

ネット起業バイブル！

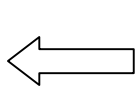
第23号

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。

お客様リストを増やす方法

「以前のように簡単に売れなくなった」

「情報販売も難しくなってきた」

多くの人がそのように言っていますが、
真実は違います。

**真実は、インターネットビジネスも
健全なビジネスになってきたということ。**

お客様を大切にする、約束を守る、
売り逃げしない、ちゃんと質問に答える...

当たり前のことを当たり前にやる。

ただそれだけのことです。

もちろん、こんなことだけ伝えても、
それはただの精神論でしかありません。

このメルマガは実践的にいきたいので(^ ^)
もう少し突っ込んでいきましょう。

商売として当たり前にやるべきこと
~~~~~

**＝集客、お客様リストの構築**  
~~~~~

だと私は考えます。

精神論やマインドだけではなく、
これも当たり前にするべきことです。

ここから、お客様リストの構築について
お話ししたいと思います。

集客は、また別の機会にお話します。

私自身がやってきた中で、

- ・最も費用がかからない方法
- ・誰でも頑張れば出来る方法

をお伝えします。

これは、当たり前の方法なので、
ほとんどの方は知っているでしょう。

でも、ほとんどの人はやり切っていない。

何事もやりきることが大切です。

そうしないと中途半端な結果しか出ません。

やっていない人は論外ですから、
議論を唱える前にまずやってください。

やってもいないのに他人を批判する人は、
最低だと私は思います。

最も費用をかけず、誰でも頑張れば出来る
お客様リストの構築方法。

3 ステップでお伝えします。

【 1 】 100 ページ程度の無料レポートを作る

【 2 】 20 程度の無料レポートスタンドを探す

【 3 】 タイトル・紹介文を工夫して登録する

これで、無料で月に 100～200 リストは、
簡単に集まります。

私もクライアントも実証済みですから、
ぜひ、やってみてください！

もし、あまり上手く集まらない場合は、

1. レポートのタイトル

2. レポートの紹介文

3. レポートの紹介画像

の順に見直してみてください。
(1→3 の順に大切)

あなたが聞きたいことも教えてくださいね(^^)

⇒ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

組み立ててもアイデアが出ない理由

「ビジネスにはアイデアが大切」

きっと誰もが分かっていると思います。

インターネットでも、リアルでも、
アイデアが大切なのは同じです。

優れたアイデアがあれば、
周りの商品やサービスから際立つので、
売り上げをぐんと伸ばすことができます。

逆に平凡なアイデアだと、
周りの商品やサービスに埋もれます。

アイデアが大切なのは分かるけど...

**なかなかアイデアが浮かばないと
悩む方も多いのではないのでしょうか？**

私も昔はアイデアは浮かばなかったので、
気持ちはよく分かります。

なので、どうしたらアイデアが浮かぶか
お話ししたいと思います。

...と、その前に、

この前テレビでカンブリア宮殿を見ていて、
なるほどなという話題がありました。

アイデアを出すために参考になりますので、
ご紹介します。

宝島社という雑誌の会社です。

どんな会社かとかは省略して、
アイデア出しのエッセンスのみお話しします。

宝島社の他から飛び抜けたアイデアは...

女性誌に超豪華な付録を付けて売る。
~~~~~

確か Sweet とかいう女性誌でしたが、  
これがバカ売れらしいです。

当然、そのアイデアをマネする会社も  
出てきます。

しかし、宝島社の女性誌は、  
付録のレベルが半端じゃないくらい高い。

だから、問題ないんだそうです。



むしろ、雑誌業界が活性化していいじゃん！

という余裕の発言でした(^ ^)

この「雑誌に付録をつける」というアイデア。

実は、誰でも思い浮かぶはずなんです。

なぜなら、

**子供雑誌には当たり前付録がついてるから。**

~~~~~

男の子なら「小学○年生」とか、
女の子なら「なかよし」とかかな???

その雑誌に付録をつけるというアイデアを
徹底的にブラッシュアップした。

ブランドとコラボレーションして、
オリジナルの付録を作ったりした。

もはや、付録の次元を超えているわけです。

今までの『女性誌』という枠の中では。

最後に、アイデア出しの話に戻して、
まとめましょう(^ ^)

このアイデアが生まれるまでの流れは...

子供雑誌に付録がついている

→ 女性誌にも付録をつけてみよう！

という単純な流れです。

「アイデアは組み合わせです。」

なんて偉そうに言っている人もいますが、
本質は違うんですよ。

なぜなら、ゼロの人間がいくら頑張って
組み合わせようとしても無理だから。

つまり、何かを一生懸命やっている人が、
組み合わせるアイデアを思いつく。

ということです。

ゼロから探すからアイデアが出ないんです。

そうではなく、まず何でもいから
目の前のことに全力で取り組むのです。

そして、常に自分に取り入れられないか？

というアンテナを張って生活する。

そうするからこそ、行き詰った時に
アイデアが浮かんでくるのです。

結論。

まず全力で目の前のことに取り組む。

常に自分に取り入れる視点で物事を見る。

サバイバルすると稼ぎにくい理由

「サバイバルすると稼ぎにくい理由」

何のことでしょうか？

もちろん、ビジネスに関することです。

競争のある市場に入ってはいけない！

ということではありません(^ ^)

競争のある市場はむしろ大歓迎！！

競争のある市場から新しいニッチ市場を
『創り出す』のが儲かる商売の鉄則。

というのが私の持論です。

詳しくはこちらの過去記事へ

http://blog.resale-rights-business.jp/201010/article_26.html

競争のある市場＝NG ではない。

では、いったい何とのサバイバルが
NG なのでしょうか？

それは...

衰退する市場で戦うこと ~~~~~

そう。

衰退していく市場で、
頑張っではいけないということです。

例えば、『読む』ということなら...
新聞・書籍・雑誌 → 電子媒体・インターネット

『観る』ということなら...
映画（劇場） → テレビ → CS など特化したテレビ

『買う』ということなら...
商店・お店 → 通販・インターネット

何となく、イメージはつかめますよね？

時代は流れているということです。

つまり、衰退する市場で頑張るより、 ~~~~~

伸びる市場で頑張るほうが儲かります！ ~~~~~

分かりやすい例で言えば、

書店はここ10年で6000店も閉店しているのに、
（1年600店、1ヶ月50店ですよ！）

アマゾンはどんどん売り上げが伸びている。

ここから、本や雑誌を『書店』で売るより、
『インターネット』で売るのが簡単。

という事実が分かりますよね。

確かに、衰退していく市場の中でも
儲かっている会社はあります。

しかし、伸びている市場で稼いでいる会社
のほうが圧倒的に多いのです。

衰退していく市場で『10』の努力をするより、
伸びている市場で『3』の努力をするほうが、
儲かるのです。

川を想像してみてください。

川の流れに逆らって、上流に泳ぐと
すごく大変で、多くのエネルギーを使います。

逆に、川の流れに乗って下流に泳ぐと
非常に楽で、少ないエネルギーで進めます。

ここに伸びる商売の本質があります。

自分のビジネスは、

衰退していく市場か？

伸びていく市場か？

あなたも自分に照らし合わせて、
今日 1 日、じっくり考えてみてください。

4つのおすすめ無料レポートスタンド

お客様リストを増やす方法をお話した際、

「**おすすめの無料レポートスタンドを教えてください**」

という声をいただきましたので、
私のおすすめをご紹介しますと思います。

あなたが聞きたいこともお待ちしておりますよ(^ ^)

⇒ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

私のおすすめの無料レポートスタンドは、
4つあります。

リストの増え方から考えて選びました。

・ Xam (ザム)

<http://xam.jp/>

※Xam はメルマガの協賛登録が無いので、
自分のメルマガ読者さんに紹介するために
利用しても読者さんの迷惑になりません。

(レポート発行者 + Xam のメルマガ登録
だけでダウンロードできるということ)

- ・ スゴワザ

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

- ・ メルぞう（新規登録できないかも）

<http://mailzou.com/>

- ・ 激増

<http://www.gekizou.biz/>

でも、野村さん...

「無料レポートから集めたリストは、
成約につながらないのでは？」

と思う方もいるでしょう。

しかし、そんなことを考えるのは
やめましょう。

質にこだわるのは後で良いんです！

まず、数を集めてから、
質を高める方法を考えてみましょう。

そうしないと結局、何も行動できません！

多くの方が勘違いしているのですが...

最初から効率化することは出来ません！
~~~~~

そう。

最初から、効率化して労力を少なくやろう  
なんて思ってはダメなんです！

ある程度考えたら、まずやってみる。

そして、実際に泥臭くやっていく中で、  
効率化する方法を考えるのです。

**実際にやってみて大変だと感じるからこそ、  
『もっと楽にする方法』を思いつく。**

それが、『効率化のアイデア』です。

だから、頭ばかりで効率化を考えるより、  
まずやってみることが大切ということ。

これにつながる話ですが...

**無料レポートスタンドからリストを集めるなら  
上記の 4 つだけに登録してもダメですよ！**

「無料レポートスタンド」で  
Google などで検索してみましょう。

そして、検索結果に出てきたスタンドに  
すべて登録していきましょう。

無料レポートスタンドが 20 あるのか、  
30 あるのか私は知りません。

でもね、中途半端な行動からは、  
中途半端な結果しか生まれないんです。

だから、徹底的にやり切るのです。

そうすれば、結果はついてきますから。

順番はこうです。

まず、上記 4 つの無料レポートスタンドに  
登録してみる。

その後、他の無料レポートスタンドにも  
すべて登録してみる。

本気で、無料で、無料レポートスタンドから  
リストを集めようと思うのなら...

**最低でも 20～30 の無料レポートスタンドに  
登録するべきですよ！**

## あらためて分かったこと

あらためて分かったことがあります。

「ダメな人は何をやってもダメ」ということ。

残念ですが事実です。

自分の能力が低い、初心者と認めているのに、  
人よりも努力したり、作業したりしない人。

そんな人は、もうあきらめましょう。

何をやっても絶対に結果は出せません。

「私は初心者だから...」

「僕は知識が無いから...」

そう思った時に、その事実を謙虚に認めて、  
人の何倍も努力できる人が成功します。

これが、成功する人と成功しない人の違い。

私は、寺子屋ネットビジネスなどの場で、  
いろいろな方に教えています。

本当に知識と成功が関係ないということを  
身をもって思い知らされます。

最初はホームページやサーバーの意味すら  
知らなかった方もいます。

でも今では、当たり前のような顔をして、  
毎月 10 万円以上は稼いでいます。

ホームページを編集するのにソフトがいる？  
サーバー、アップロードって何だ？

すべてが意味不明というレベルの人です。

私も最初はそうでしたが(^ ^)

でもね、ちゃんと行動しているんです！

こういう人たちは。

「今までどおりでは時間が取れないから、  
朝 1 時間早く起きるようにしました。」

「睡眠時間を 2 時間減らして頑張ります。」

「遊びに行く時間がもったいないから、  
その時間をビジネスに当てます。」

こういう人は恐ろしいほど行動します。

来月までにリセールライト商品を全部

30 個出品してきてと言っても必ずやります。

素直だし、行動も早いから伸びるのも早い。

「頑張る人」「素直に聞く人」

を伸ばしてあげることは簡単です。

しかし、逆は不可能。

行動するのはあくまでも本人なので、  
頑張れない人には何を言っても無理です。

なぜ？

と疑問に思ったことを聞くのは良いですが、  
絶対に自分の意見を曲げない人も無理。

じゃあ、自分でやったらという感じです。

初心者なら人の何十倍も努力する。

教えてもらう時は素直に聞く。

成功するかしないかの違いなんて、  
たったこれだけのことなんです。

単純なことですよ？

私も今まで同じ道を通ってきたからこそ  
今こうしてお伝えしています。

心が折れそうになる時もあるでしょう。

そんな時は、この記事を読み返して  
頑張ってくださいね(^^)

# 時間が増える！？迷惑メール対策の 2ステップ

無料レポートスタンドをフル活用して、  
リストを増やしましょうという話をしたら...

いらないメールがたくさん来て大変だから、  
対策を教えてくださいと言われました。

あなたは、どうしてますか？

**迷惑メール対策。**

あなたも私も、時間は限られています。

メールを「読む」という時間。

これは、非常にもったいない時間です。

もちろん、有益な情報は読んでも良いですが、  
迷惑メールなど時間の無駄。

読まなくても目にするだけで気が散ります。

気が散る → 思考や作業に集中できない



→ 効率が悪くなる → 結果が出にくくなる

→ 稼げにくくなる

まさに負のスパイラルですね！

そんなことに時間を使っているのは、  
残念ながら稼げるようにはなりません。

そして、それ以上に注意すべきなのが、  
エネルギーが奪われているということです。

「絶対に成功してやる！」

「月 100 万稼いで独立するぞ！」

迷惑メールに意識が向いてしまうことで...

そのようなビジネスに取り組む意欲や情熱が、  
奪われてしまうのです。

モチベーションが上がらないと思っている人は、  
特に要注意です！

意欲や情熱、モチベーションというのは、  
前に進むための大切な原動力ですからね。

では、時間を無駄にする迷惑メールから  
どのようにして身を守るか？

具体的に対策をお教えしましょう。

## 【STEP1】 メーラーに入らないように設定

Outlook や GMail などの普段使っているメーラーに  
~~~~~

入らないように設定します。
~~~~~

プロバイダー、サーバーの迷惑メールフォルダに  
~~~~~

入るように設定します。
~~~~~

BIGLOBE、OCN、DION などのプロバイダーの  
メールを使っている人はプロバイダー上で...

エックスサーバーやさくらサーバーなどの  
メールを使っている人はサーバー上で...

設定してください。

※設定方法は弊社に聞かないで  
サービス運営元に聞いてくださいね(^^)

普段使っているメーラーに受信しないことで、  
目にする機会が減ります。

プロバイダー、サーバーの迷惑メールフォルダを  
数日に 1 回確認すれば良いでしょう。

## 【STEP2】 GMail でフィルタ設定

フィルタ分けなどの受信設定が豊富なので、  
GMail を活用します。

※GMail は Google が無料で提供している  
メールサービスです。

「フィルタ」を設定すると、受信メールを  
いろいろと振り分けられます。

### (具体的なフィルタ設定の手順)

迷惑メールのアドレスをコピー

↓

「設定」をクリック

↓

「フィルタ」をクリック

↓

最下部の「新しいフィルタを作成」をクリック

↓

「From」 に迷惑メールアドレスを貼り付け

「受信トレイをスキップ」 にチェックを入れる

「既読にする」 にチェックを入れる

「削除する」 にチェックを入れる

↓

ゴミ箱は一切見ない！！

受信トレイに入らず、  
既読になって、  
削除されるので、

迷惑メールが届いていることに気付かない  
という仕組みです。

さあ、あなたも今日から  
この 2 ステップで迷惑メールから卒業です(^ ^)

そして、もっとクリエイティブなこと、  
お金を生み出すことに時間を使いましょう！！

# メール不達問題の解決策

現代は、迷惑メールが増えている影響で、  
スパムフィルターが強化されています。

それが「迷惑な」メールであれば大歓迎。

しかし、その弊害も起きています。

大切なメールが届かない。  
勝手に迷惑メールフォルダに入る。

あなたも今までに  
そんな経験をしたことがありますか？

「まあ、届かなくても良いんじゃない？」

と思う方もいるでしょう。

プライベートなEメールなら良いでしょう。

でも、商売としてEメールを使うのなら、  
そんなことは言ってられません。

「ここは問い合わせしても返って来ない」

「ここは商品を買っても納品されない」

そんなことが起きる可能性もあります。

つまり、信用問題、ひいては商売の存続にも関わる重要な問題なのです。

では、このメール不達問題を解決するには、  
どうしたら良いのでしょうか？

私が考える方法、実際に行っている方法は  
以下の 3 つです。

## 【 1 】 受信設定してもらう アドレス帳に入れてもらう

Eメールの件名や、Eメールアドレスなどで、  
相手に受信設定してもらいましょう。

相手のアドレス帳にあなたの連絡先を  
追加してもらえれば、さらに良いでしょう。

メルマガの読者さん  
お問い合わせされた方  
有料メルマガの会員様

などに受信設定してもらいましょう。

## 【2】 お問い合わせはフォームを通してもらう

弊社の場合も、メルマガに返信されてくる方は、よく迷惑メールフォルダに入っています。

気づく場合もありますが、残念ながら気づかずに削除してしまう場合もあります。

フォームズなどでお問い合わせフォームを作り、そこからお問い合わせを受けましょう。

フォームズのメールを自分側で受信設定すれば、迷惑メールフォルダに入りません。

## 【3】 注文時に携帯電話の番号も聞いておく

これは一番重大な問題になる恐れがあります。

メール不達で商品が届かないというケースが発生する可能性があるからです。

注文の際に必ず携帯電話番号を聞いておいて、メールが届いていないようなら、すぐに電話で連絡して対応しましょう。

固定電話の番号だと家の人が出たりして、話が通じない場合がありますので、携帯番号を聞いておくほうが良いでしょう。

ぜひ、あなたもこの 3 つの方法で、  
メール不達問題を解決してくださいね！

たかがメールが 1 通届かないことくらい  
細かい所かもしれません。

しかし、このような小さな積み重ねが  
やがてお客様からの信頼につながりますよ。

「神は細部に宿る」

こういう所にこそ、こだわしましょう。



# モチベーションを高めない方法

成功するためには「行動」が必要。

きっと誰もが分かっていることでしょう。

でも、なかなか行動できない...

と悩んでいる方も多いのではないのでしょうか？

あなたはとうですか？

分かっているのに出来ないのはつらいこと。

「どうせ自分なんてダメなんだ」

「私はバカだから...あの人が優秀なだけ」

と、自己嫌悪におちいりますよね。

あなたは、行動するためには  
何が必要だと思いますか？

やる気でしょうか？

モチベーションでしょうか？

どちらも一見すると正解に思えますよね。

でも、本当にそうでしょうか？

実際に、何十万円もする自己啓発セミナーや教材が売られています。

それでモチベーションは上がるでしょうが、その人たちは行動できているのでしょうか？

ほとんどの人はその場にいることで満足して、何も行動していないのではないのでしょうか？

そう考えると、モチベーションややる気は、行動力とは関係ない気がします。

私自身も、モチベーションは高くありません。

やる気に満ち溢れているわけでもありません。

週に半分くらいは、お昼まで寝てしまうほどなまけものです（笑）

それでも、やるべき時は行動できます。

やるべき事もちゃんとこなせます。

何で**行動**できるのかなと考えていましたが、

**「自分が行動できるパターンを知る」**

ことが大切だと気がつきました。

自分がどんな時に**行動**できるか分かれば、  
**モチベーション**を上げる必要はありません。

わざわざ**モチベーション**を上げなくても、  
**行動**するのが当たり前だからです。

**行動**して当たり前の環境だと疲れません。

だから長続きしますし、結果にもつながります。

これを『**行動スイッチ**』とでも呼びましょう(^ ^)

どんな『**行動スイッチ**』があるか、  
私自身の例を挙げてお話していきますね。

**自分の『行動スイッチ』を知っているのは、  
あなた自身だけです。**

**「自分ならどうかな？」**

と、自分に照らし合わせながら読んでくださいね。

## ■他人に迷惑をかけられない環境

- ・メルマガ

→ 楽しみにしてくれている人がいるので、書かないと迷惑をかけることになる。

- ・会員制ビジネス

→ 提供しないと、質を上げていかないと、会員様に迷惑をかけることになる。

- ・パートナーと組む

→ 自分が動かないと相手に迷惑をかける。

## ■あいつには負けたくないというライバル心

- ・塾などの切磋琢磨できる環境

## ■中途半端は嫌いという完璧主義

・やり始めると最後まで完成させたいになるので、ある程度考えたらとりあえず始めてしまう。

## ■お金が入ってくるのを目に見せる

・受注完了メールなどが携帯電話に届くと、うれしくてもう少し頑張ろうと思えます(^ ^)

## ■気分がのる環境

・中学くらいから大好きなユーロビートをかけて、  
仕事をするようにしています。

いつもノリノリです（笑）

さあ、あなたの行動スイッチは何ですか？

あなたはどんなとき行動できますか？

行動するのにモチベーションはいりません。

やる気も不要です。

「行動できない人なんていない！！」

自分をじっくり見つめてください。

必ず、あなたも行動できるようになります。

## 何をするにも…

「これ」ができないと…

アクセスを集めても無意味です。

リストを集めても無意味です。

素晴らしい商品があっても無意味です。

そんな何をするにも必要なことについて、  
お話ししたいと思います。

「これ」ができないと…

売れるホームページを作れません。

売れるビデオページ（動画）を作れません。

商品をオファーしても売れません。

PPC 広告を出しても反応が取れません。

どんな広告を出しても反応が取れません。

まだまだ、ありますよ…

外注さんやスタッフと信頼を築けません。

優秀な外注さんを募集することが出来ません。

お客様に感謝されるメール対応が出来ません。

さて、あなたは何だと思いませんか？

勘の良い方ならもうお分かりでしょうが...

コピーライティングです。  
~~~~~

コピーライティングは全てに通じます。

コピーライティングのスキルがあれば...

売れるホームページを作れます。

売れるビデオページ（動画）を作れます。

商品をオファーしても売れます。

PPC 広告を出しても反応が取れます。

どんな広告を出しても反応が取れます。

まだまだ、ありますよ...

外注さんやスタッフと信頼を築けます。

優秀な外注さんを募集することが出来ます。

お客様に感謝されるメール対応が出来ます。

つまり、正反対になるわけです！！

「野村さん、コピーライティングの教材を
売りつけようとしているんですか！？」

いいえ、そんなことはありません（笑）

事実、コピーライティングの教材なんて、
要らないと私は考えています。

（売っている人はゴメンナサイ）

なぜかと言うと、コピーライティングを
身につけるために最も重要なのは...

書くことだから。
~~~~~

本を1冊かって、あとは書く機会を増やす。

それだけ！！

私もそれしかやっていません(^ ^)

私のおすすめの本はこちらです。

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



まず動き始めれば、書く機会が増えます。

- ・リセールライト商品を手に入れたなら、ホームページを書き直してみる。

→ セールスレターを書く機会

- ・売り始めれば、お客様対応が必要になる。

→ メール文章を書く機会

- ・メルマガリストを集めてオファーする。

→ オファー文章を書く機会

- ・PPC 広告や広告を出してみる。

→ 広告文章を書く機会

- ・外注さんを募集する。

→ 募集文章を書く機会

コピーライティングの本質はただ1つ。

相手にどう伝えて、相手にどう動いてもらうか。  
~~~~~

書き方やテクニックじゃないんですよ！

本当に大切なのは。

みんな割合が逆なんです。

「10 学んで 1 書く」

ではなく、

「1 学んだら 10 書く」

これを実践して、常に意識して書いていけば、
自然に上手く「なっている」ものですよ。

コピーライティングってそういうもの。

逃げると伸びる

無理して頑張らずに逃げましょう。

そうした方が伸びますよ。

というお話をしようと思います。

これを私が感じたのは、先日
All About の交流会に行った時のこと。

いろんなジャンルの専門家がいて、
みなさん活発に動いていました。

いろんな人がいました、とういうか...

いろんな人がいたようですよと言った方が、
正しいかもしれません。

2〜3人しか話さなかったんで（苦笑）

交流会に行ったのに、ほとんど交流せず（笑）

結局、近くにいた SEO 会社の社長さんと
ずっとお話をしました。

これは良い出会いでした（^^）

私は、知らない人が大勢いる場だと、
上手くコミュニケーションが取れません。

思い出せば、昔からそういう場が苦手でした。

人見知りというわけではないのですが...

自分から率先してどんどん声をかけて、
コミュニケーションを取るのは嫌です。

わざわざ居心地の悪い思いをして話しかけて、
どうなるって言うの？

とってしまうので動けません。

確かに、いろんな人と人脈があるほうが、
将来ビジネスにプラスになるでしょう。

でも、「何になるか」が明確に見えないので、
まあいいやで終わってしまいます。

少し、名誉挽回させてください(^ ^)

大勢の中でコミュニケーションを取るのは、
苦手ですが...

1対1の電話や、1対1の対面で営業するのは、
すごく得意です。

会いたいと思った人には自分から電話して、
アポを取って、会いに行きます。

取材でも、交渉でも、契約でも、何でも
物怖じせずにこなせます。

で、こういう自分に改めて気がついて、
私が何を思ったか？

あなたに何を伝えたいのか？

最後にお話しようと思います。

一言で言うと...

得意なことを伸ばそうということ。
~~~~~

苦手なことからは無理して頑張らずに  
逃げてしまっても良いのです。

(少しは頑張ってみるべきですが)

苦手なことを克服しようとするよりも、  
得意なことを伸ばす。

そうした方が、何でも伸びるのです。

私であれば、大勢の中での  
コミュニケーション力を伸ばすよりも、

1 対 1 の電話や、1 対 1 の対面スキルを  
磨いていったほうが良いということです。

**あなたの苦手なことは何ですか？**

**得意なことは何ですか？**

今一度、自分を見つめ直してみてください。

自分を「理解」すると、道が開けますよ(^^)

# イマなら

イマなら、先着6名様のみ、50%オフ！！

そんなサービスがあるのをご存知ですか？

先日、テレビを観ていたらやっていました。

「イマなら」という名前のサービスです。

(試食会.jp というのもあるそうです)

このサービスは簡単に言うと、

「ケータイ電話のGPS（位置情報）を利用した  
割引クーポンサービス」

です。

例えば、

「今、空いているからお客さんに来てほしい」

「キャンセルが出たからお客さんに来てほしい」

というお店が割引クーポンを発行します。

イマなら、先着10名様のみ、60%オフ！！

というような感じです(^ ^)

暇だったお店も利益が上がってうれしい。

お客さんも安く利用できてうれしい。

双方にメリットがあるサービスですね！

さて、このような「情報」を知った時に  
あなたは何を考えますか？

「自分のビジネスにどのように活かそうか」

という「発想」は出来ていますか？

へえ～、で終わってしまっはいけません。

いかに自分に活かすか、取り入れるかを  
考えることが大切です。

そういう思考を積み重ねていきながら、  
行動して挑戦できる人だけが成功します。

みんなと同じ思考、みんなと同じ行動。

それでは、みんなと同じ「並」「普通」  
の結果しか生まれませんよ。



このサービスの**本質**は...

お店の都合にお客さんが合わせることで  
双方にメリットを生むこと。

そこに、ケータイという媒体を利用して、  
うまくマッチングした。

それでは...

どんな人と、どんな人をつなげば、  
みんなが喜びながら儲かるでしょうか？

そもそも、「つなぐ」という発想を  
取り入れることは出来ないでしょうか？

無駄なメルマガを読んでいる暇があるなら、  
こういうことを考えましょう。

時間は「有益」に使いましょう！

# 無意識を捨てると…

「無意識を捨てると収入が上がる」

そんなお話をします。

私自身が最近体験したことを元にお話しようと思います。

机上の空論でなく、実例をお話したほうが、あなたのお役に立てると思います。

自慢と思わず聞いていただければ幸いです(^^)

今まで弊社では、以下のような流れで毎日の業務を進めていました。

1→4の順に進めていました。

## 1) メールチェック

※不要なメールを「読まずに」削除して、納品や重要なメールにのみ返信する。

## 2) メールリストインポート

※無料レポートスタンドや INFOCART から集まったリストをアスメルにインポートする。

### 3) メルマガ執筆

※メルマガを執筆し、ブログと AllAbout に同様の原稿を投稿する。

### 4) メール対応

※有料会員様からのサポート依頼メール、お客様からのお問い合わせなどに対応する。

「無意識」のうちに、1→4 の流れが習慣になっていました。

しかし、以下のように変えてみたのです！

### 1) メールチェック

※不要なメールを「読まずに」削除して、納品や重要なメールにのみ返信する。

### 2) メルマガ執筆

※メルマガを執筆し、ブログと AllAbout に同様の原稿を投稿する。

### 3) メール対応

※有料会員様からのサポート依頼メール、  
お客様からのお問い合わせなどに対応する。

### 日曜日（週 1 回のみ）にメールリストインポート

※無料レポートスタンドや INFOCART から  
集まったリストをアスメルにインポートする。

つまり、メールリストインポートを  
毎日やるのをやめました。

日曜日に週 1 回のみ行うように変えました。

すると、このように変化しました...

- ・新規ビジネスに時間を使えるようになりました！

おかげで来年は、年収が数倍増えそうです(^^)

- ・なぜか元のビジネスの売上も 2～3 倍になった！

労力を減らしたにもかかわらず、  
元のビジネスの売上も 2～3 倍になりました。

ここからが重要です。

あなたにもこの**本質**をつかんでほしいと願って、

お話していきます。

この事実の本質は、こうです。

メールリストインポートという  
事務的な作業に使っていたエネルギーを  
すべてメルマガに向けることができた。

本当にエネルギーの使い方は大切です。

モチベーションがあがらない...

今いちやる気が出ない...

そう悩んでいる方は、間違ったところに  
エネルギーを使っている恐れがあります。

収益が上がらないところにばかり  
エネルギーを使っているということです。

事実、人間のエネルギーは限られています。

1日に集中して頑張れる量は決まっています。

ですから、以下のようにしてみてください。

【1】事務的な作業は何日分かまとめてやる、  
もしくは、1日の最後にやる。

**【2】大切なこと、クリエイティブなこと、  
収入を生み出すことを1日の最初にやる。**

時間は有限です。

エネルギー、モチベーションも有限です。

ぜひ、今日からあなたも  
時間とエネルギーを効率よく使ってください。

それができれば、大きく飛躍できますよ！

# あなたの毎日を変える方法

先ほどのコンテンツに関連した話題です。

人間のエネルギーは限られている。

1日に集中して頑張れる量は決まっている。

だから...

【1】事務的な作業は何日分かまとめてやる、  
もしくは、1日の最後にやる。

【2】大切なこと、クリエイティブなこと、  
収入を生み出すことを1日の最初にやる。

そこまでは分かったけど...

・具体的に、どのようにすれば、  
毎日の「無駄な時間」を確認できるのか？

と思っている方も多いと思いますので、  
それを解決するためのお話をします。

「分かったけど、実践できない」

それでは全く意味がありません。

マニュアルでもノウハウでも同じ話。

あなたにも実践していただけるように  
分かりやすくお伝えします。

ぜひ今日から実践してみてください(^^)

以下にステップを記載しておきます。

## 【1】「無駄な時間」を見つける。

### 1日のスケジュールを30分単位で書き出す

※会社員の方は仕事時間も含めます。

朝起きてから寝るまで全ての時間を  
30分単位で書き出してください。

食事、テレビ、入浴など全てです。

## 【2】本当に必要かを考える。

その行動がいくらお金を生み出しているか  
考えてみます。

例えば、メールチェック、ネットサーフィン、  
テレビ、家族団らん、デート、友達、買い物...

全くビジネスに関係ありません。



本気で稼ぐのであれば、捨ててください。

もちろん、家族・友達・恋人は大切なですから、  
時間を減らすくらいにするべきでしょう。

でも、その他はビジネスには不要です。

(もしくは頑張ったときのご褒美にする)

「野村さん、お金が全てじゃないですよ！」

という声が聞こえてきそうですが(^ ^)

そんなことは稼いでから言ってくださいね。

要は、それくらい真剣に取り組んでほしい  
ということです。

今までと同じように遊んだりしていて、  
稼げるようになると思いますか？

無理です。当たり前です。

そんなに商売は甘くありません。

お客様からお金をいただくんですから！

その現実には早く気づくべきです。

### 【3】上記2で不要と判断した時間を捨てる もしくは、まとめて行う。

お金を生み出していない行動を捨てるか、  
週1などでまとめて行います。

ここが非常に重要なのですが...

やらなくてはいけないが、  
~~~~~

お金を生まない仕事は人に任せます。
~~~~~

何も社員を雇わなくても、少し頭をひねって  
SOHOさんを雇えばいいだけです。

たいていのことは外注スタッフの方がいけば  
回せます。

あなたは、起業家であり、経営者であり、  
社長なのです。

任せられることはお金を払って任せる。

そうすることで、ビジネスが大きくなります。

### 【4】空いた時間をクリエイティブなこと、 お金を最も生み出すことに使う。

ビジネスの戦略を立てても良いでしょう。

人脈を築くために出かけても良いでしょう。

新規ビジネスを考えても良いでしょう。

マーケティングを練っても良いでしょう。

社長は、事務的な作業、代わりのきく仕事ではなく、  
上記のようなことをするべきです。

小資本ではじめられるネットビジネスですが、  
社長であることには変わりありません。

ぜひ、自分は「社長」だという意識を持って、  
ビジネスに打ち込んでください。

何気なく行っているルーティンワーク。  
毎日、当たり前に行っていること。

この機会にもう一度、見直してみてください。

1～4 のステップを踏めば、必ずあなたも

**「毎日を変える、人生を変える」**

ことができますよ！！

# SEO対策の3つのウソ

スパムと紙一重の SEO 手法を使う業者が、  
金をむさぼる SEO 業界。

たいした知識も実力もないないくせに  
プロを語る SEO 業者。

そんな悪徳業者の餌食にならないために、  
じっくり読んでください。

結構、そんな業者にぼったくられている方...  
多いみたいなので(>\_<)

まず、分からない方もいると思いますので、  
SEO 対策についてご説明します。

SEO 対策とは、Yahoo や Google などの  
検索エンジンの検索結果ページに  
サイトを上位表示させる手法のことです。

PPC 広告は、クリックごとにお金がかかる。  
メルマガ広告は、掲載ごとにお金がかかる。

**しかし、SEO であれば基本的に無料です。**

お金を払わなくても検索エンジンが、  
勝手に上位表示してくれるのですからね。

「野村さん、SEOの商材を売りつけるつもり！？」

いいえ、売しません。

安心して続きをお読みください(^^)

事実、SEOというのはブラックボックスで、  
これが正解というのがありません。

そのため、ウソの情報を信じている方が  
非常に多いのです。

ウソの情報を正しいと思って信じていると、  
大きなチャンスを逃します。

あとで、やっておけば良かった...

と後悔することになってしまうので、  
よく読んで、誤解を解いておいてください。

## 【SEO対策のウソ1】SEO対策は時間がかかる

SEO対策には時間がかかるから、  
他のことに時間を使ったほうが良い。

広告などで集めたほうが早いから、  
特に必要ないという考え方です。

これは大間違い。

大きなチャンスを逃します！

なぜなら、検索エンジンのクローラーは、  
以前より進化しているからです。

以前より早くインデックスされるようになってきています。

---

クローラーとは：

検索型エンジンのデータベースを作成するために  
あらゆる WEB ページを調査するプログラム

インデックスとは：

検索型エンジンのデータベースに登録されることで  
検索された際に表示されるようになること

---

これからも当然、検索エンジンクローラーは、  
どんどん進化していくと思いませんか？

じゃあ、どうなる...??

答えは明白なのです！

## 【SEO 対策のウソ 2】 SEO 対策は労力がかかる

SEO 対策は労力がかかるものだから、  
他に時間を使ったほうが良いというウソ。

確かにリンクを増やしたりする作業には、  
時間や労力がかかります。

しかし、内部 SEO は関係ありません。

---

内部 SEO とは :  
自分のサイト内で SEO 最適化すること

---

title タグ、meta タグ、h1 タグ、strong タグや  
サイト構成、ユーザビリティなど...

一度、SEO の基本を覚えてしまえば、  
自分で内部 SEO をできるようになります。

内部 SEO を意識「せず」サイトを作るのも、  
内部 SEO を意識「して」サイトを作るのも、

実際、手間はほとんど変わりません。

だから、最低限の内部 SEO は覚えておいて、  
最初からやっておいたほうが良いのです。

後から作り直すのは大変ですよ～

## 【SEO 対策のウソ 3】 上位表示＝お金につながる

SEO 対策をして上位に表示されれば、  
お金につながると勘違いしている人が多い。

これは、すごく注意が必要な所です。

例えば、

「○○奮闘日記」というキーワードで  
SEO 対策をする。

...全く無意味です(>\_<)

なぜなら、

「○○奮闘日記」というキーワードで  
検索する人なんていないから！

これ以外にも、お金につながらない  
キーワードを選ぶのも NG です。

「どんなキーワードがお金につながるか？」

長くなりましたので、続きは次でお話します(^^)

(追伸)



私は以下のステップで SEO を身に付けました。

何万円もする高い教材やマニュアルなんて  
一切買ってません(^ ^)

1. この本を読んだ

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

2. 実践しながらこの本を辞書代わりに使った

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

3. 実践しながらさらに経験を積んだ

## お金になるキーワードを探す方法

さて、先ほどの続きです。

「○○奮闘日記」というキーワードで  
SEO 対策をする。

PPC 広告を打つ。

...全く無意味です(>\_<)

なぜなら、

「○○奮闘日記」というキーワードで  
検索する人なんていないから！

つまり、これはお金にならないキーワード  
ということです。

お金にならないキーワードは、  
これ以外にもたくさんあります。

では、

「どんなキーワードがお金につながるか？」

あなたは分かりますか？

漠然としていると難しく感じますが、  
コツさえ覚えれば分かるようになります。

続けていけば、ちゃんと結果を出せる  
キーワードを見つけられるようになります。

キーワードリサーチだって、  
最初から上手くできる人はいません。

私だって同じです。

できるまであきらめずに続けましょう！

### 「お金につながるキーワードを探す方法」

具体的には、以下の 3 ステップです。

## 【1】 キーワードツールでリサーチ

Google のキーワードツールを利用して、  
キーワードをリサーチします。

※「Google キーワードツール」で、  
Google で検索してみてください。

まず、自分のサービスのメインとなる  
キーワードを入力します。

(アフィリエイトなど)

そして、以下を見ます。

検索回数：

基本的には月間検索数 3 万以上がベスト  
最低でも月間検索数 1 万以上

複合キーワード：

買ってくれそうなお客さんの入力しそうな  
複合キーワードをチェックします。

(アフィリエイト 稼ぐなど)

## 【2】 とりあえずサイトを作ってみる

上記の 1 で選んだ、  
買ってくれそうなお客さんの入力しそうな  
複合キーワードに対して内部 SEO を施します。

あくまで予想になりますが、  
予想を元にとりあえずサイトを作ります。

## 【3】 PPC 出してコンバージョン測る

上記の 1 で選んだ、  
買ってくれそうなお客さんの入力しそうな  
複合キーワードで PPC 広告を出します。

他のキーワードでも複数出しましょう。

この時、必ずコンバージョンを測るようにしてください。

そうしないと、実際にどのキーワードがお金になっているか分からないからです。

**そして、このコンバージョンデータを見て、成績の良いキーワードでSEOを再度かけます。**

実績が出ているキーワードでSEOをすれば、売れるアクセスをSEOで集められるのです！

これをやらないと...

「美脚」でSEOしたら、きれいな脚のお姉さんを探している人ばかり訪問するとか（笑）

笑い事ではなく、そういう事が起こります。

ちょっと話が難しいかもしれませんが、進みながらやってみてください。

「やりながら」知識を入れるのが、最も効率的で、早く結果を出せますから。

# 真価が問われる

真価とは、  
本当の値うち。物や人のもつ真の価値や能力。

(Yahoo 辞書より)

「真価が問われる」

「真価を発揮する」

あなたもこれまでに、このような言葉を  
聞いたことがあるでしょう。

あなたは、自分の真価について  
今まで真剣に考えたことがありますか？

「自分には、どんな能力があるんだろう...」

「自分の価値って、何だろう...」

きっと、生まれてから1度くらいは  
考えたことがあるのではないのでしょうか？

私は、ピンチの時、追い詰められた時こそ、

**「その人の真価が問われる」**

とを考えます。

例えば、  
先日、弊社はアスメルの利用を止められました。

リストも買ってないし、スパムも流してないので、  
まったくいい迷惑ですが(^\_^)

理由は一切教えないという横暴ぶりですので、  
理由も全く分かりません。

と、文句を言っているかもしれない(^\_^)

非常にピンチな状況であるわけですが、  
私はこう考えます。

「どうすればいいか？」

「どうすれば立て直せるか？」

それに、実際は全くのピンチでもありません。

パニックせずに冷静に考えれば...

もしかしたら、もっと良いメールシステムが、  
見つかるかもしれません。

もしかしたら、もっと良いフォームシステムが、  
見つかるかもしれません。

これに限らず、ビジネスを営んでいけば、  
必ずピンチはやってきます。

追い詰められる時もあるでしょう。

でも、そんな時、こう考えてみませんか？

「ピンチはチャンス」

私の座右の銘です(^ ^)

あなたは、どう思いますか？

あなたもピンチをチャンスに変える人生を  
歩んでみたくはありませんか？



# 伝わる言葉、伝わらない言葉

「伝わる言葉、伝わらない言葉」

いったい、どこで差がつくのでしょうか？

伝わる言葉を発しても、  
伝わらない言葉を発しても、  
そのために使うエネルギーは同じです。

でも、伝わらない言葉を発しても、  
相手を動かすエネルギーは生まれません。

逆に、伝わる言葉を発すると、  
相手を動かすエネルギーが生まれます。

同じエネルギー、同じ労力だとしても、  
相手を動かすパワーが生まれる。

「伝わる言葉」の力は偉大です。

では、実際にどのようにすれば、  
「伝わる言葉」を使えるようになるのか？

お話していこうと思います。

きっと、多くの人が聞いたことがあるけど、  
実践できていないことです。

もし、あなたが実践できていないとしても、  
あなたのせいではありません。

今まで「伝わる」ように教えてくれる人が  
いなかっただけのことです(^^)

例も挙げながらお伝えしていきますから、  
ぜひ以下を実践してみてください。

## 【5W1H で具体的にする】

**5W1H で自分の商品・サービスを具体的にします。**

5W1H...

学生時代に聞いたことがありますよね？(^^)

WHAT (何)

WHO (誰)

WHERE (どこで)

WHEN (いつ)

WHY (なぜ)

HOW (どのように)

例えば、サプリメントを売るとして、  
5W1H 具体的にしてみましょう。

・WHAT（何）

脂肪の吸収を抑えるサプリメント

・WHO（誰）

ダイエットに困っている人  
つらい運動をせずにやせたい人

・WHERE（どこで）

水があればどこでも飲める

・WHEN（いつ）

食後

・WHY（なぜ）

健康的にやせられる  
自分に自身が持てる

・HOW（どのように）

水で飲む

※ここではザッと出しただけなので、  
もっとたくさん出したほうが良いです。

多く出すほどサービスが明確になり、  
お客様にも伝わります。

あなたが販売している商品・サービスも  
5W1H で具体化してみてください。

必ず、今よりお客様に伝わります。

お客様に「伝わる言葉」に変われば...

**売り上げもどんどん上がります！**

同じ労力でも結果が 180 度変わります。

「その言葉は相手に伝わっているか？」

「小学 1 年生でも理解できるか？」

「独りよがりになっていないか？」

常に自分に問いかけていきましょう。

# 1つ変える

「たった1つ」変えるだけで...

あなたの文章が相手に伝わる文章に変わる。

相手を動かす文章が書けるようになる。

そんなお話をしようと思います。

1つ変える。

あなたは、どこを変えるか分かりますか？

想像してみてください。

数字を入れて、具体的にすることでしょうか？

興味深い言葉を使うことでしょうか？

短くして、リズムをつけることでしょうか？

さて、あなたは何を想像したでしょうか。

おそらくあなたが想像したことは、  
どれも間違いではありません。

全ての答えが正解でしょう。

ただ、私はこれが最も近道だと思います。

「たった 1 つ」 変えるだけで、  
相手に伝わる文章に変える方法とは...

「私」を「あなた」に変えてみる。  
~~~~~

つまり、

私は〇〇しました。

私は〇〇と思います。

私は〇〇が好きです。

と書く代わりに、

あなたは〇〇しましたか？

あなたは〇〇と思いますか？

あなたは〇〇が好きですか？

と書くのです。

あなたは、自分の話ばかりしていませんか？

今までに書いたメルマガやブログを
よ〜く見返してみてください。

きっと大きな発見があると思いますよ。

基本的には、みんな自分のことにしか
興味がないのです。

みんな毎日の生活に忙しくて、
他人に気を配る余裕がないのです。

だから、「あなた」の話をしましょう！

「私」より「あなた」の話を増やせば、
あなたも相手に伝わる文章を書けますよ！

全てが水の泡にならないために

「これをしておかないと全てが水の泡になる」

そんなお話をしようと思います。

私は当たり前のことだと思っていましたが、
そうでもないみたいです。

コンサルティングなどの時にお伝えすると
やっていない人が多いのです。

あなたは、それが何か分かりますか？

全てが水の泡にならないためにすべきことは...

データを複数媒体でバックアップすること
~~~~~

ちょっと、想像してみてください。

もし、メールシステムの利用を止められたら...

顧客リストをバックアップしていなければ、  
リストが全てなくなる可能性があります。

何年もかけて集めたリストかもしれません。  
何十万円も使って集めたリストかもしれません。



それが、一瞬で消えさります。

もし、突然パソコンが壊れたら...

**自社の商品データをバックアップしていなければ、  
お客様に納品できなくなる可能性があります。**

せっかく商品が売れても返金するしかなく、  
お客様からの信用も失ってしまいます。

あなたも、バックアップの重要性は、  
十分に分かっていただきましたよね？

ただ、バックアップするのは大切ですよと  
言っていない所がポイントです！

**「複数媒体」でバックアップするのです。**

複数媒体とは、どういうことか？

例えば、

サーバー上でバックアップするだけでなく、  
DVD-RW にもバックアップを取っておく。

DVD-RW 1 枚だけでなく、2 枚取っておく。

さらに、自社サーバー、ASP サーバーなど、

いろいろな所ということです。

なぜ、複数媒体でバックアップするのか？

それは...

**リスクを分散するため**  
~~~~~

カッコいい言葉で言うと、
リスクリバーサルというやつですね(^)

つまり、もし1つの媒体が急にぶっ飛んでも、
他の媒体でカバーできる。

複数の媒体からデータを復旧できるような
状態を作っておくということ。

サーバーにしろ、メールシステムにしろ、
結局は「他人の手のひらの上」です。

他人にコントロールされていることには
変わりありません。

**もし、何か問題があった時に立て直すのは、
経営者の責任です。**

他人を批判していても生産性がありません。

最後に、私自身がずっと実践している
おすすめのバックアップ方法をご紹介します。

ぜひ、あなたもやってみてください！

■毎日のバックアップ

プロバイダのサーバー上、ドロップボックスなど、
インターネット上のデータセンターに上げて、
バックアップを取っておく。

※簡単に、早くバックアップできる

■週 1、月 1 などのバックアップ

DVD-RW ディスク（上書き可能）に用途ごと分けて、
2 枚ずつ保存しておく。

（顧客リスト、商品データなどに分ける）

※ディスクが破損した時のために 2 枚ずつ

■その他ーこれもバックアップになる！

自社のサーバー上に商品ファイルをアップロード。

（自社決済で販売する際に自社のサーバー上に
商品ファイルをアップロードする）

※何かあった際に、サーバー上からダウンロードできるのでバックアップの代わりになる。

情報 ASP に出品して ASP のサーバーにアップロード。

(情報 ASP で販売する際に ASP のサーバー上に商品ファイルをアップロードする)

※何かあった際に、情報 ASP からダウンロードできるのでバックアップの代わりになる。

さて、ここまでいろいろなバックアップ方法をお話してきましたが...

「頭の中で」完璧を目指しても無意味です。

実際に「やりながら」最適化していきましょう！

これに限らず、何事もまず行動して、
「やりながら」高めていくことが大切です。

まず動いて、常に向上、常に改善です！

ユーザビリティの良いサイトの作り方

ユーザビリティの良いサイトを作れば...

- ・ 検索エンジンに高く評価され、
検索結果の上位表示につながります。
- ・ 訪問ユーザーが見やすいので、
より多くのページを見てもらえます。
- ・ 訪問ユーザーのページ滞在時間が増え、
リスト取得や売り上げにつながります。
- ・ 何より、ユーザーが見やすいので、
ユーザーに好かれるサイトになります！

ユーザビリティが大切なのは分かった。

でも、そもそもユーザビリティって何？

という方のために少しご説明しましょう。

ユーザビリティとは、

- ・ ページを訪問するユーザーにとっての
そのサイトの**使いやすさ**
- ・ ページを訪問するユーザーにとっての
そのサイトの**見やすさ**

なので、ユーザビリティが良いサイトとは、

- ・ユーザーにとって使いやすいサイト
- ・ユーザーにとって見やすいサイト

となります。

「野村さん、そんなウンチクはいいよ。」

という方も多いと思うので(^^)

ユーザビリティが良いサイト作りのコツをお教えしましょう。

コツは、以下の2つです。

大きな視点で見るのが大切ですから、
まず以下の2点だけ意識してみてください。

■サイトを訪問したユーザーが迷子にならない

言葉のとおり、どこのページからでも、
全てのページへ行けるように構成します。

例えば、

- ・ボタンメニューをつける

- ・文字リンクメニューをつける
- ・フッターリンクをつける

サイトマップページもあったほうが良いです。

※サイトマップページ：リンク先をまとめたページ

(参考サイト)

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

■より少ないクリックで見たい情報に到達できる

上記のメニューボタンをつけるなどすれば、
たいていは解決できます。

しかし、ページが縦に長い場合などは、
ページ内リンクをつけると見やすくなります。

※ページ内リンク：ページ内で移動できるリンク

(参考サイト)

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

ページ内リンクをする方法は、
Googleなどで「ページ内リンク」で検索すれば、
出てきますので調べてみてください。

ユーザビリティの良いサイトこそが、
検索エンジンのアルゴリズムに左右されない
最強の SEO 対策になります！

(タグ表記も含めてユーザビリティなので)

ユーザーのことを考えているサイトが、
必ず勝つようになっているのです！

ぜひ、あなたも
ユーザビリティの良いサイトを作りましょう。

売り上げアップ、SEO、ブランディング...

全てにプラスに働きますよ(^^)

掛け算を細かく

商売の売上は、

『客数×取引額×取引回数』

例えば、居酒屋で。

来店客数 1000 人
×
平均客単価 3000 円
×
年間利用回数 3 回

↓

年間売上
=1000 人×3000 円×3 回
=900 万円

インターネットビジネスの場合は、

『アクセス数×成約率×商品価格×取引回数』

例えば、情報起業の商品で。

アクセス数 10000
×

成約率 1%

×

商品価格 10000 円

×

取引回数 2 回

↓

年間売上

$= 10000 \times 1\% \times 10000 \text{ 円} \times 2 \text{ 回}$

$= 200 \text{ 万円}$

「野村さん、そんなの知ってるよ！！」

という声が聞こえてきそうですね(^^)

ここまでは基本なんです。

いろいろな本に書かれていますから、
知っている方も多いと思います。

もちろん、知らなかった方も、
全く自分を卑下することはありません。

上の『売上の公式』を何回も
想像しながら見直してみてください。

さて、ここまでは基本。

では、私が何を言いたいのかというと...

さらに細かい掛け算で考えられているか？
~~~~~

ということ。

細かい掛け算とは、どういうことなのか？

概念をお話しても分かりづらいので、  
いくつか具体的な例を挙げてご説明します。

長くなるので、続きは次でお話しますね。

# 実践できる！売上アップの公式

先ほどは売上アップの基本的な公式についてお話ししましたね。

基本では、実践の中で活用しにくいので、

さらに細かい掛け算で考えることが大切

ということもお伝えしました。

それでは、具体的にどのように細かく考えていくかを見ていきましょう。

例えば、あなたがインターネットで情報起業の商品を販売しているとします。

インターネットビジネスの場合は、

『アクセス数×成約率×商品価格×取引回数』

でしたね。

ここで、さらに細かく考えるわけです。

具体的には、以下のような感じです。

## ■アクセス数を増やすために何をするか？

- ・ PPC 広告を打つ
- ・ メルマガ広告を打つ
- ・ バナー広告を打つ
- ・ SEO 対策をする
- ・ アフィリエイトを動かす
- ・ ブログを活用する
- ・ Ping 送信する
- ・ RSS を活用する
- ・ アーティクルを活用する
- ・ 相互紹介する

などなど

## ■成約率を上げるために何をするか？

- ・ セールスレターを直す
- ・ アクセス解析をして分析する
- ・ 精読率を測定して改善する
- ・ メルマガで関係作りをする
- ・ ブログで関係作りをする
- ・ サイト構成を直す
- ・ ユーザビリティの良いサイトを作る
- ・ 濃いアクセスを集める

などなど

## ■商品価格を上げるために何をするか？

- ・セット販売する
- ・特典を付ける
- ・メールサポートをつける
- ・コンサルティングをつける
- ・商品内容を増やす
- ・著名人の推薦をもらう
- ・ブランディングする

などなど

## ■取引回数を増やすために何をするか？

- ・新商品を販売する
- ・定額課金ビジネスをする
- ・オプションサービスを売る
- ・ついでに売れるものを売る
- ・お客様の要望を商品化する

などなど

**重要なのは、1 つにこだわりすぎないこと。**

つまり、少しずつでもいろいろやってみる  
ということです。

「1 つの要素を 2 倍に増やすより、  
3 つの要素をそれぞれ 1.1 倍にするほうが楽」

あなたも聞いたことがあるでしょうか？

例えば、アクセス数を2倍に増やすより、

アクセス数×1.1倍

成約率×1.1倍

商品価格×1.1倍

取引回数×1.1倍

の方が楽ということです。

そして、さらに実践しやすくするために、  
細かく分けた項目ごとを×1.1倍にする。

×1.1倍を努力や時間、資金投入の量として、  
考えてみてください。

例えば、

アクセス数を増やすために（4個）...

- ・ PPC 広告×1.1倍
- ・ SEO 対策×1.1倍
- ・ アフィリエイト×1.1倍
- ・ ブログ×1.1倍

成約率を上げるために（4個）...

- ・ セールスレター×1.1倍
- ・ テスト・分析×1.1倍
- ・ メルマガ×1.1倍
- ・ サイト構成×1.1倍

### 商品価格を上げるために（3 個） ...

- ・ セット販売×1.1 倍
- ・ サポート×1.1 倍
- ・ 商品内容×1.1 倍

### 取引回数を増やすために（2 個） ...

- ・ 新商品×1.1 倍
- ・ オプションサービス×1.1 倍

ざっと挙げただけでも、これだけで  
4 個 + 4 個 + 3 個 + 2 個 = 13 個です。

ちょっと、電卓を出していただいて、  
実際に計算してみてください。

1.1 を 13 回かけてみてください。

$1.1 \times 1.1 \times 1.1 \dots$

答えは、3.4522712143931 です。

それぞれを 1.1 倍に伸ばすだけで、  
約 3.5 倍も売上が増える計算になります。



1 つを 3.5 倍にするのは、かなり困難です。

アクセス数をいきなり 3.5 倍にすることを想像してみれば分かりますよね？

2 つをそれぞれ 2 倍にするのも難しいです。

広告量と商品価格をそれぞれ 2 倍にできるか考えてみれば分かるでしょう。

『大まかな売上の公式』ではなく、  
『細かくした売上の公式』で考えてみる。

そうすれば、1.1 倍に増やせることが、  
たくさん見つかりますよね。

より多くのことを少しずつでも増やせば、  
より大きな結果を得られる。

もう、OK ですよ！？

最後にステップをまとめておきましょう。

## 【実践できる！売上アップのステップ】

1. アクセス数×成約率×商品価格×取引回数  
のそれぞれを細かく分けて考える。

2. 1 のそれぞれの要素を 1.1 倍ずつでも増やす。

- ・ほんの少しずつでも改善し続ける。
- ・できることを全てやってみる。

実は、本質はこの 2 つだけなんです。

もし、これを一生続けていったら、  
いったい 1.1 の何乗になるのでしょうか...？

あと一頑張り、ほんの少しの努力が、  
あなたの未来を決めているのですよ！

## 情報商材の落とし穴とは？

コピーライティング、SEO、マーケティング、  
マインド、PPC 広告、アフィリエイト...

いろいろな情報商材が出ていますね。

あなたは、今までに情報商材を何万円くらい  
購入したでしょうか？

セミナーやコンサルティングで伺うと、  
今までに 100 万円は買っています！

という方をよく見かけます。

あなたは、今までに購入した教材を  
十分に活用できているでしょうか？

少なくとも、商品購入代金の 10 倍以上の  
費用対効果を出せているでしょうか？

もし、100 万円も情報商材を買っていて、  
今ほとんど稼げていないなら...

自分に必要なものは何なのでしょうか？

「必要なもの」を感じていただくために、  
A・B を比較してお話します。

私の例ですが、自慢とか嫌味とか思わずに  
読んでいただけると嬉しいです(^^)

## 【本当に必要なもの】

### (A) 私がスタートした時の状況

リセールライト商品（再販売できる商品）を  
購入して手に入れた。

それ以外に何もない(^^)

コピーライティング、マーケティングなんて  
言葉すら知らない。

ワード、エクセルを使ったことすらない。

### (B) 稼げていない人の状況

何万円もする情報商材を買う。  
何十万円もするセミナーに参加する。

コピーライティング、SEO、マーケティング、  
マインド、PPC 広告、アフィリエイト...

いろいろな「知識」を持っている。

一見すると、(B) の人の方が優秀で、  
稼げそうな感じがしませんか？

これが多くの人がはまる落とし穴です。

リセールライト商品（再販売できる商品）を発見

↓

売っていいんだ！利益も 100%もらえる！

↓

すごい！売ってみよう！！

私は、このような**超単純な思考**でした（笑）

売る前にいろいろ考えられる人が、  
賢いな、すごいなと思ったものでした。

そんな私でしたが、年商 1000 万円を超えて、  
株式会社を設立するまでになりました。

今もどんどん年商が上がっていますし、  
80 才まであと 50 年くらいあるので、  
最低でも年商数十億はいけると思います。

年商数百億、数千億のビジネスをして、  
たくさんの人に還元するのが夢です。

自慢や嫌味に聞こえたらごめんなさい m(\_ \_)m

でも、別に自慢したいわけではありません。

あなたに、順番を間違えなければ  
成功しやすいことを知ってほしいのです。

最初から「知識」がなくても成功できる  
ということを伝えたいのです。

さて、この話から  
あなたは、何を得られたでしょうか？

どんな本質をつかむことができましたか？

多くの人が教材ばかり買っていますが、  
本当は...

今ある知識で十分！  
~~~~~

1. まず動く。売る。
2. 足りなければ随時学ぶ。

この順番が大切です。

人間は、必要に迫られて学習しないと、
なかなか覚えられないんです。

人間そんなに賢くありません。

「知識」と「能力」は比例しません。

「知識」を実践の中で活用して初めて、
「知識」が「能力」に変わります。

「能力」こそが、結果につながります。

逆に、人間は、必要に迫られて学習すると、
ものすごい勢いで吸収できるのです。

人間って、想像以上に優秀なんです(^^)

インターネット活用の落とし穴

現代は、インターネットを利用すれば、何でも知りたい情報が手に入ります。

とっても便利な時代ですね。

確かに便利なことが多いのですが...

実は、多くの情報があるからこそ、気をつけるべきことがあります。

あなたは気づいていますか？

気をつけるべきことは、主に2つです。

まず1つ目は、情報を遮断すること。
~~~~~

これはよく言われていることですね。

事実、メールばかり読んでいても、お金を儲けることはできません。

あなたの貴重な時間がなくなるだけです。

もちろん、情報は必要です。



「自分から」情報をリサーチするのは、  
むしろ素晴らしいことです。

しかし、注意が必要なのは、  
「受動的に」入ってくる情報の場合です。

メルマガなどはその典型。

メルマガは 2～3 誌、多くても 5 誌に絞り、  
あとは全て解除してしまいましょう。

きっと、時間が増えたことに驚きますよ！！

次に、気をつけるべきことの 2 つ目は、

情報を遮断して「選ぶ」以外に、  
~~~~~

情報の「種類」にも注目するということ。
~~~~~

これはほとんど言っている人がいませんね。

インターネットから得られる情報には、  
主に 2 種類あります。

- ・ 辞書的な情報
- ・ 意見や見解

の2種類です。

これだけでは分からないと思いますので、  
それぞれご説明しますね。

#### ・辞書的な情報

例えば、ホームページのタグの書き方、  
Gmail の設定方法、401 エラーの意味など...

#### 答えが決まっている情報

#### ・意見や見解

例えば、成約率の高いサイトデザイン、  
コピーライティング、マーケティングなど...

#### 答えが決まっていない情報

重要なのは、

「意見や見解」は答えが決まっていないのに、  
誰でも意見が言えてしまうこと。

つまり、以下のような図式になります。

インターネットは簡単に情報を得られる  
インターネットは簡単に情報を発信できる

↓

素人でも、小学生でも、意見や見解を言える

↓

じゃあ、あなたが参考にしている意見は、  
果たして誰が言っているの？

その見解は、本当に正しいの？

となるわけです。

「謙虚であるのは素晴らしいこと。」

「他人の意見を素直に聞けるのは、  
素晴らしいこと。」

確かにそのとおりなのですが、  
全ての情報を真に受けるのは危険です。

知識はあるが、結果が出ていない人。

そんな人の意見を信じて進んだって、  
成功する可能性は薄いですよ？

それは誰が言っているのか？

ということを意識するべきなのです。

できている人、結果を出している人に  
直接聞くしかないこともあるのです。

もちろん、お金はかかるでしょう。

でも、そこを無料で済ませようとする  
と、成功する確立は激減します。

**想像してみてください。**

実績はないが、ゴルフの知識が豊富な人。

そんな人にゴルフのスイングを教わって、  
上手くなると思いませんか？

リアル社会ならみんな普通に分かるのに、  
インターネットだと感覚が麻痺してしまう。

本当にそういう方が多いです。

ぜひ、あなたも正しい情報源を  
持つようにしてください。

「にわか評論家」の意見に惑わされずに、  
早く効率よく進んでいきましょう！

# **検索エンジンに「表示されない」方法**

「検索エンジンに表示されない方法って何？」

と思われたでしょうか？

これはつまり、検索エンジン非表示対策  
というものです。

Yahoo や Google など検索されたときに  
検索結果に表示されないようにする方法です。

「何のために表示されないようにするの？」

「表示されたほうが良いんじゃない？」

と普通は思うかもしれません。

しかし、必要な場合もあります。

検索エンジン非表示対策を用いるのは、  
このようなページです。

**公には見せたくないページ**  
~~~~~

例えば、以下のようなページに必要です。

- ・ 有料会員のみ参加できる会員制サイト
- ・ 無料オファー登録後のサンキューページ
- ・ メインサイトとほぼ同じ内容で作ったテスト用のサイト

このようなページが、Google などで検索されたときに表示されては困ります。

なので、検索エンジン非表示対策をするわけです。

では、具体的な検索エンジン非表示対策についてご説明しましょう。

タグが分からない人は意味不明でしょうが、必要な方だけお読みください(^)

<head> ~ </head> 内の <meta> タグに、以下の内容を記述します。

■そのページ+そのページからリンクしている全てのページを検索エンジン非表示する場合

```
<meta name="robots" content="noindex,nofollow">
```

■そのページのみを検索エンジン非表示する場合

<meta name="robots" content="noindex, follow">

※表示化けのため、本来は半角の < > を
全角の < > で表示しています。

content 以下の部分を組み合わせることで、

そのページを
登録させる or 登録させない

そのページからリンクしている全てのページを
登録させる or 登録させない

を選ぶことができます。

index

そのページを登録させる

noindex

そのページを登録させない

follow

そのページからリンクしている全てのページを登録させる

nofollow

そのページからリンクしている全てのページを登録させない

検索エンジンの検索結果に表示されると

不利に働く場合もあります。

何十万円もする教材の会員サイトが、
検索結果に表示されてしまっては、
笑い話にすらなりませんからね（笑）

ぜひ、この検索エンジン非表示対策を
活用してみてください。

効果的なサイト運営につながりますよ！

～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

