



Matt's BUDDY

ELEMENTARY 7
フリーから儲ける



Matt's BUDDY

キャッシュポイント スライドの集大成 フリーミアム



Matt's BUDDY

フリーミアムとは？

- フリーミアムのビジネスモデルは、2006年3月23日、ベンチャー投資家のフレッド・ウィルソン（Fred Wilson）により明確に示された[4]。
- "Give your service away for free, possibly ad supported but maybe not, acquire a lot of customers very efficiently through word of mouth, referral networks, organic search marketing, etc., then offer premium priced value added services or an enhanced version of your service to your customer base."（「サービスを無料で提供し、場合によっては広告収入で支え、口コミ、紹介ネットワーク、有機的な検索マーケティングなどで非常に効率的に多数の顧客を獲得し、そして、顧客基盤に対して付加価値サービスや強化版サービスを割増価格で提供する事。」） - Wikipedia



Matt's BUDDY

キャッシュポイントスライド

- キャッシュポイントスライドのスキルが無料提供から儲けることを実現する。
- 特定商品の何を無料で提供するのか検討する。
- 特定商品の何を有料で提供するのか検討する。
- 無料提供を入り口としバックエンドで有料提供するセールスファンネルを構築する。



Matt's BUDDY

フリーミアム事例 1

- 無料レポート
- 無料レポートを提供し、その後当該レポートの再配布権利や PLR ライセンス等を有償オファーする。
- 例えば、リスト獲得後に OTO として有償オファーをすれば最悪リスト構築することもできる。
- 例えば、無料ダウンロードするためにソーシャルメディアへのシェアを条件とすればバイラル効果を生むこともできる。



Matt's BUDDY

フリーミアム事例 2

- 無料お試し
- ASP 型サービスを一定期間無料で提供し、その後有償アップグレードをオファーする。
- 無料メンバー登録を最初に行うのでリスト構築することもできる。



Matt's BUDDY

最後の考察

- 無料から儲けるにはキャッシュポイントスライドを駆使して何を無料で提供するのか、何を有償でオファーするのか決めファンネルを構築する。
- デジタル商品はコストゼロなのでフリーミアムとの相性が良い。
- リスト構築の仕組みを組み込むことで今すぐ商品が売れなくてもさらにオファーを継続することができる。