

※場所の関係上、ちょっと静かめに話しております。ご了承くださいm(_
_)m

動画URL：

<https://youtu.be/Go2Fo16n6J4>

◆4年間誰にもマネされることなく
広告ナシでメルマガ読者さんを1万名集
客し
リスト単価1万円超えを達成した

【独壇場マーケティング】

全ての情報発信者の方へ

あなたの個性で勝負できるヒントを与えます。

コミュニティ運営と個人ブランディングファン化の専門の、占い師の元自衛官です

愛知県出身愛知在住、キャンプ好き

- ・今の情報発信スタイルに限界を感じている
- ・新しいことに挑戦したい
- ・稼ぐ系から卒業したい

◆まず、ご挨拶として…

「1万人にポケットティッシュを売るか、
50人に車を売るんだったらどっちがビ個人ビジネスとしては優秀？」

自分にしかできないことがないかを発掘する

◆自分にとって大きな契機となった「アプリ集客」

- ・累計1万リスト以上の読者さんを集客

操作					ユーザー数	
						3,030
						4,260
						37
						1,926
						202
						116
						112
						811

FB広告などもクライアントさんの為に習得しているが、これの影響も大きい

- ・総収益マイスピー法人アカウントのみでも9000万円
読者さん1名辺りのリスト単価1万円/人

サマリー	件数	売上金額 (受領済み分)
無料シナリオ	61,964件	0円
有料シナリオ	3,690件	91,784,881円
LINE友だち紹介	0件	0円
合計	65,654件	91,784,881円

※法人のみ

・日本有数の配信サービス、
 マイスピーで事例を表彰され2018、2019、2020年と
 連続受賞するキッカケになった



4976祭は、普段のユーザー交流会とは異なり
「完全招待制」のイベントとなっております。

今年も、一定の条件を満たしたVIPな方だけにお声がけしておりますので
特別なユーザー様のみが集まる濃い会になる見込みです。

なお、増田様におかれましては、
今年のMyASP活用事例コンテストにおいて
見事、入賞を果たされました。

誠におめでとうございます！！

増田様の表彰も
4976祭の中で執り行いたいと思いますので
ぜひ、ご参加いただけますと幸いです。

- ・今でもこの仕組みは回りつづけています

2021/09	2021/10
655 (+209)	811 (+156)

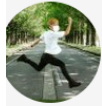
- ・広告集客もやっていますが、こっちもこっちでかなり便利、そもそもマネてる人がいない
- ・どこで自分のコンテンツを見せたら一番いい形で目立つのか？を考える
- ・そのプラットフォームで圧倒的に目立つものを作る、逆迷彩効果

ケニアでプレステ屋(ゲームが遊べるお店)をやるとめっちゃ儲かるらしいです。

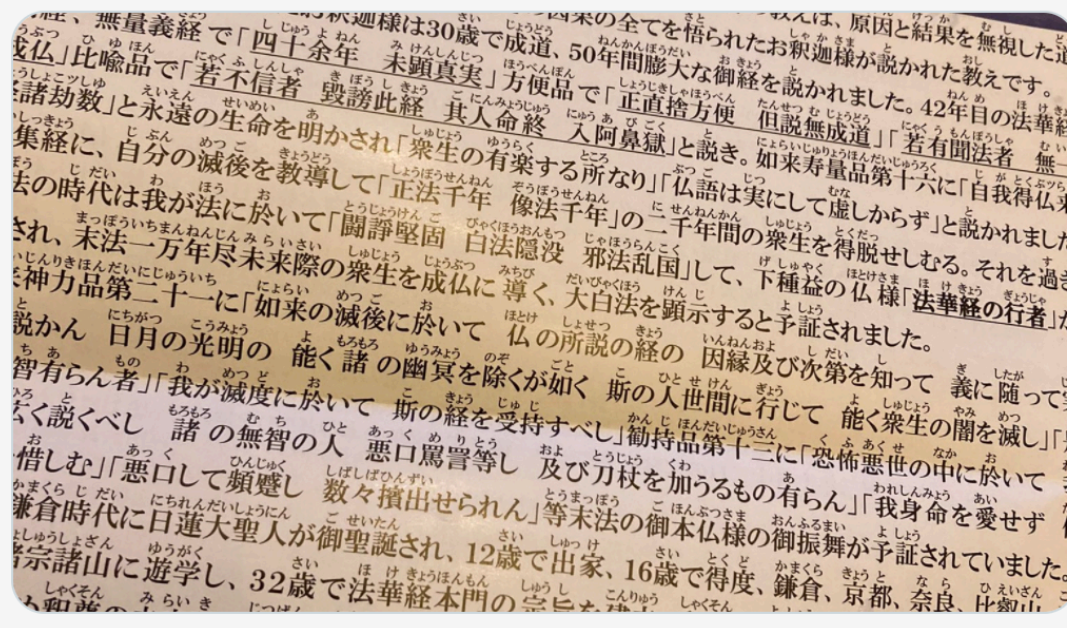
だけど金銭的な事情で1台のゲーム機すら買えない貧困家庭が多いらしい。

フォロワーとか広告も全く一緒だと思っています

つまり、逆張り（時代に逆行、逆にあたらしい）



プレゼント企画「独壇場マーケティング」開催中/まっ... · 10月26日 ·
すげえセールスレターが家の郵便受けに入った件。



● 4年前のまっしーが考えたこと

- ・ ブログで集客する（SEO）
→ 時間がかかりすぎそう、順位変動、ライバル
- ・ SNSで集客する
→ まだよくわからなかった
- ・ 広告で集客する
→ まだよくわからなかった（今はFB広告）
- ・ 無料レポート集客

→ やってたけど、これだけだと不安（現在は下火）

・プラットフォーム（Noteとか）→
まだよくわからない、
違いがわからなさすぎて金額だけの勝負になりそう
同じようなことしている人が多そう

ただ、
パソコンとかゲーム機をいじくり回して
何かするのは好きだった
（学生の際は読書タイムは
Windowsのコマンドプロンプトの本を読んだり、
ニンテンドーDSのエミュ機をヤンキーに卸してイキってた陰キャ）

●アプリで集客するためには？

いくつかの参入障壁が掛け合わさると、それは”独壇場”になる

- ・とりあえず人と違うことがしたい
- ・ブログアフィリエイトについて詳しい（当時の実績月収10万）
- ・アプリSEOについて勉強していた（ASO）
- ・ライティングのスキルはブログで鍛えられていた
- ・かんたんな英語なら分かったのでアプリ開発サービスを検索して使えた
- ・動画を作るなどコンテンツ作成スキルはあった

※アプリ名はTwitterプロフィールで公開中

アプリ集客はそれなりにお金も技術もかかるのでいまだに独壇場。

他ジャンルでもびっくりするぐらいがら空き
(教えたいぐらい)

●”独壇場マーケティング”実際に応用するなら？

①：

- ・ 掛け算を考えてみる
- 同じプラットフォームで同じような発信をしても、埋もれる

- ・ 自分の独壇場がなんなのか？を知りポジションをつくる
- 自分だったらコミュニティ運営×ビジネス特化型占い（ホロスコープ）

- 要素同士を掛け算して、
ベネフィットになるのであればテストマーケ
(RT企画などでちいさくテスト)

マネするだけでリピート率60%達成するコミュニティ運営術
悪用厳禁ドーピングセールス
12星座地雷キーワード

- ・ 2～3つの要素を掛け算することで独壇場での集客が可能になる

ブログ×Youtubex株式投資 など

コミュニティ運営×ビジネス占い×元自衛官

- ただし、掛け算要素にはベネフィット、
相関関係があること
(自分ごとの情報を発信してくれそう、頼もしそう)

ステップメール×占い



自己完結できる売れっ子占星術師育成@まっしー

@massy_uranai フォローされています

占星術師の元自衛官。鑑定実績103名。自分で占星術(ホロスコープ)を読める勉強法や、占い師さんのためのマーケティング手法発信中。毎日更新しない自動化集客をしたい・占星術で人の役に立ちたい・ビジネスのパフォーマンスUP・売れっ子占い師独立したい、高単価商品販売したい場合はフォロー推奨 本垢@massy213

鉄鋼業×メルマガフォーム機能

→ マイスピーのメルマガ機能を使って、作業員さんの労務管理

スタエフ×集客

→ プラットフォームだけでなくLINEなどで顧客リスト化

②：集客導線で独壇場をとれないか？

→ 一つの場所だけだと比較検討されるが、
広告であれば「生みの親ブランディング」できる可能性

→ 古い洋食屋とかに置いてある、
電子書籍化されてすらいらない古い単行本をつい読んじゃう法則

・自分が今所属しているコミュニティで
メンバーが誰一人としてもってないスキル、
だけど求められているものはなにか？

→ 子育てしながらブログ書くのしんどい…
お子さんのストレスのたまらないしつけ方

→他のフィールドで流行っていることを輸入して同じことをやる

”まだあまり使われてないだけで、実は使える媒体がある”

→youtube検索 →OATHの法則

→インスタ

→声sns

→アプリ

広告での集客でも

「他の広告集客をしている競合がやってないこと」
を意図的に狙ってみる

→広告は「今すぐ客」

「問題意識が顕在化している人」
が申し込んだり、クリックする可能性がある

③：広告だとライバルがない場合も
いち早く”言語化したもの勝ちな所はある”

例)

ファン化の専門家
増田えいじ

百戦錬磨の ファン化術

オンライン起業・集客
したい方のための

新規購入率とリピート率

MAX90%超え

できた秘訣とは？

ファン化の為の教科書

300名限定で無料配布中

一緒に学びませんか？

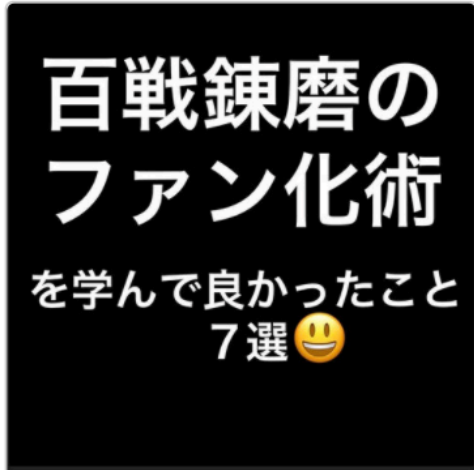


増田 えいじ

広告 · 🌐



▼正しい「ファン化」の仕方を学ばずに起業や集客をすると失敗します▼ [...もっと見る](#)



毎日
集客で

オンライン起業・集客でファンを生み出す為の実践レポートをプ...



あなた、Masuda Eijiさん...

シェア1件



いいね!



コメント



シェア

例)

ヒント④:

「ジャンルの戦略的撤退」を試してみる

ダンケルクの戦い

→第二次大戦中、

ドイツ軍のフランス侵攻の最中の撤退戦で

港町のダンケルクで包囲された

イギリス・フランス連合軍40万人を

イギリス本国へ帰還させる作戦

→これで貴重な戦力を削らずに済んだ

・一度生まれ変わる情報発信者
今までのコモディティ化しているポジションから、
次のステップに進むことも勇気

→ 稼ぐ系ジャンル以外での、情報発信をする

・まだほとんどライバルがないジャンルも

・稼ぐ系でうまくいかなかった人も、
今まで学んできた知識や技術を応用できる可能性が高い
→ステップメール
→ツイッターBot
→ステップLINE
→広告

・過去にうまくいった成功体験をどうしても活かしたい、
って事もあるかもしれない

→ただ、それが足かせになって
成長を阻む要因になってしまうこともあり得る

・新天地でポジションを取る
→その中で自分の「独壇場」を作っておく

・稼ぐ系の情報発信と違って、
ほとんどライバルがない場合も

お金 健康 人間関係 スピリチュアル

・お金稼ぎたい=お金ない人
みたいな感じの人を集客する確率が減る

・まだ本気で勝負したりとか、
大手で参入してもいけない（しにくい）ジャンルなので、

独壇場を取れる可能性もある

たとえば自分が、アイデアの情報発信をするなら？

→無料プレゼント：アイデアの秘伝書

RT企画打ってみる

(アイデア→ジャンル要素 × 秘伝書→神秘性)

● 「情報発信戦国時代」の、この先生きのこるために

- ・自分の独壇場できる所を見つけていこう、作っていこう
- 難しいと思うけど、ライバルも同様に難しいと感じている
- 学ぶけど「よくわからなかった！」ってなったところに、
価値（勝ち）がある。
- 抽象度は高いものほど有利。具体化しにくい
(白いふわふわしたものを食べましょう→マシュマロ？豆腐？)
(哲学→心理学→ナンパ術)

- ・マスメディア的なコンテンツは大手に代替される
- デザインの良さ、編集のよさ、
お行儀のよさ、まとまってる感

・深夜番組的なコンテンツ

・企業にできて個人にできないことは？

→ 資本・人的リソース

・個人にできて企業にできないことは？

→ 企業の八方美人コンテンツよりも
個人エピソードにまさるものナシ

企業目線の広告よりも

個人の事件エピソードのがバズる（化粧品健康被害とか）

キレイライン

- ・あえての逆張り
- 顔出ししてる人が少ない→あえてやってみる
- 自動化→てづくり化
- オンライン→オフライン

- ・独壇場行けたらなんでもいい

子供が好きだったら子供好きの発信
占いが好きだったら占いの発信
HSPだったらHSPの発信
アダルトが好きだったらアダルトの発信
競馬が好きなら競馬の発信

- ・昔は個性と言ったら
「社会に適応できないやつ」
みたいな負の遺産だった → 傾奇者

- ・今は
「逆に無いと誰かすらも認知してもらえない」
みたいな感じになってる → ベネフィット傾奇者

よく「個性的」「変わっている」と言われることが多いです
が、本来は、普遍的な真理を追究していく星座でもあり、**巷に
ある既存の価値観にとらわれない**ということから、ユニークな

人として位置づけられる特徴のひとつといえるでしょう。

みずがめ座は、肩書や年齢にとらわれず、**基本的に「個人対個人」という視点の付き合いを大切に**します。そのため、誰に対しても臆せずにフレンドリー。老若男女問わず、**幅広い人脈を構築することが得意**といわれています

- ・今の自分が持っている武器で戦える戦術を考える
(ナイフ一本でサバイバル無人島のな)

生徒さんの成功事例

- ・Ginoさん「リピらせる文章」 集客→リピートのライティング
 - 母性がすごい
 - ブログで独壇場 (SEO、EAT)
 - 山の神でキャンプ好きだととことん楽しめる
 - 420万円達成
- ・夜明ちはるさん「不登校専門×コーチング」
 - 元不登校から不登校を改善する使命観の独壇場
 - アニメ好きでお母さん同士で推し合ってる
 - 占いスキル
 - Youtube：月収40万円
- ・Toshiさん「リペアせどり」

- もともとカメラせどり出身
- せどり界隈の痛みがわかる
- オフラインにしかない人に修理ノウハウ習得という独壇場
- 今月80万円達成

・さおりんさん「発酵の魔力」

- のべ200名に発酵食品の知識をオフラインで10年指導
- 発酵食品でダイエット&パフォーマンスUPする発信
- Youtube宣伝チャンネルとかはあるけど、
そもそもDRMしている人はいない独壇場

————それぞれで戦える場所がある。
自分にしか言えないことがある。

「よくわからん似た人」で養分になるぐらいなら、個性で振り切って認知させよう。

森の中で赤い服を着て
街の中で迷彩服を着るがごとく。————

●ツイッター以外にもメルマガ、LINEやっています↓

独壇場で、戦おう。

個性を120%活かし「あなたしかいなかった」と選ばれ続ける為のマーケティング戦略



プロフィールを編集

10月27日21時～「独壇場マーケティング」プレゼント企画開催予定/まっしー(増田栄嗣)

@massy213

コミュニティ運営と表の反応無くても売れるファン化専門。独壇場を見つけるビジネス特化占いできる元自衛官の愛知県民。腕利き大工の父が廃業危機→独壇場になれるファン化を学ぶ→リピートや購入率90%超え実績者輩出/メディア5回掲載/アプリサバカツ10万DL/限定配信中→massy02.com/5st 好

◎ ↑月収10～2000万円の実績者を輩出したメルマガ massy02.com

◎ 誕生日: 1990年2月13日 2015年11月からTwitterを利用しています

594 フォロー中 1,971 フォロワー

やりたいことを、
求められる形で実現していきましょう



あなたの「独壇場」を一緒に見つける

独壇場ライブ&セッションのご案内。



・質問がかなり沢山いただけて嬉しかったです

- ・ただ納得できる回答ができ切れなかったこともある
- ・時間を要してしまう可能性が高いと思ったので
- ・今度まとまった時間でライブ配信しようかと思えます

手順：

この動画をプレゼントするキッカケになった
「独壇場マーケティング」を引用RTしてください。

そのうえで、

こちらのフォームに登録いただけたら
あなたを独壇場ライブにご招待します。

→ <https://massy213.com/p/r/J1fDtRpp>

各種質疑応答も受け付けていきます。

最後にひとこと：

独壇場で戦お

う。

いただいたご質問：

既存の読者さんが口コミやブログ、SNS等でメルマガを紹介してくれた事例がございましたら事例を交えて教えて頂きたいと思います。

可能な範囲、不可能な範囲はあるとは思いますが可能な限り事例を教えて頂けると勉強になります！

稼ぐ系のジャンルもしくは別のジャンルでもいいですが、先駆者を出し抜いて結果を出す方法。などまっしーさんの考えを知りたいです。

初対面の人と会う時やコンサル生との接し方などで、意識していることがあれば、お聞きしたいです！

1番は同業者との差別化が難しいなと日々思っているのですがそういった内容があると非常に嬉しいです！

コンテンツ、初心者が成果を出すには、正しいやり方しても、最低〇時間ぐらいは必要、だから、一つのやり方知ったら、トータル〇時間ぐらいはやり続けてみてほしい、みたいな話を聞いてみたいです。

今回の解説動画は既に商品持っている方向けだと思うので、知りたいことが内容ずれてしまっているかもしれませんが、私が知りたいのは発信の内容の作り方です。
いま、そもそもの商品を持っていないので、どうやって組み立てていけばいいか、というのがよく分かっておらず、迷いながら商品作っているところです。

マッシーさん、講座を運営されていると思いますが、お客さまに満足してもらって運営のコツなどあれば知りたいです。

こちらこそ、ありがとうございます！まっしーさんの頭の中を覗ければそれが嬉しいです！笑

どうやって集客をしていたか、何が成功の要因だったのかなどが気になります！

自分自身で「人にない強み」に気づくには？掘り下げるのには？

という部分、どう掘り下げれば見つかりやすいか？知りたいです。

また、やってみないともちろんわからないところだと思いますが、

その強みが「需要ある」「いけるかも」といった根拠まではいかないけど事前の「あたりの付け方」の部分で

まっしーさんがどういう視点でどう判断しているのか知りたいなと今日お話していて思いました！

情報発信としてはまだまだなので、何かあれば教えていただけましたら幸いです。

SNS(特にTwitter)で、認知は取れるがリスト化に繋がらないので、その対策があれば教えていただきたいです！

これはダメだった.....みたいな、やっちゃダメなNG集みたいなのがあると気になるなあと.....！

