

ネット起業バイブル！

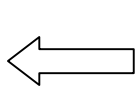
第16号

著者:infomake 株式会社（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（無料）

<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（テーマ）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。

社名変更のお知らせ

この度、本日2010年4月1日に、
infomake 株式会社を設立いたしました。

従いまして、infomake（個人事業主）から、
infomake 株式会社に社名が変更となります。

※商品やサービスに変更はございませんので、
どうぞご安心ください。

貯金数万円からビジネスをスタートして、
お金が厳しい時期もありました。

離婚したり、仕事中に居眠りをして
突然会社をクビになったり...

いろいろと大変な時もありました。

私と弊社がここまで来ることが出来たのも、
みなさまのおかげだと思っております。

これからも謙虚にお客様の声に耳を傾け、
より一層精進してまいります。

今後ともよろしくお願いいたします。

infomake 株式会社（インフォメイク）

代表取締役 野村晃正

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

SEO対策、検索エンジン対策で意外と大切？

「resale rights」で Google で検索すると...

5,450,000 件（545 万件）の中で、
うちのサイトが 1 位でした。

※2010 年 4 月 2 日現在

The screenshot shows a Google search interface with the query 'resale rights'. The search results page indicates approximately 5,450,000 results. The top result is 'Resell Right Products' from 'www.Super-Resell.com', which is also the site of the author. To the right, there are sponsored links for '#1 China Wholesale Store' and 'PLR Products Blowout @'. Below the main search results, there is a hint in Japanese about searching in Japanese and a link to a related page.

Google resale rights 検索 検索オプション
ウェブ全体から検索 日本語のページを検索

ウェブ 検索ツールを表示 resale rights の検索結果 約 5,450,000 件中 1 - 10 件目 (0.28 秒)

Resell Right Products
www.Super-Resell.com 2000+ Resell Right Products Unlimited Downloads For Just \$37!

ヒント: 日本語のページだけを検索 (表示設定で検索対象言語を指定できます)

[リセールライトで初心者が稼ぐには？](#)
リセールライト(再販権ビジネス)は、アフィリエイトや情報起業の問題点を解決しているので稼げます！
リセールライト(再販権付)商品を再販売するだけなので、インターネットビジネス初心者でも簡単です！
www.resale-rights-business.jp/ - [キャッシュ](#) - [類似ページ](#)

スポンサーリンク
[#1 China Wholesale Store](#)
Wholesale 1000's of Items from
120,000 Verified Sellers. ©2004-2010
[DHgate.com](#)

スポンサーリンク
[PLR Products Blowout @](#)
10,000+ PLR Ebooks, Software, Videos
1 000 000+ P L R Articles And More!

「resale rights」で Yahoo で検索すると...

39,900,000 件（3990 万件）の中で、
2 位と 4 位でした。

※2010 年 4 月 2 日現在

ウェブ 画像 動画 ブログ 辞書 知恵袋 地図 一覧 ▼

resale rights 条件を指定して検索
検索設定

YAHOO! JAPAN

ウェブ検索結果 resale rights で検索した結果 1~10件目 / 約39,900,000件 - 0.34秒

Resale Right Biz
http://resale-right-biz.com/item/easy-ecover-creator ... Resale Right Biz の土井です。2月、3月
からスタートした『Resale倶楽部』ですが、この ...
www.resale-right-biz.com/index.html - ブックマーク: 1人が登録 - キャッシュ

リセールライト(PDF)
http://www.resale-rights-business.jp/ - 1 ... http://www.resale-rights-business.jp/ - 2 ...
http://www.resale-rights-business.jp ...
www.resale-rights-business.jp/start.pdf - htmlで見る

ResaleRights!リセールライトビジネスを徹底解析
情報起業などが爆発的に広まり数年たちますが、今海外で急成長を遂げている業界、それがResale
Rights Business(リセールライトビジネス)です。... RESALE RIGHTS ARE NOT INCLUDED ...
resale.xrea.jp - キャッシュ

リセールライトで初心者が稼ぐには? (特定商取引法に関する表記)
リセールライトで初心者が稼ぐには? infomakeの特定商取引法に関する ... infomakeresale-rights-
business.jp(スパム防止のため ... http://www.resale-rights-business.jp ...
www.resale-rights-business.jp/tokutei - キャッシュ

ドメインにしか「resale rights」の単語は
入ってないのにこの結果です(^^)

ドメインって大切だなと実感しました。

はい！「SEO対策にはドメインが大切」
ということをお伝えしたかったのです。

別に自慢をしたかったわかではなく(^^)
実例をお見せした方が分かるかなと。

インターネットビジネスは英語圏から
日本語に流れてきています。

ですので、英語名のドメインは、
空いていない場合も多いでしょう。

もし、自分のビジネスに関する

英語名のドメインが空いていたら、
必ず取得しておきましょう。

ただ探せと言われても難しいと思うので、
英語名の空きドメインを探すために
役立つサイトをご紹介しますね。

空き英単語ドメインが列記されています。

Last Words Left

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

最後に、忘れてはいけないことを
あなたにお伝えしておこうと思います。

それは...

「SEO対策には時間がかかる」

という事実。

SEO対策が上手くいけば、
無料でアクセスアップができる。

売上にもつながる。

そう思ってSEO対策ばかり、
必死にやる人がいます。

でも、そこに落とし穴があるのです。

時間に対しての費用対効果を測らないと
収入につながりません。

つまり、他の作業をやった方が儲かるなら、
~~~~~

そっちを優先しましょうということ！  
~~~~~

これは、S E O対策に限りません。

常に、費用対効果の高い作業を優先して、
ビジネスを進めていきましょう！

短期的な視点で見ると軽視しがちですが、
実は、顧客対応は長期的に見て最重要です。

長期的な視点も持ちながら、
費用対効果を意識できるとベストですね！

.DS_Store ファイルとは？_MACOSX フォルダとは？

デザイナーさんや翻訳家さんから
納品されるファイルに「.DS_Store」という
意味不明のファイルがありました。

「.DS_Store」って何だ？

私は分からないことがあると、
必ず Google で検索して調べます。

ネット起業家ですから(^^)

「.DS_Store とは」で調べると...

「.DS_Store」ファイルとは、
ディレクトリに関する情報ファイルだそうです。

Mac のシステムが勝手に生成するファイルで、
ファイルの情報を記憶しているファイル。

通常、Mac 上では見えないそうですが、
Windows などからだと見えてしまうそうです。

「.DS_Store」ファイルは削除しても
特に問題ないようです。

ちなみにもう 1 つ。

「__MACOSX」という意味不明のフォルダも入っていました。

「__MACOSX とは」で調べると...

「__MACOSX」は Mac で圧縮したファイルを解凍した時にできるフォルダだそうです。

フォルダ情報を保持するためのフォルダで、削除しても特に問題ないようです。

すぐに、無料で、欲しい情報を調べられるインターネットって素晴らしいツールですね！

特にネット起業家には欠かせません。

あなたも分からないことがあったら、「〇〇 とは」で検索して調べましょう。

実は、検索スキルはインターネットビジネスで

~~~~~

1 番重要だったりするのですよ。

~~~~~

検索エンジンで調べて分かるレベルのことは、人に聞くより自分で調べた方が早いです。

それに、人に聞く前にまず自分で調べるのが
最低限のマナーですよ(^_^)

「自分で調べて解決できると、自分に自信が付く」

これが何よりのメリットでしょう。

ネット起業家も経営者なのです。

自分の力で道を切り開いて、他人に頼りすぎず、
「自立」して進んでいかないとはいけません。

自分で検索して調べて、解決することが、
「自立心」を育てる第一歩となるでしょう。

あなたも Google という「辞書」を
最大限に活用してくださいね！

売上が増えない3つの原因

売上を増やす方法を学ぶのは大切です。

しかし、売上が増えない原因を知り、
それを解決していく方が...

いとも簡単に売上が数倍増えるのです！
~~~~~

なので、あなたのビジネスの  
売上を増やしていただくために...

## 「売上が増えない3つの原因」

についてお話しします。

以下の原因を知り、解決してください。

それが、いち早く稼ぐ道です。

### 【1】 リストがない

**見込み客リストがないということです。**

見込み客リストがなければ、基本的に  
お金をかけて広告を打つしかありません。

P P C 広告を出すという手もありますが...

逆に、見込み客リストさえあれば、  
その方たちが欲しい商品が売れば良いのです。

何も商品を自分で作る必要はありません。

リセールライト商品（再販権付き商品）を  
売っても良いでしょう。

基本的には、見込み客リストの数に応じて、  
売上も比例して増えていきます。

つまり、リスト数が10倍になれば、  
売上も10倍に増えるということです。

※文章やオファーが上手くなるので、  
実際はそれ以上に売上が増えます。

以下の特典「infomake 式マーケティング」に、  
一石五鳥でリストを増やす方法が書いてあります。

基本的に、無料でリストを増やすノウハウです。

⇒ <http://www.resale15.com/>

## 【2】商品がない

売っている商品がないということです。

いくらマーケティング力があっても...  
いくらコピーライティング力があっても...

売っている商品がなければ、  
売上が入ってくるはずがありません。

本当に当たり前の話なのですが、  
実際には多くの人ができていません。

勉強する前にまず売る。

売りながら勉強する。

あなたは出来ていますか？

自分で作ることができないのならば、  
まずリセールライト商品を売ってください。

何も売っていないのとは雲泥の差です。

私も最初は全くの初心者でしたが、  
このように進めたからこそ、今があります。

## 1. まず売ってみる

## 2. 売上を増やすために学ぶ

リセールライト商品を格安で手に入れるには、  
以下のページにアクセスしてください。

ずっと募集し続けるつもりはありません。

⇒ <http://www.infomake.net/>

### 【3】 オファーしてない

商品売っていないということです。

意外と多くの方が忘れがちな点です。

コンサルティングをされていて、そう感じます。

リストも集めた、商品も売っている...

でも、売上が上がらない。

そんな方には、これが当てはまります。

コツコツとメルマガを書き続けていけば、勝手に売れていくことはあります。

しかし、それだけに頼ってはいけません。

ただ売れるのを待っていてはいけないのです。

メルマガやブログ、広告などの媒体で、しっかりと商品を紹介していきましょう。

このように、事前にオファーの日程を決めておくのも 1 つの方法です。

毎月〇〇日は、この商品を紹介する。  
毎月□□日は、この商品を紹介する。  
毎月××日は、この商品を紹介する。

オファーに向けてメルマガを書くなどして、成約率を高めることもできるでしょう。

※オファーに向けて仕掛けていく流れをプロダクトランチといいます。

**あなたは、これら 3 つの原因に  
当てはまっていませんか？**

もし、当てはまっていたとしても大丈夫です。

1 つずつ、原因を解決していきましょう！

私だって初めから出来たわけではありません。

いつも失敗と成功を繰り返しています。

**あなたにも必ず出来ます！！**

応援しています(^ ^)



# 厳選しておすすめ！マーケティング、 コピーライティング、SEO対策、リセ ールライト

私は情報商材もほとんど買いませんし、  
本もそんなに多く買いません。

1つの本をとことん実践します。

私が実際に活用しているおすすめの本を  
ご紹介しておきましょう。

アマゾンなどで、タイトルや著者名で  
検索して探してみてくださいね。

## 【マーケティング】

ハイパワー・マーケティング  
著者：ジェイ・エイブラハム

クラッシュ・マーケティング  
著者：ジェイ・エイブラハム

## 【コピーライティング】

10倍売る人の文章術  
著者：ジョセフ・シュガーマン

## 【SEO対策】

SEOを超えたホームページ集客術  
著者：細木康裕

ノウハウを学ぶことは確かに重要です。

しかし、いくらノウハウを学んでも、  
実践しなければ現状は変わらないのです。

いつまで経っても今のまま変わらず、  
知識ばかり増えて頭でっかちになります。

インプット3に対してアウトプット7  
~~~~~

くらいの割合でちょうどです。

あくまでこれは目安の数字ですが、
入れるより出すことが重要ということ。

例えば、アウトプットの方法としては...

メルマガやブログの記事を書いて、
学んだ知識をアウトプットしていく。

人に伝えるためには自分が1番
理解していなくてははいけませんよね。

だから、人に伝えていくようにすれば、
自分が1番勉強になるのです。

やがては、それが感謝につながって、
自然に収入が入ってくるようになります。

事実、本やマニュアルが多すぎると...

インプットに時間がかかりすぎて、
アウトプットする時間がなくなります。

これでは本末転倒です。

知識や情報をインプットする目的は、
ビジネスの売上を増やすことなのです。

目的は学ぶことではなく、実践して結果を出すこと。
~~~~~

これを肝に銘じておく必要があります。

では、実際にどうするのかというと...

本やマニュアルを増やしすぎずに、  
~~~~~

1つを徹底的に実践する。
~~~~~

これは、難しそうだからと...  
途中で投げ出してはいけません。

他のマニュアルに目を向けてはいけません。

そういうことを続けていると...

結局、何も変わっていない状況になります。

結局、何も達成できない状況になります。

インフォメイクもリセールライトの  
マニュアルは1つしか作っていません。

理由は、あまり増やしすぎると  
お客様のためにならないからです。

たくさん作った方が儲かるでしょうが、  
お客様が結果が出なくては意味がありません。

お客様に結果を出していただくことを目的に  
マニュアルを作っています。

## 【リセールライト】

リセールライト15日間成功マニュアル

⇒ <http://www.resale15.com/>

(バージョンアップと共に値上げしました。  
事前にお知らせせずに申し訳ありません。)

上記の商品をバージョンアップして、

**特典 E-BOOK「infomake 式マーケティング」**

を付けました。

「稼ぎながらリストを増やす、一石五鳥のマーケティング」  
について書いてあります。

本当はこの「infomake 式マーケティング」は、  
別の商品として単独で売るつもりでした。

しかし、いくつも商品を作ってしまうと  
進む方向がぶれてしまうと思いました。

なので、15 日間成功マニュアルの特典に  
付けることに決めました。

リセールライト 15 日間成功マニュアル（本編）で、  
基礎と流れを学んでください。

そして、infomake 式マーケティング（特典 E-BOOK）で、  
一石五鳥のマーケティングを学んでください。

**リセールライトで稼ぐためには必須ですので、  
必ず手に入れておいてください。**

⇒ <http://www.resale15.com/>

たくさんの参考書を買うより、  
1冊のテキストを徹底的に繰り返しやれ。

学校の先生にそう教わりましたよね？

ネットビジネスも同じです。

どんなに素晴らしいマニュアルがあっても...

どんなに素晴らしい講師がいても...

自分が実践して理解しなければ、  
稼ぐことは不可能なのです。

リセールライトで稼ぐためには、  
このマニュアルに絞って実践してください。

⇒ <http://www.resale15.com/>

# Wordpress ブログをたった1ヶ月で、 Google ページランク「3」にした方法

2010年3月3日にワードプレス (Wordpress)  
で開設したブログが...

2010年4月4日に Google ページランク 「3」  
になりました。

たった1ヶ月で、Google ページランク 「3」です！

⇒ <http://bi-ken.info/>

(最初の投稿日は3月1日になっていますが、  
日にちをずらして投稿したためです。)

別に自慢をしたいわけではありません(^ ^)

見ていただいた方が説得力があるでしょうし、  
実感がわくと思ったからです。

それでは、これから

「ワードプレスブログをたった1ヶ月で、  
Google ページランク 「3」にしたノウハウ」

をお話しますね。

私がやったことは以下の5つです。

## 【1】 All in One SEO Pack を入れた

All in One SEO Pack というプラグインを入れました。

※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。

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

他にもワードプレスで役立つプラグインを知りたい方はこちらをご覧ください。

[http://blog.resale-rights-business.jp/201003/article\\_15.html](http://blog.resale-rights-business.jp/201003/article_15.html)

## 【2】 記事タイトルと本文にキーワードを入れた

SEO対策の基本中の基本ですが、  
記事タイトルと本文にキーワードを入れました。

キーワードを入れておくと、検索エンジンから  
検索した時に表示されやすくなるためです。

あまりやりすぎるとSEOスパムになって、  
表示されなくなるのでご注意ください。



SEOを詳しく学びたい方は、上記の記事で紹介している書籍をご覧ください。

### 【3】 タグにキーワードを入れた

SEO対策の延長です。

ワードプレスには「タグ」という機能があるので、そこにキーワードを入れました。

タグは、検索エンジンに取って代わるかも？といわれているくらい重要なものです。

※タグは、正式にはタグクラウドという。

Web サイト上のメタデータのタグを集めて視覚的に表示すること。

### 【4】 カテゴリ分けなど見やすくした

カテゴリ分けや構成などを見やすくしました。

いかにユーザーにとって使いやすいかという「ユーザビリティ」はSEO上、最重要。

いかに広告を貼って稼ぐかということより、いかにユーザーにとって有益かという点を意識して作っていくべきです。

それが、SEO上での良い評価につながり、やがて収入に結びついていきます。

## 【5】 マメに投稿した

これは何よりも重要です。

平日に1日1回ずつ記事を投稿しました。

役立つ内容であることは大前提ですが、最低でも1日1回は投稿しましょう。

初めから全てを上手くやろうとするとタイピングの手が止まってしまうでしょう。

最初はヘタで当たり前です。

私ももちろん最初は全くの初心者でしたし、文章は超ヘタクソでしたよ（笑）

弊社ブログの昔の記事を励みにしてください(^^)

<http://blog.resale-rights-business.jp/theme/d7cc200e17.html>

では、もう一度おさらいしておきましょう。

「ワードプレスブログをたった1ヶ月で、Google ページランク「3」にしたノウハウ」

- 【 1 】 All in One SEO Pack を入れた
- 【 2 】 記事タイトルと本文にキーワードを入れた
- 【 3 】 タグにキーワードを入れた
- 【 4 】 カテゴリ分けなど見やすくした
- 【 5 】 マメに投稿した

あなたも、上手に、有効に  
ワードプレスを活用してみてくださいね！

ワードプレステンプレート（ワードプレステーマ）  
も無料でプレゼントしています(^^)

ぜひご活用ください！

ワードプレス無料テンプレート（テーマ）はこちら  
⇒ <http://www.infomake.net/Wordpress/>

# ゴミと宝

「ゴミか、宝か？」

まさにそのタイトルの通りのお話です。

リセラーパーフェクトクラブでは、毎月1冊、  
E-BOOKのワード原版をお渡ししています。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

このE-BOOKのワード原版を

「ゴミにするか？宝にするか？」

あなた次第なのです。

私は、このE-BOOKのワード原版を...

「編集して、自分の商品として販売して欲しい」

と思っています。

毎月1冊、E-BOOKのワード原版をもらえる。

＝アレンジするだけで、簡単に毎月1つ  
自分のオリジナル商品が出来上がる！！

ということなのです。

確かに、アレンジしたり、編集したりするのは、面倒くさい作業なのかもしれません。

E-BOOK のワード原版をそのまま P D F にして、売っている会員様がほとんどです。

でも、その少しの苦労や努力をするかしないかで、結果は驚くほど変わってくるのです。

- ・ E-BOOK を書くためにリサーチする
- ・ E-BOOK の構成を考える
- ・ E-BOOK の下書きをする
- ・ E-BOOK を実際に書く
- ・ E-BOOK を校正する

これだけの作業をショートカットできる魅力を感じる人は分かっています。

実際にどのように活用しているのか？

どのように考えて行動しているのか？

あなたも参考になさってください。

4通ほどメールを紹介させていただきますので、  
進行過程や思考過程も見てみてください。

---

## (1)

今は、ネットビジネスに専念し、3ヶ月が過ぎました。  
まだ月に1万円程度のアフィリ報酬があるだけで、  
半ば途方に暮れております。

私は昨年の6月頃から、このネットビジネスの世界を知り、  
毎日寝る時間を割いて努力しておりますが、  
何をやっても一向に収入に結びつかない状況が続いておりました。

かつての仕事での知識を生かして、  
健康・ダイエット関連のメルマガを発刊し、  
読者増対策などにもお金をかけて14000部ほどになったものの、  
アフィリを仕掛けても中々クリックされない状況が続いております。

そういうときに野村様の商材と出会い、  
かすかな手ごたえを感じております。

というのも、おそらくネットビジネスなら誰もが目指すべき、  
自分の商材を作って販売する！というノウハウを習得するためには、  
とてつもなく長い年月がかかってしまう、  
そしてそのことを誰も教えてくれないということに気づいたのです。

やはり、まずは形にしないと自分のモチベーションを  
維持できないということに気づいたのです。

それなら、そういう道を選ばない手はないと考えております。

また、やるからには中途半端ではなく、  
やはり借金をしてでも挑戦してみる価値は絶対にあると思い、  
このたび、一気に御社のサービスを申し込みさせていただきました。

また、これは私自身をかなり追い詰めながらも、  
これから家族を守るために取り組んでいこうと決意しております。

---

## (2)

このたび、アレルギー緩和事典という商材をDLし、  
ワードでリライトさせていただいておりますが、ご相談がございま  
す。

実は、私はインフォカートやインフォトップなどは競合者が多いの  
で、  
公に出品せず、メルマガ（現在 13000 部）やブログでのみ  
商品を宣伝して販売することを考えております。

そこで、これから毎月お送りいただく再販権付きの商材は、  
デザインや写真など全てオリジナルなものを使用し、  
レポートの内容も私なりに大幅にリライトをさせていただいて  
使わせていただいてもよろしいものでしょうか？

お教えいただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

---

## (3)

おかげさまで、「アレルギー緩和事典」を使わせていただき、私の初めての商材を作ってみました。

まだ、インフォカートには登録していませんが、今回は初めてになりますので、何か不都合な点などあればご教示を賜ればと思い、URLをお伝えさせていただきました。

セールスページ

<http://happyclick.ne.jp/allergie/index.html>

-----

#### (4)

私は、健康・ダイエット関連のまぐまぐ日刊メルマガを発行させていただいております。

<http://www.mag2.com/m/0001029202.html>

よって、健康関係全般の商材については、今まで調べたことなどを盛り込みながら、御社商材を有効活用させていただければと嬉しく存じます。

もちろん、商材が完成しましたら、販売前にご連絡をさせていただきたいと思います。

と言いますのも、メルマガのバックナンバーをまとめて、自分の商材を作成しようとしていたのですが、いざ商材を作成するとなると前も後ろも見えない状況で、たまたま困っているときに御社の商材を見つけて、この商材を有効活用させていただけるなら！と思ってしまいました。図々しくて、本当に申し訳ございません。

でも、おかげさまで、商材のセールスページの作成方法や、



商材の作り方、インフォトップなどに出品する方法など、  
とても勉強になっております。  
本当にありがとうございます。

過去の商材で、「にきび」や「記憶」などの  
健康関連のものを見つけたので、後日購入させていただき、  
同様にオリジナル商材を作成するために使用させていただければ、  
嬉しく存じます。

やはり、毎日メルマガを発行していても、野村様がおっしゃるとおり、  
まずはオリジナル商材を作成して販売してみないと、  
モチベーションが維持できないんですね。  
かといって、一人では何もできないものですから、  
これからもいろいろ助けてください！

もちろん、ネットビジネスのノウハウ等にも大変興味はございます  
ので、  
これからも精一杯勉強させていただきたいと思っております。

野村様、このような私ですが、今後とも何卒よろしくお願いいたします。

-----  
セールスレターのクオリティはこれから  
どんどん上がっていくことでしょう。

初めはこれくらいでも十分です。

実際にアレンジされた商品を拝見しましたが、  
とても上手にオリジナル化されていました(^^)

私も人間です。

こういう方は絶対に成功させたい！！

そう思いますよ。

何としてでも成功させなければいけないと  
自分に責任感すら感じます。

この方の頑張りが、少しでもあなたの  
励みになりましたら幸いです。

# Twitter でフォロー解除(リムーブ)すべき人が分かるツール

Twitter (ツイッター) すごい人気ですね！

2010年は、Twitter (ツイッター) と  
ワードプレスの年になりそうですね。

流行に乗ると、リストを増やすのも稼ぐのも  
普通にやるより数倍は加速しますよ！

※最近、アフィリエイトからリセラーに  
転進される方が多いので...

リセールライトがアフィリエイトのように  
爆発する年も近いかもしれません。

さて、話がそれましたので戻しましょう。

**Twitter (ツイッター) で影響力を持つには、  
何とんでもフォローを増やすこと。**

フォローの数（フォロワーと言う）が多いと  
それだけ大きな影響力を持てます。

メルマガリストを○○○○○人持っています！  
というのと同じです。

当然、影響力が大きいほど収入が増えるので、  
フォロワーを増やしていく必要があります。

ただし、ただ数だけ多くても無意味なので、  
役立つコンテンツ（つぶやき）を提供しましょう。

メルマガでもブログでも、何でも同じ原則です。

Twitter（ツイッター）でフォローを増やすには、  
基本的には自分からどんどんフォローすること。

たいていはフォローを返してもらえます。

もちろん、相手からフォローしてもらって、  
あなたがフォローを返すこともあるでしょう。

しかし、ここで問題が発生します。

「フォローしてもフォローを返してくれない人もいる」  
「フォローを返してすぐにフォロー解除する人もいる」

という問題です。

フォローしてくれていない人を見つけて、  
~~~~~  
フォロー解除することは出来ないか？
~~~~~

私はこの問題でずっと悩んでいましたが、  
これに対する解決策を見つけました。

フォローしてくれていない人を見つけて、  
フォロー解除できるツールをご紹介します。

Twitter（ツイッター）では、  
フォローできる人数に制限があります。

ですから、フォローしてくれない人は  
フォロー解除（リムーブ）しましょう。

※相手の方が忙しいだけの場合もあるので、  
大らかな気持ちを持って解除しましょう(^ ^)

Manage Twitter（無料）というツールを使います。  
<http://managetwitter.com/>

このツールでは、以下のことができます。

- ・あなたがフォローしているのに  
あなたをフォローしていない人をフォロー解除
- ・その人が最後につぶやいた日時を知る
- ・その人がフォローを返しているかを知る

## 【Manage Twitter （無料） の使い方】

1. <http://managetwitter.com/> にアクセス
2. 画面にある「Start」をクリック
3. 「Connect to twitter」をクリック
4. Manage Unfollow によるアクセスを許可しますか？  
の画面にある「許可する」をクリック
5. あなたがフォローしているのに  
あなたをフォローしていない人の一覧が表示
6. フォロー解除（リムーブ）する人を選択して  
「Unfollow Selected」をクリック
7. フォロー解除（リムーブ）完了

## 【Manage Twitter の使い方ー補足 1】

- ・「Select All」で全選択
- ・「Deselect All」で全選択解除
- ・ 顔写真アイコンの横にある数字で  
最後につぶやいた日時からの経過時間を確認
- ・ 左側の「Inactive」をクリックすると  
1 回もつぶやいていない人が表示される

## 【Manage Twitter の使い方ー補足 2】

顔写真アイコンにマウスを合わせると  
以下の情報を見ることができます。

- Tweets per day : 1 日あたりに何回つぶやいているか？
- Account created : どれくらい前にアカウントを作成したか？
- Total tweets : トータルのつぶやき数はいくつか？
- Following : 何人をフォローしているか？
- Followers : 何人にフォローされているか？
- Unfollowed by others : その人がフォローしているのに  
フォローされていない人は何人か？

一括してフォロー解除（リムーブ）を繰り返すと  
Twitter（ツイッター）アカウントを停止・削除される  
可能性もあるそうです。

1 人ずつしっかり選んでフォロー解除（リムーブ）  
する方が良いでしょうね。

あなたもこの Manage Twitter を活用して、  
効率的にフォロワーを増やしてくださいね！

Manage Twitter（無料）はこちらです。

<http://managetwitter.com/>

# Xam とアスメル利用者は要注意！

いつもの日課であるリストインポートを  
やっていたら...

大変なことに気が付いてしまいました。

Xam（ザム）とアスメル利用者は要注意です！

必ず読んでくださいね。

Xam（ザム）  
<http://xam.jp/>

アスメル  
<http://infomakemarketing.com/mailexport.html>

Xam で獲得したリストは、  
アスメルに自動インポートできます。

その際に要注意なことがあります。

アスメルのフォームを「姓と名が別枠」の名前入力欄  
~~~~~  
にしておかないと、名前部分がインポートされない。
~~~~~

つまり、名前部分が空欄になります。



「そんなの大したことないじゃん！と思いますか？」

そう思う方もよく考えてみてください。

自動返信メールやメルマガ内の「名前差込タグ」が  
~~~~~  
「名前差込タグのまま」表示されてしまうのです。
~~~~~

そうです。

○○さん（相手の名前）、と呼ぶはずが...

###name###さん、と表示されてしまうのです。

名前を間違えるのって、最悪ですよね？

あなたは、私と同じミスを犯さないでくださいね(^\_^)

アスメルで「姓と名が**同枠**」の名前入力欄を使い、  
Xamから自動インポートしている方。

以下の対応で解決することができます。

・アスメルを「姓と名が別枠」  
の名前入力欄に修正する

- ・ブログやホームページなどに設置している  
フォームのタグを修正する

- ・アスメルで名前が空欄になっているリストに  
名前を入れて修正する

(もしくは全削除後に再インポート)

該当する方は、すぐに修正してくださいね。

# 稼げる人にとって、稼げない人に無いスキル

今まで多くの方にインターネットビジネスを  
教えてきました。

その中で気付いたことがあります。

「稼げる人にとって、稼げない人になくスキル」

あなたは何だと思いますか？

答えは・・・

『検索するスキル』

いつも私は、クライアントや会員様に言っています。

「自分で検索する力をつけてください。」

分からないことがある時、あなたはどのようにしますか？

- ・自分で“大して考えず”にすぐに誰かに聞く
- ・自分で“限界”まで調べてから分かる人に聞く

あなたはどちらのタイプでしょうか？

人に聞くことが悪いとは言いません。

人に聞いた方が早いこともあります。  
人に聞かないと分からないこともあります。

しかし、自分でとことん調べて探し出すと、  
その答えが見つかるまでの情報が入ります。

答えに至る流れも学ぶことができるのです。

また、自分で解決できたという『自信』が付くのも  
大きなメリット。

起業とは自分で道を切り開いていくことですから、  
『自分で解決できる』自信は大切です。

これは、インターネットビジネスに限りません。

他のビジネスでも、職場でも、家庭でも、  
恋愛でも、友だちでも・・・全てに通じます。

それでは、検索が上達する方法をお教えします。

これを活用すれば検索が上手になって、  
『自己解決力』も『自信』も高まるでしょう！

Google の検索部分に調べたい単語を入力すると、  
『予測変換』で続く文字が出てきます。

<http://www.google.co.jp/>

例えば、「ホームページ」と入れると・・・

「ホームページビルダー」  
「ホームページ 作成ソフト」  
「ホームページ の 作り方」  
「ホームページ 作成」  
「ホームページ テンプレート」  
「ホームページ 素材」

などと予測変換で表示されます。

これを選べば簡単ですね。

この予測変換機能を使わなくても、基本的には

「○○（調べたい単語） とは」

で検索すれば何でも調べることができます。

例えば、

「アップロード とは」  
「サーバー とは」  
「ステップメール とは」  
「ドメイン とは」

他にも

「○○（調べたい単語） 方法」

で検索しても調べることができます。

例えば、

「ホームページ アップロード 方法」

「ホームページ 編集 方法」

「ドメイン 取得 方法」

Google 検索エンジンは、『無料で使える辞書』

あなたも Google を使い倒しましょう！

『自分で解決できる』という『自信』が付けば、  
自分で未来を切り開いていけますよ！！

# ブログ＋Twitter の仕組みを活用して、 相乗効果でアクセスアップ！

「Twitter（ツイッター）をどうやって  
インターネットビジネスに活用するのか？」

悩んでいる方も多いのではないのでしょうか？

Twitter（ツイッター）を最大限に活用して、  
アクセスアップする方法をお伝えします。

ブログ＋Twitter（ツイッター）の仕組みで、  
相乗効果でアクセスアップできますよ！

では、具体的なステップを見ていきましょう。

## 【1】Twitter（ツイッター）でつぶやく

- ・ 日常の話題をつぶやく
- ・ 疑問をつぶやいてコミュニケーション
- **ブログを更新したらつぶやいて報告**

## 【2】ブログに投稿する

- ・ 役立つ記事を投稿する
- ・ 定期的に投稿する
- 検索エンジンで上位表示させたい  
キーワードを入れて投稿する（SEO）
- 自分の Twitter（ツイッター）のページ  
（アカウント）へ誘導する

### 【3】 相乗効果でアクセスアップ

- ・ Twitter（ツイッター） → ブログ
- ・ ブログ → Twitter（ツイッター）
- Twitter（ツイッター）とブログの  
閲覧者が相乗効果で増える

### 【補足】

- ・ 何をしている人なのか一目で分かるような  
Twitter（ツイッター）の名前を付ける

（例） トップリセラー@インフォメイク

- ・ 何をしている人なのか一目で分かるような  
Twitter（ツイッター）の自己紹介を書く

（すごさをアピールできればベスト）



インターネットビジネスではアクセスアップが必要不可欠です。

どんな商売でも**集客**は必須ですからね。

Twitter（ツイッター）のフォロワーを増やす。

ブログのアクセス数を増やす。

**「それぞれの成果+この仕組み」を活用して、  
相乗効果でアクセスアップしましょう！**

infomake の Twitter（ツイッター）とブログも  
ご紹介しておきます。

・ infomake の Twitter（ツイッター）

<http://twitter.com/infomake>

・ infomake の公式ブログ

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

上記のページを開いて、今回のノウハウと  
照らし合わせながら見てみてください。

**実際にどうやって活用するのが分かります。**

こういう細かいことをコツコツできる人は、  
スキルが付いて稼げるようになっていきますよ(^^)

Twitter（ツイッター）無料メール講座もあります。

ご興味のある方は、以下からお申込みください。

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

## **優先順位にひそむ罠**

「優先順位を意識して進めましょう！」

「利益につながる事を優先してやりましょう！」

あなたも、1度は聞いたことがある言葉でしょう。

これは確かに正しいです。

でも...

**自分が最善の優先順位を決められるか？**  
~~~~~

考えたことはありましたか？

あなたが決めた順番が正しいかどうかは、
直接拝見してみないと分かりません。

なので、逆の視点から考えてみましょう。

「最善の優先順位を決められる人は、
どうやって決められるようになったか？」

ここを考えれば、あなたも最善の優先順位を
決められるようになります。

どれから進めたら良いのか分からない...

と悩むこともなくなるでしょう。

では、最善の優先順位を決める方法です。

その答えを出すために...

効率的に進めている人、成功している人を
じっくり観察してみてください。

どのようにして、今に至るのでしょうか？

初めから効率よく出来ていたのでしょうか？

これらを考えれば、おのずと進むべき道が
見えてきます。

そう。

今は、優先順位を的確に決められる人でも、
最初はいろいろ試してきているのです。

たくさんの失敗と検証を繰り返して、
効率的に進められる方法が分かったのです。

ここで、あなたが選ぶ道は3つです。

1. 自分で失敗と検証を繰り返して学ぶ
2. 実践者のマニュアルを買って進める
3. 実践者のコンサルティングを受ける

これら 3 つのうちで、必須なのは「1」。

なぜなら、どれだけマニュアルを買おうと、
コンサルティングを受けよう...

必ず、自分で決める時がくるからです。

当然ですが、「1」より「2」の方が、
成長するスピードは速いです。

同様に「2」より「3」の方が速いです。

下に行くほど、費用は高額になります。

しかし、ノウハウコレクターになって
お金を使うよりはマシです。

クライアントを見ていて思いますが、
成功する人はお金の使い方が上手いです。

私はほとんど人から直接教わることなく、
今までやってきました。

確かにいろいろなスキルは付きましたが、
そのせいで時間が多くかかったのも事実。

教えてくれる人がいたら良かったな...
と過去を振り返っています。

「効率的に進める方法が分かりません」

最初はそれで当たり前です。

がむしゃらにやって、あとで振り返る。
~~~~~

それで良いのです。

そのように進めていけば、必ず  
最善の優先順位が分かるようになります。

効率的に進めていけるようになります。

もっと、スピードアップしたい方、

ノウハウコレクターになりたくない方、

インフォメイクに直接教わりたい方、

お金を投資するという考えができる方、

これらの方には、寺子屋ネットビジネスか  
電話・スカイプコンサルティングをおすすめします。

「今、相手に何が必要か？」

「どの順番で進めるのが最も効率的か？」

あなたの優先順位に合わせてご提案しています。

失敗して学ぶ時間を大幅に短縮できるのが、  
コンサルティングの最大のメリットです。

上記に当てはまる方は、ぜひ以下をご覧ください。

寺子屋ネットビジネス

<http://www.jw-consulting.jp/seminar/terakoya.html>

電話・スカイプコンサルティング会員

<http://www.infomake.jp/personal-consulting.pdf>

# 苦手を克服しない方法

誰にでも苦手なことってありますよね？

私も同じです(^ ^)

単調な作業、事務作業、経理作業などは  
大嫌いで苦手です。

我慢できずに発狂しそうになります（笑）

みんな苦手なことを克服しようとしますね。

でも、これからお話しする方法は、  
「苦手を克服しない方法」です。

そう。

苦手は克服しようとしてはいけない  
ということです。

なぜ、苦手を克服してはいけないか？

それは...

自分に向いていない可能性が高いから  
~~~~~


苦手な部分を克服していった方が、
完璧な人間になれるから素晴らしい。

素敵なこと。

そう思う方がほとんどでしょうが、
それは違います。

いくら苦手なことを頑張っても、
それが得意な人にはかなわないのです。

だから、苦手なことを頑張るよりも、
得意なことを伸ばすべきなのです。

自分の苦手なことは、
それが得意な人に任せてしまいましょう。

時間と労力をお金で買う発想ですね。

自分でやらずに得意な人に任せた方が、
クオリティも上がるのです。

結果、お客様の満足度も上がります。

結果、利益も増えます。

自分の時間も節約できて、
無駄なエネルギーも使わずに済む。

結果、ストレスもたまらない。

あなた、任せる人（報酬）、お客様、
全てが得をするのです！

もちろん、最初はある程度自分で
やってみるべきでしょう。

なぜなら、例え任せるにしても、
全く知らないと評価できないから。

任せた人が良い仕事をしてくれたら
評価してほめる。

逆に、任せた人が悪い仕事をしたら
指摘して改善してもらう。

こうすることで良好な関係を築けます。

これが経営者の仕事です。

経営者は作業者ではないのです。

インターネットビジネスであれば、
社員を雇わなくても外注さんで回ります。

雇わざるを得ない時もくるでしょうが、
月数百万円までなら十分回ります。

最後に、苦手を克服しないステップを
まとめておきましょう。

1. 自分の得意なものと苦手なことを知る
2. 自分の苦手なことをある程度自分でやる
3. 自分の苦手なことを自分より出来る人に任せる
4. 任せた人が良い仕事をしてくれたらほめる

任せた人が悪い仕事をしたら指摘して改善してもらう

5. 自分の得意なことを徹底的に極める

あなたも無理に苦手を克服しようとせず、
効率よく頑張ってくださいね(^^)

ブログに〇〇を設置して、より多く Twitter にアクセスを誘導する方法

Twitter（ツイッター）とブログを連動させて
アクセスアップしましょう！

という話を先ほどしましたね。

せっかく Twitter（ツイッター）とブログを
連動させるのですから...

少しでも多く、ブログから Twitter に誘導したい
と思いますよね？

ブログからより多く、Twitter に誘導するには、
どうしたら良いと考えますか？

その1つの解決策としては...

Twitter アイコン（画像）を入れる
~~~~~

文字リンクで Twitter（ツイッター）はこちら  
と言っているだけでは伝わりません。

訪問者に分かってもらう必要があります。

余談ですが、これはすごく大切なこと。

言っているつもりでも、伝わっていないければ、  
言っていないのと同じことなのです。

自分のセールスレター、ホームページ、ブログ...

今一度、見直してみてくださいね(^^)

弊社もブログに Twitter アイコンを入れました。

以下のブログの右上に入っていますので、  
見てみてくださいね。

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

ということで...

Twitter (ツイッター) アイコン50種類を  
無料でダウンロードできるサイトをご紹介します。

⇒ <http://www.webdesignerdepot.com/2009/07/50-free-and-exclusive-twitter-icons/>

英語圏のサイトなので、先にライセンスを  
解説しておきますね(^^)

ご参考いただければ幸いです。

※必ずご使用前にはご自身でライセンスを  
確認してください。

-----  
This product may be used free of charge for personal or commercial purposes.

Attribution is not necessary but will be appreciated.

You may not modify, sell or distribute this file on any websites, CD-Roms or any other means, either electronically or other without written consent from Webdesigner Depot.

If you'd like to share this file with others, please direct them to our website where they can download their copy.

Thanks for supporting our website and enjoy!

-----

簡単に言うと...

- ・ 個人利用も商用利用も OK
- ・ 販売・譲渡は NG
- ・ 再配布する際は製作者のサイトに誘導する

ということですね。

では、最後にステップをまとめます。

## 【 1 】 Twitter (ツイッター) とブログを連動させる

ブログ+Twitter の仕組みを活用して、  
相乗効果でアクセスアップ！の記事を参照

## 【 2 】 Twitter アイコン 50 種類を無料ダウンロード

以下のサイトから無料ダウンロード

<http://www.webdesignerdepot.com/2009/07/50-free-and-exclusive-twitter-icons/>

## 【 3 】 ブログに Twitter アイコンを設置

※設置方法はご自身のブログサービスの  
マニュアルなどをご確認ください。

ブログに○○を設置して、  
より多く Twitter にアクセスを誘導する方法

○○=Twitter アイコン です(^^)

あなたも、Twitter とブログを上手に**連動**させて  
アクセスアップしてくださいね！

# **情報商材を手にする利点とは？**

情報商材を手にする利点とは何でしょう？

それは...

スズメの涙ほどのアフィリエイト報酬が入るのを待つより、  
ずっと手っ取り早く、売上が上がるということです。

自分で情報商材を作れば、すべての権利があなたのものです。

自由に取り分を決めてよいのです。

いろいろな情報起業家と知り合いになりましたが、  
みなさん E-BOOK を出版して、たくさん儲けていましたよ。

自分で情報商材を作るべき理由は、まだまだあります...

情報商材で儲ける方法は、お好みのままです。

ワンタイムオファー、バックエンドオファー、  
アフィリエイトリンクを組み込むなど、いろいろです。

「自己利用限定」バージョンを作って、  
高額を払う余裕のない人に安価で提供できます。



また、オプトインメールリストを構築することもできます。

(オプトインメールリスト＝メール送信を許可しているリスト)

ご自分の有料会員制サイトで商品を提供したり、  
他の販売商品に付けるボーナスに利用してもよいでしょう。

リセールライトやプライベートラベルライトとして販売して、  
さらに儲けることもできます。

あなたももう、情報商材がベストチョイスだとお分かりでしょう。

しかし、ここで問題があります...

**商品開発は、どうするのでしょうか？**  
~~~~~

たとえ商品開発という壁があったとしても、
自分の情報商材を販売すれば儲かります。

ですから、情報商材という選択肢を選びましょう。

それがベストです！

商品開発の解決策を 1 つずつ見ていきましょう。

【 解決策 1 】 自分で E-BOOK を書く

情報商材を作るためには、ライティングスキル、
専門的知識、市場リサーチ...

途方もなく深い知識が必要です。

ライティングの才能や書く時間がない、
書くことが大嫌いだとおっしゃるなら、

この選択肢は捨ててください。

【 解決策 2 】 ゴーストライターを雇う

ゴーストライターは、第一人者の「秘密兵器」である
という人もいます。

金銭的余裕があれば、ゴーストライターを雇うのもいい手です。

何万円も払ってゴーストライターを雇うのが無理なら、
この考えも捨てましょう。

【 解決策 3 】 リセールライト付き商品を購入する

再販売できる商品を買うのは、手っ取り早くて良い方法です。

しかも、利益は100%あなたのものです。

しかし、マイナスの面もあります。

商品自体はあなたのものでないということです。

つまり、著作権保持者イコール商品の著作者であるがゆえに、この商品を使ってできることには限りがあります。

もし、この3つの回答に満足できなければ、あきらめて、何か別の方法を考えるべきでしょう。

解決策として、あなたが
商品開発の苦勞をスキップするためには...

**E-BOOKの「ワード原版＋編集権＋再販権＋商品画像」
を手に入れましょう！**

お分かりですか？

商品開発はすべて完了しているのです！

あなたは何もしなくて良いのです！

今すぐに、自分のものだと言える商品とは...

⇒ <http://www.infomake.biz/special/>

タイピングの練習をすると稼げない？

多くの人が1人でインターネットビジネスを
やっていると思います。

会社から帰ってきて...

家事や育児の合間に...

副業でやっているらっしゃる方が、
ほとんどだと思います。

なかなかインターネットビジネスだけに
専念する時間が取れないものですね。

私も独立する前は同じ状況でしたから、
その大変さはよく分かります。

始めたばかりの頃は資金の余裕もなく、
社員や外注さんに頼むのも難しいでしょう。

最初は自分で作業をすることになります。

今では外注さんを月10数人抱えていますが、
私も初めはそうでした。

だからこそ、タイピングの練習なんて...
やっている時間はないのです！

タイピングの練習をしてはいけません。

最も理想的なのは...

稼ぎながら、タイピングを早くしていく。
~~~~~

だと思いませんか！？

私は今までタイピングの練習をしたことがありません。

昔は指1本でタイピングしていました（笑）

ワードも使ったことがなかったですし、  
ホームページビルダーも知りませんでした。

でも、今は普通程度には早く打てます。

稼ぎながらタイピングを早くするには  
どうしたら良いのか？

ぜひ、あなたにも実践して欲しいので、  
お伝えしようと思います。

稼ぎながらタイピングを早くする方法。

それは...

メルマガを書く、メール対応をする。

たったこれだけです！

メルマガを書き、メール対応するうちに  
自然と早くなっています。

ジャングルに行けば遠くの獲物を見るから、  
視力が良くなるのと同じですね！

ちょっと強引ですか？(^ ^)

早くタイピングすべき環境に身をおけば、  
自然と早くなるということです。

あなたも今までに、  
自然と出来るようになっていたこと...

ありませんか??

最後に、メルマガを書くコツをお話しします。

なかなか書けないと悩んでいらっしゃる方も  
多いと思いますので。

1 番大切な心構えは、

自分が学びながら読者さんと一緒に成長する。

別に、上から目線で教えなくても良いのです。

自分も学びながら伝えていけば良いのです。

テレビ、新聞、雑誌、インターネット...  
学ぶ方法はいくらでもあります。

自分が学ぼう、吸収しようとしていけば、  
書くネタはいくらでも見つかります。

「書くネタがない＝自分が学んでいない」

それくらい自分に厳しく取り組みましょう！

## 【メルマガを書くまでのステップ】

### 1. 何について伝えるかを決める

※自分が学びたいこと、情熱があることを選ぶ

例：インターネットビジネス、美容・健康など

### 2. それについて自分が学びながら伝える

※自分が学びながら書いて伝えていく

# ツール販売のメリット、デメリット

「E-BOOK ではなく、ツールを販売したい」

そう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？

サポートがしやすい、利用環境に左右されにくいなど、  
確かに E-BOOK 販売にはメリットがあります。

しかし、ツール販売にもメリットがあります。

では、ツール販売のメリットとは何でしょうか？

デメリットも合わせて、順番に見ていきましょう。

## 【 ツール販売のメリット 】

### ●効果を実感してもらいやすい

例えば、ダイエットで○○キロ痩せるというのは  
なかなか効果を実感してもらうのは難しいです。

なぜなら、個人差が大きいから。



ツールの場合は、これとは違います。

そのツールで〇〇できるという結果が明確なので、お客様にも効果を実感してもらいやすいです。

つまり、ツールさえちゃんと動作して使えれば、ある程度、一律の効果が出るということです。

## ●大きく稼げる可能性がある

上記の理由により、口コミを起こしやすいです。

「〇〇のツールを使ったら〇〇できたよ！  
すごい使えるから買ってみたいらどう??」

というような口コミが起きやすいのです。

起業家仲間の中でも、ノウハウ的な商品より、良かったツールやシステムの話は良く出ます。

流行ったり、口コミが起きやすければ、当然その分大きく稼げる可能性は増えますね。

## 【 ツール販売のデメリット 】

### ●サポートが難しい

自分で使えない・理解できないツールを再販売することに抵抗がある方も多いでしょう。

自分で分からなければ、お客様に質問されても  
答えようがありませんからね。

真面目にビジネスをしようと思う方ほど、  
悩む所だと思います。

ツール商品を再販売する場合は、

設置方法・活用方法のビデオマニュアルがあれば、  
サポートの負担はかなり軽減されます。

こちらが質問した時にちゃんと答えてくれる、  
サポートのしっかりした所から購入しましょう。

## ●利用環境によって動作しない可能性がある

ツール商品にはこれがつき物ですね。

OS、Mac or Win、ブラウザ、サーバー...

様々な環境の違いによって、ツールの動作が  
変わってくる可能性があります。

動作しなかったり、不具合が出ることも多いです。

これについても、上記と同様です。

しっかりサポートしてくれる所から購入して、  
トラブルに対応できる環境にするべきです。

## 〇〇〇を変えれば人生が変わる

あなたは毎日、  
どんな言葉を話しているでしょうか？

〇〇ができない  
〇〇がない  
〇〇がダメだ  
〇〇だから無理  
〇〇が心配  
〇〇が悪い  
〇〇はムカつく  
〇〇は嫌い  
〇〇が不安

このようなことを、  
つい口にしてしまうでしょうか？

それとも、これらとは逆に  
こんな言葉を話しているでしょうか？

〇〇できてすごい  
〇〇が好き  
〇〇でうれしい  
〇〇がある  
〇〇で楽しい  
〇〇はすごい  
〇〇だから大丈夫  
〇〇はえらい

みんな「+（プラス）」になりたいはず。

それなのに、なぜか「-（マイナス）」の言葉を言う人が多いですね？

自分の周り、テレビや新聞のニュース...

「+（プラス）」の発言か？

「-（マイナス）」の発言か？

意識しながら見てみてください。

「+（プラス）」の人と一緒にいると  
気持ちが良いですね？

だから自然に「+（プラス）」の人には  
人もお金も集まるんです。

逆に「-（マイナス）」の人と一緒にいると  
あまり良い気分はしないもの。

だから、自然と人もお金も離れていきます。

自分が「-（マイナス）」の言葉を  
言っていることに気付けば、  
少しずつ変わっていくことができます。

気付くことが全てのスタートです。

まず、気付かなければ直せませんからね。

すぐには完璧にできないかもしれません。

でも、つい「－（マイナス）」の言葉を  
言ってしまったとしても、  
最初は自分を許してあげましょう。

少しずつ改善していけば良いのですから。

周りのみんなは、こんな大切なことを  
知らないんですよ。

自分の「－（マイナス）」に気付いたら、  
1つずつ直していけば良いのです。

「－（マイナス）」の言葉を捨てて、  
「＋（プラス）」の言葉を口ぐせにする。

これが成功の土台となります。

※○○○を変えれば人生が変わる

○○○＝口ぐせ です(^ ^)

# 億を稼ぐ起業家の共通点

「億を稼ぐ起業家の共通点」

あなたは、何か分かりますか？

まず、答えからお話しましょう。

億を稼ぐ起業家の共通点は、

**儲かる市場に参入していること**  
~~~~~

当たり前のことですが、商品にほれ込むと
ついつい忘れてしまうことですね。

ここを間違えると、いくら頑張っても
報われないということになりかねません。

ですから、慎重に考えましょう。

では、どうしたら儲かる市場が分かるか？

1つ面白い見つけ方をお教えします。

儲かる市場では「あること」が多いので、
それを見れば分かるのです。

その「あること」とは...

脱税事件 ~~~~~

そう。

儲かる市場では、数十億単位の脱税事件がたくさん起きています。

儲かっていて、お金があるからこそ、
こんなに額の大きい脱税事件がおきます。

無い袖は触れませんからね。

「脱税事件＝儲かっている市場」

私はいつもそんな見方をしています。

儲けやすい市場で10の努力をした方が、
儲けにくい市場で10の努力をするよりも、
出る結果（収益）が大きい。

誰が考えても当たり前の話です。

「脱税事件＝儲かっている市場」は今なら、
「投資」「美容・健康」市場ですね。

数十億単位の脱税事件がよくあります。

ライバルがいない市場を狙ってはダメです。

先駆者利益があるから儲かるはずだと、
多くの人が勘違いしています。

しかし...

ライバルがいない

= 市場が無い or 狭い or 未発達

= 儲からない

だから、ライバルのいる市場に参入して、
稼いでいくべきなのです。

その市場で 1 位になれるものを作って、
勝ち残っていきましょう。

最後に、個人からスタートして、
億を稼ぐまでのステップをまとめておきます。

【1】インターネットで稼ぐスキルを身に付ける

少ないコスト、少ない人件費、少ない労働力...

どの視点から見ても、インターネットを活用する
メリットは大きいです。

インターネットで稼ぐスキルを身に付けなければ、
これから生き残ってはいけません。

リセールライトビジネスなどを「実践」しながら、
スキルを付けていくのが1番早く、効率的です。

【2】儲かる市場に参入する

ライバルがいない市場や儲からない市場で勝負しても、
結果が出ないことがほとんどです。

逆にここを正しく選べば、収益のケタが変わります。

脱税ニュースや儲かっている企業のニュースには、
常に目を光らせておきましょう。

(例) 投資、美容・健康など

【3】インターネットマーケティングを活用して 儲かる市場で稼ぐ

1で身に付けたインターネットマーケティングを
最大限に活用しましょう。

インターネットマーケティングのスキルのおかげで、
ライバルを1歩も2歩も突き放せるでしょう。

究極のリセールライト商品(再販権付き商品)とは？

「リセールライト（再販権付き）商品をただ再販売したって売れないでしょ??」

そう思っている方は、よく聞いてください。

実際はちゃんと販売（出品）している人はそこそこ売れています。

しかし、売れないのではないかと不安に思い、販売しない人が多いのも事実です。

そのような方でも、思わず販売したくなるリセールライト（再販権付き）商品とは？

何だか想像がつかますか？

パソコンのモニターを離れて、マウスを置いて、少し考えてみてください。

そして、その後に以下を読んでください。

「まず自分の頭で考えてから情報を入れる」

そのように行動していると、自然に自分で考える力が付くようになりますよ。

起業家にとって、最も大切なことです。

それでは、

「究極のリセールライト（再販権付き）商品」

についてお話していきましょう。

まず、ポイントを簡潔にお話しします。

ポイントは3つです。

- 【1】 売れやすい商品であること
- 【2】 高く売れる商品であること
- 【3】 他に無い商品であること

それぞれ、分かりやすくご説明しますね。

【1】 売れやすい商品であること

売れやすい商品を売ったら、楽に儲かります。

誰にでも分かる当たり前のことですよね？

事実、売りにくい商品を売る努力をするより、
売りやすい商品を売る方が楽なのです。

先ほど、儲かる市場で勝負していきましょう
というお話をしましたね！

※「億を稼ぐ起業家の共通点」にて

【2】 高く売れる商品であること

単価が高い商品を買ったら、楽に儲かります。

当然のことですね？

考えてみてください。

1,000円の商品を200個販売すると、
売上は20万円です。

しかし、4万円の商品を5個販売しても、
売上は同じ20万円なのです。

1,000円の40倍が、4万円。

4万円の商品を買うことは、
1,000円の商品を買うより40倍大変か？

というところでもありません。

商品価格が40倍になったとしても、
売るために40倍の努力は必要ないのです。

結果として、単価が高い商品の方が、
楽に儲かるのです。

もちろん、価格に見合った商品であることが、
前提になります。

【3】 他に無い商品であること

すぐにスタートできる、商品を作らなくて良い、
ホームページを一から作らなくて良い、
まずスタートするための土俵に立てる...

リセールライト（再販権付き）商品を利用すると、
多くのメリットがあります。

しかし、やはり、

「究極のリセールライト（再販権付き）商品」

= 「1つしか存在しない商品」

つまり、あなただけが独占して販売できる
リセールライト（再販権付き）商品ということ。

価格競争もない、アフィリエイト報酬合戦もない、
自分の自由に販売できる、戦略を立てられる...

メリットは計り知れません。

反応が取れるメール文の流れとは？

私は今までに、有料・無料を問わず、
メールで多数のオファーを仕掛けてきました。

そのほとんどが売り切れ、満席になるなど、
たいていのオファーは成功しています。

もちろん、今でも日々ブラッシュアップして、
考えて実践して、高める努力をしています。

ブラッシュアップ...

磨き上げる、改善していくという意味ですが、
いい言葉ですね(^^)

実践の中から得たノウハウをお教えします。

「反応の取れるメール文の書き方」

「オファーを成功させるメール文の書き方」

核となる考え方は、これ1つです。

目的から逆算して流れを組む。
~~~~~

目的とは、例えば「〇〇の商品を売る」など  
何をしたいのかということ。

つまり、目的＝ゴールをまず決めるのです。

そして、ゴールに向けてどういう流れでメールを書いていくかを決めます。

分かりやすく例を挙げてみましょう。

例えば、ダイエットのE-BOOKを売る場合。

・ オファー5日前のメルマガ：

ダイエットしないことのデメリットを伝える。

(例) 〇〇になってしまう

・ オファー4日前のメルマガ：

間違ったダイエットをするデメリットを伝える。

(例) 〇〇になってしまう

・ オファー3日前のメルマガ：

ダイエットすることのメリットを伝える。

(例) 〇〇になれる、〇〇ができる

・ オファー2日前のメルマガ：



正しいダイエットをするメリットを伝える。

(例) ○○で出来る、○○しなくて良い

・ オファー1日前のメルマガ：

自分がそれらを解決できるダイエット方法を知っていることを伝える。

オファーに人数・期間などの限定性を付けて、明日の○○時にオファーすると伝える。

・ オファー当日のメルマガ：

実際にオファーする。

メール・ブログ・Twitter（ツイッター）など全てを活用する。

このようにしてオファーの流れを組むことを「プロダクトランチ」といいます。

そう。重要なのは...

オファー当日のメール文ではないのです！

いかにオファーまでの流れを上手く組んだか？  
これで8割～9割は決まります。

ポイントは3つです。

- ・ 目的＝ゴールの価値を高める流れを作る
- ・ 目的＝ゴールが欲しいと思う流れを作る
- ・ オファー前に価値ある情報をたくさん与える

あなたも、

「目的＝ゴールを、どのようにオファーするか？」

を考えて、プロダクトランチしてみましょう！

初めは上手くいかないかもしれません。

でも続ければ、必ず反応が取れるようになります。

常にブラッシュアップです(^^)

頑張って行動しましょう。

# 反応が取れるメール文の書き方は？

オファーまでのメール文の流れが組めたら、  
次に必要なものは...

「反応が取れるメール文の書き方」

そうです。

オファー当日にも、反応が取れるメールを  
書く必要があるのです。

いくら頑張ってもメールの流れを組んでも、  
ここをミスすると反応が激減します。

なので、最新の注意を払いましょう。

反応が取れるメール文の書き方の「本質」は、  
これ1つだけです。

**相手に早く分かりやすく伝える。**  
~~~~~

コピーライティングを学んでいくと、
どうしても自分のこだわりが出てきます。

この順番で書こう、この構成で書こう、
興味を惹く書き出しにしよう...

どうしても文章が長くなりがちです。

でも、違うのです！！

最も重要なのは、相手に何のオファーかを
早く明確に伝えることです。

ゴチャゴチャと長く書いていても、
お客さんは飽きて閉じてしまいますよ！

いち早く、何のオファーかを伝えるんです。

もちろん、メールの流れを組まずにやれば、
ただの売り込みメールです。

そこは注意してください。

しかし、

オファーまでに何通もメールを配信して、
すでに「欲しい」状態になっているのです。

そのための「プロダクトランチ」です。

だから、

ゴチャゴチャと長く書かずに、
早く明確に何のオファーかを伝えるのです。

プロダクトランチ後のオファーのメールは、
~~~~~

最初の2～3行で全てを伝える。  
~~~~~

これくらいの意識で書きましょう。

最後にまとめておきます。

1. 反応が取れるメール文の流れを組んで配信する

目的＝ゴールから逆算して流れを組む。

- ・ 目的＝ゴールの価値を高める流れを作る
- ・ 目的＝ゴールが欲しいと思う流れを作る
- ・ オファー前に価値ある情報をたくさん与える

2. オファー当日に反応が取れるメール文を配信する

最初の2～3行で全てを伝える意識で書く。

- ・ 相手に分かりやすく伝える
- ・ 相手に早く伝える

あなたも、今日から実践してくださいね。

少しずつ精度をブラッシュアップしていけば、
「自分で売るスキル」が身につきますよ！

自分で売るスキルは、ネットビジネスに限らず、
商売で最も大切なことです。

知らないとアカウント削除・剥奪！ **Google アドセンスの禁止行為**

グーグルアドセンス (Google AdSense) を
やられている方は必ず読んでください。

これを知らないでアドセンスのアカウントを
削除、剥奪されますからね。

アドセンス系の商材に何も考えずに従って、
サイト量産なんてしてはいけませんよ！

それは、すごく危険なことなのです。

「アドセンスでこれは禁止です」

ということは、アドセンスの利用規約に
しっかり書いてあります。

以下に記載し、解説していきましょう。

※あくまで弊社の推論になりますので、
必ずご自身の責任で行動してください。

弊社もこの推論に基づいて、以下のサイトで
Google アドセンスを活用しています。

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

【 アドセンス (Google AdSense) 利用規約 】

詳しくはこちらをご覧ください

<https://www.google.com/adsense/localized-terms?sourceid=aso&medium=link&subid=ww-ww-et-resourcestab>

(i) 自動化された手段、不正な手段、不誠実な手段、
または詐欺的手段によって、広告リンク～

⇒ 自動ツール等で不正にクリックしてはいけない。

(ii) Google から承認を得ずに、本件広告、リンク、
本件広告ユニット、検索結果、または紹介ボタンに含まれた
情報を編集、修正、選別、省略～

⇒ アドセンス広告を勝手に編集してはいけない。

(iii) エンドユーザーが 本件広告の一部、検索結果ページ、
または紹介ページをクリックしてアクセスしたウェブページの
完全な表示をフレームする、最小限に縮減する、除去する～

⇒ アドセンス広告を勝手に除去してはいけない。

(iv) エンドユーザーを「広告者のページ」、「検索結果ページ」、
～とは異なるバージョンの「広告者の ページ」
～への直接リンク以外のものを提供する行為。

⇒ アドセンス広告のリンクを変更してはいけない。

(v) 本件広告、リンク、または紹介ボタンを猥褻、敵対的、暴力的もしくは非合法的な内容が含まれたウェブページ～

⇒ そのままの意味

(vi) ソフトウェアアプリケーション、お客様の本件プロパティ以外のウェブサイト、またはその他の場所において～

⇒ 申請したサイト以外で使用してはいけない？

(ちょっと意味が分かりませんでした)

(vii) 本件広告、リンク、検索結果、または紹介ボタン、あるいはその一部、コピー、または派生物から取得した情報を「クロール」、「スパイダー」、インデックス するか、あるいは一時的でない形で保存またはキャッシュする行為。

⇒ クロール、スパイダー、一時的でない形で保存は禁止？

(ちょっと意味が分かりませんでした)

(viii) Google のウェブ サイトに掲示され、随時改正される場合がある本件プログラムポリシーまたはお客様と Google 間のその他の契約に違反する行為

⇒ 随時改正されるが守らなくてはいけない。

(ix) マルウェア（破壊工作ソフト）の流布。

⇒ そのままの意味

(x) お客様による本契約の違反に起因して Google がお客様との本契約を終了させた後に、本件プログラムを使用する目的で新規のアカウントを作成すること。

⇒ アカウント削除された後は、再取得できない。

(xi) Google に対して悪影響を及ぼす行為や実施への関与、その他の Google の名誉や営業上の信用を害する、または価値を下げる行為や実施への関与～

⇒ Google に悪影響を及ぼせば、名誉毀損で訴える可能性あり。

意味が分からなくて難しい部分もありますが、私の判断基準はこれ 1 つです。

自分が Google 経営者ならどう判断するか？

もし、私が Google 経営者ならと仮定して(^)

サイト量産？

⇒ そんな無益なサイトは排除します。
即刻アカウント削除します。

違反行為を推奨する人？

⇒ 悪い方向へ導く人は排除します。
その人のアカウントを見つけ次第、剥奪します。

場合によっては、損害賠償を起こします。

S E O でも何でも同じことです！

自分が Google 経営者なら...

相手の立場に立って仮定して、考えてみれば、
答えは簡単に出るものですよ。

これは、アドセンスや Google だけに限らず、
他のサービスにも通じる考え方です。

ぜひ、他のことにも「応用」してください。

Google アドセンスで収益を増やす3つの方法

自分でいろいろと試している中で、ある程度
アドセンスで稼ぐノウハウが分かってきました。

このサイトでアドセンスを使っています。

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

収益を一般に公表するのはNGな気がするので、
ここではあえて触れません。

ご想像にお任せします(^ ^)

「グーグルアドセンスで収益を増やす3つの方法」

順番に見ていきましょう！

【1】 そのサイトへのアクセスを増やす

サイトへのアクセスを増やす方法は、
基本的には以下の3つです。

アドセンスサイトに限らず、ブログでも、
普通のホームページでも同じです。

1. S E Oを意識したコンテンツを作る

S E Oとは、Google やYahoo などの検索エンジンで、上位に表示されるためのテクニックです。

S E Oを意識したコンテンツを作っていけば、Google やYahoo で検索された時にアクセスが来ます。

S E O非常に奥が深いので、以下もご参考ください。

http://blog.resale-rights-business.jp/201002/article_4.html

2. コンテンツの数を増やす

S E Oを意識したコンテンツを増やせば、それだけサイトへの入り口が増えます。

その結果、当然サイトへのアクセスも増えます。

3. 相互リンクでして入り口を増やす

相互リンクとは、お互いのサイトでお互いのサイトを紹介しあうことです。

テキストリンクやバナーリンクを貼って、紹介しあうことが多いです。

ただ闇雲に相互リンクしても効果は薄いので、以下もご参考ください。

http://blog.resale-rights-business.jp/200906/article_14.html

【2】 アドセンス広告のクリック率を上げる

そのサイトに1000アクセスある場合。

アドセンス広告のクリック率が1%なら...
10回クリックされる。

アドセンス広告のクリック率が0.1%なら...
1回クリックされる。

同じ1000アクセスあったとしても、
10倍も収益に差が開いてしまうのです！

だから、クリック率は大切です。

配置、カラー、サイズなど...

実際にやってみて、テストして検証しながら、
クリック率を上げていきましょう。

Google は、簡単にテストできるシステムを
無料で提供してくれています。

これを活用しない手はありませんね！

クリック率や成約率を上げる方法は、
「テスト」と「検証」しかありません。

行動しなければ、それは机上の空論なのです。

【3】アドセンスを掲載するサイトを増やす

【1】【2】のノウハウを実践すれば、
1サイトあたりの稼げる確率が高まります。

単純に考えて、稼げるサイトの数を増やす。

それだけの話です。

もちろん、ツールで量産してはいけません。

2兆円企業の Google に、たかが個人の小細工が
通用すると思いますか？

冷静に考えて、愚かなことは止めましょう！！

ウラ技や近道を追い求めても、結果は出ません。

迷子になって、俗に言う（失礼な言葉なので嫌い）
ノウハウコレクターになるだけです。

見てくださる方に役立つことを第一に考えて、
サイトを量産していきましょう。

そうすれば、いずれは結果が出てきます。

資金が無ければ、外注さんに頼めないのです、
自分で作業をするしかありません。

努力は必要ですが、誰もができないからこそ、
やった人には相応のメリットがあるのです。

あきらめずに頑張りましょう！

【1】 そのサイトへのアクセスを増やす

【2】 アドセンス広告のクリック率を上げる

【3】 アドセンスを掲載するサイトを増やす

つまり、まとめると...

「アクセス」×「成約率」×「サイト数」

この公式は、Google アドセンスに限らず、
全てのビジネスに当てはまるものです。

ただし、始める前に注意しておきます！！

Google アドセンスで目先の数十円を追うより、
絶対にリストを取るべきです。

リストを取っておけば...

それが後に数万円、数十万円を支払ってくれる
顧客に変わる可能性があるのですからね！

ですから、ただお金が欲しいからといって、アドセンスを貼ってはいけません。

リストを取るのか、アドセンスを貼るのか、目的をしっかりと考えてから始めましょう。

弊社の Google アドセンスの活用サイトもご参考いただけますと幸いです。

弊社のアドセンスサイトはこちらです。

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

Google アドセンスビデオ解説がありますので、以下の記事も参考にしてみてください。

http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_25.html

infomake 会員制クラブの比較表

「会員制クラブがいろいろありますが、
どれを選んだら良いのでしょうか？」

そのようなご質問をよくいただきます。

少しでも分かりやすくお伝えするために、
「会員制クラブ比較表」を作りました。

ご参考いただけますと幸いです。

■会員制クラブの比較表はこちら

<http://www.infomake.jp/infomake-club.pdf>

(右クリック → 対象をファイルに保存)

「お客様のご意見からアイデアが生まれる」

改めて実感しています。

いつもお客様、会員様に感謝です(^^)

情報起業“3つの壁”を超える方法

今までいろいろな方を見てきました。

情報起業を始めて、この“3つの壁”で、
挫折される方が本当に多いですね。

あなたはどのようなのでしょうか？

あなたの周りの方や仲間、
お客さんはどのようなのでしょうか？

“3つの壁”を“越える方法”と合わせて、
順番に見ていきましょう。

情報起業の“3つの壁”とは... ？

【1】見込み客を集める

お客さんがいて初めて、商売は成り立ちます。
見込み客がいなければ何も始まりません。

なので、無料・有料の方法を使って、
まずは見込み客を集める必要があります。

でも、その方法が分からないということで、
結局つまづいてしまいます。

道しるべとなるものを知る必要があります。

これで学んでください。

⇒ <http://www.resale15.com/>

【2】 見込み客が欲しい商品を作る 見込み客が買いたくなる販売サイトを作る

何もコンテンツを作ったことが無い人が、
いきなり商品を作ろうとする。

ホームページすら作ったことの無い人が、
いきなり販売サイトを作ろうとする。

だから、挫折する。

当然の話です。

最初からハードルが高すぎます。

もう少しハードルを下げて、
順番にステップを踏む必要があります。

最初から自分で、商品やセールスレターを
用意しようとしてはいけません。

これを利用してください。

⇒ <http://www.infomake.net/>

【3】実際に売る

【1】と【2】がちゃんと出来ていれば、
あとは実際に売るだけです。

しかし、【1】と【2】が出来ていないのに
「売れない」と悩んでいる人が多い。

【1】と【2】が出来ていなければ、
売れなくて当然なのですよ。

【1】と【2】という準備が8割、
【3】という本番が2割です。

ここまでくれば、【3】の精度を高めて、
売上を増やしていただく。

もちろん、【1】と【2】の精度も
同時に高めていく必要があります。

精度を高めるといって抽象的です。

具体的に例を出すと...

リストを取得する確立を上げる。

セールスレターの成約率を上げる。

メルマガからの購入率を上げる。

売上を増やす本質は以下の公式です。

1. リストを増やす
2. コンテンツの質を上げる
3. オファーの質と精度を上げる

まず、この“3つの壁”を認識しましょう。

認識しなければ超えられませんからね。

そして、もうわざわざ難しい方法から
始めるのはやめましょう。

できるだけ挫折しないで進んでいく方法を
今日お教えしたのですから。

無駄な苦労はしないでください。

いまいち理解できていない方は、
何度もこの記事を読み返してください。

分からないうちに進んではいけません。

今立ち止まって時間を取り、考えることが、
後に早く成功することにつながりますよ。

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

〒275-0001 千葉県習志野市東習志野 1-11-21-102
infomake 株式会社（インフォメイク） 代表取締役 野村晃正

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

