

価値提供コンテンツ②

🕒 木曜日 2023.09.21 07:57 · 10mins

どうぞ、園山恭平です。動画をご覧くださいまして、ありがとうございます。今回はネットビジネスで、使われている言葉の中で、機能的価値という言葉に関して解説していきたいと思えます。機能的価値ってというのは一体何だということなんですけど、まずそもそもですね機能って偶然機能これの言葉の意味なんですけど、あるものが本来備えている働きだったり役割。

この部分を、機能といいます。要は機能的価値ってというのはこの機能の部分で価値を提供できるものが持ったいい部分ってことなんです。はい。ブランディングを形成する価値の中の項目の一つですね。ブランディングってというのは僕が何かを尊敬してる音があってすごいいいな、素晴らしいなって思ってる部分があってその尊敬の念の、価値を感じてる部分に関してブランディングっていう言い方をしてるんですけど、この中の一つの項目として機能的価値がありますそれはですね、役に立つ性能がいい。あと数字に表れる価値部分ですね、この部分です。

いろんな価値の提供の仕方ってあると思うんですけど、麻薬に実際すぐに役に立つ性能がいい。ていう部分ですね。性能が良い商品とか性能が良い何かっていうのはいつも求められてるものなので、基本的にはより良い何かを求めていくときにはその機能的価値を追求しているっていうようなそういう言い方をしていきます。

こういうその役に立つ性能が良い数値に表れ価値こういうものを作っていくとですね、圧倒的圧倒的なる必要あります圧倒的すごいいと思われて尊敬されるんですね。はい。それが機能的価値になってその結果ブランディングを獲得できると尊敬されてですね。

いいなと思われてですね、はい。それで心理を信頼を構築できる、そういう要因が機能的価値といいます。ネットビジネスの機能的価値に当たる部分なんですけど、まずですね機能的価値が優れていると尊敬されてですね注目されます。

で、その機能的価値分に当たる部分、アフィリエイトで稼いだ成果の実績分ですね。例えば月に100万円稼いだっていうのを、ブログとかメルマガとかでただかとか掲げていたりする場合があるんですけど、それはですね、実際の成果実績を掲げることによって、それぐらいはやってますっていう、機能的価値ですね、これを提示したわけですね。あの数値現れる部分で、尊敬を集めようとしてる部部方になります。あとですねまたブログランキングで上位にランクインする人気blogランキングとかあったりすると思うんですけど、そういうので上位にランクインするということはもう目に見える形で、あの順番が出てくるんでその数字に尊敬が集まるとい部分ですね。

これとこれはですね、実際の数字に尊敬が集まるですね。あとですね、ウェブサイトでの役に立つ記事を無料で公開してるものなのでWebサイトってのはそこにですね、役に立つ記事があったら、これはなかなかこのいいサイズだなと思う部分あると思えますので、そういう部分で価値を感じています。

あと、高品質で役に立つ無料レポートですね。無料レポートってというのはメルマガアフィリエイトの集客などでレポートを作って、メール増などの無料レポートスタンドに登録して、メルマガリストの集客に使うと思うんですけど、そういう室生無料レポートも、高品質で役に立つ圧倒的に素晴らしいものを作るとですね、この無料レポートはすごいですねユーザーに思われて、尊敬の念を、杖機能的価値をて提供してですねブランディングを獲得することができます。

このWebサイトの無料レポートに関しては、コンテンツと提供者にブランディングを獲得することができるという流れになってます。はい、機能的価値の活用法なんですけど、基本的にはもうあの、ネットビジネス情報発信での集客教育販売全てに利用していきます。

集客で機能的価値を利用する方法なんですけど、例えば、圧倒的な無料レポートを作成して、メルマガ集約していくと、圧倒的な無料レポートを作ればですね、やっぱり圧倒的な内容で素晴らしいので、みんな紹介してもいいかなって思ったりするんですね。

でしょうか紹介してもらおうと、よりメルマガの読者が集まりやすいと。これが圧倒的に機能的価値がない、普通の無料レポートだとしたら、なかなかみんな紹介してくれないすよ。やっぱりその圧倒的な機能的価値がある無料レポートだからこそ種紹介してくれて、メルマガ集客できるという部分ですね、これWebサイトでも同様ですね、素晴らしく役に立つ記事だから拡散されていいねをもらって、集客に利用できるアクセスが集まって周知をされていくっていう部分ですね。

そして、例えばメルマガアフィリエイトなどで実践する読者教育ですね、信頼関係構築1000、これでの機能的価値の提供方法なんですけど、例えば、速筋情報などのメルマガ内容で機能的価値を提供するなどですね。例えばメルマガの内容の部分なので、今ここのASPで、この案件に登録するだけで1万円の自己アフィリエイト、1万円報酬の自己アフィリエイトができ、できますと。

本当にお得なキャンペーンで、例えばですね、例えば、そうですねウォーターサーバー1ヶ月お試しでほ自己アフィリで報酬1万円をもらえるなんていう感じだったら結構お得だと思うすね自動継続なしでしかも、児童1人に来てくれなんてそんな夢のような案件があるかないかって言ったら、たまにあるすね。

昔だとバイナリーオプションっていうのはじまったときにもう登録してやるだけで5000円入ってて、5000円かけて勝っても負けても、負けたらゼロになっちゃうんですけど買ったらすね、5000円がさらに倍になって1万円引き、出金できるなんてそういうキャンペーンが本当にあたりしたんですけど。

そういう色側近情報みたいな、お得なメルマガ内容で、機能的価値、役に立つ分を提供してですね、それでブランディングを獲得していくと、信頼を関係を構築していくと、そういう部分ですね、教育機能的価値を提供すると。

そして販売で機能的価値を感じさせるんですね。これは実際の有料の商材を販売するときに、価格以上の成果を想像させて販売します。例えば3ヶ月で10万円報酬を、これをやっていけば、このマニュアル通りに実践すれば、3ヶ月の実戦で10万以上の月の成果が上がるようになりますという部分を伝えてですね。

当然機能的価値、これまでの構築している部分ですね、セールスレターで伝えたりしてですね、感じさせて販売する。そして実際ですね、その成果を実現させることによって機能的価値をす実現させて、さらにブランディングを構築していくとそういった流れで活用していくことができます。

はい。機能的価値の解説まとめ戦、機能的価値はブランディング形成の項目の一つです。役に立つ性能が良い部分の価値になります。稼いだ実績やランキング無料公開コンテンツで判断されていく。機能的価値部分です。そして、集客教育販売全ての部分で打ち出していきます。

機能的価値は役に立つ性能がいいコンテンツの質の部分に当たりますので、これはもう常にですね高めていくことを意識してやっていきましょうやっていかざるを得ないですし、常にですね自分の性能は上げるように上げるように努力していくことが求められています。ネットビジネスではまだまだこうやって実際に一生懸命自分のスキルを高めていけばですね、成果が大きな成果が出せる状況になっておりますので、一生懸命頑張ってですね、機能的価値を高めて集客教育販売で、成果を出していき生きていけばいいかなと思っております。はい、それではコンテンツの感想をサイトのコメント欄、記事のコメント欄にいただけると嬉しいです。動画を最後までご覧いただきましてありがとうございました。

また次の動画でお会いしましょう。失礼します。