



失敗しない！

**ビジネスオンライン化の
ロードマップ°**

**アフターコロナに適應
して生き残る方法**



目次

自己紹介	3
1. コロナ後の変化	7
2. オンラインで売る仕組みを作る	10
3. オンライン化に向けてあなたがやること	12
4. オンライン決済を導入する	14
5. 商品販売のオンライン化	15
6. サービス販売のオンライン化	18
7. 店舗来店型のビジネスはどうする？	20
8. オンライン化で失敗するパターン	22
9. 年中無休で自動販売できる仕組み	24

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適應して生き残る方法！

自己紹介

こんにちは！

今回はこのレポートを手にして頂き、ありがとうございます！

僕は東京から長野に移住し、田舎暮らしを満喫しながら、ブロガーとして活動しているミッツと申します。

(ミッツはハンドルネームです。Facebook では本名です。お友達申請待ってます)

普段、ネットからの集客が得意なので、そういった仕事をしているのですが、2020 年を迎えるにあたってこんな発信をしていました。



Tsunemitsu Kichiya

2019年12月5日 · 🌐

...

2020年はネット大変革期だよ。

ますます情報発信が重要で、今のビジネスで食っていきたくて思ってる人は、マジで注力したほうがいい。

ただSNSをやってるだけじゃなく、目的を持ってやらないと生き残れないよ。

これまでどおりのやり方じゃ通用しない。

危機感持ってる人はすでに準備してるね。

もう一回言うね。

2020年はネットの大変革期。

実はもう今年の夏ごろから始まってる。

そして、コロナが猛威を振るいでして・・・



Tsunemitsu Kichiya

3月1日 · 👥

...

前に2020年は大変革期だよって言ったけど、思いもよらぬ影響（コロナ）で加速してますね。

少なくともみんなが働き方であったり、自分の価値観であったりを再度考え始めてます。

今月3月はある意味、重要な転機になりそうな気が・・・

みなさん、次の一手考えてますか？

このまま様子見ですか？

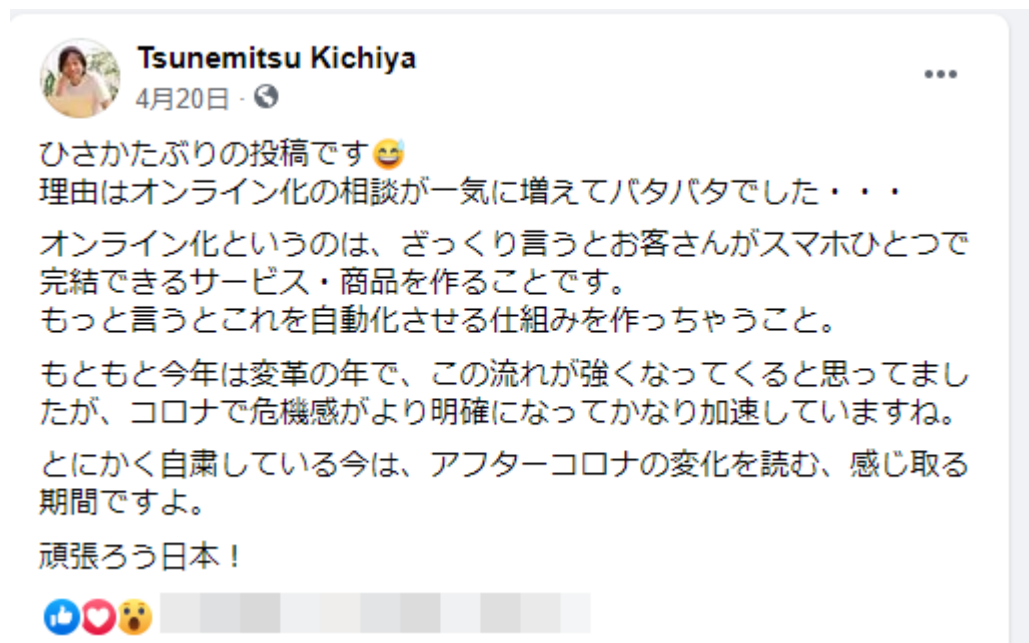
何でもいいので、何か始めてみましょう！

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

2020 年は大変革期になると発信していましたが、もちろんこの頃、コロナなんて想定外でしたから単純に「ビジネスのネット依存の度合いを劇的に増やさないとこれからはヤバイよ」というような意図でした。

そして…



コロナの脅威を感じ始めた人から、オンライン化についての相談が激増しました。
が……ほとんどの人が「オンライン化」について間違っていることに気が付きました。

ただ動画をアップする。

ブログを始める。

SNS で発信する…

それじゃダメなんです！

それじゃ意味ないんです！

こんな注意喚起もしてみました…

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！



Tsunemitsu Kichiya

4月26日 · 🌐

...

【最悪の状況を想定して、楽観的に行動する！】

今はまだ序の口ですが、
これから先どんどん、どこの店舗も企業も売り上げは激減します。

実は怖いのはこれからなんです・・・
潰れる、廃業、どんどん出ます。

当然、給料も減ります。
お金が無いので、生活必需品ぐらいしか買いません。

高額商品、娯楽、ハイブランドなどまったく売れなくなります。

みんなが貧乏になります。買い控えです。😱
(最悪の状況を想定)

我々中小はこの状況でも生き残る手を自粛中に考えないといけません。

まずは、
・資金確保（融資・現金化）
・規模縮小（固定費減）
これで耐えながら・・・

アフターコロナの世界を想定して・・・
・オンライン化（自動化）の仕組み
・コミュニティを持つ

これをやっとならば生き残れます。
なんとかなります。
これやってダメなら、もう全世界がダメだから大丈夫 😊
(楽観的行動)

特にオンライン化においては、今後ビジネスにSNS、ネットを使わないのは死です。

あと誤解が多い「オンライン化」ですが、
これは動画を撮るとかブログを書けばOKという意味じゃないです。

それだと点。
線にしてつなげなきゃダメ。

ほぼ何もしなくてもベルトコンベアのように自動的にお客さんが目の前に現れる仕組みを作ること（考える事）が大事です。

みんなで乗り越えましょう！
頑張ろう日本！

それでも、まだまだ間違ったオンライン化をやろうとしている方が多いです・・・

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

今回、このレポートを手にとって頂いたあなたには、そんな失敗をしないように正しいオンライン化についてのお話をします。

まだまだ当面コロナの影響は続きます。

もしかしたら、コロナが収束しても、以前の世界には戻らないかもしれません。

オンラインのメリットを体感してしまったユーザーは、はたして元に戻るのか？

オンライン化をぜひ、うまく使ってあなたのビジネスを加速させてください。

◆ 著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。
使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◇ レポートの著作権は、作者にあります。

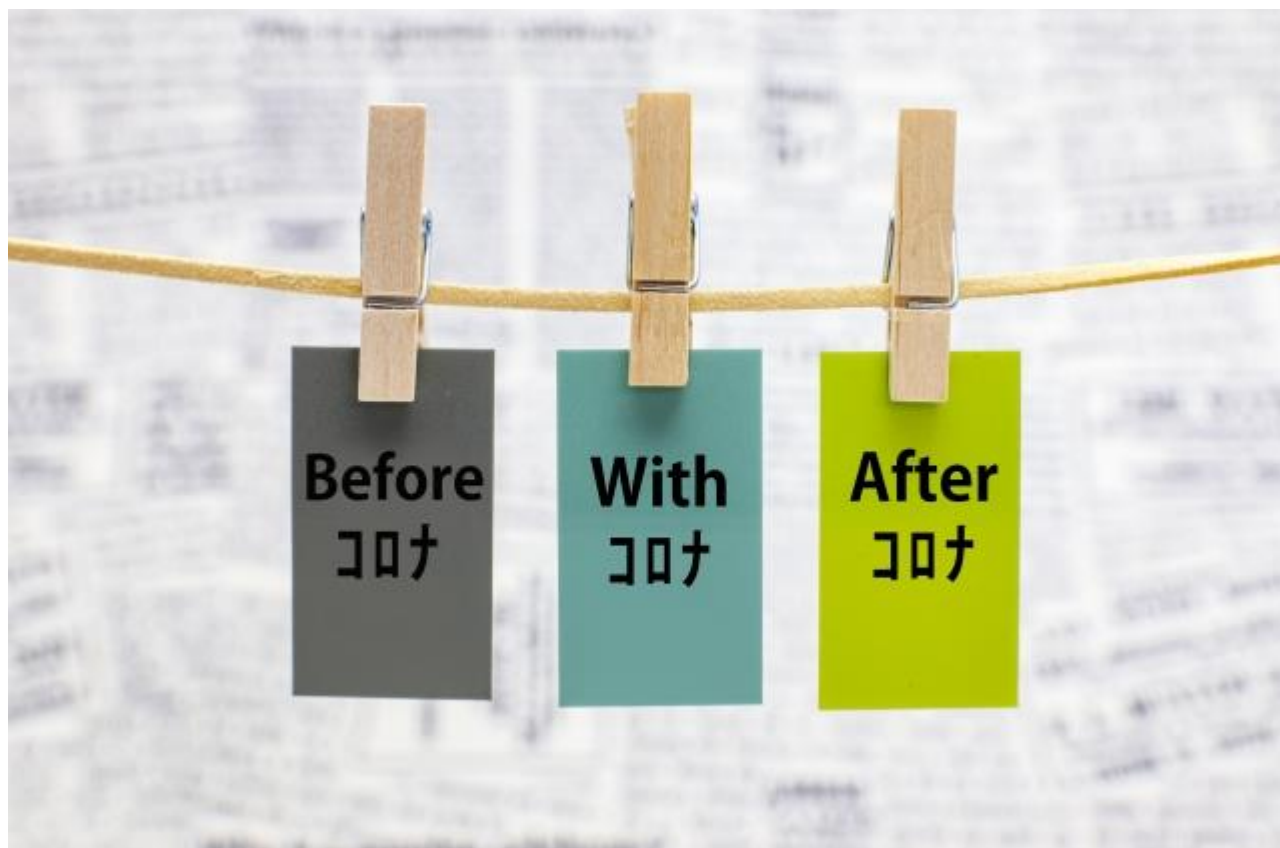
作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◇ 本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ°

アフターコロナに適応して生き残る方法！

1. コロナ後の変化



コロナの存在はビジネスの世界に大きく影響を与えました。

実はコロナで大打撃を受けているビジネスがある一方、恩恵を受けているビジネスもあります。

コロナでも売れてる業態

商品販売

- Amazonなどのネットショップ
- 生活必需品販売
- コンテンツ販売

僕もブloggerなのでありありと実感しているのですが、ネットショップやコンテンツ販売は過去最高レベルでメチャメチャ売れています。

オンライン販売激増です！

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

一方、**消費者向けのサービス形態**のビジネスはかなりの大打撃です…

そして、BtoBビジネスも…

コンサル、講師、士業、業務・労務支援のようなサービス形態の業種も大きな影響を受けてます。

コロナの打撃を受けた業態

消費者向けのサービス

- ・ 飲食
- ・ 娯楽
- ・ 健康/美容

さらには、集客の方法にもコロナの影響がでています。

コロナにも関わらず調子が良いのが「**オンライン**」を使った集客、広告です。

コロナでも影響のない集客・広告

オンライン

- ・ ネット広告
- ・ HPやブログなどからの集客
- ・ SNSやメディアからの集客

あいかわらずたくさんの集客が来ています。

ステイホーム時は恐ろしいくらいの反応がありました。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

逆にコロナで効果が出なくなってきたのは・・・

いわゆる「**オフライン**」の集客・広告です。

コロナで打撃を受けた集客・広告

オフライン

- ・店頭
- ・紹介
- ・DM

店頭や紹介などの集客はコロナ禍では、効果が薄くなりました。

紙媒体や DM のような来店を即すような従来のタイプでは効き目がありません。

そもそも来店させずとも売り上げる方法がオンライン化なのです。

この事からもわかるように

あなたがアフターコロナの中で生き残るために、今すぐやらなきゃいけないのは

「オンラインでの販売と集客」です！

そして、それをいかすために、

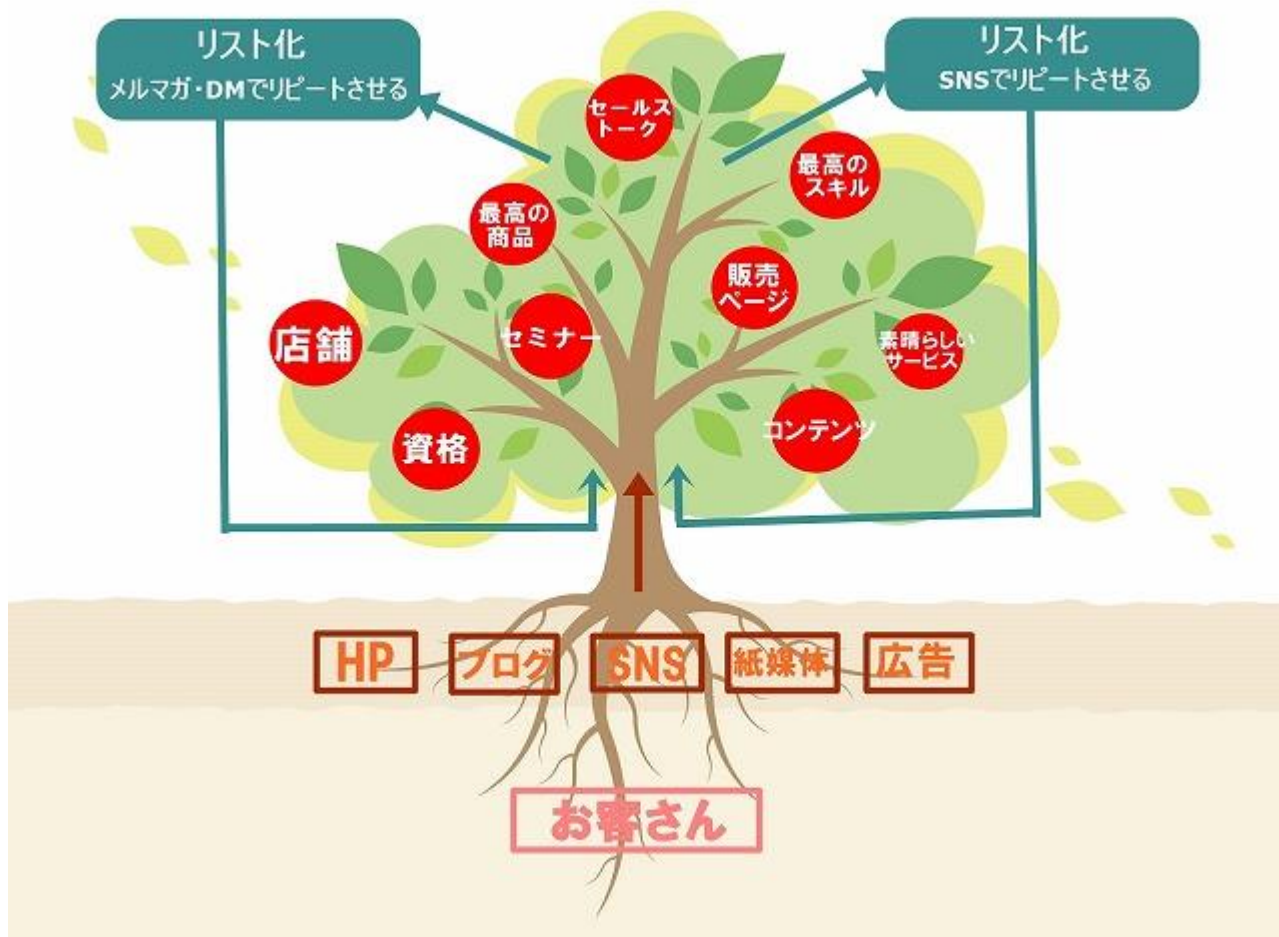
あなたの**「既存の商品やサービスをオンライン化」**することなのです。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

2. オンラインで売る仕組みを作る

集客、リピートさせる基本的な流れは下図のとおりです。



オンライン化というと、

ブログ書きます。

Youtube に動画上げます。

ツイッターでつぶやけばいいいでしょ。

なんて勘違いしている人が多いのですが、それだとまったく意味がありません。

これでは点なのでお客さんが回らないのです。

すべてがつながり、線になるようにしなきゃいけません。

基本は上図ですが、コロナの影響がある今は、これに加え

来店しなくても、お客さんと会わなくても、売上げが発生する仕組みに作り替えることが重要です。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

HP やブログ上で商品やサービスを販売する仕組みは簡単に作れます。

大事なのは、いかにソコに引っ張り、そして循環させるか？です。

これもやはりインターネットが効果的です。

あなたがどんなに素晴らしい技術を持っていても、

あなたがどんなに素晴らしい商品やサービスを持っていても、

あなたがどんなに素晴らしいセールストークができようが、

お客さんがいなきゃ意味ありません。宝の持ち腐れです・・・

それくらい集客は大事です。

集客には HP やブログ、SNS を使います。

特に SNS は「**あなたの事を知らない人に、あなたの存在を気づかせるためのツール**」だと思ってください。

無料なんでガンガン使わなきゃ損ですよ。

無料で広告打ってるのと同じですからね。

そして、あなたの商品やサービスに流します。

この時に**お客さんの「リスト」を取って、これを最大限に使うことで無限ループが可能になります。**

今回のレポートの主旨は「オンライン化のロードマップ」なので、ここのくわしい集客については省きます。

興味のある方はメッセージからどうぞ。（お友達申請待ってます！）

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100014424887089>

次からはよいよ本題になります。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

3. オンライン化に向けてあなたがやること

オンライン化に向けて、あなたがまずやることは・・・

オンライン化に向けてやること

- ・ SNSアカウントを作る
- ・ 中心となるHP、サイトを用意
- ・ リストを取る仕組みを作る
- ・ 決済サービスを決める

ざっくり説明しますね。

・SNS アカウントを作ります

フェイスブック、ツイッター、インスタ、ライン何でもいいです。

すべて無料でつくれますので複数持ちます。

ここから情報発信、告知、集客をします。

・アクセスを流すサイトを用意する

HP やブログに SNS などからのアクセスを流します。

・リストを取る仕組みを作る

サイトに来たアクセスをリスト化します（メルマガや LINE などに登録させる）

何か無料の特典、プレゼントを用意しましょう。

これと引き換えに見込み客の情報をもらうのです。

・決済サービスを用意する

ネット上でのお金のやりとりが簡単にできるサービスです。くわしくは後述します。

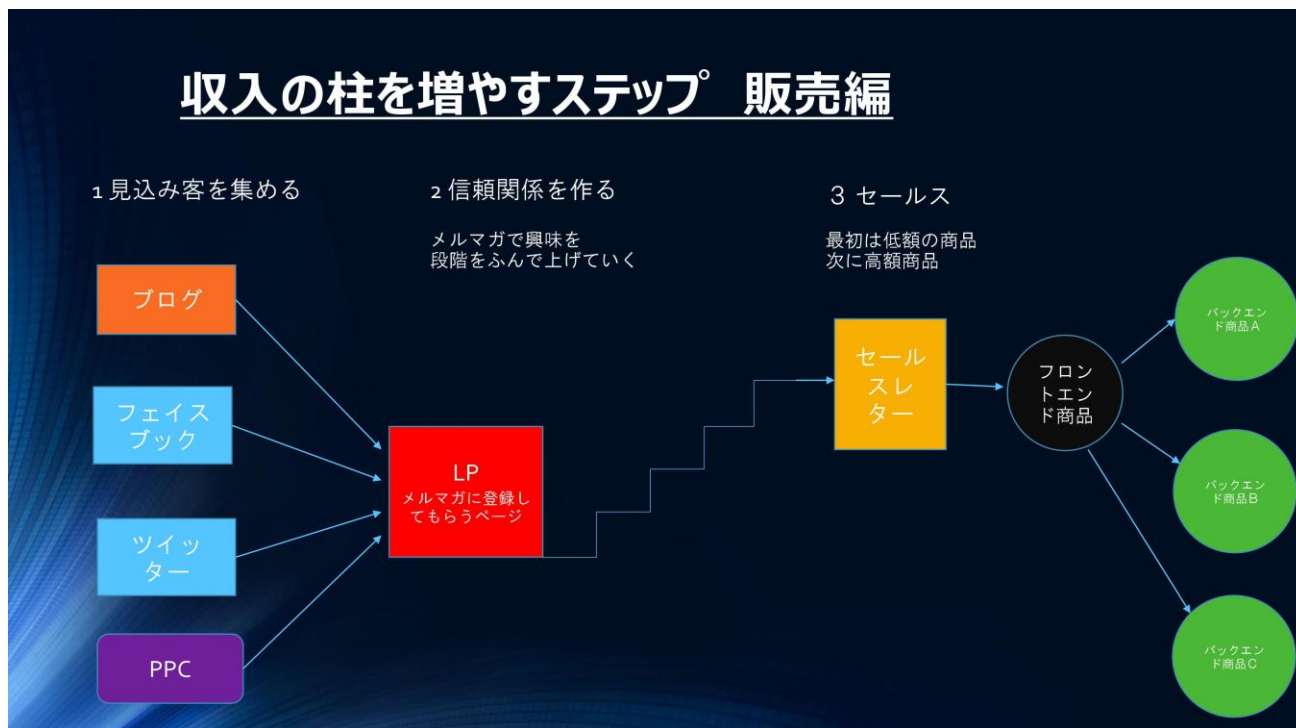
ここまでくれば後はリストに対していつでもセールスがかけられるようになります。

オンライン上での販売が可能になるのです。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

例えばメルマガリストを使った場合の基本的なイメージはこれです。



これはすぐに購入させるのではなく、

お客さんとの接触回数を増やして信頼関係を作ってから販売するという**2ステップ販売**になります。

この図での「セールスレター」の部分で、

動画だったり ZOOM、LIVE 配信にしたりで販売方法を変えることができます。

もちろん2ステップではなく、即販売することも可能です。

また信頼関係を作るのは、メルマガではなく、LINE などでもできます。

お客さんと良い関係が築ければ、なんどでもセールスをかけることができますよね。

これが「リスト」が重要な理由です。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

4. オンライン決済を導入する

ネット上で販売する場合、お金のやり取りは決済サービスを使うと良いです。

ネットでの支払い方法はクレジットカードが圧倒的に多いので必ず導入しましょう。

いろいろな決済サービスがありますが、例えば PayPal ですとこのような手数料だけで導入できます。

月間のペイパルによる売上高	決済手数料（国内）
30万円以下	3.6 % + 40 円 / 件（標準レート）
30万円超 100万円以下	3.4 % + 40 円 / 件
100万円超 1,000万円以下	3.2 % + 40 円 / 件
1,000万円超	2.9 % + 40 円 / 件

仮に 1 カ月に 10,000 円のサービスが 10 回売れた場合の手数料は

（取引金額 1 万円 × 決済手数料 3.6 % + 40 円 / 件） × 10 回 = 手数料 4,000 円
となります。

また定期購入のように、毎月一定額の料金を払ってもらうことも簡単に設定できます。

会費、月額課金制などのサービスに使えますね。

決済サービスがあれば、独自で

飲食、美容室、整体などでもオンラインチケットとして先に販売することも出来るようになります。

いろいろな決済サービスを調べて、あなたに合うものを選んでください。

ちなみに決済された瞬間にすぐ現金化できますので、キャッシュフローも抜群です。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

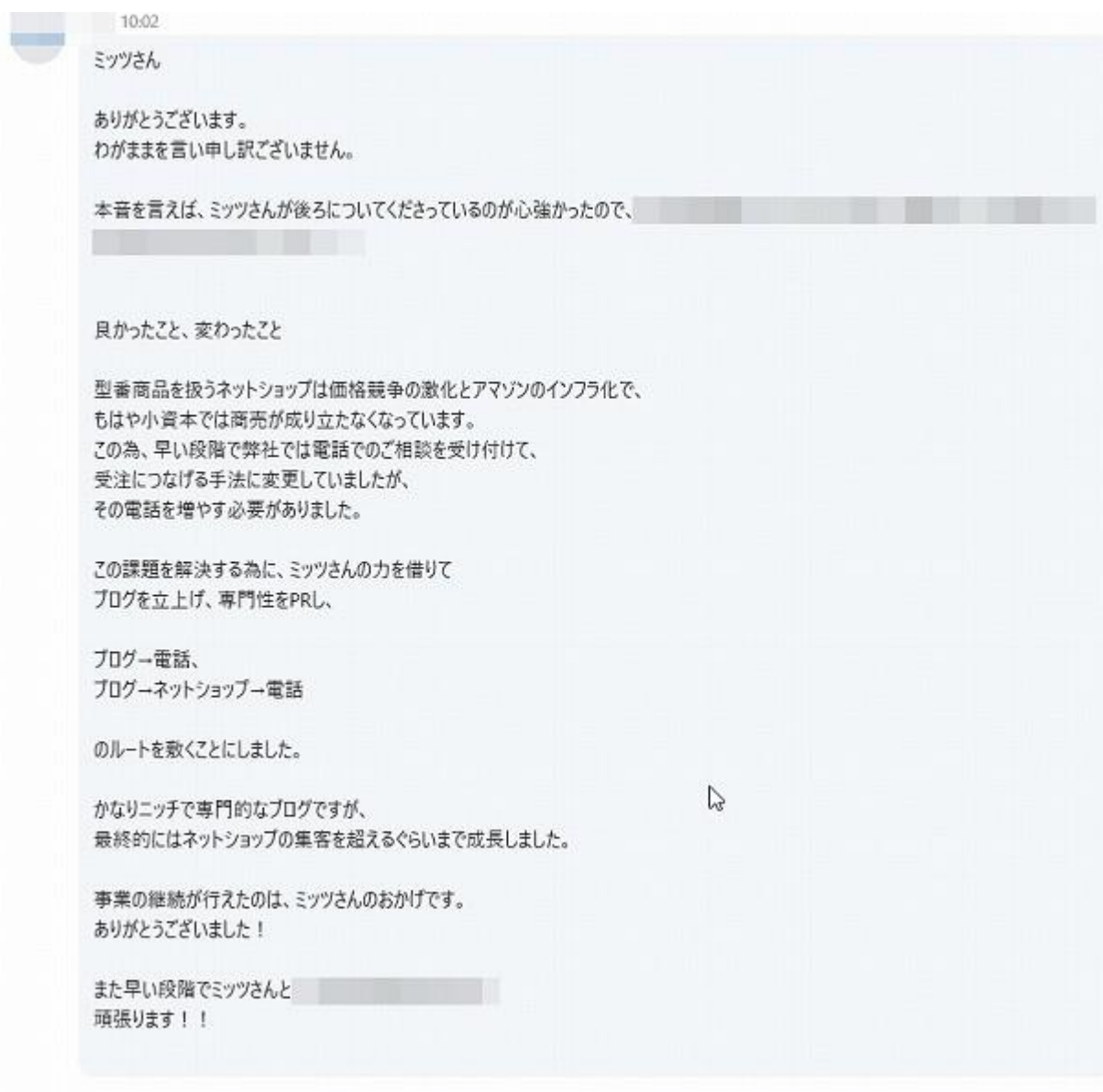
アフターコロナに適応して生き残る方法！

5. 商品販売のオンライン化

ブログや SNS からの集客をサイトに流して、
そのサイトで商品を買えるようにしておく、**自動販売機**の完成です。

たえず集客された見込み客がサイトに流れ商品を買っていく、ベルトコンベアのような状態ができます。

ビジネスは大きく分けて「**商品**」を売ると「**サービス**」を売る業態に分かれます。
「商品」を売る業態ですと、どこでも買えるような商品だとネットで差別化ができません。
価格勝負になっちゃう・・・**その場合は、商品に独自のプラスαを付けます。**
これは僕のコミュニティのメンバーさんのコメントです。



失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ°

アフターコロナに適応して生き残る方法！

暴露すると、どこでも買える品番商品に、ちょっとした冊子を付けて他と差別化しました。

同じ商品なら〇〇が付いてるほうがいい！

少し高くても〇〇がある方を選ぶ！

といった差別化で商品価値を高め、価格勝負にならないようにしています。

また、オンラインでの販売促進もできます。

例えば、これ。僕の住んでる長野県のお話です。



ツイッターでつぶやいたら・・・

リツイート 2.6 万回。

いいねが 2.1 万個。

つぶれそうなお店に注文が殺到して、逆に生産が追いつかない状態になりました。

このツイート主のフォロワーは 100 人しかいません。

実は拡散にフォロワー数は関係ありません。

(もちろん多い方が有利ですが)

拡散させるコツがあるのです。

ツイッターというオンラインでの武器を知らなかったらやばかったかもしれません・・・

SNS をうまく使うとこういう事ができるようになります。

簡単なのでぜひやってください。

逆に SNS を使わないのは大損してますよ。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

このように、

**オンライン化すると、あなたの商圏は一気に全国区に広がります！
そのぶん見込み客も圧倒的に増えるということです。**

ちなみに SNS で拡散させる重要な要素は「共感」です。
コロナ禍でより「共感」の感情が強く影響するようになりました。
こんな時なんで、困ったら素直に手を上げればいいのです。
お願いすればいいのです。

次は「サービス」のオンライン化についてです。

6. サービス販売のオンライン化



次は「サービス」の販売のオンライン化についてです。

もともと「サービス」を売る業態の人たちは、こういう固定概念があります。

サービスはリアルでしか提供できない。

なのでオンライン化に、残念ながらとても消極的です。

うちでは無理だよ・・・で終わらずに既存サービスをネットに転換できないか頭をひねってください。

ここがアフターコロナで独り勝ちできるかどうかの分かれ目です。

その業種の人達が「うちの業種ではできない」とオンライン化を諦める中で、

あなたがオンライン化できれば、お客さんごっそり取れますよ。

逆にそういう業種こそ、コロナは大チャンスなのです！

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

フィットネス、美容、健康、セミナー、コンサル、土業、業務サポートなどのビジネスで、ある程度の高額のサービスなら、次からお話しするやり方がおすすめです。

オンライン化できるサービスが決まったら、

ネットから見込み客を集めて、**ZOOM**や**LIVE配信**で、例えば無料体験会をやります。

その中で見込み客に役立つ情報提供をおこない、

こういうのもやってますよ。でセールス誘導します。

サービスのオンライン販売

- ネットで集客
- ZOOMやLIVE配信で説明
- 販売ページへ

この方法だと、販売するサービスを深く説明できますし、

質問にもその場で答えてお客さんの不安を取り除くことができるので**高価格**のサービスでも売りやすいです。

一方、低価格のサービスなら、サイトに流して即売りでもかまいません。

7. 店舗来店型のビジネスはどうする？



例えば、飲食店、各種小売店などの来店型のビジネスはどうオンライン化すれば良いでしょう？

お客さんが来なくなる最大の原因は「お客さんが忘れてしまうこと」です。

コロナで足が遠のいて、そのうちにお店の事、あなたの事を忘れてしまうのが今は一番怖いです。

なので、最低限の施策として、忘れられないようにコミュニケーションを取りましょう。

まずは、オンラインでつなぎ留めておくのが大事です。

これもリストがあれば十分に可能ですよね。

これには SNS やメルマガなどが使えますが、簡単な動画付きにするとさらに効果大です。

魚焼いてる動画（うまそう！）つまみのレシピ動画、

ブローのテク動画、育毛リアルレビュー、セルフカットのやり方、

ネイルデザインの紹介、セルフケアのやり方、セルフメイクのコツ、

美肌に効く料理レシピ、筋肉付けたい人用の食事サンプル、などあなたのアイデア次第です。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

これらはいくらでもお客さんをつなぎとめるためのものです。

あなたのことを忘れさせないようにです。

いちおう言っておくと、これは販売とはまた別の視点です。

販売する場合は少々変わります。

販売には前述した

既存サービスのオンライン化が必要になります。

例えば・・・

店舗型既存サービスのオンライン化の例

- お得なチケット、金券をネット上で先に販売
- 仕入れた食材に家庭用レシピを付けて販売
- ケア商品を特典付けて販売
- 店舗サービスを出張〇〇〇にしてネットで販売

前述した仕組みさえできていれば、これらはすべてオンラインで可能です。

あなたの既存サービス・商品のオンライン化で何ができるかを考えましょう。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

8. オンライン化で失敗するパターン

逆にオンラインにのせても上手くいっていないケースが多いのが、最初からノウハウ動画を撮って並べて販売しているような販売方法です。

これではオンラインのメリットをまったく使えていません。

この売れない理由は、

録画して並べた時点でそれは「サービス」ではなく「商品」になってしまうからです。

前述したように、商品は比べられます。

特にネットでは「商品」はすぐに他の類似品と比較されます。

ネットの購買者は商品をいろんな所のと比較して、一番良いと思う（安い）所から買います。

（ここが消費者にとってはネット購入のメリットなのですが、売る側にはデメリットです・・・）

ネットでは比較できないものが売やすいです！

特にフィットネス、美容、健康、セミナー、コンサル、士業、業務サポートなどのビジネスの場合は、

収録動画より ZOOM などでの生（ライブ）コンテンツを売る方が売れます。

必ずしもお客さんと一対一でやる必要もありませんから、利益率が高いです。

サービスの値段（価値）も、あなたの言い値で付けることができます。

もうひとつのよくある失敗パターンです。

セールスの段階でダラダラと商品やサービスのスペックを説明してしまう・・・

これ売れないパターンです。

オンラインで売るコツは・・・

商品・サービスの説明をダラダラ伝えるよりも、感情に訴えかける。のがベストです。

・この〇〇は〇〇製法で仕上げ・・・

・香ばしいニオイで・・・

・たくさんのミネラルが・・・ なんてことをダラダラ並べるより、

「犬にあげてみ？マジでよだれ垂らして転げまわるぞ」でガッツリ売れます。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ

アフターコロナに適応して生き残る方法！

・髪にツヤを与える〇〇成分が〇%…

・ドライヤーの熱から守り…

・すべてオーガニック由来の… なんてことをダラダラ並べるより、

「髪が生まれ変わるんで、顔もワントーン明るくなってめっちゃモテるよ！」の方が欲しくなります。

・高級牛皮を使用して…

・軽量〇グラムでコンパクトな…

・撥水加工で… なんてことをダラダラ並べるより、

「ハイブランドだから持ってるだけで羨望のまなざし！ステイタス爆上がり！」で売れます。

誤解を恐れず言うと

お客さんは、商品やサービスのスペックなんか別にいらないんですよ。

これ意識するだけで購買率が格段にアップします。

ブロガーのライティングスキルのひとつです。

9. 年中無休で自動販売できる仕組み



仕組みを作る最初こそたいへんですが、いちど作ってしまえばほぼ自動で回るようになります。オンライン化の完成です。

メインとなる商品やサービスでこの仕組みをまず作って、あとはいつでも新商品や新サービスをこの仕組みの中に入れる事ができます。ネットなので失敗しても甚大な損失にはなりません。試し試ししながら商品やサービスを加えて行けばいいのです。

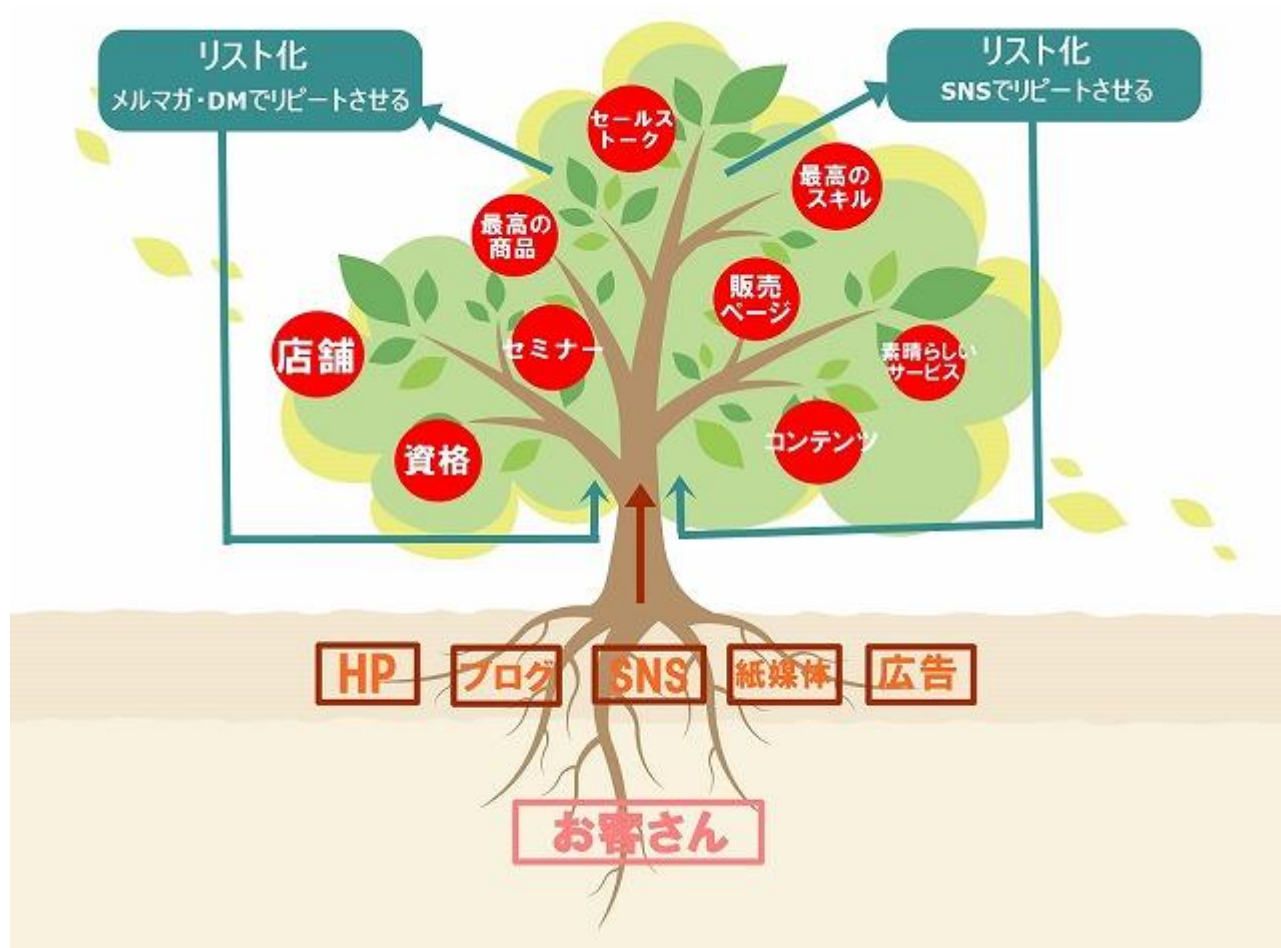
ざっくりと急ぎ足でオンライン化について説明しましたが、道筋は見えませんか？あとはあなたが、やるかやらないかだけなのでぜひ行動して頂きたいです。

最後にもう一度、この2つのイメージ図は忘れないようにしてください。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ°

アフターコロナに適応して生き残る方法！

お客様の自動化の流れのイメージ図

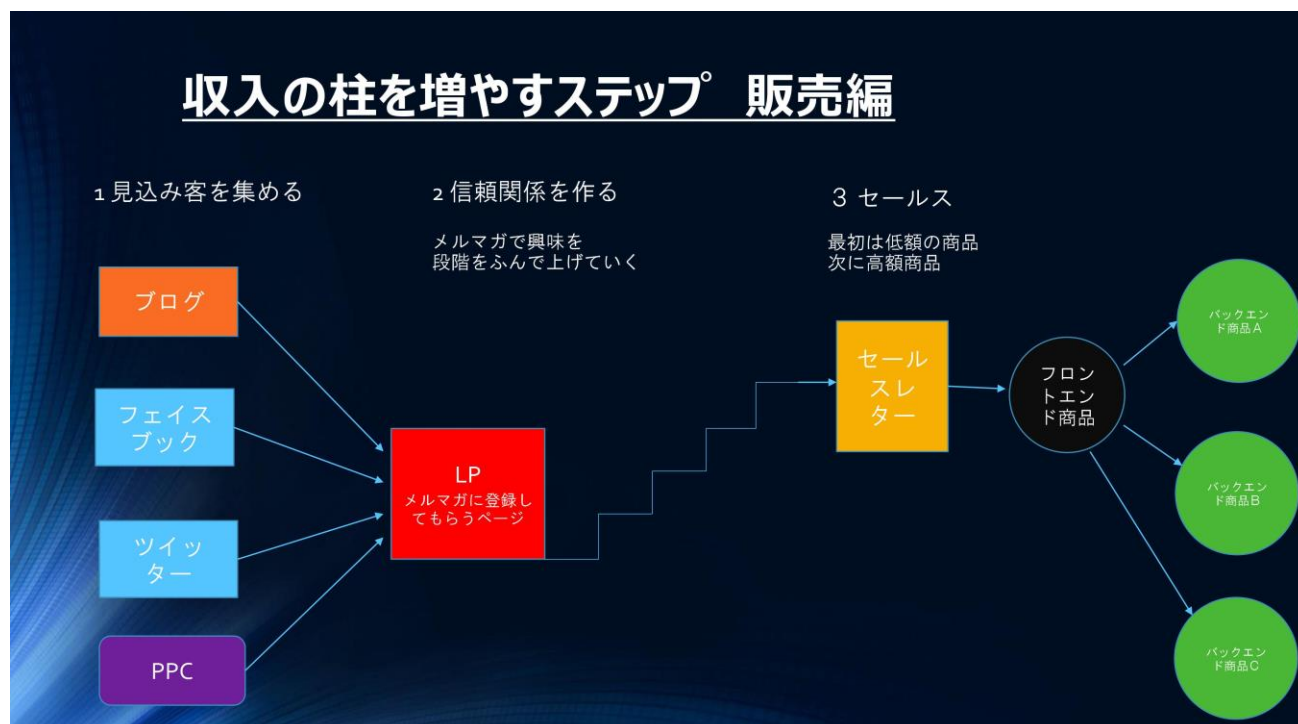


ネットで集客した見込み客をグルグル回すイメージ。

失敗しない！ビジネスオンライン化のロードマップ°

アフターコロナに適応して生き残る方法！

見込み客の2ステップ°販売イメージ



接触回数を増やしていつでもセールスをかけられるイメージ

それでは最後まで長々とありがとうございました。
ネット集客のメルマガも楽しみにしてください。

今日も感謝です！

Facebook お友達申請、質問はこちら

<https://www.facebook.com/profile.php?id=100014424887089>