

こんにちはー！

オリバーです。

今日は売り上げを増やすには？

ということで話していくのですが、

メルマガを使ったビジネスの場合は、

もう結論が決まっています。

商品数 × 商品単価 × リスト = 売り上げ

なので、

- ・ 商品数を増やす
- ・ 商品単価を上げる
- ・ リストを取る

上記のどれかの施策を取る必要があります。

商品数少ない人は結構多いですね。

- ・ 安めのフロントエンド × 3
- ・ ミドルエンド × 1 ~ 2
- ・ バックエンド × 1 ~ 2

は少なくとも用意するべきです。

単価に関しては商品数と被る部分もあるのですが、
安い商品は安くいいので、
バックエンドはがっつり高額に設定しましょう。

バックエンドは少なくとも10万円～。

ミドルエンド（1～5万円くらい）の商品も、
絶対に用意するようにしましょう。

ラストは、リストですね。

商品を手に取りやすい形で配置したら、
あとはひたすらアクセスを集めます。

10人集めても売れないかもしれませんが、
100人集めれば1本くらい売れます。

アクセスの数はセールスのパワーを凌駕するので、
困ったらアクセス集めましょう。

広告でもいいし、SNSでもいいし、
なんでもいいのですが、
ありとあらゆる手段でアクセスを集めます。

ここでは規模感が大事になってきて、
ビジネス初心者だと10リストとかそういう単位で考えるとと思うのですが、
最低でも100とか、そういった単位がいいですね。

100～1000くらいの意識を持って、
YouTubeとかSNSとか使って毎日ゴリゴリとリスト集めましょう。

ここまでくれば売り上げ立たないということも
ないと思うので、
是非頑張ってください。

それでは！