

コンテンツビジネスで自由を実現するためのロードマップ

CONTENTS BUSINESS ROADMAP



はじめに...

この電子書籍の目的

この電子書籍はあなたがコンテンツビジネスで成功をするために最も大事なことを解説しています。それは何か・・・？

初心者は何から始めたらいい？

どんなビジネスをしても、そしてそれがビジネスでなくても・・・もし、あなたが現状からどうしても抜け出さなきゃいけない。なりたい自分がいるのならば。

この2つなしで到達は不可能です。

ダイエットでもRIZAPは最初に目標設定とその目標に到達するまでの道筋を示します。でも、もしあなたが痩せたいと思っているのに目標のイメージを明確にせず曖昧のまま、その道筋もわからないまま進んでも・・・

目的地にたどり着くことはありませんよね。

道筋がわからなければ、やってはダメな事・食べてはならないものを食べてしまい沢山の試行錯誤をしないといけません。

目的地が明確でなければ、食事制限もできてトレーニングを継続できても、腕だけがムキムキになって「あれ？こんな体になりたかったわけじゃないんだけど？」となります。

そう。

- **どこに向かうのか？いつ到達するのか？**
- **そこにいくためにどんな道が最適か？**

があるのかないのか達成できるかできないか？くらいの差がうまれるのです。

これはコンテンツビジネスでも一緒。

そこで、この電子書籍では、コンテンツビジネスロードマップ3選ということで**正に目的地と道筋**をあなたに示します。

1つではありません。

普通、こういった電子書籍というのは、自分がやってうまくいった方法だけを教えるのが普通なのでロードマップがあっても1つしか提案することができません。

コンテンツビジネスのしられざR

しかし僕は、

コンテンツ販売・セミナー・講座・オンライン講座・物販。

ジャンルで言えばコーチング・自己啓発・人間関係・恋愛・投資・ギャンブル・ネットビジネス・勉強法・スキル系などあらゆるプロモーションを手掛けてきたのです。

その中では本当に色々な事をやってきました。

このレポートは、そんな数々の経験の中で導き出したコンテンツビジネスで経済的自由・時間的自由・環境的自由を実現するために、あなたは何を学び何をすべきか？

そして、主な4つのルートを紹介していきます。

あなたがこの電子書籍を読んでする事はシンプルです。

- 1☒ ルートを定める
- 2☒ 必要なツールを手に入れる
- 3☒ 必要なスキルを身に着ける
- 4☒ その道筋をトレースする

そのためこの電子書籍はコンテンツビジネスでああなたの理想の人生を実現するための羅針盤になってくれるはずです。

だから、この電子書籍は読んで満足するのではなく迷った時や壁にぶち当たった時に見れる場所に保存をしておいてください。

コンテンツビジネスは、他のビジネスよりも圧倒的にメリットが多いビジネスです。

なぜなら・・・

コンテンツビジネスの5つのメリット

なぜコンテンツビジネスは、何者でもない個人が完全初心者からでも億の売上（経済的自由）を生み出し、自由なライフスタイルを実現する（時間的自由）を可能にし、精神的な豊かさ（人間関係の自由）を手に入れることができるのか？その最大の理由はこの5つのメリットがあるからです。



初期投資ゼロから

初期投資ゼロからでも可能。全て自分でやっても月1万円程度からスタートする事ができる。



在庫ゼロ

コンテンツは電子書籍や動画配信で配布が可能のため、在庫を持つ必要はありません。



利益率が高い

コンテンツは読んだり動画を視聴するだけのものなので決済手数料と広告費以外は全て利益。



自宅で可能

コンテンツは自宅でPCと必要な機材とソフトがあれば制作可能。セミナーや講座もzoomで可能。



個人1人でも先生

コンテンツビジネスは、集客・販売・フォローまでシステム化ができる。そのためたった1人でもできる。そして顧客からは営業マンではなく先生ポジションをとれる。

3つの自由を1人から実現可能なビジネス

他のビジネスならば絶対にかかる初期投資もほぼゼロに抑えることもでき、原価なども考えなくてもいい。

家から一歩もでなくても高利益率のビジネスを始められるので、最もリスクなくコスト計算をあまりしなくても、大きな売上を実現できるビジネスなのです。

しかも個人で。

やろうと思えば不労所得的なものもの可能です。

クライアントで中古車の修理工場をやっていたHさんは、「そんなのありえない。」と言っていました。

実際、私はこのコンテンツビジネスのおかげで7年間がつつり働かなくても月200万の収益を生んでいた事もあります。

正にコンテンツビジネスは

- **経済的自由**
- **時間的な自由**
- **環境的な自由**

を実現できるある意味で最強のビジネスであり、知識や経験を通じて顧客の問題を解決できる感謝されるビジネスでもあります。

つまり、自分が関わりたい人と関わって仕事ができる。

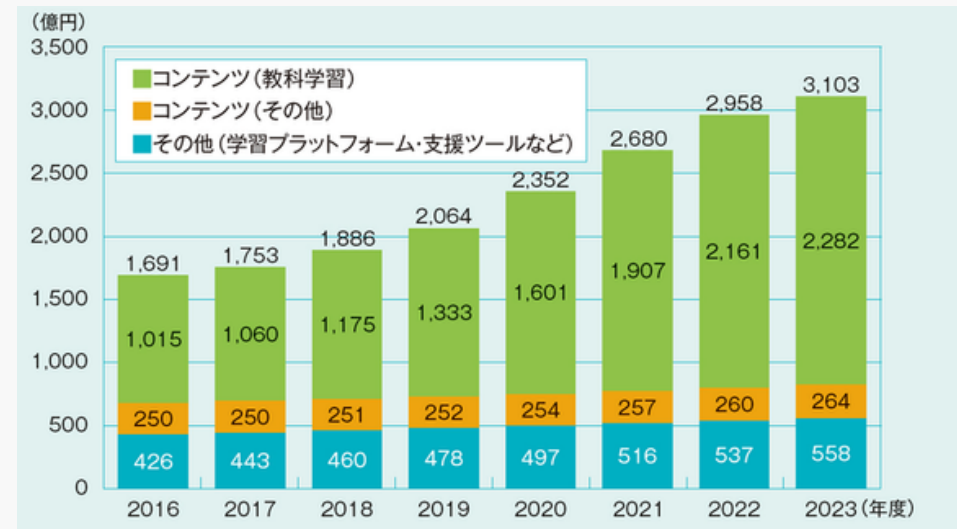
ということですね。

よく、コンテンツビジネスと言うと情報商材詐欺みたいに言う人がいますが確かに詐欺的なことをしている人もいますし、詐欺っぽくやってしまう人もいます。

しかし、現在Kindle出版を個人でもできるようになり、Benesseなどの大企業が資本を投じるオンライン学習プラットフォームで個人でコンテンツを販売できるようになった今。

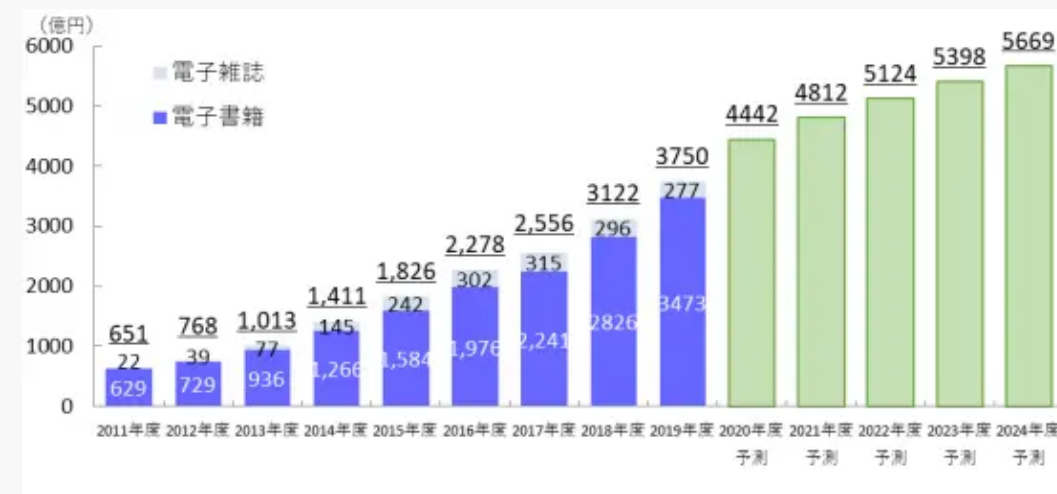
もはや怪しいと言えないコンテンツビジネス

コンテンツビジネスは20年以上前に、日本一のマーケッターと言われる神田正典氏がこれから絶対に来ると言われていたが、簡単ではなかった。現在はあらゆるプラットフォームの登場によって一般人でもできるようになっており市場そのものがまだまだ拡大している。



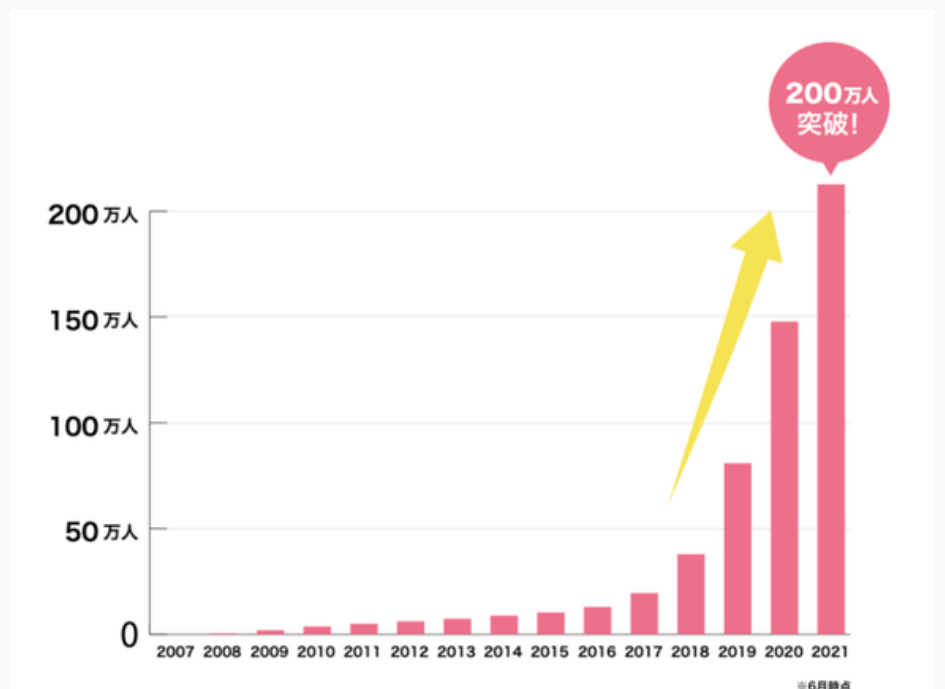
動画教育市場

動画を使ったコンテンツ市場もまだまだ拡大している。2021年で2680億、2023年には3103億になるとされている。



電子書籍市場

kindle出版などの電子書籍市場は年々拡大し2019年には3473億円。2024年には5669億市場になるとも言われている。



オーディオブック市場

オーディオブック市場は特に市場が拡大されています。audiobook.jpは累計会員数が2018年から6倍になり200万人を突破する。

なぜあなたは コンテンツビジネスを始めるべきか？

そして、コンサルやコーチや講師業をやっている人がコンテンツを販売する質の高いプラットフォームを作れるようになった今。

コンテンツビジネス＝怪しい。

と勘違いされる事ができない状況になってきているのです。

「コンサルタント・コーチやってます。」

「講師業をやってます。」

「AMAZONでベストセラーの書籍出しています。」

その中でコンテンツを販売をしているだけ！
と捉えられる環境が整っているのです。

そして何よりも、米国では今や商品を販売すると同時にコンテンツを発信するのが当たり前になってきています。中には「商品を買う時代はもう終わった。」

商品の使い方を買う時代になるだろう」というマーケットターもいるくらいです。

それほどコンテンツを作れるか否か？
コンテンツを販売できるか否か？

はこれからの時代は重要視されていくので、このロードマップは必ず保存をしておいてください。

そして・・・

目的をもって読んでください。

これからあなたは、この電子書籍を読むことで自分がどのルートを選ぶべきか？を選ぶ事になります。

そのため、何気なく人事のように電子書籍を読んでしまうと何も得られるものがないままになってしまいかねません。

そのため・・・明確な目的をもって読んでください。

- ・自分が今何に問題を抱えているか？
- ・自分はいくらの収入がほしいか？
- ・時間の余裕がどれくらい欲しいか？
- ・どんな人間関係を構築したいか？
- ・どういう環境に身をおきたいのか？
- ・いつまでに実現をしたいのか？
- ・どんなライフスタイルを送りたい？
- ・どんな信念をもっているのか？

を考慮してベストな目標と最低目標と決めておきましょう。

あなた自身の目的地がハッキリしない中でこのロードマップを読んでも何もピンとくるものはないし行動しよう！とはなりません。

私はあなたに目標を達成してほしいのです。

例えば、私の場合...

別に贅沢な暮らしがしたいわけでもブランド品に興味があるわけでもありません・・・。

しかし、毎日何者にも縛られず自由でありたい。

毎日のように色々な場所にいったり色々な景色をみるためにドライブをしたり行った事がない場所に生きたい。ついでに色々なものを体験をしたい。

しかし、お金がいらぬわけではなく、

より便利に快適に。

より効率的に生産性をあげて、その喜びをシェアしあうようになりたいのでそのための時間や資金の為に金が必要なのです。

**頑張らなくてもよくなるために頑張る。
その過程がすごく楽しいのです。**

そのため、年7000万の売上を安定して得て後は楽しんでいたら売上が伸びていくような形を3年以内に作りたい。

という目標がなかったら・・・

とりあえずの儲け話に誘惑されやすくなってしまおうし、コンテンツビジネスであれ全く違う行動をすることになります。

実際、私が教えた子でコンテンツビジネスで億を稼いだしたはいけど毎日死ぬほど働いていて、「**なんでこんなに働いているのでしょうか？こんな風になりたかったわけではないのに背負うものが増えていくだけなんです。**」なんて相談をもらったこともありますから。

だからこそ、自分が目指すべき目標。
なりたい自分の姿。

を出来る限り明確化してからご欄になってください。それがこの電子書籍を最大限有効活用する最大の秘訣です。

Profile

うつ病で高校中退したが、飲食店でNo1マネージャーになりその後、どれだけ結果を出しても収入が増えない事に苛立ちを感じ起業という道を知る。

初期投資ほぼゼロから始められるネット起業をはじめアフィリエイトで半年で35万を稼ぎ、その後コンテンツクリエイター・コピーライターとしてコンテンツビジネスのプロモーションを支援。

コーチングスクール・投資スクール・ヨガの達人・システム販売・自己啓発の講座などをプロモーションをし20の売上に貢献。自らもコンテンツ販売を自動化させ7年間月200万の収益を生む仕組みを作り売却。

- ブログで放置で月30万PV
- 100万円の合宿を販売
- 初プロモーション3日で制作した仕組みで高額を10個販売
- Udemy★4以上のコースを複数
- 600万の高額サービスを売りこまずに販売
- 企業の20のオンラインスクール立ち上げ指揮

などの成果を出している。趣味は低山登山とドライブ。好きな漫画はキングダム。効率化と生産性アップをするのが大好きでもっと楽になるために努力をしている。



月間売上合計	月間PV合計	月間収益合計	月間記事数
100万円	100万PV	100万円	100記事

プロフィール

2014年 2015年

アフィリエイト

2014年4月9日 20,502



第2章

コンテンツ販売 鉄板マーケティング

コンテンツを販売するにあたってこの基本のマーケティングを知っていて実行ができればほぼ確実にいつかは成功できるでしょう。

赤でも黒にできる戦略を採用しよう！

コンテンツ販売に関わらず、オンラインで小資金、人脈ゼロからでも億を達成した個人や企業はおなじような事をしています。彼らは最初は負けたとしても最終的に勝てる。

つまり、最初は多少の赤でも黒にできる戦略を実行しているのです。

具体的に言えば、100万円赤字。

でも、結局最終的にそれがプラスに転じる戦略をとっているから彼らはいかなる不利な状況でも利益を出している。

しかし、これを知らないと

「ああ、100万赤字だ・・・オワタ。」

と目先の損失で絶望をするのです。

そうならないために、私達がやらないといけないコンテンツ販売の鉄板マーケティング戦略がDRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）です。

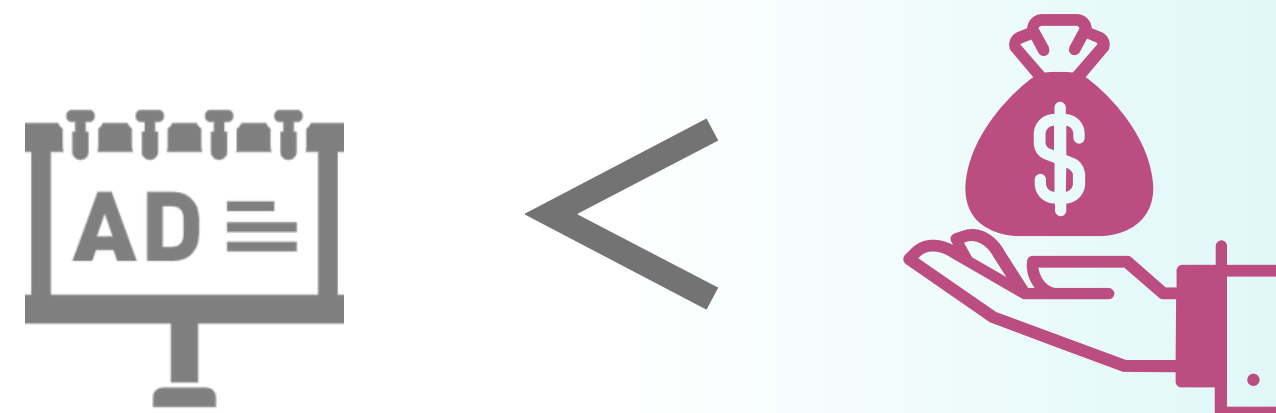
まずはここを抑えておかないとあなたは、在庫や原価の存在しないメリットがあまりにも大きいコンテンツビジネスでも結局のところ挫折をすることになるかもしれません。

それはなぜか？

そもそもビジネスの成功は

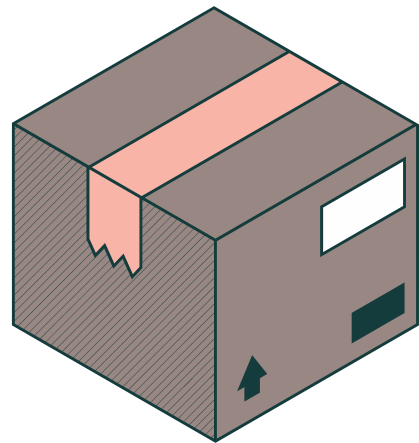
”広告宣伝費よりも売上を大きくするゲーム”

に勝てるかどうか鍵になるからです。



通販ビジネスを例にしてみます。

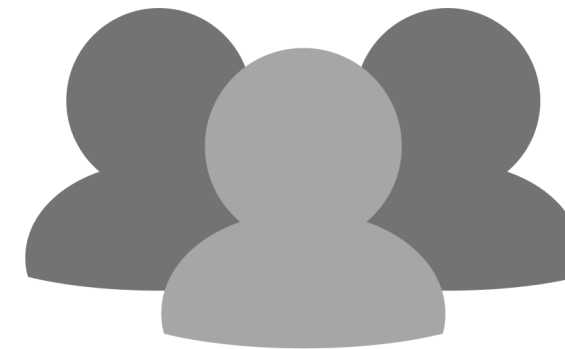
例えば、一般的に通販ビジネスは広告宣伝費は20%が普通だと言われていますが、もし下の図のような結果を出せたら確かに利益は残るのですが、（人件費・固定費・配送費などは無視しています。）もし広告からの半分しか売れなかったら、単純に利益は同じ広告費をかけても200万しか残りません。先に仕入れてしまえば在庫が残るのでかなりきつくなります。



商品価格：1万円
原価：2000円



広告費：200万円



売上：1000万円

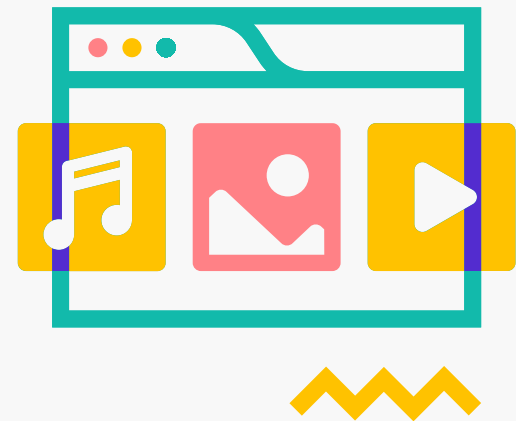
売上1000万
広告費200万
原価200万

利益600万

しかし、コンテンツビジネスの場合...

しかし、コンテンツビジネスの場合は原価や在庫がない（オンラインで自動化すれば人件費）わけです。そのため広告の費用対効果が悪く広告費が400万かかったとしても、利益は600万円残るのです。

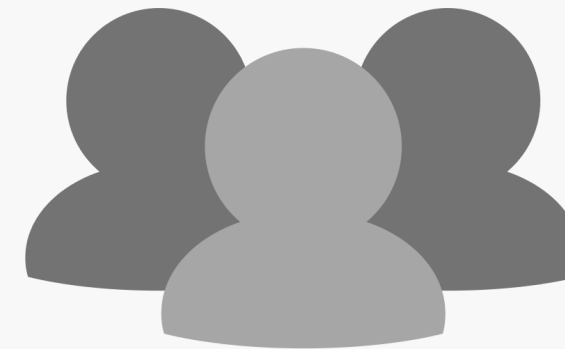
そういう意味では赤字になるリスクが圧倒的に低いのがコンテンツビジネスの利点ではあるんです。



商品価格：1万円



広告費：200万円



売上：1000万円

売上1000万
広告費200万

利益800万

とは言っても僕のように、30万広告に投資して15万しか売れなかった。

みたいな事もおこりえるんですね。

これでは広告を出せば出すほど苦しくなるだけなんですけど、3カ月以内にこれが50万になるとわかっていたらどうです？

滅茶苦茶精神的に余裕なわけです。

「確かに失敗だった・・・でも、なんとかプラスになるから次は失敗経験を活かしてこれとあれをしよう！」

と言えるようになります。
でも、こういうことを言うと・・・

「でも、SNSやYoutubeがあるのだから無料で集客すればいいじゃないですか！？」と思う人もいるかもしれません。

ハッキリ言いますが、それでも広告は絶対に考えておくべきです。

なぜなら、集客の時間を短縮してくれるのが広告なわけですし、今使っている無料集客のツールがいつまで使えるのか？何がキッカケで減ったりゼロになるのかはわからない。

もっと言えば、無料で集めてもそこから売れなければ意味がないんです。

そうやって考えると人を流す時間を考えるならば広告を使った方が圧倒的に早いし時代の変化にも対応ができる。

そして何よりも広告さえ出せば後は仕組みで売るなんてことも可能。だから、どちらにしても

広告宣伝費<売上

になるようにしないといけないんです。

コンテンツビジネス鉄板マーケティング手法

コンテンツビジネスの場合は、原価がないので単純にこの図式で考えることができるのです。楽しいからこそ、しっかりとどれだけ広告を出してもプラスになる鉄板マーケティングを実行してください。

では、ダイレクトレスポンスマーケティングとは何か？

これは簡単に説明してくれているものでは・・・

1. リストを集め
2. リストと関係構築し教育し
3. リストに販売をする

という3ステップで行うと言われていています。

たとえば、恋人が欲しいと思ったらいきなり付き合ってください！と言ってもちょっと難しいですね。運任せにも程があります。

だから、まずはLINEや電話番号を交換して連絡しあって、そこから何度かデートに誘ったりして距離を縮めていって告白をするわけです。

もちろん告白して断られる事もありますが、嫌われて拒否さえされなければ何度でもアタックが可能。つまり・・・

- 1 リストを集め...連絡先を交換し
- 2 リストを関係構築と教育をし...連絡し合いデート
- 3 リストに販売す...告白をする



これを100人の異性に向けて同時並行でやれば、あなたのことを好きになる人が1人くらいは現れてくれそうです。

超モテる人がやれば30人はオッケーしてくれるでしょう。もちろん！それで恋愛は終わりではありません。

そこから、

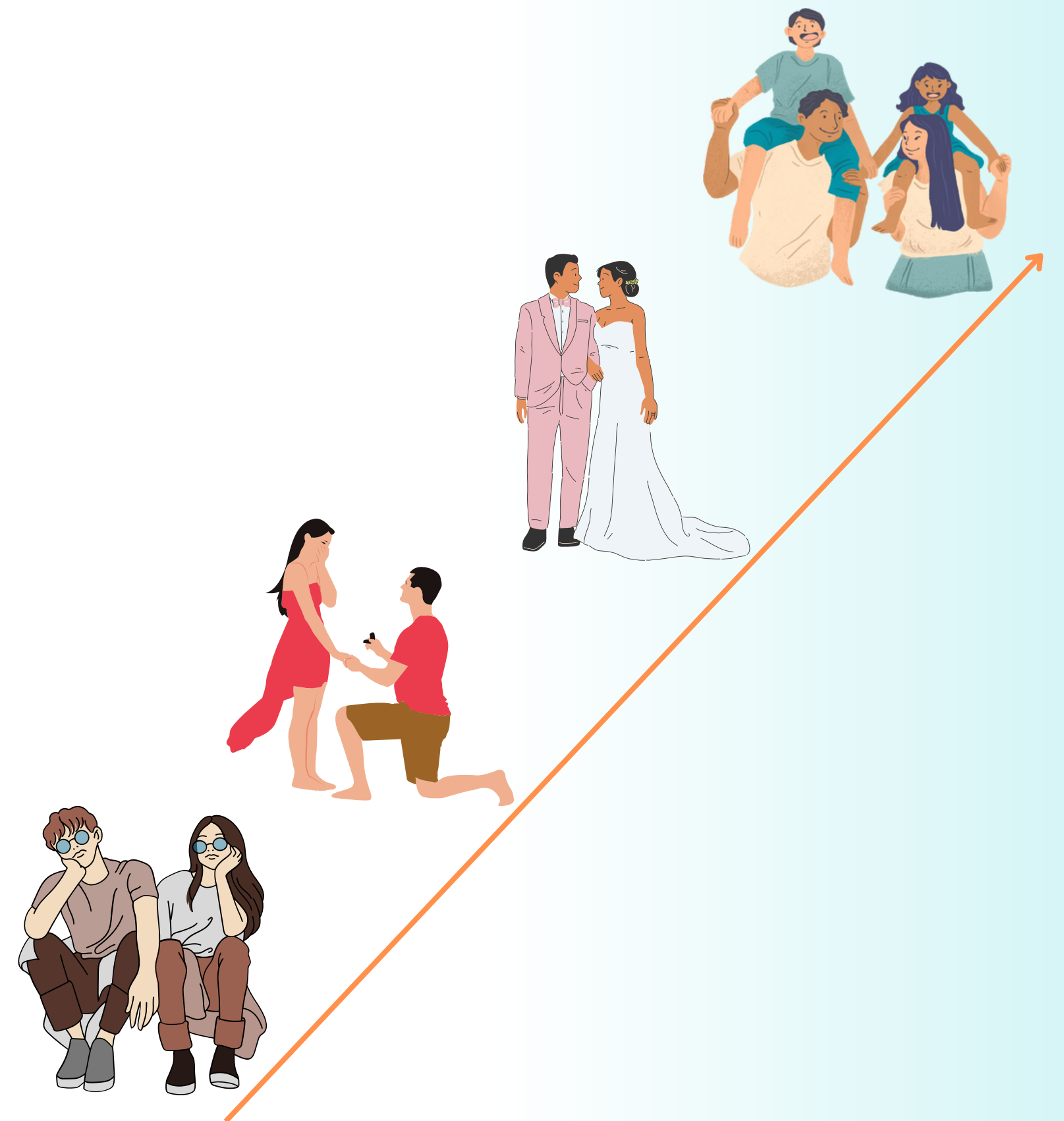
1. より密な連絡をとりあい
2. 更なる関係構築をし
3. 結婚をする

更に

1. 連絡だけでなく共に凄し
2. 家族の問題を共に解決し
3. 幸せな家族を作っていく

というようになっていくのです。

つまり・・・DRMというのは顧客との深いつながりを作っていく事。

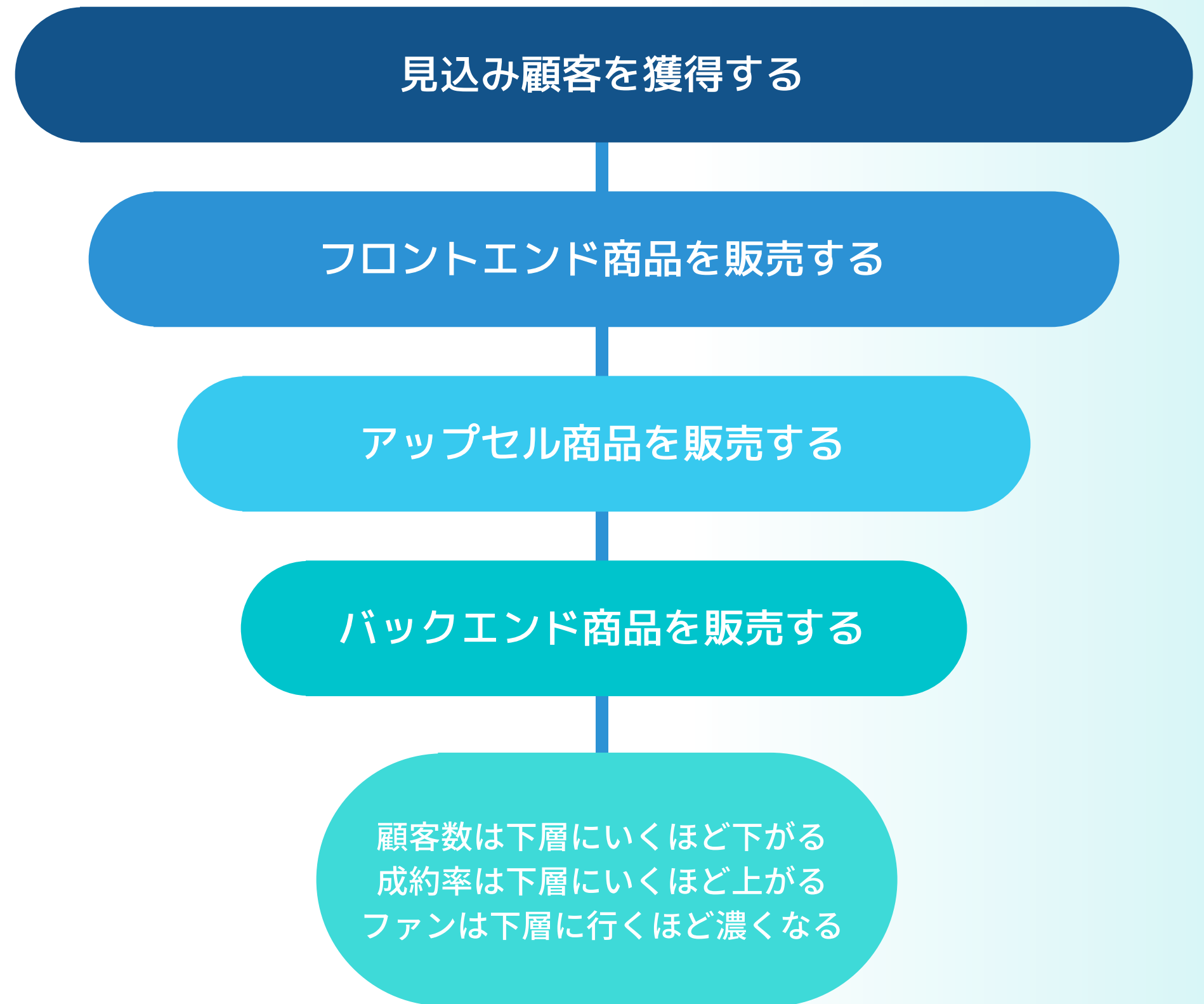


このプロセスそのものがダイレクトレスポンスマーケティングの基本的な考え方であり、長期的に生き残ることができるビジネスを構築し売上を最大化することができるロジックなのです。

これを忘れずにとりいれるだけであなたは金銭の不安はなくなるはずですよ。

たとえ成果が出ないときでも赤字でもこのマーケティングを知っていれば他の人があなたを失敗した人だとレッテルを貼ったとしても必ずプラスに転じることができるでしょう。

では、そのためにあなたがコンテンツビジネスをやらなければいけないDRMで覚えておくべき概念についてお話していきましょう。



1. 見込み顧客を集め販売する。(FREE戦略からフロントエンド)

先ほどの恋愛のたとえ話だと、100人の異性を集めれば1人の人とは気があって好きになってくれるだろうというお話でしたがビジネスで100人集めて1人は流石に厳しいです。

そのため、まず”コンテンツ商品を購入する見込みのある人”を集めます。
そうすれば、10人中1人くらいの確率まで引き上げる事ができるでしょう。



そのため、あなたが提供するコンテンツで解決できる問題

まずはこれを明確にする必要があるのです。例えば、あなたはコンテンツを販売してお金や時間を稼ぎたいと思っているはずですが。

その過程でコンテンツの作り方や売り方や稼ぎ方、自動化の仕方などに興味を持っているからこの電子書籍を今読んでいる。

でも、友達が欲しい人にこのコンテンツ販売のやり方を教えても売れる確率は運任せになってしまいます。

そのため、まずは購入する見込みのある人を特定してその人たちのリストを獲得し、彼らに問題解決となるコンテンツを販売するのです。

まずはこの見込みとなる人のリスト獲得。

これが大事です。

そして、この見込み顧客が抱えている問題と解決方法を教育し、彼らに寄り添い解決する方法を教えるコンテンツを数千円～数万の低価格で販売をするのです。

そして、彼らにアンケートをとり新たなコンテンツを作成しました販売をする。これだけで月100万は普通に可能です。

少なくとも10万くらいならばいけるはず。



僕はこれだけで月200万の安定収入を実現した事がありますが、見込み顧客を集めて彼らの抱えている問題を解決するコンテンツを販売するという非常にシンプルなアプローチです。

あなたのやることはシンプル

- 無料コンテンツで見込み顧客リストを集める
- メールを通じて問題とその解決策を教育する
- セールスページを作って販売をする

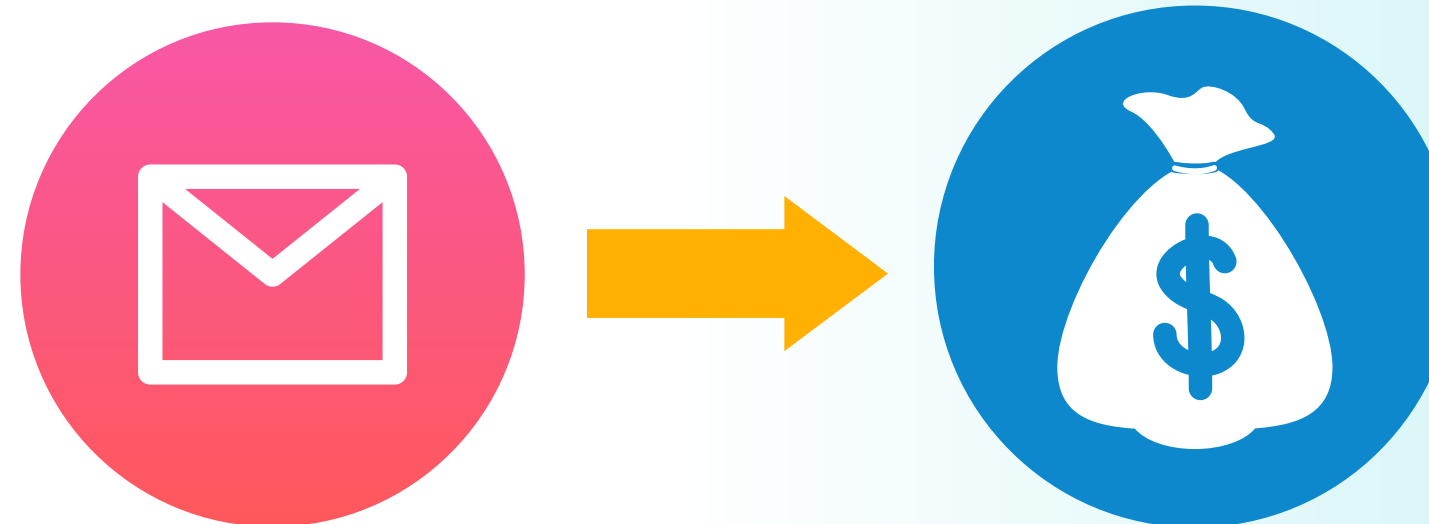
あとは、プレゼントのページにSNSとかYoutube。広告などを使ってアクセスを集めさえすれば売上をあげることができるでしょう。

僕はコンテンツ販売を始めた当初。SNSもない中で1カ月で100リストを集めて35万の売上をたたき出すことに成功をしたので決して難しい事はありません。

”ネット上にいる問題を抱えている人を探して接点を持つだけ”

そして、彼らに無料のコンテンツを提供してメールアドレスを登録してもらう事ができれば、後はコピーライティングを学んで彼らにメッセージを送って何度でも売ればいいのです。

直接、無料で相談にのって彼らの話を聞けば、その人に手紙を書くようにメッセージを送れるようになり響くメッセージを書けるようになれば売るのもそんなに難しくはありません。



100リスト

35万円

2. 新規顧客に販売をする（バックエンドA）

付き合ってから餌をあげない・・・

みたいなことが恋愛では言われますが、現代の恋愛ではそれじゃあ別れる羽目になります。

付き合えば、連絡を取り合うのは普通になり、これまで以上に密な関わりになり、互いに何かを消費しあって関係をどんどん進化させていくのです。

これはコンテンツ販売も一緒です。

コンテンツを販売して放置だけではもったいないのです。

既にあなたとの関係が出来上がっている中にも関わらず、何もしなければ当然ですが売上があがることはないのです。

そして何よりも・・・

あなたのコンテンツ商品を購入してくれた方は当然ですが、全ての人々がコンテンツを視聴し実行するわけではありません。

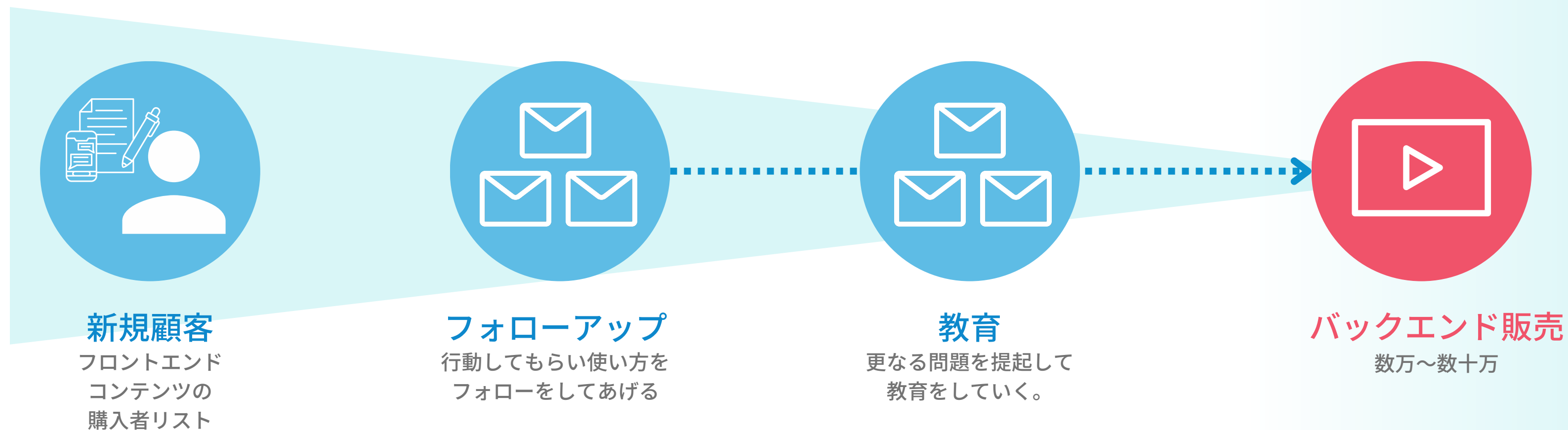
- ・買って満足
- ・学んで満足。

だけで終わってしまう人なんてザラにいますし、コンテンツを学んで実行する過程で新たな問題がうまれます。そして・・・問題が解決したとしても新たな問題がうまれる。

そういうものです。

- 「時間がなくて勉強する時間がなかった・・・」
- 「内容はわかったしやりたいけど行動できない・・・」
- 「実行する中で行き詰った。」
- 「思ったほどの成果が出ない。」

こういった問題を解決するためのコンテンツ・セミナー・商品を提供するのがバックエンドA（アップセルともいう）です。**価格帯は中価格帯で数万～十万が一般的です**。そして、見込み顧客よりも新規顧客に売るのが成約率も高い。



そのため、そんな彼らのコンテンツを購入した事によって
うまれる新たな問題を解決するコンテンツ。

行き詰っている部分をサポートをするコンテンツ。

またはセミナーなどを数万～十万円くらいの価格で提供を
するのです。

しっかりと関係が構築されいいオファーを提供できるなら
ば、30%～50%くらいの確率で購入をしてくれます。

最低でも売上は3倍以上になるはずですよ。

そして、顧客はあなたに対してより強くあなたのことを信
頼してくれるようになるでしょう。

**私の場合はセミナーをやれば5万円でも毎回100人はきて
くれるようになり、実際に関わる事によって「こういう人
もいるんだ。」「そんな理由で参加する人もいるんだ」と
滅茶苦茶勉強になりました。**

うせやるならばオンラインでもいいのでライブで関わる
ことをオススメします。ここから新たなコンテンツが生
まれたり見込み顧客向けに提供できるコンテンツ案が思
いついたりします。

そして何よりも・・・テキストでしかもらえなかった感
想文も音声や動画で収録させてくれる人も現れるはずで
す。

3. 優良顧客に販売をする（バックエンドB）

ここまでくるともう結婚している状態に近くなるでしょう。でも、当然ですが結婚したらもうゴールというわけではありませんよね。

積み重ねてきたものが崩れて離婚もあり得ます。

そうならないためには、共に問題を解決しそれぞれの目的に向かって進みそれを応援しあえる関係を作らないといけません。

関係を構築し続けなければならないのです。

それと同じでセミナーやったからいいや！ではダメってことです。

ここから、優良顧客に向けた高額講座やサービスで数十万から高いものならば数百万を売っていくのです。

あなたのことを強く信頼してくれている人は、成果が出ている方、完全なるサポートを受けたい方など必ず存在します。

そして何よりも・・・

当然ですが高い価格を支払って申し込むので、あなたも徹底した内容を提供しようとし、顧客も強いコミットをしているため・・・自ずと成果を出せる確率も高くなります。

安い価格ではこのコミットはどうしてもとれないのです。

安いから内容が薄いとか高いから内容を濃くではなく、単純に互いのコミットメント力が全然違うので結果に明確な違いが出てくるのです。

これは経験をしておいたほうがいいです

私は最大100万円の高額をプロデュースをしたことがありますが、やはり高額のほうが顧客の真剣度が高くコチラも徹底的にサポートしようという気持ちがあまれます。

フロントエンドとは違い・・・

**5000円のコンテンツを1万個販売して500万。
ではなく100万の講座を5人に販売して500万。**

になるので、圧倒的に楽です。そして何よりも本人からすれば「そんなの売れるの!？」と思われるかもしれませんが求められているのです。

僕も正直最初は思いましたよ。

「いやいや、、、高いし。」と。でも、顧客の結果を約束するのならば、顧客の結果にコミットをしたいのならば高額はやったほうがいいです。

確実に見える世界は変わります。



そして、高額を販売できるようになると外注さんや人を雇ったり、協力者を得られたりしてよりよい学習環境を提供できるようになります。

得た資金によってより多くの人により質の高い学習体験ができるようになるのです。

大事なことは稼げるかどうか？よりも稼いだお金を何に使うか？です。

自分のために使ってもいいし、よりビジネスを拡大するために使ってもいいし自動化・仕組み化をすすめるために使ってもよし。

それはあなたが選ぶのです。

このように、ダイレクトレスポンスマーケティングというのは、

無料から低価格帯⇒中価格帯⇒高価格帯

というように、顧客が問題を解決しゴールを達成しやすいように階段を作っていくのが基本です。

- **FREE戦略（リスト集め）**
- **フロントエンド商品（低価格帯）**
- **バックエンド商品（中・高価格帯）**

というように。そして再度のバックエンドまで顧客がたどり着いた時に広告費が最初に赤字であったとしても黒字に転換するわけですね。

それによってより多くの人の問題を解決できるようになる。

というわけです。

更にこれらは全て、あなたの頭の中の脳みそにあるコンテンツで原価ゼロで作ることができる。

更に自宅でもできるし自動化でさえも可能なのです。あなたの生きたいライフスタイルに合わせてられます。

例えば、僕は毎日のように旅行をして遊んでその合間に仕事をしたい。そして、人懐っこいキャラではなく、効率化や生産性をあげることに黙々と一人で取り組みたいわけです

そのため、高額を支払わない直接は会わずそれまでは自動化をしよう！というのが理想になるわけです。

でも、僕が仕事大好き人間で八方美人タイプで人懐っこいタイプであるのならば・・・中価格帯でリアルに会ってもいいですよ？

このように、あなたの性格や生きたいライフスタイルに合わせて選ぶ事ができるのもコンテンツビジネスの魅力。

あなたがどんな人生を歩みたいのか？
それはあなたが決めればいいことです。

しかし、コンテンツビジネスで成功するためにはダイレクトレスポンスマーケティングの鉄板である

- **見込み顧客を集め教育し販売する**
- **新規客を教育し販売する**
- **優良顧客を教育し販売する**

この3つをしないと最終的に経済的にも時間的にも環境的にも自由になることはないということをお覚えておいてください。

しかし、ここをクリアできればあなたは・・・

- **より多くの資金（収入）を手に入れ**
- **より多くの時間を手に入れ**
- **より質の高いファンを手に入れ**

私たち人間がこの社会を生きる上で普通に生きていたらしがらみとなる不自由さから解放されることも可能になります。

その後、あなたが何を実現したいのか？はあなた次第。だからコンテンツビジネスをやるならば、ここを目指すべきだし目指してほしいと思っています。

- **見込み顧客を集め教育し販売する**
- **新規客を教育し販売する**
- **優良顧客を教育し販売する**

この3つをしないと最終的に経済的にも時間的にも環境的にも自由になることはないということを覚えておいてください。

しかし、ここをクリアできればあなたは・・・

- **より多くの資金（収入）を手に入れ**
- **より多くの時間を手に入れ**
- **より質の高いファンを手に入れ**

私たち人間がこの社会を生きる上で普通に生きていたらしがらみとなる不自由さから解放されることも可能になるのです。

その後、あなたが何を実現したいのか？はあなた次第。

だからコンテンツビジネスをやるならば、ここを目指すべきだし目指してほしいと思っています。

と言われると程遠い話だと思われるかもしれませんが。

でも、決して遠くない話です。たとえ今は見えなくても目指して歩いていけば見える世界は確実に変わるはずですよ。

最初は僕のように

「高額はちょっと・・・」

と書いていてもやってみて顧客の顔を見ていると「やってよかった。」「いや、やらなきゃいけなかったんだな。」と思いますから（笑）

第3章

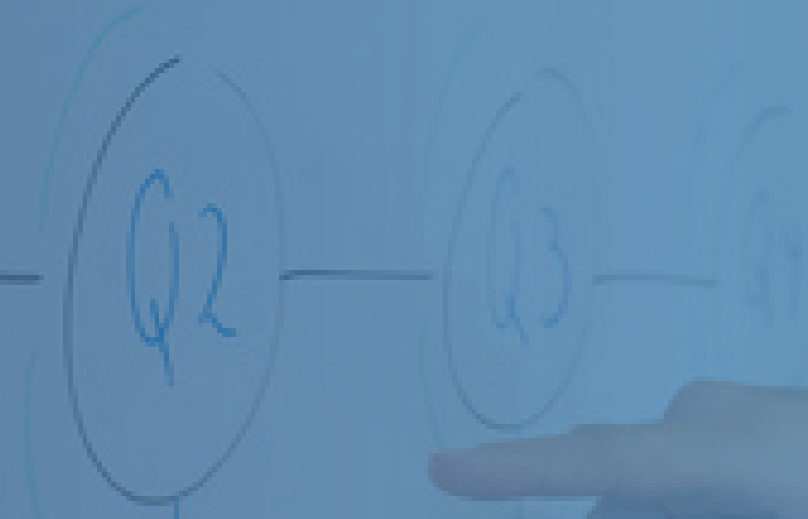
コンテンツ販売 3種のロードマップ

ここではコンテンツ販売で成功をするための3つのロードマップを紹介。あなたはどこから始めますか？

Launch MVP

Content Mark.

Product Roadmap



3種類のロードマップ

さて、ここまでの基本はもう理解できましたか？

ここまでわかっている、DRMを実行をしていけばあなたは遅かれ早かれ必ずコンテンツビジネスで7桁は稼げるようになるでしょう。

しかし・・・あなたにとって大事な今は今から何から始めたらいいのかですね。

ダイレクトレスポンスはわかった！

でも、どうやったら3つの自由を手に入れる事ができるのかわからないという方のためにここでは3つのロードマップを公開します。

つまり、あなたは何から初めどの順番で何を目指せばいいのか？これを知るためには、目標達成までの道筋であるロードマップが必要ですが、その道は必ずしも1つではありません。

僕はこれまでコンテンツビジネスをプロデュースしてきたのですが、相談相手によって提案するルートは違います。

そりゃそうです。



飛行機で移動する人もいれば車で移動する人もいる。
自転車で移動する人もいるように・・・

それぞれ乗り物によってルートが違うように、あなたの状況によってオススメのルートは全然違ってきます。

そこでここからはあなたに私が推奨する3つのルート。

つまりロードマップを公開していきます。

あなたはこのロードマップを手にするによって、迷いなく今何から始めて次に何をすればいいのか？

が明確になるだけでなく、このロードマップを保存しておくことによって途中で迷った時でも

「ああ、今自分はこの地点にいるんだな。」

「じゃあ次はこっちだったな。」

と地図を確認するかのようによって迷いなく目標に向かって一直線で進む事ができるはずですよ。

だから・・・保存をしておくことをオススメします。常に目標を見失わずルートも迷わないなんていうのは人間の機能として不可能に近いので保存しておいていつでも確認できるようにしておいたほうがいいですよ。

大体の人が自分の成功パターン1つのルートしか示しません。

しかし、ここでは私がコンテンツ販売をプロモーションしてきた中で状況に合わせた代表的な4つのルートを紹介していきます。



全てゼロから始めるルート



社会的証明・権威獲得ルート



リストマーケティングルート



高単価・サブスク商品販売ルート

ルート1.初心者向けのコンテンツ制作しない最短ルート

もし、あなたがそもそも今。

「どんなジャンルで戦うか決められていない。」
「どんなコンテンツを作ればいいのかわからない。」
「やりたいんだけど作れない。」

しかも、評価もされてないし完全にゼロから少しずつ実力をつけていき、それでも稼ぎたいと思っているのならばこのルートが最短で最強です。

それは何か？コンテンツをアフィリエイトするところからスタートする事です。

どれだけあなたがコンテンツを作ったとしても、そこから集客をし売らなければ、これまで考えたことややってきた事が無駄だと言う感覚を感じるでしょう。

しかし、大半の人はそうなります。

なぜか？確かにその中に評価がないとか実績がないなどはあります。

しかし、それよりもあなたがターゲットとなる人が誰であるか？自分のコンテンツがそもそも求められているか？彼らは何を求めているのか？競合よりも強いのは何か？がわからないからです。

誰？

何を？

どうやって？



セールスコピーもコンテンツも「誰」がわからない限り響くものを作る事はできないのです。

コンセプトだって自分の妄想で作っても魅力的になることはないのです。

実際、私自身もちょっとアイデアがでてきて恋愛に関するコンテンツを作りたくなった時がありました。

しかし、何の実績も評価もない中で、更に誰を対象にして、彼らがどんな問題を抱えているのかわからない中でゼロから作っても成功確率が低いと思ったんです。

- ・リサーチし企画を考えるのに2週間
- ・制作するのに1週間。
- ・販売ページを作るのに3日間。

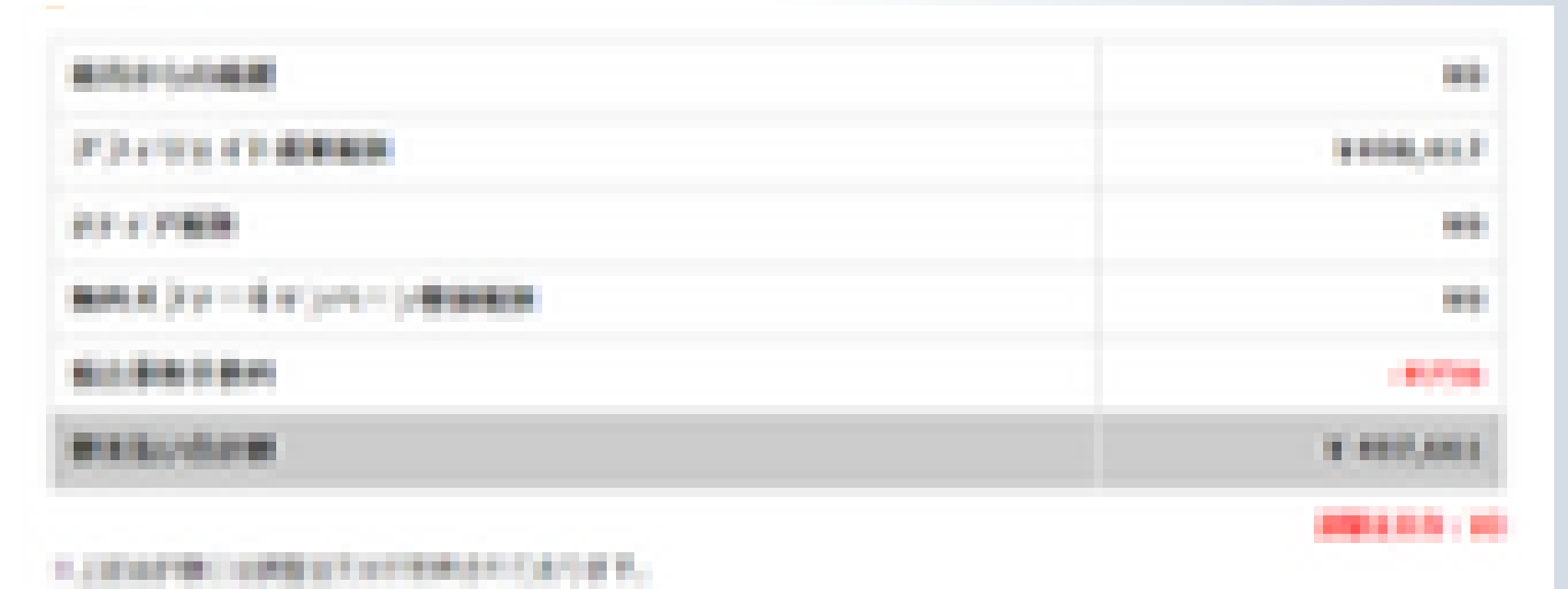
この時間が無駄になる事を恐れた私は、何かいい方法があるのではないか？と考えてあるアイデアをふと思いついたのです。

それが「コンテンツのアフィリエイト」だったのです。

「そもそも、売れるかどうか？求められてるかどうか？もわからない中で権威も実績もない自分がやるよりも、既にこれらを持っている人達を参考にしてアフィリエイトをした上で作ってあげれば、すごい効率的じゃん。コンテンツは後で売れるのわかってから差し替えればいいし。報酬も1件1万とかあるし。」

と。

それにより、業界で何の実績も評価もなく時間もなかった中でコンテンツアフィリエイトから始めて月30~50万を自動化してから独自で販売をし80万を超えることができたのです。



商品名	売上
商品名	100,000円
商品名	200,000円
商品名	300,000円
商品名	400,000円
商品名	500,000円
商品名	600,000円
商品名	700,000円
商品名	800,000円

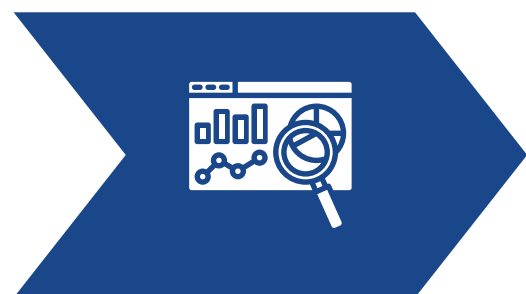
No Contents Roadmap

ありとあらゆるスキルとノウハウを学ぶ期間を最小限に抑えたロードマップ



STEP1

市場を選定する



STEP2

売るコンテンツを
決めて調査する



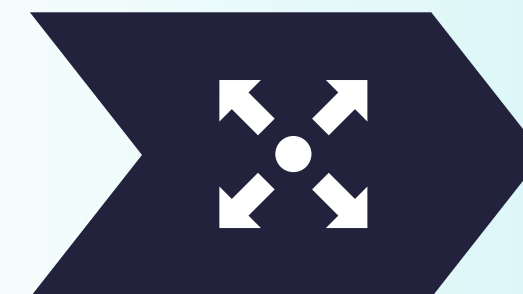
STEP3

付加価値をつけて
集客・販売



STEP4

リサーチをする



STEP5

スケーリング（差
し替え・バック・
アフィリエイト）



STEP1.市場（ジャンル）を選定する

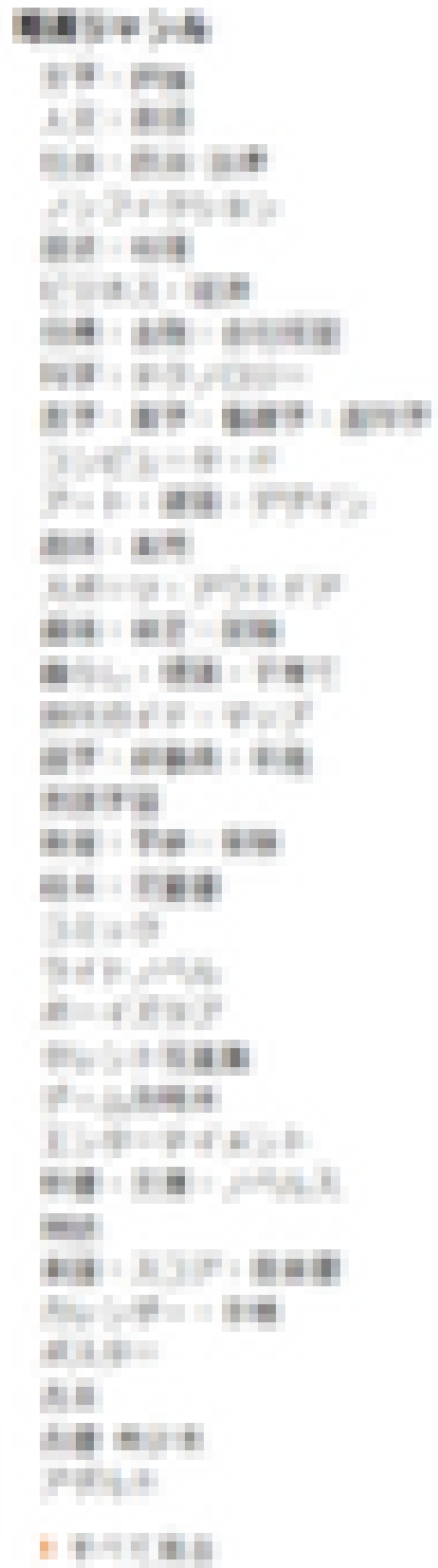
どの道を選ぶにしても完全なる素人がコンテンツビジネスをやる上でまずやるのが市場の選定。

つまり、どのジャンルでコンテンツを作るのかを決める事です。ここで重要になってくるのが…

- 市場が存在すること
- 競合が一定数いること
- あなたの経験のある事

この3つなのですが、コンテンツアフィリならば自分が製作できる！という自信ではなく「できそうだな。」と思えるものを選ぶだけでよくなります。

そして、そのジャンルやトピックがInfotopなどのASPやBrainなどで存在してるか？そして一定数の評価を得ていたり売れているのかを見るだけでよくなります。



経済（ビジネス・投資）

人間関係（恋愛・結婚・職場）

美容・健康（ダイエット・育毛）

スキル（英語・WEB制作）

スポーツ（野球・筋トレ）

趣味（イラスト・アート）



STEP2.紹介するコンテンツを決めて調査する

当然ですがコンテンツを製作する必要はありません。あなたがすべきなのは、どのコンテンツをアフィリエイトするのかを決めることです。

既にそのジャンルについて経験があるあなたならば、販売ページを見るだけで一定の内容がわかるはずです。

そしたら、彼らのコンテンツを調査していきましょう。すでに実績や評価や彼らの売り方、良ければ内容などをチェックしていき参考モデルを手に入れましょう。

こういったASPやマーケットプレイスはいろんな人が紹介しているのでSNSやGoogle検索をして情報収集をしていきましょう。

そしたら、どこから集客をしてどのように売っているのか？がわかってくるはずです。



彼らがどうやって売ってるか？（模倣）



彼らのコンセプトは？（参考）



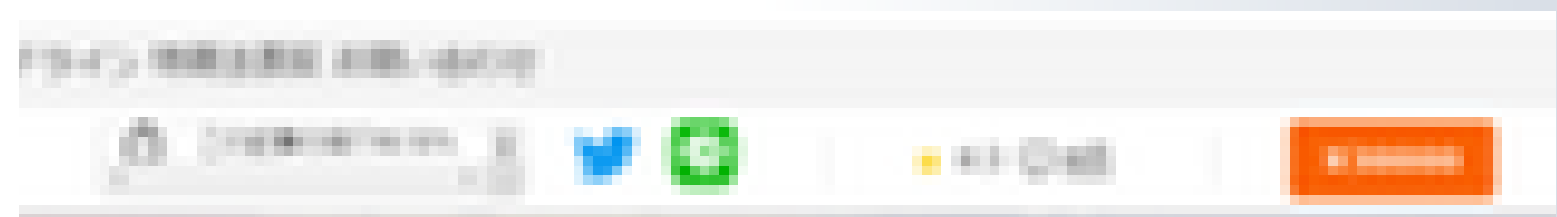
彼らのお客様の声は？（そのまま使える）



彼らは誰を対象にしてるか？（参考）



あなたとの親和性は？



Brainはコチラ

infotopはコチラ

STEP3.付加価値をつけて集客・販売

とは言っても、そのコンテンツをアフィリエイトしている人達は沢山います。そして普通にアフィリエイトをしても意味がありません。

そこで、ここではアフィリエイトするコンテンツに少しだけ付加価値をつけて独自の企画で販売することです。

これができると、アフィリエイトでも自分のリストにすることができ購入者とコミュニケーションをとることもできます。

売り方は、基本的には先ほどのDRMでオッケーなのですがコンテンツ販売で結果を出している人達はDRMを使ってるので模倣できるのです。

売る労力も集客する労力も半減します。

彼らのアプローチを参考にできるし彼らのブランドを借りることもできるので独自でゼロからやるよりもずっと簡単だし実践しながら学ぶ事ができます。



商品名	1000円
販売価格	1000円
販売数	1000
販売期間	2023/01/01 - 2023/12/31
販売地域	全国
販売状況	販売中



STEP4.顧客リサーチを行う

ただ普通にアフィリエイトをするのではなく、独自の企画で販売すると顧客との接点を持つことができます。

この段階で彼らに調査を行いましょ。

実際に話してもフォームでアンケートをしてもオッケーです。最低でも以下のことを知らましょ。

- **どんな人か？**
- **どんな問題を抱えているか？**
- **購入したコンテンツの問題は？**

これを5人ほどやれば、あなたは自分が誰にどんなコンテンツを用意してあげるべきか？が明確に見えてくるはず。

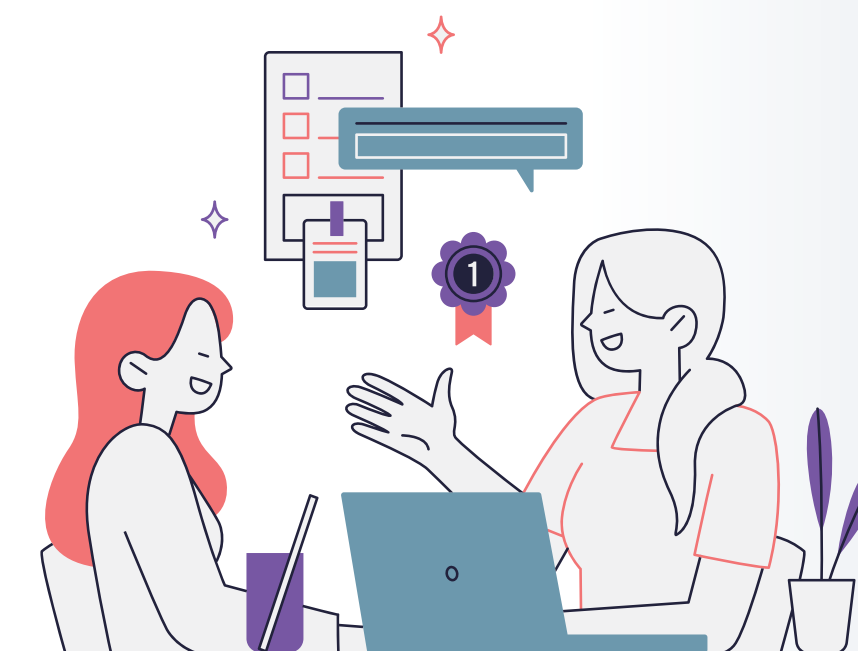
結局のところ、自分ひとりだけの脳みそでコンテンツを作ったとしてもそれは所詮。自己満足でしかありません。

大事なものは、結局のところ顧客の問題を解決することでありそれ以外は重要ではないのです。

そして同時に、彼らの更なる問題を解決するために、コンテンツを作ったりサポートをしたりして彼らの声を集めましょ。

それが顧客の声に変わります。

一定数繰り返し行えばあなたが独自でコンテンツを販売するために基盤が自然とできるはずで。





STEP5.スケーリングをする（差し替え・バック・アフィリエイト）

ここまであなたがしたことは、コンテンツを作成することではなく売る事と買ってくれた人をサポートすることだけです。

しかし、ここまで来たあなたはすでにスケールすることができます。

「自分でコンテンツを売ればいいんだ。」

はい。それもあります。確かに、自分でコンテンツを製作して自分で販売もできますしすでにあなたのフォローをうけた購入者はあなたが新たに製作したコンテンツを高い確率で購入してくれます。

これまで学んだ事を総まとめすればよりよいコンテンツをより多く売ることができるはずです。

でも、それ以外にも方法はあります。

あなたからアフィリエイトコンテンツを購入してくれた人に対して高額のサービスやコンテンツを提供することもできるのです。

また、逆にコンテンツ作らずにアフィリエイトターとして活動をしてもいいでしょう。私の場合、独自に変えるだけで売上は月49万から月80万。

2つほどコンテンツを販売し3500万くらいは売れましたし、アフィリエイトもいくつかあってそれで合計1500万くらいの収入は得ることができました。

	DL	¥14,800	417
	DL	¥29,800	997

計3500万円

ルート2.社会的証明・権威獲得ルート

もし、あなたが資金ゼロ・実績ゼロからコンテンツビジネスを始めるのならば・・・そして何よりも自信をまずは手に入れたいと思っているのならばこのルートがオススメです。

昔のコンテンツビジネスは、

- ・ブログやSNSなどを使って自分で集客をしてから販売をし
- ・沢山売ったり顧客の声を沢山もらったりして実績を積む

というように自力でやるしかありませんでした。

僕の場合は、自力で広告やメディアを作って販売をして何度かASPで一位を獲得したことがあります。マーケティングや高度なセールスライティングを身に着ける必要があります。

(一位は当時。画像を保存していないので信じなくてもいいです(笑))

コンテンツビジネスをゼロから始めるときは

社会的証明

皆がいいと言ってる事はいいと思う心理。

権威性

外部の企業・団体・有名人・専門家からの評価

- ・まずはなんとか売れるという実績を作る。
- ・沢山のお客様の声を集める。

ことに徹底的に集中をします。

私が教えた起業家はこれを得るためにアフィリエイトに日本中会いに行っている人とかもいました。

そして色々なアフィリエイトにアフィリエイト報酬8割を支払い一気に紹介してもらいその業界のトップに躍り出るとか。

つまり、心理学的に言うところの・・・

- ・社会的証明...皆がいいと言っているものはいいという心理
- ・権威性.....凄い人が評価しているものはいいという心理

を使ってコンテンツホルダーや販売するコンテンツそのものの価値をあげるのです。

「名もなき心理カウンセラー」よりも

- ・●●●1位の心理カウンセラー
- ・1000名が購入した無料電子書籍

のほうが信頼性あがりますよね。このように、まずは実績をとにかく作るのが最初のステップになります。

でも、アフィリエイトを集めたりかなりの投資をして広告を出稿したりメディアを作ったりするのは結構大変です。

しかし、嬉しいニュースがあります。

昔はこれが難しい事だったんですが、今では個人でもコンテンツビジネスで権威性や社会的証明を得ながら稼ぐ事ができるのです。

それが、デジタルコンテンツのマーケットプレイスです。

UDEMYやAMAZONKINDLEなどでコンテンツを販売をしまえばいいのです。例えば、僕の場合は趣味程度にUDEMYでオンラインコースを作って販売をしていましたが、ただ公開し時々メールをするだけで・・・2年で計4000名以上の受講生になりました。

そして、コースの中には4.5の評価をいただいているものも複数あるので★4.5評価、5000名の受講生がいます。

と言えるのです。

これを独自でやっているのではなくマーケットプレイス側で評価されている。

つまり、権威性や社会的証明になるのです。

もちろん、手数料は結構とられますが代わりに集客をし更に外部評価をしてきていることを考えればありがたいですよ。

売上は多い月で10万を超えたことがあります。

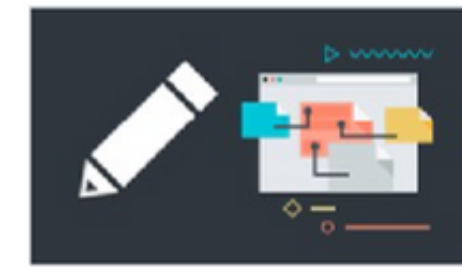
たぶんもっと真面目にやっていたら月30万くらいはいけるかなと思います。つまり・・・こういったマーケットプレイスを使えば稼ぎながら実績や評価を得る事ができるのです。



CVR75%を実現したオンライン説明会・ライブセミナーのシナリオの作り方
成約率75%のオンライン/ライブセミナーのシナリオ制作時間はたったの6時間。2週間で募集からZoom説明会で販売をしたその一連の流れをステップバイステップで解説します。
Zuya Youtuber Producer, アリコ Masamitsu Tsumagari, Yui Tsugami
4.5 ★★★★★ (4)
合計1.5時間・レクチャーの数: 24・中級



オウンドメディア構築プログラム | 7年間月間15万PVのブログを複数運営した手法
年に数回の手直しで月間15万PVのオウンドメディアを7年間複数運営したノウハウを余すことなくお届けしていきます。
アリコ Masamitsu Tsumagari, Zuya Youtuber Producer, Yui Tsugami
4.4 ★★★★★ (19)
合計3.5時間・レクチャーの数: 54・初級



ワンコインSEO外注ライティング〜500円で1記事月4000PV集めた手法〜
安価に検索エンジンで評価される記事を作りたくないですか？ 5割の記事が検索トップを実現した500円〜1000円の外注費で記事を作成する手法を公開します。完全外注も可能ですが、まずは半外注の500円プランからお試ください。
アリコ Masamitsu Tsumagari, Zuya Youtuber Producer, Yui Tsugami
4.3 ★★★★★ (18)
合計1時間・レクチャーの数: 20・中級

合計収益

\$11,462.77

今月の\$35.29

合計受講登録数 ①

5017

今月の20

講師評価 ①

4.05

今月の評価: 2

そして何よりも、こういったマーケットプレイスで出したコンテンツからリストを集める事ができます。SNSとかブログなどから無料プレゼントで集めたリストではなく、低価格でもコンテンツを購入した人のリストなので質が高いです。

実際、UDEMYから集めたリストは成約率50%。

つまり2人に1人が購入してくれるくらい質が高いので、単純に

- UDEMYからコースを売りながらリストを集める
- リストにたいして1万のコンテンツを売る

という流れであったとしても月20万を超えることは可能になるのです。

他にも

- UDEMYからコースを販売し無料の個別相談を行う
- そこから何十万のコンサルティングやコーチ・講座を売る

これだと100万を超える可能性も出てくるでしょう。

Kindleでもこれは可能です。

このように、実績が全くない人であったとしても、マーケットプレイスを活用することによって資金がゼロからでも実績を積みながら何十万、何百万の収益化をする事が可能なのです。

もし、これらで圧倒的な成果が出れば100万だって何もしなくても売れるみたいなことも不可能ではないのでチャレンジをしてみてもいいかもしれません。

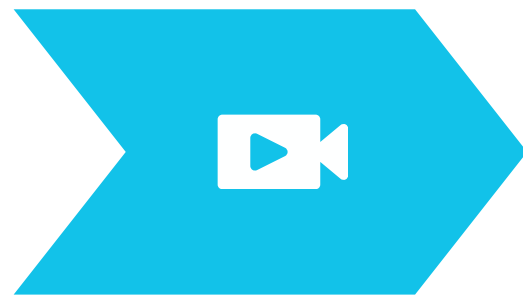
Marketplace Roadmap

基本的にコンテンツを制作するだけでコンテンツが売れて月10万くらいならば達成可能なロードマップ。



STEP1

マーケットプレイスを選ぶ



STEP2

売れるコンテンツを複数作る



STEP3

成約率の高いマイクロセールステタ
ーで販売



STEP4

使える機能を最大限使い販売をする



STEP5

リストを獲得し独自でも販売する



STEP1.マーケットプレイスを選ぶ

フォーマット（動画・テキスト）や販売するジャンルからマーケットプレイスを選んでいきます。大手であり集客力があり優位性のあるマーケットプレイスを選びます。

- ・大手：売上
- ・優位性：長期的な収益

につながります。

Noteなどは誰でも始められるので優位性はあまりありません。Udemyは動画なのでそれだけで参入障壁があがり優位性が高くなります。



Kindle出版はコチラ



Udemyはコチラ



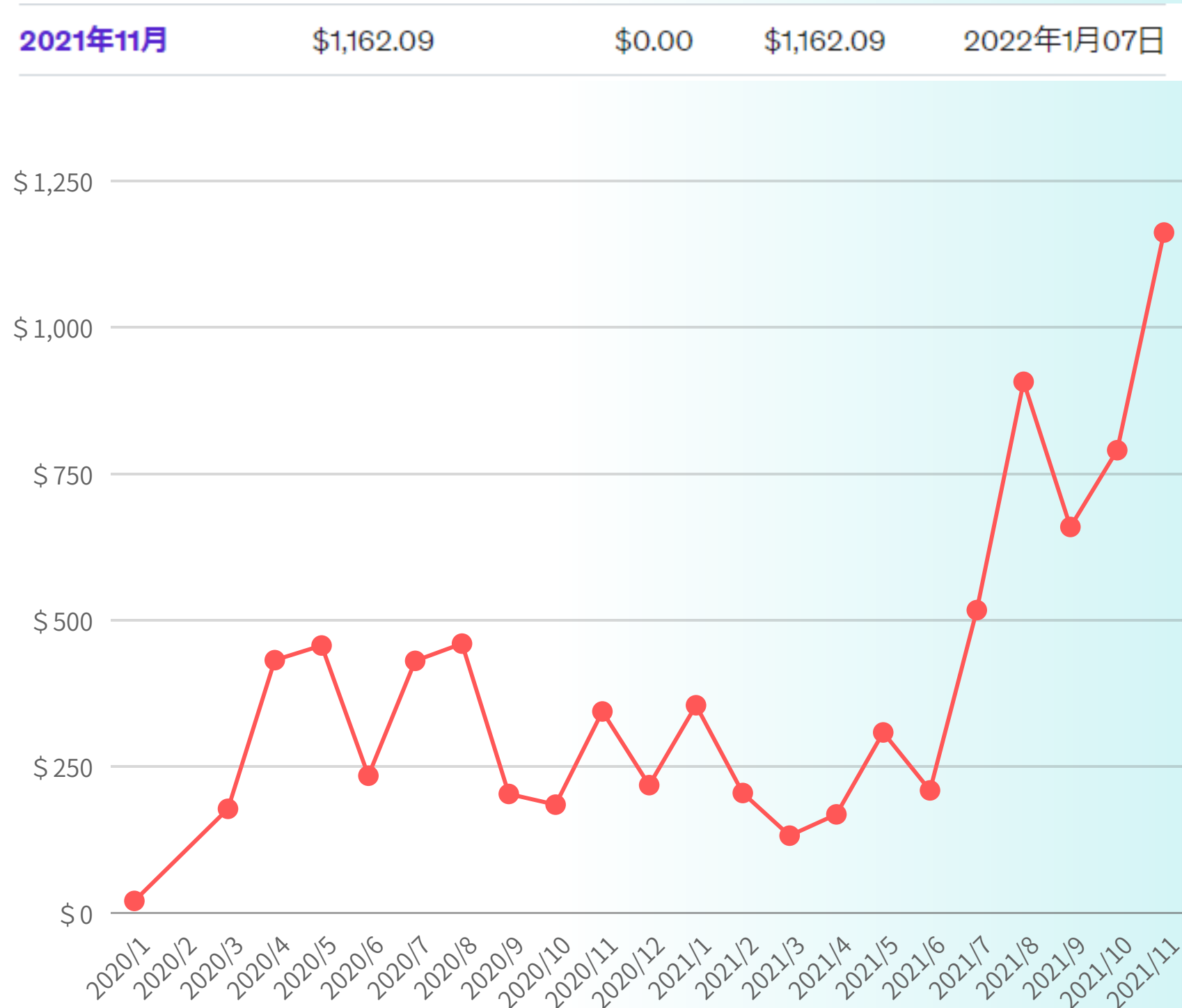
STEP2.売れるコンテンツを複数作る

マーケットプレイス内を調査し売れるコンテンツのトピックを考えましょう。売れるトピックを複数リストアップしコンテンツを複数製作していきます。まずは、最初は練習で販売しスピーディーに製作できるようになりましょう。

私の場合はUDEMYの場合、製作だけならば6時間で1コースが作れるようになったので**1時間×6日で1つ**作ろうと思えば作れます。

複数作れるようになると積み上げることができます。コンテンツAからB, C、Dとコンテンツ内で宣伝をする事ができるので出せば出すほど相乗効果を生みます。

左のグラフは20個出すまでの売上推移ですが、これは2つほど当たったコンテンツを中心に他のコンテンツが売れて一気に売上を伸ばすことができました。数を作りながら売れる仕組みを作っていきます。もっと集中し戦略的にやれば半年もかからず10万なら実現できます。



STEP3. マイクロセールスレターで成約率の高い販売ページを作成

短いセールスレターを書けるようになって、訪問者の成約率を最大化しましょう。

大手のサイトがやってくれるのはアクセスを集めるところまでそこからの成約率が低ければ売れません。

そのため、短いセールスコピーでメリット・ベネフィットを伝えてコンテンツを販売してください。

実際、ランディングページのコースの場合は成約率0%で1つも売れませんでした。セールスレターのテンプレートにただけで9人中5人が受講しました。

ニッチなコースでも一定のニーズがあれば十分初心者でも確実にコンテンツを売ることができます。

	<p>LP制作メソッド CVRの高いランディングページを実現する3ス...</p> <p>ライブ ¥27,800 - 公開</p>	<p>\$0.00 今月の収入</p>	<p>0 今月の受講登録数</p>	<p>0.00 ☆☆☆☆☆ コースの評価</p>
	<p>セールスレターテンプレート 書けない！売れない！を解決する...</p> <p>ライブ ¥10,000 - 公開</p>	<p>\$18.77 今月の収入</p>	<p>5 今月の受講登録数</p>	<p>4.74 ☆☆☆☆☆ コースの評価</p>



STEP4.使える機能を最大限使い販売をする

各種マーケットプレイスには使える機能に制限があります。そのため、それぞれの機能を活用して集客をしたり他のコンテンツを販売しましょう。

例えば、Kindleは他のものは宣伝することはできません。そのため、電子書籍の中で宣伝を行います。

これは、自分自身のメルマガに誘導している例ですが、電子書籍が複数あるのならば電子書籍内で関連のものを紹介して相乗効果を得ることもできます。

Udemyの場合は、受講生にメールを送るなどの機能があるのでもっと売りやすいのは事実です。





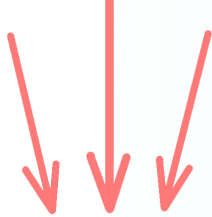
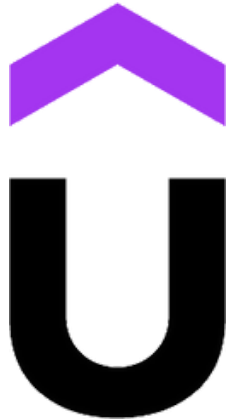
STEP5.リストを獲得し独自でも販売する

あくまでマーケットプレイスで稼ぐことはお小遣い稼ぎでしかありません。確かに数十万を目指すこともできますが100万を超えるのは簡単ではないでしょう。

あくまで主目的は「公開し評価をもらう事でブランドを借りる事」です。そして、売れたのなら「そこから集客をする事」なのです。

それが最も重要です。だから...コンテンツ内からリストが獲得できる流れを作ってください。最初は売るものがないと思うので独自でマーケットプレイスのコンテンツを販売してください。

発売時には、割引・無料キャンペーンで一気に評価を集めるなど工夫をしてよりブランド価値をあげられるようにしましょう。




ヘッドコピー
プリヘッド

フォーム

サブヘッド
 テキストテキストテキスト
 テキストテキストテキスト
 テキストテキストテキスト
 テキストテキストテキスト



ルート3.リストマーケティングルート

そして、2つ目がリストマーケティングです。

先ほどダイレクトレスポンスマーケティングのところ解説をした・・・

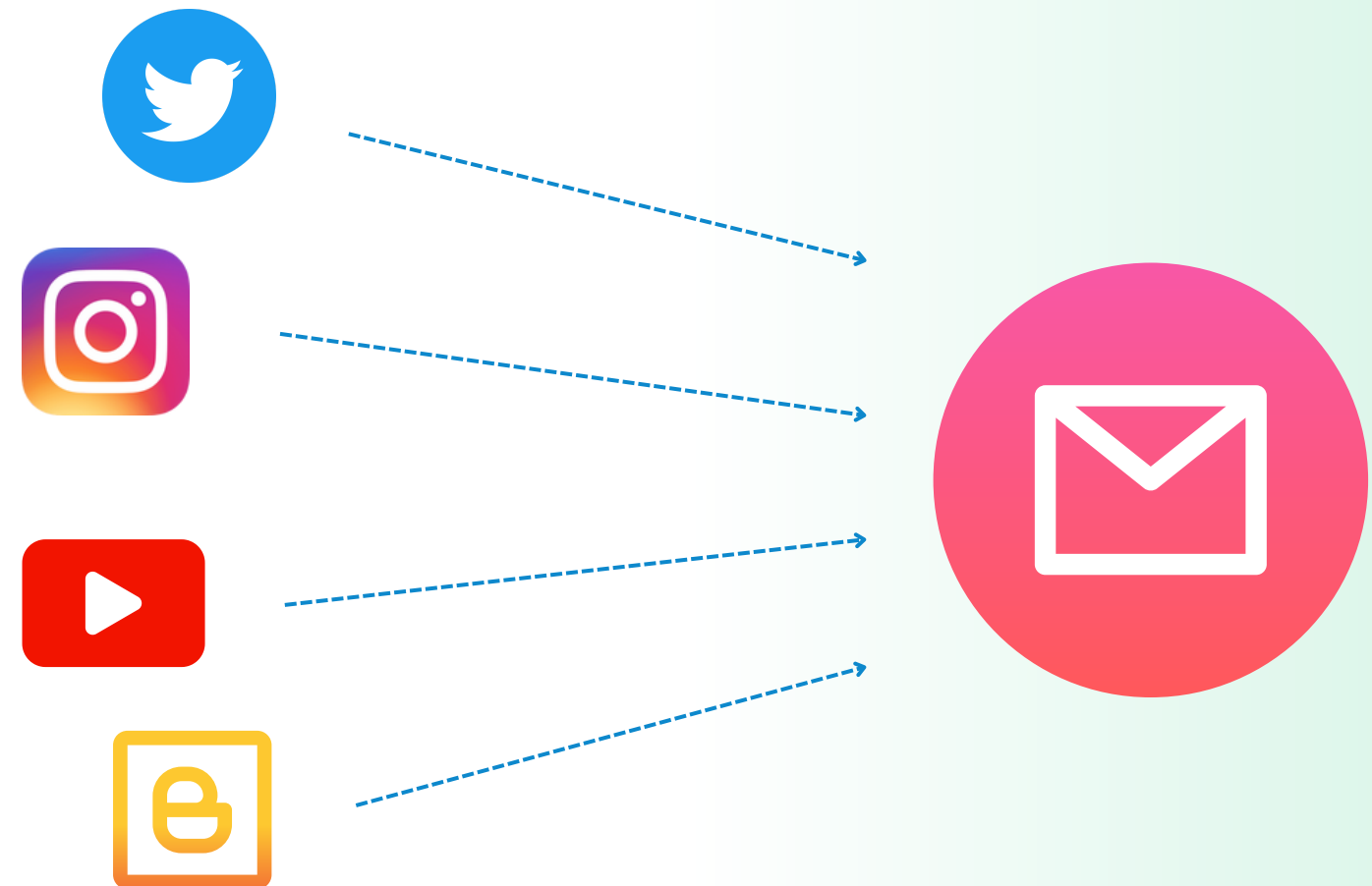
- 1☒ 見込み顧客のリストを集め教育し販売する。
- 2☒ 新規顧客を教育し販売をする
- 3☒ 顧客を教育し高額を販売する

の1☒ からいきなり始める方法です。

ルート1を実行をしても結局のところ、この2つ目のルートにはいらないと100万円以上は難しい。

それならばリスト獲得 からスタートした方がいい人もいます。たとえば・・・右の5つのどれかに当てはまるのならばリストマーケティングには最適です。

- 既にKINDLEやUDEMYなどで受講生がいる
- SNSのフォロワーがいる
- アクセスが集まるブログがある
- 登録者のいるYOUTUBEチャンネルがある
- 広告に投資できるくらいの資金がある



私の場合は、これでコンテンツビジネスを始めて1カ月で35万ほど売り上げました。

100人のリストがいれば1万円程度のコンテンツを販売して10万は売れるはずです。

ただ、売る為にはコピーライティングができないといけません。

どれだけ話し上手であれ文章がうまくても、文章で売るスキルであるコピーライティングは必須です。

しかし、できれば・・・

100リストでも30万くらいは売れます。

単純にリストにメールを流し続け彼らの抱えている問題を解決するコンテンツを数万で売るだけで700リストで1年で2000万以上稼ぐ猛者もいるくらいですから。

そのためリストマーケティングは絶対に取り入れるべきです。

もちろん、実績があればより売れる可能性もありますが別になくても売ることができます。なぜなら、リストマーケティングは読者と関係構築や教育を直接行うことができるので・・・

最も反応率が高いのです。

そのため、別に実績なんてなくても見せ方だけで専門家だと思わせることもできます。



他者から評価されなくても社会的証明をつける方法

例えば、誰でもできるのが・・・

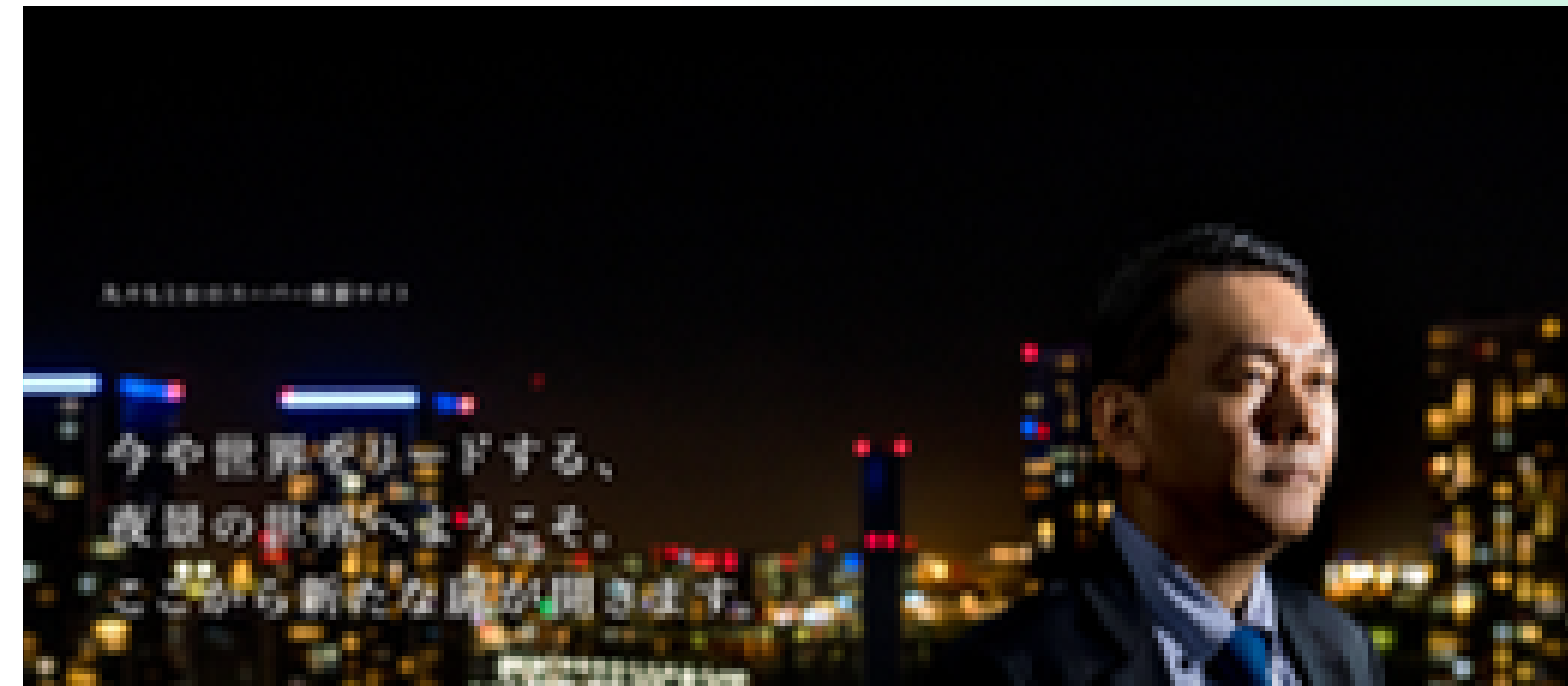
1000個のWORDPRESSでサイトを作ったWEB制作の専門家
1000人の人間関係に悩む人にアドバイスをしたコミュニケーションの専門家

というような数の暴力に訴えかける方法です。
これならば単純に数をこなすだけです。

- ・ 日本中の夜景をみた夜景評論家
- ・ 5万5000個のアイスを研究したアイス研究家

彼らは単純に数で評価されています。そのため、1000回自力でサイトを作って削除する。YAHOO知恵袋などで人間関係の悩みに1000回答える。といったこともできます。

流石に1000はやりすぎですが（笑）
100なら1日でも可能なものも多いです。



このように実績なんていうのは、いくらでも自分で作ることができるのでリストマーケティングに取り組むのはかなりオススメです。

そしてコピーライティングができなくても売る方法もあります。

これは、僕が始めた時、まだまだコピーライティングについての知識も乏しかったころにコンテンツを販売したことなのですが「実際に読者の相談に乗る。」という方法です。

「それだけ？」

と思うかもしれませんが。

しかし、今思うと実際に読者と話し彼らの抱えている問題を知る事で誰が読んでいるのか？が明確になる事で自然と読者が響くメッセージが書けるようになっていたのです。

実際、お話しした人の8割は買ってくれました。

泥臭いかもしれませんが、コツコツと実績や評価を集めるのが面倒で大きな利益を目指したいと思っているのならば、100程度のリストならばそれほど頑張らなくても集まります。

極端に言えば・・・KINDLEで100円出版をして100人に読まれるだけでもいいのです。

それを無料で配布してKINDLEで出版していた書籍を無料で差し上げます！と言ってリストを集めることもできます。

出版している書籍⇒凄い人の書籍

となるのです。

一度でも出版している人からすれば別に難しい事じゃないとわかってる僕でも、なぜかダウンロードしたくなりますから。

もしSNSもブログなどの自分のメディアがなくても・・・

多少の広告費で100リストならば集めることもできますから、まどろっこしいという場合はリストマーケティングをやってもいいでしょう。

正直言って・・・

僕は個人的には、コンテンツビジネスは、コピーライティングで売るほうが大事だと思っています。

自力で販売する力。

はマーケットプレイスで売れた人よりも、稼ぐ力は確実に上ですから・・・時代の流れにたまたまのって売れるよりもいついかなる時でも売れるコピーライティングのほうが上位です。

ステップメールという自動でメルマガを配信してくれるシステムを使えば自動化も可能です。

リストさえ集めれば売れるという状態を作ることができます。

私は、これで5つほどのコンテンツが勝手に売れる状態を作り、ブログで自動でアクセスを集められるようにし月200万を7年間継続しました。

そのため、リストマーケティングで売る。

というのは必ず取り組むことを考えておいてください。これなくして月100万を安定させることは不可能です。

しかし、ひとたび身に着ければコンテンツを作ってリストで販売をするというシンプルな作業だけで月100万以上をコンスタントに売り上げるコンテンツ販売者になることはできます。

アフィリエイトなどを挟めば。単純に売るだけでも可能です。

DRM Roadmap

メールマーケティングによって月50万~100万円以上を達成するためのロードマップ。



STEP1

見込み顧客を集める
媒体を育てる



STEP2

リードマグネット
を作成



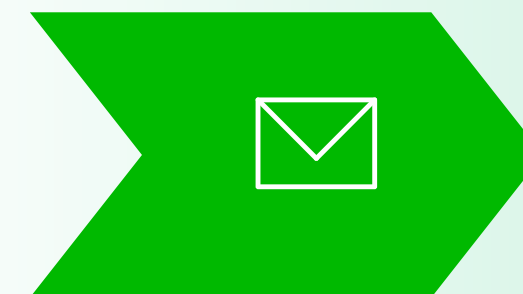
STEP3

リスト獲得ページ
を作成



STEP4

コンテンツ&販売
ページを作成



STEP5

メルマガ・LINE
で販売



STEP1.見込み顧客を集める媒体を育てる

S N S やブログやYouTube。

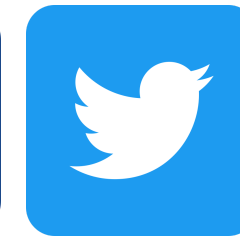
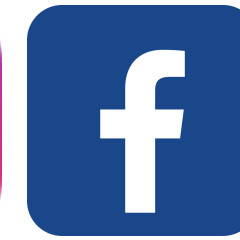
マーケットプレイスなどを活用してあなたのコンテンツに触れる人達を増やしましょう。

S N S は3か月程度で一定のフォロワーを集められブログは半年近くで放置で集客が可能です。

しかし収益は生まれませんが、コンテンツを購入する見込みのある人を集めるためにこれらは育てておいたほうが無料で集客ができます。



Marketplace



SNS



MEDIA





STEP2. リードマグネットを作成

そしたらリードマグネットというメルマガやLINEに登録してもらい見込み顧客になってもらうための無料のプレゼントを用意します。

これは電子書籍や動画などいろいろな種類があります。

ただ単にLINEやメルマガに登録を促しても登録はしません。

魅力的な餌を用意してリストを集めましょう。100リストでも集まれば1年もあれば1000万を超える人もいます。

まずは濃いリストを集めてください。

そのためには無料の電子書籍などはボリュームではなく「目先の簡単な解決方法」にフォーカスを当てた方が登録されやすいです。



Marketplace



SNS



MEDIA



STEP3.リスト獲得ページを作成

そしたら、オプトインページというリストに登録してもらおうためのページを作りましょう。

プライバシーポリシーなど必要なリンクだけで登録するかしないか？の2択しかないページを作ります。

これでメルマガ登録に誘導をしてリストを獲得してください。あまり長い文章でなくても構いません。

ヘッドコピー（タイトル）と内容の箇条書きだけでも十分リストは獲得できます。

短い文章でも登録率10~20%もあれば、あとはそこにアクセスを流すだけでリストがザクザク集まります。

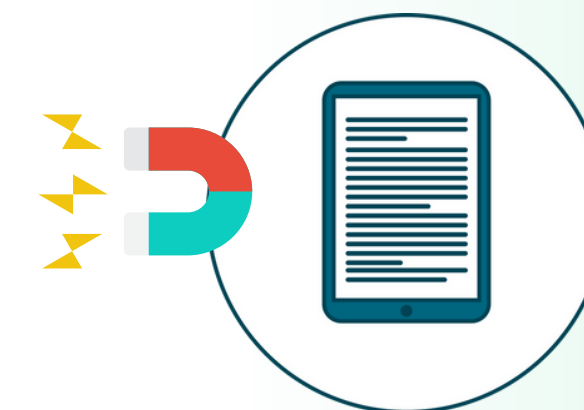
私の場合は69.23%を達成しました。



SNS



MEDIA



ヘッドコピー
プリヘッド

フォーム

サブヘッド

テキストテキストテキスト
テキストテキストテキスト
テキストテキストテキスト
テキストテキストテキスト

Sales Page Clone

13
Unique Visitors

9
Conversions

69.23%
Conv. Rate

10
Optins

76.92%
Optin Rate



STEP4.コンテンツ & 販売ページを作成

そしたら、コンテンツを作成して販売ページ（ランディングページ）を完成させましょう。コンセプトをハッキリさせてコンテンツを作れば販売ページのセールスレターも作りやすいです。

このセールスレターが書けるようになりコンテンツを売ることができるようになると正直言ってどんな商品やサービスも売れる力がつきます。

このセールスレターを動画にすればより成約率をあげることができます。（プロダクトローンチやウェビナーと呼ばれています。）

コンテンツは動画でもテキストでもどちらでも構わないので、とにかく顧客が抱えている問題を解決できるカリキュラムだけで結構です。

最悪、予約販売をすればいいのでまずは売ることを徹底的に考えたほうがいいです。売ってから作れば無駄な時間はなくなります。



STEP5.メルマガ・LINEで販売

これで入口（リスト取り）と出口（販売）が完成したので、LINEやメルマガを発信して販売ページに誘導しましょう。

とは言っても何を書けば？と思うかもしれませんが、やることは最初に自己紹介などであなたが専門家であることを伝えてください。

そして、その後はセールスレターを具体的にすればオッケーです。

求められているコンテンツなら一定数は売れるはずです。より売りたいのならばセールスコピー力をあげる必要がありますが、まずは基本でいいです。

そして売れたらそれをステップメールやステップLINEにすれば、リストさえ集めてしまえば自動で売れるようにすることができます。一定数売れてより成約率をあげたいなら動画にすれば成約率をあげることができるでしょう。



ルート4 .高単価・サブスク商品販売ルート

そして最後が高単価のコンテンツやサブスクコンテンツの販売プランです。コンテンツビジネスだけでなくありとあらゆるビジネスを安定させるためには高単価商品やサブスク商品が必須です。

月100万でも売れば十分！

と思っているかもしれませんが、ビジネスを確立させたいと思っているのならば100万円程度ではなく年間5千万。もっと言えば億くらいは稼げるようにならないとキツイです。

例えば、あなたや大切な人が倒れた時。
どうしてもお金が必要な時。

というのがありますが、それよりも顧客の抱えている問題を解決したい。価値を提供したい。ビジネスにレバレッジをかけて拡大と思っているのならば高額やサブスクは考えるべきです。

なぜか？これには色々な理由があります。

例えば、より多くの新規客を集めたいと思っている場合。例えば最初の5000円の価値あるコンテンツを100円で広告を出してより多くの人に認知をしてもらう。

なんてことは高額を販売していないとやる事はできません。

はたまた、

- ・システムやアプリを作ったり。
- ・ライブセミナーなどを臨場感たっぷりの環境にしたり
- ・オンライン学習をしやすくしてあげたり
- ・リアルで接点をもてる場を作ったり

こういった事は高額を販売して潤沢な資金をもっているかサポートやコンサルなど時間を使わないといけません。

コンサートや野球などのスポーツの興行で一般人があれだけの価格で楽しむことができるのがVIP客がいるからであるように、高級車を買ってくれる人がいるから低価格の車が開発できるように・・・

高価格帯の商品を販売することはビジネスを拡大し、より多くの顧客に価値を提供するために必要なことなのです。

あなたがそんな詐欺みたいな高額は売りたいか、
と思っているかどうかはどうでもいいのです。

または、インフラ事業（ガスや水道やネット）の事業が最も
固い企業のようにサブスク形式もいいでしょう。

しかし、これはここまでの内容を読んだあなたは・・・

- ・ 無料で見込み顧客を集め
- ・ 中価格帯コンテンツを売り（フロントエンド）

を売ってからしか売れないでしょ？と思われるかもしれませんが
ん。

実際、私も100万円、50万、30万の高額を販売するプロモーションを依頼されたときには1カ月間メールと音声で教育し一発で1500万以上売りましたから同じように思うのもわかります。

しかし、売れるのです。

実際、私の後輩の子やネット上ではいきなり広告で高額やサブスクを販売して売れています。それで20万の講座を売って月500万の売上をあげたり月100万の安定収入を生み出している。

なぜそんな事が可能なのか？

コンサートや野球などのスポーツの興行で一般人があれだけの価格で楽しむことができるのがVIP客がいるからであるように、高級車を買ってくれる人がいるから低価格の車が開発できるように・・・

高価格帯の商品を販売することはビジネスを拡大し、より多くの顧客に価値を提供するために必要なことなのです。

あなたがそんな詐欺みたいな高額は売りたいくない。と思っているかどうかはどうでもいいのです。

または、インフラ事業（ガスや水道やネット）の事業が最も固い企業のようにサブスク形式もいいでしょう。

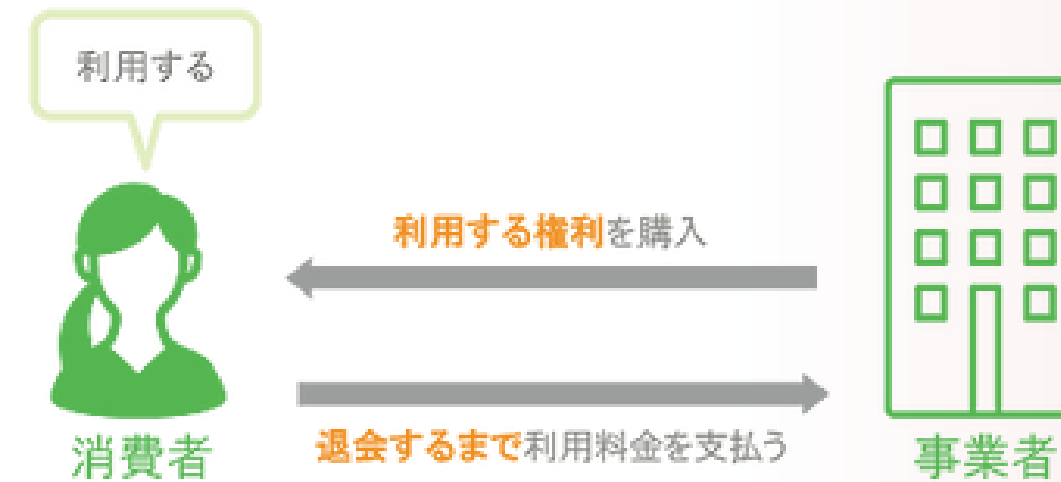
しかし、これはここまでの内容を読んだあなたは・・・

- ・無料で見込み顧客を集め
- ・中価格帯コンテンツを売り（フロントエンド）

を売ってからしか売れないでしょ？と思われるかもしれません。



サブスクリプション型



事業者側のメリット
・安定した収益を得られる
・顧客データをもとにサービスを改善できる

テスラも活用している磐石の戦略

ライブロンチ自体はそれほど難しくはないですが、自動化をしセールスを外注化できるプロダクトロンチのようなモノの場合はとてつもない期間が必要になります。

そのため、オンラインビジネスの一般常識で言えばハードルが高いように思うしリスクも大きいいためやりたいとは思わないかもしれません。

しかし、高額から売るというのはテスラが使うくらい非常に優れた戦略です。

トヨタやフォルクスワーゲンなど競合が車市場であれほど素早く巨大企業になれたのは、”電気自動車”というコンセプトだけではないのです。

彼らの成功は高価格帯から販売をしたというのが成功要因として非常に大きい。



彼らは、VIP客だけを相手にし高額車を販売して潤沢な資金を集め、その潤沢な資金を使って事業を大きくしたから倒産の危機を免れることができたのです。

最初はテスラの車はかなり品質に問題だらけでした。

でも、得た潤沢な資金をVIP顧客を相手にし彼らのニーズを満たしクオリティをあげる事に投資をし続けることによって今の地位をあれほどの短期間で確立することができたんですね。

このように高額から売る。というのは一見、リスクがあるように思うかもしれませんが逆に最もリスクが少ないとも言えます。

つまり、コンテンツを販売するより先に高額コンサル・コーチを売るほうが、結果的にコンテンツのクオリティが上がるわけですね。

その理由はシンプルで優良な顧客を相手にしているからです

彼らは高額を払っている分。

低価格しか払わない質が低くクレーマー気質な顧客よりも、当然本気だし真面目で協力的です。そのため自ずとクオリティがあがります。

それをやってじゃら、コンテンツをステップバイステップで消化できるオンライン講座。を作れば自動化も可能になります。

ただ、これらは自力で作るよりも高度な米国の学習プラットフォーム（有料）を使った方がいいです。そして、サポートをいければあなたはメール対応だけで勝手に高額を売ることもできます。

このように高額を最初から売る。

というのは1つの戦略としてはありでしょう。

広告費も沢山捻出できるので、売れる仕組みと自動化ができればすごいレバレッジがききます。

実際、私自身高額をいきなり売るための簡単な仕組みを試行錯誤して見つけ出しましたが本当にビジネス全体が余裕になりますよ。

広告なかなか上手くいかなくても1つ売れば全然プラスだから大丈夫。売れたら資金を投じて講座とか面白く学べるようにしてあげたいな。

というくらい精神的にも金銭的にも余裕がうまれます。

そして、コンテンツビジネスを始めて初月50万を稼いで、その資金を使ってどんどんビジネスを拡大することもできます。

そのため、多少のリスクがあっても取り組むべき価値はあると思います。ただ、個人的には普通のプロダクトローンチやライブセミナーだと、リサーチから制作するのに半月~1か月かかりそれでも修正の嵐になるので覚悟は必要ですね。

サブスクの場合は、継続したいと思えるコンセプトとコンテンツがないと難しいのであまりオススメはしません。

プロダクトローンチの流れ



ランディングページで見込み顧客リスト獲得



1本目の動画でブランディングをする



2つ目の動画で問題と解決策の教育をする



3つ目の動画で成功事例を見せる



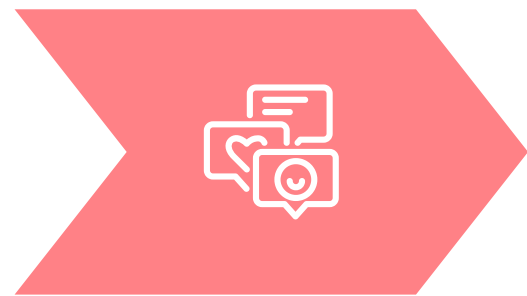
4つ目の動画でセールス・オファー



決済

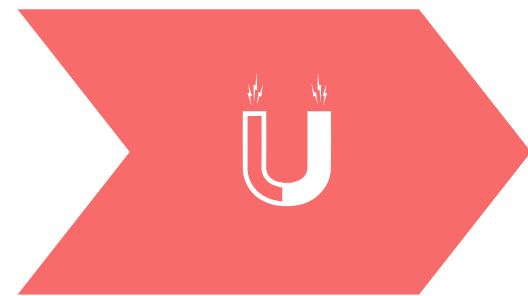
Highchiket Roadmap

数百万、数千万をコンテンツ販売（サービス）で売り上げる事ができるロードマップ



STEP1

メルマガでフォロー
ー&教育



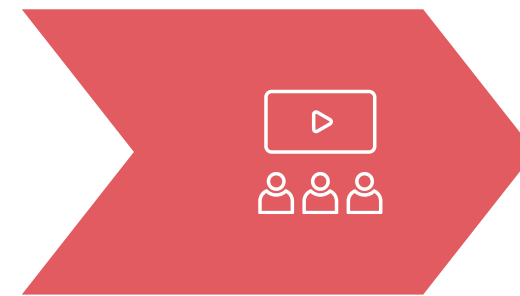
STEP2

顧客の声を収集



STEP3

顧客の問題から企
画を考える



STEP4

顧客の問題から企
画を考える

STEP1.メルマガでフォロー&教育

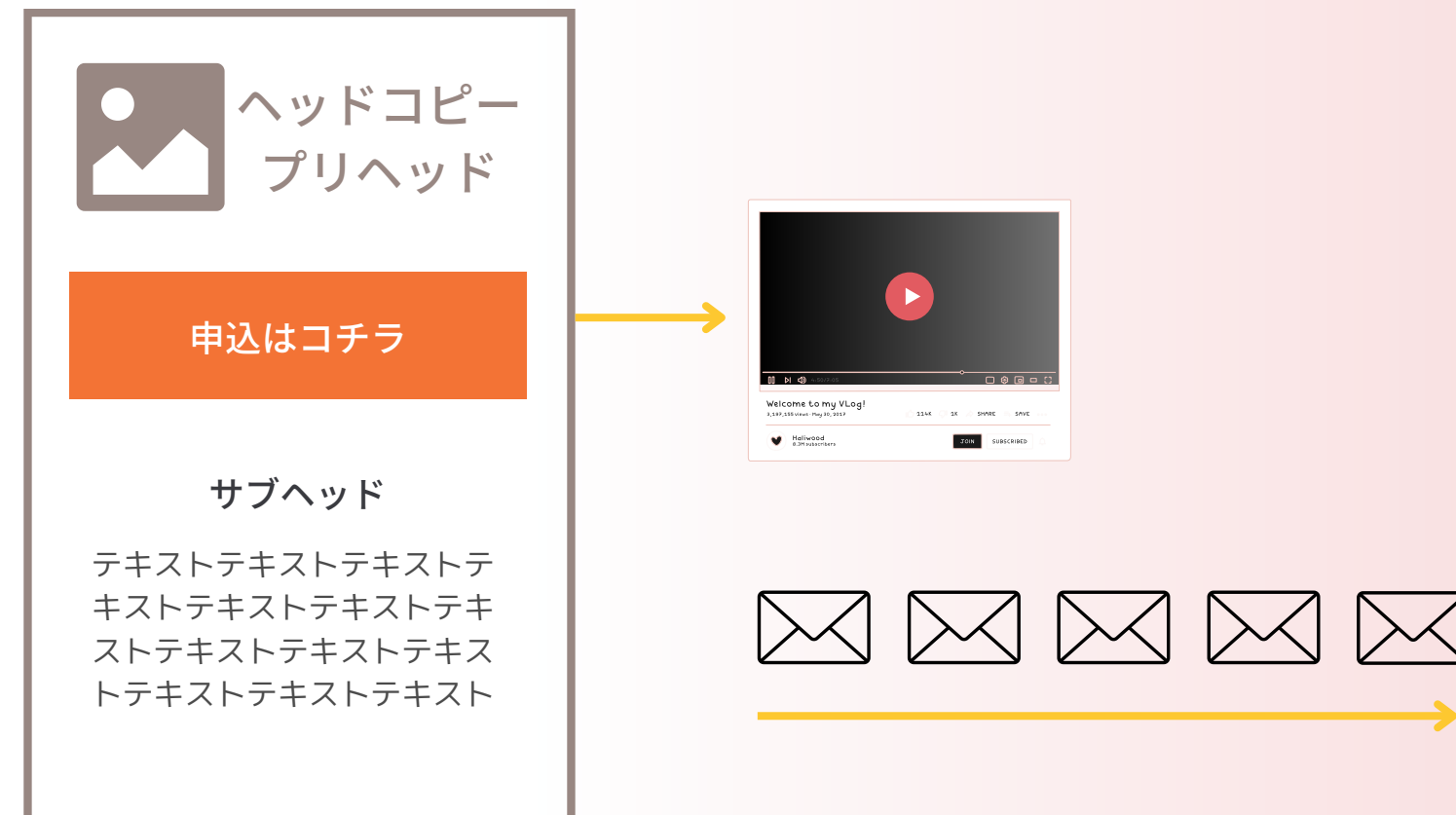
当然ですが、コンテンツを販売してそれで終わってはいけません。そのため定期的にフォローを行っておきましょう。

そして、のちにこの新規の購入者リストに対してバックエンドの商品やサービスを、販売関係していくので関係を維持することは必須です。

ここから先ほどのメルマガで売ると一緒の流れなので実をいうとこれまでのロードマップよりもずっと楽です。**単純にリアルな講座やオンラインライブのセミナー。**

フラグシップコースなどにするだけでも売れるはずですよ。

労力はこれまでの半分以下で売り上げは何倍にもすることができるのでここはやっておきましょう。





STEP2.顧客の声を収集する

一定数コンテンツを購入してくれた顧客が集まったら、彼らの中にはコンテンツを学んで結果を出す人、出せない人、やれない人が現れます。

そんな彼らに感想の声をもらうのと同時に何をどこまで進めてどれくらいの効果があったのか？を調査していきましょう。

彼らの声から集めるのは「彼らはどこで行き詰ってるか？」「次は何をしようとしているのか？」です。

ここを収集すればコンテンツの質をあげるだけでなくバックエンドで販売する際のサービスや訴求ポイントがわかってくるはずで



STEP3.顧客の問題から企画を考える

顧客の声を集めたらそんな彼らが抱えている問題がわかってくるはず。これは逆にチャンスであり、そこからバックエンド商品の開発に役立ちます。

一人か二人ほど顧客と実際に無料で話してみるといいでしょう。彼らから今行き詰っていることを聞いてみてください。そしてできるならば結果を出した人とも話してみてください。

そしたら企画ができるはず。大抵の場合はライブのオンラインセミナーや講座やコンサルティングなどをおけば間違いありませんが訴求するポイントは明確になるはず。

しかし、聞いておくことによってよりコンバージョン率の高いメルマガや企画を作れるようになるでしょう。





STEP4.高額を販売する

先ほどのメルマガで販売する流れと同じように高額を販売していけば普通に売れます。

これはいろんなやり方をしている人がいて、数万円のセミナーから直接セールスで高額を売るやり方をしている人もいますし、そのままメルマガや動画で高額を売る人もいます。

まずは普通にメールで高額を売ってみるところから始めましょう。

- プロダクトロンチ
- ウェビナー販売
- 個別相談

ができるならばこちらのほうがコンバージョンが高いのは事実です。



最後に

あなたは一体どのルートを選びますか？そして、一体どのような道を歩むべきなのでしょう？



どれを選ぶのもあなた次第。

と、ここまで3つのルートを紹介をしてきましたが、さて、あなたはどのルートを選ぶでしょうか？

あなたの状況や性格的な部分。

そして、目指しているゴールとその期間に合わせて選んでもらえばそれでいいと思います。

例えば、

- ・ルート1と3は自分でやるか紹介するかの違い。
- ・ルート2に3を足すことはできます。

そして何よりもコンテンツビジネスは、漫画をアニメや小説、フィギュアにするように1つのソースをマルチユースすることもできます。

ブログ記事をまとめたものを・・・KINDLEの電子書籍に。
電子書籍を動画にしてUDEMYで。

というような事も可能なのです。

そうやって考えるとマネタイズの方法や戦略は沢山思いつくはず。コンテンツビジネスを始めた頃の私はルート2がなかったためルート2のリストマーケティングを選んでいました。

それから途中で面倒になりルート1を使用しました。

そのため、私が完全に初心者の立場なら・・・

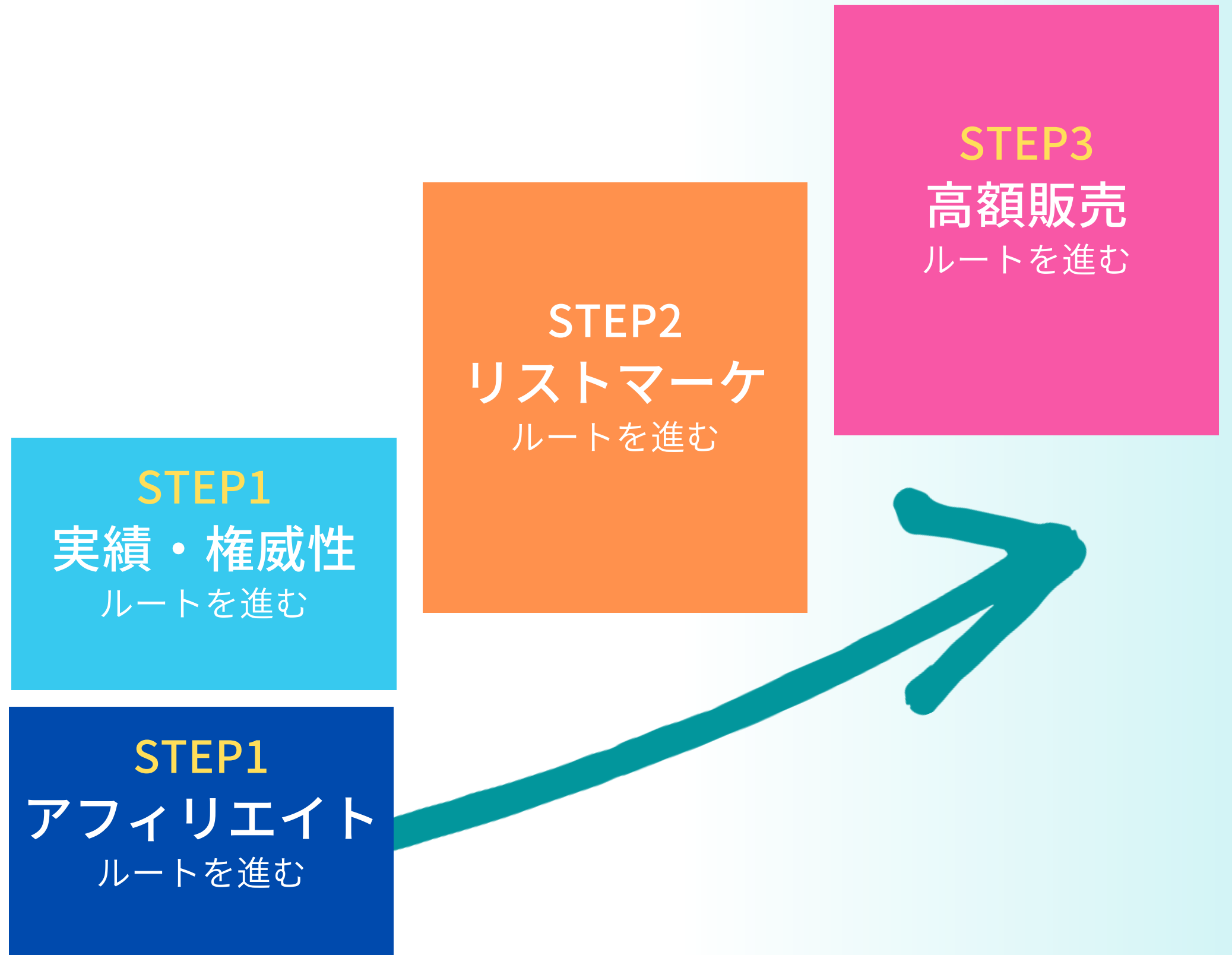
- ・**ルート1か2からスタートさせる。**
- ・**実績を作ってから3と4に取り組む**

というのが最も磐石だと思います。

さてあなたはどれを選ぶでしょうか？

- コンテンツアフィリで模倣するかブログやSNSで情報発信をしながらマーケットプレイス用のコンテンツを作成。
- そこからリストを少しずつ集めていき直接メルマガや動画で販売をする
- 読者と関わり彼らの声からメルマガや最初に販売するコンテンツ案を考えて販売をする。
- そこからバックエンドにという流れを選ぶでしょう。

このルートが最も固くリスクが低いと思うからです。しかし・・・



大事な今は自分が出来る事から行動する事

今の私ならばもっと違うルートを選ぶのです。

それは、状況が違うからです。

そのため、あなたの状況にあったルートを選んで行動をしてください。そもそも行動をしなければ何も変わりません。

まだ、どのジャンルか決めてない？

→ならばコンテンツアフィリでいきましょう。

やりたいことは決まっている。でもどうすれば？

→ならばUDEMYでコースを売りましょう。

月数千円から数万しか売れない？

→ならばリストマーケティングをやってください。

とにかく減茶苦茶稼ぎたい。

→ならば高額を販売しましょう。

自分の状況と目標から考えれば自ずと今歩むべきルートと最終的にどこを目指すのかはわかってくるはずですが。

ただ、どれを選ぶにしても・・・

第一のゴールは、月100万を自動化をすることである。

ということはお忘れなく。

そこを超えてしまえばぶっちゃけなんとでもなりますので、是非まずはここを目指すための第一歩を決めてすぐに行動に移してください。

何もしないほうが明らかにリスクですから。

そのためルートを決めたら今すぐ1つでもいいので行動に移して行ってください。

コンテンツアフィリエイト？

→まずはジャンル案をいくつか出してBRAINやINFOTOPを調査していきましょう。

UDEMY？

→講師のアカウント登録をしておきましょう。

リストマーケティング？

→MYASPのメルマガの契約をしましょう。

高額？

→リサーチをしていきましょう。

別にこれである必要はありません。

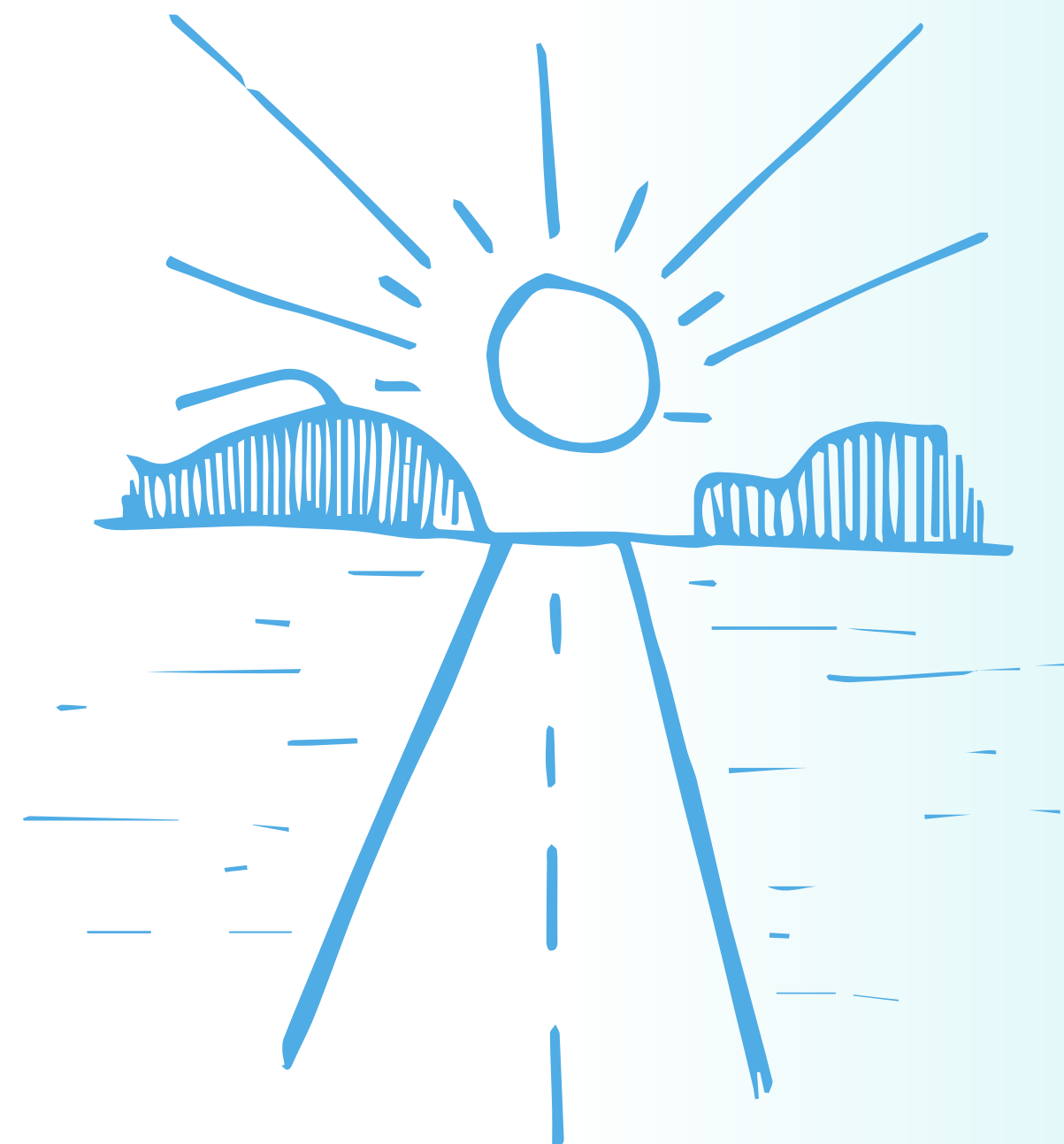
しかし、何らかの行動をしておけば明日、明後日も行動をしやすくなるはずです。

まずはとにかく第一歩を踏み出してください。

そして、このレポートは是非保存しておくことをオススメします。

道に迷いそうになった時、行き詰まりを感じた時。

今、自分がどこに向かって何をすればいいのかわからない時にこのロードマップはきっとあなたになんらかのキッカケを与えてくれるはずです。



最後に...

特別なオファー を差し上げます

これから動画クリエイターは一体どんな未来が待っているのか？現在どのような可能性があるのか？映像制作会社の僕が包み隠さず公開します。

さて、このロードマップ3選ではコンテンツビジネスの鉄板のマーケティング手法から今現在使えるロードマップを3つ紹介をしてきました。

ロードマップとは地図です。

あなたが目標を達成するまでの道筋を示しているのです。

そして、この道筋はあなたがコンテンツビジネスで成功をするまでのありとあらゆる迷いを晴らしてくれるでしょう。

だからこそ、このロードマップは保存しておくべきものなのです。どんな人でも目標達成までの間に、壁にぶち当たったり小さな障害があったりしたら目標や道を見失ってしまうもの。

そうならないためにこのロードマップは存在するのです。

もしかしたら、今のあなたはどのルートを選べばいいのか迷うかもしれませんが、その迷いは無限にある選択肢ではありません。選べなければ僕が推奨するルートを選べばいいです。

しかし、特に初心者の方はひとたび選んだら半年以上はブレずに学び実践をしていきましょう。色んな人から別々に学ぶとブレがおこるようにこれでいく！と決めたらそれ以外はしなくてもいいです。

まずは徹底的に1点集中。

どんなビジネスもすぐにうまくいくことはありません。なにも学ばず成功ルートは見えることはないし、見えたとしても実行しないと結果なんてついてこない。

私だってそうです。

いつか起業すると言って毎日勉強していたけど、5年間行動しなかったのが当然結果なんてついてこなかった。でも実際に行動してからのの方が得られる学びも多いし理解も進む。

**失敗をしたとしてもそこから改善案が出てくる。
だから、絶対に行動をし続けてください。**

しかし、そんな試行錯誤を短縮する方法はあります。それはプロから学ぶことは当然のことです。

しかし、もっと短縮する方法もあるのでそこら辺に関してはこれから発信していきますので楽しみにしてください。

コンテンツビジネスは本当に素晴らしいビジネスです。

顧客の抱えている問題を解決しながら収益を得る。そのために必要なのは耳と耳の間にある脳みそ。

そしてネット環境とPCだけ。

それだけあれば誰でも始められるのですから。その上、経済・時間・環境的な自由も手に入れられる。

バブリーに生きることも、自由を生きることも、のんびり生きることもあなたの生きたい人生を自宅で実現させてくれるはずです。

そのために必要な情報や知識やテクニック。裏技などはメルマガでお届けしていきますし、実践型のコースなども用意しているので楽しみにしてくださいね。

ということで最後まで読んでくれたあなたに特別なプレゼントがあります。それは・・・



まずはコンテンツ販売のジャンルを決めてスタートするため

- **米国で売れてるジャンルと事例集**
- **デジタルコンテンツ作成テンプレート**
- **スタートアップコンテンツビジネスガイド**

これらをまとめたスタートアップコースをプレゼントします。



【電子書籍3種】コンテンツビジネススタートアップガイド



[アンケートに答えてプレゼントGET](#)

それでは最後までご覧いただきありがとうございました。

これからメールマガジンではただのコンテンツ販売では終わらないオンラインスクールや特殊な販売手法。そしてセールスコピーや体感型プロダクトの作り方などあらゆる手法を公開していきますので是非楽しみにしててくださいね。

それでは最後までお読みいただきありがとうございました。

またメールなどでお会いしましょう！

しかし、もっと短縮する方法もあるのでそこら辺に関してはこれから発信していきますので楽しみにしてください。

コンテンツビジネスは本当に素晴らしいビジネスです。

顧客の抱えている問題を解決しながら収益を得る。そのために必要なのは耳と耳の間にある脳みそ。

そしてネット環境とPCだけ。

それだけあれば誰でも始められるのですから。その上、経済・時間・環境的な自由も手に入られる。

バブリーに生きることも、自由を生きることも、のんびり生きることもあなたの生きたい人生を自宅で実現させてくれるはずです。

そのために必要な情報や知識やテクニック。裏技などはメルマガでお届けしていきますし、実践型のコースなども用意しているので楽しみにしてくださいね。

ということで最後まで読んでくれたあなたに特別なオファーがあります。それは・・・



それは、ルート1のゼロから評価と集客と収益を同時で実現するための初心者でもコンテンツを制作する練習をしながらも実際に集客をし収益を得る方法を具体的に解説したコースのセットです。

私がUDEMY講師として月10万稼ぐまでに色々実践したあらゆる方法の中で効果のあつた方法のみをまとめたコースから、コンテンツの作り方、販売ページの作り方まで実践形式で身に付けられるコースです。

登録完了後に紹介したコンテンツビジネス入門実践コースですが、あのページは1日限定となっておりますので、後24時間以内に終了します。（もしかしたらあなたは終了しているかもしれません。）



テンプレートとフレームワーク付 コンテンツビジネスで10万を稼ぐ コンテンツビジネス入門コース7選



[特別オファーはコチラ](#)

通常、**総額97,600円のコースを3800円**で手に入れられるので興味があれば手に入れてください。コンテンツビジネスをこれから始める人にや役立つはずです。

それでは最後までご覧いただきありがとうございました。

これからメールマガジンではただのコンテンツ販売では終わらないオンラインスクールや特殊な販売手法。そしてセールスコピーや体感型プロダクトの作り方などあらゆる手法を公開していきますので是非楽しみにしててくださいね。

それでは最後までお読みいただきありがとうございました。

またメールなどでお会いしましょう！