

知識や経験を活用し 年間1000万円+やりがいを 自動的に生み出してくれる “資産構築型教育ビジネス”の秘密… その手法を完全0から ステップバイステップで徹底伝授

こんにちは、河村です。

今から資産構築型教育ビジネスの秘密を説明していきます。

これをすれば

週30分の作業で年1000万円（毎日でなく「週」です）、というのは全然いけますし億稼ぐ、ということも狙えるものです。

さらに、お金だけでなく

やりがい、楽しさ、お客さんからの感謝、素敵な出会い、
つながり、成長、達成感、充実感

も同時にゲットできる素敵ビジネスなので、シッカリと読んでいってください。

いきなりですが、あなたは

教育ビジネスを知っていますか？

教育ビジネスは

あなたの知識や経験、好きなこと、得意なこと、興味があることを教える

というものになります。

例えば、あなたに

留学経験があるとしたら、それを教えることで稼ぐことができますし

絵が好きだとしたら、それを教えることでも稼ぐことができますし

フォトショップが得意だとしたら、それを教えることでも稼ぐことができます。

他にも

速読、子育て、英語、ワイン(お酒)、二日酔い対策、ファッション、筋トレ、吃音対策、受験勉強、ピアノ、ギター、動画編集、絵の書き方、占い、色使い、心理学、対人関係、ゴルフ、カメラ、料理、営業、恋愛、DIY、体質改善、睡眠、ペットのしつけ、テニス、ストレスマネジメント、集中力UP、エクセル、転職のコツ、カラオケのコツ…など

教えられる内容は無数にあります。

教え方は、自由で

PDF、音声、動画などコンテンツで教えることもできますし

スカイプやズームの通話で指導することもできますし

ワークショップやお茶会という形でやることもできます。

これらをインターネットを通じて販売していく、ということです。

年収1000万円を稼ぐ

月100万円や年1000万円稼ぎたい！という人が多いですが

知識や経験を教える教育ビジネスで年1000万円以上の収入を得ている人もザラにいますし

私もこの教育ビジネスをずっと続けてきて、収益を上げ続けています。

ごく一部ですが、報酬画像を載せておきます。

(私は顔出しもせず、読者数もとても少なく、知名度も0です)

順位	お名前
1	河村俊介 様
2	真久 様
3	suzuki 様
4	与沢 賢 様
4	佐藤ひろひで 様
6	株式会社No.1Solution 正岡元樹 様
7	白石達也 様
8	ふくさん 様
9	なべちゃん 様
10	原田こうた 様
10	RNVYCアフィリエイトセンター 川村ゆうのすけ 様
10	川原 雅代 様
13	矢山トモヤス 様
14	ハッシー5623 様
15	小玉歩 様
16	やすボーイ ITBOYコーポレーション 様

大御所をおさえて
第一位獲得！！！！

順列日	注文確定日	注文ID	インフォレナー名	商材名	販売価格	アフィリエイト報酬
2015/10/29 23:12:53	2015/10/29 23:12:53	6!				16,980
2015/10/29 23:08:28	2015/10/29 23:08:28	6!				16,980
2015/10/29 23:08:16	2015/10/29 23:08:16	6!				16,980
2015/10/29 23:07:24	2015/10/29 23:07:24	6!				16,980
2015/10/29 23:06:49	2015/10/29 23:06:49	6!				16,980
2015/10/29 23:01:16	2015/10/29 23:01:16	6!				16,980
2015/10/29 22:42:00	2015/10/29 22:42:00	6!				16,980
2015/10/29 22:26:48	2015/10/29 22:26:48	6!				16,980
2015/10/29 22:12:43	2015/10/29 22:12:43	6!				16,980
2015/10/29 21:52:19	2015/10/29 21:52:19	6!				16,980
2015/10/29 21:43:17	2015/10/29 21:43:17	6!				16,980
2015/10/29 21:37:56	2015/10/29 21:37:56	6!				16,980
2015/10/29 21:34:50	2015/10/29 21:34:50	6!				16,980
2015/10/29 21:26:00	2015/10/29 21:26:00	6!				16,980
2015/10/29 21:22:00	2015/10/29 21:22:00	6!				16,980
2015/10/29 21:16:56	2015/10/29 21:16:56	6!				16,980
2015/10/29 21:11:36	2015/10/29 21:11:36	6!				16,980
2015/10/29 21:03:47	2015/10/29 21:03:47	6!				16,980
2015/10/29 20:59:02	2015/10/29 20:59:02	6!				16,980
2015/10/29 20:45:57	2015/10/29 20:45:57	6!				16,980
2015/10/29 20:42:17	2015/10/29 20:42:17	6!				16,980
2015/10/29 20:40:57	2015/10/29 20:40:57	6!				16,980
2015/10/29 20:17:41	2015/10/29 20:17:41	6!				16,980
2015/10/29 20:13:22	2015/10/29 20:13:22	6!				16,980
2015/10/29 20:06:46	2015/10/29 20:06:46	6!				16,980
2015/10/29 20:06:35	2015/10/29 20:06:35	6!				16,980
2015/10/29 17:56:47	2015/10/29 20:02:35	6!				16,980
2015/10/29 20:01:19	2015/10/29 20:01:19	6!				16,980
2015/10/29 19:59:07	2015/10/29 19:59:07	6!				16,980
2015/10/29 19:28:20	2015/10/29 19:28:20	6!				16,980
2015/10/29 19:22:50	2015/10/29 19:22:50	6!				16,980
2015/10/29 18:48:56	2015/10/29 18:48:56	6!				16,980
2015/10/29 18:40:57	2015/10/29 18:40:57	6!				16,980
2015/10/29 18:28:53	2015/10/29 18:28:53	6!				16,980
2015/10/29 18:27:24	2015/10/29 18:27:24	6!				16,980
2015/10/29 15:08:35	2015/10/29 17:12:45	6!				16,980
2015/10/29 15:53:20	2015/10/29 15:53:20	6!				16,980
2015/10/29 14:40:16	2015/10/29 15:17:41	6!				16,980
2015/10/29 15:04:23	2015/10/29 15:04:23	6!				16,980
2015/10/29 14:31:38	2015/10/29 14:31:38	6!				16,980
2015/10/29 14:27:45	2015/10/29 14:27:45	6!				16,980
2015/10/29 14:02:32	2015/10/29 14:02:32	6!				16,980
2015/10/29 10:24:29	2015/10/29 13:13:18	6!				16,980
2015/10/29 12:59:06	2015/10/29 12:59:06	6!				16,980
2015/10/29 12:41:19	2015/10/29 12:41:19	6!				16,980
2015/10/29 12:27:36	2015/10/29 12:27:36	6!				16,980
2015/10/29 12:18:46	2015/10/29 12:18:46	6!				16,980
2015/10/29 11:31:15	2015/10/29 11:31:15	6!				16,980
2015/10/29 11:22:00	2015/10/29 11:22:00	6!				16,980

ある商材を紹介したら

少ないリスト数でも
即100本以上を成約！！

※あまりにも多いので
ごく一部の画像です。

ここから150万円以上の
報酬を獲得！！

こちらは報酬画像ではないですが、セミナーや合宿をやったら、それなりの価格にもかかわらず日本全国から集まってきました。（中には会社を休んで来てくれた方も…）



商品番号	商品名	価格	送料	小計
2018_gs	2018年沖縄合宿	¥700,000	¥0	¥700,000
支払い区分 : クレジットカード支払		ご注文合計		¥700,000
利用可能ブランド : VISA・MasterCard・JCB・Amex・Diners				

情報をネットで当たり前を買う時代

知識や経験を教えると言っても
ピン！とこない方もいるかも知れません。

ですが、アマゾンで書籍を買ったことはありませんか？

書籍は、紙媒体でも電子書籍でも立派な情報です。

他には、ネットから、料理教室やお菓子教室、音楽教室など
○○教室に申し込んだことはないですか？
これもある種、ネットで情報を買っているわけです。

ほかですと、ユーキャンの通信講座や、
スピードラーニングなどの英語教材はどうでしょうか？
これも立派な情報です。

こう見ていくと、かなりの情報がネットで売買されているのが見えてきませんか？

著名な本田健さん、神田昌典さんを知っている方も多いと思いますが
彼らも情報をネットで販売しています。



経営コンサルタントから投資家の経験を持つ
累計700万部の世界的ベストセラー作家
本田健から毎日学べる
オンライン・メンタープログラムの
新規メンバーを募集します。

毎日届く
メールコーチ

音声セミナー
音下しプログラム

本田健の
お薦め本紹介

音声での
Q&A 配信

会員専用
FB グループ

おまじめ情報
kens week

あなたの大好きなことをビジネスにして
時間や場所に縛られない人生に変わります

最新デジタルツールを使った
実践スピード集客塾
『3回講座(動画版)』
講師: 神田昌典 / 中野巧
エンバシーライティング開発者
& 稼ぐマーケティングチーム

このように、ネットが普及したおかげで
情報を当たり前のように買う時代になってきています。

また、インフラやツールが整ったおかげで
誰しものが発信し、情報を売ることができる時代になってきています。

なので、あなたも知識や経験、好きなこと、得意なこと、興味のあることを
ネットで販売して、収入を得ることもできます。

自分なんかが教えられるのか？

情報(知識や経験)が個人単位で売買されている、というのは伝わったと思いますが
こうなると

「自分でも教えられるのかな？」

人に教えられるような知識も実績もない」

という疑問を持つ方がいます。

ここでまず知っておいてほしいことが

あなたの当たり前は 他の人の知りたい

ということです。

もちろんあなたの知識や経験のすべてが他の人が知りたい
というわけではないですが

【あなたの知っている情報＝他の人が知らない情報】であり、
【あなたの知っている情報＝他の人が知りたい情報】であることがあるのです。

なので、

「私には人に教えられる知識や経験はないです！」

という方は、**単純に自分の価値に気づいていない**、というだけです。

先程も書いたとおり、教えられるジャンルは

速読、子育て、英語、ワイン(お酒)、二日酔い対策、ファッション、筋トレ、吃音対策、受験勉強、
ピアノ、ギター、動画編集、絵の書き方、占い、色使い、心理学、対人関係、ゴルフ、カメラ、料
理、営業、恋愛、DIY、体質改善、睡眠、ペットのしつけ、テニス、ストレスマネジメント、集中
力UP、エクセル、転職のコツ、カラオケのコツ…など

かなり無数にあります。

これらは、あくまでも一例ですが、もしかしたらこの中にも
これだったら教えられるかも？みたいなものはありませんか？

仮にまったくない！だとしても大丈夫です。
今から知識をインプットすればいいからです。

たとえば、「エクセル」などは、アマゾンでエクセルの書籍を数冊買って実際に手を動かせばすぐにマスターできます。それを教えて報酬を得ても全然いいのです。

※世間には、「スマホの使い方教室」が有料でありますがこのページを見ているあなたであれば、普段スマホを使っていますよね？それを教えて稼いでいる人もいるのです。あなたの当たり前がお金になるのです。

※今ある知識だけで戦おうとする人も多いですが、その必要はないですし、今からインプットすれば全く問題なく教育ビジネスができます。むしろ知識のない状態でスタートして、あとから追い込んでインプットしたほうが早いです。

実績は関係ない

ここまで見て、「意外と教えられるネタはあるかも？」という思いが出てきていると思いますが「でも実績ないからな…」と考える方も中にはいるかも知れません。

ですが、実績がなくても、相手から感謝をされながらお金をいただくことは可能です。

そもそも実績というのはお客さんからしたら結構どうでもいいことなのです。

実績＝資格
と考えたらわかりやすいと思います。

例えば、
英検1級持っている英語マスターの大学教授(しかめっ面)と、
日常英会話ならできて、すごくフレンドリーな人がいるとします。

この場合、どちらに英語の相談がしやすいかを考えてみてほしいのです。

これは、英語のスキルは完璧ではないけれどフレンドリーな後者に人が集まります。

理由は、相談しやすそうで自分の悩みが解決しそう、だからです。

お客さんは、問題が解決したいわけです。

その場合、障壁が高い人から学ぶのか、
コミュニケーションが取りやすそうな人から学ぶのか、
これは、コミュニケーションが取りやすいそう人になります。

資格(実績)があったとしても
見せ方が下手くそだと、人は集まらないのです。

また、**知識や経験はほどほどでも成立する**というのも大切なポイントです。

※「スマホの使い方」を教えるとしたも、流石にこれに実績は不要というのは言わずもがなですよ。

先輩として、知識や経験を シェアする感覚

人に教える、というとすごく障壁が高く感じられますが
実際にやることは
先輩として、知識や経験をシェアする感覚でOKです。

イメージとしては
あなたが中学3年生だとして
中学1年生の後輩に
「こうやったら私はうまくいったよ」
と気軽にアドバイスする感覚です。

お客さんに知識を詰め込んで、歩く広辞苑、状態にするわけではなく
単純に相手が聞きたいことをシェアして解決すればいいのです。

>お客さんに知識を詰め込んで、歩く広辞苑、状態にする

と冗談っぽく書きましたが
本当に勘違いする人が多いのです。

肩肘張って
完璧な知識を教えて、相手を知識モンスターにするぞ！
と変に気合が入ってしまう人が多いのです。

ですが、相手が知識モンスターになりたいのでなく

問題解決をしたいので
相手が聞きたいことをシェアしてあげればいいのです。

センスや才能、頭のよさは不要

なので、センスや才能、頭のよさは不要なのです。

なぜかというと、
頭がよかったり、センスや才能があると
できない人の気持ちがわからないからです。

教育ビジネスは、人に教えていて、指導料や感謝代をもらうものなので
受け手がどこで悩み、つまずいているのか、を知る必要があります。

ですが、センスや才能の塊みたいな人って
自分が悩んだことがないので
お客さんがどこで悩みつまずくのか分かりづらい傾向が強いのです。

例えば、何かしら聞いたときに

「だってそうじゃん！」の一言で終わらせる、とか

「何でわからないの？」といった感じになるわけです。

なので、そういった人に話を聞いても問題解決しないことが多いのです。

ですが、一般的な凡人でしたら
悩んだり、つまずいたり、するので、
お客さんがどこで悩んだり、つまずいたりするのが、わかり
的確なアドバイスができるわけです。

あなたが今まで悩み苦しんできたことや、乗り越えてきたことは
他の人に伝えるために、あなたが代わりに体験してきた、
と言うこともできるわけです。

ですので、センスや才能、頭のよさは、不要ですし
あなたが率先しているんな壁にぶち当たったほうが良いと考えています。

※凡人と書くと、河村はそういう人をバカにしているのか？と思う人もいるかも知れませんが、そんなことは1ミリもないです。理由は私も凡人だからです。
凡人だからこそ、他の人が困っていることがわかり、教育ビジネスで結果を出せているのです。

なので、教育ビジネスは誰しもができるものとなっています。

教育ビジネスを構築する 具体的な7ステップ

ここまで聞いて、意外と教育ビジネスって自分でもできそうだな！
という思いが出てきていると思いますので、
教育ビジネスを構築する具体的な流れを書いてきます。

- 1：リサーチ
- 2：コンセプト（これがないと売れません）
- 3：コンテンツ
- 4：集客
- 5：セールスメール
- 6：セールスレター
- 7：リピート

この7ステップをやっていけば、報酬があがっていきます。
それぞれを詳しく見ていきます。

Step 1：リサーチ

教育ビジネスは、人に教える、というものなので
相手の悩みをまず知らないといけません。

よくある間違いとしては、自分が教えたものを教える、です。

あなたが教えたものでも、相手がそれを求めていなければ売れないのです。
ですので、まずリサーチをして相手が求めているものを知る必要があります。

リサーチと言うと、適当にやる人が多いですが

表面上のリサーチでなく

本質的なリサーチ、購買意欲の核心やツボを教えるリサーチをやる必要があります。

このやり方をマスターしないと、なぜか売れない、ということになります。

逆に、”購買意欲の核心やツボを教えるリサーチ”を押さえれば一見何気ない発信だけれど『ド刺さりする』ということが起こってきます。

結果として、優先的に自分の発信を見てくれるようになります。なので、しっかりとリサーチする必要があるのです。

Step2 : コンセプト

リサーチをし、相手の悩みを知り、刺さる発信ができたとしても、それで商品が売れるわけではないです。

商品を作るときは

「コンセプト」を練らないと売れないのです。

今、似たような商品は複数個もあります。

その中から「あえて自分の商品を選んでもらう」必要があります。

そのためには、ライバルとの差別化が必須です。

コンセプトがあるからこそ、ライバルとの差別化ができて

お客さんが「あえてその商品を買おう」ということが起こってきます。

独自性がなければ、その商品を買う必要がないのです。

ですので、コンセプトを練り、独自性をだし

「買うならこれでしょ!!!」と思ってもらう必要があるのです。

ライバル商品がたくさんあるところに参入して

自分の商品を出しても、飽和して売れないのでは？

と思うかもしれませんが

【ライバルがいる=お客さんもいる=稼げる】で

【ライバルがいない=お客さんもいない=稼げない】

になります。

なので、ライバルが居るところに参入するのがベストです。

ですが、ライバルと言いつつもコンセプトの重要性に気づいていなかったり、コンセプトの重要性に気づいていても

そもそもコンセプトとは??といった人ばかりなので
やり方さえ押さえてしまえば、ライバルがライバル出ない状態になります。

ちなみに河村はコンセプトを研究しまくって、テンプレートに当てはめる形で作っています。

Step3 : コンテンツ

教育ビジネスは、人に教えるものです。

集客から販売まではオンラインでやりますが
実際に教えるときはオンラインでもオフラインでも大丈夫です。

ネットから集客、販売して、
動画や音声コンテンツなどを配布するもありですし
ネットから集客、販売して、
セミナー会場やカフェなどでレクチャーするのもあります。

なので、教える内容の「目次やカリキュラム」を作ってしまうと、
オンラインでもオフラインでも対応可能になります。

コンテンツ自体は、
PDFは、ワード
音声は、Audacity
動画は、カムタジア
通話収録は、Zoom
を使えば、簡単にできます。

操作方法がわからないとしても、検索すればすぐ見つかります。
なので、そういったソフトの使い方より
理解度や満足度があがるカリキュラムをどう作るのか、
のほうが遥かに重要なのです。

内容が優れていても伝える順番を間違えるとポンコツ扱いされまっせ...

Step4 : 集客

商品やサービスが作れても、集客ができなかったら売れません。
集客で困る人は多いのですが、集客は、無料集客と有料集客しか無いです。

無料集客は、ブログ、SNSを使ってすることができますが
まともに集客できるまでに最低1年はかかります。

一方の有料集客は、リスティング広告やその他様々な広告がありますが、広告費を使うのですぐ
に集客可能です。

おすすめは、有料集客です。

有料集客であれば**1ヶ月以内に売上を上げることも十分可能**だからです。

一度売れる感覚がつかめれば楽しくなるので、

もっと作業したくなりますし、もっと工夫したくなるので、ますます売れるわけです。

なので、有料集客がおすすめです。

ですが、広告費がない！という方や、時間があるから無料集客もチャレンジしたい！という方も
いると思います。その場合は、Youtube集客がおすすめです。

理由は、ブログよりYoutubeのほうが早く形になりやすいですし、Youtubeはアドセンス報酬を
稼ぎながら集客ができるからです。私も教育ビジネス系チャンネルを持っていますが
月間報酬100万円を超えています。(ですがここまで来るのに1年かかっています…)

どれをチョイスするかは自由ですが、有料集客は早めにやったほうがいいな~と思っています。

ちなみに、私の有料集客ですと

一人のお客さんを獲得するのに800円前後できています。

なので、100人のお客さんを集めるのに8万円くらいできています、ということです。

仮に、その100人に対して3万円の教材を売るとします。(成約率3%)

この場合、購入者3人×単価3万円=売上9万円となります。かかっている広告費は8万円なので、
1万円の利益+100リストGETということになります。

一見、1万円の利益なのでしょぼく見えますが

手元には、100人分の顧客名簿があるので

次、商品を紹介するときは広告費0円でオファーできます。

仮に次のセールスで30万円売上がたったら30万円の利益ですし

更に次のセールスで50万円売上がたったら50万円の利益ですし

100万円売上がたったら100万円の利益です。

この利益を広告費に回していけば、どんどんリストが増えるので、ますます利益は増えていきます。

その利益を広告費に回してもOKですし、その他に使うのも自由です。

このように**有料集客をすれば、実質無料で集客できるだけでなく、お金もついてくる**わけです。

しかもスピーディーに。

なので、有料集客って美味しいよな~と思っています☆

Step5 : セールスメール

商品を売るときは、メルマガを使っていきます。
メルマガを使った方が成約率が高くなりますし、メールアドレス(顧客名簿)を獲得すれば、2度も3度も何回でもセールスができるからです。いわゆるリストマーケティングです。

いまだ多くの企業や人が
広告やSNSから直接販売ページ(HP,ブログ)に飛ばしていますが
これだと取りこぼしが多いわけです。

いきなり商品を買う人は、かなり少ないですし
一度、販売ページ(HP,ブログ)に来たからと言ってもう一度来てくれるわけでもないのです。
なので、シッカリとリスト(アドレス)を集めてそこにメルマガでセールスしていくのがいいのです。

また、**ステップメールという機能を使えば、セールスが自動化**できます。
ステップメールは、事前に送るメールを決めておけば、全員に同じメールを送れる、
というものです。

たとえば、ステップメールを10通組んだとしたら
1月1日に登録した人にも、1月2日に登録した人にも、
1月3日に登録した人にも、2月1日に登録した人にも、全く同じ10通を送ることができます。

なので、セールスまでメールを組んでおけば、
自動的にセールスがされ、自動的に売上が発生することもできます。

Step6 : セールスレター

セールスメールから直接決済ページに飛ばすのもありますが、セールスレター(販売ページ)を作ったほうが成約率は上がりやすいです。

セールスレターの商品の説明がされている縦長のページのことです。
(A8netやインフォトップをみたら、山程見れます。)

あんな長いページ書けない!という方もいますが、
“売れる型(テンプレート)”さえ知れば、そこまで難しくありません。

実際私はそのやり方に沿ってやっているの、
3日で1本レターを書くということもやってきていますし、
そこから多額な現金を生み出しています。

Step7：リピート

リピート戦略を考えない人が多いですが、
リピーターさんを増やすのは確実にやったほうがいいです。

リピーターがいないと、
常に新規開拓で自転車操業になるからです。

ですが、リピーターが出てくれば
極論、新規集客をしなくても十分やっていけますし、売上も安定してきます。

私もリピート戦略はしっかりと打っていきまして、以前35万円のプログラムを開催したときは70%
がリピーターさんでした。他のプログラムも基本的に50%以上はリピーターさんによる参加です。

なので、**ちゃんと満足度を上げ、リピーターを増やし行くことも重要**です。

これをやらないと、いい商品だとしてもしょぼい扱いされたり、2度と商品を買ってくれない、
ということになってしまいます…

以上7つをやっていけば、教育ビジネスを構築できます。

3つの勘違い

ですが、教育ビジネスというによくある3つの勘違いがあるので
これをシェアをしていきます。

1：完璧なノウハウを作る必要がある

教育ビジネスをしていく上で
完璧なノウハウを作る必要はない、です。

もちろん適当でお粗末なものでも成立する
ということを言いたいわけではないです。

お客さんが求めているのは、問題解決です。
困っていることが解決できるくらいの知識や経験があればいいのです。

**その分野のプロフェッショナルになる必要も
そのジャンルのNo1になる必要もないのです。**

お客さんにとってのプロフェッショナルになればいいのです。

例えば、中学生に数学を教えるとした場合
東京大学大学院数学科でやっているようなハイレベルの数学を
完璧にマスターしてからじゃないと教えたらダメなのか
というと、そんなことはありえないわけです。

中学校で教えるなら教員免許が必要ですが
教員免許も東京大学じゃなくても取れますし、
塾のバイトなら、名もなき大学生が教えてる事もザラです。

そして、それで成立しています。

自分の知識やスキルをレベルアップさせていく姿勢は重要ですが
勉強には終わりはないので
お客さんの悩みが解消できればそれで十分になります。

なので、完璧なノウハウを作る必要はないですし
ノウハウ作りに終わりが無い、と考えると
そもそも不可能なのです。

※向上させる心意気はとても大切です。

2：お客さんを満足させられないのではないか？ **(クレームが怖い)**

「完璧なノウハウじゃなくても成立する、お客さんの悩みが解消できればそれで十分」といって
も

今自分の頭の中にある、知識や経験では不十分で
満足させられず、後で何か言われるのではないか。と思う人も結構います。

ここでのポイントは、こう考える多くの方は
知識や経験を一方的に渡して終わり、と考えていることが多いことです。

私達がやっていくのは、コンテンツの投げ売りでなく、「教育ビジネス」です。
なので、**お客さんとコミュニケーションをとってほしいのです。**

直接会って話すのもいいですし、スカイプやズームで通話するのもいいですしメールや、感想フォームを用意して相手の意見を聞いてほしいのです。

そうすれば、満足しているかどうか一発でわかります。

相手が満足しているかどうかは
あなたが決めることでなく、お客さんが決めることです。
頭の中であーだこーだ考えていてもわからないのです。

なので、**コミュニケーションをとっていくことが重要**です。

そうすれば、
えっ、これだけで満足してもらえるの！？
みたいなことが起こってきます。

**あなたの中の30%くらいしか出していないのに
もう満足している、みたいな。
こうなったら、残りの70%を出せば、鬼ほど満足度は上がりリピーターになってくれます。**

他にも、あなたがここが大切！と思って解説しても
全然相手の聞きたいことじゃないこともありえます。
その場合も早い段階からお客さんとコミュニケーションを取っていれば
早めに軌道修正ができ、満足してもらえます。
この場合コミュニケーションを取らなかったら、ブーイングの嵐になります（笑）

で、びっくりするくらいお客さんと関わりながら、指導をする
という人はあまりいません。

コンテンツを配布して終わり、という人が非常に多いのです。

**なので、私達が「教育ビジネス」としてお客さんと向き合っていくだけで
誠実な人だな、という理由で満足度もぐんぐん上がっていくのです。**

相手と関わることで満足度もあがるし
お客さんがどこで困っているかわかる、と考えたら、
1人孤独に勉強して知識をインプットするより、
どんどんコンタクトをとっていき
お客さんと一緒に成長していく、のほうが良くないですか？

3：コンテンツを作らないといけない

次にあるのが、教育ビジネスというと、必ずコンテンツを作らないといけない
と思っている人が多いです。
コンテンツというのは、PDFや音声や動画のことです。

もちろんこれらは作れたほうがいいのですが
作らなくても教育ビジネスはできます。

例えば、あなたがコーチングや占いをやっていくとしたら
スカイプやズームで通話をすれば成立しますし
相手の許可を得れば、その通話を録音すれば、音声コンテンツの完成です。

これはセミナーやワークショップ、教室でも応用できますよね。
セミナーやワークショップ、教室で話している様子を
カメラで撮ってしまえば、動画コンテンツの出来上がりです。

**0から全部自分の力でやる必要はなく
お客さんと一緒に作り上げていくこともできるわけです。**

なので、ここはあなたが
どんな発信をして、どんなキャッシュポイントにしたいのかにそって

- ・PDF、音声、動画を作っていくのか
- ・セミナーやワークショップ、教室でやるのか
- ・これらを収録したものをつかうのか

を決めていくとよいのです。

さらに、知っておいてほしいことが

たった1人に喜んでもらえればOK

ということです。

教育ビジネスというと、たくさんの人に教える必要があるから
たくさんの知識や経験が必要、と思われれます。

ですが、たった1人に喜んでもらえれば大丈夫です。

もちろんたった1人に指導したところで
生活費を稼ぐのも厳しいと思いますが
日本全国に、そのたった1人と似た人って結構いたりします。

インターネットを使ってビジネスをしていくので
商圈は、日本全国になります。
いま、日本の人口は1.2億人以上います。

その中で、ネットを利用している人数は総務省のデータによると
1億人はいると言われています。

さすがに1億人もいれば、
似た人が十分すぎるくらいいると思いませんか？

いきなりたくさんのひとにアプローチして
喜ばれないといけないと考えると
難しく見えてしまって、手が止まってしまいがちです。

なので、目の前の一人を喜んでもらえるように知識や経験を伝えていけばいいのです。

最高にやりがいのある仕事

よくネットビジネスというと

「ツールを起動させるだけで稼げます」とか
「スマホをタップするだけで稼げる」といったものがありますが

あれは嘘ですし、
仮にそれ系で稼げて、それで稼いで楽しいのか？と思うわけです。

ツールを起動させるだけ、や
スマホをタップするだけで、って
もはやツールでできますし、AIとかにとられる仕事なわけです。

あなたがこのページを見ている、ということは
本業に物足りなさを感じているからですね？

その物足りなさは、一時的な収入だけでなく

安定収入

+

やりがい、楽しさ、達成感、充実感、プライベートな時間、スキルアップ、

仲間やお客さんとのつながり、成長、社会貢献、お客さんからの感謝

も得たいからではないでしょうか？

であれば、巷のなんちゃってビジネスであればそれらを満たすのは難しいのです。

ですが、教育ビジネスであれば相手と関わり感謝されながら対価をもらえるものなのでそれらを得ることができるのです。

なので、教育ビジネスは最高にやりがいのある仕事なのです。

従来の教育ビジネス(7Step)では結果が出ない理由

ここまで読んで教育ビジネスをやってみたい！という方も出てきていると思いますが従来の教育ビジネスでは結果を出すのは難しいです。その説明をしていきます。

先程紹介したように、教育ビジネスの流れはこの7ステップです。

- 1：リサーチ
- 2：コンセプト（これがないと売れません）
- 3：コンテンツ
- 4：集客
- 5：セールスメール
- 6：セールスレター
- 7：リピート

ビジネスそのものの流れが商品作成→集客→販売、なので、これをさらに細分化したのが、上の1～7までの流れになります。

ですが、多くの人は

資産化できてないから

結果が出ないのです。

教育ビジネスをしていく上で

「商品」「集客」「販売」が大切になりますが
これらの資産化ができていないのです。

資産というのは、何もせずとも、お金を生み出してくれる存在のことです。

**なので、資産を作っていけば、どんどん楽になっていきます。
それだけでなく、報酬もどんどん増えていきます。**

楽になる+報酬も増えるって良くないですか？

これができるのが資産です。

一方、資産でない教育ビジネス、というのは何かと言うと
単発でしかお金を生み出さないもの、ということです。

つまり、資産にならない活動をした場合、
ずっと自転車操業をしないといけないのです。
次から次へ商品を作って売っていかないとキャッシュポイントがなくなるからです。

ですが、無限に知識がある人はいないので、途中で挫折してしまうのです。
もちろん、インプットしていけば、いいのですが
ずっとやり続けられないといけないので単純に大変で燃え尽きるのです。

もう少し詳しく見ていきます。

『商品』の資産化

ほとんどの人は、「今」しか売れないものを作ってしまいます。

「今」これを売れば稼げるか売ろう！
という人がすごく多いのです。

もちろんビジネスはお客さんありきなので
お客さんが求めているものを売る姿勢は大切なのですが
一過性のものを売っても、次につながらないのです。

仮に、「今」しか売れないものを作り続けたらどうなるのかというと
来月も、新しい商品を作らないといけませんし
再来月も、新しい商品を作らないといけません。

はじめの頃はどんどん商品が作れたとしても
しばらくしたらネタ切れになり、商品が作れなくなります。

結果として稼げなくなるわけです。

なので、意識的にやらないといけないことが
「今から作る商品は長期的に売り続けることができるものなのか？」です。

数ヶ月も数年も売れる商品を作っていくのです。
そうすれば、時間が経てば立つほど楽になっていきます。

1つ商品を作るだけでも、長期間売り続けることができますし
次に2つ目の商品をつくれれば、キャッシュポイントが2つになっていくわけです。
3つ目の商品をつくれれば、キャッシュポイントは3つになります。

キャッシュポイントが1つだけ、より3つあったほうが
収益は安定し、大きい金額が稼げるようになります。

一過性の商品の場合、キャッシュポイントは1個か0個のどちらかです。
常に走り続けられないといけないので大変で、積み重ならないのです。

なので、長期的に売り続けることができる商品を作っていくのがポイントです。

『集客』の資産化

集客は、無料集客と有料集客しかありません。

無料集客は、ブログやSNSを更新していくもので
有料集客は、広告をつかっていくものです。

無料集客は、名前の通り無料でできますが、集客できる様になるまで時間がかかります。
正しいやり方でやっても1年はかかると思ってください。
一方の有料集客は、リスティング広告などがありますが、これらを使うことで
すぐに(早ければ24時間以内に)集客することができます。

多くの方は集客となると、今流行りの無料SNSやブログを使うことが多いのですが今流行っている、ということはいつかは衰退していく、ということでもあります。その媒体が使えなくなったら、また0から作り上げないといけないわけです。これだと、しんどくなるわけです。

なので、おすすめは、**やればやるほど積み重なり、
どんどん自動的に集客され、資産となる集客媒体**を使うべきです。

具体的には、Youtubeと広告、になります。

Youtubeは、どんどん動画がストックされていきますしサイトやブログよりも、検索上位に来やすいです。また、Youtubeはアドセンス報酬を得ながら、集客をすることができるのです。

実際私も教育系チャンネルを持っているのですが、
1チャンネルだけで月100万円の報酬を得ています。

ですが、ここまで来るのに1年かかっているの、広告のほうがおすすめです。

広告は、早ければ24時間以内に集客することができますしやればやるほど、どこに広告を打てば反応が取れるのかどんなキーワードがいいのか、どんなLP（リストどりページ）がいいのかといったデータが集まってきます。

それをもとに展開していけば、
どんどん低い単価でお客さんを獲得できるようになります。

実際私は、**1リスト800円**くらいでGETできています。

今の業界のリスト獲得単価が、2500~5000円と考えると半額以下で獲得できているのです。しかも広告なので回るようになれば、お金を入金するだけで、自動的に1リスト800円前後で獲得できるわけです。

さらに、このあと触れていく、販売も自動化しているので**広告費を入金すれば、自動的に集客もされ、商品が売れ、売上が立つ**ということが起こっています。

『販売』の資産化

上でも触れたとおり、ほとんどの人は

「今」しか売れない商品を扱います。

なので、「今」しか使えないセールスをしてしまいます。

「今」しか売れない商品なので、「今」しか使えないセールスをするのは仕方ないのですが、長期的に売り続けることが商品をあればその必要はなくなります。

すでにお伝えしているように「ステップメール」を使えば、セールスの自動化ができます。

仮に、長期的に売り続けることが商品で、このステップメールを組んだらどうでしょうか？
長期的に自動的に売上が上がり続ける、ということです。

しかも長期的に売り続けることが商品が複数個あって
それぞれを販売するステップメールも複数個あったらどうでしょうか？

自動的にポコポコ商品が売れ続けるのです。

なので、

**商品を作り、売れば売るほど、
資産となる商品が増え
ステップメールがどんどん増えていき、
報酬が大きくなりつつ安定する**

という素敵スパイラルにはいるのです。

さらに、そのセールスするステップメールの精度が高ければ
より沢山の人が買ってくれるので、より素敵になります。
成約率1%のステップメールと、成約率10%のステップメールでは
売上数も売上額も10倍変わってくるので

長期的に売れる商品
×
ほったらかし集客
×
超高精度ステップメール

仮に、

長期的に売れる商品 × ほったらかし集客 × 超高精度ステップメール

ができたらどうでしょうか？

今すぐ商品がほしいです！というお客さんが自動的に集まってきて
自動的に超高精度ステップメールでセールスがされ
あなたが思いがこもった商品がオートマチックに売れていき
「素敵な商品を売ってくれてありがとうございます！」と感謝してくれたら…

かな〜り良くないですか？

安定的に収入が入ってきますし、自動化すれば
プライベートな時間も確保することができます。

あなたの趣味に時間を使ったり、家族や大切な人との時間も大切にできます。
その際、お金のことを気にせず楽しめるわけです。

先程お伝えした

安定収入

+

**やりがい、楽しさ、充実感、達成感、プライベートな時間、スキルアップ、
仲間やお客さんとのつながり、成長、社会貢献、お客さんからの感謝**

がリアルに実現できそうじゃないですか？

といたしますか、実現できます。

ですがもちろん、いきなり、というわけではないです。

はじめは誰しもが

1つのキャッシュポイントを作っていくところからスタートしていきます。
それをどんどん積み重ねていくのです。

1つキャッシュポイントを作るだけでもキャッシュは生まれますし
そういった資産が2つ、3つ、4つ…と増やしていけば、
どんどん自動収入だけでなく、その他プラスαの恩恵があるわけです。

時間を味方につける

この教育ビジネスは、時間を味方につけられるビジネスです。

巷のビジネスは、時間を敵にしています。
ということかと言うと

今これが稼げるからこれをやりましょう！

といったものが多いのです。
で、旬が過ぎたら稼げなくなる、といったものです。

ですが、そんなものやっても時間の無駄でしかありません。

また、巷には、サイトなどを量産していけば
資産となってお金生まれる、と言っている人もいますが
サイトは、グーグルのアルゴリズムに依存しますし
その他SNSなどもそのプラットフォームに依存します。

なので、アルゴリズムを変更したら、その瞬間報酬はなくなります。

一方の教育ビジネスは、プラットフォームに依存しません。

なので、グーグルのアルゴリズムが変わろうが、Facebookの規約が変わろうが
Twitterのルールが厳しくなるうが
教育ビジネスであれば、悠々と稼ぎ続けることができるのです。

やればやるほど積み重なり 楽になる

しかも、今お話した資産構築型教育ビジネスであれば
やればやるほど積み重なり、長期的に楽になっていきます。

コンテンツなど商品を作れば、それが数ヶ月～数年単位で売れるので
作れば作るほどキャッシュポイントが増えていきますし

集客も早くやればやるほど、データが集まっていくので
より安い単価でリストがGETできますし

Youtube動画もどんどん増えていきます。

さらに、セールスメールも一回しか使えないものでなく
長期的にわたり使えるので、一度書いてしまえば、
1つのステップメールから月100万円の報酬を得ることも十分できるのです。

それが2つ、3つ、と重なっていたら…

相当やばくないですか？

なので、

全自動で集客から販売までされ やることは入金確認だけ

といったこともできます。

もちろん、中には、
「やることが入金確認だけ、なんてつまらない！嫌だ！！」
という方も出てくるとは思いますが

「全自動で集客から販売までされ、やることは入金確認だけ」

というのは強制するものではないですし、こうしないといけないものでもないです。

あなたが、お客さんと積極的に関わりたい！だとしたら
どんどん関わって行って大丈夫です。

たとえば、サポートを付ける商品を買えば、サポートという形で
お客さんと関わることもできますし

月1回スカイプ通話をする、という商品を作れば
月1回スカイプ通話をして、ほかは自由に楽しむ、というのもできます。

河村流教育ビジネス＝資産構築型

教育ビジネスなので、私としても、

積極的にお客さんと関わって行ってほしいと考えています。

おすすめの流れとしては

商品を作り売る

↓

商品の中でお客さんと関わり、追加コンテンツなどを作り商品の質を高める

↓

ブラッシュアップされた商品を、ステップメールで売る

(このステップメールは、初めにセールスしたときのメールとほぼ同じ)

です。

これを繰り返していけば、常に最新プログラムでお客と関わることもできますし一通りプログラムが終われば、そのブラッシュアップされたプログラムを初めにプログラムを売るときに使ったセールスメールを再利用してステップメールで売ることができます。

つまり、お金を生んでくれる資産がどんどん増えていく、ということです。

先ほど紹介した

長期的に売れる商品 × ほったからかし集客 × 超高精度ステップメール

ができる、ということです。

しかも精錬されたプログラムを提供できるのでお客さんもリアルタイム受講でないにもかかわらず満足度がMAXになり感謝のメールを送ってくれたりリピートしてくれたりするのです。

これが今まで私がやってきたことになります。

自分で言うのもアレですが、
無駄がなくなるので、超効率的なやり方だと思っています。

半年で月100万円は射程圏内

ちなみに資産構築型教育ビジネスの場合スタートするのに必要な金額は、数千円のサーバー代とメルマガ配信スタンド代です。

無料集客でやるとしても
月100万円いくまでに1年もあれば十分ですし
有料集客をするしたら
半年もあれば月100万円は、全然射程圏内です。

※広告費をどれくらい使うかによりますが…
※河村なら2ヶ月もあればいけます

そう考えると教育ビジネスって

超低リスクで超絶ハイリターン

を得られるわけなので
めちゃくちゃやばいわけです。

普通に考えてありえないですからね。
しかもこれが怪しいビジネスでなく、

まっとうな教育ビジネスでできるのです。

さらに、お金だけでなく

やりがい、楽しさ、充実感、達成感、プライベートな時間、スキルアップ、
仲間やお客さんとのつながり、成長、社会貢献、お客さんからの感謝

このようなものも手に入るので、

これは資産構築型教育ビジネスをやらないのはすごくもったいな~と思うわけです。

そこで今回、要望が多かったので

資産構築型教育ビジネスを 一緒に構築する実践会

を開催することにしました。

どのようなプログラムかというと

知識や経験を活用し完全0から
講義&課題&フォローアップの3ステップで
お金+αを手に入れられる教育ビジネスを
一緒に構築していく企画、になります。

α:

やりがい、楽しさ、お客さんからの感謝、素敵な出会い、つながり、成長、達成感、充実感

よくこういったプログラムだと
ノウハウを一方的に渡してあとはがんばってね！
という方もいますが、1人で売上を立てるまで持っていくのって、難しいのです。

なので、週一回講義と一緒に課題を出し
それを進めてもらえたら教育ビジネスができあがる、というようにやっていきます。
もちろん、フィードバックもないとブラッシュアップできないので
課題の様子を見ながらフォローアップもしていきます。

週1回、講義+課題

↓

フォローアップ

↓

翌週、次の講義+課題

↓

フォローアップ

↓

翌週、次の講義+課題

↓

...

という形で「実践ベース」の4ヶ月間でやっていきます。

※もちろん、課題をやらなくても
次の講義やフォローアップメールは受け取れますが
やったほうが確実にお得です。
※課題提出時や感想フォームより、いつでも質問可能です。

また、私が今まで、
膨大な時間と広告費を投資し、研究しまくって編み出した
集客戦略やステップメールに関しても
シッカリと伝授していきます。

具体的には、

- # 1 : 全体像把握
- # 2 : 知識経験の棚卸し
- # 3 : 市場リサーチ
- # 4 : コンセプト作成
- # 5 : 商品作り
- # 6 : 集客戦略
- # 7 : ステップメール
- # 8 : セールスレター
- # 9 : リピート戦略

このように9つのフェーズに分けて解説していきます。
それぞれを詳しく見ていきます。

1 : 全体像把握

これからビジネスをする上で、知っておいてほしい全体像を解説します。全体像を知らないで説明を受けても、理解度が上がりづらいからです。また、「フロントエンド」「バックエンド」「マーケティング」といった基本的な語句、考え方も一緒に解説していきます。

中には、フロントエンドやバックエンドという単語くらい知っているよ！という方もいると思いますが、

- ・どこに注力してフロントエンドやバックエンドを作っていくか
- ・どこまでをフロントエンドにして、どこからをバックエンドにするのか、といったバランス
- ・フロントエンドとバックエンドのテストマーケティング
- ・適切な集客媒体の選び方など

ビジネスで稼げていない or 一時的にしか稼げていない人ほど、この基礎部分が抜けています。
基礎=超重要、ですからね。

なので、フロントエンド、バックエンドを始めとして、マーケット、全体像、商品設計、集客媒体、テストマーケティングなど、これからビジネスをする上で超重要だけれど、意外と軽視されていたり誤解されている部分を解説していきます。

これから初めて商品売っていく、という人も、既に商品売っている人も、必見の内容です。

2 : 知識経験の棚卸し

教育ビジネスは、人に教えていく、というものになります。

よく、

「私には人に教えられる知識や経験はないです！」

という人がいますが、
これは自分の知識や経験の価値に気づいていないことが多いです。

【あなたの知っている情報＝他の人が知らない情報】であり、
【あなたの知っている情報＝他の人が知りたい情報】

であることもあるのです。

ですのでここでは、あなたの知識や経験を棚卸ししていきます。
棚卸しした結果、そのまますぐに教えて成立する場合がありますし

場合によっては、**知識の補強 or 知識0ジャンルへの参入**をする必要があるかもしれませんが、
この対策は特典にて発表していきます。

ここを軸に今後発信をしていくことになりますので、シッカリとやっていきましょう！

3 : 市場リサーチ

棚卸し編にて、「これで発信したい！」といったものが出たとしても、市場(お客さん)がそれを求めていなかったら、お金にはつながってきません。私達は、趣味としてやるのではなく、ビジネスとしてやっていくので、お金も発生しないと成立しません。
なので、棚卸し編で作ったものが市場で求められているのかを確認していきます。

また、表面上のリサーチでなく

本質的なリサーチ、購買意欲の核心やツボを教えるリサーチ
をやる必要があります。

このやり方をマスターしないと、なぜか売れない、ということになるからです。

逆に、”**購買意欲の核心やツボを教えるリサーチ**”を押さえれば
一見何気ない発信だけれど『**ド刺さりする**』ということが起こってきます。
結果として、優先的に自分の発信を見てくれるようになります。

なので、本質的なリサーチをやる必要があるのです。

さらに、**どのようなポジションが空いているのか**、も探していきます。ブルーオーシャンとは少し違うのですが、ライバルがない(目をつけてない)場所を探して、そこでビジネス展開していけば、変にライバルと争う必要が減るわけです。

なので、今参入しようとしている市場がどのような場所で、どのようなものが求められていて、どのようなポジションで打ち出していけばいいのか、など含め”本質的なリサーチ”を解説していきます。

4 : コンセプト作成

コンセプト(USP)がない、商品やサービスは売れません。これは私の経験上からも断言できますし、私の周りの方に聞いても口を揃えて同じことをいいます。コンセプトは、リサーチ結果をもとに作っていくのですが、コンセプトの具体的な作り方がわかっていない人がすごく多いです。なんとなくで、「コンセプト」という単語が使われる事が多いですので、なんとなくで、コンセプトっぽいものを作る人が多いのですが、これでは売れないのです。

じゃあ、河村はどうしているのかというと、**テンプレートに当てはめる形でやっています。コンセプト=○○といった型(テンプレート)があるのです。**

ある、といたしますか、コンセプトとはズバリなんなのかを研究した結果**コンセプト=○○と落とし込むことに成功しました。**それに沿って私はやっています。

今回特別に、私のコンセプトメイキングを公開します。これは、どの市場、どの商品でも活用できるのです。なので、これを使ってあなたもコンセプトをつくっていきましょう。

5 : 商品作り

商品作成やコンテンツ作成で悩む人は多いです。ですが悩みを掘り下げていくとPDF、音声、動画の作り方がわからない、という理由よりかは

「PDFに何から書けばいいかわからない」

「音声で話す内容をまとめるのが難しい」

「スライド動画で、話す内容をパワーポイントに書いていったが、整理できず、よくわからない詰め込んだものになってしまった」

といった理由で、苦戦している人が多いことが判明しました。

正直、PDFを作るとしたらワードに文字を書いてPDFとして書き出せばできるわけですし、音声や動画も調べればわかるわけなので、「情報の整理法」がわかれば、誰でも商品作成やコンテンツ作成はできるわけです。

もっと言うと、**情報を整理して「目次」さえ作れてしまえば、コンテンツ作成は楽勝**です。**目次に沿ってコンテンツを作ればいいから**です。

ここでポイントになってくるのは、

どうやって情報の整理し、どういう順番で目次を作っていけば、理解度や満足度が上がっていくのかです。

また逆に、これをやると、かなりの確率で分かりづらくなる、や満足度が下がるといったポイントもあるので、こちらを押さえる必要があります。

なのでここでは、このあたりの商品作り、コンテンツ作りを解説していきます。

ちょっとしたことで満足度が一気に下がり、二度と商品を買ってくれないどころかクレームを言うこともありますし、ちょっとした工夫で満足度が上がり、リピートしてくれることもありますので、**確実に押させていきましょう！**

6 : 集客戦略

商品が作れても、お客さんを集められなければ1つも買ってもらえません。集客ができない！という人は多いのですが、

集客には、時間をかける無料集客か、お金をかける有料集客しかありません。

無料集客はブログを使うことが多いですが、毎日更新しても、1年以上かかることがザラにあります。1年間毎日作業して、やっとリストが入ってくるイメージです。

有料集客のほうは、広告を使うので、すぐに集客できますが、ミスすると1リスト獲得するのに5000円近くかかることがあります。(Google広告やYDNであれば24時間以内に集客可能)

「どちらも微妙じゃないか！」と思うかもしれませんが、**もちろんやり方次第でどうにでもなります。**

まず無料集客に関しては、

Youtubeを使っていけば、ブログ集客より早く上位表示され、リストがGETできます。

さらに、**アドセンス報酬を得ながらリストを獲得**することもできます。私の場合、教育系のYoutubeチャンネルを持っていますが、**月間のアドセンス報酬が100万円超えています**。(1年ほどかかっています)

また、グーグル広告やYDNなどの広告を使った有料集客もやっていますが、こちらは**平均800円ほどで1リスト獲得**することができます。最近では1リスト獲得に2500~5000円掛かる人が多いので、比較的安いほうだと思います。

そこで今回(本編)では、

- ・ **広告媒体の選び方**
- ・ **ターゲティングピラミッド**
- ・ **プロファイリング**
- ・ **キーワードの考え方**

など含め、広告の集客戦略を解説していきます。

理由は、どうしても無料集客だと成果までが遅くなってしまうからです。やはり早く結果が出たほうがあなたも嬉しいと思いますし、私もそちらのほうがうれしいです。

なので、講義本編では、広告の集客戦略を解説していきます。

※Youtube無料集客は特典にて

※有料集客でも無料集客でも**汚れていないウブなリストをGET**できます。

また、LP(ランディングページ、リスト取りページ)も必要になりますが

これに関しても、時間がかかる、難しそう、デザイナーが必要というイメージを持つ人が多いですが、最近では便利ツールも普及しているので意外と簡単に作れますし、デザイナーも不要です。

(デザイナーを活用してもOK)

私の場合、**新規でLPを作るとき、1時間もあれば十分作れます**し、ツールを使い倒しています。

なので、ポイントさえ押さえたら楽勝でできます。

集客で時間を割くべきところはLPではないのです。

サクッと作って集客をしていきましょう！意外と楽勝ですぜ☆

(もちろん**私**が**使っている**、**ツールやテンプレートも紹介**していきますね)

7 : ステップメール

集めたお客さんに対して、いきなり商品を紹介するより、ステップメールで商品の魅力解説をしたほうが成約率が上がる傾向があります。これセールスまで作ってしまえば、自動的にセールスが発動され、あなたが寝ているときも自動的に報酬が上がり続ける、ということが起こりえます。

ここでポイントになってくるのは、

どれくらい成約率が高いステップメールが作れるか、です。

広告を使って集客するとしたら、成約率が低いと赤字になります。

例えば、成約率1%で10万円広告費をかけて回収できたのが3万円だとしたらかなりの赤字ですが、

成約率が3%になれば、10万円広告費に対して9万円回収できることになります。

若干の赤字ですが、2個目の商品、3個目の商品を紹介してけば黒字になるのでこれくらいなら全然問題ないです。

ですが、ステップメールの書き方がわかっていないと、成約率0.1%、といったこともかなり起こってきます。

成約率0.1%の場合、完全な大赤字です

(このような人はとても多いです。)

また知っておいてほしいことが、ステップメールの成約率というと、誰かに紹介してもらって、ステップメールを流した場合、成約率が高くなる傾向があります。

これで「成約率10%達成！俺のノウハウすごいぜ！」とっている人もいますが、ハッキリ言って、これは、その人の実力でなく、紹介してもらったからその数値がでた、というだけです。

ポイントは、

業界の知識もなく、自分のことを全く知らない人にアプローチした場合、どれくらい成約率がでるか、です。(ウブなリスト)

最近では、紹介してもらって一時的に報酬を上げて、その後どこかに消える人ばかりですが、私の場合、

広告を使い、業界の知識もなく、まったく私のことも知らない人を集め、ステップメールで成約させていくスキルを淡々と磨き上げてきました。

そのおかげで、報酬が自動的に上がるようになりまし、年々右肩上がりで報酬が伸びています。ですがお金以上に、感謝のメールや感想などが届くようになったのが最も嬉しいことです。

なので今回

自分のことを全く知らない人にアプローチする場合のステップメールノウハウを完全初公開します。

※ウブなリスト向けステップメール手法

さらに、そこから2個目の商品、3個目の商品をオファーする場合は、どのようなメルマガを送ればいいのか、も解説していきます。

※知識がある程度ある人向けステップメール手法

要点さえ掴んでしまえば、意外とシンプルなので、必ず作り上げていきましょうね！

8 : セールスレター

商品紹介をする時、メールだけより、セールスレターがあったほうが成約率があがっていきます。セールスレターとは何かと言うと、商品の魅力解説した縦長のページのことです。オンラインで商品やサービスを売っていくのなら確実に作ったほうがいいものです。ですが、セールスレターというと「あんな長いもの書けない」とよく聞きます。ですが、ポイントさえ知ってしまえばそこまで難しくはないです。

で、このページも今回の企画を紹介するセールスレターのわけですが、講義で解説するように作っています。なので今回伝授する、“最新のセールスレターテンプレート”に沿って、かなり忠実に書いているのです。いきなりこのような長いものを書けるわけではなく、テンプレートに沿っている、というだけです。またこのレターは講義で解説するものでしっかりと書いているので、写経用レターとしても活用してほしいものとなっています。

なので、このレターを今から写経する、というのもありますが、どこがポイントなのか、知った上で写経や見返しをしないと学習効果は下がってしまうので、最新テンプレート含めポイントを解説していきます。

9 : リピート戦略

リピート戦略を考えない人は多いですが、リピーターさんがいないとビジネスは安定しません。常に新規集客し続けないといけないからです。逆に、リピーターさんがいれば、安定して売上を立てることができます。

ですが、多くの人はこちらを考えていないので、数年以内に消えてしまうのです。

実際、私は少ないリスト数にも関わらず、2015年から右肩上がりです。結果を出し続けていますが、これは完全にリピーターさんのおかげです。

リピート戦略がシッカリとしていけば、少ない顧客数でもビジネスは十分成立するのです。

じゃあ、具体的にどうやってリピート戦略をうっていくのか、どうやって満足度を上げるのか、河村は今までどうやってきたのか、をここでは解説していきます。

なので、あなたも必ずこのノウハウを活用して
長期的に安定するビジネスを作っていきましょうね！

—

以上9つのフェーズに分けて解説していきますが、9個のコンテンツだけが配布されるわけではないです。課題や感想フォームなどを通じて、あなたにフィットしたコンテンツをお届けするので、計何個のコンテンツになるかは未定です。学習効果が最大になるようにしていきます。

また、今までの私のプログラムは、事前に全講義のスライドを作っておいてから募集していましたが今回は、何もスライドを作っていません。これは、あなたとのコミュニケーション、レスポンスを通じてその時に最適なベストの講義をやっていきたいからです。なので、上記の講義内容はあくまでも予定で確定ではないです。全体の様子をみながら調整していきます。

課題や感想フォームなどを用意するので、一方的に受講するのではなく積極的に参加して理解度を深めていきましょうね！

—

以上の内容だけでもかなり十分ですが、内容を深めるために

さらに特典も用意しました！！

特典1：新時代のリーダーの在り方

これから私達がやっていくのは、教育ビジネスになります。つまり、あなたは教育者(指導者)になる、ということです。これはリーダーになる、ということもできます。ですがいきなり「今日からあなたは教育者(指導者,リーダー)です！」といってもなかなかそれっぽい立ち振舞をするのは難しいものです。なのでここではリーダーの在り方ということで解説していきます。

リーダー(教育者,指導者)といっても、適当に人の上に立って偉そうなことを言えばいいわけではないですし、1人だけが熱くなってオラオラ系でやるものでもないですし、天性の才能がないとできない、などでもないです。こういう人に人は魅了されて付いていきますよ、といったノウハウがあるのです。

私は、超内向的で直接人と関わるのは得意ではないです。ですが「一見クールだけど、内心かなりアツくてリーダーシップありますよね」といった感想をかなりいただきます。直接お会いしていないにも関わらず、です。これはそのような立ち振舞方法を知っていて、それをやっているから、というだけです。

なのでここではリーダーの在り方を、これからの時代を踏まえて解説してきます。いわゆるマインドセットみたいな所もありますが、これらを活用して人を惹きつけて長期的にビジネス展開していきましょう！

特典2：情報発信者のためのアクセラレーターディング

人に教えていく、となると、**今の知識量では足りないのでは？**といった不安になる方が多いです。

相手と関わる中で、既存の知識で十分成立するのであればそれでいいのですが、もっと知識が必要だな、とか、**もっと理解度を深める必要があるな**、となった場合や、**無知ジャンルへ参入**するときは、インプットをする必要が出てきます。ここで使えるのが「読書」になります。

アマゾンを見てもらえればわかりますが、山のように本はあります。

仮に、あなたが参入するジャンルの本を全部読んだとしたらどうでしょうか？完全な知識武装ですが、かなり無敵になれると思いませんか？（笑）

実際、全く無知のジャンルだとしても本を複数冊読めば、人に教えてお金をいただくこともできます。1円の中古本を買い漁って、そこから100万円以上の利益を出すのもできるのです。ですがこういったと、質の悪いコンテンツを量産して稼ぐ人もでてくるので、こういったことは、やってほしくないです。あなたには、教育ビジネスとして、相手をいい方向に導くぞ！と思いでやってほしいです。

ですが本を読むといっても、時間がかかるので躊躇してしまう人は多いですし、読んだ翌日には本の内容を忘れてしまう人も多いです。もともと私も、ほとんど本を読みませんでしたし、1冊読むのに1ヶ月近くかかるのもざらにありましたので、その本の最後を読んでいるときには、前半部分はほぼ全部覚えていない、ということもかなりありました…

それくらい本を読むことは不得意だったのですが、莫大なリターンに気づいてからは、かなり読んでいます。**スキマ時間を使って1日5冊読む日**もあります。最近では**月間でいうと100冊くらい**読んで活用しています。もう少し時間を割けば、1日10冊以上もいけるのですが、こうなると家が本だらけになってヤバイのでMAX5冊までにしていきます。(私は生粋のミニマリストなので)

読書法というと、速読、フォトリディング、精読、多読、乱読…など様々なものがありますが、私達は、読書家になるわけではなく、教育ビジネスで活用するために本を読むわけです。

なので、ここでは、**教育ビジネスに特化した読書法**であり、それら様々なもの読書法を勉強した上でこれが最強でしょ！という河村流読書法を解説していきます。

具体的には、「情報発信者のためのアクセラレートリーディング」を今回初公開します。

特典3：最新版！説得力のあるわかりやすい説明—Minimun Speaking—

人前で話したり、音声や動画コンテンツを作る時に、かなりいただく相談の1つに「**自分の説明に自信がない**」というものです。この悩みは、初めて人前で話したり、初めて音声や動画コンテンツを作るの時なら尚更ですし、すでに人に指導している人でも、この悩みを持っている人はすごく多いです。

仮に内容が良かったとしても、説明が下手くそだと、内容がクソ扱いされ、それを作った人もクソ扱いされます。そしてこのような人は多いです。

ですが逆に、**内容が普通(or微妙)だとしても、説明が上手なだけで、内容も評価され、それを作った人も評価されていく、ということも実際に起こってきます。**

なので、説得力のあるわかりやすい説明ができるかどうか、というのはすごく重要なのです。

よく私は「河村さんの説明はめちゃくちゃわかりやすいです」といった感想をかなりいただきます。もちろんこれは生まれつきなどでなく、訓練を重ねたからです。で、以前その訓練によって出来上がったノウハウを公開したプログラムがあったのですが、高度なことまで話したせいか、消化できない人が若干名いました。説得力のあるわかりやすい説明をするためのノウハウなのに、これを取り入れたら、すごくごちない説明になった人が出てしまったのです。

なので今回は、**意識すべきことを最小限に押さえたもの**を解説していきます。これは私が常に意識している**最重要事項**です。なので、**これさえ意識してやれば、なぜか不思議と説得力のあるわかりやすい説明になってしまう、という代物**です。

説明に自信がない方は、これをもとにコンテンツ作成や人前で話していきましょう。

特典4：新型コピーライティング

LP(ランディングページ、リスト取りページ)、ステップメール、セールスレター、動画スライド、PDF、など文字を書く場面は無数にあります。もちろんLPを作る場合と、セールスレターを作る場合とでは文字数には圧倒的な差がありますが、文章(コピー)が不要な場所はほぼ皆無なのです。

一般的なコピーライティングは、売るための文章術になります。成約率をいかに上げるのか、に特化したものが多いのです。実際に私も、ギミックなどを駆使して**成約率30%**といった数値を出していた時期もあり、そのノウハウを教えていた時もありました。もちろんそれらノウハウを使うことで高い成約率は出せるのですが、本来買ってはいけない人が買ってしまったりということが起こっていました。明らか不要なのに買ってしまったり、借金だらけの人が買ったり、などです。

ですがそれは、良くないわけです。コピーライティングのあるべき姿は**しっかりとその商品の価値を届けて、必要な人を買ってもらう**、です。

せっかくいい商品なのに、コピーが下手なために、損をしているものもたくさんあります。そのようなものにこそコピーライティングの力を使っていくべきなのです。

なので、今回は、**商品の価値をしっかりと届け、必要な人を買ってもらったり、メールを送ったらすぐに見てくれたり、率先して感想を送ってくれたり、喜んで商品を買ってくれたりする人を集めていくための最新コピーライティングを解説**していきます。

あなたの渾身の商品に活用してくださいね！

特典5：Youtube無料集客戦略

すでにお伝えしているように集客には、無料集客と有料集客があります。どちらもメリット・デメリットがありまして
有料集客は、結果が早いけれどコストがかかる、というもので
無料集客は、結果が遅いけれどコスト0円のできる、というものです。

本編では、広告を使った有料集客を解説していきますが
人によっては、広告予算があまりない！という方もいますし
せっかくならば、有料集客も無料集客もやっていきたい！という方もいると思います。

なので、ここでは無料集客、その中でもYoutubeについて解説していきます。
私はYoutubeの方でもそこそこの結果を出してまして
月間のアドセンス報酬が100万円を超えています。ここまで来るのに1年かかっています。

集客とアドセンス報酬??と思うかもしれませんが
Youtubeのいいところは、報酬を得ながらも集客ができるということです。

また、ブログ集客より早く上位表示されやすいので結果が出るまでのスピードも早くなります。

なので、ここでは、Youtube無料集客戦略を解説していきます。

特典6：添削企画×3

ここ最近、300万円をもらっても添削は控えてきましたが、添削をしたほうが早く結果が出るのは間違いありません。そこでここでは、コンセプト、セールスレターのキャッチコピー、セールスレターのサブキャッチの3つを添削していく機会を作ります。

なぜこの3つなのかというと、コンセプト、キャッチコピー、サブキャッチがしっかりと固まれば、ほかは雑でもある程度売れていくからです。もちろん、コンセプトのノウハウ、キャッチコピーやサブキャッチなどのセールスレターのノウハウも解説していきますが、それをどう落とし込んでいくのかがめちゃくちゃ大切です、いきなりビシッ！と様になることは少ないのです。

なので、特別にこれらを添削していく機会を作ります。必ず活用して形にしていきましょうね！

特典7：QAセッション

各講義を配布する時に、宿題フォームを付けます。その時に質問もできるようにしますが、一通り講義を受け取った上で質問が出てくることもありえます。なので、QAセッションを行なっていきます。

今回の企画は実践ベースで、宿題を通じて、実際に手を動かしてもらいながら進めていきます。なので一通り講義を受け取ったときには、ある程度あなた自身で実践ができていることになります。やはり講義を受け取った時の質問と、実践した上での質問は変わってきますし、実践するからこそでてくる質問も出てきます。なので、企画後半にこのQAセッションをやっていきます！

特典8：アフィリエイト戦略・プロデュース戦略

教育ビジネスをしていく場合、必ず自分の教材や塾などを作って売っていかないといけない、と考える人もいますが、これは違います。他の方の教材を紹介して紹介料をもらうのもあります。（アフィリエイト報酬）

もちろん自分のアイデアを商品化して売り出すまで一通りできたほうがいいので、本編では自分の教材や塾をどうやって作り、売り出していくのかを解説していきますが、この人の教材を紹介したいな、とか、この人のノウハウは素敵だからプロデュースしたいな、ということも今後出てくるかもしれません。

その時、注意しないといけないことが、**自分の教材や塾を売るときと、他の人の商品を紹介(プロデュース)するときはやり方が違う**ということです。これを知っていないと、あまり売れなかったり、パートナーと問題が起こり、痛い目にあったりします。よくビジネスが破綻する理由は、人間関係から、と言われますが、まさにこれで自分一人で完結する場合は、他の人が介入する場合とでは、やり方が変わってくるのです。

なので、ここではどこに気をつければいいのか、どうすれば成約率がUPするのか、など含めアフィリエイト戦略とプロデュース戦略を解説していきます。

特典9：アクションプランシート

各講義と同時に宿題も出していき、**この宿題をこなしていただけたら教育ビジネスが立ち上がるようにしていきます**。ですが、全体を通じてのアクションプランがあったほうが復習がしやすいかったり、今何をすべきかわかりやすくなります。

なので、商品作りではこれをすればいい。市場リサーチではこれ、コンセプト作成ではこれ、商品作りではこれ、セールスレターならこれ、ステップメールならこれ、集客ならこれ、リピート戦略ならこれといった要点がまとまったアクションプランシートを配布いたします。

特典10：もし河村俊介が〇〇に教育ビジネスを絡めるなら...シリーズ×5

教育ビジネスは、人に教えていく、というものですが
本質は『その人の可能性や世界観、視野を広げること』になります。

なので、困っている人でなくても教育ビジネスをやっていくこともできます。
たとえば、飲食店などの店舗にも絡めていくことができます。

飲食店は、食べ物や飲み物を提供するお店ですが、それだと差別化が難しいのです。
なので、そこに教育ビジネスを絡めていけば全然違うお店になります。

具体的には

どのように作られた野菜なのか、生産者の思いを紹介したり
その野菜をどのように調理しているのか、
どのような料理を提供したいのか、など店のメッセージをだしたり
食に関する、役立つ知識を発表したり
どう食べたら一番味わえるのか、
どう食べたら健康的なのかをシェアしたり

といったことをしているお店だとしたら
単純にお腹を満たす以上のことができそうじゃないですか？
すごく落ち込んだ人が来たとしても
帰るときにはすごくいい雰囲気になっていそうじゃないですか？

このようなことが教育ビジネスを絡めることでできるわけです。

なのでここでは

スポーツクラブ(ジム) × 教育ビジネス
美容院 × 教育ビジネス
バイクショップ × 教育ビジネス
花屋 × 教育ビジネス
アウトドアブランドショップ × 教育ビジネス

を解説していきます。

本来であれば

スポーツクラブ(ジム)なら、運動する場の提供
美容院なら、髪を切る
バイクショップなら、バイクを売る
花屋なら、花の提供
アウトドアブランドショップなら、服などの販売

となりますが、このような状態だと、
強みがないので、ライバル店に食われて終わってしまう場合が多いです。

ですが、ここに教育ビジネスを絡めていくとしたら…

地域No1どころか、地方からもそのお店のためにはるばるやってくる、ということも起こりえますし、満足度もUPしリピーターが増えることだってできます。「このお店だから片道3時間かけてきました！」とかもありえるのです。

なので、河村が店舗コンサルするならどうなるのか、がここでやっていく内容です。

本編を解説してくのも楽しみですが、地味にこれを解説するのもかなり楽しみです。だって個人だけでなく、このような店舗も教育ビジネスを初めたら、めちゃくちゃおもしろいことになりますからね。地域活性化どころか日本活性化に繋がると思っています。

ちなみに、この内容は、店舗コンサル以外でも十分活用できます。

例えば、英会話を教えるだけ、だと弱いのでそこに今回解説する内容を適応させていけば、

「〇〇さんの教材だから学びたい！
学べる内容は英語じゃなくてもOK」

といったことも可能なのです。

もはや何でも売れる無双モードになれるわけです。

最終的にこれを目指したほうがいいので、店舗コンサルに興味ない場合でも確実にチェックしてください！

以上が特典になります。

まとめますと

- # 1 : 全体像把握
- # 2 : 知識経験の棚卸し
- # 3 : 市場リサーチ
- # 4 : コンセプト作成
- # 5 : 商品作り
- # 6 : 集客戦略
- # 7 : ステップメール

8 : セールスレター

9 : リピート戦略

10 : 新時代のリーダーの在り方

11 : 情報発信者のためのアクセラレートリーディング

12 : 最新版！説得力のあるわかりやすい説明

—Minimun Speaking—

13 : 新型コピーライティング

14 : Youtube無料集客戦略

15 : 添削企画×3

16 : QAセッション

17 : アフィリエイト戦略・プロデュース戦略

18 : アクションプランシート

19 : もし河村俊介が〇〇に教育ビジネスを絡めるなら...シリーズ×5

以上の内容がGETできます。

※具体的な手順より本質的なことが聞きたい、という声も多かったのでメルマガ配信スタンドの借り方など調べたら分かる部分は排除していきます。

また繰り返しですが、この実践会は参加者さんと課題や感想フォームなどを通じコミュニケーションを取りながら内容を深めていきます。これはベストな講義をやっていきたいからです。なので、一方的に受講するのではなく、積極的に課題や添削企画、QAセッション参加して理解度を深めていきましょうね！

参加後の流れ

この実践会は、12月21日（金曜日）よりスタートし、4月30日の約4ヶ月間を予定しています。講義と宿題は、12月21日（金曜日）より週一回ペースで配布し、適宜フォローアップもしていきます。特典に関しても随時配布していきます。

なお、コンテンツの不達を避けるために、あなた専用アカウントを作り、会員サイト経由で配布していきます。このようなサイトです。※イメージ図です。



※年末年始を挟むので、若干期間がのびる可能性もありますが、期間が伸びたからといって追加料金などはかかりません。

いったいいくらか

お金+成長、つながり、充実感などが得られる教育ビジネスを一緒に構築していく企画、ということで、宿題や感想フォームを通じてあなたとコミュニケーションを取りながら以下の内容を解説していきます。

- # 1 : 全体像把握
- # 2 : 知識経験の棚卸し
- # 3 : 市場リサーチ
- # 4 : コンセプト作成
- # 5 : 商品作り
- # 6 : 集客戦略
- # 7 : ステップメール
- # 8 : セールスレター
- # 9 : リピート戦略
- # 10 : 新時代のリーダーの在り方
- # 11 : 情報発信者のためのアクセラレートリーディング
- # 12 : 最新版！説得力のあるわかりやすい説明—Minimum Speaking—
- # 13 : 新型コピーライティング
- # 14 : Youtube無料集客戦略
- # 15 : 添削企画×3

16 : QAセッション

17 : アフィリエイト戦略・プロデュース戦略

18 : アクションプランシート

19 : もし河村俊介が〇〇に教育ビジネスを絡めるなら...シリーズx5

1 ~ # 9 の内容でもかなり濃くしていきますが、それだけでなく
10個の特典も付いてきます。特典=サブというイメージがある方もいるかも知れませんが
それぞれを、単体で売っても十分成立するようなものとなっています。

なので、めちゃくちゃ価値があることをご理解ください。

一般的なセオリーだとも、もっと長々とそれぞれがいかに価値があるのかをアピールして
総額〇〇〇万円相当が今だけ〇〇万円！お得ですよ！！といったバーゲンセールみたいな売り方
をする人がいますがそのようなことはしません。

ズバリいくらかというと

4ヶ月間で、29万9,700円となります。

この金額をどう思うかは人それぞれですが、私の今までの企画もそうでしたし
今回の企画もそうする予定ですが
私が企画をやるときは、価格の10倍以上の価値提供をしていきます。

なので、今回でいうと300万円近くでやっても成立するものを発表していきます。
むしろ、**300万円支払ってもお釣りが十分くるくらいの内容**にしていきます。
それくらい自信がある、ということです。

もちろん、300万円払ってください！と言っているわけではないですが
本企画の内容で、ビジネスが回るようになったら、差額の270万円とは言わず、多少なりともお
気持ちを追加で入金してもらえると大変河村は喜びます。

※以前、「河村さんに払っている金額が少なすぎなので、口座を教えてください！追加で送金し
ます！！」といった粋な人がいました。(実話です)

ですがまずは、29万9,700円をあなたの未来に投資してみてください。
全力で講義を配布し、あなたをフォローアップしていきます。

ですが、この金額が投資できるからといって
全員が参加できるわけではないです。

これらに当てはまる方は 「絶対に」参加しないでください。

- ・教えるのが嫌いな人
- ・オンライン上でも人と関わりたくない人
- ・自分だけが得して、お客さんは損していると思っている人
- ・努力する気がない人
- ・結果を急ぐ人
- ・相手を喜ばせる意識がない人
- ・ここまで読んで、自分には教育ビジネスは無理だ、と諦めている人

このような方は教育ビジネスには向いていないので
「絶対に」参加しないようお願いします。

「初心者ですけど 参加しても大丈夫ですか？」

気にする方が多かったので、回答しておきます。

結論から書きますと、大丈夫です。

本企画は、

知識や経験を活用し完全0から
講義&課題&フォローアップの3ステップで
お金+αを手に入れられる教育ビジネスと一緒に構築していく企画、になります。

課題をやれば、教育ビジネスが構築されるというもので、
フォローアップメールも送っていくので、初めから精度の高いビジネス構築ができます。

また、『情報発信者のためのアクセラレートリーディング』にてインプット方法も伝授するので
知識や経験0のジャンルで教育ビジネスが始める場合でも問題ない企画にしていきます。

つまり、今回はじめて教育ビジネスをやる方が

知識経験0ジャンルでスタートしたとしても大丈夫な企画、ということになります。

教育ビジネスの流れは

- 1：リサーチ
- 2：コンセプト
- 3：コンテンツ
- 4：集客
- 5：セールスメール
- 6：セールスレター
- 7：リピート

ですが、私はこのようにやっています。

- 1：リサーチ（毎回同じ要領でやっている）
- 2：コンセプト（テンプレートに沿って作成）
- 3：コンテンツ（毎回同じ要領でやっている）
- 4：集客（無料、有料ともに同じ要領）
- 5：セールスメール（テンプレートに沿って作成）
- 6：セールスレター（テンプレートに沿って作成）
- 7：リピート（毎回同じ要領でやっている）

**つまり、テンプレートやノウハウに沿って
ワンパターンでやっている、ということです。**

で、その全てを本編で解説します。

本編の方でももちろん質問はできますが
さらに、添削企画やQAセッションもあります。

ノウハウだけを取り上げても
私にしか解説できない内容で、今回しか解説しない内容なので
めちゃくちゃ価値がありますし、

初めて教育ビジネスをやる方でも
すでに教育ビジネスをやっている方にも
ド刺さりする手法となっています。

さらに、
300万円を積まれても断った添削をはじめサポートも付いているので
かな〜り、手厚い企画、ということ。

もはやここまで
ノウハウとサポートが充実している企画はないんじゃないのか？
と思っています。（少なくとも私は知りません）

なので、超自信あり企画なので、初心者の方でも全然参加OKです。

「人に教えられるものは無いですが 参加しても大丈夫ですか？」

気にする方が多かったので、こちらも回答しておきます。

結論から書きますと、大丈夫です。

一番の理想は、すでにあなたに知識や経験があり、それを教えていくことになります。

講義の方で、知識や経験を棚卸し、
それをどうやって売れる形にしていくのか、
といったコンセプト周りのこともやっていきます。
なので、すでにネタがある方はこれでやっていきましょう。

ですが仮に、そのようなものがなくても大丈夫です。

講義の方で、知識や経験を棚卸しをするので、
意外とネタあるじゃん！と気づけることもあるからです。

先程もお伝えしたように

【あなたの知っている情報＝他の人が知らない情報】であり、
【あなたの知っている情報＝他の人が知りたい情報】であることがあるからです。

すでに、価値ある知識や経験をもっているのに
その価値に気づいていない、というケースも多々あるのです。

また、仮にそのようなものがまったくない、あるいは知識に自信がない、だとしたら
特典でもつける読書術(情報発信者のためのアクセラレートリーディング)を活用して
知識をインプットしたり、今から勉強していけばOKです。

**実際に私の知り合いに教育ビジネスをやっている人がいるのですが
その人も完全0から教育ビジネスをスタートしました。**

その人が参入したジャンルは、もともと専門知識や経験がなかった分野です(人並みの知識くらい)ですが、そこから知識をインプットして、今では月100万円以上を稼いでいます。

なので、今の時点で知識や経験がなくても大丈夫です。

参入分野は講義を踏まえた上で決めていけばいいですし、仮にその分野の知識や経験がなくても最低限、嫌いなジャンルでなければ、インプットして十分稼いでいけるからです。

資産構築型教育ビジネスで 稼ぐ世界

今回あなたにお伝えしたかったことは
教育ビジネス=めちゃくちゃ稼げる、
といった、そんなちっぽけな話じゃないです。

たしかに、教育ビジネスは、人に教えて指導料をいただくことができるのでかなりの金額を稼ぐことができます。

仮に知識0ジャンルへ参入したとしても
月20万円、月30万円といったものはもちろんのこと
月100万円、300万円、1000万円
といった金額を稼ぐこともできます。

さらに、インターネットを使って行くのでネット回線があれば、
自宅であろうと、スタバであろうと、
ハワイのリゾートホテルであろうと場所に関係なく仕事をすることができます。

正確に言うと、ステップメールというものを使うことで自動化ができますので
PCを開かずとも、寝ている間や温泉でふう〜っとリラックスしているときにでも
ピコーン！と勝手に報酬がで続けることも実際にできます。
そして気が向いたときに仕事をする、ということもできます。

ですが、

教育ビジネス=めちゃくちゃ稼げる、

といった、ちっぽけな話をしたいわけじゃないですし

何もせずに稼げる、

といったことをお伝えしたかったわけではないです。

そもそも多くの人は、
問題がある、と気づいていても調べることすらしません。

「問題解決できたらいいな～
でも、わざわざ調べるのダルいな」

と考えているのです。

もっと正確に言うと

「問題解決できたらいいな～
でも、わざわざ調べるのダルいな
誰か自分の代わりに調べて
ズバリこれをすればいい！というのを教えてほしいな」

と思っているのです。

なので、すでにあなたに知識や経験があるのなら
それをシェアするだけでとても喜ばれますし

仮に、知識や経験がないジャンルに参入するとしても
お客さんの代わりにあなたが
本やネット検索で知識をインプットして
それをシェアすれば、めちゃくちゃ感謝されるのです。

これは、すでに知識経験があるのなら
すぐにできますし

知識経験がないとしても
アクセラレートリーディングなどを使えば
すぐにインプットできるわけです。

そしてそれをアウトプットすることで
お金+αがGETできるわけです。

しかもこのお金は
ちょっとした小銭程度ではないです。

年間1000万円以上稼ぐ

といったことができるのです。

これってすごいことじゃないですか？

**ほとんどの人は面倒くさがって何もしないので
あなたが代わりに、
インプットしたり体験したりすれば
多額な現金につながっていくわけです。**

あなたが知識、経験をシェアすることで

**目の前のお客さんが喜んでくれ、
今までの悩みが綺麗サッパリ解決し
全然違う人生をスタートし始めるかもしれません。**

それによって感謝代として
**お金をいただくことであなたも潤っていき
あなたの生活水準を
ワンランクもツーランクも上げることも十分できます。**

さらに、お金をもらうだけでなく、
**相手の成長をみて
やりがいを感じながらやれる仕事なので
充実感のある毎日を過ごすこともできるのです。**

朝起きて、
「あー、また今日も仕事か…」といったマイナスな感情でなく

朝日と鳥のさえずりともに起き、
今日もいい一日になりそうだな、**イキイキとしながら起き、
お客さんに必要とされ一体感を感じながら仕事をし
一日を終えるときに、
「今日もいい一日だったな、明日も楽しみだな」と安心して
ぐっすりと寝ることもできるのです。**

もちろんお金だけでなく、
仕事の時間や場所も自由に決められるので

プライベートの時間も確保することも
あなたの家族や大切な人と一緒に過ごし、
団らんすることもできるようになります。

海外移住し、子供に日本ではできない体験をさせたり、
家族に誇れる仕事もできるのです。

しかもこれは、相手を騙してなどでなく
相手に「ありがとうございます！」と感謝されながら
いただいた感謝代なのです。

相手も満たされていき、自分も満たされていき、
家族など自分も周りも満たされていく
これができるのが教育ビジネスなのです。

多額な現金だけでなく、

楽しさ、やりがい、充実感、プライベートな時間、スキルアップ、
一体感、仲間、つながり、成長、チャレンジ、安心感、達成感、
お客さんからの感謝、素敵な出会い、社会貢献、など

お金+αを手に入れることができるのです。

そう考えると、ワクワクしていきませんか？

ここまで読んで、資産構築型教育ビジネスをやってみたい！と思ったのなら
一緒にやってみましょう！
そのために必要なノウハウやフォローアップを全力でしていきます。

あなたの参加をお待ちしております。

資産構築型教育ビジネス実践会
に今すぐ参加します。

特定商取引法に基づく表記 | プライバシーポリシー