

ICB 『成功済み』 アクションステップ

目次

1.アクションステップ

【STEP.1】 入る市場を決める

【STEP.2】 売る商品の選定と集客のアプローチ決め

【STEP.3】 無料レポートを作る

【STEP.4】 ステップメールを作る

【STEP.5】 セールスレターを書く

【STEP.6】 拡散（集客）する

2.必要なリソース

3.マインドセット

1.アクションステップ

【STEP.1】

入る市場を決める

失敗ナシの3大市場

1.健康・フィットネス・ボディメイク

(例：ヨガ、マクロビ、筋トレ、ダイエット)

2.人間関係・コミュニケーション

(例：恋愛、リーダーシップ、仲間づくり、子育て、人心掌握)

3.お金・ビジネス

(例：株、為替、不動産、副業、ネット起業、マーケティング、借金返済)

自分に合った市場(テーマ)を選ぶポイント

1.情熱を持てる市場(テーマ)であるか？

2.テーマについて調べる・実行することが苦痛でないか、むしろ好きか。

3.実体験できる、これからする、やり続けることができる内容か。

ビジネスは止まらないマラソン。つまり、継続が前提。

活動の意義を感じられるかどうかを自分に問う必要がある。が、壮大に考えすぎると足が止まってしまうので、あくまで大まかな指針として上記の3つを簡単に考えておくことが大切。

その他の売れる市場

1. スキルアップ系

(例：カラオケ上達、犬のしつけ、転職、マジック、心理学、写真、ギター上達、英会話)

2. スポーツ系

(例：ゴルフ、テニス、バスケットボール)

3. コンプレックス解消系

(例：あがり症、吃音症、視力回復、バストアップ)

売れる市場の特徴

その他で挙げた市場も3大市場にカテゴライズできなくもない。

つまり、人の悩みのほとんどは【体・人・金】に集約するとも言える。

逆に言うと、そこ（体・人・金）から外れている市場はニーズがない可能性が高いので選定する時に注意。

自分がどうしても入りたい市場があり、そこにニーズがなさそうな場合は、“3大市場によせる”などの発信の工夫がいる。が、それは簡単ではないことも認識しておくこと。

なぜなら、それができるならすでに新たな市場として成立している可能性が高いから。

【STEP.2】

売る商品の選定と 集客のアプローチ決め

強者との戦い方

どの分野にも必ず自分より実力者（先駆者）がいる。

強者とガチンコ勝負するのは得策ではない。

（例：ボディメイクで個人が某有名ジムに勝つのは至難の業）

アングラICBではニッチを攻める（参入する）ことをオススメする。

ニッチとは「まだ満たされていない欲求のこと」

ニッチの強さ

ニッチを攻めるとライバルとのガチンコ勝負を避けることができる。
(なぜなら、ターゲットが異なるから)

ターゲットのニーズとあなたが提供できる情報が重なり合う部分がニッチになり、これはターゲットにとって斬新な切り口となる。

ターゲットが求めているのは特定の（ある問題に特化した）解決策。

これが「痒い所に手が届く」こととなり、ターゲットにとって大きな価値を感じさせるコンテンツになる。

ニッチの見つけ方

決まったテンプレはないが、よく用いられる視点は以下の2つ。

1. ターゲットを絞る

(例：男性、30代、主婦、子供を持つ親、特定の悩みを持つ人 etc…)

2. シーン・シチュエーションで絞る。

(例：デートで、合コンで、学校で、サークルで、会社で etc…)

ニッチ具体例

《例》恋愛

童貞卒業

→ターゲットを限定

LINEテクニック

→シーン・シチュエーションを限定

合コンで一番人気になる方法

→シーン・シチュエーションを限定

女性の深層心理

→ターゲットを限定

女性ウケファッション

→ターゲットを限定

デートで失敗しない完璧な流れ

→シーン・シチュエーションを限定

40代からの恋愛道

→ターゲットを限定

《例》フィットネス

サラリーマン筋トレ（ダイエット）

→ターゲットを限定

半年でベンチプレス60kg→100kgまでのロードマップ

→シーン・シチュエーションを限定

手首を太くする方法

→ターゲットを限定

【STEP.3】 無料レポートを作る

無料レポートとは？

集客用に使われる無料コンテンツのこと。

顧客からメールアドレスなどの個人情報を入力してもらった代わりにプレゼントとして用意され、主にPDF、ビデオ、オーディオブックなどの形式で作られることが多い。

無料と有料の差は？

考え方としては有料レベルのものを無料で渡しているという感覚。

事実、AUNのメルマガは有料と同等に時間と労力をかけている。

だから、感謝されるし、読者は読み続けてくれる。

特に無料レポートは読者と最初の接点になるコンテンツになるので、「これが無料でもらえるのか！」とと思ってもらえるクオリティが必要になる。 が・・・

無料レポートはどこまでクオリティを上げればいい？

かといって、クオリティを求めすぎるといつまでたっても完成しない。

時間を決めて、今自分が作れる精一杯を提供すればOK。

ポイントは「読者の問題を解決できているかどうか？」

価値を判断するのは読者であり、あなたではない。

【STEP.4】

ステップメールを作る

ステップメールとは

《復習》 ステップメールとは登録日を起点として1日目、2日目、3日目・・・と自動で設定したメールが送られるシステムのこと。

ステップメールは販売を自動化できる便利なツールではあるが、「販売ツール」ではなく「信頼構築ツール」という視点を持っておかないと読者との関係がオカシナことになる。

ステップメール(SM)の作り方

基本的な考え方は「価値提供」「信頼構築」。

特にこれからビジネスに取り掛かる人はこの視点がないと「販売」に対して心理的抵抗を感じてしまいがちなので注意。

この視点をもって、まずはセールスまでの全体像を作る。

(例：7通でSMを完結させるなら、1通目で〇〇を話す。2通目では…、3通目では…という感じで大まかな流れを作る。)

全体像が完成したら、1通1通仕上げていく。

【STEP.5】

セールスレターを作る

セールスレターとは

文字通りセールスをする1枚もののウェブページのこと。

ここで販売商品の必要性や価値や概要などを伝える。

セールスレターはコピーライティング技術の全てを注ぐ集大成とも言える。

が、それがゆえに書くことに対して高いハードルを感じる人が多い。

セールスレターの作り方

セールスレターと言えども忘れてはいけないのは「価値提供」という視点。

特にAUNのセールスレターは1つのコンテンツとして成立するように書いている。

決まった型はないが、レターで“伝えなければならない内容”というものはある、という意味で型は存在する。

売りたい商品が決まっているのであれば、型を守って書けば初心者でも機能するセールスレターを書くことは十分可能。

【STEP.6】

拡散(集客)する

拡散(集客)させる方法

アングラICBでオススメする方法は「広告」

ウェブ広告で流行っているのは・・・

1 .Facebook広告

2 .Twitter広告

など。

ブログでも集客できるが、時間と労力がかかりすぎるため広告を推奨。初心者ほど、時間と顧客をお金で買うという感覚を持つことが大切。

拡散(集客)できる新しいプラットフォーム

近年「スキルシェアリング」という概念が一般化してきている。

(例：サラリーマンが仕事後にゴルフレッスンをするなど)

そのためのプラットフォームも充実してきている。

- Kindle
- Udemy
- ココナラ
- WoW!me
- ストアカ
- TIME TICKET etc…

これらを使用して集客することも十分に可能。

2.必要なリソース

必ず必要になる2つのリソース

WEB上で立ち回るためには「サーバー」と「ドメイン」が必須になる。

例えるなら、サーバーは土地、ドメインは住所のようなもの。

サーバーは月額1000円ぐらいでレンタルが可能。
(オススメはエックスサーバー)

ドメインは年額1000円ぐらいで使用可能。

便利すぎるWordPressの存在

WordPress(ワードプレス)とは、簡単にいうとブログを作れるソフトのこと。

アングラICBではブログによる集客を強くオススメはしていないが、「自分の城」という意味で必要になってくる。

その他、ブランディング、名刺代わり、ショールーム、自分自身のトレーニングの場(記事を書くトレーニングの場)として使えるので作った方が良い。

オススメ有料WordPressテーマ(テンプレート) → STORK(ストーク)	10,800円
オススメ無料WordPressテーマ(テンプレート) → Giraffe(ジラフ)	無料

WordPressが必要な理由

WordPress(ワードプレス)はブログだけでなく、LPやセールスレターを作ることのできるのを使った方が効率的。

今は昔と違って初心者でも簡単に綺麗なWEBページが作れる。

オススメしているのは『DANGANページビルダー』 12,800円

これをWordPressに搭載することで簡単にLPやセールスレターが作れる。

メルマガ配信スタンドって何？

WordPressを事業所（会社）だとすると、メルマガ配信スタンドは営業車のような存在。

こちらから自分のタイミングで積極的にアプローチできるのがメルマガ。

LPなどを経由して、メールアドレスを登録してもらったら、その読者に対してメルマガを配信できるようになる。

メルマガ配信スタンドの機能と選び方

メルマガ配信スタンドを契約すると・・・メルマガ発行、ステップメール発行、読者管理などが可能になる。

オススメ…というか僕らが使っているのは『MyASP(マイスピー)』というメルマガ配信スタンド。

月額3,240円から使用可能。

ICBはビジネスにかかる初期費用が圧倒的に少ない

すべて有料のリソースにしたとしても・・・

- 月額 サーバー 月1,000円
- メルマガ 月3,240円

月にかかるのは約4,500円。
飲み会1回程度。

- 年額 ドメイン 年1,000円

- 初期費用 『STORK(ストーク)』 10,800円
- 『DANGANページビルダー』 12,800円

3.マインドセット

自分は誰かの役に立つコンテンツを作れるのか・・・

という心配があるかもしれないが、自信がなさそうに見える発信は読者を不安にさせる。

自分の子供に「今は自信がないから教える(伝える)ことはできないよ…」という親がいるか？ → 答えは「NO」

「大物になったつもりで」発信していうぐらいがちょうどいい。

あなたの発信するコンテンツは自分では“当たり前なこと”のように感じるかもしれないが、受け取る側にとっては“知らないこと”である可能性は充分ある。

なぜなら、あなたは常に読者の一歩先を進んでいるから。し、進んでいく必要もある。

愛を持ってコンテンツを発信すること

- 自分の子供に…
- 過去の自分に…
- 親友に…

と思って発信すれば、自ずと熱のこもった愛情溢れるコンテンツになる。

こう考えれば間違っても、受け取る側がさまよってしまうようなことはしない。