

Wakablog College 高単価コンテンツ設計 マニュアル

自動化ビジネス構築支援 - 無料特典パック②

本マニュアルは、Wakablog Collegeにて自動化ビジネスを始める方向けに作成された特別資料です。多くの初心者が陥りがちな「労働集約型の低単価ビジネス」から脱却し、利益率の高い持続可能なビジネスモデルを構築するための具体的な設計図を提供します。本資料を活用し、価格競争に巻き込まれない「独自の高単価ポジション」を確立してください。

1. 利益率75%以上を狙う価格設定シミュレーション

利益率重視の重要性

自動化ビジネスにおいて最も重要な指標は「売上」ではなく「利益率」です。在庫リスクが低いデジタルコンテンツビジネスであっても、広告費やシステム利用料を考慮すると、手元に残る利益が圧迫されることがあります。75%以上の利益率を確保することで、キャッシュフローが安定し、次の事業投資が可能になります。

価格設定シミュレーション表

以下は、販売価格5万円の商品と30万円の商品を販売した場合の比較シミュレーションです。（月間販売数10本と仮定）

項目	Aパターン（中単価）	Bパターン（高単価）
販売価格	50,000円	300,000円
販売本数（月）	10本	10本
売上高	500,000円	3,000,000円
決済手数料（3.6%）	18,000円	108,000円
広告宣伝費（CPA目安）	100,000円（1件1万）	300,000円（1件3万）
システム維持費	20,000円	20,000円
外注費・サポート費	50,000円	200,000円
経費合計	188,000円	628,000円

項目	Aパターン（中単価）	Bパターン（高単価）
営業利益	312,000円	2,372,000円
利益率	62.4%	79.1%

Point: 高単価商品は、1件あたりの獲得コスト（CPA）が高くなっても、圧倒的な利益額でカバーできます。また、サポート費を手厚くしても利益率75%以上を維持しやすくなります。

Excel/Spreadsheetでの管理推奨項目

自社で計算シートを作成する際は、以下の項目を必ず列に含めてください。

- 固定費：サーバー代、メルマガスタンド代、ツール利用料
- 変動費：決済手数料、アフィリエイト報酬、広告費
- 損益分岐点（BEP）：赤字にならない最低販売本数

2. 商品アイデア50選（初心者～中級者向け）

専門知識がなくても参入しやすい、自動化と親和性の高いジャンル別アイデアリストです。

デジタルコンテンツ（情報商材） - 10選

1. 業務効率化マニュアル：特定職種の時短テクニック集
2. テンプレート集：デザイン、契約書、プレゼン資料の雛形
3. 資格試験対策ノート：合格者の学習ロードマップと暗記シート
4. ダイエットレシピブック：成分計算済み1ヶ月献立表
5. 節税・確定申告ガイド：フリーランス向け経費処理マニュアル
6. 子供の教育教材：自宅学習用プリント素材セット
7. 恋愛攻略テキスト：マッチングアプリのプロフィール添削事例集
8. 旅行プランニング：穴場スポット完全ガイドマップ
9. 語学学習フレーズ集：場面別・即戦力音声ファイル付き
10. 資産運用ポートフォリオ：初心者向けNISA/iDeCo開始ガイド

コンサルティング・コーチング - 10選

1. SNS運用コンサル：インスタグラム/Twitterのフォロワー増加指導

2. キャリア相談：転職活動・職務経歴書添削コーチング
3. パーソナルトレーニング：オンライン食事指導&運動メニュー作成
4. 起業・副業支援：0→1達成までの伴走サポート
5. 片付け・断捨離相談：ZOOMを使った部屋の片付け指導
6. ファッションスタイリング：オンライン骨格診断・買い物同行
7. メンタルヘルスケア：ストレスマネジメント・カウンセリング
8. スピーキング指導：プレゼン・スピーチの話し方特訓
9. Web制作サポート：WordPressブログ立ち上げマンツーマン指導
10. 占い・鑑定：四柱推命やタロットによる運勢鑑定セッション

自動化ツール・テンプレート - 10選

1. 家計簿スプレッドシート：自動集計機能付きExcel家計簿
2. Notionタスク管理パック：プロジェクト管理用オールインワンページ
3. Canvaデザイン素材：インスタ投稿用テンプレート100選
4. LINE構築テンプレート：Lステップ等のシナリオ設計図
5. 動画編集プリセット：Premiere Pro用テロップ・エフェクト集
6. GAS自動化スクリプト：メール自動返信・請求書発行プログラム
7. ChatGPTプロンプト集：業務別・高精度プロンプト辞書
8. Shopifyテーマ設定ガイド：ECサイト構築用コードスニペット
9. 在庫管理表：せどり・物販向け利益計算シート
10. SEOキーワードリスト：ジャンル別・競合調査済みキーワード集

教育講座（オンラインコース） - 10選

1. プログラミング入門講座：HTML/CSS/JSの基礎動画コース
2. 動画編集マスター講座：YouTube編集案件獲得までの全工程
3. Webライティング講座：SEO記事作成・取材テクニック
4. ハンドメイド作家養成：作品制作からミネ販売までの手順
5. 写真撮影・レタッチ講座：スマホ/一眼レフでの撮影テクニック
6. 投資・トレード講座：テクニカル分析基礎コース
7. ヨガ・ピラティス講座：毎日15分の自宅レッスン動画
8. アフィリエイト講座：ブログ収益化の仕組み構築

9. ネイル・メイク講座：セルフ美容テクニック習得コース
10. 子育て・育児講座：年齢別・子供の才能を伸ばす接し方

サブスクリプション・会員制 - 10選

1. 限定オンラインサロン：同業者との交流・情報交換コミュニティ
2. 月刊ニュースレター：業界最新トレンド解説レポート配信
3. 素材定期便：毎月追加されるイラスト・写真素材使い放題
4. 質問し放題サービス：チャットワーク等での無制限Q&A
5. Webサイト保守管理：月額制のWordPress更新・バックアップ代行
6. 定期カウンセリング：月1回のメンタリング・目標振り返り
7. VIP会員権：セミナー優先参加権・特別割引パス
8. 読書会コミュニティ：毎月の課題図書ディスカッション
9. 朝活グループ：毎朝のZOOM作業会・目標宣言
10. ツール利用権：独自開発ツールの月額利用ライセンス

3. アップセル・クロスセル設計テンプレート

顧客単価（LTV）を最大化するためには、商品の一つ売って終わりではなく、次の提案を用意しておく必要があります。

基本戦略

- アップセル：購入商品の上位版や高機能版を提案する。（例：一般席→プレミアム席）
- クロスセル：関連商品をセットで提案する。（例：ハンバーガー＋ポテト）

設計テンプレート

フェーズ	商品タイプ	価格帯目安	役割・目的
1. 集客商品 (フロントエンド)	・低価格コンテンツ ・体験セッション ・書籍・PDFレポート	無料 ～ 5,000円	見込み客のリスト獲得と、信頼関係の構築。まずは財布を開いてもらうハードルを下げる。

フェーズ	商品タイプ	価格帯 目安	役割・目的
2. 本命商品 (バックエンド)	<ul style="list-style-type: none"> ・本講座 ・コンサルティング ・スクール入学 	10万円 ～ 50万円	利益の柱。顧客の課題を根本的に解決するフルパッケージ。
3. アップセル (VIPオファー)	<ul style="list-style-type: none"> ・完全代行プラン ・マンツーマンサポート ・期間延長オプション 	+20万円 ～	本命商品購入直後の「もっと確実に結果を出したい」層へ提案。利益率を跳ね上げる。
4. クロスセル (関連商品)	<ul style="list-style-type: none"> ・関連ツール ・別ジャンルの講座 ・継続会員権 	数千円 ～ 月額制	ついで買いや、本命商品終了後の継続的な接点を維持する。

カスタマージャーニー例

1. 【無料】 「自動化の基礎」 PDFをダウンロード
2. 【低単価】 3,000円の「入門動画セミナー」を購入 (フロントエンド)
3. 【本命】 セミナー参加者に30万円の「構築スクール」をオファー (バックエンド)
4. 【直後】 スクール決済画面で「+10万円で個別コンサル3回追加」を提案 (アップセル)
5. 【後日】 スクール卒業生に「月額5,000円の継続コミュニティ」を案内 (クロスセル)

4. 「安売り卒業」 マインドセットチェックリスト

高単価商品を販売できない最大の原因はスキル不足ではなく、「自分にはそんな価値がない」というメンタルブロックです。以下のリストで自身のマインドセットを確認しましょう。

チェック方法：当てはまる項目にチェックを入れてください。

1. 「高いと売れない」という思い込みを捨てている

解説：価格は「価値の対価」です。安いから買う顧客はクレームも多くなりがちです。

2. 自分の商品が顧客の人生を好転させると確信している

解説：商品への自信のなさは、価格設定にそのまま表れます。

3. 原価（時間給）ではなく、提供価値で価格を決めている

解説：制作にかかった時間ではなく、「顧客が得られる利益・変化」が価格基準です。



4. 無料で情報を出し惜しみしていない

解説：無料情報の質が高いほど、「有料版はもっと凄いはずだ」と信頼され、高単価でも売れます。

5. 「すべての人」に売ろうとしていない

解説：高単価商品は、価値のわかる少数の人のために設計すべきです。

6. 競合の価格を見て、それより安くしようとしていない

解説：価格競争は消耗戦です。独自の付加価値で高値を正当化しましょう。

7. アフターサポートの質を担保する覚悟がある

解説：高単価である理由は「売りっぱなしにしない責任料」でもあります。

8. 断られることを恐れていない

解説：成約率が下がっても、利益額が上がればビジネスは成功です。

9. 自己投資をして、高単価サービスを受けた経験がある

解説：自分が払ったことのない金額を、他人に請求することは心理的に困難です。

10. ビジネスはお金儲けではなく、価値提供だと理解している

解説：お金を受け取ることは、相手に本気で取り組んでもらうためのコミットメントでもあります。

判定結果：

- 8～10個：マインドセット完了。自信を持って高単価商品をリリースしましょう。
- 5～7個：もう一歩です。「なぜその価格なのか」を言語化する練習をしましょう。
- 0～4個：安売り思考が染み付いています。まずは少額でも「値上げ」の成功体験を積みましょう。