

コンテンツツビビジネス 全体像



コンテンツビジネスとは、 ”教えるを売る”ビジネスのこと

自分の知識や経験を教えて悩み解決に繋げるビジネス

オンライン教材、オンラインスクール、オンラインサロン、個別コンサル

<イメージ>

オンライン教材 ▷ 参考書

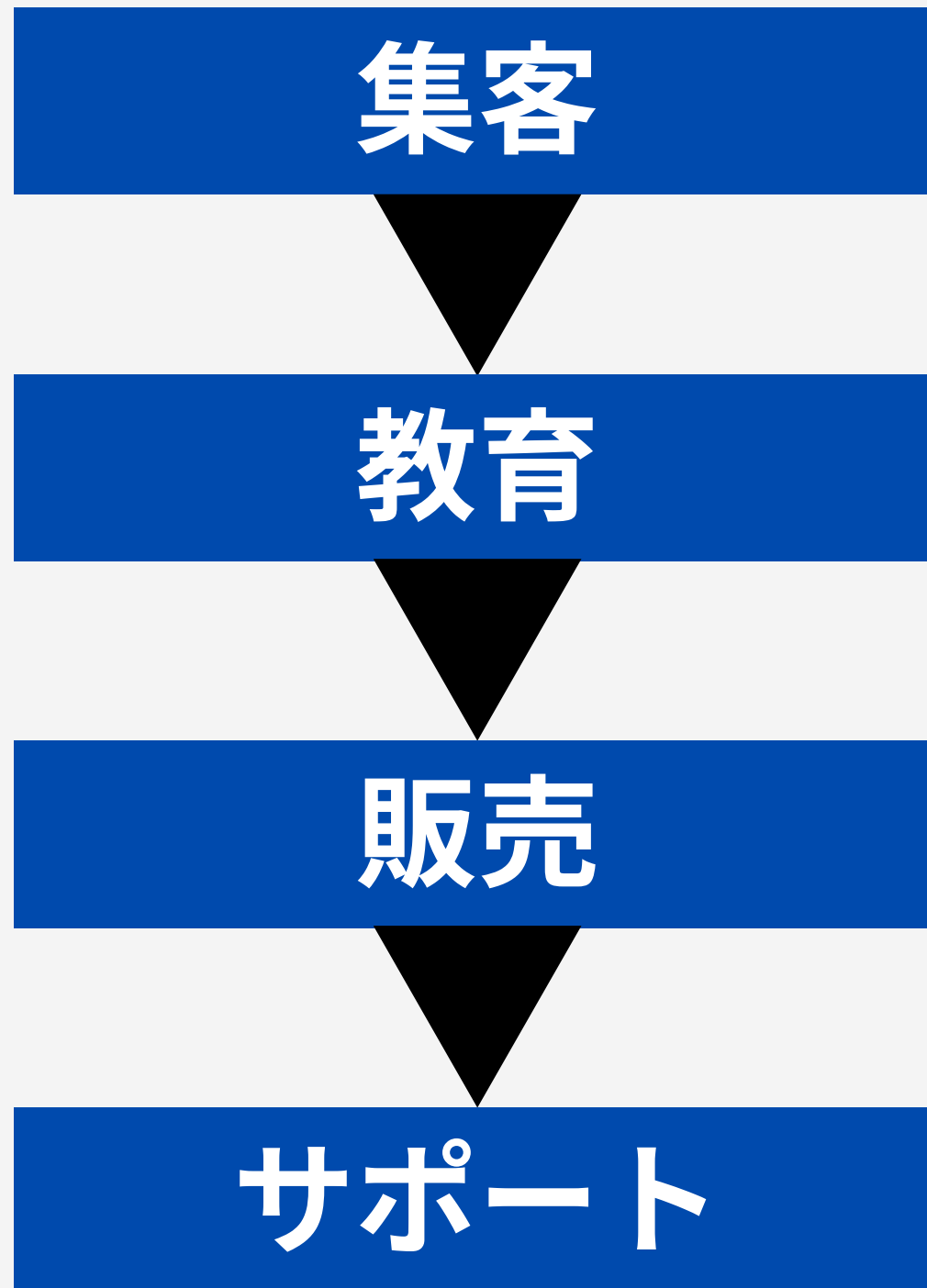
オンラインスクール ▷ 塾

個別コンサルティング ▷ 家庭教師



知識や経験や実績が増えれば、高い価値を提供できる分、高単価の商品も販売しやすくなる

流れはこの4ステップ



SNSを使って集客
公式LINEに集める（リスト化）

公式LINEで濃い情報を提供して、
ファン化させる、価値観を変える

興味のある人に商品の提案
販売ページやZoomを使う

チャットやZoomを使って、
購入者の質問に答えてサポートする

ビジネスの流れはこの5ステップ



ここを目指す (100万可能) →

実績の伸び・自身の成長と共に商品単価を上げ、最終的に20万円の高単価商品を販売できるようにする

ゼロから実績を作った方法を商品化
(値上げ商品の作成)

インスタで集客して商品販売 (実績づくり)

低単価商品を作る (自分の商品を作る)

コンセプトを決める



<ビジネスの絶対公式>

$$\text{売上} = \text{集客数} \times \text{成約率} \times \text{単価}$$

売上	=	(集客数)	×	(成約率)	×	(単価)
100万円	=	1000人集めて、		100人に、		1万円の商品を販売
100万円	=	100人集めて、		10人に、		10万円の商品を販売
100万円	=	50人集めて、		5人に、		20万円の商品を販売
100万円	=	30人集めて、		3人に、		35万円の商品を販売

集客数を伸ばすのが一番難しい。また、成約率には限界がある。



単価を上げるのが一番簡単に売上を伸ばせる

最終的に、高単価の商品を売れるように段階を踏んで成長していきましょう！