

情報ビジネス+αで 毎月100万円を安定して稼ぐ方法

有限会社スリービーコンサルティング

プロフィール

山本行影（やまもとゆきよ）

有限会社スリービーコンサルティング 代表取締役

株式会社シェアリングティービー 取締役

株式会社サブライム 取締役

昭和52年6月8日生まれ

2001年より情報ビジネスに参入

現在は情報ビジネスだけでなく

様々なジャンルで複数のビジネスを展開している。

メールマガジン

山本行影【注目】ネットビジネス関連ニュース

山本塾 ネットを使って月収を30倍にした方法

など、総読者数は10万人を超える。

プロフィール

事業内容

コンサルティング・セミナー・競馬の買い目配信
決済代行ASP・ブログポータル・K塾
動画配信システムの貸出・ホームページ作成
セミナー撮影・映像編集・他、多数のビジネスを展開中

● 堀江貴文が推薦します!

起業や副業で稼ぎたいのであれば
やはり**ネットビジネス**をオススメする。

自宅で**年収4,000万円**稼いでいる
山本君のノウハウは、稼げてない人
これから始める人には役立つはず。

堀江 貴文



数年前と現在の情報ビジネス業界の違い

	過去	現在
商品数	少ない	多い
アフィリエイトター	少ない	多い
商品ボリューム	少ない	多い
売上状況	上位の売上は月1000万円を超えるが、上位以外の売上は少ない	業界全体の売上、アフィリエイトター数は増えているが、販売者の数も増えているため販売者ひとり当たりの獲得金額は過去の3分の1程度まで落ちている

数年前に主流だった販売の流れ

集客 (SEO・アフィリエイト・広告など)



商品の販売



メールマガジン・ステップメール



バックエンド商品

クロスエンド商品

なぜ、今は稼げないのか？

☑ 紹介してもらえない

似たような商品やサービスが多いため
アフィリエイトさんに紹介してもらうには、報酬金額
成約率が高い状態を維持する必要がある。
また、高い状態を維持できたとしても紹介してもらうには
ブランド力や普段からの交流なども必要となる。

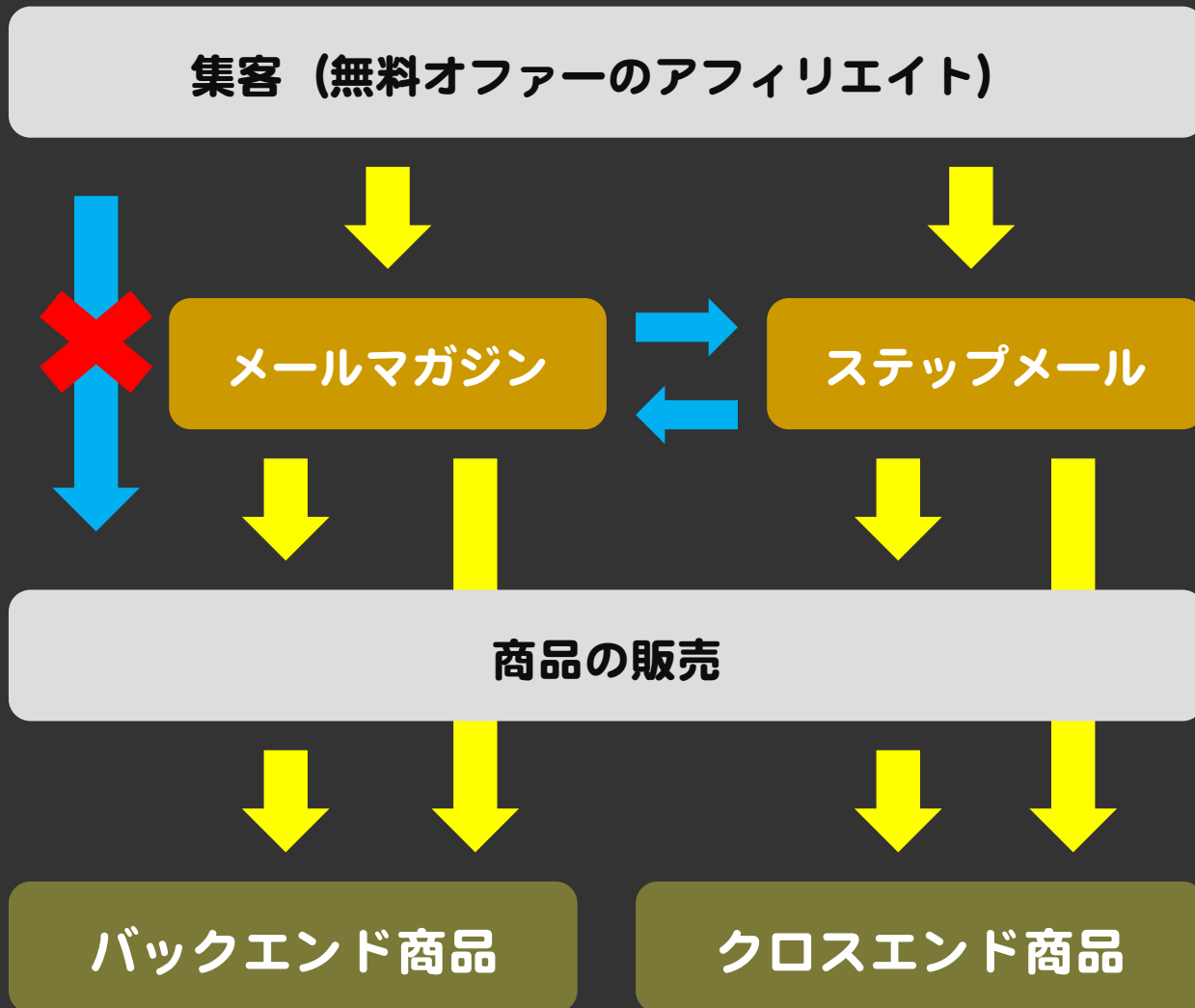
☑ プッシュセルに必要なリスト取得率が低い

販売ページにメルマガ登録フォームやステップメールの
登録フォームがあるためリスト取得率が低く一発勝負的な
戦略を強いられる。

☑ センスや経験が必要

一発勝負なのでセールスライティングや販売に関する
センスや経験が必要。

現在主流になっている販売の流れ



なぜ、現在の主流となっているのか？

☑ 協力してもらえる確率が高い

商品売り込まずに報酬が発生するため
アフィリエイターさんに紹介してもらえる確率が高い。

☑ 何度もプッシュセルを行うことができる

まずはリストを取得するという方法であるため
何度もプッシュセルを行うことができ、何度かコンタクト
を取ることで商品の成約率を上げていくことができる。

☑ 商品を購入していない人には別の商品売り込める バックエンド・クロスエンド商品も売り込める。

ただし、これでも失敗する人は多い。なぜか？

なぜ、失敗してしまうのか？

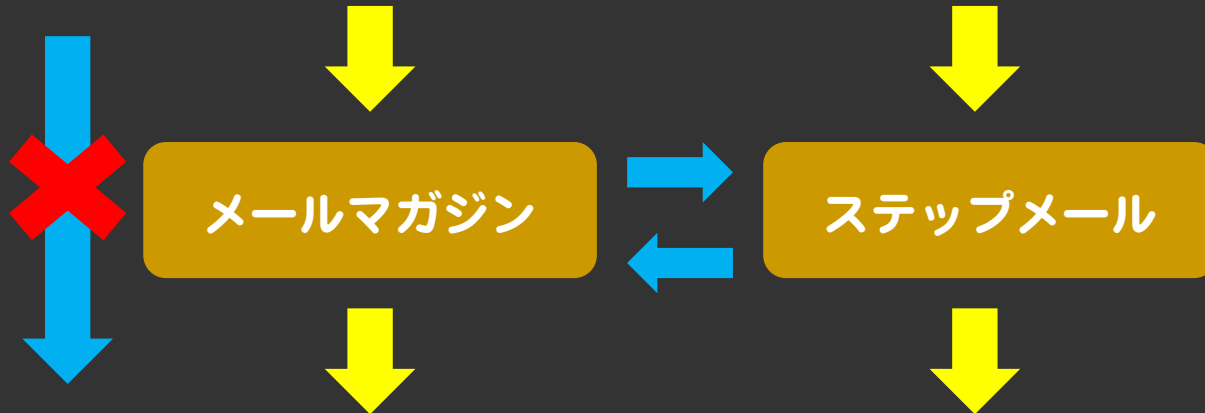
☑ **バックエンド・クロスエンド商品・リピート商品がない**
高額なバックエンド商品や、売上の底上げをするクロスエンド商品。そして、継続して大きな利益を得ることができるリピート商品を用意できない。

☑ **知識レベルの共有ができていない。**
無料配布物やメルマガなどで、基礎となる部分の知識を計画的に提供できていない。
例) アフィリエイトの稼ぎ方を販売する場合
ブログの作成方法などの基礎知識を提供する事で
売りたい物に興味を持ってもらえる。

☑ **無計画**
読者を集めて宣伝するだけでは売れない。計画的に知識レベルを共有化し販売につなげる必要がある。

これから主流になるべき販売の流れ

集客（無料オファーのアフィリエイト）



商品の販売

売るセンスがなくても売れるサービスを販売

販売商品の作成

無料レポートの作成

システム類の準備

協力依頼の送信先リスト作成

集客

商品の販売

売るセンスがなくても売れるサービスで稼ぐ

販売商品の作成

☑ 自分で商品は作らない

自分で販売商品を作成できるのはごく一部の人のみ。
情報ビジネス成功の鍵は自分で商品を作らないこと。

☑ 商品を作成出来る人を探す

情報コンテンツならAmazonがオススメ。
専門知識がありブランド力のある人が集まっている。

☑ コンテンツの種類

PDF・DVD・CD・ストリーミング・システムなど。

☑ バックエンド・クロスエンド

最初からバックエンド・クロスエンドを考えた上で
商品作成するほうがいい。

無料レポートの作成

✓ 販売につながりやすい内容

販売商品を購入したいと思うレベルにまでお客様の知識レベルを引き上げられる内容にする。

✓ 幅広い層の獲得を目指す

販売商品は対象を絞り込んだ方がよいが無料レポートでは幅広い層の読者を集める。

✓ ランディングページはシンプルに

何かを販売するページではないのでシンプルなデザインで何を得られるかを簡潔にまとめる。

✓ 複数のメールマガジンに登録

無料レポート用のステップメール、メールマガジンSNSなど複数の媒体に登録されるようにする。

システム類の準備

☑ アフィリエイトシステム

【自社アフィリエイトシステム、レンタルシステム】
買取り費用やレンタル料が必要となり、支払いも
自社で行う必要がある。

【サブライムストア】
支払いなどの作業は必要ないが、20%の手数料がかかる。

☑ メールマガジン発行システム

無料配信スタンドではなく、独自配信システム。
弊社ではパワーステップメールを利用。

安いシステムでは、多くのメール発行者が同じIPから
メールを発行するため、到達率が悪い。

協力依頼の送信先リスト作成

☑ メルマガ発行者

まぐまぐやメルマガなどでメルマガを発行している人の連絡先などをリスト化する。

☑ ブログアフィリエイター

ブログでアフィリエイトしている人の連絡先がブログに掲載されていればリスト化する。

メルマガ発行者リストを集めるよりも効率が悪いので時間に余裕があるなら行う。

☑ 交流のある人

普段から交流のある人もリスト化しておく。

集客

☑ 集めたリストに紹介依頼を送る

紹介依頼を送る際には、以下の点に注意

- ・ 交流のある方にはテンプレートで送らない。
- ・ 一斉送信ではなく 1 通ずつ送る。
- ・ キャンペーン期間があるなら、1 回ではなく何度か紹介依頼を試みる。

☑ アフィリエイトさんに動いてもらうには？

- ・ 紹介用テンプレートを用意する。
- ・ 登録者を沢山集めてくれる人には特別報酬を設定する。
- ・ 紹介するだけでプレゼントをもらえる。
- ・ 紹介人数に応じてプレゼントや報酬を用意する。
- ・ 紹介数ランキングを発表する。

商品の販売

☑️ すぐに売ろうとしない。

お客様の知識レベルを上げるには時間がかかる。
すぐに商品を買おうとするのではなく、最低でも
1週間程度は追加で情報を提供し、お客様の
知識レベルの底上げを行う。

☑️ 告知をしておく

いつから、どんな商品を紹介するかを告知しておく。

☑️ だらだらと売り続けない

販売商品はだらだらと売り続けるのではなく
月に●●件限定や、キャンペーン価格などで
お客様が動きやすい状態を作りだすようにする。

売るセンスがなくても売れるサービスで稼ぐ

☑ 売るセンスがなくても売れるサービスとは？

答えは広告。広告は売るセンスがなくても売れる。媒体が育てば月に数百万円を稼ぎ出すことも可能。

☑ 号外広告を多く受注するためには？

号外広告を受注するにはコツがある。以下の点に注意することで多くの広告依頼を得る事ができる。

- 広告規制の厳しい業界を相手にする
例) 情報商材系、競馬、出会い系、MLMなど
- アクセス数を計測する
- 成約数を計測する
- 料金設定を間違わない
- 代理店を探す