

SNS で稼げる
大ジャンル選定
の極意

 Avance



目次

Contents

- 1 大ジャンル選定4つのルール
- 2 ジャンル選定あるある2選
- 3 大ジャンル選定での定量分析
- 4 大ジャンル選定のフレームワーク

- 第1章 -

大ジャンル選定4つのルール



大ジャンル選定4つのルール



01 大きい市場で
あればあるほど良い



02 HRAMの法則に
基づく市場だと良い



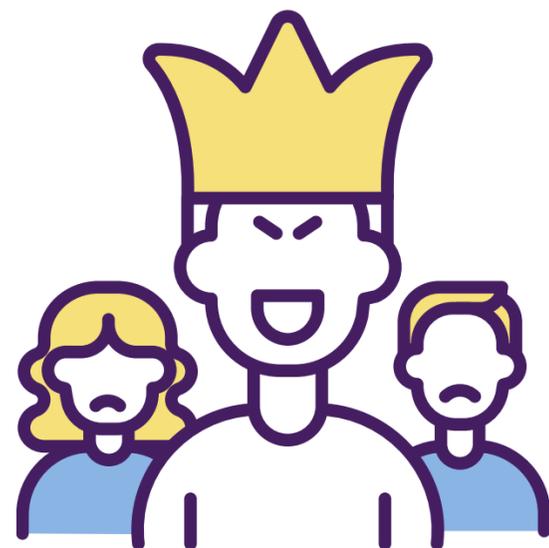
03 成長産業で
あればあるほど良い



04 経験・知識が生きる
ジャンルにすること

01 大きい市場が良い

誰かすごい人が居て市場を
取っているのであれば・・・

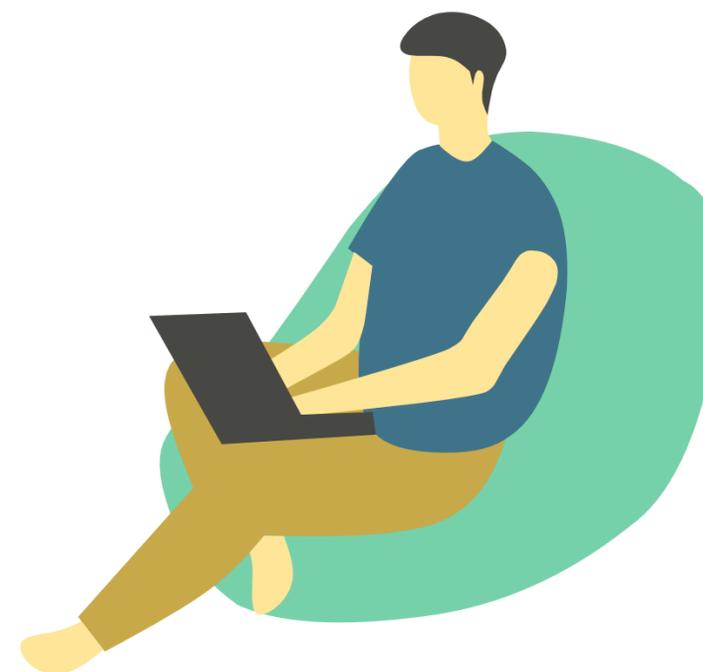
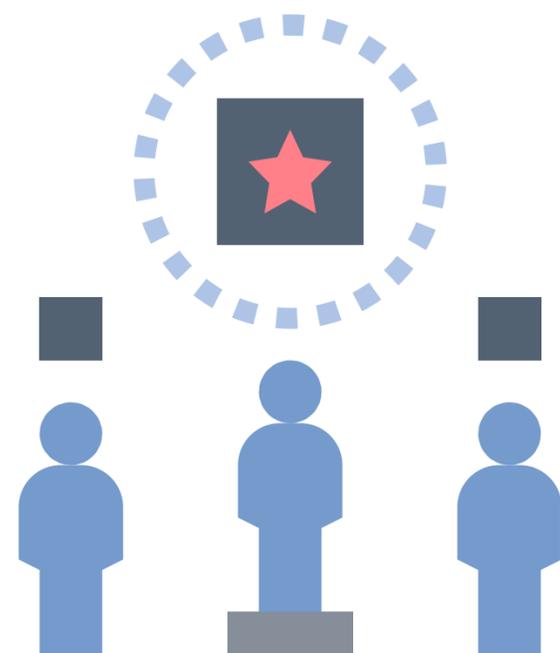


「同じ場所」を
攻め込んでください



01 大きい市場が良い

差別化というのは
最初から大きく
180度するものではない。



なので**最初は王道中の王道に
攻め込む方が無難である。**

ただし！だからといって
適当なポジションで発信すると終わるぞ！

最低限のポジション設計は
必ず行おうのじゃ。



02 HRAMの法則に基づく市場

Health = 健康

Ambition = キャリア、夢、将来

Relationship = 人間関係

Money = お金



02 HRAMの法則に基づく市場

人間が生活をする上で
欠かせない需要であればあるほど良い。



人生上のコンテンツ
とも言ったりします！



02 HRAMの法則に基づく市場

人間の根源的欲求に基づく需要は
無くならない



たとえ短期的に稼げなくても
どこかのタイミングで稼げるときが来るし
長期的に稼ぎ続けることができる



Health = 健康

Ambition = キャリア、夢、将来

Relationship = 人間関係

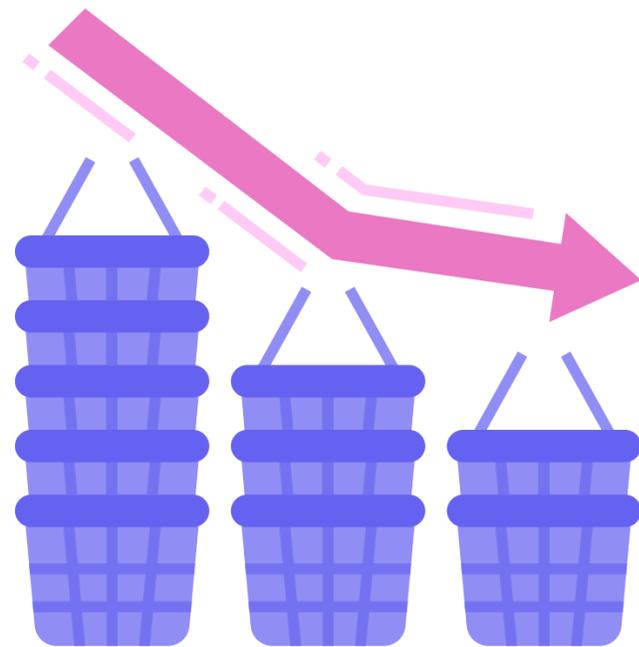
Money = お金

必ずこの4つの中に当てはまるような
大ジャンルの切り口にしましょう！

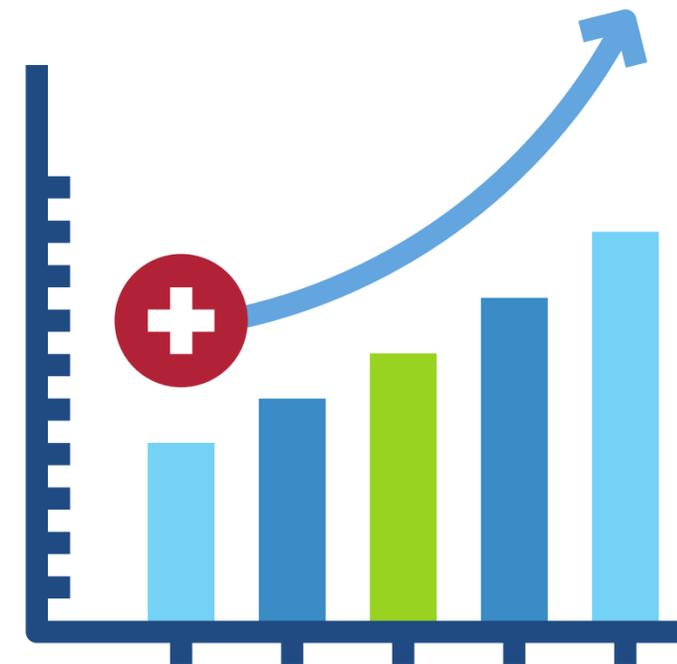


03 成長産業であればあるほど良い

衰退産業に参入してしまうと
長期的に見て厳しくなってくる。



市場規模の拡大が予測されている
市場を選定することが大切。



04 経験・知識が生きるジャンル

無関係なジャンルの場合

知識やバックグラウンドの不足が問題となる。



取れるポジションが少なかったり
商品設計に時間がかかります。



04 経験・知識が生きるジャンル

- ① 自分が**コンプレックス**を乗り越えた経験
- ② 今までの人生で最も**力を注いできた**コト
- ③ **ダメなところ**からそれを解消できた過去
- ④ 今までに一番**時間と努力を費やしてきた**経験



これが理想となる！



例えば…



初心者の状態から
英語ができるようになった



サラリーマンの酒飲みから
マッチョになった



低学歴から
フリーランスになった



子供を大手企業に
就職させた

自分の知識や経験が何もない人は...

自己分析を
行うことです！



自己分析とは

どんな環境で
(過去の状況)



これらを振り返って
どう思うか
(価値観形成)

自分が具体的に
何をできて (過程)



今現在のあなたの
強みやできること

どんな結果を得たのか
(数字・感情)



誰かに価値提供して
喜んでもらえること

- 第2章 -

ジャンル選定あるある2選



ジャンル選定あるある2選

01
権威性がありません



02
商品設計ができるか
不安です



01 権威性がありません

権威性や実績がない人は
これからつけていください



権威性があるからそこで発信するとか
権威性がないから発信しないとかではない。

実績や権威性はもともとあるモノではなく
作っていくものです！



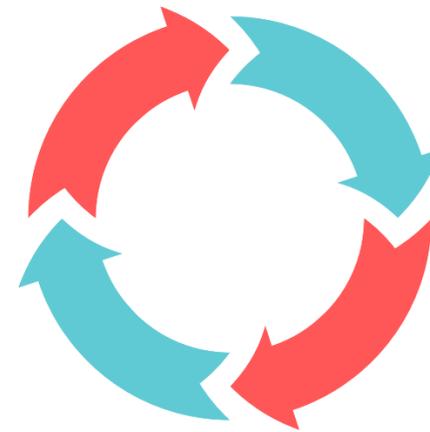
権威性がない人の最大の武器は

再現性の担保
です！



01 権威性がありません

実績が強いほど「その実績という面では強い」が
「再現性」という部分で必ず弱くなる。



ハイスペックな人や実績がある人ほど
構造的に「特殊条件」が生まれてしまいます。



例えば

- ✕ 高学歴で稼いでいる人（東大出てます）
- ✕ 顔が良くてモテている人
- ✕ 遺伝子が良くて努力できるからマッチョです
- ✕ 稼いでいるので島暮らしでのんびりしています



例えば



高学歴の人が3ヶ月前にやっていた
 $0 \rightarrow 1$ を達成する方法



よりも



低学歴の人が3ヶ月前にやっていた
 $0 \rightarrow 1$ を達成する方法



例えば



年商1億円の人が教える2年前に
やっていた0 → 1を達成する方法



よりも



月収30万円の人が教える3ヶ月前に
やっていた0 → 1を達成する方法



実績や権威性がないことを強みにして
「再現性を担保」し、そこで実績を積む！



小さな実績を積むことでポジションも
確立されていきさらに収入が増えていきます。

02 商品設計ができるか不安です



キュレーションをして
商品設計すれば良いだけ

キュレーションとは
情報を収集してまとめる作業のことです！



02 商品設計ができるか不安です

この市場にあるほぼ全ての商品は
「その人の経験＋キュレーション」で出来ている。



まずはキュレーションで商品を作って
サポートして結果を出して
それがあなたにとっての独自のコンテンツとなる！



02 商品設計ができるか不安です

重要なのは「需要」を捉えること。

「需要」さえ見つけることができれば
「需要を満たすようにキュレーション」するだけ。



自分にスキルセットがなくても
「良い需要を捉えることさえできれば」
良い商品を作ることができるんです！



情報過多のこの時代だからこそ
「顧客の需要を短期間で満たしてあげれる商品」
を作ることには価値があるんです。



- 第3章 -

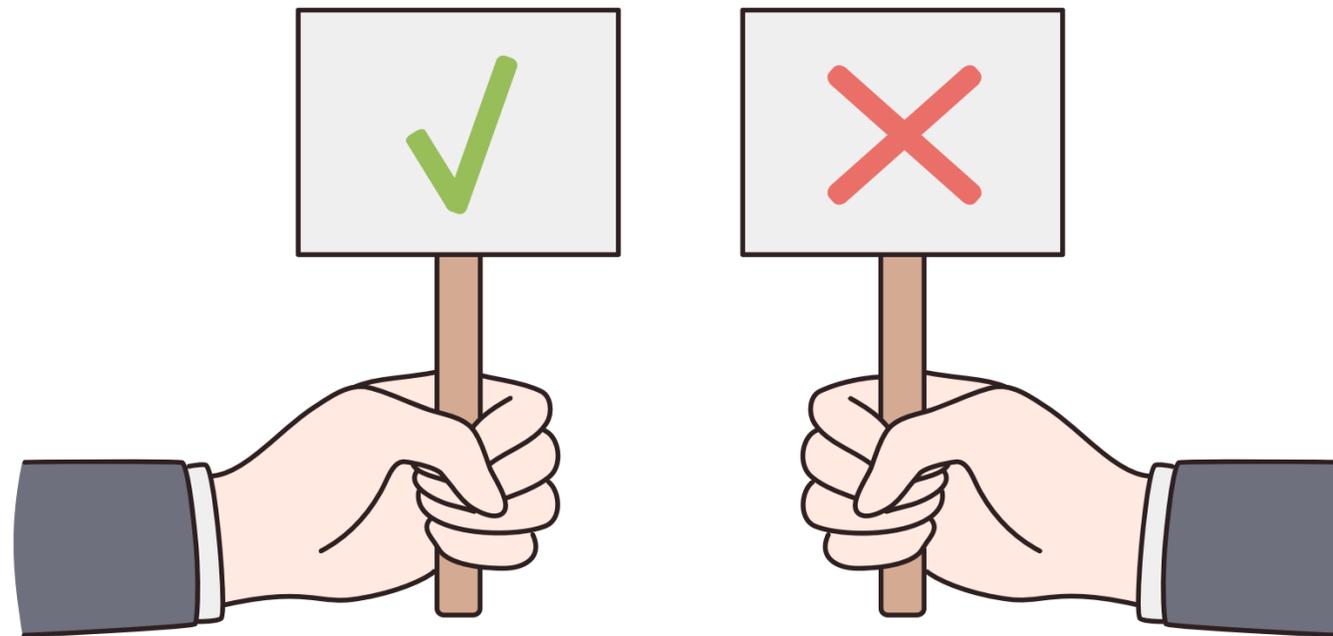
大ジャンルでの定量分析



大ジャンル選定での定量分析

定量分析とは

簡単にいうと「**答え合わせ**」のこと。



正しい大ジャンルの確認方法

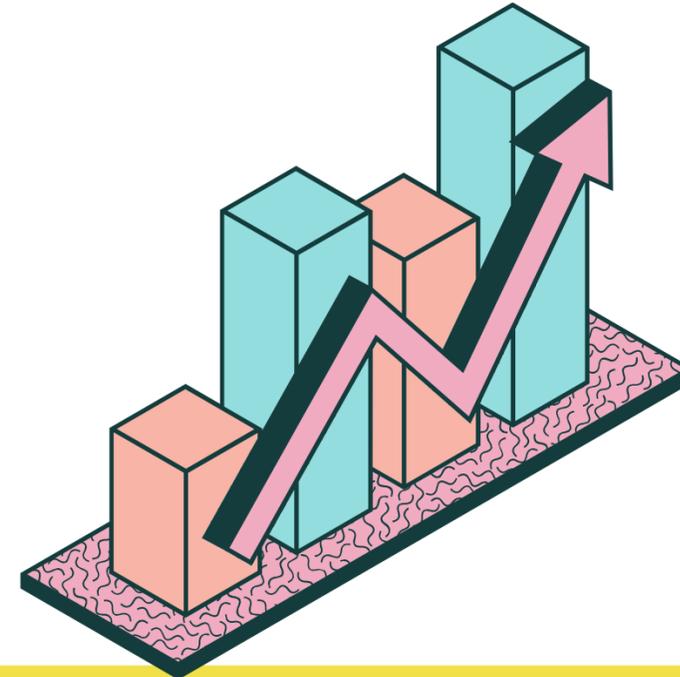
01

ライバルが
いるかどうか



02

どれくらい
売れているか



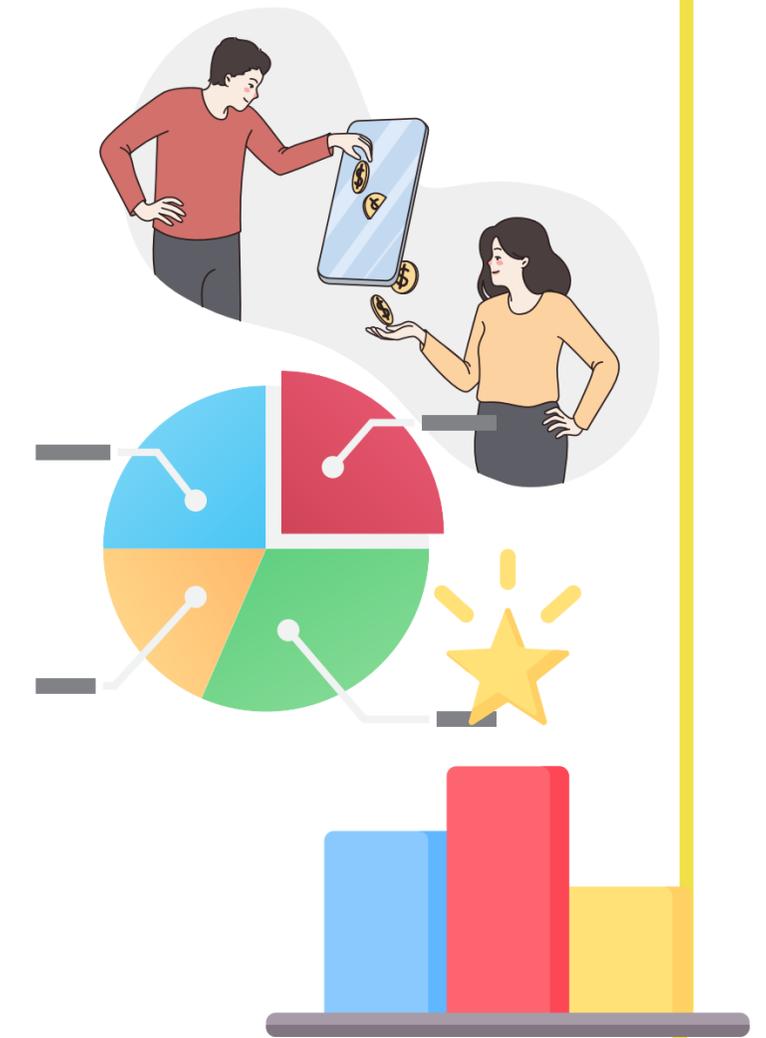
01 ライバルがいるかどうか

- ✓ 各種SNSの競合
- ✓ Googleの法人競合
- ✓ 書籍の数
- ✓ Udemyの競合
- ✓ インフォトップ競合



02 どれくらい売れているか

- ✓ 各種SNSの競合が稼いでいるか
- ✓ Googleの法人競合の推定売上
- ✓ 書籍の販売部数
- ✓ Udemyのランキング上位
- ✓ インフォトップのランキング上位



現状ライバルがいてそれなりに稼いでるなら
マーケを身につけて参入するだけで勝てる。

重要なのはレッドオーシャンで
どこのポジションを
取るのかということです！



- 第4章 -

大ジャンル選定のフレームワーク



この講義の下にある
マインドマップのテンプレートをダウンロードして
穴埋めしていきましょう。

その際の注意点は
必ずコピーして使用してください。

これ!? クセづけちゃってくださいね



この講義の下にあるダウンロードをクリック

Avance Community Site トップページ 新規会員登録 登録情報



上記のスライド講義を把握したら、テンプレート（マインドマップ）をダウンロードして大ジャンルのフレームワークを決めていきましょう。

テンプレートのダウンロードはコチラから

[ダウンロード](#)

次章へ進む ↑

※スライド講義をダウンロードしたい人はコチラから

左上にあるマップ情報をクリック

市場リサーチ フレームワーク

マップ情報

自社分析

フレームワーク

23歳~30歳のとき

31歳~40歳のとき

41歳~50歳のとき

自分のアセット

これらを振り返ってどう思うか

自分が具体的に何をできて (過程)

どんな結果を得たのか (定量「数字」・定性「感情」)

どんな環境で (過去の状況)

これらを振り返ってどう思うか (価値観形成)

自分が具体的に何をできて (過程)

どんな結果を得たのか (定量「数字」・定性「感情」)

どんな環境で (過去の状況)

これらを振り返ってどう思うか (価値観形成)

自分が具体的に何をできて (過程)

どんな結果を得たのか (定量「数字」・定性「感情」)

どんな環境で (過去の状況)

最終的な「自分の強みや得意」「価値提供出来るスキル」
「コンプレックスを乗り越えてきた経験」「価値観や自分の信念」

View only

伊誠

77%

マインドマップ

1.誰に売っているのか

…をクリック

市場リサーチ フレームワ...
最終更新日：2023年7月24日
伊誠 梨 +99
リンクをシェア
<https://mm.tt/app/map/26649645>

市場リサーチ フレームワーク

社分析 フレームワーク

- 23歳~30歳のとき
 - こんな環境で（過去の状況）
 - これらを振り返ってどう思うか
 - 自分が具体的に何をきて（過程）
 - どんな結果を得たのか（定量「数字」・定性「感情」）
 - どんな環境で（過去の状況）
 - これらを振り返ってどう思うか（価値観形成）
- 31歳~40歳のとき
 - 自分が具体的に何をきて（過程）
 - どんな結果を得たのか（定量「数字」・定性「感情」）
 - どんな環境で（過去の状況）
 - これらを振り返ってどう思うか（価値観形成）
- 41歳~50歳のとき
 - 自分が具体的に何をきて（過程）
 - どんな結果を得たのか（定量「数字」・定性「感情」）
 - どんな環境で（過去の状況）
- 自分のアセット
 - 最終的な「自分の強みや得意」「価値提供出来るスキル」
 - 「コンプレックスを乗り越えてきた経験」「価値観や自分の信念」

1.誰に売っているのか

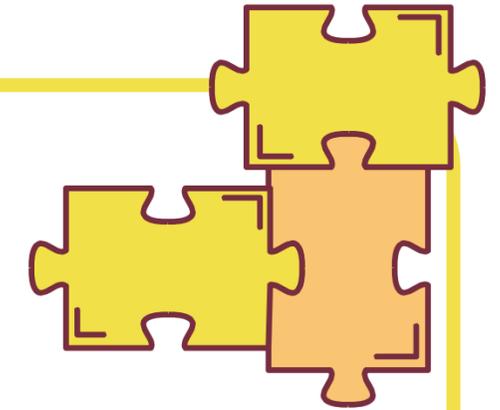
コピーするをクリックすればコピー完了です

The image shows a screenshot of a mind map application. A context menu is open over a node, with a red arrow pointing to the 'コピーする' (Copy) option. The mind map structure is as follows:

- 市場リサーチ フレームワーク
 - 23歳~30歳のとき
 - こんな環境で（過去の状況）
 - これらを振り返ってどう思うか
 - 自分が具体的に何をきて（過程）
 - どんな結果を得たのか（定量「数字」・定性「感情」）
 - どんな環境で（過去の状況）
 - これらを振り返ってどう思うか（価値観形成）
 - 31歳~40歳のとき
 - 自分が具体的に何をきて（過程）
 - どんな結果を得たのか（定量「数字」・定性「感情」）
 - どんな環境で（過去の状況）
 - これらを振り返ってどう思うか（価値観形成）
 - 41歳~50歳のとき
 - 自分が具体的に何をきて（過程）
 - どんな結果を得たのか（定量「数字」・定性「感情」）
 - どんな環境で（過去の状況）
 - 自分のアセット
 - 最終的な「自分の強みや得意」「価値提供出来るスキル」
 - 「コンプレックスを乗り越えてきた経験」「価値観や自分の信念」

At the bottom of the screen, there is a navigation bar with 'マインドマップ', zoom controls at '77%', and a question mark icon. A small text '1.誰に売っているのか' is visible at the bottom right.

フレームワーク



STEP1 あなたの狙いたい大ジャンルは？

STEP2 あなたは顧客のどのような欲求を満たすのか？

STEP3 その大ジャンルの競合は稼いでいるか？

STEP4 最終的な「大ジャンル」と「顧客の欲求」は？



例えば・・・

STEP1

SNSマーケティング

STEP2

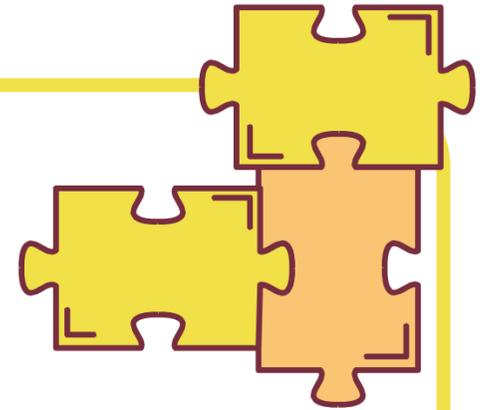
インスタで稼ぎたい

STEP3

月8桁稼いでいる人がいる

STEP4

SNSマーケ／インスタで稼ぎたい



例えば・・・

STEP1

転職

STEP2

転職を成功させたい

STEP3

個人で月7桁稼いでいる

STEP4

転職／転職を成功させたい



ここで重要なことは、
STEP 1 のあなたの狙いたい大ジャンルはどこか？

そして、
STEP 3 のその大ジャンルの競合は稼いでいるか？

STEP 2 と STEP 4 は、
できればでいいので埋めれば埋めてください。

出来上がったら **SLACK** へ提出してください。



追記

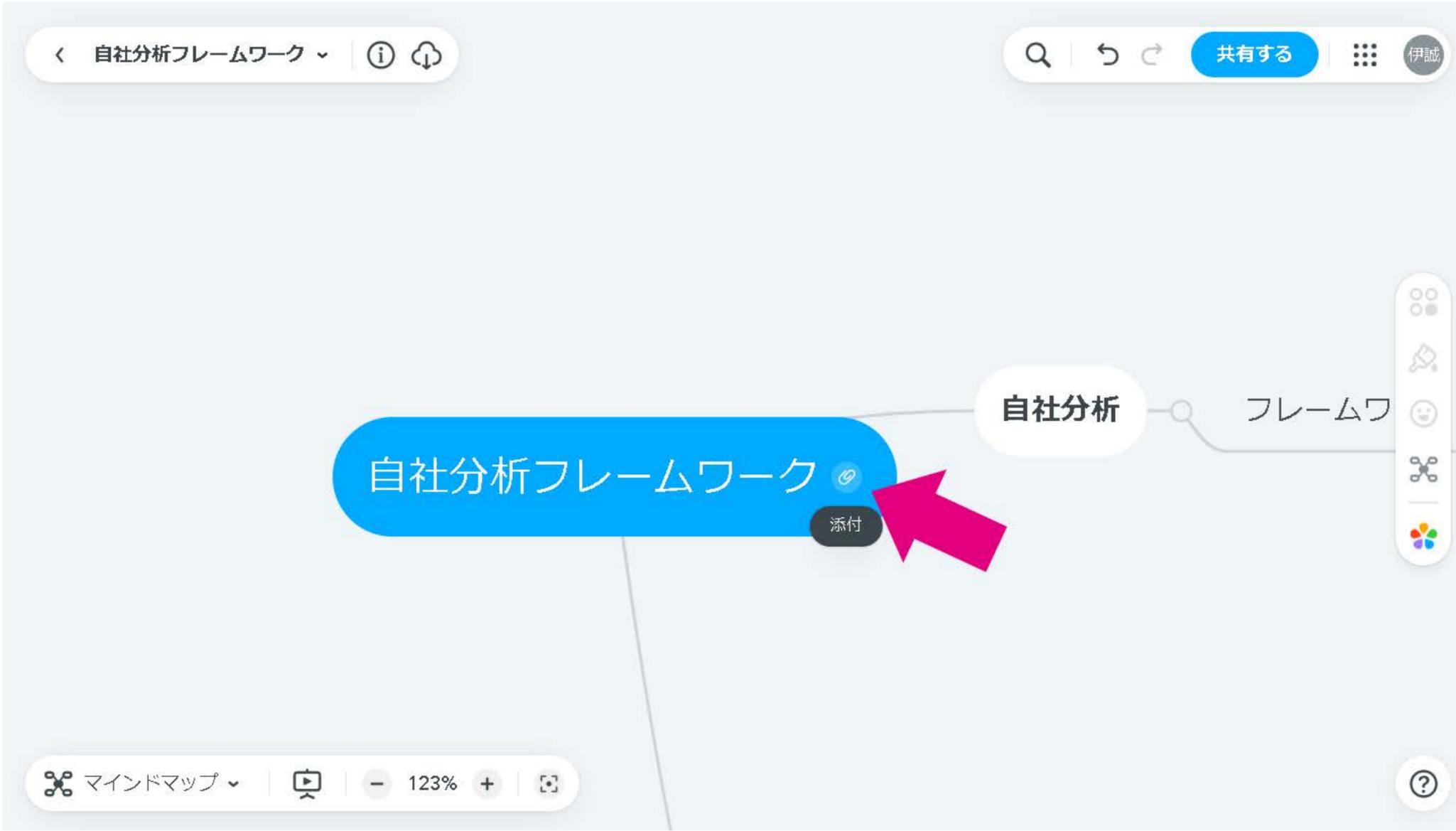
いきなり迷っている方がいるとしたら…

後から修正もききますし、
僕も確認してアドバイスするので思いの通りで大丈夫です。

念のため、
僕の自己分析参考にしてみてください
まったくためにはなりませんけどね



下記のリンクマークをクリック



リンクをクリックすると僕の事例が確認できます



それでは、さくっと穴埋めして
SLACKへご提出してください。

SLACKの提出は
第1章の部屋にURLを貼ってご提出となります。

提出方法は次に解説します。



右上の共有するボタンをクリック

The screenshot displays a mind map application interface. At the top left, there is a breadcrumb trail: < 大ジャンル選定フレームワ... followed by information and share icons. At the top right, there is a search icon, a back icon, a blue button labeled '共有する' (Share), a grid icon, and a user profile icon labeled '伊誠'. A large pink arrow points to the '共有する' button. The main area contains a mind map with a central blue node labeled '大ジャンル選定フレームワーク' and four branches labeled 'STEP1 あなたの狙いたい大ジャンルは？▷', 'STEP2 あなたは顧客のどのような欲求を満たすのか？▷', 'STEP3 その大ジャンルの競合は稼いでいるか？▷', and 'STEP4 最終的な「大ジャンル」と「顧客の欲求」は？▷'. The bottom of the screen shows a toolbar with a mind map icon, the text 'マインドマップ', a camera icon, a zoom slider set to '100%', and a refresh icon. A help icon is located in the bottom right corner.

開いたウィンドウの右下の閲覧権限を必ず閲覧のみにする

大ジャンル選定フレームワーク

記述を追加するためにクリックする

共有 統合

アクセスを管理することで、データの安全性を保つことができます。この Mind Map のアクセス権を設定し、新しいユーザーまたはグループを招待します。現在、アクセス権を持つ人は次のとおりです：

共有しましょう！名前、ユーザー名、またはグループ名を入力します。

12

伊藤 誠
ito@iznet.co.jp

リンクをシェア

<https://mm.tt/app/map/3104871734?t=sgk1MuY9lw>

閲覧のみ ✓

編集できます

閲覧のみ

その横のコピーマークをクリックすればコピーできます

The screenshot shows a mobile application interface with a sharing dialog box open. The dialog box is titled "大ジャンル選定フレームワーク" and contains the following elements:

- Header: "大ジャンル選定フレームワーク" with a star icon, a menu icon, and a close icon.
- Sub-header: "記述を追加するためにクリックする"
- Options: "共有" (selected) and "統合"
- Text: "アクセスを管理することで、データの安全性を保つことができます。この Mind Map のアクセス権を設定し、新しいユーザーまたはグループを招待します。現在、アクセス権を持つ人は次のとおりです："
- Input field: "共有しましょう！名前、ユーザー名、またはグループ名を入力します。"
- User list: A list of users with a dropdown arrow, the number "12", and a user icon. The user "伊藤 誠" (Ito Makoto) is listed with the email "ito@iznet.co.jp" and the role "管理者" (Administrator).
- Link sharing section: "リンクをシェア" with a toggle switch turned on. The link is "https://mm.tt/app/map/3104871734?t=sgk1MuY9lw". To the right of the link is a copy icon and a dropdown menu showing "権のみ". A red arrow points to the copy icon.

At the bottom of the screen, a notification bubble says "クリップボードにコピーされたリンク". The background shows a blurred view of the Mind Map application.

SLACKのメッセージ欄に 案件内容文を入力してURLをコピーして送信

The screenshot shows a Slack interface with a sidebar on the left and a main message area on the right. The sidebar lists various channels, with '# limited' selected. The main area shows a message from 'mako' at 07:13, stating 'limited に参加しました。'. Below this, there are two speech bubbles: 'チームの皆さま、' and 'このチャンネルを使ってみましょう...'. The message input area is highlighted with a red dashed border and contains the following text: 'こんにちは、', '大ジャンル選定のフレームワークができたので添付しました。', and a URL: 'https://mm.tt/app/map/3104871734?t=sgk1MuY9lw'. Below the URL, it says 'ご確認お願いします。' and 'OOOO'. The input area also features a rich text editor toolbar with options for bold, italic, link, list, and code.

確認してお返事しますので
少々お待ちください。

