


ネット起業バイブル！

第3号

著者:infomakeーインフォメイク

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

← の  ボタンをクリックしていただくと、目次が表示されます。
読みたい項目をクリックすると、該当部分に簡単に移動できます。

ネット起業バイブル！バックナンバーはこちら

<http://blog.resale-rights-business.jp/theme/cecfab48a2.html>

このレポートは再配布できます！

あなたのお友だちやお客さんに、ご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！

再販権ビジネスの「無料」メール講座を受講するだけで
再販権付の商品を無料でプレゼントします！

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

免責事項

著者および発行者はこの E-BOOK を執筆するにあたり最大限の努力をしています。

著者および発行者は、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。

著者および発行者は、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。

著者および発行者は、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。

著者および発行者は、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。

ここを間違えてはいけません

昨日、あるシステムを組んでいました。

販売者の方に申し訳ないので、具体的な商品名は
出しませんが、PayPal のシステムです。

1 万円くらい出して、そのシステムを購入して、
何とか自分のビジネスに組み込もうとしていました。

なぜ、そのシステムを使いたかったかというと・・・

PayPal だと自動で納品ができない点を
改善したかったからです。

でも、どうしても無理でした。

インストールして設定する所までは、
何とかできました。

でも、70 ページくらいの PDF マニュアルを
10 回くらい読み直して、5 回くらいやり直しても、
設定どおりのページが表示されませんでした。

7 回くらい発狂して、あきらめました（笑）

理系のことが好きな人、システムにある程度詳しい人
でないと厳しいと感じました。

私は文系の人間で、システムとか好きになれません。
だからどうしても自分でやるのは苦痛です。

誰でもそういうことはありますよね(^)??

そして、今まで自分がお客さんに言ってきたことを
思い出してみました。

「システムを使うことではなく、稼ぐことが目的」

他にもいろいろ思い出してみました。

そして、お金を払って外注するか、自分に出来る範囲の
システムを使えば良いかなと思いました。

大切なのはシステムを使うことではなくて、
売上を確保することですからね。

初心に戻って、反省して、
1日戦略を立て直す時間に使いました。

例えば、納品について。

このシステムを使わなくても
納品をメールですれば良いだけのことです。

1日10本売れたら10通メールを送る。
それだけの手間です。

1本1万円なら10万円の売上になりますから、
それくらいやっても良いかなと考えました。

(でも、さすがに1,000円で10万円売るとすると、
納品の手間がかかりすぎます。

その場合は、INFOCARTなどのASPに出品して
納品を自動化するべきでしょう。)

「戦術＝システムにこだわり過ぎない」

「戦術より、何を誰にどう売るかの方が大切」

1万円と1日かけてしまいました
自分の進むべき道を再認識するきっかけになりました。

だから、これで良かったかなと思います。

失敗や投資を怖がってでは前進できません。
日々、勉強と失敗の繰り返しです。

戦術やシステムにこだわりすぎず、
時には「捨てる」決断をしてみましょう。

あなたも、失敗や投資を怖がらずに、
1つずつ前に進んでいきましょう！

えげつないと思いませんか？

昨日のメルマガで書いた PayPal システムに絡んで、
いろいろと考えていたことがあります。

そこで今日は、ワンタイムオファーという販売戦術
についてお話ししようと思います。

ワンタイムオファーというのは、
1 度だけ表示されるオファーのことです。

(One Time Offer = OT0)

たいていは、無料レポートの請求後や
フロントエンドの安い商品の購入後に設定します。

つまり、無料レポートを請求した直後に
1 度だけのオファーですよ！

という販売ページが表示されるということです。

また、フロントエンドの安い商品の購入した直後に
1 度だけのオファーですよ！

という販売ページが表示されるということです。

私もいろいろな商品買ってきているので、
もちろんワンタイムオファーで買ったこともあります。

中には、1万円くらいの商品を買ったら、
すぐにワнтаймオファーで15,000円くらいの商品。

そして、それを買ったら、
またすぐにワнтаймオファー15,000円くらいの商品。

それを買ってもさらに続きましたが、
さすがに買いませんでした（汗）

結局、私は3回連続して買ったことになります。

この事実だけ見ると、ワнтаймオファーって
すごく儲かりそうですね！

でも、冷静に考えてみましょう。

私のその時の気持ちを、これからお話します。

きっと、あなたも
私と同じ気持ちになるんじゃないかな？

もし違う意見があったら教えてくださいね(^^)

では、私がワнтаймオファーを2回連続して
買った時の心境をお話します…

「私は、戦術を学ぶ勉強として買ってみました。

でも、あまりにえげつなくて、

その会社を大嫌いになりました。

もう二度とその会社からは買わないし、
二度とメールも読みません。」

普通に接していれば定期的買ったかもしれない
優良なお客さんを一人なくしたわけです。

もちろん、ワнтаймオファーを使うな
と言っているわけではありませんよ。

そこはご注意ください。

ワнтаймオファーが有効な戦術であることに
変わりはありません。

では、どのようにワнтаймオファーを
使っていけば良いのか？

私なりの考えをお話します・・・

登録してもらったり、購入してもらったら
まず、「ありがとうございます」と伝える。

それからワнтаймオファーを紹介するのが
人間として良いのではないのでしょうか？

(たとえば、そのありがとうページの中に
リンクとして紹介しておくなど)

私も少しの期間、登録後に直接飛ばすタイプの
ワнтаймオファーを使っていたので、
偉そうなことは言えませんが...

お客さんとしては嫌な気持ちになるだろうな
と反省して直しました。

それに、ワнтаймオファーだからと言って
売れるわけではありません。

実際、インフォメイクの商品も
ワнтаймオファー版より、通常版の方が
5倍くらい多く売れています。

それでも私がワнтаймオファーを続けるのは、
本当にワнтаймオファーで終わっちゃうんだ
という信頼付けのためです。

登録後のありがとうページの中でリンクを載せたり、
商品ファイルの中に案内用のPDFを入れておいたり。

といった感じで、私はワнтаймオファーを
活用しています。

1つ例外として、無料オファーであれば、
最初からワнтаймオファーのページに飛ばすのも
良いと思います。

あなたも、えげつないと思われないように

上手にワнтаймオファーを活用してみましょう！

不況に負けない経営戦略

テレビを見ても不況のニュースばかりですね。

今年中にもっとひどくなることは、
ほぼ確定でしょう。

今のうちにある程度は稼げるように
なっておきたいですね。

昨日、カンブリア宮殿を見ていたら、
自動車のスズキの会長兼社長が出ていました。

スズキは、この不況でも 673 億円の黒字を
出したそうです。

何で自動車業界は特に不況なのに、
スズキだけ黒字なのか？

番組をみながら考えていました。

答えは、やはりランチェスター法則でした。

詳しくは自分で勉強して欲しいのですが、

ランチェスター法則とは、簡単に言うと
狭い分野で1位を取り続けていく戦略です。

たとえば、スズキの場合は・・・

日本には、すでにトヨタ、日産、ホンダがいた。

⇒ どこなら1位になれるか？

⇒ インドに進出

⇒ インドでのシェア50%

トヨタ、日産、ホンダと同じように勝負しても勝てない。

⇒ 何なら勝てるか？

⇒ 軽自動車をメインにする

⇒ 販売台数5年連続NO.1（ワゴンR）

コスト削減なども必要にはなりますが、

1位の分野が多ければ多いほど、
不況になってもダメージは少ないのです。

それに、1位と2位の技術的な差が無くても
恐ろしいほどに収入の差が広がってしまいます。

だから、2位ではダメなんです。
1位になる必要があるんです。

うちは自動車業界じゃない。
インターネットビジネスには関係ない。

そんな事は言わずに、よ〜く考えてください。

必ず、あなたが1位になれる分野があります！

今なければ探す！

探してなければ自分で作る！

60歳以上限定のリセールライト。

女性限定の情報起業。

．．．．

分野、年齢、性別、地域、所得・・・

絞り込んで勝てる市場を探し出せば、

必ず、あなたが1位になれます！

数打てば当たるのか？

「あなたは、たくさんの人に宣伝した方が
たくさん売れると思いますか？」

一昔前は、何万部のメルマガを持っていると
誇らしげに自慢している人もいましたが・・・

最近は「属性」ごとにリストを集めるべき
と言われるようになりました。

インターネット＝裏技で稼ぐことはない
という認識も、少しずつ広まっているようですね。

インターネットビジネスが健全になり、
真っ当なビジネスに近づいていてうれしいです(^^)

今日はそもそも、「リスト」について、
もう一度よく考えてみて欲しいと思います。

まずリストとは、数ではなく人間です。

ですから、部数で価値を計るよりも
好きで読んでくれている人数こそが真の価値です。

メールを書く時ときに相手を意識していないと
ただの売り込みメールになってしまいます。

ここにはかなり注意が必要です。

「自分が読みたくないメールは送らない」

普通に考えれば当たり前のことですが、
インターネットビジネスでは忘れる人が多いです。

「誰に、何を伝えるために書いているのか？」

これを、確認しておく必要があるでしょう。

自分の商品を売るため「だけ」に
メールを書いていると・・・

ダイエットに興味がある人に、
インターネットビジネスの商品を売り続けていた。

懸賞や無料が大好きな人に、
ずっと有料の商品をすすめていた。

なんて事になる可能性もあります。

セールスレターを直した方が成約率が上がるかな？

もっと特典を付けた方が売れるかな？

値下げしたら売上が増えるかな？それとも値上げ？

こうして商品やセールスレターを見直す前に、

「誰に売っているのか？」を見直しましょう。

「お客さんをしっかり見つめて、
お客さんのために書く。行動する。」

そうする事が、売上アップへの最短距離です！

挫折せずに取り組む秘訣

昨日は、夜にある本を読んでいたら
急にアイデアが浮かんできました。

すぐにやらないといけない気がしたので、
深夜2時半までブログを修正していました。

頑張ったおかげで、かなりスッキリと
リニューアルできました。

アクセスを集められて、リストも取れる。
そんなブログに変身したはずです。

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

あなたも、アイデアが浮かんだら
すぐに行動しましょう！

「そんなこと言ったって、昼間は仕事だよ・・・」

「野村さんは、勤めてないからそんなこと言えるんだよ！」

と思われる方も多いでしょう。

でも、あきらめなければ必ず解決策はあります！

もし、すぐに行動できないならば、
メモしておいて、帰ってからやれば良いのです。

アイデアは忘れやすいものですから、
常に書いてメモする癖をつけましょう！

仕事や移動中など、いつでもメモできるように
メモとボールペンは常に携帯しましょう！

さて、前置きが長くなりましたが
今日は、挫折せずに取り組む秘訣をお話しますね。

まず、自分を責めるのをやめる事です。

- ・ やることが目標の期日までに終わらない。
- ・ 分からなくて作業がちっとも進まない。
- ・ 思うように売上が伸びない。

こんな時は、どうしても自分を責めてしまいますが、
まず、自分を責めるのをやめましょう。

私も同じですから、お気持ちはよく分かります。
でも、変えていく努力は必要です。

ここの考え方を变えるだけで収入も伸びますし、
大げさではなく、人生全てが変わってきます。

たとえば、こう変えてみてはいかがでしょうか？

・ やることが目標の期日までに終わらない。

⇒ ここまで出来た。あともう少しだ。

・ 分からなくて作業がちっとも進まない。

⇒ 出来ることが確実に増えているな。

・ 思うように売上が伸びない。

⇒ 0円の人も多いのに、〇〇円も稼げている。

「ないものより、あるものに目を向ける」

「足りないことを嘆くより、今あるものに感謝する」

これが出来ると、気持ちが明るくなって、
自分も周りも変わっていくのが分かるようになります。

人生でもインターネットビジネスでも同じです。

そして、たいていのことは情熱があれば解決できます。
解決できないのは、最初から頂上を目指すからです。

あなたが今、階段の一番下にいると想像してください・・・
いきなり一番上まで、飛び上がろうとしますか？

あなたが、少年野球の選手だと想像してください・・・
来年からメジャーでプレーすることを目標にしますか？

自分のビジネスに置き換えたらどうなりますか？

一段一段上っていけば良いんです。

今日は文字のフォントの変え方が分かったぞ。
こうやればホームページを公開できるんだ。

ステップメールって使ってみると便利だな。
INFOCART に出品できたぞ。

私は、初心者だからと言う前に・・・
1つでも良いですから、前に進んでみましょう！

裏道を求めて迷子にならずに、一段一段上って、
気が付いたら一番上にいるのです！

アクセスを集めるブログの作り方

アクセスを集めるブログの作り方をお教えします。

ホームページを作るときにも大切な事なので、
ぜひ参考にさせていただきたいと思います。

「ああ、それなら知ってるよ。」

「そんな事当たり前じゃん！」

と言う方は、右上の×ボタンを押してください。

「やっぱりそうなんだ・・・もう一度見直そう。」

「知ってたけど、自分は出来てなかったな。」

そういう素直で謙虚な方だけにお教えしたい
と思っています。

では、始めます。

まず、1番大切なのはキーワード選びです。

ブログのタイトル、記事のタイトルなど
全てを決める際に重要になってきます。

「では、どうやってキーワードを決めるか？」

そのためにはまず、誰に見てもらいたいかを
よく考えましょう。

そして、その見てもらいたい人は、

「どんなキーワードで検索するか？」

ここを徹底的に考えます。

選んだキーワードは、調べたい人なのか？
買いたい人なのか？を見極めるのも大切です。

例えば、「辞書」という言葉をタイトルに入れ場合。

調べたい人はアクセスしますが、
買いたい人はアクセスしてくれません。

このようなミスは事前に避けましょう！

また、キーワードを選ぶ時には
月間の検索回数を見るのも大切です。

検索される回数が少ないキーワードを選ぶと
検索されない＝アクセスが集まらないからです。

ここで、キーワード検索数や関連語を見つけるのに
便利なサイトをご紹介します。

フェレットというサイトです。

<http://jp-ferret.com/>

キーワードが決まったら、次に
ブログのタイトルを決めます。

タイトルを決める時には、

「検索数の多いキーワード＋絞り込むキーワード」

とするのがポイントです。

例えば・・・

「情報起業」だけをタイトルに入れるのではなく、
「情報起業＋初心者」などにします。

フェレットで検索数を見ながら、
どんな人に見てもらいたいかを意識しながら、

サイトのタイトルを決定します。

そして、サイトのタイトルが決まったら
記事を書いて、コンテンツを増やしていきます。

記事を書くときのコツは、

「記事タイトルにキーワードを入れる」

ということです。

記事の文中にも、検索に引っかかって欲しいキーワードを盛り込むと良いでしょう。

ただし、注意が必要です！

キーワードを羅列しただけのものは、検索エンジンスパムになります。

スパム（迷惑行為）と判定されてしまうと検索エンジンの検索結果に表示されなくなります。

記事にキーワードを入れることを意識しすぎずに、記事の中身を大切にしましょう。

読んでくださる方に少しでも有益なコンテンツを届けましょう。

最後にまとめておきます。

1. キーワード選び

誰に見てもらいたいかを考える。

見てもらいたい人は、
「どんなキーワードで検索するか？」

月間の検索回数も参考にする。

フェレット

<http://jp-ferret.com/>

2. ブログのタイトルを決める。

「検索数の多いキーワード+絞り込むキーワード」

検索数と見てもらいたい人を意識しながら、
サイトのタイトルを決定する。

3. 記事を書いて、コンテンツを増やす。

「記事タイトルにキーワードを入れる」

記事の文中に、検索に引っかかって欲しい
キーワードを盛り込む。

中身の無い記事は検索エンジンスパムになるので、
記事の中身を大切にする。

...

これをコツコツと続けていきましょう。

1週間や2週間ではなく、
2ヶ月、3ヶ月以上は続けていきましょう。

人を集められれば、お金は集まります。

キャッシュポイントを考えるのは
後からでも遅くはありません。

まずアクセスを集めて、人を集めましょう！

確かに書くのは大変だとは思いますが、
稼ぎたいのであればやってください。

インターネットビジネスもビジネスなので、
甘い話や裏技は存在しません。

がんばりましょう！

ブログのアクセスを収入に変える方法

今日は、集めたアクセスを収入に変える方法についてお話していきます。

昨日のメルマガで、
アクセスを集める方法をお話しましたので、
まだの方は確認してください。

http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_14.html

無料でサイトからアクセスを集めるのは
やはりブログが一番楽です。

なぜなら、更新が簡単で、修正もしやすく、
初心者でも質の良いサイトを作れるからです。

なので、ブログで集めたアクセスを
収入に変える方法としてお話していきます。

どうしてもブログはやりたくない方は、
ホームページに応用してみてください。

根本的な考え方は同じですので。

まず、

「集めたアクセスが、どうすればお金に変わるか？」

という点について、考える必要があります。

アクセスをお金に変えるには、
主に2つの方法があります。

順に見ていきましょう！

1. 自分のリストに登録してもらう

プレゼントを渡して、それと引き換えに
メルマガに登録してもらう。

メール講座を受講するのと引き換えに
メルマガに登録してもらう。

一般的に言われる DRM というやつです。
(ダイレクト・レスポンス・マーケティング)

個人で安定して、大きいお金を稼ぎたいのなら
メルマガ発行は必須です。

無料スタンドだと機能が制限されているので、
有料システムがおすすめです。

メルマガの記事をブログに投稿すれば、
手間が半分で済みます。

それでアクセスも集まるので、
一石二鳥ですね！

2. サイト上で利益を得る

サイト上で自分の商品を販売する。

サイト上でアフィリエイトする。

サイト上で広告収入を得る。
(アドセンスなど)

主にこの3つの方法で
サイト上で利益を得ていきます。

まとめ.

「集めたアクセスを無駄にせずに

どこでお金に変えるのかを意識しましょう！」

サイト上で収入を得るのも良いですが、
それだけでは目先の利益しかえられません。

サイトにアクセスしてもらった方には
必ず、リストに登録してもらいましょう。

メルマガで利益を得ながら、サイトでも利益を得る。

複合的に進めるのが理想的です。

売上の増やし方はシンプル！

では、今日は、売上の増やし方はシンプル！
というお話をしていきますね。

売上の増やし方は、本当にシンプルなんです。

「販売ページの成約率を上げて、
利益をひたすら広告費に回す。」

極論を言えば、これだけです。

細かいテクニックにこだわりすぎると
全体が見えなくなるので注意が必要です。

思わず読んでしまうセールスレターを
書くことが目的ではありません。

きれいで目を引くデザインのサイトを作ることが目的ではありません。

ワンタイムオファーなどの販売戦略を使うことが目的ではありません。

あくまでも、販売ページの成約率を
上げることが目的です。

目的を忘れずに全体を見てください。

そして、販売ページの成約率が高まったら
広告を打ちましょう。

3万円利益が出たとしても
買い物したりして使ってはダメですよ！

その利益を広告費に回しましょう。

そして、そこから出た利益を
また次の広告費に回す。

こうやって売上を増やしていくんです。

(まとめ)

1. 販売ページの成約率を上げる
2. 広告を打つ（初めは小額でテスト）
3. 利益を広告費に回す

販売ページの成約率を上げながら、
利益を広告費に回していけば売上は増えます。

この全体の「シンプルな流れ」を忘れずに
売上を増やしていきましょう！

モチベーションを保って成功するには？

やらなきゃいけない事がたくさんあるのに・・・
モチベーションが上がらない。

なかなか行動できない。

「あなたも、そういうお悩みがありますか？」

みんな誰しも、やる気が起きない時はあります。
私だって一緒です。

いつでもやる気があって行動的な人は
なかなかいません。

モチベーションとは、あなたが
何かをする際の『原動力』となるものです。

何かを成し遂げるためには
必ずモチベーションが必要です。

モチベーションが『あるかないか』で、
あなたが『成功するか失敗するか』が決まります。

「自分が頑張れば、モチベーションが上がる」

そう思っている人も多いでしょうが、
実はそれが全てではありません。

あなたが変わるだけでなく、
周りの人とも上手く付き合う必要があります。

そして、自分自身をよく知ることも必要です。

あなたが目標を定めて、
それに向かって取り組んでいく活気。

それが、モチベーションです。

モチベーションがあれば、
目標も成し遂げられるでしょう。

でも、もしあなたの中に
無気力な気持ちがあるのなら・・・

今の自分の気持ちに打ち勝って、
モチベーションを取り戻しましょう！

モチベーションを高めるテクニックが身につけば、
モチベーションを保てるようになります。

あなたもプラスの人と一緒にいると
自然と気持ち良くなりますよね？

態度は人に伝染するので、あなたの周りに
プラスの人がどんどん集まってきます。

モチベーションを高めるテクニックを日課にできれば、
いつの間にか自然と身について、習慣になります。

初めは難しいこともあるでしょうが、
時間をかけてゆっくりと取り組んでいきましょう。

モチベーションを高めるテクニックが身につけて、
仕事に人生に成功しましょう！

私の支えになったこの E-BOOK が
きっとあなたにも役に立つと思います。

⇒ <http://www.infomake.net/019/>

成約率って、どうやって計るの？

あなたは、成約率ってご存知ですか？

成約率を計らなければいけないという話を聞いたことがある方も多いと思います。

成約率の計り方をお教えする前に、

では、なぜ成約率を計ることが大切なのかをもう一度見直しておきましょう。

「アクセス × 成約率 = 売上」

世の中全てのビジネスが、この『掛け算』の公式に当てはまります。

たとえば、成約率が0%だったらいくら広告を使って集客しても売上は0円。

だから、成約率を計るのは大切なんです。

もし、成約率を計らずに多額の広告費を使うと大赤字になる可能性もあります。

「成約率は、何%くらいにすれば良いのか？」

状況によって様々ですが、
1万円くらいの商品を販売する場合は、
一般的に『1%』あれば良いでしょう。

これは、初めてそのページを見た人のうち1%が
買ってくれたらOKということです。

メルマガ読者さんなど面識のある人は
含まれませんので注意が必要です。

リスト収集が目的のページであれば
登録率15%~30%は欲しいところです。

「成約率って、どうやって計るの？」

実際の計り方をお教えしますね。

一番簡単なのは、Google アドワーズを使う方法です。

Google アドワーズから広告を出して、
コンバージョンタグを設置します。

予算は1日単位で設定できますから、
お金の心配はいりません。

メルマガだけでは説明しきれませんので、
もっと詳しく知りたい方は、リセラーパーフェクト

クラブのビデオマニュアルをご覧ください。

Google アドワーズで、上記で説明した目安までページの成約率をあげる。

成約率が上がったら、お金をかけて広告を打つ。
この流れで収益を増やしていきます。

つまり、Google アドワーズを成約率のテストツールとして活用するわけです。

「INFOCART や PayPal だと成約率が計れない」

お悩みの方も多いのではないでしょうか？

infotop は決済完了後のページを編集できるのでタグを入れられます。

しかし、INFOCART や PayPal などの自社決済だとタグを入れられません。

では、どうするか？

私も以前は同じことで悩んでいましたが、
考えて解決した方法があるのでお教えします。

「ダウンロードページを作る」

これで解決できます！

INFOCART からも PayPal からも
このダウンロードページに誘導する。

そして、このダウンロードページに
解析用のタグを入れておくんです。

購入したお客さんは、必ず商品を
ダウンロードするので解析できるわけです。

若干のタイムラグは出ますが
解析しないよりは何十倍も良いでしょう。

「アドワーズ以外は、どうやって成約率を計るの？」

最後にその方法も教えします。

たとえば、メルマガ広告を出したりする場合などは
独自に追跡しないと成約率を計れません。

でも、効果の無い広告を出し続けないうちにも、
成約率は、必ず計るべきです。

有料ですが、他に比べて1番安いサービスを
ご紹介しておきます。

ページの表示回数ごとに価格が決まりますが、

ほとんどは最低ランク（10,000 回表示）で済みます。

どんどんお金を取られるのでは？
と心配される方も多いと思いますが、

10,000 回以上表示されるようならば、
十分に利益で元が取れていると思います。

なので、料金はそれほど心配しなくても大丈夫です。

成約率を計って、上げることに集中しましょう。

それに、ページの精読率も計れるのがおすすめです。

精読率というのは、

そのページがどこまで読まれているか？
何%の人がどこまで読んでいるか？

という事が分かる、優れものの機能です！

ページの成約率を上げるためには、
まずページが読まれなければ始まりません。

精読率を上げることで、成約率もアップします。

いくら広告費をかけてアクセスを集めても
読まれていなかったら意味が無いですからね。

精読率もちゃんと計るべきです。

もし興味がありましたらご覧ください。

成約率と精読率を計れるサービスはこちら
<http://infomakemarketing.com/fullmarket.html>

ネットビジネスに特商法表記は必要か？

今日は、ネットビジネスに特商法表記は必要か？
というテーマでお話したいと思います。

これから始める方には参考になると思います。

すでに始められている方も初心に戻って、
自分のビジネスを見直す良い機会になるでしょう。

ぜひ最後までご覧ください。

以前から、特商法表記のご相談はよくいただきます。

結論から言うと、販売業であれば全て
特商法表記が必要です。

リアルでもインターネットでも関係ありません。

お客様に販売する以上、必ず必要です。

もちろん、家庭の事情などもあるでしょうから、
特商法表記が難しい場合もあると思います。

どうしても出せない方もいらっしゃると思います。

他の家族名義にする、他人に名義を借りるなど
抜け道はいくらでもあるのかもしれませんが。

(教えるつもりは無いので自分で調べてください)

しかし、

「自分がお客さんだったら・・・」

と想像してみてほしいのです。

自分がお客さんだったら・・・

名前や住所を出せない人から
商品を買うのでしょうか？

何か悪いことをしているのではと
不安にならないでしょうか？

名前や住所を出せないのもしょうがない。
販売者にもいろいろ事情があるでしょう。

などと同情してくれるお客さんなんて、
いるはずがありません。

私はお客さんからお金をいただく以上、
特商法表記は最低限の義務だと考えます。

リアルに店舗を構えるビジネスでも
インターネットでの情報販売でも同じです。

2008 年 12 月 1 日にメールの法律も厳しくなりました。

営利目的のメール（メルマガ）を送信する際には、

住所、氏名（会社名）、メールアドレスを
メール（メルマガ）に記載する。

or

メールマガジン内に記述された URL に
掲載しなければならない。

というように変わりました。

虚偽の氏名や住所を記載すると、
処罰対象になるそうです。

これが原因で、メルマガアフィリエイトを
やめた方も多いようです。

最後にまとめておきます。

お客さんに何かを販売する。
お客さんに何かを紹介する。

どちらにしても責任が伴うということです。

販売業でも、紹介業でも、
特商法表記をするのが最低限の義務だと思います。

ただ、どうしても特商法表記を出来ないけど、
稼ぎたいという方もいらっしゃるでしょう。

なので、私なりに、特商法表記をせず、
名前を出さずに稼ぐ方法を考えてみました。

3つ思いつきました。

特商法やメール法を逆に解釈すれば、
販売主にならず、メールもしなければ良い。

ということです。

1. サイトのみでアフィリエイト

メルマガを出さずに、サイトにサクセスを集めて
サイト上だけでアフィリエイトする。

2. ドロップ SHIPPING

ドロップ SHIPPING 業者が販売主となる
ドロップ SHIPPING ASP を選んでやる。

3. アドセンス

サイトにアクセスを集めてアドセンス収入を得る。

特商法表記や名前を出さずに稼ぐ方法としては、
以上の3つかなと思います。

どうしても無理な方は試してみてください。

※上記の判断はあくまで私個人の見解ですので、
必ずご自身で法令などを確認して実行してください。

インターネットビジネスの初期費用は 何円かかるか？

今日は、初期費用は何円かかるか？
についてお話していきましょう。

最近是不況なので、勤め先を旧に
解雇された方も多いかもかもしれません。

貯金が0円で借金をしなければ始められない
という人もいらっしゃるでしょう。

私も恥ずかしながら最初は貯金0円でしたので、
カードが無ければ続けられない状況でした。

普通の人よりはお気持ちも分かるつもりです。

今日は・・・

切羽詰った方が、悪質商材に騙されないために
しっかり現実を知ってから頑張ってもらうために
メルマガを書きます。

そもそも

「インターネットで稼ぐには、何をすれば良いのか？」

これが分かっていると、成長も早いですし、早く収入が増えていくでしょう。

私はこれに気付くのに何年もかかりました。もっと早く知りたかった・・・

インターネットで稼ぐには、

「アクセス＋リスト」

極論ですが、アクセス＋リストさえあれば、お金は勝手に入ってきます。（リアルでもそうですが）

どういうことかということ、たとえば、

1日1,000アクセスのブログを持っている。
1万人のメルマガを持っている。

これだけで稼げるということです。

では、どうやってそれがお金に変わるのか？

● 1日1,000アクセスのブログを持っているなら・・・

- ・ブログにアドセンスを貼って広告収入を得る
- ・直接広告枠を提供して月額料金を得る
- ・アフィリエイトで商品を紹介する

- ・ドロップ SHIPPING で商品を売る

．．．．

● 1 万人のメルマガを持っているなら・・・

- ・メルマガの広告枠を売る

- ・メルマガでアフィリエイトする

- ・メルマガでドロップ SHIPPING する

．．．．

自分に売れる商品が無くても、
アクセスさえあればお金は生まれるんです。

それに、アクセス＋リストさえあれば、
リセールライト（再販権付き商品）を利用して、
稼ぐこともできます。

そうすれば、自分で商品を作る必要はありません。

少し話がずれてきたので、戻します。

「初期費用は何円かかるか？」

というテーマでしたよね。

結論としては、

「初期費用は、0円でも100万円でも稼げます！」

初期費用0円で、アクセス+リストを集める。

or

初期費用をかけて、アクセス+リストを集める。

この違いです。

初期費用をかけられないなら、
出来ることからやれば良いんです。

何ヶ月か時間はかかるでしょうが、
継続してコツコツ集めるしかありません。

●初期費用0円から稼ぐ流れ

1. 無料ブログを開設する

ブログのタイトルにキーワードを入れる

※おすすめ無料ブログ（FC2）

<http://fc2.com/>

※おすすめキーワードツール（フェレット）

<http://jp-ferret.com/>

※初心者でも毎日更新しやすいですし、
テンプレートも用意されているので、
ホームページよりブログの方が良いです。

2. ブログの記事を『質』にこだわって『毎日』書く

3. ブログの記事にキーワードを意識的に入れる

4. 無料で使えるメルスタンドを探して
メルマガを発行する

5. ブログ上にメルマガ登録フォームを付ける

6. ブログの記事をまとめて無料レポートにして
全ての無料レポートスタンドに登録する

7. メルマガ記事をブログ記事にも投稿して
効率的にアクセスを増やす

収入. (アクセス数、リスト数が増えたら)
アドセンス、直接広告枠、アフィリエイト、
ドロップ SHIPPINGなどで収入に変える

毎日継続することは大変ですが、
お金をかけずに稼ぐならやるしかありません。

●初期費用をかけて稼ぐ流れ

1. 広告を打つ

2. 成約率、精読率を上げる

3. 利益で広告を打つ

※ 無料オファーなどを仕掛けて、
利益をリスト収集に使って、

メルマガで販売するのも有効です。

長くなりましたので、最後にまとめます。

(初期費用 0 円)

時間をかけて、アクセス+リストを集める。
作業時間と労力を投資するという考え方。

(初期費用をかける)

お金を使って、アクセス+リストを集める。
作業時間と労力をお金で買うという考え方。

(心構え)

ここまで真剣に読んでいただければ、
もうお分かりだと思いますが...

初期投資 0 円で、いきなり 1 0 0 万円など
稼げるはずはありません。

ですから、片手間、即金などの誘惑には
負けないようにしましょう。

初期投資ができない場合は、
『時間』と『情熱』を投資しましょう！

80歳の自分を想像できますか？

今日は、昨日の夜からずっと考えていることを
お話ししたいと思います。

精神論的な話になりますので、
そういうのが嫌いな方はスルーしてください。

でも、もしあなたが成功したい
充実した人生を送りたいなら読んでください。

大切な事なのに、ほとんどの人はできない事です。

私も自分で考えてやってみたら
あまりのできなさにビックリしました。

あなたに何をしたいかということ・・・

「80歳まで1年ごとの人生設計」

をして欲しいんです。

そして・・・

「私は、何をした時に喜びを感じる人間なのか？」

「私は、何をしたいのか？」

「私は、社会のために何ができるのか？」

この3つを、よく考えて欲しいんです。

この3つを徹底的に考えてから、
~~~~~

80歳まで1年ごとの人生設計を立てましょう。  
~~~~~

エクセルで、80歳まで1年ごとに分けて
表を作ってみました、

私は驚くほど空欄が埋まりませんでした。

あなたはいかがでしょう？

まず、

自分はどんな人間なのか？

何をしたいのか？

社会のために何ができるのか？

これを考えることが全てのスタートです。

その上で、80歳まで1年ごとの人生設計ができれば、
生きるモチベーションも上がるでしょう。

自分がどこに向かっているのか？

自分は何のために生きているのか？

これを意識していきている人といない人が、
きっと成功者とそうでない人の違いだと思います。

私は、80歳まで1年ごとの人生設計ができるように
真剣に考えていきたいと思います。

あなたも一緒に考えてみませんか？

あなたのやり方が見えてくる

「どうやってセールスレターやメルマガを書いたら良いのか分からない」

あなたは、困ったことがありますか？

一生懸命書こうとしているのに
なかなか進まないこともあると思います。

スランプではないですが、誰にでもあるでしょう。

私もどうしても書けない日もありますが
何とか書いています。

今日は、書けない時に進めやすくなる方法をお教えしようと思います。

マーケティングではよく言われることですが
ターゲットを1人に絞ると良いです。

ただ、ターゲットを1人に絞るいっても
いまいち分かりにくいですよ？

それに、それができないから困っている
という方もいらっしゃるでしょう。

なので、もっと分かりやすく、
誰にでもできる方法をお教えしようと思います。

「家族や親しい友人を想像して書く」

これをやってみてください。

家族や親しい友人に商品売るつもりで書く。

家族や親しい友人に伝えるつもりで書く。

家族や親しい友人に教えるつもりで書く。

こうやって書くと、意外とスムーズに書けます。

それに、売込みばかりの文章になったり、
ガツガツした文章にもなりません。

家族や親しい友人を想像して書くと・・・

あなたの人間性の出た文章になって、
気持ちの伝わる文章が書けるようになりますよ(^^)

ぜひ試してみてくださいね。

心から応援してあげたいと思ったメッセージ

今日は、私が心から応援してあげたいと思ったメッセージをメルマガでご紹介します。

メッセージありがとうございました。

たくさんの暖かい方たちのおかげで、私は頑張れているのだと改めて感じました。

ここで改めて、会員様やメルマガ読者さん全ての関わってくださる方に感謝いたします。

いつもありがとうございます。

それではメッセージをご紹介します。

■メッセージ

〇〇です。
いつもメールマガジンを有難うございます。

12月から2月まで1000円均一のリセールライトを購入しておりました。

そして販売するつもりでしたが、ホームページが完成しなくてイライラしていました。

前から知っていたのですが、
今回パーフェクトクラブの商品にかなり興味があり、

自分でも出来そうな感じでしたので
メッセージを差し上げました。

私の悩みは、ホームページZ E R Oを買って
初期登録しました。

その後の商材の登録がまだです。
セールスページもまだです。

ここまでは少しずつ自分でも出来ます。
ドメインの購入も登録済みです。

問題はレンタルサーバーを何処にするかと、
決済のショッピングカートは何処にしようか
考えております。

カートはpaypal を準備しておりますが、
野村さんが言われるように
あまり使い勝手が良くないのですか？

こんな感じで準備が進んでいます。

そしてブログは1年前からはじめており
3サイト始めています。(アフィリエイト中心)

この一年で色々な事をネットから学びました。
無料、有料どちらとも試してみました。

でも最後には自分のホームページを持たないと始まらないことが最近わかるようになりました。

そして、リセールライトも初めて知りました。

もう少し早くこの商品と出会えていたら時間を無駄にしないで済んだでしょうと思いました。

そこで、いち早くパーフェクトクラブに入会できるように努力していきたいと思います。

今はまだお金が無いので 19800 円は私にとって大金です。

野村さん、私のような人が全国に一杯いる事と思います。

皆さんに毎日価値ある情報を届けていただく事を心からお願いします。

私はくじけずコツコツと自分のこれからしなくてはいけないことを進めていくだけです。

あせらず、確実に実践していくことをモットーに頑張っていきますので、これからも野村さんよろしくご指導をお願いします。

長々とすいません。
有難うございました。

■インフォメイクからのメッセージ

確かにホームページなどが上手くいかない思ったようにできない時もありますよね。

私も同じ道を通ってきましたから
お気持ちはよく分かりますよ。

そういう時はすごくイライラしてしまいますが、
出来た時の喜びと自信は何物にも変えがたいものです。

限界だと思うあと一步先まで頑張ってみましょう！

その積み重ねで成長していくのですから。

すでにブログを始めているのは素晴らしいですね！
ゼロではないのですから。

失敗したって良いんです。

そこから学んで少しずつ進んでいきましょう！
そして成長するスピードを上げていきましょう！

勉強するだけで何も行動を起こさないより、
やったからこそ気付く事の方が断然多いです。

また、リセラーパーフェクトクラブにも
興味をもっていただきありがとうございます。

商材の登録やセールスページ、ドメインについても
ビデオマニュアルで分かりやすく説明しています。

無料と有料のおすすめレンタルサーバーと
その理由についても説明しています。

PayPal 決済を使うこと自体は難しくないのです、

ビデオマニュアルを見れば実践できると思いますよ。

（仕組みを作るのが難しいだけで、
普通に利用する分には問題ありません。）

何も知らない初心者の方が
一番確実に始められるのはリセールライト。

そう思うからこそ、私はリセールライトを
みなさんにおすすめしています。

私は、初めから売れる商品とセールスレターがあるから
リセールライトをやってみようと思いました。

今は海外から自分で仕入れて日本で売っていますが、
これが私にとっての初めの一步でした。

最初から自分の商品を作れ、セールスレターを作れ、
と言われていたら、あきらめていたかもしれません。

初めが同じ立場だからこそ、
あなたの気持ちはよく分かるつもりです。

私自身が失敗を繰り返して苦労したので
少しでも分かりやすく迷わずにスタートして欲しい。

そう思って、2007年8月に
リセラーパーフェクトクラブを立ち上げました。

これからもリセラーパーフェクトクラブや
メルマガでみなさんのお役に立てればと思います。

私は、たくさんの人にインターネットビジネスを
教えてあげられて、とっても幸せです。

私も頑張っていきますので、
みなさんも一緒に頑張りましょう！

リセラーパーフェクトクラブ

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

私の大好きな人

今日は朝5時に起きてウォーキング（散歩？）
してきました。

早起きして散歩するとエネルギーが湧いてきて
プラス思考になれますよ！

ぜひ、あなた試してみてくださいね(^ ^)

思えば、朝ウォーキングをすると良いというものも
ある方から教えていただいた事でした。

実行するまでは時間がかかりましたが、
確かに良い事だなと心も体も感じていました。

ウォーキングなどの生活に関わる事以外にも
私はその方からたくさん良い影響を受けています。

その方は元々、情報起業で成功された方で、
今はコピーライティングやコンサルなど多方面で
幅広く活躍されている方です。

私のコピーライティングが上達したのも
半分はその方のおかげだと感謝しています。

たぶんご本人も読んでくださっていると思うので
少し恥ずかしいですが・・・

自分に不思議と似ているところがたくさんあって、

私の尊敬するとっても大好きな方です。

その私の大好きな方のお名前は、村上さんといいます。

村上さんは、これからブログで深い内容を
公開していくので、純粋に読者が増えてほしい。

たくさんの人に読んでもらって、人生を良くする
手助けをしたいと思っているそうです。

そして、幸せになってもらいたい友人・知人に
ブログを紹介して欲しいとおっしゃっていました。

なので、ぜひあなたにも村上さんのブログを
紹介したいと思います。

あなたに幸せになってもらいたいからです。

きっと、私と同じようにあなたにも
心にもビジネスにも良い変化が表れると思います。

ぜひ一度、村上さんのブログをご覧ください。

⇒ <http://murakamidna.blogspot.com/>

サイトの構成方法、タイアップ募集

今日は、サイトの構成方法、タイアップ募集と
1つずつお話ししていきますね(^ ^)

昨日の夜、アーティクル infomake を
リニューアルして見やすくしました。

それに絡んで、まず、私がサイトを作る時に
意識することをお話しようと思います。

「サイトをどうやって作っていけば良いのか？」

「サイトをどういう構成にしたら使いやすいか？」

なかなか難しいですね。
悩んでいる方も多いのではないのでしょうか？

そんな時はどうすれば良いか？

ズバリ！解決策は・・・

「すでに成功しているサイトの構成を参考にする」

正確に言うと、すでに成功しているサイトで
自分が見て良いと感じるサイトの構成を参考にする。

ということです。

う～ん。。

と考え込んでばかりいても
良いアイデアは浮かんでこないものです。

実際に手を動かして作業しているうちに
ここはこうしたら・・・とアイデアが浮かぶことが
私は多いです。

アーティクル infomake のリニューアルも
海外で成功しているサイトの構成を参考にしました。

つまり、リニューアルする時に
何を、どこに、どの順番に、表示するかなどの
サイト構成を参考にしたわけです。

主にメニュー部分、サイド部分、フッター部分を
修正して見やすく使いやすくきれいにしました。

おそらく、アーティクルはこれから
無料レポートに取って変わる宣伝手法になります。

ですので、いち早くあなたのビジネスに
アーティクルを取り入れてください！

アーティクルという「短い記事」を投稿すると、
無料で集客できて、アクセスアップになります！

一方向のバックリンクも手に入るので、
SEO にもとっても効果的です！

詳しい説明は、図解での説明もありますので
サイトをご覧ください。

⇒ <http://www.infomake.org/>

アーティクルをメルマガやブログで使いたい人は、
コピー&ペーストして無料でアーティクルを使えます！

⇒ <http://www.infomake.org/>

アーティクル infomake のサイド部分にも
表示してありますが、

タイアップの募集もしています。

(相互リンクの募集ではないので
相互リンクはこちらからお願いします)

⇒ <http://www.infomake.org/search/>

⇒ <http://infomake.linkmost.org/>

アーティクル infomake とお互いに Win-Win になれる
企画を考え付いた方は、ぜひタイアップしましょう！

素敵なアイデアをお待ちしています。

⇒ <https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P75968773>

サッカー日本代表の中澤選手は、なぜ成功したのか？

昨日のテレビ番組「プロフェッショナル」を見たら
サッカー日本代表の中澤佑二選手が出演されていました。

あなたはご覧になりましたか？

中澤選手は今でこそ、日本最高のセンターバックとして
相手の攻撃をシャットアウトしていますが・・・

成功されるまで相当な苦勞をしてきたそうです。

最初から才能があったと思っていたので、
意外でしたが、メチャメチャ感動しました。

今日は、あなたに成功するエネルギーを
持ってもらいたいので、中澤選手の話が続けます。

まず、中澤選手の歴史を振り返ってみます。

(中澤選手の軌跡)

・小学校6年生に友だちの誘いでサッカーを始める

プロになるような選手はたいてい4～5才から
サッカーを始めるが、かなり遅いスタート。

ミスが多くて監督からは怒られてばかり。



- ・ Jリーグに入ると決める

中学の時に Jリーグが開幕。

カズ（三浦和義選手）を見て感激して、
自分もいつかプロになりたいと思う。

自分のレベルがどうかではなくて、
ただそうなりたいと切に願って練習した。



- ・ 頑張ればレギュラーになれる公立高校入学を目指す

遊びも恋愛も、世の高校生がやることは捨てた。
サッカーだけに専念した。

監督に私にも家庭があるから帰ってくれと
頼まれるまで帰らなかった。

夜9～10時までひたすら練習した。
牛乳も1日2リットル？飲んだ。



- ・ 3年間、県予選すら突破できずに卒業

サッカーだけに専念して誰よりも練習したが
県予選すら突破できなかった。



・ブラジルに留学する

同年代の選手がＪリーグで活躍し始める中、
ブラジルに留学する。

もう来なくても良いと言われて帰国。

高校時代の母校に頼んで、練習させてもらう。



・ヴェルディ川崎の練習生になる

ヴェルディとのテスト試合でヘディングシュートを
決めて１対０で勝つ。

体格などが目に留まり、ヴェルディ川崎の
練習生として迎えられる。



・1999年、Ｊリーグ新人王に選ばれる

Ｊリーグベストイレブンにも選ばれ、

ようやく目標だったJリーガーとして花開く。

日本代表にも少しずつ選ばれるようになり、
ヴェルディから横浜F・マリノスに移籍。



・日本最高のセンターバックとして地位を確立する

1999年から日本代表にも少しずつ選ばれ、
2004年頃から日本代表に定着する。

ボンバヘッドの愛称で知られる
ヘディングシュートは日本の強力な得点源。

ここ一番の時にボンバヘッドで得点をたたき出し、
何度も日本代表を勝利に導いてきた。

最近では日本代表のキャプテンも務め、
チームの日本代表の精神的な支柱でもある。

かなり長くなりましたが、
何度も何度も読んでください。

自分はまだまだ努力が足りない。

自分はまだまだ頑張れる。

自分はもっともっと出来るはずだ。

あなたも、そう思いませんでしたか？

私は、とっても心が熱くなって
目を潤ませながらテレビを見ていました。

「過去は変えられない！未来は変えられる！」

中澤選手の信条だそうです。
素晴らしい言葉だなと思います。

「自分はまだまだ下手だ」

常にそう思って、誰よりもたくさん練習するそうです。
やはり活躍し続ける選手とはそういうものですね。

「自分の夢のためにも、そして
支えてくれた人のためにもあきらめない」

そう思って、結果が出ない時も頑張ってきたそうです。

そして何よりも・・・

「サッカーが好きだった」

サッカーが好きだから、他の余計なものを捨てて
サッカーだけをやってきた。

サッカーが好きだから、自分を信じて
ひたすら練習し続けた。

きっと、あなたにも、私にも、
この話には活かせる部分がたくさんあるでしょう。

今日のメルマガを読んでエネルギーが湧き、
あなたが成功に近づけたなら幸いです。

あなたは、どちらのタイプで稼ぎますか？

では、今日は、どちらのタイプで稼ぎますか？
というお話をしていきます。

どちら？というからには、つまりこういう事です・・・

「成功するには2つのタイプがある」

プラス思考の人とマイナス思考の人
という区別ではありません。

アフィリエイトと情報起業
という区別でもありません。

もっと本質的なことで、

「自分に合うビジネスの進め方、売上の増やし方」

ということです。

ここを間違えると、かなり精神的につらくなりますし、
売上もなかなか伸びないでしょう。

なので、真剣に聞いてください。

そして、あなたにはどちらのタイプが

向いているのかをよく考えてください。

私はこれに気付いた時、あと1年早く知りたかった
と思いました。

では、その成功する2つのタイプについて、
順番にお話していきますね。

【タイプ1】リストを集めてリストの中で売る

メルマガをマメに書いて、メルマガの質を上げて、
メルマガ読者さんとの信頼を築いていく。

すぐに売上に結び付けたいというよりも、
買いたい人が買いたい時に買ってくれば良い。

そんな感じのスタンスです。

たとえば・・・

「このセールスレターじゃあ、〇〇さんを
知っている人しか買わないよね。」

というレベルのセールスレターであっても
商品が売れる状況です。

※ もちろんセールスレターを書くのを
さぼって良いわけではありませんからご注意を。

頑張って書いた、一般的に売れないレターでも

関係ができていれば商品は売れるということです。

【タイプ2】セールスレターで売り切る

広告を打って、アフィリエイトさんをお願いして、アクセスを集めて、売れるセールスレターに誘導する。

アクセスをひたすら集めて、セールスレターの成約率を上げていく。

ワンタイムオファーなどの販売戦略とセールスレターを駆使して売っていく。

暖めながら売っていくよりもすぐにセールスレターから売上に結び付ける。

そんな感じのスタンスです。

たとえば、セールスレターを読んで・・・

「この商品すごそうだな。〇〇さんは知らないけどどうしても欲しくなっちゃったから買おう。」

という感じで商品が売れる状況です。

※ もちろん、タイプ「1」でもアクセスを集めることは必要です。

どこに重点を置くかということですので、勘違いされないようにしてください。

根本的に、どちらのタイプが自分に合っているか？
を考えておくと進んでいく道が見えやすいです。

その方があっちこっちと目移りしないで
集中できるので、収入が増えていくのも早いです。

ちなみに私は、タイプ1です。

ただ、注意してください！
やらずにどちらかを決めてしまってはダメです。

両方やってみて、やりながら自分の気持ち
を見つめながら決めてください。

自分の気持ちをとことん見つめるんです。

そして、片方だけで良いということではありません。
あくまで、どちらに重点を置くかということです。

当然、両方やっていくべきです。

でも、どちらのスタンスが自分に合っているかを
把握しておけば、成長も増収も早いです。

無駄なところにエネルギーを使わずに
集中できるからです。

ぜひ、あなたは

タイプ1なのか？タイプ2なのか？

実行しながら自分の気持ちを見つめて
考えてみてください。

モチベーションなんていない成功法則

それでは、今日は、
モチベーションなんていない成功法則
についてお話していきますね。

面白いタイトルだと思いませんか？

でも、本当に文字通り無理にモチベーションを
高めなくても行動できるし、成功できるんですよ！

その秘密について、これからお話しますね。

まず、ビジネスや人生を成功させるには、
行動しなければいけません。

その事実は変わりません。

ただ、やらなきゃいけないのは分かってる。
だけど、実行できなくて悩んでいる。

そういう方も多いのではないのでしょうか？

たぶん、強い決意を持つとか、強い意志が必要
というのがほとんどの人の常識だと思います。

モチベーションを上げて頑張らなきゃ

と多くの方が思っているのではないのでしょうか。

でも！

やらなきゃいけない事を実行するために・・・

「強い決意、モチベーションなんて必要ありません」

はっ、何で！！
と思われましたか？

では、その理由をお話しましょう。

なぜかというと、無理にモチベーションを
上げようとするプレッシャーになる。

できなかった時に罪悪感を感じてしまい、
自己嫌悪に陥り、自分に自信がもてなくなる。

「自分に自信が持てないと、絶対に成功できません」

だから、実行して成功するのに
無理なモチベーションなんて必要ないんです。

むしろ、無理にモチベーションを高めずに
自然にモチベーションが上がっているのが理想です。

ここから確信をお話していきますので、
よ〜く、よ〜く聞いてくださいね！

無理にモチベーションを高めずに
自然にモチベーションを上げるには・・・

「やらなきゃいけない事を、習慣にってしまう」

これで、確実に実行できるようになります。

あなたも、歯を磨きますよね？
お風呂にも入りますよね？

それと同じことなんです。

ほとんどの人は、こんな感じではないでしょうか？

朝起きる
↓
顔を洗う
↓
朝食を摂る
↓
会社へ向かう
↓
・ ・ ・ ・

それを、このように変えてみてはいかがでしょうか？

朝起きる
↓
顔を洗う
↓
ウォーキングする
↓
朝食を摂る
↓
掃除する
↓
メルマガを書く
↓
会社へ向かう
（自営の方は仕事を始める）
↓
．．．．

私の場合は、やらなきゃいけない事を
メルマガと決めているので、上記のようになります。

メルマガをあなたなりの「何か」に置き換えて、
考えてみてください。

やらなきゃいけない事を習慣に組み込んでしまえば、
必ず実行できるようになり、成功できるでしょう。

歯を磨くと同じようにメルマガを書く。
そんな状態まで持っていくこともできるはずです。

習慣として持続させるコツは、

「必ず、やる順番を守る」

今日はどうしてもこれをやらなきゃいけないから・・・
と後回しにしたら、絶対にダメです！！

慣れてくれば多少後回しにしても良いですが、
初めの1～2ヶ月は徹底して順番を守ってください。

実は、上記の流れの中には、
まだ成功の秘密が隠されています。

長くなりましたので、
続きはまた明日お話ししますね(^^)

成功する行動スケジュール

では、ここから。
まず昨日の話をおさらいしておきましょう！

やらなきゃいけない事を実行するためには、
強いモチベーションは必要ない。

無理をするとプレッシャーになり、
できなかった時に自己嫌悪に陥ってしまう。

自分に自信が持てないと絶対に成功できないので、
自然にモチベーションを上げるべき。

やらなきゃいけない事を習慣にすると上手くいく。

習慣として持続させるコツは、やる順番を守ること。
後回しにしたら絶対ダメ！！

ちゃんと復習したい方はこちら

⇒ http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_44.html

では、昨日書いた成功スケジュールを
もう一度、見直してみましょう。

私の場合は、やらなきゃいけない事＝メルマガなので、
あなたなりの「何か」に置き換えて考えてください。

【成功する行動スケジュール】

朝起きる
↓
顔を洗う
↓
ウォーキングする
↓
朝食を摂る
↓
掃除する
↓
メルマガを書く
↓
会社へ向かう
(自営の方は仕事を始める)
↓
.....

では、上記のスケジュールの中に隠されている
成功の秘密についてお話していきましょう。

朝食の前にウォーキングする2つの理由は・・・

1. 朝食の後に運動しても、
食べたもののエネルギーが消費されるだけ。

朝食の前に運動すると、
体内に溜まったエネルギー＝脂肪が燃焼する。

つまり、ダイエットになる。

2. 人間は運動することで快感ホルモンであるドーパミンが出てきます。

一日のスタートにウォーキングするとプラスの思考が生まれてきます。

ウォーキングしながらイメージングをすると良いでしょう。

ランニングだとイメージングができないので私はウォーキングをおすすめします。

掃除する2つの理由は・・・

1. 今までずっと、カンブリア宮殿などで成功者を見続けてきました。

多くの方がとっても早起きで、早朝に会社の周りなどを掃除しています。

成功したければ、成功者の生活習慣を見習え！です。

2. 家族、お客さん、自分に関わってくれる人・・・掃除をすると感謝の気持ちが生まれてきます。

目に見える環境をきれいにスッキリさせることで、気持ちも思考も明るくなります。

自然とプラス思考になっていきます。

究極の面倒臭がり屋が成功する理由

さて、今日のタイトル、究極の面倒臭がり屋って、
あなたは何だと思いませんか？

- ・ 1日に14時間寝てしまう人・・・違います！
- ・ 面倒臭いから後でいいやという人・・・違います！
- ・ 自分で調べるのが面倒臭いから
すぐに他人に教えてくれという人・・・違います！

そういう事ではないんです。

じゃあ何かというと、つまりこういう事です・・・

いちいち、「ありがとうございます。」って
キーボードを打つのが面倒くさい。

あ～面倒臭い、面倒臭い（笑）

↓

「あ」で「ありがとうございます。」って
ユーザー辞書に登録しておこう。

↓

「あ」⇒「変換」⇒「ありがとうございます。」
を一発で打ち込むことができる。

他にも、たとえば・・・

「よ」で「よろしく願いいたします。」

「ほ一む4」で「<http://www.top-marketer.com/>」

「た4」で「リセールライトで稼ぐ！リセラーパーフェクトクラブ」

まだまだ・・・これだけじゃありませんよ！

私は究極の面倒臭がり屋なので（笑）
こんなのは序の口です。

「面倒臭い ⇒ 効率的にやる」

この発想を常に持てば、
いくらでも「楽」をできますよ！

・メールを送るのが面倒臭いなら
用途ごとにテンプレートを作っておく。

・ホームページの修正が面倒臭いなら
部分ごとにテキストでソースを作っておく。

・商品のASPへの出品が面倒臭いなら
出品データをまとめたテキストファイルを

作っておく。

．．．．

こうしていくと、時間に余裕ができるので、
どんどん時間が余るようになってきます。

時間が足りないなんていう言葉を
二度と口にしなくても済むでしょう。

限界は、あなたのアイデア次第です。

あなたも究極の面倒臭がり屋になって、
作業効率を高めて、楽をしましょう！

成功するために多くの時間を使えるようになれば、
当然、成功するのも早くなりますよ(^)

ToDoリストを作るから時間が無くなる...

時間管理の方法が知りたいというメールをよくいただきます。

あなたも「時間が足りない」
とお悩みでしょうか？

昨日の「究極の面倒臭がり屋」のメルマガも
参考にしていただきたいのですが・・・

(昨日のメルマガ)

http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_49.html

今日は、時間管理の常識を壊そうと思います。

まず、時間「管理」というからには、
時間を管理する、という考え方をするわけです。

そして、時間を管理しなくてはいけないので、
T o D o リストを作ります。

T o D o リストを一生懸命作っている方には
申し訳ないのですが・・・

T o D o リストを作るのは、今日でやめましょう！

なぜか？

それは、書き直す時間がもったいないからです。

1つ終わるたびに線を引いて消して、
ごちゃごちゃになってきたら新しく書き直す。

私も昔、同じ事をしていたのでよく分かりますが、
書き直すのがメチャメチャ面倒臭いんです。

T o D o リストを書き直すのに時間がかかって、
時間が足りない。

これでは、正しく本末転倒です。

「目的は書くことではなく、行動すること！」

計画ばっかり立てていても、前に進んでいなければ
何もしていないのと変わらない。

私はそう思います。

じゃあ、行き当たりばったりで行動しろって言うの？
と思われるでしょうが、そうではありません。

書き直す時間がかからずに、やることも忘れない、
順序だてて行動できるようになる・・・

そんな素晴らしい方法をご紹介しますと思います。

では、その答えは・・・？

「付箋紙（ポストイット）に1つずつやることを書く。
終わるたびに捨てていく。」

という方法です。

付箋紙であれば、ペタペタと
パソコンのモニターやデスクに貼れます。

目に付くところに置いておく事で
やり忘れを防ぐことができます。

そして、これがけっこう重要ですが、
付箋紙であれば、並べ替えができます。

優先順位、今日やること、将来やることなど
順番に応じて並べ替えができるのです。

やる順番が変わったから書き直すという手間は
これで無くすことができるわけです。

何よりも付箋紙が優れているのは、
終わったら付箋紙ごと捨てれば良いところです。

終わっていなかったら、付箋紙が残っている。

終わったら、書き直す手間なく捨てるだけ。

たったこれだけで済むので、やってみると
驚くほど時間が増えます。

T o D o リストの代りに付箋紙を使う時の
1 番大切なポイントは、

「1 枚に1 個の事だけ書く」

という事です。

1 つの付箋紙に2 つも3 つも書いてしまっては
メモとあまり変わらなくなってしまいます。

必ず、1 枚に1 個との事だけ書いてください。

たかが数百円の紙代をケチってはいけません。

どんどん付箋紙を使って、どんどんやる事を
終わらせていきましょう。

やり続けていると、付箋紙を捨てるのが
楽しくなってくると思いますよ(^ ^)

どんどん行動して、どんどん付箋紙を捨てましょう！

行動するのが楽しくなって、行動が早くなる
魔法の方法だと、私は実感しています。

あなたも、付箋紙を大量に買ってきて、
今日から試してみてくださいね！

※環境問題についてのクレームはいりません。
そういう方は、もう読まないでください。

新しいアクセスアップサービス

さて、今日は、新しく見つけた
アクセスアップサービスをご紹介します。

この他にも、これからメルマガの中で、
私が使っている役立つツールやサービスを
ご紹介していこうと思います。

こんなものはありませんか？

などのご要望がございましたら
メールしてくださいね(^^)

では、話を戻しましょう。

そもそも私がこのサービスを見つけたのは、
ブログとアーティクル infomake のアクセスを
増やしたかったからです。

コメント回りやトラックバックは面倒くさいし、
効果が上がるのか・・・疑問がありました。

トラフィックエクスチェンジも考えましたが、
露出だけ増えても意味がないと思ってやめました。

※トラフィックエクスチェンジとは、
登録サイト同士が、サイトを閲覧し合うサービス。

トラフィックエクスチェンジをやる人は
基本的に自分のサイトを見せたい人です。

つまり、自分のサイトを表示させるために
他人のサイトを見てポイントを稼いでいるだけ。

やったことが無いので断定はできませんが・・・
有効なアクセスは、ほとんど来ないでしょう。

(こうしたら効果があるなど知っている人は
ぜひ教えてくださいね)

確かにトラフィックエクスチェンジは見せかけの
アクセス数は増やせます。

しかしそれに対して、バナーエクスチェンジは
興味のある人のアクセスを集められます。

バナーエクスチェンジというと、
バチバチした画像を想像するかもしれません。

でも、テキストのものもあります。

(画像バナーよりもテキストバナーの方が
クリックされやすい傾向にあります)

登録サイト同士でサイトを閲覧し合っても
ほとんど意味がありませんが・・・

探しているうちに良いサービスを見つけました。

⇒ <http://infomakemarketing.com/clicktx1.html>

簡単に言うと

「アドセンスのような広告を自分のサイトに掲載して、
クリック数に応じて自分のサイトが表示される。」

というシステムです。

アドセンス収入を得る代わりに、アクセスを得る！

~~~~~

というようなイメージです。

まだ導入したばかりなので結果は出ていませんが、  
なかなか良いシステムだなと思いました。

設置方法もアドセンスと同じ要領でできます。  
(HTMLコードを貼り付けるだけ)

登録も簡単で、『無料』で使えますし、  
データ解析機能もなかなか良さそうです。

チャージしてお金を入れると広告としても使えるので、  
いろいろと活用できるでしょう。

アドセンスで小銭を稼ぐより、濃いアクセスを集めた方が

将来的に見て大きなお金に変わるかもしれませんね！

ぜひ、あなたも試してみてください。

⇒ <http://infomakemarketing.com/clicktx1.html>

# たわし1個が40万円？

さて今日は、たわし1個が40万円？  
というお話です。

このたわしは、日本にただ1人の残った  
たわし職人さんが、1個1個手作りしたものです。

その職人さんも今80歳で、後継ぎもいないので、  
これが最後のたわしになるかもしれない。

材料も全て国産の厳選された高級素材。

「よし、このたわしを40万円で売ろう！」

職人さんのストーリー調のセールスレターにして、  
ここに職人さんの写真を入れて、

希少価値を出して、限定性を出して、  
価値を高めて・・・

コピーライティングの『技術』があれば、  
こんなことも可能かもしれません。

たわし1個を40万円で売ることも  
可能かもしれません。

でも！！

普通に考えて、たわしが1個40万円なんてありえない話です。

誰でも分かるはずですよ。

コピーライティングのスキルは特にインターネットで商売をする上では、最もお金に直結するスキルです。

セールスレター、メルマガ、広告文、業務上のメール、お客さんとのメール・・・

どれを取っても、コピーライティングのスキルは不可欠です。

しかし、そのような強力なものだからこそ、使い方を間違えると大変なことになります。

本当にたわしが1個40万円で売れてしまうかもしれません（笑）

コピーライティングのスキルは必要ですが、コピーライティングにおぼれてはいけません！  
~~~~~

まず、精神面を磨いて、人間的に成長する。人間的に高めていく努力をしましょう。

「自分のこの行動、人間的にどうなの？」

「自分のマーケティング、人間的にどうなの？」

「自分のセールスレター、人間的にどうなの？」

何事も技術におぼれる前に、
人間性を大切にしたいものです。

私は、まず利益的な面を考えて戦略を立てて、
人間的にOKが出せれば行動すると決めています。

いくら儲かっても、人間的にやりたくないことは
やらないと決めています。

あなたも、あなたなりの
判断の基準ができれば良いと思います。

そうすれば、おかしい方向へ進んでしまうことも
避けられるでしょうから。

もちろんコピーライティングの基本や技術は
学んだ方が良さし、億に通じるスキルだと思います。

コピーライティングの『技術』
＋
人間性が伝わる『心が通じる文章』

が最高のコピーライティングだと、私は思います。

お客さんとはずっと接していくわけですし、
売れたら終わりではないのですから。。。

商品価値を高めるアイデア、教えま す！

「E-BOOK（情報商材）は、何であんなに高いの！？」

「本より内容が少ないのに、おかしくない！？」

私はそのような疑問を感じたことがありました。

あなたは、いかがでしょうか？

そんな事どうでも良いじゃん！
高く売れるんだから高く売って儲けちゃえ！

という人もたくさんいるでしょうが、
私はそういう考え方は嫌でした。

きっとこのメルマガを読んでいる
あなたも私と同じだと思います。

実際、一般的な情報商材よりも
書籍の方が数倍以上は情報量が多いです。

それなのに、一般的な情報商材の価格は、
書籍よりも10倍くらい高いです。

そのような事実があるので、

「情報商品の価値を高める方法」
「情報商品が書籍より有利な点」

を真剣に考えていた時期がありました。

※情報商材という呼び方が好きではないので、
あえて、情報商品と私は呼びます。

私なりの考え方をお話しますが、
あなたの参考になれば幸いです。

書籍との違いにも関係してきますが、

「情報商品の価値を高める方法」

について、まとめておきますね。

【サポート】

- ・購入後のサポートを付ける

商品は同じでもサポートする人によって違うので、
実はこれが1番のU S Pになります。

メールサポートが一番メジャーです。

回数限定、期間限定などの場合もありますし、
期間を設けない場合もあります。

メールサポートではなく、専用の掲示板やSNS
を設けている販売者もいます。

【形を変える】

E-BOOK ではなく、音声、DVD、ビデオマニュアルなどに形を変えて販売します。

複数の形を組み合わせることで、商品価値も高まり、販売価格を上げることができます。

【バージョンアップ】

新しい情報を追加するたびに、購入者に最新版を提供する。

商品が古くなることを防ぐこともできて、息の長い商品を作ることにもつながります。

【本では得られない内容】

書籍などでは出ていない、自分の体験などから得た情報は価値があります。

アダルト関係であれば、内容的にメディアには出せない有益な情報もあるでしょう。

【購入特典】

特典＝E-BOOK ではなく、懇親会やセミナーへの参加権でも良いでしょう。

音声、DVD、ビデオマニュアルなど
いろんなメディアに目を向けて考えましょう。

最近は音声対談なども多いようです。

【再販権】

一般の書籍は再販売できませんが、E-BOOK であれば簡単に再販権を付けることができます。

再販売する人にとっても、書籍よりも E-BOOK の方が再販売しやすいでしょう。

価値を高める方法からつながってきますが、

「情報商品が書籍より有利な点」

について、簡単にまとめておきますね。

- ・サポートしやすい
- ・いろんな形で販売できる
- ・いろんな形を組み合わせで販売価格を上げられる
- ・バージョンアップしやすい
- ・息の長い商品を作れる
- ・本では得られない内容を販売できる
- ・いろんな購入特典を付けられる
- ・再販権を付けられる

まだまだ考えれば出てくるとは思いますが、
ざっと思いつくのはこんな所です。

「いかにして他の商品と差をつけるか？」

「なぜお客さんはあなたから買うのか？」

この2つを考えながら商品を『育てていく』と、
自然にU S P（独自のウリ）が生まれてきますよ！

よく言われているようなU S P、U S Pって・・・
難しく考える必要はありません(^ ^)

安売りばかりしては、ビジネスとして
なかなか成長していきません。

戦略無しに薄利多売をしても
バックボーンが無ければつぶれていきます。

安売りするより、まず商品価値を高めましょう！

上に挙げた

「情報商品の価値を高める方法」

「情報商品が書籍より有利な点」

を参考にして、

あなたも、自分の商品の価値を
高めていきましょう！

なぜ今、インターネットビジネスなのか？－その1

さて、今日は

「なぜ、インターネットビジネスなのか？」

目的はお金を稼ぐことですから
別にリアルビジネスでも良いわけです。

でも、これからインターネットを使わずに
商売を続けていけば・・・

どんどんライバルとの差が開き、
売上はどんどん減っていくでしょう。

この流れについていけるかどうかで、
あなたのビジネスの将来が決まる！

といっても過言ではありません。

では、

「インターネットビジネスの最大のメリットは？」

私が考えるインターネットビジネスのメリットは、
大きなものとしては、以下の2つです。

1. システムに任せれば、人件費や家賃がかからない。
2. 少ない労力で、大きな結果（利益）を得られる。

※もちろん努力は必要です。

以下に、インターネットビジネスのシステムの有効な活用法を挙げておきますね。

分かりやすいように、目的ごとに分けて書きます。

■■セールス■■

●セールスレターで売る

セールスレター（商品販売用のホームページ）は、リアルビジネスで言えば、営業マン的な役割です。

一度、セールスレターを作ってしまうと、訪問者に勝手に営業してくれます。

セールスレターの成約率を上げることと、集客することに集中するだけで売上は上がります。

●ステップメールで売る

一度、ステップメールを設定してしまえば、
流れに沿って情報を届けて、販売してくれます。

ステップメールの質を上げていけば、
集客するだけで売上が上がっていきます。

※ステップメールとは○日後にこのメール、
△日後にはこのメール、

というように、あらかじめ設定しておいた
メールを配信できるシステムです。

ステップメールに登録した時点から
1通目が配信されるので、

全ての登録者に同じ流れで読んでもらえます。

※月 3,150 円で配信リスト無制限
ステップメール&一括配信・・・何でも出来る！

インフォメイクおすすめメールシステム
<http://infomakemarketing.com/asumeru6.html>

●メルマガで売る

メルマガ（メールマガジン）は、
リアルビジネスで言えば、DM的な役割です。

DMや新聞広告など、リアルビジネスの広告は、

出すだけでお金が消えていきます。

しかし、メルマガの中で商品を紹介したり、
広告をしても、ほぼ無料です。

(サーバー代、メールシステム代は必要)

なので、リアルビジネスのように広告費に
頭を悩ませることはありません。

メルマガの質を高めて、お客さんとの信頼関係を
築いていくことに集中できます。

そうすれば自然に収入も付いてきます。

長くなりましたので、
続きはまた明日お話ししますね(^^)

なぜ今、インターネットビジネスなのか？ーその2

これからの時代、インターネットを使わずに
商売を続けていくのはかなり厳しい。

この流れについていけるかどうかで、
ビジネスの将来が決まるといっても過言ではない。

インターネットビジネスの最大のメリットは2つ。

1. システムに任せれば、人件費や家賃がかからない。
2. 少ない労力で、大きな結果（利益）を得られる。

※もちろん努力は必要です。

■■セールス■■

- セールスレターで売る
- ステップメールで売る
- メルマガで売る

では、ここから続きをお話します。

インターネットビジネスのシステムを活用して、
少人数で自動化していく方法です。

■■集客■■

●アフィリエイトさんに紹介してもらう

成功した時にだけ報酬を払えば良いので
先に広告費を払う必要がありません。

初めから広告費を使えない場合に有効です。

そして、P P C 広告の上手い人、S E O に強い人、
コピーライティングスキルが高い人・・・

など、自分よりも優れた能力を持った人に
紹介してもらえることも見逃せないメリットです。

ただ、当たり前のことですが、
アフィリエイトさんもあなたと同じ人間です。

売ってくれたらお礼をする、丁寧をお願いするなど、
人間として当たり前のことはやりましょう。

●P P C 広告を出す

Yahoo 検索結果に表示されるオーバーチュア、
Yahoo 検索結果に表示される Google アドワーズ、

の2つがメジャーです。

オーバーチュアは審査が面倒なので、
Google アドワーズをおすすめします。

※オーバーチュアの審査は余裕で落とされます。
私はお金を払っても落とされました（笑）

検索結果に表示されることに注目しがちですが、
実は他にもっと大きなメリットがあります。

アドワーズにコンテンツ広告として出すと
アドセンスを貼っているサイトに表示できます。

ブログやホームページに貼られたアドセンスから
大量のアクセスを集められるわけです。

ですから、一度広告を設定してしまえば、
勝手にアクセスが集まり続けます。

あとは、販売ページやリスト収集ページの
成約率を上げて、広告の精度を高めるだけ。

なので、ほぼ自動化できてしまうのです。

●メルマガ広告を出す

他人のメルマガに広告を載せてもらいます。

やはり一番効果があるのは、直接発行者の方に
お願いする方法です。

お金を払うだけで、広告を出してもらえるので
DM発送のように手間もお金もかかりません。

コピーライティングに自信がない人、
ニッチなジャンルの広告はこちらがおすすめです。

マグ広告

<http://www.1magkoku.com/>

コピーライティングにある程度自信がある人、
幅広いターゲットの需要が見込める広告、

の場合は、有料の一括広告などでも良いです。

「有料 一括広告」などで検索して探して
試してみてください。

●無料レポートから集客する

無料レポートは捨てアドレスばかりで効果が無い
という人もいますが、そんなことはありません。

効果を上げる方法を考えれば良いだけです。

まず、何よりもレポートの質です。
質が悪ければ、他の努力をしても無駄です。

質がある程度良いことを前提として、
具体的にどんな戦略を取るかというと・・・

- ・自発的にハウスリストに入ってもら

プレゼントをあげるページに誘導して、
名前とメールアドレスを登録してもらいます。

- ・再配布可にする

再配布可にして、たくさんの人に配ってもらう。

配られれば配られるほど、上記の仕組みが
勝手に広まります。

つまり、何もせずに勝手にハウスリストが
どんどん増えていくわけです。

●SEO対策をして上位表示させる

おそらく8割以上の人が、何かを知りたい時や
買いたい時には検索エンジンを使うでしょう。

なので、検索エンジンの検索結果から訪問する人は
優良な見込み客となるわけです。

つまり、Yahoo や Google などの検索結果で
上位に表示されれば売上も増えていきます。

しかも、広告費を払うことも無いので、無料で優良な広告枠に掲載しているようなものです。

テクニク的なことは基本だけ押さえていれば十分です。

基本的なことを学びたいのなら
情報商材よりも一般書籍をおすすめします。

S E O対策で一番重要なのは、テクニクよりも、
役立つコンテンツを頻繁に更新することです。

余計なテクニクに懲りすぎるより
これだけ考えてひたすらやれば結果は出ます。

S E O業者に頼まなくても、自分で基本を勉強して、
役立つコンテンツを更新するだけで十分です。

●ブログから集客する

サイトのコンテンツを更新しやすいのが
ブログの一番のメリットです。

役立つ記事をマメに更新していけば、
自然にアクセスは増えていきます。

しかし、ただ書いてもアクセスは増えないので、
コツをお教えします。

タイトルや本文に、検索されそうなキーワードを入れておくのがアクセスアップのポイントです。

いろいろな所で検索結果に引っかかれば、
いろいろな所からアクセスを呼び込めるからです。

あくまで一番重要なのは中身の記事ですから、
キーワードの羅列などはやめましょうね。

何となく私の勘ですが、ホームページより
ブログの方が口コミが起こりやすい気がします。

ブログの訪問者などに紹介してくれるように
お願いしてみると良いでしょう。

口コミは強力ですからね！

今日は昨日以上に長くなってしまいました・・・

明日は違う話をしようと思いますので、
続きは、また明後日お話します。

情報商材だから高額なんて、認めない！

さて、今日は、
情報商材だから高額なんて、認めない！
というテーマです。

P D F の情報商材の価格について、
私なりの考え方をお話します。

情報商材は、だいたい1～2万円します。

でも、私から言わせれば、
そんな高額で売るのは詐欺同然です。

書籍より劣る内容、少ない情報量で
1～2万円で販売するのはおかしいです。

書店では買えない内容だからという理由も
あるのかもしれませんが。

でも、それにしても、書籍の情報量と比べて
高額な価格を付ける正当性はありません。

もちろん、高額な商材を全て
否定しているわけではありません。

むしろその逆です。

「商品の価値を高めて、商品の価格も上げるべき」

私はそう考えます。

ただ無計画に安売りばかりしていても
ビジネスになりませんからね。

私の基本的な考えは以下の通りです。

「書籍なら 1,000 円で買えるのに、
情報商材だと何万円もするのはおかしい」

「何万円もいただくなら、サポート、
バージョンアップ、音声などがあるべき」

このような考えがあるので、
リセールライト 1,000 円均一の商品も

「1,000 円の書籍より少ない内容＋再販権」

ということで、1,000 円にしています。

さて、私の考えはここまでとして・・・

では実際に、商品の価値を高めて、
商品の価格を上げるにはどうしたらいいか？

あなたは、そこが知りたいですよね？

サポート、バージョンアップ、再販権
一般で手に入らない情報などありますが・・・

一番簡単な方法は、
ビデオマニュアルにすることです。

例えば、ホームページ編集・アップロードなどの
作業的なことはPDFでは分かりにくいです。

実際に作業している動きを見れるので、
ビデオマニュアルの方が何十倍も分かりやすいです。

ビデオマニュアルは書籍として販売できません。

そして、DVDとして販売しても
バージョンアップしにくく価値が低下します。

ですから、ビデオマニュアルを販売すれば、

商品の価値を高めることができ、
商品の価格を上げることもできるのです。

あなたも、ビデオマニュアルの価値を
感じてください。

そして、あなたのビジネスにも
ぜひビデオマニュアルを取り入れてください！

なぜ今、インターネットビジネスなのか？－その3

これからの時代、インターネットを使わずに
商売を続けていくのはかなり厳しい。

この流れについていけるかどうかで、
ビジネスの将来が決まるといっても過言ではない。

インターネットビジネスの最大のメリットは2つ。

1. システムに任せれば、人件費や家賃がかからない。
2. 少ない労力で、大きな結果（利益）を得られる。

※もちろん努力は必要です。

■■セールス■■

- セールスレターで売る
- ステップメールで売る
- メルマガで売る

■■集客■■

- アフィリエイトさんに紹介してもらう
- P P C 広告を出す
- メルマガ広告を出す
- 無料レポートから集客する
- S E O 対策をして上位表示させる
- ブログから集客する

では、ここから続きをお話します。

インターネットビジネスのシステムを活用して、
売上を増やしていく方法です。

■■リサーチ■■

●教えて！goo でお客様の悩みを集める

<http://oshiete.goo.ne.jp/>

教えて！goo のようなQ&Aサイトを見ると
たくさんの悩みがあることが分かります。

商品というのは基本的に、お客様の悩みを
解決するためにあります。

なので、まずお客様の悩みを知ることが
一番大切です。

自分で良い商品ができたと思っても
独りよがりで終わってしまうことが多いです。

お客様の悩みを解決できる商品にこそ
価値があります。

ただ単にQ&Aサイトを見るよりも

メルマガ読者さんから直接聞いたりする方が
より良い商品が作れます。

●infotop ランキングで売れている情報商品を調べる

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

売れない商品をいくら頑張っても
意味がありません。

なので、すでに売れている商品があるかを
作る前に調べておくべきです。

すでにその市場で売れている商品がある
＝その市場のターゲットはインターネットで買う

ということになります。

インターネットで売れにくい商品もありますから
事前に調べてから作る方が無難です。

●アマゾンで売れてる書籍を調べる

<http://www.amazon.co.jp/>

アマゾンで売れてる書籍

=インターネットで売れている書籍

と考えてほぼ間違いないでしょう。

インターネットで商売をするわけですから、

インターネットでお金を使うお客さんが、
興味がある事を知っておく必要があります。

これを知っておくと、商品開発にも役立ちます。

●フェレットで検索数を調べる

<http://jp-ferret.com/>

SEOをするにも、ブログを書くにも、
PPC広告を打つにしても・・・

売れるキーワードが分らないと
商売になりません。

インターネットビジネスはキーワード勝負
という人もいるくらい重要な事です。

そのキーワードが、

月に何回検索されているのか？
どんなお客さんが検索しているのか？

そして、

その市場には広告が出ているか？
その広告主は儲かっていそうか？

このようにして稼げるキーワードを探していく
必要があります。

●キーワード単価を調べる

<http://www.technobloggie.com/keyword-tool/index.php>

P P C 広告を出す時に単価を調べたり、

キーワードの市場価値を調べるために
上記のサイトを使います。

成約率を計っておくと、広告単価が分かれば、
利益が出るかどうか分かります。

例えば、簡単に言うと・・・

10,000 円の商品で、成約率が 1%なら
100 回広告がクリックされて、1 回売れる。

では、

1 回のクリックにいくらかけられるか？
1 クリックいくらまでなら利益が出るか？

という話です。

キーワードの市場価値も分かれば、
利益が見込める市場かどうか分かります。

■■ マーケティング ■■

●Google アドワーズを活用する

<http://www.google.co.jp/adwords/start/start.html>

Google アドワーズは、広告ツールであり、
成約率を計れるテストツールでもある。

というのが私の考え方です。

つまり、広告を出して利益を得ることもできて、
販売ページをテストするためにも使える。

という事です。

成約率の低いページに広告を打っても
お金が無駄になるだけです。

なので、アドワーズでテストして、
成約率を上げてから広告を打ちましょう。

だいたい 10,000 円の商品で、
成約率が 1% くらいあれば良いでしょう。

●フルマーケくんを活用する

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

メルマガ広告など、アドワーズ以外に広告を出す時は、
別のシステムで成約率を計る必要があります。

「アクセス × 成約率 = 売上」

ですから、成約率を計ることは非常に重要です。
絶対にサボってはいけません。

簡単に言うと、フルマーケくんというのは、
成約率と精読率を計れるシステムです。

ページの表示回数ごとに価格が決まりますが、
10,000 回表示までは、月 2,980 円で済みます。

すでに売上があって、さらに売上を増やしたいなら
これくらいの投資は惜しんではいけません。

月に 10,000 回もアクセスがあるとしたら、
成約率 1% で、100 個売れる計算です。

1 万円の商品ならば、1 万円 × 100 個 = 100 万円
十分に元が取れる金額です。

精読率というのは、

そのページがどこまで読まれているか？
何%の人がどこまで読んでいるか？

という事が分かる機能です。

ページの成約率を上げるためには、
まずページが読まれなければ始まりません。

精読率を上げることで、成約率もアップします。

いくら広告費をかけてアクセスを集めても
読まれていなかったら意味が無いですからね。

精読率もちゃんと計るべきです。

今日も長くなりましたが、明日はラストです。
なぜ今、インターネットビジネスなのか？ーその4

お楽しみに(^^)

なぜ今、インターネットビジネスなのか？－その4

これからの時代、インターネットを使わずに
商売を続けていくのはかなり厳しい。

この流れについていけるかどうかで、
ビジネスの将来が決まるといっても過言ではない。

インターネットビジネスの最大のメリットは2つ。

1. システムに任せれば、人件費や家賃がかからない。
2. 少ない労力で、大きな結果（利益）を得られる。

※もちろん努力は必要です。

■■セールス■■

- セールスレターで売る
- ステップメールで売る
- メルマガで売る

■■集客■■

- アフィリエイトさんに紹介してもらう
- P P C 広告を出す

- メルマガ広告を出す
- 無料レポートから集客する
- SEO対策をして上位表示させる
- ブログから集客する

■■リサーチ■■

- 教えて！goo でお客様の悩みを集める
<http://oshiete.goo.ne.jp/>
- infotop ランキングで売れている情報商品を調べる
<http://www.infotop.jp/>
- アマゾンで売れてる書籍を調べる
<http://www.amazon.co.jp/>
- フェレットで検索数を調べる
<http://jp-ferret.com/>
- キーワード単価を調べる
<http://www.technobloggie.com/keyword-tool/index.php>

■■マーケティング■■

- Google アドワーズを活用する
<http://www.google.co.jp/adwords/start/start.html>
- フルマーケくんを活用する
<http://infomakemarketing.com/fullmarket.html>

では、ここから続きをお話します。

インターネットビジネスのシステムを活用して、
少人数で自動化していく方法です。

■■顧客フォロー■■

●自動返信メールを設定する

お客さんに商品をご購入いただいたら、
せめて「ありがとうございました。」くらいは
言いたいですね。

でも、いちいちご購入いただくたびに
メールを doing は手間がかかって大変です。

そこで、自動返信メールのシステムを使います。
オートレスポonderとも言われていますね。

これを利用すると、ご購入いただくと同時に
あらかじめ作っておいたメールを送れます。

ご購入いただいた時だけでなく、資料請求や
お問い合わせをいただいた時にも使えます。

自動返信メールだと分かっていても
メールがくると安心しますし、信頼も増します。

逆に自動返信メールが来ないと不安になり、
信頼も落ちるでしょう。

※月 3,150 円で配信リスト数が無制限！

ステップメール&一括配信&自動返信・・・
メールの事なら何でも出来る！！

おすすめメールシステム

<http://infomakemarketing.com/asumeru6.html>

●ステップメールを設定する

ステップメールを使えば・・・

○日後にこのメール、△日後にはこのメールのように
あらかじめ設定しておいたメールを配信できます。

ステップメールでメール講座などを作って、
その中で商品を販売していくことにも使えますし、

これを顧客サポートにも応用できます。

例をあげてみましょう。

購入直後：ありがとうございました。

1 日後：無事にダウンロードできましたか？

7日後：商品をご覧いただけましたか？
ご質問などはございませんか？

14日後：進み具合はいかがですか？
お気軽にメールしてくださいね。

．．．．

ただし、ステップメールはサボるための
道具ではありませんよ！

何日くらい経ったら、お客さんは
どういう気持ちになっているかなあ．．．

とお客さんの気持ちになって、
精一杯のメールを送ってくださいね。

※月 3,150 円で配信リスト数が無制限！

ステップメール&一括配信&自動返信．．．
メールの事なら何でも出来る！！

おすすめメールシステム

<http://infomakemarketing.com/asumeru6.html>

●掲示板、SNSを運営する

掲示板、SNSでお客様の質問と回答を
共有すると、質問が少なくなります。

E-BOOK の販売の場合は無くても良いですが、

ツールやソフトなどの技術的な質問が
多くくる場合は、掲示板やSNSは必須です。

最近は掲示板やSNSを運営するための
無料システムもありますので、

興味のある方は探してみてください。

掲示板やSNSを運営する際は、
マイナスの場にならないように注意しましょう。

プラスの発言がたくさん生まれて、
活気のある場にしていく必要があります。

■■納品■■

●情報ASPに出品する

INFOCART などの情報ASPに出品すると、
情報ASPが納品してくれます。

つまり商品が売れた時に、情報ASPが
ダウンロード案内をしてくれるわけです。

なので、情報ASPに商品を登録すれば、
納品の手間なしに、売ることに集中できます。

確かに PayPal や自社振込決済に比べれば、
決済手数料は少し高いです。

でも、人を雇う人件費と比べたら安いものです。

それに、これが一番重要ですが、

PayPal や自社振込決済よりも、お客さんは
INFOCART などのASP決済の方が安心して買えます。

だから、商品も売れやすくなりますし、
販売個数も増えるでしょう。

例として、PayPal と INFOCART 決済の手数料を
比較してみます。

(PayPal・・・決済手数料およそ3.5%)

$100\text{万円} \times 3.5\% = 3\text{万}5\text{千円}$

(INFOCART・・・決済手数料8.5%)

$100\text{万円} \times 8.5\% = 8\text{万}5\text{千円}$

(100万円売った時の差額)

$8\text{万}5\text{千円} - 3\text{万}5\text{千円} = 5\text{万円}$

100万円売って、5万円しか利益に
差が出ないのなら・・・

自動化して手間を減らして、
販売個数を増やす努力をした方が賢明です。

目先の利益に捉われてはいけません。

目標とする売上になった時の手間を考えて、
そのシステムで回せるのかを考えてみましょう。

逆算して考えるということです。

●ダウンロードセンターを作る

A S Pに出品した方が、お客さんも安心だし、
手間が少ない分、将来的に大きい利益も目指せる。

しかし、テスト販売をしたり、広告費などで
すぐに手元に現金がほしい時。

こういう時は自社決済を使うべきです。

自社決済を使う場合は、お客さんに
自分で納品しなくてははいけません。

納品する方法の一つとして、
ダウンロードセンターを作る方法があります。

ダウンロードセンターというのは、簡単に言うと
ホームページ上で商品をダウンロードしてもらう。

という事です。

ダウンロード用のホームページを作って、
そこに商品ファイルへのリンクを記載します。

セキュリティや不正アクセスが気になる場合は、
ダウンロードセンターにアクセス制限をかけます。

メールでダウンロードセンターへの
入室ID・パスワードを伝えれば納品できます。

なかなか素人ではアクセス制限は難しいですが、
こちらのサーバーなら簡単に設定できます。

<http://infomakemarketing.com/xserver7.html>

●直接ダウンロードURLを伝える

自分で納品する場合のもう一つの方法は、
直接ダウンロードURLを伝える方法です。

商品ファイルをサーバーにアップロードして、
お客さんにそのURLを伝えます。

ダウンロードセンターを作るのは
手間がかかりますので、こちらの方が楽です。

不正ダウンロードが気になる場合は、

商品ファイルに解凍パスワードをかけます。

メールで商品ファイルのURL・解凍パスワード
を伝えれば納品できます。

こちらの圧縮ソフトで、簡単に
解凍パスワード付のファイルを作れます。

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

なぜ今、インターネットビジネスなのか？
1～4までをお話してきました。

そこら辺の無料レポートや有料商材に
負けない内容だと自信を持って書いています。

あなたの参考になりましたらうれしいです(^^)

初心者からインターネットビジネスを始めて、
挫折しないでスムーズに稼いでいくには・・・

リセールライトでインターネットビジネスの流れを
一通り経験して、少しずつでも稼いでいく。

それからオリジナル商品を作って、大きく稼いでいく。

私もワードも使えない初心者でしたが、私の経験上、
これが一番スムーズな流れだと思います。

情報起業ビデオバイブルは、初心者の方でも
ビデオマニュアルで学びながら実践していける教材です。

商品もホームページも必要ありませんので、
心配なさらずに、ぜひご参加ください。

情報起業ビデオバイブル

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

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ご質問などがございましたら、お気軽にご連絡ください。

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

あなたが成功されることを願っております。

こころを込めて

