


ネット起業バイブル！

第14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。

二兎を追う

「二兎を追う者は一兎をも得ず」

同時に2つのことをしようとしても、
結局どちらも成功しないことの例えですね。

きっと、誰でも知っている言葉でしょう。

「でも、知っているのになぜ実行しない？」

ことにネットビジネスに関しては、
常々そう思っています。

だって、これって正しく

「二兎を追う者は一兎をも得ず」

ではないでしょうか？

あなたもそう思いませんか？

- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのに遊んでばかり
- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのにテレビを見てばかり
- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのに寝てばかり

- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのに友だちを遊んでばかり
- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのにデートしてばかり
- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのにメールチェックばかり
- ・ ネットビジネスで稼ぎたいのにネットサーフィンばかり

「稼ぎたいなら、全てを捨てろ！！」

とまでは言いませんよ（笑）

しかし、このように変えてみませんか？

- ・ 遊ぶ時間、テレビの時間、睡眠時間を削り、
ネットビジネスをやる時間に当てる。
- ・ メールチェックは時間を決めて最後にやり、
調べもの以外でネットサーフィンしない。

真剣に稼ぐつもりなら...

本当に必要なものは、家族と彼氏彼女くらいで
良いのではないのでしょうか？

それに、本当につながっている友だちなら
遊ぶ回数ではないはずですよね？

私も勤めながらビジネスをしていた頃は、
毎日、睡眠時間は2～3時間でした。

休みの日も、遊びに行かず、家族とも出かけず、
ずっとビジネスをしていました。

副業ではなく、自分のビジネスの方を
本業だと思っていましたし(^ ^)

そういう時期があったからこそ今があり、
独立できたわけです。

もうすぐ、株式会社にします。

「二兎を追う者は一兎をも得ず」

この記事が、あなたの優先順位を考え直す
きっかけになればうれしいです(^ ^)

SEOで失敗する理由

SEO (Search Engine Optimization) とは、簡単に言うと...

Yahoo や Google などの検索結果ページの上位に自分のサイトを表示させるために行うこと。

ホームページタイトルの付け方 (title タグ)、keyword タグ、meta タグ、discription タグ、

内部リンク、外部リンク、サイトマップ、キーワード出現率、アンカーリンク、alt タグ、

.....

きっと勉強熱心な方であれば、
いろいろなノウハウをご存知でしょう。

もちろん、これらのテクニックも大切です。

テクニックが必要ないとは言いませんし、
SEOには、最低限のテクニックは必須です。

私も使って勉強していた、SEOの最低限の
テクニックを学べる本をお教えします。

この本の内容だけ**基本**として押さえておいて、
あとは実践し、分析し、改善しましょう。

出版：ASCII
著者：細木康裕
タイトル：SEOを超えたホームページ集客術
価格：1,600 円
ISBN コード：ISBN4-7561-4384-9

実際、弊社は上記の本で独学で学んで、
あとは実践して、分析して、改善してきました。

そして今では、Yahoo でも Google でも常に
「リセールライト」で1位をキープしています。

「野村さん自慢ですか！？ムカつくんですけど！」

別に自慢したいわけではありません(^ ^)

SEOは自分でもできるということを
あなたに伝えたいのです。

ただし、SEOには時間と労力がかかるので、
他の仕事とのバランスが大切です。

他のことをした方が儲かるのであれば、
そちらに時間と労力を注ぐべきですからね。

さて、ここまで話が長くなりましたが(^ ^)
SEOであなたが失敗しないために...

「SEOで失敗する理由」

についてお話ししましょう。

あらかじめ失敗する理由を知っておけば、
ドツボに、はまらなくて済みます。

本やマニュアルでは決して教えてくれない、
実践から学んだ考え方です。

ぜひ、参考になさってください。

「SEOで失敗する理由」

それは...

テクニックにこだわりすぎて本質を見失うから。
~~~~~

もちろん、先ほど上記で触れたように  
最低限のSEOテクニックは必須です。

しかし、「こだわりすぎる」と失敗します。

なぜなら、「本質」を見失うから。



では、S E Oの「本質」とは何なのか？

それは...

検索エンジン運営会社も商売だということ。

「自分が検索エンジンを運営するとしたら、  
どんなサイトを上位に表示するか？」

全てをここから逆算して、考えるのです！！

タグ表記、リンク数、リンクの質、キーワード...

様々なS E Oテクニックを使いつつも、  
「本質」を忘れてはいけません。

検索エンジン運営会社も商売。

そこから逆算して、このように考えるのです。

-----  
利用者に有益なサイトを上位に表示する

↓

利用者が喜ぶ

↓

利用が増える

↓

広告を出したい人が増える  
広告がたくさんクリックされる

↓

検索エンジン運営会社が儲かる

---

「本質」を忘れた **SEO** に走ってしまうと、  
**自動ツール** などに目移りするでしょう。

でも、自分が**検索エンジン**運営会社なら、  
そんな無益なサイトは排除しますよね？

**訪問者に役立たないサイトを作るためのSEO。**

**そんなノウハウは成り立たないのです！**

検索エンジン運営会社と一個人、一企業。

元の資本力にどれだけ差があるか？

争うことがどれだけ無益か？

もう一度、自分の **SEO** を見直してみませんか？

## 限定マジック

突然ですが、あなたに質問です。

「その商品を、ずっと売り続けられますか？」

今すぐ、5分くらい時間を取って、  
ゆっくり考えてみてください。

(そして5分後)

あなたが販売している商品の  
限定性が見つかりました。

そうです。

これが限定性というものなのです。

何も難しく考えることはありません。

ずっと売り続けられない理由を書くだけで、  
~~~~~  
自然に限定性を付けることができるのです。
~~~~~

コピーライティングにおいて、  
限定性を表現するのは非常に大切です。

特にインターネットで商品を販売する際は、  
限定性をつけることが重要です。

なぜなら、インターネットでは  
いつでも買えて無くなる心配がないから。

「いつでも買える物は、いつまでも買わない」

という事になりかねないのです。

それくらい、インターネット販売では、  
限定性をつけることが大切です。

しかし、限定性のために「作った言葉」は、  
必ずお客さんに見破られます。

お客さんは賢いのです。

テクニックにこだわりすぎてはいけません。

何事も本質を見る必要があります。

もちろん、インターネットで商売する以上、  
コピーライティングのスキルは必須です。

セールスレター、メルマガ、ブログ、  
メール対応、仕事上のメール...

## 「文章で人の感情と行動を動かすスキル」

それが、コピーライティングです。

コピーライティングのスキルを身に付ければ、

ビジネスの売り上げ、人間関係、  
コミュニケーションスキル、交渉力...

全てに良い影響を与えてくれます。

コピーライティングは、それくらい重要で、  
価値があるスキルなのです。

もし、コピーライティングを学んでみたいのなら...

私も使った、コピーライティングの**基本**を  
学べる本をお教えします。

---

出版：PHP 研究所  
著者：ジョセフ・シュガーマン  
タイトル：10 倍売る人の文章術  
価格：1,400 円（税別）  
ISBN コード：ISBN4-569-64937-8

---

絶対に、情報商材なんて買わないでくださいね！

世界のトップコピーライターが書いた本が、  
たった千数百円で売っているのですから(^^)

(添削指導などがあるなら別ですが)

コピーライティングのスキルは磨きつつ、  
素直に表現していく。

それが、最高のコピーライティングですね(^^)

**「その商品を、ずっと売り続けられますか？」**

もう一度、よく考えてみてください。

この記事を読んでいただいたあなたは、  
きっと素直な限定性を見つけられますよ！

# 1. 5の4乗

あなたに質問です。

1. 5 の 4 乗はいくつでしょうか？

．．．．．

答えは、1. 5 を 4 回かけて、  
 $1. 5 \times 1. 5 \times 1. 5 \times 1. 5 = 5. 0 6 2 5$

約 1. 5 の 5 倍ですね！！

「野村さん、バカにしないでください！」

「そんなこと、誰でも分かりますよ！」

まあ、そう言わずに少し聞いてください。

なぜ、これからの話を聞いてほしいのか？

それは、特にビジネスにおいては、  
この考え方が非常に大切だからです。

一応、このネット起業バイブルは  
ネットビジネスのレポートですので(^ ^)

ネットビジネスに当てはめて考えると...

リスト数×1.5

商品価格×1.5

商品数×1.5

成約率×1.5

**=売り上げが約5倍に！！**

ということになるのです。

※商品数×1.5は意味が不明ですので、  
イメージとして捉えてくださいね(^^)

これが、もしこうだったら...

リスト数×5

商品価格×5

商品数×5

成約率×5

どれもかなり難しい数字ですよ。

**1つを増やすことばかりを考えて、  
1つに集中しすぎるから失敗するのです。**

もちろん集中することは大切ですが、  
バランスを考えることです。



1 つにはまりすぎずに、ある程度できたら  
他の要素も増やしていく。

あるいは、1 つに徹底的に集中して、  
その道のプロフェッショナルになる。

どちらを選ぶかは、最終的には  
経営者としてのあなたの判断です。

リスト数×1.5  
商品価格×1.5  
商品数×1.5  
成約率×1.5

1 つを 5 倍にする方法は思いつかなくても、  
1 つを 1.5 倍にする方法なら...

何とか出来そうな気がしませんか？

やってみようという気が起きませんか？

1 つずつを 1.5 倍にしていけば、  
売り上げが 5 倍に増えるのですよ！！

「塵も積もれば山となる」

頑張りましょう(^ ^)

# 思考は現実化しない

「思考は現実化しない」

というお話です。

そんな夢のないような話をしないでくれ！  
と思うかもしれませんが（笑）

事実なので、まず気付いてください。

稼いでいる人や憧れの人を見た時、  
あなたはどんなことを思うでしょうか？

「いいなあ」

「あんな風になりたいなあ」

と思うでしょうか？

でも、そこからが成功できる人と  
成功できない人との分かれ目です。

## （成功できない人の思考）

あの人は、才能があったから成功できたんだよ。

自分には特別な才能もないし、無理だよ。

## （成功できる人の思考）

あの人は、どんなステップを踏んで  
今に至ったんだろうか？

今の自分は、毎日何をしていけば、  
あの人に近付けるのだろうか？

両者の違いが分かりますか？

「あの人が成功している」

というのは、ただの事実です。

**自分がその人のように成功できない  
というのは事実ではありません。**

ただし、なりたいと思っているだけでは、  
ただの夢見る人です。

思っているだけでは何も叶いません。

「思考は現実化しない」のです。

さっきお話をしましたよね？

成功できる人の思考を思い出してください。

・あの人は、どんなステップを踏んで  
今に至ったんだろうか？

・今の自分は、毎日何をしていけば、  
あの人に近付けるのだろうか？

あこがれのあの人に近づくために...

どんなステップを踏んでいけば良いのか？  
毎日何をしていけば良いのか？

考えて、行動していきましょう！

# 眠るお金

「どんな時、一気に売り上げが増えるか？」

あなたも、興味がありませんか？

「もっと売り上げを増やしたい」

自分でビジネスをしていれば、  
きっと誰もが思うことですよ？

今日は、その答えをお話しします。

まず、答えからお伝えします。

「どんな時、一気に売り上げが増えるか？」

その答えは...

**パートナーが増えた時**  
~~~~~

外注さん、ビジネスパートナー...

弊社の場合、パートナーが1人増えるごとに
不思議と収入も数倍に増えていきます。

人間が1人で出来る事には限界がありますし、

人間は1人ではとても無力な存在です。

しかし、いろんな人を組み合わせることで、
成果や売り上げは何倍にも増えるのです。

レバレッジを効かせるとは、この事ですね。

ネットビジネスでよく言われている、
ジョイントベンチャー（JV）も同じです。

実社会では、タイアップ、コラボレーション
という言葉で用いられていますね。

「JVって、何だか難しそう...」

と思っているのでしょうか？

でも、実際にいろいろな所で
このJVが行われているのです！

例えば、

（実社会のビジネス）

- ・ レンタルビデオ店×宅配ピザ
- ・ スーパーマーケット×食品販売会社
- ・ ファッション雑誌×洋服会社×モデル事務所

(ネットビジネス)

- ・ 情報商材販売者×アフィリエイト
- ・ コピーライター×情報商材販売者
- ・ リセールライト商品提供者×リセラー

「でも野村さん、相手が見つかりませんよ...」

という声が聞こえてきそうですね(^^)

お教えしましょう！

どんな所でJVの相手を見つけるかというと...

セミナー
~~~~~

同じ事に興味がある人が集まるのですから、  
仲良くなるのも早いでしょう。

また、同じ事を目指しているわけですから、  
協力していくこともできるでしょう。

同じ目標を持っていても、不思議なことに  
それぞれ得意分野は違うものです。

だから、お互いに得意な部分を出し合って、  
お互いの不得意な部分をカバーできるのです。

それが、成功する J V の本質です。

ただし、セミナーだと堅いので、  
なかなか打ち解けることが難しいです。

ですので、お酒を飲みながら交流できる  
懇親会がベストですね！

私も懇親会でパートナーと会いました(^^)



# 負けるポイント

「やろうと頑張っても、なかなか出来ない...」

あなたも、そんな事ありませんか？

誰にでも苦手なことはありますよね？

私は早起きが苦手です（笑）

確かに、苦手な事や出来ない事に目をつぶって、  
暮らしていくのも良いかもしれません。

でも、克服して出来るようになったら...

自分に自信が持てますよね？

自分が好きになれますよね？

自分の壁を1つずつ克服していくのが、  
人生なのかもしれませんね。

人生もビジネスも...

1つずつ乗り越えるのは同じですね(^^)

さて、苦手なことや弱点を克服するには、  
どうしたら良いのか？

この答えが有効です。

まず、負けるポイントを知って、  
~~~~~

そこにだけ勝つように頑張ること。
~~~~~

「野村さん、あんた馬鹿じゃない!？」

と思われるかもしれませんが、私は本当に  
早起きが出来なくて悩んでいました。

インターネットで早起きのコツを調べたり、  
情報商材や本を買ったりしました。

実は、高校生の頃から朝起きるのが苦手で、  
高校生の頃は遅刻ばかりしていました(^ ^)

大人になってから、少しはマシになりましたが、  
外出の用事がない日はなかなか起きられません。

早起きのノウハウは...

目的を持ってとか、コツはいろいろでしたが、  
どれもあまり役に立ちませんでした。

でも、最近ようやく少しずつですが、  
早く起きられるようになってきました。

では、どうやって克服したのか？

それが、先ほどの...

まず、負けるポイントを知って、  
~~~~~

そこにだけ勝つように頑張ること。
~~~~~

負けるポイント＝目覚ましを止めてから布団に入る

早起きするという目標を考えるのを止めて、  
そこにだけ勝つように頑張りました(^)

自分に置き換えて、考えてみてください。

早起きなんて、くだらない事で終わらずに（笑）

「あなたが、負けるポイントはどこですか？」

ついつい、メールチェックをしてしまう？

ついつい、ネットサーフィンしてしまう？

ついつい、即金系商材を買ってしまう？

ついつい、遊びにお金を使ってしまう？

ついつい、他人の悪口を言ってしまう？

ついつい、グチや不平不満を言ってしまう？

ついつい、お菓子を食べてしてしまう？

ついつい、Twitter してしまう？

ついつい、夜更かししてしまう？

．．．．．

「○○だけは、絶対にしない！」

「○○だけには、絶対に勝つ！」

あなたの負けるポイントを見つけて、  
自分の弱点を克服していきましょう(^ ^)

1 つずつ自分の弱点を克服していけば、  
やがて大きく成長できますよ！！

# FFFTP の Gumblar ウイルス対策一図 解入り

## 【FFFTP の Gumblar ウイルスによる被害】

いろいろな所で騒がれていますので、  
もうご存知の方も多いと思います。

Gumblar ウイルスによって、  
FTP 接続時のパスワードが抜き取られ、  
サイトが改竄される事例が多発しています。

新しい対応バージョンの FFFTP を使用し、  
マスターパスワードを設定することで  
ある程度は対処できるそうです。

もちろん弊社も対応済みです。

アップロードに FFFTP を使用されている方は、  
早急に対応されることをおすすめします。

面倒かもしれませんが、やっておかないと、  
お客さんや周りの人に迷惑がかかります。

Gumblar ウイルスについての詳しい状況は、  
以下の公式サイトをご確認ください。

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

## 【FFFTP のバージョンアップ方法】

### 1. 対策ファイルをダウンロード&解凍

こちらからダウンロードできます。

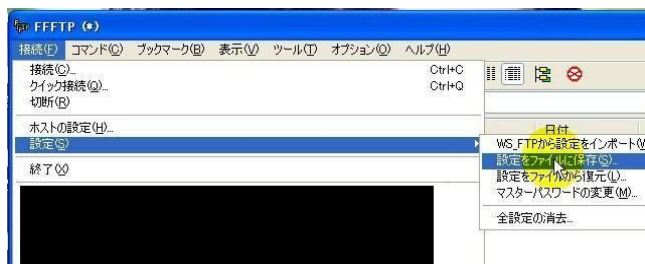
<http://www2.biglobe.ne.jp/~sota/ffftp.html>

### 2. FFFTP 情報のバックアップを取る

念のため設定ファイルを保存しておきましょう。

接続 → 設定 → 設定をファイルに保存

(お好きな場所を選んで保存してください)



### 3. FFFTP.exe 上書き保存する

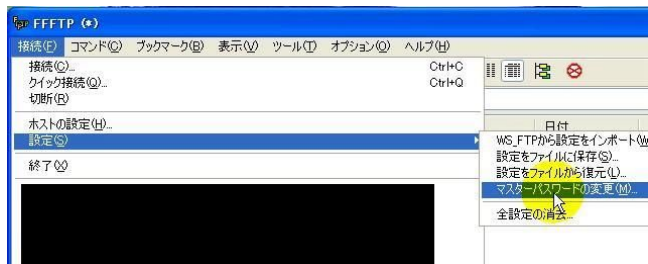
FFFTP をインストールしてある場所を探して、  
古い FFFTP.exe ファイルを上書きします。

※通常はプログラムファイル内にあるはず

#### 4. マスターパスワードを設定する

FFFTP.exe を起動してマスターパスワードを設定します。

接続 → 設定 → マスターパスワードの変更



#### 5. リンク先を変更する

FFFTP を立ち上げるたびにマスターパスワードを入力するのが面倒であればリンク先を変更します。

デスクトップ上のショートカットを右クリックし、リンク先を変更します。



(例) パスワードが「abcd」の場合

"C:\Program Files\ffftp\FFTP.exe" -z abcd

※ 「-z」の「前」「後」にスペースを入れる



そもそも、日頃からウィルスに感染しない環境を作っておくことが大切です。

ビジネスとしてパソコンを使うのなら、無料セキュリティソフトなんて論外です。

有料でも普通の買い切りソフトではなく、月額課金で常に最新版が提供されるサービスを利用するのが良いでしょう。



弊社はマカフィーに月額 4 0 0 円くらい払って、常に最新版が提供されるようにしてあります。

お客さんや周りの人に迷惑がかかりますから、できる限りの対策はしておきましょう。

これに限らず、常にセキュリティ対策には十分注意しておきましょうね。

# 人生を変える1つの言葉

人生を変える1つの言葉、それは...

「How」

事実、「Why → How」に変えるだけで、  
~~~~~

あなたの人生が変わります。
~~~~~

どういうことか？

つまり、このように思考、言動、行動...  
全てを変えるのです。

Why ... 何で○○なんだろう

→

How ... どうしたら○○になれるんだろう

例えば、

Why ... 何で貧乏なんだろう

→

How ... どうしたらお金持ちになれるんだろう

出来ない理由を考えていても無意味です。

全く進歩せず、現状は何も変わりません。

ですから、出来ない理由を考えるのを止めて、  
出来るための解決策を考えましょう。

そして、その解決策を実行することに  
全てのエネルギーと時間をかけましょう。

人間のエネルギーは限られていますから、  
無駄なことに使ってははいけません。

出来ない理由を考えて、悩んでいても  
現実は何も変わらないのですから...

お金に対する意識、物事に対する意識、  
人間関係に関する意識、善悪に関する意識...

〇〇は、ただの事実でしかありません。

人生もお金も、何でも...

出来るための解決策を考えて行動し続ければ、  
人は、なりたいものになれるのです。

# テイク&ギブ

## 「ギブ&テイク」

まず、与えてから受け取れ。

まず、無料で与えてから売れ。

まるでテクニックやノウハウかのように盛んに言われていますね。

あなたも、もう耳にタコができるほど聞いてきたことでしょう。

「でも、本当にギブ&テイクは正しいか？」

あなたは、考えたことがありますか？

私は「ギブ&テイク」は間違いだと思います。

なぜなら、いきなり「ギブ」しても  
相手がそれを欲しいとは限らないからです。

つまり、いきなり一方的に「ギブ」しても  
押し付けになる可能性が高いということ。

そうなれば、ただのエゴですよ！？

だからこそ、私は「テイク&ギブ」こそ  
お客さんに喜ばれることだと考えます。

テイクアンドギブ・ニーズという  
素敵な会社がありますね(^\_^)

その会社名を見て思いついたことです。

お客さんは何を欲しいのだろう？

「テイクして＝察知して、読み取って」

そして、その後で

「ギブする＝提供する」

これがお客さんから心から感謝されて、  
幸せに稼げるビジネスではないでしょうか？

あなたは、どう思われますか？

# ライセンスの違い(PLRとMRRとRR)

「ライセンスなんて、適当で大丈夫だろ！？」

「別にバレやしないから、売っちゃえ！！」

と言う人は、普通はいないですよ？

わざわざ規約を違反する人というのは、少ないと思います。

でも、わざと規約違反を犯すのではなく、  
知らないうちに違反してしまう人は多いです。

あなたも、知らないうちに違法になっている  
という事態は避けたいですよ？

ライセンスに関して最低限の知識を学んで、  
できる限り注意しておきましょう。

まず、略して書いてある場合もありますので、  
それぞれの略称を押さえておきましょう。

PLR＝プライベートラベルライト

MRR＝マスターリセールライト

RR＝リセールライト

注意すべきは、プライベートラベルライトと  
マスターリセールライトの違いです。

プライベートラベルライトを手に入れたら、  
それだけで再販売できている方...

要注意ですよ！！

以下、それぞれ説明していきますので、  
じっくりご覧になってください。

自由度の低いライセンスから順番に  
ご説明していきますね。

## 【 リセールライト (RR) 】

リセールライト (RR) は、

再販売できるのは購入者だけで、  
~~~~~

あなたからの購入者は再販売できません。
~~~~~

つまり、リセールライトを購入した本人しか  
再販売できないということです。

難しく言うと、商品に再販権を付けて  
再販売することはできないということです。

## 【 マスターリセールライト (MRR) 】

マスターリセールライト (MRR) は、

購入者も、あなたからの購入者も、  
~~~~~  
商品を再販売することができます。
~~~~~

難しく言うと、商品に再販権を付けて  
再販売することができるということです。

リセールライトよりも自由度が高い  
ライセンスになります。

## 【 プライベートラベルライト (PLR) 】

プライベートラベルライト (PLR) は、

「編集権」に関するライセンスであって、  
~~~~~  
「再販権」は付いていません。
~~~~~

例えば、グラフィック系の商品の場合。

編集して利用できるが「再販売できない」  
という場合もあるのです。



＝プライベートラベルライトのみ

編集して（そのままでも）販売できるが、  
「あなたしか再販売できない」場合もあります。

＝プライベートラベルライト＋リセールライト

もちろん、それぞれの商品について、  
ライセンスを確認する必要があります。

この限りではありませんし、最終的には、  
製作者の言うことが全てですからね。

「知らなかった」

では、済まされないこともありますから、  
責任を持って取り組んでいきましょう。

# 初めてのワードプレス

初めてワードプレスを使ってみました。

「こんなに簡単にオリジナルブログが出来るんだ！」

というのが率直な感想です。

エックスサーバーは自動インストールがあるので、ワードプレスのインストールは簡単でした。

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

設定やカスタマイズなどは以下のサイトを見て、特に問題なく進められました。

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

まだ、コンテンツがなくてお見せできませんが、そのうちご紹介しますね。

ビジネス系とは全く関係ないブログです(^ ^)

誰でも、初めての事をやる時は悩めますよね？

「ちゃんとできるんだろうか...」

「こっちの簡単そうな方でやろうかな...」

「今まで慣れている方でやろうかな...」

私も同じです。

今までに使ったことがある**ブログ**でやるか、  
**ワードプレス**でやるかを迷っていました。

でも、「妥協しない」でやってみようとして、  
**ワードプレス**にチャレンジしました。

その結果、**ワードプレス**が使えました。

もし、妥協して今までの**ブログ**でやっていたら、  
**ワードプレス**の事は分からないままでした。

妥協せずにやってみたからこそ、新しい発見と  
新しいスキルを得ることが出来たのです。

これは、全てに通じるのではないのでしょうか？

妥協して、できる**範囲**の事しかしなければ、  
いつまでたっても今のまま変わらない。

でも、妥協せずに、**チャレンジ**していけば、  
常に成長していけるのではないのでしょうか？

今、あなたは**チャレンジ**できていますか？

# 売り上げの「停滞」を解決する1つの アイデア

ただ商品を売っているだけ。

ただメルマガやブログを書いているだけ。

事実、ただやっているだけでは、  
なかなか売り上げは上がっていきません。

なので、売り上げの停滞を解決するために

「売り上げが伸び悩んでいる時にどうするか？」

というお話をしましょう。

結論は、これ 1 つに集約されます。

ただ売る、ただ書くのではなく...

「どう売るか？」を考える  
~~~~~

つまり、どう売るかを考えて、
工夫する必要があるということです。

例えば、〇〇記念キャンペーンとして、
商品価格を半額にしてみる。

〇〇と●●を買っていただいた方には、
××をプレゼントする。

ネットビジネスだけにとらわれずに、
実社会のビジネスも参考にしましょう。

実にいろんなキャンペーンや販売方法を
やっていますよ！

このように、売り方を考えて売っていくと、
「自分で仕掛けて売る力」が付きます。

売れるのをただ待っているのではなく、
「売れるべくして売れる」のは非常に大切。

自信も付きますし、ある程度は売り上げを
コントロールできるようになります。

実際、商品はいくらでもあります。

リセールライトでも、アフィリエイトでも、
商品はたくさんあるのです。

あなたも「どう売るか？」を考えて、
「自分で仕掛けて売る力」を付けましょう！

長引く不況、先の見えない経済、年金問題...

いろいろと厳しい世の中ですが、
自分で稼げるように頑張りましょう(^ ^)

ホームページ作成で最も大切なこと

「どんなホームページを作れば、
たくさんの訪問者に見てもらえるか？」

あなたは、考えずに、すぐ答えられますか？

せっかく作ったホームページ。

どうせなら、できるだけ多くの人に
見てもらいたいですよね？

実は、ホームページを作る時には、
最も大切なことがあります。

私も常に意識していることです。

これを知らないと...

いくら頑張ってホームページを作っても
見てもらえません。

これを知っているかどうかで、
見てもらえるかどうかが決まります。

「野村さん、何か難しいテクニックですか？」

「私には、とても無理そうですよ...」

と思うかもしれませんが、安心してください。

奥は深いですが、難しくはありません。

相手（訪問者）の立場に立って、
相手（訪問者）の気持ちになって考える。

ホームページを作る。

それさえ出来れば、可能なことです。

ホームページ作成で最も大切なことは、
以下の2つだけです。

- ・ユーザビリティ
- ・コンテンツの量と質

どういうことか意味が分からない...

という方もいるかもしれませんが、
それぞれについてご説明していきましょう。

【ユーザビリティ】

ユーザビリティとは、ソフトやWebサイトの
「使いやすさ」のことです。

- ・ 訪問者が分かりやすいサイト構成
- ・ 訪問者が移動しやすいサイト構成
- ・ 訪問者が情報を探しやすいサイト構成

これらのことを意識していくと
ユーザビリティの高いサイトになります。

自分が訪問者の立場に立って考えれば、
自然と分かることでしょう。

【コンテンツの量と質】

コンテンツとは、役に立つ情報のことです。

- ・ 訪問者の役に立つ情報
- ・ 訪問者が喜ぶ情報
- ・ 訪問者が思わず読んでしまう情報

これらのことを意識しながら
コンテンツを増やしていきましょう。

自分が思わず読んでしまうサイトは？

と考えていくと、自然とヒントが見つかると思いますよ。

- ・ ユーザビリティの高いサイト
- ・ コンテンツの量が多く、質が高いサイト

この 2 点を意識してサイトを作っていくと、訪問者が喜ぶサイトになります。

その結果、S E O にも有利に働きます。

アドセンスやアフィリエイトをしていれば、収入も上がるでしょう。

訪問者のことを徹底的に考えることが、
全て良い方向につながるのです。

お金持ちと資産家

「お金持ち」と「資産家」の違い。

あなたは、明確に分かりますか？

「野村さん、何でそんなこと聞くの？」

と思っているのでしょうか？

なぜ、こんな話をするかと言うと...

あなたが、これから先、
お金に困らない生活を送っていくためには、
この違いを知る必要があるからです。

誰でもお金に困るのは嫌ですよ？

お金が全てだとは言いませんが、
お金が無いと心の余裕がなくなるのも事実。

お金は、たくさんあっても困りませんが、
無いと困るものです。

だから、もしお金に困ることが嫌なら、
じっくり考えながら読んでみてください。

すぐにお金に対する意識を変えるのは、
難しいかもしれません。

でも、必ず知っておく必要があります。

私も最近、ようやく分かってきました。

では、答えです。

「お金持ち」と「資産家」の違いは??

お金を現金で持つか、資産で持つか。
~~~~~

現金とは、そのままの意味でお金ですね。

では、資産とは何でしょうか？

**ビジネス、リスト、不動産、株、金、人脈など、  
財産となるものです。**

「お金持ち」は、一時的にお金を持っても  
すぐに失ってしまう可能性があります。

しかし、「資産家」は、長期間安定して、  
財産を持ち続けます。

これからもう少し詳しく話していきますので、

この違いをイメージしてみてください。

では、なぜ、お金を資産で持つ必要があるのか？

それは...

**お金の価値は変動するからです。**

インフレやデフレで、お金の価値は、  
いとも簡単に変動してしまうのです。

昨日まで大切にしていたお金が、  
ただの紙切れになることもあるのです。

パンを一切れ買うのにトランク一杯の  
紙幣を持っていく...

そんな絵を社会科で習いませんでしたか？

**だから、貨幣価値に左右されない資産に、  
お金を変える必要があるのです。**

少しずつ資産として財産を築いていき、  
何もせずに暮らせるようになる。

これが理想の形でしょう。

遊ぶため、物を買うために働くのではなく、

資産を築くために働く意識が必要です。

元気なうちに自分で資産を築いておけば、  
老後や万が一の時も安心です。

国も、社会保障も、もちろん他人も...

誰も、あなたを守ってくれることはありません。

これから先、頼ることが出来るのは、  
自分だけなのです。

今から、お金を資産に変えていくことを  
真剣に考えてみてください。

# **捨てる時、止める時**

「捨てる決断」「止める決断」

ビジネスにおいては、必ず必要なことです。

なぜ、捨てる決断が必要か？

なぜ、止める決断が必要か？

それは、全てのことをやろうとしても、  
手が回らないからです。

人間のエネルギーは限られています。

外注したり、社員を雇う方法もありますが、  
経営者にしか出来ないこともあります。

それに、あることを捨てたり、止めたりして、  
エネルギーを集中すれば...

結果的に効率や利益が上がるのです。

そして、1番大切なのは利益ではなく、  
集中することで、顧客満足度が上がること。

つまり、

捨てる時、止める時というのは、

~~~~~

ビジネスが大きく飛躍する時なのです。

~~~~~

もちろん、ほとんど頑張らないうちに  
捨ててしまってはダメですよ(^ ^)

もう限界、と思う所よりもさらに  
プラスアルファで少しやってみるべきです。

向き・不向き、やるべき・止めるべき...

そんな事は、少し限界を超えてみなければ、  
分からないことなのです。

まず、限界＋アルファの努力をしてから、  
捨てる・止めることを考えましょう。

もし、ある程度やりこんで停滞してきたなら、  
時には捨てる決断をすることも必要です。

きっと、あなたにもそういう時が来るでしょう。

そんな時、この話を思い返してください。



# 全てを変える力

「全てを変える力」

あなたは、何か分かりますか？

全てを変える力、それは...

**習慣の力**  
~~~~~

歯を磨くのって、別に難しくないですよね？

「習慣」とは、そういうことです。

習慣によって、いかに人間が変わるか？

例として、この2人を比べてみてください。

(Aさん)

毎日お酒を2リットル飲んで、
タバコを2箱吸っている。

運動もしない、掃除もしない、
遅く寝て、遅く起きる昼夜逆転の生活。

(Bさん)

お酒も飲まず、タバコも吸わず、
毎日ウォーキングをしている。

早く寝て、早く起きる朝方の生活。

AさんとBさん、どちらが健康か？

AさんとBさん、どちらが有意義な人生か？

ほとんどの方が、Bさんと答えるでしょう。

あなたも、もう十分に
習慣の大切さが分かりましたよね？

習慣によって、人間というのは
ここまで変わってしまうものなのです。

そして、今日やっている習慣というのは...

5年後も、10年後も、30年後も、
そのまま続いていくものなのです。

あなたは、恐ろしいと思いませんか？

でも、これを逆に考えると...

今日の行動を良く変えて、それを習慣にすれば、
未来は変えることが出来るということです。

例えば、ネットビジネスで言うならば、
このように変えてみてはいかがでしょうか？

パソコンをつけると必ず最初に...

メールチェックをして、ネットサーフィンする。

↓（習慣を変える）

テキストファイルを立ち上げて、メルマガを書く。

私の習慣は、こんな感じです。

参考にしてみてくださいね(^^)

50分間ウォーキングをする

↓

家と仕事部屋の掃除をする

↓

リストマーケティングの効果測定をする

↓

メルマガとブログを書く

↓

その日の仕事をする

↓

メール対応をする

もちろん、習慣を変えるのは大変です。

人間は基本的に楽をしたい生き物ですからね。

でも、毎日の習慣を変えることが出来れば、
全てが変わりますよ！！

成功するためにやるか、辛いとあきらめるか、
どちらを選ぶかは自分次第です。

未来は全て、自分が決めているのです！

あなたは、これから毎日、
どんなことを習慣にしていきますか？

深く、深く、考えてみてください。

早く、正しく「決断」するための基準

「迷っている間に無くなってしまった...」

「あの時手に入れておけば良かったと後悔...」

あなたも、そんな事がありますか？

きっと誰でもありますよね。

でも、もし“早く”“正しい”決断ができたなら...
自分が変わると思いませんか？

私も昔は迷うことが多かったですが、
ビジネスを始めてから決断が早くなりました。

あなたが、正しく即断即決するために、
その基準をシェアしますね(^^)

正しく即断即決するための基準は、

1. それに代わるもので満足できるか考える
2. それに代わるものの値段を考える
3. それを手に入れなかった時のチャンスを考える
(例：他に投資した方が儲かるなど)

4. それを手に入れなかった時のリスクを考える
(例：無くなる、値上がりするなど)

5. それを手に入れた時のチャンスを考える
(例：早く稼げる、枠に入れるなど)

6. それを手に入れた時のリスクを考える
(例：お金がかかる、時間を損するなど)

そして、

それを手に入れた時のリスク（6）が、
~~~~~

背負える範囲であれば、迷わずにGO！！  
~~~~~

より早く、より正しい決断をするために、
最も大切なことは...

決断と検証を繰り返すことです。

上記の1～6を考えて、まず決断する。

そして、その決断の結果を見て、
その決断が正しかったかを検証する。

これを繰り返していくのです。

決断と検証を繰り返していくうちに、
決断の「スピード」「正確性」も上がります。

決断が早くて、正確な方がチャンスをつかみ、
成功できるのは言うまでも無いでしょう。

あなたが、早く、正しい決断を
出来るようになることを願っています(^^)

隠れた資産

お金持ちになるには、現金ではなく、
資産として財産を持つ必要がある。

と、先ほどお話をしましたね。

株、不動産、金、投資信託、人脈...

これらのものは、資産だと言われたら、
すぐにピンとくると思います。

しかし、他にも重要な資産がありますが、
何かお分かりになりますか？

株、不動産、金、投資信託、人脈以外の
大切な資産とは...

ビジネス
~~~~~

そうです。

ビジネスが資産になるのです。

でも、「ビジネス＝資産」と言われても、  
いまいちピンとこないですよね？



なので、例を挙げてご説明しましょう。

### 【例 1】

毎年、安定して 1 億円を稼いでくれる会社を持っている。

それを 2 社、3 社と増やしていく。

### 【例 2】

毎月、安定して 1 0 0 万円が入ってくる会員制ビジネスを持っている。

それを 2 つ、3 つと増やしていく。

### 【例 3】

毎月、安定して 1 0 0 万円くらい売れるオンライン商品を持っている。

それを 2 つ、3 つと増やしていく。

数字を入れて、もっと具体的な例を挙げてみましょう。

例えば、3 0 0 0 円で販売している商品が、1 ヶ月に 3 本ずつ売れていくと...

3 0 0 0 円× 3 本＝ 9 0 0 0 円

＝ 1 ヶ月あたりのその商品の売り上げ

これは、商品が 1 つの場合ですが、  
商品を 1 0 個持っているとする...

3 0 0 0 円× 3 本＝ 9 0 0 0 円

9 0 0 0 円× 1 0 商品＝ 9 0 0 0 0 円

1 ヶ月あたりのあなたのビジネスは、  
9 万円の資産価値となるわけです。

もちろん、この数字通りいかないことも  
あると思います。

しかし、その商品が「資産」であることに  
変わりはないのです。

お金を生み出すものが、  
増えていくわけですからね。

リスト、会社、会員制ビジネス、商品...

お金を生み出すものは、様々です。

初めから、月 1 0 0 万円を生み出す  
ビジネスを作るのは難しいかもしれません。

ですから、最初は金額にこだわらず、  
少しずつ大きくしていけば良いのです。

その 1 0 0 0 円が 1 0 0 万円になり、  
やがて 1 0 0 0 万円になっていくのです。

あなたも、少しずつでも良いので、  
ビジネスで資産を築いていきましょう！

自分で作らず、毎月 3 つの商品を販売して、  
ビジネスの資産を増やしていくには...

⇒ <http://www.infomake.net/>

# 商売の本質

私がビジネスをする上で、  
一番意識している（しようと努力している）  
ことがあります。

忘れてはいけない大切なことですので、  
あなたにもシェアしようと思います。

これさえ的確に考えられていれば、  
商売は全て上手く回るでしょう。

それほど重要なことです。

商売で一番意識すべきこと、それは...

**どれだけ、お客様目線になれるか？**  
~~~~~

お客様に欲しい商品を聞いて、
その商品を作って売る。

お客様にアンケートを取る。

無料で与えて、欲しくさせて売る。

きっと、いろいろなテクニックを
聞いたことがあるでしょう。

しかし、本質は1つなのです。

どれだけ、お客様目線になれるか？

~~~~~

この本質があれば、テクニックなどは  
自然な形で出てくるはずです。

また、そうあるべきです。

マーケティングの勉強も必要ですが、  
本質を忘れれば、お客様は離れていきます。

だから、常に自分を戒めるべきなのです。

# ネットビジネスの苦手意識を克服する

「ネットビジネスって、何だか難しい...」

「私には敷居が高くて、とても無駄だよ...」

そう思う方も、多いのではないのでしょうか？

もちろん、最初から楽には稼げませんから、それなりの努力は必要です。

覚えること、実践すること、勉強すること、たくさんあるでしょう。

しかし、実はそんなに難しくはありません。

上手く理解するコツを知っている方は、  
速いスピードでどんどん稼いでいきます。

そして、どんどん自動化していけるのが、  
ネットビジネスの最高の利点です。

少ない時間、少ないコスト、少ない人件費で、  
最高のリターンを得られるわけです！

逆を言うと、要領が良いか悪いかで、  
どんどん差が開いていくということです。

勉強でも何でも同じですね。

そこで、要領よく、効率よく稼ぐヒントを  
あなたにシェアしようと思います。

今までたくさんの方を見てきましたが、  
稼げている方はここが違います。

まず、なぜネットビジネスを難しく感じるか？

そこを押さえておくことが重要です。

ネットビジネスを難しく感じる理由は...

分からないことを分からないことで考えるから。  
~~~~~

つまり、分からないことを分かろうとして、
あれこれ悩むから分からないんです！

では、どうしたら要領よく理解できるのか？

それは...

分かることに置き換えて考えれば、簡単に分かる。
~~~~~

つまり、何か分からないことが出てきたら、  
自分の分かるものに置き換えて考えるんです。

例えば、こういうことです。

## 【リスト】

ダイレクトメールをインターネット上で、  
送るようなものだな。

実際にダイレクトメールを送るよりも  
コストも手間もかからないな。

ダイレクトメールを送る人数が多い方が、  
利益が大きくなる可能性が高いな。

だから、リストは重要ということか....。

だから、リストを集めろというんだな！

ダイレクトメールは雑誌に広告するけど、  
インターネットだと無料レポートとか、  
P P Cとか方法が変わるんだな。

どういう人を集めたいかという根本は  
変わらないし基本は同じだな。

.....



## 【アフィリエイト】

業者から商品を買わせてもらえるけど、在庫は抱えなくていいんだな。

紹介した商品が売れた時だけ、業者から紹介料をもらえるんだな。

実社会でいえば、代理店のようなものか...

売れる店さえ作れば良いわけか。

そのためには、どうしたら売れるか？

人がたくさん来ないといけないな。  
売れるように商品を陳列しないといけないな。

お店というものが、インターネットではホームページやブログになるわけか。

たくさんの人に来てもらうようにするには、アクセスを集めないといけないな。

商品も買いやすいように並べないと。

.....

## 【リセールライト】

1度その商品を買えば、自分で売れるんだな。

特にマージンなどにも必要ないようだ。

デジタル商品なら在庫は抱えなくていい。

代理店というより、自分が販売者になるんだな。

代理店としてやるよりも規制が少ないから、  
セットにしたり、キャンペーンをしたり、  
いろいろと差別化が出来そうだな。

自分のお客さんとしてお付き合いできるから、  
親密な関係を作っておくべきだな。

ちゃんとリストは取っておこう。

リストについてはさっき学んだから、  
大体分かるようになってきたぞ。

.....

自分の理解できることに置き換えれば、  
実はそんなに難しくないんです。

要領よく、効率よく稼いでいきましょう！

「何だか、難しそう...」

その壁を乗り越えることが出来れば、  
苦手意識がなくなって進んでいきますよ！

ネットビジネスの苦手意識を克服することが、  
稼いでいくための第一歩になるでしょう。

# 買って貼り付ける

リセールライトって、基本的には...

「一回買って、ホームページやブログに  
商品を貼り付けていくだけですね？」

そう聞かれば、答えはYESです。

リセールライトの基本というのは、  
いたってシンプルなんです。

ホームページ、ブログ、メルマガなどで、  
リセールライト商品を紹介する。

そして、そこに集客して売るだけ。

でも、そこでこう考える人が非常に多い。

「置いておくだけでは、売れないんですね...」

そんな風に考えて、落ち込んでしまう前に、  
まず、その有利さに気付いてください！

普通は一から商品を作らなければいけないし、  
そこで挫折する人が90%以上。

夢物語ではなく、それが現実です。

それに、そもそも初心者が商品を作っても、  
クオリティの高い商品ができるはずがない。

言い方は悪いですが、事実です。

しかし、自分で商品を作らなくても、  
初めから商品を販売できるなら...

**売る力を付けることに、全力投球できる。**

商売で 1 番大切なのは「売る力」ですから、  
これは非常に重要なことですよ！

売れる商品やノウハウを持っている人は、  
実はたくさんいるのです。

でも、実際に売れる力のある人は少ない。

あなたが、売れる力さえつければ、  
いくらでも売れる商品やノウハウはあります。

もしかしたら、売れる商品やノウハウが、  
自然とあなたに寄ってくるかもしれません。

こんなに良い商品があるんですけど、  
売ってもらえませんか...というように。

「最初から、商品の作り方を学んでいて、  
売る力が身に付くのはいつになりますか！？」

順番が違います！！

厳しいですが、あなたのために言っています。

少しリラックスして、視野を広げてください。

実社会のビジネスを冷静に見てください。

「自社製品って...最後に作るものですよね！？」

最初は仕入れて売って、利益を回す。

そして、利益が回ってきて初めて、  
もっと利益を出すために自社製品を開発する。

違いますか？

この流れが常識ですよね？

初めからP B（プライベートブランド）で  
勝負するスーパーなんてありません。

最初は、仕入れて売って、利益を回します。

**なぜ、最初から自社製品を開発しないか？**

それは、リスクがあるからです。

時間とお金をかけて作った自社製品が、  
売れなかったら赤字になります。

もし、自社製品しか扱っていなかったら...

倒産してしまうんです。

だから、仕入れて売って、利益を回しながら、  
自社製品を開発していくんです。

難しくいえば、リスクリバーサルです。

リセールライト商品すら売れないなら、  
オリジナル商品売るのも無理でしょう。

極論ですが、間違っていないはずです。

**リセールライト商品売って、利益を回し、  
出来たお金でオリジナル商品を作る。**

これが、堅実に稼いでいく方法でしょう。

最初から、自社製品を作るべきか？

最初は、仕入れて売って、利益を回すべきか？

どちらの選択が正しいかは、  
実社会のビジネスをみても明らかですよ。

あなたは、どう判断しますか？



# **価格競争を抜け出す方法**

不況が長引き、実社会のビジネスでは、  
悲惨な激安競争が繰り広げられています。

値下げしないと売れない、お客が来ない。

お客が増えて、仕事量も増えているのに、  
売り上げは減っている。

「私は、ネットビジネスだから関係ない」

そう思った方は要注意！！

ネットビジネスでも知らないうちに  
同じ事をしている人は非常に多いのです。

これからお話しする解決策を知らないと、  
きっと、価格競争に巻き込まれるでしょう。

値下げ競争なんてしても、儲かりません。

勝ち残るのは、資金力のある会社だけ。

**私も含めて資金力のない会社や個人は、  
価格競争を抜け出さないと生き残れません！**

**お金ではなくて、頭で勝負するんです！**

価格競争に巻き込まれずに稼ぎたい方は、  
ぜひ、じっくり読んでくださいね。

さて、ネットビジネスで起こる価格競争には、  
どんなものがあるのでしょうか？

分かりやすい例は、リセールライトです。

例えば、リセールライト商品を1つで売って、  
売れないと騒いでいる人が大勢います。

実際、本当にたくさんいます。

**もう少し工夫すればチャンスがあるのに、  
非常にもったいない話です。**

ネット起業バイブルの読者さんには、  
そうなって欲しくはありません。

なので、1つの解決策をシェアします。

アフィリエイトでは自由が利かないので  
この方法は難しいかもしれません。

しかし、リセールライトなら可能です。

リセールライトで価格競争を抜け出すには...

## セット販売 ~~~~~

そうです。

セットで販売するんです。

ダイエット、健康、自己啓発など、  
欲しい人から逆算してセットにする。

そうすれば、他には無い商品になって、  
競争が起こらなくなります。

E-BOOK をセットにして販売する。

D V D と E-BOOK をセットにして販売する。

．．．．．

あなたのアイデアの限界まで、  
ビジネスは広がっていくことでしょう。

ただし、勘違いしてはいけません！！

セット販売と乱売は違います。

30本セットで3000円とか、  
そんなことをやっても儲かりませんよ。

微妙な違いなので説明しにくいですが、  
上手にセット販売している人を  
参考にしても良いと思いますよ。

オリジナル商品で、上手に特典を  
付けている人も参考になるでしょう。

基本は簡単なことです。

誰に売るか？

売る相手の興味があるものだけを  
セットにして売ればいいのですから。

高くてもあなたから買いたい！

という信頼関係を築ければ最高ですが、  
それには時間も労力もかかります。

ですから、最も早く結果が出るのは、  
セット販売することでしょう。

ただし、お客さんの目線から見て、  
欲しいセットを作ることを忘れずに(^^)

そうしないと、一人よがりになります。

この情報が、あなたが価格競争を抜け出す  
ヒントになれば幸いです。

## 残念な事実気付きました

「○○になったら、××しようと思うんです！」

このようなご相談を、非常に多くいただきます。

ご相談をいただけるのは、とてもうれしいです。

**しかし最近、残念な事実気付きました。**

関わってくださるみなさんのおかげで、  
今日までやってこられたと感謝しています。

だからこそ、この事実を伝えておきたい。

これを私からの愛情だと感じてくれる人だけ、  
じっくり読んで、考えて欲しいと思います。

その、残念な事実とは...

「○○になったら、××しようと思うんです！」

**と言う人は、ほぼ90%行動しない！！**

**いつまで経ってもやらない！！**

すごく不思議なのですが、意気込んで  
決意を語ってくる人ほど行動しないのです。

そして、ほとんどの理由はこれです。

「今は時間がないから...」

「今はお金がないから...」

でも、これって違うんですよ。

**本当は、時間もお金も作るものなんです！**

時間は、削ればできるのです。

例えば...

- ・ テレビを見ない
- ・ テレビゲームをやらない
- ・ 睡眠時間を削る
- ・ 友だちと遊ばない
- ・ デートを減らす
- ・ ネットサーフィンしない

お金は、削ればできるのです。

例えば...

- ・家賃の安い家に住む
- ・遊びに行かない
- ・即金系の商材を買わない
- ・ギャンブルをやらない
- ・タバコを減らす
- ・お菓子を買わない
- ・お酒を飲まない

時間とお金をビジネスに投資した方が、  
有意義だと思いませんか？

そうした方が、稼げると思いませんか？

もし、上記のようなことをしているのなら...

いつまで経っても今のままですよ！！

そんなの、絶対に嫌ですね？

ですから、稼ぐための行動をして、稼いで、  
一緒に幸せになっていきましょう(^ ^)



もう今日から、稼ぎたいといいながら、  
稼げない行動をするのは止めましょうね！

もちろん、すでに行動できている人も  
いらっしゃることでしょう。

そんなあなたは、周りの人やお客さんを  
行動させてあげてください！

～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



infomake  
野村晃正