

# 今日からできる！ 年収100万アップ術

山口です、

年収を100万円アップする方法を  
お伝えします。

ハッキリ言って簡単すぎて  
拍子抜けするかもしれません。

が、何事も本質はシンプルなんです。

多くの人が難しく考え過ぎるから  
やる前から尻込みしてしまい  
行動できなくなるだけなのです。

まず、年収を上げるなら  
売上げを上げる必要がありますよね？

売上げは下記の3つから構成されています。

- 1, 顧客数
- 2, 購入単価
- 3, 購入頻度

これはアメリカのマーケッター、  
ジェイ・エイブラハムが言ってる有名な内容なんで、  
あなたもご存知のことと思います。

ただ、ビジネス初心者の場合、  
1番の顧客数を増やすことばかりに  
意識を取られがちです。

もちろん、それも一つの手です。

が、新規顧客の一人当たりの単価が低い場合は  
やってもやっても「暖簾に腕押し」状態に  
なってしまいます。

たとえば、新規顧客の単価が1万円の場合だと  
100人に売らないと100万円には届きません。

一つの商品を100人に売るって  
まあまあ大変です。

なので、

## **簡単に年収100万円稼ぐために 高額商品を持っておく**

というのがコツです。

さっきの新規顧客単価が1万円の場合なら  
5万円～10万円程度の高額商品を  
2つ以上持っておきます。

それなら10万円の商品が10人に売れば

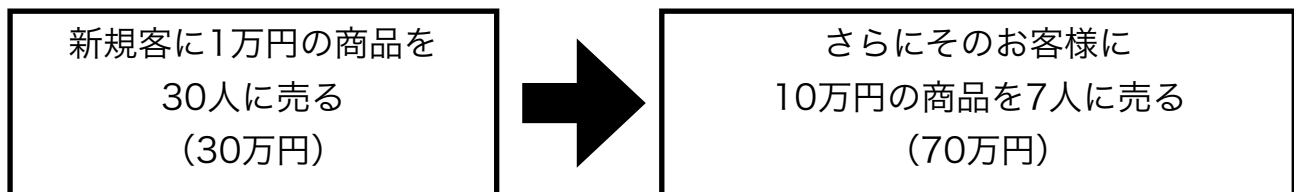
それだけで100万円の売上げはあがります。

100人に売ると10人に売る、  
では、難易度がまったく違います。

僕もZOOMで60万円程度の商品を  
セールスしてますが  
これなら一個売れるだけで  
かなりの売上げになりますよね？

利益ベースで考えても  
年収100万円を達成するのも  
そう難しいことはありません。

この内容を図で表してみると  
こんな感じになります。



ここでは高額商品を10万円にしてますが  
これが15万円なら5人に買ってもらえたら  
100万円は達成です。

マーケッターの神田昌典さんも言っていますが、

「ビジネスは、最初に何を売って、次に何を売るのか？」

ということを考えておかなければなりません。

専門用語で言うと、

- ・最初に売るもの→フロントエンド商品
- ・次に売るもの→バックエンド商品

と言います。

高額なバックエンド商品売るためには  
それなりに頭を捻らないと売れません。

ちゃんと流れを考えておくことが必要ですし  
ちゃんとセールスすることも必要です。

セールス、と言っても売り込み営業ではなくて、

## **お客様が自然と高額商品を 買いたくなる流れ**

をつくるワケです。

それがマーケティング、と呼ばれる  
ビジネス活動です。

じゃあ、その「自然と高額商品を買いたくなる流れ」を  
どうやって作るか？ということが分かれば  
あなたも年収100万円アップを簡単に達成できるはず。

年収が100万円上がれば色んなことができます。

プライベートで奥さんと可愛い子供と一緒に  
ちょっと豪華な内容で2泊3日ぐらいの  
温泉旅行に行くのもいいですよ。

普段は我慢している洋服を買ったり  
もっと勉強をしたいセミナーに参加したり  
確実に未来への投資も今以上にできるようになります。

人生はお金がすべてではないけど  
お金で広がる可能性もあります。

なので、まずはあなたのやっているビジネスで稼ぐ。

その先のことは、稼いでから考えてみませんか？

まずは今より年収100万円アップできるやり方を  
ウェビナーを開催して直接お話ししようかと思っています。

興味ある方は下記に登録されておいてください。

シークレットなZOOMセミナーに  
ご招待致します。

100万円稼ぐシークレットセミナー先行案内  
<https://maroon-ex.jp/fx47941/1u7j2e>