

"強み"がない人でも
最短最速で
自分の商品を作り
月3万円売り上げる
セミナー

このセミナーを最後まで受けるとどうなるのか？

- ・ゼロイチは商品があれば簡単です、さらに初月から収益化した方法がわかる
- ・毎月3万円の半自動化収入が入ってくる
- ・一番確実に失敗しない商品作成術が学べる
- ・売り込みをせずとも商品を置いておくだけで売れるようになる
- ・ビジネスがオンラインで完結して、顔出しなしのメッセージのみで売れる
- ・毎日ブログやSNSを更新しなくても、商品を一個 置いとくだけで勝手に売れる状態になる

このセミナーを最後まで受けるとどうなるのか？

例え、月に3万円でも、1年で36万円、10年で360万円も生涯年収が増えることになる。

さらに、継続すれば3万円以上稼ぐこともできる。

実際僕は、4万円、5万円売り上げる月もある。

極めていけば、10万円、20万円と利益を伸ばしていける。

その取っ掛かりとして、まずは3万円の自動収入を作りませんか？

このセミナーの価値とは？

- ・僕が初月から**3万円**を稼いだ方法が丸っとわかる
- ・安定して利益を挙げられるようになる
- ・一つの媒体で稼げる力が手に入る
- ・知識に**100万円**以上投資して行動した結果、うまくいった事例、うまくいかなかった事例がわかる

有益な情報を無料で提供する理由は？

- ・今の時代は、有料級のものを無料の段階で出さないと興味を持ってもらえないから
- ・あなたにとっても、僕にとってもメリットがある
- ・このセミナーを聞けてるのは何かの縁なので、最後まで聞いてください

このセミナーで得られること

<初月から半自動化収入を構築した商品構築メソッド>

- ・一点集中してフォーカスする重要性
- ・売れる商品の作り方、強みの棚卸し、ライティング
- ・商品を自動で売れる状態にする方法
- ・このセミナー特別特典をプレゼント

こんなことで、悩んでませんか？

売れるコンテンツの作り方がわからない

自分の強みがわからない、から何を売ればいいのかわからない

自分には強みはないことが辛い

どれだけ頑張ってもゼロイチできてない

SNSを使っても集客できない

多少は稼げたけど、継続して稼げてない

副業で数万円稼ぎたい

今のビジネスモデルに限界を感じている...

その悩みを一挙に
解決するのが

オンライン型自社商品販売

オンライン型自社商品販売なら、こんな風になる

売れるコンテンツの作り方がわからない



売れるコンテンツには型がある、その通りにすれば売れる

SNSの毎日投稿が辛い



SNSを毎日更新する必要はない

ゼロイチ突破できない



早い人は初月から突破できる

集客できない



集客は必要ない、すでに集客力のある媒体を使う

継続して稼げない



需要がある商品を作れば、あとは集客が安定していれば安定的に売れる

毎月数万円でもいいから稼ぎたい



月に数万円は誰でも稼げる

自己紹介

藤井義樹

1993／8／3

居住地大阪

美味しいものとお酒が好き

僕の強み

- ・強みを生み出して、オンライン完結で売れる商品の作ること
- ・3ヶ月連続で月3万円を突破した実績
- ・初月から5000円の商品が4つ売れた実績

よきしか提供できない価値とは？

- ・ココナラを使い、最短で結果を出させる指導ができる
- ・強みを引き出して、コンテンツに落とし込みさらに売れる商品を作る手助けができる

今の状況になるまでは悩んでいた

- ◆半年間ブログやメルマガを更新するも1円も稼げない
- ◆稼げたとしても、たまにアフィリで稼げるくらい
- ◆安定してお金が入ってこない
- ◆仕組みを作っても売れない
- ◆あれもこれもやらないと行けなくて、手が回らない

これをどのように乗り越えてきたのか？

実体験を交えてお話しします。

失敗談

◆中国輸入の物販やるも、継続的に稼ぐことができず
単発で数万円しか稼げず諦める

◆半年間、メルマガやブログを使った仕組みを作った結果、
収益は0。

◆アドセンスで15万円稼ぐも、毎日の記事作成で疲弊する
⇒ある日いきなり0円になるリスクがずっと怖かった

失敗から何を学んだか？

- ◆プラットフォームに振り回されない、オンライン型自社商品を作ること。
- ◆自分のできることを棚卸した上で、ニーズのある商品を作ることによって安定した利益を得られる
- ◆うまくいくことを続けて、うまくいかないことをやめる
- ◆一番利益になったのが、ココナラの商品販売

メンターとの出会い。

僕は最初、たった一人でビジネスをしていた。

一人でビジネスをしていると、何が間違っていて、合っているのかわからない。

全て手探りの状態で、悩みながら実践することになる。
その時間は勿体無い。

ある日メンターに悩みを相談したら、一瞬で解決したことがある。

そして、ゼロイチ突破できたのも、安定的に毎月売り上げをあげることができたのも、メンターのアドバイスのおかげ。

他者に振り回されないビジネスをしようと思った

アドセンスのように、いきなり0になることなく継続的な利益が見込めるものがないと思い、方向転換することを決める。

他社や他人に影響を受けにくいものかつ

高単価、3万円、4万円で販売できるもの。

それがココナラだった

失敗⇨成功したこと

半年間ブログやメルマガを更新するも
一円も稼げない

稼げたとしても、たまにアフィリエイトで稼げるくらい

安定してお金が入ってこない

仕組みを作っても売れない

あれもこれもやらないと行けなくて、手が回らない



メルマガとブログをやめて、商品を作ってアクセスが集まってるところに出したら売れた



アフィリエイトはサブの収入としてはいいが、メインにするべきではない。売れても売れなくてもいいからメンタルは安定する



安定して入ってこないのは、アクセスが安定してないから、アクセスがある媒体を借りればいい



そもそも最初から仕組み化をしてはいけなかった。手動販売⇨自動化が良い



得意なこと、うまくいったこと一つをフォーカスした結果、売上がのび太

僕が売上を伸ばした3つのこと

①一点集中の重要性

②強みを創造し、売れる商品の
作る方法

③商品を自動で売れる状態に
する方法

①一点集中の重要性

やらないことを決める。自分にしかできないことは何か？

足し算よりも引き算で考えること。

なぜなら、副業でビジネスをやるには時間を有効活用しないと行けない
外注、ツールなどを使って自動化していく

②強みを創造し、売れる商品の作る方法

(1)売れる商品を作るには、強みを武器にした方がいい

(2)強みを見つけるには、棚卸しが必須

(3)売れるようにするには、集客を自分でやらない、魅力的な文章を書くこと

(1)売れる商品を作るには強みを武器にした方がいい

なぜなら、強みであれば、そのジャンルについて深く話せるから

強みがないっていう人も、必ず強みはある

営業や事務などビジネス系であればいいし、

裁縫や、ゲームなどの趣味でもマネタイズできる

人が困っている→解決する手段がある、これだけでビジネスは構築できる。

(2)強みを見つけるには、棚卸しが必須

過去の自分を掘り下げて、どんなことが得意か知る。

例えば、自分では大したことではないが、
人に何かをして上げてお金をもらった経験があれば
これはマネタイズできていることになるので、ビジネスになる。

この棚卸しは一人では難しいので、僕と一緒に探しましょう。

(3)売れるようにするには、

集客を自分でやらない
魅力的な文章を書くこと

のふたつが重要

集客を自分でやらない

素人に集客はむずい

そもそも集客は難しいからやらなくていい。
そもそも集客してくれる媒体を使うことで楽に集客できる。

物販ならアマゾン、ヤフオク

情報発信なら、ツイッター、インスタ

コンテンツ販売なら、ココナラ

自分は商品をつくることに集中すれば良い。

魅力的な文章を書くこと

文章が書けないと商品はほぼ売れない

オンラインにおいては必須のスキル

でも難しくはない、押さえておくべきポイントがある

魅力的な文章は型がある

- ①具体的である
- ②再現性がある
- ③未来が約束されている

これを守れば大丈夫

①具体的、定量的でないイメージできない

人は思ったよりも、他者との間にイメージのギャップがあると理解しないといけない。そのギャップを埋めるのが定量である。

定量とは数字を使うことで表現しやすい。

例えば、ゲームがうまくなるようになります。

だと、どこまでうまくなるのかわからないですね。

それよりも、「地元でNo.1になり敵なしになる無双格ゲーテクニック」だとイメージしやすくなる。イメージさせることが大事。

②再現性がある

いくらすごいと思われても、自分でもできる、と思わせないといけない
なので、自分も昔はダメだった、
けど今はできるようになった。みたいな過去の自分のダメだった話をする。

さらに「誰でもできる」や「知識があればゲームは勝てる。」
など、あなたでもできると思わせないと商品は売れない。

③未来の約束

これだけでできれば未来は約束されていると思わせる

例えば、ゴルフの教材で

あなたがたった4回パターを振るだけで、劇的にうまくなる

みたいな、こうすればこうなるという未来を約束する

あと、「それができなければ返金します。」や「できるまで保証します。」
サービスしますという約束が効果的。

まとめ

- ①具体的である
- ②再現性がある
- ③未来が約束されている

この3つがきちんとできているかを確認する

③商品を自動で売れる状態にする方法

商品を自動で売るには、外注化、ツール化することが必須

そのためには4つのステップがある

- ①売れる商品を作る
- ②自分で売る
- ③売れてきたら、価格を上げる
- ④それでも売れたら外注化する

この順番で自動化していくこと

外注化は難しくない

例えば、アフィリエイト記事を一つ作って
その記事に集客用の記事を大量に書いてもらい
アフィリエイト記事に誘導するだけでも自動化になる。

でもこれは、外注さんにお金を払って記事を書いて貰えば終わり
しかもジャンルにもよるが数百円～でやってくれるので安い

ココナラでも同じ

イラストを描くサービスを販売しようと思ったら
最初は自分でイラストを書いてもいいが

商品が売れてきて、販売価格を上げて外注化すること。
あとはお客さんとメッセージのやり取りだけになるので自動化になる。

まずは手動で販売、そして外注化、ツール化していき
自分がやることを減らしていき自動化していきましょう。

結果どうなるか？

◆月3万円の半自動販売機が手に入る

◆たった一人でも売れる商品を作れる

◆商品を置いてくだけで勝手に購入される状況を作れる

次はあなたの番です

- ◆次はあなたが稼ぐ番です。
でも何をやったらいいかわからない。
という人は通話で無料相談に乗ります。
- ◆あなたの強みを見つけ出し、それに見合ったマネタイズ方法を提供します。
- ◆無理な勧誘はありません。

こんな方は申し込まないでください。

ビジネスに興味がない人

楽しんで稼ぎたいと思っている人

依存体質の人

学習意欲がない人

特典プレゼント

本日使用した、このセミナー資料をプレゼントします。

条件はこのセミナーの感想を送ってくれた人限定でお渡しします。

復習などに使いやすいので、
必ず手に入れてくださいね^^