

今最も**簡単に集客**を行い、
自動で報酬を上げる為に

~今さら聞けない集客と結果の裏関係 ~

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader を無料でダウンロードしてください。

<http://get.adobe.com/jp/reader/>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

はじめに・・・

お世話になります。塾長の井上です。



「ビジネスは、集客にはじまり集客におわる」

といわれるほど「集客」は重要です。

これは昔から今でも変わることはありません。

【私自身も集客を制する者はあらゆるビジネスを制する】



これが私の持論です。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



例えばあなたが何かモノを売ろうという時に、

100 人に対して売り込みをかけるのと

1000 人に対して売り込むのでは

明らかに結果が変わってきますよね。

もちろんお客さんの属性という話もありますが、

お客さんの属性がみんな同じだとしたら

多い方がいいというのは分かると思います。

これはもはや単純な確率の話ですね。

ヒット率が同じであれば、

当然分母が大きい方がヒット数は増えるという話です。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

ピート・ローズのメジャー通算最多安打記録（4256安打）を

日米通算で超えた、**あの天才のイチロー**だって

1年に200回しか打席に立てなかったら・・・



年間200本安打という数字は絶対に無理ですからね。

それぐらい集客というのは結果にダイレクトに直結してきます。

これがなかなか難しく、思うようにいかないという人も多いと思います。

世の中の多くのビジネスを見てみると、

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

この集客が出来ずに失敗しているものが本当に多いです。

というか、ほとんどなのです。



いいサービスを提供しているのに何故かお客さんが入らない。

世の中に誇り 社会の役立つ物凄い技術がありながら・・・

儲からない、人気が出ない、

そういうお店は集客に全く力を入れていながらです。

というより単純に集客の方法を知らないだけ

と言った方が正しいかもしれません。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

しかし 知らないでは済まされないのが

ビジネスの厳しいところです。



ですのしっかりと集客については学んでおきましょう！



では、集客とはどういうやり方がいいのでしょうか。

リアルのお店でも人通りの少ない裏通りでは、

お店もなかなか流行りにくいのも同じで、ネットの世界でも人の集まって

いる場所で営業するべきです。それが**第一の原則**です。

例えば、ヤフーのショッピングやオークション、ツイッター、

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

Google や facebook,など人の多く集まる場所を最大限上手く

利用することが大切です、

自分のブログや youtube などとリンクを張ること

と合わせ技でいくのが良い方法です。

また、タイトルがスルーされにくいように、

興味を引くようなものにするために工夫が必要です。

これが第2の原則です。

例えばいくら人通りが多い東京の一等地 表通りでお店を

出していたとしてもお店の看板が極端に小さかったり、

何のお店か分からない、全く興味を引く看板でなければ

スルーされますよね？

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



人が集まる場所で人を惹きつけることが
必要です。

よく言われる工夫では、ギャップのある表現が推奨されます。

例えば、「楽しんで痩せられる」とか

「〇〇なのに、●●」式のよくあるアレです。

集客が上手くいくと、重い弾み車も、そ

の次の段階へと上手く回り出すことでしょう。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

ネットビジネスにはいくつかの集客方法があります。

メインブログ SEO 対策（検索エンジン）

無料レポート

YouTube

ツイッター

FACEBOOK

など、主にこの辺りがよく知られているものとして、メインになります。

自社の商品 URL ブログへの誘導 URL,

メルマガアフィリエイトでは

その名の通りメルマガで販売や教育を行っていきますので

メルマガへの集客というのが最初のポイントとなってきます。

しかし、ただ闇雲に先ほど紹介した媒体を作っても意味がありません。

ポイントは大きく分けて2つです。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

媒体の大きさ

ユーザーの属性

この2点をしっかり意識した上で集客を行っていきましょう。

ではそれを踏まえて、

それぞれの集客方法について主に

メリット、デメリットについて説明をしていきましょう

各集客方法についての概要と

メリット・デメリット

☆メインブログからの集客



集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

メインブログでの集客は、

まず検索エンジンからのアクセスを集めるということが重要になります。

自分のブログなどで狙ったお客さんが検索しそうな

キーワードを考えて **グーグルの検索ランキング 上位表示を狙います。**

検索してきたお客さんはもともと興味、関心をもって

検索をしてきたために、ブログから集めたお客様の

属性はあなたの商品を売るための**属性としては**

非常に高い、といえます。

一度狙ったキーワードで上位表示されると

ずっとアクセスが集まるのも SEO の魅力です。

つまり一度安定的に上位表示できる媒体に育つと

ほぼ放置、自動で集客 アクセスが見込めて報酬が上がっていきます。

デメリットとしてはアクセスが集まるまでに時間がかかる、

やややるべき作業が多いということです。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

即効性はありません

☆無料レポートからの集客



無料レポートというのは、

自分で作ったコンテンツを無料レポートスタンドに提出し、

それをダウンロードしてもらう代わりにメルマガに登録してもらうという

集客方法になります。

無料レポートスタンドも色々ありますが、

基本的には一番メジャーなメルぞうだけで十分かと思います。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

属性的には自分のレポートを読んでくれてそのレポートが
とても有益なものであれば自分のメルマガ読者としてなってくれます。

ただし、協賛リストといい他のライバルのメルマガも
同時に配信されていくのでよほどインパクトがあるタイトル、
有益な情報でないと他に埋もれてしまう可能性があります。

そういった意味で属性的には **まあまあ**といったところでしょうか。

デメリット

一方無料レポートでの集客のデメリットとしては、
レポートを作成するためには**ある程度のスキルがいる**こと、
ライバルが多いことです。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

☆YouTube からの集客



YOUTUBE に動画をアップをして集客をしていく方法です。

コンテンツなどを作っていく際には

動画を沢山アップロードしていくことになります。

YOUTUBE 動画をアップして動画の説明文にも

メルマガ登録用の URL もしくは自社のサイト URL,

販売したい商品、コンテンツの紹介 URL を張っておきます。

できれば、アノテーション機能（動画に出る引き出し機能）

を使って動画本文の URL へ誘導するとなおいいかと思います。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

動画の質が高く、コンテンツが魅力的であれば、

そこからの集客も見込めます。

また例えば自社の商品のレビュー動画、

自分のセミナー動画、自分が話している内容をしっかりと

動画を視聴したユーザーは属性が高いといえます。

デメリット

一方で YOUTUBE 集客のデメリットとしては、

やはり動画を作成するスキルがいる

顔出しで動画を出すのに抵抗がある人がいる

動画の本数を作るのには手間がかかるということです。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

☆FACEBOOK



FACEBOOK に投稿して、コメント欄から自分の商品の誘導、URL を張り、集客します。

メリットとしては友だちを増やすこともノウハウを使えば非常に簡単に誰でも増やすことができます。

一気に初心者の方が5000人の友だち媒体を持つことができます。

属性的にも自分のコンテンツをしっかりとFACEBOOKで提示したり写真などでファン化、共感化ができていれば

濃い属性の見込み客となります。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

デメリット

媒体を増やすことは容易なのですが、

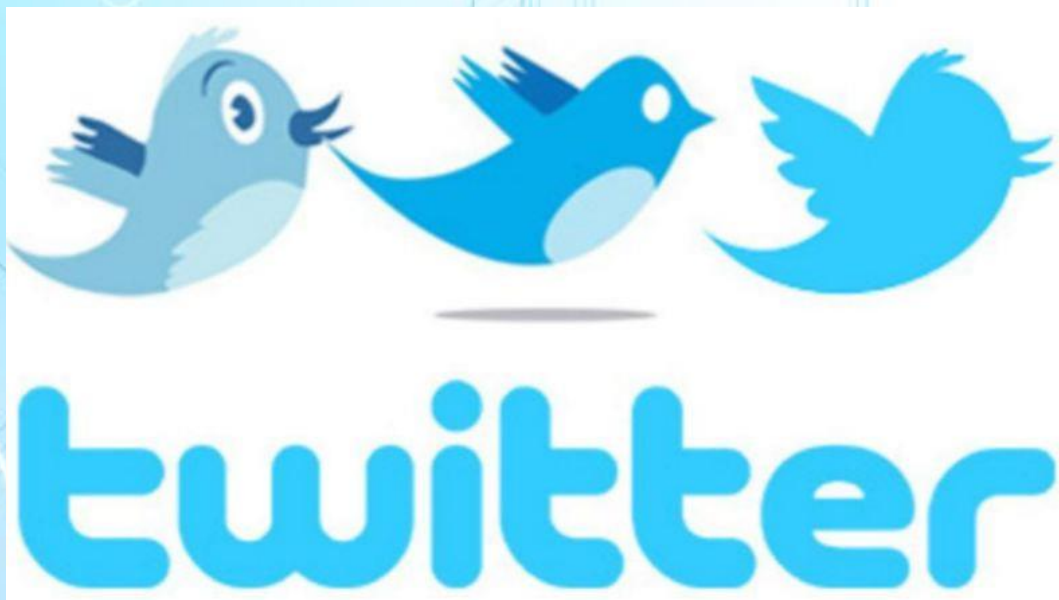
FACEBOOK での投稿をどのようなものにするのか

自分をどのようにブランディングするのか。

集客の成功は

ややマーケティング面のうまさによって左右される面があります

☆ ツイッター



フォローなどをしてフォロワーさんを増やします。

媒体は容易に増やしやすいです。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

The Huffington Post という世界のニュース記事によると



現在、ツイッターは

ユーザー増加数 世界 NO1 のソーシャルメディア媒体です。

とくに日本でのアクティブユーザー（実際に使っている人）

の増加数が著しく、

2011年3月は**670万人**だったのに対して、

5年後の今は月間アクティブユーザー数は**3500万人**と

たった5年間でアクティブユーザー数が

5倍以上に急成長しています。

まだまだ増加が見込まれるために

さらに媒体の拡大がこれからも予想されます。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

またツイッターは一度よい情報を発信していると

頻繁にユーザーがチェックをしています。

ツイッターを利用する属性はツイッターを

頻繁に使っている傾向があります。

とくに、地震や洪水などの災害の際に Twitter で救助を求めたり、

情報の交換となっているのも記憶に新しいですね。

ツイッターユーザーは新しいもの、トレンドに敏感で常に情報を

チェックをしています。そのため、目立つ商品や自分が欲している

情報などがあれば飛びつきやすい傾向になります。

そのため、ビジネス側面としても

ユーザーの属性は濃いといえます。

さらに、今やツイッターは私達のライフラインの一部と

欠かせないツールとしても

定着しています。

また即時の情報の発信、リツイートなどでの情報の無限拡散性と

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

媒体の拡大が起こりやすいです。馴染みやすく、身近にあり

初心者の方でも取り組みやすいのが特徴です。

特にツイッターは媒体が育ってくれば**自動化**が出来るのでいいですね。

デメリット

フォロワーを0からある程度の媒体までに育てるのに

やや時間がかかること、

初期の段階の初心者アカウントでは下手をすると

凍結のおそれがあることです。

今までは集客の方法についてお伝えをしました。

しかし、集客方法を学んだだけでは不完全です。

集客だけではもはや稼げない！！？

集客が大事ということは分かった！

では集客方法を試してみよう・・・

しかし・・・集客をがむしゃらにやっても

いっこうに成果が上がらない人がいます。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

その人達は目的と手段を勘違いしています。

結局集客の目的は= 売上をあげることです。

正しい捉えかたは

集客の目的 = 売上 報酬をあげること

手段 = 集客方法

(SEO YOUTUBE ツイッターなど)

です。

あくまでも目的の売上をあげるために 集客が必要である、

という捉え方です・

なのに、

目的 = 集客 アクセス集め、 検索順位の変動の一喜一憂

手段 = 集客方法、やり方 ノウハウ集め ノウハウ研究

最新集客ばかりの追い求め

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

となってしまう人がいます。

これだとアクセス数だけを気にしたり、

SEOの順位だけを気にしたりして、

**肝心のセールスをする事、売上をあげる事、
それまでの顧客との関係づくり
意識が全くいかなくなります。**

これがノウハウコレクターとなってしまう第一歩です。

そうではなく、集客から商品の成約までの流れをしっかりと

意識をして その商品、サービスを買ってくれる人はどこにいるのか、

をしっかりとリサーチをする必要があります。

(これをリサーチと言います、)

もうひとつ、集客と関連してよく出てくるキーワードとして、

マーケティングという言葉があります。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

あなたは集客という言葉はなんとなく分かっていると

と思いますが、



ではマーケティングとはずばり!?

説明できますか?

集客とマーケティングとは似ているようで実は
異なります。

ここを分かっているとなんとなく、集客をして・・・

なんとなくマーケティングをして・・・と

非常に躊躇半端でちぐはぐなことをしてしまいます。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



実は多くの方がこれをやってしまっていて結果として

稼ぐことができていないのです。



そこで一度この2つの関係をきちんと説明をさせていただきます。

集客とマーケティングの目的ってなに？

集客とマーケティングの違いを学ぶ時に重要なのは

その目的をまずは頭にインプットすることです。

集客・マーケティングの目的はなんですか？

「商品を買って報酬をあげること」

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

これが正解です。

集客やマーケティングをするゴールは商品を買ってもらうこと。

その活動です。

目的（ゴール） = 売上 報酬をあげること

手段 = 集客方法

とご説明した通り、

この集客・マーケティングを説明する上で

ゴールを

再確認するのはもっとも大切なことです。

それでは本題に参りましょう。

集客とは？



読んで字のごとく、お客様を集めることです。

集客するときに意識しなきゃいけないのは

どのようなお客さんを（誰を？）が大事です。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

それは主に6つに分かれます。

- **潜在顧客**（お客となり得そうな人 またあなたを知らない人）
- **見込み客**（あなたの事を知り、興味をもってくれそうな人）
- **新規客**（あなたの商品をはじめて買ってくれた人）
- **常連客**（あなたの商品を繰り返し買ってくれる人）
- **VIP 客**（あなたから高額商品を購入してくれる人）
- **休眠客**（あなたの商品を買ってご無沙汰の人）

「集客しましょう」と言っても、どのようなお客さん（誰を？）

を決めないとはじまりません。

なぜなら、見込み客（これからお客さんになる可能性がある属性）

と休眠客（一度商品を買ったが、最近関係性が途切れている属性）

に伝えるメッセージは違いますよね？

集客媒体、集客手法も違ってきます。

集客についてももう少し詳しくお伝えをします。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

インターネットの翻訳サービスで集客を英語で翻訳してみます。

すると・・・

- **Attract customers**
- **Attracting customers**
- **Pulling in customers**
- **Customer development**

色々ですね。

日本語よりも集客の意味合いをついているのは興味深いです。

個人的には「引きつける (Pulling)」よりも

「惹きつける (Attract)」のほうが的を得ていると思います。

集客とは？まとめて見ますと、



**お客様（見込み客・新規客・ファン・休眠客）
を惹きつけて集めること**

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

まずはそうご理解ください。

では、マーケティングとは？

結論からお話すると



お役様が欲しいと思う商品を適切に

届けるための下準備

です。

たとえば、料理を手早く美味しく仕上げたい時、

あなたならどうしますか？

必要な食材や調味料を調達し、下ごしらえをしますよね。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



さらに調理器具や盛り付ける器も事前に決めておくはずで。

中には秘伝のレシピをいつでも確認できるように

調理場にセッティングしている人もいるかもしれません。

これが料理を手早く美味しく仕上げるための下準備です。

セールス（営業）を簡単にするためには

つぎのような下準備が必要となります。

1. **誰に売るのがか？を決める**
2. **商品メリットをメッセージとしてライティング化をする**
3. **売りたいお客様の接する媒体にそのメッセージを掲載し、**

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

そのお客様を惹き寄せる

4. お客様といつでも接触できる連絡先を頂戴する
5. 商品に関するメリット、購入する価値、意義

なぜそれが役にたつのかを伝える

ひとつひとつの作業を見るとすごく当たり前の行動ですが、
非常に重要です。

これら

すべて「マーケティング」の活動領域です。

よく、**なんちゃって集客コンサルタントのひとが**

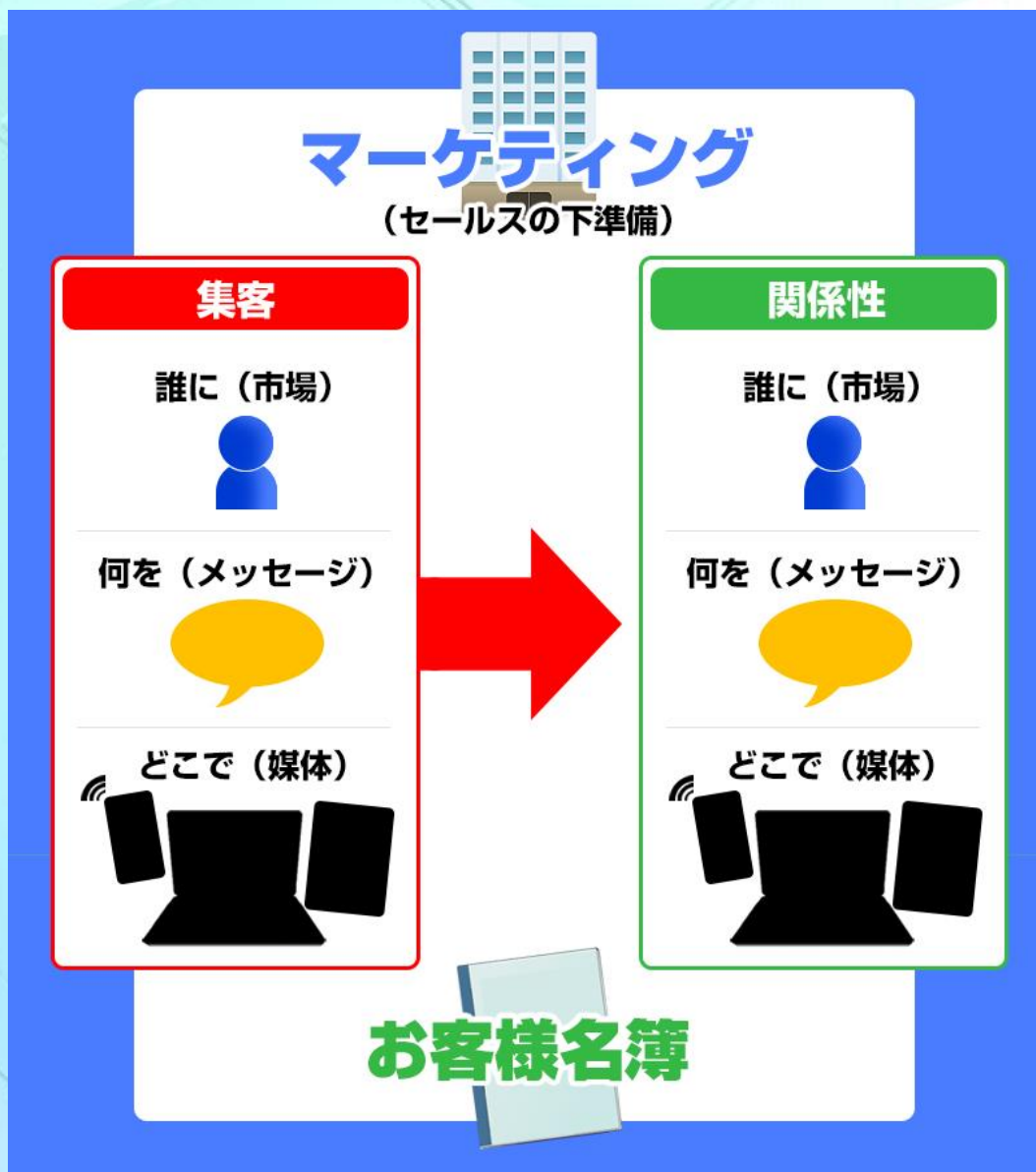
「マーケティング = 集客」と安易に結びつけていますがこれは間違いです。

集客とマーケティングの関係性を図で表すと

こんなイメージになります。

まずはこちらをご覧ください。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



どうでしょうか。図にすることで「集客」と「マーケティング」の違いや関連性が見えてくると思います。

つまり集客はマーケティング（商品を成約するための下準備）

の枠の中にあり、まずは 見込み客がどこにいるかを調べて、

その人がいそうな媒体から人を集めて、

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

そのお客様にメッセージを送り、関係性を作り、

最終的な商品販売、成約と結びつける。

集客とセールスは密接に関連していることが分かります。

まとめると**集客は**



**お客様（見込み客・新規客・ファン・休眠客）を
惹きつけて集めること**

マーケティングは



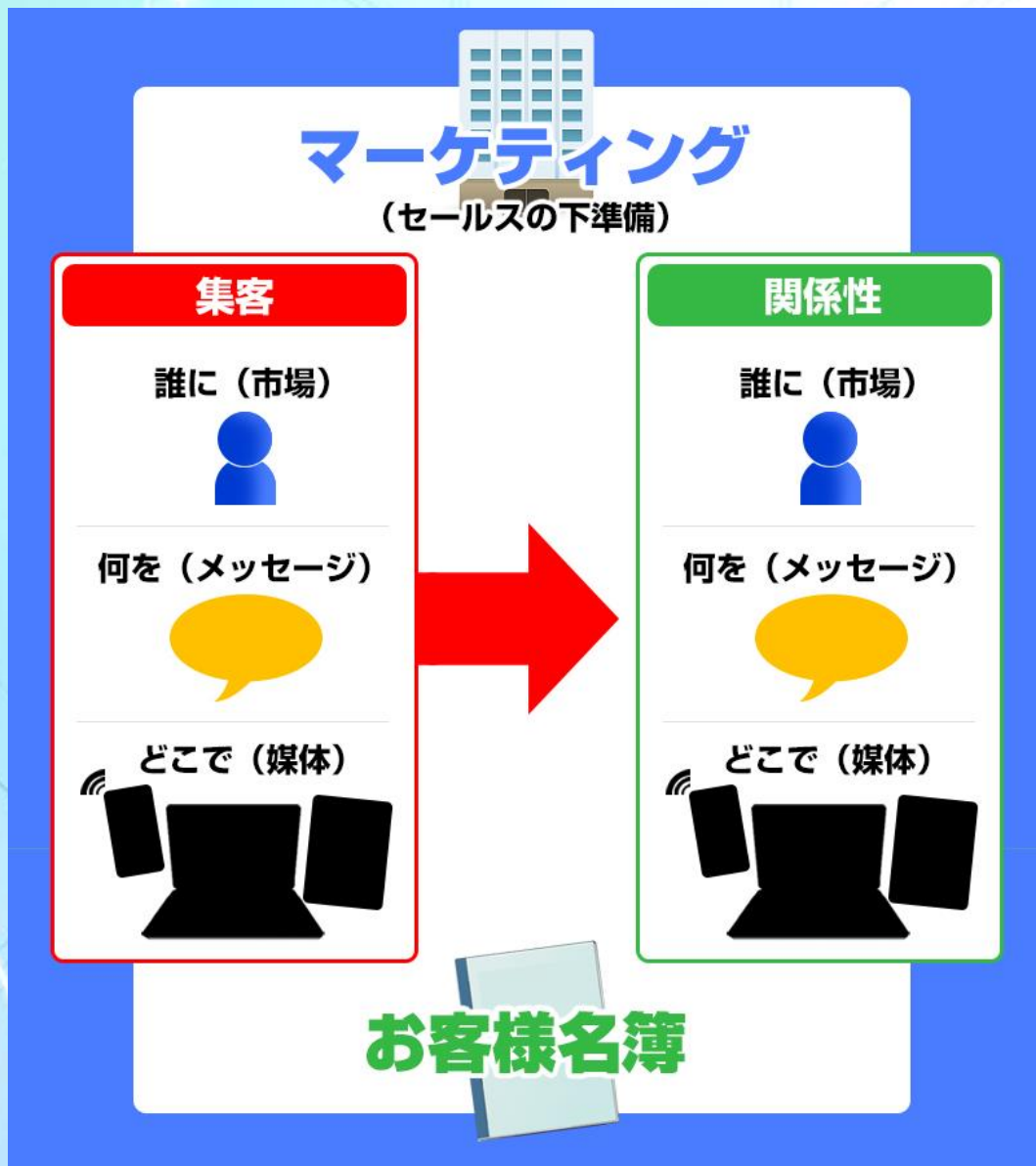
**お役様が欲しいと思う商品を適切に（セールス）
届けるための下準備**

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

となります。

集客とマーケティングの目的を再度振り返ってみると・・・

こうなります。



集客も、マーケティングも、セールスも、つながっています。連動します。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

再度の繰り返しですが、その目的は

商品を買ってもらうこと 売上をあげることです。

全てがきちんとできれば報酬をあげるなんてとても簡単です。

これらをひとつひとつ丁寧に組み立てていけば、

報酬発生は100%の確率で発生します。

一度型を作ってさえしまえば、あとはその型を

繰り返していくだけで報酬というものは

否が応でも増え続けて次々と発生をしていくのです。

とはいつでも・・・

どのような媒体で集客をして、

どうやって見込み客を集めて、

関係性を深めて、

何を売ったらいいかわからない・・・という

方が多くいらっしゃいます。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

確かに、一から全てを一人で組み立てるにはとても大変ですよね・・・

私も慣れるまでには時間がかかりましたし、

試行錯誤の繰り返しでした。

集客を学び、マーケティングを極めるために

最も重要なことは

とりあえずでも実践をして、**報酬をあげて、**

今やっていることが正しいと実感をつかむことです。

そこで今回今もつとも集客が行いやすく、最も早く

成果が出るひとつの「型」を

お伝えさせていただきます。

しかも難しいことも一切なく、

集客からお客さんとの関係構築、信頼関係づくりから

セールス報酬発生までを自動で行ってくれるツールも

開発され現在完成しています。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

今まで報酬発生までに行き着くまでには、

市場の把握、

見込み客のリサーチ、

媒体の選定、集客の実践、

お客様との関係づくり、信頼関係づくりと

一般的にはやることが多く、報酬発生という成果が出る前に

残念ながら挫折をする人が多かったです。

しかし、現代ではそういった多大な工程を

カットするための、科学やコンピューター技術が発展進化しその集客から

マーケティングまでを自動で行い、報酬も自動で発生させるという

夢のようなツールが開発されて、今現在完成しました。



集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

しかもそのツールを使えばそのツールがもたらしてくれる

ひも付けされた報酬メカニズム以外にも、

あなたもっているブログ、自社商品などにもアクセスを

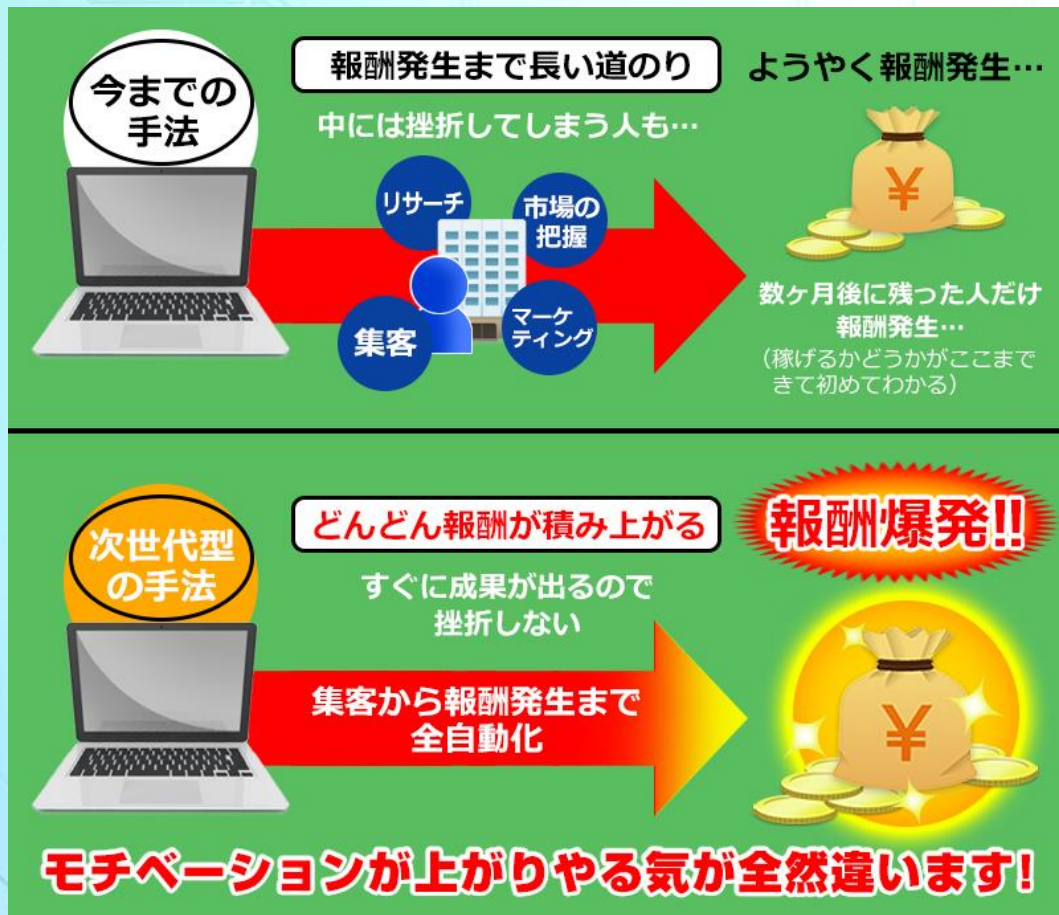
次から次へと流すことができます。

しかもそのアクセスは濃い属性で爆発的なアクセスが見込めます。



整理するとこのようになります

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



見比べるとその違いは一目瞭然です。

ツールが面倒なことをショートカットしてくれる上、

アクセス爆集めと報酬爆稼ぎを実現してくれます。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

ここまでご説明したことはご理解できましたでしょうか？

**今回は集客とマーケティングについての正しい理解と
媒体の説明などを行いました。**

非常に重要な概念です。ここをしっかりと把握していないと

ツールを理解して能力を思う存分発揮することはできません。

次回**その自動ツールとノウハウの全貌**をお伝えさせていただきます。

それまでに何度もこのマニュアルを読み返し復習をしておいて下さい。

なお、少しでも人よりも早くツールとノウハウを手に入れたいという

方のためにこちらの**優先ご案内登録**もご用意しています。



集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



優先ご案内ご登録はこちらです。

【アクセス爆集め 自動報酬爆稼ぎツールとノウハウ 優先ご案内登録】



こちらからお願い致します。

↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓

<https://1lejud.com/stepmail/kd.php?no=yITiauge>

このレポートについての簡単なお感想とアンケートだけで1分もあれば
登録できます。

少しでもご興味が有る方は

ぜひともこちらからご登録されて一般の方よりも

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

少しでも早く有利にツールを稼働させて

自動でアクセスを爆発させて報酬を得て下さい。

● 初報酬がまだの人はこのツールで**初報酬**までの道を

大幅にショートカットをして稼ぐ喜びを味わって下さい。



● アクセスに伸び悩んでいる方はこのツールで

サクッと**自動でアクセスを爆集め**してみてください。



集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

● 報酬を得ている方はその

報酬をツールで自動で片手間で2倍、3倍と増やして下さい。



● 月収30万円以上を超えている方は

月収100万円以上へと引き上げるチャンスです。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



どのような方に使って起動をして頂いても必ずやご満足いく

結果が出るツールとノウハウですので、楽しみにして下さいね。



詳細な配布時期については通信講座でお伝えをします。

今日から配信をします、通信講座は毎日欠かさずにご覧下さい。

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す

【アクセス爆集め 自動 報酬爆稼ぎツールとノウハウ 優先ご案内登録】



こちらからお願い致します。

↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓ ↓↓↓

<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=yITiauge>

1分でご登録できます。優先的に手に入れて有利に報酬を得てください。

最後までマニュアルをご覧頂きまして、ありがとうございます。

いつも通信講座をご覧頂きまして、ありがとうございます。

あなたの成功と発展を心から願っています。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。


=====

塾長 井上

連絡先 → info@seikouda77.com

思いは現実となる☆

集客を制する者はあらゆるビジネスを制す



最後のごあいさつなどを入力してください。
あなたのお名前