

Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る仕組みをつくる-① ※プレゼント付き
はやぶさ2・590号 2023年03月04日(土)

※無料プレゼント付き

%company%

%free1%

%free2%

%name_sama%

■Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る仕組みをつくる

最近巷で噂の無料人工知能の Chat GPT

どれくらいネット営業に使えるのか？

具体的にマーケティングに使用して

効果的なネット営業プロセスの構築法をお伝えいたします

マーケット・クリエーター(MRC) 岩下一智

- ◆第1回 その前に、やるべき事がわかっていますか？
- ◆第2回 AI を使ったファネルとステップの構築法
- ◆第3回 集客の仕組み化
- ◆第4回 動画やLPなどの制作法
- ◆第5回 AI でライティングの合理化を

第1回 その前に、やるべき事がわかっていますか？

目次

- ▼Chat GPT は使えるの？
- ▼Chat GPT をどう捉えるか
- ▼今、何をすべきかがわかる「売上アップ段階モデル」
- ▼今の値段で大丈夫？

■Chat GPT をどう捉えるか

昨年11月の公開以来、人類のアプリ史上最速のスピードで普及している

AI(と言われる)チャットボット「ChatGPT」。

本当に「産業革命」以来の革命なののでしょうか？

そこでビジネスでどれくらい使えるかを確認するため

「ChatGPT」に訊いてみました。

【問】ChatGPT を使ってビジネスを拡大する方法は？

【答】ChatGPT をビジネスの拡大に活用する方法はいくつかあります。

▼カスタマーサポートの改善:

ChatGPT を活用して、顧客からの問い合わせに迅速に対応することができます。
ChatGPT によって自動応答を行うことで、顧客が待たずに返信を受け取ることができ、
カスタマーサポートの改善につながります。

▼マーケティングの強化:

ChatGPT を活用して、マーケティング戦略を強化することができます。
たとえば、ChatGPT を用いて顧客の問題点やニーズを把握し、
それに合わせた商品やサービスを提供することができます。

▼販売促進の支援:

ChatGPT を活用して、顧客に対する販売促進を行うことができます。
たとえば、ChatGPT を用いてクーポンや割引情報を配信することができます。
また、ChatGPT を用いて顧客の購入履歴や嗜好を分析し、
ターゲットとなる顧客に対してタイムリーな情報を提供することができます。

▼オンラインコミュニケーションの強化:

ChatGPT を活用して、顧客とのオンラインコミュニケーションを強化することができます。
たとえば、ChatGPT を用いてチャットボットや FAQ を提供することで、
顧客の不安や疑問を解消し、コミュニケーションの円滑化につながります。

▼業務の自動化:

ChatGPT を活用して、業務の自動化を行うことができます。
たとえば、ChatGPT を用いて注文受付や商品の発送などを自動化することで、
業務の効率化につながります。

これらの方法を総合的に活用することで、
ChatGPT をビジネスの拡大に活用することができます。
ただし、ChatGPT を導入する際には、顧客にとってメリットがあることを重視し、
適切な導入方法を検討すること。

という答えが、10秒ほどで帰ってきました。

■Chat GPT をどう捉えるか

実はもう少し細かく聞いてみたのですが、概論ではそこそこの答えが返ってきます。

質問の仕方や重ねて質問して深掘りすると回答のレベルは上がりますが

優秀な新人。Max でお笑いで例えれば中堅芸人レベルですかね。
なんか物足りない…

現在 AI と言われているもののほとんどは知能を持っていないと思います。
言葉を記号と捉え、膨大に蓄積しているDataで検索し
「論理」と「確立」、そして「統計」で処理してそれらしい答えを出しているのです。

つまり言葉を「理解」しているわけではないのです。

なので、粗々での

- 1) 事前リサーチ
- 2) 課題の整理抽出。
- 3) 解決策のリストアップ

に使い、要所や仕上げは人間がやるべきですね。

でもヤツらは学習しますから、使うほどレベルアップしていきます。

例えばマーケティングで使う場合

「今の世の中で何が、どういう言葉が、どういう表現が受けていて反応が良いか」

ということを瞬時に処理し、統計学上確率の高い答えを出してくれ
フィードバックすれば精度が上がっていきますので
マーケティングのABテストの精度、スピードを圧倒的に合理化できる可能性があります。

つまり「丸投げ」や「仕上げ」を任せることはできないが、運用上かなり便利なツールであり
ビジネスプロセスの、ごくごく一部の職人的な超高度な部分以外の作業は AI に置き換えて
仮説検証のスピードを上げ、より早く答えにたどり着けるように使うべきだと思います。

基本的に AI に粗々でファネルを設計させ、コピーを考えさせ、挿入する画像をつくらせ、
文章を書かせ、問合せにも答えさせ

各プロセスでの「仕上げ」や機械学習の訓練(インプット)の部分や
理念、目標設定は優秀な人間がやる。

のが良いと思います。

■今、何をすべきかがわかる「売上アップ段階モデル」

ということで具体的に ChatGPT を中心に AI を使って、どのようにマーケティングを行って
いくか

について次号以降でお話していきます。

今週の後半は、その前提となるマーケティング戦略の部分についてお話していきます。

自分が事業を始めたばかりの時の事を思い出していただきたいのですが
いきなり従業員10名雇って組織化を図るとか、広告費に何百万円も1回でつぎ込む
とか、大企業の支店展開ではない限り普通はやらないと思います。

事業の成長の段階(ステージ)によってやるべきことが変わってきます。

具体的には、スタートアップの場合

▼起業前

マインドセットが必要。なぜ事業をやるのかじっくりと考えましょう。

▼売上:~100万円(知識集約型ビジネスは30万円)/月

資格、身内マーケティング(人脈営業)が効果的

▼売上:~300万円(知識集約型ビジネスは100万円)/月

集客法やセールス法を磨くべき時。アフィリエイト活用も良い

▼売上:~600万円(知識集約型ビジネスは200万円)/月

プロダクトローンチやジョイントベンチャー(戦略的提携。JV)を使うと効果的
広告の自動化を図る

▼売上:~1000万円(知識集約型ビジネスは300万円)/月

MA(マーケティングオートメーション)導入。あらゆる分野で“しくみ”(自動)化。
組織化、外注化(BPO)開始

▼それ以上

管理も含めあらゆる分野で完全自動化。組織の自走化。他事業の起ち上げ

というのが原則です。

すでにある程度の規模がある企業の場合は、
過去の「10億円、30億円の売上の壁を突破、『成長経営！構築、実践シリーズ』
をご覧ください。

<https://bit.ly/3moXuY6>

■今の値段で大丈夫？

あなたの会社は強者でしょうか？ 弱者でしょうか？

自社が闘う商圏などフィールドにおいて。

その答えによって取るべき戦略は変わってきますが
商品の価格や価格帯を設定する場合、絶対に外してはいけないツボがあります。
それは、弱者は低価格戦略を取ってはいけない。高単価、出来れば超高単価を取るべきです。

例えば大谷翔平やトヨタが、「この商品がお薦めです」という場合と
あなたが、大谷翔平が推薦している商品の競合である自社商品について
「この商品がお薦めです」といった場合に、どちらの方が売れますか？

弱者に当たる場合はそのことを忘れてはいけません。
少ない販売数であることを前提にビジネスモデルをつくるべきです。

ビジネスにおける各業務。特に広告や営業に掛けるお金をも加味して、
いくら投資して、いくらリターンを得られるかを計算して、商品(製品+サービス)を
価格を含めてちゃんと設計しておかないといけません。

そして、高単価で顧客満足を圧倒的に高められ、
必ずリピートにつながる商品や営業・コミュニケーションをつくるべきなのです。
マーケティングファネルはそこを固めてから構築すべきです。

▶無料プレゼント・サービスがあります

- (1)Chat GPT 導入マニュアル
- (2)売上アップ段階モデルマップ
- (3)売上目標設定 Excel ファイル
- (4)3名様限定、ビジネスモデル構築無料相談
をプレゼント！

<https://forms.gle/DC5gWYiirPqkBLRf7>

いかがでしたでしょうか？

次回は、

Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る仕組みをつくる

最近巷で噂の無料人工知能の Chat GPT
どれくらいネット営業に使えるのか？
具体的にマーケティングに使用して
効果的なネット営業プロセスの構築法をお伝えいたします

第2回 AI を使ったファネルとステップの構築法

をお届けしていきますので、楽しみにしててくださいね。

著者：はやぶさ2 編集長

マーケット・クリエイター(MRC) 岩下一智

◆相談・問い合わせ等は <https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>
2営業日以内に、ファスト・回答を差し上げます。

担当:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

本記事に対するご質問やご感想は下記アドレスまでお願いいたします。

kazu_zohan@hosbiz.net

理念に基づいた経営について知りたい方は

下記の書籍が参考になると思います。

「アフターコロナの時代の生き方* 理念経営実戦のすすめ」

料金は 888 円

平本靖夫 著 HosBiz ミロク出版舎

<https://heartgaia.clickfunnels.com/copy-of-facebookip1bf5kw>

~~~~~

バックナンバーは下記の URL を確認してください。

■ #589号・・・23・02・24(金)・・・バックナンバー・・・

[https://rinenkeieishi.net/mail\\_magazine/hayabusa.php](https://rinenkeieishi.net/mail_magazine/hayabusa.php)

~~~~~ 次回予告 ~~~~~

皆様のコメントを励みにして、航海を続けていきますので、重ねてご支援ご鞭撻を
よろしく申し上げます。

◆次号 第591号 23・03・10(金)は、

Chat GPT(無料人工知能)を活用して、ネットで売る仕組みをつくる

最近巷で噂の無料人工知能の Chat GPT

どれぐらいネット営業に使えるのか？

具体的にマーケティングに使用して

効果的なネット営業プロセスの構築法をお伝えいたします

第2回 AIを使ったファネルとステップの構築法

をお送りいたします。

(予告なく変更する場合がありますので了解ください)

最後までお読みいただき感謝いたします。本当にありがとうございます。

では、また次号で元気にお会いしましょう！

◆発信日……毎週・金曜日

◆発行責任者……Captain 平本 靖夫

◆編集長……岩下一智・(株)I&C・HosBiz センター 執行役員

マーケット・クリエーター(MRC)……CST 開発推進責任者

プロフィール

<https://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#inoue>

Facebook

<https://www.facebook.com/yasuo.hiramoto>

<https://www.facebook.com/MRCkazu/>

*「理念営実戦のすすめ」特価(100円税込)で販売

<https://rinenkeieishi.net/contact/form.php>

ご愛読ありがとうございます

著者:(株)I&C・HosBiz センター

Captain 平本 靖夫

プロフィールは

<http://rinenkeieishi.net/corporate/index.html#hiramoto>

◆はやぶさに関するお問い合わせ・質問は

メールアドレス:kazu_zohan@hosbiz.net

発行責任者:Captain 平本 靖夫、

編集長:岩下 一智 MRC

*配信解除URL:配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

%cancelurl%