

ネット起業バイブル！


第30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

Yahoo・Google「リセールライト」1 位、リセールライト日本第一人者
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/>

スキル vs 仕組み

「スキルで稼ぐのか or 仕組みで稼ぐのか」

多くの人が、ここの選択を間違えたために
なかなか思うようにいっていない。

という事実在最近、気がつきました。

自分に向かない方を一生懸命やっているから
モチベーションが上がらないと悩んでいる。

なかなか思うような結果が出ていない人は
その可能性が非常に高いです。

既にビジネスをスタートしている人も、
これからスタートする人も、

自分を見直す良い機会にしてくださいね。

まず、それぞれの稼ぎ方を見てみましょう。

■スキルで稼ぐ

コピーライティングを極めて...

・セールスレター外注の仕事を受ける

- ・メルマガの執筆依頼を受ける
- ・成果報酬で商品のコピーを書く

コピーライティングなら、これがおすすめ(^^)

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

PPC 広告を極めて...

- ・PPC 広告代行の仕事を受ける
- ・成果報酬で PPC 広告を運用する

他にも、いろんなスキルがありますね。

SEO・SEM

動画作成・動画プロモーション

ソーシャルメディア集客・ブランディング

セミナー・パブリックスピーキング

■仕組みで稼ぐ

反応の取れるメルマガリストを作り...

- ・自分で商品を作って売る
- ・売れる商品を持っている人と組む
- ・売れる商品をアフィリエイトする

アクセスの集まるサイトを作り...

- ・自分で商品を作って売る

- ・売れる商品をアフィリエイトする
- ・メディアにプレスリリースする

他にも、いろんな仕組みがありますね。

ポータルサイト運営
システムの開発・運用
外注さんの活用
ジョイントベンチャー

重要なのは、

スキル vs 仕組みでは、稼ぎ方が全く違う。

ということ。

どちらが良いということではありません。

こっちの方が稼げそうだからと安易にやると
やる気が出ずに悩むことになります。

まずは、それぞれのメリットとデメリットを
知っておくことが大切です。

■スキルのメリット & デメリット

(メリット)

- ・個人でも出来る
- ・資金が少なくても出来る
- ・1つの能力を極めれば良い
- ・それだけに集中して頑張ればある程度の結果を出すことが出来る

(デメリット)

- ・時間がかかる
- ・労力がかかる
- ・1つの事に集中できる忍耐力が必要
- ・常に最新のスキルを追いかけて身につけていかないとイケない

■仕組みのメリット&デメリット

(メリット)

- ・仕組みが上手く回るようになれば自分が動かなくてもお金が回る
- ・その仕組み自体が資産になる

- ・いろんな人と組んでビジネスできてより早く規模を拡大できる
- ・長期的に安定したビジネスができる

(デメリット)

- ・資金に余裕がないと不利
- ・管理・マネージメント・思考力など
いろいろな能力が必要
- ・集中してやったからといって
必ず結果が出るとは限らない
- ・結果が出なくても続けられる
強い精神力が必要

ここまで

【スキル vs 仕組み】のそれぞれの稼ぎ方

【スキル vs 仕組み】のメリット&デメリット

をお話してきました。

「じゃあ、私はどうやって選んだらいいの...」

「僕は、どちらに向いているでしょうか...」

と思われましたか？

そう思っているあなたのために、
どのように考え、どちらを選ぶべきか？
次でお話しますね！

スキル vs 仕組み 2

先ほどは、

「スキルで稼ぐのか or 仕組みで稼ぐのか」

多くの人が、ここの選択を間違えたために
なかなか思うようにしていない。

というお話をしました。

まず、それぞれを理解していただくために

【スキル vs 仕組み】のそれぞれの稼ぎ方

【スキル vs 仕組み】のメリット&デメリット

もお伝えしましたね。

では、

「どのように考え、どちらを選ぶべきか？」

答えは簡単です！

スキル vs 仕組み、両方ともやってみる！
~~~~~

面倒くさいと思う気持ちは分かりますが、  
面倒くさがってはいけません(^~)

両方、実際にやるからこそ分かるのです。

多くの人が、最初から 1 発でやろうとします。

でも、そんなことは無理ですよ。

1 発で上手くいく人は天才と呼ばれます(笑)

私は違うので、泥臭くやりました。

「急がば回れ」

両方、もう無理だという所までやりましょう。

それが結局、何年、何十年単位で見たときに  
近道になっていますから。

私だって、仕組みで稼ごうとしていましたが、  
スキルもやりましたよ。

コピーライティングなら...

楽天のショップにコピーを書かせてくれ  
とオファーして実際に書いたりしました。

## PPC 広告も...

一通り運用できるように実践しました。

そして、両方やって初めて、自分には  
仕組みの方が向いていると分かりました。

これを頭に入れた上で、先をお読みください。

.....

## スキル vs 仕組み、どちらを選ぶべきか？

その答えは、あなたにしか分かりませんが、  
個人の方でも上手くいくパターンはこれです。

### 【スキル → 仕組み】

まず、1 つのスキルを徹底的に磨いて  
それで稼げるようになる。

すると、あなたと組んで仕事をしたい  
という人が集まってくる。

一緒に仕事をしてさらに大きく稼いで  
仕組みを作る側に移行する。

ということ。

## 【最初から仕組み】

結果が出なくても、あきらめずに続けられる。

何年後のために毎日コツコツと努力できる。

もし、あなたがそのように精神的にタフならば、最初から仕組みで稼ぐことをおすすめします。

なぜなら、長期的にビジネスをしていくには最終的には仕組み側に回らないといけないから。

できるなら、最初から仕組み側に行ったほうが近道だということです。

長くなったので、ステップをまとめます。

## ■スキル vs 仕組み、どちらを選ぶべきか？

- 1.それぞれの稼ぎ方、メリット & デメリットを知る
- 2.それぞれを両方やってみる
- 3.頑張れそうなら【最初から仕組み】  
難しそうなら【スキル → 仕組み】

これは、本当に大切な行動指針ですからじっくり何度も読んで、実践してくださいね！

そうすれば、絶対に成功確率は上がります。

# Microsoft IME 辞書ツールのバックアップ 方法 & 復元方法

先日、Microsoft IME 辞書ツールのデータが  
全て飛んでしまいました(T\_T)

何百個も登録していたので大ショック。

もうこのパソコンも寿命かな...

2006 年の夏に 5 万円くらいで買ってから  
よく頑張ったなあと思います。

まだ使いますが...(笑)

Microsoft IME 辞書ツールって何？

という方のために少しご説明しましょう。

Microsoft IME 辞書ツールとは、  
簡単に言うと自分だけのユーザー辞書。

変換したい言葉を登録できます。

社名、名前、メールアドレス、ホームページ URL など  
よく使う言葉、長い単語を登録しておく则便利です！

例えば、私の場合なら、

「い」を入力して変換すると「infomake」

「い」を入力して変換すると「インフォメイク」

「いかぶ」を入力して変換すると「infomake 株式会社」

「な」を入力して変換すると「野村 晃正」

「ぶろぐ」で「<http://blog.resale-rights-business.jp/>」

のように使用しています。

この Microsoft IME 辞書ツール。

とっても便利なのですが...

データが飛ぶことがよくあるそうです。

**あなたが私のように困らないように  
バックアップ方法&復元方法をお教えます。**

今使っている方は、すぐにバックアップを  
とっておくことをお勧めします！

いろいろな各バージョンがありますが、  
「MS-IME2000」を事例に説明します。

基本的な使い方は、ほとんど同じですが、  
バージョンによる違いの詳細については、  
お使いのパソコンのヘルプをご覧ください。

## ■Microsoft IME 辞書ツールのバックアップ方法

定期的にバックアップを取りましょう。

IME ツールバー > 辞書ツール > ツール > 一覧の出力

## ■Microsoft IME 辞書ツールの復元方法

復元する方法は、とっても簡単です。

IME ツールバー > 辞書ツール > ツール > テキストファイルからの登録

図解で見たい方はこちら

<http://www.sharp.co.jp/support/mebius/backup/ime-bkup.htm>

辞書ツールのデータが消えたときだけでなく、

- ・パソコンを買い換えたとき
- ・OS を再インストールしたとき

などにも便利ですね。

詳しい移し方はこちら

<http://trendy.nikkeibp.co.jp/article/qa/os/20021209/103077/>



ぜひ、あなたも Microsoft IME 辞書ツールを  
有効に活用してくださいね！

作業効率アップ、間違いなしですよ(^-^)

## これの答えが、「今の現状」

リスト、資金、人脈、外注さん...

もし、自分から全て無くなったらどうするか  
お昼を食べながら考えていました。

残ったのは知識だけ。

そんな状況になったら何をするのか？

私は、よく考えることがあります。

なぜなら、初心者の方に教えるときに  
非常に役に立つからです。

相手の立場で考える訓練です。

もし私が、リスト、資金、人脈、外注さん  
全てを失ったら...

今まで自分がやってきたことと同じことを  
『10 倍のスピード』でやります！

今まで私がやってきたことは、

1.リセールライト商品をひたすら出品(50 個以上)

2. セット販売などマーケティングに力を入れる
3. 会員制ビジネスを立ち上げる
4. 海外から仕入れてリセールライト商品を売る
5. 自社商品を製作して売る
6. ネットビジネスとリアルビジネスを融合する

ざっというと、こんな感じです。

どうやれば効率的かは分かっているので、  
『10 倍のスピード』で出来ます。

他にも、アフィリエイトやアドセンス、  
オークションなどもあるでしょう。

もちろん、それらでも稼げます。

**「何のビジネスが一番稼げますか？」**

本当にたくさんこの質問をいただきます。

でも、私はいつもこう答えます。

**「何をやっても、月に数十万位なら稼げます。」**

**まず、自分が好きなビジネス 1 つに集中して、  
月に数十万まで稼いでみてください。」**

そう。

効率を求めるより、まず自分が好きなものを  
~~~~~

月に数十万稼ぐまで集中してやる。
~~~~~

これが正解です。

「これは効率よく稼げますよ。」

「これは楽に稼げますよ。」

最初から効率を求める『浮気心』があるから  
そんな言葉に目移りするんです。

それで結局、あれもこれも手を出すから  
何も残っていないという結果になる。

いくら稼げたとしても、嫌いなことは続かない。

でも、好きなことなら続けられる。

だから、好きなビジネスだけに集中して  
月に数十万まで稼いでみる。

5 年間、1 つのことに集中していましたか？  
~~~~~

集中しないまでも、続けていましたか？
~~~~~

その答えが、「今の現状」です。

## 情報ビジネスは儲からない？

- ・アフィリエイト報酬を払わないといけない
- ・ASP などに決済手数料を払わないといけない
- ・PPC やメルマガ広告などの広告費がかかる

「情報ビジネスは粗利率が高くて儲かる！」

と聞いたのに...

全然儲かりません。

全然、利益が手元に残りません。

このようなお悩みに直面されている方も  
多いのではないのでしょうか？

あなたは、いかがですか？

まだ商品を販売した経験が無い方は、  
まず、実際に売ってみることが大切です。

もし、自分の商品を持っていない方は、  
リセールライト商品を活用してみてください。

こちらなら、編集して自分の商品にできます。

⇒ <http://www.top-marketer.com/>

さて、販売はしてみたけど利益率が低い  
とお悩みのあなたへ。

もう一段階、レベルが上の話をしましょう。

結論から言うと...

ここまで行ったら、マーケティングが必要。

---

※逆に言うと...

ここまで行かなければ、マーケティングは不要。

だから、まず売り始めてくださいということ。

---

マーケティングが必要って...

具体的には、どういうこと？

例えば、このようなことです。

・商品 A を買っていただいたお客様に  
別の商品 B をお買い得価格で勧める。

さらに、商品 C もすすめる、D も、E も...

・継続的にお金をいただくサービス  
会員制なども取り入れていく。

私も、まず商品売り始めたからこそ、  
マーケティングの重要性に気づきました。

そして、ひたすらマーケティングを学び、  
実践の中で磨いてきました。

私は、この書籍で学びました。

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

情報商材なんて買っていない(笑)

多くの人は、順番が逆なんですね！

(×) 売っている商品がないのにマーケティングを学ぶ

→ 無意味、時間の無駄、ただの机上の空論

(○) 売っている商品売るためにマーケティングを学ぶ

→ 実践しながら学べる、今必要だから吸収できる



このような話をすると...

「情報ビジネスはやめたほうがいいんですね！？」

と言う方がいます。

でも、私が伝えたいことは違います！！

情報ビジネス(ネットビジネス含む)ほど  
低コスト、低資金、低労力で稼げるビジネスは  
他には存在しないと思っています。

だから、情報ビジネスは絶対にオススメ！

私があなたにお伝えしたいのは、  
この流れでやってほしいということです。

まず 1 つ売ってみる

↓

あまり利益が出ない事実を知る  
(売れないわけではありません)

↓

実践の中でマーケティングを学ぶ

↓

ビジネスとして取り組む

成功する人が 5%以下しかいない原因は、  
全てここにあります。

もし、今うまくいっていないと思うなら  
この記事を何度も、何度も読み返してください。

そして、実践してください。

あなたの成功を願っています(^-^)

## 〇〇の価値が一気に下がる

数年後には、情報の価値が一気に下がります。

なぜなら、情報は、誰でも簡単に  
手に入れることができるようになるから。

つまり、情報のソーシャル化（一般化）が  
進むということです。

情報の秘匿性が低くなるとも言えるでしょう。

では、そうなった時に何が価値を生むのか？

答えは、この 2 つです。

- ・情報を共有できる場を作ること
- ・情報の活用の仕方を教えること

なんだか難しい話になっちゃいましたね(^-^)

でも、数年後を見越してビジネスをするなら  
必ず考えておかねばいけません。

Twitter をやれ、Facebook をやれという  
小手先のことを言っているではありません。

それらはただの手段でしかありませんから。

そうではなく、自社のビジネスを  
ソーシャル化に適合させるにはどうするか？

という視点を持ってほしいということです。

Facebook、Twitter をやるという意識ではなく、  
ソーシャルメディアを活用するという意識で  
自社のビジネスに取り入れてくださいね。

今から取り組んでおかないと手遅れになります。

乗り遅れたことに気づいたときにはもう遅い。

「何で自分はうまくいっていないんだ？」

と理由すら分からずに沈没していくでしょう。

私も最近、本格的に Facebook を始めました。

分からないことがあって数日間悩み続けたり  
出来なくて発狂したりしながら(笑)

面倒くさいし、全然やりたくないですが、  
やっておかなければいけない気がするのです。

何というか、直感ですね。

何でも初めてのことに苦痛が伴いますが、それを避けていては進化はありません。

苦痛を避けないようにしましょう。

Facebook は、Twitter より様々な方法で交流できるので使えるようになれば楽しそうです。

私の Facebook アカウントはこちらです

⇒ <http://www.facebook.com/infomake>

じゃんじゃん友達リクエストしてください(^-^)

みんなで交流しましょう！

まだ使い方がよく分かっていないので教えてくれる人も大募集です～(^□^)/

今後も Facebook をいろいろ活用してみたい新しい情報をシェアしていきますね。

# 1 日で出来る=○○○○○

1 日で出来たらいいな...

「より早く、失敗せずに結果を出したい」

きっと誰もがそう思っているでしょう。

より早く、失敗せずに儲けることが出来れば  
これほど良いことはありません。

最短で結果を出せますからね。

確かに、スピードや効率を求めるのは大切。

でも、あなたは見落としていないでしょうか？

1 日で出来ることは、簡単にマネされる。

そう。

1 日で出来ることは、やり方を他の人が知れば  
簡単にマネすることが出来るのです。

※1 日で出来る=○○○○○

○○○○○=マネされる(^-^)

つまり、あなただけの特別な能力ではない。

何十年も続く、資産にはならないということ。

でも、いくらお金があっても、いくら賢くても、  
絶対にマネできないものがあります。

あなたは、何か分かりますか？

答えは、

時間をかけて築いたものは、マネできない。  
~~~~~

例えば、何年もかけて地道に集め続けた
サイトに掲載するお客様の声。

何年もかけて反応率を高め続けたサイトと
そこに至るまでの経験値。

いくらお金をかけても、いくら頭を使っても、
「時間」と「経験」は買えないのです。

即効性だけを求めるのは、おろかです。

そういうことを続けていても

いつまでも市場に踊らされ続けるだけです。

俗に言う、ノウハウコレクターですね。

10 年後を見据えて、自分は今何をすべきか？

あなたなりの答えを見つけてください。

答えを見つけるための質問

「あなたは、毎日、コツコツ何をしていますか？」

その答えが、今のあなたを作っています。

そして、10 年後のあなたになります。

あなたは、どっち側？

前にもお話した気がしますが...

大切なのでお話ししたいと思います(^-^)

まず、以下の公式をご覧ください。

ちょっと難しいかもしれませんが
イメージしながら 10 回読んでみてください。

■お金の公式

情報を発信する側＝お金を受け取る側

情報を受け取る側＝お金を支払う側

情報の価値×情報の量＝受け取るお金の量

インターネットビジネスは情報ビジネス。

つまり「商品＝情報」です。

インターネットビジネスで稼ぎたいのなら
上記の公式をよく理解すべきです。

この公式を見て、あなたは何を思いますか？

情報を発信する側＝お金を受け取る側

情報を受け取る側＝お金を支払う側

情報の価値×情報の量＝受け取るお金の量

もっと情報を発信していかないといけない
と思いましたか？

それとも、価値のある情報を発信しよう
と思いましたか？

そういう素直な人、私は大好きです(^-^)

稼いでいくために何が一番大切かといえば、
やはり「素直さ」ですからね。

これはビジネスに限りませんが...

さて、話がそれたので戻しましょう。

お金の公式は、なんとなく分かった。

情報を発信する大切さも分かった。

でも、

「何の情報を発信したら良いか分からない」

という方が多いのではないのでしょうか？

ここが、95%の普通の人と、5%の金持ちの
分かれ道となります。

ですから、心して読んでくださいね。

情報を発信するのは、簡単ではありません。

でも、稼ぐ気があるならやりましょう。

ただ、これだけ言っても、ただの根性論。

根性論なんて何の役にも立ちませんし、
そんなものはそこら辺の書籍で十分です（笑）

実際に私が、どんな風に発信するための
情報を見つけているのか？

あなたに、1 つの方法をシェアします。

まず、

「そんなこと言っても、何の情報を発信する？」

と思ったときは、意識を変えましょう。

自分に、この質問をしてください。

「みんなは、何を知りたいのかな？」

メルマガがある方は、読者さんを想像して。

無い方は、世間の人を想像して。

答えは出ましたか？

では次に、その答えをあなたが実践して
実際に体験してみてください。

そして、それを伝えてください。

メルマガがある人は、メルマガで。

無い人は、ブログでも良いでしょう。

私は、別に Facebook は好きじゃないです。

でも、Facebook に取り組んでいます。

マーケティングに使えるという理由が 3 割。

自分が使ってみて、その情報をシェアすれば
みんなが喜ぶだろうという理由が 7 割です。

伝えるために学び、行動しているわけです。

この話には、非常に大切な事実があります。

野村さんは、何か分かりますか？

その大切な事実とは...

自分が行動しなければ、何も発信できない。
~~~~~

「今日、あなたは何の行動をしましたか？」

もし、発信する情報が無いと思っているなら  
この質問への答えが全てです。

発する情報を探す前に、まず自分が行動する。

そして、それをシェアしていく。

あなたも、今日から意識してみてくださいね。

# Facebook ページの作成方法

Facebook や Twitter などのソーシャルメディア。

資金の少ない個人や中小企業にとっては、  
「正しく使えば」魔法のツールとなるでしょう。

無料でコミュニティーを作ったり、  
お客様と交流したりすることが出来ますからね。

でも、Facebook や Twitter をやったからといって  
必ずしもそれだけで稼げるわけではありません。

それに、集客のためのツールでもありません。

Facebook などを集客のために使うというより...

会話したり、交流したりするために使う  
という意識を持つべきでしょう。

まず、お金が落ちるキャッシュポイントを作る  
ということも大切です。

手段やテクニックではなく、本質が大切です。

Facebook のサービスの 1 つに  
Facebook ページというものがあります。

※以前は「ファンページ」という名称でしたが  
「Facebook ページ」という名称に変わりました。

何かのテーマに関するファンのページを作る

企業のオフィシャルページを作る

などに利用することが出来ます。

そのテーマや企業に関して交流する場を設ける  
というようなイメージですね。

アカウントのウォールでも交流できますが、  
よりテーマを絞って交流することが出来ます。

Facebook ページの作成方法をお伝えしますので  
ぜひ、あなたも活用してみてください！

## ■Facebook ページの作成方法

1.Facebook のアカウントを作成

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

2.Facebook にログイン

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

3.以下のページにアクセス

<http://www.facebook.com/pages/create.php>

#### 4.流れに沿って Facebook ページを作成

弊社の Facebook ページはこちら

<http://www.facebook.com/help/search/?q=%E5%8F%8B%E9%81%94%E3%83%AA%E3%82%AF%E3%82%A8%E3%82%B9%E3%83%88#!/pages/infomake%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE/103763156384892>

ぜひ、「いいね！」をクリックしてください(^-^)

以前は、「Static FBML」というプラグインで Facebook ページを編集できたのですが...

この FBML アプリケーションは  
2011 年 3 月 11 日で廃止されたようです。

**「Static iFrame」というプラグインで  
同様に Facebook ページを編集できるそうです。**

iframe なので、Facebook に外部のホームページを  
読み込むことができます。

既存のホームページを作ったことがある人なら  
簡単に作成できますね！



## セミナー講師と仲良くなり、一緒にビジネス をする方法

セミナーやコンサルティングで教えている  
講師と仲良くなりたい。

一緒にビジネスをしたい。

あなたは、そう思ったことがありますか？

簡単とは言いませんが、方法は 2 つあります。

このどちらか、もしくは両方を実践すれば  
たとえ有名な講師であっても仲良くなれます。

さらに、ただ仲良くなるだけでなく、  
一緒にビジネスをしていくことも可能です。

あなたの人間性とか、気が合う合わないとか、  
そんなことは一切関係ありません。

仲良く「ならざるを得ない」方法です。

私も、これらを実践しているからこそ  
いろんな方と JV 出来ています。

まだまだ、私は 2 の方法を実践不足ですが、  
2 も出来れば、もっと飛躍できると思います(^-^)

ビジネスを最も効率よく拡大していくには  
「人の縁」しかありません。

ぜひ、あなたも実践してください。

## 【1】セミナー講師と仲良くなり一緒にビジネスをする方法

「相手にとって、魅力的な武器を持つ」

例えば、私なら...

- ・濃いリストをたくさん持っている
- ・リセールライトの第一人者というブランド
- ・会員制ビジネスの運営ノウハウを持っている
- ・外注さんの活用ノウハウを持っている
- ・海外のマーケティングに詳しい

などなど

私の場合は、仕組みを作るのが得意ですが、  
スキル＝武器を持つという選択肢もあります。

スキルなら...

- ・コピーライティング

- ・PPC 広告
- ・SEO
- ・売れるデザイン
- ・動画マーケティング
- ・ソーシャルメディアマーケティング
- ・アフィリエイトマーケティング

などなど

### 自分の武器は何か？

常に意識して、人と合う場に出かけていけば  
自然とビジネスは広がっていきます。

「自分には、武器なんてないから...」

そんなことを言っている、武器は出来ません。

無いなら、武器を作る努力をしてください！

## 【2】セミナー講師と仲良くなり一緒にビジネスをする方法

「講師に教えられたノウハウを用いて、  
他の誰よりも圧倒的な結果を出す」

例えば、こういうことです。

その講師の教材を買ったら...

他の誰よりも圧倒的な結果を出して報告する。

その講師のセミナーを受けたら...

他の誰よりも圧倒的な結果を出して報告する。

その講師のコンサルを受けたら...

他の誰よりも圧倒的な結果を出して報告する。

**圧倒的な結果を出すことが大切です。**

~~~~~

あなたが、圧倒的な結果を出していたら、
放っておくことは出来ません。

**なぜなら、講師も自分のノウハウで稼げた
という「実績」がほしいから。**

あなたの人間性とか、あなたとの相性とか、
全く関係なく仲良くなれます。

だから、仲良く「ならざるを得ない」方法(^-^)

上記の【1】【2】の方法を使えば、
ほとんどの人とは仲良くなれるでしょう。

自分の周りに成功者が増えれば増えるほど
自分も知らないうちに成功している。

不思議ですが、それが事実です。

よく言いますよね？

仲の良い友人 5 人の合計年収÷5＝自分の年収

これって、意外と真実なんですよ！！

ぜひ、あなたも成功者と仲良くなって
自分の未来の可能性を広げてくださいね(^-^)

ネットビジネスで、最大の過ちとは？

「ネットビジネスで、最大の過ちとは？」

あなたは、何か分かりますか？

ネットビジネスに限らず、ビジネス全てに当てはまる
といっても良いかもしれません。

つまり、裏を返せば、**これさえやっていれば
売上げが上がらないはずがない**ということです。

それくらい重要なことなのですが、
あなたは、ちゃんと出来ているでしょうか？

もちろん、ほとんどの方は「知っている」でしょう。

でも、「**知っている**」と「**出来ている**」は違います。

もし、あなたの現状が満足いくものでないなら、
素直に聞き、取り入れてほしいと思います。

それでは、もう一度聞きます。

「ネットビジネスで、最大の過ちとは？」

何が出来ていないから、上手くいっていないのか？

よく考えてみてください。

すでに、ある程度上手くいっている方は、
さらに飛躍するために考えてみてくださいね。

商品の内容でしょうか？

商品の質でしょうか？

商品の価格でしょうか？

販売者の実績でしょうか？

アクセス数の多さでしょうか？

成約率の高さでしょうか？

もちろん、これらの要素もあるのですが、
根本的には、そういう問題ではありません。

ネットビジネスで、最大の過ちとは...

顧客の声を聞いていないこと
~~~~~

○○って、どうやってやるんですか？

○○って、出来ないんですか？

○○って、どうしたら良いんですか？

このような顧客の声を聞き逃してしまっている。

もしくは、そもそも聞こうとしていない。

顧客の声を改善すれば、それが商品になるのに....。

やっていない人が、ほとんどです。

「はい、野村さん、分かりました。

これからは、顧客の声を聞くように努力します。」

でも...

「どうやって顧客の声を聞けばいいのですか？」

そんな向上心が高くて、素直なあなたのために。

次で、顧客の声を聞く方法をお教えしますね！



## **あなたは、こんな風に思われています…**

先ほどは、顧客の声を聞く大切さをお話しましたね。

全てのビジネスに共通する、最大の過ちとは…

**顧客の声を聞いていないこと**

〇〇って、どうやってやるんですか？

〇〇って、出来ないんですか？

〇〇って、どうしたら良いんですか？

このような顧客の声を聞き逃してしまっている。

もしくは、そもそも聞こうとしていない。

でも、本当は…

**顧客の声を改善すれば、それが商品になる！！**

だから、顧客の声を聞くのは大切なこと。

聞き逃してしまうのは、もったいないこと。

「じゃあ、どうやって顧客の声を聞けばいいの？」

という向上心が高くて、素直なあなたのために。

顧客の声を聞く方法をお教えしましょう！

方法は、いたってシンプルです。

なので、あとはやるかやらないかだけ。

## ■顧客の声を聞く方法

- ・あなたのブログのコメントを読む
- ・ライバルのブログのコメントを読む
- ・Facebook で自分のジャンルのコミュニティに参加する  
(他に Twitter、Mixi などと同様に)
- ・教えて Goo などの Q&A サイトを見る
- ・メルマガで質問を受け付ける
- 直接メールを送って聞く
- 電話して話を聞く
- 直接会って話を聞く

「・」より、「●」の方が分かりやすいです。

より顧客との距離が近いですからね。

さあ、今日から顧客の声を聞いてみましょう！

実践すれば、きっと今までとは違う感覚で  
ビジネスを取り組んでいけますよ(^-^)

## 顧客満足の前に、すべきことは？

「顧客満足度を高めましょう！」

「お客さんの満足度が利益につながります！」

いろいろな所で、顧客満足の大切さが  
言われていますよね。

あなたも、そう思っていますか？

賛成でしょうか、反対でしょうか？

確かに、顧客満足は大切なんですが...

私は、それ以前にもっと重要なことがある  
と思っています。

「これ」がないと、そもそも顧客満足なんて  
絵に描いた餅になってしまいます。

つまり、「これ」が出来ていなければ  
顧客満足を実現できないということです。

顧客満足を考えるより、大切なこと...

あなたは、分かりますか？

そろそろ答えをお話しましょう(^-^)

顧客満足より大切なことは、

自己満足度、社員満足度を高めること

「自己満足、社員満足なくして顧客満足なし」

なのです。

自分が楽しく、満足して仕事してないのに  
心から顧客満足なんて考えられませんよね？

やったとしても続かないはずです。

社員が楽しく、満足して働いてないのに  
顧客満足を考える会社には出来ませんよね？

やったとしても表面上だけです。

自分自身、社員自身がそのビジネスを愛する。

そのビジネスで顧客から感謝される。

心の底からうれしさ、感動がこみあげてくる。

だから、もっと顧客に喜んでもらおうと思って  
そのビジネスを頑張る。

結果として、顧客満足度が高くなっていた。

顧客満足って、そういうものだと思います。

あなたは、どう思いますか？

# **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/>

## ネットビジネスで稼ぐことは出来るでしょう か？

「ネットビジネスで稼ぐことは出来るでしょうか？」

「情報ビジネスで儲けることは自分にも出来ますか？」

本当にたくさん頂く質問です。

答えは、、、「出来ます。」

ただ、ネットビジネスで挫折する人もたくさんいます。

ですが、私はネットビジネスで成功出来ない人の  
共通点を見つけることが出来ました。

それは、、、

「出来ない」

と

「やらない」

の区別がついていない。

とても残念なことです。



弊社では、以前に情報ビジネスでの稼ぎ方を無料動画でお伝えしました。

何も隠し事なく情報ビジネスでの稼ぎ方をお話したつもりです。

とても前向きなコメントも多くいただきました。

でもそのコメントをいただいた方の中で  
お伝えしたノウハウをすぐに実践した人は  
何割くらいいるのでしょうか？

きっと、そこだと思います。

成功する人はすぐに実践する人。

失敗する人はノウハウだけ吸収して満足する人。

ぜひ、すぐにでも行動して欲しいです。

そうすれば道は開けます。

ノウハウだけ得て何もしないくらいであれば、  
最初からノウハウなんて得ないほうが良いです。

時間の無駄になりますから。

「ネットビジネスで稼ぐことは出来るでしょうか？」

というご質問は 1 日に 10 通以上くることがあります。

明日からはせめて

「ネットビジネスで稼ぐにはどうすれば良いでしょうか？」

という質問に変わっていて欲しいです^^

## なぜ暑い日でもホットコーヒーが次々と売れるのか？

先日、息子の運動会がありました。

北海道の割には暑かった日で結構汗だくになりました。

私の息子の通っている小学校は旭川でも特に田舎の方にあり、各学年1クラスで、クラスにも10人程しか児童がいません。

そのような小規模な学校なものですから  
出店されていた売店もホットコーヒーしか  
販売されていないような始末で。。。

それもこんな暑い日に。。。

普通に考えると売れるはずがないですね。

私が観戦していた場所はその売店のすぐ隣なので  
その売店の様子はよく見えるのですが、、

**そんな暑い日でもホットコーヒーが次々と売れるんですね。**

暑い日の屋外でそれもホットコーヒー。

普通に考えると売れるはずがないですね。

そこでちょっと暇だったので  
なぜ暑い日なのにホットコーヒーが次から次へと売れるのか？

それを考えてみることにしました。

まず、1つめの「ホットコーヒーを買う」という行動。

コーヒーは嗜好品ですので、  
ただ単純に喉が渴いたから飲むというものではありませんね。

食後に熱いコーヒーを飲みたい。

このような欲求が生じるのは不思議ではありません。

これはごく自然な需要です。

次に喉が渴いたから飲みたいという需要。

ポイントはここです。

季節外れの北海道の暑さ。

私もそうでしたが、  
飲み物のストックはほとんどありませんでした。

それほど暑くなると思っていたので  
わざわざ荷物になる飲み物は多くは用意していませんでした。

そのために飲み物が欲しいという需要が生じていた訳です。

次に駐車場が狭いこと。

(その駐車場に止めることが出来ないと  
歩いて10分ほどの場所に止めないといけない。)

コンビニに行けば冷たい飲み物は売ってはいるのですが、  
そのコンビニに行っている間に駐車場が埋まってしまう。

わざわざは買いには行きたくないのです。

つまり、限られている供給でも  
それを受け入れてしまう環境下だったのです。

だから、暑い日でもホットコーヒーが売れる。

きっと隣に売店を用意して冷たい飲み物を販売すると  
次々売れたことだと思います^^

この話で何をお伝えしたいかと言うと、

市場バランスというのは需要と供給で成り立っているが  
特殊な環境下ではバランスが大きく崩れるということ。

弊社は今年の11月に新事務所に引越して

ここ最近暑いのでエアコンを設置しようと考えたのですが  
実は震災の影響でエアコンが全然手に入らないのです。

そのため家電屋さんでも本来なら  
この時期はエアコンの特売が始まるのですが  
今年はその気配すらありません。

定価での取り寄せになるので非常に価格も高いのです。

このような時にエアコンを安定して供給できる海外メーカーが  
参入してきたら市場を大きく塗り替えることが出来ますよね？

(実際には取り付けの問題もあるので  
簡単に海外からは参入できないそうですが。)

つまり、

この需要と供給のバランスが崩れるのを見越す力があれば、  
ビジネスの参入時期と撤退時期を間違えることはありません。

日頃からそのような訓練をしておくべきですね。

## モチベーションの上がらないあなたへ

先日、ある方と電話で話をしていました。

実は全く面識のない方ではあったのですが、  
情報ビジネスについて、アフィリエイトについて  
いろいろと熱く語っていました^^

その話の中でモチベーションについての話題になりました。

**初心者アフィリエイトさんがどのようにすれば  
モチベーションをキープできるのか？**

そのような話をしていました。

それで結局はどうすれば良いのか？ですが、

やはりこれからアフィリエイトを始める方、  
もしくは始めたばかりの方は  
**まずは1つでも成果を上げることだと思います。**

アフィリエイトはコツコツとした作業が多く、  
PPC 広告でも使わない限り  
初報酬までは時間が掛かることが多いです。

その間に諦めてしまうことが非常に多いんです。

3 か月ひたすら頑張ったけども

1 円の報酬も発生しなかったからやめてしまった。

もしかすると、4 か月目で初報酬が発生したのかも  
知れないのに非常にもったいない話ですよ。

ですから、初報酬はなるべく早い方が良い  
ということになります。

それから、もったいないといえば、  
発生した報酬を何に使うか？ということです。

手順さえ間違わなければ  
10 万円くらいであれば初期投資はほとんど掛けずに  
報酬を上げることが可能です。

問題はここからですね。

**その儲けた 10 万円をどうするか？**

副収入だからといって  
飲み食いに使ってしまいますか？

それとも貯金しますか？

本当は、副収入だからこそ広告費に使うべきなのです。



せっかく儲けた 10 万円を  
元を取れるかどうか分からない**広告費**に使えるか？

と考えてしまっではダメなのです。

消えてなくなるお金かもしれないからこそ  
**副収入**を使うのです。

これで広告の費用対効果が高ければ  
その収入を次から次へと投下していけば  
売上はどんどん増えるわけですからね。

## ノウハウを盗む

自分でも言うのも何ですが、  
弊社は様々なマーケティング手法を試しています。

これが面白いと思えば試して  
あれが面白いと思えばすぐに取り掛かる。

基本的に効果のありそうなマーケティング手法の真似なんです。

それでは、いつも真似ばかりでオリジナルはないのか？

という話になるかも知れませんが  
実はそうでもありません。

私は

「人に追いつくことよりも、追い抜くことに時間を掛ける。」

ことを心掛けています。

マーケティングに限らず、  
一からノウハウを構築していくのは非常に骨が折れる作業です。

そしてそこで苦労したからといっても  
何か斬新なアイデアが生み出される可能性はとても少ないです。

結局は、元からあるものと似たものになってしまう。

そうなるくらいであれば、  
最初から真似をしてしまえば良いのです。

山に例えると、9合目までは  
一気に時間短縮して登っていくことができます。

後は、そこから頂上に登りつめるのに時間をかけるべきなのです。

その方が、よほど効率が良いのです。

既存のノウハウを習得して、そこにオリジナル性をプラスする。

それが私の考え方です。

他人が実践したことを後追いするのに  
苦勞する必要はないですからね^^

ですから、これは効果的だなと思ったマーケティング手法は  
どんどん真似していきましょう。

最後に頂いた質問への回答です。

『これから情報販売を始めようと思っています。  
法人ではありませんが、組んでくれる人は見つかるでしょうか？』

お答えします。

個人だからといって信用力がないですとか、  
法人だからといって信用力があるということは全くありません。

個人でも健全に経営されている方はたくさんいらっしゃいます。

しかし、残念なことに信用力を計る上での物差しとして  
個人と法人を比べてしまうことはないとは言えません。

ですから確かに個人で交渉を始めるほうが  
法人で交渉を始めるよりもハードルは高くなります。

ですが、ハードルが高くなるだけであって  
可能性がなくなる訳ではありません。

そのようなことで躊躇するくらいであれば、すぐにトライして、  
利益を上げて法人化すれば良いのではないのでしょうか？

そうすればあなたの質問は解決しますよね？ ^^

## **同窓会と Facebook**

先日、高校のクラス会が初めて開かれました。

17年ぶりに再会した友人が多く非常に話に花が咲きました。

仕事のことも完全に忘れてしまい、  
本当にあっという間に過ぎ去った楽しい時間でした。

ところであなたの学校のクラス会は  
どれくらいの頻度で行われていますか？

私が聞いた話では長くても数年くらいのスパンで  
行われているらしいですね。

ではなぜ私の出身校は17年間も  
クラス会が行われていなかったのでしょうか？

実は私の卒業した学校は北海道の旭川市にあるのですが  
半分以上の学生が旭川以外から入学してきます。

そして、半分以上が道外に就職してしまうのです。

私のように旭川出身で旭川に就職するのは  
極めて稀なパターンなのです。

要するになかなか集まりにくいので  
クラス会も行われていなかったということです。

もちろん17年ぶりのクラス会ですから  
連絡先の分からない人もたくさんいます。

ですから幹事の人たちも本当に苦労したことでしょう。

お疲れ様です^^

ところで、そんな幹事の人たちを助けてくれた  
ネット上でのサービスがあります。

それは何だか分かりますか？

.....？

そう、FaceBook です。

FaceBook は mixi と違い、本名で登録されているので  
人探しには大変有効なサービスなのです。

ちなみに私は、  
<http://www.facebook.com/home.php#!/profile.php?id=100002426096732&sk=info>  
です。

もちろん、FaceBook は  
人探しのためだけのサービスではありません。

ビジネスにも十分に活用できます。

私がどのように活用しているかというと、  
FaceBook でひたすら売り込みをしている訳ではありません。

広告を出稿している訳でもありません。

ファンページを作っている訳でもありません。

それでは何に活用しているのか・・・？

それは人脈作りです。

様々な分野で活躍されている方々と  
パイプが広がっていくのです。

これは本当にものすごく有効な利用法なので  
まだ FaceBook を始めていない方は登録してみてくださいね。

私も FaceBook を利用した集客は勉強し始めたばかりですが、  
非常に大きな可能性を感じています。

# **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>

彼女の勉強法の全てを公開した無料動画講座

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



## ステップメールで成約率を上げる方法

「ステップメールって効果ありますか？」

「どうやって書くんですか？」

というご質問をよくいただきます。

あなたはステップメールを書いたことがありますか？

弊社では、販売サイト内にリスト取り部分を付けて、ステップメールを流し、購入へと誘導します。

ステップメールも実は、1 種類だけではありません。

なぜなら、目的が異なれば、ステップメールの内容も変わるからです。

まずは、あなたが、なぜステップメールを配信するのか目的をはっきりさせましょう。

- ・先生のブランディング
- ・ノウハウのブランディング
- ・商品のブランディング

- ・バックエンドへの誘導

- ・購入への誘導

購入への誘導の場合は、  
セールスレターを分割したものを  
ステップメール用に編集したものを 사용합니다。

ノウハウのブランディングの場合は、

そのノウハウはどのようにして得られたものか、  
どのような効果があるのか、  
他のものとの違い、  
見つけるまでの苦労、  
得ることによって得られるメリット

などを出来るだけ分かりやすく、  
イメージしやすく伝えます。

先生のブランディングの場合は、

先生の実績、  
どのように得たノウハウなのか、  
勉強法や、苦労、

成功のストーリーで共感を得られるような内容にします。

商品のブランディングの場合は、

商品開発の目的、

きっかけ、  
苦勞、  
経緯、  
他との違い、  
希少価値

などを全面的に押し出します。

バックエンドへの誘導は、  
1 回目のステップメールでいきなり出すのではなく、

最終的に

これこれ、こうだから、これが良いんだよ！

とスムーズに持っていけるような内容にします。

ここでは簡単にお話ししましたが、  
ステップメールと、メルマガは異なります。

メルマガの役割は、基本的にリストの教育です。

そして、解除率を下げ、開封率を上げるために、  
内容を工夫していく必要があります。

ステップメールは、お金に直結させる場合がほとんどで、  
最後に必ず何かをオファーします。

商品の購入や、サービスの申し込みなどです。

あなたも、ステップメールを書くときには、  
まずは“目的”をはっきりさせましょう。

先生をブランディングして、購入に繋ぎたいのか

ノウハウをブランディングして、申し込んでもらいたいのか

教育をして、高額商品を購入してもらいたいのか

...

そして、そのために必要な記事を  
必要な回数に分けて配信する

それがステップメールです。

## **書いた本人は気付かないセールスレターの 落とし穴**

突然ですが、自己紹介してみてください。

あなたが、自己紹介する相手は、  
初対面の方で、あなたの事を何も知りません。

では、あなたの自己紹介を  
今の職場の後輩にしてください。

あなたの事は会社で何度も顔を合わせ、  
会話もしているので、何となく分かっている部分もあります。

初対面の人に対して考えた自己紹介文と

何度も顔を合わせている後輩に対して考えた自己紹介文

違いはありませんか？

もちろん、あったはずです。

初対面の人には、あなたの仕事や、家族構成、  
趣味などを話したかもしれません。

会社の後輩には、会社では見せていない部分を  
自己紹介に加えたはずです。

私が、何を言いたいのか・・・

**セールスレターも同じです。**

もし、あなたがインフォプレナーだとして、  
既にハウスリストを持っていたとします。

あなたのリストは、あなたが何者で、  
どんな実績があるのか大体知っています。

ですから、自己紹介は短く、実績も短く、  
そして、商品やサービス(売り込みたいもの)に対して、  
説明を多くする必要があります。

しかし、新たに商品を販売した場合・・・

サイト訪問者は、あなたが何者か、  
全く分かりません。

どんな仕事をしていて、どんな実績があるのか、  
全てを説明してあげなくてははいけません。

売れるセールスレターは、流れが決まっています。

**ただし、見せる相手によって、表現方法は変化します。**

**ノウハウによっても、変化し、**

こちらのポジショニングでも変化します。

セールスレターを読み直すとき、

自分は自分が何者か、  
どんなノウハウなのか、  
どんなものが得られるのか・・・

全て分かっています。

しかし、サイト訪問者は何も知りません。

特に内容については、全く分かりません。

さらに、ノウハウ提供者が何者なのかも  
分からないのです。

ですから、

悩みを持って訪れる何も知らないサイト訪問者

という事を大前提に、セールスレターを  
もう一度読み直してみましょう。

きっと、今まで気付かなかった部分に気付きます。

## セールスレターは買わせようと思わずに…

あなたはセールスレターを書いたことはありますか？

最近、私は多くのクライアントさんと接していて、  
セールスレターを書いたことがない…という人が意外と多く、  
正直、驚いています。

自分のショップや、HP の原稿は考えられても、  
セールスレターは書けない…

自分には、そんな心理トリックを操れない…

こんな声を耳にしています。

確かに、セールスレターと聞けば、  
心理的に巧妙な仕掛けがされていて、最終的には

**「買わずにはいられない」**

という心理状態に持っていく、  
まるでマジックのような原稿を書かなくてはいけない  
と思っている方が多いですね。

**「見た人が絶対に買いたくなるような文章を書け」**

と言われると、

無理！！って思いますよね？



私も無理だと思います。

でも、

「この商品のこんな部分で、  
その人の生活をこのように変えるということを  
伝える文章を書いて」

と言われると、書けるんです。

あなたの商品が、  
どんな人の悩みをどのように解決して、  
どのように生活に変化をもたらすのか・・・

それを書くのがセールスレターです。

HP も同じです。

何かを伝える文章は全て同じです。

人を動かす文章を書こうと思うと難しいです。

しかし、自分が知り尽くしている商品やサービスで、  
どんな人のどんな悩みが、どのように解決されるか、

それはなぜなのか、ということを伝えるのは、  
難しくはないはずですよ。

あなたが良い！と思って売ろうとする商品です。

あなたが、一生懸命考えたサービスです。

他とは違う良さ、

出来るまでのストーリー、

どんな人に喜ばれてきたのか・・・

HP だって、同じです。

例えば、自分のサロンをもっと知って欲しいなら、  
他とは違う良さや、メニューの内容、  
どんなサービスを受けられるのか、

どんな特別な時間を過ごせるのか、

その後どんな喜びが待っているのか・・・

「買ってもらおう」

と思うのではなく

「知ってもらおう」

良いものだということ、

自分にとって必要なものと分かってもらう、

この2つさえ伝えることが出来れば、  
自然とお客様はあなたの商品を

「おいくらですか？」

と聞いてくれるものです。

あなたは、何を売りたいですか？

商品ですか？サービスですか？

「こんなジャンルの場合は、  
どんな風に売れば良いのか・・・」

という疑問にもお答えいたしますので、  
お気軽に質問してくださいね^^

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

## メールの件名で開封率が変わる

あなたのメールボックスは、  
スパムメールで荒らされていませんか？

私のメールボックスは酷いものです・・・

その中でも、思わず

「気になる・・・」

と思う、メールタイトルを見かけると、  
スパムメールながらも、上手いなあと関心してしまいます。

魅力的なメールタイトル(件名)の付け方  
についてお話しますね。

やっぱり人の目を惹きつけようと思うと、  
奇抜でインパクトの強いもの！と思いますよね。

しかし、奇抜過ぎて意味が全く伝わらないものは、  
絶対 NG です。

とにかく誰でも良いから見てもらおうと思って  
考えられたタイトルは、酷いものですね。

正直、いらだちすら感じます。

メールタイトルは、どんな人に宛てて書いているのか、  
しっかり明確にしないといけない。

メールの本文を見て興味を持ってくれる人がターゲットです。

今回、私が書いている内容は、

「メルマガやメールにどんな件名を付けたら良いのか  
悩んでいる人」に向けています。

ですから、件名は

“メールの件名で開封率が変わる”です。

メルマガを発行している人や、メールを書いている人は、  
当然、受け取り手に読んで欲しいわけですね。

開封してもらえなければ、全く意味がありませんよね。

ですから、今回の件名では  
件名でメールの開封率を上げる方法をお伝えします

という内容を伝えているのです。

開封率を上げるポイントは3つ。

1 つ目は、具体的でイメージが湧きやすいこと

2 つ目は、限定性を持たせること

3 つ目は、短く完結に

どんな内容なのか、

どんな情報が得られるのか、

どんなメリットがあるのか、

それをいかに分かりやすく完結に伝えるか、  
ということが重要です。

メルマガの件名は、メーラーによっては、  
あまり長いと表示されないことがあるので、

短い文章であっても、  
意味が伝わる言葉を選ぶようにしましょう。

メルマガの件名や、PPC 用の広告文章などは、  
ある程度、文字数が限られてきます。

限られたスペース、文字数の中で、  
いかに伝えるべき文章を伝えるか・・・

というのも、コピーライターにとって、  
重要なスキルになります。

では、ここでお勧めの勉強法を1つご紹介します^^

**その勉強法とは、本のタイトルを見ること。**

タイトルには、必ずタイトルの補助的存在である、  
キャッチコピーがあります。

本のタイトルは、的確にターゲットを惹きつけます。

**あなたが売りたい商品と同じターゲットの  
本のタイトルを見てみてください。**

上手いなあと思っちゃいますよ。

**そして、キャッチコピーも  
確実にタイトルの補佐的な役割をしています。**

短く、的確に文章にされたタイトルに、  
さらに情報を盛り込んでターゲットを惹きつけている。

思わず、手にとってしまいたくなる本を見つけたら、  
どんなフレーズがそうさせたのか、  
必ずメモをとっておいてください。

# 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

サンタ営業の秘密

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

サンタマーケティング・ビジネスコース

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

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.15】お金を稼ぐ罪悪感を消す**

「売上3倍セミナー」第15回目です。

講師は引き続き佐藤康行です。

トップ営業マン・経営者としての実績と  
数多くのトップセールスを育ててきた経歴、

そして、営業・経営の分野を越えて人の心を見つめ、  
悩みを解決してきた経験から語られる言葉が  
あなたの眠れるトップセールスのDNAを呼び覚まします。

テーマは

**「お金を稼ぐ罪悪感を消す」**

です。

### **■第15回「お金を稼ぐ罪悪感を消す」**

講師・佐藤康行：

「売上を3倍にするというのが今のテーマ。

しかし、収入をいくらにするというほうが

わかりやすい。

例えば、経営だったら、いくら売り上げあがっても、  
経費をいっぱい使ったら、やればやるほど赤字になる。  
それは経営者として能力があるとはいえない。

それと同じで、自分自身のこれだけの収入を得る、  
という目標をもつことは非常にわかりやすい。

ところで、収入を増やしたいのに増えない、という人は、  
セールスの方法以前の問題として、  
お金を稼ぐことに罪悪感をもっていることが多い。

お客様に喜ばれ、お役に立った結果として  
収入があるということがハッキリわかれば、  
お金をとるということに罪悪感がなくなる。

サンタ営業で売上があがる、とはそういうこと。

実際、あなたの収入がこれだけになる、  
そう思っただけで、視野が広がる。

これだけやれば、家族にこういうことができるな、  
そして、このことによってみんなにこういうことができるな、  
と思ったら、スーッと視野が広がる。

そうすると、前が見えてくる。  
家族に心配させずにすむな、と。

それで自分の不安や恐怖が消えたりする。

お金がなくなる、というのは、人間の心をものすごく傷める。  
だから、お金で自殺する人が圧倒的に多い。

お金そのものが自殺に追いやってるんじゃなくて、  
お金がなくなった時にどうなるだろう、と妄想がふくらんで、  
そして自殺したり、気が狂ったり、ブルブル震えたり、  
うつ病になったりする。

なぜこのような悪循環に陥るかといえば、  
実は自分のことしか考えていないから。

だからそれと反対のことをやる。

お客様のこと、相手のことだけ、誠心誠意やっていって、  
お金が増えていく姿を少しずつでも見ていく。

そうすると、あなたは落ち込むことはなく、不安は消えていく。  
恐怖はなくなっていく。

お客様のこと、相手のことだけ、誠心誠意やり、そのことで、  
たとえ1万円でも前回より増えた、ということが確実にわかったら、  
それだけで、すでに今までとは別の動きになっている。

## ■本日のワンフレーズ

「お客様のこと、相手のことだけ、誠心誠意やっていって、  
お金が増えていく姿を少しずつでも見ていく。

そうすると、あなたは落ち込むことはなく、不安は消えていく。  
恐怖はなくなっていく。」(佐藤康行)

これまでのメールセミナーでも、  
「数字」がでなければ何を言っても意味がない、  
ということが繰り返し言われてきました。

「お客様の立場に立って」「相手の立場にたって」  
というようなことは、営業についてよく言われます。

だからこそ、「サンタ営業もよくある精神論か？」  
という誤解が生まれます。

本日のワンフレーズは紙に書き出して繰り返し  
10回は声を出して読んでみてください。

「お客様のこと、相手のことだけ、誠心誠意やっていって、  
お金が増えていく姿を少しずつでも見ていく」

本当にお金が増えていく事実を見ていくのです。

「そうすると、あなたは落ち込むことはなく、不安は消えていく。」

そして好循環が生まれます。

## **【売上 3 倍セミナーNo.16】相手はモノではなく人間**

今回は、

**「お金を稼ぐ罪悪感を消す」**

というテーマで、お金と心の関係について  
講師・佐藤康行の言葉をお届けしました。

営業でお金を稼ぐと一口にいても、  
そこには、自分、そして相手という人間の心が  
深く関係しています。

心で決まるのです。

今回は、そのことに関連して、

**「相手はモノではなく人間」**

という営業の基本姿勢について話してもらいたいと思います。

### **■第16回「相手はモノではなく人間」**

講師・佐藤康行：

「営業の成績をあげるとはどういうことか？

やろうとすることは大変シンプル。すべて数字で表していく。  
これだけがんばる、これだけやった、は一切なし。  
がんばろうが何しようが、あなたのしてきたことが、  
全部数字の一点に表れてくる。

その数字とは、これだけの人に喜んでいただいた、という数字。

しかし、数字だけだったら、途中で違うものになる。  
数字だけだったら、その数字は人間ではなくなる。  
数字そのものが目的になってしまう。

そうではない。

相手にするのは、数字ではなく、人間。  
そこに目を向けるのがサンタ営業。

営業は客数×客単価＝売上。  
客数以外は全部モノなのだ。客数だけが人間。  
だから、サンタになりきるのは、客数を増やすのが一番いい。

客単価、商品単価を上げるとか、客層を変えて億万長者を  
ターゲットにするとか、目標を立てた後で達成のために  
出てくることはある。

しかし、まずは基本的にお客様にどれだけ誠心誠意やれたか、  
何人の人が自分のお客さんになったかというのが一番。

営業の相手はモノではなく人間なのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「まずは基本的にお客様にどれだけ誠心誠意やれたか、  
何人の人が自分のお客さんになったかというのが一番。

営業の相手はモノではなく人間なのだ。」(佐藤康行)

サンタ営業と言われる「数字」とは、  
その背後にいる人間のことです。

もちろん、今回も言われているように、

「すべて数字で表していく。これだけがんばる、  
これだけやった、は一切なし」

なのですが、数字だけを追うと、  
別のものになってしまいます。

営業という仕事は、モノや数字を相手にしているのではなく  
人間、人間の心を相手にする仕事だというのが、  
サンタ営業の基本です。

## **【売上 3 倍セミナーNo.17】不安や恐怖は何もしない時に起きる**

前回のテーマ「**相手はモノではなく人間**」は、  
言われればあたり前のことかもしれません。

しかし、数字それ自体を追い始めると、  
肝心の「人間」がどこかへ行ってしまい、  
結果として数字があがらなくなるのです。

「人間」ということでいえば、  
お客様のみならず、当の営業マンももちろん人間です。

人間である以上、不安や恐怖を完全に消すのは  
そう簡単なことではないように思われます。

今回は**営業マンを襲う「不安・恐怖」**についても  
特別講師・佐藤康行に語ってもらいたいと思います。

### **■第17回「不安や恐怖は何もしない時に起きる」**

講師・佐藤康行：

「目標を決め、期限をも決めて、それを実現するために、  
己を変える。

目標・目的を達成するために自分自身を変えるのだ。



自分自身はそのまま、目標だけ立てても、  
それは単に絵にかいた餅になる。

お客様に本当に誠心誠意、つまりサンタの心でやらなければ、  
すぐ追い出されてしまう。

あなたも、お客様のお役に立たなければ価値がない。  
いつでもお客様の一言で、あなたの首はパッと切られる。

首を切られたくなかったら、あなたは最善をやるしかない。

お客様はいつでもあなたの首を切れるのだ。  
もう帰ってくれ、となったら、それは首を切られたのと同  
じとっていい。

厳しいと思うかもしれない。  
しかし、これは喜びでもある。

なぜなら、それをきっかけにあなたの人生観が変わり、人生が変わり、  
そこからあなた自身が変わっていくからだ。

まずはやってみること。

不安や恐怖というのは、ほとんど何もしないで  
考えてる時に起きている。

一心不乱にただひたすらお客様のためにやっているときに、  
不安や恐怖が出てくる暇はない。

あなたがふっと立ち止まっていろんなことを考え始めた時に、  
不安や恐怖が出てくる。

私の経験では、その方がはるかに辛い。

一心不乱に自分の立てた目標を本当にその通りやっていく。

本当にお客様のためだけに、サンタの心を言葉と行動にしてやっていったら、

相手には喜ばれるし、売り上げにもなるし、自分の収入にもなる。

そして、自分の成長が見えてくる。

そう思えたら楽しいのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「不安や恐怖というのは、ほとんど何もしないで考えてる時に起きている。  
一心不乱にただひたすらお客様のためにやっているときに、  
不安や恐怖が出てくる暇はない。」(佐藤康行)

「売れなかったらどうしよう...」

「リストラされるかも...」

「お客様に嫌がられたり、怒られたりしたらどうしよう...」

「上司に怒られる...」

「会社に行きたくない...、お客様に会いたくない...」

「家に帰りたくない...」

「ホームレスになったらどうしよう...」

いろいろな不安や恐怖があります。

そして不安・恐怖により、身動きができなくなったり、  
おっかなびっくりで腰が引けた状態で中途半端に動くことで、  
思うような成果が出なかったりということがあります。

ですが、

「一心不乱にただひたすらお客様のためにやっているときに、  
不安や恐怖が出てくる暇はない」

と佐藤康行は言います。

人間は同時にいろいろなことを考えることはできません。

また、今回の冒頭の言葉に

「目標を決め、期限をも決めて、それを実現するために、  
己を変える」

とあります。

それは、営業という仕事で目標と期限を決めて  
その実現のために、恐怖や不安に襲われる己を  
変革していくということも含まれます。

人間として成長したときに  
数字という結果も出てくるわけですね。

## **【売上 3 倍セミナーNo.18】見本となる最高の1日をつくる**

さあ、それでは、

**「見本となる最高の1日をつくる」**

です。

### **■第18回「見本となる最高の1日をつくる」**

講師・佐藤康行：

「あなたが目標を決めたら、それを何が何でもやる。  
そういう日を作ること。

もし、「2か月間で売上を3倍にする」という目標を立てたとしても、  
2ヶ月間と考えないで、まず1日単位でやる。

1日が、2か月で60回あるわけだ。

これだけやったことはない、という最高の1日をまず作り、  
それを60回する。そういう思いでやる。

人生は一発勝負、一回だけ。

あなたの人生をより広げていくために、より広大にしていくために、

あなた自身がその一度今回チャレンジする。

そうしないと、あなたは今のままで、その延長で人生を終えてしまう。

それで本当によいのか、とまず自分に問うてみることだ」

## ■本日のワンフレーズ

「これだけやったことはない、という最高の1日をまず作る」(佐藤康行)

これからの自分にとって見本となる最高の1日をつくる。

「これだけやったことはない」というくらいに  
多くのお客様に会い、誠心誠意セールスをし、1分たりとも無駄にせず、  
食事や休憩すらも忘れるほどにやってみる日をまず1日だけ作るのです。

最高の1日ができたとしても、そのあと続けられるだろうか  
最初に考える必要はありません。

まずは、これから先のことは忘れて、1日だけに集中して、  
自分にとって見本となる1日を作ってみるのです。

そうすることで、自分の殻が破れていくのです。

そして自信が湧き出てくるのです。

明日をそういう「見本の1日」「最高の1日」にしてみませんか？

## 【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



infomake  
野村 晃正