

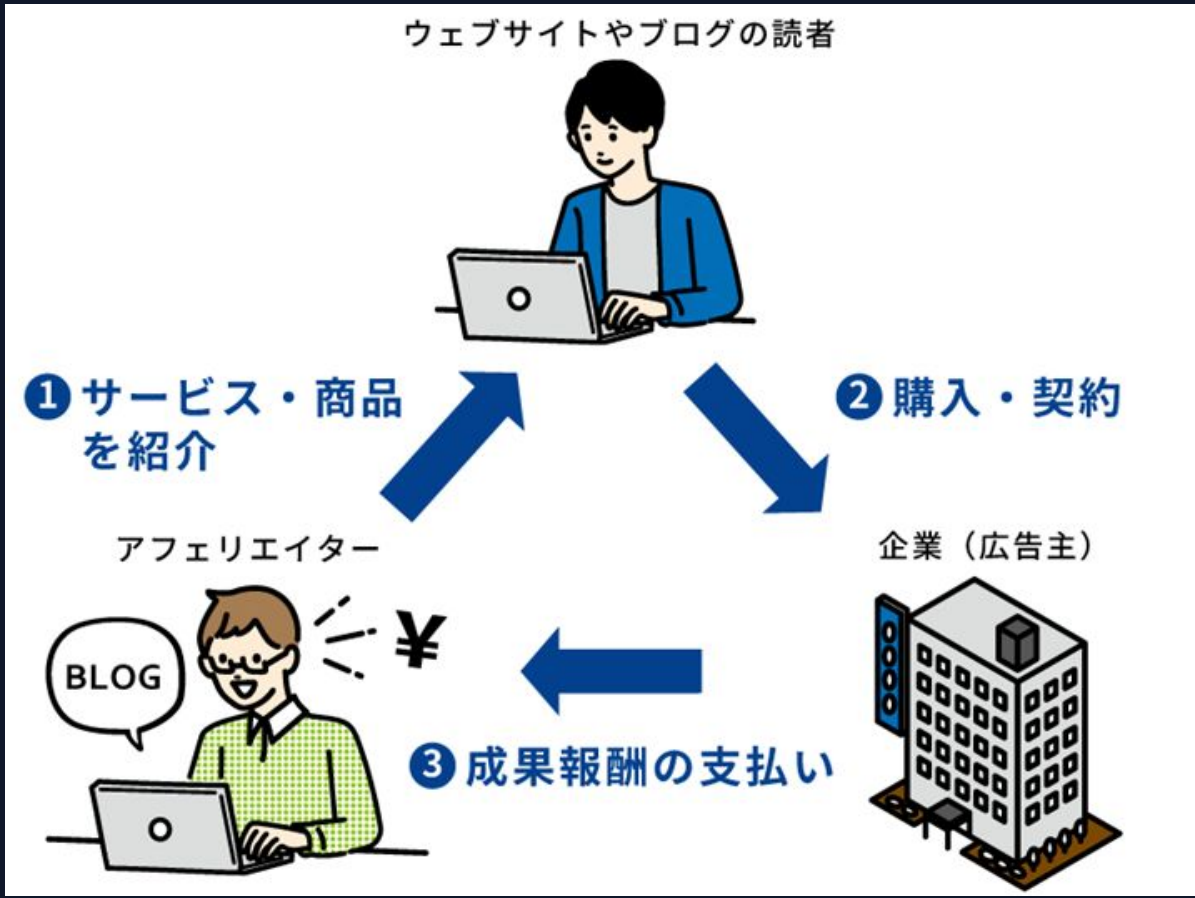
LECS

2025-01-18

Name: ADACHI Yuya

E-mail: s2120001@jaist.ac.jp

- **広告モデル** : サービスやコンテンツを無料で提供し、そこに広告を掲載することで収益を得るモデルです。Googleの検索エンジンやSNSサービスなどが代表例です。特徴は、ユーザー数が多いほど広告収入も増える点です。
- **アフィリエイト** : 商品やサービスを紹介・仲介することで、成約時に紹介料(コミッション)を得るモデルです。ブログやYouTubeなどで商品を紹介し、そこから購入があった場合に収益が発生します。初期投資が少なく始められる特徴があります。
- **サブスクモデル** : 定額料金で継続的にサービスを提供するモデルです。NetflixやSpotifyなどの動画・音楽配信サービス、ソフトウェアのライセンス提供などが該当します。安定した収益が見込める一方で、継続的な価値提供が必要です。



- 最近は、2024年11月に新しく立ち上げたビジネスがぼちぼち
- 毎月 \$300 ~ \$400 (¥45,000 ~ ¥60,000) ぐらいの売上が出ている状況
- マーケットリサーチした結果だと\$1,000 ぐらいまではスケールアップできそう

2025年1月					
処理中	\$334.68 ▾	-\$23.58	-\$26.80	\$0.00	\$284.30
2024年12月	\$401.83 ▾	-\$28.88 ▾	-\$32.19	\$0.00	\$340.76
2024年11月	\$19.96 ▾	-\$1.85	-\$1.60	\$0.00	\$16.51
2024年10月	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00

- 最初にやった副業は大学生の頃に開設したブログ
- 収益源は Google Adsense (広告) と Amazon Associates (アフィリエイト)
- 結果としては1年で¥1,000の売上, 3年で¥8,000の売上
- ギリギリ、毎年のドメイン代は賄えるような状況
- 幸い、初期投資は0に近いので溶けたのは時間だけ
- 結果は振るわなかったが、この数年で副業の基礎が学べた

- 守らないといけないセオリーの1つとして
 1. 売りたい商品を決める
 2. その商品を買ってもらうために導線設計する
- できること(ブログ)が前提で、あとから売りたい商品(広告とアフィリエイト)を決めてしまったため、ターゲットとしている顧客が定まらないでダラダラとやってしまった
- 何を売るか？誰に売るか？など、しっかりと6W2Hで洗い出して設計する

失敗 (2): マーケティングをおざなりにする

- 現代では、顧客のニーズを分析して最適な商品を提案するのは当たり前
- ブログでは自分が書きたいことを優先して市場のニーズを無視していた
- ニッチな内容なので人が集まらない→ 売上が伸びない
- 最初は数をバラ撒いて、反応がよかった類似商品を量産するぐらいのプロセスで動かないと、なかなか厳しい(スモール A/B テスト)

失敗 (3): 低単価商品ばかりを揃えてしまった

- ¥100 の商品と ¥5,000 の商品だと、前者の方が売れそうになってしまう
- 同じ ¥10,000 を稼ぐなら ¥100 の商品だと 100 人に売らないといけない
- ¥5,000 なら 2 人に売れば目標達成できる
- セオリー的にはフロントエンド商品とバックエンド商品を用意しておく
- フロントエンド商品でリストを集めて見込み客にバックエンド商品売る

- 副業始めた頃の頃は色々と失敗した
- 初期投資0から始められる魅力はある
- 他にも人気副業として「せどり」とか「クラウドソーシング」があるけれど、基礎となるセオリーは重なるところが多い
- あんまり他の人に副業はオススメしない(競合が増えるから...)