

初心者がコンテンツ販売で結果を出す方法

挨拶

どうも、〇〇です。

今回は「初心者がコンテンツ販売で結果を出す方法」ということで、
初心者の方がコンテンツ販売で結果を出すにはどうすれば良いか？という話をしていきます。

前提条件の共有

- そもそもコンテンツ販売って何かと言いますと、
 - 「自分の知識や経験を文章や動画にまとめて売る」という非常にシンプルなビジネスモデルです。
 - あまりお金をかけずに始められるので、失敗のリスクも低く、少ない労力で大きな利益を出す事が出来ます。
 - 他にも投資や物販など有名なビジネスはありますが、どれもおすすめできません。
 - 投資はある程度元手がないと利益がしょっぱいですし、物販は在庫リスクがあります
 - しかし、コンテンツ販売であれば時間と場所を選びませんし、一度作れば自動的に商品売ってくれる資産になります。
- コンテンツ販売は結果を出すまで時間がかかる
 - ですが、SNSを見ると、「コンテンツ販売で100万稼ぐのは簡単だ！」をよく見かけますよね
 - それを見て、コンテンツ販売は簡単だ！と思う方も多いのではないのでしょうか
 - たしかにXでは初月20万、3ヶ月で100万円みたいに、圧倒的な速度で大金を稼ぐ人がたくさんいます
 - しかし、あのようなことができるのはごく一部の人だけです
 - SNSでは結果を出している人だけが目立ちますが、結果を出せずに消えていく人は結果を出した人の倍以上はいます
 - コンテンツ販売は稼げるのは事実ですが、結果を出せずに消えていく人が大半なのが現状です

悩みの言い当て・煽り

- あなたもコンテンツ販売で稼ぎたいと取り組んでみたものの、
 - 「興味はあるけど、一体何をすれば良いのかわからない…」

- 「とりあえずコンテンツを作ってみたけど、全然売れない…」
- などの悩みを抱えているのだと思います。
- 私は今ではコンテンツ販売で結果を出せていますが、最初から上手くいったわけではありません。
 - 半年以上収入ゼロ
 - もやし生活の時代もあったくらいです

解決案の提示

- しかし、今回紹介する方法を実践した結果、
 - コンテンツ販売のみで月100万円以上稼ぐ
 - しかも、それが1年以上安定していて、一過性のものではない
- 実際にこの方法を講座生の方にも実践してもらった所、
 - たった3ヶ月で月10万→100万円に
 - 収益ゼロから2ヶ月で月30万達成
 - 月20~150と収益が安定してない状態から、半年以上月100万安定
 - などの結果が出ております
- このように、コンテンツ販売で結果を出せていない方でも、安定して収益を得られる方法なので、ぜひ最後までご覧ください。

チャンネル登録誘導

このチャンネルでは、私、〇〇が実際にコンテンツ販売で月100万円安定して稼いでいるノウハウをもとに、コンテンツ販売で稼ぐ方法や、SNSを使ったビジネスで収益を安定させる方法について解説していきます。

「ネットビジネスで収益を得られるようになりたい」と思っている方は、ぜひ今のうちにチャンネル登録をお願いいたします。

結論

では本題に入っていきます！

- 初心者がコンテンツ販売で結果を出せない原因とは…
 - 「実績がない」
 - 「競合が強すぎる」
 - しかし、それらは全て間違いです。
 - 実績がなくても、競合が強くても、稼ぐことは難しいことでない
 - では、売れない原因は何なのか？
 - 「自分が売りたいものを売ろうとしている」

■ つまり、リサーチ不足が大きな原因なんです。

- 「自分はこれが出来るから、このコンテンツを売りたいんです！」
- 「これを必要としている人が多いだろうから…」
- こんな人がめっちゃくちゃ多い

○ コンテンツ販売で重要なのは、

- 「市場にいるお客さんが何に困っていて」
- 「何を解決したいのか」
- この2つを把握すること。
- 求められているものが分からなければ、売れるコンテンツなんて作れません。

● 最初にブレインダンプをする

○ リサーチを始める前に、まずはブレインダンプで過去の棚卸しをしてください。

- 自分の過去を書き出していくと、
 - 何かしらの賞を取った
 - 受験に成功した
 - ダイエットで減量出来たとか、
 - など、色々出てくると思います。
 - その中で、
 - 他の人よりも少しでも結果を出せていたり
 - 何か乗り越えた経験があったり、
 - 情熱を注いできた
 - ものを選んでください。

○ ジャンルを選ぶ際は、

- 「他の人に教えられるか？」
- 「自分が好きなことか？」
- この2つを満たせられるものなら何でも構いません。

■ ジャンル選定は、人間の根本的な悩みを4つに分類した「HARMの法則」を参考に選ぶことがおすすめですが、それに当てはまるものじゃなくてもある程度は稼げます。

- スポーツや勉強系でも全然問題ありません
- どのジャンルでも全員が満足していることは無いですし、絶対に何かしらの不満があるんですよね。
- その不満を見つけるために、まずはリサーチをしていきましょう
- それでも難しい場合は…
 - そんな時は、結果が出やすいジャンルを選んでみてください。
 - 好きなものがない場合は、結果が出やすいジャンルを選べば、モチベーションも上がりやすく、挫折することを防げます。
 - 例を挙げると、
 - ビジネス系(初心者向けの0→1など)
 - 美容系(スキンケアやダイエットなど)

- 恋愛系(恋人作りやナンパ系など)
 - この辺りは需要が高いのでおすすめです。
- リサーチをする
 - 最初にやることは需要の調査です
 - いくら得意なことでも、需要がなければビジネスは成り立ちません
 - 自分が選んだジャンルが、本当に需要があるのか。YouTubeやSNSなどで調べてみてください。
 - リサーチは非常に重要なので、決して手を抜かないようにしてください。
 - 需要の調査が終われば、次は見込み客の不満をリサーチします。
 - 各種SNS
 - Yahoo知恵袋
 - などで、競合が埋められていない不満を探してみてください。
 - 見込み客の悩みの把握には、競合の商品のセールスレターの訴求も参考になります。
 - 競合のレターを参考にする場合は、
 - 売れている
 - 属人性がない
 - この2つに当てはまるものを選ぶようにしてください。
 - ここに関してはたくさん時間を掛けるべき箇所ですが、
 - 出来るなら実際に人に聞いてみるのが手っ取り早いのでおすすめです。
- コンセプト設計
 - ある程度悩みが把握できたら、商品を作っていきます。
 - ここでやるべきことは商品コンセプトを決めること
 - 強い訴求を出せれば、商品販売はほぼ失敗しませんが、商品コンセプトが弱いと強い訴求ができない。
 - だからといって、強い訴求をするために内容を盛ることはいけません。
 - 実際の商品と乖離が生じて炎上する恐れがあるからです。
 - 具体的に何を決めれば良いのかと言うと、
 - 誰を
 - どこまで導くか？
 - たったこれだけです。
 - よくコンセプト設計ではターゲットとか、悩みの根本原因とか、
 - 色々と難しい話をしていますが、そんなものは決めなくても大丈夫です！
 - コンセプトで重要なのは「狙ったお客様を、狙った地点に引き上げる」
 - 例えば、
 - ライター初心者を月10万稼がせる
 - 体重80kgの30代男性を半年で-10kg
 - 今まで女性とあまり話したことがない非モテ男性に彼女を作らせる
 - 難しいことを考える必要はありません。

- お客さんに「この人の商品を買えば、自分の悩みが解決できそう！」「自分でもこの人みたいになれるかも！」と思わせることが出来ればOKです。
-
- あなたも商品を買おうと決めたときのことを思い出してみてください。
上記のようなことを思っ商品を買ったのではありませんか？
- あなたと同じようなことを、お客さんに思ってもらえれば、商品は買われるんです。
- イマイチ決めきれない場合は、以下の6つの項目を決めるようにしてください。
 - ターゲット
 - ターゲットと言うと聞こえは悪いのですが、商品売る際は「誰に売なのか？」を決める必要があります。
 - 同じジャンルでもターゲットとなる見込み客のレベル感や目的によって、
 - 欲する情報は大きく変わるんです。
 - 例えばダイエット系だと
 - 太っている状態から健康的体重になりたい
 - ぽっちゃり体型から体を引き締めたい
 - とにかく痩せたい
 - みたいな感じで、それぞれニーズが異なります。
 - どのような人をターゲットにするかによって、取るべきアプローチというのも大きく変わるんですよ。
 - ターゲットを決める際には
 - 属性(性別や年代)
 - 目的(何がしたいのか)
 - レベル感(どれくらいの知識があるのか)
 - これらを決めてみてください。
 - レベル感については、
 - 悩みが明確になっていて、財布の紐がゆるいノウハウコレクター層。
 - つまりは、初心者向けにするのがおすすめです。
 - フォーカスする悩み
 - 次に決めることは「どの様な悩みを解決するか？」
 - リサーチの段階で、見込み客の抱える悩みや欲求について把握できたと思います。
 - 把握できた悩みの中で、何にフォーカスするかを決めていきます
 - 痩せて健康になりたい人の悩みを挙げると、

- モチベーションが維持できずに挫折してしまう
- 忙しくて運動の時間が取れない
- 外食が多いので、食事制限が難しい
- ストレスで食欲が増えて太ってしまう
- などがありますよね
- コンテンツでどのような悩みを解決するのか、5つ程候補を出してみてください。
- 根本原因
 - ターゲットの抱える悩みの根本原因を特定していきます。
 - 例えばダイエットだと、痩せることが出来ない原因は
 - 無理な食事制限をしてしまう
 - カロリー消費しにくい運動方法
 - ストレスによる食欲増加や不眠
 - これあたりが大きいですね。
 - これらの原因をそれぞれ解決していくのも良いですし、
 - 原因を1点に絞って
 - 「食事制限をしても痩せられない理由は、間食に食事量を減らしているからなんです！」
 - 「極端な食事制限はむしろ逆効果で、痩せにくく太りやすい体を作ってしまう」
 - という感じの訴求も出来ます。
 - 見込み客の抱える悩み以外にも、競合がどのような訴求をしているのか見るのも参考になります。
- 解決策
 - ターゲットの悩みの根本原因が分かったら、次は解決策を決めていきます。
 - 1つの悩みには1つの解決策しか無いと思う方もいるかも知れませんが、
 - 実は同じ悩みでも複数の解決策を出すことが可能なんです。
 - 例えば、
 - 見込み客の抱える悩みが「痩せて健康な体を手に入れたい」、悩みが解決できない原因は「無理な食事制限を繰り返しているから」とします。
 - その悩みに対する解決策は、「食事による体質改善」「運動で健康的に痩せる」などが挙げられますよね。
 - このように、同じ悩みでも複数の解決策を提案できるものはありますし、それぞれメリットが違うので差別化することが出来ます。
- ゴール
 - コンテンツの着地点を決めます。

- いわゆる「理想の未来」と呼ばれる部分ですね。
- コンテンツを実践することで、手に入る未来を明確にしてください。
- 正当性
 - いかにも魅力的な商品を作れても、必ず売れるわけではありません。
 - 「ダイエットできれいなくびれを手に入れる方法」
 - 「コンテンツ販売で月100万稼ぐための方法」
 - このような商品を欲しい人はたくさんいますが、お客さんにそれらについて本当に詳しいと思われなければ、商品は売れません。
 - 得体のしれない人から商品を買う人っていないんですよ。
 - なので、お客さんの「その商品を買っているあなたは誰ですか？」という疑問には答える必要があります。
 - ここで必要なのが実績を示すことです。
 - どんな実績を出せば良いのかと言うと、競合のレターを参考にしてみてください。
 - 大体自己紹介のところに書いてあります。
 - ダイエットならどれくらい痩せたとか、コンテンツ販売ならどれくらい稼いだとか書いてあるので、それを参考にしつつ書くようにしてください。
- 販売導線の設計
 - 売れる商品を作ってターゲットが明確になれば後は売るのみですが、いきなり売り込んで商品が売れることはありません。
 - 恋愛でもこれは同じで、初対面の相手にいきなり告白しても振られるだけです。
 - じゃあどうすれば良いかと
 - 販売動線の設計をすることです。
 - 基本的にコンテンツ販売は、SNSからメルマガやLINEに登録してもらって、そこからセールスをするという流れになります。
 - 登録してもらったらいきなりセールスレターを送るのではなく、無料コンテンツを送って、
 - 自分の商品の必要性
 - 競合と比較して優れた点
 - これらを見込み客に理解してもらう必要があるんです
 - 販売ページのリンクを送る前から「あなたの商品がほしい！」「早く買わせて！」「思ってもらえなければ、商品は売れません。」
 - これに関しては、お客さんの反応を伺いつつ変えていく必要があります。
 - まず最初にやるべきことは、
 - 販売する場所
 - 集客する場所
 - この2つを決めてください。

- 販売する場所
 - 販売する場所については初心者であれば、
 - note
 - Brain
 - Tips
 - この3つから選ぶことがおすすめです。
 - 利益の面を考えると自社決済が一番オススメではありますが、最初は認知があまり無いので売れにくいです。
 - なので、プラットフォームの集客力を借りることで商品を売れやすくする必要があります。
 - ビジネス系のコンテンツであればBrainかTips
 - それ以外のコンテンツであればNote、という感じで選べば大丈夫です。
- 集客する場所
 - 次に集客する場所なのですが、基本的にはSNSですね。
 - 集客先はYouTubeとXがおすすめなのですがYouTubeはハードルが高いのでXだけで問題ありません。
 - 高単価商品であれば広告という手段を使えますが、何も考えずに広告を使ってもお金を無駄にするだけです。
 - なので、基本的に広告は使わないようにしてください。
- モニター価格を獲得する
 - これで大まかな販売動線は作れましたが、ここで必ずやっておくべきことがあります。
 - それはモニターを獲得することです。
 - 自分では良いコンテンツを作ったと思っていても、お客さんからしたら全く求められないコンテンツを作っている場合も珍しいことではありません。
- あなたも過去にコンテンツを買って、求めている内容と違ったという経験はありませんか？
 - 販売者のお客さんの感覚のズレは、クレームや炎上の原因にもなるので、絶対に解消しなければなりません。
 - なので、モニターを獲得して寄せられた要望や不満を元に、商品をアップデートしてってください。
 - モニターについては無料か、モニター価格で商品を販売して集めるようにしましょう。

補足情報

- コンテンツ販売を挫折しないために注意すべき点
 - それは、コンテンツを作り切るまでが大変だということです。

- コンテンツ販売を始めたい初心者の多くがどこに躓くかというと、コンテンツを作り切るところ。
- コンテンツを販売するまでは利益が発生しないので、モチベーションが続かない人が多いんです。
- しかし、コンテンツを作りきって販売することが出来れば、作業量は増えずに売上だけが上がる状態にはなりますが、ここまで到達するのがとても大変なんです。
- なので、この「大変な箇所をコツコツ頑張れるか？」がとても重要になります。
 - よくYouTubeやSNSで「コンテンツ販売は簡単！」「労力が全然かからない！」なんてものを見かけますが、全く違います。
 - 確かにコンテンツを作りきってセールスを自動化出来ればそうなるでしょうが、そう上手くいかないのが現実なんです。
 - コンテンツ販売で稼ぐためには「最後までやり切る力」がとても重要です。
- 早く稼ごうと焦るのではなく、コツコツと作業を進めるようにしてください。

チャンネル登録・LINE誘導

今回もご視聴いただきありがとうございました！

コンテンツ販売で結果を出すためには、
今回紹介したステップに沿って行動する必要があります。

これに沿って行動していけば、収益を得るのは難しくありません。

まずはジャンル選定から始めていってください。

このチャンネルではこんな感じで、「コンテンツ販売」に関する情報を発信していきますので、気になる方はチャンネル登録だけお願いいたします！

さらに皆さんがコンテンツ販売で結果を出せるように

(プレゼントの解説)

などをまとめた、
5大プレゼント配信とコンテンツビジネスで結果を出すための環境を用意しています。

ぜひ、概要欄のメルマガからプレゼントを受け取ってくださいね。

ということで、
最後まで見ていただいてありがとうございました。

もし、この動画が少しでも皆さんのためになったと思っていただけたら、
いいねボタンやチャンネル登録を押していただけたら大変嬉しいです。

それでは次回の動画でお会いしましょう。