

第3章：月収100万円を在宅にしながら稼ぎ続けるWebマーケティングとは？

→単価30万円以上の高額コンテンツを全自動で販売する方法

ローンは1話と最終話以外はこれが目的↓

※第1話で伝えた概要を深掘りする 第1話では主に「こんなすごい結果を出せるんだよ！」「こんな人 もいるんだよ！」を伝えたが、第2話～4話(4話構成なら2～3話)では主に「なぜそれが実現できるのか」を理論的に説得していく。(ここで「何をすればその結果が得られるのか？」が具体的にわかるので、視聴者は「確かにこれはすごい！」「自分にもできそう だ！」と、さらに期待が膨らむ)

みなさん、こんにちは！

おえかきフリーランスの先生ゆきです。

「【働かずに稼ぐ】イラストレーターのための仕組み化マスター教室」LINE限定5日間講座、

本日は3時限目の講義ということで「コンテンツ商品の販売方法」について解説していきます。

■前回までの振り返り

※前回の動画で伝えた「共通の敵」「メリット」を再度伝えて、「ここで教えるノウハウがあなたにとって効果的」だと再認識させる。

2時限目のおさらい

前回の講義では「**イラストの知識やノウハウを販売するコンテンツ販売**」について解説をしました。

ここでいう**コンテンツ**というのは、あなたのイラストに関する知識のことです。

そしてその知識は、**イラストで悩んでいる人の悩み**を解決してあげられるものであれば、必ず**需要がある**ということでした。

そして、悩みを解決してあげられる内容をPDFでまとめてあげたら、1本3万円くらいの**コンテンツ**として売れるようになります。

イラストだけで3万円稼ぐのってめちゃくちゃ大変じゃないですか。

1枚3,000円だとしたら10枚売らないといけないし、お客さんを集めてご依頼どおりにイラストを描いて、といったように永遠に労働しないといけないですね。

それに比べて、一度3万円の**コンテンツ**を作っしまえば、それを悩んでいる人に販売するだけで3万円が入ってくるので

イラストだけをかくのに比べて圧倒的に労働も減るし、収益も増えます。

さらに、文章だけの**コンテンツ**でなくて動画**コンテンツ**にすることで、収益を何十倍にも増やせます。

例えば、

- ・イラストの描き方を解説した動画とか
- ・イラスト販売をする時のやりとりの方法
- ・イラスト販売での営業の方法

など、イラストレーターさんが悩んでいるであろう悩みに対する解決策について動画でまとめてあげます。

大体10本くらいの動画をコンテンツとしてまとめてあげるだけで、30万円で売れるようになります。

あと、もし人と関わるのが好きだとか、話すのが好きな方は、私のようにコンサルティングに挑戦してみるのもいいですね。

私も実際にコンサル生さんには、イラストの販売方法のためのココナラ運用法とか、イラストを売るための集客法、情報発信の方法について教えてあげています。

で、このコンテンツ販売ですが、誰にでもできます。

例えば、イラスト販売のためのココナラ攻略法のコンテンツを作るとなれば、今はkindleとか本屋さんにいけば、攻略法がのった本がたくさんありますよね。

- ・ココナラでの立ち回り方
- ・魅力的なプロフィール作り方
- ・お客さんを惹きつける文章術

などをの情報を1つのコンテンツとしてまとめてあげるだけで、商品が作れるというお話でした。

販売できる知識がないのであれば、これから学んでその分野について詳しくなって、販売すればいいということでしたね。

まだ、前回の講義を見ていないという人は、続きを見る前におさらいしておいてください！

■興味づけ

3時限目の授業で学べること

そして、今回の講義では、いよいよそのコンテンツ商品の販売方法について解説していきます。この「販売方法」は正直、この限定講座の一番大事な部分です。

ネット上で自分の商品を売る場合、販売方法を工夫することで売り上げを10倍にも100倍にもすることができます。

さらに、商品の販売を自動化することで、労働し続けなくても、あなたが寝ている間にも自動的に商品が売れていく仕組みを作ることができます。

実際に、わたしも一人で仕事をしているので、現実世界で一人一人にセールスをかけていたら、とてもじゃないけど月に100万円以上もの収入を得るのは不可能です。

ですが、自分が働いていない間でも、自動的に商品が売れていく仕組みをあらかじめネット上で構築しているので、これが実現できているんです。

今回の講義では、

- ・お金をかけずに売り上げを上げるコンテンツ商品の販売方法
- ・ネット上で自動的に商品が売れるようになる仕組みを作り、あらゆる労働から解放されるための方法

について解説していきますので、ぜひ最後まで見ていってください。

それではスタートします。

■本題-「売り上げを最大化するWebマーケティング」

ローンは第1話と最終話以外は、具体的なノウハウを伝えているように見えるが、実は具体的なノウハウではなく「こういう流れだから結果が出せるんだよ！」「だからあなたにもできるんだよ！」と思わせるのが目的。

コンテンツ商品を効果的に販売するには？

(黒板の音)

コンテンツ商品を効果的に販売するには？

1時限目の講義で、実際にイラストのオリジナルコンテンツを販売して生活している男性の話でしたが、

じゃあなぜ、そもそも"イラストだけを描いて売る"よりも、コンテンツ販売の方が売り上げにつながるのかというと、

効率よく売り上げを上げるための、集客から販売までの導線をマーケティングを活用して作っているからです。

例えば、自分のイラストを使ったグッズを売るためにブースに出店となった場合、

- ・たくさんの方がくる大きな会場に出店した方が、効率よくお客さんに見てもらえるし、
- ・事前にイラストやあなたのことをPRしておくことで、ファンになってくれてグッズを買いにきてくれるし
- ・人気商品を期間限定で販売することで、購買意欲を刺激して通常よりも多くの売り上げを上げる

ことができるんです。これがマーケティングです。

ですが逆に、個人の小さなブースを借りて出品して、宣伝もせずに、人気商品を常に販売しっぱなしにしていたら、売れないですよ。

これはイラスト販売にかぎらず、どんな企業でも同じです。

マーケティングを意識して、販売導線をつくり、効率よく売り上げにつなげるための戦略を練っているから、大きな売り上げにつながるんです。

正直、上手なイラストが欲しいだけであれば、プロのイラストを描いている人なんて山ほどいますよね。

その中でも、あなたのイラストをつかったグッズだから欲しい！と買いに来てもらえるのは、マーケティング戦略を活用しているからです。

WEB上でコストをかけずにコンテンツを販売するには？

(黒板の音)

WEB上でコストをかけずにコンテンツを販売するには？

ただ、今はわかりやすいようにブース販売という、リアルで出店することを例にしてマーケティングについて説明しましたが、

実際に私たちが使うのはウェブ上でのマーケティングです。

つまり、実在するお店ではなく、すべてウェブ上で完結させてしまいます。

なので、わざわざリアルにお店を構える必要なんてないし、お金をかける必要もありません。

リアルでお店を出すと高額なブース料がかかったり、グッズを作るためのコストがかかりますが、

ネット上でのコンテンツ販売はコスト0円で行うことができます。

結局のところ、リアルであれ、ネット上であれ、どんな形で自分の商品を販売していくにしても、お客さんの購買意欲さえ刺激することができれば効率よく売り上げを上げることができるんです。

じゃあ実際に、ウェブ上でこのような販売導線をつくるには、どうすればいいのかといたら、それは『公式LINE』です。

LINEを使って商品の販売をすると、単価3～30万円ぐらいの高額商品でもネット上で、しかも自動的に販売することができます。

少し前まではメルマガが主流だったんですが、今では「LINE」が個人レベルで最も大きな売り上げをあげられる手法になっています。

有名な人だと、堀江貴文さんも一度、逮捕されてお金がなくなった時にたくさんメルマガを書いて、再び、資金づくりをしていたという話があります。

そして、実際に私もLINEを使ってイラストのコンテンツ販売だけで月収100万円を越すことができます。

ラインだと、メルマガに比べて文章量が少なくすむのでかなり効果的です。

つまり、このLINEを使ってコンテンツを販売することこそが、**ネット上で安定して稼げる方法**なんです。

💡 POINT

**LINEを使ったコンテンツ販売が最強！
(ドドンッ)**

あなたの発信に興味がある人をLINEの読者さんとして集めることで、あなたのメッセージを、**お客さんに直接**、届けることができますようになります。

そして、あなたの発信に興味がある人を事前に集めておく必要があるんですが、このお客さんのことを「リスト」といいます。

このリストに対してあなたのメッセージを配信していきます。

では、なぜLINEが**これほど**の大きな売り上げを上げることができてしまうのでしょうか？

それは、LINEが持つ3つの効果に関係しています。

コンテンツ販売に効果的なLINEの3つの特徴 (チョークの音)

そしてその特徴というのは「信頼構築」「教育」「ダイレクトメッセージ」です。

✅ 信頼構築

LINEの特徴①

信頼構築

まず、ひとつ目の「信頼構築」ですが、

ある程度の期間、お客さんに有益だと思われる情報を配信することで、お客さんとの信頼を構築することができます。

例えばイラスト販売の方法を提供していきたいのであれば、

- ・イラストレーターになるには？
- ・イラスト販売でおすすめの集客方法

など、イラスト販売に役に立つ情報を1～2週間かけて配信していきます。

私の場合だと

「イラストで結果を出すための正しい考え方」や
「イラスト収入につなげるための具体的な行動」

についての情報を期間限定で2～3週間にわたって配信することが多いです。

なので、このラインは別に毎日配信する必要はありません。

毎日、**ライン**を配信していたら非常に大変なので、
わたしは何か新しくご案内したいことがある時にだけ、配信するようにしています。

このように一定期間、定期的に配信をして、お客さんとの接触**回数を増やす**ことで、**お客さんはあなたのことを、イラスト関係の専門家として認識**してくれます。

例えば
「絵の描き方＝あなた」とか、
「**イラストでマーケティングを教えている人**といえ、お絵かきフリーランスの先生ゆき」みたいに
どんどん信頼を寄せてくれます。

これは、**難しいマーケティング用語**では「単純接触効果」とか「ザイオンス効果」と呼ばれているんですが、**お客さんとたくさん接すること**でどんどん信頼を**獲得することができます**。

そもそも、知らない人が販売している商品を買うのには、かなり抵抗があると思いますが、

このように**お客さんとの信頼関係を築きあげて**いくことで、**商品をご案内したとしても、高い確率**
で購入していただくことができます。

✔教育 LINEの特徴② 教育

次に教育です。

教育というのは、あなたが提供するコンテンツが**イラスト活動をする上でどんな役に立つのか？**

という理由を、価値のある情報として教えてあげるんです。

例えば、あなたが「イラストで0→1を突破する方法」を提供する場合、

「私のノウハウを実践すれば、最短でイラスト販売ができるようになりますよ」と伝えただけでは、

「なぜあなたのノウハウが本当に効果的なのか？」

「自分に向いている方法なのか？」

がわからないので、コンテンツ商品に価値を感じてもらえません。

だから商品のご案内をする前に、イラスト販売で役に立つ情報をLINEで配信しつつ

「こういう理由だから私のコンテンツは効果があるんですよ！」ってことを教えてあげるんです。

例えばこんな感じです。

「イラストが描けることと売れることは全く別のお話です。いくらイラストの練習をしたところで、売
るためのスキルを学んで実践できなければ、いつまでたってもイラストは売れません。

もし、売るスキルを習得せずにイラスト販売を続けてしまうと、たとえプロレベルにイラストが描け
るようになったとしても、売り方がわからないので、「安くしたらイラストが売れるだろう」と値下げし
てしまい、労力の割には全然稼ぎにつながらず、イラストを描くこと自体が苦痛になってしまいま
す。

このように、実はイラストが売れなくて悩んでいる人の9割は売るスキルがなくて売れていないだ
けなんです。

それなのに

「もっとイラストの練習を頑張らないと！」

「売れないのは自分のイラストに魅力がないのでは…」

と勘違いしてしまっている人がほとんどです。

じゃあ、売るスキルは具体的に何を学ばいいのかということですが、それは、マーケティングで
す。マーケティングを習得し実践することによって、「あなたのイラストだから買いたい！」と思っ
てくれる人が増え、その結果、イラストが売れるようになるんです。」

このように、価値のある情報を先に配信してあげるんです。

こうすることでお客さんは、「イラストが売れない悩みから解放されるには、売り方を学べばよかつ
たんだ」という正しい知識を理解してくれるようになります。

そして、この前提知識があるから、「絵の上達方法」とか「上手なポートフォリオを作る方法」より
も、「絵の売り方」というコンテンツ商品に価値を感じていただくことができます。

このように、悩みを解決するための正しい知識をあらかじめ教えてあげて、
自分のコンテンツに需要を感じさせることを「教育」と言います。

ラインを使うことで、この信頼関係の構築と教育の効果を同時に発揮することができるので、

たとえ3万円以上する高額商品でも10～30万円という高額なコンテンツでも「欲しい！」と思っ
ていただくことができます。

実際に、わたしはこのLINEを使ってたった1日でコンテンツ商品を45万円の売り上げをだしまし
た。

私がコンテンツ販売を学んだ講座も50万円という高額なものでしたが、教えてくれた人も同じよう
にその講座をLINEで販売されていました。

そして、もしかしたらこの講義を見ている人の中にも、LINEを使って販売されている高額商品を
すでに購入した経験がある人もいるのではないのでしょうか？

このように、LINEを使うと、あなたの商品を買っていただけるまでに必要な信頼関係を一度にたく
さんの人に対して築くことができるので、大きな売り上げをあげることができてしまうんです。

✓ダイレクトメッセージ

LINEの特徴③

ダイレクトメッセージ

次にダイレクトメッセージですが、**ラインではお客さんに対して直接メッセージを届けることができます。**

特に、ラインはあなたの発信に興味のある人しか登録していないはずなので、あなたが何か新しい商品をお知らせすれば、一定数の割合で購入してくれる人が必ずいます。

例えば、**LINEスタンプなんかはよく、新しいスタンプが販売されるたびにラインで案内してきますが、**これはダイレクトメッセージの効果を狙っているからです。

このように、あなたの発信に興味がある人に対してお知らせを送ることで、新しく公開したばかりの新商品でも購入していただくことができ、初めから大きな売り上げを上げることができるんです。

LINEが最強と言われる一番の理由

(黒板の音)

LINEを自動化をさせよう

✓自動化

さらに、このラインの配信は全て自動化することができます。

新しくラインに登録してくれたお客さんに対して登録した日から1日後の何時にはこのメール、2日後の何時にはこのメール、3日後の何時にはこのメールが配信されるように、

という形で、あらかじめ作成したメールを全自動で配信されるように設定することができます。

この自動配信メールを事前に組んでおけば、新しくラインに登録してくれた方との「信頼構築から教育」までもが自動的に完了するので、

たとえ数十万円する高額コンテンツでも自動的に購入していただくことができるんです。

実際に私が、ビジネス1年生の頃に販売した3万円の商品はたった1日で45万円もの売り上げを上げてくれましたし、その後も自動的化のおかげで、気づいたら口座にお金が入り込まれている、という状態になりました。

これは事前に作成した7通のメールをただ自動配信しただけなんです。

つまり、事前に作成しておいた7通のメールを自動配信しただけで、**労働し続けなくても、寝ている間でも、毎月安定したお金が入ってきているということです。**

これは、難しいビジネス用語でいうと、「ダイレクトレスポンスマーケティング」と言って、見込みのお客さんをターゲットとするマーケティング手法です。

DRM(大きい文字で)

さらにこの効果は一時的なものではなくて、いつの時代も同じように大きな結果を生み出し続けます。

というのも、この「ダイレクトレスポンスマーケティング」というのは、実は300年以上も前の江戸時代に誕生したマーケティング手法です。

当時は、もちろんネットなんてものは存在しなかったので、手紙などの紙媒体で行われていましたが、今ではネットが誕生してメールが使えるようになったことで、さらにコストをかけずに強力な効果を生み出せるようになったんです。

300年以上も前に確立されたマーケティング手法だということから分かります、このように一度確立されたマーケティング手法は、時代によって稼げたり稼げなかったりすることはなく、いつの時代も変わらず強力な効果を発揮します。

だから、イラスト販売サイトなどのプラットフォームに縛られている稼ぎ方や、お客さん次第で収入が変わるお仕事とは違って、**安定して**ずっと稼ぎ続けることができるんです。

DRMの大きなメリット

(チョークの音)

DRMの大きなメリット

そして、このダイレクトレスポンスマーケティングはもう一つ大きなメリットがあります。それは、これだけ強力な効果を生み出せるにもかかわらず、コストが全然かからないということです。

LINEを配信するには無料で1ヶ月に1000通までLINEを配信することができます。

なので、0円で1000人のお客さんに対して一斉配信することができるということです。

平均してお客さん一人に対して1,000円の売り上げを上げることができると言われてるので、1,000人のお客さんがいたら、単純計算で100万円の売り上げを上げることができます。

0円で100万円の売り上げをあげることができるということです。

そして、私自身も月収100万円を超える今でも、月に10,000円程度しかコストがかかっていません。

コンテンツ販売をマスターできれば、個人で稼ぐ力が身につくだけでなく、自動的に商品が売れていく仕組みをネット上でコストをかけずに構築できてしまうんです。

普通だったら、イラストを描いて販売するだけで月収で数百万円もの収入を得るのは不可能だと思うかもしれません。

ですが、このようにお客様に商品を購入していただけるまでの販売動線をあらかじめネット上でつくっておくことで、実現することができます。

そして、この仕組みを作るにはコストもかからないし、プログラミングなどの難しい作業も一切必要ありません。

イラストに対する情熱があって、パソコンで文字が打てて、日本語が理解できて、ネット検索ができるという最低限のスキルがあれば誰でもできます。

仕組みを作るのは多少、面倒かもしれませんが、初めから楽して稼ぐ方法なんてものはこの世に存在しません。

こうやって事前に販売動線を組み立てておくことで、結果的に楽して稼ぐを実現することができるんです。

まとめ

・LINEを使ったコンテンツ販売が最強！

<理由>

・信頼構築から教育までを自動で構築できるから

・見込みのお客さんに直接アプローチできるから

はい、ということで今日は

・コンテンツ商品の販売方法

・ネット上で自動的に商品が売れるようになる仕組みを作り、あらゆる労働から解放されるための方法

について、お話ししました。

そして、次回の講義では、お客さんを集めるための「情報発信」について話していきます。

次回の講義で話す方法を実践いただければ、ラインのお客さんを無料で集めることができます。

さらに、今回は話しませんでした、実はわざわざライン配信をしなくてもコンテンツ商品を自動で売る方法もあります。

次回の講義では、

黒板

・1円もお金をかけず無料でコンテンツ商品を販売する方法と、

・効果的にラインのお客さんを集める方法

について解説していきますので、ぜひ楽しみにしてください。

それでは本日も最後までご視聴いただき、ありがとうございました。

また、次回の講義でお会いしましょう！