

コンテンツビジネスの一般的なフロー



- ・ブログ
- ・SNS
- ・電子書籍
- ・紹介

- ・オプトインページ
- ・メールマガジン
- ・ステップメール

- ・フロントエンド商品
- ・セールスページ

- ・バックエンド商品

やること

コンセプト・商品の決める
ブログを書く(100記事とか)
オプトインページ、インセンティブを作る
オプトインオファーをする
登録者にメールを送る 定期的に
ステップメールをつくる
商品・セールスページ・DLページを作る
オファーをかける
フォローする
※常設型オファー

次の商品を考える
商品・セールスページ・DLページを作る
オファーをかける
フォローする

次の商品を考える
商品・セールスページ・DLページを作る
オファーをかける
フォローする

次の商品を考える
商品・セールスページ・DLページを作る
オファーをかける
フォローする

近年増えているやり方

スキルマーケットを使ってリサーチ、練習、実績、お金を獲得する

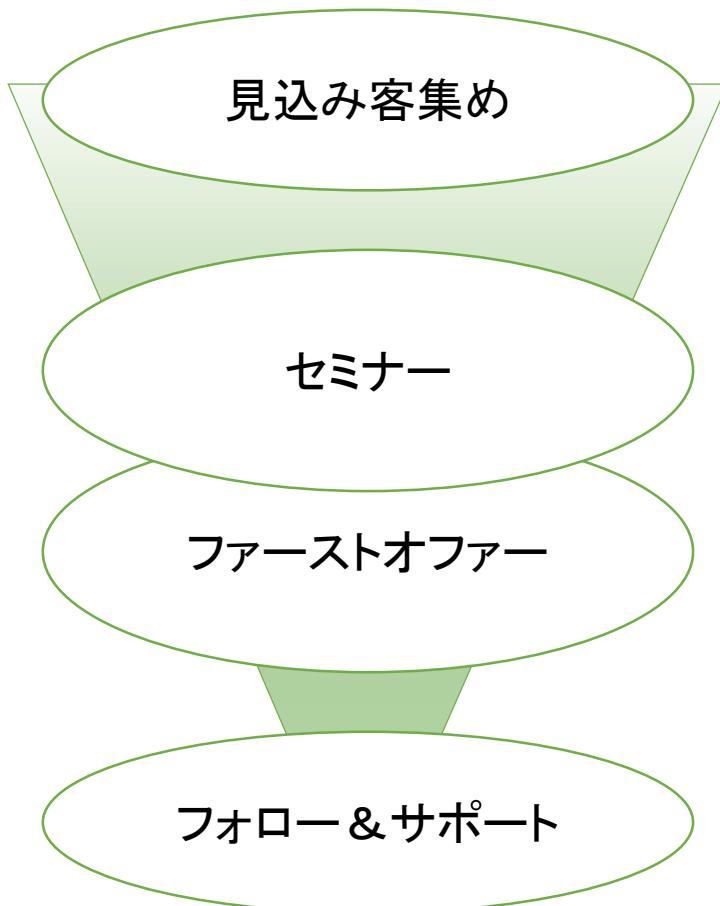


サービスの
パッケージ化



バックエンドオファー

メモ



- ・広告
- ・紹介

- ・リアルセミナー
- ・zoomセミナー

最後に、ちょっとアンケートさせてください

1. コンテンツビジネスのポイントを個別具体的に解説する動画通信講座
2. ビジネスの基礎力アップネタ、流行、アイデアなどが毎週届くビジネス講座
3. やることを最低限に絞って、まずはビジネスをスタートさせるミニマム思考の手法
4. 他人に仕事をしてもらうための「ディレクション能力」を身に付ける実践コース
5. 定期的に開催される、実際に作業をするワーキングタイム共有

どれに興味がある？