

## 不滅の集客参加者 簡易コンサルティング結果を共有

こんにちは、てらけんです。

不滅の集客に参加してくれた40代女性と  
たまたま1時間ほど話す機会があったので、  
現状の悩みを整理しつつ、  
簡易コンサルティングをさせていただきました。

その結果をここだけの限定で  
公開したいと思います。

ビジネス初心者の方は参考になるかと思います。

### 【前提情報】

これからビジネスをはじめていく予定で  
SNSもまだ初心者の40代二児のママさん。

過去、複数の人から5つ(合計55万)の教材を購入してるものの  
結果が出ていない状態で、  
誰か本物のコンテンツを出してる人はいないか？  
と探していたとき、てらけんに出会う。

まだ自分の商品を販売した経験もないとのことで、  
ゼロ→イチ未達のフェーズです。

【通話前に聞いた現状の悩み】

- ・マインドの問題

成功するのか？の不安感との付き合い方について

- ・0→1突破

自分は何を売っていくべきか？

- ・全体的なフロー

進め方として、これでいいのかな？  
と考えることがある

- ・自分のブランディングの仕方

ネットビジネスで月100万をめざす物語、としてやっていき、  
その中での失敗や気づき、  
情報教材で得た知識を発信していこうかなとは思っている

- ・Twitterでのコミュニケーションが苦手

初心者向けに何かアドバイスなどあったら教えてください

とのこと。

## 【Twitterアカウントの情報】

うみつくす@ネットビジネス学んでます

5月9日生まれ。龍珠 | 短大卒→事務職→グラフィックデザイナー→結婚を期に退職、東京から愛知へ→現在2児の母→在宅でWEBデザイナーに転向しようと準備→起業→下の娘がよく熱を出すため断念。労働での雇用に限界を感じ、自由な働き方を求め、ネットビジネスに興味を持つ。学んだこと、気付いたこと、感じた事をアウトプットしていきます

## 【僕が話したことのまとめ】

実績がゼロの状態から  
コンテンツを作ったり集客したりするのは  
難しいと考えている人がいます。

たしかに、実績がある人と比べたら  
やや難しいかもしれません。

でも、ちゃんとお客さん目線で  
設計することができれば大丈夫です。

今回の場合、まず、全体のフローと、  
自分が何を売っていけばいいか？が分からない状態。

その状態で集客を急いでも、  
見込み外のお客さんを集めてしまう。  
発信の軸もブレてしまう。

それに、Twitterで

「ネットビジネスを学んでいます」として  
学んだことをただアウトプットしてるだけだと、  
「強く、興味を抱いてくれる人は現れないですね。

(お客さん目線で考えることです)

じゃあこの場合、どうするのがいいか？

まず、自分の強みを洗い出して、  
それをコンテンツ(商品)にできないか考えてみる。

例えば、過去に5つ、  
複数人から計55万分の教材  
(ブログ系、仕組みづくり系、マインド系、文章系など)を買っており、  
一通り知識は入ってるということ。

加えて、僕の講座にも参加してくれてるので、  
累計でかなりの情報を所有してることになります。

これ、本人は気づいていませんでしたが、  
これだけでも十分な価値になり、商品になるのです。

ほとんどの人は、教材を買うことができません。

Google検索による無料情報や  
10年前とかの書籍で疲弊しています。

それでも今は、  
がんばれば情報を手に入れることはできる。

でも時間がかかるし、大変な作業です。

うみつくすさんは、その時間と労力を、  
お金をかけてショートカットしたわけです。

無数にある情報群の中から、  
使えるものだけを、貴重な情報だけを所有している。

じゃあ、その中から、  
さらに使えるものだけをピックアップして  
1つの講座としてまとめてみたら・・・

それが価値になり、独自商品になるわけです。

また、二児のママとのことなので、ターゲットを、

「パート以外の副収入が欲しいけど  
何から学んでいいか分からず、知識もほぼゼロなママさん」

にしたとします。

で、過去の教材群から使える情報をピックアップし、

『累計55万の教材から学んだ、初心者ママ向けのビジネス講座』

として試しに980円くらいの商品を作ってしまう。

見せ方としては、

「過去〇〇万円かけて学んできた、  
ママが活躍するために必要な  
Twitterマーケ、文章、マインドに関する知識をすべて開放します。

〇〇万円分の情報を、今だけ980円で手にできます」

みたいな。

で、noteやBrainなどの  
コンテンツ販売プラットフォームに出品し、  
それを、Twitterで投稿・拡散。

その後、「ビジネスに興味のあるママ」  
をこちらからフォローしたり、交流してみる。

(ビジネスに興味のあるママを  
すでにターゲットにして活動している競合がいるはずなので、  
その人たちのフォロワー欄やいいね欄を狙っていく)

そしたら、独自商品がポロポロ売れ始め、  
ここでゼロ→イチ達成です。

うみつくすさんは、  
はじめてパート以外での  
スモールビジネスによる収入を手にすることができます。

その次は、イチ→ヒャク達成を目指して、メルマガやLINE@を絡めてみる。

例えば・・・

Twitter

↓

『累計55万の教材から学んだ、初心者ママ向けのビジネス講座』の情報量を減らしたものを0円でプレゼントする代わりに、メルマガやLINE@に登録してもらう。

↓

メルマガやLINE@の中で

『累計55万の教材から学んだ、初心者ママ向けのビジネス講座』をもっとアップグレードしたものを3～5万円で販売してみる。

(今度はnoteやBrainではなく、不滅の集客のように動画で複数収録してそれを商品として渡すとか)

などなど。

Twitter単体より

メルマガなどのメディアを組み合わせたほうが高単価商品は売れます。

1対1の深い関係を築けるからですね。

Twitterは「私とみんな」ですが、  
メルマガは「私とあなた」という感じ。

ちなみにゼロ→イチを果たしてるので、発信もしやすいかなと。

メルマガやLINE@の誘導もやりやすくなります。

メルマガの中で商品が売れていくように、  
またターゲットを集客してみましょう。

ポロッと売れます。あなたの独自商品が。

1つ売れたら100個売れるし、  
100個売れたら1000個売れます。

今の実績がゼロだとしても、  
僕ならこの流れで  
ゼロ→イチ→ヒャクを達成していくかなと。

続いて、Twitterプロフ文章の添削もしてみました。

## Twitterプロフ文章添削例↓

(旧)

うみつくす@ネットビジネス学んでます

5月9日生まれ。龍珠 | 短大卒→事務職→グラフィックデザイナー→結婚を期に退職、東京から愛知へ→現在2児の母→在宅でWEBデザイナーに転向しようと準備→起業→下の娘がよく熱を出すため断念。労働での雇用に限界を感じ、自由な働き方を求め、ネットビジネスに興味を持つ。学んだこと、気付いたこと、感じた事をアウトプットしていきます

→まず 龍珠って何？という疑問が発生する。

(お客さん目線に立てていない)

「短大卒→事務職→グラフィックデザイナー→結婚を期に退職、東京から愛知へ→現在2児の母→在宅でWEBデザイナーに転向しようと準備→起業→下の娘がよく熱を出すため断念」

という時系列による見せ方が、お客さんからして魅力的じゃない。

(お客さん目線に立てていない)

「労働での雇用に限界を感じ、自由な働き方を求め、ネットビジネスに興味を持つ。学んだこと、気付いたこと、感じた事をアウトプットしていきます」

実績がゼロだということを暗に公開してしまってる。  
果たしてこの状態で見込客は興味を持ってくれるか？  
フォローしようと思うだろうか？

(お客さん目線に立てていない)

(てらけん添削後)

うみつくす@初心者ママ向けにビジネス知識を発信

1979年生まれ、二児の母 / 元グラフィックデザイナー / 労働に限界を感じ、ネットビジネスに興味を持つ / 累計55万の教材(Twitter運用、文章術、マインド)から学んだことを、初心者のママ向けに分かりやすい形で発信中 →  固定ツイートで期間限の企画もやっています↓

※ママをターゲットにしており、自身もママ。  
顔出しはしたくないことだったので、  
ママの優しい感じが伝わる似顔絵系のアイコンでいいかと思います。  
僕ならちょっと暖色系にするかな。ココナラで依頼できます。  
(今はキツネの絵のアイコン)

全体を通してのまとめ動画、補足事項

→<https://youtu.be/PjPhWTf1GEO>