

第2回Webセミナー

【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】全文書き起こし

どうも、滝沢です。

前回のWebセミナーではネットビジネス全体を俯瞰してもらいました。

ざっくりとネットビジネスを7つに分類して、
それぞれがどんなことをして稼いでるのか？その具体的なやり方や、
その方法の長所、短所をざーっとしゃべりました。

前回のセミナーは、今後の基礎となる部分です。
まだ見ていない人は必ず、かならず一見しておいて下さい。

何事も最初が肝心です。

はい、で、前回ぼくは、

インターネットビジネスというのは、
「アクセスを集めてそれをお金に変えようぜ！」
っていうものだから、
基本的には、

- どうやってアクセスを集めるのか？
- アクセスをどうやってお金に変えるか？

この2つしかない、言いました。

で、残念ながら、アクセスの集め方には再現性なんてないと。
だってどんだけ目立てるかって話だから。
だからアクセスの集め方ってのは最低限やっておきたいコツがある程度でしかなくて、
しかもそのコツで変わるのはせいぜい2倍、3倍、その程度。
だから最低限のことをやったらあとはその人の才能・センス次第になっちゃうよと。

だからぼくたちは、
きちんとご飯を食べる方法として実践したいぼくたちは、
前者ではなく後者、

「どうやってアクセスをお金に変えるか？」

ここを学ばないとダメなんだと言いました。
というかこれをやってる人がほとんどいないからこそ、
ここをマスターすることはネットビジネスで成功する最短距離、いわば近道なんだと。

で、このアクセスをお金に変える方法は、その考え方、仕組みを知ればいいだけ。
知ってるかどうかで2倍、3倍？
違います。何十倍も変わる。もっと言えば百倍以上変わったりもします。まじです。

前回も言いました。

ブログが毎日2万PVで稼ぎが月5万円とか。

twitterのフォロワーが5万人で月3万円とか。

そんな人たちがザラにいる中で、

ブログが毎日100とか200PV、ページビュー程度でご飯を食べてる人だっているんだと。

アクセスが彼らの100分の1しかなくても、

それで飯が食べちゃうんだと。

飯が食えるというのは月20万、30万程度の収入になるということです。

じゃあ今回のテーマは、自ずとこうなります。

「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」

ですね。

要するに、

「少ないアクセスで効率よくお金を稼ぐためにはどうすればいいか？」

それを大きく3つに分けて紹介します。

その上で、みんなが盲点になっているこの方法をマスターすれば、

別に自分でブログなんて運営せずともお金が稼げるんだ、手に職がつくんだ。

就職しなくてもいい、会社に頼らなくてもいい、これを武器に起業だってできる。

あらゆる可能性を秘めているんだってことを説明します。

まあこれを見れば、

「情報発信ビジネスがいかにか合理的か、優れているか、稼ぎやすいか」

しっかり理解してもらえenと思います。

ではいきましょう。まず1つ目。

●最初から狙い撃ちしてお金になるアクセスだけを集める

です。

何度も言ってますが、

沢山のアクセスを集めるのは難しいんです。残念ながらこれは真理。

量で勝負しちゃいけないんです。

じゃあどうするか？

単純です、質で勝負すればいいだけ。

つまり意味のあるアクセス、つまりお金になるアクセスだけを集めればいいんです。

「で、じゃあそんなことできるのか？」

できます。

まず、分かりやすい例を出します。

例えば、量で勝負するというのは、つまり沢山のアクセスを集めて稼ごうとするのは、ポケットティッシュを配って集客するのと同じことです。

街で配られているあのティッシュ。

みなさんも受け取ったことはあると思いますが、
でもじゃあ、そこに載ってる広告の商品買ったことありますか？

殆どの人がないと思います。

ティッシュをもらう側のぼくらは、ただ単に、ティッシュが欲しいだけなんだから。
もらった後、広告が邪魔だからってそこだけ抜いてポイしちゃう人も多いと思います。

でもたま～に、ごくたま～にティッシュに挟んである広告を見て、
たまたまそれがフックとなって商品を買ってくれる人がいるんです。

だからこういう方法は、そういう神頼みの、運試しのなという言い過ぎかもしれませんが、
まあぶっちゃけそういう効率が著しく悪い集客法なわけですね。

もう1つ例を挙げましょう。

例えば、大学を卒業し、新卒で文系就職をすると、その多くは営業部に配属されますが、
新入社員はよく飛び込み営業をさせられたりします。

「1日で名刺何枚集めて来い！」

ってやつですね。大手企業でも意外とこういうことやってます。

じゃあその飛び込んだ先で商品がどれくらい売れますか？

というかもうその前に、話だけでも聞いてくれるところがどれだけあるか？

って話です。ほとんど門前払い。

話を聞いてくれたとしても、それはほとんど相手の優しさゆえです。

まあそもそもこれは集客ではありません。シゴキです、かわいがりです。

ただ、これが量で勝負するというイメージなんです。

まあでも確かにリアルで集客する場合、量で勝負しないと難しいところがあったりするのも事実。

でも！ネット上は違います。

これがネットとリアルの大きな違い。

ネットってめちゃめちゃ便利なんですよ。

自分が知りたい情報は検索すればだいたい出てくるし、

欲しい商品を家にいながら最安値で見つけて上手にお買い物することもできる。
ネット上で同じ趣味嗜好の人同士が集まってコミュニケーションを取ることも簡単。

こんなことができる便利なネットと、さっき例に出したリアル。
集客においてどう違って来るか？説明しましょう。

じゃあまずリアル。
リアルで人が大勢集まるところってどこかというと、代表的なのが例えば街中ですね。
だから街中にいろんな広告が出ています。

で、例えば新宿、

「新宿にいる人はどんな人？」

と聞かれると、

●おそらく東京近辺に住んでるであろう人

ぐらいの絞り込みしかできないわけです。

学生もいればサラリーマンもいれば主婦もいる、
フリーターもニートもいれば子どももいるし年金暮らしの人もいる。

それに対して、ネット上で大勢の人が集まるところってどこかというと、
例えばSNS。Twitterだとしましょう。

勿論Twitterだって街ナカと同じようにめちゃめちゃ色々な人、有象無象がいます。
違いは何か？住み分けがされてるんです。

基本的にこういうサービスはリアルの友達同士でやる場合と、
ネット上で何か趣味嗜好や価値観が近い人同士でつながる場合の、2パターンありますが、

どちらも偏ってるんです。

学生の友達は学生だし、
アニメが好きな人のフォロワーはアニメが好き、
特定の有名人をフォローしている人は少なくともその有名人に関心がある人。
こんなかんじですね。

もっと言えば、SNSじゃなくてサイトであればどうか。

例えば賃貸物件サイトがあるとしましょう。

じゃあ「そこに訪れる人はどんな人？」と聞かれれば、
それはもうほぼ間違いなく住む場所を探している、引っ越そうとしている人なんです。

転職サイトがあるとして、そこに訪れる人の中に転職に興味がない人はいないんです。

これが集客におけるネットの特徴。

「最初っから絞り込める」というか「既にハナから絞りこまれてる」んです。

これってリアルと比べればめちゃめちゃすごいこと。
だからぼくらはすごいからこそ無視しちゃいけない。活かさなきゃいけないんです。

話が変わるようですが、
お金を稼ぐということは、ネットビジネスに限って言えば商品が売れるということ、つまり誰かにお金を払ってもらうということです。
その誰かは何か悩みがあってそれを解決したくて、
もしくは何か欲求があってそれを満たしたくて、
その上で「お金を払うかわりに受け取る商品・サービス」に価値があると思うからお金を払うんです。

つまり価値があると思ってくれない人を集めても全く意味が無いんですね。

転職したくない人に転職サイトを見せても意味ないし、
痩せてる人にダイエットサプリをすすめても意味ないし、
英語ペラペラの人に英語の教材売っても売れないし。

だからこそ、最初っから絞り込めるなら絞りこんだほうがいい、
違います。絞りこまなきゃいけないんです。

ぼくたちは沢山のアクセスを集めることが目的ではないんです。

広告収入で稼ぐにしても、自分の商品を売るにしても、
そのアクセスをお金に変えてはじめて手元にお金が入ってくるんだから、
アクセスを集めたその後、を考えながらアクセスを集めないといけない。

それが質で勝負するということです。

むやみやたらと量で勝負するのがいかに馬鹿らしいか、
分かってもらえたかと思います。

「アクセスがなけりゃどんなにいいモノも売れねえ、稼げねえ！」

というのは正しいですが、

「アクセスを集めるという最初の段階から間違っただけをしてちゃ稼げるものも稼げねえだろうが！」

ってのがぼくの意見です。

ちなみにこの業界で有名なDRM、ダイレクトレスポンスマーケティング。
情報発信ビジネスが如何に合理的であるかを説明するときによく出てくるキーワードですが、
このDRMの醍醐味の1つはなんといってもターゲティングです。

それは、過激な言い方に変えれば、
「ターゲティングせずして稼げるわけがない」

ってことなんです。
是非覚えておいて下さい。

はい、じゃあ次行きます。2つ目。

●稼ぎにくい商品をキャッシュポイント(収入源)としない

ここからは、
「アクセスをどうお金に変えるか？」
というステップ。つまり集客以降、アクセスを集めてからその後のステップになります。

そうなってくると、まず上手にお金に変えなきゃいけないんだから、

- その商品は売れるのか？
- その商品の利益率は高いのか？

この2つは絶対無視しちゃいけません。
当たり前のことを言っています。

となるとまず、

報酬が売上の1%や3%の楽天やamazonの広告収入
1クリック数円程度しかくれないgoogleの広告収入

は、利益率が悪すぎ。
自分のところから販売ページをクリックしてもらえようどんなに工夫したところで、
その対価が売上の1%とか、数円とかそんなんじゃやってられません。

「むやみやたらとアクセスを集めて、むやみやたらと楽天、amazonにアクセスを誘導する」

こんなことやって飯を食うのは至難の業だと言ってるんです。

じゃあどうするか？

広告収入に限って言えば、
報酬が売上の1%、クリック数円のものじゃなく、
1つ売れたら数千円~数万円になるものをまず選ぶ。
そんな商品たくさんあります。

知らない人は第1回のWebセミナーを見て下さい。

その上で、
きちんと利益率を確保した上で、
ちゃんとその商品が売れてくれるように、

ダイエットに興味ある人にはダイエットの商品を、
英語を話せるようになりたい人には英語が学べるサービスを、

お中元やお歳暮を探している人にはおすすめのお中元・お歳暮ギフトを、
資格の勉強をしてる人にはその教材を、

そうやって、絞り込んで集めたアクセスと、商品の相性をマッチさせる。
これが上手に商品を守るための第1歩というわけです。

最初から絞り込んでその上でマッチさせてる。
だから売れるんです。

しかもその売れた報酬が1%や3%じゃなくて、50%とか80%。
だから稼げるんです。

この業界では薄利多売はタブーです。
これは誰がなんと言おうと正しいですから。覚えておいて下さい。

まあこれは1つ目の説明が理解できていけばスッと頭に入ってくると思います。
なので説明はこの辺にしておきます。

肝心なのは3つ目です。
3つ目の仕組みをつくれればもっと売れます。

3つ目。

●ほったらかしで売れまくる仕組みを作る

これができちゃうのがネットビジネスの凄いところです。
順を追って説明しましょう。

まず、基本的に商品を守る時はどうするか？
ほとんどの会社には「営業」というものがあります。
営業つまりセールス、つまりお客さんの説得です。

さらに、多くの会社はセールスをとても重要視しています。
セールスしなきゃ売れない、もしくはしたらめっちゃ売れる。
そう考えているから、多くの会社には営業マンがたくさんいるんです。

「じゃあぼくらはどうしたらいいのか？」

...とその前に、まずこのセールスにおいて一番の難関はなにか？
を考えてみましょう。

それは、

「こっちの話聞いてくれるかどうか？」

です。
これが実は超難関ステージ。ですよ。最初にラスボスが登場してるみたいなもんです。

基本的にセールスされたい人なんて世の中にほとんどいませんからね。されたくない人ばかり。だからハナから興味のない人は話を聞いてくれません。鬱陶しがられて嫌われて終わりです。

凄腕の敏腕のセールスマンならそれすらも崩すことができるかもしれませんが、残念ながら普通の人にはムリです。

「え、じゃあ売れる仕組みなんてほんとに作れるのか？」

作れます。

でもまず言っておきたいのが、
今さっき説明した2つのことを実践しなければ作ることは出来ません。

「絞り込んで質の高いアクセスを集めて、その上でさらに商品をマッチさせる」

ですね。

これができているかどうかで全然違う。

なのでこれがクリアできていると仮定して話をしましょう。

そうすると、絞り込んでからはなから興味がある人を集めているぼくらにとっては、超難関ステージはありません。なくなるんです。セールスの難易度がグッと下がる。

だってハナから興味があるんだから。少なくともいきなり鬱陶しがられることはないんです。

だから100%とは言いませんが、殆どの人が最初のステージを自ら、自ら超えてきてくれます。中にはすでに何か商品を買おうと思ってるから誰か背中押して～なんて人もいます。

だって興味ある人しか集めてないんだから。

つまり、

最初から狙い撃ち、絞り込んでる時点ですごく売れやすくなってるってことをまず理解してください。

となれば、次に何が変わるか？

露骨にセールスする必要がなくなるんです。

鬱陶しがられるような、ヘタしたら嫌われるような、そんな一か八かの、ハッキリ言ってダサい方法、そんなダサいセールスをする必要ないんです。

じゃあかわりに何をするのか？

鬱陶しがられることなく、ほったらかしで向こうから商品を買いたくなるような、そんな仕組みをつくるんです。つくることのできるんです。

だから世間一般のセールスのイメージとは全く違います。

「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。」

そんな仕組みをつくることができるって言ってるんです。

ただし、何度も何度も言いますが、これはあくまでちゃんと集客の段階からちゃんとアクセスを絞り込んでいるからこそであって、簡単にターゲティングできるというインターネットの長所を最大に活かした結果であって、ネットビジネスがすべからくこういう特徴を持ってるわけではありません。そんなわけ絶対ない。

今話したような理屈を全て実践するからこそなせるワザであるということは理解してください。

で、まあその理屈通りに実践するとしても、中には、「セールスなんてしたことないからムリだよ～」と思うかもしれません。

でも、ここでは経験なくたって全く問題ないってことだけは言っておきます。

ぼくもネットビジネスを始めた頃は人にモノを売ったことなどありませんでした。ただの大学生でしたし。でも大丈夫だった。モノを売ったことなくても、セールスしたことなくとも、全く問題ないです。

そんなんでほんとに売れるの？

売れます。めちゃめちゃ売れるんです。

こちらをご覧ください。

これはぼくが情報発信ビジネスを教えている人たち、生徒さんや友達。の売上画面的なものです。ぼくのものではないです。成果が分かる画像を送って下さい～と頼んでその人達に送ってもらいました。

まあこういう画面を見せたところで、売れる、稼げるという事実をイメージでなんとなく伝えることしかできないと思いますが、

今ぼくが話している、

「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」

これをしっかり理解した上で、

「アクセスを上手にお金に変える方法」

に重点を置いて取り組んだ結果、例えばこういう成果が出るよと。まあそう言いたいがためにお見せしました。

はい、じゃあここで、

「いや売れる売れるっていうけど、商品のジャンルはいったい何なの？」

と思われるかもしれませんが。

が、こういうビジネスは色んなジャンル、あらゆるジャンルで実践が可能です。

例えば

- 「大学受験」をテーマに月収60万円
- 「モテる」をテーマに年収2000万円
- 筋トレ方法を教えることで年収1000万円
- ダイエット法で年収600万円
- 英語勉強法で月収70万円
- 株式投資を教えて年収800万円
- 得意のテニスを人に教えて月収30万円
- 就職活動をサポートして月収100万円

キリのいい数字にしてるので勿論正確な数字ではないですが、少なくともぼくの仲間や友達、生徒さんたちだけでもこういった人たちがいます。そしてこれは全体からみればほんの、ほんの一握りです。

そしてこれからもこういう人は増えていきます。これは必ずです。仕方ありません、だってそういう流れだから。

で、じゃあこれらができる人は、そのジャンルの、その道のプロか？というと全くもってそうじゃない。これもポイント。何かその分野で輝かしい実績を持っている人かということ、全然そんなことなかったりする。

殆どの人が、
「他の人よりもその分野についてちょっと詳しい」
「他の人よりもちょっと上手くできる」

そんな、誰もが履歴書の「長所」「趣味」の欄に書こうかなって思うレベルのものだったりします。

え、じゃあ悪い人たちなの？詐欺なの？というと全く違います。その辺りが疑問の人は動画下のPDFをご覧くださいただければ理解してもらえるかと思います。

アクセスを大量に集めるのではなく、アクセスを上手にお金に変える方法、これをマスターすれば、自分の特技や、好きなこと、興味関心があること、それを仕事にすることができるんです。好きを「稼ぎ」にすることができるんです。

しかも読者さんに感謝され、お客さんにも感謝され、
ライフワークバランスなんて言葉が無意味になるぐらい、
趣味と仕事の境目がないような、そんな生活を送ることができるんです。

ぼくがこの今の仕事をする前は、
ちょっと想像するだけで、思わずにやけてしまいそうな、
そんな憧れの生活です。

で、で、で、ここが肝心なところですが、
こういったジャンルというのは、必ずあなたにも1つ以上あると思うんですね。

人よりも大学受験頑張った～とか、
社会人になった今、今の就活生に対して教えてあげられることがあるとか、
苦労して英語を習得したから、少なくとも昔の自分には英語を教えることができる～とか、
恋愛下手な友達の相談にはよく応えてあげてるから、それだったらできるかなとか、
筋トレが趣味で本も沢山読んだから、結構語れるぜ！とか、
今、副業でちょっとお金を稼いでいるから、その方法だったら教えることができるな、とか、
いやおれ営業だったら結構自信あるんだよな～とか、

挙げだすとまあキリがないですが、そういったものです。

もっと言えば、

その分野である程度の結果すら出ていなくともいいんです。

今わたしこれ勉強中なんだよね～とか、
そんなレベルでも情報発信ビジネスを始めること、
それで人から気持ちよくお金を頂き、更に感謝される。それも可能。

さらにもっと言えば、

自分にはそんなものがなかったとしても、
情報発信ビジネス自体を覚えちゃえば、

自分の周りにいる、そういう人、
つまり何か特技を持っている人と一緒にビジネスすることが出来るようになります。

だって、相手は、コンテンツを持っている。
あなたは、それをお金に変える方法を知っているんだから。
一緒にビジネスをすることができて当然です。

で、これも立派なマーケッターと呼ばれる職業です。

実際に、
情報発信ビジネスをマスターし、マーケッターという肩書きで、この業界で活躍し、
年商何億という会社を経営している人たちもいます。

「いや～もうなんでもアリじゃん」

って思うかもしれませんが、

「そうなんです、なんでもあり、なんでもできちゃうんです！」

というかぼくはこれを一番伝えたい。

だって情報発信ビジネス知ってる人なんて、
アクセスをお金に変える方法をしっかり勉強してる人なんて全然いないから。

なんとなーく話には聞くけど、実際そのカラクリはよく分かってないとか、
アフィリエイトなら仕組みわかるよとか、せいぜいその程度なんです結局。

ネットビジネスやってる人間のほとんどは、お金の稼ぎ方なんて知らないですよ。

ブログにアクセスは集めることができるけど、そのアクセスをお金に変える方法は、
適当に広告貼ってるだけ、みたいな、そういう人たちだったり。
ちゃんと勉強してるつもりでも、そもそもパチンコ必勝法かなんかと勘違いしてるから、
小手先のテクニックに振り回されて結局無駄な作業ばかりしてる人だったり。

何故かみんなアクセスをお金に変える部分を勉強しようとしなくて、
というか、その部分が一番大事ってことすら知らない。

それがこの業界の現状だったりします。

だから、世間一般の人は、
好きなこととしてご飯を食べるなんてムリだと思ってるし、
ネットで大金を稼いでるやつらはきっと悪いことしてるに違いない！なんて偏見を持つ。

「だって自分はこんなに頑張っただけしか稼げないんだから、
サラリーマンの年収を軽く超えるぐらい稼いでるとか、
ほったらかしで大金が入ってくるとか、そんなのウソに決まってる！」

といったかんじでしょうか。
そんな人にはもれなくこう言ってあげたいです。

「いやいやそもそもやってること全く違うから」

だから、今、今こそ、
この情報発信ビジネスを学べば、
ネット上でアクセスを集め、それをお金に変える方法まで、
をまるっと、体系的に学べば、
今後のあなたの人生において必ずあなたの武器になる。

それで飯を食うのはもちろん、

それを武器に起業したいならすればいい、
副業として始めてたのであればそれが給料を上回れば会社辞めればいい、
学生の間うまくいったら就職しなくたっていい。
軌道に乗った後に大金を稼ぎたいなら稼げばいい、
自信がついたからって海外にでも飛び出したいなら飛びだしゃいい。

とんでもない可能性を秘めていると、
もうそんな世界は意外とあなたの近くにまで来てるんだと。
そう言いたいんです。

ぼくは色んなネットビジネスの中でも、
情報発信ビジネスが一番ですよーって言ってますが、
勿論稼ぎやすいとか、再現性が高いとか、
そういう分かりやすいことも一応言いますが、

やっぱりぼくが最も強調したい部分はここだったりします。

「可能性がやばい」

すごく頭が悪そうな一言ですが、
結局ぼくが言いたいのはそんなところだったりします。

ワクワクするんですよ。ってかワクワクしないと仕事なんてやってられません。
だからぼくもこういう活動ができているんだと思います。

とまあ話が横道に逸れまくりでしたが、

じゃあ、

「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。」

ほったらかしにできるのはどうしてなの？
ほったらかしにできたとしてなんでそんなに売れるの？
そんな仕組みって具体的にどんなの？

今度はその辺りの説明をしっかりとできる段階までやってきました。
なので、それらをしっかりと説明した上で、
稼いでる人と稼げていない人の違い、
ぼくはその一つに「肌感覚」があると思ってるんですが、

「肌感覚ってなんやねん！」

って声が聞こえてきそうなんですけれども、
まあその辺り含めてですね、
次回のWebセミナーをご覧頂ければ、すべて理解してもらえるように作りました。

要するに、次回のWebセミナーがぼくが語るノウハウの核心部分、最高潮、クライマックスというわけです。

次回の内容が理解できれば、まーそうですね、
情報発信ビジネスの本質の8割ぐらいはもうバッチリOKって感じでしょうか。

というわけで超、ちょーお楽しみにしてください。

で、最後に！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、ぼくの時間の許す限り丁寧に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！