

ネット起業バイブル！


第26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 代表取締役 野村 晃正

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
Yahoo・Google「リセールライト」1 位、2010 年 infomake 株式会社設立
2010 年 8 月より AllAbout(オールアバウト)公認 IT コンサルタント

infomake 株式会社(インフォメイク)

<http://infomake.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 商品を販売できる！リセラープレミアムクラブ

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

海外からリセールライト商品を仕入れる際の 注意点

「海外からリセールライト商品を仕入れて、
日本で販売してみたい！」

と思っている方へのアドバイスです。

リセールライト商品を仕入れる際の注意点を
お話します。

私は 4 年ほど前から今までずっと、英語圏から
リセールライト商品を仕入れていきます。

「野村さんは、英語が出来るんですね！」

と言われますが、そんなことはありません。

私の英語力は、高校レベルです(笑)

話せませんし、辞書を引ながら何とか
読めるというレベルです。

そんな英語力であっても！

ちゃんと注意する点さえ押さえれば、
英語圏から仕入れて販売することは可能です。

では、

「英語圏からリセールライト商品を仕入れる際、
どこに注意すべきか？」

答えは、これに尽きるでしょう...

リセールライト商品のライセンス！！

その商品を手に入れると、何が出来るのか？

反対に、何をしてはいけないのか？

を注意する必要があるということです。

知らないうちにライセンス違反をしていた、
なんて笑えない話がよくあります。

知らなかったでは済まされません。

最悪の場合、損害賠償でも起こされれば、
たぶん勝ち目はないでしょうから。

買ったけど使えない商品だった。

買ったけど思っていた商品と違った。

そんなことは大したことではありません！

商品の購入代金を損するだけですし、
それもまた良い勉強になります。

だから、何を買うかということよりも、
ライセンスをちゃんと見て買うことが重要。

ということです！

リセールライト商品のライセンスで、
特に注意すべき事例を比較してみます。

仕入れる際の参考にしてみてください。

・編集できるか出来ないか

Yes, can edit the contents.(編集できる)

No, can NOT edit the contents.(編集できない)

・無料配布出来るか出来ないか

Yes, can give away for free.(無料配布出来る)

No, can NOT give away for free.(無料配布出来ない)

・再販権を渡せるか渡せないか

Yes, can sell with master resell rights.(再販権を渡せる)

No, can NOT sell with master resell rights.(再販権を渡せない)

※再販権を渡せる

＝あなたから購入した人も再販売できる

※再販権を渡せない

＝あなただけ再販売できる

＝あなたから購入した人は再販売できない

他にも、ライセンスはいろいろあります。

**ライセンスは商品作成者が決めますので、
商品ごとに確認する必要があります。**

リセールライト商品を海外から仕入れる方法

「リセールライト商品を海外から仕入れる方法」

についてお話しします。

日本ですでに誰かが売っている商品より、
自分で海外から仕入れて、自分だけが販売する。

当然、そのほうが儲かる確率が高いです。

誰もが想像できることだと思います。

あなたも異論はありませんよね？

まず、どこからリセールライト商品を
仕入れるのか？

それは、「英語圏」から仕入れます。

日本語の使用人口は、約 1 億 3 千人。

英語の使用人口は、約 13 億人。

しかも、インターネットビジネスは、
もともと英語圏が発祥です。

ですから当然、英語圏の方が圧倒的に
リセールライト商品が多いのです。

さらに、日本で何千円もする商品が、
英語圏であれば、数百円で手に入ります！

では、英語圏から仕入れるには、
具体的にどうすればよいでしょうか？

答えは、「**検索エンジン**」を使う。

Google などの検索エンジンに入力して、
リセールライト商品を探します。

どんなキーワードで検索するのかを
あなたにお教えします。

私もこの方法で仕入れをしています。

「**ライセンス＋商品形態**」

を検索エンジンに入力して検索します。

例えば、

「MRR E-BOOK」

※MRR...Master Resale Rights の略

「RR Script」

※RR...Resale Rights の略

「Resale Tool」

「PLR Graphics」

※PLR...Private Label Rights の略

「Non Restricted E-BOOK」

などを検索エンジンに入力して、
リセールライト商品を探していきます。

もちろん、仕入れただけでは売れないので、
日本向けに修正する必要があります。

どのように日本向けに修正するかは、
次でお話しますね。

そこまでするのは大変だという方は、
弊社から仕入れていただいても OK です(^^)

リセラーパーフェクトクラブはこちら

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

リセールライト商品を日本向けに直す方法

さて、先ほどはリセールライト商品を
英語圏から仕入れる方法をお話しました。

しかし、英語圏から仕入れたままでは、
E-BOOK の中身は英語です。

ツールであれば、英語仕様です。

それでは日本では売れませんので、
日本人向けに「直す」必要があります。

今は日本人でも英語を読める人は多い。

英語の勉強になるということで、
英語で売ったら売れるのではないか。

という屁理屈な考えもありますが、
素直に考えたほうが良い結果が出ます(^^)

では、どうやって日本向けに直すか？

答えは、「外注する」こと。

例えば、E-BOOK であれば...

英語の再販権＋編集権付 E-BOOK を仕入れる

↓

翻訳家に外注して日本語に翻訳

↓

ライターに外注して日本人向けに加筆・修正

↓

デザイナーに外注して日本人向けのデザインに変更

ツールであれば...

英語の再販権＋編集権付ツールを仕入れる

↓

プログラマーに外注して日本語仕様に変更

↓

デザイナーに外注して日本人向けのデザインに変更

弊社もそうやって会員様に提供しています。

リセラーパーフェクトクラブはこちら

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

「野村さん、外注するって言ったって...」

とハードルを感じているあなたのために、
異論にお答えしていきましょう。

以下を「声に出しながら」読んで、
外注に対する意識を変えてください！

「声に出しながら」が重要です呦(^^)

・外注するお金がない？

→ いいえ、お金は「作る」ものですよ。

ないなら作りましょう。

アフィリエイトでその資金を稼ごう
なんて思ったらダメですよ！

即金になるネットビジネスなんて
ありませんからね。

まともなネットビジネスなら、早くても
稼ぐまでに 2～3 ヶ月はかかりますよ。

それより、実社会でバイトしたほうが
確実に 1 ヶ月に 10～20 万は稼げます。

私も大学時代は、居酒屋でバイトして、
月 30 万くらい稼いでいましたよ(^^)

・外注するお金がもったいない？

→ そう思ってしまったら、
一生自分が作業するしかないですよ。

あなたは死ぬまで輪の中のネズミのように

走り続けるなんて嫌ですよ？

自分が倒れたらビジネスも倒れますよ。

自分が一番上手にできる？

いやいや、そんなことは絶対ないです。

あなたより、それを上手にできる人は、
世の中にたくさんいます。

自分の能力を過信せずに、
相手の能力を認めて尊重しましょう。

自分より上手にできる人に頼めば、
「お客様」も良い商品を受け取れてハッピー。

外注さんに仕事をお願いすれば、
「外注さん」も報酬がもらえてハッピー。

「自分」も他に時間を使えてハッピー。

「お客様」「外注さん」「自分」

トリプルハッピーです！！

外注力

自分より上手にできる人に頼めば、
「お客様」も良い商品を受け取れてハッピー。

外注さんに仕事をお願いすれば、
「外注さん」も報酬がもらえてハッピー。

「自分」も他に時間を使えてハッピー。

「お客様」「外注さん」「自分」

トリプルハッピーです！！

「でも、外注の仕方がわかりません。」

という方もいらっしゃると思います。

そんなあなたのために、
外注する方法とコツをお教えしましょう。

私もずっと実践してきている方法です。

わかりやすくステップごとに分けて、
説明していきます。

【ステップ 1ー外注さんを探す】

まず、外注さんをどこで探すか？

以下のように SOHO さんが集まっている
サイトで探しましょう。

@SOHO

<http://www.atsoho.com/>

SOHO ビレッジ

<http://www.sohovillage.com/>

楽天ビジネス

<http://business.rakuten.co.jp/>

【ステップ 2ー外注さんを募集する】

募集する際のコツは以下のとおりです。

- ・仕事内容を分かるように伝える
- ・先に報酬を提示しておく
- ・先に納期を提示しておく
- ・過去の作品を見せてもらう
もしくはサンプル作品を提出してもらう

【補足ー心構え】

実は、ノウハウよりも心構えが一番大切。

なぜなら、心構えがしっかりしていれば、
ノウハウは自分で思いつくものだから。

外注さんに仕事をお願いする際の心構えで、
大切なものは以下のとおりです。

- ・仕事を与えてあげると思うのではなく、
仕事をお願いするという心構え。
- ・少しでも多く報酬を支払ってあげたい
という気持ち。
- ・自分にできないことを上手にできる
外注さんを尊敬して、常にほめる。
- ・報酬は、3 日以内に現金で支払う。
- ・外注でなく、パートナーとして接する。

などなど。

まだまだ、語りきれないほどあります。

勉強熱心な人がはまる罠とは？

最近コンサルティングをされていて思います。

「みんな、初心者とは思えないくらい
たくさんの知識を持っている。」

そうなんです。

私がネットビジネスを始めた頃と比べて、
みんな、すごく多くの知識を持っています。

私は、ワード・エクセルすら使えませんでした。

ブログ、無料オファー、ランディングページ、
セールスレター、リスト、アップセル、月額課金...

そんな単語すら知らない状況で始めました。

自分には、そんな知識はなかったなあ～
といつも感心しています。

しかし実は、このたくさんの知識こそが、
勉強熱心な人がはまる「罠」なのです。

あなたは、気づいていますか？

私がよく使う例えなのですが...

あなたは、どのようにして
「自転車」に乗れるようになりましたか？

- ・乗ってみた → 転んだ → 練習した → 乗れた！
- ・マニュアルを読んだ → 乗ってみた → 乗れた？

置き換えて考えれば簡単にわかるのに、
多くの方が「後者」のようなことをします。

順番が逆なんですね。

「自分は、マニュアルを読んでから
自転車に乗るようなことをしていないか！？」

自分の行動を見つめ直してみてください。

事実、多くの自己啓発書で言われています。

- ・失敗を怖がらないようにしましょう
- ・まず行動を起こしてみよう
- ・常に改善して向上心を持ちましょう
- ・成功する人は行動するのも早い

・あきらめなければ必ず成功する

でも、よく思い出してください。

これって、先ほどの自転車に乗るの例と
ほとんど同じではありませんか？

本質は同じで、1 つなのです！！
~~~~~

まず、時間をとって考えてみてください。

そして、**両者の本質**が同じだということに  
心の底から気づいてください。

本質を理解できれば、あなたも

「行動力」と「成功」が手に入ります！

## ネットビジネスの罠に、気づいていますか？

先ほどは、勉強熱心な人ほどはまる罠がある  
という話をしましたね。

では、具体的にネットビジネスでの罠を  
回避するにはどうしたら良いのか？

解説していきましょう。

ネットビジネスの市場も成熟してきました。

数年前のように商品を販売しただけでは、  
売れなくなってきているのも事実。

まあ、**ここでどう思うかというのが、  
成功する人と成功しない人の分かれ目**  
だったりするわけですが...

コップに半分水が入っている。

「ああ、半分しか水がない～」

と思うか、

「おお、半分水が入ってる！」

と思うかという話です。

話がそれそうなので戻しましょう(^^)

ただ商品を買っただけでは売れにくい。

だから、「仕組み」が必要ですと  
いろいろな所で言われていますよね？

確かに「仕組み」は絶対に必要です。

「仕組み」があれば半自動で儲かります。

でも、これこそが「落とし穴」なんです！

ネットビジネスの「罠」です。

何が「落とし穴」なのか？

なぜ、「罠」なのか？

流れに沿って見ていきましょう。

まず、ネットビジネスで稼ぐ「仕組み」は、  
簡単にまとめるとこうなります。

無料商品(幅広く需要があるオファー)

↓

フロントエンド(幅広く需要があるオファー)

↓  
ワンタイムオファー（お得なオファー）  
↓  
バックエンド（ターゲットを絞った高額オファー）  
↓  
継続課金（リピートし続けるオファー）

これを聞いて...

多くの人がどのような行動を取るか？

それは、

全てを作ってから始めようとする

あなたは気づいているでしょうか？

全てのパーツを作ろうとしている間にも、  
時間が流れているということを。

そう。

全てのパーツを作ってから始めようとする

↓  
時間が経つにつれて一部のパーツの  
クオリティが下がっていく

↓  
そのクオリティが下がったパーツを  
修正して改善する

↓

(繰り返し)

↓

時間が経つにつれて一部のパーツの  
クオリティが下がっていく

↓

そのクオリティが下がったパーツを  
修正して改善する

↓

永遠に全てのパーツが完璧にならないから、  
~~~~~

いつまでたっても販売スタートできない！
~~~~~

自分には行動力がないんじゃないか？

モチベーションを上げないといけない。

何で頑張っているのに稼げないんだ！？

そう悩んでいる方は、今日のコンテンツを  
「プリントアウト」してみてください。

そして、10 回声に出して読んでください。

次で、この「罨」から抜け出すための  
解決策をお話します。



できない理由を知ることが第一歩ですから、  
必ずこのエクササイズをやってください。

そうすれば、次の解決策が腑に落ちます。

# ネットビジネスの罠から抜け出す方法

先ほどは、ネットビジネスの「罠」についてお話しました。

もう一度、復習しておきましょう！

無料商品（幅広く需要があるオファー）

↓

フロントエンド（幅広く需要があるオファー）

↓

ワンタイムオファー（お得なオファー）

↓

バックエンド（ターゲットを絞った高額オファー）

↓

継続課金（リピートし続けるオファー）

全てを作って始めようとする人が多いが...

全てのパーツを作って始めようとする

↓

時間が経つにつれて一部のパーツのクオリティが下がっていく

↓

そのクオリティが下がったパーツを修正して改善する

↓

（繰り返し）

↓

永遠に全てのパーツが完璧にならないから、  
~~~~~

いつまでたっても販売スタートできない！
~~~~~

全てを作ってから始めようとするのが間違い  
~~~~~

これが「罨」ということでしたね。

では、このネットビジネスの「罨」から
抜け出すにはどうしたら良いのか？

解決策をお話しましょう。

以下の流れでネットビジネスを進めれば、
全てを作ろうとする「罨」にはまりません。

成功している人は、無意識のうちに
これを実践している人が多いようです。

■全てを作ろうとする「罨」 ネットビジネスの「罨」から抜け出す流れ

とりあえず商品を買ってみた
(リセールライト商品 or オリジナル商品)

↓

予想していたより売れない
(もちろん売れる場合もありますが)

↓

【試行錯誤・学び】

リストを集めてメルマガを書いてみよう
コピーライティングを学んで取り入れよう
ブログを作ってみよう
無料レポートを作ってみよう
広告を出してみよう
などなど...

↓

少しずつ売れるようになる

↓

もっと売りたいと思うようになる

↓

ワンタイムオファーをやってみよう

↓

もっと売上を増やしたい

↓

バックエンドも作ってみよう

↓

安定して稼ぎたい

↓

継続課金をやってみよう

初心者のうちにはこうやって全てのパーツを
1 つずつ「作り上げていく」のです。

大切なので、もう一度言いますよ。

1 つずつ「作り上げていく」のです！！

まず、売ってみることから全てが始まる。

私の起業当初から変わらない理念です。

売ってみるという「はじめの一步」が、
他の行動を呼び起こすのです。

あとは、途中であきらめてしまうか、
あきらめずに続けられるかだけの話です。

もちろん、ある程度の経験を積んだら、
仕組みをしっかり作ってから始めるべき。

でも、自分が初心者で経験がないのなら、
まず、「1 つずつ作る」のです。

そのマニュアルを作っている人は、
すでにある程度の経験を積んでいる人。

自分は、経験を積んでいない初心者。

その違いをしっかり認識できていますか？

最初は初心者でも大丈夫です。

1 つずつ、着実に作り上げていきましょう！

パーツを組み合わせて、半自動で稼ぐ方法

3 回にわたって、こんな話をしてきました。

- ・勉強熱心な人がはまる「罨」とは？
- ・ネットビジネスの「罨」に、気づいていますか？
- ・ネットビジネスの「罨」から抜け出す方法

何事も難しく考えすぎるといけません。

本質はシンプル！

「シンプル・イズ・ベスト」です。

まとめると、この 3 つに集約されます。

- ・自転車に乗れたのと同じように
ネットビジネスもやりながら覚える。
転びながら、失敗しながら覚える。
- ・全てを作ってから始めようとすると、
いつまでたっても始められない。
- ・全てを作ってから始めようとせずに、
1 つずつ作り上げていく。

これらを踏まえたうえで、

どのように「パーツ」を組み合わせで、
~~~~~

ネットで収益を生んでいくのか？  
~~~~~

をお話しましょう。

ゴチャゴチャ言葉で説明するよりも、
フローを見たほうが分かりやすいです。

下記をご覧ください。

■「パーツ」を組み合わせで、半自動で稼ぐ方法

アクセスを流す（広告、ブログ、アフィリエイトなど）

↓

ランディングページ（無料オファー＋リスト取り）

↓

ステップメール（営業を**自動化**）

↓

セールスレター（営業を**自動化**）

↓

商品を納品（ASP などで納品を**自動化**）

↓

サポート（**代行**、**サポート付**商品）

基本は、いたってシンプルなんです！

これだけでも十分に稼げます。

1 万円の利益を積み重ねていくことで
100 万円の利益になる。

その基本を忘れてはいけません。

単価の大きいビジネスをするにしても、
全く同じことです。

100 万円の利益を積み重ねていくことで
1 億円の利益になります。

いきなり 100 万円を稼ごうとせずに、
まず最初の 1 万円を稼ぐことが大切です。

たった 1 万円...と思うかもしれませんが、
1 万円を稼ぐまでの経験が蓄積されます。

経験を積んで、余裕が出てきたら
下記のことも取り入れてみましょう。

・ワンタイムオファー

・バックエンド

・継続課金

さらに、売上は拡大していきます。

忘れてはいけませんよ！！

「全てを作ってから始めようとしない」

「1 つずつ作り上げていく」

千里の道も一歩から。

焦って遠くの目標ばかりを追いかけて、
1 つずつ全力で取り組みましょう。

リセールライト商品、販売開始までの流れ

リセールライト(再販権付き)商品を手に入れば...

「最初から商品や、ホームページが手に入り、
簡単に販売開始できるのは分かった。」

でも...

「販売開始までの順番が分からない。」

という方が意外と多いです。

できるようになってしまうと、
何でそんなこと聞くのと思ってしまうほど
簡単なことなのですが(^^)

初心に戻ってご説明しようと思います。

以下のパーツがあると仮定して、
リセールライト商品を販売開始するまでの
流れをお伝えします。

- ・ランディングページ
- ・無料レポート
- ・ステップメール
- ・販売サイト
- ・PDF 教材
- ・オンラインビデオ教材

・アドバイス代行

【1】商品を自分用にカスタマイズ

無料レポート、ステップメールの中の
名前部分などを自分のものに**変更**する。

※編集権利を持っていない場合は禁止

【2】サイトを自分用にカスタマイズ

ランディングページ、販売サイトの中の
名前部分などを自分のものに**変更**する。

※ホームページビルダーなどの編集ソフトが
必要になります。

【3】サーバーにアップロード

サーバーを契約して、【2】で編集した
サイトのデータを**アップロード**します。

※できれば**独自ドメイン**も契約する

私は、下記のサーバーを使っています。

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

【4】決済システムを導入

インフォカートなどの ASP に出品するか、
PayPal などの自社決済を導入します。

先ほど【2】で編集したサイトを開き、
決済リンクを挿入します。

サーバーに再度アップロードします。

【5】商品が売れた際に納品

インフォカートなどの ASP に出品すれば、
出品する際に ASP に商品を提出するので、
売れた際は ASP が自動で納品してくれます。

PayPal などの自社決済を導入した場合は、
商品ファイルを ZIP ファイルなどに圧縮して、
サーバーにアップロードしておきます。

売れた際に、お客様にその ZIP ファイルの
URL をメールで伝えて納品します。

PayPal は自動返信メールを送れないので、
私は、これを利用して解決しています。
<http://infomakemarketing.com/payment.html>

編集の方法や、アップロードの方法などは、

それぞれのヘルプマニュアルを読むか、
Google などで検索して調べましょう。

どうしても分からないという方は、
パーフェクトクラブのビデオマニュアルを
活用してみてください。

リセラーパーフェクトクラブはこちら
<http://www.top-marketer.com/>

経営者、ビジネスに一番必要なものとは？

あなたに質問です。

「経営者にとって、ビジネスで稼いでいくために
一番必要なものは何だと思いますか？」

もちろん、マインドも大切なのですが、
それ以外で答えてみてください。

マインドが高いから稼げるのではなく、
稼ぎに比例してマインドが上がるのが、
意外と真実だったりしますし…。

たぶん、これがあればビジネスに限らず
何をやっても成功できるでしょう。

それくらい大切で、本質的なことです。

経営者、ビジネスに一番必要なもの。

答えは出ましたか？

今感じている私なりの答えは…

『**解決力**』

つまり、問題を解決する力です。

経営やビジネスは問題解決の連続です。

日々の生活でも同じです。

その問題から逃げずに向き合って、
解決することで自分自身が成長します。

『解決の連続＝成長の連続』です。

常に成長していく人間が成功するのは、
誰も異論は無いですよね？

当然、そういう人が稼げるわけです。

他人に解決方法を聞くのもいいですが、
基本は自分で調べることです。

調べれば分かることを人に聞くのは、
自分の能力を低下させるだけです。

例えば、インターネットビジネス。

様々な技術的な問題が生じるでしょう。

私もその道を経験してきましたから、
その大変さはよく分かります。

でも、私は乗り越えてきました。

なぜ、自分は乗り越えられたのか？

なぜ、乗り越えられない人が多いのか？

その違いをずっと考えています。

その違いを私自身が理解して、伝え、
成功する人を増やしたいからです。

考えた結果、やはりこれに尽きます。

『**解決力**』

インターネットビジネスの場合なら、

『**検索力**』

と言い換えてもいいでしょう。

『検索力』とは、

Google の**検索エンジン**に単語を入力し、
調べる力のことです。

例えば、サーバーが分からないなら、

このような単語で検索します。

- ・サーバー とは
- ・サーバー 意味
- ・ホームページ サーバー

アップロードが分からないなら、
このような単語で検索します。

- ・アップロード とは
- ・アップロード 方法
- ・ホームページ アップロード

この『検索』ができるかどうか、
インターネットビジネスで成功する大前提
である気がしています。

使える人にとっては百科事典のように
何でも調べられる魔法のツールです。

自分で『検索』ができてこそ、

人に聞いたり、
アドバイスを受けて、
マニュアルを買ったり、
パートナーを組んだり、
.....

という『検索』では得られない情報が、
役に立ってくるのです。

ぜひ、あなたさんも

『解決力』『検索力』

を身につけてくださいね！

すべてが上手く回る

先日、ある先生のセミナーに行ってきました。

私の人生の目標を達成していくための
ターニングポイントになったと感じています。

なぜか不思議ですが、未来の自分から見たら
そうなっているという確信があります。

文章というのは人間が感じるものの中で
たったの 5%です。

文章で全てを伝えることはできませんが、
1 つ大切に感じたことをシェアします。

ビジネスの成功、生活の幸せ、お金、
家庭の幸せ、男女の恋愛の幸せ...

すべてが上手く回っていくために必要な
たった 1 つのこと。

あなたは何か分かりますか？

誰もが本当は気づいているでしょうが、
その答えは『心』です。

そう、あなた自身の『心』です。

マインド系の話が嫌いな方もいますが、
『心』が変わればすべてが変わる。

それが真実です。

なぜなら、人間の仕組みというものが、
こうなっているからです。

「心 → 行動・態度 → 言葉 → 結果」

つまり、こういう流れです。

- 1.心を感じる
- 2.心が思う
- 3.思ったことが行動や態度に出る
- 4.選んで言葉を発する
- 5.結果として表れる

いかがでしょうか。

あなたも、『心』の大切さについて、
お分かりいただけましたか？

まず、『心』の大切さを知ること。

そして、今の自分の『心』が今のすべてを

作り出していると認めること。

何十年の年月を経て、今の自分があります。

すぐに変わることはありません。

しかし、少しずつ『心』を成長させれば、
周りのすべてが変わってきますよ。

心を自然に変えていく方法

「確かに、心が大切なのは分かるけど、
そう簡単に変えられるものじゃないでしょ？」

そう聞かれれば、答えは YES です。

でも、**わりと楽に心を変える方法がある...**

としたら、

あなたも知りたくないですか？

ああ、そういうことだったのか！

と理解していただくためによく言われる
あることを例にしてお話します。

それは『**モデリング**』です。

簡単に言うと、真似するということ。

憧れの人を持って、**その人の行動やしぐさ、
言葉などすべてを真似**しましょう。

そうすれば高い確率で**成功**できますよ！
というやつですね。

なぜ、モデリングすると成功するか？

あなたは、なぜだと思いませんか？

実は、ここに心を変えるヒントがあります。

答えを紐解いていきましょう。

モデリングするとどうなるか？

→ 言葉や行動が変わる → 結果が変わる

つまり、憧れの人を真似しているうちに
言葉や行動が変わり、考え方も変わる。

そして、結果まで変わってしまうのです。

もう、勘の良い方はお分かりでしょう。

心を自然に変えていく方法は、

「言葉や行動を変える → 心が変わる」

もう少し具体的にお教えすると、
例えば、こんなことをしてみてください。

- ・仕事のデスクに鏡を置いて、
いつもニコニコするように心がける
- ・人の悪口や文句を言わない
- ・世の中の不平不満を言わない
- ・今あるものに感謝する
- ・ピンチはチャンスだと思って、
笑って喜ぶようにする
- ・憧れの人を持ち、真似してみる
- ・初めて経験することは、
自分が成長するチャンスだと思う

上記の項目を自分の手で紙に書いて、
常に目に見える所に置いてみてください。

あなたの周りの環境、人、お金、幸福感...

すべての変化に驚くことになるでしょう。

お金の公式、あなたは知っていますか？

あなたは、こんな風に思っていないですか？

「金持ちなんて、横柄で嫌なやつばかりだ。」

「税金なんて、金を持ってるやつが払えばいい。」

「金持ちは、どうせ悪いことをしてるに違いない。」

もし、こんな風に思っているのであれば、
絶対に稼げるようにはなれません。

絶対に、です。

金持ち＝稼いでいる人＝嫌い

わざわざ、自分が嫌いな人になるために
努力できる人なんていないんです。

稼ぐ前に、必ずすべきことは...

お金に対する「罪悪感」を消すこと。
~~~~~

稼いでいる人を尊敬し、好きになること。  
~~~~~

お金を稼ぐこと＝良いこと

稼いでいる人＝あこがれの人、尊敬する人

と心の底から思うということです。

実は、お金には「公式」があるのですが、
あなたはご存知でしょうか？

これが腑に落ちれば、劇的に変わるでしょう。

■お金の公式

お金の量(収入)＝感謝の量×感謝の質×感謝の人数

お金を集められない＝感謝されていない

お金を集められる＝感謝されている

あなたは、どれくらいの人から、
どれくらい感謝されているでしょうか？

その答えと収入は比例していませんか？

その事実気づいて、上のお金の公式を
よく見てみてください。

きっと、変わるキッカケになりますよ！

永遠に儲かる商売の原理原則

「何を売れば儲かるのか分からない」

「メルマガで何を書けば良いのか分からない」

「セミナーで何を話せば良いのか分からない」

あなたは、そんな悩みがありませんか？

私は最近、**商売の原理原則**というものに
気づき始めました。

これさえできれば何をやっても儲かる
という原理原則です。

せっかく良いことを見つけたので、
ぜひあなたにもシェアしたいと思います。

何を売るか、何を書くか、何を話すか...

みなさん一生懸命考えようとするのですが、
それを**考えること自体が無意味**です。

このように考えたことはありますか？

「それをもらって、相手は喜ぶのか」

喜ばれないものを相手に提供しても、
それはただの押し付けでしかありません。

自分がいくら頑張ったとしても、
そんなことはお客様には関係ありません。

何を売るか、何を書くか、何を話すか...

相手に喜ばれるものを提供するのは、
何も難しいことではありません。

自分の中からアイデアを出すのではなく、
~~~~~

まずお客様に聞いてみるのです。  
~~~~~

商売のネタは、自分の頭の中ではなく、
お客様の頭の中にあります。

自分中心からお客様中心に変えるのです。

「有料でも知りたいことは何ですか？」

「メルマガで何を聞きたいですか？」

「セミナーで何を聞きたいですか？」

まず、**お客様に聞く**ことから始めましょう。

聞く人がいないのなら集めましょう。

何を聞きたい人が多いかを考えれば、
何をすれば人が集まるかの答えが出ます。

Twitter のノウハウでしょうか？

Facebook のノウハウでしょうか？

中小企業コンサルティングでしょうか？

人の悩みから考えてみれば、
商売のネタなんてゴロゴロ転がっています。

少しずつでも自分が実践して結果を出し、
知りたい人に伝えれば良いのです。

**あなたは、ちゃんとお客様の悩みを
聞くことができますか？**

ちゃんとそれに応えられていますか？

第一印象は大丈夫ですか？

「あなたの第一印象は大丈夫ですか？」

外見のことではありませんよ(笑)

あなたのホームページのことです。

リスト取りのためのランディングページ

商品を販売するためのホームページ

インターネットビジネスをする上で、
これらは欠かすことができないものです。

つまり、言い換えるなら...

「あなたのランディングページは、
第一印象で落ちてしまっていないですか？」

「あなたの販売用のホームページは、
第一印象で落ちてしまっていないですか？」

ということです。

なぜ、第一印象が大切なのか？

あなたはお分かりになりますか？

こういう商売のことを考えるときは、
自分が「お客さんになりきって」考えてみる。

そうすると、簡単に正解が分かります。

自分のお金ばかりを考える人が多いですが、
お客さんの気持ちになってみる。

それが、一番大切だったりします。

あなたが、ホームページを見るときを
想像してみてください。

どんな気持ちで見ているでしょうか...

どんな行動を取っているでしょうか...

「何かうさんくさいな、×ボタンで閉じる」

「汚くて素人っぽいな、×ボタンで閉じる」

このような感じではありませんか？

もちろん、わざわざ意識的に考えて、
ページを閉じているわけではないでしょう。

無意識に、うさんくさい、素人っぽいと感じ、
ページを閉じているのです。

これは、**あなたのサイト訪問者も同じ**です。

このようにして自分をお客さんに置き換えて
考えてみれば分かりますよね。

そう、サイトの第一印象が大切な理由は...

サイトの第一印象が悪いと、読まれないから。
~~~~~

いくら良い商品があっても...

いくら優れたセールスコピーでも...

**読まなければ商品は売れない**のです。

入り口でお客さんが帰ってしまわないように、  
まず、第一印象を高めないとけません。

商品の質やセールスコピーなどは、  
入り口を突破できてから考えるべきことです。

唯一の例外は、信頼関係ができている場合。

メルマガなどで日頃から情報を発信して、



お客様との間に信頼関係ができていれば、  
素人っぽいサイトでも反応が取れます。

しかし、信頼関係というものは、  
1 日ですぐにできるものではありません。

まずは、サイトの第一印象を高めて、  
読んでもらうことから始めるべきでしょう！

## サイトの第一印象を高めるには？

先ほどは、サイトの第一印象が大切な理由をお話しましたね。

では、具体的にどのような方法を使えば、  
サイトの第一印象を高めることができるか？

しかも、**より安く、より簡単に**(^^)

たくさんのお金を使えば、  
デザイン会社にたのめるでしょう。

たくさんのお金を使えば、  
デザインをマスターできるでしょう。

しかし、ビジネスの立ち上げ当初や  
個人の方は資金が限られています。

より安く、より簡単に第一印象を高めて、  
広告費などにお金を回さないといけません。

サイトの第一印象を高める方法は、  
いたって簡単です！

**編集できるテンプレートを購入して、**  
~~~~~

Photoshop を使える人にたのむ。
~~~~~

1 つ、大切な注意です！！

自分で編集しようとししないでください。

あなたはデザイナーになるのではなく、  
経営者にならないといけません。

経営者の仕事は「作業」ではなく、  
「お金」と「仕事」を回すことです。

「私は、Photoshop がないから...」

「僕は、デザインセンスがないから...」

そんな心配をする必要はないのです。

私だって Photoshop は持っていませんし、  
もちろん使えません(笑)

外注さんの気持ちや能力を知るために、  
少しは自分でやってみても良いでしょう。

それは、すばらしい心がけです。

でも、外注さんはプロです。

何年も、何十年もデザインをやっています。

自分の方が上手くできるなどという、  
ありえない考え方は今すぐ捨てましょう。

テンプレートを利用すべき理由は...

ゼロからサイトを作ってもらうより、  
~~~~~

テンプレート修正の方が安くすむから。
~~~~~

普通に考えれば常識ですよ？

「作成」より「リニューアル」の方が安い。

文字をこのように変えてほしいとか、  
色をこのように変えてほしいとか、

ちゃんと指示すれば、ほぼ想像通りのものを  
納品してくれるでしょう。

何でも自分でやらなくて良いのです。

あるものを活かして、できる人にたのみ、  
できるだけ安く良いものを作る。

自分にできないから...ではなく、  
経営者として発想を転換してみましょう！

さっそく実践してみたい方には、  
こちらのテンプレートをおすすめいたします。

【全 27 セット】Web サイトテンプレート・グラフィック  
※100 個限定販売（再販権付もあります）



⇒ <http://www.infomake.net/PSDBlowout/>

# **株式会社夢丸 伴 智樹**

執筆者：株式会社夢丸 代表取締役 伴 智樹

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/>

投資理論の無料購読

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

# 見込み客リストを集める方法

あなたは販売サイトだけあれば、商品は勝手に売れていく...

と思われませんか？

もちろん、答えは「NO」ですよね。

では、今回はニッチジャンルでも使える  
見込み客リストの集め方をお伝えします。

1. PPC 広告

2. 無料レポート

3. ブログ

というのが一般的にいわれていたアクセスアップです。

ですが、最近はこちらの方法での集客が難しくなってきたのは、  
あなたも、耳にした事があるのではないのでしょうか。

まず、PPC 広告。

PPC 広告には、審査があり、最悪の場合はアカウント削除です。

特に、情報教材特有の縦長の販売サイトでの審査は  
通りにくいのが現実です。

弊社でも、以前は手っ取り早い PPC を利用していたので、  
審査落ちが続き、直接問い合わせをしました。

Yahoo や Googl は問い合わせをしたら、  
何故審査に通らなかったのか、教えてくださいるので、  
是非あなたも審査に通らなかった場合は、  
「何故駄目なのか」聞いてみると良いですよ。

情報教材の販売サイトが PPC で出せない理由

それは

縦長の販売サイトがダメな訳ではありませんでした。

どの情報販売サイトにも共通している・・・

QUEST フォーミュラ、つまり、不安を煽って解決方法を提示し、  
購入へと誘導するという流れの販売サイトが  
審査落ちするようになったようです。

では、無料レポートでリストを集めるのはどうでしょうか。

確かに、決して無駄ではありませんが、  
以前より反応は悪くなってきています。



捨てアドの登録はもちろん、ノウハウコレクターが増え、  
労力のわりには、使えないリストばかりが集まってしまうのです。

では、ブログの量産はどうでしょうか。

ブログについても以前のように量産し続けるという手法は、  
対策によって明らかに通用しなくなってきています。

特に個人事業主の方や副業で情報起業をやっている方によっては、  
ブログの量産は非常に労力を使います。

最低限の労力で

購入に繋がる見込み客リストを

十分に集める

その方法は・・・

メルマガですね。

え？今さらメルマガ？

という声が聞こえてきそうですが、  
実は PPC 広告でも誇大表現さえなければ、  
メルマガ購読者募集は審査を通ることが多いのです。

実際に、例えば、、、「復縁」というキーワードをヤフーで検索してみてください。

メルマガ購読者募集の広告があります。

弊社では、見込み客集めはアフィリエイトさんに1リスト○○○円という形をお願いしていることが多いのですが、まだアフィリエイトリストの少ない方であれば、PPC 広告をお勧めします。

ただ、これだけは確実に言えること。。。

それは、以前と違い無料で見込み客リストを集めることは、非常に困難になってきています。

その点だけは理解しておいてください。

## 5650 万円を売り上げた仕組みとは？

5650万円

この数字は、弊社の売れ筋商材

【二重まぶた DVD】たった一つの商材の現在までの総売り上げです。

今回は、特別に多くの方の疑問にお答えして、  
この5650万円という数字を売り上げた方法をお伝えします。

(二重まぶた DVD 販売サイト)

<http://www.eyelids09.com/>

こちらの商材は、まず PPC 広告と、  
自社リストをメインに集客していました。

まずは、何と言っても見込み客集め！

弊社が用意している見込み客リストを集める  
ランディングサイトはコチラです。

<http://www.eyelids09.com/li/index>

弊社のリストは、自社商品の購入者、販売サイト内のリスト取り、  
ランディングページ、PPC での集客などで日々増え続けております。

ランディングサイトの誘導率や反応率が高かった場合は、  
PPC へ出稿します。

※現在二重のランディングサイトは  
アフィリエイトさんの絡みがありますので、  
PPC 広告には出稿していません。

このようなランディングサイトを販売前に用意しておく事で、  
購入見込み客を一気に集める事が出来ます。

さらに、ステップメールを流し購入意欲を掻き立てます。

要するに、商品を見せる前に不安を煽ってみたり、  
タイアップ先の先生をブランディングしておくのです。

さらに多くの売り上げを上げるために、  
DVD をご購入いただいた方には、  
バックエンド商品を用意します。

二重まぶた DVD の場合は、身体のむくみを減らす、  
サプリメントがバックエンド商品です。

<http://www.yume-maru.jp/supplement/otr/>

サプリメントのようなコストの低い商品は、  
期間限定特典として付ける事で、購入率を上げる事も出来ます。

例えば特典で無料配布したとしても、  
本来1か月分のものを1週間分などの少ない量で配る事で、  
1か月分の購入に繋がるなど、

月額課金と同じような効果があります。

バックエンド用の販売サイトはセールスレターを書き、ペラページで用意して、好きなタイミングで配信出来ます。

決済完了画面の後に表示させるのが最も効果的と言われておりますが、弊社の場合は、DVD パッケージ内に申し込み用紙と共に、ご案内を入れる事もあります。

そして、購入客リストや日々集めているハウスリストには美容系のメールマガジン配信して、記事の内容に常に注目を集め、信用を得ている状態から、新商品紹介を行うのです。

当然、成約率は高くなります。

ハウスリストは、時に新商品のキーワードを与えてくれたり、体験者の写真や声を集める事も出来ます。

これが、弊社の美容系商材のビジネスモデルの 1 つです。

## アクセスアップ

リストの購入意欲を掻き立てる

属性の高いバックエンド商品を販売する

継続的に商品を購入してもらう

こういった仕組みをいかに多く作るのか？

これらを組み合わせて、様々な「**売れる仕組み**」を作っていくことが大きな売り上げに繋がっていくのです。

二重まぶた DVD のステップメールの内容を見たい方は、  
<http://www.eyelids09.com/>  
こちらからリスト登録してみてください。

弊社の販売手法の勉強にはなるかと思います^^

特に**継続的に**売れている情報起業家の教材は、  
驚くほど緻密な**販売戦略**が立てられています。

また、**バックエンド**への誘導にもかなり力を入れています。

時に他社さんの教材を購入してみる事も、  
**マーケティング**のヒントとなりますので、  
無駄だとは思わずに勉強だと思って購入してみるのも  
良いかも知れませんね。

## 売れるべくして売れる仕組み

今までの記事の中で、私はしつこいほど  
売り仕掛けについて触れてきました。

私が、情報起業初心者の方からよくいただくご相談は

「商材を作ったのですがほとんど売れません。」

というものが圧倒的に多いです。

苦労して商材を作ったのに売れない...

そこで  
セールスレターを変えてみたけど売れない...

さらに  
販売サイトのデザインを変えてみたけど売れない...

売れないから諦める

このような方が多いのも圧倒的に多いのも事実です。

では、どうすればそのような失敗をなくせるのか？

それは、**あなたの商品を欲しがっている人を  
商品を販売する前から集めておくのです。**

もっと言うなら、商品を作る前から集める。

さらに言うなら“売れる”と分かっている商品しか売らない。

先に明確なビジネスモデルを組み立てる事で、  
失敗するリスクを最小限に押さえることが出来ます。

例えば、物販でむくみを取るサプリメントを売ろうと考えます。

PPC 広告やその他の広告でダイレクトに販売しても良いのですが、  
今は薬事法が厳しいのでなかなか広告に出稿出来ません。

そこで、サプリメントの見込み客集めのために、  
むくみで悩んでいる方が必要としているものを用意するのです。

その一つが、むくみを取るエクササイズ(情報教材)になります。

では、どのようにすれば  
むくみを取るエクササイズを売ることが出来るのか？

ダイレクトに「むくみを取る方法」を販売すると言っても  
買い手は付きません。

そこで、脚痩せや二の腕痩せなどの無料レポートやブログを  
立ち上げるのです。

1000 円くらいの低額商材にしても良いかも知れませんね。



ちなみに、サプリメントは継続購入が見込めますので  
そこも大きなキャッシュポイントになります。

このように、とりあえず商材を作るというのではなく、  
きちんと初めから販売計画を立てるべきなのです。

ちなみに私はこれをマインドマップで作っています。

# 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

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へ入社  
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公開した無料動画

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

## 人を動かしたければ・・・

あなたは幸せになりたいですか？

幸せになるためには最低限のお金が必要ですよ？

あなたの今の収入をもう少し増やすことができれば、  
もっと幸せになれると思いませんか？

でも、今の仕事を辞めてまで成功するビジネス計画は  
ありませんよね？

では、まず 1 日 10 分の作業で出来る副業を試してみませんか？

はい、いきなり色々な質問をさせていただきました。

でも、こう聞かれると最後の「1 日 10 分で出来る副業」に  
少しだけ興味を持ちませんでしたか？

人間は、命令されると同じ力で反発したくなります。

後ろから押されると、前に進まないようにするのと同じです。

しかし、自分で行くと決めた場所へは、頑張って進もうとします。

例えいくつかの障害があっても、進もうとします。

商品を買ってもらうものと同じです。

販売者が買ってくれ～

買ってくれ～

と言うと、購入検討者は一気に逃げます。

人を動かしたければ質問をするのです。

そして、まるで自分で答えを出したかのようにみせかけて、行動させるのです。

私達のする事は、購入検討者が行動を起こしたときの  
障害を出来るだけ取除くこと。

障害を取除くというのは、決済方法であったり、  
例えば分割払い可能・・・とか、代引き決済受付とか、  
商品が本当に届くという安心感を与えるのですね。

さらに、返金保障なんかもそうです。

ちょっと漠然としてしまいましたが、  
例えば日常生活で子供に勉強させたいときも使えます。

子供って、本当に勉強しなさい、片付けないと言っても、  
反抗ばかりで、言うことを聞きませんよね。

では、こう質問してみましょう。

「あなたは将来何になりたい？」

「もし、○○君とあなたが同じ夢を持っていたら、  
いっぱいお勉強をした○○君と、  
あなたはどっちがその夢を叶えると思う？」

「もちろん、あなたが夢を叶えられないって  
言ってる訳ではないんだよ。

ただ、今やっている子と、  
あなたとの進んでいる距離は違うよね。」

私はこう言って息子を勉強させています。

言い方はもちろん変わりますが、  
お手伝いも、お片付けも、夜早く寝させることも同じです。

“人を動かしたければ質問する”

“自分で答えを出させる”

厳密に言えば、答えを出したかのように見せかけるのです。

あなたが動かしたい相手がいるのであれば、  
相応しい質問を探してみてください。

## **商品が売れない理由と、売れる秘訣**

不景気ですね。

景気が回復傾向にあると聞くけど、  
会社の成績は悪いし、物は全然売れませんね。

なんて、あなたは思っていないですか？

「物が売れるのに景気なんて関係ない」

という人もいます。

なぜなら、人は必要なものであれば、  
景気なんて関係なくお金を払います。

不景気でもお腹を満たす食事をしなければいけません。  
不景気でも穴の開いた靴下を履くわけにはいけません。

商品が購入に至らない理由はただ一つ

「いないから」

それだけです。

商品が悪いから・・・

とか、

値段が高いから・・・

とか関係ありません。

例えば、**髪の毛ふさふさの人**に

**「生え際が全く分からなく、付け心地が最高な  
20 万円のかつらを 1 万円でいりませんか？」**

と聞いたらなんと言うでしょう。

当然**「いない」**と答えますよね。

それが例え千円でもいないと答えるはずです。

では、どうすれば買ってもらえるのか？

それも簡単。

かつらを**欲しいと思っている人に売れば良いだけ**。

物を販売している人っていうのは、  
自分が販売しているものに自信を持っていますよね。

例えば、野菜でも無農薬でどれだけ手間ひまかけて、さらに厳選されたこれしか売らない！みたいにな...

でも、結局消費者が求めているものが無農薬なんて関係ないと思われていれば、

当然高価な野菜よりも、隣に並んでいるものを選びますよね。

なぜ商品が売れないのか？

それは

「自分が売りたいものを売ろうとするから」

では、どんなものが売れるのか？

それは

「消費者が求めているものを売る」

それだけの事です。

さらに言うなら、  
あなたが商品をお勧めする人はどんな人で、  
その人はどんなものを欲しがっているのか。。。。

それをあなたが用意できれば、当然売れます。



ハウスリストを持っている人は、  
ぜひ消費者の声に耳を傾けて、  
求められている商品、サービスを提供してみてください。

## お金を動かす 3 つのポイント

メルマガ読者様のご質問にお答えいたします。

### ■ 質問

何かを欲しがっている人を集め、  
そこに物を提供すると儲かりそうなのはわかるのですが、  
その具体的な方法がよくわからないのです。

その方法が知りたいのです。

### ■ 回答

確かに、私がお伝えした内容では漠然としていましたね。  
申し訳ございません。

例えば、私達はお金を使いたくて  
ショッピングに行くわけではありませんよね。

欲しいものがあるから、お店に出向くのですが、  
その“**お客様が欲しがるもの**”が**商材**となります。

そして、集客に関しても  
お金を使いたい人を集める訳ではありません。

“**欲しいものがある人**”を集めるわけです。

では、その“欲しいものがある人”は  
どうやって集めるのかという部分が問題になります。

弊社の場合は、それが**ランディングサイトや、  
リスト取りの仕組み**になります。

あなたは、何か人が

**一生懸命働いて得た、大切なお金を使ってもでも欲しい！**

と思わせるような、商品やサービスを用意できますか？

弊社では、それが専門家の先生との**タイアップ**によって  
成り立っております。

お金が動くためには、必要なものが 3 つあります。

**“大切なお金を払ってでも欲しいと思う商品がある事”**

**“大切なお金を払ってでもそこから購入する理由がある事”**

**“お金を払ってくれるお客様がいる事”**

もし、あなたに売りたいものがあれば簡単です。

しかも、あなたが売りたいと思っているものに  
需要があれば当然大きなお金が動きます。

しかし、あなたが売りたい商品がないのであれば、

まずは

お金を払ってでも欲しいと思う商品が何かを知る事

そして

お客様がお金を払ってでも欲しいと思う商品を用意する事

どんな商品やサービスを用意したら良いのか分からなければ、  
人の悩みや望みを見てみるとヒントが見つかると思います。

そして、売りたい商品が決まった時点で、  
ターゲットがどこに集まっているかを検討し、  
そこにリスト取りやランディングなどを仕掛け、  
見込み客を集め、教育し、商品を販売するのです。

## 誘導率を上げる記事の書き方

### “ブログから販売サイトへの誘導記事の作り方”

をお話しします。

実は、先日私のコピーライティング講座 DVD が販売になりました。

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

メールサポートも付いておりますので、  
サポートが少しずつ入ってきております。

その中で、

### 「誘導率を上げる記事の書き方が知りたい」

という方がおりました。

誘導率を上げる記事は、アフィリエイトさんにとっても、  
インフォプレナーにとっても、とても重要ですよね。

ただ、量産する事を考えると、セールスレターのように  
手を込ませる訳にはいきません。

そこで知りたいのが、「**手軽に作るコツ**」ですよね。

私の場合は、ほとんどレターからの抜粋です。

ただ、オファーの形は変えます。

では、弊社の

“乱視改善エクササイズ DVD”

を例に誘導記事をご紹介します。

~~~~~ココから~~~~~

【タイトル】

乱視改善エクササイズ

【本文】

「ものがぶれて見える」

「かすんでよく見えない」

と乱視でお悩みではありませんか？

実は、乱視は自宅で出来るエクササイズでも改善出来るのです。

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

20 年以上にわたり、
30,000 人以上の方の視力を回復させてきたという

今野 清志先生

先日、大手出版社主催による、セミナー実践会にて、
その場で88.8%の方の視力を向上させたそうです。

【エクササイズの詳細はコチラ】

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

今まで「乱視でぶれて見える」「かすんで良く見えない」状態を
解決するためには、メガネやコンタクトレンズを使った矯正、
そしてレーシックの手術が一般的でした。

しかし、このメガネやコンタクトレンズも、
その日の体調や環境などで調整が必要です。

そして、月日が経過すると微妙なズレが発生するので、
こまめに作り替えないといけません。

あなたもメガネをかけていて
「最近、合わなくなってきた」「そろそろ、また買い替えないと」
という経験があるのではないのでしょうか？

そして、手術で角膜を削って乱視の
ゆがみを取るレーシックが流行っていますが、
この方法は、慎重に慎重を重ねた上で判断をする必要があります。

何故なら、手術をした直後に乱視が改善しても、

永久的に乱視が治る方法ではないことを知っておく必要があるためです。

そんなリスクを負わなくても乱視を手軽に改善出来る方法

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

- 手術は一切必要ない
- 乱視の根元に着目しているため戻る心配がない
- 自宅で自分で改善出来る
- 金銭的な負担がない

本来、乱視は正しい知識さえ持っていれば、矯正できるものなのです。

～実践者の声～

実践 2 週間で 0.2 から 1.0 まで回復しました！

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

子供の視力がどんどん低下して、田舎の眼科に通院しているのですが、メガネの矯正だけで、何も出来ません。

そんな時、今野先生の視力回復術を見つけ、早速実践して2週間が経ちました。

頑張った結果 0.2 から 1.0 まで回復しました。

有難うございました。

自宅でこんなに簡単に回復出来るなんて思ってもみませんでした。

これからも油断せず、視力が落ちないように続けていきます。

11 歳小学生 お母様からのお声 実践:2 週間

たった 1 回で視界が全く違いました！

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

乱視が酷く、視力も低下してしまい、どうしても手術は嫌だったので
ネットで調べていて今野先生を知りました。

早速乱視矯正を実践しましたが、驚くほど効果があり、
もっと早く回復したかったので直接先生に施術をお願いしに行きました。
本当に1回で視界が全く変わり、肩こりや頭痛も無くなり、とても楽になりました。
これからもよろしくお願いします。

29 歳 会社員 実践:1 週間

視力が 0.02 でどこへ行っても効果がありませんでした。

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

今まで、様々な眼科を渡り歩き視力回復センターでも治療を行いました
が、
全く効果がありませんでした。
そんな時、今野先生の特集がくまれている雑誌を見つけ、藁にも縋る思
いでお伺いしました。
最初は半信半疑でしたが、1回で目の周りが楽になり、
続いて肩こりや腰痛などの様々な体調不良が解消されていきました。
現在、視力は 0.3 まで回復しました。

乱視がひどかったのですが、今は以前と全く違って、本当によく見えるよ
うになりました。
「見える」ってこんなに良いんだとつくづく思い、嬉しくなりました。

諦めなくて良かったです。

41 歳 会社員 実践:30 日間

～今野先生のメッセージ～

あなたは、眼科や視力回復センターなどに行って、手遅れ、もう回復しない、諦めなさいと言われた、手術もできません、コンタクトも作れませんなど絶望的な話を聞いて、乱視の回復を諦めていないでしょうか。

しかし、決して諦める必要はないのです。
あなたには、自然治癒力という人間自身が持っている最高の機能があるのです。

乱視の最大の原因は、血流障害です。

それを解決する“ある方法”は、小学生でも出来る手軽な方法で、場所を問わず、気がついたときに毎日、継続して実施することです。

そうすると、自然治癒力が増し、乱視の回復・改善が期待できるのです。

欧米では、小児の視力低下が脳の発達に影響があるとして、真剣に家族一丸となって対処しています。
家庭でのアイドクターが、母親や父親なのです。

目は、一生大事な物を視るための視産です。
あなた自身で、また、家族一緒に、目を守っていきましょう！

今野先生の“乱視改善エクササイズ”はコチラから
<http://infomakemarketing.com/ranshi.html>

~~~~~ココまで~~~~~

かなり長くなってしまいましたが...

ポイントをいくつかご説明します。

販売サイトの URL が、文中のあらゆる部分に差し込まれています。

購読者、サイト訪問者が、読み進めていく中で  
自然とクリックしたくなるように、出し方を変えます。

サイト訪問者をひきつけるのは、やはりキャッチコピーです。

これは、販売サイトから抜粋してください。

体験者の声を使うことで、雰囲気や流れを変え、  
興味をそそることができます。

ターゲットさえ明確になっていれば、  
オファーがぶれることはありません。

ぜひ、いろいろ試していただきたいと思います^^

# **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 代表取締役 三宅 孝典

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…  
パートナーに売り上げを持ち逃げされ、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

## モテる人と成功する人の共通点

仕事をしていて、煮詰まる事ってありませんか？  
私は、たまにあります。

しかも、それは、ルーチンワークではなくて、  
クリエイティブな仕事をしている時によく訪れます。

そんな時、無理にがんばるのではなくて、  
いっその事、仕事の手を止めて、違う事をする時があります。

良くする事が、近くの本屋に顔を出す事。

と、先日も、同じように、  
手を止めて、本屋に向かいました。

そこで、目に留まったのが、

『成功する人とモテる人の共通点』

と言う、記事でした。

あなたは、

『成功する人』と『モテる人』の

共通点って何だと思いますか？

例えば、

- ・目標を紙に書いている人？
- ・マメな人？
- ・生まれ持ったの金持ち？

どれも、間違っただけかも知れませんね・・・

でも、その本に書かれていた事は、

『行動する事を恐れていない人』

と、いう答えでした。

どうでしょうか？

この答え、私には、めちゃくちゃシツクリきました。

私の知り合いにも、  
仕事が出来て女性にも、モテまくる友達がいます。

彼は、これといって男前でも無いし、  
話がめちゃめちゃ面白い訳でもありません。

でも、彼はめちゃめちゃモテます。

木曜日になると、決まってたくさんの女性から、  
金、土、日の誘いのメールが入ります。

休日に電話した時なんかは、  
ほとんど、女性と一緒にいます。

そんな彼に、一度質問した事があります。

どうやったら、そんなに女性にモテるの？

彼は、言いました。

『別に、モテてる訳では無いよ。  
好きだと思ったら、好きと相手に告げるんだよ。』

私は言いました。

『じゃあ、良い口説き文句とかあるの？』

彼は言います。

『そんな物は無いよ。  
ただ、好きな気持ちを相手に伝えているだけだよ・・・』

『・・・』

私は、良い口説き文句や、  
テクニックがあると思って興味を持っていたのです。

そして、彼が続けました。

『言っておくけど、僕は女性の友達が非常に多いけど、  
振られた数も、めっちゃめっちゃ多いよ・・・』

『けど、振られて拒絶される事なんか、  
女性との楽しい時間に比べれば、  
ぜんぜん大した事では無いからね。』

話を戻しましょう。

※テーマが、ビジネスから離れているので

また、私のセミナーに来る人の中に、  
短期間で成功を掴んでいく人がいます。

そんな人に、共通している事は、

**『とにかく、さっさと行動を起こす』**

人達です。

とにかくやってみて、  
ダメだったら、さっさと切り替えて、  
どんどん次に行く人達...



彼らは、非常に行動が早く、  
次に会うときには、全く別人のようです。

あなたは、いかがでしょうか？

何か良い情報を聞いたとき、  
さっさと、行動に起こしている人でしょうか？

先日から、広告の質問を受け付けているのですが、

質問をする人にも、  
大きく分けて、2つのタイプがあります。

それは、

・@@@をやろうと思っているのですがどうでしょうか？  
《やろうと思っている人》

そして、

・@@@@を試してみたのですが、@@@でした。  
そこで、@@@も試したのですが、@@@でした。  
@@@や@@@@以外に、何か他の方法がありますでしょうか？  
《やっている人》

極端な答えになるかもしれませんが、  
後半の人の方が、結果を掴むのが早いです。

とにかく結果をおそれず、

少しずつでも、良いので**行動**を起こしてみてください。

もちろん、**広告**の場合、  
失敗すれば、お金を失う事だってあります。

だから、**行動**をおこせない・・・

実は、この悩み・・・

さきほどから、

『**行動**におこしなさい！』

と言っている私も・・・

最初の頃は、**広告**を出す事に躊躇していました。

・**広告**が全く反応なかったらどうしよう。

と、恐怖を感じていました。  
1 万円すら、**広告**に出せない時期もあったのです。

この1万円を**広告費**に使わなければ、  
他に、好きな事に、使う事が出来る・・・

そんな事を思い出すと、  
なかなか**広告費**を使う事が出来ませんでした。

でも、勇気を出して、**広告費**を使った事で、  
多くの事が学べました。

もちろん、失敗だってあると思います。

でも、仮に失敗したとしても、  
学ぶものは必ずあると思います。

**きっと、どんな本やセミナーよりも、  
あなたにとって、得るものは大きいと思います。**

そもそも、**行動**を起こさなければ、  
人生は何も変わっていきません。

もちろん、人によって**広告費**に使える額は、  
違うと思います。

ですが、もし、**広告**を試してみたいなあ～  
と思われる人がいたら、  
5千円でも OK なので、**広告**を出してみてください。

効果のある**広告**を出す事は、  
**ビジネス**を大きく加速させます。

あなたが望む結果に早く近づきます。

ぜひ、少しずつでも**行動**を起こしてみてください。

～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

