

ネット起業バイブル！


第25号

発行会社: 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。

infomake 株式会社 野村 晃正

執筆者 : infomake 株式会社 野村 晃正 プロフィール

ワードもエクセルも使えない初心者からリセールライトをスタート
仕事上の度重なる居眠りのせいで、突然会社をクビになり独立起業
Yahoo・Google「リセールライト」1 位

infomake 株式会社公式ブログ

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

リセールライトポータルサイト

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

E-BOOK を販売できる！リセラーパーフェクトクラブ

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

DVD を販売できる！リセラープレミアムクラブ

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

美容・健康系の記事提供サービス

<http://bi-ken.info/article/>

あなたのメルマガ届いていますか？

ASP 型メール配信システムからのメルマガは、
ちゃんと届いているのか...

あなたは考えたことがありますか？

※ASP 型メール配信システム

ASP はアプリケーション・サービス・プロバイダの略。
メール配信のシステムをサーバー上で稼働させて、
ソフトをインストールすることなく
WEB 上からの操作でメールを送信できるシステム。
ASP 業者の所有する回線からメールが送信される。

ASP 型メール配信システムの場合、
みんな同じ IP アドレスからメールを配信します。

そのため、同じ ASP 利用者のうち
誰か 1 人でも悪いことをすれば、
他の人もメールが届きにくくなります。

(IP 分散しても限界があります)

結果、迷惑メールに入る、メールすら届かない
という状況が起こるわけです。

ちゃんと利用している人も巻き添えになります。

いくら頑張ってメルマガを書いても、
いくら売れる文章を書いても、

「メールが届いていなければ意味が無い」

**「メールが届いていなければ反応が無くても
商品が売れなくても当たり前」**

どうやるか？

よりも、

何をやるか？

の方が大切だという良い例でしょう。

「メールが届いていなければ意味が無い」

私自身もこれを痛感していたので、
年末年始でメール配信システムを移行しました。

弊社が移行したのは、エキスパートメール。

自社サーバーへの設置型で、専用利用で、
配信数なども無制限というメールシステムです。

短縮 URL が簡単に使えたり、
クリック測定や開封率測定も簡単に使えたり、
ポイント機能、添付メール機能...

いろいろと出来すぎて慣れるまで大変ですが、
慣れれば素晴らしいシステムです(^^)

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

何よりも素晴らしいのは到達率が高いこと。

今まで、ASP 型を 2 社ほど利用してきましたが、
到達率が 5～10 倍のようです。

メール配信システムの移行初日で、
メルマガからの無料オファー登録数が

10 件くらい／1 日 → 68 件～／1 日

になっています。

まだ正確なデータが出ていませんが、
以前より届いているのは間違いありません。

データ分析も的確にできるシステムなので、
マーケティングにも活かせそうです！

行動、生活、思考、人脈、目標...

何でも変えようとするときには、
多くのエネルギーが必要になります。

私も嫌だな、面倒くさいなと思います。

でも、それを超えるからこそ成長があり、
進化していくことができます。

「もっとメールをちゃんと届けたい」

「メールを売上に結び付けたい」

もし、あなたもそう思っているなら、
このシステムを使ってみてください！

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

ビジネスで失敗しない 3 つのポイント

「知っている」と「分かっている」は違います。

偏見を持たずに、オープンな気持ちで
読んでいただければきっと役に立ちます。

ネットビジネス以外にも当てはまるので、
自分の過去を思い出しながら読んでください。

誰でも 1 度や 2 度は、他の人より上手くできた
という経験があるものです。

上手くいったとき、上手くいかなかったとき、
それぞれを想像してみてください。

準備はできましたか？

いろいろと思い浮かんだでしょうか？

では、ビジネスで失敗しない 3 つのポイント
をお話しましょう。

【1】お金より深い動機をもって始める

実は、お金というのはあまり強い動機、
行動を促すことにはつながりません。

お金は目先の欲を満たすためのものであり、
情熱を保つには不向きです。

単純なものでもいいので、

どういう風になりたい！
どういう風になりたくない！

というもっと深い動機を持ったほうが、
自然にモチベーションがわいてきます。

例えば、

もう雇われて働くのはごめんだ！

もう家族にお金が無いことで
恥ずかしい思いはさせたくない！

というな感じです。

お金や金額に執着するのではなく、
~~~~~

自分の感情に執着するのです。  
~~~~~

【2】好きになれることをやる

1 をしっかり踏まえていれば、
この 2 の過ちを犯すことはありません。

好きじゃないけど稼げそうだから、
これをやってみようとする。

でも、続かずに挫折。

このような人がいかに多いことか。

金額に執着せず、感情に執着する。
~~~~~

稼げる金額が問題ではありません。

事実、どんなビジネスも頭をひねれば、  
ある程度までは稼げます。

感情的に好きになれば、  
知恵も出ないし、結果も出ないのです。

好きこそ物の上手なれ  
ということわざは本当です。

もちろん、好きなことをやれば  
必ず稼げるというわけではありません。

ビジネスとしてという視点が必要です。

**ビジネスとして成り立つ可能性があって、  
なおかつ自分が好きなものを選ぶ。**

そのように判断しましょう。

### 【3】自分の頭でしっかり考える

教えて、教えて～という  
マニュアル人間になってはいけません。

まず、自分の頭で考えてみることです。

世の中は常に変化していますから、  
完璧なマニュアルなど存在しません。

起業家というのは、  
マニュアルを作り出す立場の人です。

**起業＝常に変化に対応する**  
~~~~~

マニュアル人間に起業は向きません。

まず、経営者としてのマインドを
育てることが最優先となるでしょう。

もちろん、自分 1 人で全てを解決するのは、
不可能です。

人の意見やアドバイスを謙虚に受け止め、
取り入れることは大切です。

要は、バランスですね。

難しいですが、言葉としてあげるなら
以下のような違いがあります。

(マニュアル人間)

頼る、依存する、教えてもらう

(起業家)

取り入れる、質問する、相談する

【1】お金より深い動機をもって始める

【2】好きになれることをやる

【3】自分の頭でしっかり考える

上手いかなかったときは、これらと逆のことをしていた。
上手いいったときは、これらと同じことをしていた。

どうですか、当てはまっていませんか？

よく自分自身を見つめなおして、
あなたの成功法則を見つけましょう！

答えは、あなたの中にあります。

正しいお客様の声

お客様の声、お客様の感想などを
サイトに掲載すると商品の成約率が上がる。

あなたも、今までに一度は
聞いたことがあるのではないのでしょうか？

事実、お客様の声が掲載されていると、
商品が売れやすくなります。

しかし、これはただのテクニックです。

テクニックにおぼれると本質を見失い、
逆効果になる可能性もあります。

「お客様の声とは何なのか？」

突き詰めて考えたことはありますか？

答えは、あなたが知っているはずです。

次の質問に答えてみてください。

(質問)

あなたが、買いたい商品のサイトに

どんなお客様の声が掲載されていたら
うれしいですか？

- ・本当の感想を聞きたい
- ・良い所も悪い所も書いてほしい
- ・どれくらい効果があるか知りたい

というようなことではないでしょうか？

間違っても、おれに買わせるために
ワクワクさせてくれ～～

なんて思わないはずですよ(笑)

つまり、お客さんとしては、

「利用した人の純粋な感想」

を知りたいわけです。

簡単にまとめると、こうなります。

- × お客様の声＝商品の成約率を上げるもの
- お客様の声＝利用者の感想を伝えるもの

自分がされて嫌なことは人にしない。
~~~~~

**自分がされてうれしいことを人にする。**  
~~~~~

本当に単純なことなんです。

でも、目先のお金に目がくらむと
見えなくなってしまう人が多いんです。

あなたが感じる事が真実です。

お客さんも、あなたと同じことを感じます。

自分が読みたいと思うお客様の声を
自分のサイトにも掲載しましょう！

それが、最も売上アップにつながり、
幸せに稼いでいく方法ですよ。

次で、もう少し掘り下げてお話します。

自動的にお客様の声を集めて活かす方法

私が実際に、自動的にお客様の声を
集め続けている手法を公開します。

100%同じ環境は存在しないので、
そのまま活用できないかもしれませんが、

「どうしやったら自分も活用できるか？」

という視点で見てください。

できない理由ではなく、
どうしたらできるようになるかを考える。

私がいつも言っていることです。

あまり前置きが長くないように
そろそろ始めましょう。

■自動的にお客様の声を集めて、活かす方法

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

購入後のお客様をステップメールでフォロー

↓

10 日後のメールでアンケートをお願いする

※購入者専用アンケートフォームのため
次ページからキャプチャー画像でお見せします

【プレゼント付アンケートのお願い リセラーパーフェクトクラブ】

お名前(ニックネーム可) *	<input type="text"/> <small>ニックネームでもOKです</small>	
運営サイト(3つまで)	<div>・ サイト名 ・ URL</div> <div> <input type="text"/> <input type="text"/> </div> <small>運営サイトがある方のご記入ください 宣伝・SEOにも最適です！</small>	
メールアドレス *	<input type="text"/> <input type="text"/>	<small>ミス防止の為 2回入力をお願いいたします。</small>
都道府県 *	<div>未選択</div> <div>▼</div>	
性別 *	<input type="radio"/> 女 <input type="radio"/> 男	
年代 *	<div>未選択</div> <div>▼</div>	
<hr/>		
なぜ、入会しようと思われたのですか？ *	<input type="text"/>	
リセラーパーフェクトクラブを選ばれた決め手は何ですか？ *	<input type="text"/>	
今まで、どんな事で悩んでいましたか？ *	<input type="text"/>	
実際に購入ボタンを押す時、どんな不安がありましたか？ *	<input type="text"/>	
実際に入会して、1 番の印象、1 番のポイントは何か？ *	<input type="text"/>	

毎月の商品には、いくら価値がありますか？ *	円
これからあなたは、どんな風になっていけるとおもいますか？ *	
これから挑戦される方に、メッセージをお願いします！ *	
コメントをホームページ等で公開してもよろしいですか？ *	<input type="radio"/> はい <input type="radio"/> いいえ メールアドレスは公開しません
顔写真を掲載させていただきますか？ *	<input type="radio"/> はい <input type="radio"/> いいえ 別途メール添付にてお送りください
ここから下の項目は掲載されません。	
リセラーパーフェクトクラブをどこで知りましたか？ *	<input type="radio"/> infomakeメルマガ <input type="radio"/> Yahoo 検索結果 <input type="radio"/> Google 検索結果 <input type="radio"/> その他検索結果 <input type="radio"/> 情報商材ASP <input type="radio"/> メンバー様からのご紹介 <input type="radio"/> アフィリエイト様のご紹介 <input type="radio"/> その他
セールスレター最上部の「リセラーパーフェクトクラブ体感ビデオ」のご感想は？ *	<input type="radio"/> とても分かりやすい <input type="radio"/> いまいち意味が分からない <input type="radio"/> このビデオを見て入会を決めた
他にどんな機能やサービスがあったら良いとおもいますか？ *	

他に何か聞きたいことはありますか？ *	<input type="text"/>
“他の方”のおすすめ情報を教えてください。*	<input type="text"/>

[内容確認画面へ](#)

【 infomake 株式会社（インフォメイク） 】

千葉県習志野市東習志野1-11-21-102
[URL] <http://www.resale-rights-business.jp/>
[E-Mail] infomake@resale-rights-business.jp

↓

アンケート回答者にプレゼントをあげる

※バックナンバーから好きな商品を 3 つ
＋写真掲載で 5,000 円プレゼント

↓

追加してほしいサービスのご要望を見て
必要なものを追加していく

どういう項目を聞くべきか？

なぜ、このような項目を聞いているのか？

などは上のキャプチャー画像をご覧ください。

アンケートフォームの項目だけでなく、
この仕組みには 3 つのポイントがあります。

- ・ほぼ自動化されている
- ・プレゼント候補の商品が増えていく
- ・追加すべきサービスが分かる

追加してほしいサービスを聞くことが、
自動化しておくこと以上に重要です。

ビジネス繁盛の肝といってもいいでしょう。

なぜなら、お客様のご意見を反映すれば、
お客様に支持されるサービスになります。

サービスを長く運営していくことができ、
結果としてビジネスの飛躍につながります。

成功の手順、失敗の手順

残念ながら、やはり何をやっても
成功する人と失敗する人に分かります。

でも、誰だって成功したいですよね？

あなたが成功するためのヒントを
お伝えしたいと思っています。

すでに成功されている方は、私と同じ
伝える立場としてお読みください(^)

「どうせ私なんて...」

と卑屈になる必要はありません。

私は不可能は無いと思っています。

成功したい人は続きを読んでください。

**まず、成功するためには、
両者の違いを知ることが大切になります。**

「成功する人のパターン」と
「失敗する人のパターン」の

違いを知る必要があるということです。

今回は「成功＝ビジネスの繁栄」として
お話ししていきます。

これはビジネスレポートなので(^^)

ビジネスで成功する人と失敗する人の
違いはどんな所でしょうか？

**自分と照らし合わせながら、
じっくり見比べてみてくださいね！**

自分を知ることがスタートですから。

【成功の手順】

どういう風になりたい！
どういう風になりたくない！

↓

面白そうだと思うことを見つける

↓

ビジネスとして成り立ちそうなものを選ぶ

↓

楽しいから自然に続けられる
他の時間を削ってでもやりたくなる

↓

好きなことをしていたら感謝された
お客さんから喜ばれた

↓

お金を増やすことも楽しくなってくる
良い意味でゲーム感覚でお金が増える

↓

自分に向いていることや使命が分かる

【失敗の手順】

おっ、これって稼げそう！
これは新しいビジネスモデルだ！

↓

稼げそうだと思ってやってみる
よし、○○万円稼ぐぞという目標を立てる

↓

好きなことではないから続けられない
熱中するほど打ち込めないから挫折する

↓

そして、再び...

↓

おっ、これって稼げそう！
これは新しいビジネスモデルだ！

↓

1 つに集中できないから結果を出せない
また新しいノウハウを求めて買い続ける

↓

今までに 100 万円も使っちゃったよ～
おれって、ノウハウコレクター？？

どうですか？

あなたは、どちらに当てはまっていたか？

もし、成功の手順に当てはまっていたら、
1 人でも多くの人に伝えてあげてください。

もし、失敗の手順に当てはまっていたても、
悲観する必要はありません。

卑屈になる必要はありませんから、
まずその自分を認めてあげてください(^^)

一生懸命考えて、頑張った結果ですから。

まず、自分を知る。

そして、変えていく努力をする。

あなたの成功を願っています。

継続の罠

「継続は力なり」

という有名な言葉がありますね。

あなたは、これに賛成ですか？

それとも反対ですか？

私は賛成でもあり、反対でもあります。

つまり、ケースバイケースということ。

簡単に言うと...

良いことを継続することは「力」になる。

悪いことを継続することは「毒」になる。

継続することが大切なのではなくて、
何を続けるかが大切なのです。

「何を続けるか」です。

例えば、続けることが大切だと思って、
日記ブログを書き続けても無意味です。

そうではなく、これをこうして、
このようにして収益を生み出すために、
今こんなブログを書くんだ。

というフロー、流れが必要です。

ただ、やり続けても意味はありません。

**もし、現状で結果が出ていないのなら、
何かを変えなければ結果は出ません。**

今のメルマガで収入が上がらないのなら、
「何か」を変えなければいけません。

今のオファーの仕方で売れないのなら、
「何か」を変えなければいけません。

その「何か」を変えるためには...

コピーライティングが必要かもしれません。
マーケティングかもしれません。

もっと戦略を練る必要があるかもしれません。
広告を積極的に打つべきかもしれません。

もちろん、悩むこともあるでしょう。

でも、起業とはそういうものです。

起業、経営は変化の連続。

それに耐えられない人は、
サラリーマンでいるほうが幸せです。

起業家が優秀で、サラリーマンが劣る
というわけではありません。

ただの向き不向きの問題です。

何も 1 人で悩む必要はありません。

仲間やメンターを作れる場に参加して、
一緒に進んでいけばいいのです。

ただ、盲目的に作業を続けていると
作業者になってしまいます。

先のビジョンを見ることが大切です。

将来のビジョンに到達するために、
今これをしていて良いのか？

じゃあ、今何をすべきかとい風に
逆算して考えるのです。

これで正しいんだと自分に言い聞かせて
続けていてはいけません。

それでは自分への慰めにしかありませんし、
時間が無駄になってしまいます。

修正するのが嫌、間違いを認めるのが嫌、
また一からスタートするのが大変...

継続していることを変えるときには、
いろいろなハードルが出てくるでしょう。

でも、それは全て自分自身の心の問題。

**周りを変えるのは難しいですが、
自分を変えることができます。**

何を継続するか、継続しないか。

将来どうなるのか、ならないのか。

すべてあなた自身が決めているのです。

集客のコツ

「商売は集客が命」

きっと多くの人は知っているでしょう。

実際、いくら優れた商品があっても...
いくら信頼される会社であっても...

**お客さんを呼ぶことができなければ、
売上が生まれることはありません。**

極論ですが、売る力が弱くても
集客さえできればある程度は売れます。

1 万人集客して成約率 0.1%だとしても、
10 人は買ってくれる計算です。

集客といってもたくさんありますよね。

私がざっと思いつくだけでもこれだけあります。

- ・PPC 広告
- ・SEO
- ・メルマガ広告
- ・ジョイントベンチャー
- ・ブログ
- ・アーティクル
- ・YouTube

- ・Twitter
- ・Facebook
- ・バナー広告
- ・FAXDM
- ・チラシ配り
- ・ポスティング
- ・DM
- ・テレビ
- ・ラジオ
- ・電話

私は、特定の集客のプロではありません。

しかし、いろんな集客方法をしているので、
コツはある程度分かっています。

集客のコツは...

1 つにこだわり過ぎず、いろいろ試すこと
~~~~~

たまたまその商品や属性に対して、  
その集客方法が合わないだけかもしれない。

他の集客方法を使えば、  
もっと効率的にアクセスを集められる。

という場合も多いからです。

つまり、PPC 広告だけを試すのではなく、



SEO も、ソーシャルメディアも、ブログも...

ありとあらゆる集客方法を試してみる  
ということです。

こう言うと、大変に感じるでしょうが、  
何もすべて 1 人でやる必要はありません。

その集客方法が上手な人と組んで、  
パートナーになれば良いのです。

売上の%を分け合えばいいでしょう。

他にも、外注するという方法もあります。

別に社員として雇わなくても、  
頭をひねれば方法は出てくるものです。

もう 1 つの集客のコツは...

**効果の出た所にひたすら資金を突っ込む**  
~~~~~

効果が出ているのに途中でやめてはダメ。

売上をさらに広告資金に回して、
効果が落ちるまで資金を突っ込むのです。

そうすれば、売上はどんどん拡大します。

PDF レポートの左側に「目次」を付ける方法

「どうしたら、PDF レポートの左側に
目次のようなものを表示できるのですか？」

「有料のソフトを使うのでしょうか？」

この質問をたくさんいただきますので、
お答えしようと思います。

実際、目次(しおり)を付けておくと、
とっても読みやすいです。

**目次(しおり)を付けて PDF を作成すると、
目次(しおり)部分をクリックするだけで、
すぐに該当の箇所に移動できます。**

お客さんが読みやすいレポートを作る。

商売の大前提ですよ？

いくら中身のコンテンツが良くても、
読みにくかったら読まれません。

そういう些細な心配りが大切です(^^)

目次(しおり)って何？

いまいちメリットがピンとこないという方は、
このレポートの左側を見てみてください。

あなたも、レポートに目次(しおり)を付けてみたい
と思われましたでしょうか？

では、さっそくその方法をお伝えします(^^)

■PDF レポートの左側に「目次」を付ける方法

いきなり PDF というソフトを使います。

価格は、3,000 円くらいです。

電器屋さんなどでも売っていますし、
アマゾンなどのネットでも購入できます。

いきなり PDF はこちら

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

**いきなり PDF を使えば、これ 1 本で、
作成・変換・編集ができます。**

PDF の作成・PDF からのデータ変換・
しおり・注釈などの簡易編集・パスワード設定...

いろいろな便利な機能があります。

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

お金をかけたくないということなら、
無料でできるソフトもあるみたいです。

(オープンオフィスなど)

無料ソフトについては分かりませんので、
ご自身で探してみてください。

私の考え方としては、

**わかりやすい、使いやすいソフトを買い、
時間や労力に投資するべき。**

お金で時間を買うべき。

あなたはどちらを選びますか？

私は、有料のいきなり PDF を選びます。

いきなり PDF はこちら

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

変えるところを間違っていないですか？

社会が悪い、政治が悪い、会社が悪い。

よく聞く話題です。

毎日毎日、テレビのニュースなどでは
こんな話ばかりですね。

確かに、今の社会、政治、会社が
悪いのかもしれませんが。

しかし、それと自分の収入やお金は
イコールになるのでしょうか？

私は、そうは思いません。

いつの時代も稼いでいる人がいるのを
知っているからです。

社会、政治、会社など...

それらのことに文句を言ったところで、
変えることができるのでしょうか？

変えるのが難しいことを
なぜわざわざ論じるのでしょうか？

変えるために論ずる。

変えられることを論ずる。

そうしなければ、ただの文句や愚痴、
不平不満でしかありません。

あなたは、何を変えられるのか？

その答えは「自分自身」です。

他人や周りを変えるのは難しいのです。

**一番変えやすく、変えるべきところは、
「自分自身」なのです。**

他人の行動、言動、周りの環境...

すべてを自分が引き寄せていることに
早く気がつくべきでしょう。

お金も幸運も人が運んできます。

いつもニコニコしていて楽しそうな人、
いつも文句や不満ばかり言っている人、

どちらにお金や幸運がやってくるか
言わなくても分かりますよね？

大切なことはシンプルなのです。

・他人や周りを無理に変えようとしない、
批判しない、文句や不平不満を言わない。

・自分自身で変えられることを考え、
自分自身で変えられることを行動する。

すぐに完璧にできなくても良いのです。

1 歩ずつ積み重ねていきましょう！

その 1 歩が、あなたの未来です。

JV(ジョイントベンチャー)3 つの秘訣

誰もが JV(ジョイントベンチャー)を
できるわけではない。

悲しいですが、それが現実です。

ただ単にパートナーを組むだけであれば、
誰にでもできます。

しかし JV とは、パートナーを組むことが
目的ではありません。

**JV というのは、パートナーを組んで、
お互いの収益を伸ばすことが目的です。**

相乗効果というやつですね。

概念を話しても分かりにくいと思うので、
いくつか JV の例を挙げてみます。

例えば、リアルならこんな感じ。

・蕎麦屋と陶芸家

お蕎麦を提供するお蕎麦屋さんと
器を提供する陶芸家で JV

・不動産屋と顧客

賃貸物件を提供する不動産屋と
賃貸物件を口コミ紹介する顧客

インターネットならこんな感じ。

・販売者とアフィリエイト

E-BOOK や DVD などの商品販売者と
紹介してくれるアフィリエイト

・リストホルダーとコンテンツホルダー

リストをたくさん保有している人と
専門的なコンテンツを保有している人

状況、環境、ビジネス、性質などによって、
JV のアイデアは変わってきます。

全く同じ状況・ビジネスは存在しないので、
この場でこういう JV をしたら良いですよ
という話をしてもあなたの役に立ちません。

(個別コンサルティングなら有効です)

本当に大切なのは JV の本質。

ちゃんと本質を押さえられていれば、
的確な行動ができます。

これに限らず本当に本質は大切です。

ぜひ小手先のテクニックに走らずに
本質を学ぶ心を持ってほしいものです。

さて、少し話がそれましたが(^^)

JV の本質とは何でしょうか？

この質問の答えこそが、その答えです。

あなたは、どんな人なら JV したいか？
~~~~~

答えはどうでしょうか？

濃いリストをたくさん持っている人、  
コピーライティングが上手い人、  
有名な人と人脈がある人、  
売れる商品を持っている人、  
素直で人間的にも好きになれる人、

自分なら～と自分置き換えて考えれば、  
いろいろと浮かぶはずです。

これらの本質を押さえていただいた上で、  
JV の秘訣をお伝えします。

## 【JV3 つの秘訣】

**1.相手のメリットを1つでも多く伝える**  
(これが一番大切)

2.あなたの情熱を伝える

3.協力してほしいと素直にたのむ

「自分には、相手に与えられるメリットが無い」

「自分には、誇れるようなスキルなんて無い」

ではなくて、無いなら作りましょう！

無い～と言っている状況は変わりません。

現実を受け止めて、1 歩ずつ進みましょう。

私だって、最初はワードもエクセルも使えない  
超初心者でした。

でも、1 つずつ積み上げてきました。

**あなたにも出来るはずです！**

応援しています(^^)

## **売上を増やす方法(今売上がない人 or 少ない人の場合)**

**どうすれば売上が増えるのか？**

その方法をお話しようと思います。

今売上がない人 or 少ない人の場合は、  
この 2 ステップを行ってください。

非常にシンプルなことです。

**【1】売上をあげる仕組みを作る**

**【2】広告費をかける**

これだけで意味が分かる人は...

勉強熱心で知識は十分にあるはずですから、  
あとは実践あるのみです。

頭の中にあることを形にしてみてください。

これだけでは意味が分からない人...

それぞれ詳しくご説明していきますね(^^)

## 【1】売上をあげる仕組みを作る

大切なのは仕組みです。

**商品そのものよりも仕組みが大切です。**

いくら良い商品でも仕組みがなければ、  
売上を最大化することができません。

逆に、ちゃんと仕組みを作っていれば、  
全体の利益が大きくなります。

仕組みとは具体的に言うと...

**無料商品**: 幅広く需要の見込めるもの

↓

**フロントエンド**: 幅広く需要の見込めるもの

↓

**バックエンド**: 絞り込んだ高額のもの

↓

**継続課金**: リピートし続けやすいもの

このように全体的な仕組みを考えてから、  
スタートするべきということです。

最初にすべて完成していなくても、  
作り上げながら進めていく形でも OK です。

## 【2】広告費をかける

今はインターネットビジネスでも、  
単発商品では利益が出にくくなっています。

リアルビジネスでは何十年も前から  
同じことが起きています。

しかし、【1】のような仕組みがあれば、  
広告費をかけることができます。

**無料商品に広告費をかけたとしても、  
フロントエンド、バックエンド、継続課金の  
全体で利益が出るからです。**

最初に顧客リストを取っておけば、  
その商品を買わなかったとしても  
次の商品の案内をすることができます。

次の商品は買ってもらえるかもしれません。

**無料商品に広告を打ってリストを取り、  
利益を出す仕組みを作ることが重要です。**

リアルで何十億円も儲けている企業も  
同じことをしています。

-----

最後におさらいしておきましょう(^^)

**【1】売上をあげる仕組みを作る**

無料商品 → フロントエンド → バックエンド → 継続課金

**【2】無料商品に広告を打ち、仕組み全体で利益を得る**

少し高度な話かもしれませんが。

でも、インターネットビジネスを  
ビジネスとしてやっていきたい。

ゆくゆくは独立して会社になりたい  
と思うなら、この考え方は必須です。

## **売上を増やす方法(売上が減っている人の場合)**

では、売上が下がってきた場合は、  
どうしたら売上が増えるのか？

お話していきましょう(^^)

売上が減っている人の場合、  
できることは主に以下の 5 つです。

すでにある程度の仕組みがあるので、  
ゼロから作るよりは簡単です。

**【1】仕組みのパーツを見直す**

**【2】仕組みの精度を上げる**

**【3】新商品を販売する**

**【4】キャンペーンをする**

**【5】広告費、販促費を増やす**

それぞれ軽く説明していきましょう。

**【1】仕組みのパーツを見直す**



仕組みをゴチャゴチャいじる前に、  
各パーツを見直す必要があるということ。

まず全体的に大きく見ることが大切です。

フロントエンドはそれで良いのか？

もっと幅広い顧客にアプローチできる  
たくさん売れる商品にしたら...

バックエンドはそれで良いのか？

もっと高額で販売できる商品にしたら...

というように、仕組み全体から  
より多く利益が上がるように見直します。

お金を生まない仕組みに広告を打つ

= 穴の開いたバケツに  
必死で水を入れているようなもの。

まず、穴をふさぐことが大切です。

## 【2】仕組みの精度を上げる

仕組みの各パーツの%を上げていきます。

例えば、無料商品のリスト取得ページのメールアドレス取得率を上げる。

フロントエンド商品の購入率を上げる。  
バックエンド商品の購入率を上げる。

ステップメールの解除率を減らす。

1 つを 2 倍にするのは難しいでしょうが...

1.2 の 4 乗は、2.0736 です。

4 つのパーツをそれぞれ 1.2 倍ずつ伸ばせば、  
全体の利益が約 2 倍になるのです！

精度の悪い仕組みに広告を打つ

＝バケツに小さなスプーンで  
必死で水を入れているようなもの。

効率を上げるのが賢明です。

### 【3】新商品を販売する

多くの企業には、商品開発部・商品企画部  
などの商品を開発する部署があります。

なぜ、商品開発部・商品企画部があるのか、  
あなたは考えたことがありますか？

その答えは、**新商品は売れるから**です。

みんな新しい商品が大好きなのです。

**1つの商品だけで勝負するよりも、  
たくさんの商品を販売していったほうが、  
全体の利益が増える可能性が高いのです。**

要は、確率論です。

ずっと長く売れる商品もありますが、  
**1つにビジネスの収益を依存することは、  
非常に危険なことでもあります。**

新商品の開発ルートをきちんと確立し、  
ビジネスを広げていくことが大切です。

私も、リセールライトでは  
複数の会員制クラブを運営しています。

他にも、リアルのコンサルティングや  
全く別のビジネスもやっています。

世の中の企業を見てみてください。

新商品、でなくてもリニューアルなど  
常に「新しさ」を出しています。

売り込まれてムカつくではなく(笑)

なぜそれをしているんだだろう？  
どういう仕組みなんだろう？  
どれくらい儲かっているんだろう？

という**売り手側の視点**を持って、  
世の中を見てみましょう。

## 【4】キャンペーンをする

毎日、どこかしのスーパーで  
特売セールなどをやっていますよね。

デパートでも毎年何回かセールがあります。

他の商売でも、初回のお客様は〇〇円  
というような CM もよく見かけますよね。

なぜか？

これも答えは同じで、  
**そうしたほうが商品が多く売れるから。**

儲かるからです！

インターネットビジネスでは、  
どんなキャンペーンができるでしょうか？

例えば、こんな感じです。

- ・プレゼントキャンペーン  
○月○日までに商品を購入してくれたら  
○○をプレゼントします。
- ・アフィリエイトキャンペーン  
○月のアフィリエイト件数が多かった  
上位 5 名様には 1 万円さしあげます。
- ・紹介キャンペーン  
○月のメルマガ紹介件数が多かった  
上位 5 名様には 5000 円さしあげます。
- ・私の誕生日セール
- ・会社設立 1 周年

キャンペーン期間を決めること。

それで何がもらえるのか、何が得なのかを  
分かりやすくしっかり伝えること。

コツは、この 2 つです。

インターネットでは、目の前の商品が

無くなっていく様子が見えません。

だからこそ、インターネットで売る際は、  
お客さんが「今」買う理由が必要です。

## 【5】広告費、販促費を増やす

精神的な部分にかかわる問題ですが、  
これが一番重要です。

売上が少なくなってくると広告費を削り、  
守りに入る人が多いですが...

本当は、売上が少ないときこそ、

~~~~~  
広告費や販促費を増やすべきなのです。
~~~~~

広告費を減らして、集客数が減ったら、  
売上が増えるはずはありません。

その事実を客観的に見るべきです。

普通に考えれば分かることなのに、  
なぜ多くの人がこれを実践できないか？

その理由は「恐怖」です。

売上が減っている状況で広告費を増やして、  
売れなかったらどうしよう...

お金がなくなってしまう...  
会社がつぶれてしまう...

このようなお金に対する恐怖が原因です。

しかし本当にすべきことは、  
売上が減ったときこそ広告費を増やすこと。

精神的な強さが必要になりますが、  
だからこそ経営はメンタル勝負です。

私も【5】は常に意識して実践しています。

---

売上を回復する方法を【1】～【5】まで  
お話してきました。

【1】仕組みのパーツを見直す

【2】仕組みの精度を上げる

【3】新商品を販売する

【4】キャンペーンをする

【5】広告費、販促費を増やす

この 5 つを実践すれば、  
あなたのビジネスの売上は何倍にも  
何十倍にも増えていきます。

ぜひ実践してみてください！

## **実は、これも資産です。**

想像してみてください。

もしあなたが、医者から突然、  
「あなたはガンです」と宣告されたら...

会社にお勤めの方は、会社をやめて  
治療をすることになるでしょう。

自営業者の方は、仕事ができず、  
収入が入ってこなくなるでしょう。

「野村さん、私はそんな時のために  
保険に入っているから大丈夫ですよ！」

と思う方もいるかもしれません。

でも、私はそもそもそういうものを  
信用していません。

他人に左右されるお金というのは  
あまり好きではないのです。

それに保険だけではお金に不自由せず  
暮らしていくのは難しいでしょう。

望む金額が支払われるとも限りません。



逆に、こういう状況はどうでしょう。

あなたが働かなくても、そこにいなくても、  
勝手にお金が入ってくる。

病気になろうが、長期の旅行に行こうが、  
自動的にお金が入ってくる。

私はこういう仕組みが必要だと考えます。

ロバートキヨサキの言葉を借りるなら、  
「支出」「負債」でなく「資産」を買え。

ということになるでしょう。

「資産」というと、ほとんどの人が  
株、不動産などを思い浮かべるでしょう。

しかし、こういうものも資産になる  
というお話をしたいと思います。

多くの人は目先のお金を求めて  
インターネットビジネスを始めますね。

月 100 万円ほしいとか、そういうことです。

もちろん、最初はそれでもいいですが、

これらが**資産**になるのを知っていますか？

- ・インターネット上の会員制サイトの仕組み
- ・アフィリエイトのサイト
- ・アドセンスのサイト
- ・マッチングビジネスのサイト

などなど

つまり、インターネット上のサイトも  
「**資産**」になるということです！

インターネット上にお金を生む仕組みを作り、  
軌道に乗せて運営を任せれば、  
あなたは**お金も時間も自由**になります。

私も、会員制サイト、アフィリエイト、  
アドセンス、マッチングビジネスなど...

インターネット上の「**資産**」を増やすために  
ビジネスやサイトを増やしています。

あなたも、

「**インターネット上の資産を増やす**」

という視点でビジネスをしてみませんか？

## 24 本と、11 本と、成功者の関係？

ちょっと思い浮かべてみてください...

あなたが缶コーヒーがほしくて、  
近所のスーパーに行きました。

24 本入りの箱で買ったかったのですが、  
箱は在庫切れで、バラで 11 本ありました。

あなたは、どう思いますか？

「なんで箱がないんだ、11 本しかないのか」

「箱はなかったけど、11 本あって良かった」

どちらの気持ちになるでしょうか。

実は、この些細な考え方の違いが、  
成功する人と成功しない人の差なのです。

どういう意味か分かりますか？

つまり、

～しかなかった

～しか出来なかった

～しか稼げなかった  
～しか売れなかった

といっている人よりも、

～もあつた  
～も出来た  
～も稼げた  
～も売れた

と思う人のほうが成功するということ。

～もあつた、～も出来たと思う人のほうが  
成功しやすい感じがしませんか？

理論的に説明するのは難しいですが、  
何となくそう思うくらいでいいんです。

周りに成功している人がいれば、その人。

いなければ、テレビに出ている成功者。

「～しかなかった」という人なのか、  
「～もあつた」という人なのか、

よく観察して見てください。

何となく「～もあつた」という人だと  
気づいていただけるかなと思います。

私もいろんな成功者を見て気づきました。

何でかな、と私なりに考えました。

その結果、行き着いた結論は...

・ないもの、できないことに目を向けると  
マイナスの感情が生まれる。

・あるもの、できることに目を向けると  
感謝の気持ちが生まれる。

※感謝の気持ちで過ごしている人に  
人もお金も成功も寄ってくる。

「笑う門には福来る」

って本当だなとつくづく感じます。

言葉と思考は本当に大切です。

どんな言葉と思考を繰り返してきたかで、  
その人の人生が決まります。

今まで積み重ねてきた言葉と思考で、  
今の人生が決まっているということです。

「私はこんなはずじゃない」

と思う方もいるかもしれません。

でも、今の現実をしっかりと受け止めて、  
自分を変えていくしかありません。

ナポレオンヒルが言うように、  
あなたの「思考は現実化する」のです。

私的に言うならば、

「言葉と思考は現実になる」

ということです。

(追伸)

このコーヒーの話、私の実話です(^^)

11 本しかないのか～と思いましたが、  
11 本もあったと意識的に思考を変えました。

## **後発組の呪縛から抜け出そう！**

いざ行動してみようと思っても...

稼いでいる会社や起業家を見ると、  
自分には無理なのではないかと思ってしまう。

そして、ずっと不安に思うだけで、  
思いっきり行動できないし実践も出来ない。

あなたも、そんな経験はありませんか？

実際、このような方は非常に多いのです。

「後発組」という言葉を聞いて、  
マイナスの感情になる人は要注意です！

これからお話しする意識を持っておかないと、  
ずっと行動できないまま終わります。

キーワードは「後発組」です。

「後発組」に対するイメージを変えれば、  
自然に行動できるようになります。

まず、「後発組」という考え方は、  
真実ではありません。

考えてみてください。

今は 2011 年です。

昔は、物々交換の時代でした。

その後、貨幣経済の時代になりました。

さて、今まで何百年、何千年もの間  
「商売」が行われてきたのでしょうか？

「ずっと競争し続けながら存在するもの」

それが商売であり、ビジネスなのです。

これに気づけば、「後発組」という考えが、  
ふさわしくないことに気づくでしょう。

いつでもビジネスは後発なのですから。

最近では、インターネットの普及によって  
情報もお金もスピードが速いのは事実です。

しかし、スピードが速いだけで  
ビジネスが出来ないわけではありません。

「競争し続けて存在する」「いつでも後発」



という基本的な考え方は同じです。

これだけで終わってしまうと概念的な話で  
いまいち役に立ちませんよね？

そこら辺の評論家などのように(笑)

なので、次でもう少し詳しく例を挙げて、  
具体的な解決策をお話しますね。

## **後発からライバルを追い越す方法**

「後発」という考え方を払拭していただいた前提でお話します。

「後発からライバルを追い越す方法」

方法は 2 つだけです。

**【1】圧倒的な質とスピードで追い越す**

**【2】ライバルと違う切り口で攻める**

これだけでは分からないと思いますので、  
例を挙げてみましょう。

例：情報起業

**【1】圧倒的な質とスピードで追い越す**

ライバルよりも高品質な商品を  
ライバルより速いスピードで作り続ける。

チームを組んでいく必要がありますが、  
これが 1 つ目の方法です。

**【2】ライバルと違う切り口で攻める**

これはビジネスごとによって変わってくるので、  
いろいろなアイデアがあります。

- ・E-BOOK → iPad アイパッド対応にする
- ・DVD → クオリティを上げて教材にする
- ・シリーズ化して通信講座にする
- ・DVD を無料で配って物販商品売る

圧倒的な質とスピードで追い越す方法は、  
そのままなので分かりやすいでしょう。

ただ、ライバルと違う切り口で攻める方法は、  
アイデア出しが難しいかもしれません。

なので、違う切り口を見つけるコツを  
お教えしておきますね！

キーワードは 2 つです。

- ・組み合わせる
- ・別の分野でやる

すぐにアイデアが出なくても当然です。

日頃からアイデアを考える時間をとって、  
訓練していきましょう！

起業家に必要なのは、「作業」ではなく、  
「アイデア」なのですから。

## リセールライト成功ステップ

「リセールライトで、どうすれば稼げますか？」

「野村さんは、どうやってここまで来たんですか？」

というご質問をたくさんいただきます。

わざわざ話すこともないと思っていましたが、  
私が稼いできたステップをお話しします。

別に何十億円も稼いでいるわけではないので、  
自慢するつもりはありません。

純粹に参考になればうれしいです(^^)

### 【1】リセールライト商品を買って再販売 (2006 年 10 月)

手当たり次第リセールライト商品を買って、  
再販売した。

### 【2】リセールライト商品をセット販売 (月日忘れた 笑)

リセールライト商品が 20～30 個販売しつつ、  
別のセット商品(70 個)を販売した。

### 【3】リセラーパーフェクトクラブをスタート

(2007 年 8 月、以下 RPC と略)

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

日本国内にあるリセールライト商品を集め、  
毎月提供する会員制ビジネスを始めた。

### 【4】RPC 商品を自分で海外から仕入れる

(2008 年 4 月～)

RPC の商品を自分で海外から仕入れて、  
翻訳家に外注して、翻訳して販売した。

### 【5】RPC 商品のデザインを日本人向けに変更

(2009 年 2 月～)

デザイナーに外注して、RPC の商品の  
デザインを日本人向けに変更した。

### 【6】寺子屋ネットビジネスをスタート

(2009 年 8 月～)

ネットビジネスを直接教える場として、  
寺子屋ネットビジネスを始めた。

### 【7】RPC 商品を日本人向けに加筆・修正

(2009 年 9 月～)

ライターに外注して、RPC の商品を

日本人向けに加筆・修正した。

## 【8】リセラープレミアムクラブをスタート

(2009 年 12 月～)

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

専門家の DVD 商品を再販売できる  
リセラープレミアムクラブを始めた。

## 【9】企業コンサルティングや集客代行

(2010 年 11 月)

ネットビジネスのスキルを活かして、  
企業コンサルティングや集客代行を始めた。

すべてが順調だったわけではありません。

ああでもない、こうでもないと試行錯誤して、  
折れそうになる自分の心と戦ってきました。

今、振り返って良かったと思うのは 2 つ...

「ビジネスの利益を外注さんなどに回して、  
ビジネスを大きくするために使ったこと。」

「ある程度 1 つのビジネスに集中して、  
クオリティを高めることを考え続けたこと。」

もちろん、私が稼いできた時と今は違うので、  
そのままやっても同じ結果は出ません。

プラス、環境や個性は皆違いますから、  
同じ結果が出るはずはないのです。

これが、**マニュアルでは成功しない理由**です。

ただ、そう言ってもしょうがないので、  
少しでもあなたの役に立つように

**「今からなら、私はどうやって稼ぐか？」**

を次でお話しようと思います。



## プライベートラベルライト成功の 5 ステップ

「私が今からリセールライトで稼ぐなら  
どのようなことをするか？」

というアイデアをお話します。

まず、ここが大切ですが...

ただのリセールライト商品は扱いません。

編集できるリセールライト商品を扱います。

編集権＝プライベートラベルライトの付いた  
リセールライト商品を購入します。

※プライベートラベルライト＝以下「PLR」

少しややこしいかもしれませんが、  
編集したものを再販売できるということです。

マスターリセールライトも付いていれば、  
再販権を付けて販売することもできます。

なぜ、PLR 商品を扱うかというと、

ライバルと差別化しやすいからです。

リセールライトの一番のデメリットは、  
同じ商品が市場にたくさん存在すること。

でも、PLR 商品であれば編集できるので、  
オリジナル商品に変えられるのです。

ゼロから自分の商品を作るのは大変ですが、  
土台があれば意外と簡単です。

内容も変えて、セールスレターも変えれば、  
あなたのオリジナル商品の出来上がり！

PLR 商品を扱うという前提で、  
以下のステップを見ていきましょう！

## 【1】PLR 商品 (E-BOOK) を購入する

プライベートラベルライト (編集権付)  
+ マスターリセールライト (再販権付)  
の PLR 商品 (E-BOOK) を購入する。

## 【2】PLR 商品を自分の商品に変える

商品 (E-BOOK) の内容を編集・加筆して、  
さらに商品のクオリティを高める。

※自分で出来ない場合は外注

セールスレターのデザインや文章を変えて、  
オリジナル商品に変身させる。

※自分で出来ない場合は外注

### 【3】自分のリセールライト商品を増やす

2 で作成した自分の商品に再販権を付けて、  
リセールライト商品として販売する。

1～2 を 5 回繰り返して、5 つの商品を作る。

### 【4】リセールライト商品をセット販売する

1～3 で用意したリセールライト商品を  
5 つまとめてセット販売する。

セット販売用のセールスレターを作る。

※自分で出来ない場合は外注

### 【5】セット商品にメルマガ広告を打つ

無料でアクセスを集めようとせずに、  
お金を払って広告を打つ。

他の広告媒体でやっても良いが、  
即効性のあるメルマガ広告がおすすめ。

最後にまとめます。

## ■プライベートラベルライト成功の 5 ステップ

【1】編集権付＋再販権付の E-BOOK を購入する

【2】E-BOOK とセールスレターを編集する

【3】1～2 を 5 回繰り返して商品を 5 つ作る

(それぞれ再販権を付けて販売する)

【4】5 つの商品をまとめてセット販売する

【5】セット商品にメルマガ広告を打つ

もし私が、今からリセールライトで稼ぐなら  
このようなステップを踏みます。

これで月に 20 万円くらいは稼げるので、  
そのお金で次に会員制ビジネスをやります。

そして、セミナーやコンサルティング、  
他のビジネスなどに展開していきます。

良い商品を持っている人と組んで、  
もっと大掛かりなりセールライト商品を  
販売していくのも良いでしょうね。

たった 1 つのリセールライト商品から、  
可能性はいくらでも広がっていきますよ！

プライベートラベルライト(PLR)商品は、  
下記ページからご購入いただけます。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

## **費用対効果が高い、スキルを上げる方法**

インターネットビジネスをする上で、  
絶対に避けて通れないこと...

「サイト作成」

ホームページは難しいということで、  
ブログなどで作る方も多いでしょう。

確かにアメブロなどの無料ブログなら、  
簡単にサイトを作成できます。

**ホームページ作成スキルは必要なのか？**

プロまで極める必要はありませんが、  
基本くらいは知っておくべきです。

知らないと、人に任せたとしても、  
良し悪しを判断できません。

しかし、プロまで極めてはいけません。

**経営者は、スキルを上げるのではなく、  
スキルの高い人にたのむのです。**

また、パソコンスキルを向上させようと  
情報商材を買う人がいます。

でも、情報商材は必要ありません。

パソコンスキルを向上させるには、  
~~~~~

本屋で書籍を買えば十分です。
~~~~~

アマゾンではいけません。

なぜなら、中身が見られないからです。

インターネットで書籍を購入して、  
家に届いて中を見てみたら...

難しくて挫折した(>\_<)

あなたも、そんな経験がありませんか？

インターネットで変える時代だからこそ、  
書籍はアナログで選ぶべき。

ちゃんと本屋で立ち読みして、  
自分に分かりやすい参考書を買うのです。

実際に見て、これなら分かりやすい！  
と思った本を買うのです。

書籍の中身を見てから買えば、  
挫折する可能性を減らすことができます。

私も大事なことを学びたいときは、  
東京の八重洲ブックセンターに行って、  
自分の目で見ってから書籍を選びます。

なぜ、情報商材でなく書籍を買うべきか？

理由はいたって明快です。

パソコンスキル系の書籍の販売会社と  
情報商材の販売会社を比べてみてください。

一目瞭然ですよね！？

書籍の販売会社には**長年のノウハウ**があり、  
分かりやすく作られています。

書籍なので、中身を見て購入できますし、  
情報商材より**価格も安い**です。

パソコンスキル系の情報商材を買うなら、  
動画で見たい場合だけで十分でしょう。

あとは、サポートをしてほしいとか。



もちろん、パソコンスキル系以外であれば、書籍では無理な場合もあります。

ノウハウや、リセールライト商品などは、情報商材として買うしかありません。

安くても効果が出るものは、安く買う。

高くてもそこにしかないものは、高くてもちゃんとお金を投資して学ぶ。

お金は効率的に、有効に使いましょう！

# **株式会社夢丸 伴 智樹**

執筆者：株式会社夢丸 伴 智樹 プロフィール

2008 年に後発組は儲からないと言われる中、情報起業にチャレンジ  
わずか 3 年で 6 億円の売り上げを達成した情報販売のエキスパート  
社員数も 10 人に増やし、チームプレイで売れる商品を次々に量産

株式会社夢丸

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

## 3 年で、5 億円を売り上げる仕組みとは？

株式会社夢丸？ 伴さんって誰？

という方もいらっしゃると思いますので、  
少しご紹介させていただきます。

伴さんは、2008 年に後発組と言われる中、  
果敢に情報起業にチャレンジされて、  
わずか 3 年で 6 億円の売り上げをあげました。

その後、株式会社夢丸として法人化し、  
今では社員数も 10 人まで増やしています。

チームプレイで売れる商品を量産する  
情報販売のエキスパートと言えるでしょう。

私も、仕事だけでなくプライベートでも  
仲良くさせていただいています。

見かけは怖いですが(笑)

とっても器が大きい方で、起業家としても  
人間としても尊敬しています(^^)

では、前置きが長くなりましたが、  
さっそく伴さんのコンテンツをお届けします。

はじめまして。株式会社夢丸の伴です。

まずは「夢丸って何??」という方のために  
簡単に自己紹介をさせていただきます。

2007年の冬、サラリーマン時代に  
副業として投資情報の配信を始め、  
その収入が本業の給料を大きく上回りました。

毎晩飲み歩き、財布には大金とゴールドカードを入れ、  
私一人で使ったお小遣いは毎月数百万でした。

私は脱サラを決意し、夢丸を設立。

そこから地を這うような会社経営が始まるとは、  
夢にも思っていませんでした。笑

残念なことに会社を辞めた途端に  
投資情報配信の収入が減り始め、  
設立したばかりの夢丸は、路頭に迷う事になったのです。

私が「情報起業」という存在を知ったのはその頃でした。

「片手間」

「高利益」

「ど素人でも！」

私が飛びつかない理由など、どこにもありませんでした。

しかし、現実には甘くない・・・

当時は、既に情報起業は多くの方が参入しており、  
完全な後発組としての参戦は、  
決して楽な市場とは言えませんでした。

正直な話し、  
現在よりも余程儲けるのが難しいような時代でした。

しかし、元々、投資ノウハウを持っていた私は、  
それを商材化し情報起業にチャレンジしたのです。

今だから言えますが、最初に販売した商材の売上はゼロ！

手間暇をかけて「売れる」と信じて疑わなかった商材が  
1つも売れない・・・

私のショックは相当大的なものでした。

あなたであれば、ここからどのような行動に出ますか？

少ないながらも、安定した収入を得ていた会社を退職し、  
好き放題遊んでいたため、前年度の所得税は莫大・・・

しかし、生活レベルは下げられず、妻も、  
まだ小学校にもあがっていない子供が2人いました。

当然、諦めるわけにはいかず、寝る間も惜しんで勉強と実践を繰り返す日々が続きました。

それから約3年後・・・

創業からの**売上が5億円を突破**。

事務所も手狭になり、新社屋に引越しし  
スタッフも10名に増え、更に業績は伸び続けています！

たった3年間・・・

その間、一体私はどのようなことを実践してきたのか。

それは、、、

**「売れる仕組み」を「1つずつ増やしていった」**  
だけなのです。

いきなり5億円を売り上げる仕組みを  
作った訳ではありません。

**月に100万円売れる仕組みを**  
~~~~~

少しずつ少しずつ増やしていったのです。
~~~~~

まずは、私1人で  
月に100万円売れる仕組みを作りました。

次にスタッフを増進して月に100万円売れる仕組みを  
倍のペースで作れるようにしました。

そして更に増員して月に100万円売れる仕組みを  
3倍のペースで作れるようにしました。

単純にその繰り返しなんですね。

そして、あなたにも、  
これだけは間違いなく言えます。

「月に100万円売れる仕組みは、  
~~~~~

1人でも作ることが出来る！」
~~~~~

次から具体的にお話ししていきますね。

## **「売れる仕組み」を作った事例**

1人でも出来る「売れる仕組み」作りについてお話します。

私が起業した頃に実践した販促事例です。

投資のノウハウがあった私は、もちろん、  
投資商材を販売しようと販促を行いました。

当時はまだ販売をすると言っても、どこにどうやって、  
売り込めば良いかも分からない状態でした。

あなたと同じか、  
それ以下のリストゼロでのスタートでした。

私がまず行ったのは、  
ヤフオクで株価データを超低額で販売しました。

私の投資商材はシステムトレードだったので、  
システムトレードを実践している人、実践しようとしている人は  
この株価データが欲しいのです。

つまり、

**「株価データ購入者＝システムトレーダー」**

なのです。



価格は100円程度だったので、  
見込み客リストは次から次へと集まりました。

そこで始めて、本当に売りたい商品である  
投資商材を販売していきました。

1つの例ではあるのですがこれが

「売れる仕組み」

というものです。

リストを集め



高額商品を販売



リストを更に集め



高額商品を販売

もし、この仕組みが自動化できたら・・・

私はそう考えました。

別に楽をしたかった訳ではないのですが、  
ヤフオクでコツコツ出品して納品していくのは  
意外と手間の掛かる作業です。

これを毎日続けていると  
次のビジネスが出来ないと考えたのですね。

そこで、この見込み客リストの収集を  
PPC広告に出稿することにしたのです。

これにより、見込み客リストは爆発的に増え、  
バックエンド商品の売上も比例して増えたのです。

これは、当時行っていた  
投資系見込み客リストの集め方ですが、

現在は、商品は投資系以外のものが  
ほとんどとなってきていますので、  
更に様々な方法で見込み客リストを集めています。

「見込み客リストの増加＝売上の増加」

ですからね。

# **株式会社夢丸 山戸 久美子**

執筆者：株式会社夢丸 山戸 久美子 プロフィール

パソコンを触った事すらない状態で事務職として株式会社夢丸入社  
コピーライティングの才能を開花させコピーライターとして活躍中  
2 年半で 30 本以上のセールスレターを手がけ通算売上は 6 億円以上

6 億円を売り上げたセールスレターテンプレート  
超実践型コピーライティング講座 DVD

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

6 億円を売り上げた超実践型コピーライティング  
彼女の勉強法の全てを無料動画で初公開！

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

## 優れたコピーを書くポイントとは？

山戸さんって誰？

という方のために少しご紹介しますね。

山戸さんを一言で紹介するなら...

「そこら辺にいる可愛らしい女性なのに  
6 億円を売るコピーライター」

コピーライティングというどうしても  
多くの人はテクニックに走りがちです。

しかし、山戸さんのコピーは違います。

無理にあおったりして売るのではなく、  
自然に読み進んで、商品もほしくなる。

そんなコピーを書ける方です。

今までの累計売上は 6 億円くらいですから、  
その数字が実力を物語っていますね。

では、ご覧ください。

こんにちは、夢丸の山戸です。

あなたはセールスレターを書いた事がありますか？

「セールスレターは難しい」というイメージをお持ちの方は、非常に多いのですが、実はそんな事はありません。

「情報教材なんて今更売れない」  
と思っている方もいますが、そんな事ありません。

しかし

「情報教材は出せば売れる！」

というのも大きな間違い。

売り上げを確実に出す為に必要なのは

作る

↓

出す

↓

直す

↓

直す

↓

直す

という流れです。

直すのというのは、販売サイト、即ちセールスレターです。

一つの商品を作り、  
販売までたどり着くことはとても大変な事です。

一生懸命作った商品が全く成約に結びつかなければ、  
「情報教材は儲からない」と思い込み、  
手直しをしようとは思わないのです。

ここが、敗者と勝者との大きな違いです。

「この商品は駄目なんだ」

「もうこの市場は刺されない」

「アクセスが少ないのが駄目なんだ」

これは敗者の考え方です。

諦めと、見当違いな捉え方です。

では、どう考えれば良いのか。

「何故、この商品は成約に結びつかないのか」

「競合が売れている理由は何だろう」

「コンバージョンを上げる事を考えよう」

優れたコピーを書くポイントは

「どうすれば売れるのか」

ではなく

「何故売れないのか」

を探る事から始まります。

底の開いたグラスに、水を注いでもいっぱいになる事がないように、  
売れないサイトでは、どんなにアクセスを集めても  
利益を上げる事は出来ません。

あなたには、今後“売れないサイト”を作らない為の  
ポイントをお伝えしていきたく思っております。

売れないサイトを作らない

という事は

売れるサイトしか作らない

という事。

## お客様から選ばれる理由

突然ですがあなたは、行きつけのお店がありますか？

では、何故あなたは、いつもそのお店に行かれるのでしょうか？

人が何かにお金をかけるとき、  
必ず、それを**選んだ理由**がありますよね。

レストランや、居酒屋も・・・

彼女へのプレゼントを買うときも。

例えば、似たような商品があれば、

必ず「**どっちが良いかな**」って悩むわけですよね。

そして、理由があって、片方を選ぶのです。

あなたは、リセールライトをご存知ですか？

リセールライト商品には、  
セールスレター（販売サイト）もついてくるのですが、  
お客様が**同じ販売サイト**を見たら、  
どっちにしよう・・・って悩みますよね。

そして、どちらかを選ぶわけです。



あなたは、自分の商品が選ばれる自信がありますか？

私には自信があります。

リセールライト用の販売サイトには、  
セールスレターに必要な最低限のパーツが組み込まれています。

しかし、私が見つけた“**売れるセールスレターのパーツ**”を  
全て組み込んでいるわけではないのです。

もし、あなたが、リセールライトの会員なのであれば、  
是非**セールスレターを変えてみて下さい**。

既に売れる商品があり、  
必要最低限のパーツが用意されている

という状況は、コピーライティングのスキルを上げる、  
最高の勉強が出来ます。

**キャッチコピーを一つ変えるだけでも、  
精読率、コンバージョンは変化します。**

以前、私はテストで、  
可視領域からたった1枚の写真を取り除いた事がありました。

たかが写真を取り除いただけで、**精読率は大きく変化しました。**

字体を変えるだけ、写真を加えるだけ、  
ブレットを追加するだけ・・・

何か一つでも良いのです。

きっとあなたのスキルアップに繋がります。

# **サポートワークス株式会社 三宅孝典**

執筆者：サポートワークス株式会社 三宅 孝典 プロフィール

サラリーマン経験後に独立起業し、すぐに月商 7 桁代に突入するが  
パートナーに売上を持ち逃げされ、最悪の状態からのスタート  
Google アドワーズ認定資格を持つ、リスティング広告・LPO のプロ

## **「検索数が多いキーワード＝稼げる」は勘違い！？**

三宅さんって誰？

という方のために少しご紹介しますね。

三宅さんは、  
Google アドワーズや Yahoo オーバーチュアなど  
リスティング広告のエキスパートです。

Google アドワーズ認定資格を持っていて、  
弊社も別のビジネスで運用をお願いしています。

彼はコピーライティングも優れているので、  
ただ広告を打つだけでなく、  
反応の取れるページを作ることもできます。

LPO (Landing Page Optimization)  
ランディングページ最適化というやつです。

すごく人間的魅力にもあふれた方なので、  
JV なども得意としています。

ビジネスでもプライベートでも  
長く仲良くさせていただいています(^^)

では、ご覧ください。

『キーワード』に付いて、話をしたいと思います。

**キーワードの検索数の多い、少ないだけを元にして、  
ビジネスを行うと、大きな勘違いを起す事があります。**

実は、こんな話がありました・・・

数年前の話になりますが、  
私の友達が料理レシピのマニュアルを作成して、  
インターネットで販売してみたいと言うのです。

そこで、実際に検索エンジンで月間の検索数を調べた所...  
非常に多い検索数に驚きました。

**実際に【レシピ】と言うキーワードは、  
ビッグキーワードだったのです。**

調べてみると、グーグルでの月間ボリューム数は、  
【7,480,000】で、とにかくビックキーワードでした。  
※2011 年 1 月 google 調べ

そして、リスティング広告の競合を確認してみると・・・  
競合は、それほど居ない事が解りました。

そこで、料理レシピマニュアルを商品化して  
販売する事にしましたのです。

ですが・・・

結果は、思わしくありませんでした。

広告のクリック率は、非常に高かったのですが・・・

肝心のレシピの購入率が、非常に悪かったのです。

そこで、単価を下げたり、  
サイト改めて改良したりしたのですが・・・

思う様に売上が上がらなかったのです。

## ■アクセスがあっても売れないサービス

さて・・・

なぜ、こんな事が起きるのでしょうか？  
なぜ、アクセス数が多いのに、成約率が低いのでしょうか？

それは、キーワードに原因があるのです。

そもそも、パッション(情熱)がそれほど無いキーワードは、  
ビジネスには向いていないのです。

実際に、パッション(情熱)の無いキーワードには、  
人は多くのお金を出しません。

例えば・・・

スポーツなどの、キーワードで例えると、  
【ゴルフ】というキーワードは、  
非常にパッションのあるキーワードです。

実際、だいの大人が、休日を利用して  
早朝から出掛けるぐらいのスポーツです。

そして、ゴルフのスコアを縮める為に、  
必死で練習をしたり、高いお金を払って、  
ゴルフのドライバーや、アイアンなどを購入します。

こういった、情熱があるキーワードは売れるのです。

逆に、それほどパッション(情熱)を無い、  
スポーツも多く存在します。

例えば・・・

例えば・・・

ちょっと、例えば、控えましょう@\_\_@;

スポーツは、多くの人が行っていますので、  
ここで、あまりスポーツを否定すると、  
反発を買うかもしれませんので、あなたの想像に任せます。

とにかく、検索数だけをみて、  
ビジネスをスタートするのは、危険です。

## ■穴場キーワードを見つけた時のポイント

実際に、検索数を調べて行くと、  
穴場のキーワードを見つけたりします！！

『あれ？？こんなに、検索数があるのに・・・  
まだ、誰も手をつけていない！！』

ですが、ここですぐに  
ビジネスをスタートするのは危険です！

ここでは、まず、  
一歩立ち止まって冷静に考えてみてください。

例えば、こんな質問を自分にしてみてください。

・なぜ？  
これほどまで検索数が多いのに、競合が少ないのか？

・なぜ？  
検索数が多いのに、PPC 広告を使っていないのか？

他にも・・・

・この【キーワード】は、  
情熱のあるキーワードなのか？

・この【キーワード】の、



顧客層はお金を持っている人たちなのか？

などなど・・・

その【キーワード】を客観的に分析してみてください。

実際、検索数が多くて、  
競合が少ない場合や、広告が出ていない場合は・・・

少し疑いの目から入るほうが良いかもしれません。

ですから、検索数(多い、少ない)だけを元にして、  
ビジネスを行うと、失敗する可能性があります。

さきほど言った、チェック項目を確認して、  
ビジネスをスタートしてみてください。

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

発行会社: 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

AllAbout(オールアバウト)公認 IT コンサルタント  
<http://profile.allabout.co.jp/pf/infomake-nomura>

[ 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

