

ご登録ありがとうございました。

本題に入る前に、ぜひ1つお願いがあって、
特典だと思ってみないでほしい。ということです。

お金を払った、そうですね1万円払って見ている、
そんな気持ちになって見てください。

悩んで悩んで1万円払ってこのレポートを見ている。

うし！勉強するぞ。

そう思ってみて頂けると嬉しいし、より身に着くと思います。

ではいきます。

ご存知の方も多いと思いますが、

私自身こじんまりしているというか、

1度も誰かと組むことなくここまでやってきました。

もちろんいろんな人から何百万円払って学んできましたけど、

誰かと組むことをしなかったのは、

引き揚げてもらうことは本当の実力じゃないから。

と考えていたからです。(当時は)いまはちょっと違います。

もちろん上の人に速いですけど引っ張ってもらう方が。

ただ引き揚げてもらったとしても実力がなかったりして、

すぐに消えていく人が多すぎる、わけです。

お客さんも同じだし、メルマガのリストが被ってしまって

思うように結果が出ないなんてことはやばいくらい多い。

それって意味ないですよ。

本当に強い、たくましい状態を作るためには

自分のファンを作る必要があります。

あなたのファン、です。

引っ張ってくれる人のファンじゃないです。

あなたのファンがいればお客さんは、

他にいらないとも言えます。

ここで、

「平均2、3リストで月収 112 万円を達成する新マーケティング」

新とか言ってますが、本質ですね。

例えば 100 人ファンがいれば年収 1000 万円なんて

絶対下回ることはないです。

顧客リストが大事すぎるという話はよく聞きますよね、

昔々、商店が火事に見舞われたとき、

顧客台帳をもって逃げた、

なんていうのはみんなよくしている話です。

で、ネットビジネス業界では

特にそういった話がひっきりなしに飛び交います。

顧客リストが大切ですよ————って。

だからみんなお金をかけたり、紹介してもらったり、

数が全てといわんばかりに

リスト数を自慢したり、

1日100リスト獲得しています！なんて言ってるわけですね。

で、もちろんですが数も大切です。

今回メインでお話しするのは、質、についてなのですが、

量も大切ということは忘れないでください。

でもただ集めまくればいいってわけじゃないので、

1日2リストで、つまり最大限まで質を高めて

売り上げを出すことができるってことです。

おまけにそれは濃いファンであるということ。

(質という言い方は嫌いですが、

伝わりやすいと思ったので、ここではご容赦ください)

私自身今年の9月に大体2~3リストで

月収110万円を突破しました。自動ですね。

当然ながら少ないリストでこれだけの結果が出てるので

起業家仲間からは驚かれます。

「へ？1日2リスト？？少なくね？」と。

ゴリゴリ集めようとする人はたくさんいますし、

毎日 20 リストで毎日 14 解除みたいな。

いやそれ意味あるんかいと思ったこともあります。

ちょっと前はリストを集めまくる、今でも続いてますが、

そんな風潮がありました、残念ながら時代は変わります。

いや変わるというか本当に大切なのは

人とのつながりということなんです。

固く強くつながっていれば

お客さんは少なくともいいので。

てか数じゃないし質、だから。

それをわかった上で数を追いかけていくわけですね、

質を高める方法をしっかり学ぶ

⇒数へ

もちろん増やす方法も考えて実践するわけですが、それは人とのつながり方コアなファンを作る方法をしっかり身に着けてからだということ。

で、言わずもがな簡単に言えば人口は減っていきます、今後さらにスピードを増して少子高齢化が進みます。

そういうことがわかり切っている中

リストをかき集めるのは不毛な戦いですよ。

減って減って減り続けていくんだから。

今いる人たちをいかにファンにするべきかを取り入れないと

どう考えてもしぼんでいって朽ち果てます。

量より質に重きを置かないとやべえぞということ。

で、お客さんを濃くする、ということですが。

リスト、つまりお客さんの数は数えることができます。

今日は 10 人お客さんが来てくれた。

昨日は 11 人だから合わせると 21 人だ。

というように、数えられる。

ただお客さんの質ってどうやったらわかるんでしょうか？

なかなか判断しにくいですよ、目に見える数字もない。

そこで、

商品、魅せ方、接触回数(ザイオンス)

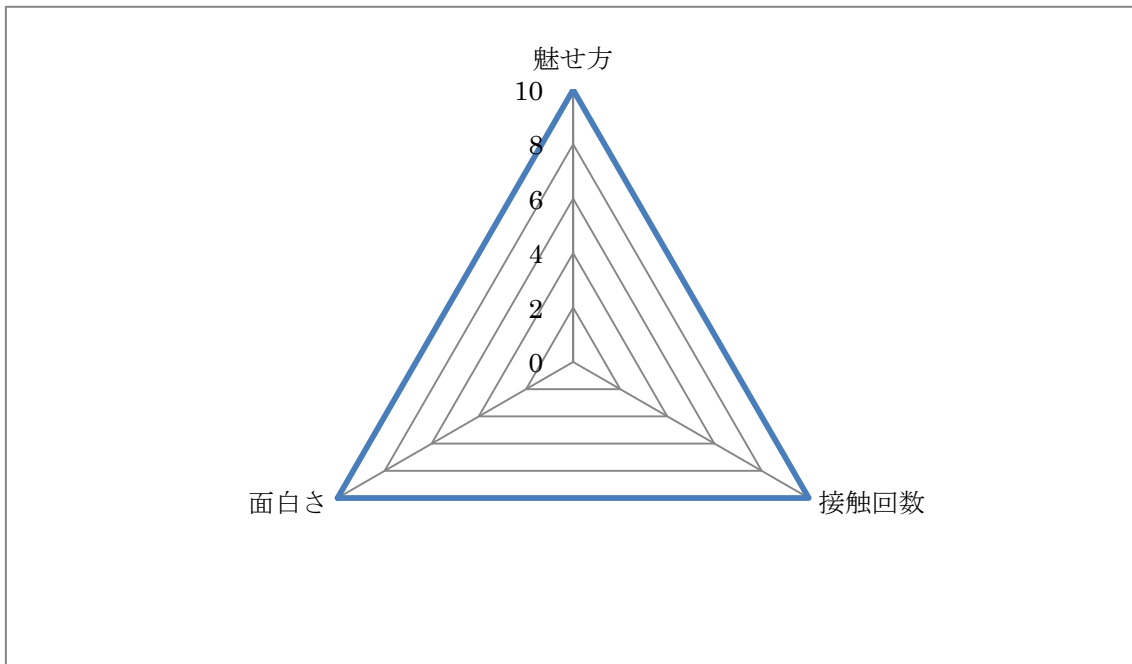
という要素にわけて質を考えてみます。

(接触回数は商品、人間とのですねつまりコンテンツです)

・商品が面白い、価値が高い(機能、感情)

・魅せ方がスレてないか(どこにでもあるような魅せ方じゃないか)

・接触回数が多いか(コンテンツ(人、商品)との接触頻度)



見にくすぎる図でごめんなさい。

この3つがバランスよく高まっていれば

お客様の質は高くなる、そんなイメージです。

上記の図の状態がまさにそうですね。

総合力で戦うわけです。

コンテンツが面白くて、魅せ方にも独自性がある。

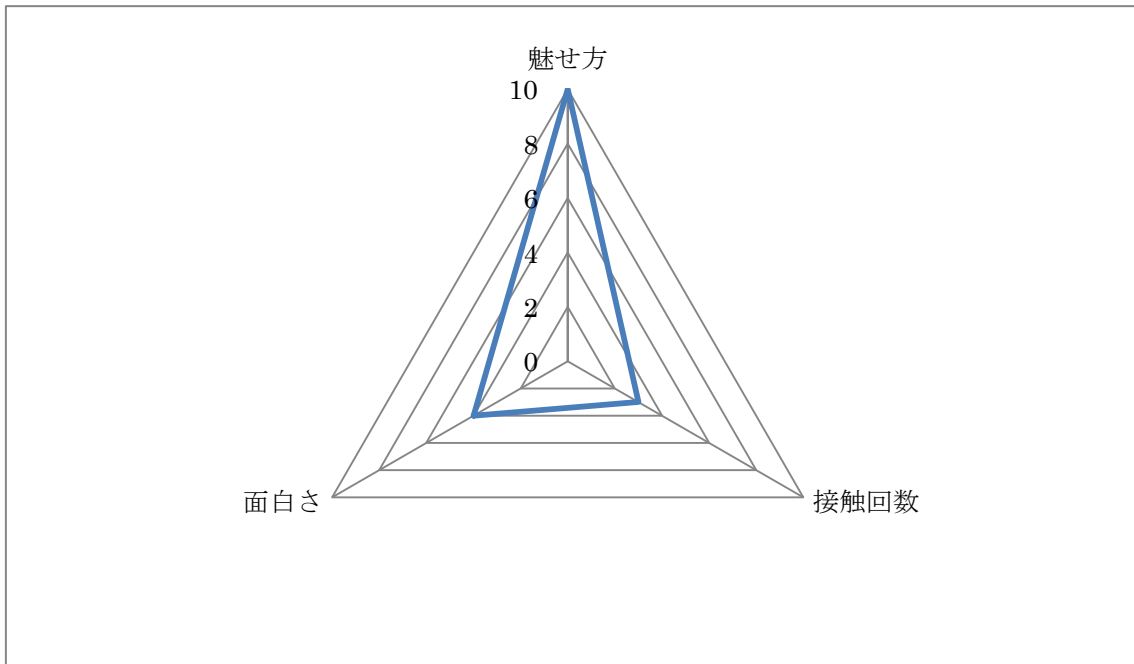
だからこそお客様は魅了されて、

毎日コンテンツを見に来てくれる(接触頻度が高い)

↑理想ですねかなり。

続いて、コンテンツは普通だが、
魅せ方が非常に面白く、他にないので
コンテンツを見に来てくれる。

毎日かなり面白い(高価値)メルマガが来るから(頻度)、
普通のメールだけど(スレている)タメになっている。
といったような感じです。



それにしても見にくいですね。

三角形が全体的に小さくなってしまいました。

魅せ方が斬新で真新しく良かったとしても、
面白さと頻度が少ないので総合的に見て
質が高くなってきているかと言えば微妙です。

魅せ方が面白くないって言うのは、
無料レポートとかブログのありきたりな LP とか
どこにでもあるようなものってことですね。

メルマガも頻度が高ければいいってもんでもなくて、
ゴミみたいな内容のメールを投げまくっても
迷惑行為なわけです。

圧倒的な質のメールを1ヶ月に1回配信する、
であれば崇拝されるし、ブランディングされます。

でもそれは誰でもできるコトではないので

しっかり役に立つ内容で

1日1通送る、3日に1回送る

みたいにやっていくわけですね。

まずは質を高めてから、頻度を変えて行く。

質が高すぎるなら頻度を抑えて、

神格化っぽいことをしてもいいし。

なので、まず、頻度よりもコンテンツの質というわけですね。

おもしろい役に立つか、という点です。

魅せ方はコンテンツの質が高くなって来れば

徐々に工夫していけますし、

業界の動向を見ながら他業界と組み合わせたり。

自分の強みと掛け合わせたりしていくのがイイです

このあたり思考力がかなり養われますね。問われます。

という感じで、

濃いリストを作る、ことを学んでいった後に

その数を増やすことを実践していけば報酬はガツンと上がることは

実際数字で出てますし経験済みです。

リスト数を増やして、集客に力を入れる、

これは悪いことじゃないし

私も色々勉強したり、やってます。

とにかく人とのつながり信頼、愛、

こういったところがテーマになってくる。

つまりそれが本質であり、コアということです。

より普遍的に近いですね。

お客さんが来る、おもしろい、役に立つ、

ファンになる、商品売れる。

これを自動化していくわけですね。

余談ですが、ブログなんて完全にテーマパークですからね、

ユニバとか、ディズニーと思ってもらって大丈夫です。

それくらいお客さんを魅了する場所であり、

母体でもあります、ユーチューブもメルマガも、なんでもそうですね。

楽しませる、価値を提供できる、おもしろい役に立つ。

では今回はそんな感じですよ。

ぜひ感想お待ちしております。

ご覧いただきありがとうございました。