

情報発信ビジネス講座

1

ビジネスの基本理解

■そもそもビジネスという概念

⇒ お客様の悩みを解決すること

⇒ 商品は悩み解決の手段(食品、化粧品、サービス、情報etc...)

■現代、商品の量が増えすぎている

⇒ 似たような商品多すぎ

⇒ 違うパッケージでほぼ同じ効果を強調する化粧品、サプリメント

⇒ 「ブログ 書き方」と検索すれば大量にヒットする商品(ブログ記事)ラインナップ

約 43,800,000 件 (0.32 秒)

相対的に希少性の価値が下がり、**別の価値**が求められている

■何に価値があるか？

選択肢が無数にある。なら、普通の人はどうしたいか？

⇒ 楽しんで答えに辿り着きたい

⇒ 4000万個の答えを1個1個試して自分に合ったものを選ぶ気力は無い

⇒ 人は楽をしたい生物

価値① その人の状態に合わせてカスタマイズされた商品提案

⇒ ライザップ、オーダーメイド治療(オーダーメイド全般)

価値② 問題解決のために行動できる環境の提供

⇒ ライザップ、パーソナルトレーニング、コーチング、個別指導塾

この2つを揃えたビジネスは非常に儲かる

■情報発信ビジネスは2つを満たしやすい

例)ダイエット

- ⇒ A: 痩せる方法をまとめたテキストを読んで理解して実践する
- ⇒ B: テキストを講師が読み上げながら躓きポイントなども教えてくれる発信

どちらの方が結果を出しやすいかと言われれば当然「B」

- ⇒ A: 本で勉強して自分だけでダイエットを進める
- ⇒ B: 講師が主宰するコミュニティや SNSグループに参加する、オンラインサロン

どちらの方が結果を出しやすいかと言われれば当然「B」

結果の出る商品提供というのを情報発信は行いやすい

ビジネスの原則は「悩み解決」

情報発信は悩みを解決しやすい
だから需要が伸び続けている

そしてまだまだ伸び続ける