もしもドロップシッピング公式攻略本

スタートアップパック

本書はPDFのままではなく、紙に印刷して読み進めましょう。
印指すして読むことで、理解度が大幅に向上します。

MOSHIMO

特別な能力も大金もいらない。
必要なことは「はじめること」と「続けること」

もしも大学学長　竹内謙礼

ドロップシッピングでうまくいっている人と、うまくいっていない人の違いは、実は「商売センス」でも「広告費」でもありません。

「やる」か「やらないか」

違いはこれだけです。

ドロップシッピングを実行し続けた人はうまくいきますし、感心しているだけで何もやらない人は、当然ですが絶対に望む結果を得られません。

ドロップシッピングは一見、簡単なビジネスモデルに思われがちですが、実際には商品選びや検索連動型広告の展開、その他にもキャッチコピー作りやサイト作りなど、みなさんが想像している以上に地道な作業が待っています。

地道な作業は誰も好きではありません。

効果が分かりにくい作業には苛立ちも感じます。特にお金を稼ぎたい人は、地味で時間がかかることをもっとも嫌います。つまり「ドロップシッピングをやる」ということは、あなたが思いのほか、おっくうで面倒くさいと感じてしまうものなのです。

だから、今、これを読んでいるみなさんは、難しいことは一切考えずに、このドロップシッピングの売上アップのノウハウがいっぱい詰まった「スタートアップパック」を、最後まで読み続けることを目標にして下さい。

どんなことがあっても、最後まで読み続けるのです。誰かに話しかけられようが、食

事の時間になろうが、満員電車の中であろうが、途中で読むのをストップさせたとしても、また再びこのテキストを開けて、最後まで読み続けることを絶対にやめないでください。

最後まで読み続けることができれば、必ず、ドロップシッピングを始めるのにストレスはなくなります。

このテキストを握り締めて、机の前に座って、パソコンの電源を入れて、インターネットに接続して、もしものページにアクセスして……読み終わって１時間以内には、必ずあなたはドロップシッピングを始めています。

この「ドロップシッピングを始める」というところまでこぎつければ、ドロップシッピングで利益を出すことの７割は達成したといっていいでしょう。あとの３割は、地道にコツコツと売上が伸びる作業を積み重ねていくだけです。他にやらなくてはいけないことは一切必要ありません。

世の中には勝ち組も負け組みもないのです。

「やる組」と「やらない組」が、大きな経済格差を生んでいるだけなのです。

あなたもこのドロップシッピングで「やる組」になって、新しいビジネスの世界に勇気を出して飛び込んでください。

必ず、みなさんが体験したことがない、刺激的な世界がそこには広がっています。

それを信じて、まずはドロップシッピングを始めて下さい。

もしも大学学長　竹内謙礼

【目次】

1章．もしもドロップシッピング運営ノウハウ

1-1．ネットショップを運営すれば稼げる？

1-2．ネットショップを運営するときに1番重要なこと

2章．商品を選ぶ　～成功するためのポイント1～

2-1．「売れる商品」の選び方

3章．ページを作る　～成功するためのポイント2～

3-1．「売れるページ」の作り方

4章．集客する　～成功するためのポイント3～

4-1．「売れる集客」のしかた

5章．100万円売るまでの道のり

5-1．100万円売るためには

巻末特典．「売れない原因はどこにある？」

1章.『もしもドロップシッピング』運営ノウハウ

この章では、『もしもドロップシッピング』を利用して、ネットショップを運営するためのノウハウを解説します。

もしもドロップシッピングを始めて、最初に悩むことは「**登録はしたけど、私は何をすればいいの？**」ということです。

「何をすれば、稼ぐことができるのか」を、まずこの章で学んでください。そして、その後に具体的なノウハウを学んでいきましょう。

1-1．ネットショップを運営すれば稼げる？

『もしもドロップシッピング』を利用すると、誰でも簡単に「ネットショップ」を作ることができます。

ネットショップの運営には大きく分けて、

「商品選び」「ページ作り」「集客」があります。

これらを

『もしもドロップシッピング』で成功するための３ポイント

とします。

この **3** ポイントを抑えることができれば、誰でも利益をあげることができます。　この **3** ポイントの具体的なノウハウについては、2 章以降で解説します。

1-2．ネットショップを運営するときに1番重要なこと

ネットショップ運営開始後に、誰もが経験することが**「売れない」**ことです。

実はこれは当たり前のことなのです。未経験の方が最初から売ることができたら、ネットショップ業界は成り立ちません。

ただし、もしもドロップシッピングを使えば、普通のネットショップより**とても少ない手間**で売ることができます。在庫を抱える必要がないし、商品の発送も行う必要がない。さらに、ショップも簡単に作れるからです。

これに加えて、本書を読むことで**「売るノウハウ」**を学ぶことができます。この「**売るノウハウ**」があれば、普通のネットショップではあり得ない、最短で「1週間」、長くても「半年間」という短い期間で、ネットショップを軌道に乗せることができます。

ネットショップを運営する上で、1番大事なことはSEOでも、検索連動型広告でもありません。(SEO、検索連動型広告については「4．集客する」で解説します)

1番大事なことは「継続して運営し続けること」です。

運営し続けることは大変です。日々のちょっとした時間を見つけては「運営」、時間があるときは「運営」と、**自分自身のやる気を継続**させなければなりません。

毎日の積み重ねが半年後、1年後には大きな利益を生み出します。

実際に、継続して運営し続けることで、月商100万円、月商1000万円超える売上をあげている方がたくさんいらっしゃいます。

この方たちは特別な方たちではありません。**継続して運営し続ける**ことができている方たちです。

２章．商品を選ぶ

１章ではネットショップの運営には大きく分けて、「**商品選び**」「**ページ作り**」「**集客**」**の３ポイント**があるということは解説しました。

この２章では「**商品選び**」について解説します。

『もしもドロップシッピング』を始めた時におちいりがちなのが、自分の時間配分のミスです。あなた自身の時間は有限です。3 ポイントのうち、どこに 1 番時間を割くべきなのかを間違えると、いつまでも成功することはできません。

「**商品選び**」「**ページ作り**」「**集客**」

2　　**5**　　**3**　　※自分の時間を 10 とした場合

これは間違った時間配分です。

正しい時間配分はこうなります。

「商品選び」「ページ作り」「集客」

4　　**2**　　**4**

何も知らずに始めてしまうと、ページ作りに時間をかけ過ぎてしまい、「商品選び」を後回しにしがちです。しかし、まず**大切なことは「商品選び」**です。

「売れる商品」を見つけることができなければ、売れません。

しかし、逆に**「売れる商品」**を見つけることができれば、多少「ページ作り」が上手にできていなくても、多少「集客」ができていなくても売れるのです。

「商品選び」「ページ作り」「集客」

4　　2　　4

この正しい時間配分を常に意識しながら、ショップを運営しましょう。

2-1.「売れる商品の選び方」

「売れる商品」を探すことが大事だということはわかりました。

では、「売れる商品」はどうやって探せばいいのでしょうか？

下図は『もしもドロップシッピング』にログインした状態の画面（管理画面）です。この管理画面で「売れる商品」を探していきます。

管理画面のページ上部「商品を探す」ボタンから「商品検索」を選んで移動します。すると、『**新着商品**』を検索して探すことができます。

新着商品は、競合が少なく、その季節にもあった商品が入荷されていることが多いです。

そのため、他の商品と比べて、上級者と競合してしまう可能性が低い状態でショップ運営をはじめることができます。

まずはこの新着商品を徹底的に売りましょう。この新着商品を取り扱うことが「**売れる商品**」を見つける最短の道です。

３章．ページを作る

「売れる商品」は見つかりました。次は「**ページ作り**」です。ページ作りには、ページ作成機能「ショップできすぎくん」を利用することがおすすめです。

「ページ作り」のコツは

◯ お客様に伝わるページを作ること

◯ 写真でお客様を惹きつけること

です。

「このサイトは布団を売っているネットショップです」

「この布団はとてもお得です」

自分では伝えているつもりでも、実際にはお客様に伝わっていないことはよくあります。

『「売れる商品」は扱っている、「集客」もできている。でも、売れない。』

原因はお客様に商品の良さが**伝わっていない**からです。

「売れる商品」の良さを伝えることができれば、必ず売れます。

「お客様に伝わるページ」を作ることを最優先してください。

「ページをキレイに作る」「かわいく作る」ことは**「お客様に伝わるページ」**を作ることができたあとに、初めて手をつけてください。

「お客様に伝わるページ」を作るよりも先に「キレイに作る」「かわいく作る」ことに手をつけるということは、自ら「売れないページ」をせっせと作っているということになってしまいます。

3-1.「売れるページ」の作り方

「**伝わるページ**」=「**売れるページ**」であることはわかりました。

それでは、どうすれば**伝わる**のでしょうか？

「伝わるページ」作りの具体例をあげてみます。

このように写真を上手に使うことで、「**伝わるページ**」つまりは**「売れるページ」**を作ることができます。

例であげたページは画像を使うことで、キレイに仕上げていますが、キレイに作る必要はありません。

キレイに作ることよりも**「伝わるページ」**を作ることを最優先してください。

お客様に伝えるべきことは

「通販サイトであること」

「安心できるサイトであること（詐欺サイトではない）」

「商品を買う（使う）メリット」

です。

「ページ作り」は、このことを「**お客様に伝える**」ことに注力してください。

※注意点として、「**安心できるサイトであること**」を伝えるために『詐欺サイトではありません』『悪徳サイトではありません』と記述することは逆効果です。マイナスイメージを誘う言葉は極力使わないようにしましょう。

4章．集客する

ここまでで、「**商品選び**」「**ページ作り**」のノウハウを知ることができました。

この章では3ポイントの最後の要素である**「集客」**について解説します。

今までクリアしてきた「**商品選び**」「**ページ作り**」を無駄にしないためには、この**「集客」**を頑張ることができるか、できないかにかかっています。

少し復習します。

3ポイントの時間配分はどうするべきだったでしょうか？

「商品選び」「ページ作り」「集客」

4　　2　　4

そうです。集客には自分の時間の4割を注がなければなりません。

ページを作り終わったからといって安心せずに、「**ページ作り**」の2倍の時間を**「集客」**に注ぎます。

これさえできれば、あとは**「売れる」**だけです。

4-1.「売れる集客」のしかた

それでは、具体的にどうやって集客すれば良いのか解説します。

集客には**「キーワード広告」と「SEO」**を利用します。

どちらも重要な集客手段ですが、このスタートアップパック内では「キーワード広告」について主に解説します。

※下図の赤枠の部分がキーワード広告です。誰でも簡単にここに広告を表示させることができます。

キーワード広告を使うために、キーワード広告のサービスに登録します。

「Yahoo! リスティング広告」というサービスです。

「Yahoo! リスティング広告」に登録することで、前ページ図のようにYahoo!の検索結果に広告を出すことができます。

でも、こんなところに広告を出したら、数百万円、最低でも数十万円かかるのでは、と思うと思います。

しかし、実は**3,000 円から広告出稿できます。**

1 回飲みに行くのを我慢すれば、外食を数回我慢すれば、誰でも出せる金額です。

3,000 円の広告費で、5,000 円の利益を出すことができれば、

「5,000 円」―「3,000 円」＝「2,000 円」の利益となります。

成功している方々は「Yahoo! リスティング広告」を利用しているのです。

「なにもしないでもサイトさえ作れば、勝手にお客様は集まってくる。」

これは、あり得ませんよね。

太平洋のど真ん中の無人島でお店を開いているようなものです。これでは、いつかは必ず潰れてしまいます。

そこで、Yahoo! リスティング広告に広告を出稿するのです。「Yahoo! リスティング広告に広告を出稿する」ことは、銀座でお店を開くようなものです。

「太平洋のど真ん中の無人島にお店を開く」ことと、「銀座でお店を開く」こと、**「銀座でお店を開く」方が稼ぐことができる**のは明らかです。

Yahoo! リスティング広告を利用するためには、1 回飲みに行くことを我慢すれば、いいだけです。

「1 回飲みに行くことくらいなら、我慢できる」と思った方は、本書を読み終わったらすぐに**「Yahoo! リスティング広告」**と検索し、その日のうちに広告出稿をしてください。

「商品選び」「ページ作り」を終わらせて、**「集客（広告出稿）」**まで辿り着くまでに必要な時間は最短で 2 時間程度です。

「明日やろう」ではダメです。**「Yahoo! リスティング広告」**についてひたすら調べるだけでも構いません。

今「行動」を起こさないと、ずるずると「今日は疲れたから、明日やろう」がずっと続くことになってしまいます。

5章．100万円売るまでの道のり

5-1．100万円売るためには

「スタートアップパックβ版」を最後まで読んでいただきまして、ありがとうございます。この「5章．100 万円売るまでの道のり」を読んでいる方はもう既に**「成功への道」**を確実に進んでいます。

継続して実行し続けることが、成功への 1 番の近道です。ショップを運営していると、売れる時期、売れない時期が必ずあります。一喜一憂せずに、実行し続けることが大切です。

「(本書を）読んでいる途中で、電話がかかってきて読むのをやめた」

「いつも見ているテレビ番組が始まったから、1度読むのをストップして、そのまま読み直さなかった」

みなさんはこのような方々より既に1歩抜き出たことになります。

さらに次に１歩抜き出る方法は、簡単です。

本書を読み終わったら、そのままパソコンに向かい、「**Yahoo! リスティング広告」と検索すること、『もしもドロップシッピング』にログインし、「売れる商品」を探すこと**です。

これだけで、さらにもう１歩抜き出ることができます。

もっと抜き出ている方は、本書を読み終わってから数時間後には**「売れて」**います。

「売れている」方はなにか特別なことをしているわけではありません。

「やるべきことをやっている」だけです。そして、「**やるべきこと**」は本書内にすべて書かれています。

「やるか」「やらないか」はあなた自身です。

では、みなさんがドロップシッピングを楽しみ、売れることをお祈りしています。

「継続して運営し続けること」が最短の成功への道です。

※Yahoo! リスティング広告に出稿する際の注意点

Yahoo! リスティング広告は、Yahoo! JAPAN が提供する広告サービスです。もしもドロップシッピングは無料でご利用いただけますが、Yahoo! リスティング広告を利用し、集客する際には広告費用がかかりますので、Yahoo! リスティング広告へ登録する際に、Yahoo! リスティング広告の利用規約、サービス説明をよくご確認ください。

巻末特典.「売れない原因はどこにある？」

「本書に書いてあることを実践したのに、売れない」

「なんで売れないのかわからない」方へ

ドロップシッピングは**「商品選び」「ページ作り」「集客」**がすべてです。

売れない原因がどこにあるのかを探しましょう。

「売れる商品」を見つけることができていないのか。

「伝わるページ」を作ることができていないのか。

「集客」ができていないのか。

売れない原因は必ずこのどこかにあります。

「売れる商品」を見つけることができないことを解決することは簡単です。２章で解説したように『もしもドロップシッピング』管理画面の「ヒット実績あり」商品を取り扱いましょう。

次に、**「伝わるページ」**を作ることができていないのであれば、家族・知人にサイトを客観的な視点で見てもらいましょう。どこが問題なのかが見えてくるはずです。

「集客」ができていないのであれば、「Yahoo!リスティング広告」のキーワード広告をひたすら実践しましょう。

キーワード広告で上手に集客するためには、経験が必要です。どんな広告文を作ればいいのか、どんなキーワードで広告出稿すればいいのか、経験を積めば積むほど、上手にできるようになります。

「売れない原因」がどこなのかを探して、その原因を解決すれば必ず売れます。まずは、「売れない原因」を探すことから始めましょう。

「売れない原因」を見つけることができないのであれば、**「商品選び」「ページ作り」「集客」**を１つ１つ見直していきましょう。

必ずどこかに「売れない原因」が隠れています。