

情報のすゝめ

0から価値を付ける情報ビジネス

～後編～

- ネットビジネスの基礎概念
- ネットビジネスの事業構造

ネットビジネス基礎概念

- 見込み客を集め
- 見込み客を教育し
- 見込み客に販売する

ダイレクトレスポンスマーケティングの基本的概念

大企業のマーケティングは・・・

いわば、投網漁。



DRMのマーケティングは・・・

ピンセットでピンポイントで
つまみ上げるイメージ。。。。



ネットビジネスの事業構造

集客

教育

販売

メディア
【瓶】



ランディングページ
【ピンセット】

メルマガ

信頼性を上げていく

商品
+
セミナー

プロダクト
ローンチ

セールス
レター

etc.

※構造は至ってシンプルで、誰でも構築可能なのです！！
しかし、95%の人がこの構造を持っていないのです！！

だからこそ、
小資本かつ小労力でも、利益を最大化させる事が出来る。
スモールビジネスに最適の手法なのです。

キャッシュポイント

ネット上でのキャッシュが発生するポイントとは？

- ・ **自分の商品/サービスを販売した時**
- ・ **他人の商品/サービスを販売して上げた時**

この二つしかありません。

自分がどっちをしてるかを明確にし、
且つ、どちらも上手にミックスさせる事で売上げ
を安定的に増やせます。

アフィリエイト販売8ステップ



1. 販売商品を決める
2. 記事を書く
3. 人を集める
4. 読者を導く
5. **紹介する**
6. 購入者メルマガでサポート
7. **関連商品を紹介する**
8. 自動化して**紹介し続ける**

他社商品販売

他人の商品を売る事、つまり**アフィリエイト**。
自社＋他社の価値の総和で売れる。

紹介者である、自分の信頼が必要であり、
且つ、販売者の信頼も必要である。

ただし、価値の重心は **他社<自社**

つまり、紹介者としての責任が伴う。

売れる自社商品を売る 8 ステップ



1. 記事を書く
2. 人を集める
3. リサーチをかける
4. 商品設計をする
5. **セールス**
6. 商品を作る
7. 自動化して**リセール**
8. 形式を変えて**リセール**

自社商品販売



自分が自分の商品を売る場合。

価値の重心は、**自分・自社**に無ければならない。

自分・自社に対して、信頼があれば告知するだけでも売上げを上げる事が出来る。

価値の重心

今までは、モノや情報にのみ価値が見い出されていた。

しかし、
モノや情報が蔓延してる今、価値の重心となるのは？

モノ・情報 < 人間

モノ・情報では無く、情報発信者にある。

ポイントは・・・

自分にとって、いいモノ・いいサービスが
あったから/作ったから読者にもシェアする。

という姿勢。

読者とは、自分の共感者なので、自分が良いと思ったモノを紹介すれば、
当然、共感して売れる確率が高くなる。

大事なのは普段からの**情報発信の質**であったり、
見せている**自分自身の姿**である。