

<労働型副業マニュアル>

★全てインターネットを使う方法です

A.新品を写真に撮って、出品する方法

お店とのやりとり、BASE shop、Shopify、STORESの開設方法、ペライチ使用する

自分でWordpressでサイトを作る方法

B.得意なことについての講義、教材を作り、YoutubeやInstaで動画作成し集客

→テキストに関しては、自分で作ってネットで販売する方法

※決済はSquareなどを使用しても良い

C.自分の体験談を(例えば大学受験に関する体験談など、自分にしか語れないことで

多くの人が通過する地点についてなど)まとめ、kindleの電子書籍で発売

サムネイルや、画像は無料のCanvaというところで作れる

A.新品を写真に撮って、出品する方法

流れとしては、まず

1: Shopの開設

2: 画像の用意

3: 梱包発送

という流れになります。

STEP1: 無料でShopを開設しましょう

開設する場所は、Baseか、STORESが良いです。

Shopifyは機能がたくさんあり便利ですが、月額料金がかかります。

また、ペライチはLP広告を含めた作成が可能でかつ予約から注文、メルマガ、決済までできるた

めおすすめではありますが、ビジネスプランですと月額3600円程度かかります。

すでにお店が軌道に乗ってきた場合はこちらで作るのもおすすめですが、初めはまず、「無料」で

始めましょう。無料の場合は、BaseかSTORESです。

STEP2: 出品するものを選びましょう

出品するもので、一番簡単な方法は「靴」や「Tシャツ」などのアパレル系です。

衣・食・住の中で、商品の質がある程度保障されており、全ての人が必要になるであろうもの

中で、個人での販売が可能なのは「衣」のみです。

ここで、地元の自分が通えるショップへいき、「お客さんが欲しがらるであろう品」の写真を集めてい

きます。

ここで、ポイントがあります。

<ポイント1>お店の人との交渉

お店の人に、

「自分はセレクトショップをオンラインで開いていて、もしも売れたら買いに来るので、写真を撮ら

せて欲しい」と仲良くなって交渉します。

交渉がうまくいけば、自分好み、もしくは想定するお客さんが欲しがらるであろう品の写真を集める

ことができます。

そして、定価よりも高い値段で、オンラインショップに展示します。

この差額があなたの利益になります。

<ポイント2> 数種類のお店のアイテムを展示する

ここが、あなたのセレクトショップを開く利点になります。

あなたの好みのアイテムを展示することが、あなたのオンラインショップにお客さんが集まるメリットになるのです。

一つのブランドだけを展示しては、「そのブランドのオンラインショップ」そのものへいけばいいですから、あなたのオンラインショップを利用する価値はありません。

あなたのオンラインショップを利用する価値を、「色々なジャンルの、しかも自分好みのアイテムがまとめて見ることができる」というところに見出すことが、強みになります。

これだけ情報がどこからでも手に入れられる時代です。

キュレーションサイトと言って、ピックアップした情報をまとめたサイトがあるように、あなたのサイトを洋服や靴のキュレーションECサイトにするのです。

<ポイント3> 複数のブランドを組み合わせた全身コーデで売る

ここで、さらに価値を高める方法として、「全身コーデ」などのコーデごと売ってしまう、という方法が有効です。

人は、そもそも判断するのにエネルギーが必要になります。

ここで、色々なお店で組み合わせた「コーデ」を作るところに価値を上乗せして提供するのです。

ここまでで、「お金はかかっていない」ことがポイントです。

「無料でここまでできるビジネス」というのはこの方法が一番効果が出やすく、圧倒的に効率が良いです。

い。

さて、Shopの開設と、商品の陳列などの設定が終わったとしましょう。

実はここで、落とし穴があります。

誰もあなたのサイトを知らない可能性が高いのです。

では、どうしたら良いのでしょうか？

ここでマーケティングの知識が必要になると思います。

今までなら、例えばLP(ランディングページ)を作成して、それをもとに広告をかけ、集客する、という方法があると思います。

これは実際にはかなり有効です。なぜなら「もともとファッションに興味があり、オンラインで服を購入しようという気がある人」だけのリストを集め、その人達に自分のサイトのファンになってもらい、営業をかけることができるからです。

しかし、問題なのは「お金がかかること」です。

では、「お金をかけず集客する方法」はどういうもののでしょうか？

STEP3.お金をかけないマーケティング

SNSを使います。

今の時代、TwitterやInstagramやFacebookなどは全て無料で登録できます。

早速自分のサイトを登録してしまいましょう！

そして、そこに商品を陳列していきます。

陳列する際の写真はすでに用意してあるはずですから、簡単なはずですよ。

そして、検索ワードに「服 オンライン」「服装 流行り」「都会 コーデ」「全身コーデ おすすめ」と

いったワードをかけ、それらで引っかかる人たちを順番にフォローしていきます。

さらに、DMで「営業をかけます」

営業の文章はテンプレでも大丈夫ですよ。

例えば

「初めまして！オンラインで個人のセレクトショップを運営しております〇〇と申します！

〇〇さんの年代、趣味に合うようなコーデが提案できるかな？と思ってご連絡いたしました！

ぜひ、私のオンラインショップに少しでも興味が湧いたら覗いていって下さい。

個人でやっていますので、臨機応変に対応可能です！

サイトにアクセスするだけなら無料ですから、是非是非よろしく願いいたします！」

などでも、アクセス数は増えるでしょう。

よくある、スパムメールのようなものではなく、きちんとした営業ですから恥ずかしがる必要はあり

ません。

さらに、対応によっては口コミで広がり、自分のセレクトショップを大きく広げることができる可能

性もあります！

B.得意なことについての講義、教材を作り、YoutubeやInstaで動画作成し集客

これは、まさに僕が実践していることです。

自分の得意なものについての、動画や講義を作成し、教材を完成させます。

その後のマーケティングについては、AプランでのSNSマーケティングを使用しても良いですし、

Youtubeをメインで頑張ります。

<ポイント1>

まずは、自分の持っている知識や実績などを惜しみなく出します。

そして、お客さんの興味が湧いてきたところで、その先が気になる人向けの教材テキストをメインで売るとするのが良いです。

お客さんは、あなたがすでに公開している情報の質を知っていますので、安心して教材を買うことができる、というのがメリットなので、無料の知識公開や、動画作成の時点でそれらを販売しても恥ずかしくないレベルまで持っていきましょう。

<ポイント2>

教材の販売についてですが、noteなどのプラットフォームを使用するのも良いですが、一番良いのは自分のHPを持つことです。

自分のHPの維持費はサーバー代金年間1万円程度、ドメイン代年間千円程度でできます。

使いやすいプラットフォームとしてはWordPressなどがありますが、他のはてなブログなどを利用しても良いでしょう。その場合は無料で開設できますが広告で他のページに飛んでしまう可能性があります。

教材テキストについてはPDFで配布するのが良いと思います。

ここで心配なのが、内容を公開されないか、という心配ですが、利用規約やプライバシーポリシーなどにきちんと2次配布の禁止について言及しておきましょう。

違反した場合は、罰金をとるように明示するのが良いと思います。

C.自分の体験談を(例えば大学受験に関しての体験談など、自分にしか語れないことで

多くの人が通過する地点についてなど)まとめ、kindleの電子書籍で発売

これは、単発の副業になることが予想されますが、売れば自分の知名度も共に高めることができます。

「この人は～についてよく本を書いているな」という認知が広がれば、例えば堀江貴文さんやメン

タリストDaigoさんのように、本を描けば書くほど売れるという状態に持っていきます。

また、それとは別に、自分のメールマガジンを毎日発信するのも良いでしょう。

そして、半年に一度それらを全部まとめた本をKindleで出版するのです。

サムネイルはCanvaというサイトで無料で作成できます。パワーポイントのような使い方で、割と
使いやすくオススメです。