

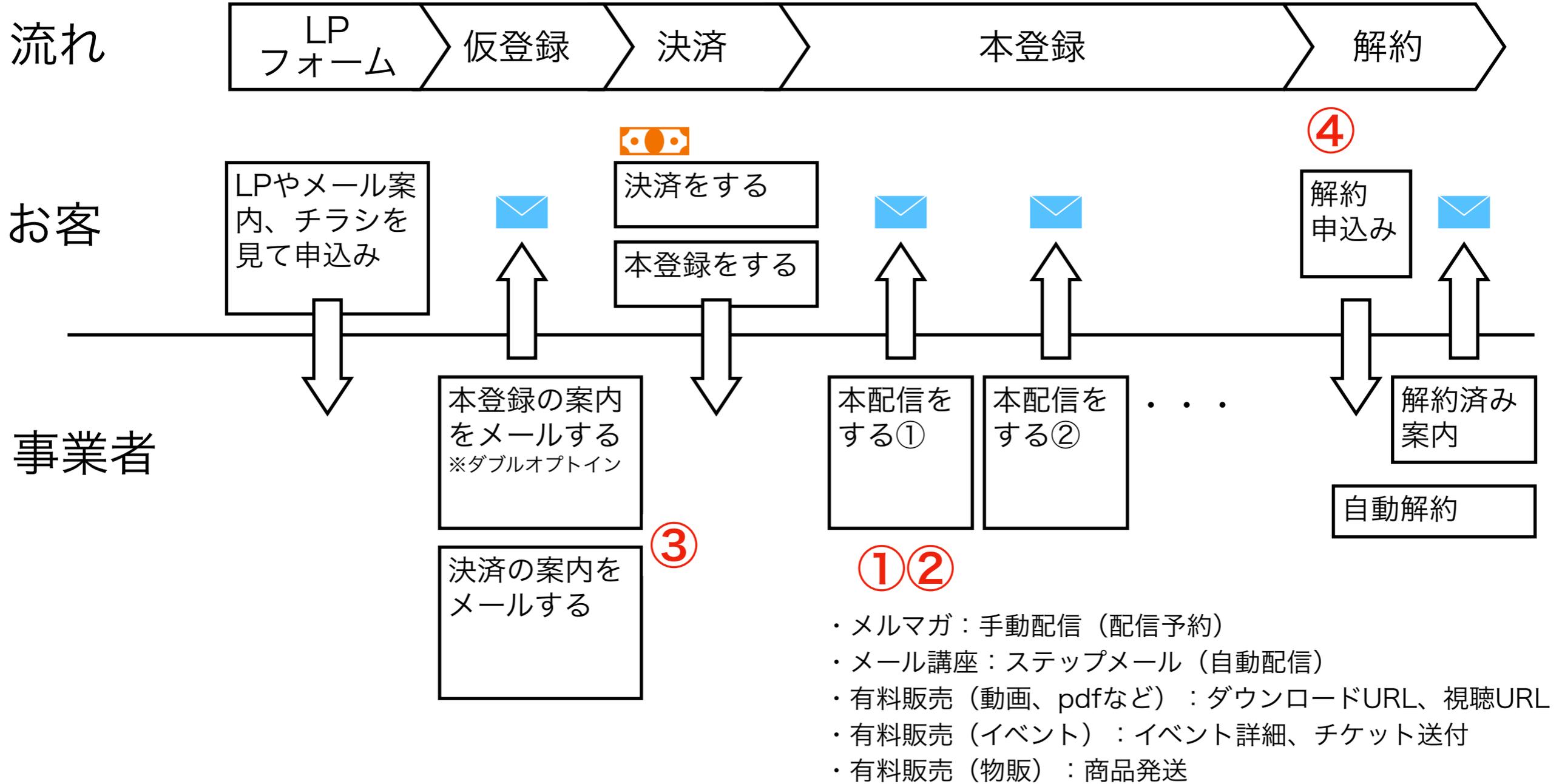
# オンライン 自動販売機の作り方

メール配信スタンドを使って実現する

すえなみ起業&経営スクール：令和6年12月26日

# 自動販売機設計書

## 流れ



# 自動販売機設計書

## チェックリスト

- ① メルマガ or コンテンツ、物販売
- ② コンテンツは？
  - メール
  - PDF
  - 動画
  - イベント
  - 物
- ③ 有料 or 無料（登録のみ）
- ④ 単発 or 定期販売

# 自動販売機設計書

## 設計手順

### ①メルマガ or コンテンツ、物販売

本配信を手動（予約）で行うか、自動で行うかが変わる。メルマガはその時々読者へ伝えたい内容を書くので手動で行う。コンテンツ、物販は決まった内容を送るので自動（ステップメール）で行う。

### ②決済後のコンテンツ、物の配送方法

メール：メール本文にコンテンツを記載する

PDF：ダウンロードURLをメールに記載する

動画：ダウンロード、または視聴URLをメールに記載する（有料の場合はYouTubeではなくvimeoを推奨）

物：発送する

イベント：当日の参加方法を案内、チケットの送付をする

### ③有料 or 無料（登録のみ）

仮登録後の案内が、決済か本登録の案内が変わる。

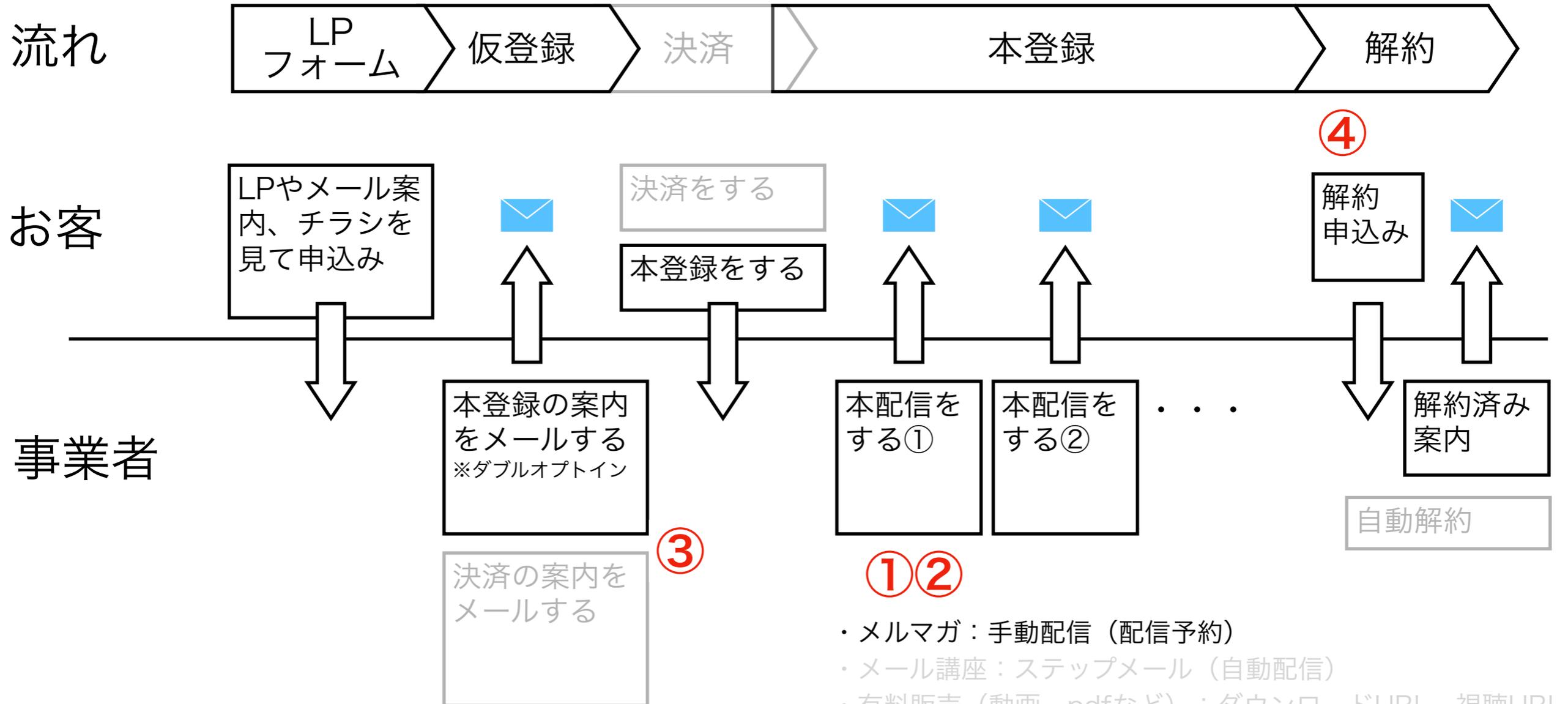
### ④単発 or 定期販売

定期販売の場合は、顧客から解約申込みができるようにしておく必要がある。単発の場合は、商品提供後の案内は迷惑メールになるので基本的にはしない（自動解約する）。

# メルマガ

## 自動販売機 設計例1

- ①メルマガ ②コンテンツはメール ③無料（登録のみ） ④定期販売

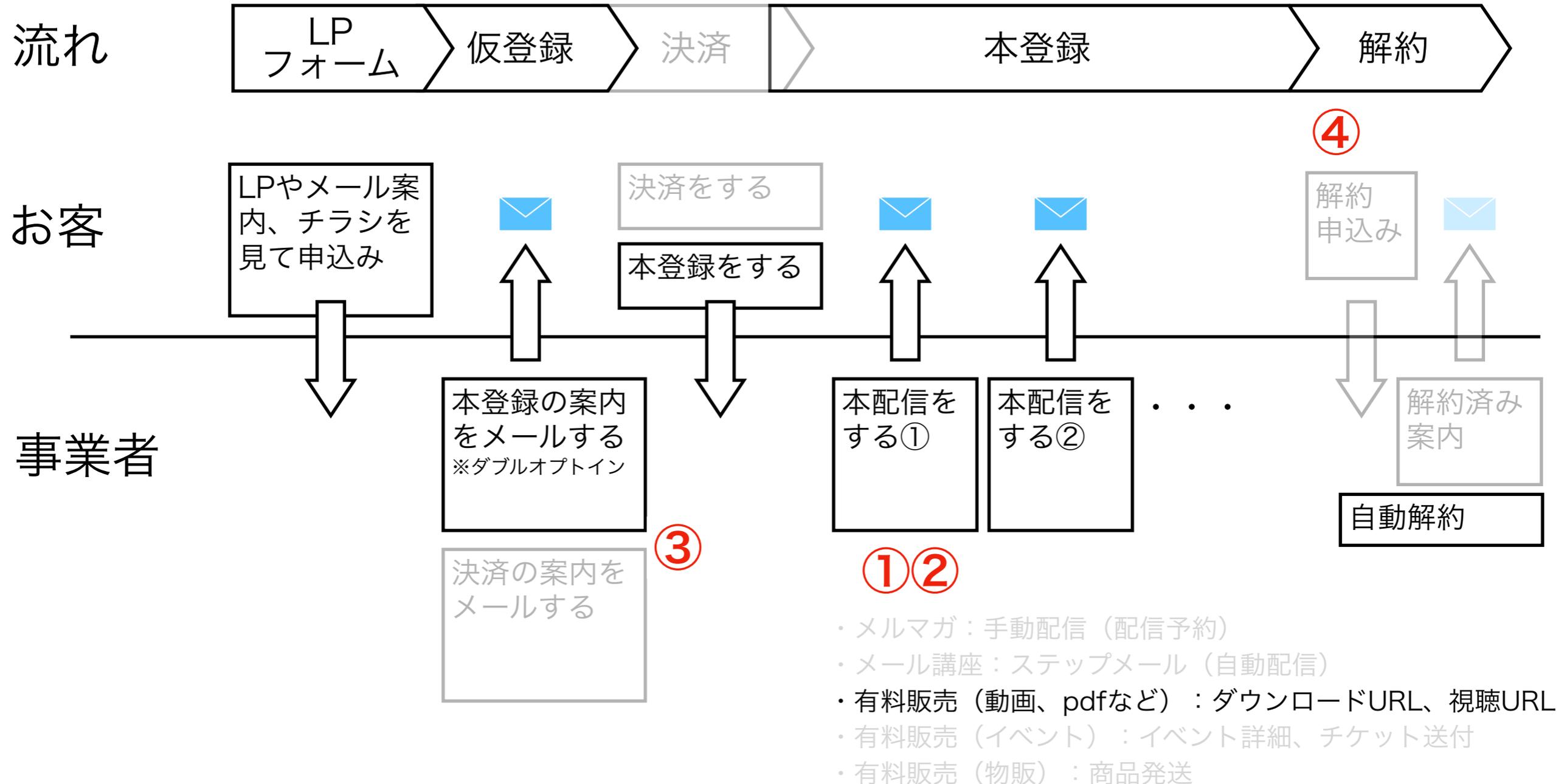


- ・メルマガ：手動配信（配信予約）
- ・メール講座：ステップメール（自動配信）
- ・有料販売（動画、pdfなど）：ダウンロードURL、視聴URL
- ・有料販売（イベント）：イベント詳細、チケット送付
- ・有料販売（物販）：商品発送

# 特典プレゼント

## 自動販売機 設計例2

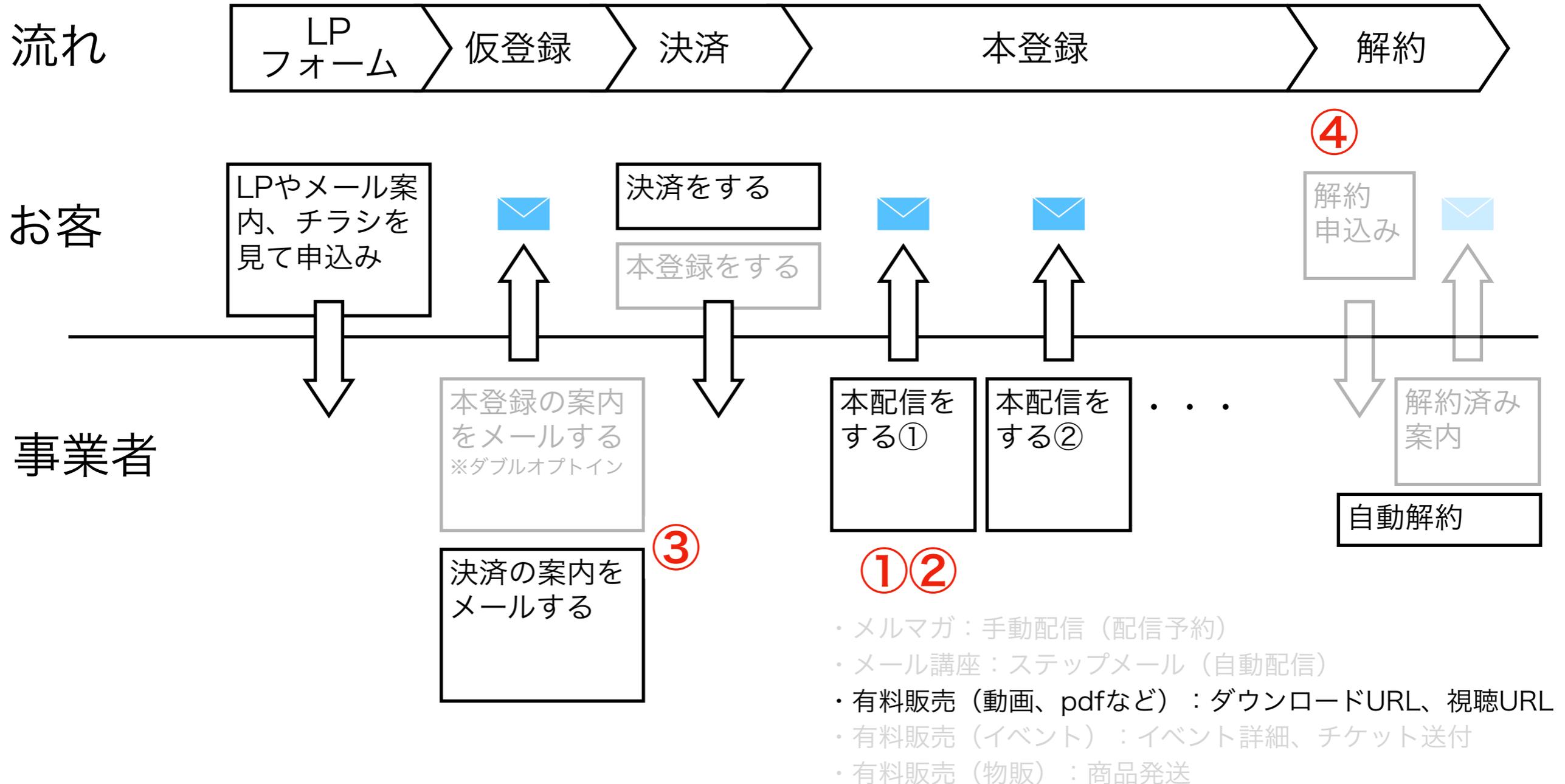
- ①コンテンツ ②コンテンツは動画 ③無料（登録のみ） ④単発



# 動画販売

## 自動販売機 設計例 3

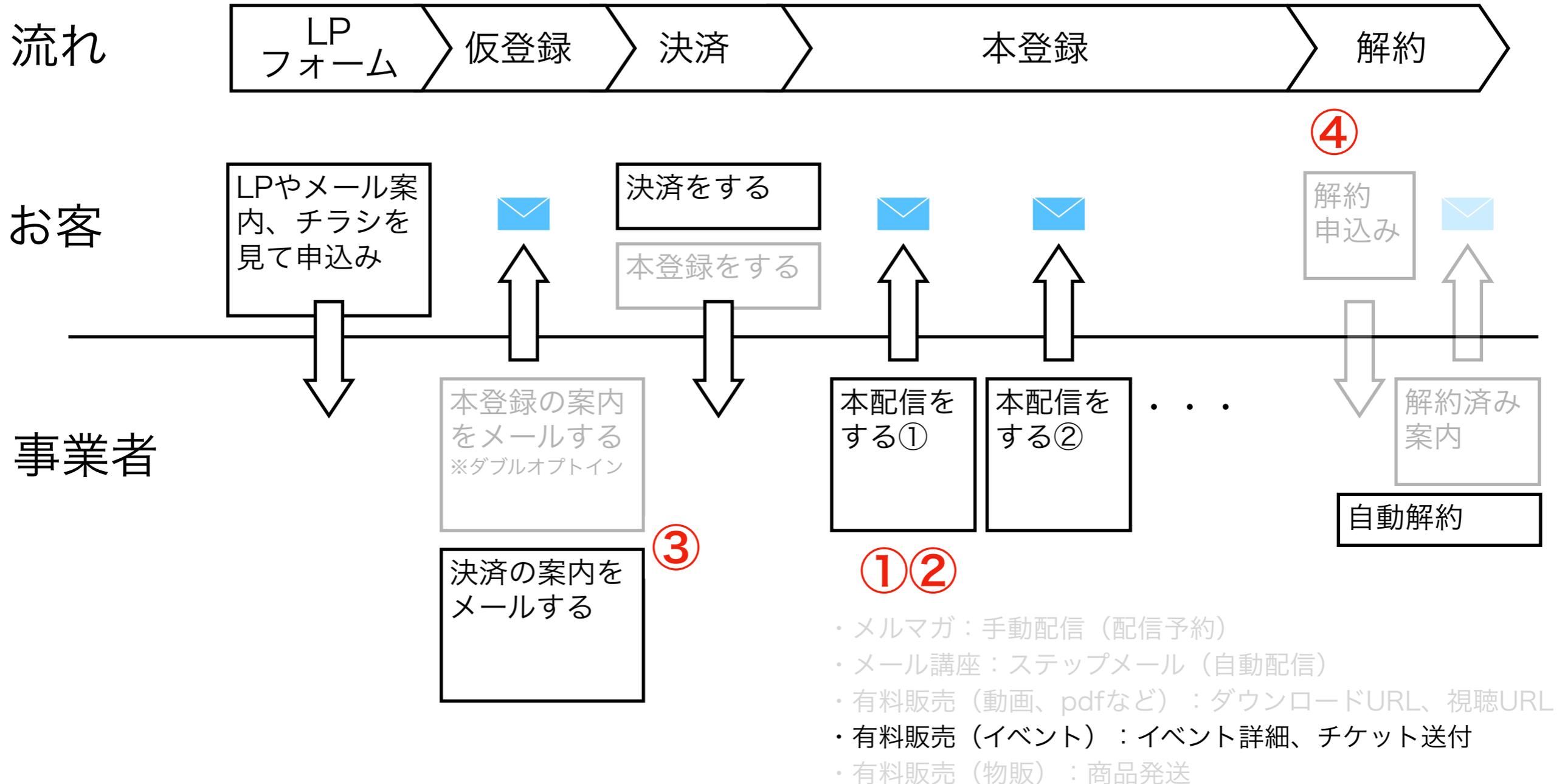
- ①コンテンツ ②コンテンツは動画 ③有料 ④単発



# イベント販売

## 自動販売機 設計例4

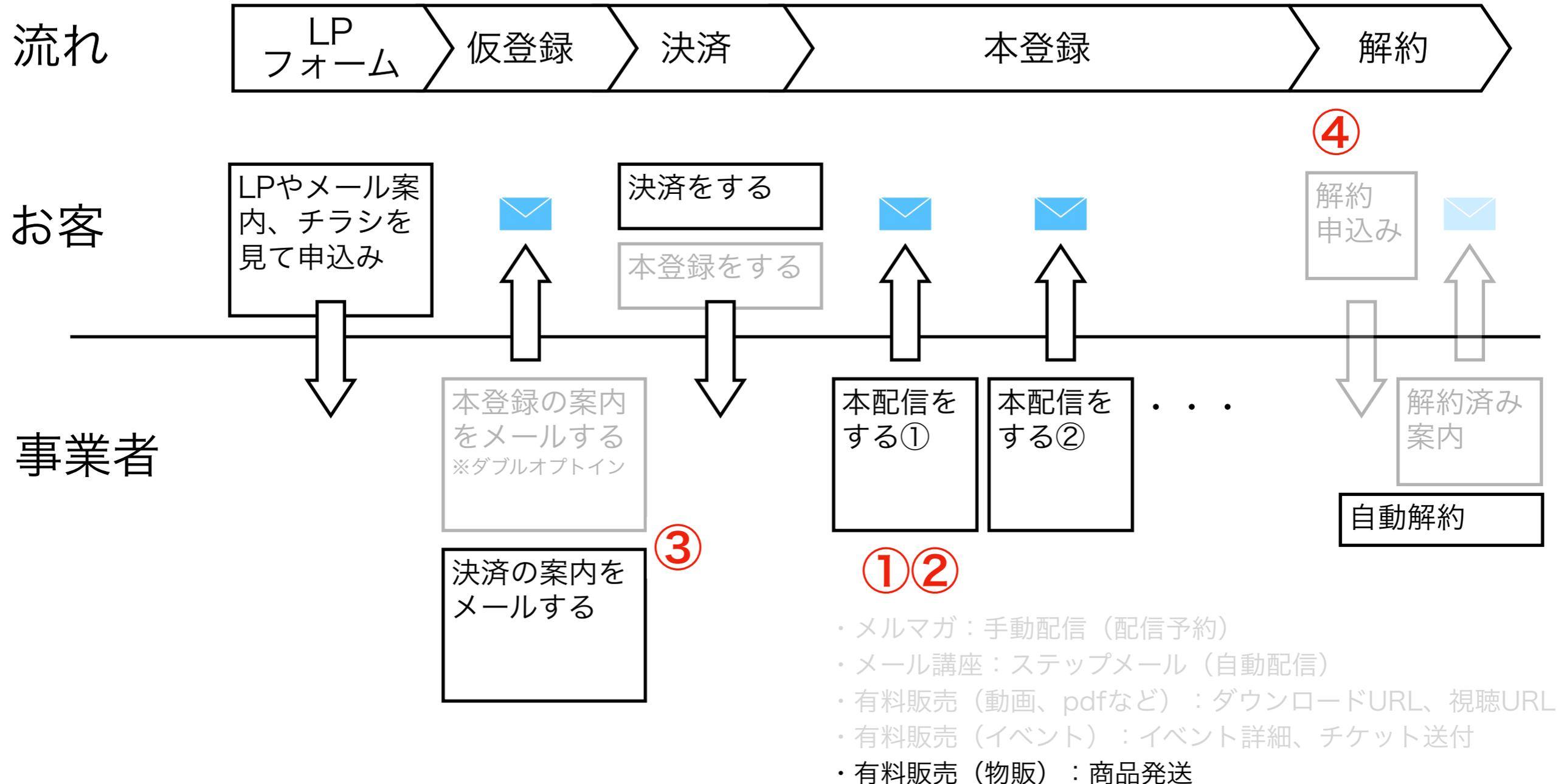
- ①コンテンツ ②コンテンツはイベント ③有料 ④単発



# 物販

## 自動販売機 設計例 5

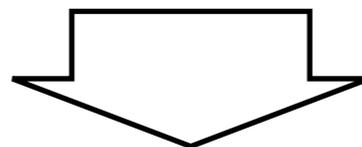
- ①コンテンツ ②コンテンツは物 ③有料 ④単発



# 私が使っているメール配信システムの紹介

## おまけ

- もし、オンライン自動販売機を作りたいのなら、メール配信システム（メルマガスタンド）の利用をご検討ください。
- 注意：まだ提供する商品がきちんと作られていない段階の人は、無理に導入する必要はありません。同じことはGoogleフォームやWordPress、Squareを使うことである程度自動化は可能です。その方が一つ一つ実験しながらできるので、まだ商品や事業が固まっていない段階の人には良いと思います。



- 以下のURLからお申込みされた方限定で、
- 自動販売機設計の助言を一回（30分）無料で行います。
- メールでお問い合わせください。

## オンラインでのビジネス機能

オールインワンメール配信システムMyasp（マイスピー）

<https://myasp-ao.com/l/c/QvTaQSUU/e2MnlZ96>



インターネットでビジネスするなら

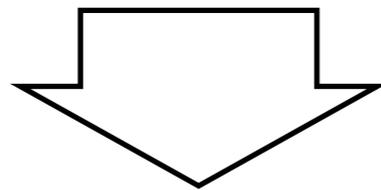
オールインワン配信スタンド



# ビジネスの作り方をゼロから学ぶ

## 起業の教科書解説講座（オンライン動画）

- 主婦、会社員のような普通の人々が、初めて個人事業を始めるために、ビジネスの基礎知識を一通り学びます。
- 実践的なワークが付いているので、見終わった時にはお客さんも社会も自分も豊かになっていくビジネスが形になっています。



- 一ヶ月限定**割引**クーポン
- メールでご案内します。

個人事業主向け起業の教科書解説動画 講座の詳細は以下のURLより

<https://lifedesign.wagamamalive.com/seminarmovie-order/>



文責：すえなみ起業&経営スクール 2024年  
HP： <https://lifedesign.wagamamalive.com/>  
e-mail： [k-suenami@wagamamalive.com](mailto:k-suenami@wagamamalive.com)