

発信の現状とこれから

井上直哉

【現状】

- ・ リスト：月間150～180
- ・ 経路：リスティング8：ブログ2（広告費18万円）
- ・ 売上：205万円/8月、110万円/7月
- ・ 以前は集客が弱く自動化が売れなかった
→改善傾向！

【上向いた要因】

- ・リストの母数

→リスティングで100件以上とれてるのがデカイ

→単価もイイ感じに！

費用	コンバージョン	コンバージョン	コンバージョン
¥120,217	133.75	¥899	5.88%

【上向いた要因】

- ・ベネフィットをちゃんとした
→世界観で売れようとしなない (ノジーさんになるな by YUMEさん)
- ・泥臭いことも意外とやったw
→Kaeさんの音声クロージングは自分にはキツイから…
→返信でラリーが続いた人には動画を撮影
→個別のアプローチはめっちゃ有効！ (8月は4/4成約)

【戦略的な部分】

- ・ターゲットは会社でくすぶってる人
→ 何したいかわからないけど何かやってやりたいと思ってる奴
- ・手っ取り早く稼げる個人になるうぜ
→ 「速さ」と「自動化」の面でまず物販をプッシュ
- ・オラついた世界観
→ キラキラ起業家との差別化、いい意味での男臭さ意識

【課題】

- ・ **実は取りこぼしてる層がめっちゃ多い**
 - 物販属性と起業（発信）属性に1つの商品しかない
 - インサイトごとに切り分けられていない＝成約率低下
- ・ **発信の商品づくりを早急に！**
 - 8月は甲子園しちゃったので今月完成させます！