

ネット起業バイブル！


第19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。

効果が180度変わる！FREE 戦略の本質とは？

「FREE 戦略って何？」

という方は、まずこちらをご覧ください。

http://blog.resale-rights-business.jp/201006/article_51.html

最初に、絶対にしてはいけない勘違いをお伝えしておこうと思います。

この間違いさえ犯さなければ、
FREE 戦略で効果を出すことができます。

その絶対にしてはいけない勘違いとは・・・

「無料で配る≠（ノットイコール）儲かる」

そう。

無料オファーを配ったとしても、
儲かるとは限らないということです。

具体的にイメージしていただくために、
例をあげてみましょう。

（例）無料レポート

無料だからこれくらいで良いだろうと
適当に作った無料レポートを配る。

とりあえず無料レポートを配って
リストが集めようとする。

（結果）受け取った方の気持ち

何だ、この程度のことか。
しょせん無料ということだな。

メルマガが来ても鬱陶しいから、
解除しておこう。

無料オファーを配れば儲かるのか？

もう、あなたも
答えがNOであることはお分かりでしょう。

低レベルな無料オファーをしても、
売上は上がらないのです。

リストの数だけ増えたとしても、
売上には結びつかないのです。

逆に、2度とメルマガは読まれないし、
2度と商品も買ってもらえなくなります。

売上が下がり、印象も悪くなるのです。

しかし、FREE 戦略を上手に取り入れれば、
売上が最大化するのも事実です。

やり方を間違えなければ、FREE 戦略を用いて、
売上が大きく伸ばすことができます。

では、どのような無料オファーを配れば、
売上が増えるのでしょうか？

その答えは・・・

「あなた自身が1番よく知っているはず」

どこに、FREE 戦略のヒントがあるのか？

そのヒントは・・・

自分が受け取ってうれしかった無料オファーと、
~~~~~

受け取った後の気持ちを思い出してみてください。  
~~~~~

つまり・・・

自分が良いと思った無料オファーを目指して、
あなたも無料オファーを作れば良いのです。

無料オファーという「入り口」が悪ければ、
有料商品が売れることはありません。

第一印象が悪い人から購入するお客様など
いるはずがありませんよね？

無料だからといって、出し惜しみはしない。

**無料オファーで感謝・感激してもらえれば、
商品は自然に売れていくのです。**

「最初は無料オファーを請求しただけだったけど、
無料オファーがあまりにも素晴らしくて、
気付いたら有料の商品やサービスに申し込んでいた。」

あなたも今までに、そんな経験がありますか？

もちろん、最初から素晴らしい無料オファーを
作るのは難しいかもしれません。

でも、自分には無理だとあきらめてしまえば、
そこで終わりです。

まず、無料オファーを作って配る。

そして、常にクオリティを上げるために
努力していけば良いのです。

無料オファーで内容を伝えすぎてしまうと
商品が売れなくなるのではないかな？

そう思う方は、自分自身がもっと学んで、
情報量を増やしていきましょう。

行動できる人になる方法

「なかなか思うように行動できない」

「行動力のある人がうらやましい」

あなたは、そう思っていますか？

もしそう思っているなら、この話は、
意識を変えるチャンスになるでしょう。

もし、あなたがそう思っていないとしても、
そう思っている方のためにお読みください。

そして、あなたが伝えてあげてください。

事実、行動できなくて悩んでいる方は、
非常に多いのですから。

行動できる人になるためには、まず、
「行動できない理由」を知る必要があります。

原因を知らなければ、解決できませんからね。

多くの人が「行動できない理由」は何か？

それは・・・

確実に成功する方法を求めるから ~~~~~

そう。

行動できない人は、失敗するのが嫌だから、
確実に成功する方法を求めるのです。

しかし実際は、「確実に成功する方法」など
この世に存在しないのです。

その事実に早く気付くべきなのです。

当然、インターネットビジネスにおいても、
確実に成功する方法を求めてはいけません。

なぜなら、個々の能力や知識、使える資金、
環境によって達成度が変わるからです。

冷静に考えれば分かることですよ？

でも、人間は楽をしたい生き物ですから、
つつい甘い言葉につられてしまうのです。

「確実に成功する方法」ばかり求めていると、
永遠に成功法則を探し続けるしかありません。

その結果、何も出来ていないという現状が残る。

そんなものは存在しないのです。

まさに蜃気楼を追いかけるようなもの。

成功する人というのは、当たるかも知れない
と思ったらリスクをとって賭けます。

できる限りのお金、時間、情熱、労力を使い、
そのチャンスに賭けるのです。

成功しない人は、絶対に当たる方法を求めて、
「確実」と分かるまで行動しません。

行動できる人になるためには、

- ・ 確実に成功する方法は存在しないと知る
 - ・ できる範囲でリスクを取って賭ける
- (お金、時間、情熱、労力)

行動しないことには、成功はありえない。

誰もが分かっていることでしょう。

行動して、成功するために・・・

確実に成功する方法を求めるのをやめて、
できる範囲でリスクを取って賭けましょう。

道はその先に開けていくのです。

最後に、成功する確率を引き上げるコツを
お教えしましょう。

そのコツとは・・・

できるだけ自分と境遇の似た人から教わる
~~~~~

その理由は、

自分より恵まれた境遇の人から教わっても、  
なかなか再現するのが難しいからです。

だからこそ、

スタート時の能力、知識、使える資金、  
環境などが似ている人を選びましょう。

そうすれば、成功する確率が上がります。

# あなたの人生を輝かせる1つの質問

「睡眠時間を削って、毎日夜遅くまで  
インターネットビジネスをしているのに、  
何でなかなか収入につながらないんだ！」

「いつになったら独立起業できるのか、  
先行きが見えなくて不安だ。」

きっと、インターネットビジネスをする  
多くの人がこのように思っているでしょう。

あなたはいかがでしょう？

私も人間ですから、あなたと同じように  
不安に思うことはあります。

会社、家族、育児、恋愛、お金など、  
いろいろなストレスがあると思います。

インターネットビジネスに集中するのが  
難しい時もあるかもしれません。

でも、そのような障害に押しつぶされず、  
頑張っしてほしいと願っています。

**最小限の投資（お金・人・設備）で、  
最大の利益を生むのがインターネット。**

誰もが欲しいスキルです。

だからこそ、インターネットで稼ぐ人を  
1人でも増やしたいと思っています。

そのために、起業のチャンスを与えられる  
リセールライトを運営しています。

もし、不安や困難に負けそうになった時は、  
この質問をしてみてください。

自分自身に問いかけてみてください。

あなたの人生を輝かせる1つの質問：

「このまま死んで後悔しないか？」

つらい時、もう限界だと思った時・・・

自分にこの質問をしてみてください。

きっと、あと一頑張りができるはずです。

限界＋アルファの努力を続けていければ、  
あなたの人生は光り輝くことでしょう。

# メルマガを書く際に気を付けること

メルマガを書く際に気を付けていることを教えてください。

というリクエストをいただきましたので、お答えしようと思います。

他に聞きたいことがあれば教えてくださいね。

⇒ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P28850351>

書けない内容の場合もあるかもしれませんが、できる限り取り上げさせていただきます。

## ■メルマガを書く際に気を付けていること

### ・起承転結の流れで書く

これを意識して書くと、流れがスムーズになり読みやすくなります。

起：問題など「起」こす

承：その問題を「承」けて発展させる

転：その問題を解決して「転」ずる

結：行動してもらうように「結」ぶ

## ・見やすいレイアウト

文字がギュッと詰まったメルマガは、  
非常に読みにくいです。

改行がなく、見にくいレイアウトだと、  
いくら内容が良くても読まれません。

1 行の文字数を長くしすぎない、  
1 文は 2 行以内に収める（最悪 3 行）  
構成ごとに見やすく行間を取る、

などを気をつけて書いています。

## ・最後まで読んでもらう

せっかくメルマガを書くのですから、  
最後まで読んでもらいたいと思っています。

次の一文を読んでもらえるだろうか？

と自分に問いかけながら書いています。

## ・読者さんに共感する

自分も同じような体験があれば伝えて、

読者さんと共感するように意識しています。

読者さんと一体感や親近感を感じられると、  
とっても楽しくメルマガを書いていきます。

これを続けていくと、メルマガの中で  
読者さんとの交流が生まれるようになります。

## ・押し付けずに伝える

こちらから一方的に伝えたとしても、  
相手が欲している情報だとは限りません。

自分の考えやノウハウを押し付けずに、  
紹介するというスタンスで伝えています。

## ・必ずプラスで終わる

マイナスのことを言うこともありますが、  
必ず最後はプラスで終わるようにしています。

プラスのエネルギーが伝わるメルマガには、  
プラスの人が集まるのを実感しています。

良い人に囲まれてビジネスをしていけると  
とっても楽しいですよ。

## ・人の悪口は言わない



「人を呪わば穴2つ」という言葉もあります。

※他人を呪い殺そうとして墓穴を掘れば、  
その報いで死ぬ自分用の墓穴も必要になる。

人を陥れようとすれば、やがては自分にも  
それが返ってくるということ。

ことわざデータバンク

<http://www.sanabo.com/kotowaza/arc/cat73/02/index.html>

人の悪口を言って良いことはありません。

自分もマイナスのエネルギーを帯びますし、  
相手にもマイナスのエネルギーを与えます。

やがてそのマイナスが自分に返ってきます。

## ・ジャンルをバランスよく書く

弊社の主力ビジネスはリセールライトですが、  
読者さんには他にも聞きたいことがあります。

マインド、マーケティング、アクセスアップ、  
コピーライティング、SEO、アフィリエイト・・・

自分に伝えられることはできるだけ幅広く  
書くようにしています。

また、書くジャンルが偏らないように  
バランスよく書くようにしています。

## ・行動してもらう

これはすごく大切なことです。

メルマガを読んでいただいた方に、  
実際に行動していただくのが1番の目的です。

何かを変えるきっかけを与えることができれば、  
幸せだなと思っています。

私はこのようなことを意識しながら  
毎日メルマガを書いています。

ぜひ、参考にしてみてくださいね。

書く人によって個性が出てくるのが、  
メルマガの面白い所。

続ければきっと、あなたにしかできない  
メルマガになると思いますよ(^^)

# リセールライトの危機

リセールライトとは、簡単に言うと・・・

- ・購入した商品をそのまま転売できる（利益100%）
- ・販売用セールスレターや画像も付いてくる

すると、どういうことが起きるか？

みんなが同じセールスレターで同じ商品を売る  
~~~~~

何の工夫もせず、情報販売 ASP などに
そのまま出品する人がほとんどです。

もちろん、まずはとりあえず出品してみて、
流れをつかむのは良いことです。

しかし、それだけで売れると思いますか？

答えは NO です。

同じ商品を同じセールスレターで売っていたら、
あなたから買う理由はあるのでしょうか？

あなたから買う理由は無いですよね？

それでは売れませんよ。

商品がどうか、セールスレターがどうか、
それ以前の問題です。

本当に稼ぐ気があるのですか？

私は疑問に思ってしまうことがしばしばです。

ちゃんと稼ぐ気があるのなら、
最低でもセールスレターくらいは変えて、
売る努力をして欲しいと思います。

普通に考えたらありえないことですよね？

最初から商品もセールスレターもあるなんて。

だったら、セールスレターを書くことくらい
頑張ってみましょうよ。

最初は出品するだけでも良いと思いますが、
それで売れなかったら考えましょうよ。

**セールスレターを書き換えるとか、
セット販売するとか、物販の特典にするとか。**

もし、そういった努力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。

インターネットビジネスに限らず、
何のビジネスをやったって稼げませんよ。

そんな意識では。

リセールライトは、商品もセールスレターも
最初から付いてきます。

手軽に始められるのが魅力でもあります。

今まで商品すら作れずに挫折した方、
セールスレターが書けなくてあきらめた方。

チャンスであることも事実です。

しかし、リセールライトもビジネスですから、
工夫や努力は必要なのです。

他の人と同じことを同じようにやっていて、

「やっぱり売れないね」

なんて言っている場合ではありませんよ。

商品の内容を編集したいのであれば、
プライベートラベルライトだってあるんです。

プライベートラベルライトであれば、
E-BOOK のワード原版をもらうことができます。

**提供されたワード原版に加筆・修正をすれば、
それだけでオリジナル商品が完成するのです。**

最初は何も分からなくて当然です。

ですから、まず出品するだけでも良いでしょう。

しかし、そこで満足せずにもっと売るために、
努力や工夫はしないとはいけません。

毎月、自分のオリジナル商品を売る意識で、
取り組んでいく人は必ず稼げます。

自分のオリジナル商品として出す気持ちなら、
当然、セールスレターは編集しますよね？

もちろん、ワードの原版も加筆・修正して、
自分の商品に変えますよね？

**それをせずにただ投売りしてしまうなんて、
非常にもったいないことです。**

稼ぐチャンスを逃しているようなものです。

確かに、そこまですると手間がかかりますし、簡単なことではないでしょう。

でも、誰もがやりたがらないことだからこそ、やった人にメリットがあります。

面倒くさがって手軽に稼ぐことを求めるか、努力してでもしっかりやり切るか。

どちらを選ぶかはリセラー次第です。

手軽さや簡単さばかり追い続けていても、ただのノウハウコレクターになってしまいますよ。

もしあなたがそうなら、今から変えていきましょう。

ちょっと辛口になってしまいましたが、リセールライトで稼ぐ人が増えて欲しい。

そう思ってお伝えしました。

ぜひ、リセールライトを最大限に活かして、稼いでくれることを願っています。

リセールライトで稼ぐための会員制クラブはこちら
<http://www.top-marketer.com/index1.php>

リセールライトで飛躍する方法

これから、リセールライトを真剣にやると
どのように飛躍していけるか？

についてお話ししようと思います。

「スキル」「収入」とともに飛躍しますので、
じっくり考えながらご覧くださいね。

リセールライトビジネスを取り組んで、
特に伸びる能力は以下の3つです。

それぞれご説明していきましょう。

【1】コピーライティング

コピーライティングとは、
人を動かす文章を書くこと。

商品を売る、セミナーに人を集めるなど、
様々な場面で必要になるスキルです。

コピーライティングを外注で受けて、
1本で数十万円を稼ぐ人もいます。

それくらい重要で、需要のあるスキル。

億に通じるスキルです。

ただ、初めからセールスレターを書こうと頑張ってみてもなかなか難しいです。

私もコピーライティングという言葉すら知らなかったので気持ちはよく分かります。

でも、リセールライト商品であれば、最初からセールスレターが付いてきます。

本や教材でコピーライティングを学びながら、そのセールスレターを編集していく。

そのような形で取り組んでいけば、自然と実践の中でコピーライティング力が、身についてきます。

私もそのようにしてコピーライティングのスキルを身に付けました。

今では苦もなく毎日メルマガを書けます。

【2】マーケティング

一言で言い表すのは難しいですが、
より多く集客して、より多く売る力です。

通常、商品制作というのは時間がかかり、企画から完成まで何ヶ月もかかります。

制作ノウハウがないと大変な工程なので、ここで挫折する人が非常に多いです。

しかし、リセールライトは購入した商品を再販売することができます。

ですから、売ることに集中できます。

商品制作で挫折することはありません。

まず、スタートラインに立てなければ、お金が生まれる可能性は0%です。

初心者の方が、最初にすべきことは・・・

×商品を作ること

○まず売ってみること

そして、次にすることは・・・

実践の中で売り方を学ぶこと
~~~~~

マーケティングは本や教材で学ぶよりも、実践して経験するのが一番です。

机上の空論ではなく、最も身になります。

どんなに内容が良い商品であっても、  
見込み客を集められなければ売れません。

逆に、マーケティングの能力さえあれば、  
商品を持っている人と組めば良いのです。

いかに見込み客を集めて、いかに売るか？

最初から販売できる商品があるからこそ、  
できることですね！

リセールライトである程度経験してから、  
オリジナルを作っていきましょう！

そうすれば、さらに収入がアップします。

### 【3】ホームページ制作スキル

ホームページを作るスキルです。

リセールライト商品を購入すると、  
たいていセールスレターも付いてきます。

**自分でゼロから作る必要はありません。**

初心者の方は特に、HTML の知識がなく、  
一からホームページを作るのは難しいです。

すでに完成しているセールスレターを  
編集しながら学んでいく方が早いです。

実際、私もそうやってホームページを  
作れるようになりました。

慣れていくと、テキストエディタだけで  
コピーで作れるようになります。

自分でプロ並のホームページを作らなくても、  
お金をかけて外注すれば良いのです。

そこまでのお金を回すのが経営者の仕事。

しかし、自分にホームページの知識がないと、  
外注しても上手く指示が出せません。

当然それでは、良い作品もできませんね。

だから、最低限のホームページ制作知識は、  
持っておいた方が無難でしょう。

最後にまとめます。

## 【リセールライトで身に付く 3 つのスキル】

1. コピーライティング
2. マーケティング
3. ホームページ制作

インターネットで商売していく以上、  
どれも欠かせないスキルです。

特に1と2のスキルを高めていけば、  
それだけで億に通じます。

あなたもリセールライトから始めて、  
お金になるスキルを身に付けましょう！

スキルも収入も飛躍できますよ！

リセールライトで稼ぐための会員制クラブはこちら  
<http://www.top-marketer.com/index1.php>

# 90対10＝？

想像してください。

「あなたの商品を100人が買いました」

「とっても思い出のある商品です」

そして、購入者100人のうち

「90人からは良い評価をもらいました」

「10人からはクソ商材だと言われました」

さて、ここであなたに質問です。

あなたはこの時、どちらの感情になりますか？

(A)

10人からクソ商材と言われるなんて、  
すごくショックだな。

もう、この商品は売るのを止めよう。

(B)

90人から良い評価をもらえるなんて、  
素晴らしいことだな。

これから、どんどん売っていこう。

答えは、(A) (B) どちらでも正解です。

一方が間違っているわけでもありません。

(B) のお客様のクレームを怖がる人が、  
非常に多いのですが・・・

**「クレーム＝お客様のご要望」です。**  
~~~~~

そう。

クレームを改善することができれば、
お客様のご要望に応えることになるのです。

お客様のご要望に応えることができれば、
当然、商品のクオリティは上がりますよね？

より多く売れるようになりますよね？

クレームとは、そういうものなんです。

もちろん、無茶苦茶なことを言うてくる
お客様もいらっしゃいます。

しかし、ビジネスとしてやる以上、
自分の怒りなどは押し殺して考えるべき。

お客様に怒って返してしまうなんて論外。

全てに応えろということではないですが、
冷静に、真摯に対応しましょう。

そして、これを忘れてしまいがちですが・・・

クレームを改善していくのは大切ですが、
それ以上に大切なのは、今いるお客様。

不満を無くそうとするのは素晴らしいです。

しかし、今支持してくださるお客様を
大切にすることが一番大切なことなのです。

それができれば、ビジネスは伸びますよ！

事実は、見る人の視点によって変わります。
~~~~~

どちらの考え方も間違っていないです。

しかし・・・



どちらが幸せな人生を送れるか？  
どちらが多くのお金を引き寄せられるか？

答えは明白ですよ？

そう。

Bの考え方をする方が豊かな人生になります。

人とお金も、運も・・・全て寄ってきます。

実際、グチや文句、他人の悪口を言う人と一緒にいても楽しくありません。

エネルギーもとられて、運気も下がります。

知らず知らずのうちに、自分も話に加わり、他人の悪口を言っているものです。

そうやって自分で幸運を逃していくのです。

もし、あなたが本当に成功したいのなら、まず自分がグチや文句などと言わないこと。

そして、そのようなマイナスを発する人と関係を断つことです。

マイナスの人と関わるのはやめましょう。

上を目指すあなたには、もっとふさわしい  
一緒にいてプラスになれる人が待っています。

セミナーや懇親会など、まずいろんな場に  
顔を出してみてください。

きっと素敵な出会いがありますよ！

# プライベートラベルライトって何？

プライベートラベルライトとは何か？

あなたは正確に説明できますか？

実は、誤解している方も非常に多いので、  
これから詳しくお話していこうと思います。

まず、プライベートラベルライトは英語では、

「Private Label Rights」となります。

Private = 私的な

Label = 持ち主などを示す標札

Rights = 権利

自分のものとして示すことができる権利。

つまり、自分のものとして使える権利です。

ただし、ここで注意することがあります。

それは・・・

## 再販権は付いていないということ ~~~~~

そうです。

プライベートラベルライトだけを購入しても、  
再販権は付いてこないのです。

つまり、

プライベートラベルライト＝再販売できる

と勘違いしている人は、知らないうちに  
ライセンスを犯している可能性があります。

プライベートラベルライトは編集権であり、  
再販権は付帯しません。

これだけでは分かりにくいと思いますので、  
例を挙げてご説明しましょう。

例えば、グラフィック系の商品に  
プライベートラベルライトが付いている場合。

「そのグラフィック商品を編集して、  
自分で利用できるが、再販売はできない。」

というケースが考えられます。

これは、グラフィック系の商品に限らず、  
E-BOOK 商品でも多く存在するライセンスです。

ライセンスをよく読み、正しい知識を持って、  
販売していく必要があります。

では、編集して自分の商品として販売できる  
ライセンスはどういうものかという・・・

- ・ プライベートラベルライト＋リセールライト  
(編集 OK＋再販売 OK)
- ・ プライベートラベルライト＋マスターリセールライト  
(編集 OK＋再販売 OK＋再販権の譲渡 OK)
- ・ プライベートラベルライト＋フルマスターリセールライト  
(編集 OK＋再販売 OK＋再販権の譲渡 OK＋無料配布 OK)

もちろん商品ごとに規約は違いますから、  
それぞれの説明をよく読みましょう。

ライセンスを違反してからでは遅いので、  
事前に提供者に聞くのも良いでしょう。

プライベートラベルライト商品を利用すれば、  
素早くオリジナル商品を作れます。

リセールライトの権利も付いていれば、  
再販権付きで提供することも可能になります。

さらに、プライベートラベルライト自体を再販売できるライセンスも存在します。

※例えば、E-BOOK の原版自体を再販売できるということ。

ぜひ、あなたライセンスを正しく理解して、プライベートラベルライトを有効に活用しましょう。

# プライベートラベルライト5つの活用 法

プライベートラベルライトの活用法を  
あなたとシェアしようと思います。

E-BOOK を例に挙げると分かりやすいので、  
E-BOOK を例にご説明していきます。

プライベートラベルライト E-BOOK を活用し、  
いかに稼ぐかをお話していきます。

5つそれぞれ、順番に見ていきましょう！

## 【1】オリジナル E-BOOK を作って売る

ワード原版で手に入れた E-BOOK を編集して、  
自分オリジナルの E-BOOK を作ります。

ゼロから E-BOOK を書くと非常に大変ですが、  
土台があるので比較的、楽に作れます。

自分で加筆・修正しても良いですし、  
ライターさんに外注しても良いでしょう。

## 【2】オリジナル E-BOOK に再販権を付けて売る

事実、E-BOOK を1本だけで売ってしまうと、書籍と比べられます。

300 ページの書籍が1,500 円くらいなので、厳しい戦いになることは間違いありません。

そこで、E-BOOK を再販売する権利を付けて、E-BOOK 自体の価値を上げます。

再販売してお金を稼ぐこともできるので、購入するメリットが増えるわけです。

## 【3】オリジナル E-BOOK をセットにして売る

ただし、いくら E-BOOK に再販権を付けても、1つだとインパクトが弱いです。

なので、再販権付き E-BOOK をセットにして、お買い得感を高めます。

期間限定で○○%オフなどのキャンペーンをやってみても良いでしょう。

ただ安く乱売しても利益が減るだけですので、投げ売りするのは止めましょう。



結果的に商品価値を下げ、自分で自分の首を絞めることになってしまいます。

## 【4】 DVD 商品とオリジナル E-BOOK をセットで売る

一般的に見て、E-BOOK よりも DVD 商品の方が、価値の高いと思われます。

書籍よりも DVD の方が価格が高いのと同じです。

プレミアムクラブで DVD 商品を再販売するか、自分で専門家とタイアップして作ります。

そして、その DVD 商品の特典に E-BOOK を付けて、他社との差別化を図ります。

## 【5】 物販商品とオリジナル E-BOOK をセットで売る

ドロップ SHIPPING や独自の物販商品の特典に E-BOOK を付けます。

商品に関連した E-BOOK をプレゼントすれば、お客様にも喜ばれます。

その物販商品自体の価値も上がりますし、

お客様の満足度も上がります。

安売り競争から抜け出すためにも、  
独自のウリを出すためにも有効な手段です。

プライベートラベルライト5つの活用法を  
1つずつお話してきました。

もう、プライベートラベルライト E-BOOK を  
ただ単体で売って終わり。

そんなもったいないことはやめましょう！

【1】→【5】の順に難易度が上がりますが、  
その分、稼げる可能性も上がります。

少しずつでも良いのでステップアップして、  
ぜひ、ビジネスを広げていってくださいね！

プライベートラベルライトから広がる可能性は、  
無限大ですよ！

こちらでプライベートラベルライト E-BOOK が手に入ります。  
<http://www.top-marketer.com/index1.php>

# アフィリエイト収入が数倍に！？ infotop・INFOCART アフィリエイトの 決定的な違い

物販のアフィリエイトをするよりも、  
情報商材のアフィリエイト方が単価が高い。

だから、上手くやれば情報商材の  
アフィリエイトの方が稼ぎやすいのは事実。

弊社は特に力を入れていませんが、  
いろいろなルートから、月に数万円は  
アフィリエイト収入があります。

サポートなどの手間がかからないので、  
意外とおいしい収入です(^ ^)

アフィリエイトノウハウについては、  
機会があればそのうちお話ししますね。

意外と知らない方が多いのですが・・・

**infotop（インフォトップ）アフィリエイトと**  
**INFOCART（インフォカート）アフィリエイトには、**  
**決定的な違いがあります。**

あなたをご存知ですか？

これを知っていると、アフィリエイト収入が  
何倍かに増えるかもしれません。

違いを理解していただくために、  
それぞれの例を挙げてご説明しましょう。

## 【INFOCART（インフォカート）アフィリエイト】

例えば、あなたが「INFOCART 商品 A」を  
〇〇さんにアフィリエイトするとしましょう。

〇〇さんが「INFOCART 商品 A」を購入すれば、  
あなたにアフィリエイト報酬が入ります。

〇〇さんが「INFOCART 商品 B」を購入しても、  
~~~~~  
あなたにアフィリエイト報酬は入りません。
~~~~~

## 【infotop（インフォトップ）アフィリエイト】

例えば、あなたが「infotop 商品 A」を  
〇〇さんにアフィリエイトするとしましょう。

〇〇さんが「infotop 商品 A」を購入すれば、  
あなたにアフィリエイト報酬が入ります。

〇〇さんが「infotop 商品 B」を購入しても、  
~~~~~  
あなたにアフィリエイト報酬が入ります。
~~~~~

つまり、infotop で商品が売れた場合は、  
アフィリエイトで紹介した商品に関わらず、

infotop のアフィリエイトリンクを  
最後に踏ませた人に報酬が入るということ。

いわゆる「ごつつあんアフィリ」というものが、  
infotop アフィリエイトだと可能なのです。

楽天アフィリエイトと同じ原理ですね。

逆に、INFOCART は紹介した商品に対してしか、  
アフィリエイト報酬は発生しません。

アフィリエイトリンクを多く踏ませた方が、  
アフィリエイト報酬が入る可能性が増える。

これが infotop アフィリエイトの特徴です。

もちろん、不正にアフィリエイトリンクを  
踏ませる人もいます。

トータルで見て、どちらが収益性が高いかは、  
検証していないので分かりません。

しかし、infotop アフィリエイトであれば、  
ゴルフの商材をアフィリエイトしていたのに、

育毛の商材のアフィリエイト報酬が入る  
という可能性があるわけです。

弊社も infotop アフィリエイトをしていますが、  
紹介していない商品のアフィリエイト報酬が入ると  
とっても楽しいです(^ ^)

infotop アフィリエイトに興味を持たれた方は、  
ぜひチャレンジしてみてくださいね！

infotop アフィリエイトのご登録はこちら（無料）  
<http://infomakemarketing.com/infotop.html>

# **気合を入れると失敗する理由**

「よし、絶対ネットビジネスで稼ぐぞ！」

「絶対、この商品売って100万稼ぐ！」

きっと、真剣にやろうと思う人ほど、  
このように思うのではないのでしょうか？

あなたもこんな風に思って、  
ネットビジネスをスタートされましたか？

私も最初はそうでしたが、実際に始めると  
なかなか理想どおりにはいかないものです。

理想と現実のギャップに苦しむ。

誰もが経験することです。

自分の理想どおりに上手くいかない時、  
多くの人はそこであきらめてしまいます。

成功しない人が90%以上と言われる理由は、  
そこにあります。

あとは、行動すらしらない人が多いというのも、  
その理由に入るでしょう。

では、どうしたら良いのか？

その答えは非常に簡単です。

理想と現実のギャップに苦しんで、  
途中であきらめないようにするには・・・

最初から失敗して当たり前と思う。

~~~~~

失敗したら改善すれば良いと考える。

~~~~~

たったこれだけです。

簡単ですよ？

お客様からお金をいただく以上、  
インターネットビジネスもビジネスです。

事実、ビジネス経験がある人ならともかく、  
ほとんどの人はビジネス初心者。

ビジネス経験のない人が立ち上げて、  
最初から成功する確率はきわめて低い。

誰が考えても分かることですよ？



私もビジネス経験がありませんでしたから、  
たくさん失敗して、試行錯誤してきましたよ。

いい加減、即金とか簡単とか片手間とか、  
夢を見るのはやめましょう。

そんなことをしても、詐欺商材販売者を  
のさばらせるだけですよ。

そもそも、完璧な商品・サービスなんて  
この世に存在しません。

常にお客様のご意見などを取り入れながら、  
ブラッシュアップするしかないのです。

今の全力だ！という状態までやったら、  
まず売って見たら良いんです。

売ってみなければ、売れるかどうかなんて  
誰にも分からないんです。

売れなかったら、売れるように考えて、  
そこから努力していけば良いだけのこと。

売らずにどうのこうの言っている評論家より、  
売っている人の方が何百倍も素晴らしい。

私はそう思います。

評論家や理論だけをかざすコンサルタントは、  
自分で売ってから言え！と言いたいですね。

それに、販売後に商品・サービスの内容を  
バージョンアップしたって良いんです。

そうすれば、この人は売りっぱなしじゃない！  
という信頼関係が生まれます。

**最初は失敗して当たり前。**

**失敗したら改善すれば良い。**

あなたも、気合を入れすぎずに  
まずチャレンジしてみましょう！

# リセールライトとマスターリセールライトの違い

「リセールライトとマスターリセールライトってどこが違うの？いまいち分かりません。」

知っている方には当たり前のことですが、説明しておこうと思います。

自分も最初はそうであったように、  
ネットビジネスを始める時は誰もが初心者。

初心を忘れてしまっは終わりです。

常に謙虚に、初心者の方にどう伝えれば良いか考えていくべきでしょう。

すでに知っている方は、自分ならどう伝えるか？という視点で読んでみてくださいね。

では、始めましょう！

## 【リセールライトとは？】

まず、リセールライトとは再販権のこと。

**購入した商品をそのまま「再販売」できます。**

商品は、E-BOOK（電子書籍）、ツールなど  
様々な形態があります。

たいていはセールスレターも付いてくるので、  
素早く起業することが可能になります。

## 【マスターリセールライトの違いは？】

リセールライトとの違いは、いたって単純。

**再販権を渡すことができるかどうか？**  
たったそれだけです。

例えば、あなたがリセールライト商品を  
再販売したとしましょう。

あなたから購入した人も再販売できる  
＝マスターリセールライト

あなたから購入した人は再販売できない  
＝リセールライト

ということになるわけです。

難しく言うと再販権を譲渡できるかどうか  
ということになります。

# Twitter で ReTweet(リツイート)してもらいアクセスアップする方法

「ブログ記事を Twitter で Retweet してもらい  
ブログのアクセスを増やす方法」

をお話しします。

まず、ReTweet（リツイート）とは何か？

ご説明しましょう。

ReTweet とは、誰かの投稿（つぶやき）を  
自分のアカウントで再配信することです。

「RT」と略すこともあります。

面白い投稿、役立つ投稿を見つけたから、  
自分のフォロワーに読んでもらいたい。

という場合などに ReTweet されます。

つまり、たくさんの人に ReTweet されれば、  
それだけ多くの人の目に留まるということ。

多くの人の目に留まることになれば、  
当然、アクセス数も増える。

OK ですね？

もし、いまいちピンとこない場合は、  
実際に **Retweet** してみると良いでしょう。

そうすれば、**Retweet** ってこういうものか！  
と分かりますよ。

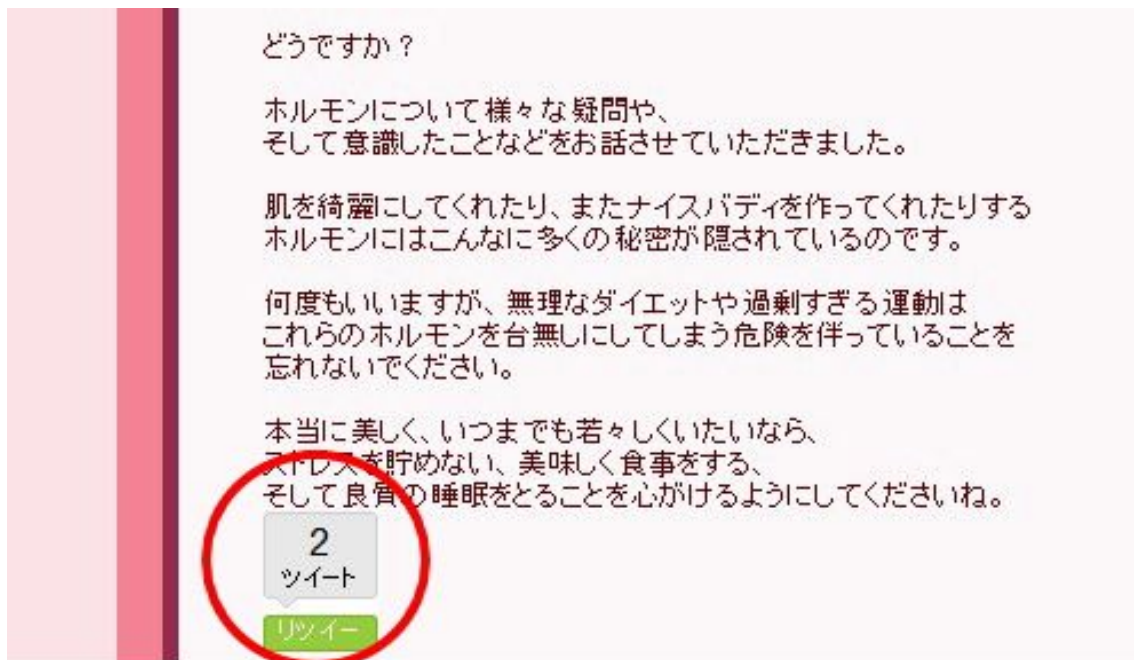
「たくさんの人に ReTweet してもらって、  
アクセス数を増やしたい。」

より多くの人に **Retweet** してもらうためには、  
簡単にできるようにする必要があります。

手間をかけてまで **Retweet** してくれる人なんて、  
めったにいませんからね。

そこで、より簡単に **Retweet** してもらうために  
簡単に **Retweet** するためのボタンを設置します。

このような感じのボタンです。



読み終わった後に Retweet してもらえるよう  
各ブログ記事の最下部に設置しましょう。

※もちろんホームページにも設置可能です。

いろいろ調べてみましたが、一番簡単なのは  
TweetMeme でした。

表示したい所にコードを1行入れるだけです。

詳しくは以下のページをご覧ください。

・ TweetMeme 公式解説ページ

<http://help.tweetmeme.com/2009/04/06/tweetmeme-button/>

- ・ 参照ページ

[http://memorva.jp/memo/api/twitter\\_tweetmeme.php](http://memorva.jp/memo/api/twitter_tweetmeme.php)

ただし、TweetMeme は簡単なのですが、  
文字コードが SHIFT-JIS だと文字化けします。

UTF-8 なら大丈夫です。

もし、文字コードが SHIFT-JIS の場合は、  
代わりに Topsy を使ってみましょう。

Topsy なら大丈夫なようです。

詳しくは以下のページをご覧ください。

- ・ Topsy 公式解説ページ

<http://labs.topsy.com/button/retweet-button/>

- ・ 参照ページ

[http://memorva.jp/memo/api/twitter\\_topsy.php](http://memorva.jp/memo/api/twitter_topsy.php)

ただし、Topsy は<head>タグ内に  
javascript コードを追記する必要があります。

<head>タグを編集できないブログの場合は、  
Topsy を使えません。



以上から分かるように、残念ながら  
次の2つの条件に当てはまるブログでは、  
どちらも利用することができません。

- ・〈head〉タグを編集できないブログ：Topsy 不可
- ・文字コードを変更できないブログ：TweetMeme 文字化け

弊社のメインブログ（ウェブログ）でも  
利用できませんでした(>\_<)

[美健通信](#)には利用できましたが(^\_^)

TweetMeme や Topsy を利用できる環境の方は、  
ぜひ利用してみてください。

多くの人にブログ記事を ReTweet してもらって、  
アクセス数を増やしましょう！

Twitter が流行している今だからこそ、  
使えるアクセスアップ方法かもしれませんよ。

何事も流行に乗ると、より効率的に  
より多くの結果を得ることができますね！

# Twitter のフォロワー数を表示する方法

## 「Twitter のフォロワー数を表示する方法」

をお伝えいたします。

このような感じで、Twitter のフォロワー数を表示することができます。

Twitter Counter というパーツです。



このパーツをブログなどに表示しておくと、フォロワー数が多ければ、すごいと思われれます。

ブランディングに役立ちますね。

「私はフォロー数が少ないから意味がない」

落ち込む必要はありません(^ ^)

過去に、フォローを増やすノウハウを  
メルマガで取り上げています。

この方法でフォロー数を増やしましょう！

[http://blog.resale-rights-business.jp/201005/article\\_6.html](http://blog.resale-rights-business.jp/201005/article_6.html)

**Twitter Counter の設置方法は、簡単です。**

以下のコードを 1 行入れるだけ！

```
<script type="text/javascript" src="http://twittercounter.com/embed/あなたの Twitter ユーザーID/ffffff/111111"></script>
```

詳しくは以下のページをご覧ください。

・ Twitter Counter 公式解説ページ

<http://twittercounter.com/pages/buttons>

・ 参照ページ

[http://memorva.jp/memo/api/twitter\\_counter.php](http://memorva.jp/memo/api/twitter_counter.php)

「効果があるからやってみる」

ではなく、

「やってみてから効果を検証する」

という考えに変えましょう！

何のビジネスでも、この考え方は超重要です。

「確実」とか「絶対」を待っていると、  
ビジネスチャンスを逃すことになります。

「確実」とか「絶対」を求める前に  
自分が動いて検証する。

そして、自分がそれを広めていく。

そういう意識が大切ですよ。

# 先に出すと怖い？

「先に出すと怖い？」

何の話か分かりますか？(^ ^)

インターネットビジネスで成功するには、  
必須の意識と言っても良いでしょう。

それほど重要なことなのですが、  
残念ながら、多くの方は出来ていません。

もう一度、よく考えてみてください。

「先に出すと怖い？」

何のことだと思いませんか？

では、答えをお教えしましょう。

答えは・・・

『お金』

そう。

「お金を先に出すと怖いですか？」

ということです。

広告費、初期投資、設備投資・・・

商売をすれば、利益が上がる前に  
いろいろなお金を先に出す必要があります。

リアルで商売をしたことがある方には、  
これは当たり前の意識でしょう。

しかし、ネットで商売を始める方には、  
この意識がない方が非常に多いです。

つまり、インターネットビジネスでは、  
先にお金を出せない人が多いということ。

無料か、もしくは極力少ないお金で稼いで、  
そのお金を投資しようという考えです。

でも、これって発想が逆なんです！

先に広告費、初期投資などのお金を出して、  
~~~~~

それ以上のリターンを得る。
~~~~~

これがビジネスの基本です。

稼いだお金で投資しようと思っても、  
いつまでたっても稼げない。

これが現実です。

インターネットビジネスは維持するために  
ほとんどお金がかかりません。

サーバー代やドメイン代などありますが、  
リアル of 商売に比べれば微々たるもの。

だから、現状で利益が出ていなくても  
商売を存続できてしまいます。

結果、お金をかけてでも集客して、  
利益を出していくという発想ができない。

**リアル of 商売では、これはありえないこと。**

ラーメン屋をやると想像してください・・・

ガンガン広告費を使ってでも集客しないと  
お店にお客様が来てくれない。

お客様が来てくれないから売れないから、  
お店がつぶれる。

店舗の家賃も払わないといけません。

店舗契約料、改装費用、初期投資など  
銀行からの借入金も返さないといけません。

だから、のんびり稼いでいる暇はありません。

「お金がないから投資できない」

なんて言っていたら、店がつぶれます。

アルバイトをして資金を作って投資するか、  
借りないと成り立たないわけです。

ネットビジネスのぬるま湯に浸かっていると、  
なかなかこの考え方ができません。

今ではこんなことを言っている私も、  
昔は、全くこの考え方ができませんでした。

躊躇なく広告費や初期投資をかけられるまで、  
結構な時間がかかりました。

でも、まず広告費や初期投資をかけてから  
それ以上のリターンを得るのが当たり前。

と考えられるようになってからは、  
売上もリストもどんどん増えています。



広告費、教材、セミナー、コンサルティング  
リセールライト商品仕入れ・・・

**商売のお金は、全て「先出し」です。**

広告費に限ったことではありません。

「無料でやって稼いだお金で投資する」

もう、そんな発想は止めましょう！

そんな発想では、いつまでたっても  
投資するお金すら稼げません。

遊ぶお金を節約する、飲み代を削る、  
家族に借りる、それでも無理ならバイトする。

お金を作る方法は、いくらでもあります。

それをやらないのは、ただの惰性です。

**まずお金を作って、先出しで投資する。**  
~~~~~

稼ぐためには、この意識が必要です。

お金を先出しして稼ぐことができれば、
そのお金をさらに投資する。

ビジネスは、そうやって広げるものです。

ネットビジネスであっても一経営者。

経営者として、意識を変えていきましょう！

A×B=成功

「A×B=成功」

A と B に入るもの。

あなたは何だと思いますか？

私は知識ゼロ・経験ゼロでネットビジネスを
立ち上げて今に至ります。

いろいろな方をコンサルティングして、
成功する方としない方を見てきました。

その中で成功するために必要な
エッセンス（本質）を見つけました。

それが、この A と B です。

「A×B=成功」

何と何をかけると成功するのか？

あなたは予想が付きますか？

ぜひ、答えを見る前にじっくりと
考えてみてください。

自分の頭で考えると、答えを知った時
何十倍も実感することができます。

.....

それでは、答えです。

「 $A \times B = \text{成功}$ 」

A：あきらめない心

B：情熱

つまり、こうなります。

「あきらめない心 \times 情熱＝成功」

大切なのは、どちらかゼロだとゼロ
ということです。

例えば、あきらめない心がゼロの場合。

いくら絶対成功するぞ！と意気込んでも
コロコロ変わる「ノウハウコレクター」です。

もしくは、情熱がゼロの場合。

いくらずっとあきらめないぞ！と言っても
それはただの「夢追い人」です。

1つこれだ！と思ったら簡単にあきらめない。

かつ、絶対成功させるという情熱を持つ。

それが、成功する方法です。

あなたも、

「あきらめない心×情熱＝成功」

を意識して頑張りましょう！

再販権とリセールライトの関係は？

「再販権とリセールライトの関係はどうなっているのですか？」

きっと、いまいちよく分からないと思われる方も多いと思います。

あなたは明確に説明できますか？

もし、はっきりと説明できないのなら、しっかり読んでおいてください。

知らないうちにライセンス違反をする可能性がありますからね。

すでにご存知で、理解できている方は、教える立場としてお読みください。

再販権とリセールライトの関係は？

簡単に言うと、こういうことです。

再販権

└リセールライト

└マスターリセールライト

└フルマスターリセールライト

つまり、再販権というものの中に
いろいろな形式があるということです。

それぞれの違いをご説明しましょう。

■リセールライト

：買った人だけが再販売できる

※再販売の際に再販権付と表記「できない」

■マスターリセールライト

：再販権を付けて再販売できる

※再販売の際に再販権付と表記「できる」

■フルマスターリセールライト

：再販権を付けて再販売できる

：無料配布できる

：再販権を付けて無料配布できる

※再販売の際に再販権付と表記「できる」

再販売する時に気を付けるべきなのは、
再販権付と表記できるかどうかという点。

リセールライトのライセンスの場合、
再販権は渡せません。

なので、再販権付と表記できません。

間違えて、再販権付として売ってしまうと
ライセンス違反になります。

間違えました、では済みませんから
ライセンスにはくれぐれも注意しましょう。

もし不安なら、事前に販売者に確認してから
販売していきましょう。

質問にしっかりと答えてくれる販売者から
購入すると安心ですね。

最も早くアクセスを増やす方法

うさんくさいタイトルですが、
インチキなノウハウではないですよ（笑）

正當にアクセスを増やす方法です。

答えはいたって簡単です。

ネットビジネスをやっている方なら、
きっと誰もが知っています。

最も早くアクセスを増やすには・・・

PPC 広告を出す。
~~~~~

PPC 広告の意味が分からない方は、  
「PPC 広告とは」で検索してみてください。

自分で調べられることは調べましょう。

情報商材は PPC 広告を出せない。

リスト取りページは PPC 広告を出せない。

そんな噂を聞いて、敬遠している人も  
多いのではないのでしょうか？

でも、そんな噂は全てウソです。

なぜなら、弊社はネットビジネス系の  
リスト取りページを出せていますから。

何事も人の言うことを鵜呑みにせず、  
「自分で確かめる」ことが大切ですよ。

全く同じ状況など無いのですからね。

PPC 広告の良い所は、アクセスを増やせる  
だけではありません。

効果を測定できるのが最も良い点です。

コンバージョンタグを設置するのですが、  
具体的には以下のように使います。

## 【リスト取りページの場合】

リスト取得後の完了ページに  
コンバージョンタグを設置します。

タグの設置方法などは各 PPC 広告の  
マニュアルを参考にしてくださいね。

「何クリックで1リストを取得できたか」

「広告費何円で1リストを取得できたか」

が分かるようになります。

## 【販売ページの場合】

同じように、販売後のページに  
コンバージョンタグを設置します。

「何クリックで1件売れたか」

「広告費何円で1件売れたか」

が分かるようになります。

なぜ、このようなデータを測るのか？

答えは次でお話しましょう。

## リスト取得率、成約率を測る理由

なぜ、「リスト取得率」や「成約率」を測っておく必要があるのか？

あなたも考えてみてください。

「リスト取得率」や「成約率」を測るのは、PPC 広告に限ったことではありません。

メルマガ広告でもバナー広告でも、どの広告でも必ず測る必要があります。

なぜ、「リスト取得率」や「成約率」を測らないといけないのか？

なぜなら、広告の本質は・・・

**広告＝効果の出ている媒体に増資する**  
~~~~~

そう。

広告は、リストが取れている媒体、成約の取れている媒体にどんどん出すもの。

だから、「リスト取得率」や「成約率」を測っていないならば・・・

どこにお金を突っ込んだら良いのかが
~~~~~

全く分からない。  
~~~~~

その結果、無駄に広告費を使ったり、
お金を突っ込めなかったりするわけです。

でも、反応がある程度予測できていれば、
躊躇せずに広告費を突っ込めます。

反応が取れることを分かって広告を出せば、
~~~~~

儲かる確立が飛躍的に上がる。  
~~~~~

その理屈は分かりますよね？

ここで、この方法で広告を打ったら、
これくらいリストが取れている。

ここで、この方法で広告を打ったら、
これくらい成約が取れている。

そういったデータを元にして、
さらに広告費を追加していくわけです。

もし、その商品単体で利益が出ないなら、
アップセルを加えて全体で利益を出す。

そのように考えれば良いのです。

何クリックでいくらかかっている、
何クリックで1リスト取れているか分かる。

何クリックでいくらかかっている、
何クリックで1本売れているか分かる。

だからこそ、計画が立てられます。

PPC 広告ほど簡単に、正確に測れる媒体は、
今のところ存在しないでしょう。

効果が分かるからこそ、改善できます。

広告費を突っ込む所が分かるからこそ、
最短で利益も増やせます。

効果を測らずに広告を出すなんて、
予算を垂れ流しているのと同じですよ。

広告は、絶対に効果を測りましょう！

レンタルサーバー代を節約して商品管理

リセールライト商品を販売し続けていくと、必ず「ある問題」が出てきます。

その問題とは・・・

商品数が増えすぎて、管理しきれない。

リセールライト商品なら、購入した商品をものま再販売することができます。

セールスレターなどの素材も付いているので、すぐに販売をスタートできます。

だから、どんどん商品が増えていくのです。

商品数が多い方が有利なのは事実です。

しかし、あまりに商品数が増えると、上手く整理しないと管理できなくなります。

理想は、1 商品につき 1 ドメインですが、リセールライト商品では、それは非現実的。

数十、数百の商品を抱えることになれば、
ドメイン代だけで大変なことになります。

なので、リセールライト商品を販売する際、
どのように管理すれば上手くいくか？

をお教えしましょう。

まず、エックスサーバーを契約します。
<http://infomakemarketing.com/server.html>

エックスサーバーを使う理由は・・・

サブドメインが無制限だから
~~~~~

また、低価格（月 1,050 円）で機能が良いのも  
おすすめする理由です。

あとは、他のレンタルサーバーだと  
質問されても私が分からないからです(^ ^)

自分が実際に使っていないと分かりませんし、  
おすすめできませんからね。

エックスサーバーに契約したら、次に、  
リセールライト商品を商品ごとに分けます。



具体的には、サブドメインを作って分けるか、フォルダを作って分けます。

※サブドメインの作り方やフォルダの作り方は、エックスサーバーのマニュアルを見てください。

マニュアルやヘルプを読んでから質問するのが、最低限の礼儀ですからね。

どのように分けるか？

構成を書くと以下ようになります。

(例) ヨガの商品のセールスレターを「yoga」フォルダにアップロードする。

ゴルフの商品のセールスレターを「golf」フォルダにアップロードする。

取得したドメインは「yourdomein.com」とする。

<http://www.yourdomein.com/yoga/index.html> ← トップページ

<http://www.yourdomein.com/yoga/images/> ← 画像ファイルを置く

<http://www.yourdomein.com/golf/index.html> ← トップページ

<http://www.yourdomein.com/golf/images/> ← 画像ファイルを置く

覚えてからやろうとしないでくださいね！

こういうことは、「やりながら」覚えることです！

このように商品ごとに管理していけば、  
1つのドメインで済むわけです。

たくさんのお金をかけて、1商品につき  
1ドメイン取得しなくても大丈夫です。

リセールライトは、1商品に執着するより、  
どんどん商品数を出していくべきです。

**なぜなら、どんどん商品が手に入るから。**  
~~~~~

だから、商品のホームページについても、
そこまでSEOを意識する必要はありません。

だから、商品ごとにドメインを取得する
必要もないのです。

人と同じ商品をいかに差別化して売るか？

そこに集中するべきです。

競合がいるから売れない？

そう思っているうちは、何の商売をしても
稼ぐことは不可能でしょう。

本屋、薬局、スーパー、電器屋・・・

みんな同じ商品を扱っているのに、
なぜ、儲かる店と儲からない店があるのか？

そこをよく考える必要があるでしょう。

それが、商売の本質ですからね！

さあ、あなたも以下の流れで
リセールライトを始めてみましょう。

1. リセールライト商品を仕入れる

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

2. エックスサーバーを契約する

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

3. 商品ごとに分けて管理する

※上記参照

すでに始めている方は、これを参考にして
上手に管理していきましょう。

スキルや知識がなくても成功する方法

私自身、スキルも知識もゼロから始めて、
年商1,000万を超え、株式会社を設立しました。

ですから、もし今スキルや知識がないとしても
成功することは十分に可能です。

でも、これがないと絶対成功しないだろうと
思っていることがありました。

それは・・・

分からないことを自分で調べられること
~~~~~

インターネットビジネスを始めると、  
分からない単語がたくさん出てきますよね。

仕組みが分からない時もあるでしょう。

そんな時にまず、自分で徹底的に調べる。

これができる人は成功する確率が高いだろう  
とっていました。

逆に、自分で調べられない人は成功できない

と思っていました。

しかし、クライアントに教えていて、  
成功する人のタイプはそれだけではない。

という事実気付かされました。

そのクライアントは、サーバーもドメインも  
何も分からない所からスタートしました。

なかなか忙しくて、自分で調べる時間なども  
あまり取れなかったようです。

でも、ある DVD 商品を販売して・・・

たった 3 日で 9,800 円の DVD 商品が 7 本売れて、  
~~~~~

68,600 円の売上をあげることができました！
~~~~~

このクライアントは、オリジナル DVD 商品を作ったわけではありません。

プレミアムクラブに入会して、  
専門家の DVD 商品を再販売しただけです。

あとは、自分で調べて進めても難しいと思い、  
コンサルティングに申込みれました。

「自分で調べても分からないと思ったから  
コンサルティングに申込みました。」

とおっしゃっていました。

サーバー、ドメイン、ホームページ編集方法、  
アップロード、ASP への出品方法・・・

全て手取り足取りお教えした感じです。

もちろん、出品していきなり売れた時は、  
本人はすごくうれしかったでしょう。

私も教えて良かった！と喜びました(^^)

このクライアントが結果を出してくれたことが、  
私の成長にもつながった気がします。

人に教えて結果を出させるのは大変ですが、  
やはり、ものすごく勉強になりますね。

スキルも知識もない。

自分で調べるのも苦手。

そのような方でも成功できるということです！

コンサルティングなどにしっかり投資して、  
まず教われる環境を作る。

そして、言われたことをただ素直にやる。

分からなければ素直に聞く。

そのように進めていけば成功できるという  
良き実例ではないでしょうか？

あきらめなければ不可能はないのですね。

電話・スカイプコンサルティングはこちら  
<http://www.infomake.jp/personal-consulting.pdf>

# ホームページの精読率とは何か？

弊社はちょこちょこネット起業バイブルのホームページを修正しています。

ネット起業バイブル

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

なぜホームページを編集するかというと、成約率と精読率を少しでも上げるためです。

精読率とは、公開しているページがどのくらいまで読んでもらえているかを示す数値のことです。












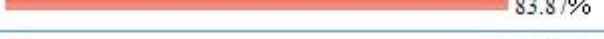





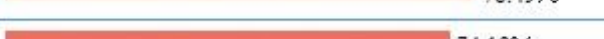



言葉で説明しても伝えるのが難しいので、実際の図をお見せしますね。



精読率が**最悪**のホームページ（笑）

| 到達位置 | グラフ(精読率) | 到達件数 |
|------|----------|------|
| 0%   | 100%     | 159  |
| 5%   | 96.23%   | 153  |
| 10%  | 84.91%   | 135  |
| 15%  | 72.96%   | 116  |
| 20%  | 65.41%   | 104  |
| 25%  | 64.15%   | 102  |
| 30%  | 57.23%   | 91   |
| 35%  | 55.97%   | 89   |
| 40%  | 54.09%   | 86   |
| 45%  | 52.2%    | 83   |
| 50%  | 50.31%   | 80   |
| 55%  | 49.69%   | 79   |
| 60%  | 46.54%   | 74   |
| 65%  | 46.54%   | 74   |
| 70%  | 44.65%   | 71   |
| 75%  | 43.4%    | 69   |
| 80%  | 43.4%    | 69   |
| 85%  | 43.4%    | 69   |
| 90%  | 42.77%   | 68   |
| 95%  | 42.77%   | 68   |
| 100% | 33.96%   | 54   |

## 精読率が良いホームページ

| 到達位置 | グラフ(精読率)                                                                                   | 到達件数 |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------|
| 0%   |  100%     | 93   |
| 5%   |  97.85%   | 91   |
| 10%  |  90.32%   | 84   |
| 15%  |  87.1%    | 81   |
| 20%  |  87.1%    | 81   |
| 25%  |  87.1%    | 81   |
| 30%  |  86.02%   | 80   |
| 35%  |  84.95%   | 79   |
| 40%  |  83.87%   | 78   |
| 45%  |  83.87%   | 78   |
| 50%  |  83.87%   | 78   |
| 55%  |  83.87% | 78   |
| 60%  |  81.72% | 76   |
| 65%  |  80.65% | 75   |
| 70%  |  80.65% | 75   |
| 75%  |  80.65% | 75   |
| 80%  |  79.57% | 74   |
| 85%  |  78.49% | 73   |
| 90%  |  74.19% | 69   |
| 95%  |  72.04% | 67   |
| 100% |  60.22% | 56   |

精読率が良いホームページを例にして、  
具体的にご説明していきます。

まず、到達位置とは何か？

到達位置とはホームページを 100 分割し、  
上から%を割り振ったもの。

次に、到達件数とは何か？

到達件数とは、その部分まで何人が  
読んでいるかという数値。

最後に、精読率とは何か？

その部分の到達件数÷最初の到達件数×100  
で表される数値。

難しく感じるかもしれませんが、  
図を見れば感覚的に分かると思います。

実際に、精読率が良いホームページで  
例を挙げてみますね。

到達位置 0%の部分の到達件数は 93 です。

⇒ 最初にこのページを見た人が 93 人

到達位置 50%の部分の到達件数は 78 です。

⇒ このページを半分まで見た人が 78 人

$$78 \div 93 \times 100 = 83.87\%$$

が精読率ということになりますね。

「精読率って、どうやって測るの？」

と思われている方も多いでしょう。

精読率を測るには専用ツールが必要です。

私は以下のツールを使っています。

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

あなたがホームページを作っているなら、  
このツールは絶対に必要です。

月 2,980 円かかりますが、これを使わないと  
無駄な努力を繰り返すことになります。

「なぜ、精読率を測る必要があるのか？」

答えは次でお話しします。

# なぜ、サイトの精読率を測る必要があるのか？

「なぜ、精読率を測る必要があるのか？」

まず、答えからお話しましょう。

サイトの精読率を測る理由は・・・

サイトの精読率を測らなければ、  
~~~~~

どこをどう修正すべきか分からないから。
~~~~~

つまり、精読率を測っておかなければ、  
どこまで読まれているか分からないのです。

例えば、0%~5%で精読率が落ちているなら、  
キャッチコピーが悪いわけです。

そんな状態で、いくら下の文章を修正しても、  
全く意味がありません。

いくら頑張って修正したとしても、  
最初で落ちていれば、下は読まれません。

まず、キャッチコピーを修正すべきです。

精読率を測っているからこそ、  
どこで読まれなくなっているか分かります。

だから、そのデータを元に分析して、  
的確な部分を的確に修正できるわけです。

「サイトの精読率は測っていないけど、  
アクセス数や滞在時間は測っていますよ！」

という方もいらっしゃると思います。

しかし、それだけでは不十分です。

なぜなら、

アクセス数と滞在時間が分かっても、  
~~~~~

どこまで読まれているか分からないから。
~~~~~

いくらアクセス数が多くても、  
いくら滞在時間が長くても、

最後まで読まれているとは限りません。

答えは市場に聞け。自分の頭で判断するな。  
~~~~~

これが、コピーライティングや
マーケティングの基本であり本質です。

しっかり精読率や成約率のデータを取って、
それを元に考えるようにしてください。

コピーライティングもマーケティングも
テストをすることが全てですよ！

ぜひ、あなたも以下のツールを使って、
テストを始めてみてください。

私も使っていますので、おすすめします。

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

次で、どのように精読率を分析して
サイトを編集していくかをお話します。

精読率を分析してサイトを編集する方法

せっかく測った精読率。

あなたも上手くそのデータを活用して、
成約率アップにつなげたいですよね？

精読率のデータをどのように分析して、
的確に編集していけば良いのか？

パターンごとにご説明していきます。

自分のサイトがどのパターンなのかを
考えながら読んでみてくださいね！

■パターン 1

「成約率が高く、精読率も高い場合」

言うことなしです(^^)

さらに成約率と精読率を高める努力を
するかどうかですね。

修正する場合は、すぐ元に戻せるように
必ずバックアップを取っておきましょう。

■パターン 2

「成約率が高く、精読率が低い場合」

売れている（リストが取れている）のなら、この状態でも問題ありません。

結果が出ていれば精読率は無視しても良いと私は考えています。

パターン1と同じく、さらに高める努力をするかどうかということです。

もちろん、バックアップは忘れずに。

■パターン 3

「成約率が低くて、精読率が高い場合」

これは絶対に改善が必要です。

なぜなら、いくらちゃんと読まれていても成約していないなら意味がないから。

精読率が高いのに、成約率が低い原因は、

以下のことが考えられます。

- ・ 商品に対して価格が高すぎる
- ・ コンセプトに魅力がない
- ・ そもそもお金を出す市場ではない

などなど

4 つの中で、最も判断が難しいパターンです。

ガラッと変える必要があるかもしれません。

結果が全てですから、**精読率よりも
成約率やリスト取得率を重視**しましょう。

■パターン 4

「成約率が低くて、精読率も低い場合」

これが一番多いパターンですね。

精読率を見ながら修正していきます。

例えば、0%~5%で精読率が落ちているなら、
キャッチコピーを修正します。

最初で落ちれば、下は読まれませんから、

一番重要な部分です。

他には、自己紹介の部分で落ちているなら、そこを修正する。

注文ボタンの辺りで落ちているなら、そこを修正する。

つまり、基本的にはこういうことです。

落ちている部分を見て、理由を推測して、
~~~~~  
修正してみて、また反応を見る。  
~~~~~

一度にたくさん修正しすぎると
どこがどうなのか分からなくなります。

なので、できれば1ヶ所ずつ修正して、
反応を見ていきましょう。

机上の空論をしても、全く無益です。

「覚えてからやる」

ではなく、

「やりながら覚える」

上手くいく人は、そのように行動します。

あなたは、サイトの成約率や精読率を
真剣に上げたいと思っていますか？

もしそうなら、まず以下のツールを使って
やりながら覚えていってください。

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

稼げる人、稼げない人の2つの違い

世の中お金が全てではありませんが、
やはりお金はあった方が良いでしょうね。

生活が豊かになるのはもちろんですが、
気持ちにゆとりも生まれます。

精神的にゆとりがある人には、
さらに良い人やお金が寄ってきます。

不思議なものです。

私もたくさんお金が欲しいです(^^)

自分に余裕があるからこそ、
周りに与えることができますからね。

今は、インターネットのおかげで、
個人でもお金を稼げる時代になりました。

個人のアイデアや努力が報われる
素晴らしい時代ですね。

今後も個人がインターネットで稼ぐ流れは、
どんどん加速していくでしょう。

弊社もその流れをサポートしていきたい

という理念を持っています。

しかし、誰にでもチャンスがある反面、
誰もが稼げるわけではないのが現実です。

多くの人は、もう気付いているでしょう。

では、稼げる人と稼げない人の違いは何か？

あなたは分かりますか？

きっと、今すでに稼いでいる人は、
この答えを無意識のうちにやってきたはず。

逆に、今思うように稼げていない人は、
この答えができていないはず。

もう、答えは想像できましたか？

なかなか稼げないと困っている人は、
おそらく去年も同じような状態でしょう。

何かを変えなければ一生そのままです。

これから変えるヒントを教えします。

すでに稼いでいる人は、

伝える立場として読んでくださいね。

それでは答えです。

稼げる人、稼げない人の違いは2つです。

1. 短期的な利益ばかりを求めるか、
長期的な利益のために我慢できるか。
2. すぐに新しい手法に移り変わるか、
1つを徹底的に取り組めるか。

短期的な利益を求めたり、目移りするのは、
人間としては当たり前のこと。

その「欲」をコントロールできるかどうか
分かれ目だということですね。

あなたはドキッとされましたか？

もしそうなら、今日から少しずつでも
変わっていきましょう。

それとも当たり前だと思いましたか？

そうであれば、本当にできているか
自分を見つめ直してみてください。

つい、稼げる近道を探してしまう。

つい、いろんな手法に目移りしてしまう。

あなたもそんなことはありませんか？

今の結果が、全てを物語っています。

他に魅力的なノウハウが出てきても、
浮気をせず専念した人。

目標を立てて、1つの分野を学んだ人。

そのような人は時間を浪費することなく、
知識とスキルを身に付けます。

その結果、お金や富を手に入れます。

何もない所から、あれこれ手を出しても、
全て失敗するでしょう。

すぐに大金が手に入るものなど、
ギャンブルや宝くじしかありません。

自分の人生をギャンブルにしますか？

それとも自分でコントロールしますか？

どちらに転ぶもあなた次第ですよ。

私はリセールライトに専念したからこそ
今があります。

ベースがあるからこそ、ビジネスを広げて
利益を拡大することも出来ます。

あなたは、どんな道を選びますか？

AとBの時間

突然ですが、質問です。

あなたは、A、B どちらのことを
考えている時間が多いでしょうか？

(A)

- ・先行きが不安だ
- ・だまされないか心配だ
- ・何で稼げないんだろう
- ・〇〇万円も使ってしまった

(B)

- ・不安でも進めば何とかなる
- ・だまされても人生勉強と思おう
- ・どうしたら稼げるんだろう
- ・〇〇万円も自分に投資できた

「思考は現実化する」

という有名な本がありますよね。

正しくその通りなんですよ。

もう一度、上のAとBを見返してください。

~~~~~  
考えている時間が長いことの方が、

~~~~~  
今、現実化していませんか？

~~~~~  
今の状況をよく見てみてください。

~~~~~  
例えば、(A) の人はこうです。

~~~~~  
不安だ、心配だと考えていると・・・

~~~~~  
実際に、想像していたとおりの
不安で心配な状況になってしまいます。

~~~~~  
何で稼げないんだろうと考えていると・・・

~~~~~  
なぜか、稼げない状況が続きます。

~~~~~  
○○万円も使ったと考えていると・・・

~~~~~  
どんどんお金が出て、入ってきません。

しかし、(B) の人はこうです。

何とかなる、勉強だと考えていると・・・

実際、何とかなってしまうものです。

どうしたら稼げるんだと考えていると・・・

なぜか、稼げるようになっていきます。

○○万円も投資できたと考えていると・・・

そのお金に見合ったスキルが身に付きます。

不思議ですね。

**事実は1つで、同じ事を見ているのに
結果は180度変わってしまうのですね。**

私も、あなたと同じ人間です。

不安に思ったり、心配に思う気持ちは
よく分かりますよ。

でも、不安や心配なことに対しては、

事前に対策を考えておけば良いのです。

それ以上くよくよ考えないように、
あえて思考をコントロールする必要があります。

不安や心配なことを考える時間を減らし、
良い想像をする時間を増やしましょう。

その思考が「現実化」しますよ！

無料でコピーライティングが上達する方法

いくら素晴らしい商品を持っていても・・・

お客様に商品の魅力を伝えなければ、
商品は売れません。

お客様に欲しいと思ってもらえなければ、
商品は売れません。

きっと、このネット起業バイブルを
熱心に読んでいただいているあなたは、

コピーライティングが重要だということに
もう気付いているでしょう。

コピーライティングを身に付けるために、
あなたは何から始めますか？

おそらく多くの方は、教材を買ったり、
本を買ったりするのではないのでしょうか？

誤解を恐れずに言いますが、
こういうものはほとんど役に立ちません。

これらの教材や本が役立つ人というのは、
すでに実践してコピーを書いている人だけ。

教材や本などにお金を使う前に、
あなたにやってみて欲しいことがあります。

無料でできて、最も早く効率的に
コピーライティングが上達する方法です。

その方法とは・・・

セールスレターを手書きで写す
~~~~~

即金系や詐欺商材はダメですよ（笑）

ちゃんとした商材のセールスレターを  
手書きで写しましょう。

「どんなセールスレターを写せば良いか？」

その判断基準は簡単です。

・ **自分が良いと思ったセールスレター**

もしくは

・ **自分が購入したセールスレター**

売れているセールスレターを選ぶのではなく、

上記に当てはまるものを探してください。

その理由は、売れているセールスレターでも  
あなたの感性に合うとは限らないから。

感性に合うセールスレターを写した方が、  
効率的に上手くなるからです。

写す際に、こう思う方もいるでしょう。

「何で手書きで写す必要があるんですか？」

「パソコンで打っても良いですか？」

「パソコン」で写すのはダメです。

**必ず「手書き」で写してください。**

なぜかというと、パソコンで写しても  
頭に入ってこないからです。

「手書き」で写すと非常に大変です。

時間もたくさんかかります。

しかし、だからこそ上達するのです。



- ・ここでこういう内容を書いているな
- ・こういう表現が上手いな

じっくり時間をかけて写すからこそ、  
いろいろな情報に気付くことができます。

それに、パソコンで写すよりも手書きの方が、  
指先を通じて五感が刺激されます。

だから、より効果が高いのです。

こういう些細な、小さな努力を惜しまず、  
コツコツと取り組めるかどうか？

実は、こういうわずかな部分が  
成功するかどうかの分かれ道なのですよ。

1度やるだけでも、自分のコピーライティングが  
上達したことを十分に実感できます。

あなたも手間を惜しまず、実践しましょう！

# 時間を上手に管理する方法

「お金や才能、環境は平等ではない」

「**時間だけが平等に与えられている**」

誰もが理解していることですよね？

お金があれば人を雇うことができますが、  
基本的には時間は平等です。

時間を有効に使える人、有効に使えない人。

両者の人生に大きな差が生まれるのは、  
疑う余地はありませんよね？

**事実、時間を有効に使える人は、  
より多くの知識や経験を得ることができ、  
より多くの富やお金を手に入れます。**

逆に、時間を有効に使えない人は、  
少ない知識や経験しか得ることができず、  
富やお金も手に入りません。

もし、時間を上手に管理できれば、  
気持ちに余裕が生まれます。

気持ちに余裕があれば、自分を高めて  
磨いていくことにも時間を使えます。

その結果、人もたくさん寄ってきて、  
お金も集まってくるのです。

### 「成功するためには時間管理が必須」

もうお分かりいただきましたよね？

では、どうしたら時間管理が上手くなるか。

これからお話していきましょう。

まず、やるべきことは2つです。

#### 1. 1日のスケジュールを30分単位で書き出す。

※30分単位というのはあくまで目安ですが、  
それくらい細かく書き出すということです。

#### 2. スケジュールを付けるのを習慣にして、 今何に時間を使っているのかを常に意識する。

※手帳を活用されることをおすすめします。  
(パソコンではなく手書きがベスト)

これを続けていくと、毎日の無駄な時間に  
自然に気が付くようになります。

例えば、

- ・ 1日に何時間もテレビを見ている
- ・ 1日に何時間も電話を見ている
- ・ 1日に何時間もネットサーフィンしている
- ・ 1日に何時間もメールチェックしている
- ・ 週に何回も家族と出かけている
- ・ 週に何回も友人と遊びに行っている
- ・ 週に何回も彼氏/彼女とデートしている

これらの時間を無駄と見るかどうかは、  
あなたの目標次第です。

ビジネスで成功するのが第一目的なら、  
これらの時間は無駄ですよ？

もちろん、家族などは大切なことから、  
最低限のことはしないといけません。

しかし、時間のかけすぎは考え物。

最も優先することは何か？

常に念頭に置いて、行動しましょう。

ここで、1番大切な意識をお話しします。

おそらくこの考え方ができないことが、  
時間管理ができない原因です。

しかし裏を返せば、これに気付ければ、  
上手に時間管理できる可能性が上がります。

では、時間管理で1番大切な意識とは何か？

それは・・・

「時間は自分で作り出すもの」という考え方  
~~~~~

「自分の外に原因を見出しても解決しない」

だから、

「自分の内に原因を見出して解決していく」

という姿勢を持つべきだということです。

これは全てに通じることですね！

仕事が〇〇で・・・

家事が○○で・・・

育児が○○で・・・

毎日忙しくて大変なのは分かります。

私もそういう時期はありました。

でも、

「今ある時間の中から、どのようにして
やりくりして時間を作り出すか？」

これを考えるべきなのです。

○○だから時間がないと嘆いていても、
何も状況は変わりません。

それよりも、どうしたら時間ができるか
考える方が生産的ですよね？

出来ない理由を考えるより、

「どうしたら出来るのか？」

と考えることを習慣にしましょう。

最後にまとめます。

0. 時間は自分で作り出すものという意識を持つ。

1. 1 日のスケジュールを 30 分単位で書き出す。

※30 分単位というのはあくまで目安ですが、
それくらい細かく書き出すということです。

2. スケジュールを付けるのを習慣にして、
今何に時間を使っているのかを常に意識する。

※手帳を活用されることをおすすめします。
(パソコンではなく手書きがベスト)

3. 無駄な時間を減らして、時間を有効に使う。

あなたも今日から上手に時間管理をして、
有意義な人生を送ってください。

すぐに上手くできなくても、
あきらめずに続けることが大切ですよ(^^)

逆転の発想で、時間を増やすには？

コピーライティング、マーケティング、
商品開発、SEO、メルマガ、無料レポート・・・

ネットビジネスはやることがたくさん！

「やらないといけないことがたくさん。
だけど、なかなか思うように進まない。」

あなたは、そんな悩みがありませんか？

コンサルティングをされていてと思いますが、
ほとんどの方が時間を上手く使えていません。

「私は大丈夫だから！」

と思わずに読んでほしいと思います。

事実、無駄なことに時間を使ってしまい
重要なことをやる時間が残っていない。

そのような人があまりに多いのです。

あなたは原因が分かりますか？

頑張りすぎる人ほどはまってしまう
落とし穴といっても良いでしょう。

やるべきことが進まない理由は・・・

インプットの時間が多いすぎるから
~~~~~

そうです。

情報を入れる時間が多すぎるのです。

例えば、

- ・ メールやメルマガを読む時間
- ・ ネットサーフィンをする時間
- ・ 本やマニュアルを読む時間

あなたもこれらのことに多くの時間を  
使ってしまっていないか？

時間の使い方に関する発想を「逆転」して、  
ここから核心に迫っていきます。

情報を入れることが重要なのか？

それよりも重要なことはないのか？

まず、そこを考えるべきなのです。

インプットすると、その時は満足です。

すごくいろんなことをやったなあとか、  
頑張ったなあという感覚に陥ります。

しかし実際は、アウトプットしなければ、  
何も形となに残っていません。

学んだ知識やノウハウというものは、  
使って初めて役に立つものです。

だから、本当は使う時間の配分が「逆」。

割合は、インプット3に対してアウトプット7  
くらいで十分でしょう。

割合の数字を厳密にということではなく、  
それだけアウトプットが重要ということ。

もちろん、知識や情報を入れることは大切。

でも、知識や情報を入れるよりも、  
それを実践して行動することが最も重要。

その事実に関早く気付きましょう。

そんなにメールやメルマガを読む時間は必要でしょうか？

そのメールを読むより、その分の時間で行動した方が稼げませんか？

メルマガは2〜3個読めば十分ですから、あとは全部解除してしまいましょう。

弊社のメルマガは残して読んでいただけるとうれしいです(^ ^)

本当に、今ネットサーフィンをしてその情報を調べる必要がありますか？

ネットサーフィンをするよりも、何かを実践した方が結果が出ませんか？

その本やマニュアルの情報は、本当に今のあなたにとって必要ですか？

まず、実際に何か行動を起こしてから学んだ方が効果的ではないですか？

この考え方があなたの習慣になるまで、何度も何度も読み返してくださいね。

～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

