

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 3

玉井　：あとは裏方って意味では、もうちょっとスキルがついたらコピーライターとか、今いったLP、ランディングページとかを作るとか、メルマガ、ステップメールってものがあるんですけど、それを書いたり販売ページ作ったりするって人もいてるし。

伊藤　：うん。

玉井　：例えばLPとかって文字単価50円とか、だから1枚LP作って100万とか、+成果報酬とかでコピーライターとして月何百万稼いでる人だったり。

伊藤　：うん、いますよね。

玉井　：もうちょっとマーケティングができるようになると、そのコンセプトづくりからシナリオまでを設計して、なおかつディレクターみたいなこともやって、人に指示をだしてね。

伊藤　：なるほど、なるほど。

玉井　：ってなるとそういうマネジメントできる人って少ないから、でも正社員って形ではなくて、いくつも掛け持ちしながらのフリーランスみたいな働き方で、表にも一切出ずに、年間個人で億稼いでる人とか、もいたりとか。凄腕コピーライターとかね。

伊藤　：いますよね。僕の知ってる人で一番もらってる人はセールスレター1枚だけで800万みたいな人もいましたね。

玉井　：あーそれは凄いね。まあそういうこともできると。あ、ちょっとあの、例が多いかもしれないけど、これ今、ダーツで喋ってるものって、全部個人でゼロから始められるものやから、ほんとに今すぐにでも始められる選択肢としてしゃべってるんで、難しくてちょっとわからんって思っても一旦ね、全部聴いてください。

伊藤　：そうですね。なんかビジネス版14歳のハローワークみたいな感じで、ざあーと把握してもらえたらなって感じですね。

玉井　：そうそう、やっぱり最初は何やるかなっていう、どっちの方向に進んで、どんなライフスタイル・働き方をしたいのかっていうビジョンが大事で、そのためには選択肢を出来るだけ沢山知ることが重要やと思うんで、分からんこととかも、知らない単語とかね、あとで調べてもらったらいいんで、最初に言ったけど、そうすれば間違いなく理解できるように、視野も最初っから一気に広がるようにしゃべるんで。

伊藤　：はいはいはい。

玉井　：で一、なんやっけ、話もどすと他には、セミナー講師とかもあって。

伊藤　：ありますね。

玉井　：例えばコーチとかセラピストみたいな、働き方もやねんけど、彼らもものすごくネットビジネスを駆使していて。SNS広告で見た事あるって人もいると思うんやけど、営業ノウハウを教えるとかさ、自己啓発とか、占いとかもあるし、筋トレのマンツーマンのコーチですとかさ、ボイストレーナーやってますーとか、大学受験とか資格試験とかね、まあそういうジャンルで、教える活動してる人、教育ビジネスをやってる人。

伊藤　：うんうん。

玉井　：で、彼らは基本的に、集客を目的として情報発信をしてて、例えばセミナーの集客までとか、で、自分のレッスンとかスクールの販売は実際会った人に対してのみ売ってますとかさ、セミナー来てくれた人にだけ募集するとかっていう形でやってる人が多くて。

あの一昔、O2Oって言葉が流行ったんやけど、オンラインtoオフライン、ネットとリアルを上手に役割分担してやってる、ハイブリッドというか。で、ちょっと中級上級になるけど、これをいかにね、ネットとリアルのバランスをとれるかってのが今、大事になってきてて。

伊藤　：うんうん。

玉井　：そういう意味では伊藤ちゃんとかって、いきなりこのネットとリアルのバランス感覚あった方じゃない？

伊藤　：あー。割と序盤からネットとリアル両方使ってビジネスを進めてきたというか、でもまあ、初めからバランスが良いモデルを作ろうと思ってやったわけじゃなくて、多分詳細な手順とかは今、資料作ってるんで今後PDFとかでお渡しするんでそれ見てもらったら良いんですけど、結構不純な動機で始めてるんですよ(笑)

玉井　：ほおほお。

伊藤　：っていうのも、僕、死ぬほど怠惰な人間なんで、だから一人やとまじで何もしないし、だからコンスタントにコツコツ仕事できないんですよ(笑)

玉井　：わかるわかる(笑)

伊藤　：で、あとは、一時期、webマーケティングの会社でセールスレターとかメルマガとかめっちゃ書いてた時期があったんですけど、下積み的な感じでやってたんですけど。

玉井　：うんうん。

伊藤　：もう他の社員の人とかみんなめっちゃ楽しそうに、1日12時間とか、14時間とか仕事してるんですよ。

玉井　：ブラックやん(笑)

伊藤　：そうなんですけど、でも彼らも土日2日休んだらもう日曜の終わりには仕事したくてウズウズしてるみたいなの

玉井　：従業員のカガミやな(笑)

伊藤　：そうなんすよ。でも、実際僕は結構しんどくて、こう毎日パソコンとにらめっこして、ずっとカタカタやるの向いてないっていうか、これは自分の土俵ではないなって思ったんですよね。なんか、この人らにはこの土俵で勝てへん、みたいなの。

玉井　：あーはいはい。

伊藤　：で、その会社がオンラインとオフラインどっちも使ってたんですけど、で、僕、新規事業部やったんで全部やってたんですよ。事業的に。やっぱりオフラインでクライアントさんとかと話す時とか、セミナーの時とか、その懇談会の時とか、やっぱり楽しいんですよ。

玉井　：あー。

伊藤　：だから人と話したり相談乗ったり、新しい人と出会ったりっていうのが好きやし、得意やなって気づいたんですよね。

玉井　：まあ完全に伊藤ちゃんはそっちタイプやもんね。

伊藤　：そうですねー。だからそんな時、自分のビジネスもちゃんと作っていこうって思って、会社とは別に。同時並行でやってたんですけど、そっちがうまく行きかけ、いき始めてて。

玉井　：ほおほお。

伊藤　：例えば、会社で12時間くらいパソコン仕事してる合間の休憩1時間とかで、電話でクローキングしてそれだけで月給分稼ぐみたいな。で、もちろん結果出たから嬉しかったっていうのもあるんですけど、でもやっぱこっちのほうだったらサボることもないし、楽しいし、一回本気でやってみよかなっていうところから、自分の働き方、ポジションが見えてきたみたいな。

玉井　：あー結構若い子だったらそっちタイプの人も多いよね。

伊藤　：んー結構いますね。で、だからぼくの場合は、怠惰だからこそ、自分の不得意なところは、それが得意な人に任せたら良いし、で、それは依存するとかじゃなくて、お互いの強みを活かそうぜっていう意味ですけど。

玉井　：もちろん、もちろん。

伊藤　：あとは、誰かと一緒にやるほうがやっぱりおもしろいし、仕事を自分が誰かに振るからには、おれもやらないとやばい！みたいな、良い強制力というか責任が働いて、

で、そっかりがつつりやるようになって、うまく行き始めたみたいなの。

玉井　：あー1人やとモチベーション保つのが難しいって
いうことよね。

伊藤　：うん、ほんとそうで。そのビジネスをやっていく
につれて、どんどん抜けてるところ、弱いところっていう
のをもっと補強したりとか、そういうところを担ってくれ
る人を探しまくって、見つけたら口説いて行って、どんど
ん売上上げていったみたいなの。

玉井　：おーその考え方に最初の段階で自然に行きついた
のはすごいよ。

伊藤　：いやー、まあけど、最初から組織つくっていきたく
いっていう気持ちがあつたにあって、あとはビジネス自体
勉強するのが好きなんです。そういう番組とかビジネス
番組とか本とかあるじゃないですか。そういうの昔から
ずっと見てましたし、そういう本とかも好きで読んでたっ
てのもあるかもしれないです。

玉井　：なるほどね、抽象的なところからちゃんとビジネス
学んでたってわけね、それも自然に。

伊藤　：まあ結果的に、ってかんじですね。

玉井　：だから今の時代、変な言い方、ネットが得意じゃなくてもネットビジネスできるっていうね、パソコン0台で稼ぐ的なね(笑)

伊藤　：(笑)

玉井　：完全に0じゃないけどほぼ0でね、できるという働き方もあると。

伊藤　：そうですね。

玉井　：で、これって1つ広くくりでいうと、さっきちょっと言った情報発信ビジネスに分類される。まあ情報発信ビジネスって定義広いからあれやけど、例えばそれを1人でね、やるとしたら、何をネタにするかっていうとまず自分の強みとか武器、得意なジャンルってのを活かして、その情報発信をSNSとかブログ、メルマガでやって、例えば英語得意ですー、大学受験教えますーとかさ、あとは恋愛とか営業ノウハウとか、さっきのセミナー講師とかも一緒ですよって言ったけどそういうのも全部含むし、あとはアクセサリー作りだの、カラオケ上達とかさ、自己啓発もありやし、転売の稼ぎ方教えますーとかビジネス教える系のもそうやし、スポーツもそうやし、まあなんていうか上達が伴うものなら基本的には全てできる、「それうまくなりたい！」っていうニーズがあるものはすべて稼げるんやけど、そういうジャンルで発信して、共感してくれる人を集めて、コミュニティを作って、コンテンツ作って、それ気に

入ってもらった人を買ってもらって、ってというようなビジネスを構築していくってのが、情報発信ビジネス。ってことよね。

伊藤　：なるほど、なるほど

玉井　：あと、今言ったO2O、オフライン、リアルを中心としたモデルもちゃんと個人レベルでできるものとして型ができつつあるんで。

伊藤　：あー、そうですね。集客代行とか販売代行とか。

玉井　：そうそうそう。それじゃあちょっと伊藤ちゃん詳しいから説明してよ。

伊藤　：おっけーです、おっけーです。まあ、結構オフラインでの働き方、って、ネットでなかなか出てこないんすよね。

玉井　：はいはいはい

伊藤　：やっぱりネットを使ってというか、なんならネットだけを使って稼ぐみたいなのばかりがでてくるネット上で。でもやっぱりさっき話したように僕みたいに対人が得意とか、ネットが得意じゃないとか、人と絡むの好きな人とか。

玉井　：結構おるよね。

伊藤　：いますいます。でも、やっぱり知らないから、そのモデル自体を知らないから、全部ネット使わないといけないみたいな、集客から販売まで全部ネットで、でも苦手やけどやらないとあかんからやってる人は多くて、だからそういう人にとっての選択肢の一つとなれば良いかな、って感じで話していこかなって思うんですけど。

玉井　：うんうん。

伊藤　：ビジネスモデル自体は情報発信ビジネスと全く同じで、だから、言ったらそれをネットでやるかオフラインでやるかの違いでしかないんで。で、さっき玉井さんも言っていましたけど、オフラインを組み込むっていうのが主流になってきてて、それは個人レベルでもそうですけど、例えばライザップとかも、集客はweb広告やメディアとか使って、無料カウンセリングに落とし込むと。で、スクリーニングした後に、担当者が1：1で契約まで持っていくみたいな流れなわけで。

で、それって、例えばDRM、ダイレクトレスポンスマーケティングの集客、教育、販売っていう3ステップがあるんですけど、それで言ったら、集客はネット、教育販売はオフラインでってことじゃないですか。

玉井　：そうね、さっき言ったセミナー講師とかも同じよね、セミナー集客まではネットでやって、自分のレッスンなりスクールなりを売るのは対面なわけやから、集客はネット、教育はセミナー、販売は1：1みたいな。

伊藤　：あー、そうですそうです。で、じゃあその仕組みを1人で全部やるのは大変なわけで、それを任せたいっていうニーズはいっぱいあるわけですよ。で、その役割の一部を担うっていうのが販売代行。とかそういうのですよ。

玉井　：はいはい。

伊藤　：で、どっかの企業とか自営業の人と、業務委託契約して、お客さんの相談に乗ったりヒアリングして、その会社の商品をセールスするとか。で、売れたら成果報酬で、例えば30%とかコンテンツとかだったら50%とかもらったり。

玉井　：セールスマンやね。

伊藤　：そうですそうです。で、セールスマンってすごい個の力で全然変わるじゃないですか。

玉井　：うんうん、小規模やったらそいつ1人おるだけで全体の売上何倍とかあるからね。

伊藤　：ありますね。だから優秀な人は固定給でセールスマンするのは割に合わなくて、成果報酬のほうがよっぽど稼げるですよ。

玉井　：そういう人にとってはね。

伊藤　：はい。だから、これはネットビジネスとは違いますが、保険の営業とか、プルデンシャルとか、あとは不動産もそうですし、もっと言ったらAmwayみたいなMLMとか、まあこういうのって対人が得意な人がやりがちですけど、いったらこれも業務委託で販売とか集客の代行してるわけなんで。

玉井　：あー、でもそれしか知らないと、ネットワークビジネスとか嫌やなあみみたいなね、なるってことやね。

伊藤　：そうですそうです。僕も実際、昔めっちゃそれでちょっと悩んだことあって、対人が得意って絶対良いスキルと言うか、求められるはずの能力なのに、なんで1人でお金稼ごうってなったらそんなんしかないんやるって。

玉井　：あーそれでいったらスカウトマンとかね、やる人も多いしね。

伊藤　：多いですね、でも今はネットビジネスの業界って、リアルとネットの境目がなくなりつつあって、そういう人にとっては新しい選択肢が生まれつつあるんですよ、それもいっぱいあって。

玉井　：うんうん。

伊藤　：まあ、だからその1つとしてまず販売代行っていうのがあっていう。

玉井　：だから、ネットで言ったらそれってコピーライターのポジションよね。販売ページを作るとか、その何かしらメルマガとか問い合わせとかの登録ページから成約までのシナリオを作る人。

伊藤　：そうです、そうです。で、じゃあどう具体的に案件見つけてとかどうすれば成約がとれるのか的なノウハウ部分は、後日資料配るんで、それ見てほしいんですけど。

玉井　：うんうん、まあそういう選択肢ってのがあってことね、1つの成功パターンとして。

伊藤　：そうです、だから僕的にもっとみんなに知ってほしいくて。

玉井　：いいね、熱いね(笑)

伊藤　：いやいや(笑) で、あとは集客代行っていうのもあって。

玉井　：うんうん。

伊藤　：で、リアルで集客するって聞くと、少し知識がある人とかは、「集客はネットのほうが効率良くないですか？」って思うと思うんですけど、1人でやる場合はそうとも限らなくて。やっぱりネットで自動でアクセスが集まるとかっていう仕組みを作るのってやっぱり時間かかるんですよ。だったら足動かしたほうが早いやるっていう。

玉井　：あー手動かすより足動かせていう(笑)

伊藤　：そうですそうです(笑)　もちろん軌道に乗ってきたらちゃんと手動かしたり、人を使うなら組織化したりってのは必要ですけど、あとは、そういうマッチング系のプラットフォームも今はいっぱいあるんで。

玉井　：saleshubとか？

伊藤　：そうですそうです。あとは、交流会とかイベント、セミナーとかもネットでいっぱいみつけれますし、SNS使って、そこだけネット使って、例えばよくありがちなのがSNSからLINE@とかにうまく誘導して、そこから1：1のやりとりに持っていくとか。

玉井　：あー、接点の部分だけはネット使ってるけど、お客様の接点の部分ね。別にそれってネットで仕組み作ってるわけじゃないってことね。

伊藤　：そうなんですよね。それだったら全然パソコン得意じゃなくてもできるんで。

玉井　：うんうん。

伊藤　：で、集客代行は販売代行よりも簡単というか、最初は成果出しやすいんですよね。

玉井　：まあ、そらそうよね。売らなくていいんやから。

伊藤　：そうです。で、これも業務委託で成果報酬ですけど、成果発生するポイントは違って、例えば問い合わせまで持っていけばOKとか、無料登録してもらえたらOKとか。

玉井　：ネットっていう無料オファーみたいなもんやね。

伊藤　：あーそうですね、無料オファーって知らない方も多いかも知れないですけど、言ったらアフィリエイトですよ、オフラインでアフィリエイトするっていう。

玉井　：オフラインアフィリエイトだね。

伊藤　：そうですそうです(笑)

玉井　：ゆったらまあ、役割的には、ライターのポジションよね、ネットで言えば。

伊藤　：そうですね。

玉井　：コピーライターじゃなくてSEOライター。だからブログとかサイトの記事書く人っていうのは、いわばそのサイトのアクセスを増やすために動いてるわけで、ネットの集客を任されてるわけやから。で、それが文字単価いくらっていう形じゃなくて、問い合わせなり登録があったら

成果報酬が発生するっていうのが集客代行、オフラインア
フィリエイター、オフィリエイターね(笑)

伊藤 : (笑) まあそんな言い方ないっすけどね。まあでも
その通りですね。

玉井 : そんなもんかな？

伊藤 : あ、あとは集客代行も販売代行もどっちもやるっ
ていうパターンも一応ありますね。

玉井 : あー最初伊藤ちゃんが始めた形はそれやもんね。

伊藤 : そうですね。ぼくの場合は情報発信ビジネスを勉
強してて、結構しっかりコンセプトも作り込んで、どんな
コミュニティにしたいかとかっていうのははっきりめに
あったんですよね。あとはそれを集客から販売まで全部リア
ルでやっていったっていう。勿論SNSとかネットのマッチ
ングサービスとか、ってのは使ったんですけど。

玉井 : でも、基本はそれをオフラインでやっていったっ
ていう。

伊藤 : そうです、そうです。

玉井 : そんなかんじかな。だからまあ集客代行、販売代
行っていう働き方、っていうのが、ネットでいうSEOライ
ター、コピーライターの立ち位置としてあって。で、そう

やって最初はね、誰か既にビジネスの仕組みを持ってる人、自営業の人、とか企業とかから仕事を貰ってやっていけば、それで終わったらただのフリーランスの営業マンやけど、まあもちろんそれでもいいけどさ。それを実践の場として、ビジネスを学んでいって、同時に人脈も開拓したりとか、していって、自分のビジネスを構築していくっていうプロセス、ってのもありますよってことよね。

伊藤　：まさにそうです。

玉井　：まあ、オフラインも、まあオンラインもそうやけど、じゃあ具体的な手順は？コツは？っていうノウハウ的なところは、音声じゃなくて資料作っていくんで、色んな人に協力してもらいながらインタビューとかもしながらね、そっちを見てもらえたら、今はそんな選択肢があるんだなあっていうところだけ掴んでもらえば。

伊藤　：うん、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～