

SNS Consulting Present

未経験からのビジネス



ビジネス初心者が1番最初に取り組むべきビジネスは・・・

『コンテンツビジネス』

**自分の好きなことや得意なことなど
あなたの知識で解決できる問題を抱えている人たちの悩みを解決して、
その代価としてお金をいただくといったビジネスモデル**

コンテンツビジネスのメリット



動画やPDFで一度作ると
半永久的に販売できる



ネット環境と
PCがあればできる



諸費費用が
ほとんどかからない

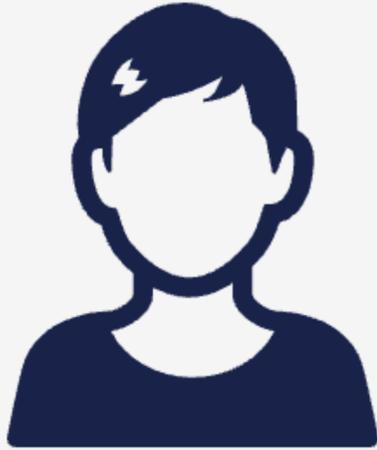
ホリエモンの提唱している成功するビジネスの4原則

- 01** 小資本で始められる
- 02** 在庫がない
- 03** 利益率が高い
- 04** 毎月の定期収入が確保できる

コンテンツビジネスは・・・

- 01** 小資本で始められる→ネット環境とPCがあればコスト0
- 02** 在庫がない→デジタルコンテンツなので在庫を抱えない
- 03** 利益率が高い→原価がかからないので全て利益
- 04** 毎月の定期収入が確保できる
→自動で売れる仕組みを作ると定期収入が確保できる

4つとも当てはまります！！



収益源は？



プログラミングや動画編集、
物販などを教えている
有名なインフルエンサー

それらを使って稼ぐ方法を教えるなど
コンテンツを販売して収益を得ている

**プログラミング、動画編集、物販などで稼ごうと思っても月に数万円程度が限界
もっと稼ぎたいと思ったらそのノウハウをコンテンツとして販売！**

ビジネス初心者が知っておくべきビジネスの基本

ビジネスは・・・

『お客様の悩みを解決すること』



お客さまの現状



この「ギャップ」を埋める



なりたい未来

ビジネス初心者が知っておくべきビジネスの基本

~~フォロワーが多いから売上を作れる
商品がすごいから売れる~~

ではない!!!

お客さまの悩みを解決すること・成果を出すこと
感謝されるようなサービスにすること



これらを考えて、**その対価として収入をいただく**

ビジネス初心者が知っておくべきビジネスの基本

「楽しんで稼げる」「簡単に稼げる」

みたいな誰にでも出来ることに価値は生まれない!!



ビジネス初心者が知っておくべきビジネスの基本

楽じゃないけど・・・

みんなが学びたがらない難しいことをしっかりと学んで
正しいやり方を正しい努力で積み上げていけば・・・

確実にどの世界でも成果は出る

成功する人の特徴

- ▶ 成功する人の特徴って何だと思いますか??
 - その分野でNo. 1になる?
 - フォロワーを10万人集める?
 - 誰もが作ったことのないオリジナル教材を作る?

成功する人の特徴

▶ 成功する人の特徴って何だと思いますか??

- ~~• この分野でNo. 1になる?~~
- ~~• フォロワーを10万人集める?~~
- ~~• 誰も作ったことのないオリジナル教材を作る?~~

▶ いかにお客さまを満足させることができるか!!

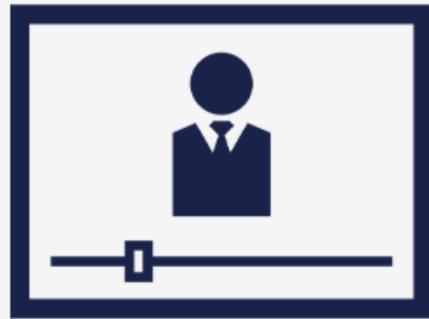
成功する人の特徴

基本的に情報に価値はありません！！

- ▶ 情報は無料で手に入る
- ▶ 情報だけでは悩み解決や成果を出には限界があり、サポートしきれない！！

成功する人の特徴

YouTubeがあると



アーティストの歌
芸人の漫才は無料



無料で見れるのに

ライブ



お金を払って見る

・コンテンツビジネスだと

YouTube → 情報

ライブ → 個別サポートなどの体験で価値を高める

成功する人の特徴

コンテンツビジネスは情報に価格がついているとイメージする人が多いですが、
情報は無料で出し惜しみせずに出して、

信頼を獲得することが大事！！

成功する人の特徴

- ▶ **基本的には情報だけで成果を出すことに限界がある**
 - 途中で諦めたり
 - 自分を管理できずに途中でやめてしまう



不安を常に抱えて進めていくことになる！
曖昧であるほど続けていくことがしんどくなる！

成功する人の特徴

**お客様の悩みに寄り添って質問にも答えてあげて、
相談にも乗ってあげられる環境を作ってあげれば需要も生まれて、満足度も上がる！**

**しかも情報は全て出し切っているので、
情報だけで収益を得ようとしている人との差別化もできる！**

成功する人の特徴

大事なのは・・・

お客様の現状を変えてあげること

今よりも少しでも確実に望む未来に近づけるよう全力で向き合ってあげる



成功する人の特徴

無料で情報を公開して
信頼を勝ち取る



成果を約束できる商品を
売っていく



お客様の悩みに寄り添い
解決していく

そうすると・・・

次の商品も買ってもらえて、口コミでも広めてくれる！

ビジネスはどれだけお客さまを満足させることができ、
口コミを広げてもらえるかが重要

成功する人の特徴

情報が無料で手に入る時代になったからこそ、
あえて自分から無料で情報を出して信頼を高めていく。
そして、お客様の成果には情報だけでは限界があるから、

成果を約束できるコンテンツってなんだろう？

サポートを徹底的につけた方がいいかな？という所を深掘りしていく必要がある！

プロダクトローンチ

商品・サービスを発売する前から見込み顧客を獲得し、
発売に合わせて情報を小出しで発信していくことで、
徐々に見込み顧客の購買への熱量を高めていくマーケティング手法

プロダクト=製品 ローンチ=売り出す
という意味がある！

プロダクトローンチ

- **セールスファネル**

自社のビジネスに初めて触れる人が、製品・サービスを認知し、
購入・契約を経て、継続的な顧客となるまでのプロセスを段階分けしたもの

集客 ▶ **教育・ファン化** ▶ **クロージング・商談** ▶ **サービス**

プロダクトローンチ

具体的な流れは・・・

Facebook・Instagram
Twitter・TikTok・HP
ブログ・PPC広告
アフィリエイト

▶ オプトインページ
(リスト取りのページ)

▶ 教育・コンテンツ提供
集めたリスト
→メール・動画を
何日かに分けて提供

▶ ティーザーステップ
(じらし・予告)

▶ メール→販売ページに
流して販売

▶ アフターフォロー
感謝を伝える
集めたリスト→メールで!

プロダクトローンチ

ここでプロダクトローンチは

教育・ファン化 → クロージング・商談

この部分に関わっている！

プロダクトローンチ

・マインドの重要性

売る行為になるため・・・

お金を受け取るお金のマインドブロックがある方は難しい！

本当に良い商品を用意して本当に良い商品だから広めたい！

世の人の為になると確信してるから助けになりたい！

こんなマインドが大切！

プロダクトローンチ

プロダクトローンチと商品販売の違いは？

- 販売までに情報を与えて、購買意欲を高める教育がある！
- 爆発的な売上が見込める。

プロダクトローンチ

プロダクトローンチと商品販売の違いは？

メリット

爆発的に売上がたつ
リストがあるので何度でもオファー可能

デメリット

チャンスは1度きり！
大量のメールアドレス・LINEのリストが必要
売上が不安定、多大な労力が必要
改善機会が少ない、途中で離脱するリスクあり

プロダクトローンチ

▶ ローンチまでのステップ

- ① プレローンチ「見込み客を集める」
- ② リレーションシップ
- ③ ローンチ「商品をリリース」
- ④ ポストローンチ「商品リリース後」

プロダクトローンチ

① プレローンチ「見込み客を集める」

LINE・メルマガで集める

→無料特典などでリスト取りをしてリストをためておく

② リレーションシップ

「情報を継続的に発信してユーザーを教育」

ずっと情報を出していると見込み客は、情報に飽きてしまう。

だから3~5回の間で売る！

プロダクトローンチ

③ ローンチ「商品をリリース」

プレローンチからリレーションシップの流れで商品に対してかなり高い期待を抱いているので、セールスをかけた時の反応率が高くなる。

**基本的にセールスは
1回では決められない**

プロダクトローンチ

①事前予約を開始

前売りをしますー！限定20名！

②販売スタート

販売します！今の段階で事前予約が全部完売してしまいました！
ありがとうございます。

通常〇〇万円の所、今回の本予約の場合は〇万円で販売します！
限定10名です！早い者順とさせていただきます。

③追加販売

あまりにも苦情が来てしまいました、。

注文しても全然間に合わなかったという声を沢山いただいたので、
最後の最後に30名の方限定で追加販売をします。

プロダクトローンチ

**限定性をつけて
一気にセールスを仕掛けていくのが重要！**

「限定〇〇名」「早割で」「早い者順で」「〇〇日を過ぎたら値上げ」

プロダクトローンチ

④ ポストローンチ「商品リリース後」

販売を終えた後も情報提供を続けていく



- 購入者の口コミを届けたり
- 次回新しい商品リリース時を知らせたり。

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

■全体を通じたポイント



① 得たい未来が手に入る



② 嫌な未来を避けられる



③ 繰り返し伝え
常に期待を持たせたまま
次の動画を観てもらう!

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

1日目

ニュース性・うまくいかない原因、驚きとか衝撃の事実！

無料のため見られないハードルがある！

だから常識の否定や見込み客が知らなかった事を話す。

-
- 100フォロワーで月50万円稼ぐ方法を初公開！
 - お金を稼ぐには〇〇！実は遠回りを知ってた？
 - 【30秒】顔のたるみが誰でも簡単に引き上がる〇〇を公開します。などなどが参考例！

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

2日目

ストーリー・現実フュージョン

ストーリーを話すことで、見込み客にも自分でも出来る!と思ってもらおう。

現実フュージョンは見込み客の気持ちに共感する。

理想の未来・辛い・苦しい・不安・怖さなどを代弁する!

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

ストーリーの 書き方

- ① 見込み客と同じスタート位置
見込み客よりもっと辛いスタート
- ② チャレンジ・失敗の連続
- ③ 突然の出会い・ひらめき
- ④ 小さな成功
- ⑤ 成功の連続・大きな成功
- ⑥ 他の人にも教えたら他人が成功
- ⑦ ノウハウが溜まりました！
- ⑧ 次はあなたの番です！

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

3日目

無料プレゼント

2日目のストーリーで作り上げたノウハウの一部をプレゼント！
友達追加時よりもクオリティの高い物が望ましい！

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

4日目

フレーミング・オファー・リスク排除

- ・参加者を絞り込む
- ・商品で提供する価値を伝える
- ・明日からの商品申し込みの全体像を話す（成功者の事例）
- ・明日動画を観ていただくと凄い膨大な特別プレゼントを用意してます。
だからぜひ明日楽しみにしててください。

プロダクトローンチ

実際のプロダクトローンチの実例

5日目

セールス

- 参加する事で得たい未来が手に入る
- 避けたい未来が避けられる
- 限定〇〇名、何時間限定など。

動画教育の事例

**動画教育で成功するには基本的にシナリオを作っておいた方が良いです！
理由としては、成約率が上がる！一度作れば永続的に使用できる！**

動画教育のパターンをご紹介します！

動画教育の事例

パターン01

- 01 -

強い関心を持たせる！

- なぜその議題に対してあなたが話す資格があるのか！
- 一般的に知らないような有益な情報を届ける
- SNSで目標と達成を公言させる

- 02 -

価値観の教育

このコンテンツを学習する事の意味を伝える！

- なぜ学習する必要があるのか
- 未来やメリット

- 03 -

誘導

- バックエンドの動線内のコンテンツを用意
- このコンテンツのように〇〇で成果を出されている方が、同じように学んで頑張っているコミュニティに参加しませんか？

- 04 -

実績の提示 購入する理由

- 売れた実績などを見せて権威性を提示
 - なぜ購入すべきなのか
- その後コミュニティの説明→購入

動画教育の事例

パターン01

構成要素

- ベネフィット
- 自己紹介
- 権威性
- なぜ今〇〇が必要なのか
- 〇〇に必要な要素の説明
- これが簡単に達成できる方法がある事伝える
- バックエンド商品説明
- 申し込み誘導

動画教育の事例

パターン02

- ① バックエンドに関連する見込み客が欲しい!と思う企画をオプトインページで提示!
- ② 興味がある見込み客を獲得
- ③ 1本目の動画で、実績とメリット提示し期待感を高める
- ④ 2本目の動画で、コアコンテンツを見せる
- ⑤ 3本目の動画で、教育+セールス動画誘導
- ⑥ セールス動画を視聴させる
- ⑦ 購入する!!

動画教育の事例

パターン02

オプトインページのポイント

文字だけでなく画像があった方がインパクトを与えられる！
画像や動画をのせて登録率をみる！

動画教育の事例

パターン02

1本目の動画の内容

■ インタビュー形式

フォロワー3千人+相手もフォロワー3千人の見込み客を持っていたとします！

この2人が組む事で、合計6千人にリーチ！

■ 動画の流れ

メリット提示し、

憧れがわくようなシナリオにし、

誰でもできる事を伝える。



商品説明



早期割引オファー



早期の方が安くなり、
追加特典もあると伝える

動画教育の事例

パターン02

1本目の動画の内容

■ インタビュー形式を取るとき・・・

コラボの相手はよりフォロワー数が多い・人気のある人の方がいい！
でも、なかなか難しいので同程度の人をリストアップし提案していく！

動画教育の事例

パターン02

1本目の動画の内容

■ 1本目からセールスをかける理由

1番モチベーションが高い状態にあるので、何日かかけて離脱する前に勝負する

動画教育の事例

パターン02

2本目の動画の内容

誰でも実践可能な事を強調！

欲しい未来が手に入る5つのステップを用意し

1つのステップだけポイントを紹介する。

より詳しく知りたい方は、商品の中で解説してるのでリンクをクリックして
詳細を見て欲しい！と伝える。

動画教育の事例

パターン02

3本目の動画の内容

実績の強調＋通常価格セールス

売る前には実績を提示する事で安心感を生む。
そこからバックエンドの説明、セールスを行う！

動画教育の事例

パターン02

3本目の動画の内容

■ 購入されなかった人にダウンセル販売

期間限定でダウンセル販売を行う！高くて購入が難しかった人がターゲット！

早割→通常価格→ダウンセルの流れ！

ビジネスモデルを考える

■ ビジネスモデルとは？

商品やサービスなどの付加価値の提供と、それによって得られる収益の獲得の仕組み
→ビジネスを戦略的にする上で考える必要がある！

ビジネスモデルを考える

実は高単価商品の方がオススメ！

100万円
＼売り上げたい／



何人の集客が必要なのか？

→商品単価×成約件数=100万円という式になる

ということは・・・

商品単価50万円なら契約件数2件、商品単価2万円なら契約件数50件

→成約率を前者を2%後者を10%とするなら

商品単価50万円の場合→月100リストが必要

商品単価5万円の場合→月500リストが必要

ビジネスモデルを考える

100万円
＼売り上げたい／



ここでは広告をかけることも検討して考える
→もし1リスト獲得単価が3000円なら

ということは・・・

100リスト獲得に広告費が30万円必要 → 70万円の黒字

500リスト獲得に広告費が150万円必要 → 50万円の赤字

すると広告をかけるほどお金が垂れ流しになってしまう！
ビジネスモデルの変更やコンテンツ内容の変更が必要になる

このように考慮して考える必要がある！！

ビジネスモデルを考える

もし広告をかけるなら・・・

ROASを200%以上
になるようにシュミレーションをする

ROAS

広告の費用対効果を見る指標。売上げ÷広告費×100%で計算

オンラインビジネスの王道モデル

4STEP

- 01 -
集客 (無料・有料)

無料 → SNSなど
有料 → 広告

- 02 -
リスト獲得

LINE公式アカウント
メルマガなど

- 03 -
販売・セールス

個別相談
webセミナー
直接販売など

- 04 -
成約・提供

会員サイトやサポート
コーチング
コンサルなど

オンラインビジネスの王道モデル

売り方の種類

期間を区切って販売する

- 一期生、二期生とか区切っているタイプ
- 同時スタートなので運営は楽、ある程度集客力が必要
- セミナー開催の講座形式での販売が王道
- 短期販売のための毎月の安定性は見込めない

常時募集で販売する

- カリキュラムがあり、それ通りに進めていくタイプ
- 個別コンサルなどがこの方法
- 集客数が少なくても可能
- 個別相談などで1対1のクロージングが王道
- 半自動化して個別相談のみになる
- 毎月安定して収入を得やすい

コンテンツビジネスの自動化の流れ

STEP01

ターゲット3名決める

STEP02

ターゲットの悩み、願望を書き出す

STEP03

悩みを解決するSNS投稿を作る →
・悩みを解決するコンテンツ
・知らない知識を提供するコンテンツ
・間違った考えに気づかせるコンテンツ

STEP04

設置型集客SNSに流す →
・労働型集客SNSはInstagram、TikTok、Twitter、Facebookなど
・設置型集客SNSはYouTube、BuZZ Video、ブログ、ホームページなど

STEP05

設置型のコンテンツを広告で宣伝する

月100万円 目指すためのステップ

STEP01

ゴール設定

STEP02

コンセプト設計

STEP03

SNS発信

STEP04

リスト集め

STEP05

フロントエンド

STEP06

ミドルエンド

STEP07

バックエンド

月100万円目指すためのステップ

STEP01 ゴール設定

まず私が1番はじめに意識したのは、

『**どんな未来が欲しいのか**』

を明確にしました！

月100万円目指すためのステップ

STEP01 ゴール設定

目標設定をする

例えば・・・

6カ月後までに、コーチングを50人実施し、各SNS10,000人フォロワーを目指し、SNS活動を行う事で認知をとり、集客に繋げて、広告をかけずリスクなく月商100万円の売り上げを達成している。

その後の未来には、時間の自由と自分のプライベートでも自由に使えるお金が増え、ストレスなく生きる！

月100万円目指すためのステップ

STEP01 ゴール設定

使命を明確にする

例えば・・・

私は、雇われ身の社会人からストレスを無くすために、
お客様よりお客様の事を考えて、理想の未来に導く！

※『目標』『使命』は、自分自身がつまづいたときに立ち返る場所、奮い立たせるもの！

月100万円目指すためのステップ

STEP02 コンセプト設計

副業をして、お金を稼ぐにあたって、『**商品やサービス**』を持つ必要があります。

商品やサービスには2つ種類があって

- ・自分の商品
- ・他者の商品（アフィリエイト）



どちらを販売するかを決めます！
他者の商品では、
売上の何%か支払う必要があるため、
オススメは自分の商品を作る！

月100万円目指すためのステップ

STEP02 コンセプト設計

それを届けるために必要な作業

- 誰をお客様(ターゲット)にするのか?
- どんな商品を提供するのか?
- その商品を使う事でお客様はどんな未来が待っているのか?

※この3つを意識してコンセプトを決める!

月100万円目指すためのステップ

STEP02 コンセプト設計

■ 市場調査の仕方

フレームワークの利用！

3C分析を使ってCustomer（市場・顧客）、Competitor（競合）、Company（自社）にわけて考える。

例えば・・・

- ・顧客の悩みは何ですか？
- ・競合は、どんな商品を提供していますか？
- ・あなたが競合に勝って、お客様の悩みを解決できる商品は何ですか？

これらを意識しながらコンセプトをしっかりと作り込んでいきましょう！

月100万円目指すためのステップ

STEP03 SNS発信

コンセプトが決まれ、SNSを使って発信！

\なぜSNSなの？ /



1番大きな理由はコスト面！

無料でできて、100万円を生む可能性があるから！

広告をかけると、1人集めるのに10,000円近くコストがかかったり、

リピートを取れないと破産するリスクが発生する！

月100万円目指すためのステップ

STEP03 SNS発信

人間味がでるから！

Google時代において、これだけ情報が溢れた中で、人が購入する理由は、この商品だから→この人のこの商品だからに変わってきました！
だからこそSNSで教育し、自分をブランド化していく事が近道だから！

クレームが起こりにくい！

広告だとその人の事を知らない状態で購入するので、批判が起こりやすい！
しかしSNSの場合、もうあなたの商品、あなたの価値観、考え方を知った状態で購入されるので、クレームが起こりにくい。

\他にも理由が！ /



月100万円目指すためのステップ

STEP03 SNS発信

ではなにを配信すべきか？

自分の伝えたいことではなく、顧客が求めている事！

インスタで何を発信するとしたら → お客様の悩み解決に繋がる発信
お客様に役立つ有益な情報を発信

月100万円目指すためのステップ

STEP04 リスト集め

リストとは、顧客になりうる人のこと！見込み客と言ったりします。

■ リストを集めるテクニック

他では出していない有益な情報・魅力的なプレゼントを無料でプレゼント！

ただプレゼントの代わりに『メルマガ』 or 『LINE公式』に登録してね！

→この流れでリストを集める

月100万円目指すためのステップ

STEP05 フロントエンド

集めたリストから数日間のステップメール やLステップで教育



無料セミナー・無料相談会・初回料金（個別相談）などに誘導

※無料は変な顧客（批判・クレーム等）が来る可能性はあり！3千円とかオススメ！

月100万円目指すためのステップ

STEP06 ミドルエンド

お客様に低価格のものを提供すること。

例えば・・・

コーチング・副業コンサルを1ヵ月～3ヵ月程度のサポート！

実際に商品を購入して頂き、体験をしてもらう

ここでの体験の質が、バックエンド(本命商品)に繋がる！

月100万円目指すためのステップ

STEP07 バックエンド

高額商品(本命商品)のこと。

例えば・・・

コーチング・副業コンサルを半年～1年間のサポート！

**大切にサポートする事で、口コミに繋がり
色々な方を紹介していただける！**