

# ネット起業バイブル！

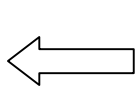
## 第22号

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。

# 上手いくのは、こんな人でした…

直接会ってコンサルティングしたり、  
スカイプ・電話でコンサルティングしたり、

日々いろいろな人に教えていて思います。

「1人でも多く、結果を出して欲しい！」

しかし、残念ながら全ての方に  
結果を出させるのは難しいのが現状です。

結果を出せない人、結果を出せる人。

いったい何が違うのでしょうか？

今まで、私なりに見比べながら考えた  
結論をお話ししようと思います。

分かりやすいように、例を挙げます。

以下に会話形式の文章を書きましたので、  
想像しながら読んでみてください。

## 【結果を出せない人との会話】

私：

〇〇をやってみてください。

クライアント：

〇〇はやりたくありません。

〇〇をやっても意味がないと思います。

〇〇は効果がないと思います。

などなど。

## 【結果を出せる人との会話】

私：

〇〇をやってみてください。

クライアント：

〇〇って何で必要なんですか？

〇〇より××の方が良いのではないですか？

↓

なるほど、だから必要なのですね！

分かりました、やってみます！

-----

両者はどこが違うのでしょうか？

なぜ、前者が結果を出せないのに、  
後者は結果を出せるのか？

答えは、ここが違うのです。

結果を出せない人は、

自分の意見を通そうとして、  
相手の意見が正しくても聞き入れない。

結果を出せる人は、

相手の意見を聞いてみてから、  
自分の意見とすり合わせて納得する。

そして、納得すれば素直に従う。

事実、テクニックなんてものは、  
後からいくらでも身に付けられます。

お金を出してマニュアルを買ったり、

出来る人に教われば良いのですからね。

でも、マインドや考え方を変えるのは、  
非常に難しいことです。

何十年も生きてきた蓄積ですからね。

人から、いくらこうしろと言われても、  
自分が気付かなければ変わりません。

自分で努力して変えるしかないのです。

もちろん、無理に相手に合わせる必要は  
全くありません。

自分の意見に自信を持つことも大切。

ただ、相手が正しいと思った時には、  
素直に聞く姿勢が大切ということです。

今まで、自分の考え方で取り組んできて、  
成功していないのなら...

そのままでは成功しませんよね？

人から新しい考え方を取り入れないと  
成功するはずがないですよ？

その事実にも早く気付くべきなのです。

「自分に自身を持ちつつ、素直に聞ける。」

これが結果を出せる人の共通点。

今できていなくても OK です。

できていないことに気付くのが第一歩。

努力して変えていきましょう！

いろんな起業家や経営者にお会いしますが、  
成功している人ほど素直で謙虚ですよ。

不思議なものですね。

あなたの成功を願っています(^^)

# たばこ増税が、儲かるチャンス？

Yahoo ニュースで、こんな記事を見つけました。

---

たばこ：値上げ「旧3級品」愛煙家の強い味方？  
安価が魅力6銘柄

□200～250円、在庫増やした店も

1日のたばこ増税で「旧3級品」の安いたばこに  
ブームの火がつきそうだ。

主要銘柄は140～110円の値上げとなるが、  
旧3級品の6銘柄は一律60円の値上げ。

新価格は200～250円で、  
マイルドセブン（410円）やセブンスター（440円）  
などより格段に安い。

買いだめ分を吸いきった愛煙家の強い味方になるかもしれない。

旧3級品は、エコー（新価格240円）□わかば（250円）  
□しんせい（240円）□ゴールデンバット（200円）  
□バイオレット（沖縄限定240円）□ウルマ（同250円）。

財務省たばこ塩事業室などによると、  
葉の品質によって1～3級品に分類していた製造たばこ定価法が、  
85年のたばこ事業法施行で廃止された。

3級品に長く親しんできたお年寄りが多いことに配慮して、



国は「旧3級品」として区別し、**税率**を抑えたという。

一般のたばこは、1本につき**値上げ**前は約8・74円

□**値上げ**後は約12・24円の**税金**がかかっている。

旧3級品はそれぞれ4・15円と約5・81円に過ぎない。

鳥取市内のたばこ店の店主（86）は

「**値上げ**されても安いので売れると思い、  
エコーの在庫を2倍に増やした」と商機を狙う。

別の店主（82）は「8、9月ごろから**値上げ**を見越し、  
エコーやわかばに変えたお客さんもいる。この安さは魅力」  
と話す。

全国たばこ販売協同組合連合会（東京）の担当者は

「消費者の好みもあるので、安い**たばこ**にシフトするかはわからないが、

その可能性はある。推移を見守りたい」と話している。

毎日新聞 10月1日朝刊、Yahoo ニュースより抜粋

あなたは、このニュースを見て、  
何を感じましたか？

自分のビジネスに応用するアイデアを  
思いつきましたか？

**良い事例を見たら、どうしたら自分の商売に**  
~~~~~

**応用できるかを考える。**  
~~~~~

こういう考え方をしていくようにすると、  
商売の感覚が養われます。

ぜひ、応用力を身に付けてください。

このニュースから得られる商売の本質は、  
いたってシンプルです。

それは...

消費者（見込み客）の心の動きに沿って  
~~~~~

商売を展開していくということ。  
~~~~~

つまり、

○○になったらお客さんは、こう思うはず。

→ じゃあ、これが売れるんじゃない??

という考え方です。

そう、もうおわかりですよね!?

お客さんの心の動きを追っていけば、  
売れる新商品を作ることができるのです!

欲しいと思っているものを作るのですから。

最初から、この商売の感覚をつかむのは  
難しいかもしれません。

でも、常にアンテナを張っていれば、  
〇〇で困っているというお客様の声も  
聞こえてくるようになりますよ。

いつでも、どこでも商機はあります。

不況なんて関係ありません！

# 捨てアドレスを見込み客に変える方法

無料レポートを書いて、  
10～20 個の無料レポートスタンドに  
片っ端から登録すれば...

1 ヶ月で 100～200 リストくらいなら、  
簡単に集まります。

やるかやらないかだけの話。

やらないうちから効果を考えるより、  
まずやってみれば良いのです。

確かに、反応が取れる無料レポートの  
タイトルや紹介文を考えるのに  
多少のコピーライティングは必要です。

でも別に、反応が取れなかったら  
試行錯誤して直せば良いのです。

コピーライティングって、  
そうやって上達していくものです。

私は毎日、無料レポートスタンドの  
リストを集計してインポートしています。

メルマガを書く前の、朝一番の仕事です。

そんな中で、最近感じるのが...

無料レポートスタンドのリストの質が、  
どんどん落ちていくということ。

なぜなら、みんな無料レポート請求用の  
アドレスでダウンロードするから。

いわゆる、捨てアドレスというやつです。

自分がダウンロードする時を考えれば...  
わかりますよね？

メインアドレスでダウンロードしたら、  
スパムメールの嵐が起きますからね（笑）

知らない人は、最初は普段使っている  
メインアドレスでダウンロードするでしょう。

でも、一度スパムメールの嵐を経験すれば、  
次からは捨てアドレスを使いますよね。

だから、無料レポートスタンドが広まるほど、  
捨てアドレスの比率は高くなるのです。

捨てアドレスの比率が増えることはあっても、  
減ることはないでしょう。

無料レポートスタンドで集めたリストは、  
なかなか反応を取りにくいのが事実。

売れないし、読まれないということです。

しかし、対策はあります。

考えうる対策は、この2つに尽きますね。

- ・感動するほどの無料レポートを提供する
- ・無料レポートの中でさらにオプトインを取る

これだけでは理解しにくいと思いますので、  
それぞれ詳しくご説明しますね。

## 【捨てアドレスを見込み客に変える方法】

### ■感動するほどの無料レポートを提供する

「しょせん無料だから、こんなもんだね。」

と思われてしまったら、次はありません。

二度とあなたのメールは読まれないし、  
商品も売れないということです。

「こんなレポートを無料でもらっていいの？」

と思わせるくらいの無料レポートを  
提供する必要があります。

実は、これさえできれば、  
自然に商品やサービスも売れていきます。

最初の無料オファーに全エネルギーを注ぐ！  
ということです。

できる、できないではなくて、  
今後を生き残るにはやるしかありません。

できない理由を考えても無益ですから、  
どうやってやるかを考えましょう。

## ■無料レポートの中でさらにオプトインを取る

感動する無料レポートを提供した前提で、  
このノウハウが生きてきます。

なので、レポートの質が第一だということを  
忘れないでくださいね。

無料レポートの中でオプトインを取るとは  
どういうことか？

ステップに分けると以下の手順になります。

1. もう一つ別の無料オファーを用意する  
(バックナンバーや、他のレポートなど)
2. その無料オファーの請求フォームを作る  
(アスメルなどで自社で用意する)  
<http://infomakemarketing.com/mailemailsystem.html>
3. 無料レポートから請求フォームへ誘導する

まだ、いまいちピンとこない方は、  
実際に弊社のやり方を見てみてください。

ネット起業バイブルのレポートから  
バックナンバーのページへ誘導しています。

(メール講座へも誘導しています)

ネット起業バイブル 20 をダウンロードして、

「無料レポート → 別の無料オファー」  
の流れを確認してみてください。

ネット起業バイブル 20 はこちら (無料)  
<http://infomakemarketing.com/netbible20.html>



# 無料で集まるのは終わり

「無料で集まるのは終わり」

何のことだか分かりますか？

答えは「リスト」です。

そう。

無料で見込み客リストが集まる時代は、  
終わるということです。

(すでに、そうなりつつあります...)

無料でリストを集められる媒体は、  
やはり無料レポートスタンドですね。

海外にはギブアウェイサイトもありますが、  
日本ではあまり流行っていません。

---

※ギブアウェイサイト

プレゼントと交換にプレゼント提供者が  
メールアドレス取得できるサイトのこと。

---

先ほど、捨てアドレスのお話をしましたね。

対策はあるにせよ、無料で集めても  
以前より反応が取れないのが現実です。

読まれない、買ってもらえないリストが、  
何万件あっても無意味です。

なぜなら、ちゃんとしたリストがなければ、  
売り上げにつながらないからです。

「無料で反応の取れるリストが集まらない」

そうなる時に備えて、今何をしておくべきか？

今からすべきことは...

お金をかけてリストを集めたとしても、  
~~~~~  
ビジネスが回る仕組みを作ること。  
~~~~~

これだけでは分からないと思いますので、  
実際の事例をお見せします。

弊社の仕組みをお見せしますので、  
参考にしてみてください。

(無料オファー) ネット起業バイブル  
<http://www.top-marketer.com/NetBible/>  
※このページに広告を打つ

↓

(サンキューページ)  
<http://www.top-marketer.com/netbible.html>

↓

(ワнтаймオファー) サンキューページから誘導  
<http://www.top-marketer.com/index1.php>

↓

ワнтаймオファーを購入しなかった方も  
メルマガでフォローしていく

このような仕組みを作っておけば、  
無料オファーのページに広告を打てます。

お金をかけて広告を打ったとしても、  
ワнтаймオファーが売れてお金が回ります。

あとは、以下の 3 つを実践していけば、  
リストを取りながら稼いでいけるのです！

- ・ 無料オファーの登録率を上げる。
- ・ ワнтаймオファーの成約率を上げる。
- ・ 反応の取れる広告媒体を探す。

ビジネスで大切なのは仕組みです。

ぜひ、儲かる仕組みを作ってください！

最初は難しくても、1 つずつやっていけば  
必ず最後には達成できます。

あきらめずに最後までやり遂げましょう(^ ^)

# 稼げるスキルの5本柱

タイトルそのままですが...

インターネットビジネスで稼げるスキル  
5つをお話ししようと思います。

他にも、〇〇も稼げるスキルでは？

と思う方もいるでしょうが、私は  
この5つに絞り込めると考えています。

それぞれについて解説していきますが、  
1つだけ注意があります。

それは、全部を自分でやろうとしないこと。

全部を自分でやろうとせず、  
このように考えるようにしてください...

自分に向いていることを徹底的に伸ばし、  
~~~~~

向いていないことは得意な人と組む。  
~~~~~

この考え方ができるようになると、  
ビジネスのレベルが飛躍的に上がります。

売上のケタも変わってきます。

では、インターネットビジネスで  
稼げるスキルの5本柱とは何なのか？

その答えは、次の5つ...

- ・ PPC 広告マスター
- ・ SEO マスター
- ・ リストマーケティングマスター
- ・ コピーライティングマスター
- ・ アフィリエイトマスター

これだけでは分からないでしょうから、  
それぞれの意味をご説明しますね。

## ■PPC 広告マスターとは？

Google アドワーズ、オーバーチュアなどの  
PPC 広告のスキルをマスターしている人。

より安く、より多く、より濃いアクセスを  
PPC 広告から集めて、売上をアップさせます。

## ■SEO マスターとは？

Google、Yahoo などの検索エンジン検索結果に

上位表示させるスキルをマスターしている人。

キーワード、内部 SEO、外部 SEOなどを駆使し、濃いアクセスを集めて、売上をアップさせます。

## ■リストマーケティングマスターとは？

メールリストを集めて、売上や反応を得るスキルをマスターしている人。

より安く、より多く、より濃いリストを様々な手段で集めて、売上をアップさせます。

## ■コピーライティングマスターとは？

セールスレター、メールなどの文章で、反応が取れるスキルをマスターしている人。

より少ないアクセスで、より多くの反応を得て、成約率を上げて、売上をアップさせます。

## ■アフィリエイトマスターとは？

アフィリエイトを集めて、効果的に動かすスキルをマスターしている人。

より多く、活動的なアフィリエイトを集めて、売上をアップさせます。

## 稼げるスキル、あと+2つ

先ほど、インターネットビジネスで稼げる5つのスキルをお話ししました。

インターネットビジネスで稼げるスキルは、以下の5つでしたね...

- ・ PPC 広告マスター
- ・ SEO マスター
- ・ リストマーケティングマスター
- ・ コピーライティングマスター
- ・ アフィリエイトマスター

海外の動向もリサーチして考えましたが、あと2つ追加した方が良さそうです(^ ^)

- ・ ソーシャルマーケティングマスター
- ・ 動画マーケティングマスター

日本では、まだあまり知られていないので、それぞれご説明しておきましょう。

### ■ソーシャルマーケティングマスターとは？

Twitter、Facebook などのソーシャルメディアでマーケティングするスキルをマスターしている人。

ブランディング、市場調査、顧客サポートなど、



ソーシャルメディアから売上をアップさせます。

※英語圏の Twitter、Facebook の市場は、  
日本の何十倍もある。

すでに英語圏ではメジャーなスキルで、  
そのための教材も販売されている。

## ■動画マーケティングマスターとは？

YouTube、Ustream などの動画メディアで  
マーケティングするスキルをマスターしている人。

企画も含め、動画プロモーションを駆使して、  
大量のアクセスを集め、売上をアップさせます。

※英語圏ではセールスレターに代わって  
動画によるオファーが増えている。

プロダクトランチの時点からステップで  
動画を流していくのが主流になっている。

なぜ、これら7つのスキルが稼げるのか？

続きを次でお話しします。

## 7 つのスキルが稼げる理由

インターネットビジネスで稼げるスキルは、  
以下の 7 つという話をしてきました。

- ・ PPC 広告マスター
- ・ SEO マスター
- ・ リストマーケティングマスター
- ・ コピーライティングマスター
- ・ アフィリエイトマスター
- ・ ソーシャルマーケティングマスター
- ・ 動画マーケティングマスター

なぜ、この 7 つのスキルが稼げるのか？

なぜ、この 7 つのスキルが必要なのか？

あなたは、なぜだと思いますか？

いろいろな答えが浮かぶでしょうが...

一言で言うと、これに尽きます。

これらのいずれかのスキルがあれば、  
~~~~~

売れる商品を持っている人と組んで、  
~~~~~

いくらでも稼ぐことができるから。  
~~~~~

もちろん、商品の質も重要ですが、  
それ以上に重要なのは『売る力』です。

売れる商品を持っている人は多いですが、  
『売る力』がある人は少ないのです。

事実、いくら優れた商品を持っていても、  
『売る力』がなければ全く売れません。

想像してみてください。

すごく美味しいラーメンを作れるのに、  
全くお客さんが来ないラーメン屋。

普通にありえる光景ですよ？

**集客できなければ商売は成り立ちません。**

『売る力』が必要なのです。

なぜ、この7つのスキルが稼げるのか？

なぜ、この7つのスキルが必要なのか？

もう答えはお分かりですよ？

・ PPC 広告マスター

- ・SEO マスター
- ・リストマーケティングマスター
- ・コピーライティングマスター
- ・アフィリエイトマスター
- ・ソーシャルマーケティングマスター
- ・動画マーケティングマスター

そうです。

これら7つのスキルは見込み客を**集客**する、  
『売る力』となるからです。

いずれかのスキルがあれば、**集客**できます。

(コピーライティングのみ成約率アップのスキル)

**だから、売れる商品を持っている人と組めば、  
いくらでも儲けられるという単純な図式。**

売れる商品を持っている人と組んで、  
売上の%をもらうこともできるでしょう。

代理店もできるでしょう。

自分で能力を活かして稼げるでしょう。

つまり、いずれかのスキルを身に付ければ、  
お金に困ることはなくなるのです。

実際、戦術というのは時代に左右されますし、  
ずっと続けて使えることは少ないです。

小手先のノウハウや戦術ばかり学んでも、  
結局何も残っていない。

あなたも、そんな経験がありませんか？

ノウハウや戦術ばかりに執着するよりも、  
まず1つのスキルを徹底的に磨く。

それが、実は一番の近道なんです。

そうすれば、自然にお金も付いてきます。

人も周りに寄ってきてくれます。

厳しいですが、何のスキルもない人と  
JVしてくれる人なんていません。

※JV（ジョイントベンチャー）：  
パートナーと一緒にビジネスをすること

いたとしても、結果なんて出ません。

それが現実です。

私は、自分に一番合っていると思ったので、  
リストマーケティングを選びました。

リストマーケティングのスキルのおかげで、  
様々な方と JV させていただいています。

**あなたは、何のマスターを目指しますか？**

稼げる or 稼げない、好き or 嫌いではなく、  
自分の特性に合ったスキルを選んでください。

そして、徹底的にまず1つのスキルを伸ばし、  
マスターになってください！

# モチベーションを上げる方法

「やらなきゃいけないのは分かってる」

だけど...

「なかなかモチベーションが上がらない」

「やり始めても、途中で挫折してしまう」

きっと誰もが悩むことではないでしょうか？

あなたはどうか？

私も同じです。

やりたくないことを先延ばしにしたり、  
やらないまま終わることもあります(^ ^)

先日も、気が乗らない仕事がありました。

勇気がいるというか...  
一歩を踏み出すのが重く感じたんですね。

でも、それがやるべき事だということは、  
自分が一番良く分かっていました。

それをやることで、未来の可能性が

大きく開けるということも。

「それ」が何かは、ここではお話ししません。

時期が来ればお話ししようと思います。

さて、何とか私はそのやりたくない仕事を  
やり遂げることが出来ました。

どのようにして、やりたくない仕事を  
モチベーションを上げてやり遂げるか？

あなたにシェアします。

もし、あなたが  
モチベーションが上がずに悩んでいるなら、  
きっと参考になると思います。

理解しやすいようにステップに分解して  
お伝えしますね。

## ■やりたくないけど、やるべき事を モチベーションを上げてやり遂げる方法

### ステップ1：

ここまでやるという目標値を決める



## ステップ 2 :

出来た時のごほうびを用意する

## ステップ 3 :

ひたすらごほうびのために頑張る

「なあんだ、そんなことかよ。」

と思ったかもしれません。

しかし、『知っている』と『やっている』は、  
全く違います。

一度、実際にやってみていただければ、  
きっと効果を実感していただけるでしょう。

豪華なごほうびを用意する必要はありません。

ほんの小さなごほうびでも良いのです。

例えば、私の場合はビールとラーメン（笑）

早く起きて、午前中にちょっと頑張って  
お昼にラーメンを食べに行く。

お昼を食べた後も、もう少し頑張って

夜にビールを飲むって感じです(^ ^)

ビールとラーメン合わせて 2,000 円くらい。

2,000 円で将来の何百万につながる仕事を  
やり遂げられれば上等ですね。

いつも自分に厳しくしてばかりでは、  
楽しくないですよ？

頑張ったら自分にごほうびをあげて、  
楽しく進めていきましょう！

でも、甘やかしすぎはダメですよ（笑）

# PLR 活用、アフィリエイトマーケティングの好事例

非常に参考になると思いますので、  
弊社のパーフェクトクラブ、プレミアムクラブで  
活躍されている会員様をご紹介します。

パーフェクトクラブはこちら

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

プレミアムクラブはこちら

<http://www.reseller-premium.com/>

パーフェクトクラブに入会していて、  
編集できるリセールライト商品があるけど...

「いまいち上手に活かしきれない。」

「どうやって活用したら良いの？」

という方には、非常に参考になるでしょう。

アフィリエイトに売ってもらいたいけど...

「どうしたら積極的に売ってもらえるの？」

という方にも、参考になる好事例です。

では、それぞれ実例をお見せしながら、

解説していきましょう。

## ■プライベートラベルライト E-BOOK 活用の好事例

2010年9月度のパーフェクトクラブ商品を  
活用してオリジナル商品に仕上げています。

(Before)

<http://www.infomake.biz/rpc201009/>

(After)

<http://infomakemarketing.com/grateful1.html>

セールスレターのデザインをきれいに修正し、  
商品内容もパワーアップされていますね！

素晴らしいです(^^)

もちろん、最初は INFOCART などの ASP に  
出品するだけでも良いでしょう。

しかし、将来的にはこれくらいの  
高いクオリティを目指すべきですね。

一から商材を作るわけではないので、  
圧倒的に早いスピードで作成できます。

彼はたぶん、数日でここまでやっています。

リサーチというものは、表面上だけ見てもなかなか実態は分かりません。

どうやっているか、何が上手いかは相手の懐に飛び込まないと分かりません。

実際に買ってみるのが一番です。

## ■アフィリエイトマーケティングの好事例

独自のアフィリエイトセンターを立ち上げ、上手くマーケティングをしています。

DMC アフィリエイトセンターはこちら  
<http://infomakemarketing.com/grateful2.html>

アフィリエイト報酬が100%だったり、毎日、紹介用の記事が送られてきたり、

**まさに、アフィリエイトマーケティングの好事例と言えるでしょう。**

どのようにマーケティングしているのかは、実際に体験しないと絶対に分かりません。

なぜなら、商売の肝の部分だから、公にさらすことなどしないからです。

もし、アフィリエイトマーケティングを

学びたいのであれば...

DMC に入って、自分が“仕掛ける側”として、  
じっくり観察してみてください。

頑張っている会員様は、励みになります(^^)

会員様の成功あつての弊社ですから。

これからも会員様の成長と飛躍を手助けし、  
見守っていきたいと思います。

# 武勇伝のウラ

「悲惨な状況から、年商何十億になった！」

あなたは、そんな武勇伝が好きですか？

私は大好きです(^ ^)

今も昔も、テレビや本などのメディアで、  
たくさん成功者の話を取り上げられています。

そしてその弊害で、多くの人が2つのことを見  
見過ごしてしまっています。

(その弊害については後でお話しします)

もちろん、成功者に憧れるのは良いこと。

「自分も、ああいう風になりたい！」

という気持ちは、モチベーションを与え、  
夢を現実に変える手助けとなります。

しかし、この2つのことを知っておかないと、  
夢を見るだけで一生を終えるでしょう。

ここを勘違いすると夢は実現しないので、  
じっくり読んでください。

何事も最初に進む方向を間違えてしまうと、  
何倍も時間がかかってしまいます。

到達できないこともあります。

最初にじっくり時間を取って考えた方が、  
あとあと効率的なのです。

では、成功者を見るときに知っておくべき  
2つのこととは何か？

それは...

- ・ 成功するまでに多くの失敗をしている
- ・ 追い詰められたから成功したわけではない

それぞれ解説していきましょう。

## ■成功するまでに多くの失敗をしている

急に↓から↑になったように見えるのは、  
そう作った方がうけるからです。

みんな成功談が大好きなんです。



失敗談ばかりを取り上げてもうけないから、  
一気に↓で、一気に↑です(^ ^)

その間を想像してみるべきでしょう。

これをちゃんと『理解』できていれば、  
モチベーションが下がることはありません。

失敗して当たり前だと思えるからです。

失敗という概念すらないかもしれません。

その方法が上手くいかなかっただけ  
というのが真実ですし。

理想論に聞こえるかもしれませんが、  
成功することを信じて続ければ成功します。

**最後まであきらめなければ良いだけです。**

もちろん、**起業**に利益の保証はありませんし、  
進む方向が合っている保証もありません。

結果が出るも出ないも全て自分の責任です。

そのプレッシャーに耐えられない人は、  
**経営者**になるのはあきらめるべきでしょう。

## ■追い詰められたから成功したわけではない

これは非常に危険です。

よく聞いておいてください。

たまに、ネットビジネスに専念するために  
会社を辞める人がいます。

- ・自分を追い詰めればどんどん行動できる。
- ・追い詰められれば、火事場の馬鹿力的なものすごいパワーを発揮して成功できる。

そう勘違いしているのでしょう。

しかし、事実はこちらです。

- ・追い詰められると、目先のお金に目が行き、  
本当に利益につながる行動を取れなくなる。
- ・追い詰められると、気持ちに余裕がなくなり、  
怒りっぽくなり、人もお金も離れていく。

もちろん、中にはこのようにならない、  
マインドのしっかりした人もいますでしょう。

でも、ほとんどの人は上記の通りになります。

人間は弱いのです。私も含めて(^^)

成功者は、わざと自分を追い詰めたのではなく、  
一生懸命やって追い詰まった場合が多い。

それまで努力している土台があるからこそ、  
追い詰められた時に真価を発揮できるのです。

あなたも、武勇伝のウラをしっかりと考えて、  
成功者の本質をつかんでください。

# 売上アップの単純な公式

何事も難しく考えるといけません。

シンプル・イズ・ベスト！です(^^)

ネットビジネスを難しく考える人は、  
戦術に走ってしまいがち。

気をつける必要があります。

**それが全体のどの部分に位置するのか？**

を分かった上で物事に取り組むと、  
早く効率的に結果を出すことができます。

逆に、部分的にしか見えていないと、  
なかなか結果を出すことができません。

いわゆるノウハウコレクターです。

さて、ネットビジネスの単純な公式とは、  
何でしょうか？

ただお教えしてもつまらないので、  
穴埋めのクイズ形式にしようと思います。

**【Q.】** 次の（ ）に入る単語は何でしょう？

(アクセス数×( )×商品価格)×( )＝売上

答えは出ましたか？

この公式さえ分かれば、あとは当てはめて  
戦術を選んで使っていくだけです。

なので、しっかり理解してくださいね。

それでは、答えです。

**【A.】** 2通りの答えをお伝えします（本質は同じ）

・ 商品販売者の場合

(アクセス数×成約率×商品価格)×商品数＝売上

・ アドセンス利用者の場合

(アクセス数×クリック率×クリック単価)×サイト数＝収益

SEO、PPC 広告、コピーライティング...

違います！！

まず、この公式を頭に浮かべるのです！

$(\text{アクセス数} \times \text{成約率} \times \text{商品価格}) \times \text{商品数} = \text{売上}$

そして、この公式に当てはめて...

- ・ 自分は、どこを増やせば良いのか？
- ・ 自分には、どこが足りないのか？

を考えるのです。

そのステップを経て初めて、**戦術**を選びます。

例えば、このように考えます。

- ・ 掛け算の **(アクセス数)** の部分が少ない  
→ 何をやって**アクセス数**を増やそうか？
- ・ 掛け算の **(成約率)** の部分が少ない  
→ 何をやって**成約率**を上げようか？
- ・ 掛け算の **(商品価格)** の部分が少ない

→ 何をやって商品価格を上げようか？

ちゃんと全体を意識して戦術を立てれば、  
そんなに大きく踏み外すことはありません。

また、いろんな選択肢も広がりますから、  
視野も広がり、考え方も柔軟になります。

1つに集中することは大切ですが、  
執着することは良い結果を生みません。

情にとらわれずしっかりデータを分析して、  
捨てる決断も時には必要です。

道を踏み外さず、執着しすぎないためにも、  
この公式を常に意識してください。

付箋に書いて、パソコンのモニターに  
貼っておいてくださいね！(^ ^)

## 絞ると伸びる

さて、想像してみてください。

水を1点に集中して噴射すると...

鉄板ですら切ることが出来ます。

虫眼鏡で太陽の光を1点に集めると...

紙を燃やすことが出来ます。

エネルギーを1点に集中すると、  
ものすごいパワーに変わる。

という事実をお分かりいただけましたか？

ネットビジネスで一番大切なこと。

あなたは何だと思えますか？

私の答えは『集客』です。

商品の質、成約率、数も大事ですが、  
『集客』できなければ全て無意味です。



無料の集客方法では、

ブログ、SEO、動画、ソーシャルメディア、  
無料レポート、アフィリエイト、ハウスリスト...

いろいろありますね。

有料の集客方法でも、

PPC 広告、メルマガ広告、バナー広告、  
雑誌広告、新聞広告、テレビ広告...

たくさんの媒体があります。

ではここで、最初にお話したことを  
思い出してください。

「エネルギーを1点に集中すると、  
ものすごいパワーに変わる。」

あなたは、いろいろな集客法に  
パワーを分散していませんか？

あれもこれもと手をつけていませんか？

結果を出すには、まず1つの集客法に絞り、  
徹底的にブラッシュアップするべき。

無料と有料、1つずつで良いでしょう。

私の場合は、最初は無料レポートとメルマガ広告でした。

1 つずつです。

その後、無料レポート・ブログ・リストを連動させて集客していきました。

外注やシステムを使って自動化することも、将来的には考えておくべきでしょう。

**【1】 1 つの集客法に絞り、徹底的に極める**

**【2】 自動化・システム化・効率化していく**

**【3】 他の集客法を取り入れる**

この 3 ステップを実践してみてください。

## 2つの質問

新発売、新商品、新サービス...

今の世の中は、たくさんの『NEW』であふれかえっています。

なぜか？

それは、**新しいものが売れるから**。

つまり、**新商品**をどんどん出せば、**売上が上がる**のです！

**新商品が売上の9割**を占めるという情報をどこかで聞いた気がします。

だから、企業は多大な費用をかけて、常に**新商品を開発**しています。

儲かるからです。

リセールライト商品（再販権付き商品）を仕入れるのも良いでしょう。

**再販権が付いているので、仕入れた数だけ販売できる商品が増えていきます。**

ほとんどのリセールライト商品には、  
ホームページも付いていますから、  
仕入れてすぐに販売をスタートできます。

編集して商品をオリジナルに出来れば、  
さらに最高でしょう。

弊社のパーフェクトクラブの商品は、  
これら全てを満たしています。

興味のある方は見てみてください。  
<http://www.top-marketer.com/index1.php>

もちろん、リセールライト商品ではなく、  
オリジナル商品を開発しても良いでしょう。

商品開発と聞くと、難しそうですか？

でも、商品開発のアイデアを生み出すのは、  
とっても簡単なんですよ。

たった『2つの質問』に集約されます。

その『2つの質問』とは...

・お客さんは、何に悩んでいるのか？

~~~~~

・どうすれば、その悩みを解決できるのか？

~~~~~

例えば、このような流れになります。

お客さんがメタボリックで悩んでいる。

↓

メタボリックを改善する E-BOOK、DVD 商品、

(以外にも) 食事メニュー、体脂肪計、  
コーチング、セミナー、合宿、会員サイト...

↓

解決できる、その後の生活を手に入れたい  
と思われれば売れる。

選ぶ際のポイントは、以下の2つです。

- ・より多くの人が悩んでいる悩みであること
- ・お金を払ってでも解決したい悩みであること

多くの人が悩んでいる市場は競争が激しくて、  
ライバルが多いのでは？

少ない市場で売った方が独占できるのでは？

と思う方もいるでしょう。

それについては、長くなりますので、  
また別の機会にお話ししようと思います。

今は深く考えずに、上記の基準に沿って  
考えてみてください。

# 売らないのに売れる方法

「売らないのに売れる方法って、何??」

と思われましたか? (^ ^)

それはつまり、**自分から売り込まなくても**  
**『勝手に』売れていく**ということです。

どうしたらそんなことが可能なのか、  
あなたは興味がありますか?

もし、興味があるならお読みください。

少しずつご説明していきます。

まず、売る相手は『人間』だということ。

だから、**お客さんの気持ちに立って**  
**自分の行動に対するお客さんの心理を追う。**

ちょっと難しいので例を挙げましょう。

例えば、この2つを比べてみてください。

(A) すごいぞ、すごいぞと『言われて』  
URL をクリックして読んだセールスレター

(B) 何だろう、すごそうだなと『思っ  
て』 URL をクリックして読んだセールスレター

A、B のどちらが成約率が高いと思いますか？

同じセールスレターなら、当然 B ですよね。

そう。

たとえ**同じセールスレター**だとしても  
**『見るまでの過程』で結果が全く違う**のです！

極端に言うならば、  
スパムメール vs ファンの人からのメール  
という対比になるでしょう。

その差は歴然ですよ？

売り込まれるのが好きな人間なんて、  
めったにいません。

みんな売り込みは嫌いなんです。

すごい商品だ、素晴らしいサービスだ  
という文章を見るたびに、心の片隅では...

「どうせ売り込みでしょ？」



「何を売りつけようっていうんだ？」

と思っているんです。

では、どうしたら良いのか？

どうしたら、売り込みだと思われずに  
自然に商品やサービスが売れていくのか？

解決策をお話ししましょう。

私は、自分がやったこともないくせに  
偉そうに難しく語る専門家が嫌いなので(^ ^)

分かりやすく一言でお伝えします。

売込みだと思われず、自然に商品売るには...

お客さんに好きになってもらう  
~~~~~

さらにお客さんにファンになってもらう  
~~~~~

そんなこと無理だと思った、あなた。

できる・できないではなくて、  
どうしたらできるかを考えてくださいね。

『HOW』 どうしたらできる？

という風に物事を考えられる人は、  
何をやっても、たいてい上手くいきます。

ぜひ、ネット起業バイブル読者のあなたには、  
そういう人になって欲しいと願っています。

もし、今この考え方ができていなくても、  
変わる努力をしてください。

話を戻して、答えです(^^)

お客さんに好きになってもらうには...

日頃から役立つ情報を無料で届ける  
~~~~~

そう。

メルマガ・ブログなどで日頃から  
役立つ情報を無料で届けていくのです。

記事が書けない？コンテンツが作れない？

残念ですが、そんな言い訳をしている人は、  
絶対に稼げるようにはなりません。

お客様の『気持ち』を追って考えると、  
こういう流れになります。

想像しながら読んでください...

この人は、いつも役立つ情報を無料で届けてくれる

↓

この人、いい人だな。好きだな。好感が持てるな。

↓

商品やサービスを『紹介』する。※売り込みではない

↓

この人の言うことなら、間違いないだろう。

ちょっとセールスレターを見てみよう。

良さそうだから買ってみよう。

日頃から役立つ情報を無料で届ける重要性。

もうお分かりいただけましたよね？

わざわざ私が、その重要性を伝えなくても、  
本当はみんな分かっているはずなんです。

でも、

記事を書けないから、見て見ぬふりをしている。  
~~~~~

これが現実です。

人間、都合の悪いことは忘れようとします。

コピーライティング、マーケティング...

売り込む方法を考えたり、学んだりするより、  
お客さんに好きになってもらうのが一番の近道。

好きな人から紹介されたら買いますよね？

買わないとしても、セールスレターは読むし、  
売り込まれた感じはしないですよね？

買った後のお客様の心理、その後の関係...

どの視点から考えたとしても、  
ビジネスにとってベストな選択なのです。

# 際立つ

「際立つ」

あなたが際立つお話です。

... ???

まだ、何のことか分からないと思いますが、  
もう少し読むと意味が分かります。

なので、お付き合いくださいね(^^)

私は、毎日こんなメールが何百通も来ます。

あなたは何通くらい来ますか？

「おめでとうございます」

「ご入金のお知らせです」

「緊急のご案内です」

「確実に稼げる方法です」

「Re:お問い合わせの件です」

.....

わざわざ全部のメールに目を通す人は、  
ほとんどいないはずです。

メールを受信しないように設定したり、  
即ゴミ箱に入れるでしょう。

でも今、あなたは...

このメルマガを読んでいます(^ ^)

(注：メルマガから転載のため)

スパムメールとこのメルマガの違いは、  
いったい何でしょうか？

脳は、ちゃんと使って刺激してやると  
スポンジのように知識をよく吸収します。

なので、少し時間を取って考えてください。

.....

はい、それでは答えです。

スパムメールとこのメルマガの違いは...

**役立つか、役立たないか。**  
~~~~~

もちろん、こんなメルマガ役に立たない  
と思っている方もいるでしょう（笑）

自分が万能であるとは思っていません。

でも、2010年10月15日の集計では、  
23713人の方に読んでいただいています。

役に立っている人がいるのも事実でしょう。

実は、

「スパムメールとこのメルマガの違い

＝あなたが際立つための方法」

です。

つまり、**役立つ情報を届けていけば、  
あなたが周囲から際立つ**ということです。

嘘をついて開封させるスパムメール、  
アフィリエイトばかりのうざいメール、  
売り込みばかりの買え買えメール、

そんなクソみたいなメールが増えるほど、  
あなたのメールが際立つのです！

際立てば、当然お金も付いてきます。

だからまず、**売ろう売ろうとする前に、  
役立つ情報を届ける**努力をするべきです。

クソメールばかり送っている人たちは、  
この際立つための方法は知りません。

まあ、知る気もないでしょうが（笑）

でも、このレポートを読んでいるあなたは、  
せっかく知っているのです。

ぜひ、行動して実践してくださいね。

ただ、そう言ってもピンと来ない方のために、  
具体的な目安をお教えしましょう。

売るメールと役立つメールの割合は...

**役立つメールを『5回』配信してから、  
~~~~~  
売るためのメールを『1回』配信する。  
~~~~~**

くらいの割合を目安にしましょう。

役立つ記事を書く方法については、



今まで何回もお話しています。

公式ブログを参考にしてみてください。

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

- ・ 自分で役立つ記事を書くのは、ちょっと難しい。
- ・ 自分で書かずに、他のことに時間を使いたい。

もしあなたが、そのように思っているなら、  
以下のサービスを利用してみてください。

⇒ <http://bi-ken.info/article/>

# 正しいニッチ戦略とは？

効果の出ないことを頑張って続けても  
意味がありません。

結果が出にくいことをやり続けても  
時間も労力も無駄です。

大切なのは...

~~~~~  
どうやるかではなく、何をやるか。  
~~~~~

このことを頭に叩き込んだ上で、  
以下を読み進めてください。

「この市場は競争が激しそうだから、  
ニッチに絞ってやっていこう。」

そう思う人、意外と多くないですか？

『ニッチ』という意味を  
正しく理解できていれば良いですが、  
間違っている人が結構多いです。

『ニッチ』の意味。

あなたは、正しく説明できますか？

「ニッチ=すきま」

と考える人が非常に多いのですが、  
そういう人はたいてい失敗します。

本質を知らないからです。

正解は、「ニッチ=すきま」ではなく...

お客様の悩みをダイレクトに解決すること  
~~~~~

例えば、ダイエットという競争の激しい  
レッドオーシャンな市場があります。

ただ『ダイエット』の商品を出しても  
売れるはずがありませんよね？

だから、お客様の悩みをダイレクトに  
解決するために絞り込むのです。

足やせ、二の腕やせ、腹やせ、お尻やせ...

いろいろとありますよね？

-----

レッドオーシャン：  
ライバルが多くて競争が激しい市場のこと

ブルーオーシャン：

ライバルが少なく競争が少ない市場のこと

---

これが正しい『ニッチ戦略』。

ライバルが少ない市場、すきま市場を狙う  
＝ニッチ戦略 ではありません。

競争が激しいレッドオーシャンな市場から  
ニッチに絞って市場を『創り出す』。

その視点でビジネスを創っていけば、  
あなたは、その市場で NO. 1 になれます。

NO. 1 にならないければ、結果も利益も薄い。

NO. 1 と NO. 2 では大きく差があるのです。

だからこそ、ニッチ市場を『創り出して』  
NO. 1 を目指すべきでしょう。

最初に言ったことを思い出してください。

大切なのは...

どうやるかではなく、何をやるか。  
~~~~~

ライバルが少なく、競争が少ないから儲かる。

そんな考えでブルーオーシャンで勝負しても、  
そもそも売れない市場の可能性が大きいのです。

既に、ライバルも多くて競争も激しい市場から、  
ニッチ市場を創り出した方が確実です。

「レッドオーシャン+ニッチ」が最強の戦略！

どうやるか（戦術）よりも、何をやるか（戦略）が  
大切ですよ(^ ^)

# KAJABI を知っていますか？

「KAJABI って何？」

知っている方は英語圏のマーケットに  
かなり精通されている方でしょう。

KAJABI とは...

海外のトップマーケターが 4～5 人で組んで、  
仕掛けているプロジェクト。

→ <http://infomakemarketing.com/kajabi.html>

それぞれのマーケターの実績が桁外れ。

10～20 時間のプロモーションだけで、  
5～10 億円というレベルです(^ ^)

英語を使用している人口は、  
日本語を使用している人口の約 10 倍ですが、  
それにしてもスゴイことです！

今までプロモーションを見てきましたが、  
以下のような感じでした。

## 【1】 30 分くらいのビデオ

## 【2】 無料レポート

## 【3】 1 時間くらいのビデオ

KAJABI の仕組み、利用するメリットなど、すべてが伝えられています。

→ <http://infomakemarketing.com/kajabi.html>

※現在は販売が開始されているため、たぶん【1】【2】は見られません。

見ていただければ分かりますが、ビデオのレベルが半端じゃありません。

もはや、プロモーションビデオです！！

セールスコピーを書き尽くした  
トップレベルのコピーライターが構成。

ビデオレターを作り尽くした  
トップレベルの動画マーケターが作成。

プロダクトランチをし尽くした  
トップレベルの PLF マーケターが指揮。

「ああ、自分ももっと頑張らないと...」

と刺激を受けますね(^^)

見て、感じて、体験してみてください！

→ <http://infomakemarketing.com/kajabi.html>

商品のレベルもありえないくらい高い。

何から何まで、すべてが提供されます！

英語圏では、すべてパッケージにして、  
売られることが多いですが...

ここまでやるか、という感じ(^^)

日本も、将来的にこれくらいのレベルに  
なっていくでしょう。

→ <http://infomakemarketing.com/kajabi.html>

・ そうなった時に、自分はどうするか？

・ そうなる時に備えて、今何をするか？

この2つを徹底的に考えるべきです。

今日の行動が、10年後の未来そのもの。



今日やっているのと同じことを  
10年後もやっていることでしょう。

過去に執着しない。武勇伝は語らない。

未来に夢を見すぎない。夢見人にならない。

自分の力で未来を変えていくために、  
全力で『今』を生きましょう！

# PPC 広告の未来

Yahoo の Overture（オーバーチュア）、  
Google の Adwords（アドワーズ）など。

いろいろな PPC 広告がありますね。

まず、PPC 広告って何という方のために  
簡単にご説明しておきますね。

PPC 広告は、大まかに分けると 2 つです。

- ・ **検索エンジンの検索結果に表示される**

→ 例えば「アフィリエイト」と検索した時、  
上・下・右側に表示されます。

スポンサードリンクなどと表示されています。

- ・ **ブログ等の提携サイトに表示される**

→ Google アドセンス等を貼っているサイトに  
表示されます。

この PPC 広告なのですが、  
実は、英語圏で興味深いデータがあります。

英語圏はネットビジネスの最先端ですから、  
日本も同様になる可能性が高いです。

だから、常に英語圏の動向をチェックして、  
自分に置き換えて考えるべきでしょう。

さて、その興味深いデータとは...

**PPC 広告のクリック率がどんどん低下している**  
~~~~~

つまり、

PPC 広告の部分がクリックされにくくなり、  
純粋な検索結果（SEO）の部分が  
クリックされるようになってきています。

「野村さん、もう PPC 広告は終わりですか？」

いいえ、そんな話をしたいのではありません。

なぜ、そのような事が起きているのか？

本質を考えてほしいのです。

では、PPC 広告のクリック率が低下している  
本質とは何なのか？

答えは、人間の心理を追えば分かります。

答えは...

広告を好き好んで見たい人はいないから  
~~~~~

そう。

ネットビジネスが進んでいる英語圏では...

検索結果の上・下・右側が『広告』だと、  
みんな気付いてきているのです。

ブログに貼ってあるリンクが『広告』だと、  
みんな気付いてきているのです。

広告を好き好んで見たい人はいないから、  
クリックされなくなっているのです。

何事も、ちゃんと人間の心理を追って、  
本質を見ることが大切です。

もちろん、極めている PPC マスターは、  
それを超えるスキルを持っています。

あらゆる機能を駆使し、スキルを活かし、  
対応していくことは出来るでしょう。

しかし、これから先...

## 「PPC 広告がクリックされにくくなる」

という傾向は変わらないと思います。

ですから、リスクを減らすためには、  
『PPC 広告と SEO の両輪』で進めるべきです。

1 つの事に依存するのは危険ですから、  
1 つを極めたら、他にも挑戦しましょう。

## あたりまえに低い

「テレビを見るのをやめて頑張ります！」

「遊ぶ時間を減らして頑張ります！」

「無駄遣いを減らして広告費に回します！」

きっと、ネットビジネスで稼ぐために  
いろいろな決意をされるでしょう。

「やるぞ」「やり切るぞ」という情熱は、  
確かにとっても大切です。

しかし、いくら情熱や意気込みがあっても  
空回りしてしまう人が多いのです。

その理由は...

**目標が低すぎるから**  
~~~~~

- ・ テレビを見ない。
- ・ 遊ぶ時間を減らす。
- ・ 無駄遣いを減らす。
- ・ 買いたい物を我慢する。

そんなことは、稼いでいる起業家は、  
みんな当たり前に行っています！

もちろん私も(^\_^)

努力するとか、頑張るとかではなく、  
当たり前に行うべきことです。

それこそ、呼吸をするのと同じように、  
当たり前に行うことです。

こんな低いことを目標に掲げていては、  
平均的な結果すら出せません。

当たり前のことは、当たり前に行って、  
目標はもっと高く持つべきです。

良くも悪くも、人生というのは、  
人が思った通りに進んでいくものです。

思考は現実化するという本もありますね。

「Think BIG」

大きく考えて、そこに行動が伴えば、  
『Think』が現実になるでしょう。

起業、経営して成功するためには、  
捨てなくてはいけない事も出てきます。

普通の人と同じように遊んだり、  
時間を使っているだけでは成功できません。

どんな道を選ぶかは、あなた次第です。

少し厳しい言い方になりましたが、  
あなたの成功の手助けになれば幸いです。



# 経営者成長の4ステップ

「経営者成長の4ステップ」

少し、レベルの高い話かもしれません。

でも、たとえネットビジネスでも、  
1円しか儲からなかったとしても、

それは商売です。

お客さんからお金を1円でもいただく

= 商売

→ **自分は経営者**

という意識でいてほしいものです。

私も最初からその考え方で始めたからこそ、  
今の会社があると思っています。

さて、経営者として成長していくには、  
どのようなステップを踏めば良いか？

4つのステップに分けてご説明します。

もちろん、私もまだ途中です。

(常に進化していくつもりなので  
永遠に終わりはありませんが...)

私の今までと、今後から考えうる  
最も効率が良いステップをお話します。

## 【ステップ1】 解決力

**起業とは、自分で道を切り開くこと。**

誰か教えて～では、やっていけません。

もちろん、素直に聞くことも大切。

要はバランスですね(^^)

ヘルプやマニュアルで分かることは、  
自分で分かるまであきらめずに調べる。

まず、Google などの検索エンジンで、  
納得いくまで調べてみる。

そんなのは起業家以前に当たり前。

自分で解決する『癖』がつくと、  
どんどん自分で進んでいけます。

だから、そういう人はたいてい  
何をやっても成功します。

## 【ステップ 2】 スキル

ステップ 1 で解決力を身につけると、  
だんだんスキルが上がっていきます。

ホームページ制作にしても、  
コピーライティングにしても、

解決力がある人が取り組めば、  
どんどん上達していくわけです。

そのスキルを活かして仕事を請ける。

コンサルティングをする。商材を出す。

スキルがお金に換わるチャンスが、  
スキルが上がるにつれて増えます。

## 【ステップ 3】 依頼力

1 人では、出来ることに限界があります。

すべてのスキルを身につけることは、

ほぼ不可能です。

それよりも『ASK』！

ASK とは...

尋ねる、聞く、質問する  
求める、ほしいと言う、頼む、要求する

という意味。

つまり、教えてほしいことは素直に聞く。

欲しい物は欲しいと言う。

やって欲しい事はやって欲しいと頼む。

この意識を持った上で...

どんどん自分より優秀な外注さんに  
仕事を任せいていく。

自分の出来ないことを出来る  
パートナーと組んで仕事をする。

このようにしてビジネスを進めると  
一気にスピードが加速します。

稼ぎの桁も変わってきます。

もちろん、ステップ1とのバランスが大切。

ステップ2のスキルがあるからこそ  
あなたと組む意味がある。

それを忘れないでください。

## 【ステップ4】人材力

明日交通事故に遭って、  
6ヶ月間入院しないといけなくなったら...

ビジネスが回らなくなって倒産？

それでは、いけません。

**人を育てていく必要があります。**

社長がいなくても、自分で考えて、  
自分で組み立てて動ける社員。

そういう人材を育てるべきです。

経営者はお客様の本質を見抜いて、  
軌道修正をしてあげること。

最終決定をして責任を持つこと。

それで十分でしょう。

経営者は社内で作業をするよりも、  
外に出て人と会って人脈を広げる。

ビジネスチャンスを常に探す。

そういうことの方が大切なのです。

長くなりましたので、最後にまとめます。

### 【ステップ 1】 解決力をつける

自分で分かることは自分で調べて、  
自分で解決する『癖』をつける。

### 【ステップ 2】 スキルをつける

スキルを活かして仕事を請けたりし、  
スキルをお金に換えていく。

### 【ステップ 3】 依頼力

謙虚に『ASK』の意識を持って、  
自分より優秀な人に任せいていく。

### 【ステップ 4】 人材力

社長がいなくても、自分で考えて、  
自分で組み立てて動ける社員を育てる。

私は、まだステップ 3 です(^^)

ステップ 4 に行くために  
毎日、試行錯誤して考えています。

1 度きりの人生。

行ける所まで行ってみたい。

あなたもそう思いませんか？

# ステップメールの本当の重要性

インターネットビジネスで稼いでいる人は、  
みんなステップメールを使っているでしょう。

まさか、毎日毎日、同じメールを  
手動で配信している人はいないはずですよ。

---

※ステップメールとは？

〇〇日後の〇〇時にこのメールを配信する  
というように予約して配信するメール

---

一度ランディングページなどに設置すれば、  
ステップメールが自動で営業してくれます。

あとはそこに人を集めてくるだけです。

これだけでは、イメージが沸かない方も  
いらっしゃると思います。

実際に弊社の例を挙げて、解説しましょう。

ステップメールのリスト取得フォームを  
以下のページに設置してあります。

リセールライトの無料メール講座です。



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

こちらで全27回のメール講座を流し、  
パーフェクトクラブをご紹介します。

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

このような仕組みを一度作ってしまえば、

あとは無料メール講座のページに  
アクセスを集めるだけで良いわけです。

もちろん、ランディングページからの  
リスト取得率を上げる。

無料メール講座からの成約率を上げる。

などのことは必要になってきます。

難しそうと思われるかもしれませんが、  
ステップメールくらい誰でも使えます。

アスメルが使いやすいでしょう。

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

使い方なんてヘルプマニュアルを見れば、  
何とか分かるレベルです。

別にC言語がとか、Javaがどうか、  
そんな専門的なことはありませんからね。

これに限らず何でも同じことですが、  
分かるまで調べれば良いだけのことです。

それが嫌なら起業はあきらめましょう。

そんな低レベルな気持ちでお客さんから  
お金をもらうなんて失礼ですから。

今までは、ビジネスを立ち上げるには、

店舗を借りて、人を雇って、  
3か月分くらいの運転資金を作って、  
オープン時の広告費を捻出して、

など多くの費用がかかりました。

余裕を見て、最低でも1000万円くらいは  
用意しておくべきでしょう。

しかし、今は時代が変わりました。

**インターネットのシステムを活用すれば、  
雇う人を減らすことができます。**

ステップメールは、その典型です。

当然、雇う人が減れば、  
オフィスのスペースも狭くて済みます。

ですから、家賃も安くなります。

「極力オフィスは借りるな、人は雇うな。」

成功している経営者はそう言われる方が、  
多いように思います。

(もちろん、それで無理なレベルであれば、  
人を雇うべきだと思いますが。)

人件費や家賃などの固定費などは、  
ビジネスを圧迫します。

確かに人材は財産ですが、  
それはもっとレベルが上の人の話。

そこに行くまでは、ステップメールなどの  
インターネットのシステムを活用しましょう！

そして、出来る限り最低の人数で、  
最小のスペースで運営していきましょう！

そうすれば、粗利も大きくなりますから、  
会社に利益がたくさん残ります。

利益が残るビジネスは成長します。

# ステップメールの反応を上げる3つの 秘訣

ステップメールを一度設定しておけば、  
自動的に同じメールを配信してくれます。

人間の代わりにシステムがやってくれるので、  
メールを配信する労力を減らせます。

例えば、○○メール講座などを作っておけば、  
あとは勝手にフォローしてくれます！

お金を生まない作業から開放されるのです。

リストを集めるなど、売り上げにつながる  
生産的な仕事に集中できるわけです。

そうしたら当然、売り上げも上がる。

OK ですね？

さて、その便利なステップメールの反応を  
最大限に上げるために...

「ステップメールの反応を上げる3つの秘訣」

をお話しようと思います。

ぜひ、この3つの秘訣をあなたの  
ステップメールに取り入れてみてください。

ステップメールの反応がアップして、  
売り上げアップにつながるはずですよ！

## 【秘訣1】 毎日配信する

弊社で全27回のリセールライトメール講座を  
運営しています。

以前は2日おきに配信していたのですが、  
全部終わるまでに2ヶ月かかるじゃないか！  
と苦情が来ました（笑）

毎日楽しみにしてくれている方もいます。

それに、今はたくさんメールが届きますから、  
1日でも間隔をあけると読者の方も  
そのメールの存在を忘れてしまうでしょう。

毎日読むことを習慣にしてもらうためにも、  
間隔をあけず、毎日配信するべきでしょう。

## 【秘訣2】 続き物だと分かるメールの件名

人間、続き物は読みたくなります。

続きが気になるんですね。

テレビの連続ドラマとか、  
シリーズ物の映画とか、

その典型的な例ですね。

ですから、【第1回】○○メール講座などと  
分かるようにしておきましょう。

メールは開かれなければ意味がありませんから、  
必ず、『件名で分かる』ようにしましょう。

### 【秘訣3】 次回を楽しみにさせるように終わる

テレビでも、映画でも、  
次回が気になるように終わりますよね？

メールでも同じことをやれば良いのです。

次回は○○についてお話しますなどと、  
次を楽しみに待ってもらおうのです。

それを続けていくと、読者の方も  
あなたのメールを読むことが習慣になっていきます。

メールを読んでもらえるようになって、  
コンタクトの回数が増える。

その結果、信頼関係が出来てくる。

このステップを踏むからこそ、  
新商品や新サービスをオファーした時に、  
買っていただけるわけです。

ぜひあなたも、これら 3 つの秘訣を  
ステップメールに取り入れてみてください！

## あらぬ想像

「野村さん、もし売れなかったら  
どうしたら良いのでしょうか？」

「私はPCスキルが低いのですが  
自分にも出来るのでしょうか？」

この2つの質問を多くいただきます。

もし、あなたが、  
自分のお客さんからこの質問をされたら  
どのように答えますか？

私の答えは、『本音』はこうです。

「まず売ってみて売れなかったら  
それから考えたらいいいんじゃない？」

初心者があれこれ売り方を考えたって  
たいしたアイデアは浮かばないよ。」

「誰だって最初は分からなくて当然。

PCスキルが低いなんて言ってないで、  
必要なら勉強したらいいいんじゃない？」

あなたは、どう思いますか？



賛成ですか？反対ですか？

厳しすぎると思いませんか？

今までいろいろな人を見ているからこそ  
成功しない人が分かります。

逆に、成功する人も分かります。

結論は、

あらぬ想像をして心配する人は失敗する。  
~~~~~

あらぬ想像をしないでやる人は成功する。  
~~~~~

「もし、○○になったらどうしよう...」

「○○だから、自分には出来ないのでは？」

そのような『あらぬ想像』は現実になります。

まさに、『思考は現実化する』ですね。

もし...、○○だから...

考える時間が長くなればなるほど、  
その『あらぬ想像』は現実化するのです。

じゃあ、どうしたら良いのか？

答えは簡単です！

『あらぬ想像』を、現実にはしないためには...

まだ起きていない事を心配するのをやめて、  
~~~~~

目の前の事に集中して、全力で取り組む。  
~~~~~

たったこれだけです。

実社会の商売のようにリスクが大きい場合、  
投資金額が大きい場合は、  
時間をかけて徹底的にリサーチして、  
じっくり考えるべきでしょう。

しかし、数万円くらいのリスクであれば、  
どんどんチャレンジするべきです。

失敗しても、それが経験値になりますから。

たとえインターネットビジネスでも、  
一起業家であることに変わりはありません。

起業家がリスクにひるんでいては、  
もはや衰退あるのみでしょう。

「何とかしてやる！」

「何とかしてみせる！」

くらいの心意気がほしいものです。

『あらぬ想像』をするのは、危機管理のため、  
リスクリバーサルのためだけで十分です。

『あらぬ想像』をしている時間があったら、  
もっとクリエイティブな事を考えましょう！

『あらぬ想像』をするのをやめて、  
もっと他の『ワクワク』する事を考える。

そうするだけで、物事が上手くいく確率が  
グ〜ンと上がりますよ！

# ビビッと来る前髪

あなたは、

「チャンスは前髪しかない」

という話を聞いたことがありますか？

意味を知っている方は多いでしょうが、  
言葉の由来は知っていますか？

---

(由来) チャンスの神様は前髪しかない

西洋の格言に由来するそうです。

イタリア語の慣用句

afferrare la fortuna per i capelli

英語の慣用句

Take the Fortune by the forelock.

フォルトゥナというのは運命の女神で、  
向こうから来た時に前髪を捉まえないと、  
すれ違ってから追いかけてもつかめない  
ということです。

参照サイト

[http://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question\\_detail/q109392340](http://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question_detail/q109392340)

---

「チャンスは逃すな！」

という意味なのですが、  
心にグサッとくる方も多いのでは？

欲しかった洋服がなくなっていたり、  
観たかった映画が終わっていたり、

今までいろんなチャンスを逃した経験が、  
あるのではないのでしょうか？

そういうことを繰り返していると、

「ああ、あの時こうしておけば…」

「ああ、もっと○○しておけば…」

と死ぬ時に思うことになります。

後悔とは嫌なものです。

誰も後悔したい人間などいないでしょう。

後悔しない人生を送るには、どうしたら良いか？

あなたは、どう思いますか？

私なりの答えをお伝えします。

後悔しない人生を送るには...

チャンスだと感じたら、迷わず飛び込む！  
~~~~~

たったこれだけです。

例えば、何十万円もするビジネス教材が  
あったとしましょう。

あなたは、

「これって、すごそう！」

「ビビッと来た！！」

と思っても、チャレンジするかどうか  
迷ってしまうでしょうか？

私なら、迷わず買います。

お金があるから買うのではなく、  
『チャンス』だと感じているからです。

お金がない時でも、お金を作って、  
私は今までチャレンジしてきました。

もちろん、これからもそうします(^^)

実際、先にお金を投資してしまうと、  
ものすごい行動力が出ます。

投資した金額が大きければ大きいほど、  
どんどん行動を起こせます。

人間は、誰しも意志が弱いもの。

でも、もし何十万円も使っていたら、  
簡単に途中でやめるわけにはいきません。

「ああ、なんか難しいな。」

「ああ、なんか大変だな。」

そう思った時でも、  
なにくそと思って頑張れるんですね。

もちろん、ただお金を使っても無意味。

値段相応の価値があるものに使いましょう。

○○するだけで～などとうたう  
即金商材に何十万円も使ってはけません。

そんなことをしても何も残りません。

残るのは販売者への怒りと、  
だまされたことへの教訓くらいでしょう。

なぜか、大人になればなるほど、  
いろいろなことに対して『守り』がちです。

でも、

「すごいと思った → やってみよう」

くらい単純に考えてもいいのでは？

そうしたら、どんどんチャンスに飛び込み、  
新しい世界が広がっていくのでは？

チャンスに目を向ける人は成功し、  
リスクに目を向ける人は成功できない。

本当は、成功法則なんて難しくなくて、  
単純なことなんですよ。

守るか？ 攻めるか？

人生は、たった一度きりですから、  
私はガンガン攻めていきたいですね。

最低限のリスクさえ考えておけば、  
死ぬことはありませんから(^ ^)

あなたは、どう考えますか？



# **初心者→独立までの 5 ステップ**

インターネットビジネスを小銭稼ぎではなく、  
ビジネスとしてちゃんと取り組みたい。

将来的にはインターネットビジネスだけで、  
収入を得て独立したい。

そんなあなたに向けて、

**「初心者 → 独立までの 5 ステップ」**

をお話しましょう。

自分は**初心者**だからという言い訳はやめて、  
下記のステップを着実に進んでください。

そうすれば、**独立**することは可能です。

**独立起業**すると、サラリーマンのように  
給料制ではありません。

収入は一切保証されていません。

しかし、収入の上限が無いのも事実。

**夢は無限大、自分の想像の範囲が限界**  
ということですね。

自分で人生や仕事を決めたい、  
自分で未来を切り開いていきたい、

自分の可能性に挑戦したい、  
人に命令されたり雇われるのは嫌（笑）

という人は、ぜひ**独立起業**してください。

確かに、精神的につらい時もありますが、  
**お金も時間も自由な生活**を送れます。

では、ステップを見ていきましょう。

## 【STEP1】 リセールライト商品を ASP に出品

最初からオリジナル商品を作ろうとしたり、  
自分でホームページを作ろうとすると、

ほぼ間違いなく途中で挫折します。

初心者になんか難しいことは無理です。

私自身が初心者からスタートしたので、  
その不可能さがよく分かります。

**まずは、リセールライト商品を仕入れて、  
どんどん ASP に出品しましょう。**

※ASP：INFOCART、infotop などのように  
決済や納品を代行してくれるサービス

売れる、売れないが問題なのではなく、  
「お金が入ってくる可能性がある」  
ということが大切なのです。

**事実、いくら勉強して知識があっても、  
販売している商品が無ければ、  
お金が入ってくる可能性は『0%』です！**

お金が入ってくる可能性を上げることが、  
まずは大切なのです。

**勉強することではありません！！**

もちろん、DVD などの売れやすい商品を  
販売したほうが当然、楽に稼げます。

同じ労力をかけたとしても、稼げる金額、  
結果が全く変わってくるからです。

## 【STEP2】 売り方を学びながら実践

何も売っている商品が無いのであれば、  
売り方を勉強しても無意味。

厳しいですか？

大切なのでもう一回言います。

**何も売っている商品が無いのであれば、  
売り方を勉強しても無意味！！**

何も売っていない状況で勉強しても、  
それは『机上の空論』でしかありません。

実践しなければ、お金は生まれません。

STEP1 で商品を出品しているからこそ、  
この STEP2 が生きてきます。

実際に売っている状態で売り方を学ぶと、  
どんどん知識が入ってきます。

実践しているから覚えも早いですし、  
モチベーションも上がります。

そのため、成果もあがりやすいです。

### 【STEP3】 自社商品・サービスを制作

いつまでもリセールライト商品だけを  
売り続けていてはいけません。

(弊社のように提供元になるなら別)

自社のオリジナル商品を作りましょう。

ここまでSTEP1、STEP2を経たことで、  
自然と流れやコツをつかんでいるはず。

インターネットで稼ぐ流れが分かれば、  
オリジナル商品の販売もスムーズ。

だからこそ、遠回りに思えても、  
まずSTEP1、STEP2をやるべきなのです。

結局は、一番近道になります。

## 【STEP4】 定額課金ビジネスを運営

いつまでも単発の商品を売っていても、  
売り上げが安定しません。

売り上げが安定しないと長期的に  
ビジネスを運営していくのが困難です。

また、長期的な戦略を立てられないし、  
思い切った勝負も出来ません。

守りに入れば、やがて会社は潰れます。

安定して収益が上がる構造を作れば、

安心して独立することが出来ます。

ビジネスとしても飛躍しやすいです。

どうすれば毎月（もしくは定期的）  
お金が入ってくるか？

という視点から逆算して、  
定額課金ビジネスを立案しましょう。

## 【STEP5】 ASP から自社決済へ移行

いつまでも ASP を使っていてはいけません。

なぜなら、ASP は金回りが遅いから。

つまり、自分の手元にお金が入るのが、  
遅いということです。

早い ASP でも月末締め翌月 20 日、  
遅い ASP だと月末締め翌々 15 月日です。

なぜ、金回りが遅いといけないのか？

それは、

金回りが遅い＝ビジネスが育つスピードも遅い

からです。

お金が早く回れば、広告を打てます。

早く、たくさん広告を打てば打つほど、  
早く利益が上がります。

金回りが早いと、新規ビジネスにも  
どんどんお金を使っていけます。

結果、どんどん収入経路が増えます。

**PayPal（ペイパル）＋振込みに切り替え、  
金回りを早くしていきましょう。**

ASP のアフィリエイトシステムが魅力なら、  
自社アフィリエイトを構築しましょう。

さて、STEP1～STEP5 までお話してきました。

**【STEP1】** リセールライト商品を ASP に出品

**【STEP2】** 売り方を学びながら実践

**【STEP3】** 自社商品・サービスを制作

**【STEP4】** 定額課金ビジネスを運営

**【STEP5】** ASP から自社決済へ移行

途方も無いように感じるかもしれません。

でも、大切なのは劣等感を感じることなく、  
目の前のことを一步一步やること。

今はゼロでもいい。

着実に、あきらめず、卑屈にならず、  
素直に、まい進していけばいいのです！

あなたの成功を願っています。



# ホームページの編集の仕方と編集箇所

「ホームページの編集の仕方と編集箇所を教えてください。」

結構たくさん、このご質問をいただくので、  
ここで回答しておこうと思います。

リセールライトをこれから始められる方は、  
ぜひ参考にしてみてください。

すでにリセールライトを始めている方も、  
自分が伝える立場としてお読みください。

## 【ホームページの編集の仕方と編集箇所】

リセールライト商品を ASP へ出品する前に  
ホームページを編集する必要があります。

もちろん、少し編集するだけですから、  
自分で一からホームページを作るよりも、  
何百倍も簡単ですよ。

ただ、

「どこをどうやって編集したらいいの？」

と思う方も少なくないでしょう。

具体的に編集する箇所は、以下のとおり。

ステップに沿ってご説明しましょう。

## 【準備】編集するための環境

ホームページを編集するには、  
編集するためのソフトが必要です。

初心者の方には、分かりやすいので  
ホームページビルダーがおすすめです。

電器店で1万円くらいで売っています。

ガイド本が付いたものを購入されると  
分からないときに役立ちます。

※ただし、ホームページビルダーは  
勝手にエラーと誤解して修正するので、  
表示がずれたりする場合があります。

（本当はエラーではないのに）

そのため、ホームページビルダーで  
基本的なタグなどの知識を身につけて、  
**TeraPad** などのテキストエディタで、  
編集されることをおすすめします。

## 【 1 】 あなたの名前に修正する

ホームページ上に自分の名前を入れる  
必要があるところを修正します。

## 【 2 】 お問い合わせリンクを修正する

お問合せ先のリンクを修正します。

フォームズなどのフォームを利用して、  
お問い合わせページを作成します。

## 【 3 】 特定商取引ページに記入する

特定商取引ページに情報を記入します。

## 【 4 】 サーバーにアップロードする

ホームページや画像ファイルなどを  
サーバーにアップロードします。

## 【 5 】 ASP に出品する

INFOCART などの ASP に出品します。

※販売ページ URL の記入欄があるため、  
ホームページをサーバーにアップロード

してからでないと出品できません。

## 【 6 】 ASP に出品して決済リンクを貼る

編集ソフトかテキストエディタから、  
出品後に ASP から発行される決済リンクを  
ホームページに貼ります。

再びサーバーにアップロードして、  
ファイルを上書きします。

※出品してからでないと決済リンクは  
発行されません。

---

最初は難しく感じるかもしれません。

何事も初めての時は難しく思えたり、  
苦痛を感じたりするものです。

でも、慣れてしまえば簡単な作業です。

**1 商品につき、30 分もかからずに  
ASP に出品できるようになりますよ(^^)**

頑張りましょう！

～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 ]  
<http://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

こころを込めて

