

あなたならではの
商品アイデアのアプローチ
～桃井虎三からの手紙～

=トラぞう=

<目次>

<i>Dear My Friend.</i>	p 2
「本当にオンラインで稼ぎたいと思うなら…」	p 3
始める前に	p 6
無からアイデアを浮かべる	p 8
第一ステップ：どこから始めるか？	p 9
終わりに	p 14

Dear My Friend.

この間、久しぶりに日本に帰ってきたときはお世話になりました。

ところで、顧客リスト構築セミナーの後、交流会で君が言っていた質問に、まだ答えていなかったね。

確か君の質問は、「いつまでも他人の商品をアフィリエイトで売っているだけじゃなく、自分の商品をつくりたいが、どうしたらいいか？」だったよね。

もともと、それを煽ったのは私だが……。

さあ、悩んでばかりいる君に、オリジナル商品をつくるヒントをあげよう。

ヒントといっても、私が提供できるのは自分のニッチを見つけるヒントだ。

「本当にオンラインで稼ぎたいと思うなら…」

以前の君はそうだったけど、お手軽なアフィリエイトで良しとする向きには、この提案はあまり関心の湧かないものかもしれない。

しかし、ホンモノのインフォプレナーからは、このようにアドバイスを受けると思って間違いない。

君は、それに触発されるタイプの人だろうか？

もちろん、そうに違いないと私は思っている。

どうやって自分のアイデアを提案していくのか？ どのようにして、君のニッチを見つけるか？

例えば、彼らのアドバイスに刺激を受け、君はそれを試みようとは決断する・・・。

「私は、自分のアイデアを商材にしてデビューしよう・・・」

そしてある日、もしかしたら君はメモ帳とペンを抱え、何杯もコーヒーを飲み、あるいはタバコの煙で充満した部屋で数時間の熟考の末、一つのアイデアを見出すかもしれない。

「分かった！！ついに見つけたぞ！」

恐らく君は、オンラインで誰か他の者がそのようなアイデアを持っていないかチェックしようとするだろう。猛烈な勢いでキーボードを叩き、必死になって・・・。

君の目はメラメラと燃えている。そして君は、検索を始める。

もしかしたらそのとき、様々な思いが君を襲うかもしれない。

「恐らく誰も思いつかないに違いない。この考えは非常にユニークだ。誰も・・・でも・・・でも・・・どの程度？」

「いや、そんなことがあってはならない！ 誰かが、私のアイデアを盗むなんて」

「いつだって私が凄いアイデアを思いついても、誰かがゴール前で私を負かしてしまう」

さて、君は、これらのいずれかに当てはまる人だろうか？

もし、君がこれらの事項に一切該当しない人なら、これから私が書くようにしていることは必要ない。この手紙も、もうこれ以上読む必要が無い。

私は君の大切な時間を無駄にしたくないからね。

しかし、君がこれらに該当するような人なら、同様のことが君の身に何度も繰り返し起こる可能性がある。君の答がイエスなら、引き続き読んでくれたまえ。

私は、君が適切な行動を起こすことが出来るよう、いくつかの簡単で効果的な方法を紹介します。

まず、製品アイデアのリストを、どのように出すのか？君自身のニッチを、どのように見つけたらいいのか？を・・・。

始める前に

ところで、君に偉そうに助言する私は誰だろうか？

私は専門家だろうか？

私がオンライン・ビジネスで1億円を稼いでいると思うかね？

上記のそれぞれの質問に対する答えはノーだ。

私は専門家ではないし、オンライン・ビジネスで1億円も稼いでいない。

私は恐らく君同様、平均的な一人の人間にすぎない。

2001年9月末日まで、私は毎日のようにストレスに悩まされ、満足感が得られない長時間労働に携わり、その仕事内容に挫折し、精根つき果てていた。

簡単に言えば、私は、自分の個人事業を設立する方法を模索し始め、2002年2月にオンライン・ビジネスの素晴らしい機会にめぐり会ったのだ。

さらに詳しく話をしてもいいのだが、きっと君は、「そんな話は聞きたくない」と思っているだろう？

そんなことより、君にとって何かためになることがあったら教えてくれと思うだろう。

私も、そんな話を長々とすることを望んではない。そんなことは、君の心の片隅にでも留めておいてくれれば結構だ。

それでは初めようか。

私は別に、何か新しい発見をしたと言っているわけではない。

これから話す方法は、それが知られていない時から、すでに私たちの周辺に存在していた。

これから私が話すのは、自分の製品アイデアおよびニッチを提案するための方法、そのためにこの数ヶ月間、私が用いたやり方だ。

これらをステップどおりに行えば、君は少なくとも1ダースのアイデアを発見すると、証明してみせよう。

私は君自身のニッチを見つけることができると、強く確信している。

無からアイデアを浮かべる

次のものを用意して欲しい。

1. 少なくとも40分間完全に妨害のない場所

2. メモ帳とペン

3. 多くの集中およびステップをスキップしない自分自身の意思と、
実際にそのステップを行うこと

準備はできたかな？

では始めよう…。

第1ステップ:どこから始めるか？

はじめにやるべきことは、君の現在の状況を客観的に捉え、問題を書き留めることだ。

実はこのことは、文明の初期段階から製品アイデアを生む唯一・最大の源だった。そして、これはその後もずっと変わっていない。

君が最初に注意するポイントは、他の者の問題を見つけようとする代わりに、自分の問題に注目することだ。これはすぐに分かる、この方がはるかに簡単だ。

これを放棄したり、このステップをスキップしたりしてはいけない。

これは、私が君に提案する、すべての方法の基本だ。

毎日のビジネスで直面する問題を、すべてリストアップすること。

重要ではないと破棄してはいけない。

しかし、それを今すぐ解決しようとしなくてほしい。秘訣は、この段階で「どのように」するかを考えるのではなく、毎日直面する問題は「何か？」を考えることだ。

次に紹介するのが、日常直面するいくつかの問題の例だ。

1. フィルタをかけているにも関わらず、私のインボックスはスパム・メールで一杯になっている。

2. 他方で、私のメールは購読者のインボックスに届かず、スパム・フィルタが時々混乱をおこす。

3. 私はしばしばサイト間をサーフィンしながら、興味深いものを“お気に入り”のフォルダーに保存するが、それらのサイズはすぐに大きくなる。しばしば私は、何を、そして、なぜ、それらを保存

したのか覚えていない。それを保存した時、私が興味を持ったウェブ・ページがどの項だったのかも思い出せない。そのため、私は再びそれらをすべてやり直さなければならない。

君が、毎日直面している問題は何だろうか？詳細にそれらを書き留めてみるのだ。

君が直面する多くの問題について、引き続きリストアップしてみなさい。これは簡単なことだ……。それは、君が毎日直面している君自身の問題だからだ。

君のメモ帳に、少なくとも5つの問題をリストアップしなさい。

リストアップできたかな？そう。それでけっこう。

君は、既に君のニッチを見つけはじめていることが分かるだろう。

そうなんだ！！このリストアップそのものが、君のニッチを見つけるプロセスなのだ。そして君は、たった一人きりではない。君が問題に直面するとき、他の多くの人々も問題に直面しているからだ。

ただし、必ずしも皆が君と同じ問題を持っているとは限らない。また、「誰もが」ニッチを見つけることが出来るわけではないことこそが、この練習のポイントだ。

君に必要なのは、君自身のニッチを見つけるために、君のような緊急の問題を持った人たちの小グループだ。

君が5つ、君の問題をリストアップした場合、少なくともそれらのうち3つの問題は、他のグループの人たちも直面しているはずだ。

例えば、君が今ウェブを始めたばかりで、どうしていいのかわからなくても、またビジネスについてどうしていいのかわからなくても、基礎的な開始ポイントとしては問題ない。

新規参入者としての君の問題や見通しは、長い間ビジネスを行っている人たちの場合とはまったく違う。・・・ビジネスに長い間携わっている間に、彼らは新規参入者の問題について洞察力を失っているからだ。

さて、君は日常生活で直面している、少なくとも5つの問題をリストアップした。いいかな？

それでは、次の手紙で先に進むから、じっくり復習してきてくれたまえ。

桃井虎三

おわりに・・・

この手紙は、e-book『あなたならではの商品アイデアのを見つけ方』をモチーフに、フィクションとして書かれたものです。桃井虎三は架空の人物です。

でも、もしかしたら読者の中に、手紙の受取人と同じ立場の人がいるのではないのでしょうか？

もし、桃井虎三の手紙の続きが全て書かれているe-book『あなたならではの商品アイデアのを見つけ方』に興味がありましたら以下のアドレスにアクセスしてみてください。↓↓↓

<http://park7.wakwak.com/~ukiuki21/newpage2.htm>

トラぞう

責任者；等身大の成功プロジェクト 湯川健一

<http://park7.wakwak.com/~ukiuki21/contents11.htm>