

フォロワー0でも  
1ヶ月目から5万円稼げる！

ゲリラTwitter  
マーケティング

## はじめに

僕は現在インターネットビジネスと金融関係のビジネスで月収400万を切らない生活を送り、多い時では月に1000万円以上の収入があります。

インターネットのレバレッジを最大限活用し、一度作ってしまえば半永久的に収益が上がり続ける『仕組み』をネット上に作り上げたからです。

そんなネット上の仕組みの威力を最大化させる上で僕が力を入れているメディアの1つが

## Twitterです。

これほど稼ぎやすいSNSは他にないですね。

ただ、僕が現在取り入れている戦略は、

**多くのインフルエンサーが推奨するTwitterのマーケティング手法とは一線を画すものです。**

一言で言えば、非常に即金性があり、ネットビジネス初心者でも、僕の言う通りにやれば、

**初月から数千円～数万円の収益を狙っていける戦略**

になります。

今巷でインフルエンサーが推奨しているノウハウはフォロワーを増やすことにフォーカスしているものがほとんどですが、それだとアカウントが育つまでに時間がかかるため、肝心の「収益化（マネタイズ）」に相当の時間がかかってしまいます。

ちなみに言うと、

「ブログで稼ぎたい！」という人も増えていますが、ブログはさらに収益化するまでに時間がかかります。

下手したら半年以上稼げないこともザラです。

どちらも「稼げない」わけではないですが、稼ぐのに非常に時間がかかるのがネックだなと。

今この記事を読んでいるあなたはおそらく1円でもいいから一刻も早く実際に稼いで、

「自分でもネットでお金を稼げるんだ！」

という臨場感を味わいたい！と思われてるはずです。

そこで、従来の正攻法と呼ばれるTwitterノウハウとは180度異なるという意味で、今回お伝えするノウハウを、

## 『ゲリラTwitterマーケティング』

と名付けました。

特に、

- ・アフィリエイトで稼ぎたい
- ・情報発信をして稼ぎたい

という人は、

2020年現在であれば、ゲリラTwitterマーケティングから始めることを強くお勧めします。

コネも実績もない初心者にとって、これほどすぐに結果が出るノウハウは他にないと断言します。

そして、何より今回のゲリラTwitterマーケティングに取り組む最大のメリットは、実践を通じてビジネスにおいて最も重要な

## 「価値提供」の本質を学べる

というところにあります。

つまり、一度ゲリラTwitterマーケティングに取り組んで稼げるようになれば、

会社に依存せず個人で稼ぐために  
必要なスキルは大方身につくので、

**その後、月収30万、50万、100万・・・**  
**と非常にスムーズにレベルアップできる**

ということです。

今回はゲリラTwitterマーケティングで実際に稼いでいただき、  
その後どのようにしてビジネス力をアップしていくのか？

その具体的な方法までお伝えしていくので、  
どうぞ楽しみにしてください！

それでは本題に入っていきたいと思います！

## 一般的なTwitterで稼ぐ方法とは？

まずはじめに、  
今回のゲリラTwitterマーケティングの手法を解説する前に、  
「一般的なTwitterで稼ぐ方法」について  
簡単に説明しておきたいと思います。

結論から言うと、もしあなたが  
今からお話するやり方で稼ごうとしていたら、  
やめておいたほうがいいです。

残念ながら、ビジネスにおいては  
「間違った戦略」でどんなに頑張っても、  
結果は出ません。

僕自身、ネットビジネスを始めて最初の1年間は  
極めて効率の悪いノウハウを実践していたため、  
一向に稼ぐことができませんでした。

ただ、その後、生涯のメンターと呼べる人に出会い、  
ビジネスの本質や原理原則、  
さらに、それに基づく  
ビジネスの効率化、自動化の戦略を教わったところ、

# 半年で月収100万円を達成することができました。

参考記事：[とりあえず3年とか言ってる場合じゃない！人生は1年で劇的に変わる！](#)

だから、稼ぐ上で最も重要なのは、

## 「正しい戦略」を学び実践すること

だと断言できるのです。

一般的なTwitterで稼ぐノウハウと

ゲリラTwitterマーケティング

一体どちらが優れているか？

これから話していく内容を聞いて

最終的にご自身で判断して頂ければと思います。

## フォロワーを増やして影響力を持つ。

一言で言うと、これが従来のTwitterで稼ぐノウハウです。

フォロワーが増えれば増えるほど、

自分の発信が届く人は増えるので、

ツイートの拡散力も高まります。

そうして、ある程度影響力がついた状態で

アフィリエイトをしたり、

もしくは自分の商品を販売すれば、

一定数の人が買ってくれて儲かる

と言った仕組みになっています。

ブログやYouTubeで稼ぐ方法も

基本はすべて同じ構造です。

「人が集まるメディアを作って、

商品売る」

ってことですね。

## マーケティング＝人を集めてモノを売る

基本的にマーケティングは  
全てこの構造で成り立っています。

しかし、従来のノウハウの何が問題かと言うと、  
「人を集める」ことに重きを置き過ぎているんですね。

その分、

## 「モノを売る」

という最終的なゴールへの導線があまり練られておらず、  
「販売力」が非常に弱かったりするわけです。

結果、

### ・大量のフォロワーを集めないとマネタイズできない

という欠点がありました。

しかも、この「大量のフォロワーを集める」というのが  
実際はめちゃくちゃハードルが高く、  
故にできない人がほとんどです。

僕もこの文章を書いている時点で  
フォロワーは「130人」程度しかいません。笑

それでも僕は、

**月に400万～1000万**くらいなら

割と簡単に売り上げることができます。

**実はフォロワーの多い少ないは、  
売り上げを上げることににおいては全く関係がないんです。**

「嘘だ！」と思うかもしれませんが、  
これから僕がお話しすることを聞いていただければ  
本当だと理解してもらえるはずです。

そして、従来のノウハウ、  
つまりインフルエンサーマーケティングとは、

一言で言うと、

## 有名になって影響力つければ稼げるよ～ だからフォロワー増やして有名になろう♪

というものです。

今では多くのインフルエンサーが

「〇ヶ月でフォロワー〇万人増やした  
僕がおすすめるやり方なら、  
あなたもフォロワー増やせますよ！」

というような謳い文句でノウハウを販売しています。

しかし、実はこれには  
**ある構造的な欠陥**があるんですよ。

というのも、  
インフルエンサーの発信するノウハウを読んだ人達が、  
彼らと同じやり方を本当に再現できるのであれば、

**市場は100%飽和してしまうからです。**

結果、今のインフルエンサーの収益は激減するはずですよ。

にも関わらず、なぜ彼らは自分の生命線とも言えるノウハウを  
noteなどであんなにも安価な値段で販売しているのか？

**答えは簡単で、彼らの提唱するフォロワー数を伸ばす方法に  
「再現性」がほとんどないからです。**

そもそも、古今東西、いつの時代においても、  
ビジネスにおいて最も難しいのが「集客」です。

「人を集める」ということが最も難しく、  
多くの企業がこの部分で四苦八苦しているのが現状です。

ようは、「人をたくさん集めるノウハウ」に  
再現性がないのは言ってしまうえば当然のことなのです。

**確かに一瞬は通用するものもあるかもしれませんが。**

けど、そのうち同じノウハウを実践するライバルが増えて、徐々に有効ではなくなってしまうのが世の常なのですね。

にも関わらず、

「有名になれば稼げるんだ！」と、  
インフルエンサーの言うことを真に受けてしまっは、  
はつきりいつて彼らの思う壺です。

このことは『年収チャンネル』という  
ビジネス系YouTubeチャンネルを運営している  
「フリーランスの王」こと、株本氏も指摘しています。

[https://twitter.com/StockSun\\_ceo/status/1227068658024714242](https://twitter.com/StockSun_ceo/status/1227068658024714242)

[https://twitter.com/StockSun\\_ceo/status/1232305013604548608?s=20](https://twitter.com/StockSun_ceo/status/1232305013604548608?s=20)

このように語っています。

さらに、インフルエンサーの最も辛いところは、  
その影響力を維持するために、

**四六時中発信し続けないといけない  
というところにあります。**

ビジネスを「自動化」したり、  
「仕組み化」するのが  
非常に難しいということです。

いやー、その時点で僕には無理ですね。笑

僕はどんなに稼げたとしても、  
時間的な自由を奪われるのだけは嫌なので。

ゴルフや、筋トレや旅行や家族と過ごす時間など、

情報発信やビジネス以外にも、  
僕にはやりたいことがたくさんありますから。

あと、僕は元来目立ちたがり屋じゃなく  
少なくとも気の合う仲間や家族との時間を  
大切にしたいという思いが強いです。



だから僕は、大衆の目にはできるだけ触れず、自分のことを本当に信頼してくれる人とだけ関わりながら稼げるやり方を考案し、現在進行系で実践しています。

インフルエンサーは一見、華やかに見えますし、憧れを抱くかもしれませんが、成功しているのはほんの一部だけです。

しかも、誰しも影響力がピークなのはせいぜい3年くらいでしょう。

若い世代が次から次へと出てきますし、それ以降は落ち目にならざるを得ません。

絶対目指すなとは言いませんが、もしやるならそれなりの覚悟と、本当の意味での実力が必要になってきます。

とりあえず「再現性」という意味では決して高いとは言えないということを、覚えておいてほしいと思います。

## 一般的なTwitterノウハウ（インフルエンサーマーケティング）のデメリットまとめ

### デメリット①

一定のフォロワー数がないと成り立たない



### デメリット②

稼ぐまでに時間がかかる



### デメリット③

多くの方がフォロワーを集められず挫折する



### デメリット④

「アクセスをいかに効率的にお金に換えるか？」  
というマネタイズ戦略が空っぽ、故に稼げない



## 一般的なTwitterマーケティングと一線を画す、『ゲリラTwitterマーケティング』とは？

それではいよいよゲリラTwitterマーケティングの具体的な方法論についてお話していききたいと思います。

まず、ゲリラTwitterマーケティングの本質を一言で言うと、

## 少ないフォロワー（見込み客）を超効率的にお金に換える戦略

です。

先程、マーケティングの本質は、「人を集めてモノを売ること」だとお話しました。

そして現状、「人を集める」ことばかり考えて

「どうやってる売めるのか？」

収益化の戦略を全く考えられていない人が多いと。

それに対して僕は真逆で、  
集客には一切力をいれていません。

その分、「モノを売る」ほうを徹底して極めました。

だから、少ないフォロワー（見込み客）でも、  
大きなお金を生み出すことができます。

ようは、  
「非常にコスパの良いマーケティング」  
をしていると言えるでしょう。

必要なお客さんの数が少ないので、  
集客に労力もコスト（広告費や人件費）もかかりません。

またこの戦略は、  
アンチが湧くこともないので、精神的にも優しいです。笑

影響力が大きくなると、  
その分自分の発信に価値を感じない人（価値観が合わない人）  
も引き寄せてしまうリスクも高くなります。

アンチに絡まれればそれだけでストレスですし、  
さらに販売してる商品の悪評を広められると、  
もう商売上がったりですよ。

例外として「某青汁の人」のように、  
アンチからの攻撃を「炎上マーケティング」に変えて、  
自身の影響力を拡大していくツワモノもいますが、  
普通の人にはなかなか難しいでしょう。

影響力が拡大すると、まさに  
芸能人と同じ現象が起こるわけですね。

良くも悪くも言動がすぐに目立ってしまうので、  
不倫ただの、グループ間で確執があっただの、  
本来の仕事と全く関係ないところで叩かれたりするので、  
見ていて本当に可愛そうだなーと思います。笑

メディア上で大きく露出するのは  
ビジネス上のメリットも大きいですが、  
様々な柵が発生するという意味で、  
デメリットも大きいですね。

それに対し、僕の知名度なら、まず叩かれることは無いです。

基本的に僕の言うことに共感してくれる人の目にしか止まらないからです。

つまり、僕の考えに共感してくれる人だけを相手にしていれば良いというわけですね。

そうなるとうち本当にストレスがないです。笑

それでいて僕よりはるかに大きな影響力を持つインフルエンサーと同じか、  
それ以上の収益を上げられていますし、

僕のように目立ちたがり屋ではなく、  
ひっそりとビジネスをやっていきたい人にとっては、  
控えめに言って最高の戦略ですね。

## ゲリラTwitterマーケティングの仕組みについて

じゃあ、なぜ僕は少ないフォロワー（見込み客）を超効率的にお金に換えられるのか？

その謎を解く鍵になるのが、

## ダイレクトレスポンスマーケティング（以下DRM）

と呼ばれるマーケティング手法です。

見込み客のリスト（メールアドレスやLINE）を取得し、  
そのリストに対して定期的に情報を発信して  
信頼関係を構築していく。

いわゆる『リストマーケティング』の一種ですね。

Twitterのマーケティングを成功させるには、  
もちろんTwitter上での活動や運用も大事です。

なのですが、ここまで話して来たようにそれよりも重要なのは、

# Twitterで集客した人たち（いわゆるフォロワーなどの見込み客）をいかにお金に換えるか？

## 収益化（マネタイズ）の戦略なんですね。

その中核をなすのが、**DRM**というわけです。

一旦Twitterの話からは外れますが、  
ゲリラTwitterマーケティングがどれだけヤバい手法なのかを  
理解してもらうためにも、  
DRMについて要点だけ説明したいと思います。

あなたもネット上で商品を買う際、  
ネットで欲しい商品を検索したり、  
あるいはSNSで偶然見かけた商品を、  
企業のホームページ（販売ページ）に飛んで購入すると思います。

実際インフルエンサーもこのやり方でTwitterからのアクセスを  
自分や他社（アフィリエイト）商品の販売ページに流して、  
そのうちの何人かが商品を購入してくれることにより、お金を稼いでいます。

しかし、このやり方だと、  
その裏で買わなかった人が大量に出てくるんですね。

どれくらいかという、1人買ってくれた人の裏には  
だいたい5倍~10倍の買おうとしてやめた人がいると言われています。

## 非常にもったいないですよ。

彼らに対して継続的に情報を発信し続けて、  
しっかりと関係値を構築しておけば、  
その人にとって都合の良いタイミングで  
商品を買ってくれるかもしれないのに。

また、SNS上ではあまり高額な商品も売れません。

高くても数千円~1万円でしょう。

1万円以上になると、なかなか買ってもらえません。

そこで、いきなり商品を販売するのではなく、  
商品を買う可能性のある人たちに

## 「リスト化」

するのです。

つまり、商品を販売する前に、

**一度自分のメルマガやLINEに登録してもらいます。**

メルマガやLINEでは改めて

なぜこうした発信活動をしているのか？

自分の「理念」を共有することで共感を得たり、

読者さんが理想とする未来

（痩せたい、英語が上達したい、モテたい、試験に合格したい、  
脱サラしたい、自由になりたい、お金持ちになりたいetc...）

を実現させるために、

必要な知識や経験などの「価値」を提供します。

そうすることで、

SNSやブログとは比べ物にならないくらいの

**深い信頼関係が構築できるのです。**

この「信頼関係の構築」こそが、

ありとあらゆるビジネスを上手く活かせる鍵となります。

信頼関係さえできていれば、

こちらからゴリゴリセールスしなくても

**自然と商品が売れる状況が作れるんですね。**

以下、通常のインフルエンサーのマーケティングと、

僕が採用しているDRMの違いを、図でまとめてみました。

# インフルエンサーの販売戦略



アクセスをの受け皿がないため、  
買ってもらえなかった方たちのアクセスを垂れ流しにしている。  
しかも信頼関係のない状態でいきなりセールスするため、少額でしか売れない。

# 王騎の販売戦略 (DRM)



リストを取得し、メルマガやLINEで価値提供を行うことで、  
強固な信頼関係を築くことができる。

読者を温まった状態にしてから商品を提案することで成約率がアップするため  
少数のお客さんでも爆発的な売り上げを上げることができる。

## ●一般的なマーケティング (インフルエンサー)

広く浅くお客さんを取る。

単価が安い商品を大量のフォロワーに販売するイメージ。

### 【メリット】

- 大きな影響力を持てる
- フォロワーなど錯覚資産ができるので信用が得やすい

### 【デメリット】

- フォロワーを最低1000人以上は集めないと、まとまった収入は得られない
- フォロワーを集めるのがたいへん
- 稼ぐまでに時間がかかる (下手したら初収益まで半年以上かかる)
- 最初の1円を稼ぐまでが非常にたいへんなので、多くの人が途中で挫折する

## ●王騎のマーケティング (DRM)

狭く深くお客さんを取る手法。



単価が高い商品（1万円～※上限はない）を少ない見込み客に販売するイメージ。

#### 【メリット】

- フォロワー数に結果が左右されない（フォロワー数0人でもやれば結果が出る）
- 初月から数千円～数万円以上稼げる
- 少数の見込み客でも大きな売上を上げられる

#### 【デメリット】

- 実践するためにメルマガやLINEなどの「縦の仕組み」が必要となる

### 数字が証明する、DRMの想像を絶する威力

DRMについて話だけは聞いたことがある人もいます。

ですが、実際にその有効性をちゃんと理解してる人は、ほとんどいないんじゃないかと。

なぜなら、SNSやブログで情報発信はしてるけど、  
DRMをちゃんとやってる人はほとんどいないからです。

### 僕からしたらなんでやらないのか意味不明ですね。苦笑

目の前にお金を拾わないのと同じくらい損してますよ。

しかも、稼げるということは、  
それだけ目の前の人に大きな価値を提供しているということ  
ですから、お客さんにとっても良いことなんですよ。

つまり、**WIN-WIN**というわけです。

そして、ありがたいことに、  
僕と出会って「人生が変わった」と言ってくれる人は本当に多いです。

実際に僕と出会って頭が悪かったのが良くなったり、  
稼げるようになって独立したり、  
社畜から脱却して自由を手にしたたり・・・

DRMの本質は自分が得てきた知識や経験すべてを  
出し惜しみなく提供することで、  
クライアントを目指す理想の世界に導くところにあります。

電子書籍でもお話していますが、  
僕自身、昔は本当に辛い思いをしてきました。

でも、メンターに出会ったおかげで人生が劇的に変わり  
毎日刺激的で楽しい生活を送れるようになりました。

今度は僕が、昔の僕のように苦しんでる人の  
人生を変えるきっかけになりたい、  
そう思っています。

はっきりいって、今の日本ではもう  
サラリーマンに昔のような優位性はありません。

それ故、毎日仕事をせつせと頑張ってるのに  
まともな生活ができない人が急増しています。

本当に、今の日本は元気が無いです。

普段から勢いのあるアジアの発展途上国に  
行くことが多いので、なおさらそう思いますね。

ただその分、

**今は個人が企業以上の力を持てるようになりました。**

正しい知識さえ学べば、

**もっと多くの人が誰にも縛られない、  
自由なライフスタイルを手にする時代です。**

だからこそ、僕が今まで学んだ知識と経験をシェアしていくことで、  
人生を変えてくれる人が1人でも増えれば良いと思っています。

お金が稼げるだけでなく、  
とてもやりがいのある仕事です。

こんな良い職業、他にないですよ。笑

話をもとに戻します。

では、このDRMを、  
Twitterに当てはめるとどうなるか？

要はTwitterからそのまま販売ページに飛ばして、  
いきなり商品を売るのでなく、

一度メルマガやLINEに誘導、リスト化し、  
その中で十分に価値を提供して信頼を得てから商品売る。

この導線を整えるのが超大事だということですね。

ただ、これだけだとDRMのすごさが  
いまいちイメージできないと思います。

そこで、DRMと一般的なマーケティングの威力を  
数字で比較してみたいと思います。

## 仮に「月収100万円」を稼ぐために、 両者でどれほど効率に違いがあるか？

まず、通常のTwitterマーケティングの場合、  
少なくとも、Twitterのフォロワーが1万人は必要です。

たとえば仮にnoteなんかで商材を売る場合、  
せいぜい単価は1万円が限界ですよ

これ以上高いと、相当商品が良いか、  
もしくは上手にセールスしないと売れません。

しかもTwitter上で多くの人が見てるところで、  
あまり高額の商品を販売していると、  
必ず難癖つけるアンチによる妨害を受けるので、  
成約率が下がる確率は高まります。

さらに、その商材を売ったとしたら、  
1万人のフォロワーのうち買ってくれる人は  
全体の何%だと思いますか？

よくて**1%**でしょう。

そうすると、購入者はよくて100人ほどになりますよね。

つまり、

**1万円×100人=100万円**の利益になります。

ただ、この成約率1%も、相当魅力的な商品を、  
かなり上手にセールスしないと達成できません。

売り方が下手くそだと、  
もっと売れない可能性もあります。

その場合は、当然成約率は1%を下回ります。

しかも、リリース当初はこれくらい売れたとしても、  
毎月毎月安定して売り続けていくには、  
常に新規のフォロワーを集め続ける必要がありますよね。

そのために毎日毎日何十回も  
質の高いツイートをする必要があるし、  
それでも毎月新規客を集めるのは難しいので、  
既存客に再度商品を買ってもらうために、  
新しい商品を作り続ける必要があります。

ここまでやって、  
やっそこき100万円に行くか行かないか、  
くらいの感じだと思いますね。

それに対してDRMならどうか？

つまり今回紹介する  
ゲリラTwitterマーケティングを実践して  
どれくらいのリストを集めれば達成できるのか。

だいたい毎月50リストくらい取れば、  
月収100万円は軽く到達するでしょう。

と、言われても、  
「月に50リストを取る」イメージが  
湧かないかもしれませんが、

実はこれくらいの数字だったら、  
たった今からTwitterを始めたとしても、  
その気になれば1ヶ月目から集めることができます。

そう、たとえ今Twitterのフォロワーが、

**0人だったとしても達成できてしまうんです。笑**

まあ、実際はリストを取る導線を整えたり、  
運用方法を学んだりする必要はありますが。

でも、そうした必要最低限の準備さえできれば、  
これくらいの数字は初心者の方でも全然狙えます。

ちなみに、以下のアカウントは

「王騎🍊脱社畜のススメ/月収400万円は切りません」

という僕が今メインで運用しているアカウントなのですが・・・

[https://twitter.com/ouki\\_00/status/1230135371997958144](https://twitter.com/ouki_00/status/1230135371997958144)

このアカウントからは、  
安定して1日2~3リスト集客できています。

月に換算すると60~90リスト。

で、これだけのリストが集まれば、  
僕が現在持っている仕組みからであれば、  
だいたい180万~270万くらいのレンジで売上が上がります。

ようするに、無料メルマガに1人が登録してくれるごとに  
3万円儲かってるのと同じ計算が成り立つんですね。

## これってヤバくないですか？笑

そして当然ですが、最初に有料の商品を売るよりも、  
まずは無料のものをもらってもらう方がはるかにラクです。

だから、リストを取る難易度はそこまで高くありません。

例えるなら、街中で無料で配ってるティッシュがありますが、  
あれを1個配るにつき3万円の儲けが出るイメージです。

そう考えると、よりDRMのヤバさが理解できると思います。笑

## リストを取るとなんでそんなに売上が上がるの？

ただ、なんでDRMを駆使すると  
そんなに莫大な売上が上がるのか？

疑問に思った人もいると思います。

これは**売る商品の値段と成約率**に関係があります。

先ほど説明した一般的なインフルエンサーのマーケティングと、  
DRMを比較した図をもう一度ご覧ください。

## インフルエンサーの販売戦略



アクセスをの受け皿がないため、  
買ってもらえなかった方たちのアクセスを垂れ流しにしている。  
しかも信頼関係のない状態でいきなりセールスするため、少額でしか売れない。

# 王騎の販売戦略 (DRM)



リストを取得し、メルマガやLINEで価値提供を行うことで、  
強固な信頼関係を築くことができる。

読者を温まった状態にしてから商品を提案することで成約率がアップするため  
少数のお客さんでも爆発的な売り上げを上げることができる。

このようにメルマガやLINEに誘導し、  
その中で価値提供をして、  
強固な信頼関係を構築することで、

より高単価の商品を、  
より高い成約率で売ることができる

というわけです。

では、実際に売上をシミュレーションしてみましょう。

仮に売ってる商品が、  
単価30万円の英会話のオンラインスクールだとします。

無料メルマガに100人登録してくれて、  
そのうち10%のお客さんに売れたとすると、

**100人×10% = 10人×30万円 = 300万円**



メルマガに100人登録してくれれば、  
300万円の売上が見込めることになります。

つまり、300万（売上）÷100人（メルマガ読者数）＝3万円なので、メルマガに1人登録してくれるにつき、「3万円」儲かってるのと同じだということです。

この「1リストあたりがもたらす利益」のことを、

**LTV（ライフタイムバリュー）**  
**＝顧客生涯価値**

と言います。

このLTVが高ければ高い仕組みほど優れた仕組みで、一般的にはLTVが5000円でまあまあ。



1万円行けばかなり良い仕組みとされています。

ただここで、

「そんな高額で商品売るなんて気が引けるな・・・」  
と思う方もいるかもしれません。

確かに、値段に見合わない、  
何の価値もない商品売ってる場合は  
詐欺になってしまいます。

それは許されることではありません。

ただ、そうではなく、自分が心から

「この商品にはめちゃくちゃ価値がある！」

と胸を張って言える商品であれば、  
高い値段で売っても問題ないですし、  
むしろ良いモノが高いのは当たり前です。

一般的には高くてもそれに見合う  
価値のある商品であれば、  
お客さんは喜んでくれます。

ハイブランドの商品って、  
原価はファストファッションと  
変わらないのにその何倍も高いですよね？

でも、バカみたいに売れます。

なぜか？

**「熱心なファン」** がいるからです。

「確かに高い・・・けど、  
それでも俺はZARAやユニクロより  
ヴィトンやグッチを着たいんだ！」

という人たちが世の中にはたくさんいるのです。

ブランドに興味ない人からすると、  
「なんでそんなに高い金を払ってまで

服を買う必要があるんだ？」って感じで、  
全く価値が理解できないと思いますが・・・。笑

生活用品すら十分でない貧しい国の人達にとっては、  
そもそもハイブランドなんていう概念すらないでしょう。

ライザップなども「結果にコミットする」と謳って、  
厳しい食事制限をして絶対に痩せるサービスを  
高額で販売していますが、

自分で食事制限できて、  
トレーニングの知識もある人からすれば、  
ライザップに通う必要はないですし、  
価値を全く感じないでしょうね。

## つまり、価値は絶対的なものではなく、 あくまで相対的なものなのです。

だから、価値を感じる人が一定数存在するなら、  
その人が感じる価値に見合う値段をつけて、  
自信を持って売って良い、ということなんです。

ちなみに、こういうモノの値段がどう決まるのかや  
需要と供給に関する話も、  
「マーケティング」を勉強すると  
理解できるようになります。

そして、さっき言ったように儲かるということは、  
それだけ多くの価値を提供しているということです。

**僕自身、決して無理やり押し売りして  
買ってもらってるわけではもちろんありません。**

僕は自分が理想とする未来やライフスタイルを語り、  
そこに行くために必要だと思ってる知識や経験をすべて伝えて、  
その話に共感してくれたり、  
価値を感じてくれた人にだけ売っています。

だから、今までクレームはほとんど来たことがないし、  
SNSで叩かれたこともないですね。

インフルエンサーは僕よりはるかに影響力があつてすごいですけど、その分、ファンとの距離感はどうしても希薄になりがちですよ。

僕は彼らに比べたらファンの数ははるかに少ないですが、僕のことを頼りについて来てくれる方とは毎週通話したり、月に2回程度勉強会を開催して、非常に近い距離で接しています。

言い方は悪いですが、どんなにポンコツの人でも、ちゃんと正しい知識を学んで実践すれば必ず成長するし、成果も少しずつ付いてきます。

僕自身が、昔は自分に自信もなく、知識もない、本当にどうしようもないヤツだったんですが、

メンターに出会い、彼のそばでマーケティングや金融の知識、効果的な勉強法や、目標達成の方法を教わったことで、本当に人生が180度変わりました。

だから、綺麗事に聞こえるかもしれませんが、昔の自分みたいな人が成長していく過程を見るのが本当に楽しいし、とてもやりがいを感じています。

※下の写真は先日弊社のオフィスで行った勉強会の様子です。



## メルマガやLINEの仕組みがない人がDRMで稼ぐ方法

ただ、ここまで話を聞いて、  
あなたはこう思ったのではないのでしょうか？

「取得したリストをお金に換える仕組みを自分は持ってないよ」

「一から仕組みを作らないといけないなら、初月からは稼げないじゃん？」

確かに、DRMは非常に優れた仕組みで、  
一度集客～販売までの導線を作ってしまうと、  
あとはSNS、ブログ、広告等からアクセスを流せば、  
勝手に売上が上がる状態を作ることができます。

故に、毎日出社したり、日本に留まる必要すらなくなり、  
世界中を飛び回りながら圧倒的に稼ぐという、  
まさに理想的な生活を謳歌することすら可能です。

ですが、唯一のデメリットは、  
その肝心の「仕組み」を作るまでに時間がかかるというところ。

そして、ある程度のマーケティング力がないと  
LTVが1万円を超えるような  
優れた仕組みを作ることはなかなかできません。

なので、一から準備するのはある程度時間がかかるし、  
初心者にはかなり難しいです。

そこで、初心者におすすめなのが、

## 他の人が作った仕組みに リストを流すことで報酬をもらう

という稼ぎ方です。

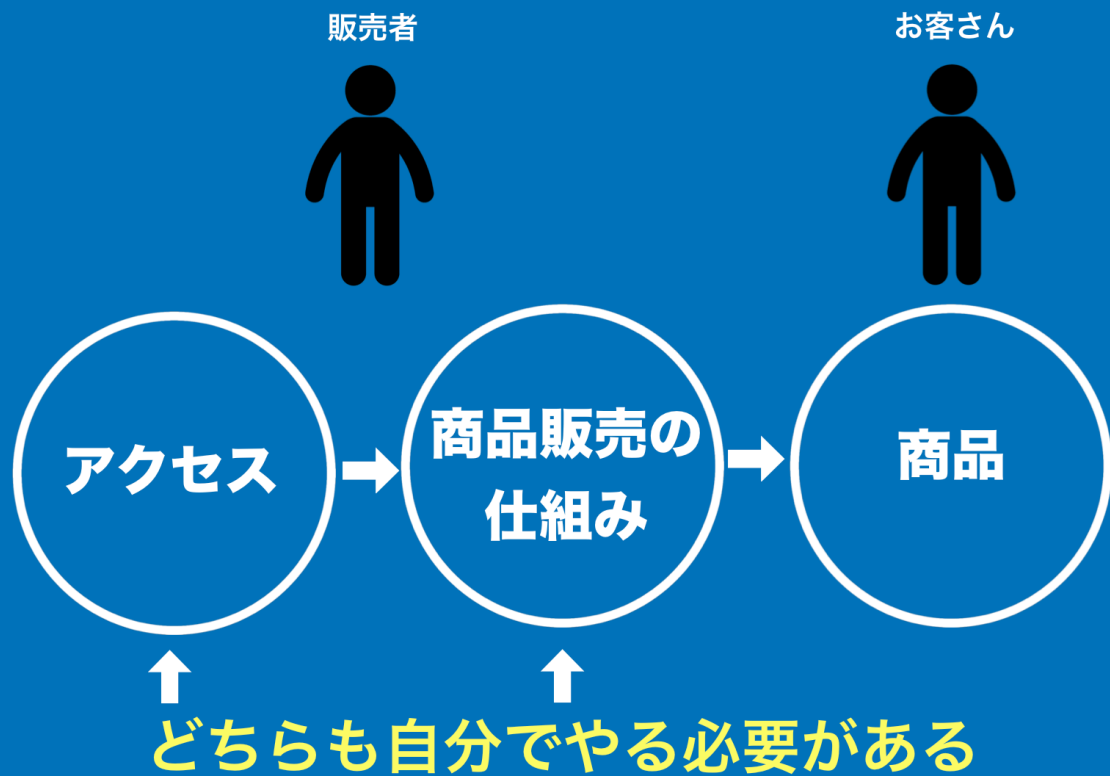
「リストを1件登録したら〇〇円」

みたいな形で報酬をもらう、  
一般的に「無料オファーアフィリエイト」だったり  
「オプトインアフィリエイト」と呼ばれるものですね。

通常DRMは下記の図のように仕組みを0から  
全て自分で作り上げる必要があります。

なので、初心者には若干難易度が高いです。

# リストマーケティングの仕組み



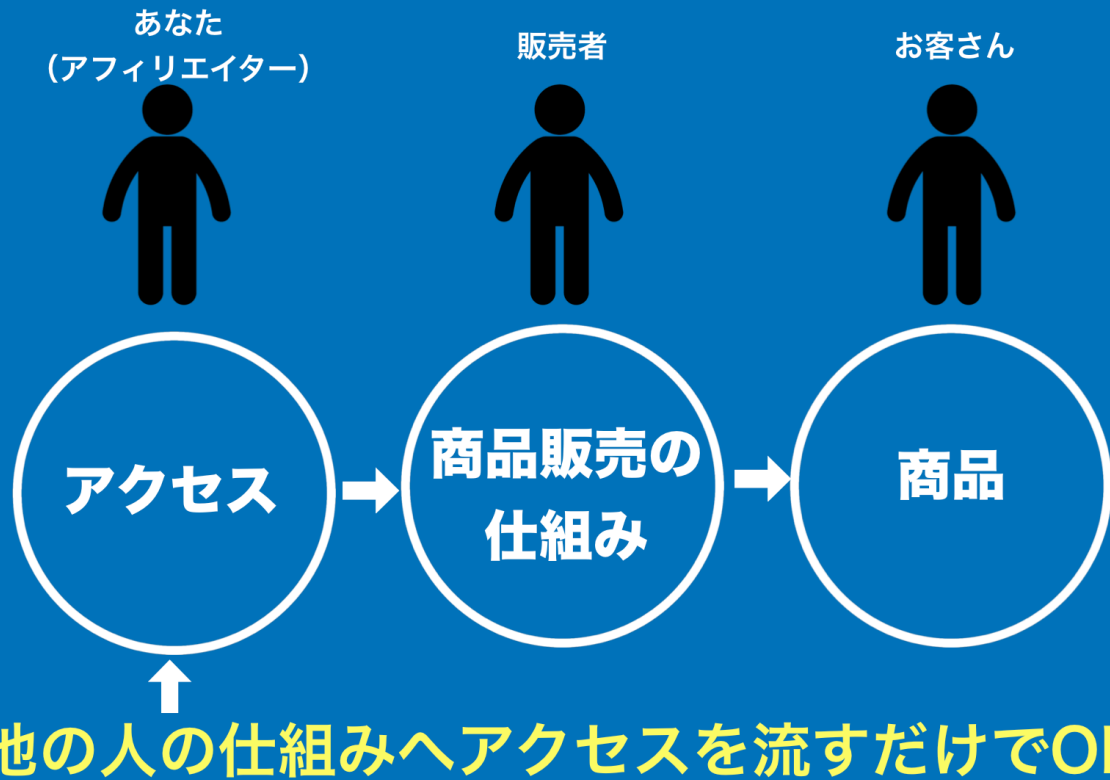
それに対してオプトインアフィリエイトは下記の図のように、

**他人が作った仕組みへアクセスを流すだけでOK。**

初心者でも十分実現可能な、

**再現性が非常に高いビジネスモデル**です。

# オプトインアフィリエイトの仕組み



先ほど話したように、  
僕の「王騎メルマガ」で言えば、  
1リストにつき3万円儲かる仕組みがすでに出来ています。

なので、極論、3万円以内であれば、  
1人メルマガに登録してもらうごとに、  
あなた（アフィリエイター）に広告費として  
アフィリエイト報酬をお支払いしても大丈夫なわけです。

本当に1件につき3万円払っちゃったら  
僕の手元に残る利益がなくなっちゃうので、  
さすがに3万円まるまるはお支払いできませんが。笑

※僕の場合、実際の報酬額は過去の実績や条件等に応じて  
アフィリエイターさんごとにそれぞれ変えています。

僕以外にもこうした  
「無料オファー」をやってくれるアフィリエイターを  
募集してる人はたくさんいます。

もちろん、案件によって  
もらえるアフィリエイト報酬は変わりますが、  
仮に、1メルマガ登録につき3000円もらえる案件だとしたら、  
100件登録させれば30万円稼げます。

で、ゲリラTwitterマーケティングは、  
初月からでも10件～50件くらいなら  
リストを取れる手法ですから、

報酬次第では初月から**3万～15万円**くらいなら  
十分狙える、というわけですね。

もちろん、ゲリラTwitterマーケティングは、  
ビジネス系、恋愛系、スポーツ系、物販系など、  
ありとあらゆるジャンルで使えます。

どんな商品、ジャンルだろうと、

## 見込み客の興味を引き、 価値のある情報を提供して信頼関係を築く

というプロセスはすべて同じだからです。

この手法は応用がものすごく効きます。

すでに商品を持つてる人は、  
仮に今フォロワーが全くいなかったり、  
影響力がほとんどない状況からでも、  
取り組み始めた瞬間に見込み客をバンバン集客することができます。

応用が効かない小手先のテクニックばかり教えてる人が多いですが、  
そんなものを学んで一時的に稼げたとしても、  
トレンドが変わったり、規制が入ったりなどで、  
すぐに稼げなくなって終了です。

最初に言ったように、  
ゲリラTwitterマーケティングを実践すれば、

個人で稼ぐために



最も重要なマーケティングスキルを  
実践を通して学ぶことができます。

ここで培ったマーケティングスキルを  
ブログだったり、その他のSNS、YouTube、広告、  
そしてメルマガやLINEに応用していけば、  
一生涯食うに困らなくなるでしょう

ぜひゲリラTwitterマーケティングに取り組んで、  
本質的な知識&スキルを身に付けてほしいと思います。

## Twitterでリストを取る具体的な実践手順

では、いよいよ具体的な実践手順をお伝えします。

### Twitterの集客経路

集客の方法は、大きく分けて2つ。

「**PUSH**」と「**PULL**」が存在します。

それらをTwitterに置き換えて説明していきたいと思います。

#### **PUSH型集客法**

- 
- 見込み客へのフォロー
- 見込み客へのリプライ
- 見込み客へのDM

#### **PULL型集客法**

- ツイート
- 自分がターゲットとする属性に近いファンを持つインフルエンサーへのリツイート
- 自分がターゲットとする属性に近いファンを持つインフルエンサーへのリプライ

自分から見込み客に直接話しかけに行くのが『**PUSH**』。

見込み客がいそうなところに自分のアカウントを露出させ、  
見つけてもらえる機会を増やすのが『PULL』です。

で、一般的なTwitterマーケティングでは  
PULL型のアプローチが推奨されています。

そのために、とにかく露出回数を上げようと、  
1日に何回もツイートしたり。

引用してくれそうな  
インフルエンサーに絡んでリプを送ったり、  
自分の意見を入れてリツイートしたりと。

そうすると、インフルエンサーが  
自分のツイートをタイムライン上で  
シェアしてくれる場合があるので、  
それを見たインフルエンサーのファンの一定数が、  
自分のアカウントをフォローしてくれる、というわけですね。

まあ、何を言ってるのわからない人もいるかもしれませんが、  
わからなくて全然だいじょうぶです。笑

**なぜなら、今回のゲリラTwitterマーケティングでは、  
このPULL型アプローチはメインでは使わないから。**

というのも、やはり、PULLのように  
文字通り”待ち”の姿勢ではどうしても  
「発信力」の勝負になってしまうので、  
昨日今日Twitterを始めた初心者には分が悪いからです。

多くのインフルエンサーが  
フォロワーを増やそうと血眼になって  
毎日バズを狙ったツイートを連発してくる中で、  
まだほとんど何の実績もない初心者が入って戦えるかというと・・・

冷静に考えてかなり難しいですよ。

それこそPULLで影響力を伸ばすには、  
ひと目を引く実績があったり、  
既存のインフルエンサーと仲が良いなど、  
外交力までが見られる基準になります。

特にTwitterではその傾向が強いので、かなりキツイ。笑

だから、今回メインで使うのは

## **PUSH型のアプローチです。**

PUSHの良いところは、  
確実に見込み客に自分の存在を認知させ、  
反応を引き出すことができる、ということ。

最低限の見た目（プロフィールなど）さえ整えれば、  
”発信の質より量で勝負できる”のも初心者には嬉しいと思います。

## **あとは、とにかく即効性がありますね。**

僕はフォローのしすぎで  
メインで使っていたアカウントが  
一度凍結されてしまったですが、

その日のうちに新しいアカウントを作って、  
PUSHアプローチを再開したら、  
ほとんど集客（リスト取り）に影響はありませんでした。

ちなみに、僕は普通の人のように、  
フォロワー数を増やすなんてことは1ミリも考えていません。

結果的にフォロワーは少しずつ増えていくんですが、  
大事なのはそこじゃないんですね。

## **いかにメルマガに登録してもらうか？**

そこだけにフォーカスして戦略を練っています。

その結果、

# 初心者でも安定して

## 1日2~3件のメルマガ登録を出せる手法

を編み出した、というわけです。

### 実際に僕がやってること

- ・ 見込み客になりそうな人にリプライを送る（1日100人）
- ・ フォローしてくれた人とDMで会話する

はっきり言ってこの2つだけです。

めちゃくちゃシンプルですよ。苦笑

以前はこちらからフォローもしてましたが、先述した通り凍結されたので、今はほぼしていません。

ただ、自分からフォローしなくても、リプライを送れば一定数は自分のことをフォローしてくれます。

僕の場合は100人にリプライを送れば、1日10人は少なくとも新規に僕のアカウントをフォローしてくれるイメージ。

そして、フォローを返してくれた人にもこちらからDMを送り、その中で自分のメルマガを紹介しています。

で、そうやってメッセージのやり取りをした中から、一定の割合でメルマガに登録してくれるというわけです。

### メルマガ登録までの導線について

正確には、メルマガに登録してもらえまでの導線は、

①リプライで会話→フォロー→こちらからDMを送り会話→メルマガへ誘導するためのブログ記事を送る→メルマガ登録

②リプライで会話→フォロー→固定ツイートorツイート（BOTで自動化してる）からブログに飛びメルマガ登録

③リプライで会話→メルマガへ誘導するためのブログ記事を送る→メルマガ登録

④リプライで会話→プロフィール欄や固定ツイートからブログに飛びメルマガ登録

この4パターンになります。

ポイントは、

**最初のアプローチは全てリプライであること。**

**そして、フォローしてくれた人へのみDMを送ることです。**

フォローしてくれた＝自分に多少なりとも興味関心がある、ということなので、DMの返信率も高くなります。

あとは、リプライで話が弾めば、その時点でメルマガへ誘導するブログ記事を紹介することもありますね。

## 僕がPUSH集客で意識してるポイント

**”誰に””何を”を送るか？**

今言ったように、ゲリラTwitterマーケティングにおける最初のアプローチは全て「リプライ」から始まるので、

①誰にリプライを送るか？＝ターゲット選定

②どんな内容のメッセージを送るか？

この2つが非常に重要になってきます。

ここを間違えると、いくらやっても全く反応が取れなくなりますので、しっかり意識していきましょう。

**誰に送るか？＝ターゲット選定**

まずターゲット選定についてですが、  
基本的には、

- ・ インフルエンサーの投稿にいいね！やコメントをしてる人
- ・ インフルエンサーをフォローしてる人（その人がアクティブユーザーなのかを確認する必要あり）
- ・ キーワード検索で発見したターゲット属性に近そうな人

この辺りになります。

僕なら少なくとも、

**ビジネスに興味がある層にアプローチするようにしています。**

ビジネス系インフルエンサーにコメントしてる人なら  
誰でもいいわけじゃない、ということです。

厳密には「高確率で自分に興味を持ってくれる人」  
かどうかを見極める方法があるのですが、  
ここで話すと長くなるので、また別の機会で話そうと思います。

**どんなメッセージを送るか？**

次に、どんなメッセージを送ればいいのかについて説明していきます。

これに関しては、

- ・ その人のアカウントから読み取れる情報（プロフィールなど）
- ・ ツイートの内容
- ・ フォローされた時の状況
- ・ 以前のリプライでどんなやり取りがあったのか？
- ・ その人はどんな属性なのか？

などに応じて、ファーストコンタクトは変わってきます。

一概には言えないのが正直なところです。

ただ、1つ言えるのは、一概に言えないからといって、  
感覚でなんとなく送ってるわけではないということです。

「こんな相手、こんな状況では、こんな文章を送る」という、

**「型」**があり、僕はいつもその型に忠実にメッセージを送っています。

## だから、一定の成果が出るんですね。

多くの人が感覚、センスでやるから、  
成果が全く出ないか、もしくは出たとしても続かない、というわけです。

僕はこうしたSNSでも、ブログを書く時でも、メルマガを書くときでも、  
すべて型に応じて書いています。

だから、読む人が読めば、  
「王騎がまたあの型で文章を書いてる！」  
ということがわかるはずです。

そして、その型をそのままコンサル生にもシェアしていますし、  
その型を徹底的に真似させています。

## だから、誰がやっても同じように結果が出る

というわけなんです。

結果をある程度出してる人の中にも、

「ビジネスはセンス」  
「マーケティングはセンス」  
「営業はセンス」

と言う人がいますが、そんなことはありません。

その人が本気でそう思っているのだとしたら、  
さすがに自分を買いかぶりすぎです。苦笑

センスすらも分解すれば、  
そこには必ず型があるわけで、  
自分はセンスでやって結果が出てると言う人は、  
幸いにもその型を無意識で使いこなすことができている人です。

また、自分はセンスがないと思いこんでる人も、  
その型に気がついてないだけなので、  
型さえ学べば、どんな物事でも、  
ある程度の水準までは必ず行けるのです。

ビジネスをやっていると、  
そんな日常生活にも活かせる教訓が  
いっぱい学べるので面白いですね。

## DMではどんなやり取りをしているのか？

ざっくりDMでやることは、

- 自己紹介（自分に興味を持ってもらう）
- ニーズの引き出し（どんなことに興味があるのか？悩みがあるのか？）
- 価値提供して信頼関係の構築

この3つです。

ちなみに、これらはリアルでの営業で  
信頼関係を構築する際も全く同じことをします。

だから、このDMでのやり取りができるようになれば、  
例えばリアルでの交流会やセミナーに行っても集客したり、  
人脈をどんどん増やすことができるし、  
経営者やビジネスマンとの商談をバンバン決めることもできます。

だから、このゲリラTwitterマーケティングを実践していくと、  
最短最速で稼げるだけではなくて、

## ビジネスマンとして一生食べていくに困らない、 本質的なスキルが身につく

というわけです。

最高ですね。笑

注意してほしいのは、間違っても、

「最新の1日5分で稼げる最新スマホノウハウに興味ありませんか？」

詳細はこちらのページに書いてるので、  
もしよかったら登録してみてください＼(^o^)/」

(URL)

そんな、よくあるスパム的な定型文を送ってはいけません。苦笑



その時点で怪しまれますから。

多くのユーザーは、そんなDMばかりが飛んできてもうウンザリしているかもしれません。

だからこそ、そんなライバルとは一線を画したメッセージを送り、

「あれ、この人はなんか違うな！」

と相手に思わせなければいけません。

## そして、このDMにもちゃんと「型」があります。

ビジネス経験がほとんどないコンサル生に、これらの型通りにリプライやDMを送ってもらったところ、今では安定して1日2~3件集客できています。

つまり、センスなんてマジでいらないうことです。

ちなみに僕がDMで最初にどんなメッセージを送っているか？

ターゲット属性ごとの文章パターンや、そこから最終的にどうやってメルマガに誘導しているか？

など、詳しく知りたい人は個別に連絡頂ければ詳細をお伝えしますので、メールやLINEでご連絡ください。

### 反応率を高めるメッセージ以外のコツ

ただ、メッセージ以外にもリストを取る上で重要なポイントは存在します。

それが、

- ・プロフィール欄
- ・プロフィール記事（ブログ）
- ・普段のツイート

です。

ここをちゃんと作り込んでおかないと、  
いくらメッセージを送っても効果が半減してしまいます。

魅力的なアカウントからのメッセージと、  
価値を感じない、よくわからないアカウントから  
メッセージが来るのとは、

どっちの方をフォローしたいと思うか？  
どっちの方が話を聞いてみたいと思うか？

ということですね。

ただ、もうお分かりだと思いますが、  
このプロフィールにもちゃんと「型」があります。

現状実績がない方もこの型通りに書けば、  
自然と魅力的なプロフィールができ上がるという優れモノです。

僕のコンサル生は、  
この型通りに魅力的なプロフィールを作り、  
毎日2リスト以上安定して集客できています。

興味がある方は同様にメール、もしくはLINEから個別にご連絡ください。

## 最後に

お分かりいただいたと思いますが、  
Twitterはマジで超絶稼ぎやすいです。

初心者でも稼ぎやすいビジネスはいくつかありますが、  
Twitterはその中でも即金性が特に高く、  
まだ結果を出せていない人は、  
まずはTwitterの攻略から始めるのが  
圧倒的におすすめです。

ぜひ、今回のノウハウを参考にしてみてください。

PS.

今回のゲリラTwitterマーケティングの他にも、  
初心者でも実践できる具体的なノウハウや、

どんなビジネスにも応用が効く普遍的なスキルを身につけ、  
最終的に月収100万円の不労所得を得ることに興味がある方、

また、僕が何もしなくても月収で400万円以上  
稼げるようになった秘密を知りたい方は、

下記のページでその全貌を公開していますので  
ぜひ読んでみてください。

今だけ無料で読むことができます。

[普通の会社員が半年以内に月収100万円を稼  
ぐ方法](#)