まるおさん

コンテンツ販売のメリット

利益率が高い【比較対象＋具体例】

そもそもビジネスをやろうとなった時、実店舗をやっても人件費でスタッフ1人当たり20万円、家賃で50万円以上、光熱費とか諸々合わせると余裕で毎月100万円以上かかるので、利益が100万円出たとしても手元に残るのは数万円の世界なんですよ。しかも、日本で熱いって言われている投資先の大手企業、これにかけておけばいいと言われているユニクロとかでさえ利益率は10%です。それがビジネスの世界では当たり前なんですよ。

もっと身近な例えでいうと、物販。Aさんが100万円をかけて仕入れたけど、利益率10の世界
１０万円しか儲からないんですよ。これ渋くないですか？

ただ、コンテンツ販売はこれが95%以上の世界なんですよ
やばいですよね？

自分の知識や知識を売るので、固定費もほぼゼロ。これ、同じ労力で利益９・５倍なんです。たとえば物販をやろうとなって、Tシャツを100枚作って売れ残ったら赤字。でもコンテンツはデータ。1個作って、100人、1000人に売ってもコストは一緒＝リスクゼロ。

さらに、飲食店とかなら1日40～50人が限界。でもコンテンツ販売は100人でも1万人でも提供できる。スケールが無限大で、しかも寝てる間に売れる。つまり、時間的自由が手に入ります。労働型ビジネスと違って「働いた時間＝報酬」ではない。極論、1日1時間の作業でも月100万円は可能。

・追加コストは0円。仕入れも工場もいらない。
・自動化できる
　決済→納品→アフターフォローまで全部自動。自分は一度仕組みを作ったら、後はSNS

。・権威性・ブランド力が上がる
　⇨知識や経験を体系化して販売する＝発信力がある人として認知される。企業案件や出版依頼が来ることも。
顧客リスト（資産）がたまる
　⇨LINEやメルマガに登録してもらえば、何度でもセールスできる。

広告費も回収しやすい。

コンテンツ販売のデメリット

実績ゼロだと売れづらい
ネタ切れになることがある

そもそもやらないと成果が出ない
　⇨当たり前だけど、どんなに凄い教材を作っても、SNSで発信しないと売れない。でも逆に「ちゃんとやる人」が少ないからチャンス。

個別面談セールスが必要

⇨子供の面倒を見たり、ないたりするので時間確保できない

高い金額を売って期待値を上回らず返品が怖い

サポートできる自信がない

集客⇨教育⇨販売まで完璧にするステップが100段くらいある

商品作れない

競合が多い

集客

X；毎日やる、拡散ないと伸びない、炎上が怖い、ネタが尽きる、文章書くのが苦手

YouTube；だるい、台本かけない、お金がかかる【外注費用】、独学では動画編集必要、アルゴ理解がマスト、トーク

商品作成；

教育

AI活用

販売

サポート

Xのメリット

Xのデメリット

AIのメリット

AIのデメリット

ツール代