

ネット起業バイブル！


第29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)プロフィール登録専門家

infomake 株式会社(インフォメイク)

<http://infomake.jp/>

リセラーパーフェクトクラブ

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

アーティクル infomake

<http://www.infomake.org/>

80 歳エクセルの活用法

前号の最後で、80 歳エクセルをシェアしましたね。

まだの方は、下記からダウンロードしてください。

⇒ <http://infomake.jp/80exel.zip>
(右クリック → 対象をファイルに保存)

記入方法は、こちらを参考にしてください。

http://blog.resale-rights-business.jp/201104/article_32.html

プリントアウトして、1 つでも書いたか？

プリントアウトせず、1 つも書かなかったか？

これで、未来が決まると言いましたよね。

あなたは、ちゃんとやってくれましたか？

あなたが、ちゃんとやってくれた前提で
ここから先をお話しましょう。

この 80 歳エクセルですが...

驚くほど書けなかったですよね??

全て埋まった人は、ほとんどいないと思います。

でも、全く気にする必要はありません！！

なぜなら、重要なのは埋めることではないから。

実は、

自分が 80 歳エクセルを書けないということに

気づくことが重要なんです！

80 歳エクセルが埋まらない、埋まらない...

もっともっと、未来を考えて生きていかなきゃ
と覚悟することが大切なんです！

80 歳エクセルを埋めるコツをお教えしましょう。

このコツを知っていれば、意外と簡単ですから
ぜひ、やってみてくださいね！

80 歳エクセルを埋めるコツは...

まず、どんな状況で死にたいかを決める。

(80 歳と仮定しています)

死ぬときの理想の状況さえ決まれば、
この 80 歳エクセルは完成したも同然です。

なぜなら、逆算して全てが決まるから。

つまり、80 歳のときにこうありたいから
今○○を○○だけしないといけない。

50 歳のときには○○を○○だけする。

などのように全て決まってくるのです。

自分の人生のゴールを決めていれば...

今を頑張らないと 80 歳の目標に到達できない

と自然にモチベーションが沸いてきます。

つらい時でも、あと一頑張りが出来ます。

焦るからこそ今を頑張れる。

80 歳を考えて生きるから後悔がなくなる。

残念ながら、世の中のほとんどの人は
死ぬときにこうつぶやくのです。

「ああ、○○をしておけば良かった...」

これは、人生のゴールを決めずに生き続けた
重すぎる代償なのです。

一度しかない人生。

死ぬときに後悔なんて、もったいないですよ。

あなたも後悔のない人生を送るために
80 歳エクセルを活用してみてください！

私は、この **80 歳エクセル**を考案したおかげで
人生が変わりました。

ぜひ、あなたも未来を変えてください！

幸せに成功する！IM 式目標設定法

「目標を紙に書け」

「達成した姿をリアルにイメージしろ」

「目標を声に出して読め」

「期限と数字を決めて何が何でもやれ」

.....

いろいろな目標設定法があります。

本や教材もたくさんありますね。

でも...

それであなたは、達成できましたか？

私は、何か違う気がしているのですが、
あなたはどう思われますか？

私は、たぶん大多数の人に比べれば、
自分の目標を達成できている方だと思います。

独立起業や恋愛などのプライベートも(^^)

何で自分は上手くいくのかな？

自分がクライアントに何を伝えていけば
成功できるようになるのかな？

いつも考えています。

私は、もっともっと上を目指しているので
自慢するつもりなんて全くありません。

ただ、成功できる人を増やしたいだけです。

もちろん、私もたくさん失敗しています。

いつもすぐに上手くいくとは限りません。

そんな試行錯誤の中で今も実践している
目標設定法をシェアします。

将来的には成長して変化するでしょうが、
現在、私が最も効果が出ている方法です。

何も難しいことはありません。

簡単なたったの 3 ステップですから
ぜひ、あなたもやってみてくださいね！

■幸せに成功する！IM 式目標設定法

【1】欲しい金額・物を決める

↓

【2】何をどれだけ売れば達成できるか考える

↓

【3】お客様にどう喜んでもらえれば その数値を達成できるかを考えて実践する

分かりやすく例を挙げてみましょう。

あなたが 2 万円の商品売っているとします。

月商 100 万円を達成するには、
毎月 50 個その商品売る必要がありますね。

普通は、月商 100 万円のために...と考えますが、
それが不幸の始まりです。

そうではなく、このように考えましょう。

お客様にどう喜んでもらえれば、50 個売れるか？

~~~~~

商品のクオリティを上げる？

サポートを厚くする？

納品を早くする？

商品のボリュームを増やす？

.....

金額ではなく、達成するための数値に注目する。

お客様に喜んでもらうことから逆算する。

そうすれば、幸せに目標を達成できます！

お金や欲だけのために突っ走ると...

行き過ぎれば振込詐欺のようなことになります。

詐欺商材の販売者のようになってしまいます。

全てはあなたの考え方、心しだい。

行動も結果も、全てあなたが引き寄せたもの。

あなたが幸せな成功者になることを願っています。

※IM 式: infomake 式です(^^)

## **FBI を装ったウィルスメール 件名:You visit illegal websites**

以下のメールには十分にご注意ください。

件名:You visit illegal websites

送信元:“FBI” <info×××××@fbi.gov>

FBI を装ってメールを送ってきますが  
メールにはウィルスが添付されています。

ウィルス名:W32.IRCBot

添付ファイル名:document.exe

※弊社は万全のセキュリティ体制により  
感染しておりませんのでご安心ください。

情報共有のためにシェアいたしました。

## トップになれる？

「○○を始めて、今からでもトップになれるですか？」

そう思っているあなた。

残念ながら、あなたはトップになれません。

トップになるどころか、1 つの成果すら出せません。

私は知っています。

そう言っている人が、始めることすらしないことを...

私は知っています。

トップになる人は、聞く前に始めていることを...

なぜ、最初からトップになれるか気にするのですか？

少年サッカーの選手は、

「僕は将来、イングランドのプレミアリーグで  
プレーできるのだろうか...」

と気にしてからサッカーを始めますか？

そんなおかしい話はありませんよね。

あなたは、その愚かさに気づいていますか？

目標として「目指して」取り組むのとは違います。

「気にする」人は行動しないで夢を見るだけ。

「目指す」人は行動しながら夢を追いかける。

あなたは、どちらの人間になりたいですか？

「今からでもトップになれますか？」

「私でも稼げますか？」

「スキルがなくても大丈夫ですか？」

そんなことを聞く暇があるなら、やってみたらいい。

分からなかったら Google で調べたらいい。

やる前から心配するなら、やって失敗した方がいい。

その方が、自分で体験した経験が残る。

私は、初めてリセールライト商品を見て、  
「すごい、このまま再販売して良いんだ！」  
「売った利益を全部もらえるなんてスゴイ！」  
と思って、すぐに売り始めましたよ。

その頃の私は、スキルなんてゼロでした。  
分からなくて発狂したこともありましたが（笑）  
1 つ 1 つコツコツ調べて実践していきました。

これは 2006 年の話ですが、原点は同じです。

新しいことをスタートするときの意気込みは  
今でも全く変わっていません。

あなたに、最後に 1 つ質問です。

「あなたは、新しいことにチャレンジする時  
結果を気にしてから始めますか？

それとも、ピンと来たらまず始めてみてから  
結果を改善していく努力をしますか？」

その答えが、「今のあなた」を作っていることに  
いち早く気づくべきですよ。

**今を変えなければ、未来は決して変わりません！**



## 買ってますか？

突然ですが...

「買ってますか？」

何を??

あなたは、ライバルの商品を買ってますか？  
~~~~~

商品を買う以外にもありますよ。

ライバルが無料オファーやキャンペーンを
仕掛けていたら登録してみる。

稼いでいる人ほど、これをやっています。

年商何億円も稼いでいる人でもです。

私も最近、午前中に本を読んだり、
英語圏のプロモーションをリサーチしています。

あなたは出来ていますか？

「私も、今までたくさん商品を買っています。」

「僕も、よく無料オファーに登録しています。」

そのような方もたくさんいるでしょう。

でも、なぜやっている行動は同じなのに
稼げる人と稼げない人に分かれるのでしょうか？

その答えは、見方が違うから。

稼げる人は、こうやって見えています...

自分にどうやって取り入れるか考えながら見る。
~~~~~

例えば、こういうことです。

こういう仕掛けで、これ売るんだな。

このキャッシュポイントはどこだろう。

キャンペーンの組み方が上手いな。

話し方やプレゼンの仕方が上手いな。

ここは改善した方がいいんじゃないかな。

いかに自分に取り入れるかという視点で見る。

そうすれば、いろいろと気がつくのです。

「インターネットで稼ぎたいと思っていますが、  
私はインターネットでは買い物しません。」

そりゃあもう無理ですよ。

お客さんの気持ちなんてわかりっこないから。

例えば、インターネットでカニを売りたい人は、  
楽天でどんどん買い物をすべき。

楽天というインターネット上で、  
米や水、果物、海の幸などをどんどん買うべき。

実際に、インターネットで買ってみれば...

ついついこれも買っちゃったな。

ここの対応は親切だな。

ここのホームページは見やすいな。

ここのホームページは意味が分からん。

うさん臭くて、商品が届くか心配。

こうして自分がまずお客さんになってみれば、  
お客さんの気持ちが分かるでしょ？

お客さんの気持ちが分かったら...

- ・良い部分は自分に取り入れる
- ・悪い部分を改善する

さらに、もっとライバルの商品を買って...

- ・全ての商品の良い部分を取り入れる
- ・全ての商品の悪い部分を改善する

お客さんの気持ちを分からない人が売っている。

そんな商品は売れませんよ。

お客さんの気持ちになろうとするのではなく、

~~~~~  
あなたがまず、その市場のお客さんになる。
~~~~~

あなたは出来ていますか？

ぜひ、今日から実践してみてくださいね！

## リセールライト商品は誰に売る？

リセラーパーフェクトクラブの会員様から、  
よくこのような質問をいただきます。

「毎月いただける再販権付きの商材は、  
誰に売すべきですか？」

つまり、販売するターゲットは、

- ・その情報を実践したい人
- ・その情報を再販売したい人

どちらですか？というご質問です。

すごくレベルが高い質問だと思います。

素晴らしいです！

私なんて最初はターゲットなど考えずに  
ただ売っただけですから(^^)

ホームページやブログを作るにしても、  
無料レポートを作るにしても、  
リストを集めていくにしても、

ターゲットが決まらないと作りようがない  
というのはよく分かります。

とりあえず作れ、とにかく行動しろなんて  
根性論を言うつもりはありません(^ ^)

無駄なものは無駄ですから！

「実際にやってみないと分からない??」

いいえ、そんなことはありません。

それぞれのターゲットで進めていったら  
~~~~~

将来どうなるかを考えましょう。
~~~~~

例えば、ダイエット系の再販権付き商品が  
1 つあるとしましょう。

販売するターゲットは以下の 2 通りですね。

- ・ダイエットしたい人に売る
- ・再販権付き商品がほしい人に売る

では、翌月に自己啓発系の再販権付き商品が  
提供されました。

販売するターゲットは同様に 2 通りですね。

- ・自己啓発をしたい人に売る
- ・再販権付き商品がほしい人に売る

これが毎月繰り返されていくわけです。

はい、勘の良い方はもうお分かりでしょう。

その商品がほしい人にターゲットを絞ると

それぞれにリストを集めないといけません。

逆に、

再販権付き商品がほしい人にターゲットを絞れば

1 つの属性のリストを集めるだけで済みます。

このように、どちらにするか迷ったときは  
それぞれをシミュレーションしてみましょう。

そうすれば、進むべき道が見えてきます。

結論。

リセールライト商品を販売していくなら、  
その商品にターゲットを絞るより、  
再販権付き商品がほしい人を集めるべき。

マーケティングを 1 点に集中することで、  
最大限の結果を生むことができます！

あなたは、商品を作らなくてもよいのです。

商品はすでに用意されています。

商売で最も大切なマーケティングに専念して  
売上を伸ばすことに集中できるのです！

また、PLR(編集権)も付いているので、  
編集して自分のオリジナル商品も作れます。

元があるので、ゼロから作るより楽でしょう。

オリジナル商品を少ない労力で作って、  
さらに売上を伸ばしていくことも可能です！

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

リセールライトの最大のメリットは、  
全体像を学びながら稼げるという点です。

学んでから稼ぐではありません。

学びながら収入が生まれるのです。

なぜなら、商品も、セールスレターも、編集権も...

全てが最初から手に入るからです。

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



リセールライトで情報ビジネス全体の流れを  
実践しながら経験していく。

そして、その実践に基づいた経験を活かして、  
自分のオリジナル商品を作って、さらに稼ぐ。

リセールライトが、あなたの輝く未来への  
はじめの一歩になるでしょう。

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

## 収入を上げる時間の使い方

お金持ち、貧乏な人。

成功している人、成功していない人。

外見が良い人、外見が良くない人。

私は、人間は平等ではないと思います。

「人間がみんな平等なんてウソだ！！」

あなたも、そう思いますか？

その中で唯一、平等なものがあります。

そう、それは...

『時間』

お金持ち、貧乏な人...

誰もが皆、1 日 24 時間を所有しています。

テレビを見る、飲みに行く、デートする、  
家族と過ごす、会社に行く、寝る...

24 時間をどう使うかは、あなたの自由です。

でも、まずこの事実を知ってください。

1 日の積み重ねが 1 ヶ月になる。

1 ヶ月の積み重ねが 1 年になる。

1 年の積み重ねが 10 年になる。

1 日の積み重ねで、自分の一生が決まっている。

あなたは時間を上手に使えていますか？

私はバッチリですという人は問題ありません。

そのまま続けていってください。

私は時間を上手に使えていませんという方。

今日から変えていきましょう！

最近、私は時間の使い方を変えてみました。

時間の使い方を変えたおかげで、以前より  
アイデアがたくさん浮かぶようになりました。

新しいビジネスチャンスも見つかりました。

**順番を変えるだけでここまで変わるのか！**

というのが率直な感想です。

その時間の使い方をシェアしますので、  
ぜひ、あなたも実践してみてくださいね！

## ■収入を上げる時間の使い方

### 【1】朝一番にすること

- ・ユーロビートを聞きながら 30 分くらい本を読む
- ・英語圏の Webinar や E メールなどをリサーチする

※ユーロビート=Eurobeat=ダンスミュージック  
私の大好きな、テンションの上がる音楽です(^^)

※Webinar=Web+Seminar=ウェブセミナーの略

### 【2】1 の次に午前中にすること

本で読んだことやリサーチしたことをアウトプット

※私の場合はメルマガのネタ帳にメモしています

### 【3】午後からすること

メルマガ執筆、メール対応などのルーティンワーク

※ルーティンワーク＝決まりきった仕事

私は勤めていないので丸一日使えますが、  
会社勤めの方は、これは無理だと思います。

でも、自分には無理だとあきらめずに

「どうすれば自分にも出来る!？」

と考えれば方法はいくらでもありますよね？

要は、

『インプット → アウトプット → ルーティン』

という流れを組めばいいわけです。

行きの通勤電車の中で【1】をやる。

帰りの通勤電車の中で【2】をやる。

帰宅してから【3】をやる。

## 『HOW』

という発想からスタートすれば、  
いくらでも解決策なんて見つかりますよ。

自分なりのベストなタイムスケジュールを  
考えてみてください。

実際、私も独立する前に勤めていた頃は  
そのようにして常に時間を作っていましたし、  
やろうと思えば、誰にでも出来ることです。

## 『収入を上げる時間の使い方』

今日から、あなたも始めてみましょう！

## 楽しいリスク

もう頭がパンクしそう。

もうこれ以上は無理。

最近、そんな風に思うことがあります(^^)

何でかって？

それは、インターネットビジネスには  
新しいことがどんどん出てくるから。

Facebook、Twitter、動画マーケティング、  
新しいシステム、新しい販売手法...

たくさんありすぎて、大変です。

あなたは、どうですか？

私と同じ心境でしょうか？

私だって、一消費者です。

次々と新しい商品がリリースされれば、  
どうしようかなと迷ったりするわけです。

そんな時の私は、こうしています...

飛び込んでから考える

~~~~~

どうしようかな...って悩むってことは、

もうある程度は吟味してるってこと。

だったら、悩んでる時間がもったいない。

飛び込んでから考えようということ。

「これ、スゲー！どうしても欲しい！！」

「でも、○○万円か～」

「でも、月○○万円か～」

そんな時は、私は買ってから考えますね。

お金があるからではありません。

今は投資できる金額は大きくなりましたが
起業したばかりの頃から基本は同じです。

何とかなるだろうと思って買っちゃった。

でも、資金が足りない。

だから、月末までに稼がなきゃみたい
に自転車操業することもよくあります。

もちろん、買ったならそれを活かしましょう！

私が Webinar(ウェブセミナー)をやった理由もそれ。

スゲーと思って買ってしまったから、
活かさないといけないと思い行動しました(^^)

結果は問題ではありません。

動いたことによって経験は残りますから。

逆に動かなかったなら何も残りません。

残るものは後悔と行動力のない嫌いな自分。

私は、そうはなりたくないから動きます。

あなたは、どうしますか？

さあ、今もし迷っていることがあるなら
一歩踏み出してみましよう。

そして、一歩踏み出してお金を投資したら、

以下のスケジュールで活用してください！

重要なポイントは...

朝の頭が冴えている時間帯に勉強する
~~~~~

1. まず、朝 30 分くらい読書して未来を描く
2. その後、午前中は勉強やリサーチの時間  
(学んだり、学んだことを実践したりする)
3. 午後から、作業やルーティンワーク

この流れに変えると、世界が変わります。

1 週間試していただければ実感できますから、  
ぜひやってみてくださいね！

## お金をかけずに効率よく稼ぐ方法

お金をかけずに効率よく稼ぐ方法...

「えっ、そんな方法があるの!？」

「教えて、教えて!!」

とワクワクしながら読み始めたあなた。

残念ながらアウトです^^

何がアウトか？

それは、その考え方をしている、  
一生稼げるようにならないということです。

「おまえ、ムカつく!!」

と思う方もいるでしょう。

でも、私はあなたに好かれることより、  
あなたに成功してもらうことを選びます。

グサっときた人、ムカついた人ほど  
素直に続きを読むとためになりますよ^^

まず、何の掛け算で売上ができているかを抑えておく必要があります。

**売上＝客数×客単価×購入回数**

- ・客単価を上げる方法
- ・購入回数を増やす方法

は何となく分かると思いますので省略します。

**客数とは、インターネットビジネスでいえば、アクセス数やリスト数のことです。**

お金を使えば...

- ・広告を打ってアクセスを増やせる。
- ・広告を打ってリストを増やせる。

逆に、お金を使えなければ...

- ・無料でアクセスを増やすしかない。
- ・無料でリストを増やすしかない。

**もちろん、お金をかけずにアクセス数やリスト数を増やす方法もあります。**

- ・無料レポート

- ・ブログ

- ・YouTube

- ・Twitter

- ・Facebook

それぞれの細かい方法については割愛しますが、  
いろんな方法があるということです。

これらの方法であれば、お金はかかりません。

しかし、増えるペースが非常に遅いです。

**増えるペースが遅い＝儲かるペースも遅い**  
~~~~~

結果、頑張っているのに全然儲からないと
多くの人が途中であきらめるのです。

あなたも経験がありますか？

お金を掛けられない人に限ってこう言います。

「効率よく稼ぐ方法を教えてください」

お金をかけられないのに手間や労力を惜しむ人。

もう間違いなく、そんな人は稼げませんよ。

お金がないなら、バイトして貯めれば良い。

別にインターネットで稼ぐ必要はないんです。

お金がないなら、効率なんて後から考える。

無料で出来る方法は、片っ端からがむしゃらにやる。

効率とは、それを積み重ねて初めて分かること。

多くの人が、

「インターネットビジネス＝無料」

と勘違いしています。

でも、現実は違います。

商売である以上、お客さんを呼び込むのに
お金がかかるのは当たり前なのです。

もちろん、お金をかける集客の方が
必ずしも優れているわけではありません。

無料で出来る集客方法も全てやりましょう。

「野村さんは、お金があるからでしょ？」

と思う方もいるかもしれませんね。

でも、全く違います。

私も昔は、無料の方法だけで集客していました。

(今も無料でやっていますが)

とにかくやった、泥臭くやった。

結果をなんて考えずに、まずひたすらやって
あとから効率を考えました。

そして、広告を打つなど、
集客にお金をかけられるようになってから、
一気に収入の桁が上がりました。

この話が、あなたに伝わると嬉しいです^^

カメラを使わない動画プロモーション？

「野村さん、カメラを使わないで、
どうやって動画プロモーションをやるの？」

と思ったあなたへの記事です(^^)

実際、カメラを使わなくても
動画プロモーションは出来るんですよ！

つまり、

カメラを使わない＝人物を撮影しない

ということです。

じゃあ、どうやってカメラを使わずに
動画プロモーションを出来るのか？

答えは、

パワーポイント＋カムタジアを使う
~~~~~

パワーポイント：

プレゼン資料の作成などに使うソフトで、



PPT(または PPTX)というファイルです。

セミナーのスクリーンに映す資料にもよく使われていますね。

MAC だとスクリーンフローというもので同じことが出来るそうです。

カムタジア：

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

~~~~~  
パソコン上の動作などを録画・編集できます。

他にも、カメラで撮影した動画や音声も取り込むことが出来ます。

何とか無料で済ませようとするよりも、お金を出してカムタジアを買うべきです。

ビジネスですから投資は必要です。

投資した方が効率よく稼げるのなら、無料で済ませず、ちゃんとお金を出す。

これが起業家のマインドですね(^^)

どうしても無料がいいという方は、JING でも同様のことが出来るようです。

<http://www.techsmith.com/jing/>

英語ですが分かる方はどうぞ。

パワーポイントで作った資料を元に

~~~~~

**カムタジアで録画しながら話す。**

~~~~~

この方法なら、高価なカメラがなくても
動画プロモーションが可能です。

パワーポイントが使えない？

カムタジアが使えない？

私だって、最初は使えませんでしたよ。

新しいことは、使いながら覚えましょう！

自転車に乗れるようになったのも
転びながら何度も練習したからですよ？

ネットビジネスだって同じです。

使うのが体か、頭かの違いだけです。

ここをこうしたい
↓
でも分からない
↓
ヘルプを見る
↓
Google で検索して調べる
↓
分からなくて発狂する、叫ぶ(笑)
↓
何とか頑張ってもう一回調べる
↓
出来た！！

私は、いつもこうやっているので、
ある程度のことは自分で解決できます。

なぜか、ネットビジネスをする人は
これをしない人が多いんですね。

こんな初歩的なこと、才能とかじゃなくて
当たり前のことだと思うんですが...

事実、高価なカメラと手間をかけて
人物を撮った動画プロモーションと、

パワーポイント+カムタジアを使った
動画プロモーションと、

どちらが効果が出るのか？

それは、私にも分かりません(^^)

でも、英語圏のプロモーションを見ても
人物とパワーポイントは半々です。

ということは、パウポ+カムタジアでも、
十分に売れるということですね。

ぜひ、出来ることから始めてください！

常に前進、進化、改善です(^^)

時間を無駄にしない商品作成法

商品を作成するのは難しいと思っていますか？

いいえ、実際はそうでもありません。

**商品を「作る」という発想ではなく、
商品に「変える」という発想を持ってください。**

早く商品が完成すれば、早く収益も伸びる。

当たり前のことなのですが、ぜひ「効率」を意識してほしいと思います。

では、具体的に効率よく商品を作成する方法をお話していきましょう。

■時間を無駄にしない商品作成法

- ・過去に開催したセミナー映像を商品化する
- ・テレセミナーを録音して商品化する
- ・ウェブセミナーを録画して商品化する
- ・メルマガ記事などをレポートにして商品化する
- ・専門家にインタビューして商品化する

- ・自分をインタビューしてもらい商品化する
- ・既にある商品をセットにして販売する
- ・リセールライト商品を販売する
- ・パブリックドメインを商品化する

などなど

まだまだ、他にもアイデアはあるでしょう。

メルマガ、ブログ、レポート、音声、映像、
物販、セミナー、コンサルティング...

提供する形を変えるだけで新しい商品になる。

大切な発想法なので覚えておいてくださいね。

いや、覚えるだけでなく...

いかに自分のビジネスに取り入れるか考えて、

その考えを実践してください。

情報を入れる → 自分に応用 → 実践

これをすれば、必ず成功できます！

情報商材 ASP の審査を通過するコツ

情報商材 ASP にリセールライト商品などを出品したけど審査が通らない。

そんなあなたへのアドバイスです。

インフォカートなどの情報商材 ASP の審査を最短で通過するコツをお教えます。

困っている方は、ぜひ参考にしてください。

■セールスレターのリンク

販売サイトとして登録するセールスレターで以下のようなリンクに注意してください。

- ・セールスレター内のリンク切れに注意する
- ・その ASP 以外の決済システムがあるページにリンクしていないこと

※例えば、インフォカート決済のページにインフォトップ決済を利用したページへのリンクを貼るのは NG ということ

- ・特定商取引法ページへのリンクがあること
- ・出品後にセールスレターに決済リンクを貼りサーバーにアップロードする

※インフォトップは、セールスレターの表現や商品内容についての審査があります。

最も審査が厳しい ASP ですが、最も大きいので登録するメリットは十分あります。

■特定商取引法ページの表記

販売サイトからリンクする**特定商取引法ページ**で以下のような**表記**に注意してください。

参考サイト(弊社の特特定商取引法ページ)

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

- ・実在の住所、連絡先、と販売社名を記載する
- ・返金、返品、条件等について記載する
- ・個人情報の保護について記載する

※まず出品してみて、ASP から指摘されたらそのとおりに修正すれば大丈夫です(^^)

あれこれ考えるより、その方が早いです。

■返金についての案内

購入後にお客様に渡す、商品ファイルの中にも
返金についての案内を入れておきましょう。

・ワードで返金について記載して PDF 化する
または、テキストファイルで記載する

・商品ファイル、返金についてのファイルなど
全てを 1 つにまとめて圧縮します。

その圧縮したファイルを ASP にアップします。

※圧縮ソフトはラプラスがおすすめです。

<http://www.vector.co.jp/soft/win95/util/se169348.html>

リセールライト商品であれば、
商品もセールスレターも付いています。

ですから、情報商材 ASP に出品するまでが
最初の壁になるでしょう。

この記事を参考にして、突破してください。

1 歩でも動き出せば、意外と進んでいけます。

まず 1 つの「出来た」という経験が大切です。

1 つ 1 つの「出来た」経験が自信につながって、
自然に出来る人間に変わりますよ(^^)

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/>

時間をお金で買う

テーマは「時間を金で買う」です。

よく情報商材が高値で売買されている理由として
書かれているのが貴重なノウハウだからと言うのがありますよね？

貴重なノウハウだから高く売れる。

それでは、その「貴重なノウハウ」って一体何なんですか？

その人しか知らない突拍子もないノウハウのことでしょうか？

もちろんそれもあると思いますが、そのようなノウハウが
その辺にゴロゴロ転がっている訳でないですよ（笑）

私は「貴重なノウハウ」というのは、

「会得するのに膨大な時間が掛かったノウハウ」

も含まれていると考えています。

例えば、とある整体屋さんが会得するのに20年も掛かった技術。

それを自宅で自分でも出来るようにアレンジしたエクササイズ。

もちろん、本人に施術してもらうほうが効果はあるでしょうが、

それでも、そのエクササイズは20年の集大成のようなものですから
そんなに安値なはずがありません。

その20年の間に掛かった経費もきっと数百万円～数千万円でしょう。

その技を1万円で購入できるとすれば、かなりお得感がありますよね。

私は、リラックスのために読書をするわけではありません。

あくまでも知識の吸収です。

1冊読むのに2時間～3時間掛かるとして、
10冊読めば20時間～30時間。

もし私がこの時間をビジネスモデルの構築に専念すれば、
きっとそれ相当のお金が動くでしょう。

だから、もし、この10冊分の知識が
たったの10分で身につく方法があるとすれば...

私は10万円でも払うことを惜しみません。

使ったお金は後から取り返せますが、
使った時間は後からは取り返せません。

それほど時間って大切なんですね。

リスクとチャンス

あなたにとって起業とは
リスクだと感じますか？それともチャンスだと感じますか？

実は私の息子の話ですが、
彼はお世辞にも学校での成績が良いとは言えません。

数か月前も母親と塾に行くか行かないかで揉めていて
結局は 3 学期の成績を見てから決めるということになったのです。

「成績が〇〇以下だったら塾に通う」という約束をしていました。

当の本人は塾なんて通いたくないので、
それなりには勉強を始めました。

“イヤ”なことを避けるために“イヤ”なことをする。

何とも面白い光景ではありますね。

私のことみたいです。

サラリーマン時代、仕事がイヤでイヤで……。

結局はその仕事がイヤで会社をやめ独立してみると
当時の 3 倍は仕事をするようになってるかなと(笑)。

今は仕事は楽しいですし、
本当はそのような単純な理由の退職ではなかったのですが。

話を戻しますが、
結局は私の息子は本当にギリギリのラインで
〇〇以上の成績になることが出来ました。

お陰様で塾に通わなくてもよくなったのですから
息子も大喜びです。

私も彼の立場であればきっと大喜びしたに違いありません。

でも、本当にそれでそれで良かったのでしょうか？

ギリギリのラインで〇〇以上の成績になったわけなので、
塾には通いません。

もし、ギリギリのラインで〇〇以下になっていれば？

塾に通うことになり、
もしかすると成績が大きく伸びたかも知れません。

ですから今となって思えば
ギリギリのラインで〇〇以下になった方が、
彼のためになっていたのかも知れません。

これが、

リスクとチャンスです。

「成績が〇〇以下だったら塾に通う」という約束が
彼にとっては勉強をしなくても良いという
最後のチャンスだったのですが、

実を言うと長い目で見ると
成績が上昇しないというリスクでもあったのです。

もちろん、小学生の彼にこのような判断が
出来るわけがありませんが。

これは「**起業**」でも同じことが言えます。

あなたが、もし今**起業**を目指しているとして、
それはリスクなのでしょうか？チャンスなのでしょうか？

今の会社で安定した人生を過ごすのか？

**それとも、
これからの人生を起業家として大きく羽ばたきたいのか？**

実は、このような面白い話を聞きました。

以前は、「起業」というと家族は反対し、恋人はいなくなり、猛反発されるのが「起業」というイメージを持っていた人が多かったらしいのです。

しかし、最近は「起業」＝「リスク」というイメージが払拭されてきたそうです。

それは、インターネットが普及してきたから。

失敗しても以前ほどのリスクがなくなって来たのです。

「起業」が借金からスタートするものではなくなったからです。

もし、今、あなたが少しでも起業に興味があるのなら、その興味をチャンスだと思って、まずは副業からでも始めてはいかがでしょうか？

そして、その副業が大きく成長すれば、きちんとした形で起業すればいかがでしょうか？

以前の私がそうであったように。。。

次に何をすれば良いのか？

先日、震災関連のテレビ番組を見ていて感じたことです。

被災地には全国から多くの暖かいメッセージが届いています。

「大変かも知れませんが頑張ってください！」

「応援しているので頑張ってください！！」

この言葉に励まされて

きっと多くの方が復興に向けて歩き始めているのでしょう。

しかし、ある被災者の方のコメントが・・・。

「私たちは十分に頑張ってきている・・・

頑張れと言われてもこれ以上何を頑張れば良いのだろう・・・」

確かにその通りです。

極限状態で頑張っている被災者の方に

これ以上頑張れというのは酷な話です。

私は以前に同じような話を

クライアントさんにされたことがあります。

「励ましの言葉はいらないから、

次に何をすれば良いか教えて欲しい。」

私は自分の未熟さを感じました。

ビジネスの成功のためには
モチベーションアップは欠かせません。

モチベーションの低いような状態で
チャレンジしても成功するわけがないのです。

だからこそ、私はクライアントさんの
モチベーションをアップさせるために
様々なこととお話ししました。

しかし、そのクライアントさんは
次に何をすれば良いのか分からなくて
焦りが生じている状況だったのです。

そのような状態で頑張れと言われても困るのです。

欲しいのは次に何をすれば良いのか？

という指示だったのです。

次に何をすれば良いのか明確になっているから、
頑張れる。

次の目標がはっきりと定まっているから、
頑張れる。

結局はそういうことだったんですね。

1 年後にネットビジネスで月収 300 万円を目標にしましょう！

と言うと、期間的にも長すぎますし、
金額的にも現実味を感じないかもしれません。

ということは、目標としてはピンときません。

ですから、この目標を達成するための前段階として
6 か月後の月収を 100 万円にするような目標にしましょう！

そして、これを実現するために
3 か月後の月収を 50 万円になるように頑張りましょう！

それでは最初のステップとして
まずは月収 10 万円を目指しましょう！

このように段階を踏んで一歩ずつ前へ進んで行くのが
モチベーションを保ちつつ
次の行動も明確にできる方法だと考えます。

実際に私もそうでした。

動画を使ったプロモーション

最近、動画を使ったプロモーションが増えていますね。

弊社でもここ最近力を入れているのですが
爆発力が素晴らしいですね。

動画プロモーションにプロダクトランチという手法を
合わせて展開しているのですが、
正直ここまでの効果だとは思っていませんでした。

効果につきましては次の機会にお話をしますが、
今日は動画プロモーションの
メリット・デメリットについてお話をします。

まず動画プロモーションのメリットですが、
まずは何と言ってもインパクトですね。

動画プロモーションを取り入れている業者さんは
増えてはいるのですが、
やはりテキストよりはインパクトがあります。

次に情報の伝えやすさです。

と言うと、テキストの方が正確に伝わるのでは？

と思われるかも知れませんが、
実は意外とテキストって正確に伝わりにくいのです。

例えば、あなたが無料レポートをダウンロードしたとします。

あなたはそれを一字一句真剣に読み飛ばさずに見ますか？

きっと最後の方は飛ばし読みとなってくるでしょう。

もちろんお金を出して購入したものであれば別ですが。

ですから読み飛ばされるくらいであれば
動画で相手に受け入れやすいスタイルにしておき
大事な部分だけをテロップで紹介する。

この方がよほど正確に伝わるのです。

それでは次にデメリットです。

デメリットはやはり手間と費用ですね。

テキストよりももちろん、手間も掛かりますし、
手間が掛かるということは費用も掛かります。

しかし、それらを考えても、
やはり**動画プロモーション**はお勧めです。

物販、情報商材、サービス...

あらゆるもので**動画プロモーション**は有効なので
ぜひご検討されてはいかがでしょうか？

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>

サイトのアクセスを受注につなげる方法

「**サイトのアクセスはあるのに受注につながらない**」

というご相談を受けました。

まず、サイトのアクセスが毎日 300 以上あるようであれば、毎日、2 つか、3 つは成約出来れば良いものですよ。

夢丸でヒット商品と呼ばれている商品の販売サイトには、毎日 2000 アクセス程ありますが、アクセスは多ければ多いほどコンバージョンは下がります。

なぜなら、商品が売れていれば売れているほど、様々なアフィリエイトさんが扱うことによって、露出は増えますが、無駄なアクセスも集まるためです。

ですから、300 程度のアクセスがコンスタントにあるなら、質の良いアクセスだといえる可能性が高いのです。

まずは、あなたのサイトに、どこからアクセスが集まっているのかを見てみましょう。

質の良いアクセスが集まっていて、コンバージョンが1%以下なら、サイトを修正する必要があります。

販売サイトでお客様が逃げってしまう箇所は大きく3つあります。

1 つ目は、キャッチコピー（可視領域）

2 つ目は、共感部分

3 つ目は、価格提示

キャッチコピーで30%逃げているようであれば、
早急に修正するようにしてください。

キャッチコピー（可視領域）では逃げていないのに、
共感部分でガタガタと落ちているようであれば、
引きを強くしてください。

簡単に言えば、話しが面白くない、胡散臭い可能性が高いです。

価格提示で逃げているようであれば、
値段の価値を強める文言を足してください。

希少価値を高めても、先生をブランディングしても良いです。

箇所別ではなく、お客様が逃げるパターンもあります。

1 つ目は、特定の場所でガタッと落ち込むパターン

2 つ目は、徐々に逃げてしまうパターン

3 つ目は逃げていないのに成約に結びつかないパターン

これらも全て原因があります。

特定の場所で一気にお客様が逃げている場合は、
第三者にサイトを見てもらい、意見をもらいましょう。

徐々に逃げている場合は、
共感や信頼を得られていないことがほとんどです。

セールスレターをもう一度見直してみましょう。

極端に逃げていないのに、成約に結びつかない場合は、
キャンペーンを組んだり、限定などで販売することで、
購入を後押し出来ます。

今回は、教科書のようなお話しでしたが、
必ずしも全てがあなたのサイトに当てはまる訳ではありません。

もし、自分のサイトを見て欲しいと思われるのであれば、
ぜひご相談ください。

⇒ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P41090490>

教材を購入してサポートを受けるにはこちら

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

私が少しでもあなたのお役に立てれば幸いです。

収入、アクセス、信用、感謝を得られる

- ・商品売る
- ・アクセスを誘導する
- ・先を読んでもらう
- ・興味を持ってもらう
- ・信用してもらう
- ・喜んでもらう
- ・感謝してもらう

これらは、全てコピーライティングスキルを磨くと、出来るようになるものです。

私の書いたセールスレターの総売り上げは、
6 億円を超えている・・・という話を聞いて、

「山戸さんは、心理学を学ばれたのですか？」

「一体どんな勉強をしているのですか？」

「私生活でも人を動かすのが上手なのでしょうね」

とか、いろいろ言ってくれる方がいます。

コピーライティング無料動画はこちら

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

私は心理学は学んでいないし、
専門の学校に行ったこともありませんし、
コピーライターにコンサルティングを受けたこともありません。

私生活では、よく

「何が言いたいのか分からない」

「よくそこまで言い切れるよね」

とか言われ、さらに、私のばあちゃんには

「あんたは口先ばかり」

と言われる始末です。笑

確かに、私はコピーライティングについて、
自分なりに勉強しました。

特に本を読みました。

全く関係のないようなジャンルの本も読みましたし、
ミステリー小説も読みました。

どんな本を読んでも、必ず得るものがあります。

コピーライティングの本なのに
読んでいて「楽しくない！」と思うこともありますし、

小説を読んで、この言い回しは素晴らしい！
と感動することもあります。

コピーライティング専門の本は、
ノートにメモを取りながら勉強します。

また、自分の商品に置き換えて
コピーを考えてみたりすることもあります。

個人的にお勧めの本は

小阪祐司さんの
「**買いたい!**」のスイッチを押す方法

です。

これは、セールスレターの本ではありませんが、

人が物を買うとき

人が欲しいと感じるとき

それが、とても分かりやすく書かれていて、
セールスレターを書く上で、重要なものが得られます。

コピーライティングのスキルは、武器と同じです。

使い方を間違えれば、人を傷つけることになります。

あなたもコピーライティングスキルを身につけて、
人のため、自分のために存分に活かしてくださいね。

あなたのスイッチ

あなたは、疲れてませんか？

頭痛はしませんか？

気分は落ち込んでいませんか？

お腹は空いていませんか？

私はこの状態でセールスレターは絶対に書きません。

私の経験上、セールスレターを書くときは
自分のマインドがひどく影響します。

セールスレターって、相手を思って書くものです。

これを見てくれた人にどう思って欲しいのか、

どんな気持ちを伝えたいのか、

どんな行動を起こして欲しいのか。

決して、上からではなく、
相手と同じ目線に立ってメッセージを送ります。

もし、あなたが疲れていたら、
心から他人を思いやるのは難しいですね。

あなたの気分が落ち込んでいるのに、
わくわくします！とは言えませんよね。

あなたが、すご〜くお腹が空いていたら、
ダイエットのことは考えたくないですよ。

かと言って、いつもご機嫌で、
絶好調なんて難しいと思います。

人ですから、落ち込みますし、疲れますよね。

それが悪いなんて思いませんし、当然だと思います。

じゃあ、どうしたら良いのか……

それは、

スイッチを押すこと。

私のスイッチは、
大好きな音楽と甘いコーヒーです。

特に BGM は大切です。

天才コピーライターの三宅さんは、
モーツァルトを聞きながらレターを書くと言っていましたね^^

音楽の効果ってすごいんですよ。

例えば、いつもレターを書くときに聞いていた音楽を、
自宅でリラックスしているときに聞いたら、
レターを書きたくなるんです。

あなたのスイッチが BGM だとは限りませんが、
私は事務所でひたすらレターを書くので、
周りの声をシャットダウンする意味でも、BGM が最適です。

どうやってスイッチを見つけるのかというと、
いろいろな環境に自分自身を置いてみることです。

音楽の趣味だって、皆さん違いますから、
レターを書くなればこれ！という音楽を探してみるのです。

気分によっても、変わるかもしれませんよね。

また、レターを書く前の行動も大切です。

タバコを吸いながら、コーヒーを飲む・・・
という人もいるだろうし、

外の空気を吸ってから、チョコレートを食べて・・・
という人もいるかも知れませんよね。

要するに、レターを書く前には、
あなたの気分が一番落ち着く行動をとること。

そして、あなたの気持ちが一番落ち着く、
環境を整えること。

レターを書く場所もそうですね。

自宅
図書館
喫茶店
...

始めのうちは、行動、場所、環境
全てを整えないとレターを書けなくても、

そのうち、どれか一つがあれば、
お腹が空いていても、ちょっと気分が落ち込んでいても、
スイッチを入れることが出来るようになりますよ。

ぜひ、試してみてくださいね。

セールスレターのバランス

あなたは、文字を装飾する作業をした事がありますか？

私は、以前ホームページビルダーを使って、
セールスレターをそのまま書き込んで行っていました。

ですから、文字を装飾する事が当たり前でした。

ホームページって便利ですね。

文字を好きなように装飾出来ますし、
伝えたい事は全て伝えるだけのスペースもあります。

チラシだとかうはいきませんから。

・セールスレターは長い方が売れる

・このサイトは短いから売れない

というお話を聞いた事があります。

私は全くもって見当違いだと思います。

なぜなら、上手なセールスレターは
短く、テンポ良く、無駄な文章を入れません。

回りくどい言い回しもしません。

的確にメッセージを伝えます。

メールだって、改行もなくて
だらだらと文字がひたすら並んでいたら、
読む気が失せますよね？

セールスレターだって、同じなんです。

ゼロから100までを説明する必要はありません。

お客様、サイト訪問者が求めているものが、
的確に含まれていれば良いだけなのです。

その“求めているもの”が多いから、
伝える必要があるものが多くなり、
セールスレターが長くなる・・・

ここで、使えるのが文字の装飾♪

文字を大きくしたり、
字体を変えたり、
色を変えたり、いろいろ出来ます。

それだけで、文字はトーンを変えます。

そして、更に使えるのが
写真・イラスト♪

文字が並んでいるところに、
写真やイラストがあると、目立ちます。

目に留まる確立が高くなるのです。

でも、使いすぎは逆効果です・・・

サイト自体がうるさくなってしまって、
文字が目立たなくなり、メッセージが届かなくなります。

私は広告を見るのが好きです。

わくわくするもの

幸せな気分にしてくれるもの

不安を解消してくれるもの

やる気を出させてくれるもの

いろいろありますよね。

とても勉強になります。

全体のバランスが言葉を
生かしも、殺しもします。

あなたも、ぜひ広告に目を留めて、
どんな出し方がメッセージを引き出すのか、

装飾にも興味を持ってみてください^^

きっと新しい発見があると思います。

サンタ営業メソッド開発者 佐藤康行

執筆者：サンタ営業メソッド開発者 佐藤 康行

「お客様から奪うのではなく、与える」サンタ営業メソッドの開発者
15 歳で上京、皿洗いからスタートし、営業でトップセールスとして活躍
レストラン「ステーキのくいしんぼ」を創業し、70 店舗以上に全国展開
教育教材の販売では世界 No.1 の実績を持ち、自身の著書は 70 冊超

サンタさん営業ドロボー営業

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

解説者：YS コンサルタント株式会社 代表取締役 岡田 基良

大手生命保険会社の最下位営業所長時代に、サンタ営業メソッドを実践
1 年足らずで全国 1,000 営業所中トップとなり、13 年間トップを維持する
ANA、住友生命、アリコジャパンなど多数のコンサルティング実績を持つ
過去 1 年で 13 社の業績を V 字回復させ、企業研修リピート率 95%以上

トップセールスの DNA

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

【売上 3 倍セミナーNo.10】評価は数字。天が見ている。

「2ヶ月で売上3倍にする」第10回目です。

回を重ねる毎に気づきや感想のメールが多くなり、
気がつけば10回目を数えることになりました。

メールをお送りくださった皆様、
いつもメールセミナーを読み活用してくださっている皆様、
講師、スタッフともども心より感謝申し上げます。

いつも、本当にありがとうございます。

さあ、では10回目のメールセミナーのスタートです。

■第10回「評価は数字。天が見ている。」

講師・佐藤康行：

「ごまかしは一切できない。
人はごまかせても。

「今日1日、たくさんの人に会って、こんなふうやって、
これだけやりました」と言いながら、実際は漫画喫茶に行ったりする。

それで、人はだましても、数字はごまかせません。

「やっているのに、数字が出ないんです...」
という人は、本当にやっているのか、自分にまず問うてみる。

運動選手が「こんなに練習しました」と言って、
仮にその場でトレーナーや監督はごまかせても筋肉はごまかせない。

天が見ている、とういのはそういうこと。

営業でいうなら、あなたの売上、見込み客がちゃんと増えているか。
人が見ていようがいまいが、人が評価しようがしまいが関係ない。

最大の評価は、数字として上げること。
数字として上げることが、あなたの最大の評価。

「評価は数字」と肝に銘じてやれば、
どこへ移ろうが、どの会社へ行こうが、
あなたがやったらやったぶんだけ戻ってくる。

そうすれば、ごまかしがきかない。

そして、何をやればいいのか、明確にわかってくる。

ちゃんとやれば、やった分だけでもどってくる。

あなたの動き、時間、空間の使い方、姿勢を変えていけば、
数字が変わってくる。

ごまかしは一切できない。
人はごまかせても。」

■本日のワンフレーズ

「天が見ている。
営業でいうなら、あなたの売上、見込み客がちゃんと増えているか。
人が見ていようがいまいが、人が評価しようがしまいが関係ない。
最大の評価は、数字として上げること。
数字として上げることが、あなたの最大の評価」(佐藤康行)

営業をするとき、何をバロメータとすればよいのか。

お客様の顔色なのか？

上司の機嫌や会社での評価なのか？

自分の気分なのか？

すべて気になりますが、もちろん違いますね...。

「最大の評価は、数字として上げること」(佐藤康行)

であり、

「天が見ている、とういのはそういうこと」(佐藤康行)

なのです。

【売上 3 倍セミナーNo.11】よい日、悪い日

「2ヶ月で売上3倍にする」第11回目です。

■第11回「よい日、悪い日」

講師・佐藤康行：

「今、このメールセミナーを読んでいるということは、
売上を3倍にしたい、ということ。」

それならば、

「売れなくても、今日はいい出会いがあった」

などということは言わないこと。

決めた数字はやる。

今日はいやなヤツとばかり会った。
でも、目標をちゃんとやったらいい。

今日は相当気分悪い思いをした。
でも、目標をちゃんとやったらいい。

そういう日のことを、よい日というのだ。

さらに言えば、

よい日、悪い日、というのはその時はわからない。

後からわかってくることがいっぱいある。

例えば、今日は楽しい日だった。豪華なものも食べた。

でも、家計簿は真っ赤。
これは、本当に楽しい日とは言わない。

今日は、こんないやな恥ずかしい思いした。
しかし、売上があがった。

天狗になりかけていたから、あんな恥ずかしい思いをしたんだな。
後から見たら、ああいう日も大事だった。
あの日は必要だった、と。

こういうことは、たくさんある。

樂をして、楽しかった。
でも、後からみると、家計簿は真っ赤。

それは会社でいえば、大赤字。
それは、よい日ではない。
後から見て。

「よい日、悪い日」と気軽に言ってしまうが、
そこから変えていかなくてはならない。」

■本日のワンフレーズ

「今日はいやなヤツとばっかり会った。
でも、目標をちゃんとやったらいい。

今日は相当気分悪い思いをした。
でも、目標をちゃんとやったらいい。

そういう日のことを、よい日というのだ。」(佐藤康行)

「よい」「悪い」ということを私たちは気軽に口にします。

本当に良かったのか、悪かったかというのは、
その時、その場ではわからないことが多いものです。

その時は、よいと思っても、少し長い目で見てどうなのか、
さらに、人生単位で考えてどうなのか、と考えると
何事も簡単に「よい」「悪い」とはいえなくなってしまう。

しかし、それを考えだすと、以前のメールセミナーに
あったように、

「考えるばかりで、動かない(動けない)」

状態になる可能性があります。

今回のメールセミナーは、
「営業で売上を3倍にする」ことに的を絞って、
「よい日・悪い日」とは何かを自分で決めるきっかけになるでしょう。

【売上 3 倍セミナーNo.12】武蔵という名の 営業塾

「2ヶ月で売上3倍にする」第12回目をお届けいたします。

YSコンサルタントでは、
佐藤康行による「武蔵塾」という名前のセミナーがあります。

いったい何のセミナーなのか、と疑問に思われるかもしれませんが、
実は「営業」のセミナーです。

それも、2ヶ月で売上を3倍にすることに
焦点を絞った画期的な内容のもの。

営業セミナーというより、
営業道場といったほうがよいかもしれません。

今回はその武蔵塾の名前の由来について
講師に語ってもらいます。

前回までのメールセミナー内容とあわせ、
2ヶ月で売上3倍を達成するための
基本的な姿勢を知ってください。

■第12回「営業とは「真剣」勝負である」

講師・佐藤康行：

「武蔵塾」の「武蔵」とは、あの宮本武蔵のこと。

あの時代は剣豪ということでやっていたが、
言うなれば殺し合い。

一瞬の油断で、一生がおしまいになってしまう。
再生はできない。

現代の格闘技選手で武蔵という人がいるが、
何回負けても再び挑戦できるわけで、
宮本武蔵に比べれば甘いといえる。

でも、本当の宮本武蔵は「間違った」じゃすまない。

この世にいなくなってしまう。

もし本当にそのことが分かれば、
めったにそんな名前を使えるもんじゃない。

わたしもそれはわかっている。

2ヶ月間で皆さんの売り上げを3倍にする。

決めたら本当にやる。

営業の場合は売上3倍。
経営者などは売上3倍という訳にはいかないことがある。
そういう場合には、利益を3倍とか、自分の収入を3倍なら可能になる。

「どういう根拠で3倍になるんだ」と思う人がいかもしれない。

世の中に根拠なんてない。
なぜならば、人の心も全て変化していくから。
できた時に、やりきったときに根拠ができる。

だから、根拠をもってやるのではない。

「2ヶ月で3倍にする」と決めたことが、まず心の根拠になる。

それを実現するやり方は無限にある。」

■本日のワンフレーズ

「本当の宮本武蔵は「間違った」じゃすまない
一瞬の油断で、一生がおしまいになってしまう。」(佐藤康行)

営業とは、真剣勝負です。

いくら商品がすばらしく、提案書が完璧でも、
営業マンの一言、ちょっとした顔つきによって
商談の成否が変わってくることがあります。

お客様が目の前にいればなおさらです。
その場でいろいろと考えたり
マニュアルを読んだりはできません。

また、「うまくいくか？」と常に緊張しては、
仮に能力があったとしても発揮できません。

そして、表面的なトークやテクニックでは

すぐに限界が来ます。

営業マンとして、人間としての直観を磨く、
人間性そのものを成長させることが重要になってきます。

本物になる必要があります。

そして、それができるのです。

【売上 3 倍セミナーNo.13】自分を変えないと達成できない目標

「2ヶ月で売上3倍にする」ということをテーマに
いろいろな切り口から講師に語ってもらいましたが、
ここで、今一度

「売上を3倍にするための基本」

について確認しておきたいと思います。

■第13回「自分を変えないと達成できない目標」

講師・佐藤康行：

「2か月間で売上を3倍。

それにチャレンジしようというのが
今の話のテーマ。

今、が出発。それ以外の考えはない。
2か月で3倍にするんだと、それ以外のことは一切考えない。

今までと同じ生活をしてはダメだ。
なぜなら、今までの3倍ということは、今までは3分の1だったわけだ。
だから、今までの生活したら、絶対無理だということ。

とはいえ、なかなか人間の性質や習慣は変えられない。

何十年も生きてきた自分の性格の方が遥かに力が強い。

だから、3倍というその目的から目をそむけた瞬間、
ドーンと横にスピニングアウトして何も変わらずに終わる。

例えば、東京から大阪へ行くとする。

だいたい時速何キロでやったら、これだけで着くと決まってる。
時間も行く前に決まってる。

新幹線に乗っても何に乗っても、行く前に何時に着くか決まっている。
結論は出ている。

あなたの性格で、あなたの性質でやれば、3倍ができるかどうか
もう決まっている。やる前から決まってる。

「では、決まってるのに何をやるんだ？」

となるが、今の習慣では決まっている、と言っている。

だから、習慣を変えて、毎日毎日起きる時間を変えて、
行動する時間を変え、歩くスピードも変え、会う人の人数も変え、
そして、自分自身を変える。

2割、3割アップという目標だと、自分自身を、
人間を変えるまでいかななくてもいい。

倍増ぐらいでもまだどうにかなる。

しかし、3倍だと、本当に本質的な自分自身の性質から、
人生観から、それぐらい変化するぐらいの気持ちを持てる。

そして、初めて方向が変わる。

だから、目標をはっきりして、期限も決めて、
後はそれを実現するために、そのための己を変えていくのだ。」

■本日のワンフレーズ

「(売上目標が)3倍だと、本当に本質的な自分自身の性質から、
人生観から、それぐらい変化するぐらいの気持ちを持てる。

だから、目標をはっきりして、期限も決めて、
後はそれを実現するために、そのための己を変えていく。」(佐藤康行)

「売上3倍！」

「利益3倍！」

「収入3倍！」

それが実現可能なら、営業マンや経営者なら
誰でも飛びつきます。

その理由は、「お金がほしいから」、「楽をしたいから」
「成功したいから」「認められたいから」等、いろいろでしょう。

しかし、本当に3倍を達成するには、
今まで3分の1しかできていなかった自分を
「本質的に」変えなくてはなりません。

では何をどう変えればいいのか？

今回のメールセミナーでも、

「習慣を変えて、毎日毎日起きる時間を変えて、
行動する時間を変え、歩くスピードも変え、会う人の人数も変え...」

と語られている箇所があります。

まずは、ご自身で「3倍に向け何を変えるか？」を
10個書き出してみてください。

そうすれば、メールセミナーの何気ない一言も
大きな気づきをもたらすでしょう。

【売上 3 倍セミナーNo.14】魔が入る隙をつくらない

前回の宿題、

「3倍に向け自分の行動の何を変えるか？」を10個書き出す

は実行していただけましたか？

もし、まだの方は、その宿題を行ってから、
こちらを読んでください。

それでは、第14回をお届けします。

■第14回「魔が入る隙をつくらない」

講師・佐藤康行：

「営業能力が変わらず、トークが同じでも
売上を3倍にする方法がある。

3倍の人に会って商品を勧めることだ。

3倍会うと、あなたは疲れるかもしれない。
疲れた時、疲れた顔をしたら、3倍になるとは限らない。

同じ姿勢で、同じ顔で、同じ努力でやったとして、
3倍の人に会ったら3倍になる。

3倍会うことによって、あなたはリズムに乗るかもしれない。

あなたの能力は同じでも、リズムに乗り、波に乗った時には
3倍以上行く可能性がある。

あなたの「行動」が3倍になっただけで、
どんどん魔が入らないようになり、結果的に
売上は3倍をはるかに超える可能性は十分ある。

ということか。

普通にのんびりやっていると、魔がいっぱい入ってくる。

道を歩いていると、あの人きれいだな、お腹すいたな、
疲れたな、喫茶店でも、パチンコ屋でも入ろうかな、
いろいろな魔が入ってくる。

そうすると、時間を使うということだけでなく、
そういう心でお客様の所へ会いに行くことになる。

それで本当にお客様のことだけを思って
全身全霊でセールスできるだろうか？

どんどん、どんどん休まず会いにいて、
そしてお客様からお客様へ移動する時間も、ただひたすら
お客様のことだけを考えるようにすれば、まったく
魔が入らない状態になる。

なおかつ、営業を本当にお客様のことだけ、
お客様の利益だけを考えて、そのための顔つき、
そのための言葉、そのための行動をやれば、
3倍どころじゃなくなる。

3倍という目標を設定することで、
魔が入る隙間もなく行動する。

そのことが、今までの延長線上ではない
あなたへ変化する第一歩となる。」

■本日のワンフレーズ

「あなたの「行動」が3倍になっただけで、
どんどん魔が入らないようになり、結果的に
売上は3倍をはるかに超える可能性は十分ある」(佐藤康行)

「目標を達成できなくても、まあ、いいか」と、
余裕をもって仕事をしていると、心に魔が入る隙をつくれます。

さまざまなことに心が反応し、
「雑念」が次から次へと浮かんでくるのです。

そのような心では、お客様のことを考えた
セールスは到底不可能です。

休むことなく、動いていく、行動していくことで、
心に魔が入る隙がなくなり、あなたの潜在能力の
スイッチがONになる時がきます。

これまでのメールセミナーの内容を読んで、
ただ納得したり、反発したりしていても、
何も変わりません。

かえって雑念が増えるだけです。

まず、動いてみてください。

すべてはそこからはじまります。

【発行会社について】

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)プロフィール登録専門家
<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

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

こころを込めて

