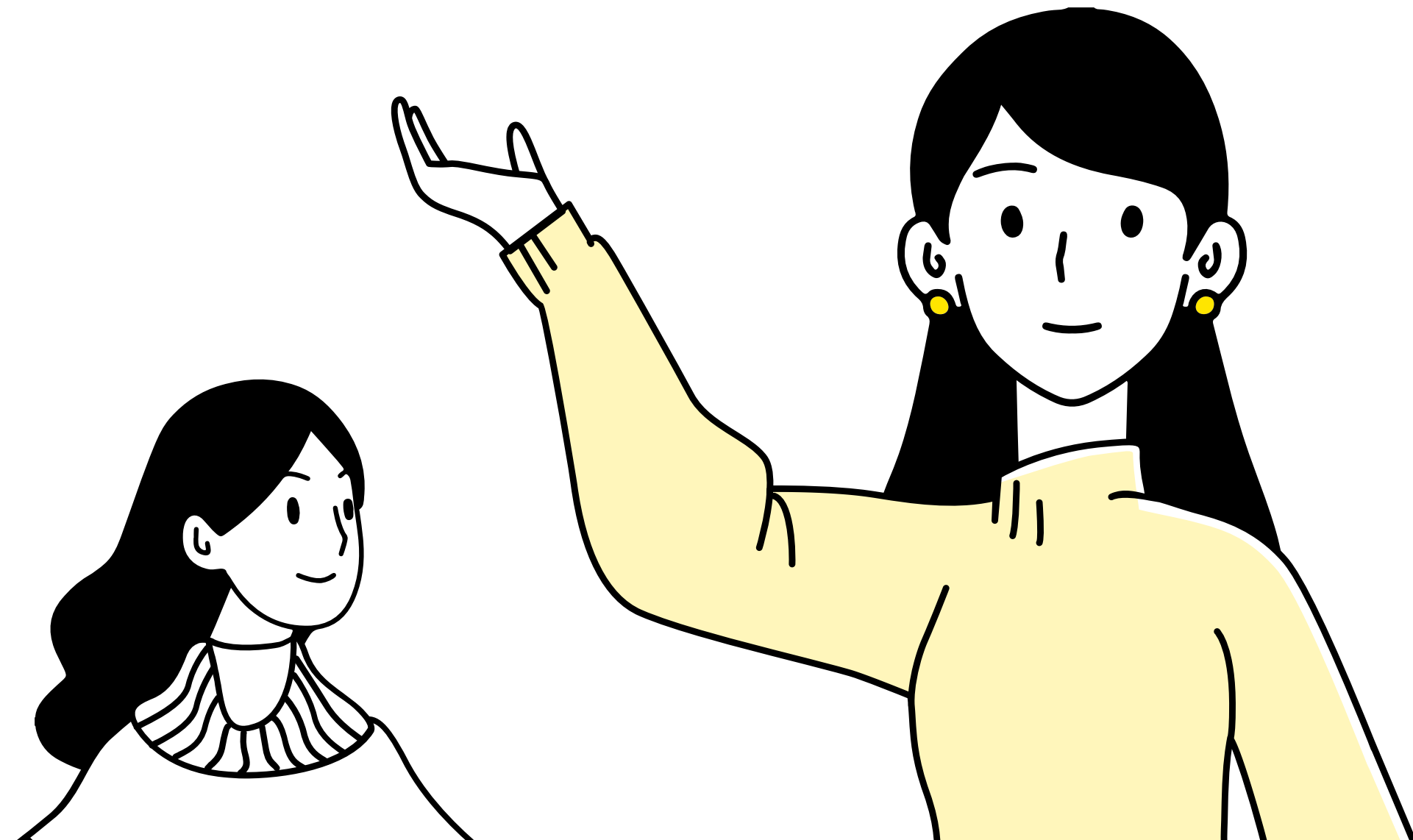
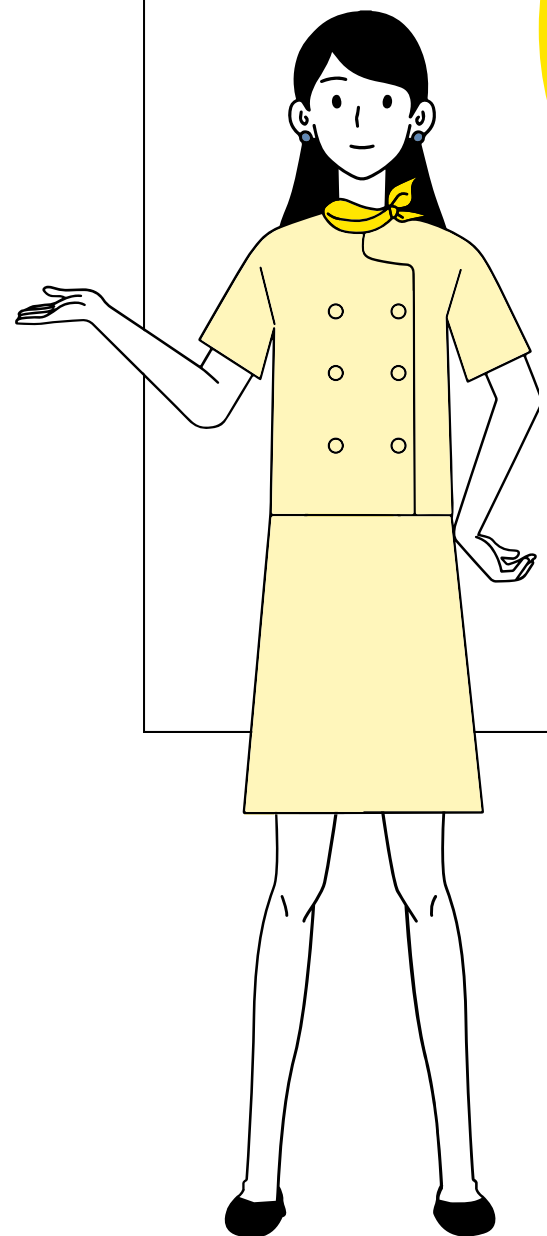


# なぜ楽しく稼げない 整理収納アドバイザーが多いのか



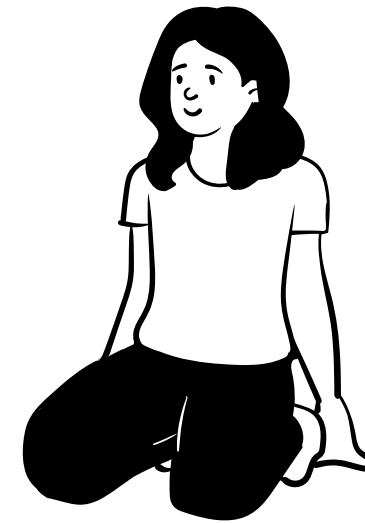
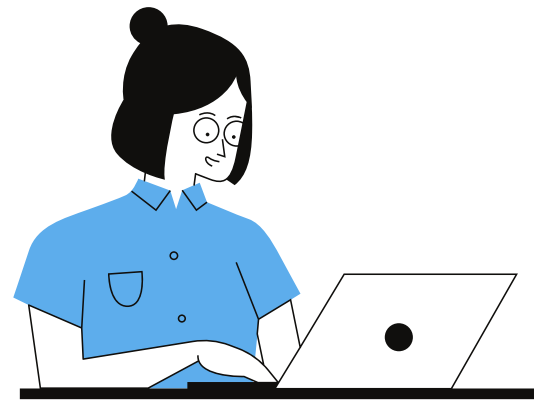


昨日出題した  
クイズの答えを  
ご紹介します

クイズの内容！  
「整理収納の仕事28図鑑」のなかで  
あなたがやりたいと思った仕事は  
「to B」でしょうか「to C」でしょうか？

①手伝う人→②解決する人→困っている人  
▲こっち？ ▲それともこっち？

# 世の中にある2種類の仕事



手伝う → 解決する → 困っている

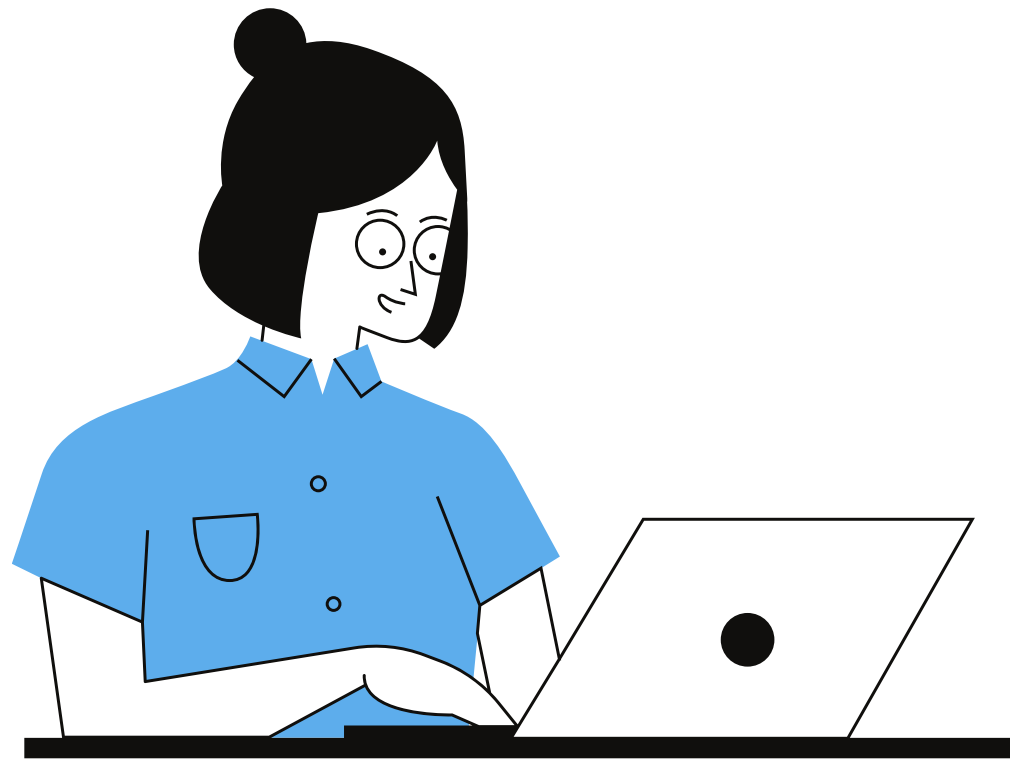
① to B

(Business)

② to C

(Customer)

①to B



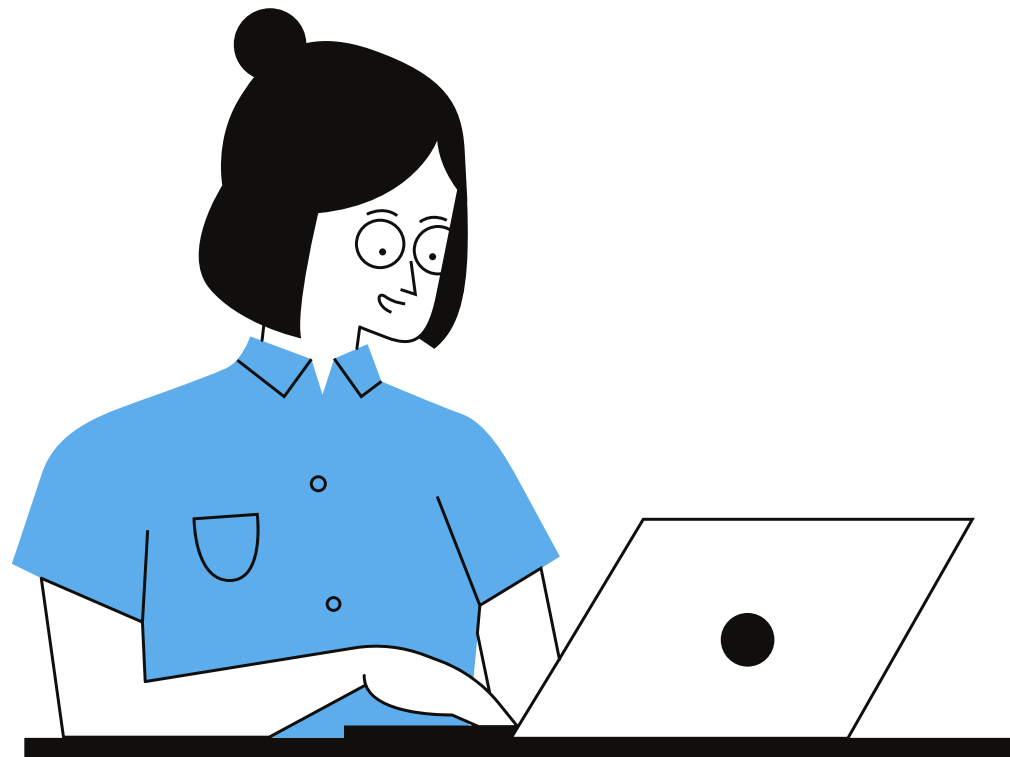
整理収納アドバイザーとして

①困っている人を解決する人の

手伝いをする仕事としては

次の通りです

## ①to B



- 家事代行業者に所属して整理収納担当として派遣
- 企業・教育機関向け整理収納講座
- 企業タイアップの整理収納セミナー
- 書籍出版
- 書籍・雑誌監修
- 雑誌掲載
- Webコラム執筆
- テレビ・ラジオ出演
- 商品の監修
- 商品のPR
- アフィリエイト
- インスタグラマー（商品PR）
- ユーチューバー（商品PR）
- モデルルームの収納スタイリング
- 整理収納2級講座・1級講座（認定講師）

②to C



整理収納アドバイザーとして

②直接お客様の

困りごとを解決する仕事としては

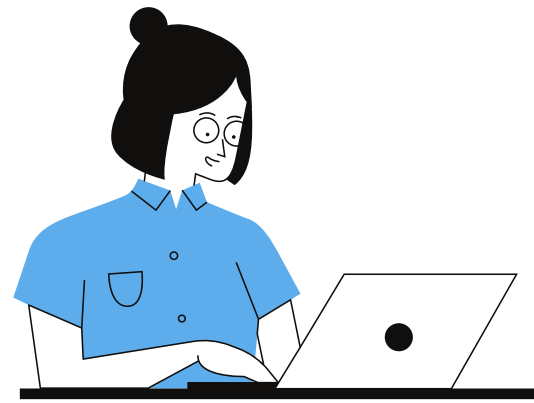
次の通りです

## ②to C



- 個人宅訪問整理収納・引越しサービス
- カフェ・個人宅訪問整理収納・引越し相談
- オンライン整理収納・引越しサービス・相談
- オフィス・店舗の整理収納サービス
- 個人主催セミナー
- 個人主催ワークショップ
- 自宅ツアー・ワークショップ
- 整理収納グループコンサル
- オンラインサロン運営
- お茶会主催
- 商品の自主開発・販売
- 書籍自費出版
- 整理収納アドバイザー向けコンサル

あなたのやりたい仕事はどちらでしたか？



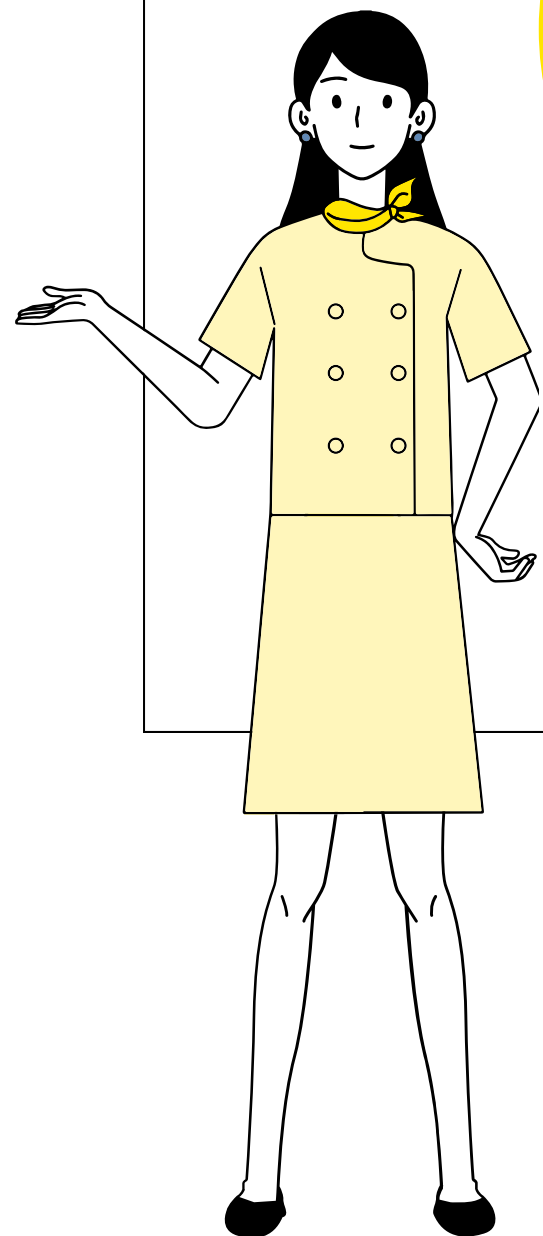
手伝う → 解決する → 困っている

① to B

(Business)

② to C

(Customer)

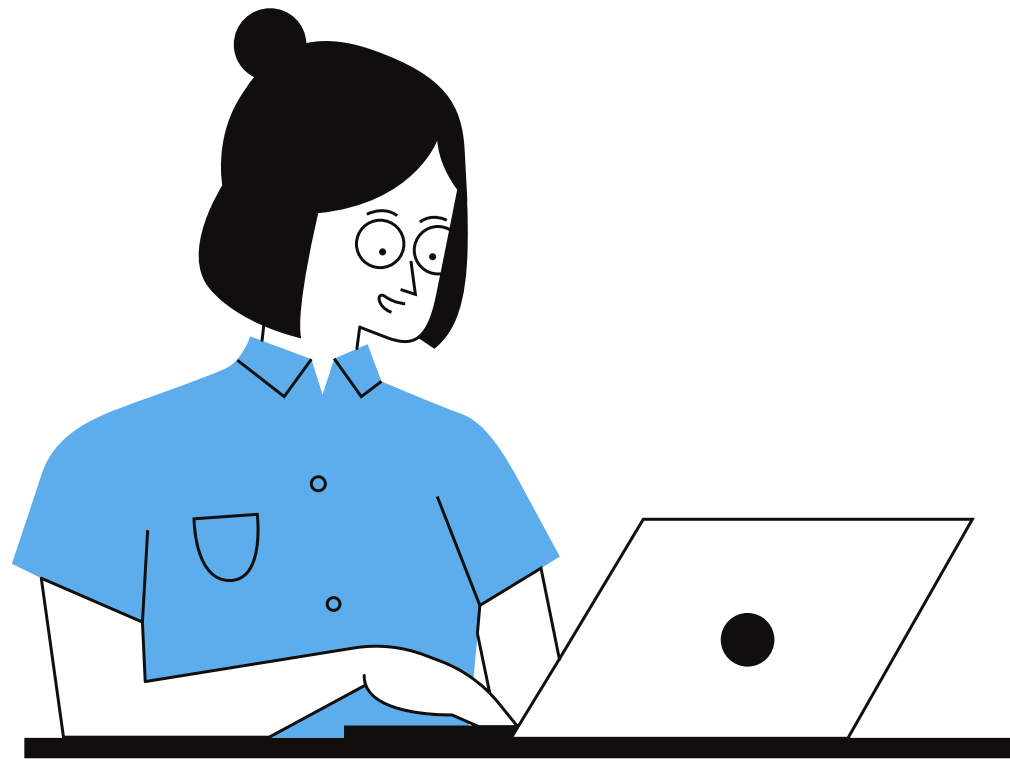


さあここで  
また  
クイズです

自分で自由にコントロールしながら  
仕事ができるのは  
2種類のうちどちらでしょうか？

①手伝う人→②解決する人→困っている人  
▲こっち？ ▲それともこっち？

## ①to B



実はこの仕事の方法は

- 顧客（企業）がお願いしたい仕事内容を決定して
- 誰でもいいけどその内容をやってくれる人を探していて
- その仕事を自分が請け負う形で契約をする

……という流れが基本です。

これは実際はほぼ「雇用」と同じ流れになっていて

労働条件を顧客側が決定することになるので

いつまでも顧客にある程度振り回される仕事の仕方になります

## ②to C



一方で、この仕事の方法は

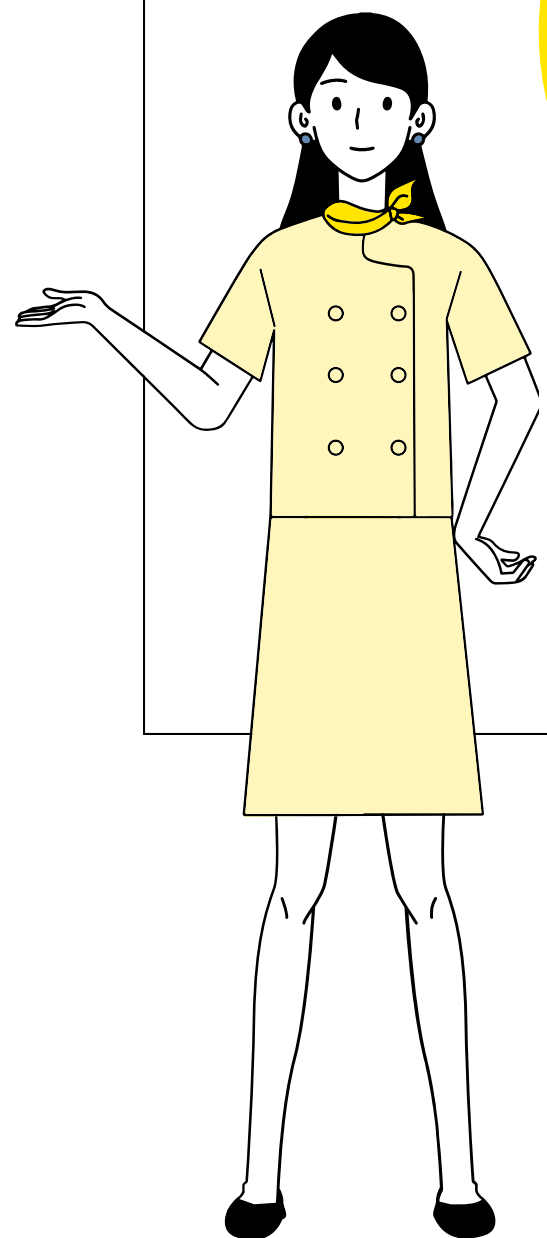
- 自分で提供するサービスを先に決めてしまって
- それに興味がある人だけに契約してもらう

……という流れが基本です。

労働条件や単価を自分でコントロールできるようになります。

つまり、忙しさから解放され、短時間で効率よく稼げるようになるためには、**独自のサービスをつくりだし、ヒットさせる**

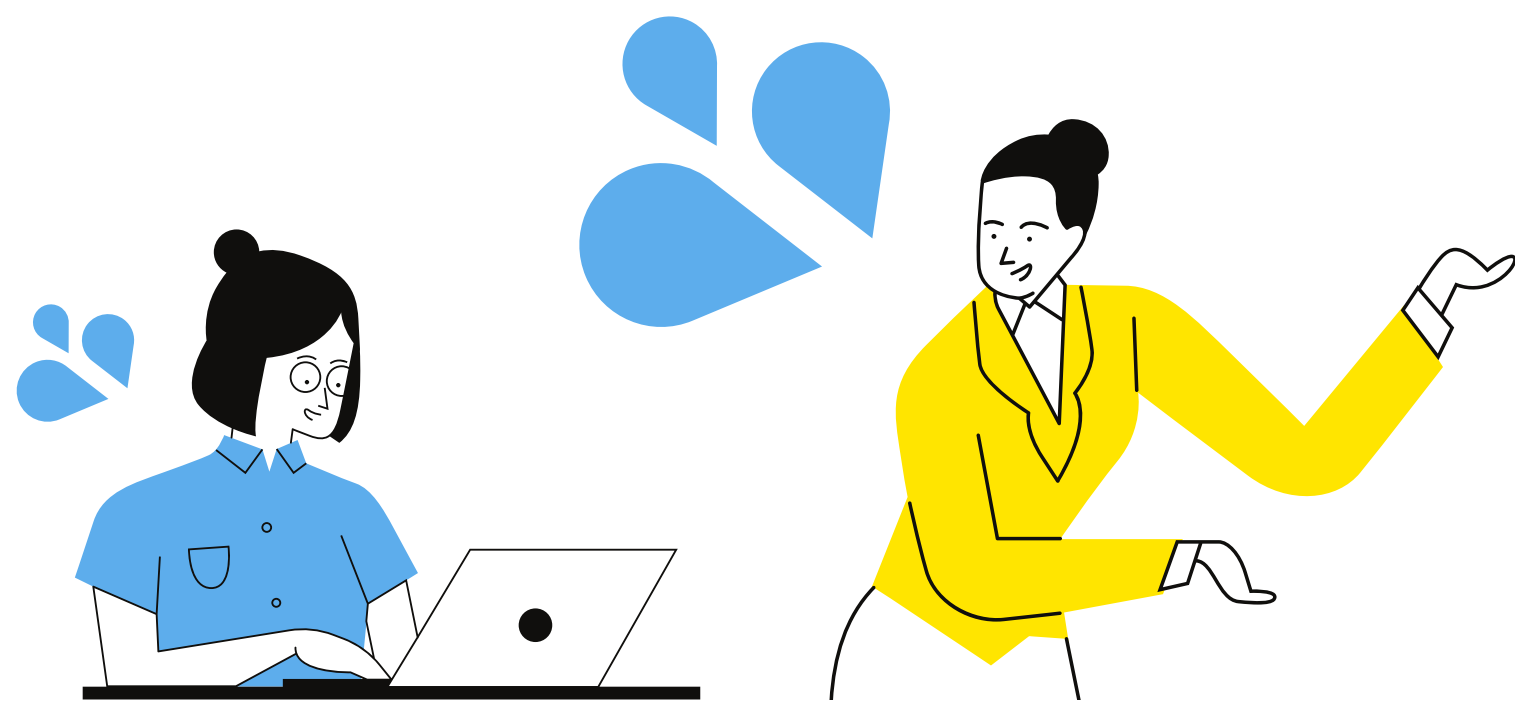
必要があるのです。



さあここで  
また  
クイズです

簡単に仕事にありつけて  
簡単にやり遂げられるのは  
どちらの種類でしょうか？

①手伝う人→②解決する人→困っている人  
▲こっち？ ▲それともこっち？

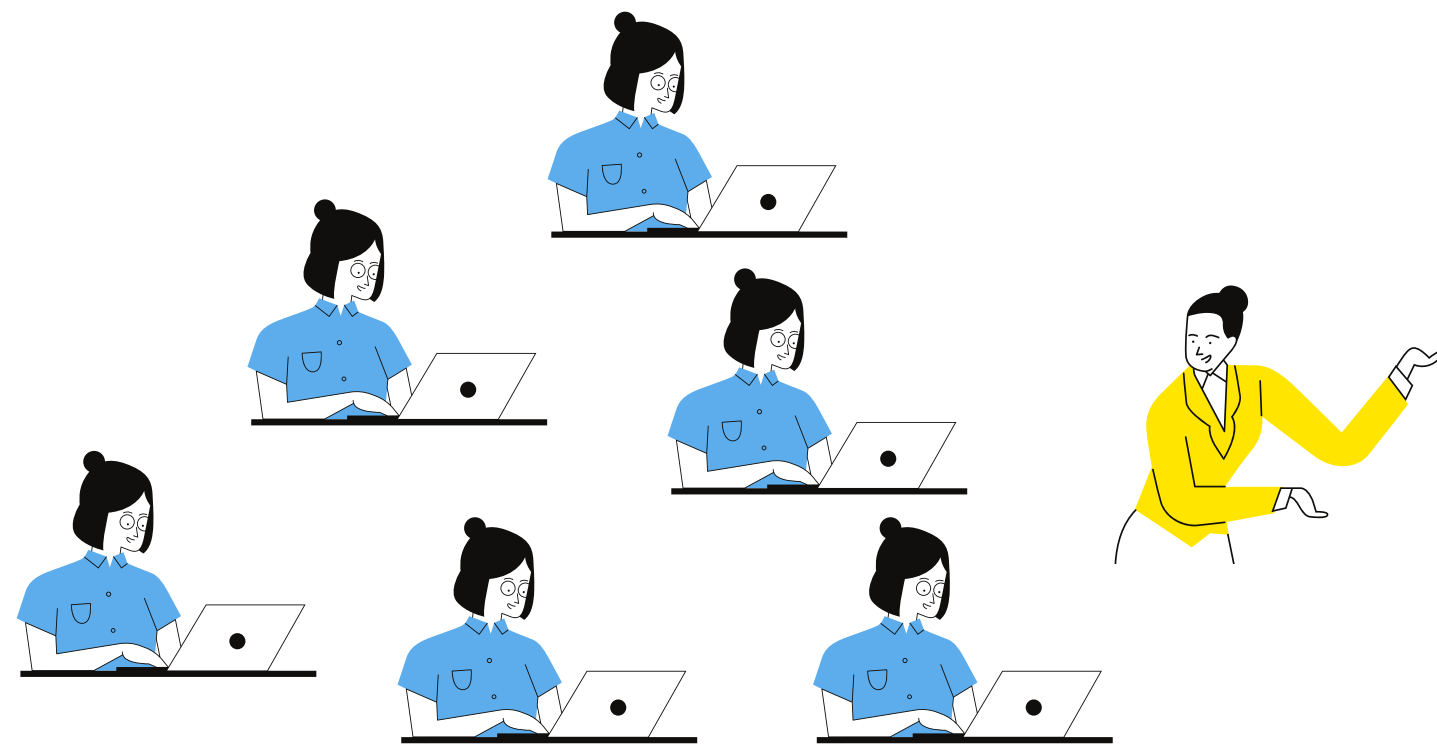


①to Bと②to Cのどっちが

難しいかといえは

断然②to Cだと

トノエルは考えます



なぜならほとんどの人は

①to Bで働いているんですよね

会社員も公務員も

給料もらっている人はこれ

②to Cをやっている人は

すごく少ない



だって、仕事を得る前に

「世の中で片付けに困っている人が  
どんな悩みを持っているか考えたり」

「その人の悩みを解決する方法  
(サービス) をつくったり」

「集客したり」

これ全部しないといけないから

整理収納アドバイザー1級に  
合格したらその日から  
「整理収納アドバイザー」としての  
仕事はできるって聞いてたのに…



全然できないじゃん

ってというのは、この部分を教えてくれる人が  
いないからなんですよね

でも「独自サービス」をつくり  
効率よく集客から販売までを  
仕組み化することができれば…

自分の好きな時間に  
自分の好きな場所で  
自分の好きな相手のために  
仕事ができ  
自分も楽しくお金がもらえる

そんな状況をつくりだすことができます



だけどこれが  
なかなか難しいんだな…

自分で自由に  
コントロールしながら  
仕事をしたければ  
独自サービスを  
つくろう！

だけどこれ  
とってもおもしろいんだよ！

明日のLINE講座では  
難しい…だけど  
「独自サービスをつくろう」  
と決心したあなたが  
陥りがちな落とし穴と  
回避する方法をお伝えします  
ではまた明日！

