

次世代起業家育成セミナー 特別編

～第2章補足 次世代の起業テクニック 用語集～

●テーマ1 ホームページ、ブログ、SNS から集客する

HP・・・ホームページ。正しくはウェブページで、ホームページはウェブページにアクセスしたら一番初めに表示されるページの事。でも、誤解されて、ホームページ=ウェブページとして、用語が定着した。現在、ウェブページという言葉よりも一般的になっている。

ブログ・・・ホームページみたいなものだが、違いは、HTML タグと文章が別に管理できるところ。たいていは、最初にレイアウトを決めたら、文章しか更新しない。つまり、Facebook で文章を投稿するように、ブログで文章を書くと、それが記事としてホームページに反映される。このことを、ブログは“動的”にページを生成する、と言い、静的なページであるホームページとは区別される。

SNS(Social Networking Service)・・・Facebook、mixi、Twitter のように、社会的なネットワークをインターネット上に構築するサービスのことである。普通は、ホームページやブログの著者同士は、相互に交流することは少ないし、ブログの著者は匿名が基本であったりするが、SNS では社会的な交流関係をインターネット上で結ぶ。同じプラットフォーム上で記事を相互に公開できる等の特徴を持つ。

SEO(Search Engine Optimization, 検索エンジン最適化)・・・Google や Yahoo!等の検索エンジンにとって、「重要で関連性が強いウェブサイト(ホームページ)である」と思われることで、当該検索キーワードが入力された際に、上位表示されるように対策を講じる事を言う。尚、ウェブページ等にSEOを施す事を、「SEO をかける」等と表現する。

○尚、SEO にとって大事なのは、①ウェブページが目標キーワードと関連性が強いと検索エンジンが判断するよう、HTML タグ構成が考えられ(最近のブログは何も考えなくてもこれができている事が多い)ており、かつウェブページ内で使われている単語に目標キーワードが多く出てきていること、②そのウェブページを紹介している他のウェブページがたくさんあったり、検索順位が高かったりする事 の2点であるから、上級者は覚えておくと良い。

URL、リンク、アドレス・・・ <http://...> と始まるものを、URL と言っても、リンクと言っても、アドレスと言ってもどれも間違いではないが、どちらかという URL というのが一般的。

○リンクは、ヒモ付けという意味なので、「ボタンのリンク先は、PDF ファイルだ」等の使われ方をする。

○アドレスというのは住所という意味なので、誤りでは無いがどちらかというあまり使われな

PPC(Pay Per Click, クリック課金)、PPC広告(検索連動型広告)・・・主に Google の「Adwords」と、Overture(ヤフー)の「スポンサードサーチ」がある。



検索エンジンに検索ワードを入れた場合、
以下のように表示されるのが検索エンジン連動型広告。



例えば、上の画面は Yahoo!だが、赤い枠内の広告をクリックすると、
広告主のサイトに飛ぶ。

そして、クリックされた時点で、Yahoo!は広告主にお金を課金する。
クリック単価は Yahoo!や Google に広告を出したい競合の数による。
全く人気の無いキーワードや、キーワードの組み合わせなら 10 円～あるが、
たくさんの競合があるキーワード(例:消費者金融)なら、1500 円程度というものもある。

広告主は、出したいキーワードにライバル広告主がいくらで入札しているのかを見て、
自分はいくらなら広告を出すのかを考え、
入札単価を競っている。

※上記が主な集客媒体と集客手段である。

●テーマ2 文章による販売を行う

成約率・・・商品を成約した割合の事。例えば、メールアドレスが 100 件で、そのメールアドレス宛に、100 通のメールを出し、4 人が商品を買ったら、「成約率 4%」と言ったりする。また、別の例として、あるページに 100 人が商品を見に来て、7 人が買ったら、「成約率 7%」と言ったりする。

セールスレター(セールスページ、販売ページ、オファーページ)・・・主に、商品の販売を目的とした広告文の事である。手紙や広告の形式であることもあるが、インターネット上の販売ページは、縦長のレイアウトになることが多い。販売のために必要な興味性、ベネフィット、商品説明等の要素が並ぶ。

○尚、「セールスレターは、インターネット上にばら撒かれたセールスマンの分身である。」と言う人もいたり、いないとか。要するに、優秀なセールスレターを一つ用意すれば、商品は良く成約するので、経営状態が向上するという意味だ。この意味で、セールスレターは作り込む価値があると考える人も多い。

○実はセールスレターを見てもらう前に、お客さんにどういった価値観を持ってもらえているか(興味性を持ってもらえているか、信用して貰えているか、必要性を感じて貰えているかどうかなど)がより販売の成約率に影響を与えるとする意見もある。

ランディングページ(LP)、オプトインページ、無料オファー(ページ)・・・インターネット上のセールスレターに似ているが、目的がメールアドレス(と名前等)を入力してもらう事にあるので、中くらいの長さである。無料なので、人にお金を払わせる程説得する必要が無いためである。

●尚、自分が保有しているお客さんのメールアドレス(例えば 100 件)宛に、無料オファーのページ URL を案内する事を、「無料オファーを流す」と表現したりする。

コピーライティング・・・コピーとは文章という意味だが、コピーと言えば広告文を指す事が多い。コピーライティングとは、文章ライティングという意味だが、販売を目的としたライティングという意味だ。但し、コピーライティングは、セールスレター(セールスページ)やランディングページに書くような文章だけでなく、メールマガジン(メール文章)で販売を目的とした文章を書く時にも使われる。インターネット上で、Amazon や楽天など、広告文が無くても商品説明だけで売ってしまうような商売をしている人もいるが、その他の多くの人は、この文章の執筆とセットで商品を売る。

※広告(ビラ)やコピーライティングの技術・・・次世代起業家育成セミナーその3で詳しく学ぶ。

●テーマ3 メールやコンテンツによるお客さんの教育を行う

*メールによる成約について：メールで成約して現金が貰える、という不思議だが、近年のインターネットの発達により、相手のメールアドレスを取得し、そこにメールを何通か送って、最終的にセールスページへの URL(リンク)を送って成約するというスタイルが流行っている。

メールによる販売戦略の主なもの、大量のメールアドレスを獲得→数日に渡って、数通の教育(メール)を送る→セールスページを案内する、というもの。アフィリエイトでよく使われる手法だが、アフィリエイトの専売特許という訳ではない。むしろ、アフィリエイトから普及して、今やいろいろな業界への応用が期待されている販売手法の一形態である。

リスト・・・お客様情報の事。多くの場合、リスト＝メールアドレス(+名前)を指す。つまり、「お客様リスト」と言えば「お客様のメールアドレスと名前」という意味だったりする。

また、「リストを集める」とか、「無料オファーでリストを集める」という言葉を使うが、これは、お客様を SNS や集客媒体からランディングページへ誘導し、何かのプレゼントと引き換えにメールアドレスを残して貰う行為を言う。この集まったメールアドレス(リスト)は、見込み客と等しい。

ステップメール・・・予めセットされた、予約メールのようなものを言う。

例えば、10通のメールから成るステップメールがあったとする。

そこへ、1件のメールアドレスの登録があったとすると、そのメールアドレス宛に、

数日に渡って、10通のメール(ステップメール)が、概ね執筆者が意図した時間間隔で送られる。

●テーマ5 電子決済を自動化する

ASP (Application Service Provider)・・・インターネット経由でプログラムを貸してくれているところ、という意味だ。決済 ASP、とえば、インターネット経由で決済システムを貸してくれているところだ。つまり、決済代行業者の事だ。ネットビジネスでは、決済 ASP とかわず、単に ASP とえば、決済代行システムの事を指す事が多い。

Infotop・・・主に情報商材(コンテンツ)を扱っている ASP。無料オファーの管理や、商品の販売等の管理ができる。

PayPal・・・世界中で最も使われているオンライン電子決済システム。課金者は、ボタンを作ってページ内に配置し、そのページの URL を商品を買いたい相手に送ったりできる。

Amazon・・・言わずと知れたインターネットの物販サイト大手。

●テーマ6 経営用語を覚えて、時短経営をマスターする

テストマーケティング、テスト販売・・・意図した成約率や販売目標が数字で出るかどうか、まずちよっと販売したり、広告を打ったりしてみて、少額のお金でテストすること。

○言うは易し、行うは難しで、自分のマーケティングプランを信じて大金を突っ込み、破産する起業家も多い。早く成功したいのは分かるが、必ず、最も小さな規模でテストマーケティングを行うこと。これを忘れてしまっただけでは、常に借金リスクにさらされると思え。

○「答えはお客様に聞いてみないと分からない」というのを徹底すること。間違った信念から、正しいマーケティング戦略から撤退してしまう事態も考えられなくはない。

構造化・・・物事を一度抽象化したり、図にして整理してみたりして、きちんと形や流れを整理することを言う。

○構造化の力を磨くと、仕事が速くなったり、事業が整理され成功する方法が分かったりするので、構造化の力を磨くのはオススメである。参考書籍：地頭力（細谷功）

KSF(Key Success Factor, 成功の主要因)・・・経営にとって、最も大事な成功の要因(1つの事業に2つか3つ KSF があり、その数字を管理するのが経営者の役目である(※))。

(※)その理由は、次世代起業家育成セミナーその1でお話します。

システム化(時短経営)・・・加藤将太によるシステム化の定義は、以下である。

システム化＝自動化＋結果の保障

つまり、業務をシステム化しておくとは、仕組みとして自動で回り、かつ、常に一定の結果が出るような仕掛けをセットしておくことである。

尚、加藤将太が推奨するのは、「システム化経営」と言って、セミナーではシステム化の様々な知恵を教える。

●テーマ7 ネットビジネスで登場する経営用語

アフィリエイト・・・紹介、という意味。例えば、商品の売り手が1万円で何かものを買ってもらいたいが、自分の販売力だけでは不足を感じる際や、自力では商品が売ることが出来ない場合に、アフィリエイトする人(アフィリエイトター)の力を借りたりする。

○たいていはアフィリエイトというと「アフィリエイトビジネス」のことを指す。

○アフィリエイトビジネスで売られる商品には、効果が疑わしい高額商材もあり、それを販売しても儲ける事が出来たという現実があったので、アフィリエイトには胡散臭いというイメージを持つ人も多いが、実際に「インターネット上での紹介制度」というのはこれからも残るはずだ。

バイラル／バイラルマーケティング・・・バイラルは口コミという意味だが、紹介してもらった人が次々に友達を読んでもくれる状態を、バイラルと言ったりする。

バイラルマーケティングとは、口コミマーケティングという意味であるが、紹介者が紹介者を連れてくる仕組みが必要だ。

○それには、①分かりやすいコンセプト・ベネフィット、②意外性・新規性、③アクションし易い環境（ASP などを活用）、④報酬（高いアフィリエイト報酬を払う）・キャンペーン（登録者に送る動画等のコンテンツや、アフィリエイトのランキング上位者の公開と、上位者へのプレゼントなど、話題性を作る）などが必要だと言われる。

プロダクト・ローンチ・・・プロダクト・ローンチとは、商品の発売と販売を、ほぼ同時期に起してしまう商品発売の手法。具体的には、無料オファーを行い、アフィリエイトやリスト保持者からバイラルを起こしてリストを集め、ステップメールや一斉メールを1日1通くらい送ってお客さんを教育し、セールページ URL を案内し、ASP（決済 ASP、Infotop 等）を通して成約に至る。

○上記の文章や用語の意味が全部意味が分かったら、あなたはこの紙に書いてあることをだいたい理解しています。おめでとうございます。