

懸場帳は何年もかかって集められた顧客情報が書かれ、親から子へ伝えられます。もし後継者がいなかった場合、懸場帳は現在の金額にして一千万から二千万で取引されたそうです。それだけ、顧客の情報は重要で価値があるものなのです。

また、別の顧客情報の重要性を象徴する話として、江戸時代の呉服屋さんの話があります。

呉服屋さんは顧客の氏名や取引情報を大福帳に記していました。彼らも富山の薬売りと同様、顧客情報を何よりも大事にしていました。火事があった際、何よりも先にこの大福帳を抱えて逃げたそうです。江戸は火事が多かったのですがどうしても間に合わない場合は大福帳を井戸に投げ込み、燃えて消失するのを防いだといえます。

そのため大福帳の素材には、水にぬれても破れないように、コンニャクのりを使って漉いた和紙や、耐水性・耐久性に優れた和紙が使われていました。大福帳には紐がついていて、鎮火したら引き上げて乾かし、すぐに使えるようになっていました。

大福帳の焼失による損害は図りしれないということを呉服屋さんはよく理解していたのです。このように顧客のデータベースが一番大切だということは、商売をやっていくうえ

で今も昔も変わりません。

ビジネスをやっていく上で、顧客のデータベースは大変重要です。書籍やCD・DVDを店舗で販売する場合、どのような人がどんなジャンルの商品を買ったということや、その顧客の個人情報を取得することはしていませんでした。そのため、顧客が店舗に来て商品を選んで買うということではしか売上をあげることができませんでした。

もし、顧客がどのようなジャンルの本に興味があるのか、どんなアーティストが好きなのかという顧客データを持っていれば、新しい商品が出た場合に、ダイレクトメールなどでアプローチができたはずです。連続ものの書籍の続編が出たら、その書籍をこれまで買っていた人は、続編も買うはずです。毎回買っているアーティストの新しいCDが発売になったら、当然そのCDも買うはずです。

今までの店舗ビジネスでは、このようなビジネスチャンスも、顧客データを取っていないために逃してしまっているのです。リアルビジネスの場合、顧客データを取得する習慣がなく仕組みを作り上げるのも難しいので、しようがないのかもしれない。

しかし、インターネットで情報ビジネスを行う場合、購入してもらった購入者の顧客デ

ータを取得することは容易です。購入してもらった商品を送るために、購入者のメールアドレスは必須になりますし、DVDなどを配送する場合は、住所や電話番号なども教えてもらう必要があります。

購入者も、インターネットで商品を購入する際に、顧客情報を販売者側に渡すことに対して大きな抵抗感はなくなってきました。

リアルビジネスとは違い、インターネットで商品を販売する場合は、顧客データを得る仕組みを容易に作ることができます。

また、顧客へのアプローチも、今までは、ダイレクトメールを送るのにハガキなどを利用していたため作成費や郵送費などが掛かっていました。しかも費用対効果やハガキのデザインなども考えたりする必要があったため、顧客情報を持っていても簡単にはアプローチできませんでした。しかし、Eメールを利用すれば、簡単に無料でダイレクトメールを送ることができそうですので、顧客に何度もアプローチをすることが可能です。

インターネットを利用して、情報商品を販売する最も大きなメリットは、販売する情報に興味がある顧客データを取得できることにあります。例えば、犬のしつけのDVD

を購入する人は、必ず犬を飼っているだろうし、犬のしつけに困っている人です。

そのような、ある特定の特徴を持った人の顧客データを取得できることは、ビジネスを展開していくために大変有益なことです。

通常、自分のビジネスに興味がある人の情報を集めるためには、お金を払って広告を出して見積もりを取ったり、小冊子などを無料プレゼントしたりする必要があります。

しかし、顧客リストを集めるために情報商品を販売すれば、お金をもらいながら、自分のビジネスに関係する顧客リストを集めることができます。あなたがすでに何らかのビジネスをやっている、見込み客のデータが欲しいと思ったら、あなたのビジネスに関係する情報商品を販売して、リストを集めれば良いのです。

情報ビジネスは、ただ商品を販売して利益を得るというビジネスではなく、顧客リストを集めながらビジネスを大きく展開できるビジネスなのです。

Chapter. 2

情報ビジネスの 基礎知識

情報ビジネスとは

情報ビジネスとは、「物ではなく、価値のある情報を販売するビジネス」のことです。情報を販売するというビジネスモデルは、新しいビジネスモデルというわけではなく、昔から行われています。

例えば新聞、雑誌、本などの印刷物は、印刷された情報を欲しいと思う人に販売しています。映画のDVD、ゲームソフト、音楽のダウンロードなども、その中に保存されているコンテンツに価値があるから購入しているのです。

情報を形にして販売するビジネスモデルは、注意してみると身の回りにいくらかでも存在しています。

情報を販売するというビジネスモデルの最大の特徴は、1つの商品（情報）を複製して多くの人に販売することができるという点にあります。例えば、情報商品の1つである本

は、一度書いたものが売れば売れただけ印税という形でお金が入ってくるようになります。音楽も同様に、1回作詞や作曲をしてみれば、その後印税としてお金が入ってくるというビジネスを構築することが可能です。この複製して販売することができるという特徴が、インターネットとの相性が抜群に良い理由です。

■情報販売を利用したビジネス

通信講座	資格などに合格したりするための問題やテキストを販売したり、趣味を楽しむためのポイントなどを解説したテキストを郵送販売している。
会員制サイト	会員にならないともらえない秘匿性の高い情報を提供している。競馬の予想情報や投資情報などのお金に直接関係するような会員制サイトは、高額なものもある。
セミナー	特定のジャンルに特化したセミナーを開講することで、その情報を知りたいという人たちから情報提供料をもらっている。
ソフトのライセンス	パソコンなどのソフトを利用することができる権利を販売している。ウィルス対策ソフトのように、期限を決めて毎年更新しないとアップデートできないように課金しているところもある。

情報の価値とは

お金を払ってまで手に入れた情報とは、どのようなものでしょうか？ あなたは、どのような情報にならお金を払っても良いと思いますか？

例えば、あなたが使っているパソコンがウイルスに侵されて、大切なファイルがあと5分で壊れてしまうということがわかった時、そのウイルスを除去する情報商品が販売されていたら、あなたはお金を払ってでもすぐにその情報を購入するでしょう。また、あなたはいつもダイエットに失敗しているけど、どうしても1ヶ月以内に5キロ痩せないといけないという状況になった時に、簡単に1ヶ月で5キロ痩せられる方法が販売されていたら、あなたはその情報を購入すると思います。

これらの情報は、自分が困った状況になった時には、喉から手が出るほど欲しい情報になります。情報とは、その内容自体が問題を解決する方法になったり、他人が成功した経験を疑似体験することで時間を短縮できたり、失敗を防ぐことができるものです。

情報に対する価値は人によって異なり、その情報に何百万円の価値を見出す人もいれば、何の価値もないと判断する人もいます。インターネットが普及して、さまざまな情報を無料で簡単に取得できるようになってきてはいるのですが、無料で手に入る情報には信憑性がなく、正しい情報なのか間違った情報なのかを調べているだけで、大切な時間を浪費することにもなります。有料で販売されている情報ならば、間違った情報である確率は格段に低くなります。正しい情報を、その情報を知りたい人が手に入れることで、情報は初めに価値を発揮することになります。

勝間和代さんは「効率が10倍アップする新・知的生産術―自分をグーグル化する方法」(ダイヤモンド社)の中で、「情報こそが現代の通貨である」と述べています。知的生産術を研究されている方もこのように情報の価値を評価しており、情報とは、お金を払ってまで手に入れる価値があるものであることがわかります。

情報ビジネスの販売形式とインターネットの関わり

今までの情報商品は、本や雑誌のように情報を印刷したり、CDやDVDなどのメディアに記録したりして販売する物販が主流でした。しかし、インターネットの普及によって、音楽ファイルのダウンロードに代表されるように、形があるものではなく、情報そのものが電子データという形がない形式で販売されるようになってきています。インターネットの出現によって、今までの、情報を何かの媒体に載せて販売する形態から、情報だけを販売する形態へと変化が起きたのです。

情報を保存する媒体となる物がなくなったことで、輸送コストが必要なくなり、輸送時間もなくなりました。今までは、新聞の情報は新聞屋さんが朝早くから配達することで流通していたわけですが、インターネットというすばらしいインフラの普及のおかげで、新聞の内容はホームページでいつでも簡単に見ることができるようになりました。パソコンで必要なソフトウェアを購入する時も、わざわざパソコンショップに買いに行かなくても、

家にいながらダウンロードでソフトを手に入
れることができるようになったのです。イン
ターネットを利用した情報販売では、PDF
ファイルや音声・動画ファイル、eメールな
どの電子データを用いることで、輸送コスト
を必要とせず簡単に流通させることができる
ようになりました。情報商品は、インターネ
ットのおかげで飛躍的に流通させやすくなっ
たのです。

また、情報商品の特徴として、複製したも
のを大勢に販売できるということがありま
す。1つの情報を電子ファイルで不特定多数
の人に配ろうとした場合、インターネットを
利用すれば、無料で大量にコピーして、配る

■情報の販売形式の変化

インターネットが登場する前の情報販売の形式

・本・雑誌・CD・DVD

インターネットが登場してからの情報販売の形式

・PDFファイル (e-Book) ・音声ファイル (mp3)
・動画ファイル ・eメール

ことができます。1つの情報商品を10人に配ろうが、1万人に配ろうが、百万人に配ろうが、インターネットを利用すれば、労力はほとんど変わりません。また、情報を保存する物体があるわけではないので、原価も必要ありません。

インターネットを利用することで、情報の販売は、どこに住んでいようと、大人数に、輸送費も必要なく、一瞬でできてしまうようになりました。

これだけ有利な点を聞いたら、インターネットで情報ビジネスをしたくなりませんか？
インターネットは、ただの便利なツールではなく、商圏を世界に拡大してくれて、一瞬で商品運んでくれるというとてもないビジネスツールなのです。

COLUMN

価値のあるセミナーとは？

セミナーに参加する場合、あなたは無料のセミナーと数万円する有料のセミナーのどちらに参加しますか？

私なら有料のセミナーに参加します。

その理由は、有料のセミナーの方が絶対に価値のある情報を聞くことができるからです。私自身もセミナーを開催することがありますが、その場合は必ず、値段以上の情報を提供するようにしています。無料のセミナーは、たいした内容もなくセミナー後に売り込みをされることがほとんどです。無料の情報ですから当然といえば当然です。

また、有料のセミナーに参加するメリットとして、有料セミナーに参加する意識の高い人と仲良くなれるということがあります。意識の高い人とのつながりはセミナーの内容以上の価値があります。

意識の高い人は、他のセミナーに参加していたり、日常でも価値のある情報の収集を行っていたりする可能性が高く、すばらしい情報を持っています。

人と人のつながりは、ビジネスを大きく発展させるきっかけになったり、人生の学びになったりと大変価値のあるものになります。あるジャンルの有料のセミナーに参加すれば、そのジャンルに興味がある人が集まっていますから、共通の話題ができる仲間と知り合いになれます。

私もインターネットビジネスのセミナーにはたくさん参加するようにしています。セミナーで知り合った仲間とは、ビジネスでもプライベートでも仲良くさせてもらっています。セミナーは有料のセミナーに参加することをお勧めします。

インターネットを利用した情報ビジネスの利点

インターネットを利用した情報ビジネスは、通常のリアルビジネスと比べてさまざまな利点があります。ここでは、情報ビジネスの利点をリアルビジネスと比較しながら、1つずつ説明していきます。

●資金がほとんど必要ない

リアルでのビジネスを始める場合、それがコンビニのフランチャイズであろうと、カフェであろうと、店舗や在庫やスタッフの雇用など、いろいろと資金が必要になります。独立して何かビジネスを始めようとしたら、最低でも数百万円は必要になるでしょう。しかし、インターネットを利用した情報ビジネスの場合は、パソコン1台あればビジネスを始めることができます。お金がかかるといっても、1万円程度のホームページ作成ソフトやホームページをアップするための年間数千円のサーバー代ぐらいです。資金はな

いけど何かビジネスを開始したいと思っっている人にとって、インターネットを利用した情報ビジネスはとても理想的なビジネスです。

● 在庫がいらぬ

リアルビジネスの場合、在庫のことを常に考えて商売をする必要があります。予想より売れなかつたら在庫があまり損が出てしまいますし、予想より売れたとしても、在庫が不足して機会損失になってしまいます。また、在庫を保管しておくスペースも確保しなければなりません。しかし、インターネットで情報を販売する場合、形のない情報という商品を販売するので、在庫を持つ必要がありません。在庫不足や余剰在庫の心配もなく、保管コストも発生しません。自宅などの小スペースでも、ビジネスを始めることができます。

● 全世界が商圏になる

通常、リアルビジネスでの商圏は、10 km以内の範囲と言われています。それ以上遠いところから、お客様はなかなか来てくれません。しかし、インターネットを利用して商売すれば、インターネット上に店舗であるホームページを公開した瞬間から、世界中の人が

ホームページにアクセスできる状態になり、商圏は全世界に広がります。例えば、私が販売している犬のしつけのDVDにも、海外在住の日本人の方から注文が入ってきています。

また、情報商品と販売ページを英語・中国語・韓国語に訳していけば、世界の人へ向け、販売をすることも可能になります。需要の少ないニッチなジャンルの情報を販売する場合であっても、インターネットを利用して商圏を世界全体に広げれば、リアルビジネスよりも多くの人数を集めることができます。全世界の人を相手に販売ができるようになるのです。

●輸送費がかからない

何らかの物品を販売する物販では、販売した商品をお客様のところまで配送する必要があります。前述したように、インターネットを利用して商圏を世界規模に広げたとしても、輸送コストの関係でビジネスの継続が難しい場合があります。低価格の商品をインターネットで販売したとしても、送料のほうが高くついてしまうことがよくあります。送料を含めた金額を考えたら、お客様は、近くのお店で買ったほうが良いということになってしまふのです。そういった点を考慮すると、インターネットで物を販売する場合、1つの商品

は3000円以上にしないとビジネスとして成り立たないと思います。多くのインターネットショップが、一度に5000円以上購入した場合のみ送料無料のサービスなどを行っているのは、それぐらいの値段にならないければ送料を負担するのが難しいからです。しかしインターネットを利用して、情報商品つまり電子ファイルを販売する場合は、送料はかかりません。eメールに添付して送っても、ダウンロード版で販売したとしても、送料をかけずに商品である電子ファイルを渡すことができます。インターネットを利用した情報ビジネスなら、**輸送費がかからずに、全世界に商品を送ることができるのです。**

●原価がかからない

物品を販売する場合、その商品を作るための原価が、費用の中で大きな割合を占めることとなります。利益を上げるために、どれだけ原価を抑えることができるかという競争を、多くの会社が行っています。情報ビジネスの場合を考えると、電子ファイルで商品を作成すれば、原価はゼロで商品を作ることができます。これは、通常の物販を行っている人から見れば、ありえないことでしょう。しかも、前述したように在庫もなく、データをコピーするだけでどんどん生産することができます。原価がまったくか

らず、製造コストもかからない情報という電子ファイルを販売する情報ビジネスは、他のビジネスとは比べものにならないほど、利益率が高いビジネスです。

● いつでもどこでも仕事ができる

リアルビジネスの場合、決まった時間に決まった場所で商売をしなければなりません。休みを取るにしても、お客様が困らないように平日に1日だけ休めればいいぐらいで、下手したら数ヶ月も休みがないというようなこともあります。インターネットを利用した情報ビジネスの場合は、ホームページで24時間年中無休の営業ができるので、ホームページさえしっかりとしておけば、ホームページが接客して販売までしてくれます。ホームページを作成する作業は、好きな時にできるし、インターネットの環境が整ってさえいればどこでもできます。つまり、好きな時間に好きな場所で仕事をするという、あこがれの生活もできるようになります。

以上が、インターネットを利用した情報ビジネスの利点です。インターネットを利用した情報ビジネスは、これらすべての利点が重なり合って、本当に理想的なビジネスモデル

ができあがっています。リスクがほとんどなくハイリターンが得られる、ほかにはないビジネスモデルです。

ただし、巷でいわれているほど、インターネットのビジネスは簡単に稼げるというわけではありません。インターネットを利用したビジネスの仕組みやマーケティングの知識は必要ですので、これから勉強していきましょう。

情報ビジネスに関する間違い

情報ビジネスに関して、インターネット上ではいろいろなうわさが飛び交っています。情報ビジネスは、ローリスクハイリタインのビジネスモデルですが、魔法ではないので、勝手にお金が湧いてくるようなことはありません。情報ビジネスに関するよくある間違いとして以下の3つがあります。

情報ビジネスに関するよくある間違い

- ① 素人でも簡単に稼ぐことができる
- ② ホームページを作れば売れる
- ③ ほったらかしで稼げる