

# ライバルリサーチやることリスト

## Twitter

- ✓ アカウント開設
- ✓ 自分の同業者を探してフォロー／リスト化
- ✓ 同業者のコンテンツをチェック（プロフィール、ブログ、YouTube、メルマガ、note、商品）  
★ポイントは、「集客>教育>販売」と、「フリーコンテンツ・フロントエンド・バックエンド」の確認
- ✓ 同業者のTwitterでの動きをチェック  
（こんなnoteを出した、〇〇と対談動画を出してる、など）
- ✓ リスト登録した同業者を毎日定点観測（メモを書き出す。事例→考察）

## YouTube

- ✓ 同業者や目立ってる人、人気のある人をチャンネル登録（通知もオン）
- ✓ 同業者の動画をまず全部見る（最低数十個）  
→見て、気づいたことを書き出していく（人気の理由は？特徴は？真似できるところは？）
- ✓ これを何人もやっていく（→市場の解像度が上がる）
- ✓ 定点観測（チャンネル登録した人の動画を毎日見ていく）

## 同業者のリストアップ

- ✓ TwitterやSEOのキーワード検索で同業者を探す
- ✓ 見つけた人をリストアップ（まず10人。どんどん増やしていく）
- ✓ リストアップした同業者がどんな発信をしているのか？（Twitter、ブログ、メルマガ、YouTube）  
どんな商品を販売しているのか？を見ていく（note、メルマガ、ブログ）
- ✓ （メールを送って会いに行ったり、イベントなどで直接聞く）

※ネットに落ちている情報だけで、同業者のビジネスモデルをすべて解明するのは難しい。

完璧主義にならないことが非常に重要。100%分からなくても、少しわかれば見えるものはたくさんある。

ネットで不十分な場合は、セミナーや懇親会に行く、Twitterやメールでメッセージ送ってみる。

「そんなの無理」ではなく、「会ってくれるかもしれないし、会ってくれないかもしれない」ならやってから考える。

## NewsPicks、スマートニュース

- ✓ 毎日さらっと見て、今話題になっているものや世の中の動きを掴む

## 同業者の広告・セールスレター

- ✔ 同業者はどんな広告・セールスレターを出しているのか？
- ✔ どんな「お客さんの悩み」・「理想の未来」を掲げているか？
- ✔ どの程度のレベル感か？（広告がショボくても儲かっているビジネスはたくさんある）

**スーパーの野菜の相場と同じで、見ているうちにわかってくるものなので  
まずはやらないと何も分からない。完璧主義にならず、とにかくやること**