

# 第 10 章

## 価値提供編

## 目次

• 成約率をグンと上げる価値提供の方法 .....	3
• プレゼントを渡す .....	5
• プレゼントを渡すつもりで作る .....	7
• コンテンツの作り方 .....	18
• アクションを起こさせる .....	20
• コピーライティングを使う .....	22
• DRMの本質「リサーチ」 .....	24
• リサーチの重要性 .....	27
• リサーチのテクニック .....	29
• 読者に直接リサーチする .....	32
• その他のリサーチテクニック .....	36
• 読者と一瞬で信頼関係を構築するテクニック .....	38

## ■ 成約率をグンと上げる価値提供の方法

この章では、DRMに限らず情報発信ビジネスのすべての分野で必要な「価値提供」の方法を解説します。

**価値提供とは、いかにお客が喜ぶようなコンテンツを作り、自分のファンを増やしていくかの方法です。**

この価値提供ができるだけで実績がなくてもあつという間に収益を上げることができるし、リピーターが増えるため右肩上がりに報酬が伸び続けていきます。

僕は DRM の仕組みの中でアンケートを取っているのですが、無料電子書籍の内容を読んで感想を提出するよう求めたところ、**95%以上**が「非常に役立った」と回答しています。

フリー項目1	フリー項目2	フリー項目3
非常に役立った	本に出会い、追体験をする。本を読んでいる人の解釈の幅によって、受け取れる知識や知恵の幅も	知識や教養を身に付けたい
非常に役立った	僕の人生を振り返ると、僕も薄っぺらな知識でみんなに自慢してすごいといわれて満足していました。	知識や教養を身に付けたい資格試験
非常に役立った	小出しにしかテクニックが出て来ないのはビジネステクニックだから仕方ないのかな、と諦めています	知識や教養を身に付けたい色々な本
非常に役立った	成功者は読書家であり、また、世の中は1億2千万冊あるので、読むほど、成功するためのいろいろ	知識や教養を身に付けたい自分磨き・
非常に役立った	アルファベットと数字を交互に見るのは、目が疲れましたが、鍛えられてるんだなとは思いました。	自分磨き・キャリアアップに役立てたい
非常に役立った	自分でできるかどうか、とりあえず実践してみるしかない	資格試験に合格したい
非常に役立った	今までの速読教材は胡散臭くて、手を出す気にならなかったが、納得出来る部分が多かった。	受験や試験勉強に役立てたい
非常に役立った	読書が好きで、もっと本が読めるようになるにはどうすればいいかを求めているうちに、ここにたどり	知識や教養を身に付けたい資格試験
非常に役立った	読書法とは、脳や眼の使い方の訓練だと思います。知識が増えるだけではなく、語彙力が増えたり、極	知識や教養を身に付けたい色々な本
非常に役立った	成功を掴む読書法を読んで、速読による効果が理想の私の姿と同じであるということを感じました。成	知識や教養を身に付けたい資格試験
非常に役立った	まずはじめに、私は以前篠原様の「Perfect Reading Skills」を購入したことがある者です。あの内容は	色々な本(小説など)を楽しみたい
非常に役立った	読書が大事なのはわかっているがなかなか時間がとれない。早く読めるようになりたい。	知識や教養を身に付けたい自分磨き・
非常に役立った	先日も書かせて頂きましたが具体的な方法を書かれていたので意識して取り組めました。もっと知	資格試験に合格したい色々な本(小説
非常に役立った	読書をする事のメリットがたくさんあると知ったので、本を読まなくてはもったいないと感じた。	知識や教養を身に付けたい受験や試験
非常に役立った	とてもためになりました	資格試験に合格したい受験や試験勉強
非常に役立った	速読については書籍や通信教材で試してみたことはありましたが全然ダメですと忘れていました。	知識や教養を身に付けたい自分磨き・
非常に役立った	たくさんの出会いをしたいと思います。	知識や教養を身に付けたい色々な本
非常に役立った	私は47歳の主婦です。小さい頃から読書が苦手でおそらく今まで読んだ本は200冊行かないと思	知識や教養を身に付けたい資格試験
非常に役立った	分かりやすかったです。	知識や教養を身に付けたい
非常に役立った	今まで生きてきたが、初めて読書方法がわかったと思う。本は暇な時間に読んで人生を豊かにする	知識や教養を身に付けたい受験や試験
非常に役立った	今まであまり考えたことがなかった読書のメリットについて深く考えることができました。そのなか	知識や教養を身に付けたい受験や試験
非常に役立った	とても貴重な内容ありがとうございます。さっそくトレーニングを練習しております読書スピード	知識や教養を身に付けたい資格試験
非常に役立った	寝る前にその日あった出来事を事細かに思い出して、頭に汗をかくというトレーニングが特に参	知識や教養を身に付けたい資格試験
非常に役立った	楽しかった	受験や試験勉強に役立てたい
非常に役立った	何を学ぶのにもその前提が大事になると思います。その前提を示してくれていたのが、役に立ちま	知識や教養を身に付けたい色々な本
非常に役立った	「速読を極めるための2つのトレーニング」が非常にためになりました。速読については、書籍でなん	自分磨き・キャリアアップに役立てたい
非常に役立った	もう少し字を大きくしてページを増やして欲しいです。	知識や教養を身に付けたい
あまり役に立たなかった	既存の速読トレーニングと似ている部分はあったが、シンプルに分縮けやすいと思いました。1日の	資格試験に合格したい
非常に役立った	目を左右に速く動かす事と、1日の記憶を辿ることはやってみています。実際に読書のスピードが上	自分磨き・キャリアアップに役立てたい

※一部です。

また、あまり役に立たなかったという回答を受けたものも前向きな意見をもらうことが多く、僕にとっては非常に役に立つ意見ばかりでした。

これだけ満足度が高ければ、そのあとに商品がオファーされても売れる確率は格段に跳ね上がります。

実際、僕の商品を買ってくれる人はほとんどが僕の事を信頼してくれていて、クレームがきたことがいままで一度もありませんでした。(たまに商品の欠陥などを教えてくれることはありましたが)

むしろ、「何か新しい商品を売ってください」「企画を作ってください。必ず参加します」といったメールがくるくらいです。

この段階までくれば、DRMの「教育」は完了して、成約率も爆発的に上がります。

情報商材という特殊なものを扱う以上、信頼関係というものは最も大切です。そして、**信頼関係はいかにお客に価値を提供するか**で決まってしまう。

ここまで信頼関係を構築できたのは、「お客に価値を提供する」というのはもちろんのこと、その本質に基づく様々なテクニックを応用した結果であると僕は考えています。

この章はすべてのビジネスの本質でもあるので、この章に出てくるテクニックを応用することでどんなビジネスをしても上手くいくでしょう。

## ■ プレゼントを渡す

ビジネスの中で信頼関係を構築するには、プレゼントを渡して価値を感じてもらうことが一番手っ取り早いです。

プレゼントは突発的に渡しても当然喜ばれます。

何もくれないメルマガとたまにプレゼントをくれるメルマガでは、断然後者のほうが長く読まれます。

また、価値のあるものをもらうと「返報性の法則」から読者は何かお返しをしなくちゃいけないという気持ちになります。

それはメルマガを読むという行為であったり、セールスレターを開くという行為であったり、商品を買うという行為にも繋がります。

いずれにせよ、自分に有利に働くことは間違いないので、必ずプレゼントは用意するようにしましょう。

DRM の仕組みでは、プレゼントを渡すことを絶対条件とします。

ただ、プレゼントは「**価値があること**」が前提です。

ゴミみたいなものを渡されて喜ぶ読者はいませんよね？  
むしろ、クレームがきたり悪質な読者に変換する可能性が大です。

正しい価値を提供することができれば、読者はそのプレゼントを開いた瞬間からあなたのファンになります。

プレゼントに価値を付随させるためにも、これから解説する「価値提供のマインドセット」を意識した上で、正しいテクニックを使ってプレゼントを作成していきましょう。

## ■ プレゼントを渡すつもりで作る

あなたは大切な人に誕生日プレゼントをあげますか？

指輪をあげるにしても、CDをあげるにしても、マグカップをあげるにしても、お菓子を渡すときでさえ

大切な人の誕生日を祝うとしたら、**相手が心から欲しいと思ったものに自分の気持ちに乗せて渡す**はずです。

僕はネットビジネスの中でプレゼントを作るときも、「誕生日プレゼントを作るつもり」で作成します。

これはビジネスの中でファンを増やすための非常に重要なマインドなので、ぜひ身に付けてもらいたいと思います。

このマインドでプレゼントを作ろうと思ったら、以下のようなことは絶対にしないはずで

- ・雑な包装をする
- ・つまらない物をあげる
- ・その人が欲しくないものをあげる
- ・お金がないと言って100均のものをあげる
- ・そもそもプレゼントをするのを忘れてしまう

・・・。

おそらく、上記のうちのどれかをしたらいくら誕生日プレゼントを渡してもらったとしてもその人との縁は切れてしまうでしょう。

しかし、ビジネスで稼げない人はほとんどがこれらと同じことをやっています。

- ・ PDF ファイルを校正せずに渡す。
- ・ 無料で集めたつまらない情報をまとめる
- ・ 自分の気持ちをまったく乗せない
- ・ お客にとってどうでもいい情報を渡す
- ・ プレゼントを受け取ってもらう努力をしない

これは

- ・ 指輪をボロボロの紙で包んで渡す。
- ・ 100 均のものを得意気に渡す
- ・ タバコを吸わない人にかっこいい灰皿をプレゼントする
- ・ 何も言わずにプレゼントを渡す

と同じことです。

これらのどれかひとつでもやってしまったら、プレゼントの価値はまったく感じられなくなってしまうのです。

ネットビジネスでプレゼントを作成するときも同じです。

価値を感じてもらうためには、お客にとって価値のあるものを自分の言葉で作り、キレイに包装する必要があります。



逆に言ってしまうと、プレゼントを作成するときは誕生日プレゼントを渡すつもりで作ると作りやすいです。

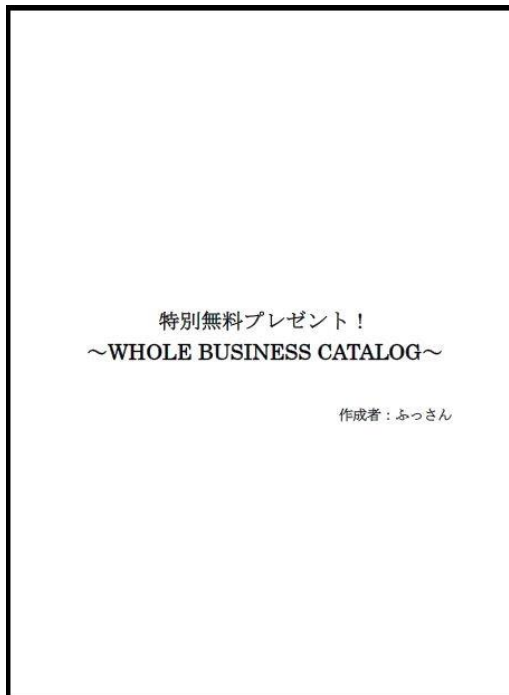
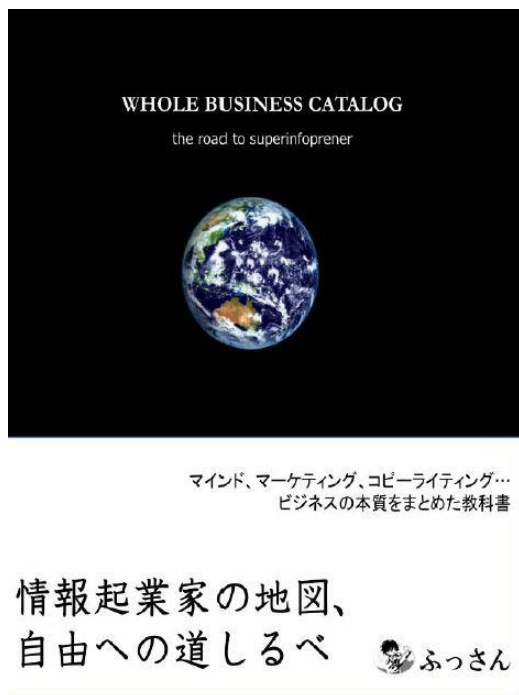
ネットビジネスでプレゼントを作成する際に大切なことは以下の通りです。

- ・ **プレゼントはキレイに包装する**
- ・ **手を抜かない**
- ・ **読者にとって価値があるものを作る**
- ・ **手元に残るものを作る**
- ・ **必ずプレゼントを受け取ってもらう(登録率の提示)**
- ・ **自分の気持ちに乗せる**

ひとつひとつ見ていきましょう。

## 1. **プレゼントはキレイ包装する**

僕はメルマガに登録してもらった直後にプレゼントを渡していますが、例えば 2 つを比べてどっちが豪華だと感じてもらえるでしょう？



どんなプレゼントでもそうですが、しっかりと包装してあげることで価値は跳ね上がります。これは無料レポートだろうが電子書籍だろうが同じです。

包装されていないプレゼントは、たとえ価値のある情報でも豪華感が薄れてつまらないものだと思われてしまいます。

僕はむかし、「プレゼントは包装しなくても中身がしっかりしていれば価値を感じてもらえる」と考えていましたが、包装をしっかりとすることで反応率が跳ね上がった経験があるので、いまではすべてのプレゼントを包装するようにしています。

実際、友達に誕生日プレゼントを渡すときも誕生日用に包装している場合としていない場合では、プレゼント自体に差がなくても圧倒的に喜ばれるのは包装されているプレゼントです。

そうした実体験からも、プレゼントは包装されたほうが喜ばれます。

これを理解していれば、プレゼントを豪華に包むことの手間は惜しまないはずで

特に、プレゼントの「表紙」には力を入れるようにしましょう。第一印象でプレゼントへの期待を高め、内容にも価値を感じてくれる可能性が高まります。(デザインの方法は第4章にもまとめています)

## 2.手を抜かない

無料のプレゼントだからといって「手を抜く」のは論外です。

デパートの試食が美味しくないものだったら商品を買いますか？  
無料サンプルの化粧品がショボかったら契約しますか？  
無料相談で適切なことを話されたら次回から申し込みますか？

リアルビジネスと一緒に。無料のプレゼントにも**有料級のものを詰め込む**必要があるのです。

たとえあなたが苦勞して手に入れたノウハウだとしても、惜しまず入れるようにしましょう。

そして、あなたの渾身の力を持って作成するようにしてください。  
それこそお金を払ってもらっているつもりで、価値を与えるつもりで作成してください。

読者は鋭いです。もしここで手を抜いてしまうと、「あ、こいつ手を抜いたな」とバレます。特に最初のうちは能力も高いわけではないので全力で作成する必要があります。

僕は初めて無料レポートを作ったとき、**2日**もの時間がかかりました。  
ほかの人が2~3時間で作成するものを、自分だけ丸々2日かけて作成したのです。

その結果、周りのライバルをごぼう抜きにして普通より圧倒的に早く収益を上げることができました。そのとき作成したプレゼントはいまでも DRM の仕組みのなかで生き続けています。

そして、価値があるプレゼントとは「読者の役に立つ」ものです。  
詳しく見ていきましょう。

## ・読者にとって価値のあるものを作成

これはビジネスの本質ですが、**DRM**においては特に**重要**な考え方です。

プレゼントを作るときは、決して自分よがりではなく「読者にとって価値があるもの」を作成しましょう。

というのも読者さんにとって必要ないものを渡しても価値を感じてもらえないからです。

例えば

- ・タバコを吸わない人に葉巻をプレゼントする
- ・ダイエット中の人に焼肉食べ放題券をプレゼントする
- ・音楽に詳しくない人にマイナーなバンドの CD をプレゼントする

こういうことをしてしまうと、プレゼントは相手を喜ばせるどころか『嫌がらせ』に近くなってしまう。

これらは、自分よがりにプレゼントを渡した人の典型的なパターンです。

ある日、僕の友達はよかれと思って「日本酒」を相手にプレゼントしました。

その瞬間、そのとき誕生日だった人は「日本酒苦手なんですけど・・・」と言ってしまい、会場がすごく微妙な雰囲気に包まれたのを覚えています。

その後自分でその日本酒を空けて飲んでいる姿はものすごく哀れに見えました。

このように、「相手が喜ぶだろう」と思って作ったものでも、読者にとってはまったく価値がないものが出来てしまう場合があります。

いくら中身に価値があっても、それは読者にとって価値がないので無価値に等しいのです。

大切なのは、「頭に汗をかく」つもりで何が欲しいかを考えることです。

プレゼントをもらった側は、プレゼント自体に重きを置いていません。それよりも、そのプレゼントを作るまでにどれだけ自分のことを考えてくれたかを見ます。

ネットビジネスでも、多少はそういう節があります。「この人は読者のことを考えてくれてるんだな」と思われれば、信頼関係も一気に構築できます。

後で詳しく解説していますが、これには「リサーチ」というテクニックが必要です。

読者のことを考えて、「読者にとって価値のあるコンテンツは何か？」を徹底的に考えるよ

うにしましょう。

## ・手元に残るものを作る

また、できれば手元に残るものを作るといいでしょう。

消耗品よりも、手元に残るもの(ネックレスやリストバンド、マグカップや時計など)が喜ばれます。

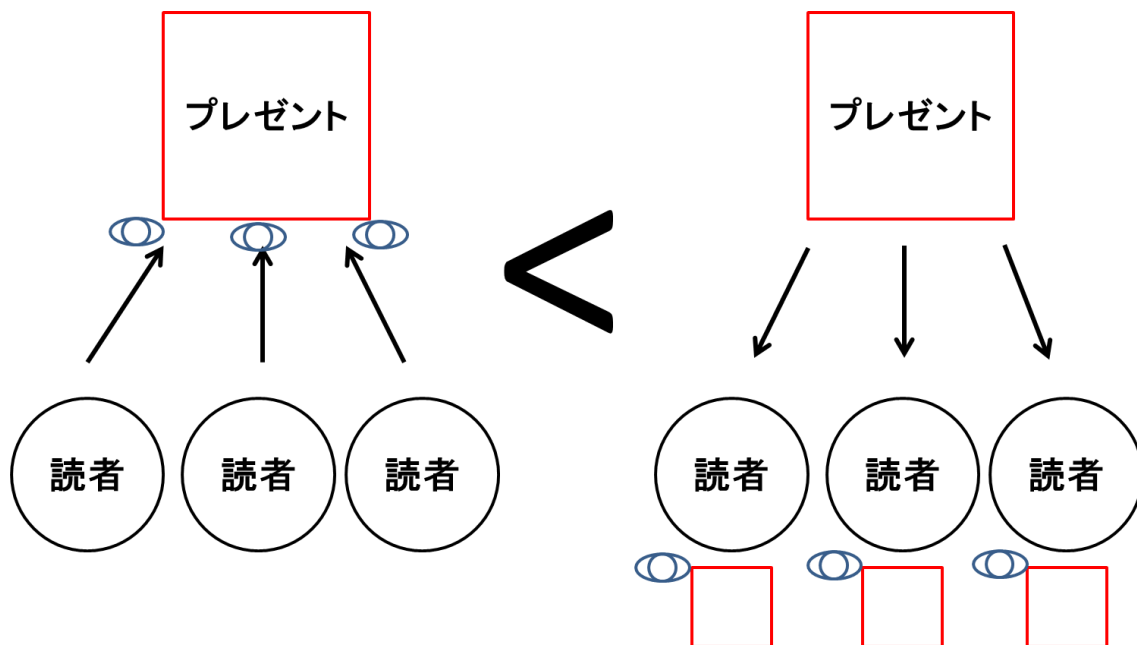
なぜなら消耗品はその人の記憶に残りにくいからです。使っているうちは良いのですが、使い終わったらその人にプレゼントをもらったことを忘れてしまいます。

使い終わっても部屋に飾ってあるものであれば、それが壊れるまでは記憶に残ってもらうことができます。

ネットビジネスでは情報を提供するのですが、これをブラウザで閲覧できるものにしたたり、クラウド上で閲覧できるものにしてしまうと、価値は少し薄くなってしまいます。

「みんなが見ているものを見せてくれただけなのかな？」

と思われるのを防ぐためにも、ダウンロード形式で相手のパソコンの中に落としてもらったり、スマホに保存してもらうようにしましょう。



「くれた」と感じさせることが大切ですから、プレゼントは PDF などにまとめてダウンロードしてもらうようにしましょう。

そうすると手元で読んでもらえるし、保存されて残っているものなので定期的に読んでもらえる確率が高まります。

### ・必ずプレゼントを受け取ってもらう

また、プレゼントは必ず受け取ってもらうようにしましょう。

わかりにくい場所に置いていたり、どうやってダウンロードすればいいのか手順が複雑なものだったら、せっかく作ったプレゼントがダウンロードされない可能性があります。

ダウンロードしてもらうためのテクニックは以下の通りです。

- ・メールの最初の数行で渡す

- ・予告してから渡す
- ・もう一度渡す

それぞれ先に説明したとおりなので割愛します。

これらの工夫を凝らして**プレゼントの開封率は50%以上**を目指しましょう。

置き換え文字	URL	クリック数	クリック割合 (%)
%url1%		392	72.1 %
%url2%		20	4.8 %
%url3%		82	15.1 %
%url4%		25	4.6 %
%url5%		20	3.7 %
%url6%		22	4.0 %
%url7%		19	3.5 %
%url8%		73	13.4 %

驚くかもしれませんが、メルマガに登録してもプレゼントを開封しない人が結構います。

無料でもらえるものだと、URLを開くのすら面倒くさがる人がいるからですね。

それだと意味がないので、プレゼントはわかりやすい場所に置くようにしてください。

プレゼントは用意したら必ず渡すはずです。

できれば決められた日時に、最高の状態で渡したいと思うはずです。

ネットビジネスでも、プレゼントを開かせる工夫は最大限行うようにしましょう。

## ・自分の気持ちに乗せる

また、プレゼントはあなたの言葉で作る必要があります。



どこからか持ってきた他人のコンテンツを渡しても読者が感心するわけありません。

たとえ他のところから持ってきたノウハウでも、**あなたの言葉で書く**ことで「あなたが書いた」という価値が付随します。

そして、そこに自分の気持ちも乗せるようにしましょう。  
いまの時代は情報自体に高い価値はありません。

情報をどのように捉え、どのように使っていくのか？  
その視点が求められる時代です。

稼げるノウハウというのは蔓延しているわけですから、そこからより効率よく稼ぐためにはどうしたらいいか？の考えを述べたり、問題点を見つけて書いてあげるだけで、他のただノウハウを載せている人よりはるかに高い価値を帯びるようになります。

プレゼントを渡すときも、最低でも一言は自分の気持ちを書けるはずで  
手紙なんかも同時に入れておくことで、プレゼントの価値は数十倍にもなります。

### 「相手に何を言ったら喜ぶか？」

を考えながら、あなたなりの考えを入れるようにしましょう。

自分の気持ちを書けることで、プレゼントの価値を底上げすることができます。

## ■コンテンツの作り方

それでは、具体的なコンテンツの作り方を見ていきましょう。

あなたの情報発信の内容にもよりますが、**コンテンツは基本的に文章**で作成していきます。

僕は基本的に文章でコンテンツを作成することをオススメします。  
なぜなら、文章は最も消化されやすいコンテンツだからです。

動画などは中身を充実させることは簡単なのですが、そのぶん早送りや巻き戻しが難しいという難点があります。

そのせいで大切なところを聞き逃してしまったり、そもそも最後まで見てもらえないといった危険性がありますので、よほどの理由がない限り文章で作成するようにしましょう。

動画は作成が楽ですが、デメリットがあるというのも理解しておいてください。

一応、動画のメリット・デメリットを挙げておきます。

### ○動画のメリット

- ・文字情報よりわかりやすく伝えることができる
- ・短時間で多くの情報を入れることができる

- ・ 記憶や印象に残りやすい
- ・ 作成が容易
- ・ 文章力を必要としない

#### ×動画のデメリット

- ・ 最後まで見られない可能性が大
- ・ 送るのが大変
- ・ 簡単にサクッと見られない
- ・ そもそも再生されない可能性がある
- ・ 再確認されづらい

プレゼントは読んでもらって初めて価値を帯びますから、そもそも再生されなかったら意味がないです。その人が例えば電車の中であなたのコンテンツを受け取ったり、仕事や講義の途中でチラッと見ようと思ったときに、開かれないという危険性もあります。

それを回避するためにも、コンテンツは文章で作成することをお勧めします。

## ■ アクションを起こさせる

人が最も価値を感じるのは、「何かしらの成果が表れたとき」です。

実際に行動してみて大なり小なり結果が表れたときに、その情報に強い価値を感じるようになります。

こう考えてみると、あなたのやるべきことは**ひとつひとつのコンテンツの中で何かしらのアクションを起こさせること**です。

あなたの読者は自分を変えたいと思ってあなたのコンテンツを読んでいるわけですから、そこに自己啓発やマインドだけ書かれていたら価値を感じてもらえないのです。

例えば、コピーライティングについてのコンテンツを作成するなら「いまから実際に 300 文字書いてみましょう」「日常生活で使ってみましょう」といったことを書きます。

そのあとに読者さんが実際に行動して、成約率が数%あがったり友達が行動してくれたりしたら「この人の言うことは正しい」となり、もうあなたのことは全面的に信用してもらうことができます。

価値提供において読者に価値を感じさせるには、**行動を起こさせることが最も手っ取り早い**です。自信のあるノウハウを提供しているはずなので、行動することで成果に何かしらの変化が表れるはずで

ノウハウを並べたり理論を語るだけのコンテンツより、実際に「How to」を解説して、具体的な手順で行動させたほうがより鋭い価値提供になります。

また、コンテンツに行動させる癖をつけることで、**行動を起こすことに対する抵抗を少なく**することができます。

一回も行動をさせたことがないのに商品を売るときだけ行動させようと思っても、人はなかなか行動してくれません。

普段から行動させる癖を付けるようにしましょう。そうすることで読者さんのためにもなるし、あなたにとっても有利に働きます。

## ■ コピーライティングを使う

そして、文章の中ではコピーライティングを積極的に使ってください。

「商品売らないのにコピーライティング？」

と思うかもしれませんが、コピーライティングは本質を見れば**人を行動させる文章術**のことです。

そもそも、人は文章を読んだだけで行動するには高いハードルがあります。

文章を読ませて行動させることができればかなり上級者の部類に入ります。よほどレベルの高いブロガーや小説家じゃない限りは難しいでしょう。

ただ、それを楽々できてしまうのが「コピーライティング」です。

第7章でも解説していますが、“4つの学習タイプ”を使えば文章を読んだ人をすぐ行動させることが可能です。

また、4つの学習タイプ通りにコンテンツを作成すれば、読者は「それをするので何をもらえるのか？」を理解し、納得した上で行動に移してくれます。

あなたのノウハウがもし効果を実感できるものなら、行動に移してくれるのですぐに価値を感じてもらえることができるでしょう。

また、コピーライティングは人を行動させるのともう一つ、**コンテンツの期待値を高めてくれる**というメリットもあります。

期待値を最大限まで高めて、その状態で魅力的な内容をシンプルに伝えるのがコピーライティングでしたね？

コピーライティングを使えば、テンションが高い状態ですぐに行動してもらうことができるため、コンテンツに価値を感じてもらえることが多いです。

「**プラーシーボ効果**」と言って、人は成果が出ると思い込んでいれば成果が出るという性質があります。錯覚するとまではいきませんが、少なくとも普通にノウハウを伝えるよりは効果を実感してもらうことができるでしょう。

ノウハウは、**伝え方で価値が上下するもの**なのです。あなたのコンテンツの価値を最大化するためにも、コンテンツを作成するときはコピーライティングをうまく使ってください。

## ■ DRM の本質「リサーチ」

ネットビジネスでは、**リサーチ**というものが価値を提供するのに重要な役割を占めています。リサーチをしっかりとしている人としていない人とは、**集客力**と**成約率**に圧倒的な差が生まれてしまいます。

リサーチとは、**お客のことを徹底的に知ること**です。

プレゼントを渡すときも、相手のことを徹底的に調べ上げることで喜んでもらえる可能性がグンと上昇します。

その人が**いま何を欲しがっているのか？何を言えば喜ぶのか？何をすれば楽しんでくれるのか？**

これはリサーチをしなければわかりません。

まったくリサーチをせずにプレゼントを選んでしまうと、相手は喜んでくれないどころか評価をガクンと落としてしまう結果に繋がります。

これはビジネスでも同じです。

商品を買ってくれるお客のことをまったく調べずにビジネスを進めても、それを買ってもらえる確率は下がるし、買ってもらえたとしても価値を感じてもらえる可能性は低いです。



逆に、お客のことを徹底的に調べて、お客の抱えている悩み、不安、求めているものがわかれば、**その悩みを解消する最適なコンテンツをプレゼント**することができます。

また、リサーチをして悩みに寄り添うことで、お客は「自分のことを考えてくれている」と言う点でも感動してくれるし、自分にピッタリの商品を手に入れることができるので満足度が非常に高いです。

特にダイレクトレスポンスマーケティングは「**お客によって売る商品を変えること**」ですから、リサーチは DRM の真髄のノウハウとも言えるでしょう。

そして価値提供でも DRM は応用できます。読者から意見を吸い上げ、それによって渡すコンテンツを変えることで価値を最大化していきます。

ダイエットという情報発信をしていますが、「脚やせ」をしたいのか、「お腹周り」を改善したいのか、「小顔」を目指しているのか。実際にアンケートを取ってみないとわかりません。

あなたの情報発信を読んでいる人が「お腹周り」をなんとかしたいのに、「必殺！脚やせテクニック 10 選」というプレゼントを渡してもあまり価値は感じてもらいにくいですね。

実際にアンケートを取ってみて「お腹周りをなんとかしたい」という要望をもらったら、例えば「テレビを見ながらできる超・楽チンな腹筋方法 10 選」というプレゼントを作って渡してあげることで、喜んでもらえる確率は大きく上がります。

あなたの**読者が欲しがるコンテンツを作る**ことで、非常に価値のあるプレゼントを作ることができるのです。

また、リサーチをしなかったら、ダイエットをしたい人がどんな悩みを抱えているかも調べてみないとわかりません。

男性から見たら、女性がどんな悩みを持っているか知らないのでダイエットに関するコンテンツを作ると言われても何から作ればいいのかわかりません。

しかし、これから解説する**リサーチのテクニック**を使えば、たとえ男性でも女性の悩みは手に取るようにわかるようになります。

ちなみに、女性が求めるコンテンツをリサーチに基づいて作成しプレゼントすることができれば、たとえ男でも女性にとって価値のあるコンテンツは作れるのです。  
(実際、知り合いの中にもリサーチを徹底して女性向けのコンテンツを作成し、爆発的な売上を上げている人がいました)

自分の想像力だけで調べるのは限界があるので、リサーチのやり方を徹底して勉強し、読者に刺さるコンテンツを作れるようにしましょう。

## ■ リサーチの重要性

最近、若者のあいだでよく流行っている「アンケートに答えるだけで〇〇円プレゼント！」というものがあります。

色んな企業が出すアンケートにササッと答えるだけで、現役大学生なら〇〇円、社会人なら〇〇円と、相場が決まっているのです。

良い案件になると、1件 300 円とかもらえます。片手間でできるお小遣い稼ぎになるので、お金のない大学生のあいだですごく流行っていました。

(1 時間あれば 10 件ほど回答できるので、それだけで 2000 円とか稼げます)

これは裏を返せば、それだけ**アンケートにお金をかける価値がある**ということです。

お金を出している企業側は、ターゲットとなる学生からアンケートを取ってその結果をもとに商品を作成すれば、アンケートにかけたお金を余裕で回収できるほどの利益に繋がるからです。

リサーチはそれほど重要です。場合によってはお金と手間をかけることを厭わないつもりでやりましょう。

それくらい DRM においてリサーチは重要な要素になってきます。

やるのとやらないのでは成約率に大きな差が出るし、コンテンツを作るスピードも変わってきます。

やらないことのほうがリスクなので、リサーチはしっかりと行うようにしましょう。  
それでは実際のリサーチテクニックに入っていきます。

## ■ リサーチのテクニック

それでは実際にリサーチの方法を解説していきますが、一番のオススメは「Yahoo!知恵袋」を使うことです。

⇒[Yahoo!知恵袋](#)

Yahoo 知恵袋には、毎日何千という質問が投稿されています。  
そのほとんど「悩み」に関するものです。

すでに膨大なデータが残っているので、ここからリサーチするのが最も手っ取り早いでしょう。

それでは「恋愛」をテーマにリサーチをしていきます。

大学生をターゲットにした商品を販売しようと思った場合、  
「大学生 恋愛」で検索をかけます。

ウェブ 画像 動画 辞書 知恵袋 地図 リアルタイム 一覧

大学生 恋愛 X

Q 検索 +条件指定

Q&A

hap

約54,382件 1~10件目 Q&A

Q 大学生 恋愛 どこまで 大学生 恋愛 サークル で検索

Q&A (54,382) 知恵ノート (103)

表示: [すべて](#) | [回答受付中 \(138\)](#) | [投票受付中 \(1,135\)](#) | [解決済み \(53,109\)](#)

表示順序: [関連度順](#)

RSS

大学生 恋愛に関連した広告

[恋活/ゼクシィ恋結び | zexy-koimusubi.net](#)

高確率な出会い！平均3人が恋人候補に信頼できるゼクシィ恋活サービス/R18

[広告](#) [www.zexy-koimusubi.net/](http://www.zexy-koimusubi.net/)

[恋愛相談ですが・・・。以下吐き出したいことをずらずらと書いたような内容...](#)

内容ですが、もしお時間が頂ければ読んでアドバイスのようなものをくれるとすごく嬉しいです。現在男子大学生です。割と地味目な外見で、恋愛経験はないです。そんな私がスポーツサークルで知り合った女の子が...

回答受付中 - 更新日時:2016/08/14 07:52:30 - 回答数:4 - 閲覧数:113

[生き方と恋愛、人間関係の悩み](#) > [恋愛相談、人間関係の悩み](#) > [恋愛相談](#)

[恋愛相談です。私は大学生です。お付き合いしている相手は社会人で休みが土...](#)

土日ではない職業に就いています。営業職なので休みの日もお客さんとの打ち合わせがあったり私が学校ということもありなかなか予定が合わず1ヶ月に1回会えればいかな程度です。会えないなら連絡くらいしたいの...

回答受付中 - 更新日時:2016/08/12 00:15:47 - 回答数:1 - 閲覧数:5

[生き方と恋愛、人間関係の悩み](#) > [恋愛相談、人間関係の悩み](#)

[こんにちは。恋愛相談させてください、大学生の女です。先日、同い年の好き...](#)

好きな人も交えて数人でお酒を飲みに行きました。お酒が入った彼はとてもうっとうしくて(控えめに言ってもこんな感じ)です。発言も「今は彼女いない！」って言ったりわたしのことを馬鹿馬鹿言ってきました...

回答受付中 - 更新日時:2016/08/12 10:29:20 - 回答数:2 - 閲覧数:22

色んな恋愛相談がされていることがわかります。

上記の画像にあるだけでも、大学生は社会人と付き合いたいと思っていることや恋愛経験が欲しいということがわかります。

Yahoo!知恵袋は匿名で、アットホームな雰囲気です。質問と回答がされるのでユーザーにとって本音を言いやすい空間です。

また、**回答も非常に鋭いものも多く**、作成するコンテンツのヒントになる場合があります。知恵袋でベストアンサーに選ばれた回答を自分なりにまとめ、コンテンツにまとめたこともあります。

ベストアンサーは、質問者にとって最も的確で優れた回答なので、質の良い内容であることは間違いありません。

ここにはリサーチの材料とその答えがゴロゴロ転がっているので、ぜひ知恵袋の素材をうまく使っていきましょう。

また、これはテクニックですが、よほどニッチな悩みについてリサーチをしたい場合、**自分で質問をする**という方法もあります。

例えば「〇〇について、同じような悩みを持っていらっしゃる方はいますか？」という質問をした場合、同じような悩みの人から回答をもらえる場合があります。

質問をするのは無料ですので、やってみて損はないと思います。

## ■ 読者に直接リサーチする

また、読者に直接聞くのも最高のリサーチになるでしょう。

ある程度情報発信を進めていくと読者が集まってくるようになります。  
それはあなたのコンテンツに興味を持った人達ですので、ある程度あなたの情報発信と属性が同じ人達です。

その人達から直接意見を吸い上げることで、作るべきコンテンツの方向性も見えてくるでしょう。

読者に直接リサーチをするには、「アンケート」がオススメです。

一例を見ていきましょう



**アンケート**

アンケートにご協力いただけましたら、  
"〇〇プレゼント"を差し上げます。  
ここにメールアドレスを入力して、  
プレゼントを受け取ってください。

名前	<input type="text"/>
メールアドレス *	<input type="text"/>
あなたの現在の悩みを 教えてください。 *	<input type="text"/>
その悩みを解決するた めに一番欲しい内容 は？ *	<input type="text"/>
その悩みを解決できたら やりたいことを自由 に書いてください。 *	<input type="text"/>

実際に読者が抱えている悩みや解決したいことを教えてくれたら、あとはあなたがその悩みを解決するためのコンテンツを渡してあげれば大きな価値になります。

ただ、読者にとっても回答するメリットを与えたいのでプレゼントは用意するようにしましょう。

回答してくれた人にだけ渡すプレゼントを用意していれば、読者も喜んでアンケートに回答してくれます。

ちなみに、その時点で十分に信頼関係が構築されていたら数千文字の回答を送ってくれる人もいます。

【満足度】

非常に役立った

【感想】

小出ししかテクニックが出て来ないのはビジネステクニックだから仕方ないのかな、と諦めていますが、配布されたpdfも、ひとファイルに少なくとも2点くらいは必ず具体的なテクニックが含まれており、無料のなかではかなり良心的なのかなと思います。速読や精読に関してはこれからトレーニングを積んでいければいいと嬉しいかもしれませんが、元から本を読むのが大好きな私からすると、楽読に限っては「本をつまらぬ」って言う人って一体どんな神経しているんだろうと不思議に思っ

てしまったりは信じられなかったです。でも、よく考えたら藤原さんの言う「読書」とは、小説を読むというよりはビジネス書や専門書など堅くて実践的な書物を読むことを指していたのかな、と考えてしまったら、小出しに読書は頭を痛めちゃうものという印象が伴ってもおかしくないのかな、とあってしまいました。レポートの引用文献や、課題で読まれる興味を持っていない分野の専門書や論文等はスラスラ読めるものではなく、敷衍ごとにひとまとまりで捉えるように気をつけて、両手で身振り手振りを繰り返しながら整理していかないと理解するの、一苦労です。

◆イ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿

◆イ①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺㊻㊼㊽㊾㊿

長々と書いてしまいましたのでこの人頭要うたななど思われているかも知れませんが、昔から話を要約したりすっきりきれいに自分の気持ちをひとまとめにして伝えるのが苦手な性分、そういった不器用な内面も読書を通して変容させていけたらと思っています。長々と駄文を綴ってまいりましたがこの辺りで中断しておきます。これからもメルマガ楽しみにしています。

【目的】

知識や教養を身に付けたい  
色々な本(小説など)を楽しみたい  
自分磨き・キャリアアップに役立てたい

実際に僕のもとに届いたアンケート回答ですが、これくらい熱いメッセージがきたらあとは丁寧に回答してあげることで成約に繋がる場合もあります。(もちろん、自分の本音をぶつけることが大切です)

アンケートを用意しておくだけで、読者にとっては自分の気持ちを言うこともできるし、発信者と繋がるハードルも低くなるので信頼関係の構築にはもってこいです。

リサーチをするという点においても、信頼関係を構築するという点においてもアンケートは最適なので、ぜひあなたの情報発信の中にアンケートを導入してみてください。

アンケートは Myasp(マイスピー)に標準搭載されていますが、フォームメーラなどの無料のフォーム作成ツールも存在します。

⇒[フォームメーラ](#)

自動返信機能を使えば自動でプレゼントを渡すこともできるので、リアルタイム感を出せ

ばより高い確率で行動してくれます。上手く使ってみてください。

また、読者に直接話しを聞くという点では **Skype** などに誘導して実際に電話で話しを聞いてみるというのも非常に有効な手段です。

電話などで話をすれば文章では伝えられない本音を話してくれるので、より深い悩みまで聞くことができます。

僕も企画を作ったり商品を紹介したりするときは、読者を **Skype** に招待して直接話しを聞くようにします。話をしていく中で、読者の悩みや不満、欲求が見えてくるのでそれを文字に書き起こし、レターやコンテンツの中に盛り込んでいきます。

読者が求めているものを渡すわけだから、非常に満足度が高いのもそのためです。

あなたのもとに集まってきた人と一人一人話しをすれば、読者が求めているコンテンツもおのずとわかってくるでしょう。

## ■ その他のリサーチテクニック

また、他にも色んな方法でリサーチをすることができます。

検索エンジンで検索をかけてみるもいいです。



Google 大学生 恋愛

すべて 動画 画像 ニュース 地図 もっと見る ▼ 検索ツール

約 737,000 件 (0.45 秒)

他のキーワード: 大学生 恋愛 あるある 大学生 恋愛経験なし 大学生 恋愛 理系 大学生 恋愛 できない

大学生恋愛の3つの特徴と大学生恋愛経験なしを卒業するたった...  
welq.jp › メンタルヘルス › 恋愛の悩み ▼  
大学生の恋愛事情をご存知ですか？これから大学生になる方や、大学生恋愛経験ゼロの方にはちょっと興味深い話ではないでしょうか？こちらでは、大学生恋愛の3つの特徴と、大学生恋愛経験なしを卒業するたった2つの方法、みんなが大学生時代の恋愛で...

【大学生の恋愛事情】恋愛しないイマドキ大学生に送る恋愛のす...  
jooy.jp › 恋愛・デート › デート ▼  
2016/06/20 - 大学に入ったのに意外に恋愛が出来ない、彼女ができないと悩んだ事はありますか？実はあなただけではなくみんなが感じている事なんです。なんと大学生の悩みで「恋愛ができなくて困っている」がいつも上位なんです。だけど安心して...

大学生の恋愛事情5つ - こいびた  
za-sh.com/university-student-love-9472.html ▼  
大学生の恋愛とはどのようなものなのでしょうか。大学生とは、比較的自由な存在です。一般的な大学生のイメージといえばこうでしょう。朝寝坊してゆっくり大学に行き、出席の必要な講義を受けて、友人たちとランチを取り、夕方からはサークルやバイトに勤み...

色んな人がまとめた記事が出てくるので、そこから読者の悩みを吸い出してみてもいいでしょう。

また、僕は友達などに直接話を聞くということをやっていました。

「もし〇〇できるとしたらどうする？」

ということを友達に聞いていき本音を吸い出したところ、自分の想像と違った悩み・欲求を教えてくれたこともあります。

余裕がある人は、街頭アンケートをしてみたり、お金を払って回答してもらおうということをしてみましょう。

これくらい手間をかけても、あとでそれを遥かに回収するだけの利益を得られます。

最初にリサーチをして、読者についてしっかりと理解することができれば商品が売れること間違いなしです。

価値を提供するためにもリサーチという手順をしっかりと踏むようにしてください。

## ■ 読者と一瞬で信頼関係を構築するテクニック

僕がメルマガを運営するなかで使っている、  
**読者と一瞬で信頼関係を構築するテクニック**を紹介します。

このテクニックを使ったあと商品をオファーすれば 70%以上の確率で商品を買ってくれるようになります。

このテクニックはネットビジネスで年収 1 億円を達成した人から直接教えてもらったテクニックです。彼が初心者頃、この方法を使ってたっぷり収益を上げていたと聞きました。

そのテクニックをこの企画に載せるかどうか迷いましたが、価値提供編で価値を提供しないのも説得力に欠けるので、載せておきたいと思います。

そのテクニックは「**読者からの質問に対する返信**」のやり方です。

情報発信をしていると、読者さんから質問が届くようになります。

「〇〇ってどういう意味ですか？」

「〇〇という悩みを抱えていて・・・」

「〇〇について教えてください！」

あなたも一度くらいは届いたことがあると思いますが、そういった質問に対しテクニック

を利用することで、メール返信後の商品の成約率がグンと上がります。

普通こういった質問に対しては、丁寧に返信をするかと思います。

「〇〇は〇〇という意味です^^・・・」

「〇〇について悩んでいるんですね。実は僕も・・・」

「〇〇は〇〇ということです。少し詳しく解説しますが・・・」

もちろん、このように丁寧に解説して返信してあげることで信頼関係は構築できます。

読者としても、ダメもとでメールを送っているのに、「返信がきた！」とって一気に信頼を寄せてくれることがあります。

ただ、丁寧に返信をするといっても、そこに「とある一手間」を加えることでより大きな価値提供になります。

これが読者と一瞬で信頼関係を構築するテクニックの肝となる

**「返信の内容をコンテンツにまとめ、プレゼントする」**

というものです。

もし丁寧に返信をするなら、その内容を PDF や音声ファイルなどにまとめ、プレゼントしてみてください。

そうすることで、そのコンテンツは質問者さんにとっての宝物になります。

例えば、

「無料プレゼントの〇〇という部分がわかりませんでした！もう少し詳しく教えてくださいませんか？」

という質問がきた場合、このように返事をします。

↓↓↓

「メールありがとうございます。その点について質問してくれたのは△△さんが初めてです。良い発見になりましたので、お礼に特別プレゼントとしてPDFの資料にまとめてみました！特別にお渡しするので、ご覧になってください。⇒URL。くれぐれも他の読者さんには内緒でお願いしますね^^」

このように「特別プレゼント」としてコンテンツを渡せば、飛んで喜んでもらうことができます。また、そのリンク先ではタイトルやコンテンツの中にその人の名前を含めることでより喜んでもらえる可能性が高まります。

さらに音声ファイルとしてプレゼントするとなおさら喜ばれます。音声ファイルならコピーが不可能だということがわかるからです。

ただ、音声ファイルとしてプレゼントすることで一気に信頼関係は築けますが、コンテンツを使いまわすためにも文章でプレゼントするようにしましょう。

質問に対してコンテンツとしてプレゼントするということは、それは読者の悩みを解決するコンテンツになり得るということです。

それはそのまま有料商品(もしくは特典)にしてしまっても十分に価値を帯びるので、コンテンツを増やすためにも文章で作成してあげましょう。

PDF や音声ファイルとしてプレゼントしてあげることで、読者は「オンリーワンのプレゼント」をもらったということなので、すごく喜んでくれます。



あなたも、自分が質問したことについて PDF や音声などで直接回答してくれたら嬉しいですよ？

僕はブログやメルマガで情報発信を続けるなかで、読者から具体的な質問がきたら必ずこのテクニックを使って返信するようにしていました。

するとコンテンツが溜まっていくので、新しい企画を打ち出すときや商品を作成するときなど、それを特典として付属させることができます。

あなたの情報発信に集まった読者の疑問を解決するコンテンツなので、たとえノウハウが優れていなくても非常に価値のあるコンテンツになること間違いなしです。

ひとつひとつのコンテンツを丁寧に作成していれば、それだけで有料級のものに変化していくでしょう。

そして、プレゼントをした人はほとんどの確率で買って行ってくれます。

返報性を元も刺激する方法で、これは読者から質問がくるたびに使えるテクニックです。  
読者から質問がきたらチャンスと捉えて丁寧に回答してあげるようにしましょう。

読者と信頼関係を構築することで、商品を買ってくれる可能性は大きく変わります。

「**お金=信頼**」

と発言した人がいましたが、いまではその言葉がすごく府に落ちています。

読者の一人一人と信頼関係を構築するつもりで価値を提供していきましょう。

以上、価値提供編でした。

おつかれさまでした。