

第3章：月収100万円を在宅にしながら稼ぎ続けるWebマーケティングとは？

→単価30万円以上の高額コンテンツを全自動で販売する方法

ローンは1話と最終話以外はこれが目的↓

※第1話で伝えた概要を深掘りする 第1話では主に「こんなすごい結果を出せるんだよ！」「こんな人 もいるんだよ！」を伝えたが、第2話～4話(4話構成なら2～3話)では主に「なぜそれが実現できるのか」を理論的に説得していく。(ここで「何をすればその結果が得られるのか？」が具体的にわかるので、視聴者は「確かにこれはすごい！」「自分にもできそうだ！」と、さらに期待が膨らむ)

どうも、ロウトです。

フリーランス指導室のLINE限定5日間講座、本日は3本目の講義動画ということで「商品の販売方法」について解説していきます。

■前回までの振り返り

※前回の動画で伝えた「共通の敵」「メリット」を再度伝えて、「ここで教えるノウハウがあなたにとって効果的」だと再認識させる。

前回の動画では「あなたの知識を販売するコンテンツビジネス」について解説をしました。

ここで扱う商品というのはあなた知識です。そしてその知識というのは、誰かの悩みを解決してあげられるものであれば、必ず需要が存在するということでした。

そしてその知識をPDFなどの文章でまとめた場合は、5万円程度の少額コンテンツとして販売することができるし、30本程度の動画でまとめた場合は、30万円以上の高額コンテンツとしても販売できるということでした。

ほかにも、一人一人に具体的なアドバイスをしてあげられるのであれば、コンサルティングとして50万円以上で提供することもできるし、定期的なセミナーなどを提供する場合も講座として50万円以上で販売することができるということでした。

で、このコンテンツビジネスですが、誰にでもできます。

特に前回の動画で紹介した「Twitterでの立ち回り方」というTwitter初心者向けの教材を作るのなんて誰でもできますし、LINEの使い方を販売して1000万円なんて余裕で突破する人だって実際にいます。

そしてもし今のあなたにコンテンツとして販売できる知識がないという場合は、自分が興味のある分野についてネットや本で調べて、その情報を一つのコンテンツ商品としてまとめて販売することもできるというお話もしました。

販売できる知識がないのであれば、これから学んでその分野について詳しくなって、それを販売すればいいということでしたね。

まだ前回の動画を見ていないという人は、必ず前回の動画を見てから今回の動画を見るようにしてください。

■興味づけ

そして今回の動画では、いよいよそのコンテンツ商品の販売方法について解説していきます。そしてこの「販売方法」は正直この講座の最重要項目です。

ネットを使ってビジネスをする場合、販売方法を工夫することで売り上げを10倍にも100倍にもすることができます。

さらに商品の販売を自動化して、あなたが寝ている間も遊んでいる間も自動的に商品が売れていく仕組みを作ることだってできるんです。

実際に僕も一人で仕事をしているので、現実世界で一人一人にセールスをかけていたらとてもじゃないけど月収で100万円以上もの収入を獲得するのは不可能です。

ですが、自分が働いていない間でも自動的に商品が売れていく仕組みをあらかじめネット上で構築しているから、これが実現できているんです。

今回の動画では、そのお金をかけずに売り上げを上げるコンテンツ商品の販売方法、そして自動的に商品が売れて、たった一人で作業していても月収で100万円単位の収入を継続的に獲得することができる仕組みを解説していきますので、是非最後まで見ていってください。

それではスタートします。

■本題「売り上げを最大化するWebマーケティング」

ローンは第1話と最終話以外は、具体的なノウハウを伝えているように見えるが、実は具体的なノウハウではなく「こういう流れだから結果が出せるんだよ！」「だからあなたにもできるんだよ！」と思わせるのが目的。

前回までの動画で実際にコンテンツを販売する事で月収50万円以上稼いでいるおじさんの話や、月収20万円の自動化で生活している女性の話をしましたが、

じゃあなぜそもそもコンテンツ商品がこれだけの売り上げが上がるのかというと、それはマーケティングを使って商品を販売しているからです。

通常マーケティングっていうのは効率よく売り上げを上げるための集客から販売までの導線を組み立てることを言います。

例えばこれはサイゼリヤの場合だと、角地とか駅前、ショッピングモールなどの人が集まりやすいところに店舗を構えることで効率よく集客する事ができているし、季節ごとの商品でリピーターを増やす事ができているし、人気商品を期間限定で販売する事で購買意欲を刺激して通常よりも多くの売り上げを上げる事ができています。

これがマーケティングです。

ですが逆に、もしサイゼリヤが、適当なところに店舗を構えて、ずっとメニューも同じで、人気商品を常時販売しっぱなしにしていたら、サイゼはとうの昔に潰れているんです。

このように、どこの企業もマーケティングを意識して販売動線を組み立て、効率よく売り

上げを上げるための戦略を練っているから大きな売り上げを実現できているんです。

正直な話、僕もサイズは好きですけど、サイズ以上に美味しいイタリアンを提供しているお店って、実はたくさんありますよね。

それにも関わらず、サイズがあれだけのシェアを誇り、大きな売り上げを上げられているのはそれだけのマーケティング戦略を意識しているからです。

ただ、今はわかりやすいようにサイズっていう実在する店舗を例に出してマーケティングについて話しましたが、実際に僕らが使うのはWebマーケティング。

つまり、こういった実在する店舗ではなく、これを全てWeb上で完結させてしまう方法です。

で、ビジネスの経験がないうちはみんなアナログにしか考えられないので、「ビジネスをするには店舗を構えなきゃ」とか「そのためにはお金がかかっちゃうな」「自分には無理だな」って思うんですけど、実際のところわざわざ店舗を構える必要なんてないしお金をかける必要もありません。

Web上で行う事でリアル店舗だと数百万円単位のコストがかかるところをコスト0円で行う事ができます。

結局のところどんな形でビジネスを展開していくにしても消費者の購買意欲さえ刺激する事ができれば効率よく売り上げを上げる事ができるんです。

では、実際に僕らが使っていくWebマーケティングは何かというと、それは「ダイレクトレスポンスマーケティング」と呼ばれていますが、これはつまり「公式LINE」です。

そしてこのLINEを使って商品の販売をすると、単価40~50万円レベルの高額商品でもネット上で、しかも全自動で販売することができるようになります。

で、「LINE」っていうのは少し前まではメルマガが主流だったんですが個人レベルでは最も大きな売り上げをあげられる手法としてブームが起きています。

実際に僕もLINEの自動化だけで月収50万円は余裕でした。

LINEの自動化だと、中村誠さんという方が神様と言われて有名だったりするんですが、有名な人はみんな例外なくメルマガで稼いでいますし、堀江貴文さんも一度逮捕されて資金がなくなった時にメルマガを発行しまくることで 再び資金を稼ぎ出したという話をしています。

そして、実際に僕もLINEを使って独立初月から100万円を越す事ができています。

メルマガに比べると文章量が少なくてすむのでかなり効果的ですね。

つまりこのLINEを使ってコンテンツを販売することこそがネットを使った本当の稼ぎ方なんです。

あなたの発信に興味がある人をLINE読者として集めることで、あなたのメッセージを

その人たちにダイレクトに届ける事ができるようになります。

今話したように、この時にあなたの発信に興味がある人をLINE読者として集める必要があるんですけど、このあなたの発信に興味がある人のことを「リスト」と言ったりします。

このリストに対してあなたのメッセージを配信していくってことです。ではなぜLINEやメルマガではこれほどの大きな売り上げを上げる事ができてしまうのでしょうか？

それは、LINEやメルマガが持つ3つの効果に関係しています。そしてその特徴というのは「信頼構築」「教育」「ダイレクトメッセージ」です。

・信頼構築

一定期間価値のある情報を配信することで、読者との信頼を構築することができます。

例えば人間関係の改善を提供していきたいのであれば、正しいコミュニケーション方法や振舞い、避けた方がいい性格の人など、人間関係についての価値のある情報を1〜2週間かけて配信していく感じです。

僕の場合はビジネス系のコンテンツなので「ビジネスで結果を出すための正しい考え方」や「収入を伸ばすための具体的な行動」についての情報を期間限定で2〜3週間にわたって配信することが多いです。

そう、今話したようにこのメルマガは別に毎日配信する必要はありません。

毎日メルマガを配信していたら非常に手間がかかるので、ぼくは何か新しくご案内したい内容がある時にだけ、このメルマガ配信するようにしています。

このように一定期間、定期的にメルマガを配信して接触頻度を高めることで、メルマガ読者はあなたのことをその道の専門家として認識し、例えば「ダイエット＝あなた」とか、「ビジネス＝ショウ」みたいにどんどん信頼を寄せてくれます。これは心理学用語では「単純接触効果」とか「ザイオンス効果」と呼ばれているんですが、頻繁に接触することでどんどん信頼を寄せていってしまうという人間のバイアスです。

そう、知らない人が販売している商品を買うのは、なかなか抵抗があると思いますが、このように接触頻度を高めて「信頼構築」をすることで、その後にご案内する商品を高確率で購入していただくことができます。

・教育

次に教育です。この教育というのは少し聞こえが悪いかもしれませんが、別に洗脳とかって、そういう意味ではありません。

この教育というのは、あなたが提供するコンテンツがなぜ効果があるのか？の理由を価値のある情報として教えてあげるんです。

例えば、あなたが「人間関係の改善」を提供する場合、ただ「私のノウハウは人間関係を楽にするのに効果的なんですよ」と伝えただけでは、そのコンテンツ商品に価値を感じていただくことはできないんです。

当然ですけど「あーはいはい、よくある宗教的な教材でしょ」くらいで終わってしまいます。

これだけでは、「なぜあなたのノウハウが本当に効果的なのか？」「自分に向いている方法なのか？」が理解できないからです。

だから商品のご案内をする前に人間関係を改善するための、価値のある情報をLINEで配信しつつ、

「こういう理由だから私のコンテンツは効果があるんですよ！」ってことを教えてあげるんです。

例えばこんな感じです。

「いくら上部だけのテクニックばかり学んでも実践できなければ人間関係は改善できません。それどころかあなたに合わない方法で人間関係の改善に取り組むと、むしろトラウマを植え付けられてしまうし、もし仮に少し改善したとしてもだいが無理をしているわけなので長続きせず、今度は仮面をかぶっている自分に疲れてしまいます。実は人間関係で悩んでいる9割の人は、ポジティブにならなければいけないなど、自分の性格に問題があると思っているのですが、全然違います。」

「もしあなたが職場での良好な人間関係を手に入れたいのであれば、自分らしさを伝える方法を学ぶ必要があります。伝え方を練習し、実践することによってあなたらしさを理解してくれる人が増え、気持ちよく生活することができるようになります。この方法はメンタリストDAIGOさんも幼少期に行っていた方法で、今、彼のトークがスッと入って来るのは伝え方を学んだ。これが理由です。」

とこのように、価値のある情報を先に配信してあげるんです。

こうすることで読者は、「この悩みから解放されるには伝え方を学べばよかったんだ」という正しい情報が前提知識として植え付けられます。

そしてこの前提知識があるから「おもしろい話し方」や「世間話を上手にする方法」ではなく「自分のことを正しく伝える方法」というコンテンツ商品に価値を感じていただくことができるんです。

このように悩みを解決するための正しい知識を予め教えてあげて、自分のコンテンツに需要を感じさせることを「教育」と言います。

LINEではこの信頼構築と教育の効果を同時に発揮することができるので、たとえ30万円以上する高額商品でも50万円、100万円という高額なコンサルティングでも「欲しい！」と思っていただくことができます。

実際に僕はこのLINEを使ってたった1日でコンテンツ商品を30万円という高額で販売していたし、

僕がTwitterを学んだ講座も70万円という高額なものでしたが、メルマガで販売されていました。

そしてもしかしたらこの動画を見ている人の中にも、このメルマガ、もしくはLINEを使って販売されている高額商品をすでに購入した経験がある人もいるのではないのでしょうか？

このように、LINEを使うと、あなたの商品を買っていただけるまでに必要な信頼関係を一度に大勢に対して築くことができるので、大きな売り上げをあげることができてしまうんです。

「ダイレクトメッセージ」

次にダイレクトメッセージですが、メルマガでは読者に対してダイレクトにメッセージを届けることができます。特にメルマガはあなたの発信に興味のある人しか登録していないはずなので、あなたが何か新しい商品をお知らせすれば、一定数の割合で購入してくれる人が必ずいます。

例えば、アマゾンや楽天なんかはよく、前に自分が買った商品に関連する商品などをメールで案内してきますが、これは今話したダイレクトメッセージの効果を狙っているからです。

このようにあなたの発信に興味がある人に対してお知らせを送ることで、リリースしたばかりの新商品でも購入していただくことができ、初めから大きな売り上げを上げることができるんです。

「自動化」

さらに、このメルマガはメールの配信を全て自動化することができます。

新しくメルマガに登録してくれた読者に対して登録した日から1日後の何時にはこのメール、2日後の何時にはこのメール、3日後の何時にはこのメールが配信されるように、という形で、あらかじめ作成したメールを全自動で配信されるように設定することができます。

この自動配信メールを事前に組んでおけば、新しくメルマガに登録してくれた方との「信頼構築から教育」までもが自動的に完了するので、たとえ数十万円する高額コンテンツでも自動的に購入していただくことができるんです。

実際に僕がビジネス1年生の頃に販売した税抜き3万円の商品はたった1日で30万円もの売り上げを上げてくれましたし、その後も自動化で気づいたら口座にお金が振り込まれている、という状態になりました。

その結果、週1で売り上げをあげることができていました。

これは事前に作成した7通のメールをただ自動配信しただけなのに。

つまり、事前に作成しておいた7通のメールを自動配信しただけで毎月10万円以上もの売り上げをあげているということです。

これがダイレクトレスポンスマーケティングの効果です。

さらにこの効果は一時的なものではなく、いつの時代も同じように大きな結果を生み出し続けます。

というのもこの「ダイレクトレスポンスマーケティング」というのは、実は300年以上も前に確立されたマーケティング手法です。
江戸時代に誕生しました。

当時はもちろんネットなんてものは存在しなかったもので、手紙などの紙媒体で行われていたが、今ではネットが誕生してメールが使えるようになったことで、さらにコストをかけずに強力な効果を生み出せるようになったんです。

そう、300年以上も前に確立されたマーケティング手法だということから分かる通り、このように一度確立されたマーケティング手法は時代によって稼げたり稼げなかったりすることはなく、いつの時代も変わらず強力な効果を発揮します。

だからプラットフォームに縛られている稼ぎ方や雇用主次第で収入が変わる副業とは違って、ずっと稼ぎ続けることができるんです。

そしてこのダイレクトレスポンスマーケティングはもう一つ大きなメリットがあります。それは、これだけ強力な効果を生み出せるにもかかわらずコストが全然かからないということです。

LINEを配信するには無料で1ヶ月に1000通までLINEを配信することができます。

つまり、0円で1000人の読者に対して一斉配信することができるということです。

平均して読者一人に対して1万円の売り上げを上げることができると言われてるので1000人の読者がいたら、単純計算で1000万円の売り上げを上げる事ができます。

0円で1000万円の売り上げをあげることができるということです。

僕は月収100万円を超える今でも月に10000円程度しかコストがかかっていません。

そう、個人で稼ぐ力を身につけるためのコンテンツビジネスなのに、自動的に商品が売れていく仕組みをネット上でコストをかけずに構築できてしまう。

通常であれば、パソコン1台で月収で数千万円もの収入を得るのは不可能だと思ってしまいかもしれません。

ですが、このようにお客様に商品を購入していただけるまでの販売動線をあらかじめネット上で構築しておくことで、これを実現することができているんです。

そしてこの仕組みを作るにはコストもかからないし、プログラミングなどの難しい作業も一切必要ありません。パソコンで文字が打てて、日本語が理解できて、ネット検索ができるという最低限のスキルがあれば誰でもできます。

確かにその仕組みを作るのは多少面倒かもしれませんが、初めから楽して稼ぐ方法なんてものはこの世に存在しません。こうやって事前に販売動線を組み立てておくことで、結果的に楽して稼ぐを実現することができるんです。

これを覚えておいてください。

はい、ということで今日は「コンテンツ商品の販売方法」一人でも月収100万円を超すWebマーケティングの仕組み「ダイレクトレスポンスマーケティング」についてお話をしました。

そして次回の動画では、この読者を集めるための「情報発信」について話していきます。

次回の講義動画で話す方法を使っただけならば、このメルマガ読者も無料で集めることができます。さらに、今回は話していませんでしたが、実はわざわざメルマガを配信しなくてもコンテンツ商品を自動販売できる方法もあります。

そうつまり、メルマガスタンドを使わないので1円も使わずに売り上げをあげることができるということです。

次回の動画では、一円もお金をかけず無料でコンテンツ商品を販売する方法と、効果的にメルマガ読者を集める方法について解説していきますので是非楽しみにしてください。それでは本日も最後までご視聴いただきまして本当にありがとうございました。また次回の動画でお会いしましょう！