

0から自分のリソースを使い、情報発信で稼ぐ方法

From 福岡の自宅 at 15:25

著者：洪雄太

どうも、こんにちは、ホンユウタです。

この資料では、

「どうすれば、情報発信で0から自分のリソースを使い、
収入を得ていくことが出来るのか？」
について解説していきます。

情報発信で稼いでいく、という言葉で固定化すると、
なかなかイメージがわかず分かりづらいと思います。

そこで、イメージを置き換えてみましょう。

恋愛経験豊富な人が恋愛初心者にアドバイスする、

ジムでトレーニングについて学んだ人がパーソナルトレーナーをする、

野球経験者が未経験者向けに教室を開く、

みたいに「知っている人」が、「情報を欲しい人（悩んでいる人）」に
解決方法を提案していくみたいにモノやサービスを売るだけのことです。

目に見えないからイメージしづらいだけで、
私達が当たり前前に消費しているモノを、
提供する側になって消費してもらおうというですね。

「目に見えない」からこそ、売り物も売り方も自由、

そして、ネットを使えば無料で価値の拡散が出来るので、
元手もかからず可能性が大きいから、
稼ぎやすく、売り上げも最大化しやすく、おすすめのビジネスモデルということ。

情報発信の ABC

情報発信の基本は、

1. 楽しませる（重たくしない）
2. 言いたいことを代弁する
3. 売り込まない

この3つですね。

○楽しませる（重たくしない）

「情報発信＝エンターテインメント」
という風に捉えてとにかく楽しませるようにしましょう。

表面的に明るく楽しそうな雰囲気で盛り上がってそうなグループと、
言っていることは正しいし、勉強になるけど重苦しいグループ、

どちらに所属したいですか??

僕なら絶対、前者がいいですね。

もう一つ例を出しておくと、

飲みやすくて、見た目がよく、味もふつうに美味しくて、効果は普通らしい薬と、
飲みづらくて、見た目が悪く、味は悶絶するほど不味い、けど効果はかなり期待できるらし
い薬、

2種類があれば売れるのは1種類目です。

人の基本心理は、「出来るだけ楽に、出来るだけ痛みが少なく、出来る限り努力も少なく、
最大限の成果を得たい」、

という、言葉にしてしまうと、とんでもないものなので、
伝えたい情報があればあるほど、
表面は楽しそうな雰囲気にしましょうってことです。笑

○言いたいことを代弁する

自分がターゲットとして定めた人が、
(なにか悩みを持っていて、そこにお金を払ってでも解決したいと思っている人)

心の底では思っているけど、周囲の空気、
性格上、表立っては言えない本音をズバツと言ってあげましょう。

サイレントマジョリティに訴えかけろ！
ということですね。

[サイレントマジョリティ \(樺坂 46\)](#)

(この歌詞がわかりやすいっす。)

ここを主張してあげると、お客さんの心に、
メッセージが刺さります。

メッセージが刺さると、変化があったことに気づき、
誰が変化を与えてくれたのかにも気づくので、
あなたの情報が気になって仕方なくなってくるのです。

TV や SNS で、ふと誰かの発言が心に刺さって、
ついつい追いかけて経験って誰にでも在ると思います。

あれを意図的に起こそう、ってことですね。

だから、一般論を言うのではなく、突き刺すイメージで、
言いたいことを代弁してみましよう。

○売り込まない

ソーシャルな場での売り込みは絶対にやめましょう。

飛び込み営業と違って、情報発信でのセールスは、
普段の発信で貯めた信用を消費して、セールスをするイメージです。

YouTube、ブログ、SNS で売り込みをしてしまうと、
その瞬間にお客さんはサーッと引いていきます。

特に SNS は基本的に楽しんだり、暇つぶしをするために、
使っている層がほとんどなので、売り込みしている人は、
とにかく寒く、ダサく映ります。

セールスは買いたい人のためにブログに置いておいたり、

LINE@やメルマガなどのように周囲の反応が見えない場所であるのが基本ですね。

人は「自分の行動が見られること」と「最初の1人」になることを
とにかく嫌う性質があるので、このような形にすると、
セールスがうまく行きます。

以上の3点を最低限、心に留めた上で、発信していきましょう。

この3点がない情報発信は、仮にちょっと役に立っても、
お金を払おうとは思わない発信っすね。

お客さんからしたらあってもなくてもいいわけですから。

40代元不動産営業マンの女性の事例から

今回は0から自分のリソースを使い情報発信で稼ぐ、
というテーマなので、ここからは具体例に入っていきます。

ヒアリングした結果、彼女の武器は、

- ・元不動産営業マン
- 投資知識がある、社長・高収入な人脈が広い
- ・タロット占いが出来る
- ・マッチングサイトで会った男性が100人超え
- ・結婚相談所に長期間登録した経験がある

といった感じでした。

=====
この場合全体の流れは、
ターゲットを恋愛関連の悩みを持っている20代の女性に絞った場合、

悩みに答える Twitter アカウント作成

↓

回答はブログです

↓

内部リンクでブログ内を回遊できる工夫、

LINE@とライングループ（これは別のアプリでもOK）

に参加できるようにしておく。

（顧客は媒体を移動すればするほど濃くなっていく。コーヒーを抽出するイメージ。）

ここでは、無料で価値提供して信用を積み重ねていく。

↓

お金を払いたい顧客のために、ゆる〜いセールスをしていく。

（悩みが深い顧客ほど、一刻も早く解決したいのでお金を払いたいから。）

↓

実績を重ねていったら、コンテンツ（PDF、音声、動画、セミナー）を用意して、

セールスを試してみる

↓

購入者に対してサポートする際に、
さりげなく元不動産営業マンで会ったことを伝えていき、
投資意識が高い層を見つけていく。

↓

投資案件でもマネタイズしていく

=====

ざっくりいうと、こんな感じですね。

**情報発信は最初の段階でこういう風に着地点を
描いておくと効率が数倍以上上がります。**

着地点を決めておかないと、なにをやるにしても
ふわふわしていて誰の心にも刺さらないですからね。

で、着地点を決めたら、上の例みたいに
どういう導線を引くか決めていく、って感じです。

どうやったらパズルが完成するのか、ピースを当てはめていくんです。

上の例はあくまで一例なので、例えば、

ブログではなく **YouTube** で回答するようにして、
より距離を縮めていくのもありだし、

ターゲットを独身男性に絞って、やるのもありだし、

リアルの人脈をあたって、先に実績を積み重ねていくのもありだし、

やり方に正解はないということですね。

目的地を定めてから、

どこからどういう風を集めて、

どこで利益を上げて行って、

ということを決めていきましょう。

=====

作成者ブログ

<https://www.honyuta.com/>

=====