マーケッター養成講座
第１回
「マーケティングの全体像と商品選定」

Contents A
International Marketing Information

私たちは、
稼ぐマーケッター
になりましょう

Contents-Aでは、
マーケティングの基礎と、海外の最新情報を提供して稼げるマーケッターの育成を目指します。

Contents A
International Marketing Information

マーケッター養成講座の目的

これから1年間、あなたがマーケッターとしてインターネットビジネスで結果を出せる実力を身につけていただきます。
あなた自身の商品を売ることもそうですが、最終的には、クライアントにコンサルティングを提供できるようになっていただきたいと思っています。
そのために必要な知識を提供していきますので、オンラインセミナーと合わせてしっかりと学んでください。

A Contents A
International Marketing Information

マーケッター養成講座のカリキュラム

1．全体像を理解し、商品・サービスを決める

2．売れるページを作る（コピーライティング）

3．見込客の教育を極める（LPO、ステップメール）

4．集客力の向上（アクセスアップ、PPC）

5．リピート、バックエンドで売上をUPさせる

6．コンサルティングのやり方、仕事のとり方

Contents A
International Marketing Information

受講の心構え

人に教える前提で学んでください。

一番学習効果の高いのは、人に教えることです。人に教えるためには、自分の言葉でかみ砕いて理解する必要があります。それができていなければ、理解していないのと同じ。この場でもいいですし、個別に質問いただいてもかまいません。「自分はこれを人に教えられるか？」ということを、常に念頭において学んでください。

次の講座は２ヶ月後なので、それまでにオンラインセミナーや、会員サイトを通じて自分の知識になるように時間をかけて消化しましょう。

今回のセミナーの目標

インターネットマーケティングの本質と全体像を理解し、儲かる商品選定をし、インターネットで儲かるビジネスをスタートできるようになってもらう。

Contents A
International Marketing Information

ビジネスで成功するには仕組化

ビジネスで成功するために重要なのは仕組化

⇛インターネットなら、仕組化・自動化をしやすい。

- 自動でアクセスを集める
- ランディングページで自動でリストを取得する
- ステップメールで自動で教育する
- 決済もWeb上で自動で行える

Contents A
International Marketing Information

ただし、仕組みの前に
ビジネスモデルが必要

インターネットを使った仕組みを活用する前に、儲かるビジネスモデルを見つける・作ることが重要。

ビジネスモデルが儲からないものであれば、いくら効率的な仕組みを作っても、まったく儲からない。

１．儲かるビジネスモデルを作る
２．インターネットで仕組化をする

この順番でビジネスを作っていきましょう。

インターネットマーケティングの全体像

Contents A
International Marketing Information

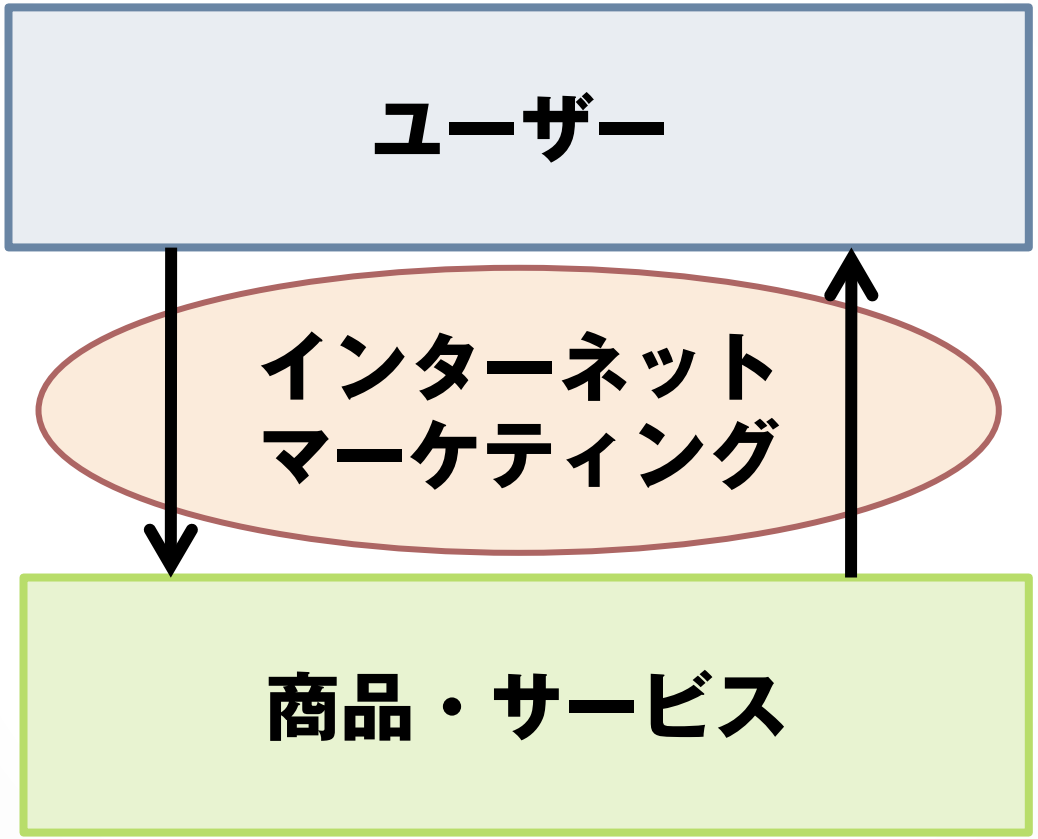
インターネットマーケティングとは

インターネットを利用したマーケティング

マーケティング（marketing）とは、
企業や非営利組織が行うあらゆる活動のうち、
「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその商品を効果的に得られるようにする活動」の全てを表す概念である。
(wikipediaより引用)

Contents A
International Marketing Information

インターネットマーケティング



・店舗
・訪問販売
・電話
・ＦＡＸ

Contents A
International Marketing Information

インターネットのメリット

・大きな資本が必要ない
　→　パソコンとネット回線があればOK

・店舗が必要ない
　→　初期投資・家賃・人件費が必要ない

・商圏が世界中に広がる
　→　ニッチな商品でも購入する人がいる

インターネットのメリット

・購入者の情報を取得できる
　→　購入者にコンタクトが取れる

・DMが無料で簡単に配信できる
　→　eメールを利用すれば無料

・広告を効率よく利用することができる
　→　広告出稿・効果測定が簡単にできる

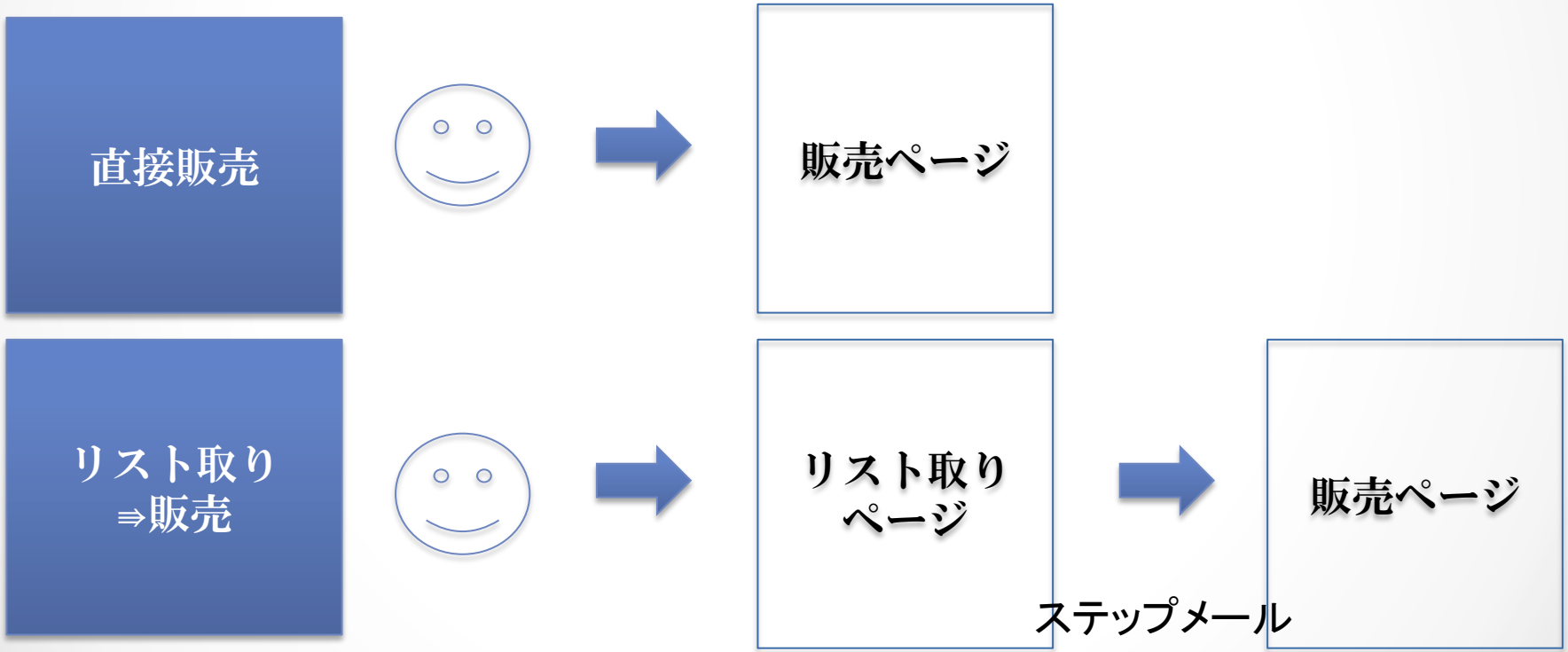
インターネットのデメリット

・すぐにページから立ち去ることが可能
　→　魅力的なページを作る必要がある

・ライバルと同じ土俵で戦うことになる
　→　他にはない特徴を出す必要がある

販売までの流れ

インターネットでの販売は、1.直接販売ページに流すのと、2.リスト取りをしてから、ステップメールで教育してから販売、と大きく分けて2つのパターンがある。



Contents A
International Marketing Information

リピート、バックエンド商品で収益を大きくする

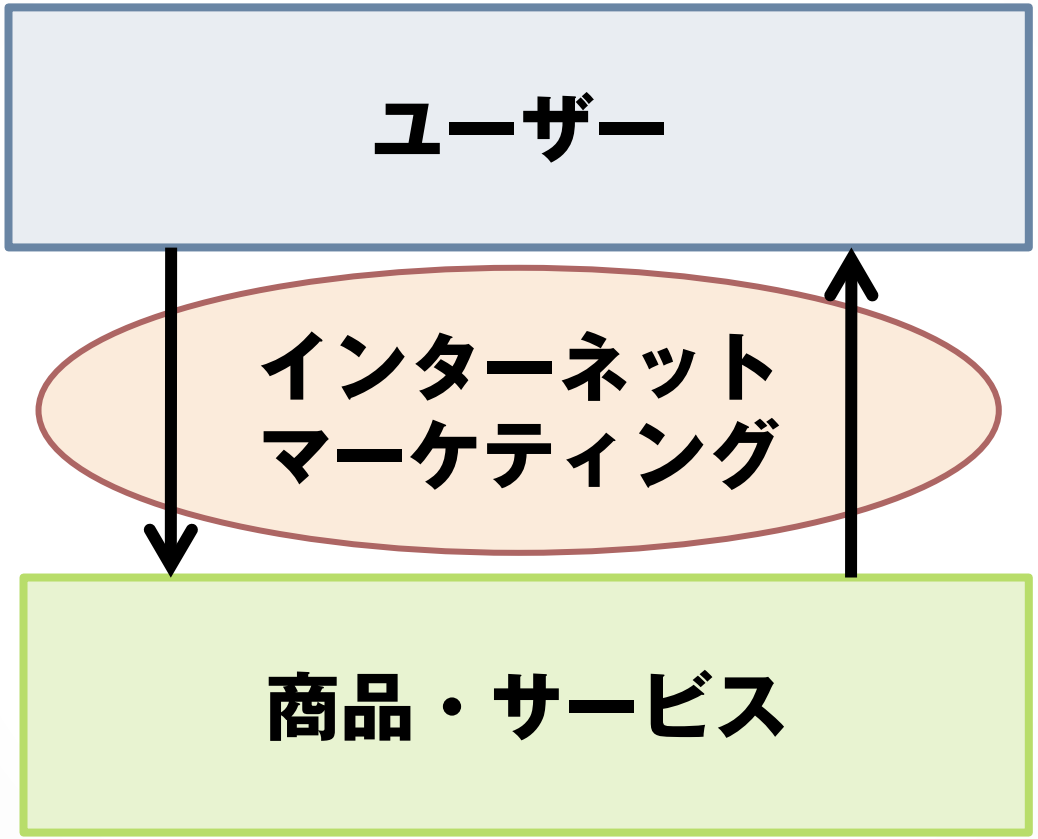
もちろん、販売して終わりではなく、そこからリピート商品や、バックエンド商品を提案し、収益を大きくすることが重要。

フロント商品だけでは基本的に利益は出づらい。

※リピート商品や、バックエンド商品の戦略については、マーケッター育成講座の第5回で詳しく解説をします。

商品、サービスを決める

インターネットマーケティング



・店舗
・訪問販売
・電話
・ＦＡＸ

Contents A
International Marketing Information

商品、サービス選びが重要

インターネットマーケティングで最も重要なことは
売れる商品・サービスを販売すること。

ここを間違えると、インターネットマーケティングで
成功するのは難しい。

ネットで成功出来ないジャンル

・値段が安い商品

・利益率が低い商品

・ライバルが多い商品

・近くのスーパーなどで買える商品

ネットで成功しやすいジャンル

・値段が高く利益率が高い商品・サービス

・ライバルが少ないマニアックな商品

・近くでは買えない商品

・１点ものの希少価値の高い商品

・注文して作るオーダーメイド商品

・リピートして購入する商品

・資料請求や見積で成約する2ステップビジネス

ネットで成功しやすいジャンル１

値段が高く利益率が高い商品・サービス

・１万円以上
・粗利が７割以上

例

高級果物
中古車
ブランド品
ノウハウＤＶＤ

インプラント
レーシック
英会話教室
屋形船
エアコン取り付け
各種サービス

Contents A
International Marketing Information

ネットで成功しやすいジャンル２

ライバルが少ないマニアックな商品

マニアックな商品の方がインターネットでは売れる

例

ダーツ
バレエシューズ
ドレス
パソコンのパーツ

焼却炉の解体
屋形船
旅行ガイド

A Contents A
International Marketing Information

ネットで成功しやすいジャンル３

近くでは買えない商品

近くで買えないものはインターネットを利用して買う

例

お取り寄せ食材
お取り寄せスイーツ
バレエシューズ
健康食品

ミネラルウォーター
お米
アダルトグッズ

Contents A
International Marketing Information

ネットで成功しやすいジャンル４

１点ものの希少価値の高い商品

希少価値の高い商品を探して買いたい人がいる

例　アンティーク家具　　不動産
中古車
中古楽器
限定商品

A Contents A
International Marketing Information

ネットで成功しやすいジャンル５

注文して作るオーダーメイド商品

受注生産の商品はインターネットで売れる

例

カーテン
パソコン（DELL)
ドレス
内祝い

オーダー家具
発泡スチロール
オーダーツアー
オーダーエステ

Contents A
International Marketing Information

ネットで成功しやすいジャンル６

リピートして購入する商品

リピート商品は最も利益が出しやすい

例

健康食品
サプリメント
化粧品
配達食材

顧問税理士
エステ
英会話教室
マッサージ
歯医者

A Contents A
International Marketing Information

ネットで成功しやすいジャンル７

資料請求や見積で成約する2ステップビジネス

よく検討する高い商品はインターネットで売れる

例

通信教育
保険
高級マンション

住宅リフォーム
引越
車の買取
各種サービス

Contents A
International Marketing Information

自分の商品・サービスがある場合

以下の成功しやすい条件に当てはまっているかチェック

□値段が高く利益率が高い
□ライバルが少ないマニアック
□近くでは買えない
□１点もので希少価値が高い
□注文して作るオーダーメイド
□リピートして購入する
□2ステップビジネス

ビジネスモデルを変更する

自分のビジネスモデルが成功しやすいものに
当てはまらない場合

↓

インターネットマーケティングに合うように
ビジネスモデルを変更する

ビジネスモデルの変更例

- ノウハウを体系化して販売：犬のしつけのDVD販売
- 特化した商品の販売：大きいサイズの服専門店
- 地方配送出来る商品の作成：有名ラーメン店
- 中古品、１点ものとしての販売：ペイントジーンズ
- オーダーメイドでお客のニーズに合わせる：パソコン
- リピート販売、会員制での販売：顔ローラー
- リスト取りをしてからの２ステップ販売：姓名判断

Contents A
International Marketing Information

自分の商品・サービスがない場合

ネットで売れやすいものを持ってなかったら

・自分で商品を作る

・仕入れる、輸入する

・知り合いの集客・販売代行を行う

・アフィリエイト

・マッチングビジネス

ネットマーケティングの部分の代行ビジネス

商品・サービスがない場合１

自分で商品を作る

インターネットで売れそうな商品、サービスを作る

例　　情報教材（DVD)
OEM商品
自分のスキルを活かしたサービス

商品・サービスがない場合２

仕入れる、輸入する

インターネットで売れそうな商品、サービスを
仕入れたり、輸入して販売する

例　地方の特産品
インターネット展開していない商品
海外のサプリメントの個人輸入
海外ネットショップからの輸入
eBayからの輸入

A Contents A
International Marketing Information

商品・サービスがない場合３

知り合いの集客・販売代行を行う

インターネットを活用出来ていないが、
ネット集客に合っている知り合いの商品の販売代行

例　知り合いの商品販売
知り合いのサービスの集客
知り合いのノウハウの販売
ビジネスモデルの提案、集客

商品・サービスがない場合４

アフィリエイト

販売代行などが難しい場合は、アフィリエイトをやる
アフィリエイトの方が簡単だがライバルは強い

例　SEOアフィリエイト
PPCアフィリエイト
メルマガアフィリエイト

商品・サービスがない場合５

マッチングビジネス

一括見積などのサイトを運営して、紹介手数料で儲けるビジネス

例　税理士のマッチング
楽天ビジネス
引越一括見積

Contents A
International Marketing Information

商品・サービスを決める

自分の商品・サービスがある人でも
これからビジネスをはじめる人でも、
まずは、売れる商品・サービスを決める。

商品・サービスの選び方の基準は
インターネットマーケティングに合っているかどうか。

好きなものを選ぶと失敗することが多い。
人から頼まれたものもしっかりと選別する。

ビジネスを予測する

成約件数の見込み計算

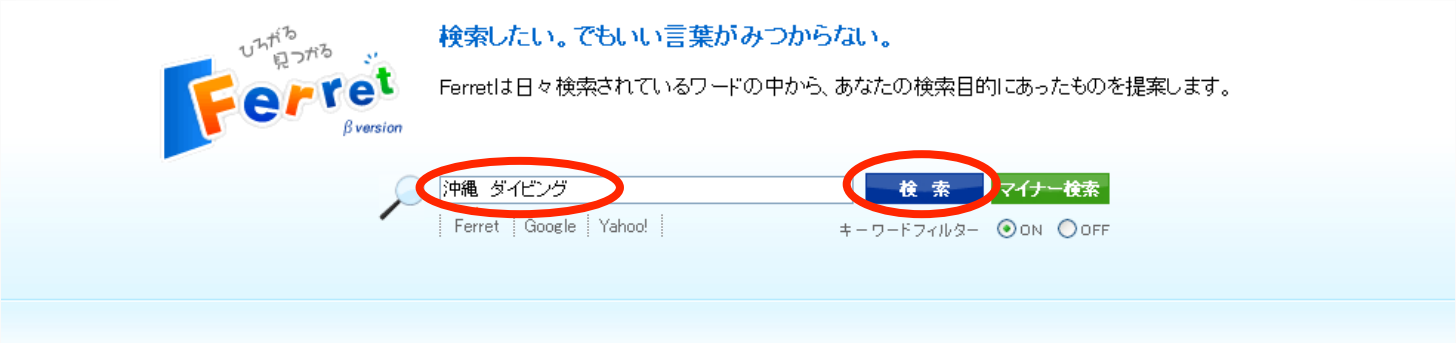
需要	関連する月間検索数の合計値
	×
PPC広告	５～１０％（ＰＰＣクリック率）
	×
ホームページ	５～１０％（資料請求・見積） １％（有料販売）
	＝
成約件数	１カ月の成約件数

Contents A
International Marketing Information

月間検索数の調べ方

月間検索数を調べるとネットでの需要がわかる

- フェレットプラス
- http://ferret-plus.com/
- 月間検索数を見ることができる



調べたいキーワードを入力して検索をクリック

Contents A
International Marketing Information

月間検索数を調べた結果

「沖縄 ダイビング」を含む150件の検索結果　150件の結果（1 - 20件目）

クラスタリング結果	ここで検索	検索回数
沖縄 ダイビング	Y! G a	13800
沖縄 県 スキューバ ダイビング	Y! G a	4500
沖縄 ダイビング ショップ	Y! G a	2800
ダイビング 沖縄	Y! G a	2400
ダイビング スクール 沖縄	Y! G a	2300
沖縄 ダイビング ツアー	Y! G a	2300
沖縄 体験 ダイビング	Y! G a	2000
沖縄 スキューバ ダイビング	Y! G a	1800
沖縄 ダイビング スクール	Y! G a	1200
沖縄 ダイビング ライセンス	Y! G a	900
ダイビング ツアー 沖縄	Y! G a	300
体験 ダイビング 沖縄	Y! G a	300

A Cor
International

成約件数の見込み計算

関連する月間検索数の合計値　50,000

×　×

５～１０％（ＰＰＣクリック率）５～１０％

×　×

５～１０％（資料請求・見積）　１％（有料販売）
１％（有料販売）

＝　＝

１カ月の成約件数　１カ月　25～50件

Contents A
International Marketing Information

ライバル調査

広告を調べるとネットでのライバルがわかる

Contents A
International Marketing Information

ライバル調査結果

ライバルが多い　＝　しっかりやれば大きく儲かる
（広告5件以上）　　（マーケティング力が必要）

ライバルが少ない　＝　穴場かもしれない
（広告５件以下）

ライバルがいない　＝　あやしい　or　超穴場
（広告０件）

まとめ

インターネットで成功する第一歩

・インターネットマーケティングの本質を知る

・売れる商品・サービスを販売する

・自分の商品、サービスが成功できるものなのか

・成功モデルでなければ、ビジネスモデルを変える

・自分の商品がなければ、他から見つける

・選んだ商品が成功できるか、ビジネスを予測する

A Contents A
International Marketing Information

おまけ

Catch the Webで販売しているＤＶＤ

ゴルフ上達法
ピアノレッスン
小学校受験
ビリヤード上達法
らんちゅう飼育法
収納術
不妊症改善
ハワイアンキルト
マラソン上達法
卓球上達法

ガーデニング
フラレッスン
高血圧改善
バレエレッスン
ボウリング上達法
犬のしつけ
社交ダンス
バッティング上達法
テニス上達法
フルート上達法

カラオケ上達法
ひざ痛改善
ダーツ上達法
グレ・チヌ釣り
メイク
フルート
マクロビオティック
バレエ上達法
頚椎ヘルニア改善
資格攻略法

Contents A
International Marketing Information

その他多数・・・