

第14回：お客さんの意識の3段階

コミュニティの話。

上下をつけるのは良くない。

集め方が全く違う。

コピーの本でもそれぞれアプローチ方法が違う。

精神的貴族層

大衆層

超情弱層

精神的族層

セルフイメージ、ステージが高い。

ログリスオブソグリージュ。

高貴であるがゆえの責任感。

そういう意識を持っている。

世の中のためにこういうことしたいとか。

大衆層

ほとんどのコピーはここに向けられている。

ここがボリュームゾーン。

超情弱層

一部のコピー本はここについて書かれている。

昔はこの層が多かった。

大衆層には、

貴族風の大衆層もいる。

例えば、下品なコピーでくる人は、

超情弱層。

大衆層は反応しない。

三番だけ別種。

一番と二番はグラデーション。

3種だけ、
嘘だってものは平気で飛び込む。

一発逆転、魔法のアイテム、最低ラインの保証

大衆層も響くが。

一発逆転は、シンデレラストーリー。
こんなひどかった自分が一瞬で、億万長者になりました。的な。

シンデレラは、
努力せずに成り上がっただけで成功した。

闇のエネルギーに火を付けるイメージ。

最低ラインの保証も、
おじいちゃんがとか、こんな自分がとか。

超情弱層に、返金保証をつけたらやばい。
返金率が異常に高くなる。返金するつもりで申し込む人もいる。

三番を狙わずに、返金保障は付けたらいい。

若い人はいない。バブル世代が多い。
1回バブルを経験してるから、一瞬で億万長者になるとか。
そういうのがまたくると思っている。

仮想通貨とかでも、
稼げたら、急にモチベがなくなる。

若い層でも増えるかも。

明らかにおかしい層。

それを狙っているコピーの本もある。

とにかく最底辺層を狙えと言われていた。
ボリュームゾーンを狙って、教育すれば、意識が高い人が集まるでしょって。
成約率も上がるし。そういう考え方があった。

でも、うまくいかなかった。

この層は教育できない。

成長したくない。
いかに成長せずに稼ぐかってのを目的としている。
大衆層は可能、まだ成長したいと思っている。

成長欲求0な人に、教育しても、
「いや、そんなことよりも。」ってなる。

不可能だってわかった。

しかも、エネルギーをもらい続けると、権利だと思う。

いい情報を発信し続けて、やめると、
不満を持ったりする、クレームを入れたり、

権利を奪われた感覚になる。

潜在意識で、権利だと思う。

サポートしてもうまくいかない。
なんでこれだけやってくれたのに、裏切るんですか？みたい。

成長しないままお金を稼ぐと、不幸になる。
よっぽどショッキングなことで改心しないといけない。

コミュニティを作りたかったら、

絶対に狙ってはいけない。

物販ならいいけど、
物販はノウハウ的に反応するし、
サポートしないならオッケー。

考え方に決定的な違いがある。

福沢諭吉が、
「天は人の上に人は作らず、人の下に人を作らず」は嘘。

そのあとに、いえり、がある。

そういうけど、違うよね。
平等なわけじゃないよねって。

これは引用しているだけ。

なんの差があるの？
それは、学んだ人だけ。

そういう意味では平等。
努力すれば、上に行けるんだから。

平等についての考え方が違う。

精神的貴族層は、
努力した人が一番得できる。って。

超情弱層は、
最低辺が救済されるべきだ。って。
これが平等だ、真の平等だ。

コミュニティを運営するにあたっては、
前者を優遇すべき。努力してる人、勢いがある人、うまくいっている人。

一番ダメなやつを救済するのはダメ。

千と千尋の真っ黒すけが、
一人を助けたら、みんなやらなくなる。

全員ダメになった。

超情弱層は、
これこそ、平等だと思っている。

だめなやつこそ救済されるべき。
コミュニティをやるなら、全員成功させるべきでしょって。

精神的貴族層はそれがない。
不平等こそが、真の平等だって思っている。

これがわかっていたら、
どんなレターを書けば、どんな人が来るかわかっている。

超情弱層のレターは、
一番ダメなやつは必ず救済される！
って言えば、反応が取れる。

精神的貴族層は、反応しない、嘘だと思っている、離れていく。
そんなコミュニティは存在しないって気づいている。

こういう違いがある。

大衆層も含めた情弱は9割情弱。ほとんど。

オルテガは、
貴族と大衆と分けている。

大衆の反逆で、
いかに大衆はバカかを書いている。

大衆には、
貴族風の大衆層がいる。

勉強好きだけど、何も行動しない、
いろんなコミュニティに入って、分析して、批判だけする。
何も行動しない。

うまくいったらいいお客さんになる。
悪い方向に行くと、批判的になる。

知的欲求がある。

こういう人は、
強い選民思想、自己重要感。
選民思想的な自己重要感。

あなたは賢い人ですよって、
知的なテイストが受ける。

ねじれの人が多い。
特別感のあるコミュニティがいいと思っている。

勉強好きだけど行動しない。

コミュニティを作るにあたって、
何にお金を払っているかがそれぞれ違う。

超情弱は、
確実な成功に対してお金を払う。契約。
確実な成功との等価交換。

絶対に成功させてくれるんですね、じゃあ払います。

貴族風な大衆は、
知識に対して、自分は貴族の一員だって実感に対して払う。

そのコミュニティにいるだけで実感がある、
上のステージだと実感したい、そういう自己重要感が満たされる。

この層を集めたいのであれば、
行動させるように促す。

大衆層、
純粋にチャンス。

成功する機会に対する投資、それに必要な関係性。

精神的貴族層（本当の意味では全員）は、
そのストーリー、世界観に感じたくて。

コミュニティは3つある。

オープンは自動化できる、
ここに参加する人はストーリーを消費しよう。
入場料。コミュニティの参加権利。
きっかけは、商品が欲しい、ノウハウが欲しい。
本当はストーリーに対して。

コアコミュニティは、
さらにvipルームに対して、
ストーリーに密に参加したい、感じたい。

アイデアは、ストーリーの原型を作る側。
参加するというよりはいつの間にかいる。

どういう人が行けるかというと、
自分はすでにそこにいる人間だってセルフイメージを持っている人。

みんな、ストーリーの登場人物になりたいと思っている。

そのストーリーの関係性にお金を払っている。

いい映画とかも、
その映画の一員と参加して、みていたい。

本当は、そういうものにお金を払いたいけど、

しかし、形ある何か、ノウハウ、確実な成功とかがないと踏み出せない。

これが必要なのは、精神的貴族層。
純粋にストーリーにお金を払える。

多くの人は、ストーリーを何かに乗せる。
結果、ツール、ノウハウなど。

広めるべきは、
ストーリーや理念。

商品、ノウハウ、は入れ物、モノザネ、乗り物に過ぎない。

だから、形あるものを提供する。

そういうマインドセットしとく。

本当はストーリーにお金を払いたいけど、
そのためにちゃんと世界観やストーリーを作って、魅力的にし、提供するけど、
形式上、何か物を交換する。

実際は、ストーリーに対して払う。

コミュニティを作ることは、ストーリーの共有。
だから、超情弱層はストーリーに興味がなく、物やノウハウにしか興味がないから、
集めてもコミュニティができない、なり得ない。

集めても、ただのグループ。

コミュニティとグループは違う。
ゲーム好き、~~好きは、グループ。
コミュニティは、共通の理想の世界が必要。

それがあから、そこの理想に向かって、ストーリーが生まれる。
ストーリーを共有するためには共通のゴールが必要。

じゃないと共通のストーリーは作り得ない。

ゴールはそれぞれでもいい。
ワンピース。

グランドラインを一周すれば、それぞれが達成される。

コミュニティは生命体として考えた方がいい。
見立て。生きてるんだって思う、臨場感を高くする。

コミュニティは形がないけど、
いかに生命体と見立てができるか、確信できるか。
それが大事。