


# ネット起業バイブル！

## 第1号

著者:infomakeーインフォメイク

<http://www.resale-rights-business.jp/>

← の  ボタンをクリックしていただくと、目次が表示されます。  
読みたい項目をクリックすると、該当部分に簡単に移動できます。

### このレポートは再配布できます！

あなたのお友だちやお客さんに、ご自由に配布してください。

メルマガ、ブログ、ホームページでの配布も可能です。  
改変はできませんが、どのような方法でも配布できます。

### 再販権付き商品をプレゼント！

再販権ビジネスの「無料」メール講座を受講するだけで  
再販権付の商品を無料でプレゼントします！

<http://www.resalerights-japan.com/>

# 免責事項

---

著者および発行者はこの E-BOOK を執筆するにあたり最大限の努力をしています。

著者および発行者は、この E-BOOK の内容の精度や適用性、適合性、完全性についてはいかなる保証もいたしません。

この E-BOOK の情報は、教育を目的としているものです。

したがって、この E-BOOK にあるアイデアを適用する場合の全責任は、利用者ご自身で負うものとします。

著者および発行者は、いかなる特定用途のためにもその保証（明示的であれ暗示的であれ）や商品性、適合性を否認いたします。

著者および発行者は、この E-BOOK を使用することで直接あるいは間接的に発生する、直接的、間接的、懲罰的、特別、付随的、またはその他の派生的損害について、いかなる責任も負わないものとします。

また内容は現状のまま、保証なしで提供されるものとします。

常に適任とされる専門家のアドバイスを求めるようにしてください。

著者および発行者は、この E-BOOK で記載されたサイト一覧やリンクの性能、有効性についてはいかなる保証もいたしません。

全てのリンクは情報目的だけに用いられており、その内容や精度、他のいかなる目的についても保証されるものではありません。

# コピーライティング＝デザイン

今日またニュースで  
「麻生首相の言うことがコロコロ変わる」  
という事が問題にされていました。

責任感がないとか、芯がしっかりしていないからだとか  
いろいろ言いたい放題言われていますが・・・

私も以前は、首相ともあろう人の発言が  
コロコロ変わるのとは良くないと思っていました。

でも、考えてみました。

「何で言ってる事が変わるのかな??」

そして、思いました。

「必死に良くしようと考えているからじゃないか？」

コロコロ変わるというより、改善しようと頑張ってくれている  
と思うようになりました。

「頭から否定せずに、相手がなぜそうしたのか？」

常に考えてあげられる人間になりたいものですね。

さて、コピーライティング＝デザインのお話です。

コピーライティングというと、ほとんどの人が

「いかに上手い文章を書くか」

「いかに成約率の上がる文章を書くか」

という事ばかりに注目してしまいます。

つまり、“書くこと”ばかりに集中してしまうんですね。

でも、ちょっと考えてみてください。

もし、とてつもなく上手い文章で  
読んだら誰もが商品を買うような文章があるとします。

その文章が“改行”なしで、ズラーっと書かれていたら・・・

“改行なし”で“行間なし”のメールを読んでいると  
メチャメチャ疲れませんか？

(私は読まずに閉じてしまいますが)

コピーライティング＝デザインとは、そういう事です。

メールを書くときは

「“改行”と“行間”に気をつけて書く」

「パッと見て読みやすいか？」

まずこれを意識して書きましょう。

そうしないと、いくら良い文章を書いても読まれません！

良い文章なら読まれるはずだというのは  
コピーライティングへの過信でしかありません。

読んでくださる方が読みやすいか？分かりやすいか？  
常にこれに気をつけて書きましょう。

コピーライティング＝デザインというのは、  
何もメールに限ったことではありません。

ホームページでも同じことです。

なぜヘッダーの文字は大きいのか？  
色が違うのか？

なぜ小見出しがあるのか？  
なぜ書体が違うのか？

．．．

よく考えてみてください。

“改行なし”で“行間なし”のセールスレターを  
一生懸命読んで買ってくれる人は少ないです。

私は読まずに閉じますが、あなたはどうか？

「文章にこる前に、まず“見て”もらえる文章を書く」

この意識を強く持ってください。

できれば、今、目の前のパソコンのモニターに  
付箋紙に書いて貼っておきましょう！

この書体のほうが見やすいかな？

ある程度の間隔で区切った方が読みやすいな。

これくらいで改行した方がいいかな？

必ずしも、デザインが優れている必要はありません。

「パッと見で、NGにならないセールスレター」  
を作りましょう。

自分が読みやすいと感じたレターや  
私のレターを参考にしてみてくださいね。

自分がそのレターを読もうと思った時に

「なぜ、自分はそのレターを読もうと思ったのか??」

これを考えて改善していけば、必ずあなたのレターは  
読まれるレターになるでしょう！

# **売上を増やす3つの原則－その1**

売上を増やす3つの原則－その1です。

きっと、熱心に勉強されている方なら  
誰もが知っていることでしょう。

でも・・・

「本当に、自分は実践できているのか!？」

という事を意識しながら、  
このメールを読んで欲しいと思います。

今までいろいろと勉強して実践してきましたが、  
この3つの原則に尽きるかと最近つくづく感じます。

私のPCモニターには、これを書いた付箋紙が  
常に貼ってあります(^ ^)

さて、3つの原則－その1です。

## 1. お客様の数を増やす

数を増やすには、やはり無料オファーが一番です。

「無料で集めて、好きになってもらって、売る」

ドモホルンリンクル、やずや、ドクターシーラボなど  
通販の世界では当たり前のことです。

でも、なぜかインターネットビジネスになると  
忘れてしまう人が多いんですね。

見ず知らずの人に、いきなり

「これどう？ 1万円なんだけど買わない？」

って言っているようなもんです。

自分がそんな事を言われたら・・・

よっぽど魅力的で、そこにしかない商品でない限り  
絶対に買わないですよね！？

在庫を抱えずに無料オファーをする事ができるのが  
インターネットビジネスの良い所です。

だから、どんどん無料オファーを提供してみましょう。

「無料オファーって、何を提供すればいいの？」

「自分で作る自信がないよ」

という方は、無料配布OKのE-BOOKやツールを  
利用してもいいでしょう。

もしかしたら、あなたは、



「無料なんかで配ったら、損するよ！」

と思っているのでしょうか？

もしそうなら、ちょっと考えてみてください。

あなたのお客さんは、

一生のうちに、あなたからいくら買ってくれるか？  
何回リピートしてくれて、いくら利益になるのか？

例えば、1人のお客さんが平均して、  
1年間に3万円使ってくれるとしたら・・・

1人のお客さんを獲得するために  
3万円まで広告費をかけられるということです。

2万円の広告費で一人獲得できたなら  
 $3 - 2 = 1$  万円の利益です。

これを積み重ねていけば良いわけです。

だから、無料でオファーしても全然損じゃないんですよ！

あと、他の方法としては  
○日間無料お試し、お試し激安価格などもいいでしょう。

つまり、お客さんの抵抗を減らしてあげればいいのです。  
難しい言葉で言うと「リスクリバーサル」というやつです。

最後に、売上を増やす3つの原則—その1の核となる考え方をまとめておきます。

1. 無料で集めて、好きになってもらって、売る
2. 無料で提供して、お客さんの抵抗を減らしてあげる
3. 無料で集めてから、メールなどで交流して好きになってもらう

無料オファーだけでなく、○日間無料お試し  
お試し激安価格など、いろいろと考えてみてくださいね。

## **売上を増やす3つの原則－その2**

売上を増やす3つの原則－その2  
についてお話していきましょう。

よく言われている当たり前のことですが、  
もう一度、ちゃんと出来ているか反省してみましょう。

人としてもそうですが、当たり前のことを  
当たり前に出来る人は素晴らしいですね！

例えば、素直に「ありがとう」「ごめんなさい」が言える。  
意外と出来ていない人も多いのではないのでしょうか？

それでは行ってみましょう！

売上を増やす3つの原則－その2です。

### 2. お客さんごとの販売額を増やす

「アップセル」とか「クロスセル」とかいう  
言葉が流行っていますね。

簡単に言えば、これらを組み込んだ商売をしろ  
ということです。

カタカナ用語はカッコよく感じますが、カタカナにすると  
どうも本質が伝わりにくくなってしまう。

もう、難しく考えるのはやめましょう。

日本人ですから、日本語に置き換えて考えた方が  
頭の芯から入ってきますよ！

「アップセル」とか「クロスセル」というのは、  
小学生にも分かるように言うと「ついで買い」です。

例えば、マックにダブルチーズバーガーを買いに行って  
ついでにコーラを買う。

テレビを買って、テレビを置く台も買う。

車屋さんなんか顕著ですよ。

表示価格で買う人なんて、  
ほとんどいないんじゃないでしょうか？

オーディオ、エアコン、セキュリティ  
カーナビ、追加保証・・・

お客さんごとの販売額を増やすというのは  
そういうことです。

これをインターネットビジネスに取り入れると  
どうなるか？

例えば、ダイエットの情報商品を出しているなら  
ダイエットのサプリメントを売る。

エステとコラボして、割引チケットを売る。  
マージンをもらう。

恋愛系の情報商品を出しているなら  
電話コンサルティングを別料金でやる。

通販でも、いろいろなアイデアが浮かびますし、  
どんなビジネスにも取り入れることができます。

ぜひ、あなたのビジネスにも取り入れて  
売上を伸ばしてくださいね！

## **売上を増やす3つの原則ーその3**

最近、大阪でタクシー強盗が流行って？  
しまっていますね。

自分が同じ状況になったらどうするかなあ  
と思わず考え込んでしまいました。

雇ってもらえない、自分でも稼げないとなると  
人を傷つけててお金を奪うのでしょうか？

自分もこのブログの読者さんにも  
そうはなって欲しくないなと思います。

それでは、今日で3つの原則は最後です。

はじめましょう！

### 3. お客さんごとの販売回数を増やす

これは、何回も買わせろとか  
そういうレベルの低い話ではありません。

フロントで仕掛けて、アップセルを売って  
ワンタイムオファーで・・・

確かに戦略は大切ですが、そんな事ばかり考えるよりも  
お客さんを大切にする心構えが必要です。

なので、まず・・・

「お客さんを差別してください」

「野村さん、それじゃあ、お客さんを大切にしないじゃん！」

と突っ込みたくなりますよね(^ ^)

なぜ差別するのか？

例えば、こう考えてみてください。

- ・ 毎月、売上は会社でトップだが、毎日、遅刻して昼過ぎに来る営業社員
- ・ 無遅刻無欠勤だが、売上がビリの営業社員

あなたなら、どう対応しますか？  
私なら遅刻社員を圧倒的に優遇します！

なぜなら、会社に最も利益をもたらしているからです。

遅刻はダメ、罰金、今度遅刻したらクビ・・・  
2人を同等に扱ったらその会社は潰れるでしょうね。

「売上を上げなくても決まりを守る人が優遇される」

仕事ができる人は、そんな会社は嫌でしょうから  
やめてしまいます。

そして、会社の売上は急落、倒産。

これをあなたのビジネスに置き換えたらどうなるか？

ほとんどのビジネスは、売上の80%が  
上位20%の優良顧客によってもたらされる。

という事実があります。  
(%は違うかもしれませんが、忘れました)

つまり、平等に扱ってはいけないということです。

「優良なお客さんを優遇しろ！差別しろ！」

ということです。

例えば、

- ・ 優良なお客さんだけに特別プレゼントをする
- ・ 優良なお客さんだけにアップグレード版をあげる
- ・ 優良なお客さんのサポートを最優先にする

優良なお客さんを一番大切に思えば  
アイデアはいくらでも出てきます。

最後にまとめると・・・

そして、優良なお客さんだけに特別オファーをして



買ってもらおう。

さらに、優良なお客さんをどんどん増やして  
ファンになってもらう。

このようにして販売回数を増やしていきましょう！

# **SEO で一番大切な事は？**

さて、今日のお話は SEO についてです。

SEO というのは簡単に言うと、Yahoo や Google などの検索エンジンで上位に表示させる技術です。

検索エンジンで上位に表示されれば、広告費もタダ  
何もしなくても勝手にアクセスが集まってくる。

そんな夢のようなことも可能になるのです。

では、SEO で一番大切な事とは何なのか？

こう考えてみると、答えが簡単に分かります。

「あなたが検索エンジンを運営しているなら、  
どういうサイトを上位に表示したいか？」

一瞬でバックリンクが・・・  
ツールで 10 分設定しただけで・・・

記事が自動で、勝手に・・・  
アフィリエイトリンク貼りまくりで・・・

あなたは、こんなサイトを上位に表示しますか？

それとも、

コツコツ書いているブログ。  
少しでも良い情報を発信しようとしているサイト。  
ユーザーに役立つ情報がたくさん載っているサイト。

・・・こういうサイトを上位に表示しますか？

これが全ての答えです。

もちろん、最低限のテクニックは必要ですが、

細かいテクニク的な事は、機会があれば  
メルマガなどで少しずつお話していこうと思います。

「いかにユーザー（見る人）にとって有益か？」

これに尽きます。

なぜなら、検索エンジン運営会社は

「あそこの検索エンジンは、検索結果が良い」

と思ってもらいからです。

良いと思ってもらえれば、使ってくれる人が増える。  
使ってくれる人が増えれば、広告収入が増える。

単純な仕組みです。

きっと、あなたが運営したとしても  
同じことを考えるのではないでしょうか？

最後にまとめておきましょう。

SEO 対策に片手間はあります。

サイトに最低限の対策をして、  
あとは地道な継続作業を続けることです。

常に「自分が検索エンジン運営会社なら??」  
と考えてサイトを作ったり、更新していきましょう。

広告費にお金を投資して、アクセスを買うのか？  
SEO に時間を投資して、アクセスを得るのか？

バランスよく両方とも出来るとベストですね！

インターネットビジネスをするのなら  
SEO 対策が出来て困るということはありません。

難しいからと敬遠せずに、本屋さんで  
本などを購入してやってみましょう！

# **無料で集客どうするの？**

以前は、情報商品をただ出品しても売れましたが、最近はただ出品するだけでは売れなくなってきました。

「出品したけど売れない」というお悩みをよくいただきます。

情報ビジネスも立派なビジネスですから当たり前です。ようやく健全に近づいてきたということでしょうか。

集客しないで、戦略も立てないで、ボーっとしていて儲かるビジネスなどありません。

集客というと、まず広告を打つことを考えるでしょうが、あまり資金がないと広告資金も出ないと思います。

しかし、お金がないと集客できないのか？  
というと、そんな事はありません！

それに、必ずしもお金をかけた方が効果が高いということでもありません。

無料で効果的に集客する方法もあります。

無料で集客するには・・・

- ・ 無料レポートスタンド
- ・ アーティクルディレクトリ
- ・ トラックバック・コメント回り

- ・SEO 対策
- ・アフィリエイト
- ・ヴァイラルマーケティング

など、いろいろあります。

SEO 対策は、昨日のメルマガでお話しましたので、  
まだご覧になっていない方は見ておいてください。

■SEO で一番大切な事は？（ブログ）

[http://blog.resale-rights-business.jp/200901/article\\_19.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200901/article_19.html)

無料で集客する方法の中で、今日は  
無料レポートスタンドについてお話しします。

無料レポートスタンドは効果がない。  
捨てアドレスばかりだから意味がない。

あなたも、こんな話を聞いたことがあると思います。

「でも、本当にそうでしょうか??」

私は違うと思いますし、  
実際に無料レポートから集客できています。

無料でリストを集めるのには、  
今のところ一番効果の高い方法だと思います。

「野村さん、じゃあ無料レポートスタンドを  
上手く使うにはどうすればいいの？」

と思いますよね？

その答えは・・・

「自分は、どんな無料レポートを読んだらうれしいか？」  
を考えて無料レポートを作る。

という事です。

あなたも、良い無料レポートをもらえたら  
うれしいですよね？

その後もメールを読んでみようかな。  
どんな人なんだろう。どんな商品売っているんだろう。

と思いませんか？

だから、良いレポートを提供することが大切です。

「良い無料レポートなんて書けないよ・・・」

と思う人がほとんどだと思います。

でも、よく考えてください。

誰でも出来ることなら、やっても価値は生まれません。

簡単に出来ないからこそ受け取った人は喜ぶし、  
その後のメールも読みたいと思うのです。

出来る出来ないというより、やるかやらないか？  
ただそれだけです。

インターネットで調べたり、本を買って勉強して  
自分の言葉で表現したり・・・

やろうと思っていれば、方法はいくらでもあります。  
だからやるはずです。

それでもまだ、ブツブツ文句を言って  
やらない理由を探し続けるのなら、  
ビジネスをするのはあきらめた方がいいでしょう。

残念ですが、そういう人は  
どんなビジネスをやっても稼げません。

初めは書くのに苦勞しますが、誰でも最初はそうです。  
私もそうです。

今でこそ、こうして毎日ブログを書いています  
初めから出来たわけではないんです。

インターネットビジネスをする人は  
努力することを嫌う人が多いです。

片手間～とかが魅力的なのは分かります。  
私もそういうのに心を惹かれたことはあります。

人間ですから誰でもそういうことはあります。

でも、どこかで気付くべきです！



努力して得たスキルはなくなる。  
努力して稼げば、自分に自信が持てる。

今までも、そしてこれからも私は、  
がんばれる人を応援していきたいと思っています。

このブログを読んでいただいているあなたが  
がんばれる人であることを願っています。

完璧を求めすぎる必要はありません。  
出来る限りのものをがんばって作ればいいのです。

がんばりましょう！  
応援しています。

## **行き詰まったらどうするか？**

思うように結果が出ない。  
なかなか前に進めない。

そのようなお悩みをお持ちの方も  
多いのではないのでしょうか？

上手くいかないとやめたくなる事もありますよね。  
人間だから仕方ありません。

私だって同じです。

昨日、あるソフトのビデオマニュアルを  
作っていたのですが、

どうしてもアドセンスの設定の部分が分からず  
イライラして発狂していました（笑）

でも、1時間くらいずっと

「どうしたら出来る？どうしたら出来る？」

と考えていたら分かりました。

全部で3商品分のビデオを取ったので、  
今日出品します。

あなたも、どうしても分からないことや

上手くいかないこともあると思います。

もう嫌だ、もうやめたいという時もあると思います。

外注したり、誰かに頼むという方法もありますが、  
どうしても自分でやらないといけない時もあります。

そんな時は、どうすればいいかをひたすら考え続けて  
「あきらめないこと」です。

「あきらめないこと」です。

その時は大変でも、乗り越えた後には  
最高の感覚を味わうことができます。

充実感、達成感、そして、自分に対する自信は  
何物にも変えがたいものです。

大変な時もあると思いますが、  
あきらめずに乗り越えましょう。

私に力になれることがあれば相談してください。  
出来る限りのアドバイスはします。

# 成功法則はどこにあるか？

インターネットビジネスで成功して  
たくさんお金を稼ぎたい。

美人の彼女が欲しい。

高級外車を乗り回したい。

お金を気にせず豪遊したい。

．．．．

誰もが「成功したい」と思います。

私も、もっともっと「成功したい」と思うので、  
成功について考えたり、イメージしたりしています。

成功についての本もたくさん読みました。  
でも、分かったようで分かりませんでした。

なぜかというと、

「それぞれの本で書いてあることが違う」

からです。

ある本には

「ゴールを明確にイメージすれば、

途中経過は考えなくてよい、むしろ考えるな」

と書いてありますし、

別の本には

「3ヶ月ごとに目標を立てて、クリアして、  
少しずつおきな目標に近づいていく」

と書いてあります。

私は、どれを信じたらいいのか分からない  
と思いました。

あなたも、同じように思ったことはありませんか？

ずっと考え抜いて、私なりにある答えが出ました。

それは・・・

「人間は十人十色。成功法則も十人十色。」

という答えです。

人間の性格がみんな違うように  
成功の仕方、どうやったら成功するかも  
人それぞれなのだと気付きました。

本を読んだりテレビを見たりして、  
その人がなぜ成功したのか考える。

そして、自分に当てはまる所がないか  
常に自分と照らし合わせる。

そうやって、自分の成功法則を作るしかない  
のだと思います。

自分が今まで成功した時の事を  
よ〜く思い出すといいでしょう。

仕事、恋愛、受験、ほめられたこと、  
表彰されたこと・・・

小さなことでも成功には違いありませんから  
無いと言わずに探してみてください。

なぜその時に成功できたのかが分かれば  
自分だけの成功法則が見つかるはずです。

「あなたの成功法則は、あなたの中にあります」

あなたの成功を願っています。

# 信用を無くす方法

---

どうしても売上を増やしたい。

もっともっと稼ぎたい。

インターネットビジネスをしているなら  
誰でもそう思っているでしょう。

でも、今このメールを読んだら  
パソコンから少し離れて、考えてほしいのです。

「自分のしていることで、  
お客さんはどう感じているか？」

コピーライティング、マーケティング、SEO・・・

テクニックや戦略に凝りすぎると、  
どうしても基本を忘れてしまいがちです。

もう一度、あなたのしていることで

「お客さんはうれしいのか？悲しいのか？」

考えてみてください。

昨日、インフォメイクのリセールライト商品が  
全然違う商品名で売られていると、  
あるお客さんから教えていただきました。

商品名が違って、弊社は別にいいのですが、  
その人から買ったお客さんが可愛そうです。

『商品のPDFファイルを見て、全然違う商品名  
だったら当然ショックですよ！？』

それにその売った人の信用は確実に落ちるので  
教えておいてあげた方がいいのかなとも思いました。

インフォメイクの商品に限らず、すでに持っている人に  
違う商品名で販売してしまったら・・・

もし、自分がそうやって買わされたら・・・

「全然タイトル違うじゃん。騙された。」

「二度とこんな奴から買うもんか」

と思いませんか？

私もそこまでは思わないとしても、

「何だ、同じじゃん。ガッカリ。」

と思いますし、その人からは二度と買いません。

目先の利益を追いかけてすぎて、  
将来まで。ずっと続く利益を逃してしまうのです。

人間ですから、ついつい誘惑に負けてしまいそうに



なることもあると思います。

でも、そんな時こそ基本を思い出しましょう。

「お客さんはどう思うか？」

リセールライト商品を販売するのであれば、

「商品名＋アルファ」といった感じで

付け足すくらいにしておいた方が良いでしょう。

もちろん画像やセールスレターは変えた方が  
オリジナリティが出ていいですよ！

あくまで、「商品名」についてのことです。

# コピーライティングで一番大切なこと

先日お話ししていました、分からなくて発狂しながら  
ビデオマニュアルを作った商品を出品しました。

商品自体は、ある程度は出回っていますが、  
ビデオマニュアル付のものは見たことがありません。

このソフトは、アドセンスで稼げるサイトを  
簡単に量産するソフトです。

- ・ワードファイルを作る
- ・ヘッダー画像を用意する
- ・アドセンスのアカウントを用意する

たったこれだけで、稼げるアドセンスサイトを  
量産できてしまいます。

ビデオマニュアルを作るために  
試にサイトを作ってみました。

全然、量産されたサイトには見えず、  
とっても完成度が高いです。

もし、アドセンスをやっていなくても

「ワード文書でホームページを作るソフト」

として十分に使えます。

それくらいサイト自体の完成度が高いです。

ワード文書で簡単にホームページを作りたい方は  
ぜひご購入ください。

<http://www.infomake.net/017/>

アドセンスで稼ぎたい方はもちろんですが、  
再販権付きですのでリセラーの方にも最適です！

<http://www.infomake.net/017/>

さて、今日は、コピーライティングで一番大切なこと  
というお話です。

コピーライティングで、  
お客さんが買いたいと思う文章を書ければ、  
少ない広告費でも結果を出せる。

というのは、あなたもご存知だと思います。

コピーライティングのテクニク的な事は  
少しずつお話していくとして、

今日は、コピーライティングで一番大切なことを  
お話ししたいと思います。

一番大切なことをただ分かるのではなく、

実行できるようになってもらうために  
まず、これを考えて欲しいのです。

「何のために文章を書くのか？」

ビジネスで文章を書くのであれば、  
趣味の日記ではないはずです。

商品売って、お金を稼ぐために  
がんばって書こうと思うのですよね？

では、

「その書かれた文章がどうなれば、  
あなたの商品が売れるのか？」

こう考えてみてください。

文章が上手とか下手とか、  
共感を得られるとか得られないとか、

それももちろん大切ですが、  
もっと大切なことがあります。

それは・・・

「まず、最初の一文を読んでもらうこと」  
です。

読まれなければ、いくらテクニックを駆使しても

共感の得られる文章でも意味がありません。

まず、最初の一文を読んでもらう。

そして、次の一文も読みたいと思ってもらう。

．．．．

知らないうちに最後まで読んでいた。

「それでどうしたの？それで？それで？．．．」

と自分に問いかけながら書いていくと  
非常に流れのスムーズなコピーが書けます。

まず、最初の一文を読んでもらうところから  
始めてみましょう！

そして、次、次、と進んでもらって  
最後まで読んでもらいましょう！

あなたの成約率と売上も比例して伸びていきます。

# モチベーションが上がらない

昨日、久しぶりにテレビを見ました。  
火曜日のプロフェッショナルから見ていませんでしたが。

綾小路きみまろさんの出ていた金スマです。  
あなたはご覧になりましたか？

私は、きみまろさんの毒舌ネタも大好きですし、  
しゃべりで笑わす人はけっこう好きです(^ ^)

金スマを見ていて、きみまろさんの人生に惹かれました。  
相当努力してきたようです。

小学生の頃から司会の仕事をしたくて、  
テレビを見ては話していることを書き写して、  
練習していたそうです。

キャバレーの司会を10年以上して、  
森進一さんなどの専属司会を勤めたり・・・

今の芸風を作るために書いたネタ帳は  
合計でダンボール5箱分。

年配の方の気持ちを知るために巣鴨に通い  
ひたすら会話に聞き耳を立て、メモし続けた。

時には婦人用の矯正下着を買うことまでした。  
実際に着てみて、気持ちを理解しようとした。

それでも売れない。

彼はこれでダメならやめようと思って、  
最後の勝負に出ました。

高速道路のサービスエリアで、  
自分の漫談を吹き込んだカセットテープを  
バスの運転手さんやバスガイドさんにひたすら配りました。

10本や20本ではありません。  
3000本を半年かけて配り続けました。

2,000円のテープが50,000本売れました。

寝る間も惜しんでダビングし続けましたが  
もう、体力的に限界でした。

それでもまだ、ブレイクしません。

ある日、テープの評判を聞きつけたレコード会社が  
CD化したいと言ってきました。

そして、このCDが後に180万枚を売り上げる  
漫談CDとしては異例の大ヒットとなったのです。

ちまたには、成功法則の本があふれています。

でも、ノウハウやテクニックにこだわるよりも

「ひたすら考えて行動し続けて、決してあきらめない」

これだけで十分なのではないでしょうか？

責任感のない人は別ですが、

「やらざるを得ない状況」に身をおくと  
とてつもないエネルギーを発します。

普通にやっても出来ないことが出来てしまいます。

なぜなら・・・

「出来る出来ないは関係ない。」

「やるしかないから出来るまでやる」

からです。

私の場合は、「やらざるを得ない状況」というのが  
会員制ビジネスでした。

2007 年の 8 月から、リセールライトの会員制クラブを  
始めました。

知識ゼロからインターネットビジネスを始めて、  
10 ヶ月後に立ち上げたクラブです。

初めは、ただ再販権付き商品売って、  
どうにかこうにか毎月の商品を寄せ集めていました。

でも、質問されれば答えなければいけない。



分からないなら調べて教えてあげなければいけない。

宣伝方法を教えて欲しいといわれれば  
自分で試して勉強しなければいけない。

数ヶ月で、商品を集めるのが難しくなってきたので、  
自分で海外から仕入れるしかありませんでした。

ツールは難しくて売りにくいという方が多かったので  
E-BOOK にしました。

でも、さすがに英語のまま渡すわけにはいかないので  
翻訳するしかありませんでした。

自分で全部やるわけにもいかないので、  
何とか安く優秀な翻訳家さんを探すしかない。

毎回毎回、電話で質問に答えていましたが  
なかなか上手く伝わりませんでした。

やり方すら分かりませんでした  
ビデオマニュアルを作るしかありませんでした。

まさか、自分がここまでくとは思いませんでした。

海外から仕入れて翻訳するとか、  
ビデオマニュアルを作るとか・・・

最初から想像していたわけでも、  
予定していたわけでもありません。

「やらざるを得ない状況」があったから出来たのだと  
最近つくづく感じます。

あなたは、どうしたら自分に  
「やらざるを得ない状況」を作れるでしょうか？

1人で悩まずに、一緒にやってみませんか？  
<http://www.top-marketer.com/>

# 耳の痛い話

---

今日の話は、あなたにとって耳の痛い話、  
聞きたくない話かもしれません。

『でも、あなたのインターネットビジネス収入を  
増やすためには、非常に大切な話になります。』

ですので、今よりもっと売上を増やしたい方は、  
よく聞いてください。

【U S P】についてお話します。

U S Pなんて知ってるよ。と思ったあなたこそ  
~~~~~  
もう少し先まで読んでください。

本当の意味が分かるようになります。

U S Pは、Unique Selling Proposition の略で、  
日本語で簡単に言うと“独自のウリ”です。

あなたに“独自のウリ”があれば・・・

「少し高いけど、どうしてもあなたから買いたい！」

とお客さんに思ってもらえます。

どうやってあなたの“独自のUri”を作るのか？

~~~~~  
この質問に答えれば分かります。

「なぜお客さんは、あなたから商品を買うのか？」

もう一度、よく考えてみてください。

「なぜ、“あなた”から買う必要があるのか？」

「あなたから買うと、何が“得になる”のか？」

あなたは、商品の価格を下げますか？

もし、価格競争に巻き込まれたら  
たくさん売れているのに全然儲からない。

なんて事になってしまうかもしれません。

個人で、お金のたくさんある企業に勝つのは  
難しいでしょうから。

それともあなたは、サポートを強化しますか？

それでたくさん売ればうれしいですが、  
人を雇わなければいけなくなるかもしれませんね。

人件費をかけてでも、しっかりサポートしないと信用を失ってしまいます。

「じゃあ、野村さん。どうすりゃいいの？」

1つの解決策をご提案いたします。

『特典に使える「再販権付」の商品を

定期的に安く仕入れて、ライバルと差別化する』

特典を付けることで、“あなたから買う理由”と  
“あなた独自のウリ”がすぐに完成します！

「再販権付」の商品に、ほんの少しの金額を投資れば、  
“あなたから買う理由”をすぐに簡単に作れて、

結果として、何倍もの“収入”になって返ってきます！

もしかして、あなたは、再販権付というと  
こんな事を想像しませんか？

- ・ 難しそうなソフトとかツール
- ・ 外国丸出しの日本人に売れない商品

しかし、私をご提案するのは、  
~~~~~

今までの再販権付き商品とは全く違います。  
~~~~~

ホームページをご覧いただければ、  
良い意味で、あなたの期待を裏切ります。

<http://www.infomake.net/special/>

# コピーライティングの上達法

インターネットビジネスに限らず  
コピーライティングが重要だということは

熱心なあなたなら、お分かりだと思います。

コピーライティングが上手ければ、

商品の売上が上がる、成約率が上がる  
少ない広告費で利益を上げられる・・・

そして、それだけではありません！

セールスライター（と私は呼んでいます）  
としても活躍できます。

一般的なコピーライターというと  
メチャメチャ安い金額で募集されていますが、

スキルがあれば自分で仕事を取ってこれます。

一記事何百円なんていうふざけた報酬を  
提示されることもありません。

まあ、セールスライターについては  
また別の機会にお話しするとして・・・

「野村さん、分かっているけど書けないから

困ってるんじゃないか！」

あなたのお気持ちはよく分かります。

私は、小学5年生？くらいまで  
ずっと本が嫌いでした。

レ・ミゼラブルという本に出会ってから  
本を好きになりましたが、

文章を書くのは苦手でした。

特に長い文章を書くのが苦手でした。

○○字以内で書きなさいと言われても  
空白が埋まらなくて、いつも困っていました。

でも、インターネットビジネスを  
始めてから変わりました。

どうやって書けるようになったのか？

どうやって上達したのか？

お話ししたいと思います。

上達する方法は、きわめてシンプルです。  
ガッカリするほどシンプルです。



一番大切なことなのに、  
ほとんどの人ができていません。

まず、結論から言いましょう。

『ひたすら書くこと』

これだけです。

ガッカリしましたか(^^)？

でも、ちょっとよく考えてみてください。

「あなたは、どうやって日本語を覚えましたか？」

日本語の勉強法とか、マニュアルとかを買って  
覚えたわけではないはずです。

生活の中で自然に覚えましたよね？

じゃべりたい、書きたいと思って、  
ひたすら日本語を『使った』はずです。

あ、書いてて思いつきました。

『生活の中に組み込む』

というのは良いかもしれませんね！

- ・学ぼうとする前に、先にメルマガを発行してしまう
- ・パソコンをつけたら、最初にメルマガを書く

などのように、決まりを作ってしまうて  
書かざるを得ない状況を作るといいですよ。

「自分がやらないと、他人に迷惑がかかる状況」  
を作ると、挫折することが少なくなります。

どうやったら、他人を巻き込むことができるか？  
あなたも、よく考えてみてください。

そうすると本当に書かないといけなくなりますからね（笑）

# **はじめ方が分からない**

「リセールライトに興味はあるが、  
どうすればいいのか分からない・・・」

というご質問をよくいただきます。

同じように悩んでいらっしゃる方も  
多いのではないのでしょうか？

なので、今日はメルマガでお話しようと思います。

まず、覚えておいてください。

「インターネットビジネスは特別な商売ではない」

もちろんインターネットでしか出来ない  
有利な点はたくさんあります。

でも、商売は商売です！

そもそも商売して利益を出すにはどうするか？

1. 売れそうな商品を調べる。
2. その商品を作る、仕入れる。

3. お客様を集める。
4. 売る。
5. お得意様になってもらう。

この流れが基本です。

これをインターネットビジネスに置き換えると  
どうなるでしょうか？

1. 売れそうな商品を調べる。

□ リサーチ

検索数や悩みの数、世間の動向などから  
需要を調べる、予測する

2. その商品を作る、仕入れる。

□ 情報起業として、自分で作る。  
ネタを提供してもらう。専門家に取材する。  
タイアップする。

リセールライトとして、  
再販権付きの商品を仕入れる。

3. お客様を集める。

- メルマガ広告や PPC 広告を打つ。SEO 対策をする。  
ヴァイラルマーケティングを仕掛ける。

4. 売る。

- 売れるセールスレターを作る。

5. お得意様になってもらう。

- アフターフォローする。  
メルマガでコンタクトを取る。  
お得意様限定の特別オファーなどをする。

それぞれのことは、  
ここでは書ききれませんので、

興味のある方は、少年Aを買ってください。  
<http://www.infomake.biz/boy/>

だいたいことは書いてあります。

こうして考えると分かりますが、

リセールライトはほんの一部に過ぎない  
ということが分かります。

初心者が何も知らない状態で、  
いきなり自分の商品を作るのは自殺行為です。

自分がそうだったのでよく分かります。

もし、私が最初に情報起業をやっていたら  
失敗していたし、あきらめていたと思います。

商品作りでほとんどの人は挫折するからです。

きっと私が最初に情報起業をやっても  
同じように挫折したでしょう。

商品を作ることばかりに集中するから

リサーチ、集客、コピーライティング、  
マーケティング・・・

他のことを考える時間が取れません。

商品作りしかできない、商品すら作れないから  
結局、何のスキルもついていない。

ということになってしまったと思います。

本当にリセールライトで良かったと  
今だからこそ気付きます。

今まで、私は全て体当たりで失敗しながら  
学んできました。

広告費を10万円くらいかけて全然売れなかった時は、  
ただ呆然としてしまいました。

今だから分かりますが、一番スムーズな流れは・・・

「全体の流れを学んで、商品を作らずに  
リセールライト（再販権）を仕入れる」

そして、全体の流れをつかめたら・・・

「オリジナルの商品を作って、さらに稼いでいく」

という流れが、一番やりやすいし  
挫折しないだろうと思います。

もし、あなたが  
どうすればいいのか分からない状態なら

まず、情報ビジネスの全体の流れを知ることが  
一番の解決策です。

情報ビジネスの全体の流れを学ぶには  
少年Aをおすすめします。

<http://www.infomake.biz/boy/>

少年Aは、情報起業のマニュアルなのですが、  
情報起業しろということではありませんよ！

リサーチ～ずっと進んでいって、商品作りの所で、

「商品を作らずに、リセールライトを仕入れる」

このようにしてやってみてください。

まず、情報ビジネスの全体の流れを知って、  
商品作りの手間がなくなれば、

こんなにも楽に情報起業が出来るのか！？

と感じると思います。

リセールライト商品は、インフォメイクが  
いくらでもご紹介できますから

まず、情報ビジネスの全体の流れを知ってください。

<http://www.infomake.biz/boy/>



## **稼ぐ系の商品は厳しいのか？**

今日は、稼ぐ系のリセールライト商品は厳しいのか？  
について考えていきましょう。

まず、昨日の話をよく思い出してください。

まだ読んでいない方は、昨日のブログを  
よく読んでください。

商品がある前に、「リサーチ＋直感」です。  
~~~~~

リサーチしてみないと、売れるか売れないかは  
分からないのです。

お金を稼ぎたい人が増えているのか？  
減っているのか？

今後、お金を稼ぎたい人は増えるのか？  
減るのか？

増えるとしたら、どのような人が増えるのか？  
その人は何を望んでいるのか？  
なぜ増えるのか？

減るとしたら、なぜ減るのか？  
解決策はないか？

市場とお客さんを理解すれば、  
売れる商品が分かります。

でも逆に、売れる商品だけを知っていても  
売れません。

なぜかというと、  
市場とお客さんを理解していないと  
効果的な売り方ができないからです。

上に挙げたような質問に答えが分かれば

「どのような商品が売れるのか？」

「どうやって語りかければ、  
お客さんは買ってくれるのか？」

自然に答えが出るでしょう。

私から答えを与えてしまうのは簡単です。  
でも、まず自分で考えてみてください。

それが、あなたのためだと思うので。

「売れると思ったら、まず売ってみる！

上手くいかなかったら修正する。」

初めから上手くいくことなんてありません。  
ビジネスだって、人生だって同じです。

失敗から学んで成長していくのです。

行動しなければ失敗は生まれません。  
失敗がなければ成長ありません。

ユニクロ社長の柳井さんが言っていました。

「1勝9敗」

1勝をつかみ取るために  
9回失敗してください。

あきらめなければ、必ず道は開けます！

# **何か悪い事してるんでしょ！？**

「ネットビジネスで一年に一億稼いだ！」

「会社役員で年収 3,000 万円」

あなたは、そんな話を聞くと・・・

何か悪い事してるんでしょ！？  
と思いますか？

もし、あなたが少しでもそう思うなら  
今日の話はとっても重要です。

もちろん悪い事を考えて稼ぐ人もいます。

「どうやって搾り取ってやろうか」

「どうやって売りつけようか」

でも、そうでない人も大勢います。

「どうしたらお客さんが喜んでくれるか」

「自分の仕事がどう社会に役に立つのか」

私は、良い事を考えている人のほうが  
多いと思っています。

なぜなら、人は

人は楽しくさせてくれるもの  
うれしくさせてくれるもの  
喜ばせてくれるもの

にスムーズにお金を払うからです。

まず、お金を稼ぐことに罪悪感を持つのを  
やめましょう。

罪悪感があると不思議とお金は入ってきません。  
悪い事をしていると思っているのですから。

お客さんが喜んでくれるからお金が入ってくる。

お金が入ってくるという事は、  
お客さんが喜んでくれるという事。

そういう意識に変えていきましょう。

そして、少しでもお客さんが喜んでくれるように  
考えて努力していきましょう。

# ショックで落ち込みました

昨日は、ちょっとショックで落ち込みました。

仕事をしないと決めて（笑）  
溜まっていたメールを読んで過ごしていました。

何があったのかというと・・・

今、セールスライターの仕事も始めているのですが、  
クライアント様からお電話でこんな事を言われたんです。

「HTML メルマガも書けないの」

「〇〇のシステムも知らないんじゃない  
話にならないな」

直接は言われませんでした  
そのような感じでした。

そして、一番ショックだったのは、

「そんなの SEO の基本だし、知ってるよ」

と言われた事でした。

SEO は、結構頑張って勉強してやってきたので。

そのクライアント様的には、

リセールライトとかのサイト数が数十万～百万のキーワードでのSEOで1位を取れてもダメ。

ダイエットとかでも1ページ目に入るくらいのテクニック的な事を知りたかったようです。

でも、SEOに裏技的なことはないんです。

基本を守って、いかにユーザー様にとって有益で、使いやすいサイトを作るか？

そしてコツコツと更新し続けること。  
これしかないんです。

まあ、いろんな人がいますし、  
貴重なご意見だなと受け取るようにしました。

昨日、一日休んで気持ちを切り替えました。

これからも、日々精進して頑張ります！

あなたも、「もう無理」って思う時がありますか？

そんな時も気持ちを切り替えて、  
行動し続けていけると良いですね！

頑張りましょう(^ ^)

さて今日は、アフィリエイトとリセールライトの違いを聞かれることが多いのでお話しします。

アフィリエイトとリセールライトの違いがよく分からない方が多いようです。

簡単にまとめます。

アフィリエイト・・・広告業  
リセールライト・・・販売業

ちなみに

ドロップ SHIPPING・・・(在庫を持たない) 小売業

つまり、アフィリエイトは、  
商品を「紹介」して販売者から広告収入をもらう。

そして、リセールライトは、  
自分で商品を「販売」して収入を得る。

アフィリエイトに紹介をお願いすることもできる。

なので、広告業と販売業は全く違います。

アフィリエイトかリセールライト。  
どちらかを選ぶ必要も無いと思います。

私は両方ともやっています。

今日は話題が違うので、ここでは書きませんが

自分が使ってみて良かった商品、  
お客さんのためになると思う商品  
はどんどんおすすめしています。



アフィリエイトやリセールライトに限らず  
アクセスを増やすことが必要ですので、

明日は集客について書こうと思います。

# 集客するためのヒント

---

今も昔も、成功法則の本がたくさん出ていますよね。  
私も好きなのでよく読みました。

でも、難しく考える必要はないのかなと  
最近は思います。

成功する人と成功しない人の違いは、  
たった一つだと思っています。

あきらめるか？あきらめないか？  
ただその違いだけではないかと思っています。

その時は、「ああ、もう限界」と思っても  
超え続けていくと苦痛にならなくなります。

後で振り返ると、「よくここまで来たな」  
と知らないうちに思っているものですよ。

アフィリエイトでも、リセールライトでも、  
ドロップシップでも・・・

どんなビジネスでも集客が第一です。

インターネットビジネスだけでなく、  
リアルのビジネスでも同じです。

お客さんが来てくれなければ、

いくら良い商品でも売れません。

私は今、集客について  
試行錯誤しながら勉強しています。

行き詰った時は、リアルビジネスに置き換えて  
考えるようにしています。

リアルビジネスに置き換えると  
すごくスムーズにアイデアが浮かんできます。

例えば、ラーメン屋を出すのなら  
当然、人通りの多いところにお店を出しますよね？

例えば新宿とか。

そして、新宿なら新宿に合わせた  
お店を作りますよね？

渋谷なら渋谷に合わせて。

でも、人通りの多いところは家賃が高い。  
郊外に出すしかない。

あまりお金をかけられないけど集客しないと  
お客さんが来てくれない。

なるべく安い媒体に広告を出せないか？  
地元紙？

クーポン付きのチラシを配ろうか。  
半額とか、何かキャンペーンをやろうか。

お客さんが次に来るときに友達を  
連れてきてくれないかな？

どうしたら連れてきてくれるかな？

2人で半額。いいかもしれない。  
やってみよう。

インターネットビジネスに置き換えて  
もう一度考えてください。

アイデアに限界はありません。

考えるのが嫌いとか無理であれば  
正直、自分で稼いでいくのは厳しいです。

自立したいのであれば、  
頼らずに自分で考えましょう。

ヒントは、

人通り＝アクセス数  
家賃＝広告費

SEO、PPC 広告、メルマガ広告、SNS

無料レポート、オークション・・・

どう活用するのか、  
もう一度見直してみましょう。

答えはやるまで分かりませんよ！

考えているだけでは  
何も前には進みません。

何度も何度もこのメルマガで言っていますが、

「考えたら、まず行動する」

「修正を繰り返して、質を上げていく」

まず、買ってみる。  
まず、売ってみる。

まず、無料で集客してみる。  
まず、広告を出してみる。

まず行動して、それから、

どう修正したらもっと良くなるかを  
考えましょう。

# **ジャッパネットたかたの秘密**

さて今日は、セールスライターの仕事で  
メルマガをどうやって書こうか考えていた時に  
思いついたことをお話します。

あなたは、こんな悩みがありませんか？

なかなかセールスレターが書けない。  
どういう順序で書いたらいいのか分からない。

もしあるなら、今日の話は非常に参考になるはずです。

セールスレターを書くための情報商材を  
買う必要はありません。

それなら、海外の一流のセールスライターが  
書いている本を買うべきです。

そして、今日のお話は、海外一流ライターの本で  
勉強するよりも役に立つ内容だと思います。

まず、結論から言うと

「自分が欲しいと思うテレビショッピングを分析する」

ということです。

どういうことかという・・・

最初はどういう話題から入ったか？

その話題を商品とどう絡めているのか？

商品の特徴をどのように紹介しているのか？

特典はどの場面でどのように伝えているか？

価格はどの場面でどのように伝えているか？

どのようにして買いやすくしているか？

どの場面でどのようにしてまとめているか？

お支払方法の説明はどうか？

オプションの案内はどうか？

ただ、へえ～と思って見ても  
何の役にも立ちません。

分かったつもりになって  
自己満足して終わるだけです。

本当にスキルを上げたいのであれば、  
一度、全部を書き出してください。

書き出したものを見て、

何度も分析してみるといいでしょう。

本や自分の知識と照らし合わせて  
徹底的に考えるのです。

ジャパネットたかたの高田社長は  
お客さんに想像させるのが抜群に上手いですね！

強く言うところと弱く言うところなどの  
メリハリもさすがだなと感心させられます。

きっとたくさん勉強されて  
セールスを研究されているのだと思います。

成功している人は必ず影で努力しています。  
努力している姿を表で見せないだけです。

最後にまとめます。

セールスレターで重要なのは、『流れ』です。

なぜ、テレビショッピングかというと

『スムーズで買いたくなる流れ』  
『買いたくなる心理の動き』

を理解して欲しいからです。

「自分は、なぜその商品を欲しいと思ったのか？」



「どの場面で欲しいと思ったか？なぜそう思ったか？」

まず、自分の感情に向き合うことが  
コピーライティングが上手くなる第一歩です。

自分を理解できれば、少しずつお客さんの気持ちも  
理解できるようになります。

私も言っているだけではなく  
ちゃんと自分でも試してみましたよ(^ ^)

YouTube でジャパネットたかたの動画を探して、  
書き出して、何度も分析して考えました。

そして、リセラーパーフェクトクラブの  
セールスレターを修正しました。

ジャパネットたかたの流れを分析してから  
改めて見直してみると、

かなり要らない部分がありました。

要らない部分を思い切って削って、  
スムーズな流れにしました。

すぐに成約数も上がったので  
効果があるのだなと実感しています。

あなたのセールスレターにも

『スムーズで買いたくなる流れ』

を取り入れてみましょう！

# **リストを教育なんて失礼です！**

よくいただくご質問に

「本当に稼げるようになりますか？」

というものがあります。

私も最初は知識も情報もゼロだったので、  
不安なお気持ちはよく分かります。

誰でも最初は情報がありませんが、  
あきらめずに調べたり集めたりできるかどうか？

で成長できるかどうかが決まるのだと思います。

稼げることが保証されているビジネスなんて無い。  
誰でも分かっているはずです。

ただ、その都合の悪い事実を見ないようにして  
逃げているだけです。

稼ぎたいのであれば、やれる限りひたすらやる。  
時間がないからと迷っている間にやる。

それくらいのやる気があれば、あきらめなければ  
必ずそれなりの結果はついてきます！

そして、こういうご質問もよくいただきます。

「どのようにリストを取って、教育すればいいのか？」

このメルマガをよくご覧いただければ  
知識は増えていくと思います。

でも、一番重要なのはやり方ではありません。

ここを間違えると上手くいきませんし、  
続けていくほど自分の心が苦しくなります。

そして、間違ったまま続けていくと  
マイナスの人が集まり、自分もマイナスになり、

やがては収入も人間性も落ちていきます。

一番大切なのは、「リスト＝あなたと同じ人間」  
ということです。

これを意識すれば接し方も変わってくるはずです。

私はリストという呼び方が嫌いなので  
この言葉を使うのはけっこう抵抗があります。

でも、伝わりやすいかなと思って  
しょうがなく使っています。

なので、データとして残してあるフォルダ名は  
「お客様リスト」です。

そのような意識ができてくると

お客さんを「教育する」という言葉が  
どれだけ失礼なことかが分かってきます。

「教育」という言葉は、相手を上から見ています。

言い方は悪いですが、

「お前、バカだから教えてやるよ」

とっているようなものです。

教育なんて言葉を使うよりも

「教える」もしくは「伝える」という意識で  
お客さんに接してほしいと願っています。

実際、教えられている方よりも  
教えている方が何倍も勉強になります。

教えることで、自分も教わっている。

常に謙虚に、相手に感謝の気持ちを持てると  
素敵ですね！

# **有料の集客、無料の集客**

有料の集客、無料の集客について  
お話していきます。

まず、有料の集客について。

最初に大切な考え方をお話しておきます。

お金をかけて集客する＝お金でアクセスを買う  
ということです。

そして、お金を使ってアクセスを買う方法にも  
いろいろな方法があるわけです。

基本的な方法は広告です。

広告にもいくつかの種類がありますが、

- ・ PPC 広告  
(Google アドワーズ、オーバーチュアなど)
- ・ メルマガ広告  
(マッチングサイト、独占広告、直接依頼)
- ・ バナー広告

などが代表的です。

あと一つ、見落とされがちですが、  
アフィリエイトもそうです。

売上の%を報酬として支払う代わりに  
宣伝してもらうので、広告費になります。

売れた時にだけ報酬を支払えばよいので、  
一見良さそうですが、そうでもありません。

アフィリエイトさんが100人いたとしても  
売上に貢献してくれる方は、良くて数人です。

初心者をそこまで育て上げるのも大変ですし、  
育て上げても他の商材に流れれば苦労が水の泡です。

自社アフィリエイトを使うという方法もありますが、  
あれはとても1人では手が回りません。

私もやってみたので、よく分かります。

自社アフィリエイトを機能させるのであれば、  
専属のスタッフを雇う必要があります。

育てず、自社アフィリエイトも使わずとなると、

トップアフィリエイトさんに売ってもらう  
という方法が思い浮かびますよね。

でも、そう簡単にOKしてくれるかどうか・・・

私はやったことがないので分かりませんが、

アフィリエイトさんに売ってもらいたい方は  
試してみる価値はあるでしょう。

長くなってしまったので、  
続きはまた明日書きますね！

明日は、無料の集客についてお話しします。



# 無料の集客方法ーその1

---

昨日の続きで、今日は無料の集客についてお話していきます。

基本的には、

お金をかけずに集客する＝作業時間でアクセスを買う

ということです。

そして、お金を使わずにアクセスを集める方法にもいろいろあります。

主な方法は、検索エンジン対策（SEO）です。

検索エンジン対策は、一般的に SEO と呼ばれます。

Search Engine Optimization の略で、日本語でいうと検索エンジン最適化となります。

Google や Yahoo などの検索エンジンで検索した時に自分のサイトを上位に表示させる技術のことです。

あなたもそうだと思いますが、

インターネットで何かを調べたり探したりする時、まず検索エンジンを利用する人が圧倒的に多いです。

サイトによっては、80%が検索エンジンを通じて訪問しているとも言われています。

SEOでは、上位10サイトに表示されることが、非常に重要です。

なぜなら、ユーザーは望んだ情報がなければすぐに検索用語を変えてしまうからです。

3ページ目以降に表示されていたとしても、見る人はほとんどいません。

検索エンジンを利用する人は、何か探している人です。

情報や商品を探している人です。

当然、メルマガ広告やバナー広告からのアクセスよりも購入率や登録率も高くなります。

なので、上位10サイトに表示されればそれだけでかなりのメリットがあるわけです。

うれしいことに広告料もかかりません。

しかし、良い事ばかりではありません。

最初に言ったように

お金をかけずに集客する＝作業時間でアクセスを買う

というのが基本です。

つまり、お金を使わない代わりに、  
あなたの時間と労力を使う必要があります。

書籍で学んだり、情報を仕入れたりして、  
試行錯誤を繰り返していかなければなりません。

どこをどのように変えたら、  
どのように順位が変わったか？

常に観察して、分析していく必要があります。

地道な作業です。

勉強したり、作業したりで大変かもしれませんが、

検索エンジン上位表示という成果が出れば  
正しくほったらかしでアクセスが集まります。

インフォメイクは「リセールライト」で  
Yahoo、Google に上位表示されていますので、

SEO のメリットを実感しています。

広告費をあまり使えず、厳しい時もありましたが、

SEOのおかげで、勝手に良いアクセスが集まって、  
それによって収入も上がりました。

ただ、SEO だけに頼っていると  
上位表示されなくなった時に危険です。

ですから、他の集客方法とバランスをとって  
行っていく必要があります。

まだ他にも無料の集客法がありますので、  
明日も続きをお話します。

# **何十万円も無駄にしないで！**

今日は、昨日に続いて無料の集客法をお話しするつもりでしたが、

他に伝えたいことがあるので、別の話をします。

税理士さんが去年の年間収支を出してくれたのですが・・・

広告費、外注費、教育費が予想以上に多くて、ビックリしました。

外注費、教育費はしょうがない部分もありますが、（もちろん無駄は省いていきます）

広告費の多さにはビックリしました。

50万円くらい広告費を使いましたが、広告からの売上では全然ペイできていません。

何とかしなければいけないので、

もう少ししたらマーケティングツールを導入してもっと正確に分析していこうと思います。

でも、これだけでは足りません。  
サイトのアクセス数も計らなければいけません。

なぜかと言うと、

「サイトに何人来て、いくら売れたか？」

これが分からないと改善のしようがないからです。

たとえば、

- ・月に 3,000 アクセスあるのに売上ゼロ
- ☐ オファーが悪い or セールスレターが悪い
  
- ・月に 100 アクセスしかなくて売上ゼロ
- ☐ アクセスを増やす

3,000 アクセスで、30 人が買ってくれば、  
成約率は 1%です。

まあまあ良い方でしょう。

3,000 アクセスで、3 人が買ってくれば、  
成約率は 0.1%です。

オファーを修正するかセールスレターを修正するか  
考えた方が良いでしょう。

100 アクセスしかなくて売上が少ないのなら、  
集客してアクセスを増やさなければいけません。

つまり、アクセス数を計りながら考えていけば、

どうすれば売上が増えるかも分かってきます。

もちろん私もえらそうなことは言えません。  
今日までサボっていたので（笑）

みんな Google アナリティクスが良いというので  
私も Google アナリティクスを入れていました。

でも、使いずらくて分かりづらいので、  
結局放置していました。

なので、Google アナリティクスではなく、

弊社で使っている X サーバーのアクセス解析で  
データを取ることにしました。

Google アナリティクスを使うのではなく、  
アクセス数を計ることが目的ですからね。

実際、X サーバーのアクセス解析の方が、  
Google アナリティクスより何十倍も使いやすいです。

とりあえず 4 サイト分、  
12 月のデータをプリントアウトしました。

1 月分からは 6 サイト分プリントアウトします。

設定は以前からしてありましたが、  
1 クリックで簡単に設定できました。

しかもページ別、時間別、曜日別、日にち別に

アクセス数が分かるので、分析しやすいです。

リンク元の URL、検索キーワード、滞在時間が分かるのも便利です。

もし、アクセス数を計っていないなら  
今すぐ計るようにした方が良いでしょう！

私と同じように何十万円も  
無駄にして欲しくないので(^^)

ご興味のある方はご覧ください。

<http://infomakemarketing.com/xserver4.html>



## 無料の集客方法ーその2

---

やる事がありすぎてパンクしそうです・・・  
でも、ひたすら頑張ります！

あなたも、やる事がたくさんあったり、  
分からなかったりして大変だと思います。

でも、頑張らしましょう！  
あきらめなければ道は開けます。

さて、今日は2日前のメルマガの続きで、

検索エンジン対策（SEO）以外の  
無料集客法についてお話します。

無料で集客するには、SEO以外にも  
いろいろあります。

### ■Yahoo オークション

これは、メチャメチャ強力な媒体です。  
宣伝しなくてもお客さんが来てくれるんですから。

ここ、重要ですよ！

商売の基本は「いかにお客さんを呼ぶか？」ですから、  
勝手に集客してくれるメリットは計り知れません。

集客はしてくれるので、あとはいかに目立たせるか？  
というところですね。

新宿にお店を出した。人通りはたくさんある。  
いかにして自分の店に入ってもらうか？

こんな風に置き換えると  
イメージしやすいでしょう。

まず、商品タイトル。  
というより、商品タイトルが「すべて」です。

私は以前に Yahoo オークションで  
家にあるブランド子供服を 100 点くらい出品して、  
50～60 万円稼いだのでよく分かります。

画像より、説明文より、まず商品タイトル。

いかにクリックしたいと思わせるタイトルを  
付けるかが勝負です。

あと、複数出品して、他の商品も見せるように  
説明文から誘導するというのも戦略です。

そうすれば、一つに広告費をかけて目立たせれば  
他のも見てくれます。

一つ分の広告費で、効果が何十倍にもなります。

それと、もう一つ。

他の人と同じように情報カテゴリに出品してもダメです。

Yahoo オークションの情報カテゴリ＝詐欺的  
というように見ている人がほとんどだと思うので。

ダイエットの E-BOOK なら、  
ダイエットの「電子書籍として」売る。

ダイエットカテゴリや書籍カテゴリですね。

□商品とカテゴリの関連性がないと  
ID を削除される恐れもありますので、  
十分注意してやってください。

デメリットは、ただ一つ。

落札されるたびにメールやお金のやり取りを  
しなければいけない。

私はこれが面倒なので、何度も悩んだ末に  
やっていません。

でも、もし資金がない状態なら  
間違いなくやります。

宣伝・広告費を削れるメリットは  
メチャメチャでかいので！

長くなりましたので、続きはまた明日お話しします。

## 無料の集客方法ーその3

---

インフォメイクでは、  
リセールライト 1,000 円均一特別会員様という  
会員制サービスをやっていきます。

海外から仕入れた E-BOOK を翻訳して、  
中身もデザインも日本人向けに修正しています。

でも、別にここで宣伝したいわけではなくて  
反省したんです・・・

だって、もう一つの会員制クラブである  
リセラーパーフェクトクラブでは、

中身とデザインを日本人向けに修正しないで、  
「翻訳しただけ」でお渡ししていたのですから。

(翻訳だけでも数万円の価値はありますが...)

もちろん、こうしていたのには理由があります。

プライベートラベルライトといって、  
編集して、自分の商品として販売できるので、  
(再販権も付けられます)

私としては、会員様が「自分で」日本人向けに修正して、  
オリジナルとして販売して欲しいと思っていました。

でも、考えてみたら不親切ですよ。

インフォメイクが、中身もデザインも  
日本人向けに修正してから渡してあげる方が、  
会員様は売りやすいはずですよ。

自分の商品として売りたいけど、中身やデザインを  
修正するのは難しいという方も多いでしょうから。

自分のリセールライト 1,000 円均一は修正してるのに、  
リセラーパーフェクトクラブではそのまま。

本当に反省です。

反省だけならサルでも出来るので(^^)  
ちゃんと改善していきます！

2月からは（2/10 納品分）、中身もデザインも  
日本人向けに修正してから渡しすることにしました。

もう中身のカスタマイズは終わったので、  
今、デザインを外注さんをお願いしています。

さて、今日は昨日までのメルマガの続きで、

検索エンジン対策（SEO）、Yahoo オークション以外の  
無料集客法についてお話しします。

□メルマガバックナンバー

<http://blog.resale-rights-business.jp/>

無料で集客する方法は、SEO、Yahoo オークション以外にもいろいろあります。

## ■SNS (mixi など)

2 年位前に、mixi の ID を取ってやってみましたが数日で ID を削除されました（笑）

上手くいく方法は、コミュニティに参加して、宣伝っぽくないようにコミュニケーションを取って、さりげなく宣伝するそうなのですが・・・

私は面倒なのでやっていません。  
時間ももったいないですし。

あと、自分のビジネスに関連する人に「足跡」を付けるという方法もあるようですが・・・

付けられた人がアクセスしてくれるかは分かりません。

私はビズコムに入っていますが、宣伝目的の人ばかりで良さそうなコミュニティが見つかりません。

（探す気がないだけかも）

私はほとんど SNS をやっていないので、あまり良いアドバイスは出来ません m(\_ \_)m

明日は、JV（ジョイントベンチャー）について  
お話しします。

お楽しみに(^^)

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ご質問などがございましたら、お気軽にお問い合わせください。  
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

あなたが成功されることを願っております。

こころを込めて

