

# ネット起業バイブル！


## 第18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>

## 【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。

# Gmail を快適に管理する4つのコツ

Outlook Express などではなく、  
ウェブ上でメールを一括管理すると、  
以下のようなメリットがあります。

- ・もし突然パソコンが壊れても、  
ウェブ上にメールが残るので安心。
- ・インターネット環境さえあれば、  
どのパソコンからでも  
メールの送受信を行うことができる。

このようなメリットに気付いたので、  
私は Gmail でメールを一括管理しています。

Gmail は、Outlook Express などの  
メールソフトに慣れている方にとっては、  
最初は使いづらいかもしれません。

あなたに少しでも快適に  
Gmail を活用していただくために、

「Gmail を快適に管理する 4 つのコツ」

をお教えします。

私も最初は試行錯誤を繰り返しましたが、  
慣れてくると非常に使いやすいですよ。

Outlook Express だとつい無駄なメールを  
開いてしまって時間をロスしますが、  
Gmail だとそのような無駄も減るようです。

ですから、収入アップにもつながりますね！

では、Gmail を快適に管理する4つのコツを  
順番に見ていきましょう。

## 【1】受信メールを振り分ける

フィルタを設定してラベル分けをすると、  
メールがラベルごとに振り分けられます。

※ラベルというのは普通のメールで言う  
フォルダのようなものです。

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

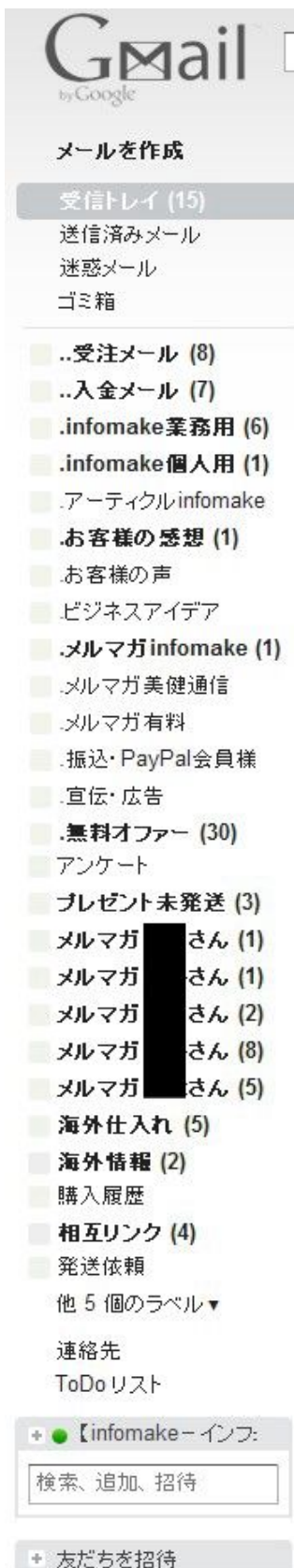
7. ラベルを選択するか新しいラベルを作成

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

メールを振り分ける際のコツは、  
あまり細かくラベル分けしすぎないこと。

私がどのようにラベル分けしているか  
をお見せしましょう。



同じ件名のメールはまとめて表示されるので、あまり細かく分けない方が良いでしょう。

大まかにラベル分けをしておけば、ラベル内で自動的に見やすく表示されます。



## 【2】受信箱は空にする

受信フォルダ内のメールは、読んだ後に削除するかラベルに分けて保存しましょう。

返信の必要がないメールは、ラベル分けして、受信フォルダに入らないようにしましょう。

(例)

- ・受注メール
- ・入金通知メール
- ・無料オファー登録メール
- ・メルマガ削除通知

受信フォルダを常にスッキリさせておく。

受信フォルダに返信の必要がないメールが入らないように設定しておく。

こうすると、余計なメールを見ることなく、作業効率が大幅にアップします。

なぜなら、Gmail のメール一覧表示画面では、メールの件名だけが一覧表示されるからです。

Outlook Express などメールソフトのように、勝手にメールの内容（本文）は表示されません。

クリックして初めて、本文が表示されます。

これによって、余計なメールを見てしまい思考が中断されることがなくなります。

さすが、天才が考えたツールだなと思います。

### 【3】 メールアドレスごとにラベル分けする

メールごとにラベル分けしておくと、  
今何の仕事をするのかが明確になります。

例えば、私はこのように分けています。

- ・ お客様対応用メールアドレス
- ・ 法人、外注パートナー用メールアドレス



- ・ ビジネスパートナー用メールアドレス
- ・ アーティクル infomake 用メールアドレス

このようにラベル分けをしておくと、  
メールが受信フォルダに入らなくなります。

メールがラベル内にダイレクトに入るので、  
目の前のメールに集中できます。

今、顧客対応をするのか？  
今、業務対応をするのか？  
今、○○サービスの対応をするのか？

今何をするのが明確になります。

当然、作業効率も上がりますよね！

## 【4】 重要なメールにスターを付ける

「スター」とは星のマークのこと。

Outlook Express でいえばフラグのような  
メールに印を付ける機能です。

このメールは後で読むかもしれないと思ったら、  
スターを付けておきます。

Gmail はメールの検索機能が優れていて、

スター付き or なしで検索することができます。

単語などでも検索できるので非常に便利です。

ですから、メールにスターを付けておけば、  
後で探すときに便利ということですね！

Gmail の活用方法、参考になりましたか？

何も考えずにメールチェックしていると、  
つつい時間時間を浪費しがちです。

与えられた時間はみな平等ですから、  
少しでも効率よく時間を使いましょう！

ぜひ、あなたも Gmail を活用して、  
時間を有効に使ってくださいね(^^)

# 英語圏で、インターネットビジネスは どうなってる？

英語圏のビジネスを日本に取り入れて、  
アレンジすれば稼げます。

タリーズコーヒー、スターバックス、  
セブンイレブン、マクドナルド・・・

海外が発祥のビジネスというのは、  
本当にゴロゴロ転がっています。

日本人は一からビジネスを作り出すより、  
ブラッシュアップしながら高めていく方が、  
向いているのでしょうね。

この流れはインターネットビジネスでも同じ。

アフィリエイトや情報起業なども  
全て英語圏から入ってきたビジネスです。

当然、リセールライトもそうです。

ですから、今後の動向を予想するには、  
英語圏の動向が非常に参考になるのです。

未来を予測できれば、ある程度ビジネスの方向性も決められますからね。

今後、日本のインターネットビジネスはどうなっていくのか？

その答えをできるだけ正確に予測するために、英語圏の状況を見てみましょう。

英語圏では、コンテンツを販売する形態はすでに衰退しています。

現在では「全てを提供する」という形態が主流になってきています。

例えば、情報販売なら以下のようなものがパッケージとして売られています。

- ・スクイーズページ（リスト取りページ）
- ・無料オファー用商品
- ・ステップメール原稿
- ・セールスレター
- ・商品本体

これらのパッケージが用意されていれば、購入者がすることは「売るだけ」ですよね。

ホームページやステップメールを設定するだけで、すぐにビジネスを始められるわけです。

つまり、これは「リセールライト商品」です。

ただ、海外のリセールライトは進んでいて、  
商品だけでなく「売る仕組み」も用意されています。

完全に用意されている点が凄いですよね。

弊社も日本のリセールライトを牽引する立場として、  
参考にしていこうと考えています。

リセールライトからビジネスを始めて、  
リセールライトを仕掛ける側に回る。

もしくは、オリジナル商品を作成する。

そのようにビジネスを進めていくのが、  
月 100 万円を超える一番の近道ですよ！

## 常識の盲点

意外と気付いていない人が多いのですが・・・

無料レポートがヘタクソであっても、  
ブログのデザインが素人っぽくても、

だからといって稼げないわけではありません。

逆に・・・

無料レポートの質が高くても、  
ブログのデザインがプロ並でも、

だからといって稼げるわけではありません。

当然、同じ時間で質が高いものを作れるなら、  
質が高い方が効果が上がるでしょう。

しかし、質が高いものを作ろうとすると、  
多くの時間を使うことになる場合がほとんど。

例として、この2つを比べてみてください。

- ・ 質が高い無料レポートを1ヶ月で作る
- ・ 質が普通の無料レポートを1週間で作る

普通の無料レポートを1週間で作れば、  
1ヶ月で4本は作れますよね。

さて、ここであなたに質問です。

- ・ 質が高い無料レポート 1 本
- ・ 質が普通の無料レポート 4 本

無料レポートスタンドに登録したら、  
どちらが多くのレストランが集まるでしょうか？

答えは明白ですよ。

質が高いものを時間をかけて作るより、  
普通のものを多く作った方が良いでしょう。

作らなければ、その先の可能性はゼロ。

作れば、その先の可能性はある。

成果が出なければ、修正すれば良し。

そうです。大切なのは・・・

「ヘタクソであっても、まず作ること」

質が高いものを活かす方法もありますが、  
量をこなしていけば自然に気が付くことです。

それに、ヘタクソでも量をこなしていけば、  
自然に無料レポートなどの質も上がっていきます。

より良くしたいと思いながら作っていくことは  
大前提ですよ(^)

**無料レポートに限らず、ブログでも何でも同じ。**

やらなければ、いつまでたっても始まらない。

ノウハウを買い続けてオタクになるだけ。

でも、そんなことは誰も望んでいないはず。

お金、リスト、集客・・・  
みんな成果を望んでいるはずです。

**ヘタクソでもまずやれば、上手になります。**

羞恥心や失敗を恐れる心を捨てて、  
ひたすらやってみることがスタートです。

私だって、昔のものを思い出すと、  
へたくそすぎて笑ってしまいますよ（笑）



誰でも最初はへたくそです。

まず、黙って作業する。やってみる。

それしか成功する道はありません。

# なぜ、濃い読者を集める方法は存在しないのか？

「濃いメルマガ読者を集めたい」

きっと誰もがそう思っているでしょう。

あなたも濃い読者が欲しいですか？

事実、濃い読者がいなければ  
商品の購入には結びつきにくいです。

全く売れないかといえば違いますが、  
両者の売り上げの差は歴然です。

ちょっと想像してみてください。

・読者増や購入して集めたリスト1万件

V S

・メルマガを楽しみに読んでいる人100人

この両者に新商品の案内をメールすると、  
どうなると思いますか？

どちらがたくさん売れると思いますか？

当然、楽しみに読んでくれている人 100 人の方がたくさん売れるでしょう。

濃い読者とはそういうことです。

オファーを伝えるメール文が多少弱くても、売れることはあります。

つまり、コピーライティングの技術よりも、  
1 番大切なのは信頼と関係性なのです。

じゃあ、どうやって濃い読者を作っていくの？

とあなたは思っているのでしょうか？

でも、実はそんな方法は存在しないんです！

厳密に言うと、存在しないというよりも  
濃い読者を集めることにフォーカスしないべき。

ということです。

なぜなら、成約率とか登録率にこだわりすぎると  
何にも行動できなくなってしまうから。

「これで良いのか？」

そんな疑問ばかりが押し寄せてきて、不安になり、  
何にも出来なくなってしまうのです。

あなたも心当たりがありませんか？

だから、濃い読者を集める方法なんて考えない！

「濃い読者が欲しい」

と思うのをやめて、  
このように発想を転換してください・・・

**集めた読者を濃くしていく**  
~~~~~

まず、とりあえず読者を集める。

そして、それから濃くしていくのです。

全てを逆算して考えてみてください。

・無料レポートを配って読者を集める。

⇒ 無料レポートの内容がクソなら、  
濃い読者にはならない。

⇒ だから、良い無料レポートを配る。

・ 毎日メルマガを書く。

⇒ メルマガの内容がクソなら、  
濃い読者にはならない。

⇒ だから、役立つメルマガを書く。

「リストを集めても、成約率が低ければ無駄。」

そのようなことを言う人もいます。

でも、そんなセリフはリストを集めてから  
言うべきセリフです。

お金がないのに金持ちなんて～  
と言っている奴と何ら変わりありません。

私は、そんな奴はクソだと思うし大嫌いです。

インターネットビジネスというのは、  
先にリストを集めてなんぼの世界です。

「リストが多い方が売れる確率が高い」

そんなこと小学生が考えても分かること。

その事実から目をそむけてはいけません。

少ないリストでも、濃い読者がいれば売れる。

そんなことを目指したりする前に、  
まず少しでも多くのリストを集めることです。

それが、一番収入に直結します。

**集めてから濃くするくらいの意識で十分です。**

# リストの反応を確かめる方法

濃いリストが欲しいと思っても・・・

「どうやって、濃さを確かめたら良いの??」

と、あなたは疑問に思っているのでしょうか？

事実、今のリストの濃さを知ることが、  
全てのスタートです。

なぜなら、現状を知らなければ、  
良く（濃く）していくことは不可能だから。

これに限らず、何でも同じですよ！

現状を把握できなければ、  
改善することは出来ないんです。

まず、当たり前すぎて耳タコでしょうが、  
言っておきます。

これを意識しないと全てが狂うので。

それは、「リストは人だ」ということ。

リストは数字じゃなくて人間ですから、  
それだけは忘れないようにしましょうね。

では、その大前提をお伝えした上で、  
具体的なステップに入っていきます。

リストの反応を確かめる方法は、  
大きく分けて次の 2 つです。

【1】 無料オファーをリストにメールして、  
ダウンロード数を見る。

【2】 有料商品をリストにメールして、  
購入数を見る。

それぞれ、さらに詳しくご説明しましょう。

【1】 無料オファーをリストにメールして、  
ダウンロード数を見る。

(例) メルマガで無料レポートを配る

無料レポートのダウンロード数を見れば、  
一発でリストの濃さが分かります。

ただし、内容の薄い無料レポートを配っても、  
ダウンロードされないので注意が必要です。



内容が良いことは大前提です。

そうでなければ好きになってもらえないし、  
商品も買ってくれません。

「無料だから、これくらいで良いだろ。」

そんな気持ちで無料レポートを作るなら、  
作らないほうがマシですよ。

ダウンロードしてくれる人だって、  
忙しい中時間を取って見てくれるんです。

それに対して失礼ですよ！

有料商品と同じくらい、もしくはそれ以上、  
情熱と労力をかけて作りましょう。

そうすれば、自然に商品も売れますから。

こんなに素晴らしい無料レポートを作ったので、  
プレゼントしますよ！

などと、配布する際の文章で欲しくさせるのも、  
非常に大切です。

コピーライティングですね。

## 【2】 有料商品をリストにメールして、 購入数を見る。

(例) メルマガで新商品を案内する

その商品の購入数を見れば、  
一発でリストの濃さが分かります。

ただし、内容の薄い商品を販売しても、  
売れませんから注意しましょう。

商品が良いことは大前提です。

そうでなければリピートしてもらえないし、  
ビジネスも存続していきません。

こんなに素晴らしい商品だということを、  
オファーの時に伝えることも重要です。

これもまた、コピーライティング。

「そんなに何個も何個も新しい商品を  
自分で作って販売できません。」

という方は、リセールライト商品  
(再販権付き商品) を販売してみてください。

さらに、プライベートラベルライトなら、  
E-BOOK をワード原版でもらえます。

タイトル、内容、画像、全て変更可能です。

すぐに自分のオリジナル商品を作れますから、有効に活用できるでしょう。

そのプライベートラベルライト E-BOOK は、  
(ワード原版) ここで手に入ります。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

ここまで、リストの反応を確かめる方法をお話してきました。

難しいと感じているかもしれませんね。

でも、これだけは忘れないでください！

**「最初から上手くいなくて当たり前」**

そう。

何度も何度も失敗して、試して、  
反応が良いリストを育てていけば良いのです！

それが濃いリストになるのですから。

メルマガの質、オファーの質、無料レポートの質、  
商品の質、コピーライティングの質・・・

上を目指せば、終わりはありません。

常にリストの反応を見て、反応を上げるために  
ブラッシュアップしていきましょう！

# オファーが失敗する理由

まず、勇気を出して売ってみる。  
無料オファーを配ってみる。

それが全てのスタート。

でも、最初のうちはオファーしても  
全く反応が出ないこともあるでしょう。

そんな時は、どこを直せば良いのか分からず、  
途方に暮れてしまうかもしれませんね。

その問題を解決するために・・・

**オファーの反応が出ない時の道標として、  
判断基準をお教えします。**

もちろん、現在反応が出ている人も  
参考になるでしょう。

これを考えながら実践していけば、  
さらに反応が高まります。

結論から言うと、

オファーの反応が出ないのは、以下の3つの  
どれか（もしくは複数）が弱いからです。

【1】 リスト

【2】 オファー

【3】 コピー

※ 1 ～ 3 の順に大切

では、それぞれ詳しくご説明していきます。

## 【1】 リスト

メルマガ読者さん、ブログ読者さんなど  
オファーする相手との関係性のこと。

それがどんなに良いオファーであっても、  
どんなに素晴らしいセールスレターであっても、

スパムリストにオファーしたとすれば、  
反応は期待できません。

逆に、オファーをする相手が、  
あなたのことを好きでいてくれば、  
自然に反応は出るのです。

メルマガをコツコツ書く、役立つ情報を届ける、  
質問コーナーを作って読者さんと交流する・・・

どうすれば読者さんに必要とされるか？  
どうすれば読者さんと仲良くなれるか？  
どうすれば読者さんに好きになってもらえるか？

という所から逆算して考えてみてください。

## 【2】オファー

そもそもその商品は魅力的なのか？  
その値段ならどうしても欲しいと思うのか？

という質問に全て集約されます。

この答えがYESであれば良いオファー。

NOであれば修正するべきでしょう。

特典を付ける、ボリュームを増やす、  
サポートを付ける、返金保証を付ける・・・

どんなオファーにしたらお客様は  
これなら欲しいと思ってくれるでしょうか？

そこから逆算して考えましょう。

リセールライト商品なら単体で考えずに、  
パッケージ化するなどして価値を高めましょう。

### 【 3 】 コピー

セールスレターの文章のことです。  
(セールスコピー)

セールスコピーは説明ではありません。

どうしようもなく欲しくさせる文章です。

もちろん、即金商材のようにあおりまくって  
売れということではないですよ！

そこら辺は勘違いしないでください。

まず、自分で読んでみて欲しくなる文章を  
書くことが一番でしょう。

客観的にセールスレターを読んでみて、  
ワクワクする、欲しくなる。

そんなセールスレターを目指しましょう！

もし、オファーが失敗しても大丈夫です。

私だって、今までにたくさん失敗しています。

でも、オファーが失敗した時には、  
常に分析して、考えて改善してきました。



【1】リストが弱いのか？

【2】オファーが弱いのか？

【3】コピーが弱いのか？

ブラッシュアップを繰り返していけば、  
必ずオファーに精度は上がっていきます。

あきらめなければ先はあります。

もし、オファーが失敗してしまったら、  
あなたも考えてみてください。

「そのオファーは、この3つを満たしていたか？」

そして気付いたら、1→2→3の順番で  
改善していきましょう。

オファーの反応を上げていくには・・・

常に反応を見て、分析して、考えて、  
ブラッシュアップしていくことですよ！

## 泣くお金

「泣くお金」というお話をしましょう。

お金が泣くって何だと思うかもしれませんが、  
最後まで読んでいただくと分かります(^ ^)

これからお話しすることを実践すると、  
不思議にお金が溜まっていきます。

私も実証済みですし、世のお金持ちも  
多くは同じ事をするそうです。

「野村さん、もったいぶらずに早く教えて！」

という声が聞こえてきそうなので、  
結論からお話しましょう(^ ^)

不思議にお金が溜まっていく、  
多くのお金持ちが実践することとは・・・

現金主義  
~~~~~

そう。

なるべく現金で支払うということです。

誰もが一度は聞いたことがあるでしょうが、  
出来ているか思い返してみてください。

つついカードを使ってしまう方は要注意。

なぜ、現金で支払うべきか？

あなたは分かりますか？

現金で支払うべき理由は・・・

お金を大切にできるようになるから  
~~~~~

お金というのは不思議なもので、  
感謝して使わないと出て行ってしまいます。

逆に、感謝して使うと戻ってきます。

カードで支払うとお金の“顔”が見えません。

お金を見ずに使うと、どうしても使い過ぎたり、  
大切にしなくなるものです。

もちろん、現金で支払う時と同じように、  
お金が出て行くイメージを持ってカードを使えば、  
全く問題はありません。

でも、現金と同じ感覚でカードを使える人は、

ほとんどいないと思います。

あなたも、今までに  
カードで無駄使いした経験はありませんか？

私はたくさんありますよ。

カードで支払うと、お金を粗末にしがちです。

私も昔は、ほとんどの広告費や教材購入費を  
カードで支払っていました。

金額が大きいのので、現金だともったいない  
という気がしたからです。

でも、最近は現金で支払うようにしています。

つい最近も、30万円くらいの教材費を  
銀行振込で支払いました。

カードでしか支払えないもの以外は、  
毎月の広告費もほとんど振込です。

広告費や教材購入費は高額になることが多く、  
現金で支払う（銀行振込）と・・・

一気に預金残高が減ります。

でも現金で支払うと、カードで支払うより、  
お金を使った感覚が残ります。

結果として、支払ったものへの真剣さや  
愛着が増すわけですね。

だから大切にするし、真剣に取り組むし、  
結果も出るという良い循環が起きます。

私は、現金で支払うように変えてから、  
お金が増えるようになりましたよ。

あなたも試してみませんか？

カードで支払うと便利だとか、  
ポイントが溜まるなどのメリットはあります。

しかし、それ以上に失うものは大きいです。

今日から極力カードは使わず、現金手渡ししか、  
銀行の預金残高から支払うように変えましょう。

目先の小銭やポイントを意識するよりも、  
もっと先の大きなお金を見ていきましょう。

会社にするとお金を分けないといけいないので、  
経理上、カードで支払う時もあります。

そのような時も「お金を支払う感覚」を  
持っていられると良いですね。

# 成果を0から100に変える方法

「何でこんなに頑張っているのに、  
結果が出ないんだろう。」

「何で自分より頑張っていない人が、  
結果を出せているんだろう。」

あなたも今までに  
そのように悩んだことがありますか？

事実、同じだけの労力・時間を注いでも、  
成果や結果は全く変わってきます。

なぜか分かりますか？

これからお話しすることを知っておくと、  
物事の成果が0から100に変わります。

大げさに聞こえるかもしれませんが、  
それくらい結果が変わるということです。

では、「何」によって、  
成果が0から100に変わるのか？

その答えは・・・

心のあり方（＝マインド）  
~~~~~

そうです。

心のあり方で、結果が全く変わるのです。

これだけではピンとこないと思いますので、  
例を挙げながら説明していきますね。

低いマインドと高いマインドを比較して、  
3つほど見ていきましょう。

## 【例1】 無料レポートを作る

### (低いマインド)

- ・ 無料だし、20～30ページでいいだろう。
- ・ とりあえずこれくらいのボリュームがあれば文句は言われないうだろう。
- ・ リストが欲しいから無料レポートを配ろう。
- ・ ヴァイラル効果を狙って再配布可にしよう。

### (高いマインド)

- ・ すごく良い無料レポートができたから少しでも多くの人に見てもらいたい。



- ・ どうすれば多くの人に読んでもらえるか。
- ・ 毎日メルマガを読む暇がない人もいるだろうから、読みやすくまとめて配ってあげよう。
- ・ いろいろな人に役立ててもらいたい。
- ・ アフィリエイト特典に使えたら喜ばれるかな。

## 【例 2】 お金に対する意識

### (低いマインド)

- ・ お金がないと生活できないから買って欲しい。
- ・ お金を儲けたいからたくさん売りたい。

### (高いマインド)

- ・ 相手に喜んでもらってお金をいただきたい。
- ・ お客様の満足度を上げて売上を増やしたい。

## 【例 3】 メルマガに対する考え方

### (低いマインド)

- ・定期的にコンタクトを取ると売れるらしいから、毎日メルマガを書くべきだ。
- ・読ませるためにコピーライティングを学んで、売れる文章を書いていこう。
- ・ああ、aa、なんて名前で登録しやがって。
- ・こんなに解除されるのは魅力がないからだろうか。

## (高いマインド)

- ・自分も教えてくれる人がいなくて困ったから、少しでも役に立てれば良いな。
- ・お客様の役に立つものだけを紹介・販売しよう。
- ・必要な人が買ってくれればそれで良い。
- ・名前が、ああ、aa、でも読んでくれれば良いかな。
- ・解除する人より読んでくれている人を大切にしよう。

無料レポート、オファーの文章、セールスレター、メール対応の文章、パートナーとのメール・・・

このように、心のあり方（＝マインド）一つで、全ての行動が変わってきます。

人間は心で考え、それを元に行動します。

## 心のあり方 → 行動 → 結果

~~~~~

だから、心のあり方によって行動が変わり、  
全ての結果が変わってしまうのです。

進む方向が大事だということですね。

言葉では上手く伝わらない部分もありますが、  
ニュアンスが伝わればうれしいです(^)

どちらが収入につながるかは明白ですよ？

自分が買うならどちらの人から買いたいのか、  
それを考えれば分かるでしょう。

**お金というのは感謝の対価です。**

お金をたくさん欲しいと求める前に、  
どうすれば感謝されるかを考えるべき。

そうすればお金は入ってきますよ。

まず、自分の心のあり方に気付くことが、  
スタートです。

人間、気付かないと変われませんからね。

そして、気付いたら変える努力をしましょう。

上手くいかなかったとしても自己嫌悪に陥っても、  
それでも大丈夫です。

少しずつでも進化すれば良いのですから(^ ^)

## 箱と人

PPC、SEO、コピーライティング、  
メルマガ、ブログ、アクセスアップ、  
セールスレター、ランディングページ、

.....

インターネットビジネスって難しいと  
思っていますよね。

やるが多すぎると感じているかも  
しれませんね。

でも、そのインターネットビジネスも  
商売であることには変わりません。

つまり、商売の基本を押さえておけば、  
必ず儲かるということ。

あなたは、商売の基本って  
何だと思いますか？

私の考える商売の基本は・・・

**売れる箱を作って、そこに人を集める。**  
~~~~~

大切なので、もう 1 回言います。

## 売れる箱を作って、そこに人を集める。 ~~~~~

基本は非常にシンプルなんです。

なのに、テクニックばかり学ぶから、  
訳が分からなくなるんです。

この基本は、例えばこういうこと。

置き換えて考えてみるとよく分かります。

### ラーメン屋を経営する場合

- ・ 売れる箱＝ラーメンの味、店の内装、店員の接客など
- ・ 人を集める＝チラシ、呼び込み、雑誌広告、インターネットなど

### 学習塾を経営する場合

- ・ 売れる箱＝優秀な講師、高い合格率、画期的なシステムなど
- ・ 人を集める＝チラシ、紹介制、雑誌広告、インターネットなど

### 情報商材を販売する場合

- ・ 売れる箱＝セールスレター、ステップメール、メルマガなど
- ・ 人を集める＝広告、SEO、ブログ、アフィリエイトなど

どうですか？

少し頭の中がスッキリしませんか？

何でも極限までシンプルに考えていくと、  
全体像が見えてきます。

全体を見ながらテクニックを学ぶと、

「それを何のためにやっているのか？」

がピンとくるようになります。

○○をするために●●をやると分かり、  
進む方向がぶれなくなります。

だから、結果も出しやすいのです。

あなたも、自分のビジネスを  
極限までシンプルに考えてみてください。

# 陰と陽のコピーライティングで、売上 2倍！

さて、ちょっと想像してみてください。

＋のネジ  
－のネジ  
＋ドライバー  
－ドライバー

頭の中に、ネジとドライバーが  
思い浮かびましたか？

では、あなたに質問です。

「＋のネジは、どちらのドライバーで締めますか？」

「－のネジは、どちらのドライバーで締めますか？」

当然、＋のネジは＋ドライバー、  
－のネジは－ドライバーで締めますよね(^ ^)

そうした方が締めやすい。上手くいく。

誰もが当たり前のように知っているはずです。

それでは、あなたは、



「人間にも、＋と－があるのをご存知ですか？」

＋思考と－思考ではありませんよ。

どんな言葉やどんな状況に反応するか  
ということです。

これだけでは意味不明でしょうから、  
例を挙げてご説明しますね。

例えば、テレビを購入する時。

店員 A：

展示処分品でお安くなっていますが、  
これ 1 台でおわりなんですよ。

店員 B：

展示処分品でお安くなっていますが、  
すごい機能が付いているんですよ。

あなたは、どちらに反応しますか？

そう。

人間にも＋と－があるとは、こういうこと。

＋と－、陰と陽のどちらに反応するか  
2種類の人間に分かれるということ。

全く片方だけということはないですが、  
必ずどちらかの要素が強いはずです。

そろそろ、本題に入りましょう。

### 「陰と陽をコピーライティングに活かす」

これをお話ししたかったのです。

陰：失いたくない欲を刺激する

- ・あと○○個でなくなってしまう
- ・あと○○人までで締め切ります
- ・二度と再販売する予定はありません
- ・最後のチャンスです
- ・特別価格は○○日で終了します

．．．．．

陽：手に入る欲を刺激する

- ・○○ができるようになります
- ・優越感に浸れます
- ・お金が儲かります

- ・ 異性にモテるようになります
- ・ 憧れの生活が手に入ります

．．．．．

ここからが、さらに大切です。

**陰と陽、両方を取り入れて文章を書く。**  
~~~~~

そうすると、反応が倍になります。

単純に陰と陽の人が 50% ずつとしても、  
両方にアプローチできるわけですからね！

自分のメルマガ、セールスレターに  
陰と陽の両方の要素が入っているか？

もう一度、見直してみてくださいね。

行動しなければ今のまま。

行動すれば変わる可能性がある。

考えているだけでは何も変わりません。

考える前にまずやってみましょう。

# ワードプレス 無料 テンプレート (WordPress 無料テーマ)

WordPress 無料テンプレート（テーマ）の  
ポータルサイトを開設いたしました。

⇒ <http://wordpress-theme.jp/>

各テンプレートのスクリーンショット画像も  
表示して見やすく作っております。

WordPress 無料テンプレート（テーマ）を  
探している方はぜひご利用ください。

WordPress（ワードプレス）って何？  
という方のために少しご説明しましょう。

WordPress（ワードプレス）とは、  
サーバー設置型のブログシステムです。

つまり、自分のレンタルサーバーなどに  
インストールして設置して利用します。

無料ブログサービスより使い勝手が良く、  
簡単に自分好みのブログを作れます。

市場の利用状況や検索数の動向を見ても、

世界標準のブログシステムになっています。

インストールや設置が出来ないという方は、  
エックスサーバーの自動インストール機能を利用してみてください。

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

メチャメチャ簡単でした。

私もそれ以外の方法は知りません（笑）

実は、WordPress（ワードプレス）には、  
たくさんのメリットがあります。

無料ブログサービスでは実現できない、  
WordPress ならではのメリットです。

では、1 つずつ見ていきましょう。

■個人でも法人でも、営利目的で利用できる。

アフィリエイトに使っちゃダメとか、  
商売に使っちゃダメとか、  
そのような規制がないということです。

他のサーバー設置型のブログシステムや

無料ブログシステムでは、  
そのような規制がある場合も多いです。

## ■プラグイン（拡張機能）が充実している。

プラグインとは拡張機能のことです。

プラグインを開発しやすい環境が整っており、  
プラグインが非常に充実しています。

プラグインの機能も種類も豊富にあるので、  
ブログの機能を簡単に強化・向上できます。

## ■ブログのデザインを変更しやすい。

wp-content/themes/ にアップロードして、  
管理画面からテーマを選択するだけ。

たったそれだけで、ブログのデザインを  
変更することができます。

専用ブログテンプレートの数も多く、  
無料テンプレートもたくさんあります。

無料ブログサービスを利用するよりも、  
自分好みのブログを作成できます。

## ■SEO対策に有利に働く可能性が高い。

独自ドメインでブログを運用できますので、  
SEO対策に有利な可能性が高いです。

SEO対策に優れたテンプレートも  
たくさん販売されているのも魅力です。

さあ、今日からあなたも  
WordPress を利用してみませんか？

エックスサーバーの自動インストール機能  
を利用すれば簡単ですよ(^^)

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

WordPress のインストールができれば、  
ぜひ以下の無料テーマをご活用ください。

もちろん、すでに使っていらっしゃる方も  
どんどんご利用ください。

登録なしで無料ダウンロードできます。

⇒ <http://wordpress-theme.jp/>

# PayPal の問題点と解決方法

「INFOCART などの情報 ASP は、決済手数料が高い。」

「手元にお金が入ってくるまでに、時間がかかる。」

「商品ごとに審査があって、すぐに販売できない。」

そのような理由で、PayPal を利用されている方も多いのではないのでしょうか？

実際、情報 ASP は決済手数料が高いです。

1 件ごとに 10 % 弱の決済手数料と  
1 件 100 円のトランザクションがかかります。

商品代金のほぼ 90 % しか手元に入ってきません。

また、情報 ASP はお金が入ってくるのが遅いです。

早い情報 ASP でも月末締め翌月 20 日払いですから、  
1 ～ 2 ヶ月先ということになります。

翌々月払いの情報 ASP であれば、2 ～ 3 ヶ月先です。

それに、情報 ASP は商品ごとに審査があるので、  
すぐに販売スタートすることができません。

○○日に販売するなどの販売戦略を立てても、



日にちがずれてしまうおそれもあります。

現在、PayPal は少しずつ日本で普及してきました。

お客様が購入する際、PayPal だから不安という事も減ってきたと思います。

ですから、情報 ASP の銀行振込や BitCash などの支払いオプションを利用しないのであれば、特に情報 ASP を利用する必要はなくなります。

PayPal は、クレジットカード決済と PayPal 決済でお客様からお支払いいただけます。

PayPal であれば・・・

- ・ 固定費不要で、決済手数料は商品代金の 3.6%+40 円
- ・ 5～7 営業日で、登録口座に残高を振り替えできる。
- ・ 情報 ASP ではできない、1,000 円未満の価格を設定できる。
- ・ 60 日以内は、手数料なしでお客様に返金できる。

確かに、情報 ASP よりメリットの多い PayPal。

しかし、実はデメリットも存在します。

あなたも同じことを感じたことがあるでしょうか？

PayPal の大きなデメリットは以下の 2 点です。

- ・ 自動返信メールが送れない

購入完了ページで商品をダウンロードしていただくことも可能です。

しかし、購入確認などの自動返信メールが届かないとお客様も不安です。

- ・ アフィリエイト機能がない

自分だけの販売力では限界が出てきます。

アフィリエイトさんに協力してもらえれば、1 人で販売するより売上が伸びていきます。

さて、これらのデメリットを解決するには、どうしたら良いでしょうか？

実は、これらのデメリットというのは、専用のシステムを使うことで解決できます。

いろいろな PayPal 用のシステム（スクリプト）が販売されています。

私は今まで、2つの PayPal 専用システムを利用した経験があります。

実際に使ってみた感想としては、  
難しかったり、機能がしょぼかったりして、  
あまり良いシステムがないのが現状です。

しかし、もう一度やってみようと思って、  
ある PayPal システムを購入してみました。

使ってみましたが、設置しやすかったです。

機能も今まで買った PayPal システムの中で、  
1 番優れていました。

こちらのワードプレステーマポータルサイト  
有料テーマ販売部分に使いました。

<http://wordpress-theme.jp/sales/>

私が実際に使ってみて良かった PayPal システムは  
こちらです。

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

PayPal を利用したい、もっと便利に利用したい  
と思っている方にはおすすめします。

200 本限定で特価だそうなので、  
早めに確認していただくことをおすすめします。

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

# 100%の力が出ない理由

お金を稼ぐためにインターネットビジネスをやる。

マニュアルには、こうやれと書いてある。

でも・・・

「何か引っかかる。やりたくない。」

あなたは、今までやってきて  
そんなことはありませんでしたか？

実は、これが100%の力が出ない理由です。

どういうこと？と思いますよね。

例えば、こんな場面を想像してみてください。

「土の上をスケートで滑ろうとする」

当然、思うように滑れませんよね？

では、こうしたらどうでしょうか？

「氷の上をスケートで滑ろうとする」

普通に考えて、そうしますよね。

そう。

**摩擦があると100%の成果が出ない**  
~~~~~

ということです。

今、あなたがされていることに  
心の摩擦はありませんか？

それが、力を発揮できない理由です。

思うように成果が上がらない理由です。

もう一度、よく自分を見つめ直してください。

極論ですが、何のビジネスをやったとしても、  
ある程度までは稼ぐことができます。

アフィリエイトでも、ドロップシップでも、  
もちろんリセールライトでも！(^ ^)

**だから、何をやっても良いんです。**

**自分のやりたいことをやれば良いんです。**

あなたが真剣に選んだことに間違いはありません。

あなたに向いていることは、  
自分自身が1番良く知っているはずです。

それをやっていて精神的なブレーキがないか、  
自分の気持ちを見つめ直してみてください。

ビジネスでも恋愛でも同じですね(^ ^)

合わないことをしていると疲れますし、  
100%の実力を出すことはできません。

楽しい、自分に向いていると思いながら  
進めている人は自然に行動できるものです。

本人が行動してくれれば、私が軌道修正して、  
進む方向を示すだけで結果が出ます。

楽しいと思ってやっていれば・・・

「難しいからやりたくないな」

ではなく、

「難しいけど頑張ってみよう」

と思うものですよ。

行動できる人、結果を出せる人は、  
楽しみながらやっているな。

コンサルティングしていて、そう感じます。



# **お金持ちになれない矛盾**

「お金持ちは悪いことをしている」

「お金持ちはわがままだ」

「お金持ちはケチだ」

「お金持ちは威張っている」

お金持ちなんて・・・

あなたもそう思っていますか？

そう思っている方は、ここから先を素直に  
真剣に読んでください。

そう思っていない方は、そういう人が多い  
という事実を知るために読んでください。

このメルマガはインターネットビジネスや  
起業をしている人のためのメルマガです。

なので、すでに何かビジネスをされている方、  
これからやろうと思っている方が多いはず。

では、何のためにビジネスをするのでしょうか？

社会貢献？お客様のため？

もちろん、それらも大切です。

でも、そんな建前は置いておきましょう。

**「稼ぐため、儲けるためにビジネスをやる」**

これが本音であり、本質ですよ？

儲かっていなければ、社会貢献も  
お客様のためのこともできないですから。

儲けてからやれば良いんです。

そんなきれいごとばかり言っていると、  
夢を実現する前に会社が潰れてしまいますよ。

まずは、稼ぐことに集中しましょう。

社会貢献とか、お客様のためとか、  
そこまで考えずに起業する方も多いでしょう。

お金を稼ぐことは悪いことではありません。

「価値」の対価としていただくものですから、  
それ相応の価値を提供すれば良いことです。

多くのお金をお金を稼ぎたいと思って、起業する。

それなのに、なぜ稼げない人が多いのか？

それは、ある矛盾があるからです。

その矛盾とは・・・

自分の嫌いな人になろうとしている矛盾

最初に言いましたよね。

お金持ちなんて・・・と思っていないですか？

悪いイメージを抱いている人、嫌いな人。

そんなものを目指するために頑張れる人なんて、  
いると思いますか？

そう。

人間、自分が嫌いな人になるためなんかに  
頑張れるはずがないんです。

では、どうしたら良いのか？

それは簡単です。

逆にすれば良いだけです。

つまり、お金持ちを好きになるということ。

ああ、あんな人になりたいって憧れるんです。  
~~~~~

例えば・・・

「お金持ちは多くの人から感謝されている」

「お金持ちって気持ちに余裕がある」

「お金持ちって人に優しい」

もちろん、全てのお金持ちが素晴らしい人だ  
とは言いません。

でも、素敵なお金持ちの人はたくさんいます。

事実、お金に余裕があると気持ちに余裕が生まれます。

なので、お金持ちの方は小さいことは気にしない、  
人に優しい方が多いように思います。

お金持ちを好きになるためには、実際に会って、  
接する時間や機会を増やしていくことです。

テレビや本だけでは得られない感覚と感激を  
一瞬にして得られますよ。

私は出不精なので、もう少し出かけて  
お金持ちと交流していきたいと思っています(^^)

# E-BOOK を再販売して稼ぐアイデア

もし私が今、ゼロからスタートしたら、  
どうやって E-BOOK を再販売して稼ぐか？

アイデアを出してみました。

なかなか売上が増えないとお悩みの方は、  
ぜひ参考にしてくださいね。

一言で言えば**セット販売**をするのですが、  
さらにひねりを入れてみました。

具体的には以下の通りです。

- ・ジャンルごとに**セット商品**を作る
- ・セット商品自体に**再販権**を付ける
- ・セット商品に**新しい商品**を追加していく
- ・既存の購入者に**追加商品**を個別販売する

では、それぞれ説明していきますね。

- ・ジャンルごとに**セット商品**を作る

美容・健康系、自己啓発系、ビジネス系などジャンルごとにセット商品を作ります。

セット商品専用のセールスレターも作ります。

必ずお客様の視点から見て、お客様が欲しい商品をセットにします。

## ・セット商品自体に再販権を付ける

このE-BOOK セット商品を再販売できますよ、  
と言って売るということです。

再販権を付けない方が良い場合もあるので、  
反応を見てテストをするべきです。

## ・セット商品に新しい商品を追加していく

どんどんセット商品に新しい商品を追加して、  
セット商品を強力にしていきます。

このようにすれば、長く売り続けられる商品が  
出来上がりますね。

定期的に商品が手に入る会員制クラブなどに  
入っておくと良いでしょう。

## ・既存の購入者に追加商品を個別販売する

セット商品に新しい商品を追加した時に、  
それで終わってしまっはいけません。

既にご購入いただいているお客様には、  
特別価格でご提供しましょう。

リピート購入していただけるようになれば、  
ビジネスも安定してきますね。

いかがですか？やってみようと思われましたか？

それとも、既にやっぺいらっしやいますか？

やられている方は、このアイデアを取り入れて、  
さらに稼いでくださいね。

将来的には、E-BOOK を提供する側に回るのも  
1つの稼ぐ方法です。

しかし最初からは、資金的にも厳しいでしょう。

月10～20万くらい稼げるようになるまでは、  
こちらを利用してみてください。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>



# 無料レポートをアフィリエイトして稼げます！

「有料の商品をアフィリエイトしても  
なかなか購入に結びつかない。」

「全然アフィリエイト報酬が入らない。」

あなたも、そんなお悩みをお持ちではありませんか？

成約しにくい高額商品、有料商品ではなく、  
「無料レポート」をアフィリエイトしませんか？

無料レポートをアフィリエイトするだけでなく、  
さらに「プラスアルファ」の報酬も得ませんか？

ご興味のある方は、続きをお読みください。

弊社の無料レポートをアフィリエイトして、  
稼ぐ方法をご案内いたします。

アフィリエイトいただける無料レポートは、  
以下の 3 つです。

■ ネット起業バイブル 合計 1630 ページ、合計 15 冊！  
ネットビジネスで稼ぐノウハウを無料でご提供！

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

■ワードプレス無料テンプレート (WordPress 無料テーマ)  
合計 600 個！あなたのブログがプロ級に変身！  
<http://www.infomake.net/Wordpress/cart.html>

■商品なし、ホームページなしで、“0”から稼ぐ！  
リセールライト成功の“5”ステップ  
<http://www.resale15.com/5steps/cart.html>

上記の 3 つの無料レポートを

「インフォカート (INFOCART) でアフィリエイト」

していただくことが可能です。

さらに、

1 度、無料レポートをご紹介いただくと、

2 重に報酬が発生する可能性があります。

ご覧いただいて良いと思われましたら、  
ぜひ、アフィリエイトにご協力ください。

以下、アフィリエイトしていただく前に、  
ご参考のためにお読みください。

## 1. アフィリエイトの流れ

## 【 1 】 無料レポートをアフィリエイトする

↓ ↓ ↓

## 【 2 】 無料レポートがダウンロードされる

無料レポートのアフィリエイト報酬発生

~~~~~

※アフィリエイト報酬：1 件につき 100 円

↓ ↓ ↓

## 【 3 】 無料レポートがダウンロードされた後

「自動的」に弊社有料商品の販売ページに移動

~~~~~

(以下の有料商品販売ページに移動します)

・リセラーパーフェクトクラブ (ワンタイムオファー)

<http://www.top-marketer.com/index1.php>

・リセラーパーフェクトクラブ (ワンタイム終了後)

<http://www.top-marketer.com/index3.php>

↓ ↓ ↓

## 【 4 】 有料商品が購入されると報酬が発生

- ・リセラーパーフェクトクラブ（ワンタイムオファー）

<http://www.top-marketer.com/index1.php>

※アフィリエイト報酬：1 件ご成約につき 3,465 円  
（販売価格 9,900 円の 35%）

※インフォカートでは「非公開」ですので、  
アフィリエイトリンクは作成できません。

ご成約があった場合には、自動的にあなたに  
報酬が入りますのでご安心ください。

- ・リセラーパーフェクトクラブ（ワンタイム終了後）

<http://www.top-marketer.com/index3.php>

※アフィリエイト報酬：1 件ご成約につき 6,930 円  
（販売価格 19,800 円の 35%）

※ワンタイムオファー終了後には、  
自動的にこちらの商品ページが表示されます。

ご成約があった場合には、自動的にあなたに  
報酬が入りますのでご安心ください。

## 2. アフィリエイトリンク作成方法

無料オファーをアフィリエイトするには、  
インフォカートのアフィリエイト登録が必要です。

インフォカートのアフィリエイト登録はこちら  
<http://infomakemarketing.com/cart.html>

※画面右側の「アフィリエイト登録はこちら」  
をクリックしてご登録ください。

【1】 インフォカートにアフィリエイトログイン

↓ ↓ ↓

【2】 商品指定リンク生成

> サービス名「無料ダウンロード」を選択

↓ ↓ ↓

【3】 「詳細検索」に切り替えて

> 発行者名：「infomake」で再検索

↓ ↓ ↓

【4】 該当商品の「タグ生成」をクリックして  
アフィリエイトリンクを作成

無料レポートをアフィリエイトする流れは、  
通常のアフィリエイトと同じです。

ぜひ、無料レポートをご紹介いただいて、  
アフィリエイト報酬を獲得してください。

# 収入のめどを立てる方法

「インターネットビジネスで独立したい」

「インターネットビジネスで生活したい」

そのような希望を持って取り組まれ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？

私もそのような夢や希望を持って始めて、  
今では実現することが出来ました。

もちろん、多くの不安はありました。

でも私は、これから話しする方法で、  
収入のめどを立てて進めてきました。

ある程度、収入の予想を立てながら、  
計画的に増やしてきたということです。

事実、収入のめどが立たないと独立は難しく、  
精神的にも不安定でしょう。

なので、出来る限り収入にめどを立てて、  
ビジネスを進めていくのが賢明です。

月 1 万円の収入しかなかったのに、  
いきなり月 100 万円稼げるようになる。

そのような起業家もいるのですが、  
私は着実に利益を増やしてきたので、  
そのような方法はお教えできません。

着実に、計画的に利益を増やす方法  
をお伝えしたいと思います。

では、どのように計算していけば、  
収入のめどが立つのでしょうか？

答えを簡潔に言うと・・・

目標金額から逆算して手段を考えて、  
~~~~~  
今あるものを掛け算して考える。  
~~~~~

これだけは意味が分かりませんよね(^ ^)

例を挙げてご説明しましょう。

例えば、月 25 万円稼ぎたい場合。

1 万円の商品を月に 25 本売れば良いという  
計算になりますよね。

このようにして、目標金額（月25万円）から逆算します。

そしてさらに、どんな1万円の商品なら月25本売れるかを考えます。

もし今、その1万円の商品が月に5本しか売れていない場合。

今のリスト数は何件か？

今のアクセス数はいくつか？

今の成約率は何%か？

このような今あるものを掛け算して、増やしていくことを考えます。

ここからが重要です。

このように考えて売上をコントロールするのは非常に重要です。

しかし、これだけではビジネスが安定しません。

なので、定額課金を取り入れます。



つまり、お客様から定期的にお金をいただける  
ビジネスを構築するということ。

例えば、こういうことです。

月 3 0 0 0 円の会費で会員様が 1 0 0 人いれば  
月 3 0 万円の収入が入ってくる。

確かに、定額課金ビジネスは収入が安定しますが、  
最初からやるにはハードルが高いです。

お客様も毎月お金を支払うわけですから、  
契約には慎重になります。

お客様との信頼関係が必要です。

月 1 0 万を超えられるようになってきたら、  
定額課金ビジネスを考えてみましょう。

月 1 0 万くらい稼げるスキルがあれば、  
ある程度の会員様は集めていけるでしょう。

最後に、収入のめどを立てて進める方法を  
ステップにしてまとめておきます。

## 【ステップ 1】

月の目標金額から逆算して、いくらの商品を  
何本売れば達成できるかを計算する。

## 【ステップ2】

リスト数、アクセス数、成約率など  
今あるものを掛け算して増やすことを考える。

## 【ステップ3】

月10万を超えられるようになってきたら、  
定額課金ビジネスを立ち上げる。

## この常識を疑ってみてください

このレポートを真剣に読んでいる方こそ、  
こんな常識がありませんか？

「メルマガを書かないと稼げない」

確かに、メルマガは大切なのですが、  
この発想は捨ててほしいのです。

ビジネスをやる目的は、

- ×メルマガを書くこと（手段）
- お金を稼ぐこと（目的）

手段が目的になってはいけません。  
~~~~~

本当にメルマガを書かないと稼げないのか？

よく考えてみてほしいのです。

私は、メルマガを書かなくても稼げると  
考えています。

では、どうやってメルマガを書かずに稼ぐか？

それは・・・

**ステップメールを書いて、その中で売る。**

まず、商品のダイジェスト版をあげますよ  
ということでリストを取得します。

セールスレターで取得しても良いですし、  
ランディングページを作っても良いです。

そして、そこで取得したリストに対して、  
ステップメールを流していく。

そのステップメールの中で売ります。

最初にこの流れを組んでしまえば、  
メルマガを書かなくても稼げますよね。

あとは、リストの取得率を上げて、  
ステップメールの成約率を上げるだけ。

もちろん、これはアイデアの一例です。

自分の商品やサービスに置き換えて考えて、  
応用してみてくださいね。

**1度、設定してしまえばステップメールは、**

自動的にメールを送ってくれます。

完全自動の営業マンといった所ですね。

ステップメールはメルマガ以上に大切で、  
売上に直結するものです。

まだ導入していない方は、今すぐに  
導入されることをおすすめします。

私自身も利用しているおすすめサービスは、  
こちらのシステムです。

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

じゃあ、メルマガは必要ないのか？

というと、そんなことはありません(^ ^)

常識にとらわれた考え方をせずに、  
柔軟に物事を見て、柔軟に考えて欲しい。

そう思って、あなたにお話ししました。

なぜ、メルマガが必要なのか？

答えは、次でお話しします。

# なぜ、メルマガを書くと収入が増えるのか？

確かに、メルマガを書かなくても稼げます。

しかし、だからといって、  
メルマガが必要ないわけではありません。

メルマガは非常に大切ですし、  
メルマガを書いた方が収入も上がります。

なぜ、メルマガを書いた方が良いのか？

なぜ、メルマガを書くと収入が増えるのか？

1つずつ理由をお話ししていきましょう。

## 【理由1】信頼関係ができる

例えば、こういうことです。

仲の良い友だちにすすめられたラーメン屋と、  
通りすがりの人にすすめられたラーメン屋。

あなたは、どちらに行きますか？

インターネットビジネスでも同じこと。

いきなり商品を売りこんでいる人というのは、  
街でナンパしているのと変わりません。

メルマガを書いて、有益な情報を提供して、  
コミュニケーションを取っていく。

そのようにしてお客様と仲良くなれば、  
商品も売れやすくなります。

お客様との間に信頼関係ができていけば・・・

新商品を発売した時にお知らせのメールを  
送るだけで売れるでしょう。

無料セミナーのお知らせメールを送るだけで  
人が集まるでしょう。

テクニックを駆使して売り込まなくても、  
普通に伝えれば売れるのです。

これって、素晴らしいことですよ！

## 【理由 2】 人の役に立てる

例えば、こういうことです。

ホームページの編集方法を教えてあげたら、

人から感謝された。

メルマガの発行方法を教えてあげたら、  
人から感謝された。

一個人の情報が社会の役に立てるのは、  
素晴らしいことだと思いませんか？

インターネットというツールがあるからこそ、  
こんなことが可能なのです。

私は、お金は感謝の対価だと思っています。

もちろんビジネスですから戦略も必要ですが、  
基本的には喜ばれればお金は入ってきます。

**自分は、人に何を与えることができるのか？**

そこを考えながらメルマガを書きましょう！

### 【理由3】自分が一番勉強になる

教えている人が一番勉強になるということです。

**なぜなら、自分が内容を理解していないと  
相手に伝えることができないからです。**

例えば、マーケティングの記事を書く場合。



自分自身が「アップセル」という言葉を  
理解していないと相手に伝えられませんよね。

伝える内容によっては、自分で実践する  
必要が出てくる場合もあるでしょう。

みんな、何もしていない人の話よりも、  
実際にやっている人の話を聞きたいですからね。

つまり、

自分が一番理解して、一番実践するから、  
~~~~~

自分が一番勉強になる。  
~~~~~

「こんなこと、役に立たないのでは??」

と不安に思うかもしれません。

でも、心配は無用です。

「以前のあなたは、それを知っていましたか？」

これを自分に問いかけてみてください。

サーバーやドメインが分からない人だって、  
まだたくさんいるのですよ。

もう一度、自分の出来ることや知識を見直して、  
伝えられることを探してみましょう。

**そして、自分が一番勉強して、実践する。**

読者さんと一緒に成長していけるのが、  
メルマガの素敵な所だと私は思っています。

最後に、メールマーケティングの優先順位と  
ステップをまとめておきます。

## 【 1 】 ステップメールで稼ぐ仕組みを作る

無料オファー → ステップメール → 販売

## 【 2 】 メルマガで信頼関係を築く

有益な情報を配信して信頼関係を築く

## 【 3 】 オファーを知らせる

信頼関係はセールスを不要にする

# **継続、常識が壊れます**

「継続は力なり」

「継続すれば成功できる」

これが常識だと思っている方は、  
多いのではないのでしょうか？

あなたはとうですか？

**これから、その常識をぶち壊します。**

頑張って継続しているのに、  
いまいち上手くいっていない方。

きっと、この考え方が、  
ブレイクスルーになるでしょう！

まず、ここからお話ししましょう。

最初にこの常識を壊す必要があります。

「なぜ、多くの人が継続すれば成功すると  
思ってしまうのか？」

答えは単純です。

頑張れば成功しているから。

~~~~~

頑張っている自分を否定したくないから。

~~~~~

そう、みんな自分が可愛いんです。

これだけ頑張ったんだから成功するだろう  
と思いたいんですね。

もし頑張っても成功できないのなら、  
続ける意味を見失ってしまう。

頑張れば成功できると思わなければ、  
続けていくモチベーションがわからない。

人間、みんな弱いんです。

でも、ビジネスに頑張りは関係ありません。

もちろん、必要な努力はするべきですが、  
「努力＝成果」になるとは限りません。

例えば、全く自分が動かなくても  
優秀なチームを集めればいくらでも稼げます。

もし、自分で作業などをするにしても、  
儲かることを儲かるようにやれば稼げます。

しかし逆に、いくら頑張っても、  
儲からないようにやっても稼げません。

**頑張っても、結果が出るとは限らない。**  
~~~~~

これを頭に叩き込んでおいてください。

頑張ったから、継続しているから・・・

今、結果が出ていないのであれば、  
自分の「頑張り」に逃げないでください。

頑張ることは大切ですし、尊いことです。

**しかし、ビジネスは結果が全てです。**

**ビジネスに「頑張り」という甘えは不要です。**

必ず、売上が伸びないのには原因があります。

根本的な問題に目を向けるべきなのです。

これから売上が伸びる見込みがあるなら、  
それは継続すべきです。

しかし、

売上が伸びる見込みが無いことを継続しても、  
ビジネスが破綻するだけです。

何を継続するかを見極めてこそ、

「継続は力なり」

となるのです。

## **継続、判断基準の実例**

結果の出ないことを継続しても意味がない。

ビジネスは結果が全て。

ビジネスに「頑張り」という甘えは不要。

それは分かったけど・・・

「どれを継続していけば良いか分からない」

「どのように判断したら良いか分からない」

という方も多いと思います。

正直、これからお話しすることは、  
弊社のビジネスの戦略的な部分になります。

お話しするかどうかすごく迷いました。

でも、少しでも参考になればと思い、  
お話しすることに決めました。

弊社の事例が参考になれば幸いです。

状況、問題点、考察、決断と分けて、  
それぞれ一緒に見ていきたいと思います。

自分ならどうするか？

そんな風に考えながら読んでみてください。

## 【状況】

(リセラーコンテンツクラブ)

- ・ 再販権付き E-BOOK (PDF・編集 NG) を毎月 3 本
- ・ ビデオマニュアルなし
- ・ 入会金 3,980 円、月会費 3,980 円

(リセラーパーフェクトクラブ)

- ・ 再販権付き E-BOOK (ワード原版・編集 OK) を毎月 1 本
- ・ 18 本の開業支援ビデオマニュアル
- ・ 入会金 19,800 円、月会費 3,150 円

## 【問題点】

・ E-BOOK を PDF で提供しても、ワード原版で提供しても、制作にかかる経費は変わらない。

リセラーコンテンツクラブの商品を提供するのに、  
リセラーパーフェクトクラブの 3 倍の経費がかかる。



- ・リセラーコンテンツクラブのご入会者よりも  
リセラーパーフェクトクラブのご入会者が**3倍以上**多い。

## 【質問】

さて、あなたならこの問題点をどう打開して、  
チャンスにつなげていきますか？

リセラーコンテンツクラブの新規会員さんを  
もっと増やしていこうとしますか？

リセラーコンテンツクラブにかかる経費を  
削っていこうと考えますか？

おそらく、いろいろな答えがあるでしょう。

私は、このように決断しました。

## 【考察】

**お客様の反応を見れば、答えは出ています。**

事実、入会金が2万円くらいかかっても  
そちらの方が3倍の入会者様がいるのですから。

なぜ、そのような事になるのか考えました。

メールサポート、セミナー、コンサルティングで、  
接してきた方を思い浮かべました。

そして、自然にお客様の声が聞こえてきました。

- ・ 商材だけあっても何をしたら良いか分からない
- ・ ビデオマニュアルがあってもすごく分かりやすい
- ・ 編集できない PDF の E-BOOK よりもワード原版が欲しい
- ・ 編集して自分の商品として販売できるのが良い

これからの考察から、以下の決断をしました。

## 【決断】

いくら頑張っても思うように結果が伸びないのは、  
望む人が少ないサービスだから。

望む人が少ないサービスに力を入れていては、  
やがては全てが破綻することになる。

そうなれば、多くの人に迷惑をかけてしまうから、  
足を引っ張るビジネスはやめよう。

お客様に最も望まれるサービスに集中しよう。

リセラーコンテンツクラブは終了して、  
リセラーパーフェクトクラブに特化しよう。

もちろん、リセラーコンテンツクラブ会員様には、  
とても申し訳ないと思いました。

入会金無料でリセラーパーフェクトクラブに移行。  
特別会員様としてもう1本E-BOOKを提供。

など、出来る限りのことは考えて対応しました。

さて、ここまで弊社の実例として、

「継続するかどうかの判断基準と決断」

をお話ししてきました。

参考になりましたでしょうか？

同じ状況になることはないかもしれませんが、  
参考になる部分があればうれしいです。

自分に置き換えて考えていただければと思います。

この決断が正しかったかどうかは分かりません。

しかし、この問題を放置し続ければ、  
先は無かったのではないかと想像しています。

ビジネスに正解はありません。

100%の結果もありません。

きっと、この決断で失ったものもあるでしょう。

でも逆に、得たこともあるでしょう。

ビジネスは、現状維持を考えたら終わりです。

常に進化して、挑戦して、決断し続けることで、  
ビジネスが発展していきます。

話に出てきたリセラーパーフェクトクラブはこちらです。

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

# **一長一短、オリジナル商品とリセール ライト商品(再販権付き商品)**

1. オリジナル商品を作ったほうが稼げそうだ！
2. 商品を作れないからリセールライトを売ろう！

あなたは、どちらの考えですか？

**実は、どちらの考えも一長一短です。**

この話を真剣に聞いていただくと、  
偏った考え方を捨てることができます。

なので、じっくりお読みください。

ビジネスでは、柔軟に考え、偏見を持たずに  
物事を見ることが大切です。

人間関係でも何でも同じですが(^ ^)

では、それぞれの長所と短所を見ましょう。

## **オリジナル商品の長所と短所は？**

長所：当たれば短期間で大きく稼げる

短所：商品やホームページを作るのが大変

## リセールライト商品の長所と短所は？

長所：商品やホームページを作らなくて良い

短所：他の再販売者との差別化が必要

オリジナルが当たれば大きく稼げますから、  
ぜひチャレンジすべきです。

否定するつもりは全くありません。

しかし、全くの初心者からやるとしたら、  
コンサルティングを受けないと無理でしょう。

なぜなら、売れる商品を綿密にリサーチして、  
しっかり作っていかないと売れないから。

リサーチ、商品制作、セールスレター・・・

教材だけでは伝わりにくい部分もあるので、  
直接教わらないと難しいのです。

オリジナル商品は当たれば大きく稼げますが、  
作り続ける必要があるのも事実。

つまり、商品を量産するということです。

そこまでやるなら、会社組織にしていくか、  
外注のノウハウがないと不可能です。

「リセールライトなんて、たいして稼げない」

そう思っている方も多いでしょう。

※リセールライト：再販権付き商品のこと

これはある意味正しく、ある意味違います。

実際、みんなが同じ商品を販売しても売れない  
と考える人は多いです。

でも、それなら本屋はどうなりますか？

車屋はどうなりますか？

同じ商品であっても成り立っている商売は、  
たくさんあるのが現実です。

そこで売っていくのがビジネスなのです。

実は、この事実の中にリセールライトの

隠れたメリットが存在します。

これさえあれば無敵だ！と言えるほどの  
巨額のメリットです。

続きは次でお話しますね。



# リセールライトに隠れた巨額のメリット とは？

「リセールライトに隠れた巨額のメリット」

あなたは、何か分かりますか？

ヒントは・・・

- ・リセールライトビジネスの長所は、  
商品やホームページを作らなくて良いところ。
- ・同じ商品であっても成り立っている商売は、  
たくさんあるのが現実だということ。

勘の良い方は、もうお分かりでしょう(^ ^)

何を言いたいかというと・・・

**大切なのは商品よりも、マーケティング。**  
~~~~~

リセールライトなら、商品を作らないので、  
売ることだけに集中できます。

つまり・・・

**リセールライトはマーケティングを学ぶ最短ルート**  
~~~~~

しかも稼ぎながら、実践しながら、  
マーケティングを学んでいけるわけですね。

書籍のノウハウよりも、マニュアルよりも、  
実践に勝るものはありません！

例えば、マーケティング力＝売る力があれば、  
こんなことも可能なのです。

・ 商品売って欲しい人 × 売る力のあるあなた

⇒ 代わりに売ってあげて報酬を得る

・ ノウハウを持っている人 × 集める力のあるあなた

⇒ セミナーに集客してあげて報酬を得る

アイデア次第で、いくらでもビジネスの幅が  
広がっていきますね。

売れる商品やノウハウを持っている人は、  
実はたくさんいます。

しかし、

売る力や人を集める力を持っている人は、  
ほとんどいないのです。

起業したい、独立したいなどの想いがあるなら、  
長期的な視点を持つ必要があります。

**なぜなら、短期的な売上だけを考えても、  
ビジネスを存続していけないからです。**

マーケティング力があれば、長期的に見て、  
ビジネスを存続していくことができます。

- ・ 売れる商品を持っている人
- ・ 売れるノウハウを持っている人

を探せば、いくらでもビジネスになります。

また、世の中の会社のうち 90% 以上は、  
中小企業だと言われています。

そして、インターネットで商品を買ったり、  
集客したいと思っている中小企業は多いです。

マーケティング力があれば、中小企業に向けて、  
コンサルティングもできるのです。

インターネットビジネスで動くお金というのは、  
正直、たかが知れています。

個人で動くお金より、一般企業で動くお金の方が、  
動く金額のケタが違います。

つまり、中小企業をコンサルティングできれば、  
それだけ大きく稼げるということです！

私は、一から開発した商品はありませんし、  
海外から仕入れてアレンジして売っています。

また、商品を作れる人と組んだりもしています。

- ・ 最初から商品があるから、売ることに集中して、  
マーケティング力を付けることに専念できる。

- ・ 商品作成、セールスレター作成などの  
挫折する可能性を極限まで減らすことができる。

私はリセールライトを選んだおかげで、  
最短でマーケティング力を身に付けられました。

それに、リセールライトでお金が回ってくれば、  
外注さんに頼んで商品開発をすることも可能です。

ぜひあなたも、リセールライトの可能性を活かして、  
最短でマーケティング力を付けましょう！

まだの方は、まずこちらで始めてみましょう！

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

# FREE 戦略の落とし穴

「FREE 戦略の落とし穴」とは何なのか？

これからお話しする本質を知らないと・・・

いくら頑張っても無料商品を提供しても、  
全く儲かりません。

ですから、じっくりお読みください。

脳をフル回転させてくださいね(^^)

まず、FREE 戦略について  
簡単にご説明しておきましょう。

FREE 戦略とは、無料商品を配って、  
利益を最大化しようという戦略。

クリスアンダーソンの本も出ていて、  
今、旬のマーケティングですね。

無料レポートを配ったり、  
商品のダイジェスト版を配るのも、  
FREE 戦略の 1 つです。

実は、この FREE 戦略。

はるか昔から存在しているんですよ！

イメージしやすいところと言うと、  
ドモホルンリンクルの再春館製薬所。

何百万もかけてテレビ CM を打ち、  
無料サンプルを配っています。

何で、そんなことを何十年も  
続けていると思いますか？

そう。

儲かっているから！

いきなり商品を CM するよりも、  
無料サンプルを配った方が儲かるんです。

だから、続けているんですね。

しかし、何でもかんでも無料で配れば、  
儲かるのでしょうか？

いいえ、それは違います。

FREE という言葉が流行ったこともあって、

その本質を理解していない人が多い。

本質がズレていると・・・

結果が出ない。

それだけでなく・・・

逆の結果を生むんです。

つまり、無料商品を配ったせいで、  
商品が売れなくなる。

無料商品を配ったせいで、  
メルマガが読まれなくなる。

そんな悲惨なことが起こってしまいます。

では、FREE 戦略で多くの人が間違いを犯す  
「落とし穴」とは何でしょうか？

続きは、次号（19号）でお話しします。

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

infomake 株式会社（インフォメイク）  
〒275-0001 千葉県習志野市東習志野 1-11-21-102  
代表取締役 野村 晃正  
<http://www.infomake.jp/>

[ リセールライトポータルサイト ]  
<http://www.resale-rights-business.jp/>

[ お問い合わせ ]  
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

こころを込めて

