



次世代 SNS

MS

2008.9.1

SNSの歴史

SNS:Social Networking Service

2003.7:マイスペース、 2004:フェイスブック

2004.2:mixi(日記機能が特徴)

SNSのプレーヤー

1. マイスペース: カリフォルニア発 > パーティ情報
2億3,000万人、収入70億円/月
2. フェースブック:
ハーバード大: ザッカーバーグ(ユダヤ系) 24歳
携帯対応、日本語(2008.5-)
3. MIXI: 笠原健治 (東大経済水泳部32歳)
2004.2 : 創業
2008: 年商100億円、経常利益37億円

新しいビジネスモデル: ZZ

2008.2 ZenZuu (ZZ) 設立、2008.8 正式スタート

代表: トミー・ブー

BM: 広告収入の80%をSNS会員に還元

> 組織拡大のリーダーに還元

> 世界一のSNSを目指す

目標: 2009年初1,000万名 > 2009年末1億名以上

新しいビジネス: 世界の職業別電話帳をZZで

広告をとってきた会員に広告料の半月分を還元

会員参加による世界的ショッピングセンターの構築

ZZの4つの差別化要素＝RGBP

1. 広告料の80%を会員に還元(Return)

2. グローバル化(Global)

3. ZZ上でのさまざまな新しいビジネスモデル(BM)

4. 世界平和(World Peace)

Tommy Vu

ベトナム難民>カントリークラブバス運転手
成功の秘訣を聞き出す→不動産大成功

1. You want to learn from success not failure.(S)

失敗した人からでなく、成功者から話を聞け。

2. You should stop making someone else rich.(R)

人が儲かることを手伝ってばかりいてもしようがない。

3. Think smart, Not to work hard.(S)

ただ、一生懸命働くのではなく、もっと頭を使え。

トミーの成功法則 : SRS:Success, Rich, Smart

Tommy Vu-2



左からTommy Vu, 桜井, Joe Risk 2008.6.18

ZenZuuとは

Zenとは悟り、静寂、安寧を意味。

Zuuは動物園、世界の人がZZに集うにぎやかな状態

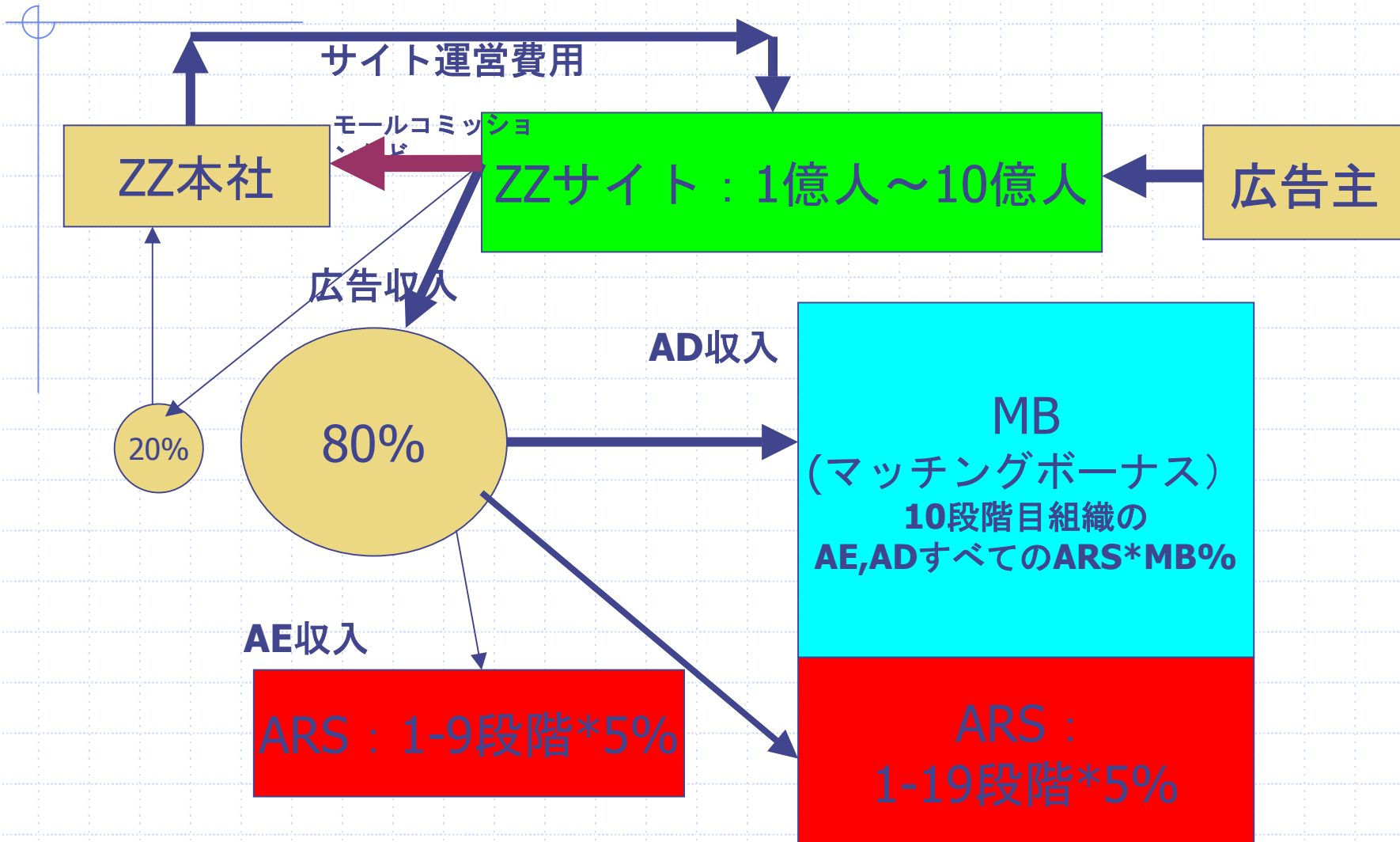
混沌>世界平和という静寂=ZZの基本的考え

ZZ組織拡大>文化・言語の壁を越え世界が融合>
>世界平和への貢献

ZZ成功の条件？

- 1.勝ち組の勝ち組か？ 次世代SNSの可能性
- 2.SNSの基本：基本的機能>これから
- 3.驚くような差別化要素：80%をSNSリーダーに還元
- 4.真似されない？ 資金＋スピード＋DFS>参入障壁
75,000名/2008.6中、10,000,000/2009初、1億/2009
- 5.てこの原理：会社でなく会員の活動が中心
てこの原理>組織拡大、広告、ショッピングセンター

ZZ資金の流れ



ARS: Ad Rev Share 広告収入分配金

Key Words

AREP: アクティブレップ (30回/月ログイン+ZZとの契約)

AE: アド・エグゼクティブ, AREP*2人-4人紹介

AD: アド・ディレクター, AREP*5人以上紹介

ARS: 広告収入の組織比例配分

MB: マッチング・ボーナス育成した人の収入比例

コミッション計算

X:その月の世界広告収入x80%

$Y=X/\#(AREP)$

1.AE収入:レベル1-9のAREP総数*Y*5%

2.AD収入:ARS+MB

1)ARS:レベル1-19のAREP総数*Y*5%

2)MB:レベル10のAE,AD総ARS*MB%

注:-2008.9.30:5人紹介, MB%=100

2008.10.1-:10人紹介, MB%=100%、5-9人75%

MB簡易計算

AD=あなた

レベル1 : 10

レベル2 : 20

レベル3 : 40

レベル4 : 80

レベル5 : 160

レベル6 : 320

レベル7 : 640

レベル8 : 1,280

レベル9 : 2,560

レベル 10=5,120

AE:50%

AE=2,500名

AE収入:1,000円/月

**MB=2,500x1,000
=250万円/月**

以上は、保証の限りではありません。

デビットカード(DC)

銀行口座残高のみの商品購入(Master Card)

発行費用\$20 (内\$15は預金→実質コスト\$5)

コミッションが\$20に至った時点で発行(購入も可能)

発行条件

パスポート番号・運転免許証・健康保険証番号

SSN(US),EIN(Employee ID #),PP

法人：TaxID,法人登録番号

発行会社：telSPACE ワシントン州レッドモンド

DC発送先の住所は自分のアカウントに記入されていること

ZZ事業のリスク (FARGO)

1. 急激な成長に対応する資金調達(Finance)
2. 競合他社などによるサイトの攻撃(Attack)
3. 広告収入の成長：30-50円/会員月以上(Revenue)
4. 組織成長（全体、および個別）(Growth)

注：上記ZZの事業リスク、個人の組織成長のリスクは、いずれも個人にとっては資金的投資を伴わないので、明確なリスクとは言いにくい。むしろ機会損失といえる。ただし、時間的投資は十分考慮に入れる必要がある。

仕事の流れ(SSPCP)

1.登録(Sign-up)

2.SNS体験

3.紹介:

1)見込み客名簿と改訂(PL:Prospecting List)(P)

2)電話(アポのみ、説明せず)、email、広告(JU)(C:contact)

3)説明(P:Presentation):簡易説明→仮登録(氏名・メールアドレス・都市)

4.じっくり勉強:会場説明会、スカイプ、ウェブセミナー

注:携帯しかない人:ログイン代行あり

1→2→3→1(SSPCP)のspeed重要(特に2008.8.末まで)

登録に必要な情報

1. 紹介者氏名
2. 氏名: 姓名のヨミが必要(表示されない情報)
3. 住所: 都市名まで(登録時点ではそれ以上の詳細不要)
4. 生年月日: 18歳以上、14-17歳は保護者必要(年齢は表示)
5. 性別
6. 登録表示名(自分の名前だけでなくともOK)
7. emailアドレス(携帯も可)
8. ログイン用パスワード(最低4桁)

注: 近い将来コミッション振込みに関し、本人確認情報の提出が要求されます→**架空名義はトラブルの元**

今後の計画

2008.9-10頃: 日本語サイト(スペイン語、ドイツ語)

2008.11.15: 第一回コミッション振込み

2008秋-冬: 日本事務所開設(世界各国の競争状態)

2009.1: 携帯用サイト→要短縮

ZZの魅力と可能性

1. Yellow Page ビジネス

2. パソコン教室(PC)、英会話(E)、
国際交流(Global Community)(PEG)>関連事業

3. オフショア利用のZZ上の企業誘致；
Mall上の単なる商品販売でなくサービス提供

4. その他：ZZというプラットフォームを最大限に
活用した全く新しいビジネスモデル歓迎