

【商品作り2】

マニュアル作りについて

こちらをはじめに記載してありましたが、今まで何かしらのコンサルやノウハウを購入した経験がある方はそのノウハウを元にマニュアル作りをしてください。

ノウハウは財産いくら持っていても無駄にはならない

実践できなくても持っているだけで価値があります。購入したノウハウを元にマニュアル作りをし、商品を作りましょう！！

ココからはSNS集客を使って購入を促す戦略です。SNSを使わなくとも販売は可能ですが、確率を少しでも上げたい方は実践してください

【ターゲットをどう集めるか】

ココナラの性質を利用した心理操作で購入させる裏技を使っても閲覧者が少なければ効果も薄いです。なので、少しでも購入者を増やすためターゲットを絞って集めます。

質の良いフォロワー

まず、質の良いフォロワーとはどういう事なのか

①フォロバ、相互フォローで集めた1000人のフォロワー尚ビジネス等にはあまり興味が無い

②フォロバ、相互フォローを使わず売りたい内容をメインに発信し集めた100人のフォロワー尚ビジネスに興味がある人しかいない

どちらがフォロワーの質が良いと言えますか？

圧倒的に②ですね。

本当にフォロワーの質は大事です。以前ココナラ内でトータル2万人のフォロワーに宣伝します。というサービスを利用させて頂きnoteの宣伝を行いました。

2万人のフォロワーがいるアカウントに宣伝され購入者は何人いたと思いますか？

結果は0人です。

見たところ相互フォローで集めたような感じでしたし、相互フォローで集まるということは発信内容に興味を持ちフォローしている訳では無いので本当に数だけです。

相互フォローじゃなんの価値もあります。

何度も言いますが大事なのは質の良いフォロワーです。

【なんの価値も無い100人より価値ある1人です】

その質の良いフォロワーの集め方ですが、10人20人いるだけで全く違ってくるのでそれくらいなら集めるのも苦ではないはずです。

例えば美容関連のコンテンツを売りたいのであれば美容好きの発信をし美容に興味があるフォロワーを集めます。

まずはお手本にするアカウントを見つけてその人の真似をしてフォロワーを集めれば良いです。

その人のリプ欄に現れる方と直接お話しても構いません。興味がある人をとにかく集めましょう。

よっぽどの有名人では無い限り真似をしてれば少なくとも質の良いフォロワーは集まってきます。

そして、どの分野においてもお手本にできるアカウントつまり強垢は存在するので問題ないです。

個人的オススメサイト

SNSにも様々なものがありますよね

YouTube.LINE@.TikTok.Instagram.Twitter など

集客0で多少のフォロワーが集められるサイトが好ましいです。

個人的にはTwitterが1番だと思います。ビジネスアカウントは多数あるので年代的にも若い層～40代以上の方が利用していると思うのでおすすめです。

逆にTikTokやInstagramは若い世代が多いのであまり効果的では無いかもしれません。

※ビジネス関連のサービスを販売する際は

利益の出し方やネットビジネスなどメインに発信していくのであれば、完全にTwitterがおすすめです

若い層をターゲットとしたコンテンツでの売り込みを考えているのであれば、InstagramやTikTokも効果的です！！

如何でしたか？当マニュアルは以上になります。

最後に

商品作り～販売まで全力でサポートします！

何か分からない事やご不明な点がございましたら、ご質問ください！

また商品作り～ココナラ出品できるまでは完全サポートします。評価完了後も分からない点などありましたらご質問受け付けております♪

幸せを勝ち取りましょう。