

**マーケットナー養成講座
第10回
「リピートや会員制で
売上を安定させる」**

今回の講座の目的

- **リピートを促したり、会員制を作ることで売上は安定し、ビジネスはより強固になります。**
- **今回はリピートや会員制の**
 - **構築の方法**
 - **リピート数、会員数を増やす方法**
 - **会員数を維持する方法****の3つについてお伝えします。**

リピートとは？

同一の商品を何度もお客さんに購入していただくこと。
長期にわたって使用する商品との親和性が高い。コンテンツ系のプロダクトではなく、物販のもの。

例) サプリメント、化粧品、シャンプー、香水、ドッグフード、食品、飲料水（ミネラルウォーターなど）、育毛剤、粉ミルク、洗剤、プリンターのインク、タバコ、ワイン etc…

会員制とは？

定期的にサービスを提供して、それに対する対価をいただくこと。基本的には毎月、情報や商品を提供する。

物販でも会員制は成り立つし、情報系のプロダクトでも会員制は成り立つ。お客さんが解約しなければ**売上が上がり続けるので、リピートよりも収益の確実性は高い**。売上予測を立てやすい。

例) 物販

サプリメントの定期配送、化粧品の定期配送、食品の頒布会
etc…

例) コンテンツ系のプロダクト

Contents A、アフィリエイトマスター講座、●●実践会、FX
の会員制 etc…

リピート、会員制がなぜ重要か？

メリット

- 忙しくしなくてもいい（仕組みを作れば後は自動）
- 売上の見込みが立つ
- キャッシュフローが安定する
- 新規客よりも利益率が高い（顧客獲得コストが不要）
- お客さんと継続的なコミュニケーションがとれる
（その後のバックエンドの販売につながる）
- LTV（顧客の生涯価値）が大きくなる

リピートを構築する方法

- ① リピートしやすい商品を選ぶ
- ② 再度購入の案内をする
 - ステップメールを送る
 - DMを送る
- ③ まとめ払いや、会員制（頒布会）のモデルも準備しておく

レポート

①リピートしやすい商品を選ぶ

リピートしてもらうためには、リピートしやすい商品を選ぶことが、最初に一番重要。

良い例) サプリメント、化粧品、シャンプー、香水、ドッグフード、食品、飲料水（ミネラルウォーターなど）、育毛剤、粉ミルク、洗剤、プリンターのインク、タバコ、ワイン etc…

悪い例) アクセサリー、家具、カバン、財布、電子機器、ケータイケース、電子機器、車のパーツ、自転車、靴、メガネ etc…

※基本的に長く使えるものはリピートしない

②再度購入の案内をする

一度購入いただいた顧客に対しては、再購入を促すアプローチをする。

方法1：ステップメールでアプローチ

ステップメールで一度購入いただいた商品の再購入を促す。メール配信システム以外のコストは基本的にかからないのでリーズナブル。あらかじめセットしておけば自動化できる。

例) 期間限定20%オフキャンペーン

方法2：DMなど郵便物でアプローチ

DMなどで商品の再購入を促す。配送コスト、印刷コストがかかるのでメールよりは割高だが、メールを見ない層にもアプローチできる。

③まとめ払い、頒布会を用意する

まとめ払い

リピートで単品商品を購入し返すよりも、3個、6個とまとめて買ってもらった方が収益は高くなります。

例) サプリメントを毎回買うよりも、3ヶ月分パックを購入してもらう

頒布会

定期的に配送できるものは、頒布会にパッケージングしてリリースするのも面白い。

例) 季節の野菜の定期配送、ワインの定期配送

**リピートも収益を大きくしますが、
さらにおすすめるのは会員制**

なぜ会員制ビジネスなのか

顧客の生涯価値で考える

- **顧客の生涯価値（LTV：ライフタイムバリュー）を最大化できるビジネスを構築する。会員制ビジネスは、継続的にお金を支払うモデルになるので、顧客の生涯価値を最大化しやすい。**

※会員制ビジネスで成功している企業/業態

- **健康食品**
- **化粧品**

高額商品 VS 会員制ビジネス

高額商品

- ✓ 一度に大きな売上が可能
(例: 10万円のDVDで売上1億5000万円)
- ✓ 大きな金額を稼いで話題を作ることが可能
- ✓ 単価が高いため、見込み客を教育する必要がある
(販売ページ、ステップメール、プロモーション動画など)。
- ✓ 継続的な収入をあげるのが難しい

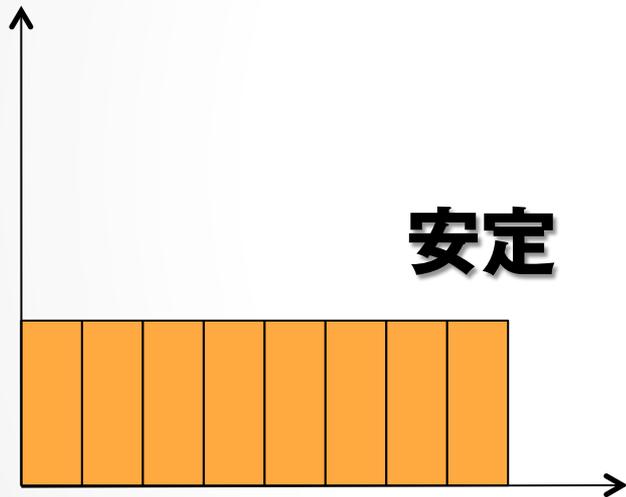
高額商品 VS 会員制ビジネス

会員制ビジネス

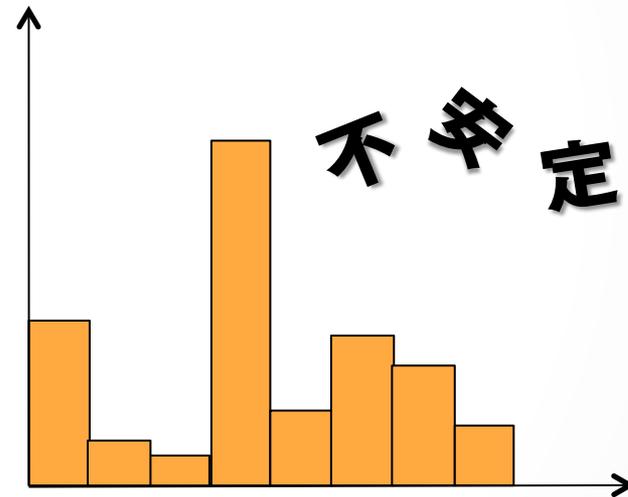
- ✓ 毎月の安定してキャッシュが入ってくる
- ✓ 単価が低くても、数が集まれば大きな安定収入になる
(例: 月額5000円で、会員2000人なら、毎月1000万円の安定収入)
- ✓ 安定収入になるので経営の見通しを立てやすい
- ✓ 継続したサービス提供が必要なため、継続的に労働力を投下する必要がある(人件費がかかる)

会員制ビジネスは安定ビジネス

高額商品の販売を行うよりも、毎月継続的にキャッシュが入ってくる安定した仕組みを作る方が好ましい。



見通しを立てやすい



見通しを立てにくい

アベレージモデル

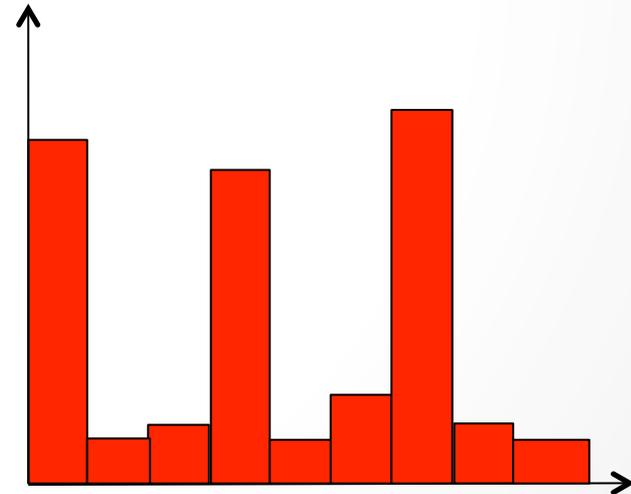
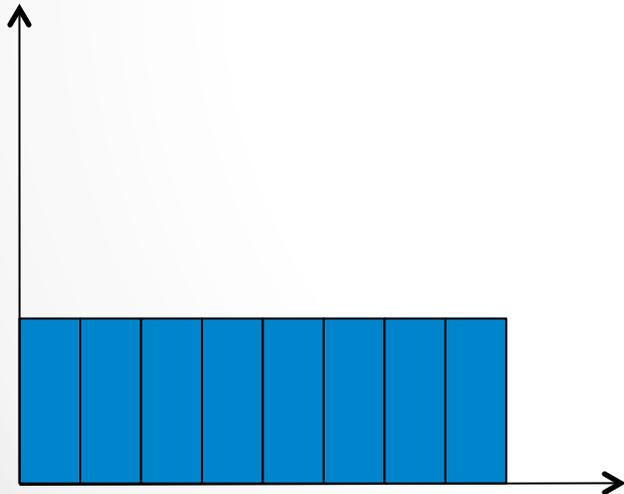
VS ウェーブモデル

アベレージモデル

ウェーブモデル

- ✓ 毎月の安定収入になる
- ✓ 一気に増やすことは難しい
(徐々に増やしていく)

- ✓ 一度に大きな売上が可能
- ✓ 継続的な収入は難しい

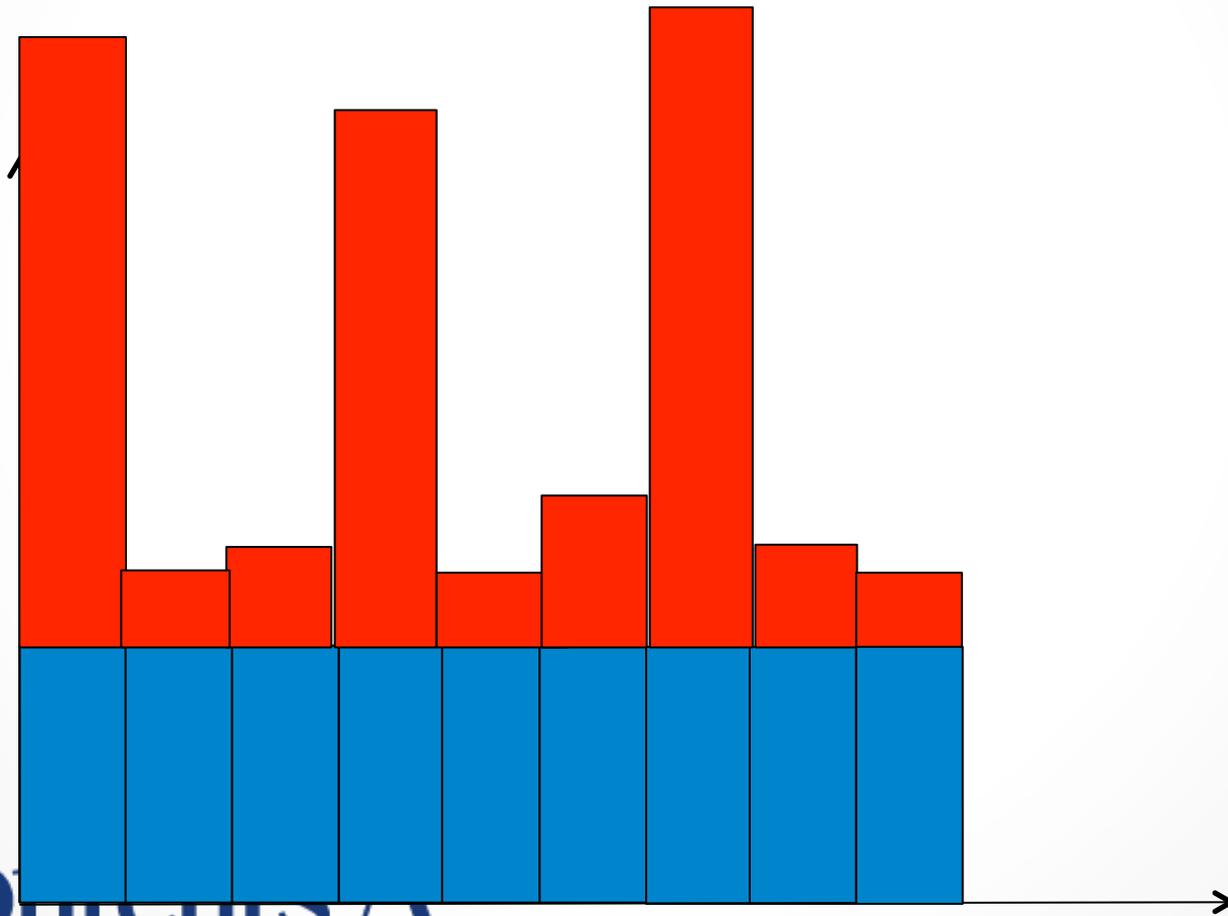


アベレージモデル + ウェーブモデル

アベレージモデル

+

ウェーブモデル



会員制の作り方

どんなものでも会員制にする

継続課金のビジネスに出来ないか考える

- 頒布会
- 美顔器
- 美容室
- 通販（フェリシモ）

どんなコンテンツ会員制があるか

スキルアップ系のコンテンツ

継続的に勉強したいと思うジャンル

例：インターネットビジネス、ゴルフ（スポーツ）

ニュースレター・情報系のコンテンツ

毎月ニュースや情報を提供する

例：投資情報、買い目情報

ツール・サービス系

継続的に使ってくれるツールやサービス

例：ホームページ、コンサルティング

コンテンツの作り方

コンテンツの2つの作り方

1. 自分でコンテンツを作る

2. 専門家とJVで作る

- 売上10% = 印税（一度きりの撮影ならOK）
- 利益折半でコンテンツとサポートをお願いする

3段階のモデルで考える

コンテンツビジネスを3段階のモデルで考える。

1	情報を提供する	動画、音声、テキストなどを販売 人数:無限
2	サポート	サポートを会員制にする 人数:大人数OK
3	コンサルティング	個別の月額コンサルティングを提供 人数:少人数

サポート、コンサルティングで収益化する

- 情報提供は安い価格で提供し、
- サポートやコンサルティングで収益化する価格設定

1	情報を提供する	⇒	情報は安い価格で提供する。
2	サポート	⇒	サポートは、会員制にする。
3	コンサルティング	⇒	コンサルティングは、 最上位サービスとする。

コンテンツの提供方法

ステップサイト

ステップメール + ステップサイト

会員のレベルに合わせた閲覧権限を与えられる
ワードプレスの海外プラグインを利用する

Wish List

会員を集めるマーケティング

会員を集める3つの方法

1. 既存客から集客する

ステップメール、プロダクトローンチ

2. フロント商材の販売から集客する

集客用の安価商品作成 → 会員制

3. 初月無料＋プレゼントで集客する

1ヶ月無料でお試し＋入会特典でハードルを下げる

継続率を高める手法

継続率を高める方法

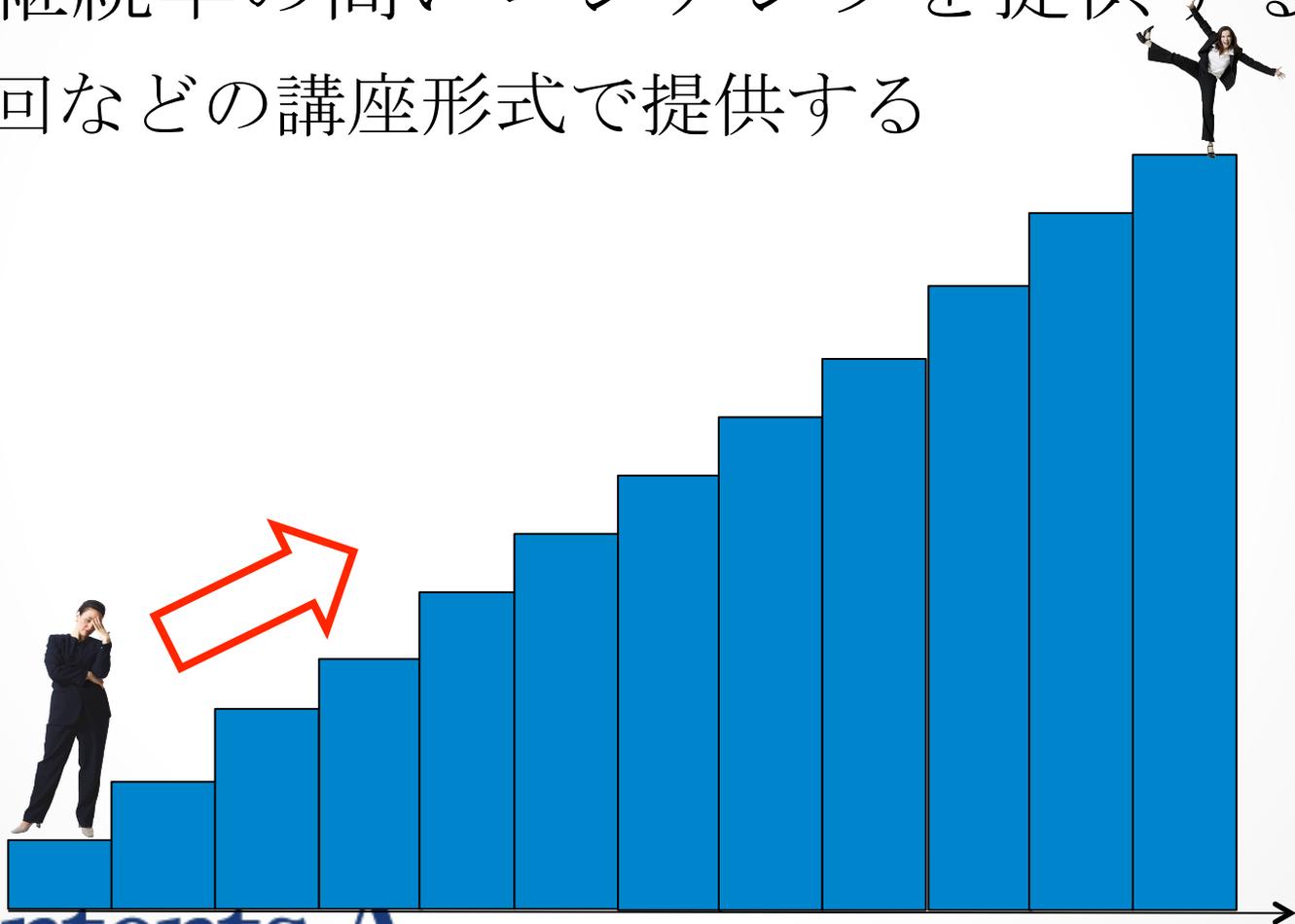
1. 入会直後のフォローをしっかりとる

ステップメール

- 1 ウェルカム動画：会員になることによるメリットを代表が話す
- 2 担当者の動画：会員サイトの使い方や事務的な案内
- 3 コンテンツ1：基本となる知識のレポート
- 4 コンテンツ2：二つ目のコンテンツを提供
- 5 会社についての動画：生い立ちや、理念を代表が話す
- 6 成功者の話：担当者が会員の成功の話をする
- 7 強力なコンテンツ：最後に最も質の高いレポートを送る

継続率を高める方法

2. 継続率の高いコンテンツを提供する
12回などの講座形式で提供する



継続率を高める方法

3. 辞めたくない仕組みを作る

- ツール、システム
- フォーラム、SNS
- コミュニティ（所属意識）

一般社団法人を設立する

一般社団法人の設立

2008年12月から

一般社団法人を簡単に設立できるようになった

= 株式会社設立と同レベル

理事2人、設立費用30万円弱

一般社団法人設立の参考図書



一般社団法人のメリット

1. 公益性を出しやすい

理念を打ち出して公益性を出しやすい

2. コミュニティを作りやすい

所属意識や仲間意識を作りやすい

3. 冠を提供できる

〇〇協会の会員、〇〇協会認定

一般社団法人 日本Webコンサルタント協会

1. 公益性がある

地域のWebコンサルタントを育成して日本を元気に

2. コミュニティになっている

所属意識や仲間意識を作りやすい

3. 冠を提供できる

一般社団法人日本Webコンサルタント協会の会員

会員制ビジネスを本気でやるなら
一般社団法人を設立するのはお勧め

Catch the Webの会員制事例

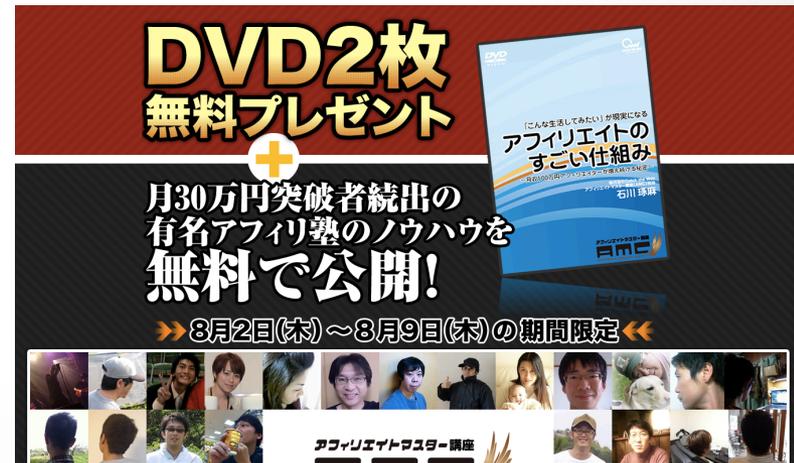
事例① アフィリエイトマスター講座

会員数：約2000人

金額：5000～7800円/月

募集方法：プロダクトランチ、アフィリエイト
キャンペーン

サービス概要：アフィリエイトのノウハウを毎月
オンラインで提供するサービス



**DVD2枚
無料プレゼント**

+

月30万円突破者続出の
有名アフィリエイトのノウハウを
無料で公開!

▶▶ 8月2日(木)～8月9日(木)の期間限定 ◀◀

アフィリエイトマスター講座

「こんな生活してみたい」が現実になる
アフィリエイトの
すごい仕組み
石川 琢海

AMC

この講座は、アフィリエイトのノウハウを毎月提供するサービスです。毎月30万円突破者続出の有名アフィリエイトのノウハウを無料で公開します。8月2日(木)～8月9日(木)の期間限定で、DVD2枚を無料プレゼントします。

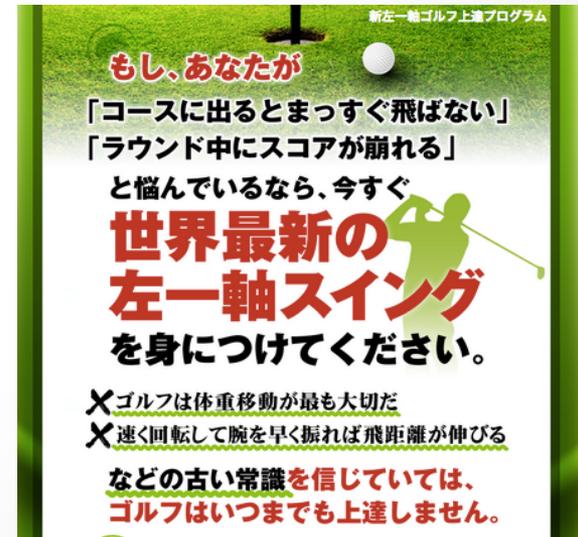
事例② 世界最新ゴルフ上達プログラム

会員数：約900人

金額：5800/月

募集方法：PPC広告、プロダクトランチ（フロント商品の購入者に）、アフィリエイトキャンペーン

サービス概要：ゴルフのスイングノウハウを毎月DVDで紹介する



新左一軸ゴルフ上達プログラム

もし、あなたが
「コースに出るとまっすぐ飛ばない」
「ラウンド中にスコアが崩れる」
と悩んでいるなら、今すぐ
**世界最新の
左一軸スイング**
を身につけてください。

✕ゴルフは体重移動が最も大切だ
✕速く回転して腕を早く振れば飛距離が伸びる
などの古い常識を信じていては、
ゴルフはいつまでも上達しません。

事例③ FXの会員制

会員数：約1000人

金額：7800/月

募集方法：プロダクトランチ（フロント商品の購入者に）、ウェビナー、アフィリエイトキャンペーン、PPC広告

サービス概要：FXのトレードノウハウを毎月オンラインで提供

『FX革命』ご購入者様限定特典

もし、あなたがFX-Jinの能力を
完全にコピーできたら？

月利 10% → 月利 25% → 月利 100%
と増やし、トップクラスのトレーダーの
実力をつけるFX-Jinの会員制講座

シークレット トレード アカデミー
Secret Trade Academy

まとめ

会員制のススメ

どんなものでも会員制に出来る

- ・ 有料のサポート
- ・ 12回の講座
- ・ コンサルティング
- ・ 物販の定期販売

単発から継続課金のビジネスモデルへ

会員制ビジネスなら

会員制は継続課金

LTVを高めることが出来るので

- ・ 広告費が高騰しても
- ・ ライバルが増えても

継続的に売上をあげることが可能

「成功する1番の方法は、
人の成功の手伝いをすること」