

95%の人が稼げない3つの理由

1. デメリットを理解していない

ネットビジネスにはたくさんのメリットがありますが、それはデメリットにもなることを理解しなければいけません。

・リスクが低い

→ネットビジネスをはじめようと思ったときに、初期にかかる費用は0～数万円と非常に少額。ほかのビジネスに比べてリスクが低く、いつでも始めることができる

⇒いつでもやめられる

・場所に左右されない

→PC 1台あれば自宅でも、カフェでも、海辺でもどこでもできる

⇒やる場所が定まらず、行動できない

・自由（監視されない）

→一人でやることになるので、見てくれる上司も先生もいない

⇒すべてが自分の責任

ネットビジネスで稼ぐためには、これらのデメリットを理解してアクションすることが必要になっていきます。

また、デメリットを理解しておけば、メリットだけを活かすことができます。

ネットビジネスは、確かに楽に始められます。だからこそ怠けてしまい、行動せず、続かないケースが非常に多いです。

なんでもそうですが、楽というのはデメリットにもなることを理解しておきましょう。

2. 売り込むタイミングが早い

- ・ 稼ぎ続けるにはマーケティングの概念を理解する必要がある
→DRMについて理解する。（別教材を参照）
ボクの講座では、実績をつくりながらこの部分を学んでいくので、興味があればお問合せください。
- ・ 販売をするには、相手との信頼関係の構築が必要不可欠
→信頼関係が必要なのは、リアルでもネットでも関係ない。
- ・ 稼げない人は信頼関係を構築する前に売り込んでしまう
→売りに行くのではなく、売ってくださいと言われる手法を構築する。
相手にとって魅力的なオファーであったら、向こうから欲しいと言ってくれる。それができればお互いにストレスフリーのビジネスができる。

3. 行動に一貫性がない

- ・ 売れる商品を紹介すれば売れるというのは幻想でしかない
→売れる商品でも、売っている店によって売れ行きは異なる
- ・ なんでも屋さんは、ターゲットに一貫性がなく失敗する
→例) 今日は稼ぐ系、明日は化粧品、明後日はダイエット系などその日の人気商品を次々に紹介。
行動や発信する内容に一貫性がなく、ターゲットも定まっていないので信頼関係を築くことはできない。（失敗の典型例）
- ・ マーケットを理解する
→1つの分野で100点であればよい。何か1つに特化していれば、あなたには需要がある。全部がそこそこで中途半端だとどこからも需要はなくなってしまう。
- ・ ターゲットとマーケットに一貫性を持たせることが必要

(まとめ)

95%の人が稼げない3つの理由

1. デメリットを理解していない
2. 売り込むタイミングが早い
3. 行動に一貫性がない

逆に、これらと反対のことをすれば成功できるということですね。

3つの理由、しっかりと押さえましょう^^

以上「95%の人が稼げない3つの理由」でした。
ここまで読んでいただきありがとうございます。