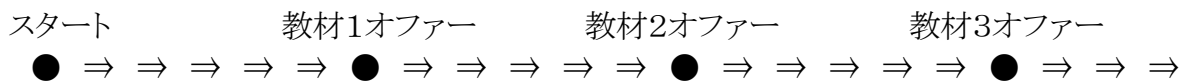


# 3D セミナー

## 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)

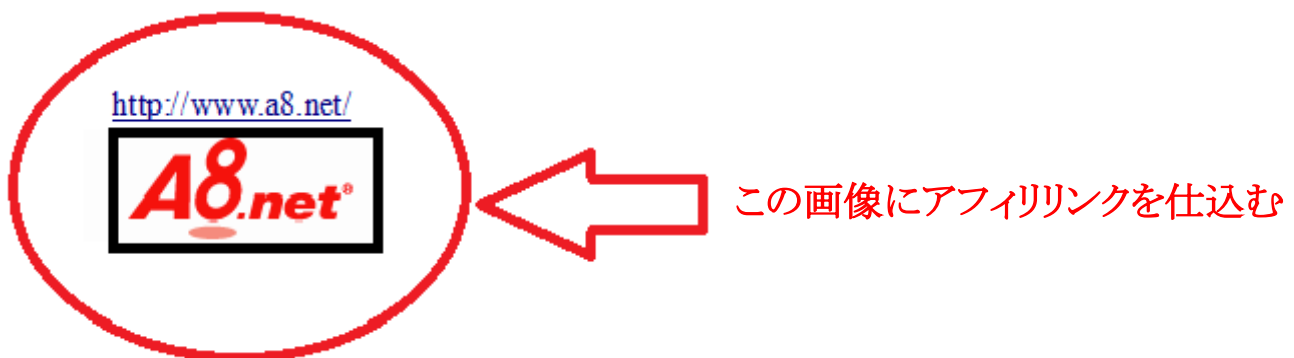
- 「ワンピース」などの王道アニメや
- 「けいおん！」などのコアなファン向けのアニメ
- 「モンスターハンター」などの、ハマる系のゲーム

## 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)

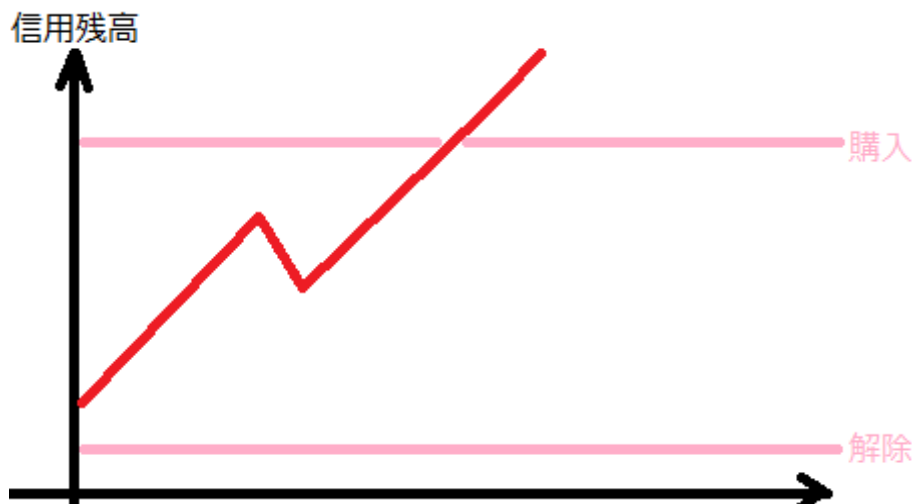
(例)

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、

「○○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おう。そうやって、新しい世界を次々を見せて、楽しんでもらおう。

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。