

① 情報ビジネスは素人でも簡単に稼ぐことができるというのは間違い

インターネットを利用したら、簡単に稼げると思っている人もいます。たしかにインターネットを利用するとビジネスは飛躍的に向上する可能性がありますが、素人が誰でも簡単に稼げるほど、甘い世界ではありません。

情報ビジネスも、「素人でも簡単に稼ぐことができる」というのは間違っています。情報ビジネスで成功するためには、インターネットマーケティングの知識を学んで、ホームページを作成できるようになる努力が必要です。しかし、ビジネスを開始するための資金がほとんど必要ないので、誰でも情報ビジネスに挑戦することはできます。本気で情報ビジネスで成功したいと思うなら、お金儲けをしてやろうとするのではなく、良い情報を多くの人に知ってもらいたいという情熱を持って勉強することが大切です。

② 情報ビジネスはホームページを作れば売れるというのは間違い

とにかく情報商品を作成して、販売用のホームページさえ作れば売れるというのも間違いです。リアルビジネスをやっている人の中には、ホームページさえ作れば売上げが伸びるように思っている人がいますが、それは大きな間違いです。インターネットは、ビジネ

スを展開するのにすばらしいインフラですが、魔法のツールではありません。実際、9割以上のネットショップが儲かっていないというのが現状です。しかし、インターネットをうまく利用することができれば、少数数でもリアルビジネスでは考えられないほど、売上げを飛躍的に向上させることが可能です。私の会社でも1名の社員と2名のアルバイトの合計3名で、犬のしつけのDVDを月商3000万円のビジネスに育てあげました。

### ③ 情報ビジネスはほったらかしで稼げるというのは間違い

インターネットを活用すれば、ホームページが販売をしてくれて、自動的に売上げがある仕組みを作ることが可能です。しかし、購入してくれた方からのメール対応も大事な仕事ですので、仕組みだけを作ってあとは完全なほったらかしというわけにはいきません。不労所得にあこがれて情報ビジネスをやることは、購入者のことを考えてもお勧めできません。効率化はできますが、完全にはほったらかしにはできないと思ってください。簡単にほったらかしで稼げるという考えでビジネスをしても、お客様にも自分のためにも何も良いことはありません。

インターネットで情報ビジネスのことを調べると、いろいろなことが書いてあるサイト

を見ることになると思います。はっきりいって、情報ビジネスを悪用すれば、簡単に大金を稼ぐというようなこともできてしまいます。しかし、それは情報ビジネスの特徴を悪用した詐欺でしかありません。楽をしてお金を稼ぐごうとしても、顧客満足度は下がってしまい、ビジネスとしては成り立ちません。情報ビジネスに関する間違っただうわさに騙されずに、しっかりとした考えで、顧客満足度の高いまっとうなビジネスをしましう。

## 情報ビジネスの健全化

情報ビジネスは、資金がなくてもスタートできて、大きなお金を得ることができるビジネスです。しかも、インターネットを利用して行うビジネスなので、匿名でもできてしまいます。このような特徴を利用して、情報ビジネスを悪用している人がインターネット上には少なからずいます。

情報ビジネスとは、価値のある情報を提供して、その対価としてお金をいただくというビジネスですが、インターネットで販売しているので書籍のように購入前に中身を確認するようなことはできません。したがって、まったく価値のない情報を高額で販売している人間も、残念ながら存在します。

まだ新しいビジネスなので、法律の整備が間に合っていないのですが、このままでは、本来すばらしいビジネスモデルである情報ビジネス自体が終わってしまうと考えた情報ビジネス業界は、業界全体で健全化の方向に動いています。

### ●返金保証の情報商品の増加

情報商品は買ってみなければ内容を確認できないため、価値のない商品を騙して販売することも可能です。しかし、最近では情報商品を購入してみて、販売ページに書いてあるような効果が得られなければ、全額返金をするという販売者が増えてきています。つまり、提供する情報に価値がなければ、お金はいただかないということです。このような情報商品が増えることは良いことだと思います。

### ●JIEAの設立

情報ビジネスの業界を健全化することを目的として、日本インターネットアントレプレナー協会（JIEA）が、2008年2月から活動を開始しました。この協会は、一部の悪質な情報商品の販売者やアフィリエイトによって、情報販売市場が荒らされて衰退していくことがないように、情報ビジネス業界の第一線で活躍する情報起業家を中心に市場の健全化と消費者保護を目的に設立されました。今後、さらに拡大すると予想される情報販売市場において、このような協会が活躍してくれると思います。

## 情報ビジネスの流れ

情報ビジネスの流れは非常にシンプルです。すべてのビジネスに共通することですが、売れる商品を作成し、販売する場所を用意し、そこにお客様を集めるという流れです。インターネットを利用した情報ビジネスの場合は、次の3ステップになります。

- ① 需要のある情報商品を作成する
- ② 作成した情報商品を販売するためのホームページを作成する
- ③ その情報が欲しい人を販売ページに集める

情報を販売するためにまず、多くの人がお金を出しても買いたいと思う情報をまとめて、情報商品を作成します。次に、その情報商品をインターネットで販売できるように、販売用のホームページを作成します。最後にそのホームページに興味がありそうな人のア

クセスを集めます。

情報ビジネスはすごくシンプルな仕組みですが、それぞれのステップできちんとポイントを押さえておかないと、情報商品は売れません。例えば、すごく良い情報商品を作っても、その魅力を十分に説明できるホームページを作れなければ、いくら興味のあるアクセスを集めても、情報商品を買ってもらえません。たとえ、すごく良い情報商品を作成してもその魅力を十分に説明できるサイトができあがっても、その情報に興味がある人からのアクセスを集めることができなければ、情報商品は売れません。各ステップでのポイントが押さえられているかどうか、売れる人と売れない人の差です。情報商品をうまく売るための方法を、次の章から手順を追って説明していきます。

infotop

売りたい 買いたい アフィリエイトしたい

infotopってなに?

携帯サイト集客・携帯アフィリエイトでどっかーん!とお困りのあなた!

携帯動画サイトが簡単に自動生成できちゃワールド + あらえないっつの特典ワールド

モバドカーン

続・情報起業 非常態宣言

Ranking

ピックアップ

BTrade 暴露します

ログインはこちらか

購入者

アフィリエイト

モバイルアフィリエイト

発行費

インフォトップ  
<http://www.infotop.jp/>

JIEA JAPAN INTERNET ENTREPRENEUR ASSOCIATION

日本インターネットアントレプレナー協会は  
 消費者保護とネットビジネスの健全な発展に貢献します

HOME

協会とは  
 協会の目的  
 会員一覧  
 新着情報  
 主催セミナー情報

JIEAマークは安心商材の目安  
 悪い商品は買わない、売らない、作らない。  
 未来のために できることから始めませんか?

JIEA 100man  
 インフォブレイナー向け実践セミナー  
 8月4日(土) 13:00～16:00 東京・日比谷ホール

情報商材を買う方はココを必ず Check!

日本インターネットアントレプレナー協会JIEA  
<http://www.jiea.gr.jp/>

## Chapter. 3

---

# 需要のある 情報商品を 作成する準備

## 情報商品の作成手順

情報ビジネスを開始するために、まずは売れる情報商品を作成しなければいけません。どんなビジネスでもそうですが、売れる商品を販売することが成功するためには絶対に必要です。売れない商品を無理やり売ることは可能ですが、それは押し売りでしかありませんし、騙して売ったらそれは詐欺です。

インターネットのビジネスは、匿名で商売ができてしまうので、詐欺のような商売をやっている人も少なくはありません。

情報ビジネスにおいても、何の価値もない情報を高額で販売しているような人がいて、情報販売に詐欺のようなイメージを持っている人もいます。真面目に情報販売をしている人たちにとっては、とても迷惑な話です。情報商品を作る場合には、自分の家族や友達に自信を持って紹介できるような情報商品を作成する必要があります。自信を持って売れる

## Chapter.3 需要のある情報商品を作成する準備

情報商品を作成できれば、そのあとのマーケティングはすごくやりやすくなりますし、すべてがうまく回るようになります。需要があって売れる情報商品の作り方をこれから手順ごとに説明をしていきます。

### 情報商品の作成手順

- 1 売れそうなネタを考える
- ↓
- 2 そのネタの情報を持っている人を探す
- ↓
- 3 情報を持っている人のアポを取って契約する
- ↓
- 4 ノウハウの取材をさせてもらう
- ↓
- 5 販売できる形にする

## 売れそうなネタを考える

### ■情報ビジネスの3大ジャンルとは

どのような情報商品を販売すれば良いのかを考えていきます。まずは、お金を出してでも欲しい情報は何かということを考えてみましょう。お金を出してまで購入したい情報というのは「悩みが深いもの、欲求が強いもの」だと考えることができます。情報ビジネスの中でも特に売れている3大ジャンルというものがあります。

情報ビジネスで売れている3大ジャンル

- ① 「お金儲け系」 ネットで稼ぐ・競馬・投資・FXなどのお金に対する欲求
- ② 「恋愛系」 モテる・男女の関係・SEXなどの欲求
- ③ 「コンプレックス系」 人にいえない体の悩み・はげ・ワキガ・ニキビなど

これらのジャンルは、インターネットで実際に売れているジャンルです。しかし、売れている3大ジャンルに関する情報ビジネスをやっている人はすでに多いので、今から参入するのは少し難しい面もあります。

### ■ブルー・オーシャン戦略で優位にビジネスをする

あえて情報ビジネスの3大ジャンルに参入しなくても、情報販売で成功することは可能です。特に情報販売が初めての人は、競争の激しい既存市場の「レッド・オーシャン」ではなく、競争のない未開拓市場である「ブルー・オーシャン」を切り拓くことを意識したほうが良いでしょう。「ブルー・オーシャン」とは、W・チャン・キムとレネ・モボルニユが著したビジネス書「ブルー・オーシャン戦略」(ランダムハウス講談社)のなかで述べられている、ライバルがない市場のことです。情報ビジネスで売れている3大ジャンルはすでに市場にできあがっており、多くのライバルが激しい競争を繰り広げているレッド・オーシャンです。あなたがこれから情報販売をやっていこうと思っっているなら、まずは未開拓市場であるブルー・オーシャンのジャンルを見つけていることをお勧めします。私が

販売した犬のしつけの情報商品は、ライバルがほとんどいないブルー・オーシャンでした。ブルー・オーシャンで商売をすることで優位な点は、ライバルが今まで市場を荒らしていないので、マーケティング戦略に対する反応率がすごく高いことです。あとで説明するマーケティングの仕掛けを少し行っただけで、通常の情報ビジネスではありえないほどの反応があります。今まで誰もいなかった池で釣りをすれば、仕掛けに凝らなくても入れ食いになるのは、容易に想像ができると思います。ブルー・オーシャンでは、そのような状況を作り出すことができます。また、ライバルが少ないので、広告費の高騰がなく、安い広告費で多くの利益を得ることもできます。これらの理由から、ブルー・オーシャンである、新しいジャンルを狙うことをお勧めします。

ブルー・オーシャンを狙うといっても、具体的に何をすればよいのかと思うかもしれませんが。しかし、情報ビジネスの場合、新しい商品を作成するのはリアルビジネスに比べてハードルがかなり低くなります。価値のある情報を持っている方とビジネスパートナーになって、その方の持っているノウハウをまとめることで販売するための商品を作成することができるところです。

このように、すでにノウハウを持っている人とパートナーとなってビジネスを展開する

ような、得意な作業を分担してビジネスを展開する考え方をジョイントベンチャーと言います。すべての仕事を一人でやるよりも格段に速いスピードでビジネスを進めることができるようになります。

### 悩みを単語にできるジャンルを狙う

インターネットで情報を販売する場合、売れる情報のジャンルの選び方の指標として、悩みや欲求を単語で表せることが重要になります。ホームページへのアクセスの多くは検索エンジンから来ます。インターネットで自分が悩んでいることなどを検索エンジンで調べられる場合には、悩みや欲求を単語にして、それ

### 具体的なキーワードで悩みを明確にする

「かわいくなりたい」 → 具体性がなくどのような情報を提供してよいかわからない

「ダイエット」「痩せる」 → 痩せてかわいくなりたいということがわかる = **ダイエット情報**

「二重」「アイプチ」 → 二重になりたいということがわかる = **二重になる情報**

「小顔」「フェイスアップ」 → 小顔になってかわいくなりたい = **小顔になる情報**

を検索キーワードとして打ち込んで検索します。よって、キーワードになりやすい単語に関する商品のほうが、インターネットでは売りやすくなります。

さらに、キーワードを具体的な単語にするほうが、ジャンルを絞り込みやすくなります。例えば、「かわいくなりたい」というキーワードはあまりにも漠然としていますが、これを「ダイエット」や「痩せる」や「二重」などのキーワードにするとターゲットを定めやすく、どのような情報商品を販売すれば良いかが見えてきます。

### ■ 3 大ジャンルのコンセプトを変えてライバルを減らす

ライバルの少ないブルー・オーシャンのジャンルを探す方法の1つとして、大きなジャンルの中でコンセプトを変えろという方法があります。

例…ダイエット

やり方…食事制限、運動、その他  
ターゲット…性別、年齢層、体系

痩せたい部位…顔、足、ウエスト

ダイエットという大きなジャンルであれば、ダイエットのやり方や痩せたい部位でコンセプトを変えていきます。

ダイエットのやり方であれば食事療法にするのか、運動をして痩せるのか、ターゲットであれば性別や年齢で変えるのか、またはお産のあとの女性のダイエットに絞るのかなど、コンセプトを変えて考えます。痩せたい部位も、顔やせ、足やせ、ウエストのくびれ作りなど、コンセプトを変えることでライバルを少なくすることもできます。

「顔やせ」…痩せたい部位を顔に絞る

「メタボリック対策」…ターゲットを中性脂肪で悩んでいる男性に絞る

「バナナダイエット」…ダイエットのやり方を食事制限に絞る

### ■ 3大ジャンル以外のジャンルで考える

最近では3大ジャンル以外の情報商品である、スキルアップ系や資格系の情報商品（英語勉強法、ゴルフ上達法、ソフトテニス上達法、電験3種合格法など）も売れています。これらの売れているジャンルを見てわかることは、リアルビジネスでスクールや通信教育があるということです。つまり、現在、リアルビジネスで成り立っているビジネスは、インターネットの情報ビジネスでも成り立つのです。効率良くスキルアップしたい人、絶対に資格を取りたい人にとっては、喉から手が出るほど欲しい情報ですので、これらの商品は売れています。

スキルアップ系の情報ビジネスの良いところは、基本編の次に応用編を発売するなど、1回売った商品の続編が販売しやすいジャンルであるということです。例えば、英語の情報商品を販売している場合、まずは文法の情報商品を販売して、次に基本会話の情報商品を販売して、さらにビジネス会話の情報商品を販売することが可能です。これはコンプレックス系の情報商品にはなかなか適応しにくい手法です。やせる情報商品を売ったあとに、もっとやせる方法を売るのは難しいでしょう。

私が犬のしつけの情報商品を販売して、3ヶ月連続で日本一の情報販売のポータルサイトであるインフォトップの30日間ランキングで1位になった時、多くの人たちは驚いていました。それまでは、売れる3大ジャンルの情報商品しか売れないといわれていたのです。犬のしつけという生活に密着した情報商品がランキングの1位に居続けたのは衝撃的だったと、いろいろな方からいわれました。犬のしつけが売れたということは、もつといろいろなジャンルでも情報販売は可能だと思っています。

### ■緊急性のあるものでないと売れにくい

インターネットに限った話ではないのですが、今困っていないことに対しての商品は売れにくいという特徴があります。つまり、予防に関する商品は売れにくいということです。例えば、地震の対策方法を販売しようとしても、今困っているわけではないのでなかなか売れません。実際に大きな地震が起こったあとなら、買う人はいるかもしれませんが、通常、現在困っていること以外にお金を出すことは少ないでしょう。タウンページを見ると、緊急性がある職業は、広告を大きく出しています。以前は、何か困った

ことがあつたら、タウンページで調べて電話をするというのが一般的でした。しかし、現在は、何か困ったことがあつたら、インターネットの検索エンジンで調べるという人が増えています。つまり、困った時にインターネットで調べ、その問題を解決できる情報があれば、すぐに購入するという人もいます。また、情報商品は、その場で決済して情報をすぐにダウンロードして読むことができるので、その即効性が緊急時に適しています。緊急性がある情報は売れる可能性が高いので、あなたの身の周りに情報販売ができるような情報がないか探してみましよう。

## ■ リアルビジネスにつなげる情報販売のネタの考え方

あなたがすでに何かのビジネスをしているなら、そのビジネスに情報販売を利用できないかという考え方で、売るためのネタを考えるのはとてもすばらしいことです。

情報商品を購入してくれた人に対して、リアルビジネスを展開していくこともできますし、すでにいる顧客に情報商品を販売することも可能です。例えば、あなたがカフェのマスターなら、「カフェのマスターが教える本当においしいコーヒーを入れる方法」と