

未経験、実績ゼロでも稼げた！

0 → 1 達成の軌跡



【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

出来ない場合は最新の Adobe Reader（無料）をダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

- このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
 - このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。
 - 使用者は本冊子から得た情報を、著者の事前の許可なく一般に公開する事を禁止します。
 - このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
 - このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
 - このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- ※再配布を許可する場合、以下の文を入れるといいと思います。
- 当レポートをダウンロードした方は、使用者の自己責任において当レポートを再配布する権利を有します。
 - 無料配布の他、あなたの他の商品の特典として無料で付けることもできます。
 - ただし、著作権は（著作者の名前）に属しますので、無断で本冊子の一部または全部を編集・加工はできません。

■ 目次

■ はじめに.....	5
■ 教材購入後3ヶ月で初成果！.....	7
相手に直接リンクを送る.....	8
初成果時のアカウント情報.....	9
アカウント開設後～途中まで.....	11
初成果が出るまでの流れ.....	12
■ 情報発信者としてのスタンス.....	13
・学んだ知識を発信する.....	13
■ 信頼関係を築くのが最優先.....	15
■ 個別に相談をもらう.....	16
相談をもらいやすくする.....	17
どんな人が相談してくるか.....	18
アドバイスの仕方.....	19
信頼関係を築くには.....	20
必要な人にしか勧めない.....	21
どんな人に必要なのか見極める.....	21
無料相談の限界.....	22
ギリギリまで勧めない.....	23
教材を2つ用意する.....	25

あなただけ特典	26
■ あとがき	27
まだノウハウの初期段階	27
キャッシュポイントは多々ある.....	28

■ はじめに

はじめまして。しんじろーと申します。本レポートを手にとって頂きありがとうございます。レポートのタイトルが少し怪しい感じがしますが、僕の実体験を元にした実話です。このレポートでは、情報発信で初報酬をあげた0→1を達成した際の実践結果をまとめたものです。

報酬単価としては、数千円程度の金額ですが、これが、未経験・実績ゼロの状態でも成果をあげられたと言ったら少しは興味を持ってもらえるでしょうか。また、偶然成果が発生したんじゃないの？と思われる方もいると思いますが、必然です。

というのも、お客さんに直接メールでアフィリエイトを送り、そのリンクから購入して下さいと言って購入してもらったからです。誰かが間違えてアフィリエイトをクリックして、たまたま成約につながったわけというわけではありません。

これから情報発信を始める人は、わざわざ未経験・実績ゼロのジャンルに参入しなくても、すでに何らかの実績があったり、自分が経験したことを元にして進めていった方が成果が早く出るというのは言うまでもありません。

また、X（旧ツイッター）をすでに始められている方からすれば、SNS内での操作方法もよく分かっていると思いますので、さらに成果が出るまで時間はかからないと思います。

僕はSNS内で人のポスト（投稿）にリプライをするのに苦手意識があり、それまで自分からリプするのをほとんどしてなかったため、X（旧ツイッター）で他の人のポストにリプがあるのをどうやって見れば良いのかも分からなくて、見方がわかるようになったのが、アカウントを開設してから数ヶ月後（2023年の夏頃）という状況でした。

情報発信のノウハウを正しく理解し実践すれば、SNSにまだ慣れていなくても成果はあげられるということで、お気軽にお読みいただければと思います。

ただ、楽しんで稼げるとかいうのを期待してるならお止め下さい。そういう風に考えてる人には参考になりません。今回成果をあげた方法は裏技的なものではなく、至極まっとうな方法です。未経験・実績ゼロの状態ではありましたが、だからこそ、成果を出すには努力が必要でした。

また、このレポートはあくまで初成果が出たところまでの流れをまとめたものなので、**初成果が出たところまで実践した内容しか出てきません。**教材ノウハウであれば、フォローを増やすために企画を開催すると良いですよなどと書かれていると思いますが、企画の開催もしていませんので、当然その話も出てきません。

教材ノウハウを実践した上での成果ではあるのですが、ノウハウの消化率は体感的に15%くらいのもので、もっとフォローを増やす、企画を開催する、ポストの反応を上げるなど、実践しきれてない部分がまだまだ沢山あります。そんな中でも成果をあげられた体験談として、お読みいただければと思います。

■ 教材購入後 3 ヶ月で初成果！

アカウント開設して、しばらくの間は無料で得た情報のみで実践をしていたのですが、8ヶ月目でようやく情報発信についての有料教材を購入し、その3ヶ月後に初成果をあげました。教材の内容を取り入れたのが購入して1ヶ月くらい経った頃なので、実質、教材購入後2ヶ月くらいですね。

そもそも有料教材を購入するきっかけというのが、メインで運営しているアカウント（ビジネス系）に取り入れる予定だったので、今回ご紹介するサブアカウント（非ビジネス系）に取り入れる予定ではなかったのです。

イレギュラーな事態が発生し、予定が狂ってしまい、急遽、X（旧ツイッター）で運営していたサブアカウントで有料教材のノウハウを実践することになってしまったので、そもそも最初から本腰を入れて運営していたわけではありません。

最初から覚悟をもって実践すればもっと早いうちに成果がでるはずですが。また、最終的にアカウント開設してから数えると11ヶ月目で成果が出たのですが、そのうちの約5ヶ月間はひたすら未経験の知識をインプットする期間に充てていました。

なので、すでに自分の知っている知識や実績を元に発信すれば、さらに早く成果は出るはずですが。

相手に直接リンクを送る

初成果をあげた際、SNS・ブログ・メルマガを、それぞれ運営していましたが、たまたま売れたというわけではなくて、必然的な結果として売れています。

それは、直接メールで相手にアフィリエイトリンクを送って、「そのリンクから購入して下さい」と言って購入してもらったからです。

「そのリンクから購入すると僕に報酬が入ります」という言い方はしませんでした。僕に通知が来ますとは言いました。勘が良ければ、アフィリエイトだと気付いたと思います。

そのリンクから僕経由で教材を購入すると、**僕のサポート特典が受けられますよと提案したら、**ぜひ申込みますということで購入していただきました。

初成果時のアカウント情報

発信ジャンル：女性限定の恋愛系（復縁）

フォロワー数：176人

メルマガ読者数：7人

発行回数：9回

企画開催：なし

リップ周り：最初の頃、少しだけ。その後、一日3件を30日間だけして止めました。
一日だけ10件のリップをしたことがあります。

▼X（旧ツイッター）の画像

フォロワー数：176人

この日は1回ツイして、さらに詳しいノウハウを発信しました。

☎ 専門サービス ☎ 無料相談はDMもしくはこちらから [▶](#) [🔗](#)

📅 2022年11月からTwitterを利用しています

119 フォロー中 **176 フォロワー**

ポスト

返信

ハイライト

メディア

📌 固定

👤           

少ないフォロワー数でも、何十件もリプ周りをしたり、企画開催もせずに、初成果をあげられました。特に難しいことはしていません。普通に真似できるものですので、参考にしてください。

▼メルマガ発行履歴

メルマガ読者数：7人

発行回数：9回

メール件名	配信予約日時	配信完了日時	状態	操作
[REDACTED]	2023/10/13(金) 20:27	2023/10/13(金) 20:31	配信済 済み:7/計:7	削除
[REDACTED]	2023/10/10(火) 19:00	2023/10/10(火) 19:00	配信済 (済み:7/計:7)	削除
[REDACTED]	2023/10/08(日) 19:00	2023/10/08(日) 19:00	配信済 (済み:7/計:7)	削除
[REDACTED]	2023/10/05(木) 19:00	2023/10/05(木) 19:00	配信済 (済み:7/計:7)	削除
[REDACTED]	2023/10/01(日) 20:00	2023/10/01(日) 20:00	配信済 (済み:7/計:7)	削除
[REDACTED]	2023/09/27(水) 20:17	2023/09/27(水) 20:20	配信済 (済み:7/計:7)	削除
[REDACTED]	2023/09/23(土) 19:48	2023/09/23(土) 19:55	配信済 (済み:6/計:6)	削除
[REDACTED]	2023/09/20(水) 19:20	2023/09/20(水) 19:24	配信済 (済み:6/計:6)	削除
[REDACTED]	2023/09/12(火) 19:00	2023/09/12(火) 19:00	配信済 (済み:5/計:5)	削除
test	2023/09/08(金) 22:55	2023/09/08(金) 22:56	配信済 (済み:1/計:1)	削除

メルマガ読者数や発行部数も関係ありません。ただ、読者数やフォロワー数を増やしたり、リプ周りをする・企画開催をするというのが不要ということでは、決してありません。

より早く、そして大きな成果を望むのならば、これらを実践すれば達成できるのは間違いありません。

アカウント開設後～途中まで

元々メインで発信しているビジネスジャンルのアカウントがあり、そのスキマ時間を縫って実践していたので、アカウント開設後2～3ヶ月こそ力を入れてましたが、その後の5ヶ月間くらいは一日3ツイートだけしかしてません。

そのジャンルについて知っている知識も多くなかったため、この時期はひたすら自分の知らない知識を学びました。全期間を通して作業時間は平均一時間あるかないかくらいです。

リップ周りがすごく苦手で、最初はすごく緊張しましたし、なかなかリップ周りをできずにいたのですが、**有料教材の購入を機に苦手意識を克服することができました。**

発信ジャンルの女性限定の恋愛系（復縁）についてですが、僕は男性ですし復縁についても未経験です。わざわざ未経験で実績のないジャンルを選ばなくても、自分が得意なジャンルや、すでに実績のあるジャンルを元に情報発信を始めた方が、早く成果が出るはずですよ。

購入した有料教材のノウハウをもっと実践して、企画を開催したり、フォロワー数もメルマガ読者数をもっと増やせば、さらに成果がでるのは言うまでもありません。

初成果が出るまでの流れ

2022年11月：

アカウント開設。SNSノウハウについての無料情報だけで実践スタート。

2023年3月：

ブログを開設し、10記事だけ投稿する（以後、記事追加せず）。

2023年4月：

学んだ知識を元に一日3ツイートを続ける。作業時間は30分以下。

初めてメール相談が来る。

2023年7月：

有料教材を購入する。

2023年8月：

有料教材を元に実践を進める。リプ周りの苦手意識を克服する。

リプ周り一日3件を1ヶ月間続けるも、フォロワー数が伸びなかったため中断。

一日の最大リプ件数は2時間で10件くらい。

2023年9月：

メルマガをスタートさせる。ちよくちよくメール相談が来るようになる。

2023年10月：

相談者に有料教材を紹介する。直接アフィリエイトを送り購入してもらう（初成果）。

■ 情報発信者としてのスタンス

・学んだ知識を発信する

情報発信をする上で気を付けるべきなのが、そのテーマで発信する以上、**内容に自信をもっていないければいけないことです**。多くの書籍から学んだ知識を元に発信する上で、あいまいな発言は一切しませんでした。

特に「〇〇だと思います」とか「〇〇でしょう」という言い方ではなくて、「〇〇です」「〇〇になります」というように断言する表現をしました。

人によって意見が分かれるものは、ちゃんと根拠をあげてから「〇〇です」と言っていましたし、間違った知識は絶対に投稿しないように注意しました。

今回僕が参入した恋愛ジャンルというテーマは、自分自身で直接体験したことではないのですが、恋愛における男性視点の考えというのは、女性からすればとても役立つはずだと感じていました。

男性はこういう時どう感じているのだとか、男性のこういう行動にはこんな意味があるんだよとかというのは、女性はずごく知りたいでしょうからね。

同じ女性としての発信者であれば、「そうだよね」「私も気持ちはよくわかるよ」という、共感する発信の仕方ができますが、男性である僕にとっては「男性はそういうときこんな気持ちだよ」と優しく教えてあげることで、**男性目線だからこ伝えられる情報を発信するというスタンスでした**。

自分で体験したことを元にすれば、確かによりリアルに発信することができますが、テーマによっては他の事例も学ぶ必要が必ず出てきます。

例えば、結婚するために出会いを求めている人へ「職場での出会いが一番手っ取り早いので、社内恋愛から始めましょう」と言っても、異性がない職場で働いている人にとってはなんの参考にもなりませんよね。

そういう人にはマッチングアプリでの出会いなんかを勧めたりするのに、その使い方を学ぶ必要が出てきます。

社内恋愛以外の出会いはダメですと言うより、「(自分自身、マッチングアプリを使って出会ったわけではないけれど) こういった出会いもありますね」と紹介しつつ、その後の展開については自分の経験を踏まえて教えてあげた方が、参考になる人は数多くいるはずで

■ 信頼関係を築くのが最優先

今回、相手が購入する決め手となったのは僕のサポート特典があったからなのですが、では、**最初から「サポート特典あり」とブログなどに記載してあれば売れたのかと言ったら、そうではありません。**

まず信頼関係を築き、次項で解説する個別相談の中で、どんな風にサポートしてもらえるのか先にイメージできるように見せていたからです。

実はサポート特典というのは、最初から付けていたわけではなくて、相手から「継続的に僕とのやり取りを続けたい、そのための方法はないですか」という風に言われたので、情報教材の購入特典として僕のサポートをお付けしますよと提案したんです。

結果、「サポートして欲しい」「だから僕のリンクから買いたい」ということになったんですね。特典をアピールして売ったというよりも、自分の信用を売ったという方がしっくりきます。

一対一でお客さんと真摯に向き合い、**親身になって相手のことを考えて接すれば、フォロワー数や読者数に関係なくモノやサービスは売れます。**

逆に、こういった自分の時間を削るサポート特典というのは、購入者が増えすぎると手が回らなくなってしまうので、**フォロワー数や読者数が少ない時期にこそ使える弱者の戦略とも言えます。**情報発信をスタートし始めた頃の頃に、取り入れてみると良いです。

■ 個別に相談をもらう

個別に相談をもらうことは、本当にその人に自分の勧める教材が必要なのを見極める上でも大事なプロセスです。自分の勧める教材が、相談者全員に必要なわけではありませんからね。

相談を受けたら、相手の話をよく聞き、親身にアドバイスをします。同ジャンルの発信者の中には有料で相談を受けている方も多くいますが、僕の場合は無料で受け付けていました。

相談をもらいやすくする

ビジネス系ジャンルのテーマだと、フォロワー数や読者数が少ないうちは頻繁に相談メールが来ることはないと思います。ですが、非ビジネス系、特に悩みの深いテーマだとフォロワー数や読者数に関係なくけっこう相談がくることがあります。

それだけ切羽詰まった状況の人が多いいということですね。とはいえ、**見知らぬ人に自分の悩みを相談するというのは、通常はけっこうな心理的ハードルがあります。**

相談をもらいやすくするためには、SNSのプロフィール欄やブログ（ワードプレス）に相談受付フォームを設置しておくといいです。ツイートを見て相談に来てくれたり、ブログ自体のアクセス（主に検索エンジン経由）で相談が入ることもあります。

基本、メールで相談を受けていましたが、希望者にはLINEでもやりとりをしていました。今思うと、SNSのDMで相談を受け付けてもよかったかもしれません。

メールですと（特にGmail）、アカウントを本名で登録している人にとっては、個人情報の観点からメールでのやりとりに抵抗を感じる人がいるからです。

また、あらかじめ相談内容の書き方の参考例（テンプレート）を作ってあげた方が、より相談をもらいやすくなると思います。

どんな人が相談してくるか

これからどうすれば良いのか悩んでいる人、早く自分の悩みを解決したい人、すでに他の方に相談したけど僕の意見も聞きたい人、いろんな人が相談に聞きました。

フォロワー数や読者数が少ないうちからでも多く相談が来たのは、ひとえに扱っているジャンルが「悩みの深いテーマ」だからでしょう。

復縁というのは、リアルでも正しい知識を知っている人や経験者というのは、ごく限られていますので、自ずと情報収集や相談先というのは、ネット（SNSやブログなど）になりますからね。

アドバイスの仕方

とにかく、詳しく状況を聞いて親身になって丁寧に答えてあげることです。無料相談だからといって簡単に終わらせるようなことはせず、全力でアドバイスしていました。

基本的に、相談された内容はもちろん、これからの展開や、他の事例、成功例や失敗例なども含めてかなり深いところまで詳細に答えていました。

サポートだとかコンサルティングを売りにする場合、ここでどれだけ親身になって丁寧に答えるか腕の見せどころです。スーパーの試食販売と同じですが、**試食の段階で美味しいと思ってもらわなければ、本体が購入されることはありません。**

とはいえ僕の場合、当初はサポートやコンサルティングを売りにするつもりは全くありませんでした。が、結果的に僕のサポート特典が決め手になって購入してもらえたのは、全ての相談者に対して常に、全力でアドバイスをしていたからです。

ビジネス系ジャンルの情報発信の場合だと、自分がオススメする情報教材の**「購入相談」をもらう**というのがポイントになると思います。

対応する際のコツは、非ビジネス系ジャンルと変わらず、親身になって相談に答えるだけです。無理に売り込むようなことをしなくても、自然な流れで購入に至ります。

僕の場合、まだSNSのフォロワー数やブログのアクセス数が少なく、お勧めの情報教材だとか、レビュー記事などを書いていませんでしたので「購入相談」ではなく、直に自分の悩みを解決する方法を知りたいという人が来ていました。

ただ、無料で相談にのっていたせいか、自分の悩みに対して本気度の低い人（お金を払ってまで解決したい意思のない人）も寄ってきてしまったのは、今後改善すべき点でもあります。

信頼関係を築くには

相手との信頼関係を築くには丁寧にアドバイスをすることが大事です。だからと言って、ただ文字数を多くすれば良いというわけではありませんが、それでも相談される内容よりも何倍もの文字数で回答してあげていると、感謝の言葉を頂けるようになります。

人は自分の期待値を超えたものに接すると、感動を覚えるものですが、こういった対応をしているとやはり満足してくれる方が多くいるんですね。

僕のような実績ゼロの人間に、「正式なコンサルティング料金はいくらですか？」と質問されることもありまして「無料相談でここまでアドバイスしてくれるとは思っていませんでした。感動しました」と言ってもらえたりもしました。

また、これは恋愛ジャンル特有のものなのですが、相談者の多くが相手の男性の気持ちを知りたがるんです。相手が今どんな気持ちなのか。

当然、本人しか分からないことですが、類似のケースや過去の事例などをもとにして「そういう男性は、〇〇する傾向が高いですね。」と、できるだけ参考になる回答をするよう心がけていました。

女性発信者であれば、共感してあげられるような対応ができると思いますが、僕は男性なので、あくまで男性側からの視点で答えていました。

必要な人にしか勧めない

どんな人に必要なのか見極める

個別相談に来てくれる人の状況を聞いてる中で、相談されたことはほぼ全て、自分の持っている教材を見れば掲載されていました。

なので、相談された状況から今後何をどうすれば良いのかははっきりわかります。その上で確な回答ができますし、その教材がどういう人に必要なのかもわかるようになります。

目指すゴール（復縁）は同じでも、そこへ辿り着く過程は相談者のケースごとに違いますので、それを考えながら回答していました。

僕の回答に満足して終わる人、その後も相談を続ける人、自分である程度、行動してきた人、まだ初期段階の人など、いろいろな人がいます。

当然、全員に教材が必要なわけではありません。1～2回のアドバイスを送って満足して終わる人には当然、不要です。

また、相談者に対して、いきなり売る・オススメの教材を紹介するということはしてはいけません。

最初から色気、商売っ気を出すようなことはせず、**不要だと思う人には絶対に勧めない、自分のアドバイスだけで完結できるようにする**というのを心がけていると、大抵は1～2回のやりとりで終わります。

無料相談の限界

無料相談を続けていると、そのうち限界があることに気付きます。自分の知っている知識で完結できるように対応していても、どうしても限界があるんですね。

それは、相談されたことに応じるだけだと、**相談されていないことについては、当然答えられないということです。**

相談者自身が先のことが見えてなかったり、あまりにも基礎的なことがわかってなかったりすると、相談された質問については上手くいったとしても、後になって別のところで失敗してしまうんですね。

例えて言うならば、料理のレシピを知らないのに、勘だけで料理を作ろうとしていたり、包丁の使い方やガスの火加減を知らないレベルの人がいたりするんです。

まず料理本を買ってもらって、お互い同じ知識を共有した上で相談してもらおう、その上で同じゴールを見ながら一緒に進めていく、というスタンスでないとキツイというレベルの人がいることに気が付きました。

全員がそういう人ではないのですが、明らかに「今そんな質問するの?」とか「まだその段階にいるの?」と思う人がいて、いずれ間違いなく失敗するというのが目に見えてわかって、明らかに教材の購入をした方が良い人がいるのです。

ギリギリまで勧めない

親身になって丁寧に全力でアドバイスするといったスタンスで個別相談に応じていると、同じ人から何度も相談をもらうことがあります。

その都度、アドバイスしても「わかりました、ありがとうございました。」で終わらずに、質問が続くのです。

最後の最後まで有料教材の購入は勧めずにアドバイスを続けたのですが、**このまま無料で相談を受け続けていくのは、お互いにとって良くない状態に発展していくと感じたため、**やむを得ず、タイミングを見計らって有料教材の購入を勧めました。

ここで離れていく人も当然いるのですが、そういう人は最初から自分の悩みを解決するのに真剣じゃない人や本気度の低い人だったり、自分の頭で何も考えず、アドバイスを聞いても行動に移そうとしない人だったりします。

これ以上、相手にしてもお互い無駄に時間を費やすだけなので離れていかれても問題ありません。

また、無駄に僕に関わってしまうことで相手の目的が失敗するリスクが高くなるより、**離れていった方が相手のためでもあります。**

自分の悩みに真剣に向き合っている人、お金を払ってでも悩みを解決したい人、アドバイスやサポートに価値を感じてくれる人の場合だと、ここでちゃんとした反応があります。

教材の金額やサポートの期間、どういったことまで対応してくれるのか、とかですね。その後すぐ購入、とまではいきませんが、「おススメですよ！」「凄いお得な教材なんです」とか、**無理に売り込まなくても、自然と購入の流れになります。**

事実、「もし良ければ、ご検討ください」と伝えてから、2~3日後に購入してもらえましたから。

そして、今回僕から教材の購入をしてくれた人は、以前、僕からのアドバイスを受けた後、やはり、自分の考えで実践を進めて失敗を犯していました。

詳しく状況を聞いてみると、僕のアドバイスとは全く関係のないところで失敗してしまっていたんです。

僕としては、そのことについては質問されてないことだったので、当然アドバイスはしていませんでした。

やはり、無料相談には限界があるんです。1~2回、相談に答えてあげただけで、その後の全てが上手くいくという人は、多くはないのです。

教材を2つ用意する

相談者にとって必要な有料教材というのは、自分の勧める教材だとは限りません。もともと僕が持っていた教材があったのですが、相談者の状況を考えるともっと良い教材もあるのではないかと思いますので。

すると、もう一つ別の良い教材が見つかったので自分で購入し中身を確認した上で、もとの教材と合わせて**2つ紹介しました。**

最終的に、用意した2つの教材のうち、相手にどちらか一つを選んでもらってから購入してもらっています。

勧める教材を2つ用意することで、万一、1つ目の教材が気に入らなかった場合に備えて、別の教材を用意して保険をかけておくというものです。

これによって、「買うか買わないか」という選択肢から、「どちらを購入するか」という選択肢に変えてしまうという心理的な効果もあります。

あなただけ特典

購入の後押しをするものとして、SNSやブログ、メルマガでも公開していないのに、相談した人だけにしか付けない特典を用意します。

相談者が購入の決断を迷っている時に、「あなただけに内緒で特典を付けてあげる」というテクニックです。相談された方も特別扱いされているという感覚になり、嬉しく思ってくれます。

僕が有料教材を勧める際に、それまで相談者は僕との相談のやりとりに価値を感じてくれていたんですね。

相手からも、このまま継続的にやりとりできる方法はないかと言われていました。そこで、もし僕の勧める有料教材を購入して頂けたら、特典として僕のサポートをお付けしますと提案してみたのです。

サポート特典については、SNSやブログ・メルマガでは、一切、案内したことはありません。そんなにもサポートして欲しいならということで、急遽、僕がその場で決めたことなのです。

すると、「是非とも申し込みます」ということで、それが決め手となって購入していただけたのです。

■ あとがき

まだノウハウの初期段階

さて、いかがだったでしょうか。巷に出回っているノウハウに比べて、非常にシンプルだったかと思います。ボリュームも少ないですね。

いいね！をたくさんもらったり、フォロワー〇〇〇人集めるには？とか、バズるツイート（ポスト）には〇〇が必要！とか言われたりしますが、収益化するのには今まで僕が解説してきたことでも十分に可能なんです。

もちろん、いいね！をたくさんもらったり、フォロワーを多く集める行為が不要なわけではありません。冒頭でも述べましたが、初成果をあげるまでの教材ノウハウの消化率は（体感ですが）15%くらいなのです。

フォロワーも少ないですし、リプ周りもしてませんし（途中で止めてしまいました）、メルマガ読者も全然いません。企画の開催なんてやってすらいませんし。

今後、もっとフォロワー数、メルマガの読者数や、ブログのアクセス数なども増えていくにつれて、成果があがっていくのは想像がつくと思います。

キャッシュポイントは多々ある

今回僕が参入したジャンルでは、お客さんから相談を受けることに対して、有料相談として料金を請求することもできます。

ビジネス系ジャンルだとあまり馴染みがないかもしれませんが、発信するジャンルによっては、有料で相談を受けている人の方が多いこともあります（非ビジネス系に多い）。

自分自身に売るものがなくても、知識があれば有料で相談を受けたり、他人の商品（情報教材）を紹介することで報酬を得られます。また、メルマガで自分が発信してきたコンテンツをまとめて note や Brain などコンテンツ販売することも可能です。

他にも探せば、キャッシュポイントはいろいろある・作れるということです。最速で0→1を達成するには、まず有料で相談を受けた方が手っ取り早かったかもしれません。

今回は、SNS、ブログ、メルマガ、それぞれの媒体で、対象者に向けて先に情報を与えつつ、SNSやブログに作った無料相談の入口から、**一対一で相談にのることで信頼関係を築き、必要な人にだけ自分の特典をつけて教材を紹介したというわけです。**

途中でも述べましたが、相談に応えるには自分の時間をある程度、確保する必要があります。**それゆえ、フォロワー数や読者数が少ないうちだからこそできる戦略でもあります。**

情報発信を始めてまだ成果がでていない、フォロワー数が少ないという方は、ぜひ参考にしてみてくださいね。

最後までお読みいただき、誠にありがとうございました。ご感想など頂けますと、幸いです。

レポート制作者：しんじろー

ブログ：<https://forestduck.com/>

メルマガ：月10万円稼ぐためのアフィリエイト戦略

お問い合わせ先：<https://forestduck.com/contact>

