


ネット起業バイブル！

第11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。

ネット起業バイブル！バックナンバーはこちら

<http://www.top-marketer.com/NetBible/>

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！

リセールライト「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://infomakemarketing.com/e-course.html>

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の Adobe Reader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【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。

反応が「0→100」コピーライティング の秘訣

「コピーライティング」

そう聞くと、難しそうと感じる方も
多いのではないのでしょうか？

私も文章を書くのは嫌いでしたので、
そのお気持ちはすごくよく分かります。

メルマガもセールスレターも指が止まり、
なかなか書くことができませんでした。

でも、難しく考える必要はありません！

私もこれを理解できるようになってから、
だんだん書けるようになっていきました。

コピーライティングを簡単に言うと、
相手の気持ちを動かす文章を書くことです。

「私には、そんな文章は書けない...」

そう思わずに、もう少し話を聞いてください。

難しいという考えを捨てていただくために

まず、『書く』ことを忘れてください。

えっ??

コピー"ライティング"なのに書かないの？
と思ったかもしれません。

でも、『書く』ためのテクニックよりも
もっと重要なことがあるのです。

思い出してください...
相手の気持ちを動かすことが目標ですよ。

ですから、まず

「今までどんな時に相手の感情を動かしたか？」

これを思い出してください。

両親、恋人、子供、友だち...

今までに相手の感情を動かしたことは
必ずあるはずです。

相手を怒らせた、喜ばせた、うれしいと思わせた
好きにさせた、ムカつかせた、悲しませた...

考えればたくさん出てくるはずです。

コピーライティングでモノを売っていくには、
相手を『プラスの感情』にする必要があります。

先ほど挙げた中で言えば、
喜ぶ、うれしい、好きといった感情です。

「今までどんな時に、相手に
喜ぶ、うれしい、好きと思ってもらえたか？」

ここにコピーライティングの真髓が
詰まっています。

例えば、こんな状況を想像してみてください。

理解

「こんな悩みあるよね。うんうん分かるよ。」

共感

「僕も昔はこんな風だったんだ。
だからすごくあなたの気持ちが分かるよ。」

伝える

「でもね、これを知ったら僕は変わったんだ。
〇〇に変わって、〇〇になって今は幸せなんだ。」

つまり、

理解して、共感してから伝えるんです。
~~~~~

ビジネスに置き換えるとすれば、  
『伝える＝解決策を売る』のです。

### 『理解して、共感して、伝える』

これこそが最高のコピーライティングです。

「俺は、こんなにすごいんだぜ！」

「知りたいでしょ！？教えてあげるよ！」

いきなりこんな風に話し始めたら、  
あなたは耳をふさぎますよね。

他人の自慢話なんて、誰も聞きたくないんです。

みんな、自分のことを理解してほしいと  
思っています。

いくらコピーライティングのテクニックが  
一流だったとしても...

もし、相手を理解せずに書き始めたら  
相手は全く文章を読んでもくれないのです。

私も、書くのが苦手でした。

だから、最初にあなたにお伝えしましたよね？

-----  
私も文章を書くのは嫌いでしたので、  
そのお気持ちはすごくよく分かります。

メルマガもセールスレターも指が止まり、  
なかなか書くことができませんでした。  
-----

相手を理解してから伝えるというのは  
そういうことです(^)

初心を忘れず、あなたの気持ちを  
想像しながら書くようにしています。

相手を理解してから伝えることこそが、  
テクニックよりも重要なのです！

# イメージ不能

「成功した状況を明確にイメージしなさい」

あなたも、聞いたことがありますか？

「う〜ん、、、頑張ってイメージして...」

成功できませんよね??

私もやってみましたがダメでした（笑）

でも、絶対に成功したかったので、

「なぜ、成功できないのか？」

いろいろと理由を考えてみました。

きっと、あなたにも役立ちますので、  
ゆっくり聞いてくださいね。

じっくり考えながらお読みいただくと  
さらに効果的です(^ ^)

「成功した状況を明確にイメージしなさい」

これを実践しても成功できない理由は  
『明確に』という所にポイントがあります。



あなたは...

体験したことのないこと、  
想像もつかないこと、

『明確に』想像できると思いますか？

いや、『明確に』想像できるはずがない！  
とあなたも思われますよね。

体験したこともないのに、  
想像もつかないのに、

『明確に』イメージしろということ自体に  
そもそも無理があるのです。

「野村さん、成功するにはどうしたら良いの？」

疑問に思っいらっしゃるあなたのために、  
もう少しお話ししましょう。

今までいろいろな成功者を見てきて、  
自分もそれなりに成功してきた中で得た  
成功する方法をお話します。

おおよそ3つのステップに分けられます。

【1】→【3】の順に考えてください。

## ■ 成功への3つのステップ

### 【1】 将来の大きな目標やビジョンを持つ

〇〇になりたいというようなあこがれ  
〇〇のためにというような使命感  
〇〇を手に入れたいというような欲

など、大きな目標やビジョンを持ちましょう。

### 【2】 そこへ進んで行く大まかな流れを決める

どのように進んでいくかを決めましょう。

その道の経験者から、全体的な流れを学ぶのが、  
最も効率の良い方法です。

### 【3】 1つずつ乗り越えながら軌道修正していく

全てが計画通りに行くことはありませんので、  
その都度、軌道修正していく必要があります。

多くの失敗をして必死に考えるからこそ、  
1つの大きな成功をつかむことが出来るのです！

# 1円でモチベーションを上げる方法

「まだ、ネットビジネスで1円も稼げていない...」

「1人でやっても、モチベーションが上がらない...」

毎日たくさんのご質問やご相談をいただきますが、  
このような悩みの方が非常に多いです。

あなたは、いかがですか？

「自分は、行動できているから大丈夫！」

「自分は、もう稼いでいるから関係ない！」

「野村さん、余計なお世話だよ！！」

と思っている方も、飛ばさずにお読みくださいね。

だって、あなたのお客さんには、  
このような悩みをお持ちの方が多いのですから。

1円も稼げていない、モチベーションが上がらない...

そう悩むお気持ちも分かりますが、  
『できない理由』を探すのは、もう止めましょう！

今日からは、どうしたら出来るようになるのか？  
『解決する方法』を探しましょう！

「1円なんて、小銭だろ！」

「1円なんて、稼いでも意味がない。」

と思っている方がほとんどでしょうから、  
まず1円を稼ぐべき理由をお話します。

なぜ、最初の1円を稼ぐ必要があるのか？

その答えは...

インターネットで1円でも稼いだことのある人と  
インターネットで1円も稼いだことのない人。

**たった1円の差で、大きな違いが生まれるから。**  
~~~~~

インターネットで稼げる実感が湧くと、
考え方や行動が全て変わってきます。

もちろん、たった1円かよ...とっていては、
何の進歩ありません。

でも、1円でも稼げたことに喜びを感じれば、
楽しい、もっとやってみようとなります。

何事も、プラスの面を見られるのは良い事です(^^)

考え方や行動が変われば、結果も変わって、

収入が増えるなどの結果が付いてきます。

インターネットで稼げる実感がなければ、モチベーションが上がらなくて当然です。

別にあなたが悪いわけではありません。

この事実を今まで教えてくれなかった
エゴ情報起業家が悪いだけです。

最初の1円を稼ぐために...

ヤフオクで不用品を売っても良いでしょう
アマゾンで古書を売っても良いでしょう。

でも、1番おすすめなのは、
インフォカートなどのASPに出品して、
情報商品を売ってみることです！

確かに、ヤフオクやアマゾンは
自分でビジネスをする経験にはなります。

しかし、ヤフオクやアマゾンは
情報商品の販売とは性質が違います。

ですから、インフォカートなどのASPで
実際に販売してみるのがベストです。

商品もホームページも最初からある

リセールライトなら、すぐに始められます。

リセールライト商品をどんどん出品するのが、
稼ぐ経験をするには1番早いです。

もしかしたら、

「リセールライトなんて小銭稼ぎだ」

と思っている人も多いでしょう。

しかし、実際は違います。

目先の小銭にフォーカスするのは良くない事。

得られたスキルにフォーカスして、
先の大きな利益を目指すべきなのです。

もし、自分の商品で情報起業をしていたら、
商品作りで挫折してあきらめていた。

もし、自分の商品で情報起業をしていたら、
ホームページ作りで挫折してあきらめていた。

でも、リセールライトから始めたおかげで、
インターネットで稼ぐ経験ができた！

リセールライトから始めて、その先で大きく稼ぐビジョンはこうです。

月に数万円～10万円を稼ぎながら準備運動のようにリセールライトを進める。

その後、オリジナルの商材を販売して、大きく稼いでいく。

または、大型のリセールライト商品を販売して大きく稼いでいく。

（先日販売した再販権付投資システム商材のようなリセールライト商品のこと）

出品、リスト、マーケティング、広告...

その大きく稼ぐ時に、リセールライトで得たスキルが役に立つのです！

お金を稼ぎながらスキルが身につくなんて、普通はありえないことですよ。

職安の職業訓練くらいかな...？

陸上競技でも、サッカーでも、野球でも、いきなり本番をやったら体を壊しますよね？

ネットビジネスもそれと同じで、大きく稼ぐための準備運動が必要なのです。

『練習なくして成功なし』です(^^)

アーティクルから無料でリストを増やす方法

「あなたは、アーティクルを知っていますか？」

日本より3～5年進んでいる最先端の英語圏では、
アーティクルは、既にメジャーな集客方法です。

アーティクルマーケティングと呼ばれています。

その証拠に、有名なアーティクルディレクトリは
全てページランクが5～6です。

Ezine Articles

<http://ezinearticles.com/>

Isnare Free Articles

<http://www.isnare.com/>

Go Articles

<http://www.goarticles.com/>

Articles Base

<http://www.articlesbase.com/>

日本でも今後、無料レポートから少しずつ
アーティクルへ移行していくことが予想されます。

「アーティクルって何？ どう役立つの??」

というあなたのために、ご説明しましょう！

アーティクルとは、500 文字～2500 文字程度の短い記事のことです。

メルマガ記事やブログ記事と同じようなものを想像してみてください。

どう役立つのか、簡単に言うと...

(アーティクルを投稿する人)

- ・アーティクルを投稿することで、無料で、集客やアクセスアップが出来る！

※以前に書いたメルマガ記事やブログ記事を再利用すると楽ですね(^^)

(アーティクルを利用する人)

- ・自分で記事を書かなくても、無料で、サイトやメルマガに利用できる！

詳しいメリット・仕組みはこちら

<http://www.infomake.org/index.php?pagedb=benefits>

ビデオ説明はこちら（ページ上部のビデオ解説より）

<http://www.infomake.org/>

具体的には、アーティクルの中で、

ランディングページを紹介する・・・リストが増える
ホームページを紹介する・・・アクセスが増える

という流れになります。

「いまいち、ピンと来ないんだよね...」

というあなたのために、事例をお見せしましょう！

『 役立つアーティクル + 無料オファー → リスト取得 』

という流れで、上手に誘導されていますので、
あなたもご参考くださいね。

余談ですが、寺子屋コピーライティングの
メンバー様です(^ ^)

優秀事例のアーティクルはこちら

⇒ <http://www.infomake.org/article705.html>

「目標に向けた行動を習慣にする方法」
の下のURLをクリックしてみてください。

ランディングページ（リスト取りページ）に
移動します。

このようにしてアーティクルからリストを
取得していくわけです！

『 アーティクル → ランディングページ → リスト取得 』

とても上手な流れで誘導できていますので、
ぜひ参考になさってください。

優秀事例のアーティクルはこちら

⇒ <http://www.infomake.org/article705.html>

あなたのアーティクルのご投稿をお待ちしています(^ ^)
どんどんご投稿くださいね！

アーティクル infomake（ご登録・ご利用全て無料）

<http://www.infomake.org/>

もう、逃げられない

『 アーティクル → ランディングページ
→ リスト取得 』

という流れで誘導してリストを増やせる！

しかもアーティクルの投稿は無料！！

上手な流れで誘導できているアーティクルはこちら
⇒ <http://www.infomake.org/article705.html>

アーティクルのご投稿はこちら（ご登録・ご利用全て無料）
⇒ <http://www.infomake.org/>

しかし、それだけではありません。
他にもアーティクルのメリットがあります。

今からお話しする点が、アーティクル最大のメリット
と言っても良いでしょう。

そのアーティクル最大のメリットとは...

アーティクルが多数のブログ・メルマガなどに
~~~~~

自動的に掲載されて広まっていくこと。  
~~~~~

あれこれご説明するよりも、実例をご覧ください。
その方が分かりやすいと思いますから。

以前、弊社が投稿したアーティクルですが、
このような感じで他人に使ってもらえるんです。

※アーティクルをご利用いただく際は、
ユーザー登録（無料）が必要です。

このような感じで他人に使ってもらえます
⇒ <http://www.edita.jp/afuritusinn/one/afuritusinn42636.html>

なぜ、こんな事が可能なのか？
なぜ、他人に勝手に使ってもらえるのか？

それは、記事を書くのに困っている人が
たくさんいるからです。

「ブログを更新したいけど、記事が書けない。」

「メルマガを出したいけど、ネタがない。」

あなたも同じような経験がありませんか？

記事が書けなくて困っている人の気持ちは
お分かりいただけますよね？

書けなくて困っている人が、喜んで
アーティクルを使ってくれます。

無料で利用できますから、なおさらです。

アーティクルを使う人

・・・無料でコンテンツを使える

アーティクルを投稿する人

・・・掲載先のリンクから集客できる

お互いに Win-Win の関係ですね(^^)

アーティクルの仕組みは

だいたいご理解いただけましたでしょうか？

もし分からないようでしたら

ビデオ説明をご覧くださいね(^^)

ビデオ説明はこちら（ページ上部のビデオ解説より）

<http://www.infomake.org/>

アーティクルをより大きく広める方法

より多くの人にアーティクルを使ってもらい、
より大きくアーティクルを広めていくために...

「アーティクルをより大きく広める方法」

についてお教えします。

まず、疑問に思っている方もいるでしょう。

「なぜ、アーティクルを広めるべきか？」

その答えは...

掲載先が増えればアーティクルの露出が増える

- アーティクルに記載したリンクの露出が増える
- リンクがクリックされてアクセスが増える

トラフィックエク스チェンジのような
無意味なアクセスではありません。

アーティクルを読んだ後にアクセスして来る
そのジャンルに興味のあるアクセスが集まります。

俗に言う濃いアクセスというやつです。

アーティクルを広めるメリットが分かった所で、

「アーティクルをより大きく広める方法」
についてお話ししましょう。

答えは単純で、いたってシンプル。
これは、全てに通じる考え方でもあります。

それは...

役に立つアーティクルを書くこと。
~~~~~

自分がアーティクルを使う立場になって  
考えてみれば分かることです。

役に立たないアーティクルを  
使おうと思いませんよね？

売込みばかりのアーティクルを  
使おうと思いませんよね？

**アーティクルを使おうと思っている人は、  
役に立つアーティクルが欲しいんです！**

**だから、役に立つアーティクルを投稿する。**

単純な話です。

ただ、

「私は、役に立つアーティクルなんて書けない。」

と思っている方も多いかもしれません。

そんなあなたのために、役に立つアーティクルを書くコツをお教えいたします。

アーティクルだけでなく、メルマガやブログにも通じることですよ。

どうやって役に立つアーティクルを書くか？

それは...

**自分の実践したことを分かりやすく伝える。**

- ・ASPにリセールライト商品を出品した
- ・ホームページを編集した
- ・ホームページをアップロードした
  
- ・FFFTPを使ってみた
- ・ブログを作ってみた
- ・コピーライティングを勉強してみた
  
- ・役立つ情報を手に入れた
- ・セミナーに行ってみた
- ・コンサルティングを受けてみた
  
- ・ . . .

**その情報を、あなたの家族は知っていますか？**

会社の同僚は？近所の人？学生時代の友だちは？  
通勤電車で同じ車両に乗っている周りの人は？

思っているよりも、世の中は広いのです。

その情報を知らない人はたくさんいますし、  
教えたら感謝してくれる人がいます。

良い意味で自分より下の人を見て、  
その人たちに教えてあげれば良いのです。

その結果として、感謝されて、  
あなたにお金が入ってくるのです。

お客さんもあなたも、あなたの周りの人も  
みんなが幸せになれるビジネスの形です。

さあ、今すぐ始めましょう！

あなたがすべき事は...

【1】 自分が今まで実践してきたことや  
知っている情報をアーティクルに書く

【2】 書いたアーティクルを投稿する

アーティクル infomake（ご登録・ご利用全て無料）

<http://www.infomake.org/>

【3】 アーティクルを他人に使ってもらい  
自動的にどんどん広めてもらう！

# アーティクルから収入につなげる方法

アーティクルを無料で投稿できて、  
無料で集客・アクセスアップができる！

アーティクルを他人に使ってもらえて、  
自動的にどんどん広まっていく！

ただし、ここで問題があります！

アクセスを集めてリストだけ増やしても  
~~~~~

収入は上がらないのです。
~~~~~

なので、増やしたリストを収入につなげる方法  
についてお話しします。

では、ステップごとにご説明していきます(^^)

## 【1】 役立つ記事＋無料オファーを投稿する

アーティクルの中で無料オファーを提供して、

『 アーティクル → ランディングページ 』  
の流れで誘導してリストを増やす。

掲載先が増えればアーティクルの露出が増える

- アーティクルに記載したリンクの露出が増える
- リンクがクリックされてアクセスが増える

自分がアーティクルを使う立場になって考えて、役に立つアーティクルを書きましょう。

自分の実践したことを分かりやすく伝えれば、感謝してくれる人は必ずいます。

自信を持って書いていきましょう！

アーティクル infomake（ご登録・ご利用全て無料）

<http://www.infomake.org/>

## 【2】 興味を持った人のリストを取得する

1 を実践するとリストが集まっていきます。

無料オファーから集まったリストと購入者リストなど属性ごとに分けておくと良いでしょう。

おすすめのメールシステムはこちら

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

## 【3】 メルマガで役立つ情報を配信する

基本的にア－ティクルを書くのと同じです。

読者さんの役に立つこと、聞きたいことを書いていきましょう。

読者さんの質問を積極的に受けてあげると良いメルマガになっていきますよ(^^)

## 【4】 メルマガで商品を販売する

売込みばかりのメルマガなんて、誰も読みたいと思ってくれません。

自分が読者の立場になって考えてみれば、分かりますよね？

自分が稼ぐことを考える前に、相手にどう役立てるかを考えましょう。

役立つ記事を5回書いて1回商品を紹介するくらいのバランスが良いでしょう。

## 【5】 メルマガを継続する

「継続は力なり」

半分正しく、半分間違いです。

ただ継続しても意味がありませんから、  
常に向上させながら続けていきましょう。

その小さな努力、試行錯誤の積み重ねが、  
未来の大きな成果につながるのです！

続けるコツは『習慣』にすることです。

詳しくはこちらをご覧ください。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article\\_44.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_44.html)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article\\_46.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_46.html)

またそのうち、[メルマガ](#)で  
詳しく取り上げようと思います。

最後に、もう1度ステップをまとめます。

## 【1】 役立つ記事＋無料オファーを投稿する

アーティクルの中で無料オファーを提供して、  
『アーティクル → ランディングページ』  
の流れで誘導してリストを増やす。

アーティクル infomake（ご登録・ご利用全て無料）

<http://www.infomake.org/>



## 【2】 興味を持った人のリストを取得する

無料オファーから集まったリストと購入者リストなど属性ごとに分けておく。

おすすめのメールシステムはこちら

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

## 【3】 メルマガで役立つ情報を配信する

読者さんの役に立つこと、聞きたいことを書く。

## 【4】 メルマガで商品を販売する

役立つ記事を5回書いて1回商品を紹介するくらいのバランスで書く。

## 【5】 メルマガを継続する

常に向上させながら続けて、『習慣』にする。

アーティクルの投稿は無料です。  
簡単なユーザー登録をするだけで利用できます。

アーティクル infomake（ご登録・ご利用全て無料）  
<http://www.infomake.org/>

ぜひあなたも、アーティクルから無料で集客して  
収入アップにつなげてください！

# **最も簡単、最速でコピーを書く秘密**

コピーライティングの上達法と言うと、  
こんな事を想像するでしょうか？

- ・ 上手いセールスレターを写経する。
- ・ 本を読んで勉強してひたすら書く。

あなたもやっていますか？

途方もなく難しいことのように感じて、  
なかなかやってみようと思えない。

そんな状況かもしれませんね。

でも実は、セールスレターを書くことは  
そんなに難しくありません。

**「最も簡単、最速でコピーを書く秘密」**

をあなたにお話しします。

確かにセールスレターを写経するのは  
良い方法なのですが...

**そのセールスレターが本当に良いのか？**

~~~~~

良くないセールスレターを写経しても、
変なクセが付いて逆効果です。

わざわざ頑張って、下手になるために
努力をしているようなものです。

本を読んで勉強して自分で書くのも、
とっても大切なことなのですが...

その書き方、解釈で本当に合っているのか？
~~~~~

間違った書き方を続けていても、  
写経と同じく、変なクセが付いて逆効果です。

写経と同じく、頑張って下手になるために  
努力をしているようなものです。

「じゃあ野村さん、どうしたら良いの？」

お答えしましょう。

一流のコピーライターが書いたセールスレターの  
『テンプレート』を使う。

テンプレート、つまり『ひな形』です。

私も最初は、テンプレートに当てはめながら  
セールスレターを書いていました。

私が昔使っていたテンプレートはこれです。

⇒ <http://infomakemarketing.com/template.html>

初めは、テンプレートを使って  
セールスレターを書いた方が良いでしょう。

いきなり自己流で書くと変なクセが付きますし、  
変なクセを後から直すのは大変です。

昔から「守・破・離」と言いますよね。

守・・・出来る人の教えを「守」って  
破・・・その型を「破」って  
離・・・「離」れて自分の型を作っていく

ということです。

- ・ 難しくて、なかなかセールスレターが書けない。
- ・ セールスレターを書いているけど、反応が悪い。

もし、あなたがそう思っているなら、  
このテンプレートを試してみてください。

⇒ <http://infomakemarketing.com/template.html>

【1】テンプレートに当てはめて書いてみる。

【2】もっと良いセールスコピーを書くために、  
書籍や教材を購入して勉強して、改善する。

このように進めていくのが  
最速でコピーを上達させる秘訣です。

# 情報商材3つの販売戦略

「商品だけあっても、なかなか売れない」

そのようにお悩みのあなたは、  
じっくりご覧ください。

難しく感じるかもしれませんが、  
基本なので頭に叩き込んでおいてください。

これを知っていると、これから先  
頭が混乱することが少なくなります。

情報商材の販売戦略はシンプルです。  
大きく分けて3つしかありません。

それぞれご説明していきますね。

## 【1】リストを集めて、教えて、売る

○○に興味のあるリストを集めて、  
メルマガで情報や知識を伝えて販売します。

無料レポート、PPC広告、相互紹介など  
色々な方法でリストを集めます。

そして、商品の価値を理解してもらえるように

メルマガで色々な角度から情報を伝えて、  
お客さんを誘導していきます。

## 【2】 リストのある人に売ってもらう

リストを集められない、メルマガで教えられない、  
という場合の方法です。

※もちろん努力をするべきです！

これがつまり、ジョイントベンチャー（J V）や  
アフィリエイトに売ってもらうことです。

広告文や販促素材を用意して、J Vパートナーや  
アフィリエイトに売ってもらいます。

## 【3】 商品販売ページに広告を出す

P P C広告やメルマガ広告などの広告を出して、  
直接商品販売ページにアクセスを集めます。

そして、黒字になっている広告に投資を増やして  
利益を拡大していきます。

早く収入が上がるのが【2】【3】で、  
長期的に確実なのが【1】です。

ただし、注意があります。

【2】はアフィリエイトやJVパートナーに利益が左右されます。

【3】は広告先に利益が左右されます。

ですので、1番おすすめなのは【1】です。

リストマーケティングと呼ばれる方法です。

SEO、PPC、コピーライティング...  
細かく考えすぎると分からなくなります。

物事を大きく分けて考えて、  
本質を見るようにしましょう。

根本的に何をすれば良いのか？  
どこを増やせば良いのか？

それさえ理解していれば  
解決方法は後から付いてきますから...



# ウサギとカメ

あなたは、ウサギとカメの競争をご存知ですか？

ウサギが寝ている間に、  
カメが先に山の頂上にゴールして、  
カメが競争に勝った話です。

この話から得られる一般的な教訓は2つです。

- ・能力が劣っていても、努力すれば勝てる。
- ・能力が優れていても、油断すると失敗する。

でも、この話はもっと奥が深いのです。

努力は大切、油断大敵はもちろんですが、  
別の視点から見た考えをお話します。

成功者の本質にもつながる考え方ですので、  
じっくり考えながらお読みくださいね。

「ウサギとカメ、それぞれの視点の違い」

ここに答えが隠されています。

ウサギはどこを見ていたのか？

- ・・・ウサギは「カメ」を見ていました。

カメはどこを見ていたのか？

・・・カメは「ゴール」を見ていました。

この違いから、何を学ぶのか？

あなたは、どう思われますか？

誰が何をしている。

誰がいくら稼いでいる。

そのように周りを気にするよりも、  
自分の目指す「ゴール」に向かって進む。

それが成功への1番の近道だという

教訓なのではないでしょうか？

# ToDoリストの間違った作成法

「ToDoリストの間違った作成法」  
についてお話しします。

このネット起業バイブルの読者さんには、  
頑張っていらっしゃる方がたくさんいると思います。

真面目にToDoリストを作って、  
進めていこうとしている方も多いでしょう。

そのように頑張っていらっしゃる方を  
少しでも応援することが出来ればと願っています。

確かに、やる事を効率良く進めるためにも、  
忘れないためにもToDoリストは重要です。

でも、効率の良いToDoリストの作成法を  
知らないと...

「なかなか出来ない」「なかなか進まない」  
という状態から抜け出せません。

ですので、自分と照らし合わせながら  
じっくりお読みください。

そして、少しずつでも良いので  
今日から変えてみましょう！

私も昔は、効率の悪いT o D o リストを作っていました。

ノートにやる事の一覧を書いて、  
終わるごとに線を引いて消す。

そして、汚くなる度に書き直す。

でも、書き直すのが面倒くさいし、  
時間の無駄だと気が付きました。

そこで、方法を変えました。

ポストイット1枚に、やる事を1つ書く。  
その事が終わったら、ポストイットを捨てる。

書き直す手間は減ったのですが、  
大量になって管理しきれなくなりました。

さて、私の失敗談はこれくらいにして(^ ^)

今どのように上手く管理しているかを  
お話ししましょう。

**コツは、たった2つです。**

とっても簡単な事ですから、  
今日からでもやってみてくださいね！

## ■ 1つ目のコツは...

-----  
手帳にその日にやる事を書く。

そして、出来なければ黒線を引いて消して、  
翌日以降の出来そうな日に書き直す。

予定通り出来れば、赤線を引いて消す。  
-----

私は、ワタミの渡邊社長の「夢手帳」を  
使っています。

実際にどう使っているかを見てみると、  
あまりピンとこないかもしれません。

もし興味がある方は、お会いした時にでも  
実物をお見せしますね(^^)

## ■ 2つ目のコツは...

-----  
何を「どこまで」やるか？  
何を「どれだけ」やるか？

を決めてT o D o リストを作る。  
-----

例えば、「コピーライティングを勉強する」  
というのは、あいまいでダメです。

終わりがないので、どこまでやるのか？  
どれだけやるのか？が分かりません。

だから結局やらずに終わってしまうし、  
やったとしてもダラダラして身になりません。

以下のように、具体的に变えるのが解決策です。

先ほどのコピーライティングの例なら、  
○○のセールスレターを30分修正する  
という風に変えます。

メルマガの記事を1つ書くというのも  
具体的で良いです。

つまり、30分、1つというような  
「ゴール」があると良いということです。

最後に復習しておきますね。

## 【1つ目のコツ】

手帳にその日にやる事を書く。

そして、出来なければ黒線を引いて消して、

翌日以降の出来そうな日に書き直す。

予定通り出来れば、赤線を引いて消す。

## 【2つ目のコツ】

何を「どこまで」やるか？

何を「どれだけ」やるか？

を決めてT o D o リストを作る。

効率の良いT o D o リストを作って、  
時間を有効に使っていきましょう！

**時間は自分で作り出せるのです！！**

# お金持ちの怒り

「自分が稼げないのは、商材が悪いせいだ！」

「クソ教材を買ったせいで、お金を損した！」

怒り、恨み、あいつのせいだ....。

ネットビジネスをしていて、  
そのように思われる方も多いでしょう。

確かにどうしようもない商材もありますし、  
私も購入したことはあります。

その悔しいお気持ちはよく分かります。  
自分を正当化したくなるものです。

私も昔は同じでした。

でも、どうしても成功したかったので、  
自分を変える方法を考えました。

そして、成功者やお金持ちの習慣から  
学んで実践することに決めました。

そのおかげで、人生がどんどん良い方向へ  
変わってきています。

ですので、あなたにもそのエッセンスを



お伝えしたいと思っています。

少しでも参考になれば幸いです(^ ^)

例えば、優れていない商材を買った時に  
こんな事をする人がいます。

商材の悪口をブログに書いたり、  
レビューサイトに投稿したり、人に話したり...

自分の怒りをはらすために、  
周りに怒りを撒き散らしているのです。

どんどんネガティブな感情に  
エネルギーを使っているわけですね。

でも、果たしてそのような人たちは  
お金持ちでしょうか？

成功しているのでしょうか？

いいえ、違います。  
お金持ちでも成功者でもありません。

しかし、逆にお金持ちの人はこう考えます。

「自分にも悪い所がなかったか？」

自分の怒りを撒き散らしても、  
自分の成長や進歩を止めるだけなのです。

周りの人も嫌な気持ちになって、  
どんどん自分から離れていってしまいます。

人が離れていけばお金も離れます。

プラスの事は1つもないのです。

人間のエネルギーは限られています。

エネルギーは時間以上に大切なものだと  
私は思っています。

エネルギーをマイナスの感情に使っては、  
絶対に成功できなくなります。

幸せな人生も送れません。

そうならないために、今日から変えましょう！

・マイナスの感情をコントロールして、  
無駄にエネルギーを使わない。

・相手だけでなく、自分の悪い所も見つめて、  
自分を良くするためのエネルギーに変える。

・プラスの事を考えて、行動をするために  
プラスのエネルギーを使っていく。

そうすると、不思議と人が寄ってきます。  
人が集まればお金も集まります。

**自然に、幸せなお金持ちになれるのです。**

あなたが幸せなお金持ちになれることを  
心から願っています。

# ネットビジネスで失敗する3つの理由

お金、ビジネス、恋愛、家族...  
あなたも成功した人生を歩みたいですよね？

成功するには、まず失敗する理由を  
知っておく必要があります。

「失敗する3つの理由とは？」

書けますが恋愛のレポートではないので(^^)  
ネットビジネスに絞ってお話しますね！

ネットビジネスで失敗する理由は  
たいていこの3つです。

- 【1】 パソコンのスキルが足りない
- 【2】 ノウハウを間違えて解釈する
- 【3】 結果が出るまで続けられない

つまり、成功するにはこの3つの理由を  
全て解決していけば良いわけです！

では、どうやって解決するのか？

それぞれ見ていきましょう。

## 【1】パソコンのスキルが足りない

最大の過ちは、全てを学んでから始めること。

つまり、パソコンスキルを身に付けてから始めてはいけないということです。

ネットビジネスなのにパソコンスキルはいらないのかと疑問に思っていますか？

いいえ、そうではないんです。

パソコンスキルを「付けてから」始めるのではなく

「やりながら」パソコンスキルを付けるのです！

例えば...

こういう事をやりたい

→ 方法が分からない

→ Googleなどで調べる

→ やって出来るようになる

→ スキルが付く

こういう流れで進めていくのです。

## 【2】ノウハウを間違えて解釈する

最大の過ちは、最初から完璧を求めること。

つまり、最初から100%の結果を求めすぎではいけないということです。

100%の結果を出せなければ無意味ですか？

いいえ、そんな事はありません。

まずやってみて、10%でも結果を出してから

どこが違っているのかを考えるのです！

そのマニュアルを作った人も、試行錯誤して、ようやくそこにたどり着いたのです。

最初から100%を求めず、あきらめずに100%に近づけていけば良いのです。

## 【3】結果が出るまで続けられない

3つの中で、これが最も厄介です。

よくモチベーションが上がらない、続かないというご相談をいただきます。

ネットビジネスは1人でパソコンに向かって作業する時間が多いです。

「本当にこれで良いの？間違っていない？」  
「本当にこれで稼げるの？大丈夫？」

この不安と戦いながら進めているでしょう。

自分1人でこの不安に打ち勝って、  
続けていくのは難しいのかもしれない。

絶対にやりきると決めて、自分を信じれば、  
もちろん出来ないことはありません。

しかし、そこまで強くなれない人も  
多いかもしれません。

その場合の最も良い解決方法は、  
やはり、直接教えてもらうことです。

定期的に教えてもらえる環境がベストです。

メールで教えてもらうのも良いですが、  
直接教えてもらう方が何十倍も有効です。

メール → 電話・スカイプ → 直接指導  
の順で結果が出やすいです。

現実社会でも、通信講座より直接指導の方が  
結果が出ている事実からも明らかです。

教えている内容は同じなのに、不思議ですね！

費用が高くつくかもしれませんが、  
商材を買い続けてお金を浪費するよりマシです。

進むことが出来て、稼ぐことが出来れば、  
結局は安くつくのですからね。



# アドワーズで、効果の高いキーワードを探す方法

「もっと効果の高いキーワードはないだろうか？」

「効果の高いキーワードの探し方が分からない」

「さらに多くの優良顧客を獲得したい！」

とお悩みではありませんか？

今日はそんなあなたに役立つお話です。

アドワーズの検索クエリレポートを使えば、  
過去の実績から効果の高いキーワードを探せます。

そして、新たなターゲットを発掘できます。

アドワーズ（Google AdWords）の運営元である  
グーグル（Google）が解説している公式ビデオを  
あなたにご紹介いたします。

そこら辺のPPCの商材を買うよりも、  
運営元が解説している公式ビデオの方が...

言わなくてもお分かりですよね(^ ^)？

## 1. 検索クエリレポートって何？

## 2. 検索クエリレポートの活用法

## 3. 検索クエリレポートの出力法

これらの事について解説されています。

その他にも、意外と知られていない  
アドワーズの常識も知ることが出来ます。

部分一致の拡張とは...？

infomake 公式ブログからご覧ください（一番下のビデオ）

⇒ [http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article\\_23.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_23.html)

導入方法などのビデオもありますので、ぜひご覧ください(^^)

⇒ [http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article\\_23.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_23.html)

## あなたと私

思わず読んでしまうセールスレターと  
思わず閉じてしまうセールスレターの違いとは？

そんなお話です(^ ^)

セールスレターとか、コピーライティングと聞くと  
何だか難しそうと感じる方も多いでしょう。

私も文章を書くのは苦手で、好きではなかったの  
であなたのお気持ちはよく分かります。

でも、そんなに難しく考えなくても  
「これ1つ」を意識しておくだけで書きやすくなる。

そんな方法があります。

私も「これ」を意識するようになってから  
すごくコピーを書きやすくなりました。

そして、書く内容も変わってきましたし、  
反応や売上も格段に上がりました。

聞いたことがある方も多いかもしれませんが、  
その本質と理由も解説していこうと思います。

では、始めましょう(^ ^)

まず、あなたに質問です。

「セールスレターに1番必要な言葉は何でしょう？」

上手い人は使っているけれど、  
下手な人は使っていない言葉です。

.....

答えは、『あなた』という言葉です。

上手い人は『あなた』と書きますが、  
下手な人は『私』と書いてしまいます。

「なぜ、『あなた』という言葉を使うべきか？」

とあなたは思っているでしょうから、  
その本質と理由をお話していきましょう。

『あなた』という言葉を使うべき理由は...

相手の心に言葉を届けるため  
~~~~~

仕事、プライベート、家事、育児、介護...
みんな毎日忙しいのです。

そんな忙しい生活の中で、興味があるのは
自分のこと（だけ）なのです。

『私』の話なんて、誰も聞きたくないんです！

『私』の武勇伝や自慢話なんてウンザリだ
と思っているのです。

いかに『自分』にとってメリットがあるのか？
それ「だけ」を知りたいんです！

ですから、このように書くんです。

『あなた』にこんなメリットがありますよ。
『あなた』にこんな役立つ情報がありますよ。
『あなた』にこんなおすすめの商品がありますよ。

『私』の話をするのは、相手に共感する時
だけで十分です。

例えば、私も昔は○○だったから
あなたの気持ちはよく分かりますよ。

といった感じです。

この記事の最初をもう一度読んでください。

書いてありますよね？

私も文章を書くのは苦手で、好きではなかったの
であなたのお気持ちはよく分かります。

こんな感じで相手に共感してから、
自分が解決したノウハウを伝えていくのです。

セールスレター、メルマガ、ブログ、商品、
無料レポート、メール...

コピーライティングというのは、
ビジネスの全てに通じるスキルです。

そして、ビジネスだけでなく日常生活の
コミュニケーションもスムーズになります。

なぜなら、相手の気持ちを考える習慣が
自然に身に付くようになるからです。

でも、初めから上手く書ける人などいません。

最初は下手で当たり前なのです。
私もひどいものでした（笑）

難しく考えず、失敗を怖がらず、途中で止めず、
始める前からあきらめず、自分に甘えず、

コピーライティングを学んでみましょう。

『あなた』を意識して書く
~~~~~

これだけ意識して始めてみてはいかがでしょうか？

はじめの一步を踏み出すことが、  
あなたの未来につながりますよ(^^)

# だから

「良いセールスコピーを書ければ、  
たくさん売れて儲かるんだろうな...」

「もっと文章をスラスラ書けたら、  
苦痛に思うことも無いんだろうな...」

あなたも、そう思われたことがあるでしょうか？

良いセールスコピーを書けるようになれば、  
良い結果が手に入ることは分かっている。

でも、難しくて自分には出来そうにない。

そのような葛藤に苦しんでいらっしゃる方も  
すごく多いと思います。

あなたは、いかがでしょうか？

その書けない悩みを解決するための  
ヒントを1つお教えいたします。

この言葉を自分に問いかけながら書けば、  
今まで以上に書けるようになります。

その言葉とは、タイトルにもあるように、



『だから』です。

「だから、どうした？」

と自分に問いかけながら書くのです。

これだけでは分かりづらいと思いますので、  
例を挙げてご説明しましょう。

例えば、お金を稼ぐ系の商品売るとして、  
考えてみましょう。

---

お金を稼げますよ。

↓

「だから、どうした？」

マイホームを現金一括で買えますよ。  
高級外車を買えますよ。  
借金を現金で全て返済できますよ。  
家計の足しになりますよ。  
家族に豪華な食事に連れて行けますよ。  
彼女にブランド品をプレゼントできますよ。

↓

「だから、どうした？」

お金に困ることがなくなりますよ。

日々の生活を心配することがなくなりますよ。  
借金の心配をすることがなくなりますよ。  
自由な時間が持てますよ。

↓

「だから、どうした？」

気持ちにゆとりが生まれますよ。  
他人に優しくなれますよ。  
怒ることが減っておだやかになれますよ。

↓

「だから、どうした？」

あなたの周りに人が集まってきますよ。  
たくさんの人に慕われますよ。  
自然にどんどんお金が入ってきますよ。  
家族や彼氏彼女と仲良くできますよ。

↓

「だから、どうした？」

あなたとあなたの周りに笑顔があふれますよ。  
毎日が楽しくて仕方なくなりますよ。

↓

「だから、どうした？」

自分の生まれてきた意味が見つかりますよ。  
自分の使命が見つかりますよ。

↓

「だから、どうした？」

たくさんの人に影響を与えることができますよ。  
たくさんの人から必要とされますよ。  
たくさんの人から感謝されますよ。  
幸せな人生を送れますよ。  
あなたの周りの人を幸せにできますよ。

---

いかがですか？

ただの「お金を稼げる」という事実から、  
ここまで広がるんですよ！

「だから、どうした？」

と自分に問いかけながら書いていくと、  
気が付かなかったメリットを発見できます。

読み手の「奥の奥に潜むメリット」まで、  
伝えてあげることが出来るのです！

読み手は、あなたの文章を読んで  
どんどん引き込まれていきます。

そして、ワクワクして楽しくなって、  
喜びながらお金を使ってくれます。

「奥の奥に潜むメリット」を伝えることで、  
あなたもお客さんも幸せになれるのです。

今日から、あなたも

「だから、どうした？」

と自分に問いかけながら、  
文章を書いてみてくださいね(^^)

コピーライティングを直接学ぶにはこちら  
<http://www.jw-consulting.jp/seminar/terakoya.html>

# ホームページ作成用の画像の入手先

「きれいなセールスレターを作りたいけど、  
良い画像が見つからないんです...。」

あなたも、そんなお悩みをお持ちでしょうか？

セールスレターにデザインは関係ない  
という意見もありますが、  
私の見解としては「NO」です。

なぜなら、セールスレターのデザインは

「パッと見て、読んでもらえるかどうか？」

を判断するための重要な要素だから。

一応、武蔵野美大出身ですので、  
個人的なこだわりもありますが(^\_^)

極論ですが、私の持論としては、

デザインはコピーライティングの一部であり、  
~~~~~  
コピーライティングもデザインの一部である。
~~~~~

コピーライティングの目的は、  
「相手に読んでもらうこと」です。

相手に読んでもらうためには、  
デザインも必要になってきます。

だから、デザインは  
コピーライティングの一部なのです。

デザインの目的は、  
「相手に魅せること」です。

相手に魅せるためには、  
コピーライティングも必要になってきます。

だから、コピーライティングは  
デザインの一部なのです。

少し分かりにくいですか？(^ ^)

例えば、文章の改行、スペース、文の長さ、  
句読点の付け方、読みやすさ...

パッと見て読もうと思ってもらうためには、  
文字のレイアウトも重要です。

キツキツに詰まった文章など  
誰も頑張ってまで読んでくれません。

つまり、相手に魅せるためには、  
コピーライティングのテクニックが必要になる  
ということです。

「相手に読みやすく」という気持ちがあれば、  
自然に出来ることではありますが...

話を戻しましょう(^ ^)

ホームページ作成用の画像の入手先、の話でしたね。

「リセールライト商品のセールスレターを  
きれいに編集して差別化したい！」

「オリジナル商品のホームページや  
ランディングページをきれいに作りたい！」

そのような時に役立つ、ホームページ作成用の  
画像の入手先をお教えしましょう。

・・・と言いたいところですが、

正直な所、現在弊社では全てデザイナーに  
デザインを任せています。

ですので、非常にきれいなホームページを作っている  
リセラーパーフェクトクラブメンバー様をご紹介します。

ホームページ作成に使える画像が手に入るサイトを  
紹介して下さっていますので、ぜひご覧ください。

⇒ <http://infowind.biz/article/133017533.html>

## **近くの敵と、あなたの成功**

この話は、すごく大切です。

なぜなら、ネットビジネスで成果を出せない人のほとんどの理由は「これ」だからです。

言われなければ気が付かないことですが、言われれば「あ〜なるほど！」ということです。

これを知っておかないと、知らないうちに「近くの敵」を作ることになってしまいます。

それでは、ここから真剣にお読みください。

今まで、あなたは、  
こんな事を言われたことがありますか？

友人、会社の同僚から...

「それをやっていくら稼げるの？  
どうせ無理だからやめておけよ。」

「ネットビジネスなんて詐欺だろ？  
大丈夫か？だまされてるんじゃないか？」

奥さんから...



「何を夢みたいなことを言っているの？  
生活があるんだからちゃんと働いてよ！」

旦那さんから...

「どうせ家でパソコンで遊んでるんなら、  
パートでも行って稼いでくれよ。」

・・・よく思い出してみてください。

あなたは、そのように言われた時に、  
どんな気持ちになったでしょうか？

大切な人、親しい人に否定されて、疑われて、  
きっとガッカリしたのではないのでしょうか？

ワクワクしていた気持ち、  
よしやるぞ！と夢を抱いていた気持ち、

それらが全て吹っ飛んで、  
やる気がなくなったのではないのでしょうか？

俗に言う、モチベーションが下がるという奴です。

モチベーションがないと成功できないのは  
残念ですが事実です。

のほほんと気楽にやっていて成功できるほど  
世の中は甘くありません。

お客様からお金をいただくわけですからね。

だから、モチベーションを上げるために  
努力をするのは素晴らしいことです。

でも！！本当は...

モチベーションを上げる方法を考える前に  
~~~~~

モチベーションを下げない方法を考えるべき！
~~~~~

モチベーションを上げる努力をするより、  
下げない努力をするべきなのです！

どんな時にモチベーションが下がるのか？

ここまでお読みいただければ、  
きっともう分かっていると思います。

そうです！

自分の考えや情熱を否定する人に話すと  
モチベーションが下がるんです。

人は分かってほしいから話します。  
共感してほしいから話します。

大切な人だからこそ分かってほしい、

共感してほしいと思って話すのです。

確かに、それが人情なのかもしれませんが、  
もしあなたが成功したいなら...

**自分の考えや情熱を否定する人には話さない。**  
~~~~~

これを貫くべきです！

共感してもらおうとしても無理なのです。
相手とあなたの「現実」は違います。

考え方や夢、価値観が違うのに
共感してもらおうとしても無理なのです。

あなたの目的は共感してもらって、
慰め合うことではないはずです。

自分の描いた「夢」を手に入れることです。

そのために、分かってほしい気持ちを捨てて、
自分の中で情熱を燃やすのです！

1人で情熱を持って続けるという意味では、
起業家は孤独なのかもしれません。

もちろん、友人よりも大切な
起業家仲間との出会いはありますが...

「人は人、自分は自分」

私は、小さい頃から母親にそう言われて育ちました。
今では私の座右の銘でもあります。

人は人ですから、それぞれ違う考え方があります。

相手に無理に共感してもらおうとせずに、
相手の意見は偏見を持たずに聞いてあげる。

その上で、自分の意見は主張していく。

そのように生きていけると良いですね(^^)

最後に...

「成功する」という側面から見れば、
あなたの大切な人も「敵」になります。

あなたの大切な人を敵にしないためにも、
相手の価値観が違うのなら言わないべきです。

別に相手も悪気があるわけではありません。

自分の現実や価値観が違うから、
あなたに共感できないだけなのです。

自分の胸に情熱を秘めて進んでいけば、
モチベーションが下がりにくくなります。

モチベーションが下がりにくくなれば、
「行動」できるようになり、成功も近づきます。

起業家は孤独なものですが、必ずあなたにも
共感できる仲間との出会いがあります。

どんどん積極的に外に出て行って、
“仲間”を見つけて交流していきましょう。

普通の生活をしていると、なかなか身の回りには
ネットビジネスを志している人はいません。

私も昔はそうでした。

でも、外に出て行くようになってから、
少しずつ“仲間”が増えていきました。

共感できる仲間を見つけるには、
おそらくセミナーが1番良い場所でしょう。

1 番大きく稼げるネットビジネスはどれ？

「いろいろな情報がありすぎて、
どれを信じたらいいのか分からない。」

あなたもそう思っているでしょうか？

インターネットで稼ぐと一言に言っても、
様々な方法がありますね。

例えば...

- ・ 情報販売（オリジナル、リセールライト）
- ・ アフィリエイト（物販、情報商材）
- ・ アドセンス
- ・ ドロップ SHIPPING
- ・ オークション（ヤフオク、eBay）
- ・ せどり

私の考えでは、どれをやってもある程度は
稼ぐことができます。

ただし、しっかりやればという前提です。

性格的に向かない、情熱の湧かないビジネスは
どうしても続けるのが困難です。

だから、性格的に向かない、情熱の湧かない
ビジネスはすぐにやめましょう。

もちろん、少し手をつけた程度であきらめてしまっっては、
向いているかどうかすら分かりません。

まず、自分の限界＋アルファの努力をしてみて、
それでも無理な場合は次に移りましょう。

ただ、これだけ話しても何をやるべきかは
見えてこないと思います。

なので、将来性という面から考えて、
もう少しお話していきます。

将来性という面から考えると、情報販売が
1番大きく稼げる可能性があります。

「何で、情報販売が1番大きく稼げるの？」

と思っている方も多いでしょうから、
消去法で、その理由をご説明していきます。

まず、以下のビジネスは作業量と収入が比例します。

- ・アドセンス・・・サイトの量産
- ・オークション・・・仕入れ、出品、発送、顧客対応
- ・せどり・・・仕入れ、出品、発送、顧客対応

頑張れば頑張るほど儲かるから良いのでは？

と思う方もいるかもしれませんが、
それはビジネスとして考えると違います。

人間ですから作業量には限界があります。

ということは、儲けを増やしていくには
人を増やす必要があります。

人を雇って、会社としてやるなら良いですが、
個人でやっても限界があるということです。

普通は月に数十万が限界です。

だから、このようなビジネスで稼ぐ人たちは
必ず教える側に回っていますよね？

いつまでもプレイヤーでいても限界があること、
教える方が儲かることを知っているからです。

次に、以下のビジネスは情報販売と並行して
進めていくことができます。

- ・アフィリエイト（物販、情報商材）
- ・ドロップ SHIPPING

俗に言う、アップセルやクロスセルとして
おすすめできるということです。

アップセルやクロスセルというのは、
簡単に言うと「ついで買い」のことです。

例えば、ダイエットの商材を販売している場合で
考えてみましょう。

まず、ダイエットの商材を販売して儲かる。

次に、アフィリエイトとして、
ダイエット用のマシーンを紹介して儲かる。

また、ドロップ SHIPPING として、
ダイエット用のサプリメントを紹介して儲かる。

つまり、

アフィリエイトやドロップ SHIPPING を単体でやるより、
情報販売と並行してやった方が大きく儲かるのです。

先が見えると、なんだかワクワクしてきませんか？

あなたも、情報販売を始めてみませんか？

成功の分岐点

「情報販売は、難しくはありません。」

いろいろと細かい所を見てしまうと
難しく感じるかもしれません。

しかし、基本はシンプルなのです。

「全体の流れ」さえ分かっているれば、
大きく道を外れることはありません。

無駄な努力をしなくて済むのです。

しかし残念ながら、現状としては、
間違った方法を学んでいる人が非常に多いです。

とても残念なことです。

スタートする方向を間違ってしまうと
その後、いくら努力しても報われません。

ですから、無駄な苦勞をしないために、
確実に稼げることをやるべきなのです。

成功できるかどうかの分岐点というのは、
途中で出てくることは少ないです。

最大の分岐点は、スタートする時。

いくら自分に向いているビジネスでも
スタートを間違えれば稼げません。

逆に、スタートが正しければ、自分の
新たな可能性を発見できるかもしれません。

今は情報販売は厳しいと言われています。

しかし、果たしてそれは真実でしょうか？

現に弊社の売上は順調に伸びていますし、
仲間の起業家も売上を伸ばしています。

厳しいという話題は全く出ません。

昔の状況がありえなかっただけで、
今の状況が普通なのではないでしょうか？

当たり前の事が、当たり前に起きている
という事だと私は思います。

つまり、裏を返せば、

当たり前の事を、当たり前に進めていけば、
今でも確実に稼いでいくことができる！

という事ではないでしょうか？

自分のスタートは正しいのか？

自分の進む方向は正しいのか？

今もう一度、考えてみてください。

今考えることが、あなたの 1 年後、
3 年後、1 0 年後の成功につながります。

あなたが成功されることを心から願っています。

情報販売で成功する“3つ”の基本

情報販売で成功するために...ということで、
ここまで数ページ割いてお話ししてきました。

もう一度、まとめてみようと思います。

もしあなたが、

「頑張っているのになかなか稼げない」

「何から始めたらいいのか分からない」

そう思っていらっしゃるなら、
この“3つ”の基本が役立ちます。

それでは1つずつ見ていきましょう。

【1】モチベーションが上がる環境に参加する

友人、会社の同僚から...

「それをしていくら稼げるの？
どうせ無理だからやめておけよ。」

「ネットビジネスなんて詐欺だろ？
大丈夫か？だまされてるんじゃないか？」

奥さんから...

「何を夢みたいなことを言っているの？
生活があるんだからちゃんと働いてよ！」

旦那さんから...

「どうせ家でパソコンで遊んでるんなら、
パートでも行って稼いでくれよ。」

そう言われると、モチベーションが下がりますよね？

1人きりで頑張るのではなく、
どんどん積極的に外に出て行きましょう。

一緒にいてモチベーションが上がる
“仲間”を見つけて交流していきましょう。

セミナーは仲間を見つけるのに良い場所です。

【2】スタートと進む方向を間違えない

スタートする方向を間違ってしまうと
その後、いくら努力しても報われません。

もしゴールと反対の方向に進んでいけば、
ゴールから遠ざかってしまうことになるのです。

最大の分岐点は、スタートする時。

いくら自分に向いているビジネスでも
スタートを間違えてしまうと稼げません。

逆に、スタートが正しければ、
自分の新たな可能性を発見できるかもしれません。

その道の経験者から正しい流れを教わるのが
何よりの解決策になります。

【3】全体の流れを知る

「情報販売は、難しくはありません。」

細かい所を見ると難しく感じるかもしれませんが、
基本はシンプルなのです。

そして「全体の流れ」さえ分かっていたら、
無駄な努力をしなくて済みます。

何年か前は出せば売れるという状態でした。

しかし、昔の状況がありえなかっただけで、
今の状況が普通なのではないでしょうか？

当たり前の事が、当たり前に起きている
という事だと私は思います。

全体の流れをしっかり学んでさえいれば、
ビジネスとして大きく稼いでいけるのです。

あなたの成功を願っています。

成功の邪魔者

「成功談なんて、どうせ自慢話だろ！」

あなたは、そう思っているのでしょうか？

成功者と同じように実践したけど
自分は成功できなかった。

だから、成功者のマネをすれば
成功するなんてウソだ。

という方もいるかもしれませんね。

成功者のマネをしても、
成功する人と成功しない人がいる。

なぜでしょうか？
どこが違うのでしょうか？

その答えはこれです。

成功しない人は...

「どうせ○○だ、と思っているから」

どうせ、あの人には才能があるから。
どうせ、あの方は人に恵まれているから。

どうせ、自分には上手くいかない。
どうせ、自分には無理だ。

きっといろいろな考えが浮かぶでしょう。

しかし、人間は心の底から望んでいないことは
決して叶えることは出来ません。

思考は現実化するという書籍もあるように、
考えたことが現実になってしまいます。

つまり、「どうせ自分には無理」という思考が
現実になってしまうということです。

どうせ、○○。

この思いが、成功の邪魔者なのです。

メンターなんて格好つけた言葉はいりません。

「この人みたいになりたい」

心からそう思える人にを見つけることが
成功への第一歩です。

心から憧れる人を見つけることができれば、
少しでもその人に近づく努力をしましょう！

セミナーやコンサルティングに参加しても
良いでしょう。

もし一緒にビジネスをできれば最高ですね。

憧れる人から何かをもらおうとする前に、
まず自分は何を与えられるか？

そこを追求していくことができれば、
憧れる人と近付くことができるでしょう。

何事にも素直さと謙虚さを忘れずに
生きていきたいですね。

私も素直さと謙虚さを忘れないように
いつも自分を戒めています。

商品価格を一瞬で上げる方法

「PDFだけを売っていて儲かるのか？」

「高く売りたいけど方法が分からない。」

あなたも、そのように思ったことはありませんか？

実際、PDFだけを1万円で販売する時代は
確実に終わるでしょう。

PDFだけで売れなくなってから考えても
手遅れなのです！

今のうちから商品価格を上げる方法を
考えておかないといけません。

まず、商品価格を上げるためには
基本を押さえておく必要があります。

「なぜ、価格が高くても売れるのか？」

その理由をじっくり考えてください。

流し読みしてはダメですよ。
何もあなたの身になりません。

テレビを消して、音楽を消して、
携帯電話の電源を切って、

10分くらい時間を取って、
じっくり考えてみてください。

.....

考えは、まとまりましたか？

考えた方は、ここから先をお読みください。

「なぜ、価格が高くても売れるのか？」

その答えは、

お客さんが価値が高いと感じるから。
~~~~~

つまり、お客さんが価値が高いと感じる商品を  
販売すれば売れるということです。

商品にこだわりすぎるのは良くないですが、  
この考え方は大切です。

これだけだと少し漠然としていますので、  
もう少しヒントを差し上げようと思います。

**「どんな商品が価値が高いと思われるか？」**

内容以外で考えてみてください。

答えはとっても簡単です。

実社会を観察すればすぐに分かります。

「書籍はいくらくらいが普通ですか？」

「CDはいくらくらいが普通ですか？」

「DVDはいくらくらいが普通ですか？」

漠然と以下のような値段を想像しませんか？

書籍...1,000円～1,500円くらい

CD...3,000円くらい

DVD...3,000円～5,000円くらい

たとえ中身の情報が同じだとしても、

~~~~~

形が変わるだけで感じる価値が変わるのです！

~~~~~

これは非常に興味深い事実ですし、  
ビジネスに応用しない手はありません。

これを情報販売に置き換えて考えると  
このようになります。

書籍＝PDF

CD＝音声

DVD＝映像

つまり、

「PDF → 音声 → 映像」

の流れで形を変えれば良いということです。

ただ形を変えても良いでしょうし、  
付け加えて価値を高めても良いでしょう。

もちろん、DVD商品を作るのは大変です。

しかし、誰もが出来ないからこそ、  
そこにチャンスがあるのです！

「自分には無理だ。」

ではなくて、

「どうしたら出来るか？」

何事もこのように考えていけると  
成長していくことが出来ますよ(^^)

# 何を作れば売れるのか？

「何を作れば売れるのか？」

売れる自信がないから商品を作れない  
という方も多いのではないのでしょうか？

答えをお教えする前に、  
まず最大の間違いをお話ししておきます。

これを知っておかないと  
あなたの時間もお金も労力も...

全てが無駄になってしまいます。

なので、真剣に聞いてくださいね！

商品を作るときの最大の間違いは、

商品を作ろうとすること  
~~~~~

「何で商品を作ってはいけないんだ！？」

意味が分からない方も多いと思いますので、
もう少し詳しくご説明しましょう。

作ってはいけないのではなくて、
「作ろうと」してはいけないということ。

つまり、商品を作ることが目的になってはダメだということです。

「何のために商品を作るのか？」

ここを深く深く追求することが
売れる商品やサービスを生み出します。

そろそろ、答えをお話ししましょう(^ ^)

「何を作れば売れるのか？」

答えは、

お客様の悩みを解決する商品やサービス
~~~~~

「野村さん、そんなこと知ってるよ！」

と思っている方こそ、今もう一度  
自分の商品やサービスを見直してみてください。

その商品やサービスは、本当に...

「お客様の悩みを解決するために作りましたか？」

「売れるからと思って作ったのではありませんか？」

答えが100%の自信を持ってYESなら、  
私は何も言うことはありません。

そのまま自信を持って突き進んでください。

でも、自信を持ってYESと言えないのなら、  
一度立ち止まって考えてみてください。

お客様の悩みを解決することを第一に考えて、  
自分の商品やサービスを改善してみましょう！

商品やサービスというのは、  
一度売ったら終わりではありません。

お客様の悩みをより解決できるように、  
~~~~~  
常に改善していく必要があります。
~~~~~

いつまでも初心を忘れず、  
お客様の悩みを解決することを考える。

この姿勢からスタートしていれば、  
どんどん売れる商品を作れるでしょう！

最近、お客さんや会員様から  
このような**悩み**をたくさんいただきます。

・競合が多い市場で、自分の商品を  
特化させるにはどうしたらいいのですか？

- ・定期的に商品を販売していく方法はありませんか？
- ・専門家とタイアップと言っても、商談などは苦手です。
- ・自分で原稿を書くことが出来ません。

まだまだ、悩みがあります。

- ・成約率の高いセールスレターを書くことが出来ません。
- ・最近はDVD商品が売れているみたいだけど、私もDVD商品を販売できませんか？
- ・もっと売りやすい商品はありませんか？
- ・もっと充実したサポートを受けられる、少ない会員数のクラブはありませんか？
- ・手っ取り早く稼ぐ方法はありませんか？

これらの悩みを解決するためのサービスを  
2009年12月6日にスタートします！

楽しみにお待ちください(^^)

# 商品の特典で、1000件のリストが 手に入る！

もっとメルマガリストを増やそうと思って、  
先日、激増の担当者に電話してみました。

そうしたら、良いことを聞きました！

メルマガアフィリエイトスターティングパック  
という商品があるのですが、

商品の**特典として、1000件のリスト**が  
付いてくるそうなのです！

さらに**特典として、通常 9,800 円かかる  
激増ピックアップ広告**も無料で出せます！

⇒ <http://infomakemarketing.com/gekizou.html>

通常、激増で読者増サービスを利用すると、  
2000件で49,800円かかります。

しかし、**1000件のリストが付いてきて**、  
この商品は**29,800円**です。

※通常の激増読者増サービスと同じ方法で  
リストを集めるそうです。

⇒ <http://infomakemarketing.com/gekizou.html>

「どこで、どうやってリストを集めるの？」

と心配な方もいらっしゃると思いますが、  
**無料レポートの協賛枠**で集めるので安心です。

つまり、無料レポートをダウンロードする際、  
「このメルマガも強制的に購読することになります」  
と伝えているので**承諾済みのアドレス**です。

リストを買うなんて、絶対にしてはダメですよ！

懸賞で集めたリスト、収集ソフトで集めたリスト、  
一括投稿サイトのリスト...

配信を許可していないリストを買って配信したら、  
全てあなたの責任になってしまいますからね。

**「あなたのメルマガを読むことを許可していない  
リストに配信するのは全て違法です！！」**

ちゃんと合法的にリストを増やしたい人は、  
無料レポートスタンドのサービスを使いましょう！

⇒ <http://infomakemarketing.com/gekizou.html>

## 限界があるんです・・・

今までたくさんの方をサポートしてきました。

その中でも、商品をインフォカートなどのASPに  
出品する所でつまづく方が非常に多いです。

無理ありません。

サーバー、ドメイン、ホームページ、FTPソフト...  
全て初めての事なのですからね。

大変ですが1つずつ自分で調べながら  
解決していくしかないのが現実です。

趣味でも遊びでもなくビジネスですから、  
当然といえば当然ですが....

でも、1つずつ自分で調べながらやるよりも  
出来る人に聞いた方が早いことも多いです。

百聞は一見にしかずならぬ、  
百調は一聞にしかずというところでしょう。

(百回調べるより一回聞く方が早いという事)

メールでサポートしていて感じますが、  
技術的な事に答えるのは限界があります。

文章であれこれ書いても、  
細かいニュアンスは伝わりにくいです。

メールで伝えるよりも、話しながら伝えた方が  
分かりやすいし早いのです。

直接教えてもらうのが1番良いですが、  
地理的に難しい場合もあると思います。

でも、最低でも電話やスカイプができる  
環境があると良いですね。

せめて出品して1人立ちするまでは…。

ただし、相手も人間ですから、  
時間的、肉体的に限界があります。

相手の時間を独り占めするのですから、  
当然、高額な費用もかかります。

あなただけのために時間を作って、  
アドバイスをするのでからね。

私も実際、コンサルティング以外は  
電話やスカイプは受けていません。

# ハードルを越えるには？

事実、ビジネスを進めていく上で、  
たくさんのハードルがあります。

隠してもしようがないので、  
あなたには正直にお話します。

実際にビジネスとして稼いでいくには  
3つのハードルがあります。

いきなり全て上手くやろうとすると  
必ず失敗します。

今までに、あなたも  
そのような経験はありませんでしたか？

これからは、一気に上手くやろうとせずに  
1つずつハードルを超えていきましょう！

それが成功への1番の近道ですからね。

では、それぞれのハードルを見ていきます。

## 【第1のハードル】



始めるまでが第1のハードルです。

失敗したらどうしようと考えていても  
現実は何も変わりません。

リスクを最小限に抑えるようにして、  
あとは行動するしかないのです。

例えば、リセールライト商品であれば、  
まず出品してみる。

売れる方法、成功する方法を考える前に、  
まず行動してみるのです。

ある程度考えたら実行して、結果を検証して、  
~~~~~  
改善しながら成長していきましょう！
~~~~~

## 【第2のハードル】

売れるまでが第2のハードルです。

やってみたけど売れなかった...  
そこでやめる人がほとんどです。

厳しい言い方になりますが、だからこそ、  
ほとんどの人は成功できないのです。

上でも言いましたよね？

**結果を検証して、改善しながら成長する。**

~~~~~

1度や2度上手くいかなかったからと言って
あきらめていては、何事も**成功**しません。

常に**改善**しながら続けていくことでしか、
成功することはできないのです。

【第3のハードル】

売上を伸ばすまでが第3のハードルです。

ある程度売れるようにはなったけど
もっと売上を伸ばしたい。

そんな時に訪れるハードルです。

どこにお金を投資すべきか？

どうやってそのビジネスを広げるか？

何を捨てて、何を残すべきか？

どうやって人と組んで大きくするか？

規模を大きくするときには、
このような**選択と決断**が不可欠です。

自分で選択して、決断して、
自分が全ての責任を取るのです。

それが経営者というものです。

たくさんのハードルがあるように
思うかもしれません。

でも、世の中の成功者も
1つずつハードルを越えてきたのです。

誰にでも出来ないから価値がある。
私はそう思います。

もし、あなたが成功したいなら
1つずつ乗り越えていきましょう。

ハードルを越えるのは大変かもしれませんが、
ハードルを越えればチャンスなのです！！

改正特定商取引法への対応策

2009年12月1日に改正特定商取引法が
施行されました。

返品特約という項目についてです。

改正内容は以下になります。

返品について記載されていない場合（分かりづらい場合も含む）
消費者が商品を受領した日から8日以内であれば、
無条件に返品が認められる。（返品送料は消費者負担）

無条件に返品が認められますので、
クーリングオフに類似する制度と考えられます。

しかし、返品を認めたくないのであれば、
「返品不可」と分かりやすく明記すれば良い
とも言われています。

明記すれば返品に応じなくても良いですから、
クーリングオフとは異なります。

現実社会のクーリングオフより軽い法律
といった所でしょうね。

「改正特定商取引法に、どう対応したら良いか？」

返品に応じる応じないに関わらず、
その対応策を知っておくべきでしょう。

改正特定商取引法への対応策としては...

- ・セールスレターや注文確認画面など、あらゆるページで返品について記載する。
- ・見やすい文字の大きさ、色、フォントで分かりやすく返品について記載する。
- ・価格表示の部分、注文リンクの部分など確認しやすい位置に返品について記載する。

返品を受けたくない場合は...

- ・商品に不具合がある場合を除いて、一切の返品は受け付けておりませんと記載する。

※以上は個人的見解のため内容の保証はできません。
あくまでご自身の責任で実践してください。

こちらにも詳しく書かれていますので、
ぜひ参考になさってください。

<http://www.ys-law.jp/article/13549348.html>

～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、お気軽にご連絡ください。

<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

こころを込めて

