

起業3年目までの
必要な知識が
10時間で学べる
オウンドビジネス大百科

オウンドビジネスの地図
～ インターネットビジネス編 ～

Part 2

玉井 : えと一まずはじゃあ例えば、サイトアフィリエイト。サイトアフィリエイトってのは、今言ったオウンドメディアってのを個人でやってる人みたいなイメージよね。

まあ、そんな認識でよくて、で、何やって稼いでるか言ったら、アドセンスとかAmazon・楽天のアフィリエイトや、ASP、アフィリエイトサービスプロバイダに掲載されてる商品を紹介することで、例えば1クリック100円とかさ、無料お試しセット、そのドモホルンリンクルのとか、健康系のサプリ、他には仮想通貨の取引所のアフィリとか。

伊藤 : あー、はいはい。

玉井 : 新規登録で1000円とかね、保険の相談とか英会話サービスの会員登録とか、Netflixの新規登録とか、いっぱいあるんやけどさ、こういうのって成果報酬型広告っていうんですけど、成約したらいくらお支払いしますよーっていうやつ。

伊藤 : うんうん、案件自体はもう数万件とかありますからね

玉井 : そそ、いっぱいある。ほんでそゆのでマネタイズしてる、サイト上で収益化してる人たちのことをサイトアフィリエイターっていうと。だからトレンドアフィリエイトとかってのも、聞いたことある人もいるかもしれんけど、

それもこの部類に入るわけで。で、形になってればだいたい利益としては月数十万くらい、まあざっくり月100万以下くらいかな、1人でやるとなると限界あるから、まあどっかで天井は来る、と。

伊藤　：そんなもんですねー。

玉井　：んでー、じゃあそれを個人なんだけど、労力とかは自分1人じゃなくて外注とかを使って1人でやってる人もいる。

伊藤　：いますね。

玉井　：別に雇用してるんじゃないくて、例えばクラウドワークスとかランサーズで文字単価1円、ブログ記事とか「1文字書いたら1円払います、構成はこっちが作ります、肉付けしてください、1記事5000円ですー！」みたいな外注をして、実質は3人とか5人とかの体制でやってる人。

伊藤　：あー、最近流行りの経営スタイルですからね。ホリエモンさんとかもITベンチャーでさえ社員は1人とか2人とか3人で、あとは外注で良いやんってゆってるくらいですし

玉井　：そうね

伊藤　：だから組織化するにしても本当に重要な部分って
少人数で良いんですよね。

玉井　：そうそう、で、それをサイトアフィリエイトでやっ
てる人ってことよね。だからさっき言った、たった一人で
やるっていう次のステップ。個人でまず力つけてから少しづ
つ組織化して行って、例えば1人だったら月数十万くらい
だったのが、そのお金を少しずつ外注費にまわして行って
月3百万くらい利益できるようになりましたーとか、そうい
うパターン。っていうのがあって、まとめサイトとかってこ
ういう形でやってる人多かったりするけど、こういうパ
ターンもありますよ、と。

で、他には、個人でできるメディア事業っていう意味で
は、例えば歯科医院とか、歯医者さんね、あとは整体師と
かマッサージ師とか、自分のお店がまずあって、オフライ
ンのビジネスを持っていて、そのお店の集客にWEBを使っ
てる人、Facebook使ってーとか、最近だったらYouTube
使ってーとか、WEB広告打ってーとか、そういう広告とか
Youtube見たことある人も多いと思いますけど、彼らもネッ
トビジネスのスキルを持ってるわけで、うまくいってるな
らね。

伊藤　：そうですね。むしろ今の時代で店舗持ってるけど
集客でweb使っていないってヤバイですからね。

玉井　：まあ基本的にはね、まあ便利なんだから使えば？ってだけやねんけど。

伊藤　：まあまあまあ、結局ほとんどの自営業者にとっては集客って一番大変なところで、それがWEB集客だったら安定的にできて、かつ、効果測定もできると。で、自分でメディア作れば広告費もかからないっていう、めっちゃええやんっていう、勿論それを自分でやるんだったら本業以外に時間取れないとちょっと難しいかもしれないですけど。

玉井　：そうそう、まあそれが実際問題そういうのはあるんやけど。で、まあこのパターンってのは、メディアの機能と新規の顧客獲得の目的、2つの目的でネットビジネスをやってるってイメージで。

で、そういう人の中には、店舗の集客だけじゃなくてコンテンツビジネスしてる人もいて、どういうことかって言うと、例えば整体師だったら、「デスクワーク多めの人に、椅子に座ったまま1分で肩こり軽くする方法」とかね、まあこれぐらいの内容だったら無料かもしれんけど、要は施術して価値を提供するんじゃなくて、自分でね、お客さんが、身体のこと学んで、健康な身体づくりしていけるよう、まあ言うたら自立しましょうよ！と、健康的な意味で。それが学べるような教材を販売してたり、セミナーやってたりしてる人。

伊藤　：整体業を教育業に、転換してサービスを提供する感じですね。

玉井　：そうそう、で、そのうち「そっちのほうが儲かるがな」って完全にそっちに振り切る人もおるけど。

伊藤　：(笑)

玉井　：それやるには情報発信ビジネス、まああとで説明しますが、ぼくが勝手にそう呼んでるんですけど、ある程度ネットで人を集めてネットで物を売るっていう集客から販売まで、販売してから商品提供してサポートしてうんぬんっていう端から端までってのをさ、できるようにならなきゃいけない。

で、そういうネットで始まりネットで終わるネット完結型のビジネスモデルを導入してる人は、基本的にはDRMっていう、あのダイレクトレスポンスマーケティングって言われるアメリカからもう大分前に輸入されてきたビジネスモデルがあって、そういう網羅的なことを学んで実践できるか、ってのが問われると。

伊藤　：そうですね

玉井　：で、あとは一、あの今言ったことって、やってる人いっぱいいるんやけど、やっぱり見よう見まねでやってる人がめちゃくちゃ多い。で、それ自体は別にええねんけど、そのビジネスって自分で始めてみたら分かるけど、勉強せずにやってる人ってめちゃくちゃいるから、それで大成功してる人もいっぱいいるし。

まあそういう人はなんか人脈があってとか、資金が最初からあってとか、まあ試行錯誤の過程で感覚的に学んでいったとか、まあ「商売ってそもそもそういうもんやん」ってところもあるけど。

伊藤　：まー、最初、何もないところから、泥臭いところからスタートして、RPGみたいにレベルを上げていくみたいな、それが楽しいよね、みたいな。

玉井　：そうそう、でも勿論見よう見まねじゃうまくいかない人のほうが圧倒的に多いわけだし、何が言いたいかって言ったら、例えばじゃあ、そゆ人向けに、じゃあWEBに関してはぼくに任せてくださいと。

伊藤　：なるほど、なるほど。

玉井　：そうやって集客のコンサルをしたりクロージング、商品のセールスをかかわりにやったりっていう人もいて、彼らがやってることっていうのもネットビジネス。

伊藤　：そうですね。

玉井　：自営業者向けにコンサルしたり、業務委託されて営業したりセールスしたりね。で、こゆのはあんまり表には出てこないんやけど。

伊藤　：でないですね。

玉井　：でもこれも個人でできるフリーランスとしての働き方の1つとしてあって、別に難しいことじゃなくて、いきなりこっから始める人も全然いて。というか多分これからまだまだ増えてくるやん。

伊藤　：めっちゃ増えると思いますよ、副業解禁とか、人生100年時代で老後の貯金が2000万必要！みたいな、そういう世間の流れ的にも、働き方の1つとして焦点あたってくるんじゃないですか。

玉井　：そうそうだからー、こういうのって言いかえれば昔はそこまで浸透してなかったわけでさ、でも今は例えばオンラインサロン始めるにしてもDMMとかプラットフォームがあるし、コンテンツ販売するにしてもnoteとかのプラットフォームがあるし、自分のECサイト、ネットショップだってすぐに作れるサービスもあるしー、ネット決済の導入だって一瞬やし、やから昔と比べてむちゃくちゃ敷居低いわけよね、ネット使って商売する敷居が。

伊藤　：ほんま今は何でもありますからね(笑) 仕事投げたり受けたりするのもランサーズとかクラウドワークスとかありますし、資金集めるのもクラウドファンディングもできるみたいな。

玉井　：そうそう。で、そういう流れの中で、「ネット使ったほうが絶対ええやん、儲かりますやん！」ってことに色んな業界の人、大企業っていうより自営業レベルで

やってる人ね。そういう人が気づき始めて、というか前から気づいてはいたけど、色々インフラが整ってきたからってことで、ちゃんと行動し始めたのがここ数年でグッと増えたから、じゃあ同時にそういう自営業者向けに教える人、とかってのも増えてくるよねっていう。まあでもまだ需要のほうが圧倒的に多いけどっていうそういう状況。

伊藤　：まだまだ全然ですね。

玉井　：まあ、要するに自営業者向けに、中小企業向けにコンサルやってるとか、色んな案件を抱えて業務委託されて営業とかセールスをしてる人とか、広告運用任されてる人とかってのがいて、そういう人はわざわざ情報発信しなくて、ツテとかで仕事とってくるから、だから表には出てこないけど、結構いますよと。んで、別にこれいきなり初心者の人でも勉強したらいけますよってことですね。

伊藤　：いけますね(笑)しかも、そういうツテとかで仕事をとってくる人の強みって、そうやって人脈と言うかネットワークをしっかりと構築していくわけなんで、それが結局資産じゃないですか。

玉井　：そうやね、仕事バックレたりしない限りね(笑)なくなることはないからね。

伊藤　：そうですね、例えばさっきのサイトアフィリじゃないですけど、googleのSEOが変わって翌月からいきなり収益ゼロになった！とかがないんで、こういう働き方とか

がちゃんともっと広まったらいいなあって個人的には思いますね。

玉井　：これもこれで食いっぱぐれることないからね。

伊藤　：ないですね。

玉井　：で一、えと一次は、オンラインサロンとかもあるよね、さっきちょっと言ったけど、まあ今だったらこれがネットビジネスとして一番馴染みあるかもしれんけど、たとえばホリエモンとかキングコング西野さんとか著名人の方がやってるやつがそうで。

伊藤　：うんうん。

玉井　：彼らのビジネスモデルってのを説明すると、まず集客っていうのはは本なわけやん。

伊藤　：そうですね。

玉井　：本屋に沢山自分の本をまず並べてもらうと、それがまず広告の機能を果たしてて、同時に商品としてはフロントエンドに位置づけられてて。

伊藤　：はいはい。

玉井　：で、それを新刊出るたびにSNSで、例えばTwitterでそれ界隈の、出版社の人とかね、と協力しながらバズらせて、オンラインサロンメンバーも巻き込んで、リツイート

しまくったりとかね、そうやってSNS上でバズらせて、話題にして、そうすると本が沢山売れる、売れなくても話題にはなる。つまり、買ってない人もなんか知ってるーっていう。認知させることができる。

で、そこから、SNSから、あとはYoutubeとかから、自分のオンラインサロンとか有料メルマガとかに自然に誘導してる。話題になったらアクセス集まるから、インプレッションが増えるから。

伊藤　：そうですね、バイラル起こしていくわけですね。

玉井　：そうそう、で、そこから商品もいくつも展開していく。サブスクリプションモデルっていう

伊藤　：サブスクですね。

玉井　：そう、まあこれもアメリカから順番にその流れが来てて、日本でも今やスタンダードになってるんですけど、簡単に言ったら月額課金制ってことで。で、それを月額1000円くらいのやつ、月額1万円のやつ、単発で10万円のやつ、高いのだと3ヶ月100万のコンサルみたいになって、色んな価格帯の商品を作って、それで上手に収益化してる。100万のコンサル入ってくれたら「あなたがやってるビジネス、ぼくがオススメって言うていいですよ！」みたいなねw「誰々氏推薦！」ってバナーあげますよっていう、コンサルは1時間のやつ数回とかしかないけどみたいな。言うて良いんかなこれ。

伊藤　：まあまあまあ、いんじゃないですか(笑)

玉井　：まあ、誰とは言っていないんで、まあ死ぬほど有名ね、でも別にdisっていないんで、普通に彼に紹介してもらえたら余裕で元取れると思うし。

伊藤　：あんだだけ影響力持ってる人なら余裕でしょうね。

玉井　：で、そういうライトなお客さんからガッツリ濃いお客さんまでを想定して、フロントエンド・ミドルエンド・バックエンドって言い方するけど、そのファネルを作ってしっかり稼いでる。それがオンラインサロンのビジネスモデルであり、同時のコミュニティビジネス、コンテンツビジネスの型も基本的にはこの構造。

伊藤　：つまり、お客さんのニーズに合わせて、段階的にキャッシュポイントをつくって、LTV、ライフタイムバリューをあげていくわけですよ。ライフタイムバリューっていうのは、生涯顧客単価、つまり一生のうちにその1人お客さんが自分にどれくらいお金を払ってくれるのか、イコールこっちは1人に対してどれくらいの価値を提供するのかっていう。

玉井　：そうそう、短期的に売りつけるのではなくて、お客さんと長く信頼関係を築いていきましょうよっていう考え方を数字に落とし込んだ時にLTVってのを見るわけね。

で、上手く言っていない人はこのLTVが低い場合が一般的には多いんやけど。

まあ、それは置いといて、次は、オンラインサロンの著名人ではない人が、例えば「ブログやってまーす」とか「フォロー何万人おるからインフルエンサー！」みたいな人が、彼らを真似してみて、「自分もオンラインサロンやってみよとか、noteとかで有料記事販売してみよ！」とか、で最近始めてる人、Twitter界隈は特に多いけど。

伊藤　：ここ数年でめっちゃ増えましたね。

玉井　：そうそう。で、ネットビジネスが専門の人間からすると、そもそも著名人のオンラインサロン流行り出すのでさえ、もう5年も10年も遅いわ、っていう、この業界の人間はもっと前からやってるわけさ、でも、有名な人がやってくれたおかげで、流行らせてくれたおかげで、やっぱり彼らは影響力あるから、業界がすごく表に出たっていう、だからすごく感謝はしてるんやけど。

で、状況としては、そんな彼らを真似して始める人ってのが、だいぶ増えてるっていう今があって、おれはこういう人らにマーケティングとかを広く教えてるんやけど、まだまだこの流れは加速していくから。で、まあそれは良いことやねんけど、参入する人が増えてるってことは逆にいうと成果出ずに困ってる人はいっぱいいて。

伊藤　：めちゃいますからねー。

玉井　：まあそんな人にね、これ聴いてくれてる人がいきなりその人達に教える商売始めて稼ぎましょ！ってのは違うけども。

伊藤　：まあまあ。

玉井　：でも、そういう人にはニーズがあるわけよ。どういうことかって言ったら、その人達は基本個人でやってるから、例えばデザインができませんとか、動画編集してくれる人探してますとか、YouTube始めたいけどそれ任せられる人が周りにいないからできてないんですとかね。あとは、本格的なLPとか、メルマガの登録ページとかっていう無料登録とかお申込みを目的としたページのことをランディングページ、LPって言うんですけど。それを作りたいけど自分にはそのスキルがないから誰かに頼みたいとかね、あとはサイトをどんどん大きくしていきたい、ブログライティングができる人に外注頼みたい、記事量産したいからかわりに書いてくれーとかって人とか。

やっぱ1人でやるとまず手が足りんし、あとは1人ってことは全部器用にこなさないといけないから、いやそこ誰か既にできる人に任せたいわっていう、金払うからやってほしいっていう、そういうニーズっていっぱいあるから。

伊藤　：めちゃくちゃありますね。

玉井　：で、それって例えば最初ビジネスを学びながらやってくってなったときに、いきなり自分でゼロからビジネスこしらえるってなると時間がかかると。でも、最初からもう仕事をしたいと、成長していくプロセスでも、しっかりお金をコツコツ稼いでいきたいとなった時に、それ最初にやるってのはめっちゃありで、そっから始める人ってのも実は結構いる。ライターとかさ、動画編集から入るっていうパターンね。

伊藤　：一般的にはあんまり王道的な認識はされていないんですけど、実は一番堅いやり方っすよね、まず1つ出来ることというか、強みを作って、それをやりながら同時にビジネスを覚えていくっていう。

玉井　：そうそう、昔はあんま一般的じゃなかったけど、最近はこちらも増えてきてて。

伊藤　：そうですね。ゆったら、ホリエモンもそうですからね

玉井　：ほおほお、っていうのは？

伊藤　：最初はプログラミングが得意で、だからホームページ制作の会社立ち上げて、っていう。で、そっからどんどん会社をおっきくしていったみたいなの。

玉井　：たしかに確かに、で、そういう動き方が昔はさ、それこそホリエモンのときとか商売始めるのに、まあ会社やるのに最低資本金ってのが300万とか1000万とか

いったからね。今はそれもいらんからね、おれも大学ん時に始めて作った会社とか資本金2円やし(笑)

でも、まあいきなり会社にする必要はないし、個人でね、動画制作とかライターとかデザイナーをやりながらビジネスを覚えていって、っていうルートもありますよってことね。

伊藤　：はい、そうですね。

← オウンドビジネスの地図~インターネットビジネス~