📗 序章：ビジネスモデルの概要

このビジネスは、極めて作業工程が少ない「シンプルかつ高効率」なモデルです。以下の3ステップで進行します。

1. **文章（企画書）の作成**
2. **ターゲットへの送付・アプローチ**
3. **成約後の契約手続き**（ひな形があるため、事務作業はわずかです）

💡 成功のための重要ポイント

- **「量より質」を徹底する**：企画書のクオリティが収益額を左右します。
- **着実なステップアップ**：
  - **初期：** 量を追わず「1ヶ月に1企画書」を3ヶ月連続で作成し、全工程を経験して結果を出します。
  - **慣延期：** 2ヶ月で3文書、3ヶ月で5文書と、徐々にペースを上げていきます。
- **順序を厳守する**：3ステップ、およびその中の細かい手順を飛ばさず、着実に進めることが大切です。

🌐 全体図：あなたが担う「第4のポジション」

ネットビジネス界には通常3つの役割がありますが、あなたはどれにも属さない「第4のポジション」として参入します。

- **コンテンツホルダー**：商品（ノウハウ・知識）を作る人、持っている人。
- **マーケッター**：商品を販売する人。
- **プロデューサー**：販売を管理する人（※現在はマーケッターが兼任することが多い）。

あなたの役割：【簡易コネクター】

コンテンツホルダーとマーケッターをシンプルにつなぐ役割です。

👣 実践する4つのステップ

1. **Word 5枚程度の企画書**を作成する。
2. コンテンツホルダー（本の著者）へメールでアプローチする。
3. 承諾を得てチームを組み、**マーケッター**に販売を依頼する。
4. 商品が売れたら、利益分配（ロイヤリティ）を得る。

> **なぜ「本の著者」と組むのか？**
>
> 無名の個人がマーケッターに提案しても無視される可能性が高いですが、社会的地位のある「本の著者」の名前でアプローチすることで、「〇〇先生の商品なら売りたい」という心理をマーケッターに起こさせることが可能です。

📝 契約とサポート体制

ビジネスを進める上で、2回の契約締結が発生します。

- **契約①：** あなた ⇔ コンテンツホルダー（STEP2）
- **契約②：** あなた ⇔ コンテンツホルダー ⇔ マーケッター（STEP3）
  ※契約書には「ひな形」があるため、ご安心ください。

📧 メールサポートの種類

- **A：「企画書」の確認・アドバイス**：内容を提出いただき、チェックと改善助言を行います。
- **B：あと一息の時のサポート**：交渉がまとまりそうな局面で、具体的なアドバイスや手助けをします。
- **C：その他**：事務的な問い合わせや、プログラムの進行方法などの相談窓口です。

✍️ STEP 1：企画書の作成

1）企画書の目的

「売れる商品企画」を作成し、以下の2名のパートナーを探すための資料です。

- **1人目：** コンテンツホルダー（商品作成・所有者）
- **2人目：** マーケッター＆プロデューサー（販売管理者）

2）企画書のポイント

- 「商品開発内容」と「販売理由」を明確にする。
- 「売上予測」と「利益分配金」を魅力的に提示する。
- **スタンス：** 「〇〇で困っている人を助けたい！売上の根拠はこれです。ぜひ先生の力を貸してください」という姿勢で臨みます。

3）書き方の基本項目（Word 5枚に集約）

【コンテンツホルダー向け項目】

1. 企画書名
2. 目的
3. 売上予測と根拠
4. 協力依頼
5. 販売（マーケティング）
6. 利益分配
7. 契約

【コンテンツホルダー＆マーケッター向け項目】

1. 企画書名
2. 目的
3. 売上予測と根拠

4. 協力依頼
5. 商品開発
6. 利益分配
7. 契約
   ※「ひな形」の穴埋めで作成可能です。

4）利益分配について

欲張りすぎると契約できませんが、あなたの分が**10%を下回らない**ようにします。

- 【形態A】 あなた（10%）＋著者（40%）：マーケッター（50%）
- 【形態B】 あなた（10%）＋著者（30%）：マーケッター（60%）※強力な販売者の場合

5）商品企画の手順

1. **売れる分野を決める**：自分がやりたいことではなく「売れる分野」を選ぶのが鉄則です。
   - **推薦15選：** アフィリエイト、せどり、オークション、輸出入、週末起業、コンテンツ販売、在宅副業、集客、FX、株、バストアップ、ダイエット、復縁、ギャンブル、英語（※特化ジャンルを推奨）
2. **競合リサーチ**：インフォトップの30日ランキング上位2商品をリサーチします。
   - チェック項目：商品名、URL、価格、開発者実績、目的・ターゲット、特長、構成、サポート、特典、備考
3. **ニーズ把握と理想の明確化**：消費者ニーズを探り、理想と現実のバランスをとった最終案を策定します。
4. **企画書への入力**：目的と商品開発欄を埋めます。

6）企画書のチェック

作成後、必ずサポートまで送付してください。**コンサルタントのOKが出てから**次のステップへ進みます。

🔍 STEP 2：著者へのアプローチ

1）なぜ「本の著者」か？

- 専門知識があり、出版社に認められたブランド（信用）がある。
- 一部を除き、実は新しい収入源を探しているケースが多い。

2）リサーチ方法（Amazon活用）

1. Amazonの本カテゴリーで関連キーワードを検索。
2. 関連しそうな書籍を10冊選び、著者名をメモ。
3. 検索エンジンで著者のブログやHPを探し、連絡先メールアドレスを取得。
4. 「著者へのメールアプローチひな形」を使い、企画書を添付して送信。

3）運用のルール

- 3日に1回、10名に同時送信。
- 3日返信がなければ「再送」してさらに3日待つ。計6日無反応なら次の10名へ。
- 問い合わせが来たらメールでやり取りし、承諾を得たら契約へ進みます。
- ※難航した場合は「あと一息サポート」を活用してください。

4）著者との契約手続き

1. メンバーズページから「契約書テンプレートA」をダウンロード。
2. 穴埋め箇所を入力し、PDF化してメールで著者に内容確認。
3. 承諾後、プリントアウトして郵送。

📣 STEP 3：マーケッターへのアプローチ

著者とチームを組んだ状態で提案します。

1）探し方

- **インフォトップ：**「アフィリエイター用画面」の30日間ランキング100位以内をチェック。
- ジャンルを絞り、販売ページの「特定商取引に関する表記」から連絡先と販売者名をメモ。
- ※私（主催者側）から紹介できる場合もあります。

2）運用のルール

- 3日に1回、3名に送信。3日待って再送。反応がなければ次の3名へ。
- 承諾を得たら「契約書テンプレートB」を使用し、著者との契約時と同じ流れ（PDF確認→郵送）で締結します。

💰 STEP 4：利益の発生

「契約書」に基づき、マーケッターからあなたと著者の口座へ直接利益が振り込まれます。

1つ完成したら、2人目、3人目とコンテンツホルダーを増やし、収益を積み上げていきましょう！

詳細な解説やテンプレートは、メンバーズページで公開していきますので、

楽しみにお待ちください。