

数段階のマネタイズ方法について

Kです。

皆さんはマネタイズに関してどこまで考えて実行していますか？

実は...

マネタイズは、商品やコンテンツを販売した先でも行うことができます。

どういうことか？

今回はそれについてお話していこうと思います。

2段階でマネタイズを考える

例えば物販で月に10万円稼いでいる人の話をしましょう。

普通の人であれば月に10万円も物販で稼ぐことができれば、そこで満足してしまい、手を止めてしまいます。

稼ぐ人になるためにはここから先の一手が必要になってきます。

何をするかといいますと、この利益を出すために行ったことをコンテンツとして販売。

これを2段階のマネタイズと呼んでいます。

僕も同様のことを行っていました。

過去にLINEスタンプを作成して販売したのですが、ある程度収益になったので、次は「LINEスタンプの売り方」としてまとめて、noteで販売。

これだけで600部売れました。

正直なところ、LINEスタンプ以上の収益です。

重要なのは売上げを上げて終わりにするのではなく、その先。

ビジネスド素人が1000円のマネタイズに成功した方法でもいいわけです。

そこにニーズがあるのなら。

マネタイズは3段階目も可能?

この考え方ができるようになると、実は3段階目のマネタイズも可能になってきます。

例えば僕の場合、先に挙げたLINEスタンプやTwitterでマネタイズした方法があるので、それをnoteにまとめて販売しました。

このnoteもたくさん購入してもらえたので、これをまた「noteを売るためにやったことを書いたnote」を作成。

※リリースするタイミングを見失い、お蔵入り状態ですが(笑)

とにかく、このように数段階でマネタイズしていけるので、ぜひこの視点は持つておきましょう。

先を見据える力です。