

無料デジタルカタログ

デジタル コンテンツ

スモールビジネスのウェブマーケティング



このは屋

スモールビジネス特化の学び舎



スモールビジネス特化の学び舎 このは屋

売上アップの限界

こんな悩み、モヤモヤないですか？

売上の柱を増やしたいけど、どうやって
商品・サービスを考えればいいんだろう…

売れば売るほど忙しくなってしまう、
キャパの限界だ…

自分の専門知識を**もっと多くの人に**
届けたいんだけどな…



さあ、売上げアップだ！

いまのサービスをより多くの人にとどける

ブログを書く

セミナー開催

メルマガを配信

Youtube動画
配信

SNS投稿

リスティング
広告

知識を総動員だ！

「マーケティングノウハウ」を駆使してとにかく動く



客数アップ

単価アップ

リピート促進

松竹梅価格設定、チラシ配布、DM送付、ニュースレター
紹介依頼、割引券、クーポン

**とにかく認知する人を増やして、
商品・サービスを案内しなきゃ…**

でも、、、

それって前もやったことない？

ある日のお客さんとのやり取りです



「集客はうまくできるようになりました。
でもね、**忙しすぎてキャパの限界**を感じてます…」

集客はできる・・・

ん？ ん？



売れば売るほど、忙しくなる

集客できるのに、困っている？

なぜ限界が来るのか？

ブログを書く

セミナー開催

メルマガを配信

Youtube動画
配信

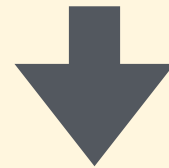
SNS投稿

リスティング
広告

ゴール

それぞれの施策の行き着く先

最終ゴール



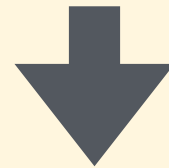
とにかく集客して、売上を上げること



いまある商品に売ることにフォーカス

それぞれの施策の行き着く先

一生懸命集客



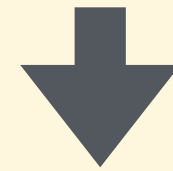
商品・サービスを買ってもらう

施術
マッサージ
コンサルティング
カンセリング
レッスン

教室
コーチング
雑貨
食品



自分が動く必要がある
(労務提供)



限界がくる

限界がくる商品・サービス
を一生懸命売ってしまっている

限界がくるものを売ると…

売上が頭打ちになってしまう・・・

売るモチベーションが下がる・・・





売れば売るほど、忙しくなる

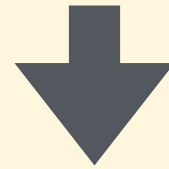
問題は、、、

A photograph of a stack of cardboard boxes on a wooden pallet. The boxes are arranged in a 2x2 grid on top of a larger box. The pallet has 'EUR' and 'EPAL' logos. The text is overlaid on the center of the image.

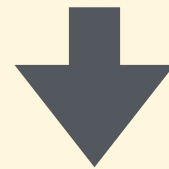
集客のテクニックではなく
「売るもの」を変える

売るものを変える

~~労務提供~~



コスト、手間のかからない商品



デジタル商品

<超重要キーワード>



拡張性がないと…



このは屋さん、なんとか施術の予約は満席です。ですが、これ以上売上があがりません。忙しくて、新たなサービスを考えている暇もありません、、、

整体師Mさん

拡張性があると…

いま、アドバイス頂いたコンテンツを作った
おかげで月商が2.4倍になりました！
働く時間も減ったので、またコンテンツを作っ
て売っていきます。



ファイナンシャルプランナーIさん

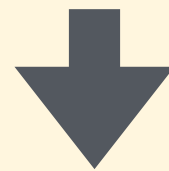
よくある間違い

- ・ 自分が動けば、売上が上がる
- ・ 自分が動かなければ、売上は下がる

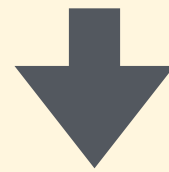
客数＝忙しさ

売るものを変えて拡張性を上げれば？

売れば売るほど忙しい



いくら売っても、労務負担は変わらない



時間に余裕ができるので、次に進める

「拡張性があるか」テスト

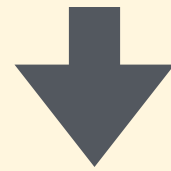
1. いまの商品を1週間で1,000人に売っても大丈夫？
2. 今の2倍稼ぐとしたら、「働く時間を増やす」以外にどんな手段が挙げられる？
3. あなたが動けなくなったら、入ってくる収入源は最低2つ以上ある



デジタル商品の実態

デジタルコンテンツとは？

デジタルコンテンツとは？



「読む、聞く、見る」
ができるコンテンツ

デジタルコンテンツの種類

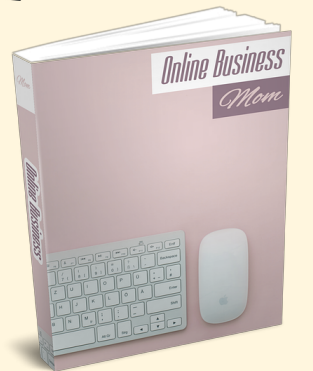
例えば、、、

ビデオ



オーディオ (MP3、Podcast)

電子書籍、E-book



セミナー

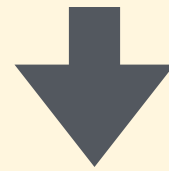


会員制サイト



ネットやスマホで行うことは

ネット、スマホでは何をする？



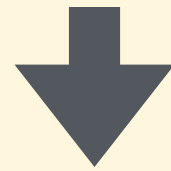
記事を読む、SNS投稿を見る、動画を視聴する

An illustration of a hand holding a black smartphone. The phone's screen displays a blue square with a white play button icon in the center. Below the square, there are three smaller, overlapping rectangular shapes in green, grey, and purple. The hand is rendered in a light pinkish-red color. The background is a solid light blue. A horizontal orange band with a slight gradient is positioned across the middle of the image, serving as a background for the text.

コンテンツを見るため

ネットやスマホで行うことは

スマホやネットではコンテンツを見る



デジタルコンテンツが求められている

デジタルコンテンツを持つメリット

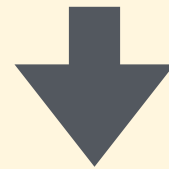
- いくら売っても忙しくならない
- あなたが動かなくてもずっと売れ続ける
- 仕入れ、原価が無いいため収益性が非常に高い
- 在庫を抱えないため、フレキシブルに対応できる
- コンテンツの作成者として箔が付き、信用に繋がる

とわ言え、デジタルコンテンツを作るって
難しいんじゃないの？

デジタル商品の作り方

拡張性を上げるために

~~労務提供を行う~~



デジタル商品を販売する

デジタル商品の作り方5ステップ

5つのステップ

- 1 ターゲットの設定
- 2 テーマの決定
- 3 デジタルコンテンツ制作
- 4 セールスオファーの設計
- 5 販売の仕組み作り：導線設計

ウェブマーケティングの導線設計

見込み客集め

ブログ、広告、Youtube…etc

見込み客育成

メルマガ、ステップメール、動画、ウェビナー…etc

新規客獲得

ランディングページ、セールスビデオ、記事…etc

優良客転換

メルマガ、ニュースレター、会員制…etc

補足：デジタル商品の作り方のバリエーション

▶ デジタルコンテンツのマルチユースモデル

- ・ フリーモデル
- ・ 低価格帯モデル
- ・ 中価格帯モデル
- ・ 継続課金モデル
- ・ 高価格帯モデル



あるスモールビジネスオーナーの物語



整体師Mさん

これは屋さん、なんとか施術の予約は満席です。ですが、これ以上売上があがりません。忙しくて、新たなサービスを考えている暇もありません、、、

あるスモールビジネスオーナーの物語



整体師Mさん

何かもっとできないかと、コンサルのようなことをやろうとしているんですが、どうも今の状態だと難しいですし、ハードルが高いです・・・

あるスモールビジネスオーナーの物語



整体師Mさん

少しお客さんを断り、わずかの時間で
あるデジタルコンテンツを作ってもら
何かもっとできないかと、コンサルのような
ことをやろうとしているんですが、どうも今
の状態だと難しいですし、ハードルが↑高いで
す.....

**翌月の売上が1.8倍になる。さらに
コンテンツについてアドバイスして
2つのコンテンツを作ると、3ヶ月後
の月商が3倍に**

**デジタルコンテンツを売る際に
絶対にやってはいけない3つの過ち**

デジタルコンテンツ3つの過ちーその1



魅力的なオファーではない

デジタルコンテンツ3つの過ちーその2



安いコンテンツを販売する

デジタルコンテンツ3つの過ちーその3

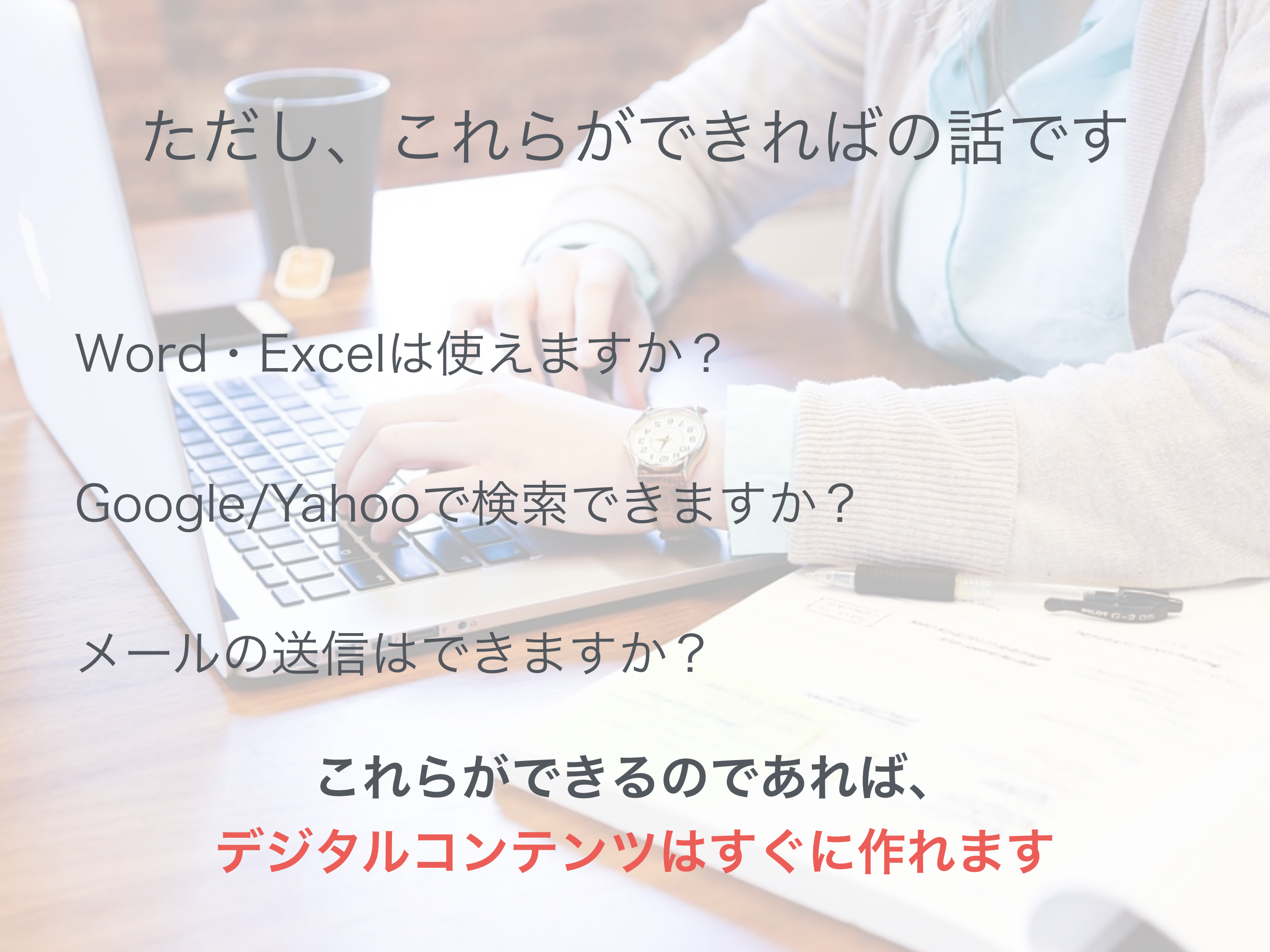


売りっぱなしにする
(連鎖性)



パソコンが苦手な私、俺には無理でしょう？
お金も時間も専門知識も
専門スキル、時間、お金がかかるんじゃない？
必要ありません



A person's hands are shown typing on a laptop keyboard. A cup of tea with a tea bag is on the desk next to the laptop. The person is wearing a light-colored sweater and a watch. The background is a wooden desk.

ただし、これらができればの話です

Word・Excelは使えますか？

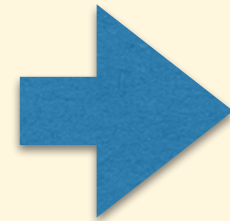
Google/Yahooで検索できますか？

メールの送信はできますか？

これらができるのであれば、
デジタルコンテンツはすぐに作れます

コンテンツ作成で必要なスキル

- ・ 画像作成
- ・ 動画撮影、編集
- ・ 文書作成
- ・ 簡易的デザイン



無料でできる

ちょっとだけ考えてみてください

もし、、、

- 今までよりも労務を減らして売上が伸びたらどうですか？
- 自分が動かずとも、商品が売れていく仕組みを1年以内に作れたらどうですか？
- 困っている人に、自分の専門的な情報をシェアして

A close-up photograph of a Jenga game. The wooden blocks are stacked in a tower, with some blocks showing the 'Jenga' logo. Two hands are visible, one on the left and one on the right, reaching towards the blocks. The background is dark and out of focus.

真の安定した商売をしましょう

今回お話したことのまとめ

- 集客のテクニックではなく「売るもの」を変える
- 「拡張性」を意識して商品を組み立てる
- 売れば売るほど忙しくなるモデルは脱出する
- デジタル商品の作り方5ステップ
- デジタルコンテンツを作る際に絶対にやってはいけない
3つ過ち