

# ネット起業バイブル！

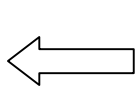
## 第20号

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。

## **経営者に必須の考え方とは？**

たとえネットビジネスであっても、  
経営者であることに変わりはありません。

起業される方には、経営者の自覚を持って  
スタートして欲しいと願っています。

もちろん、私もそういう想いを持って  
ビジネスをスタートしました。

個人事業主として届けも出しましたし、  
最初から税金のこともやりました。

自分で税金の計算はやりたくないの（笑）  
税理士さんをお願いしましたが。

※たまたま、個人事業の届けを出した時、  
最初の1年を無料で見てくれる税理士さんを  
紹介してくれる制度がありました。

私の起業当時の思い出話はこの辺で（^^）

もし、興味がありましたら、  
お酒の席でも聞いてくださいね。

さて、

「経営者にとって必須の考え方とは何か？」

あなたは分かりますか？

ヒントは、時間を買うという発想です。

つまり、お金で時間を買うということ。

それでは、先に答えをお教えしましょう。

経営者にとって必須の考え方とは・・・

全部を自分一人でやろうとせずに、  
~~~~~

できる人にお金を払ってお願いする。  
~~~~~

メルマガの記事が上手く書けない。

きれいなデザインが作れない。

ネットビジネスを始めると  
いろいろな壁が出てくるでしょう。

しかし、それらの問題を自分 1 人で  
解決する必要は無いのです。

できる人に頼めば良いのですから。

つまり言い換えれば、**経営者思考**の人と  
一般人思考の人の差は・・・

### お金を払って仕事を頼めるかどうか

特に、ずっとお勤めをされてきた方は、  
なかなかこの意識を持ってないようです。

別に勤めることが悪いわけではないですが、  
この意識は絶対に変える必要があります。

「この意識を変えられなければ、  
絶対に経営者としてやっていけない。」

そう断言できます。

他の人でもできる仕事は自分でやらない。

お金を払って人にお願いする。

この考え方が、**経営者**には必須です。

例えば、毎日のメルマガ記事の執筆を  
外注さんに任せてみる。

※ネットビジネスなどの専門的な内容は  
外注するのは難しいです。

15,000 円もかかると考えるのではなく、  
その分時間ができると考えるのです。

その時間で儲けるアイデアを考えて、  
どのように実行するかを計画する。

それが経営者の仕事です。

**「経営者は作業をするべきではない」**

というのが私の持論です。

アイデアを考えて、それを形にすること。

できる人を集めて形にすること。

それが経営者のすべきことと考えます。

人間誰しも、1 人では無力なものです。

**でも、いろんな才能を集めれば強いんです。**

経営者の仕事はそういうこと。

急に意識を変えるのは難しいかもしれません。

まず、外注さんに何か仕事を任せてみれば、  
少しずつ意識も変わっていくでしょう。

自分でできないから無理と思うのではなく、  
できる人にお願いすれば良いのです。

そうすることで、ビジネスチャンスも  
アイデアも広がっていきますよ！

仕事をお願いできれば外注さんも喜ぶ。

当然、好きでやっている人に頼んだ方が  
仕事のクオリティも上がる。

商品を受け取ったお客さんも喜ぶ。

作品を見た人の印象も良くなる。

みんながハッピーになれますね！

外注さん、もちろん社員も含めて  
**最高のパートナー**を見つけましょう！

# Twitter でフォロー・フォロワーを背景 画像にする方法

タイトルそのままですが(^ ^)

「Twitter (ツイッター) のフォロー・  
フォロワーを背景画像にする方法」

をお教えします。

百聞は一見にしかず。

私の Twitter アカウントを見てください。

<http://twitter.com/infomake>

こんな感じでフォロー・フォロワーの  
画像を背景にできます。

おそらく好き嫌いは分かれるでしょうが、  
興味がある方はお試しください。

Twilk というサービスを使います。

Twilk はこちら

<http://twilk.com/>

使い方はいたって簡単です。



「Get Started !」 ボタンをクリックして、  
順を追って進めていくだけです。

Twilk は無料版と有料版がありますが、  
無料版で十分だと思います。

有料版だと以下のことが可能です。

- ・ Twilk のロゴを自分のロゴに変更できる
- ・ 毎日自動的に背景画像を更新できる
- ・ 掲載を除外する人を選べる
- ・ 掲載する人を選べる

費用は月 5 ドルです。

# ビジネスに使命や大義名分は必要か？

「自分がビジネスをする使命って何だろう？」

「大義名分を持ってビジネスをしたい」

あなたは、そう思っていますか？

きっと真面目に取り組もうとされる方ほど  
このように思うでしょう。

世のため、人のためになりたいという使命。

社会貢献になるビジネスだという大義名分。

いろいろな使命や大義名分を考える方も  
いらっしゃるでしょう。

しかし、現実はこちらです。

ゼロの状態から使命や大義名分は生まれない。

必死に行動してこそ使命や大義名分が生まれる。

良い家に住みたい、○○が欲しい、

異性にモテたい、美味しいものを食べたい・・・

最初は、そういう「欲」でOKなんです。

まず、目先の欲のために頑張る。

そうしているうちに、お客様から感謝される。

すると、

「喜んでもらえてうれしいな」

「もっと喜ばれたいな」

となりますよね？

使命や大義名分というのは、  
このようにして生まれるものなのです。

お客様の喜びが増えれば増えるほど、  
使命や大義名分も大きくなっていきます。

最初から立派な使命や大義名分なんて  
必要ありません。

きれいごとでも必要ありません。

(もちろん倫理的にNGなことはNGです)

目先の欲のために、まず必死に頑張る。

それで良いんです。

最初から素晴らしい人間なんていません。

お客様の喜びと共に、ビジネスも人間性も  
高めていけば良いのです。

# 個人事業主の届出と税金について

個人事業主の届出と税金について、  
意外とたくさんのご質問をいただきます。

真面目に考えている読者さんが多くて、  
とってもうれしいです(^^)

「個人事業主の届出をすると損するのでは？」

と思われている方も多いかもかもしれませんが、  
全くそんなことはありませんよ。

実際、個人事業主の届出は非常に簡単です。

また、ちゃんと届出をしておいた方が、  
税制上もかなり有利です。

個人事業主の届出をしておけば、  
**仕事にかかったお金は全て経費**になります。

地域によっては、**無料で税理士さんに  
税務相談や記帳指導**を受けることもできます。

私もそういう関係は好きではないので、  
お世話になりました(^^)

それでは、以下に個人事業主の届出の  
ステップをまとめておきます。

## 【1】 事業所の住所を管轄している税務署に行く

※分からない場合は役所に電話して聞く

## 【2】 受付で個人事業主の届出をしたいと伝える

## 【3】 以下の申請書をもらい記入する（要：印鑑）

- ・ 個人事業の開廃業等届出手続
- ・ 所得税の青色申告承認申請手続

※事前に屋号、事業の概要を決めておく

※無料の税務相談や記帳指導を受ければ  
可能なレベルなので青色申告をおすすめします

## 【4】 申請書を受付に見せて、総務課に提出する

受領印をポンポンと押してくれて完了です

非常に簡単で5分ほどで終わります

個人事業主の届出をすると、意識が変わります。

小さいながらも、自分も一経営者なのだという  
実感がわいてくることでしょう。

税制上のメリットがあるのはもちろんですが、  
それ以上に得られるものが大きいです！

熱意、モチベーション、真剣さ・・・

お金では買えないものが手に入りますから、  
ぜひ個人事業主の届出をしてみてくださいね。

# チャレンジするかどうかの判断基準

「このビジネスは本当に儲かるのかな？」

「投資してみようかな？ どうしよう・・・」

きっと、悩まれることがあるでしょう。

私もそのように悩むことはあります。

起業する以上、給料はありませんから、  
労力をかけても稼げる保証はありません。

しかし、チャレンジすることを止めれば、  
ビジネスは衰退あるのみです。

「投資するか迷った時にどう判断するか？」

実は、この判断基準を持ってさえいれば  
そこまで迷うこともなくなります。

では、その判断基準とは何か？それは・・・

ここまでならお金や労力を投資しても、  
~~~~~

会社は潰れないというライン、限界値。  
~~~~~



つまり、いくらまでなら投資しても  
会社は潰れない。

どれくらいまでなら労力をかけても  
会社は潰れない。

そのライン、限界値を見極めてから、  
決断してチャレンジするのです。

絶対に会社を潰してはいけません。

個人の方は、家計を崩壊させてはダメ  
ということです。

最初のうちは、チャレンジするのに  
勇気が必要かもしれません。

でも、判断と決断を繰り返していけば、  
普通に出来るようになります。

会社は潰れない、家計も崩壊しない。

それが分かっているからこそ、  
思い切ってチャレンジできるのです。

弊社もこの判断基準を元に、  
常に新規事業にチャレンジしています。

あなたもこの判断基準を取り入れて、  
どんどんチャレンジしていきましょう！

# 作る前、売る前に必ずやるべきこと

「100%成功するビジネス」

「100%儲かるビジネス」

もちろん、そんなビジネスはありません。

でも、成功確率を最大限まで上げてから  
チャレンジすることは可能です。

これからお話しすることを実践すれば、  
成功確率が高い状態でスタートできます。

知識として知っている方は多いでしょうが、  
実際にできている人は皆無です。

私も最近になってようやく、  
身に染みてその必要性を感じました。

ビジネスの成功確率を上げるためには、  
何をすれば良いのか？

その答えは・・・

**ドライテストしてから作る・売る**  
~~~~~

ドライテストとは、空売りのことです。

つまり、商品が無い状態でスタートして、  
反応が良ければ作るということ。

「そんなことして良いの？」

と思う方もいるかもしれませんが、  
商売は奇麗事では済まない所もあります。

お金と時間を投資して商品を作った。

それで売れなかったらどうするの？  
という話ですから。

ドライテストの必要性を実感するのは  
とっても簡単です。

実際に **20 万～30 万くらいのお金をかけて、  
勘で商品開発**してみれば良いのです。

もし、売れなかったら・・・

ドライテストしておけば良かったと  
心の底から感じるでしょう。

ある程度のリサーチはしたとしても、  
徹底的にドライテストしなかったことを  
後悔することになるでしょう。

実は私も最近、ある有名な起業家の方に

「その新商品は売れないね」

と言われました。

「ドライテストしてから作るべきだったね」

と言われて、その必要性に気付きました（笑）

20万～30万で済んだから良かったですが、  
もしこれが100万～200万だったら・・・

ゾッとしますね。

私にとって、これに気付けたことは、  
何千万円～何十億円の価値がありました。

この考え方は、年商が大きくなるほど  
必要ですからね。

ドライテストをするのに、  
投資する金額の大小は関係ありません。

金額が大きくても小さくても  
ドライテストを習慣にするべきです。

なぜなら、普段から習慣にしないと、  
本当に必要な時にできないからです。

あなたもドライテストを習慣にして、  
成功確率の高いビジネスをしましょう！

# **DVD 商品をドライテストする方法**

どのようにドライテストをすれば良いか？

DVD 商品を例にして、ご説明しましょう。

## **【DVD 商品のドライテスト】**

ランディングページを作って  
無料 DVD をプレゼントすると伝える

↓

反響があったら実際に無料 DVD を作る  
(反響がなければ作らない)

※一緒にバックエンド商品も作っておく

↓

作った無料 DVD をプレゼントする

※バックエンド商品へ誘導して売る

このようにしてドライテストをすれば、  
売れるべくして商品を作れます。

DVD 商品をあなたの商品やサービスに  
置き換えて考えてみてくださいね。

何でもそうですが、自分に置き換えて  
考えることが大切ですよ。

確かにドライテストは面倒くさいですが、  
やるかやらないかという話です。

数万円の投資なら良いでしょうが、  
数十万、数百万の投資なら必須です。

将来の練習だと思ってトライしましょう！

※それぞれの状況によって変わりますので、  
ここでは具体的なアドバイスはできません。

必要な方はコンサルティングを受けてください。  
<http://www.infomake.jp/personal-consulting.pdf>



# 法人向けサービスをドライテストする 方法

月商が100万を超えている方には、  
このドライテストも必要になってきます。

それは・・・

法人向けサービスをドライテストする  
~~~~~

事実、法人は個人に比べて落とすお金の  
ケタが違います。

つまり、それだけ儲かるということ。

もちろん、中途半端なものは売れませんし、  
高いレベルが要求されます。

しかし、月商が100万を超えたら  
法人向けサービスも検討するべきです。

個人と法人の両方を相手にすることで、  
より大きな利益を上げることができます。

では、法人向けサービスをドライテストする  
にはどうしたら良いでしょうか？

システム販売を例に、ご説明しましょう。

2つの例を挙げてみます。

## 【システム販売のドライテスト1】

販売対象となる法人をインターネットで調べる

↓

その法人に電話をかけて「責任者」に話を聞く

※権限がない人に話を聞いても無意味

↓

販売した際に優遇すると伝えてリサーチする  
(電話で聞くか、直接会って聞く)

- ・欲しいと思うかどうか？
- ・いくらなら欲しいと思うか？
- ・どういうサービスなら欲しいか？

などなど

↓

これを何十社か繰り返して反応が良ければ作る  
反応が悪ければ作らない

※販売した際に優遇すると伝えた法人に

完成後にモニターになってもらう

## 【システム販売のドライテスト2】

販売対象となる法人に FAXDM を流す

↓

FAXDM の反応があった法人に電話をかけて  
「責任者」に話を聞く

※権限がない人に話を聞いても無意味

↓

販売した際に優遇すると伝えてリサーチする  
(電話で聞くか、直接会って聞く)

- ・欲しいと思うかどうか？
- ・いくらなら欲しいと思うか？
- ・どういうサービスなら欲しいか？

などなど

↓

これを何十社か繰り返して反応が良ければ作る  
反応が悪ければ作らない

※販売した際に優遇すると伝えた法人に  
完成後にモニターになってもらう

インターネットビジネスをやられている方は  
電話が苦手な人が多いですね。

電話して聞けばいろいろなことが分かるのに  
本当にもったいないです。

やれば他のライバルより先を行けますから、  
もし機会があれば電話リサーチをしてください。

もし、電話が得意であればそれだけで有利です。

インターネットだけでリサーチしようとする  
非常に視野が狭くなります。

今後は、リアルも含めてリサーチしていける  
インターネット企業だけが生き残るでしょう。

コミュニケーションスキルはビジネスをする上で  
最も重要なスキルです。

コミュニケーションスキルを身に付けましょう。

# パンク

パンク・・・

破裂する意味での「パンク」です。

音楽のパンクではありません（笑）

破裂する意味での「パンク」ですが、  
車のパンクではありません。

人間の「パンク」についてです。

意味が分からないでしょうから、  
そろそろ本題に入りましょう（^^）

人間が「パンク」するとしたら、  
どこがパンクすると思いますか？

答えは「心」か「体」です。

つまり、精神的にパンクするか  
肉体的にパンクするかということ。

例えば、毎日睡眠時間 2～3 時間で通勤し、  
帰ってからはネットビジネス。

それでは、**肉体的にパンク**してしまう  
かもしれませんよね。

また、ワードすら使えない状態から  
ネットビジネスを始める。

全てが分からないことだらけだから、  
常に調べながら手探りの状況。

それでは、**精神的にパンク**してしまう  
かもしれませんよね。

人間が「パンク」という視点からは  
一見同じように見えます。

しかし、**精神的パンク**と**肉体的パンク**には  
大きな違いがあります。

あなたは、その違いが分かりますか？

精神的パンクと肉体的パンクの違いは・・・

**パンクをコントロールできるかどうか**  
~~~~~

そう。

精神的パンクはコントロールできるけど、  
肉体的パンクはコントロールできない。

ということです。

肉体的にどうしても無理な状況は、  
どう頑張っても難しい。

逆に、精神的に無理だと思っても、  
何とか頑張ることはできる。

肉体的にパンクすれば死んでしまいますが、  
~~~~~  
精神的パンクしても死ぬことはありません。  
~~~~~

極論ですが、そういうことです。

インターネットビジネスの世界は、  
肉体的にパンクすることはありません。

分からないことが多かったりして、  
右往左往して精神的にパンクするだけ。

体がパンクしたら死んじゃいます。

でも、頭がパンクしても死にません。

あきらめず、心が折れずに続ければ良い。

成功するための本質なんて、  
意外と単純なものなんですよ。

3・4 回泣きました。感動する本でした。

人生にもビジネスにも役立つ本ですから、  
ぜひ読んでみてくださいね。

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



# **起業家マインドを育てるエクササイズ**

サラリーマンのマインドでは稼げません。

特に「お金・支出」に対する考え方を  
起業家のマインドに変えなければなりません。

## **「起業家マインドを持つ」**

私はネットビジネスが初めての起業だったので、  
なかなかこれできませんでした。

自分がこの考え方ができなくて困ったからこそ、  
あなたに伝えたいと思っています。

事実、このマインドさえ持つことができれば、  
売上はどんどん伸びていきます。

これからかなり厳しいことを言いますが、  
真実ですから素直に聞いてくださいね。

では、いきましょう。

## **【起業家マインドを育てるエクササイズ】**

### **1. 目の前に 10 万円を用意する**

2. 全て広告費に使う

3. 改善しながら成約率を上げる

待っていてお客さんが来てくれると思いますか？

じゃあ何で、広告を出さないんですか？

無料で集客しようとしていては、  
いつまでたっても売上なんて上がりませんよ。

いつまでたっても稼げないままです。

広告を出すお金がない？

そんなの言い訳です。

休みの日にバイトしたらいいじゃないですか。

親や奥さんに頭下げて借りたらいいじゃないですか。

会社なら金融公庫から融資を受ければいい。

個人なら銀行から借りて資金を作ればいい。

それともカードで広告を出したらどうですか？

広告費をカードで払って、支払期限までに  
成約率を上げて利益を出せばいいじゃないですか。

私はそのようにして何百万も広告費を使って  
今まで勉強してきましたよ。

カードに感謝です(^ ^)

儲かると分かっていると広告を出せませんか？

**利益が保証されているビジネスなんてありませんよ。**

保証を求めるならサラリーマンをやりましょう。

保証を求める人は起業家には向いていないので、  
起業するのはあきらめてください。

広告費を先に出したら、必死にテストしますよね？

少しでもオファーの成約率を上げなければ、  
広告費が無駄になりますからね。

テストの方法なんて学ばなくて良いんです。

先にお金を使って広告を出してしまえば、  
嫌でもテストしたり、考えたりしますから。

その勇気がない人、その考えができない人は、  
ずっと貧乏経営者のままで良いんですか？

売る商品が無い？

それならリセールライト商品を仕入れたら  
いいじゃないですか。

間違っても最初から自分で商品を作ろうなどと  
しないことです。

そういうのは挑戦でなく無謀といいます。

結局、商品すら完成させられずに挫折します。

本当にビジネスをやる気があるのなら、  
数万～20 万くらいの投資はしましょうよ。

今まで投資できない人で稼いでいる人なんて  
見たことないです。

弊社のクライアントや会員様を見ても  
投資している人ほどたくさん稼いでいますね。

私自身も投資金額が大きくなればなるほど  
稼ぐ金額も多くなっています。

何で投資した方が稼げるんだろう？

そんな理由や答えを考える前に、  
まず投資したら良いんじゃないんでしょうか？

起業家の使命は成功法則を探すことでなく、  
お金を稼ぐことですから。

# **批判の100倍**

「自分の商品を批判されたらどうしよう」

「2チャンネルや掲示板で叩かれたらどうしよう」

今までたくさんの人をサポートしてきましたが、  
そのように心配する人は結構多いです。

あなたも心配されているでしょうか？

このような「心のブレーキ」があると、  
行動することができなくなってしまいます。

わざわざ心配なことを達成するために  
頑張る人間などいませんからね。

逆に、心のブレーキを外すことができれば、  
躊躇せずに行動できるようになります。

つまり、「他人の批判」を恐れなくなれば、  
行動力が増すということです。

では、「他人の批判」をどのように受け止め、  
どのように意識を変えていけば良いのか？

これからお話していきます。

まず、事実を知っていただきたいのですが、  
有名な起業家はほとんど叩かれています。

詐欺だとか悪徳だとか、散々言われています。

しかし、その人たちは本当に悪いのか？

私はそうは思いません。

実際は、悪口を言っている人の何百倍もの人が、  
その人に感謝しているのです。

応援している人やファンがたくさんいます。

また、叩かれている人は稼いでいないのか？  
というと全くそんな事はありません。

メチャメチャ稼いでいます。

他人をグチャグチャ批判なんかする前に、  
自分が稼いだら良いんじゃない？

私はそうと思いますが、あなたもそう思いませんか？

もちろん、稼いでいる＝偉いではないので、  
そこは勘違いしてはいけません。

稼ぐために行動していることが偉いのです。

全員に好かれるなんて無理な話ですよ。

学生時代を思い出してみてください・・・

カッコよくて（可愛くて）、頭も良くて、  
スポーツもできて、優しくて・・・

そんな完璧と思われる人がいますよね。

でも、そんな素敵な人のことを  
嫌いだという人もいませんでしたか？

異性にモテモテの奴だって、  
誰かには嫌われているものですよ。

あなたも嫌いな人の1人や2人はいますよね？

あなたに対しても同じことですよ。

無理に全員から好かれようとしたって、  
結局誰からも好かれません。

空気みたいな存在になってしまいます。

恋愛と同じですね(^ ^)



「良い人」で終わってしまいます。

空気になるくらいなら、いくら叩かれたって  
自分の信じる道を突き進んでみませんか？

たとえ、あなたのことを嫌う人がいても、  
その100倍あなたを応援してくれる人がいます。

自分が正しいことをしていると信じられるなら、  
自信を持って進んでいきましょう！

「批判されてなんぼのもんだ」

くらいの心意気を持ちたいものですね！

# **情報 ASP に商品を出品する 7 つの 手順**

## 「情報 ASP に商品を出品する手順」

知っている方には初歩的なことですが、  
復習しておきましょう。

新しくネットビジネスに参入される方も  
たくさんいらっしゃいます。

すでに知っている方は教える立場として  
お読みくださいね。

自分で分かっているけど、人に教えるのは  
なかなか難しいものです。

どのようにステップを組んで教えれば、  
相手に伝わるのか？

そこを考えて教えることが大切です。

そんなの出来て当たり前だろ！？

などと思わずに、丁寧に接しましょう(^ ^)

自分も最初は初心者だったはず。

いつまでも「初心を忘れない」のは大切なことですよね。

では、ステップに分けてご説明します。

まず、最初から自分で商品やホームページを作るのはかなり難しいです。

結局、商品やホームページを作れずに、販売すらできずに断念する可能性が高いです。

ですので、

**「リセールライト商品（再販権付き商品）とホームページのひな形がある状態」**

からスタートしましょう。

リセールライト商品はここで手に入れてください。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

## 【情報 ASP に商品を出品する手順】

### 【1】 ホームページを編集する

商品ファイルの中に入っている  
ホームページのひな形（あなたの index.html）を  
ホームページビルダーなどの編集ソフトで開きます。

「あなたのお名前」部分を自分の名前に書き換え、  
特商法ページのひな形にも情報を入力します。

「上書き保存」して完了です！

簡単ですよね！？

（注意）

ファイル名は必ず「半角英数」にしてください。

例：あなたの index.html → index.html

## 【2】サーバーを契約する

ホームページをインターネット上に公開するため、  
レンタルサーバーを契約します。

エックスサーバーを契約してください。

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

※一番安いプランで十分です

### 【3】 独自ドメインを契約する

ちゃんとしたビジネスをしていくのであれば、  
独自ドメインは必須です。

サイトの URL は、実社会のビジネスで言えば、  
「お店の看板」に当たるものですからね。

独自ドメインと、そうでないドメインは、  
ホームページの URL が以下のように違います。

独自ドメイン： <http://www.あなたのドメイン>

独自ドメインでない： [http://www.あなたの ID.xsrv.jp](http://www.あなたのID.xsrv.jp)

つまり、独自ドメインでないと「.xsrv.jp」が  
URL に入ってしまうです。

### 【4】 FFFTP でアップロードする

FFFTP を使ってサーバーにアップロードします。

FFFTP は無料でダウンロードできます。

⇒ <http://www2.biglobe.ne.jp/~sota/ffftp.html>

ツールの左側から右側にドラッグ&ドロップで  
ファイルを移すだけなので簡単です。

使いながら覚えてみてください。

## 【5】 情報 ASP に出品する

INFOCART などの情報 ASP に出品しましょう。

クレジットカード決済や銀行振込決済などを  
情報 ASP 側が代行してくれます。

記入項目を埋めていくだけなので簡単ですが、  
各 ASP のマニュアルも見れば完璧でしょう。

ヘルプやマニュアルを見る癖をつけましょう。

### (注意)

販売ページ URL を記入する項目があるので、  
1～4 で **先にホームページを公開**しておきます。

## 【6】 情報 ASP の決済リンクを貼る

販売用ホームページを編集ソフトで開きます。

情報 ASP から与えられた決済リンクを貼りつけ、  
FFFTP で再度アップロードします。

(注意)

出品してからでないで情報 ASP の決済リンクは  
発行されません。

出品が完了したらすぐに、決済リンクを貼って  
アップロードしておきましょう。

## 【 7 】 審査を通過したら販売スタート

情報 ASP の審査を通過すれば販売スタートです。

※審査がない情報 ASP もあります

あとは、ここからいかに売っていくかです。

最初からどう売るかを考える人が多いですが、  
そんなことは後から考えれば良いです。

ビジネス経験のない初心者がいくら考えても、  
たいしたアイデアは浮かびません。

すでに他で起業されている方は別ですが、  
ビジネス未経験の方はとりあえず売ってみる。

それが全てのスタートですよ！

もし、商品が売れなければ悔しいでしょう。

だからこそ、必死に広告やマーケティングを  
学んでいくのです。

私もそのように泥臭くやってきました。

実践に勝る勉強などないと実感しています。

あなたも、ある程度考えたらまず行動して、  
実践しながら学んでいくようにしてください。

成長のスピードが速くなりますよ！

最後に、情報 ASP に商品を出品する手順を  
まとめておきましょう。

## 【 0 】 リセールライト商品を手入手する

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

## 【 1 】 ホームページを編集する

## 【 2 】 サーバーを契約する

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



【 3 】 独自ドメインを契約する

【 4 】 FFFTP でアップロードする

⇒ <http://www2.biglobe.ne.jp/~sota/ffftp.html>

【 5 】 情報 ASP に出品する

【 6 】 情報 ASP の決済リンクを貼り、再アップロード

【 7 】 審査を通過したら販売スタート

※審査がない情報 ASP もあります

## 0.4%対 99.6%

年収 1,500 超～2,000 万円以上の人が  
日本で何%いるか知っていますか？

こちらを見てください。

[http://nensyu-labo.com/heikin\\_kaisou.htm](http://nensyu-labo.com/heikin_kaisou.htm)

- ・ 年収 1,500 超～2,000 万円以上の男性は 53 万人  
(32.4 万人+9.5 万人+11.1 万人)
- ・ 年収 1,500 超～2,000 万円以上の女性は 0.3 万人  
(0.2 万人+0.0 万人+0.1 万人)

つまり、年収 1,500 超～2,000 万円以上の方は、  
男性・女性合わせて 53.3 万人ですね。

日本の総人口が 1 億 3000 万人くらいですから、  
年収 1,500 超～2,000 万円以上の方は 0.41%です。

(53.3 万÷1 億 3000 万×100)

これらのデータから、

**「約 250 人に 1 人が年収 1,500 超～2,000 万円以上」**

という事実が分かります。

「きっと、親が金持ちなんだよ」

「生まれ持って、優秀なんだよ」

そんな負け犬発言をしていては、  
未来は何も変わりませんから止めましょう。

そんな考え方は脳内から駆逐してください。

「年収 1,500 超～2,000 万円以上の人と  
自分はどこが違うのかな？」

そう考えるようにしてください。

そして、その差が見つけることができたなら、  
真似して近付いていけば良いのです。

これはネットビジネスのレポートなので、  
1つ広告に関する考え方を例に挙げてみます。

年収 1,500 超～2,000 万円以上の人と  
それ以下の人との思考の差です。

(×) お金（売上）がないから広告を打てない

ではなく、真実は・・・

(○) 広告を打たないからお金（売上）がない

もっと掘り下げて比較するようになります。

## (年収 1,500 超～2,000 万円以下の人)

お金（売上）がないから広告を打てない



- ・ 何とか無料でやろうとする
- ・ 無料で頑張るが時間がかかる
- ・ 無料で頑張るが効果が小さい

## (年収 1,500 超～2,000 万円以上の人)

広告を打たないからお金（売上）がない



**広告を打ってお金（売上）を増やそう**



- ・ 広告を打った方が無料でやるより早い
- ・ 広告を打った方が作業するより楽
- ・ 広告を打った方が無料より効果が大きい

※何も考えずにただ広告を打っていても、  
どんどんお金を垂れ流すだけです。

テストして反応を上げていく必要があります。

- ・この思考ができる人、できない人。
- ・ネットビジネスで稼げる人、稼げない人。

面白いほどに比率が似ています。

私も売上が厳しい時があります。

しかし、そんな時ほど広告費を多く使って、勝負をかけるようにしています。

このネット起業バイブル読者のあなたには、ぜひ「稼げる側の0.4%」に入ってもらいたい！

そんな思いを込めて書いています(^^)

**意識を変えて、一緒に成功しましょう！**

# WordPress テンプレートの使い方、 WordPress の導入方法

まず、WordPress（ワードプレス）について、簡単に説明しましょう。

WordPress は、サーバーに設置するタイプの無料のブログシステムです。

無料のプラグイン（拡張機能のこと）や無料のデザインテンプレートが豊富にあります。

ですので、無料で簡単に自分好みのブログにカスタマイズすることができます。

また、ブログを独自ドメインで運営できるので、SEO 対策上も有利に働きます。

カスタマイズしやすいので、無料ブログよりも他の SEO 対策もしやすいです。

- ・ 無料のプラグイン（拡張機能）が豊富
- ・ 無料のデザインテンプレートが豊富
- ・ 自分好みのブログにカスタマイズ可能
- ・ SEO 対策上も有利

以上の理由から、これからブログを始める方には、WordPress をおすすめします。

すでにブログを作っている方は、**移行の手間と費用対効果**を考えて検討してください。

他の作業に時間を当てた方が稼げるのなら、あえて移行する必要はありません。

最初にお断りしておきますが、私は面倒で手間のかかることが大嫌いです。

もし**多少のお金で解決**できるのであれば、躊躇なく喜んで投資する人間です。

なので、WordPress をダウンロードして、ファイルを解凍して、アップロードして、パーミッションを設定して・・・

などの**面倒な方法**は一切知りませんし、別に知りたいとも思いません。

**エックスサーバーの自動インストール**で、設置する手順を解説していきます。

もちろんサーバーは他にも使えますが、サーバー代月 1,050 円を投資できる方のみ参考にしてください。

他の方法に比べて、費用は多少かかりますが、**最も簡単な方法**を伝えします。

「目先の数百円、数千円よりも効率を重視する」

この考え方を持ちましょう！

では、WordPress の導入方法も含めて、  
テンプレートの使い方をご説明していきますね。

## (WordPress の導入方法)

【1】 エックスサーバーを契約する

まだ契約されていない方はこちらから

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

【2】 エックスサーバーでドメインを契約する

※多少高くついてもエックスサーバーで  
取得した方がドメインの設定が簡単です。

【3】 サーバーパネルにログインする

【4】 MySQL（データベース）を設定する

【5】 「自動インストール」をクリックする

【6】 「WordPress 日本語版」を選択する

【7】 ブログを設定する



※詳しくはエックスサーバーのマニュアル参照

[http://www.xserver.ne.jp/man\\_install\\_auto\\_word.php](http://www.xserver.ne.jp/man_install_auto_word.php)

## (WordPress テンプレートの使い方)

【8】FTP ソフトで設置ドメインのに接続して  
「public\_html/wp-content/themes」に移動

【9】上記フォルダ内に自分が利用したい  
WordPress テンプレートをアップロードする

【10】WordPress の管理画面にログインする

【11】「外観」の「テーマ」をクリックして  
表示させたいテーマを選択する

細かく分けたので11ステップになりましたが、  
それほど難しくはありません。

パソコンが苦手な私にもできましたから(^^)

あなたも、WordPress と無料テンプレートを  
活用してくださいね！

WordPress 無料テンプレートはこちら

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

# **成功速度は「ここ」で決まる！**

成功速度・・・私が勝手に作った言葉です(^ ^)

意味は「成功する速さ・スピード」のこと。

人と同じ時間をかけても「要領良く」進めて  
早く結果を出す人っていますよね？

どうすればそうになれるか？私なりの見解です。

「野村さんって要領良さそうですね。」

とよく言われますが、全然そんなことないです(^ ^)

私は、何度も何度も失敗を繰り返してようやく  
効率の良い方法を見つけられるタイプです。

要領の良い人がうらやましいです。

さて、どうすれば「成功速度」を上げられるか？

今までいろいろな成功している方を見て、  
自分自身も泥臭くやってきた中で見つけた答え。

それは・・・

## 最も成果を生むことに時間を使う ~~~~~

つまり、時間配分を間違えないということ。

言い換えれば・・・

## 収益性が低いことに時間を使わない ~~~~~

人間は、つい好きなことをやってしまいます。

成果を生むことよりも、自分の好きなことを優先してやってしまうんですね。

分かりやすいように、私自身が最近気付いた間違った時間の使い方をシェアします(^ ^)

私が間違えた時間の使い方とは・・・

収益性の低いサイトを育てるために  
多くの考える時間、作業時間を使っていた。

そのサイトはこちらです。

アーティクル infomake  
<http://www.infomake.org/>

WordPress 無料テンプレート  
<http://wordpress-theme.jp/>

※止めずに継続しますのでご安心ください(^^)

私はサイトを大きく育てるのが大好きなようで、  
ついつい考えてしまいます。

しかし、これら2つのサイトの収益は、  
Google アドセンスで月に数千円～数万円です。

そうです。

月に数千円～数万円の収益性の低いことより、  
もっと他に時間を使うべきだったのです！

例えば・・・

- ・ 海外から商品を仕入れて売る
- ・ 人と会って人脈を広げる
- ・ 新商品を開発する
- ・ オファーの流れを考える
- ・ セールスレターのデータを分析して  
成約率を上げる
- ・ 広告戦略を立てて広告を打つ
- ・ 新規事業を立ち上げる

などなど

「へえ～」で終わってはいけません。

自分に当てはめて考えてみてください。

あなたもついつい好きで  
時間を使ってしまうことはありませんか？

気付くと考えていることはありませんか？

それは収益性が高いことですか？

他のことに時間を使った方が稼げませんか？

## メルマガを書き続けるためのコツ

メルマガを書いた方が信頼関係ができる。

メルマガを書いた方が売上アップにもつながる。

でも・・・

「メルマガ記事のネタが浮かばない」

「何を書いたらいいのか分からない」

あなたは、そのように悩んでいませんか？

「野村さんは、よく毎日メルマガ書けますね。」

「もともと文章を書くのが得意なんでしょう。」

と言われますが、全く違います。

むしろ文章を書くのは大嫌いでした。

しかし、突然会社をクビになったので、  
ネットビジネスで稼ぐしかありません。

(居眠りが原因なので自業自得 笑)

どこに集中すれば稼いでいけるのか？

必死で考えました。

そこで見つけた答えがこれ。

「月に数回？出していたメルマガから  
売上につながっている。」

じゃあ、メルマガを毎日書こう！

という無謀なゴールを先に決めました(^^)

何を書くかは一切決めませんでした。

その代わり、あるルールを決めました。

おそらくこのルールは何を達成するにも  
使える方法ではないかと思います。

メルマガに限らず他のことに応用しても  
達成する手助けになるということです。

さて、私がメルマガを毎日書くと決めた際、  
決めたルールは3つです。

そのルールとは・・・

- ・メルマガを書くことを 1 番目の仕事にする
- ・メルマガを書き終わるまで他の仕事をしてはいけない
- ・メルマガさえ書けば他の仕事は一切しなくても良い

今までこのノウハウをお伝えしてきて、  
この方が 1 番身に付いています。

ぜひ、参考にしてみてください。

⇒ <http://syouri999.blog9.fc2.com/>

私は何を書くかも決めずに始めましたが、  
それでは始めにくいという方もいるでしょう。

やはりネタを探すコツをお伝えした方が、  
親切かなと思います。

次で、具体的な内容をお話ししますので、  
参考にしてみてください。



# メルマガ記事のネタを見つける 3 つ のコツ

まず、メルマガのネタ探しに悩むよりも、  
マインドが大切です。

「マインド、マインドってうるさいな」

と思う方もいるでしょう。

でも、人間は心で考えてから行動します。

だから、マインド＝心のあり方 が違えば、  
進む方向が 180 度変わります。

進む方向が違えば、結果も変わります。

OK ですか？

さて、メルマガで大切なマインドとは何か？

それは・・・

自分が知った良い情報は隠さずシェアする。  
~~~~~

無料で教えたら、有料商品が売れなくなる  
と思いますか？

でも、事実は逆ですよ！

無料で教えることすらできないのであれば、  
有料の商品なんて売れませんからね。

出し惜しみせずに無料で伝えてしまって、  
さらに自分が学べば良いんです！

では、本題に入りましょう。

「メルマガ記事のネタが浮かばない」

「何を書いたらいいのか分からない」

以下の3つの方法で解決できます。

上記のマインドと合わせて実践してください。

## 【メルマガ記事のネタを見つける3つのコツ】

### 【1】自分が実践したことをシェアする

- ・自分がやってみて効果が出たこと
- ・自分がやってみて効果が出なかったこと
- ・自分がやってみて経験したこと
- ・自分がやってみて得られた情報

などなど。

自分が実践した中で得た情報をシェアします。

つまり、実践しなければ何も書けませんから、  
まず自分がどんどん行動するのです。

自分が行動してこそ、伝えることが生まれます。

## 【2】自分が考えたことをシェアする

上記と同様ですが、こちらは頭の中で考えた  
思考をシェアするということです。

- ・自分がテレビを見て考えたこと、アイデア
- ・自分が本を読んで考えたこと、アイデア
- ・自分が人から聞いて考えたこと、アイデア

などなど。

自分が考えた思考をシェアします。

つまり、考えなければ何も書けませんから、  
まず自分が頭を絞って考えるのです。

自分が考えてこそ、書きたいことが生まれます。

### 【3】読者様の聞きたいことをシェアする

メルマガをきちんと続けていくと  
読者様との間に信頼関係が生まれます。

すると、聞きたいことを募集すると  
集まってくるようになります。

当然、読者様の聞きたいことを書けば、  
喜んでいただけます。

満足度が高まれば、商品を販売する際に  
購入率が上がるのは言うまでもありません。

自分が伝えるべきこと、読者様の聞きたいこと。

両者をバランスよく書いていくことで、  
反応の取れるメルマガに成長していきます。

良い情報はシェアしようと思い、そして・・・

まず、自分がどんどん行動する。

まず、自分が頭を絞って考える。

そうすれば、メルマガのネタというのは、  
自然に生まれてきますよ。

# **学生時代から学ぶ成功法則**

「なぜ、高い教材を買っても稼げないのか？」

不思議に思ったことはありませんか？

誰もが稼ぐためにお金を投資します。

稼げると信じてお金を払います。

でも、実際に稼いで成り立っている人は  
1%？くらいしかいないという事実。

目を背けたくなる現実でしょう。

「稼いでいる人と稼いでいない人」

どこが違うと思いますか？

すぐに答えをお話してもつまらないので、  
まず想像してみてください。

あなたの学生時代を想像してください。

- ・参考書を買って自分で勉強する人
- ・塾に通っている人

どちらが勉強の成績が良かったですか？

ほぼ例外なく、塾に通っている人の方が、成績が良かったですよね？

ここに「全ての答え」があります。

理由はいろいろあるでしょう。

でも、その事実があるのであれば・・・

「理由を考える前にその状況を作れば良い」

と思いませんか？

私は学生時代からの経験で、塾に通った方が上達しやすいことを知っています。

その理由を分析した結果は以下の3つです。

- ・ 講師に直接教わることでより良く理解できる
- ・ 周りに仲間がいることで切磋琢磨できる
- ・ 負けたくないというライバル心で頑張れる

「稼いでいる人と稼いでいない人」

どこが違うと思いますか？

あなたの答えは見つかりましたか？

答えに正解も不正解もありません。

あなたが見つけた答えを  
できるだけ早く実践に移してみましょう！

それに挑戦しても死ぬわけではない。

ならば、やらずに後悔するよりも、  
やって後悔した方が良いですね？ (^ ^)



## 幸せに稼いでいくために・・・

「お金さえあれば、それだけで良い。」

そう思う人はいませんか？

「つらく苦しい思いをして稼ぐより、  
楽しく稼いでいきたい。」

誰もがそう思うのではないのでしょうか？

家族のこと、会社のこと、恋愛のこと・・・

あなたは悩んだ時、どうしますか？

あなたはうれしい時、どうしますか？

きっと、仲間に悩みを相談するでしょう。

きっと、仲間と喜びを分かち合うでしょう。

それがなぜ、ネットビジネスになると  
みんな1人ぼっちなののでしょうか？

お話したほとんどの方は言います。

「周りにネットビジネスをやってる人が  
全然いないんです・・・」

私も同じでした。

最初のころは、ずっと1人で  
ネットビジネスをしていました。

でも、途中からセミナーなどに参加して、  
人と会うために出て行きました。

その中で今も一緒にビジネスをする  
最高のパートナーとも出会いました。

ビジネスは人で広がる。

1人より仲間がいる方が楽しい。

今は、それを実感しています。

なかなか日常生活を送っていると、  
ネットビジネス仲間には出会えません。

ただずっと待っているのではなく、  
自分からセミナーなどに参加しましょう。

自分から行動して攻めなければ、  
待っているだけでは何も起こりません。

恋愛と同じですね(^^)

1人で出来ることには限界があります。

ぜひあなたも、かけがえのない仲間を  
セミナーなどで見つけてください。

お客様はパソコンではありません。

パソコンの向こうにいる人間です。

ですから、人と積極的に接しましょう。

お金も運も人が運んできます。

もう1人ぼっちでネットビジネスせずに、  
外に出ていってみましょう。

**喜びも、悲しみも分かり合える仲間。**

あなたが動けば、きっと見つかります(^^)

## どうしたら売上が上がるのか？

「なかなか商品が売れなくなってきた」

「ネットビジネスももう終わりだな」

ちまたではそんな話も聞きますね。

あなたはどう思われますか？

これは半分は真実で、半分はウソです。

つまり、売れなくなっている人には真実で、  
売れている人にはウソということ。

私も起業家仲間もみんな右肩上がりで  
売上が伸びています(^ ^)

なので、ネットビジネスがもう稼げない  
というのは真実ではありません。

あなたにもマイナスの部分でなく、  
プラスの部分を見て欲しいと思います。

実際、ネットビジネスで稼ぐのは、  
たいして難しいことではありません。

簡単に言えば、**リストを集めて、  
商品をオファーして売る**だけです。

リスト、商品があり、オファーができれば、  
それぞれ以下のようなことが可能です。

## ■多くのリストがある

→ リスト数が増えるのに比例して、  
売上も増え、あなたの市場への影響力も  
拡大していきます。

## ■売れる商品がある

→ 売れる可能性の高い商品があれば、  
月商100万円も夢ではなくなります。

## ■売れるオファーができる

→ 売れる、反応の取れるオファー  
（プロダクトランチ）ができれば、  
収入に困ることがなくなります。

「リストの数×商品の質×オファーの精度＝売上」

売上は掛け算で増えていきますから、  
それぞれを少しずつ伸ばせば良いのです。

最初はできなくても当たり前です。

この基本を知った上で、それぞれを伸ばす  
ノウハウを学んでいきましょう。

# ホームページ作成スキルを最短で身に付ける方法

インターネットビジネスを始める時に、  
最も大きな壁となるのが・・・

「ホームページを作成すること」

ではないでしょうか？

私は最初、ホームページが編集できること  
すら知りませんでした（笑）

当然、ホームページビルダーなどのソフトを  
使ったこともありませんでした。

「自分で作らなくても外注すれば？」

という意見もあるでしょうが、  
自分が分からないと外注する際に苦勞します。

なので、ある程度はできた方が良いでしょう。

ある程度とは・・・

リセールライト商品のホームページを編集し、  
アップして公開できる程度で十分です(^ ^)

つまり、自分で一から作るほどのスキルは必要ないということです。

ホームページのクオリティを上げるのは、デザイナーさんに任せれば良いのです。

**経営者の仕事はお金を回すことであって、プロの作業者になることはありません！**

最低限のホームページ作成スキルや知識を最短で身に付けるにはどうしたら良いか？

私が実践してきた最も効果があった方法をシェアしようと思います。

方法は、いたって簡単です！

以下の 5 ステップを実践していけば、ホームページを作成できるようになります。

同時にタグなどの知識も身に付きます。

## ■ホームページ作成スキルを最短で身に付ける方法

### 【 1 】 ホームページビルダーを購入する

ワードを使うような感覚で使えるので、



ホームページビルダーがおすすめです。

分からない時に自分で調べられるので、  
ガイド本付を購入されると便利です。

電器屋さんで1～2万円で売っています。

## 【2】リセールライト商品を購入する

いきなりホームページを一から作るのは  
かなり無理があります。

まず、リセールライト商品に付いている  
ひな形を編集してみるのが無難です。

リセールライト商品はこちらで購入できます。  
<http://www.top-marketer.com/index1.php>

## 【3】ホームページビルダーから開く

リセールライト商品のホームページひな形を  
ホームページビルダーから開きます。

## 【4】HTML/ソース表示に切り替える

ホームページビルダーの画面表示を  
HTML/ソース表示に切り替えます。

HTML 編集画面とタグ表示画面が  
半分ずつ表示されるようになります。

## 【5】編集した時のソース部分の変化を見る

編集した時のソース部分の変化を見ると、  
どこがどのように変化するかが分かります。

少しずつタグの表記方法が分かってきます。

そのうち TeraPad などのテキストエディタで  
編集できるようになります。

コピーでホームページを編集できると、  
驚くほどの時間短縮ができます。

ホームページに対する苦手意識がなくなると、  
稼ぎも一気に加速しますよ！

ぜひ、あなたもこの5ステップを実践して、  
ホームページ作成スキルを身に付けましょう！

## セールスレターで最も重要??

「何となくセールスレターを開いた時、  
あなたは何を意識するでしょうか？」

- ・何のページなのかと考えますか？
- ・何の商品を売っているのか考えますか？

確かに、それらのことも考えるでしょう。

でも、開いて最初に意識がいくのは、  
違う部分なはずです。

例えば、何となくメールを見ていたら、  
URL が書いてあったのでクリックしてみた。

そして、パッとホームページが出てきた。

その時、あなたはホームページを見て、  
「最初の3秒」で何を意識するでしょうか？

そのページを真剣に読み始めるでしょうか？

いいえ、普通はそんな事はないでしょう。

おそらく・・・

ページを読む前に、感覚的に見る。

~~~~~

「感覚的に見る」とはどういうことか？

少し詳しくご説明しましょう。

これは、人間の本能的な部分なので、  
無意識にやっている場合がほとんどです。

なので、言われないと気付きません。

しかし、この事実気付いておくだけでも  
ホームページの反応は上がりますよ！

人間には生存本能というものがあります。

なので、知らないうちに自分を守るために、  
以下のように二者択一で判断しています。

- ・ うさんくさそう or 大丈夫そう
- ・ あやしそう or あやしくなさそう
- ・ 素人っぽい or プロっぽい
- ・ すごそう or たいしたことなさそう

・稼げそう or 稼げなそう

感覚的に見てもらえるかどうかは、  
内容を「読む or 読まない」以前の問題。

ここをクリアしておかなければ、  
いくらその先を頑張っても読まれません。

つまり、いくら優れたコピーであっても、  
最初が NG なら読まれないということ。

まず、コピーライティングを学ぶ前に  
読まれるページを作らないといけないのです。

自分に置き換えて考えれば分かりますよね？

・素人丸出しのページからよりも、  
プロフェッショナルなページから買いたい。

・うさんくさいページなんて、すぐ閉じる。

．．．．．

あなたも、そうではありませんか？

自分で客観的に、自分のページを見れば、  
自分のページが読まれるか分かるはずです。

## (思考のエッセンス)

今回の発見は、海外のサイトで  
仕入れをされていて見つけた事実です。

自分自身が思っ、体験したことです。

英語圏からよく商品を仕入れるのですが、  
全部英語を読むのは疲れます（笑）

すると、どうなるかというと・・・

**何となくパッと見た印象で判断する。**  
~~~~~

ページをパッと開いて、知らないうちに  
二者択一をしている自分に気付きました。

- ・ うさんくさそう or 大丈夫そう
- ・ あやしそう or あやしくなさそう
- ・ 素人っぽい or プロっぽい
- ・ すごそう or たいしたことなさそう
- ・ 稼げそう or 稼げなさそう

「読む」という理性的な部分よりも、  
「感じる」という本能的な部分が、  
自然に活性化されていたわけですね。

もちろん、ライセンス部分に関しては、  
特にしっかり読みますよ(^\_^)

でも、それは「感覚的に見る」ことを  
通過してからの話です。

感覚的に NG なら、閉じて次にいく。

だったら、自分のホームページも  
感覚的に OK になるようにしないといけない。

それに気付いたので、シェアしました。

長くなりましたが、一言でまとめます(^\_^)

**サイトのデザイン、第一印象は非常に大切！**  
~~~~~

感覚的に見る・・・

街中で可愛い子を見かけた時の反応に  
非常に良く似ていますね(^\_^)

男性なら分かりますよね（笑）

# **自動的に最新情報を入手できる！**

## **Google アラートとは？**

「Google アラート、知ってますか？」

Google アラートとは、  
指定したキーワードに一致する検索結果を  
メールで配信してくれるサービスです。

Google アラートは次のように機能します。

1. 関心のある検索キーワードを入力する
2. Google アラートがそのキーワードの  
新しい検索結果の有無を定期的に確認する
3. 新しい検索結果が見つかった場合に  
Google アラートからメールが送信される

例えば、「サッカー」というキーワードを  
入力した場合。

「サッカー」に関する新しい検索結果を  
毎日受け取ることができます。

特定の有名人やアイドルの名前を入れて、  
常に最新情報を知ることもしできるでしょう。



ニッチでマイナーな分野の場合は、  
メールが毎日送信されるとは限りませんが、  
新しい検索結果があった際に送信されます。

### 「興味のある最新情報を常に入手する」

ということが可能になりますから、  
使い方のアイデアは無限に広がりますね！

最後に、Google アラートの利用方法を  
まとめておきましょう。

1. Google アカウントを取得する（無料）
2. Google アカウントにログイン
3. 「アラート」をクリックして選択
4. 受信したい情報のキーワードを入力
5. その他を設定して作成をクリック

この Google アラート。

ただ単に最新情報を入手するだけでは、  
もったいなさ過ぎます。

上手に使えば・・・

「儲かる情報が自動的に入ります。」

私がどのように活用しているか？

次でお話ししますね(^^)

# Google アラートで、儲かる情報を自動的に入手するには？

Google アラートを上手に使えば・・・

「儲かる情報が自動的に入ります。」

実際に私はこの方法を使って、

「ああ、この市場は儲かるんだな。」

「ああ、この市場にはお金が埋まっているな。」

と感じながらリサーチしています。

私がどのように活用しているか？

お話していこうと思います。

まず、この利用方法を思いつくまでの  
思考ステップをお伝えします。

これは他のことにも応用できますから、  
じっくりと考えながら読んでくださいね。

(儲けにつながる思考ステップ)

Google アラートを使えば、あるキーワードの最新情報を常に入手できる。

↓

どういうキーワードの情報が入手できれば、  
お金儲けのヒントになるだろうか？

↓

儲かっている市場では何が起きるだろうか？

そして、私が導いたキーワードは・・・

## 『脱税』

脱税したいわけじゃないですよ（笑）

ちゃんと個人事業者の時から、  
税理士さん入れて申告してますから(^□^)/

『脱税』のキーワードに目をつけた理由は・・・

脱税が起きている市場

＝脱税できるほど儲かってる

＝儲かる商売のヒントになる

そう。

儲かってなければ、そもそも脱税なんて  
できないんですね。

脱税するお金すら無いですから（笑）

だから、億単位で脱税している市場は、  
ヤバイほど儲かってるわけです。

となれば、その市場に参入すれば、  
儲かる確率が高いですね。

上がっている市場なのですから！

「儲かってる市場で何か商売できないかな？」

「上がってる市場で何か商売できないかな？」

常にそうやってネタを考えていけば、  
儲かるビジネスアイデアが浮かぶでしょう。

ただし、いくら儲かる市場が分かってても、  
行動力や経験値がなければ実現できません。

ですから、ビジネス初心者のうちは、  
今回の件は気にせずにまず行動しましょう。

まず、リセールライトビジネスでローリスクに  
ビジネス経験を積んでみましょう！

そしてその次に、オリジナル商品を作って、  
さらに売上を拡大しましょう！

そこまで経験を積んでから儲かる市場を  
意識してビジネスをしていけば・・・

ガンガン稼げる起業家になれますよ！！(^ ^)

## メルマガで一番大切なことは何？

「メルマガで一番大切なこと」

あなたは何だと思いますか？

答えを読む前に、考えてみてください・・・

- ・ 読者さんをひきつける文章でしょうか？
- ・ 共感する内容を書くことでしょうか？
- ・ 分かりやすい言葉を使うことでしょうか？

答えは、どれも NO です。

メルマガで一番大切なことは・・・

**メルマガの件名**  
~~~~~

そう。

メルマガのタイトルが最も重要だ  
ということです。

この頑張るべき所を間違えてしまうと、

無駄な努力をすることになります。

ですから、頑張る前に冷静になって、  
じっくりこの記事を読んでくださいね。

要領良く、を目指しましょう(^ ^)

なぜ、メルマガで件名が一番大切か？

より良く理解していただくために、  
以下の負のスパイラルを見てください。

## (メルマガ、負のスパイラル)

頑張ってメルマガを書く

↓

メルマガの件名が目には止まらない

↓

メルマガが開かれない

↓

頑張って書いても意味がない



みんな毎日、メール受信フォルダに  
何百通もメールが届くんです。

自分のメールフォルダを想像すれば、  
分かりますよね？

メール受信フォルダに並んでいる時に  
表示されているのは・・・

件名、送信者名だけ！

だから、メルマガの件名は重要です！

ただし、メルマガを開かせることが  
最終目的になってはいけません。

まずはメルマガを読んでもらうことが目的。

そして、その中で信頼関係を築いていって、  
売上につなげることが最終目的です。

なので、こんな件名は問題外（笑）

- ・入金がありました
- ・お久しぶりです
- ・アドレス変えました

読まれる、楽しみに待ってもらえる、  
しかも売上が上がるメルマガができたら・・・

最高ですよね！？

あなたも、最終目的を見失わずに、  
メルマガを書いていきましょう！

# 成功できない人は、この順番が逆です。

「なぜ、同じマニュアルを購入しても  
成功する人と成功しない人がいるんだろう？」

あなたも疑問に思ったことはありませんか？

元々、才能があるんでしょ。

元々、センスがいいんでしょ。

．．．．．

そのような生産性のない発言や思考は、  
今すぐに捨ててください！

そんな所を成功できない理由にしても、  
全く進歩しませんからね。

私は才能があるわけでもありませんし、  
センスが優れているわけでもありません。

成功した数の10倍、失敗を積み重ねて  
ただ前進し続けているだけです。

そんな私も、周りで成功している人も、

成功しているクライアントも・・・

実は、ある共通点があります。

才能、センスなどではありません。

誰にでも実践できる小さなことです。

では、成功する人の共通点とは何か？

その答えは・・・

実践してから、マニュアルで確認する。  
~~~~~

そう。

「実践 → 学ぶ」の順番です。

しかし、成功できない人はこの順番が逆。

つまり・・・

成功できない人は「学ぶ → 実践」  
~~~~~

なぜ、「実践 → 学ぶ」の順番が良いか？

それは、自分が体験していないことを  
事前に学んでもほとんど頭に入らないから。

人間は、自分が体験していないことは  
上手にイメージできないんです。

だから、実践する前にマニュアルを見ても、  
何となくしか分からないのです。

結局、いざ実践する時に分からないから、  
もう一度マニュアルを見返す。

二度手間ですね。

たいていの人はマニュアルを読むことに疲れ、  
途中で挫折してしまいます。

そうやってノウハウコレクターになります。

大切なのは、マニュアルを読むことではない。

その事実を、気付くべきでしょう。

**成功できる人になる方法は簡単です。**

順番を変えるだけです。

× 「学ぶ → 実践」

○ 「実践 → 学ぶ」

以下に具体的なステップも書いておきます。

1. マニュアル全体にざっと目を通す
2. マニュアルを読みながら実践する
3. 分からない所が出てきたら質問する

つまり、「実践」と「学ぶ」を並行して  
行っていくということですね。

大切なのは・・・

「学ぶ」ことより「稼ぐ」こと。

「稼ぐ」ためには「実践」すること。

これを肝に銘じて頑張ってくださいね！

～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

