



ココナラマニユアル

～ゼロイチプログラム～

目次

第1章 教材の進め方	4
1章ずつ実践しながら進める	4
第2章 ココナラの設定	6
必須設定.....	6
設定	7
第3章 テーマ決め	8
商品開発.....	8
第4章 コンテンツ作成	13
コンテンツ作成ステップ	13
●まとめ●	16
第5章 商品の構成	20
販売するものは 『情報コンテンツ』	20

●商品構成は目次のように作成する	21
●コンテンツの順番	22
●コンテンツの作り方	23
まとめ	25
<u>第6章 出品編</u>	<u>26</u>
タイトル.....	26
●キャッチコピー●	27
●内容紹介●	28
●カテゴリー●	28
●価格●	29
●購入にあたってのお願い●	29
●受注件数●	29
●Q & A●	30
●画像●	30
<u>第7章 取引について</u>	<u>31</u>
●クレーム対処●	32



●評価●	33
第8章 売上げを伸ばす方法	34
価格を上げる	34
※有料オプションとは	34
▷高額商品を販売する方法◁	35
第9章 商品の量産	38
売上げの公式	38
●売れる商品を最速で量産●	41
第11章 商品の改善を常に行う.....	42
●60点で良い	42
第12章 利益を最大化して行く方法	45

第1章 教材の進め方

1章ずつ実践しながら進める

全部見てから、いざ行動！と思っているとどんどん行動が遅くなる上に、最初に見た内容を忘れてしまいます。

ビジネスで大切なことは、60点の商品をテストしながら80点にすることです。

特に、初心者のうちは、とにかく出品すること！

最初は売れなくて当たり前なんです。

大したスキルもない人のものを、あなたは欲しいと思いますか？

思いませんよね。



しかし、売り方や見せ方で欲しくなってくるんです。

そして、販売をしながらその商品を磨いて磨いて磨き上げることで、アマチュアからプロへと消化してきます。

初めは、誰もが素人です。

始めたのが早いか遅いか。継続できているかが鍵となります。



第2章 ココナラの設定

使い方などは、ココナラのサイトに詳しく書いていますので、ご覧ください。

必須設定

ここでは、必須の設定についてご紹介します。

ココナラでは、プロフィールが非常に重要です。

あなたが一体何者なのかをここでしっかりと示して、

信頼度をあげていきます。

設定内容

- ① カバー画像（1280×420）の設定をします。キャッチコピーなど
- ② アイコン（自画像など） 顔出しが良いがイラストなどでもOK
- ③ 自己紹介文 どんな人なのか？どんな商品を扱っているのか？
- ④ スキル・ツール （扱えるソフトや経歴、資格などできるだけたくさん）
- ⑤ ポートフォリオ （デザイナーなどは作品をのせる）※なくてもOK



設定

⑥ ユーザー情報

⑦ 本人確認（電話番号なども） 確認の方が信頼 UP

アイコンや、カバー画像、自己紹介文など苦手なものなどは、

ココナラ内で依頼することもできます。

プロが作るので安価で良いものができますよ。

試してみてください！

例)

<https://coconala.com/search?keyword=%E3%82%A2%E3%82%A4%E3%82%B3%E3%83%B3>



商用ブログでも使える！納得のゆるキャラ描きます
↓アイコン、名刺のワンポイントに！

アイコン作成

✓SNSやブログで使えるアイコンが欲しい ✓色々な表情パターンが欲しい ✓リアルなものではなく見た人が愛着持てるデザインにしたい ゆるくて可愛いキャラクターをかきあげます ざっくりと... 詳細を見る

by イロドリ irodori  ★5 (139)

3,000円





第3章 テーマ決め

商品開発

まずは、商品のテーマを決めていきましょう。

① コンテンツの種類

- 1、 PDFのみ（文章で構成）▶▶1000円程度
- 2、 音声構成 ⇨ 4～5000円
- 3、 動画 ⇨ 1万円
- 4、 コンサルティング ⇨ 10万円
- 5、 セミナー・合宿 ⇨ 30万円

おおよそ、このように分かります。

他にも電話相談〇分で●円などもあります。

カテゴリーは様々ですが、占いなどはチャットのみで

完結するなどもあります。



どのような方法でも良いのですが、
なるべく働かずに自動化するという点で、
PDF や動画など、一度作成して、
売れたら渡すだけのものの方がオススメになります。

② ライバルリサーチ

商品をゼロから作るというのは、すごく手間がかかる上に、
なかなか売れません。

手っ取り早く利益を上げるのなら、ライバルを真似することがオススメです。

『学ぶ』という言葉は、真似るという言葉が発展した言葉です。

また、『守破離』という言葉があるように、

- ・ 師匠の教えを徹底的に守り
- ・ 基本ができれば、その教えを破りワンランク上の行動をする
- ・ 成果が上がって初めて、師匠から離れる

という基本を守っていきましょう。



丸々、同じものを作るのではなく、良いと思ったものに
自分のスパイスを加えていきます。

商品を検索して、自分でもできそうなものから始めます。

例) レビューします 1件1000円

例) あなたを応援します！1回1000円

など、スキルなどなくても、なんでも売れていきます。

そこで、レビュー（評価）を貯めていきます。

他人の商品のレビューは、生のお客様の声なので、とても参考になります。

とにかくたくさん見ていきましょう。



3、知識の補充

やはり、生半可の知識ではなかなかライバルたちに勝てません。

そこで、オススメなのが本を読むこと！

なのですが、それ以上に

本のタイトルやあらすじから必要な知識をピックアップして行くことです。

本を買えと言っても、1冊1500円程度で、5冊くらい読みましょう。

と言われても、お金のない時というのはしんどいものです。

そんな方は、アマゾンで自分が販売したい商品テーマを検索して、

気になる本をピックアップします。

The screenshot shows four book covers from an Amazon search. From left to right: 1. '超筋トレが最強のソリューションである' (Super Muscle Training is the Strongest Solution) by Theobaldus. 2. '独学で身につけるためのプログラミング学習術' (Programming Learning Method for Self-Study) by 志北 拓也. 3. 'スマホで月5万円! 本気ではじめるネット副業' (Start a Part-time Job on the Internet with a Smartphone for 50,000 Yen a Month!). 4. '副業で稼ぐ! と決めたら読む本' (How to Earn Money from a Part-time Job! A Book to Read When You Decide). Below the books are their titles and a small table with categories: WEB, モノ, ヌルカ, 又出品, フリル, Yシヨ.

ベストセラー

超筋トレが最強のソリューションである 筋肉が人生を変える

独学で身につけるためのプログラミング学習術: Ver.5

スマホで月5万円! 本気ではじめるネット副業

副業で稼ぐ! と決めたら読む本

WEB	モノ	ヌルカ	又出品	フリル	Yシヨ
-----	----	-----	-----	-----	-----

上位に表示されるものは、売れているもののことが多いので、

なぜ売れるのか研究します。

・タイトルは？

・あらすじ（概要）の書き方 など

そこから真似していき、これは！と思うものを1冊購入して見ましょう。

中古でもいいのでそれくらいの投資意識は持ってください

（Kindle だと無料などもあるので、読み漁りましょう）

そこから、また知識を混ぜ合わせていきましょう。

内容の構成の仕方なども参考になりますよ！



第4章 コンテンツ作成

コンテンツ作成ステップ

① コンセプトの決め方

これは、めちゃくちゃ重要なので、何度も読んで、何度も挑戦してください。

商品を見て行くと、売れてるものと売れてないものが数多くあります。

違いは、**コンセプト**です。

コンセプトが立っていると、きちんと売れていきます。

美容や恋愛などのテーマの中に、

どんなコンセプトを立てて行くべきかを、常に考えていきましょう。

商品は何個出しても良いです。

【重要】

USP = 独自の強み

ビジネスとは、お客様のお悩みを解決すること。

あなたのスキルや経験が、相手のどんな悩みを
どの程度解決することができるか？

どんな結果が得られるのかというのを見せる必要があります。

●ターゲットを絞る●

誰にでもぴったりという商品は売れにくいです。

むしろ、針の穴くらい狭いテーマをターゲットにしましょう。

例) 性別、住まい、職業、家族など

ペルソナと言って、『**たった一人この人のための商品**』

というものを設定します。

以前の自分の経験や、愛する人のためにという設定をすると良いと思います。

それを作ることで、似た悩みを抱えた方の**心に突き刺さります**。

ペルソナが決まったら、USP を決めていきます。

『**あなたに対して言っています！**』 『**あなたのための商品です**』

と言えるものを考えていきましょう。

例) ダイエット⇒痩せられる⇒着たい服が着れる⇒鏡を見るのが楽しみの自分

など悩みの先にある未来を見せていきます。



●まとめ●

1、商品のコンセプト（その商品が生み出す結果）を決める

⇒彼女とデートするをする時

・何の映画を見ようか？

・何食べようか？

というのは、本質からずれている。

そうではなく、彼女から好かれるため、

お付き合いしてもらおうための行動という目的を明確化させるがごとく。

どんなダイエットがいいかな？ではなく、

お客様はいますぐに5Kg減量をしたい。のです。

手段は結論、何でも良い。本気の人には結果さえ

出せれば何でもするし、何円でも出します。

2、大衆向けに販売していくには、ニッチ（狭く）を極める

⇒「男性向けの」などとんでもなく広いターゲットでは、突き刺さらない。

少数派のターゲットに突き刺さることでも有名になっていくべき。

⇒知名度ができると名前だけで商品が売れるようになる。

3、コンテンツは人の生理に合わせる。

⇒スマホを動かす親指の原理

⇒スマホの縦スクロールはいくらでもできるが、横スクロールはしんどい。

⇒縦に読めるコンテンツを作る



4、商品リサーチをとことん行う

自分では売れるだろうと思っている商品も、実際は求められていない。

例えば、炊飯器。炊飯器を選ぶ時、あなたは何を見ますか？

一人暮らしで、

土鍋ガマの超高温炊飯機能がついて、

煮込み料理やパンまで焼ける、Wi-Fi を使ってスマホからご飯が炊ける

高性能炊飯器 20万円

⇒それを購入することであなたの未来は激変しそうですか？

毎日仕事が終わって、一人分のご飯がたければ十分だと

考える方が大半のようです。

(もちろんニッチを狙うという点では、正解ですが)

そう考えると、

使いこなせないほどの機能よりも、自分の家にあうサイズや色の

バリエーションに富んだ、カラーの品揃えを揃えることで、

ニーズをつかむ上に、ライバルとの差をつけることができます。

無意味な多機能よりも、シンプルイズザベストです。



第5章 商品の構成

販売するものは 『情報コンテンツ』

理由：手間がかからないから

売れたら渡すだけで、お客様をお待たせしないので楽。

動画などをつけることで、単価も上がる（顔出しなしで良い）

情報コンテンツとは、

- ・ 文章（PDF）
- ・ 音声（MP3）
- ・ 動画（YouTube）

全て揃っていると、なお価値を感じてもらえる。

● 商品構成は目次のように作成する

まさに、このテキストのように、第1章など
階層に分けてあげると、見てもらいやすくなります。

大ボリュームになる場合は、テキストを何冊かに分けるのも良い

ページ数を多くしたり、冊数を増やすことで
相手にお得感を与えることができます。

裏技としては、この資料のように縦書きではなく

横書きにすることで、ページ数は1.5-1.8倍くらいまで増やせます。

動画や音声も、1時間のものを1本よりも、
5~6分程度のものを10本の方が喜ばれます。

この値段で、こんなに与えてもらえるの？！

と思ってもらえば、勝ちです。

●コンテンツの順番

- 1、はじめに ⇨購入してもらったお礼と、自己紹介など
- 2、この教材で何が学べるのか？どのように進めるのか？ など
- 3、全体像の説明
- 4、具体的にどのようにやるのかを、ステップ式に解説
(第1章などのように順を追って)
- 5、改善や考察、継続するために、よりよくして行くためには？など
- 6、終わりに ⇨お礼や、自分の信念などを語ります。(暑苦しいくらいに)

何よりも、人間は『**見ない・行動しない**』ものです。

あなたのコンテンツの中身がいかにすごくても、見てもらえなければ、

行動してもらえなければ、詐欺商材だと言われます。

商品は順番が大切なので、これをテンプレートとして構成していき

きちんと結果を出してもらえるものを作り上げましょう。

●コンテンツの作り方

PDF などでしたら、ワードやグーグルドキュメントなどで十分です。

(保存形式を PDF に変えれば簡単にできます)

動画などでしたら、パワーポイントやグーグルスライドなどで作ったものを

動画上で読み上げるだけでも、立派な商品になります。

(こちらも PDF にできるので、動画と一緒に渡すこともできます)

どちらにしても、先ほどの順番を守ることが大切です。

また、動画に関しては、単発で1時間のものより、

章ごとに、区切って10分の動画を6本の方が喜ばれます。

あくまで、求められているのは『**結果**』であることを忘れずに。

実は、商品のクオリティは求められていませんので、
商品内容をココナラで依頼する必要はありません。

最悪、文字だけの資料でも大丈夫です。

(あまりオススメはしませんが、やらないよりマシです)

たくさん売れ出して、クオリティをあげても
良いくらいの余裕ができたならやってもいいかも。

作り込みに時間をかけるのは、まず出して見てから。
売れてから考えましょう。

そこに時間をかけてしまうより、商品を量産して行く方が
あとあと大切になってきます。

まとめ

商品コンセプトが何よりも大事。

お客様が求めているものは、クオリティの高い商品ではなく、

結果が出るもの。

例)

誰が ⇨ どんなスキルを持った、どのような立場のあなたですか？

誰を ⇨ ペルソナ（性別？、年齢？、住まい？）

五年前の洋服をもう一度期待30代の2児のママ

どのように ⇨ ベネフィット（メリットのその先）⇨ 理想の未来

若い頃のおしゃれをもう一度楽しみたい方に朗報

たったの1週間で-4Kgを達成し、ママ綺麗！と言われる方法

と言った感じで、コンセプトとキャッチコピーを作っていきます。

ここには、とことん時間をかけて良いです。

リサーチをしながら、実際に販売も並行して行なっていきましょう。

第6章 出品編

商品は出品しないと、何も始まりません。

まずは60点の商品を販売して、

実績とレビューを集めるようにしていきます。

タイトル

出品で大切なものが、『タイトル』です。

タイトルが悪ければどんなに素晴らしい商品も、見てもらえません。

●タイトル●

タイトルは目を引くものと同時に

・ターゲット

・コンセプト

・ベネフィット

を全て盛り込むようにしましょう。

例) 副業 稼ぐ

⇒ サラリーマンが副業で資金ゼロからスマホ1台で1日30分月10万円を稼ぎ続ける不労所得の作り方を紹介・解説します

キーワードをうまくつなぎ合わせながら、
なるべく制限いっぱい使って書きましょう

● キャッチコピー ●

タイトルと似ていますが、タイトルに入らなかったキーワードを入れます

また、ここには USP (あなた独自の強み) をアピールしていきましょう。

例) 借金1000万円から復活した男が、ゼロから一を作る方法を伝授

例) ブラック企業を脱サラして年収1000万円になった方法

※ここは、タイトルと被らないようにしましょう。

このタイトルは、ココナラ以外の検索エンジン

(グーグルやヤフー)でも検索にかかります。

ここで SEO 対策をすることで、入口を広げることができます。

キーワードは、キーワードプランナーなどを使いながら、

なるべく多くのキーワードを集め、ターゲットを絞っていきましょう。

● 内容紹介 ●

内容は1000文字以内で、内容を紹介していきます。

テンプレートはこちら⇒

<https://docs.google.com/document/d/1gscHepx7o7j9V8DvC1mHxR2zITB01L0RoQqTnp0GK2A/edit>

● カテゴリー ●

商品にあったカテゴリを選びます

※葉機法や「いくら稼げます」「勝率●%」や『期間限定』『値下げ中』など

根拠のない表記は削除の対象になりますので注意しましょう。

● 価格 ●

オススメの値段が表示されます。

商品の形式によって相場も変わるので、売れている商品进行研究して初めは安めに設定しましょう。（レビューが少ないと商品は売れにくいいため）

● 購入にあたってのお願い ●

自分ができること、できないことを先に表記しておき、

クレームなど無駄な対応を減らすために使います。

また、お相手の情報が欲しい場合はあらかじめ、

『名前と年齢を購入後に教えてください。』

などと表記しておく取引もスムーズになります。

● 受注件数 ●

最大何人対応できるかを入力します。

テキストを渡すだけでしたら、ほぼ無限に行けるとおもいます。

● Q & A ●

よくある質問などを載せるのですが、初めはないと思うので、
お客様から着そうな内容をあらかじめ質問形式で答えておきましょう。
ここで不安を解消するのも大切になります。

● 画像 ●

非常に重要な内容になります。

最大10枚設定できるので、なるべく10枚設定しましょう（最低5枚）

写真は、商品を連想するフリー画像を使いましょう。

また、画像1枚で内容がわかるように文字の加工をしていきます。

オススメは、『LINE カメラ』というアプリです。（スマホでできます）

※画像は正方形に加工しましょう。

2枚目以降は、コンセプトをちりばめながら入れていきましょう。

第7章 取引について

取引に関しては公式 HP に詳しく解説してあります。

⇒https://coconala.com/pages/guide_top

基本、商品が売れたらお客様との1 : 1のトークルームが開かれるので
そちらでやり取りをします。

基本的には、お礼と簡単なメッセージを入力し、
テキストを添付します。

その後、正式な取引終了をして、出品者からの評価を待ちます。

一応、クローズをする前に質問などないか？を聞いてあげたほうが

親切かと思います。（応答がなければ翌日クローズで良いです）

● クレーマー対処 ●

自分のミスなどでのクレームには真摯に対応するべきですが、
クレーマーも存在しています。

◇クレーマーの特徴◇

- ・購入にあたってのお願いを聞いてくれない
- ・不快なメッセージや言葉使い

そういった人に出くわした場合は、出品者からのキャンセルを利用して取引をしないようにしましょう。（それっぽい理由をつけておきましょう）

クレームは安い商品ほど多くなりますので、初めは出くわしやすくなります。

目の前の小さな報酬よりも、評価の方が圧倒的に重要なので、

低評価の回避も含めて、早めに対処していきましょう。

その後は、そのユーザーをブロックしておきましょう、

⇒<https://coconala->

support.zendesk.com/hc/ja/articles/218092798-%E3%83%96%E3%83%AD%E3%83%83%E3%82%AF%E6%A9%9F%E8%83%BD%E3%81%AB%E3%81%A4%E3%81%84%E3%81%A6

● 評価 ●

今後の販売数を伸ばすためにも、評価はとても重要です。

しかし、購入者から必ずしももらえるものではないので、

こちらからのアプローチをしていきましょう。

お客様が評価の仕方を知らない場合がありますので

評価の仕方を教えてあげた方が親切に思われます。

評価依頼の際に下記の URL も送ってみましょう。

<https://coconala-support.zendesk.com/hc/ja/articles/218836277-%E8%B3%BC%E5%85%A5%E8%80%85%E3%81%B8%E3%81%AE%E8%A9%95%E4%BE%A1%E3%81%AE%E5%85%A5%E5%8A%9B%E6%96%B9%E6%B3%95>

5



第8章 売り上げを伸ばす方法

価格を上げる

普通に商品が売れ始めれば、徐々に価格をあげていきましょう。

また、有料オプションを使うことで、客単価も上げることができるので

売り上げを上げるのにとっても有効になります。

※有料オプションとは

「特別に質問受け付けます」や「〇〇ノウハウ付」「1ヶ月サポート付」
など購入者のメリットを追加料金で増やしてあげることができます。

オプションは1商品に対して最大10個追加できます。

オプションは、飲食店でいう「サイドメニュー」のようなものです。

内容によって、値段も変えることができるので、

なるべく多く入れておくと良いです。

※トークルームには『おひねり』という機能があります。

オプションで購入されなくても、おひねりで同額いただき、提供するという方法もあります。

▷高額商品を販売する方法◁

販売していくものとして、

- ・ **低価格商品（集客）**
- ・ **有料コンテンツ（フロントエンド）**
- ・ **独自コンテンツ（バックエンド）**

と、覚えてください。

・ **低価格商品（無料商品）**

⇒LINE@やメルマガに集客するために、登録してくれたらプレゼントという特典

⇒ここでも有料級の情報やノウハウをプレゼントすることで、この人何者?!と思わせる。

⇒興味を持ってもらう。

・ **有料コンテンツ（1000～1万円程度）**

ここで、結果を出せるものを作ります。この段階では、

テキストや動画のみで構成しこの商品だけでもきちんと

行えば結果が出せるものを提供します。

※出し惜しみをすると成果が出ないので知っているものすべてを出すイメージ。

・独自コンテンツ（高額商品）

⇒有料コンテンツを購入してくれたお客様に提案（オファー）をしていきます。

⇒ここに、サポートやコンサルなどが含まれます。

⇒徹底的に成果にコミットして、楽に結果を出させるものにする。

※お客様向けにカスタマイズしていくことが必要。

PDF < サポート < コンサル < 代行

右に行くほど、単価を上げることができます。

商品を販売したら、メルマガやLINEに誘導して

リスト化することが必須です。

LINEやメルマガで、なぜ自分の商品を購入する必要があるのか？

などを教育していくことで販売数を大きく増やすことができます。

●ブランディング●

まずは、

⇒知名度をあげる

⇒お客様を囲い込む

⇒教育をする

⇒ファンになってもらう

この順番が必要なので、初めはとにかくたくさん販売し、

レビューを集めましょう。



第9章 商品の量産

売上げの公式

売上げをあげるためには、商品を増やし買ってくれる

ターゲットを増やすのが一番。

$$\text{売上} = \text{見込客} \times \text{成約率} \times \text{単価} \times \text{リピート率}$$

一番手っ取り早いのは、『**単価をあげる**こと』

あなたの思っている以上に、あなたの情報は優れています。

売れたらすぐに値段を上げていきましょう。

今回は、この見込客を集めるために、

入口をたくさん作るという意味で、商品を大量生産していきます。



① リサーチ

様々な販売の媒体がありますが、媒体ごとに売しやすいものは変わります。

ココナラではどんなものが売れているのかを見ていきましょう。

※下記のようにカテゴリごとに『ランキング』を表示できます。

上から順に商品を見ていきましょう。

美容・ファッション・健康

Congrats! あなたを理想の体にデザインします by yuu0720yyy が購入されました。 2時間前

9,397 件中 1 - 40 件表示 満枠を非表示

✓ おすすめ順
 新着
ランキング
 お気に入り数順

 **女性限定！色であなたをトータルアドバイス**
女性限定！色のプロがあなたの似合う色と似合うラインを診断

PRO ファッションの相談

～色とラインで自分だけの似合うを知りたい女性へ～色のプロによる「パーソナルカラー診断」と「ライン診断」です！あなたが生まれ持った、「目・肌・髪」の色み等で決定するパーソナルカラー。加えて、... 詳細を見る

by 横田綾子  ★5 (3)



10,000円

 **ダイエット＋姿勢改善★本気で1ヶ月サポートします**
【姿勢】まで変えたい方へ！現役パーソナルトレーナーが徹底指導

PRO ダイエットサポート・アドバイス

福岡でパーソナルトレーナーとして活動してます原田直生(nao)です(^-^) こちらの商品はダイエットをしたい人向けです！ですがただのダイエットサポートではありません！！・これを最後... 詳細を見る

by YOLO 原田 直生 nao  ★5 (11)



30,000円

売れるものがわかったら、商品内容を見てどんなものかを

イメージしていきましょう。

自分のジャンルに近いものであれば、それを真似しながらプラスαで

自分の知識やスキルも追加し、**グレードアップ**させます。

※もし内容でわからないものは、書籍などで勉強しアウトプットしましょう。

できた商品をライバルよりも少し価格を下げて

販売することで、売れやすくなります。

このように売れているものの真似をしながら商品を増やしていきましょう。

※あくまで最初はテキスト形式に絞りましょう。

※コンサルやサポートなど自分が動くものはすぐに限界がきて、販売できなくなります。



● 売れる商品を最速で量産 ●

「郷に入りては剛に従え」

ココナラで売れている商品を真似するのが一番早いです。

さらに、最速で結果を出したいのなら、本やネットで勉強をするよりも、商品を購入してしまう方が早いです！

実際に商品を購入し、それを自分の言葉に置き換えて作り変えていきましょう。

※この場合は、購入するアカウントと販売するアカウントは分けておいたほうが安全

さらに、作る際に、なぜ売れるのか？なぜ好評かなのか？

を常に意識して作ることで自分のオリジナルを作りやすくなります。

第11章 商品の改善を常に行う

● 60点で良い

最初は、60点の商品で十分ですが、そのまま価格を上げていくよりも改善しながら80点の商品を作り上げて行くように、更新していきましょう。

また、ココナラはまだまだ素人出品者がほとんどです。

(スキルはあるが、販売能力が低いという意味) ですので、

丁寧に内容を記入してあげるだけで、売れる確率はグンと上がります。

常に、

- ・キャッチコピー、タイトルはもっと良いものはないか？
- ・内容説明はきちんと記入されているか？
- ・問い合わせに対する答えなどを追記できているか？
- ・商品内容に不備はないか？

などを見直していきましょう。

売上 = 客単価 × 販売個数

これは、変わりません。

例えば、売上げ100万円をあげたいという目標で、現在10万円の場合

何を改善すべきなのか？をしっかりと考えましょう。

ここで、成約率が低いことを上げる方が多いのですが、実はナンセンス。

成約率というのは、1%あれば合格点です。

商品単価によっては10%を超えることももちろんありますが、

まずは1~3%だと思っていてください。

ココナラのユーザー数は増えつつありますが、集客はココナラ任せ。

つまり、見込み客を集めるたり、成約率をあげる努力をするよりも

- ① **商品単価を上げる**
- ② **商品数を増やす（オプションなども）**

が手っ取り早いです。

また、なかなか売れない商品もキャッチコピーやタイトルを
変えるだけで売れることもあるので、
常に更新・アップデートを行いましょう。

また、公式からの発表で以下が上がっています。

内容を充実させると、カテゴリーページのオススメ上位に表示されやすくなります。

次の3つのポイントを独自に計算しています。

① サービス情報の充実

サービス写真の設定、内容の充実を考慮しています。

② プロフィールの充実

アイコンの設定、プロフィールの充実を考慮しています。

③ 購入後の満足度

販売実績、評価への返信、購入後のやりとり開始の速さ、キャンセルの少なさを考慮しています。

これまで説明したことをしっかり実践することでアクセスアップ

常に売れているライバルをリサーチして、

- ・どんな商品を扱っているか？
- ・どんな紹介文を書いているか？

などを見ておきましょう。

フォローやお気に入り登録しておくことでチェックが楽になります。

第12章 利益を最大化して行く方法

最初は、低単価でレビュー集めがメインだったり、徐々にあげて行ってもなかなか売上げが上がらないなどの悩みにぶち当たります。

そんな時にオススメなのが、

『電話相談サービス』 『ビデオチャットサービス』

PDFを送るだけのサービスでは、なかなか高額では売れません。

テキストチャットでの質問受け付けにすると多少は単価を上げれますが、

大した数字ではない上に、時間ばかりが浪費されます。

そこで、短期集中で直接お話ししましょう！

という、ニーズに合わせたカスタマイズができる電話相談を

して欲しいというお客様を Get できる上に単価もあげられます。

電話サービスについて

⇒https://coconala.com/pages/guide_phone

商品内容は、テキスト版とほぼ変わりませんが、

【商品の詳細】の部分の目次を、相談サービスの進め方などに変更しておくとう安心してもらえます。

! 注意点 !

まずは低単価から開始して、徐々に価格をあげていきます。

電話相談で重要なのは、『時間 × 単価』になっているということ。

お客様は、なんとか安く悩み解決をしたいのです。

それなのに、「えーっと」「あー」などのワードを入れてしまうと。

数分の料金が無駄なものになります。

電話相談では、特に準備が必要です。

初心者はもちろん、慣れている中級者でも、

をメモとして準備し、対応するようにしましょう。

それにより、ミスも減る上に疲れにくくなります。

電話相談では、ヒアリング（お客様の悩みを聞き出す）が大切です。

聞き忘れがないように、商品ごとに

ヒアリング項目を箇条書きで

洗い出しましょう。

ヒアリングが終わったら、徹底的にアドバイスをしていきます。

出し惜しみなどすれば、すぐに満足度は下がってしまいます。

とにかく、どんどん解決する術を伝えていきましょう！

最後に

以上がココナラでの情報販売のノウハウになります。

元手0円で、資金を作ることができる上に、一度構築してしまうと半自動化がでいるので、不労所得に近いものになります。

ココナラの凄いところは、グーグルなどにも、1つのサイトとして表示されることです。

ココナラ以外からの見込み客も入ってくるので、今後にも期待ができます。

また、作り上げた商品を使って情報発信などを行い、高額スクールなどを開催することでも収益を大きくできます。

ここで学んだ基礎を活かせば、様々な商品が販売できます。

ココナラはまだまだ成長するものと見ています。

先行者利益を得るためにも、今この瞬間から
行動を開始してください。

初めは誰もが初心者です。

その一步が今後のあなたの人生を変えてしまうとしたら？

あなたしかできないものを、有効に使っていきましょう！

これからのあなたの人生が素晴らしいものになりますように。

最後までご覧いただき誠にありがとうございました！

YouTube でも情報を発信していますので、よければ登録を♪

⇒

https://www.youtube.com/channel/UctbFMGQkj9pr4Rr6Tq7Awhg?view_as=subscriber

では、またお会いしましょう。

向井隆二