


ネット起業バイブル！

第13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。

自信と慢心

自信と慢心についてお話ししましょう。

まず、ビジネスで成功するためには、
絶対に自信が必要です。

なぜなら、

自信のない人から買おうとは思わないし、
教えてもらいたいとは思わないから。

自信がない人は、結果として儲かりません。

お金というのは、お客さんの感謝の
対価として入ってくるものですからね。

「どうしたら自信が付くんですか？」

と思っている方も多いでしょうから、
自信を付ける方法をお話しします。

見もフタもなく、夢のない話ですが、
正直にお伝えしようと思います。

それが、あなたのためですからね。

真実を教える人が少ないのが不思議です。

自分に自信を付けるには...

自信が付くまでひたすら行動して、
~~~~~

努力するしかありません。  
~~~~~

どうしたら自信が付くんだろうか...
なんて考える前に、

がむしゃらに行動するということです。

思いついたらやる。考えたらやる。
その結果を見て分析して、改善していく。

私がいつもいつも言っていることです。

それに、努力していて、自信があって、
結果を出している人はカッコいいそうです(^^)

恋愛にも、人生にもプラスですよ！

ただし、ある程度の成果が出てきたら
注意が必要です。

自信を持って、慢心しないこと。
~~~~~

初心忘れるべからずとも言いますし、

多くの成功者が「慢心」によって落ちます。

経営とは、自分の欲との戦いです。

自信はあっても、謙虚で素直でいるように  
常に心がけないといけませんね。

自分に慢心すると「自慢」になります。

漢字って、奥が深いですね(^^)

自信が付くまでひたすら行動する。  
自信が付いて成果が出ても慢心しない。

あなたが成功されることを願っています(^^)

# 成功できない原因とは？

今も昔も、世の中には、非常にたくさんの  
成功法則が出回っています。

書籍、テレビなど媒体は様々です。

でも実は、成功するためには、

成功するための方法を学ぶ以上に、  
成功できない原因を知ることが大切です。

なぜなら、

成功できない行動をしていては、  
良い方法も効果が半減してしまうから。

では、成功できない原因とは何でしょうか？

人間の性質にも関わることですが、  
その答えは...

~~~~~  
すぐに目移りして浮気すること。
~~~~~

例えば、モバイル市場が熱いと聞けば、  
モバイルをやってみようと動き出す。

携帯情報販売、携帯アフィリエイト、  
P P Cアフィリエイト、S E O...

何でも同じことです。

あっちこっち目移りして浮気することが、  
失敗の最大の原因なのです。

私は月に何百万も稼げるようになりましたが...

もし、途中でアフィリエイトをやったり、  
モバイル市場に参入したりして浮気していたら、

確実に今の自分はなかったわけです。

リセールライトだけに集中したからこそ、  
今の自分があります。

選択と集中というやつですね。

人間はもともと飽きっぽい生き物ですから、  
誘惑に駆られるのは仕方ありません。

しかし、

そこで自分を制して選択・集中できるかが、  
成功への分かれ道になります。

**浮気をせずに、1つを大切にすることが、**  
~~~~~

真の幸せを手に入れる近道なのです。
~~~~~

自分は何を選択して、何に集中するのか？

今もう一度、考えてみてくださいね。



# ネットビジネスの基本はシンプル

ネットビジネスに関する商品って、  
たくさんありますよね。

情報起業、アフィリエイト、SEO、PPC、  
コピーライティング、モバイル（携帯）...

でも、あまりに色々ありすぎて、

「何をやったら良いのか分からない」

と思っているの方が  
多いのではないのでしょうか？

あなたは、いかがですか？

いろいろなノウハウがありますが、  
実は、大切なことは「基本」だけです。

**基本を実行する手段としてノウハウを学ぶ。**  
~~~~~

これを肝に銘じておく必要があります。

その理由は、1つのノウハウに固執すると、
他のもっと効果的な方法を見過ごすからです。

つまり、ノウハウだけ学んでも稼げないし、

ドツボにはまる可能性が高いということ。

例えば、集客する必要があるから
SEOやPPCを学ぶという感じです。

ちゃんと基本が分かっているれば、
他の方法はいくらでも見つかります。

SEOやPPCに固執しなくても
他の集客方法はあるということですね！

ですから、まずネットビジネスの基本を知り、
そこから逆算してノウハウを学びましょう。

ネットビジネスの基本はシンプルです。

リストを集めて売る。ただそれだけ。
~~~~~

なぜ、リストを集めなければいけないのか？

それは、リストを取っておかないと  
販売するチャンスが1回しかないから。

逆に、ちゃんとリストを取っておけば、  
販売するチャンスは何回でもあるわけです。

メルマガなどを配信していけば、  
何回でもお客さんにご案内できますからね。

ここまで真剣に読んでいただければ、  
きっと分かると思いますが...

ホームページだけで商品を手ろうとしては、  
ダメですよ！

まず、リストを取ることが最優先。

どうやって手るかは、後で考える。

それくらいの意識で十分です。

無料のレポート、音声、メール講座などの  
無料オファーを配って、まずリストを取るんです！

ドモホルンリンクル、やずや...

なぜ、何百万もかけてテレビCMを打ち、  
無料サンプルを配っているのか？

よ〜く、よ〜く考えてみてください。

年商何十億円の企業が、何十年間も  
実際にやっていることなのです。

ネットビジネスの年商数千万円なんて  
全く比べ物になりません。

実社会の実績が出ているビジネスから学んで、  
それを自分のビジネスに応用するんです！

ヒントはいくらでも転がっています。

それを見過ごすか、宝に変えるかは  
あなた次第なのです。

# **初心者の方がつまずく所**

弊社の会員制クラブやメール講座など...

最近、たくさんの初心者の方にご参加いただいています。

回復の兆しが見えない経済状況、  
年金問題に見える将来への不安、

きっと...

これからは自分で稼ぐしかない、  
自分の生活は自分で守るしかない、

と気付かれる賢明な方が  
増えてきているのだと思います。

毎日、初心者の方から  
たくさんのご質問をいただきます。

回答させていただくのも大変ですが、  
とってもありがたいことです。

少しでもお役に立てばうれしいです(^^)

たくさんのご質問にお答えしている中で  
初心者の方がつまずく所が分かってきました。

## 「商品を販売するまでの流れが分からない」

ということです。

リセールライト商品を購入すれば、  
購入した商品をそのまま「再販売」できます。

ホームページのひな形も付いていますから、  
出品さえできればスタートできるわけです。

でも、商品とホームページのひな形があっても、  
販売までの流れが分からない方は多いです。

そういうあなたのために、この記事を書いています。

これから流れをご説明させていただきますが、  
これだけは覚えておいてください！

売れるかどうか？なんてゴチャゴチャ言う前に  
~~~~~

まず売ってみたら良い。
~~~~~

売れなかったら改善すればいいだけ。  
~~~~~

もちろん、誰でも不安はあるでしょうが、
それくらいの勇気と行動力は必要。

弊社の専門はリセールライトですので、

販売できる商品、販売用ホームページのひな形
はあることを前提としてご説明します。

過去に何回もお話ししていることですが、
今私が伝えるべきことなので書きます。

※リセールライト：

購入した商品をそのまま再販売できる。
販売用ホームページのひな形も付いている。

もうすでに商品を販売していて、
ネットビジネスを始めている方は、

自分が「教えていく立場」として、
違う視点から考えてみてくださいね。

こういう人が多いんだとか...
こうやって教えれば伝わるんだとか...

では、順を追ってご説明していきます。

【1】ホームページを編集する

リセールライト商品に付属している
販売用ホームページのひな形を編集します。

「名前の部分」や「特商法表記の部分」を
変えるだけですから難しくはありません。

頑張れば、誰にでも十分にできます。

無料のホームページ編集ソフトは難しくて、
途中で挫折する可能性が高いです。

ホームページビルダー＋ガイド本を
購入されることをおすすめします。

【 2 】 サーバー・ドメインを契約する

サーバーにデータをアップロードして初めて、
インターネット上でホームページを見られます。

無料サーバーは、表示が遅かったり、
広告表示があるので有料サービスがおすすめです。

それに、ビジネスとして真剣にやるのですから、
無料ドメインではまずいですよね？

1 年 1 5 7 5 円で取得できますので、
独自ドメインも取得しておいた方が良いでしょう。

月 1 0 5 0 円で、サブドメイン、
メールアドレス…などを無制限で使えます！

私が 1 番おすすめのサーバーはこちら
<http://infomakemarketing.com/server.html>

【 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。

F F F T P がおすすめです（無料）。
<http://www2.biglobe.ne.jp/~sota/ffftp.html>

【 4 】 情報商材 A S P に出品する

インフォカートなどの情報商材 A S P に出品して、
決済と納品を代行してもらいます。

売れた時に手数料を支払うことで、
A S P が入金確認と納品を代行してくれます。

クレジットカード、銀行振込、コンビニ決済...
いろいろな決済手段を利用できます。

自分の作業も減らすことができますし、
何よりお客さんが安心して購入できます。

おすすめ情報商材 A S P は以下の 2 つです。

インフォカート

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

サブライムストア

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

最後にまとめます。

「リセールライトで、商品を販売するまでの流れ」

※販売できる商品、販売用ホームページのひな形は最初からあることを前提。

- 【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

自分に「初心者」という言葉を使うのは、もう、今日でやめましょう！

自分ができない言い訳になりますし、自分に自信がなくなる悪い言葉なのです。

事実、誰でも最初は初心者なのです。

私も同じです。

大丈夫です！！

1 つずつ学んで積み重ねていけば、
必ず初心者ではなくなります(^ ^)

リストを集める方法、売る方法

リストを集める方法と売る方法を
それぞれお伝えします。

どのように分かれるかを知っておくと、
他に応用したり、代用することもできます。

それぞれに具体的には触れませんので、
言葉の意味やどういうものかということは、
Googleなどで検索して調べてくださいね。

では、リストを集める方法と売る方法を
それぞれ見ていきましょう！

【リストを集める方法】

- ・ 無料レポートスタンド
- ・ ブログにリスト取得フォーム
- ・ ランディングページ
- ・ ブログやランディングページに広告を打つ
- ・ SEO（検索エンジン最適化）
- ・ 口コミを起こす

- ・ヴァイラルマーケティング
- ・紹介してもらう
- ・メルマガ相互紹介

【売る方法】

- ・メルマガで紹介する

※あくまで有益な情報を届けることが前提
売ることばかりに集中しないことが超重要！

- ・コピーライティング
- ・販売ページに広告を打つ
- ・無料レポートから販売ページに誘導
- ・ブログから販売ページに誘導
- ・販売ページにSEOを施す
- ・口コミを起こす
- ・アフィリエイトで紹介してもらう

あなたは、色々な方法がありすぎて、
頭がパンクしそうと思っているでしょうか？

でも、大丈夫です！

なぜなら、全部やる必要は無いのです。

「何のために」それが分かっているならば、
他で代用しても良いのです。

つまり、どうしても嫌なことをやらなくても
稼ぐことはできるということ。

例えば、弊社は現在PPCをやっていません。

でも、無料レポート、ブログ、ホームページ、
ランディングページ、SEO...

など、他の方法でリストを集めています。

販売ページには全く広告を打っていませんし、
アフィリエイトもほとんどお願いしていません。

でも、ちゃんと利益は上がっています。

**「何のために」という「目的」が明確であれば、
1つの方法に固執する必要はありません。**

自分は「何のために」「なぜ」それするのか、
全体的な視点を持って考えましょう！

ネットビジネスに「動画の時代」は来るか？

「ネットビジネスに動画の時代が来ます！」

「セールスレターや商品に動画を取り入れないと時代に取り残されますよ！」

きっと、あなたも今までに
そんな話を聞いたことがあるでしょう。

でも、果たして本当か？
一度、疑ってみてほしいんです。

何でも情報を鵜呑みにするのは良くありません。

周りの人に右へならえでは成功しません。

それに、ビジネスをするというのは
経営者になるということなのですからね。

なぜか？をじっくり考えて、自分で判断して、
自分で行動することを習慣にしましょう。

ネットビジネスに「動画の時代」は来るか？

私の見解は...

動画だけの時代は来ない。
~~~~~

「映画」と「小説」が共存しているように、  
文字だけのホームページや商品も残るでしょう。

「テレビ」と「新聞」が共存しているように、  
文字だけのホームページや商品も残るでしょう。

全てに通じる考え方ですが、  
一方向からしか見えなくなるのは危険です。

客観的に全体を見渡すことが必要です。

事実、日本より5年くらいネットビジネスで  
進んでいる海外（英語圏）でも、  
動画だけのホームページはそんなにありません。

私のようにいきなり音が出てビックリして、  
ページを閉じてしまう人もいるわけです（笑）

また、音声や映像でダラダラ長く話すより、  
文字で簡潔に早く伝えてくれという人も多いです。

最も重要なこと、それは...

**目的を果たす手段として動画を使うこと。**  
~~~~~

つまり、動画を使うことが目的になっては

いけないということです。

スキルや技術に溺れるなということです。

見る人が分かりやすいから動画を使う。

見る人に伝わりやすいから動画を使う。

という発想から、動画を使う選択をするのです。

お客さんや見る人の欲求を満たすために
動画という選択肢が生まれるのです。

ただし、動画を作るにしても
構成などを事前にしっかり練る必要があります。

ですから、売れる文章を書くスキルである
コピーライティングは必須になります。

なぜなら、コピーライティングができないと
良い構成ができず、良い動画は作れないからです。

つまり、ただ動画にしても無意味ということ。

「じゃあ、動画はやらなくてもいいんですね!？」

ということではありませんよ(^ ^)

もちろん、動画のスキルは付けておくべきです。

「出来てやらない」と「やらなくて出来ない」
は雲泥の差ですからね。

表現するための選択肢が広がれば、
それだけビジネスチャンスも広がります。

ただ、基本的なことを知らない状態で、
動画を学んでもあまり意味はありません。

まず、ネットビジネスの基本を学んで、
リセールライト商品などを売ってみるべきです。

その中でも、コピーライティングは
必ず学んだ方が良いでしょう。

全てに通じるスキルですから。

最後まで読んでいただいたあなたへのお礼に...

動画を活用したマーケティングのアイデアを
1つお教えします。

Y o u T u b e に商品のサンプル動画を流して、
アクセスを集めるという手法です。

自分でやっていないので何とも言えませんが、
起業家仲間は成果が出ているそうです。

悩み解決系の商品を買っていらっしゃる方は、
ぜひ試してみてくださいと思います。

無料で濃いアクセスが集まり続けますからね。

私も使っている、おすすめ動画ソフトはこちらです。

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

メルマガを書くべき理由

私は、2009年1月7日に
メルマガを毎日書くと決めました。

旅行に行ったり、仕事で終日外出したり、
家族と出かけたり、彼女とデートしたり...

いろいろな用事がある時もありましたが、
今日まで毎日欠かさず続けてきました。

なぜ、私が毎日メルマガを書くのか？

あなたの参考にもなるとお思いますので、
その理由をお話しします。

「なぜ、メルマガを書くべきなのか？」

その理由は2つです。

【メルマガを書くべき理由1】

人に教えることが、最も自分の勉強になる。
~~~~~

1. 理解していない人に教えてもらっても、  
分かるはずがないですね？

つまり、自分が理解できていないと、  
人に教えることは出来ないのです。

ですから、人に教えるためには、  
まず自分が理解しなければいけません。

結果として、自分が 1 番勉強になります。

2. メルマガには自分が学んだ内容を  
書いていけば良いのです。

メルマガ読者さんと一緒に  
成長していけば良いのですからね。

しかし、常に学ぶ努力をしていないと、  
毎日書くことは見つかりません。

つまり、メルマガを書くためには、  
自分が常に学ぶ必要があるということ。

結果として、自分の知識が増えます。

3. どう伝えようかを考えて書いていると、  
伝え方が上手くなっていきます。

相手の感情に届く文章を書くこと、  
それこそが正しくコピーライティング。

セールスコピー、メール、商品作成、

会話、コミュニケーション、家庭、恋愛...

全てにプラスの影響を与えてくれる  
素晴らしいスキルです。

相手のためを思って書いていくことで、  
結果として、自分のスキルが上がります。

## 【メルマガを書くべき理由 2】

相手に先に与えることで、自分に返ってくる。  
~~~~~

あなたは、「返報性の法則」という言葉を
聞いたことがあるでしょうか？

例えば、

あなたが、少しお付き合いのある人から
お歳暮をいただいたら...

あなたが、少しお付き合いのある人から
年賀状をいただいたら...

「自分も何か返さないとまずいな...」
という感情が生まれますよね？

これが「返報性の法則」というものです。

何も難しく考える必要はありません。
人間として当たり前の感情です。

先に役に立つ情報を無料で与えることで、
自分に利益が返ってくるのです。

自分の目先の利益ばかり気にして、
相手から先に奪おうとする人が多すぎます。

それではいけないのです。

まず自分から相手に「先に」与えるのです。

出来る、出来ないではなく、
~~~~~

やるか、やらないか。  
~~~~~

ただ、それだけのこと。

成功法則なんて、本にするほどもない
意外と単純なことなのですよ。

初めから上手くできる人はいませんし、
改善しながら続けるから上手くなるのです。

それが事実であり、真実なのです。

あなたの未来を応援しています！

集客の基本

ネットビジネスに限らず、
どんな商売でも「集客」は必須です。

どんなに素晴らしい商品があっても、
集客できなければ売れないのです。

私は実は、集客やマーケティングが
ものすごく苦手でした。

苦手意識があったと言った方が
正しいかもしれませんが....。

なので、ひたすらマーケティングや
集客に関する本を読みました。

そして、実践してきました。

そのおかげで、今では得意というか、
出来ると感じられるようになりました。

今まで学び、実践してきましたが、
集客の基本を1つだけ挙げるとすれば...

どこに、どんな人が集まっているかを見極め、
~~~~~

その人たちに合ったオファーをすること。  
~~~~~


例えば、

無料レポートスタンドには、
無料で欲しい人が集まっています。

ですから、

無料レポートスタンドのメルマガに
号外広告を打つとすれば...

無料オファーを広告するのです。

ネットビジネスに興味がある人が多いか？
恋愛に興味がある人が多いか？
体の悩みに興味がある人が多いか？

属性まで考えてオファーできれば、最高です。

まだ、イメージが湧かないと思いますので、
大まかなステップをお伝えします。

集客するまでの流れをステップに分けると...

1. どんな人を集めるかを決める
2. どこに集まっているかをリサーチする
3. そこから効率良く集客する方法を考える

売るまでの流れをステップに分けると...

4. そこで無料オファーを提供してリストを取る
5. メルマガなどを通じて顧客に変えていく
6. 継続して購入していただける関係を築く

コツを1つだけあげるとすれば、
「逆算して考える」ということでしょう。

初めから上手くいかないかもしれませんが、
それは誰もが必ず通る道です。

私だって同じです。

何度も考えて、実践して、検証して、
出来るまで改善したからこそ出来たのです。

あきらめなければ失敗はありません。

頑張りましょう(^ ^)

下記のサービスも活用してみてください。

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

無料で集客できるシステムなのですが、
もしかしたら先行者利益があるかもしれません。

後から先行者利益に気付いても遅いですから、
今すぐ行動してくださいね！

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

最強の宣伝方法

「最強の宣伝方法」

いかにも胡散臭いタイトルですね（笑）

しかし、胡散臭く感じるかもしれませんが、
本当に最強だと思います。

まず、結論から言いましょう。

最強の宣伝方法とは...

「紹介」

そうです、紹介してもらうことが
最強の宣伝方法ということです。

例えば、

〇〇を使ったら、こんなに〇〇になった！
すごく良かったから、あなたも使ってみたら？

という感じですね。

「野村さん、それは分かったけど、
どうしたら紹介してもらえるんですか？」

という声が聞こえてきそうなので、
もう少し深く掘り下げてお話ししましょう。

まず、

「人はなぜ、紹介しようと思うのか？」

これを知る必要があります。

難しく考える必要はありませんよ！

自分が今までに、人に何かを紹介した時を
思い出してみてください。

．．．．．

ちゃんと考えてくださいね！
これもエクササイズの一つです(^^)

．．．．．

では、そろそろ答えをお話ししましょう。

「人はなぜ、紹介しようと思うのか？」

その答えは...

自分の想像以上に感情が動いたので、
~~~~~

人に話したくなるから。  
~~~~~

「感情が動いて」という所がポイントです。

つまり、感情が想像以上にマイナスに動けば、
悪いうわさが立つ。

逆に、感情が想像以上にプラスに動けば、
紹介やロコミが起きる。

すごくムカついた時、腹が立った時...
誰かにグチを聞いてほしくなりますよね？

すごく感動した時、うれしかった時...
誰かに喜びを伝えたいくなりますよね？

自分の過去の経験に照らし合わせれば、
よく理解していただけると思います。

ここからはさらに深く、考えていきましょう。

ビジネスで紹介を起こせるか？

「どうしたら、紹介してもらえるのか？」

先ほどの話をよく思い出してください。

相手の感情を想像以上に動かすのです。
~~~~~

想像以上の商品、想像以上のサポート...  
いろいろ思いつくことがあるでしょう。

これを必死に考えることが、  
あなたの U S P につながります。

-----  
※ U S P : Unique Selling Proposition

簡単に言うと...  
「独自のウリ」「あなたから買う理由」  
-----

もちろん、商品やサービスにこだわりすぎて  
行動できないのはいけません。

**まず、行動してみることが最も大切です。**

でも、今日の話を考えて行動していくのと、  
何も考えずに行動していくのでは...

数ヵ月後に恐ろしいほどの差が出るでしょう。

答えは、考えて、行動して、改善して、  
その先に見つかります。

答えは、あなた自身の中にあるのです。

# 分かりやすい！リセールライトの解説

## 「リセールライトって何？」

ネット起業バイブルをよくご覧いただいている方は、  
もちろんご存知だと思います。

しかし、最近になってご覧いただいた方も  
たくさんいらっしゃいます。

また、いまいちピンと来ないと思っている方も  
意外と多いかもしれません。

たまにこのご質問をいただくので...

なので、リセールライトについて、  
ここで改めてご説明しようと思います。

すでに知っている方は、自分がどう伝えるか  
という視点で読んでくださいね。

リセールライトを一言で言うと...

**商品もホームページもなしでスタートできる  
画期的なビジネスモデルです。**

まず、リセールライトをご存じない方のために、  
リセールライトについて簡単にご説明します。



リセールライトを直訳すると...

リ=re=再

セール=sale, sell=販売

ライト=rights=権利

「再販売する権利」という意味です。

例えば、あなたがリセールライト付きの商品を  
1 度購入すると...

- ・ 買った商品をそのまま転売して良いですよ！
- ・ 利益は 1 0 0 %あなたに差し上げますよ！
- ・ 販売用ホームページ・画像もお付けしますよ！
- ・ 1 度商品を購入するだけで追加料金なし！

ということが可能です。

購入した商品をそのまま転売できるだけでなく、  
販売用のホームページも付いているので、

インフォカートなどに商品を出品するだけで、  
すぐに販売をスタートできるのです！

ネットワークビジネスと勘違いする人もいますが、  
販売者が 100% の利益を得るので全く違います。

販売者本人にしか収入が入らないので、  
ネットワークビジネスのように連鎖しません。

無限に連鎖することもありますので、  
マルチ商法やねずみ講とも全く違います。

リセールライトは、当たり前ビジネスとして、  
英語圏では数年前から知られています。

英語圏がインターネットビジネスの最先端で、  
日本より 5 年以上進んでいるのをご存知ですか？

ネットオークション、アフィリエイト、情報起業...  
全て英語圏から流行ったビジネスなのです。

ここで、1 つ実験してみてください。

「リセールライト」の検索結果数と  
「resale rights」「resell rights」の検索結果数を  
比べてみてください。

Yahoo などの検索エンジンに単語を入れて検索して、  
検索結果数を比べてください。

実験していただければ分かりますが...

**圧倒的に英語の検索結果数の方が多いことに  
あなたも驚かれるでしょう！**

そして、日本でリセールライトで稼げる可能性を十分に感じていただけたと思います。

英語圏では、すでにリセールライトの市場は飽和してしまっています。

つまり、今からリセールライトに参入しても、英語圏では簡単には稼げないということです。

しかし、日本のリセールライトの市場は、まだ英語圏のように飽和していません。

先ほどの実験で、検索結果数を比べただいて、お分かりいただけていると思います。

日本で、リセールライトが流行るのはこれから！

**オークション、アフィリエイト、情報起業のように、  
日本の市場が飽和するのも時間の問題でしょう。**

どんなビジネスにも先行者利益が存在するのは、あえて言うまでもないでしょう。

あなたも、今すぐリセールライトを始めませんか？

リセールライトについて、もっと知りたい方は、  
下記の「無料レポート」を参考になさってください。

リセールライト成功の 5 ステップ  
<http://www.resale15.com/5steps/>

# マルチタスクの嘘と罠

あなたは、マルチタスクという言葉を知っていますか？

マルチタスクは、元々コンピュータ用語ですが、同時に複数の仕事をこなせることです。

携帯で打合せをしながら、PCを操作して、手元では書類を作成している。

そんなイメージです。

マルチタスクな人は有能で、仕事ができる人。

あなたは、そんなイメージを持っていませんか？

確かに、私もカッコいいなと思いますが...

「マルチタスクは、本当に効率が上がるのか？」

いいえ、効率は上がらないんです。

なぜなら...

- ・ 同時に複数の事をやると処理速度が落ちるから
- ・ 同時に複数の事をやると集中力が分散するから

結果として、クオリティが下がります。

実は、マルチタスクに見える人は、  
目の前の事を1つずつこなしています。

マルチタスクの逆で、1つずつやることを  
シングルタスクと言います。

「でも、成功者はマルチタスクに見えますが...」

あなたも、そう思っているでしょうか？

なぜ、成功者がマルチタスクに見えるかというと...

集中力がなくて、処理速度が異常に早いから、  
~~~~~  
同時に複数の事をこなしているように見える。
~~~~~

つまり、1つずつ集中して片付けているが、  
処理速度が異常に早い。

何が起きても気が散らないくらいに  
集中力が高いということ。

ものすごい集中力で、異常な処理スピードで  
物事をこなしているから、

周りの人には同時にいくつもの事をしている、

マルチタスクのように見えるのです。

「おれは、同時にやった方が効率が上がるぜ！」

という天才的な方は、  
ネット起業バイブルを読む必要はありません。

たぶんご自身で少し努力すれば、  
何をやっても成功できる方だと思います。

私は努力型の凡人なので、分かりませんし（笑）  
その方法はお伝えできません。

今日で、マルチタスクの幻想は捨てましょう！

**1 つずつ集中して取り組むことを繰り返し、  
処理速度と集中力を上げていきましょう！**

# **頑張れない理由**

いつも私は、こう言っています。

「改善しながら続けることが最も大切！」

でも、分かっているけど頑張れない  
という方も多いのではないのでしょうか？

頑張りたいのに頑張れないことほど  
つらいことはないと思います。

なので、それを解決するために  
頑張れない理由をお話ししようと思います。

頑張れる人になるためのヒントになれば、  
うれしいです(^^)

「野村さん、私は頑張れるから必要ないよ！」

という方も、伝える立場として読んでくださいね。

頑張れる人が増えるのは素晴らしいことですから、  
1人でも多くの人に伝えてほしいと思います。

では、頑張れない理由をお話ししましょう。



改善しながら続けていくことは、  
ほとんどが地道で、地味な作業です。

事実、小さな作業の積み重ねが、  
未来の結果につながります。

しかし、地道な作業を繰り返しても、  
なかなか現実が変わらない。

こんなはずじゃない、やる気が起きない、  
もう無理だとなってやめてしまいます。

「こんな事をやっていて良いんだろうか？」

将来への不安、努力が報われないことへの恐れ、  
きっといろいろな感情が生まれるでしょう。

でも、もし目の前に3億円があって、  
達成したら「確実に」もらえるとしたら...

誰でも頑張れるのです。

ものすごいやる気が湧き上がるはずです。

つまり、明確にイメージできれば成功する  
ということなのです。

よく言われていることで、本当なのですが、  
これは100%真実ではありません。

なぜなら...

人は、体験したことがないことは、  
~~~~~

明確にイメージできないから。
~~~~~

例えば、少年野球の選手が、  
自分がメジャーリーグでプレイしている姿を  
明確にイメージするのは難しいのと同じです。

多くの自己啓発書には、  
「成功を明確にイメージしろ」と書いてあります。

でも本当は、そんなことは無理ということです。

さて、否定ばかりしていても進歩がないので、  
そろそろ解決策をお話ししましょう(^ ^)

まず、成功を「明確に」イメージすることを  
もう止めるのです。

そして、無理にイメージしようとするより、  
目の前のことに全力で取り組む。

それが、成功への1番の近道なのです。

私も、最初から今の自分をイメージしていません。

憧れはありましたが、あきらめずに続けたから  
見つかっただけなのです。

先のことは「憧れ」として持っておいて、  
目の前の実現可能な「目標」を立てる。

1 つずつ「目標」を達成し続けていって、  
やがて「憧れ」に到達する。

これこそが成功する方法なのです。

目の前の努力が「憧れ」につながることを信じ、  
1 つずつ積み重ねるしか成功する道はない。

その現実気付くことが、全ての始まりです。

あなたの目の前の目標は何ですか？

# リセールライトから大きく稼ぐ方法

「リセールライトなんて、小銭稼ぎだろ！」

と思っている方も多いのではないのでしょうか？

あなたはいかがですか？

確かに、ただ商品を出品し続けるだけでは、  
お小遣い程度にしかないかもしれません。

事実、そこで、

「リセールライトなんて、小銭稼ぎだ！」

と言って、やめる人がほとんどです。

でも、いつも言っていますよね。

あきらめずに改善し続ければ、道は開けると。

実際、弊社はほぼリセールライトだけで、  
十分に独立できているわけです。

今まで弊社がどのように進めてきたかを  
あなたにお伝えしようと思います。

同じ道を進むかどうかはあなた次第ですが、

少しでも参考になればうれしいです(^ ^)

この方法が、

「リセールライトから始めて大きく稼ぐ方法」

になるでしょう。

あまりこういう事を話してしまう人は  
いないかもしれませんが...

あえてお話してしまいます。

「日本で 1 番多くの人にリセールライトを教えて、  
ネット起業のチャンスを与えること」

それが、私の使命だと思っていますので(^ ^)

では、2 パターンお伝えいたしますので、  
それぞれ想像しながらお読みください。

読むだけでは全く意味がありませんので、  
頭を絞るくらいよく考えてくださいね！

## ■パターン 1

1. リセールライト商品を出品し続ける
2. オリジナル商品を作って販売する

## ■パターン 2

(infomake のパターンはこちら)

1. リセールライト商品を出品し続けて流れをつかむ
2. パッケージ化などをしてアレンジしてみる
3. 手持ちの商品で会員制ビジネスを始める
4. 自分で海外から仕入れて商品の提供元になる  
(会員制の方で提供していく)
5. オリジナル商品を持っている人と組んで  
1 段階上のリセールライト商品を販売する

並行してセミナーやコンサルティングをやる

もちろん、集客やマーケティングについても  
学んでいく必要はあります。

ただ、全体的な流れをざっと説明するならば、  
上記のような流れになります。

目先のことを気にするのも大切ですが、  
将来のビジョンは常に持っておきましょう！

こうなりたいという「想い」があるからこそ、  
人は頑張れるのですからね(^ ^)

## 物事を効率よくこなすコツ

大金持ちも、普通の人も、貧乏な人も、  
「時間」だけはみんな平等です。

厳密に言えば、お金がある人は、  
人にお金を払って頼むことができます。

「時間をお金で買うことができる」  
ということです。

なので、本当は平等ではありませんが、  
そんな事を言っても何も変わりません。

何にでも、斜に構えてマイナス面を見るより、  
素直にプラス面を見る方が成長します。

お金がないうちは自分で効率よく回して、  
お金が出来たら人に頼んでいこう。

そのように建設的に考えましょう(^^)

それに、いくら大金持ちになっても、  
自分にしかできない仕事もあるはずです。

ですから、物事を効率よくこなすコツは、  
必ず知っておく必要があるのです。



同じ時間をかけても、効率よくできる人と  
効率の悪い人では結果に差が出ます。

「時間」は平等なのに結果が異なります。

だから、物事を効率よくこなせないと、  
「時間を損する」ことになるのです。

物事を効率よくこなすコツは1つ。

常に効率化することを考えて作業する  
~~~~~

例えば、リセールライト商品を
毎月3本ずつ出品していくとしましょう。

出品前に、ヘッダー、署名部分、
特商法ページなどを編集するはずです。

その時に、このようにしておくのです。

・ヘッダー部分のタグをテキストファイルで
ひな形として保存しておく。

・署名部分のタグをテキストファイルで
ひな形として保存しておく。

・デスクトップ上でファイルを右クリックし
コピーしてファイル名を変える方法もあり。

(元ファイルのバックアップは必ず取る)

まあ、リセールライト商品の場合は、
最初からほとんど完成していますので、
あまりメリットがないように思えますが...

弊社のように独自にカスタマイズする方は、
かなりの労力を節約できますよ！

「私には関係ない話だな。」

と聞き流してしまうのではなく、
自分に当てはめて考えてくださいね！

あくまで、考え方として参考になれば
とお話ししていますので(^ ^)

自分にどのように使えるかを常に意識する
~~~~~

この意識を持ってさえいれば、  
1を聞いて10を知る人間になれます。

あなたの見ること、聞くこと、知ること、  
全てが貴重な情報源となるのです。

ただ聞いているだけでは「知識」ですが、  
~~~~~

自分に応用することで「知恵」になります。
~~~~~

ランディングページの作成  
メールのヘッダー、フッター  
メール対応のテンプレート  
メルマガの構成、レイアウト  
ブログのフッター

．．．．．

何に関しても考え方は同じです。

いかに効率的に仕事をこなすか？  
を常に考えておきましょう。

私はかなり面倒くさがりなので、  
二度手間や効率が悪いことが大嫌いです（笑）

あなたも「二度手間が嫌だから効率化する」  
という考え方を持ってみませんか？

# 失敗しないバックアップの方法

もし、今使っているそのパソコンが壊れたら...

泣いてしまいますか？(^ ^)

「失敗しないバックアップの方法」

実際に私が行っている、最も効率の良い  
バックアップ方法をお教えします。

全ての方法を組み合わせていただくと  
効果が最大限になりますよ。

## 【失敗しないバックアップの方法】

### ■方法 1

データを分野ごとに分けて、  
~~~~~

2 枚ずつディスクに保存しておく。
~~~~~

・なぜ分野ごとに分けるのか？

使いたい時に探して使えなければ、  
データを保存しても意味がありません。

ですので、お客様リスト、自社商品、  
ホームページ履歴などに分けて保存します。

・なぜ2枚に保存するのか？

片方のディスクが壊れても大丈夫なように、  
必ず2枚ずつ保存しておきます。

1枚が壊れたら、無事な方のディスクを  
コピーして常に2枚にしておきます。

## ■方法2

情報商材ASPに商品を出品しておく。  
~~~~~

・なぜ？

情報商材ASPに商品を出品しておけば、
ASPにも商品データが残るからです。

上記のディスク2枚、プラスASPで
二重にデータを保存することができます。

■方法3

プロバイダーのバックアップサービスを利用する。
~~~~~

## ・バックアップサービスって何？

パソコンの電源切る時に、プロバイダー側のサーバーに自動的にデータが保存されます。

自分で指定した時に保存することも可能です。

プロバイダー側のサーバーにデータがあるので、パソコンが壊れた時にも簡単に復元できます。

(移らないデータもあります)

パソコンを変える時にも安心です。

利用されているプロバイダーなどを確認して、利用してみてくださいね。

もし、今使っているそのパソコンが壊れたら...

壊れてからでは遅いのです！

「もし○○になったら、○○になるから、  
今のうちから○○しておこう！」

そのように考えて、常に危機管理しましょう。

「転ばぬ先の杖」

先人は上手く言ったものです。

このお話が、あなたにとっての  
「転ばぬ先の杖」になれば幸いです。

# アフィリエイト、リセールライト、情報 起業の違い

「リセールライトって、いまいちよく分からない。」

あなたもそう思っていますか？

分かっているようで分かっていない人も  
意外と多いと思います。

ですので、リセールライト、アフィリエイト、情報起業  
の違いをお話しします。

リセールライトについて知りたい方はもちろん、  
リセールライトを伝えていく方にも役立ちます。

初心者の方にいかに分かりやすく伝えるか？

常にそう考えながら情報を発信して、  
初心を忘れずにいたいものですね(^^)

では、分かりやすくそれぞれの違いを  
箇条書きにしてまとめてみましょう！

## 【アフィリエイト】

販売者：商品の販売者



サポート・対応：商品の販売者  
売り上げ：アフィリエイト報酬による%

販売商品：不要  
販売用ホームページ：不要

競合・ライバル：

同じ商品のアフィリエイトター  
実社会の同ジャンルの企業  
インターネット物販の同ジャンルの企業  
情報商材の同ジャンルの企業  
etc.

## 【情報起業】

販売者：自分  
サポート・対応：自分  
売り上げ：100%自分

販売商品：自分で作る  
販売用ホームページ：自分で作る

競合・ライバル：

実社会の同ジャンルの企業  
インターネット物販の同ジャンルの企業  
情報商材の同ジャンルの企業  
etc.

## 【リセールライト】

販売者：自分  
サポート・対応：自分  
売り上げ：100%自分

販売商品：購入した商品を再販売  
販売用ホームページ：付属のひな形を編集

競合・ライバル：

同じ商品のリセラー  
実社会の同ジャンルの企業  
インターネット物販の同ジャンルの企業  
情報商材の同ジャンルの企業  
etc.

一言でまとめると...

- ・アフィリエイト＝広告業
- ・リセールライト、情報起業＝販売業

そして、

- ・リセールライト＝商品、ホームページがある
- ・情報起業＝商品、ホームページを一から作る

また、始めるのが簡単な順番は、

1. アフィリエイト
2. リセールライト
3. 情報起業

ただし、注意が必要です。

**始めやすいのと、稼げるのは違います。**  
~~~~~

つまり、簡単に始められても
稼げるわけではないということです。

事実、どのビジネスに取り組んだとしても
「売る力」が必要です。

また、どのビジネスでもどの分野でも
~~~~~

**常に競合やライバルは存在します。**  
~~~~~

ですから、競合が少ないからオリジナルで
情報起業をするという考え方は危険です。

商品力で競合やライバルに勝つより、
売る力を付けて競合に勝つべきなのです！

私は、お手軽にアフィリエイトを始めるより、
リセールライトから始めるべきだと考えます。

リセールライト商品を販売しながら、
販売者としての経験を積んでいく。

そして、同時に売る力を付けていく。

そのようにネットビジネスを進めていけば、
何をやっても稼げる人間になるからです。

目先の小銭を稼ぐより、自分で売る力を付けて、
「稼げる人間」に変わる方が良いでしょう？

あなたは、どう思われますか？

ピンチはチャンス

「ピンチはチャンス」

私の大好きな言葉で、座右の銘です(^ ^)

※座右の銘とは、その人にとって、
活きる糧となる文章や格言のことです。

なぜ、ピンチはチャンスなのか？

それは、一見ピンチに見えても
裏を返せばチャンスなことが多いからです。

例えば、彼氏・彼女と別れたり、離婚した時は...

もっと素晴らしい、新しい人と出会う
チャンスなのかもしれません。

また、会社をリストラされた時は...

独立するチャンスなのかもしれません。

別れた、離婚した、リストラされた...

これらは、ただの事実でしかありません。

事実というのは見方によって、
~~~~~

ピンチにもチャンスにもなるのです。  
~~~~~

プラス思考とマイナス思考の差にも
つながることですね。

実際、弊社も今までに売り上げが少なくて、
つらかった時期もあります。

特に、突然会社をクビになった時は大変でした。

その当時、月の売り上げは20～30万円。

外注費などを払うと、とても生活していきません。

でも、私は「独立するチャンス」だと考えて、
腹をくくりました。

ピンチをピンチと見て、あきらめるか？

ピンチをチャンスと見て、行動するか？

事実をどのように見るかという1点で、
全ての人生が変わってくるのです！

人間ですからピンチの時は怖いです。

立ちすくんで動けなくなってしまう時もあるかもしれません。

私だって、あなたと同じです。

でも、ピンチの中にもわずかな光を見つけ、それを信じて進んでいきましょう！

苦しい時こそ、自分の真価が問われるのです。

損して得取れ

ビジネスで「マーケティング」と聞くと、
何だか難しそうだと感じますよね？

あなたはいかがでしょう？

でも実は、マーケティングなんて
そんなに難しいものではありません。

もちろん、奥は深いですが。

マーケティングのコツを1つだけ挙げるなら...

勘の良い人はもうお分かりでしょう(^ ^)

「損して得取れ」

きっと誰もが聞いたことのある言葉のはず。

昔からあるありふれた言葉ですが、
マーケティングのコツはこれ1つです。

まだ、いまいちピンと来ないですよ？

ネットビジネスでの例を挙げながら、

お話ししていきましょう。

例えば、フロントエンドでは赤字だが、
バックエンドで儲かるという場合。

初回の取引では儲けが出ていなくても
2回目以降の取引で儲けが出ています。

フロントエンドを購入してくれた人に
クロスセルを売る場合も同様です。

「野村さん、カタカナの専門用語が多くて
意味が分からなくなってきたよ。」

と聞いていらっしゃるのでしょうか？

以下に用語の意味を書いておきますね(^^)

一般的な用語の意味

※フロントエンド：

顧客に最初にもっともら商品やサービス

※バックエンド：

顧客に2回目以降にもっともら商品やサービス

※クロスセル：

顧客に購入と同時ににもっともら商品やサービス

さらに具体的には、最初に無料オファーを配布して、
儲けを出さずに「損」をする。

その後、無料オファーを配布した人に商品を販売して、
儲けを出して「得」をする。

無料オファーから始めて儲けを出す方法は、
~~~~~  
正しく「損して得取れ」の戦略なのです。  
~~~~~

これは、実社会で年間数十億円も稼ぐ企業が、
何十年も前から実施している戦略です。

効果があることが実証されている方法であり、
マーケティングの基本なのです。

一般的な用語の意味

※無料オファー：顧客に無料で渡すもののこと

無料レポートや無料音声、無料メール講座など
いろいろな形態がある

あなたも目先の利益ばかりにとらわれず、
自分が先に何を与えられるのかを考えましょう。

実際、お金を奪おう奪おうとする人に
お金を払ってくれる人は少ないのです。

先に「損」をして与えてくれる人に
不思議とお金という「得」が回ってきます。

正に「損して得取れ」です。

無料オファーを作ることばかり気にして、
行動できなくなるのは良くありません。

しかし、自分から先に与えられるものを
1度じっくり考えてみるのも良いでしょう。

役立つショートカットキーをお教えします！

時間はみんな平等です。

人にお金を払って頼むこともできますが、
普通の人にとっては時間は平等です。

ですから、少しでも自分がする作業を
効率化していく必要があります。

同じ時間で10の作業をできる人と
1の作業しかできない人...

効率化できるかどうかで結果に差が出るのは、
誰が考えても分かることでしょう。

今日はその1つの方法として、
ショートカットキー（Windows）について
お話ししようと思います。

「これは役立つ」というものだけを
覚えておけば十分です。

なぜなら、あなたがすべきことは、
全てを覚えることではないからです。

あなたがすべきことは、作業を効率化し、
少しでも早く収入を上げることです。

では、「これは役立つ」という
ショートカットキーをお教えしましょう。

【役立つショートカットキー (Windows)】

[Ctrl]+C : コピー

[Ctrl]+V : ペースト (貼り付け)

[Ctrl]+X : 切り取り

[Ctrl]+A : 全てのファイルを選択

[Ctrl]+Z : 1 つ前に戻る

[Ctrl]+Y : 1 つ前に進む ([Ctrl]+Z で取り消した時)

[Ctrl]+[Home] : 文頭に移動

[Ctrl]+[End] : 文末に移動

[Alt]+[←] : 一つ前のフォルダ・ページに戻る

[Alt]+[→] : 一つ先のフォルダ・ページに進む

他にも知りたい方は下記ページをご覧ください。

Windows ショートカットキー

<http://sussiweb.com/useful/menu/04.htm>

これらのショートカットキーをマスターすれば、
作業効率は数倍以上アップします。

作業効率を上げて、時間を有効に使うことが、
収入アップにつながりますよ(^^)

ぜひ、試してみてくださいね！

成功できる！広告費に対する考え方

「広告費にけるお金がないんです。」

「広告費をかけずに無料でやりたいんです。」

このように思っている方は
非常に多いのではないのでしょうか？

あなたはどうか？

貯金が数万円しかありませんでしたので、
私も最初は広告費を使えませんでした。

お金を使いたいのに使えないつらはは、
すごくよく分かります。

しかし事実として、広告費をかけた方が、
早く収入が上がります。

リストも早く集まります。

無料でやる場合は、多くの作業が必要だが、
広告を打てば一瞬で同じ結果を得られる。

「時間をお金で買う」ことができるのです。

効率よくお金を回し、収入を上げるために...

いかに広告費に使うお金を確保するか？
広告費をどのように考えれば良いのか？

をお話ししていこうと思います。

まず、いかに広告費に使うお金を確保するか？

これは非常に簡単です。

無駄使いしているものを広告費に回す。
~~~~~

例えば、情報商材なんて買うよりも、  
広告費を使ってリストを集めた方が良い。

即金系商材なんかにお金を使うならば、  
堅実にリストを増やすために広告費を使う。

もちろん役立つノウハウは必要ですが、  
それ以上に資産となる「リスト」は必須。

つまり、リストなどの資産になるものに  
優先的にお金を使っていくのです。

リストだけでなく、人脈、スキルアップ、  
株、不動産...

リストを増やすための広告費以外にも、  
自分なりの資産を考えてみてください。



資産になるものにお金を使っていかなないと、  
いつまでも走り続けることになります。

目先のお金を追い求めて走り続ける、  
車輪の上のネズミのような状態になります。

情報商材、即金系商材、飲み代、遊ぶお金、  
車にかかるお金、無駄に高い家賃...

あなたは、無駄使いしていませんか？

その出費は、資産になるものですか？

実は、お金がないのではなくて、  
使う場所が間違っていることが多いのです。

資産になるものにお金を使っていき、  
資産を増やしていく意識が必要なのです。

次に、広告費をどのように考えれば良いのか？

例えば、最初に5万円の広告費を使って、  
後で10万円の利益を得る場合。

この場合、お金の＋－だけを見れば、  
最初は損をしていますよね？

まず損をしてから利益を得ています。

これは、非常に重要な考え方です。

最初の5万円の広告費は赤字ではなく、  
~~~~~

利益を得るための投資だということです。
~~~~~

この考え方ができるかどうかで、  
成功できるかどうかが決まります。

それほど重要な考え方なのです。

今すぐ広告費に5万円を使えということでは  
ないので勘違いしないでくださいね。

その考え方を持って欲しいということです。

最後にまとめておきましょう。

いかに広告費に使うお金を確保するか？

⇒ 無駄使いしているものを広告費に回す

広告費をどのように考えれば良いのか？

⇒ 利益を得るための投資と考える

# WordPress(ワードプレス)の使い方

弊社では、無料でワードプレステEMPLATEを毎月 5 0 個ご提供しています。

少しでも上手く活用していただきたいので、ワードプレスの使い方を分かりやすく解説しているサイトをご紹介します。

インストール、カスタマイズ、プラグイン、使い方などが分かりやすく解説されています。

WordPress (ワードプレス) の使い方

<http://www.jweb-seo.com/wp/>

弊社は、起業した時から独自ドメインでずっと使っているブログがあります。

なので、今さらブログをワードプレスに移行するつもりはありません。

手間と費用対効果が合いませんからね(^ ^)

しかし...

- ・これから新しくブログを開設する
- ・まだブログを開設して日が浅い

もしあなたが、上記の 2 つに当てはまるなら、  
WordPress でやるべきでしょう。

私がその状況ならそうすると思います。

WordPress を使っている方、これから使う方、  
以下の無料テンプレートもご活用ください。

(WordPress テーマ)

商品売るにも、リスト取るにも...

何にしてもプロフェッショナルなデザインは  
あった方が良いでしょう！

WordPress 無料テンプレートセット  
<http://www.infomake.net/Wordpress/>

# クレームを120%活かす方法

「もし、お客さんから○○と言われたら...」

きっと誰もが1度は不安に思ったことがあるのではないのでしょうか？

あなたもありますか？

実際、私もクレームをいただくことはあります。

しかし、そのクレームをどう捉えるかによって、全く結果が違ってきます。

この話は当たり前かもしれませんが、

「自分は本当にできているか？」

自分自身に問いかけながら読んでくださいね。

「もし、お客さんからクレームを言われたら...」

それが悪い部分を指摘しているというのは事実。

でも、事実と真実は違います。

何をやっても成功できる人は、  
クレームをどのように捉えるのかというと...

× クレーム＝文句

○ クレーム＝貴重なご意見

「おれだって、頑張ってた！うるせえよ！」

と腹を立てても、全く建設的ではありません。

そんな事をしていても進歩がないですし、  
むしろ後退してしまいます。

感情をコントロールするのは難しいですが、  
ここが成功者と凡人の分かれ目。

特にマイナスの感情をコントロールして、  
プラスに変えることが大切です。

例えば、グチ、不平、不満、文句、悪口...

そのようなマイナスのことを言う代わりに、  
プラスの言葉を発するということ。

さて、話を戻しましょう(^ ^)

クレームをどう捉えれば良いのか？

クレーム＝貴重なご意見　ということは、  
もうお分かりいただけましたね？

つまり、そのクレームを改善すれば、  
それだけ商品やサービスの質や上がるのです！

その結果、お客さんの満足度も向上します！

商品は、1度販売したら終わりではありません。  
~~~~~

クレームというお客さんの貴重なご意見を元に、
常に改善・改良していくものなのです。

弊社の[リセラーパーフェクトクラブ](#)もそうです。

初めは日本国内で再販権付き商品を探して、
ただ転売しているだけのクラブでした。

しかし、今では...

海外から仕入れて、
翻訳家によって翻訳して、
ライターによって加筆修正して、
デザイナーによってデザインして、
ビデオマニュアルも付けて、
入会特典も付けて、

.....

お客さんのご意見と共に成長してきました。

あなたも、お客さんと一緒に成長していきませんか？

すごく幸せにビジネスをできますよ！

もちろん収入もそれについてきます(^ ^)

Twitter(ツイッター)無料メール講座

あなたは、Twitter (ツイッター) をご存知ですか？

すごく流行っていますよね！

2009年の流行がP P Cであったように、
2010年の流行はおそらく Twitter でしょう。

**事実、流行に乗ると少ないエネルギーで
何十倍もの成果を得られます。**

一昔前の楽天やライブドアの躍進も
I Tバブルにのったからこそです。

もちろん流行ってからやっても遅いので、
ピークになる前に準備をしておくべきです。

もしかしたら、あなたは、

「Twitter の目的は、つぶやきを送り合い、
友人や家族とコンタクトを取ることだ。」

と思っていないですか？

**しかし、インターネットマーケターは、
アクセスアップに利用すべきです。**

想像してみてください。

ウェブサイトのアクセスが増えれば、
メルマガやブログなどの読者も増えます。

いずれは、それが立派なお客さんとなり、
収入を増やしてくれるのです。

あなたが、その Twitter をネットビジネスに
最大限に活用するために...

「Twitter (ツイッター) 無料メール講座」

を無料でお届けいたします。

ネットビジネス最先端の英語圏から仕入れた
~~~~~

最先端の Twitter マーケティングノウハウです。  
~~~~~

無料ですから、ぜひ受講してくださいね(^^)

あなたのサイトのアクセスアップと
収入アップのお役に立てましたら幸いです。

Twitter (ツイッター) 無料メール講座

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

情報販売をやるべき「本当の」理由

ただインターネットで稼ぐと言っても、
いろいろな方法がありますよね。

「どれが稼げるの？ どれをやれば良いの？」

あなたも今までに、そう思ったことはありませんか？

- ・ 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

などなど、様々な方法があります。

では、これらの中で1番大きく稼げる
インターネットビジネスはどれかというと...

情報販売です。

「野村さん、そんなの当たり前じゃん！」

そう言わずに、もう少し聞いてください(^^)

私が情報販売をやるべきだと勧めるのは、
1番大きく稼げるからではありません。

「本当の」理由は他にあるのです。

その情報販売をやるべき「本当の」理由は...

情報販売は、時間対効果が高いから。
~~~~~

どういうこと？

もっと分かりやすくご説明しましょう。

例えば、情報販売「以外の」ビジネスは、  
ものすごく手間がかかります。

- ・アドセンス：サイト量産
- ・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

ここで注意しておくことがあります。

もし、あなたが月に100万、それ以上、  
大きく稼いでいきたいなら...

**頑張れば頑張るほど儲かるという発想は  
今すぐに捨ててください！**

作業量には限界がありますから、

## 「作業量の限界＝収入の限界」

になってしまいます。

人を雇うなら別ですが、最初から  
そんなリスクを負うのは嫌ですよね？

冷静に見てください！

上記のような、作業量に収入が比例する  
ビジネスをしている人たちは...

必ず「教える側」に回っていますよね？

なぜか...？

賢いあなたなら分かるはずです。

では、話を戻しましょう。

アドセンス、オークション、せどりに比べて、  
情報販売は時間対効果が高いのです。

分かりやすく言うと...

サイトを1つ作る、商品を1度だけ作る、

出品の手間は1度だけ。

発送はダウンロード販売で自動化できる。

ステップメールを設定しておくだけで、  
顧客対応は質問に答えるだけで良い。

つまり、

情報販売の方が、同じ時間をかけても  
~~~~~

労力が少なくて、利益が大きいということ。
~~~~~

他にアフィリエイトやドロップ SHIPPING  
という選択肢もあるかもしれません。

しかし、メインの収入にするべきではない  
というのが私の持論です。

もしやるとしても、情報販売をしながら、  
プラスアルファとして売っていくべきです。

アップセルやクロスセルで売ることです。

例えば、ダイエットの商材を販売して儲かる。

次に、アフィリエイトやドロップ SHIPPINGで、  
ダイエット用サプリメントを紹介して儲かる。

のようなイメージですね。

なぜ、アフィリエイトやドロップ SHIPPING を  
メインの収入にしてはいけないかというと...

自分が販売者にならないと  
~~~~~

商品とリストをコントロールできないから。
~~~~~

商品とリストを握られているビジネスは、  
他人の手の上でビジネスをしているのと同じ。

いつどうなるかも分かりませんし、  
売り上げもコントロールできません。

もし、販売者が報酬率をいきなり下げたら...？

もし、販売者が販売を中止したら...？

鋭いあなたなら、分かりますよね??

# 何をやっても成功できる法則とは？

「なぜ、あの人は何をやっても成功するの??」

あなたも、そんな風に  
疑問に思ったことはありませんか？

実際、何をやっても成功する人はいますよね。

センスが良いのか？頭が良いのか？

きっと色々な考えが浮かぶでしょうが...

事実、成功するためには成功者に倣うのが  
1番早くて確実でしょう。

あれこれ考えるより、真似して自分に取り入れる。  
~~~~~

ということですね。

だから私は、成功者の番組や本が大好きです(^^)

成功者の本質をいかにして自分に活かすか？
それを気にして情報を取り入れています。

そしてある程度、成功者に共通の考え方、
行動の仕方が分かってきました。

「何をやっても成功できる法則」

とでも名付けましょう(^ ^)

まず、1番大切な考え方をお話しします。

それは、「ノウハウ」より「本質」を見ること。

つまり、小手先のテクニックや方法よりも
なぜそれをするのかという本質を見るのです。

実際、ノウハウは時間と共に変わりますが、
精神的な部分はあまり変わりません。

それに、自身の精神面を磨いていれば、
ノウハウが変わっても自分で見つけられます。

精神面が磨かれているからこそ、
正しい判断ができ、正しい行動ができるのです。

では、その何をやっても成功できる法則、
成功者に共通する「本質」は何か？

その答えは...

失敗を失敗と思っていない。
~~~~~

そうです。

何をやっても成功できる人というのは、  
失敗を失敗と思っていないのです。

たとえ失敗したとしても  
改善すれば良いと思っています。

だから行動できるし、結果が出ます。

ここまで読んで、もしかしたら...

「野村さん、余計なお世話だよ！！  
行動しなきゃいけないのは分かってるよ！」

「じゃあ、何でもかんでもやってみて、  
とりあえず失敗しろってこと??」

と思われているかもしれませんね。

もちろん、誰でも失敗するのは怖いです。

**私もスタートはあなたと同じです。**

「本当に最初はワード使えなかったの？」

「野村さん、ウソついてんじゃない？（笑）」

とよく聞かれますが、本当です(^ ^)

正確に言うと、使えなかったというより、  
使ったことがありませんでした。

だから、失敗するのが怖い気持ちは、  
すごくよく分かるつもりです。

でも、あなたに事実を伝えるのも  
私の使命だと思っています。

いつまでも現実から目をそむけていても  
未来は一生変わりませんからね。

実際、悩んでいる時はこんな状況なのです...

- ・悩む＝その間に他の人にチャンスを奪われる
- ・悩む＝周りの時間は動いているのに自分が止まっている
- ・悩む＝頭の中で考えていても現実は何も変わっていない

何であの人は決断が早いんだろう...

と思ったことはありませんか？

そして、その人は成功していませんでしたか？

事実、成功者は決断が早いです。

周りを見えていても実感します。

企画が決まるスピードが速くて、  
その場で決まることがほとんどです。

なぜ、決断が早いか？

その答えは簡単です。

まず勇気を出して1歩を踏み出したから。  
~~~~~

まず勇気を出して動いてみたから。
~~~~~

もちろん失敗したこともあるでしょう。

でも、あきらめなければいつかは成功します。

「あきらめるから失敗になる」

あなたも聞いたことがある言葉でしょう。

世の中の成功者だって...

- ・初めから失敗が怖くなかったわけではないのです。
- ・初めからどんどん行動できたわけではないのです。

・初めから早く決断できたわけではないのです。

あなたや私とたいした差は無いのです。

失敗を繰り返した後に成功したからこそ、  
~~~~~

どうしたら成功できるかがすぐに分かる。
~~~~~

だから決断も、行動も早くて、  
失敗を恐れずにどんどん進めるのです。

「失敗は成功の母」

正しく、その言葉の通りです。

今までのダメだっていいのです。

成功するまで動けばいいだけです。

1度きりの人生、あきらめても良いですか？

私は嫌だから成功するまで行動しました。  
ただそれだけのことです。

# 勝手に売れていく商品とは？

## 「勝手に売れていく商品」

そんな商品があったら良いですね？

あなたも欲しいと思いませんか？

どんな商売でも集客やマーケティングが必要ですが...

商品が勝手に売れていくこともあります。

勝手に売れていくのは、どんな時でしょうか？

あなたも考えてみてください。

その答えは、主に2つです。

- ・誰かが勝手に紹介してくれる
- ・お客さんが勝手に来てくれる

こんな状況なら、自分で集客しなくても勝手に売り上げが増えていきますね！

「○○だったら良いなあ...」

それだけでは残念ながら何も変わりません。

行動しなければ、ずっと今のままです。

どうしたら、○○になれるかな？  
~~~~~

常に、このように考えましょう！

あなたも、自分が売らなくても、
勝手に売れる状況を作りたいですね？

どうしたら、そんなことが可能かというと...

「商品が良ければ、勝手に売れる可能性がある。」

ということです。

商品が良ければ...

- ・アフィリエイトが紹介してくれる
- ・友だちに紹介してくれる
- ・上手くいけば口コミが起きる

いろいろとプラスの事が起きてきます。

結果として、勝手に売れる可能性があります。

ただし、注意して欲しいことがあります。

それは...

商品にこだわりすぎて、売らないのはダメ。
~~~~~

いち早く販売をスタートして、改善していく。  
~~~~~

これを頭に叩き込んでおいてください。

インターネットビジネスで稼げない理由は、
「売り始めないから」と「すぐあきらめる」から。

ある程度考えて準備したら、まず売ってみて、
それから改善していくのです。

売ったらそれで終わりではないのです。

特にリセールライトビジネスの場合、
商品に再販権が付いているからといって...

ただリセールライト商品を投げ売りしていても
何も進歩はありません。

(もちろん最初はそれでOKです！！)

どうしたら、売れる商品になるのか？

それを考えることがリセラーの仕事です。

すでに販売できる商品はあるのですから、そこにエネルギーを注いでいくのです！

一例としては...

1. セット販売する
2. 物販商品とセット販売する
3. 希少価値の高いリセールライト商品を手に入る
4. 売れやすいリセールライト商品を手に入る

方法は、いろいろあるのです！

特に3、4は、勝手に売れる商品になる可能性が高いでしょう。

出品するだけで売れていく...
そんなことが起きるかもしれません。

もちろん、自分で売る努力はしましょうね(^^)

PPC広告を出せない…その解決策とは？

2009年12月3日。

Google アドワーズのアカウントが一斉に削除されましたね。

なぜか弊社は平気でした(^_^)

というより弊社はほとんど
PPC広告を使っていません（笑）

もちろんPPC広告は重要なスキルですから、
限界+アルファまでは頑張りました。

でも、それでも成果が出ないし、
他のことに時間とお金を投資した方が、
成果が出るので止めました。

ランディングページ登録率30%、
販売ページ成約率1%は出せましたが、
相対的に見て納得できませんでした。

「おまえの話しなんか聞きたくない！」

そう思わずに1つだけ聞いてください(^_^)

限界＋アルファまで頑張っても

上手くいかないことは今すぐ止める。

そして、成果が出ていることに

時間、お金、思考...全てを集中させる。

これを徹底すると、収入が飛躍的に上がります。

もちろん、すぐにあきらめていては、
何をやっても成功するのは無理です。

限界＋アルファまで頑張る必要があります。

でも、いくら頑張っても向いていることと
向いていないことがあるということです。

かなり話がそれましたので、戻しましょう(^ ^)

2009年12月3日のGoogle アドワーズの
アカウント一斉に削除。

どんなサイトが削除されたかというと...

・過去に Google スラップにあったサイト

・アフィリエイト用のペラページ

これらは、うわさの域を出ませんが、
理にかなっているなと思います。

ユーザーに役立たないサイト、内容の薄いサイト...

これらの情報を発信し続けるものが
排除されたということです。

Google は、別に情報起業家なんて
相手にする必要はないんです。

なぜなら、実社会のビジネスをしている
数百万、数千万単位で広告費と使う企業と
取引していけば全然痛手がないからです。

Yahoo のオーバーチュアでも、
情報商材の広告は嫌われていますね。

「もう、情報商材はP P Cに出せないの??」

と思っているかもしれませんが、
そうではありません。

弊社自身はP P C広告を使っていないので、
起業家仲間の情報をシェアしようと思います。

P P Cに情報商材の広告を出す方法は...

物販にする ~~~~~

物販、つまり「物」を売るということ。

情報商材ならCD、DVD、冊子などですね。

実際、冊子は書籍との差別化が難しいので、
CD、DVDが良いでしょう。

DVD商品を作るのは確かに難しいです。

でも、みんなができないからこそ、
そこにチャンスがあると思いませんか？

周りの人は、まだE-BOOKを販売していて、
PPC広告を出せなくて困っている。

なかなか成約率が上がらなくて困っている。

そんな中で、自分がDVD商品を販売できたら...

できる、できないではなくて、
「どうしたらできるか？」を考えましょう！

リセラープレミアムクラブであれば可能です(^^)

<http://www.reseller-premium.com/>

～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

