

もしあなたが、本気で取り組む覚悟を決めて頂けるなら、
他の発信者が運ゲーBrainアフィでお金も時間も無駄にしている中、
実績ゼロから強烈な機能的価値を持った専門家へ進化し、
コンテンツ販売で月収30万を平然と突破する

「文脈」
CONTEXT

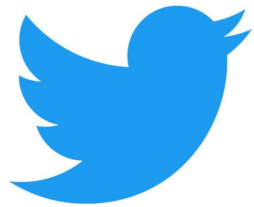
の作り方を公開しますが...

優位かつ無類の

エグゼクティブ
マーケティングウェビナー

コンテンツビジネスは群雄割拠

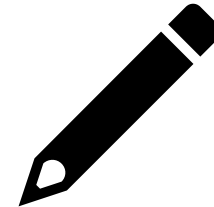
➤ 強者、続々参入中



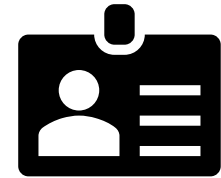
Twitterの実績者



別メディア実績者



セールライター



超優秀な会社員

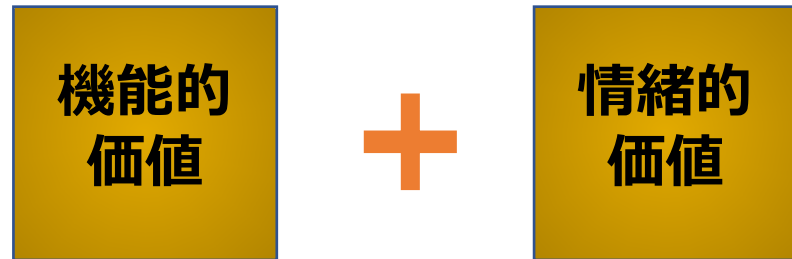
正面から戦って勝てるはずない強者たち

何もない人が強者をパクって成功するのは厳しい

コンセプトで解決することができる

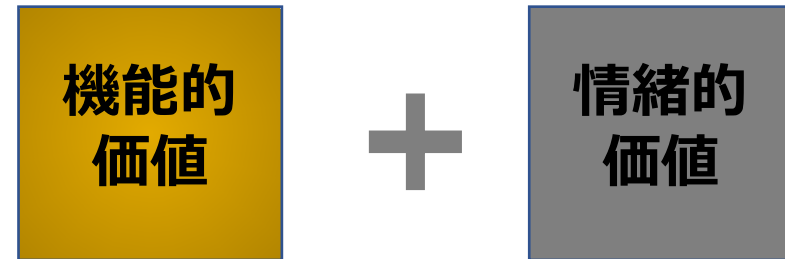
➤ コンセプト=あなたのビジネス価値の言語化

実績がある人は…



差別化&独自化されたコンセプト

実績がない or 弱い人は…



ニッチな専門家コンセプト

実績が弱い場合「ニッチな専門家」になるのが常道だが…？

ニッチな専門家、なれてますか？

➤ 実績が弱い or ない人が陥っている「蟻地獄」

✓ コンセプトを作ることができない

✓ 実績も専門知識も何もない

✓ 何を勉強していいかわからない

✓ なんとなくBrainアフィしてる



多くの人は「ニッチな専門家」になれていない。なぜ？

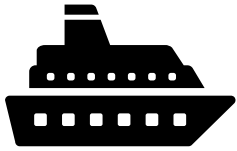
あなた自身がニッチな問題を解決していない

➤ VIP客「5人だけ」で2か月で20万稼ぐ、尖鋭集客メソッド

- ✓ あなたにそのコンセプトを唱えるだけのコンテキストが備わっていない限り、ニッチな専門家コンセプトは組めない
- ✓ そんなこと、誰も教えてくれてない
- ✓ 「コンセプト＝魔法」と唱える発信者が増え「コンセプトさえ組めば...」と勘違いするのは仕方がない

あなた自身がニッチな問題を解決していない

➤ VIP客「5人だけ」で2か月で20万稼ぐ、尖鋭集客メソッド



このコンセプト、
組めますか？



無理だと
思ったのでは？



あなたが発信して
も説得力がない！

コンセプトとあなたの経験が乖離＝「売れるコンテキスト」がない

※辞書的な「コンテキスト」＝文脈・状況・脈絡・背景・前後関係

「ニッチな問題を解決した」というコンテキストがない

売れるコンテキストとは？

➤ お客と似た状況で、同じ悩みを解決した人である

EX.) 大学生の家庭教師

年齢：20歳
肩書：〇〇医大学生
指導実績：なし
頻度：週3回だけ
時給：5,000円(笑)

生徒が行きたい大学に直近で受かっている
ので生徒にとっては「神」

EX.) おかぽんアカウント

年収で2,000万売れているが、
元は実績もない、リアルイベントも
しないし、メンターも21年はいない
チームを組んでるわけでもないし、
会社員として超有能でもない

30代の副業で、家事をしながら
未経験から成功してるので同じ立場
の人は学びたくなる

コンテキスト1つで、価値なんてのは全然変わる

売れるコンテキストとは？

- お客と似た状況で、同じ悩みを解決した人である

似たスタート地点の人が、

自分と同じ悩みを解決したと言われると「自己効力感」が生まれ、

「オレでもできるかも...」と思い強い欲求が生まれる

だからあなたが選ばれる、これがコンテキストの威力

コンテキスト1つで、価値なんてのは全然変わる

売れるコンテキストがないと？

- ニッチコンセプトを組むこともできず発信も刺さらない



こういうアカウント
大量発生

量産型のアカウントが生まれてしまうのはこれが原因

売れるコンテキストがないと？

- ニッチコンセプトを組むこともできず発信も刺さらない

Brainアフィリエイト月5桁という訴求は、



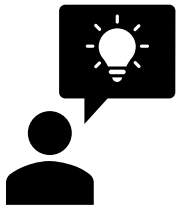
“漠然とした問題を低いレベルでしか解決できない人です！”という宣言に等しい行為



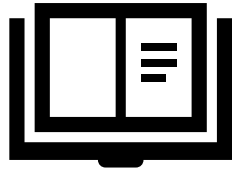
選ばれる確率はかなり低いのに誰も言ってくれない

ゼロから売れるコンテキストを持つには？

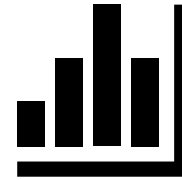
➤ お客のニッチな深い悩みを解決した人になればよい



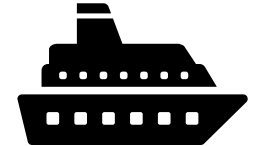
① 自己&市場分析



② 知識を入れる



③ 発信しつつ
実績・ロコミ獲得



④ コンセプトを
決めて発信⇒収益化

“プロセスエコノミー型”情報発信

コンセプトを唱えるに足る“コンテキスト”をあなたが持つ

①自己&市場分析

➤ 自分×市場の分析→ポジションの決定

1

自分×市場の分析

①参入ジャンル、②ターゲット=過去の自分の悩み、③悩みの原因と根本原因、④解決手段、⑤ベネフィット、⑥アンチテーゼ

2

ニッチポジションの選定

『解決手段×定性価値×定量価値』を整理する

ニッチポジションをとることで勝ち目が見えてくる

①自己&市場分析

➤ 1. 自分のストーリー×リサーチから以下を整理する

自己分析

①

参入ジャンル

自分が過去にエネルギーを投じたジャンルを選定

②

過去の自分＝ターゲットの悩み

①において過去の自分の悩み、苦しみ・痛み・葛藤を書きだす

③

悩みの原因とその根本原因

②の悩みを深掘り&整理し、ニッチな悩みとその根本原因を特定

市場リサーチ

④

解決手段

その悩みを解決する手段を有料教材や無料教材から探す

⑤

ベネフィット

悩みが解決した結果どんな状態になれるか設定する

⑥

アンチテーゼ

過去の自分をターゲットにした競合が解決する悩みや手段を調べる

①自己&市場分析

➤ 事例

自己分析

①

参入ジャンル
ブログマネタイズ

②

過去の自分＝ターゲットの悩み
労力、時間とも異常にかかる上に稼げる額が小さい など

③

悩みの原因とその根本原因
ブログ集客がSEO依存である
低単価アドセンスが収益源である

市場リサーチ

④

解決手段
Twitterの拡散を使いブログに集客し、
高単価アフィを収益源とする

⑤

ベネフィット
1日1時間くらいで、初月から3～10
万稼げる

⑥

アンチテーゼ
ブログインフルエンサー。300記事書
け！3年我慢！いい記事書け！

①自己&市場分析

➤ 2. 手段×付加価値×定量価値＝ポジションを決める

解決手段



×

付加価値

機能的価値

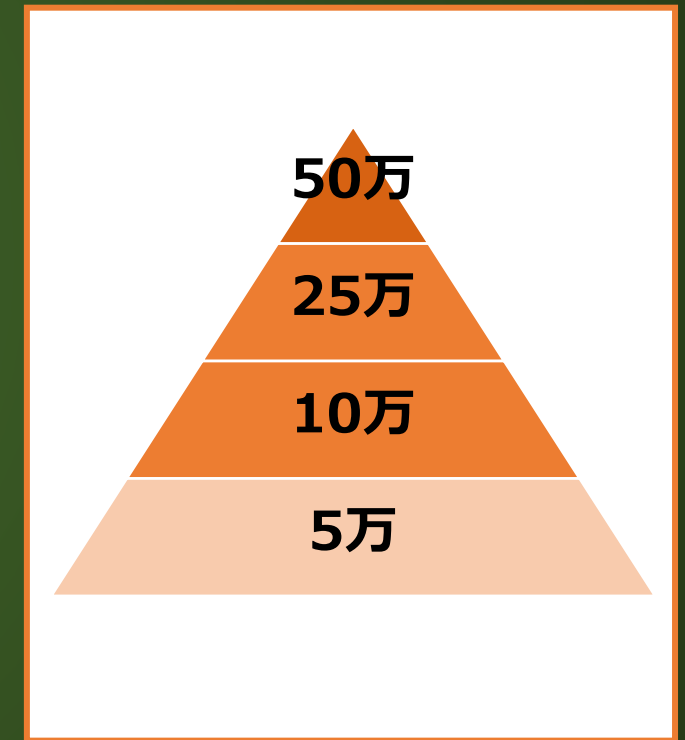


情緒的価値



×

定量価値



↑の3軸を競合と比較し、ポジションを作れないか探る

①自己&市場分析

➤ 事例 僕が作ったポジション

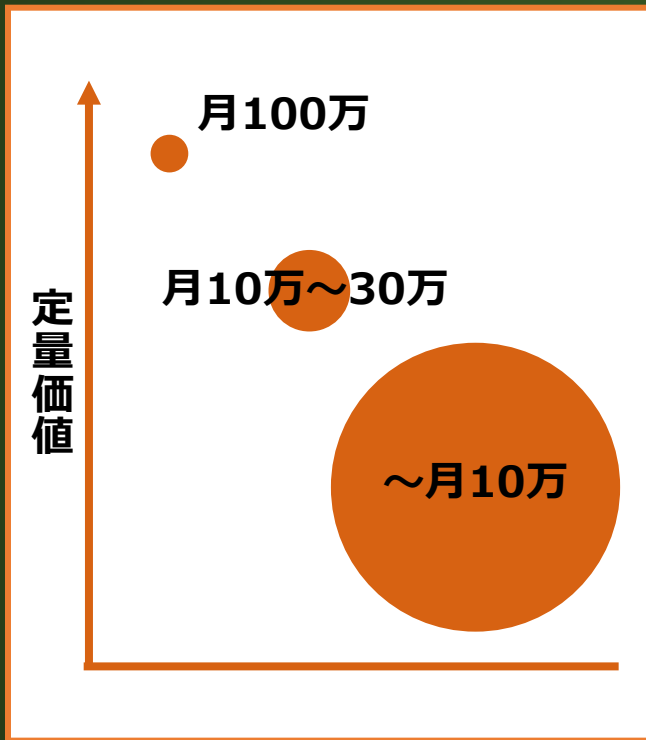


1日1時間で月10万稼ぐTwitter×高単価オプトブログアフィ

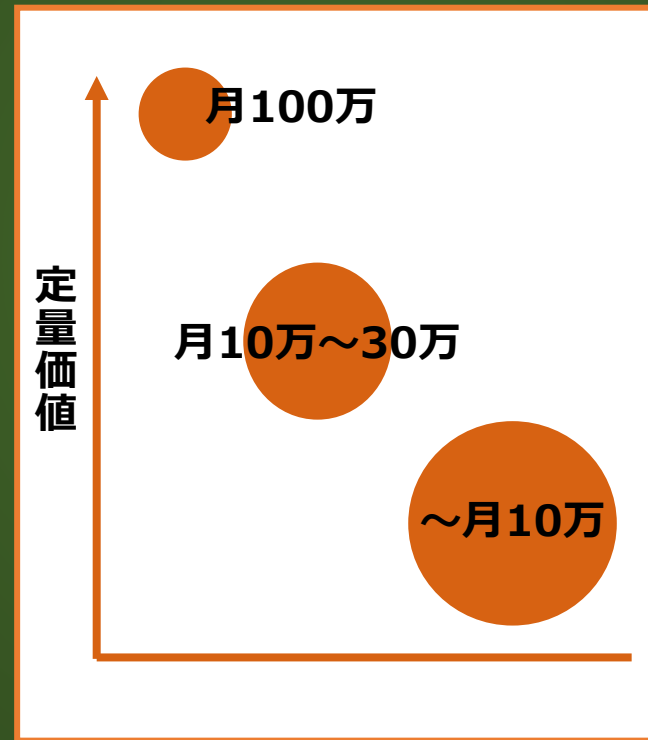
①自己&市場分析

➤ 事例 当時の競合のポジションマップ

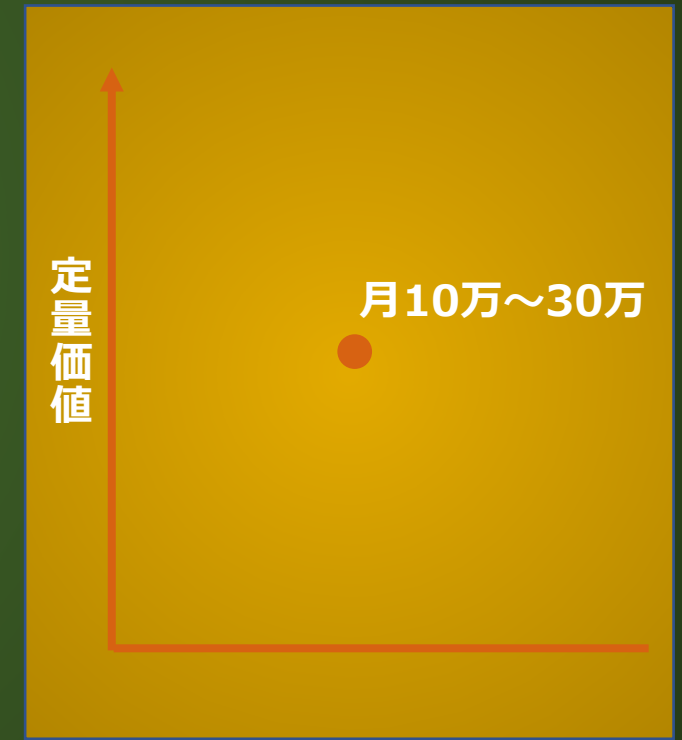
SEOブログ



Twitterアフィ



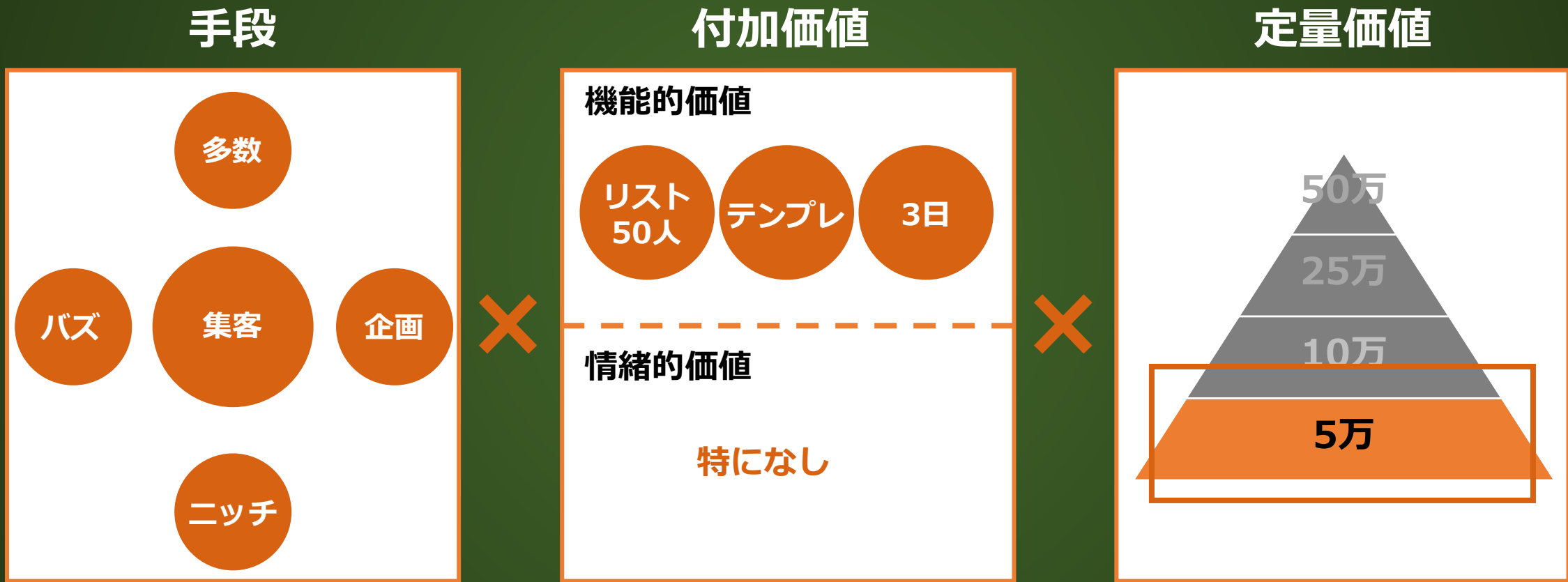
Twitter×ブログ



TwitterアフィをSEOブログ市場にスライド→新しく見せた

①自己&市場分析

➤ 事例 まだ空いているポジション

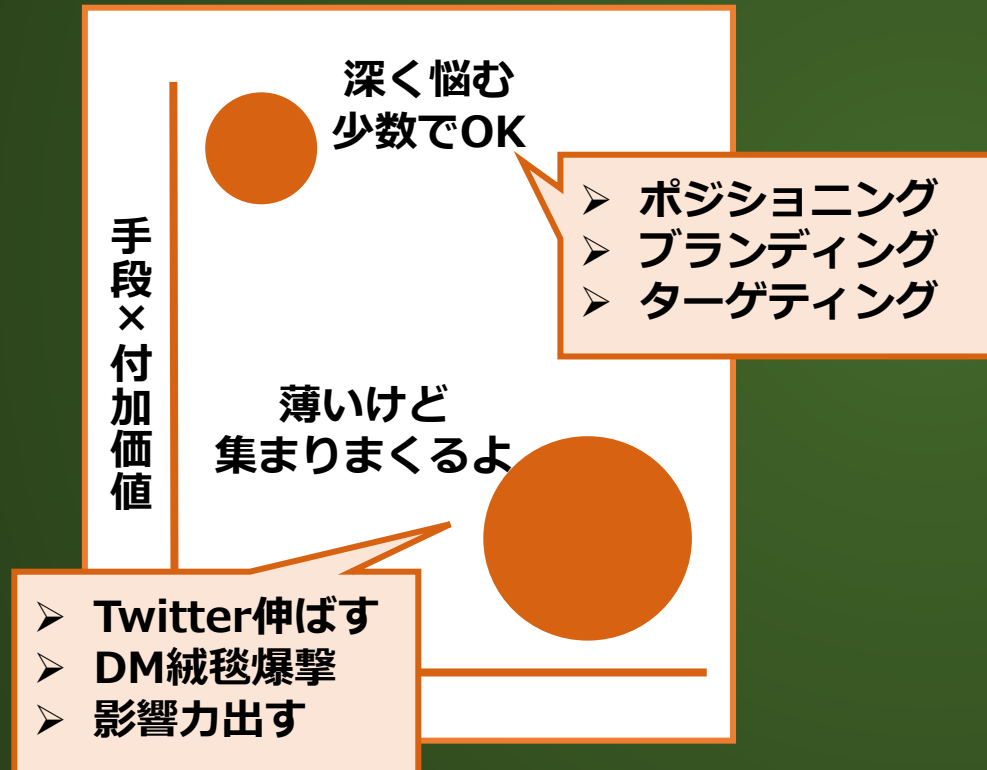


実績ゼロでも3日で50リスト取り、ニッチ市場で深く悩む今すぐ客を
"寡占"状態にし悠々マネタイズする、6STEP"ニッチバズ"企画

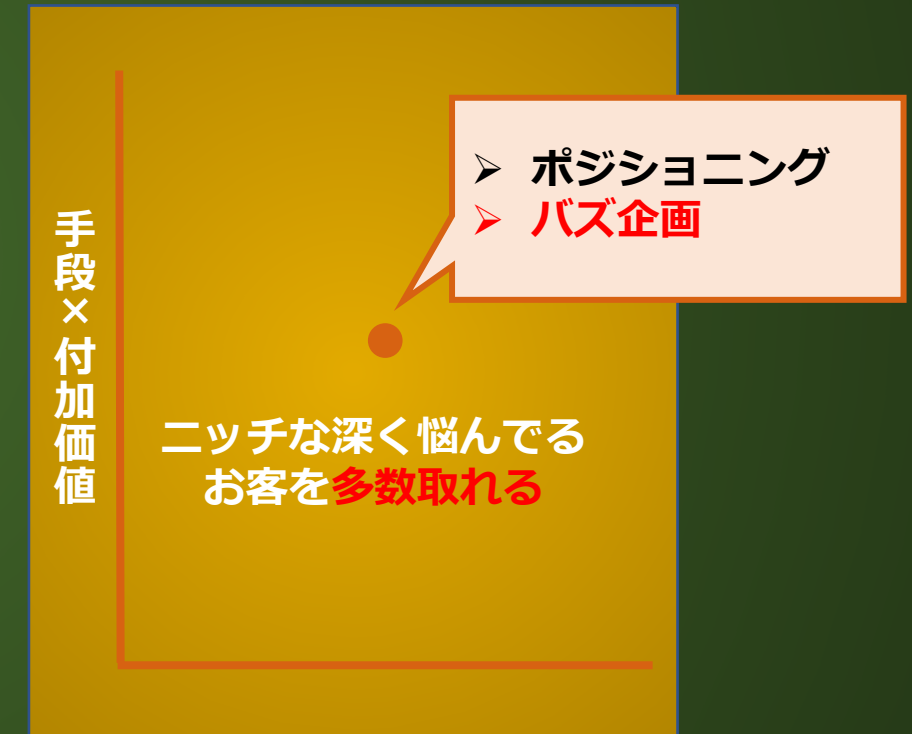
①自己&市場分析

➤ 事例 集客市場の競合のポジションマップ_手段×付加価値

集客_手段×付加価値軸



どうするか

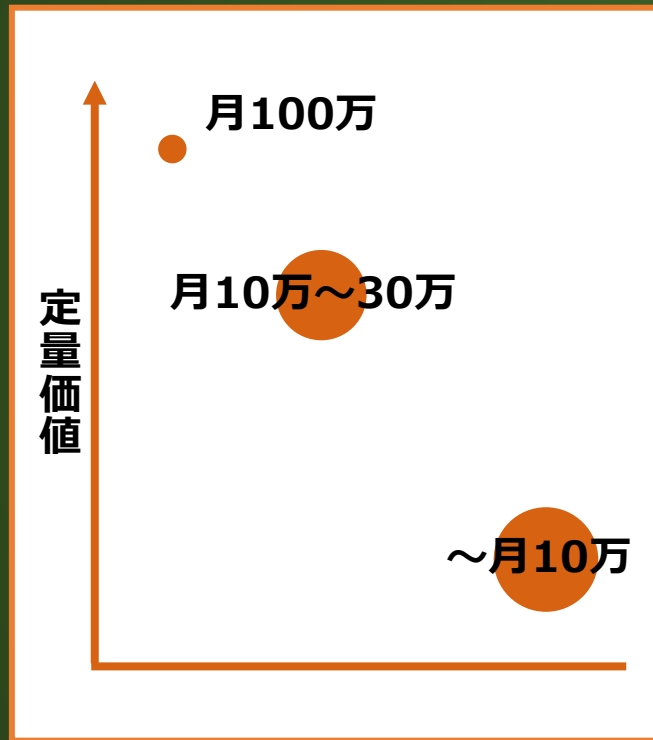


深く悩む少数 対 薄い多数の二択で「深く悩む多数」はいない

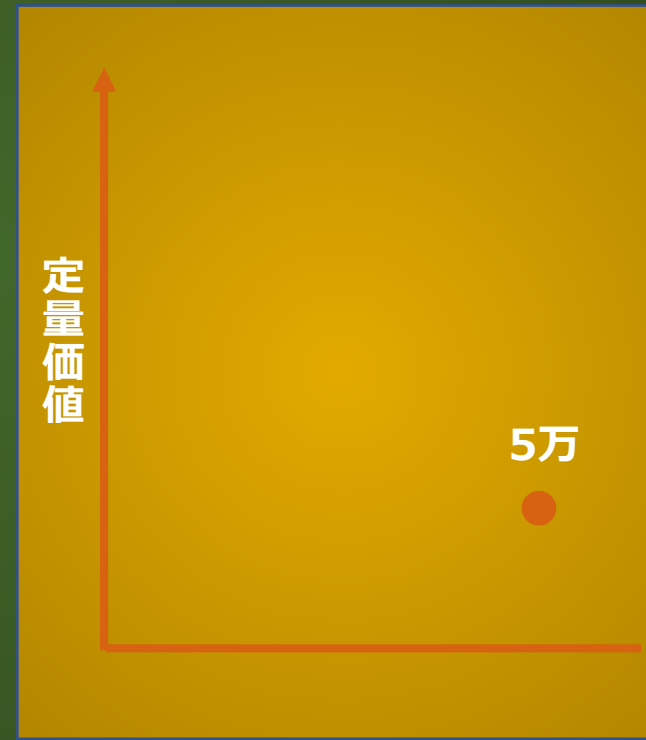
①自己&市場分析

➤ 事例 集客市場の競合のポジションマップ_定量価値

集客_定量価値軸



どうするか



直で戦いそうな相手がほぼいないので何でもいい

①自己&市場分析

➤ 事例 最終的に出来上がるアカウントは...

ニッチな専門家アカウント



プロフィールを編集

あるごる@6STEP"ニッチバズ"企画メソッド

@arugoru_biz

「企画しても伸びないから...」と躊躇しBrainアフィしかやれず停滞する発信者のためのバズ企画請負人 | フォロワー300未満・実績ゼロからで50~100RTの企画を連発 | 『寡占ポジション+ニッチバズ企画』でニッチ市場のお客を独占する企画のバズらせ方を布教 | ビジネスは悩んでるお客を集めれば稼げます

よくいるアカウント



プロフィールを編集

あるごる@優良Brainの運び屋

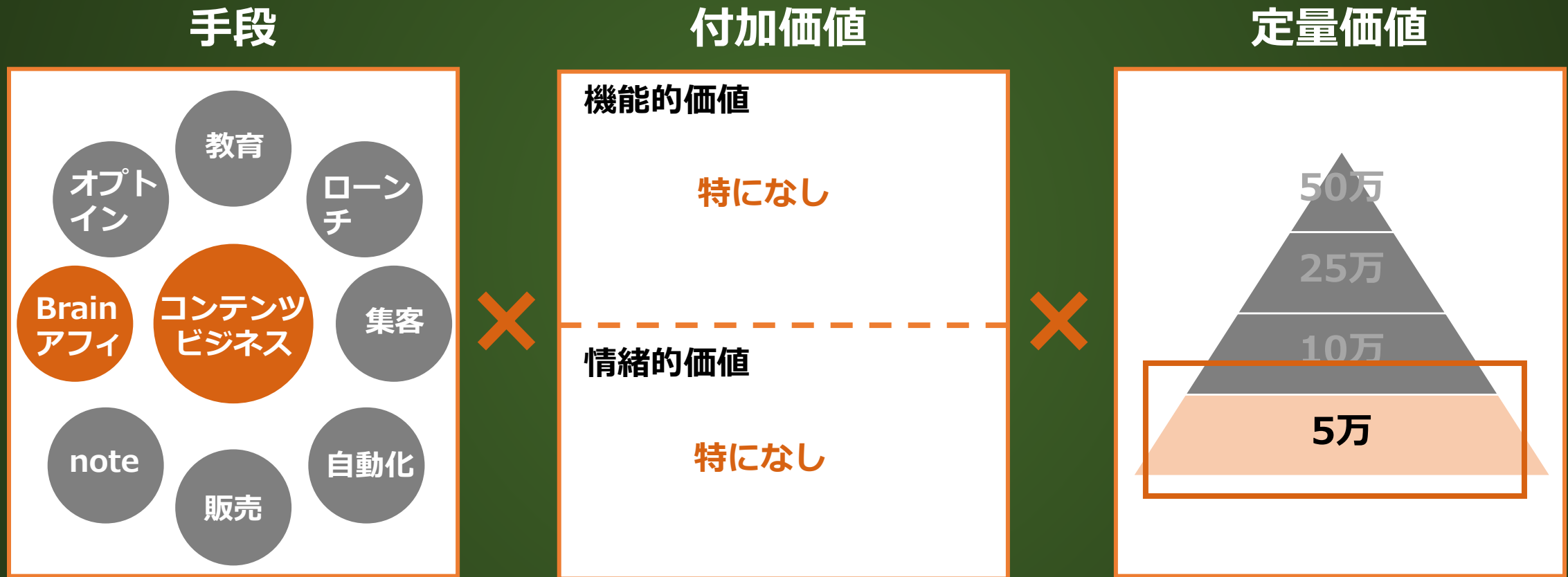
@arugoru_biz

最短最速で優良Brainを見つけるプロ紹介者 | Brainアフィ月収5万円達成 | 売れるBrainを毎日リサーチし、最短最速でレビューツイートします | 良いBrainを見抜く「選球眼」と売れるツイートを無限に生成する「ツイート錬金術」を継承 | 稼げないあなた、早くBrainアフィやろう? | 難しい副業はきらい

運ゲーBrainアフィの先に「ニッチな専門家」はいない

①自己&市場分析

➤ 事例 こういうポジショニングをやりがち...



Brainアフィ×5万円は沢山いるのでニッチではない

②知識を入れる

➤ 解決手段に関する情報を入れる→コンテンツ化する

- ① **情報をインプットする**
解決手段に関する本や教材を学ぶ
- ② **1コンテンツ1テーマに絞る**
集客の全体像、プレゼント企画の打ち方 など
- ③ **テーマに関する結論を決める**
プレゼント企画は6ステップ など
- ④ **結論を起点に話を展開する**
プレゼント企画は6ステップ→まず1つ目は...

知識をいれないとポジションが嘘になるので妥協しない

③実績・口コミ獲得

- 「機能的価値の4Sコンセプト」のうち3つを固めて発信



証明を得るため、不完全でも発信する

③実績・口コミ獲得

➤ コンセプト設定事例

①ターゲットの悩み

集客をSEO依存＋低単価アドセンスが収益源なのでブログで稼げない

②解決手段

Twitterの拡散によるブログ集客をし、単価1万円の無料オファー案件を成約させる

③ベネフィット

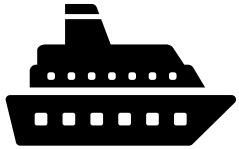
1日1時間×1か月で3-10万円の収益

④実績・口コミ

他人の案件のアフィなら多少、証拠もある状態にできる

③実績・口コミ獲得

➤ 具体的な動き方



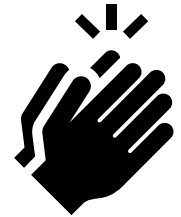
①コンセプト決め
(実績・証拠なし)



②Twitterで発信



③無料で教える



④口コミ獲得
(アフィリエイトも可能)

実績を作る過程で5-10万くらい稼げる上に、
「ニッチな悩みを解決した専門家」という証拠を得ることができる

いきなりお金...ではなくまず価値を持った発信者になる

③実績・口コミ獲得

➤ 具体的な動き方

「お客のニツチな悩みを解決した人である」

というコンテキストが完成する！

④コンセプトを決めて発信

- 実績や口コミが集まったら機能特化コンセプトで発信する



「ニッチな専門家コンセプト」を唱えるコンテキストの完成

④コンセプトを決めて発信

➤ 例えばこういうニッチコンセプトが組めたら...



こんな感じのコンセプトが組めるなら、

無料企画でリスト化



Brainで安く商品出す



購入者リストに価値提供



バックエンド売る

でOK。仮に5万円ならたった6件売れば30万。

できないわけがないです。

ここまでくれば月30万の壁は初月にでも突破可能

まとめ

コンテンツビジネスは群雄割拠

ニッチな専門家、なれてますか？

売れるコンテキストとは？

ゼロから売れるコンテキストを持つには？

④コンセプトを決めて発信

➤ 例えばこういうニッチコンセプトが組めたら...



こんな感じのコンセプトが組めるなら、

無料企画でリスト化



Brainで安く商品出す



購入者リストに価値提供



バックエンド売る

でOK。仮に5万円ならたった6件売れば30万。

できないわけがないです。

ここまでくれば月30万の壁は初月にでも突破可能

を
収益化

2

4

6

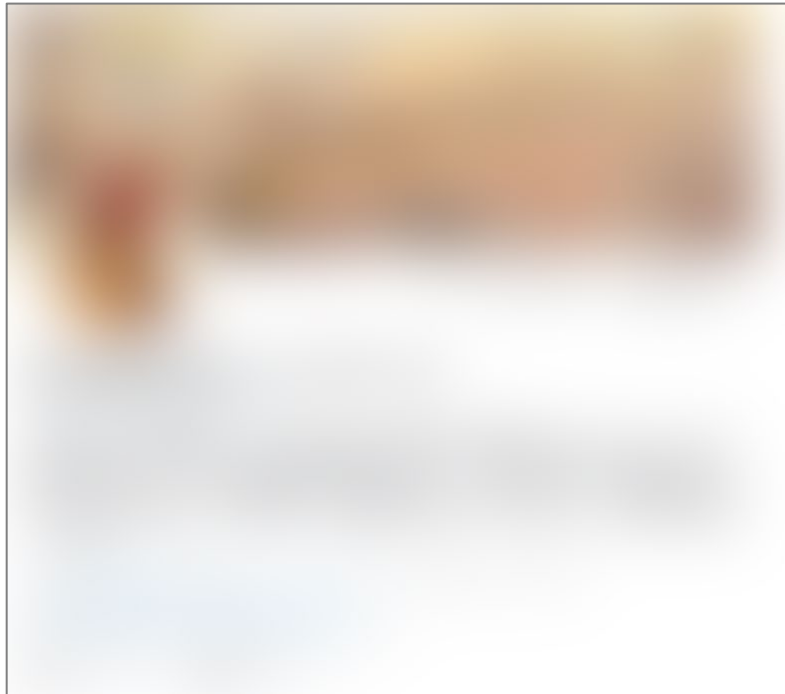
8

25

引用特典のご紹介

① 売れるコンテキスト設定事例＋マネタイズステップ

✓ アカウント実例



✓ コンセプト決定後の、黄金6ステップ

実績が無い場合の、黄金6ステップ

➤ 2022年5月現在、この動き方が定番



①～⑥実行→コンテキスト獲得→その度実績を強めていく

低実績⇒コンテキスト構築⇒収益拡大の「生きた事例」を紹介

引用特典のご紹介

② アカウントコンセプト添削

- ✓ コンセプト＝始点、手段、終点、証明を必ず全て埋めて下さい
- ✓ この動画を見てないレベルのアウトプットの場合は突き返します
- ✓ 実績ではなく熱量を感じた場合は、通話コンサル逆オファー（無料）
- ✓ 最低3回は見ないと、まともなコンセプトの出力はできないと思います

先着限定10人とさせていただきます

引用特典のご紹介

② コンセプト添削例（無料）

コアコンセプトをどこに置くかですね。ここにただブランディング入れるとぼやけますね。

イメージはうまくいかないのはこれのせいだ！

こうしないよね！

だからこの商品！

と繋げたいわけですね

Brainアフィのゼロイチ突破は意味ない。何故売れてるかわからないし、マーケティングをしていないから。それは運ゲーだ。

ローンチやマーケティングの全体像をわかってない！と問題提起

◆解決
ブランディングやれ

その上で商品作って売れば楽勝

だから全部教えてやるよ

こんなイメージとかでしょうか。ブランディングに強みがあるなら、そこを基軸としておくイメージです。

かなり綺麗に繋がりましたね！

骨子としてはこのコンセプトで問題ない気がします。

マインドマップの情報だけで判断すると、

問題→解決だけ飛躍は感じるのと、コアコンセプトと同じになってるので言語化しても良いと思います。

多分ざわさんの頭の中では繋がってる気がするのでそこまで心配はしてないですが。

ベネフィットも失わず、ブランディングという手法が肝になっていて差別化出来ていそうですね。

名前＝コアコンセプトはもう工夫入れてもいいかもです。

あとは自分がいかにブランディングに詳しく、ネットで成果を上げたキーがブランディングであることや、

ブランディングの正体や構成要素を明示したり、

ブランディングスルーすることによりどんなやばい未来があるか

実績がないときにいかなる動きで百万稼いだか

は発信やらコンテンツの中でだしたいですね

他に改善があるとなると

初心者はブランディングスルーしがちなのでいかに目に止まらせるか

ブランディングって連呼するだけでは、初心者が抱える問題をつぶすことが伝わらないので

そこをしっかりと伝える

ローンチ前にでも良いので、

無料コンテンツ何度か出してブランディングがいかに問題を解決できるかを示す

ってのは必要かもしれません。

ありがとうございます！

方向性はこれで一度固めて、あとは肉付けしていければ良いと思います。

まず大事なのはやはり自分の人生や経験と太く繋がってることなので

その時点で無限に言語化することができるので、

あとはもういかに価値を伝えるかです。

ここまできてようやく仮想敵とか二項対立とかが生きてきます。

ブランドコンサルでデカイ成果を上げたり、盛大にコケた事例含めて、十二分にエネルギーを持って語れると思うので

もうそれだけで誰か真似できんのか？って自信で語れるはずですね！

応援しております。

引用特典のご紹介

② コンセプト添削の感想（無料）

おかぼんさん、こんばんは

こちらでの学びを活かしたフリーコンテンツを作りまして、

認知を取るべく動いてます。

「どうしてもお話してみたくてLINEを超探しました」とか

「そこのエッセイ発信者とレベルすぎて震えました」

などのDMなどがやたらくるようになり嬉しい限りです。笑

お忙しいところ大変恐縮ですが、学びを活かして作ったコンテンツを貼らせてもらいます。

もしよろしければご覧になっていただき、忌憚のないご意見などもいただけたら幸いです。

（とはいえもちろんシカトでも大丈夫です。御礼と反響があったご報告が目的でしたので）

引き続きおかぼんさんの発信を楽しみにしております。

それでは。

ありがとうございます！非常に助かります！ ...

マジでおかぼんさんぐらいしか信用出来る人がいないです笑

ありがとうございます！Brainの審査も通りそうなので、ここで一気に駆け抜けます！

やっとコンセプトが決まってきて良かったです。まさしくおかぼんさんに救世されました笑

おかぼんさんのおかげで即ポチしてくれる方が現れてくれました。しっかりとコンセプト練って良かったです。本当に感謝しかないです。ありがとうございました！

引用特典の受け取り方

- ✓ 僕の固定ツイートを引用RTし感想を頂けた方限定でお渡し
- ✓ 本ウェビナーの受け渡しLINEまでURLお送りください
- ✓ 感想が一行など明らかに見てない場合お渡しを控えます