


ネット起業バイブル！

第2号

著者:infomakeーインフォメイク

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

← の  ボタンをクリックしていただくと、目次が表示されます。
読みたい項目をクリックすると、該当部分に簡単に移動できます。

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、ご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！

再販権ビジネスの「無料」メール講座を受講するだけで
再販権付の商品を無料でプレゼントします！

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

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。

無料の集客方法ーその4

さて、今日は昨日までのメルマガの続きで、

検索エンジン対策（SEO）、Yahoo オークション、SNS 以外の無料集客法についてお話します。

◆メルマガバックナンバー

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

SEO、Yahoo オークション、SNS 以外にも
まだまだありますよ！

■JV（ジョイントベンチャー）

JV（ジョイントベンチャー）とは何だ？

と思っている方も多いと思いますので、
まず、そこらご説明しましょう。

簡単に言うと、JV（ジョイントベンチャー）とは、
業務提携、コラボレーションということです。

例えば、インターネットビジネスだと
情報提供者と製作者と販売者。

相互紹介とか、共同でプロジェクトを進める

という事もあるでしょう。

アフィリエイトも形によっては
JV に近いかもしれません。

ところで、JV について
よくいわれる甘い言葉があります。

「自分にリストがなくても、たくさんリストを
持っている人に紹介してもらえばタダでしょ！」

広告費がかからないから得だとか、
お金をかけずに最高の成果が出るとか・・・

まるで無料の集客法のような話をする人もいますし、
ノウハウにして売っている人までいます。

でも、注意してください！

まず、普通に考えてほしいんです。

「なぜ、相手はあなたと JV したいと思うのか？」

「あなたは、相手に何を与えられるのか？」

もし、あなたが月に100万円稼いでいるとして、
自分にメリットがないのに JV しますか？

それなのに、相手のメリットを考えず、
自分にだけ「くれくれ」という人が多すぎます。

JV は、お互いの利益がなければ成り立ちません。

そうでなければボランティアであり、
ビジネスとは呼べません。

まず、相手に何を与えられるかを考えて、
それから JV を提案してみてください。

私もそういう風に考えてくれている人とは
積極的に JV していますよ(^^)

JV は強力ですが、初心者には難しいかもしれません。

でも、私にはできないとか、
そんなに気にする必要はありませんよ。

なぜなら、志を持ってやり続けていれば
自然にそういうありがたいお話がやってきます。

あなたの〇〇と JV したい、コラボしたいと
相手から提案してきてくれますよ。

そのためには、まず自分を磨くことです！

詳細についてはまだお話できませんが、
私も JV で協力しているプロジェクトがあります。

私からお願いしているものもありますし、
将来的にという方もいらっしゃいます。

あなたが自分を磨いていけば
強力なパートナーは必ず現れますよ。

私がそう思うかもしれませんね(^ ^)

頑張って自分を磨いていきましょう！

努力は必ず報われますよ。

明日は、無料レポートについてお話しますね。

無料の集客方法ーその5

まず、先日お願いしていました PC ウィルスの件です。
教えてくださった方はありがとうございました。

どのような質問だったかといいますと、

『 弊社の PC 上では、ウィルスが入っていないのに
受け取った方が解凍すると、ウィルスが検知される 』

このような事例がなぜ起こるのか？

発見されたウィルス（そよ風）は、
ダウンロード型トロイの木馬の亜種のようなようです。

ウィルスに感染したのに気づかず、
このウィルスによって新たにダウンロードされたウィルスに
セキュリティソフトが反応したようです。

詳しくはこちら

http://www.kingsoft.jp/is/toku_0623.html

みなさんも気をつけましょう！

では、今日も無料集客法の続きです。

◆メルマガバックナンバー

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

SEO、Yahoo オークション、SNS、JV 以外にも
もう少しあります。

■無料レポート

無料レポートは、捨てアドレスばかりで効果がない
と言われています。

捨てアドレスというのは、普段使わない、読まない
無料レポートを取得するため専用のアドレスのことです。

Yahoo などのフリーメールで作られることが多いようです。

「でも、本当に効果がないんでしょうか？」

私は十分に効果があると思いますし、
実際に結果も出ています。

捨てアドレスばかりだと騒ぐ前に
まず考えるべきです。

「どうしたら効果が出るようになるか？」

効果が出ていない人は、
やり方を間違えているだけです。

「野村さん。じゃあ、どうすればいいんですか？」

と言う声が聞こえてきそうなので、

お答えしましょう。

と、その前に逆算して考えていきましょうね！

1. 読まれないのは分かった。
じゃあ、いつなら読まれる可能性が高いか？

2. その読まれる可能性が高い時に
何をすれば確実に読んでもらえるか？

3. どうすれば売上に結びつくのか？

すぐ答えを教えてしまうと、あなたのためにならないので
明日まで考えてみてください。

明日のブログでまたお話します。

自分で出した答えの方が、何十倍も価値があるので
頑張って考えてみてくださいね(^^)

無料の集客方法ーその6

今、新商品のセールスレターを書いています。
何度も修正して書き上げていくので時間がかかります。

「推敲」とは上手く言ったものですね。
文章とは、正しくその通りだなと思います。

では、さっそく昨日の答えについてお話しますね。

◆メルマガバックナンバー

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

■無料レポートの効果的な活用法

1. 読まれないのは分かった。

じゃあ、いつなら読まれる可能性が高いか？

⇒ 無料レポートを読みたいから登録する
という事は・・・必ずダウンロードする。

⇒ いつダウンロードするか？

⇒ 登録した直後。

2. その読まれる可能性が高い時に

何をすれば確実に読んでもらえるか？

⇒ 登録直後にありがとうメールを送る。

メルマガに代理登録させていただいたこと
個人情報を大切に保護していることを伝える。

アフィリエイトリンクだらけの迷惑メールを
送らないことを約束する。

誠実に心を込めたメールを出す。

⇒ E-BOOK や画像などプレゼントをあげることが
できれば最高ですね。

3. どうすれば売上に結びつくのか？

⇒ ○○についてのメール講座などを作り、
メール講座に誘導して、その中で販売していく。

⇒ メルマガで有益な情報を届けて
「たまに」販売する。

「たまに」がポイントです！

毎回、毎回売り込みのメール。
アフィリエイトリンクばかりのメールはダメです。

誰もそんなメールは読みたくありません。

商品のことなんかより、
みんな自分に役立つ情報を知りたいのです。

理想的な流れをまとめてみましょう。

- ・無料レポート
→ ステップメール
→ 販売
- ・無料レポート
→ メルマガ
→ 販売

売り方よりも登録直後のメールが一番大事です！

つまり、上の 1. 2. が大切です。

初めに読まなければ、後はありません。
第一印象は大切ですよ。

無料レポートは、ちゃんと活用すれば
今でも十分に効果を出せます。

私のおすすめ無料レポートスタンドは、
Xam です。

<http://xam.jp/>

Xam なら協賛メルマガに登録しなくていいんです。

つまり、発行者のメルマガしか届かないので、
他の余計な人 $m(_)m$ のメルマガが届きません。

それ取得したアドレスを
いちいちアップロードしなくていいんです。

自動インポートというやつです。

毎日アップロードするのは結構しんどいので
かなり役立ちますよ。

スゴワザもまあまあ反応はいいですが、
NEO しか自動インポートできません。(たぶん)

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

Xam なら、私も愛用している
アスメルに自動インポートできます。

<http://xam.jp/>

アスメルなら・・・

- ・月額 3,150 円で使いたい放題
(リスト数の制限なし)
- ・無制限のステップメール
(シナリオ数の制限なし)
- ・メールの事なら何でも出来る！
(一括配信、選択配信、予約配信・・・)

私もいつも使っているので、
活用方法などのアドバイスもできると思います。

なので、おすすめします。

アスメルの説明はこちら

<http://infomakemarketing.com/asumeru4.html>

ソーシャルブックマークの有効活用1

今日は、将来の SEO に効果が見込まれる
ソーシャルブックマークについてお話しします。

■ ソーシャルブックマークの有効活用ーその1

● まず、ソーシャルブックマークとは何か？

ソーシャルブックマークとは、
英語で書くと Social Bookmark となります。

直訳すると社会のためのブックマーク。

簡単に言うと、

個人で「お気に入り（ブックマーク）」
に入れていた WEB サイトを
WEB サイト上でみんなに公開するということです。

● では、なぜ SEO 的に良いのか？

理由は主に2つあります。

（1つ目の理由）

人気のあるサイト＝価値が高い

と Yahoo や Google などの検索エンジンが判断して、
上位に表示するからです。

検索エンジンの収入源は広告収入です。

より多くの広告収入を上げるには、
たくさん利用される必要があります。

そのためには、良い検索エンジンだと
ユーザーから評価される必要があります。

ユーザーから良い評価を得るには、
有益な検索結果を提供しなければならない。

このような仕組みが根本にあるので、

人気のあるサイト＝価値が高い＝上位表示

という考え方は変わらないと思います。

今はまだ、ソーシャルブックマークが多いサイトが
上位に表示されるという事はないようです。

しかし、今後はソーシャルブックマークが
多いサイトに対しての評価が上がる。

被リンク以上にソーシャルブックマークが重視され、
上位表示に影響してくる。

そのように私は予想しています。

その証拠に、Yahoo の検索結果の URL の横に

「ブックマーク：〇〇人が登録」

と表示されるようになっていきます。

(2つ目の理由)

ソーシャルブックマークの特徴として、
「タグ」機能があります。

ソーシャルブックマークでは、タグと呼ばれる
関連性のあるキーワードと結びつけて公開できます。

タグがあると何が便利なのか？

特定のジャンルのサイトを探す時に
関連性のあるサイトを探しやすくなります。

あと数年のうちに、検索エンジンに代わって
このタグ機能が主流になるとも言われています。

検索が便利になるのですから
そうなる可能性は非常に高いです。

だから、ソーシャルブックマークに登録されて、
たくさんタグ付されれば、将来的に効果が見込める。

という事になるわけです。

長くなったので、また明日続きをお話します。

ソーシャルブックマークの有効活用2

では、昨日のメルマガの続きで、
ソーシャルブックマークについてお話ししますね。

◆メルマガバックナンバー

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

■ソーシャルブックマークの有効活用ーその2

●どうやってソーシャルブックマークするの？

(利用者)

Yahoo ブックマークなどに登録して、
ソーシャルブックマークしたいサイトを登録する。

「ソーシャルブックマーク 一覧」などで
検索して探してみてください。

(提供者)

インターネットビジネスをされている方にとっては、
こちらの方が重要でしょう。

ソーシャルブックマークを提供するとは、

つまり、

「自分のサイトをソーシャルブックマークしてもらう」

ということです。

どうすれば、たくさんソーシャルブックマーク
してもらえるか？

・・・では、自分ならどんなサイトなら
ソーシャルブックマークしたいと思うか？

役立つサイト、みんなに教えてあげたいサイト、
また使いたいサイトという要素も必要ですが、

やはり、ソーシャルブックマークしやすくする
というのは最低条件ですね。

自分のサイトに、いろんな種類の
ソーシャルブックマークを用意しておく。

というのが解決策です。

ただ、ここで問題です。

1 つずつソーシャルブックマークに登録して、
1 つずつ登録ボタンを設置するのは大変です。

そこで、私も使っている便利なサービスを
ご紹介しましょう！

無料ですから、ぜひ使ってみてくださいね。

Add Clips というサービスです。

⇒ <http://www.addclips.org/>

(試してみる)

100回聞くより、1回試した方が理解できます。

「ソーシャルブックマークの登録方法が分からない」

という方は、まずアーティクル infomake を
ソーシャルブックマークに登録してみてください。

ページ右上、運営会社・ポリシー下にありますので、
ご協力よろしく願いいたします。

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

試しに登録していただければ、
きっと便利さも分かっていただけだと思います。

なぜ将来的に有効なのかも分かるでしょう。

「Add Clips の良さが分からない」

という方も、アーティクル infomake の
ページ右上、運営会社・ポリシー下をご覧ください。

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

Add Clips を使うと、どんな風になるのか？
設置するとどうなるのかイメージできると思います。

きっと、すごいサービスだと感激すると思いますよ。

試しに、アーティクル infomake を
ソーシャルブックマークに登録していただければ、

どれだけユーザー様が簡単に登録できるかが
分かると思いますので、よろしくお願いいたします。

無料の集客方法ーその7

さて、今日は無料の集客方法ーその7
ヴァイラルマーケティングについてお話しします。

■ヴァイラルマーケティング

まず、ヴァイラルとは何か？

直訳すると・・・

ヴァイラル=vial=ウイルスの

マーケティング=marketing=マーケティング・宣伝広告

つまり、ウィルスのように広がっていく
宣伝方法ということですね！

具体的にどのようなものがあるのか
1つずつご紹介していきます。

・ 口コミ

良いサイトや良いツールなどが
口コミで広まっていくということです。

口コミを起こすためのツールもありますが

やはり自発的な紹介が一番効果的です。

- ・ 無料ツール

ツールを無料で提供して、
開発者として自分の名前を入れておきます。

そこから仕事につながることもありますし、
ツールが配られる度に自分の宣伝になるわけです。

解凍ソフトとかFTP ソフトなどが代表的です。

- ・ フリーギブアウェイライト

無料レポート（ツール）を作成して、
「再配布していいですよ」として配ります。

必ず、無料レポートの中に
自分の名前やサイトのURLを入れましょう。

この無料レポートを紹介してあげよう
自分の商品の特典にしようと思ってもらえれば

どんどん自分のレポートが広まります。

- ・ リセールライト商品

有料レポート（ツール）を作成して、
「再販売していいですよ」として販売します。

必ず、商品の中に
自分の名前やサイトのURLを入れましょう。

この商品を再販売しよう
自分の商品の特典にしようと思ってもらえれば
どんどん自分の商品が広まります。

無料配布ではなく、有料で販売されるため
お金を払った人のアクセスが集まります。

インターネットでは無料で情報を得るだけ
という人もいますので、

お金を払った人のアクセスは貴重です。

大失敗しました。

大失敗してしまいました。

いつもメルマガを配信している
メールシステムをしばらく止められました。

先日、オプトインリスト（配信許可取得済み）
という事でメールリストを買いました。

そして、登録したらエラーアドレス（不着）と
解除の嵐でした。

オプトイン（配信許可）した覚えなんてない
という苦情もいただきました。

エラーアドレス（不着）と解除の件数が多すぎて、
メールシステムを止められたのだと思います。

反応をみて、ちゃんとしたオプトイン（配信許可取得済み）
ではなさそうだったので・・・だまされたのでしょうか。

もしくは、オプトインを解除したアドレスも
含まれていたのか・・・分かりません。

だまされたと相手を罵るのは簡単かもしれませんが。
でも、今回は自分を反省しました。

甘い誘惑に負けた。

冷静に考えれば分かったはずです。

きっと甘い話を「信じたい」自分がいたから
冷静に見抜けなかったんだと思います。

3,000 円で、
25,000 人のオプトインリスト（配信許可取得済み）

なんて普通に考えてありえません。

それにどうやって集めたかという所にもっと注意するべきでした。

そこは、どうやって集めたかという事には一切触れていませんでした。

でも、優良な読者増サービスと予想される所は、このように書いてありました。

- ・提携メルマガで、紹介文を付けて、あなたのメルマガを紹介して集める。

- ・PPC 広告やサイト広告も使って、あなたのメルマガを紹介して集める。

かなり痛いですが、良い勉強になりました。
甘い話には裏があるものですね。

信じたいと思っている甘い自分がいると
客観的に見れなくなって危険ですね。

私の失敗が、少しでもあなたのためになれば
それがせめてもの救いです。

失敗談でごめんなさい。
聞いてくれてありがとうございます。

リストを買うことについて考える

昨日メルマガを送ってからもずっと
リストを買うことについて考えていました。

自分のポリシーを見直すためにも
良い機会になりました。

ご迷惑をおかけしてしまった方には、
この場を借りてお詫び申し上げます。

■ リストを買うことについて考える

法律的に言えば、オプトイン（配信許可取得済み）
であれば問題ありません。

しかし、メールを送った方の中に、
親切に教えてくださる方がいらっしゃいました。

本当に感謝しております。

以下に、いただいたメールの抜粋を載せます。

（私が買ったのはメルキングです）

-----ここから-----

なかなかダイレクトメールの減らない状況で
一時流出先調査をしたことがあります。

このアドレスにおいて流出が多かったのは壱岐 OA であり、
オプトインとだまされた方は多いようです。

アドレス持ち主のメールデータ削除にも応じません。

メルキング経由の流出も確認しておりますが

現法ではメールアドレス単体では
個人情報とならないのを理由に

持ち主本人が削除要請しても無視をする業者が多く、
トラブルも多いようです。

実際は違法ですが・・・

12 月特定電子メール法が改正になりましたが、

今後登録してから確認メールで削除できるようにではなく

確認メールをみて希望者が自己で登録する方式にしていかないと
違法性を突かれる可能性がありますのでお気をつけください。

-----ここまで-----

本当に信用できる人からしか買ってはいけない
ということですね。

でも、私はリストを買うということ自体を
もう一度見直してみました。

まず、オプトイン（配信許可取得済み）として集める方法にはどんなものがあるかを考えてみました。

私が考え付いたものを挙げてみます。

1. 一括投稿サイトの提携メルマガ
2. 無料レポートの協賛メルマガ
3. メルマガを紹介して集めてくれる

リストを買うというのは、基本的には上記の1と2でしょう。

オプトインと語るだけの違法業者は論外ですが、ちゃんとオプトインしている業者もどうでしょうか？

メールを受け取る人はどういう気持ちでしょうか？

読む読まない以前に、登録した覚えがない人がほとんどというのが現状ではないでしょうか？

一括投稿サイトの提携メルマガでも、無料レポートの協賛メルマガでも、

ただ迷惑なだけで、メールが届いて喜ぶ人はいないのではないのでしょうか？

こうなる前に気付けばベストでしたが、送ってみたからこそ分かったこともありました。

ご迷惑をおかけした方には申し訳なく思っていますが、
良い勉強になりました。

結論。

オプトインの有る無しに関わらず、
リストを購入するのはやめましょう。

もし、メルマガ読者を増やしたいなら、

メルマガを紹介して読者を集めてくれる
読者増サービスを使いましょう。

無料の集客方法ーその8

今、リセールライト 1,000 円均一の 3 月分の商品を日本向けに直しているところです。

E-BOOK の制作は終わったので、あとはレターです。今日で 3 商品分、全て終わらせます。

最初は大変なことでも、頑張っってやり続けていると早く上手にできるようになるなと感じています。

かなり良いものになったので楽しみにしてくださいね。

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

(今は 2 月分+特典 3 本)

あなたも難しい作業や大変なことにくじけそうな時もあると思います。

でも、私も同じですよ。

何かあれば相談してくださいね。
一緒に頑張りましょう！

今日は、先日のヴァイラルマーケティングに続いて、
アーティクルマーケティングについてお話します。

■アーティクルマーケティング

まず、アーティクルとは何か？

アーティクルとは、500～2500 文字程度の記事で、
ブログ記事やメルマガ記事のようなものです。

なぜ、アーティクルが集客に役立つのか？

その理由は何点かあります。

たぶん、口であれこれ説明するよりも
図解でお見せした方が一発で分かると思います。

図解とメリットをまとめたページがあるので、
ご覧になってみてください。

<http://www.infomake.org/index.php?pagedb=benefits>

たとえば、ダイエットの商品を売っているなら
ダイエットに関するアーティクルを書く。

そして、そのアーティクルの中に商品への
リンクを記載しておく。

アーティクルを読んでもっと知りたいと思った人、
良いアーティクルだと思った人が、

記載されているリンクをクリックします。

アーティクルを読んでもから訪問するので、
当然、商品に興味がある優良なお客さんです。

海外ではメジャーなマーケティング手法ですが、
日本ではまだまだ知られていません。

無料で、お金もかかりませんから
ブームになる前にチャンレンジしてみませんか？

コピーライティングの練習にもなりますし、
集客や売上にもつながれば、一石二鳥ですよ！

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

スタートとゴールだけ

成功法則の本って、たくさんありますよね。

たくさんありすぎて、
どれを信じたらいいのか分からない・・・

と思いませんか？

なぜ本によって書いてあることが違うのかな？
と私なりに考えてみました。

たぶん、人によって成功の仕方は違うから
ではないかなと思います。

追い詰められて成功する人もひれば、
追い詰められるとだめになってしまう人もいる。

余裕を持ってやって成功する人もいれば、
余裕を持ってやると怠けてしまう人もいる。

本当に人それぞれだなと思います。

「どうしたら、自分の成功法則が見つかるか？」

実は、その答えは、本なんかよりも
自分自身が一番よく知っているはずです。

些細なことでもいいんです。

過去に成功したときのことを
思い出してほしいんです。

仕事でも、受験でも、恋愛でも
何でもいいです。

そして、その自分が成功した時にあなたは

「数字」を意識していたか？

「期限」を意識していたか？

「イメージ」をしていたか？

をよく思い出して欲しいんです。

〇〇までに、〇〇を〇〇個売って、〇〇万円稼ぐ。
〇〇万円あったらと強くイメージする。

これが定説になっていますが
こだわりすぎる必要はありません。

私の場合は、

〇〇までに、〇〇を〇〇個売って、〇〇万円稼ぐ。

などのように目標だけ設定すれば、
途中経過は気にしなくても達成できます。

特にイメージとかも意識していません。

目標がハッキリしていれば、
自然と方法も見つかり、行動できます。

逆に、目標がハッキリしていないと、
つついっゝ怠けてしまいます。

自分の想いがスタート。
達成した状況がゴール。

スタートとゴールだけあれば良いわけではす。

あなたは、どうですか？

有名起業家とか本とか・・・
たくさんの情報が出回っています。

でも、振り回されないでください！

「あなたには、あなたの成功法則があります。」

逆に言うと

「あなたの成功法則は、あなたしか分からない。」

だから、自分の過去をよく思い出して、
まず、自分をよく知る。

これが、成功するための最短の方法なのです。

あなたも、自分だけの成功法則を探しましょう！

絶対に、あなただけの成功法則がありますよ！

それ、効率悪すぎますよ！

「広告出しても、全然反応がないんです…」

という方は、よく聞いてください。

「広告を出してみたいんだけど、赤字が怖くて…」

という方にも、役に立つ話でしょう。

たとえば、あなたがインターネットではなく、リアルで商売していると想像してみてください。

そうですね…指輪を売っているとしましょう。

指輪をどこで売りますか？

間違ってもスーパーで宣伝しませんよね。

若者向けの指輪なのか？

熟年向けの指輪なのか？

その人たちは、どこに多くいるのか？

「誰に売れるのか？その人はどこに集まるか？」

これが広告の基本です。

欲しい人に欲しいものを売る。

欲しい人がたくさんいるところで宣伝する。

インターネットビジネスなら、PPC 広告とか
メルマガ広告、バナー広告がありますね。

- ・ PPC 広告なら…

そのキーワードで検索するのはどんな人か？

検索する人は多いのか？少ないのか？

- ・ メルマガ広告

そのメルマガを読んでいる人はどんな人か？

何に興味があるのか？

- ・ バナー広告

そのサイトに来る人はどんな人か？

何に興味があるのか？

見境なしに、片っ端から売り込むのは
効率が悪いのです。

誰に売れやすい商品なのか？

じゃあ、誰に宣伝したらいいのか？

その人は、どこにたくさんいるのか？

これを考えて宣伝していきましょう。

このように考えて広告していけば、
広告の反応はかなり改善されるはずですよ！

最初は少ない金額で試してみましょう。
数千円とかでチャレンジする気持ちが必要です。

最初から効果を出すのは難しいかもしれませんが、
それは私も同じでした。

まずやってみて、失敗を改善していけば
必ず進歩して結果を出せるようになりますよ！

何事もチャレンジです(^^)
頑張りましょう。

時間、足りてますか？

「やる事が多すぎて、時間が足りないんです…」

あなたは、そんなお悩みがありませんか？

誰でも時間は平等です。

でも、時間を有効に使える人と
時間が足りないと言う人がいます。

有効に使える人、使えない人
特に能力に差があるわけではありません。

「ちょっとした考え方の違い」だけで
人生もビジネスも変わってきてしまうんです。

では、いったいどこが違うのでしょうか？

私が考える違いは、2つあります。

1つ目は、

「無駄な勉強をしている」

勉強熱心で、向上心が高いのは
素晴らしいことです。

でも、それは本当に必要な知識ですか？
今、どうしても必要ですか？

実践しない知識を入れても無駄なんです。

これが分からないと前に進めないという時に
初めて学べばいいのです。

それ以外の知識は「後回し」で良いんです。

まず、必要な情報を得る。必要な知識を学ぶ。
そして、余った時間でその他のことをする。

そうすれば、作業効率は大幅に改善されます。

2つ目は、

「全て自分でやろうとしている」

自分を磨いて、スキルを上げていくのは
素晴らしいことです。

でも、その道の職人になりたいのですか？
その道のプロを目指すのですか？

そうであれば、ひたすらやってください。

しかし、あなたが経営者を目指すのなら

意識を変えてください。

「お金を払って時間を買う」

この考え方を持ってください。

たとえば、あなたよりきれいに作れる
デザイナーさんにホームページを作ってもらおう。

あなたより文章の上手いコピーライターに
セールスレターを書いてもらおう。

マーケティング、SEO…

経営者の仕事は、組み合わせて形にすること
だと私は考えています。

ただし、何でもかんでも外注してしまえと
言っているわけではないので注意してください。

最初は資金も少ないでしょうし、
ある程度は自分でやるべきです。

なぜかというと、理由は2つあります。

まず、「相手を評価しやすい」

何もできない状態でたのんでも
良いのか悪いのか、さっぱり分かりません。

つまり、自分でやったことがないから
評価の対象がないんですね。

でも、自分である程度のことのできれば
良い所も悪い所も分かります。

だから、どの人にどの仕事を
お願いすればいいのかも分かってきます。

次に、「相手のスキルを認めてあげられる」

自分でやったことがないと、

たのんだ仕事をやってもらっても
心から感激して感謝できません。

でも、自分でやってことがあれば
いかにその仕事が難しいのかが分かります。

自分でできないクオリティの仕事をしてくれたことに
心から感謝することができます。

本当にありがたいと思っていれば、
相手を評価してあげたいという気持ちになります。

報酬などのお金だけではなく
メール一つにしても気遣いが変わってきます。

相手も人間ですから、

忘れてはいけない大切なことですよ(^^)

分かりやすいホームページタグ

今日は、ホームページのタグについて
分かりやすく説明します。

ホームページタグというと難しい暗号のように
考えてしまう人も多いと思います。

でも、そんなことないですよ！
けっこう簡単です。

ホームページのタグを確認するには
主に2つ方法があります。

1つは、ホームページビルダーなどの
編集ソフトで、ソース表示にする。

もう一つは、テキストエディタで開く。

おすすめテキストエディタ
<http://phpspot.net/php/phpeditor.html>

メモ帳などで開いて保存すると
無駄な余白などができてしまうので
必ずテキストエディタを使いましょう。

慣れると、ホームページビルダーなどよりも
テキストエディタで修正する方が早いです。

(私はほとんどテキストエディタです)

さて、開いていただくと
いろいろな記号が並んでいますよね。

その中で、<〇〇>という部分がタグです。

タグをたどっていくと、<〇〇> ~ </〇〇>の間に
文字が入っていると思います。

簡単に言うと、<〇〇> ~ </〇〇>の間の文字を
〇〇という形式で表示するということです。

つまり、〇〇を表示させたい方法で
<〇〇> ~ </〇〇>で囲めばいいのです。

(タグを1つ1つ説明してはきりがないので
ここでは割愛します)

ホームページ作成スキルが早く上達する方法を
お教えしたいと思います。

タグとホームページについての理解が深まる
作業方法です。

まず、ホームページビルダーなどの編集ソフトで
普通にファイルを開きます。

そして、編集したい箇所を編集してみます。

ソース表示に変えてみます。

編集した箇所が、どんなタグに変わっているかをじっくりと見ます。

Ctrl+Z で元に戻して、もう一度タグを確認します。

OK であれば、Ctrl+Y で元に戻します。

タグが分かれば、ホームページビルダーなどを開かなくても編集できます。

テキストエディタで開いて、コピーしたり数字を変えてやるだけで編集できます。

デスクトップ上の HTML ファイルをダブルクリックしてブラウザに表示させておく。

テキストエディタを編集したら上書き保存してブラウザの画面を更新する。

こうすれば、ちゃんと編集されているかも簡単に確認できます。

今日の話はちょっと難しいかもしれませんがスキルを上げたい方はお試しください。

作業スピードも速くなるし実践しながら知識も増えていきますよ！

成功者の共通点とは？

あまり言ってくれる人はいませんが
大切なことをお話ししておきます。

なぜ、ほとんどの人は言わないのか？

それは、たぶん、これを言ったら
嫌われるからでしょう。

でも、あなたのために、あえて言います。

夢物語ではなくて、これが現実なので。

では、結論から。

「質を意識するより、まず量をこなす」

成功できない人ほど質にこだわります。
技にばかりこだわって、実践しないのです。

でも、量をこなしてく中で考えていくから
質が上がっていくのです。

質を上げてから量をこなすのではなく、
量をこなしながら質を上げていくんです。

イチロー選手のような一流スポーツ選手も

本田宗一郎さんのような一流経営者でも

驚くほどの練習量や仕事量をこなしています。

考えながら量をこなしていけば
自然に質は上がっていきます。

人生やビジネスで成功したいのなら、
まずはがむしゃらにでも動くことです。

そのためには、自分が好きになれること
打ち込めることがいいでしょう。

そうじゃないと、ただの苦勞もの
になってしまいますからね。

好きなことの方がエネルギーも湧くし
成功する確率が高いです。

一日何時間しかないと嘆くのではなくて、
時間は自分で作るしかないんです。

テレビ、遊び・・・

無駄な時間を削れば、
時間はいくらでもできます。

万人受けは狙わない

万人受けを狙ってはいけない理由・・・

あなたは分かりますか？

答えは、勝てないからです。

小さい会社が万人に受けようとしても
大きい会社には勝てません。

資本力でもネットワークでも、
到底かないません。

では、どうすれば良いのか？

勝てる土俵を「作って」戦うのです。

分野やお客さんを絞り込んで
そこでナンバーワンになる。

そうすれば、大きい会社でも
その分野では、あなたにかなわないのです。

ランチェスターの法則というものですので
興味のある方は勉強してください。

私も今、勉強中です(^ ^)

インフォメイクも、気が付けば
ランチェスターをやっていたようです。

リセールライトの市場には、
すでにブレイナーズさんがいたので
インフォメイクは違う戦略を取っています。

嫌われた方がマシ？

あなたは、人に嫌われることは
悪いことだと思いますか？

私は最近、嫌われることも悪くない
と思うようになりました。

(嫌味ばかり言ったり、
相手の気持ちを考えられなかったり、
嘘をついてだましたり、

そういうのは例外ですよ！)

なぜか？

それは、相手の感情に触れていなければ
嫌われることすらないからです。

たとえば、ビジネスでお客さんから嫌われる
＝それだけお客さんの感情を揺さぶっている

ということです。

レビューでさんざん書かれている商材があります。

でも、本当に悪い商材なんでしょうか？
(詐欺商材は別として)

実践もせずに他人の悪口ばかりいう人が
そのレビューを書いているのかもしれませんが。

そのレビューの数以上に喜んでくれている人が
たくさんいるのかもしれませんが。

恋愛で考えると分かりやすいと思います。

恋愛は人の感情が動くものですから
ビジネスとは非常に近いと私は考えます。

好き or 嫌い

それとも

普通

嫌われるより普通の方が良いと思いがちですが
そうではありません。

普通＝興味なし、対象外ですから。

嫌い⇒好き、というのはよくある話ですが、
興味なしから恋愛に発展させるのは難しいです。

嫌いだと思っていた人のほんの少しの良い所に
気が付いて惚れてしまう。

愛していたのに殺してやりたいほど憎くなる。

好きと嫌いはコインの裏表のようなもの。
コロコロと簡単にひっくり返ります。

好きでも嫌いでもない興味なしは
その周りの空気のようなものです。

嫌わる努力をしろと言っているわけではないので
ご注意ください（笑）

ビジネスでも恋愛でも
自分を前面に出して嫌われても気にしない。

ビジネスでも恋愛でも
本当の自分を好きになってくれる人を大切に。

売上を上げるホームページとは？

さて、今日はホームページについてお話します。

まず、ホームページの役割は何でしょうか？

これを勘違いしていると商品が売れません。

会社を説明すること
商品を説明すること

．．．

違います。

ホームページの役割とは、

「その商品やサービスから、お客さんが
何を得られるのかを想像させてあげる。」

ということです。

誰もあなたの話しなんか聞きたくないんです。

自分にどんなメリットがあるか？
それが、みんな一番興味のあることなんです。

あなたに「しか」できないことを伝えて、
お客さんに想像してもらえればベストですね。

ホームページの作り方は、ガイド本などを買って勉強すればできるようになります。

やるか、やらないか。
あきらめるか、あきらめないか。

それだけの話です。

でも、ホームページを作る前に
考えておかなければいけないことがあります。

何を伝えたいのか「目的」が決まっていなければ
売れるホームページは作れません。

カッコいいと思ってもらいたい。

商品やサービスを売りたい。

情報を正確に伝えたい。

会社のイメージを伝えたい。

．．．．

「目的」を考えてから作らないと
完成しただけで満足、という事になりかねません。

最後にまとめておくと、

- ・お客さんのメリットを中心に作りましょう。
- ・目的を決めてからホームページを作りましょう。

低資本の会社や個人にとって、
ホームページほど優れた営業ツールはありません。

ホームページを最大限に活用して、
売上とイメージをアップしていきましょう！

安さで勝負は正解？不正解？

商品やサービスを選ぶのは、お客さんです。

USP という言葉がよく言われますが、

「うちは、これが1番ですよ！」

と言えるものを持つということです。

まず1つでもいいので、1番を探してみましょう。

1番じゃないとお客さんは魅力を感じてくれないし、

1クリックですぐ他の店にいけてしまうのが、
インターネットの難しい所でもあり、良い所です。

何とか自分の所で買ってもらおうとして、
努力をするのは良いことです。

しかし、ここに多くの人がやりがちな失敗があります。
価格を下げて、安売り、乱売です。

価格で勝負すると、勝つのは資本力のある所です。

もし売れたとしても、
安さに魅力を感じているのであって、

あなたやあなたの商品に
魅力を感じているではありません。

だから他に安い所があれば、
お客さんはそっちへ流れてしまうのです。

それに、10,000 円で1 個売れた方が、
1,000 円で5 個売れるより儲かります。

一見、安くすれば売れそうな気がしますが
そうでもないんです。

3,000 円にしても売れないものは売れないし、
30 万円だって売れるものは売れます。

高くても、そこにしかないものであれば売れるのです。

「1 番を考えるなんて難しいよ、野村さん。」

と思っているかもしれませんが、
何もそんなに難しく考えることはありませんよ。

価格以外にも勝負できる所はたくさんあります。

品揃え、アフターフォロー、納品の早さ、
対応の早さ、ネットワーク・・・

あなたの1 番を見つけてみてください。

それが、売上アップの最短ルートになります。

あなたが早起きする理由

メルマガにうれしいご感想をいただきましたので
ご紹介させていただきます。

■メッセージ

いつも有益な情報を、どうもありがとうございます。

とてもためになりますし、野村さんの誠実なお人柄が出ていて、
毎回、感心感動します。

それにしても、毎日凄いですね。
よく書くネタがつかないものですね。

今後ともどうぞ宜しくお願いします。

うれしくてウルウルしてしまいました(^ ^)

読んでくださるみなさんのおかげで自分がある
ということを忘れずにいたいと思います。

これからも頑張っ書いていきますので、
応援よろしく願いいたします。

今日は、早起きについてお話ししようと思います。

早起きは三文の徳なんて言葉もありますが
あなたは早起きしていますか？

私は朝が苦手で、
どうしても夜型になってしまいます。

高校の頃なんて、2日に1回は遅刻でした（笑）

インターネットビジネスをしていると
どうしても夜方になることが多いですね。

私もそうなので、よく分かります。

私も今まで、朝8時くらいに起きていましたが、
今日は5時に起きました。

早起きしないと成功できないと気付いたからです。

なぜ、早起きしないと成功できないのか？

それを考える前に、どういう人が成功しているかを
考えてみてほしいのです。

過去の歴史に名を残した偉人、
現在成功している社長、

朝4時、5時の早起きの人を探すのには
苦労しないはずです。

でも逆に、夜型で昼近くまで寝ている人に
偉人、成功者は少ないのです。

（少ないというより私は知りません）

あなたが、成功者の話が好きなら、

「成功者＝早起き」

ということは、よく分かると思います。

ところで、早起きすることが
なぜ成功に影響してくるのでしょうか？

まず、人間に体内時計があるからです。

人間に限らず、植物、動物など
地球上のあらゆる生命体が
太陽の運行を中心に生活しているからです。

つまり、太陽が昇れば起きて行動し、
太陽が沈めば眠るのです。

文明社会が発展する何億年も前から
生命はこの流れを繰り返しているのです。

ですから、意識レベルではなく、DNA のレベルで
「早起き」は、人間の習慣なのです。

次に、人間の生理的メカニズムです。

太陽が昇る頃に交感神経が働きはじめて、

夜になると副交感神経が働きます。

交感神経は、活発に行動するための
エネルギーを生み出します。

逆に、副交感神経は活動を沈静します。

なので、夜には生産的な考えも浮かばず
マイナス思考になりやすいのです。

そして、夜型の生活は鬱病にもなりやすい、
ストレスが溜まりやすいとも言われています。

あなたが、ポジティブに生きたい
もっともっと成功したいと思うのなら、

「明日から、早起きしてみませんか？」

続けられなかったとしても
また気を取り直して始めればいいことです。

あまり難しく考えずにやってみませんか？

私も早起きして自分を変えていきます。

あなたも一緒に頑張りましょう！

特商法ひな形プレゼント

リセールライト 1,000 円均一の商品を再販売する時に
特定商取引法のページが欲しいという声をいただいたので
メルマガでみなさんにプレゼントしようと思います。

1,000 円均一の商品をご購入いただいていない方も
お使いいただいて構いません。

<http://www.infomake.net/tokutei.zip>

(右クリック → 対象をファイルに保存)

同じ土俵で勝負しない

同じ土俵で勝負しないということについて
お話していきますね。

言葉の通り、同じ土俵で勝負してはいけません。

どういう事かと言うと、

たとえば、あなたがこれから情報起業するとして、
すでに売れている商品と戦ってはいけない。

ということです。

ダイエット ⇒ モデルダイエット ⇒ バレリーナダイエット

⇒ じゃあ、次は？

すでに売れている商品があるなら
もっと絞り込んで、そこで1位になればいい！

狭い分野で1位になったら
他の狭い分野でも1位を増やしていく！

こうしていけば、資本力のある会社と
まともに戦うことはありません。

競合が生まれにくいのもメリットです。

ニッチという言葉は怪しくて好きではないので
ナンバーワン戦略とでも言いましょうか。

ランチェスター戦略とも言われていますね。

この戦略を実行する時の注意点は
1点突破という事です。

あれも稼げそう、これも稼げそうと
いろいろ手を出してはいけません。

品数が多い方が収入を得るチャンスも多い
と勘違いしてしまいがちですが、違います。

全ての資本とエネルギーをつぎ込むことが
1点突破して、ナンバーワンになる近道です。

あなたのナンバーワンを作り出しましょう！

不況は、あなたのゴールドラッシュ！

最近、かなり不況がひどくなってきましたね。

たぶん、不況やリストラのニュースばかり放送するから、余計に追い討ちをかけているのでしょう。

もっとたくさん儲かっている会社のニュースを放送してくれたら楽しいのになと思います。

日経平均株価が 5,000 円くらいに落ちる可能性もあるみたいですね。

そうすると失業率が 15% くらいになるそうです。

保護貿易が加速して戦争になりませんように。
私の心配はそれだけです。

朝は目覚まし代わりにニュースをつけていますが、
暗いニュースばかりなので、見るのやめようかな…

世の中くらいニュースばかりのようですが、
インターネットビジネスにはチャンスだと思います。

なぜなら、

会社をクビになる人が増える
(クビを恐れる人が増える)

⇒ 再就職先、バイト先が無い

⇒ 自分で稼ぐしかない

⇒ 副業をしたい人が増える

と私は、去年の秋ころから予想しています。

つまり、この副業をしたい人たちに
ビジネスチャンスを提供できれば、

「あなたにもチャンスがある」

ということです。

ビジネスチャンスを提供するなんて、
とても私にはできないよ。

と思うかもしれませんが、そうでもありません。

あなたは、

「ゴールドラッシュにシャベルを売る」

という言葉をご存知ですか？

これ、ビジネスの真髄です！
(と私は思っています)

ご存じない方のために、どういう事かというと・・・

「流行っている、成長している市場に
それを手助けする物やサービスを売れ」

ということです。

ゴールドラッシュの時に金を取った人よりも
そのためのシャベルを売ったリーバイスが
一番大儲けしたというのは有名な話です。

私は個人的にもリーバイスが大好きで
一日中寝る時もジーパンをはいています（笑）

ライブドアも楽天もそうですよ。
インターネットの成長と共に成長した会社です。

サイバーエージェントも
ネット広告の成長と共に成長しました。

なぜ、ゴールドラッシュにシャベルを売ると
恐ろしいほど儲かるのか？

それは、集客しなくても勝手に
お客さんが集まってくるからです。

集客はビジネスの肝ですし、
一番お金のかかるところでもあります。

だから、勝手にお客さんが集まってくることの
メリットはメチャメチャ強力なのです。

「あなたも、ゴールドラッシュに
シャベルを売ることはできないか？」

それが、できます！

副業したい人が増える（＝ゴールドラッシュ）
^^

に

再販売できる商品（＝シャベル）
^^

を売る

つまり、

「うちの会社も、危ないんじゃないか・・・」

「会社が潰れたらどうしよう・・・今のうちに」

という人たちに、再販権付き商品を売るので。

「この商品を再販売していいですよ！」

「販売用のホームページもお付しますよ！」

と言って販売すれば、喜ばれると思いませんか？

副業を容認する会社も増えてきていますし、

どんどんやってくださいという会社も多いようです。

会社にばれることを心配せずに済むのであれば、
副業をする人は爆発的に増えるでしょう。

100年に1度の大不況をチャンスに変えましょう！

あなたがチャンスをつかむことを願っています！

文章が書きやすくなる秘密

年明けから毎日メルマガを書いているので、
読むのも大変だと思います。

もしかしたら毎日届いてうっとうしいから
読まなくなったという方もいるかもしれません。

でも、1人でも多くの人に何かを教えたい。
教えるためには自分が学ばなくてはいけない。

と思って続けています。

毎日、お仕事や家事で大変かと思いますが、
毎日お読みいただければうれしいです。

それでは、今日は、

文章が書きやすくなる秘密

についてお話しします。

コピーライティングについて
勉強したことがある方なら、

AIDA の法則とか、PASONA の法則とかを
聞いたこともあると思います。

※AIDA や PASONA については
ご自身で調べてみてください。

こういう積み重ねが勉強になり
成長する糧となりますので。

私もそういう法則を実践しましたし、
本でも学んで実行してきました。

でも、いまいちピンときませんでした。

AIDA や PASONA の流れに沿って書いても
書きにくいし、良い文章にならない。

あなたは、いかがでしょうか？

これだけ持てはやされている法則なのに
何で使いにくいんだろう？

と疑問に思いました。

そして、いろいろ考えていましたが
たぶんこういう事です。

「AIDMA は、外国製だから」

「AIDMA や PASONA は、複雑すぎるから」

じゃあ、どうやって書いたら書きやすいのか？

私がやっている方法をご紹介します。

私は、「起承転結」の流れに沿って
文章を書いています。

たったこれだけです。

「起承転結」のそれぞれで何を伝えるかを
「最初に決めて」から書いています。

たとえば、今日のメルマガだったら

「起」・・・AIDA や PASONA は難しくないですか？
と問題を「起こす」

「承」・・・それを「承けて」 AIDA や PASONA が
難しい理由を書く

「転」・・・「転じて」 解決策を提案する

「結」・・・あなたもやってみよう 「結ぶ」

こんな感じですね。

あと、コツとしては、

「ゼロから書こうとしない」

ということですね。

書きなれていない頃は特にそうですが、
何もない状態から書くと行き詰ります。

なので最初に、「起承転結」のそれぞれで
何を伝えるかを決めます。

つまり、ラフな目次みたいなものを
作るわけです。

そして、その目次に対して肉付けして
文章にしていきます。

このような流れで書いていくと
詰まることも少なく、書きやすいです。

あなたも今日からやってみましょう！

戦略と戦術の違い、分かりますか？

今日は、戦略と戦術についてお話しします。

まず、結論から言いますね。

戦略・・・何を、誰に、どのようにやらせるか？

つまり、社長が考えることですね。

戦術・・・どのようにやるか、効率、効果を考える。

つまり、どのように売るか、
どうすれば売上が上がるか、

という場合は営業社員。

どうすれば良い商品ができるか、
どうすれば効率よく作れるか、

という場合は製造社員。

インターネットビジネスはやられる方は
ほとんどが1人社長だと思います。

1人社長だと、社長、営業社員、製造社員、
全ての業務を1人でこなさなければなりません。

だからこそ、役割分担を
しっかりしないとイケません。

「今やってることは、社長業か営業か製造か？」

そして、このようにして
業務を進めていきましょう。

「社長としての自分から、営業社員、製造社員
としての自分へ仕事を命令する。」

社長、営業社員、製造社員、それぞれ
考え方や行動も違ってきます。

目の前の仕事ごとに意識を切り替えていければ、
あなたの会社も成長していくでしょう！

売上を増やすための目標の立て方

昨日のメルマガの続きで、売上を増やすための目標の立て方についてお話していこうと思います。

■メルマガバックナンバー

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

1 人社長の場合は、まず昨日のメルマガをよく思い出してください。

「社長としての自分から、営業社員としての自分へ何を、いつまでに、どれだけやれと命じるのです。」

従業員を抱えている社長さんの場合は具体的にどのような目標を与えれば良いかという視点で読んでください。

では、いきます。

1. 売上の最低目標を決める

その最低目標を達成するには、何を何個売ればいいのかを計算します。

これがいくつで、これがいくつと多様化するより「これ」と1本に絞って計算しましょう。

そして、その販売個数を目標として設定します。

達成した時のごほうびを決めます。
(金額小さめ、数千円のごほうび)

2. 最低目標+ちょっと頑張って可能な
販売個数を目標として設定する

上で決めた最低目標の販売個数よりも
ちょっと頑張って達成可能な販売個数を
目標として設定します。

そして、その販売個数を目標として設定します。

達成した時のごほうびを決めます。
(金額中くらい、1万円くらいのごほうび)

3. 上で決めた販売個数+あと少し頑張って
可能な販売個数を目標として設定する

上で決めた2段階目の販売個数よりも
あと少し頑張って達成可能な販売個数を
目標として設定します。

そして、その販売個数を目標として設定します。

達成した時のごほうびを決めます。
(金額大きめ、数万円のごほうび)

販売個数の目標を立てるときのコツは、
まず、正確な最低目標を見つけることです。

最低目標は、月にいくらないと生活できないとか、
月にいくら売らないと給料を払えないとか、
より少し上くらいに設定すると良いでしょう。

2段階目、3段階目の目標を立てるときのコツは、
無理をしすぎない、欲張り過ぎないことです。

最低目標から見て、少し頑張って達成できる
数字を目標にしていくと良いでしょう。

次に、1～3までの販売個数＝目標が決まったら、
それを常に目に付く所に置きます。

パソコンならモニターに付箋紙を貼る。
営業部屋なら入り口にホワイトボードを置く。

など考えましょう。

毎日、この目標を見ながら行動していけば
何をしたらいいのかが見えてくるはずです。

あなたの行動、アイデア、モチベーションも
活性化されることでしょう。

そうなれば、目標達成、売上アップも
時間の問題です。

不況で勝ち残る方法とは？

最近、夜のテレビ東京のニュースを見ます。
こっちでは12チャンネルです。

他局のニュース番組よりも経済に特化していて、
社会情勢を知るのにとっても良いです。

番組のフレンドリーな雰囲気もけっこう好きです(^^)

今日は、そのニュースとトピックから
気付いたことをお話します。

不況のときに投資すると差が何倍にも広がる
という話題がありました。

例として、半導体のサムソン電子のケースが
取り上げられていました。

どういう例だったかというと、

サムソン電子は、不況の時を狙って大型投資を繰り返し、
今まで圧倒的にシェアを拡大してきた。

という実例です。

他にも、不況の今、新工場を建設している会社や
休みにせずに社員教育の時間に当てている会社など
が出てきていました。

(その前の番組のガイアの夜明け？混ざってるかも)

不況が回復した時には、守らずに攻めて、
着実に準備をしてきた会社だけが1人勝ちです。

それに、みんなが守っている中で攻めているから
ただ続けているだけで際立つ、目立つ。

という事もあるでしょう。

また、こういう危機の後には、必ずと言うほど
業界の順位変動が起きるそうです。

オイルショックの後にも、
大きな業界の順位変動が起きたそうです。

インフォメイクもひそかに狙っています(^ ^)

不況だからとみんなが投資を惜しんだり
守りに入っている時こそ攻める！

不況が回復してから攻め始めても遅いのです。

今こそ攻め続けて、継続していけば、
あなたのビジネスの活路も開けるでしょう。

うちは大手じゃないから・・・
私は個人だから関係ない・・・

なんて言わないでくださいね。

必ずあなたのビジネスに生かすヒントがあります。

チャンスを物に出来る人というのは、
同じ情報からでも、たくさんの気づきを得られる人。

そして、その気づきを行動に変えていける人です。

あなたが100年に1度のチャンスを
つかむことを願っています！

時間が足りない理由

今朝、ニュースを見ていたら、レーシック手術のトラブルが取り上げられていました。

レーシック手術とは、手術によって視力を回復する方法なのです。

眼科の専門医でなくても、医師であれば誰でもレーシック手術を出来るそうです。

術前・術後のケアもせずに即日手術したり、不衛生な環境で手術する医者もいるそうです。

費用は10万円～50万円と、ピンきりのようです。

50万円は高いから、少し心配でも10万円のところで安く済ませよう。

という人も多くいることでしょう。

そのような人がトラブルになるケースがほとんどだと私は思います。

高ければ良いというわけではないが、目先の費用をケチると大変なことになる。

これは、インターネットビジネスでも同じです。

無料で使えるものはもちろん使うべきです。

しかし、無料では補えないシステムや情報というものもたくさんあります。

何でも無料で済ませようとする人もいますが、真剣に稼ぎたいなら、ある程度の投資は必要です。

無料のメールサービスや安いサーバーで済ませようとする、後で困ります。

そして、困ってから変えようとしても、膨大な手間がかかります。

なぜかと言うと、機能が制限されていたり、使えないシステムがあったり、

動作が遅かったり、手作業で余計な時間がかかったりするからです。

同じように、無料レポートで情報を仕入れることもできます。

分かりやすくても内容も良いものもあるかもしれません。

でも、探す時間がかかりますし、必ず良いものが見つかる保証ありません。

時間を無駄にただけという結果も
十分に考えられます。

むしろ、時間が無駄になる可能性のほうが高いですし、
その間に、あなたのやる気も無くなっていきます。

そして、

「良い無料レポートを探すことが目的となってしまう
実行するエネルギーが無くなってしまう」

このような状況に陥っている人が
かなりたくさんいるように思われます。

「時間をお金で買う」

という発想が必要です。

目先のお金をケチると、私の経験上、
時間が無駄になる可能性がかなり高いです。

時間が無駄になり、エネルギーやモチベーションも
浪費してしまうので収入も下がります。

私は海外からいろいろ仕入れていますが
商品化できているものなんてほんの一部です。

それでも投資を続けています。

続けていると目が養われてくるので
いる・いないが瞬時に分かるようになります。

早い決断と早い行動は、
成功には欠かせないものです。

自分のスピードが上がってくると
周りの人のスピードが遅く感じられますよ。

SEO に有利なタイトルの付け方

SEO に有利なタイトルの付け方をお話します。

私はいつも、このセオリーに沿って
ホームページのタイトルを付けています。

おかげさまで、Yahoo でも Google でも
「リセールライト」では、独占状態です(^^)

それだけ、ホームページのタイトルは
SEO 的に重要です！

それに、あまり頻繁に変更していると
スパム扱いされる可能性もあります。

まあ、スパム扱いされないとしても
SEO 的にはあまりよろしくありません。

だから、1 発で狙ったタイトルを付けましょう！

昨日、infomake の会社用メインサイトを
作っていたのですが（今日も修正しました）、

そのサイトのタイトルも
このセオリーに沿って考えました。

リセールライト用のポータルサイトもそうです。

例があった方が分かりやすいと思うので、

リセールライト用のポータルサイトと絡めながら説明していきますね。

(例題サイト)

リセールライトで初心者が稼ぐには？

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

1. サイトのキーワードを3つくらい上げる

何というキーワードで検索してくるお客さんに自分のホームページを見せたいか？

という視点で考えましょう！

(例) リセールライト、初心者、稼ぐ

2. キーワードの優先度順に前から並べる

キーワードが前にあるほど、そのキーワードに対するSEO 的な価値が高まるからです。

(例) リセールライト ⇒ 初心者 ⇒ 稼ぐ

3. キーワードを少ない文字数で上手くつなげる

文字数が少ない中にキーワードが入っている方がSEO 的な価値が高まるからです。

クリックしたいと思われるタイトルになれば
なお良しです。

(例) リセールライト「で」初心者「が」稼ぐ「には？」

参考になりましたか？

あなたも、魅力的で、SEO に有利な
ホームページタイトルを付けてみましょう！

浮気ばかりしているから・・・

今日のメルマガは、浮気ばかりしているから・・・
という意味深なタイトルです。

恋愛ではどうか分かりませんが、

インターネットビジネスに関しては
浮気する人が多いこと多いこと。

アフィリエイトが簡単に稼げると聞けば、
アフィリエイトをやる。

早くたくさん稼ぐには情報起業しかないと聞けば、
情報起業をやる。

アフィリエイトよりドロップシップの方が稼げると
聞けば、ドロップシップをやる。

作業がなくて楽だと聞けば、
片手間、即金系のビジネスをやる。

自分に、思い当たるところはありませんか？

もちろん私もそういう時期はありました。

アフィリエイト、情報起業、ドロップシップ、即金系
全ての商材も買ってきました。

でも、リセールライト以外のビジネスに
のめり込むことはありませんでした。

やる気が起きないビジネスがほとんどでしたし、
意識的に「捨てる」努力をしてきました。

あっちへフラフラ、こっちへフラフラ
しているといつまで経っても稼げません。

1点集中して、資金も時間も労力も集中して、
その道のプロを目指しましょう。

すでにその分野でナンバーワンがいても
全然あきらめる必要はありませんよ！

そのジャンルをさらに細かく絞り込んで、
そこでナンバーワンになれば良いんです！

うさんくさくて好きではない言葉ですが、
ニッチ化というやつです。

そして、将来的にナンバーワンのジャンルを
増やしていけば良いのです。

それに比例して、収入も伸びていきます。

たとえナンバーワンにならないとしても、

おそらく、この浮気癖を直すだけで
インターネット収入が数倍になるでしょう。

今日からインターネットビジネスで浮気するのは
やめましょうね(^ ^)

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ご質問などがございましたら、お気軽にご連絡ください。
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

あなたが成功されることを願っております。

こころを込めて

