

インターネットをフル活用して集客から販売まで完結する 仕組みづくりをするためのマーケティングワークタスク!!

2021年1月作成。

まずはじめにここでお伝えする内容は、ネットビジネス(通称：インターネットを活用したビジネス)における基本的なマーケティングノウハウをどこよりもワークタスク(作業割り)した内容で記載しています。



例えば、

ネットビジネスのノウハウを使って自分の商品を全国、いや全世界に販売したい！パソコンやスマホ1つでビジネスを成り立たせたい！ネット環境があればどこでもお金を稼げる人間になりたい！

そんな方々がいざ知識を購入したり、身近な方で成功されている方の情報を取り入れていたとしても具体的な行動だったり、その量であったり、アプローチの方法など、どれだけの具体的な工程を踏んでいけばお金を儲ける仕組み【システム】として成立するのか分からないと不安になりますよね？

簡単に言えば『どれだけの期間にどれだけの内容をこなすべきか？』

という事に対してです。

確かに起業やビジネスというものは、その作業工程や時間管理のタスクを自己決定していく必要がありますが、実際のところ多くの方は、この自己決定でのタスク割りを長年してきていません。

確かに私生活での時間割り程度でしたらあると思いますが、ビジネスともなると回収という1つのお金の流れを生み出す【仕組みづくり】までを仕上げない事には、まともなビジネスデータも取れないままになってしまい必要最低限のものがないまま、無駄に時間を消耗しかねません。

そこで今回、私 ArioseConsulting 代表の菊田、いや高知出身の維新起業家菊田が、そんな方々のために少しでも力になりたく作成したのが、

マーケティングワークタス【MWT】です。

では早速ですが、あなたへワークタスクを提供していきますね。

01 タスク | アカウント作成&登録&保存

では最初のタスクをお伝えいたします。

この01タスクは一日目にすべて終わらせておく内容なので必ず済ませておきましょう！

兎にも角にもまずはインターネット上でビジネスをする上では
アカウントを作らなければ話になりません。

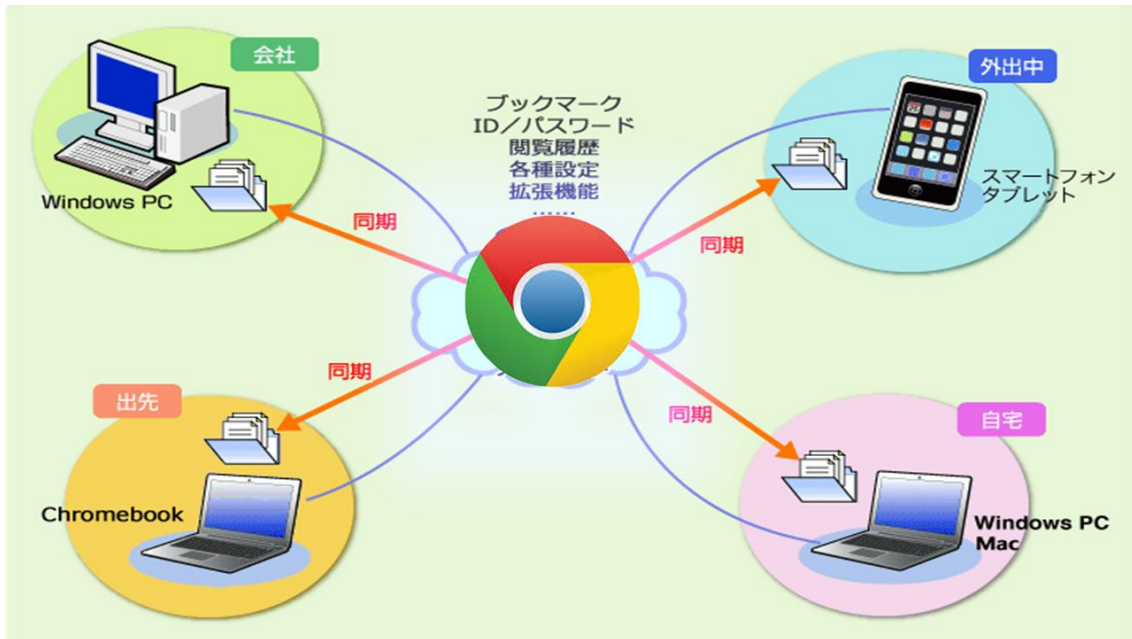
その為に最も利便性と相関性の高い Google アカウントを作成しましょう！

インターネット使用時には GoogleChrome を使用しましょう！

なぜ GoogleChrome(グーグルクローム)の使用を推薦するのか？

それは、スピードとその他デバイスの同期性が圧倒的に便利だからです。

例えば、細かい設定やら同時に他の作業もしながらでしたらスマホよりも当然
パソコンからの操作の方が圧倒的に作業効率がいいです。



しかしそのパソコンからデータの確認がしたい場合や遠征先などで急なデータやり取りが必要な場合はドライブ(ネット上で自分のアカウントから使えるデータ保存庫)から同期しているデバイス(スマホなど)から送信や保存が可能になります。



こちら GoogleChrome の右上のメニューからドライブをクリックするとそのままのグーグルアカウントから利用可能になります。

他にもグーグルメール通称Gメールの利用からYouTubeまでしっかりアカウント登録して自身のアカウントから利用できるようにしておきましょう！

意外とこの設定までは普段から利用している方も多いのではないのでしょうか？

もしそうでなかった場合はしっかり登録を済ませておいてくださいね。

特にビジネスをする上ではデータの利便性は重要になっていきますし、顧客が出来た際には対応力の差が圧倒的に違ってきます。仕事で頻繁に使うデータなどはパソコンのファイルだけではなく、しっかりドライブにデータを入れておきましょう！もしもの為のバックアップになりますからね。

a) 発信媒体のアカウント作成。

発信媒体のアカウント作成と聞いて「？」にならないで下さいね。

これはインターネット上の【メディア】の事です。

どんなビジネスをするにしても、どんな商品売るにしても、あなたがどんなプロフェッショナルだったとしても、それを知らなければ何も始まりませんよね？

そう発信媒体、今後メディアと言いますが、メディアでの発信がない方というのは、人の目に触れない、喋らない人という存在していないものです。

あなたが黙々と素敵な商品やサービスを持っていても存在してるか、生きていくかどうか分からない人であればビジネスとして成立はしませんよね？

今も昔もビジネスの本質は【人と人との信頼関係】です。

インターネットが存在しない、利用してなかった時代に我々が利用していた発信メディアはいったいなんだったのでしょうか？

それは直接会う、話す、見せる、紙に字を書いて送る、TV、広告雑誌、本、ラジオ、電話などですよ？

リアルとネットをビジネスマーケティングにおける本質は全く同じです。

ただ違うのはそれをやり取りするツールだけです。

ではここからはそのネットビジネスに利用できるネットメディアにあなたのアカウントを登録を済ませていきましょう！

ではこれから登録すべきネットメディアを書いていきますので
全てアカウント登録していきましょう！！！！

●Facebook

Facebook、Instagram、Twitter に関しては、もうすでにやられている方も多いたとは思いますが、それだけ一般的にもアクティブユーザーを獲得しているメディア媒体なので、情報発信&拡散に関してとても利用頻度が高くなるものです。更に Facebook はビジネスをする上でもコミュニティー形成であったり、ネットショップそのものを作成したり同期したりする機能が Facebook 自体に搭載されて

います。さらに他の SNS でのアカウント作成の際にも「Facebook アカウントからアカウント作る」という項目があるほどで、このアカウントがあるだけで他のアカウントの作成も容易に出来ます。インスタグラムに関しては同じ会社が運営しているサービスですので相関性がとてもいい。

●Twitter

云わずと知れた世界で最も使われている SNS です。投稿出来る一回の文字数は 140 文字から 280 文字数へ上がった。短期的なつぶやきツイートが頻繁に行われているが、最新の情報スピードに関しては Twitter が一番早いと著者個人的には感じている。

●Instagram

本書を書いている時期、今最もアクティブユーザーが多い SNS です。画像をメインに視覚的観点から認知度を増やすのに効果があるメディア媒体です。どう運営会社の Facebook との連携も多様化していてコンテンツとしての Facebook、シェア集客の Instagram と

して認識しての利用が好ましい。

●LINE@

日本人ユーザーなら使っていない人を見つけるのが難しいと思われるくらい、電話からメールから LINE という時代のインフラ化してしまっているメディア媒体です。主に個人やグループでのやり取りをメインに使われる普通の LINE ですが、この「LINE@」は一人のユーザーから登録してるユーザー全てへ向けてプッシュ型のアプローチが可能な媒体となっています。

現在はメルマガと LINE@を両方運用するのがメインとされている。

●メールマガジン

正直私自身も一番収益の 6 割以上はこのメールマガジンからの収益が大きいです。現在は LINE@と平行して使用していてユーザー的には LINE@の稼働がとても多いのですが、商品アプローチした際の【成約率】はこちらが圧倒的に高いです。おすすめは月額制になりますが、[エキスパ](#)です。

●ZOOM

多人数でのテレビ電話と言えばわかりやすいサービスです。しかしただのテレビ電話ではなく、もっと会議室のような使い方を軸にしているメディアなので、PC やスマホ、データの画面共有であったり、新型コロナの影響もあってか、テレワークでの企画会議やデータのやり取りなどが頻繁に使われるようになっている。

●Skype

世界的に使用されている Google アカウントを持っていれば誰でも使用可能なテレビ電話のようなメディア、スタイルはシンプルで ZOOM と同じように画面の共有なども多く行われている。主には ZOOM や LINE を使うユーザーの方が日本的には多いが、まだこちらの方が利用しやすいというユーザーもあり、世界を相手にする場合だと回線やサーバー環境からアカウントの作成していつでも使える状態にしておくといい。

●BASE

「BASE」は誰でも簡単にネットショップが作成できるサービスです。導入が簡単な決済機能、おしゃれなデザインテーマ、トランザクション解析ツールなどネットショップの運営に必要な機能を備えており、費用やWeb技術、時間などのさまざまな理由でこれまでネットショップをはじめることが困難だった方も、気軽に始めることができます。簡易な操作性でネットショップを運用できるので、商品を企画・生産・製造されている方が、ものづくりをしながら販売まで対応することができます。

●無料ブログ(はてなブログ or アメーバブログ or ライブドアブログ)

ホームページやネットショップ作成サービス、SNSなどにもブログ作成機能は存在しますが、ブログはブログメインのメディアを使用した方がいい。

本来ならWP(ワードプレス)を使用する事を強く進めるが、最初のうちはドメインやレンタルサーバーの契約などに頭を使うのは勿体ないので、無料ブログから始めておくといい。記事内容に関してはWPを始めた際には引っ越しが可能なので問題なく進めて欲しい。

ブログはブログメインでいう理由としては、ブログは主に検索エンジンからの集客を主にしているメディア媒体なので、そこに強いのはそれをメインに運営してる会社サービスに信用度が高いという事です。

●Evernote(エバーノート)

PC やスマホどちらからでもアクセス可能な保存ノートという点で分かりやすいでしょう。文章だけでなく画像でも図形でもある程度のものを保存出来ます。

それにより今日作成したアカウント ID やパスワードなどもそれぞれのメディア詳細を忘れないようにこちらに一括保存しておきましょう！

その時にしか使用しないモノであれば、スマホの写真などに収めておけば問題ないですが、今後使用していく時には細かく設定や変更を変えていくアカウント情報になります。

それに今回記載したメディア媒体だけじゃなく、ほかにもサービスなどを利用するものが増えていくでしょう。

それらを一括でまとめておいてどのスマホや PC を変えた際にも利

用できるこの Evernote は重宝されること間違いなしです！

今日中にこれから全て登録と記録はパパッと終われさせておきましょう！

ここまでの作業で早い方なら 30 分、遅い方でも 2 時間で終る内容ですので、ここまでアカウント作成からメディアでのアカウント登録などは次のタスクに移るまでに終わらせておきましょう！



02 タスク | 発信の準備 [身だしなみ]

前回まではアカウントとメディア登録までを終わらせましたね。

はじめたばかりの頃だと登録だけでも無駄に時間を使ってしまいか
もしれませんが、二日目からは「さあ情報発信だ！」と思ったか
もしれません。

しかし、まだここから発信ではありません。

まずは「身だしなみ」から整えていきましょう！

例えばあとなが、、、

お医者さんだった場合なら医者らしい服装に着替えますよね？

大工さんだったら大工さんとして機能しやすい格好にしますよね？

営業マンだったら誰と会っても失礼のないスーツなどにしますよ
ね？

デザイナーならデザイナーらしい格好になりますよね？

寝間着のままとか、裸のまま外でお仕事したり、初めて会う方々へ
挨拶だったりしに行きますか？まず行きませんよね（笑）

あなたが運営するネットメディアに関しましても同じことが言えて、

メディアに関しても必要な【パーソナル】が必要になっていきます。

それは誰で？何が目的で？どういう内容で？どこにあって？どうい
う人に向けて？どうやって利用できるのか？など詳細を紹介する必
要があるわけです。

二日目には初日に登録したネットメディアたちの「見だしなみ」を
していく作業になります。

ブログや Facebook などにはプロフィールページが存在していて、
そのヘッダーとプロフィール画像を先ほどの詳細の紹介項目のよ
うに、医者が白衣を着るかのようにイメージにあった装いに変更し
てきましょう！

「どれか一つですか？」いえいえ、昨日登録した全てをです。

パッと見ただけであなたが何をしている人なのかすぐに分かるよう
なイメージがいいですね。そういう画像や写真がないのであればす
ぐにお手持ちのスマートフォンで撮影をしてきましょう！

スマートフォンには撮影した写真なんかを綺麗にする機能もついているので、いい写真が撮影出来たのであれば見映えよくしてからアップロードして変更を行いましょう！

これが終わったらプロフィールの詳細【パーソナル】を充実させていきましょう！簡単に言えば初めてお会いした方に向けての自己紹介ですね。

この自己紹介というのはとても重要で、多くの方は特に内容が分かりにくく人物像がハッキリしない書き方をしてしまいがちになります。内容は細か過ぎるくらいの内容を書きましょう！文字数に制限のあるSNSは別にして、まずはブログにて自分の自己紹介文をメモ帳やパッドなどを使用して下書きをしていきましょう！

内容としては先ほどもお話をしていた、それは誰で？何が目的で？
どういう内容で？どこにあって？どういう人に向けて？どうやって利用できるのか？という内容です。

どんな情報発信をみていて感動したり、いい情報かも！っと見ても
らえたとしてもその情報発信者が名無しの権兵衛では信用も説得力
もないわけです。

お医者さんが病気やお薬の内容を話をするから皆は聞くのであって、
自己紹介もまともに出来ない裸の赤ちゃんが同じことを話したとし
ても誰も「はい！わかりました！ありがとうございます」なんてい
わないですよ。

つまり自己紹介の文面量でいえば、初めてお会いした方があなたが
これまで生きてきた経歴から今お会いした時までの人生やあなたが
どういう人間でどんな性格で何が好きで何が嫌いな人間かなどをす
べて知れる内容だと最高です。

あなたが一番中のイイ親友や親族があなたを知ってるくらい、初め
て来た方が知れるくらいの内容ということですね。

もちろん自分以外の他人のプライバシーを脅かす表現は控える形で
すよ。

それは一般的な自己紹介と同じくらいスタンスやモラルを踏まえて

取り組んでくださいね。

ポイントとしては、初めてお会いした方があなたの自己紹介を聞いて、好きになってもらえるようにただ名刺を渡して挨拶した程度ではなく、合コンやナンパや一目惚れの人へのアプローチに近いニュアンスがイイと思います。恐らく文字数でいえば一万文字は軽く超える内容になると思います。

それを先ずは2時間くらいかけてじっくり書き上げてみてください。

ここで自己紹介を書く時のポイントをお伝えします。

- ・ 自分の名前 ・ 生年月日 ・ 出身地 ・ 現在の住んでる都道府県
- ・ 現在の仕事 ・ 現在の仕事や住んでるところまでの物語
- ・ 物語を書く上での心の動き ・ 感銘を受けたもの
- ・ 情報発信をしてる目的 ・ どんな方に向けての情報発信かの明記
- ・ 新たにビジネスをはじめたのであればその業種や役職の揭示

ただ自己紹介を淡々と書いていくのではなく、そこにあなたの感情

の動きであったり、思考が入っているとあなた自身の色が明確になっていき、それが魅了としてあなたに対して「共感」するユーザーが増えていきます。

更にビジネスでの業種とあなたの役職に関する狙いとしては【権威性】です。

この権威性がある事によって、これから投稿していく情報内容に説得力が生まれます。それにより、ただの視聴者から生徒であったりお客様になりうる見込み客が発信によって増えていくようになります。

多くの方がブログなどで情報発信している方もいますが、影響力が出ずにユーザーも増えて行かないような信頼が無く結果が出ない方々の多くは、このパーソナルが充実してないのが原因です。なのでしっかり時間をかけて念入りに制作していきましょう！

ではあなたの『身だしなみ』が出来たらあなたのメディアの看板の『身だしなみ』を整えていきましょう！

メディアの看板となる場所と言えば、ヘッダー部分です。

ブログやSNSでのプロフィールと発信する内容コンテンツに見合ったお店の

看板(のれん)をしっかりデザインしていきましょう！画像サイズはGoogle検索すれば、そのメディアのヘッダーサイズなどの詳細などが調べられるのでそこは問題ないと思いますが、重要なのは、そのヘッダーを見ただけでそのメディアがいったい何のお店なのか？どんなことを発信してるどころなのか？それが一目瞭然なヘッダーにしましょう！

とはいえ、ただ『何屋さん』とだけ書いてるのも味気ないですよ
ね？

なのでしっかりあなたの魅力や商品の魅力を伝えるようなイメージが溢れるヘッダーをデザインしていきましょう！

イラストレーターやPhotoshopなどのデザインが出来るツールなど、PCやスマホになるのなら最高にカッコいいものを作り上げていき

ましょう！



こちらのサイトデザインなんかはとてもいい例ですね。

どんなサイトなのかすぐにわかりますし、無駄に字ばかりでもなく、写真の内容でも子供が集中して勉強している画像がメインになっていますね。

何を売っているのか？どこに強みがあるのか？

誰がターゲットなのかがとてもハッキリしています。

ぜひ参考にじぶんのサイト、ブログをしっかりとデザインしていきま

しょう！

ヘッダーのサイズが分からない場合には、Google 検索で【あなたが使っているメディア名 ヘッダーサイズ】などで検索すればすぐに出てきます。

探していれば自ずと無料テンプレートなどをプレゼントしてくれている方もいらっしゃいますのでぜひ利用してみてください。

さて、ここまでの作業だけでパソコンやスマホでSNSやフリーメールアドレス、ネットショップなどを使った事がない方でも5日間以内には終わります。

もともと普段からそういった一般的なネットサービスを利用していた方でしたら一日か二日で終わる作業です。

なので一般的な方ならここまでの作業で3日以上かかっている場合は、『基本的な作業量が少ない』と認識しておきましょう！そうすることで、これだけでなく、普段からの基本的な『基準値』を高めて生産性を上げていけます。

03 タスク | 更新とレスリアクション

では店舗→メディア、看板→ヘッダー、名刺→プロフィールが現在揃った状態になったので、ここからはコンテンツを発信していきましょう！

いわゆる店頭に立って『いらっしゃいませー！いらっしゃい！』と叫んだり、店頭販売などを行う感じにイメージは近いです。

ではここでブログやSNSなどで発信していく内容についてですが、ただの日記になってしまってはいけません。あなたが全国的に有名な方や芸能人であれば日記でもいいのですが、あなた個人に対して全国の人は注目も興味もありませんし、そもそも存在しているのも認知していません。

ここで記事を更新していくものというのは、あなたのお店となったブログなどのネットメディアに沿った内容が好ましいです。

例えばあなたが不動産屋さんなら、こういった物件を扱っているのか？賃貸、販売以外に何のサービスを行っているのか？ローンなどの決済サービスは何があるのか？地域範囲はどれくらいなのか？ネットのみである程度完結出来るのか？来店が必要なのか？費用は？などですね。

顧客からすれば、あなたのお店がどこにあって、何をされていて、何が旨味があって、どこがスゴイのか？などが全く分かりません。

そして利用経験がない方からすれば、どこから手を付けて行っているのかも分かりません。最近ではコミュ障とかありますし、いきなり電話をかけてくることも少なくなりました。そもそもビジネス的にもいきなりお電話からのアPOINTは最近では嫌がられます。先にメールなどのお問い合わせを行った後に通話やアPOINTを取るのがモラルという傾向もあります。

今話をした内容部分をそれぞれカテゴリー分けにして記事を更新しておくといいでしょう。もちろん利用してくださったお客様などに

利用した際の感謝の言葉など頂ければ、活動記録や実績記録としてアプローチも出来るので、その際は日記形式でも十分です。

後のポイントとしては『子供に読ませても理解出来る内容』にすることです。

お子さんをお持ちの方でしたら理解しやすいと思いますが、お子さんに1つの物事を理解させようとしたら、かなりの説明が必要になると思います。

そういった細かく更に誰でもわかる内容の例えや画像などを入れながら記載する事で今後利用してくれるかもしれない読者様から問い合わせのレスを頂けるようになります。



こういった内容を1つの記事で最低でも3000文字以上、出来るなら5000文字くらいは内容の濃いものを毎日更新していきましょう！

それを先ずは50記事は作成してください。これを50日で達成するのもよし！または10日で達成するのもよし！早く終わらせれば終わらせるほどマネタイズまでの期間を縮めることができますのでこれは個人差になります。

私の顧客の統計データですが、これを10日で達成する方は100%短期間で成功している方々です。

しかしこれはPCなどで文章やチャットなどを書きなれている方と

書き慣れてない方では、慣れる期間があるので無理し過ぎない程度にコツコツと積んで行きましょう！

ブログなどはある程度更新しているとコメントや評価などのレスポンスが返って来たりします。例えば『この記事の内容最近気になっていた事なのでとても勉強になりました。』とか書かれるととても嬉しいものです。

しっかりと評価してくださる方へは丁寧に返信をすぐにするようにしてください。たまに誹謗中傷だけしたいユーザーもいますが、そこはブロックが正解です。

Facebook や Instagram のような SNS に関しては最初はず、あなたからフォローをしてきましょう！全国的になにか話題にならない限りは人はあなたのアカウントを探そうとはしませんので、まずはみんなに知られていないことを自覚して自らアプローチしていきましょう！例えば Facebook なら相手の投稿にいいねして内容の感想からダイレクトメッセージ（DM）と友達申請を毎日 30 件以上は最低行いましょう！どの SNS も同じです。

あるていど 3000 人ほどフォロワーが増えてくるようになりますと、逆にフォローしてくれる方の方が増えていきますので、

毎日ブログと SNS の記事更新、レスポンスに対してリアクション行動を記事 50 記事以上、フォロワー 3000 人以上になるまで実行していきましょう！

ここまでで初心者の方でしたら最初の作業から 1 ヶ月から 2 ヶ月を有すると思います。もともとメディア運営している方で実績がある方ならここまで 10 日以内に終わらせます。

大事なことは更新する日を無くさない事です！この最初の重要な期間に一日でもさぼると 3 日から 1 週間分の頑張りが無駄になると思ってやってやりましょう！おそらく早い方で 7 日、遅い方 21 日間でこの毎日の更新は慣れてしまいますし、更新しないと気持ち悪い感じがするくらいになります。



ここで SNS の中で Twitter、Instagram において数日間は手動である程度までフォロワーを増やして直接的にいい返しやコメントなどを返してきたとおもいます。

しかし最初はフォロワーも数十人程度でしたらたいして時間も使わないのですが、500 人をすぐに超えてくるといい返しなどのリアクション行動への時間が一日の確保している作業時間のほとんどを使ってしまうようになります。

かと言ってこのリアクションを誰か雇ってやってもらうにしても最低一日 3000 円は必要になっていきます。それが一ヶ月ともなると

20 日でも 60,000 円のコスト維持になっていきますよね？

そこでおススメしたいのが SNS でのリアクション時間を自動化してくれるツールです。もちろん探せば無料ツールなどありますが、ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、SNS にはそれぞれ規制などが頻繁に改善がおこなわれているので、無料で使用するツールなどは運営側に規制対応するだけの資金力がなくなっていく、いつの間にか使えなくなるという流れがあります。

もちろん有料のサービスでも一時的に規制に対応が遅れる場合もありますが、あくまでの無理な稼働をしなければ運営側が対応するようになっているのでツールを使用する際は使い手側の無理のない運用と運営側の能力で判断しましょう！

そこで菊田も使用しているのが [Autolikes\(オートライクス\)](#) です。

この Autolikes は Instagram をメインに Twitter をもフォロー、リフォロー、いいね周りいいね返し、コメントなどのリアクションを細かく設定した項目などで自然に運用してしてくれます。

料金も 2000 円ほどで年間契約すれば月額 1380 円ほどで利用できます。

使用時の注意として運営側でも過度なフォロー数の設定などは推奨していませんので、ただ運営まかせにせずに必ず今まで手動でやってきた感覚と回数、キーワードを参考に自己責任で使用するようになして下さいね。

「ツールはちょっとなぁあ〜」と思っている方もいるかもしれませんが、

実際インターネットメディア事態もツールです。

インターネットというネットメディアを上手く活用して運営していくという事は生産性が高く時間・労力・お金のコストパフォーマンスがイイものは賢く利用していきましょう！

04 タスク | 商品販売とリスティング

ここまでの工程で集客媒体からリアクションでの交流を行えるようなメディアビジネスの仕組みが整ってきた形が成ってきましたので、次はビジネスにおいて重要なマネタイズとリスティング部分を整え

ていきましょう！

せっかくメディアで情報発信して視聴者との接触頻度が増えたとしても商品・サービスを販売しない事にはお金を稼ぐことは出来ませんからね。

もちろん多くのアクセス(例えば月にブログなどで3万アクセス以上など)があれば、アドセンス広告や物販系アフィリエイトなどで収益も狙えるのですが、発信ジャンル業種ジャンルによって多くのアクセスの狙えるジャンルは限られています。

なのでここでのマネタイズは自社販売メインのコンテンツ販売のみで話を進めさせていただきます。

先ず今までの運営発信しているメディアをそれぞれ価値のある投稿を繰り返しながら発信し続けていると思います。ビジネスは集客が8割というほど、集客行動には常に動いている必要があります。その為、ある程度集客コンテンツが潤ってきましたら自動収益化などの仕組みを取り入れていきましょう！それは菊田ネットビジネス起業塾や私のコンサルティングなどで提供しているのでまた検討して

利用していただければ幸いです。

その集客行動をしながら作っていくものが3つあります！

1.決済システム 2.販売コンテンツ 3.ランディングページ

マネタイズでお金を稼ぐメディアをこの3つの部品から作成する必要があります。

まずは1の決済システムですが、今では決済方法が多様化されていて何を選んでいいのかわからない場合がありますよね？少し昔であればクレジット決済をお店に導入するだけでも、年間のクレジットでの売上げが一定数上げられなければ、機械のリース代だったり無駄に手数料が高かったりなど導入を渋ってしまいそうになる時代もありました。しかし昨今は決済システムは多いものの導入に関しては仕切りが低く、会社だけでなくフリーランスでも手軽にクレジット決済なども導入しやすいサービスが多様化しています。

その中で最低限！これだけは入れておくと便利だ！という決済システムをあなたへ紹介していきます。

●PayPal(ペイパル)

全世界で3億人以上が利用している世界最大のかんたんで安全な決済、送金、リクエストサービスで、クレジットからデビットカード、銀行口座をペイパルアカウントに登録する事で各種サービス連携して決済導入が出来ます。

●PayPay(ペイペイ)

日本の店舗業で使用盛んなペイパル同様の決済サービスです。今年ではジャパンネット銀行との合併によりジャパンネット銀行はPayPay銀行となり相関性が高くなっています。フリーランスで事業をする方では屋号での口座開設したい場合にはこのPayPay銀行での口座開設をするとフリーランスの口座名義を取得すること出来ます。

この2つの決済システムのアカウントはどちらか必ず使用していくことになるので登録して作成しておきましょう！アカウント登録にしようする時間は、今までアカウントなどを作ってきたあなたでしたらもの数分で完了してしまうでしょう。

次に必要になってくるのは2の販売コンテンツですね。

もっと分かりやすく言えば『売る商品』です。

ここでよく多くの方が悩んでしまうポイントがあるのですが、1から商品を作成しなくてはならないと考えてしまいます。しかしそんなことは全くなく、ブログやYouTube、SNSなどで配信してきた内容があると思います。

特にブログなどは発信内容の整理をした内容になっているはずなので、それがそのまま売る商品として確定するわけです。

例えば工務店などの修繕修理などで発信している方なら、DIYで家庭でも出来る工務店さんが教える〇〇の修繕方法などをブログ内から引用してきて、その部分だけをコピーアンドペーストでPDFなどにまとめてしまえば、一つの有益な商品として成り立ちますよね？

ただここで考えてしまうのが…

『ブログや SNS などが発信してしまってる内容ですが大丈夫ですか？』

という意見が出てくるとおもいます。

結論から言えば大丈夫です！

ではお聞きしますが、60 記事以上ある専門家のブログなどを全部見ている方はどれだけいますか？ゲーム攻略というサイトがあっても観る部分は、その時あなたが必要な情報だけしか見ないのではないのでしょうか？

私ならキャンプなどでブッシュクラフトを楽しむキャンプが好きなので、それ系の動画やブログなどをよく読んだりしていますが、まとまった書籍や漫画などがあれば買ってしまっています。

アニメやドラマなどもリアルタイムで視聴していたので DVD ボックスを買ったりする人もいますよね？まさに理論的に言えばそれと全く同じことです。

例としてブログで書いた記事を表紙画像をつくり、目次などを作成

して内容はそのまま、ブログ記事などをコピペしたものを Word(ワード)でまとめたら PDF 保存して BASE で電子コンテンツ販売のデータに入れ込んで販売したり、エバーノートなどをパスワード保護のリンクにして購入者へリンク & パスワード発行から視聴 & ダウンロード可能な形で販売することが出来ますね。

他にも YouTube など発信してる方でしたら、プレミアム会員などのプレミアムだけの限定公開動画などを販売すればいいですね。

しかしここで大事なことがあります。

●商売人は火事になる時持ち出すのは『顧客名簿』

商売人はお店が火事になるとお金なんかよりも先に持ち出すのが顧客名簿といわれるくらい顧客リストを重宝します。

なぜなら顧客リストがあることで、信頼関係が出来た見込み客へいつでも商品やサービスをアプローチ可能になるからです。

投資家や資産化は証券などですが、ビジネスマンは自分に利益を生んでくれる人の繋がりが最重要になります。つまり人脈ですね。

ただの付き合いとかではなく、利益をお互いに生み出しあえるの

が人脈なので勘違いしないようにしっかり線引きをしておいておきましょう！

富を生む、育む人脈は、あなたを元気にしてくれますし、あなたに勇気を与えてくれますし、あなたにお金を与えてくれますし、あなたに知識を与えてくれます。そんな人脈にたいしてあなたは、自然と感謝の気持ちが生まれて、あなた自身もそんな方々へもっと幸せを与えたいと思うはずです。

もしあなたの今の知人中で

『これだけやってあげたのに！』なんてあなたが思ってしまう人物や、

逆にあなたが思われるような人物であればこの人脈は育まれないので、運も金もエネルギーも奪われたり、奪っている場合があるので、しっかり線引きをしてあなた自身のマインドを常に高い状態を維持するように努めていきましょう！



以上の内容がマーケティングワークタスクの理論です。

この理論を応用してあなたが普段使うメモ帳であったりホワイトボードなどがあれば、やる事リストであったり、タスクリストというのを作成していきましょう！