

# 一日5分の作業で 月収500万達成する 仕組み

こんにちは、えびと申します。

今回は私がどのように1日たった5分の作業で500万達成したのかについて紹介していきます。

仕組みを作るノウハウは全部あるイメージで作りました。  
ただ、仕組みって何のお話？って方もいると思うので、私が今回お話しするのはブログ運営での仕組み化です。

他の仕組みについてはまた別の機会にお話するので、どうやって仕組みを作るのかをイメージして実践していただけたらと思います。

もしあなたが今回お話しすることの全部をやれば一日作業時間1時間未満でも100万、1000万とどんどん稼げるようになります。

仕組みは覚えると大変シンプルなので横展開も可能です。  
実は初心者でも出来る位シンプルですから、初心者の方も参考になるお話ばかりです。

と、その前にまずは私の事知らない方も多いと思いますので軽く自己紹介しますね！

私は1987年生まれで、2017年の11月末にインターネットを使ったビジネスと出会いました。それまでは1日朝5時から23時まで働く超超ブラック企業の奴隷だったのですが、ビジネスをスタートすることで月収でいうと1600万まで入るようになってきた人間です。

色々なビジネスをしていて、

- ・10ヶ月で作った小さなサイトを売却して600万達成したり
- ・一つ 블로그를任せっぱなしで月1000万超えの売上を叩き出したり
- ・自分のサービスを作り、プロモーション販売で1600万達成したり
- ・You Tubeのプロデュースして3日で1000人の登録の壁を突破したり
- ・たった3ヶ月You Tubeチャンネル運営しただけで1万人以上の登録を達成したり
- ・ビジネスパートナーさんにゼロから500万稼がせたり
- ・コンサル生で沢山100万、200万と稼げる方を育てたり

と3年ちょっとで出来ています。

他にもリアルビジネスもやっていて、今度地元のラジオやテレビにも出演します。

今回お話しする仕組み以外にも、

- ・一つ 블로그를任せっぱなしで1000万超えの売上を出す仕組み
- ・毎月100万以上売り上げるYou Tubeチャンネルをほぼノータッチで運営する仕組み
- ・コンサル生にもほぼノータッチで回す仕組みを構築
- ・SNSを使った広告費ゼロでメルマガ読者を増やす自動化の仕組み

など自動で回す仕組み化のプロです。

これだけビジネスすると、

「えびさんは毎日大変じゃない？」

なんて言われるのですが、全然大変じゃありません。

自動で回す仕組みが出来ているので、毎日好きな時間に起きて好きな時間にビジネスをして、自由にやっています。

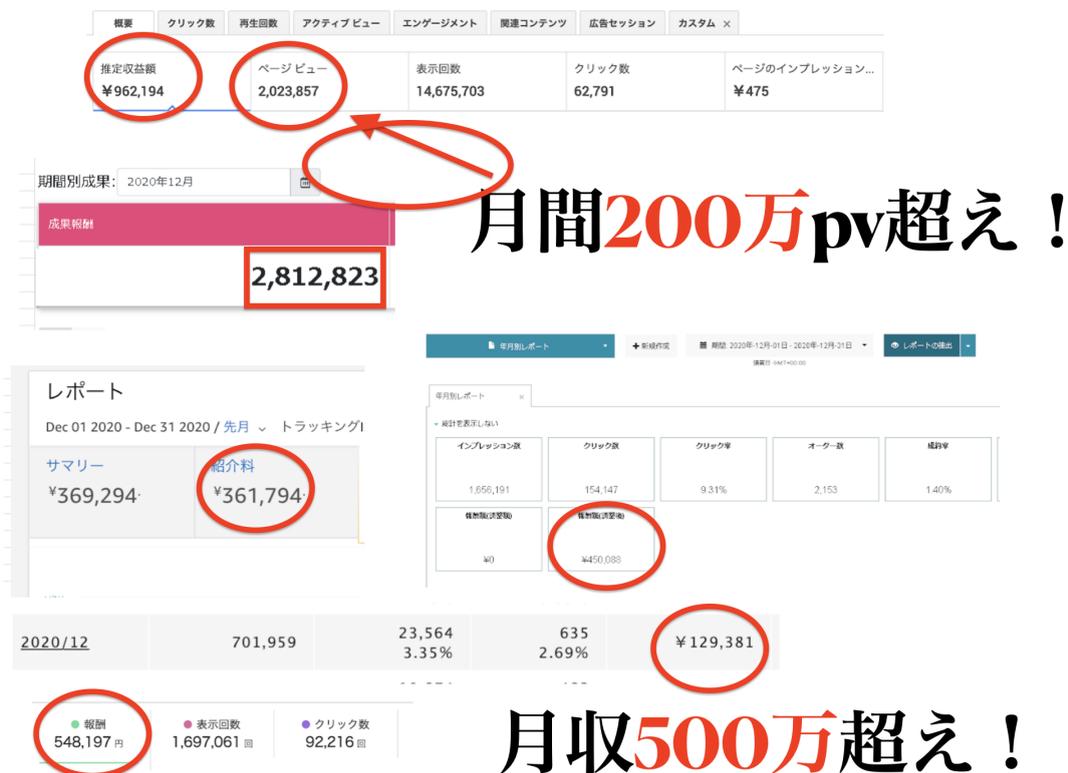
子供が大好きで、元々子供のためにビジネス始めたのですが、今では平日の閑散期にディズニーではしゃいだり、毎日公園まで遊びに行ってます。

そんな感じの私ですが、そろそろ本題に入って色々語るのでもよろしくお願いします。

私はブログだけで毎年1000万以上稼いでいるのですが、ほとんど作業しない仕組みを作っています。

おそらく多くの方が使ってる外注化の上位版と言ったところでしょうか。

まずはこちらをご覧ください↓↓



500万というのは数字としてわかると思いますが、今回は、

”なぜ1日5分で出来たのか”

ですね。

それは私ではなく、私のブログが指示一つで動く仕組みを作ってるからです。

正確に言えば5分もかかっていません。

1通チャットを返す位のものなので1分もかからないのです。

なぜかという私にはブログを管理してくれている方がいるからですね。

私はパートナーさんと表現しております。

元々初心者なのですが運営方法を教えながら仕事を振っていき、結果的にその方が管理等ブログ内全てを担っています。

じゃあその方がどうなのかというと、指示なのですぐですし、記事を書く人はまた別にいます。

この企画を書く時にパートナーさんにもし自分で行ったらどうなる？と聞いてみたのですが、

「おそらく1日5時間でも足りないと思います。」

とのことでした。

にも関わらず組織の仕組み化をしているので時間はかからないわけですね。

もっと深堀りしちゃってブログのネタまで暴露すると、

”福袋ネタ”

です。

特に年末年始は福袋を購入したい層が急増します。

そこにアプローチするためにブログを構築していくわけですね。

なんだ福袋か、そのシーズンだけか、という単純なお話ではありません。  
福袋シーズンでガッツリ稼ぐおかげで毎年ブログが強くなり、福袋以外の時期も関連する記事を展開し、毎月の収入も伸ばしています。

という事も今でも私は月1回チャット送る程度ですね。

たまに音声したりもしますが、雑談だったり他のビジネス、次何する？みたいなお話ばかりです。

どういう組織かというと、

私 指示出し

↓

パートナーさん 添削、外注募集

↓

外注さん ピークで5人、記事更新やリライト

で構成しました。今年はパートナーさんも慣れてきたので、添削や外注募集も外注さんに回します。

ちなみに私と一緒にビジネスしている方も、同じように稼ぎを出しています。

ネタもどういう仕組み化概要もわかったところで、本質部分、再現するためにはどうすべきなのかというお話をしていきます。

### パートナー作って伸ばすまでの流れ

まずはパートナーを作って伸ばすための流れをお話していきます。

ブログのケースで考え流れをステップでまとめると、

ステップ1 自分のビジョンを持つ

ステップ2 どの場に行ってもパートナー探しする

ステップ3 マネタイズ方法を考える

ステップ4 オファー

## ステップ5 マニュアルを作る

こんな感じです。

一番初めにすべきことは、自分のビジョンを明確にもつことです。

なぜ仕組みを作りたいのか？  
自分が将来的にどうなりたいのか？

を考えます。

そうしないと一歩踏み出す行動が出来ませんし、あなたの考えにこそ人はついてきます。

100万稼ぐ、自由になる、どういう気持ちで今どのように進んでる、カッコいい自分を作ってください。

すると共感した方はあなたについていくでしょう。

自分のビジョンを持った後は、どの場所に行っても自分のパートナー探しのつもりで動いてください。

特にビジネスの場だけと考える方が多いのですがそうではなく、

- ・会社の飲み会に行った時
- ・学校関係の行事に参加した時
- ・同窓会に足を運んだ時

と広い視野を持ちましょう。

私の場合仲間3,4人の小さい集まりに参加した時に、全員に私のビジネスやビジョンを話しただけで、全員がついて来た事もあります。

世の中自分でビジネスしているという人の方が珍しいですから、輝いてみえるわけですね。

そこにビジネスチャンスが生まれるので逃さないようにしましょう。

見つけてから、その前からが一番ではありますがマネタイズ方法を考えて正確に伝えます。

ブログだったら、

- ・トレンドブログを始めて半年で10万達成する
  - ・特化ブログを始めて1年後には30万安定する
  - ・サイトm&aを駆使して売りぬいて100万報酬が入る
- などなど。

これらは全て見込みでokです。

私自身確信はありましたが、本当に伸ばせるのかどうかは蓋を開けないとわからないわけです。500万稼ぐ自信はあったけど結果論どうなの？ということです。未来ですから誰にもわからないので気にせず達成する気持ちを伝えましょう。

それならやってみたいと思わせるのが大事ですね。

そこまで出来たらオファーしちゃってokです。

ちなみに今回の私のケースで言えば、完全初心者のパートナーさんです。ビジョンを伝えたり作業を教えたりはしましたが、一番最初は時間もかかりペースも遅かったの  
で、目標値に達しなかったこともありました。

が、ここが大事なのですが、1円10円はすぐに発生しますよね。

発生することにより今後右肩上がりになる期待値がバク上がりします。

書けば書くほど利益になる。  
そうなれば完全初心者だろうとモチベも上がり、グングン成果が上がります。

最後にマニュアルです。

マニュアル作りのコツは、外注さんとのやり取りを全てマニュアルに落とせるのか考えることで、

???

というチャットや質問を見落とさないことです。

？

って言われた時は何かしら返信するはずです。  
その後は記事や解説動画撮ると親切ですね。

- ・ワードプレスの使い方
- ・記事の書き方
- ・パソコンの使い方

など何がわからないのかを理解しましょう。

パートナーさんとの取り決めは、

- ・一日の最低作業時間
- ・毎日の作業報告
- ・報酬金額について(最低金額や、成果の振り分け等)
- ・振り込み時期(月末締め翌月払い)

は最低限決めましょう。

作業のルールを決めないと仕事感がなくなり作業が止まってしまいます。

毎日報告をもらうことで作業を止めないのと、何で悩んでいるのかを理解しましょう。

特に報酬、お金に関しては問題になるといけないのでしっかりと記載するようにしてください。

私の場合報酬は折半にしています。

10万だったら5万、100万だったら50万相手に入るわけですね。

めちゃくちゃでかいですよね、金額もでかくなればなるほど報酬上がります。

私にも、

”時間を使わなくていい”

という最大のメリットがあります。

どちらもwinwinなので成り立つのが仕組みの上では重要です。

ここまで書いてきましたが、結果論ではなく、ゼロの状態からなぜパートナーさんがついてきたのかということ。

確かに実績はあったかもしれませんが、  
しかしそれ以上に言っているのは、

- ・収入を実際に得られる
- ・自分ひとりではスタートすらしていなかった

ここですね。

特に自分ひとりではスタートしようと勇気が出ない方が非常に多いです。

行動したくても出来なかった層を拾えれば実績無くても仕組みは作れます。

その為にあなたと一緒にビジネスをしてどんなメリットがあるのか、ビジョンを先に考える必要があります。

### 簡単にファンにして一緒にビジネスしたいと思わせる方法

ビジョンを作るということはあなたのファンになってもらうことということです。  
生き方に共感出来る、ついて行きたいと思わせるために自分のしっかりとしたビジョンを持ちましょう。

色々なケースでパートナーさんを作ったことがあります、パートナーには二つのケースが楽です。

### 友達を使ったビジネスパートナーのケース

私は友人にアプローチしてビジネスパートナーを作りました。

まずしたことは、昔どんな人だったっけ？  
って考えることからです。

この人だったら任せられるとの思いから、頼んで今では2年近いお付き合いになりました。  
2年前ですから今に比べると大分私も中途半端です。  
それでもビジョンからここまでついてくれて、成果も出してもらっているので感謝ですね。

ちなみに失敗したケースもあります。

今の仕事状況を見極められておらず、結構忙しい方にアプローチしました。  
それでもいけるかと最初は思っていたのですが、初心者だったので段々ペースダウン。

最終的には白紙になりました。

### 外注さん経由からビジネスパートナーのケース

クラウドワークスという仕事を依頼出来るサービスから見つけた、外注ライターさんです。

友達よりもこちらがやりやすいかと思えます。

ライターさんから探す時は、少し多めにライターさんを雇いましょう。  
その後で一番やり取りしててストレス無く出来る方を探してください。

見極める一番のポイントは、

”挨拶”

が出来るかどうかです。

こんにちは！  
ありがとうございます！

当然のようなことですが、ネットになると出来ない方が非常に多いです。  
挨拶が出来ない人は、9割方仕事が雑です。

となると今後も上手く行かないケースが多いので重要視しましょう。

次に丁寧にやり取りを繰り返し、特にありがとうございますという感謝の気持ちやこの記事上手ですね、という褒める行為は繰り返してください。

すると相手も気持ちよく作業が出来ますし、あなたとならビジネスを一緒にしたいという気持ちも段々芽生えてきます。

以上を繰り返して、半年位してずっとビジネスしたいと思える方であればオファーしましょう。

私がオファーする時は必ず会う事を徹底しています。

オンラインだと顔もわからないですし、相手が本当はどんな人かもわかりません。それはお互いにですね。

きちんと見極めるためにも、会うのは非常に大事です。

カフェでもいいので会って、最初に決めたはずのビジョンを伝えます。共感してくれたりwinwinが出来たらお仕事を手伝って頂きましょう。

私は宮崎から名古屋に住んでいたライターさんと直接会うために向かった事もあります。遠くからわざわざと嬉しい気持ちもあると言っていただけでしたし、私としてもどんな人が良くわかります。

日々のやり取りと会う事で、あなたにとって一番のパートナーさんが見つかるので是非ただのライターさんじゃなくビジネスとして真摯に向き合うようにしてください。

### 100%失敗するビジネスパートナー作り

パートナーさんで一番問題になるのはお金の件です。

仮に私のように折半だったとします。

売上の折半ですから、ゼロだったらどうなるかというゼロですよ。割るものがありませんから。

じゃあタダ働きさせるのか？

となってしまうので、そのままでは問題になりますし報酬ゼロ、これではついてこないですよ。

私も過去めちゃくちゃ良い方がいたのですが、相手の気持ちまでくみ取れず、ゼロにしてしまったが故に逃したことがあります。

もし記事を書いているのであれば、1記事辺りいくらというように設定してあげましょう。  
報酬が出たしたら、記事単価はなくなり報酬折半に戻します。

これでタダ働きではなくなりやる理由も出来ますね。

ここまで読んで初心者には難しい、と思った方もいると思うので私が完全初心者、今回のブログ  
ケースで考えた時にどう実践していくのかをお話します。

### 初心者から私がするなら

私が完全初心者でブログの仕組みを作るなら、

1. ワードプレスを自分で立ち上げてみる
2. タイトルの組み立て方を覚える
3. 記事の書き方を覚える
4. 実際に書いてみる

この順番で最低限覚えて、パートナーさんに振り分けます。

自分で作業を覚える時、お仕事やプライベートで考えてみてください。  
何をするにも学んでから実践しますよね。

レジを初めて使うからレジ打ちの練習をする。  
運転免許証が欲しいから運転の練習をする。

ブログも同じです。

基本基礎さえ抑えておけば後は振るだけですから、最初は苦勞してでも身につけていきましょう。

ただ、初心者の場合パートナーさんというのが難しいかもしれません。  
いきなり責任感の強い仕事はプレッシャーがでかいですからね。

であれば私がするならば、

”ブログを管理する外注さん”

を探します。

外部の店長がいるイメージです。

私がパートナーさんを見つける理由は、今挙げているブログの管理で終わらせたくないという理由もあります。

今ではブログ以外も担当してもらってますし、いろんなビジネスに携わってもらっています。

そうではない場合は、ブログ一つの管理をしてもらうだけでもいいのです。

そうすれば折半でお金が出る事ありませんし、少ない外注費で済みます。

- ・ブログの記事を添削してもらう

- ・記事をアップしてもらう

etc

あなたがしている事を管理してもらう方に委託しましょう。

※ただし広告関連は自分で行うのと、ワードプレスの管理者権限は与えないようにしてください。

### 初心者にはきっかけが必要

初心者が今私のコンテンツを見て思う事の一つとして、

「後でしょう。」

「出来るようになってからでいいかな。」

という感情があります。

実際に私も思ったことがあるのですが、これらをクリアして乗り越え、真の仕組みを作るためには、

”きっかけ”

が必要です。

私の場合きっかけは、このまま自分でビジネスしても天井が見えてしまう。  
と気づけたことでした。

自分でやれることって、24時間という毎日の制限があります。  
それに自分で動いていたら進歩は無いですし、いつか手詰まりになってしまいます。

同じビジネス仲間と話をしていて、気づけたのが大きな財産ですね。

でも同じようにきっかけがあるかという、中々簡単には訪れないですよ。

そういう場合は、

ステップ1 ビジネス出来る時間が3時間なら3時間半の負荷がかかるくらいカツカツにする  
ステップ2 自分でしないとイケないこと、人に任せられることを一つずつ仕分ける

この二つを行ってください。

ちょっと余裕がある状態で進めると、後でいいやと思ってしまう。  
もう誰かに任せないと！って強制的に作るのが一番良いです。

ステップ2の答えになりますが、究極的に言うと自分でしないとイケない仕事というのは一つもありません。

でも初心者の方は特にしないとイケない！って思っちゃうので一つずつ仕分けて行きましょう。

次に一つ、またもうひとつと分けていけば、最終的に何もしなくてビジネスが回るようになります。

また今回の企画はあなたにとっての

”きっかけ”

となるように踏み出したので、是非活用して自由を手にしてください。

**おまけ 福袋ネタについて**

私が500万達成したネタは福袋だとぶっちゃけましたね。

福袋って購入しますか？

日本ではかなり需要が大きくて、正月とかかなりの行列が毎年出来ますよね。

ブログでは特化ブログにし福袋だけを狙って、今回の収益を上げたということです。  
どうやって狙うかですが、

- 1.福袋記事を書く
- 2.リライトする

ですね。

単純過ぎます、特殊な能力は必要無く、ブログ運営の基礎である記事が書ければ問題ありません。

キーワードも参考に、

「年号 ブランド名 中身 ネタバレ 購入方法 予約 再販」

この辺りが狙えるキーワードです。

他にも沢山ありますので、ブランドごとにキーワードを調べてみましょう。

参考にジェラートピケで検索したキーワード一覧はこちらです。

<https://related-keywords.com/result/suggest?q=%E3%82%B8%E3%82%A7%E3%83%A9%E3%83%BC%E3%83%88%E3%83%94%E3%82%B1%20%E7%A6%8F%E8%A2%8B>

これだけ出来れば、11月12月の報酬だけで贅沢しなければ1,2年は生きれる位の収入がぽんっと入ってきますね。

特に福袋で意識しないといけないのはリライトです。

リライトが出来るかどうかで検索順位は大きく変わっていきますし、運命の分かれ道って感じですね。

なぜリライトが大事なのか？福袋以外もそうなのですが、検索者の意図や気持ちを考えてみてください。

福袋 予約

で考えるとわかりやすいのでこのケースで考えてみます。

なんで検索しているのか？  
例を挙げると、

「予約いつかな？」

って予約したい方が検索しているわけです。

でも福袋の場合は、10月時点で検索する方はいても、まだ発表されていないケースが多いのでわからないんですよね。

それは日が進むにつれて解消されます。  
例えば11月に発表するブランドもあるわけですからね。

一連の流れを会話で考えてみました。

検索者「予約いつなんだろう？」

私の記事「10月現在わかっていません。でも例年で言えば11月1日に予約開始してましたよ！」

検索者「ふむふむ、11月位なのか。でも正確じゃないからまた検索しなきゃな。」

～11月～

検索者「よしそろそろ検索するか！あっこの間の記事だ更新してるかな。」

ここからは悪いパターンと良いパターンで。

良い私の記事「11月3日の10時に開始します！」

検索者「おっそうなのか！予約するためにスタンバイせねば！」

悪い私の記事「10月現在わかっていません。でも例年で言えば11月1日に予約開始してましたよ！」

検索者「なんだこの間と変わって無いじゃん。他の記事みよ。」

ってなるわけですね。  
どちらが良いかは一目瞭然だと思います。

更新が出来るかどうかは、どれだけ検索者の事を考えているかで行動力は変わるでしょう。  
結果的に有益だと認められて、グーグルも正確に評価してくれる、というわけですね。

記事を書いて満足！ではなく更新を繰り返していきましょう。

ただ初心者の場合は、一番苦戦するのは精神力だと思います。  
福袋は時期にならないとアクセス来ませんから、

「本当にアクセス来るの？」

「稼げるか不安....」

と作業が止まる位負のイメージと戦いながら進めなければなりません。

それでも出来る！  
という方は福袋にチャレンジしてみてください、実際稼げますので。

## まとめ

当時私は、今の私のレポートを読める事はありませんでした。

会話してヒントを得たり、自分自身で試行錯誤した結果が今回お話した仕組み化です。

私よりも今全て読み終わった方の方が、正直ラッキーだと思います。

後は実践あるのみです。

是非あなたの仕組み作りの架け橋になれば幸いです。

長文読んで頂きありがとうございました。

えび

