

このレポートでは

- ・多くのインプレッションやフォロワー
- ・格上発信者との競争

などは一切不要で、
ライティングスキルを活かした

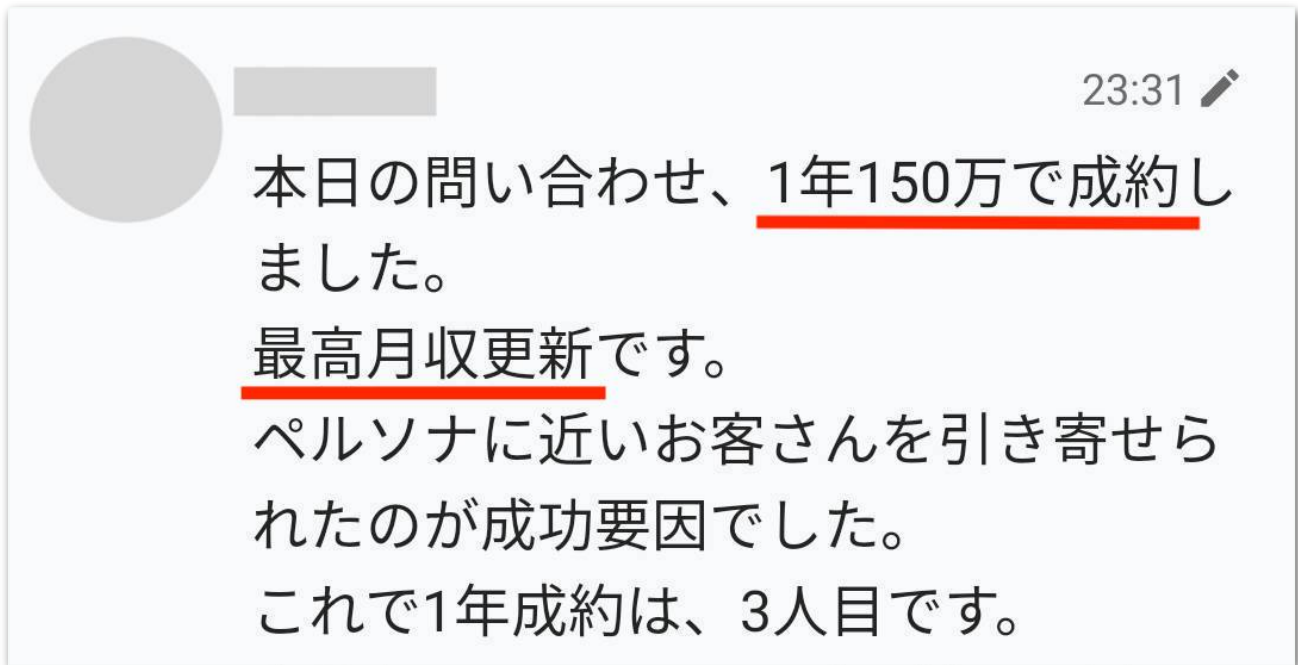
少ないフォロワー数でも月収30万～月収50万を 安定的に売り上げるファネル構築

について書いてきます。

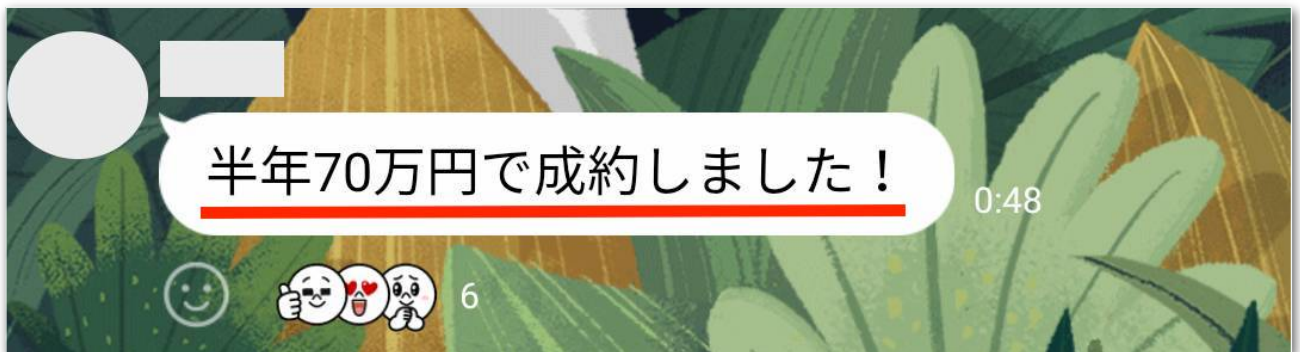
僕だけではなく、生徒さんやクライアントの方も
少ないアクセス(インプレッション)で
月収7桁超えを達成させている方が多数います。

■クライアントの方の実績

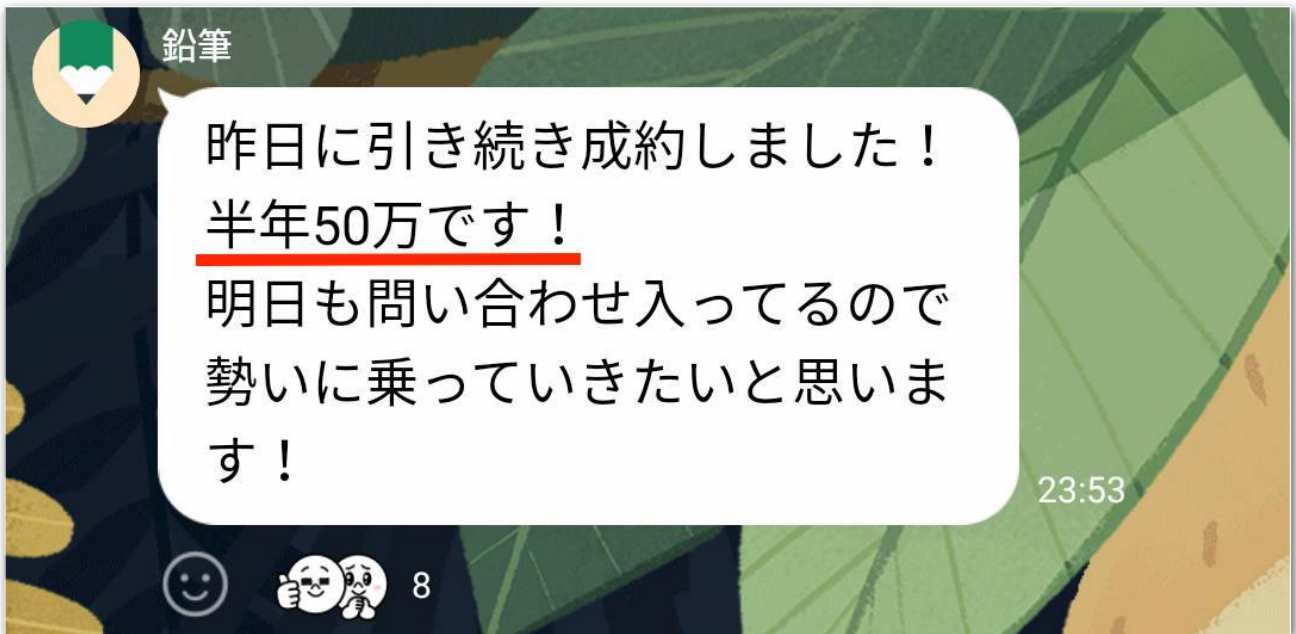
- ・フォロワー約600人で、150万円売り上げた方



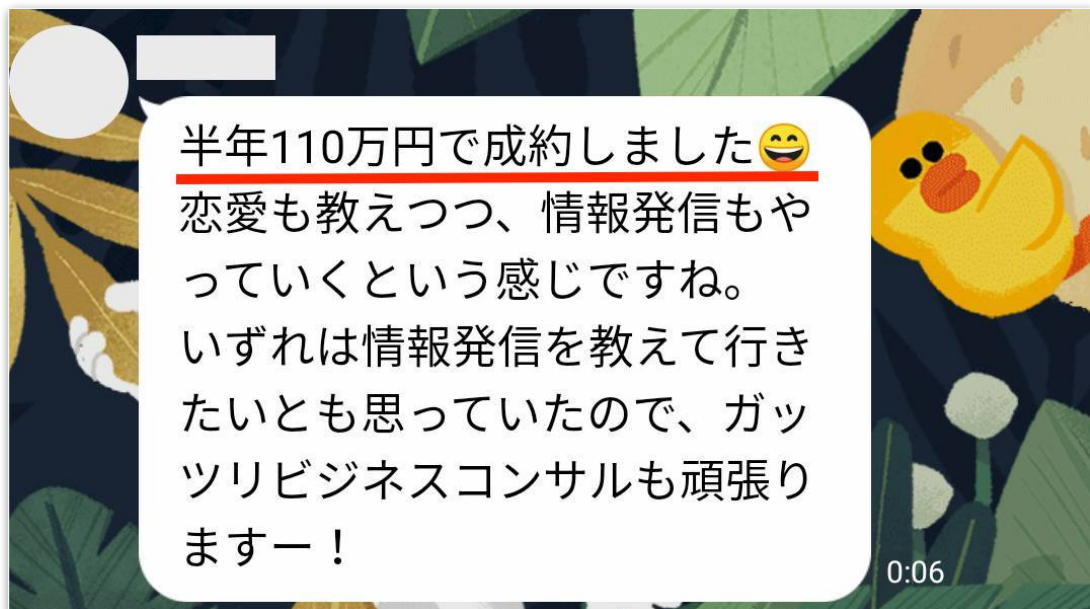
- ・フォロワー約500人で70万円売り上げた方




- ・ フォロワー約200人で50万円売り上げた方



- ・ フォロワー約1100人で110万売り上げた方



もちろん、高単価サービスの期間終了後も、引き続きリピート成約させている方もいらっしゃいます。



半年90万リピート成約しました！
卒業した長期講習生が、もう一度レベルアップしたいということで、
これで、今月の売上は175万です。
今月300万目指して、引き続き頑張ります！

僕自身もそうですし生徒やクライアントの方も同様に、

少ない認知や少ないフォロワーで派手な事や目立ったことをせずに稼ぎ続ける事に成功してます。

なぜ少ないフォロワー (アクセス数) でも月収7桁を達成できるのか？

数字を使ってしっかり説明していきます。

1日約1000インプレッションで 月収30～50万円達成させる戦術

ペルソナに刺さるコンセプト設計
をしている事が前提ですが、

Xで月間3万～5万インプレッションほどで、
大体月に15～25リストぐらいは獲得できます。

月間3万～5万インプレッションという事は、

『1日あたり約1000インプレッション』

という計算になります。

それぐらいのインプレッションで
『シナリオコンテンツ』を作って
大体30～50人ぐらが見てくれたとしたら、

参加率がざっくり15～20%だとして、
10人弱の人が企画に参加してくれます。

本編とCTAが一致させた

シナリオコンテンツを使えば、

参加率15~20%というのは
十分達成可能な数字になります。

3つの価格帯の商品

例えば

- ① 10万前後(フロントエンド)
- ② 30万前後 (ミドルエンド)
- ③ 50万前後 (バックエンド)

の3つの価格帯の独自商品 (自社商品) を
持っていたとします。

平均売上単価は、 $90万 \div 3 = 30万$ です。

つまり

“1件あたり30万の売上が見込める”

という事です。

です、クロージングをきちんと学べば
成約率20~30%は出ます。

なので、例えば何かしらの企画に
参加した10人の人に対してオファーすれば、

$$10人 \times 20 \sim 30\% \\ = 2 \sim 3人$$

$$2 \sim 3人 \times 30万 \\ = 60万 \sim 90万$$

の売上が立つ計算になります。

「30万の商品単価も経験値的に今は厳しいです…」

っていう場合でも大丈夫です。

平均売上単価が「5万」だったとしても、

$$10人 \times 20 \sim 30\% \\ = 2 \sim 3人$$

$$2 \sim 3人 \times 5万 \\ = 10 \sim 15万$$

は稼げる見込みが立ちます。

こういった理由から、

1日1000インプ程度の少ない認知数でも
月収30万円～50万円を達成させる事は余裕です。

フォロワー数とかぶっちゃけまじで関係ない。

高単価商品が作れない時の対処法

「いきなり数万円～数十万の商品用意するのは
ハードルが高い」

っていう人も少なくないはずですよ。

確かにいきなりこれらを用意するのって
ハードル高いですし、
最初って自信無いと思うんです。

でも最初は無料で始めていったり、

少額からスタートさせていけばいいだけです。

例えばですが、
30日間お試しで無料コミュニティ
(オープンチャット) を実施するとします。

30日間、無料コミュニティに入ってもらい、

「1ヶ月間どうでしたか？」

みたいな感じで、参加者と直接話します。

その中で小さなバックエンド商品を
オファーしたらいいんですよ。

例えばですが、

3ヶ月で5万円ぐらいの価格帯

で最初がいいんです。

それでも不安なら1ヶ月5,000円でも可です。

いきなり半年30万円とか
1年50万円とかのバックエンド商品を
提供できなくても大丈夫です。

「この価格で絶対に相手を満足させられそう」

っていう自信があるのなら、
やって頂いて構いませんが。

バックエンド商品設計時の大原則

前提として、バックエンドの構成や
内容のイメージとしては、

『現時点での最大級の価値提供をする』

ってというのが大事で、

「ペルソナの人を今の自分のレベルに引き上げるにはどう
すればいいか？」

「自分の所まで来てもらうには何を伝えればいいか」

っていう視点で考えると良いです。

例えば

- ・ まったくの0の状態からセールスレターを書いてBrainやnote、ココナラ等で低価格のコンテンツを数本を売った事がある。
- ・ 無料プレゼントをいくつか作った事がある
- ・ 公式LINE(メルマガ)の読者が30人ほどいる
- ・ 何人かと無料通話相談した事がある

っていうぐらいの小さな実績や
経験でも十分なんですよ。

だって、超初心者の人に対してだったら、
あなたの現状までにやって来た事とか
教えたりできますよね。

あなたが想像している以上に、
お金を頂いて価値提供する事って可能なんですよ。

もし、あなたがネットビジネス初心者
の時の状態に戻ったとして
考えてみてください。

自分と同じような境遇、価値観、考え方の人が
自分の目指したい未来に向けて一歩先に進んでいる。

その為に必要な

環境・ノウハウ・具体的な手順・マインド・考え方

をマンツーマンで徹底的に
直接指導してもらうサービスが

「3ヶ月の間、徹底的に5万円で全力サポートします」

って用意されたらどうですか？

「え、死ぬほど安いっww」

ってなると思うんです。

というか「絶対参加します！！」
ってすぐ飛びつくはずですよ。

何が言いたいかっていうと、

自分に対して憧れや共感、リスペクトを抱いてくれる前提であれば、

それぐらいの価格帯のバックエンドって
ペルソナの人からしたら
死ぬほど安いって事です。

それなら自信を持って提供できませんか？

っていう。

別の切り口でいうと、昔の自分が知った時に
一瞬で飛びつくバックエンドの期間や価格、
内容にすればいいんですよ。

「これだったら、昔の自分は脳死で絶対買うわw」

みたいなものって事ですね。

であれば、3ヶ月5万円ぐらいだったら
販売出来そうじゃないですか？

じゃあもし仮に、企画(無料コミュニティ等)に10人参加してくれた人のうち、2人に売れたとします。

よっぽどオファーが下手ではない限り、10人いたら2人ぐらいは購入してくれます。

『5万円 × 2人 = 10万円』

という感じで、商品の販売実績が出来ます。

30日間の無料コミュニティに
すごく満足してもらって、
継続したいっていうニーズがあれば、

「5000円で継続できます」

みたいにオファーすれば、2人に売れたとしたら

『5000円 × 2人 = 1万円』

という売上になります。

こうやって、まずは少額の商品から
小さく売ってあげばいいんです。

背伸びせず、現状自分が価値提供
できる事をやってあげばいいんです。

いきなり高額の商品やサービスが提供
できなくても全く問題なしです。

低価格の商品を提供してそこで満足してもらって、
自信がついたら価格を上げていったり、

「こういう事もやってあげた方がいいかな」

っていう感じで具体的なアイデアとかも
思いつくと思います。

そして、

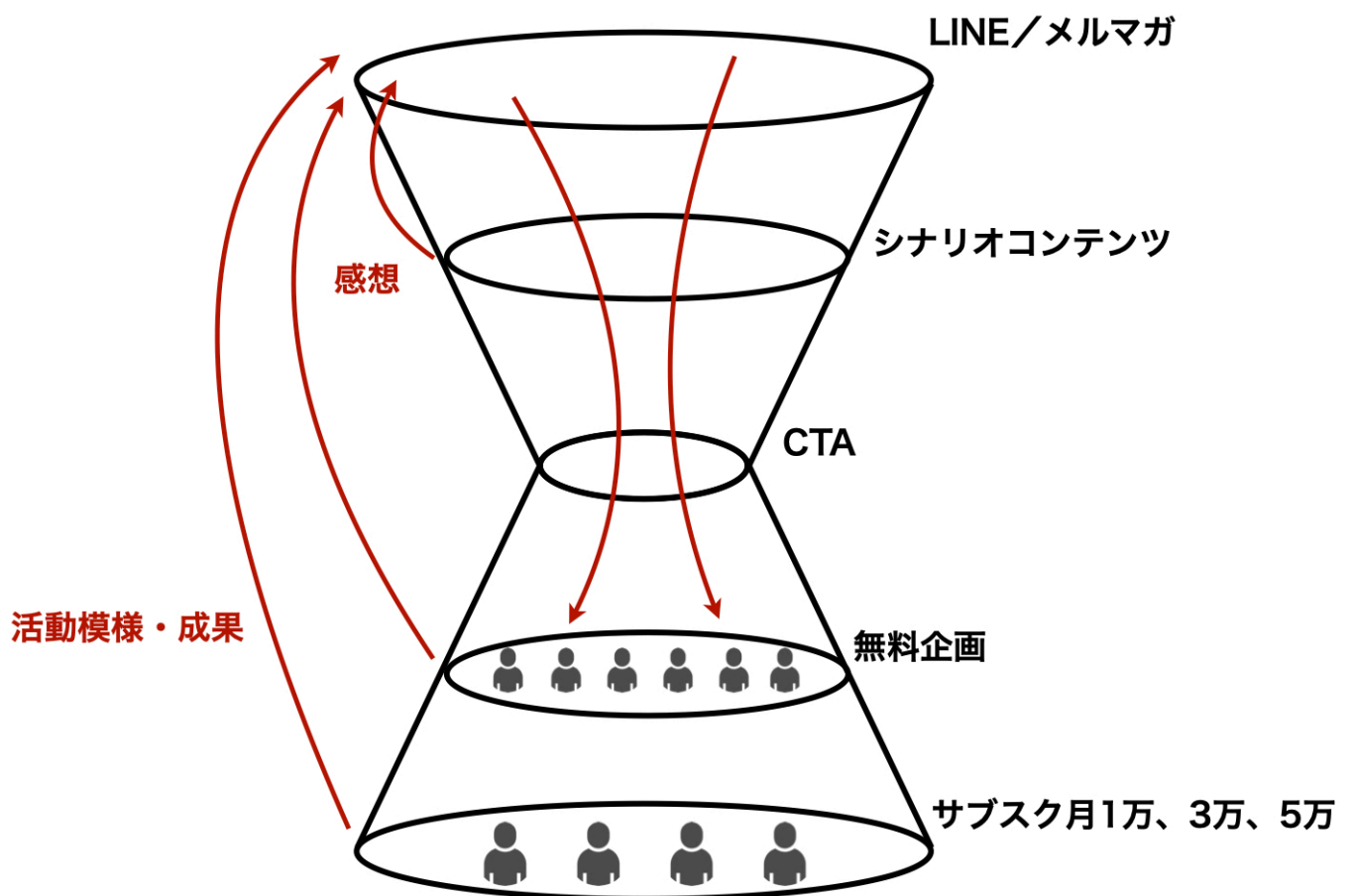
- ・ シナリオコンテンツを受け取って見た人の感想
- ・ 無料企画に参加した人の変化(Before→After)
- ・ 無料企画での活動模様や感想

というような声を、SNSなどの表の

メディアにどんどん公開していきます。

図にするとこんなイメージ。

▼エネルギー循環型ファネルの図



自分の価値観やコンセプトにあった、

『有料のバックエンド商品購入者や企画参加者』

などの感想や活動の様子を
表に出すからこそ、

商品を買ってくれそうなペルソナに
近い濃い見込み客の方が
集まってくれるようになります。

つまり、**濃いリストが増える**という事です。

熱量、感想、活動模様などの情報を
上に出す事で、新規集客のハードルが
下がっていきます。

シナリオコンテンツを配布したり、
企画を行ったりなど、

既存の読者や参加者に
価値提供をすることで、

新規リストを獲得したり、
問い合わせを取れたり
していけます。

**濃いリストや商品購入者が
2倍、3倍と増加する仕組み**

そうやって、

“シナリオコンテンツを配布して企画を行う”

っていう流れを通してエネルギー循環型
ファネルを構築していけば、

次のシナリオコンテンツを配布する時や
何かしら企画をやる時は、

さらに受け取り人数や企画参加者数は
増えていきます。

これはどういう事か？

最初にシナリオコンテンツを配っていて、
あなたのコンテンツや企画に価値を
感じてくれているのであれば、

2回目にシナリオコンテンツを配る時は、
最初から20人ぐらいは受け取ってくれます。

『1回目の受け取り人数+通常のリスト取り』

で、2回目を配布するまでに
大体60人ぐらいい既にLINE読者は
いると思います。

一度シナリオコンテンツを配っているので、

全員ではないかもしれませんが
価値を感じて興味を持ってくれている人は
一定数存在します。

なので、2回目にシナリオコンテンツを
配布する時は受け取り率は上がるはずですよ。

受け取り率30%に上がったとしたら、

LINE読者が60人であれば
20人弱が受け取ってくれる計算になります。

Twitterでいいね・RT企画したりせずとも、
最初から約20人が受け取ってくれる事が
確定しているんです。

また、参加者もさらに増えるはずですよ。

例えば最初インプレッションは、
月3万～5万程だったとします。

ですが1回目のシナリオコンテンツを
配って企画に参加してもらって、

そこでの感想や活動様子をXに出していれば
より認知は広がって興味をもってもらえます。

なので月間のインプレッションも
底上げされるはずです。

2回目のシナリオコンテンツを配布する時に、

最初から受け取ってくれる人が
約20人いたとして、

Xからも受け取ってくれる人が集まれば、

受け取り人数は合計50～70人に増えるでしょう。

受け取り率が15～20%だとしたら、
参加者は10～15人ぐらいになります。

導線や訴求がある程度しっかりしている
必要はありますが、

そうやってシナリオコンテンツを
配る回数を増やしていく事によって
参加者の方はどんどん増えます。

**単純に参加者が1.5倍になれば、
売上も1.5倍になります。**

例えばですが、

企画の参加者が10人いて、
成約率20～30%だったら、
10人中2～3人に売れる計算になります。

30万円の商品だったら、売上は

$$\text{『}30 \times 2\sim 3\text{人} = 60\sim 90\text{万円』}$$

になります。

じゃあ、参加者が10人から15人(1.5倍)に
なったらどうなるのか？

成約率が同じ20～30%だとしたら
参加者15人中、3～5人ぐらいに
有料商品が売れます。

『30万円 × 3~5人 = 90~150万円』

という計算です。

参加者が10人の時：60~90万円

参加者が15人の時：90~150万円

…という感じで、売上も1.5倍になります。

ということは参加者が2倍になれば、
売上も2倍になっていく計算。

シンプルですよ。

先ほど説明した通り、

エネルギー循環型ファネルを構築する
意識でシナリオコンテンツや
無料企画を実施すれば、

**“3ヶ月ほどで月収30万円の
安定収入は十分に達成可能”**

であることはお分かり頂けたと思います。

こうやってシナリオコンテンツを起点に、

まずは小さくでもいいから
エネルギー循環型ファネルを
展開していく事によって、

**シナリオコンテンツを2個、3個と
用意して受け取り人数や参加数がどんどん増えて、
売上も右肩上がりになっていくんです。**

(だから毎回企画が滑りにくく、収入も安定する。)

同じように、

その企画の活動模様やシナリオコンテンツの
感想をSNSなどの表のメディアに
出すことで認知され、
興味を持ってもらう事ができ、

さらに濃いリストが取れたり
成約に繋がる見込み客の方を
集客できるようになります。

ちなみにXでプレゼント配布企画などを
毎回滑らず成功させている発信者は、

僕の提唱するエネルギー循環型ファネルに
似た感じで実践しています。

というのも、毎回多くの人にいいねや
RTしてもらって盛り上がっている発信者は、

- ・既存の読者が何百人といたり、
- ・購入者リストも何人もいたり、

公式LINEやメルマガでたくさんの
読者がいる状態の人が多いです。

だから、企画を実施する時はLINEや
メルマガ読者の人に伝えることで、

最初から数十いいねや数十RTが
貰いやすくなります。

それが火種となって、さらにいいね
やRT数が増えて100いいね、
150RTみたいな感じでバズり始めます。

それを見かけた新規の人が

「この人めっちゃ盛り上がってるやん。勢いあるやん」

という感じで注目して興味を持ち、
参加してみようと
行動し始めるという感じですね。

**格上の発信者は、こうやって
無料企画を成功させています。**

既存読者や、購入者リストがいるから
こそ成功確率が圧倒的に違うんです。

もちろん、全員が全員、
僕のエネルギー循環型ファネルを
意識しているわけではないが、

結果的にエネルギー循環型ファネルのような
構造になっているといっても間違いではないはず。

【さいごに】

ここまで読んでいただき
ありがとうございました。

今回説明した内容は、大掛かりで複雑な事は
してないですね。

- ・ 複雑なステップメール書いたりしてないですし、
- ・ 格上の発信者とのポジション争いもしてないですし、
- ・ 派手なローンチや奇抜な企画もしていません。

自分より格上の発信者に媚びたり、
表面上だけのリップ周りとか
単純労働もしてません。

ここまで解説したように、

**少ないフォロワー、少ない認知の弱小アカウント
からでも月収30万～50万を堅実に
安定させる事は可能です。**

ある程度高額バックエンド商品を持っている人
だったら、ぶっちゃけ初月で売上100万も狙えるはず。

僕が提唱している方法は、

**“見込み客を一気に刈り取り、
売上を最大化させるローンチの
ような短期目線のやり方”**

ではありません。

なので、

「今月は150万稼いだけど、来月の売上どうしよう…」

みたいな不安は無くなります。

理由は上記で説明した通りです。

瞬間最大風速を狙った単発の稼ぎ方ではなく 『安定的に』稼ぎが増え続けるモデル

です。

しかも商品を提供したり企画に参加してくれた人とやり取りしたりする中で『参加者の悩みや声』も知れますし、

- どんな価値観の人が集まったか
- どんなワードに刺さったのか
- どういう感情になって参加を決めたのか

が売る中で同時に把握できます。

つまり、

“『顧客理解』も同時並行で進む”

ということです。

実績も読者も少ない0の段階から
収益を上げながらも集客力を確実に
高めていく手法を今回解説したので、

早速今日から実践していただいたら
嬉しいです。

それでは、ありがとうございました。