

INDEX

vol.1 ネットビジネスにおすすめの商材

みなさん、こんにちは。
キーワードマーケティング研究所 滝井です。

無料レポート vol.1 は、「ネットビジネスの参入市場」のお話です。
皆さんのネットビジネスでの年収をほとんど決める話ですから、ぜひご覧ください。

「ネットビジネスの特徴とは何か？」

皆さん、
このように質問されたとしたら、なんと答えますか？

私なら、こう答えます。

「ビジネスとしてのインターネットは、たった2つの利用方法しか存在しない。
ひとつは“通販”としてモノを輸送便で動かすこと。
もうひとつは通販として売ることができないモノやサービスを購入してもらう
ために“情報提供”をすること。
そしてビジネスを成功させるには、どちらにしても“広告”が必要なのが特徴」

.....

インターネットの世界は、世界中の資金が投資されているために、日進月歩で
次々に華やかな技術がもてはやされ、いろんな利点がクローズアップされます。
やれブロードバンドだ、ストリーミングだ、ブログだ、とても低いコストで儲
けを出すことができる、効率がよい.....etc

でもね、皆さん。

ホームページで商売するネットビジネスというのは所詮「通販」もしくは「情報提供」にすぎないんですよ。

そんなネットビジネスにお金を払ってくれるお客さんからしてみたら。

自分の生活圏内での「お店」で購入するのではなく、わざわざインターネットをのぞいて購入したり、資料請求したりするわけですから、なにかしらの「理由」があるはずですね。

その理由とはなんでしょう？

ここを深く洞察することが、ネットビジネスの真実を解き、売れる商材を見極める鍵となります。

その鍵とは？

それはビジネスとしてのインターネット利用方法その1である「通販」で購入されやすいもの、にあります。

「通販で購入されやすいもの」とは

ネットビジネスは所詮通販に過ぎません。

でも、そもそも「通信販売で購入されやすいもの」がなにかを知っている人はほとんどいません。

これでは、ネットビジネスで挫折する人が後を立たないのも、当たり前といえます。

「通販で購入されやすいもの」、それは以下の3つです。

1) 実店舗で購入するには恥ずかしいもの

いわゆるアダルト、ダイエットなど「人と接すること」が恥ずかしいものは、通販にとっても向いています。

人に接しないで購入できる、ということがとても大きなメリットになるわけです。

はるか何十年も前から、「キミもこれでモテモテ！幸運を呼ぶお財布」「あなたに恋人ができる不思議なペンダント」といった広告が雑誌に出ていて、消えることがないでしょう？

これらの商品が廃れることは、これからも未来永劫ありません。

なぜなら、「ほしいけど、人前で購入するのが恥ずかしい」からです。

かつら、恋愛相談、中年結婚仲人などの「コンプレックスもの」も大変向いているといえます。

2) 手に入りにくいもの

「地方特産物」「海外からの輸入健康器具」「珍しい健康食品」「マニアックな趣味商品」なども通販向きです。

理由は説明しなくてもわかりますよね？

自分の家の近くのジャスコやイズミヤには売っていないからです。

すんごく欲しいんだけど、しょうがないから通販で買うのです。

「伊勢湾ものの牡蠣」「流行当初のアプトロニック」「ステルス戦闘機の超精密模型」なんてのがイメージにあがりますね～。

このカテゴリーの商品・サービスは、「とにかく好きだから、もしくは問題解決のために今すぐ必要だから買いたい」という場合であることが多いことです。

ビンテージのジーンズなどのいわゆる「レア物」などもよい例ですね。

このカテゴリーのものは、リピート購入しやすいところも特徴です。

3) 消費者の知識が少ない「情報」を売る商売。

あまり言われることが少ないのですが、これが最大のポイント。

「消費者の知識が少ない「情報」を売る商売」とは何か？

一番顕著なのが、「教育教材」です。

日曜の新聞の広告欄に、決まって出ている「通信教育」の広告があります。

皆さんも見たことがあるでしょう。

いわゆる「ペン字検定」とか「ボイラー技師」とかの資格取得ものから、「水彩画講座」などの趣味ものから、自己啓発ものまで、まあとにかくいろいろな通信講座があります。

こういったものは、利益率はよいのですが、なかなか実店舗や人を介しては売れないものなんです。

「なにがなんでも緊急で必要」というわけでもないし、「どうしても欲しくてしょうがない！」というものでもないですね。

こういうものはなにしろ「怪しい」ですから、店員に薦められてもなかなか購入しないわけですね。

そこで活躍するのが通信販売です。

そして、こういった商売で肝になるのが、「すでに購入した人の喜びの声」です。たとえば、ナポレオンヒルなんとか、という1セット百万万円もする自己啓発教材を購入する奇特な人が世の中にはいっぱいいるのですが、面白いのでぜひ資料請求してみてください。

なんと、百人以上の「消極的な私が、こんなに成功することができた！」という「お客の声」集がこれでもか、とばかりに送られてきます。

(これには大変勉強させていただきました。原価1万円くらいのを、どうやって百万円で売るのが、という答えがここにありますが)

また、「探偵」「結婚仲介」「不動産仲介」などは典型的な情報商売、つまり通販向きの商売です。

このカテゴリーのものは、商品価格が数万円～数十万円以上のそこそこ高額で、しかも原価が安い、というのが特徴です。

通販に不向きなもの

逆に、通販に不向きなものは？

もうおわかりでしょうけど、要するに
「その辺で、抵抗なく、簡単に購入できるもの」
は絶対に通販として成り立ちません。

あなたがどんなに頭がよくても、優秀でも、資金があっても、
乾電池、ティッシュペーパーなどのコンビニで売っているような「日用品」を
通販で販売したら絶対失敗します。

通販で購入する「理由」がないからです。

有名メーカーの家電製品、市販の音楽CD、DVDなどを取り扱ってもうまく
いきません。
どこから購入しても「同じ」商品であれば、「一番安いところ」から購入しま
すから、安値競争に巻き込まれてほとんど儲けが出ないこととなります。

わかりやすく言えば、死んでも「楽天やアマゾンで気軽に購入できるようなも
の」を取り扱ってはいけない、ということです。

ところが、これらの商品を手がけてサイトを立ち上げてしまう人は、次から次
へと後を絶ちません。
集客がうまくいかない、ネット戦略が云々などはいっさい関係ありません。
どんだけうまくホームページを作り上げても一切無駄に終わります。

どだい「通販のルール」から外れていては、成功するはずがないのです。

皆さんが手がけようとしている商品はいかがでしょうか？

通販向きの商品・サービスでしょうか？

もしも通販向きでないものであれば、参入市場自体を見直すべきだと思います。

「滝井秀典公式サイト 無料レポート」

発行元 キーワードマーケティング研究所

発行者 滝井 秀典 info@niche-marketing.jp

本レポートに掲載された記事・情報を許可なく転載することを禁じます。

Copyright(C) 2004 niche-marketing.jp, All Rights Reserved.