

# ズラしの視点セミナー

～ライバル不在のブルーオーシャンへ～

# キーワードを色々と調べてみるけど・・・

- ❶ 上位表示できるキーワードをキーワードセミナーで習った通りに探してみるけど・・・
- ❷ 正直、ライバルが弱そうな市場があまり見つからない。
- ❸ ライバルのサイトやブログのキーワードがちゃんと選定されているし、コンテンツも質が高い。正直、資産化ブログを作ったとしても、勝てる気がしない。。。
- ❹ そんな時にオススメのするのが「ズラシ」である

# ズラすとは・・・

- ❶ 直線的な販売路線ではなく、異なった切り口から販売促進をしていく戦略
- ❷ このような戦略をとることによって、ライバル不在のブルーオーシャンの領域を確保できる
- ❸ レッドオーシャンになっている市場は、基本的アフィリエイト商品などの直接的に売れる商品がある市場である。逆に言えば、アフィリエイト商品などがない市場はライバル不在のガラ空き市場、つまりブルーオーシャンの市場である場合が非常に多い

# ズラしの具体例 その1

- ❶ 男向けに恋愛教材を売っていきたい。けど、恋愛市場はライバルが多い
- ❷ そんな時に「メンズのファッションのブログ」を立ち上げる
- ❸ ファッションに興味がある人は外見を気にしている人が多く、外見をよくしたい大きな理由として、女の子にモテたいという心理がある
- ❹ なので、メンズのファッションサイトを立ち上げて、そのブログ内に、恋愛教材の紹介していくと売れていく傾向が高い(というか、実際にコラボして売っている人がいる)

# ズラしの具体例 その2

- ④ 肝臓に良いサプリメントを売っていきたい
- ④ 「お酒に関すること特化したブログ」を作成していく
- ④ お酒のブログに来る人はお酒に興味がある人が来る、そして、よくお酒を飲む人が相対的に多い。
- ④ そのことから「お酒に関すること特化したブログ」を作成して、肝臓に良いサプリメント勧めることによって、肝臓を守れたり、二日酔いになりづらいことを訴求していけば、商品が売れる

# ズラしの具体例 その3

- ❶ 「モテるキスの仕方、嫌われないキスの仕方」というテーマのブログを作っていく
- ❷ そのブログ内で「口臭サプリ」を売っていく
- ❸ キスをするという前提条件で口臭があるといくらキスのテクニックが上手くとも速攻で相手から嫌われる。また、自分の口臭には気づきにくいということを相手に理解してもらう
- ❹ 相手から嫌われることが恐怖となり、結果的に口臭サプリが売れていく

# ズラシの意味が 理解できましたでしょうか？

- ❶ ダイエットをブログを作って、ダイエットサプリを売る・・・という風に直線的な売り方をしないのがズラシ
- ❷ で、このズラシを利用することによって、ライバル不在の市場でブログを立ち上げて独り勝ちすることができる
- ❸ また、ライバルが参入してこないからこそ、何年たってもずっとブログや記事が上位表示され続けて、全く更新しなくても稼ぎ続けることができる
- ❹ つまり、より資産化しやすくなる

# ズラしの市場を見つける練習

- ❶ 連想ゲームをすること
- ❷ 例えば、口臭がある→こんな人とキスしたくない→だって嫌われるから→じゃキスの専門のブログ作れば良いのでは？
- ❸ 肝臓のサプリ売りたい→肝臓が疲れる人ってどんな人いるだろう？→やっぱりお酒飲みすぎだよな→では、お酒に特化したブログを作れば良いのではないか？
- ❹ このように連想していくと市場が見つかっていく。
- ❺ 最初からは思い浮かばない。日頃から練習である