

第3回Webセミナー

【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】全文書き起こし

どうも、滝沢です。

前回のWebセミナーは、

「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」

というテーマで、アクセスを上手にお金に変えるための大前提をお話しました。

できてる人にとっては基礎中の基礎。

ただできてない人にとっては全くの盲点になってる。

そんな内容。

見落としているぜって方は、続き物なので是非そちらから御覧ください。

さて、ぼくはその前回のセミナーでこう言いました。

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。」

それを作ればいいんだと。というか作ることができるんだと。

なぜできるのかは、何度も言いますが前回の動画を見て下さい、と。

はい、じゃあ今回は、

「じゃあ具体的にはどうすればいいのか？」

「そんな資産となる「お金のなる木」と敢えてぼくは言いますが、そんなほったらかしで売れまくる仕組みなんてどうやって作ればいいのか？」

それを説明します。

というわけで今回のテーマはコレ。

「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」

それでは早速いきましょう。

まず、

「最初っからターゲティングすることで、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。

ヘタ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。」

というのは前回言いましたが、

じゃあどんな方法を使って、アクセスを上手にお金に変えるのか？

というと、

ポイントは、

「相手に気づかれることなく徐・々・に・購買意欲を高める」

ということ。

徐々にするからこそ、鬱陶しがられることなく、
読者さんがセールスされてることにすら気づかずに、
商品が宣伝されてる頃には読者さんの方から「商品を買わせてくれ」
そう思ってもらえるように、そう思わせるように、仕掛けることができるわけです。

まずこれを頭に入れた上で続きを聞いて下さい。

じゃあその仕組み、「お金のなる木」、これを作るために使う媒体は何か？
その軸となるのはみなさんご存知の「メール」です。
これはこれまでの講義を見ていればスッと納得してもらえenと思います。

この段階で、既にネットビジネスをある程度かじったことがある人は、

「あ～ステップメールってやつでしょ、知ってるよ。」

と思うかもしれませんが、ちょっと待って下さい。
そんな人に対しては敢えてこう盛大に煽りましょう。

「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？」

とまあ、慌てず最後まで聞いて下さい。
はい、話を戻します。

えーこのメール、使い方次第で化けます。
だからぼくは、今「化けさせましょう」と言っています。

順を追って説明します。
まず、メールというのはメルマガジンと呼ばれるものです。
読者全員に一齐にメールを送るわけですね。
で、このメルマガ、世間一般のイメージとはちょっと違う。

月額いくらの有料メルマガやりましょうって話ではないんです。
あんなもの影響力のある著名人じゃなきゃできっこありません。
ほったらかしにもできないし。

ぼくらがやるメルマガは無料です。
その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んです。

まず、「なんでほったらかしにできるか？」この部分を理解するのは簡単です。

さっきちょっと名前が出た、ステップメールと呼ばれるものを使えばいいだけ。
ステップメールとは、毎日毎日パソコンに張りつかなくても、
あらかじめ設定しておいたメールが自動で配信される、そんなメルマガのことだと理解してください。

例えば普通のメルマガなら、今作ったメルマガを今配信するとすると、
昨日登録してくれた人には届くけど、明日登録してくれた人には届かない。
配信された後に登録されたわけですから。

これじゃあメルマガをやってる間は毎日のように、
まあ毎週でもいいですが、ある程度定期的にメールを作り続けなければいけない。
これじゃあ「仕組み」とは呼べないし、ほったらかしにはできっこない。

ぼくらは今から、メールという媒体を使って、
読者さんの購買意欲を徐々に高めて、ほったらかしで売れまくる仕組みを作るんです。

要するに、
あらかじめ売れまくるような「仕掛け」「シナリオ」を用意するんです。

初心者向けに説明すると、
まず、メルマガに登録されればその人に自動でメールが届く。そのたびにその人はそれを読む。
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。

そういう仕掛けです。

サイトで商品を紹介するように、出会った瞬間、出会い頭で商品を宣伝するのではなく、
そんな効率の悪いことをするんじゃなく、7日間とか、10日間とか、まずちょっとだけ時間を
かけて信頼関係を築く。
その上で初めて、「この商品オススメです」と、オファーする。

例えば毎日メールを送って、メルマガ登録から10日後に商品をオファーするなら、
あなたがやるべきことはあらかじめ10通メールを用意して、設定する。これだけ。

あとは誰かがメルマガに登録されるたびに、
その人その人に応じて、登録日から起算して1日目にこのメール、2日目はこれ、1週間後はこれ。
その設定に応じてあとは勝手に、自動でメールが送信されていくんですね。

まあ簡単にいえばこういうものです。
図で見れば分かりやすいでしょう。

ちなみにこのステップメールという機能が使えるサービス。
有料のものから無料のものまでたくさんあります。

興味がある人は検索すれば色々出てくると思うので、チェックしてみてください。
ぼくのオススメサービスは次回、お教えします。
今は次に話を進めたいのでまあ一旦置いといてください。

と、これで「ほったらかしにできる」という部分は理解してもらえたかと思います。
だってそれ使えば終わりってだけだから。

問題は、「売れるかどうか、売れまくるかどうか」です。

そのためにはまず、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？
ここが第一関門です。

で、ここまで聞いて、

「あ〜なんだ、もうここまで聞けばもう自分でできるわ」

と思う方がいるかもしれません。センス5重丸、どころか8重丸です。

というのは、というか、
ここで、ぼくが売れるシナリオを手に入れた、身につけた方法をあなたにお教えします。

答えは簡単。

既にメルマガを使って売れまくる仕組みを作ってる人はいるんです。いるんだから、
自分がそのメルマガの読者になって研究すれば、その売れまくるシナリオなんて筒抜けなわけです。

だから、ぼくがネットビジネスを始めた頃は、これを徹底して研究しました。

売れる文章を書くテクニック、それをコピーライティングといますが、
その基礎、テクニックをひと通り全部覚えた上で、
それを元にして、稼いでいる人たちの文章を丸裸にしたわけです。
3ヶ月ほど研究しました。

そして、でもそれだけだと自分のビジネスに当てはまらないので、
それをどんなジャンルでも当てはまるように、使えるように一般化しました。
というかそもそもこういうものは一般化、できるんです。
簡単にいえば、「売れる仕掛け、シナリオには型がある」ってことです。
それに気づいたぼくは、自分でその型を作り上げて、
「何を売るにしてもあとはその型に当てはめるだけ。」
そういう状況を作り上げたわけです。

ちなみに自慢じゃないですが、ぼくは物事を一般化するのがすごく得意です。
だからこそ誰からも教わずに、周りを見て研究するだけでできたのかもしれない。
まあそれでもこの作業はすごくしんどいです、しんどいというか時間がかかる。

だからこそ、
今、残念ながらこれをやってる人がほとんどいないです。

しんどいし、そもそもできるかどうか分かんないし。

ネットビジネスの業界では、

「リストが命」

と言われていますが、この「リストが命」というセリフ、
実はほとんどの人が勘違いしてるんですね。

「リストが命」 = 「リストの数が命」

そう思ってる人が多いということです。

これでは、ぼくが最初のWebセミナーから言ってる、

「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、多少違えど結局は同じことをやってしまってる。おんなじです。

「リストが命」

というのは、その集めたリストをどう使うか、どううまくお金に変えるか？
当たり前ですがそれが前提のセリフだから。

例えば、話はガラッと変わりますが、
色々な女の子と仲良くなりたいからといって、
むやみやたらと色々な女の子の連絡先、今であればLINEのIDをゲットしたところで、
「そこからどうやってご飯に誘うか？デートに誘うか？」
その方法を、肝心のその部分を知らずして、仲良くなることなんて出来ないわけです。当たり前。
LINEに表示される友達の数が増えたね、よかったねってだけ。いやそれ何が嬉しいのって話で
す。

でも多くの人はいこれと同じことをやってるわけです。全く同じ。

「連絡先ゲットして、で？それをどうするの？」

そこが一番大事。ってかまじでそれ以外大事じゃない。

ちょっと話は変わりますが、
ダイレクトレスポンスマーケティング、通称DRMという、
一般的には世界一合理的なビジネスモデルとされているマーケティング手法があります。
で、ネットビジネスで稼いでいる人たちは、これをうまくネットに応用しています。

で、このDRMですが、そのプロセスを簡単に分けると3ステップあります。

集客、教育、販売

ですね。

集客は、どうやって見込み客を集めるか？

教育は、集めた見込み客の購買意欲をどうやって高めるか？

販売は、その人達にどんな商品をどう売るか？

なのですが、このDRMにおいても一番大事なのはどこか？

それは教育なんです。間違いなく。

それはつまり、ネットビジネスでいう「ステップメールの部分」なんです。

だからここの使い方次第で稼ぎは全っくと言っていいほど違って来ます。

正確に言えば、ステップメール以降のメルマガの配信の仕方でも変わってきます。

じゃあ、もし既にリストを取ってネットビジネスをしている人がこれを聞いていたとして、ちょっとだけその使い方が上手がどうかの判断をしてみましょう。

方法は簡単です。

「客単価」を見れば1発で分かります。

客単価とは、

1リスト当たりの平均利益のことですね。

えー具体的には読者さんが100人いて、累計利益が10万円だったら、

1人あたりの平均利益は10で割って1000円、

だから客単価は1000円

まあこういうわけですね。

で、この客単価を見れば、

DRMでいう「教育」の部分、

ぼくがずっと言っている、「アクセスをどううまくお金に変えるか？」

ほったらかしで売れまくる仕組みができていくかどうか？

それが1発で分かります。

じゃあその、合格ラインはどこか？

3000円。3000円。

つまり1アドレス、1リスト当たり3000円の利益。

もし、既にメルマガを使ったネットビジネスをやっている人がいれば、

自分の客単価をチェックしてみてください。

まあほとんどの方が3000円クリアしてないと思います。

理由は簡単。

3000円が難しいんじゃ、ありません。

ほとんどの人が客単価を上げるための勉強をしたことがないからです。
ぼくからこのビジネスを教わっている人の中に、「いや～難しいでしょ」っていう人はいないと思います。

超えますから、3000円なんて。

ジャンルによってはハッキリ言って3000円ですら低い場合もあります。

でも巷では、

メルマガ読者1万人いるのに、月20～30万円しか稼げないとか、
その程度、ほんとに、まじでザラにいるんです。

もちろん稼ぎやすいジャンル、比較的稼ぎにくいジャンルというものはある。あります。

一番稼ぎやすいジャンルというのは、

稼ぎ方を教えるというジャンルです。まあ当たり前ですよ、なんとなくわかると思います。
実際やってる人いっぱいいるし。ぼくもそうだし。

ちなみに、ぼくはこのネットビジネスをはじめてやったとき、

この客単価が稼げる人と稼げない人の違いなんだと知り、それを徹底して勉強した結果、
その結果、1つの商品で客単価2万円弱になりました。

ジャンルは稼ぎ方を教えるというジャンル以外、です。

当たり前ですね、そのときは稼いでないですから商品をつくることはおろか情報発信すらできないんで。

で、これが稼げる人と稼げない人の違いなんです。

単純計算でも分かりますね。

さっきぼくが客単価2万円弱と言いましたが、それが例えば下手くそで、
そうですね、1000円程度だったとしたら、20倍近く違うわけですから。

月収1万円ぽっちか月収20万円かの違い。

飲み会1、2回分の小遣いを稼ぐ程度か、それだけで飯が食えるか、の違いですよ。

月収10万円と月収200万円の違い。

ふるーいアパートに住むか、24時間コンシェルジュ付きのタワーマンションに住めるかの違いですよ。

別にわざわざ住まなかったっていいですが、
まあそれだけ違うってことです。

だからまず稼げない人の典型はというと、それは、

「むやみやたらとアクセスを集めようとする人」

じゃあその次にダメな人は何をしてるか？

今度はアクセスじゃなく、むやみやたらとリストを集めようとするんです。

それに対して、稼げる人は何をしてるか？

リストの量じゃなく、常にそれをお金に変える質で勝負してるんです。

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、そして感謝される。

これが、この部分が、この威力がすさまじいと、これが化けると、ここの伸びしろがやばいと、いうことを理解した上で、ちゃんと取り組んでるんです。

今、ぼくめちゃめちゃ良いこと言ってます。この意識がすごく大事。

ちょっとまとめましょう。

まず、どのジャンルの商品売るにしても、いくらの商品売るにしても、どんな形の商品売るにしても、

「売れる仕掛け、シナリオには型がある」と。

で、それを覚えれば、客単価なんてほぼジャンル問わず3000円超えるし、そうなればアクセスなんか頼らなくていいし、稼いでる人たちはみんなこういうアプローチで取り組んでるし、ここが稼げる人とそうでない人の違いだよと。

そういうことですね。

だからぼくが教えるときは、基本的に客単価3000円として計算します。

少し皮算用なるものをしてみましょう。

1人の読者さん、つまり1リスト当たりの利益は3000円が見込めるわけですから、そんな仕組みを作ってご飯を食べるにはどうすればいいか？

集客に関して言えば、1日2~3リスト取ればいいわけです。毎日2~3人がメールマガジンに登録してもらえ、その程度でいいんです。

だって1日2~3リスト取れるということは、そのリストを仕組みに流せば、=1日の利益6000~9000円です。1ヶ月を30日とすると、掛け算をすれば月収18~27万円、もう飯が食えるんです。

「興味がある人は無料のメールマガジン登録してくださいね！」

そんな仕掛けの入り口を用意しておいて、1日たった2、3人が「いいよ！」と、OKしてくれば集客、アクセス集めに関してはもういいんですよ。飯を食う程度であれば。

あとはもう自動で、もしくは半自動でお金が変わっていきます。あらかじめ設定しておいたメール、シナリオが勝手にその人に届けられるわけですから。で、まあ更にお金を稼ぎたいとか、例えば他にいい商品を見つけたから紹介したいとか、

自分の商品でもいいですね、それは商材でもいいですし、直接サポートとかでもいいでしょう、期間限定で値下げしてオファーしてもいいでしょう、アフィリエイトなら限定購入者特典つけてもいいでしょう。

ネット決済なんて今の時代一瞬で用意できますから、すぐできます。

そういうのを売ってみようというのであれば、自分でメール1通送ればいいんです。

そのメール1通は、いきなり出会い頭のセールスとは全く、全くワケが違います。

簡単に言えば、自動で徐々に信頼関係を築いた後だから、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。

こういうわけです。

しかもアクセスと違ってリストは毎日溜まっていく一方です。集客装置もあなたの資産ですから。だから時間が経てば経つほど、稼ぎは嫌でも増えていきます。理論上そうなるんだから。

そうなっちゃえば、もう飯を食うのに困るはずがないわけです。

変な言い方すると、
お金が欲しけりゃメール1通送ればいいんですから。

これが、

「私はメール1通で1200万円稼ぎました！」

とかね、そういうことを言ってる人がやってることです。

そして同時にこれが、「アクセスに頼らずにお金を稼ぐ」ということなんです。

これ、比べてみてください。他のネットビジネスをしてる人たちと。
彼らにしてみればそんなうまい話あるかってぐらい、むちゃくちゃな格差です。

これが、

「情報発信力格差」

です。

悲しいことにネットビジネスの業界にも格差があるんです。

で、もうここまでくれば、

「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？」

この説明もできるようになりました。

その答えもこれなんです。

やってることは今説明したことと同じなんです、全く同じ。

理屈は簡単。

さっきは1日に取れるリストの数を2、3人としました。それで月収18~27万円だと。

仮にその2, 3人が20、30人だったら?日収6~9万、月収180~270万、年収3000万です。

更に客単価が3000円じゃなくて1万円だったら?

年収1億円です。

これだけです。ほんとにまじでこれだけです。

「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?」

情報発信ビジネスの稼ぎというのはこの2つによって、2つによってのみ決まるんです。シンプルなんです。

「大金を稼ぎまくってる人はなんであんなに簡単そうに稼いでるか?」

もう理解してもらえたんじゃないかなと思います。

ネットビジネスの業界ではレバレッジが大事だ大事だとアホの1つ覚えみたいに、みんなそう言います。

ほんとに大事なのは、その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」

そこに使うんです。

「アクセスを上手に、リストを上手にお金に変える」

そこに効かせるんです。

そして、この感覚がとっても大事。

「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!」

この肌感覚です。

稼いでる人は誰一人残らずこのセリフを口にできるはずですよ。

まあ彼らは実際にそれを自分のビジネスで経験して美味しい思いをしてるから当たり前なんですけど、

ぼくが言いたいのは、「0から取り組むあなたにも」彼らと同じこの肌感覚を今から持って欲しいんです。

ぼくがネットビジネスを始めた頃に一番知りたかったのはココです。

だって、でないと何も分からず実践しようとする、

どこにどれだけのエネルギーを注いでいいのかわからないですから。

「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？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。だからこういう風になっちゃいけないんです。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なんです。ぼくは今、すごくシンプルなことを言っています。

はい、だから今これを知ったあなたは、

「すごーじゃん！まじで儲かりそう！」

そう思ったかもしれません。

まあ儲かるからって理由だけで情報発信ビジネスを勧めてるわけではないですが、でもぶっちゃけやっぱりあなたのその感覚は正しいし、最初の動機はそんなもんでいいと思います。

ぼくも最初はそうでしたし。

とまあ長々とお話してきましたが、

今回のwebセミナーで、情報発信ビジネスについての理解はかなり深まったのではないのでしょうか？いや、絶対に深まったはずです。

まだそれを実践はしていないにせよ、現時点で、既に実践しているほとんどの人たちよりも、ネットビジネスの本質はつかめたはずですよ。

結局は、

「上手に真似できるかどうか」

なんです。

「自分でお金を稼ぐには、例えば起業するなら、なんか突拍子も無いようなアイデアが必要だ～、誰もやったことないことをやるしかないんだ～」

とか思ってる人が案外多いんですが、かくいうぼくもそんなことを思ってた時代があったんですが、

そしてこういう発想は、ビジネスをしたことがない人に多く見られがちなんですが、ハッキリ言って間違い、大間違いです。

ビジネスをしたことがないあなたのオリジナリティなんて、誰も期待してないです。

「いやいやおれは違う...」

と反論したくなるかもしれませんが、かつてのぼくも、かなり斜に構えることでお馴染みのぼくも、ここは絶対に反論してるタイプですが、

ハッキリ言って、オリジナリティ舐めすぎです。

だからそういうアプローチをしようとしてるヤツは、年末に宝くじ買って本気で1等とろうと思ってるヤツ、雷に当たりたくて道歩いて期待してるヤツ、と一緒にです。まあ無理。

だからまず、上手な人のやり方を上手に「真似」をしてください。例えば飯を食う程度であれば、この「真似」だけで十分ですから。

「学ぶは真似ぶ」

とありますが、昔の人はよく言ったものですよね。

というわけで、まあ名言チックなセリフも登場したところで、続いて話さなきゃいけないこと。

それは、

じゃあ仮にあなたが今から、0からそれを始めたとして、上手に真似をしていくとして、

「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、どんぐらい稼げるもんなのか？」

ってこと。

勿論、100人が100人同じ結果になんかなりません。なりっこない。なるなんて言ってる奴がいれば、そいつは大嘘つきです、まあ騙される方が悪いぐらい。

なのでぼくが語るのは、自分の実体験、自分が教えてる人の経験、この業界で稼いでいるぼくの周りの人たちから聞いた話、これらに基づいた肌感覚、いわば相場のようなものです。

「だいたいまあ普通にやったらこんぐらいいけるよね〜？」

みたいな、お酒の席でポロツと口に出すぶっちゃけトーク的なものだと思ってもらえれば分かりやすいかもしれません。

まあ極めて現実的な数字として紹介しますよ、ってことです。
是非ぜひ、次回を楽しみにしててください。

あ、それに加えて、

「アクセスなんてものはかき集めりゃいい、かき集めることができるよ」

なんて話もしたいと思います。

だから次回話すことを理解してもらえれば、

「もうすぐさま、実践できる！スタートダッシュがきれる！」

そういう内容にしました。自信作です。

これまた超超、超お楽しみに。

えー最後に恒例の。

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、動画下のコメントよりお願いします。

1通1通読んでますし、時間の許す限り返信していますので。

というわけで、また次回お会いしましょう。

それでは！