ビジネスの真髄

2019.8.29 セミナー

https://hirokin001.com/wp-content/uploads/2019/08/9.1-sinzui.pdf

・午前の部

- 自己紹介(お名前、職業、都道府県、今やってることや、これからや ろうとしていること)
- ひろきんの売り上げとサイト紹介
- ビジネスとは?情報発信のすすめ
- 集客
- 教育
- 販売

・午後の部 ワークショップ

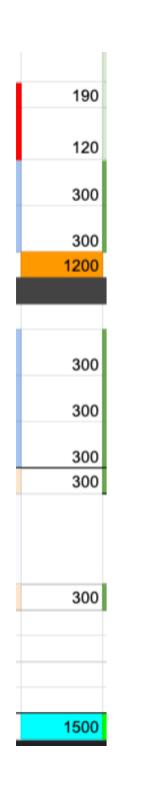
- 気になるサイト&メルマガを添削
- 参加者のブログ添削
- 気になる商品LP添削
- 質問タイム

ひろきん実績

- 教材、コンサル 毎月分割150+新規150万
- アフィリエイト 毎月100-200万
- アドセンス 毎月20-30万
- 不動産 毎月60-70万
- 合計400-500万前後

教材、コンサル売り上げ 今年4000万 売り上げ98

売り上げ300



上げ	98
49.8	
49.8	
49.8	
49.8	
49.8	
98	
98	
98	
98	
98	
838.6	
98	
98	
98	
98	
98 98	
98	
98	
98	
72	
98	
98	
49.8	
1199.8	

壳	売り上げ30					
	29.8					
	29.8					
	39.8					
	29.8					
	29.8					
	29.8					
	29.8					
	29.8					
	29.8					
	29.8					
	29.8					
	31.5					
	29.8					
	31.5					
	31.5					
	462.1					

29.8

29.8

31.5 29.8 29.8 31.5 31.5 29.8 31.5 29.8

29.8 31.5

31.5 31.5

29.8 31.5

29.8

29.8 31.5 31.5 31.5

31.5

29.8 31.5

31.5

29.8

1209.6

売り上げ レントラ ログイン確認

対象月度	獲得報酬額	支払報酬累計額	早期支払指示額	手数料	早期支払額	早期支払日	差額報酬支払額	支払予定日	支払報酬額
2019/07	¥454,634	¥454,634	¥0	¥0	¥0	-	¥454,634	2019/08/31	¥454,634
2019/06	¥431,487	¥431,487	¥0	¥0	¥0	-	¥431,487	2019/07/31	¥431,487
2019/05	¥757,425	¥757,425	¥0	¥0	¥0	-	¥757,425	2019/06/30	¥757,425
2019/04	¥558,840	¥558,840	¥0	¥0	¥0	-	¥558,840	2019/05/31	¥558,840
2019/03	¥688,607	¥688,607	¥0	¥0	¥0	-	¥688,607	2019/04/30	¥688,607
2019/02	¥1,195,949	¥1,195,949	¥0	¥0	¥0	-	¥1,195,949	2019/03/31	¥1,195,949
2019/01	¥1,231,389	¥1,231,389	¥0	¥0	¥0	-	¥1,231,389	2019/02/28	¥1,231,389
2018/12	¥926,502	¥926,502	¥0	¥0	¥0	-	¥926,502	2019/01/31	¥926,502
2018/11	¥978,011	¥978,011	¥0	¥0	¥0	-	¥978,011	2018/12/31	¥978,011
2018/10	¥877,964	¥877,964	¥0	¥0	¥0	-	¥877,964	2018/11/30	¥877,964
2018/09	¥730,931	¥730,931	¥0	¥0	¥0	-	¥730,931	2018/10/31	¥730,931
2018/08	¥289,222	¥289,222	¥0	¥0	¥0	-	¥289,222	2018/09/30	¥289,222
2018/07	¥79,611	¥79,611	¥0	¥0	¥0	-	¥79,611	2018/08/31	¥79,611
2018/06	¥11,313	¥11,313	¥0	¥0	¥0	-	¥11,313	2018/07/31	¥11,313
								小計	¥9,211,885

レポート

グーグルアドセンス







2010/11/00							
2018/12/01 – 2018/12/31	574,236	3,084,899	10,854	¥416	¥77	32.75%	¥238,745
2019/01/01 - 2019/01/31	907,106	5,339,379	12,724	¥337	¥57	35.89%	¥305,266
2019/02/01 - 2019/02/28	1,140,664	7,476,238	15,629	¥341	¥52	37.70%	¥389,379
2019/03/01 – 2019/03/31	996,503	6,560,954	16,381	¥327	¥50	36.96%	¥325,821
2019/04/01 - 2019/04/30	807,344	4,991,247	10,405	¥233	¥38	36.93%	¥188,322
2019/05/01 - 2019/05/31	873,698	5,336,598	11,014	¥222	¥36	38.59%	¥194,112
2019/06/01 - 2019/06/30	1,062,413	5,188,303	14,868	¥284	¥58	41.29%	¥302,071
2019/07/01 – 2019/07/31	1,098,086	5,001,002	14,702	¥225	¥49	40.25%	¥247,481
2019/08/01 – 2019/08/23	774,477	3,453,814	9,992	¥209	¥47	38.41%	¥161,490
合計	10,679,024	57,605,859	157,448	¥306	¥57	37.58%	¥3,268,776
平均	485,410	2,618,448	7,156	_	-	_	¥148,581

ひろきん

べてのアカウント > 3 0歳子供 3 人で公務員辞めて副業で起業したら最高に人生おもしろい 「べてのウェブサイトのデータ ▼



玉

新規自分

「てのアカウント > 車選びに悩む人が結局たどり着く人気車情報サイト~車の神様 べてのウェブサイトのデータ ▼ ユーザー サマリー 🕏 2019/01/01 - 2019/08/22 -すべてのユーザー + セグメントを追加 100.00% ユーザー サマリー ページビュー数 ▼ 指標を選択 時間別 日 週 月 ● ページビュー数 20,000 2019年1月5日土曜日 ■ページビュー数: 26,913 10,000 2019年2月 2019年3月 2019年4月 2019年5月 2019年6月 2019年7月 2019年8月 7 ■ New Visitor
■ Returning Visitor ユーザーあたりのセッション 新規ユーザー ユーザー ページビュー数 セッション 2,392,459 2,287,252 3,332,714 1.39 4,121,093 Manual Ma ページ/セッション 平均セッション時間 直帰率 1.24 85.88% 00:00:59 ユーザー層 ユーザー ユーザー (%) 言語 言語 ja-jp 1,783,546 74.31%

590,196

24.59%

2. ja

市区町村

700万

3. en-us

べてのアカウント > carmuse ⁻ベてのウェブサイトのデータ ▼ ユーザー サマリー 🕏 2019/01/01 - 2019/08/22 -すべてのユーザー 100.00% セッション + セグメントを追加 サマリー 対 指標を選択 ページビュー数 ▼ 日 週 月 時間別 ● ページビュー数 40,000 2019年3月30日土曜日 20,000 2019年2月 2019年3月 2019年4月 2019年7月 2019年8月 2019年5月 2019年6月 ₩. ■ New Visitor ■ Returning Visitor ユーザー ページビュー数 セッション ページ/セッション 平均セッション時間 2,663,037 4,192,841 1.57 00:01:08 1,661,686 直帰率 新規セッション率 76.57% 59.14% ユーザー層 言語 セッション セッション (%) 言語 ja-jp 2,022,112 75.93% 玉 2. ja 603,453 22.66%

28,382 1.07%

400万

べてのアカウント > 元プロバイダ社員が光回線・WiFi・格安スマホの選び方を教えます べてのウェブサイトのデータ **▼** ユーザー サマリー 🕏 2019/01/01 - 2019/08/22 -すべてのユーザー 100.00% ユーザー + セグメントを追加 サマリー 対 指標を選択 時間別 日 週月 ● ページビュー数 30,000 20,000 10,000 2019年2月 2019年3月 2019年4月 2019年5月 2019年6月 2019年7月 2019年8月 ■ New Visitor ■ Returning Visitor ユーザーあたりのセッション ページビュー数 ユーザー 新規ユーザー セッション 1,977,656 1,971,707 2,244,441 2,368,098 1.13 ページ/セッション 平均セッション時間 直帰率 1.06 00:00:16 95.51%

150万

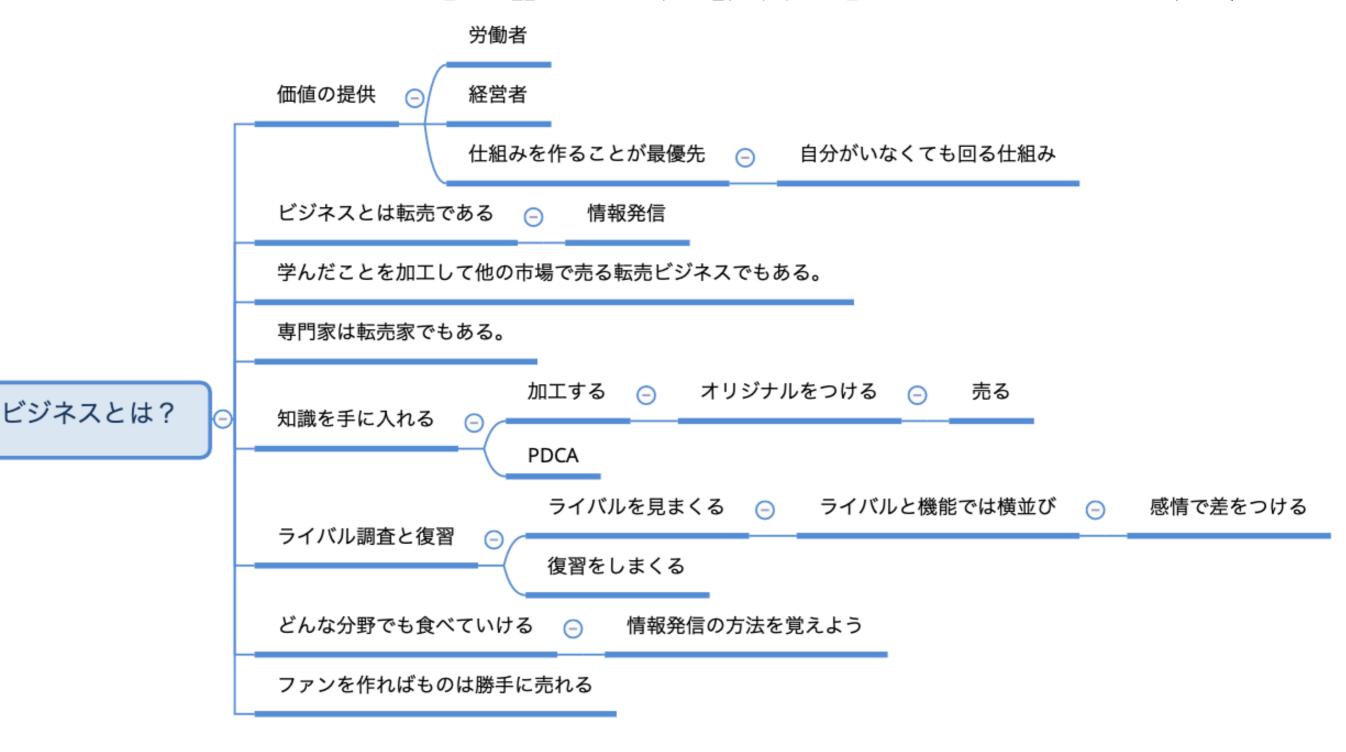
べてのアカウント > ヴィーナスカーブの口コミを知るう!実感できた効果はどこまで? ⁻べてのウェブサイトのデータ ▼ ユーザー サマリー 🕏 2019/01/01 - 2019/08/22 すべてのユーザー 100.00% ユーザー + セグメントを追加 サマリー 指標を選択 時間別 日 ● ページビュー数 600 400 200 2019年2月 2019年3月 2019年4月 2019年6月 2019年7月 2019年8月 2019年5月 ■ New Visitor ■ Returning Visitor ユーザーあたりのセッション 数 ユーザー 新規ユーザー セッション ページビュー数 17,312 21,388 17,326 19,382 1.12 ページ/セッション 平均セッション時間 直帰率 1.10 00:00:25 93.54%

ビジネスとは

結論

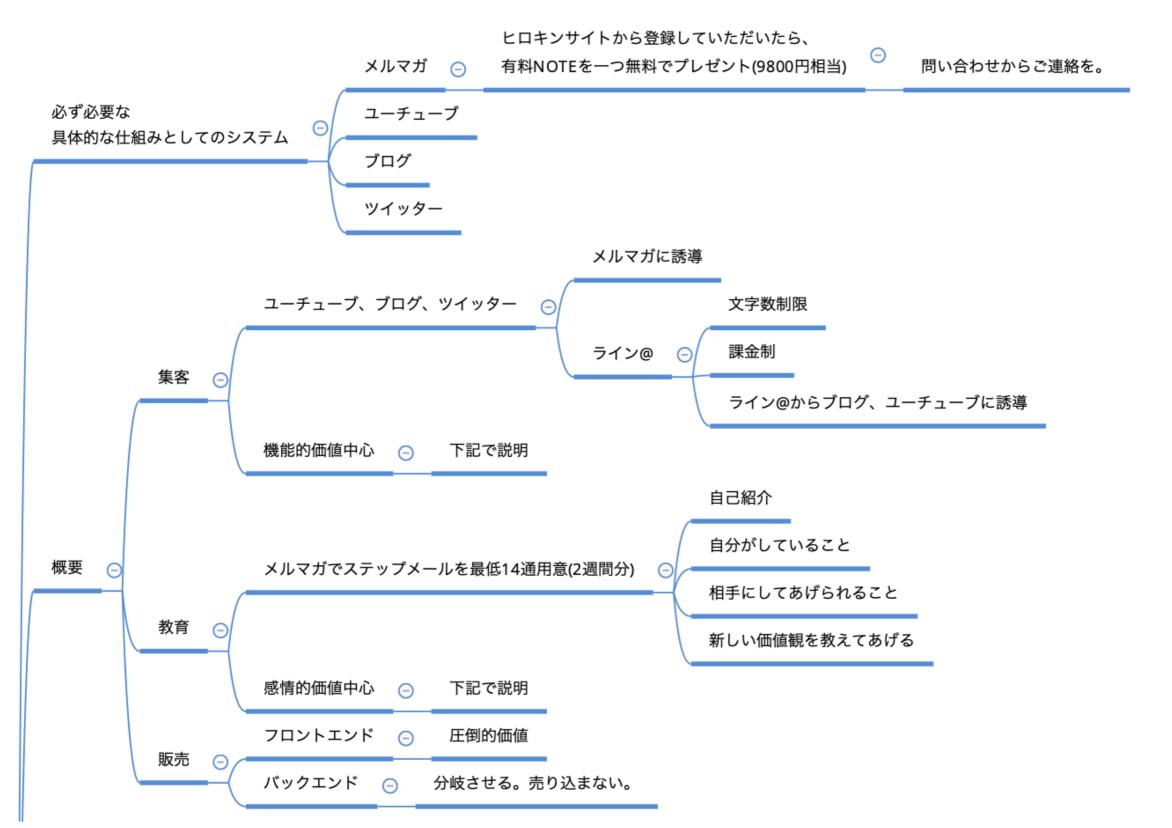
- ・ビジネスとは価値を提供すること
- ファンになってもらうために心を動かす
- ・集客・教育・販売の流れを理解すること
- •機能的価値と感情的価値を理解すること
- 商品を売りこまずに売る
- 問い合わせ欄を必ず作っておき、コメントや返信をもらっフィードバックする。

ビジネスとは価値の提供。役に立てば良い



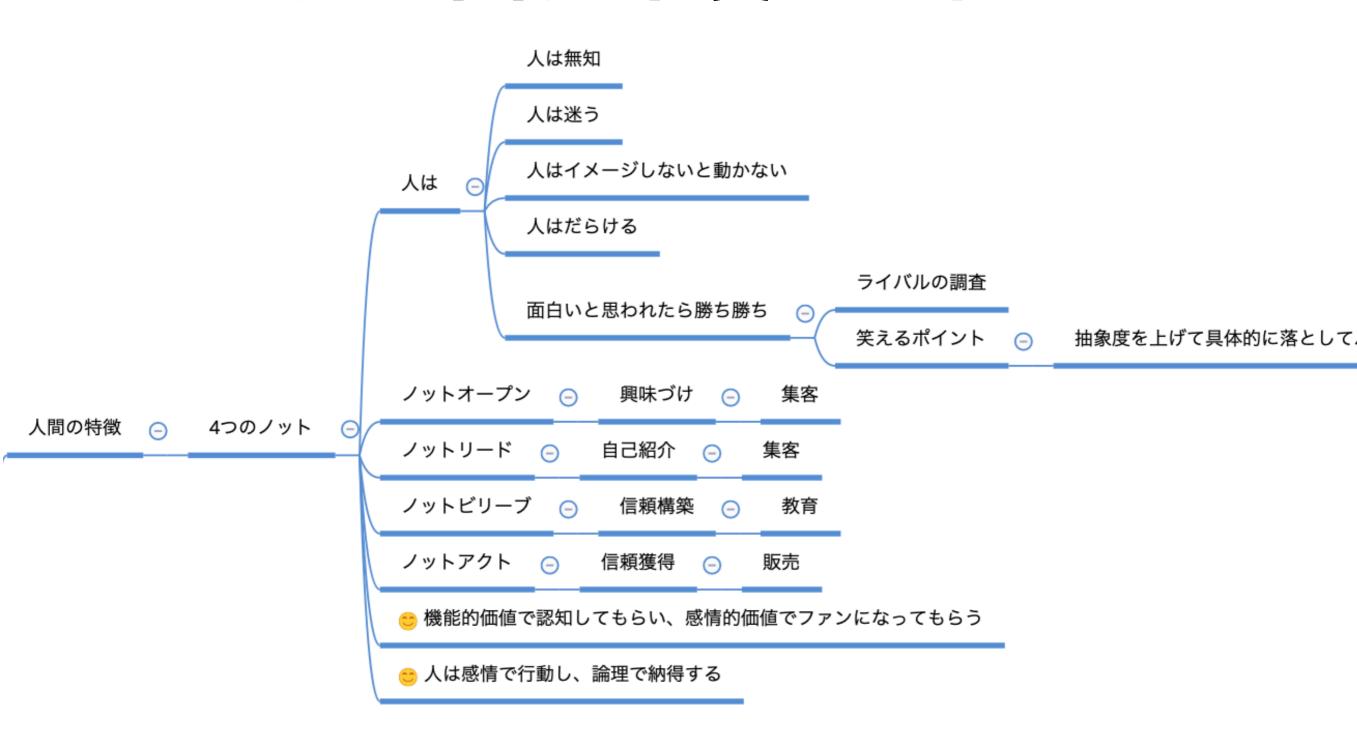
仕事していても副業では経営者マインドを持つ。

集客 教育 販売



それぞれの役割を頭に叩き込む

人間の特徴 性質を理解する

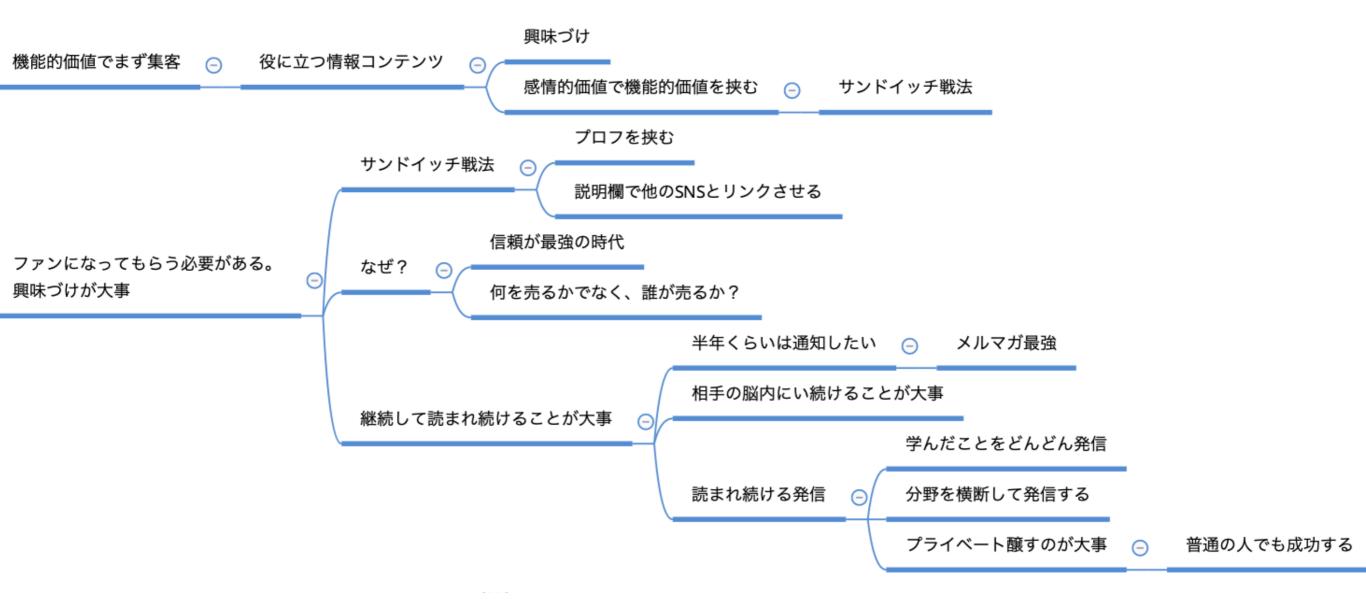


人は〇〇で行動し、論理で〇〇納得する

集客教育販売

集客

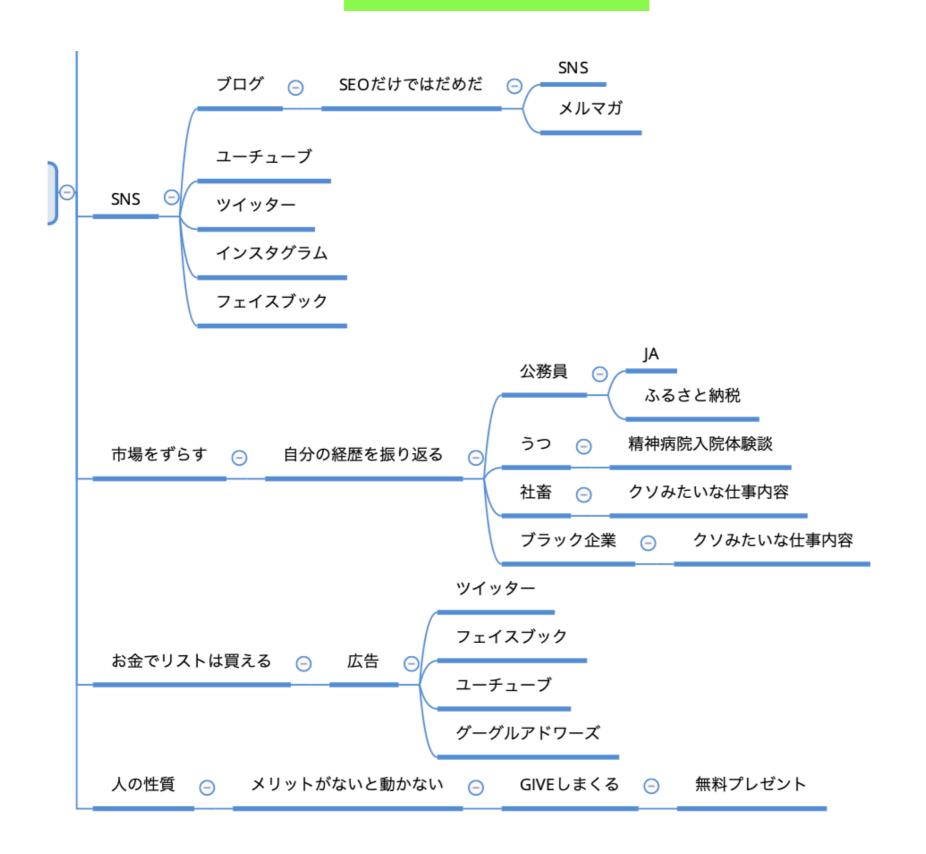
興味づけ



とにかく興味づけ

集客

集客場所テクニック



教育

価値観

生活費のために働く時間を無くし、

好きなことして生きていく 働かなくても食べていける稼ぎ 自分の理念が大事 家族と遊びたい 嫌な上司がいない職場環境 なぜそれをするのか 自分の価値観 今は稼げた 昔ひどかった 思想 具体例 社畜でもできる 価値観 適材適所 生活費のために働く時間を無くし、 好きなことして生きていく 同じ未来の共有 って人を増やして、人生楽になってもらいたい そのためにネットビジネス始めよう

世界観、価値観の共有 自分はあなたの理想の未来を歩いているよ

教育ファンの増やし方

		先生ポジショ	ン 😛				
		たった一人に	メッセージ	を送る 🕣			
		かんたんな言	葉を使う	•			
			失敗談	⊝ 人間臭さ	Θ	再現性	
		経験	挫折 ⊝	人間臭さ	Θ	再現性	
0		栓 「	等身大	○ 人間臭さ	Θ	再現性	
•	1 ファンの増やし方 ⊝		共感 😑	人間臭さ	Θ	再現性	
		関心の度合い	を上げる				
		俺はこう思う					
		セリフを書く					
		行動力と情熱	を文章にし	て努力を見せる	•		
		3つの個性を	輝かせろ	•			
		ギャップを見	,せる ⊕				
		無関ル	Ď Θ	抽象度低い) SN	ıs 🖯	浅いファン
	フーンの経典(ここの	関心					
	ファンの種類 (-) 段階	新 〇 					
		恐怖		象度高い	メル	マガ 🕒	濃いファン



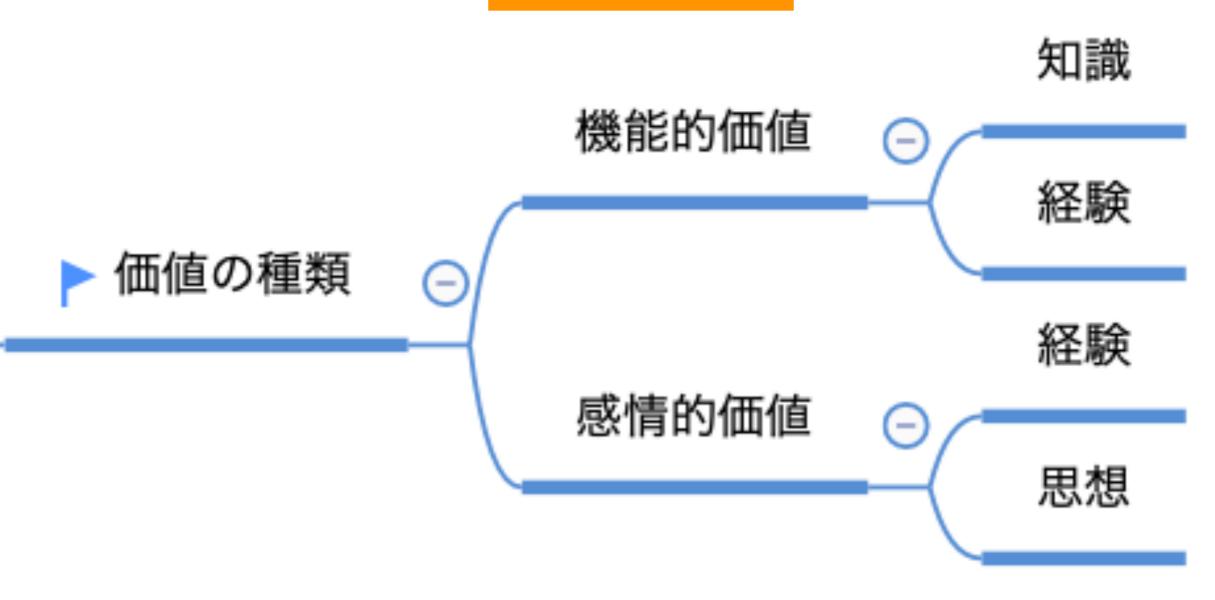


https://hirokin001.com/100man/

https://hirokin001.com/wp-content/uploads/2019/08/repo1.pdf https://hirokin001.com/wp-content/uploads/2019/08/repo2.pdf https://hirokin001.com/wp-content/uploads/2019/08/repo3.pdf

プロフィールは、必要な情報のみをいれる

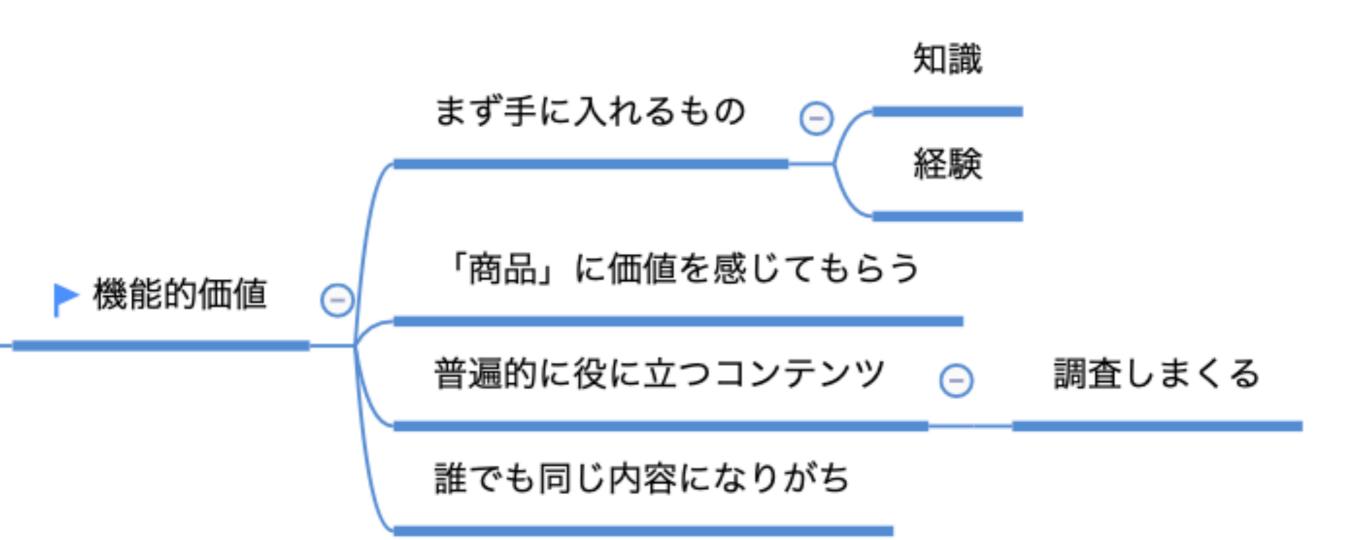
教育



機能的価値で集客して 感情的価値でファンになってもらう

教育

機能的価値 リサーチしまくる地味な作業



めんどくさいから稼げるんだぜ? ライバルに機能的価値で横並びになり 感情的価値で差別化を測る

感情的価値 扇動の型



いろんなテクニックを覚えよう

感情的価値 扇動の型

\setminus	再現性 ⊝ 誰でもできなければ意味がない	
	全てのことをいろんな角度から何回も言う 同じことを何度も語る (-) /	
	イメージできるような描写	
	色	
	細部まで語る ⊝ リアリティが増す ⊝ 信頼される ⊝ 時間	궠
	セリフ	自
	想い	
	圧倒的なgive	
	メリット提示 🕒 おみやげ	
	ファンへの対応 🕒 爆発的な感想 🕒 一文の感想	
	熱量を伝えることが大事	
	人対人	
	1 物語を作る	

いろんなテクニックを覚えよう

感情的価値 神話の型

物語を聞いて育ってきた

神話の型

人は忘れる 👝 物語は忘れにくい 🕒 昔からの教育で物語に慣れている。 例 歯磨きさせるには LP漫画を例にする 普通の日常 冒険への誘い 冒険への不安 冒険への旅立ち 挫折 (二) これを入れたバージョン (二) 100万物語 魔法のアイテム、賢者の登場 目的達成 最高の人生 物語が最強

いろんなテクニックを覚えよう



コンテンツを作る

まずは専門家を目	目指す ⊕	
同じものでも違う	5ものになる ⊕	
素材を加工してオ	オリジナリティを出す →	
	道のり	
	店員さんの感じ	
/	物 ⊝ レビュー ⊝ LPにないリアルな詳細 ⊝ 実際に行ってみた ⊝ エステ ⊝ 雰囲気	
	写真	
コンテンツ 🕞	商	5品の補足特典
	特典をつける 🕞 商品を購入した時に助けになるような特典 🕞 🗆	1ンサル特典
	情報 ⊝ プロモーションアフィリ ⊝ no	oteで作っておく
	メルマガ登録登録	

めんどくさいから稼げるんだぜ? ライバルに機能的価値で横並びになり 感情的価値で差別化を測る

職業別コンサル

概要 ④ 情報発信ビジネス (+) 転職エージェントに就職したら (+) 飲食店に就職したら ④ アパレルショップ店員になったら (+) 不動産屋に就職したら トラック運転手に就職したら タクシー運転手に就職したら アロマ マッサージ店員に就職したら 体のプロ つぼの効果 エステティシャンに就職したら 🕒 美のプロ 車の営業マン 🕀 bar 🕀 格闘家 自分の実績をコンサルする 最終的には仕組みを作りたい

コンテンツにする (-)

情報発信

職業別 コンサル

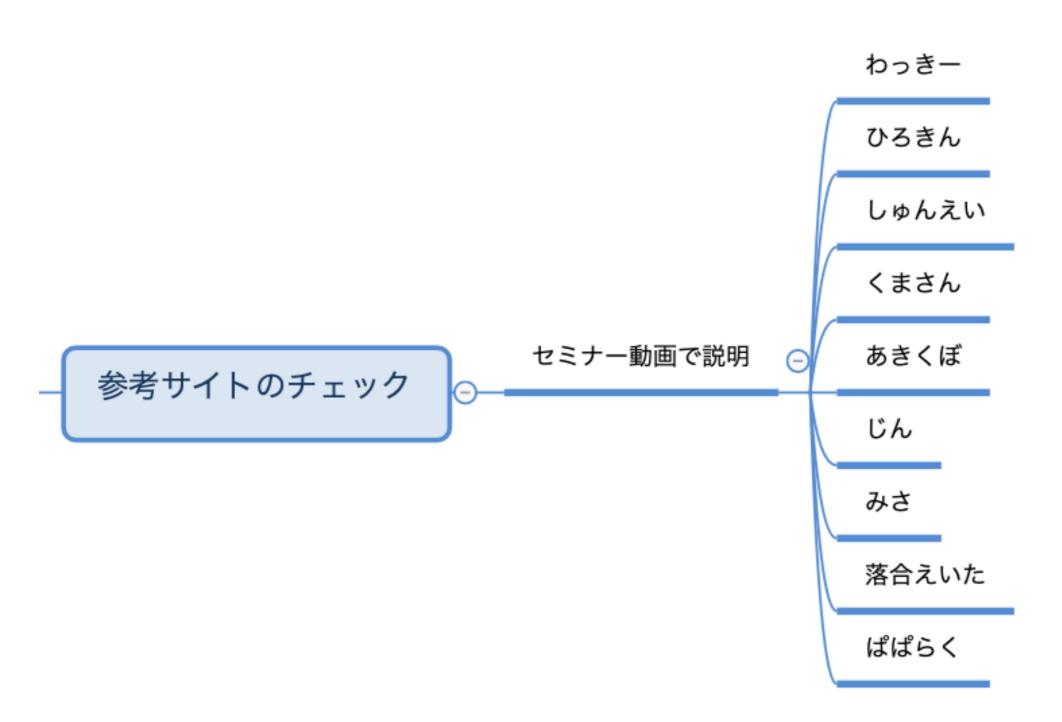
結論

- ビジネスとは価値を提供すること
- ファンになってもらうために心を動かす
- ・集客・教育・販売の流れを理解すること
- •機能的価値と感情的価値を理解すること
- 商品を売りこまずに売る
- 問い合わせ欄を必ず作っておき、コメントや返信をもらっフィードバックする。

・午後の部 ワークショップ

- 気になるサイト&メルマガを添削
- 情報発信者とアフィリの人(なおと、なかじ、学、ひつじ)
- ビジネスの真髄LPの添削
- 参加者のブログ添削
- 気になる商品LP添削
- 質問タイム

セミナー限定



メルマガに登録して盗む

• 16:30時 撤収

・感想動画2分できれば全員