

“毎月9桁を稼ぐ億万長者が 新しい商材を見つける時に 必ずチェックしているステップとは？”

“92%の起業家が商材探しの時
必ず犯している致命的な間違い…”

平秀信

長野県、茅野市、

金曜日；午後2時10分

おはよう。

平秀信です。

今日は、あなたに絶対チェックしておいて欲しい事についてお話をします。

チェック？

何の事か、少し疑問に思っているかも知れませんが、私があなたに話す事は、いつも1つだけです。

「1円でも多く稼ぐ為に」

どうすれば良いのかをお話するのです。

お腹が空いているので、一気に要点を喋って朝食を食べに行きます。

:要点:

多くの人が、私のように何億円も稼げないのには理由があります。

その理由さえ克服すれば誰だって私みたいに金儲けができるのですがこのシンプルかつ大胆な要素を見逃している人が多すぎるのです。

分かりやすくお話ししたいので金儲けのステップを順番に話して

いきますね。

ステップ1: ビジネス(市場)の選択

最近、巷で流行っている言葉に「ニッチ市場を狙え！」というバカらしい物があります。

つまり、大きな一般的な市場ではなくてニッチ(隙間)を埋めるようなビジネスを作ってライバルの少ない場所で確実に儲ける。

という「らしい」のです。

一言で言えば「アホ」です。

「えっ? 平さん、ニッチを狙うのが一番なのでは?」

と恥ずかしくなるような質問が来ると面倒くさいのでここで一気に説明しておきます。

まず、ニッチ市場を狙えば、まだライバルがいない(少ない)市場なので、一人勝ちができる。と多くの人考えるのですが、私的に言わせてもらえば、これは大きな間違いです。

私がいつも狙うのは、「一番客が多い市場」

もっと詳しく言えば: **「一番人が金を使っている市場」**

です。

ニッチであればあるほど客層が減ってきますし、客の使う金も少ないという事です。

どんなに1人勝ちできても客が少なければあなたが稼ぐお金も小さくなっていくのです。

私があなたに一番狙って欲しい市場は、お客が最も多く、そして最も多くのお金を支払っている市場。

例えば、英語教育市場、ダイエット、ポルノ、など

考えればわかると思います。

今日から以下のフレーズを脊髄に浸透させて下さい。

今日覚える事

100人の客がいる市場を100%GET するより

100万人の客がいる市場の1%を GET する方が儲かる

ニッチを狙うよりもっと大きな市場を狙って、その1%の客をGET する方が儲かるのです。

これはマジで覚えておいて下さい。

「じゃあ、平さん、この「大きな市場」というのはどうやって見つければいいのでしょうか？」

と生まれたばかりの赤ちゃんでも知っているようなアホらしい質問を投げかけてくる人がいると面倒なので話しておきます。

客が多く、使っている金も多い市場を見つけるのは、本屋に並んでいる「雑誌コーナー」を見ればわかります。

雑誌というのは、雑誌内に企業の広告を出す事で稼いでいます。

つまり、雑誌を売って稼いでいるのではなく、企業に広告スペースを売って稼いでいるのです。

なので読者がいなければ雑誌会社は広告スペースを売る事ができませんし、読者の広告に対する反応率も低ければ(金を使わなければ)、企業が広告スペースを買い続けてくれなくなるのです。

なので、並んでいる雑誌を見れば、どんなテーマ(市場)に客がたくさんいて、しかも金を使っているのかが見えるようになるのです。

今日から以下の事をして下さい。

-----今日からする事-----

起業したいのなら本屋さんに行け。

しかも雑誌コーナーをチェックしろ。

まずはこのステップを踏まないと、バカらしいニッチなどを狙ったりして、客も誰もいないような市場に入ったりして廃業してしまうんですよ。

しかし、このステップ1だけでは成功できません

ステップ2: 広告費をチェック

次にチェックしないといけないのは、広告費のチェックです。

「すみません。平さん。本当に胎児でも知っているような質問かも知れませんが、もう少し詳しく話してくれませんか？」

という声が聞こえてきそうなので、説明します。

広告費のチェックというのは、つまり、あなたがどれくらいの費用でお客を呼び寄せる事ができるかを調べるのです。

さっきステップ1で「大きな市場」を狙え！

といいましたが、大概、この大きな市場というのは広告費も高く設定されています。

市場が大きくなればなるほど広告費も高くなっていくのです。

なので、あなたがすでに億万長者ではない限りどんなに大きな市場を狙おうと思っても、広告が出せなくなるんですね。

広告を出せない＝誰も買わない

となるので、儲からなくなるのです。

なので、このステップ2では、大きな市場であるが安い費用で広告を出せる市場はないか？と市場を絞っていくのです。

まず最初のステップで、大きな市場をリストアップして、そして次のその市場の中から、安い費用で広告を出せる市場に絞っていく。

という事なのです。

「えっ？平さん。でも大きな市場というのは全て広告費が高いと思うのですが？」

はい、はい。そんな質問ばかりしているからいつまでたっても年収数百万円なんですよ。

大きな市場の中には、広告費がかなり安い物もたくさんあります。

これはちゃんと調べればわかります。

調べてないから、知らないだけです。

私は調べているので、億万長者なんです。

わかりましたか？

今日から以下の事をして下さい。

-----今日からする事-----

大きな市場であるが、広告費が安い市場を見つける

この市場は、私は全て知っていますが、いいません。

自分で調べて下さい。

もしかしたら気が向いた時に、この市場集を全てお話するかも

しませんので待っていて下さい。

しかし、まだこれだけでは億万長者にはなれません。

ステップ3: ライバルが「多過ぎる」場所を探す

これも99.99999%の起業家には知られていない事なのですが、ライバルが多すぎる場所を狙わないといけなのです。

(この事を知っている人はマジでいいです。私は知っているので、毎月9桁稼いでいますが)

一般的にライバルが多ければ多いほど儲からなくなるのでは？

と考えられるのですが、実はそうではありません。

ライバルが多いほど、「広告費にお金を使わなくても良くなるんです」

「えっ？平さん。ライバルが多ければ多いほど広告費が「タダ」になるとはどういう事ですか？」

つまり、こういう事です。

ライバルが多ければ多いほど、そのライバルにあなたの商品を彼らのお客さんたちに紹介してもらう事ができるんです。

「はあ？平さん。ライバルが私の会社を紹介してくれんですか？」

はい、もちろんです。

彼ら、ライバルに利益の%を払ったら紹介でも何でもしてくれますよ。

「えっ？利益の%を払う？」

そうです。

紹介してもらって、そこから利益が出たら、その利益の%をライバルに与えたらいいんです。

利益の数%を払う、なんてもったいなくないですか？
と思われるかも知れませんが、実はかなり得なんです。

まず、最初に覚えていて欲しいのは、彼らは「タダ」で
あなたの会社を紹介してくれるんです。

普通にあなたが自分で広告を出したら100万円かかる
広告費でも、「紹介料を利益から10%払うからタダで
紹介してよ」とお願いすれば、この100万円を払わなくても
良くなるんです。

しかも、ライバルに紹介してもらった場合、セールスレターの
反応率が平均2倍に上がるんですね。(この理由は後で説明します)

つまりライバルにとっても100万円の広告料をもらうより
紹介料をもらった方が儲かるし、あなたにとってもリスクのない
広告をゼロ円で出せるようになるんです。

どちらにとっても得になるんです。

この仕組みは後々詳しく話しますが、まずは以下を
頭に入れておいて下さい。

-----今日覚える事-----

ライバルが多ければ多いほどリスクなく儲ける事ができる

とにかく覚えておいて下さい。

**億万長者の私が実際に毎日行っている事なので
覚えていて損はないはずです。**

自分で何もやった事がない癖に、ぐだぐだと能書きをたれている
巷の人間の話より、実際の億万長者の話聞いた方が
得だと思います。

なので覚えていて下さい。

では、次のステップ

ステップ4: テストが低価格で何度でも行えるか？

このステップを知っている人はほぼいないでしょう。

もし知っていても実践している人は皆無に等しいでしょうね。

実際、このステップは本当にマジで超、大金が埋まっているステップです。

本当の所、私自身もこのステップは重要視していませんでした。が、数年前、「ある」メンターに出会って、彼に徹底的に教え込まれ、やっとわかった事なんです。

(この「ある」メンターが何者なのかは、ウェルスクラブに参加している人はすでにご存知だと思います。)

実際、この「ある」メンターは、このステップ「だけ」の為にコンピューターを5台購入し、研究室を作ったほどです。(そして、彼はこのステップ「だけ」で数億円を稼いでいます)

....

ビジネスで一番大切な事は、商品、オファー、セールスレター、リードジェネレーション、バックエンド、値段設定、などをたくさんテストし、そして、一番儲かるシステムを作る事にあります。

しかし、どんなに最高の物でも100%最高の物はありません。

最高の物を0.1%でも向上する事で更に稼ぐ事ができるのです。

この0.1%の向上を可能にするのが

「テスト」

なんです。

そして、このテストをいかに低価格で何度でも行えるかがキーポイントになってくるんです。

この具体的なテストの方法は後々、公開しますが、まずは

テストの大切さを覚えていて下さい。

まだ、大事な話がたくさんあるのですが、マジで腹が減ってきたので今日はこの辺にしておきます。

もし、まだ続きを聞きたい場合は以下をクリックして下さい。

<http://www.hirahidenobu.com/marketingsteps>

もし、続きを聞きたい人が少なかったら、もうこのテーマは辞めておきます。

シェアしても聞く人がいなければ時間の無駄なので自分一人で稼いでいく事にします。

では、ごきげんよう。

平秀信