



コンサル型ビジネス『7つの収入モデル』 マニュアル

STEP3&4：コンテンツモデル &広告収入代理店モデル

■著作権について

当マニュアルと表記は著作権法で保護されている著作物です。

当マニュアルの著作権は発行者にあります。

当マニュアルの使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

■使用許諾契約書

本契約は、当マニュアルを入手した個人・法人(以下、甲と称す)と発行者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。当マニュアルを甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的：

乙が著作権を有する当マニュアルに含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾します。

第2条 禁止事項：

当マニュアルに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は当レポートから得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずに出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社および関連組織においてのみ当マニュアルに含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 損害賠償：

甲が本契約の第2条に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がありますのでご注意ください。

第4条 契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができます。

第5条 責任の範囲：

当マニュアルの情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って万一いかなる損害が生じた場合も乙は甲に対して一切の責任を負いません。

STEP3&4：コンテンツモデル&広告収入代理店モデル

動画でご覧いただく場合は、こちらのURLからご視聴ください。

<http://bizlaboratory.net/movie/7model4/>

北野：こんにちは。株式会社コンサルタントラボラトリーの北野哲正です。
コンサル型ビジネスで7つの収入モデルを構築する
無料オンラインセミナー、第4回ということで、
今回も中村君の方と一緒に進めていきたいと思います。
よろしくお願いします。

中村：よろしくお願いします。

北野：今回はですね、
7つの収入モデルの中の第3の収入モデルと第4の収入モデルの両方を
一気に公開していこうと思っています。

まず第3の収入モデルがコンテンツモデルと言われるものですね。

コンテンツモデル。

これ、中村君の方から簡単に説明をしてもらえますかね。

コンテンツモデルとは？

中村：はい。

これはDVDとかCDとかオンラインで売る教材、
オンラインで学ぶ教材とか。

北野：そうですね。

オンラインの音声もあれば動画みたいなものもありますよね。

中村：いわゆる教材ですよ。

一度作ってしまえば、どんどん後は売ってだけっていうものですね。

北野：第1回の中で、

7つの収入モデルっていうのは、少人数・高単価で行う高単価型、
あと、セミナーとかで比較的人数を集めて行う中単価型、
そしてもう1つ、不労所得型っていうものを説明したんですけども、
このコンテンツモデルはいってみればそれですよ。

中村：そうですね、

一度作ってしまえば、そこだけ労力はかかりますけど、
その後はもう手離れがいいので。

北野：これが実は、**不労所得型**っていうかね、

ストック型と言われるようなものなんですよ。

これをね、やっぱり組み込んでいかないと、いつまでたっても……。

確かにセッション型も収益型セミナーも売上は上がるんだけど、
ちょっと労働集約型というか、
自分が手間をかけないと売上が上がっていかないので、
こういったコンテンツを作っていくと、
最初、作るのは大変かもわかんないけど。

セミナーとかを収録すれば、使えるので、

こういったコンテンツを作って欲しいなと思いますよね。

それで、このコンテンツモデルをどうやって売っていくか
っていうのには、ポイントがあるんです。

2つのやり方があって、

プロモーション型と

もう1つは**オート型**っていう、

この2つを使ってうまく売っていくっていうことですよ。

北野：プロモーション型っていうのを、
ちょっと簡単に説明してもらっていいですか？

プロモーション型とは？

中村：プロモーション型っていうのは、
いわゆる**プロダクトローンチ**といわれるものだったり、
ウェビナープロモーションと呼ばれるもので、どかんと。

北野：わりと瞬間的に、プロジェクト的に、
「何月何日に発売されます。買って下さい。」
みたいな形で仕掛けをして、
プロモーションとかで一気に売るっていう感じですよ。

弊社でも、1週間2週間で1千万とか2千万ぐらいとかね。
5万円ぐらいの教材が何百本って売れたりとか、
こうプロモーションしかけると一気に売り上げが
どかーんと上がりますよね。
コンテンツだけでも、相当な売上を得ることができるんですよ。
ただそれは、そうしょっちゅうはできない。

中村：労力もかかりますよね。

北野：労力もかかるので、うちで取り入れてるやり方が**オート型**ですね。
オートウェビナーとかオートローンチとかを使って、オートで。
要するに自動化ですよ。
これはちょっと中村君説明してもらおうと、どういう仕組みになるんですか？

オート型とは？

中村：これはですね、ネットに広告を出して、そこにお客様がくると。
登録して下さった方にステップメールで。
これも自動化なんですけども、ステップメールで信頼関係を築いていって、
セールスまでをすべて自動化でやるという形ですね。

北野：オンライン教材であれば、申込もすべて自動化のできるので、
全く何もせずに売れていくという形ですね。

これ実は爆発的には中々売れなくて、
1日何本とかですが、積みあがるとばかにならずで。
何十万とか、うちでも月に何百万とか売れている教材とかがあるので、
こういったオート型を増やしていくっていうのが、
すごくいいんじゃないかなと思いますね。

中村：かなり楽になるんじゃないかなと思いますね。

北野：やっぱりプロモーションで1回どんと売って、
さらにセールスデータを整備したりとか、より売れるように変えて、
オート化していくと、これが理想的なモデルじゃないかなと思いますね。

第4の収入モデル『広告収入&代理店モデル』

北野：それで、第4の収入モデルなんですけども、
広告収入&代理店モデルと言われるものなんです。
ちょっとね、どういうモデルかなと、
分かりづらい方もいらっしゃると思うのですが、
これね、ぜひやっていただきたいんです。

多くのコーチコンサルの方が、
自分のセッションとかセミナーとかを売るんだけど、

北野：自分の商品しか売っちゃいけないんじゃないかと思っている人が
すごく多いんじゃないかと思いますね。

中村：多いですね、はい。

北野：でもお客さんにしてみたら、
例えば、うちであればコーチコンサルの人で、
もっと売上を上げたいと我々が提供できるサービスって限界があって、
お客さんのためになるのであれば、
人の商品とかを紹介したり案内したりするのはすごくいいことですよね。

中村：そうですね、お客さんにとってもすごくいいことですよね。

北野：だから紹介する代わりに、
お客様にその商品を買ってもらったら、
販売者からマージンをもらうっていう、
それがいわゆる広告収入、代理店モデルというものなんですよ。

広告収入とかの代表的なものでいうと、
アフィリエイトっていうのがあって。
アフィリエイトを簡単に説明してもらっていいですか？

アフィリエイトとは？

中村：はい。
アフィリエイトというのは、
オンライン上である商品を自分のお客様に紹介する。

北野：そうですね、メルマガとかブログとかそういった。
例えば中村さんという人がいて、コピーライトが素晴らしいと、
これ、役に立つのでチェックしてみてくださいとか
ブログとかメルマガに流す訳ですよ。

北野：それをあるシステムを使って、
誰の紹介で売上が上がったか分かるようにする仕組みです。

言ってみれば、ネット上で代理店をやるみたいなイメージですよね。
これがアフィリエイトで、
これが売れるとアフィリエイト報酬っていうのが
入ってくるということです。

中村：紹介報酬として入ってくると。
ただこれ、今ブログとかFacebookとかで紹介してと
おっしゃったんですけども、
Facebookとかブログは、待ちのメディアだっていう話を前回しましたね。

北野：そうですね、プル型の。
来てもらうのを待っているっていう話ですよね。

中村：なので、紹介してもすぐには情報としては届かないですよね。
ここでもやはりメルマガジンで送っておく。その紹介した時に。

北野：この広告収入モデルとかコンテンツモデルもそうなんですけど、
やはりですね、集客ということを考えると、
メルマガでしっかり読者を増やして、案内すれば
みなさんが反応してくれるというかね、
そういう状態を作るのがベースになるんじゃないかなと思いますね。

アフィリエイトっていうのは、ネット上の代理店であったりとか、
代理店のモデルになるんですけども、他にも例えばうちであれば、
メルマガの読者さんがすごく多いので、メルマガ広告ですよね。
うちはあまりやってないんですけども、
メルマガに広告を出すということで、
広告を流してあげることで広告費をもらうみたいな
モデルもいいわけですよね。

他にもどうですかね。例えば販売店、代理店側で何かあれば？

中村：そうですね。

リアルにもよってくるんですけども、
例えばうちのお客さんはネットで集客したいと考えた時に、
ホームページ作れないっていう方が多いですね。
その時に、うちのサービスとしては
ホームページの制作ってないんですけども、
代わりに制作してくれる会社を紹介したりとか、
あと動画撮影とかの業者さんを紹介したりして、
紹介した分、キックバックじゃないですけども、
紹介報酬をもらうっていうこともできるわけですね。

北野：これはすごくお客さんにも良くて、
コンサルティングは北野さんのところで受けて、
実際制作はっていう、オールインワンができるというか、
お客さんにとっても、すごくメリットがあって、
尚且つ、その業者さんにとっては代わりに営業してあげてて、
うちもキャッシュバックがいただけると。
WIN-WINということで、これはすごくいいんですね。

今日ご説明した、広告収入モデルとか代理店モデルっていうのは
本当に手間がかからないっていうのがすごく大きいんですね。

中村：そうですね。それは大きいですね。

北野：普段だったら、
僕ら例えばセッションしたりとか、コンテンツもそうなんですけど、
作るからパワーがかかるんですね。

労力もかかるんだけど、この広告収入モデルとか代理店モデルは
紹介するだけなので、リストが構築できて、メルマガとかに流すだけで、
本当に売上が上がる。

北野：この収益の柱を持っておくと、
本当に楽というか、簡単に売上が上がるので、
この仕組みはこのモデルはぜひ取り組んでもらいたいと思いますね。

この紹介モデルというのは、例えばうちだったら、
さっきの集客の方法の話をしましたけど、
よく人事のマネジメント系の相談も受けるんですよ。

そのノウハウがなかったら、
人事コンサルとかマネジメント系のコンサルを紹介する、
みたいなこともできるので、
基本的にはお客様の悩みをトータルで解決していく
というスタンスを持ち合わすってことです。
それを実際のキャッシュに変えていくってことで、
これ非常に有効なモデルじゃないかなと思いますね。

ということで、いかがだったでしょうか。
次回はですね、第5の収入モデル、第6の収入モデルを
セットで紹介したいと思います。

では、今日はこの辺りで失礼します。
どうもありがとうございました。