

7Steps for Digital Marketing

ビジネスを成功させる 7つの仕組み



Prepared by: Yutaka Saito

MISSION

クライアントの事業価値を高め
日本社会の発展に貢献する





ビジネスを成功させる7つの仕組み

- 1：商品設計
- 2：競合チェック
- 3：導線設計
- 4：事業計画書
- 5：SNS戦略
- 6：販売ページ戦略
- 7：DRM戦略

1 商品設計

バカ売れ商品の選び方・作り方

どれだけ素晴らしい商品を作ったとしても、
見込み客がお金を持っていなければ売れません！

また、見込み客が少ない市場を狙っても
ほとんど売れずに終わります

だからこそ、商品選定・作成の際は
狙うジャンルをしっかりと考える必要があります

オススメの売れやすいジャンル

- 熱狂的なファンや悩みが深いジャンル
- 顧客がお金を持っている・使えるジャンル
- 継続性やリピートのあるジャンル



2 競合チェック

ライバルを徹底的にパクる

取り扱い商品が決まったら、
まずはその業界のTOPをリサーチしましょう

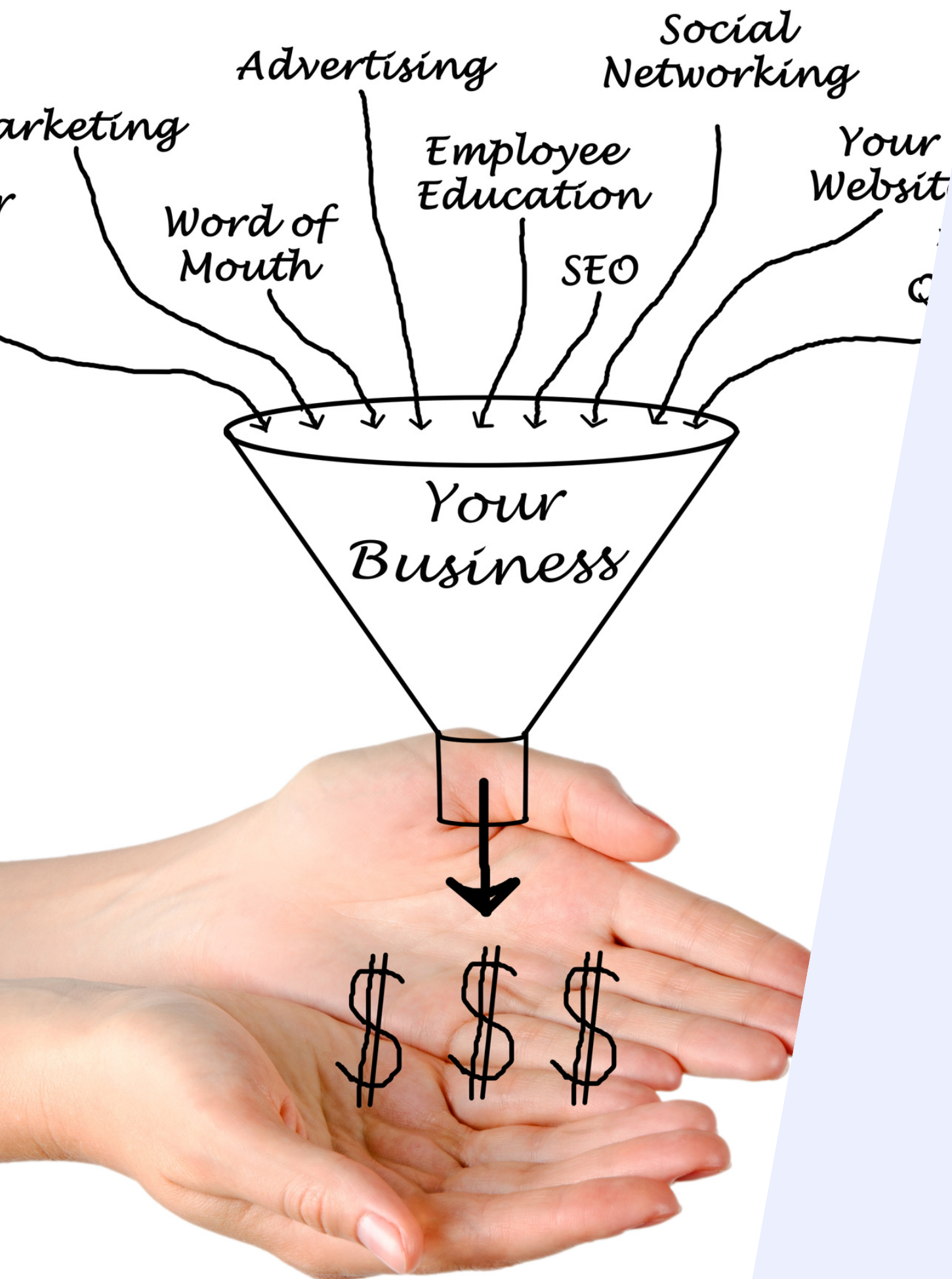
SNS・HP・販売商品・広告など
何をどのように販売して、どのくらい稼いでいるのか？
必要であれば購入してみる

オリジナルはなるべく避ける

資本力が無い状態でオリジナルをすると
高確率で失敗します

世の中にないサービスを作った…
需要がない可能性が高い
ライバルをマネして戦略を立てる





3導線設計

商売の全て...集客販売の流れを作る

今の時代、商品を棚に置いたただけでは売れません！
あなたの商品・サービスが欲しい人を
集客しなければ1円にもなりません

自分の顧客のことを理解する

SNSなら何を利用しているのか？

利用している時間帯は？

店舗型なら毎日どこを歩いているのか？

何が好きで何が嫌いなのか？

もとめているものは何なのか？

顧客を理解して集客販売導線を設計しよう

4事業計画書

夢を現実に！事業計画書で明確なゴール設定を

ほとんどの起業家が事業計画書を作らない
だから数年以内に失敗・撤退しています

計画書を作ることで、
情報の取捨選択が出来るようになります
ゴールまでの最短経路を見つけやすくなります

中短期のスパンで考える

WEBビジネスは1発当てるのは実は簡単です
大切なことは稼ぎ続けること

事業計画書を作り、
1年後・3年後・5年後の設計図を作りましょう



5 SNS戦略

フォロワーをファンに変える情報発信とは
導線設計ができれば、
どうすればあなたの商品が欲しくなるのか？
戦略を練りながらSNSで情報発信をしましょう

間違ってはいけないのが、
あなたの発信したい情報を発信するのではなく、
あなたの取り扱い商品に関することで、
見込み客が知りたい情報を発信するということ

有益な情報発信でファン化する
見込み客の知りたい欲求を刺激することで、
フォロワーがあなたの商品を買い求めています



6 販売ページ戦略

24時間365日働いてくれる営業マンを

メルマガ・LINEだけでも商品は売れますが
販売ページを作ることによって更に売れやすくなります

しかも、そのメルマガ・LINEの顧客リストは
どこから集めますか？

SNSから直接リストを取ることも大事ですが
SNS⇒教育型のHPやLPに誘導することで
購入までの予備教育ができて
商品購入の成約率を上げることも可能です

しかも、一度作ったページは24時間365日
あなたの代わりに働いてくれます
無敵の専属営業マンを作ろう



7 DRM戦略

お客さんに何度も何度も売る戦略を
ビジネスで大変なのは商品販売よりも集客
新規集客をすることは非常にコストがかかります

だからこそ、集客コストを抑えるためにも
一度接触した人の顧客リストを
メルマガやLINEなどで取るようにしましょう。

業種・業態によってはリスト化が難しい場合もありますが、
出来ない・無理といった思考ではなく、
「どうすればできるか？」といった**可能性思考**を持ちましょう

DRM戦略を取り入れることで、
10倍以上の売上が見込めます



7つの仕組み まとめ

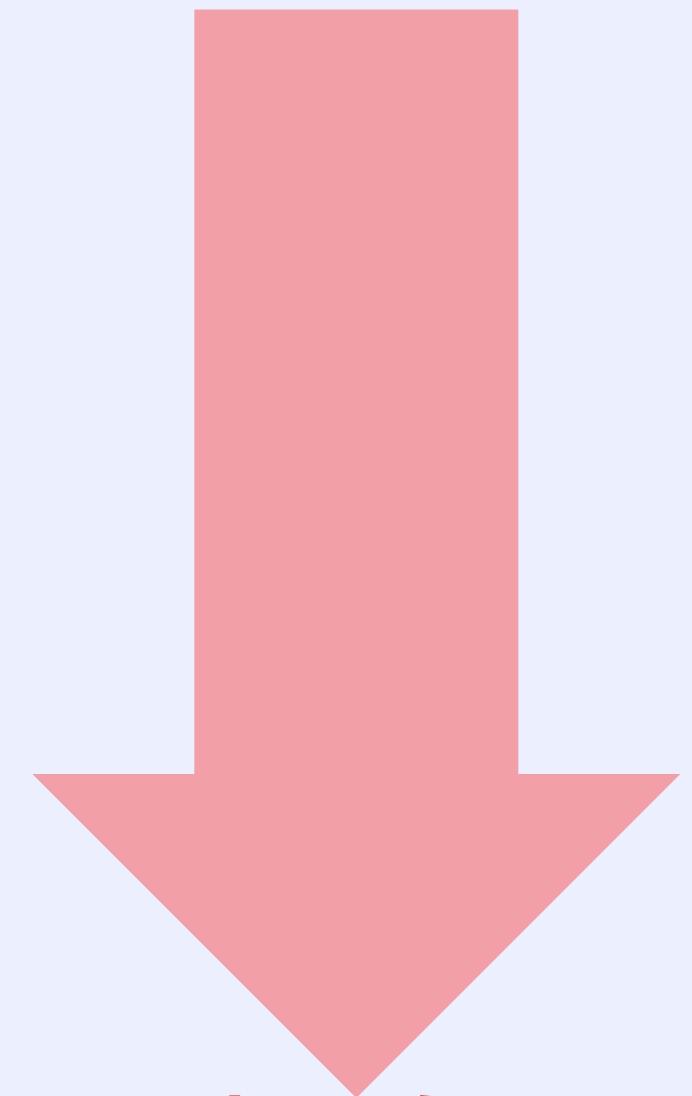
- 1：商品設計
- 2：競合チェック
- 3：導線設計
- 4：事業計画書
- 5：SNS戦略
- 6：販売ページ戦略
- 7：DRM戦略

7つの仕組みを
自分のビジネスに置き換え設計する

- 設計 Plan
- 行動 Do
- 確認 Check
- 修正 Action

ほとんどの人が…

設計しない
行動しない
継続しない



PDCAが継続できる環境に身を置く