

Off Line

つなぐ、つながる。

2021.10
vol.2

株式会社 OnLine
広報部

〒 810-0041
福岡市中央区大名 2-12-15
赤坂セブンビル 6F
<https://recurrent-edu.jp/>

今月の
この人

「うまくいかないのがデフォルト」 佐藤晋也さんのマーケティング思考回路

たった一つのWebページで10億円を売上げを作る佐藤晋也さん。現在、株式会社OnLineの最高マーケティング責任者(Chief Marketing Officer)として活躍されていますが、これまで経験や経緯について語っていただきました。

ダイレクトレスポンスマーケティング・コピーライティングのスペシャリストになるまでの経緯を教えてください。

僕は、もともと、「ブログを書く」というところから始めました。17、8年前の話だと思いますが、当時初めてパソコンを買って、インターネットができる状況になりました。当時ちょうどブログが流行り始めた時期でして、これといった趣味もなかった僕もブログを始めました。

当時のブログは何か専門的な内容を発信するというより、日記を書く程度の媒体だったのですが、僕も同じように日記だったり、他愛もない記事を投稿していたんです。

そもそも当時はブログを書いている人の絶対数も少なかったので、ただ書いてれば読者が増えるような状態。そのアクセス数が増えるのが楽しくて、『もっと見てる人が楽しめる内容を書こう!』みたいな感じで取り組んでいたと思います。

そんなある日、『ブログにバナー広告

を載せてもらえませんか?』というメールが届きました。

掲載料は1ヶ月1,200円。

たった1,200円でしたが、僕にとってこれはとても大きな人生の転機で、給料以外のお金を初めて自分で稼いだ経験になりました。

単純な僕は『ブログ1個で1,200円なら、ブログ100個作れば12万円やん!生活できるやん!』と思ったわけです。

まだ独身でしたから、ブログを100個作るために退職(笑)今考えると頭がおかしい選択ですが、1人だし、何とかなるだろうと思えたんです。

そこから生活費を自分で稼がなくてはならないので、本当にブログ100個作ることに着手。結局100個も作ってないですが、いろいろGoogleで調べて試してを繰り返していくうちに、いつのまにかホームページを作れるようになっていました。

そうなるからは、しょぼいホームページの会社を見つけてはメールで営業をかけて、ホームページ制作と保守、運用を月額いくらで請け負うようになり、3年ほどで年商1,000万円に届いたと思います。

確か晋也さんは、NLP、催眠療法、コーチングなど心理系の資格を複数持っていらっしゃいますよね?なぜ資格を取ろうと思ったんですか?

これまでお話したように、年商も1,000万円くらいあって、浪費するタイプではないので、お金は結構たまっていたんです。

ただ、本当にパソコン一台あればできてしまう仕事なので、家で仕事して、どこにも行かない。住んでたマンションの一階にコンビニが入ったので、1ヶ月のうち外出するのがマンションの一階にあるコンビニだけ。みたいな生活になってしまいました。

あと、Web制作に飽きてきてたのもあり、『こんな生活は良くないなあ、、、何か人と関わる仕事をしよう!』と思い立ち、心理系の資格を取ることにしました。

佐藤 晋也
最高マーケティング責任者
Chief Marketing Officer