

ネット起業バイブル！

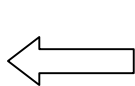
第17号

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。

ノウハウばかり学ぶ前に・・・

残念なことに、本当にこういう人が多い。

ちょっと毒舌ですが（笑）本音です。

グサッと心に刺さった人、ムカついた人こそ、
閉じずに実践して欲しいものですね。

では、いきます。

ブログの使い方を教えてください・・・

聞く前にやってみたらどうですか？

どこのブログサービスだって、
ヘルプマニュアルとかあるでしょ。

どうしても紙のマニュアルが欲しければ、
書店で開設マニュアルとか買えば良い。

小学生でもブログ書いている時代に、
そんなこと言ってて恥ずかしくないの？

と思ってしまうですよ。

メルマガの書き方が分かりません・・・

小学校で作文や感想文を書きましたよね？

書けないとか、苦手だとか言いながらも
ちゃんと書きましたよね？

小学生だってやりたくないけど頑張って、
作文とか書いてるんです。

もう、楽に稼げるなんていう妄想は捨てて、
努力してみたらどうですか？

無料レポートの作り方が分かりません・・・

小学生ですら夏休みに自由研究とかやって、
ちゃんと提出してますよね？

自由工作の人もあるのかな。

中学生や高校生にでもなれば、
中にはスピーチしたりする子もいますよね？

大学生も頑張って調べて卒論とか書いてます。

ネットビジネスって、商売でしょ！？

学生以下でどうするの？

学生以下の努力しかしてないくせに、
それで稼ぎたいなんて甘いことこと言うな。

どこが本気なんだと心から言いたい。

そんなんじゃ独立なんて夢のまた夢。

副業で数万稼ぐのだって無理。

口を動かすより、頭を使うより、
手を動かして行動しないといけません。

「何だ偉そうに！お前ムカつく！！」

「お前なんかに言われたくねえ！！」

という方は、どうぞ閉じてください。

ページ右上の×ボタンを押してもらえば、
二度と見なくて済みますから。

でもね。

ムカついたり、腹が立つのは、
自分に当てはまってて、図星だから。

そうじゃなかったら、はははあ（笑）
野村さん面白いこと言うね。

なんて笑いながら読んでるはず。

まあ、閉じる前に実践して欲しいですね。

別に気付いてくれればそれで良いので。

成功する面倒くさがり屋

「成功する面倒くさがり屋」

と言われて、ピンと来ますか？

何で面倒くさがり屋が成功するんだ！？

不思議に思っているでしょうか。

「ちょっと自分、頑張りすぎてるかな？」

自分のことかなとビクッとされた方は、
特に、じっくり読んでくださいね。

効率的に成功する方法が分かります。

あ。

もちろん、今は頑張っていない人も
読んでくださいね。

面倒くさがりでも成功する方法が分かります。

事実、頑張り「すぎる」人というのは、
あまり成功できていません。

あれもこれもと手を出してしまって、
1つに集中できないことが多いからです。

人間の持つエネルギーは限られています。

ですから、当然1つに集中した方が、
早く、良い結果が出やすいのです。

だから、いろいろ頑張り「すぎる」人は、
どこかでパンクしてしまいます。

空回りして終わってしまうのです。

あなたに納得してもらうために、
いくつか例を挙げてみますね。

・面倒くさい

- 外注さんに頼む（社員を雇うことも検討）
- 翻訳、ライティング、デザイン、校正・・・
- 自分の作業が減って、クオリティが上がる
- **お金を稼ぐこと、ビジネスを広げることなど
自分がしなければいけないことに集中できる**

・面倒くさい

- システム化する（社員を雇うことも検討）
- メール配信、納品、入金確認、更新作業・・・
- 作業を効率化・自動化できて、ミスも減る
- **お金を生まない単純作業から解放される**

・面倒くさい

- できるパートナーと組む（社員を育てることも検討）
- 商品作成、コピーライティング、顧客サポート・・・
- 自分の作業が減って、クオリティが上がる
- **自分の得意分野に集中して、能力を伸ばせる**

あ～面倒くさい、面倒くさい（笑）

そう思って、私は今まで頑張ってきました。

あ、そう。

実は、私はかなり面倒くさがりなんです。

でも、ささやかではありますが成功できたのは、
面倒くさがりだったからだと思っています。

私は、続けることは苦にならないのですが、
面倒くさいことをやると発狂します（笑）

それも才能かな??

あなたも面倒くさいことを排除していきましょう。

そして、自分にしか出来ないこと・・・

見つけてみませんか？楽しいですよ(^ ^)

バカとアホと成功

まず、バカとアホって失礼ですね。

ごめんなさい m(_ _)m

でもね、

「バカ（アホ）ほど成功する」

これ、事実です。

バカとアホ、関東と関西で
微妙に感じ方が違うでしょうが・・・

まあ、何となく感じてください(^^)

堅苦しい話は抜きで。

読み終わったら自然に理解できるように、

なるほど！

という例を挙げましょう。

・マニュアルを読んで、自転車の練習をした？

そんなアホな！！

という突込みが聞こえてきそうですが（笑）

でも、実際・・・

まず乗ってみて、転びながら乗り方を覚えて、
上手になっていきましたよね？

体が覚えたわけですよ。

あ、そう。

実地でインターネットビジネスを教わりたい方は
こちらへどうぞ。

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

・ ケータイやパソコンを早く使えるのは誰？

自分が説明書を読んでいる間に・・・

勝手に遊んで使っていた子供や孫の方が、
先に使えるようになっていた。

なんてことはありませんか？

ゲームなんて、典型的。

子供は説明書を読む前に遊んで覚える。

そして、大人は子供に教わる（笑）

そう。

実践するのが一番身に付くんです。

歳をとると、失敗を恐れるようになる。

だから、失敗しないためにマニュアルを読み準備しようとする。

でも、身に付けるには逆。

実践してつまずいたら、マニュアルを読む。

子供から学ぶこと、意外と多いですよ！

自転車で転んだら痛いんです。

ひざをすりむいて血が出るかもしれません。

手首を捻挫するかもしれません。

でも、まずやってみたからこそ、
自転車に乗れるようになったわけです。

ケータイやパソコン、使えるか心配。

分らないと不安になるかもしれません。

何をやって良いか迷うかもしれません。

でも、まず触ってみれば、
けっこう使えてしまったりするわけです。

今までの人生・・・

「最初は何でも、失敗してきませんでしたか？」

「失敗せずに上手くいったこと、ありました？」

そして、失敗した後・・・

「失敗から学んで、上手くいきませんでしたか？」

まずやってみたから出来るようになった。

頭で考えるより、まず行動してみた。

これを思い出して欲しいんです。

ある意味、バカ（アホ）になる。

頭で考え「すぎる」より、まず行動。

それが 1 番、早く覚えて身に付きます。

ホームページ、サーバー、アップロード・・・

それって、自転車に乗るより難しいこと？

ちょっと頑張って調べたりすれば、
自分の力で分かるんじゃない？

自分にだって、今までの人生で出来たこと、
実は本当にたくさんある。

自転車に限らず他にもいっぱいある。

自分に自信を持ってない人が多いけれど、
もう一度、自分を見つめ直してみませんか？

自分が出来ること・・・

意外とたくさんありますよ。

それって、すごいことかもしれませんよ。

人生でも、インターネットビジネスでも、
何でも同じこと。

まず行動してみて、失敗したって良い。

あきらめずにもう1回やってみれば、
上手くいくことも多い。

2回目で失敗しても3回目、4回目。

実は、成功してる人って、
単純なことをやり続けているだけ。

私の人生も失敗は多いです。

2回離婚、会社に夜逃げ、居眠りでクビ、

.....

う〜ん、数えたらきりが無いかも（笑）

まあ、まず行動してみて、
失敗してもあきらめずに立ち上がる。

それだけ言いたいですね。

失敗は成功するためのエッセンス。

何も行動できないで終わる人生より、
行動して失敗する人生の方が楽しいですね？

Twitter で簡単にフォロワーを増やす方法

「Twitter（ツイッター）で簡単に
フォロワー（フォロワー）を増やす方法」

についてお話ししましょう。

必ずしもフォロワー数が多いからといって、
収入につながるわけではありません。

しかし、そんなことはまず増やしてから
考えてみるべきでしょう。

お金が無い人が、どうせお金持ちなんて～
といているのと変わりませんからね。

実際、Twitterでのフォロワー数が多ければ、
良いことはたくさんあります。

・Twitterでフォロワー数○○○○人！
ということがブランディングになる。

・フォロワーの質を濃くしていけば、
収益につながる可能性がある。

などなど。

Twitter でフォロワー数を増やすのは、
思ったよりも簡単です。

私も今、実践しているところです。

「Twitter でフォロワー数を増やす方法」

これから詳しくご説明しますね。

【Twitter でフォロワー数を簡単に増やす方法】

1. 自分のジャンルに関わるスゴイ人（有力者）を見つける。
自分のジャンルに関わるフォロワー数の多い人を見つける。
2. 1で見つけた人の「フォローされている」をクリック。
3. 2の画面で「縮小リスト」の表示に切り替える。
4. 1ページで20人表示されるので、全てフォローする。
5. 最低5ページ分の人をフォローする。
6. 1～5を1日1人分、繰り返す。

（フォロワー数、増加の目安）

1日当たり100人をフォローする。

1 ページ (20 人) × 5 ページ = 100 人

そのうち半分为フォローを返してくれれば、
1 日当たり 50 人フォローが増える。

1 ヶ月で 1500 人フォローが増える。
 $50 \text{ 人} \times 30 \text{ 日} = 1500 \text{ 人}$

※フォローを返してくれていない人を見つけて、
フォロー解除するには以下のツールを使いましょう。

Twitter でフォロー解除すべき人が分かるツール
http://blog.resale-rights-business.jp/201004/article_15.html

Twitter の使い方は私に聞かないでください(^ ^)

Google などで検索して調べていただくか、
Twitter に直接質問してください。

どうしても分からん！という場合は、
弊社の有料会員様のみ質問をお受けします。

Twitter のフォロワーを濃くする方法

ただ単にフォロー数が多くても、
なかなか収入につながらないのも事実。

「どうしたら Twitter (ツイッター) の
フォローが収入につながるのか？」

一緒に考えていきましょう。

まず、収入につながる人間関係について、
本質をお話しておきます。

なぜなら、テクニックにこだわりすぎると、
どうしても本質が見えなくなるから。

本質を見失うと、知らないうちに
お客さんの気持ちを忘れてしまいます。

お客さんの気持ちを忘れてしまえば・・・

当然、収入が上がるはずありません。

だから、本質を知る必要があるのです。

「収入につながる人間関係」

その関係を築くために必要なものは、
以下の2つだけです。

- ・相手のことを信頼できる
- ・相手のことを好き

お客さんに、こう思ってもらうには？

という視点から逆算して、全てを考えて
行動していくわけですね。

目先の小銭を求めてはいけません。

自分が使っていない商品、知らない人の商品を
アフィリエイトするなんて論外です！！

では、この本質を頭に叩き込んで、
以下をお読みください。

【Twitter のフォロワーを濃くする方法】

1. 自分の商売のジャンルに関する単語で検索し、
悩んでいる人を探す。

悩みや質問に2～3回、無料で答えてあげて、
ブログやコンサルティングに誘導する。

2. 自分の商売のジャンルに関する単語で検索し、仲間を探す。

同じジャンルの仲間とコミュニケーションし、タイアップなどで商売を拡大する。

3. RTやリツイートを使って交流する。

4. 返信やダイレクトメッセージを使って交流する。

以下のサイトで、それぞれの用語の違いを分かりやすく解説してくれています。

<http://www.724685.com/weekly/qa090930.htm>

RT（リツイート）って何ですか？
ダイレクトメッセージって何ですか？

なんて質問はやめてくださいね(^ ^)

上記のサイトやGoogle検索で分かりますし、使ってみれば分かることですから。

そうそう。

間違っても、ツールで自動化して楽しもう
なんて思ってはけませんよ。

「自分がツールで対応されたら嫌でしょ！？」

自分がされて嫌なら、人にもしない。

子供の頃、親からそう教わりましたよね？(^ ^)

それに、下手なことをしたら、
Twitter のアカウント削除されますよ。

くれぐれも注意しましょう。

失敗の無いネットビジネスとは？

「失敗の無いビジネスとは？」

あなたは何だと思いませんか？

基本的にあきらめなければ失敗は無いですが、
そういう話ではなく。

限りなく失敗のリスクが少ないということ。

- ・ 商品を開発する必要が無い
- ・ セールスレターを一から作る必要が無い
- ・ 在庫を抱える必要が無い
- ・ 発送の必要が無い

などのメリットがあるビジネスです。

勘の良いあなたは、もうお分かりでしょう。

そう。

リセールライトビジネスです。

- ・ 購入した商品を再販売できるので、

商品を開発する必要が無い。

- ・ 名前や価格を入れるだけで完成する
セールスレターのひな形をもらえる。
- ・ ダウンロード販売なら複製が可能なので、
不要な在庫を抱える必要が無い。
- ・ INFOCART などの A S P に出品すれば、
納品を自動化できる。

もちろん、良い事ばかりではありません。

デメリットもあります。

- ・ 仕入れるために 1 度購入する必要がある。
- ・ サポートは自分でしなければいけない。
- ・ 販売したからといって売れるとは限らない。

リセールライトビジネスのデメリットは
主にこの 3 つでしょう。

しかし、よく考えるとどれも当たり前の話。

- ・ 仕入れるために 1 度購入する必要がある。

商品開発も、セールスレターも
自分で作成しないで楽するわけですから・・・

それに数千円の投資すら出来ないのなら、
もう稼ぐことはあきらめましょうよ。

どうしても無理とか、不満があるなら、
自分で商品とセールスレターを作れば良いです。

・サポートは自分でしなければいけない。

商品やサービスを売って、
お客さんからお金をいただくわけですから・・・

サポートが心配なんて言う人は、
もう稼ぐことはあきらめましょうよ。

そんなこと商売を始める以前の問題です。

・販売したからといって売れるとは限らない。

この世に、販売しただけで売れる商品なんて
あると思いますか？

開店しただけで行列が出来るお店なんて、

どこにあるんですか？

自分でお客さん集めて売るしかないんです。

でもね。

実社会のビジネスであれば、開業するまでに
数百万、数千万の資金がかかる。

みんな多額の借金をして始めてます。

情報起業だって、一生懸命に商材を作って、
セールスレターを作っています。

事実、それが無理で挫折する人がほとんど。

90%以上の人は、
商材作成とセールスレター作成で挫折します。

でも、リセールライトって・・・

商品もセールスレターも無い状態から、
すぐ収入を得る仕組みを作れるわけですね。

開業できない、
商品を作れない、
セールスレターを作れない、

このような失敗が無いんです。

いきなり「売り始める」という土台に
立つことが出来ますからね。

ただし、リセールライトも商売ですから、
「時間と労力」は必要ですよ。

スタートラインに立った後からが勝負。

でも、いきなりスタートラインに立てる、
そのメリットを認識すべきでしょう。

スタートラインにすら立てずに止める人が、
ほとんどなのですからね。

パソコンスキルが無いとか・・・

「難しい」という言葉ばかり言うのであれば、
もうお金を稼ぐことはあきらめましょうよ。

今までやらなかった事に挑戦するんだから、
難しくて当たり前です。

私だって、ワードもホームページビルダーも
使ったことが無い状況から始めてます。

サーバーだって、アップロードだって、
何にも知りませんでしたよ。

ただ 1 つずつ着実に勉強しただけです。

即金とか、片手間なんてありません。

あるとすれば、効率的に稼ぐ方法だけです。

リセールライトでまず、スタートラインに立つ。

そして、売る力を付けて月数十万稼ぐ。

そして、オリジナル商品で月数百万稼ぐ。

これが初心者が最も効率よく稼ぐ流れです。

あなたもリセールライトを始めてみませんか？

小銭を稼いで終わりのビジネスではないですよ！

始めてみたい方に、こちらをおすすめします。

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

旅行と会社とインターネットビジネス

時期はいつでも良いのですが、
旅行に行く時のことを想像してみてください。

旅行に行く時に、まず何を決めますか？

はい、まず「目的地」ですね。

〇〇をしたい、〇〇が見たい、
〇〇に行きたい、〇〇が食べたい、

などの目的から選ぶでしょう。

では、目的地の次に何を決めますか？

そう、「行く手段」ですよ。

電車、バス、飛行機、フェリー、

などから、予算や時間で選ぶでしょう。

まず、どこに行くかを決める。

そして、どうやって行くかを決める。

あなたも、旅行に行くとしたら同じですよ？

お勤めをされている方は、
会社に行く時も同じことをしています。

どこに行くかを決めて、
そこまでどうやって行くかを考える。

どこかに遊びに行く時も、同じですね。

どこで何をして遊ぶかを決めて、
そこまで行く手段を考えているはずです。

さて、これがインターネットビジネスだと
どうでしょうか？

こんな目標が多いのではないのでしょうか？

- ・借金から解放されたい
- ・忙しい毎日から解放されたい
- ・お金の心配から解放されたい
- ・わずらわしい人間関係から解放されたい

〇〇から解放されたい、〇〇から逃げたい、
という目標が多いと思いませんか？

もし、旅行、お勤めなどに行く時に
同じことをするとしたら・・・

「とにかくここに居たくないから、
とりあえず出かけてみよう。」

ということですよね？

それでは、どこに行ったら良いのか
分からなくなってしまうます。

ブラブラしただけで、結局何もせずに
帰ってきてしまった。

ということになるでしょう。

今ある不満から逃げ出すのではなく、

- ・ **自分はどうなりたいのか？**
- ・ **そこにどうやって行くのか？**

改めて考えてみてください。

「目的地」と「行く手段」を決めるのが、
成功する近道になります。

旅行に行く時は決められるのですから、
ネットビジネスでも決められるはずですよ！

お金を手に入れようとする前に・・・

インターネットビジネスをしている人は、
誰もがこう思っているでしょう。

- ・ もっと売上を増やしたい
- ・ もっとリストを増やしたい
- ・ もっと会員さんを増やしたい
- ・ もっとメルマガ読者を増やしたい
- ・ もっとアフィリエイトを増やしたい
- ・ もっと優秀なパートナーを見つけたい
- ・ ・ ・ ・ ・

あなたはいかがでしょうか？

あなたもそう思いますか？

お金を稼ぐために始めるわけですから、
当然このように思いますよね。

別に悪いことではありません。

しかし、この気持ちを忘れていませんか？

今振り返って、よく考えてほしいのです。

- ・ 今ある売上に感謝する
- ・ 今あるリストに感謝する
- ・ 今いる会員さんに感謝する
- ・ 今いるメルマガ読者に感謝する
- ・ 今いるアフィリエイトに感謝する
- ・ 今いるパートナーに感謝する
- ・ ・ ・ ・ ・

思い返して、あなたはどうか？

この気持ちを忘れていませんでしたか？

人間は誰しも、欲深いものです。

1 度自分が手に入れてしまうと、
感謝することを忘れてしまいがちです。

今あるものに感謝することを忘れて、
もっともっと欲しいと望みます。

私も同じです。

もっと売上を増やしたい、
もっとリストを増やしたい、
もっと会員さんを増やしたい、

欲に目がくらんでしまうこともあります。

でも、いつもこれらを思い出して、
軌道修正するように心がけています。

「これしか○○がない」と不平を感じると、
その思いは相手にも伝わります。

そして、その相手は嫌な気持ちになって、
あなたの元を去っていきます。

売上、リスト、パートナー・・・

まず、今あるものに感謝することで、
更なるものを手に入れることができます。

何事も、土台が崩れてしまつては、
先には進めませんからね。

プライベートでも同じことです。

- ・ 今ある給料に感謝する
- ・ 今ある仕事に感謝する
- ・ 今いる親に感謝する
- ・ 今いる奥さん/旦那さんに感謝する
- ・ 今いる子供に感謝する
- ・ 今いる彼女/彼氏に感謝する

まず、今あるものに感謝してみましょう。

必ず、人生が良い方向に変わっていきますよ！

リストとアクセスを一気に増やす方法

開店したばかりのラーメン屋、
立ち上げたばかりの健康食品会社、
独立したばかりの保険会社

．．．．

ビジネスを始めて1番苦勞することは、
何でしょうか？

そう。

集客です。見込み客を集めることです。

多くの人が見込み客を集めるために
多額の広告費を使っています。

インターネットビジネスでも同じです。

多くの人が、メルマガ広告やP P C広告に
多額の費用をつぎ込んでいます。

しかし、本当にお金をかけないと
見込み客は集まらないのでしょうか？

いいえ、そんなことはありません。

お金をかけなくても、お金をかける以上に
濃い見込み客を集めることは可能です。

濃い見込み客とは、買う可能性のある
お客様のことです。

インターネットビジネスも商売ですから、
無料で欲しいだけの人を集めても無意味です。

価値を提供したら買っていただけるお客様を
集めなくては利益につながりません。

では、お金をかけずに濃い見込み客を
集める方法とは何なのか？

ツールを使って〇〇をして集めるとか、
そんなウラ技ではありません。

寝ながら出来るほど簡単でもありません。

もっとビジネスの本質的なことです。

もっとビジネスの本質的なことです。

何のビジネスでも応用できます。

お金をかけずに濃い見込み客を集める方法。

その答えは・・・

見込み客を持っている人に紹介してもらう
~~~~~

当たり前の方法と言えばそれまでですが、  
重要なのは出来ているかどうか！？

「野村さん、そんなの知ってるよ。」

「そんな昔の方法、役に立たないよ。」

と、批判していただくのは構いません。

でも、やったことがないのなら、  
きちんと実践してから批判してくださいね。

自分がやっていないのに批判するなんて、  
そこらの評論家と変わりません。

私はコメンテーターや評論家は大嫌いです。

批判されながらも頑張っている人の方が、  
何百倍も素敵だと思います(^ ^)

あなたも、そう思いませんか？

これは、昔流行った「相互紹介」という方法と  
基本的には同じです。



でも、言葉というの表面的な部分ではなく、  
本質を見て欲しいと思います。

何事も「本質」を見ることが大切です。

見込み客を持っている人に紹介してもらおうと  
どんな良いことが起きるのか？

その「本質」を見て欲しいのです。

紹介していただいたお客さんとの間に、  
どんな良いことが起きるのかというと・・・

- ・ 紹介で集まった見込み客は、値段を気にしない
- ・ 紹介で集まった見込み客は、他と比較しない
- ・ 紹介で集まった見込み客は、販売者を疑わない
- ・ 紹介で集まった見込み客は、信頼が移動する

なぜなら、紹介で集まった見込み客は、  
すでに紹介者との間に信頼関係があるからです。

信頼できる人から紹介された人＝信頼できる  
~~~~~

ということですね。

この信頼関係を作ることこそが、
ビジネスで最も難しく、時間がかかることです。

それが「紹介」だと一瞬で出来てしまうのです。

もうあなたも、「紹介」のすごさを
十分に理解していただけましたか？

「紹介」に対する意識が変わったなら幸いです。

実際に、「紹介」を活用するための手順を
以下にステップでまとめます。

1. 大量の見込み客を持っている人を探す

2. 先に相手にメリットを与える

※先に相手にどんなメリットを与えられるかは、
あなたの知恵の絞りどころです。

3. ランディングページかメルマガを紹介してもらう

※商品を売るよりリストを取ることが重要なので、
リストを取ることを優先します。

ぜひ、あなたも「紹介」を活用してみてください。

ビジネスが一気に加速しますよ！！

Twitter にはフォロー数の上限がある??

「Twitter にはフォロー数の上限がある」

これは事実なのですが、ご存知でしたか？

Twitter でフォローを増やしていくと、
ある数になった時に上限値に達します。

それ以上フォローしようとする、
以下のメッセージが表示されます。

「あなたのフォロー数が上限に達したので、
これ以上ほかのユーザーをフォローすることができません。
詳しくはこちらをご覧ください。」

「こちら」の部分をクリックしても
英語のサイトに飛びます（苦笑）

さて、Twitter のフォロー数の上限は、
どのような仕組みになっているのか？

詳しくご説明していきますね。

私は、2001 で上限になりましたので、

フォロー数 2001 が上限値のようです。

インターネットで検索して調べてみると・・・

「2000 またはフォローされている数の 1.1 倍」
のどちらか大きい値 + 1

ということでした。

つまり、簡単に言うところのことです。

・ 2000 以上フォローされていなければ、
 $2000 + 1 = 2001$ がフォロー数の上限値。

・ 2000 以上フォローされていれば、
その数 $\times 1.1 + 1$ がフォロー数の上限値。

(例) 5000 人にフォローされている場合

$5000 \times 1.1 + 1 = 5500 + 1 = 5501$
5501 がフォロー数の上限値

ややこしいですが、ご理解いただけましたか？

では、フォロー数が上限値に達した場合、
どのように対応すれば良いのか？

以下にまとめておきます。

方法1：フォローされる数（フォロワー）を増やす。

上の式に当てはめて考えると、
2002以上をフォローするには、
1820以上のフォロワーが必要となります。

方法2：誰かのフォローを解除する。

自分はフォローしているのに、
フォローを返してくれていない人を
フォロー解除します。

自分が何も動かずにフォロワーを増やすのは、
なかなか難しいでしょう。

相当な有名人かブランディングがないと。

ですから、基本的には方法2ですね。

フォローを返してくれていない人を解除して、
新しくフォローしていきましょう。

ただし、注意が必要です！

1週間くらいフォローを返してくれるのを
待ってからフォロー解除しましょう。

すぐに解除を繰り返すと、最悪の場合・・・

運営者側にスパムと判定されてしまい、
アカウントを削除される可能性があります。

この商材を買って、稼げるんだろうか？

「この商材を買って、稼げるんだろうか？」

今まであなたも
そう思われたことはありませんか？

「情報商材を買ったけど、稼げなかった。」

今まであなたも
そのようなご経験はありませんか？

**確かに情報商材だけを買っても、
なかなか成功できないのも事実です。**

なぜでしょうか？

考えられる理由は5つです。

- ・ 情報商材を購入しても実際に
行動するモチベーションが湧かない。

- ・ 情報商材を実践しようとしても
分からない部分が出てくる。

- ・ 情報商材だけでは伝わらない
微妙なニュアンスの違いがある。

- ・ 本当にその情報商材が正しいのか
確信がもてない。

- ・ そう進める理由が分からないから
納得して進められない。

私も最初は、ワードすら使えませんでした。

当然、ホームページビルダーも知りません。

ホームページが編集できることすら知らない
全くの初心者からスタートしました。

でも、あきらめずに1つずつ解決しながら、
1人で頑張って進めてきました。

やめようと思ったことは1度もありませんが、
分からないことばかりですごく大変でした。

契約社員として工場に勤めていましたので、
その頃の睡眠時間は毎日2～3時間です。

今のように昼前まで半日寝てしまう自分が、
信じられません（苦笑）

そんな厳しい生活環境でしたので、
精神的にも厳しく2度目の離婚もしました。

何回も胃腸炎を患い、出るものが無いのに
何度も嘔吐したりもしました。

そんな環境に、もう絶対に戻りたくないです。

自分1人で解決しながら進めていたので、
手当たり次第という感じでした。

効率が良い方法なんて分かりませんから、
たくさん失敗して、かなり遠回りをしました。

今思い返すと、自分が分からないことを
聞ける人がいたらかなり助かったと思います。

効率よく進んでいく流れも教えてくれたら、
もっと早く稼げるようになれたと確信します。

今、あなたは、
昔の私と同じような状況でしょうか？

・情報商材を購入しても
モチベーションが湧かないと悩んでいますか？

- ・ 情報商材を実践しようとしても
分からない部分が出てきて困っていますか？

- ・ 情報商材だけでは伝わらない
微妙なニュアンスの違いに戸惑っていますか？

- ・ 本当にその情報商材が正しいのか
確信がもてなくて進むことができませんか？

- ・ そう進める理由が分からないから
納得して進められていないのでしょうか？

少しでも、昔の私と同じような方たちを
助けたいと思っています。

あなたには、少しでも早く、
悩まずに稼いで欲しいと思っています。

あなたが、もし悩んでいるのなら
寺子屋ネットビジネスをおすすめします。

寺子屋ネットビジネスはこちらです。

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

未知の可能性

「私は、パソコンスキルが無いから・・・」

「私は、何十万もお金をかけられないから・・・」

そのように思っている方も多いでしょう。

あなたはいかがですか？

確かに、自分に引け目を感じてしまうこともあるかもしれません。

でも、周りを見渡してみると皆同じです。

パソコンスキルがすば抜けて優れている人はほとんど見たことがありません。

数十万のお金をポンポンと使っている人も、全然見たことがありません。

ほとんどの人は、最初はパソコン初心者です。

皆が、潤沢な資金があるわけでもありません。

つまり、今成功している起業家であっても、スタートは同じだということです。

私も同じです。

パソコンスキルは、ほぼゼロでした。

私がやったことがあったのは、

- ・インターネット閲覧
- ・メール送受信
- ・Yahoo オークション

だけです。

ワードも、ホームページビルダーも、
サーバーも、アップロードも・・・

全て知らないことだらけでした。

そして、ネットビジネスに使える資金も
あまりありませんでした。

ちょうど会社に夜逃げされて、
給料2ヶ月未払いの時期に起業したので。

パソコンを5万円くらいで買って、
リセールライト商品を2万円くらいで買って、

ホームページビルダーとガイド本を
1万円くらいで買いました。

稼いだ利益をビジネスに回していくしか方法はありませんでした。

しかし、学ぶことにお金を投資した方が、早く稼げるようになるのは事実です。

だから、何十万もお金を使って学べる人が、すごくうらやましかった。

もし、開業当初にお金があったらもっと学ぶことに投資したと思います。

私も、最初から順調だったわけではありません。

たくさん失敗もしました。

ネットビジネスをしようと思ったきっかけは、書店でアフィリエイトの本を見つけたこと。

インターネットで調べてみても、どうしても小銭稼ぎにしか思えませんでした。

作業も面倒くさそうでやる気も起きません。

調べているうちに、情報起業というものも見つけました。

でも、自分で商品を作れるわけがないし、ホームページを作るなんて無理に決まっています。

そうこうしているうちに、偶然
「リセールライトビジネス」を見つけました。

「アフィリエイトはやるな」

というPPC広告文に引かれて、
クリックしたのが知るきっかけでした。

その時の衝撃は、今でもよく覚えています。

- ・商品をそのまま再販売して良い
- ・セールスレター付いてくる

あまりに上手い話だと、疑ったものです。

商品の中に製作者の名前が入っていて、
製作者も宣伝になるというメリットがあり、
安心しましたが(^ ^)

**商品もホームページも作らなくていいなら、
自分にでもできるんじゃないか！？**

そう感激したのを昨日のように覚えています。

いろいろと試行錯誤を繰り返しながら、
販売していきました。

最初は月に数万円を稼ぐのがやっと。

でも、繰り返していくとそれがやがて
コンスタントに月10万を超えてきました。

契約社員で工場に勤めていたのですが、
居眠りばかりしていてクビになりました（笑）

ちょうど、月20～30万は稼げるように
なっていたころです。

もうやりたくもない仕事を我慢してやって、
勤めるのはごめんだと思っていました。

なので、そのまま独立起業しました。

1年後には月商100万を超えて、
年商は1000万を超えるようになりました。

今年はさらに利益が増えています。

私は、かけられるお金が無かったので、
自分でひたすらやりました。

だから、たくさん失敗しました。

それにリセールライトという市場は新しく、

誰も稼ぎ方を知っている人がいなかった。

というのも真実です。

でも、自分で試行錯誤を繰り返したおかげで、
効率よく稼ぐ流れが分かりました。

自分が苦労したので、少しでも多くの人に
ネット起業のチャンスを与えたい。

と思うようになりました。

そういう思いから、
リセールライト15日間成功マニュアルに
まとめることにしました。

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

もちろん、マニュアルだけでは伝わらない
微妙な部分もあるでしょう。

理解できない部分もあるかもしれません。

なので、直接教える場も必要なのではないか
と思うようになりました。

そうしてパートナーと立ち上げたのが、
寺子屋ネットビジネスです。

今では、寺子屋ネットビジネスのメンバーも
少しずつ結果が出てきてうれしい限りです。

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

1人で稼いでも、あまり楽しくありません。

あなたと一緒に成功して、
喜びを共有できればうれしいです。

自分の周りがニコニコした笑顔で
いっぱいになれば素敵だと思っています。

不安と恐怖の先

「このまま行ったら、日本は破綻するのでは・・・」

「年金を払っても、自分は受け取れないのでは・・・」

「自分の勤めている会社も、いつか倒産するのでは・・・」

「私も、いきなりリストラされるのでは・・・」

みんな不安なんです。

先が見えなくて、怖いんです。

私もみんなと同じです。

明日、売り上げがゼロになって、
会社が潰れるんじゃないか？

お客さんや会員さんに嫌われて、
みんな去っていくんじゃないか？

年金や税金を払い続けても、
老後には希望が無いんじゃないか？

このまま日本でビジネスをしても、
未来はないんじゃないか？

毎日、不安と戦っています。

国も、自分や家族以外の誰も
自分を守ってくれないと感じています。

でも、私は日本が好きです。

日本の技術、日本人の人間性は、
世界に誇れるものだと思っています。

あなたはどうか？

日本、日本人、好きですか？

みんなが、日本はこれから少子高齢化で
未来なんてないと言います。

日本で商売しても儲からないからと、
みんなが海外に目を向けます。

でもね。

信じてみませんか？

日本を、日本人を。

日本、日本人。

私はそんなに簡単にダメになるとは、
思っていない。

大好きだし、優秀だと思っているから、
もう少し信じてみたいんです。

もしかしたら、未来は・・・

子供を安心して育てられる社会になって、
少子高齢化ではなくなるかもしれませんよ。

新興国に追いつかれそうになっても、
また頑張って突き放すかもしれませんよ。

変化、進化は少しずつかもしれません。

でも、待ってみませんか？

かけてみませんか？

日本、日本人の可能性に。

日本、日本人の底力に。

日本、日本人の愛に(^ ^)

クイズです！アクセス×成約率×価格・・・

アクセス×成約率×価格＝売上

確かにそうなんですが・・・

そんなことを言いたいわけではありません。

クイズです。

「アクセス、成約率、価格に優先順位をつけるとどのような順番になりますか？」

今パソコンの前を離れて、
5分くらいじっくり考えてみてください。

考えてから読む方が、身につきますよ(^ ^)

答えです。

1. アクセス
2. 成約率
3. 価格

なぜそうなるのか？

これから解説していきますね。

なぜ、アクセスが1番重要か？

逆から考えていくと分かりやすいです。

つまり、いくら価格の高い商品でも・・・

いくら成約率の高い商品でも・・・

アクセスが無ければ売れない。
~~~~~

アクセスが少なければ売上も少ない。  
~~~~~

では、成約率が2番目に重要な理由は？

これも同じように逆から考えます。

つまり、たくさんアクセスがあるページで、
いくら高い商品を買っていても・・・

成約しなれば売れない。
~~~~~

成約率が低ければ売上も少ない。  
~~~~~

最も売上があがるやり方は、以下です。

1. 無料オファーのページにアクセスを流す
2. 無料オファーのページの成約率を上げる
3. 少しでも多くのリストを取得する

※取得完了ページでワンタイムオファーも売る

4. メルマガでDRMをして売る
5. 顧客の「累計」販売額を増やす

成約率、価格（累計販売額）を考えた場合、
無料オファーから始めた方が良いのです。

なぜか??

もちろん理由があります。

しかし、理由を考える前に、
成功しているところを見習いましょう。

起業家の仕事は、少しでも早く効率的に

利益を上げることです。

理論や原因を追究して、解明して、
学者や評論家になる必要はありません。

やずや、ドモホルンリンクル、エステ・・・

みんな儲かっている企業って、
無料サンプルや無料体験から始めてますよね？

結果が出ている人を見習う。

それが一番早くて、効率が良いのです。

アクセスアップ、効果が大い3つの方法

価格が高い商品も、成約率が高い商品も・・・

アクセスが無ければ売れませんし、
アクセスが少なければ売上も増えません。

アクセスアップ、集客というのは、
何の商売でも1番重要なこと。

きっと、多くの方はそのことに
気付いているでしょう。

しかし、

「どう実践して良いか分からない」

「どう集客して良いか分からない」

のだと思います。

私もいろいろな集客を実践していますが、
効果が大いのはこの3つだ。

と考えています。

- ・ S E O （検索エンジン対策）
- ・ P P C （クリック課金方広告）
- ・ アフィリエイト

ただし、どれもが万能ではありません。

それぞれメリットとデメリットがありますので、
1 つずつ見ていきましょう。

■ S E O （検索エンジン対策）

（メリット）

- ・ 無料で検索結果の上位に表示される
- ・ 上位にあるサイトというブランドになる

（デメリット）

- ・ 効果が表れるまでに時間がかかる
- ・ 確実に上位表示される保証がない

■ P P C （クリック課金方広告）

(メリット)

- ・お金をかければ確実に上位表示できる
- ・広告費、売上、アクセス数をコントロールできる
- ・成約率を測って高めることができる

(デメリット)

- ・広告単価も上がっていてお金がかかる
- ・広告を出せなくなったら利益がなくなる
- ・広告運営元にビジネスを握られる

■アフィリエイト

(メリット)

- ・成約した時だけ報酬を支払えば良い
- ・自分にリスト、アクセスがなくてもできる
- ・より多くの人にリーチできる
- ・上手くいけばロコミが起きやすい

(デメリット)

- ・ オフラインでの人間的なつながりも必要
- ・ 売れる商品でないと扱ってもらえない
- ・ 販促用の素材を用意する必要がある

SEO、PPC、アフィリエイトの
メリットとデメリットを見てきました。

実践する際は、メリットだけを見ずに、
デメリットも計算して進めましょうね。

そうしないと、時間が無駄になったり、
結果が出るのが遅くなったり、
無駄な労力を使うことになります。

ただ、私は上記3つの中で、
主にSEOしかやっていません。

あとはアフィリエイトさんにも
少しお願いしています。

私はほとんど無料レポートスタンドと
広告を使ってリストを集めて、
マーケティングを仕掛けています。

それでも十分、稼ぐことは可能です。

今後は、PPCやアフィリエイトにも
力を入れていきたいと思います。

自分が実践しないとクライアントに
教えられませんからね(^ ^)

絶対に必要なスキルとは？

インターネットビジネスをする際に

「絶対に必要なスキル」

あなたは、何か分かりますか？

最初に答えをお話ししてから、
「絶対に必要な理由」をお伝えしますね。

その方が分かりやすいと思うので(^^)

では、インターネットビジネスで
絶対に必要なスキルとは何なのか？

それは・・・

「コピーライティング」

「何だ、コピーライティングかよ！」

「コピーライティングって、
ただ売れる文章を書くことでしょ！」

そう思った方こそ、真剣に読んでください。

かなり損をしている可能性がありますよ。

コピーライティングは、
そんなに浅いものではありません。

全てに通じるものです。

なぜ、全てに通じるか？

なぜ、様々な場面で必要になるか？

例を挙げながら説明していきましょう。

例えば、お客様のメール対応。

何を聞きたいのか、何を伝えれば良いのか
的確に判断してメールを返信する。

そうすれば、購入につながる可能性も大きい。

でも、とんちんかんな返答をしたり、
相手に上手く伝えることができれば、
購入につながることはありません。

無駄な労力になってしまうわけです。

他にも、外注さんに仕事をお願いする時。

仕事の内容を的確に相手に伝えられれば、
メールのやり取りは1度で済みます。

でも、上手く伝えられないと
何度もメールのやり取りが必要になります。

結果として、時間が無駄になります。

そんな状況では、外注さんも気持ち良く
仕事をする事ができません。

もっと、こう改善して欲しいと伝える時も
分かりやすく伝える必要があります。

相手を嫌な気持ちにさせずに伝えるのも
すごく重要なことですね。

まだまだあります。

- ・仕事のパートナーとメールをする時
- ・アドバイスを求めるメールをする時
- ・タイアップを提案するメールをする時
- ・相互紹介をお願いするメールをする時
- ・

つまり、文章を書く場面、
全てにおいて必要だということです。

しかし、それだけではありません。

実は、文章を書く場面以外にも、
コピーライティングは必要になります。

例えば、

- ・ ビデオマニュアルの構成を考える
- ・ 人と話をする時の流れを考える
- ・ 部下を上手く誘導して動かす
- ・ ビジネスで交渉をする流れを考える
- ・ 好きな人と付き合うまでの展開
- ・ 奥さん/旦那さんとのコミュニケーション
- ・

なぜ、こんなにも多くのことに
コピーライティングが通じてくるのか？

その答えは、
コピーライティングの本質にあります。

コピーライティングの本質。

それは・・・

「相手に伝えること、相手を動かすこと」

発する媒体が、「文章」「言葉」などに
変化しているだけなのです。

本質は全て同じなのです。

だから、コピーライティングを極めれば、
全てが上手く回り始めます。

「野村さん、コピーライティングって
何だか難しそうですね・・・」

いいえ。

何もそんなに難しそうだと感じたり、
身構える必要はありません。

コピーライティングの本質は簡単です。

**本質を押さえて、練習すれば
スキルは自然に身についていきます。**

しかし、逆に本質が間違っていると、
いくら練習しても伸びません。

だから、本質が大切です。

復習しておきます。

コピーライティングの本質は、

「相手に伝えること、相手を動かすこと」

- ・相手に伝わる文章を書くこと
- ・相手に行動してもらい文章を書くこと

テクニックばかり学ぶのはやめて、
まず、これを意識すべきなのです！

これを意識して書いていくだけで・・・

あなたのコピーライティングスキルは、
格段にアップしますよ！

コピーライティング力を高める最短ス テツブ

さて、上の記事の続きです。

「コピーライティング力を最短で高める方法」

をお教えします。

まず、注意しなければいけないのは・・・

本を読んでも、情報商材を買っても、
~~~~~

それだけでは書けるようにならない。  
~~~~~

ということ。

「野村さん、そんなの知ってるよ。」

と言う声が聞こえてきそうですね(^^)

でも、知っているだけの人と
実際にやっている人は雲泥の差です。

自分は出来ているか??

という点を意識しながら、
ここから先をじっくり読んでください。

きっと、コピーライティングを学んだ
多くの人は聞いたことがあるでしょう・・・

「上手になるには、ひたすら書くしかない」

しかし、ただ書け書けというだけで、
どこでどう書くかを教えてくれる人がいない。

だから、書けるようにならないのです。

では、どこでどう書けば上手くなるのか？

それが・・・

メルマガ、お客様のメール対応
~~~~~

忘れていませんよね！？

先ほどお話ししたコピーライティングの本質。

コピーライティングの本質は、

「相手に伝えること、相手を動かすこと」

つまり、

- ・ 相手に伝わる文章を書くこと
- ・ 相手に行動してもらい文章を書くこと

この本質を意識しながら、メルマガを書き、  
お客様のメール対応をするのです。

メルマガを書くなら・・・

- ・ メルマガ読者さんに伝わっているかな？
- ・ どうしたらもっと上手く伝えられるかな？
- ・ メルマガ読者さんは実践してくれるかな？
- ・ どうしたらやってみようと思ってくれるかな？

※ブログでも同じです

そして、お客様のメール対応なら・・・

- ・ お客様に伝わっているかな？
- ・ どうしたらもっと上手く伝えられるかな？
- ・ お客様は実践してくれるかな？
- ・ どうしたらやってみようと思ってくれるかな？

本質は全て同じなのです。

相手に伝えることが第一歩です。

伝わらない、意味の分からない文章であれば、いくらテクニックを駆使しても無意味です。

相手を動かすことが次のステップです。

人は行動して実感しなければ、記憶に残らずに忘れてしまいます。

**最後に、ステップをまとめておきます。**

「コピーライティング力を最短で高める方法」

## 【1】 練習する場を作る

- ・メルマガを発行する
- ・ブログを立ち上げる
- ・お客様のメール対応をする  
(問い合わせがくる仕組みを作る)

## 【2】 本質を意識しながら書く

- ・相手に伝わる文章を書くこと



- ・ 相手に行動してもらう文章を書くこと

### 【3】 自分が好きな人を参考にする

- ・ 自分が好きな人のメルマガ
- ・ 自分が好きな人のブログ
- ・ 自分が実際に購入したセールスレター

※コピーライティングの本も買って勉強する

### 【4】 3 で学んだことを 1 の場で実践する

- ・ 実践しなければ勉強しても無意味
- ・ 実践するからこそ自分のスキルになる

誰にも発信せずコピーライティングを練習しても  
意味がありません。

他人に向けて書くからこそ上手くなります。

他人に対してアウトプットするためには、  
自分が 1 番理解していなければいけません。

**なぜなら、自分が理解できていなければ、  
他人に伝えることができないから。**

だから、アウトプットが必要なのです。

そのアウトプットの間として、  
メルマガ、ブログ、お客様のメール対応  
などが必要になるのです。

このステップを続けていくと、  
あなたのことを好きなファンが現れます。

それがやがて、収入につながるのです。

「急がば回れ」

あなたも今日から、  
このステップを実践してみてくださいね(^^)

# インターネットで稼ぐ考え方はシンプル

コピーライティング、SEO、マーケティング  
PPC、ホームページ、ランディングページ・・・

インターネットビジネスで稼ぐには、  
多くのことが必要だと感じていますか？

あなたはいかがですか？

必要なスキル、学ぶことが多すぎると  
感じているかもしれませんね。

でも、頭がゴチャゴチャになる時ほど  
シンプルに考えることが重要です。

できるだけシンプルな流れにまとめて、  
~~~~~

それに枝葉をつけていく。
~~~~~

こうすると、人に教える時も伝わるし、  
自分自身も理解しやすいのです。

これを簡単に理解していただくために、  
ネットビジネスから離れて考えましょう。

もし、あなたがラーメン屋を経営するなら  
どうしたら稼げると思いますか？

．．．．．

- ・おいしいラーメンを作る
- ・たくさんお客さんを呼ぶ

基本はこの2つだけですね？

そして、この基本に対して枝葉をつけて  
考えていくわけです。

おいしいラーメンを作るために．．．

麺を工夫する  
スープにこだわる  
トッピングを考える  
などなど

たくさんお客さんを呼ぶために．．．

雑誌に掲載してもらう  
クーポン付きの広告を配る  
駅前で呼び込みをする  
などなど

このラーメン屋の例を  
インターネットビジネスに置き換えると、  
どうなるでしょうか？

答えは、こうなります。

・おいしいラーメンを作る

⇒ 売れるホームページを作る

※商品やサービスが良いことは大前提

・たくさんお客さんを呼ぶ

⇒ たくさんアクセスを集める

はい。

インターネットビジネスの基本は、  
簡単なんです。

売れるホームページを作って、  
~~~~~

そこにアクセスを集める。
~~~~~

この基本に枝葉をつけると、こうなります。

売れるホームページを作るために・・・

デザインをする  
コピーを書く  
コンセプトを考える  
などなど

アクセスを集めるために・・・

SEOをやる  
PPC広告を打つ  
無料レポートを書く  
などなど

売れるホームページを作って、  
~~~~~

そこにアクセスを集める。
~~~~~

この基本を押さえてテクニックを見れば、  
迷うことはなくなります。

何のためにそれが必要なのか？

何がその代わりになるか？

ということも自分で見えてきますよ！

# 稼ぐスピードを上げる意識改革

売れるホームページを作って、  
~~~~~

そこにアクセスを集める。
~~~~~

この基本を押さえながら、  
インターネットビジネスを進めていきましょう  
という話を先ほどしましたね。

しかし、このような問題が出てくるでしょう。

「売れるホームページなんて作れない」

「アクセスが集められない」

売れるホームページを作る方法は、  
簡単に言えば、以下の3つだけです。

- ・コピーライティング
- ・デザイン
- ・テストを繰り返す

また別の機会に詳しくお話ししますね。

これから、より多くのアクセスを集める方法をお話ししていきます。

そのためには、あなたに  
ある意識改革をしていただく必要があります。

その意識改革とは・・・

**集客はお金をかけるもの**  
~~~~~

そう。

早く稼ぎたいのであれば、広告を打って
アクセスを集めるしかありません。

「何だよ、結局お金をかけろってこと！？」

と思うかもしれませんが・・・

実社会のビジネスであれば、
お金をかけて広告を打つのは当たり前の話。

なせなら、店舗を作ったり、
維持していくのにお金がかかるからです。

集客して売り上げをあげていかないと、
続けていくことすら出来ません。

しかし、インターネットビジネスだと
全て無料でやろうとする人が多いのです。

インターネットビジネスは、
初期費用も維持費用も少ないので、
失敗してもたいした痛手はありません。

集客して売り上げをあげなくても
存続できるし、困ることはありません。

だから、お金をかけてまで集客する
という意識は薄いのです。

もちろん無料で集客することもできます。

ただし、何倍・何十倍の時間がかかることは
覚悟しておかなければいけません。

今は、このように考えられる私も
昔は「無料だけ」で集客する人間でした。

広告費を全くかけずに無料で集客したり、
見込み客を集めていました。

なかなか数万円、数十万円の広告費を
かける勇気が出ませんでした。

損したらどうしよう、赤字になったら・・・
などと考えてビクビクしていました。

すごく怖かったです。

でも、広告費を使うようになってから、
飛躍的にビジネスが大きくなりました。

無料だけでやっていた頃に比べて、
売り上げも 10 倍くらいに増えました。

挑戦して本当に良かったです。

もちろん、たくさん失敗はしました。

広告を打っても全く売れないことや
全くリストが集まらないこともありました。

私は、そんなに器用な人間ではありません。

1 発で成功するほど、要領も良くありません。

何度も何度も失敗して、頭を抱えながら
でもあきらめずに進んでいく人間です。

あきらめが悪いだけです(^ ^)

1 回で成功することは、まれでしょう。

でも、挑戦しなければ、
ビジネスが成長することはありません。

広告というものは、常に失敗から学んで、
ブラッシュアップしていくものです。

インターネットで稼ぐベストな仕組み

インターネットで稼ぐ基本はこれです。

「売れるホームページを作って、
そこにアクセスを集める。」

しかし、もっと効率よく稼ぐ流れがあります。

あなたは、想像が付きますか？

私自身がしていることを振り返り、
他の稼いでいる起業家も分析して得た結果です。

稼いでいる人は、ほぼこの流れを用いています。

もっと効率よく稼ぐ流れとは・・・

【図解】

P P C 広告、メルマガ広告、ハウスリスト、
無料レポート、ブログ、S E O・・・

↓

無料オファーのランディングページ

(あればワンタイムオファーを売る)

↓ ※登録率を上げる

ステップメール

↓ ※成約率を上げる

商品やサービスを売る

つまり、無料オファーから誘導した方が、
最終的な利益が大きくなるということです。

なぜなら、

いきなり有料商品の販売ページに誘導しても、
買ってもらえなければそれで終わり。

リストを取っておかなければ次はありません。

逆に、リストを取っておけば次があります。

見込み客になる可能性があるのです。

例えば、有料商品の販売ページに
100アクセスを流した場合。

成約率1%であれば、購入者は1人。

取っておかなければ、他の 99 人は
見込み客になる可能性がありません。

しかし、無料オファーのページに
100 アクセスを流した場合。

登録率 20 % であれば、登録者は 20 人。

この 20 人にステップメールなどで、
アプローチしていけば・・・

1 人以上に売れる可能性があります。

そして、他の 19 人も
将来的な見込み客として残るのです。

実社会で成功している企業も同じです。

何百万円もの広告費をかけて、
無料サンプルを配っていますよね？

なぜ、そんなことをしているのか
よく考えてみてください。

答えは、簡単。

**広告費をかけてでも、無料サンプルを
配った方が儲かるから。**

有料の商品を宣伝するよりも、
無料サンプルを配った方が儲かるから。

わざわざ自分で試す必要はありません。

実績が出ている企業の広告戦略を
まねして儲ければ良いのです。

「無料オファーが作れません。」

「ステップメールが書けません。」

のように、難しいと思うかもしれません。

確かに簡単だとは言いません。

でも、1度この仕組みを作ってしまえば、
あとは自動的に収入が上がってきます。

自動化できるのがインターネットビジネスの
最大のメリットですね。

この流れを作ったら、あとは精度を高めて
ブラッシュアップしていきましょう！

実際に、弊社の流れをお見せしますので、
参考に見てみてください。

P P C 広告、メルマガ広告、ハウスリスト、
無料レポート、ブログ、S E O . . .

↓

無料オファーのランディングページ

- ・リセールライト無料メール講座

<http://www.resalerights-japan.com/>

- ・登録完了ページのワンタイムオファー

<http://www.resalerights-japan.com/thanks.html>

↓ ※登録率を上げる

ステップメール

- ・リセールライト無料メール講座で配信

↓ ※成約率を上げる

商品やサービスを売る

- ・リセラーパーフェクトクラブ

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

目標を高い確率で達成する方法

「目標を高い確率で達成する方法」

についてお話しします。

これを読んで実践すれば、かなり高い確立で
あなたの目標を達成できるはずです。

時間を取って、じっくりお読みください。

思って、言うのと、行動が変わる。

行動が変わると目標を達成できる。

全てはこれに集約されます。

どういうことか、詳しくご説明しますね。

目標を達成するまでの流れをまとめると、
このような感じです。

心から思う、常識だと思えるようになる

↓

心から目標を達成できるはずだと言う

↓

できて当たり前と思うので行動が変わる

例えば、あなたの目標が年商1億円なら・・・

年商1億円になるのは可能だと心から思う
年商1億円は常識だと思うようになる

↓

心から年商1億円を達成できるはずだと言う

↓

年商1億円は当たり前だと思い行動が変わる

この流れをたどっていけば、
高い確率で年商1億円になれます。

「野村さん、そんな簡単じゃないでしょ!？」

という声が聞こえてきそうです(^^)

確かに簡単ではありません。

なぜなら、

心から思うこと、常識を変えることは難しいから。

今まで何十年も生きてきて、
その積み重ねとして今の自分があります。

だから、そんなに簡単に考え方や常識は
変えることが出来ないのです。

ただし、「○○できない常識」を持っている以上、
絶対に成功するのは無理です。

では、どうしたら自分の考え方や常識を
変えることが出来るのでしょうか？

答えは簡単です。

きっと、あなたも聞いたことがあるでしょう。

自分の常識を変えるには・・・

成功者の近くに行く

そう。

自分の目指すことを「既に達成している人」に
少しでも近付くのです。

セミナーに参加してもいいでしょう。

コンサルティングを受けてもいいでしょう。

仕事を無償で手伝ってもいいでしょう。

いくら自分で必死にもがいていても、
常識というのは、なかなか変わらないものです。

しかし、成功できない常識を持ったまま努力しても、
残念ながら目標は達成できません。

そんな報われない回り道をするよりも、
少しでも成功者の近くに行ってみましょう！

自分の目標を「既に達成している人」に近付けば、
その人の考え方を知ることができます。

そして、一緒にいる時間を増やせば増やすほど、
それが「自分の常識」へと変化していきます。

メールよりも、電話やスカイプ。

電話やスカイプよりも、直接会う。

会うだけでなく、一緒にいる時間を増やす。

どうすれば、それが可能なのか？

それを考えることが、成功への最短ルートです。

ウェブ上でメールを一元管理する方法

危機管理のために、必ずお読みくださいね。

きっとお役に立てると思います(^^)

先日、なかなかパソコンが立ち上がらず、
困ってしまいました。

(無事に立ち上がりましたが^^)

デスクトップ上のデータ、他のデータは
常にバックアップを取っていますが・・・

パソコンを新しく買い変えるとなると、
メールの移行が大変です(>_<)

お客様のメール、パートナーのメール、
外注さんのメール・・・

いろいろ重要なメールがありますので、
メールが消えたら一大事です。

もし、突然パソコンが壊れたら・・・

**Outlook Express などのメールソフトだと、
全てのメールがなくなります。**

今後、パソコンが壊れた時のために、
メール設定を移行する方法を調べてみました。

Outlook Express メールデータのバックアップ
http://www.hinocatv.ne.jp/~s_h_r/pc/meilbackup.htm

Outlook Express ルールのバックアップ
http://www.hinocatv.ne.jp/~s_h_r/pc/Rule.htm

このようにあることにはあったのですが、
私には面倒くさいです(^_^)

メール移行する時に私が一番困るのは、
100以上のフォルダ分けをしていること。

ルールのバックアップをすればできますが、
レジストリがどうのこうのと・・・

私には無理です（笑）

そこで、どうしようかと考えた末に、

ウェブ上でメールを一元管理する
~~~~~

ことにしました。

つまり、Outlook Express などではなく、  
ウェブ上で管理するということです。

これにはメリットがいっぱいです。

- ・ウェブ上でメールを管理していれば、  
突然パソコンが壊れても平気！

- ・ウェブ上でメールを管理していれば、  
外出先からでもメール確認できる！

- ・ウェブ上でメールを管理していれば、  
セキュリティ対策にもなる！

他のメリットはこちら

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/article/COLUMN/20060206/228627/>

ウェブリメール（Biglobe のメールサービス）  
で一括管理しようと思いましたが・・・

保存期間が短かすぎて、容量が少なすぎて、  
使い物になりません（笑）

何とか、ウェブ上で管理できないものかと  
朝からずっと格闘していました(^ ^)

そして見つけたのが・・・

**Gmail**  
~~~~~


保存期間：無期限
保存容量：7458MB

Google の無料メールサービスで、
スペック的にも十分に使えるでしょう。

そして、これが Gmail の一番使える機能。

Gmail は最大 5 つまで、他メールアカウントから
~~~~~  
メールを受信して、Gmail 上で管理できます。  
~~~~~

これで、メールソフトは不要ですね(^ ^)

【他のメールアカウントの設定方法】

1. [設定] をクリック
2. [アカウントとインポート] タブを開く
3. [POP3 を使用したメッセージの確認] で
[POP3 のメールアカウントを追加] をクリック

また以下の方法で、受信メールを自動的に
振り分けることもできました。

【Gmail で受信メールを振り分ける方法】

1. Gmail のページ右上の [設定] をクリック
2. [フィルタ] を選択
3. 下部の [新しいフィルタを作成] をクリック
4. フィルタ条件を指定
5. [次のステップ] をクリック
6. [受信トレイをスキップ] と [ラベルを適用] にチェック
7. ラベルを選択するか新しいラベルを作成
8. 受信済みメールも振り分ける場合は
右下の [フィルタを次のスレッドにも適用] にチェック
9. [フィルタを作成] をクリック

それにしても、初めてやることは苦痛ですね～。
疲れました（笑）

確かワードプレスを初めて使ったときも
同じように苦痛でしたが・・・

慣れれば、それ以上のメリットがありました。

きっと、Gmail も使いこなせるようになれば、

大きなメリットがあるのでしょうね！

何となく、使いやすそうな予感がしています。

インターネットビジネスを始めると、
慣れないことが多くて大変だと思います。

初めてのことに挑戦するのは大変ですが、
あなたも頑張りましょう(^ ^)

リセールライト商品のこんな活用法、 どうですか？

こういうリセールライト商品の使い方、どうですか？

この方法で、**バストアップマニュアルを97本売り、
108万9千円も稼いだ**そうですよ(^)

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

では、上記のページをご覧いただいた前提で、
お話を進めていきますね。

もちろん、再販権付きのE-BOOKを
それだけ単体で販売しても良いのですが・・・

こうしても稼げるんです！！

・再販権付きのE-BOOKを
アフィリエイトの特典にする

・再販権付きのE-BOOKを
ドロップ SHIPPINGの特典にする

・再販権付きのE-BOOKを
いろいろな物販商品の特典にする

これだけではピンとこないと思いますので、
それぞれ具体的にご説明していきます。

【アフィリエイトの特典にする】

例えば、このような感じです。

この商品を私のアフィリエイトリンクから
買っていただいた方に・・・

ということで、再販権付き E-BOOK を3つ
プレゼントする。

これって、他のアフィリエイトではなく、
「あなたから買う理由」になりますよね！？

「あなたから買う理由」はUSPとも言われ、
ビジネスのキモとなる部分です。

それが、再販権付き商品の特典にするだけで、
簡単に出来てしまうのです。

アフィリエイトの方は、このアイデアを
活用しない手はありませんね！

こちらで再販権付き E-BOOK が手に入ります。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

【ドロップ SHIPPINGの特典にする】

また、ドロップ SHIPPINGでも同じですね。

この商品を私から買っていただいた方に・・・

1商品に対して1つの再販権付き E-BOOK を
プレゼントしてみる。

これもまた、他のドロップ シッパーではなく、
「あなたから買う理由」になります。

競合他社より数百円、商品価格が高くても、
あなたから買ってくれるかもしれません。

ドロップ シッパーの方も、ぜひアイデアを
活用してみてくださいね！

こちらでリーズナブルに手に入ります。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

【物販商品の特典にする】

ドロップ SHIPPINGほど差別化する必要は
無いかもしれませんが・・・

再販権付き E-BOOK をプレゼントにつけて、
お得間を出すことができます。

実社会のビジネスをされている方にも、
ぜひ活用していただきたいアイデアです。

再販権付きの E-BOOK をただ単体で見るのは、
もうやめましょう。

視野を広げて、チャンスを広げましょう！

物事を大きな視点で見て、大きく考える。

全てのビジネスに通じることですね(^ ^)

あなたも、再販権付き E-BOOK を最大限に活用して、
大きな金額を稼いでください！

ここで再販権付き E-BOOK を入手してください。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

インターネットビジネスの未来はどうなる？

昔は、「情報商材」を出品するだけで
数百万円売れたそうですね。

2006年くらいまでは、
PDF数十ページでも3万円くらいで
飛ぶように売れていたそうです。

私は情報商材バブルの後に始めたので
体験していませんが・・・

うらやましいなあ、と思います(^^)

しかし、今はどうでしょうか？

「情報商材」というコンテンツの形態も
ここ数年でガラリと様変わりしました。

ただの数十ページのPDFから、
このようにクオリティが上がってきました。

- ・ 図解マニュアルが付いた
- ・ 掲示板やSNSのサポートが付いた
- ・ 販売者によるメールサポートが付いた

- ・ビデオ教材が増えた

「初心者から初めて、そこまで無理！」

そうってしまう気持ちはよく分かります。

私も起業当初に、

- ・図解マニュアルを作れ
- ・掲示板やSNSのサポートを付けろ
- ・メールサポートを付けろ
- ・ビデオ教材を作れ

と言われたら、あきらめていたでしょう。

では、こういったことをせずに稼ぐには、
どうしたら良いのでしょうか？

その答えは・・・

DVD商品を販売する ~~~~~

DVD商品であれば、お客様も
PDFより価値が高いと感じてくれます。

なぜなら、書籍が1500円くらい、
DVDは3000円～5000円くらい。

という常識があるからです。

自分に特別なノウハウがなくても
専門家を探してタイアップすれば可能です。

自分にノウハウが無くても商品は作れます。

**専門家とタイアップしてDVD商品を作れば、
こんなメリットがあります。**

- ・ 文字より映像で見た方が分かりやすい
- ・ お客様にとって価値が高い
- ・ 文字の商品より早く作れる
- ・ 先生にメールサポートをしてもらえば良い

などなど、他にも多くのメリットがあります。

DVD商品は意外と簡単に作れる！

インターネットビジネスで月100万以上稼ぎたい！

あなたにも、そんな夢がありますか？

これから、それを達成するためのヒントを
あなたにお話ししようと思います。

インターネットビジネスを初心者から始めても、
月100万以上稼ぐ。

そのために今一番、堅い方法は・・・

「専門家とタイアップしてDVD商品を作る」

これしかないとは私は考えています。

もちろん、月数万～数十万くらいであれば、
E-BOOK を販売しても十分に可能です。

しかし、月100万以上稼ぐのであれば、
DVD商品でないと難しいでしょう。

「専門家が作った商品でなくても売れる」

そんなきれい事を言う人もいます。

私はそういう人は大嫌いです。

そんな事を言う前に、専門家とタイアップして、
商品を作ることを考えるべきです。

あなたはどう思いますか？

自分が買うとしたら、素人が作った商品より、
専門家が作った商品を買いたいですね？

あなたのお客様だって同じです。

そこが、

「月数万～数十万と、月100万以上の差」

になるのです！

「専門家とタイアップしてDVD商品を作る」

そんなの私には無理！！

あなたは、そう思われますか？

しかし、DVD商品は意外と簡単に作れます。

なぜなら、制作を外注してくれる業者さんは、
たくさんいるからです。

つまり、撮影や編集、パッケージ化を外注すれば、DVD商品は簡単に作れるんです！

「DVD 制作会社」

「DVD 制作 外注」

などで検索して探してみてください。

もちろん、1商品あたり数万円～20万円の制作費用はかかります。

しかし、ビジネスに投資が必要なのは、当たり前のことですよね？

月100万以上を稼ごうとするのに、
全て無料でやろうとするのが間違いです。

もし、ビジネスに投資する資金がなければ、休みの日にバイトをしてお金を作って挑戦する。

それくらいの情熱ややる気は必要です。

失敗したって、首を吊るわけじゃない。
数千万、数億円の借金を背負うわけでもない。

世の中には、数億円の借金を抱えても、
再起している人はたくさんいるのですよ！

だから、チャレンジしてみたらいいんです。

今やらなければ、一生後悔します。

「ああ、もっと○○しておけば良かった・・・」

死ぬ前にこんなことを言う人生、私は嫌です。

あなたにも、後悔のない人生を送ってほしい
と思っています。

作らず、専門家のDVD商品を販売 できる??

専門家とタイアップしたDVD商品を作る
最も効率の良い方法は、以下の通りです。

1. 売れるキーワードをリサーチする
2. タイアップ先をリサーチする
3. タイアップ先と交渉する
4. DVD商品の構成や内容を決める
- (5. 撮影する → 制作会社に外注)
- (6. 編集する → 制作会社に外注)
- (7. 商品化する → 制作会社に外注)
8. セールスレターを作成する
9. 販売スタート
- (10. 発送する → 代行業者に外注)

ざっと挙げると、上記の10ステップです。

5、6、7、10は外注すれば良いので、
そんなに手間はかかりません。

8のセールスレター作成も、何とか頑張れば
自分で作ることはできるでしょう。

4のDVD商品の構成や内容を決めるのも
自分で出来ないことはないでしょう。

しかし、意外と大変なのが1～3。

1. 売れるキーワードをリサーチする
2. タイアップ先をリサーチする
3. タイアップ先と交渉する

私も今、オリジナル商品を作っていますが、
結構大変です。

慣れるまでは2、3は大変だと思います。

特に今までに営業経験などが無い方は、
タイアップ先に電話をしたり、交渉するのは
難しいかもしれません。

**では、専門家とタイアップしたDVD商品を
販売することは不可能なのか？**

というと、そんな事はありません！！

インフォメイクは解決策をご用意しています。

おそらくこのシステムは、日本だけでなく、
世界的に見ても初めてだと思います。

今までに、これと同様のサービスは
最先端の英語圏でも見たことはありません。

そのサービスとは・・・

リセラープレミアムクラブです。

「野村さん、結局売り込みかよ！！」

と思われるかもしれませんが、
自信を持ってあなたにおすすめします。

本当は、リセラープレミアムクラブで提供せず、
私が独占して販売してしまいたい。

これが私の本音です。

でも、会員制として提供すると決めた以上、
それはできません。

なので、あなたに大きく稼いでもらうことを
期待しています。

リセラープレミアムクラブに入会すると・・・

専門家とタイアップしたDVD商品を
~~~~~

あなたも販売できます！！  
~~~~~

以下を全て、ショートカットできます。

1. 売れるキーワードをリサーチする必要なし
2. タイアップ先をリサーチする必要なし
3. タイアップ先と交渉する必要なし
4. DVD商品の構成や内容を決める必要なし
5. お金をかけて撮影を外注する必要なし
6. お金をかけて編集を外注する必要なし
7. お金をかけて商品化を外注する必要なし
8. セールスレターを作成する必要なし
10. 発送代行業者に外注する必要なし

あなたは販売するだけです！

現在、リセラーパーフェクトクラブ会員様のみ
新規入会をご案内しています。

リセラーパーフェクトクラブの会員サイトで、
お申込みページをご案内しています。

リセラー「プレミアム」クラブにご興味のある方は、
まずリセラーパーフェクトクラブにご入会ください。

リセラーパーフェクトクラブはこちらです。

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

やるべき事と、捨てる事

このネット起業バイブルの読者さんの多くは、
すでにインターネットビジネスを始めているか、
これから始めようとしている方でしょう。

誰もが月100万稼ぐとか、独立するといった
夢を持って始めるわけです。

でも、現実はどうでしょうか？

その夢を達成している人はどれくらいでしょう？

目標を達成できる人と達成できない人。

何か大きな差があるのでしょうか？

いいえ、そんな事はありません。

ただし、差は無いのですが・・・

目標を達成できない人は、
~~~~~

目標の立て方を間違っている可能性が大きい。  
~~~~~

例えば、目標を達成できない人は、
月100万を稼ぐという目標を立てます。

金額は関係ありません。

月5万円稼ぐという目標を立てても同じです。

それとは逆に、目標を達成できる人は、

リセールライト商品を出品してみる

メールマガジンを出してみる

セールスレターを書いてみる

.....

という目標を立てます。

あなたは、この両者の違いが分かりますか？

その違いとは・・・

コントロールできるかできないか？

~~~~~

収入を上げるには、基本的にはお客様に  
商品などを購入していただく必要があります。

お客様しだいになるわけですから、  
収入というのはコントロールできないのです。

しかし、自分が何をするかという事は  
コントロールできます。

だから、〇〇円を稼ぐために〇〇をするという  
目標を立てれば良いわけです。

その予測が当たれば収入はアップするし、  
当たらなければアップしないという話です。

続けるうちに予測の確率が上がってきますから、  
自然に達成できるようになってきます。

長く書いても分かりにくくなりますから、  
一言でまとめましょう。

簡単に言うところのことです。

「どうなりたいか？」

ではなく、

「何をするか？」

を目標にしましょう。

あなたは、目標達成のために  
「何をするか？」を決めて行動できていますか？

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

〒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

