

シークレットプレゼント版

今から2ヶ月で、半自動で毎月9～18万円の収益が発生する仕組みを完成させるためのチートシート
～稼いでいる人の肌感覚を身につけよう～

文責：滝沢まさる

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は滝沢に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポートに記載されているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderを下記のページよりダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

まずはレポートを手に入れてくださり、どうもありがとうございます。

このレポートでは、

今から2ヶ月で、半自動で毎月9～18万円の収益が 発生する仕組みを完成させる

そのためのハッキリとした道筋をお見せしたいと思います。

ぼくがこのビジネスを始めたときに最も知りたかった、

「どれぐらいやればどれぐらの期間でどれぐらの結果がでるのか？」

そのあたりの数字を特に重視しながら説明していくということです。

勿論数字を言う以上、あくまで参考です。

ビジネスですから、誰が同じことをやっても同じになるようなものではありません。

もっと時間がかかるかもしれないし、もしかしたらできないかもしれない。

ひょっとしたらもっと早く大きな成果を出すことができるかもしれない。

勿論それはあなた次第です。

ただ、とても現実的な数字にしてあるのでその辺はご安心下さい。

では、早速いきましょう。

まず、いきなり敢えて厳しいことを言うようですが、

勉強しなければ稼げません。

「え？がむしゃらに手を動かしてるだけで稼げるんじゃないの？」

という人がいるかもしれませんが、

誰でも適当にやって稼げるなら、そんな方法がもしあるなら、誰も教えてくれるわけありません。

外国人でも安く雇ってやらせたほうが儲かるからです、むしろ教えたら損です。

前回のレポートで紹介した、元トラック運転手Aさんだって間違いなく勉強しています。

(※ぼくのメール講座を受講されてる方へのコメントです)

だから、まずちゃんと勉強してください。

メール講座をしっかりと理解して下さい。

勉強しないで稼げるビジネスなんてありません。

**「私が開発したこのツールを使えば、おばあちゃんでも小学生でも稼げます！
思考停止でも稼げます！再現性は100%です！」**

みたいなこという人、たまにいますが、あれは詐欺です。詐欺師です。

だって、そんな方法もし、万が一、あったとしても、
それをマニュアル化する暇があれば人を雇ってやらせたほうが稼げますから。

だから、既にネットビジネスをやっていて稼げていない人、
その稼げない原因の1つとして挙げられるのは、

「ろくに学びもせずがむしゃらに手を動かしてるから」

十中八九これだったりします。

(逆に言えばだからこそ、きちんとやり方を覚えればその他大勢有象無象には負けません絶対に。)

ただ、注意したいのは、

勉強してくださいとは言いましたが、
何か難しい資格を取るような、そんな分量の多いものでもないです。

それは今からお話します。

では、まず何を勉強すればいいのか？

情報発信ビジネスは、この3つを学べばいいといわれてます。

それがこれ。

- コピーライティング
- マーケティング
- プロモーション

まあよく言われていることです。

一応分からない人のために説明しておく、

まず、**コピーライティング**というのは、
お客さんに商品の価値・魅力を文章で伝える力のことです。
客単価を決めるのがこの力。

客単価という言葉を知らない人は3つ目のWebセミナーを見て下さい。
(※ぼくのメール講座を受講されてる方へのコメントです)

次に**マーケティング**、

これはざっくり言うと、**集客から販売までの仕組みづくりをする力**のことです。
毎日何リスト取れるかを決めるのはこの力。

リストという言葉を知らない人は3つ目のWebセミナーを見て下さい。

そして最後の**プロモーション**。

これは正直今回は一切必要ありません。

「定期的に1000万円単位でお金を稼ぐ」

そんなときに必要になってくる話です。
これについては、また別の機会に譲ります。

要するに、
毎月安定して数十万円稼ぐ程度であれば、上の2つで十分だということです。
余計なことはやる必要ないです。

しかも、このコピーライティングとマーケティング、

分・量・的・に・い・え・ば、それぞれ本1~2冊分ぐらいの知識で十分です。

なにか適当に本1、2冊読めばいいって話ではありません。
残念ながら稼ぎ方の核心をついたような良い本はありません。これからも出てきません。
(これはネットビジネスに限らずどんな商売を勉強するにしてもそうです)

何故なら、売れないからです。

より具体的、実践的になればなるほど、当然興味がある人が少なくなります。

要するにターゲットが絞られすぎてしまって、
一般の人が手を取りにくいハードカバーのごっつい専門書みたいなものになっちゃう。

しかもネットビジネスなんて特に流れが早いから、
売れないの覚悟で作ったところで、3年も経てば価値がぐんと下がる。

それだったら、ノウハウは誰もがすんなり理解できる表面的なものに留めておいて、
あとはその商売の実践記などを面白くストーリー仕立てにしてみるとか、
全体的な話をしながら素晴らしさを語ってみる、とかしたほうがいいわけです。売れるわけです。

要するに、何をマスターするにしても、

基本的には、

- 勉強から実践まで全て我流でやる
- 通信講座を受講したりスクールに通ったりする
- 誰かにガッツリ弟子入りする

この3パターンしかないです。

ただ！コピーライティングに関しては、もの凄く良い本があります。

ぼくが指導している生徒さんにはもれなく買ってもらってるぐらい、
ぼくも何度も線を引いて付箋を貼って読み直してるぐらいオススメできます。
それがこれ。



【現代広告の心理技術101(ドルー・エリック・ホイットマン著)】

⇒<http://directlink.jp/tracking/af/1066969/OhCZrcqd/>

(クリックすると詳細ページに飛びます)

超！オススメです。超1つじゃ足りないくらい。

これを読めば、コピーライティングの基礎的なノウハウに関してはもう全く問題ありません。

あとは、

「それをインターネットビジネス、情報発信ビジネスにどう応用するか？」

の部分、つまり実践的なノウハウを学べばおしまいというわけですね。

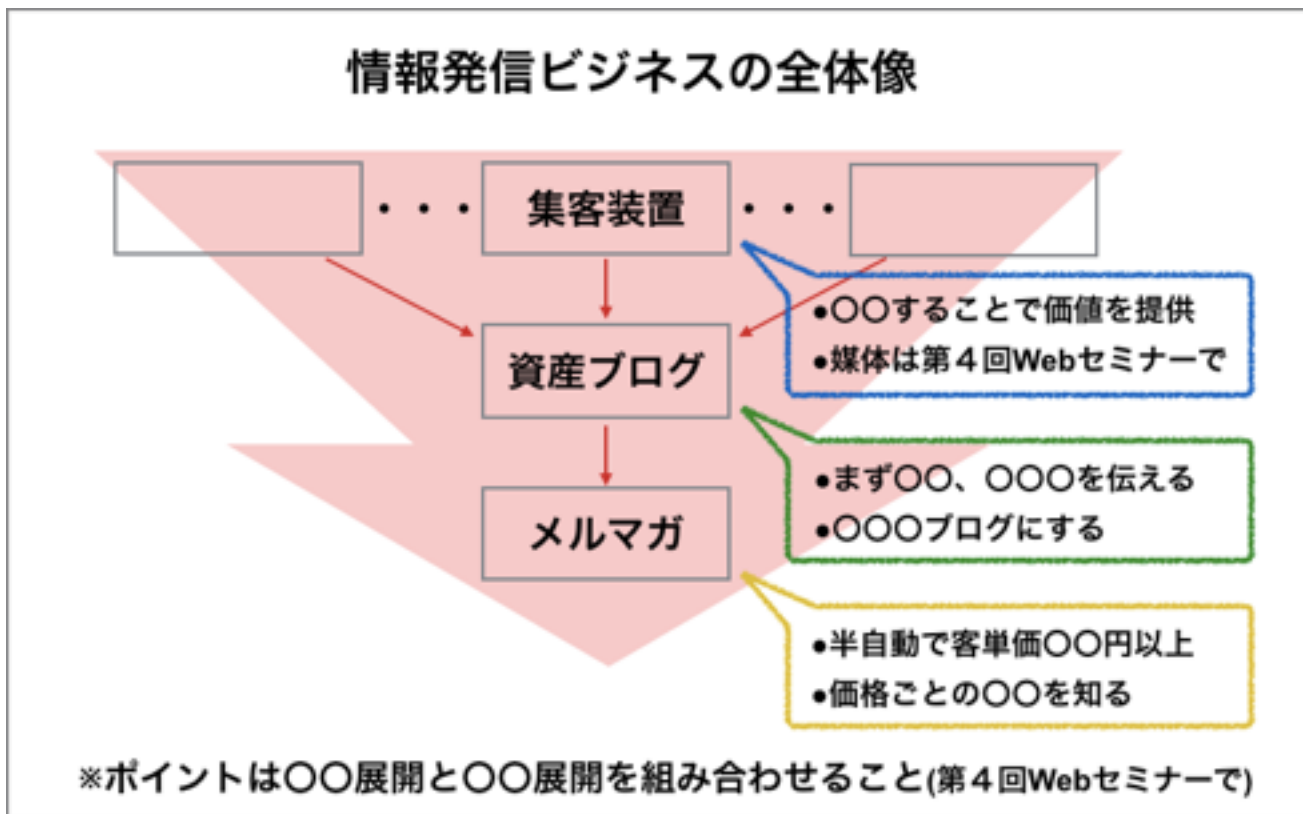
是非、チェックしてみてください。

とまあ、またもや話が逸れまくりでしたが、

- コピーライティング
- マーケティング

この2つのノウハウを1通りマスターしたとしましょう。
その上でどんな仕組みをつくっていくのか？

図にしたのがこれです。



この図はもの凄く初歩的なものなので、知ってる人もいるでしょう。
(○の部分は順を追って説明していきます)

ただ、毎月何百万円と安定して稼いでる人も、
毎月数万円稼いでいる人も等しくこのモデルは使っています。
(大きく稼いでる人はもっとカスタマイズします、もちろんぼくも例外じゃないです。)

つまり、このモデルが一番合理的ってわけではないけれど、軸となるモデルはこれだ。
ということです。

じゃ具体的に何をしてこの仕組みを 作ってあげばいいのか？

やることは2つしかありません。

【STAGE 1】

毎日1～2リストを(半)自動で獲得できる仕組みをつくる | 集客装置&資産ブログ

【STAGE 2】

客単価が(半)自動で3000円以上になる仕組みをつくる | メルマガ(&販売ページ)

これで、毎月9～18万円の収益が半自動で発生する仕組みづくりが完成します。
期間は最短で2ヶ月程度です。

つまり、このレポートの流れにそって実践すれば、

**あなたも今から2ヶ月で、半自動で毎月9～18万円の収益が発生する
仕組みを作ることができる**

ということです。

ここで大事なのは、

『毎月9～18万円の収益が発生する仕組み』

であって、
厳密にはその月から9～18万円のキャッシュが手元に入ってくるわけではありません。

でも！ 安心して下さい。

この仕組みを1度作ってしまえばもう勝ったも同然です。

こっから後はめちゃくちゃ楽。

1～3ヶ月以内に安定して月数十万円の稼ぎになります。

その辺は読み進めてもらえれば理解してもらえらと思います。

というわけで、なんとしても2ヶ月でこの仕組み作り上げましょう！

2ヶ月以内に毎月9～18万円の収益が発生する仕組みを作る、
そのためにやらないといけないこと、もう1度お見せします。

【STAGE 1】

毎日1～2リストを(半)自動で獲得できる仕組みをつくる | 集客装置&資産ブログ

【STAGE 2】

客単価が(半)自動で3000円以上になる仕組みをつくる | メルマガ(&販売ページ)

情報発信ビジネスの稼ぎというのは単純です。

$$\text{『リスト』} \times \text{『客単価』} = \text{『稼ぎ』}$$

だから、毎日取れるリストを増やす、客単価を高める、この2つ以外やることがないんです。

ちょっとまだ難しいかもしれませんが、順を追って説明していきます。

なのでここから先、初心者の方へ向けても一からお話していきます、それは知ってるぜって人がいるかもしれませんが、そんな人もちゃんと実践できてるかチェックしてみてください。

いきます。

まず【STAGE1】

情報を発信しているだけで、もしくはほったらかしで、1日1～2リストが安定して獲得できる状態を目指します。

その仕組みは、**集客装置**と**ブログ**の2つを使って作っていきます。

ぶっちゃけこの程度であればずっとブログやってるだけでもいいです。だって1日1～2人が無料メルマガ登録してくれる程度の集客でいいんですから。

ただ、ある程度スピーディーに形にしていくのであれば、もう1つやることを増やす。つまり集客装置を用意しましょう。

方法なんて腐るほどあります。

今回は、おそらくみなさん馴染み深いTwitterを詳しくみてみましょう。
(前回のレポートの元トラック運転手AさんもTwitterでしたし)

ただ1つ言っておかねばならないのは、

「Twitterで稼ごうと言っているのではない」

ということです。

「Twitterでフォロワーを増やすノウハウ！稼ぐノウハウ！」

なんて薄っぺらい方法論は、ネットで検索すれば沢山できます。勉強するといいでしょう。

ただ、「Twitterだけで稼げ！」と教える人がすごく多い。

まずこれがおかしい。

TwitterはあくまでSNSです。

多くの人と繋がることができるツールとしてはもの凄く優秀です。

でも、それだけ。

つまり、アクセスを集めるために使うのは有効だけど、
それだけで稼ごうとするのは余りにもムリがあるんです。

Twitterはあくまで集客装置なんです。アクセスを集めるために使うものなんです。

「アクセスを集めてそれを上手にお金に変える。これをTwitterだけでやろうとしてどうすんの？」
と。「Twitter上でアクセスを上手にお金に変えることなんてできるの？」と。

きちんと使う媒体の性質・特徴をふまえたアプローチをしましょう。

さて、話を戻して、じゃあTwitterを使って何をするか？

例えば、英語、英会話系の情報発信をしましょう。

勿論、ターゲットは英語力を上達させたい人。
だから彼らがフォローしてくれそうな役に立つ情報を発信するんです。

そんな内容が全く思いつかなくたってこれまた全く問題ありません。

英語であれば、

- ネイティブは使わない間違った英語
 - TOEIC800点突破のための英単語
 - 今さら聞けない英文法
 - 今すぐ使える日常英会話
- ...etc

こういった内容のものは、ネットで検索しても腐るほど出てくるし、
本屋さんに行けばこんなタイトルの本いくらでも置いています。

前回のレポートで言いましたね。

(※ぼくのメール講座を受講されてる方へのコメントです)

『キュレーション』

です。

**英語を上達させたいと思ってる人が欲しがりそうな情報を
キュレーションしてあげて、
彼らが日常的に使ってるTwitter上でそれを気軽に学べるようにしてあげるんです。**

「モーニングコールなんて英語使わないよ、ほんとはウェイクアップコールだよ。」
「フライドポテトじゃなくて、フレンチフライだよ。」

とか、そんなんでもいいんです。そういう内容を沢山用意する。

そして、そのアカウントを例えばBOTとして動かす。

既にTwitter上に自分が作ろうとしてるBOTがあっても気にしなくていいです。

(BOTを知らない人はご自身で検索して調べてみてください)

要するに、

あらかじめ投稿内容を登録しておけば、後は勝手にランダムに数時間おきにツイートしてくれる。
そういうアカウントにしようということです。

BOTは無料で簡単に作ることができます。

【twittbot】

⇒<http://twittbot.net/>



で、BOTが完成したら、次は、フォロワーを増やします。

どうやってフォロワーを増やすのか？

知ってる人も多いと思います。

こちらからフォローすればいいんです。

英語を上達させたい人がターゲットであれば、彼らにこちらのことを知ってもらいたいなら、
こちらから接触していけばいいんです。

方法は「彼らがTwitter上で何をしてるか？」を考えれば簡単にわかりますね。

既に英語に関する情報を発信しているアカウントは沢山あるんです。

だから、彼らはそういったアカウントをフォローしているでしょう。

逆に、英語に興味がない人はそのアカウントをフォローしていないでしょう。

つまり、絞り込むことができるんです。

最初から絞り込むことができることの素晴らしさはこれまで話しましたね。

だから、英単語をつぶやいてるアカウントだとか、
英語勉強法についてつぶやいてるアカウントを見つけて(検索して)、
そのフォロワーをこちらからフォローすればいいんです。

フォローすれば、そのほとんどの相手に通知が届きます。

これで接触成功。

まずはターゲットとする人にこちらの存在を気づかせることが出来ました。

あとは相手がこちらをフォロー返ししてくれるかどうか。

絶対フォロー返ししてくれる方法なんてありませんが、
きちんと興味を惹くような名前をつけて、役に立つ情報を発信していれば、
何割かは返してくれます。

こうやってフォロワーをどんどん増やしていくわけです。

ちなみに、こういう作業を自動化してくれるツールもあります。

【ツイッターブレイン】

⇒<http://www.infotop.jp/click.php?aid=264937&iid=59291>



有料ツールですが、本腰を入れてやるなら買う価値アリでしょう。
あ、でもこれは別に今買う必要はないです。ただの紹介です。

とまあこうやってTwitter上で露出を増やします。

そして、これはあくまで集客装置として使う。

ここで商売ツケを出してはいけません。

ひたすら役に立つ情報を発信しましょう(自動で)。

返信が来たら丁寧に返してあげましょう(これだけは手動で)。

このように、半自動でGIVEにつとめるわけです。

そして、フォロワーがある程度増えてきたなあとと思ったら(その判断は適当で構いません)、次に紹介するブログに誘導します。

誘導の仕方は言うまでもありません。

「ブログの記事を書いたらそのURLを載せて、クリックしてもらえるよう一言添えてツイート」

これだけ。

これで、例えばTwitterなら集客装置としてのアカウントが完成です。

では、続いて資産ブログを構築しましょう。

まずは無料ブログを始めましょう。

SNS化してるものがオススメです。

つまり、ブログ内で他のブロガーたちと交流できるインフラが整っているものが多い。ということです。

オススメはアメーバブログです。

オススメではあるんですが、残念ながらアメブロは商用利用不可とされています。

実際は商用利用してる人なんて沢山います。

だから、

「アメブロ内で直接露骨にお金を稼ごうとしちゃうと削除される可能性があるよ。」程度に思っておけばいいです。

(あ、削除されてもぼくは一切責任を負いません、あしからず(笑))

というわけでこの説明ではアメーバブログをつかってブログを運営するとします。

ちなみにアメブロは自動でアクセスを集めるツールもあります。

【アメーバキング2】

⇒<http://www.infocart.jp/e/49475/173617/>



こういうものです。
ただしこれも今買う必要ありません。
こういうのがあるよ～っていう、これまたただの紹介です。

で、まずこのブログを始めるにあたって気をつけないといけないこと。

それは、

できるだけひと目で、どんな情報を発信するブログなのかが分かるようにすること
です。

きちんと、

**自分は何者で、何を目的として、誰のために、
どんな情報を発信しているのか？**

ということは早い段階で明らかにしましょう。

『コンセプト』をハッキリさせましょうということです。
これはTwitterのときも同じ、どの媒体を使うにしても同じです。

その上で、何に注意すればいいか？

まず**見栄え**です。

見栄えは意外と大事です。
ただ、別に凝ったデザインはいらないです。

ぼくが言う見栄え、それは、『見やすさ』です。

簡単に言えば、

文字が小さくて見えづらいとか、
改行がなさすぎて読む気失せるとか、
カッコイイからと言って背景が黒いブログにするとか。

そういうのは止めましょうと。

ブログの極意の1つは『見やすさ』です。
で、これは読む立場になって考えれば分かるはずです。

続いて、おそらくみなさんが気にしそうな、**文章力**。

これはハッキリ言って必要ありません。

むしろないほうがいいぐらい。

理屈は簡単です。

まず、大前提として、

**自分のブログに訪れてくれた人がみんながみんな
記事を読もうとしてくれるわけじゃない。**

んです。

通りすがりなわけです。

クリックしたらたまたま来ちゃった程度の人もいるんです。

だから文章力発揮されても困る、それよりも読みやすさが大事。

(この意識はほんとにめちゃくちゃ大事です)

で、読みやすい文章なら誰だって書けます。

それって会話口調だから。会話口調で書けばいいだけなんだから。

これをスラスラ読んでるあなたは、間違いなく日本語が流暢だと思います。

だから普段あなたが流暢に話すように、会話口調でタイピングすればいいだけです。

「しゃべりながらタイピングすれば誰でもできるでしょ？」

ってことです。

むしろ活字口調は良くないです。だって読みづらい人が多いから。

難しく考えないようにしましょう。

あと、文章がめちゃくちゃ長いのも好ましくありません。

**基本的に、読者は基本読んでくれないという前提で取り組む。
訪問者はいつだってページを閉じるボタンを押せるんです。**

だから、少しでも読んでもらいやすいように、

会話口調にするとか、

改行を工夫するとか、

強調する部分は太字したり赤字にしたり、

記事に画像をつけてみるとか。

あとはコメント残してもらえるように工夫する。

ぼくがブログの善し悪しを判断するときの基準は、

「どんなコメントがどれくらい来ているか？」

です。
アクセス数はぶっちゃけその次だったりします。

信頼関係を築くことが大事、質の高い読者の獲得が第一なわけです。

はい、そしてなんといっても大事なのが、

ブログはブログでも、オプトインブログにする

ということです。

オプトインブログって何かと言うと、
オプトインページとブログを組み合わせた言葉です。

オプトインページというのは、メルマガ登録ページのことです。
(別に今この言葉は覚える必要ありません)

要するに、

「メルマガに登録してもらえるようなブログ作りをしよう！」

ということです。

普通にブログを作って更新して、役に立つ情報を発信しようとする。
それだけやってもダメなんですね。

「あ～役に立ったなあ～」

で終わられちゃダメだということです。

役に立ったなあと思ってもらったのであれば、
そのタイミングでこっちからすかさずオファーする。

どんなオファーか？商品を宣伝する？広告する？

違います。まだやっちゃダメ。
売れないわけじゃないけど、成約率は低い。

お分かりのように、相手の連絡先をゲットするんです。メルマガに登録してもらおう。

1つ例を挙げるなら、

●記事の最後は必ずメルマガ登録フォームを用意しておく

それも、適当に置いちゃダメ。

きちんと記事から自然にメルマガ登録を促すようにするんです。

そうすれば、全部の記事が役に立つ情報発信ページでもありながら、
質の高いメルマガ登録ページにもなるわけですね。

考えてみれば当然なんですけど、これができてない人はすごく多いです。多すぎ。

なんだか申し訳なさそうに「[メルマガ登録はこちら](#)」と書いてるブログも多いです。

なんでそんな恐縮する必要があるのか？何か悪いことでもしてるんでしょうか？(笑)

だからぼくらは、

きちんとブログに来てくれた人全員に！とは言わないまでも、
記事を読んでくれた人全員に、メルマガに登録してもらおうぐらいの意気込みで、
仕組みを作っていくべきなんです。

また、これは補足になりますが、
メルマガ登録を促すために、**無料レポート**と呼ばれるものを用意してもいいでしょう。

無料レポートというのは、
役に立つ情報だったり読者さんのメリットになるようなノウハウを、PDFにまとめたものです。

例えば英語系の情報発信であれば、

「やっちゃいけない英語勉強法！」

「英語を話せるようになるために覚えておきたい7つのコト」

「聴くだけで話せるようになるのウソ！」

こういった気になるタイトルにして、
そんな内容のことをWordなどの書類作成ソフトで作って、PDFで書き出すだけで完成です。
分量は10ページとか、20ページとかで十分です。

書く内容が分からなければ本1冊買えばいいです。

そこから大事な部分を書き出して、自分なりの言葉で書き直せば良いんです。

1次情報である必要は全くありません。キーワードはキュレーションでしたね。

で、これを例えばメルマガ登録のエサにする。

「無料メルマガに登録してくれた人だけに、渾身のレポートをプレゼントします！」

とか言って、促すわけです。

ドモ○ルンリンクルの無料お試しセットと一緒にですね。

まずは好きになってもらうために、レポートを作ってあげちゃおう。GIVEにつとめよう。

ということです。

ひたすらGIVEにつとめて、後で大きくTAKEする。

(この考え方も凄く大事)

要するに、無料レポートというのは信頼関係を簡単に築く方法の1つなわけです。

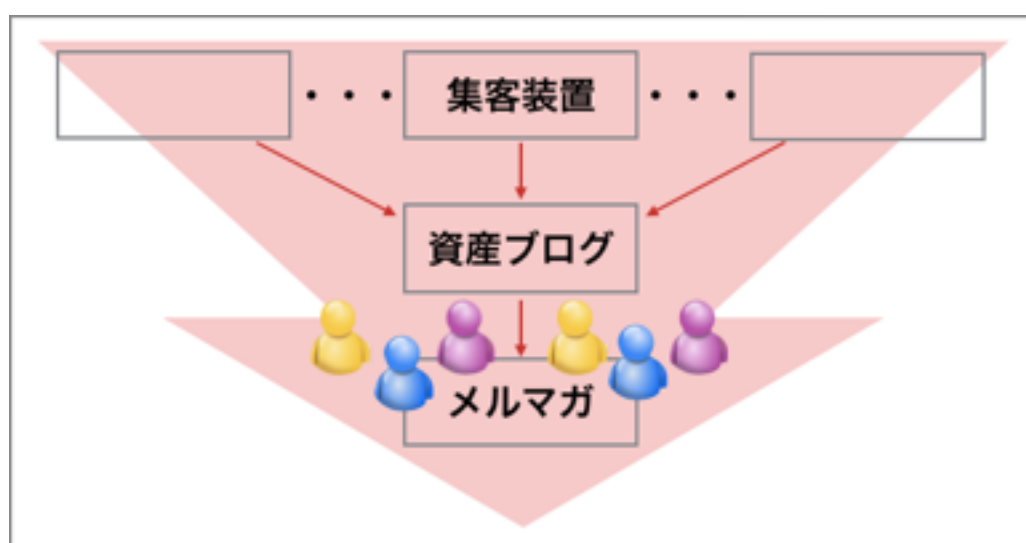
とまあそんな感じで、

きちんと無料メルマガに登録してもらうことをゴールとしたブログを作ってください。

はい。

で、今言った集客装置とブログづくりの作業を2ヶ月ほど続ける。

そうすれば、毎日安定して1～2人読者さんが増える仕組みが完成です。



もちろん個人差はありますが、
2ヶ月もやれば安定して1、2人ぐらいはメルマガに登録してくれるものです。

たった1人2人でいいんですから。まあ難しいわけがないです。

はい、これでSTAGE 1が終了。

おめでとうございます。

続いて【STAGE 2】

ここからはメルマガを使って客単価を3000円にしていく作業です。
メルマガまで来てやっと、アクセスをお金に変える作業をするんです。

まず、理解してもらいたいのは、

このメルマガに登録してくれている時点で、
あなたの発信する情報にかなり興味をもってくれているということ。

あとは信頼関係を築けばいいだけ。

ブログでコメントを残しやすいようにしようと言いましたが、メルマガも返信しやすいモノにするよう心がけましょう。

ステップメールを使って自動化しましょう。

『売れまくる仕掛け、シナリオ』を勉強しましょう。

まあこの辺りの話は、3つ目のWebセミナーで話しましたね。

簡単にステップメールについてだけおさらいしておくと、



このように、あらかじめ自分でメールを設定しておけば、あとはほったらかして、読者さん1人ひとりの登録日に応じて自動でメールが配信されるサービスのことです。

ステップメールが使えるサービスとしてオススメできるものとしては、無料のものであれば、

【オレンジメール】

⇒<http://www.os7.biz/mail/function-menu.html>

有料のものであれば、

【MyASP】

⇒<http://myasp-ao.com//c/tmCbC7II/joiJv4XI>



最初は割安な「配信スタンドのみプラン」から始めてみるといいでしょう。
ぼくは「VIPプラン」を使っています。本格的に始めたい方には超オススメです。
開発者の方も信用できるし、メルマガ配信の機能も豊富だし、操作マニュアルも丁寧です。
ちなみに「VIPプラン」は月1万円で、メルマガ配信だけでなくASPの運営もできます。
(簡単に言えば自分で無料オファーできるってことです)

とまあ無料のものと有料のものを紹介しましたが、
無料のものは実際には使わないほうがいいです。

なぜか？

到達率が圧倒的に悪い。極端な話メールが届かない。

少し説明します。

有料のメルマガ配信サービスも、同じような機能が使えるのに値段が全然違ったりします。
この理由も、『**到達率**』。
到達率とは、「送ったメールがきちんと受信ボックスに届けられる割合」のことです。

どういうことか？ザックリ説明すると、

値段が低いものは共有サーバを使うので、自分の使い方に関係なくサーバが汚れてることが多く、迷惑メールに入りがち。値段が高いものは専用サーバだからきちんと使えば到達率は高い。

ということですね。

共有サーバはどこかの誰かもわからない人と一緒にサーバをシェアしてる状況。

加えて、そのサーバに対応したメールアドレスがもらえない。

要するに、「**スパムメールと判断されて迷惑メールフォルダに入れられる確率が高い**」んです。

その点**専用サーバ**は、対応したメールアドレスが使えるし、
自分が真っ当にメールを配信していれば、サーバも汚れにくい。
要するに、「**迷惑メールフォルダに入れられにくい**」というわけです。

とはいえ、いきなり専用サーバを使わなくても、
読者さんがメルマガ登録してくれたときに、
きちんと迷惑メールに入る可能性をこちらから伝えた上で、
もし入っていたとしても入らないよう設定してもらえよう促せば、
到達率はある程度底上げできるので、値段の低いものから始めてみるのは悪くないと思います。

**それでも、さっきも言ったように、
無料のものは試しに試してみる程度に留めておいたほうがいいです。質が悪すぎます。**

だから、この程度のお金は惜しんじやいけません。

さてさて、ステップメールが使えるサービスを紹介し終えたところで話を戻して、
これから客単価3000円の仕組みづくりをやっていくわけですが、

まず、初心者の方に向けて言いたいのは、

「いきなり客単価3000円を狙わなくてもいい！」

ということです。

なぜか？

「焦る必要が全くないから、失敗し放題だから。」

です。この意識もすごく大事。

別にいますぐ買ってくれなくたっていいんです。
だってこっちはもう相手の連絡先知ってるんだから。
買ってくれなくたって、また後でオススメすればいいだけなんです。

何度も言うように、**リストは資産**です。
相手がこっちのメルマガを読んでくれるだけでいいんです。
読んでくれるならいつだってお金に変えることができますから。

だから**唯一やっちゃいけないのは、**

嫌われること。
嫌われてリストという資産を失うこと。

つまり露骨なセールス、ダサイセールスはやっちゃダメ。

「今すぐ買わないとあなたは絶対に損をします！」
「あと何名で締め切りますよ！いいんですか！」
「販売終了まであと1時間を切りました！今すぐ決断してください！」

勿論少しばかり背中を押すことは必要です。
ただ、こういう全く内容がないセールスメールばかりを送りつけてちゃ嫌われるよ、ってことです。

当たり前ですよ。だって自分だったら鬱陶しいもん。

**だから失敗を恐れるのではなく、
露骨にセールスしちゃった結果鬱陶しがられて読まれなくなることを。
これを恐れて下さい。**

まあでもこういう販売方法をしている人はすごく多いです。
だからこういう販売方法にもメリットはあります(ぼくはデメリットのほうが大きいと思うけど)。

『焼畑農業』的なアプローチです。
焼畑農業も短期で見れば儲かりますからね(笑)

ぼくはオススメしません。

さて、じゃあぼくたちは、

読者さんに嫌われることなく、鬱陶しがられることなく、
きちんと読者さんの背中を押すものの、今すぐ買ってくれなくてもOK!

というスタンスで取り組んだとして、

そもそも商品ってどうやって用意すればいいの？

商材は？販売ページは？決済は？

話は一旦コロっとかわりますが、これを説明しましょう。

いくら客単価を高めるための勉強をしたところで売る商品がなきゃ1円にもなりません。

で、まあ商品の販売方法についてのノウハウを、
初心者から上級者向けのものまで、その何もかもを語るとそれだけで10万字ぐらいになってしまいうるので、今回は初心者向けにお話を進めます。

で、初心者の方はおそらくこう思ってる人が多いはずです。

「自分の商品なんてそもそもどうやって用意すればいいんだ！」

「アフィリエイトでもいいのかな!？」

「商材づくりなんて準備が大変そうだし、とてもじゃないけど自分にはできなさそう...」

こんなかんじですねw

で、結論から言えば全く問題ありません。

別に自分の商品を販売するからといって、

「0から何ヶ月もかけて商材を作って、試行錯誤しながら販売ページを作って、
その商品をどこぞのASPの審査に通して、ネット決済を用意して...」

なんてこと別にしなくてもいいッ!

ってことです。これ、超一大事。

そんなのは後々、徐々にやっていけばいいんです。

1つ1つ説明しましょう。

まず、商品の準備についてですが、

ぼくたちは基本的にメルマガ内で商品をオファーするわけです。

となると、読者さんがそれを知って、実際に購入に至るまでの基本的な導線は、

メルマガ⇒販売ページ⇒決済ページ

もうちょっと詳しく言うと、

あなたのメルマガを読んで販売ページが気になる、だからクリックする

⇒販売ページをチラチラと見て欲しくなってじっくり読む、結果購入ボタンをクリックする

⇒決済ページでクレジットカード決済etc...

⇒購入完了！

まあこういう流れですよ。

となるとぼくらが商品を販売するためにあらかじめ用意しなきゃいけないのは、

○販売ページ

○ネット決済

この2つになります。

(敢えて商品は書きませんでした、理由はもう少しすれば分かるはずです。)

なんですガッ！

結論から言って、最初の頃は販売ページなくてもいいです。

そりゃあったほうが成約率は高くなる、だから後々は作ってもらいたいところですが、

「いきなりはハードル高いよお...」って言う人も多い気がします。

まあそもそもぼくらは、巷の販売ページのような綺麗なデザインの凝った販売ページは別に必要ないので、文章をまとめてPDFにしたものを販売ページにしちゃうとか、ブログ記事1つを販売ページ代わりにしちゃうとか、そういうことしてもいいんですが、

それすらやんなくても形には出来る。

販売ページの中身、そのほとんどは文章です。ならばメルマガで代替可能っちゃ可能。

こういうわけです。

だから「**最低限の形で試しに販売してみる**」と捉えた瞬間、そのハードルは超下がります。

(それでもやっぱり販売ページはあったほうがいい、ということは忘れないで下さい。)

すると導線は、『**メルマガ⇒決済ページ**』と、とてもシンプルなものになりますね。

じゃあ次、ネット決済どうすりゃいいの？って話。

「ASPの商品審査通さなきゃいけないんじゃないんでしょうか？」

という声が聞こえてきそうですが、別にASP使わなくていいですよ。

ネット決済だけ用意すりゃいいんです。そんなもの沢山ある。

で、有料のものから無料のものまでありますが、**無料のもので十分。**

(有料が好ましい場合もありますがそれは置いときます)

みんな知ってるPaypalとか、決済手数料0円のSPIKEとか。

「ネット決済 簡単」とかでググれば(検索すれば)いっぱい出てきます。是非ググって下さい。

商品のジャンル・値段・形態によってオススメできる決済サービスは若干変わるので、ここでは「これがオススメ！」ってのは言いませんが、その変わりにぼくが言いたいのは、

「無料のものもいっぱいあるし、アカウント開設して決済ページ作るのも簡単にできるよー！」

ってことです。そこだけ覚えておいて下さい。

はい。

となるともう商品購入までの導線は整えられるようになりました。あなたはもう形にできます。

おめでとうございます。

はい、じゃあ最後。

「自分の商品を用意するなんて、大変でしょ〜？」

という人が多いと思うんですが、
まず考え方レベルで一言申し上げておくと、

「商品用意するのにそんなに構えちゃダメ！」

ってこと。

ぼくらは自分の資産であるメルマガの読者さんにだけ、商品をオファーするんです。
さっきも言いました、失敗し放題なんです。

商品を売る！となるとどうしても肩の力が入りすぎる人が多いです。まず力抜いて下さい。

「適当にやっちゃダメだけど、気軽にやるのはOKです！」ってことですね。

だから商材を作るとしても、

ノウハウをまとめる前にメルマガの読者さんに直接聞けばいいんです。

「こんなノウハウをまとめようと思ってるんですけど、欲しい方いますかー？
欲しい方が〇人になったら、作ってみようと思うんですけどー！」

とか、

「実際に作っていくので、モニター的な人募集しますー！
通常の販売価格の半額で参加していただけますよー！
ただ、徐々に渡していくのでその都度感想送って下さいねー！」

とか。いいんです、フランクで(笑)

値段だってだって「えいやー！」と決めちゃえばいいんです。

(効果的な値段設定とかはここでは置いといて)

売ってから、「あ、ちょっと安かったなあ。」と思ったら値上げすりゃあいいし、
「あ、ちょっと高かったかなあ。」と思ったら、
既にお買ってくれた人には何か別の形で補えばいいんです。
商品にはなかったメールサポートをしてあげるとか、別の簡単な商材を付け足してあげるとか。

何度も言いますが、気軽にやればいいんです、ほんとに。

で、別にわざわざ商材を作る必要もありません。

商材のメリットはなんといってもレバレッジが効くこと、です。

1回作っちゃえば、1人が買おうが100人が買おうが1万人だろうが同じ。

言い換えれば、そのメリットが今すぐ欲しいなら作ればいいだけであって、別に今すぐじゃないなら作らなくてもいい。

ってことですよ。

商材以外にも商品なんていくらでも用意できます。

お客さんと1:1でやり取りすることで価値を提供するなら、
ジャンルにもよりますが、電話サポートしてもいいし、実際に会って指導できるかもしれないし、
LINEでやり取りするだけで喜ばれるものもあるだろうし、同じ悩みを抱えている人達同士のコミュニティを作ってもいいだろうし、じゃあそのオフ会やってみたいならやればいいし、人数が集まりそうならセミナーを商品にしてもいいだろうし、例え1人でも喫茶店で1:1でセミナーっぽいことしてもいいだろうし。。。

何でもあります。何でもできる。

**ぼくたち情報発信ビジネスをやる人間にとっては、
売れる商品を持ってることには価値があるんじゃなくて、
自分のメルマガを読んでくれる読者さんがいることに価値があるんです。**

だからそれを換金する方法なんて自然と湧いてくるものです。

(今ぼく死ぬほど大事なこと言いました。)

で、話戻して、

こういう形の商品のメリットは、事前に準備しなくても始められるってことですよ。

受注してから生産する、みたいな感覚。

読者さんとやり取りすれば新しい形も生まれたりするものです。

とまあ長々と商品づくりやら販売までの導線について語ってきましたが、結局ぼくが言いたいのは、

「自分の商品を用意するのってあなたが思ってるほど難しくないですよ？」

ってこと。

「実際に情報発信ビジネスの仕組みづくりをしていきながら、読者さんを集めながら、ブログやメルマガを書いていきながら、決めてきゃいいじゃん？」

ってこと。

「商品の準備が大変そうだ。」と感じたところで、それはあなたが情報発信ビジネスをやらない理由にはならない。

ということ。です。

あ、あと最後に、自分で商品を買うときは、

「特定商取引法に基づく表示」「プライバシーポリシー」というものを用意しなきゃいけません。

で、これの書き方とかはノウハウもクソもないです。

ネットで商品を買ってる人なんてゴマンといるです。だから、その人たちのそれを見て真似すりゃいい。パクればいい。それだけ。

一々説明しません。知りたい方はググって下さい。

はい、商品づくり・販売までの導線についての補足説明は以上です。

さて、話を戻しましょう。客単価の話に、です。

というわけで、続いては、

どれくらい売れるのか？数字の話をしましょう。

ここでは、

上手に稼いでいる人からみた相場をお話します。

つまり、

コピーライティングの知識を頭に入れた上でメルマガを書いたらどうなるか？

という相場です。

ざっくりとまとめたのが次のページの図です。

価格と成約率の肌感覚(プロモーションなし)		
価格	成約率	
		十分達成可能な数字
		上手な場合
～1万円程度	* 5%～	10%超え
2～3万円	* 2～3%	10%弱
5万円	* 1～2%	5%

- 売り切り商品でも月額制でも成約率はあまり変わらない
- オファーする回数によっても成約率は変化するが、*は1回のオファーでも達成可能
- プロモーションを学べばもっと高額な商品でも高い成約率を叩き出せる

成約率の見方は、例えば、
3万円の商品の成約率が3%というのは、

「メルマガの読者さん100人に対して3万円の商品をオファーすると、
3人の読者さんが買ってくれる」

というものです。

赤字になっている数字は、

初心者の方にとっては現実的に達成可能な数字。
稼いでいる人にとってはこの数字をクリアできなきゃ失敗。

そういう感覚です。

また、商品ですが、

自分が作った商材でも、
他人の商品のアフィリエイトでも、
月額制のコンサルでも、なんであろうが基本的には同じです。

今、初めて「月額制のコンサル」というワードが出てきましたが、
これについてのみ補足しておく、

「え、コンサルなんてぼくにはわたしには...自信がないです。」

と思う人がいるかもしれませんが、全然問題ないです。

言い方を変えましょう。

『コンサル』ではなく、『直接サポート』をしてあげましょう。

「サポートすることで価値を生み出す？私にもできるのか？」

なんて声も飛んできそうなんですけど、
大学生に大人気の家庭教師のバイトを想像すればそんな疑問は一瞬で吹き飛びますね。

今はネットさえあればテレビ電話もタダでできる時代です。
直接会わなかったって満足いくサポートはできるはずですよ。(直接会ってもいいけど)

そもそも、例えばあなたのそのジャンルでの力が100とすると、
100のあなたが情報発信してるんだから、
100以上の人間がサポートを受けたいと思うほどのファンになるわけがありません。

言い方を変えれば、

あなたが教えられることは山ほどあるような人がくる

んです。

真摯に向きあってください。
めちゃくちゃありがたがられると思います。うれしいことです。

あ、あと、

「自分に2, 3万円の商品なんて用意できるかしら？」

という人も多いと思いますが、全く平気。
まあそれでも、いきなり用意するのがなんとなるハードル高く感じられるなら、

まずはアフィリエイトから始めてみるのもGOODです。

各ASPには沢山の商品が掲載されているので、アフィリエイトする商品には困らないと思います。

あ、手を変え品を変え頻繁に紹介しちゃダメです。

「これ買え！あれ買え！」ばかり言うてるメルマガは読む価値ないですよ、嫌われます。
読者さんはバカじゃないですから買いません。

そんな感じですね。
ちょっとさっきから話がくねくねしてますが、

とりあえずメルマガの成約率というのはだいたいこの程度なんだということを理解してください。
この肌感覚を覚えて下さい。

**ちなみにプロモーションを覚えれば、
20万円、30万円の商品の成約率を2、3%、上手くいけば5%にすることもできます。**
この場合客単価は大化けします。爆上がりします。
(高額な商品を今すぐ扱える人は少ないと思うのでここでは説明しません)

というわけで、こういった数字を元に、少し皮算用をしてみましょう。

まず、成約率から客単価を導きましょう。

例えば【3万円の商品の成約率が3%】の場合、

読者さんが100人なら3万円の商品を3人が買ってくれるんだから、
売上(自分の商品なら全額利益)は9万円です。

なので、1人当たりに見込める利益は9万円を100で割って900円。
つまり客単価900円ということです。

「おい！3000円じゃないじゃないか！」

って人がいるかもしれませんが、ちょっと待って下さい。

1つの商品で客単価900円です。

単純に同じ価格の商品を**3つ用意すれば2700円。4つなら3600円**になるんです。
月額制の商品であれば毎月どんどん客単価は上がっていきます。

2つ程度の商品を販売までステップメールとして設定しておいて、
それ以降は随時良い商品を見つけ次第アフィリエイトするとか、
期間限定で直接サポートを募集してみるとか、
数千円の商品をちょくちょくアフィリエイトしてみるとか、

そういうやり方でもいいですね。

で、今言ったこれら全てのシナリオを仮に全てステップメールとして設定しておけば、

完全自動化

することもできます。

別に完全に拘らないのであれば、半分自動ぐらいでもいいです。それはあなたのお好みで(笑)

情報発信ビジネスの業界には、

ほったらかしで毎月数百万円の収益が発生している人なども沢山いますが、

彼らはこういった数字を知りあらかじめ想定した上で、

1つ1つの商品の販売までのシナリオを作って、ステップメールとして設定してるんです。

それだけです。だって後もうやることないから。

それに加えて、たまに新しい商品売りたときはその時に宣伝メルマガを作って配信する。
それで数百万～数千万円の臨時収入を得る。

これが、

「私はメール1通で1200万円を稼ぎだしましたあ！」

とか言ってる人がやっていることです。Webセミナーでも言いましたね。

稼ぎまくってる人の仕事内容ってこの程度だったりします。
セールスを自動化できるという素晴らしさ、その威力の凄まじさをご理解頂けたかと思います。

ただ、そろそろ耳タコになりそうですが、

露骨なセールスはしなくてもいいです。しちゃだめです。
出来る限り毎回為になるメルマガを配信してください。

別にも買ってもらわなくてもいい。GIVE AND GIVE。必ず後でTAKEできる。

この精神です。

もちろん買わないひとは買わないです、
でも買ってくれる人は買ってくれますから。

これで客単価3000円超えちゃうんです。
というかこうやるから超えるんです。

客単価3000円以上にするための秘訣は、焦らずセールスすること。

嫌われるような露骨なセールスはせず、
でも！コピーライティングのテクニックは随所に盛り込み、
何か商品売る時には読者さんの背中ちゃんと押してあげる。

売り込みすぎず、恐縮しすぎず。

中庸が大事です。大丈夫です。できます。

ちなみに、メルマガの客単価が1万円超える場合も結構あります。

ちなみにぼくは客単価2万円にしたこともあります。しかも商品1つだけで。

自分で言うのもなんですが、これ結構すごいことです。
読者1000人で利益2000万ってことですからね。

はい、自慢話はおいといて(笑)、

この今説明している成約率や客単価というのが、
「稼いでいる人はどれくらいなのか？いくらくらいなのか？」
ってというのは絶対知っておいた方がいいです。

これは、ぼくがこのビジネスを始めた頃に最も知りたかったことの1つです。

「みんなリスト集めるっていうけど、 結局1人当たり平均なんぼなん？」

っていつも思っていました。

中には、

メルマガの読者が1万人くらいいるのに、累計500万円くらいしか稼げてない。。

なんて人もいますが、もう論外！

計算すると客単価500円です。

無料オファーが1000円超える時代に、客単価500円なんて。
もし無料オファーやれば完全に赤字です。

無料オファーというのは、読者さんを集めるために出す成果報酬型広告のことです。

紹介する側からすれば、
商品を売ることなく、無料のメルマガ登録をPRして登録してもらっただけで、
1件1000円とかもらえるので、無料オファーっていう名前で呼ばれています。

はい、メルマガに関しての説明はこんなところですね。

ではここで各STAGEの作業時間について

まず、

【STAGE 1】

毎日1～2リストを(半)自動で獲得できる仕組みをつくる | 集客装置&資産ブログ

これにかかる作業時間は、さっきの例で言えば、**1日1時間もあれば十分。**

Twitterなんて最初に自動化してしまえばあとはほったらかしなので、やることなし。

資産ブログを例え毎日更新したとしても、1時間もあれば記事1つぐらいできるものです。
(記事作成の作業時間は慣れです、慣れたら15分程度で十分価値ある記事が書けたりします)

おしまい。

【STAGE 2】

客単価が(半)自動で3000円以上になる仕組みをつくる | メルマガ(&販売ページ)

毎日1~2時間作業していれば、ひと月あればステップメールは完成する。
まあ色々頭で考えたりする時間もしっかり考慮してもふた月ぐらい。

後は、定期的に役立つメルマガを配信するよう心がけて、
何か商品をオファーしたいときにオファーする。これだけ。

おしまい。

**つまり、【STAGE 1】と【STAGE 2】作業時間自体は
2ヶ月とかからず完成しちゃうんです。**

勿論何をするにしても作業スピードに個人差はあります。
更に、どうしようか悩んだり、その都度調べたり、勉強したりすることもあるでしょう。

まあそれでも、そういった勉強は作業と同時並行でやっていけばいいんです。
作業時間は1日3時間もないんですから。

副業として取り組む人でも、毎日少しずつ時間を割けば3ヶ月もあれば十分でしょう。

時間に余裕がある人は2ヶ月あればまあ十分。

そんな短期間で、

半自動で毎月9~18万円の収益が発生する仕組み

を作ることが可能なんです。

勘違いされるとまずいので言っておきますが、

「最低限の仕組みづくりが2ヶ月でできるよ、ちゃんとポイントを抑えておけば、
その最低限の仕組みで毎月9~18万円ぐらいの収益が発生するぐらいにはなることも多いよ。」

ってことが言いたいだけです。

「仕組みを作った=確実に毎月9~18万円儲かる」わけではありませんよ、当たり前ですが。

勘違いされるのは嫌いです。

あ、あと、別に今ぼくが説明した通りにやらなくてもいいです。
例えば、

**「最初から仕組み作っていくじゃなくて、
まずブログやメルマガで情報発信することから始めてみたいんだけどなあ。」**

という人もいると思うんですね。OKです、問題ありません。

実際にやってみて初めて分かること、やってみなきゃ分からないことも沢山あります。

だからぼくは、あくまであなたに1つの道筋を提示しただけです。

その道筋に加えて、ぼくはそれを説明する中で、
「ゴール・目標地点ってどんなものなのか？」
ってのもお見せしました。(別に情報発信ビジネスにゴールがあるわけじゃないですが)

「そこに到達するために、具体的に何をやらなきゃいけないのか？」も説明しました。

どの道筋を辿るにしても最初の段階から絶対知っておいたほうがいいこと、も語りました。

実際に取り組んでみておそらくみんながぶつかるであろうハードル、も取り除きました。

あとは、実際にやってみてください。

やっていながら自分で掴めるものもあります。
実際に経験しなきゃ掴みづらいものもあります。

**その途中で迷ったら、またこのPDFを見てください。
多分何度も見ることになると思います(笑)**

というわけで、
あなたが今からやるべきこと、道筋、そのゴール等々がイメージできたであろうところで、
この仕組みさえ出来てしまえばあとは楽勝だよ！ってことも少し。

**『毎月9～18万円の収益が発生する仕組みを作った！』ことと、
『普通に働いて毎月9～18万円稼げるようになった！』ことは全く違います。**

仕組みを作ったんです。0を1にしたんです。

0を1にするより1を10にするほうが、10を100にするほうがはるかに簡単。

だということはよく言われることですが、全くその通り。

あとは、現状を維持していただくだけでも、
毎日1、2人ずつ増えてたリストが3人、4人、5人と増えていくでしょう。
客単価もメルマガを配信するごとにどんどん上がっていくでしょう。

取れるリストが2倍になれば稼ぎは2倍になります。

客単価が2倍になっても稼ぎは2倍になります。

手元にお金が入ってくれば、

そのお金を広告などに投資すれば短期間で膨大なリストを獲得することもできるでしょう。

慣れてくれば作業効率も上がってきて、実労時間はどんどん減っていくでしょう。

ネットビジネス、情報発信ビジネスに限らず、

周りから見れば全然働いてなさそうなのに、 安定してもの凄い金額を稼いでいる人

というのは、すべからくこういう道筋を辿ります。

**自分の時間を切り売りしてお金をもらうのではなく、
自分以外の何かを上手に使うことで、
自分が動かなくても世の中に価値を提供できるような仕組みを作るんです。**

で、このレポートは、情報発信ビジネスでその仕組みを作るならこうするんだよという説明、でもあったわけですね。

まあ半年もあれば情報発信ビジネスで飯ぐらい食えるでしょう。

月100万円、年収1000万円という数字も、**達成して当然**の数字に感じられるはずです。

これだけ事細かに説明したので、

今のあなたもなんとなくクビを縦にふっつけているのではないかと思います。

そしてそう思えたのであれば、その感覚は正しいです。

そしてこれまで説明してきたことが、ぼくが知る限り、

**1人でパソコン1台でお金を稼ぐ、その手段として、
最もノーリスクで最も短期間で最も簡単にその仕組みを作り上げ、
それ以降安定して、半自動で、あなたが臨むのなら完全自動で、
自分が動くことなく世の中に価値を提供し続けることが出来、
その結果、当然のように大金をも手にすることができる。**

そのための直線ルートだった、と。

こういうわけです。

いかがだったでしょうか？

最後に

何度も言ってますが、
今回登場した数字は、必ずしも誰がやってもそうなるという効果を保証するものではないです。

「効果には個人差があります」

というダイエットのCMや広告でよく書いている文言ですね。
変な人に勘違いされて後でクレーム来ても面倒くさいので、改めて言っておきます。

面倒くさいことは嫌いです。

ただ、ぼくが考える普通に実現可能な、現実的な数字にしましたよ。
ということも伝えておきます。

レポートは以上です。
ありがとうございました！