

好きをネットで お金に変える方法

理想のビジネスを作る5ステップ



あなたにとって理想のビジネス、働き方とは？

こんにちは、青い彗星 西野栄祐です。

もし、あなたが、

「インターネットを使って起業、副業して、
将来のお金の不安を無くしたいけど、
興味のある分野、アイデアがない、
やりたいことが見つからない・・・」

または、

「得意分野や専門知識、やりたいことはあるけど、
どうやって商品にしてお金に変えたらいいのか？」

と悩んでいるなら、
このレポートは重要な一冊になるかと思います。

このレポートでは、

- ・ネットでお金を稼ぎやすいアイデア、市場、分野の選び方
- ・そのアイデアを商品にして売る方法

を簡単にご紹介します。

今回の新しい起業・副業スタイルは、
企業から下請で安い単価の仕事をもらうフリーランスではありません。
また、アフィリエイトという稼ぎ方だけではありません。

想像してみて欲しいのですが、
あなたにとって理想の働き方とはどんなものでしょうか？

例えば、

✓通勤や満員電車に乗る必要なく、自分が好きな時に自由に働ける。

✓パソコン1台とネット環境があれば、どこでも仕事ができる。

✓会社の上司や上下関係を気にせず、あなたの好きなこと、得意分野、経験、情熱を人に伝え、感謝されながら、お金を稼げる。

✓在庫なしで、オフィスなし、あまりお金をかけずに、今すぐスタートできる。

✓自宅にいながら、小さいリスク、1人で起業、副業することができる。

✓セミナー、営業せずに、集客から営業までパソコン1台で完結できる。

✓自分が移動できる範囲、商売できるエリアを気にせず、売上を作れる。

✓あなたの商品サービス、人間性に興味のあるコミュニティを作る。

これがあなたにとって理想のビジネスの一例だとしたら、きっとこの特別なレポートがお役に立つでしょう。

なぜなら、既に欧米諸国の多くの人取り組み、自由なワークスタイルを実現している実証済みの働き方だからです。

私がゼロから考えたものではなく、海外の働き方を日本にご紹介しているだけです。

現在、私は事務所がありません。
なぜなら、いつも自宅で働いたり、
外出先で働いたりしているからです。

ときには世界中を旅行しながら仕事をすることもあります。
つまり、パソコンとネット環境があれば働けるからです。

ほとんどの場合、
初期投資は10万円以下でスタートすることが可能です。
さらに利益率は高く、副業としても始めることができます。

もしあなたが、既にビジネスをしているのなら、
この理想のビジネスを組み合わせることで、
すぐに顧客や売上・収入を増やせます。

しかも、働く時間を減らしながら。

あなたにこれからご紹介する理想のビジネスは
「オンラインビジネス」と呼ばれています。

「理想のビジネス=オンラインビジネス」
※オンラインとは、インターネットです。

もしかしたらあなたは、
このオンラインビジネスという言葉
初めて聞いたかもしれません。

これは「形のあるモノを対面で売る仕事」ではなく、
知識、経験、趣味を形のない商品にして、
インターネットで売るビジネスです。

具体的に言うと、経験、趣味、専門知識を
「PDF、音声、動画など」の商品に変えて、
インターネットで売ることです。

そして、この形のない商品を
インターネットで24時間、全国に売ること
あなたの理想のビジネス、そして理想のライフ
スタイルが実現できるのです。

ちなみに、この形のない商品を
「デジタルコンテンツ、デジタル商品」と言います。

個人的には、
分かりにくい言葉なので、あまり使いたくありませんが。。

この理想のビジネスは、あなたに自由、お金など

ライフスタイル上のメリットをもたらしてくれます。

まず最初に、
理想のビジネスのベースになる、あなたの商品が必要です。

しかし安心して欲しいのは、

「人に教えられるような知識、趣味なんてない・・・」
「ネットの知識なし、パソコン苦手だから自信ない・・・」

と考える方も多いと思いますが、大丈夫です。

問題なのは、教える側が専門用語ばかり話して、
教え方が下手、または、調べる側の私たちが、
調べ方すらわからず、迷って結局動けず終わるということです。

正しい手順とやり方がわかれば、あなたでも出来ます。

あなたが起業、副業したいなら商品をつくるべきです。
あなたが何かのアドバイザーなら商品を作るべきです。
あなたが素晴らしい体験を語れるなら、商品を作るべきです。
あなたが何かに興味があり熱中しているなら、商品を作るべきです。
あなたが実体のある商品でビジネスをしているなら、
形のないネットで売れる商品を作るべきです。

理想のビジネスをつくる為のデジタル商品とは？

繰り返しになりますが、デジタルとは、
PDF、音声、動画、記事などのネット上にあるコンテンツです。

基本的には、読み、聞き、見ることができる商品です。

例えば、ビデオコース、オーディオコース、電子書籍、
ウェブセミナー、会員サイトなどです。

Youtuberも自身を動画というデジタル商品、コンテンツにして、
広告で稼いでいますので、近いジャンルになります。

あなたの周りを見渡せば、次の3つのことに気がつくでしょう。

- ①人々が文字を読んだり、動画を観たり、
音声を聞いたりして得ている情報は、
インターネットで検索して見つけています。
- ②検索して情報収集する時間は、SNS、ネット時代、
テレビ離れから、わかるようにどんどん増えています。
- ③このことに費やすお金もどんどん増えているということです。

ここで、あなたに質問があります。

- ・あなたは、本を書いたり、人に何かを教えたりしたい
と思ったことはありませんか。
- ・あなたは、自分が本当に興味があり、熱中していることや、
自分の体験を題材にして、本や、教育プログラムを作り、
お金を稼げたらいいなと思ったことはありませんか。
- ・好きなときに好きな場所で働けるビジネスを
やってみたいと思ったことはありませんか。

それでは、どうすればできるか？をお伝えします。

あなたの興味のあることや知識

また、あなたが価値があると思ってもいない

情報やスキルなどをデジタル商品にする方法をお伝えします。

5ステップでご紹介します。

どこから手を付けていいかわからない人

にとってご参考になればと思います。

それでは次のページから理想のビジネスを

構築する旅をスタートさせていきましょう！

ステップ①儲かるニッチな市場を見つける

あなたのアイデアを見つける方法についてお教えします。

あなたのデジタル商品をつくるためのアイデアは、
オンライン・ビジネスを構築するための土台です。

あなたが既に知っていて、しかも他人があなたに
質問相談してくるほど価値があるモノとは何か？

あなたがやり方を知っていて、
問題解決の手助けができるものは何か？

まず、それを特定するのです。

あなたの友だちや部下からの相談質問に答えて、
安心感を与えられたなら、
それはお金になるアイディアになります。

それこそが、人が実際に
あなたから買いたいと思っているものです。

きっと、あなたは

「自分にはどんな知識があるだろう??」

と考え始めているかもしれません。

よくある質問は、
取り組む市場・分野の選び方についてです。
つまり、あなたのデジタル商品のジャンルです。

あなたの顧客がどういう人たちで、何を教えるべきかを
絞り込むことは非常に重要です。
次の違いをはっきりさせることが重要です。

それは、いきなりニッチ市場を選ぶのではなく、
ターゲット(見込み客)を小さく絞ってからニッチにすることです。

「ターゲットを絞ってニッチにする」というのは、
あなたに弓道的的を思い描いてほしいからです。
的には同心円が書かれていて、中心に向かって円は小さくなります。

あなたにお金を払ってくれる可能性が
最も高いニッチを見つけるための3つの質問です。

1つ目は、あなたの見込み客は買う気がありますか？
つまり、すでに何かを買う気になっている人たちですか？

2つ目は、見込み客は解決策を探していますか？
つまり、何もしない状態から腰を上げて、
実際に検索するなどの行動をとっていますか？

3つ目は、見込み客は適切な解決策を
見つけるのに苦労していませんか？

この3つの質問で絞り込まれる人々、つまり、
購入意欲があって、解決策を探していて、
それを見つけるのに苦労している人々、

それがあなたの商品を
買ってくれる可能性が最も高いニッチです。

この方法ではっきりしない場合は、
次のようにターゲットを絞ります。

購買意欲があって、解決策を探していて、
あなたがその解決策として質の高い商品を
提供できるような人々を対象にして、
デジタル商品をつくるのです。

この方法なら、あなたは変に煽った営業、
宣伝をする必要はありません。

相手はすでに商品を求めているのですから。

あなたにとってのターゲットをさらに絞るのです。

でも、たぶんあなたは今、
こんな疑問が頭に浮かんでいるかも。。

「どうして顧客を小さく絞る必要があるのか？」と。。

理由は、集客しやすくなるからです。

小さく絞れば絞るほど、人は価値を感じて
「私にとってぴったりな商品だ！」と感じて、
注目を集めることができますからです。

そして価値が高いほど、高い価格で売ることができます。

【例①】

あなたが30歳前後の男性で頭痛に悩んでいるとしましょう。
そこで薬局に行きます。どれに一番価値を感じますか？

A：何でも治せる万能薬⇒¥1,000円

B：頭痛薬⇒¥1,100円

C：男性向けの頭痛薬⇒¥1,200円

多くの人は、自分にとってぴったりな
「男性向けの頭痛薬」を選びます。

そして高い価格でも、男性向けの頭痛薬を
購入するケースが多いです。

「万能薬 > 頭痛薬 > 男性向けの頭痛薬」

と絞れば絞るほど、価値を感じ、注目を集め、
売りがやすく、高い値段でも売れます。

もう一つ例を出しますね

【例②】

あなたは、ラーメンを食べたくなりました。

「今日は醤油系の味がいいな」と

ラーメン屋を探しに行きました。

A：中華料理屋の醤油ラーメン⇒¥600円

B：いろんな種類の味を揃えているラーメン屋⇒¥700円

C：醤油専門店のラーメン屋⇒¥800円

どれに価値を感じて、食べたくになりますか？

このように絞れば絞るほど、

お客の注目を集め、売りやすくなります。

最近、筋トレだと「女性向けのお尻専門」

のフィットネスが注目を集めていますよね。

知らなきゃ損、失敗しない為の3大ニッチ

それでは、参考例として、

オンラインビジネスで、お金になりやすい、

稼ぎやすい市場・分野をご紹介します。

知らなきゃ損する3大分野です。

①★外見を良くする分野、健康

自然な減量、ストレス、筋トレ、負担の少ない運動、

脂肪減少、オーガニック食品、ローフード、

ナチュラルヒーリング、ウェルネス、健康

②★人間関係・交際、教育

デート、交際、結婚、性生活、対立、

離婚、ボディ・ランゲージ、子育て、教育

③★ビジネス・お金

不動産、外国為替、投資、老後、借金、起業、
お金儲け、マーケティング、時間管理、就職転職

あなたが目にする情報コンテンツ、電子書籍、
音声トレーニングのうち、8割がこのカテゴリに当てはまります。

もし、あなたがニッチな売れるアイデアに
行き詰まったら、ここをスタート地点に
することをおすすめします。

もちろん、これ以外に、
売れるニッチな市場はたくさんあります。
ギター、ゴルフ、犬のしつけ、ポーカー、
蛇の飼い方などたくさんあります。

あなたが、全くアイデアがない、
好きなことがない、趣味もないのであれば、
先ほどご紹介した3つの大きな分野から
始めることをおすすめします。

この3つの分野は、既の実証済みで、
将来にわたって長く続く分野です。

ちなみに、この3つの分野を選んだら、
さらに小さく絞る必要があります。

小さく絞る理由は、先ほどご説明しましたが、
小さく絞るほど、穴場になります。

最初は、簡単に穴場は見つからないかもしれませんが、
何事もトライして改善を繰り返しながら
あなたにとって、ベストな市場を見つけてください。

本当に、今の時代は、インターネットが発展して、
あらゆる分野で、お金を稼げるようになりました。
先ほどの3つの分野以外の成功例を書きますね。

【需要あるニッチな市場の例】

- ・ウェディングプランナー
- ・ゴルフのスコア改善
- ・インコに会話を冴える方法
- ・ダンス上達法
- ・犬のしつけ
- ・片づけ術、断捨離
- ・バストアップ
- ・テニス上達法
- ・旅行
- ・転職
- ・手品
- ・各種ソフトウェア
- ・ギャンブル必勝法
- ・アート
- ・ギターの弾き方
- ・彼女の見つけ方
- ・壁紙緑化、DIY
- ・視力回復
- ・筋トレ
- ・ガーデニング
- ・カラオケ上達法
- ・写真
- ・英会話

このように、多くの人が毎日インターネットでググって検索をしています。

新しい情報や解決策を求めています。

あなたも気づくことがあると思います。

人々がググって見つけ出す情報のほとんどが、質の悪い情報です。

そして質の高い情報はなかなか見つからないものです。

でも、あなたは本当に価値のある詳細かつ重要な情報を持っています。

人々はそういう情報こそ探し求めているのです。

人々が検索しているのようなニーズのあるデジタル商品を作れば、あなたは彼らの人生を変えることができ、あなたの人生も変えてくれます。

あなたが得意なこと、
何気なくこなしていることは、
知らない人にとっては価値があります。

例えば、あなたが女性なら、
洗顔とかスキンケアをしていますよね？

しかし、多くの男性は、洗顔のやり方が分かりません。
どの洗顔料を使えばいいかもわかりません。

ネットで「メンズ スキンケア おすすめ」
と検索して、1本3,000円近くする洗顔料を飼っています。

ネットにあるおすすめ洗顔は、
全て商品の紹介料、報酬金額が高いモノを
ランキング上位やおススメに書いているだけです。

つまり商品自体は悪くありませんが、
紹介している内容そのものは適当が多いです。

クレジットカードのランキングとかいい例ですね。
紹介報酬の高い金額のカードを上位に書く人が多いです。

あなたが女性なら、男性に安くて便利な洗顔料と、
正しい洗顔方法を教えるだけでもお金になりますよ??笑

男性は、洗顔を泡立てて優しく洗うって知りませんから。
歯磨き粉みたいに顔にゴシゴシ塗りながら、洗いますから笑

ステップ② ネットで売するためのデジタル商品を作る

1) コンセプトを決める

コンセプトとは、先ほど話した、
人悩みを解決するアイデアになります。

○○の分野で、よりよい結果を得る方法、
または症状や問題を止めるための方法などです。

あなたの役立つ情報を、
相手に価値があるように理解させ、行動を起こさせる、
これで解決できると思ってもらうための構成は以下です。

- ・コンセプトを紹介する

例)○○な悩みを解決する方法

- ・コンセプトについて解説

例)この方法が、どれだけのメリットがあり、魅力的か。

- ・コンセプトをどう使うか説明

例)この方法の使い方、効果的な活用方法

- ・行動ステップに落とし込む

例)あなたは、○○な状況にならないように、
1日のうち何回、この方法を実践してください。

このように、一から丁寧に説明してあげることが大切です。
相手はこれくらい知っているだろうと思って、
解説を省くのはNGです。

2) コンセプトからコンテンツに変える

このコンセプトをどのような
商品の形(コンテンツ)にするかを決めます。

例)

- ・有料メールマガジンで継続課金

- ・有料の会員制サイト

※初心者には難しいのでおススメしません。

- ・録音して音声ファイルを売る

- ・有料のウェブセミナー(ネットで行うセミナー)

※初心者には難しいのでおススメしません。

- ・PDFレポートにして販売する

- ・録画してビデオを売る

- ・電子書籍にしてamazonで売る

※初心者には最もおススメ！！

amazonが集客してくれるからです！

※売るための販売サイト、決済システムは、無料です

- ・販売サイトと決済システムが使えるサイト

⇒インフォトップ、エキスパ、amazonなど。

- ・決済システムだけ⇒ペイパルなど

あなたにとっての見込み客が、実践しやすい、
入手しやすい形態を考えて決めてください。

あなたが商品をつくる際には、
高い知覚価値のある仕様で商品化するようにしてください。

PDFレポート、電子書籍を売る場合は、
表紙のデザインをプロに依頼してください。

amazon kindleで個人で
販売している電子書籍を見たことがありますか？

素人が作ったようなダサい表紙ばかりで、
全く価値を感じません。あれがイイ例です。

ランサーズ、レバテックなど検索すれば、
フリーランスの方に依頼して、
5,000円以下で綺麗な表紙は作成してくれます。

見た目の価値は、
プロに依頼するなどして多少は投資しましょう。

3) コンテンツから価値ある商品に変える

顧客が最も望むような、あるいは避けたいような、
重要なメリットや結果を商品名に組み込みます。

これが一番大切です。

私は、商品の名前について
体系的にアプローチする方法を使っています。
タイトルは非常に重要です。

あなたにとっての見込み客が
最も反応するように作ってください。

正しい名前の作り方を知れば、
ヒット商品になります。

ステップ③商品が売れるまでの流れ を作る(マーケティング)

あなたが商品(音声、PDF、電子書籍、動画)を作ったら、
次は、商品を売るための集客になります。

あなたに興味を持ち、あなたの商品を買いたい
という流れをどのように作るか？です。

お金が生まれる川を作るイメージです。
その川にお客を流せば、
売上・収入が作れるように作ります。

専門用語ではマーケティングですが、
知らない人にとっては、マーケティングって
わかりづらいと思いますので、別の表現にします。

結論から言うと、
あなたはブログやSNSを始める必要があります。

ブログやSNSが川の入り口にして、
全国のお客を集めるのです。

ネットで売る、または接客や営業、
セミナーで売ること全てにおいて
「集客」が必要です。

あなたがどれほど素晴らしい商品サービス、
または技術を持っていても、
お客がいなければ始まりません。

これをオンラインビジネスでは、ネットで行います。

ネットで売るための集客は、
「見込み客のメールアドレス」になります。

今の時代は、LINE@がメジャーですが、LINE@はお客とのコミュニケーション、ファンを増やす点では、最適です。

しかし、売上を安定的に作るためには、メールアドレスをお勧めします。

LINE@

⇒ファン作り、コミュニティ形成のコミュニケーション

メールアドレス

⇒ファン作り、コミュニティ形成のコミュニケーション
営業メールで売上を作りやすい。

具体的な流れは、ざっくり言うと、初心者が行う王道はこのような流れです。

①ブログやSNSでフォロワー、アクセスを増やす

↓

②見込み客のメールアドレスを集める

or LINE@友だち数を増やす

↓

③集めたメールアドレスに定期的に商品の興味付けをメールで配信する

↓

④メールで自分や他人の商品を案内して売上を作る

一番大切なポイントは、

①のブログやSNSで定期的に情報を発信し続けてフォロワーを増やして、メールアドレスを集めることです。

だからあなたは、仕事が終わった時間に、家で毎日定期的に配信していく必要があります。

あなたにとっての見込み客が興味を示しそうなこと、
あなた自身の人柄や趣味など発信していきましょう。

必ずしも、顔出し、フルネームを
公開する必要はありません。

顔出しせずに、ペンネームなどので
成功されている方はたくさんいらっしゃいます。

ステップ④アクセス、SNSフォロワー 見込み客リストを集める

ステップ③で作った商品が
売れるまでの流れを作ったら、次は
その川に見込み客を集める必要があります。

つまり集客です。
ネット上の集客は、メールアドレス(LINE)の獲得です。

SNSフォロワーを増やしつつ、
メールアドレスの獲得に力を入れてください。

見込み客リスト=メールアドレス(LINE)を意味します。
今から見込み客リストを集めるための
簡単なステップをお話しします。

1) 無料商品を作る

見込み客からメールアドレスを入力してもらう代わりに、
無料商品をプレゼントしてください。

無料商品はこのレポートのようにPDFで構いません。
または、画像、音声、動画などでもOKです。

見込み客が欲しくなるような、
価値の高いものを無料で配ることがポイントです。

NG例

「ご登録して頂くと、お得な情報をお届けします」
「私が〇〇で成功した秘訣を送ります」
と言ったプレゼントとして完成していない
口頭のアドバイスは意味がありません。

あなたのことを知らない、疑っているお客からしたら、
お得な情報を教えると言われても意味が分かりません。

PDFレポートがもらえるなど、
何がもらえるかを明確にしないとイケません。

2) メールアドレス(LINE)を 集めるための登録用ページを作る

メールアドレス、資料請求などお客の情報を
求めるWEB上のページを「オプトインページ」といいます。

よくネットでメールアドレスの入力を
求める縦長のページがありませんか？

あれがオプトインページです。

「WEBにページを作る！?!?!」

ってネットに詳しくない人からしたら、
やり方がわからないかと思います。

しかし、正しいやり方、
マニュアルがあれば簡単に出来ます。

問題は、繰り返しますが、

教える側が専門用語ばかりで下手！

または、あなた自身が調べ方、検索キーワードすら
わからないというリサーチに時間が膨大にかかってしまう点です。

私も最初は、意味不明で調べるだけで大変でした。
WEB専門家に質問をしても、質問の仕方すらわからず、
専門家も、相手の不明点をくみ取ろうとせず、
わかりやすく説明できる人間がほぼ皆無だったからです。

今ではやり方、ステップがわかるので
初心者向けに簡単にできますのでご安心ください。

このオプトインページがお客を
出迎える玄関だと思ってください。

この玄関の精度が低いと、
無料商品の価値が高くても、
メールアドレスを入力してくれる確率は低いです。

あなたのオプトインページを
訪れた人の半数以上は、登録しません。

そして2度と戻ってきません。
しかし、それでもオプトインページを作成すべきです。

なぜなら、メールアドレスを登録する人は
約半数、たとえ半数以上であれ以下であれ、
定期的に営業やフォローアップできるからです。

だからオプトインページを作って、
メールアドレスを登録した人には
価値のある特典を用意して、
是非あなたの見込み客リストを増やしてください。

3) ブログ、SNSでページのURLを案内する

先ほど作ったオプトインページの
リンク(URL)をブログやSNSで
定期的に投稿してください。

どれだけ魅力的な
オプトインページ、無料商品だとしても
宣伝しなければ見込み客は気付きません。

このブログ記事、SNS投稿を毎日1件でも
継続して投稿し続けた者が、勝利を掴みます。

多くの人は、この作業を
毎日できずやらないから成果が出ません。

「ダイエットして痩せたい！」のであれば、
食事量を減らして、定期的に運動すれば痩せます。

こんなことは誰でも想像できわかっています。
しかし、自分に怠けてしまう、
甘えてしまい出来ない方が多いです。

これと同じです。

正しい順番で継続すれば、必ず成果が出ます。
継続できれば、フォロワー、アクセス、
見込み客リストが増えてくるでしょう。

ステップ⑤Eメールでフォローや営業を自動化

Eメールはビジネスのコミュニケーションツールです。
見込み客をファン・顧客に変えるためには、
Eメールが最適です。

「今どきメールなんて見るの？」

って思う方もいらっしゃるかもしれません。

それはメールの内容に価値があれば、
見込み客はメールを開いて読みます。

価値がないつまらない内容であれば、人は見ません。

では、メールを効果的な
コミュニケーションに変えるステップをご説明します。

1) 価値の内容でEメールをスタートする

ちょっとしたコツ、テクニック、
役立つ情報を注目を集めるような
件名をつけるのです。

2) 文章の体裁、フォーマットすべてを統一

件名、本文、オファーなど、
すべての内容を確実に統一する。

件名であることを言い、本文で別のことを言い、
最後のオファーでまったく関係のない商品をもちだしたりしてはいけません。

それらすべてが同じことを指し、
同じ言葉遣いを用いるようにしてください。

3) 継続してメール配信する

メールの配信頻度は、
毎日1通、または1日2通でも構いません。

コミュニケーションの取りすぎが
問題になる事はありません。

NGは、見込み客が登録した覚えがないのに、
執拗にメールを送ることです。
これは迷惑メールになります。

よく名刺交換をすると、
その名刺に記載しているアドレスを
勝手に入力して、メールを定期的に
配信してくる方がいます。

あれは迷惑行為です。

ちなみに毎日メールを配信すると、
ザイオンス効果が生まれます。
単純接触の法則とも言われます。

ザイオンス効果とは、接触頻度が
多いほど人は親近感や信頼を寄せます。

だから毎日メール配信してください。

メールを読んでもらえなくても、
「あなたからメールが来てる」
って気付かせるだけでも効果があります。

たくさんの価値をメールで提供してください。

4) フォーマットを多様化

メールは文章がメインですが、
文章以外の伝達方法を考えることをおススメします。

伝える内容が同じでも、
メール内容が文章だけでなく、
または音声、動画、画像を添付して
形を変えながら、メールをしてください

5) 複数のリンクをメールに掲載する

メールには少なくとも2つ以上のリンクを掲載し、
それぞれが確実に商品へと誘導されるようにしてください。

リンクは、あなたの商品ページのリンク、
または自分の商品がないときは、他人の
商品案内ページのリンクを掲載することを
おススメします。

あなたのメールから、他人の商品へ購入が
至った場合、あなたに紹介料・成果報酬
としてお金がもらえます。

一般的に商品へと誘導するリンクの数が多いほど、
クリックしてもえる確率が高まります。

だからリンクは少なくとも
本文中に1つ、文末に1つ、
最初に1つは入れるとよいでしょう。

繰り返しますが、
Eメールはデジタル商品の販売には必須です。

LINEはコミュニケーションを深める目的では、
効果的ですが、商品案内をするときは、
メールの方が効果的です。

6) メール配信を自動設定

自動設定とは、見込み客を購入客に変えるまでに、
事前に作成したメールを自動配信することです。

あなたが営業メールを一人一人に送ることは大変です。
毎日見込み客からのメールアドレス登録が増えれば、
なおさらメールをイチイチ設定してられません。

そこで例えば、

10日間かけて10通のメールを送る場合、
あらかじめ、10日間のメールを
自動配信できるように
設定できるサービスがあります。

おススメのサービスは、「エキスパ」です。
月額3,000円弱からできますのでおススメです。

まとめ

ここまで話してきた、
理想のビジネスを作る方法をまとめます。

あなたの知識、経験、情熱から
ネットで新しい収入源を作り出すには、

ステップ①儲かるニッチな市場を見つける

ステップ②ネットで売るためのデジタル商品を作る

ステップ③商品が売れるまでの流れを作る

ステップ④アクセス、SNSフォロワー、
見込み客リストを集める

ステップ⑤Eメールでフォローや営業を自動化

あなたがニッチな市場・分野を見つけて、
デジタル商品を作り、ファンを増やして
営業・フォローメールを自動配信します。

その結果、売上・収入が発生します。

つまり、あなたがセミナー、勉強会、
対面で接客や営業をしなくても、
集客から営業⇒売上がインターネットで完結できます。

これが、冒頭1ページに記載した、
あなたの理想の働き方を実現する一つの方法です。

商品は形のないPDF、音声ファイル、
動画のため、在庫ゼロで原価もほぼゼロです。

つまり多額な費用で

商品を仕入れる必要なく、
在庫を設置する必要がなく、
小さいリスクで始められます。

在庫の売れ残りがゼロで赤字なんて、
このビジネスでは起きにくいです。

「好きなことで起業したい、
収入を増やして将来不安を無くしたい」

という風潮は年々強くなっています。

しかし

「アイデア0、お金をかけられない、
会社員だからセミナー、勉強会できない」

という様々なハードルを解除できます。
自宅でパソコンとネット環境があれば、
今からでもスタートできます。

このビジネス、働き方は、
海外では「オンラインビジネス」と言われています。
コンテンツビジネスとも言われていますかね。

このレポートを作成している2018年時点で、
日本でもフリーランスという個人の働き方が増えてきました。
日本の働き方は、欧米の影響を大きく受けています。

ダニエルピンクという

有名な経済評論家、著者が発売した有名な書籍

2002年発売

「フリーエージェント社会の到来—
「雇われない生き方」は何を変えるか」

この本によると、

アメリカの労働人口の4人に1人が、
本書で言う「フリーエージェント(フリーランス)」
という働き方を選んでいると言われています。

「インターネットを使って、
自宅でひとりで働き、組織の庇護を受けることなく、
自分の知恵だけを頼りに独立していると同時に
社会とつながっているビジネスを築き上げた人々」

を指しています。

このアメリカの働き方が、
ようやく日本に10年以上遅れて実現しつつあります。

一般的なフリーランスは、
会社から仕事を請け負う方々を指します。

今回は、さらに一歩進んだ、
インターネットとパソコンを使って、
一人で起業をするスタイルです。

ラストメッセージ

1つ目は、
私の最新コースの募集開始についてです。

案内は不定期です。

これは、あなたのデジタル商品をつくり、
オンライン・ビジネスを構築するために、
私のテンプレートを提供するコースです。

このコースが終わるころには、
あなたのデジタル商品は完成し
オンライン・ビジネスをスタートしていることでしょう。

2つ目は、
「コース本編を始める準備ができていますか？」

つまり

「自分の知識や経験やストーリーをもとに、
デジタル商品を作って、自分のオンライン・ビジネスを
構築する準備ができていますか？」ということです。

あなたはすでに、
今まで学んだ知識をもっており、
ほとんどのことは成し遂げています。

人は自分を過小評価して、
他人を過大評価しますが、自信を持ってください。

あと少しステップをふめば、
その経験をデジタル商品にできます。

やるべきことの大半は終わっていて、
残りの仕上げを私と一緒にやるだけです。

私の最初のデジタル商品は私の人生を変えました。
ちなみに私の最初の商品は、電子書籍です。

新人営業マン向けに、電話で法人向けの
アポイントを取る方法をまとめたものです。

電話でアポイントを取る方法を
まとめた本はたくさん発売されていますが、

法人営業だけに特化した
ニッチな分野はありませんでした。

そこに私は目を付けて、
販売しamazon kindleランキング1位を取りました。

そして、デジタル商品を1つまた1つと
作るたびに人生を少しずつ変えています。

私のオンライン・ビジネスを
揺るぎのない物にする新しい柱、
新しい収入源となっています。

デジタル商品をつかって、
それをネットで販売するという理想のビジネスは、
あなたにも自由と理想のライフスタイル
をもたらしてくれることを約束します。

次はあなたの番です、

好きなこと、夢中になれるビジネスを始めて、
人生や価値観を変えていきましょう！

プロフィール

西野 栄祐(にしの えいすけ)

別名「青い彗星の西野」

リッチクリエイター、次世代ネット起業家

略歴

- 福井県出身
- 明治学院大学 卒
- ベンチャー企業入社
- 大学留年⇒入社7カ月でクビ⇒電撃復活⇒
⇒上場企業マネージャー就任するも脱サラ⇒起業
- amazon kindleランキング1位
- ※マーケティングセールス部門

・住宅不動産業界にて、
全国120社弱の新規開拓、営業支援に従事。

・100社近くの経営者様へ
事業支援、セミナー、研修講師など全国各地で務める。

・営業だけでなく、マーケティングを牽引し、
数億円以上の実績を残して、ベンチャーからマザーズ上場へ貢献。

よろしければSNSで繋がりましょう(^o^)
フォローお待ちしております↑

- ・FB⇒<https://www.facebook.com/eisuke.nishino>
- ・Twitter⇒<https://twitter.com/eisukeboy>
- ・instagram⇒<https://www.instagram.com/eisuke.nishino>
- ・YouTube⇒<http://qq2q.biz/AcUm>
- ・公式ブログ : <http://www.monster-presents.jp>
- 【お問合せ】 contact@monster-presents.jp