

第二部

商品・サービスの作り方

～
を通して月収100万を生み出すには～

とは？

「これがこうなっているからあなたの 分かるし××も分かるんです。
つまりこれを書けないと言うことは結局儲からないと言うことなのですよ」
はっきり言います。

これを読んでいる人の100人中90人が を書けないでしょう。

だからブログでもアフィリエイトでも儲からないのです。

残りの10人中9人がなんとか書けるでしょう。

でも儲かる ではありません。

儲かる を書けるのはたったの一人です。

その一人が1人勝ちしているのが今のインターネットの現状です。

99人のあなたが、たった一人の に匹敵する

を書けるようになる

そのためにしなければいけないたった1つのことを身につけてもらいます。



儲かる書き方を教えましょう 「こう書いてください。」

- 多くの人が抱える問題点
- 問題の拡大
- 共感とメリット
- 反論に対する証明
- 限定性
- 行動への一押し
- 行動の示唆



セミナーページのキャプチャー

1人ビジネス大学

無料体験入学受付中

あなたも必ず実現できます。1人ビジネスで年収1000万

セミナー開催決定

儲けを生み出す 商品・サービスの作り方

『あなたは何を売って年収1000万円を実現しますか?』
主催：1人ビジネス大学 講師：西田光弘

【5大特典 総額50000円相当】

今、流行りのブログ・アフィリエイトで儲けられていないあなたがまさぎに**知っておかなければいけないたった1つのこととは...**

↓**いますぐこちらお読み下さい。**

情報発信花盛りの今、売れている商品は「ブログの使い方・ブログの儲け方」アフィリエイトの儲け方「売り方のあれこれ」です。

先日のごです。これから売り出していくクライアントの売り方の相談になりました。以下ごんやり取りになりました。

私「●●●●●●●●●●を書いて下さい」
クライアント「え？でも●●●●がまだなので」
私「いいです、だからこそ書いて下さい。●●●●●●●●●●を書けば何が足りなくなっていく分かりますよ」
クライアント「えっえっ〜、はい、……」

まだ腑に落ちていないようです。

私の●●●●●●●●●●を見せて、

「これがこうなっているからあなたの▼▼が分かるし××も分かるんです。つまりこれが書けないと言うことは結局儲けられないと言うことなのですよ」

はっきり言います、これを読んでいる人の100人中90人が●●●●●●●●●●を書けないでしょう。

だからブログでもアフィリエイトでも儲からないのです。

残りの10人中9人がなんとか書けるでしょう。でも儲かる●●●●●●●●●●ではありません。

儲かる●●●●●●●●●●を書けるのはたったの一人です。その一人が1人勝っているのが今のインターネットの現状です。

99人のあなたが、たった一人の●●●●●●●●●●に匹敵する●●●●●●●●●●を書けるようになる。そのためにしなければいけないたった1つのことを身につけてもらいます。

これを身につければ あなたが優秀なツールが**ブログ**だろうと**アフィリエイト**であろうと**自分の願いを差し込んだも同然です。**



1人ビジネスで年収1000万
月収30万円〜80万円!

読者は情報検索しか考えられ
ないことを説明します。

**新商品に詳しい販売
士も毎日売れています!**
これも毎日売れています!
これらのメイン教材!

年一回強ですがセミナー

い身につけているから
れる商品をつくれます。

身します。
につければ主軸の

い増員して120名のセミナー
した。今回は100名定員の予
、定数超過販売開始人数に成
ります。が「回ってこなかった時

**100万を生み出す
方法**

1. 夢・将来を制限無く露出するとコンセプトが早く固まるのはなぜか?
2004年8月

固まらないのはなぜ
とコンセプトが固まらな
コンセプトの唯一の強さが
ていないと負けるコンセ

**100万で
する方法**

を一目瞭然と分かる方
リサーチ方法で100倍

品の決定法とは?

馬を頼るのか

あなたが使える情報
つまたまた使える方法

法の一部をご紹介します

なく燃え尽きた、その後

するコンサルティング

1つ方法とは?
と戦術とは?
1方法とは?
望遠鏡法 超簡単 単体作

**o-Do 管理
を採って
「仕事術」も
です。**

今すぐお申込に直行!

インターネット通信講座を
しかもライブドアのトップ層
ています。

2大ためのアドバイスをし

ってお薦めします。理
にこと、自分の望みを突
破者。既にインターネ
ていたということもあ
か2週間、数字として

という人には 受講しても

リスママアフィリエター

b.net/

とる「1人ビジネス」の
は自分の知識の
出し方、それを解か
手紙を1つ1つで
と一徹を貫く。コン
1人ビジネスで
スタート、その他
1人完全成功マニ
ルがある

2005年10月
引を誌を第2巻を出

その具体例の中でインターネットのことやHPの戦略、ブログの活用法・検索能力・目標設定

版、投資の声を聞てみ
る。2年間1000人に
上るセミナー受講者で
増った1人ビジネスの
エッセンスを抽出。
※フォロワーティング新
止販売書籍

今すぐお申込に直行!

われている」アドバ

です。もちろん今すでに良いで
の商材は儲かる

をまずクリアするス

的でしかも●●
儲めさせない。多くのクワイ

でさらに上を目指す時にはそ
う思考は●●●●●です。これ
でも実例を交えて伝えます。

1000万円までの身に付
くても達成する人はたくさん

ません。
コンサルティングのボイン!

はと成功できないと言わんば

その具体例の中でインターネットのことやHPの戦略、ブログの活用法・検索能力・目標設定

ーの書き方・マーケティング
グ内容を公開します。

1日セミナーの

良きで一歩感動(?!)、一歩
した。本当に買って良かった
りセミナーでゲスト講師が石
瀬みとか、話の内容等、実
例を基にしたもので、
たような気持ちに...、受講
前でフランクに質問するよ

田中 明博 様
「1人コンサルタント全国一覧」
www.nishida.com/necocapof/
さん!!「何か」すごい
になります。もっと自分の稼
げたい地域に立ちたい。すぐ
も稼げることを見つけ出し
本当にありがとうございます

安藤ゆうじ 様
<http://www.mail-4bo.com/>

1人には行きますが、その
しまとやってない自分にも
らるの山、山、山、山、ワー
で時間の都合で聞けなくて、
5時間のQ&Aのおかげで 後で
からの自分の仕事のためな
後より、今のほうがかなり効
らったんだろう。今後ともよろ

津田まき 様
ナ <http://primo-cosmetics.com/>
「エステジムの美容本音日記」
www.nishida.com/primo-cosmetics/

さらに実行に移したいと思
いのです。またこれだけのノ
かなりお褒め感がありました。
30万実業出来そうです。」

井手 剛 様
<http://www.tokushou.com/>
2.com/m/00001218d4.html

身との関係も深まり、

じゃあ、どうすればできるの？

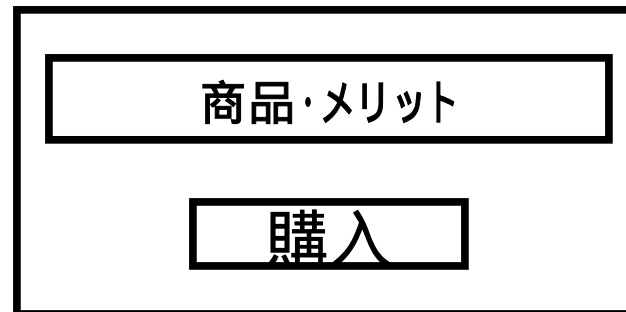
- 行動の示唆
- 行動への一押し
- 限定性
- 反論に対する証明
- 共感とメリット
- 問題の拡大
- 多くの人を抱える問題点

凡人

あなたはどう反応しますか？

「このマウスウォッシュ買いませんか？」

こんなページ作ってませんか？



もしこんな風に言われたら？

あなたが本当に口臭に悩んでるとします。
ここはマクドナルド、友達の男と会話中

A:「20代の3人に1人が口臭に悩んでるんだってさ、このまへの新聞に載ってたんだけど、おまえどうよ？」

B:「・・・」(同意)

A:「やっぱ口が臭いとやばいよね。女にもてないし嫌われるしなァ」

A:「一生結婚できないかもしれないよなァ」

B:「・・・」(心の中で強く同意)

A:「実は俺も口臭悩んでいたんだ。でも、これ(マウスウォッシュ)を使うようになって気にならなくなったんだ」

A:「おかげで彼女も出来たんだよ。人と話すのも気にならなくなったし」

B:「ほんとに！！」(嘘!そんなことあるわけないよ・・・でもほんとかな)

A:「ほんとだよ！！ も使ってるし××も使ってるし、タレントの も使ってるよ！」

A:「ほんとに！！！」(俺も欲しい！)

A:「でもこれあんまり手に入らないんだよね・・・」

A:「天然の植物の成分使って作ってるから、作られる量が限られてるんだよね」

A:「だから月に一回しか買えないんだよね・・・」

B:「え！それいつ！？」(絶対欲しい。)

A:「実はそれ今日なんだ！今日中に申し込まないと次は来月なんだよね・・・」

B:「・・・」(マジ！ほしい・・・)

A:「じゃあ、今すぐ俺が申し込んでおこうか？」

B:「頼むよ！」

A:「わかった。じゃあ申し込んでおくよ。」

B:「ありがとう！」(これで俺も口臭に悩まずにすむ)

A:「毎度あり！」

多くの人を抱える問題点

■もしこんな風に言われたら？

(あなたが本当に口臭に悩んでるとします。ここはマクドナルド、友達の男と会話中)

A:「20代の3人に1人が口臭に悩んでるんだってさ、このまえの新聞に載ってたんだけど、おまえどうよ？」

B:「・・・」(同意)

問題の拡大

A:「やっぱり口が臭いとやばいよね。女にもてないし嫌われるしなあ」

A:「一生結婚できないかもしれないよなあ」

B:「・・・」(心の中で強く同意)

共感とメリット

A:「実は俺も口臭悩んでいたんだ。でも、これ(マウスウォッシュ)を使うようになって気にならなくなったんだ」

A:「おかげで彼女も出来たんだよ。人と話すのも気にならなくなったし」

反論に対する証明

B:「ほんとに！！」(嘘！そんなことあるわけないよ…でもほんとかな)

A:「ほんとだよ！！ も使ってるし
××も使ってるし、タレントの も使っ
てるよ！」

B:「ほんとに！！！」(俺も欲しい！)

限定性

A:「でもこれあんまり手に入らないんだよね…」

A:「天然の植物の成分使って作ってるから、作られる量が限られてるんだよね」

A:「だから月に一回しか買えないんだよね…」

B:「え！それいつ！？」(絶対欲しい。)

行動への一押し

A:「実はそれ今日なんだ！今日中に申し込まないと次は来月なんだよね・・・」

B:「・・・」(マジ！ほしい・・・)

行動の示唆

A:「じゃあ、今すぐ俺が...でおこう
か？」

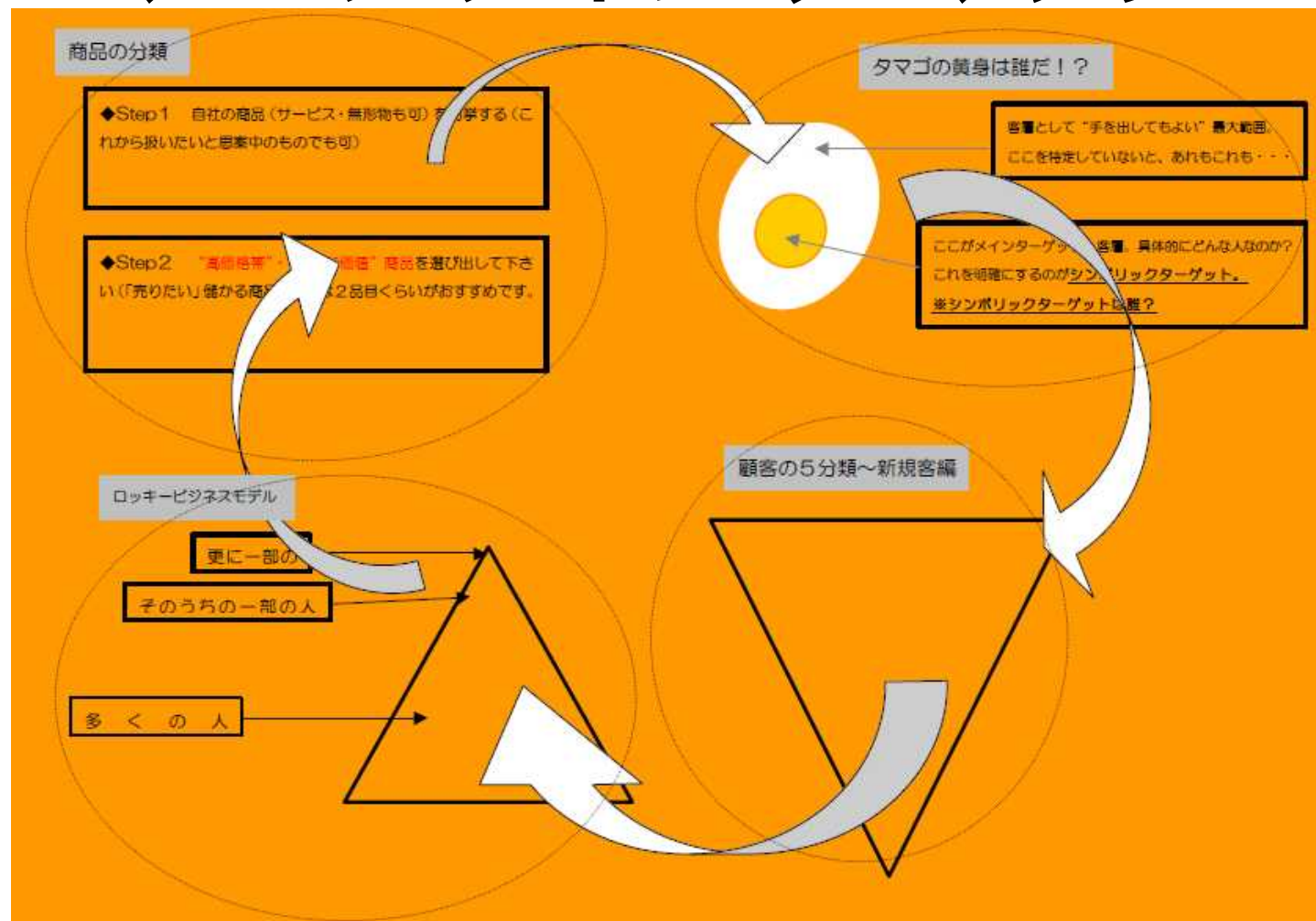
B:「か」

A:「...。」

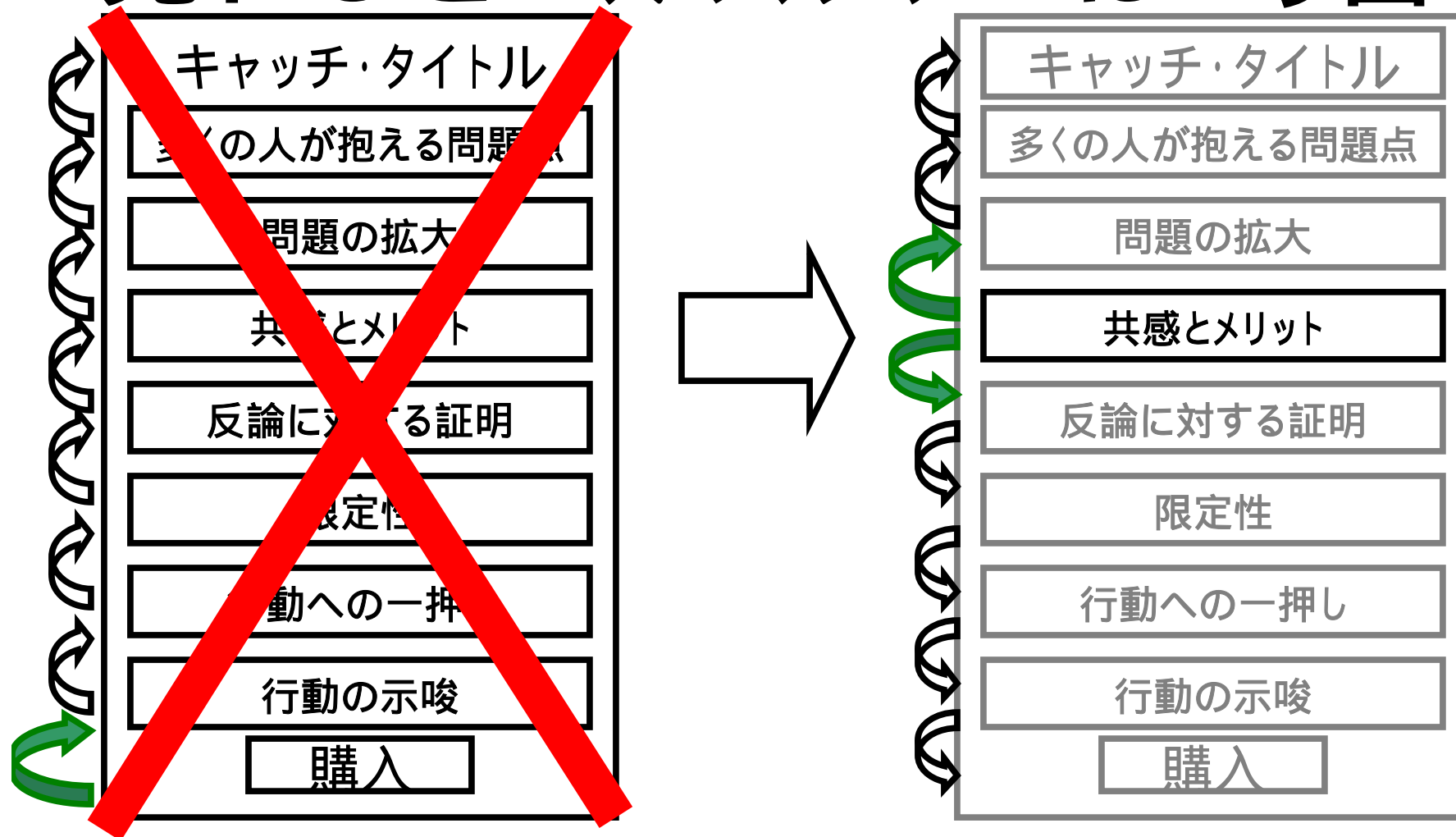
B:「俺も口臭に悩
ます」

毎度あり！

マーケティングマップ



売れるセールスレターはこう書く



「誰に」「何を」 その

タマゴの黄身は誰だ!?

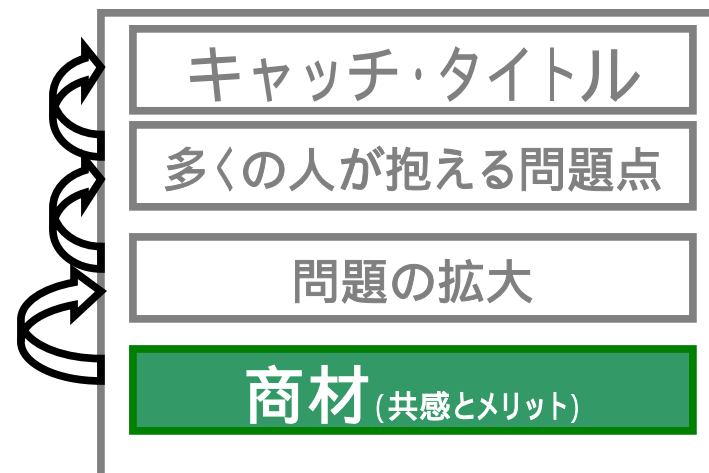


客層として“手を出してもよい” 最大範囲。
ここを特定していないと、あれもこれも・・・

ここがメインターゲット・客層。具体的にどんな人なのか?
これを明確にするのがシンボリックターゲット。
※シンボリックターゲットは誰?

商品の分類

- ◆Step1 自社の商品(サービス・無形物も可)を列挙する(これから扱いたいと思案中のものでも可)
- ◆Step2 “高価格帯”・“高付加価値”商品を選び出して下さい(「売りたい」儲かる商品、当初は2品目くらいがおすすです。



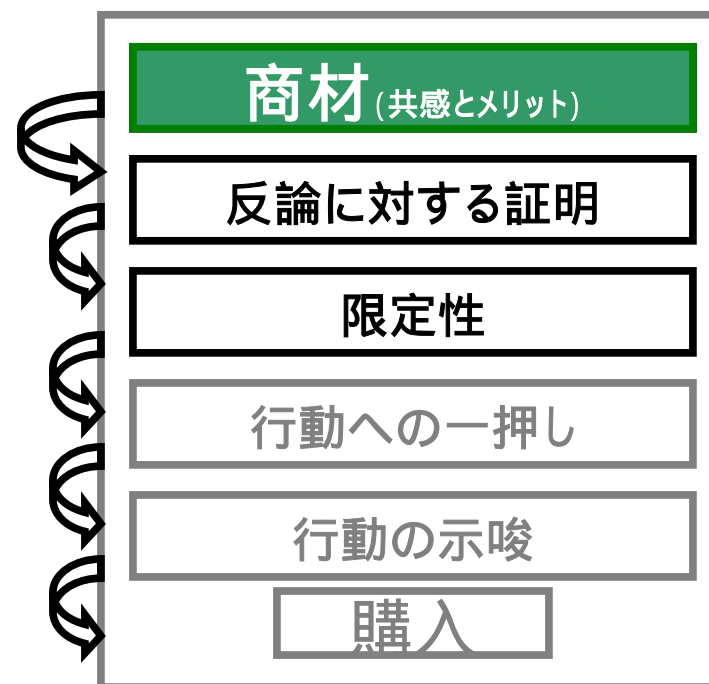
「誰に」「何を」 その

あなたの履歴書

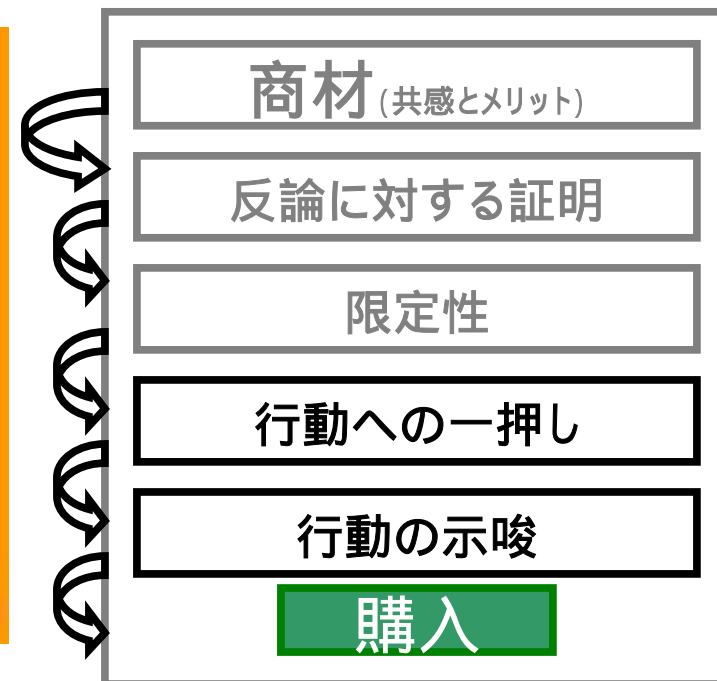
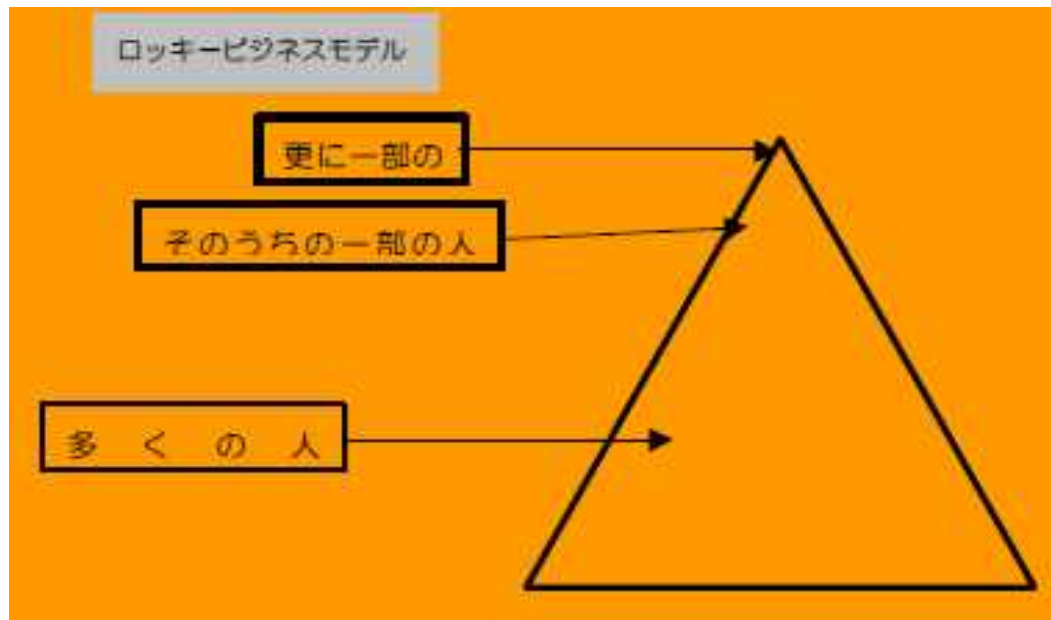
そのストーリー



顧客の5分類
～新規客編～



そもそも「何を」売るのが？



あなたの「誰に」「何を」は？

タマゴの黄身は誰だ！？

客層として“手を出してもよい”最大範囲。
ここを特定していないと、あれもこれも・・・

ここがメインターゲット・客層。具体的にどんな人なのか？
これを明確にするのがシンボリックターゲット。
※シンボリックターゲットは誰？

商品の分類

◆Step1 自社の商品（サービス・無形物も可）を列挙する（これから扱いたいと思案中のものでも可）

◆Step2 “高価格帯”・“高付加価値”商品を選び出して下さい（「売りたい」儲かる商品、当初は2品目くらいがおすすです。

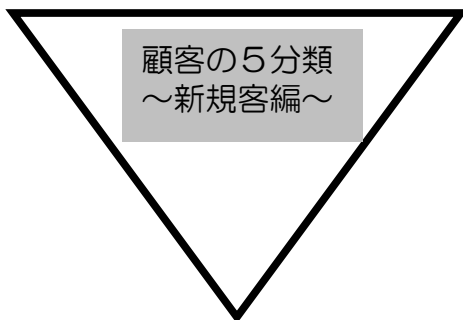
Two empty rectangular boxes are provided for user input, with arrows pointing from the text boxes to them.

あなたの「誰に」「何を」は？

あなたの履歴書



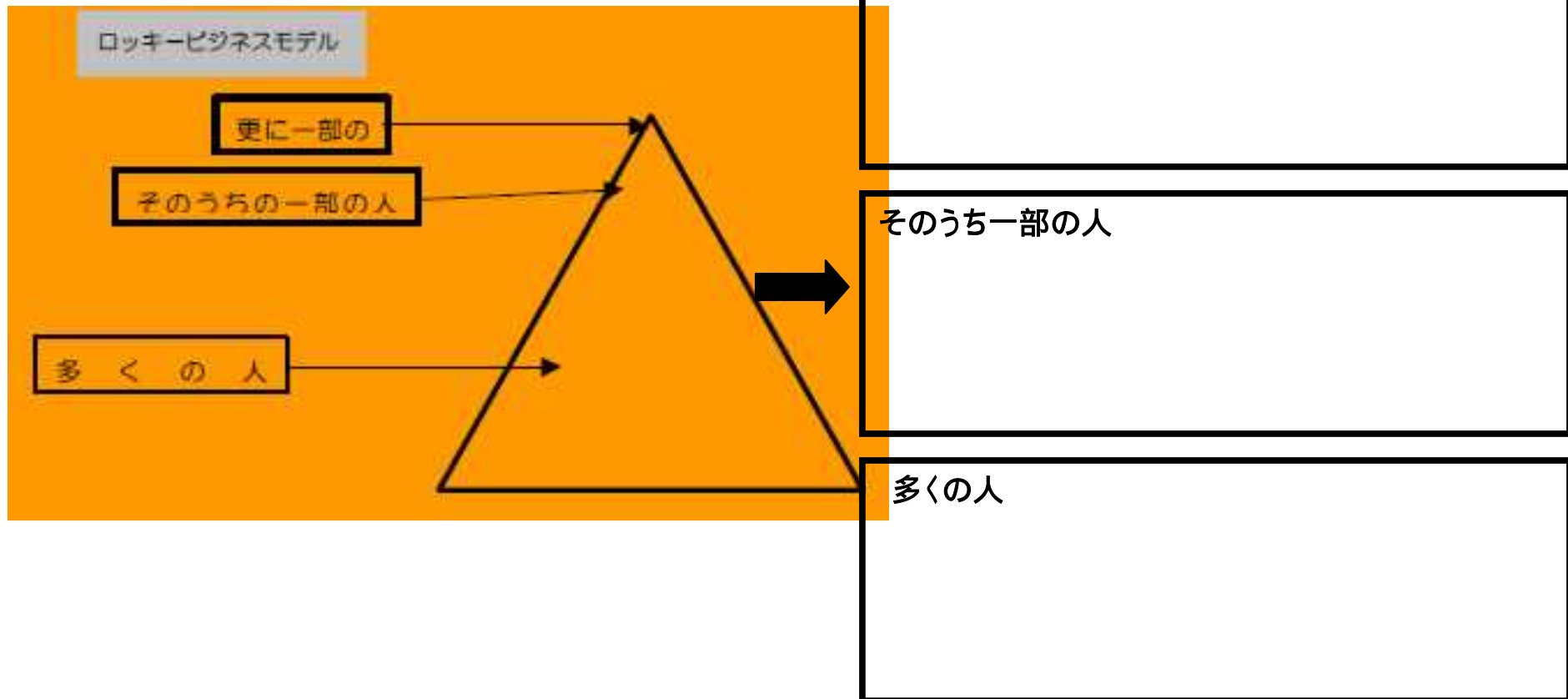
そのストーリー



顧客の5分類
～新規客編～



あなたの「誰に」「何を」は？



を通して
月収100万を生み出すには

- あなたがしなければならないことは
誰が教えてくれるのか
- 商賣で一番大事なことは？

あなたがしなければならないことは 誰が教えてくれるのか

- Aというメールマガジンに10万円で広告を出したら3万円の商品が3本売れた。
無料登録に40人が登録していった。

この広告はやってみて……？

1. あなたの考えを書いて下さい
2. 上記の文章では分からないことがあります。それは何か考えて下さい
正解は色々あります。
3. この広告のあとあなたがしなければいけないことを書き出して下さい。

継続的に広告を出す

CPOにだまされない

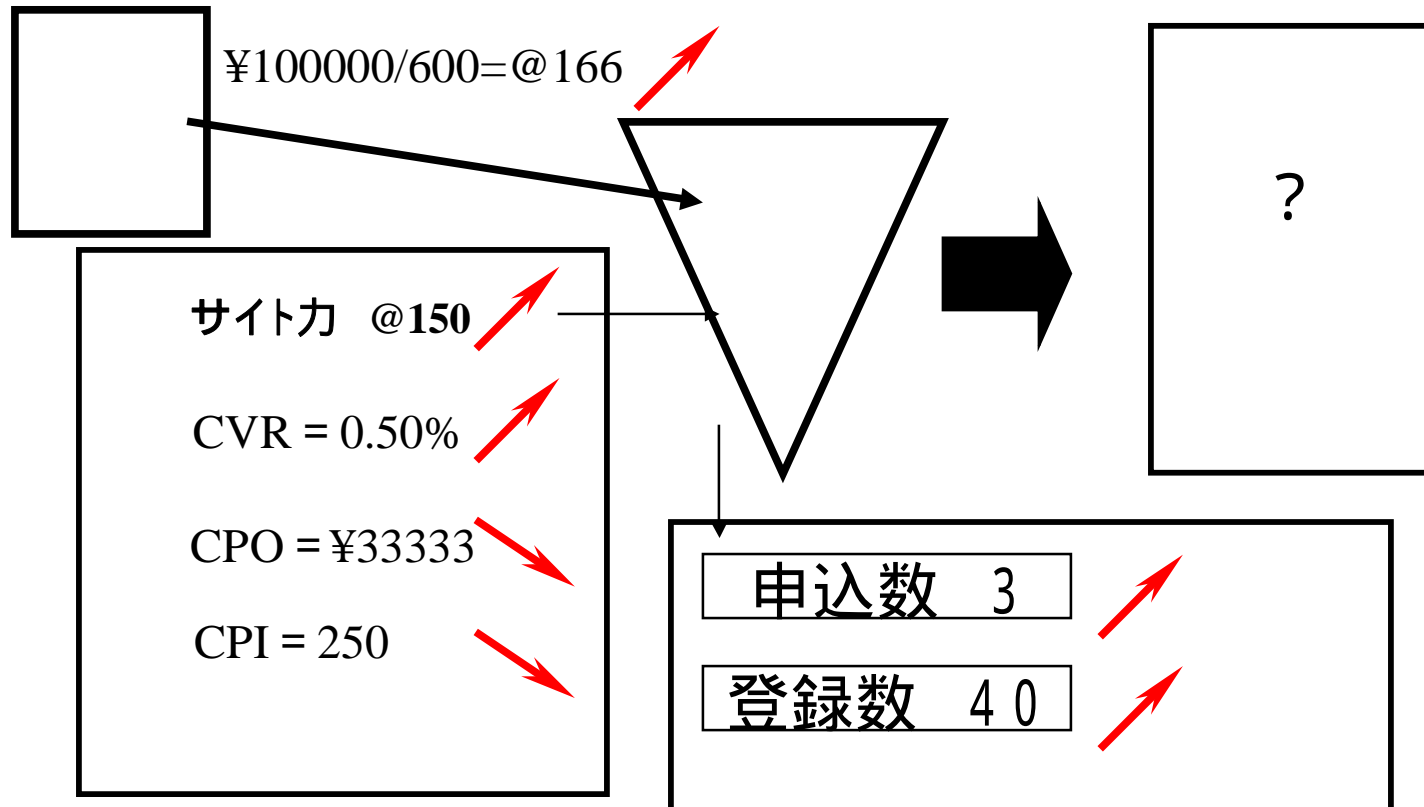
CPIの方が大事



1. あなたの考えを書いて下さい
2. 上記の文章では分からないことがあります。それは何か考えて下さい
正解は色々あります。
3. この広告のあとあなたがしなければいけないことを書き出して下さい。

10万円かけて9万円の売上・・・

■販売価格 30000の商品が・・・



あなたがすることは？

■ サイト力

■ CVR

■ CPO

■ CPI

商賣で一番大事なことは？

