

愛されレポートマーケティングの全体像

なぜこのコンテンツを作ろうと思ったのか。

わたしもそうだったのですが、ビジネス簡単だよ、簡単に稼げるよ

そういう宣伝でビジネスを始める人が多い、

そのため「簡単じゃないじゃん」と辞めていく人たちが多い。

きっかけが簡単さなので「簡単さ」を追い求めてしまう

ビジネスを始めるキッカケとして「簡単さ」にひかれたことに感謝することにして、

そこから<ほんとのビジネスの楽しさ>を知って欲しい。

わたしは今、簡単じゃないし楽でもないけれど、師匠のおつきさんの在り方から生まれた愛されレポートマーケティングという手法で

ほんとのビジネスの楽しさを知ったんです。

それをお伝えることで「ほんとのビジネスの楽しさ」を感じながら収益化する人が増えたらという想いでこのコンテンツを作りました。

愛されレポートマーケティングは、自分らしく愛されながら収益化する仕組み

愛されレポートマーケティングというのは、実際にわたしなんが、自信がマイナスで怖がりだった時代から、師匠のおつきさんから学び、自分を好きになりながら愛されながら収益化してきた仕組み

今回、マーケティングとしてレポートを使うんだよ、ということが目見てわかるように「愛されレポートマーケティング」と「名前」をつけてみました。

「愛されレポートマーケティング」とは、

1つの「自分らしいレポート」を自分という名刺にし、集客することで、自分を好きになりながら自分らしく収益化していく仕組みです。

レポートとメルマガを使うよ。

①「自分」を見つける

無料レポートを作る

レポートというのは、無料のコンテンツになります。

ワードプレスで作ってもいいしPDFでもOK

ちなみに、ビジネスのノウハウじゃなくてもいい

子育てでも、健康のことでも。

あなたがこれまで生きてきた中で、あなただからこそ、見つけてきたノウハウやマインドを無料レポートにしちゃいます。

自分がこれまで乗り越えてきた経験から見つけてきたノウハウがあつたりします。

子育てでこんなに悩んでいたけれど、このノウハウを知ったことでこう変わったよ

身体が弱いことで悩んでいたけれどこうしたらよかったよ、とか

ビジネスで成果を出したこと

自分が変わったこと・変化したこと。進化したこと。

まだ何を無料レポートにしていのがわからない場合

当たり前になりすぎていて気づけてない

人とやりとりしていて人がびっくりしたことはあなただけのノウハウだったりします。

いろんな方と話してみよう！コミュニティの方だとズームおすすです！

なんなの場合は、ビジネスで発信と行動をしていったら自信と実績が育っていったよ、という感動をお伝えしています。

今自分の「変わりたいこと」ってありますよね。その困難を乗り越えて自分から変わっていくことで、過去の自分のような方の役に立つコンテンツができるんです。

過去のわたし+現在のわたし
過去のわたしのようなベルソナさんへ

②（「あなた」の代名詞になる）無料レポートを作る

自分らしさが軸

最初から、飾らず等身大の自分が見えるレポートを入口にすることで、そのまんまの自分を好きな方がメルマガ登録していただけます。

登録してほしいがために飾ると、結局あとから大変

好きな人の中でお仕事するのが楽しいです！

ノウハウよりもまずは人柄や在り方を知ってもらう

文字だけでなく音声を入れる

持ってるノウハウは全て出し切る

今の自分の全てを出し切るからこそ、伝わるし次に繋がります。

特典

フォロワーさんを増やそう！

一生懸命発信していても、見てくれる人がいないと意味がない

自分を好きになってくれる人や自分が好きだと思える方に出会うためにはたくさんの方と出会うことが大事・数が大事・少しやっけてすぐ諦めない

自分の発信をもらうためには

待ってるだけでなく自分から交流

大事なことは、商品を買ってくれる人としてフォロワーさんを見るのではなく、自分が好きな人を増やすという在り方。

自分らしくあること・楽しむこと。

● 受動的な姿勢から、「自分からいく」という姿勢を学ぼう。

やってみるからこそそう慣れる

③（自分の分身である）レポートを全力で知ってもらう

自分の無料レポートを知ってもらう挑戦をコミットしよう。

挑戦コミット

Kindle

ツイッターで1ヶ月に何名さまにダウンロードして頂きます！

応援してもらえる人になろう

自分のがんばりを見える化

その過程で実況発信することで、自分を知らないながらレポートを作ろう。

普段から等身大の発信・レポート作成の実況

レポート作るの頑張ってる姿の発信

● 自己表現の練習にもなります。

自分が変わる姿を知らなくて説得力

この姿を発信しながら、挑戦をやりきることで、

あなたが好きな人がレポートをダウンロードしてくれたりメルマガ登録していただけます。

自分から自分のレポートを必要としてくださる方に見つけてもらう行動をしています。

待ってる姿勢では誰にも見つけてもらえない。

● 自分をアピールする筋肉をつけます。

④（自分を好きな人の中で）メルマガを始める

メルマガは読者さんとの「信頼関係」を築くもの。

ルーティンを決めて、コンスタントに配信
ほんとに思っていることを配信

メルマガでは、等身大の自分を発信して、このわたしでいいんだを感じよう。

ここが土台です。

ここをカッコつけると、続かないし、後から大変です。

⑤（あなたが好きな）読者さんと交流して、自分が求められていることを知る

メッセージでのやりとり

ズーム相談会・個別のズーム

読者さんは何で困っているのかな？
わたしに聞きたいことは何かな？

あなたにしかできないサービスや有料コンテンツが見つかる

自分がほんとに必要なとされているものを商品化することができる

⑥（あなたが求められている）サービスを（自信持って）販売する

コンサルやサポート

モニターでも。

有料コンテンツを作る前に、目の前に、あなたが好きなクライアントさんがいてもらうことが大事。

当てずっぽうな商品よりも、本当にクライアントさんにサービスをご提供させて頂いたことで、役になったことをコンテンツ化していくことが大事と考えるからです。

⑦（あなたの独自の）有料コンテンツを（堂々と）販売する

クライアントさんへご提供させていただいて役にたっていることをコンテンツとしてまとめることができます。

まずは、日刊メルマガやツイッターで自力販売してみよう！

リアルな反応を知ることができます！
どんな言葉で購入していただけたかな？

⑧反応のあった言葉などでプロモーションメールを作り、自動で流れるステップメールに入れる。

ちゃんと手動をやりきってから、ここが大事。

ここでやっとな商品を自動で販売してみるんです。

すぐに結果が出ると思わないことが大事。

データをとったり、反応をみながら改善、改善していきます。

⑨（読者さんやクライアントさんと交流する中で）新しいサービスや商品を作っていく

進化を止めず、自分らしく人の役に立つものを作り続けよう！

「いきがい」や、「安心して生きていくためのお金」はもちろん、「時間」も増やしていくことができます。

そんな自然にできる仕組みをコツコツと育てていこう！

愛されレポートマーケティングで得られるもの

収益化していく過程で

自分らしさを見つける喜び

自分を表現する喜び

変わるんだ！という喜び

自分が変わっていくことで収益化できていく喜び

自分らしくいながら、その自分を好きな目の前に役に立ったものを、商品し販売できる安心感や喜び。

または、本当に自分が変わった商品を、自分を好きでいてくださる方に提供できる喜び。

自分を好きになって、自分を好きな人の中でのびのびと収益化できている喜び

一生を通して、自分を成長させながら人の役に立ちながら続けていきたいと思えるいきがい

目の前の方の役にたったものを形にしていくことで自然に作っていく仕組み

1つ1つ、目の前にあることを乗り越えていくことで、自信と実績が大きくなっていくよ！