



システム全体図

■著作権について

本冊子と表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は、発行者にあります。

本冊子の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、本冊子入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条 禁止事項：

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第5条 責任の範囲：

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

シャイニングテーマパークシステムの全体図

2nd STAGE

パワーブログ (検索エンジン) Facebook, Twitter, YouTube (SNS) 号外広告 (その他広告)

3rd STAGE

LP1 LP2 LP3 LP:ランディングページ

2nd STAGE パワーブログ構築

3rd STAGE コミュニティ構築

4th STAGE 利益の最大化

基礎コミュニティ

4th STAGE

ステップメール1 (価値観教育)

全員登録

メインメルマガ (教育&オファー)

入門教材購入 (フロントエンド)

未購入

オファー教材購入

地上(表から見える世界)

地下(アンダーグラウンド)

メンバーの仲間たち

ステップメール2 (再教育&オファー)

未購入

サブメルマガ (無料オファー紹介)

安価教材の購入

応用コミュニティ

ステップメール化する

ステップメール3~∞ (レベルに応じたオファー)

購入者通信 (フォロー)

SNSでメンバー同士のコミュニケーション

指導・コンサル
企画立案・運営

大きく結果を出している人
各ジャンルのプロフェッショナル

リーダーコミュニティ
リーダー育成

※応用コミュニティでは、メンバーの成長レベルに応じた講座を用意し、必要に応じてバックエンド商品を設ける

※応用コミュニティでは、メンバー個人の企画もメンバー内で共有し、**総合アミューズメントパーク的な学びの場**とする

解説ビデオはこちら

<http://aspergerz.biz/img/system1.mp4>

システム全体図の解説

システム全体の解説を行います。
重要な部分を中心に説明します。

●パワーブログについて

まず大まかな利益が発生する流れとして、集客用にパワーブログを作成します。

検索エンジンから、自分が発信している情報に興味がある見込み客を集客します。そして、パワーブログの中で商品売ることもできますので、パワーブログ単体でもある程度の利益を出すことができます。

●LPからステップメールの流れ

さらに利益を拡大していくために、自動で見込み客にメールを送って、ファンになってもらって、商品売るということを行っていきます。

それが、ランディングページからステップメールの部分です。

パワーブログでコンセプトを提示して、興味を持った人が、ランディングページ、これはメールアドレスを登録するページですね。

興味を持った人がここから登録を行います。
すると、自動でステップメールが流れます。

ステップメールというのは、あらかじめ作っておいたメールを自動で送る仕組みです。登録した人に10通なら10通のメールを順番に送ることができます。

そのメールで、自己紹介をしたり、自分がどういった理想を目指しているのか、どんな夢があるのか、信念を語り、価値観の教育を行います。

そして、だいたい登録してから1週間後くらいですね。そういった価値観に共感した人に、「自分が目指している理想の世界をあなたも一緒に目指しませんか」とオファーをします。

そして、その理想を目指すためにまず最初にこういった入門用の教材が必要ですと提案します。金額としては、1万円程度の教材がいいと思います。そこで共感してくれた人は、教材を購入します。

このメール登録から、自動でファンを作って、最初の教材をセールスするのがステップメールの役割です。

これができると、利益が安定します。

ブログを訪れた人の、ある一定の割合で登録してくれて、またその中の何人かが教材を購入してくれますので、安定して利益を得ることができます。

そして、基礎コミュニティと書いてありますが、登録してくれた人にメインのメルマガも送って、旬な、新しい情報を送り、価値を提供し続けるということを行います。

ステップメールだけではなくて、
おすすめの教材があれば、こちらのメインメルマガの方が紹介すれば、教材を買ってくれる人もいます。

●購入者と未購入者のリスト分け

教材は全員が買ってくれるわけではありません。

最初の入門教材を買ってくれなかった人というのは、何か理由があるわけですね。その教材が好きではなかったり、値段的なことで買うことができなかったり、何かしらの理由があって購入しなかった人です。

なので、ステップメールの2で、買わなかった人の原因をつぶして、もっと違った角度から、別の教材をすすめてみます。例えば、金額が安くてもいいものをすすめてみると、そしたら、何割かは買ってくれます。

そこでも買わない人というのはいます。
この人たちは、お金を使わない人たちですね。

なので、有料の教材には興味がないという人たちなので、無料オファーとか、無料レポートとか、そういった無料のものをすすめます。
それがサブメルマガです。

こういったように、場合わけをするわけですね。

リストをわけるわけです。

購入者には購入者の優遇をし、買わなかった人にはなぜ買わなかったのか理由をきいて、別のオファーをするわけですね。そうやって、見込み客のリストをわけることで、とりこぼしなく利益を出していくということです。

もちろん、お客様というのは、お金のためにあるのではなく、それぞれのお客様にとって、1番いい道を示してあげるとのことですね。

お客様の理想を達成するには、どうしたらいいかというのをいろいろな道を示してあげるとのことです。

●集客の拡大

そして、一つの基本的なステップメールができたなら、パワーブログだけではなくて、フェイスブックなどのSNSや号外広告など、あらゆる媒体から、少しランディングページを見込み客によって、興味を持ちやすいものに工夫して、いろんなところから集客をすると、さらに利益が拡大していきます。

●パスポートについて

ここまでが、表から見える部分です。

地上の部分。

インターネットとか見ていて、この人はこういうことをしているんだなと表から見える部分。

だけど、実際は、利益というのは、もっと地下ですね。表からは見えないアンダーグラウンドな部分で、大きな利益は出ているわけです。

その仕組みというのは、普通は見えないんですね。

なぜかという、ここの中に入るには、関門があるわけです。最初に教材を買った人しか入れないわけです。教材っていうのは、この入り口から中に入る「パスポート」なんですね。

●応用コミュニティについて

地下には、テーマパークがあるんです。

応用コミュニティと書いてありますが、ここでは、無料でいろんなことが学べるようにコンテンツが充実しています。

なので、いったんパスポートを買って、中に入ると、いろんなことが学べるわけですね。メンバー同士でコミュニケーションも取れます。

この部分もある程度ステップメール化しておく、応用コミュニティの中で、それぞれのメンバーが自分の好きなことを学んで、そして、理想の実現に必要なものを自分で決断して購入すると、それも自動的に自分の利益につながります。

●購入者通信について

教材を買ってくれた人に対しては、購入者通信を送って、教材わからないところがないかとか、特典やプレゼントをあげたりと、優遇することによって、さらに次の教材も買ってもらいやすくなります。

そういったフォローメール、購入者通信も、ステップメール化しておく、自動で、お客様をフォローできるということです。

このように、ステップメールの使い方として、

- ・価値観を伝える
- ・セールスをする
- ・コンテンツ、情報を学べる

というように、商品を売るだけではなく、気持ちを伝えたり、講座として勉強してもらったり、いろいろな使い方ができますので、工夫次第で、自動で、大きな利益を出すことができます。

●成長レベルに合わせてコンテンツ（商品）を準備する

もっとも重要なのは、この応用コミュニティの部分ですが、理想を目指すためにコンテンツを準備しておくんですが、それは、お客様の成長レベルに合わせて教材を準備するということです。

どういうことかという、これがもっとも重要なんですが、よく、何を売っていいかわからないと悩む人がいますが、それは悩む必要はありません。

理想を実現するためには、少しずつ勉強して、実践して成長していくわけですね。なので、そこで準備する教材というのは、成長レベルに合わせた教材を準備します。

最初は入門編だったわけですよ。
初心者向けの教材です。
その教材である程度学ぶと、何かしら壁にぶつかるわけです。
問題が出てくるわけです。

その問題をクリアできる教材を準備してあげます。

レベルに応じたオファーなんです。

初心者向け教材、中級者向け教材、上級者向け教材でもいいですし、
ジャンルやテーマにわけてもいいですよ。

理想を実現するまでには、成長段階というのがありますから、このレベルまで達したら次に必要なことはこういうこと、そして、またそのレベルに達したら、次に必要なのはこういうことというように、成長レベルに合わせて教材を準備するということが非常に重要です。

●LTV（生涯顧客価値）を高める

なぜそのようなことをするかというと、そのことによって、一人当たりのLTV（ライフタイムバリュー）を大きくするためです。

ジェイ・エイブラハムが言っている言葉ですが、1人のお客様が一生でどれくらいのお金をもたらしてくれるのか、1人登録して、その人がこの仕組みの中でどれだけお金を使ってくれるのか、1人当たりの利益を大きくしていく仕組みなんですね。

登録して、最初のフロントエンド商品を買ってもらって、その後、さらにいろんなバックエンドがあるわけです。自分の気に入ったものや、自分に必要なものがあれば、買ってもらえますよね。

そうやって、1人当たりがもたらしてくれる利益というのが、どんどん大きくできるわけです。

パワーブログだけだったら、そこだけの利益で終わってしまうんですが、コミュニティというのは、理想が実現できるまでは、すべてが商品であり、サービスですから、理想を目指して、いろんなことが学べるようになっていくというのがコミュニティのよさです。

テーマパークで遊んでいるように、一度入ったら、いろいろ学んで必要なものを買ってもらうことによって、1人あたりの利益、LTV ライフタイムバリューがきくなっていくということです。

そしたら、その利益が出る分、また広告にお金をかけたりできるので、さらに利益を大きくなっていくというレベルのきいた方法だと思います。

●リーダーの育成

実践していると、大きく結果を出す人や、いろんな人がいますから、そういうプロフェッショナルの人を見つけて、指導を手伝ってもらったり、その人の得意分野で企画を作ってもらって、応用コミュニティの中でやってもらったり、一人でできないことを、仲間の力をかりて、実現して、さらに、このコミュニティの中で、コンテンツが充実していくということです。

理想の実現に向けて、いろんなことが学べるということですね。

そして、それぞれの仲間も自分のコミュニティを作るわけですから、お客様を一人占めするという考えではなく、もう、いろんな人からいろんなことを学んで、人生のそのものを充実させていくということです。

遊園地の中で、ジェットコースターしか乗らないというのでは、他のよさに気づけないですね。いろんなものが世の中にはあるわけですから、理想の実現を目指して、それに必要なものをどんどん学んでいくと。

いろんな興味を持ったものを勉強して、さらに豊かになっていくことを目指します。総合的に人生がよくなるということですね。

自分以外の人とコミュニケーションを取るだけでも、意外な自分の一面を知ることができたり、自分ができることというのが広がったりしますから、どんどん新しいことにチャレンジして、理想の実現を目指していてももらえたらと思います。

●どこにでも応用できる

この仕組みは、ネットビジネスだけではなくて、基本的にネットでもリアルでも関係なく使えますので、例えば、このステップメールというのは、DMでもいいわけです。手紙でもいいわけです。

もしかしたら、親に頼みごとをするときに送るメールであってもいいわけですね。この応用コミュニティも、ネットじゃなくて、リアルで集まったりしてもいいわけです。

このように、すごいことをやっているように見えますが、大事なのは、何をしたいのかという本質ですね。別にステップメールを使うことが本質ではないわけです。

理想を実現するために、どうやったら人がやる気になって行動してくれるのか、という部分が大事なわけですね。それは、コミュニティの仲間かもしれないし、親かもしれないし、友達か上司ということもありますよね。

そういう相手に行動してもらうにはどうしたらいいのか、そういう本質をとらえた上で、なぜコミュニティが大切なのかというのは、他のコミュニティのマニュアルの中で伝えていきますので、その部分もふまえて、「なぜ」こういった仕組みになっているのか、本質を押さえて、自分の実践に応用して行ってほしいと思います。

ブログだけではなくて、日常生活の中でも、リアル店舗でもいくらでも応用はできるわけですから、テクニックじゃなくて、なぜこういう仕組みなのかという部分を応用して使ってもらえたらと思います。

システムについての説明は以上です。ありがとうございました。



【発行者情報】

発行者 DAI

メール telepan@nifty.com

サイト <http://aspergerz.biz/>