

# ネット起業バイブル！


## 第15号

著者:infomake（インフォメイク）

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

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/>

← の  ボタンをクリックする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移動します。

**このレポートは再配布できます。**

あなたのお友だちやお客さんに、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  
再販権付き商品を無料でプレゼントします！

<http://infomakemarketing.com/e-course.html>

## その他の無料サービス

### 【 アーティクルディレクトリ 】

アーティクル infomake ～無料で集客&記事利用～  
<http://www.infomake.org/>

### 【 無料メール講座 】

リセールライト無料メール講座  
<http://www.resalerights-japan.com/>

プライベートライト無料メール講座  
<http://www.infomake.biz/>

Twitter（ツイッター）無料メール講座  
<http://www.infomake.net/Twitter/>

### 【無料レポート】

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

### 【 ワードプレス無料テンプレート 】

ワードプレス無料テンプレートセット  
<http://www.infomake.net/Wordpress/>

## 【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。

# 数字目標の設定方法

目標とする数字をどのように設定するか？

おそらく悩む方も多いと思いますが、  
私の場合は漠然と決めているだけです(^^)

例えば、月収100万円あったらすごいな！  
というようなことを目標にするだけです。

そしてそれを達成したら、月収300万、  
月収1000万と目標値を上げていきます。

たぶん、目標の数字を決められなくて、  
困っている方は多いのではないのでしょうか？

実は、多くの方が目標を決められない原因は、  
ある風潮のせいなのです。

その風潮とは...

「目標を明確にイメージすれば成功する」

「少し頑張ったらできる目標値を設定する」

つまり、このような型にはまった成功法則を  
実践すれば成功できるという風潮です。

でも、これは誤りなのです！

なぜなら...

体験していないことは明確にイメージできないから。  
~~~~~

体験していない目標値を設定するのは難しいから。  
~~~~~

こんなことをしては、  
いつまでも成功することなどできません。

成功法則を探す、迷子になってしまいます。

もちろん、体験していないことでも  
明確にイメージできる人もいるでしょう。

目標値を的確に設定できる人もいるでしょう。

でも、私も含めて、凡人にそんな事は無理です。

では、どうすれば、

- ・ 目標をイメージできるか？
- ・ 目標値を設定できるか？

その答えは...

まず、目の前の出来そうなことをやってみる。

それが出来たら、少しずつ目標値を上げていく。

例えば、リセールライト商品の場合。

1. 出品してみる
2. 1つ売れるまで頑張る
3. 月に3万円稼げるように頑張る
4. 月に10万円稼げるように頑張る
5. 月に30万円稼げるように頑張る
6. 月に50万円稼げるように頑張る
7. 月に100万円稼げるように頑張る

つまり、少しずつ目標値を上げていって、それを達成する方法を考えていくわけです。

最初から大きな目標を目指しすぎると  
何をして良いのか分からなくなってしまいます。

だから、目標が達成できないのです。

そうではなくて、こうするのです！

1. まず目の前の出来ることをやる

2. 少しずつ目標値を上げていく

日々の積み重ねに勝る物はありません。

目標設定でも、ビジネススキルでも、  
全てに通じることでしょう。

# **無料で、精読率が高いメルマガ読者を集める秘訣**

以下の1～3の順番さえ出来ていれば、  
自然に収入は増えていきます。

1. 読者を増やしていく
2. オファーを強くしていく
3. メルマガの反応を上げていく

この流れは非常に大切ですから、  
徹底的に頭に叩き込んでください。

もちろん、覚えるだけでなく、  
実践してくださいね(^^)

まず、1番大切なことは...

やっていないうちから効果がない  
という偏見を持たないこと。

別に批判しているわけではないので、  
誤解しないでくださいね(^^)



つまり、実際にやってみないと  
効果があるかどうかは分からない。

なぜなら、扱う商品、人間性、文章など、  
全てが違うからです。

だから、必ずしも同じように  
効果が出ないとは限らないのです。

サイトからリストを取るとすると、  
S E O の知識が必要になってきます。

それに、サイト上からリストを取る際の  
登録率も上げないといけません。

ですので、私の経験では、  
1 番安く濃いリストを集められるのは...

無料レポートスタンドとアーティクルです。

アーティクル infomake はこちら  
<http://www.infomake.org/>

無料レポートスタンドから濃いリストを得る  
コツは、非常に単純です。

1．自分の無料レポートをダウンロードしてもらう

(協賛アドレスではないことが重要)

2．無料レポートで良い情報を伝えて感激してもらう

3．無料レポートの中から別の無料オファーに登録してもらう

1 と 2 は、そのままの意味ですので、  
お分かりいただけると幸いです。

書けないとあきらめるのではなくて、  
当然、書く努力が必要です。

3 について、少しご説明しましょう。

無料レポートの中から  
別の無料オファーに登録してもらうには？

1．無料レポート、音声、メール講座など、  
別の無料オファーを用意します。

2．無料オファーのランディングページ  
(リスト取りページ) を用意します。

3．無料レポートの中に URL を載せて

ランディングページへ誘導します。

無料レポートを読んで、良いと思った人が  
無料オファーに登録すると...

さらに、リストが濃くなるのです。

こうすると、読者との信頼が築けて、  
メルマガを読んでもいただけるのです。

もちろん、商品を販売する時にも、  
良い反応が出るでしょう。

少し興味がある無料レポートをダウンロード

↓

無料レポートの内容に感激する

↓

さらに無料オファーをもらえて感激する

「なぜ、メルマガを読んでもいただけるのか？」

「なぜ、商品を買っていただけるのか？」

相手の立場から考えることができれば、  
自然と理解できますよね？

# 1日3時間で、1番効率よく稼ぐ流れ

「頑張りたいですが、平日は仕事があって、  
1日3時間くらいしか時間が取れません。」

このようなご相談をよくいただきます。

もしかしたら、あなたも  
同じお悩みをお持ちでしょうか？

人を使わない限り、時間は平等ですから、  
時間は効率的に使っていくべきです。

時間を効率よく使えてこそ、  
早く稼げるようになるとも言えますね。

もし、私が最初に戻って、勤めていて、  
1日3時間しか作業できないとしたら...

と仮定してお話しましょう。

基本的には、以下の流れです。

1. リストを集める
2. メルマガ・ブログを書く

### 3. メルマガ・ブログで売る

なぜ、この流れで進めるかというと  
1 番効率よく、大きく稼げるからです。

そして、上記の流れを進めていくために  
1 日 3 時間で以下のことをします。

重要なのは、やる順番を守ることです。

#### 1 番目：リストの効果測定

(どこからどれだけリストが取れているかを測定)

#### 2 番目：メルマガを書く

#### 3 番目：ブログへ投稿

(メルマガ記事と同様の記事を投稿)

#### 4 番目：メール対応やメールチェック

「メルマガなんて、書くことがない...」

と思うかもしれません。

でも、大丈夫です！

自分が勉強した内容、学んだ知識を  
メルマガに書いていきましょう。

その知識を知らない人はいるのですから、  
何も心配する必要はありません。

あなたの知識はちゃんと役に立ちますし、  
読者さんと一緒に成長すれば良いのです！

ということは、つまり...

**メルマガが書けない＝学んでいない**  
~~~~~

メルマガを書きやすくするには...

・自分が役に立ったメルマガ記事を  
自分なりの言葉に変えて書いてみる。

その記事の要点だけを書き出して、  
自分なりに説明してみると良いです。

・自分が学びたい分野の書籍を買って、  
自分なりの言葉に変えて書いてみる。

本を全部読むのではなく、

目次を読んで探していくのがコツです。



# メルマガをリスト獲得につなげる秘訣

「メルマガをリスト獲得につなげる秘訣」

正しく、その通りです。

毎日、頑張って書いたメルマガが、  
リスト集めにつながっていくのです！

どういうことかご説明しましょう。

まず、この infomake 流公式をご覧ください。

## 【infomake 流公式】

- ・メルマガの内容＝ブログの内容
- ・メルマガの記事×20～30＝無料レポート

それぞれ、詳しくご説明しましょう。

- ・メルマガの内容＝ブログの内容

メルマガで書いた記事をブログでも使う  
ということです。

なぜなら、メルマガで読みたい人もいるし、  
ブログで読みたい人もいるからです。

メルマガ記事をブログにも使うことで、  
メルマガのバックナンバーにもなります。

カテゴリをきちんと分けておけば、  
読者さんも読みやすいので親切です。

ブログからのアクセスアップも期待でき、  
正に一石二鳥ですね！

## ・メルマガの記事×20～30＝無料レポート

メルマガの記事を20～30個まとめて、  
無料レポートにするということです。

なぜなら、忙しくてメルマガやブログでは  
読みきれない人もいるからです。

無料レポートスタンドに登録することで、  
リストを集めることもできます。

継続して、シリーズ化していけば、  
かなり強力な無料オファーになりますよ。

インフォメイクの「ネット起業バイブル」を

参考になさってくださいね。

◆ ネット起業バイブル（第 14 号）

<http://infomakemarketing.com/netbible14.html>

◆ ネット起業バイブル（第 1 ～ 13 号セット）

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

もう一度、おさらいしておきましょう(^ ^)

### 【infomake 流公式】

- ・ メルマガの内容＝ブログの内容
- ・ メルマガの記事×20～30＝無料レポート

メルマガ、ブログ、無料レポートを活用して、  
一石三鳥となるのが infomake 流です！

あなたも、infomake 流に「一石三鳥」で、  
リストを集めて稼いでいきませんか？

# ホームページを閉じられない方法

あなたのホームページが閉じられないために...

私がサイトのアクセス解析をしていて気付いた、  
重要な事実をお伝えします。

**30秒以内に、80%のサイトは閉じられる！**

~~~~~

つまり、訪問者の80%以上は、  
ホームページに見てから30秒以内に  
ホームページを閉じてしまうのです。

いくら頑張って作ったサイトでも、  
30秒以内に閉じられるのが現実です。

これが、何を意味するか分かりますか？

もし、売れる文章を書くために、  
一生懸命にコピーライティングを学んでも...

読まれずに、ページが閉じられるのです！

いくら文章が良くても、売れる文章でも、  
後でお伝えする「ある事」を知らないと...

無駄な努力に終わってしまうのです。

まず、30秒以内に閉じられないページを  
何としても作らなければいけません。

なぜかという、見てもらえなければ、  
商品やサービスは売れないからです。

もちろん、100%の人に30秒以上、  
見ていただくのは難しいでしょう。

でも、少しでも多くの人に、少しでも長く  
ホームページを見ていただくべきです。

(難しく言えば、ホームページ滞在時間を  
増やすということです。)

まず、コピーライティングなどを学ぶ前に、  
30秒以内に閉じられないページを作る。

それがいかに重要かということは、  
もう、お分かりいただけましたよね？

では、どうしたらホームページを閉じられず、  
少しでも長く見ていただけるのか？

これから、解決策をお話していきましょう。

この答えに気付いていただくために、  
ここに本当は姓さんに1つ質問があります。

「ホームページをパッと見て、  
見るか見ないかをどこで決めますか？」

この質問の答えが、閉じられないページを  
作るための答えになります。

ですから、じっくり考えてくださいね。

．．．．．

それでは、多くの人の傾向をお教えします。

もちろん、これが全てではありませんが、  
ほとんどの方に当てはまる傾向です。

「ホームページをパッと見て、  
見るか見ないかをどこで決めるか？」

それは...

**パッと見た時の「見た目」**  
~~~~~

つまり、ホームページの見た目で、  
読むか読まないかを決めているのです。

では、パッと見た時の「見た目」の  
印象を決めるのは何でしょうか？

それは...

## デザイン ~~~~~

素人丸出しのサイトでは何も売れませんし、  
誰もリストすら残してくれません。

厳しい言い方になりますが、これが現実です。

素人の話など、誰も聞いてくれないのです！

そこで、素人っぽく見せない解決策として、  
プロフェッショナルなデザインが必要です。

汚いお店で買い物をするのと、  
おしゃれなお店で買い物をするのと...

どっちが良いですか？  
どっちが儲かると思いますか？

答えは、分かりきっていますよね？

もちろん、最初からデザインを求めすぎでは、  
何も出来なくなってしまう。

1 番大切なのは行動することですから、  
素人っぽくても良いので、まず作りましょう。

最初から完璧を目指すのではなく、  
常に向上させながら進化していくのです！

常に進化と向上を望んで行動する。

何事にも通じる成功法則ですね(^^)



# 売しやすいリセールライト商品とは？

「リセールライト商品って、何でも同じ！？」

と思っている方も多いでしょうか？

---

(リセールライト)

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。

リセールライト付きの商品を1度購入すると  
以下のことが可能になる。

- ・買った商品をそのまま転売して良いですよ！
  - ・利益は100%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！
- 

でも、実はリセールライト商品にも  
いくつか種類があります。

ライセンス（規約）の種類ではなく、  
商品ジャンルが違うということです。

主な商品ジャンルは、以下の通りです。

- ・E-BOOK（電子書籍・ワード・PDF）
- ・ツール（スクリプト）
- ・グラフィック（画像・テンプレート）
- ・ミュージック（音楽）

あなたは、どのジャンルが売りやすい  
と思いますか？

逆に、どのジャンルは売りにくいですか？

きっと多くの方は、こう思うでしょう。

「自分で使えないものは売れない」

上記の中で、自分で使いにくい商品は...

「ツール」ですよ？

SEやプログラマーであれば別ですが、  
多くの人には難しいのではないのでしょうか？

私も昔は、ツール系の商品を売っていました。

お客様から質問をいただいても、  
調べればある程度は何とかなります。

しかし私は、元々ツール系は嫌いで、  
苦手なので売るのをやめました。

別に、洗剤の箱のようなツール商品を  
売らなくても稼げるのです！

ツール商品は、設置して動作しなければ、  
使い物になりません。

ですから、質問を受けるのも必須です。

ツール以外のリセールライト商品の方が、  
売りやすいと思いませんか？

- ・ E-BOOK（電子書籍・ワード・ P D F）
- ・ グラフィック（画像・テンプレート）
- ・ ミュージック（音楽）

ミュージック（音楽）系の商品は、  
まだまだ少ないかもしれません。

しかし、グラフィックや E-BOOK 商品は、  
たくさん出てきています。

E-BOOK のリセールライト商品は、  
自分で読んでも役立ちます。

グラフィックのリセールライト商品は、  
自分で利用しても役立ちます。

まず、グラフィックや E-BOOK 商品から  
リセールライトを始めてみませんか？

E-BOOK のリセールライト商品はこちら  
<http://www.infomake.net/>

# WordPress(ワードプレス)の優位性

あなたは、WordPress (ワードプレス) をご存知ですか？

FC2 やアメブロなどの無料ブログサービスや、  
MT (ムーバブルタイプ) などにとって代わる、

これから世界標準になっていくブログサービスだと  
世間では言われています。

時代の流れや流行をを知っておくと、  
ビジネスの儲けのヒントも浮かぶでしょう。

自分なら、この流れを利用して、どう稼ぐか？

そんな視点も持ちながらご覧ください。

## ■ WordPress (ワードプレス) って何？

ワードプレスとは、ブログシステムです。

自分のレンタルサーバーにインストールすれば、  
簡単に自分のブログを作れます。

## ■ WordPress (ワードプレス) の優位性は？

- ・プラグイン（拡張機能）やカスタマイズ機能で、自分の好きなようにカスタマイズできる。

※FC2やアメブロなどの無料ブログサービスは、カスタマイズに限界があります。

- ・ブログのデザインを変更しやすい。
- ・独自ドメインでブログを運用できる。
- ・SEO対策にも有利に働く可能性が高い。
- ・機能の高いレンタルサーバーを利用すれば、無料ブログサービスよりも動作や表示が早い。
- ・個人・法人を問わず、営利目的にも利用できる。

私は、難しいことが大嫌いです(^^)

なので、エックスサーバーの自動インストールで、ワードプレスをインストールしました。

データベースの作成などは必要ですが、マニュアルを読めば分かる範囲の内容です。

特に難しいことはありません。

自分で手動でワードプレスをインストールすると、かなり難しいのかもしれませんが...

エックスサーバーの自動インストールを利用して、  
1クリックでインストールできました。

エックスサーバーはこちら

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

今あるブログをワードプレスに変えるのは、  
多くの時間や手間がかかります。

記事が多ければ、それだけ大変です。

ですから、ワードプレスに移行するかどうかは、  
慎重に決めてくださいね。

作業時間に対して、どれだけ利益につながるか？

その視点を持って考えてみてください。

もちろん、これから新しくブログを始めるなら、  
ワードプレスをおすすめします(^^)

ワードプレスの活用事例はこちら

⇒ <http://bi-ken.info/>

# WordPress(ワードプレス)役立つプラグイン一覧

WordPress (ワードプレス) の  
役立つプラグインをご紹介します。

※プラグインとは拡張機能のこと

一覧にしてまとめてありますので、  
このレポートは保存版ですよ(^)

ぜひ、お友だちや読者さんにも  
渡してあげてくださいね！

## ■ 投稿用プラグイン

### 【 Dean's FCKEditor－エディタ 】

Dean's FCKEditor は、通常のブログのように  
記事を書くためのエディタプラグインです。

< b r >タグの連用ではなく、< p >タグになるので、  
ソースがきれいな点も良いです。

<http://www.deanlee.cn/wordpress/fckeditor-for-wordpress-plugin/>

※WordPress はデフォルトのままだと  
等間隔でしか改行ができません。



## 【 Post Post ー 定型文挿入 】

Post Post は、記事の前後に定型文を挿入するプラグインです。

<http://marketingtechblog.com/projects/postpost/>

## ■ 並べ替え用プラグイン

### 【 Category Order ー カテゴリ並べ替え 】

Category Order は、WordPress のカテゴリを好きな順番に並べ替えるプラグインです。

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

### 【 My Page Order ー ページ並べ替え 】

My Page Order は、ドラッグ&ドロップでページ順序を変更するプラグインです。

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

### 【 My Link Order ー リンク並べ替え 】

My Link Order は、ドラッグ&ドロップでリンク順序を変更するプラグインです。

[http://www.jweb-seo.com/wp/link\\_order.html](http://www.jweb-seo.com/wp/link_order.html)

## ■ SEO 対策用プラグイン

### 【 All in One SEO PackーSEO 対策 】

All in One SEO Pack は、ページごとに  
タイトル・要約・キーワードを設定するプラグインです。

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

### 【 Google XML Sitemap Generatorーサイトマップ生成 】

Google XML Sitemap Generator は、  
Google XML Sitemap を有効化して、  
サイトマップ生成するプラグインです。

<http://www.arnebrachhold.de/projects/wordpress-plugins/google-xml-sitemaps-generator/>

## ■ バックアップ用プラグイン

### 【 WordPress Database Backupーバックアップ 】

WordPress Database Backup は、  
バックアップを支援するプラグインです。

定期バックアップの設定をして、  
メールアドレスを登録しておくと便利です。

<http://ilfilosofo.com/blog/wp-db-backup/>

これらのプラグインをフル活用して、  
弊社も WordPress で作成してみました。

⇒ <http://bi-ken.info/>

# **本当の気持ち**

「お客さんは、どう思っているんだろう？」

「お客さんの本音を聞きたい」

あなたも、そう思ったことがありますか？

**お客さんあつての商売や商品です。**

ですから、お客さんの声を聞くことが  
何よりも1番大切です。

事実、成功している会社は、  
お客さんの声をよく聞いています。

会社だけでなく、成功している人も、  
お客さんの声をよく聞いています。

では、どのようにしたら  
お客さんの声を聞けるのでしょうか？

その答えを知るには、まず自分が  
お客さんの側に立つことです。

**「もし自分がお客さんだったら、  
どんな会社に意見を言いますか？」**

ここの全ての答えが詰まっています。

親友のように親身に聞いてくれて、  
安心できる会社ですか？

意見を言ったら感謝してもらえて、  
素直に聞いてくれる会社ですか？

意見を言ったら一生懸命に努力して、  
実現してくれる会社ですか？

**「自分も、こんな会社には本音を言いたい！」**

あなた自身がそんな会社を目指していけば、  
お客さんも本音で話してくれるでしょう。

自分なら...と置き換えて、相手の気持ちになる。

商売に限らず、いつでも大切にしたいですね(^^)

# メルマガ配信3つの方法

「メルマガって、どうやって配信するんですか？」

意外とたくさん、このご質問をいただきます。

知っている方には初歩的なことですが、  
初心に戻って読んでくださいね(^ ^)

これからネットビジネスを始める方も多いです。

初心者の方からご相談をいただいた時に、  
きっとこの記事が参考になるでしょう。

メルマガを発行するには、3つの方法があります。

それぞれ順を追って見ていきましょう。

## 【1】メルマガ配信スタンド

まぐまぐなどのメルマガ配信スタンドを利用して、  
メルマガを配信します。

まぐまぐ

<http://www.mag2.com/>

メルマ

<http://melma.com/>

### (メリット)

- ・ 無料
- ・ 配信が簡単
- ・ リスト管理が不要

### (デメリット)

- ・ 自分でリスト管理できない
- ・ 無料版は広告が入る

※メルマガ配信スタンド自体に集客力があり、  
創刊するだけで読者が集まると言われていました。

しかし、今は創刊しただけでは読者は集まりません。

※メルマガ配信スタンドにNGと言われれば、  
リストは全て消えてしまいます。

**リストをメルマガ配信スタンドに握られるのは、  
非常に重大なリスクなのです。**

## 【2】 自社配信

アスメルなどのメール配信システムを利用して、  
メルマガを配信します。

いろいろなメール配信システムがありますが、

使いやすさ、費用、機能などを比較して、  
私はアスメルが一番おすすめです。

アスメル

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

#### (メリット)

- ・自分でリスト管理できる
- ・広告が入らない
- ・自由な内容を配信できる
- ・名前の差込、ステップメール、一括配信、  
スポット配信など様々な機能がある

#### (デメリット)

- ・有料
- ・配信方法を覚える必要がある
- ・リスト管理方法を覚える必要がある

### 【3】 メール一括配信ソフト

メール一括配信ソフトを利用して、  
メルマガを配信します。

#### (メリット)

- ・無料
- ・自分でリスト管理できる
- ・広告が入らない



- ・ 自由な内容を配信できる

(デメリット)

- ・ 手動で配信解除しなければいけない
- ・ 読者さんが配信解除しにくい
- ・ 信頼性に欠ける
- ・ 法律上あまり良くない

※配信解除はこちらのメールアドレスまで～  
と連絡をいただいて手動で解除します。

## 【infomake が 1 番おすすめする方法】

まず、絶対におすすめできないのが【3】

メールに対する法律が厳しくなっている現在。

読者さんが配信解除しにくく、  
信頼性に欠ける配信方法はやめるべきです。

infomake が 1 番おすすめする方法は、  
【1】と【2】を同時に進める方法です。

まぐまぐなどのメルマガ配信スタンドで配信し、  
アスメルなどで自社でも配信するのです。

なぜ、両方で配信するのか？

メルマガ配信スタンドで配信しておけば、  
そこからの読者を獲得できる可能性があります。

そして、メルマガ配信スタンドで獲得した読者に  
自分の無料レポートを案内して...

ダウンロードと引き換えに、自社メルマガにも  
登録してもらうのです。

つまり、基本は自社メルマガ。

メルマガ配信スタンドからも読者を獲得して、  
自社メルマガに誘導するということです。

# メルマガ配信とリストの順序と関係

「メールアドレスのリストがないと  
メルマガを配信できないですね？」

と思っている方も多いのではないのでしょうか？

しかし、リストを集めてから配信しようとする、  
いつまでたっても配信できない恐れがあります。

ですので、どのような考え方を持てば良いのかを  
お話していこうと思います。

私的には、メール一括配信ソフトでの配信は、  
あまりおすすめできませんので...

メルマガ配信スタンド・自社配信で配信する場合を  
それぞれ、見ていきましょう。

## 【 1 】メルマガ配信スタンド

まぐまぐなどのメルマガ配信スタンドを利用して、  
メルマガを配信する場合は、

まぐまぐ  
<http://www.mag2.com/>

メルマ  
<http://melma.com/>

この場合は、メルマガを創刊してから読者さんを  
集めていくことになります。

ですから、リストがなくても配信できます。

無料レポートなどで取得したリストを登録するには、  
代理登録として別途費用がかかります。

ですので、通常はブログなどにアクセスを集めて、  
メルマガ登録に誘導する形になるでしょう。

## 【2】 自社配信

アスメルなどの有料メール配信システムを利用して、  
メルマガを配信します。

アスメル

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

この場合も、メルマガを創刊してから読者さんを  
集めていくことになります。

ですから、リストがなくても配信できます。

(すでに持っているリストにも配信できます)

無料レポートなどで取得したリストを登録しても、

代理登録などの費用はかかりません。

広告が入ったり、いろいろな制約ありません。

ブログやホームページにアクセスを集めて、メルマガ登録に誘導する方法もありますが...

アクセスを集めるのは難しいことです。

**やはり、効率よく無料でリストを集めるには、  
無料レポートスタンドに登録することです。**

※最初は10個以上の無料レポートスタンドに無料レポートを登録しましょう。

効果がある・ないを判断するのは後の話です。

無料レポートなんて書けないよと思う方は、  
infomake 流公式を思い出してください。

## 【infomake 流公式】

- ・メルマガの内容＝ブログの内容
- ・メルマガの記事×20～30＝無料レポート

メルマガ配信も、リストを集めることも、  
何も難しいことはありません。

やるか・やらないか、それだけです。

ちゃんと集めたリストに勝る物はありませんから、  
業者から購入するのは避けるべきでしょう。

それに、リストの購入元が不正業者だった場合、  
思わぬトラブルに巻き込まれる可能性もあります。

お金をかけずに、地道にリストを集めた方が、  
安全で、確実で、効率的なのですよ！

infomake 流公式を思い出して、頑張ってください(^^)

# 無料オファーの登録率を上げる5つのコツ

ランディングページを作ったけど...

「なかなかリストが取れません。」

「なかなか請求してもらえません。」

このようなお悩みをお持ちの方は、  
非常に多いのではないのでしょうか？

あなたは、いかがですか？

---

## ※ランディングページ

サイトの訪問者がそのサイトにやってきて、  
最初に開くことになるページ。

無料レポート、無料音声、無料DVDなど、  
無料プレゼントと引き換えにして、  
見込み客のメールアドレスを取得すべき。

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

---

**無料オファーの登録率を上げる 5 つのコツ**  
をお話していきます。

まず、以下のページをご覧ください。  
弊社のランディングページです。

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

上記のランディングページを見ながら、  
以下の記事を読むと、理解が深まります。

## 【無料オファーの登録率を上げるコツ 1】

**ダブルオプトインにする。**

つまり、ページ上部とページ下部の両方に  
登録部分を作るということです。

そのページが無料オファーであることを  
最初のうちに知らせておかないと、  
ページを閉じられてしまうためです。

## 【無料オファーの登録率を上げるコツ 2】

**登録部分をフォームにする。**



テキストリンクや申込みボタンにして、  
別ページとして開かせるのではなく、  
フォームとして直接ページに入れます。

フォームとして直接ページに入れた方が、  
無料オファーだと伝わりやすいためです。

### 【無料オファーの登録率を上げるコツ 3】

何の無料オファーなのか分かるようにする。

無料レポート、無料音声、無料DVDなど、  
何の無料オファーか分かるようにします。

無料かどうか伝わらなければ致命的ですし、  
一目で分かるようにすることが重要です。

### 【無料オファーの登録率を上げるコツ 4】

どのように申込むか分かるようにする。

どこに入力して、どこをクリックするのか  
分かりやすく書いておきます。

分からない方もいる可能性がありますので、必ず書いておくようにします。

訪問者を誘導する効果もあります。

## 【無料オファーの登録率を上げるコツ 5】

比較してテストする。

Google ウェブサイトオプティマイザーで、スプリットテストをします。

スプリットテストとは、AとBのページを比較してテストすることです。

テストしてみないと真実は分かりませんし、仮説だけで進めるのは危険です。

上記 1～4 のコツも、実際に弊社がテストし、得た結果なのです。

Google ウェブサイトオプティマイザーは、無料で利用できます。

初心者の方には特に必要ありませんが、すでにランディングページを持っていて、登録率を上げたい方には必須です。

「Google ウェブサイトオプティマイザー」で、  
検索して探してみてくださいね。

# 分かっているのに行動できない理由、 解決策

「○○したいけど、失敗するのが不安です。」

このようなご相談をよくいただきます。

売れなかったら、クレームを言われたら、  
上手くいかなかったら...

きっといろいろな不安があると思います。

「行動しなければ、何も起こらない。」

「やってみなければ、ずっと今のまま。」

**みんな、そんな事は分かっているでしょう。**

なぜ、分かっているのに行動できないか？

勇気がない？

頭が良くない？

決断力がない？

．．．．．

そうではありません。

悪いことが起きた時のことばかり考えるから。

~~~~~

そうです。

もし、○○だったらどうしよう...

そればかり考えるから行動できないのです。

悪いことを起こすために行動する人間なんて、  
いるはずがないですよね？

こんな事をしているのは、行動できなくて当然。

では、どうしたら行動できるようになるか？

さっきと逆のことをすれば良いんです！

悪いことが起きた時のことばかり考える、  
その逆は...

良いことが起きた時のことばかり考える。

~~~~~

○○になって素敵だな。

○○になってうれしいな。

○○になって幸せだな。

.....

プラスのことを想像するんです！

もちろん悪い時を想定するのも大切です。

もし〇〇になったら、このように対応しよう  
くらいには考えておくべきでしょう。

しかし、悪いことを想像しすぎては毒です。

プラス思考は、プラスのものを引き寄せます。

それに、人間というのは不思議なもので、  
想ったものになっていきます。

悪いことばかり想像していれば悪くなり、  
良いことばかり想像していれば良くなります。

〇〇になって素敵だな。  
〇〇になってうれしいな。  
〇〇になって幸せだな。

**このような楽しい想像を増やしていけば、  
誰でも、行動できるように変われます！**

上手くいかなければ修正すれば良いだけ。

何もせずにチャレンジできないことは、  
失敗するより愚かなことです。

# 神話崩壊！まぐまぐでメルマガ読者を増やす??

あなたは、こんな勘違いをしていませんか？

- ・まぐまぐでメルマガを創刊すれば、勝手に読者が集まってくる。
- ・魅力的なタイトルや紹介文を書けば、200人くらい簡単に読者が集まる。
- ・まぐまぐで創刊すれば知らないうちに、検索エンジンで上位表示される。

そういう神話的なことを言う人はいますが、私が実験をしてみました(^\_^)

美健通信というメルマガをまぐまぐで3月初旬に創刊したのですが...

何もしていないので5部です（笑）

<http://archive.mag2.com/0001109202/index.html>

まぐまぐで無料で読者数を増やすには...

お互いのメルマガの中で、  
お互いのメルマガを紹介しあう（相互紹介）  
しかないでしょう。

昔は違ったのですが、今は、  
創刊しただけでは読者は集まりません。

魅力的なタイトルや紹介文を付けても、  
たぶんたいして変わりません。

他の方法には、お金に余裕のある方は、  
有料で広告を出す手もあります。

注目のメルマガなどとして、まぐまぐに  
有料で広告を打つということです。

しかし、そこにお金を使うのなら、  
他にお金を使うべきですね！

アスメルなどで自社メルマガを作り、  
<http://infomakemarketing.com/mailemailsystem.html>

自社メルマガの読者数を増やすことに  
お金を使うべきです。

なぜなら、まぐまぐに読者リストを  
インポートするにはお金がかかるから。

例えば、こんな時。

スゴワザなどの無料レポートスタンドの  
読者増サービスでメルマガ読者を集めた。



それをまぐまぐにインポートするには、  
お金がかかるということです。

また、まぐまぐでメルマガを書いても、  
誰に配信しているかも分かりません。

読者の名前も差し込むことが出来ません。

それに一番重要なのは、まぐまぐに

「おまえのメルマガNG、もうダメ！！」

と言われたら、全てがパアになること。

お金をかけて集めたリストであろうと、  
そんな事は一切関係ありません。

全てのリストが消えてしまいます。

もし、まぐまぐで読者数を増やすなら、  
それは...

ブランディングのため  
~~~~~

そうです。

まぐまぐで、読者数〇〇人も持っている  
ということがブランドになるのです。

出版依頼や、タイアップ依頼などが  
くるかもしれません。

ただし、リストはビジネスをする上で、  
最も大切なものです。

リストを他人の手に握られるなんて、  
恐ろしいほどリスクなこと。

ですから、下記の優先順位を考えて、  
バランスよく進めていきましょう。

1. 自社配信のメルマガ読者数を増やす
2. まぐまぐなどはサブ的に使う

# リセールライトの常識と非常識

「リセールライトのできる商品と言うのは、  
時間のたった古い商品ではないでしょうか？」

「再販できる訳ですから、古いものですが、  
そうでなく、新しい商品でしょうか？」

たまにこのようなご質問をいただきます。

自分にとっては当たり前のことで、  
説明するまでもないと思っていました。

きっとリセールライトをご存知の方も、

「何でそんな当たり前のことを聞くの？」  
と思っているでしょう。

でも、リセールライトをご存知の方も、  
私と一緒に初心に返って考えてみましょう。

「時間がたち、古くなったから再販できる」

リセールライトを知らない方からすれば、  
これは当たり前の考えではないでしょうか？

あなたはどのように思いますか？

おそらくこのように考えられる方は、  
普通の人より賢い、裏の読める人でしょう。

ただ何も考えずに再販売している  
昔の私のような人が多いでしょうから（笑）

自分が全く何も知らなかった時に返って...

「普通より価値が低いから、再販できる」

と思いませんでしたか？

このような誤解を解くために、

**「ちゃんとした商品に再販権が付いている」**

という事実を伝えなくてははいけません。

セールスレター、メルマガ、ブログなどで、  
しっかりお客様に伝えていきましょう。

実際に、弊社では...

価値が無いから再販権を付けるのではなく、  
価値があるものに再販権を付けています。

そうでないと会員様が売れませんから(^ ^)

弊社のメリットは会員様からの会費収入です。

会員制ビジネスには責任が伴いますが、  
安定して収入が入ってくるのは魅力です。

会員様は弊社の提供商品を販売して稼ぎ、  
弊社は会員様から会費をいただく。

**お互いにWIN-WINの関係です(^^)**

だからこそ、

価値があるものに再販権を付けて提供しても、  
ちゃんとビジネスとして成り立つのです。

いかがでしょうか？

なぜ、価値があるものに再販権が付くのか、  
仕組みは分かっていただけでしたか？

弊社では、リセールライト商品のためだけに  
翻訳家に外注して翻訳しています。

30ページ程度の英語圏の売れ筋E-BOOKを  
翻訳家に翻訳してもらっています。

**さらに翻訳した後、ライターに外注して、  
100ページ以上に加筆・修正しています。**

なぜ、加筆・修正しているかというと...

- ・ ページ数が 3 0 ページ程度しかない  
と会員様が売りにくいから。

- ・ 内容が外国向けだと売りにくいので、  
出来る限り日本人向けに直すため。

ページ数が元の 2 ～ 3 倍に増えているので、  
ほとんど infomake オリジナルです(^ ^)

それだけではありません。

会員様が販売しやすくするために...

商品 P D F ・ 商品画像 ・ ライセンス証の中から、  
infomake の名前や U R L を抜いてあります。

よくある、製作者の名前や U R L が満載の  
売りたい商品ではありません (笑)

製作者の名前や U R L が入っていない方が、  
会員様が売りやすいですからね(^ ^)

こちらで「その商品」が毎月 3 本手に入ります。

⇒ <http://www.infomake.net/>

自分は当たり前知っているけれど、  
周りを見渡したら...

というようなことは無いですか？

最も利益に関わってくる部分ですから、  
ビジネスに関しては笑い事では済みません。

一歩引いて、お客様の声を素直に聞いて、  
初心に返って考え直してみましょう。

そして、お客様とのギャップに気付いたら、  
お客様に事実を丁寧に伝えましょう。

こういう些細なギャップを埋めていくと、  
お客様に近付いていくことができます。

お客様にどんどん近付いくことができれば、  
やがてあなたのビジネスに、利益に...

パラダイムシフトが起きるでしょう！！

# **幸せに売上を増やす、たった1つの 本質**

「私は、世のため人のためになれば、  
売上や利益はどうでもいいんです。」

きっとそんな人は少ないでしょう。

誰もが売上を増やすため、稼ぐために  
ビジネスを始めるのだと思います。

それは決して悪いことではありません。

でも、どうせビジネスをするのなら、  
幸せに稼いでいきたいですよね？

お客さんから喜ばれれば喜ばれるほど、  
利益になって返ってくる。

そんなビジネスって幸せですよ？

私も日々、売上とにらめっこしながら、  
幸せに売上を増やすことを考えています。

ただ、私も人間です。



目先の欲に目がくらんでしまったり、  
利益ばかりに目が行くこともあります。

たくさん失敗しています。

たくさん失敗しながら一生懸命考えて、  
常にビジネスを軌道修正しています。

一緒に頑張りましょう(^^)

あなたに、幸せに稼いで欲しい。

そして、あなたのお客様にも、  
幸せになって欲しい。

そう願っています。

その願いを叶えていただくために、

**「幸せに売上を増やす、たった 1 つの本質」**

をあなたにお伝えします。

参考にしていただけると嬉しいです(^^)

マーケティング、コピーライティング、  
SEO、PPC、メルマガ、ブログ...

一見すると、インターネットビジネスには、  
本当に多くのことが必要に感じます。

しかし、本質はこれ1つなのです。

全てをここから逆算して考えるだけです。

その本質とは...

それは、お客様への愛情がこもった  
~~~~~

言葉・行動ですか？  
~~~~~

常に、これを自問自答しながら進めるのです。

この1つを意識しておくだけで、  
必ずビジネスが飛躍的に変わるはずです。

販売方法も、書く文章も、顧客対応も...

全てが変わるでしょう。

「お客様への愛情がこもった言葉・行動か？」

あなたも今日から意識してみてください(^^)

# INFOCART(インフォカート)の使える 新機能で売上拡大！

INFOCART に新機能が追加されました！

この新機能は非常に有効ですので、  
売上拡大に大きく貢献するでしょう。

さて、その INFOCART の新機能とは...

**購入者様へのメール一斉送信機能です。**  
~~~~~

INFOCART の発行者管理画面内から、

過去にあなたの商品を購入されたお客様へ  
メールを送信することができます。

この機能の便利な点は以下の通りです。

- ・ 全員に送る時、重複しないように全員に送れる。
- ・ この商品の購入者にだけ送りたいという時、  
購入された「商品別」に送れる。
- ・ 商品 A の購入者様と商品 B の購入者様のよう  
に、購入された「商品を選択」して送れる。

詳細はこちら

<http://www.infocart.jp/help/3-16.html>

使い方はやってみれば分かりますので、  
ここではあえて触れません。

ただ、これで終わっては無益なので(^)  
活用方法をお話しましょう。

**この購入者様へのメールー斉送信機能を  
どのように売上アップにつなげるか？**

というアイデアです。

## ●商品購入者に個別に連絡をする

この商品を買っていただいた方にだけ、  
何かを伝えたいという場合もあるでしょう。

自分で購入商品ごとにをまとめなくても、  
簡単にメールを送ることができます。

自分で購入者リストをまとめるのは、  
かなりの手間ですから非常に助かります。

## ●バックエンド商品を紹介する

バックエンド商品とは1度購入した後に  
さらにおすすめする商品です。

ある商品を買っていただいた方に、  
この商品もいかがですかと勧めます。

そうすることで、売上が増えます。

## ●新商品を紹介する

購入者様に関連する新商品を販売した際、  
紹介することに使えます。

INFOCART で公開しないでおいて（非公開）、  
購入者様限定で先行販売するもの良いです。

きっと購入者様にも喜んでいただけます(^ ^)

## ●商品バージョンアップのお知らせをする

売ったら売りっぱなし出はいけません。

出来る限りバージョンアップなどをして、  
フォローをしていきましょう。

リセールライト 15 日間成功マニュアルを  
もうすぐバージョンアップして値上げしますが、  
その時に使えるなと思いました。

## ●アフィリエイト様への一斉配信も便利に！

アフィリエイト様への一斉メール配信も  
以前よりすごく便利になりました。

- ・名前・メールアドレス差込める
- ・過去の配信ログも見れる
- ・テスト配信ができる

PayPal など自社決済するのも良いですが、  
INFOCART を利用して効率化の方が良い。

というのが、今の私の考えです。

実際、PayPal のスクリプトもありますが、  
INFOCART のシステムには勝てません。

そして、1 番重要なのはここです。

お客様から見てどっちが買いやすいか？  
お客様から見てどっちが安心か？

そこから逆算すれば、答えは明らかです。

それに、実社会のビジネスであれば、  
従業員を雇うのが当たり前です。

従業員を雇って人件費がかかる所を、  
たった数%の手数料でやってもらえる。

そう考えれば、利用しない手はないのです。

INFOCART の回し者ではありませんが（笑）  
INFOCART にはメリットがたくさん！

- ・ お客様も安心して利用しやすい
- ・ 人件費と考えればかなり割安
- ・ 手間を削減して効率化できる

お客様が安心して買いやすいのが一番。

決済、納品などのシステムは INFOCART に任せ、  
出来る限り 1 人で効率化して稼ぎたい。

だから、弊社は INFOCART を使っています。

私の知る限り、情報商材 A S P の中では、  
INFOCART が 1 番システムが充実しています(^^)

あなたも、お客様の安心と便利のために、  
ビジネスを効率化して利益を回すために、  
INFOCART を最大限に活用しましょう！



## **鏡と成功**

「鏡と成功」というお話です。

子供がいる方は、普段を思い返しながら...

まだ子供がいない方は、想像しながら...

これからの話を聞いてください。

子供と接していると、なかなか  
自分の思うようにはいかないもの。

イライラすることもあるでしょう。

「もう、あんたは○○なんだから！」

「もっと、○○にきなさいよ！」

子供のそう思う所はありませんか？

もう子育ての手を離れている方は、  
昔にそんな事がありましたか？

でもこれ、子供が悪いわけではありません。

こういう悪い習慣、くせ、考え方は、  
あなたも同じである可能性が高いのです。

つまり、あなたも叱っている子供と  
同じ事をしているということです。

冷静に考えれば分かることですよね。  
あなたを見て育ったのですから。

周りの大人の影響もあるでしょうが、  
一緒にいる時間が長い人からの影響が、  
強く出るはずですよ。

子供や親と嫌な所が似ているなあと  
感じたことはありませんか？

私はたくさんありますよ(^ ^)

あなたが親と一緒に育ったのであれば、  
親の良い所も悪い所も似ているでしょう。

「子は親の鏡」という言葉もあります。

正に、親は自分の鏡であり、  
子供は自分の鏡でもあるのです。

しかし、これらは逆を言えば...

悪い所だけでなく、  
良い所も似ているということです。

親の良い所は、あなた自身も  
持っている可能性が高いでしょう。

子供の良い所は、あなた自身も  
持っている可能性が高いでしょう。

事実、悪い所を直すのも必要ですが、  
良い所を伸ばしていくべきです。

その人が元々持っている良い所が、  
磨けばやがて個性や才能となるのです。

このようなことを知っておくと、  
自分を高めていくのに非常に役立ちます。

親や子供の良い所を見つけて、  
あなたの良い所を伸ばすこともできます。

自分や親の良い所を見つけて、  
子供の良い所を伸ばすこともできます。

逆に、

親や子供の悪い所を見つけて、  
あなたの悪い所を改善することもできます。

自分や親の悪い所を見つけて、  
子供の悪い所を改善することもできます。

他人を知るには、まず自分を知ること。

自分の良い所と悪い所を知ることが、  
全ての成功の礎となるものです。

下記のエクササイズをやってみてください。

### 【自分を知るためのエクササイズ】

1. 親の良い所を 3 つ書く
2. 親の悪い所を 3 つ書く
3. 子供の良い所を 3 つ書く
4. 子供の悪い所を 3 つ書く

集めた良い所と悪い所が、あなた自身です。

自分を知り、高めるための糧にしましょう。

# リセールライトの基本はシンプル

「リセールライトについては分かりましたが、次に何をしたら良いのか分かりません。」

このようなご質問をよくいただきます。

でも、何も難しいことはありません。

リセールライトの基本はシンプルです。

リセールライト商品を仕入れて売る

基本はこれだけです。

リセールライト商品を再販売できるから、  
とりあえず仕入れて売ってみる。

売れなかったらマーケティングを学んで、  
売れるように努力してみる。

それだけの話なのです。

しかし、現実には、

「リセールライト商品は、本当に売れますか？」

という所で立ち止まっている方が、

非常に多いのです。

実際にリセールライトで稼いでいる方は、  
売り始めている方です。

稼いでいる人と稼いでいない人を比べると、  
以下のような感じになります。

### 【稼いでいる人】

売ってみたら売れた

↓

もっと売りたい

↓

勉強してスキルを付けて実践する

### 【稼いでいない人】

本当に売れるのかと考える

↓

売るために勉強してスキルを付ける

↓

実際に売り始める or 挫折する

自分のこと！？とドキッとされた方は、  
今すぐに売り始めてくださいね(^ ^)

今までと同じ行動を続けていても、  
同じ未来が待っているだけですから。

**リセールライトの最大のメリットは、  
やはり商品とセールスレターがあること。**

商品を作る手間がありません。  
ホームページを作る手間もありません。

「リセールライト商品を仕入れるお金が、  
どうしてもありません。」

「他人の作った商品は売りたいくないです。」

という方もたくさんいらっしゃいます。

しかし、冷たい言い方になりますが、  
そういう方は全て自分で作るしかありません。

自分のノウハウを商品化しても良いですし、  
専門家とタイアップしても良いでしょう。

セールスレターのコピーも自分で書いて、  
デザインも自分でやりましょう。

しかし、始めたばかりの方が、  
そんなことを出来ないのは分かっています。

だからこそ私は、初心者の方には、  
リセールライトをすすめているのです。

もし、自分が始めたばかりの頃に...

「商品を自分で作りなさい」

「セールスレターを自分で作りなさい」

と言われたら、120%挫折したでしょう。

きっと、ネットビジネスって楽しくない、  
簡単には稼げないと、やめていたでしょう。

私がリセールライトを始める時に思ったのは、  
こんな感じでした...

自分で商品やセールスレターは作れないから  
リセールライト商品を買ってみた



↓

売れたからもっと売りたいと思った

↓

勉強してスキルを付けて実践し続けた

まず、できる事から始める  
~~~~~

何事にもこれが大切だと痛感しています。

なぜなら、もし初めの 1 歩がなければ、  
未来もないからです。

「今自分に出来ることは何か？」

あなたも自分に問いかけてみてくださいね(^^)

# なぜ、ブログが必要なのか？

「なぜメルマガだけでなく、ブログも必要なの？」

あなたは、このように思ったことがありますか？

**事実、ブログをやらないのは損です。**

ブログかメルマガの片方しかやらないのも、  
非常に効率が悪いです。

人間、使える時間は限られていますから、  
できる限り効率よく進めるべきです。

ブログとメルマガを効率よく使うために、  
ここから先をお読みください。

理由は主に 2 つあります。

まず、1 つ目の理由。

その答えは以下の通りです。

**メルマガでなく、ブログで読みたい人がいる。**

そうです。

スパムメール、迷惑メールなどの影響で、  
メールを読みたくない人もいます。

特に女性は、メールを読む習慣はないけど、  
好きなブログを暇な時に読む人もいます。

つまり、メルマガとブログのユーザーが  
異なるということです。

それぞれで読みたい人が別にいるから、  
両方やるべきという結論になります。

「メルマガとブログ、両方やるのは大変です。」

という方もいるかもしれません。

でも、心配はいりません。

**メルマガとブログに同じ記事を使えば良い！**  
~~~~~

このメルマガでは～ という部分を  
このブログでは～ などと変更すれば、

両方で同じ記事を使えます。

正に、一石二鳥です(^^)

1 回の労力で 2 回利用できますから、

やらない手はないわけです。

何をするにしても、

「いかに効率よく進めるか!？」

というのは重要です。

次に、2つ目の理由。

その答えは以下の通りです。

**ブログからのアクセスアップが期待できる。**  
~~~~~

そうです。

トラックバック、コメント回り、PING 送信、  
SEO など...

いろいろな手法でアクセスアップできます。

アクセスはビジネスで最も大切なことから、  
このメリットは大きいのです。

もちろん、ある程度の勉強は必要ですが、  
やる価値は十分にあります。

- ・メルマガから始めて、ブログに転用する。
- ・ブログから始めて、メルマガに転用する。

どちらの方法でも構いませんから、  
まず始めてみましょう。

自分が実践し、学んだことを書いていけば、  
ネタがないということはありません。

「ネタがない＝学んでいない」

という意識を持ちましょう。

実際、あなたの情報を必要としている人は、  
たくさんいるのです。

「あなたが初心者の時、その情報を見たら、  
役に立ちましたよね??」

これを自分に問いかけながら書けば、  
きっと自分に自信が持てるはずです。

自信を持って、1歩を踏み出しましょう！

# 成長し続ける、最強のランディングページ作成法

ランディングページとは、簡単に言うと  
リスト取りページのことです。

無料レポート、無料音声などと引き換えに、  
名前とメールアドレスを残してもらうのが  
一般的な方法です。

ただランディングページを作るのではなく、

**「成長し続ける、最強のランディングページ」**

を作成する方法をお教えします。

まず、「infomake 式マーケティング」を  
思い出してください。

## 【infomake 式マーケティング】

- ・メルマガの内容＝ブログの内容
- ・メルマガの記事×20～30＝無料レポート

それぞれを簡単にご説明しましょう。

## ※メルマガの内容＝ブログの内容

メルマガで書いた記事をブログでも使います。

なぜなら、メルマガで読みたい人もいるし、  
ブログで読みたい人もいるからです。

## ※メルマガの記事×20～30＝無料レポート

メルマガの記事を20～30個まとめて、  
無料レポートにします。

なぜなら、忙しくてメルマガやブログでは  
読みきれない人もいるからです。

つまり、メルマガを書けば書くほど、  
~~~~~

無料レポートが増えていきます。  
~~~~~

それを無料レポートスタンドに登録して、  
リストを取得するのは当然です。

しかし、ただそれだけでなく、  
ランディングページも作成するのです。

なぜなら...

無料レポートのバックナンバーを欲しい人がいる。  
~~~~~

そうです。

過去の無料レポートも全て欲しい人のために、  
全てをまとめてあげるのです！

(参照サイト)

ネット起業バイブル

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

1 度のダウンロードで全てが手に入れば、  
お客様にも親切ですよ。

お客様に何度もダウンロードの手間を  
かけさせてはいけません。

そして、ここからが重要です！！

ランディングページの登録後ページで、  
~~~~~

ワンタイムオファーを販売します。  
~~~~~

そうです。

登録後の 1 番熱い時に、1 度きりの  
特別なオファーを提供するのです。



(参照サイト)

ネット起業バイブル登録後ページ

<http://www.top-marketer.com/netbible.html>

もう一度、「infomake 式マーケティング」を  
思い出してください。

## 【infomake 式マーケティング】

- ・メルマガの内容＝ブログの内容
- ・メルマガの記事×20～30＝無料レポート

※メルマガ＝ブログで同じ記事を転用するので、  
メルマガ・ブログどちらから始めても構いません。

つまり、infomake 式マーケティングに従うと...

- ・メルマガを書くほど、無料レポートが増える。
- ・メルマガを続けるほど、無料レポートが増えて、  
ランディングページのオファーが強くなる。

たった1つのメルマガ・ブログを書くことが、

「成長し続ける、最強のランディングページ」

を作ることにつながるのです！

しかも、ランディングページに広告を打ち、  
登録後ページでワнтаймオファーが売れば...

稼ぎながらリストを増やすことができます！

~~~~~

# あなたは、「ここ」にこだわりすぎていませんか？

「ここ」にこだわりすぎると、  
商売の本質を見失ってしまいます。

もし、商売の「核」がズレていれば...

いつまでも無駄な努力や、無駄な時間を  
費やすことになるでしょう。

つまり、本質を押さえていないと  
効率が悪く、結果も出にくいのです。

インターネットビジネスに限らず、  
商売の本質に関わること。

本当に基本的なことなのですが、  
頑張れば頑張るほど忘れがちなこと。

それは...

目的は「その商品売ること」  
~~~~~

インターネットは「その手段の一つ」  
~~~~~

インターネットで売ることだけに  
こだわり過ぎないということです。

インターネットは活用すべきですが、  
こだわりすぎると視野が狭くなります。

少し視野を広げてみてください。

インターネット以外で売る方法は、  
ありませんか？

その方が競合がいなくて稼ぎやすい  
ということはないですか？

その方がたくさん売れる可能性は  
ありませんか？

ビジネスの企画も、オファーの戦略も...

私の経験上、「結果から逆算」して決めると  
やる事が明確になり、良い結果が出ます。

その商品売るという目的から逆算し、  
方法を決めるのです。

その一つとしてインターネットを考えて、  
活用していくスタンスが大切です。

この意識を持っておくだけで、  
ビジネスチャンスは100倍以上になる  
といっても過言ではないでしょう。

事実、実社会のビジネスで動く金額は、  
ネットビジネスとは比べ物になりません。

ケタ、0の数が2つも3つも違います。

E-BOOK 商品だと難しいかもしれませんが、  
もし私がDVD商品を売るなら...

「チラシを作って、お店に置かせてもらって、  
そこから売れたらお店に報酬を支払う。」

という形も試してみます。

これって、普通に実社会のビジネスで  
行われていることですよ？

レンタル店にピザ屋のチラシがあったり、  
ラブホテルに出前のチラシがあったり(^ ^)

あなたも視野を広げてみましょう！

もしかしたら、思わぬビジネスチャンスが  
眠っているかもしれませんよ。

注文、入金確認、納品など...多くを自動化し、  
~~~~~

最低限のコストで最高の利益を生み出せる  
~~~~~

これがインターネットビジネス最大のメリット。

「インターネットビジネス × 実社会のビジネス」

そこには無限の可能性があるので...。

# コントロール不能

ビジネスに、人生に、家庭に、恋愛に...

「何で、思うようにいかないんだ！」

この話は、そう思っている方には、  
ものすごく大切な話になるでしょう。

これを知っておかないと、  
自分がこうなりたいと望む人生を歩むのは  
難しいかもしれません。

なので、ゆっくりと時間を取って、  
リラックスして聞いてください。

また、この話が腑に落ちて実践できれば、  
おそらくストレスからも開放されます。

精神的なストレスはもちろんですが、  
お金のストレスからも開放されるでしょう。

自分が望むものを手に入れられるように  
~~~~~

あなた自身が変われるのです！  
~~~~~

「野村さん、何だか難しそうですね。」

そう思った方も安心してください。

本質はたった 1 つです。

別に難しいテクニックでもありません。

本当に単純なことなのですが、  
実際にはほとんどの人ができていません。

いや、できていないというよりも、  
重要性に気付いていないのでしょう。

その本質とは...

**他人（外）ではなく自分（内）を変える。**  
~~~~~

他人はコントロールできないのです。

他人は変えることができないのです。

例えば、

分からないのをマニュアルのせいにしても、  
稼げないのをそのビジネスのせいにしても、

嫌な仕事をさせられるのを上司のせいにしても、  
クビになったのを会社や政治せいにしても、

お金がないのを親や社会のせいにしても、



給料が上がらないのを会社のせいにしても、

.....

現実は何も変わりません。

だから、他人のせいにする人は成功しないし、  
決して望むものは手に入れられません。

いつも不平・不満を抱えて、グチを言って、  
ストレスと戦って生活することになります。

じゃあ、どうしたら良いのか？

望むものを手に入れられる人は、  
どんな考え方をして行動しているのか？

それは...

**コントロールできるものを変える。**  
~~~~~

そうです。

コントロールできるものとは「自分」。

他人はコントロールできないから、  
自分にできることを自分が変えるのです。

例えば、

マニュアルが分からないのなら  
分かるまで自分で調べてみる

そのビジネスで稼げないのなら  
どうしたら稼げるかを自分で考える

嫌な仕事をさせられるのなら  
転職・配置転換・独立を考える

クビになったのなら独立などの  
新しいチャンスととらえる

お金がないのなら稼ぐように努力する

給料が上がらないのが嫌なら  
副業で収入＋アルファを目指す

．．．．．

現実には自分で変えられるのです。

だから、自分の内に改善を求める人は、  
望むものを手に入れることができるのです。

変えられるもの（自分）を変えるために  
~~~~~

努力をするから未来が変わっていく。  
~~~~~

極めて単純な話です。

変えられない他人や周りに対して、  
不平・不満を言っても何も変わりません。

その代わりに自分を変えていくからこそ、  
自分で未来を変えていくことが出来るのです。

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。

建設的なことにエネルギーを使いましょう。

それに、プラスのエネルギーを発する人は、  
一緒にいて気持ちがいいものです。

なぜか不思議とそういう人には、  
自然に人もお金も集まってきます。

自然体で、ストレスなく生活できます。

私も 2 度離婚したり、会社で夜逃げされたり...  
他の同年代の人より様々な経験をしています。

たぶん世間一般から見たら波乱万丈でしょう。

「何だよ、ムカつくな！！」

と相手を責めることもありました。

しかし、自分でビジネスを始めてから  
人間的にも成長できました。

それが収入以上に、何よりうれしいことです。

だからこそ、自分のビジネスとお客様には  
常に感謝しています。

**変えられるものは自分だけです。**

他人も、相手も、社会も、会社も...  
何も変えることは出来ないのです。

相手や外に変えて欲しいと思うよりも、  
自分に変えられることを考えましょう。

自分を変えれば、自然に周りも変わります。

不平・不満・グチを言っていないですか？

他人や周りのせいにしていないですか？

マイナスのエネルギーを発していないですか？

**あなたが今、出来ることは何ですか？**

あなたの成功を願っています。

# **あなたがインターネットビジネスで挫折しないために、何をすべきか？**

「インターネットビジネスで稼ぎたいけど、  
何をしたら良いのか分からない。」

そのように悩んでいませんか？

悩んでいる方は、この記事を読むと、  
「何をすべきか」のヒントが見つかります。

ササッと飛ばし読みをせずに、  
ゆっくり時間をかけてお読みください。

もう既にスタートしている方は、

自分のお客さんにどう伝えればいいか？  
という視点からお読みください。

事実、リセールライト、情報起業、アフィリエイト、  
オークション、ドロップ SHIPPING、せどり...

様々なビジネスが存在します。

どれをやれば良いのか迷ってしまうのも  
無理はありません。

結論から言うと、ちゃんと継続すれば  
どのビジネスをやっても稼げます。

あとはいかに効率化するか？  
というだけの話です。

「では、自分が何をすべきか？」

どうやって決めればいいのでしょうか？

その答えは...

このビジネスは稼げるという誘惑に負けず、  
~~~~~  
情熱を持てるビジネスを継続する。  
~~~~~

あっちもこっちも手を出してはいけません。  
結局どれも中途半端で上手くいきません。

浮気をせずに、これだと思ったビジネスを  
あきらめずに継続しましょう。

なぜ、情熱を持てるビジネスを選ぶのか？

それは、情熱を持てるビジネスを選ぶと  
ストレスが少なく続けられるから。

「好きこそ物の上手なれ」という言葉もあります！

それに、好きで情熱を持てるビジネスだと  
目先の利益にこだわらなくなります。

もちろんビジネスなので利益は大切ですが、  
お金だけを目的にやっている人からは、  
不思議とお金も離れていくものです。

現代は、至る所で儲け話を目にする時代です。

何をすれば儲かるかだけを基準に考えていると  
キリがありません。

継続すれば、どのビジネスでも稼げます。

ですから、自分が情熱を持てるビジネスに  
取り組んでいくべきなのです。

あなたが「これは！！」と思うビジネスは  
どんなビジネスでしょうか？

今一度、自分に問いかけてみてください。

私は、自分が商品を販売して稼ぐよりも、  
会員様にリセールライト商品を提供して、  
ネット起業のチャンスを提供したい。

そう思っています。

なぜかと言うと、自分が起業した当初、  
ワードもホームページビルダーも何も使えず、  
苦労した経験があるからです。

教えてくれる人、良い商品を提供してくれる人、  
が欲しかったのを今でも覚えています。

なので、その頃の自分のような人を手助けしたい  
と思ってビジネスをしています。

あなたもこれにチャレンジしてみませんか？

⇒ <http://www.top-marketer.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