

2022年4月勉強会

テーマ【集客のシステム化】

●本日の流れ

セミナー(勉強会)

↓

質疑応答

↓

雑談等(時間があれば)

●実例解説

【次世代起業家育成セミナー】

客単価=30000円

広告=>300円/クリック

=>3%登録=KSF

=>9000円で1人登録

=>30000円-9000円=21000円

アフィリエイト=>1人紹介で7500円支払い

=>250人集まる

=>(30000-7500円)×250人=562万円

【プロラインフリー】

客単価=?

アフィリエイト=>1人ゴールドプランに契約したら10か月継続=270000円

=>紹介料が24000円+75000円

=>1人紹介してもらったら195000円出てくる

=>毎月無料コンサルを受ける人が300人

=>95%が有料に契約

=>285人が10か月継続

=>195000円×285人=5557万円

=>コンサルタントに支払うお金=400万円

【ブログ起業の教科書】

客単価=5000円(仮)

SEO=>毎月2万人

=>1%が無料で登録

=>200人がLINEに登録

=>10人が10万円を購入

### 【救急救命士学習塾】

客単価=10000円

チラシを全国の消防署に送っている=>30万円分

=>160人がLINEに登録

=>160万円-30万円=130万円

### 【質疑応答】

・SEOだったらブログを育てるのか？

→その通り。

→ブログを自分で作るのが嫌なら、外注

北原さんの例)

最初は自分で頑張ってブログ伸ばした。

→月30万円くらいのアフィリエイト報酬が出た。

→記事の書き方をマニュアル化して外注。

→月100万円出てくる。外注費用は15万円程度

→記事が集まりすぎて、大変。

→10万円弟雇って、記事の管理させる(マニュアル)

→25万円払って、100万円出てくる仕組み

・アフィリエイトの場合はASPなどに依頼するのか？

→依頼してもいい。

→独自ASPでもいい。

→プロラインの機能、MyAspの機能でアフィリエイトできる。

→自分のコンテンツを買ってくれたもしくはメルマガ等に登録してくれた人  
にアフィリエイトをお願いする。

→アフィリエイトの仕方マニュアルを作る。

→新しく登録してくれた人がまたアフィリエイトターになる。

・Twitterアカウントもしくはインスタアカウント

→システム化するなら、結果が出せると確信したとき。  
→Twitter で集客した。  
→1000 フォロワー集めたら DRM の仕組みに 30 人あつまった。  
→そのうち 1 人が 10 万円払ってくれた。  
→リスト単価=3000 円  
→10 万円を使って 1000 フォロワー(ターゲット)を集客する  
→30 人登録してくれる。  
→1 人が 10 万円払ってくれる  
→とんとん

・無在庫物販システム化したときの話

リサーチして、商品登録して、売れたら商品を届ける。  
→まず全部自分でやって、100 登録したら、3000 円の利益が出る  
→1000 円使って 100 登録する  
→2000 円利益が出る