

1-boss.com

初心者とりベンジを誓うチャレンジャーに贈る

間違いだらけの常識を破る
1からはじめるEビジネス
大成功マニュアル 入門編
サンプル版

『Eビジネスを甘くみるな、楽しんで儲かるものじゃない！

間違わずに、甘くみないで、正しくやれば儲かるビジネスだ！！

あなたが、やってはダメなこと、やらなければならないこと。』

初版 2004.06/20

加藤伸悟

1-boss.com

All copyrights reserved by 1-boss.com

著作権について

『間違いだらけの常識を破る1からはじめるEビジネス』PDF版(以下、本教材と表記)は、著作権法で保護されている著作物です。本教材の使用に際しましては、以下の点にご注意ください。

本教材の著作権は1-boss.com 加藤伸悟にあります。

1-boss.com 加藤伸悟の書面による事前許可無く、本教材の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、テープレコーダ等)による複製、流用及び転載、転売(オークション含む)することを禁じます。

使用許諾契約書

本契約は、本教材を購入した個人・法人(以下、甲と称す)と1-boss.com 加藤伸悟(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。本教材を甲が受け取り、パッケージを開封等し本教材を見ることにより甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 本契約の目的

乙が著作権を有する本教材に含まれる情報(ノウハウ・テクニック等)を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を許諾するものです。

第2条 禁止事項

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本教材から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動及び電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当教材を第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は、自らの事業、所属する会社及び関連組織(販売店・代理店等)においてのみ本教材に含まれる情報を使用できるものとします。

第3条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

第4条 損害賠償

甲が本契約の第2条に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、その違約金として、違反件数と販売価格を乗じたものの1.5倍の金額を支払うものとします。

第5条 責任の範囲

本教材の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても、乙は一切の責任を負いません。

初心者とリベンジを誓うチャレンジャーに贈る 間違いだらけの常識を破る 1からはじめるEビジネス

目次

	ページ
序章	4
第1章 最初にやらなければならないこと	5
5-2 マーケティングと販売のスキル	14

『Eビジネスを甘くみるな、楽しんで儲かるものじゃない！

間違わずに、甘くみないで、正しくやれば儲かるビジネスだ！！

あなたが、やってはダメなこと、やらなければならないこと。』

序章

さあ Eビジネスで収入を得るために1からはじめる方法をお教えます。

あなたは、Eビジネスの初心者ですか？

それなら良いです。

でも、挑戦してみたけれど上手くいかなかった経験がある人は注意してくださいね。

わたしも同じように、はじめはeビジネスが上手くいきませんでした。

それはなぜかと言うと、

一般的な営業の常識や、今までの知識が邪魔をできてしまっていたからです。

そして、**多くの成功者の方のサイトで言われていることを信じてしまってEビジネスを甘く見てしまっていたからです。**

それに、**テクニックやノウハウは商品売るためのものと間違えて捉えてしまっていたからです。**

結果的に、**お客様や商売を理解していなかった、また、情報の出し惜しみをしてお客様から信用されなかった**ということです。

このマニュアルは初心者の方に、なるべく『うん！うん！』とうなずいてもらいながらEビジネスについて理解できるように書いてあります。

そこで重要なのは、このマニュアルを素直に信じて実行してもらいたいということです。

特に、営業の経験があったり、ご自分でご商売をしていたりする自営業者の方は注意してくださいね。

あなたが商売をできていたのは、会社の肩書きに信用があったり、商品にブランドとしての信用と価値があり、お客様が認めてくれたからということをお忘れください。

言い方を変えれば、今までのビジネスでの常識は通用しません、忘れてくださいね。

個人として、Eビジネスで収入を得ようと考えているなら1から覚えるつもりで始めてください。そして簡単なことから必ず実行して、やり続けてくださいね。

第1章 最初にやらなければならないこと

それは、『売れる人』になることです。

そして『売れる人』の考え方、捉え方でこのマニュアルを読み始めることです。

これは、わたしがEビジネスを5年ほどやってきて実感していることです。情報販売をしてきて、ユーザーがマニュアルを購入した結果上手くいく人と、上手くいかない人を見てきて実感していることです。

あなたにEビジネスで上手くいく人になってもらいたいから言うのです。

あなたは、Eビジネスで儲けられるようになるために、このマニュアルを買ったのですよね？

それは結構なのですが、でも、普通の人がいきなりEビジネスのテクニックだけを学んでも商品は売れません、儲かりません。

たとえば、ポップアップウィンドウ*1 やスクロールウィンドウ*2 というテクニックを使うと見込み客のメールアドレスの収集に効果がありますというような情報もありますが、そのサイト全体の完成度が低かったり、コンテンツ（中身、内容）が薄っぺらだったりでは何の効果も見込めません。

*1：ポップアップウィンドウとは、インターネットエクスプローラなどのブラウザで、HPを開いたときや、そのページを閉じたときに、小さなウィンドウが開いて、宣伝やメッセージが表示されるものです。

*2：スクロールウィンドウとは、インターネットエクスプローラなどのブラウザで、HPを開いたときにメイン画面の前面を、宣伝やメッセージが表示されているウィンドウ状の小さな枠が上から降りてきて画面のある部分で停止するものです。

しかし、『売れる人』になって、マニュアルに書いてあるノウハウやテクニックを使うと、面白いように売れるようになりますからね。

何度も言いますが、Eビジネスで儲けたいなら、『売れる人』にならないとダメです！

商品が売れるから儲かるんですからね！

今まであなたは、楽をして儲かるビジネスを探していませんか？

これなら儲かると聞いて、信じてやったけどダメだったという人は居ませんか？

それを、だまされたと思ったりしている人は居ませんか？

もしもそうだったのならば、考え方がまちがっていましたよ。

同じ商品を扱っても売れている人は居たはずで、儲けた人は居たはずで。

『**売れる人**』になるためには、『**売れるようになる方法**』を考えないといけません。

『売れる』ようになる方法を探すのではありません、自分で考えるんです。

今のあなたが、だれかに商品を買ってくださいと頼んで買ってもらえるのは、あなたや商品に相当な信用が有る場合だけです。

あなたへの信用もなく、ましてインターネットという物事を疑って見る風潮がある世界で販売するわけですから、買ってくださいと頼んだだけで買ってもらえるはずがありません。

このマニュアルは精神論や、心構えだけで、あとは、あなたが考えてくださいというようなものではありません、ちゃんと、初心者や、リベンジを誓って再起をかける方に、Eビジネスで上手くいくために、どんな知識を身に付けていけば良いのかを解説していきます。

しかし、Eビジネスに対して、どんな考えや、どんな気持ちでこのマニュアルを読み進めていくかでまったく違う結果になることがわかっているから言っているのです。

ですからここで、**あなたは、自分が『売れる人』になると、自分で自分にコミットメント(約束・宣言)してください。**

それまでは、この続きを決して読まないようにしてください。

それは準備ができていない状態で先に進んでも、本当の意味がわからないからです。

このことに納得できない方は、以下の文章を読んでみてください。

これは、有名な情報企業家の岩元さんのサイトで書かれていたことの抜粋ですが、準備ができていない状態の時に学んでも本当の意味がわからないということを理解してもらうために引用させていただきます。

以下引用

大正から昭和にかけて思想家、啓蒙家、哲学者として著名な中村天風が、インドでヨガの修行をしていたときに、師であるカリアップパ師と次のような会話がされました。

これは天風が、カリアップパ師から教えを請うためにインドに出向いたにも関わらず、一向に教えを説こうとしないカリアップパ師に業を煮やして尋ねたときのものです。

天風：先生、いつになったら教えていただけるのでしょうか？

カリアップパ師：私はいつでも教える準備はあるのだが、肝心のお前が教わる準備ができていないから、いつになったら準備ができるのか待っているところだ。

天風：先生、私は準備が整っています。

カリアップ師：いや、できていない。器に水を一杯に注いで持ってきてなさい。そして次に湯を一杯にした器を持ってきてなさい。

天風：先生、持って来ました。

カリアップ師：ならばその湯を水の上からそそぎなさい。

天風：そんなことしたら湯も水もこぼれてしまいます。

カリアップ師：わかるか。同じ事なのだ。私の教えを今のお前にそそいでも、お前のこれまでの理屈や知識を捨て去らない限り、こぼれてしまう。

これは、新しい教えを受けるとき、特にそれがこれまでの常識と異なる場合、これまでの知識が邪魔をしてしまうことを意味しています。

以上引用

わかりますか？

今まで、どうやったら儲かるビジネスが見つけれられるか？

どうしたら楽をして儲けられるか？

というようなテクニックやノウハウだけを求めてこのマニュアルを手にしたなら、その考え方や、今までの知識や、こだわりを一度捨てて素直な気持ちで教わるという意識を持って下さい。

当たり前なことを言うな、精神論なんか聞きたくないと思われるようなら、今までのように目指す方向もわからず、ゴールの光も見えない、暗闇の中の旅を続けてください。

そうではなく、素直に聞こう、学ぼうという考えになったら続きを読んでください。

準備はできましたか？

自分で自分に『売れる人』になるとコミットメントしましたか？

今はまだ、『売れる人』がどんな人かわからなくて良いんです。

素直になって結果を出すまで最後まであきらめないと自分に約束するのです。

できたなら次のページにすすんでください。

『**売れる人**』になるには、どうすれば良いと思いますか？

まずは、『**売れる人**』とはどんな人なのかという点をお話します。

あなたは、このマニュアルを買いましたよね？

どうして買いましたか？

適当な価格だと思ったからですか？

それもあるかも知れませんが、『欲しい』と言う欲求があなたに買うという行動を起こさせたのではないですか？

『**売れる人**』になるということのひとつは、お客様にあなたの商品を『**欲しい**』と思わせられる人になるということです。

お客様に『欲しい』と思わせようとするにはどうするか考える時に、よく聞く販売のマニュアルや書籍などで、

『**お客様の立場になって考える**』

という言葉を目にしたことがあると思います。

この言葉が一般に広く浸透してしまっていることが、大きな間違いの原因なのです。

お客様というのは、その商品を買ってくれる人です、あなたはその商品を売ろうとしている人です。

その立場の違いを持ったまま、いくらお客様の立場を考えても無理があるのです。

Eビジネスで何かを売ろうと思って上手くいかなかった経験のある方は、この様に考えていませんでしたか？

『お客様の立場になって考えて、こうやれば買ってくれるんじゃないかな？
こうすれば売れるんじゃないかな？』って真剣に考えました！
でも、上手くいかなかったんです・・・』

ねっ！違いますか？

『買ってくれるんじゃないかな？』
『売れるんじゃないかな？』って想像したんですよ？

いくら真剣に考えたとしても、それは想像の範囲です。
それに、あなたがおこなった販売のための施策や行動は、どこかで妥協していませんか？

聞き方を変えて、その施策や行動をあなた自身にされたとしたなら、あなたは、その商品を買いましたか？『欲しい』と思いましたか？

自分なら必ず買うと言える程、妥協しないで売ろうとしましたか？

していなかったはずですよ。

お客様の立場になって考えるというのは、商売のプロが使うテクニックなんです。そして、一番大きな違いは、商売のプロは**考えられる**ということです。

素人は、考える（しかしこれは、予想や推測の範囲）ことはできますが、プロのように、**考えられる**（本当にお客様の立場に置き換えができていない）ことができない。

あなたは、まだ**商売の素人**なので、素人がプロのテクニックをマネてもダメですよ。

だから、上手くいかないんです。

それなら、どうすれば良いのか？

いきなり、『お客様の立場になって考える』のではなくて、まずは、『**自分自身に売れる人**』になれば良いのです。

自分自身が、『欲しい』と思う方法を考えて実行すれば良いんです。

自分自身が何かを買う場合は、妥協しますか？ しませんよね！

これでもか！と思うほど知りたいし聞きたいと思いますよね！

その気持ちを満足させられて、自分もその商品で同じようなうれしい体験や、同じようなうれしい結果を得られることを強くイメージできた時に、欲しいと思いますよね！

その欲しいという気持ちが強ければ、強いほど値段に関係なく我慢できずに買ってしまいますよね！

お客様に、その状況を作り上げることが『**売れる人**』になることです。

しかし、それでは自分にしか売れないと心配しているようでしたら、ここで、あなたに自信を持ってもらうために体験的な実証をお見せします。

あなたの体験を例えにお話します。

わたしは、1-boss.com のサイトを自分に妥協しないで作っています。

これでもか！と思うほどEビジネスで儲けるために自分が知りたかったことを調べて、それを実践してきたことを書いています。

そして自分でも満足して、欲しいと思うように、このマニュアルを販売するページを作りました。

それを見たあなたは、このマニュアルを欲しいと思って買いました。
ということは、わたしは『**売れる人**』ということが実証されました。

ねっ これ凄いとおもいませんか！？ 別にわたしの自慢話をしたい訳じゃありませんよ、そのサイトを見て欲しいと思ったあなたも、『**売れる人**』になれる証明でもあるのです。

あなたが、欲しいと思うものを、あなたが買ってしまうような方法で売れば買う人が居るといふことの証明でもあるのですから。

大丈夫です、あなたも必ず『売れる人』になれます！

買うときに、どんなことを知りたいと思いましたか？

どんなことを知った時に、自分が探していたものと思いましたか？

どんな結果が得られると知った時に、その結果を得た自分をイメージできましたか？

どうなった時に、我慢できなくなりましたか？

それを、あなたが売る商品に置き換えて考えれば良いのです。

自信を持ってください。

あなたは、今まで何も欲しい物を買ったことが無いような特別な人ですか？

あなたの身に回りにあるもの全ては、あなたしか買った人が居ないものですか？

あなたが、ほかの人と同じ物を何か買ったことがあれば必ず『**売れる人**』になれますから。

あなたは、『**売れる人**』として十分な素質と感性を持っているんですよ。

『売れる人』は、売ろうとすることに妥協しない人なのです。

あなたは、自分に売るために、自分に妥協しないでやれば良いだけですから。

妥協しないことは、すごく重要です。

今から説明していくマニュアルを学ぶ間も、常に妥協しないことを頭に入れていてください。

自分自身に売るつもりで、テクニックやノウハウを学んでください。

そして、自分自身に売るつもりで妥協しないで、最後まで実践し続けてください。

そうすれば、テクニックやノウハウは面白いほど効果をあげてくれますよ。
どんなにたくさんのマニュアルを読んでみても、マニュアルに書いてあるノウハウやテクニックは、あなたのビジネスに100%マッチすることは、まずありません。

多くの場合は、ビジネス例とか、一般的な話として書いてありますからね。

それは当然です、あなたがどんなビジネスをしたいのか、何を販売しようと思っているのかわかりませんし、そして、あなたのためだけに書かれたものではありませんからね。

しかし、マニュアルの中に書いてあることから、あなたが普遍的な真実を見つけ出す目を養ってれば、そのマニュアルは宝の地図になります、打ちでの小づちになります。

『売れる人』の目は、普遍的な真実を読み取る目を持っています。

普遍的な真実を読み取る目なんて言うと難しいですよ。

もっと簡単にお話します。

あなたは、テクニックやノウハウを売るための手段と思っていませんか？

マニュアルに書いてあるテクニックやノウハウの本質は、あなたのことをお客様に知ってもらうためや、あなたの商品に興味を持ち欲しいと思い買ってもらうための手段です。

テクニックやノウハウは、商品を買うお客様がより買い物をしやすくするためのフォローやサポートをするための手段なのです。

例えばポップアップウィンドウを使う場合のお話をしましょう。

ポップアップウィンドウは、お客様にある意味驚きを与えるテクニックです。

しかし、驚きにはいろんな種類があります。

驚いて、見たものに、不快な気分を味あわされたらどうでしょうか？

その時点でお客様はあなたに悪い印象を持ってしまいます。

それでは、お客様のためにポップアップウィンドウを使ったことになりません。

驚きは、楽しいこと、笑えること、得した気分させるものでなければならないのです。

マニュアルに書いてあるテクニックやノウハウは、商品を買うお客様がより買い物をしやすくするためのフォローやサポートをするための手段という観点で学べば良いんです。

時折、マニュアルの購入後に、「わたしには向いていませんでした」とか、「わたしが欲しかったものではありませんでした」という理由で返品したりする方が居ますが、それっておかしいですよね？

マニュアルに書いてあるテクニックやノウハウは、お客様の買い物をしやすくしてあげるためのものにも関わらず、「わたしに向いていない」とか、「わたしが欲しかったものではない」という理由を述べる時点で、マニュアルから学ぶ観点が間違っているわけです。

『**売れる人**』は、マニュアルを見て、『これは知っている事ばかり書いてありましたよ』なんて言いません。

知っていてやっていなかったならば、恥かしいと思い、即行動にうつす人です。

試したが自分には思うような結果が得られなかったテクニックやノウハウが記載されていたならば、なぜ自分には上手くいかなかったか、理由を考えて再度検証してみる人です。

自分が試して好結果が得られたテクニックやノウハウが記載されていたならば、その施策に、より自信と確証を得て、更なる工夫をしていける人です。

はじめは、マニュアルに書いてある通りでも構いません、それを繰り返し試すあいだに、コツをつかみ、工夫が加わり、自分のビジネスに合った最も効率の良い独自の方法が見つかります。

『**売れる人**』になるには、工夫をしながら繰り返し、ためしてみるということ以外に方法はありません、成功者とか天才と言われる人は、その場数を多く踏んできた人なんです。

『売れる人』は、場数を多く踏んできた人、売ろうという工夫を多く試してきた人です。

どうでしょうか？

だいたいわかってきたと思います。
決して難しいことを言っているではありません。

これまでのお話を整理しましょう。

売りたい、稼ぎたい、儲けたいと思う気持ちは誰もが同じです。
決して悪いことではありません。

しかし、Eビジネスと言っても、商売なのです、商品やサービスを買ってもらってはじめて収入になります。

商売が上手い人が、Eビジネスのコツ（ノウハウやテクニック）を掴めばEビジネスでも儲けることは簡単だと思います。

しかし、商売の素人がEビジネスのコツを掴んだだけでは儲けることが難しいのです。

コツを使いこなせない。

コツの使い方を間違えてしまうとか、理解できずに使えない。

しかし、いきなり商売上手になれるほど簡単じゃないことは、あなたもおわかりだと思います。

だから、お客様の気持ちになって考えるのではなくて、『**自分に売る**』という考え方や、**見方で捉えて行動してください。**

そして、**考えることや行動するというところに妥協しないで続けてください。**

そして**ノウハウやテクニックはお客様のためにあるという観点で学ぶようにしてください、そして学んだことを工夫して繰り返し実行し続けてください。**

あなたは、忙しい本業を務めながらもEビジネスで収入を得たい、または、得られないと困るという状況がありますが、あなたが忙しいことや困っていることは、お客様にはわからないことですし、関係の無いことです。

しかし、忙しいから、困っているからといって、手っ取り早くお客様に売ろうとしたり、悪く言えば売りつけようとする気持ちは、お客様にはすぐに伝わってしまい気づかれてしまいます、それでは売れません。

このことを念頭に持ってマニュアルを読んでいただければ、あなたも『**売れる人**』なれます。

マニュアルを上手く使える人になれます。

それでは、次のページからお待ちかねの、間違いだらけのEビジネスの常識を破る、あなたがやらなければならないこと、やってはダメなことの本章にはいっていきます。

5-2 マーケティングと販売のスキル

このスキルを理解し、Eビジネスをおこなっていく中で常に忘れずに行動の指針にしておくことができるかが、勝負の分かれ目です。
ちょっとオーバーに書きましたが、本当にそうなんですよ。

わたしが、このことに気づかず、理解できずにやってしまった時間の無駄使いをあなたにして欲しくないから言うんです。

そして、その間違いを多くの初心者が知らず知らずに犯してしまっていることもわかっているから言うのです。

わかりきっていることですが、儲けるためには、売る必要があります。

確かにそうですが、ほとんどの人が売ることばかりに注目してしまって、

- 『売る』ための宣伝・広告
- 『売る』ための集客
- 『売る』ためのサイト
- 『売る』ためのキャッチコピー
- 『売る』ためのテクニック
- 『売る』ための仕組み
- などなど・・・

その結果、売れないという結果になってしまっています。

わかっているようで、できていないことで結果に大きな違いが出てきます。

そこで、マーケティングと販売というスキルを設定しました。

立場が変わると人の心理は大きく違います。

この場合は、売る立場、買う立場の違いです。

最近あまり見かけなくなりましたが、以前は個人経営の魚屋さんが商店街にあり、威勢のいい声が響いていました。

魚屋さんは、店の前に立ち止まった買い物客の主婦に、

『奥さん、今日のサンマはイイヨ、浜に今日あがったばかりだから刺身でも食べられるよ！
買って行ってご主人に食べさせてあげなよ！』

すると、その奥さんは、

『本当！？ それなら2匹刺身に造っておいてくれる！？ ちょっと八百屋さんに行ってきて
て帰りによるからね、じゃあ おねがいねっ』

魚屋さん『まいどあり～！』

これは、顔見知りであって、魚屋さんは長年そこで商売をしている積み重ねの信用があるからこぞできることなんですよ。

この例えは極端ですが、サイトで販売する場合にこのように、いきなり販売目的のことが書いてあったらどうでしょう？

はじめて訪問した人は、すぐにそのサイトを離れてしまいます。
人は買うことは好きだけど、買わされることは嫌いなんです。

特に、インターネットでの買い物はその傾向は強いです。
相手のことも、商品のこともよくは知らないし、ましてお金を支払っても本当に商品が手に入るのだろうか？と疑って見えています。

そんな状況ですから、悪い噂ばかりが耳に入り、騙されてなるものかと身構えています、そんなところに『買わせよう』という匂いがただけで、それみたことかと、クリックひとつで離れて行ってしまいます。

売る立場で考えると、売っているのだからこれくらいのことは書いても大丈夫だろう！？という意識があるかもしれませんが、その程度でも買う側は拒否反応を示します。

インターネットを利用する人のアンケートデータを見てみましょう。

[Yahooがおこなった第14回ウェブ・ユーザー・アンケートの集計結果](#)です。

アンケート実施期間：2003年10月14日～10月27日 有効回答数：5万4147票

このページは、Q. あなたがウェブサイトを利用する主な目的は何ですか。（複数回答可）という質問の集計結果です。

1番が、個人的な興味、娯楽の情報収集のため。	94%
2番が、仕事や研究、勉強の情報収集のため	64%
3番が、商品を購入、検索するため	59%

です。

あなたのサイトに訪問した段階で、あなたの製品を認知していて、あなたに信頼をおいている人のみを対象にするのであれば、魚屋さんのように買ってよ！という方法で良いですが、あなたの商品のことも知らず、あなたのことを知らない、『情報収集』や『検索』が目的の人に対して、買わされるという印象を与えてしまえば拒否反応をされることを理解できると思います。

『情報収集』や『検索』が目的の人に対して、それでは、どうしたら良いのか？

まずは、『情報収集』や『検索』の目的を満足させなければなりません。

その後に、売らないで、売るということをしなければいけません。

あなたは、このマニュアルを買った時の自分の気持ちや考えや行動を思い出してください。

検索エンジンや、メルマガや、メールや、広告を見てわたしのサイトを訪問してくれました。

その段階では、このマニュアルを限定して必ず買うということを決めていなかったはずで

まして、Eビジネスについて興味があまりなかったかも知れませんが、Eビジネスの教材を探していなかったかも知れませんね。

Eビジネスについて興味があったとしても、ずばりこういうマニュアルや教材が欲しいというように具体的な商品を探していたのではなく、漠然とEビジネスの方法や、上手くいく方法を知りたいなあ～、何か良い情報がないかなあ～とっていた程度だったと思います。

違いますか？

それって、『**買う人は、自分の買いたいものを知らない**』ってことじゃありませんか？
えっ どういう意味？と思いましたか？

でも、先程、あなたの気持ちや考えや行動を思い出した時にどうでしたか？

『ずばりこういうマニュアルや教材が欲しいというように具体的な商品を探していたのではなく、漠然とEビジネスの方法や、上手くいく方法を知りたいなあ～、何か良い情報がないかなあ～とっていた程度だった』
と言いましたよね。

まさしく、『**買う人は、自分の買いたいものを知らない**』と言えるでしょ！？

一番売らないで、売れているコンビニ業界の中で、ダントツに売れてる『セブン・イレブン』を研究した書籍を読んだ時に、まさしくコレだと思った言葉があったのでお教えします。(セブン・イレブン流心理学 最強の企業はここに目をつけている 国友隆一さん著)

『**漠然とした願望が商品を通して明確になる**』

**消費者の持つ欲求は、未熟な部分を持っている、自分がどういう商品を欲しているのか、
どういうサービスを望んでいるのか漠然としたイメージしか持っていないことが多いのだ。
つまり、欲求は形のはっきりしない願望でしかない。
その願望が、自分の願望に適う商品に出くわして初めて欲求になる。**

また、(柔らかな個人主義の誕生 - 消費社会の美学 大学教授の山崎正和さん著)の中で、

たとえばデザインについて、消費者があらかじめ知っているのは、自分が『何かしら美しいもの』、『面白いもの』を欲しているということにすぎず、彼には、それがどんな色と形からなっているかを明言することはできない。

いわば、彼が購買行動に先だって持っているのは漠然とした願望であり、厳密な意味での目的ではない。

ここでは、通常言われる目的志向的な行動は起こらない。

彼が真に自分の願望の内容に気づくのは、逆に特定のデザインを持つ商品を発見した瞬間であって(中略) 別な言い方するなら、現代の購買行動は、かつての貪欲な自己拡張の営みとは異なり、むしろ、商品との会話を通じた一種の自己探求の行動に変わったと言えるだろう。

なんか、難しい言葉になってしまいましたが・・・(学者さんはそれが仕事！？)

つまり、**ものを買ったりサービスを受けようとしたりする人は、必要性和願望が有るだけで、明確で具体的なものとして自分の買いたい物がわかっていない**ということです。

そして、**願望は欲求の前の段階であって、願望だけでは買うという行動にはならない**のです。

見たり、提示されたりした商品を目にしてはじめて、自分が願望していたものを具体的な対象として認識して、その商品を欲しいという欲求を感じ買うという行動を起こします。

それでは、あなたが、わたしのマニュアルを買った時の、あなたの考えや行動の話に戻りましょう。

『あなたのEビジネスで成功したいという漠然とした願望の段階だった欲求は、わたしのサイトで具体的に、こんな内容でしょう！？こんなメリットがあると良いでしょう！？このようになりたいでしょう！？』と具体的な商品としてマニュアルを示され、具体的な内容を教えられて、はじめて自分の欲しかった商品だと気づかされたときに、漠然としていた願望が欲しいという欲求に変貌し買うという行動になったのじゃありませんか？

もちろん、訪れたきっかけとなった広告や案内によって、あなたが探していた情報に出合えるかもしれないという期待は持っていたと思います。

わたしは、あなたがその期待を持って訪れるような集客方法を考えて実施していました。

そして、あなたが期待と願望を持ってサイトを訪れた時に、その漠然とした願望が、期待通りか、期待以上のマニュアルや教材に出合ったと感じて、あなたの願望が欲求に変貌するように工夫をしていたわけです。

商品が売ることが最終的な結果ですが、売るという行為は、ここまでの段階では一切していません。

売るという行為は申し込みや注文を受け付ける段階、契約をする段階のみで実行するだけです。

Eビジネスが上手くいかなかった多くの人は、この一連の流れを創ることができずに失敗してしまっていたと思います。

初心者の方は、このことを知らずに始めてしまうと同様に上手くいかないという結果になってしまいます。

売りたいという気持ちが強く、そして商売の素人である多くの人が売る側の立場となれば、どうしても売るといことが前面に出てしまうのはしょうがないことです。

そして、売ってはダメと言われても、これくらいなら良いだろうという気持ちが出てしまうこともわかります。

しかし、あえて言います。

インターネットで売るなら、買う人が欲しいという欲求を持つまで、決して売るということを匂わせてはダメです。

買う人は、自分が欲しいものがわかっていません。

その人が必要と思い、願望を満足させるものがあることを教えてあげて、その人が欲しかったものが、あなたの商品であることを気づかせてあげることによって、願望は欲求に変貌します、その段階になってから初めて販売行為として価格や注文方法を教えるということです。

この章で言いたかったことは、**マーケティングとは、あなたのサイトに集客し、買う人にあなたの商品を欲しいと思わせることです、そして、その段階においては、販売を匂わせてはいけないことを知って欲しかったのです。**

そして、**販売というのは、サイトで言えば申し込みフォームや注文フォームを含めた最後の契約を締結する段階を意味することとして、マーケティングとはあえて区別して理解してもらいたかったのです。**

実際にサイトを創ったりする時は、全体の流れとして考えなければいけません、今の段階でマーケティングと販売の区別をしっかりと覚えておかないと間違った認識、間違った理解、間違った施策をおこなってしまうからです。

おまけに マニュアルの中の終章も入れちゃいました。

終章

これで、Eビジネスで上手くやって儲けるために必要なスキルの意味、内容、そしてその高め方もわかったと思います。

それぞれのスキルの細かな点を全てお話できたとは思っていません。
しかし、それを全てお話したとしても、あなたにとって良いことばかりじゃありません。
特に集客の部分は、あなたにとって物足りない感じを受けたかもしれません。

ここに、こうやって宣伝すれば、こんなに人を集められるよということを教えて欲しかったのかもしれませんが。

しかし、それでは、その次からどうするんですか？ また、誰かに聞くんですか？

ですから、わたしの経験の中で、このようなことをしたらだめですよとか、この宣伝媒体は使えますよ、こんな点を注意して探したり使ったりしましょうというようなお話にしました。

今までのマニュアルは、集客だとか、キャッチコピーだとか、サイトの創り方だとか、部分的に優れたマニュアルはたくさんあります。

そして、全体的に網羅した優れたマニュアルもあります、しかし、実際にそれをビジネスで生かそうと思うと、何から手を付けたら良いかわからなくなってしまったと思います。

今、ここまで読み終えたあなたは、今からすぐ何をしなければならぬかは、わかっていると思います。

必要だけれど、自分に足りないスキルが何であるかもわかっていると思います。

そして、それをどうやって身につけるかということもわかっていると思います。

どんなことでも知識としてわかっただけでは何の価値も生みません。

実践して、その中で知恵として生かした時に価値を生みます、お金になります。

あなたには、能力も知識もあります、実践して儲けてください。

その準備は整いました さあ、情報を発信してください、提供してください。

その**情報が多ければ多いほど、あなたは儲かる**のですから。

実際に儲けた 実践マーケッター 1-boss.com 加藤伸悟