

第一回

個人起業家が実践すべき
本当に儲かるビジネスモデル

それ、本当に儲かりますか？

- ・ ブロガー（サイトアフィリエイト）
- ・ インフルエンサー
- ・ YouTuber
- ・ ↑それぞれのビジネスモデルの『キャッシュポイント』を見てみると・・・

何がいけないのか？

- ・ 基本的にキャッシュポイントが「広告」
- ・ 客単価が低い（数百円～数千円）
- ・ 薄利多売のビジネスは集客力が勝負
- ・ しかし、個人起業家の前提として、資金が少なく高額な広告費をかけられない＝集客できる人数には限界がある。

でも、個人で莫大なアクセスを集めてる人もいるのでは？

- ・ 月間100万PVのオウンドメディア（ブログ）
- ・ チャンネル登録100万人のYouTubeチャンネル
- ・ フォロワーが10万人を超えるTwitterアカウントetc…
- ・ しかし、当時と今の時代性を比べてみると・・・
- ・ 大手企業も続々と参入して来ている。
- ・ →今から個人の方でこれだけの規模のメディアをゼロから作り上げるのはかなり難しいと言わざるを得ない。

個人起業家が今から参入しても 短期間で大きく稼げるビジネス

- ・ 広告ではなく、**独自の商材**を作って販売する
- ・ 客単価が高いビジネスをする
- ・ 基本的に単価が20万～の商品を販売する
- ・ 少ない顧客数で大きな利益を稼ぐことができる

高単価で売れる商品とは？

- ・ 講座やコーチング、コンサルティングなどの「**教育コンテンツ**」がおすすめ。
- ・ なぜなら、人は「**学び**」や「**成長**」にめちゃくちゃお金を使うから。
- ・ 基本的には「**お金を払ってでも学びたい!**」と思えるものならなんでもOK。

HARMの法則

- ・ 美容や健康 . . . 例) 筋トレ、ヨガ、ダイエット、姿勢改善etc...
- ・ キャリア . . . 例) 家庭教師、予備校、資格、営業ノウハウetc...
- ・ 人間関係 . . . 例) 恋愛、コミュニケーションetc...
- ・ お金 . . . 例) 起業、副業、ネットビジネス、資産運用etc...

儲かるビジネスモデル

- ・ 『フロントエンド・バックエンド型』
- ・ まずは安価な「集客用商品（フロントエンド）」で人を集めて、最終的に利益を出すための「高単価商品（バックエンド）」を販売する

フロントエンド→バックエンドのビジネスモデルの事例

化粧品の通販→「今だけ無料でお試し出来ます！（フロントエンド）」→定期購入コース（バックエンド）に誘導

講座ビジネス→「無料体験講座（フロントエンド）」に申し込んでもらい、その後有料の個別コンサルティング（バックエンド）を販売

飲食店→今日だけラーメン一杯100円！（フロントエンド）→その後、お客さんが通常価格の商品（バックエンド）をリピートしてくれたら儲かる

フロントエンド・バックエンド型のメリット

→集客に困らなくなる

例) 無料メールマガジンに100人を集客したら、そのうち5人が20万のバックエンド商品を買ってくれた。計100万円の売上。

無料メルマガに集客した1人あたりの価値は $100万 \div 100人 = 1万円$ 。

つまり、1人集客できるたびに、1万円儲かっているのと同じ。

少ない集客数で莫大な利益を生むことができるので、広告費が少額で済む。

フロントエンド・バックエンド型のメリット

まずはこの「1人(1リスト)あたりの顧客単価の高い仕組み」
を作ることが重要！！！！

高単価のバックエンド商品のない人は、この1人あたりの顧客価値がめちゃくちゃ低い（数百円、よくて1000円とか）

=大きな利益を生むには莫大な広告費をかける必要がある
&赤字になるリスクが高くなってしまおう。

1人あたりの顧客価値を最大
化するのに最も有効なマーケ
ティング手法

DRM

- ・ **ダイレクト・レスポンス・マーケティング**
- ・ メールマガジンやLINE@などの『リスト』を取り、直接メール等を送ることで商品に興味を持つように教育し、販売する。
- ・ 連絡先を取得することで、**見込み客に何回も繰り返しアプローチ**できる。

DRMのメリット

- ・ 一度広告を見ただけでは商品を買うまでに至らなかったような人でも、繰り返し接触することで購入に至らせることができる。
- ・ **強力な信頼関係を構築できるので、数十万～百万円以上の単価で売れる。**
- ・ 少数のリストでも爆発的な売り上げが上がる。

DRMのメリット2

- ・ 見込み客に**現状の問題点**を明確に認識させることができる。
- ・ 見込み客に**問題の原因と解決方法**を明確に認識させることができる
- ・ 見込み客に**商品の必要性**を明確に認識させることができる。
- ・ ↑見込み客の成長を促すことで、無理に商品を売り込まなくても自然と売れる。

DRMの流れ

- ・ アクセスを集める（広告、SEO、SNSなんでも）
- ・ →LP（ランディングページ）に誘導しリスト化
- ・ →ステップメール（自動化が可能）でファン化
- ・ →セールス（セールスレター、ライブ、電話、対面）
- ・ →アフターフォロー→リピート

DRMなら派手に集客しなくても も裏で半端なく儲けられる。

- ・ 例) YouTubeのチャンネル登録が100人しかいなくても、裏で億の売上を上げている。
- ・ 月に1万pv以下のサイトから毎月500万円以上の利益が出ている。

DRMの本質はリストを取ること。この考え方はすべてのビジネスに応用が利く

- ・ 例) 飲食店

- ・ お客さんの連絡先を聞いて、お礼のメールを送る。そこから定期的にキャンペーンの連絡をしたり、期間限定のクーポン券を発行して来店の機会を作る。

- ・ 例) キャバクラ

- ・ その場では指名してくれなくても、メールアドレスを交換して定期的にメッセージのやり取りをする。後々指名してくれて自分の利益になる。

まとめ

- ・ ブログやYouTubeをやるのが悪いわけじゃない
- ・ が、それだけ（広告収入）に依存するのは危険
- ・ 重要なのは無闇にアクセスの数を増やそうとするのではなく、少ないアクセスを効率よくお金に換える仕組みをしっかりと構築すること。

DRMを学べば 一生食べていくには困らない

- ・ このスキームが組めるようになれば、今度は同じように起業したい人とか、自分の商品が売れなくて困ってる人をコンサル&プロデュースしてさらに稼げる。
- ・ プロデューサーになれば年商1000万～1億以上売り上げるプロジェクトを何本も横展開できる。
- ・ 埋もれてる人や商品を世の中に広めることができる
(社会的意義も大きい)