


ネット起業バイブル！

第12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。

お金持ちは悪い人

「お金持ちの人は、きっとどこかで何か悪い事をしているに違いない。」

あなたは、今までに
そう思ったことがありますか？

もしくは、今でもそう思っていますか？

お金がたくさん欲しいのに、
お金持ちは悪い人だと思っている。

何だか矛盾していますよね。

もし、お金持ちが悪い人だとすると、
こうなってしまう...

お金を稼ぐ＝悪い人になる
~~~~~

＝そのために一生懸命努力する  
~~~~~

実は、お金持ちになりたいのになれない理由がここにあります。

「お金持ち＝悪い人」と思っている以上、
絶対にお金持ちにはなれないのです。

わざわざ悪い人間になりたい人など
めったにいませんからね。

根っからの悪い人もいるでしょうが、
ここは素直に聞いてください。

屁理屈を並べても何も成長しません。

では、お金持ちになるには
どういう風にすれば良いのか？

たぶん賢いあなたは、
もう気付いているでしょう。

そうです。

お金持ち＝良い人、素晴らしい人、尊敬すべき人
~~~~~

という風に考え方を变えるのです。  
~~~~~

本当にお金持ちは悪い人なのか？

私は、全くそのように思いません。

すごく気持ちにゆとりがあって、
他人の気持ちを考えることが出来て、
礼儀正しくて謙虚で、
奪おうとする前に自分から与えることが出来て、

.....

数えたらきりが無いほど。

私にとってお金持ちな人は、
良い人、素晴らしい人、尊敬すべき人です。

どうすれば、そのように意識が変わるか？

その答えをお教えしましょう。

私はこれで、お金持ちに対しての意識が
180度変わりました。

その秘密とは...

お金持ちに対しての意識を変えるには、
~~~~~

実際にお金持ちの人に接して、好きになること。  
~~~~~

成功するには憧れの人を持て、
とよく言われていますよね。

正にその通りです。

そのお金持ちの人に心の底から憧れて、
この人みたいになりたい！と思うのです。

人間は自分がなりたいと思ったものにな
っていくものですからね。

副業と起業の壁

「副業と起業の壁」についてお話しします。

「副業でなかなか成果が出ない」

「なかなか独立起業するほど稼げない」

これからお話しすることを聞いていただければ、
成功の壁となっているものが分かります。

壁を乗り越えるには、まず原因を知ること。

原因が分からなければ、いつまでもずっと
苦しんで悩んで、もがくことになってしまいます。

「なぜ、思うように成果が出ていないのか？」

その原因を知って初めて、
壁を乗り越えることが出来るのです。

副業でなかなか稼げていない方、
独立起業したいが思うように稼げていない方、

じっくりご覧いただいて、
参考にして行動してみてくださいね！

「副業と起業の壁とは何か？」

最初に答えをお伝えしましょう。

期限が無い、期限を守らなくても誰にも怒られない。
~~~~~

そうです。

もしその事をやるのが遅れても、  
誰にも怒られることはないのです。

もしその事をやらなくても、  
何の罰則やリスクもないのです。

例えば、今日はメルマガを書くぞ！  
と決めたとしましょう。

でも、もしその日にメルマガを書かなくても...

誰にも怒られることはないのです。  
何の罰則やリスクもないのです。

あなたも、今までに  
同じような経験はありませんでしたか？

「野村さん、どうすれば良いんですか？」

出来ない理由ばかりお話ししていても  
無意味ですよ。



そろそろ解決策をお話しましょう。

副業の壁を乗り越える、その解決策とは...

手帳を使って、仕事の期限を管理する。  
~~~~~

おすすめはワタミ社長の渡邊美樹さんが
プロデュースしている「夢手帳」です。

私も愛用しています(^^)

簡単に言うと、活用法はこんな感じです。

- ・将来の夢に日付を入れて、
逆算して毎日の行動を決めていく。
- ・出来たことは赤線を引いて消し、
出来なかったことは別の日に書き直す。

詳しい活用方法は、渡邊社長の出されている
本をご覧ください。

他にも、期限や約束を破った時の
「罰」を決めろという言う人もいますね。

でも、私はあまりおすすめできません。

なぜなら、無理な「罰」を決めても
「やっぱり止めた」で終わるから。

例えば、期限を守れなかったら
奥さんに罰金1万円を払うと決めた場合。

もし、その時お金が無かったとして、
借金してまで払いますか？

払わないですよね！？

今お金が無くて...
今度払うから勘弁して...で終わりです。

逆に、簡単に守れる「罰」であれば、
破った時のリスクが少ないから無意味です。

つまり、「罰」の設定が難しいのです。

無理に「罰」を決めて自分に鞭打つより、
楽しくやっていった方が良いですよね！？

手帳を使って、仕事の期限を管理する。
~~~~~

この方法であれば、楽しく進めていきます。

赤線が増えれば進んでいる実感が持てますし、  
もっと進めたくくなります。

進まずに別の日に書き直してばかりいれば、  
もっと進めないと焦ります。

私も最初は、こう思っていました。

「手帳なんて面倒くさいだけで、意味無いよ。」

でも、実際に夢手帳を使うようになってから、  
仕事の効率も、売り上げもどんどん上がっています。

あなたも、手帳を活用して、  
自分で自分を管理して成功してみませんか？

# つかむ人、逃す人

きっとあなたは、  
とても勉強熱心な方なのだと思います。

「ビジネスに、人生に成功したい！」

そう望んで、この無料レポートを請求して、  
ご覧いただいているのだと思います。

どうすれば少しでも  
あなたを成功に導くことが出来るのか？

常にそう考えながら書いています。

みなさんからの感謝の言葉、喜びの声、  
時には厳しいご意見。

全てを励みにして書いています。

お読みいただきありがとうございます。  
心から感謝しています。

さて、ここから本題に入りましょう。

あなたがビジネスや人生で成功するヒント  
になることを願って書いています。

じっくり考えながら読んでくださいね(^\_^)

世の中には、2種類の人があります。

「チャンスをつかむ人、チャンスを出す人」

何でアイツは成功できて、おれはダメなんだ。

あなたも今までに  
不思議に思ったことはありませんか？

その違いは何なのでしょう？  
そんなに大きな差があるのでしょうか？

私はそうは思いません。  
元々は同じ人間なのですから...

では、チャンスをつかむ人と出す人は  
どこに差があるのか？

いろいろな成功者を観察してきたことと、  
自分の経験も照らし合わせてお答えします。

ざっと挙げてみると、こんな感じです。

●挑戦できるかどうか？

失敗を怖れていては、何も始まりません。

ある程度考えたら、あとは行動するしかありません。  
行動してみないと本当の問題は見えないのです。

## ●決断できるかどうか？

成功している人は、必ず決断をしています。  
捨てたり、選択したり...決断しているのです。

自分で結果を変えられると信じているので、  
成功者は、決して結果を他人のせいにしません。

## ●改善できるかどうか？

2～3回上手くいかなくてあきらめるのが普通の人。  
だから、ほとんどの人は成功できません。

成功する人は、上手くいくまであきらめません。  
常に結果を分析して改善していきます。

## ●出費ではなく投資と考えられるか？

成功する人はお金を浪費しません。  
無駄なお金の使い方をしないのです。

ビジネス、スキル、収入アップ、人脈など、  
資産になるものに投資していきます。

## ●リスクよりチャンスに目を向けられるか？

成功する人は失敗する可能性ではなく、  
成功したときのチャンスに目を向けます。

もちろん失敗することも想定しますが、  
事前に対応策を考えておくためです。

この無料レポート読者さんのほとんどが、  
たぶんこう思っているでしょう...

「ネットビジネスで、もっともっと稼ぎたい！」

でも、残念な事実があります。

素晴らしいスキルを身に付ければ成功できる。  
画期的な方法を見つければ成功できる。

そう思っている人が非常に多いのです。

でも、本当は違います。

初めから素晴らしいスキルや画期的な方法を  
求めるからこそ、失敗するのです。

成功者と同じ「心構えや考え方」を持てれば、  
自然にスキルは身に付くものです。

まずスタートして、改善しながら進んでいけば、

必ず良い方法も見つかります。

チャンスをつかみ、成功できる人になるために...  
今日からこのように変えてみましょう！

- 逃げている → 挑戦してみる
- 迷っている → 決断してみる
- あきらめる → 改善してみる
- 出費したという考え → 投資したという考え
- リスクに目を向ける → チャンスに目を向ける

最初は難しいかもしれませんが。  
でも、少しずつ始めれば良いのです。

自分を変えるために動き出す時は、  
最も多くのエネルギーが必要なのです。

でも、動き始めることさえ出来れば、  
だんだんとスムーズになっていきます。

それを続けることで習慣になり、  
あなたが成功者になるのです！



# 情報ビジネスの未来はどうなる？

「今のまま続けていて良いんだろうか...」

「情報ビジネスに未来はあるんだろうか...」

「独立してもずっと続くのかが不安だ...」

あなたも、そのように不安に思ったことはありますか？

「YES」と答えた、あなた。

きっとあなたは、情報ビジネスを  
ビジネスとして真面目に取り組みたい。

そう思うからこそ、悩んでいるはずです。

私も常に不安と戦っています。  
あなたと同じです。

このビジネスを 5 年後にどうするか？  
いつも考えながら生活しています。

情報ビジネスをビジネスにして、  
5 年、10 年、30 年稼ぎ続けていくために...

今日は、「情報ビジネスの未来」について、  
お話ししていきます。

きっと賢明なあなたは、気付いていると思います。

**PDFの情報商材の価格が下がってきている**

「じゃあ、情報ビジネスも終わりですね。」

と思っている、あなた。

ちょっと待ってください！！  
そんな事はありません。

今までの、おかしかっただけなのです。

今までのPDFの情報商材は  
たいていこのような感じでしたよね？

**「本で買えば1,000円、PDFだと2万円」**

**「価格は10倍で、中身は10分の1」**

おかしいと思いますよね？

あなたも今までに1度くらいは  
疑問に感じたことがあるのではないのでしょうか？

事実、本で出ていない情報などというものは  
そうそうありません。

## 本が出ていない＝市場が無い＝儲からない

という場合がほとんどです。

P D F の情報商材が売れなくなったのではなく、  
「適正価格」に近付いてきているだけ。

当たり前の事が、当たり前に起きているだけです。

では、今後どうしていけば良いのか？

どうすれば、長く稼ぎ続けていけて、  
ビジネスとしてやっていけるのか？

ざっと思いつく解決策はこんな所です。

- ・再販権を付ける
- ・特典を付ける
- ・サポートを付ける

でも、それ以外にも解決策はあります。

おそらく、あれこれ考えるよりも、  
こちらの方が楽でしょう。

**媒体を価値があると感じるものに変える！**

つまり、このように商品を変えていくのです。

## 「PDF → CD → DVD」

なぜ、媒体を変える必要があるのか？

それは...

文書（PDF）より、  
音声（CD）の方が価値が高いと感じるから。

文書（PDF）や音声（CD）より、  
映像（DVD）の方が価値が高いと感じるから。

現実社会を見れば分かりますよね？

本より、CDの方が価格が高い。  
CDより、DVDの方が価格が高い。

価値が高いと感じる媒体が追加されていく。  
もっと密接に実社会のビジネスと絡んでいく。

それが、情報ビジネスの未来です。

# 次世代型の集客システム

次世代型の集客システムをご紹介します。

今までに前例が無いので、  
あまり上手い例えが見つかりませんが...

トラフィックエク스チェンジ  
＋  
ポイントシステム  
＋  
継続アフィリエイト報酬

といった感じの集客システムです。

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

トラフィックエクスチェンジだと  
ただ見せるだけなので効果が薄いですが、

上手い具合にポイントシステムと、  
継続アフィリエイト報酬が絡んでいます。

よく考えたものだと感心しています。

このシステムを一言で言うと...

ポイントが貯まれば貯まるほど、  
~~~~~

あなたの広告がたくさん表示されます。
~~~~~

このシステムを活用するためのアイデアを  
ずっと考えていました。

このシステムで効率よく集客するための  
コツは2つです。

## 1. 紹介者を増やす

あなたが紹介者を増やせば増やすほど、  
あなたにポイントが貯まります。

それと同時にアフィリエイト報酬も  
得られる可能性があります。

## 2. 自分でポイントを増やす

あなたが広告を表示すればするほど、  
あなたにポイントが貯まります。

自分であまり広告を表示したくない場合は、  
ポイントを購入するのも良い方法です。

こういうものは早く動いた方が有利なのは、  
言うまでもないでしょう。

うさんくさく思われるかもしれませんが、  
先行者利益というものがあるのは事実です。

1. 紹介者を増やす
2. 自分でポイントを増やす

この2つのコツを押さえて、活用してください。

たくさんの見込み客を集客しながら、  
~~~~~

アフィリエイト報酬も得ることができれば...
~~~~~

一石二鳥ですね！

詳しくは、こちらをご確認ください。

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

# ビジネスで最大のリスクとは？

いきなりですが、あなたに質問です。

「ビジネスで最大のリスクは何でしょう？」

答えを読む前に、まず自分で考えてくださいね！  
そうしないと何も成長しませんから....。

.....

お金を使うことでしょうか？

時間を使うことでしょうか？

嫌われることでしょうか？

信用を失うことでしょうか？

売りが下がることでしょうか？

きっと、あなたも  
たくさんの答えが浮かんだことでしょう。

答えはいろいろあるでしょうが、  
私は本質はこれ1つだと考えます。

昨日のカンブリア宮殿に出演されたり  
そな会長の細谷さんも  
同じことをおっしゃっていました。



## ビジネスで最大のリスクは現状維持 ~~~~~

上手く言っているビジネスを維持して  
何が悪いんだよ！？

何で維持しちやいけないんだよ！？

という声が聞こえてきそうなので、  
お答えしましょう。

なぜ、現状維持がいけないかというと...  
環境は常には変わるからです。

## 今日の最善が、明日の最善とは限らない。 ~~~~~

これを常に意識しておかないと  
時代に取り残されてビジネスは終わるでしょう。

売り上げも減り、倒産します。

人も物も環境も...時代の流れは速いのです。

## 「考えろ！動け！改善しろ！」

自分にそう言い聞かせて行動するのです！  
人生もビジネスも同じです。

たとえ失敗したとしても、  
また改善すれば良いのです。

それが進歩になるのですから....。

# 1、2、3、、、

ネットビジネスをやろうと思う人が、  
最初につまずく所は...

「何から始めたら良いのか分からない」

ではないでしょうか？

すでに始められている人は、

自分がお客さんにどう伝えていくか？  
という視点で読んでくださいね。

「何から始めたら良いのか分からない」

「どういう風に教えていけばいいのか」

その答えを探すために、  
まず現実社会に置き換えて考えましょう。

例えば、掛け算を習う時。

まず、足し算と引き算のやり方を  
学んだはずです。

そして次に掛け算を覚えた。  
さらに割り算を覚えた。

つまり、流れはこうなりますね。

足し算 → 引き算 → 掛け算 → 割り算

何を言いたいのかというと...

初めから割り算を覚えようとしても無理  
ということ。

足し算 → 引き算 → 掛け算 → 割り算

のように、ちゃんとステップを踏んで  
進んでいく必要があるのです。

...ということは、つまり

ネットビジネスを始める時にも

~~~~~

ステップに沿ったマニュアルがあれば良い

~~~~~

ということです。

ただ知識を並べたマニュアルでは  
進めていくのは無理なのです。

進められなければ稼げなくて当然。

なぜなら、進めていく順番が分からないから。

足し算 → 引き算 → 掛け算 → 割り算

のように流れが分からなければ、  
挫折してしまうのは当たり前ですよね？

別にあなたが悪いわけではないのです。

ステップに沿って教えてくれるマニュアルを  
手に入れば解決できることです。

- 1 日目はこれをやってください。
- 2 日目はこれをやってください。
- 3 日目はこれをやってください。

．．．．．

のようマニュアルがあれば良いということ！

パソコンスキルなどによって、1 日目の部分に  
1 週間かかることもあるかもしれません。

でも、それで良いのです。

確実にこなしてゴールにたどり着くことが  
目的ですからね。

1 日で出来ないじゃないか...と思わずに、  
淡々と進めていけば良いのです。

進む順番さえ分かっているれば、  
あとはひたすら頑張るだけですからね。

何事も努力することは必要ですから、  
努力できない人は絶対に成功できません。

そこは避けて通ることはできません。

1人ではどうしてもつまずきそうな人は、  
スカイプや電話サポートがあると良いでしょう。

モチベーションを上げるためには、  
直接話ができる環境は非常に有効ですからね。

さらに、直接会って教えてもらうことができれば、  
最高の環境と言えるでしょう。

# 人に伝わる、動かす教え方

リセラープレミアムクラブの特典として、  
スカイプサポートをしています。

その中で、悩むことがあります。

「全く何も知らない方に、どう教えれば良いか？」

人に教えることは大変だと改めて感じます。

例えば、

リセールライト商品をASP（インフォカートなど）  
に出品するまでを教えるとしたら...

もし、相手がサーバーの意味すら知らなければ、  
出品方法を教えても全く無意味なのです。

出品方法を教える前に、サーバーを契約する、  
ドメインを取得することを教える必要があります。

相手の状況を見て、今相手に必要なことを教える。  
~~~~~

これが非常に大切です。

そして、相手が行動しやすくなるように、
ステップにして伝えることも必要です。

つまり、まずこれをしてください。
次にこれをしてください。

1 番目、2 番目、3 番目、、、

という形で伝えるということです。

なぜなら、順番を的確に伝えてあげないと
行動できなくなってしまうからです。

「人に教えるとは、どういう事か？」
私なりの考えをお話しします。

もしかしたら、この話をすると
多くの批判をいただくかもしれません。

でも、**真実**なのであえて言います。

全てを手取り足取り教えることは、
~~~~~

**「教える」 ことではない。**  
~~~~~

ネットビジネスもビジネスです。

自分で調べられることは自分で調べて、
自分で道を切り開いていくしかないのです。

なので、私はいつも
クライアントに伝えています。

- ・自分で調べることの大切さ
- ・自分で調べる能力の重要性
- ・自分で調べるためのコツ

まず、自分で調べる ~~~~~

という気持ちさえあれば、
情報は無料でいくらでも手に入ります。

Google で検索したり、ヘルプを見たり、
方法はいろいろあります。

(ノウハウ的な情報は無理です)

それが面倒だという人は、申し訳ありませんが、
ビジネスをする資格はありません。

お客様にも失礼ですし、経営者失格です。

実際、自分で調べた方が早いですし、
自分で調べることで成長できます。

人に教えられたことよりも、
自分で調べたことの方が身に付くのです。

私がネットビジネスを始めた時は、
ワードもエクセルもホームページビルダーも
何も使ったことがありませんでした。

当然、サーバーやドメイン、
アップロードなんて全く知りませんでした。

それでも自分でここまで来れたのは、
自分で調べて、行動し続けたからです。

だから、あなたにも頑張ってほしいと
心から願っています。

「人に伝わる、動かす教え方」
最後にまとめておきます。

- ・相手の状況を見て、今相手に必要なことを
ステップにして伝える。
- ・自分で調べることの大切さを教えて、
自分で調べるためのコツを教える。

相手を自立させることを考えながら、
~~~~~  
道筋を教えてあげる。  
~~~~~

これが「教える」ことの本質なのです。

Twitter はビジネスにどう絡むのか？

Twitter（ツイッター）流行ってますね！

ご存知でない方もいると思いますので、
まず Twitter（ツイッター）について、
簡単に説明しておきましょう。

ご存知の方は読み飛ばしてくださいね。

・ Twitter（ツイッター）とは？

「What are you doing? (今、何をしてる?)」
をひたすら「つぶやき（ツイート）」することで、

ゆるいつながりが発生する
新感覚のコミュニケーション・サービス。

140文字以内の短文を投稿しあう、
チャット感覚のいわゆる「ミニブログ」。

ちなみに私も利用していますので、
ぜひフォローしてくださいね！

ちゃんとフォローをお返しします(^^)

⇒ <http://twitter.com/infomake>

※フォローとは？

フォローをすると、フォローした相手の発言を自分のページに表示させることができます。

相手があなたをフォローしていないとあなたの発言は相手のページに表示されません。

アメリカ発のサービスですが、最近日本でも急速に広まってきています。

ユーザーが爆発的に増えているそうです。

「人が集まれば金は集まる」

私の大好きな考え方ですし、商売の根本です。

ですから、この Twitter（ツイッター）をどのようにビジネスに活かせるか？

考えていきましょう。

分かりやすくイメージしていただくために、こんな状況を想像してみてください...

「フォローが10万人いる人」

この人が、この商品すごく良かったよ！
とアフィリエイトで紹介したら...

どうなるか分かりますよね！？

これが Twitter (ツイッター) の肝です。

つまり、いかにフォローを集めるか？
~~~~~

## 「人が集まれば金は集まる」

メルマガでも、サイトでも、ブログでも、  
セミナーでも、サービスでも...

人さえ集まっていれば、  
稼ぐ方法はいくらでもあるのです。

それと、もう1つ最近やって  
まあまあ効果の出た方法をお教えします。

実況中継  
~~~~~

つまり、〇〇が残りあと何個です...
というリアルタイムな情報を流すのです。

サポート不要の【再販権付】投資システム商材
を販売した時に、この実況中継をやりました。

16時間で39800円20本が完売したので、
そこそこ効果ありという感じでしょう。

(Twitter だけではありませんが)

Twitter は、今の情報、リアルタイムな情報を
発信するのに最適なメディアですね！

他にも、海外では Twitter (ツイッター) と
連動したサービスが数多く出ています。

インターネット上で連動するのはもちろん、
実社会のビジネスとも連動しています。

確か、Twitter (ツイッター) で出前を取れる
という話しも聞いたことがあります。

(たぶん事実です)

海外、特に英語圏はビジネスアイデアの宝庫。

自分のビジネスに取り入れることはできないか？
常にアンテナを張り巡らせましょう！

フォロー・ミー！！映画のジャンヌダルクみたい (笑)

⇒ <http://twitter.com/infomake>

ちゃんとフォローをお返ししますよ (^□^)/

ネットビジネスとラーメン屋

「ネットビジネスはやってみたいけど、
何万円もお金がかかるから無理です。」

そのように思う人は多いでしょう。

5万も10万もかけられないと考える人が多いのです。

でも、もっと目を外に向けてみましょう。

ネットビジネスだけにとらわれずに、
物事をもっと広く見てみましょう。

例えば、もし現実社会でラーメン屋を
出店するとしたら...

たった1店舗出店するだけでも
最低1000万はかかるでしょう。

始める前にかかるお金は、
不動産契約、店舗改装、設備投資...

始めてから毎月かかるお金は、
家賃、人件費、食材の在庫...

事実、いろいろな費用がかかるのです。

自分でお金を用意できなければ、
銀行や知り合いに借りるしかありません。

もし失敗したら、何千万もの
借金を背負うことになるのです。

しかし、ネットビジネスであれば、
たった数万円でチャレンジができます！

現実社会のビジネスではありえません。

私も給料を未払いで夜逃げされたり、
突然クビになったりしています。

ですから、数万円でも大切なお金だ
ということは十分分かっていました。

でも、数万円をかけて挑戦すれば...

1000万の借金を背負うことなく、
失敗のリスクを背負うことなく、

起業して独立できる可能性もあるのです。

今もう一度、ネットビジネスの可能性を
見つめ直してみてください。

ネットビジネスの強みを再認識することが、
売り上げアップのきっかけになるはずです。

気が抜ける

「何もやる気が起きない」

『うつ』までいかないにしても、
誰にでもやる気が起きない時が
あるのではないのでしょうか？

私もやる気が起きない時があります(^ ^)

でも、何をするにしても
やる気やモチベーションは大切です。

どうしたらやる気が起きるのか？
考えていきましょう。

まず、**どんな時にやる気がなくなるか？**
どんな時に気が抜けてしまうか？

原因が分からないと解決できませんから、
原因を考えてみましょう。

状況は人それぞれだとは思いますが、
私の場合はこんな感じです。

・仕事のあるプロジェクトが成功した時

そのプロジェクトを成功させるために
多くのエネルギーを使います。

しかし、その反動で気が抜けてしまうのです。

失敗した時の方がやる気は落ちません。

成功するために頑張ろうというやる気が
自然にわいてくるからです。

あきらめない気持ちは大切です！

では、成功してやる気がなくなった時に
どうすれば良いのか？

それは、**次の目標を見つけること。**

次はこれを成功させよう！
というものを見つけるのです。

次の目標を見つけるのに、
何ヶ月もかかってはいけません。

なぜなら、止まった時間が長いほど
動く時が大変だからです。

1 日、2 日のうちにすぐに見つけて、
すぐに動き出しましょう。

こんな小さな目標で良いのかな？
などと不安に思う必要はありません。

目標というのは自分のために決めること。

他人からどう見えるかは関係ありません。

初めから大きすぎる目標を掲げても、
達成することはできません。

1つ1つ地道に乗り越えていくことで、
大きな目標も達成できるのです。

リセールライトであれば、
まずASPに出品する所までを
目標にしても良いでしょう。

出品できたら売る方法を考える。

1つ1つ順番にクリアしていけば、
必ず道は開けます。

ビジネスも人生も同じです。

時間が経つのは驚くほど早いもの。

常に自分を見つめて高めていないと
あっという間に...

ホームページの仕組み

いろいろな方に教えている中で、

「ホームページの仕組み」について
1度お話しした方が良いのではないかな？

と感じています。

ご存知の方がほとんどかもしれませんが、
初心に帰るつもりでお読みください。

あなたのお客さんが必要としている
情報かもしれませんからね。

自分が教えたいことと、
相手が教わりたいことは違う。

ということを常に意識しておきましょう。

単語の意味などは、Google で検索した方が
分かりやすいと思いますので、

**「どういう手順を踏めば、インターネット上で
ホームページが見れるようになるのか？」**

ということでお話ししていきます。

以下、順番を簡単にまとめてみましょう。

1. HTML ファイルをホームページビルダーなどの ホームページ編集ソフトで開いて編集する

初心者におすすめはホームページビルダーです。

2. サーバーを契約する

無料サーバーは、広告が表示される、表示が遅いなどの理由でビジネスには適しません。

おすすめはエックスサーバーです。

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

3. 独自ドメインを契約する

無料ドメインは、初心者と見なされるのでビジネスには適しません。

4. 編集したホームページのデータを サーバーにアップロードする

※自分のパソコン上で編集しただけでは、インターネット上でホームページを見られません。

サーバーを借りて、そこに編集したホームページのデータをアップロードする必要があります。

これだけでは、いまいちピンと来ない
という方もいるかもしれません。

ですので、それぞれの言葉について
簡単にご説明します。

100%正確な表現ではありませんが、
イメージとして捉えてください。

- ・サーバー：コンピューター上でデータを保管する場所

ここにデータを預けておくことで、アクセスした時に
見ることができるようになります。

- ・ドメイン：サーバーからデータを呼び出すための住所

簡単に言うとインターネット上の住所のようなもの。

- ・アップロード：自分のパソコン上のデータを
サーバーに転送すること

自分のパソコン上のデータをサーバーに転送することで、
初めてホームページを公開することができます。

もし分からないことがあっても、
1つ1つクリアしていけば大丈夫です。

あきらめずに頑張りましょう！

ネットビジネスと開業資金

「ネットビジネスで稼ぎたいけど...
開業資金が全くありません。」

というご相談をよくいただきます。

開業資金ゼロで稼ぐことは可能か？

・・・結論から言えば可能です。

ただし、相当の労力がかかります。

事実、お金をかけなくても成功できますが、
お金をかけない場合は、手間や労力が必要です。

私はお金が無ければ成功できないということを
伝えたいわけではありません。

私も開業当初は数万円しかありませんでしたので、
お金が無い辛さはよく分かります。

でも、その事実を受け止めて努力してほしいので、
あえて現実をお伝えします。

これだけでは分かりにくいと思いますので、

「お金をかけた場合・お金をかけない場合」
を比較してご説明します。

ホームページ編集、サーバー、広告費、
販売する商品の4つを順に見ていきましょう。

■ホームページ編集

（お金をかけた場合）

ホームページビルダーなどの編集ソフト
＋ガイド本を買うことができる。

ワープロ感覚で編集することができて、
つまずいてもガイド本で調べられる。

（お金をかけない場合）

使い方が難しい無料の編集ソフトで、
ヘルプを見ながら格闘する。

なかなか進まず時間がかかり、
途中で挫折する可能性が高くなる。

■サーバー

(お金をかけた場合)

表示が速くて、広告も表示されない。

お客さんから見ても信頼感がある。

(お金をかけない場合)

表示が遅くて、広告が表示される。

ドメイン名からも無料サービスと分かり、
お客さんから見て心配。

お客さんが心配に思うから売れにくい。

■広告費

(お金をかけた場合)

数千円でも広告費をかければ、
早く見込み客リストを集められる。

商品に対して広告を打たないにしても、
ビジネスの展開が速くなる。

展開が速くなれば利益も早く上がる。

(お金をかけない場合)

無料レポートや相互紹介など、
時間をかけて地道に集めていく作業。

時間がかかれば利益が上がるのも遅くなる。

■販売する商品

（お金をかけた場合）

外注して作ることができる。

またはそこまでお金をかけないとしても、
リセールライト商品（再販権付き商品）を
手に入れることができる。

商品を作ってもお金は稼げないが、
素早く商品を作り、商品を販売できる。

早く販売できれば利益も早く上がる。

（お金をかけない場合）

自分のノウハウをまとめて商品を作るか、
自分で勉強しながら作る。

作る時間、勉強する時間がかかるので、
稼ぐまでに非常に時間がかかる。

また、自己ノウハウは売れにくいのが現実。

ここまでお読みいただいて、

**「自分の時間や労力を節約するために
ある程度の投資は必要なんだ！」**

と気付いていただければうれしいです。

開業資金ゼロで稼ぐことは可能ですが、
相当の覚悟がないと無理なのが現実です。

そこまで自分を追い込まなくても、
「可能な範囲で」お金を投資すれば良いのです。

現実社会のビジネスのように何百万も何千万も
お金をかける必要はありません。

数万円ずつでもお金を投資していけば、
全くお金をかけないよりも早く結果が出ます。

節約するべきは、お金ではありません。

**時間や労力を節約するためにお金を使い、
少しでも早く稼ぐべきなのです。**

ピンチ×エクスタシー

大変だ、つらい、苦しい、逃げ出したい・・・

誰でもそう思う時はあるでしょう。
人間ですからね。

でも、そんな時に

「ピンチをチャンスに変える」

ことができたらいいと思いませんか？

あなたも、その方法を知りたくありませんか？

ピンチをチャンスに変えることができれば、
失敗を恐れなくなります。

失敗を恐れることがなくなれば、
どんどん行動できるようになります。

行動できれば結果は出る。
行動できなければ結果は出ない。

あなたも分かっているはず。

事実から目をそむけてはいけません。

真実を見つめて改善すれば良いのです。

今まで私は、いろいろな成功者を観察して、
自分自身でも様々な経験してきました。

その中で、「ピンチをチャンスに変える」
ある法則を発見しました。

その法則を、あなたにお伝えしたいと思います。

あなたに、行動できる、
成功できる人になってほしいので。

この考え方ができると、
人生が 1 8 0 度変わってしまいます。

ビジネス、私生活、恋愛・・・
全てにおいて 1 8 0 度変わります。

それほど強力な法則ですが、
すぐに簡単にできることはありません。

できるまで繰り返す必要があります。
エクササイズのようなものです。

では、どのような法則なのか？

それは・・・

ピンチの時に「来た、来た、来た～」と思うこと。
~~~~~

つまり、ピンチの時に「チャンスが来た」  
と思えるようになれば成功できるということ。

もちろん最初からそんな風には思えません。

だから先ほど、簡単にはできない、  
エクササイズが必要だと言いました。

どうしたら、ピンチの時に  
チャンスが来たと思えるようになるのか？

それは・・・

失敗した時に、納得いくまで修正すること。  
~~~~~

失敗した所で終わってしまってはダメ。

納得できる所まで修正するのです。

すると・・・

修正を繰り返しているうちに、
上手くいって成功することがあります。

これが非常に大切です。

つまり・・・

修正して成功した経験を積み重ねる。
~~~~~

修正して成功した経験が増えていけば、  
ピンチが来た時にこう思えるようになります。

- ・失敗しても修正すれば何とかなる。
- ・修正すれば上手くいくはずだ。
- ・これを超えればチャンスが待っている。
- ・ピンチはチャンスを得るための踏み台。

「ピンチが来た＝チャンスが来た」

私も正直、売り上げが少なくて  
まずい時期もありました。

企画が失敗したり、思ったより売れなかったり、  
そんなこともしょっちゅうです。

でも、1つずつ修正して成功させて、  
成功体験を積み重ねてきました。

だからこそ、今では・・・

ピンチが来ると「来た、来た、来た～」と  
エクスタシーすら感じます。

3年後、5年後、10年後・・・

毎日、会社がつぶれることを考えながら、  
数年後の世界を想像しています。

危機感、やばい、生活できない、つぶれる。

それらのマイナスの感情を  
エクスタシーに感じることができれば・・・

最強の成功法則となるでしょう。

まず、行動して、失敗して、修正する。

修正の中から成功を積み重ねていけば、  
やがてピンチをエクスタシーに感じます。

あなたと共感して、成功を共有できることを  
心から願っています。



# 何もせず、無料で集客する秘策

## 「何もせず、無料で集客する秘策」

あなたは、どんな方法を想像しますか？

この無料で集客するシステムは、  
簡単に言うところのような感じです。

トラフィックエクスチェンジ  
＋  
ポイントシステム  
＋  
継続アフィリエイト報酬

実際に、弊社はこの方法で、  
何もせずに無料で集客しています。

毎日勝手に数百ポイントずつ貯まり、  
それに応じて自分の広告が表示されています。

つまり、何もせずに毎日何十回も何百回も  
広告を宣伝できているわけです。

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

「何だよ野村さん、自慢かよ！！」

と思われているかもしれませんが、  
別にあなたに自慢したわけではありません。

あなたにもこの無料で集客する仕組みを  
活用してもらいたいのでお話をしています。

この集客システムは非常に優れています。

しかし、重大な落とし穴もありますし、  
上手に活用するコツもあります。

ですので、最大限に活用して、  
無料で集客していただくために...

私がどうしているかという考え方も含めて、  
4つのコツをお話しします。

## 【1】ランディングページを広告する

ランディングページ、  
つまりリスト取得ページを広告します。

ランディングページとはこのようなページです。

<http://www.resale15.com/5steps/>

なぜ、販売ページに広告してはダメなのか？

それは、販売ページに広告してしまうと  
そこで売れなかったら終わりだから。

逆に、ランディングページでリストを取れば、  
その後に何度もアプローチできます。

株や不動産と同じように、むしろそれ以上に  
リストは大切な資産なのです！

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

## 【2】自分でポイントを稼がない

ポイントを稼がないと広告は表示されません。  
...しかし、自分でポイントを稼いではいけません。

なぜ、自分でポイントを稼いではいけないのか？

矛盾しているように思われるでしょうが、  
ここは非常に重要なポイントです。

まず、自分でポイントを稼ぐためには、  
他人の広告を表示させる必要があります。

でも、【1】で言いましたよね？

リストは資産です。

ポイントを貯めることを考えるより、  
リストを取ることに集中すべきなのです！

また、リストが取りにくくなるだけでなく、  
訪問者に不快な思いをさせてしまいます。

鬱陶しい広告ばかり見せられたら、  
嫌な気持ちになるのは分かりますよね？

事実、弊社では全く広告を表示していません。  
つまり、弊社はポイントを全く稼いでいません。

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

## 【3】 紹介者をたくさん集める

紹介者、つまりダウンラインの方を  
たくさん集めるということです。

なぜ、紹介者をたくさん集めるのか？

その理由は、自分の紹介者の稼いだポイントが  
自分にも振り分けられるから。

つまり、自分でポイントを稼がなくても  
紹介者がポイントを稼いでくれるということ。

あなたの紹介者がポイントを稼げば稼ぐほど、  
あなたの広告が勝手に表示されます。

しかも、紹介者がアップグレードすると  
アフィリエイト報酬まで入ります。

継続アフィリエイト報酬の場合もあるので、  
一石二鳥ならぬ、一石三鳥ですね。

実は、私はあえて自分が損することを  
あなたに教えています。

【2】で、「自分でポイントを稼がない」  
と教えてしまったことです。

ポイントを稼いでください！と言わないと、  
私にポイントは入りませんからね。

でも、あえて真実をお話ししました(^\_^)

あなたが活用してくれれば、それで良いかなと。

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

## 【4】 アップグレードしておく

アップグレードしておくと、何段階下の人まで  
自分にポイントが入るかが変わってきます。

例えば、

ゴールド： 2 段階下の人まで  
プラチナ： 3 段階下の人まで  
ダイヤモンド： 4 段階下の人まで  
エリート： 5 段階下の人まで

上のランクにアップグレードしておいた方が  
有利なのは一目瞭然でしょう。

また、アフィリエイト報酬も変わってきます。

例えば、

ゴールド： 2 5 %  
プラチナ： 5 0 %  
ダイヤモンド： 5 0 %  
エリート： 5 0 %

最低でも「ダイヤモンド」くらいには、  
しておきたいところですね。

通常はアップグレードするには、  
毎月低額の料金を支払う必要があります。

しかし、期間限定で 1 度の支払いで、  
「ダイヤモンド」にアップグレードできます。

期間限定がいつまでかは忘れましたので、  
ご自身で確認してみてください。

可能な方は継続料金を払って、  
「エリート」になってみても良いでしょう。

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

最後にまとめます。

【1】ランディングページを広告する

【2】自分でポイントを稼がない

【3】紹介者をたくさん集める

【4】アップグレードしておく

無料ですから、リスクはありません。

とりあえず試してみても考えても、  
遅くはないのではないのでしょうか？

何事も、成功するためには、  
行動と修正あるのみですからね(^^)

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

# リセールライトの価値

「再販権付きの E-BOOK なんて、価値が無い。」

あなたは、そう思っているのでしょうか？

でも、もう一度リセールライト商品の価値を見直してほしいと思います。

インフォメイクの商品を買ってほしいというより、提供する側の視点を持ってほしいのです。

オリジナルを作って提供していくとしたら、  
~~~~~

いったいどれ位の費用がかかるのか？
~~~~~

将来のために知っておいてほしいので、  
何にいくら位の金額がかかるか見ていきましょう。

## 【仕入れ】

海外から E-BOOK の原版を仕入れます。

そんなに高くはありませんので、  
数千円あれば仕入れることができます。



## 【翻訳】

仕入れた E-BOOK は英語ですから、  
翻訳する必要があります。

翻訳ソフトなどでは質が低すぎるので、  
人間が訳すしかありません。

翻訳家さんに E-BOOK とセールスレターの  
翻訳を外注する場合は...

4 0 0 字 1 ページで 2 0 0 0 円が相場です。

つまり 3 0 ページの E-BOOK を翻訳すると、  
6 万円かかります。

## 【加筆・修正】

海外の E-BOOK は 2 0 ～ 3 0 ページのものが、  
ほとんどです。

1 0 0 ページを超えているような E-BOOK は、  
ほとんど見かけません。

2 0 ～ 3 0 ページの E-BOOK を、  
数千円で販売するのは難しいですから、  
1 0 0 ページ程度に加筆する必要があります。

また、翻訳しただけでは  
内容が海外向きの場合もありますから、  
日本向けに修正する必要があります。

ライターさんに E-BOOK の加筆・修正を  
外注する場合は...

4 0 0 字 1 ページで 1 0 0 0 円が相場です。

つまり 7 0 ページ分を加筆するとしたら、  
7 万円かかります。

もし、海外から仕入れず、翻訳を頼まず、  
一から書いてもらう場合は...

1 0 0 ページの E-BOOK を執筆してもらうなら、  
1 0 万円かかります。

## 【デザイン】

セールスレターのヘッダー画像、  
E-BOOK の表紙画像、E-BOOK 型の商品画像  
を作る必要があります。

素人丸出しのデザインよりも、  
プロに頼んで外注するべきだからです。

画像をデザイナーさんに外注する場合は...

ピンきりですが、デザイン料の相場は  
最低でも 1 点あたり 6 0 0 0 円くらいです。

セールスレターのヘッダー画像、  
E-BOOK の表紙画像、E-BOOK 型の商品画像  
3 点頼むとしたら、1 8 0 0 0 円です。

## 【セールスコピー・セールスレター】

セールスコピーの作成（文章のみ）  
セールスレターの作成も必要です。

これはピンきりなので何とも言えませんが、  
最低でも数万円、高ければ数十万円かかります。

### ■パターン 1

- ・ 3 0 ページの E-BOOK を仕入れる  
= 1 0 0 0 円
- ・ 3 0 ページの E-BOOK を翻訳家に頼んで翻訳  
= 6 0 0 0 0 円  
( 4 0 0 字 1 ページで 2 0 0 0 円が相場)
- ・ 3 0 ページの E-BOOK を 1 0 0 ページに加筆・修正

= 70000円  
(400字1ページで1000円が相場)

・ヘッダー画像、E-BOOK 表紙、E-BOOK 画像を外注  
= 18000円  
(1点あたり6000円が相場)

・セールスコピー・セールスレターを外注  
= 数万円～数十万円

・ **合計：14万9千円＋数万円～数十万円**

## ■パターン2

一から100ページのE-BOOKを執筆依頼  
= 100000円  
(400字1ページで1000円が相場)

・ヘッダー画像、E-BOOK 表紙、E-BOOK 画像を外注  
= 18000円  
(1点あたり6000円が相場)

・セールスコピー・セールスレターを外注  
= 数万円～数十万円

・ **合計：11万8千円＋数万円～数十万円**

パターン 1 でも、パターン 2 でも、

**1 0 0 ページ程度の E-BOOK を 1 冊作るには、**  
~~~~~

1 0 数万円もかかるわけです。
~~~~~

1 0 数万円分の価値のある E-BOOK...  
生かすも殺すも、あなた次第ですよ。

もう一度、リセールライト商品の価値を  
見直してみてくださいね！

リセラーコンテンツクラブであれば、  
リセールライト（再販権付き）E-BOOK が...

**3 つで、3 9 8 0 円で手に入ります！**  
~~~~~

いくら価値があるかは、あなた次第です。

⇒ <http://www.infomake.net/>

商品が更新された後は、バックナンバーとして、
1 つ、2 9 8 0 円で販売いたします。

バックナンバーで 3 つ購入すると 8 9 4 0 円ですが...

今なら、3 つで、3 9 8 0 円で手に入ります！
~~~~~

⇒ <http://www.infomake.net/>

## 夢と目標の微妙な関係

「夢を叶えたい！！」

きっと誰もが思うことでしょう。

でも、夢を叶えることができない人が  
ほとんどではないでしょうか？

なぜ、夢が叶わないのか？

それは「夢」だから。

「夢」にしてしまうと叶わないんです。

夢というのは手が届かないもの、  
憧れるものです。

〇〇になれば良いな～  
で終わってしまうものなのです。

では、どうしたら夢を叶えられるか？

答えは...「夢に日付を入れる」

「夢に日付を～」ということは、  
ワタミの渡邊社長も言っていますね。

私は渡邊社長の夢手帳を愛用しています。

使うようになってから仕事効率がアップして、  
売り上げも数倍にアップしています。

私の手帳を見たことがある方は、  
どう使うかお分かりいただけたと思います。

興味がある方はお会いした時にでも  
お見せしますね(^^)

ではなぜ、夢に日付を入れるのか？

それは、夢に日付を入れると...

「夢」が「目標」に変わるから。

夢は手が届かないもの、憧れるものですが、  
目標はステップを踏んで達成するものです。

夢を目標に変えることができ初めて、  
達成することが出来るのです。

例えば、私の目標ですが、  
メルマガリストを10万件にするという  
「夢」があるとしましょう。

これをどのように考えて、分解して、  
「目標」に変えるかをお教えします。

1. 3年後に達成すると決める。
2. 1年ごとに何万件増やすか決める。
3. 1ヶ月ごとに何件増やせばいいか計算する。
4. 1日ごとに何件増やせばいいか計算する。
5. どこから、どのように増やすか考える。
6. 立てた計画に沿って行動する。
7. 途中で件数が足りなければ常に軌道修正する。

あなたの「夢」は何ですか？

それを、どのように「目標」に変えますか？

あなたが成功されることを心から願っています。



## **常識と真実**

先日、ある懇親会に行ってきました。

実社会の企業で年間数千万、億を稼いでいる  
経営者の方と会ってきました。

本当にネットビジネスだけにこだわるのは、  
世界が小さいなと感じました。

年収1000万、3000万なんて、  
恥ずかしくてそんな場では言えません。。。

その経営者の方たちがおっしゃっていたことで、  
とっても有益な気付きがありました。

その2つの気付きをあなたにシェアします。

「ステップメールを知らない会社は多い」  
という事実です。

これが1つ目の気付きです。

ネットビジネスにドップリ浸かっていると  
ついつい忘れてしまいます。

ステップメールなんて知っていて当たり前  
と思ってしまうです。

**でも、自分の常識と社会の真実は違います。**

これを肝に銘じておかないと、  
何百万単位のビジネスチャンスを逃します。

実際、昨日お会いしたある方は、  
企業にステップメールの導入を提案して、  
すぐ300～400万稼いだそうです。

法人相手のビジネスをしていくと、  
稼ぎのケタが変わってきます。

個人よりも使えるお金が圧倒的に多い。

1人で大きく稼いでいくには、  
必ず法人相手のビジネスが必要でしょう。

インターネットで稼ぐ力を身に付けておけば、  
外に出て行けば引く手あまたです。

**客観的に自分の能力や知識を把握して、  
どこに活かせばお金が生まれるかを考える。**

ビジネスチャンスをつかんでいくためには、  
非常に大切なことです。

企業セミナーの講師をやってみる。  
月額のコサルティングをやってみる。

昨日は社長さんたちに  
いろいろなアイデアをいただきました。

でも、どこで出会うかが問題です。

実は今まで数ヶ月間これを考えていましたが、  
なかなか行動できずにいました。

でも、昨日お会いした社長さんから、  
このように言われました。

「とりあえず異業種交流会でも行ってみたら？」

確かにその通りだなと思いました。

やってみる前からそれは意味がないとか。  
やってみる前からそれは効果がないとか。

そんなくだらない議論していることこそが  
意味がないのです。

やってみないと分からない。  
やってみてから考える。

実社会のビジネスでもネットビジネスでも  
全て本質は同じだなと思いました。

これが 2 つ目の気付きです。

私も毎日チャンレンジを繰り返しています。

あなたもどんどんチャレンジしましょう！

# リセールライトの弱点

きっと、多くの方がこう思っているのではないのでしょうか...？

「リセールライト商品を売るよりも、オリジナル情報商品を売った方が儲かる。」

これは半分真実で、半分ウソです。

まず、オリジナル情報商品の方が儲かるのが、半分真実な理由とは何か？

それは、他にない商品だから  
あなたからしか買えないからです。

容易に想像できることでしょう。

オリジナル情報商品は確かに必要ですし、  
儲けが多いのは事実です。

しかし、まだ前に進むのは早いです。  
次を読んで、じっくり考えてください。

では、オリジナル情報商品の方が儲かるのが、  
半分ウソな理由とは何か？

それは、売れる商品というのは、  
そんなに簡単には作れないからです。

冷静になって考えれば分かることでしょう。

目先の大きな利益に目がくらんで、  
何も知らない段階でオリジナルを作ろうとする。

商品すら作れずに情報ビジネスをやめていく。

ほとんどの人がそんな感じです。

それに、リセールライトでもオリジナルでも  
販売力がなければ何をやっても売れない。

残念ながらこれが事実です。

だから、リセールライトで流れを覚えてから  
オリジナル商品を作って稼ぐべき。

まずリセールライト商品を売りながら、  
自分で売る力を付けていくべき。

いつも私はそう言っているわけです。

ネットビジネスを何も知らないうちから、  
自分で商品なんて作ってはいけない。

自分でホームページを一から用意したり、無理をしすぎてはいけない。

最初から高いハードルを越えようとするから、挫折するのです。

1つずつ小さなハードルを越えていくことで、大きな目標を達成できます。

私も最初はワードすら使ったことがなかったので、よく分かります。

いきなり階段の10段上を目指しても無理。  
いくら必死にジャンプしても無理。

1段1段、上っていくしかないのです。

また、リセールライト商品の販売時の利益だけに  
フォーカスするのは間違いです。

商品開発の時間を短縮して、購入者リストを集める。

集めた購入者リストに対して、アフィリエイトや  
オリジナル商品売って大きな利益を上げる。

リセールライトは、そのように使います。

他にも、自分がリセールライトを仕掛けるなら...

ヴァイラルマーケティングを仕掛けて、  
購入者リストを集めることもできます。

そして、集めた購入者リストに対して、  
バックエンド商品を販売します。

・最初からオリジナル情報商品を作って、  
月 1 0 0 万を目指す。

・まずリセールライト商品を売ってみて、  
最初の 5 万を稼ぐ。

その 5 万を 1 0 万にして、  
オリジナルを作って月 1 0 0 万稼ぐ。

どちらを選ぶかはあなた次第です。



# リセールライトに必要な作業

リセールライトは何でもそろっている。

そのまま販売できる商品も  
販売用のセールスレターも付いている。

だから...

「リセールライトは何もしなくて良い。」

と勘違いをされている方が意外と多いので、  
ちゃんとお伝えしておこうと思います。

**リセールライトも最低限の作業は必要です。**

以下に商品を販売するまでに必要な作業を  
大まかにまとめておきます。

## 【 1 】 ホームページを編集する

リセールライト商品には、ほとんどの場合  
販売用のホームページが付いてきます。

**そのホームページの「名前の部分」や  
「特商法表記の部分」を編集します。**

まず、ホームページを編集するには、  
ホームページ編集ソフトが必要です。

(テキストエディタでもできますが  
初心者には難しいと思いますので)

無料のホームページ編集ソフトもありますが...

ヘルプを見ながら苦勞して格闘したり、  
なかなか進まず時間がかかったりするでしょう。

結果、途中で挫折する可能性が高くなります。

ですので、ホームページビルダー+ガイド本を  
買うことをおすすめします。

ワープロ感覚で編集することができますし、  
使い方につまずいてもガイド本で調べられます。

## 【2】サーバー・ドメインを契約する

インターネット上でホームページを  
公開するためにはサーバーが必要です。

独自サーバーなどは必要ありませんので、  
レンタルサーバーで十分です。

無料のサーバーもたくさんありますが...

表示が遅かったり、広告が表示されたりするので、  
有料のレンタルサーバーをおすすめします。

エックスサーバーであれば月 1 0 5 0 円で  
機能もスペックも十分です。

エックスサーバーはこちらです。

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

また無料ドメインは、初心者と見なされるので  
ビジネスには適しません。

それに、運営元がサービスを終了したら、  
全てが水の泡になってしまいます。

ドメインというのは住所のようなものです。

例えば、ホームページのURLが

<http://www.infomake.net/> の場合は、

infomake.net がドメインとなります。

無料の場合だと、このドメインの部分が、  
livedoor.com、fc2web.com のようになります。

エックスサーバーであれば、年 1 5 7 5 円で  
独自ドメインを取得できますのでおすすめです。

エックスサーバーはこちらです。

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

ビジネスとして真剣にやるのであれば...

月1050円、年1575円くらいの  
投資はするべきだと私は考えます。

### 【3】 ホームページをアップロードする

自分のパソコン上で編集したホームページを  
サーバーにアップロードします。

これをして初めて、インターネット上で  
ホームページを見られるようになります。

契約しているサーバーから  
アップロードすることもできますが、

FFFTPという無料ソフトの方が  
使い勝手が良いのでおすすめです。

FFFTPはこちらです。

<http://www2.biglobe.ne.jp/~sota/ffftp.html>

## 【4】 情報商材 A S P に出品する

ホームページを公開しただけでは、  
お客さんからお金を受け取れませんので、

情報商材 A S P に商品を出品して、  
決済と納品を代行してもらいます。

出品すれば、情報商材 A S P が  
入金確認と納品を代わりにやってくれます。

もちろん、数%の手数料はかかります。

情報商材 A S P に出品するだけで、  
様々な決済方法が使えます。

クレジットカード、銀行振込、  
コンビニ決済などいろいろです。

お客さんも便利ですし、安心ですね。

また、自分の作業も減らせるので、  
稼ぐことに集中できるでしょう。

目先の数%にとらわれずに、  
時間を何に使うかは大切です！

おすすめ情報商材 A S P はこちらです。

インフォカート

<http://www.infocart.jp/>

サブライムストア

<http://www.sublimestore.jp/>

最後に、リセールライト商品を販売するまでの流れをまとめておきます。

- 【 1 】 ホームページを編集する
- 【 2 】 サーバー・ドメインを契約する
- 【 3 】 ホームページをアップロードする
- 【 4 】 情報 A S P に出品する

〇〇が分からないという場合もあるかもしれません。

しかし、ほとんどの事は解決できます！

まず、ヘルプを見る、Google で検索するなど自分で解決する努力をしましょう。

それが面倒くさいとか、できないという方は、ビジネスをする資格はありません。

そんな人から買うお客さんがかわいそうですし、  
お客さんに対して失礼です。

もちろん、自分で調べてもどうしても  
分からないこともあると思います。

そういう時は分からないまま放置せずに  
必ず分かる人に聞きましょう。

まず自分で調べてから聞くということです。

多くの批判を浴びることは承知しています。

でも、いい加減な人にはやってほしくないので、  
あえて言っておこうと思いました。

ネットビジネスもビジネスです。

商売をする以上、責任感や努力は必要です。

何もプログラムを作るなどという  
難しいことは必要ありません。

頑張って調べれば解決できるレベルです。

**決意を持ってネットビジネスに取り組む方が  
1人でも増えることを願っています。**

努力できる人は私も全力で応援します(^^)

# ネットビジネスで、2010年を生き残る人

事実、

「ネットビジネスで稼いでいる人と  
稼いでいない人の二極化が進んでいる」

対策、

「生き残るための行動を取る」

稼いでいる人、稼いでいない人の差が開いている  
という話しは聞いたことがあるでしょう。

いわゆる二極化というやつです。

ネットビジネスで、  
2010年、さらに何十年後を生き残るには...

- ・ どんな行動を取れば良いのか？
- ・ どんな考え方をしていけば良いのか？

順番にお話していきましょう。



## ■お小遣い稼ぎの意識を捨てる

ネットビジネスで月に数万円稼げたら良いな  
というような意識を捨てるということです。

これからはビジネスとして考えていくべきです。

ビジネスとして考えれば月数百万は当たり前、  
独立することが目標となるでしょう。

## ■小手先のテクニックにとらわれない

今すぐ○○するというような  
小手先のテクニックにとらわれてはいけません。

物事の本質を見ることが大切です。

なぜそれをやるのか？  
を常に意識して行動する必要があります。

そうすれば、物事の本質が見えるようになり、  
新しい道も開けるでしょう。

## ■目先の利益にとらわれない

今すぐにお金を稼ごうという意識を捨てる  
ということです。

即金、一時的な収入にとらわれると、  
一生必死で走り続けることになります。

地道に積み上げてビジネスを育てて、  
資産に変えていく必要があります。

また、お金にガツガツしている人からは  
不思議とお金は離れていくものです。

## ■お客さんに、ビジネスに誠実であること

ビジネスで1番大切なのは「信頼」です。

お客さんに対して誠実であることは当然、  
ビジネスに対しても誠実に打ち込みましょう。

誠実に取り組んでいれば心も健全ですし、  
周りの人も応援してくれるものです。

結果、感謝の対価としてお金が入ってきます。

## ■素直で、謙虚であること

1人でできることは限られています。

分からないことがあれば分かる人に聞く、  
自分で出来なければ出来る人に頼む。

1人でできないビジネスは  
パートナーと組んで一緒にやる。

必ずそういう場面が出てきます。

自分がいくら稼いでいようとも、  
教えてもらう時は素直に聞く。

自分がいくら稼いでいようとも、  
人と接する時は謙虚に接する。

たくさんの成功者を見てきましたが、  
長く成功している人は素直で謙虚です。

## ■素早く正しい決断をして、すぐに行動する

決断を先に延ばしたとしても、  
良いことなど1つありません。

逆に、チャンスが逃げていくだけです。

それに、実際に行動してみないと  
本当の結果などは分からないものです。

頭の中で結果を考えるのではなく、  
行動した結果を見て考えるべきなのです。

成功者の決断が早いのは事実です。

しかし、最初から早く決断できたわけではなく、  
決断、行動、検証を繰り返したからです。

## ■チャンスに投資できる人間になる

〇〇円を使うとして、それをリスクと見るか？  
チャンスに投資すると見るか？

リスクにばかり目が行く人は成功しません。

チャンスを逃して後悔することになります。

もちろんリスクを考えることは大切ですが、  
失敗した時の対策を立てておくためです。

対策を立てておくことで、もし失敗しても  
すぐに修正して立て直すことができます。

それが分かっているからすぐ行動できる  
という好循環ですね。

最後にまとめます。

ネットビジネスで、2010年以降を  
生き残るために...

- ・ お小遣い稼ぎの意識を捨てる
- ・ 小手先のテクニックにとらわれない
- ・ 目先の利益にとらわれない
- ・ お客さんに、ビジネスに誠実であること
- ・ 素直で、謙虚であること
- ・ 素早く正しい決断をして、すぐに行動する
- ・ チャンスに投資できる人間になる

すぐに全てをできなくても良いのです。

この話を真剣に聞いて、  
この意識を持つように努力するか？

この話を適当に聞いて、  
この意識を持つ努力をしないのか？

あなた次第で、これから先の結果は変わります。

未来は、自分の力で変えられるのです！

# Passion → Vision → Mission

## Passion → Vision → Mission

これだけでは何か分かりませんよね（笑）

分かる人は相当賢いです。

まず、結論からお話ししましょう。

-----  
Passion（情熱）を持って  
目の前の目標に取り組むと

→

こういう風になりたいという  
Vision（展望）が生まれて

→

他人の役に立ちたいという  
Mission（使命）が出てくる  
-----

**この順番が大切です。**

何事もしっかりとステップを踏むことは  
重要ですからね。

順番が大切...

つまり、こういう事です。

・ 最初から世のため人のためとか言って  
Mission（使命）を求めても無理

・ 最初からメンターを探せとか言って  
Vision（展望）を求めても無理

お金が欲しい、それだけでも良いんです。

女性にモテたい、それだけでも良いんです。

マイホームが欲しい、それだけでも良いんです。

高級外車が欲しい、それだけでも良いんです。

まず、自分の目の前にあることに

~~~~~  
Passion（情熱）を持って全力で取り組む。
~~~~~

それが成功への 1 番の近道です！

Passion（情熱）を持てることでないと  
Vision（展望）も生まれない。

そして Mission（使命）も生まれない。

目の前のことに一生懸命取り組んだからこそ、  
Vision（展望）が見えてくるのです。

そして Mission（使命）も生まれるのです。

私も最初は、Vision（展望）など  
全くありませんでした。

ビジネスに Mission（使命）など  
必要ないと思っていました。

ただ、ひたすらリセールライト商品を  
出品し続けているだけでした。

あなたと同じか、あなた以下のスキルです。

でも今は、明確な Vision（展望）が  
見えています。

10万人の人にネットビジネスを教えて、  
日本でリセールライトを広めたいという  
Mission（使命）も生まれました。

私にあったのは、Passion（情熱）だけ。

頑張りましょう！あなたを応援しています(^^)



# 赤と青

赤と青。

あなたは、何のことか分かりますか？

答えは、

「レッドオーシャンとブルーオーシャン」

レッドオーシャンというのは、  
ライバルが多く競争のある市場のこと。

ブルーオーシャンというのは、  
誰も開拓していない市場のこと。

レッドオーシャンは儲かっている市場だから  
積極的に参入しろという意見もあります。

ブルーオーシャンは誰も参入していないから  
チャンスだから狙えという意見もあります。

果たして、どちらが正しいのか？  
どこにどうやって参入して始めれば良いのか？

迷ってしまいますよね。

ですので、私なりの考えをお話しします。

「ブルーオーシャンを追い求めすぎず、  
レッドオーシャンからブルーオーシャンを作る。」

これが成功する秘訣だと私は考えます。

ブルーオーシャンを追い求める人は多いです。

でも、ブルーオーシャンというのは、  
そもそも市場が成り立っていない場合が多い。

つまり、儲からなくて撤退した結果として、  
誰もやっていないということです。

そうではなくて、私ならこうします。

レッドオーシャンに参入して、  
~~~~~  
ブルーオーシャンを自分で作り出す。
~~~~~

ニッチを狙えとよく言われますよね。

ニッチ＝「すきま」と想像する人が多いですが、  
それは全く違います。

ニッチとは、お客さんの悩みをダイレクトに  
解決することなのです。

お客様の悩みをダイレクトに解決するために  
商品やサービスを絞り込んでいく。

つまり、レッドオーシャンの中から細分化し、  
商品やサービスを突き詰めていくのです。

最後にまとめておきます。

「すでに儲かっている市場に参入して、  
顧客満足度を上げるためにニッチ化していく。」

あなたも、今もう一度、  
自分のビジネスを見つめ直してみてください。

そして、今日の話をヒントにして、  
これから先の進め方を考えてみてください。

考えすぎずに行動することが最も大切ですが、  
成功するかしないかは、80%戦略で決まります。

それ程、戦略は大切なものなのです。

# PayPal(ペイパル)と、日本の情報ビジネスの未来

あなたは、PayPal (ペイパル) というサービスをご存知ですか？

PayPal (ペイパル) を一言で言うのであれば、インターネット上の決済サービスです。

もっと詳しく知りたい方は、以下のページを見てみてくださいね。

PayPal の使い方ガイドはこちら  
<http://paypal.nanapi.jp/>

わざわざ調べれば分かることをお話ししてもしょうがないと思いますので...

海外の PayPal 事情と日本の今後についてお話ししましょう。

弊社は常にリセールライト商品などを海外から仕入れています。

その経験をあなたにお伝えしますので、ご参考いただければ幸いです。

海外で PayPal を使っていないサイトは  
~~~~~

ほとんど無い。
~~~~~

これが事実です。

逆を言えば、海外から仕入れをする際は  
PayPal があれば足りるし、必須ということ。

ここで、へえ～で終わってははいけません！

「日本では、PayPal はどうなっていくか？」

考えるんです。

日本でも数年後そうなる可能性があるから、  
今から使えるようにしておこうとか...

そのように考える習慣が身に付くと、  
「変化に対応する力」「先を見通す力」が付きます。

経営者として必須の能力です。

ここまで素直に聞いていただいたあなたは、  
今すぐ PayPal を活用しようと考えましょう。

でも、ちょっと待ってください！

何でも鵜呑みにするのは良くありません。

「今の日本で、PayPal がベストなのか？」

考えるんです。

私の考えですが、今の日本の状況では  
PayPal をメインにする必要はありません。

まずインフォカートなど情報ASPに出品して、  
決済と納品を自動化する。

それと並行して PayPal の使い方を覚えていく  
くらいで十分です。

「いつから PayPal をメインにするか？」

とあなたは疑問に思っているでしょうから、  
判断基準をお教えしましょう。

## ( 2 0 0 9 年の状況 )

情報ASP：

決済手段がたくさんあって便利  
以前に買ったこともあって安心

PayPal (ペイパル) :

詐欺じゃないか不安  
ちゃんと商品が届くのか不安  
クレジットカードしか使えなくて不便

(PayPal をメインにするべき時)

情報 A S P :

買い方が面倒くさい  
出金の管理が面倒くさい

PayPal (ペイパル) :

簡単に变えて楽  
PayPal で一括管理できて楽

つまり、情報 A S P で買うより、PayPal で払いたい  
とお客さんが思った時が「転換期」ということ。

常にお客さんの視点から見て逆算する  
~~~~~

このように考えて判断するのです。

決済手数料が安いから PayPal を使うとか、
入金サイクルが早いから PayPal を使うとか、

自分の都合を優先させてはダメなんです。

あなたの利益なんて、お客さんには関係ない。
お客さんのメリットを第一に考える。

これらを常に意識して、自分を戒めましょう。

80歳の自分

年末年始になると...

「新年の目標を立てなければ」

と思う人も多いのではないのでしょうか？

でも、年末年始にだけ目標を立てても
全く意味がないのです。

常に考えていなければいけません。

3年後どうするのか？

5年後どうするのか？

10年後どうするのか？

80歳の時どうなっていたいのか？

答えなんて出なくても良いんです。
そもそも簡単に答えが出るはずがありません。

そこで考えるのを止める人がほとんど。

だから、成功できる人はほとんどいない。
それが現実です。

自分の未来を考え続けていけば、
だんだん見えるようになってきます。

だから、考え続けることです。

私も最初は、全く未来が見えませんでした。

でもだんだん見えるようになって、
今は3年後くらいまでは明確に見えます。

80歳の時も漠然と見えるようになりました。

もちろん行動は必要です。

考えているだけでは絵に書いた餅です。
夢見るだけの人で終わってしまいます。

考えているだけでは何も叶わないし、
あきらめたら何も達成できません。

目の前のことを必死に行動しながら、
常に先のことを考え続けるのです。

最初からずっと先のことなんて
見えなくて当たり前なのですからね。

例えば、私の尊敬するイチロー選手も
最初は少年野球の選手です。

そして、中学、高校野球。

さらにプロ野球からメジャーに行って、
今の栄光があるわけです。

私は、この事実から学びました。

「常に目の前のことに全力で取り組み、
改善しながら継続する。」

「それと同時に常に将来のビジョンも
描く努力をしていく。」

あなたは、この事実から何を学びますか？

～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

