



第8章

事前教育と 販売

販売準備

有料コンテンツとセールス文が書けたら、販売前準備を行いましょう。

▽やることは以下です。

1. 販売サイトにて有料コンテンツ販売予約
(販売サイトにつきましては規約がコロコロ変わるので、こちらにて新しい情報を発信しています→[販売サイト一覧](#))
2. Xにて販売ポスト準備
3. LINEにて配信予約

①有料コンテンツ販売予約

販売サイトにコンテンツを書いたら「何時に販売するか」を決めましょう。

例えば 21 時に販売する場合は、販売時間、ポスト時間、LINE 配信時間、を 21 時に統一します。

面倒な場合は既に販売してしまっても構いません。ポストとLINEだけは販売開始時刻を統一してください。

②販売ポスト準備

Xで「販売しました」のお知らせポストを準備しておきましょう。

ポスト内容はこんな感じ↓

【△スマホだけで稼ぐ】

「たった3ステップ」だけで稼ぎたい方、お待たせしました。

誰でもできる最強コンテンツ
💧『〇〇(コンテンツ名)』💧

ついにリリース致しました。

↓

(商品ページリンク)

かなりのボリュームになってしまいました。値上げされる前にお早めにチェックをお願い致します。

無料部分だけでも読む価値があります。

(実績画像を添える)

「超暴露してます」「かなり破格です」「期間限定です」のような、**特別性**や**限定性**を持たせると食いつきが違います。

販売時間になったらポストしましょう。ポストしたら固定してください。

固定ポストにしておくだけでも、アカウントを見に来て買う人が意外といます。

中には期間を設けて【3日間限定】とする人もいますね。高価格の物はそのように期間限定にしてもいいです。

③LINE 配信予約

LINE 登録者の方にお知らせする配信メッセージを販売時間に合わせて予約しておきましょう。

日々の教育ができていれば、ここでは堅苦しいことを書かずに、「スマホだけですぐに稼げるコンテンツをついにリリースしました。早く収益を得たい方はチェックお願いします」のようなアバウトな書き方でもいいです。
(教育の仕方は次の項目で語ります)

とりあえず商品ページに飛んでもらわないとセールス文さえ見てもらえないので、逆に「有料です」とか余計なことは言わない方が良いでしょう。

LINE のうまい配信の仕方は、Xなどで他のビジネスやっている人のLINEに潜り込んで盗むといいです。

私もよくビジネス発信者のLINEに潜り込んでどうゆう導線を組んでいるのか、どうゆうステップで販売しているのかを日々観察して盗んでいます。

販売前の教育

LINE に来てくれているということは、ある程度商品に興味がある人ということになりますが、有料記事を買ってもらうために教育記事を用意しておきます。

2~3 記事ほど作成して 2 日前とか前日とかに LINE の配信で流します。

記事を書くサイトについては [note](#) で十分です。

(アダルトな内容を書く場合は公開せずに note の下書き共有機能を使うか自分のブログに書きます)

教育記事の内容は以下↓

- ネットで稼ぐことが当たり前の世界(マインド変化)
- 誰かの知識を買わないと楽に稼げない(知識投資)

他にもありますが、最初はこの2つの記事が書ければ十分です。

まずは「世の中ってネットで楽に稼げる時代なんですよ」とネットで稼ぐことが可能なことを伝えます。

そのあとに「誰かの知識を買った方が絶対に早く稼げるよ」という知識投資の重要性を教えてあげます。

この2つの記事を読んでもらうことで購入意欲が上がります。

教育記事の書き方

教育記事を書く注意点ですが、当然ながら「知識買った方がいいよ」なんてあからさまな言い方はできないですね。

人が興味を引く内容を取り上げながら、さりげなく知識投資の重要性を伝えることが大事です。

例えばこちら→[芸能人っていくら納税してるか知ってる？](#)

このような話題を振ることで「いくら納税してるんだろう？」と気にさせ、記事を見たときに「え！？」とビックリさせます。

10億円の納税とか大抵の人は驚くはずですが、こんな風に食いつくネタを探してくるといいです。

そして最終的には「ネットで100万稼ぐなんて簡単なんだよ」というのを間節的に伝えていきます。

次に「知識投資の重要性」については『ポケモン』を例にして記事にしています。

→[副業は”ポケモン”だ](#)

ある程度身近なもので例えてあげると、ただ説明するより読みやすいわけですね。

こんな風にして記事を工夫すると読んでもらいやすくなります。

記事を作成したら 2 日前と前日に LINE の配信メッセージを予約しておけば読んでくれます。

「※1 分で読めます」とかも添えておくとさらに読んでくれやすくなります。

以上の流れで販売前の見込み客への教育ができて、販売までが完了となります。