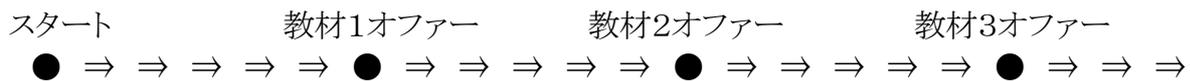


# 3D セミナー

## 1. 仕組みについて(復習)

- 無駄な事はなるべくしてはいけない
- 自動化できる部分は自動化する
- ベーシックインカムの上上げを重視する
- 足並みを揃える事ができる
- 面白かったメールをステップメールに組み込んでいく事から始める
- その中で、ファネルを意識して濃くしていく仕掛けを入れていく(cf.新世界創造セミナー)

## 2. 一次元的な仕組み



- どこかで離脱したら終わり
- 選択肢が狭い(良い部分でもあるけど、悪い部分でもある)

## 3. 3Dな仕組みとは何か？ イメージは、スパワールド

### 特徴

1. 入館料は非常に安い(入口のハードルは低い)
2. 一旦入ると、基本的な施設は全て無料
3. 居心地が良いので、1日中過ごせる
4. プールもあるし、温泉もあるし、ゲームセンターもあるし、くつろげる場所もある
5. あちこちにキャッシュポイントが置いてある
6. リストバンドで決済ができる(購入に対する心理的抵抗は低い)
7. 一旦外に出るとお金がかかる
8. 友達、家族と来る人が多い(リピーターになった人は新しい人を連れてくる)



**このシステムを、ネットビジネスで再現できないか？！**

## 4. 興味の入り口を増やす

- スパワールドには、温泉目的で来たけどゲームセンターに行く人、プール目的で来たけど岩盤浴に行く人もいる
- **はじめの興味は何でも良いので、とにかく、自分の作った世界に来てもらう**

**＝とにかくリストになってもらう**

(例)

1. ツイッターで AKB48 のゆきりんが好きな人のフォロワーを集める  
(ゆきりん bot、ゆきりんファンのアカウント、名言集 bot などのフォロワー)
2. ゆきりん好きな人が反応するランディングページを作成して、リスト取りをする

**私と一緒にゆきりんを、AKB 総選挙 1 位にしませんか？！**



**ゆきりんを応援するには、CD を 1 人 1000 枚買う必要があります。  
そこで、私が CD 代を簡単に回収する方法を教えたいと思います。  
一緒に力を合わせて、ゆきりんを 1 位にしませんか？**

つまり、「稼ぐ事」ではなく「ゆきりんを応援する事」に興味をズラす

3. ステップメールで、「ゆきりんが好きな事」をアピールして共感、信頼を得て、そこから稼ぐ事へと興味を誘導していく
4. 教育が完了したら、ビジネス系ステップメールに合流させる

※他のメンバー、他のグループの人でも同じ様に集める事ができるし、人である必要もない

(その他の例)

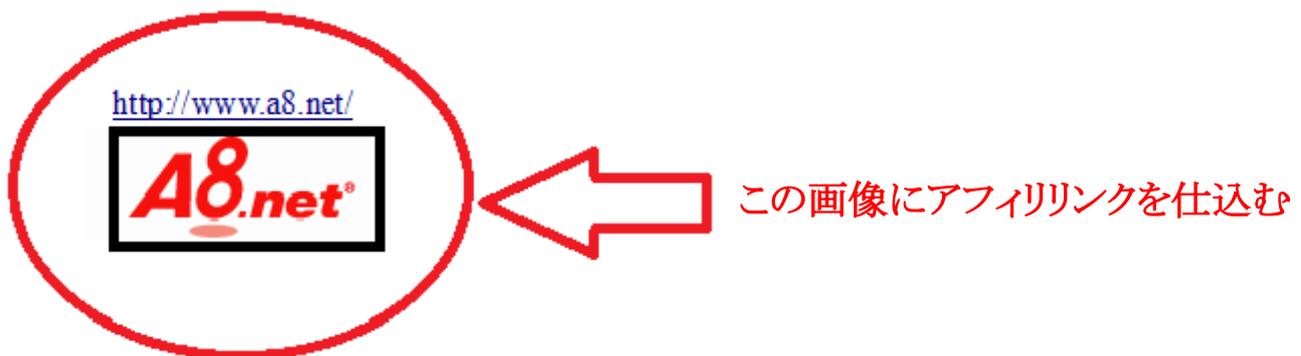
- 「ワンピース」などの王道アニメや
- 「けいおん！」などのコアなファン向けのアニメ
- 「モンスターハンター」などの、ハマる系のゲーム

## 5. キャッシュポイントはハードルの低いものから狙う

- ・情報商材はハードルが高い
  - ・基本的には、「自然と購入するもの」「お金を払わずに報酬を発生させるもの」から狙う
1. ASP 登録 (A8.net は 1 件登録で 500 円)
  2. ポイントサイト (ドル箱など)
  3. 無料オファー
  4. 書籍 (ダイレクト出版アフィリエイト)
  5. サーバー、ドメイン (ロリポップ、エックスサーバー etc...)
  6. メルマガ (エキスパートメールライト)

(例)

ASP 登録に関するレポートを配って・・・



## 6. 売り込みは基本しない

- ・提供するのには、「快適な空間」
  - ・売る事に特化したら、成約率を高める代わりに、多くの顧客を失う
  - ・「信用残高」について
1. 価値を提供すると信用残高は上がる
  2. 煽ったりすると下がる
  3. 信用残高が高いほど成約率は高くなる
  4. 商品を購入しても、それが良い物であれば信用残高は減らない
  5. 良いものをどんどん紹介していけば、良いスパイラルが起こせる
- ・信用残高が最高に高まった時に、最高のセールスをすれば、爆発的に売れる



## 7. 他人を巻き込んだ大きな仕組み

- ・自分のメルマガだけで仕組みを完結させる必要は無い
- ・他の媒体(ブログ、メルマガ)、あるいは他人の仕組みと組み合わせる

### ●ダブルブランディング戦略

- ・自分と並行して、他人のメルマガを読ませて、同時にブランディングをしていくテクニック
- ・ステップメールを使った他人の仕組みを利用する

#### (例1) ネットビジネス大百科販売戦略

1. ステップメール2通目で和佐さんの無料オファーを流して、同時に読む様に伝える
2. 和佐さんのステップメールが、自分のステップメールと同時並行で送られる
3. 和佐さんが大百科を売る前に、自分が大百科を流す(特典付き)

つまり、和佐さんをブランディングする手間が省ける

#### (例2) 新世界アフィリエイト販売戦略

1. ステップメール3通目で、だいぼんさんの無料オファーを流す
2. 同時並行でブランディングをして、「新世界」を売る

新世界は、どちらから売れても報酬折半なので、  
タイミングは気にせず、とにかく2人でブランディングする事に集中する

## 8. プレゼント戦略&リアルタイム感の演出

メルマガ( $\alpha$ とする)で条件を満たした人のみフォームに登録させる

↓

登録した人には新しいステップメール( $\beta$ とする)が送られて、そこでプレゼントがもらえる

これにより、

- ・自動で濃い読者を作れる(⇒インバルブメント効果)
- ・毎日一定数の人に特定の行動を取らせる事ができる(⇒循環システム)
- ・キャッシュポイントを作れる(⇒無料オファー等)

※例えば、1週間後に $\beta$ のメルマガで、

「〇〇さん。先日は～～をして頂き有難う御座いました。実は・・・」

と新しいオファーを用意する

⇒ステップメール( $\gamma$ )に登録させる

**人は、何も関わらない人よりも、何かをしてあげた人の方が信頼残高は上がる  
つまり、どんどん色んな行動を取らせる事が重要**

## 9. 循環システム構築

- ・今いる読者が、更に新しい読者を生むシステムを作る事で、無限ループを作る事ができる
- ・方法としては以下の2通り
  1. 露出を増やす仕掛け
  2. バイラルを起こす仕掛け

### 1. 露出を増やす仕掛け

- ・無料レポートスタンドのレポートを登録させて協賛ポイントを集める
- ・プログラムキングボタンを押してもらおう or アンケート機能を使う
- ・ツイッターでリツイートしてくれたらプレゼントをあげるという条件
- ・無料オファーをやってもらう

### 2. バイラルを起こす仕掛け

- ・メルマガで教育した読者を SNS に流す
- ・SNS で自分の読者とやり取りをする事で、巻き込みを起こさせる

## わたがし理論

はじめは棒をまわしているだけだけど、  
徐々にわたがし少しずつついてくる。  
わたがしが大きくなれば大きくなるほど、  
(表面積が大きくなるので) 雪だるま式にわたがしは大きくなる。

同様に、コアなファンをメルマガで作り、それを SNS に流し、  
メルマガ読者と SNS 上で交流する事で、一般人を「巻き込む」事ができる。

## 10. 濃い読者向けのメルマガ

- ・限られた人限定のメルマガ
- ・「参加型」メルマガにする (SNS に近いイメージ)
- ・スカイプセミナー招待、リアル交流会、音声・動画配布などを定期的に行う
- ・「限られた人間だけが参加できる」という VIP 感を演出する
- ・徹底的に濃いファンを作る事で、自分が流した物は全て買う、という状態が作れる
- ・成長させる事ができないと、永久に濃いファンでいてもらう事はできない

**スタート(ウブな読者)から、ゴール(濃い読者)に至るまでの流れを想定して、  
自分だけの世界を演出しつつ、仕組みをデザインしていく**

## 11. 有料サービス

- ・アフィリエイトはあくまでキャッシュポイントの1つであって、それにこだわる必要は無い
- ・自分のブランディングが出来ているなら、自分の商品、サービスの方が売れる
- ・有料で売っているサービスを特典に付ける事で価値を高める事ができる

(例)

「新世界」の様な、共同の有料メルマガサービス

## 12. まとめ(僕の考え)

ある時はブログに飛ばして記事を読んでもらい、ある時は SNS やスカイプに呼んで交流して、ある時は他の人のメルマガに飛ばして勉強して帰ってきてもらう。そうやって、新しい世界を次々を見せて、楽しんでもらう。

自分のメルマガは常に基地であり、出発点で終わってはいけない。少なくとも、十分に成長したと言えるまでは、必ず、帰ってくる様に仕向けるべきである。

商材を買った時点で顧客で無くなるのは、買った先の未来を見せる事ができていないからである。

無料オファーに登録させるとしても、その無料オファーを使って一緒に勉強していく、あるいはそれを使って稼ぐ、という観点で紹介すべきである。

顧客を独占する必要は無い。しかし、永久に良い関係を保つ様、努めるべきである。

いつかは巣立ってほしい。けど、呼んだらいつでも集まってくれる、それが理想。