
半自動で 毎月30万円

-仕組みづくり-

- ✓ 集客を楽なゲームにするには？
- ✓ 客単価を高める具体的な方法
- ✓ 積み上げ式の
安定収益を得る方程式とは？

総文字数：8,000字以上

フリスクです。
(自己紹介は[こちら](#))

1～3ヶ月で、半自動で毎月30万の 収益を生み出す仕組みづくり

というテーマで書いていきます。

最近はいろんな発信者が
様々なことを言っていて、

「低単価商品を売ったあとに
アップセルで追加で売るのが正解？」

「プロモーションして
短期間で一気に売り切るべき？」

「それとも無料相談をして
通話で一撃高単価セールスするべき？」

「ステップメールを7～10通組んでから
有料教材を販売したほうがいいのか？」

「動画が主流だからVSLとかウェビナーを
やって最後に講座を案内する方がいい？」

と具体的なやり方とかで悩む人が
増えていたりするんですが、

売りたいバックエンド商品や
フロントの有料教材が決まっていたとしても

- ・ 価格はどうすればいいの？
- ・ どの順番で売ればいい？
- ・ 目標金額はどれぐらいが妥当？
- ・ いつまで売り続ければいいの？

みたいな感じで目安となる数字を含め、
全体像やゴールが分からないから
手が止まってしまう人が急増しているなど。

「どれぐらいリストを集めればいいの？」

「情報発信の最終ゴールは？」

「ずっと高単価商品を売り続けるの？」

「毎月毎月大掛かりなプロモーションを
しないといけないの？」

みたいなとか。

早速ですが以下、目次になります。

【目次】

リストマーケティングを成功させる方程式	6
半自動で毎月30万の収益を生み出す2つの要素	10
なぜ「客単価」を知る必要があるのか？	12
客単価 = 1リストあたりの平均売上	16
読者1人増加する度に「1万円」の収益が発生	17
集客を「楽なゲーム」にするには？	19
具体的にどうやって客単価を上げればいい？	24
DRMで目指すべき最終的なゴール	29
「最大瞬間風速」で売上実績を出す必要は0	33

というわけで、

情報発信 (コンテンツ) ビジネスを
行うにあたって、具体的に
取り組むべきことを説明していきます。

数字を頻繁に使うので
難しく感じるかもしれません。

**※流し読みしても絶対に理解できないので
その辺りはご了承ください。**

安定的に結果を出して
頂くために解説していきますので。

時代が変わろうがプラットフォームの
形が変わろうが、

今から伝えることは
普遍的な内容なので一生使えます。

コンセプトや発信ジャンルも問わない。
マーケティングの土台となる部分ですね。

ではいきます。

リストマーケティングを成功させる方程式

まずそもそもですが、

PV数

フォロワー数

アクセス数、

インプレッション数

は割とどうでもいいです。

必要ないわけではないのですが、

それよりも“**見込み客**”

を集めないといけません。

商品を買ってくれそうな人、

こちらの発信に興味を持ってくれる人ですね。

知ってる方も多いとは思いますが

一応言っておくと、

情報発信で売上を作るにはこの2つですよね。

①**リスト数を増やす**

②**客単価を高める**

LINE・メルマガ読者、
つまり見込み客を増やして客単価を高める。

$$\text{売上} = \text{リスト数} \times \text{客単価}$$

という計算式です。

※客単価についてはあとで詳しく書きます。

極端な言い方をすると
これ以外やる必要がないのです。

「いや、なるべくフォロワー多い方が
商品売れやすいじゃないか！」

っていう意見もあるかと思いますが、
確かにその側面もあります。

例えばXでいうと、

低単価のnoteとかを固定ポストに
置いておいて適当に1日数ポストしてれば、
興味持った人に売れたりします。

が、それって結局のところ

一生積み上がらない “労働集約型”のビジネス

になります。

労働時間を下げつつ、
収益が右肩上がるように
ビジネスを設計していかないと

自動で商品が売れるように
仕組みを作ったり、

オンライン上で資産を構築したり
ってというのは永遠に不可能です。

そしてX、YouTube、インスタとか
SNSアカウントは今すぐ
垢BANされる確率は決して
0%ではないです。

いきなりシャドウバンに
なったり凍結されるリスクは
誰にだってあります。

『0→1フェイズ』前後の方は当然として、

既に数十万円以上の高単価商品や
有料サービスを売っている中級者の方にも
是非知っておいて欲しい内容です。

これから情報発信を始める初心者の方は
めちゃくちゃラッキーです。

“無駄”な事をせず、“遠回り”も
しなくて済むようになるので、

約3年～5年分の時間を短縮できる

といっても言い過ぎではなです。

既に30万～100万前後をウロチヨロしてる方は、

**最小の労力で高いリターンが期待できる
企画や施策が実行できます。**

- ・ どれだけ読者を増やせばいいか
- ・ 次に打ち出す商品の価格はどうすればいいか
- ・ 何人に売ればいいのか？

などの目標数値、何から取り組めばいいか
アクションプランも明確になります。

半自動で毎月30万の収益を生み出す2つの要素

「1～3ヶ月で、半自動で毎月30万の収益を
生み出す仕組みをつくるには？」

結論からいうとこの2つを実装するだけです。

- ①**1日1リスト獲得する集客装置を用意**
- ②**客単価が5000～1万円になる導線を組む**

これだけです。

これも後ほど詳しく書きますが、

大きな労力、
大量インプ、
大掛かりなプロモーション

は一切要りません。ガチです。

実践してる方は読み進めてもらえれば
「間違いない！」と共感して頂けるはずです。

後で詳しく解説しますが、
大体3ヶ月ほどあれば

『毎月30万の収益が発生する仕組みをつくる』

ことは十分可能です。

(毎日継続して作業することは前提ですが)

ただ、必ず毎月30万円のキャッシュが
手元に入ってくるわけではなくて、

厳密にいうと

“毎月30万円の売上が見込める仕組み”
が構築できるという事です。

ですが商品を既に持ってる方や
ある程度濃い読者がいる方などは特に、

早ければ1ヶ月～3ヶ月で
毎月数十万円以上を安定して
稼げるようになります。

なぜ「客単価」を知る必要があるのか？

「なんで高単価商品を売る必要があるの？」

「なんでLTVを高め続けられないといけないの？」

その辺りの明確な答えにも
繋がっていくのですが、

僕ら個人が1人でビジネスをやる際は
大前提として、

“新規集客にコスト”がかかります。

労力、お金、時間とかです。

例えばXだったら毎日コツコツポストして
フォロワーを増やす。

インスタだったら図解を作ったり
ライブしたりDMで交流する。

YouTubeだったら台本書いて撮影をし、
場合によっては外注費を払って編集を依頼する。

広告だったら分かりやすくお金がかかります。

ネットを使わずにオフラインで
集客したりJVするってなったときも、

東京、大阪、名古屋とか都市部の交流会、
オフ会、セミナーとかに新幹線、
夜行バスに乗って出向く必要があります。

と、こんな感じで集客って
何らかのコストを使いますよね。

チャンネル登録者が何万人もいる人も
数万フォロワーがいるインフルエンサーも
なんで毎日毎日投稿をしているかって、

そういう大量にフォロワーがいる人ですら
集客にリソース(労力、時間、お金)を
使っていたりします。

一般の企業とか個人が
経営するようなお店でも
みんな集客に苦労してたりします。

満足度の高い商品やサービスを用意しておいても、

集客が出来なかったら
売れないわけですから。



物価は上がってはいますが

吉野家とかもお客さんの
回転率が高い(客数が多い)からこそ、

あれだけ安い金額で
牛丼を提供できるわけで。

「ステップメール組んで自動化してます！」
っていう人も、

新規の人を集客できずに
商品が売れなかったら収益0円ですから。

というかまあ普通に何千フォロワーを
目指したりするのって大変です。

っていう事を考えたらなるべく

最少の労力
最少の時間
最少の読者数

で“利益の最大化”を
図りたいわけです。

じゃあどうすればいいのか？

ポイントは『客単価を上げる』という事。

別に難しい話ではなくて、
一応説明するところです。

客単価 = 1リストあたりの平均売上

例えばLINE・メルマガ読者が
50人だとして総売上が50万だったら
客単価は1万円になります。

総売上50万円 ÷ 読者50人 = 1万円

計算式はこうです。

「だから何？」
って思うかもしれませんが、

客単価がわかっているれば
売上の予測ができます。

自分のファネルの縦の導線、
仕組みを正しく数字で評価できる、

とも言えます。

これはどういうことか？

読者1人増加する度に「1万円」の収益が発生

例えば客単価が1万円だとわかっていたら、

「1人読者が増えれば1万円の売上見込になるよね」

と予測が付きます。

つまりこれは

**LINEやメルマガ読者が1人増える毎に
1万円売り上がる仕組みである**

とも言えるわけです。

月間で50人読者増えたら、

『50万円の売上になる期待値』

という事でもありますね。

でですね、もし客単価が低かったら
大量集客をする必要がでてきます。

LINEやメルマガ読者とか、
とにかく多くリストを獲得しないと
いけなくなります。

これはなぜか？

<例>

読者数：90名

総売上：30万円

読者が90人いて、
総売上が30万円の場合で
考えてみます。

LINEやメルマガの中で

- ・ 有料講座を販売する
- ・ noteやBrainを何本か売る
- ・ バックエンドで直接指導型のサービスを成約

とか上記のどれか、あるいは
組み合わせでも何でもいいですが
仮に『合計売上が30万円』になったとします。

この場合の客単価は
約3,300円です。

読者90人 ÷ 売上30万円 = 3,300円

この計算式です。

という事は、
安定して毎月30万円稼ぐのであれば
毎月90人新規読者を増やす必要があります。

集客を「楽なゲーム」にするには？

でも客単価が高かったらどうでしょうか？

その3倍の『客単価1万円』だったら？

次は客単価1万円のケースで考えてみます。

読者が30人しかいない。
でも総売上はさっきと同じく30万円だった。

読者30人 ÷ 売上30万円 = 1万円

になりますよね。

客単価1万円の場合は、
月収30万円を安定して稼ぎたかったら
1ヶ月の間に30人だけリスト獲得すればいい。

つまり1日1人のペースで登録してもらえばいい。

毎月30人だけ新規読者を増やせば
いいという事になります。

それぐらいの少ない人数だったら
1ヶ月～3ヶ月程度あれば十分できます。

**1日1リスト程度の小さい集客力だったら、
手法なんて腐るほどあります。**

- ・ 毎日1人だけ登録してもらう
- ・ 1週間かけて合計7人増やす
- ・ 月に1回ミニ企画をやって30人増やす

でもいいですし、

・2ヶ月に1回しっかり準備した
企画を打って60人増やす

でもいいわけです。

そこを目標にSNSを更新したり
メディアを育てていけばだけなので。

ここまでを軽く整理すると、
安定して月収30万円を稼ぎたい場合は
以下のようになります。

●客単価3,300円の場合

月収30万円 ÷ 3,300円 = 90

→必要な新規集客は90人

●客単価1万円の場合

月収30万円 ÷ 1万円 = 30

→新規集客は30人

という事になるので、
客単価は高い方が
“少ない集客数”で済むんです。

つまり集客が楽になる、
イージーになるという事です。

じゃあもし、客単価が1万円ではなく
「3万円の仕組み」だったら？

**1人読者が増える毎に
「3万円」売り上がる見込み**

になります。

月収30万円だったら、
1ヶ月にたった10人の新規読者を
増やすだけでよくなります。

10人読者 × 客単価3万円 = 売上30万円

です。

月間10リスト獲得すればいいだけですから、
『約3日に1人』にLINEやメルマガへ
登録があれば完了します。

別に毎日投稿とかも必要なくなります。

じゃあさらに客単価が上がったら？
3万円ではなくて『客単価5万円』になったら？

月収30万円 ÷ 客単価5万円 = 読者6人

です。

1ヶ月間でたった6人にだけ
登録してもらえれば終了です。

集客に大量リソースを
割かなくてもよくなります。

こういった理由から、
客単価は高ければ高いほど
新規集客にコストをかけなくて済むのです。

具体的にどうやって客単価を上げればいい？

難しいかも知んですが、今はとにかく

客単価を高める = 集客が楽になる

と覚えてもらえれば大丈夫です。

じゃあどうすれば客単価が上がるのか？

- ①商品単価を上げる
- ②販売回数(オファー頻度)を増やす

この2つだけを意識すればOKです。

このどちらか、もしくは両方をやるだけです。

商品単価っていうのは、

教材、コミュニティ、コンサルとか
有料商品やサービス全般です。

そういった
フロントエンド～バックエンドの
商品単価を上げるか、

もしくは販売回数を増やして
成約数、購入数が増えれば1人当たりの
客単価は上がります。

もちろん、ただ商品単価を
上げればいいわけじゃないです。

価格に見合わない内容はサービスだと
満足度は下がり、信用も無くなります。

口コミが広がらない所か、
ブロックされたり二度と購入されなくなる、
といっても言い過ぎではないです。

だから商品単価やサービスの価格を
上げる時は、満足度の再現性が担保
できた後です。

自分自身の知見、経験値を増やして
お客さんに結果を出してもらう。
成長や変化を実感してもらう。

これはコンテンツ作ったり、
読者限定で何か企画をやったり、
無料相談をしたり有料教材を売ったり、

とか目の前の売上を追いながら、
稼ぎながら同時並行で高めていけばいい。

そしたら例えば
単発セッションやコンサルだったら

「1回1000円でやってみたら
すごく喜んでもらったから
次は5000円でもいいかも」

「3ヶ月5万でやってみただけ満足
してもらったから次は半年10万円でやるか」

と自信がついて無理なく価格を上げていける。

有料教材や講座だったら

「3,000円で売ってみたけど良い感想が
たくさん来たから次は1万円で売ってみよう」

とかでもいいです。

まあこの辺の細かい
値段設定とかはお好きなように。

それで商品が売れてきたら

『半自動の販売導線』 も完成します。

どういう事かっていうと、

<ステップ1>

一度プロモーションをする

<ステップ2>

その流れをステップ配信で組む

これです。

プロモーションといっても
大掛かりな事をする必要はないです。

もうちょっと具体的にいうと、

LINEやメルマガ、SNSを使って
リアルタイムで販売したときに
配信したメッセージ
(告知、公開開始、終了とかの流れ)

をステップメールなり
予約配信の設定をしておきます。

そしたら読者が増える度に
勝手に売れるようになります。

最後のCTAを無料相談に変えれば、
自動で問い合わせを獲得できる
導線にもなりますしね。

あとはリストさえ集めればいいから
『半自動で収益を生み出す仕組みが完成した』
といえるわけです。

DRMで目指すべき最終的なゴール

0→1を達成できたとか、
ステップ組んで自動化できたとか、
収益が月収30万～100万で安定してきました、

とか色々な人がいるかと思いますが

「情報発信ビジネスの最終的なゴールってどこ？」

「商品は何回売り続けられればいいの？」

みたいな質問とか相談も受けるので書いておくと、

①客単価を高めること

②新規集客のコストを下げること

この2つを目指していけば大丈夫です。

そしたら売上を伸ばしながら
労働時間を徐々に減らしていけます。

これはなぜか？

例えばさっきまで話の流れでいうと、

**「客単価5万円」であれば、
月に20人だけ集客するだけで
月収100万円達成**

になるからです。

最終的な理想の収入が
月収200～300万円 (年収3000万円)
なのであれば、

客単価10万円の場合
→毎月300リスト獲得

客単価30万の場合
→毎月100リスト獲得

こう逆算ができます。
ここを目標にしていけばいいです。

商品単価を上げるのが前提には
なりますが、

なぜ“商品単価”を高める必要があるのか？

さっきも言いましたが、

新規集客にかかるコストが下がって リスト獲得が楽になるから。

です。

収入を上げるには？

稼ぎをもっと増やすには？

月収を右肩上がりにするには？

こう考えたときに、

客単価も商品単価も分からないと

「高単価商品をたくさん売りましょう！」

「なるべく多く集客しましょう！」

と“ふわっとした”

アドバイスになります。

「価格を上げた方がたくさん稼げるから」

ではなく、

本質的には

『集客へのリソースが最小限で済むから』

という理由になります。

じゃあ、

- ・ 購入者の満足度を高める
- ・ 継続的に売れ続ける仕組みを構築する

っていう事を踏まえた上で、

「利益の取れるバックエンド商品の
価格を上げる方法はあるか？」

これも先ほど言いましたが
しっかりと発信者としての
実力を上げていくという事が必須。

“コンテンツの質” も “指導力” も
高めていく必要があります。

満足度を高める
＝成果を出してもらう、成長を実感してもらう

という事に繋がるので、
より多くの価値を提供できるように
ならないといけない。

逆にいうとそれを守っていけば、

**無理なく自然に高単価商品が用意できたり
価格を徐々に上げていきます。**

「最大瞬間風速」で売上実績を出す必要は0

ここまですら簡単にまとめると、

1〜3ヶ月で半自動で「月収30万円」
を生み出す仕組みをつくるには、

**1日1リスト獲得する集客装置を用意して、
客単価が5000〜1万円になる導線を組む**

とりあえずはここを目指せばOKです。

その為の方法として、

- ① 商品単価を上げる
- ② 販売回数(オファー頻度)を増やす

この2つを実践していく、という流れです。

「まだ0→1達成してません」

「バックエンド売ったことないです」

ぐらゐの段階の方のために補足をするゝ、
とりあゑずは客単価を5000〜1万円を目標せばOKです。

具体的にいうと、

LINEやメルマガ読者が30人だったら

理想：売上30万円 (客単価は1万円)

最低：売上15万円 (客単価は5,000円)

ここを目標にしていけばいいです。

10万円を3人成約でもいいですし、

- ・ 1万×5人
- ・ 3万×2人
- ・ 20万×1人

のトータルで計30万円でもいいです。

何でもいいです。

そしてどんな手法でもいい。

無料プレ企画→低単価の商品オファー

ウェビナー→有料講座の案内

無料コンサル→有料コンサルの案内

1万円の教材→審査性で有料コンサル

3000円note→1万円のnote

どの導線でも、どんな販売ルートでもOKです。

強いていうなら成功確率が高そうなものから手を付けるのがいいですね。

まあでも取り組みやすいものから始めて全然いいです。

「アップセルがクロスセルが～」

「低単価売った後に高単価を～」

とか型にハマった導線を真似しないと
いけないのかっていうと、

その必要はまったくありません。

何でもやれるし何でもできます。

選択肢は無限にあるので、
自分がやってみたい、
これ取り組んでみたい、

これならできそうっていうものから
手をつければ大丈夫です。

「一発ローンチで700万売り上げましたあああ！」
「最高月商1500万円いきましたあああ！！」

とか“一撃高単価セールス！”みたいに
その月の売上を最大化させにいたり、

最大瞬間風速ですごい実績を
叩き出す必要もまったくないです。

会社員の方は特にですが、
そういうプロモーションは準備に
時間がかかるし疲弊するので
絶対に続かないです。

現実的ではありません。

「ローンチで7日間で1000万円稼ぎました！」

みたいな場合だったとしても、

その人のLINEやメルマガ読者が
1000人だとしたら客単価は1万円
ってことです。

一方で、

10人しか読者がいないけど
売上が10万円っていう人も
客単価は1万円です。

**その仕組み、ファネルの導線の
期待値はまったく一緒という事です。**

なので安心してください。
焦る必要は1ミリもありません笑

最大瞬間風速で売上を作ったところで
「客単価」という観点で考えたら
そこに優劣はありません。

これまで解説してきたように、
短期的に最大利益を追うことよりも

- ・ 客単価を高めていく
- ・ 集客のコストを下げていく
- ・ 満足度を担保した上で商品価格を上げる

これを“愚直”に“地に足着けて”
やり続ける事の方が、

長期的に見たら
最少労力で最大限のリターン、利益を得られます。

ですし、客単価さえ分かれば

- ・ 来月は何人リストを集める必要があるのか
- ・ 商品の価格はどう決めればいいのか
- ・ 成約率はどれぐらいを目標にすればいいのか
- ・ どんなステップやファネルを組めばいいのか
- ・ 有料商品の案内は何回すればいいのか

こういう細かい所も一瞬で分かるようになる。

目標とする売上から逆算できますし、
追うべき数字も明確になる。

「今月のゴールはどこか？」

「今週どこまで仕事をこなせばいいか？」

「今日は何をやればいいか？」

と目の前のタスク、
やるべき事もはっきりする。

優先順位も具体的な手順も
全部分かるようになる。

しっかりと自分で
PDCA回せて自走できる。

**「独立して稼いでいける」と
“絶対的な自信と肌感覚”が得られます。**

是非ここを目指して欲しいなと思います。

今回は以上となります。
ありがとうございました！