

ABC基礎授業 特別授業

よくあるご意見

「私には知識も、実績もありません」

3時間目の復習

仕組みで稼ぐには何をしたらいい？



メルマガがおススメ

- ブログ同様に頑張る必要はあるけれど「最初」だけ
- シンプルなだけに仕組みが完成すれば超強い
- 稼いでる人はだいたいメルマガを書いている

自分には何も無い

自分には知識も、実績も無いからお客さんを惹きつけられないのではないか？

- 専門知識も無い
- TOEICで高得点を取ったこともない
- そもそも趣味とか特技が無い

お客さんから一定の信頼を置かれるだけの「ステータス」が無い

- 「売れない」と思っている

知識だけあれば十分

売り手と買い手の間の大きな差は「知識差」

→ 知識差さえあれば商品は売れる

⇒ 実績はいらない(東大現役合格、3つ星のシェフ、日本No.1の選手)

最低限、売る商品のことさえ知っておけば知識差は生まれる

それでも知識が無い

専門知識もない、商品のことを知っただけじゃ不安

→ 知識を仕入れる

⇒ 本でも、無料のブログ、教材

➡ 知識差を生み出すには十分



売るものは何でもいい

松葉はビジネスの知識を売ってる(配布してる)

↑ ビジネスの知識を売ることだけが情報発信ではない

⇒ ダイエット、大学受験、資格試験、バレー上達(⇐コーチング) etc...

情報である必要もない

→ 売るのが現物の商品でもいい

⇒ 食品、トレーニング器具、アクセサリ etc...

具体的な例

松葉がオファーしていた無料案件(次世代起業家育成セミナー)

→ 知識差は十分にある

⇒ PDF、ステップメール etc...

⇒ いくら稼いだかは言っていない

➡ 初めてだったのでまだ1円も稼いでない

「僕はあなたよりビジネスに詳しいのでネットビジネスで成功する秘訣を教えられます。」

具体的な例

食品を売る（はちみつ）

→ 「はちみつは採集された花の種類によって栄養の種類が異なります。
正しい知識をもってはちみつを選べば、あなたの料理は3つ星の料理人にも、
プロの栄養士にも負けない高級な完全栄養料理に生まれ変わります」

これを売るために売り手に求められるステータス

- はちみつの知識（商品の知識）
- ⇒ 実際にはちみつを使って料理してみた感想

商品を売るのに大きな実績がないといけないっていう話は「都市伝説」

大事ななのは「知識差」

最低限商品のことを知っていて、お客さんに与えるメリットさえ言語化できれば何も問題は無い

ご視聴ありがとうございました

メインの授業も受けてしっかり学んでいきましょう。