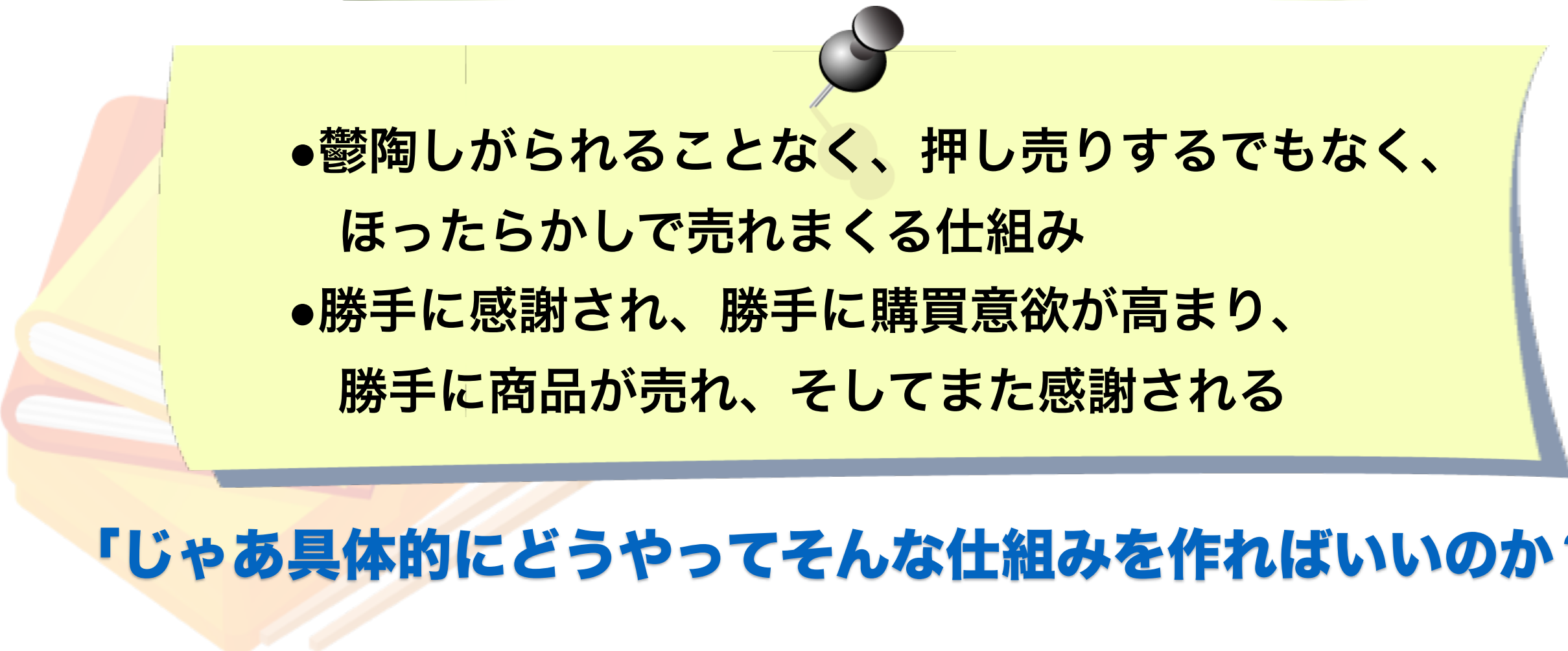


1日たったの100PVで飯が食えるようになるためにやるべき3つのこと

- 
- 鬱陶しがられることなく、押し売りするでもなく、ほったらかしで売れまくる仕組み
 - 勝手に感謝され、勝手に購買意欲が高まり、勝手に商品が売れ、そしてまた感謝される

「じゃあ具体的にどうやってそんな仕組みを作ればいいのか？」

ほったらかしで売れまくる仕組みを作るためにやるべきこと

集客を工夫することで、露骨にセールスする必要がなくなる。
へたしたら嫌われるような、一か八かのダサい売り込み方はする必要がなくなる。

 **相手に気づかれることなく徐・々・に・購買意欲を高める**

軸となるのは **メール**

- ✓あなたのステップメール、売れてますか？
- ✓客単価はいくらですか？

**メール、使い方次第で化ける。
だから化けさせよう！**

メールマガジン

無料メルマガという媒体を使って、それを軸に儲かる仕組みを作る



ステップメール

✓あらかじめ売れまくるような「仕掛け」「シナリオ」を用意

初心者向け

例えばメールを10通用意する、それだけ。

自動でメールが届く。そのたびに読者さんはそれを読む。
その上で感謝されながら信頼関係を築きながら、
同時に彼らに気づかれることなく購買意欲を徐々に高めていく。
そして気づいた頃には商品が喉から手が出るほど欲しくなっている。



問題は、「売れるかどうか、売れまくるかどうか。」

売れる、仕掛け、シナリオってそもそもどうやって作ればいいのか？

EXCELLENT



「あ～なんだ、もうここまで聞けばもう自分でできるわ」

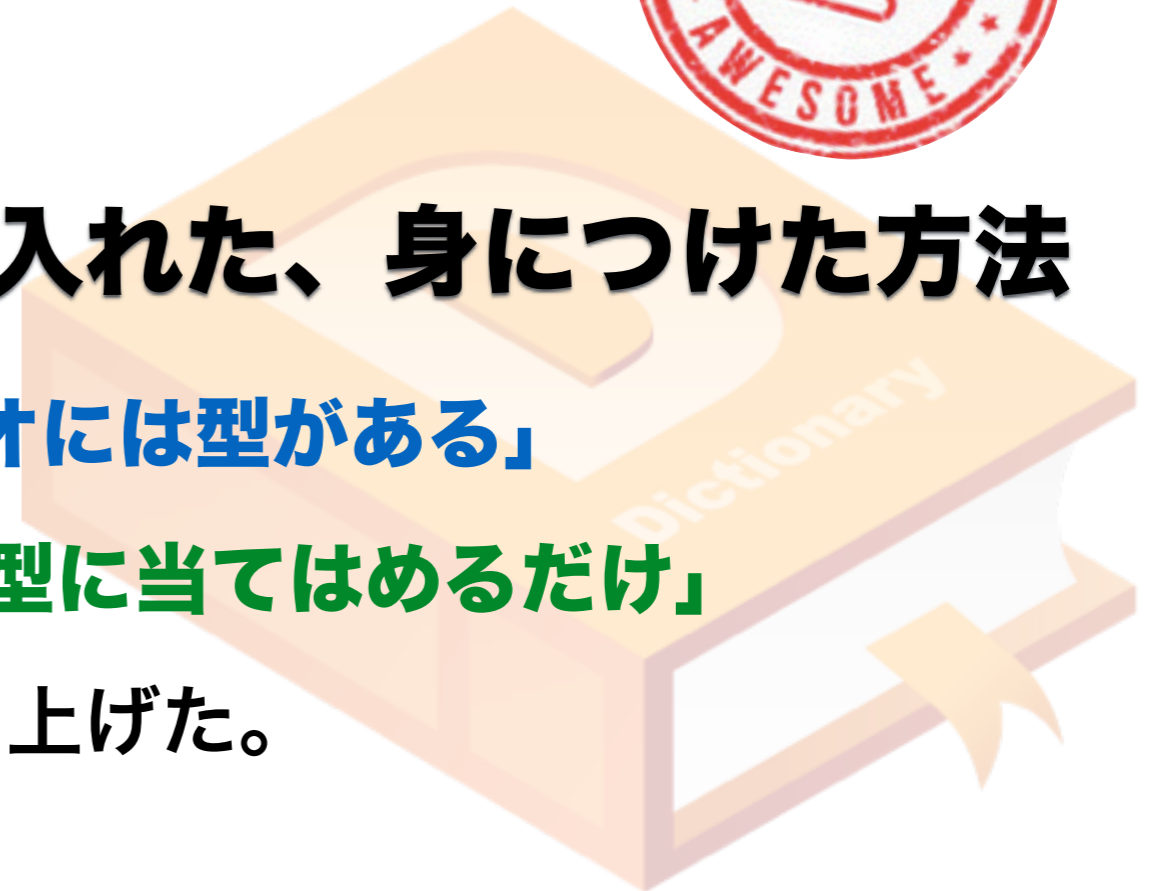


✓ぼくが売れるシナリオを手に入れた、身につけた方法

「売れる仕掛け、シナリオには型がある」

「何を売るにしてもあとはその型に当てはめるだけ」

という状況を作り上げた。



リストが命！！

「アクセスの数、つまり量で勝負しようとして稼げない人たち」と同じ！

「リストが命」**×**「リストの数が命」

「連絡先ゲットして、で？それをどうするの？」

DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング) それ以外大事じゃないと言ってもいい。

集客...どうやって見込み客を集めるか？

教育...集めた見込み客の購買意欲をどうやって高めるか？

販売...その人達にどんな商品をどう売るか？

客単価というモノサシ

✓客単価... 1リスト当たりの平均利益

【メルマガ読者が100人、累計利益10万円の場合】

(式) $10\text{万円} \div 100\text{人} = 1000\text{円/人}$

合格ラインは... **30000円**

メルマガ読者1万人いるのに、月20~30万円しか稼げない...

1つの商品で客単価**2万円弱**



稼げる人と稼げない人の違い

- 
- むやみやたらとアクセスを集めようとする人
 - むやみやたらとリストを集めようとする人

- 
- 常にアクセス・リストをお金に変える質で勝負する人

メールマガジンに登録されたら、後は勝手に読者に対してメールが届けられ、自分の知らないところで勝手に読まれ、勝手に購買意欲が高まり、勝手に商品が売れ、感謝される。この威力がすさまじい、化ける、伸びしろがやばいということを理解した上で、取り組んでる人。

皮算用してみよう！

ご飯を食べられる程度稼ぐには！？

✓1日2～3リスト取れたらもうOK！

=毎日2～3人がメールマガジンに登録してもらえる程度の集客力でいい。

【客単価3000円なら】

1日2～3リストGET⇒1日の利益6000～9000円⇒月収18～27万円達成！

※1日を30日とする

お役立ち情報配信中

無料メルマガやっています^^
良かったら登録してくださいね！

こちらをクリック

いいよ～！

ほら、飯が食えた。



見込み客



ステップメールが勝手に読者に流れる

他にいい商品を見つけたからオファーしてみる

自分の商材をオファーする



人数限定で直接サポートしてみる



期間限定値下げキャンペーンする



購入者特典をつけてみる



露骨にセールスすることなく露骨にセールスするよりも売れる。

情報発信力格差



「私はメール1通で1200万円稼ぎました！」

これが「アクセスに頼らずにお金を稼ぐ」ということ。

「毎月安定して何百万と稼ぎ続けている人たちは何をやってるか？」

やってることは全く同じ。

1日に取れるリストが2, 3人じゃなく20, 30人だったら？

日収6~9万、月収180~270万、**年収3000万円。**

更に客単価が3000円じゃなくて1万円だったら？

年収1億円達成。

これだけ。ほんとにこれだけ。

「どれだけリストが取れるか？」
「メルマガの客単価はいくらか？」

2つによってのみ決まる。

レバレッジをどこに使うか？効かせるか？

「客単価の高め方」

「ほったらかしで売れまくる仕組みづくり」

「アクセスを上手に、リストを上手にお金に変える」

**「みんなありがたがってるレバレッジ、正しく使えば、
客単価なんて3000円超えて当たり前っしょ！」**

この肌感覚。



Just Do It.

なんとなく教材をいくつか買って見て見よう見まねで頑張ってはみてるけど、なかなかうまくいかない。稼いでる人との違いがわからない。

何をすれば稼ぎが増えるのかわからない。

とは言っても、何もしないわけにはいかないから、

とりあえずひたすらアクセスをむやみやたらと集めてみる。

でも何度も言うように、アクセスを沢山集めるなんてそもそも難しい。再現性もない。

そもそもビジネスにおいて一番むずかしいのは集客。

だから、ご飯を食べるにしても、大成功をおさめるにしても、

結局は「お金に変える方法」から目をそむけてちゃムリ。

上手に真似できるかどうか？

オリジナリティを舐めるな。

上手な人のやり方を上手に「真似」をしてください。
飯を食う程度、この「真似」だけで十分ですから。

「学ぶは真似ぶ」



具体的にどういう手順でやっていけば、
だいたいどれくらいで形になって、
どんくらい稼げるもんなのか？

次回！

極めて**現実的な数字**を紹介します。
「**アクセス**なんてかき集めりゃ**おしまい**」という説明。

すぐさま実践できる！スタートダッシュがキレル！



このWebセミナーの感想やぼくへの質問は、
メールに直接返信するか、動画下のコメントフォームよりお願いします。