



## 気づき屋 | 【Brain40部突破】 永続的に成功する自己リサーチ術 🇯🇵

@kizukiya01

【知識0から"永続的に"月3万円を稼ぐコンテンツ作成】売れている起業家の商品構造&導線を徹底リサーチ | 7ヶ月ノウハウコレクター ▶ フォロワー200人で5桁収益化 | 「自分の商品が作れない」「アフィリエイト0→1突破の先に進めない」と悩み嘆く発信者へ、コンテンツ販売で月3万円を稼ぐ《精密リサーチ思考xコンテンツ創造術》を伝授します

📍 🇯🇵 永続的な成功を約束する自己リサーチ術

🔗 [brain-market.com/u/pankiji-kun/...](https://brain-market.com/u/pankiji-kun/) 📅 2022年4月からTwitterを利用しています

442 フォロー中 285 フォロワー



フォローしているさくや | コンテンツ解剖noterさん、ユイト | 稼ぎたい人だけのSNS教室〜あなたに月5万円の収益をもたらしますさん、他38人にフォローされています

### 【問題点】

① 発信のコンセプト：ターゲットと提供価値を絞らないと興味を持たれない

→ 誰にどんな価値をどうやって提供するものなのか？

・ どんな深い悩み・問題、欲求（インサイト）を抱えた人がターゲットなのか？

・ その悩みや問題、欲求をどうやって解決するのか具体的な手段とどんなベネフィットが得られるのか？

★ インサイトターゲティングをしっかりと行い、どんな価値を提供し見込み客のインサイトを解決するか？ またその価値を実現するための手段を明確な論理を持って述べる

## ②見込み客がコンテンツを見てから、すぐに個別相談できるファネルを組むべき

セオリーはフロントエンド購入者に対して、すぐ無料のコミュニティ(LINE のオープンチャットなどでOK)に入れて、デイリーで価値提供。その後コミュニティ内で無料相談をオファーし、来てくれたお客の課題点を指摘した上で、期待値を超える価値提供→バックエンドのオファーが高単価成約のファネルだが、Kei さんの場合はアカウントの発信力・発言権がまだ弱いため、フロントエンド購入者の母数が増やせず、バックエンド成約人数も必然的に少なくなる。また、他の発信者が現在多数おり、バックエンドの動線までたどり着く時間が長いと離脱されたり、他の発信者の商品で成約してしまう可能性があるので、

ざっくり言うと、

**コンテンツ→すぐに「個別」無料相談→即商品オファー**というファネルがベスト。

↑この場合、商品内容やクロージングにコツが要りますが、やることとして、この流れを押さえておいて下さい

## 【解決策】

### ①機能的価値特化のコンセプト設計

↳ターゲットと提供価値を絞り、得られる結果（ベネフィット）が明確にわかるコンセプト

### ②コンセプトに沿った、お客の悩み・問題を解決するコンテンツの提供

↳見込み客が抱える問題の原因と解決策、具体的な行動指針をまとめたコンテンツを配布します。ここのコンテンツでいかに**需要を作り出せるかが勝負**です。

※「Re:CREATION」を参考にして下さい

↳<https://brmk.io/w8T6> ※販売終了ですが、ご希望でしたら1部のみ復活させます。

### ③コンセプト設計完了後、見込み客となるターゲットに対してフォローで認知取り

### ④②で作成したコンテンツの配布企画を固定ツイートに設置してリスト取得

### ⑤LINE登録時にキーワード応答で②のコンテンツを配布。

応答配布時に「貴方に合わせた具体的な解決策を知りたい方は”気になる”と打って下さいなどの文言を記載しておく。※例えばの話です。

### ⑥「気になる」の文言を打ってきた人に対して、個別相談会をオファー

↳「オーダーメイド感」を演出するコツが必要になります

### ⑦個別相談内でコンテンツのオファーやコンサルティングなどの高単価商品のオファー

※今回マネタイズ商品が不明なため、一旦このような表記にしています。

## 【学ぶべきこと】

①コンセプトメイキング：解決策①

②無料コンテンツ作成術：解決策②

③需要創造の具体的方法：解決策②、⑥

④高単価成約のためのファネル設計：解決策⑥

④セールスクローリング：解決策⑦

## 【おりゅうコンサル生のコンセプト Before→After】

### 事例①ダリルさん

Before



#### ダリル@ゼロリストセールス

@darilsite フォローされています

【リストが集まらないコンテンツ販売者のための少数リストで高単価商品を売り方の教えるセールス専門家】初商品リスト数"0"で完売 | 50万円の商品をリスト数"3"から成約 | 『顧客心理に基づくセールス力&販売戦略』によって生まれる"売れる確約"をあなたへ | 少数リストでも高単価商品が売れる一撃必殺の通話セールスが学べます

◎ ▼少数リストから200万販売した"売れる必然"をあなたの手に

🔗 [brmk.io/BWNp](https://brmk.io/BWNp) 🗓️ 誕生日 4月2日

📅 2020年8月からTwitterを利用しています

After



Edit profile

#### ダリル 『絶対化』 5Stepセールス

@TupzXe9yikbqVYD

『売れる必然』を生み出す救世主 兼 革命家 | 月収100万超継続中 | 「少額コンテンツ販売」「少リストでのローンチ」「オファー拒絶の連続」に疲弊した発信者へ、お客側から求められ永続的に高単価成約を実現する「誘引型セールスファネル構築」と「一撃必中クロージング術」を継承中 | 固定概念に囚われた売込セールスにピリオドを

📅 2021年11月からTwitterを利用しています

### ■ダリルさんの企画

Before:拡散屋を使い RT 数を 100 以上稼ぐ、純粋な RT 数は 20 程度、感想はたったの 3 件

通話セールスでどうやって高単価商品を売っているか知りたい方いますか？

- ▶通話セールスまでの導線
- ▶通話セールスで抑えるべきポイント

これを知るだけで高単価商品が売れるようになり収益は一気にハネます  
RT頂ければフォロワーさん限定で解説動画送ります



20:00 · 2022/01/15 · [Twitter Web App](#)

133件のリツイート 3件の引用ツイート

139件のいいね

After : 拡散屋は一切使わず企画が大跳ね、**感想は 63 件、感想投稿率は約 50% : 需要創造力**

初心者だから？実績がないから？  
低単価マネタイズに疲弊する日々は今日で終了

僕が今もなお月収100万超を継続し  
限界でまだ誰も触れたことのない

「お客側から求められ高単価商品が継続的に売れ続ける究極のセールス術」  
を継承します

RT頂いたフォロワー様限定で公開



20:00 · 2022/04/23 · [Twitter Web App](#)

144件のリツイート 63件の引用ツイート

207件のいいね

事例②なつきさん

Before

消費するのもうやめませんか?  
たった5人の集客で、月収10万円をぶち抜く  
利益100万超  
累計500部完売

なつき | 絶頂点リブランディング～生き様から世界を創る～  
@natsuki\_Brain フォローされています

『あなたのハートを、世界に変える。』世の在り方を創る者 | 1日2時間未満労働⇒半年200万超収益化 | 『時代を創る在り方』と『志あるトップブランド化』でファンに愛され、比べられようがない『何者』へ。| 努力が悲しみにならない、夢にありがとうと言える世界に。| 生きたい世界を瞳に映し、誰かの夢の理由であれ。君の挑戦は皆の未来。

🔍 "絶対領域"を展開する業を、今だけ公開中！(非売品)  
[natsuki-style.studio.site](https://natsuki-style.studio.site)  
📅 2021年8月からTwitterを利用しています

2,029 フォロー中 3,573 フォロワー

After

なつき | シンボル化コンセプトメイク  
@natsuki\_Brain フォローされています

「唯一無二」を演出する独創者 | 半年収益570万超 | 誰かの猿真似・二番煎じに終始し差別化に困窮する脇役のアナタへ、実績で比較されない競合不在の独壇場をプロデュース | 「シンボル化コンセプトメイク」で己に秘められた価値を魅き出し、顧客から求められ続ける比較概念不在の存在へ | 答えは外に求めるな、自分のハートに問いただせ。

🔍 "比較概念不在"を展開する業を、今だけ公開！(非売品)  
[natsuki-style.studio.site](https://natsuki-style.studio.site)  
📅 2021年8月からTwitterを利用しています

2,348 フォロー中 3,791 フォロワー

## 【無料 ZOOM 相談について】

今回のこの動画の内容について、

「より深く理解したい！」

「もっとこういうところが知りたい！」

「ここがわからない！」といったところがあれば、

ZOOM にてマンツーマンで説明します。

最高の情報コンテンツとは、

自分とお客さんがマンツーマンで面と向かって話すこと。

これが最高に価値のある情報コンテンツです。

「無料 ZOOM」相談ご希望の場合は、

購入者 LINE もしくは Twitter DM にてお知らせください！