

31日間で小冊子を書いて現金化

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニング
2日目 - 小冊子のマーケットを選択する方法

重要なお知らせ

あなたがこのトレーニングコースを自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。ありがとうございました。

あなたが 31 日間で小冊子を書いて現金化トレーニングを CONTENTS LAB メンバーエリア以外からダウンロードした場合、それは海賊版です。

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングは小林正寿とbrainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのレポートの一部または全部を配布することは禁止します。レポートのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示: この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。著者は状況の変化に応じて、このレポートで表示した見解とは異なる新しい見解を表現する権利を有します。このレポートのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されていますが、いかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイト・リセラーは一切責任を負うものではありません。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではありません。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。このレポートの使用・適用によって生じたいかなる結果に対しても責任を負うものではありません。もし、法律、その他の分野で助けが必要な場合はその分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイデアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイデア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイデアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なってきます。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予想する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイデアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

目次

目次	3
小冊子のマーケットを選択する方法	4
マーケット選択 3つのシンプルなルール	4

小冊子のマーケットを選択する方法

まず、あなたのビジネスを構築する“マーケット”の選択についてお話しする必要があります。“マーケット”とは、“痩身”や“在宅ビジネス”など広義な一般的トピックを指します。

“ターゲットオーディエンス（狙いを定めた聴衆）”という視点から見てみましょう：“体重を減らす”・“自他君言いながら収入を得るビジネスをスタートしたい”などの“マーケット”に関心を持つ人々。

ここで重要なのは“ニッチ”ではなく“広義”のトピックを選択することです。

その理由は極めてシンプルです：

あなたのターゲットオーディエンスに対して1つではなく複数の関連レポートを作成するためです。

あなたがこれら小冊子を作成するのに最も適した“マーケット”を決定することからすべてはスタートします。

マーケット選択 3つのシンプルなルール

わたしはフォーカスするマーケットを決定するために3つのシンプルな評価基準を使っています。

あなたがビジネスを構築するためのマーケットを決定するに当たり私と同じようにこの3つの評価基準を活用することをお奨めします。

1. 消費活動の対象となるマーケット

もしそのマーケットにおいて消費活動が行われていなければ、それも大金が消費されていなければ、ビジネスとしてあなたのエネルギーを傾ける意味がありません。

事例：“大学生”は、そのほとんどがお金を持っていないのでターゲットの対象にはなりません。一方で、“ゴルファー”は毎年大金を彼らの趣味に投じているため理想的なターゲットになります。

2. 幅広いオファーチャンスを持つマーケット

もしそのマーケットにおいて販売できるものが限られていれば赤信号がともります。あなたが選択したマーケットに対して複数の関連商品またはサービスを販売したいはずですね。

3. あなたが個人的に興味を持てるマーケット(オプション)

必ずしもあなたが選択するマーケットに対してあなたが個人的に興味を持たなければならないということはありませんが、確実にプラスに作用するでしょう。

もしあなたが評価基準の1と2を満たすマーケットを発見し、さらにはそのマーケットに対して強い興味を持つことができれば迷わずそのマーケットを選択してください。

あなたのビジネスを構築する上でそのマーケットに対して個人的な興味や経験知識を持っていれば必ずや良い結果を生むことができるでしょう。

これは必須条件ではありませんが、確実に助けになります。

次は実際にあなたのマーケットを選択する必要があります。

あなたが有望なマーケットを選択する手助けとなるようメジャーマーケットをリストしておきます。

収益性の高いマーケットリスト

- シニアの関心事
- アンティーク収集
- 芸術
- 自動車
- 乳児・子供
- 美容（スキン・ヘアケア）
- ビジネス（オークション）
- ビジネス（一般）
- ビジネス（インターネット）
- ビジネス（チャンス）
- ビジネス（在宅）
- がん治療
- キャリア・就職
- コーチング・コンサルティング
- コミュニケーション
- コンピューター（ハードウェア）
- コンピューター（ソフトウェア）

- コンピューター・テクノロジー
- 消費者保護
- 料理
- デート
- 病気
- 教育
- ファッション
- ファイナンス・投資
- 健康・フィットネス
- 趣味
- 自宅・家族
- 自宅修繕・改善
- 在宅教育
- インテリア飾り付け
- インターネット
- 子供・ティーン
- 投資・経済
- リーダーシップ
- 男性向け情報
- モーティベーション
- 非営利・寄付
- アウトドア
- 子育て
- ペット
- 写真
- スピーチ
- 不動産
- レクリエーション・スポーツ
- 人間関係
- 宗教（キリスト教）
- 退職

- 小売業
- ロマンズ
- セールスとマーケティング
- 成功
- 自己啓発/自助努力
- 性
- ショッピング
- スポーツ（ゴルフ・テニスなど）
- 株式
- 時間管理
- 旅行とレジャー
- ウェディングと結婚
- 女性特有の問題
- ライティング
- アンチエイジング

今日の宿題: あなたの小冊子を販売するマーケットを決定してください。

次回は実際に小冊子を作成するプロセス習得をスタートします。