

最終的にはオンライン販売自動化へ

海外最新 デジタルマーケティング スペシャルレポート



ライブ配信に時間や労力がかかっているが
成果に結びついていない！
そんな起業家...必見！

Naoki Omura

【海外最新デジタルコンテンツマーケティング特別レポート】

1. はじめに

自己紹介

はじめまして、オンラインコンテンツプロデューサーの大村直樹です。このレポートをご覧いただき誠にありがとうございます。最初に私の自己紹介をさせていただきます。

大学を卒業後、新卒でホンダに入社しました。主に海外営業畑を歩む中、ベルギー駐在時代をメインに、海外出張を含めて、多国籍チームのプロジェクトマネジメントを多数経験してきました。

様々な事情でホンダを早期退職し、国際結婚の結果、2016年4月にアメリカミシガン州デトロイトに移住することになり、その後、日米合弁自動車部品製造販売会社の営業部長として再就職しました。

2021年春のプロダクト・ローンチ講座受講中にローンチテーマを「国際派日本人育成」から「ローンチプロデュース」に方向転換したことから、トランスメーションが加速しました。講座受講中に相談をいくつも受けて商品を売る前にプロデュースの依頼が殺到したのです！

また、2021年6月開催のマツカイ清美さん主催の人生好転サミットを支えたRISK FORWARD 読書会を総勢20名のメンバーで唯一の男性にも関わらず、プロジェクトリーダーとして成功に導きました。

2021年7月にはクリックファネル JAPAN 主催の「オンラインコース作成7日間チャレンジ」に参加、50名が参加した紹介キャンペーンでは紹介者120名中47名(40%)を紹介するなど、プロデュース力には定評があります。

今回はオンラインコンテンツプロデューサーとして、本格的にセルフプロデュースしていきます。

この e-book の目的

このレポートでは、書籍や音声教材、オンライン教材などのオンラインコンテンツを完全自動で販売し、ストック型の収益を得ていくための海外最新デジタルコンテンツマーケティングについてご紹介していきます。そして、これからオンラインコンテンツを作りたい方、セールスファネルに組み込んでいきたい方、最終的にはオンライン販売自動化をしたい方向けに特別なご案内を致します。最後までお付き合いいただければ幸いです。

2. 加速化するオンライン化の波

2020年初頭、世界中で新型コロナウイルス(CODIV-19)が急速に感染拡大し、様々な都市でロックダウンが敢行されました。日本でも全国的に「緊急事態宣言」が発令し、多くの方が自宅で1日の大半を過ごすようになったと思います。この「コロナショック」を境に、人々のライフスタイルは大きく変化したと言えます。

日本でも、多くの企業が業務をリモート化し、自宅にしながら遠隔で仕事をする人が増えました。ほとんどの人が、Zoomなどのオンラインビデオ通話サービスを用いてミーティングを行い、もはやコーチングやコンサルティング、セミナーなどもZoomなしでは実施できない状況に変わってしまいました。

こういった、既存の業務やコーチング、セミナーなどのオンライン化だけでなく、ビデオコンテンツなどの業界もコロナショックを境に急成長しました。

YouTube 動画の視聴時間もコロナショックを境に急増し、有料の Amazon Prime や Netflix などのサブスクリプション(継続課金)モデルのコンテンツも売上が急増したそうです。

小生も2018年5月からいち早くZoomに出会い、これは近い将来必ずヒットするという予感のもとに、使い方をマスターしてきましたが、コロナが広まった2020年春には多くの方がZoomを使いだし、それこそZoomの使い方を教えるオンライン講座がヒットしました。実際、私も2020年4月から5月にかけて述べ40名ほどに教えました。

このようにコロナショックが原因となり、オンラインコンテンツの売れ行きが加速しているのですが、実は海外のマーケティング業界では、コロナショックが起こるずっと前からコンテンツビジネスが発展していました。

3. 海外マーケッターたちがやっていること

アメリカは「マーケティング先進国」といわれています。実際、日本のコーチング・コンサルティング業界と比べると、アメリカのマーケティングやプロモーション手法は3~5年先を進んでいます。

そんなアメリカで、数年前にある変化が起こりました。それが、「無料オファーの反応悪化」です。アメリカでも、現在日本で主流になっている、プロダクトローンチ(無料の特典を渡して動画で商品の価値を教育し、最後に販売を行う手法)が良く用いられていたのですが、このプロダクトローンチの反応が徐々に悪くなってきたのです。具体的に言うと、登録特典としてもらえる無料動画やレポートなどの「無料オファー」の反応が悪くなり、プロダクトローンチ自体の効果が下がっていきました。

これは、プロダクトローンチが乱発する中で、Web上にたくさんの情報が溢れるようになり、「情報の海」にさらされた見込み客が無料オファーに価値を感じなくなったのが原因と考えられています。

もう一つの変化もあります。それが、「しつこい、いやらしいセールスファネルの出現」です。小生はアメリカに住んでいますから、まさにアメリカの現状を体験できます。

FBでよく見かける広告で、この値段ならいいやと思って購入ボタンを押すと、「ちょっと待った！今なら更に6個追加するとこんなにお得ですよ！」とアップセルがきます。

それを買わないと、「それなら3個だけ追加しませんか？こんなにお得ですよ！」とダウンセルをかけてきます。特にインド系エンジニアが開発するマーケティングツールは1回だけの購入でツールが使えるというのですが、安く見せかけて重要な機能はアップグレードしないと使えない！ということがよくあります。結局、全機能使うにはいくら払えばいいのか？最後になるまでわからないのです。これにはさすがに腹がたちますよね？

実は、日本もすでに似たような状況になり始めています。

Facebook や Instagram を開くと、毎日たくさんの広告で「無料オンラインプログラム」や「無料 PDF レポート」などを見かけますが、あなたもそれらに登録してもほとんど見ていなかったりするのではないのでしょうか。そもそも登録することも少なくなった方も多いと思います。

もちろん、プロダクトローンチや無料オファーが全く使えないマーケティング手法になったわけではありません。ただ、上記のような市場の流れを考慮して、マーケティング会社も、あるいは個人で起業されている方々も、新たなマーケティング施策を打っていく必要があると私は考えています。

では、マーケティング先進国であるアメリカではどのようなマーケティングが発展しているのでしょうか？それが、『デジタルコンテンツの自動化』を主体としたマーケティングファネルです。あ、もちろん、節度ある売り方をしないとイケませんよ（笑）。

4. オンラインビジネス実践者の悩み

集客に時間と労力がかかっているが成果に結びついているのか？

さて、ここで一度、ご自身やご友人の集客活動を振り返ってみましょう。

あなたはどのようにして集客をしているのでしょうか？集客に無料と有料に分けられますね。ビジネスを始めるにあたり、誰もが無料で始めると思いますが、SNS あるいはブログへの投稿からという方が多いでしょう。私は FB をメインに使っていますが、友人のタイムラインを拝見すると、ライブ配信が多く目につきます。そして対談ライブ配信もかなり流行っています。

しかし、そのライブ配信に費やす時間と労力に対して、期待に近い成果に結びついているのか疑問を感じます。（ここでの成果は「見込み客のメールアドレスを取得すること」と定義します。）

集客⇒教育⇒販売⇒決済⇒提供といったものに必要なツールに悩みがある！

また、今までいろいろとインターネットマーケティングを学んできましたが、そこで立ちどかるのは、ツールの選択です。どのツールが自分にとって使いやすく、成果が出やすいのか？しかも、コストがリーズナブルなものでとなると選択肢が少なくなりますよね。

しかも、集客にランディングページ、教育にステップメール、販売にもランディングページ、決済は決済ページ、提供は会員サイト、とそれぞれの機能別にツールが存在します。

それらを一つに統合した総合ツールはなかなか見つかりませんでした。

更に付け加えれば、アフィリエイトをしてもらおうと思えば、別途、アフィリエイトセンターを使うこととなりますが、単独でも月額数万円とかなり高いです。

5. ライブローンチ実践者の悩み

ライブ配信に時間や労力がかかっているが成果に結びついているのか？

すでに説明したように時間や労力がかかっているが成果に結びついているのか疑問です。

ライブ配信では日本との時差が大きくリアルタイムで視聴されにくい

そして、アメリカ在住の私にとっては、”ライブ”（生配信）にこだわると、日本との時差が大きく、昼夜が逆転しています。現役のサラリーマンである私にとって、日本在住の視聴者が集まりやすい時間帯（夜9時前後）はこちらの朝8時前後となるので、大きなハンデになっています。

ローンチで売上を上げるにはリストが重要だがリストビルディングが困難

これはまさしく私がプロダクトローンチオフィシャル講座で体感したことですが、ライブローンチ14日チャレンジの中では、受講生同士が見込み客となってライブ配信を応援しあうわけですが、よい練習にはなっても、実際の見込み客ではないので、いざバックエンド商品売る段階になって全然売れないわけです。見込み客リストを集めるには時間がかかるので、次にローンチをやる前にそれなりの人数を集めておく必要があります。したがって、ライブローンチだけではリストが集まらないので、「無料プレゼントをあげるからメアド登録してね」というリードマグネットファネルを作って、ローンチの前に相当数を集めることが重要になります。

6. コンテンツ販売型ビジネスとは？

このような市場の変化に対応するため、海外のマーケッターたちが行ったのが、コンテンツ販売型ビジネスです。コーチングやコンサルティングなどのコンサル型ビジネスでは、

まずメルマガや無料オンラインプログラムなどの無料オファーを提供し、その後低価格の体験コーチングやセミナーなどの体験商品を販売し、最終的に継続コンサルや長期講座などのバックエンド商品を販売するモデルがほとんどです。

一方、コンテンツ販売型ビジネスでは、最初から書籍やオンライン教材などの低価格商品(フロントエンド商品)を販売し、そこから中価格帯のオンライン教材(ミドルエンド商品)、高額なオンライン教材(バックエンド商品)を売る流れを作り、仕組み化していきます。そして、そこで集まった購入顧客リストにコンサルティングプログラムや講座などのさらに高額な商品をオファーしていき、大きな収益を上げていくのです。

海外のマーケッターたちは、このような『マーケティングファネル』の仕組みを日本よりも緻密に構築しています。

7. 世界の起業家が使っている”クリックファネル”とは？

1：オンラインビジネスに必要な機能を統合したツール

以上のような、(ライブローンチ含む)オンラインビジネス実践者の悩みを解決するには、オンラインビジネスに必要な機能を統合したツールが必要となります。

そのほとんどの機能を統合したツールの代表がクリックファネルなのです。

もちろん、それ以外のツールでもいろいろと組み合わせれば、その時点でベストなものになるでしょう。しかし、組み合わせるツールを探したり、テストしたりする時間と労力は相当なものになるでしょう。それよりも、まずはクリックファネルだけでできることをやってみるべきです。ベーシック(月額\$97)とプラチナ(月額\$297)の2種類、どちらかを選ぶわけですが、アフィリエイト機能があるプラチナを使うことをお勧めします。また、9月に開催された Funnel Hacking Live で発表されたクリックファネル 2.0 には、今まで弱点であった会員サイトの改善が図られる等、クリックファネルだけでできることが増えていくので、これも考慮に入れクリックファネルだけでやってみることをお勧めします。

2：テンプレートが用意され、自分に合ったものを選択&修正するだけ

クリックファネルがすごいのは、既に完成された全 22 種類のセールスファネルのテンプレートが用意されていることです。この中から、自分に合ったものを選択し、まるごとコ

ピーします。そして、それらを自分の商品の内容に、文章やデザインを入れ替えていけばいいのです。もちろん、慣れてくれば、全くゼロからデザインをすることもできます。

3：シームレスで高速なセットアップが可能

クリックファネルは統合ツールなので、メアド取得ページから、ステップメール、販売ページ、決済ページ、サービス提供（動画視聴等）ページまで、すべてを簡単につなぎ合わせるができます。他社のツールをつなぎ合わせるのと比べたら設定にかかる時間、不具合は少なくなります。

8. クリックファネルの主な機能と特徴

1：集客⇒教育⇒販売⇒決済⇒提供といった全てのツールが統合されている

ここは既に解説しているので省略させていただきます。

2：起業家が使いたいファネルが揃っており、テンプレートがある

ここも既に解説しているので省略させていただきます。

3：ローンチファネル、エバーグリーンウェビナーファネルもある

プロダクトローンチファネルもあります。一方、大学教授のように毎年、同じ授業を飽きもせず繰り返すのはいやだという方には朗報です！ライブ配信を録画しておき、それをあたかもリアルタイムでやっているように見せるエバーグリーンウェビナーファネルもあります。ファネルについては自分でいろいろと考えてオリジナルを作ることができます。

4：アップセルやクロスセルも追加できる

まずはどうすれば売上が最大化するのかをよく考えて、セールスファネルを組み立てます。そこで、アップセルやクロスセル、ダウンセル、ワнтаイトムオファーなどを組み合わせていきます。クリックファネルなら、最初の商品を買わなかった人にだけ、次の商品の案内メールを送ることもできるので、これも売上を最大化することに役立つ機能です。

5：メンバー専用ページも追加できる

特にオンライン講座を販売したいときに、購入した商品のみ視聴できるわけですが、なんと複数の講座を掲載しておけば、存在は認知できてでも視聴できないので、更に購買意欲を高め、売上を最大化することにつながる機能となっています。

6：各種のオーダーフォームも追加できる

蛇足にはなりますが、とにかく、ファネルにいくつもページやフォームを追加することができます。テンプレートが用意されていますし、ゼロから作ることもできます。

7：アフィリエイトセンターも使える

これはプレミア（月額\$297）のみについている機能です。

しかも、アフィリエイトはあなたの商品を購入してくれた方だけとなります。一般のアフィリエイトのように、自分はその商品を使わないけど紹介するのは訳が違います。

やはり、その商品を購入した方が紹介するわけですから、説得力が違います。

また、紹介料はその商品価格の何パーセントという形で設定することになりますが、購入されないのに紹介料だけ払うというリスクはないのです。これも大きな違いでしょう。

9. “コンサルタント”なのに『コンサルティング』を売らない？

日本のコンサル型ビジネスで見られるマーケティングファネルの場合、ほとんどが継続コンサルティングなどのバックエンド商品を売るためのセールスに特化しています。ですので、短期的に大きな売上を出しやすいメリットはありますが、少しでも集客やセールスに不具合があると、一気に売上が出なくなってしまう不安定さもあります。

一方で海外マーケッターが扱うコンテンツ自動販売のファネルは、人の手を介さずオンライン教材を自動販売していきます。コンサル型ビジネスに比べると、短期で大きな売上を出しづらいモデルですが、一方で、自動化しながら安定的な売上を生み出していくことが可能です。

そして、コンテンツを自動的に売りながら顧客リストを“無料で”(むしろ、お金をもらいながら)集め続け、そのリストにコンサルティングなどのバックエンド商品を販売すると、コンサル型モデルによる大きな売上も手にすることができます。

海外で活躍するコーチの中にも、Web上でコーチングの体験セッションを売るのはではなく、まずは自分のノウハウを教材化したオンラインプログラムを販売し、その「価値の階段」を登ってきた“濃いファン”だけに高額のコーチングセッションを販売している人もいます。そうすることにより、毎月ベースの売上を完全自動で確保しながら、本当にサポートしたい理想のクライアントだけを相手にコーチングをしていくことができます。

10. 今ならコンテンツ自動販売に取り組みやすい理由とは？

「自動化して、赤字になったって聞いたこともあるし…」 「自動化する商品も、販売するためのページも、どうやって作れば良いかわからない」と思われる方もいらっしゃるかもしれません。

しかし、今コンテンツ販売型ビジネスは、今までになく取り組みやすい状況になってきています。ここではその「3つの理由」について解説します。

理由①：優れた海外マーケティングツールの登場

海外ではコンテンツ自動化ビジネスに特化したマーケティングツールが続々と登場しています。例えばページ作成ツールであるクリックファネルは、コンテンツ自動販売するためのファネルテンプレート(販売に必要なページの組み合わせ)が全て揃っていて、テンプレートに沿って文字や画像を入れ替えていくだけでコンテンツ自動化するための販売ページを作ることができます。クリックファネルを使うとテンプレートに沿ってコンテンツ自動販売の仕組みを作ることができるのです。

また、動画教材のオンラインコースを作成する Kajabi(カジャビ)や Teachable(ティーチャブル)は、動画をドラッグ&ドロップするだけで簡単にオンライン教材の学習サイトを作ることができます。しかも、買った教材がライブラリに溜まっていく方式のため、他の商品も買い揃えたいくなるような仕組みになっています。

理由②：オンライン化の波

ここまでも触れたとおり、いま世界中でオンライン化が急速に進んでいます。日本も例外ではなく、コンサル型ビジネスも Zoom を使ったオンライン化が進んでいたり、オンライン教材の販売などのコンテンツ販売が増えたりしています。コロナショックにより、オンライン教材で学習することに慣れる人が増えるため、コロナ収束後もオンライン教材の需要は高い状態が続くと思われます。

理由③：マーケティングファネルの進化

海外ではコンテンツ自動化ビジネスに最適化したマーケティングファネルが日々進化しています。現代の顧客心理に沿ったファネルを作り、完全自動でも高成約率でリピート購入されていく仕組みを作ることができます。

11. コンテンツ販売型ビジネスのメリット

① 完全自動化が可能

コンテンツ販売型のビジネスでは、数百円から数千円、数万円～30万円程度のオンライン教材を販売していきます。これらを広告で集めた見込み客に対し動画やセールスレターを使って販売していくので、自動販売することができます。これにより不労型で毎月ベースの売上を確保することができます。

さらに、商品の提供や購入者名簿の作成などの顧客管理も全て自動で実施するため、人の手を介さない「完全自動」の仕組みを作ることができます。

② 濃いファンになる購入顧客リストが集まる

コンテンツ販売型ビジネスでは、フロントエンド商品を買ってくれた購入客リストが集まります。このような購入客は、無料の PDF や無料オンラインプログラムなどの「無料特典目当て」で集まった薄い見込み客ではなく、お金を払ってでもあなたのコンテンツが欲しいと思った濃い見込み客であることが多いです。

そのため、その後も商品をリピートして買ってくれたり、更に高額のコーチングやコンサルを購入してくれたりする可能性が高いです。

③ 短期で広告費を回収し利益を出す

コンテンツ販売を完全自動化するためには、広告を使って自動でアクセスを集める必要があります。そのため、先に広告費を使うことに抵抗がありコンテンツ自動化に躊躇する方も少なくありません。

しかし、海外最新のマーケティングファネルでは、フロントエンド商品の購入後すぐに次のミドルエンド商品を販売する仕組みを構築します。これにより、短期で広告費を回収し利益を出すことが可能です。

④ スtock型収益である

オンライン教材の販売は完全自動化が可能のため、商品点数やマーケティングファネルを増やしていけば、その分売上が積み重なっていきます。

このようにして自動的に収益を積み重ねていくことが可能なため、最初の商品で広告費を回収しながら2,3番目の商品の売上を純利益にしていくことができます。

⑤ 顧客情報を使った「デジタルマーケティング」が可能

コンテンツビジネスでは、後述のように便利なマーケティングツールが続々と登場しているため、完全自動で購入者情報を分析することができます。

そのため、Aの商品を買った人にはBの商品、買ってない人にはCの商品を案内するなど、最適な商品案内を完全自動で行うことができます。

12. 自動化ツールを使う前のチェックポイントとは？

売れない商品の販売を自動化しても、やはり売れない！

さて、ここまで読んできて、「早く商品の販売を自動化したい！」というかたもいらっしゃるでしょう。しかし、当たり前ですが盲点があります。それは、売れない商品の販売を自動化しても、やはり売れない！ということです。

もちろん、しっかりとセールスファネルを構築すれば、今まで以上には売れるでしょう。しかし、そもそも今まで売れていない商品というのは、何かしら問題があるはずです。そ

それは、商品のコンセプトが悪いのか？コンテンツが悪いのか？それともあなたの教え方やサポートが悪いのか？そういうことを見直して、売れる商品に仕上げるのが先決です。そのまま放置しておけば、悪い評判が知れ渡って、近い将来、売れなくなりますし、あなたの信頼を失ってしまいます。その方がよほど問題ですよ？

したがって、現時点で、ご自身の状況を確認してみましょう。

初心者の定義：これから商品を作ろうという方

初心者向け対応策：「売れるコンセプト」を作るところから

幸い、これから商品を作る方は、素晴らしいタイミングです！「売れるコンセプト」を作るところから始めましょう。

中級者の定義：商品はあるが、オンライン化したい方

中級者向け対応策：「売れるオンライン講座」を作るところから

既に商品がある方は、それをオンライン化したいという方が多いです。

ただし、リアルな会場でリアルな講座をしてきたベテラン講師でさえ、オンラインでは同じような効果が出るやり方は異なってきますので、注意が必要です。

その点を考慮した「売れるオンライン講座」を作るところから始めましょう。

上級者の定義：すでにオンラインで売れている商品がある方

上級者向け対応策：「売れている商品」の販売を自動化すればいい

既にオンラインで売れている商品がある方は、販売の自動化を構築したいのでしょうか。

それであれば、話は早いです。オンラインコンテンツプロデューサーに相談しながら、クリックファネルを活用した販売の自動化の仕組みを構築することをお勧めします。

13. 「売れるコンセプト作成 7 日間チャレンジ」とは？

今回私が目指している究極の結果は、「年 4 回のチャレンジ開催だけで年商 1,000 万円を達成する！」というものです。そして、私の理想の顧客像は、下記の 3 つです。

- 1：ローンチをやってみたい方
- 2：今までやったローンチの売上がいまいちな方
- 3：ローンチの仕組みを構築したい方

究極の結果を得るために始めるファーストステップ

いろいろなセールスファネルがありますが、現在、米国で最も人気があり、売上が上がりやすいファネルとして注目を浴びているのが、チャレンジプログラム（ファネル）です。

チャレンジプログラムのメリットは、信頼される、仲間ができる、達成感がある為、成約率が向上します。

したがって、プログラムの最後に、高額商品をオファーしても成約率が高いので、売上が大きくなります。

これを年数回繰り返せば、年商 1,000 万円はそれほど難しくないでしょう。

まずは「売れるコンセプト作成」から始めよう

私から今回ご案内するチャレンジプログラムのテーマは「売れるコンセプト作成」です。今までの説明でわかるように、最初の段階である商品企画が最も基本であり重要だからです。

バックエンド商品は「チャレンジローンチ実践講座」

ネタバレしてしまいましたが、売れるコンセプトができれば、それで商品を作りたくなりますよね？そこで、私が実践したようにあなたもチャレンジプログラムを作って、やってみる。そして同じように高額商品を売ってみる。というように同じプロセスを毎週の講義に沿って実践していく「チャレンジローンチ実践講座」を用意しています。

14. ローンチ実践者が参加すべき理由とは？

特にライブローンチを実践している方に

1：ライブローンチより効果の高いチャレンジローンチを知ることができる！

今まで述べてきたように、ライブローンチにはリストビルディングができないという弱みがありますが、チャレンジローンチにはその弱みを補うべく、最初からリストビルディングに取り組みます。

2：ローンチファネルを構築する方法を知ることができる！

バックエンド商品では、クリックファネルでローンチファネルを活用して、チャレンジローンチを実践していきますのでローンチファネルを構築する方法を知ることができます。

3：今後の日本におけるオンラインビジネスの潮流に乗るチャンスがある！

本レポートでも報告したように、現在の日本ではオンライン講座の販売自動化がトレンドとなっています。

そして、日本でいち早くクリックファネルを使い出し、オンライン講座の販売自動化の先端を走っているのがクリックファネル JAPAN 創設者の鈴木淳さんです。

そのクリックファネル JAPAN には既に 150 名を超える初期メンバーがいますし、そのひとりが私です。鈴木さんの熱心な指導のおかげで、今後、クリックファネルを使いこなしていく日本の起業家が増えていくはずです。また、鈴木さんのビジョンにクリックファネルの日本語化があります。日本語化がされたら、クリックファネルを使うのがトレンドになるでしょう。となれば、クリックファネルの使い方を教えたり、設定を代行するビジネス需要がぐっと出てくると思われます。今なら、そういったビジネスの潮流に乗るチャンスがあります。

15. あなたがオンライン教材の販売を自動化するには？

ここまで読んでいただき、オンラインコンテンツの販売自動化やクリックファネルの魅力を感じていただいたかと思います。では、今からあなたがオンライン教材を自動的に販売する仕組みを作るためにはどうすればよいのでしょうか？

まずはどんな商品を作り、どんな価格・ラインナップで、どんな順番で販売していくかを設計していきます。つまり、オンライン教材を販売していくための『マーケティングファネル』を設計する必要があります。

そして、そのマーケティングファネルに沿って実際の販売ページと決済・ステップメールの仕組みなどを作っていく必要があります。ここで自動化に適したクリックファネルが役立ちます。

さらに、広告を主体に自動集客しリピート購入につなげていく仕組みを構築することにより、オンライン教材を自動販売して、数日で利益を生み出していく仕組みを作ることができます。

ただ、「どんなマーケティングファネルを作れば良いかわからない…」 「クリックファネルって英語だし、どうやって使えば良いかわからない」 「自分に売れるファネルの仕組みを作れるのか不安」 と思われる方もいらっしゃると思います。

そこで、小生が今年学んだライブローンチやクリックファネルのノウハウを活かして、本格的なコンテンツ作成ワークショップも企画しています。

その企画を知ってもらう前に、まずは多くの方が課題となっている、” 売れるコンセプトの作り方” を7日間で作っていくチャレンジプログラムを開催することにしました。

■ 『売れるコンセプトの作り方』

7日間チャレンジプログラムご案内ページはこちらから

→ <https://naokiomura.work/concept-challenge>

16. 最後に

いかがだったでしょうか？

このレポートは、私が本格的に作ったはじめての **e-book** です。

これからオンラインでビジネスを始める方に優れたシステムを使うだけでなく、中身のしっかりしたコンテンツを作ることをおろそかにしてはならないという自戒をこめてメッセージを込めて作りました。そして、何から始めたらいいかわからない方のために、チャレ売れるコンセプト作成から初めてはどうでしょうかと提案もさせていただきました。

オンライン教材を自動で売るファネルを持つと、時間の自由を生み出しながら安定的にストック型の収益を得ることができます。

また、売上だけでなく、本当に応援したい理想のクライアントを集め、濃いファンに高額のパッケージ商品を買ってもらえる仕組みを作ることができます。

オンライン教材の販売を完全自動化し、安定的な売上を生み出しながら理想の起業家人生を実現していきたい方は、その最初のステップとして、下記のチャレンジプログラムにご参加ください。あなたとお会いできることを楽しみにしております。

■ 『売れるコンセプトの作り方』 7日間チャレンジ案内ページはこちらから

→ <https://naokiomura.work/concept-challenge>