

ネット起業バイブル！


第24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様に、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。

素直で良い

あなたも最近、こんな話をよく聞きますか？

「感謝された分だけお金が返ってくる」

「社会にどれだけ貢献するかが大切」

あなたは、この意見に賛成ですか？

それとも反対ですか？

確かに、これは事実なのですが...

真実は違います。

あなたは、

「よ～し、お客さんからたくさん感謝されて、
社会のためになって、たくさん稼ぐぞ～！！」

と思えるのでしょうか？

いいえ、普通は無理でしょう。

最初から、社会のために～とか思っても、
頑張れる人なんてほとんどいません。

そんなデキタ人間なら、
とっくに稼げているはずですからね。

社会のためとか、世のため人のためとか...

最初から、そんな奇麗事はいらないんです！！

最低限のルールは守らないといけませんが、
もっと食欲に稼げば良いんです。

社会に貢献するビジネス。
お客さんに感謝されてお金が返ってくる。

そんなのは稼いでから気づくことです！

お金が感謝の対価というのは真実。

だから、まず稼ぐことに集中すれば、
~~~~~

お金と一緒に感謝も集まってきます。  
~~~~~

今は年商何十億円、何千億円の成功者も
みんな最初は食欲に稼いだはず。

高級外車がほしい、でかい豪邸がほしい、

高級腕時計がほしい、良い女性と...

そんな欲をモチベーションにして、
スタートしたのではないのでしょうか？

最初は、車がほしい、家がほしいという
個人的な希望でも良いんだよ。

と言っているのは、ワタミ社長の
渡辺美樹さんくらいしか知りません(^ ^)

そりゃあ私だって、最初の頃は
月 100 万円稼ぎたいと思って必死でした。

ああでもない、こうでもない
毎日試行錯誤を繰り返していましたよ。

確かに、お金にガツガツしなくなった
今のほうがお金は入ってきます。

しかし、最初から...

社会のために～とか
世のため人のために～とか

そんな奇麗事言ってる場合じゃありません。

そんなの眠たくなっちゃいますよね？
そんなんじゃモチベーション沸きませんよね？

当たり前ですよ！

そんな奇麗事を教えているやつが悪い（笑）
あなたは悪くない(^ ^)

そんな理想論を最初から考えていても、
行動できなくて当然です。

だからもっと、自分の欲望に正直になって、
~~~~~

欲しいものを手に入れるために頑張れば良い！  
~~~~~

最初は稼ぐことにガツガツして良いんです！

ガンガン稼ぐことに集中しましょうよ！

稼いでいけば自然に...

お客さんの喜びの声が聞こえてきます。

お金に余裕が出れば、周りが見えて...

社会のために〜とか、
世のため人のために〜とか、

自然にできるようになりますよ(^ ^)

そうすると、不思議なもので

お金もさらに入ってくるようになります。

あなたも、奇麗事に惑わされず、
以下の 3 ステップでまい進してください！

1. まず稼ぐことに集中する
2. たくさんの人に感謝されていることに気づく
3. 社会への使命を持ってさらに稼いでいく

あなたの成功を願っています。

独立起業に最も必要なこと

少しスケールの大きな話になりますが、
もしあなたが...

「月商 100 万円を超えて、独立したい！」

と思っているのであればお読みください。

とりあえず小遣い程度稼げればいいや、
月に数万円稼げればいいや、

と思っている方はスキップしてください。

あなたは、会社として独立するために
何が一番必要だと思いますか？

売れる商品やサービスでしょうか？

コピーライティングやマーケティングの
スキルでしょうか？

もちろん、それらもあつた方が良いでしょうが、
私は「これ」が最も大切だと考えています。

他人の力を借りる
~~~~~



例えば、E-BOOK を加筆・修正したい場合。

自分でその分野について詳しくなければ、  
加筆できないでしょうか？

自分でその分野をリサーチしなければ、  
書くことはできないのでしょうか？

いいえ、そんなことはありません！

書くプロであるライターさんに任せれば、  
簡単に加筆・修正できます。

また、セールスレターを修正したい場合。

これも同じようにデザインのプロである  
デザイナーさんに頼めばよいのです。

理想としては、最初から丸投げせずに、  
一度は自分でやってみるべき。

なぜなら、自分でやった経験があれば、  
その大変さやすばらしさが分かるからです。

すごく大変な作業で自分にはできない。

自分ではここまでのクオリティにできない。

そう自分自身が分かっているからこそ、  
心から感謝して報酬を支払えます。

すると、お金だけのドライな関係ではなく、

「あなたと仕事ができ良かった(^□^)/」

といってもらえる関係になります。

仕事を頼む、外注さんというと  
デザインやライティングが浮かぶでしょう。

でも、もっと他にもあるんです。

何か想像がつかますか？

デザインやライティングの頼めることは...

- ・ PPC 広告
- ・ その他広告
- ・ マーケティング
- ・ SEO などの情報

最近、ある広告代理店と取引していますが、  
やはりプロだなと思います。

方向性やどのようにしたいかを伝えれば、  
ちゃんと結果を出してくれます。

PPC 広告もある会社をお願いしていますが、  
やはり自分とはレベルが違いますね。

どうせ同じお金を使うなら、任せた方が、  
時間も労力もお金も節約できます。

それに、仲良くなるといろいろな情報も  
教えてくれます。

もちろん、契約件数が足りなくて～など、  
困っているときは助けてあげます(^^)

経営者の仕事は...

「何をやるか」を決めること。

ビジネスの「方向性」を決めること。

どこに「お金と人」を使うかを決めること。

どうやるかは (HOW) ...

その道のプロに任せる。

プロのアイデアと力を借りる。

独立するために最も必要なこととは、  
あなた自身が経営者となること。

より多くの人に仕事をお願いして、  
より多くの人と一緒に稼いでいくこと。

# ステップメールの選択肢

ステップメールを活用すれば、  
このようなことが可能になります。

- 1 日後の 20 時に、このメールを送る。
- 2 日後の 12 時に、このメールを送る。
- 3 日後の 15 時に、このメールを送る。

一度、メール原稿を設定しておくだけで、  
指定した日時になるとシステムが自動的に  
メールを送ってくれます。

つまり...

- ・商品が売れるステップメール
- ・見込み客をフォローするステップメール

などを一度設定しておくだけで、  
自社の「自動営業マン」になります！

低コスト、少人数、小スペースで運営できる。

だから、利益率が高い。

だから、儲けがたくさん残る(^^)

ステップメールは、

インターネットビジネスの魅力をあらわす  
典型的な例ですね。

実際に、ステップメールを利用するには、  
システムを購入して設置するか、  
システムを契約する必要があります。

## 【サーバー設置型】

まず、自分でシステムを購入して、  
自分のサーバーに設置する場合。

一般的にサーバー設置型といわれています。

サーバー設置型の場合は、  
CGI などのシステムを購入します。

有名なのは「楽メール Pro」ですね。  
<http://www.raku-mail.com/>

自社サーバーに設置すると自由度が高く、  
使い勝手も良いでしょう。

また、月額料金もかからないので、  
費用対効果も優れています。

しかし、設置するサーバーのスペックで、

1 日あたりの配信数が決まっているので、その点には注意が必要です。

例えば、メルマガリストを 1 万件持っている。

しかし、サーバーの 1 日の配信上限数が 2000 件という場合は使えません。

## 【ASP 型】

また、もう 1 つの方法としては、みんなでシステムを共有するタイプのもの。

一般的に ASP 型といわれています。

ASP 型の場合は、メール配信システムの提供会社と契約します。

ユーザーごとに個別の ID が与えられて、サイトにログインして利用します。

アスメルがリーズナブルで使いやすいです。

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

自分でサーバーに設置する手間がないので、初心者の方でも利用しやすいでしょう。

メール配信サーバーの性能も、

普通の方が利用するレンタルサーバーより  
当然スペックが高いです。

なので、より早く、より低コストで、  
メールを届けることが可能です。

ASP 型のデメリットは2つです。

1 つは月額料金がかかる点。

コストと見るか、人件費の代わりと見るか  
経営者としての判断になりますね。

もう1つは、止められる可能性がある点。

ちゃんと利用していたつもりでも、  
規約に触れたといわれて  
突然止められることもあります。

ただ、めったにあることではないので、  
定期的にリストのバックアップを取っておけば、  
そこまでの問題にはならないでしょう。

サーバー設置型、ASP 型をご紹介しました。

どちらを選ぶかは自由ですが、  
私としては ASP 型が良いと思います。

理由は、レンタルサーバーに設置するより、



ASP 型の方が性能が高いからです。

より早く、より確実にメールを届けることが可能になります。

月額料金はかかりますが、  
人件費より安いから OK と考えるべきでしょう。

突然の利用停止のリスクがあるにしても、  
バックアップを取っておけば問題ありません。

ぜひ、まだ使っていない方は  
ステップメールを活用してみましょう！

私のおすすめは、アスメルです。  
<http://infomakemarketing.com/mailemail.html>

ステップメールの書き方は、次でお話します。

# **売れる！ステップメールの作り方**

ステップメールの書き方をお話しましょう。

能書きは抜きにして、実践的にいきます！

反応が取れるステップメールの構成は、  
具体的には、以下の4ステップです。

- 【1】自己紹介をして読者様に共感する（1回）**
- 【2】そのテーマの意味や背景（1-2回）**
- 【3】あなたのノウハウや本質（数回）**
- 【4】希望を持ってもらえるフィナーレ（1回）**

これだけではピンとこないと思いますので、  
例を挙げて詳しくお話していきます。

セルライトをテーマにしたステップメールを  
書く場合を例に挙げてみます。

## **【1】自己紹介をして読者様に共感する（1回）**

- ・自分もセルライトで10数年も苦しんできた。

- ・人の視線が気になって海に行けなかった。
- ・自分に自信がもてなくて自分が嫌いだった。

でも、解決したことで...

- ・露出が多めの洋服を着ても恥ずかしくない。
- ・彼と海へ行って水着を見せるのが誇らしい(^^)
- ・自分に自身が持てるようになった。

で、その解決策をあなたにもお教えしたい。

これからお話していきますねという流れ。

## 【2】 そのテーマの意味や背景（1-2 回）

- ・セルライトとは何なのか？
- ・セルライトはなぜできるのか？
- ・セルライトを放置するとどうなるのか？
- ・セルライトを改善するとどうなるのか？

などを伝え、読者様の知識レベルを上げる。

### 【3】 あなたのノウハウや本質（数回）

- ・セルライトを解決するノウハウ

（食事、運動、生活習慣などなど）

より詳しく伝えるために...

より分かりやすく映像で伝えるために...

などの理由を伝えて、商品やサービスを提示。

最終回のオファーにつなげる。

### 【4】 希望を持ってもらえるフィナーレ（1回）

再び【1】のストーリーを少し話す。

こんな私でも、こんな風に変われた。

あなたもこれを手に入れて...

- ・露出が多めの洋服を着こなしてみませんか？
- ・楽しく水着を着られるようになりませんか？

・ 自分に自身が持てるようになりませんか？

など、相手のベネフィットを伝えて、  
商品の購入を勧める。

かなり具体的にお話ししてきました。

すでに行動されている方にとっては、  
参考になったのではないのでしょうか？

まだ、ここまで行動されていない方は、  
まず**販売できる商品**を手に入れましょう！

少しずつでも進んでいけば大丈夫です(^ ^)

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

ホームページを編集する、  
サーバーとドメインをを契約する、  
ホームページをアップロードする、  
商品を ASP に出品する、

など、**情報販売**の一連の流れを体験したら、  
今日のノウハウを実践してみましょう！

**ステップメール**の戦略を用いれば、  
売上がどんどんアップしてきますよ！

# ホームページビルダーでなきゃダメ？

「ホームページビルダーを買うべきですか？」

「無料の編集ソフトではダメでしょうか？」

という質問を非常に多くいただきますので、  
一度お話しておこうと思います。

結論としては、どちらでも良いです(^\_^)

どちらでも良いですが...

あなた自身にとってどちらを選ぶべきか

~~~~~

という視点で考えるべきというのが正解。

~~~~~

つまり、人によってどちらが良いかは  
違ってくるといことです。

実際にどのようなケースが考えられるか  
それぞれ例を挙げてみていきます。

## 【ホームページビルダーの場合】

初めてのことで、さっぱり分からない

↓

ガイド本も、ついでに買っておこう

↓

一からはホームページを作れないけど、  
リセールライト商品のホームページを  
編集していたら何となく分かってきた

↓

本にも載ってないし、ここだけは  
どうしても分からないけどどうしよう...

↓

インフォメイクに聞こう(^^)   
周りのできる人に聞こう   
セミナーで知り合った人に聞こう

## 【無料の編集ソフトの場合】

初めてのことで、さっぱり分からない

↓

無料だし、ヘルプを見ながら頑張ろう

↓

難しくて挫折しそうだ...  
誰かに聞きたいけど...

↓

使っている人がいないから聞けない

---

ホームページビルダーを使った場合と  
無料の編集ソフトを使った場合を比べました。

あなたは、どう感じましたか？

ホームページ+ガイド本を買ったとしても、  
1万円ちょっとです。

私なら、つまり障害が少しでも減るなら、  
喜んで投資しますね。

(余裕がある人は DreamWeaver が良いかも)

これは、ホームページ編集ソフトの話ですが、  
他の事にも当てはまりますよ！

本質の部分で。

あなたは、自分の行動やお金の使い方で、  
修正すべき所はありませんか？



# マニュアル購入で失敗しない処方箋

あなたに質問です。

あなたは、マニュアルを作った人と...

同じ能力  
同じ経験値  
同じ環境  
同じ資金力  
同じ育ち方

という状況が、ありえると思いますか？

これを考えれば、マニュアルどおりに行っても  
同じ結果が出ない理由が分かりますよね？

そう。

育ってきた環境も違えば、考え方も違う。

使えるお金も違えば、知識や能力も違う。

それで、作成者と同じを結果を出すなんて、  
そもそも無理なんですね。

「再現性の高いノウハウです」

と言って売られている商材も多いですが、

そんなのは売るためのウソですね（笑）

正直に言えばいいのに（^^）

たとえマニュアルどおりにやったとしても  
それはやった「つもり」なだけ。

100%同じように行うことは事実上不可能。

細かいことの積み重ねで結果は変わるから、  
100%同じ結果は出ないということです。

ここまではOK ですか？（^^）

「じゃあ、マニュアルは必要ないの？」

と聞かれれば、答えは「NO」です。

**マニュアルは必要です。**

マニュアルがあることで調べる時間などを  
短縮することができます。

スムーズに進めていくことができます。

マニュアルがないと間違った方向に行って、  
無駄な時間を使うことになりかねません。

モチベーションや労力も浪費します。

では、マニュアルは何のために必要か？

その答えは...

マニュアルはスタートするまでに必要  
~~~~~

この微妙な違いが分かりますか？

(×) マニュアルどおりにやれば結果が出る

(○) マニュアルどおりにやれば迷わずに
最短でスタートできる

そもそも 100%同じ結果を出すのは不可能。

マニュアルに結果まで頼るのではなく、
スタートするための道具と考えるのです。

私だって、新しいビジネスを始める時には、
チャレンジと解決の連続ですよ(^ ^)

マニュアルに書いていないこと、想定外のこと、
突然のトラブルだって起きます。

でも、まず始めて動いてみるからこそ、

もっとこうしたら良いんじゃないかな...？

というアイデアも浮かんでくるのです。

もちろんマニュアルを買うこともありますが、
マニュアルに結果なんて求めません。

なぜなら...

「結果を出すか出さないかは自分次第」

ということを知っているから。

マニュアルなんてものは、
ビジネスをスタートするまでしか役立たない。

あとはスタートして実際に問題が起きた時、
自分自身で悩み、考え、相談し、
自分で解決していくしかないのです。

ステップをまとめると、こうなります。

1. マニュアルなどを購入する
2. マニュアルに沿って立ち上げる、スタートする
3. 悩み、考え、相談し、自分で解決していく

まず、良いマニュアルを見つけて購入し、
マニュアルに沿ってスタートする。

立ち上げる前に、売れるとか売れないとか
起きてもいないことを考えない！

実際にスタートしたら当然、
マニュアルにない状況だって起きる。

そんな時は、ひたすら悩み、考え、
できる人に相談し、自分で解決していく。

コンサルティングを受けても良いでしょう。

お客様からお金をもらう行為をするなら、
たとえ1円であっても、それは商売。

経営者としての意識を持つべきです。

経営者、起業家というのは、
常にマニュアルにないことを解決しながら、
成長していくものなのです。

自分で未来を切り開いていくことが出来る！！

それが、経営者、起業家の最大の魅力です。

振込のお知らせです

先日、家でお酒を飲んでいたら、
PCにこんなメールが届いてビックリ！！

件名：振込のお知らせです

参考までにホームページ見てみたら、
即金系の商材でした（笑）

最近はスパムメールも手が込んでいて、
思わず読みたくなるものがあります。

私のスパムメールフォルダには、
こんな件名のメールがたくさん（苦笑）

件名：Re：お問い合わせの件です

件名：野村晃正 さん。おめでとうございます！

件名：野村晃正様、副業だけで月収50万円以上稼ぐ方法

件名：【重要】ご確認ください

件名：【重要】振り込みました。

あなたも、このようなメールは届きますか？

もし迷惑メールが多くて困っているなら、
こちらの記事を参考にしてくださいね。

時間が増える！？迷惑メール対策の2ステップ

http://blog.resale-rights-business.jp/201011/article_9.html

※過去のメルマガ記事ですので、
商材の販売ページではありませんよ(^_^)

まあ、迷惑メールやそれを送る人に
腹を立てたり怒ったりしても無益です。

生産的に行きましょう！！

あなたは、こういった事実から
何を感じ取れるでしょうか？

私は、こんなことを感じます...

「ビジネスの収益だけでなく、
ビジネスの手法も二極化が進んでいる。」

つまり、インターネットビジネスで
稼げる人と稼げない人の二極化。

そして、クリーンな手法で行う人と
ダークな手法で行う人の二極化。

が進んでいると感じます。

「あおりにあおって、とにかく売れ！」

「だましてでも何でも、売っちゃえ！」

そんな方はこのレポートの読者さんには
いないと思います(^ ^)

たかが、スパムメール、迷惑メール。

でも、周りのそういう行動をする人を見て、
自分のビジネスを見直す。

自分のビジネスの方向性を考える
良い機会になるのではないのでしょうか？

人のふり見て「我がふり」直せ。

「人のふり」ではなく、
「我がふり」を直しましょう！

間違った目標設定をしてませんか？

たぶん多くの人は目標を設定する方法が間違っています。

間違った目標設定をしているせいで、目標を達成できません。

あなたは、今までにこんなことを聞いたことがありますか？

「目標を紙に書き出しましょう！」

「目標を具体的にイメージしましょう！」

私も過去にこれらの事をやりましたが、ほとんど成果はありませんでした。

そもそも具体的にイメージするのが難しかったです。

あなたも、体験したことがない事を具体的にイメージするのは難しいですよね？

確かに、イメージするのは大切です。

でも、実際にはほぼ不可能な事。

読むと逆に成功できなくなるという
成功本の笑えない弊害です（苦笑）

本当は、成功本なんて必要ありません。

何十万円もする自己啓発セミナーや
教材だって必要ありません。

実は、「あること」をするだけで、
自然にイメージできるようになります。

具体的にイメージできるようになって、
ほとんど実現できるようになります。

その「あること」

あなたは何だと思いませんか？

ヒントは、人間は欲深い(^ ^)

．．．．．

さて、答えは浮かびましたか？

そろそろ答えをお話しましょう。

目標をイメージできるようになるための

「あること」とは...

排除すること

~~~~~

- ・ 年収 1,000 万円ほしい
- ・ 安定した生活をしたい
- ・ 旅行したい
- ・ ロレックスも欲しい
- ・ 豪邸に住みたい
- ・ デートしたい
- ・ 異性にモテたい
- ・ 本も読みたい
- ・ 映画も観たい
- ・ テレビも観たい

.....

多くの人は、欲が多すぎるんです！

人間のエネルギーは限られていますから、  
一気に全部やるのは不可能。

だから、たくさんの目標や欲を持たず、  
排除して集中するべきなのです。

目標や欲を選別し、どんどん排除して、  
このように変えてみましょう。

そうすれば、目標を達成できる可能性が、  
飛躍的にあがります。

### （排除）

- ・ 友達とは遊んでも年に1回
- ・ 家族とは出かけても月に1回
- ・ 無駄な買い物はしない
- ・ 本は読まない
- ・ 映画は見ない
- ・ テレビは見ない

### （目標）

- ・ 月商 100 万円
- ・ 年商 10 億円
- ・ 独立起業
- ・ 株式会社設立

もちろん、他の目標でもかまいません。

あなたの「目標」と「排除」に置き換えて、  
考えてみてください。

排除して、排除して、排除して。

それしか残らない環境になれば、  
自然に具体的にイメージできるのです。

当たり前ですよ。

その事しか考えないんですから。

あれもしたい、これもしたいと思う前に  
まず1つに集中しましょう。

そうすれば、目標は達成できます。

稼いでいる起業家も、結構いつも  
ビジネスの事ばかり考えていますよ。

私も含めて(^ ^)

# **あなたが頑張れない理由**

「高額なマニュアルを買っても頑張れない」

「塾に参加してみても頑張れない」

**実は、頑張れないのには理由があります。**

あなたをご存知でしょうか？

お金を出してリスクをとれば成功できる。

今までと環境を変えれば行動できる。

と言っている人もいますが、  
果たしてそれは本当でしょうか？

お金を払ってリスクをとり、  
できる限り環境を変える努力もしてみた。

でも、成功できていない。

というのが現実ではないでしょうか？

そう、頑張れないのには理由があるのです。

その頑張れない理由とは...

本当はやりたくないことをやっているから  
~~~~~

アフィリエイト、情報販売は稼げる。

オークション、せどりは儲かる。

でも、心の底ではやりたくないことだから、
頑張れないということです。

いくらリスクをとっても、環境を変えても、
やりたくないことは頑張れません。

頑張れなければ成功するはずもない。

あなたも納得できますよね？

しかし、

「ビジネスで好きなことをやる必要はない」

「ビジネスに好き嫌いは関係ない」

このような考え方を主張して、
自らも結果を出している人もいます。

なぜ、このようなことが起こるのか、
あなたは分かりますか？

このような人たちが、

好きでないことでも成功できる理由は...

ビジネスをすること自体が好きだから
~~~~~

ビジネスはゲーム感覚で面白いという  
人の話を聞いたことがないでしょうか？

そのような人に当てはまることなのです。

つまり、ビジネスを立ち上げたり、  
結果を出すこと自体が楽しくて仕方ない。

という人たちなのです。

でも、ほとんどの人はそのような  
ビジネス自体が大好きな人とは違います。

そもそもビジネス自体が大好きな人も  
最初からそうだったわけではありません。

好きなことをやり続けて成功した後に  
ビジネスの楽しさを覚えた。

と言った方が正解でしょう。

だから、

ビジネス初心者の人がビジネス自体に  
~~~~~


フォーカスしても成功する確立は低い。

~~~~~

ビジネス初心者の方は、  
逆にこのようにするべきなのです。

- ・ 全て忘れて打ち込めることをする
- ・ あきらめきれないことをする
- ・ ワクワクして楽しいことをやる

楽しくて打ち込めることだからこそ、  
集中できるし、続けることができます。

モチベーションを意識することもなく、  
自然に行動してしまうでしょう。

困難が起きてもあきらめたくないから、  
必死で何とかする方法を考えます。

行動力や解決力もついてくるのです。

ぜひ、あなたも  
好きなビジネスを選んでください(^^)

ある程度までであれば、  
どんなビジネスでも稼げますからね。

## 常識を疑う

「稼ぎたいなら頑張って働く！」

あなたは、常識だと思いますか？

確かに長い時間仕事をしたり、  
たくさんの仕事をこなすと...

「おれって頑張ってる！」

「いや～今日は働いたなあ！」

と、満足に感じるかもしれません。

これは極めて常識的な感情なのですが、  
一度、常識を疑ってみてください。

つまり、本当に

『頑張って働く＝稼げる』

なのかを考え直してほしいのです。

例えば、朝から晩まで工場で働く社員と  
その工場のオーナー。

一般的な人の感覚から言うと、

長時間拘束されて働いている社員の方が、  
頑張っているように見えますよね？

でも、

収入を比べるとどうでしょうか？

時間の自由度を比べるとどうでしょう？

そう。

現実には、工場のオーナーの方が、  
収入も自由な時間も多いです。

頑張っていないように見える人の方が、  
~~~~~

収入も自由な時間も多い。
~~~~~

ここに、あなたが成功するための  
重要なヒントがあります！

何か分かりますか？

答えを一言で言うならば、  
「頑張る対象」が違うということです。

もう少し掘り下げてお話ししましょう。

先ほどの例を思い出してください。

工場で働く社員とその工場のオーナー。

工場で働く社員が頑張っていることは？

**作ること＝作業**

工場のオーナーが頑張っていることは？

**儲ける仕組みを考えること＝ビジネス**

これを比べて何が分かりますか？

自分がどう進んでいくかという答えは、  
見つかりましたか？

すごく大切な部分ですから、  
丸1日、考え続けても良いことです。

次で、答えをお話しますので、  
読み進む前にじっくり考えてみてください。

# 自由な時間と自由な収入

まず、先ほどの例を思い出してください。

工場で働く社員とその工場のオーナー。

工場で働く社員が頑張っていることは？

作ること＝作業

工場のオーナーが頑張っていることは？

儲ける仕組みを考えること＝ビジネス

ここから見える「儲かる人の本質」は何か？

「自由な時間と収入」を手に入れる方法は？

それでは、答えです。

ずっと作業をしても稼げない。  
~~~~~

作業を減らせば減らすほど儲かる。
~~~~~

「継続は力なり」なんて半分ウソ！！

作業を継続しても経営者にはなれません。

いつまでたっても自営業者どまりです。

いかに自分を暇にしていくか？

いかに自分で作業をしなくするか？

いかに自分がいなくても回るようにするか？

こういうことを考えていくのが大切。

実際に、インターネットビジネスには、  
たくさんの作業があります。

ホームページ作成、デザイン、広告、  
校正、コンテンツ作成、ライティング...

(他のビジネスにも作業はありますから、  
応用して考えてみてくださいね。

きっと、当てはまる所は多いはずです。)

もちろん、資金のない最初のうちは  
自分である程度まではやるべきでしょう。

私もそういう道を経て、今があります。

相手の仕事を分かっていてあげるほうが、  
相手を正當に評価できる。

結果、相手も実力以上に頑張ってくれる  
というプラスの連鎖が生まれます。

しかし、いつまでも自分で作業をしては、  
たくさん稼ぐことは難しいです。

**だから、できる限り作業は人に任せて、  
自分は稼ぐアイデアを考えるのです。**

人に任せるより自分でやった方が上手くいく？

いいえ、そんなことはありません。

それは、自分を過信しすぎです（笑）

デザイン、ライティング、顧客サポート...

世の中には、あなたより優秀な人なんて  
たくさんいます。

私より優秀な人だってたくさんいます。

自分が一番、その「作業」が上手だ！

なんて間違っても思わないことです(^ ^)

資金のない最初のうちは自分でやる。

でも、少しでも利益が回り始めたら、  
そのお金で人に頼むんです！

頼む人と、頼む金額をどんどん増やして、  
ビジネスを大きくしていきます。

外注で回らなくなったらバイトで雇う、  
優秀なら社員として雇う。

そのように先を考えて稼いでいけば、  
作業ばかりで忙しい生活から抜け出せます。

多くの人は本末転倒なのです。

作業することに時間をとられすぎていて、  
ビジネスを考える時間がない。

どうやって儲けるか考える時間がないから、  
作業ばかりしている。

まさに負のスパイラルです。

常識は疑ったほうがいいのです。

「頑張って働いても儲かるわけではない」



汗水たらして作業をしている人より、  
考えている人の方が暇に見える。

でも、それは真実でしょうか？

「見える」ものに惑わされないように  
注意してください。

真実は、

あなたが何を頑張るかということです。

# リスト構築の神話

リストを集めるのは簡単ではありません。

だからこそ、リストを集め始める前に  
ちゃんと戦略を立てておく必要があります。

事前に失敗しない方法を知っておくことで、  
無駄な労力を省くことができます。

「失敗は成功の母」

しかし、わざわざ前例があるのに、  
自分も同じ失敗をする必要はありません。

できる限りの情報を事前に得て、  
失敗のリスクを極限まで下げておく。

その上で、躊躇することなく、  
思い切ってチャレンジするべきです。

まず、リストが人だというのは当たり前。

「リスト、リストって言うな！！」

と言う人も多いですが、そういう人は、  
きっとどこかで罪悪感があるのでしょう。

重要なのは呼び方ではありません。

どう考えているか、どう思っているか  
という所が重要です。

リストはリストで良いんです。

人であり、大切な顧客であることを忘れず、  
接していけば良いのですよ(^)

リストを集める前に最も考えるべきことは、

どんな人を集めるか？  
~~~~~

つまり、ターゲットですね。

属性とも言われます。

ここで、多くの方が間違いを犯します。

間違った情報に従ってしまう人が、
あまりにも多くて残念です。

リスト構築の神話。

「リストは属性を絞って集めろ」

あなたも、リストは
属性を絞るべきだと思いますか？

誰か有名な起業家に言われたせいで、
そう信じ込んでいますか？

知っていましたか？

この神話こそが、多くの方が
リスト構築で失敗する原因なのです。

どういうことか？

答えは、この2つに集約されます。

【1】 絞りすぎるとリスト数が集まりにくい

【2】 それだけに興味があるわけではない

次で、さらにこの2つを掘り下げていきます。

失敗しないリスト構築

この神話を信じているせいで、
多くの方がリスト構築で失敗しています。

リスト構築の神話...

「リストは属性を絞って集めろ」

なぜ、これがウソなのか？

その理由は...

【1】 絞りすぎるとリスト数が集まりにくい

【2】 それだけに興味があるわけではない

では、さらに詳しくお話していきます。

【1】 絞りすぎるとリスト数が集まりにくい

例えば、ダイエットの場合。

この神話を信じ込んでいる人は、

「ダイエットは競合が多いから、
二の腕ダイエットに絞って集めよう！」

と考えてしまいます。

これが、失敗する原因です。

以下の流れを見れば分かるでしょう。

■リストを集める失敗例

二の腕ダイエットだけに絞ると、
リストがほとんど集まらない。

↓

集まるリスト数が少ないから、
商品が売れる数も少ない。

↓

儲からない。

↓

広告費が使えない。

↓

だから、さらに儲からないという
残念な負のスパイラル。

では、逆に成功例も見ていきましょう。

■リストを集める成功例

ダイエットに興味がある人の
リストを集める。

↓

集まるリスト数が多いから、
商品が売れる数も多い。

↓

他のダイエット商品や
~~~~~

関連商品も買ってもらえる。  
~~~~~

↓

儲かる。

↓

広告費が使える。

↓

さらに儲かる！！

インターネットビジネスでも同じです。

リセールライトだけだとせまいので、
弊社もっと広くリストを集めています。

インターネットビジネスに興味がある人、
インターネットでお金を稼ぎたい人、
起業したい人、ビジネスで成功したい人、
というような感じです。

ぜひ、あなたのビジネスにも当てはめて
考えてみてくださいね！

【2】それだけに興味があるわけではない

これは、1の補足です。

なぜ、1の成功例のようなことが起きるか
という本質の部分です。

なぜ、ある程度広くリストを集めるべきか？

その理由は...

人はいろいろなことに興味があるから
~~~~~



例えば、こういうことです。

二の腕ダイエットに興味がある人は、

お腹もやせたいかもしれない。

お尻もやせたいかもしれない。

バストアップにも興味があるかもしれない。

スキンケアにも興味があるかもしれない。

つまり、人から逆算して考えれば、  
いくらでも売れる商品はあるということ。

属性をある程度広く集めていると、  
いろいろな商品やサービスを売りやすいです。

逆に、属性をせまく集めていると  
いろいろな商品やサービスを売りにくいです。

いろいろな商品やサービスが売れたほうが、  
当然、全体の利益も大きくなる。

もう、OK ですよね??

インターネットビジネスでも同じです。

リセールライトに興味がある人は、  
アクセスアップに興味があるかもしれない。

WordPress の使い方、決済システム、  
自社アフィリエイトシステム、  
広告サービス、起業家マインド育成、  
成功者のインタビュー...

いくらでもアイデアが浮かぶわけです。

## ■まとめ

長くなったので、最後にまとめておきます。

**重要なのは、以下の4点です。**

- ・ 属性を絞りすぎるとリストが集まりにくい。
- ・ 属性を絞りすぎてリストを集めると  
いろいろな商品やサービスを売りにくい。
- ・ 属性をある程度広げてリストを集めると  
リストが集まりやすい。
- ・ 属性をある程度広げてリストを集めると  
いろいろな商品やサービスを売りやすい。

※アップセルやクロスセルが売りやすく、  
全体の利益も大きくなる。

# リストマーケティングのアイデア

もう、商品の販売ページに広告を打つだけで、  
儲かる時代は終わっています。

PPC 広告などから商品の販売ページに誘導し、  
商品が売れる。

もう、そのビジネスモデルでやっても、  
儲かりませんということです。

いまだに販売ページに広告を打てという人が、  
私は信じられません。

そんな方法で利益なんて出ないのに...

自分はやってないでしょ？と思います（笑）

では、これからはどうすべきか？

その答えは...

**リストを集めてステップメールで売る。**  
~~~~~

もしくはメルマガの中で売る。
~~~~~

だから、

リストを集めるために広告費を使うんです！！

無料オファーに対して広告を打ち、  
ステップメールやメルマガで販売します。

具体的には以下の流れになります。

## 【今後のマーケティングの流れ】

スクイーズページに広告を打つ

(登録完了後に OT0 を売っても OK)

↓

ステップメールで売る

メルマガで売る

(購入完了後に OT0 も売るべき)

↓

バックエンド商品を売る

(購入完了後に OT0 も売るべき)

(継続課金もあるとベスト)

---

(用語集)

※スクイーズページ：リスト取りページ  
無料オファーと引き換えにメールアドレスを  
入力してもらうためのホームページ

※OTO：ワンタイムオファー  
一度しか表示されないオファーのこと

※バックエンド商品：アップセル  
一度商品を購入した後に販売していく商品  
高額商品や継続商品が多い

※継続課金：定額課金、会員制  
毎月など定期的にお金をいただく方式

---

「最初は大変ですけど、無料オファーは、  
自分で作るしかありませんよ。」

「ビジネスですから頑張らしましょう！」

あなたは、今までにそんなことを  
言われたことがあるでしょうか？

私ならカチンときますね（笑）

それができないから聞いてるんだろ！  
ってね(^\_^)

別に自分で作らなくたって、外注したり、  
購入する方法だってあるわけです。

例えば、こんなサービスもあります。

⇒ <http://bi-ken.info/article/>

とりあえず始めて、スキルが付いてから  
自分で作ってみてもいいんじゃない？

と私はと思いますが、どうでしょうか。

# 行動できる自分が好きになる

あなたは、こういう人でしょうか...

反応の取れるセールスレターを書くために  
コピーライティングを勉強しよう。

売るためにマーケティングを勉強しよう。

それとも、こういう人でしょうか...

とりあえず書いて出品してみて、  
コピーライティングも勉強していこう。

とりあえず売ってみて、  
マーケティングも勉強していこう。

事実、後のタイプの人の方が  
前のタイプの人より早く結果が出ます。

でも、頭では分かってはいるけど、  
ついつい前のタイプの行動をしてしまう。

というのが現実かもしれません。

では、どうしたら動きながら学ぶ  
という人間に変わることができるのか？

それは...

## 不完全に慣れること ~~~~~

完璧でない状態に慣れるということです。

自転車に乗るためにマニュアルを読もう  
なんて人はいませんよね（笑）

でも、インターネットビジネスに限らず、  
学んでから行動する人が多い。

情報収集やリサーチは必要ですが、  
参考にするくらいの気持ちで十分です。

あとは、実際に実践していく中で、  
「見て」「感じて」「考えて」  
自分で判断して答えを出していくのです。

「私は、自転車に乗るためにマニュアルを  
読むようなことをしていないか？」

常に自分に問いかけてみてください。

人間、意識していれば変われます。

### ・ 不完全に慣れる



- ・ やりながら覚える
- ・ 常に完全を目指して高める

大切なのはこの 3 つです。

大切なのはマニュアルではありません。

ビジネス、オファー、人生でも。

何にでも通じることです。

まあ、人生で失敗するより、  
ビジネスやオファーで失敗するほうが  
何倍も立て直しやすいですが（笑）

あなたも、この 3 つを意識して、  
ビジネスに取り組んでいきましょう！

行動できる自分が好きになりますよ（^^）

# 子供のスポーツ

質問です。

あなたに、小学1年生の子供がいるとします。

その子はすごく運動神経が良いので、あなたは何かスポーツをやらせたいと考えています。

スポーツで生活していけるようにするには？

スポーツでたくさん稼げるようになるには？

そのような視点で考えて、あなたは...

**「その子に何のスポーツをやらせますか？」**

野球？サッカー？

よく考えてくださいね(^^)

ここで、少しヒントをさしあげましょう。

ヒントは5つです。

- ・市場が広いこと

- ・ お金がたくさん動くこと
- ・ 長く続けられること
- ・ 関連産業が多いこと
- ・ 競争率が低いこと

どうですか？

答えはお分かりになりましたか？

では、答えです。

答えは3つあります。

- ・ ゴルフ
- ・ 競馬のジョッキー
- ・ 競艇選手

あなたは、同じでしたか？

この3つの職業は、上の5つの条件に  
当てはまっていますよね？

もう一度よく見直してみてください。

ゴルフ、競馬のジョッキー、競艇選手は  
ちゃんと当てはまっていますよね？

市場が広く、お金もたくさん動いている。

怪我のリスクも他のスポーツより少なく、  
長く続けられる。

野球やサッカーなどの花形スポーツより、  
競争率も低い。

別に、本当にこれらのスポーツ選手を  
目指してほしいわけではありませんよ(^ ^)

私が何を言いたいのかというと...

**これをビジネスに置き換えて考えてほしい。**  
~~~~~

つまり、

あなたの目指しているビジネスは、
スポーツで言うとどのジャンルですか？

ということです。

例えば、

年商 10 億円稼ぎたいといっているのに、
そのビジネスでいいのですか？

というようなことです。

もちろん、最初から上を目指せと
言っているわけではありません。

少しずつステップを踏んでいくのは、
とっても大切なことです。

しかし、

将来的にどこまで行きたいのかを考え、
自分が何をしていくのか考えるべき。

そうしないと、

そもそもそれをやっても叶わない
というようなことが起こります。

大切なのは、「どうやるか」より、
「何をやるか」ということなのです。

何度も、この記事を読み返して、
自分の将来について考えてみてください。

短くリズムよく

「短くリズムよく」

これがコピーライティングの基本です。

コピーライティングを勉強した方なら、
誰もが知っていることでしょう。

事実、「、」「。」「」のない文章では、
商品なんて売れません。

といより、そもそも読まれません。

あなたも読みたくないですよ？

文字がびっしり詰まっている
論文のような文章なんて（笑）

笑い事ではなく。

知ってはいるけどできないという人が、
あまりにも多いのが現実です。

小説でも何でも同じです。

短くリズムよく、文章が上手い人のものは、

気づいたら読み終わっているもの。

逆に、だらだら長い文章の人のものは、
あ～疲れた、後で読もう...結局、読まない。

ということになるわけですね。

そもそも読まれなければ商品は売れません。

限定性だ～などとテクニックに走る前に、
最も意識すべき部分なのです。

では、短くリズムよい文章を書くには、
どうしたら良いのでしょうか？

できるようになる方法を考えましょう(^ ^)

短くリズムよい文章を書くために、
必要なのは、たった 1 つだけ。それは...

「逆算」という考え方
~~~~~

具体的には、この方法が有効です。

■1 行あたりの最大の文字数を決めて  
1 文は 2 行以内に収める（長くても 3 行以内）

その基準に収めるためには、  
どのような言葉を使えばよいのか？

どのように書けば収まるのか？

そんな風に逆算して考えていくのです。

短くりズムよくという概念で考えずに、  
逆算して収めるのが秘訣です。

私は、ずっとこれを意識しながら  
メルマガを書き続けています。

ホームページを作り続けています。

私のメルマガの1行の文字数、1文の長さ、  
改行の仕方、スペースの使い方...

いろいろ参考にしてみてください(^^)

インフォメイク無料メールマガジン

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

ホームページの幅はメルマガよりは、  
多少広くても良いです。

こちらを参考にしてください。

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



これに限らず、逆算するという考え方は  
何においても大切です。

ビジネスでどこまで行きたいのか？

どういう人生を送って行きたいのか？

目的地から逆算するからこそ、  
今何をすべきかが見えてくるのです。

自分が今、それをやるべきか、  
やらないべきかも見えてくるのです。

# 利益を最大化するために

あなたは、インターネットで稼ぎたいですか？

もちろん、答えはYES でしょう。

だからこそ、このレポートを  
読んでくれているのだと思います(^^)

でも、もう少し「頭を柔らかく」して、  
考えてみてほしいのです。

まず、別にインターネットでなくても  
稼ぐことが目的だということ。

**インターネットは、ただの手段なのです。**  
~~~~~

なぜ、インターネットを使うのか？

という視点を持つことが大切です。

例えば、業務効率化、人件費削減、
市場拡大、WEB からの集客...

いろいろ挙げることができるでしょう。

目的は、利益を最大化すること。

だから、インターネット以外の方法も
~~~~~

視野に入れるべきなのです。  
~~~~~

電話営業、対面営業、資料発送...

たくさんアイデアを出してみてください。

リアルの商売にインターネットを絡めて、
業務効率化、人件費削減、市場拡大。

インターネットにリアルの方法を絡めて、
利益を最大化する発想です。

ネット起業家のほとんどが、

「お電話でのお問い合わせはお受けしておりません。
お問い合わせはメールでお願いします。」

とホームページに書いていますよね。

私は、信じられません。

それでも商売人か、とね（笑）

コンサルティングまで無料でやりなさい

ということではありませんが...

商品のお問い合わせやご相談であれば、
電話でも OK だと私は考えます。

あなたは、どう思いますか？

もちろん、会社にお勤めの方は、
日中に自分で電話に出るのは難しいです。

でも、できない理由ではなくて、
どうしたらできるかを考えるのです。

電話代行サービスだってあります。

電話代行で用件を聞いてもらって、
後で、かけ直しても良いわけですよね？

何でも、できる方法を考えるのです！

別に、今すぐに電話を取り入れなさい
という話ではないですよ(^ ^)

利益が大きくなるのであれば、
電話も 1 つの方法だということです。

電話営業、対面営業、資料発送などなど...

あなたのネットビジネスにも、
リアルの方法を絡められないでしょうか？

ぜひ、アイデアを出してみてください。

0からの資金調達

「〇〇したいけど、お金がないんです...」

きっと多くの人が抱えている悩みだと思います。

ただ待っていても、お金は降ってきません。

宝くじが当たる？

そんな他人任せの人生は嫌ですね、私は。

お金がないのが行動できない理由なら、
愚痴を言っている間にお金を作りましょう。

愚痴を言っても、お金は降ってきません（笑）

「よし、〇〇のためにお金を作ろう！」

そんな前向きな人にアドバイスするために、
もう少し書こうと思います。

お金を作る目的はいろいろあるでしょうが、
今回はネットビジネスに限定します。

広告費、マニュアルの購入代金、
コンサルティング料金、セミナーの参加料...

ネットビジネスもお金が必要ですからね。

例えば、経験も知識も全くの0から
10万円の資金を調達すると仮定しましょう。

ここで多くの人が犯す間違いが...

ネットビジネスで資金調達しようとする事
~~~~~

はい、はっきり言います！

ネットビジネスで資金調達しようとするのは、  
大間違いです！！

いきなりやって10万円稼げるほど、  
ネットビジネスは甘いものではありません。

少なくとも2〜3ヶ月は見ないと無理です。

じゃあ、どうやって資金を作るべきか？

簡単な話です。

**実社会でバイトすればいいんです！**  
~~~~~

10万円くらい1ヶ月でたまります。

ネットビジネスで資金を作るより、
バイトした方が早くて確実にたまります。

ネットビジネスで稼いでいきたいから、
そのための資金もネットビジネスで稼ごう。

ではなく！もっと柔軟に考えましょう。

今は不況だから、仕事がない??

そんなの大ウソです！！

仕事なんていくらでもあります。

きついから、見た目がかっこ悪いから、
汚いから、家族や友達に言いにくいから...

ないと思うのは、贅沢に選んでるだけです。

居酒屋でも、ガードマンでも、清掃でも、
仕事なんて何でもあるじゃないですか！？

ネットビジネスで成功するまで我慢して、
絶対やめてやる！なにくそ！
と思って頑張ればいいじゃないですか！？

私は、そんな想いで2年くらいの間、
半導体の工場で契約社員をしていましたよ。

工場勤務なんて絶対に嫌でしたが。

自分自身に対してのプライドは必要です。

でも、他人からどう見られるかという
プライドなんて不要なのです。

資金調達の話からずれましたね（笑）

ネットビジネスの資金を作るなら、
実社会でバイトをするべき。

他人目線のプライドは捨てる。

この2点だけ覚えておいてください。

働くほど儲かるビジネス

テストです。

「自分が働くほど儲かるビジネス」

あなたは魅力的に感じますか？

「はい、魅力的に感じます。」

と答えたあなた。

普通の人です(^^)

「いいえ、魅力的に感じません。」

と答えたあなた。

優れたビジネスセンスをお持ちです。

さらに、詳しくお話していきますね。

「自分が働くほど儲かるビジネス」

働くほど儲かるからたくさん稼げそう
と一見すると思うかもしれませんが。

でも、自分が働くほど儲かることには、
1つ問題があるのです。

その問題点は...

上限があること

「自分が」ホームページを作って稼ぐ。

「自分が」コピーを書いて稼ぐ。

「自分が」「自分が」「自分が」...

というように自分が動くビジネスは、

自分が動ける限界＝収入の限界

つまり、プレイヤーでいる限り、
一生働き続けなければいけないし、
収入も頭打ちということです。

そんなの疲れちゃいますよね？(^ ^)

では、どうしたらプレイヤーを脱して、
限界を作らずに稼いでいけるのか？

その結論は1つだけです。

結論は...

プレイヤー → ビジネスオーナー・資産家
~~~~~

そうです。

プレイヤーから  
ビジネスオーナーや資産家になっていく  
ということです。

資産家は分かりますよね？

不動産や株などの資産を保有する人です。

住宅や貯金は資産ではありませんが...

そこら辺の話はまたそのうち詳しく  
お話ししたいと思います。

ビジネスオーナーとは何か？

抽象的に話すと分からなくなりますので、  
私の実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。

# ビジネスオーナーになる方法

先ほど、「自分が」が動くビジネスは、  
自分が動ける限界＝収入の限界になる。

プレイヤーから、ビジネスオーナーや  
資産家にならなければいけない。

という話をしましたね。

## では、ビジネスオーナーとは何か？

抽象的に話すと分からなくなりますので、  
私の実例を挙げてご説明します。

(資産家はまた別の機会にお話します)

私がどのようにリセールライトを  
組み立てているかを例に挙げてみます。

海外から仕入れる (自分)

↓

翻訳する (翻訳家さん)

↓

日本人向けに加筆・修正する (ライターさん)

↓

E-BOOK を校正する（校正さん）

↓

日本人向けにデザインを変更する（デザイナーさん）

↓

会員様に提供する

つまり、私がやっていることは、  
何を仕入れるか、何を提供するかを考え、  
方向性を決めることだけです。

将来的には、仕入れや仕事の割り振りも、  
誰かに任せていくつもりです。

翻訳家、ライター、校正、デザイナー。

毎月 10 人前後の方をお願いしているので、  
外注費も月 10～20 万くらいかかります。

「全部自分でやった方がお金が浮く？」

いいえ、経営者はその考えは捨てましょう。

逆に、このように考えてみてください。

- ・時間をお金で買う
- ・自分より優秀な人にたのむ
- ・自分がたくさん仕事をお願いすれば、  
パートナーにお金が入り幸せになる

「野村さんは、仕事を外注する  
資金があるから出来るんでしょ！？」

と思う方もいるでしょう。

...って、おいおい。

私だって最初は資金0なんですけど！

そういう思考はダメです。

できない理由を考えても進歩ゼロ。

じゃあ、最初は私はどうしたか？

「利益を仕事を外注するために使った」

副業で半導体工場に勤めていたので、  
そのお金で毎月生活していました。

(そこからもビジネスに流用しました)

そして、ビジネスで稼いだお金を  
外注さんに任せるために使いました。

飲んだり、遊びに使わずに (笑)

手元にお金を残すことなく、  
~~~~~  
ビジネスを大きくすることを考えた。
~~~~~

その結果です。

みんなすぐお金を貯め込もうとしますが、  
お金を貯めるのはもっと先の話。

まずはビジネスを大きくすることが先決。

ビジネスが軌道に乗ってきってから、  
お金を貯め、資産を増やすことを考える。

目先のお金にばかり集中すると  
ちっともビジネスが成長しませんから。

それに、自分より優秀な人にたのめば、  
その「パートナー」にもお金が入る。

受け取ったお客様も喜ぶ。



自分も他のことに時間を使える。

みんながハッピーですね！？

ぜひ、今日からあなたも  
ビジネスオーナーを目指してください！

# 頑張るほど稼げない

「何事も楽には稼げない」

「頑張れば頑張るほど稼げる」

あなたは、今までに  
この常識を疑ったことがありますか？

**真実は全く正反対だということに、  
あなたは、気づいていましたか？**

この常識をぶち壊さない限り、  
一生お金と戦い続けることになります。

なので、早く真実に気づいてください。

何事も楽には稼げないというウソ。

何が「楽」と感じるかを知るには、  
反対に何が「大変」と感じるかを見れば、  
答えは出てきます。

逆から考えるのは大切な発想法です。

人によって差はあるでしょうが、  
多くの人が「大変」だと感じるのは、

「作業」「労働」「時間拘束」でしょう。

頑張れば頑張るほど稼げるというウソ。

これも同じことです。

「頑張る」というのは、  
たいてい「作業」を指しますよね？

たくさん「作業」したとき。

たくさん「労働」したとき。

たくさん「時間」働いたとき。

「今日は、よく頑張ったなあ」

と満足してしまうものですよね？

あなたは、どうですか？

「大変ではない＝楽」ですから、  
大変なことをなくせば「楽」になる。

大変なことをしない状況で稼げれば、  
「楽」に稼げているということ。

ここまでは OK ですか？

少し分かりにくいかもしれませんが、  
理解するまで読み返してください。

多くの方は、頭の中で知らないうちに  
以下の公式ができてしまっています。

「楽」には稼げない

＝作業しない・労働しない・長時間働かない

＝稼げない

「頑張る」ほど稼げる

＝作業する・労働する・長時間働く

＝稼げる

でも、真実は逆なのです。

「楽」に稼げる

＝作業しない・労働しない・長時間働かない

＝稼げる

## 「頑張る」ほど稼げない

＝作業する・労働する・長時間働く

＝稼げない

理由は簡単です。

・作業する・労働する・長時間働く人

→ 収入の上限がある

・作業しない・労働しない・長時間働かない人

→ 人にたのめば収入の上限がない

自分で作業する・労働する・長時間働く  
「プレイヤー」になるな！ということです。

もちろん、最初のうちはある程度  
自分がプレイヤーになって動くべき。

でも、「広く浅く」で良いのです。

みんなプロを目指そうとします。

しかし、それは間違い。

あなたより上手な人はたくさんいます。

その人たちにお金を払って任せるのです。

自分がその道のプロになるのではなく、  
あなたはお金儲けのプロになるのです。

あなたがお金儲けのプロになれば、  
たくさんの人に仕事をすることができます。

あなたにかかわる周りの人が、  
みんな幸せになっていきますよ(^^)

# **自分で頑張らずに稼ぐ方法**

1つ前の記事ー頑張るほど稼げない

もう詳しく、本質をお話していきましょう。

## **【ビジネスで大きく儲ける本質】**

自分で作業する・労働する・長時間働くと、  
収入の上限ができてしまう。

アウトソーシング（外注・社員など）して、  
人にたのめば収入の上限ができない。

あなたより上手にできる人はたくさんいる。

オーナーは、「広く浅く」学び、  
その道のプロにお金を払って任せるべき。

たくさんの人に仕事をお願いできれば、  
あなたのに関わる人が裕福になっていく。

**儲ける本質**は理解できましたか？

何事も本質が一番大切ですから、  
理解できるまで読み返してくださいね。

自分で頑張らずに稼ぐというと、

自分が楽できると勘違いする人がいます。

怠けろと言っているわけではないのです。

作業や労働、他の人ができることに  
あなたの時間を使うな！ということです。

では、どうやって自分の作業を減らすか？

その答えは簡単です。

**自分より上手にできる人にたのむ**  
~~~~~

「自分より上手にできる人」というのが、
ポイントです。

なぜか多くの方は自分より能力の低い人を
支配下に置きたがります。

自分が一番だと思っているからでしょうか？

私にはこの考え方はよく理解できませんが、
これは大きな間違いです。

なぜなら、自分より能力の低い人にたのんでも、
良いものができるはずが無いからです。

お金を払うこと自体が無駄です。

実際は、自分より能力の高い人にたのむのは、
全く難しいことではありません。

マインドさえしっかりしていれば可能です。

難しいことはありませんが、

「人にたのむ能力」「人を管理する能力」

これがないとビジネスが伸びにくいのも事実。

ですので、人にたのむ際に大切な心構えを
お伝えしておきます。

私も常に実践していることです。

【人にたのむ心構え】

- ・少しでも報酬を増やしてあげたいという
気持ちを持ち続け、実行すること
- ・相手のスキルの素晴らしさを認めて、
常に相手を尊敬し、ほめるのを忘れないこと
- ・収入、スキルを一緒に成長させていくこと
- ・外注や社員だと思うのではなく、
大切なビジネスパートナーだと考えること

このように仕事をお願いしていくと、
相手の能力以上の仕事をしてもらえます。

しかも、心から喜んでやってもらえます。

外注さんにたのむ、社員にたのむ際など、
ぜひ参考にしてみてください。

必ず、あなたのビジネスは飛躍します！

一人ビジネスの長所と短所

ここまで、ビジネスを大きくすることをお話してきましたが…

大きなビジネスを作るのではなく、
一人ビジネス（自営業者）を目指したい。

という方もいるでしょう。

目指す道は人それぞれで構いません。

一人ビジネスが悪いわけではありません。

しかし、一人ビジネスの良い点と悪い点を知った上で始めるほうが賢明です。

そうしないと、後でこんなはずじゃなかったということになりますからね。

まず、一人ビジネスの良い点は、
自分でコントロールできることです。

収入や仕事、仕事のクオリティなども
自分でコントロールすることができます。

また、スキルを高められるのも良い点です。

1つの道を極めてプロフェッショナルになり、
有名人になるという可能性もあります。

〇〇が誰よりも上手にできるということで、
自分への自信につながるかもしれません。

では、反対に一人ビジネスの悪い点とは、
こういったところでしょうか？

一人ビジネスの悪い点は...

あらゆる面でリスクが大きいこと
~~~~~

例えば、

自分が病気になったら、事故にあったら、  
収入が入ってこなくなります。

そして何より、取引をしている  
お客様に迷惑をかけることになります。

他にも、一人ビジネスの生活スタイルにも  
目を向けてみるべきでしょう。

**自営業者は、働けば働くほどお金が儲かる。**  
~~~~~

でも、働けば働くほど自由な時間が減る。
~~~~~

収入が上がるほど忙しく大変になるという  
終わることのないお金と時間との戦い。

まさにラットレースです。

一人ビジネス（自営業者）で小さく始めて、  
人に任せて、ビジネスオーナーになっていく。

**自営業者 → ビジネスオーナー**

リスクや実現性から考えて、  
私はこの方法が最善だと考えています。

もちろん、ずっと一人ビジネスをするのも  
間違いではありません。

それぞれのメリット・デメリットを踏まえ、  
自分の目指す道を考えましょう。

何事も目先のことでなく、  
長期的に考えて行動することが大切です。

# データ解析が必須な理由

「ホームページのデータ解析」  
あなたは、ちゃんとやっていますか？

もし、まだデータ解析していないのなら、  
今すぐはじめましょう！

なぜか？

それは、データを解析しておかないと  
どこを改善したらいいか分からないから。

つまり、データを解析しないと...

どれくらいの人に見られているのか？  
どこからアクセスが来ているのか？  
どんなキーワードで検索されているのか？

などが全く分かりません。

そんな状態でホームページを修正しても、  
全く無意味です。

はい、重要なのでもう一回言います。

ホームページのデータ解析をせずに、  
~~~~~

修正しても全く無意味です！！
~~~~~

それは正しく、サイコロを転がして、  
ナンバーズを買うようなものです。

無謀で、時間の無駄です。

ビジネスはギャンブルではありません。

ちゃんとデータを取って数字を読めば、  
顧客心理や改善点が見えてきます。

「ここで、こういう数字が出ているのは、  
顧客がこう思っているからでは...？」

**データから顧客心理を読み取り、  
仮説を立てて、行動して検証する。**

そして、またデータを読む。

このように的確に改善するのです。

ギャンブルにはしてはいけません！

これはネットビジネスに限りませんが、  
特にネットビジネスは数字が読みやすい。

理由は、解析が充実しているからです。

解析システムにも有料・無料とありますが、  
私のおすすめは Google Analytics。

Google が提供している無料サービスです。

他のを使っていないので分かりませんが、  
たぶん有料のものより優れています。

データの読み方が分かりにくいですが、  
慣れるまでの辛抱です(^^)

Google Analytics を導入するメリットは...

- ・ 無料で使える
- ・ 多機能で高性能
- ・ 広告が表示されない
- ・ ページが重くならない
- ・ タグを埋め込むだけで導入できる

といったところでしょう。

※Cookie を追跡されて Web の閲覧状況が、  
全て Google に筒抜けという噂もありますが、  
私は特に気になりません。



Google Analytics を導入すると、  
以下のようなデータが分かります。

(ユーザーサマリー)

- ・ 言語
  - ・ ユーザーの傾向
  - ・ リピート
  - ・ PC 環境
  - ・ ネットワーク環境
- など

(トラフィックサマリー)

- ・ 参照元サイト
  - ・ 検索エンジン
  - ・ キーワード
- など

(コンテンツサマリー)

- ・ ページビュー数
  - ・ ページ滞在時間
  - ・ 直帰率
  - ・ 離脱率
  - ・ ページ遷移
- など

ぜひ、Google Analytics を利用して、  
データを「読める」人になってください！

ビジネスには必須のスキルですからね(^^)

Google Analytics の利用はこちらから（無料）  
[http://www.google.com/intl/ja\\_ALL/analytics/](http://www.google.com/intl/ja_ALL/analytics/)

このページも参考になります。  
<http://analytics.total-web.jp/>

# Google Analytics データの読み方(アクセス編)

こういう数字やデータが出ているときは、  
このように解釈する。

というようにデータの読み方について、  
解説していきます。

特に重要なものを挙げていきますので、  
ぜひ参考にしてください。

## (アクセス編)

### ■ユーザー > ユーザーの傾向 > ユニークユーザー数

どれだけの人に閲覧されているか  
が分かります。

たくさん閲覧されているのか？  
ほとんど閲覧されていないのか？

まず、現状を知ることが大切です。

ユニークユーザー数が少なければ、  
アクセス数を増やす。

ユニークユーザー数が多いのに  
あまり成約していないのなら、  
サイトの成約率を上げる。

現状を知ってこそ、  
対策を立てることができます。

## ■トラフィック > すべてのトラフィック

どこからどれだけアクセスが来ているのか  
が分かります。

広告からちゃんとアクセスが来ているか？  
SEO 対策の効果が上がっているか？

などの指標にすることができます。

また、閲覧ページ数やページ滞在時間など  
のデータを合わせて見ていけば、  
アクセスごとのユーザー特性も分かります。

## ■トラフィック > キーワード

どのキーワードでどれだけアクセスが来ているのか  
が分かります。

閲覧ページ数が多い。  
ページ滞在時間が長い。

などのデータからユーザー特性を読み取り、  
SEO 対策に活かすと有益です。

## ■ユーザー > PC 環境

どんなブラウザや OS で閲覧されているか  
が分かります。

ユーザー環境の多いものに対しては、  
最低限の動作確認が必要でしょう。

# Google Analytics データの読み方(コンテンツ編)

では、先ほどの続きです。

Google Analytics データの読み方コンテンツ編。

(コンテンツ編)

■コンテンツ > コンテンツの詳細 > ページ滞在時間

ユーザーがそのページを閲覧した平均時間。

ページ滞在時間が少なければ、  
以下のような原因が考えられます。

見にくい、分かりづらい、うさんくさい、  
素人っぽい、読む気がしない...

いくらアクセスを集めても  
読まれなければ意味がありません。

読まれてこそ、資料請求や注文に  
つながりますからね。

データから原因を推測して、改善して、  
またデータの変化を見る。

そのようにして、ページ滞在時間を  
少しでも増やしていく必要があります。

## ■コンテンツ > コンテンツの詳細 > 直帰率

そのページを「1 ページだけ」閲覧して、  
サイトから去った人の割合。

「最初」に見るページになりますから、  
基本的に広告や SEO から引っ張ってきた  
アクセスが対象になります。

直帰率が高い

＝せっかくアクセスを引っ張ってきたのに  
他のページを見ずに去っている

ということです。

複数ページで構成しているサイトの場合は、  
より多くのページを見てもらうために、  
広告先のページを変える。

もしくは、そのページ自体を変更して、  
他のページも読まれるようにすべきです。

メールアドレスの取得が主な目的である

スクイーズページなどでは、  
他のページを見せると成約率が下がります。

スクイーズページの場合は、  
ページ自体を改善するしかないでしょう。

## ■コンテンツ > コンテンツの詳細 > 離脱率

そのページからサイトから去った人の割合。

離脱率が高い

＝そのページから去っている人が多い

ということです。

離脱率が高いページを改善することで、  
他のページが読まれる割合や  
ページ滞在時間なども増えるでしょう。

## ■コンテンツ > ナビゲーションサマリー > ページ遷移

最初に見たページ  
次に見たページ  
その次に見たページ

の割合が分かります。



ユーザーがどのように移動しているのか、  
どのコンテンツが好まれているのか、

などのユーザー傾向を読み取ることで、  
サイトの改善に役立てることができます。

## ■ユーザー > リピートセッション数

同じユーザーが何回そのサイトを  
閲覧しているかが分かります。

接触回数が多いほど成約率や信頼関係も  
向上します。

コンテンツを増やす、充実させるなど  
リピートされるように改善しましょう。

---

最初は難しいかもしれませんが、  
慣れるまであきらめずにやってみましょう。

私だって最近ようやく慣れたところです。

良い書籍もたくさん出ているようなので、  
買って学んでみても良いですよ！

情報商材より書籍のほうが安くて、

情報量も多くて、内容も確実ですよ(^^)

本気で、インターネットで稼ぐなら、  
データや数字を読み取る能力は必須です。

できるまでやる、ただそれだけです。

# 目標設定のステップ

多くの人が新年の目標を立てますよね。

果たしてどれくらいの方が年末まで忘れず、  
実行して達成しているのでしょうか？

残念ながら、ほとんどいないでしょう。

ちょっと想像してみてください。

学生時代、子供の頃のこと...

学校に行きましたよね？

習い事などもされていたのでしょうか？

よく思い出してください...

学校だってステップを踏んで進みます。

小学校 → 中学 → 高校 → 大学

書道などの習い事もステップがあります。

10級 → 初段 → 師範

では、なぜ目標を立てるとなると、  
今年は～などと漠然と考えてしまうのか？

これが達成できない原因の1つです。

今年は～などと漠然と考えるのではなく、  
ちゃんとステップを考えるのです。

今年は〇〇を達成したいから、  
1月はこれをする、2月はこれ、3月は...

というように。

ここまでは、やっているかもしれませんね。

もしやっているなら、さらにプラスして、  
この目標設定もやってみてください。

「80才までの年間ごとの目標を立てる」

(お金、生活などの側面から)

こういうことを常にやっていれば、

「ああ、もっと〇〇しておけば良かった。」

と死ぬときに後悔しなくて済みますよ。

嫌ですよ、後悔のある人生なんて。

人生は 1 度きりですから！

最後に目標設定のステップをまとめます。

ぜひ、毎年を良い年にするために  
あなたも実践してみてくださいね！

**【1】 年間目標を立てる**

**【2】 年間目標を月ごとのステップに分ける**

**【3】 80 才までの年間ごとの目標を立てる**

～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/>

[ リセラーパーフェクトクラブ ]  
<http://www.top-marketer.com/>

[ お問い合わせ ]  
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>  
047-407-0163／080-1118-3751

こころを込めて

