

低単価商品の作り方
—いきなり自分の商品は作れる—



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

↑ 同時並行でやっていく

低単価商品を作りながら、その過程をインスタで発信していく



具体的にどんな商品を作ればいいのか

まだ実績がない場合、“結果を出す方法”については教えることができない

↓ けど

“準備講座”であれば、教えることができる

例①：ネットビジネス1年目の教科書

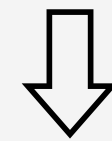
例② ネットビジネス準備講座

具体的にどんな商品を作ればいいのか

あなたを含め、これから始める人が疑問に感じることを検索して、調べて
文章で1つにまとめる

→知識やスキルをつけながら商品を作っていくイメージ（自分の成長になる）

調べるという面倒な作業を代わりにやって、人の時間を短縮する。



立派な価値の1つ

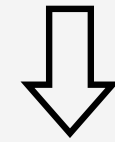
調べても辿り着けないことはたくさんあるから

具体的にどんな商品を作ればいいのか

<ビジネス系の例>：「ネットビジネス1年目の教科書」

- ネットでできる副業にはどんな種類があるのか
- それぞれの副業にはどんなメリットやデメリットがあるのか
- どんなパソコンを選べばいいのか
- ビジネスでどんなツールを使っていけばいいのか&使い方
- ショートカットキーの使い方
- ブラインドタッチを練習するためのおすすめサイト
- ビジネス継続の極意、副業をする上での心構え
- お小遣い稼ぎの方法（自己アフィリエイトの方法）

Q：価格はどうしたらいいのか？



A.100円がおすすめ

最初は稼ぐことよりも、自分がゼロから作った商品売る経験が大事。

最初はモニターの意味も込めて、10部限定で100円で販売。
(それ以降は1,000円に値上げ)

自分が作った商品が1つでも売れたら「**起業しています**」と堂々といって大丈夫です。

Q：無料で手に入る情報を有料にしてもいいのか？



A.大丈夫です

書店にいくとエクセルの本やワードの本が売られている。
(書店もバカじゃないので、売れないなら置かない)

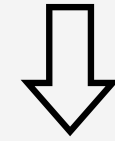
エクセルやワードは検索して調べれば、無料でわかることばかり。

それでも1,000円程度の価格で売られているのは、需要があるから。
(その価格でも価値を感じる人がいる証拠)

1冊にまとまっていることで、自分で調べる必要がないし、順番に学んでいける
メリットがある。

(自分が調べるだけでは辿り着けない情報もある。)

絶対にやってはいけないこと



検索して見つけた記事を丸パクリすること

これをやると楽だけど、自分の成長に繋がらない。

調べたものをベースにしてもいいが、必ず自分の言葉で書き換えましょう。

大事ななのは、商品を作りながら検索力をつけることと、
インプットした情報をアウトプットする習慣をつけること

言っていることは同じでも、伝え方や例え話を変えるなどして自分なりに加工することで基礎力がつきます。