



情報発信ビジネスって何？ 4つのメリットを解説！

「そもそも情報発信って何？4つのメリット！」

最近ツイッターやらユーチューブやらで発信する人が
これでもか！ってぐらい増えてますよね。

情報発信ビジネスって聞いたときに多くの人が

「そもそも情報発信って何？」

「ブロガーさんとは何が違うの？」

「初心者からでも始めることができるの？」

って感じてると思うんですよね。

そういった方に向けて今回は情報発信ビジネスがそもそも
そもそもどういうモデルなのか？

どんないいことがあるのか？という所に重点をおいて
解説していきます！

【情報発信ビジネスとは？】

情報発信ビジネスとは、その名の通り情報を発信する
ビジネスです。

ざっくりいうと、

◎お客さんを集めて商品・サービスを提供するビジネス

だと考えていただければ大丈夫です。

ブログやツイッター、YouTubeなどのメディアを使って
発信している人増えてますが、広い意味でいえばこれも
情報発信ビジネスになります。

例えば筋トレの情報発信ビジネスだとこんな感じの流れになります。

例：筋トレの情報発信

1、効果的に筋肉を肥大化させるコツや筋トレを習慣化させる方法などを発信して、見込み客を集める

2、本格的に学びたい方に向けてセミナー動画やオリジナルのコンテンツを販売する

もっとかんたんに言うとお客さんを集めて売る、っていう感じですね。

【たくさんある情報発信のジャンル】

情報発信ビジネスは上で伝えたような筋トレのほかに
もたくさんジャンルはあります。

例えば

- ・大学受験（受験したい高校生に向けて発信）
- ・英語（英語を学びたい人に向けて発信）
- ・ファッション（おしゃれになりたい人に向けて発信）
- ・転職（会社を変えたい方にキャリアについて発信）
- ・節約（家計を軽くしたい方に向けて発信）
- ・ダイエット（美しくなりたい方に向けて発信）

などなどいろんなジャンルがあります。

ここに書いたのはほんの一部で、もっともっとジャンル
はあります。

(わかりやすいようにジャンルと伝えていますが、ジャンルを複数もつ発信の仕方もあります。)

なので自分の得意な分野や好きなジャンルを発信することももちろんできます^^

【情報発信の4つのメリット】

では情報発信のメリットを伝えていこうかなと思います。

4つって書いてありますが細く分けると普通に10個以上ありそうですw

多分これを知ったら情報発信をやりたくなるし、いまはやらなくてもどこかのタイミングで情報発信にシフトしていくと思いますw

あとはユーチューバーとかの一般人からイケハヤさん、りゅうけんさん、マナブさんなどのインフルエンサーまで年齢や肩書の枠を超えて情報発信をしている人が増えています。

なんでこんなに情報発信をする人がこんなに増えているかというと、正直メリットがありすぎるからっていう要因が大きいですね。

最近だと高校生とか中学生も情報発信してすごく目立っていますよねw

①めちゃんこ収益性が見込める

まず一つ目がこれです。収益性です。

情報発信はめちゃくちゃ収益性が見込めるのですが、そもそも儲かりやすいビジネスの原則に情報発信が含まれているからなんです。

その儲かりやすいビジネスの原則というのは、ホリエモンが提唱している4つの原則です。すんごく有名ですが。

=====

儲かるビジネスの4原則

- 1、少ない資金で始めることができる
- 2、利益率が高い
- 3、在庫が無い(少ない)
- 4、毎月定期的な売り上げが見込める

=====

この4つを満たせるビジネスほど収益性が見込めると
というのが、ホリエモンが提唱したものになります。

言い換えればビジネスとして失敗しにくい4つの要素とも言えますね。

じゃあなんで情報発信ビジネスがこの4つの原則にあてはまるのか、ということも踏まえて順番に解説していきますね。

1、少ない資金で始めることができる

ビジネスってやはりなるべくお金をかけない方が黒字になりやすいです。

例えばラーメン屋さんを始めようとしたときって用意するものってめちゃくちゃあります。

物件を用意するお金がまず数百万です。

そうなったときいざ開店させて売れなかったら赤字になりやすくなります。

必要資金を上回る売り上げを達成させないといけないですからね。

そういった理由もあってビジネスは少ない資金で始めた方が利益が出やすいです。

それを踏まえた上でですが、情報発信は必要なお金はほとんどありません。

Twitter始めるならスマホさえもっていればスタートできます。

ブログはサーバー代とドメイン取得代とかだけで運営できます。

情報発信はお客さん集めて販売できればそれでいいんです。

逆にそれさえ出来ればそこまでお金は必要ないです。

始めやすさも情報発信ビジネスの魅力の一つですね。

2、利益率が高い

情報発信ビジネスはとにかく利益率がめちゃくちゃ高いです。

富士山ぐらい高いですよ笑

一般的な利益の考えってこうです。

《利益 = 売上 - 費用》

ほんとうはもっと細かいですが分かりやすく費用と書いてます。

例えば自分でオリジナルのPDFを書いて1万円で販売したとします。そのPDFを作る費用は0円。

なので売り上げはそのまま利益になります。

ってことは利益率は100%になります。

セミナー動画を作って売った場合も同じような感じ
です。

動画を作るのに機材は必要かもしれませんが、動画
を作ること自体に費用はいりません。

なのでこの場合もほぼ売上げがそのまま利益になり
ますね。

こんな感じに情報発信ビジネスって基本的にはその人
のノウハウ・知識といった情報を売るので利益率が高
くなるというロジックになるわけです。

3、在庫が無い(少ない)

これも2番の利益率のところの話と被るのですが、情報発信ビジネスって何か在庫を持つ必要は基本的にはないです。

せどりとか転売をしてる人だったら、中古の本を仕入れたり服を仕入れたりと売るものを一時的ですが持つ必要が出てきます。

でも情報発信ビジネスは先ほども書きましたが情報を売る場合が多く、在庫は特に抱えなくてもいいんです。

分かりやすい例でいうと

- ・オンラインセミナー

- ・note

- ・PDFファイル

やり方とか分かっていたらこういうのっていくらでも作れますよね。

作るのにお金もかかりませんし。

せどり、転売の人は売れなかったら仕入れた分が赤字になってマイナスになってしまいますが、情報発信ビジネスは在庫を抱えなくていいので売れなくても特に問題ないですよ。

リスクもほぼ無しです。

4、毎月定期的な売り上げが見込める

では最後、毎月定期的な売り上げが見込めるのも儲かりやすいビジネスの要素になります。

情報発信ビジネスの場合、これがどういうものに当てはまるのかというと、「オンラインサロン」が分かりやすい例になるかと。

オンラインサロンっていうのは、コミュニティのことでめちゃめちゃ簡単にいうと大学のサークル、ゆるい部活みたいなふうに思っただけだと。

サロンという場を提供しているビジネスモデルになります。

有名な人だとホリエモン、お笑い芸人の西野さん、エンジニアのやまもとりゅうけんさんがオンラインサロンを運営してます。

料金は月額性のところが多いので、毎月定期的な売り上げが見込めますよね。

「いやオンラインサロンって有名な人しか無理なんじゃないの？」

って思うかもしれませんが。

確かにそんなに知名度も影響力も低い個人がオンラインサロンを無理して始める必要はないです。なかなか厳しいと思います。

ただ毎月定期的な売り上げを出すビジネスモデルは「オンラインサロン」だけではありません。

これに関してはリストマーケティングという手法を使うのが有効的です。

というか毎月100万、300万と大きく稼いでいる人はほどリストマーケティングを取り入れてます。

リストマーケティングとは、かんたんと言うとメルマガやLINE@を使ってお客さんにこちらからアプローチする方法です。

なんでリストマーケティングがいいかっていうと、自動化できる部分が多いですね。

メルマガにはステップメールっていうメールの予約設定みたいな機能があるんですが、それによって自動的にメールが配信されるように設定できるんです。

それでいきなり商品売るのではなく、1通目で信頼や共感してもらって、自分の理念を伝えて・・・みたい

にやることはあるんですがそれで自動的に商品売る仕組みを作ることができるんです。

「1日1時間の労働で月100万稼いだ方法！」とかそういうめっちゃ胡散臭い文章見た事ある人が多いと思うんですがリストマーケティングの考えを取り入れればこれって実際に可能なんですよね。

例えば月30万の商品が売れる仕組みを2つ作れば、寝てようが旅行して遊んでようがそれだけで30万×2で月60万の不労所得が毎月手に入るわけです。

(すげー怪しいけど本当だからしょうがないですw)

仕組み化していけば自分の労働時間を少なくしつつ
収益は右肩上がりになるんでめっちゃ最高ですよ。

②実績0、スキル無しの初心者でも始められる！

情報発信のメリットの2つ目はこちらです。

情報発信ビジネスはスキルとか実績とか不要でスタートできて、初心者にもおすすめです。

もちろん実績やスキルがあった方が進めやすいかもしれませんが全然無くても問題無いです。

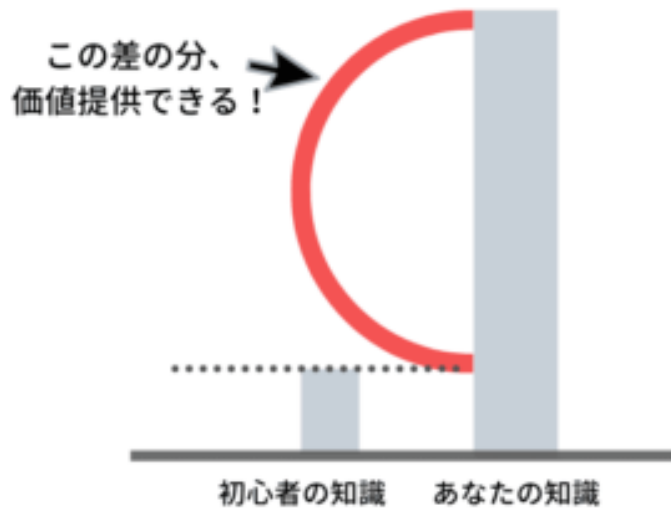
「実績とかスキルとか無いと誰も見てくれないんじゃないのか？」って思うかもしれませんが。

ですが、その場合あなたより詳しくない初心者の人をターゲットにするといいです。

というのも、もしあなたがほんの少しでも先に進んでいる状態であれば、何も知らない初心者の方からみたらあなたはその道の先輩になるわけです。

すごい情報とかスキルとか無くても、教えられることはたくさんあるはずですよ。

分かりやすくいうと、下の図のようなイメージを持つと理解しやすいかと！



↑イメージ図

初心者の方の知識と、あなたの知識や経験の差の分、価値が提供できると思っています。

だから分かりやすい実績は必要ないんですね。

実績なんかなくても、「この人タメになる発信してるしてるなあ」と思ってくれたらファンになってくれます。

ちなみに、実績ってなにも「これだけ稼ぎました！」って売上にこだわる必要ないです。

例えば、

- ・フォロワーが500人達成した
- ・ツイートのいいねが10個貰えた
- ・グーグルアドセンスに合格した
- ・公式LINEに登録してもらった

こういう小さなものでも、これからビジネスとか副業始めようとしている人にとっては立派な実績になります。

何も知らない人からしたら「え、すげえ！」ってなります

^^

ちよつとでも初心者の方より前を歩いていれば十分なんです

。

それだけで結構いろんなこと教えることができます。

特に伝えられることないと思っけていても経験とか失敗とかでも初心者の方にとってはありがたい助言になります。

「こういうやり方だと遠回りだった」

「こういう人の発信が参考になる」

とかですね。

③コンテンツが資産になり残り続ける

情報発信ビジネスをおこなう際、基本的に文章や音声や動画などのコンテンツで価値提供をしてお客さんを集めていき商品を販売していくのが一般的です。

一度そういったコンテンツを作り、人数が増えていけばいくほどどんどん価値提供することができます。

これはどういうことかっていうと、例えばブログって一度記事書いたらずっと残りますよね。(アクセスが増える減るはとりあえず置いておいて)

で見る人が10人、100人と増えていってもあなたはブログ一回書いただけです。それだけで人数が増えていくたびに「タメになった!」「役に立った!」って感謝されるんですね。

こんなふうにも一度の労力でたくさんの物を動かすことをレバレッジが効くっていうんですが、情報発信はまさにレバレッジが効くビジネスモデルです。

だから自分が作業したやつがどんどん積もりに積もっていきます。コンテンツ作れば作るほど資産が残るイメージです。

ブログだとがんばって書いた記事がアップデートとかでアクセス激減したら「あーこんな頑張って記事書いたのに・・・」ってやる気下がっちゃいますよね。

情報発信ビジネスはそんなふうに一度自分が作った
(仕事をした)ものがどんどんストックされてずっと資産
になってくれます。

冷静に考えてこれめっちゃすごくないですか？

だから戦略がよほど間違っていなければ絶対に失敗し
ないんですよ。

続ければ必ず成功します。

僕はすぐモチベーション下がってしまう性格なんです
が、情報発信続けられるのは絶対やっていけば結果
出ると確信できているからです。(もちろんマーケティ
ングや戦略が合っていることが前提ですが)

コンテンツ作り続けていけばそれが自分の商品のもとにもなりますしデメリットが全くないですね。

④知識が定着される

はい、これも情報発信のメリットですね。

どんだけメリットあるのwって思うかもしれませんがほんとうだから仕方ありません。笑

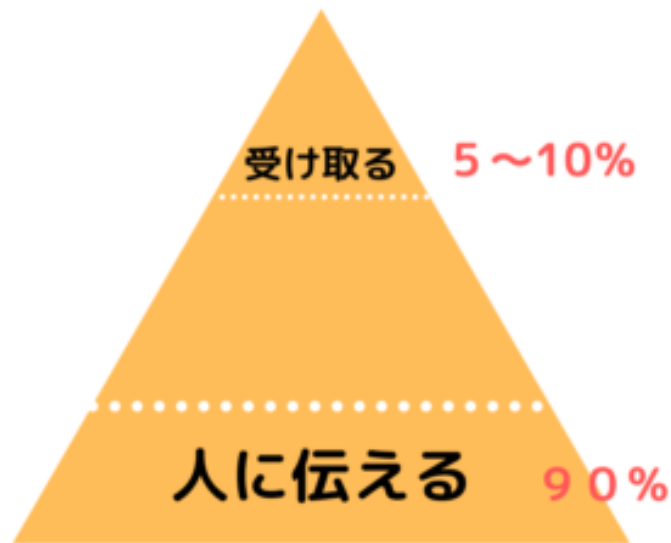
知識が定着されるっていうのは、「学んだことが記憶に残りやすい」っていうことです。

というのも、情報発信は情報を発信するわけです。

まあ情報にはノウハウとか想いとかいろんなものひっくるめて情報と表現していますが、これって自分が勉強したことをアウトプットするときにも有効なんですね。

例えば何か本を読んだり動画を見たらそのままにするんじゃなくて、ノートに書いたり人に説明したりアウトプットすることによって忘れにくくなります。

これは経験ある方多いんじゃないでしょうか？



この図のように、基本的に受け取った情報は人に伝えたり教えたりするのが一番記憶として定着されます。

反対に、本を読むだけ、聞くだけ見るだけとか「受け取るだけスタイル」だと一番忘れやすくなります。

実際、僕もビジネス系の知識が記憶に残りやすくなったのはアウトプットをするようになってからです。

以前まではアウトプットせずに本を読んだら読みっぱなしでしたら、そうなるとすぐ忘れちゃうんですよね・・・

だから今となっては学んだらすぐアウトプットした方が絶対いいなと感じるようになりました。

昔の自分に叱りたいですね(笑)

その点、情報発信って学んだことをそのまま相手に伝えることができます。

本を読んだらそれをTwitterで投稿したりブログで書いたりとか。

相手はそれを見て有益なものだったら価値感じてくれるし、自分もそうやってアウトプットすることによって記憶に残りやすくなります。

さらに情報発信を習慣化させればファンができ始めるので立派な集客装置として機能し始めます。

なので情報発信は一石三鳥にも四鳥にもなりうる可能性を秘めています。