

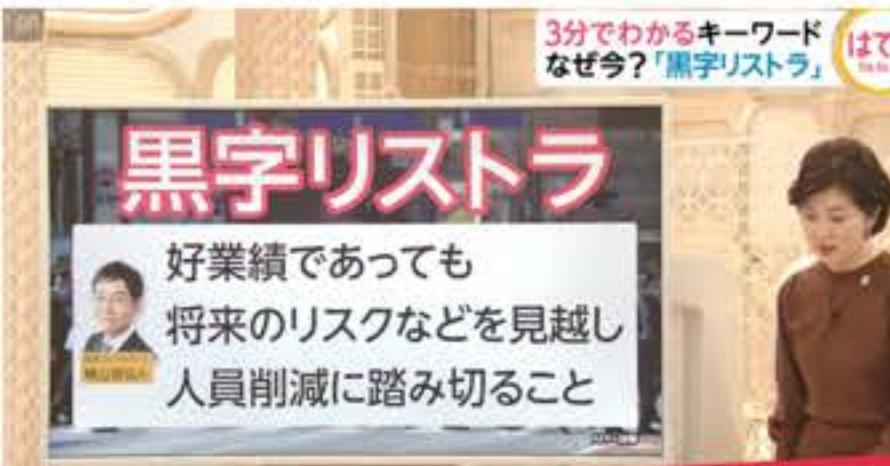
vol.2 ビジネス攻略3つのポイント



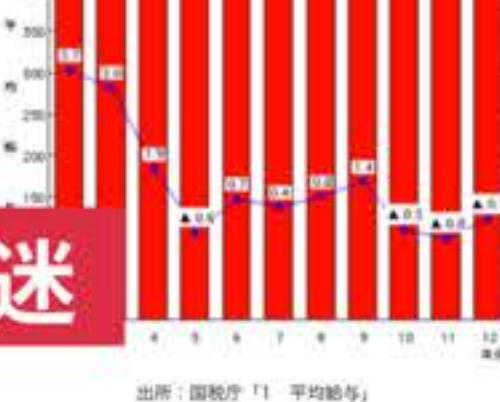
本日の流れ

1. 前回の復習
2. 結果が出ない人の特徴
3. ビジネス攻略の肝・3つのポイント

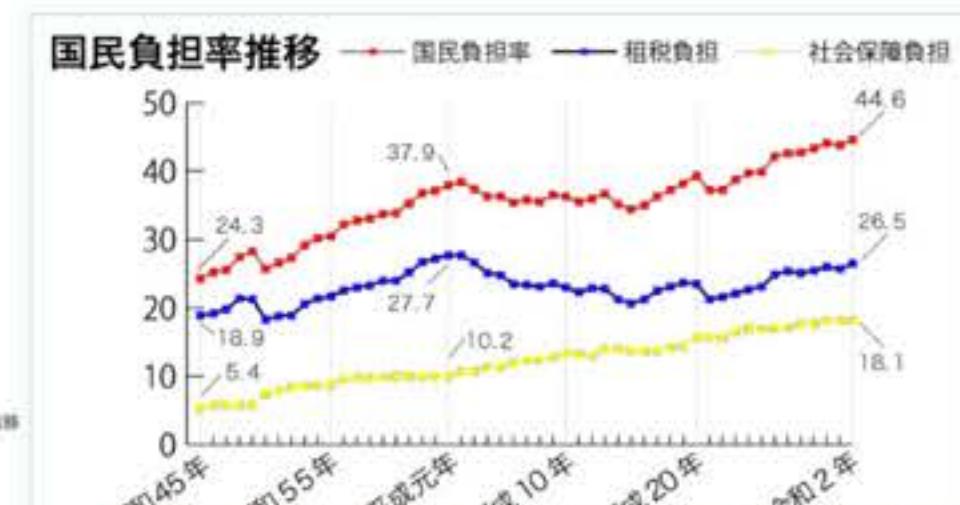
復習：日本の環境はどんどん厳しさを増している



DX導入で企業はリストラ推進



給与は30年間低迷



税負担は右肩上がりで増加

高齢者世帯の27%が貧困状態
子どもの貧困と並んで深刻なのが、高齢者の貧困だ。65歳以上の「高齢者のいる世帯」の貧困率は27.0%。つまり高齢者世帯の4世帯に1世帯以上が貧困世帯となっている。さらに65歳以上のひとり暮らし（単身世帯）の貧困率を見るとさらに深刻さは増す。
・男性単身世帯……36.4%
・女性単身世帯……56.2%

65歳以上といえば、年金生活を送っているレベルでは女性が6割近く、男性も4割近く単独世帯が貧困化が現実だ。実際に、家計調査年報の2016年度版によると、無職の高齢単身世帯の実収入の平均は月額で12万2000円、年換算で147万円となっている。



退職金が1000万単位で減少

- 年収600万世帯でも80-85歳で家計破綻するリスク
- 高齢者の貧困率の貧困率の増加 (30-50%)

人生80年はたった29,200日しかない



好きでもない仕事に埋め尽くされた人生に
後悔はありませんか？



(出典：AlphaDrive CEO 麻生氏ツイッター)



コンテンツビジネス市場は右肩上がりで急成長

リモートワークで
働き方の自由度UP



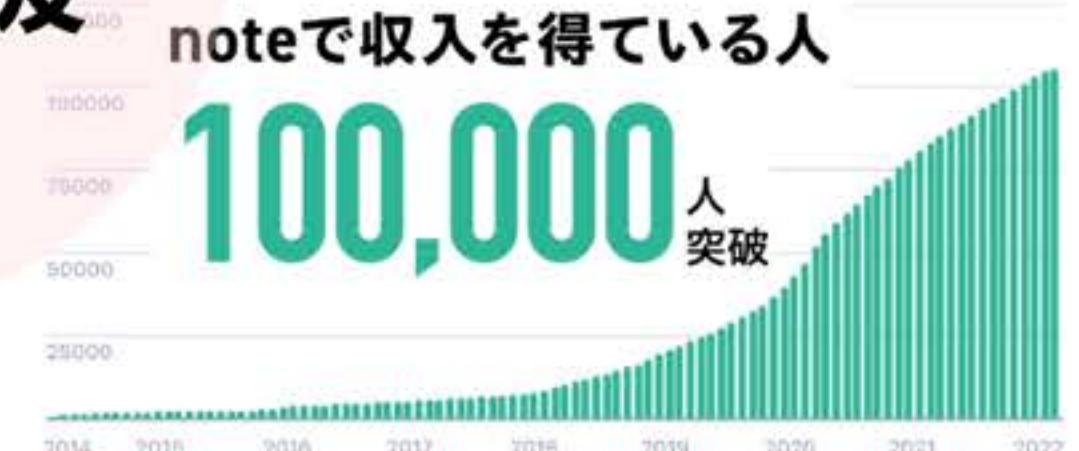
成功ノウハウ確立



デジタルコンテンツ
市場の急成長

個人ビジネス普及

noteで収入を得ている人
100,000人突破



結果、初心者でも結果が出やすい環境が整っている

小学校教師が
子育てコンテンツで
半年で月収100万円

ワーママが
育児コンテンツで
半年で月収100万
1年で700万

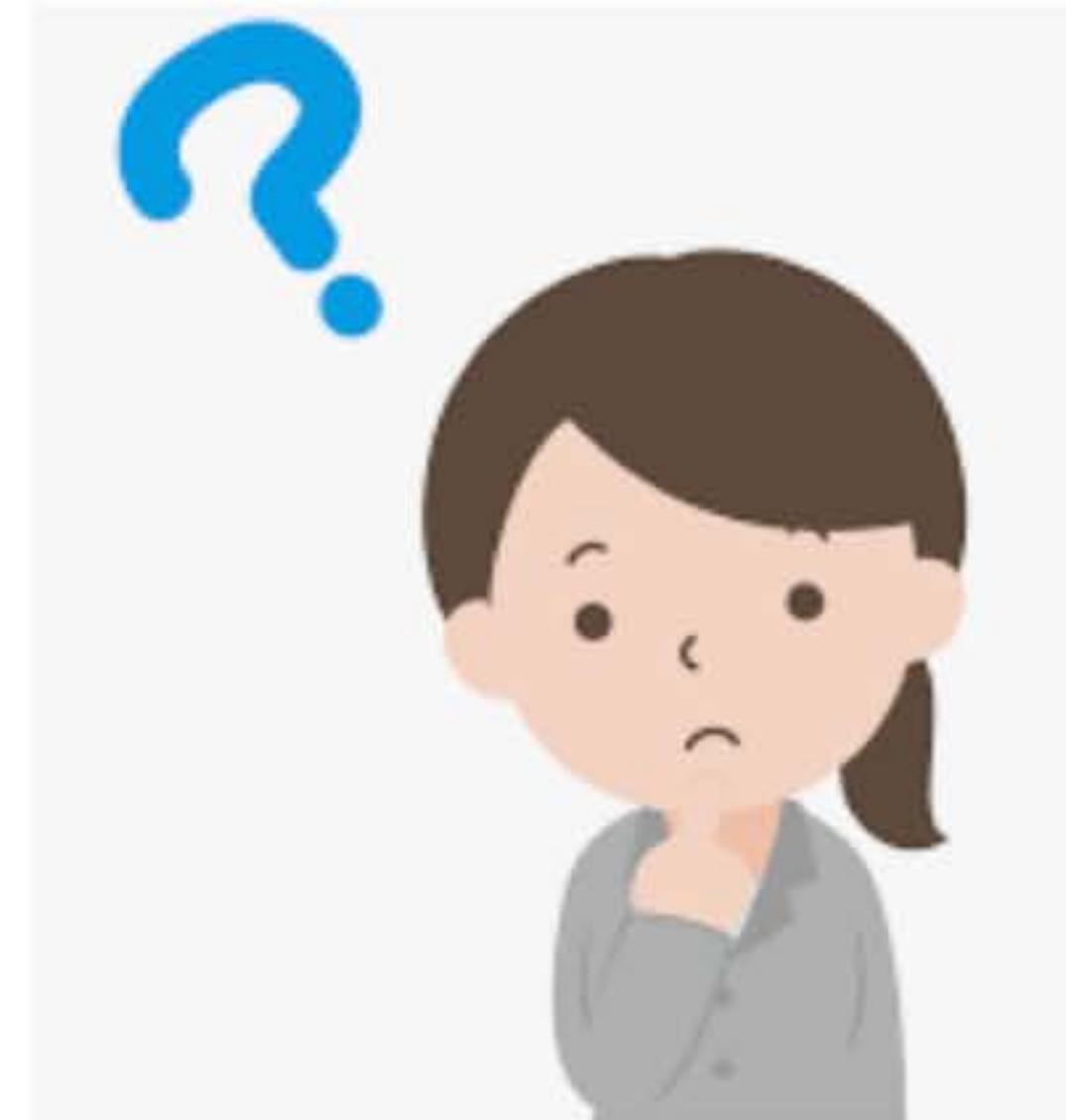
会社員が
英語コンテンツで
月収100万円突破

20代OLが
コーチングで
3ヶ月で月収120万円

整体師が
健康コンテンツで
月収300万円

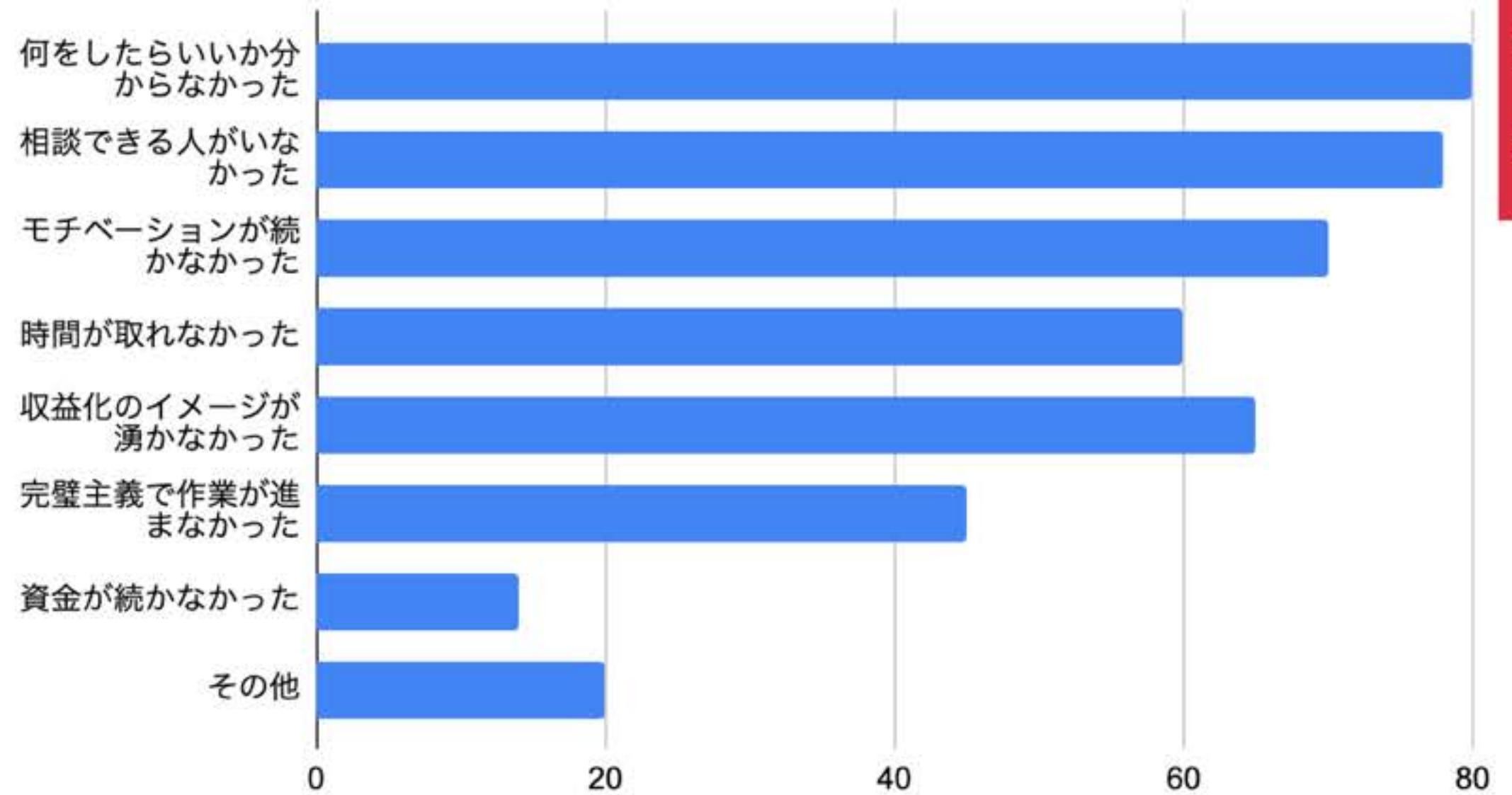


結果が出せる人・出せない人は何が違うのか？

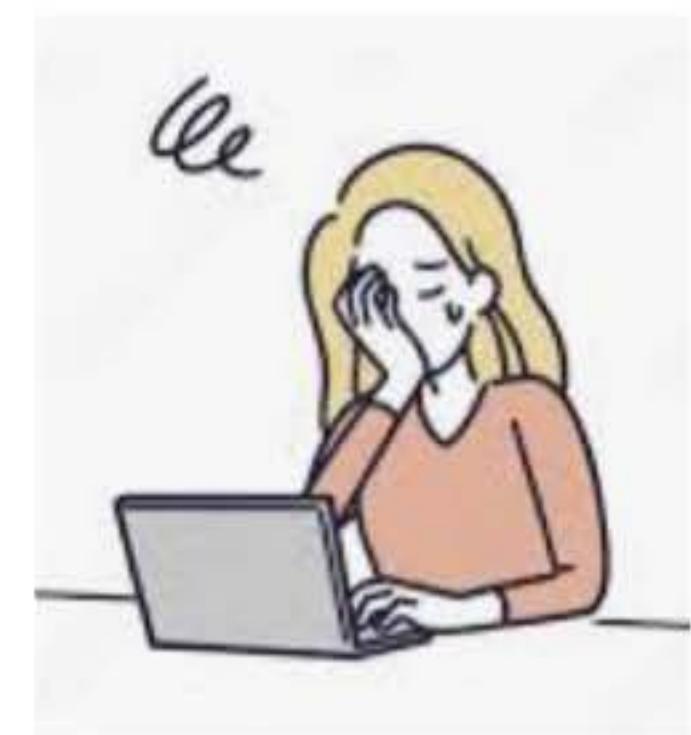


ビジネスで結果が出せない3大理由

挫折原因は何ですか？（複数回答可）



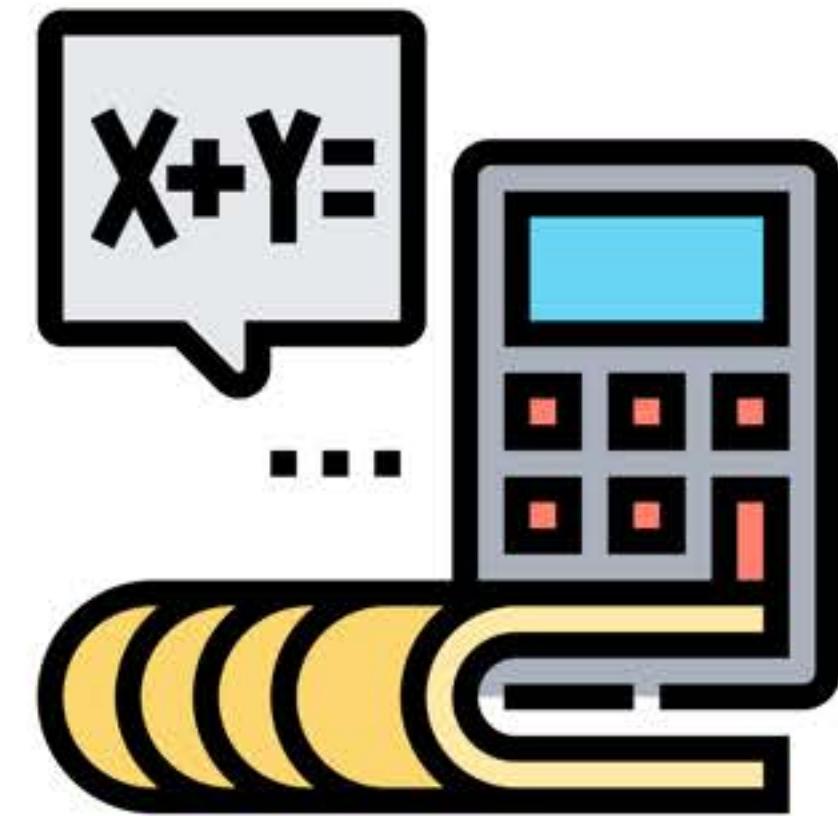
- 1位：何をしていいかわからない
2位：相談できる人がいない
3位：モチベーションが続かない



（副業経験者100名へのWEB調査の結果より）

結果が出ない人は「型」から外れている

$$X = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$



こんなことありませんか？

- 収益化までの道のりが描けない
- 収益は出ているけど伸び悩んでいる
- 知識を学んでもどうすればいいかわからない
- 自分らしさのない無個性な発信になってしまう



ビジネス挑戦する人の9割は型が使えていない

- 収益化までの道のりが描けない
- 0→1は突破したけど伸び悩んでいる

「型」から逸脱している



- 知識を学んでもどうすればいいかわからない
- 自分らしさのない無個性な発信になってしまう

「型」を使いこなせていない

「型」を知らない

でも、これって当然だと思いませんか？

なぜなら、テニスに例えると…

初心者がテニスに勝つ方法を学び
いきなり試合に臨むようなもの

実際にコートに立ってボールを打ち、
フィードバックを元にフォームを修正し、
繰り返し練習して上達する。



知識だけじゃなく、**知識の使い方も学び実践するから試合で使いこなせる。**

だからビジネスの現場で事故が絶えない

役に立たない
ゴミ記事を
せっせと量産する

問題解決ができず
永遠に結果が出ない

報われない
孤独な作業に
心が折れる

発信してもお客様に
見向きもされない

無個性な
成功者の劣化版コピー
が氾濫する



でも、正しい手順で「型」の使い方を覚えれば 売れるビジネスは作れる

実践しながらやり方を学べば
ビジネスは必ずできるようになる

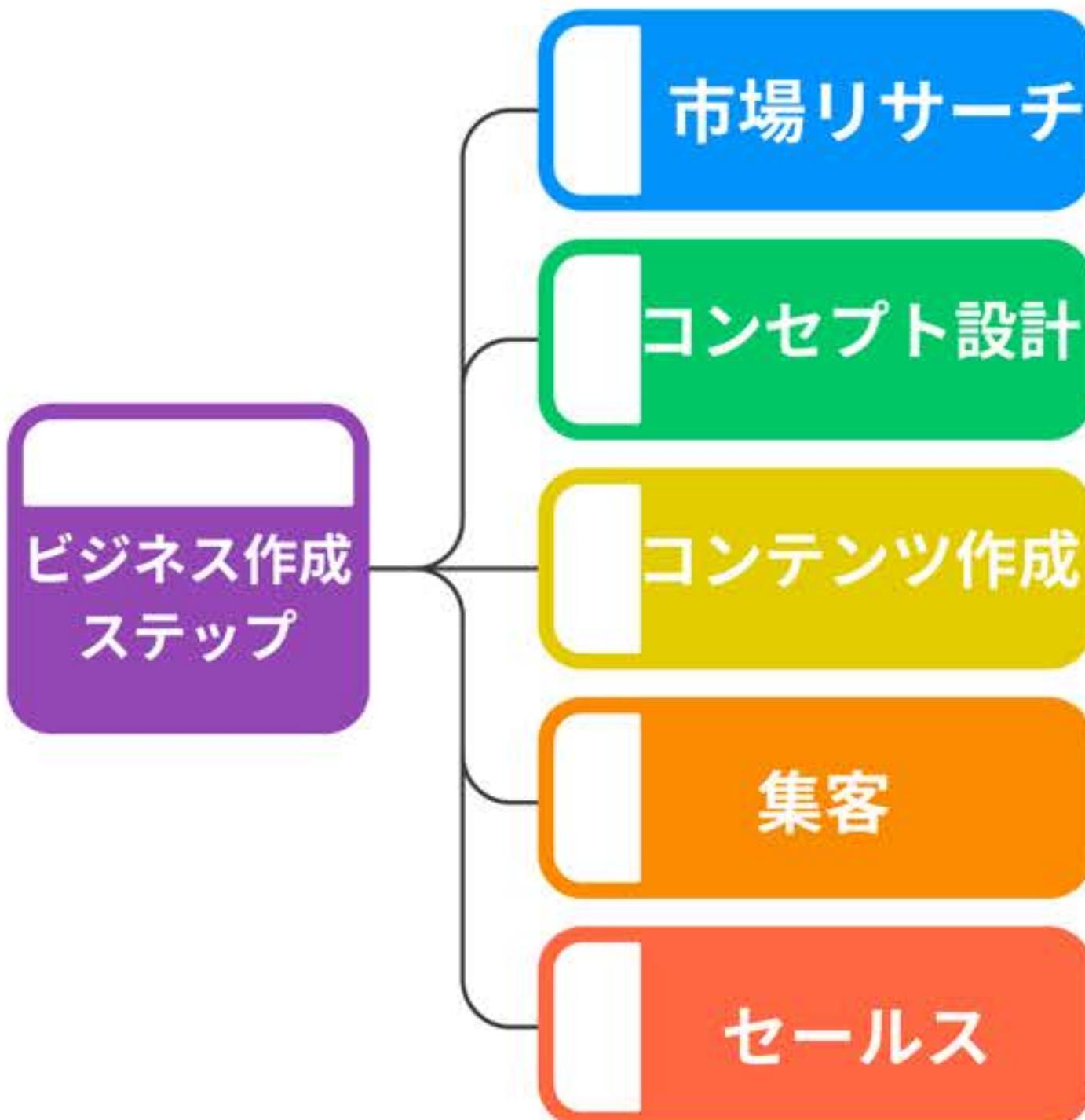


何十年も生きてきた一人の人間が
無個性なことはあり得ない

自分で気づけていないか、
やり方がわかっていないだけ



ビジネスの具体的なステップ



問題です。

ビジネス作成のステップの中で、結果を出すための必須項目3つはどれでしょうか？

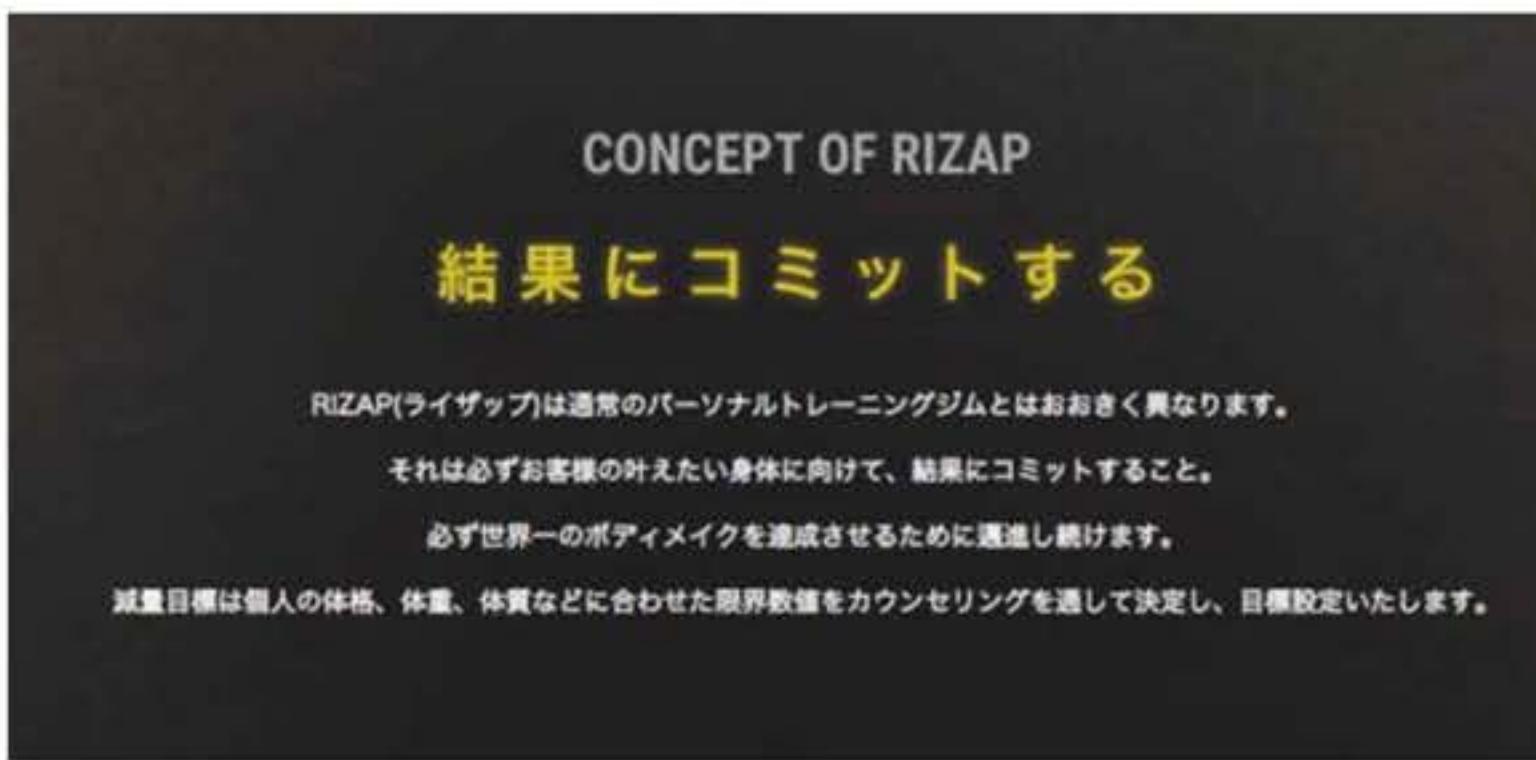
答え

- ・コンセプト設計
- ・集客
- ・セールス



コンセプトがなぜ重要か？

コンセプト=誰にどんな未来をどのように提供するか？

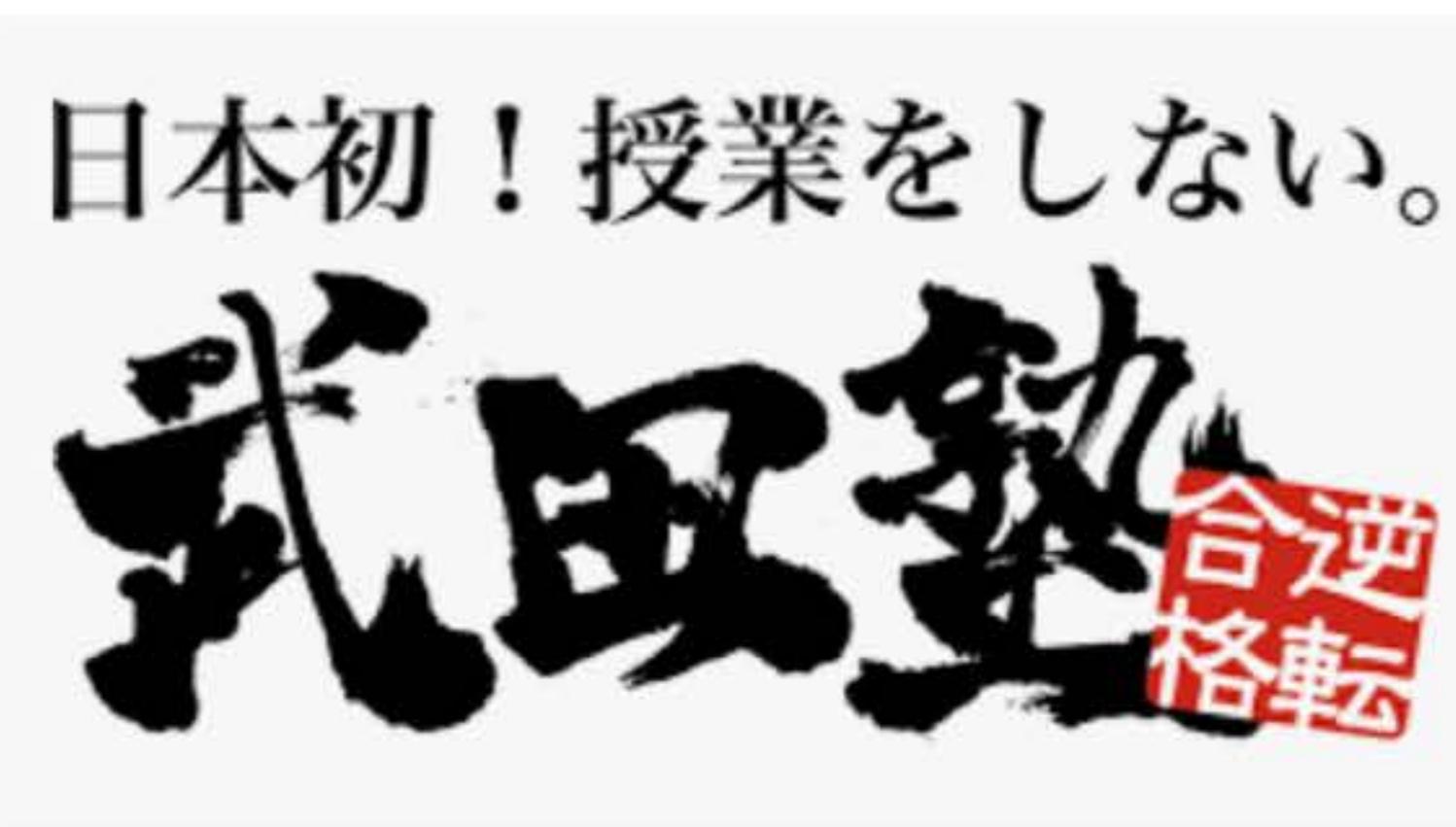


RIZAP：一人では続かない人に、徹底的な個別サポートを通じて、確実に痩せさせること。
→得られる結果が明確で選ばれやすい。



普通のパーソナルジム：
誰向けのサービスでどんな結果が得られるのか？他と何が違うのか？不明確でお客様に選ばれる決め手に欠ける。

コンセプトがなぜ重要か？



武田塾：授業をせず参考書を使った勉強法を教えることで、自分で勉強できない生徒の成績を伸ばす。授業をしないので展開しやすく、3年で100校増加、年商70億。

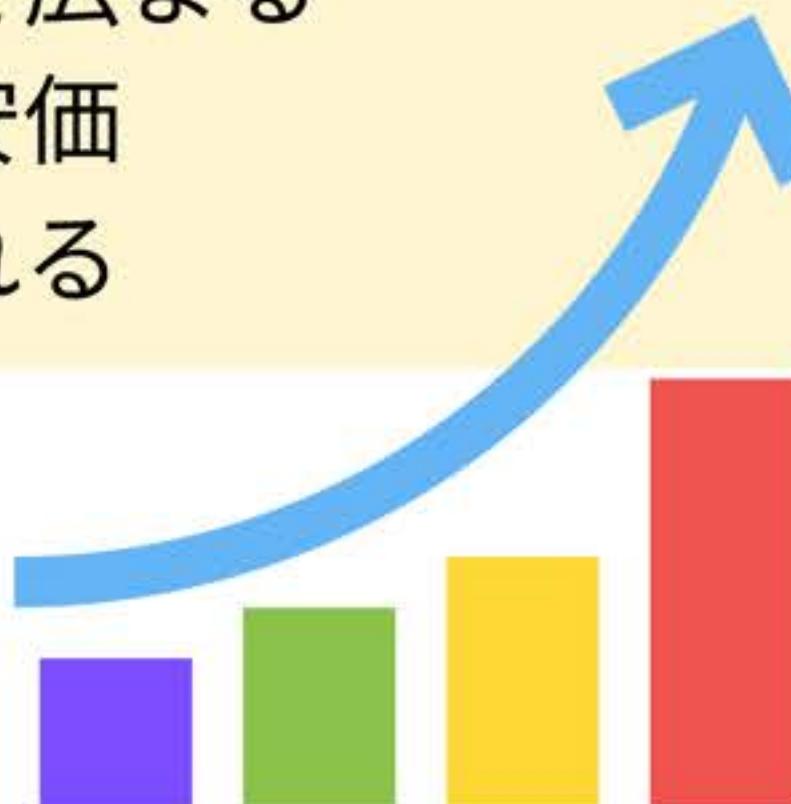


普通の個別指導塾：
マンツーマン指導がウリの個別指導塾は、どこにでもあり他社と差別化しづらい。近隣に競合が開校すれば売上で30%減も起こり得る。

ビジネスはコンセプトが9割

コンセプトが魅力的だと…

- ・商品が売れやすい
- ・満足度が高い
- ・リピーターを獲得しやすい
- ・口コミや紹介で広まる
- ・集客コストが安価
- ・高価格でも売れる



コンセプトがマイナスだと…

- ・埋もれてしまい商品が売れない
- ・満足度が低い
- ・リピーターにならない
- ・口コミ等で広まらない
- ・集客コストが3-7倍
- ・価格競争に巻き込まれる



集客は「戦略」で決まる

集客方法を知っていると…

- ・ビジネスの立ち上がりが早い
- ・効率的にリストが集まる
- ・売上が大きくなる
- ・最短最速で結果が出せる
- ・収益が安定する



集客ができないと…

- ・ビジネスの立ち上がりが遅い
- ・リストが集められない
- ・売上が立たない/少ない
- ・収益化までに時間がかかる
- ・収益が安定しない
- ・良い商品でも売れない



ビジネスの命運は「セールス」次第

セールスができると…

- ・売上アップ
- ・ビジネスが安定する
- ・ファンが増える
- ・少ないリストで高収益が出せる
- ・ビジネスが楽しい！



セールスができないと…

- ・売上が立たない
- ・ビジネスが不安定/継続できない
- ・ファンもリピータもできない
- ・集客コストばかりかかる
(ザルで水をすくう状態)
- ・ビジネスがつらい



セールスの2つのコツ

1

人の購買心理の理解

どんな条件を満たせば
人はモノを買うでしょうか？

ポイントを押さえて
カンニングペーパーを見ながら
文章を書く/話をするだけです。

2

購入確率の高い顧客の見極め

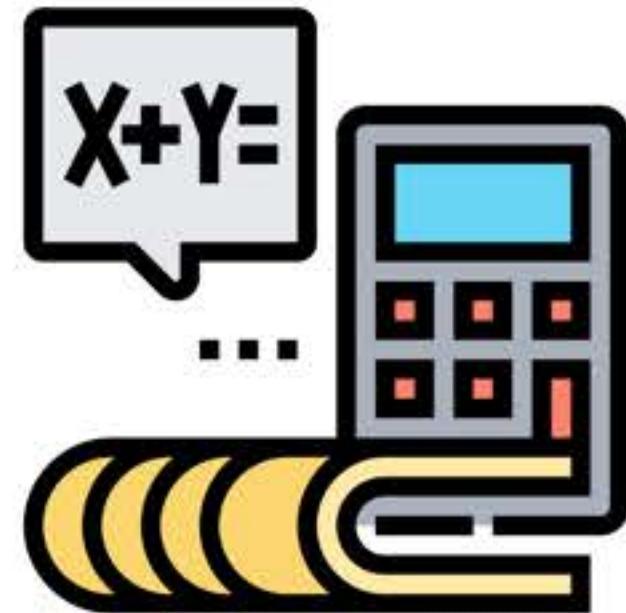
買う気のないお客様を説得するより
購入意欲の高いお客様だけを見極め
て対応する方が効率的。

お願いしてはいけない。
お客様はこちらから選ぶ。

ビジネス成功のポイント

- 1 知識の使い方を学び、「型」を使いこなせるようになる**
- 2 最重要な3つのポイントを確実に押さえる**
(コンセプト／集客／セールス)

$$X = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$



全体まとめ

日本の経済環境は、収入源・支出増で厳しさを増している

(高齢者の貧困率上昇／年収600万世帯でも80-85歳で破綻)

コンテンツビジネスは成長市場で収益化のチャンス

収益化のポイントは、「型」を使いこなし
重要な3つのポイントをクリアすること

(コンセプト設計／集客／セールス)



ただし問題点が...

1

知識だけじゃなく、使い方まで教えてくれて
「型」に沿ったビジネスを作れるように
サポートしてくれる人がいない

(コンサルなら可能だが、売ってる人ほどコンサルをやらない。
相場も200-300万程度と高額)

2

コンセプト設計や、質の高いライティング/
セールスは初心者にはハードルが高い

(みんなと同じことを書き、リストが集まらない、商品が売れない)

新企画のお知らせ



＼この問題点をすべて解決する新企画を始めます！／

行動できずに
結果が出ない問題
を100%解決する

「型」を押さえて
売れるビジネスを
最短最速で作る

3つの難関（コンセプト
集客・セールス）を
確実に攻略する

仲間と一緒に楽しくビジネスを創る『共創型』
ビジネスに取り組むのに理想的な環境を用意しています！

—詳細案内を希望の方は、企画案内用のメルマガにご登録ください—