



このレポートでは、僕(フリスク)が

- どのような手順で0→1を達成させたのか
- 情報発信で完全初心者だった状態からどうやって実績を作っていたのか
- 初商品は何をどうやって作って売ったのか

という所を、順序立てて鬼詳しく解説している内容になっております！

超具体的過ぎて僕の手の内が丸わかりですが多くの方に参考になればと思い、かなり細かく書かせて頂きました。

特に、これから実績がない状態で情報発信を始める人にはめちゃくちゃ参考になると思います！

【目次】

<ステップ1>	3
初めてコンテンツ作成をするまで	3
1、教材を買う	5
2、行動できない	6
3、ブログを書き始める	8
4、ブログ記事書いても意味無いと感じ始める	10
5、Twitterを始める	12

6、毎日ツイートする	13
7、火種フォロワーを増やす	16
8、無料noteを公開する	18
<ステップ2>	25
公式LINE読者を増やす	25
◎商品の中身は？	27
◎小さな実績でも公式LINEに登録される	28
◎他メディアにもコンテンツを出品した	31
◎最高評価を貰い、実績化へ	33
<ステップ3>	34
公式LINE内で無料相談始める	34
◎アンケートを集める	36
◎感想を貰うべし	37
<ステップ4>	39
有料noteを販売し、0→1を達成	39
◎2980円でnoteを販売	41
◎売れた様子を表に公開する	41
<番外編>	43
【コンテンツを量産する裏技】	43
◎効率良くコンテンツを量産	44
◎コンテンツ作り＝資産になる	49

<ステップ1>

初めてコンテンツ作成をするまで

今回は、僕がTwitterを初めてまったくの0の状態（フォロワーも公式ラインの読者も0人）からどのように収益化していったのか、という事を解説していきます。

0→1の具体的な流れを知りたいという声が多いのでかなり参考になるんじゃないかと思えます。

特にこれから情報発信を始める方は必ず見ておいて下さいね。

その行動に至った理由やマインドがかなり大事になりますので。

では早速いきます。

1、教材を買う

まずは教材を買いました。

情報発信ビジネスで仕組み化を目指すという教材です。

全くの知識が無い状態から始めるのは、地図無しで車を走らせるようなものです。

なのでまず基礎知識と全体像を学びました。

2、行動できない

はい。いきなり壁にぶち当たります笑

教材は確かに良かったです。

情報発信やコンテンツビジネスの大枠を知れたし、何をすべきかのルートは分かりました。

でも僕の今の状況・状態で何が最適解かは分かりませんでした。

具体的にいまこの瞬間から何をすべきかについては経験不足というのもありイメージが湧きませんでした。

教材のインプットはするけど、会社から帰って疲れて寝るの生活でした。

なのでまったく行動できずにいました。

もう少し詳しく言うと、
情報発信ビジネスはまずSNSやブログ、
youtubeで集客して、公式LINEかもしくはやメルマガに登録してもらって売る

っていう流れが正解だと思っていました。
(今振り返るといろんな選択肢の一つでしか無いと思います)

なのでまずどのメディアで集客しようかそこでずっと止まっていた。

3、ブログを書き始める

「Twitter始めようかブログやろうか、YouTube始めようかどれが正解なんや...」

僕はずっと正解を探していて手が止まっていた。

今思うと正解なんて無いんですけどねw

それで確か3ヶ月は確実に何もできなかった気がします。

「このままじゃいかん。とりあえず動こう」と思って
ブログを書き始めました。

会社行く前にビジネスの作業進めて習慣化して
いかんとまじで行動できなくなる、と考えてとりあ
えずブログ記事を書くことにしました。

教材で知った事やインプットした事をアウトプット
する形で記事にしていきました。

4、ブログ記事書いても意味無いと感じ始める

しばらくブログを書き始めて、生活の中にビジネ
スをするという習慣を作る事ができるようになりま
した。

ですが、「ブログ何記事書いても結果出ん気がする」と思い始めました。

ビジネスって集客して販売するだけですからね。
(教育が必要な場合もありますが)

記事数は増えていくけど、肝心の「販売」が用意できていない状況でした。

だから10に0をかけたなら答えは”0”であるように、いくら記事を書いても落とし所が無かったので収益が上がる気がしませんでした。実際そうなんですけどね。

5、Twitterを始める

僕の情報発信のジャンルは”ビジネス系”です。情報発信ビジネスについてなら続けられそうだったし、需要もありそうだったのでビジネス系を選びました。

そして誰かのメルマガで「Twitterであれば見込み客は集まりやすい。特に稼ぐ系であれば。」という文言を見つけ、これだ！！と言わんばかりに僕もTwitterを始めました。

今のところ収益もリスト(公式LINEやメルマガの読者)も0です。

ただブログ記事がちょろっとあるぐらいでした。

6、毎日ツイートする

なんとなくのTwitterの雰囲気は知っていましたが、まだまだ知識が足りんと思い、Twitterに関するnoteなどを買い漁りました。

値段が手頃だったのと、当時noteが流行していてどんなメディアか確認したかったというのもありました。

500円ぐらいのものから3000円ぐらいのものを何本も買いましたね。

「毎日ツイートすることが大事」

「ギブすればフォロワーは増える」

「リプで絡もう」

という内容がメインでした。

僕はトレンドアフィリエイトで月収18万円を達成させた事があるのですが、

その経験から価値提供しないといけないと人は集まらない、という事はなんとなく理解していました。

ツイートしたりギブが必要っていうこともすんなり頭に入ってきたので、
毎日ツイートしたりリプしたりと、毎日Twitterを触るようになりました。

7、火種フォロワーを増やす

今でこそターゲットが大事と腐るほど言っていますが、当時そんな概念は無く、「いやフォロワー多ければ多いほどいいやろ」

って思っていました。

最初はフォロワー0だったので買ったnoteで学んだことを活かしつつ、相互フォロー企画などを利用して、火種となるフォロワーを増やしていきました。

ただ趣味でツイッターやってる人は集めてもダメだと思っていたので、

「副業に興味ある・自分で稼ぐ力をつけたい人集まれ〜！」

みたいな募集の仕方してました。

今思うと、ターゲット広すぎやろ！ってツッコミたくなりますw

でノウハウ通りに実践していきつつ、ツイートはもちろんリプをしたり絡みにいったりして地道にフォロワーは増えていきました。

8、無料noteを公開する

お待たせしました。

ようやく僕の最初のコンテンツが生まれた瞬間ですw

ここからなんとなくうまく行き始めましたね。

Twitterを毎日触っているあるときにいつもリプしあっていたフォロワーさんとnoteの話になったんですよね。

(うろ覚えですが)

詳しくは思い出せないですが、確かこういうやり取りをリプしてました。

相手の名前も忘れたのでAさんとします。

Aさん「フリスクさんもnote出しましょ笑」

フリスク「えーでも僕実績とか無いですし自信ないですよ〜笑」

Aさん「そうですか？フリスクさんがTwitterで意識してる事とか知りたいですよ？」

こんな感じです。

で書いた無料noteが、「濃いフォロワーを集める7つのコツ」というテーマのTwitterに関するものです。

リサーチとかしっかりしていなかったですが、みんなフォロワー増やしたいと思っているだろうと感じ

ていたので「フォロワー増やし」をテーマにしました。

どうせ書くならボリュームある方がいいと思って1万文字書きました。

中身は教材で学んだこととか他の人のnoteで知った事とか、僕自身がTwitterで意識している事をまとめました。

noteの書き方とかこの時は正直あまり詳しく分かりませんでした。見た人に伝わればいいと思います。他の人のnoteを真似しながらなんとか書き上げましたね。

その時に固定ツイートにしていたのがこのツイートです。

(noteはもう公開していませんが)

↓

<https://twitter.com/01frisk01/status/1200019230847991809?s=20>

いきなり大量にリプが来て感想がくる、って言う事は無かったですが、多くの方に読んでもらい自信ができました。

結果を出している人は常々「学んだ事をアウトプットすれば喜んでくれる人はいる」と言っていました。正直半信半疑でした。

でも僕が実際にコンテンツを出す立場になって初めてこの実感が湧きました。

「自分の出した情報は役に立ってるんだ」と。

まだこの時点では1円も稼げていませんでした。

ですが僕の中では大きく前進できた瞬間でした。

金銭的な成果はまだ得られていなかったですが、この無料noteを公開したら40～50人ほどフォロワーが増えました。

益々、「価値提供は大事だな」と実感しましたね。

<ステップ2>

公式LINE読者を増やす

次に、初めて僕が有料商品(note)を作って公式LINEの読者を増やすまでの流れを詳しく書いていきます。

『フォロワー増やし』の1万文字の無料noteを書いたから、価値提供すればフォロワーは増える、という実感と自信を得た僕は、他にもnoteを書いていきました。

・ブログでアクセス増やす方法

- ・個人が情報発信で収益化する手法
- ・情報発信ビジネスの全体像
- ・時間管理術

などですね。

◎商品の中身は？

最初に書いた無料note同様に、僕が意識している事、実践して得られた事、経験した事、試した事、学んだ事などをまとめました。

そしてある程度コンテンツが増えてきたので、まとめて公式LINEのプレゼントにしました。

初めは公式LINEでお客さんと接点を持って収益化しようと思っていましたが、中々読者が増えませんでした。

◎小さな実績でも公式LINEに登録される

ですが公式LINEのランディングページ
(公式LINEの登録を促す記事)をライティングの型にあてはめて書き、

実績も公開したところ初めて公式LINEに登録してもらうことができました。

その頃にはフォロワーも増えていましたし無料noteも反応得ていたので

- ・フォロワー1000人達成
- ・無料noteで〇〇PV達成
- ・〇日で1万文字のコンテンツ作成し
- ・インプレッション〇〇

というような実績の書き方をしました。

もしかしたら「こんな実績しょぼいやん」って思うかも知れませんが僕はターゲットを、情報発信始めたての自分(フリスク)にしていました。

昔の僕がすごいと思うような見せ方をしました。
(今思うとそれで正解でしたね。)

金額的な実績は無いかもしれませんが、ネットビジネス初心者からしたら僕は一歩先を進んでいる状態です。

だからどんな些細で小さな成果でもどんどんア
ピールしていきましょう。

そして、無料プレゼントもつけたことによって、公
式LINEの読者が今まで0人だったのに1人、2人
と増えていきました。

◎他メディアにもコンテンツを出品した

あと話は変わりますが、無料noteで作成したもの
をPDF化して、スキルクラウドに出品しました。

せっかく完成されたコンテンツを作ったので他にも使えればと思ったからです。

スキルクラウド: <https://www.skill-crowd.com/>

スキルクラウドとは、ココナラみたいにスキルやノウハウを個人間で売買できるプラットフォームです。

確かアカウント作成して初めての出品は無料できました。

(そのルールは今は変わってるかもです)

◎最高評価を貰い、実績化へ

無料で販売していたのもあって10人以上に買ってもらう事ができ、ほぼ全員に星5の最高評価をもらうことができました。

すかさず高評価もらった様子をスクショして実績として載せました。

そんな感じで実績となるような写真などはブログやTwitterに公開するようにしました。

そしたらよりフォロワーも増えていいねもつくようになり、公式LINEの読者も増えて、というような好循環になっていきましたね。

<ステップ3>

公式LINE内で無料相談始める

公式LINEに登録されるようになったので、お客さんと通話しようと思いました。

お客さんに無料で電話していました。

やろうと思った理由は、

- ・お客さんがどういう所に悩んでいるか知る為
- ・どんな事を知りたいのか調べる為
- ・自分がどれくらい役に立てそうか知る為

ですね。

あとは無料で相談に載れば、「〇人にコンサル」という実績も出来そうだなと思っていました。

◎アンケートを集める

そしてアンケートを入力してもらうようお願いしていました。

そして、フリスクとの無料通話相談の感想をアンケートに入力してもらうようお願いしてました。

無料で相談にのっていたのでほとんどの方が快くアンケートに協力してくれました。

ちなみにアンケートは、「Googleフォーム」がおすすめです。Googleアカウントを所有していれば無料で簡単に作成できます。

→<https://form.run/media/contents/enquete/googleform/>

◎感想を貰うべし

アンケートやお客さんの感想は、必ず貰っておいた方がいいです。

良いレビュー(感想)がたくさんあるとお客さんは安心しますよね。あなたもAmazonで買い物するときに評価を気にすると思います。

信用を得るために、忘れずにお客さんの感想は集めておきましょう。

アンケート以外にも、Twitterやってる人だったら感想をツイートしてもらうとかでもいいですね。

<ステップ4>

有料noteを販売し、0→1を達成

そして、僕がここまで情報発信で実践した事を有料noteで販売しました。

- ・Twitter運用(フォロワーの増やし方)
- ・Twitterから公式LINEに登録してもらうまでの流れ
- ・公式LINEで問い合わせ取る方法

などですね。

いろいろなお客さんと無料で通話したことによって、

「こういう所悩んでいたからこういう書き方がいいな」

「ここ詳しく知りたいんだろうな」

というように、お客さんの気持ちを理解しながらnoteを作り上げていく事ができ、スムーズに作成できました。

◎2980円でnoteを販売

それを初回2,980円で販売したところ、

「3万円の情報商材より価値がある」

「印刷して何度も見返します」

というめちゃくちゃ嬉しいコメントを頂く事ができました。

◎売れた様子を表に公開する

noteが売れたらその様子をTwitterに写真をアップしたりもしていました。

こうすることによって「盛り上がっている感」を演出できます。

人は、人が集まっているとさらに集まる習性があります。

ラーメン屋の行列があると、きっとあのラーメン屋は美味しいに違いない、と考えるあの感じですね。

そしたらまたnoteが売れて...という循環が生まれました。

同時にフォロワーも増えていき、さらにTwitterの信頼性と権威性が上がっていきました。

<番外編>

【コンテンツを量産する裏技】

noteを販売後の流れを書いていきます。

ここから、楽に商品を作ったりやコンテンツを量産できる裏技を紹介します。

面倒なりサーチも必要ないです。

あまりやっていないのでこれ見た方めっちゃラッキーやと思いますw

ではいきます。

note購入者の方に無料コンサルをしていきました。LINEやZOOMなどを使って一対一で通話してサポートしました。

◎効率良くコンテンツを量産

その中で質問されたことなどを、文章にしたり、文章だと説明しづらい事などは動画を作成したり、音声を撮ったりしてコンサルした方に渡していました。

(文章であればGoogleドキュメントで作成すればURLで共有できるのでめちゃ便利です。完全無料です。)

これが商品・コンテンツを圧倒的に効率よく量産する秘訣です。

商品作る際はよくリサーチが必要だ！なんて言われますが、確かに間違っていない。

でも僕のこの方法であれば、既に見込み客の方の悩みに答える商品作りが一瞬で出来ます。

だって直接質問されてますからね。

1人の方が悩んでいることは、他の10人、30人も同じように悩んでいる可能性が高いです。

お客さんのニーズ(欲しているもの)を満たす商品作り、コンテンツ作成をするので、当然他の人も売れやすいというわけです。

ここで作成したコンテンツはあなたのビジネスを確実に飛躍させます。

- ・ココナラに有料で出品する

- ・公式LINEの追加プレゼント用にする
- ・「RTLしたら渡す」と認知拡大に使う
- ・アンケート回答した人限定で渡す
- ・有料noteの追加特典にする
- ・商品買った人限定でコミュニティ
(LINEグループ、チャットワークグループ等)に招待できるようにする。
＝コミュニティに価値を置く

..等コンテンツがあればあるほど、
収入の柱を拡大させることができますし、
労働時間もどんどん減らすことができます。

出来たコンテンツを、
例えばまとめて3万～5万円で、月にたった3人に
売れば10万円前後は稼げます。

(5万円×3人だったら月15万円)

その3人中1人に、徹底的に教えまくるコンサル
ティングサービスを例えば、
半年で30万で成約したりも十分出来そうですよ
ね。

今まであなたが実践したことを教えるだけなので
そんなに難しくないでしょう。

◎コンテンツ作り＝資産になる

こんな感じに、コンテンツを作れば作るほど爆速で収益化しやすくなるのはなんとなく想像できるかと思います。

コンサルするなら、同時にコンテンツ作りも絶対にやるべきです。

やってる人意外と少ないですが、やらないとほんとに損です。

めっちゃ勿体ない。

このように、実践した工程、軌跡をコンテンツとして残すことによって資産化になります。

こうすれば、あなたの今後のお客さんが何十人、何百人と増えても同じように価値提供ができますよね。

10年、20年と稼ぎ続けていてかつ、収益が右肩上がりになっている発信者はこんな感じに必ずコンテンツ化しています。

だから自動化もできるっていうわけですね。

...という感じで僕は情報発信(コンテンツ)ビジネスを実績0の状態から行ってきました。

こんなに自分がやってきた工程をさらけ出す発信者はなかなかいないと思います笑

2,980円で販売したnoteの時も、購入した方に「こんなに公開しちゃっていいんですか!?!」と心配されましたw

まあでも僕自身、何をやっていいか分からず手が止まりまくっていたので是非そういった方の参考になれば嬉しいです。