

# すごい

オンラインで起業

集客と販売を自動化するなら

# 仕組み化

よっし

大人気！  
独立10年  
の答え

1週間で時給80万円の仕組みを作る、  
1日20リスト以上、  
月収1000万円を超えるための至高の1冊

■著作権について 本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者にあります。本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書 本契約は、本冊子を購入した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第 1 条 本契約の目的: 乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第 2 条 禁止事項: 本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第 3 条 損害賠償: 甲が本契約の第 2 条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第 4 条 契約の解除: 甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第 5 条 責任の範囲: 本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

# — 目次 —

第1章：1週間で時給80万円の仕組みを作る流れ

第2章：確実に全員が間違えるビジネスの組み立て方

第3章：高単価商品であなたの収入のケタが増える理由

第4章：フェイスブックインスタグラム広告の落とし穴

第5章：売れる商品は見た目、中身より〇〇を大切にしている

第6章：今日作れる！売れる高単価商品作成の2ステップ

第7章：仕組み化して月収1000万円稼ぐ人だけが知る、仕組み化の神髄とは？

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

## 第1章：

たった1週間で

時給80万円の

仕組みを作る流れ

こんにちは、よっしこと吉岡洋平と申します。

この度は「集客と販売を自動化するすごい仕組み化」をダウンロードいただきありがとうございます。

僕は現在、

- ・ゼロからのサービス・商品づくり
- ・集客と販売を自動化する仕組みづくり
- ・オンラインで売上を倍にしつつ、働く時間を半分にする

ことを手伝わせてもらっていて、

関西の田舎で自然に囲まれながら生きています。

【経済的自由を達成し、人生を謳歌しよう】をテーマにコンサルをさせてもらっております。

僕の経歴を簡単に書きますと、

大手金融機関に内定、勝ち組をイメージするも毎日 4 時半おきの  
社畜に円形脱毛症、鬱、同期との悲しい別れ

↓

逃げるように脱サラしニートに、のちに起業  
一念発起し、集客と販売の仕組みをネット上に構築

↓

香川旅行中に完全自動で 400 万円以上稼ぎ、  
月収 1031 万円を超える。

↓

集客と販売、商品づくりのプロ（10 年目）

という感じです。

仕組みをつくって自動で売れるようにしたことで

“毎日好きな時間に”

“どこでも好きな場所で”

“好きな仲間と”

“好きなことを”

“好きなだけ”

できる人生を 10 年以上送っています。

この「すごい仕組み化」を書いているのも平日のガラガラの喫茶店ですし、その最中も、**10 件以上のペースで申し込みをいただき、時給 80 万円**ほどが生まれています。

せっかくこうしてご覧いただいているので、**あなたも自分だけの商品をつくり、売上をのばして感謝されながら、自由なライフスタイルを送る方法**をシェアさせていただきます。

ぜひワクワクしながら読んでくれると嬉しいです。

では、本題ですが、**売れる仕組みは 1 週間**で完成します。

これで広告をまわして時給 80 万円を超えました。

なぜここまでスピードが速く、威力がすさまじいのか？

その理由はズバリ

「ムダを極限までそぎ落としている」からです。

余計なことしないというマインドです。

- ・ SNS やブログに時間を割かない
- ・ 広告（Facebook、インスタグラム）を使う
- ・ 高単価商品をつくる

ということをしているからですね。

薄利多売をすることもなければ、必要な人にだけ商品を手を取ってもらうため、多忙で時間がとれない、なんてこともありません。

そして短期間であげた実績をさらにご自身のブランドにのせて、ビジネスを加速させることができるわけです。

そののちにメルマガやLINE を作って  
さらに提供していくと、  
毎日商品は自動で売れていきますよ。

ですがまずは、仕組みを作りましょう。

仕組みの全体像としては、

広告⇒メルマガまたは LINE 登録⇒ZOOM 個別ワークショップ⇒高  
単価商品

です。

ポイントは

最初の広告、最後の高単価商品。

ここを合わせていきます。

ズレているとせっかく来てくれたお客さんを満足できないですか  
らね。

また、最初の広告がそもそも魅力的でなければ、メルマガなどに登録してくれません。

しっかり広告と仕組みを作り、高単価商品へとつながる流れを解説していきますね。

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

## 第2章：

確実に全員が間違える  
ビジネスの組み立て方

ここまで話をきいて「自分にはむずかしそう…」と思ったかもしれませんが、それは完全な勘違いであることをお伝えしていきます。

- ・ どんなビジネスをすべきか？
- ・ 自分には何ができるか、スキルはあるか？

こういったことを考えてしまったかもしれません。

ですが、これは考えなくていいです。

というか順番があとなんですね。

## 1. 数値を明確にすること

### 目標設定を明確にすること

これが真っ先に考えるべきことだからです。

シンプルにいくら利益をあげたいか？を考えます。

その理由としては、月にいくら利益を上げたいかで、商品の内容がまったく別ものになるからです。

なのでまずは絶対に目標からつくる、その後サービス。

**【〇〇円の商品を月に△△本売り、月収◇◇円に到達する】**

この逆算思考はビジネスにおいて、人生において超重要なのでぜひ今日身につけてくださいね。

## 2. 薄利多売の地獄

要するに、低価格帯の商品を多くの人に届けるものですね。

薄利多売が成立するのは圧倒的な資本がある大手です、個人がやっ  
ってはいけない戦略ですね。

たくさんの人に響かせる内容だと、  
結局誰のもとにも届かない、中途半端なことになります。

例えば、どちらが心をグイッと心を鷲掴みにされますか？

- ・ 転職コンサル

- ・ 30代も中盤に差し掛かったが階級があがらない、スキルや経験がある  
のでそれを活かして年収300万円アップを目指してみませんか？  
ここからの人生を加速させる、キャリアを生かす転職コンサル

後者のほうが確実に届きます。

これをペルソナ、と言いますが、

多くの人に売ろうとせず、

目の前の人に向けてサービスを作り、

目の前の人にだけ商品を販売する。

これだけです。

あなたがお客さんにしたい、理想の1人にむかって販売すればいいんです。

### 3, 完璧主義

いいものいいサービスを作ろうとするあまり、行動できなくなるパターンです。

職人やラーメン屋さんでもよく起こる現象ですが、商品の良さを

追求するあまり、届けることをおざなりにしてしまい、店がつぶれるというものです。

中身がある程度形になれば世に出しましょう。(5割で発進しても問題なし)

**見た目と届ける、ことが大事です。**

ちなみに、フラッと立ち寄ったお店で衝動買いをしたことがあると思いますが、衝動買いの理由の大半は「見た目」や「マーケティング（届ける能力）」です。

だからこそ、商品の中身はもちろん大事だし、改善をしていくことでファンが増えていきますが、そもそも手に取ってもらわないといけないということ。

ここにフォーカスすべき、ということですね。

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

## 第3章：

高単価商品でああなたの  
収入のケタが増える理由

高単価商品を絶対に作るべき理由を解説します。

## 1. たった2本で会社員、サラリーマンの月収を超える

高単価商品の価格帯ですが、30万円以上のものです。

人によっては50万円以上とも言います。

で、これなら月に2本販売するだけで60~100万円の売上になり、経費を多めに引いても50~90万円になります。

月収50万なら年収600万円。月収90万なら年収1080万円にもなります。

たった月に2本で、です。

もちろん、安価な商品売る方が難易度は多少下がるかもですが、そもそも1000円の商品なら600人に売る必要があるし、年間なら

7200 人という膨大な人数になります。

## 2, ファンとリピーターが増え感謝される

さらに、高単価商品を購入してくれる人は**本気度が高いお客様**です。

そして、サービス内容は

- ・ 婚活コンサル
- ・ ダイエットコンサル
- ・ 仕組み化コンサル

と、1 年未満の期間を決めてコンサルティングする、というものです。

より密接な距離で一緒に成長していくものですね、その結果、結果を出してもらうことで**あなたの強いファン**になってくれます。

当然ですが、**リピート**をしてくれるようになります。

ビジネスをするうえで  
リピートは超重要です。

僕はこれまで商品を 10 個以上作っていますが、すべての商品をコンプリートしてくれている人もたくさんいます。

コンサルティングを延長してほしいです！と言ってくれる人もいます。

仮に 1,000 円のサービスだと、濃く深い関係をつくることの難易度は極限まであがっていきますから、リピートも難しくなります。

高単価商品にすることで、より近い距離で本気度の高いお客様に結果を出してもらい、**感謝されてビジネスが動く**、これって素晴らしいことだと思いませんか？

### 3, クレームが消える

僕自身高単価商品を販売してから、クレームがきたことがほぼありません（5年に1度くらい）

これをいうと本当に周りの経営者さんから驚かれます。

当然ながら、高単価商品を買う人は、本気度の高い自己投資して自分を高めたい人に限られていくからです。

有料のアプリを多くの人の手にとってもらうために、無料にした途端、クレームであふれかえったという話、聞いたことはありますか？

無料やあまりに安価にしすぎたら、やはり意識の低いお客様が集まってしまったわけです。

高単価商品を持っておけば、

ファンが増え本気度の高いお客様がふえ、リピーターになってく

れて、みんなにとっていい循環が生まれるというわけです。

#### 4, 商品作成しなくていい

期間内で、知識や経験をもとに教えることがサービスになるため「商品というモノ」をつくらなくていいともいえます。

目標値をきめて、逆算したら**すぐに販売開始**できます。

完璧主義にならず改善をガンガン回していけるので、とんでもないスピードで毎日試行錯誤できます。**だから売れていく**ようになるんです。

ちなみに、もちろんですが、商品を作っていく過程もすべて解説していくのでこちらはご安心くださいね。

## 5, ローリスク、青天井リターン

普通起業するとなると、資金が数百万円と必要になったり、借入が必要ですが、一切いりません。

コストを抑えて、90%以上の利益率だって可能ですからね。

僕は毎日商品を改善していますが、  
1円もコストがかかっていません。

売れるかどうかは市場が決めるので、出してみても、売れないなら改善する。しかもコストはかからない、なのでやらない手はないですよ？

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

## 第4章：

### フェイスブック

### インスタグラム広告の

### 知られざる落とし穴

ここからは広告、  
とくに Facebook と Instagram に関する知られざる事実をお伝え  
していきます。

フェイスブックとインスタグラムは連携しているので、Facebook  
広告をすれば、Instagram にも自動で広告が出せます。

## ① 1 日 500 円でいい

広告費は数十万、数百万かかると思われてる人は多いですが、  
実際は 500 円から始められます。

僕も最初はためしに 500 円でやってみて、2 人お客様を獲得でき  
ました。

上手くハマっていれば広告費をあげていけばいいので、小さくテ  
ストしてうまくいったら増やす、コレを繰り返すだけで 5 倍 10 倍  
とお客様が増えていくわけです。

## ② 興味がある人だけが来る

これはつまり「見込み客」です。

僕がサラリーマン時代にやっていた訪問営業ではひたすらにピンポンを鳴らし、電話をかけまくるといふ、非効率きわまりない営業でした。

また、反応がない SNS に毎日投稿したり、  
ブログを毎日更新する必要もなし。

広告は興味がある人にだけ出せて、  
興味がある人だけがやってきます。

つまり見込み客になる確率と商品が売れる確率が段違いに高いといふことです。

興味がある人に興味があるものを差し出す、  
これが広告をつかう本当の理由です。

当たり前ですが、むやみに売る必要もないし、セールス自体もしなくてよくなります。

### ③ たった1日で1000、3000人に届けられる

さらに、興味がある数千人に毎日アプローチがかけられます。

僕は1日かけて200件訪問営業し、会えるのが3名、ひどいときならゼロということもありました。

しかも全く商品に興味がない人です。

そうではなく、**広告だと興味がある見込み客に対して1日で数千人に届ける**ことができちゃうんですね。

### ④ 自動でお客様が来て、増える

いい広告を設定したら、あとは放置です。

毎日登録されて見込み客が増えて、  
商品も売れていきます。

筋トレ中に広告から登録があり、  
商品が売れていたということは日常茶飯事になりました。

ムダに消耗することもないし、  
興味がある人だけを「自動で」集めることができ、  
非効率な営業もしなくてよくて、商品も勝手に売れていく。

**24時間働き続ける最高の仕組み**だということです。

## ⑤ 人気の違いすぎるという点

フェイスブック、Instagram とくにインスタグラムは  
利用者、アクティブなユーザーが非常に多いです。

海外のセレブや芸能人がこぞって使ってることから、  
Twitter もそうですが、廃れることは考えにくいです。

実際にアクティブに使っている人の数、が Instagram は膨大なの  
で、ここにフィットした広告を出すのは非常にコスパが高いって  
ことなんですね。

1日500円でいい

興味がある人だけが来る

たった1日で1000、3000人に届けられる

自動でお客様が来て、増える

人気の違いすぎるという点

というのが Facebook、Instagram 広告をつかう強烈なメリットで  
す。

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

## 第5章：

売れる商品は

見た目、中身より

〇〇を大切にしている

ではここから折り返しです。

売れる商品やサービス、ビジネスの共通点についてです。

実は見た目や中身よりも大事なことがあります。

それは、**コンセプト**、です。

例えば、ニューヨークで明太子がバカ売れした話を知っていますか？

キモチワルイ！！と酷評だった明太子 Cod roe（タラの卵）

ただ、名前を、博多スパイシーキャビアに変えたとたんに、爆発的に売れまくったそうです。

キャビア、スパイシー、お酒にあう、このコンセプトが完成したからこそ爆発的に売れるようになったわけですね。

当たり前ですが、見た目も中身も全く同じままの明太子ですが、コンセプトが運命をわけることがわかっていただけだと思います。

ではコンセプト強化について解説しますね。

## 1, 既存と既存をくみあわせる。

ここで注意してほしいのが、いきなりオリジナルは作れない、ということ。

自分だけのオリジナル商品を作ろうとすると確実に失敗します。なぜならまだ世に出ていないものは、必要とされていないパターンが大半だから。

なので、**既存と既存をくみあわせ**ていきます。

例えば、

馬 × 荷台 = 馬車

水 × エコ = いろはす

自転車 × エンジン = バイク

テレビ × セールス = ジャパネットたかた

会えない時代 × 恋愛 = マッチングアプリでオンライン上での恋愛

どの言葉も単体でみたら、よく見かけるものですが、  
既存と既存を組み合わせるだけで、  
新しいコンセプトになっていますよね？

**いきなり自分でつukらない、既存を見つける。**

言うなれば、既存と自分らしさ、  
をいくつか掛け合わせるとそれだけでコンセプトになったりしま  
す。

脱サラ×田舎で起業して 10 年×筋トレ×キャンプ×情熱大陸出

演の社長にコンサル×月利 1031 万円達成

既存と自分を掛け合わせるとコンセプトになり、それがブランドへとつながったりします

## 2, 目のつけ所を変える

ちょっと例を変えると、

関西のユニバーサルスタジオジャパンでは、テーマパーク＝乗り物に乗る、というイメージを変えています。

例えば、ハロウィンの時期になると、パーク内をゾンビのコスプレをしたクルーが歩き回ります。

ジョーズやスパイダーマン、ハリーポッターのアトラクションに

いく途中にもゾンビが襲ってくるので、パーク内全てがアトラクションへと変わります。

当時ユニバは大赤字で、お金をかけず、新しいアトラクションを増やせないか、とCMOの大森さんが考えて、このパーク内をスタッフがゾンビで歩き回るというコンセプトが生まれました。

テーマパーク＝乗り物に乗る、から乗り物に乗らなくても楽しめるに、コンセプトと視点をズラしてお客さんも満足し、売上もV字回復したというわけです。

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

**第6章：**

**今日作れる！**

**売れる高単価商品作成**

**の2ステップ**

高単価商品は以下の2ステップでつくれます。

## ① 過去を振り返る

自分の経験を振り返りましょう。

弱みやコンプレックスがここで絶大な威力を発揮します。

理由は簡単、**同じ悩みを持つ人がたくさんいるから**です。

ここでも注意してほしいのが、みんなに響かせる必要はないということ。

前述の例ですが、

- ・ 転職コンサル

よりも

・ 30代も中盤に差し掛かったが階級があがらない、スキルや経験があるのでそれを生かして年収 300 万円アップを目指してみませんか？ここからの人生を加速させる、キャリアを生かす転職コンサル

です。

さらに

- ・ 失敗したことうまくいかなかったこと
- ・ 弱みを出して 3 日坊主でも続けることができた方法

をのせると、同じ悩みを持つ人の心をグッと握ることができます。

## ② 距離感を決める

そして距離感を決めます。

CD、ライブ、結婚式。

たとえば、同じ曲を歌っていたとしても、  
距離感によって値段は 100 倍になったりします。

CDだと 1,000 円、  
ライブだと 1 万円、  
結婚式だと 100 万円。

サポートの期間もあわせてきめるといいですね。

6 か月サポート、1 年間サポート。月 1 回音声でコンサルティング。

距離感と期間、頻度で高単価商品ができてしまうというわけです。

オンラインで起業、**集客**と**販売**を自動化する！

# すごい仕組み化

## 第7章：

仕組み化して月収 1000 万円を

稼ぐ人だけが知る

【仕組みの神髄】とは？

ここまでご覧いただきありがとうございます。

広告

コンセプト

高単価商品を作る

期間と距離感

という流れで毎月 50 万円、100 万円を超えて行けます。

さらに、1000 万円をねらっていくなら、  
仕組みをより強固にしていけば大丈夫です。

例えば、メルマガ、LINE。

ここで価値を提供する「頻度」を増やしていきます。

価値観をシェアするわけですね。

言い換えれば、**必要性を説いていく。**

今回は、すごい仕組み化のガイドブックとしてお渡しさせていただきましたが、なぜ広告や仕組みが必要なのか、集客と販売を自動化すべきなのか。

こういったところを多角的に説明できれば、読者さんも「なるほど、じゃあやってみようか！」という気になってもらいやすくなります。

僕が高単価商品の成約率を 75%以上にできる理由も、価値提供の仕組みを増やしてきたから、と言えます。

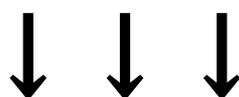
なので、ぜひ一緒にステップアップしていき、仕組みを作っていきましょう。

10 年で僕が失敗はしまくっておきましたのでそこはショートカットして、スピードアップして成功してもらいますね！

最後までご覧いただき  
ありがとうございました。

ここまで読んでくれたあなただけに  
期間限定の特別な案内があります。

下記をクリックし今すぐ内容を  
確認してください。



[内容を確認する](#)