

物を売るだけが収益化ではない

この文章は本書(ブログ飯)内の4章のコラムとして書いた内容です。ブログ飯はインターネット上で商品を売ったりサービスに申し込んでもらったりして、ストレートに収益を上げる方法について主軸をおいて解説しています。ただブログを利用することで、もっと広範囲で集客や収益化を行うことも十分可能です。このコラムでは実店舗でブログを運営するメリットについて、具体例を交えて解説しています。

基本的にブログでお金を稼ぐという事はアフィリエイトシステムを利用したり、Google AdSenseのようなクリック課金型サービスを利用し広告をクリックさせるような行為を想像する人が多いと思います。また、自社で商品を開発した商品を販売、あるいはセレクトショップのような形態の通販ショップを想像される人もいるでしょう。でも、ブログを活用して収益化に繋げることができる業界はもっとたくさんあります。

例えば司法書士や行政書士等の士業。基本的には地域に根ざした業態で、地元の行政書士会等に属してお客様を紹介してもらったりする場合があります。商工会や各種協同組合から仕事を得てくる事もあるでしょう。人の紹介という営業スタイルは非常に強力なのですが、エリアが限定的であったり人脈の枯渇であったりどうしてもアプローチ範囲に限界が発生してしまいます。

整体師や美容室もそうでしょう。広告を掲載する媒体は地元のコミュニティ誌や新聞の折込広告がメインになると思います。基本的に誰がやっても同じサービスというのは(もちろん人によって技術や値段は変わってくると思いますが)、新規顧客を探してくる事はとても大変です。

そのような差別化が難しい業態の仕事をしている人こそインターネットを活用して発信していきましょう。あなたの技術や専門知識、お役立ち情報、考え方や趣味などを発信していくことにより、あなたにお願いしたい理由を積み上げていくのです。今までやってきた仕事の事例(簡単な会社登記の方法や治療事例、髪質に合ったヘアスタイルなど)を公開する、困っている人に対して役に立つ情報を配信していく、参考にしている書籍や勉強会を紹介する、休日はいつも海釣りをしているなどなど…。あなたというキャラクターを全面に打ち出していくことにより、見込み客に「この人なら親身に対応してくれるかも」とか「自分のイメージしたヘアスタイルにしてもらえそう」とか「この人なら趣味が合いそう」とか「人間的に信頼できる」という印象を与え「あなたにお願いしたい」という気持ちに昇華させていくことができます。

情報量が豊富なブログやウェブサイトが出来上がってきたら、インターネット広告を出稿してみても良いでしょう。「行政書士 地域」や「美容室 地域」、「腰痛 整体 地域」「捻挫 処置」などのキーワードで広告を出稿することで今まで訴求できなかった見込み客に対してアプローチすることも可能になります。

地方でこだわりの野菜を作っている農家や乳製品を作っているような酪農家、一匹一匹一本釣りで新鮮なうちに捌いた切り身を提供する漁師などの業態もブログなどを活用すると面白い結果に繋がるはずです。土や肥料生産方式にこだわった食材を提供する。生産が軌道に乗るまでの試行錯誤や苦勞などの歴史を載せる。おいしい食べ方を解説してあげてもいいでしょう。このような情報を提供する事により生産者の顔が見えてきます。10年かけて土壌の改良を続け、世界中の書籍や文献を研究し、時には台風の被害に遭いながらもこだわりの農法で作り上げたあまーいトマトなんて紹介されたら思わず買いたくなっちゃいますよね。ここでしか買えない商品を作り出し、生産者のキャラクターを打ち出し、商品開発のストーリーを展開してくことにより、生産者の理念や考え方に同調してくれるお客がファンとなって商品を購入してくれるのです。値段なんて関係ありません。商品が欲しいから買ってくれるのです。

ウェブデザイナーやアプリ開発者も同様です。良い作品を作ったのであれば、それを世の中に知らしめる手段を持つべきです。「僕はここにいるよ」とインターネット上で声を上げることによって、作品を消費者に届けやすくする必要があるのです。

もし自分が商品を作れなくても、商品を売るという能力を持っていればあなたが代わりに売ってあげる事も可能です。自分の近くでこだわりの商品を作っている人がいれば、あなたが販売してあげて売上げの数パーセントを対価として貰うような小さな代理店を営むことだってできます。隣にこだわりのリンゴ農園を営んでいる人はいませんか？世の中の人がすべてパソコンやインターネットを使っての商売に長けているわけではありません。あなたが、そのこだわりのリンゴの魅力を最大限伝え、代わりに販売しても良いのです。また、あなたの知識を解説するような勉強会を開催して、参加費をいただいても良いでしょう。

モノを売るという能力と情報を発信するという能力を鍛えておけば、それだけでいろいろな展開が可能になってきますので、力を入れて勉強しておくことをお勧めします。

本編が気になったらぜひ。(-人-)

<http://www.amazon.co.jp/dp/4844334166/>

<http://books.rakuten.co.jp/rb/item/12350547/>