

# ネット起業バイブル！

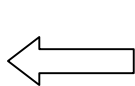
## 第21号

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。

# インターネットビジネス最大の魅力は何？

「インターネットビジネス最大の魅力」

あなたは何だと思いますか？

- ・数万円の初期投資でも始められること
- ・1人でも月収100万円が十分可能なこと
- ・最大限のレバレッジを効かせられること

おそらくいろんな答えが浮かぶでしょう。

上の3つの答えは、どれも正解です(^ ^)

しかし、上の3つ以外にもあるんですね。

私が思うインターネットビジネス最大の魅力。

それは・・・

失敗してもリスクが少ないから、  
~~~~~

失敗して経験を積むことができる。  
~~~~~

例えば、ちょっと想像してみてください。

あなたが飲食店を出店するとしましょう。

「飲食店を 1 店舗出すのに、かかる金額」

いくらかかるか知ってますか？

最低でも 1000 万は必要です。

都内なら 2000～3000 万ないと厳しいです。

内装費用、器具・機材、人件費、仕入れ費、  
運転資金、広告費、家賃・・・

物件を借りたらそれで OK ではないんです。

いきなり軌道に乗ることは考えにくいので、  
3～6 か月分の貯えもいるでしょう。

はい。

その状況でお店の売上が全然上がらなくて、  
お店が潰れることを想像してください。

．．．．．

はい。

1000 万以上の借金が残ります。

そのお金は・・・

親戚に頭を下げて借りたお金でしょうか？

銀行に担保を入れて借りたお金でしょうか？

消費者金融から借りたお金でしょうか？

こんな状況では、

「商売に失敗はつきものだ、次は頑張ろう！」

などと言ってもらえませんよね。

実社会で店舗を構えて商売するとしたら、  
リスクがたくさんあるんです。

金銭的なリスクだけでなく、精神的にも  
相当に追い込まれることでしょう。

再起することも可能でしょうが、  
またお金を集めて事業で成功するしか  
道はないんじゃないかなと思います。

なぜなら、コツコツ働いて稼いでも、

借金を返しながらお金を貯めている間に  
一生が終わってしまうから。

では、話を戻しましょう。

「インターネットビジネスを始めるのに  
いくらかかるでしょうか？」

マニュアル教材、ホームページビルダー、  
サーバー、ドメイン、メールシステム・・・

数万円あれば足りるでしょう。

10万円もあれば初期段階としては十分です。

他には、準備が整ってから  
広告費にお金をかけるくらいです。

はい。

その状況で売上が全然上がらなくて、  
失敗することを想像してください。

.....

はい。

10万以上の借金が残ります。

単純に比較するのは難しいですが、  
金額面だけで見れば、リスクは・・・

実社会の商売に比べて 100 分の 1 です。

「インターネットビジネスなら、  
失敗したっていいんじゃない！？」

私はそう思います。

実際、私も数え切れないほどの失敗を  
してきました。

全てが上手くいくわけではないのです。

9 回失敗して、1 回成功する。

その 1 回の成功で全体収支がプラスなら、  
ビジネスはそれで OK なんです。

「失敗して修正した数＝ビジネスの経験値」

金銭的なリスクを少なく、どんどん失敗して  
ビジネスの経験を積める。

インターネットビジネスは素晴らしいですね！

ぜひ、あなたもどんどん失敗して、  
たくさん経験を積んでいきましょう！



# 素人でもきれいなホームページを作る方法

情報商材によくある1枚型のホームページ。

いわゆる縦長レターというやつです。

「縦長レターのクオリティを上げるには、  
どうしたら良いか？どこが大切か？」

分かりますか？

ここでは、外注するという選択肢は  
抜いて考えてみてください。

セールスレターのクオリティが上がれば、  
素人っぽく見えない。

成約率も上がる。

まさに良いことばかりです。

外注せずに、縦長レターのクオリティを  
上げるには・・・

私自身もやってきた方法をご紹介します。

その方法とは、

リセールライトのテンプレートを買って、  
~~~~~

元のレターからはめ変える。  
~~~~~

つまり、元々あるリセールライト商品の  
セールスレターの文章を  
きれいなテンプレートに打ち直します。

ホームページの「レイアウト枠」が  
変わるだけで印象がガラリと変わります。

それだけで素人っぽく見えなくなります。

リセールライト（再販権付）であれば、  
テンプレート自体を再販売できます。

自分で利用できて、稼ぐこともできるので、  
一石二鳥ですね！

最後にまとめます。

「素人でもきれいなホームページを作る方法」

1. セールスレター付のリセールライト商品を仕入れる
2. リセールライトのテンプレートを仕入れる

### 3. リセールライト商品のセールスレターの文章を きれいなテンプレートに打ち直す

ぜひ、効率よくきれいなホームページを  
作ってみてくださいね！

最低限の労力で、最大の結果を生みましょう！

# インフォカートの売上が増える新機能！ 銀行振込未入金者へのメール配信機能とは？

INFOCART に以下の新機能が追加されました。

## 「銀行振込未入金者へのメール配信機能」

銀行振込でお申込みいただいて未入金の方に、振込み案内のメールを送信できます。

※銀行振込案内メールを送信できるのは、1 アドレスにつき 1 回までです。

つまり、お振込みが済んでいないお客様に、再度お支払いをうながすメールを送れます。

クリックして選択していただくだけですから、メールの送り方も非常に簡単です。

詳細は以下のページでご確認ください。

<http://www.infocart.jp/help/3-18.html>

私は、INFOCART の回し者ではありません（笑）

実際に自分で使ってみて良かったから、あなたにお勧めしているだけです(^ ^)

この機能は、とっても便利ですね！

事実、銀行振込のお申込みはよく落ちます。

「未入金数」に申込み数が表示されていても、  
支払わない方が多いということです。

**未入金者に再度お支払いをうながすことで、  
利益損失を減らすことができます。**

振込み案内のメールを送信することで、  
支払っていただける方も増えるでしょう。

このように考えてみてください。

今までは、銀行振込のお申込み数が 10 人で、  
実際に入金するのは「10 人中 4 人」だった。

↓

銀行振込未入金者へメールを送信したら、  
「10 人中 6 人」入金してくれるようになった。

この「プラス 2 人の入金」というのは、  
元々は無かった利益ですよ。

**クリックして簡単にメールを送るだけで、  
少しでも売上が増えたら良くないですか？**

100%とはいかないまでも、  
少しは入金率アップにつながるでしょう。

最近、PayPal などの自社決済へ移行する流れが、  
どんどん加速してきています。

しかし、私は INFOCART のシステムより優れた  
PayPal スクリプトを知りません。

**PayPal や他の ASP では実現できない機能が、  
INFOCART にはたくさんあります。**

無料の商品をアフィリエイトできたり、  
メンバーエリア込みで会員課金を使えたり・・・

INFOCART には、他にはない機能がいっぱいです。

機能的には一番優れた ASP だと思います。

手間がかかることは人件費の代わりと考えて、  
多少高くても INFOCART を使う・・・

短期的なオファーで早くお金を回したい時は、  
銀行振込は捨てて PayPal を使う・・・

**「PayPal」と「INFOCART」を上手に使い分けて、  
ビジネスを進めていきましょう！**

# リセールライト商品の効率的なドメイン管理

リセールライト商品は再販売できますから、仕入れた分だけ商品数が増えていきます。

商品やセールスレターを作る手間がないので、続けていくと膨大な商品数になります。

(注：セールスレターは売れるようにカスタマイズした方が良いでしょう)

「商品ごとにドメインを取得すべきか？」

「どのようにドメインを管理すれば良いか？」

パーフェクトクラブ会員様や一般リセラーから、この質問を非常に多くいただきます。

どこかでお答えした気がしますが・・・  
ためになると思うのでまた書きますね。

伝わるまで、「何度も言うよ～」です (笑)

まず、判断基準としては以下の2つ。

- ・ その商品に力を入れて販売していくのか？
- ・ その商品を長く販売していくのか？

つまり、どうしてもその商品に力を入れて売っていきたい場合。

その商品を長く販売していきたい場合。

それらの場合には、その商品に対して1つの独自ドメインを取得すべきです。

理由は、SEO 上「1 商品に対して1 ドメイン」である方が有利だからです。

弊社の一例を挙げると以下のような商品です。  
⇒ <http://ecovercreate.com/>

その逆にとりあえずどんどん出品していくリセールライト商品の場合。

わざわざ、その商品に対して独自ドメインを取得する必要はありません。

では、とりあえずどんどん出品していくリセールライト商品の場合。

どのように商品管理をしていけば良いかを例をあげてご説明します。



## (例)

商品1のセールスレターを「001」フォルダにアップロードする。

商品2のセールスレターを「002」フォルダにアップロードする。

取得ドメインは「yourdomein.com」とする。

### (商品1)

<http://www.yourdomein.com/001/index.html> ← トップページ  
<http://www.yourdomein.com/001/images/> ← 画像ファイルを置く

### (商品2)

<http://www.yourdomein.com/002/index.html> ← トップページ  
<http://www.yourdomein.com/002/images/> ← 画像ファイルを置く

サブドメインで「001」「002」を作っても良し、  
FFFTPで「001」「002」フォルダを作っても良し。

あなたのやりやすいほうで良いです。

いろいろなレンタルサーバーがありますが、  
低コストで効率よく商品管理をするためには、  
エックスサーバーをおすすめします。

理由は、サブドメイン数が無制限で、  
マニュアルやヘルプも充実しているからです。

それに、私自身がずっと使っているので、  
質問をいただいても答えやすいです(^ ^)

正直、他のサーバーに関するご質問だと  
自分で調べてくださいと言うしかないです（汗）

どこのサーバーにしようか迷っている方、  
サーバーを変えようかと考えている方。

ぜひ、エックスサーバーを使ってみてください！  
⇒ <http://infomakemarketing.com/server.html>

- ・力を入れて、長く販売していく商品か？
- ・とりあえず、どんどん出品する商品か？

まず、どちらのタイプでいくかを決めましょう。

そして、上手に商品管理して、商品数を増やして、  
キャッシュポイントを増やしていけば・・・

ドメイン代などの経費を最小限に圧縮して、  
最大限の利益を生み出すことができますよ！！

# Twitter を使う前に・・・

質問です。

「Twitter（ツイッター）を使う前に・・・  
やるべきことがあります。」

あなたは何か分かりますか？

より良く理解していただくために、  
少しずつ話を進めていきましょう(^^)

まず、新しい媒体を使う時に大切なのは、  
Twitterに限らず、

**「その媒体の特性を知ること」**

例えば、メルマガ。

誰が、どこで、どんな時に、何を求めて、  
何のために、どんな風に・・・

読んでいるのか？

他には、ブログ。

誰が、どこで、どんな時に、何を求めて、  
何のために、どんな風に・・・

読んでいるのか？

では、Twitter（ツイッター）。

誰が、どこで、どんな時に、何を求めて、  
何のために、どんな風に・・・

読んでいるのか？

このように掘り下げて考えていって、  
その**媒体の特性**を知ります。

なぜ、この作業が必要かというと・・・

**その媒体の特性を知ることができれば、**  
~~~~~  
**効果的なマーケティングができるから。**  
~~~~~

それでは、Twitterの特性は何でしょうか？

Twitterの特性は、以下のとおり。

- ・ 直接販売につながりにくい媒体

（販売ページにいきなり飛ばすなどの  
普通の人がやる方法の場合）

- ・ 何となく見ている媒体
- ・ 意識や情熱がうすい媒体

「Twitter やっても、意味ないんですね！？」

と思いましたか？

でも実は、そんなことはありません(^ ^)

ちゃんと考えて使えば、非常に効果的です。

「どのように Twitter を使えば、最も有効か？」

次でお話ししますね。

# Twitter の最も有効な使い方

Twitter（ツイッター）の特性は、以下のとおり。

- ・ 直接販売につながりにくい媒体

（販売ページにいきなり飛ばすなどの  
普通の人がやる方法の場合）

- ・ 何となく見ている媒体
- ・ 意識や情熱がうすい媒体

では、Twitter をどのように使えば、  
最も有効なのか？

これからお話していきましょう。

まず、Twitter 上で「売る」「稼ぐ」より、  
「入り口を増やす」意識を持つこと。

これが最も重要になります。

つまり、

Twitter 上で売ったり、稼ぐのではなく、  
~~~~~

ワンクッションおいて考える。  
~~~~~

ということです。

Twitter を入り口の媒体として拡大して、  
相乗効果で増やしていくのです。

眠たくなっちゃいますか？（笑）

理論を聞いていると難しく聞こえますし、  
頑張っちゃった気がしますよね。

でも、実践的な内容を聞いて、  
それを実践した方が百倍有意義です。

理論ばかり話していても無意味です。

もっと実践的にいきましょう(^ ^)

## 【Twitter（ツイッター）の有効な使い方】

本質は、これ 1 つに尽きます。

自己紹介に表示されている Web サイトに誘導し、  
~~~~~

その Web サイトの中で確実にリストを取る。  
~~~~~

そう。

Twitter 上で売らず、ワンクッションおいて、  
リストを取るための入り口として使うのです。

では、これを実現するには何が必要か？

そのように逆算して考えます。

何でも同じですね(^ ^)

Twitter から Web サイトに誘導して、  
効率的に多くのリストを取るためには・・・

スゴイ人だ、もっと知りたいと思わせる。  
~~~~~

そのために必要なのは・・・

1. フォロワー数（フォローされている人数）が多い
2. 興味をひく、もしくはプロに見える画像
3. 魅力的で、すごいと思われる自己紹介

※1 → 3 の順に大切

↓

Web サイトの URL がクリックされる  
クリックされた先の Web サイトでは、  
有益な情報を提供する



↓

少し好意を持ってもらう  
もっと情報を知りたいと思ってもらう

↓

メルマガに登録してもらう  
無料オファーを請求してもらう

最後に、私の実例をお見せします。

「百聞は一見にしかず」

ノウハウばかり語るよりも、自分が実践して  
お見せした方が早いですからね(^ ^)

infomake（インフォメイク）の Twitter

⇒ <http://twitter.com/infomake>

落とす先の Web サイト

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

フォロワー数（最低 1 万人越えを目指します）、  
画像、自己紹介、誘導の方法・・・

ぜひ、参考にしてみてください！

# Twitter を利益につなげる方法

Twitter（ツイッター）は直接的には、販売につながりにくい媒体。

一般的には、そう言われています。

しかし、本当にそうでしょうか？

そう言っている人は試したのでしょうか？

他人の言うことを鵜呑みにして、それを現実としてしまうのは危険です。

そういう思考回路を続けていると、稼ぐアイデアが浮かばなくなります。

ぜひ、常識ばかりにとらわれずに柔軟な考え方をするようにしてください。

Twitter は直接的に利益につながらないか？

私の答えはNOです。

ただし、普通の人が考えていることとは、たぶん違う利益へのつなげ方です。

アフィリエイトのために使うなんて論外。

もちろん、自分が使って良かったなら  
紹介しても OK だとは思いますが。

しかし、それが活動のメインになっては  
本末転倒だということ。

Twitter を利益につなげる。

その本質は、Twitter の特性にあります。

その Twitter の特性とは・・・

**Twitter＝リアルタイム**  
~~~~~

そう。

リアルタイムに情報を発信できるという  
Twitter の特性を活かすのです！

メルマガの場合、配信部数が多いと  
配信が完了するまでに時間がかかります。

しかし、Twitter でつぶやけば、  
タイムラグなく一瞬で情報が届きます。

「Twitter＝リアルタイムの特性を活かし、  
Twitter を利益につなげる方法」

ここで、アイデアを2つシェアしましょう。

## 【アイデア 1】 オファーの実況中継

「〇〇が、残りあと〇〇個です！」

など、オファーの経過状況をつぶやきます。

メルマガだと配信に時間がかかるが、  
リアルタイムで状況を伝えることができます。

## 【アイデア 2】 リアル店舗の今だけクーポン

「今だけ、〇〇を〇〇円にします！」

など、期間限定のお得情報をつぶやきます。

フォローした画面を見せてもらうのを  
割引きの交換条件にすれば、  
フォロワーも増えて一石二鳥ですね！

あなたも常識にとらわれず、柔軟な発想で、  
アイデアを出してみてください！

infomake（インフォメイク）の Twitter はこちら  
⇒ <http://twitter.com/infomake>

100%フォローをお返ししますので、  
フォローをお願いします(^□^)/

# Twitter のフォロワー数を効率的に増やす方法

「ごちゃごちゃと細かいことを言うよりも  
要点だけ教えてくれ！」

という方も多いですよね！？

私もそうです。

要点だけ短く教えて欲しいタイプです(^^)

ですので、要点だけを分かりやすく  
箇条書きでまとめてお伝えします。

## 【Twitter のフォロワー数を効率的に増やす方法】

まず、前提として覚えておいてください。

最初はフォロワーの属性や質を気にせず、  
~~~~~

数だけをどんどん増やしていく。  
~~~~~

自分のビジネスに合う人をフォローしよう  
見込み客になりそうな人をフォローしよう

ちゃんとした人をフォローしよう

などという考えは捨てて、  
とにかく数を増やすことに集中しましょう！

## 【1】 フォローを返してくれる人をフォローする

「フォロー返し 100%」「100% フォロー返し」  
などで検索してみましょう。

その検索結果に出てくる人をフォローすれば、  
フォローを返してくれる確率が高いです。

フォローを返してくれない人をフォローするより、  
返してくれる人をフォローする方が効率が良い。

OK ですね！？

## 【2】 フォロワー数の多い人を探し出して その人をフォローしている人をフォローする

まちツイなどのサイトを利用して、  
フォロワー数が多い人を探しましょう。

まちツイ

<http://machi.userlocal.jp/>

共通点が多い方がフォローしてもらえるので、  
以下の共通点がある人を探します。

1. 自分の住んでいる地域に近い人
2. 自分と同じビジネスをしている人

アクティブに活動している可能性が高いので、  
以下の人がいればベストです。

3. 登録日が新しいのにフォロワー数多い人

1～3 の条件に当てはまる人を 10 人くらい選び、  
ブックマークしておきましょう。

そして、その人をフォローしている人を  
定期的にフォローしていきます。

### 【3】 1 ページ目にいる人をフォローする

1、2 につながるノウハウですが、  
1 ページ目にいる人をフォローしていきます。

つまり、その人をフォローしている人の中で、  
1 ページ目にいる人をフォローします。

なぜ、1 ページ目にいる人をフォローするのか？



その理由は、1 ページ目に表示される人は、  
「今」フォローした確率が高いから。

「今」その人をフォローした

↓

「今」Twitter を使っている可能性が高い

↓

「今」フォローを返してくれる可能性が高い

ということになりますよね！？

どの方法も今すぐ実践できるものですから、  
ぜひ参考にして実践してくださいね(^^)

### (注意)

確か、Twitter は「1 日 1000 人」までしか  
フォローできなかった気がします。

あまりやりすぎるとスパム判定されて、  
アカウント削除になります。

アカウント削除にならないように、  
あくまで自己責任でお願いいたします。

# Twitter フォロー数上限「2001 人」の壁とは？

Twitter（ツイッター）のフォロー数に上限があることをご存知ですか？

いわゆる「2001 人」の壁です。

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

になっています。

何だ？ 意味分からん（笑）

とされている方のために、もう少し具体的にご説明していきますね(^^)

まず、このフォロー数上限の条件というのは、2つのパターンに分けて考えられます。

- ・ 2000+1
- ・ フォローされている数の 1.1 倍+1

2001 を超えるために必要なフォロワー数は、1820 以上ということになります。

( $1820 \times 1.1 = 2002$  だから)

つまり、フォロワー数が 1820 になるまでは、  
フォロワー数の上限は 2001 ということ。

分かりやすくまとめましょう。

- ・フォロワー数が 1820 未満の場合

⇒ 「 $2000 + 1 = 2001$ 」がフォロワー数上限

- ・フォロワー数が 1820 以上の場合

⇒ 「 $\text{フォロワー数} \times 1.1 + 1$ 」がフォロワー数上限

例えば、5300 人にフォローされている場合は、  
以下のようになりますね。

「 $\text{フォロワー数} \times 1.1 + 1$ 」がフォロワー数上限

⇒  $5300 \times 1.1 + 1 = 5830 + 1 = \text{「}5831\text{」}$  が上限

さて、このフォロワー数「2001 人」の壁を  
超えるにはどうしたら良いでしょうか？

次で、その解決方法をお教えします。

# Twitter フォロー数上限「2001 人」を 超える方法

先ほど、Twitter のフォロー数に上限がある  
ということをお話ししました。

このフォロー数上限「2001 人」を超えるには  
どうしたら良いのか？

その解決方法をお教えします。

理解しやすいように例を挙げてみましょう。

(例)

フォロー数：2001  
(自分がフォロー「している」人数)

フォロワー数：1000  
(自分がフォロー「されている」人数)

この例で、フォロー数が「2001 人」から  
増えない原因は何でしょうか？

その原因は、フォロワー数が少ないこと。

ここで、2 つの選択肢が出てきます。

- ・ フォロワー数を増やす  
（自分がフォロー「されている」人数）
- ・ フォロー数を減らす  
（自分がフォロー「している」人数）

この 2 で、どちらが簡単でしょうか？

はい。

自分で解除すれば良いだけなので、  
フォロー数を減らす方が簡単ですね！

他のことにも通じますが、自分で  
コントロールできることに注力すべき。

人生でも、ビジネスでも同じです(^^)

では、どのフォロー数を減らせば良いか？

それは・・・

フォローを返してくれない人を解除する  
~~~~~

そう。

フォロー数を増やすのが目的ですから、  
フォローを返してくれない人は不要です。

なので、フォロー解除します。

こちらのツールを使うと簡単に  
フォローされていない人を解除できます。

ManageTwitter（使用方法は下記リンクへ）

[http://blog.resale-rights-business.jp/201004/article\\_15.html](http://blog.resale-rights-business.jp/201004/article_15.html)

フォローを返してくれていない人を  
フォロー解除したら、先ほどの例であれば、

フォロー数：2001 → 「1000」  
（自分がフォロー「している」人数）

フォロワー数：1000  
（自分がフォロー「されている」人数）

**あと 1001 人、新しくフォローできますね！**

そのうち半分以上がフォローを返してくれたら、  
以下ようになります。

フォロー数：2001  
（自分がフォロー「している」人数）

フォロワー数：1000 → 「1500」  
（自分がフォロー「されている」人数）

つまり、このようにしてフォロー解除と新規フォローを繰り返していきます。

そうすれば、フォロワー数が増えて、2001 人の壁を越えることができるのです。

コツは、フォロー解除（リムーブ）のサイクルを早めることです・・・

リムーブのサイクルを早めすぎるとスパムと判定される可能性があります。

そうなれば、アカウントが削除されるので、注意してやってください。

せっかく育てたアカウントが削除されたら大変ですからね(^ ^)

私は数日に 1 回か、週 1 くらいのペースでリムーブしています。

# **作業効率を数倍上げて、時間を増やす手助け**

ネットビジネスには、作業が付き物です。

リセールライトに限ったことではありません。

作業とは例えば、ホームページを編集したり、メルマガやブログを書いたり・・・

いろいろとありますよね。

インターネットビジネスで何かをする時は、基本的に打つ、打つ、打つ（笑）

タイピングです。

「野村さん、タイピングを早くするために練習をしろってことですか？」

あなたは、そう思いましたか？

**答えはNO！！**

**タイピングの練習なんてしてはいけません。**



なぜなら、タイピングは実践していれば  
自然に早くなっていくからです。

メルマガやブログを書いたり、  
お客様のメールに返信したり、

そういうことを繰り返しているうちに  
支障がない程度のスピードになりますから。

ですから、私がここでお話したいのは  
タイピングについてではありません。

私があなたに実践して欲しいのは・・・

ショートカットキーを上手く活用して、  
~~~~~  
作業効率を上げて、時間を増やすこと。  
~~~~~

ショートカットキーを知らないと、  
マウスを何度もクリックしたりと面倒です。

逆に、ショートカットキーを活用すれば、  
作業効率は数倍になるでしょう。

「私は、覚えたりすることが苦手です。」

という方もいらっしゃるでしょう。

しかし、こういう事は頭で覚えるのではなく、  
体で覚えることです。

自転車に乗るのと同じことです。

自転車の乗り方のマニュアルを読んでから  
乗る人なんていませんよね？

まず乗ってみて、転びながら覚える・・・

あなたもそうしてきたはずです。

例えば、この記事をプリントアウトして、  
パソコンのモニターの横に貼っておく。

何かを打つ時はその紙を見るようにして、  
ショートカットキーを使うようにする。

その紙を見なくてもショートカットキーを  
使えるようになったら紙を捨てる。

何でもこうやって体で覚えるもんです。

その方が早いですからね。

それでは最後に、これだけは知っておくべき  
5つのショートカットキーをお教えします。

すでに知っている方は自分のクライアントや読者さんに伝えてあげてくださいね。

- ・ CTL+C : コピー
- ・ CTL+V : 貼り付け
- ・ CTL+X : 切り取り
- ・ CTL+Z : 1 つ前に戻る
- ・ CTL+Y : 1 つ先に進む

今までと同じ時間で、出来ることが増えれば、それだけ早く成長していくことができます。

あなたもショートカットキーを上手に使って、作業効率を上げていきましょう！

# 同じ商材、同じ ASP、同じ価格、というウソと誤解

「同じリセールライト商品を、同じ ASP で販売したら、価格競争になって売れないのではないか？」

おそらくこれが、リセールライトに対する一番の疑問であり懸念でしょう。

そこが壁となって、リセールライトなんてやりたくないと思う人も多いはず。

賢い方だからこそ、こういう余計なことを考えてしまうんでしょうね。

私は最初、そんなことすら思いつかないほどの素人でしたから(^ ^)

「同じ商品を同じ ASP で販売したら売れない」

そう思う方は、一度現実を見るべきでしょう。

想像してみてください・・・

いろいろなドラッグストア（薬局）で、同じ商品を値下げ競争しながら売っている。

そう。

どんな商売でも価格競争は起きるのです。

インターネットビジネスだって、同じです。

しかし、そのような価格競争に巻き込まれる商売は絶対にしてはいけません。

資本力がない所から先に潰れていく、  
生き残るのが非常に難しいやり方ですから。

そうではなく、特典を付けるなどの工夫をして、  
商品の価値を高めましょう。

あなたから買う理由＝USP を考えることが、  
価格競争を気にするよりも大切です。

※USP : Unique Selling Proposition : 独自のウリ

お客様にとって、あなたから買う理由があれば、  
価格競争には巻き込まれません！

弱者でも勝てる商売をやるべきなのです。

ただ、こういう事を聞くと・・・

「どうしたら USP を作れるかを勉強してから、  
商品を出品してみようと思います。」

と言う人が非常に多い。

**でも、その考えは間違っています！**

この E-BOOK の読者さんには、1 人でも多く  
結果を出して欲しいと思っています。

なので、厳しいですが言っておきます。

今までに実社会などで**起業経験**のある方なら、  
勉強してからでも良いです。

しかし、これを読んでいるほとんどの方は、  
インターネットビジネスが**初めての起業**のはず。

はっきり言って、素人があれこれ考えても、  
結果はたかが知れているんです！

**素人、初心者に必要なのは「勉強」ではなく、  
「実践という経験値」なんです！**

実践しながら経験していくのがベスト。

学ぶのは、その後。

実践しながら学べば良いのです。

学んでから実践するものではありません。

よって、失敗する人と成功する人を比較すると  
以下ようになります。

## 【失敗する人】

※過去に起業経験がある場合は例外

どうやったら売れるか勉強する

↓ ※ここで多くが挫折

商品を作って出品する  
(リセールライト商品を出品する)

↓

さらに売るために勉強する

## 【成功する人】

商品を作って出品する  
(リセールライト商品を出品する)

↓

さらに売るために勉強する

「野村さん、何でそんな厳しいことを言うの？」

と思っていますか？(^ ^)

それは、私にとってもこのリセールライトが初めての起業だったからです。

だからこそ、初心者の方に必要なことや進むべき道がよく分かるのです。

もし、自分が【失敗する人】の方に当てはまっているなら・・・

**今日から行動を変えていきましょう！**

今はそれでも大丈夫！

気付くことが第一歩ですから(^ ^)



## **勧誘してくる広告会社への対処方法**

ホームページを拝見したのですが・・・

「うちの雑誌に広告を出しませんか？」

「うちのホームページに広告を出しませんか？」

あなたもこのような勧誘電話やメールを受けたことがありますか？

私もしょっちゅう来ます(^\_^)

販売をスタートしたばかりの頃は、

「スゲー！雑誌から広告の依頼が来たよ！！」

と喜んだものです（笑）

でも、少し冷静になって考えました。

もし、あなたも同じ状況なら、  
私と一緒に冷静に考えましょう(^\_^)

- ・ 今、数万円の広告費を出すべきか？
- ・ その広告媒体に出して効果があるのか？

・なぜ、自分なんかに掲載依頼が来たのか？

その当時は全く経験がありませんでしたが、  
1つずつ必死に考えました。

その時、私が下した判断は・・・

・今、数万円の広告費を出すべきか？

⇒ 今、数万円かけて広告を出しても、  
ただ広告費が無駄になるだけではないか？

利益を得る仕組み、リストを取る仕組みを  
先に作るべきなのではないか？

・その広告媒体に出して効果があるのか？

・なぜ、自分なんかに掲載依頼が来たのか？

⇒ 人気のある広告媒体は順番待ちだろう。

駆け出しの自分なんかに案内が来るってことは、  
なかなか枠が埋まらない広告媒体なんだな。

じゃあ、効果もたいして期待できないだろう。

経験を積んだ今だからこそ分かりますが、  
どれも賢明な判断だったようです(^^)

もちろん、広告を打つことは大切です。

待っているだけではお客さんは来ませんから、  
自分から攻めなければいけません。

しかし、少し冷静になることも必要です。

その広告を打って、どこでどう利益を得るか？

~~~~~

どこでどうリストを取って、利益につなげるか？

~~~~~

常にこの視点を持つことが重要です。

的確な所に、的確に投資し、最大の効果を得る  
ために広告戦略を立てましょう！

小手先の「戦術」より「戦略」が大切。

これはビジネス全てに通じます。

## 聞く耳持たない 3 ステップ

「すみません、〇〇にご興味ありませんか？」

「すみません、〇〇のアンケートなんですけど」

あなたは、街中でこんな感じで  
声をかけられたらどうしますか？

無視、しますよね？（笑）

私でも、話を聞かずに無視します(^^)

人間誰しも防衛本能が働きますから、  
ほとんどの方は同じ反応になるでしょう。

さて、何でこんな話をしたかと言うと・・・

これを踏まえて、インターネットビジネスに  
置き換えてみてほしいのです。

あなたは、

いきなりホームページを訪れたお客さんに、  
いきなりメルマガを読んだお客さんに、

以下のようなことを言っていないですか？

「すいません、〇〇にご興味ありませんか？」

「すいません、〇〇のアンケートなんですけど」

「すいません、〇〇で悩んでいませんか？」

「すいません、〇〇のプレゼントなんですけど」

街で声をかけられたり、ナンパされても、  
無視するのが普通ですよ。

それなのに、インターネットビジネスでは、  
皆が忘れて同じことをしてしまう。

それではいけません！

インターネットという幻想から抜け出して、  
現実の思考に戻しましょう！

自分は実社会で、どんな人の話しであれば、  
真剣に聞くのか？

まず、それに気付くことがスタートです。

あなたは、どんな人の話なら  
しっかり聞こうと思いますか？

親や子供、配偶者などの家族でしょうか？

それとも恋人でしょうか？親友でしょうか？

よく、思い出してみてください。

では、なぜあなたは、  
その人の話を聞こうと思うのでしょうか？

実は、ここに全ての答えがあります。

話を聞いたらお金をもらえるわけでもない。

それなのに、なぜ真剣に聞くのでしょうか？

それは、極論を言えば・・・

**相手のことが好きだから**  
~~~~~

「じゃあ、相手に好かれれば良いんですね！」

と思っているかもしれませんが、  
それでは、まだまだ抽象的で甘いです。

好きになってもらうまでのプロセスを  
知る必要があります。

このノウハウはビジネスだけでなく、  
恋愛にも通じますね(^ ^)

相手に好かれるためには、まず会話して  
仲良くなることが必須です。

コミュニケーションを取るのです。

どんな時に会話が弾むか？

どんな時に楽しく会話できるか？

想像してみてください・・・

「うん、私も○○だよ」

「その気持ち、よく分かるよ」

「そうなんだ、俺も○○だよ」

こんな感じで、相手との共通点を見つけると、  
自然に会話が弾みますよね？

自分の気持ちを相手に共感してもらえると、  
相手に好意を持ちますよね？

これは恋愛のブログではないので（笑）

話を戻しましょう。

インターネットビジネスで商品が売れる  
環境を作っていくためには・・・

## 【ステップ 1】 まず話を聞いてもらう

見込み客との共通点を見つける  
見込み客の気持ちに共感する

## 【ステップ 2】 好意を持ってもらう

コンタクトの回数を増やす  
メルマガ・ブログなどでコンタクトを取る

## 【ステップ 3】 商品をオファーする

その商品を手に入れた時のメリットを伝える  
手に入れなかった時のデメリットを伝える  
流れを組んでオファーする（プロダクトランチ）

コピーライティングのテクニックで、  
~~~~~

商品が売れるわけではない。  
~~~~~

これを脳に刻み込んでおいてください！

文章の内容より、相手のことを好きかどうか、  
信用できるかどうかが一番大切なのです。



- ・相手に共感すること
- ・相手の気持ちを理解すること

そこまで含めてコピーライティングだと私は考えています。

# 物が売れない負け犬発言

「今は、物が売れない時代だ...」

そんな負け犬発言は、頭から駆逐しましょう！

もし、今までに言ったことがあるのなら、  
今後一切、口にしないでください。

出来ない理由を考えても無意味です。  
~~~~~

口に出せばそれが現実となります。  
~~~~~

この E-BOOK を読んでいただいているのも  
きっと何かのご縁です。

あなただけでは、そんな負け犬人生と  
決別して欲しいと願っています。

今は、物が売れない時代...

全くそんな事はありません！！

どうしたら売れるかという事だけを考えて、  
~~~~~

行動している人はちゃんと売れています。  
~~~~~

世間やニュースでは不景気と騒いでいますが、  
どんどん売り上げも伸びています。

いつの時代も、稼げる人は稼げるんです。

世間の情報やニュースに流されないように、  
気をつけてください。

現代は、たくさんの情報が氾濫しているので、  
『選別』することが大切です。

1つ余談ですが、テレビのニュースなんて  
見ないほうが良いですよ。

殺人、事故、火事、横領、強盗、売春...  
暗いニュースが9割ですからね。

そんなものばかり目にしていたら、  
自分の気持ちまで暗くなってしまう。

ネガティブ発言が増え、マイナス思考になり、  
他人や世間の批判ばかりする。

そんなくだらない、成功できない人間の典型  
になってしまいますからね。

だから、ニュースは見てもほどほどに(^\_^)

私は、仕事終わりに Yahoo ニュースを見るのと、朝に新聞の1面を見るくらいです。

それでも全く人との会話にも困りませんし、知らなければ聞けばいいだけのことです。

さて、話を戻しましょう。

今は、物が売れない時代。

情報商材も売れにくくなってきた。

「そう言われる中で、どうしたら売れるか？」

答えは、以下のステップを踏むことです。

ステップ1：まず話を聞いてもらう

ステップ2：好意を持ってもらう

ステップ3：商品をオファーする

※1つ前の記事で詳しくお話しいますので、忘れた方は戻ってお読みください。

話を聞いてもらえなければ始まりません。

いくら頑張って書いたセールスレターも、メルマガも読まれずにゴミ箱行きです。

その場で、あおりにあおって売っても、長く続く商売はできないでしょう。

俗に言う、1 発屋になってしまいます。

### 「見込み客との信頼関係が大切」

きっと勉強熱心なあなたですから、もうお分かりだと思います。

では、どうすれば、

- ・ 見込み客と自然にコンタクトを取れるか？
- ・ 見込み客と簡単にコンタクトを取れるか？

次でお話しします。

# **最小の労力で、見込み客の信頼を得る方法**

話を聞いてもらえなければ...

半日かけて書いたメルマガも捨てられる。

頑張って書いたセールスレターも閉じられる。

これが現実。

現実は甘くありません。

無理に商品を売りつけても...

詐欺商材と叩かれる。

嘘つきと罵られる。

これが残念な結末。

健全な商売ではありません。

「感謝されながら話を聞いてもらえたら...」

「感謝されながら商品を買ってもらえたら...」

きっと、あなたも心の底で、  
そう望んでいるのではないでしょうか？

それを叶えるためには、土台が必要です。

土台とは、具体的に言うと...

### あなたのメールを読むという習慣 ~~~~~

そう。

あなたからのメールを心待ちにしてもらい、  
読むことを習慣にしてもらうのです。

「野村さん、そんな事が可能なの？」

と思っているかもしれませんね。

では、どうすれば、あなたのメールを  
読むことを習慣にもらうのか？

最も労力を少なく、実現する方法は...

### ステップメール ~~~~~

ステップメールは、原稿を1度設定すれば、  
指定日時にメールが自動的に配信されます。

○日後の○時に 2 回目、  
×日後の×時に 3 回目、

など思いのままです。

私も、パーフェクトクラブの入会後に  
ステップメールを設定しています。

ステップメールを 1 度設定するだけで、  
自動的に会員様をフォローしてくれます。

その結果、売りっぱなしでなく安心だ  
というような喜びの声をいただけます(^^)

メールを書く労力はなくなっているのに、  
顧客の満足度は高まるわけです。

ステップメールはお見せできませんので、  
ご入会いただかないと分かりません。

しかし、せっかく話題に出しましたので、  
1 つコツをお教えしましょう。

ステップメールを読ませるためのコツは、  
『件名』で分からせて、開かせること。

これはメルマガにも通じます。



例えば、メールの件名に記号を入れて、  
あなたからのメールだと分からせる。

他にも、第1回、第2回などと件名に入れ、  
続きを読ませるようにする。

そう、一番工夫すべき所は『件名』です。

メールが開かれなければ終わりですから。

さて、ステップメールの素晴らしさを  
分かっていただけで...

あなたに質問です。

「ステップメールよりも読まれやすいのは、  
どんなメールでしょうか？」

答えはお分かりになりますか？

あまり引っ張ってもしようがないので、  
答えをお話しましょう(^^)

ステップメールより読まれやすいのは...

メール講座  
~~~~~

なぜ、ただのステップメールではなくて、  
メール講座が良いのか？

その理由は2つです。

・ **続き物だから、次が読みたくなる。**

⇒ 自然にあなたのメールを読むことが  
習慣になっていきます。

・ **教える側と、教わる側の関係ができる。**

⇒ 『講座』なので、教えてもらうという  
意識でメールを読まれます。

⇒ こんなものが良いですよと伝えた時、  
商品も売れやすくなります。

ぜひ、ただのステップメールではなく、  
メール講座を始めてみましょう！

メルマガと併用していけば、さらに、  
見込み客との信頼関係も深まるでしょう。

売り上げアップにも貢献するでしょう。

「私には、そんなメールは書けない」

「メール講座なんて書けるわけない」

「何を書いたら良いのか分からない」

そのような負け犬発言は止めてくださいと  
先ほど言いましたよね(^ ^)

出来るようになるための行動をしましょう。

# 私は、何のビジネスをやれば良いんだろう？

リセールライト、アフィリエイト、せどり、  
アドセンス、ドロップ SHIPPING、オークション...

一口にインターネットビジネスといっても  
種類は様々ですね。

「次から次へと新しいノウハウが販売されて、  
いったい私は何をやったら良いんだろう？」

そうお悩みの方も多と思います。

「これは、すごいノウハウだ！」

「これなら、結果を出せそうだ！」

皆そのように思って、**商材**を買います。

しかし、多くの人がこれで**失敗**しています。

1つの結果をちゃんと出せていないのに、  
中途半端にあれもこれもと手を出す。

こういうことを続けた結果、俗に言う  
ノウハウコレクターになってしまいます。

セールスレターを読むと魅力的ですから、  
欲しくなってしまうのも無理はありません。

別に、あなたが悪いわけではありません。

ただし、ノウハウコレクターを続けていても  
稼げるようにはなりません。

きっと誰もが、心の底では分かっているはず。

ノウハウコレクターを抜け出すために...

次から次へと販売される新しいノウハウに  
振り回されないために...

あなたに、インターネットビジネスの  
本質をお話しします。

インターネットビジネスの本質とは...

**どのビジネスをやっても、ある程度は稼げる。**  
~~~~~

そう。

リセールライト、アフィリエイト、せどり、  
アドセンス、ドロップ SHIPPING、オークション...

何をやっても稼げるということ。

もちろん、稼げる上限に差はありますが、  
月に数十万くらいなら、どれでも可能です。

つまり、一般的な人が求める結果は、  
どのビジネスでも達成できるということ。

どのビジネスをやっても稼げる。

だから、最も早く収入を伸ばすには...

**「今少しでも結果が出ていることを伸ばす」**

これが一番の近道です。

あとは、**自分に向いているビジネス**を  
やることですね。

例えば、梱包・発送等の作業が嫌いな方には、  
**オークションやせどり**は向きません。

人を雇えば良いですが、軌道に乗るまでは  
自分でやっていく事になるでしょうから。

**結論。**

これが楽しい、これなら打ち込めるとい  
うビジネスを見つけましょう！

見つけたら、他のノウハウには手を出さず、  
1点集中して結果を出しましょう！

確かに、複数の収入源は必要です。

しかし、1つのビジネスで月に数十万を  
稼ぐまでは手を出さないべき。

あっちこっちのビジネスに手を出しても、  
全て中途半端で稼げずに終わります。

まず、1つのビジネスを安定させて、  
自社の土台となる収益構造を作りましょう。

# 効率化しながら、顧客満足度を高める方法

ほとんどの方は、インターネットビジネスを  
1人でやっているのではないのでしょうか？

ある程度、外注さんに仕事を頼むにしても、  
社員は自分だけではないのでしょうか？

あなたは、いかがですか？

もともと会社を経営されている方であれば、  
社員に振れば良いかもしれません。

しかし、個人の方ではそうもいきません。

月の売上が数百万円くらいになるまでは、  
従業員を雇う体力もないでしょう。

実際、インターネットビジネスを始めると、  
多くの業務があります。

商品作成、ホームページ作成、マーケティング、  
メルマガ・ブログ作成、オファー立案・実施、  
顧客サポート...



その中で、一番大切なことは何でしょうか？

あなたは、何だと思いますか？

私は、「顧客サポート」だと思います。

特に、ご購入いただいたお客様のサポートが、最も重要だと考えています。

その理由は、購入者様をサポートすれば、信頼につながるからです。

ビジネスでは信頼されることが大切ですし、信頼されるからこそ、長い関係を築けます。

購入者様から信頼されれば...

- ・ビジネスが安定する。
- ・長く続けていける。

あなたも、お分かりですね？

でも、野村さん...

「私には、いただいたメール1通1通に、丁寧に回答している時間はありません。」

「1人社長なので、十分にご購入者様をサポートする時間は取れません。」

そのように思われる方も多いでしょう。

では...

どうやって、顧客サポートを効率化するか？

効率化しながら、顧客満足度を高めるには、  
どうすれば良いか？

答えは、以下の2つです。

## 【顧客サポートを効率化しながら 顧客満足度を高める方法】

- ・質問と回答を、全員で共有する環境を作る。

⇒ 同じ質問が減るので、労力が減ります。

- ・購入者同士で、質問・回答できる環境を作る。

⇒ 意識の高い購入者様が集まれば、  
主催者が回答しなくても済むようになります。

何でそれが可能になるのか？

続きは、次でお話しします。

## 顧客サポートを効率化して、失敗する場合とは？

きちんと顧客サポートして信頼を得られれば、  
ビジネスが安定して、長く続けていける。

ほとんどの方は分かっているでしょう。

でも、毎日忙しくて時間がないから、  
少しでも顧客サポートを効率化したい。

効率化しながら、満足度を高められれば、  
どんなに良いだろうか...

あなたも、そう思っていますか？

先ほど、解決方法をお話ししました。

- ・質問・回答を、ユーザー全員で共有する環境を作る。

⇒ 同じ質問が減るので、労力が減る。

- ・ユーザー同士で、質問・回答できる環境を作る。

⇒ 意識の高いユーザーが集まれば、  
運営者が回答しなくても済むようになる。

これを見て、何を想像しましたか？

おそらく多くの方は、以下2つのうちの  
どちらかを想像したのではないでしょうか？

- ・ SNS
- ・ 掲示板

どちらも一見、正解のように見えますね。

しかし、ある点に気をつけて運営しないと、  
恐ろしいほどマイナスに働きます。

その気をつける点とは...

**その場の空気をプラスに保つこと。**  
~~~~~

なぜなら、人がたくさん集まると、  
悪口を言う場所になりやすいからです。

2チャンネルはその典型ですね。

事実、マイナスの場にいると運気が下がり、  
どんどん成功から遠ざかってしまいます。

あなたは、文句や悪口ばかり言っていて、  
成功している人を見たことがありますか？

私はありません。

その場では喜んで話しているように見えても、  
本音ではみんな気分が悪いんですよ。

みんなそういう人や場が、嫌いなんです。

ですから、自分がサポートの場を運営する際は、  
その場をプラスに保つことが大切です。

悪口ばかり、荒れ放題になってしまつては、  
運営者のブランドも落ちてしまいます。

運営者のブランドが落ちれば、信頼も下がり、  
顧客満足度も下がりますからね。

顧客サポートを効率化することを考える前に、  
本来の目的を見直してみましょう。

**しっかりサポートをして顧客満足度を上げ、  
売上につなげることが本来の目的のはず。**

目先の効率化を優先しては、本末転倒です。

サポートの場は、SNS・掲示板でも良いですが...

SNS の場合。

日記、コメント、ダイレクトメッセージ...  
機能がありすぎて**管理が難しい**。

掲示板の場合。

ズラッとスレッドが並ぶと見にくいし、  
**ユーザビリティが良くない**。

以上から、私が良いと思うサポートの場は、  
「質問サイト」です。

質問サイトとは、Yahoo 知恵袋や教えて Goo  
のような Q&A サイトのことです。

質問サイトは、基本的に Q&A ですから、  
機能が多い SNS より、**場を管理しやすい**です。

また、見やすく使いやすく作られているので、  
掲示板よりも**ユーザビリティが良い**です。

質問サイト（Q&A サイト）を活用すれば...

・ **回答をユーザー全員で共有できるので、  
同じ質問が減り、運営者の労力が減ります。**

- ・ユーザー同士で質問・回答できるので、  
運営者の労力が減る可能性があります。
- ・ユーザー同士の交流の場にもなるので、  
顧客満足度も上がります。

こちらで、Q&A サイトを簡単に運営できます！  
⇒ <http://qanda-system.com/>



# 報酬がもらえる無料レポートスタンド？ インフォゼロ(info-zero)

報酬がもらえる無料レポートスタンドの情報を  
あなたにシェアします。

インフォゼロ (info-zero) という名前です。

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

「無料レポートスタンドで報酬がもらえるって  
どういうこと？意味が分からない。」

そう思っている方もおいでしょうから、  
まず簡単にご説明しますね。

以下の 3 つの場合に報酬が発生します。

- ・自分の無料レポートがダウンロードされる  
→ 1 ダウンロードにつき 10 円
- ・紹介した無料レポートがダウンロードされる  
→ 1 ダウンロードにつき 50 円
- ・あなたの紹介で登録した人 (2 ティア) が  
紹介した無料レポートがダウンロードされる  
→ 1 ダウンロードにつき 5 円

こちらから無料で登録できます！

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

「なぜ無料レポートを配って報酬が発生するの？」

「どこからお金が出ているの？怪しいのでは？」

私も心配なので、これらの事を考えました。

おそらく、この無料レポートスタンドの  
スポンサー（広告者）からお金が出ています。

（トップページ広告、読者増、号外広告など）

つまり、広告費として集めたお金の中から、  
報酬として分配しているようです。

スポンサー（広告者）がいなくなれば、  
お金は回らなくなってくるかもしれませんが...

今の所は問題なく支払われているようです。

**ぜひ、あなたも利用して稼いでみてください！**

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

# インフォゼロ(info-zero)で稼ぐ 3 つ のアイデア

報酬を獲得しながら、リストを収集できる！  
新しいタイプの無料レポートスタンド

インフォゼロ (info-zero) はこちらから

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

インフォゼロを利用して稼ぐアイデアを  
あなたに 3 つシェアします。

先ほどお話しした報酬が発生する 3 パターン  
それぞれに分けて考えていきます。

■自分の無料レポートがダウンロードされる  
(管理画面からメルマガ登録が必要)

→ 1 ダウンロードにつき 10 円

(稼ぐアイデア)

インフォゼロのサイトからのダウンロード数に  
応じて報酬が入ってくる。

＝インフォゼロのサイトでレポートが目立てば、  
ダウンロードも増える。

**=インフォゼロのランキング順位を上げる。**

■紹介した無料レポートがダウンロードされる  
(管理画面からアフィリエイト登録が必要)

→ 1 ダウンロードにつき 50 円

※最後にアフィリエイトリンクを踏ませた人に  
アフィリエイト報酬が入るようです。

(稼ぐアイデア)

紹介してたくさんダウンロードされれば、  
それだけアフィリエイト報酬が増える。

=どのレポートを紹介しても報酬は同じ。

**=内容が良いレポート、自分の媒体の属性と  
合うレポートを紹介する。**

■あなたの紹介で登録した人 (2 ティア) が  
紹介した無料レポートがダウンロードされる

→ 1 ダウンロードにつき 5 円

(稼ぐアイデア)

紹介してたくさん 2 ティアが増えれば、

アフィリエイト報酬も増える可能性がある。

=インフォゼロを紹介して 2 ティアを増やす。

=2 ティアに、インフォゼロでどのように  
アフィリエイトするかを教えてあげる。

インフォゼロは、非常に面白い仕組みの  
無料レポートスタンドですね。

ぜひ、上記の 3 つのアイデアを活用して、  
あなたも稼いでみてください！

インフォゼロ (info-zero) はこちらから

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

# あなたは、PLRをご存知ですか？

あなたは、PLRをご存知ですか？

PLRとは、「Private Label Rights」の略で、直訳すると以下のようになります。

Private = 私的な

Label = 持ち主などを示す標札

Rights = 権利

分かりやすく言うと、名前などを入れたり、編集したりできる権利ということです。

例えば、PLRのE-BOOKの場合。

あなたの自由に内容やタイトルを編集して、自分の名前やURLを入れることができます。

また、PLRのグラフィックの場合。

あなたの自由にデザインなどを編集して、自分の名前やURLを入れることができます。

ただし、注意しないといけないのは、  
PLR 自体には再販権が付いていないこと。

つまり、PLR の商品を購入しても、  
必ず再販売できるとは限らないのです。

例えば、ホームページテンプレート商品に  
PLR が付いている場合。

「そのホームページテンプレートを編集して、  
自分で利用できるが、再販売はできない。」

ということになります。

再販売できる PLR 商品の場合は、  
英語だと以下のように記載されています。

- No Restriction PLR
- Unrestricted PLR
- Full PLR

日本の商品なら、セールスレターを読めば、  
たいてい分かるでしょう。

ライセンスを違反してはいけませんから、  
疑問があれば事前に販売者に質問しましょう。

再販権の付いた PLR 商品を手に入れば、  
以下のようなことが可能です...

- ・ 自分のオリジナル商品に作り直して、  
いち早く販売を開始する。
- ・ 商品の中に自分の名前や URL を入れて、  
自分の商品を量産する。

E-BOOK でも、グラフィック商品でも、  
「ゼロの状態」から作るのは大変です。

しかし、PLR として土台があると、  
とっても簡単に商品を作成できます！

ぜひあなたも、PLR を上手に活用して、  
どんどん稼いでくださいね！

こちらで毎月 1 冊、  
PLR＋再販権付 E-BOOK が手に入ります！

⇒ <http://www.top-marketer.com/>



# 成功する人は、〇〇〇をしない

セミナーやコンサルティングなどで  
たくさんの人にお会いします。

そこでよく聞かれるのが...

「成功する人と成功しない人の違って  
どんな所でしょうか？」

ということです。

みんな、やっぱり成功したい。

だから、成功する人と成功しない人の  
違いが気になるんでしょうね。

今までいろいろな方に教えてきましたが、  
全員が成功するわけではありません。

残念ながら、それが現実です。

もちろん、1人でも多くの人に成功して  
結果を出して欲しいと思っています。

なので、「どうすれば成功するか？」を  
私自身も常に真剣に考えています。

## 「成功する人と成功しない人の差」

が分かれば、成功に導いてあげられる  
と考えているからです。

私なりに考えうる答え。

成功する人と成功しない人の差は...

### 「言い訳をするかしないか」

そう。

成功する人は、言い訳をしません。

あなたは、こんな言い訳していませんか？

- ・○○だから、できませんでした。
- ・○○だから、やめようと思います。
- ・本当は○○だけど、できません。
- ・○○になったら、やろうと思います。
- ・○○にしてから、やろうと思います。

逆に、私が見てきた成功する人は...

- ・○○だけど、やってみました。
- ・○○だけど、やってみようと思います。
- ・本当は○○するべきだから、やってみます。
- ・○○になるために、やろうと思います。
- ・○○する前に、やろうと思います。

よく、プラス思考に変えれば成功する  
などと言われていますよね。

それと本質は同じです。

しかし、プラス思考というと抽象的で、  
漠然としすぎています。

腑に落ちていないと実践できません。

実践できなければ、当然成功しません。

ちゃんと理解して、実践していくには、  
もっと掘り下げるべきです。

プラス思考になろうとするよりも...

**「言い訳をしないで、まずやるみる。」**

「言い訳をしないで、最後までやり遂げる。」

これを意識してみてください。

そうすれば...

言い訳をしているライバルよりも、  
言い訳をしないあなたが成功します！

※成功する人は、○○○をしない  
○○○＝言い訳です(^^)

# Twitter は、何の役に立つ？

Twitter（ツイッター）が流行っていますね。

あなたも、Twitter をやっていますか？

流行っていると聞くと、とりあえず自分もやらないといけないと思ってしまう。

それ自体は良いことです。

チャレンジするのは素晴らしいことですから！

しかし、何のためにやるのかという目的をちゃんと持ってやらないと無益です。

時間や労力が無駄になってしまいます。

**インターネットビジネスだけではなく、  
ビジネスにおいて Twitter は何の役に立つか？**

あなたも考えてみてください。

そして、きちんと目的を持って Twitter をビジネスに活用してみましょう。

Twitter をやる目的が明確になれば、効果的に成果を上げることも出来ますよ！

考えてくれ、だけでは意味がないので（笑）

私なりの「ビジネスに Twitter を使う目的」  
をシェアしようと思います。

「自分のビジネスにどう使えるか？」

を想像しながら読んでみてくださいね。

## ■ビジネスに Twitter を使う目的

### 【1】 サイトへのアクセスアップ

Twitter では、自己紹介の欄にサイト URL を  
記載することができます。

フォロワーを増やすなどして露出を増やせば、  
サイトのアクセスアップにつながります。

その際のコツは、販売ページに飛ばさずに、  
ブログなどのコンテンツの多いサイトに誘導し、  
そこでリストを取ることです。

詳しくは、以下の過去記事をご覧ください。

[http://blog.resale-rights-business.jp/201009/article\\_10.html](http://blog.resale-rights-business.jp/201009/article_10.html)

## 【2】 店舗への集客

例えば、飲食店の場合。

「今お客さんが少ないので、先着 10 名様のみ、  
全てのメニューを半額にします！」

などのように使えますね。

他にもいろいろな業態がありますが、  
コツは、「今を伝えて利益にする」こと。

お得な情報が流れることが分ければ、  
あなたのタイムラインを注目してくれます。

※タイムライン：その人のつぶやき一覧

上手くやれば、ロコミでフォロワーが  
どんどん集まってくるでしょう。

## 【3】 自社・自分のブランディング

一昔前はメルマガ読者が何万人いることが、  
ブランディングになりました。

スゴイ人だと思われるということです。

流行している媒体で人を集めている  
＝スゴイ人だ という単純な図式ですね。

ブランディングとして考えるのであれば、  
最低でもフォロワー数 1 万人は必要です。

フォロワー数を効率的に増やす方法は、  
以下の過去記事をご覧ください。

[http://blog.resale-rights-business.jp/201009/article\\_13.html](http://blog.resale-rights-business.jp/201009/article_13.html)

## 【4】 リアルタイムのオファー

例えば、インターネット上で限定 30 個の  
商品を販売している場合。

「あと 12 個で、販売を終了します。」

などのように使えますね。

言い換えれば、オファーの実況中継です。

メルマガは部数が多くなると、  
配信が完了するまでに時間がかかります。

ブログもページを更新しないと  
最新の情報を見ることができません。



しかし、Twitterを活用すれば、  
リアルタイムの情報をすぐ届けられるので、  
リアルタイムのオファーには最適です。

## 【5】 社内・顧客とのコミュニケーション

社内で「三行提報」として使えば、  
社内コミュニケーションを活性化できます。

※三行提報：三行で提案や報告を行う経営手法

ダイレクトメッセージは、メールよりも  
簡単に送ることができます。

WEB上のコミュニケーションが好きな方は、  
顧客とのコミュニケーションに有効でしょう。

---

さて、あなたは  
何のためにTwitterを使うか決まりましたか？

流行っている時に、その流れに乗ると、  
普通の何倍もの成果を生むことができます！

ぜひ、この5つのアイデアを参考にして、  
Twitterを活用してみてくださいね。

ご参考までに弊社の Twitter をご紹介します。

<http://twitter.com/infomake>

フォローしていただけると嬉しいです(^^)

## ツールに潜む落とし穴

現在、ネットビジネスのためのツール商品が  
たくさん販売されていますよね。

ツールを使うと効率化できる気がしますから、  
思わず飛びついてしまう気持ちも分かります。

でも、ちょっと待って！！

システムを構築するためのツールであれば  
そんなに問題はありません。

**しかし、作業を『自動化』するツールには、  
注意が必要です！**

これからお話しすることを理解してから、  
ツールを使うようにしてください。

そうしないと、大変なことになりますよ。

脅しているわけではなく、事実です(^ ^)

例えば、自動化ツールで、アフィリエイトの  
ブログを量産する場合を考えてみましょう。

### 【ツール販売者の主張】

簡単にアフィリエイトブログを量産できる。

○○なので検索エンジンスパムにならない。

## 【検索エンジン運営会社の対策】

そんな無益なブログが増えてしまっては困る。

ユーザーの自社に対する評価が下がれば、  
広告収入が減ってしまう。

量産ブログを見つけ出すアルゴリズムを作り、  
徹底的に排除しよう。

こんなリンクは被リンクとして見てやらないぞ。

ひどい奴は、ID などから利用者を判別して、  
ブラックリストに入れてしまおう。

私が検索エンジンの運営会社であれば、  
このように考えるわけです。

自分が相手の立場に立って考えれば、  
分かることですよ？

「こうすれば検索エンジンスパムにならない」

「こうすれば被リンクとして見てもらえる」

そんな『たちごっこ』みたいなことして、  
お金儲けして楽しいですか？

私は全然楽しくないので、やりません。

やらない理由は、他にもあります。

そういう人の目・検索エンジンを欺く手法が、  
長続きしないことを知っているからです。

普通に考えれば分かりますよね？

もし、自分が検索エンジンの運営会社なら  
どうやって対応しますか？

もし、自分がだまされた側の人間だったら  
どうやって防いでいきますか？

そう。

Google や Yahoo などの検索エンジン運営会社は、  
そういうサイトを排除する方向に動きます。

だまされた人間は、だまされないようにと  
欺くものを見破る目が育ちます。

インターネットでは魔法がかかったように  
思考が麻痺してしまう人が非常に多い。

早く夢から覚めましょう！

このような未来をちゃんと想像できる人は、  
スパム的な手法は使わないのです。

量産ツールなんて買わないのです。

堅実に人にお金を払って、ツールの代わりに  
人を使って量産していきます。

**ツールの代わりに人を使うのです。**

お金がないから人は雇えない。

外注も頼めない。

**それなら、その分自分が動くしかないんです。**

現実的に考えれば、当たり前の話。

なのに、ツールを使って楽しようとするから、  
結局、何の結果も出せない。

仮に、結果が出ても続かない。

それでは、安定した商売なんてできないし、  
独立なんて夢のまた夢です。

現実には、みんな量産ツールが大好きです。

そして、量産ツールを買っている人たちが、  
ほとんど稼いでいないのも現実。

その『事実』から気付くべきでしょう。

その『違い』を認識するべきでしょう。

ちゃんと教わって、方向を間違えなければ、  
真面目にやった人が報われる。

ネットビジネスって、意外とそういうもの。

～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

[ 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

