が落ち込まないんですよ。

すごいよくねみなさん落ち込んだりとか、

非常にトラブルあったら考えちゃう人なんかはこの練習をすることによって

もう間違いなく3ヶ月あると自然に口から嫌なことあったらついてるって

出るようになります。

反復練習で、こうなったら強いですね。はい。

これを極めるとどうなるかということなんですけども、

まず、もうプラス思考になってるので、

失敗したらこれ経験成長っていう話になるわけですよ。

だから失敗をしたら、あ、いいこと学んじゃったな、ついてると。

また新しく挑戦していける。

また失敗して、あ、いいこと学んじゃったな、ついてる。

またこれを糧にしよう。また新しいこと失敗してくわけですね。

こうなるとどうなるかって言ったら

気がついたら10回チャレンジして、成功を必ずしてるということなんです。

だから100%成功するというのは100%失敗しないわけじゃなくて、

えっとこのエジソンですね。エジソンのこの名言がありますけど、

エジソンが電球を何回も燃える物質を探すのに、
2万回近く失敗してるわけですよ。

だから本当にね、あの頭おかしくなっちゃって友達の高ゲを
ちょっと貸してくれって言って物質で燃やしてみたりとかしたり、
でも結局行き着いたのは竹だったんですね。竹が一番燃えると。
でもその竹の中でも今度また2千種類ぐらいの竹を全国から発注してきて、
最終的に京都の竹が一番燃えるっていうところに辿り着くんですけど
そこに辿り着くまでに2万回ですよ、失敗してる。

だけどエジソンはこう言ってるんですね。
私は今までに一度も失敗をしたことがないよ。
電球は光らないという発見を今まで2万回したのだ。
つまりエジソンものすごい超超ポジティブ思考なんですよ。

だからついてる、嫌なときについてるということをやって
ポジティブ思考になって、このマインドを手に入れて
失敗する度についてる、いい発見しちゃったなとエジソンみたいになることがあれば
100%成功するっていうことなんです。

あとはこれをわかったら一歩踏み出すだけなんですよ。
みなさんまず今から今すぐ3ヶ月間プラス思考を作る練習をして貰って、
3ヶ月後このエジソン脳が手に入りますので、
そうしたらあと一歩踏み出すだけです。ね。
起業っていうのは最初誰しもが怖いんです。
僕も未だに新規事業つつうのはねやっぱり失敗、
僕でも今半々ぐらいの成功率なんで、やっぱり失敗
2分の1失敗するんですよ。

となるとやっぱり今でも怖いんですよ。
本当に怖い。だけれども、これっていうのはですね、
不安を抱えつつも、やっぱり動いていかないと
初めの一歩が踏み出せないんですね。

だから今怖いのは分かるけども、不安をみんな抱えながらも一歩飛び出ると。
だからこの猪木のね名言みたいにね、

この道を行けばどうなるものか、危ぶむなかれと。
危ぶむは道は無し、踏み出せばその道、
一歩がその一足が道となると書いてあるのですけれども、
まさにこの1、2、3ダーの勢いを持って起業に飛び込んでください
ということなんですね。

ただ、起業に飛び込む前にですね、
絶対に知っておいて欲しいポイントというのがあるので、
それを今からお伝えしていきます。

はい、えー、では引き続きですね、あの、絶対に起業する前に
絶対押さえておきたい12のポイントというのをお話していきますけれども
ちょっとね、だいぶ僕もエキサイトして暑くなってきたので、
ちょっと、上着をね、脱がさせてもらいますね。

うあー、(笑)、はい、えっ という訳ですね
まずですね、ビジネスで最も重要なポイントはということなんですけれども、
これはですね、実はですね、タイミングっていうのが
かなり重要視されるんですね。

これはまた後でお話しますけれども、
あとは需要と供給のバランスですね。
そしてマーケティング。

この3つの要素がね、ものすごく重要なんです。
これは後で1個1個話していきますけども、
その中でも僕がものすごく重要だと思っているのが
タイミングなんですね。
だからこのタイミングの見方っていうのはまた話して行きますね。

あと売上アップのポイントというのは
もう3つしかないんです。
これも基礎中の基礎なんで、
ビジネスする人は絶対知っておいて欲しいなんですけれども、

まずはですね、この単価のアップ、

もしくは単価を下げるっていうこともあるんですけども、
もしくは客数を多くする、それと
それに対してリピート率アップですね。

もうこの3つです。
客数をアップするということはどうするかって言ったら
これはあのいわゆるマーケティングですよ。

どうやってお客さんを連れ込んで来るのか。
クチコミマーケティングなのか、広告打つのか。
これマーケティングを極めなければ話にならないと。

今度単価アップっていうのが
そのサービスにする商品ですね。
商品の単価でリピート率アップっていうのも
これまた商品に関わってくるんですけど、

リピート率アップはなにかというと
いわゆる信頼感だったりもしてくるわけですよ。
この3つが伴って初めて爆発的な売上を上げるんですね。

はい。本当ここ基礎的な基礎なんで
ぜひ覚えていて欲しいなと思います。

1億円プレーヤーの条件ということなんですけれども、
まあ、みなさんこれ見てる方なんかは、
年収1000万を稼ぎたい、と思う方もいれば、
年商ですね1億円プレーヤーを目指したいという方なんかも
いると思うんですけども、

まあ1億円プレーヤーというほうが響きがいいんでね
年収1億円といとなかなか一人では敷居高いんですけども、
年商1億円、1億円を稼ぐぞプレーヤーの条件ということで
お話しさせていただきますね。

まずですね、これはですね、

どのジャンルに参入するかで収入が全て決まってくるということなんですよ。
だから例えば年収1億円欲しいと言ってるのに、
そのへんのなんですかね、商店街の八百屋を営んでも絶対無理なんですよ。

1億円稼ごうって言うてもその道のプロがちっちゃなジャンルで
実は3000万しか稼いでなかった。そこが自分が目指したトップなんで、
自分のトップがいくら稼いでいるのか。
まずここをですね、知って、その道に参入するということですね。

1億円稼ぎたいのに、なんかものすごくちっちゃいニッチなとこに
参入しちゃっては稼げないということなんですよ。
だから稼げる場所をまずジャンルを決めましょう。
ここすごく重要です。

儲かるビジネスの鉄則なんですけれども、
これも非常にこの3つが当てはまるというところになるんですけど、
当然ですね、緊急性が高い、需要が多い、そして供給が少ないなんですよ。
言えば、砂漠で水を売れなんですよ。

砂漠にいる人なんかはすごく喉が渴いてると。
もう今すぐ飲みたいと。
でも売ってる人もいないと。
じゃあこの水1000円ですよって言うても、
はいはい、行列が出来るわけですよ。
緊急性が高いので。
だけこの水1000円ですよって日本で売っても
絶対売れないですよ。
緊急性が高くて、需要が多くて、
欲しい人が多くて、さらに売ってる人が少ない。

こういうね、マーケットを探すことが出来たら
もう儲からざるを得ないということなんですよ、はい。

そしてビジネスはタイミングが勝負ということなんですけれども、
あのですね、ビジネスっていうのは今は、
平均寿命というかネットビジネスなんかは特に

持って5年ですよ。3年から5年ぐらいです。

だから、一つのビジネスがずっと続くことなんかありえないですよ。
下がって新しいビジネスをしての繰り返しでこう10年以上
続いていくわけであって、
ビジネスはこういうね、Sカーブっていうのが存在するんですね。確かに。

どういうことかという、導入期があって、
成長期で上がって、そして成熟で止まって、
衰退で下がっていくということなんですね。

そしてターゲットの選定次第で収入が変わるということなんですけれども、
これもそうですね、どのジャンルに飛び込む、
そして、ジャンルの中で今そのじゃあ情報起業がどのタイミングなのか
っていうのを知ると。

例えば僕が今インフォトップという会社を以前8年ぐらい前に
立ち上げたんですけど、これはタイミングで言うと情報起業の絶頂期
今からぐっと伸びたところでASPをやったからこそ
一気に加速して、半年で業界トップになれたんですけども、

今僕がもうインフォプレナーという販売者はもう出揃っていると。
アフィリエイトも出揃っていると。
急激なこの2つの伸びがない、もう緩やかな成熟期になっているような
状況で僕が今インフォトップを立ち上げます。

同じ状況でやっても絶対失敗します。
これっていうのはタイミングなんですね。
このタイミングもじゃあどのASPに参入しますと
タイミングが合いました、じゃあ参入しますと。

あとはどのターゲット次第で、
ターゲットっていうのも重要なんですよ。
これなにかという、女子高生になにか売ると
お医者さんになにか売るのはどっちが儲かりそうですか
って話なんです。

女子高生って、お金そもそもないですよ。
だからリピートするにしても、安いものしか売れないと。
だけど、例えばお医者さんみたいな人っていうのは
何億円も持ってる富裕層だと。

こういった人にどっちが女子高生を薄利多売で商売するのと、
一部の富裕層をそれこそ100人ぐらいまとめて会員制ビジネスやる
どっちがいいですかっていうことなんですけどね。

同じことやっててもどこの層に対して商売するかによって、
売上が天と地ほど変わるといことなんです。
こういうのもぜひね、覚えておいて欲しいです。

そして、価格戦略で売上2倍っていうことなんですけれども、
価格というのも非常に大切なんです。
これあの自分自身が以前にやってたんですけれども、
浮気調査マニュアルっていうのを販売してたんです。

売れ始めて、大体9800円ぐらいで僕売ってたんです。
これってもともと6時間で10万円ぐらいかかる捜査が
自分でできるんで、29800円でも安いぐらいだったんだけど、
僕の中では初めてのビジネスだったんで、
すごくあの9800円は高いものだと思って、
自分自身が価格を設定してしまったんです。

テストもせずに。だけどテストをしてみたんです。
9800円、14800円、19800円、24800円、29800円って
テストをしてみたんです。

そしたらなんと一番利益が残るのは、
29800円の価格帯だったんです。
だからみなさん、もし価格テストをしたことなければ、
価格テストをするだけで売上2倍っていう事例っていうのはざらにあります。

だから僕の場合は、50万円ぐらい売上で

全然そこから伸びなかったんですけど、
価格設定を変えたことによって始めて、
月100万円の売上を突破することがインターネットビジネスで出来たんですね。

結構僕いろんなコンサルをやりますけれども、
まず最初に言うのが価格設定です。

価格設定を変えるだけで売上が倍に伸びる企業っていうのは
いっぱいありますので、もしみなさんが
価格設定というか価格テストをしたことがなければ、
これはもうすごい損をしていることになるので、
今すぐ価格テストをしてください。

そして一見さんを常連さんに代えて
安定する仕組みを作れっていうことなんですけれども、
ビジネスを安定しようと思うんだったら、
お客さんに買ってもらえる回数を増やすことなんです。

これライフタイムバリューって業界では言われてるんですけども、
いかにお客さんと生涯付き合っていけるか。
いかに言葉悪いですけど、一人のお客さんにお金を落としてもらえるか
ということなんです。

これっていうのはまず一番大切なのは、
いい商品を作ってお客様に納得してもらう
要はお客さんが満足して信頼が出来て始めて、
リピートしてくれるんで、
いい商品じゃないとそもそもが出来ないということなんです。

そしてとにかくビジネスの技を沢山持てということなんですけれども、
これは本当に、マーケティングっていうのがすごい重要になってくるんです。

マーケティングっていうのは、ひとつだけじゃなくて
よくですね、今SNSなんか流行ってますよね。SNSですね。
そうするとあの、Facebookってありますよね。
Facebookだけでビジネスする人とかいるんですよ。

それだけで勝負したら、なんつうのかな。

それと共に潰れていくんですね。

だからメルマガだけやってもダメ、

じゃあメルマガだけやってて、

無いとは思うけどそれってまぐまぐだけやってたら、

まぐまぐに依存してるよね。

まぐまぐ潰れたらどうするの。

Facebook に依存してたら **Facebook** 潰れたらどうするの。

じゃあアメブロで集客してます。アメブロ潰れたらどうするの。

このリスクがとにかくいっぱいあるわけですよ。

だからとにかくいろんなマーケティングをこなさなきゃいけないと。

別にネットだけじゃないよ。

DM もそうだし、**FAXDM** だってあるし、

PPC 広告、**SEO** だってあるし、チラシもメルマガも。

こういったものを全て極めて行かないと、

一人前のマーケッターとは言えないわけですよ。

タイミングとかもそうですけど、

うまく波に乗ったあとはもうマーケティングが出来ない限り

生き残っていけないということなんですね。

だからこのマーケティングに関しては、

必死に事前にもものすごく勉強して欲しいなと思います。はい。

そして参入ジャンルは逆転の発想で考えろっていうことなんですけれども、

みんな発想がおかしいんです。

例えばいい商品があるから起業しようなんです。

それじゃああとになって困りますよ。

じゃないんです。僕はどうなるかという、

まずマーケット見るんですね。

たとえば **FAXDM** のリストなんかとか見るとか、

あとは見ていくと、**FAXDM** のリストを見て行って、

あ、美容室のリストが異様に多いな。

じゃあこだけリストがあれば、
FAXDM のリストがあれば、FAXDM と DM もいけるし、
であとは美容室だったらホームページばーっと見て、
メールでのマーケティングも行けるなと思うわけですよ。

そしたら、これは要はマーケティングが出来る業種、
広告が出せる業種だから、じゃあ美容室の人達に向けて
なにか売れないかっていう発想なんです。

じゃあ美容室の人達は何に悩んでるんだろうって
リサーチするわけですよ。
だけど多くの人が逆転の発想で、
逆転というか普通に商品、
この商品を売りたいって来るんで、

あとになってホームページ作りました
じゃあ広告流しましょうって行った時に、
広告がライバルが多すぎて、例えば
PPC 広告という広告を流すにしても
ワンクリック 500 円です、戦えませんと。

いやいやそれ、リサーチしたら元から
戦えないってわかってたよね。
って話なんです。はい。

だから逆転の発想で考えてください。
とにかく全力、全力でライバル会社を調査せよってことなんです。

ここまで来たら、さっき言いましたよね、
僕らが教えてるように、まずジャンルを見ると。
ジャンルというと、ジャンルとかマーケットを見ると。

その道のプロはいくら稼いでるのか見ると。
じゃあここ行きたいなと思ったらそのタイミング、

今ここに参入してもいいタイミングなのか見るということですね。

それで、マーケティングから考えると。

じゃあ誰をターゲットにするかと。

ここだったらマーケティング出来る、広告費安い、戦えると。

見て、そこから始めてじゃあ GO しようと言いますよね。

そうしたらライバルを徹底的に、研究してください。

今あの新しいニッチでライバルが一人もいないなんていう業者は
まずないと思います。

なので必ず PPC を打ってるライバルがいたりします。

僕なんかも、今は2分の1の確立で当たるようになってきましたが、
リサーチはやっぱり徹底しています。

まず、ライバルを見ますよね、市場を探しますよね、

じゃあ市場の PPC をよく出している会社なんかがいたら

帝国データバンクとかを使って、年商規模、

そしてこのビジネスでいくら稼いでいるのかっていうのを
リサーチします。

それで広告費からなにかからリサーチして、

1億規模だと思ったら参入すると。

そんな感じなんですね。

だから多くの人はずこまでやってないと思うので、

失敗する確率が高いということです。

そして、参入します。でだめなときは

僕はなんでこんな30回も出来るかといったら、

撤退が異様に早いんですよ。

僕の場合は大概3ヶ月で撤退するんです。

あの、もう、まあ PPC 広告を打って、

だめだった、じゃあメルマガ広告打ってだめだったと。

じゃあ雑誌広告打ちましたって、

とにかく3ヶ月間徹底するんですよ。
で色んな切り口変えても、だめな場合は
要はですね赤字を出す前ぐらいにもう
撤退しちゃいます。

赤字というかですね、大きな負けを作る前にですね。
多くの人なんかは、例えば一度やっちゃったから、
これをなんとかでズルズル行って、
借金まみれになって撤退していくんです。

これだったら復活出来ないんですよ。
だから、ちゃっちゃと大やけどする前に撤退する。
そして次、撤退する。よし、いいこと学んだ、次。
って行って今僕30戦してるわけですよ。

30戦してれば、4割当たってるわけですよ。
同じことすれば必ず当たります。
だって、見ましたでしょう僕らの戦歴。

高浜さん37戦。
中村さんにしては39戦ですよ。
やっぱり石田さんにしても同じく29戦やってるわけですよ。

これだけやってる人がやっぱり年商5億10億
出来るんですよ。
殆ど大差無いです。
それぐらい、要は僕らと同じぐらいの年商規模の人に質問すると
大概これぐらいやっています。うん。

やってない人、儲かってない人っていうのは、
挑戦する回数が少ないだけなんですよ。
だから本当にあなた10回チャレンジしたことがありますか。
はい、って今言える人は必ず年商1億円ぐらい突破してるはずですよ。はい。

僕の場合なんかはこういうのの繰り返しですね。
ただやっぱり手を変え品を変えやることはやるんですよ。

こういうビジネスの発想をして、やると。
だけでもダメだったらすぐ撤退する。

僕はこの繰り返しですね。
ダメでも、何回か手を変え品を変えチャレンジする。
だからこそ、ビジネスの勉強っていうのは必要なんですね。

どういうマーケティングがある、
どういう発想があるか。
例えばこれがダメだったらクロスセルとか
なんかいろいろ難しいのがあるんですけども、
だからこそビジネスを事前に勉強する必要があるということなんですね。

だからビジネスも、車の教習所と同じですよ。
最初にいろんなビジネスを勉強していくと
事故の確率っていうのは少ないんですよ。

だから教習所通って免許取って出れば事故の確率は少ないけど、
何も習わなくて無免許で出たら事故の確率多くなるでしょ。
それと同じでビジネスも教習所が必要だなということで
今回こういうね GOAL というものを起業塾ということで
作らせてもらったんですけどもね。

はい。というわけで、ビジネスのマインドセットですね。
要は何度失敗してもチャレンジし続けられる強いハートの作り方、
これは3ヶ月間、ついてるということを実践してください。

そしてビジネスにエイヤーという気持ちで
不安を抱えながらも、やっぱり飛び込まなきゃいけない、
そして飛び込んだあとはやっぱり僕がいったような
ポイントを抑えることによって、
ビジネスの勝率はすごく一気に加速しますんで
上がりますから、

それを実践しながら頭においてこれを忘れずに
起業するときは参考にしてもらいたいと思います。

最後にあとはですね、
今あなたがサラリーマンなのか起業してるのか
ちょっと僕には分かりませんが、
そのやっぱりね成功と失敗のメリットデメリットっていうのを
よく考えて欲しいと思うんです。

僕自身も今シンガポールで移住して2年目で、
本当にね今幸せに毎日セミリタイアして
本当に自由な生活を送っています。

でもこれがね、僕23歳で独立した時なんかは
なにも見えてなかったんですよ。
だけど、やっぱり起業ということをしたことによって、
それこそ宝くじが当たったレベル以上に稼ぐことができ、

今やっぱり自由に、自由な生活を送っていると。
本当にあの私達の友達らもそうですけど、
毎年歳を取る度にやっぱり今が一番幸せだよねって
なってくんです。

でも多くの人で例えば今がサラリーマンとかしながら、
本当に辛いけどいやいやながらやってるっていう人なんかは
聞くとやっぱり学生時代楽しかったよねって
思い出話しかしないんですね。

僕らは常に楽しんで、
会って飲みに行ったりすると、
何年後とかさみんなハワイ移住したいよね
っていうそういう夢の話ばかりするんですよ。

あ、行けるね楽しそうだね。
でもそれも現実味があるので楽しいんですよ。
だけどやっぱり申し訳ないけど
同窓会とかでサラリーマンの人とかと飲んでしまうと、
あの頃楽しかったよねあの頃に戻りたい

僕は絶対に戻りたくないって思うんですよ。
今が一番いいんですよね。

こう言えるためにも、ぜひ成功したら
こう言える自分になれると。
なにもしないと今のまま、
失敗したらなにがどう変わるってことを知っておいて欲しいんですよ。

成功したら自由な世界が待ってますよ。
ね、稼ぐだけ稼げますよ。
欲しいものなんでも買えますよ、
時間だっていくらだって作ることが出来ますよ。

本当に人生自由です。
生まれてきてこんなにハッピーなのかと思います。
だけど失敗してなにが変わる。

いやいや今に戻るだけでしょ。
起業しました、サラリーマンやりながら起業したっていいんですよね。
今はアフィリエイトとかあるので。

仕事やめずに起業した。
夜中頑張ればいいわけですよ。
土日休んで頑張ればいいわけですよ。
じゃあ失敗して何が変わるの。
サラリーマンそのまま戻るだけで
なにも変わらないですよ。

何がリスクなのと思うんですよ。
やっぱり昔はネット起業っていうのが無かったんで、
起業家としてやるには会社を辞めなきゃいけないという
リスクが伴いました。

でも今は、殆どの方は会社を辞めずに
起業してます。
週末起業だったりとかね。

本当に夜中起業だったりよくわかんないですけど。

帰ってきてから4時間だけ頑張る起業、
土日頑張るといってやって起業して今
自分の収入を追い抜いてから会社を辞めるって人が殆どです。

ということは失敗してもリスクというのは、
貯金は多少減りますけれども、それって本当にリスクなの
と思っちゃうんですよ。

あの本当に生きててやだよだって
辛い思いをしながら仕事してるって、
本当につまんない人生だと思うんです。

だからね、ぜひ、成功したときのメリットと
失敗したときのメリット、
なにも変わらないです。
貯金がたかが10万100万減るだけです。

また貯めてチャレンジすればいいじゃないですか。
僕はそれを30回繰り返してきました。
あなたは何回繰り返しましたかってことなんで。

これね、高橋がなりさんの名言を
僕これ好きなんですよ。送りますね。

「だからさ、うだうだ言ってないで、挑戦しようよ。
そして失敗しようよ。君らが守ろうとしている
得体の知れないものは未来の可能性を放棄してまで
守る価値のあるものなのか。もう一度よく考えてごらん。」

本当に一度、考えて欲しいなと思います。
そしてですね、年齢を言い訳にしないでください。
ケンタッキーフライドチキンのあのおじさん、
カーネルスサンダーズが起業したのって65歳なんです。

あなたもまだ間に合うでしょう。
本当に今日が今日という日が、
これからの人生の中で、今が一番若いんですよ。
あなたの一番若い時期は今なんですね。

いつやるの、今でしょ。

そしてあの昔これをちょっと最後に言いますが、
薩摩の教えというのがあったんです。
で薩摩、薩摩藩ですね、薩摩には男の順序というのがあって、
ちょっと見てください。

1番すごい人は、なにかに挑戦し、成功したもののなんです。
そして、2番目にすごいと言われている人が
なにかに挑戦に失敗した者なんですね。
そして3番目、自ら挑戦しなかったんだけど
挑戦した人の手助けをした者。
そして4番。何もしなかったもの。

そして最低なのが、何もしてないのに批判だけしている者。
これね、薩摩のその薩摩藩の時代も、
今の時代も変わらないなと思います。
ネット見てください、多くの人がチャレンジした人の批判をしてるんですよ。
あいつは失敗したばかりだはははみたいなこと言ってるやつが
多いわけですよ。
本当にね思います。お前が言うなど。
お前は立って歩いてもいないだろうと。

歩いてもいないやつが転んだ人を笑うなって話なんですよ。
だから絶対こんな人にならないでくださいね。
せめて何かに挑戦してください。
挑戦さえすれば成功か失敗という結果が出ます。

一気に2番手まで繰り上がりですよ。
なので、失敗を怖がらずに、何かに挑戦してみてください。

そして失敗して学んだら、もう一回チャレンジしてみてください。
その繰り返しで必ずいつか1番になれるので。

こういう話があります。

アメリカの90歳以上のご老人

おじいちゃんおばあちゃんにあるアンケートを取ったんですね。

そのアンケートというのは、人生で今まで生きてきて、

後悔してることはなんですかというアンケートなんです。

その答えに対して、90歳以上の人達の

90%が同じ答えを言ったんですね。

何か。もっと冒険しとけばよかった。

という言葉なんですよ。

これどういうことかという、世の中の90%の人たちは、

なにかやりたい、チャレンジしたいと思いながらも、

なにか言い訳をしながらチャレンジせずに、年齢を過ごしていくんですよ。

僕もそうですけど、

僕はどちらかというと、死ぬ時にね、

死ぬ間に90歳の90%の人がもっと

冒険しとけばよかったって悔いを残しているということなんで、

僕は逆にそれを知ってから悔いを残さず生きていこうと思って、

不安でもなんでもとにかくやってみることにしているんです。

あのやって後悔、やらずに後悔、どっちがいいかっていったら、

やって後悔は、失敗したっていう結果があるんでスッキリするんですよ。

例えば、だけど例えばですよ。

僕は中学校好きだった人に告白しなかったことを

未だに後悔してるんです。

あの時告白して失敗してれば結果が出たんで

引きずることはなかったんですよ。

でもあの時もし言っていたらどうなんだろうって

未だにたまに思ったりするんですよ。

だからやって後悔、やらずに後悔だったら、

やって失敗、やらずに後悔だったら
絶対やって失敗を選んで欲しいなっぴみなさん思っうんですよ。

だからね、僕はこの海外移住もすごく怖かったです。
だけど、僕が90歳になったときに、
ああ日本だけじゃなくて海外に移住しとけばよかったな、
あの時もっと冒険しとけばよかった。

そんなことを言いながら死期を迎えたくないんです。
ぜひみなさんも、今起業しよう起業しようと思っながら、
このままもしずっとサラリーマンで行って、
定年迎えて、定年迎えても、もうお金もないですよ。

だから年金暮らしですよ。
年金暮らしということは、旅行三昧も出来なですよ。
そうすると、どうなるかというと、
定年した後に毎日家において、つままない生活送るわけですよ。

なのでその時になって始めて
あの時もっと冒険しときゃよかったって言っても、
時既に遅しなんですよ。

なので、ぜひね、これを見たまみなさんには、
挑戦して貰いたいなと思っます。
人生はノーアタックノーチャンスです。

ということですね、最後僕から一言。
人生やるかやらないか、やってください今すぐに。
はい、というわけでどうもありがとうございました。

~~~~~

**「セッション1」を閲覧いただいたのコメントをお願いします。**

- 1、セッションの学び、気づき、菅野さんへのメッセージ
- 2、あなたは何もしない人生か、チャレンジする人生か、どちらを選びますか？

~~~~~


をお書きください。映像を見て感じたことをそのままお書きください！

コメントいただいた方には、

セッション1:『起業する前に絶対押さえておきたい12のポイント』

を差し上げます。

☆コメント、コメント特典のご請求はこちらから☆

⇒ http://daifugo.jp/goal/?page_id=4

講師プロフィール

菅野 一勢 (すがの いっせい)



情報ビジネスのパイオニア。

インフォトップ・ファウンダー。

グループ8社、従業員数75名の会社のオーナー。

メールも出来ない状況から2003年にネットビジネスに参入。

1年足らずで年商1億円を売り上げる。

その後、実践を元に培った、ネットマーケティングの知識を活かし、

2005年よりネットコンサルティング業を開始。年商1億円超えの生徒を続出させる。

その後、ある大富豪から言われた

「社長がいないと会社が廻らないなんて、本当の経営者とはいえない」

この言葉がきっかけとなり、自分が3か月間船で世界一周旅行に行っている間、

順調に廻る会社の仕組みを作りたいという思いにかられ、

自力本願の第一線で自分が働く経営スタイルをガラリと変えて、

プレイヤーから退き、スタッフを育て、社長を任せて会社を継承する他力本願スタイルを
実践。

現在、宣言通り、自分が海外に移住している間、右肩上がり伸びる会社を所有し、

自身は、シンガポールにて優雅なアーリーリタイア生活を満喫している。

主な著書に『「他力本願」でお金持ちになる人、「自力本願」で貧乏なる人』(KKロングセラーズ)等、

共著に『ザ・スタート』(フォレスト出版)がある。

以上