

第1章：農業で稼ぎながら自由な生活を送るための、ネット販売スタートアップ講座

正直、農産物のネット販売を始めてたった1か月であっても、10万円の売上を出す程度であれば、ぜんぜん難しくはありません。1年目でも、ワンシーズン（2~3か月）あれば、100万円以上の売上を出すことも十分に可能です。しかし残念ながら、売り始めたはいいものの、まったく売れないという方もいらっしゃるんですよね。

ネット販売に、年齢もネット経験も、ましてや才能なんてまったく関係がありません。売れるかどうかを分けるのは「思考（考え方）」です。第一章では、あなたが販売を始め、成功体験を積みながらステップを駆け上がっていくための目標設定と、十年、二十年先もあなたを支え続ける、最も本質的な「経営思考」を身につけていただきます。そのうえで、もうさっそく販売を実践してみましょう。

パート1 /
理論

最短最速で最低月商 100 万円
を達成し、いつでもどこでもあ
なたの商品が売れるようにな
るための思考法と道筋

▶▶ステップ1

ネットがほとんど分からなかったのに100日で毎日10件、20件と注文が入るようになった人と、ネットは日常的に利用するのに3年経っても1日に1つも商品が売れない人。その明らかな違いを生む10の思考

ネットは日々進歩し、誰でも気軽にインターネットで商品を出せるような時代になってきました。しかし、それでも結局大きな売上を出せずやめてしまう人もたくさんいます。大きな売上を出せない人には、共通して、いくつかの“思考の穴”に陥っている傾向があります。あなたがすぐにでも1件目の受注を作り、成功体験を積めるようになるための思考をお伝えします。

▶▶ステップ2

ネット販売の楽しさと成功体験をたっぷりと味わいながら、あなたの販売を最短最速で、2倍、4倍、8倍に伸ばしていく3つのステージと目標設定

もしかするとあなたはまだまだネット販売を始めるのが不安かもしれません。暗くて足元のおぼつかない道を進むのは、誰しも不安なものです。これまで500名以上の農家さんに関わり、私がどなたでも再現可能だと確信している3つのステージを、まずはあなたの前にしっかりとご提示します。明るい道を、コンパスと地図を持ってお進みください。

パート2 /
理論⇒実践

第一ステージ「仕組みを利用する力」を身につけ、過熱していく市場競争の中で売れ続けるための3つのステップ

▶▶ステップ3

周囲の反応やクレームはこわくない！ あなたが直販に舵を切ってもうまくやれる、周りの方との付き合い方や、実際にあったお客様からのクレームへの対応方法

ネットで販売を始めるときに多くの農家さんが不安なことの一つに挙げるのが、周辺地域の方やご家族の理解が得られにくいことだったり、お客様からクレームが来て疲れきってしまわないかということです。トラブルに巻き込まれないだろうか、というご心配ですね。この講座では、あなたが経営者として販売を続けていくためにブレてはいけない考え方や、トラブル回避の方法を、実際にあった事例と絡めてご紹介します。

▶▶ステップ1

ネット販売を始めるためには、これだけあれば大丈夫！ 無理なく必要最小限の出費で始め、最大の成果を出せる、賢い先行投資術

ネット販売を始めようとする方が最初に頭を悩ませるのは、何にどれだけお金がかかり、何を用意すればネット販売が始められるのか、ということです。投資は重要なことだという認識は多くの方がおもちですが、不安なことにできるだけお金をかけたくないというお気持ちも分かります。投資にも段階があるんですよ。ネット販売を無理なく始めて続けていくための機材や資材など、段階を踏まえて余すところなくお教えします。

▶▶ステップ2

フリマ、オークション、モール……今、インターネットにはどんな市場が広がっているのか？ 今、爆発的な拡大を続ける各マーケットの一覧と特徴。どこにいても難なく使いこなすための本質とは？

ネット通販が爆発的な勢いで市場規模を拡大し続ける現在、メルカリやヤフオクだけではなく、ラクマ、フリルなど、たくさんの個人向け市場が生まれています。そのような市場を渡り歩きながら、今、多くの売上を伸ばしている方もいらっしゃいます。各種マーケットの特徴を知り、分析し、販売を繰り返すことで、あなたはどのようにすれば売れるのかという「販売の本質」にたどり着きます。

▶▶ステップ3

出品の不安は「〇〇」すれば消える。あなたの野菜や果物をたちまち魅力的な商品に変え、自分で値付けをし、発送しながらお客様とどんどん関係を築ける、超実践的出品メソッド

		実際に販売をしてみなければ分からないことはたくさんあります。市場を知り、分析をしたら、さっそく出品をしてみましょう。大丈夫、1 時間もあれば出品までできるところはたくさんあります。あなたがもし販売に恐怖感を感じているとしたら、このステップでご紹介している「ある方法」で取り除くことができます。堂々と出品し、お客様と信頼関係を築いていってください。
パート 3 / 実践	今もっとも旬な市場であるメルカリから学ぶ、仕組みを利用して賢く販売する手引きと、売上を劇的に変える思考・販売手法	▶▶ステップ 1 ネットの苦手なあなたでも目で見えて分かる。準備ができたらさっそく始めてみよう。メルカリへの登録・出品方法を動画解説！ パート 2 までで学んだことを活かしてもらえれば、あなたはもう販売ができるようになっていますが、実際にどのような画面で、どのように販売をすればいいのか、やはり目の前で見てみないと不安も残るかもしれません。メルカリを例にとってアカウントの取り方や販売の方法、お客様とのやりとりの仕方など、具体的に動画でシミュレーションしてみます。
		▶▶ステップ 2 工夫と改善で売上を劇的に変える！メルカリを攻略し、使いこなすためにあなたが繰り返すべき 7 つのステップと、あなたがどこでも販売に困らなくなる 7 つの重要な考え方 ステップ 1 の内容で、一通りの販売はできるようになります。メルカリは比較的売れやすい市場ではありますが、もし多くの売上を伸ばそうと思うなら、出品を繰り返しながら工夫・改善していくことが大切です。キーワードやターゲット、競合の分析を始め、商品づくりや価格設定など、メルカリの画面を実際に見ながら、「あなたがやるべきこと」と「売れるための考え方」を学んでいきましょう。
		▶▶インタビュー音声 ふだんはごく普通の主婦の方が、メルカリとInstagramの特性をつかんだ販売で、1 年目から 100 万円。あなたにもできる、与那覇（よなは）さんの超経営思考と実践 実際に販売を行い、売上を伸ばしている先輩の言葉は宝物です。インタビューを受けてくださった与那覇（よなは）さんは、農家さんのおじい様をもつ、ごく普通の主婦の方。彼女はこれまで本格的な販売の経験がなかったにもかかわらず、たったワンシーズン 2 か月で、販売手数料などの経費をのぞいてもメルカリや SNS を通して、
補講・特典	メルカリとInstagramを利用し、ワンシーズン 100 万円を突破した先輩へのインタビューと方法	



100 万円以上を売り上げました。

「家族もとっても喜んでくれて、販売が楽しくてしょうがなかった」という与那覇さん。

彼女はどのようにして農産物をそんなに売ることができたのでしょうか？ 生の声をお聞きください。

第2章：あなたの農産物を「言い値以上で売れる」ブランド商品に育てるコンセプトメイキング講座

那覇マンゴー園さんは、1年目に売上を前年比2倍。2年目に前年比4倍に成長させました。そのおかげでさらなるハウスの増設、マンゴーの苗木の追加といった投資に踏み切ることができました。那覇さんがなぜこのように成長しているかというと、マンゴーを「言い値以上で売れるブランド品」に育ててくれる、優秀な仕組みを作っているからです。

ほとんどの方はメルカリやヤフオクなど、様々な「他社の仕組み」を利用することにとどまってしまう、安売りを強いられて毎年の売上が頭打ちになりますが、この講座に参加されるあなたには、もっともっとネット販売の世界に踏み込むことで売上の上限値を取り払っていただきます。第2章は、あなたの収入が倍、倍に増えていくような仕組み作りのために最も重要な部分である「コンセプト」の作り方についてお話します。ここから一気に講座が本格化しますが、その分ここでお伝えすることを学べば、あなたは流行に左右されない強固な仕組みを作ることができるようになります。

パート1 /
理論

売れている人だけが知っている、これまで日本で誰も農家さんに教えてくれなかったマーケティング理論と経営手法

▶▶ステップ1

商品を何度も買われ、あなたが寝ていても自動でどんどん注文が入るようになるために重要な戦略と、5つの必須キーワード

自分の商品の魅力に気が付いておらず、お客様にどんな価値が提供できるのかも分からないような状況では、たとえ売ったとしても、スーパーマーケットの棚にずらっと並んだ野菜と何ら変わることはありません。あなたは、「スーパーマーケットの棚の野菜」ではなく、「あなたの野菜を食べたいと言ってもらえるような野菜」を、定期的に売り続ける必要があります。それは目の前の野菜の品質を改善することではなく、講座でご紹介する販売戦略を実践することによって達成可能です。

▶▶ステップ2

農産物が言い値以上で売れるようになるブランド化戦略講座。そもそもブランドとは？ 何をどのようなステップで実践すれば、農産物がブランド化していくのか？

「ブランド」という言葉は独り歩きしています。なんとなく農産物をブランド化したいと思っている方は多いのですが、そのためのステップや、そもそもブランド化するとはどうすることなのか、あまり知られていません。このステップでは、あなたの農産物を日本で唯一のブランドにするための戦略と、どのような段階を追っていけ

ばいいのかを解説します。

▶▶ステップ3

検索されるキーワードをつかみ、他社のサービスを分析すれば、自分のサービスが見えてくる。あなたのサービスをより充実させるキーワード分析&競合分析。ライバルのいない場所で悠々と販売するためのブルーオーシャン戦略

「敵を知り、己を知る」という兵法の格言がありますが、販売で成功している人は、みな他社のサービスを徹底的に分析し、それよりももっといいサービスを提示するようにしています。しかし Amazon や楽天などの大企業と比べてしまうと、どうしても資金的・技術的に劣ってしまい、自信をなくしてしまうことがあります。でもご安心ください。サービスを分析し、取り入れながらも、あなたはライバルのいない場所にたどり着き、悠々と販売を行えばいいのです。

▶▶ステップ4

お客様が思わず二度見して、販売ページを見ずにいられなくなるコンセプト作り講座。すべての販売戦略をぎゅっと束ねて、あなたのメッセージに魂を宿すキラーコンセプトの鉄則とは？

コンセプトはあなたの販売事業のすべてを束ねる縄のようなもので、これがないと、どのような販売戦略も、すべてバラバラにほどけてしまい、お客様に興味をもってもらえません。あなたのページを訪れたお客様が、一瞬で「えっ、気になる！」と二度見してもらえるようなコンセプトを作るための秘訣を、一問一答式のコンセプトメイキングシートに記入しながら学んでいただくことができます。

▶▶ステップ5

あなたの経営を一気に安定化させる魔法のキーワード「LTV」。お客様との関係の築き方を変えるだけで、あなたは「売り続けなければならない」プレッシャーから解放される。

売り続ける、というのはしんどいことです。メルカリやヤフオクでは、新規のお客様に興味をもってもらい、商品を買ってもらうというプロセスが当たり前でしたが、出品をやめると、たちまち収入はゼロになってしまふのが分かります。「LTV」について知ると、あなたが自分から商品を売り続けなくても自然と売上が伸びていくという夢のようにも思える仕組みについて、非常に具体的に理解していただけるはずです。

▶▶ステップ6

たった10文字であなたのコンセプトを的確に表現し、3秒でお客様に好意的なイメージを与える「ブランドネーミング」講座

コンセプトが決まったら、サイト名や商品名などのネーミングを考えていきたいものです。しかし名前をつけるのは意外と難しく、なんとなく決めてしまいがちです。お客様はあなたのブランドを、まずは名前で把握するので、おろそかにはできません。このステップでは、あなたのコンセプトを的確に表現し、ブランドを構築していくための「名前」の付け方についてご説明します。

▶▶ステップ7

もうけるための会計、その名も管理会計。手ごわい「数字」の分析は、ある「たった一つのキーワード」を理解するだけで、一気にほどける。小学校算数の知識でOKの超本質的管理会計講座

経営の数字、と聞くとたちまち「うっ!」となる方が多いかもしれません。私もこの仕事を始める前はそうでした(笑)でも「どんぶり勘定」で、適当に数字を管理していると、どこで出費がかさみ、どこに無駄があるのか、まったく分かりません。ここで学んでいただくのは、ただ作業的な会計処理ではなく、ズバリもうけるための会計「管理会計」です。実は管理会計は、あるたった一つのキーワードをもとに理解すれば、あっという間に視界がクリアになります。数字の苦手な方にも分かりやすい、本質的な会計講座です。

▶▶ステップ8

単価の安い農産物もこうすれば大丈夫。通常の販路と比べて圧倒的な利益が出るような値段に変える商品作りの方法と、送料をつけてもお客様が喜んで支払ってくれる値段のつけ方

「自分の農産物はもともと単価が安い。どうやって売ればいいんだろう?」「送料の方が高くつくんじゃない」というご相談を多くいただきます。しかし単価の安い農産物も、ある方法を使って商品に変えれば、一気に値段を高くすることができるようになります。たとえ送料が1500円かかったとしてもお客様が喜んで支払ってくれる商品づくりの方法を、値段のつけ方といっしょに解説します。

パート2 /
理論⇒実践

全種類の商品が元値の3倍の値をつけても予約期間中に完売！ 那覇マンゴー園の仕組みとコンセプトを、那覇さんに提案し、協力してきた高口自身が、完全に分解

▶▶ステップ1

驚異の成約率 10%ごえをたたき出す那覇マンゴー園ホームページ。「ある気付き」から一気に見えてきた、那覇マンゴー園の「日本唯一のコンセプト」への道のり

那覇マンゴー園は、予約期間中、ホームページを訪れた方のうち、実に 10%以上の方がマンゴーを購入しておられます。ふつうこの割合は、しっかりマーケティングを学んで広告を出して 1~2%がいいところ。10%は常識ではあり得ないレベルの驚異的な数値です。その販売を支えているのが那覇マンゴー園のコンセプトなのですが、実は最初は、高口も那覇さんも、このコンセプトに気が付いていませんでした。あなたの身近にも隠れているかもしれないコンセプトの見つけ方を、那覇マンゴー園さんの過程から学んでください。

▶▶ステップ2

ライバルとはあえて勝負しない！？ 競合を分析し、取り入れながらも競合と違うことをやる。那覇マンゴー園をライバルのいない場所でのんびり販売させているキーワード選定&競合分析の詳細

那覇マンゴー園さんも販売を始める際には、しっかり検索をかけて、どのようなページが競合他社になるのかを分析しました。すでにものすごい実績をもっている他社もあり、那覇さんは不安に思われていましたが、競合分析の真価は競合と血みどろの競争を繰り広げることではありません。那覇マンゴー園は、他社のサービスの強みを参考にしつつも、あえてライバルのいない場所に仕組みを作りました。だからこそ今、悠々と販売を続けておられるんです。

▶▶ステップ3

通常の物販では考えられないほどの圧倒的な利益率。数字にすることで見えてくる、売れ筋商品と利益の関係。損益分岐点を突破し、ハウスへの投資に踏み切れるようになった、現実的な管理会計分析

「利益」は売上と違って、なかなか目に見えません。目に見える売上ばかりにとらわれていると、実は赤字だったということもしばしばあるんです。那覇マンゴー園さんも実際に「利益」を数値化してみることによって、どの商品が最も農園に貢献してくれているのかが分かるようになりました。同時に那覇さんは安売りを完全にやめ、ハウスと苗木への投資を始めました。那覇さんのように会計を分析すれば、次に打つ手がくっきりと見えてきます。

		▶▶ステップ4 沖縄で売られているマンゴーの数倍の価格をつけてもお客様が殺到。「ただの農産物」から「ここでしか食べられない商品」への劇的な変化を遂げた那覇マンゴー園さんの商品作成と値付けの経緯 「ただのマンゴー」をそのまま売るだけなら、那覇さんはここまで売上を伸ばすことはできなかったでしょう。那覇さんの商品は「ただのマンゴー」ではなく、「那覇さんのお店でしか食べることのできないマンゴー」だからこそ売れているのです。ではどのようにして那覇さんはマンゴーを魅力的な商品に変えてこられたのでしょうか？ また、那覇さんが値段をどのようにつけ、利益を確保した状態で多くのお客様に喜んで買ってもらえるようになったのかをお話しします。 ▶▶ステップ5 商品の魅力をいかんなく伝え、那覇マンゴー園ブランドを育てていくために作ってきた那覇マンゴー園の仕組みの全容 ステップ4まででお話ししてきたコンセプトや戦略が、果たして那覇マンゴー園の仕組みでは、どのように有機的に機能しているのか？ ホームページを眺めるだけでは気付かない裏側まで、那覇マンゴー園さんがやっている仕組みを完全解明。ここまで見ればあなたは、何をすべきで、何をすべきでないのかが、明確に理解していただけのはずです。
パート3 / 実践	すべてシートに書き入れていくだけだから簡単！ 質問に答えていくと日本唯一、あなただけのコンセプトが誕生する分析・実践講座	▶▶ステップ1 お渡しするシートの質問に答えるだけでも見えてくる！ 日本であなただけの、お客様を釘付けにする「キラーコンセプト」作成実践講座 ここまで講座を見て学んでいただいたあなたであれば、コンセプトを作ることの重要性に十分気づき、あなたの身近なところから自然とコンセプトの種になりそうなことを探していただいているはずです。「コンセプトはすべての販売戦略を束ねる」と言われると、難しく感じられるかもしれませんが、大丈夫です。一問一答式のコンセプトメイキングシートに記入しながら、あなただけのコンセプトを見つけていきましょう。

▶▶ステップ2

一覧作成、比較もあっさり完了。要素を見つけて埋めていくだけで完了し、あなたのサービスが見えてくるキーワード分析&競合分析講座

まずはあなたの商品を、お客様がどのようなキーワードで検索し、販売ページにたどり着いてくれるのかを知りましょう。キーワードを分析していく中で、まだまだ競合が進出していない狙い目のキーワードを見つけることができるようになってきます。さらに検索上位の競合をシートに書き入れながら調べて、良いところは自分のサービスに取り入れ、弱みだと思うところは、さらに良いサービスを提示するようにしましょう。

▶▶ステップ3

エクセルのシートに数字を書き入れるだけで自動計算。数字アレルギーの方でも大丈夫。あなたの経営の数字が一目瞭然になり、打つ手が見えてくる管理会計実践講座

管理会計の分析というと難しく感じられるかもしれませんが、この講座ではあなたが数字に苦手意識をおもちでも、いくつかの数値を入力していただくだけで、自動的に利益率などを計算してくれるシートをお渡ししていますので、ご安心ください。ネット販売だけでなく、これからの農業経営で、あなたがどこに手を入れれば、さらに生活を豊かにすることができるのか、このシートに記入することで見えてきます。

▶▶ステップ4

あなたの商品の魅力を掘り起こし、あなたが収穫した農産物を、お客様が欲しくてたまらない商品に変える商品作成&価格設定講座

あなたの農園の主役は商品です。でもなぜか世にあふれる農家のホームページでは「笑顔や明るさ」ばかりが強調され、商品の魅力はというと、ちっとも伝わらないようなページばかりです。あなたがシートに書き入れながらしっかり商品の魅力に気付き、お客様に欲しいと思ってもらえるようにアピールできれば、あなたはホームページを作っても失敗することはありません。スーパーの二倍以上の値段をつけても、お客様から「安いですね！」と言われることだってあるんです。

		▶▶ステップ5 あなたの仕組み作りの次の行動が見える。学びを実践につなげていくためのコンセプト実現講座&ホームページ完成までの見取り図 那覇マンゴー園さんも、何の見通しももたず仕組みを作ることができたわけではありません。順を追って、徐々に仕組みを完成させていきました。せっかくコンセプトを作っても、「次に何をするか」が見えなければ、なかなか行動にうつすことはできません。この講座では仕組み完成までの見取り図をお示ししつつ、コンセプトを実現させるためにあなたが考える必要のあることを、シートに記入できる形でお教えします。確かな足取りで、仕組み作りに取りかかっていきましょう。
補講・特典	書き入れるだけでコンセプトが作れる各種シートをプレゼント	▶▶記入用シート 書き入れるだけでコンセプトが作れる各種シートのプレゼント これまで高口とホームページを作ってきた農家さん全員が利用してきたシートです。農家さんの反応を見ながら何度となく改良を繰り返し、これが一番農家さんが無理なく、コンセプトを作れるようになると高口が判断した各種シートです。動画解説を見ながら記入していくと、日本で唯一のコンセプトが作れるようになります。 (1) あなたの物語や商品の良さがたった一文に凝縮されていくコンセプトメイキングシート (2) どのようなキーワードで上位表示をすればいいのかがステップ方式で見えてくるキーワード分析シート (3) あなたの競合の特徴が分かり、サービスをよりよくしていくための戦略が見えてくる競合分析シート (4) あなたの経営の状態が、数字を入力していくだけで自動計算される管理会計シート (5) あなたの農産物を、お客様が欲しくてたまらない商品に変える商品作成シート (6) あなたの販売を計画的に進めて実践にたどりつくコンセプト実現シート (7) 何をすればいいのかが一目瞭然! 「自社の仕組み」完成までの見取り図

第3章：お客様の脳を直撃し、自然と購入ボタンを押してしまうシズル写真&動画撮影講座

脳科学の研究によると、人間の脳は主に言語や論理をつかさどる左脳と、主にイメージや感情をつかさどる右脳で、情報を複合的に判断すると言われています。その中でも右脳は情報が脳に飛びこむスピードが速く、（おいしそう）（食べたい）などといった直感的な判断をくだします。

あなたもよくご存じと思いますが、文章だけのページから、食品を買いたくはならないですね。売れている販売ページはやはり写真や動画にこだわり、おいしそうに見せることに情熱を注いでいます。この章では、プロに任せるだけではなく、あなたが日々の発信の中で日常的にお客さんの脳みそを刺激し続けることができるような写真や動画の撮り方を学ぶことができます。

パート1 /
理論⇒実践

あなたでも撮れるし、あなたにしか撮れない。お客様がページから離れられなくなる「写真」の威力と、撮影のための準備

▶▶ステップ1

売れているページと売れていないページは「写真」が違う。右脳を刺激し、思わずツバがたまるほど（食べたい）と強烈に思わせてしまうシズル写真の威力

ネット通販では、お客様の判断材料は「写真」と「文章」だけになります。この2つはそれぞれ右脳と左脳を刺激し、車の両輪のように機能して、お客様を購入へと向かわせます。まずは写真です。暗い場所で撮られた写真や、逆に光が当たりすぎて白飛びしている写真、ぶれている写真、傾いている写真など、お客様に商品の魅力が伝わらない写真を撮っているのは、注文は半減です。本来写真というのは、激烈にお客様の脳や肉体に訴えるものです。

▶▶ステップ2

何をどのように撮ればいいのかが目瞭然！ 那覇マンゴー園をはじめ、売れているページから学ぶ、農園写真と商品写真の一覧と分類

「商品の写真を撮る」「農園の写真を撮る」と簡単に言っても、何をどのように撮ればいいのか、迷われると思います。この講座では那覇マンゴー園さんを初めとして、売れている農家さんが撮影されてきた写真を分類し、あなたにリストアップしてご紹介します。まずはあなたのコンセプトに合った写真の一覧を作りましょう。

		▶▶ステップ3 高額機材は必要なし。スマホ、デジカメなどの低予算からでも農園や商品を清潔に、美しく見せることはできる！写真や動画を撮るために必要になる三種の神器 よく「自分では撮れないからプロのカメラマンに外注を」と言われます。しかしそれでは、いちばん大事な情報発信の場面ではどうするのでしょうか？ まずは日常的に発信を行うあなたにこそ、その発信が魅力的になるように、写真を覚えていただく必要があります。そのために 20 万もするようなカメラを買う必要はありません。毎日持ち歩けるような機材をご紹介しますので、ご用意ください。
パート 2 / 実践	あなたの写真が瞬（またた）く間に見違える。構図・光の入れ方・編集加工講座	▶▶ステップ1 写真の素人でも大丈夫。「構図」と「光の入れ方」を学べば、ホームページに使える写真は誰でも撮れる。カメラの基礎知識と、お客様の目を奪う写真撮影 10 の基本テクニック あなたはひょっとすると写真に自信をおもちでないかもしれません。プロ級の写真を撮らなければならないんじゃない、とお思いかもしれません。ですが、そう構えることはありません。今のカメラはほとんどが高画質ですから、あとはいくつかのポイントを知るだけで、写真があっという間に見違えます。まずは「構図」と「光の入れ方（ライティング）」についてお教えします。 ▶▶ステップ2 写真撮影は「目的」と「役割」が大事！ 場所に合わせた配置の工夫と緻密な役割分担で、お客様をいってもたってもいられなくさせる写真撮影・レイアウト講座 せっかく写真を上手に撮れるようになって、利益が上げられなければ意味はありません。ホームページ、ブログ、SNS、同梱物……すべて「役割」があり、それぞれに達成したい「目的」を持っています。あなたは何度も商品を買ってもらおうという、一番大きな目的を達成するために、それぞれの場所で写真を効果的に配置する必要があります。どのように写真を使えばいいのかを、実際のページを役割別に分解しながら、具体例豊富にお伝えします。

※後日配信
パート3 /
実践

おもしろくて人が見たくなる
動画はあなたにも簡単に撮れる。
動画撮影講座

▶▶ステップ3

撮った写真は即編集・加工！ 多少のピンボケも、明るさの不足も、コントラストも、無料のソフトでだいたいカバーできる。写真をさらに魅力的に見せる編集・加工講座

写真の編集ソフトというと、Photoshop（フォトショップ）のようなプロ仕様のソフトもありますが、実は無料のソフトでもずいぶんきれいに加工を施すことができます。もちろんありもしない色を付け足したりと、嘘をついてはいけませんが、コンセプトに合った雰囲気の写真をホームページに載せるにあたって、編集は重要な作業になります。講座では Photoscape という無料のソフトを使った簡単な編集・加工の方法をお教えします。

▶▶ステップ1

動いている姿を見せれば説得力が倍増！ ホームページだからこそ効果を発揮する動画撮影の魅力と今すぐ実践可能な撮影方法

写真と文章は基本的には動きません。動きがなく、きれいすぎる写真ばかりのページは、奥に人の存在が感じられず、「本当にこんなきれいな商品が届くのかな？」とお客様を不安にさせてしまうものです。農家さんの強みは、動いている姿を紹介しやすいこと。動画撮影は簡単。お手持ちのスマホですぐに撮り始めることができますよ。

▶▶ステップ2

単なるセールストークはお客様に嫌われる……農家さんの動画で見られるのは「お役立ち情報」をはじめとする3種類。商品をまったく売りこまずに買いたくさせてしまう動画撮影テクニック

あまり動画で商品の売り込みをすると嫌われてしまいます。あなたがホームページだけでなく、Youtube でも検索され、多くのお客様を呼び寄せるには、「お役立ち情報」と、あと2種類合せて、3種類の動画を撮っていくといいですよ。この3種類の動画を撮れば、あなたは商品をまったく売りこまなくても、どんどん注文を獲得できるようになってしまいます。

▶▶ステップ3

動画編集もアップロードも実は簡単！？ あなたも Youtube デビューできる、簡単動画アップロード講座



「Youtube に動画を上げる」というと難しく思われるかもしれませんが、今は小学生でも動画のアップロードができる時代です。スマホで撮影した動画を、そのままスマホで編集。さらに、パソコンに入れ直すことすらなく、Youtube に登録することすら可能です。農園の Youtube チャンネルを作り、あなたの集客メディアをさらに広げていくための方法をご説明します。

第4章：お客様を画面に釘づけにして、行動させるまで離さない、農家さんのためのコピーライティング講座

写真の重要性に気が付く方は多いのですが「文章」は軽んじられる傾向にあります。しかし「写真」と「文章」は以前もご説明した通り、車の両輪のようなもので、どんなにきれいな写真があったとしても、それだけでは、購入にいたってもらえる可能性は低いのです。

あなたが届ける商品に、どのような価値があって、お客様をどのように喜ばせるのか……。この章であなたが学べるコピーライティングは、あなたの商品をお客様の心の奥に届け、お客様の常識や価値観をくつがえし、あなたの熱烈なファンにさせるための超重要なテクニックです。

パート1 / 理論	作文の得意不得意関係なし。お客様の気持ちをつかみ、動かす、コピーライティング3ステップ入門	▶▶ステップ1 実は一番大切なのは「文章」！？ わずかな時間でもお客様を行動にいらせてしまうコピーライティングの威力 「セールスなんてしたくない」「文章なんてこだわらなくても、いい人であれば売れる」と思っている方がいます。しかし、たとえばスーパーの販売員が黙ってニコニコしているだけのお店は売れませんよね。販売員は「このお茶は美味しいんですよ……まずは一口いかがですか」とセールスを始めてお客様を立ち止まらせます。ネット通販では、お客様が商品に気付くのも、魅力を知るのも、送料や購入方法を知るのも、すべて文章。すべての文章は、お客様に行動させるために存在します。 ▶▶ステップ2 「〇〇」し「〇〇」させ「〇〇」を続ければ、お客様はあなたのお店から離れない。お客様を、高単価の商品を何度も喜んで買ってくれる上顧客に変えていくための3つのポイント 「お客様と信頼関係を築く」とは、お客様に定期的に商品を購入してもらい、たっぷり満足していただきながら、ずっとお店を利用し続けてくれる状態を作ることです。お客様と友達になることはありません。この講座でご説明する3つのポイントを学べば、あなたはお客様と適切な距離を保ちながら信頼関係を築き、どんどん上顧客に変えていくことができるようになります。
------------------	--	--

パート2 /
理論⇒実践

メールもタイピングも苦手だった那覇さんのホームページが、どんどん検索で上位に表示され、毎年お客様を倍増させている秘密とは？ 那覇マンゴー園のコピーライティングを完全分解

▶▶ステップ3

どのように書けばいいの？ パターンを知れば初心者でもすいすい書ける、お客様に伝わる文章書き方入門と文例集

「文章が苦手」という人の文章には、いくつかの特徴があります。たとえば、主語と述語がハッキリしていない。お客様に何を伝えたいのが明確になっていない。「読む人」が何を思いながら読むのが分かっていない。たとえばブログをどれだけ書いてもいっこうにうまくならないような気がするの、読む人を意識しておらず、日記のような文章になってしまっているからです。でも大丈夫！ ここで教えるパターンとポイントを学び、書いていただければ、どんどんお客様が理解できるような文章が書けるようになっていきます。

▶▶ステップ1

那覇マンゴー園のホームページは軒並み検索上位！ やみくもに書くのではなく、まずはルールを知ろう。那覇マンゴー園から学ぶ、検索上位表示につながる実践的ライティングテクニック

那覇マンゴー園のホームページは「マンゴー 通販」など、一番お客様に検索してほしいフレーズで、軒並み上位に表示されています。検索は無料の広告のようなもの。那覇さんは宣伝に1円もかけずに爆発的な注文を集めているんです。検索で上位表示させるためのルールを知って書けば、これはあなたにも十分可能。那覇マンゴー園のホームページを例に、ホームページを検索で上位に表示させるための書き方をお教えます。

▶▶ステップ2

冒頭から注意を引きつけ、下にスクロールさせる、「22の要素」をもとにした那覇マンゴー園商品ページの構成と流れ

驚異の成約率10%強をたたき出す那覇マンゴー園の商品ページは、すべてセールスレターの型にのっとして、購入にいたるために必要な「22の要素」を並べて作っています。あなたはこの講座で、実際に売れている商品ページから、どのような流れで商品ページを構成すればよいのかを学ぶことができます。

▶▶ステップ3

お客様に信頼され、どのページからも人を集めるにはどうすればいいの？ あなたのサイトに必要なページ一覧と、ライティングテクニック

		「さあ、ホームページを作ろう」と思っても、一体どんなページを作れば運営が始められるのか、どんなページがあれば売れるようになるのか、どういう文章を書けばいいのか、なかなかわからないですね。このステップでは、那覇マンゴー園のホームページのページ一覧をお示しして、それぞれのページの文章の書き方や工夫をお教えします。この動画やマニュアルを見てしっかり実践すれば、何をどのように作ればいいのか分からないということがなくなるはずです。
パート3 / 実践	文章の苦手な方でもどんどん書けるようになる、お客様と強固な関係を築くための文章の実践	▶▶ステップ1 魅力的な販売ページ、「22の要素」に合わせて埋めるだけ。シートに書き込むだけで販売ページの骨組みが作れる、販売ページ作成講座 あなたが商品ページで那覇マンゴー園さんのような高い成約率を出そうと思うなら、「○○性」と「○○性」を意識した文章を書いていく必要があります。あなたは2つのカギが埋めこまれた「22の要素」を、お渡しする販売ページ作成シートにもとづいて、順番に埋めていくだけ。商品ページを見たお客様が、あなたの商品が欲しくてたまらなくなってきました。
		▶▶ステップ2 もう「何をどう書けばいいの？」と迷わない！ 売れるのに必要なページを余さず作ることができる、ホームページ作成講座 上の文章は下にスクロールさせるためにあります。お客様自身に関係のある「おもしろい文章」なら、たとえ長い文章であってもまったく退屈せずに読んでくれます。文章の苦手な方でも大丈夫。コンセプトができていて、文章の基本を学んでいれば、練習次第で誰にでも書けるようになります。シートを使って、あなたの商品が売れるために必要なページを作っていきます。
補講・特典	当てはまるものを書き入れていくだけでホームページや販売ページの骨組みが作れるシートをプレゼント	▶▶記入用シート 書き入れるだけでホームページや販売ページの骨組みが作れるシートのプレゼント これまで高口が農家さんとホームページを作る際に利用してきたシートです。那覇マンゴー園さんや、私が関わってきて売れている農家さんは、みなさん販売ページ作成シートに示したような「22の要素」を埋めていくことで販売ページを作っています。動画解説を見ながら記入していくと、あなたの商品が魅力的に見える販売ページ

の流れが完成します。

また、その他ホームページに必要となるページもリストアップしています。各ページの骨組みを作れるようなシートをお渡ししますので、あなたは質問に答えながら、ご自分でもホームページを作成していくことができます。

(1) 22の要素を書き入れるだけで販売ページの骨組みが完成する販売ページ作成シート

(2) 売れるのに必要なページを余さず作ることができるホームページ作成シート

第5章：クロスメディアマーケティングによる集客・接客・追客講座（初級）

ホームページは作ったら終わりではありません。むしろ作ってからが始まり。とくに事業のスタート段階では、ホームページはまだまだ集客力をもっていません。SNS やブログを通して発信をすることで、あなたは徐々に人を呼びこんでいくことができるようになります。

ポイントはやみくもな努力をしないこと。農作業と販売運営の並行作業で疲れ切ってしまいます。あなたが日常の中に無理なく「集客」「接客」「追客」の3要素を溶けこませ、たくさんのお客様と関係を築けるようになるために、まずはあなたの販売事業にスタートダッシュをかけるための「クロスメディア戦略」の具体的方法を学んでいただきます。

パート 1 / 理論	失敗リスクを限りなくゼロに近づけ、販売スタートから1か月で売り切れを発生させる、クロスメディア戦略の威力と方法	▶▶ステップ 1 那覇マンゴー園や farmSpringboard がすぐにたくさんのお客様の注文を集め、売り切れまで発生させ、スタートダッシュに成功できた、たった一つの大きな理由 「ホームページは無人島に家を建てるようなもの」と皮肉めいたことを言われることがあります。その言葉は残念ながら半分当たっています。できたばかりのホームページはまだ信頼されておらず、いきなり検索で上位に来ることは少ないのです。しかし那覇マンゴー園さんを初めとする高口のお客様の多くは、ある方法を使ってスタートダッシュに成功しています。その結果としてすぐ検索も上位になり、より注文が入るようになりました。 ▶▶ステップ 2 武器を増やせばこわくない。あなたのリスクを限りなく分散しながらも、一つ一つのメディアがかけ算の威力を発揮するクロスメディア戦略講座 「検索で上位に来ること」これはたいへん魅力的ですが、ホームページは検索で上位に来なければ見られないものではありません。たとえば「検索」という武器一つで戦っていると、Google のさじ加減一つで、あっという間に売上が消滅するというリスクもゼロではありません。あなたはギャンブルをするわけではないのですから、可能な限り「クロスメディア戦略」によって武器を増やし、リスクをゼロに近づけていきましょう。
-----------------------	--	--

パート2 /
理論⇒実践

たった 20 文字の文章と 1 枚の
写真で 10,000 円をこえる注文
に。最小の手間で最大の効果を
発揮する、SNS を利用したクロ
スメディアマーケティング講
座

▶▶ステップ1

自分の生活リズムに合わせて 7,000 万人にアプローチ。各種 SNS の特徴と客層を分析して、最短で集客を成功させるための SNS スタートアップ講座

今、インターネットでお客様がものを買うのは、検索からだけではありません。twitter (ツイッター) や Facebook (フェイスブック)、インスタグラムなど、たくさんの SNS (ソーシャルネットワーキングサービス) が流行っており、気軽に登録してコミュニケーションを行っています。現在、国内ネット利用者約 1 億人のうち、なんと 70% にあたる約 7000 万人が SNS を利用。あなたは使いこなせば、なんと 7000 万人に見てもらえるチャンスを得ることができるんです。

▶▶ステップ2

たった 5 分で農作業の発信ができ、あなたの思いが伝わる。twitter (ツイッター) を利用したクロスメディア戦略講座

誰もが気軽につぶやくことができ、慣れれば一つの発信に 5 分もかからない twitter。農家さんの中には、twitter の発信だけで、売り切れにいたるまで商品を販売している方もいらっしゃいます。そのハードルの低さから、もっとも楽しく、長期間続けやすい SNS です。あなたの思いやこだわりを自由に発信しながらも、楽しく注文を受け付けることのできる twitter の運営方法をお教えします。

▶▶ステップ3

お客様と、簡単に失われない濃い関係を築ける。Facebook (フェイスブック) 公式ページを利用したクロスメディア戦略講座

実名や顔出しでの交流が多く、企業と個人も密接な関係を作りやすい Facebook ページ。Facebook で 40,000 人をこえるファンをもつ寺坂農園さんは、一度発信をすると、どんどんコメントがつき、話題になっています。Facebook は一度関係を築くと、ホームページを見てもらいやすく、注文が入りやすいという特徴があります。Facebook ページを一から運用し、人気の農家さんになっていただくための方法をお教えします。

パート3 /
理論⇒実践

あなたのホームページを、お客様が何十ページも読み、何十回も訪れ、たくさんの人に紹介したくなるサイトに変える、ブログを利用したクロスメディアマーケティング講座

▶▶ステップ4

もっともグルメな層を直撃！ 「シズル写真」でお客様を増やせるインスタグラムを利用したクロスメディア戦略講座

日々の生活や健康に意識の高い女性が多く集まり、写真の投稿でつながっているインスタグラム。写真が多いので、農産物の販売にもぴったり。あなたがこの講座でお伝えする方法をもとにして「シズル写真」を投稿すれば、どんどんホームページを見に来てくれる人が増えていきます。インスタグラムを効果的に運用する方法をお教えます。

▶▶ステップ1

「ブログじゃ今は注文は増えない」というのはウソ。注文を獲得したければブログにこそ力を入れよう！ あなたがブログ記事をしっかり書くべき理由

「ブログを書いたって今は注文は増えない。広告を出すべき」今は専門家すらこんなことを言うようですが、それはブログの可能性をあまりにも低く見積もった発言と言わざるを得ません。実際に高口のブログは広告を出していませんが、日々検索でたくさんの方が訪れ、お問合せをいただきます。この講座を学べば、あなたは「ブログは集客のための一番重要な方法」だということを理解していただけるはずです。

▶▶ステップ2

ブログを単なる「日記帳」にしてはいけない。お客様が見たくなるブログ記事は、ズバリ「○○」を「○○」してくれる記事

ブログでいまいち成果を出せない方の間で広まっている誤解が、ブログに日記を書けばいいと思っていることです。しかし赤の他人の日記を、細かく毎日読んでくれるほど、現代人はヒマではありません。あなたはどんな言葉で、お客様があなたのサイトを検索してくれると思いますか？ この問いを意識することから、あなたが本当に成果を出すためのブログ執筆が始まります。このステップでは、ブログで継続的にお客様を集め、売上につなげるための書き方について、ゆっくり階段を上がっていきながら学んでいただけるように、やさしくお伝えします。

▶▶ステップ3

		毎日少しずつの実践でずっと残る「資産」を作れる！ 動画とマニュアルで手を動かしながら学べる、Wordpressを使ったブログの書き方&テクニック講座 せっかくブログが大事だということが分かっていても、実践しなければ意味がありません。あなたが将来にわたってずっとお客様を集め続けてくれるメディアを作るためには、実際に手を動かしながら学んでいくことが大切です。ブログ作りには Wordpress を学ぶのが最適。他の方法は考えない方がいいくらいです。このステップでは、Wordpress を使用したブログ記事の作成方法や、テクニックについてご説明します。
パート 4／ 理論⇒実践	「またここにお願いしよう」お客様があなたのお店を忘れない、真心を伝えるチラシ講座	▶▶ステップ1 お客様に「〇〇」させないお店が繁盛する。お店の繁盛につながるチラシと、見られずゴミ箱に捨てられてしまうチラシを分ける違いとは？ あなたがお店を繁盛させようと思うなら、絶対にお客様に「〇〇」されてはいけません。あなたがどんなに美味しい商品を届けていたとしても、人間というのは悲しいかな「〇〇」する生き物なのです。その習性に逆らうには、たとえばチラシが有効なのですが……。さて、お客様がまた注文しようと思うチラシとは、どのようなものでしょうか？ ▶▶ステップ2 高いお金を出して作るべき？ いいえ、そんなことはありません。安値でも作れて、あなたのホームページにまたお客様が訪れるチラシ作成講座 チラシが読まれずに捨てられる確率は実に7～8割にも達すると言われます。あなたも、郵便受けに挟まっているチラシ、ほとんど捨てていませんか？ でも工夫次第では、この反応が激変。高口のお客様も、チラシから巧みに次の注文につなげておられます。さて、その工夫とは、高いお金を出してきれいなチラシを作ること……ではないのです。自分の家のプリンターでも大丈夫、低コストで読まれるチラシを作る方法をお教えします。

第6章： お客様があなたのサイトに何度も訪れる！新規もリピーターもどんどん増やす。

メディアからの取材も殺到する集客・接客・追客講座（中級）

集客できるのは検索や SNS、ブログだけではありません。新聞やテレビ、ラジオなどのメディアを呼びこんだり、お客様に新しいお客様を連れてきてもらえるような仕組みを作れば、あなたはあくせく集客を頑張らなくても、一気に経営を安定化させることができるようになります。

あなたが運営にかかる時間をできるだけ短くし、効率的に人を集めて、農作業もしっかり楽しむには、第6章で学ぶメールマガジンやメディアの呼び込みは必須になります。

パート1 / 理論⇒実践

1 通で商品が売り切れ。2 通で問い合わせが鳴りやまない。最小の努力で、限界までお客様の購買意欲を高めてしまうメールマガジン講座

▶▶ステップ1

まったく人に知られていなかった新商品を、発売後一瞬で完売させることすら可能になってしまうメールマガジンの威力。実は配信コストも、ほぼゼロから可能！？

チラシやニュースレターは確かに効果がありますが、配送料がかかりますし、送るのに手間もかかってしまいます。しかしメールマガジンなら、いっさいお金をかけずに、一度にお客様全員に送ることも可能です。あなたが販売1年目、2年目、3年目と、どんどん勢いをつけていきたいと思うなら、この講座でお教えするメールマガジンの作り方を学んでいきましょう。

▶▶ステップ2

まずはメールに慣れてみよう！ お客様があなたのメールを喜び、安心して何度も買いたくなる、愛されメール基本作成講座

ひょっとするとあなたは、お客様にメールを送るのにご不安な気持ちをおもちかもしれません。お客様に嫌われたらどうしよう。クレームがきたらどうしよう。顧客と顔を合わせない通販では、メールでの連絡をスムーズにし、信頼関係を築くための文章が必須になります。この講座では、顧客から信頼され、何度も購入につなげる農家さんのメール対応の文例をお見せし、あなたにも安心してメールを書けるように要点をお伝えします。

▶▶ステップ3

一度作ったら全自動。あなたが毎回メールを書かなくても、お客様があなたを信頼し、単価の高い商品を次々に注文してくれるようになる、最強のステップメール作成講座

		メールの文章を新しいお客様ひとりひとりに毎回新しく書くのは、たいへん骨が折れます。同じ文面で良いところは、同じ文面にして、なるべく時間や労力を節約していきましょう。この講座でお教える「ステップメール」を一度作ってしまえば、あなたはほとんど手間をかけることなく、お客様と信頼関係を築き、何度も注文してもらえるようになります。
パート 2 / 理論⇒実践	たった一枚の紙きれがブームを巻き起こす！？ 新聞・ラジオ・テレビなどマスメディアが殺到するプレスリリース講座	▶▶ステップ1 リスクのない最強の宣伝方法。マスメディアの取材でブームが発生。あなたのサイトの注文数が跳ね上がる！ プレスリリースの威力 新聞やテレビ・ラジオなどマスメディアは、「マス（大きい）」の名の通り、圧倒的な発信力をもっています。しかしメディアの制作者は、実は日々「ネタになること」を探しているんです。あなたがそこに働きかけ、記者に興味をもってもらうことができれば、一気にブームを巻き起こすことも可能になります。「リスクゼロの広告」とも言われるプレスリリースの可能性を知ってください。 ▶▶ステップ2 「えっ、これだけ！？」プレスリリースは誰でもできる！ あなたも1時間で配信できるプレスリリース実践基礎講座 昔はプレスリリースと言うと、「新聞記者やテレビ局に電話やFAXを送って自分のサービスを売りこむ」という、ハードルの高さがありました。しかしインターネット全盛の今、プレスリリースのハードルはぐっと下がって、誰でも1時間あれば無料で配信ができるようになりました。簡単・お手軽に効果を得られるプレスリリースを、実践しながら学んでいただきます。 ▶▶ステップ3 心に届く「○○○○○」で反応率激変。たった一枚の紙きれで記者を動かす、プレスリリース成功テクニック 「マスメディアは、商品が圧倒的なものじゃないと取材してくれないのでは？」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、しかしそんなことはないのです。人の心を動かすのは、圧倒的な魅力を持った商品だけではありません。ポイントは、あなたやあなたの農園の「○○○○○」を伝えること。メディアが取材したくなるプレスリリースのテクニックをお教えます。

パート 3 / 理論⇒実践	銀行の融資や補助金申請に頼らなくても OK！ あなたの熱烈なファンを増やしながら、販売事業の資金を得られるクラウドファンディング講座	▶▶ステップ 1 もうお金に困らない！ 「借金」をせずに事業を始められ、しかもずっと関係の続くファンを作れるクラウドファンディングの魅力 何かの事業を始めようとする、どうしてもお金がかかりますよね。これまで農家さんが事業を始めようと思ったら、銀行に融資のお願いをしたり、補助金を申請したりする必要がありました。しかしそれは「借金」をすることにもつながり、大きなプレッシャーの中で事業を始めなければならないということでもあります。今話題のクラウドファンディングは、あなたが借金に悩まされず、大きな資金を得られる仕組みです。 ▶▶ステップ 2 達成率 300%ごえ！ 感動の声が次々に。那覇マンゴー園のクラウドファンディング、プロジェクトが成功にいたるまでの経緯を徹底解説 那覇マンゴー園さんもクラウドファンディングで資金提供を募っています。マンゴーと引き換えに、お客様に呼びかけたところ、15 万円分のお願いに対して、なんと 50 万円が集まりました。達成率 300%強。担当の方からも驚かれた那覇マンゴー園の実践方法を、全面協力を行ってきた高口が、時系列に沿ってご紹介します。 ▶▶ステップ 3 「〇〇」を呼ぶ発信で、お客様を、あなたのプロジェクトの積極的な参加者に。クラウドファンディングを成功に導く秘訣とは？ クラウドファンディングは、お客様を、プロジェクトの積極的な参加者に変える方法だと言われます。しかし、すべてのプロジェクトがあっさりと成功するわけではありません。クラウドファンディングを成功させるための秘訣はズバリ、お客様の「〇〇」を呼ぶ発信をすることです。どのようにプロジェクトを始め、発信していけばいいのか、初めてのあなたにもできる具体的な方法をお教えします。
※後日配信 パート 4 / 理論⇒実践	10 の売り文句より、1 のお客様の声。あなたのお店の信頼感が一気に高まるメディア掲載＆お客様の声の集め方・紹介講座	▶▶ステップ 1 人見知りなあなたでも大丈夫。わざわざ電話をかけたり直接会ったりしなくても、お客様の声がどんどん集まる 3 つのキャンペーン ----- お店がどれだけ売り文句を並べても、お客様の声にはかないません。極論を言えば、お客様の感動の声を大量に

		せっかくメディアに紹介され、お客様の声をたくさん集められたとしても、ホームページで紹介しなければ、その声はなかったも同然になってしまいます。あなたの手元にあるメディア掲載履歴やお客様の声は、その後の販売をさらに加速させるために、最大限に活用していきましょう。成果を生む秘訣は、ホームページでただ紹介するのではなく、「〇〇」を付け足すことです。
		▶▶ステップ2 「〇〇」を付け足せば、メディア紹介とお客様の声が、次々に新たなお客様を連れてくる！ 農家さんならではの、ホームページでの紹介方法 集めれば、あなたの商品は売れたも同然です。もしあなたが人見知りで、周りの方の声をなかなか集められる環境になかったとしても、この講座でお伝えする3つの方法を実施すれば、お客様に個別に声をかけて回らなくても、お客様の声をどんどん集めることができますようになります。

※7章は後日配信となります。

第7章： さらにあなたのサイトに爆発的な売上を呼び込む集客・接客・追客講座（上級）

あなたの経営を効率化しつつ成果を最大化するための、最も大きな武器——それは「広告」と「分析」です。広告を使いこなせば、あなたの商品はいとも簡単に、爆発的な売上に達します。しかし広告には注意も必要。ただ売上を伸ばすだけでなく、しっかり利益を生もうと思うと、コンバージョン率やクリック率といった分析が不可欠なんですよ。

最終章では、第6章まで学んできていただいたあなたにこそおススメしたい究極の武器を使いこなすすべてを学んでいただきます。この章を学び終えたころには、あなたは毎日たくさんのお客様と楽しく信頼関係を築けていることでしょう。

パート1 / 理論⇒実践

売上を爆発的に跳ね上げる最強の武器。リスティング広告を無理なく、無駄なく使いこなす運用・管理講座

▶▶ステップ1

使いこなせば最強の集客手段！ 設定直後から表示され、受注の連絡が鳴りやまなくなるリスティング広告の威力

検索の上位表示を目指すことや、SNSを使うことは確かに大きな効果がありますが、徐々に自社メディアを育てていくという視点も必要になってきます。もしあなたが「一気に売上を爆発させたい」と思うのであれば、リスティング広告の出稿こそ、最も効果を感じやすいでしょう。Google や Yahoo の検索の最上位に表示され、多くの人の目に止まりやすいリスティング広告。使いこなせば「受注の連絡が鳴りやまなくなる」という可能性すらあります。

▶▶ステップ2

数字を知ればこわくない。ずらりと並ぶ広告専門用語が手に取るように分かるようになるリスティング広告の基礎知識講座

リスティング広告は「CPC」「マッチタイプ」「A/Bテスト」など、横文字の専門用語が多く、たくさんの方が難しく感じる方法でもあります。しかし、ここまでの章で数字や経営分析の重要性を知り、販売を学んでこられたあなたであれば、リスティング広告を「なんとなく使ってみる」といったことはまずしないでしょう。この講座では、あなたがしっかり成果を出せるようになるための、広告の専門用語や数字の見方についてお教えします。

		▶▶ステップ3 意外と簡単！なるべく安い広告費で大きな成果の出るキーワードのを見つけ方と、リスティング広告の設定方法 リスティング広告には、検索されたキーワードに応じて表示されるタイプのものがあります。できるだけ広告費が安く、たくさんの人がクリックしてくれるキーワードを見つけ出せば、あなたの売上はどんどん増えていきます。まずはリスティング広告のキーワードをどのように見つけ出せばいいのか、そしてどのように設定すればいいのかをお教えします。
パート2 / 理論⇒実践	あなたのホームページの改善点を「数字」が教えてくれる。Google アナリティクス活用講座	▶▶ステップ4 広告費を節約しつつ、あなたのホームページに自動でどんどん注文が入る状態にするための、リスティング広告の改善方法 利益の出るキーワードを見つけて最適化を行えば、あとは細かい調整だけで、売れる状態を確保することができますようになります。そうすれば、あなたはだんだんと集客にかかる時間を減らしていくことも可能です。毎日たっぷり農業や、自分のための時間をもちながら、充実した生活を送っていただくための最後のステップです。 ▶▶ステップ1 簡単なアクセス数から、成約率までなんでも分かる。あなたがホームページを作ったら、なるべく早く Google アナリティクスを導入すべき理由 Google アナリティクスは、あなたのホームページに毎日どれくらいの人を訪れるのか、何分何秒ほどホームページに滞在してくれたのか、何ページ見られたのかなど、重要なデータを日々数字に置き換えて教えてくれます。あなたはこのデータを読み解くことで、もっとホームページをお客様目線に近づけていくことができます。販売戦略の成功は日々の改善があってこそ。Google アナリティクスを早めに導入しましょう。 ▶▶ステップ2 無料で使えて効果絶大！ Google アナリティクスの設定方法と使い方 Google アナリティクスはあまりに高機能なので、無料で使えるのがおかしいくらいです。その高機能をいきなりすべて使いこなすのは難しいですが、設定方法は、それほど難しくありません。日々のアクセス数も、グラフで出てきますので、簡単に見ることができます。他にも同様のサービスはありますが、これほど使いこなしがいいが

あり、効果の実感できるサービスはありません。まずは設定してみましょう。

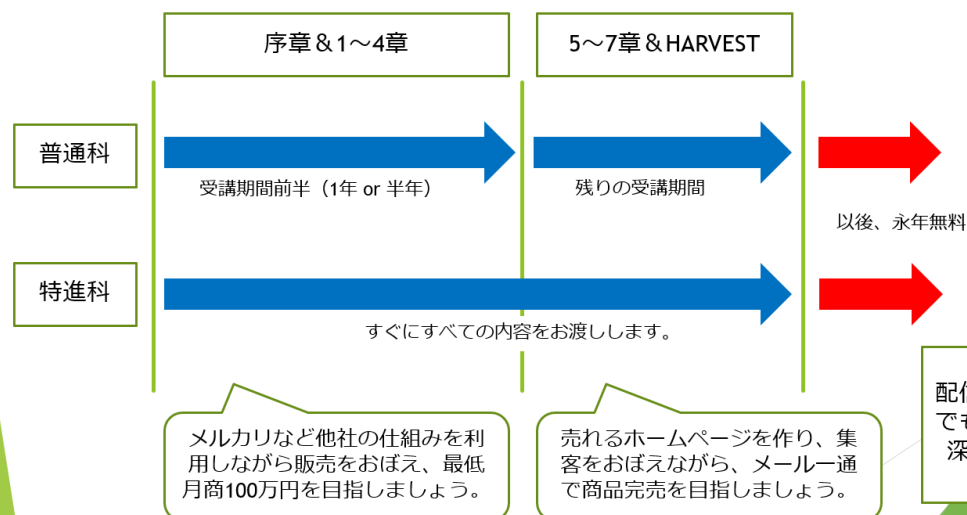
▶▶ステップ3

数字を読み解けば、もっと売上が伸びるポイントが一目瞭然。アクセス解析の見方と改善方法

Google アナリティクスの数字は、ただ見ているだけではなく、ページの改善につなげていきましょう。たとえば「直帰率」を詳しく分析すれば、お客様の求めている情報や商品と、あなたのホームページのズレを把握することができます。ホームページの中で、とりわけよく見られているページ（優良コンテンツ）を見つければ、そのページに商品への動線を埋めこむことで、注文をさらに増やすことができます。この講座では、実践につなげるための数字の読み解き方をお教えします。

●FMA 配信スケジュール

Farmer's Mail-order Academy配信スケジュール



【普通科の方】

18回払いを選択

すぐに序章と1～4章をお渡しし、12回目のお支払い終了後に5～7章とHARVESTをお渡しします。

12回払いを選択

すぐに序章と1～4章をお渡しし、6回目のお支払い終了後に5～7章とHARVESTをお渡しします。

【特進科の方】

1回払いでも3回払いでも、HARVESTを含め、すぐにすべての内容をお渡しします。