

仕組み作りと収益化までのステップ

<必要スキル>

- ①仕組み化、コンテンツ、メールの知識
- ②一定レベルのコンテンツ作成力
- ③仮説検証力

売上 = リスト数 × 成約率 × 商品数 × 商品単価



知識のインプット

- ・仕組み化全体像
- ・コンテンツ作成
- ・ステップメールの知識は最低限インプットすること



発進コンセプトと商品決め

- ・誰にどんな未来を提供するのか？
- ・自分の差別化ポイントやウリは何か？
- ・どんな商品をお売るか？（フロント3-5万円程度の商品）



仕組みを作る

- ・Twitter
- ・ブログ（玄関記事）
- ・メルマガ登録LP
- ・1通目～フロントエンドまでのステップメール



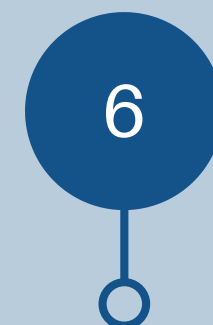
アクセスを流してボトルネック改善

- ・ブログPV
 - ・メルマガLPクリック数
 - ・メルマガ登録率
 - ・メルマガ精読率
 - ・企画への登録率
 - ・成約率
- をcheckしながら、リスト数と成約率を改善



コンテンツを増やすバックエンドを作る

- ・フリーコンテンツを充実させていく
- ・フロントエンドが売れたらバックエンドを作る



お客様の反応を見ながら改善

- ・一通り売れる様になったら、商品数を増やす、コンテンツを増やす、ボトルネックを改善する、を継続する

仕組み完成時にスムーズにアクセスを流すため
Twitter集客はスタート時から地道に実施

魅力的なプロフィール

集客 & ファン化 ツイート

フォロー作業

フォロワーとの関係構築

botとリアルタイム感

フォロワーの10-20%程度がリストになる

人との絡みが多いほどリスト取得率は高い