

SNS ビジネス基礎 マスター講座

 Avance



目次

Contents

- 1 SNSはコンテンツ販売が最強
- 2 SNSビジネスの全体像
- 3 超重要なマインドセット
- 4 SNS0→1達成までの流れ

- 第1章 -

SNSはコンテンツ販売が最強



SNSで売れる商品は2種類

有形商品



服



車



不動産
etc.

無形商品



サービス



講座



コンサル
etc.

コンテンツ販売はこっち

無形商品とは



コンサルやコーチング系の
サービス



オンサロやスクールなどの
コミュニティサービス



動画や画像の
デジタルデータ販売



占いやカウンセリングの
悩み相談サービス



noteやBrainなどの
知識共有系サービス

コンテンツ販売のメリット

- ✔ 利益率が95%以上
- ✔ 原価や配送コストがかからない
- ✔ フォロワーが3桁でも7桁稼げる
- ✔ トップ層にだけ顧客が集中しない
- ✔ 初心者でも再現性高く稼げる



有形商品の場合

- ① 原価や配送コストがかかる
- ② 在庫リスクがある
- ③ 薄利多売で精神的にすり減る
- ④ 初心者には参入障壁が高い



アフィリエイトの場合

- ① 競争が多すぎて上位しか稼げない
- ② 5桁/6桁のフォロワーが必須
- ③ 稼げるアフィ市場は強敵ばかり
- ④ 薄利多売なので疲弊する



初心者が0→1を達成するなら
「コンテンツ販売」が1番いい！



- 第2章 -

SNSビジネスの全体像



ビジネスでやることは

商品を作って



商品を届ける



SNSビジネスでやることは

商品を作って



SNSで商品を届ける



SNSで売上があがる流れ

原則

集客



集客



集客



最近は…

集客



ファン化



教育



販売



SNSマーケティングとは

SNSでモノが売れる流れを
構築することです！



SNSマーケティングとは

どこで、どのように**集客**をして

どこで、どのように**ファン化**させて

どこで、どのように**教育**をして

どこで、どのように**販売**するのか

これを構築するのが
SNSマーケティングでやること！



SNSマーケティングを
極めるとは

これらの粒度を
めちゃめちゃ高めていくことが
「SNSマーケを極める」ということ



- 第3章 -

超重要なマインドセット



重要マインドその1



ビジネスの本質は価値提供

ビジネスの本質は価値提供

「稼ぎたい気持ち」が
先行するのは仕方ないが・・・



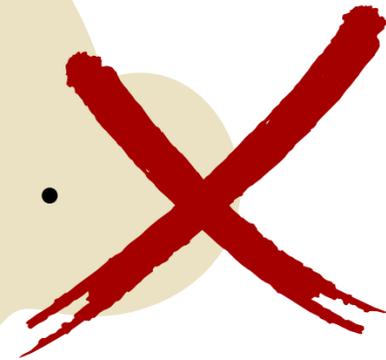
本質を忘れてはいけない

その気持ちは見込み客にも
伝わってしまうので
人助けをする気持ちでやること！



ビジネスの本質は価値提供

情報を出しすぎたら
売れないんじゃないか・・・



このマインドは
捨てください。

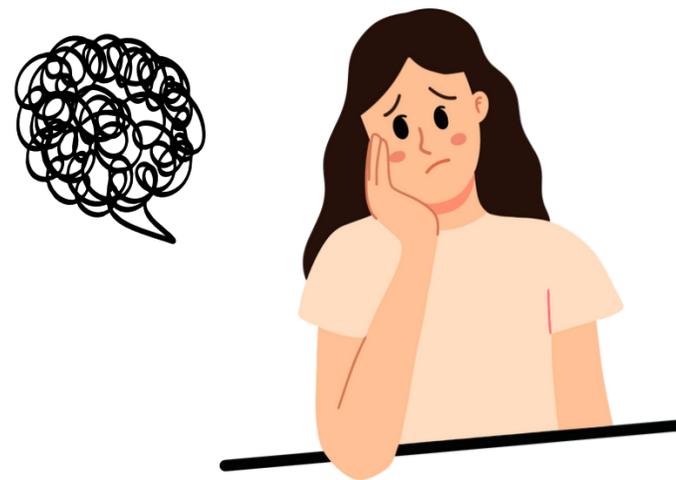


現代において情報に価値はない。

情報に価値があったら
みんな成功している。

情報を出しすぎるくらい出すこと

出さないと・・・



「このレベルの知識の人の商品は
いらないわ」と思われてしま
う。

出すと・・・

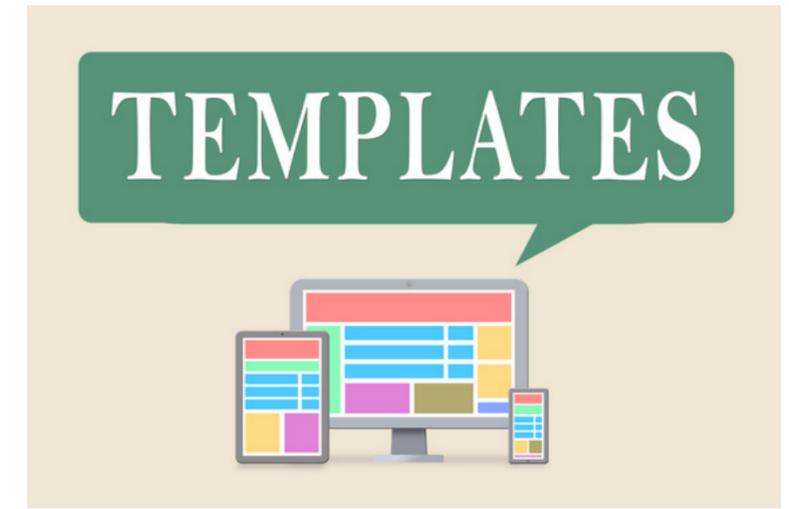


「無料でこのレベルなら有料は
もっとやばいんじゃないか」って
思ってもらえる。

無料と有料の棲み分けは

・ テンプレート関連

└ 誰がやっても成果が出てしまうモノ



・ 体験関連

└ フィードバックや添削など

└ あなたとの直接的な交流



重要マインドその2



0→1が一番難しい

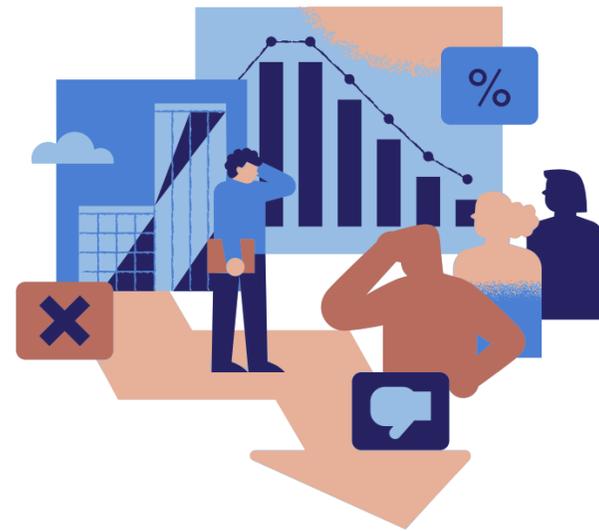
当たり前ですが・・・

0⇒1を達成するのが
最も難しいし時間もかかるんです



簡単にいけるとは思わないこと

むしろそれくらいの気持ちなのであれば、
やらない方がよい。

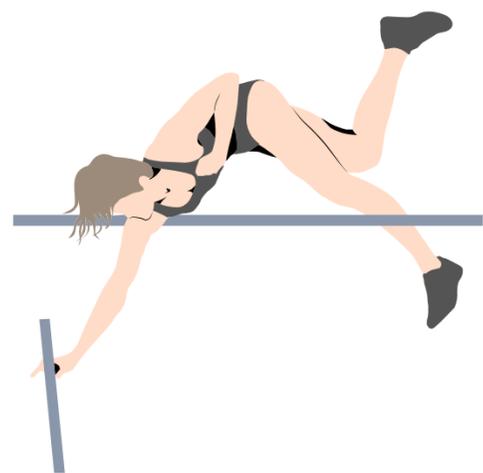


稼げている人はみんな
本気でやったから稼げている！



1を達成するとレバレッジが効く

0⇒1のハードルが
100だとしたら



1⇒10のハードルは
50くらい



1が稼げれば
少しの改善で大きな結果に繋がる！



重要マインドその3



行動至上主義

行動至上主義

SNSビジネスは「商品を作ってSNSで売るだけ」



▷ シンプルが故に「面倒な作業」が割とある

面倒ごとをやり切る力

この面倒な作業を
やりきれる人だけが稼げる。



多くの人は泥臭い面倒な作業を
やりきれないから成果がでていない！



面倒ごとをやり切る力

もっと楽なノウハウがあるんじゃないか？
って、無駄な行動と情報収集をしている。



「稼げないです」って言うてくる人の
99%は圧倒的に行動量が足りてない



努力をすれば確実に報われる
とは言えないが・・・

しかし、今報われている人で
努力してこなかった人はいない。
これは事実です！



みんなが面倒に思うであろう壁にぶつかったら

行動して、努力して、
作業をしまくること！



- 第4章 -

SNS、0→1達成までの流れ



0⇒1の流れは超シンプル。

- 01 大ジャンルを決める
- 02 競合サービスを分析する
- 03 商品を作る（1対1のコンサル系）
- 04 インスタ頑張る
- 05 導線を確保する
- 06 個別コンサルに人を集める
- 07 売る



あとはやるだけです。

講義とロードマップ通りに
泥臭く、努力して実践を積み重ねよう！

