日本一やさしい

起業の教科書

やまもと社長

- 第１章 お金・商品・人脈なしの起業法とは？
- 第２章 起業に必要な２つの必須スキルと理由
- 第３章 見込み客が相手からやってくる集客方法
- 第４章 会社の看板がなくても売れるセールス法とは？
- 第５章 初心者が失敗する３つの落とし穴と回避方法

もくじ（クリックでジャンプ!!）



要約

はじめに　あなたと『やまもと社長流』の相性をまず確認してください
第１章　8年目の現役社長が語る起業する前に知っておくべき現実
第２章　7年間倒産しない『やまもと社長流 セールスマン型起業』とは？

商品

第３章　やまもと社長流 事業を持続させる商品の見つけ方

集客

NEW!! 第４章　過去の失敗『ストーカー集客』の悲惨な現実
第５章　やまもと社長流の『求められる集客術』とは？
第６章　『求められる集客術』今日からできる８つのステップ

セールス

第７章　会社の看板がないと売れない『サラリーマン式営業』の限界
第８章　『売り込まなくても無名でも売れるセールス』とは？
第９章　今日からできる『売り込まないセールス』４つのトーク

仕組み

第10章　時間とお金がドンドン貯まる自動化・資産化のポイント

成功法則

第11章　現役社長が語る会社を倒産させなかった非常識な裏ワザ
第12章　起業ノウハウ大全を読んで成功する人しない人

起業相談

第13章　ノウハウ大全を手に入れてから７日間限定の起業相談

はじめに

この本があなたと合うかどうか
まず見極めてください





業ノウハウ大全

1 7年間と5億円の失敗からできた渾身の1冊

起業の難易度は県大会ベスト８ぐらいのレベル

はじめまして！やまもと社長です。起業ノウハウ大全のダウンロードありがとうございました。**起業をしたい！と考える営業マンのあなたのために**一生懸命に書いたので、ぜひ最後まで読んでみてください。

この起業ノウハウ大全には、僕が会社を設立してからの7年間で培ってきた『起業を成功させる』ための知識やスキルを厳選してまとめました。

本来であれば起業してからじゃないと知れない、リアルな会社経営の現実を自分ごとのように体感することができます。これからあなたが起業する上で勉強すべきことも全て書いたので読んだらすぐに取り掛かりましょう！

僕も、起業する前にこの書籍を読んでいたら
ムダに5億円も使うことにならなかったのに…と自分で書きながら、
この本を読むあなたを羨ましく思ってます。笑

決して僕は特別な人間ではありません。愛知県豊橋市という田舎に生まれた
ごくごく普通の人です。むしろ、家族の90%が学校の先生（公務員）という
起業には適さない家庭で生まれ育ってきました。

起業は特別な才能がなくてもできる平等な選択肢だと思います。スポーツや勉強、芸術の世界でトップを目指すほうがもっと難しい。**実際に起業してみて感じたのは、難易度は県大会ベスト８ぐらいじゃないかなと。笑**

過去に、部活動や勉強を頑張った経験がある人で、正しい努力の方向性に
進める人であれば誰でも可能性があると思っています。起業ノウハウ大全では、
僕が考える**『営業マンが起業して成功する方向性』**を示しました。

2 起業したいと願う営業マンのために書きました

起業の仕方教えます！という先生がたくさんいる問題

この起業ノウハウ大全を手にしているあなたは、きっと起業するための情報収集をしていたり、誰かから勉強しようと思っているのではないでしょうか。

ぶっちゃけ、誰が良いのか分からなくないですか？僕含めて。笑

僕も起業する前の20歳のときに同じ立場だったのですごく気持ちがわかります。YouTubeをみても、Googleで検索しても、Facebookの広告でも色々な人が『起業のやり方教えます！』と出てくるじゃないですか。

ただ、その人が『何をしてきた人なのか？』『何を教えてくれるのか？』『その先生から勉強したらどうなれるのか？』が良くわからない…。

思えば８年前。起業したい！と意気込んだ20歳の僕は、ネギを背負ったカモでしたよ。笑　ネットワークビジネスだったり、投資案件だったり、インターネットビジネスだったり色々な『起業の仕方教えます！』という人にお金払ったな。笑

その先生がどんな人なのかわからないままに教えを請うたから失敗したのです。どんなことを学べるんですか？と聴いても『それはお金を払わないと分からない』と言われてしまったので。笑

だから、この起業ノウハウ大全では『やまもと社長流のセールスマン型起業』とは何か？をめちゃめちゃ詳しく解説しています。

実際にどのようなビジネスモデルで事業を行うのか？そのために必要なスキルは何なのか？**やまもと社長からもし勉強するとどんな起業になるのか？をイメージできるように書きました。**



自分と相性の良い先生を見つけることが大事

あなたの起業の成功を左右するものは何か？
僕はあなたとの相性が良い先生を見つけることだと思っています。

すごく失礼なことを承知で言うのであれば、この起業ノウハウ大全を読んでいる時点で**あなたが独学で起業して成功する確率は低い**でしょう…。

先生をつけずに本を読んで、自分のトライアンドエラーだけで成功する人は、天才だけです。当然、僕もそんな天才ではないので『正しい努力の方向性を教えてくれる先生』がいました。そして今もいます。

起業の仕方って本当にたくさんあるんですよ。実際に起業して事業をやっている社長の性格も違うし、大事にしていることも違う。事業内容やできることも違う。

誰を先生とするかによってあなたの起業後の生き方も大きく変わるでしょう。そんななかで、自分と相性の良い先生を見つけることが本当に重要です。机の上で起業したいなぁとつぶやいていても成功することはありません。笑

あなたがやるべきことは、『正しい努力の方向性を教えてくれる先生を見つけること』です。起業ノウハウ大全の後半で、良い先生かどうかを見極めるポイントも解説しました。

ずばりこの起業ノウハウ大全を読むときは**『やまもとを先生として良いのか？』と厳しい目で見てください。**もし相性が良ければ、ぜひ僕に相談してみてください。逆に「あれ？違うな？」と思ったら、今すぐこの本を閉じて他の先生を探すべきだと思います。

起業相談をして分かった『やまもと社長流』と相性が良い人

2020年1月からホットラテ1杯で起業相談をはじめました。その時に作ったページでは、『起業したい人は相談してください』という内容だったので、本当に様々な人が相談してくれたんですよね。

看護師さんや保育士さん、主婦やシステムエンジニアなど多種多様な職種の方々です。やってみて分かったのは「起業したい！」という理由や気持ちにも色々な種類があるなということです。

そして、僕と相性の良い人と悪い人がいるということも分かりました。

ずばり相性が良いのは『**過去の学力偏差値が50〜65 または部活動を頑張った経験のある営業マン**』です。ここに当てはまっているのであれば、僕と同じようなスタイルで起業をして実際に成功する可能性はかなり高いでしょう。

まず、『学力偏差値が50〜65 または 部活動をがんばった経験がある』のはなぜ必要なのかというと『努力ができる人』だということです。相談してきた人の中には、全く努力もせず楽に稼ぎたいんですよね という人も多くいました。

残念ながらムリです。笑　起業するまでも努力は必要だし、起業してからも努力は必要です。そもそも努力ができない人はどれだけ良い先生がいたとしても成功する確率はかなり低いですね…。おそらくお金を稼ぐ系の情報商材を買っては諦めるの繰り返しになるのではないでしょうか。

偏差値が50以上であれば、そこそこ勉強はやってきたと思います。部活動も頑張ってきた人は、練習もたくさんしたことでしょう。**過去に自分が目標に向かってコツコツ積み重ねた経験があることは起業を成功させる上で非常に重要です。**

営業マンは社長に必要な要素をすでに持っている

では、なぜ営業マンと僕の相性が良いのでしょうか。
最も重要なのは『**営業マンは売上を上げ続けることの大変さを知っている**』という点でした。

僕は起業相談で『事業を持続させることが難しい』ということを何度も何度も強調して伝えているのですが、営業経験のない人にはあまり伝わりませんでした。

事業を持続させるためには、毎月・毎年のように売上を上げ続けなければなりません。営業マンはその売上を立てることが仕事です。だから当然数字に追われながらその大変さを分かっているんですよね。

しかし、**営業経験のない人は起業したら勝手にお客さんが自分のもとにやってきて、勝手にお金を払ってくれると勘違いしている**のです。（本人は自覚なし）

良い商品があれば勝手に売れると思ってしまうので、商品やサービス、ビジネスアイデアを練ることばかりに時間を使ってしまう傾向があります。

例えば、マッサージ屋さんになりたいからマッサージの資格をとるために勉強してますし、あとはホットペッパーに広告出せばいいんでしょ？のような感じ。笑

甘い！甘すぎる！ということをどれだけ説いても通じなかったので、僕は理解しました。その人にとっては、**起業して持続させることは重要ではなく起業することが目的になっている**んだと。

きれいなホームページを作って、きれいな店内の内装を作ってSNSで「私起業したよー！」ということが目的ならば僕が教えたい人ではないと思った次第です。笑

営業マンは『やまもと社長流』の集客と営業ができればOK!!

営業マンは起業して成功するために必要な考え方を持っていると言いましたが、スキルの面でも他の人よりも有利です。なぜならば、会社のために『売上をたててきた』からなんですよね。

『売上』というのは、会社を経営していく上で必要な血液であり酸素です。売上がなければ何もすることができません。その売上を立て続けていくことが、非常に大事であり難しいことなのです。

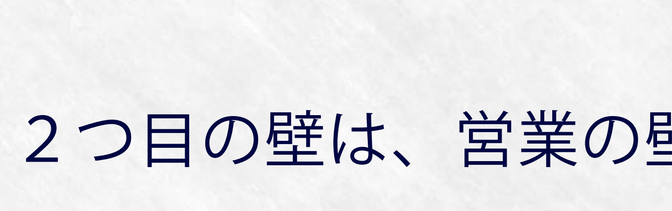
ビジネスというのは非常にシンプルなんですよ。
①商品を用意して　②見込み客を集客して　③見込み客に売る
たったこれだけなんです。この起業ノウハウ大全でもそのシンプルな３ステップを解説しています。

しかし、どうしてシンプルにも関わらず成功する人が少ないのでしょうか？それは、**会社員として営業をやってきた人が２つの壁にぶつかるからなんですよね。**

１つ目の壁は集客の壁です。これまで会社員として教えてもらってきた集客方法は、テレアポか飛び込み営業だったのではないでしょうか。起業してからもそれを続けるのはしんどいですよね。しかも、**会社の看板がなくなるのでアポすらとれないことが増えます。**

２つ目の壁は、営業の壁です。今までは会社の看板や信用があったからお金を払ってもらえていたけど、**自営業になってみると何も実績がないので信用してもらえずに売れなくなるのです。**

だから、起業ノウハウ大全では、やまもと社長流でこの壁の超え方を徹底的に解説しました。起業したい営業マン専用の攻略本だと思ってください。



3 やまもと社長流の起業がピッタリな人チェックシート

何個当てはまる？多ければ多いほど相性抜群です!!

この起業ノウハウ大全を読む価値があるかどうか、やまもと社長流の起業があなたにマッチしているかどうかをチェックするシートを作りました。チェック項目は全部で３０個。さて、あなたは果たして何個チェックシートを埋めることができますか？もし、**21個以上当てはまる人であれば、この起業ノウハウ大全があなたの人生を大きく変えることになるかもしれません。**

０個～　５個：あなたの先生は僕ではないかも……。
６個～２０個：まぁまぁ相性良いかも？
２１個～３０個：これはあなたのために作られた本です！

＜経歴＞

□　①営業経験がある（商品・サービスを売る経験がある）
□　②テレアポや飛び込み営業などつらい営業活動をしたことがある
□　③起業をしてひたすらSNSでDMを送り続けた経験がある
□　④起業や副業での失敗経験がある

＜学生時代＞

□　⑤昔の学力偏差値が５０～６５ぐらい
□　⑥大学に入学している（卒業していなくてもよし）
□　⑦昔、部活動か受験勉強を頑張ったことがある
□　⑧部活動でキャプテンや副キャプテンを経験したことがある
□　⑨勉強したり練習したりして自分が上達、成長するのが好き
□　⑩努力しても報われなかった過去がある
□　⑪先生たちと仲が良かった

＜性格・価値観＞

□　⑫人と話すのが好き

□　⑬「あなたのおかげで」と言われることにやりがいを感じる

□　⑭今は苦手でも人前で堂々と話せることに憧れを感じる

□　⑮影響力を持った人間になりたい

□　⑯好奇心旺盛で色々なことに興味を持っている

□　⑰日本全国、世界各国で様々な人と仲良くなりたい

□　⑱誰かに指示されて動くよりも自分で考えて動きたい

□　⑲頑張れば頑張った分だけ成果が欲しい

□　⑳基本的にふざけるのが好き

□　㉑勉強するなら楽しく勉強したい

□　㉒異性に魅力的に思われたい

□　㉓仕事が好き！セミリタイアしたいわけじゃない

＜理想の起業スタイル＞

□　㉔組織を大きくするよりも１人で自由で身軽に仕事をしたい

□　㉕日本全国、世界各国、どこでも仕事ができるようになっていたい

□　㉖仕事に行きながらついでに旅行もしたい

□　㉗仕事が楽しくてゲームをやっているような感覚になる

□　㉘胡散臭い仕事はしたくない

□　㉙できるならTVや新聞など良いニュースになるような仕事をしたい

□　㉚自分のやる仕事で社会に貢献したいしプライベートも充実させたい

あなたと『やまもと社長流』
起業の相性は果たして…!?　30

4 やまもと社長流の起業をマスターしたその先には？

世の中に埋もれている素晴らしい商品を届ける人が『あなた』

やまもと社長流の起業は、**『セールスマン型起業』といって自分の好きなものや興味のある分野の商品を、まだ届いていないお客さんの元へ自分の力で届けるスタイルの起業**です。

僕は20歳のときに1ヶ月だけ短期留学をしたことがきっかけで、ずっと留学事業をやってみたいと思っていました。仕事でもないのに、当時の大学の友だちを5人海外に送りましたしね！笑

セールスマン型起業に必要なスキル（この起業ノウハウ大全に書いてある）を身につけていたことから、**2017年4月に留学ワーホリ支援事業を始めて、1年目で5000万円、2年目に1億円の売上を立てることができた**のです。

念願だった事業が形になって本当に嬉しかった！幸せとはこのこと。

しかし、僕自身が留学の商品を持っていたわけではありません。めちゃめちゃ素晴らしい商品だけれど、世の中に知れ渡っていないものを見つけたのです。その商品を自分の力を通じて、世に届けたという流れですね！

仕事で海外に出張できるというのも非常にテンションのあがる経験でしたが、**海外から帰国したお客さんが明らかに自信をつけて成長した姿をみることが、何よりも幸せでやりがいを感じる瞬間でした。**

さらに、喜んでもらえればもらえるほど自分もお金を稼ぐことができて、プライベートも充実するという一石二鳥なのか三鳥なのか分からないぐらい最高な起業スタイルがセールスマン型起業です。自分で商品をこれだ！と決め込んでコミットしなくても良いので、**軌道修正もしやすくリスクが低い**のも良い点ですね。

自分の人生を全て自分でデザインできる

僕は、**『人生は一回だけだから…』**とよく口にします。人生１回だけしかないなら、楽しく生きたいじゃないですか。笑　日本の文化として「辛いことも我慢しなければならない…」という美徳がありますよね。僕は大反対です。

どうしてたった一度しかない人生なのにわざわざ辛い思いをしなければならないんでしょうか。同じ努力でも、つらい努力なんて続きゃしません。勉強することが楽しくて、成長することが楽しい方がいいじゃん！というのが僕の生き方です。

現に、この起業ノウハウ大全も作るのに膨大な時間をかけて大変なのですが、読んだ人の反応やリアクションがどうなるんだろう？と思っていると朝から晩まで書いていても苦ではありません。むしろめちゃめちゃ楽しい！

仕事をしても楽しいしプライベートで旅行に行っても楽しいし、何してても楽しいこの人生を歩めているのも起業したからにほかありません。**起業とは、自分の人生を豊かにして充実したものにする手段**だと僕は思います。

起業すると全て自分で決めることができます。誰と一緒に仕事をしても良いし、どんな仕事をしてもよいし、どこで仕事をしても良い。（僕はスタバでよくやっています笑）しかも、がんばった分だけお金も稼げる。

今後の自分の人生を、誰に決められることもなく自分で全てデザインすることができるって最高にワクワクしませんか？

一度この楽しい起業ライフの旨味を知ってしまうともう誰かが敷いたレールの上には戻れません！多くの人に僕は味わってもらいたいなと思っています。



5 本日から8日後にマンツーマン相談の権利が消滅

スタバのホットラテ1杯をおごるとマンツーマンで相談ができる

おめでとうございます！起業ノウハウ大全を手に入れた人限定のプレゼントとして、**マンツーマンでやまもと社長に起業の相談ができる権利をあなたは今持っています。**

ただし、起業ノウハウ大全を手に入れてから7日以内に申し込んだ人のみの特典としています。（日付はLINEにデータが残っています）**8日後には、権利は消失してしまいます**ので希望者は早めに申し込むことをおすすめ！！

2020年6月現在では、まだマンツーマンで実施をしていますがこの『起業ノウハウ大全』が知れ渡ってしまうと問い合わせが増えることが予想されますので、おそらくマンツーマンでは対応ができなくなるでしょう。

僕が『もうムリだ、対応できない。』と感じたタイミングで誰かにバトンタッチするか、セミナー形式で１対多数の形を取るのではないかなと思っています。1人1人の悩みをゆっくり聞いてアドバイスするチャンスはもしかすると明日にはなくなっているかもしれません。笑

相談費用は、スターバックスのホットラテ1杯（500円）だけ。（皆さんにはLINEギフトで送ってもらっています）僕は週に14回行くぐらいスタバが大好きなので、ギフト券がもらえるとめっちゃ嬉しいんですよね！

この起業ノウハウ大全を読んで分からなかったところを聴いてもよし。個人的な起業の相談をしてもよし。やまもとの顔が見たい人もよし。

遠慮せずこの権利を使って自分の将来に活かしてみてください！

商品の売り込みは一切なし！500円でやまもとを見極められる

『忙しいはずの社長さんが500円でどうして相談にのってくれるの？』
と疑問に思う方、センス良いですね！

普通であれば、起業相談という体裁をした営業タイムで商品の売り込みをするところですが**『ホットラテ1杯で起業相談』は商品の売り込みを一切しません。**商品の話をしてくださいと言われてもしません。笑（商品もありますが、相談者の方から希望された場合にだけもう一度時間をとってお話しています）

ぜひ**500円でやまもとを先生として良いのかどうかをあなたの目で見極めてほしい**のです。１時間も話せば、きっと僕がどんな人なのかが分かるでしょう。（自分で言うのもなんですが、相談した人のインタビューでも言っていたようにめちゃめちゃ楽しいですよ笑）

そして、あなたがどんな人なのか？僕と相性が良いかどうかも分かります。

僕自身も、相性の良い先生に教わることもあればハズレてしまって相性が悪い人から教わったときもありました。お互い好きじゃないのに、付き合ってしまったカップルほど悲惨なものはありませんよね。笑

僕も、**教える以上はあなたに成果をだしてもらいたい**し、あなたも学ぶ以上は起業して自分の理想のライフスタイルを実現したいじゃないですか。なので、あなたにも選んでほしいし僕も選びたいと思っています。

相談は1時間ぐらいですが、いつも全力で相談にのっているので、された方はかなり満足していただいています。**8日後には権利が消滅してしまう**ので、ぜひこのチャンスをものにしてくださいね！

第1章

８年目の現役社長が語る
起業前に知っておくべき現実



要約

第１章 ８年目の現役社長が語る起業前に知っておくべき現実

クリックでジャンプ!!

01 起業失敗のパターンその１：起業することが目的になる

起業は『あなたの実現したい未来』を達成するための手段 …… 19

『全て自分で作れる楽しさ』が起業の理由 …… 20

02 起業失敗のパータンその２：ビジネスをお金稼ぎと勘違い

ビジネスとは問題解決をすること …… 21

お金を稼ぐことが目的になると稼げない …… 22

世の中に貢献すればするほど儲かる …… 23

03 意外と知らない事実その１：起業とはお金を貰う人が変わること

お客さんから直接お金をもらうのが起業 …… 24

個人事業主と会社設立とどっちが良い？ …… 25

04 意外と知らない事実その２：会社員の方が良い場合がある

たくさんのお金や人が必要な事業 …… 26

研究が必要な事業＝すぐに利益をうまない事業 …… 27

05 あなたが最も注意しなければならない起業＝『一発屋』

８年目をむかえている会社はわずか◯% …… 28

ＳＮＳで輝いていたあの社長はもういない …… 29

06 起業すれば『自由になる』はウソ!!

売上が上がる理由・要因を他者に依存してはダメ …… 30
時間が不自由な起業とは？ …… 31
場所が不自由な起業とは？ …… 32
仕事内容が不自由な起業とは？ …… 33

07 起業前から目標にするポイントは『持続』と『自由』

誰にも依存せず周りを気にしなくて良い自由な起業 …… 34
興味がある分野だけ仕事にできる自由な起業 …… 35
売上が上がるかという不安から解放される起業 …… 36

1 起業が成功しないパターンその１：起業することが目的

起業は『あなたの実現したい未来』を達成するための手段

起業というのは、あなたが実現したい生活・人生・未来を達成するための手段に過ぎません。最初に結論を伝えておくと、**起業が手段ではなく目的になっている人はすぐに倒産してしまいます。**

「起業してキラキラしている自分」になることを夢見ている人がやりがちなパターンは、①すぐに自分のきれいなホームページを作る　②集客よりも内装に力を入れる　③SNSで起業したこと自慢してばかり　です。

絶対に失敗するということは断言しませんが、僕がみてきた経験則から言うと、ほとんどうまくいっていません。起業することが目的になっているので、その後が続かなくなってしまいます。

さらに、**起業したい理由を自分以外のところにもってくる人もうまくいかない傾向にあります**。「誰かのために」ということですね。親のために、カンボジアにいる貧しい人たちのために、一緒に頑張りたい友人のために、家族のために…などなど。

一見、すごく素敵な印象をうけますが結局は自分のためでないと人は
努力を続けることが難しいのです。起業して成功するためには努力は必然。
起業する前から、起業した後までずっと努力し続けなければいけません。

人という生き物は基本的に努力や辛いことを避ける傾向にありますから、
自分が求める欲以外だと続けられないんです。僕なんてとくにそうですよ。笑

だから、まずは自分の根源的な一番強い欲求である「○○したい！」という思いに正直になり、**起業という手段を使って達成する**んだと考えてください。
努力を楽しめるようになったら、あなたは成功に近づくでしょう。

『全て自分で作れる楽しさ』が起業の理由

僕が起業した理由、そして起業してずっと続けている理由はすごく単純です。
『楽しい人生を送りたいから』にほかありません。

人によって楽しい人生の定義は違うと思いますが、僕は**自分の人生をゲームみたいに自分で作っていくことに楽しさを感じる**んですよね。

この先自分がどんな新しいことができるようになるのかもわからない。どんな人に出会えるかもわからない。どんな感動する景色を見れるのかも分からない。
いわば可能性は誰にでもあると思っています。

しかし、**会社員で雇われていると制限された世界の中で仕事をしなければなりません。**誰と仕事をするか、どこで仕事をするのか、どんな仕事をするのかも決められています。その分、起業して自営業でやっている人よりも大きな仕事ができたり安定しているというメリットはあります。

ところが、起業すればどこで誰とどんな仕事をしても良いんです。いくら稼げるのか？も決められてないから、１年で１０００万円だって、１億円だって、１０億円だって稼ぐ可能性もある。（今の僕では１年で年商１億円が限界ですが）

月並みな言葉ではありますが、田舎出身のゴクゴク普通な少年にだって出来たことなので**世間一般の人が『正しい努力の方向性』へ『コツコツ努力』すれば誰だってできるんじゃないかと僕は思います。**
何も、プロ野球選手で１億円プレイヤーになれと言ってるわけじゃないから。笑

今の僕では『年商１億円の会社を作るまで』は教えることができても年商２億円にする流れや方法はまだ分からないし、できないのでこれからする予定です。

できるかって？うん、やったことないけどきっとできると思う。笑

2 起業失敗のパータンその２：ビジネスをお金稼ぎと勘違い

ビジネスとは問題解決をすること

起業だ！ビジネスだ！会社経営だ！というと難しいことを考えがちですが、
実は非常にシンプルなのです。

ビジネスとは問題解決をしているにすぎません。

世の中にある問題を解決し、その対価でお金を貰うことをビジネスといいます。
その解決策が商品やサービスということですね。

例えば飲食店。空腹という問題を、牛丼やステーキ、パスタ、カレーなどの商品を提供することで解決しています。当然その対価をお金でもらいながら。

空腹という問題を解決する手段は、飲食店だけではありません。スーパーでは、食材を売ることによって解決しています。または、ウーバーイーツなどの出前でも解決することが出来ますよね。

しかし、ウーバーイーツなどの出前で注文すると飲食店で食べるよりも少し値段が高くなります。それは、外に出れない（出たくない）という問題を「自宅まで届ける」という商品で解決しているからですね。

そして意外と気づいていないのですが、**あなたが今働いている会社も元々社長が起業をしたから存在するのです。**そして、あなたの会社もビジネスをしている。
商品を売って問題を解決しているということを改めて認識しましょう。

ビジネスをやるって難しいことをしなければならないのか？
と思わなくても大丈夫。
困っている人を助けて、その対価でお金を貰うだけだということです。

お金を稼ぐことが目的になると稼げない

ビジネスが問題解決であるということが分かると、
継続的に売上を上げ続ける＝お金を稼ぎ続けることができます。

しかし、**お金を稼ぐための手段がビジネスだと思うと順番が逆になってしまい、継続もできないし稼げる金額が小さくなります。**
これは、多くの人が陥ってしまう問題なんですよね。

例えば、現在の職場での収入に満足できないから副業で何か稼げないかな～？
稼ぎやすいビジネスって何かなー？と考えて、ネットビジネスや
ネットワークビジネス（マルチ商法）を始める方は多いです。

例によって、20歳～21歳のときの僕もそのうちの1人でした。
しかし、順番が違うのです。お金が欲しい→だから稼げるビジネスはないか？
と探していました。ここに問題解決の発想はありません。

ゆえに僕は、ネットビジネスでもネットワークビジネスでも１円も稼ぐことは
できませんでした。しかし、中には短期的に稼ぐことができる人もいます。
インターネットで検索すると出てきますよね。

『僕が月収１００万円を稼いだ方法をお教えます』

のような人たち。胡散臭いとか、ポーズがラーメン屋の大将みたいだとか
そういう話はおいておいて（笑）**彼らに共通するのは稼ぎが一瞬**だということ
なのです。証拠に、大抵『月収』の話をしますよね。
１０年間の平均年収なんてきいたことがありません。笑

なぜならば？根底に**問題解決の発想がないがゆえに、長続きしない**のです。
問題を解決しないでお金を貰っても騙せるのは最初だけだということですね。

世の中に貢献すればするほど儲かる

『お金を目的にしてはいけない』というと変な誤解を招くかもしれません。
会社にとって売上を立てることは非常に重要です。

起業する醍醐味は、自分が稼ぎたいだけ稼げるところですよね。
お金を稼ぐことは決して悪ではないのです。日本ではお金持ちは
悪いことをしているという風潮がありますが、そんなことはありません。

ZOZOの前澤さんもそのような内容の発信をしていましたが、
何十億円と納税できるぐらいの収入をもらうに値する問題解決をしているという
ことなのです。お金、ぶっちゃけ欲しいじゃないですか。笑

それなら**世の中の問題を解決しまくりましょう。**
１つでも多くの問題を解決すればたくさんお金はもらえるのです。僕の場合は
『会社員の営業マンから起業したいけれど、どうすれば良いかわからない』
という人の問題を解決してお金を頂いています。

もしくは、海外で留学やワーホリをして英語力を高めたい！という人に
留学版ライザップのようなプログラムで問題を解決し、お金を頂いています。
問題解決の合計が売上であり、僕の場合は７年間で約5億5000万円ほどでした。

実際に問題が解決できなけば、もう商品を買ってくれる人がいなくなりその会社は短い命で消えてしまいます。

僕は、お金が大好き。

なぜなら、そのお金を使って、さらに新しい事業に挑戦できるから。
しかし、その挑戦権を得るためには、まず世の問題を解決して貢献せよ！
ということなのです。

3 意外と知らない事実その１：起業とはお金を貰う人が変わること

お客さんから直接お金をもらうのが起業

ビジネスとは問題解決ということが、分かっていただけたましたか？
では、あなたも『起業したい』と思ってこの起業ノウハウ大全を手に入れて
読んでいますが、『起業』って何でしょう。

これも様々な定義の仕方があると思います。フリーランス・会社の社長・
個人事業主など。やまもと社長は起業するということを、
『問題を解決してお金を貰う人が、会社ではなくてお客さんから直接貰う状態』
と定義します。

つまり、会社だろうが自営業だろうがやっていることは問題解決なんですよ。
違うのは、誰からお金をもらっているのか？ということだけ。

会社員だったとしても、あなたはその会社の一員として商品をお客さんに届けて
売上を立てていますよね。社長は、お客さんから直接お金をもらっています。

しかし、あなたは会社がもらったお金のうちの一部を雇用主である会社（社長）
からもらっているのですよね。だから、起業というのは画期的な何かをすること
を指すのではなくて『お金を貰う対象が変わる』ことなのです。

さらに言えば、実は**あなたの会社の社長はあなたのお客さんでもある**んですよ。
なぜかって？あなたが、問題を解決しているから会社はあなたに
お金を払ってくれているではありませんか。

では、どんな問題でしょう。それは、「労働力が足りない」という問題です。
あなたの労働時間を提供することによって、会社は感謝の印として月給を払って
います。ということは、お金を払ってくれる会社はあなたのお客さんですよね。

個人事業主と法人設立とどっちが良い？

これは、正直どちらでもよいです。笑　僕はミーハーだったために早く「社長」という肩書が欲しかったから22歳で在学中に法人を設立したにすぎません。笑

個人事業主と法人だったら、法人の方が信用が高いんじゃないか？と思っている方も多いでしょう。関係ないとはいいませんがそこまで重要ではありません。

株式会社で、きれいな大きなオフィスがあるから仕事を頼まれるなんてことってないんですよ。お客さんは、自分の問題が解決されると思えばお金を払います。

どれだけ、外面を整えたところで『自分の問題はこの会社にお金を払っても解決できない』と思われれば、頼んでくれないですからね。

税金的な話や、社会保険などの話はネットで検索すると山程でてきます。
ぜひ、検索してメリット・デメリットを調べてみてください。

僕の場合は、起業したときにつけた税理士の先生から『社長、どうして法人を立てたんですか？』と冗談交じりに皮肉を言われました。たいした売上もあげられないのに、ただ会社の社長っていう肩書が欲しかったのがバレバレだったのでしょう。笑

しかし、『なんやかんや２２歳で会社を設立してから早８年目になりました』と言って、法人設立からの期間が差別化ができるのは嬉しいなと思っています。

僕がここで言いたいのは個人事業主か法人かなんて重要じゃないので、
余計なことに頭を使わず**『どうやったら売上を上げ続けることができるか？』**に全力投球をすべきだということです。

どこに選択と集中をするのか？が非常に大事になってきます。

4 意外と知らない事実その２：会社員の方が良い場合がある

たくさんのお金や人が必要な事業

『起業は目的ではなく手段』という話をすでにしました。
場合によっては、起業しない方が良い場合もあります。

どんな選択肢においても、メリット・デメリットがありますので両者の意見や
主張を中立の立場で聞いて意思決定をする癖をつけましょう。
起業が絶対正解ともいわないし、会社員が正解ともいいません。

あなたが、どんな状態や未来を求めているのか？
その手段として、起業は適切なのか？という判断基準で決めましょう。

例えば『たくさんのお金や人が必要な事業』を通じて、世の中に貢献することが
優先順位として高いのであれば、自分で起業するよりも既存の会社を
利用した方が良いです。つまり、**転職した方が良い**ということですね。

僕の起業スタイルは、1人完結型なので、やりたいことがあってもお金や人が足り
なくて出来ないことの方が多いです。例えば、サマソニみたいなイベントなんて
到底できないですよね。

お金を借りようと思っても借りれるお金の金額は現在の年商によって決まるし、
借りた金額に自社の事業投資用の資金を合わせても大した金額にしかなりません。

僕は就職をせずに起業してしまったので、会社員として
大きなお金が動く仕事をしている人の話をきくと、少し羨ましくも感じます。
会社に属して仕事をする最大のメリットがそこにあるのではないでしょうか。

起業することだけが全て正しいというわけでもないんですよね。

研究が必要な事業＝すぐに利益をうまない事業

これは想像するに難くないでしょう。商品の研究や開発に時間がかかる事業は、起業するのに向いていません。なぜなら、**売上や利益をすぐに作ることができない**からです。事業投資が回収できなければ、大損ですからね。

なぜ会社は倒産するのでしょうか？それは、銀行口座に入っている
現預金がなくなり、家賃や人件費などの支払いができなくなってしまうから。
やまもとは倒産の危機を３回経験しました。笑

１回目は、自分に売上を立てる力が不足していたから。
２回目は、税金のことを考えずにお金を使いすぎてしまったから。
３回目は、売上を立てていた営業マンが一気に辞めたから。

いずれも、現預金がドンドンと減っていき『もう支払いができない！』
というところまで、追い詰められたのです。笑

現預金を増やすには、お金を借りるか売上を立てるのかの
どちらかしか選択肢はありません。

『おっしゃ稼ぐぞ！』『売上を立てるぞ！』と思ったときに、
すぐに売上を立てられることは非常に重要なことです。

具体的に言えば『ピンチだ！稼がなきゃ！』と思ってから、１ヶ月以内に売上が立てられるかどうか？この力があるかどうか？が起業の成功を左右します。

この起業ノウハウ大全では、まさにその力をお伝えしているので
必ず身につけてくださいね。
何度も言いますが大切なのは事業を持続させることです。

5 あなたが最も注意しなければならない起業＝『一発屋』

８年目をむかえている会社はわずか○％

この起業ノウハウ大全を読んでいるあなたは『起業すること』が
目的ではないと思います。できればずっと続けていきたいでしょうし
倒産させたくはないでしょう。

しかし、現実はそう甘くありません。起業してから何%の人が倒産せずに
残っているのかご存知ですか？

少し古いデータではありますが、
こちらの『経済産業省「工業統計表」再編加工』によると
個人事業主は、１８%しか僕と同じ８年目を迎えていません。

しかし、僕の肌感覚ではもっと多くの人が倒産しています。

起業したいと思って断念している人の数を入れると成功率はより一層
低くなってくるでしょう。（さすがに頭の中は計測できないですもんね）

**起業を試みても、多くの人が断念／失敗してまた会社員に戻ったり
派遣やアルバイトをして生計を立てているのが実情です。**
起業の分野における一発屋にはなりたくないですよね。

しかし、なりたくなくても**『努力の方向性』を間違えてしまうと
一生懸命に頑張ったところで一発屋で終わってしまう**のが
『起業』という世界の難しいところです。

この起業ノウハウ大全を手にしたあなたには、ぜひ一発屋ではなく将来も自営業
として売上を上げ続けられるような人になってもらいたいと思っています。

ＳＮＳで輝いていたあの社長はもういない

２０１２年１１月に僕が起業してから、様々な『起業を目指す人』
『起業の仕方を教える人』『起業した人』を見てきました。
しかし、実はもうほとんど残っていません。

いかに事業を持続させることが難しいのか？を僕自身も痛感してきました。

そうやって消えていった社長さんたちは当時ＳＮＳで輝いていることを
伝えるための発信をしていました。キャバクラでお金を使っている姿や、
海外旅行に毎月行っている姿、タワーマンションでパーティをする姿など。

しかし、1年後にはそのような投稿がもうされなくなっています。苦笑
全く違う職業になっていたり、もう社長ではなく会社員なっていたり。
ひどいケースであれば、ＳＮＳのアカウント自体が消えていたりなど。

当時、その社長を慕っていた人たちもＳＮＳではこんな投稿をしていました。

『高級ホテルで○○さんとランチをしてきました♡』
『○○さんについていけば成功は間違いなし！』
『こんな私の成功法則を知りたければメッセージ下さい♡』

一時期、大量に出現して自分のタイムラインが荒れたことを思い出します。笑
僕も目が肥えてしまったのか、その人のＳＮＳの発信をみるだけで
どんな未来がまっているのかが想像できるようになってしまいました。

あなたは、１年という寿命の一発屋で終わるのか？
果たして持続する起業できるのか？

それは、**あなたがどんな方向性の努力をするのか？**で決まってきます。

6 起業すれば『自由になる』はウソ!!

売上が上がる理由・要因を他者に依存してはダメ

『起業＝自由』というイメージはありませんか？僕はありました。
勘違いしていました。あなたが今しらなければならないことは、
『自由になれる起業もあれば、不自由な起業もある』ということです。

僕も実際に、７年間の会社経営の中で不自由を感じて精神的に辛かった時期がありました。だからこそ、起業ノウハウ大全を通して最も言いたいことがこのページといっても過言ではありません。

ただ起業しただけでは自由になることはできないのです。
正しい努力の方向性に向かって、自由な起業をしなければなりません。

なぜ、不自由になってしまうのか？それは、
『売上が上がる理由・要因を自分以外の他社（他者）に依存する』からなのです。
まさに僕がそのパターンでした。依存していたんですよね。

何に依存していたのか？**僕は売上が上がる仕組みを『人』に依存していました。**
一言で言えば営業マン（従業員）への依存です。後ほど詳しく解説をしますが、
僕がはじめの頃やっていた集客が『追っかける型の集客』だったので、
自分がずっと動き続けて労働をしなければなりませんでした。

だから、時間を作るために営業マンを雇ってやり方を教えることで、自分の手を使わずに売上があがるようになったんですよ。それが不自由の始まりでした。

『自分がいなくても売上があがるなんていいことじゃん！』
と思うかもしれませんが、安易に人を雇ってはいけないということを
多大なるお金を使って勉強したのです。苦笑

時間が不自由な起業とは？

僕が不自由になったのは営業マンを雇ったのが原因でした。
では、なぜ不自由になってしまうのか？をお話します。

テレアポや飛び込み営業を一生続けなければならないって嫌ですよね。
僕もせっかく起業したんだから次の事業に挑戦したいしプライベートの時間を作って旅行にも行きたいと思っていました。だから面倒な集客活動は営業マンを雇って任せていたのです。

みなさんが会社でテレアポや飛び込み営業をしているのも、社長がもう自分ではしたくないからでしょう（笑）最初は、社長も同じようにテレアポをしていたと思います。**僕の場合は、ＳＮＳで毎日スパムのように『はじめまして！やまもとです！』とメッセージを送っていましたね。苦笑**

雇った営業マンたちにやり方を教えたことで、自分が直接動かなくても売上が上がるようになりました。そのおかげで、留学支援事業・食フェス事業・飲食事業など、新しい事業にも挑戦できたし旅行にも行けるようになったのです。

しかし、そう長くは続きませんでした。何せ相手は人。
面倒なアポ取りだけの仕事をずっと高いモチベーションで続けるのは難しい。
従業員からすれば、自分のやりたい仕事でもないですしね。

そうすると、社長は『マネジメント＝管理』の仕事が必要になってきます。
毎日同じ時間に会社に行って、ミーティングをしてモチベーションを上げることをしないと売上が上がらなくなってしまいました。

けれど、ふと考えてみると
『どうして会社員みたいな感じで時間に縛られて仕事してるんだ？』
と思うようになったのです。あ、なんか今のおれ『時間が不自由』だなと。

場所が不自由な起業とは？

朝の10時に博多駅近くの事務所に集合をしてミーティングをしないと
従業員のモチベーションが維持できずに売上が上がらない状態が続きました。
会って話さえすれば首の皮一枚繋がって売れるかな？という状態。苦笑

リモートでやればいいじゃん！という声もありそうですが、
全員のモチベーションが高かったら問題ないと思います。

しかし、**基本的にやる気が出ずに家では仕事が捗らないようなので啓発する必要がありました。**そうなると、リモートではどうも熱が伝わらないんですよ。
だから実際に目の前で話さないといけません。

つまり、必然的に**同じ時間に従業員を１つの場所に集めて話すという縛り**が
できてしまったのです。（自分で作ったんだけど笑）
時間だけではなく場所も縛られるということですね。

起業したときには『全国各地、世界各国で仕事をしたい！』と憧れていたのに
実際に起業してみると自分で作った営業マンの仕組みによって
自分の動きを制限される結果となってしまいました。

じゃあ、やまもとはどうしたかって？縛られるのが嫌な僕は
営業マンに構わず『東京→大阪→福岡』を毎月出張で回りながら、
年に1度は、シドニーとニューヨークへ海外出張するスタイルで仕事をしました。

案の定それ自体はすごく楽しかったのですが、両立はできなかったのです。
『売上を上げ続けるために事務所で従業員と毎日対面で会うのか？』
『自由なスタイルで働くために売上が下がるのを許容するか？』
の究極の選択。ストレスで発狂しそうでした。笑
起業＝自由じゃないんだなと自分の身をもって痛感した７年間でした。

仕事内容が不自由な起業とは？

極めつけは仕事内容にも不自由さを感じたことです。

結果的には、教育事業・食フェス事業・飲食事業・留学支援事業と様々な事業に挑戦をすることができました。しかし2017年に新事業に取りかかっていた時には社内からブーイングの嵐ですよ。笑

なんで俺たちが面倒なアポ取りばかりさせられているのに、
社長は楽しそうな新しいことばっかりしてるんだ！と。
『僕たちは怒っています』というような謀反が起きました。笑

そのときに僕は従業員たちを集めて『すまん！俺が悪かった！』と言って
頭を下げました。今となって彼らを攻めたいわけではありません。実際に僕が様々なことに挑戦できたのは売上を立ててくれていた従業員のおかげです。

しかし『人を雇うとこういう状況になる』という事実を改めて痛感する
出来事でした。起業する前は『起業したら自由になれる』と信じていましたし、
従業員を引き連れて仲間と仕事をすることに憧れを持っていました。

だからワンフロアでセミナールーム付きの広いオフィスを借りたし、
従業員のモチベーションを上げるために海外旅行をプレゼントしたり。

タイ旅行とラスベガス旅行をプレゼントしましたよ。合計で300万円ぐらいかな。
けれど、旅行の後すぐに辞めた人もいるし、結局全員やめました。笑

**7年間で『人』に使った時間やお金、労力が今現在も資産になっているのか？
と問われれば自信をもって『No』と答えるでしょう。**

しいて言えば、この起業ノウハウ大全で失敗談として語れるということです。笑

7 『持続』して『自由』な起業を目指そう!!

誰にも依存せず周りを気にしなくて良い自由な起業

僕が起業ノウハウ大全を通してあなたに最も伝えたいことは、
『持続する起業』と『自由な起業』を目標の１つに入れるべきだということです。

この第１章でお話してきたように、事業を持続させてずっと売上を上げ続ける
ということは非常に難易度が高いんですよね。どうやったら倒産せずに毎月、
毎年のように売上を上げ続けられるのか？そこにアンテナを１本はってください。

次に、『起業したら自由になる』という幻想を捨ててください。
そしてこの本を読んで『自由な起業』をするための仕組みづくり進めましょう。

僕は起業相談でも、この起業ノウハウ大全でも全て一貫して『持続』と『自由』
を達成するためにお話しています。それができるようになると、
本当にノンストレスで楽しい起業ライフになるんですよ！

誰にも依存せずに、あなたが１人いればずっと事業が持続できるのです。
誰かに媚びへつらう必要もありません。そういう自立した状態で同じ方向性に
向かう人や会社と一緒に仕事をすることは本当に楽しい！

**従業員に依存して窮屈な起業を味わった経験もあるからこそ、誰にも依存せずに
自立した人同士で一緒に仕事をする楽しさが本当に最高だと断言できます。**

食フェスイベントだって、ほとんど儲かりはしませんが社会的に意義のある
仕事で充実感もありますし、農家や自治体の人ともつながることもできました。

日本全国を回りながら様々な出会いがあり色々な仕事ができて本当に幸せです。

興味がある分野だけ仕事にできる自由な起業

自由というのは、『選択の自由』だと僕は思います。起業している人の中には
『特定の業界』『特定の商品』でしか事業ができない人も多いです。

したがって、興味がないけど稼ぐために仕方なく仕事をしている起業家の人も
少なくありません。そういう人の目は死んでいることが多いですが。苦笑

何か特定のことしかできない起業ではなく、どんな事業でもできる起業が
『やまもと社長流 セールスマン型起業』の特徴です。

せっかく起業するなら自分がやってて楽しいことをしたいじゃないですか。
仕事をするのが苦痛だなんて起業する意味がないと思います。
あなたにはお金を稼ぐ目的で仕事がつまらない起業はしてほしくありません。

僕は人生で初めての海外がとても楽しかったし、海外で留学した感動を他の人に
も感じてほしかったので留学支援事業をはじめました。
実績もなかったし、完全に無名です。

留学業界には、創業40年を超える老舗もありました。そんな状況下で、
1年目に5000万円、2年目に1億円を売り上げることができたのは
この**起業ノウハウ大全に書いてあることを忠実にやったから**でした。

普通に起業をするだけでは好きな分野、興味のある分野で事業を持続させる
ということは非常に難しいことなのですが『やまもと社長流』を実践すると
その難しいと言われることが実現可能になります。

『起業』というものから得られる『楽しさ』や『やりがい』を最大限に
感じてほしいと思って今パソコンでカチカチタイピングしているんですよ！笑

売上が上がるかという不安から解放される起業

経営者にとっての１番の不安は、『いつ売上がなくなるのか…』です。
誰も売上を保証してくれる人なんていないですし、絶対的な安定はありません。

しかし、毎月出ていく固定費は重たくあなたにのしかかってきます。
そんな中で自分の会社の売上や収入を自分以外の人に依存している状態が、
いかに危険なことか分かってもらえたでしょうか。

まさに**自分の首根っこを捕まえられているような感じ**です。

特に起業ノウハウ大全の第４章～第６章でお伝えしている『求められる集客』ができるようにならないと本当に会社経営がキツイです。経済的にも精神的にも。

自分が動かない限り売上が入ってこないんですから。従業員を雇っていて売上が上がっていたとしても、いつ辞められるか分からないという不安もありました。
おちおち旅行もしてられません。いつこの苦しみから解放されるんだろうか？
そうやって身近な人に愚痴をこぼしていたのが思い出されます。

だからこの『起業ノウハウ大全』を出版しようと思いました。
自分が痛みを感じたからこそ、本気でこの本に書いてあることが
『持続』と『自由』な起業を達成するために必要だと断言できます。

理不尽な努力や、ムダな努力なんてしたってしょうがありません。
大変なことを我慢しているのが日本人の美徳だとされていますが、
そんなのはクソくらえです。笑

最短距離で、人生の最大幸福を『起業ノウハウ大全』を使って達成しましょう！

第2章

7年間倒産しない やまもと社長流
セールスマン型起業とは？



要約

第２章 7年間倒産しない『やまもと社長流 セールスマン型起業』とは？



クリックでジャンプ!!

01 どんなビジネスでも当てはまる３ステップ

【ステップ１】商品を作る・借りる …… 39
【ステップ２】商品を買う可能性のあるお客を集める …… 40
【ステップ３】商品を売ってお金をもらう …… 41

02 自分のやり方にあった起業スタイルを選べ!!

様々な起業のやり方も大きく３つに分けられる …… 42
起業の仕方①メーカー型起業とは？ …… 43
起業の仕方②セールスマン型起業とは？ …… 44
起業の仕方③プラットフォーム依存型起業とは？ …… 45

03 やまもと社長が『セールスマン型起業』を勧める理由

素晴らしい商品なのに売れていないダイヤモンドの原石がたくさん …… 46
アフターコロナにピッタリ!! リスク低く挑戦できる …… 47
誰にも依存することなく好きなように稼ぎたいだけ稼げる …… 48

1 どんなビジネスでも当てはまる３ステップ

【ステップ１】商品を作る・借りる

第２章では僕がオススメする『やまもと社長流 セールスマン型起業』とは、
どんな起業の仕方でどんなメリットがあるのか？というお話をしていきます。

起業ってすごく難しいことをしないといけないのか…と思うかもしれませんが
そんなことはありません。非常にシンプルな３ステップを踏むだけ。

ステップ１：商品を作る・借りる
ステップ２：見込み客を集める
ステップ３：見込み客に商品を売る

たったこれだけのことなのです。
簡単なようで難しいし、難しいようで簡単。非常に奥が深く起業してから
８年目に入ったいまでもこの基本は忘れずに使っています。

起業しようと考えるあなたがまずしなければならないことは
『商品を作る・借りる』ことです。何を売って世の問題を解決するのか？
ということ決めていきましょう。

美容でも健康でも食べ物でも旅行でも…商品は何でも良いです。詳しくは
第３章で解説をしていきますね。このステップで覚えておいて欲しいのは
『必ずしも自分で商品を作ることだけが起業じゃない』という点です。

まさにそれがセールスマン型起業。すでに**他の会社が作っている**
商品を借りる＝卸してもらい、その商品を売るというのも立派な起業。
僕も留学支援事業をやっていましたが僕が作った商品じゃないですしね！

まずは自分の売りたい商品を見つけるところから始めましょう！



【ステップ２】商品を買う可能性のあるお客を集める

商品を見つけた後は『**買う可能性のあるお客を集める**』という段階に進みます。
『買う可能性のあるお客』のことを『見込み客』と言いますので
この際に覚えておいてください。

実はこのステップ２、めちゃめちゃ大事なステップなんです。
あなたの人生を大きく変えることのできる分野がこの分野なんですよね。

あなたが自由な起業ができるのか？できないのかにも関係ありますし、
あなたが億万長者になれるのかなれないのかにも影響を与える分野です。

なぜならば、**ほとんどの事業者が『自分の商品を買う可能性のあるお客』を集めることに苦労をしているし、できないからです。**僕もとても苦労しました。

商品を買う可能性のある人を見つけるって本当に大変なんですよ。
買う可能性の低い人にどれだけ時間を使ったところでお金になりません。
第４章～第６章まで時間をかけてゆっくりこのステップは解説します。

起業する前の僕にもし話しかけることができるのであれば
『**やまもとよ！見込み客だけ集められるようになるために全力でやれ！**』と
声を大にして言いたいです。なんどもなんども。

もっと早くからこの分野を勉強するために先生をつけてお金と時間を注いで
修行していたら、７年経ったいまはもっと違う景色を見ていただろうに…笑

しかし、その苦い思いがあったからこそ『起業ノウハウ大全』が誕生しました。
人は痛みを覚えないと発言に重みがありませんよね。笑　あなたのかわりに
僕がしっかりと７年間分の痛みを感じておきました。

【ステップ３】商品を売ってお金をもらう

『商品を買う可能性のあるお客』が目の前にきたら
あなたが次に踏むべきステップは『商品を売ってお金を貰う』です。

いくら見込み具合が高いお客さんが居たとしても実際にお金を払ってもらわなければそのお客さんを集めるのに使った広告費や人件費は全てパーになってしまいますよね。

この『お金を払ったかどうか』がめちゃめちゃ重要なんですよ。
そのことが理解できていないとお客さんの言葉に惑わされてしまうので注意。

「めちゃめちゃこの商品良いですね！○○さんのファンです！買いたいです！」

という人がいたとしましょう。けれどもそんな言葉を１００回言われたところで時間を使っても１円もあなたにお金を払っていなければお客じゃありません。

僕もこの手のお客さんに良く惑わされていました。事業を長続きさせる
秘訣は「過度な期待をしない」です。笑　昔は本当に一喜一憂していましたね。

だから『セールス＝売る＝営業』というステップが必要になります。
しかし、**会社が教えてくれる営業手法をそのまま自営業になった後も使うと思うように売れません**。なぜならば人がお金を払うには信用が大事だからです。

あなたも信用がないところにお金は払いたくないですよね。
会社に属しているときは会社が信用を作るためにお金を使ってくれていました。
CMやきれいなホームページ、これまでのお客さんの実績など。

その信用が全てなくなってしまうのです。したがって**『信用を得られる』ようなセールスができるかどうか？**が起業成功の鍵を握っています。

2 自分のやり方にあった起業スタイルを選べ!!

様々な起業のやり方も大きく３つに分けられる

世の中には様々なやり方で起業している人がいます。検索していると情報が多すぎて何をやったら良いのか分からないと思いますが、大事なのは

『自分に合ったやり方で起業する』こと。

僕が起業ノウハウ大全で紹介をする『セールスマン型起業』のやり方が必ずしも全部の人にとって適切とは限りません。例えば、人と全くコミュニケーションをとりたくない人にとっては向いていないでしょう。笑

世の中にあるたくさんの起業のやり方は大きく３つに分けることができます。

① **メーカー型起業**
② **セールスマン型起業**
③ **プラットフォーム依存型起業**

の３つです。１）商品を用意して、２）人を集めて、３）集めた人に売る。
この３ステップがビジネスの基本だという話はすでにしましたよね。

この３ステップのうちの　１）商品を用意する　を自分でやるのがメーカー型。
他の人に作ってもらったり、卸してもらうのがセールスマン型起業です。

やまもと社長の中では、メーカー型かセールスマン型かのどちらかしか選択肢はないのですが、世の中で流行しているものとしてプラットフォーム依存型起業も紹介しておきます。

具体例を言うと想像がつくのではないでしょうか？
『Amazon転売』『YouTuber』『メルカリ転売』『Facebook起業』などなど…。
何がいけないのか？を具体的に見ていきましょう。

起業の仕方①『メーカー型起業』のメリット・デメリット

◆メーカー型起業の特徴：商品を自分で作る

メーカー型起業とは、①商品を用意する　②見込み客を集める　③見込み客に売るというビジネスの３ステップを全て自分で行う起業の仕方です。セールスマン型起業とは、**商品を自分で作るのか作らないかという点が大きく違います。**

◆メーカー型起業のメリット：気持ちよい！！

なんてったって自分のアイデアが商品やサービスという形になり、
その商品にお金を払ってくれる人がいるのは起業家冥利につきるでしょう。
めっちゃ気持ちよいと思います。

さらに、**本当に素晴らしい商品を作ることができれば面倒くさい集客と営業をしなくても良くなります**。メーカーとしてセールスマン型起業をしている人に商品を卸しておけば売ってくれるので。

◆メーカー型起業のデメリット：顧客サポートと軌道修正が大変

メーカー型起業をする１番のデメリットは『**軌道修正が難しい**』ことと
『**売った後の顧客サポートが大変**』という点です。

メーカー型は商品を作らないといけないので、商品を作るために時間とお金を投資します。飲食店であれば、箱を用意しなければならないですよね。
自分がやろうとしている分野がヒットすれば問題ありませんが、2020年の3月から猛威を奮っている新型コロナウィルスのように何が起こるかわかりません。

そのタイミングでメーカー型起業をしていると、
すぐに別の事業を開始するなどの軌道修正が難しいことがデメリット。

さらに、商品を売った後もメーカーは顧客のサポートをしなければなりません。
売れば売るほどお客は増えるので、自分の時間がなくなるのがデメリットです。

起業の仕方②『セールスマン型起業』のメリット・デメリット

◆セールスマン型起業の特徴：自分が売りたい商品を仕入れる
セールスマン型起業とはビジネスの３ステップのうち、②見込み客を集めて
③見込み客に売る ということに集中をする起業の仕方です。商品は何でも良くて
自分が売りたいもの、好きなものを選んで起業できるのが特徴。

◆セールスマン型起業のメリット：色々なことに挑戦ができて自由！
セールスマン型起業は、自分で商品を作る必要がありません。したがって、
事業の軌道修正が非常に楽です。なぜなら売るものを変えれば良いだけなので。

さらに、商品を売ってしまえば顧客サポートをしてくれるのはメーカーです。
売れば売るほど自分の時間がなくなるメーカーと違って、売上を大きくしても
時間はなくならないのでプライベートの時間も次に興味のある事業への時間も
確保できるところが良い点です。

僕が最もメリットを感じられるのが、**ちゃんとやり方を勉強すれば組織化を
することなく売上を大きくすることができるという点**です。僕は７年間の
会社経営の経験で組織化をすることのデメリットを、最大限うけました。笑
他の人に依存せず自分だけで事業ができるというのは旨味ですね！

◆セールスマン型起業のデメリット：商品での差別化ができない
セールスマン型起業をする以上、自分オリジナルの商品で事業をするわけでは
ありません。したがって、商品力で勝負をしようとしても他にも自分と同じ商品
を売っている人がわんさかいるので非常に難しいです。

だからこそ、より**『見込み客を集める力』と『見込み客に売る力』の
レベルアップが問われてきます。**『良い商品だからといって売れない』のが
いまの日本なので、いかに商品を届けられるのか？が事業成功に繋がります。

起業の仕方③『プラットフォーム依存型起業』のメリット・デメリット

◆プラットフォーム依存型起業の特徴：特定のプラットフォームを使う
プラットフォーム依存型起業の特徴は、その名の通り**特定のプラットフォームに依存をして起業をする形のこと**です。アマゾン転売やYouTuberなど。

◆プラットフォーム依存型起業のメリット：ノウハウ化されててやりやすい
１番のメリットは『誰でも取り組み始めやすい』ところです。
起業へのハードルが低いので誰でもとりかかれるというのが魅力でしょう。
ですが、それ以外に書くことがありません。笑

◆プラットフォーム依存型起業のデメリット：持続して稼ぐことができない
『誰でもできる！』というのが謳い文句なので、同じノウハウを購入して
同じプラットフォームで同じことをやっている人がたくさんいます。

流行りの前半にやれば一時的には売上がたつかもしれませんが、
流行が終わってしまうと売上を立てるのが非常に難しくなるのが問題点。

売上が上がる仕組みをプラットフォームに依存しているので、
そのプラットフォームが使えなくなってしまうと売上が一気に０になる
可能性が高いです。例えばYouTubeのアカウントが削除されたりなど。

このプラットフォーム依存型起業で紹介されているノウハウは、
メーカー型起業、セールスマン型起業などの一般的な起業でつかわれる
ノウハウやツールの一部を切り取ったものにすぎません。

そもそもインターネットビジネスという言葉自体がおかしいんですよね。
だって、どの会社もインターネットを使うじゃないですか。笑　僕もFacebookも
使うしYouTubeも使う。プラットフォームは依存するのではなく、
事業を拡大させるための１つのツールとして使いこなせるようになりましょう。

3 やまもと社長が『セールスマン型起業』を勧める理由

素晴らしい商品なのに売れていないダイヤモンドの原石がたくさん

セールスマン型起業ができるようになると、
あなたは世の中の会社や消費者から必要とされるようになります。

つまり、ずっと事業を継続できる確率が高くなるということですね！

なぜならば、**商品は素晴らしいのに売れていないものが**
日本にはいっぱいあるからなんです。

素晴らしい商品というのは、その商品を必要とする人にちゃんと届いたら
その人が抱えている問題が解決されて大いに喜んでくれるというもの。

商品がお客さんに届いたら問題は解決されるのですが、
届かなければその商品はこの世に存在しないことと等しいんですよね。

かつて技術大国と言われた日本には『商品さえよければ勝手に売れる』と
考えている職人気質なメーカー型の会社がたくさんあります。
そういう会社に限ってあまり、『見込み客を集める』『見込み客に売る』という
分野に力をいれておりません。

だから僕は非常にもったいないと思うんですよ。**本来だったら救えるはずの人が**
救えなくなってしまうのですから。だから僕は留学支援事業をはじめました。
僕の留学のパートナーは素晴らしい商品をもっていましたが、紹介だけで
月に１～２名ぐらいでいいと言っていたんです。それを聞いた僕は、

「もったいないですよ！こんなに素晴らしい商品はもっと売りましょう！」
と言ってその人を口説き2017年4月から始めました。同じように
『セールスマン型起業』ができる人を増やして社会に貢献できたら嬉しいです。

オーディオブックを再生する

アフターコロナにピッタリ!! 軌道修正がしやすくリスクが低い

新型コロナウィルスの影響で日本経済、世界経済は大不況へと向かっています。
日本では死者もすくなかったことから徐々に収束の方向へ向かっていますが、
経済はなかなか回復するのに時間がかかるでしょう。

もしかしたら、回復することなくこのまま不況がずっと続く可能性もあります。
そんな状況の中で**起業をしたいのであれば少しでもリスクを減らして**
挑戦したいというのが正直な気持ちではありませんか？

僕も同じ気持ちです。挑戦はしたいけれど被れないリスクはとる必要がないと
思っています。その点セールスマン型起業は非常にオススメ。

自分が商品を開発するために事業投資を行なっているわけではないので
とある事業がだめだ！と思ったら**すぐに軌道修正することが可能**なのです。

しかし、これが飲食店や旅行業しかやっていないとなると
コロナウィルスのような自社の問題ではないことで大打撃を受けた後に
軌道修正するのは非常に困難ですよね。実際に多くの会社が倒産しています。

けれどもセールスマン型起業であればアフターコロナの時代に
人々から必要とされる商材を探してすぐに対応可能。

さらに『やまもと社長流』でやれば組織化することなく売上が上がる仕組みを
自動化することができるのでプライベートな時間も確保することができます。

社長さんのなかには、「僕は365日中1日も休んでいません」という人もいて
本当に社会に貢献して生きていらっしゃるなと思いますが僕は嫌です。笑
ちゃんと旅行などプライベートも充実させたいのが本音じゃないですか。
仕事で社会に貢献し、プライベートでは客としてお金を使って貢献しましょう。



誰にも依存することなく好きなように稼ぎたいだけ稼げる

社会的にも意義があることだし、リスクも低く軌道修正しやすい。
しかし僕があなたにセールスマン型起業をオススメするのは
それだけが理由ではありません。とにかく**『人生が楽しくなる』**から。

なんて抽象的な！と思いますよね。笑

あなたがもし『やまもと社長流』のセールスマン型起業ができれば、
誰かに指示をされてやりたくもなく無意味なことはしなくて良いんです。
自分がやりたいことを自分がやりたいようにすることができます。

売上＝収入も自分の従業員や外注先に依存しているわけではないので
人間関係もノンストレス！誰かの目を気にしてしなくても自分1人で稼げる。

自分が味わった感動（僕なら留学）を誰かに届けたいと思って頑張ったら、
商品がお客さんのもとに届いて、お客さんが最高に喜んでくれる。
『うわぁ～仕事やっててよかったなぁ』というやりがいが手に入ります。

時間・場所・仕事内容に縛りがないので、本当に好きな場所で好きな時間に
自分の好きな仕事ができるようになるのです。僕は移動が好きなので
日本全国回りながら仕事ができるのも嬉しかったですね。

正直、週６で鍋パーティしかやってなかった大学生だった自分からすれば
こんなことって現実に起こるのか！？と自分でも信じられなくなることが
たまありますが、**過去に部活動を頑張ってたり勉強を頑張った経験がある人なら**
誰でも僕はできる資格があると思っています。

第３章からは、『やまもと社長流』のセールスマン型起業のノウハウを
大公開していきますので楽しみにしててください。

第3章

やまもと社長流事業を持続させる
商品の見つけ方



第３章 やまもと社長流 事業を持続させる商品の見つけ方

クリックでジャンプ!!

01 商品を選ぶときの５つのポイント

選ぶポイント①その商品を自分が本気で好きで売りたいと思えるか …… 51
選ぶポイント②ToC（個人）への商品かToB（法人）への商品か …… 52
選ぶポイント③有形の商品か無形の商品か …… 53
選ぶポイント④売った後の顧客サポートが信頼できるか …… 54
選ぶポイント⑤事業の収支が合うかどうか …… 55

02 売る商品を見つける３つの場所

見つける場所①今、あなたが働いている会社の商品 …… 56
見つける場所②自分が買って良かったと思う商品（オススメ） …… 57
見つける場所③自分の周りでメーカー型起業をしている人 …… 58
情報商材のポータルサイトはおすすめしない理由 …… 59

1 商品を選ぶときの５つのポイント

選ぶポイント①その商品を自分が本気で好きで売りたいと思えるか

第３章では、どうやって商品を選べば事業が持続していきやすいのか？という
具体的な話をしていきます。セールスマン型起業では『商品は何でも良い』
とお伝えしていますが当然、扱う商品によって成果も変わるのです。

まずあなたが商品を選ぶときには**『自分が売りたいと本気で思えるかどうか』を最重要視してください**。素晴らしい商品だけど売れていないものを世の中に
届けるというセールスマン型起業の根幹でもありますし、
あなたの事業が成功するかどうかに大きく影響を与えます。

僕は起業してから、自分が売りたいと思う商品を売ったこともあるし、
あんまり売りたくないな～と思う商品を売ったこともありました。

しかし、大きく成果を出せたのは前者。**自分が世の中に本気で届けたい！と思う商品を売っているときはその熱がお客さんにも伝わるんですよね。**

売りたくないものを稼げるからといって売るのはオススメしません。
せっかく起業しているのに**魂をお金に売ってるような気**がして嫌になります。

本気で自分が好きな商品を売っているときって仕事全てが楽しくなるんですよ。
僕は教育事業と留学事業がそれにあたります。商品を届けるための努力や勉強も
すごく楽しいし、何回失敗してもその失敗が嬉しいんです。

この起業ノウハウ大全を作る仕事だって大変だけど楽しい。自分のプログラムで
海外に挑戦してもらうために3時間のプレゼンテーション資料を作るのも最高。
楽しくその分野の勉強ができるというのが大きな点ですね！そして実際に
売れて、お客さんが喜んでくれると最高に嬉しい。**その感覚を味わえるのは、
『自分が本気で好き＋売りたい』と思っている商品だけです。**

選ぶポイント②To C（個人）への商品か To B（法人）への商品か

次に『To C（個人）かTo B（法人）か』を決めましょう。
基本的には**現在あなたがやっている営業の延長線をオススメします。**
なぜならば慣れているから。営業の根本は一緒なのですが、To CとTo Bで
訴求するポイントや契約につながるポイントが少し違うのです。

僕は個人としても法人としても商品を買いますが、購入を判断するポイントが
個人と法人では違うんですよね。**僕が、法人向けの商品を売るときにもTo Cの営業方法をして通用しないことがよくありました。**

逆に、個人向けの商品をTo Bのやり方で売っても売れません。笑

両者の違いは『個人は感情で買い、法人は根拠で買う』ということです。
これはやまもと社長的な分析なのでひょっとしたらあなたは違う考えを
持っているかも知れませんね。

個人向けにこの商品がいかにすごいのか？いかに素晴らしい実績があるのか？
を説明しても響かないことが多いです。それよりも、**自分と相手との信頼関係を構築して『誰がその商品を売っているのか？』を感じてもらうことが大事です。**

法人に対しては信頼関係を構築することよりも**『この商品を買うと御社にこんなメリット（明るい未来がある）』という訴求を明確にする**ことがとても重要になってきます。『誰がいうか』よりも『何を言うか』ですね。

僕は対個人の方が得意ですし、好きです。笑　なぜなら特に教育商品においては
『お金を払う人と教育を受ける人が一緒であるか』がとても重要なんです。
会社がお金を払い、社員が教育を受けても価値を感じてもらえないんですよね。

まずはあなたが得意な方からチャレンジするのをオススメします。

選ぶポイント③有形の商品か無形の商品か

商品を選ぶポイントその３は『有形か無形か』です。有形でも無形でも
営業の仕方はほとんど変わりません。良い営業マンは商品のスペックではなく
商品を手に入れた未来を売ります。

しかし有形か無形かによって提示できる未来に違いがあるんですよね。

＜有形の商品の場合＞
車や家など形がある商品は、試乗や内覧を通して実際に体感をさせることが
できます。その分、**商品を買った未来をお客さんにイメージさせやすいですし、
目の前に実物がみえるので安心してもらいやすいです。**

しかし、逆を言えば商品が形として目に見えるのでイメージさせられる未来に
制限がうまれます。仮にボロボロの車を売ろうと思ったら、そのボロ車の
範囲でしか未来は提示できないですよね。

したがって**『ある程度の商品力』が実際に売れる値段と成約率に関係します。**

＜無形の商品の場合＞
教育や留学、エステなどの形がない商品は『商品を手に入れた変化後の未来』を
売る必要があります。形がある商品と比べて目の前に実物がない分、
商品自体に対する安心感は有形と比べて低い傾向があります。

しかし、形がないので営業マンのセールススキル次第でお客さんに合った未来を
提示ができるため、制限がありません。さらに無形商品の場合は誰から買うか？
がとても重要になってくるので、**強い信頼関係ができれば売りやすくなります。**

かといって**中身のないものは決して売らないようにしてください。**世の中には
そういった類の商品がたくさんあるので、商品選びは慎重に。

選ぶポイント④売った後の顧客サポートが信頼できるか

ビジネスは問題解決です。お客さんに売ることが目的ではなく、
売ることによってお客さんの抱えている問題を解決することが何よりも大事。

つまり売った後がとても重要なんですよ。メーカー型起業であれば
自分が売って自分がサービスや商品を提供するので考えなくても良いですが
セールスマン型起業であれば顧客サポートをするのは自分ではありません。

したがって『売った後の顧客サポートが信頼できるか？』は選ぶ上で
とても重要なポイントになってきます。

**お客さんはあなたのことを信用してお金を払って買ってくれたのに、
買った商品の内容がよくなくて顧客サポートもないものだったら、
お客さんの抱えている問題は解決できないですよね。**

それはセールスマン型起業の本来の姿ではありません。必ず信頼できる商品を
売るようにしましょう。僕も留学のパートナーが信頼できたし、この人だったら
自分が売ったお客さんを自信をもって預けられると思いました。

実際に、買ってくれたお客さんたちはその留学のパートナーのことをとても
信頼しているし、相談もするし、顧客満足度も非常に高いです。

だから僕も売ることに、届けることに集中ができたんですよね。しかし、過去に
売ったことがある商品で顧客サポートがひどいものがありました。そのときの
失敗や反省がいまの自分を作っていると思います。

売るのはすぐに辞めて、そのメーカーのかわりに僕が責任をもってサポートした
のでクレームはほとんどなかったですが、代わりに時間はなくなりました。
きちんと信頼できるかどうかを見極めましょうね。

選ぶポイント⑤事業の収支が合うかどうか

商品を選ぶ最後のポイントは『事業の収支が合うかどうか』です。
問題解決であるビジネスを続けていくためには赤字ではいけません。
最初は事業投資の観点から赤字でも良いですが、次第に黒字にもっていかないと事業が続けられなくなってしまいます。

したがって、その商品を扱うことによって事業の収支が合うかどうかを
必ずシュミレーションするようにしてください。

僕が留学事業をやろうと思った最初の段階では、20歳のときに自分が行った
フィジー留学を商品に選ぼうかと思いました。

しかし、**フィジー留学の代理店をやったとしても元々の商品の単価が安かったので販売手数料もそこまで高くありませんでした。**そうすると
自分の時間・お金・労力をコミットさせたとしても割に合わなかったのです。

テストマーケティングをする上での投資金もかかりますし、
僕としては事業の収支が合わないなと思って辞めました。

しかし、フィジー留学の会社で以前営業部長をやっていた方が別の人を
紹介してくださいました。その人が現在の留学事業のパートナーです。

売っている商品も他社とは違ってクオリティが高かったので、これは高単価で
売れて収支が合う！と思い、留学業界初のプログラムとしてリリースしました。

実績も名前もなかったのですが、他社の約2倍の価格にも関わらず多くの人に喜んでもらうことができて、さらに事業としての採算もとれたので
非常に良い人、良い商品に出会えたと思っています。
出張で海外も行きましたしね！

2 売る商品を見つける３つの場所

見つける場所①今、あなたが働いている会社の商品

『売る商品ってどこで見つけたらよいの？』と言われることがよくありますが、
大事なのは『見込み客を集めて見込み客に商品を売る力』を身につけることなので
少しでも早く商品を決めてスキルの習得をしていきましょう。

まず候補に挙げられるのは『今、あなたが働いている会社の商品』です。
『自分の会社だと？おれは副業をやりたいんだ！』と言う声も聞こえてきそう
ですが、大事なのはスキルを身につけること。

普通は仕事をしている以外の時間でスキルを身につける必要があります。しかし
**もし本業で働いている時間もスキルの向上に使えるのであれば成長スピードは
倍以上にはやくなり起業までの期間が短くなるでしょう。**

あなたが今まで会社で教えられてきた営業方法はおそらくテレアポや飛び込み
営業のどちらかだと思います。しかし、その方法をやったところで持続と
自由な起業はできません。

なので、あなたは『**自分の会社の商品を新しい集客方法と営業方法で売る**』
ことを始めましょう。起業ノウハウ大全で**第４章**以降に解説していることを
全て活用することができると思います。

**会社で決められている最低限のテレアポや飛び込みさえやっていれば、
僕はそれ以外の時間はLP（ランディングページ）やチラシの作成に当てた方が
良いと思いますね。**（※詳細は**５章**以降）スキルは将来の資産になります。

起業するという前提で会社で働くというのはメリットばかりなんですよ。
いまのうちに、会社が広告費をどこにいくら使っているのか？１人の見込み客を
集めるためにいくら費用がかかっているか調べることは必須です。

見つける場所②自分が買って良かったと思う商品（オススメ）

僕が個人的にオススメしたいのが『自分が買ってよかった』と思う商品です。
最近、僕の生徒さんも『昔行っていた学習塾』『いつも行くスノボ用品店』
『学生時代にお世話になった整骨院』など自分が愛着のある商品を売るために
勉強と行動をし始めました。

これはとても良い選択だと思います。まさにセールスマン型起業の醍醐味！
自分の好きな商品だし、**本気でもっと多くの人に届けたいって思える**
じゃないですか。自分がスキルを身につけて売上が上がったら
そのお店の人にもめちゃめちゃ喜んでもらうことができます。

ということで、今もしくは明日早速いってみましょう！そのお店に。
そしてお願いしてみるんです。

『最近、勉強してるので売上をあげるお手伝いをしてもいいですか？無料で！』

と。店主は快く受け入れてくれると思いますよ。

だってコストがかからずに売上をあげようとしてくれるんですから。
しかも、お客さんから言われているのでめちゃめちゃ嬉しいですよね。

そしてお願いをする際に必ず頼んでください。
『もし実績が出たらその実績を私の実績として使っていいですか？』と。
あなたは無料でやるかわりに、ここで実績を積むことをしましょう。

あなたが今後セールスマン型起業として**起業する上で有利になる実績を**
たったいまこの瞬間から積み上げていくことができるんです。
ほら、そろそろテンションが上ってきたんじゃないですか？
さぁ、さっそく動きましょう！

見つける場所③自分の周りでメーカー型起業をしている人

商品をみつける最後の場所は『周りでメーカー型起業をしている人』です。
これもとても良いですね。自分がまだ商品は買ったことないけれど、周りで
メーカー型起業をしていて信頼できそうな人がいれば提案してみましょう。

大事なのはちゃんと事業をしている人の顔が見えて信頼できるかどうか？です。
もし可能ならその人が販売している商品を実際に自分が買ってみて体験をすると
良いですね。先程お話した『商品を選ぶポイント』は外さないように。特に

◆自分が売りたいと思えるか？
◆売った後の顧客サポートがしっかりしているか？

はとても大事です。事業の収支が合うか合わないかは気にしなくても
問題ありません。まずはスキルと実績を作ることが大事なので！

僕の場合で言えば周りに英会話教室をやっている先生がいるのですが、
メーカー型なので自分が売れば売るほど教えることに時間が取られてしまって
売るための時間がなくなっていくんですよ。

そこにあなたのような人が目の前に現れて代わりに
その商品を売ってくれるならこんなに嬉しいことはありません。
社長はとにかくやることが多いので！特に組織化をしていればなおさらです。
ぜひ、その社長を助けちゃいましょう！ビジネスは問題解決！

そして**次の目標は『あなたに仕事を発注してもらう』こと**。実績を出して信頼度
を高めたら今度はお金を貰うことを目指していきましょう！

初めてお客さんから直接お金をもらうときは最高に嬉しいですよ！
早く、その喜びを味わってもらいたいですね！

情報商材のポータルサイトはおすすめしない理由

『商品を探そう！』と思って色々とネット検索をしていると
『インフォトップ』などの情報商材のポータルサイトに辿り着くと思います。

いわゆるインターネットビジネスのうちのアフィリエイトをしている人は
ここで商品を見つけて販売し、販売手数料で稼ぐことをしています。

根本的な仕組みは同じなのですが僕は**情報商材のポータルサイトで**
自分が売る商品を見つけるのはオススメしません。売っている人の
顔が見えないし信頼できるかどうかわからないからです。

中には良い商品もあるはずですが、『ただお金を稼ぐことだけ』を目的とした
中身のない商品も多く存在します。**インターネットビジネス系の人たちは**
『お金が稼げるか稼げないか？』が軸で動いてる人が多いので、
僕は喜んで販売したい！と思う商品はありませんでした。

だって、見たこともないし会ったこともない人の商品を販売するのに
本気になることができますか？できないですよね。しかも**売ったところで**
買ってくれたお客さんが満足してくれなかったとしたら販売した自分の責任。

セールスマン型起業でお客さんに商品を届けてお金を稼ぐことが可能になると、
お客さんの問題を解決して幸せにすることもできるようになるし、
その反対もしかりです。**中身のない商品を売って不幸にさせることもできる。**

メーカー型ではない分、あなたは自分がお金を払ってでも良いと思える商品や
自分が信頼できる人の商品を『見極める』というのがとても大事なんです。

しかしその見極めができていれば『あなたが売っている』ということだけで
信頼につながってより商品が売りやすくなっていきますよ。

NEW!!

第4章

過去の失敗
『ストーカー集客』の悲惨な現実



第４章 過去の失敗『ストーカー集客』の悲惨な現実



クリックでジャンプ!!

01 幸せな『求められる集客』と不幸な『ストーカー集客』

『ストーカー集客』に自由と幸せはやってこない …… 62

『ストーカー集客』のせいで倒産しそうになる …… 63

02 あなたがする可能性の高い『ストーカー集客』の実態とは!?

NEW!! 方法①会社で教わる『テレアポ／飛び込み営業』 …… 64

なぜ会社は『数打てば当たる作戦』しか教えてくれない？……

方法②SNSのアカウントを作って毎日スパムメールを送信 ……

方法②+α SNSに毎日ムリした自分を投稿 ……

03 自分の時間を確保するために営業マンを雇う→不自由へ

面倒くさい作業から逃れるには営業マンを雇って教える ……

営業マンのためにあなたの『時間・お金・労力』を使う ……

管理しなければならないのであなたは不自由になる ……

営業マンが辞めた瞬間に全てがムダになる ……

04 永遠に動き続けなければならないという不安に襲われる毎日

毎月、数字がゼロに戻るというプレッシャーが続く ……

7年間もそのプレッシャーでやれたことが奇跡 ……

ザルに水を入れ続けているような感覚 ……

1 幸せな『求められる集客』と不幸な『ストーカー集客』

『ストーカー集客』に自由と幸せはやってこない

第４章～第６章は起業ノウハウ大全で１番力を入れて書いている分野です。
起業を決意した９年前の自分が目の前にいるとすれば、必ずこの分野を今から
勉強するように伝えるでしょう。きっと今の実績の３～４倍ぐらい出せたはず。

『なぜ、見込み客から求められる集客を最初から勉強しなかったんだ！？』

と怒ってやりたい。そんな後悔と怒りの気持ちがあるからあなたに対して
本気で僕が伝えたいことを書けるなと思ってます。笑
ただ読むだけではなく人生の教訓として必ず将来の起業に活かしてくださいね。

ビジネスは①商品を用意する　②見込み客を集める　③見込み客に売る　という
３ステップだという話はこれまでも何回もしてきましたね。第４章からは、
『見込み客の集め方』についてお話をします。

ビジネスを成功させるためには『見込み客＝商品を買う可能性のある客』を
集めることが最重要課題。セールスをする前にまずは見込み客が必要です。

その見込み客の集め方は大きくわけて以下の２つ。

◆見込み客の方からあなたの元へやってくる『求められる集客』
◆あなたから見込み客を執拗に探す『ストーカー集客』

僕が過去７年間にやってきた集客方法は、後者の『ストーカー集客』でした。
この**『ストーカー集客』しか知らなかったことが不幸の始まり**だったんですよね。
もしあのままだったら？と考えるとゾッとします。だって自由も何もなく
ずっと不安なままこれから何年も続けなければならないのですから……。

『ストーカー集客』のせいで倒産しそうになる

起業しても自由になることはできないという話を第１章でしました。
なぜ不自由な経営者が多いかというと、理由は１つ。
昔の僕と同じく『ストーカー集客』しかできないからなんです。
つまり、お客さんを自分から探し続けなければならないという状態。

お客さんの方からあなたを見つけてくれるような【求められる集客】が
できない限りあなたのビジネスは将来かなり苦しくなることが予想されます。

しかし、僕は重要性を理解していたにも関わらず行動に移さないアホだったので
本当に辛くて不自由な社長となってしまいました。

僕がなぜ『ストーカー集客』から脱却できなかったかわかりますか？
それは、**『甘え』**と**『油断』**です。不自由ながらも売上が毎月1000万円近く
上がっていたから甘えて油断していたんですよね。まだ大丈夫と。
しかし、会社経営はそんなに甘くはありませんでした。

『ストーカー集客』から脱却する道を選ばなかったがゆえに僕はついに
本当に倒産しそうになったんです。弁護士さんに『会社たたもうと思います』と
電話もしました。でもやっぱり倒産させたくない！と思って、避け続けていた
『求められる集客』のためのスキルと仕組み作りに舵を切ったという次第です。

そして『求められる集客』ができるようになった今、僕は２度目の人生の
ターニングポイントを感じています。一度目は起業するかしないかのとき。
起業して人生が変わったの同じぐらい『求められる集客』のスキル習得は
僕の人生を良い方向へと導いてくれました。

本当に声を大にして言いたいんですが『ストーカー集客』の恐ろしさをまだ
あなたは理解していないと思うので、この章では何が怖いか解説していきます。

2 あなたがする可能性の高い『ストーカー集客』の実態とは!?

NEW!!

方法①会社で教わる『テレアポ／飛び込み営業』

ストーカー集客とは、見込み顧客を探すためにあなたの方から
ガンガンとアプローチをしていく『追っかけ型の集客』のことを指します。

その最たるものが、『テレアポ／飛び込み営業』でしょう。
一般的に会社に就職をすると教えてもらうのがこの営業手法です。
きっとあなたも経験したことがありますし現在もやっていますよね。

テレアポの場合は、会社からリストを渡されるのでひたすらそのリストに
電話をかけまくります。電話をかけるリストを渡してくれないところは自分で
リストから探さなければなりません。HPを検索して、代表番号はどこかなと。

飛び込み営業は事務所や個人の家に直接ピンポンを押して営業をする手法です。
テレアポとは違ってオフィスの外に出なければなりませんし、自分の足を
実際につかわなければ新規の人との接触をすることができません。

どちらにも共通するのは**見込み顧客じゃない人にかなり時間を使う**ということ。
さらに、**自分が割く時間によって売上が左右される**ということです。

大きな会社で従業員がたくさんいるのであれば、この手法でも良いのですが
1人社長で小さく起業しようと思うと一生動き続けなければならないので
不自由になることが確定します。

求められる集客ができない社長は時間を作るために人を雇うのですが、
人を雇うと別の形での不自由さが待っているという話はすでにしました。

すなわち、**現在『テレアポ／飛び込み営業』しかできないという状態は**
起業をする上でとても危険だということですね。



第5章

やまもと社長流の
『求められる集客術』とは？



第５章 やまもと社長流の『求められる集客術』とは？



クリックでジャンプ!!

01 『求められる集客』ができると起業の成功確率が上がる!!

やまもと社長が７年間で感じた『痛み』から完成した
自分が動かなくても相手から自分の元へやってくる
商品を買う可能性の高い人だけが目の前へやってくる
自分が『会いたい！』と思う属性の人と会うことができる
昔と今のやり方を比較すると時給が８倍に上がっていた
人を雇って組織化しないから縛られずに大きく稼げる
自分が作った仕組みが資産となり将来の自分も助ける

02 なぜ『やまもと社長流の集客術』は相手からやってくるのか？

人間の感情とインターネットの仕組みをうまく利用している
あなたも商品を買うときに自分から購入した経験があるはず
あなたはお客がやってくる道を作って感情を動かすだけ

03 商品を買う可能性のある『見込み客』を集めるのが最重要!!

見込み客リストこそがあなたの『資産・財産』である
順番を変えよう！見込み客を集めてから商品を作るべし
管理しなければならないのであなたは不自由になる

04 いきなり商品を売るな!! ２ステップマーケティングのススメ

商品をいきなり売るページを作っても売れない
ステップ１で見込み客を集めてステップ２でセールスする

05 必見!!２ステップマーケティングの方法

①自分の売りたい商品を買うお客さんを想像する

②見込み客が欲しい無料（安価）のプレゼントを用意する

③無料プレゼントで個人情報を獲得するためのページを作る

④作ったページを多くの人にみてもらうために広告を打つ

⑤無料プレゼントを手に入れた人に商品を売る

第6章

『求められる集客術』
今日からできる8つのステップ



第６章『求められる集客術』今日からできる８つのステップ



クリックでジャンプ!!

01 自分の売りたい商品を買う可能性のあるお客のことを調べる

調べる方法①Googleキーワードプランナー
調べる方法②goodkeyword
調べる方法③Googleサジェスト
調べる方法④検索結果：広告
調べる方法⑤検索結果：通常の記事
調べる方法⑥Amazonで出版されている書籍のタイトル
調べる方法⑦Amazonの書籍レビュー
調べる方法⑧Yahoo!知恵袋

02 誰にきてほしいのか？を決める

売上を左右するほど重要なペルソナとは？
ペルソナの設定を間違えると誰もあなたの元へ来ない
ペルソナを設定するときに重要な質問項目
ペルソナの例）留学商品のケース
★特典★ ペルソナ設定シート

03 『個人情報を渡しても欲しい！』と思うプレゼントを作る

プレゼント例①無料体験レッスン／無料見学会
プレゼント例②無料セミナー／無料説明会
プレゼント例③相談
プレゼント例④無料体験版のサービス／お試しセット
プレゼント例⑤無料の資料／無料の動画

04 見込み客を獲得するためのランディングページを作る

ランディングページとは？
ランディングページは24時間働いてくれる最高の営業マン
会社のホームページは最初作る必要なし
良いランディングページを量産できれば資産が増える
無料で使えるサービス『ペライチ』を使ってみよう
★特典★ ランディングページ作るときの構成テンプレート

良いランディングページを量産できれば資産が増える

獲得する情報を決めてボタンやフォームを作る

05 自分が作ったランディングページを多くの人に見てもらう

アクセスを集める方法は有料（＝広告）か無料のどちらか
低予算から始められるネット広告を出してみよう!!
抑えるべき広告はGoogle広告とFacebook広告の２つ
運用代行会社には任せるな!! スキルを身につけるべき理由
外注をするのは自分ができるようになってから

06 Google広告（検索広告）を使いこなせるようになろう!!

見込み客のニーズが強いGoogle広告の特徴とは？
Google広告のアカウントを作って計測するための設定をする
広告を表示させる検索キーワードを決めよう
クリックしてもらえる広告分を作ろう
広告を表示させる地域やターゲットの属性を設定しよう
Google広告の分析と改善の仕方とは？
無料のGoogleサポートを２週間利用してみよう
★特典★ やまもと社長が勉強に使った参考書籍を紹介

07 Facebook／Instagram広告を使いこなせるようになろう!!

Facebook／Instagram広告の特徴 ……

Facebook広告のアカウントを作って計測の設定をする ……

流れてきたら思わずクリックしたくなる画像を作ろう ……

広告を表示させる地域やターゲットの属性の設定をしよう……

Facebook／Instagram広告の分析と改善の仕方とは？ ……

★特典★ やまもと社長が勉強に使った参考書籍を紹介 ……

08 獲得した見込み客にセールスをしよう!!

ＬＰのゴールを相談にするメリット／デメリット……

プレゼントする資料や動画は出し惜しみなく全力で!! ……

正しいやり方のセールスができるかで明暗が分かれる ……

第7章

会社の看板がないと売れない
サラリーマン式営業の限界



第７章 会社の看板がないと売れない『サラリーマン式営業』の限界

クリックでジャンプ!!

01 セールスが出来なければ相手の問題は解決できない

セールススキル＝相手を救うためのスキル

『お金をあなたに払っても良い!!』と思わせる必要がある

商品が良いだけでは売れないとう現実

02 サラリーマン式営業のまま起業した場合のデメリットとは？

会社でトップセールスでも通用しない理由とは？

大企業の競合と比較されて値下げをせざるを得なくなる

『あなただから買いたい！』と言われなければ持続は難しい

03 『おっかけるセールス』しか出来ない弊害とは？

『おっかけるセールス』は立場も悪い売り込みのセールス

弊害①相手が『ごめんなさい』と言って自分から逃げる

弊害②無理やり買わせているのでクレームが出やすい

弊害③そもそも商品を使ってくれない

弊害④口コミが起きない

弊害⑤自分のメンタルがやられる

弊害⑥リピーターにならない

第8章

売り込まなくも無名でも売れる
やまもと社長流のセールスとは？



第８章 『売り込まなくても無名でも売れるセールス』とは？



クリックでジャンプ!!

01 『やまもと社長流』はセールスが楽しくなり起業が成功しやすくなる!!

売り込まなくても相手から「売ってください」と言われる

売ったあとに『ありがとうございます』と言われて売れる

週６で鍋パをする『無名で実績がない』の大学生でも売れる

価格で比較されることなく高単価で商品が売れる

満足して買ってくれるので商品を大切に使ってくれる

口コミが起こりやすくなる

クレームが入りにくくなる

市場の需要に関係なく自分の好きなものが売れるようになる

02 なぜ『無名』でも『売り込まなくても』売れるのか？

人間の感情を利用したセールススキルだから

強固な信頼関係をつくりあげることが最重要ポイント

何を言うか？よりも『誰が言うか？』が重要

第9章

今日からできる『売り込まないセールス』

4つのセールストーク



第９章 今日からできる『売り込まないセールス』４つのトーク



クリックでジャンプ!!

01 強固な信頼関係を構築するラポールトーク

ラポールトークがなぜ必要なのか？

世界で１番の理解者になれば相手にとって特別な存在になる

人は他人の話に全く興味がない生き物

コミュニケーション上手は聞き上手

テクニック①適切なリアクションで返す

テクニック②相手に深い共感をする

テクニック③褒める◯つのポイント

テクニック④共通点を◯つ作ると親友になれる

テクニック⑤専門家としてのポジショニングをとる

02 相手の『本当の』悩みを把握するヒアリングトーク

ヒアリングトークがなぜ必要なのか？

強固な信頼関係がなければヒアリングしても意味がない

テクニック①人生で何に時間とお金を使っているのか聞く

テクニック②進路や就職などの意思決定の理由を聞く

テクニック③相手が手に入れたい明るい未来を聞く

テクニック④相手が避けたい不幸な未来を聞く

テクニック⑤売れる人に共通することに関する質問をする

03 お客を育てて商品購入に近づけるコンサルティングトーク

なぜコンサルティングトークが必要なのか？

相手の悩みに合わせて商品の購入に必要な情報を与える

メッセージを伝えるときはストーリーを使おう

やまもと社長流のストーリー①自分のストーリー

やまもと社長流のストーリー②第三者のストーリー

04 相手から『売ってください！』と言われるクロージングトーク

相手の背中を押して上げるためのトーク

この時点で売れる状態かどうかが決まっている

緊急性＝『今買わなければならない理由』を作る

魔法のフレーズ『何か私にできることはありますか？』

第10章

時間とお金がドンドン貯まる
自動化・資産化のポイント



仕組み

第10章 時間とお金がドンドン貯まる自動化・資産化のポイント

クリックでジャンプ!!

01 自動化・資産化とは？

自動化：自分が動かなくても売上があがる仕組みを作る

資産化：売上が上がる仕組みを蓄積して将来のお金を生み出す

02 自動化・資産化しなければならない理由

売上を上げ続けるために一生働き続けないといけない

次の事業に進むことができないから不自由になってしまう

ザルに水を入れるような働き方がずっと続く

03 自動化・資産化は『人』ではなく『仕組み』で作れ!!

やまもと社長の失敗は５億円の大半を『人件費』に使ったこと

従業員は必ず辞める！辞めた瞬間に全てムダになる

ボヤキ：モチベーションも下がらないし文句も言わない

04 自動化・資産化の２ステップ

LPと広告を使ったマーケティングで自動化・資産化

コンテンツマーケティングで自動化・資産化

05 LPと広告を使ったマーケティングで自動化・資産化とは？

広告→LP→LINE→セールスの流れを確立させる

広告費を〇万かけたら〇〇万利益が出るLPを量産しよう

１つの商品を別の訴求で複数のLPを作る

様々な商品を売る「広告→LP」の仕組みをネット上に置く

06 コンテンツマーケティングで自動化・資産化とは？

コンテンツマーケティングとは？

時間はかかってしまうが蓄積すれば生涯の資産となる

この時間をお金で買うのが広告

ビジネスブログでペルソナに合わせた情報発信

YouTubeでペルソナに合わせた情報発信

作成したLPと掛け合わせて流入元を増やしていく

第11章

現役社長が語る会社を倒産させなかった

非常識な会社経営の裏ワザ



第11章 現役社長が語る会社を倒産させなかったら非常識なワザ



クリックでジャンプ!!

01 起業するのは簡単、倒産させないように持続させるのが難しい

８年目を迎えている起業は全体の１８％のみ

やまもと社長は過去に３回倒産しそうになった

１回目の危機：お金を稼ぐスキルが低かったため

２回目の危機：税金を甘く見ていたため

３回目の危機：売上を依存していた従業員が辞めたため

02 倒産させないために公務員一家で育った常識を捨てた

起業したことのない人からのアドバイスは一切聞かなかった

常識のとおりにやっていたらすぐに倒産していた

03 やまもと社長が捨てた公務員の両親から教わった一般常識

捨てた常識①借金はするな！何かあったときのために貯金！

捨てた常識②お金は使えば減る！

捨てた常識③借りたお金はすぐに返せ！

04 やまもと社長が取り入れた非常識な会社経営

取り入れた非常識①借金はする！利息で時間を買う！

取り入れた非常識②お金は使えば増える！

取り入れた非常識③売上は返済ではなく投資に使う！

05 現役社長が教えてくれるリアルな起業した後の世界

自営業になると借金したくても審査が下りずにできない

銀行は雨の日に傘を貸してくれない

役員報酬の下げ方を間違えて税務署へ駆け込んだやまもと社長

倒産しそうになっても助けてくれるのは自分だけ

納税できなければ税務署に駆け込んで分割納付もできる

06 会社経営をした７年間で、やまもと社長が後悔していること

大きくて広くてかっこいい事務所はいらない

従業員に海外旅行のプレゼントはムダ。300万円が消えた

人件費が使ったお金の中で最も多く1番むだ

見込み客を集める仕組みづくりに投資しなかったこと

第12章

起業ノウハウ大全を読んで成功する人しない人



第12章 起業ノウハウ大全を読んで成功する人しない人



クリックでジャンプ!!

01 独学か？先生にお金を払って学ぶか？

独学で成功することができる人はイチロー選手ぐらいの人
成功の秘訣は努力の方向性を教えてもらうこと

02 先生を選ぶ重要な３つのポイント

ポイント①自分の方向性と先生の方向性が一致しているか
ポイント②先生自身がプレイヤーで勉強しているか
ポイント③先生から勉強している時間が楽しいかどうか
相性が合わない先生にどれだけ時間とお金を使っても効果なし

03 なぜ素晴らしい本を読んでも起業することができないのか？

ノウハウや情報だけなら本やYouTubeで大量に落ちている
成功する人としない人には決定的な違いがある

04 会社員をしながらセールスマン型起業をするまでの流れ

会社員は絶対に辞めるな!! 固定給をもらいながら鍛える
起業する前提で会社の内部を観察すると宝の山
お金を貯めるよりも、お金を稼ぐスキルを貯めろ!!
ノウハウ大全の内容を実践すればスキルが身につく
スキルと仕組みへの投資が最も費用対効果が高くなる
独立のタイミングは３ヶ月連続で本業の収入を超えたとき

第13章

ノウハウ大全を手に入れてから

7日間限定の起業相談



第13章 ノウハウ大全を手に入れてから７日間限定の起業相談

クリックでジャンプ!!

01 LINEを登録してから８日目に起業相談の権利がなくなります

ホットラテ１杯でやまもと社長にマンツーマンで相談可能

鉄は熱いうちに打て！７日以内でなければ相談の効果なし

02 起業相談で聞ける内容

起業の成功を左右する最重要な○○力とは？

ノウハウを吸収して成功する人としない人の違い

あなたが具体的にこれから何をしていくべきなのか？

起業ノウハウ大全の詳しい解説

03 商品の売り込みなどは一切なし！

起業相談で僕の方から商品の売り込みはないのでご安心を

ラテ１杯で１時間～２時間の話を聞くことができます



04 どうしてやまもと社長は500円で起業相談をしてくれる？

やまもと社長流を身に付けたい!!と思える人を社長にしたい

僕もあなたもお互いの相性を500円で見極められる

相性が合わなければ僕から断ることもよくあります