

初心者でもスッキリわかる

ネット ビジネス の基本

『代表的なネットビジネス6種類』と
『初心者でも稼ぎやすい2つのネットビジネス』とは？

ゆう 著

最初にお読み下さい

このたびは、「ゆう」が作成したレポート、「初心者でもスッキリわかるネットビジネスの基本」をダウンロードいただきまして、どうもありがとうございます。

現在、私は本業と並行して、インターネットを使ったビジネスに取り組んでいます。

私がネットビジネスを始めた頃は、ネットビジネスに関する情報が溢れていて、何が正しいのか、どこから始めれば良いのかが、全く分かりませんでした。

現在は、その状況から抜け出しましたが、ネットビジネスの初心者の方は、きっと同じような状況でお困りだと思います。

そこで、本レポートでは、私が初心者だった頃に知っておきたかった、ネットビジネスに関する基本的な知識を解説していきます。

このレポートを読むことで、ネットビジネスがどのようなものなのかをスッキリと理解できます。

また、初心者の方が最初に取り組むのに適した、収入を得やすい2つのネットビジネスも紹介していますので、あなたの今後のネットビジネスにお役立て下さい。

今回、レポートをダウンロードしていただいたあなたには、『「ゆう」のネットビジネス講座』と題したメルマガ講座をプレゼントしています。

下記のアドレスから配信されますので、どうぞお楽しみに。

info@calm-mind.net

なお、誤って迷惑メールフォルダに振り分けられる場合がございますので、上記のアドレスからのメールを受信できるように、お使いのメールの設定を済ませておいて下さい。

Gmailでの設定方法はこちら

- ・ [メールのフィルタールの作成 - Gmail ヘルプ](#)

Yahoo!メールでの設定方法はこちら

- ・ [受信メールを指定フォルダーに振り分ける（フィルター）](#)

レポートへの感想やご質問などがございましたら、下記のフォームよりお気軽にご連絡ください。

[お問合せフォーム](#)

それでは、次のページより、本編に入らせていただきます。どうぞお楽しみください。

目次

最初にお読み下さい	1
目次	3
はじめに：このレポートの概要	5
第1章：ネットビジネスとは	6
1-1. ネットビジネスの意味	6
1-2. ネットビジネスの本質	7
第2章：ネットビジネスを整理する観点	9
2-1. 観点1：商品の有形・無形	10
2-2. 観点2：ネットビジネスに含まれる5つの段階	11
第3章：代表的なネットビジネス6種類	12
3-1. 有形の商品を扱うもの	14
3-1-1. 物品販売（物販）	15
3-1-1-1. 物販の特徴	15
3-1-1-2. 物販のモデル	17
3-1-1-3. 物販の具体例	18
3-1-2. 転売	20
3-1-2-1. 転売の特徴	20
3-1-2-2. 転売のモデル	21
3-1-2-3. 転売の具体例	22
3-2. 無形の商品を扱うもの	23
3-2-1. デジタルコンテンツ販売	24
3-2-1-1. デジタルコンテンツ販売の特徴	24
3-2-1-2. デジタルコンテンツ販売のモデル	26
3-2-1-3. デジタルコンテンツ販売の具体例	27
3-2-2. スキル販売	29
3-2-2-1. スキル販売の特徴	29
3-2-2-2. スキル販売のモデル	30
3-2-2-3. スキル販売の具体例	31

3-2-3. アフィリエイト	32
3-2-3-1. アフィリエイトの特徴	32
3-2-3-2. アフィリエイトのモデル	34
3-2-3-3. アフィリエイトの具体例	37
3-2-4. ポイントサイト	39
3-2-4-1. ポイントサイトの特徴	39
3-2-4-2. ポイントサイトのモデル	41
3-2-4-3. ポイントサイトの具体例	43
第4章：初心者におすすめのネットビジネス	44
おわりに	46
利用規約	47
発行者情報	48

はじめに：このレポートの概要

このレポートは第1章から第4章まで、全部で4つの章から構成されています。

第1章では、本レポートでの「ネットビジネス」の意味を確認し、ネットビジネスとはそもそもどういうものかを解説します。

第2章では、数多くあるネットビジネスを整理するため、ネットビジネスを捉える2つの観点について解説します。

第3章では、第3章でお話した2つの観点をもとに分類した、代表的な6種類のネットビジネスについて、より詳しく解説していきます。

第4章では、第3章で示した6種類のネットビジネスのうち、初心者の方でも取り組みやすい2種類を紹介します。

流れはお分かりいただけましたか。
それでは、第1章に進みましょう。

第1章：ネットビジネスとは

1-1. ネットビジネスの意味

ネットビジネスと一口に言っても、
数え切れないくらいの種類がありますよね。

そして、ネットビジネスという言葉が
どういう意味で使われるのかは、人によって違います。

そこで、このレポートで使われる「ネットビジネス」の意味を、
最初にはっきりさせておきましょう。

**このレポート内では「ネットビジネス」という言葉を
「インターネットを使って、お金を稼ぐこと」
という意味で使うことにします。**

きちんとした定義はあるのですが、
そこに深入りすることは目的ではありません。

ですので、「ネットでお金を得ることなんだな」くらいに
思っただけであれば十分です。

1-2. ネットビジネスの本質

加えて、ネットビジネスの本質、つまり、「ネットビジネスが根本的にどういう性質をもつのか」もここで理解しておきましょう。

先程、ネットビジネスは、「ネットでお金を稼ぐこと」だとお話しました。

では、なぜお金をもらえるのでしょうか。

その理由は、あなたが相手にとって、価値あるものを提供したからです。

つまり、ネットビジネスは、「相手に価値を提供し、その対価としてお金をいただくこと」だといえます。

図にすると、以下のようになります。

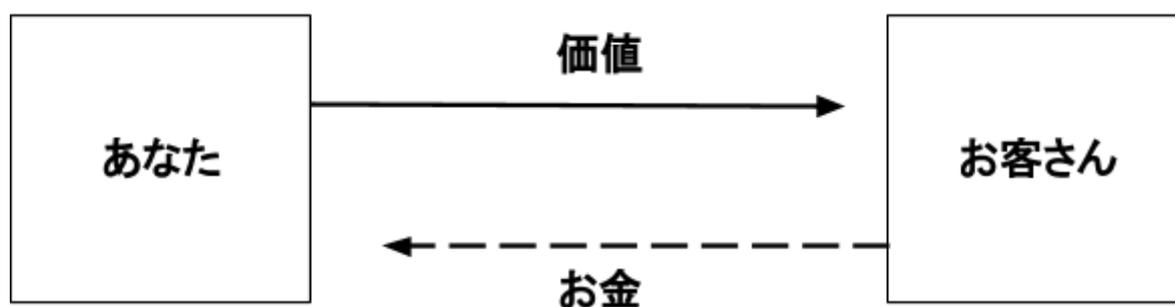


図1-2-a : ビジネスの本質（価値の提供）

ネットビジネスの種類はたくさんありますが、この「価値の提供」という視点を持っているととても分かりやすいです。

このレポートでは、
いろんなネットビジネスを扱いますが、
それらを見る際に、

- ・ **相手（お客さん）が欲しているものは何か？**
- ・ **それに対して、あなたが提供している価値は何か？**

を意識すると、
たくさん種類があって分かりにくいネットビジネスも、
すっきりと整理して理解できますよ。

第2章：ネットビジネスを整理する観点

次の第3章では、ネットビジネスの種類を解説していきます。

それに先立ち、第3章で扱うネットビジネスの事例を、
どんな観点で整理していくのかを理解しておきましょう。

観点は2つあります。

1つ目は「お客さんに提供する商品が有形か無形か」です。

2つ目は「ネットビジネスに含まれる5つの段階」です。

もちろん、ネットビジネスを捉える観点は、
この2つ以外にも色々あります。

ですが、このレポートでは話を簡単にするために、
上記の2つの観点でネットビジネスを整理していきます。

では、2つの観点について、もう少し詳しく見ていきましょう。

2-1. 観点1：商品の有形・無形

1-2で、ネットビジネスとは、お客さんに価値を提供することだとお話しましたが、その価値を具体的な形にしたものが「商品」です。

商品には、「有形」のものと「無形」のもの2つが存在します。

「有形」とは、実体があるもの、
つまり、物体としての形があり、
手に取ることができるようなものです。

例えば、スマートフォンやアクセサリなどが挙げられます。

一方、**「無形」とは、物体としての実体をもたないもの**です。

例えば、電子書籍のようなデジタルコンテンツ、
Webサイト制作のようなサービスなどが挙げられます。

2-2. 観点2：ネットビジネスに含まれる5つの段階

ネットビジネスで扱う商品が
有形の場合、無形の場合、いずれであっても、
ネットビジネスを進める一連の流れの中には、
以下の5つの段階が含まれています。

- (1) **市場調査**：何が求められているか、誰が欲しがるか、等を調べる。
- (2) **商品開発**：(1)の結果をもとに、需要がありそうな商品を作成する。
- (3) **集客**：お客さんを集める。
- (4) **育成**：(3)で集めたお客さんを、商品を買ってくれるように育てる。
- (5) **販売**：(4)で育てたお客さんに商品を販売する。

つまり、ネットビジネスをやる人（売り手側）から見ると、
上記5つの段階を、次のような流れで進めることで、
商品の販売までたどり着いているわけですね。



図2-2-a：ネットビジネスに含まれる5つの段階

もっとも、実際はこんなに単純ではないですが、
最初はこのくらいの理解で十分でしょう。

あるネットビジネスが、**これら5つの段階のうち、
どの段階に重点を置いているのかに注目することで、
そのネットビジネスの特徴が見えてきます。**

第3章：代表的なネットビジネス6種類

それでは、第2章で解説した2つの観点で、ネットビジネスの種類を整理しましょう。

2つの観点は次の通りでしたね。

観点1：有形の商品を扱うか、無形の商品を扱うか。

観点2：5つの段階のうちどこに重点をおくか

まず、観点1でネットビジネスを分類してみましょう。

有形商品を扱うネットビジネスの代表例として、第3章では、次の2つを取り上げます。

- ・ 物品販売（物販）
- ・ 転売

一方、無形商品を扱うビジネスの例では、次の4つを取り上げます。

- ・ デジタルコンテンツ販売
- ・ スキル販売
- ・ アフィリエイト（広告）
- ・ ポイントサイト

また、上記の6つのネットビジネスが、どこに重点を置いているのか（観点2）を示したものが次の表になります。

表3-1-a：各ネットビジネスの重点項目

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト(広告)		◎			◎
	ポイントサイト					○

表の記号の意味は次のとおりです。

- ◎：重点的に行う。
- ：大抵は行う（やらないこともある。）
- ：大抵はやらない（やることもある。）

これだけだと、何のことがよく分からないと思うので、ここからは6つのネットビジネスそれぞれについて、更に詳しく見ていきましょう。

まずは、有形商品を扱う物販と転売からです。

3-1. 有形の商品を扱うもの

有形の商品を扱うネットビジネスでは、**物品販売（物販）**と**転売**を解説します。

物販と転売は、似たような意味で使われることも多いですが、ここでは、次のような違いがあると考えて下さい。

物販

- ・ 生産者や卸売店から商品を仕入れて販売する。
- ・ 自分で製品を作って販売する。（自分が生産者）

転売

- ・ 既に小売店で売られている商品を仕入れて販売する。

では、物販から解説します。

3-1-1. 物品販売（物販）

3-1-1-1. 物販の特徴

図3-1-1-1-a : 物販の特徴

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト（広告）		◎			◎
	ポイントサイト					○

物販は、有形商品を扱うネットビジネスの1つです。

自分で商品を作って販売する場合は、売れる商品を考えます。

更に、商品を買ってくれるお客さんを集め、育成していくことも必要です。

ですので、「市場調査」から「販売」までの一連の段階を、自分が行うこととなります。

一方で、既に需要がある商品を仕入れる場合は、「商品開発」は不要です。

また、Amazonなどのサイトを使えば、商品を購入したいお客さんも既に集まっているので、「集客」や「育成」の手間も省けます。

3-1-1-2. 物販のモデル

卸売（おろしうり）や生産者から商品を生入れ、
お客さんに販売する場合の物販のモデルは以下のようになります。

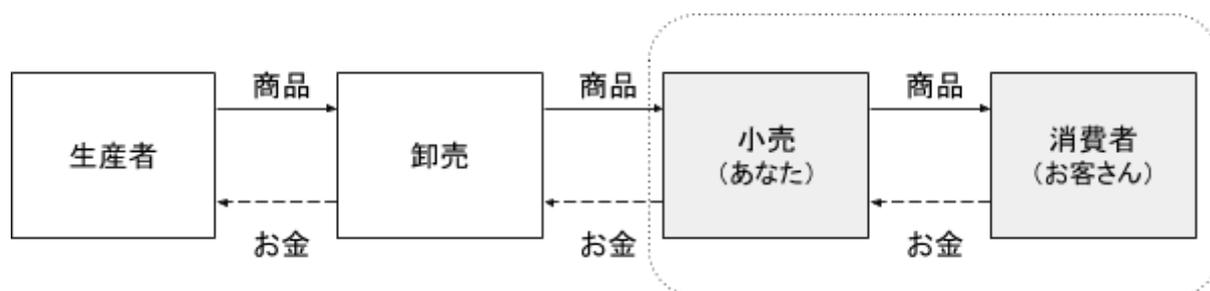


図3-1-1-2-a : 物販のモデル（商品を仕入れる場合）

ちなみに、卸売とは、製品を作る生産者と、
小売（最後に購入するお客さんに対して販売する者）の間の
仲介を行う役割にあたります。

一方、**あなた自身が製品を作る場合は、**
あなたが生産者と小売の役割を兼ねることになります。
このときのモデルは以下のようになります。

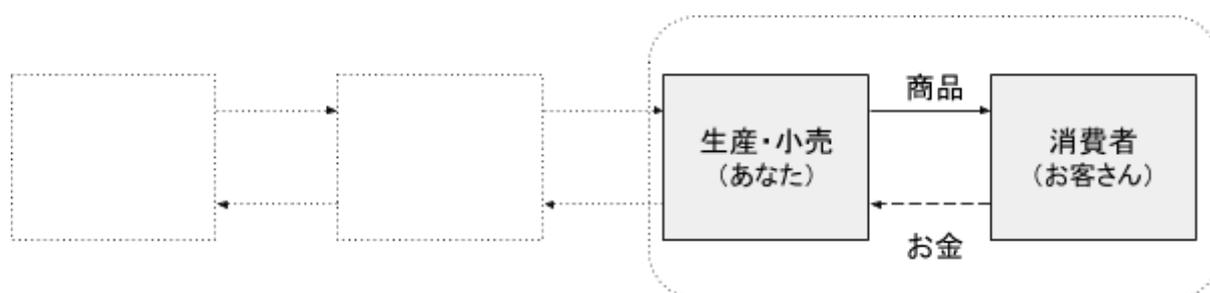


図3-1-1-2-b : 物販のモデル（商品を作る場合）

いずれの場合でも、
あなたにお金を支払うお客さんは「商品を買ってくれる人」です。

そして、お客さんの欲求は「商品を手に入れたい。」であり、
その欲求に対し、あなたは「商品を与える」ことで価値を提供します。

3-1-1-3. 物販の具体例

商品を仕入れる場合の例

輸入物販

商品を海外から仕入れ、それをAmazonやe-bayといった国内外のショッピングサイトに出品します。

もちろん、国内の生産者や卸売から仕入れても良いのですが、人件費や輸入にかかるコストなどを総合的に考える必要があります。

自分の商品を作る場合の例

オリジナルグッズの販売

例えば、オリジナルのアクセサリーや似顔絵のイラストなどを制作し、ネットショップで販売するなどが挙げられます。

作ったグッズを販売するネットショップは、BASE（ベース）やSTORES（ストアーズ）といったサイトを利用すると簡単に開設できます。

その他の例

ドロップ SHIPPING

また、自分のお店に注文が入ったら、生産者や卸売に依頼して、お客さんへ商品を配送してもらうドロップ SHIPPINGと呼ばれる物販もあります。

自分は在庫を持たなくて良いため、商品が売れ残ってお金を無駄にしたり、在庫を保管するスペースを確保しなくて良いのが利点です。

3-1-2. 転売

3-1-2-1. 転売の特徴

表3-1-2-1-a : 転売の特徴

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト(広告)		◎			◎
	ポイントサイト					○

転売も、有形商品を扱うネットビジネスの1つです。

利益を出すことを目的にする場合、
売れる商品を調べて仕入れる必要はありますが、
基本的に自分で商品開発を行う必要はありません。

また、商品を出品する場所も豊富にあるため、
物販と比べると、集客や育成の手間も省けるといえます。

3-1-2-2. 転売のモデル

転売のモデルは以下のようになります。

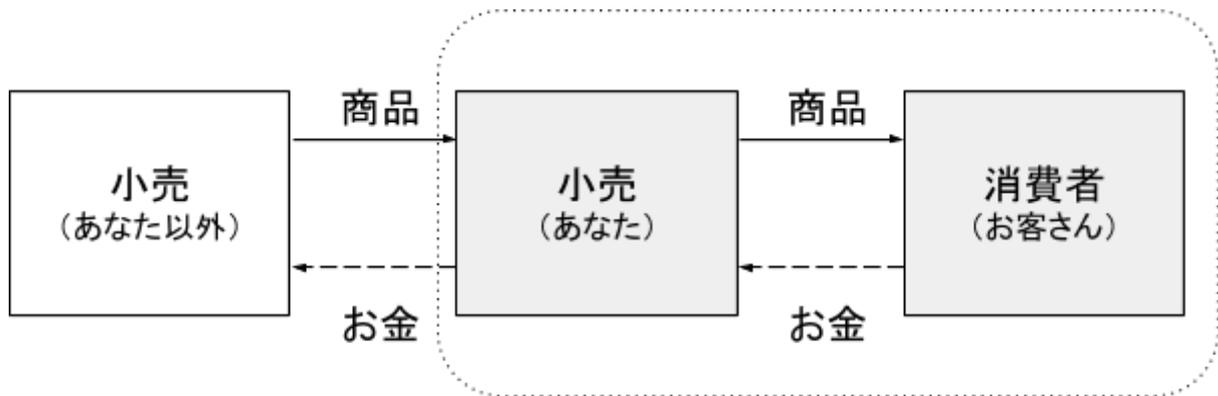


図3-1-2-2-a : 転売のモデル

物販との違いは、商品を小売店から仕入れているところですね。

転売の場合も、物販と同様、
あなたにお金を支払うお客さんは消費者、
つまり、「商品を買ってくれる人」です。

そして、お客さんの欲求は「商品を手に入れたい。」です。

その欲求に対して、あなたが提供している価値は
「その商品を与えること」になります。

3-1-2-3. 転売の具体例

では、転売の具体例を見ていきましょう。

国内転売・国外転売

店ごとの価格差を利用して、
価格の低いお店で商品を仕入れ、
高く売れる場所で販売します。

商品の販売利益と、
仕入れや配送にかかるコストを考えて行う必要があります。

せどり

中古本のうち、高値で取引されている本を調べ、
それらを仕入れて販売する転売ビジネスです。

なお、せどりの語源は
「”背”表紙を見て、売れる本を抜き”取る”」
というところにあるそうです。

BOOK OFF（ブックオフ）のような中古書店で本を仕入れ、
それをAmazonなどのサイトで販売します。

不用品販売

家にある不用品を出品することで、
単発的な収入を得ることができます。

規模こそ大きくありませんが、手軽に行えるので、
ネットビジネスを始めたばかりでも取り組みやすいでしょう。

出品先としては、例えば、
オークションサイト（ヤフオク、ラクマなど）や、
フリマアプリ（メルカリ、PayPayフリマなど）があります。

3-2. 無形の商品を扱うもの

無形の商品を扱うネットビジネスでは、以下の4つを解説します。

(1) デジタルコンテンツ販売

形のないコンテンツ（文字情報、音声、動画など）を商品として販売します。

(2) スキル販売

自分のスキル（能力）を使ってできることを商品として販売します。

(3) アフィリエイト

広告主（商品を広告して欲しい人）の代わりに、自分が商品を広告します。

(4) ポイントサイト

ポイントサイトと呼ばれるサイトを使ってポイントを溜め、それをお金や商品券に交換してもらうことができます。

まず、デジタルコンテンツ販売から見ていきましょう。

3-2-1. デジタルコンテンツ販売

3-2-1-1. デジタルコンテンツ販売の特徴

表3-2-1-1-a : デジタルコンテンツ販売の特徴

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト(広告)		◎			◎
	ポイントサイト					○

デジタルコンテンツの販売は、PDF文書、音声ファイル、動画などの無形商品として加工されたコンテンツを販売するネットビジネスです。

販売する商品を手で作る場合、「市場調査」から「販売」までの一連の過程を自分でこなす必要があります。

コンテンツを持っている人（コンテンツホルダー）に
コンテンツを提供してもらい、
それを販売するというパターンもあります。

この場合は、商品開発の手間は省けますね。

いずれにせよ、商品が有形か無形かの違いだけで、
物販や転売とよく似た構図をもっているネットビジネスです。

商品が無形であることで、
製造コストが抑えられる、
在庫を抱えなくて済む、といったメリットがあります。

一方で、お客さんからすれば、お金を払っても
商品として何か形があるものが残るわけではないので、
そういう点では買うのをためらわせるところがあります。

3-2-1-2. デジタルコンテンツ販売のモデル

以下が、デジタルコンテンツ販売のモデルになります。

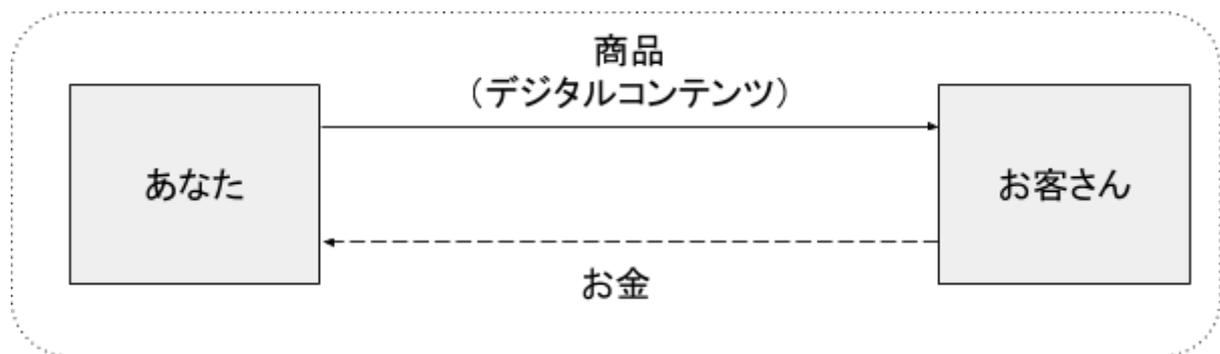


図3-2-1-2-a : デジタルコンテンツ販売のモデル

デジタルコンテンツ販売の場合も、物販や転売と同様、あなたにお金を支払うお客さんは「商品を買ってくれる人」です。

そして、お客さんの欲求は「商品を手に入れたい。」となります。

その欲求に対して、あなたが提供している価値は「その商品を与えること」になります。

3-2-1-3. デジタルコンテンツ販売の具体例

電子書籍の出版

書籍の情報を電子化し、PDFなどのファイル形式にして販売します。

自分で出版しようと思う場合、例えば、Amazonの電子書籍売り場などが出品場所として考えられます。

有料記事の販売

記事を購入したり、会員登録したりした場合にのみ、記事の内容を閲覧できるようにするものです。

自分で有料記事の販売する場合、自分の記事に値段をつけて販売できるnoteというサービスなどが利用できます。

オンラインレッスン

講義やセミナーの様子を撮影し、動画化したものを販売します。
(リアルタイムの場合もありますが。)

オンラインの英会話教室や、Udemyのようなオンライン学習コースなどが典型例です。

Vimeoのような動画配信サービスを使用すれば、自分が作成した学習コースを有料配信することもできます。

情報商材の販売

価値がある情報を販売するネットビジネスです。

広い意味では、先述の例も情報商材の販売にあたりますが、特に「稼ぐ方法」や「コンプレックスを解消する方法」といったノウハウを扱うコンテンツが情報商材と呼ばれる傾向にあります。

情報商材を販売する場所としては、例えば、infotop（インフォトップ）や infocart（インフォカート）などのサイトがあります。

3-2-2. スキル販売

3-2-2-1. スキル販売の特徴

表3-2-2-1-a : スキル販売の特徴

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト(広告)		◎			◎
	ポイントサイト					○

スキル販売は、自分が持っているスキル（能力）を使ってオンラインでの仕事を行うネットビジネスです。

既にあるスキルをそのまま商品とすることができます。

また、特定のスキルを求めている人を集めたサイトも存在するので、「集客」や「育成」もあまり必要ないでしょう。

働いている時間だけ賃金が発生するか、作品などの成果物を納品するかによっても変わりますが、実際にあなた自身の作業が伴うことが特徴です。

3-2-2-2. スキル販売のモデル

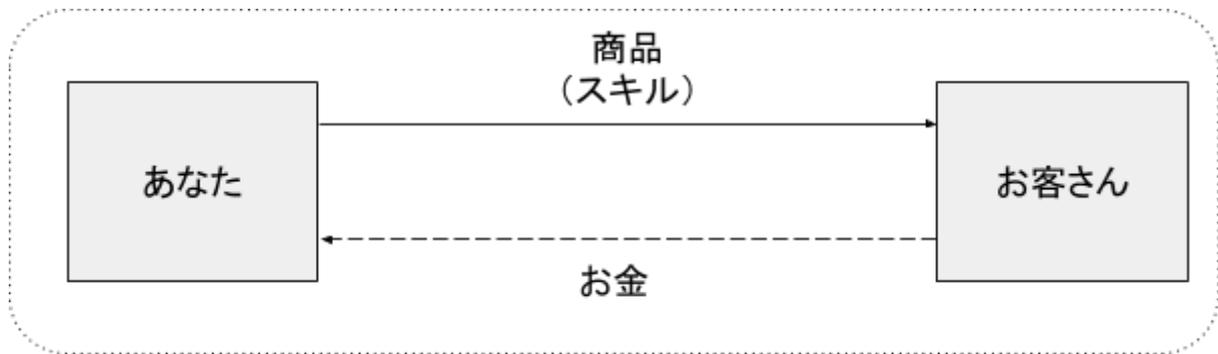


図3-2-2-2-a : スキル販売のモデル

スキル販売の場合、
あなたにお金を支払うお客さんは「スキルを求めている人」です。

そして、お客さんの欲求は、
「あなたの力を貸して欲しい。」となります。

その欲求に対して、あなたが提供している価値は、
「自分のスキルを使ってお客さんの仕事をこなすこと」になります。

お客さん自身がスキルを手に入れるわけではありません。

お客さんにとって必要だけど足りないスキルを、
お金を払うことであなたから提供してもらう、
という構図になっています。

3-2-2-3. スキル販売の具体例

制作業務

プログラミングのスキルを利用して、アプリケーション（アプリ）の開発やホームページ制作などを行います。

また、専門的な知識やスキルが無くともできる、記事のライターやテープの文字起こしのような仕事もあります。

こうした仕事は主に、クラウドワークスやランサーズなどのクラウドソーシングサイト（ネット上で仕事をお願いできるサービス）で募集されています。

オンライン講師

オンラインの英会話講師など、ネット上で指導を行う仕事もあります。

これらのサービスを提供しているサイトに講師登録をすることで、講師として働くことが可能です。

3-2-3. アフィリエイト

3-2-3-1. アフィリエイトの特徴

表：3-2-3-1-a：アフィリエイトの特徴

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト(広告)		◎			◎
	ポイントサイト					○

アフィリエイトは、
自分の商品を広告して欲しい「広告主」の代わりに、
あなたが広告を行うことで報酬を得るネットビジネスです。

名称は、アフィリエイトアフィリエイト・プログラム
(affiliate program) に由来しており、
あなたが広告主と提携 (affiliate) して、
広告主の商品を販売する仕組みになります。

あなたにとってのお客さんは広告主であり、
あなたは広告主に対して「広告を代行する」という
無形の商品を提供します。

広告をしてほしい広告主は、
ASP（Affiliate Service Provider ;
アフィリエイトのサービスを提供している場所のこと）
と呼ばれる場所にたくさん集まっています。

そのため「広告を代行する」という**あなたの**商品を販売するために
「集客」や「育成」を行う必要はありません。

ただし、**広告主の**「集客」や「育成」を肩代わりしているので、
実質的に「集客」や「育成」にあたる作業を
あなたが行っていることとなります。

3-2-3-2. アフィリエイトのモデル

通常のアフィリエイト

通常のアフィリエイトの場合、以下の図のように、本来は広告主が行う広告の作業（商品紹介）をあなた（アフィリエイトター：アフィリエイトを行う人）が代行します。

そして、第三者である購入者が商品を購入すると、その利益の一部が、あなたの広告代行作業への対価として、広告主からあなたに支払われます。

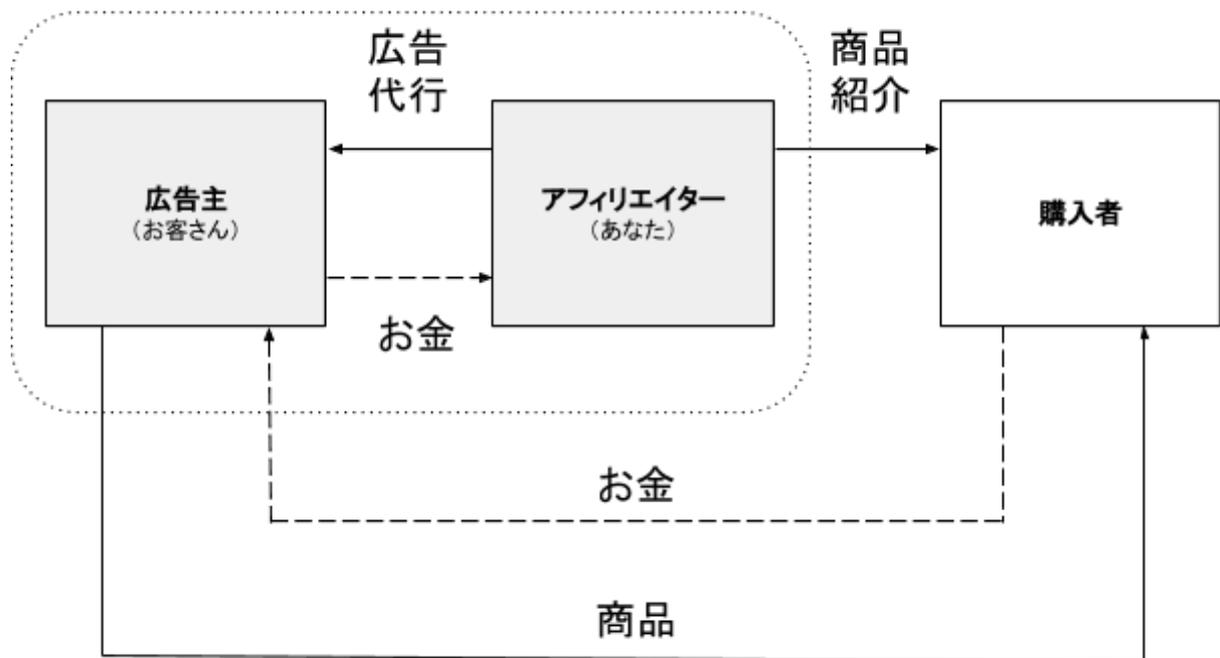


図3-2-3-2-a : アフィリエイトのモデル (通常)

この場合、あなたにお金を支払うお客さんは「広告主」です。

そして、お客さんの欲求は

「あなたに広告作業を代行して欲しい。」となります。

その欲求に対して、あなたが提供している価値は「広告主の代わりに、自分がお客さんを集めて、広告主の商品を買ってもらうこと」になります。

3-2-3-3. アフィリエイトの具体例

アフィリエイトの種類は、細かく説明しだすときりがないので、概要の説明に留めます。

(1) 集客作業の代行

まず、あなたの集客媒体へ、
広告主の商品を買ってくれそうなお客さんを集めます。

集客媒体の例としては以下のようなものがあります。

- ・ ウェブサイト（ブログなど）
- ・ 各種SNS（YouTube, Twitter, Facebook, Instaram, Lineなど）

(2) 育成作業の代行

次に、集めたお客さんに役立つ情報を提供したり、
コミュニケーションを取ったりして信頼関係を築き、
広告主の商品を買ってくれるお客さんへと育成します。

育成に使うツールとしては以下のようなものがあります。

- ・ ウェブサイト（ブログなど）
- ・ 各種SNS（YouTube, Twitter, Facebook, Instaram, Lineなど）
- ・ メールマガジン（メルマガ）

(3) 販売作業の代行

最後に、広告主の商品を購入してもらいます。

なお、広告主からあなたへ広告料が支払われるのは、何も商品が購入された場合だけではありません。

以下のような場合でも、あなたに報酬が発生することがあります。

- ・ 広告主の広告をクリックしてくれた。
(例：Google AdSense、YouTubeパートナープログラムなど)
- ・ 広告主のサービスに会員登録してくれた。
- ・ 広告主の商品の資料請求をしてくれた。

3-2-4. ポイントサイト

3-2-4-1. ポイントサイトの特徴

表3-2-4-1-a : ポイントサイトの特徴

		市場調査	商品開発	集客	育成	販売
有形商品	物販	○	◎	○	○	◎
	転売	○				◎
無形商品	デジタルコンテンツ販売	○	◎	○	○	◎
	スキル販売		○			◎
	アフィリエイト(広告)		◎			◎
	ポイントサイト					○

ポイントサイトとは、
様々な広告主の商品を広告しているサイトのことです。

ちょうど、ポイントサイトが
アフィリエイト（広告代行）の役割をしているわけなので、
ポイントサイト側からすると、
あなたに広告主のサービスを使って欲しいわけです。

ですので、ポイントサイトにある広告主のサービスを
あなたが利用することで、対価として報酬を得ることができます。

あなたは「ポイントサイトのサービスを利用してあげる」という無形の商品を販売しているようなものですね。

もっとも、あなたが行うビジネスというよりも、そういうサービスを利用して報酬が得られるという方が適切かもしれません。

ポイントサイトでは、会員登録を行い、ポイントサイトに掲載されている広告主のサービスを利用すれば、報酬を得ることができます。

そのため、「市場調査」、「商品開発」、「集客」、「育成」といった段階を踏む必要がなく、報酬の発生が早いのが特徴です。

3-2-4-2. ポイントサイトのモデル

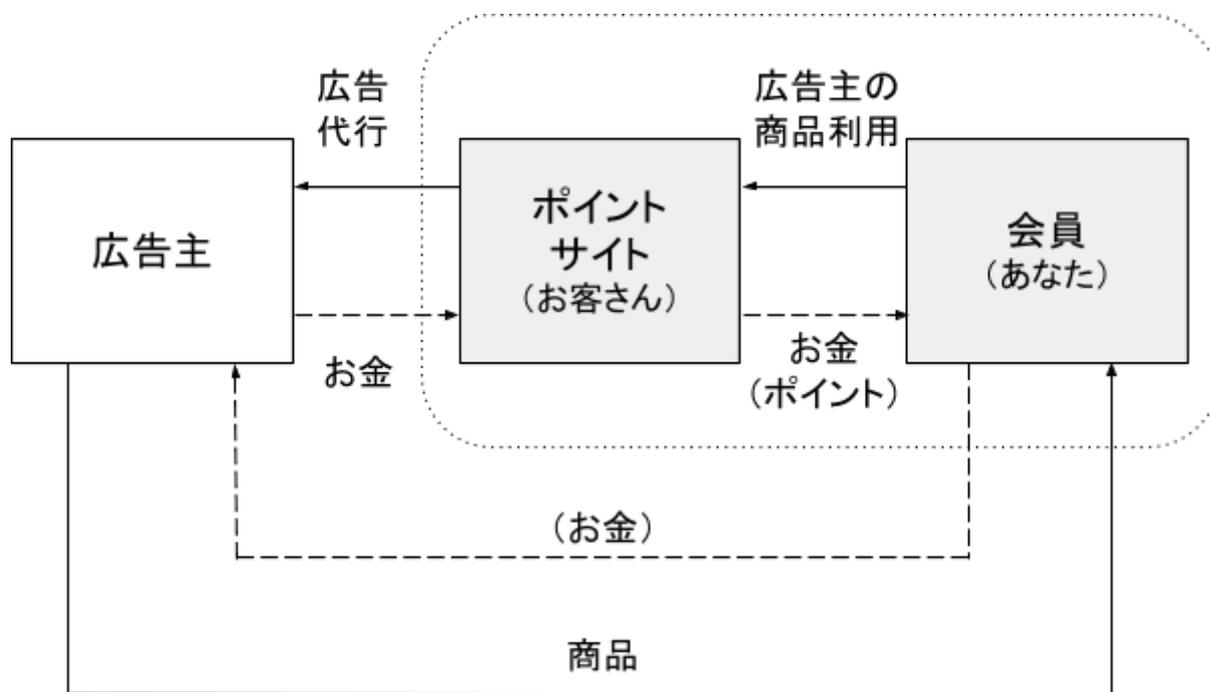


図3-2-4-2-a : ポイントサイトのモデル

ポイントサイトの例では、
まず、広告主からポイントサイトに
広告作業を代行して欲しいと依頼します。

そして、ポイントサイト側には広告料が支払われます。

そして、ポイントサイトは広告を代行することになるので、
広告主の商品を利用してくれる人を獲得する必要があります。

そこで、あなたがポイントサイトの会員登録をして、
広告主の商品を利用します。

結果、広告主の商品を利用してくれたことへの対価として、
ポイントサイト側から広告料の一部が
お金（あるいはポイント）としてあなたに支払われるのです。

この場合、あなたにお金を支払うお客さんは
「ポイントサイト」です。

そして、お客さんの欲求は
「広告主の商品を利用してあげて欲しい。」となります。

その欲求に対して、あなたが提供している価値は
「広告主の商品を利用すること」です。

3-2-4-3. ポイントサイトの具体例

有名なポイントサイトとしては、次のようなものがあります。

- ・ハピタス
- ・モッピー
- ・ポイントインカム
- ・ポイントタウン
- ・げん玉
- ・楽天リーベイツ

大抵の場合、ポイントサイトには最低換金額というものが存在し、報酬が一定金額を超えるまでは、換金できないようになっています。

また、あまり利用しない期間が続くと、ポイントが失効する場合があります。

ですので、いくつものポイントサイトを使うよりも、メインのサイトを1つに絞る方が、ポイントを効率的にためられるでしょう。

第4章：初心者におすすめのネットビジネス

ここまで、ネットビジネスの種類を見てきましたが、理解できましたでしょうか。

どのようなネットビジネスがあるのか、イメージはつかめてきたかもしれませんね。

でも、こんなにたくさんネットビジネスがある中で、「一体何から手を付ければ良いのだろう？」という疑問もあるでしょう。

一口に、初心者といっても、それぞれの方の置かれた状況は異なります。

例えば、これまで身につけてきた知識や経験もそうですし、使える時間や資金といった条件によっても、何から取り組むと良いかは変わってきます。

ですので、私見にはなりますが、初めてネットビジネスに取り組むなら、以下の条件を満たすものから初めてみるのが良いでしょう。

- ・報酬発生までが早い
- ・手間があまりかからない

具体的には、第2章の2-2でお話したような、
ネットビジネスのプロセスのうち、
一部の作業だけを行えば利益が発生するもので、
以下の2つがこの条件に当てはまります。

- ・ 自己アフィリエイト
- ・ ポイントサイト

自分の取り組みがすぐに報酬につながると、
モチベーションを保ちやすいです。

また、最初の段階では、
手間があまりかからないものとして挙げた2つの例であっても、
分からないで戸惑うことが予想されます。

ましてや「商品開発」、「集客」、「育成」まで
自分で何とかしようとするれば、
かなりの時間と労力を費やすことになるのは明白です。

もっとも、これらの作業は、
お金をかけて代行してもらうことも可能です。

しかし、どうすれば上手くいくのか、
どこにお金をかけるべきなのかを理解できていないと、
資金を無駄にする可能性が高いです。

ですから、まずは自己アフィリエイトやポイントサイトなどで、
ネットビジネスに使える資金を増やします。

そして、このレポートで解説した内容と、
実際のネットビジネスの経験を関連付け、
「こういうことか」と実感できるようにしていくと良いでしょう。

おわりに

最後までお読みいただき、
どうもありがとうございました。

このレポートが、
あなたがネットビジネスに取り組む上で、
お役に立ちましたら嬉しく思います。

レポート読んでいて分からなかったことや、
感想などがございましたら、
以下の問い合わせフォームから
お気軽にご連絡くださいね。

問い合わせ先

お問合せフォーム : <https://calm-mind.net/contact>

ブログ

Calm Mind : <https://calm-mind.net/>

プロフィール

「ゆう」の自己紹介 : <https://calm-mind.net/profile>

利用規約

この度はレポートのダウンロードありがとうございます。

本レポートは著作権法で保護されている著作物であり、レポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

- ・ 使用者は本冊子から得た情報を、著者の事前の許可なく一般に公開する事を禁止します。
- ・ このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。
- ・ このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。
- ・ このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

発行者情報

発行責任者

ゆう

お問い合わせ先

お問合せフォーム : <https://calm-mind.net/contact>

メールアドレス : info@calm-mind.net

メルマガ名

「ゆう」のネットビジネス講座

メルマガ登録用URL

https://43a6db8c.sibforms.com/serve/MUIEAEkkvLjtCeeYfhemyD_Sz4kKYKdVpXYpcC7gRQ9bcRPR7uXYhhqg9enzPKrL_yG_JpwS3Q4wstEaXJvR_6Sx73FuB0BcfMun3OJtJ2w_0YN6FI9POyg9Sf011_xlh9r1GUjQaT4B8uZg0TeagEjTQDPfXJL2VB6HwlnJc7UxvG-44eOct5tOB11sWpi39BjIXArSC-A3cWk7

メルマガ解除用URL

https://43a6db8c.sibforms.com/serve/MUIEAPDty9kVGsnqaTa0UVVxcxiCgAqytgD1cgKeTgrnAdrNgo9H_RmiHbgQUNMVPivceHuLnfvTlpFXNF43k4ydHqdQRK8SSkSLx05umVPIoStHLuO4-vTEiViWyv1xGReRLzDT6gU3Xui0wAHEIKhw08fL0snWciyleqgstOYYo_P8ZJIsKLEZReN6fdq3IS_4rAxWRg6wpm__

なお、本レポート

「初心者でもスッキリわかるネットビジネスの基本」を
ダウンロードしていただいた方は、
上記メルマガに自動登録されますので、
予めご了承下さい。

改訂

第 1 版 : 2020年8月20日