

【エベレストQ&A】

Q.お疲れ様です！

ある女性の方とDMでやり取りしているのですが、副業してるのか質問されたので答えたやり取りがあるのですが、内容的にどうでしょうか？？

ご指摘宜しくお願い致します🙏

アンサー

↓

副業してるのか、向こうから聞かれたということは、一番最初のメッセージで自分が現在ビジネスに取り組んでいることを伝えられていないと思うのですが、いかがでしょうか？？

あとは、ターゲットがすでにビジネスをかなりガッツリやってる属性にアプローチしてし

まってるので、逆に相手に会話の主導権を取られてしまってる感じがしますね！この部分を改良するとメルマガにバンバン誘導できるようになるかと！

「ターゲット選び」についてはコンテンツサイトの第8回目の講義で詳しく解説しているので、参考にしてもらえればと思います！

<https://nakanaka01.com/8kai/>

Q.お疲れ様です。

Twitter集客の件で、インフルエンサーからフォロワーの選定にかなり時間がかかってしまっているのですが、何か良い解決策などありませんでしょうか？

アンサー

↓
発掘先のインフルエンサーを増やしたら良いかもですね！

安定的に毎日100リップ近く送れてる人は、20人くらい発掘先のインフルエンサーをリストに入れていていることが多いですね！

それくらい発掘先の候補がいれば、1つのアカウントから5人ずつ探していけば100人見つけられるので！

(詳しくは<https://nakanaka01.com/8kai/>参照)

Q.最近メリットはなんですかという問い合わせが多く来るのですが、参考までにどのような返しが適切か教えていただきたいです！

興味あるけどメルマガはしない、でもやりた
いみたいな感じで、ギャラの話等を聞いてく
る流れです！

アンサー

↓

なるほどですね！

まず、前提として、

「興味あるけどメルマガはしない、でもやり
たい」

というふうになるということは、最初の興味
付の方法が間違ってる可能性があるかと思
います！

メルマガ＝王騎さんというメンターに対する
興味付を第一にするべきですが、それが上手
にできてない可能性がありますね！

予想ですが、今回の場合は王騎さんのメルマガよりも、相手の興味が最初から〇〇さんがやってるビジネスの内容に行ってる感じがしますね！

「料金は条件によってバラバラなので～」

というメッセージを送られてますが、ここまでオプトインアフィリエイトの具体的な内容に話が行ってしまくと、その後紹介するメリットを聞かれた時に「〇〇さんがメルマガに登録して商品を買ってくれたら僕に報酬が入るんです」としか言えなくなってしまうので、最初の興味付の仕方をちょっと変えたほうがいいかもしれないですね！

コンテンツサイトでは、最初に王騎さんのブログの記事LPを紹介するのをおすすめしますが、なぜかと言うと、あれを読んだ人は取り組むビジネスうんぬんの前に、王騎さん

自身のファンになって「自分もこんな人から学びたい！」→「メルマガ登録しよう」となるので。

つまり、第一に、王騎さん自身に興味を持ってもらうようにするのが大事ですね！

ブログ記事を紹介した後に、メルマガに直接誘導する場合も、

「メルマガに登録したらこんなことが学べるよ！」

→「だからこのメルマガに登録するといいよ」

と、あくまでメルマガの興味付をしてから、そのあとにあくまで「第二の興味付」として、

メルマガ内で案内される企画の興味付をして、

その後に必要なあれば、自分が現在取り組んでるビジネスの話を詳しくする、という順番で話すのが良いかと！

今回、どういう流れでアフィリエイト報酬の話になったのかわかりませんが、今取り組んで頂いてるTwitterを活用したアフィリエイトは学べる内容のほんの一部なので、最初の興味付けとしては、

- ・どんなビジネスにも応用できる「WEBマーケティング」が学べるとか、
- ・放っておいても収入が途切れなくなる「ビジネスの仕組み化」が学べるとか、
- ・不労所得をもたらす資産が作れるようになるとか、

もうちょっと抽象度の高い表現をしたほうがいいのかと思います！

「こんなやり方で稼ぐんです」という具体的な表現よりかは、

「本質的なビジネスの考え方が学べるよ」という表現ですね！

で、長くなりましたが、上記のような入りで興味付してるのが前提で、

もし「なんで自分にメルマガを紹介するの？」と、紹介する「メリット」を聞かれたら、

- ・ こうやって多くの人に自分が学んだことを伝えることで学んだ知識の整理ができるし、僕自身多くの気づきを得られるし、情報発信の練習になるから（これからの時代は「情報発信力」のある人が一番稼げるから）
- ・ 一緒に切磋琢磨できる仲間が欲しいから
- ・ ネットビジネスで稼げる人が今よりもっと増えたら面白い世の中になると思うから

とか答えるのが良いかなーと思います

Q.今DMしている方が凄く質問してきています！
して対応に困っています！

どうすればよろしいでしょうか？

なぜメルマガを使っているのか？

なぜアフィリエイトみたいなメルマガ登録ページを使っているのか？等々です。

大分疑ってかかられました。

とりあえず何とか話をつなぎましたが、もうやり取りは終わってます。

アンサー

↓

確認しました！

途切れてるので見えないのですが、ブログ記事を紹介した時はなんて言って紹介されましたか？

あと、この方はDM以前にリプライ等で絡んでいた方ですか？

それとも向こうからいきなりフォローされた感じですか？

ぜひ学びたいと言ってきたのでそのままブログ記事を伝えました。

下記の文章を送りました！

こちらの無料メルマガを登録していただくと初心者を取り組みやすいネットビジネスについて学べますよ😊

あと、この方とはリプライでも絡んでいました。

下記のように絡んでいました。

アンサー

↓

最初に「メルマガ」というワードを出してしまったのが警戒された要因かもしれないですね！

たとえ無料でも、結構「メルマガ」と聞くと瞬間的に「怪しい！」と感じる人は結構います！

なので、王騎アカウントでは下の画像のように

「まずはブログを読んでみてね」
＝ブログ記事自体がすごい面白いし役に立つからっていう興味付をしていますね！

DMの基本的な流れとして、

まずは上記のような感じでブログ記事を送る

↓

しばらくして「ブログ記事読みましたか？」
と確認のメッセージを送る

↓

「読んだ」と返って来たら、「記事の最後に
紹介されていたメルマガには登録されました
か？」

この流れが良いと思います！

—————

Q.今日大学生から連絡がきて、

「興味あってやりたいんですが、初期投資が
全然できないんですけど、できますか？」

ときたのですが、おうきさんに繋いでからが
良いのか、それともその場で答えた方がよい
のか。

また、ここから、こうゆう大学生からの問い合わせに対してどうゆう返しをして行くべきでしょうか？

アンサー

↓

ちなみにその方はすでにメルマガに登録している方でしょうか？

いえまだしてないですね！

したいけどっていったので、不安解消措置をしてる段階でした！

アンサー

↓

「メルマガは無料だし、その中で具体的なビジネスの稼ぎ方も教えてもらえるから、とりあえず登録してみては？」って感じで誘導してしまっても大丈夫です！

メルマガの中で投資の重要性についても話してるので、それを見て考え方が変わる可能性もありますので！

大学生という時点でさほど熱くはない部分もあるので、とりあえずメルマガに誘導する方向性でやってもらえればと思います！

わかりました！

その大学生は、もうやりたいまっしぐらであるのでその辺はどうしたらよいですか？

アンサー

↓

「流石に初期費用がゼロだと王騎さんも直接教えてくれないけど、本当にやり気があるのなら直接問い合わせてみては？」

的な返しが良いと思われそうです！

>その大学生は、もうやりたいまっしぐらであるのでその辺はどうしたらよいですか？

ちなみに、「熱い」の基準の1つに「お金を払ってでもやりたいか？」があります。

「稼ぎたいです！そのためには何でもします！めちゃくちゃ頑張ります！けど、お金は払えません！」

↑こういう人は別に「熱く」はないってことです！

こういう稼ぎたいけど、投資意識が皆無の人が仮に問い合わせしてきたとしても、成約になる確率は低いです。

なので、そういう人は無理に問い合わせを取ることを意識せず、とりあえずメルマガに登録してもらって、そこで「お金を払ってでも

学ぶ重要性」を「教育」することで、本当の意味で「熱いリスト」にしてから問い合わせまで繋げたほうがいい、という判断で、先にメルマガに誘導したほうがいいという話をしました。

よろしくお願ひします！

—————

Q.今、私のリップは固定ツイへの誘導の型のみ
に絞って行っています。

理由はURLを流しすぎる事による凍結防止
と、プッシュされた記事LPをクリックする
よりも、固定ツイにわざわざ足を運ばせた方
が、自分で選んだ感があって読むことに対す
る心理的ハードルが低いのではないかと考
えたためです。

こういった考えの工夫はせず、もっとリップでの記事紹介も多用した方がいいでしょうか？

ノートの成果動画ではブログやリップ、固定ツイなど満遍なくメルマガ登録が出来ていた様なので気になりました。

アンサー

↓

固定ツイートへの誘導は凍結防止の観点からは良いと思いますよ！

ただ、大事な原理原則がありまして、相手が求めてないのに無理やり固定ツイートに誘導をかけていては、結局相手は不快な気分になってしまうので、それは誰彼構わずURLを送りまくると本質的にはあまり変わらないんですよね！

〇〇さんのリプライを何件か確認しましたが、相手からニーズ（悩みや必要性）を引き出す前に一方的に「マーケティングがおすすめですよ！」 「FXは裁量より自動売買が良いですよ！」と送ってるので、相手がイマイチそこに価値を感じていないように見受けられました！

固定ツイートに誘導するにしろ、アフィリエイトリンクを送るにしろ、大前提として、まず相手のニーズを確認してから、もしくは相手のニーズを引き出してからにしないと、誘導するのは難しいと思います！

例)

相手:ブログ始めました

自分:いいですね！順調ですか？

相手:まだ始めたばかりでよくわからないです

←相手の悩みや不満←この悩みを解決してあげれば価値提供になる

自分:そうなんですね！

最初は小手先のテクニックよりも、ビジネスの本質や原理原則を学ぶと、何をすべきかわかるのでおすすめです！

私の師匠がその点に関してブログで詳しく解説してるので、もし良ければ読んでみてください！

←相手の悩みを引き出した上で、その「解決策」としてブログを紹介してるので、相手からしたら押し売りされた気がしない。むしろ貴重な情報を教えてくれたことで感謝される。

↑この部分を意識してリプライの内容を見直してみると良いと思います！

Q.お疲れ様です！

昨日からなのですが、リプしても返信等が返ってこないのですが、凍結しかけてるってことですかね？

凍結しましたとかはでなくて、DMとかは普通に遅れるのですが。

アンサー

↓

おそらく、「リプライ（メンション付きツイート）の通知規制」がかかっていると思われます！

コンテンツサイトの【番外編】

<https://nakanaka01.com/bangai1/>

の「凍結&制限リスクを最小限に抑える運用
法」の動画と、

補足②：アカウントの「規制」「機能制限」
とは？

補足③：「規制」「機能制限」がかかりやす
いメッセージ

補足④：「規制」「機能制限」がかかってし
まった場合の対処法

↑ここら辺に原因から対処法まで書いている
ので、目を通してもらえると！

—————

Q.おはようございます。

昨日、Twitterにて集客の段階でなかなか人を呼び込むことが出来ずに1人にしかリンクを送る事が出来ませんでした。

昨日はリプライを使って上手くいかなかったので、DMも使ってやってみたり、インフルエンサーのリプライからも積極的に声をかけて行こうと思います。

そこで質問です。受け取る側としていきなりDMで声をかけてしまうと怪しいなど、ネガティブな印象を受けてしまうと思います。直接DMで紹介する時に気をつける事をアドバイス頂けたらと思います。

アンサー

↓

まずは先にエベレストのコンテンツサイトを第11回目の講義までご覧になって頂き、

Twitter集客の本質から、具体的な戦略まで一通り学んで頂いてから実践された方が良いと思います！

>そこで質問です。受け取る側としていきなりDMで声をかけてしまうと怪しいなど、ネガティブな印象を受けてしまうと思います。直接DMで紹介する時に気をつける事をアドバイス頂けたらと思います。

仰るとおりで、見ず知らずの人にいきなりDMを送っても反応は取りにくいですし、無理に送るとブロックされることが増えて最悪アカウントが凍結されてしまいます。

なので、私達の方では最初のアプローチはリプライを中心にやっていくことを推奨しています。

現状、手応えを得られなかったのは、ターゲットの選定が甘かったり、送るメッセージの内容が悪かったり、アカウントのプロフィールの作り込みが足りていなかったり、いろんな要因が考えられます。

なので、まずはコンテンツサイトの講義を第11回目までご覧になり、課題も毎回きちんと出して頂き、私達が推奨する戦略をしっかりと理解して頂いた後に実践されることをおすすめします！

—————

Q.コロナで生活変わり動きとりづらいですが最低な状況でも成果出せるように、出来る人のマネと、集客のおさらいして、ターゲットはわかってきたから、狙ってつめていけるように頑張りたい。それとは別にメンタルが今ダメダメなのでなんとか上げていきたい。

Q.すみません、まだ今の活動に本気になれない自分がいます。

行動をしようとしても、心のなかで無駄なんじゃないか、やっても意味ないんじゃないかって気持ちが湧き出てしまいます。

他のメンバーさんが結果を残しているのは愚直に行動しているからっていうのは理解しているのですが。

それでも、やっぱり特別なんだと諦めて見ている自分がいます。

木下さんはこうゆう時ありましたか？

もしあった時はどうゆう対処をしましたか？
よろしければ教えて下さい。

アンサー

↓

お疲れさまです！

なるほどですね、僕もビジネスを始めた時は
〇〇さんと同じようなことを思ってしまったよ。

今でも「やっぱり自分には無理なんじゃないか」と思って、行動が止まってしまうこともあります。

ただ、はっきり言うと、

>心のなかで無駄なんじゃないか、やっても意味ないんじゃないか

↑そうなる可能性もなきにしもあらずなのが、ビジネスの世界なんですよ。

実際に行動しても、上手く行かないこともありますからね。

というか、最初はむしろ上手く行かないことのほうが多いと思います。

最初から何もかも上手く行った人なんて、僕自身は見たことないですし。

なので、ビジネスというのは大前提として「失敗するのが当たり前」だということを理解する必要があります。

で、上手く行かないことがあった時に「やっぱり自分には無理なのか」と感じて、そのまま止めてしまったら、本当に「失敗」になってしまいます。

大事ななのは、その「失敗」を、

「あーこういうやり方でやったら上手く行かないのね。

いやー貴重なデータが取れたわ。

じゃあ次はこの部分を変えてもう一度テストしてみよう！」

と、ポジティブに捉えて、それまでの行動を改善改良して、さらに行動し続けることです。

そうやって行動し続けた人だけが結果を出すことができます。

逆に言えば、途中でやめずにやり続けさえすれば、ほとんどの人は結果を出せます。

特に僕自身は、6年ほどビジネスをやってきて、いろいろ経験して、完全にこのことを確信しました。

やり続けさえすれば、年収1億どころか、月収1億も絶対に行けると思っています。

(ちなみに、今はこの100分の1くらいですがw)

最初は上手く行かないことのほうが多いですが、やればやるほどコツを掴んできて、最終的に結果が出る

それがビジネスに対する正しい認識だと思いますね！

なので、「最初からすぐに結果が出る」とは、正直思わないほうがいいですね。

そうやって最初の期待値を高く持ってしまうと、上手く行かなかった時に無駄に凹んでしまいます。

「上手く行かないことのほうが多い」

「そこから上手く行くように試行錯誤していくのがビジネス」

だと、良い意味で割り切ったほうがいいと思います！

結果が100%保証されているのものがあれば
良いなと思うと思いますが、
そもそも”結果が100%保証されている”ので
あれば、それは「ビジネス」とは言わない
ですね。

絶対に稼げるものしかやりたくない、という
のであればアルバイトをするしかないです。

でも、アルバイトは「誰でもできる」分、価
値が低いので、もらえる収入に限界がありま
す。

僕自身、そのことに気づいてから、逆に
「結果が出なくて当たり前」だと割り切れる
ようになりましたね。

他の人ができないことを、できるようになる
から価値があるのであって、価値が高いから
もらえる収入も上がるわけなので。

で、結果が不確定な分、ビジネスは自分なりにいろいろ工夫できるのが、良い点です。

アルバイトはマニュアルがあって、その通りにやって決められた給料しかもらえないけど、

ビジネスは自分の工夫次第で収入を無限に伸ばしていけるのが良い点だなと。

その分、結果が出ない時もありますけどね。

でも、ビジネスとアルバイトのその根本的な違いを理解していれば、

上手く行かないことがあったとしても、それが当たり前だと思えるので、

じゃあ上手く行かせるにはどうしたらいいか？

それをあーでもないこーでもないと考える過程を、今は楽しめるようになりましたね。

たとえば何かのパズルがあったとして、隣でどうやって解くのか全部教えてもらいながら解いても、面白くはないと思うんですね。

自分であーでもない、こーでもない・・・と考えながら解いてくのがパズルの醍醐味だと思うので。

ビジネスもそれと同じで、基本的には上手く行かないものを、いろいろ自分なりに工夫して上手く行かせるところに面白さがあると思います。

結局、ビジネスを楽しそうにやってて結果も出してる人は、そういうビジネスの「最初は上手く行かないことが多いけど、やれなやるほど上手く行く確率が上がって、収入も増えていく」という部分に味をしめてしまった人が多いように、見てて思いますよね。

どんなに実績を出してる人も、規模は違えど、エベレストの皆さんと同じく、今でも「失敗」は経験してますからね。

ただ、彼らはビジネスを「そういうもの」だと理解してるので、その失敗を受け入れて、逆に楽しめているということです。

もちろん、すでに私達が実践して上手く行ってる手法や、普遍的なマーケティングの型があるので、それを「ヒント」に取り組んでもらうことで、無駄な「失敗」を極力しないようにしているのが、このエベレストです。

上手く行かないことがあっても、すぐに相談できるように、こうしてチャットワークも組んでますし。

今私が話したことを前提に、それでもビジネスをやっていききたいか？

「失敗」の先にしか存在しない月収100万円
や自由なライフスタイルを掴みに行きたいの
か？

よくご自身で考えてみてもらえればと思いま
す。

—————

Q.ちょっと弱音です。

1日リップ100人が達成できてません。既に
知ってる人達によくて計20回絡む程度で
す.....

個人的に何故上手くいってないか考えてみま
したが、認識に間違いなどがあれば修正して
いただきたいと思います。

- ・ビジネス系の人を狙いすぎている。

- ・ それ以外の人には完全にターゲットから外していること。（分母が少なくなっているためターゲット選定だけに時間がかかりすぎる）
- ・ そもそもフォローされていない人に絡んでいる。
- ・ リプでのメルマガ登録誘導が2、3回やり取りしただけで行っているため信頼構築が薄い。

特にターゲット選定なのですが、ビジネスに興味無い人でも趣味などの日常会話リプからメルマガに誘導などをしていくべきでしょうか？

アンサー

↓

> ・ ビジネス系の人を狙いすぎている。

>

> ・それ以外の人には完全にターゲットから外してること。（分母が少なくなっているののでターゲット選定だけに時間がかかりすぎる）

↑「ビジネス系」とは具体的にどんな人でしょうか？

「ビジネスに興味がある人」なら正解です。

ただ、コンテンツサイトの第8回の講義で話してるように、すでに他のビジネスで成果を出していたり、集客目的のアカウントはNGです。

ビジネス系のインフルエンサーをフォローしてる人なら、プロフィールやツイートでビジネスっぽいことを一切話してなくても、意外とビジネスに興味ある人が多いです。

そういう人が狙い目ですね。

>・そもそもフォローされてない人に絡んでいる。

↑これはリプで、という意味でしょうか？それともDMででしょうか？

リプライなら、フォローされてない人に送るのが正解です。

DMはこっちのことを全く知らない人にいきなり送っても興味を持ってもらえる可能性が低いので、こっちに多少なりとも興味がある＝フォローしてくれた人に送るのが正解ですね。

これは、興味ない人にDMを送りまくってる
とTwitter側からスパムアカウントとみなされ、最悪アカウントが凍結してしまうリスクがあるからです。

だから、まず自分のことを全く知らない、見
ず知らずの人と最初のコンタクトを取るとき
は、リプライを送っていくことを推奨してま
す！

＞特にターゲット選定なのですが、ビジネス
に興味無い人でも趣味などの日常会話リプか
らメルマガに誘導などをしていくべきでしょ
うか？

↑「ビジネスに興味無い人」とは、どの段階
でそう判断しているのでしょうか？

さっき言ったようにビジネスのことを何も呟
いておらず、一見ビジネスに興味なさそうな
ユーザーでも、実際に絡んでみたら興味ある
人は結構多いです。

そういう人をリプライを送る中で発掘できたら
良いですね！

絡んでみて本当に興味ないことがわかったら、正直見込みは薄いので、それよりも他のユーザーへのアプローチに時間を割いた方が良いでしょう。

頂いた質問を見ていて、〇〇さんはアプローチした1人1人を大事にしすぎてるのではないかと感じました！

良く言えば丁寧で良いですが、悪く言うとコスパが悪い、と言えます。

もっと雑で良いです。特にリプライは。

誘導できない人はどんなに頑張ってもできないので。

リプライはあくまで自分のアカウントを相手に「認知させる」「目に触れさせる」ことが一番の目的です。

ある程度力を抜いても、アカウント名やプロフィールがちゃんとしてればフォローされるし、メルマガにも登録してもらえます。

今はまだ始めたばかりだと思うので、まずは今より雑で良いのでリプライを毎日100件送ってみることを目標にすると良いかも知れませんね！

そうしてデータを分析して基準値と比較して行くことで、アカウントのレベルがはっきりわかるので。

それから改善改良に着手していけば良いと思います！

まずは質より量でやって行きましょう！

—————

Q.今の私はノートで書いた文章をある程度テンプレとして使っているのですが、タイムラインが似たような文章で埋まってしまい、

「色々な人にマナブさんの名前を使って声をかけてるのはどういう意図があるんですか？」

と、アプローチをかけた人に不信感を持たれてしまいました。

マナブさんをフォローしているということはビジネスに興味があるんでしょうか？というテンプレ。

この、個人を利用するようなやり方はやめた方がいいのでしょうか？

アンサー

↓

不審に思われることが多いのであればやめた方が良くかと！

普通に相手のツイートにちなんだメッセージを送れば良いと思います！

—————

Q.お疲れ様です！

今日仕事なのですが、どうしても数字が下がってしまいます！

仕事中でも、取り組める方法などがあれば参考で教えていただきたいです。

アンサー

↓

お疲れ様です！

仕事中はどうしても難しいので、隙間時間でやるくらいしかありませんかね！

ただ、仕事中間わず、一日の中で意外と無駄にしてる隙間時間はあると思うので、できる限り有効活用する意識は大事だと思います！

もしくは、平日に作業量が少なくなってしまう分、時間があるときに普段より多めの数字をこなしてがバーするとか、作業にメリハリをつけるのが大切かと！

—————

Q.お疲れ様です！

質問失礼いたします！

メルマガ登録を取った方で、今アフターフォローしています！

その中で、お金がかかりますか？と質問されて明確な数字だったり伝えてよいですか？

アンサー

↓

料金に関しては具体的な数字は言わないほうが無難ですね！

ニュアンスとしては、

『企画への申し込み自体は無料。無料で2回までコンサルを受けれる。この2回だけでもだいぶ価値高い。もし、その後も長期で指導受けたければ有料。有料のコンサル受けるかはあなたの自由。無理な押し売りは一切されないから安心して。』

料金は条件によってバラバラだから一概に言えない。ただ、料金に関しても相談に乗ってくれると思うから、詳しくはプロジェクトに応募して直接話を聞いてみると良いよ』

みたいな感じが良いかと！

もちろん、相手の質問の仕方によって、上記の内容を部分的に回答するのが良い場合もあります。

そこは臨機応変によって感じですね！

一応プロジェクトや、コンサルの料金について聞かれた時に、王騎さんがどう答えてるかのテンプレがあるので、載せておきます！

今後の参考にして頂ければと！

=====

メッセージありがとうございます！

はい、今回の企画への申込み自体は無料です。

申し込んでいただくと、僕からのコンサルティングを2回、無料で受講することが可能です。

〇〇さんの現状や、理想のビジョンをお聞きした上で、今後どんなビジネスに、どのよう

なステップで取り組めば、その理想を最短で
実現できるのか、具体的な戦略をアドバイスし
て、

「あとは行動するだけ」の状態まで引き上げ
させていただきます。

その後、もし僕の指導を長期に渡って受けな
がら、一緒に月収100万円以上を目指してい
きたいと思われた場合は、改めてその分のコ
ンサルティング費用を頂く形になります。

長期コンサルの料金に関しては、取り組むビ
ジネスや、コンサルティングの条件によって
変わりますが、基本的には最低でも数万円〜っ
て感じですね！

=====

Q.アフターフォローでの本契約までの流れみたいなのがあるがもしあれば参考にしたいです！

アンサー

↓

※アルバム参照

—————

Q.すみません。

自分のTwitterの基準値を出しているところなんですが、

- ・ ツイートインプレッション数
- ・ 固定ツイートのエンゲージメント総数
- ・ 固定ツイートインプレッション数

はどこから数字を出せば良いのか分からなくて教えていただきたいです。

アンサー

↓

固定ツイートの内容が良いのか悪いのか確認したいので、

固定ツイートのエンゲージメント総数（リンククリック数）

÷固定ツイートインプレッション数

=固定ツイートのエンゲージメント率（固定ツイートを見た人がどれくらいアクションしてるか？リンクをクリックしてるか？）

はチェックしておくといいですね！

（コンテンツサイトの第11回の講義を参照

<https://nakanaka01.com/11kai/>)

ちなみに王騎アカウントだと、

この数字は約10%（クリック率だと約6%）です！