

マーケットナー養成講座
第11回
「コンサルティングのやり方」

今回の講座の目的

- インターネットマーケティングの概要がわかってくると、人や企業にその手法を教える事で大きく収益を上げる事が出来る。
 - しっかり出来る人がまだまだ少ない。
 - 日本人の多くはWebが苦手。
- 今回の講座では、「成果の出るコンサルティング」とは一体何なのか、どうやって進めればいいのかについて学んで行く。

コンサルをする上で大事な事

- インターネットマーケティングのコンサルとは、「売れるページにアクセスを流す様にする事」。
- 商流、ビジネスの流れをよく見る事。
- ビジネスの本質である「新規顧客を費用対効果よく集め、何度も何度も繰り返し買ってもらう」という基本に忠実に仕組みを作っていく。
- 実は「コンサルティング」は儲からない事を知る。

コンサルタントは儲からない??

儲かるポイント

- ・在庫が無い、仕入れが無い
- ・今すぐはじめられる
- ・粗利が高い

儲からないポイント

- ・あくまで人的依存、拡大がしにくい
- ・月額数万円で献身的に働き続けられないといけない
- ・仮にあなたが入院したら収入は止まる
- ・クライアントの受け持ち数には限界がある

では、どうしたら儲かるのか？

- コンサルティングは辞めてしまう
- コンセプトを絞り、制作物を納品し、その制作物から上がった成果のいくらかを成果報酬としてもらっていくモデルに進む
 - PPC広告運用代行
 - アフィリエイト広告運用代行
 - バックエンド販売代行
 - EC構築、運用代行
 - FBページ構築運用 etc
- コンサルをしながらバックエンドを売る

コンサルティングをやめて、運用or代行という 立ち位置で提供すると何がどう変わるのか？

メリット

- ・ 仕組み化出来、人に仕事を任せる事が出来る
 - ・ 継続して報酬をもらいやすい（切られにくい）
 - ・ 全国商圏で粗利の高いビジネスを展開可能
 - ・ クライアントを取りやすい
- （いつの時代になってもWeb系コンサルは怪しい）

デメリット

- ・ 少し仕事を進める上で大変になる

成功するためのポイント

商流を見極める

- 売れるページに濃いアクセスを集める
- 売れるページを作りこむ

PPC広告運用代理店のモデル

EC、リード収集案件の個人法人問わず、

・ Googleサーチ、Yahooサーチ、Googleディスプレイ、
Yahooインタレストマッチ広告の
「アカウント構築をし、運用を代わりに行う」モデル。

- ・ 使った広告費の20%を手数料として頂く。
- ・ 成果が出ている以上継続するビジネスモデル。
- ・ 大手では1人50アカウント程持ったりもする。
- ・ クライアントを増やしたければ、人を増やす必要有り。

アフィリエイト広告運用代理店のモデル

アフィリエイトASPのセールスパートナーとして、多くのEコマースにアフィリエイトを導入していく仕事。PPC広告代理店と同じく、導入だけでなく「アカウント運用」をする事で収益を獲得していく。

- ASPからトランザクションをバックして収入を得れる。
- 商流が高いのでポジショニングがよい。
- アフィリエイトで売れている限り、売上はあがり続ける。
- 別途クライアントさんと獲得に応じた収益をもらうパターン有り。

バックエンド販売代行のモデル

ステップメール、バックエンド販売LPを納品して販売までのインフラを作る仕事。

Awでは、3ヶ月、半年、1年というスパンで構築をしてきた。作って納品して終わりではなく、運用を取る事がポイント。

- 納品までに時間はかかる大きなキャッシュを獲得出来る
- 運用を一緒に獲得し、成果での報酬を得る
- バックエンドの長期的なフォローなので、さほど手間がかかって来ない

EC構築・運用代行（HP作成会社）のモデル

多くのHPを作ります、というタイプの仕事。
構築だけでなく運用もセットにして取る事で継続的な報酬を獲得出来る。

- ・ サイト更新、メンテナンス
 - ・ アクセス解析レポート、SEO代行
 - ・ 広告、プロモーション枠の販売
 - ・ 商品登録、サイトコンテンツの更新
-
- ・ 売上成果の●%という形で収入を得る事が可能

FBページの構築運用のモデル

今、旬のソーシャルメディア系のWEB制作。
アプリ制作なども非常にウケがいいのでクライアントの懐には
いっていきやすい。

但し、中に入り込んだ後にマーケティングの提案が出来る事が
絶対条件。（ソーシャルを使ったキャッシュ化がベスト）

- FBアプリリリース、1 いいねに付き成果報酬
- FBページでクーポン配布、DL数に応じて報酬

基本はいつも同じ

- ビジネスモデルの大枠を理解していないと、ビジネスの基本を押さえていないとアドバイスなど出来るはずなし。
- 新規顧客を費用対効果よくあつめ、繰り返し繰り返し買ってもらうために、「何をするのか」
- 売れるページを作り、アクセスを流すだけ。
- 1つのビジネスモデルに固執せず、大枠で見つめる。
- 成果報酬型コンサルは大きく報酬も得れるし、トラブルになりにくい。

インターネットマーケティング コンサルタントの儲かるバックエンド インターネット広告販売

- 純広告
- PPC広告、スマートフォンアドネットワーク
- メルマガ広告
- 大規模ポータルタイアッププロモーション
- DSP広告
- その他PR施策

Awのビジネスモデルについて

▼フロントエンド

- ・アフィリエイト広告運用
- ・CRMステップメール媒体構築

▼バックエンド

- ・CRMステップメール媒体運用・効果改善
- ・インターネット広告販売

「新規流入、リピート販売において全ての商流で報酬を獲得して行き、クライアントに成果をあげてもらう」

最後に

- コンサルは仕組み化してすすめないと利益は出ない
1人でやっても行き詰まる
- 成果で報酬をもらう事がトラブルにならない
- 何度も何度もクライアントからありとあらゆるところで
成果報酬をもらえれば共にハッピー
- 最終的には広告代理店として動ければ理想