

## 需要のある市場①

🕒 木曜日 2023.09.21 07:57 · 7mins

はい淳之介です。今回はですね、コンテンツ販売で、あなたの商品に需要はあるかと、こういったテーマで話をしたいと思います私はコンテンツ販売の事をお伝えしますので、いろんな質問をいただくんですけども、その中で特に多いのがですね、自分の商品、自分が売りたい商品に需要ニーズがあるかどうかわかりませんと、売れそうなのかどうかはわかりませんと、こういったご質問というか悩みを持っている人が結構多いんですよねこの気持ちはすごくわかるんですね。なので、今回この動画をお届けしているんですけども、当たり前なんですけど、需要がなければどれだけ頑張っても売れません。どれだけすごい文章を書いたりとかすごい同アップしたりとか、価格を安くしたりとか、あらゆる工夫をしてもですね、需要がなければ売れないんですね。まずこれが大前提。

これは多くの方はわかってると思いますけれどもその上で、その肝心の需要ですよね。それがあのかないのか、ここをやっぱりその検証というか、確認しなきゃいけない。そこをまず確認して、需要あり、ニーズありを確認した上で、そのコンテンツを売らなきゃいけない、これはもちろんあるんですが、どうすればそれが確認できるのか。

需要の有無を確認できるのかということ、まず一つはですね、集客してみることなんです。集客、それはメールマガジンでもLINEでもいいんですが、とにかく集客をしてみる。つまり、反応があるのかないのかってことなんです。これは当たり前のことなんですけれども、例えばメールマガジンに集客をしようとして、そのメールマガジンにある程度集客できるということであれば、それは需要があるんですよね。世の中に意味なくメールマガジンに登録する人はありませんから、メールマガジンに登録をしたということは、何かしらのことを求めている。何かを求めて必ずそのメールマガジンに登録しているわけなんです、集約されているわけですねその人たちは、なので、必ず何かの理由があるということを前提に、今度は情報発信をしていく必要があるわけなんですけれども。

つまりは需要があるということですね。ですからまずは集客できるのかそこに繋がるのかどうか、ここで見てほしいと思いますもう一つはですね、その商品と同じような商品が世の中に出回っているかどうかなんです。これは需要があれば、出回っている可能性が極めて高いんですね需要がなければ出回っていないんですよ、基本的に存在しないんですね。

例えば、いつもスーパーの話をよくしますけれども、どこのスーパーに行っても例えばジャガイモ売ってますよね。これはニーズがあるからです。どこのスーパーに行っても基本ジャガイモってあると思うんですよ。もしジャガイモにニーズがなければ、どこにも売ってないはずなんです。

あるいは、ほとんど見ないたまに見るだけけれどもほとんど売っていない、こういうふうになっているはずなんです。なので、既に市場にその商品と同じものあるいは類似のものが存在しているかどうか、ここで確認することもできます。今大きく二つの話をしたんですが、仮にこの両方がなければ、この両方でニーズが確認できなければ、その商品はやめておいた方がいいということになります。なぜかということ、需要がない可能性が高いということ、それから、仮に需要があったとしても、その需要というのは、そこまで強くない可能性が高いんですよ。つまり多くの方が求めているものではない。

非常にマニアックな人だけが求めていたりとか、とにかく需要が少ない薄いこういうイメージになってくると思うんですねこうなってくると、何が問題かということ、集客しにくいんですね。需要が強ければ強いほど集客しやすいわけですが、その逆は当然集客しにくいわけですね。ですから全く集客できないというわけではないんですけども、難易度が上がるというふうにも思ってもらっていいと思います。それからさらに言うんですね、需要がそこまで強くない商品というのは、売るのが難しいんですよ。売るのが難易度が上がるんですね。ですから、普通にやれば、需要の高いものであれば売れるんですけども、需要の小さなもの、需要が薄いものについては、かなり巧みに情報発信しなきゃいけない。今ざっくりと言ってますけれども、こういうことなんです。つまりパワーがかかるんですね。ものすごく欲しがっている人に対して、商品を販売するときは、これありますよというだけで売れる、これがあってこれがいくらですよということを説明するだけで売れたりする、こういうイメージですけども、そこまで需要が強くなければ、その商品がいかに素晴らしいのか、いかにあなたにとってそのお客さんにとって必要なのか、そういったことをきちんと説明してしかも価格なんかについてもそこまで強く求められていなければ、やっぱり価格を上げにくいとか、売りにくいわけですね。ですので、いろんなスキルが必要になってきます。より高いスキルが必要になってきます。

この話からわかるように、そもそも需要があるかどうかということとは当然重要なんですが、より強い需要、大きな需要、そういった商品を買った方が、そういった需要がたくさんある商品を買った方が稼ぎやすい、売りがやすい、もっと言い方を換えれば、初心者でも稼ぎやすいということになるんですね。ですので、ここまでのことを踏まえれば、答えは結構簡単で、既に大人気で売れまくっている商品を扱った方がいいということなんです。この話をすると、競争相手が多いですよと、こういう話になるんですけども、それは確かにそうなんですけど、競争相手はいたとしても、需要が大きければ売れますこれ間違いないんですね。例えば世の中に痩せたい人はいっぱいいます。ですから、ダイエット食品とかジムとかたくさんあるじゃないですか。でもどれもある程度売れてるんですね。もちろん大ヒット商品からそんなにヒットしていない商品までいろいろありますけれども、いずれにしても注目すべきなのは、どれもそこそこ売れているということな

んですよ。ここが非常に重要で、特に個人レベルでコンテンツを販売して稼いでいく場合には、そんなに馬鹿売れし薬でもいいんですよ。

コツコツ、ダラダラ、少しずつ売れば、それなりに稼げますから、少なくともサラリーマンの月給ぐらいは稼げますから、そもそもそんなに大ヒットする必要なんてないと。むしろ大ヒットしてしまうと、個人でできませんから、1人でできるキャパを超えてしまいますから、逆に困るんですね。なので、こういった面もありますから、今回の動画でお伝えしたことも参考にさせていただいて、自分自身の売りたい商品、売ろうとしている商品、それが需要がそもそもあるかないか、どれぐらいあるか、できれば強い場が大きな需要があるか、このことについて改めて考えていただきたいというふうに思います。

自由に生きるための本質的な知識とスキルを身につけよう。