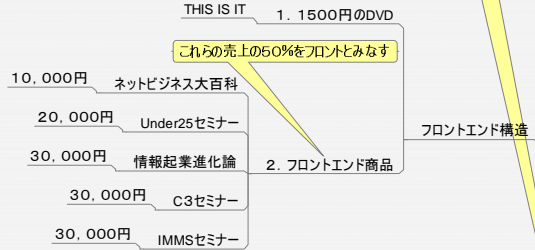


フロント構造をしっかりと構築し、ステップメールによるブランディングを行えば、その後の展開は、まるで自由

どんなことをしても、ほぼ失敗することはない
半年～1年間のスパンで収益を計算し、計画を立て、実行するべきである
コンテンツビジネスでは、本質的に赤字はありえない

まとめ

Ilmatic通信をメインとした構造



これらの売上の50%をフロントとみなす

1500円のDVDがフロントになっているため、成約率は高い

フロントエンド商品の売上の50%で計算すると

と、低く見積もったとしても、1リストあたりの売上は3000円になる
つまり、THIS IS ITを1本販売するのに3000円以上の費用がかけられる
広告+アフィリエイトを駆使して、月に300～500本THIS IS ITを販売

約90万円～150万円
広告費+アフィリエイト報酬で利益は、ほぼ0円

Ilmatic通信は、THIS IS ITの申し込みに対して60%の入会率
その後の継続率は90%以上
年間換算で計算すると、THIS IS IT1本に対しての売上は10,000円を超える

約40万円～70万円 フロントエンド商品の売上の50%

300本～500本×1万円=300万円～500万円 Ilmatic通信の年間売り上げ

1500円のTHIS IS ITを1本3000円以内の費用で販売すると10,000円の利益が出る
さらに、高額プログラムなどを絡めていけば、15,000円～20,000円は見込める

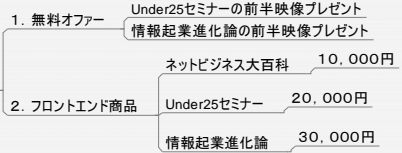
ファンだけを相手にビジネスをする
ステップメールによる自動的な初期教育とブランディング

IMMSのコンセプト

無料オファーからのパターン

ここではほぼ利益を考えない

フロントエンド構造



バックエンドで確実に利益を生み出す



成約率
ネットビジネス大百科が3%
Under25セミナーが2%
情報起業進化論が1.5%

集客数
広告+アフィリエイトを駆使して、月に2000～3000リストを集客

売上
約200万円～300万円
広告費+アフィリエイト報酬で利益は、ほぼ0円

成約率
各種会員制サービスが3%
各種セミナーが1%
高額プログラムが1%

と、低く見積もったとしても、1リストあたりの売上は5000円を軽く超える
つまり、フロントで集客すればするほど、後の売上は上乗せされる

2000～3000リスト×5000円=1000～1500万円

売上
高額プログラムを販売しなくても1リスト2700円以上の売上になる
これに関しては、ほぼ利益となる

ほぼ0円で集客したリストが、1年後、5000円以上の収益を生み出す

IMMSの設計図

構造2

構造1

見込み収益

見込み収益