

コンテンツ
起業家になろう!

独立してコンサルタント、専門家で活躍するために絶対にやるべきこと
あなたの経験と知識を「商品」に変える方法

はじめに

あなたの経験、知識、スキルを
コンテンツ化して起業するためには

無資格、無免許、無策で独立した顛末

コンサルタント、コーチ、カウンセラー、士業などの専門家として独立したものの、自分が思い描く状態になかなか近づくことができない。

もし、あなたがそうお感じであれば、ほんの少し私の話にお付き合いください。この本を読み終える頃には、現状を打開し、成長を加速させる鍵を手に入れることができているでしょう。

私自身、38歳のときに、前職のセブンイレブンのFCオーナーを辞めて、今の仕事を始めました。当時の肩書きは「ビジネスコーチ」。無免許、無資格、無策でスタートしました。

独立して4年間はまったく目が出ず、FC契約を解除した際に、コンビニ本部から返却され

た保証金と貯金を崩しながらの生活が続きました。月々10000円程度の掛金のがん保険も解約し、急場をしのご状況にまで追い込まれたこともあります。

そして、月末になると、銀行通帳の残高を確認して、それを1カ月にかかる経費（生活費＋事業の運営費）で割り、そこで出てくる数字を眺めながらため息をつくのが常でした。

たとえば、預貯金残高が60万円、月々の経費の合計が30万円だったら、「2・0」となります。これを私はビジネス余命と呼んでいました。廃業までの残りの期間が2カ月という意味です。刻々と余命が「0」に近づくのを見ながら戦々恐々としていました。

今から思えば、無資格、無免許でかつ、無策で起業したばかりのビジネスコーチにコーチングやコンサルティングを依頼する人はまずいでしょうから、当然の顛末ともいえます。無謀ともいえる船出でした。

急浮上のターニングポイント

状況が一転したのは、商工会議所のセミナーへ登壇が決まったこと。そして、雑誌への執筆が決まったことがきっかけでした。

はじめに

2010年に四国の阿南商工会議所で初登壇し、その後、他のエリアの商工会議所や商工会、経済団体、地方自治体などからセミナー依頼が入りました。

セミナー依頼が増えたのとほぼ同時に、業界専門誌2誌での執筆がスタートしました。翌年からは連載も始まり、その原稿をまとめた単行本を出版することもできました。

さらにセミナーの受講者や雑誌の読者から、個別コンサルティングのオフアワーが入るようになったので、事業が安定してきました。

自分の人生を変えることができたのは、それまでに蓄積してきた自らのコンテンツを、セミナーや原稿、コンサルティングという商品につくり替え、必要と思う人へ届けて、マネタイズ（現金化）できるようになったからです。

コンサルタント、コーチ、カウンセラー、士業などのように、自分の経験やスキル、独自のノウハウを元手にビジネスを展開する専門家のことを、私は「コンテンツ起業家」と呼んでいます。

本書では、専門家としてすでに起業している方、今後、独立を目指している方へ、コンテンツ起業家として活躍するための以下の具体的な方法を紹介します。

- 第1章 あなたのコンテンツを商品化し、マネタイズするための準備
- 第2章 コンテンツ起業家として一歩を踏み出すときに必要なこと
- 第3章 仕事の依頼がくるプロフィールの書き方
- 第4章 採用率の高い企画書の作り方
- 第5章 全国から声がかかる人気講師になる方法
- 第6章 専門誌で執筆し、その後に連載を持つまでのプロセス
- 第7章 雑誌の筆者としての文章の書き方
- 第8章 個別コンサルティングの獲得法と契約を継続するための具体策
- 第9章 自分自身の力を最大限に活かすためのマネジメント手法

これらはすべて、あなた自身のコンテンツにより、あなたの人生を大きく変えるためのノウハウと考え方です。独立したての頃の私のように、ゴールが見えないまま走り続けなければならず、日々不安を抱えている方にとっての道標になればと願います。

読み終わった後は、今までと違う世界が見え、聞こえ、体感できていることでしょう。それではページをめくって、第一歩を踏み出してください。