

## <資産型副業マニュアル>

### 「目的」

自分の経験した事、専門の知識、その他価値のある情報を体形的にまとめ、商品として販売できる形にすること。

### 「背景」

既に<労働型マニュアル>で副業を実践した方は、その実体験を元にまとめることができる状態にある。他に、自分にしかできないことや、価値ある情報・知識を持っている方は、それらを販売することができる状態にある。

### 「方法」

WordやGoogleのドキュメントで文章の形にする。

もしくは動画としてまとめ、販売できる形にする。

## <ポイント>

商品として販売する、ということはそれらを購入した人がどのように「困っていること」を解決できるのか、という点に焦点を当てる必要がある。

つまり、「購入者」が実際に自分の作った商品を手に入れてからの、具体的行動を想像するのだ。この想像する過程で仮の姿を「ペルソナ」と呼ぶ。ペルソナは具体的であればあるほど良い。

想像する時に必要なポイントは

### 1. 購入者のレベル

初心者なのか、上級者なのか

### 2. 購入する目的

ある程度の技術を身に着けることが目的なのか、全く知らなかったことを知識として蓄えることなのか、実際に手を動かして結果がでることが目的なのか

### 3. 購入してから上達するまでの期間の目安

自分の教材や、セミナーなどを購入してから実際に想定する技術力や結果がでるまでにかかる時間や、割くであろう時間なども考慮するべきである。やる気をなくさない程度のレベルにする必要がある。

である。

では、具体的に上記まで、想像できたでしょう。

例を挙げる。この教材を僕が作る際に考えたペルソナを紹介しよう。

例:40代女性 副業は初めて 資金がない インターネットがあまり得意ではない 知識がない

この場合、レベルは「知識0で資金がない」、目的は、「指示通りに動けば副業で稼げるようになる」、期間の目安は「始めてから1か月」としよう。

何から初めて良いのか分からない人へ向けた一番簡単でよく言われるのが、「せどり」である。

せどりとは、中古品を仕入れ、それらを仕入れ値より高い値段で売ることだが、実際にこれを始

めてみるとなかなか難しい。なぜなら、「仕入れるお金が必要」だからだ。

資金がない状態からでも稼げる状態にするには、「無料でできる限界の副業」をまとめる必要がある。

それは、「Base」でショップを開き、近くのお店の「洋服」の写真撮影を撮影してもらい、自分のオンラインショップで売る、という方法であるが、これは<労働型副業マニュアル>に詳しく書いたので割愛する。

ペルソナの想定はこれくらいでいい。

次に注意すべき点は、「時系列に沿って書いていく」ということである。

1から丁寧に書く時に、実際に「手を動かして、STEPを踏んでいけば、進む」という順序でマニュアルを書かなければならない。

数日のラグが必要な際には、ここから先はこれこれの認証が済んでから呼んでください、など、細かい指示を記載する必要がある。

なぜなら、相手は初心者であり、「何も分からない状態」だからだ。

そして、あなたのマニュアルを購入したということは、「自分で調べる能力」も「労力」もないということだからだ。あなたのマニュアルに付加される価値には「強制力」というものも含む必要がある。脱落されては元も子もない。

## 「具体的手順」

使用するソフトは、Wordでも、Googleのドキュメントでも良い。

文章や図を使用し、マニュアルを作成したら、必ず「pdfファイル」で出力するのが良い。

pdfで出力したら、念のためpasswordを掛けておく。なるべくなら、あなたの作成したその教材が

無料で拡散されるリスクを抑えるべきだ。

pdfにパスワードをかける方法はいくつかあるが、無料でやるなら[CubePDF](#)というのを使用する。

CubePDFは、プリントのソフトのため、word等で開いたファイルを「印刷する」ボタンを押して、出

力先をCubePDFにする。そしてセキュリティのところから「パスワード設定」と「パスワードを要求

する」というチェック項目にチェックをつけるのだ。

他の方法については[ここ](#)に書いてあるので参照してほしい。

次に、できたpdfをどう販売経路に載せるか、という方法について述べていく。

1. ペライチでLPページを作る
2. Googleのリスティング広告を出す

### 3. ヒートマップでLPページを改善していく

販売する経路は調べればいくらでも出てくる。

しかし、実際に売れ始めた時に「手数料の重み」がボディブローのように効いてい来るので、手

数料が低いところの方が良い。noteなどは20%くらい持って行かれることもあるので、できること

ならpdfにして、ペライチやBASEやSTORESで販売するのが良いだろう。

ペライチでLPを作成するのが販売促進にもなり、一番効果がでるのでその具体的手法を開設す

る。

#### 1. ペライチで販売する方法

まずは[ペライチ](#)にアカウントを作成してほしい。

作成画面に映ったら、新しいページを作るボタンを押す。

そうすると、テンプレートを選ぶ画面が出てくるので、商品を売るような気に入ったテンプレートを

使用する。

1ページ目に書くべき項目は

- ・どんな人悩みを解決するのか
- ・どれくらいの効果がでるのか
- ・信頼性

である。

例えばよくある薄毛クリニックなどは、

「薄毛の人必見！」

「98%の人が満足！」

「AGAは医療でしか治せません！」

というような文言が一番初めに目に入ってくるようなLPページになっていることが多い。

そして、その次には「共感できるお悩み」だ。

「こんなお悩みありませんか？」でよい。

そして、そのお悩みを今回のページにある商品を購入すれば解決できるという流れにする。

途中で、「勘違い」「よくある質問」「疑問点」などを提示し、先に「購入するにあたっての引っかかるポイントを解決しておく」ことが購入率を上げるコツとなる。

また、実際に利用した人たちの声も載せると良い。

最後にダメ押しで「無料で～」という文言を入れる。

実は「無料で～」という言葉に人は思ったよりも強く惹きつけられるようだ。

無料なのに、この情報をGETしないのは損失である、という心理学的な法則をついている。

ボタンいくつでも追加できるので、できるだけ追加するのが良い。

## 2. Googleのリスティング広告を出す

リスティング広告というのは、検索した時に上の方に「広告」と表示される広告の方法だ。

1000円くらいから広告を出せることと、検索ワードや年代など絞って広告を出せるというのが良い所だ。

### 3. ヒートマップ

ヒートマップというのは、そのページのどこがよく見られているかというのを一目で分析するサービスだ。「ヒートマップ 無料」で検索するといくらでも無料で利用できるサービスが出てくるので、好きなものを利用すると良い。

ここで注意すべき点としては、ヒートマップで特にアクセスが集中しているところを、なぜそこにアクセスが集中しているのかを必ず分析することだ。

具体的なお客さんの声の後に購入が多いのか、Q&Aの後に購入が多いのか、などたくさん分析する方法はある。

LPページと、売る商品があればこれらは資産になる。

これで、自分の自信のある商品を買っていこう。