

ネット起業バイブル！


第32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/>

WordPress 無料テンプレート

<http://wordpress-theme.jp/>

服と、財布と、カバンを変える

成功するには、『マインド』が大切。

心で考えて、全ての行動を起こすわけですから、
マインドが全てを決めるといっても良いです。

誰もが分かっていることですが、
なかなか考え方やマインドを変えるのは難しい。

しかし、自然に！簡単に！
マインドが変わってしまう方法があります。

タイトルでもうお分かりでしょうが(^-^)

自然に！簡単に！マインドを変える方法とは...

持ち物や、見た目を変える。

もし、あなたがお金持ちになりたいなら
あこがれているお金持ちと同じ持ち物を持つ。

もし、あなたが異性にモテたいなら
あこがれているモテている人と同じ服を着る。

そう、**モデリング**というやつです！

ちょっと、想像してみてください。

『あなたが、メルセデス・ベンツの
1500 万円するオープンカーに乗っています。』

ついつい態度が大きくなる気がしませんか？

良い意味で、自分に自身が持てませんか？

リッチになった気分になりませんか？

経験がなくても、何となく分かるでしょう。

だから、持ち物や、見た目を変えるのは
『自分を変える』非常に有効な手段なのです！

3000 円の財布ではなく、5 万円の財布。

5000 円のカバンではなく、10 万円のカバン。

1 万円のスーツではなく、5 万円のスーツ。

少しずつ、変えていってみてください。

ネットビジネスで稼いだときに
自分へのごほうびとして買うのも良いですね。

私は、GUCCI が大好きなので、
靴・カバン・ベルトは全て GUCCI です(^-^)

財布はヴィトンに浮気したので、
そろそろ財布も買い換えようと思います。

自己啓発書を読んだり、セミナーに参加したり、
情報教材を買ったり...

自分を『中身』から変えようとする苦痛です。

なぜなら、今までとは全く違うことをするから。

そうではなく、持ち物や、見た目などの
外見から変えていく方が何倍も簡単なのです。

なぜなら、出来ない理由がないから。

『中身』を変えていくには、やる気、情熱、
行動力、モチベーションなどが影響します。

しかし、『物』から変えていくには、
それらのことは全く関係ありません。

『物』があれば、それだけで実現可能です。
出来ない理由がないのです！

まあ、借金して買っても本末転倒ですから、
稼いだごほうびとして考えてみてくださいね！

あれも出来たから、これも出来る！

「第一志望の入りたい高校・大学・会社に入れた」

「大好きな人と付き合えた・結婚できた」

「どうしても取りたかった資格を取れた」

「英語・外国語を話せるようになった」

.....

あなたには、このような成功体験がありますか？

絶対に達成したいと思って、
実際に達成したことがありますか？

実は、成功体験が多い人ほど成功します。

ビジネスでも、生活でも、恋愛でも
何でもこのような人は成功します。

なぜか分かりますか？

それは、自分に自信を持てるからです。

あれも出来たから、これも出来るはずだ！

と心の底で思うから、まずやってみる。

だから、モチベーションなんて気にせずに
失敗を恐れずに行動できる。

プラス、負けず嫌いな人は最高です。

なぜなら、失敗しても絶対出来るはずだと
あきらめないからです。

もう一度、あなたに聞きます。

「あなたには、成功体験がありますか？」

今まであまり意識してこなかった方は、
すぐには思い出せないかもしれません。

時間をかけて、じっくり考えてください。

幼稚園の時は、どんな子供でしたか？

小学生の時は、何が好きでしたか？

中学生の時は、誰が好きでしたか？

高校の時は、何に憧れていましたか？

大学の時は、誰と付き合っていましたか？

仕事でほめられたことはありませんか？

お父さん・お母さんに
ほめられたことはありませんか？

彼氏・彼女、奥さん・旦那さんに
ほめられたことはありませんか？

少しは、思い出せてきましたか？

たまには過去を振り返るのもいいことです。

失敗は忘れましょう。

思い出さなくても、良い教訓として
もう十分に脳に刻まれているはずですよ。

成功したこと、上手くいったことだけ
思い出しましょう。

覚えておきましょう。

ちっちゃな成功でもかまいません。

思い出すこと、覚えておくことが大切です。

それでも、

「私には、成功体験なんてありません。」

という方。

大丈夫、心配しないでください。

成功体験がなくても、以下のステップで
成功できるように生まれ変われます。

能書きやプライドを捨てて、素直になって

小さな成功体験を繰り返していく。

これが確実に成功するための方法です。

大切なので、もう一度言いますよ。

1.能書きやプライドを捨てて、素直になる

2.小さな成功体験を繰り返して、自分に自信を持つ

成功法則の本、セミナー、教材...

昔からたくさんありますよね。

でも、そもそも自分に自信がなければ
どんなノウハウも絵に書いた餅。

自分に自信があつてこそ、実現可能です。

ブログが作れた！

サーバーを借りれた！

ドメインを取れた！

ASP に出品できた！

.....

最初は、小さい成功でも良いんです。

大切なのは、その小さな成功を素直に喜ぶこと。

~~~~~

そしてさらに、その喜びをバネに頑張ること。

~~~~~

いきなり、階段の 10 段目には上がりません。

1 段 1 段、積み重ねていくしかないのです。

周りで成功している人を想像してみても
やっぱり成功体験を繰り返しています。

少しずつ積み重ねて今があるということ。

あなたは、これから
どんな成功体験を積み重ねていきますか？

応援しています(^-^)

また、同じことの繰り返し？

いろいろなネットビジネスをしてきたが
全然、稼げていない。

何万円もお金を出して教材を買っても
また、同じことの繰り返しになるのでは...

「こんな私でも本当に稼げますか？」

というご質問を、たまにいただきます。

あなたはのでしょうか？

このような方と同じ状況でしょうか？

結論から言うと、残念ではありますが
このような方が稼ぐことは絶対に無理です。

また、同じことを繰り返します。

また、失敗します。

その不安が現実化します。

「また、稼げないんじゃないか？」

「また、同じことの繰り返しじゃないか？」

その思考が現実化します。

よろしいでしょうか？

『 心 → 行動 → 結果 』

これが世の普遍的な流れなのです。

『心』で考えたことは 100%現実化します。

思考は現実化する。

あなたも聞いたことがあるでしょう。

「野村さん、心を変えればいいのですね！」

私は、そのような素直な方が大好きです(^-^)

でも、それだけでは漠然としていますし
なかなか実現することが難しいと思います。

なので、あなたの心を変える方法について
もう少し掘り下げて考えましょう。

そもそも、なぜこんな風に思うのでしょうか？

「また、稼げないんじゃないか？」

「また、同じことの繰り返しじゃないか？」

なぜか？

それは、不安に思うからです。

では、なぜ不安に思うのか？

.....

ここが大切ですから、よく考えてください。

「自分は、何を不安に感じているのか？」

「自分は、なぜそれが不安なのか？」

不安の『要因』と『理由』を知るのです。

漠然としているから、不安になる。

そして、行動が出来なくなる。

だから、不安の『要因』と『理由』を知る。

あなたは、何が不安なのでしょう。

一文無しになって、ホームレスになること？

奥さんに馬鹿にされること？

自分に自信がなくなること？

.....

その失敗をして、最悪の状況は何ですか？

最悪の状況を想定してみてください。

実は、失敗しても大したことは起こりません。

たかが、3 万円がなくなるだけ。

借金を背負うわけでもない。

借金を背負ったとしても死ぬわけではない。

.....

成功者たちも、たくさん失敗しています。

あなたの何十倍、何百倍も
たくさん、大きな規模で失敗しています。

なぜ、それでも彼らは立ち上がるのか？

それは、失敗を恐れていないから。

「失敗しても、何とかなる」

というラインをしっかりと見極めてから
スタートしているからです。

上記でお伝えした、最悪の状況を想定する
ということですね。

難しい言葉で言うと、リスクヘッジです。

それに、そんなに最悪の状況というものは
起きるものではありません。

「失敗しても、何とかなる」

あなたも、そのラインを見極めてみてください。

そうすれば、不安はなくなるでしょう。

不安がなくなれば、迷わず行動できます。

モチベーションなんて不要なのです！

WEB サイトにソーシャルボタンを付ける方法

あなたも、サイトで

『+1』...Google プラスワン

『ツイートする』...Twitter

『いいね！』...Facebook

などのボタンを見たことはありませんか？

これらを総称して、ソーシャルボタンと言います。

なぜ、このようなボタンを付けているのか？

このようなボタンを付けると何がおきるのか？

不思議に思ったことはありませんか？

ソーシャルボタンを付ける理由は主に 2 つです。

1. ソーシャルメディアからアクセスを誘導できる
2. ソーシャル化することで自然にアクセスが集まる

例えば、こんな流れでアクセスが集まります。

あなたの Facebook での友達が
あるサイトで「いいね！」ボタンをクリック。

→ あなたの Facebook のタイムライン上に
そのサイトの URL や情報が表示される。

→ あなたもそのサイトを良いと思ったら
あなたもさらにあなたの友達に広める。

つまり、興味のある人のアクセスを
バイラル的に集めることが出来るというわけ。

しかも、無料。

また、広告から誘導したアクセスではないので
自然な形のトラフィックになります。

事実、Web サイトのトラフィックの方法は
以下のように変化しています。

第 1 期: バナー広告などの広告から誘導

第 2 期: PPC 広告や SEO 対策から誘導

第 3 期: ソーシャルメディアから誘導

もちろん、バナー広告、PPC、SEO などが
効果がないというわけではありません。

プラスで、ソーシャルメディアからの集客も考えておかないといけないということです。

上り調子のフィールドで勝負するほうが
商売は楽ですからね。

今までの集客方法も行いつつ、
ソーシャルメディア集客も取り入れていく。

バランスとチャレンジが大切です。

もし、あなたが **WEB サイト** 運営者ならば、
分からないでは済まされない時代が来ます。

今のうちから、やっておきましょう！

ソーシャルボタンの付け方などについては、
ブログ上で解説することもないと思います。

「ソーシャルボタン 設置」

「ソーシャルボタン 一括」

で検索すれば、いくらでも情報はありますから。

一応、参考サイトをお伝えしておきますね。

http://creazy.net/2010/09/howto_setup_social_media_button.html
<http://www.addclips.org/>

弊社のアーティクルディレクトリにも
ソーシャルボタンを設置してあります。

ぜひ、参考にしてみてくださいね！

サイトの左上を参照

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

初歩的なことを聞く人

「ホームページの編集方法が分かりません」

「アップロードの方法が分かりません」

「ASP への出品方法が分かりません」

毎日、いろいろなご質問をいただきます。

ただ、そのような初歩的なことを聞いてくる人で
成功した人を見たことがありません。

周りの成功している人にも、そんな人はいません。

成功している人たちは、みんな行動力があり
自分で調べ、解決し、チャレンジできる人間です。

同じ人間なのに、どこか微妙に違うのです。

別に、そのような人を責めるつもりはありません。

むしろ、成功できるように変わってほしいので
その違いをお話しているのです。

そう、まずは『気付くこと』が全ての始まりです。

気付いたからこそ、改善できるのですからね。

なので、もしあなたが初歩的なことを聞く人なら
じっくり読んでほしいと思っています。

では、なぜ初歩的なことを聞くのか？

おそらく一言で言うなら

『やる気』『本気度』の問題でしょう。

つまり、初歩的なことを聞く人には
やる気や本気度が欠けているということです。

確かに、多くの書籍で

「情熱を持てるビジネスをしましょう」

「モチベーションを高めましょう」

とされていますね。

情熱やモチベーションが大切なのは事実です。

でも、そんな書籍はクソです。

何の役にも立たないし、間違った方向に進んで成功できない原因になっています。

情熱、やる気、モチベーションが大切なんて誰でも知ってるんですよ。

馬鹿にするな！と思いますね。

そこに注目するよりも

「どうすれば、やる気が出るのか？」

という部分を考えていくべきでしょう。

やる気がある人は、行動が先に来ます。

自分で納得いくまで徹底的に行動して、それでも分からなかったときに質問します。

自然とそうなるのです。

なぜなら、早くやりたくて仕方がなくて自分で先に行動してしまうから。

苦労して、自分で調べても分からない。

悔しいから分かる人に聞こうという流れです。

分かりますか？

やる気の強い人と、やる気の弱い人の違い。

初歩的なことを聞いてくる人は、やる気が弱い。

成功している人は、やる気が強い。

では、『やる気』を生み出すことが出来れば
成功しやすくなると思いませんか？

何でも成功するようになりますよ！

やる気を生み出す方法を、次でお話します。

やる気を生み出す方法

初歩的なことを聞いてくる人は、やる気が弱い。

成功している人は、やる気が強い。

やる気を生み出せば成功しやすくなる！
と先ほどお伝えしましたね。

ただ、ほとんどの人が『やる気』について
勘違いしています。

私の言いたい『やる気』と
あなたが想像している『やる気』は
たぶん違うと思います。

なので、心をまっさらにして読んでほしい。

ちょっと想像してみてください。

「子供のころ熱中していた遊びは何ですか？」

私なら...

ガン消し、カードダス、ミニ四駆、ネクロス、
虫捕り、BB 戦士、キン肉まん、ドラゴンボール

などなど(^-^)

あなたはとうですか？

思い出しましたか？

じっくり考えてみてくださいね！

さて、このような熱中した遊びをしていたとき
どんな気持ちだったのでしょうか？

みんな競って、プチ博士になりませんでしたか？

言われなくても知りたくてしょうがなくって
自分からガンガン行動しましたよね。

モチベーションなんて意識していましたか？

本物の『やる気』って、こういうものなんです。

大人になったら欲の対象が変わるだけです。

金、女(男)、地位、名誉...

子供のころ熱中していた遊びと同じように
ワクワクすることを見つけるのです！

では、どうすればやる気を生み出せるのか？

やっぱりモチベーションとかそういうこと？

いいえ、モチベーションはいりません。

無理なモチベーションは続きませんから。

そうではなく、やる気を生み出すには

『稼ぐ理由』『やる理由』

が必要です。

私の『稼ぐ理由』は

「絶対にもう雇われるのは嫌だ！

独立するためには月 30 万必要だ！」

という理由でした。

あなたの『稼ぐ理由』は何でしょうか？

最初に、これを考えておくのが近道です。

目標を明確に持ちましょう。

具体的にイメージしましょう。

ポジティブ思考になりましょう。

継続は力なり。

.....

多くの本や、多くの人はきれごとばかり！

そんなんでも成功できるはずないです。

できても、よっぽど優秀な人だけ。

「どうしても〇〇が欲しい、それがいくら」

最初は貪欲にお金を求めていいんです！

最初はお金にガツガツしたっていいんです！

ワタミ社長の渡邊美樹さんも言ってますね。

私も尊敬しています。

初歩的なことを聞いてくる人は、
そこら辺の理由が薄い気がするんです。

パッションが感じられないんです。

もし、素直に聞いてくれるのであれば

- ・あなたが、どうしても稼ぎたい理由
- ・あなたが、どうしても欲しいもの
- ・あなたが、どうしても必要な金額

よく考えてみてください。

「何のために、それをやるのか？」

「どうなるために、それをやるのか？」

まず、目的をハッキリさせるということ！！

目標ではなく、目的です。

なぜなら、目標だと、ああなりたいなあ～とか理想論になってしまうからです。

目的というのは、何のためにそれをやるのかというだけなのでブレることがありません。

イメージするとか、アファメーションとかテクニックに走るから失敗するんです。

もっと単純に考えましょう。

ただ、○○のためという強い目的を持てば
イメージなんて自然にするものです。

強い目的がある人は、行動が先に来る。

行動して分からなかったときに質問する。

どうしても早くやりたいから、
どうしても早く知りたいから、
自然とそうなる。

私の理由は

「絶対にもう雇われるのは嫌だ！

独立するためには月 30 万必要だ！」

でした。

あなたの理由、目的は何ですか？

ほとんどの人が、起業前にやらないこと

人間には、2 パターン存在すると思います。

1 つは、普通に学んで、進めれば成功できる人。

もう 1 つは、なかなか考え方が変わらない人。

決して頭が固いわけではなく、悪いわけでもなく
ほとんどの人は後者です。

私も含めて、凡人はそう簡単に考え方なんて
変わりっこないということです。

でも、私は起業するときにあることをして、
そのおかげで意識が変わりました。

ビジネスに対する思い、責任感、取り組み方
全てが変わりました。

そのあることとは...

個人事業開業届を出した

~~~~~

---

個人事業開業届とは？



会社を設立せずにフリーランスで仕事を始める場合は「個人事業」となり、その本人は「個人事業主」となります。

個人事業の開始にあたって、法人登記のような面倒な手続はありませんが、必要に応じて、税務署へ提出する書類があります。

※強制ではありません。

参照元 URL はこちら、詳しくご確認ください。

<http://allabout.co.jp/gm/gc/296912/>

---

個人事業開業届を出せば、

- ・青色申告をすれば税金面でかなり有利になる

(事業に使ったお金は経費で落とせるから)

- ・ビジネスに対する責任感、取り組み方が変わる

頭では分かっている人も多いでしょう。

でも、個人事業開業届を出しなさいということ  
どうしてもひるんでしまう人が多いです。

※法人登記は儲かってからで良いです。

なぜでしょうか？

その原因は、主に 2 つでしょう。

- ・難しそうで不安だ
- ・決意が固まっていない

難しそうで不安だという場合は簡単です。

納得できるまで、徹底的に調べる。

人間は、未知のもの、知らないことに対して不安を感じます。

でも、知れば、不安はなくなります。

インターネット上に、いくらでも情報はあります。

納得できるまで徹底的に調べてください。

それより、決意が固まっていない場合が問題。

多くの人は見て見ぬ振りをして過ごします。

問題を直視せず、問題から逃げているからいつまでたっても現状が変わらないのです。

個人事業開業届なんて出さなくても  
ちゃんと責任感を持って、真摯に取り組める。

たんとんと頑張れて、結果を出せる。

そういう人は、最初にお話した優秀な方の人。

私もそうですが、凡人にはそれは無理です。

**まず、行動から変えないと！**

もともと成功する優秀な人は

思考を変える・学ぶ

→ 行動が変わる

→ 結果が変わる

で成功できます。

でも、たいていの普通の人

**行動を変える**

→ **思考が変わる**

→ **結果が変わる**

という流れの方が成功しやすい。

具体的には、行動から変えるとはこういうこと。

## 【× 成功しない人】

決意が固まったら、個人事業開業届を出そう！

## 【○ 成功する人】

個人事業開業届を出したから、決意が固まった！

あなたは、この違いが分かりますか？

腑に落ちるまで、何度も何度もこのメルマガを  
読み返してみてくださいね。

それがあなたの成功のためですから(^-^)

もし、個人事業開業届を出していないなら  
今すぐに出すことをお勧めします。

お客さんからお金をいただくわけですから  
本来は当たり前なことなんですけどね。

まず、インターネットで納得するまで調べましょう。

調べたら、自分の地域を管轄している税務署に  
電話して手続きの方法を聞いてみてください。

紙を 1 枚書いて、普通の印鑑を押すだけで完了です。

たった 1 枚の紙が、あなたの未来を変えますよ！！

## 自信が持てない人の共通点

何をするにも自信が大切。

きっと誰もが分かっているはず。

でも実際は、自信を持てない人が多いのです。

最近、気がつきました。

自信が持てない人には、ある共通点がありました。

自信が持てない人の共通点とは...

出来ていない事ばかりを気にする

例えば、こんなことです。

- ・月に 10 万稼ぎたいのに稼げていない
- ・まだ 500 円しか稼げていない

○○しかない、○○できていない...

ない、ないという思考です。

では、逆はどうでしょうか？

自信が持てる人の共通点は...

出来た事を素直に喜ぶ

~~~~~

例えば、こういうこと。

- ・やった！サーバーについて分かったぞ
- ・やった！独自ドメインを取れたぞ
- ・やった！初めて 500 円稼げたぞ

やった！できた！すげえ！がんばった！...

できた、できたという考え方。

稼げるかどうか？成長して伸びるかどうか？

本当にこれに尽きるなと感じます。

最初は全く何も知らないところから始めた。

サーバーを契約しただけですごくない？

独自ドメインを取れたらすごくない？

と私は思いながらやってきました。

でも、多くの人は思考が違うようです。

出来た事には喜ばず、まだ稼げてないと言う。

プラス思考とか、マイナス思考とか...

カッコつけた言葉を使うから出来ないんです。

方法論とか、マニュアルなんかから入るから
本質が見えなくなるんです。

上の例を見れば、シンプルでしょ？

小学生 1 年生に説明したって分かるはず。

できた！できた！の積み重ね。

それが、自信につながるのです。

あなたは、『出来た事』を意識していますか？

『出来ていない事』を意識していますか？

モチベーションは変化する

「あなたは、何のために稼ぎたいのですか？」

今置かれている環境、育ってきた環境、
今している仕事、周りにいる人、能力...

人それぞれ違います。

誰一人として、同じ人はいないでしょう。

だから、稼ぐ理由、モチベーションも
人それぞれ違って良いのです。

もちろん、法律に触れるのはいけませんが
全てのモチベーションが正しいです。

でも、モチベーションには大まかに分けて

失敗しやすいパターンと
成功しやすいパターンがあります。

それぞれのパターンについて解説しますね。

【失敗しやすいパターン 1】

(稼ぐ前)お金のモチベーション

(稼いだ後)お金のモチベーション

とにかく金、金、金のパターンです(笑)

いきなり稼げるようになった人に多いです。

いくらお金を稼ぐ才能があっても
お客さんの気持ちをないがしろにしていると
やがて足元をすくわれます。

最初はそれでも良いのですが、ずっとだと
だんだんお客さんは離れていきます。

このような人は、お金を増やすこと以上に
人間性を磨く努力をすることが大切です。

【失敗しやすいパターン 2】

(稼ぐ前)喜びのモチベーション

最初から使命とかを見つけたがるタイプです。

賢くて、理想が高い人に多いです。

もちろん、使命とか、社会貢献を考えるのは
とっても大切なことです。

でも、最初から理想ばかりを追い求めるので
行動できなくなります。

それに、使命というのは頑張っているうちに
ふと気がつくもの。

社会貢献なんて、そもそも稼いでいなければ
できたとしても微々たるもの。

このような人は、まず目先のお金のために
泥臭く行動していくことが大切。

それと、嫌われるのを恐れないことです。

【成功しやすいパターン】

(稼ぐ前)お金のモチベーション

(稼いだ後)喜びのモチベーション

これが、一番成功しやすいパターンです。

初めはガムシャラに行動して頑張るけど
ちゃんと足元を見つめて、反省できる人です。

最初はお金目的で始めたが、やっているうちに
お客さんに喜ばれることに喜びを感じる。

そして、もっとお客さんに喜んでもらいたいと
思うようになってくる。

人として成長するにつれて、収益も上がっていく
というプラスの連鎖が起きます。

つまり、幸せな成功者になれます。

とりあえず、3つのパターンを見てきました。

あなたは、どのパターンだったでしょうか？

失敗しやすいパターンに当てはまっても
全く問題ありません。

気がついたら直せばいいのです。

1つだけ成功するための要素を挙げるなら...

『素直であること』

これだけです。

あなたに向いているビジネス

「このビジネスはあまり好きじゃない」

「私にはどんなビジネスに向いているんだろう？」

あなたも、そう思ったことはありませんか？

きっと、多くの人が悩んでいることでしょう。

自分に向いたビジネスを探し続ける人は
教材やマニュアルを買い続ける。

高額なセミナーに参加し続ける。

そして、ノウハウコレクターになる。

これが現実です。

私は、このような人を 1 人でも減らしたい。

1 人でも多くの人に、自分に向いたビジネスを
見つけてほしいと思っています。

自分に向いたビジネスをする人が増えれば、
日本が、世界が変わると思っています。

幸せな世界になると確信しています。

自分に向いたビジネスを見つけられれば
これほど幸せなことはありません。

行動したくしょうがなくなるから
モチベーションを無理に上げる必要もない。

好きなことは、率先して行動するからです。

つまり、

教材やマニュアルなどのノウハウの内容より、
それが自分自身に向いているかどうか、

のほうが大切だということです。

では、どうすれば自分に向いているビジネスを
見つけることができるのか？

私も今までいろいろなビジネスをやってきて
答えが分かってきました。

自分に向いているビジネスを見つけるには...

目の前のことに 120%全力で取り組む

~~~~~

泥臭いですが、これしかありません。

もう無理だというところまで頑張るからこそ、  
それが自分に向いていないと分かるのです。

もし、全てに 80% で取り組んでいたのなら  
『なんとなく』の人生が待っています。

『なんとなく』の人生なんて、嫌ですよ？

私も同じです。

苦痛なこと、向いていないこともやりました。

発狂するまで PPC 広告をやりました。

もう嫌だというまでコピーを書きました。

そこまでやったから、PPC 広告やコピーは  
自分に向いていないと分かりました。

そして、自分に向いているビジネスが  
少しずつ見えてきました。

教材、マニュアル、ノウハウ...

有料でも、無料でも、いくらでもあります。

あなたがそれを見てピンと来たのなら  
それが正解です。

自分の直感を信じてください。

もし、120%頑張っても結果が出なければ  
また別のビジネスに挑戦すればいいのです。

その前に、目移りしてはダメです！

それでは、いつまでたっても今のままです。

まず、目の前のことに 120%全力で取り組む！

そうすれば、あなたに最適のビジネスが  
必ず見つかりますよ。



## 商品の品質より大切なこと

「商品の品質を高めれば、売上が増える！」

と考えている人が多いです。

もしくは、そこまで考えていなくても  
商品の品質ばかりにこだわる人が多いです。

しかし、しかし...

これは大間違いです！！

商品の品質を高めても、売上は増えません。

あなたは、なぜか分かりますか？

答えは...

商品の品質は、買った後しか分からないから。  
~~~~~

買った後しか分からない部分を高めても、
たくさん売れることにはつながらない。

だから、売上も増えないということです。

もちろん、商品の品質が悪くてもよいと言っているわけではありませんよ。

それでは悪徳商法になってしまいます(汗)

じゃあ、人は何を基準に購入するのか？

答えは...

それを手に入れて出来る体験や感情を買う。

その商品を手に入れたらこんなことが出来る。

こんなメリットがある。

こんな気持ちになれる。

こんな生活に変わる。

こんな人生になる。

.....

手に入れた後の体験や感情を購入するのです。

どうすれば、商品が売れるのか？

勘の良いあなたなら、もうお分かりでしょう。

答えは...

それを手に入れた後をイメージしてもらう。

それを手に入れたら、

どんなメリットがあるのか？

どんなことが出来るのか？

どんな感情になるのか？

どんな生活に変化するのか？

どんな人生になるのか？

五感すべてでイメージしてもらえるように
リアルに伝えるのです。

レターでも、動画でも、メルマガでも、
テレビでも、セミナーでも...

何で売る際も、この『本質』は同じです。

これさえ分かるようになれば何でも売れる。

それくらい重要な商売の本質です。

理解できるまで、10 回でも、100 回でも
繰り返し読み返してくださいね！

最後に、分かりやすいように
フローチャートにまとめておきましょう。

手に入れた後をイメージしてもらう

↓

お客さんが欲しいと思う

↓

売れる

↓

商品品質が良い → リピーター
商品品質が悪い → 悪評が立つ

未来を変えたいあなたへ

「時間がない」

と悩んでいるあなたは、注意が必要です。

今のまま、何も変わらない可能性が高いです。

そもそも、時間というのは作り出すもの。

自分で時間を作り出せるようになれば、
成長するための時間を使えるようになります。

時間は作ることができるのです！

事実。

自己の成長なくして、ビジネスの成功も
収入のアップも、人生の成功ありません。

日々の生活に追われているから、
~~~~~

自己成長のために使う時間がない。  
~~~~~

これでは、本末転倒ですよ？

ああしたい、こうしたい、
ああなりたい、こうなりたい、

希望を叶えるために生きているはずなのに
自分を成長させるための時間がない。

今日から変えましょう！！

時間を作るのは簡単です。

誰でもできます。

自分を成長させるために時間を使うには、
これをするだけです。

朝の 30 分＝自分を成長させるための時間
~~~~~

例えば、朝の 30 分に...

メルマガを書く  
PPC 広告を実践する  
コピーを書く  
本を読む  
オーディオ教材を聞く

「読む」や「聞く」より  
「書く」や「実践」のように

行動することの方が早く結果が現れます。

もちろん、「読む」や「聞く」でも良いです。

何もしないよりは全然マシですから(^-^)

今、朝の 30 分は、こうではないですか？

メールチェック

気になる URL をクリックして読む

メール対応

何も出来ていない

1 日、1 日の積み重ねが未来を作っている。

~~~~~

今日の 1 日が、5 年後、10 年後、30 年後の
あなたの人生になるのです！

日々の生活、ルーティンワークに追われて
一生を過ごしたらもったいない。

今日を変えれば、人生が変わりますよ！

発想の転換で売上アップ！

このレポートの読者さんの多くは、
ネットビジネスをされていると思います。

事実、インターネットを活用すると
すばらしいメリットがあります。

例えば...

- ・パソコンさえあればできるので
家賃がかからない。
- ・パソコンさえあればできるので
場所を選ばない。
- ・システムでレバレッジが効くので
人件費が少なくてすむ。
- ・システムでレバレッジが効くので
早く拡大できる。

**インターネットで稼ぐスキルさえあれば、
お金に困ることはない。**

誰もが欲しいスキルなのです。

確かに、インターネットはすばらしい。

メリットもたくさんある。

でも、すばらしいからこそ、はまりすぎる。

周りが見えなくなる人が多いです。

まずは、目的を思い出すことが大切です。

何のために、そのビジネスをするのか？

もちろん、売上を上げるためでしょう。

お金を儲けるためでしょう。

「売る」という目的から逆算する。

1つの手段として、インターネットを見る。

この発想が非常に重要です。

つまり、インターネットを使うよりも
他の手段を使ったほうが売れやすいなら
その手段を使うべきということ。

そういう考え方が大切。

例えば...

・インターネットで集客して、
電話でフォローして、
電話で成約する。

・インターネットで集客して、
電話でフォローして、
アポをとって、
会って成約する。

ネットビジネスだからといって、
インターネットだけで完結する必要はない。

当たり前のことなのに、忘れていませんか？

ネットビジネスを頑張っている人ほど
はまりやすい落とし穴ですよ。

もう一度、原点に帰ってみましょう。

人生の割り振り

あなたの人生。

どういう割り振りになっていますか？

言われてみれば当たり前のことなのですが
意識しないと忘れてしまいがち。

意識していない人、見て見ぬ振りしている人、
とっても多いです。

忘れたまま、ボーっと過ごしていると...

こんなはずじゃなかった！

と死ぬときに後悔することになります。

なので、じっくり想像してお読みください。

■人生の割り振り(詳細)

・寝る時間...何もせずラク

1 日 6 時間として、一生の 1/4、25%

1 日 8 時間として、一生の 1/3、約 33%

- ・食べる時間...お金が必要

1 日 3 食、1 時間として、一生の 1/24、約 4%

- ・仕事の時間...苦痛？つらい？

1 日 8 時間、通勤 2 時間として、拘束時間 10 時間
一生の 10/24、約 40%

- ・遊ぶ時間、家族の時間、自由な時間...楽しい

時間は人それぞれ

■人生の割り振り(概算)

- ・寝る時間＋食べる時間...人生の約 30%

- ・仕事の時間...人生の約 40%

- ・遊ぶ時間、家族の時間、自由な時間...人生の約 30%

「こんなことに、こんなに時間を使ってた！」

何か気付きはありましたか？

寝る時間なんて、何もしないから楽。

遊ぶ時間は、遊ぶんだから楽しい。

仕事を楽しければ、すばらしく幸せな人生！！

しかし、仕事が「楽しくない」という人が
あまりにも多いのです。

人生のほぼ半分を、不幸に過ごしています。

ほとんどの人が、生活のため、お金のため、
自分の心を切り売りしています。

幸せを犠牲にして、生きているのです。

果たして、それでいいのでしょうか？

まず、その仕事が嫌いだと思っても

「もう限界だと感じるころ＋もう少し」

を意識して、あがいてみてください。

**目の前のことに全力で取り組まなければ、
好きなことなんて見つかりませんよ！**

その努力、その積み重ねをした人だけが
好きな仕事を見つけることができるのです。

私は、接客も、営業も、製造も...

全て 120%頑張ってやってみましたよ！

もちろん苦しいときもありましたが、
決して逃げずに全力でやりました。

だから、天職や使命を見つけられました。

あなたは、どうですか？

全てに全力投球すれば、道が見えますよ。

人を変えようとする

「人を変えようとする」

これをやめれば、人生が幸せになります。

仕事、家庭、育児、政治、社会...

全てが、幸せに変わっていきます。

私も最近、少しずつ気が付いてきました。

人を変えようとするとは、どういうことか？

もう少し掘り下げて考えてみましょう。

まず、なぜ変えたいと思うのか？

それは、自分は「それ」が正しいと思うから
相手にもその通りに変えてほしいから。

でも、相手にも考えがあります。

相手は「これ」が正しいと思っているから
あなたにもその通りに変えてほしい。

お互いに変えてほしいと押し付けるから

ぶつかり合うことになります。

全ての争いの原因、嫌いだと思う原因はこれによるものです。

「あなたは、簡単に変われますか？」

おそらく、無理ですよ。

自分なりに考えて、一生懸命生きてきて今の自分があるのです。

人は、そんなに簡単には変わりません。

相手も、同じなのです。

そんなに簡単には変わらないのです。

それが、人それぞれの個性とも言えます。

人を変えようとするのは自分のエゴなのです。

相手には、余計なお世話かもしれません。

もっと、柔軟に生きましょう。

このように変えてみませんか？

「なるほど、そういう考え方もありますね。」

と言った後に

「○○には、こういう考え方もありますよね。」

まず相手の意見を聞き、理解しようとする。

その後に自分の意見を話すということ。

あなたは、理想論だと思いますか？

もちろんそういう考え方もあるでしょう。

でも、まず少しでもやってみてください。

いつもより少し、ニッコリしている自分に
気がつくはずですよ。

相手もあなたの笑顔につられて笑顔になる。

あなたの周りが笑顔になる。

今、鏡を見てみてください。

怖い顔をしていませんか？

ニコッと笑顔をしてみてください。

笑顔の時間を増やせば、幸せも増えます。

お金というのは、人が運んでくるものです。

お金を稼ごうと頑張ることも大切ですが
人に好かれる人になりましょう。

まずは、自分から人を好きになる。

こいつは嫌いだからと避けるのではなく
心をオープンにして接してみる。

政治家や社会を批判しても何も変わらない。

会社のグチを言っても何も変わらない。

変えられるのは自分だけ。

自分の心の持ち方だけなのです。

嫌いな人が減る。

嫌いな人がいなくなる。

嫌いな人が、少なくなれば少なくなるほど

あなたは幸せになるでしょう。

嫌いな人の数は、幸せのバロメーターです。

株式会社 夢丸

執筆者：株式会社 夢丸

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/>

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>

小さな町のお祭りの露店でマーケティング **(橘亜樹良)**

僕は夢丸でマーケティングを担当することになってから
基本的なことから応用編まで
様々なマーケティング手法を学んできました。

朝も昼も夜もマーケティングを考えていた時期は、
日常の小さなことも全て
マーケティング思考で考えるようになっていました。

今日はそんなマーケティングフリークの僕が
最近熱くなってしまった出来事をお話いたします。

先日、地元の小さなお祭りに行って、
露店の手伝いをしていた時の話です。

本当に田舎の小さなお祭りなので、
自分の出している店のかき氷やジャンボフランクが
売れるか売れないかなんて、
誰もそんなに気にしてないんです。
みんな楽しければそれでいい。

僕も途中まではただのんびりと楽しんでいました。

しかしあるタイミングで、
どうやってこの店の商品売りまくるか、
どうやったらこのかき氷やジャンボフランクを
より魅力的に見せることができるのか...

完全にマーケティングモードに
脳みそが切り替わってしまったのです。

そこで、まず始めたのが、おなじみフリー戦略！
「スピン」というスナック菓子を徹底的に配って歩きました。

その結果！...あまり効果は出ず。

その後も、

どこもほとんど同じかき氷を販売しているのに、
自分の商品の USP をアピールするべく、
商品の USP をピックアップしたり。

かき氷は、ほとんど子供が食べるのを見て、
「子供はどここの店だって良いんだから、
親の興味を引けば売れる！」と考え、
「保護者は無料にしようぜ！！」
「ジャンボフランクは2本買ったら1本無料にしようぜ！！」
とか言い出したり。。。

店の仲間は困惑...

結局気づいたんだけど、結局はみんな顔見知りなので
知り合いの店で買ってるって事、
だから、わざわざ顧客との信頼関係なんて考えなくてもいいって事、

小さな田舎のお祭りで
露店を途中から手伝ってるだけの僕が、

値段や商品、売り方に文句を言ってもしょうがないって事。

そんな空気を悪くすることをするぐらいなら、
みんなで楽しく店をやった方が、
みんなも気持ち良いし、お客さんも気持ちいいってことでした。

そんな大量に売るほど仕入れてもいなかったしね。

バカ売れキーワードの書き方(山戸久美子)

最近、夢丸のマーケティングを担当してくれている、橘くん(通称:王子)がメルマガを代筆してくれています^^

後から全て確認しましたが、思わず「上手いなあ」って思わされてしまいました。

今回は、「**バカ売れキーワード**」のご紹介と追加であなたのビジネススキルをアップするためのお話を少しさせていただきますね^^

「バカ売れキーワード」

すなわち「**キャッチコピー**」のことです。

キャッチコピーで商品の成約率の70%は決まっていると言われています。

販売サイトで言えば、サイト訪問者が **3 秒**で

「このサイトを見るかどうか」

を決めると言われています。

その 3 秒の勝敗を決めるのが“キャッチコピー”

広告の場合は、**1 秒**。

その広告を読むかどうかが決まります。

さらに、たくさんの広告が出ている場合は、
注意をひきつける必要もあります。

キャッチコピーで重要なのは

- ・**短く**
- ・**分かりやすく**
- ・**興味を最大限に惹きつける事**

この 3 点です。

サイト訪問者は、あなたの商品が欲しくて、
サイトに訪れるわけではありません。

(オファーマールから誘導した場合は別ですが)

ほとんどの場合は、悩みを解決する方法や、
欲求を満足させる方法を探している状態で
あなたのサイトに訪れているわけです。

ですから、**ターゲットの悩みを解決できる**
または、欲求を満足させられる
ということを可視領域内で断言し、

魅力的なキャッチコピーを作る必要があります。

とは言っても、
簡単に魅力的なキャッチコピーが書ければ、
誰も苦労しませんよね。

では、キャッチコピーを作るためのヒントを
いくつかお伝えします。

1、特徴を伝える

- ・新しさを伝える(新登場など)
- ・品質の高さを伝える(プロが教える・・・など)
- ・希少性を伝える(限定など)
- ・手軽さを伝える(○○するだけ・・・など)
- ・安心感を与える(保障を付けるなど)

2、気付きを与える

- ・呼びかけ(○○で大丈夫？など)
- ・第三者の意見を交える(○○も実践！など)
- ・刺激を与える(欲望、快感、願望)
- ・不安や不満(○○解消！など)
- ・知識欲、好奇心を刺激(○○だけが知っている・・・など)
- ・逆説表現(○○しなくても大丈夫！など)

3、強調する

- ・インパクトを重視する
- ・こだわりや特別感を表現(厳選・・・など)

- ・付加価値を表現(今だけ○○特典など)
- ・比較優位を訴える(どこよりも、誰よりもなど)

4、人気があることを表現

- ・売れいている感を出す(ランキング 1 位など)
- ・トレンドを表現(今流行の○○など)

5、感情を刺激する

- ・体験や体感を表現(○○がもっと楽しくなる！など)
- ・五感に訴える(すっきり、心地良いなど)
- ・幸福感を表現(幸せ、嬉しいなど)
- ・感動を与える(○○の虜など)

6、リアル感を与える

- ・数字を活用する(成功率○○%など)
- ・期間、期限、時間、季節

7、お得感を表現

- ・価格の安さを訴える(半額など)
- ・無償提供(○○は一切かかりません！など)

8、ターゲットを絞る

- ・ターゲットを分類(○○歳からの・・・など)
- ・ネーミングに活用(地域や国のイメージと組み合わせるなど)

- ・推薦、お勧めを表現(基本ステップ・・など)
- ・行動に駆り立てる(今すぐ○○など)

いかがでしょうか？

どんな商品やサービスであっても、
使えるキーワードがあったはずです。

ぜひ、参考にしてみてください。

ビジネススキルをアップさせる方法を
少しお話しさせていただきます。

私は、最初に弊社の橘の話をしました。

彼はマーケティングを担当していながら、
コピーライティングのスキルを得たいと
いつも言っています。

そんな彼はとても勉強熱心で、
夢丸に入社してまだ1ヶ月ちょっとですが、
素晴らしいメルマガを書いてくれました。

私が彼のメルマガを読んで思ったことは

読みやすい

入り込みやすい

という 2 点でした。

流れに違和感がなく、
最後まで読みきることが出来ました。

その理由の 1 つは、

“自分の言葉を使っていること”

だと思いました。

読み手に飽きを感じさせない言葉を並べるのは、
そう簡単に出来ることはありません。

しかし、私達は普段生活で“それ”が出来ています。

会社のプレゼンでも、接待の席でもありません。

気のおけない友人と会話をするとき、

恋人や夫婦で何気ない会話をしているとき、

私達は、自然と相手の興味をひきつける言葉を選び、
情報を得たり、反応を得ているのです。

“笑って欲しい” “褒めて欲しい”

“新しいゴルフクラブを買って欲しい”

それが出来るのは、あなたがあなたの言葉で
伝えたときだと思います。

確実に収益を上げ続けるマーケティングの基礎(橘亜樹良)

僕は『基礎が大事』の人なので、
基本的な話が多くなるかもしれません。

「しつこいよ。」と思われるかもしれませんが、
皆様のお役に立つためにも本当に忘れてはいけない部分ですので、
そんなこと知っているというあなたも
ぜひ自分のビジネスの確認をしてみてください。

それでは、今日も基礎を大切に。

インターネットマーケティングの基本、
ダイレクトレスポンスマーケティングについて
掘り下げてみようと思います。

インターネットの世界では次から次へとすごいスピードで
新しいツールやマーケティング手法が生まれてきますよね。

その新しいことを次から次へとやる。
新しいこと、流行りモノにはまず乗っかるのがいい、
という考えも一理あります。

でも、それができないからといってダメかといったら、
絶対にそんなことはないんです。

インターネットで一番効果の出るマーケティングは、
絶対に、ダイレクトレスポンスマーケティングです。
根本を見れば、やらなきゃいけない事は一緒です。

◆リード(リスト)を集める。

◆見込み客を顧客化する《コンバージョン(成約率)を上げる》。

◆フォローアップして 1 人当たりの生涯価値を上げる。

これだけ。

これをどうやってやるかというだけの話です。

DRM のいいところは、
かけた費用や仕掛けたことに対して
あらゆる効果、結果が計測できるところでしたよね。

ですから、この3つの中で弱いところを強化していくんです。
その繰り返し。

これを理解しないと
インターネットの速すぎる流れに翻弄されちゃいます。

そうなると成果に集中できずに、
小手先のテクニックに集中しちゃうんですね。

だから、新しい手法を使うときには
それが本当に、いま自分にとって必要なことなのか、
よく考えましょう。

基本は良い見込み客に、しっかりとリーチすること。

その見込み客の役に立つはずの商品のベネフィットを
しっかりと伝える事が出来れば、
あなたの商品が売れないはずがないですよ。

さらにそのお客様を満足させることができれば、
お客様はあなたのファンになり、
長期にわたってあなたに大きな価値を与えてくれるはずです。

あなたの弱みは人を惹きつける(山戸久美子)

あなたは、セミナーの講師をされた経験はありますか？

私も、何度かセミナー経験があるのですが、
まだまだ不慣れで、お恥ずかしいばかりです(汗)

セミナーや講演会って、すごく退屈なイメージはありませんか？

小難しい話が、淡々と変わらない口調で話され、
まるで子守歌のように眠気を誘う・・・

少なくとも、私はそのようなセミナーや講演会を
たくさん見てきました。

今回は、私が感銘を受けた、
北海道のあるカリスマ講師のお話をご紹介しますね。

セミナーや講演会は、講師が流れを決めて、
分かりやすいように順を追って話すのが
普通だと思われています。

通常は、そうだと思います。

しかし、実はセミナーや講演会も、
セールスレターと同じように、

キャッチコピーとなる“掴み”が必要です。

セミナーや講演会が終わる頃には、
講師が参加者に与えたい感情を
与えられていなければいけないものです。

「なるほど、こうやって順を追えば
儲けることが出来るんだ！！」

「これなら、さっそく今日から
自分も始めてみよう！」

とか、

講師はそのセミナーの目的を先に決めます。

「何を言っているのか分からなかった」

「貴重な話したとは思ったけど、
実践は難しそうだ」

とは思ってもらいたくないものです。

あなたは、セミナーの講師なんて、
自分には縁がないものだと思っていないですか？

でも、これから起業家として成功したいと
思っているのであれば、セミナーを何度も行い、
参加者に満足してもらい、ファンを作り、
自分をブランディングしていくことがとても重要です。

しかし、あなたは、人前で話すのは緊張するし、
人様に教えられる特別なノウハウなんてない……

と思いませんか？

私が感銘を受けたカリスマ講師も、
実は人前で話すことが苦手で、
中学生の頃には 10 分間スピーチが嫌で、
登校拒否までしたそうです。

それが、今では行列が出来るほどの
人気の講演会を行っているのです。

カリスマ講師が言うには

“自分の弱点をウリにすると人気が出る”

のだそうです。

人前で話すことが出来なかったカリスマ講師。

時給 800 円の元フリーターが起業し年商 1 億円。

体重 100 キロの女性がカリスマモデルに。

昔はこうだったけど、今はこうなれたとか、
こんな自分だけど、こうなれた
という弱みは出した方が良い。

それが、参加者の共感を呼び、ファンができる。

カリスマ講師が、そう言っていました。

もし、あなたに弱点があるなら、
それは、人を惹きつける強みになります。

自分の弱点に引け目を感じるのではなく、
隠さずにあえて公表し、結果を残していく・・・

偉そうに淡々とセミナーを進行する講師よりも、
自分と同じ目線に立って
分かりやすく話してくれる講師の方が人気者です。

それは、セールスレターにも言えることです。

大切なのは“相手の目線に合わせること”。

あなたも機会があれば、ぜひ、
いろいろなセミナーに参加してみてください。

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.23】あなたを縛っている枠をはずす

前は

「お金を貯めるという目標」

というテーマでした。

お金というのは、数字でハッキリ表れるため、
わかりやすく、目標にするにはよいわけです。

しかし、お金というのは、わかりやすいがゆえに、
自分を縛る枠となることがあります。

今回は、私たちがそれを知らずに
縛られているいろいろな「**枠**」についての話です。

■第23回「あなたを縛っている枠」

講師・佐藤康行：

「人それぞれ、今まで生きてきたやり方がある。

お客様と会うときは、このように訪問する、
店をやるなら、こういう間口でこういうふうにする、と。

ずっと長年やってきた。

そういうものだと思ってきたやり方があるはずだ。

しかし、そういうのはだれが決めたのか？
最初に誰かが決めたことをただやっているだけかもしれない。

それで大成功しているならいいだろうが、
しかし、現状はどうか？

そんなもの本当は、自由に変えることができる。
自由に変えられるかもしれないのに、
思い込みで自分で自分を縛っている。

たとえば、今までは毎日1万円のお客様を相手にしていたら、
10人に売れたら10万円、100人に売れたら100万円。

それを、100万円買ってくれるお客様に会ったら、
100人に会わなくても1人でもいい。

すると、それまで費やしていた膨大な時間が消える。

しかし、今までお付き合いしていたお客様から、
いきなり100倍のレベルのお客様となると尻ごみしてしまう。

なぜかというと、金額の部分で縛られているから。
お金という枠に縛られている、

私たちは知らないうちに、
そういうものに管理され、縛られている。

しかし、自分を縛っているいろいろな枠は

実は自由に変わることができるのだ。」

■本日のワンフレーズ

「自分を縛っているいろいろな枠は、
実は自由に変わることができるのだ。」(佐藤康行)

人それぞれ、今まで生きてきたやり方があります。

そのやり方の結果として、今の状態があるわけです。

縛られているという悪い意味にとるかもしれませんが、
反対に言えば、その枠に縛られているからこそ、
破綻もせず「そこそこやっている」ともいえます。

「コンフォートゾーン」という言葉があります。
「快適な領域」「居心地のよい範囲」とでも訳すのでしょうか。

良くも悪くも、今までのやり方、
そしてその結果としての収入を含めた現状は、
実は無意識に自分にとって居心地のよいものになっていて、
抜け出すのは簡単ではありません。

しかし、売上・収入を大幅に変えていくには、
今の「コンフォートゾーン」を抜け出さなくてはなりません。

今まであなたを縛っている「枠」を変えていく必要があります。

1つ売るのに苦労している自分の商品を

一気に1000個まとめて買ってくれる1人のお客様。

「そんな人はいない」

「いたとしても、自分は会えない」

「それは卸の話で、自分はエンドユーザーに小売をしている」

あなたを縛っている「枠」によって
いろいろな思いが出てくると思います。

その「枠」に気づくことから変革がはじまります。

【売上 3 倍セミナーNo.24】サンタ営業とは？

前は、

「自分を縛っている枠をはずす」ということが

テーマでした。

相手がどんなお客様であろうと萎縮することなく、
また反対におごり高ぶることなく、
壁なくお付き合いするためには、
過去の記憶から来る思い込みを消していく必要があります。

そのことについて、今回はさらに突っ込んで
話してもらいたいと思います。

今回のテーマは、ズバリ

「サンタ営業とは何か？」

核心に迫る内容です。

■第24回「サンタ営業とは何か？」

講師・佐藤康行：

「サンタとは愛と言っていい。
サンタさんは愛がある。

子どもの好きなおもちゃを聞いておいて、ピッタリのものをあげる。
それがサンタクロース。

本当にその子供のためを考えなければならない。

自分のほうの思い込みで、相手が全然嬉しくないものをあげたら、
がっかりして泣き出すかもしれない。

だから、ちゃんと欲しいものを与える。

相手を思いやる気持ち。
相手の話を聞く気持ち。

それが中心。

商売はすべてそうだ。
お客様のニーズとは、お客様の求めているもの。
それをわかろうとしない人は、いつまでたっても発展しない。

お客様が求めているものにちゃんと応えてあげる。
そうすると繁栄する。

だから、口より大事なものは耳。

さらに言うなら、心の耳。

聞こうとする姿勢。

それは、相手が1万円のお客であろうが、
100万円のお客であろうが同じこと。

壁がないのだ。お付き合いできるはずだ。
これだけで、あなたのいろんな壁が消えていく。」

■本日のワンフレーズ

「口より大事なものは耳。
さらに言うなら、心の耳。」(佐藤康行)

営業で成績をあげているというと

「さぞかし口がうまいんだろう」

「セールストークで相手をその気にさせるんだろう」

「自分は口下手だから、営業は無理」

といった

「よくある反応」

が予想されます。

しかし、日々営業の現場にいる皆様は、
今回のワンフレーズが実感として理解できるのではないのでしょうか。

「口より大事なものは耳。
さらに言うなら、心の耳。」(佐藤康行)

そして、その「心の耳」は実は誰にでも
もともと備わっているのです。

【売上 3 倍セミナーNo.25】時間と空間を変えていく

今回で25回目となりました。

毎回、多くの皆様から感想や気づきをお送りいただき、本当にありがとうございます。

ぜひ、気づいたことは行動にうつしてください。

「数字として結果をだす」ためには行動が必要です。

今回の内容も、実行しやすいものですので、すぐに行動してみてください。

それでは始めます。

■第25回「時間と空間を変えていく」

講師・佐藤康行：

「売上をあげるには、
時間と空間の使い方を質的に変えていくことだ。」

私が営業をやっていた時、夜に翌日訪問する家の周辺の地図を広げて訪問する家に次々と印をつけていた。

その印を線でつなぐ。

すると、

「まずここからこういうふうに行ったらいいな」

「こう行ったら近道だな」

ということが、だいたいわかるから、
一番いい行き方の線を引く。

次に、その訪問先を名刺の裏に書く。

最初に行く先を1番、2番目に行く所を2番というように
順番通り番号を振っておく。

なぜ名刺の裏か。
ちょうどよかったからだ。

名刺をワイシャツの胸ポケットに入れる。
お客様に使う名刺は一番前に出しておく。
番号を振ったものを一番肌側の方へ。

すると、道を探すのにパツと出せる。
瞬間に。
時間がいらない。

それから汗をかくから、
他の名刺に汗がいかないという意味でも都合がいい。

このように番号通り行くと、どういうメリットがあるかというと、

余計なことを考えないというメリットがある。

これは大切なことだ。

人間の頭というのは、余計なことを考えてしまう。
時間があると、どんどん妄想になっていく。

前に嫌な思いをしたら、またいやな思いをするんじゃないか、と。
変なことがどんどん浮かんできたりする。
そして、だんだん足が重くなっていく。

しかし、今言ったように事前に決めておいて、
番号通り訪問したらそんなことは浮かばない。

ただまっすぐそこへ向かっていく。

だから、余計な妄想がなくなる。
実際、これだけで私は売上が全部変わった。

ものすごくシンプルだ。
「なんだ、それだけ？」という感じがすると思う。

ところが、それだけでまったく変わる。
まずはやってみることだ。」

■本日のワンフレーズ

「人間の頭というのは、余計なことを考えてしまう。
時間があると、どんどん妄想になっていく。
事前に決めておいて、番号通り訪問したらそんなことは浮かばない」
(佐藤康行)

今回のメールセミナーでは、実際の経験をもとに
具体的に方法論が語られています。

ポイントは実にシンプルです。

個人エンドユーザーの自宅を訪問してセールスしていた
講師の経験がもとになっていますが、本質的には、
法人営業でも、反響営業でも、さらには通販などの形態でも同じです。

ぜひ、あなたのお仕事にあわせて、
今回のセミナーで言われていることがどのように活用できるのか、
3分時間をとって、書き出してみてください。

あとはそれを実行してみることです。

【売上 3 倍セミナーNo.26】失敗のない世界

大好評のメールセミナーですが、
毎回、読者の皆様からご感想をお送りいただき
本当にありがとうございます。

メールセミナーから得られた気づきを皆様が実践して、
仕事の成果につなげていただくことが
講師、スタッフ一同最大の喜びです。

さあ、では、今回のメールセミナーを始めます。

■第26回「失敗のない世界」

講師・佐藤康行：

「あなたの身に起こることはすべて
何かを教えてくれている大切なメッセージ。

だから、失敗と思われることも、実は失敗ではない。

たとえば営業でお客様のところへ行って失敗をする。
失敗といっても、そのことを通じてしか学べないことがあるはずだ。

大きな学びがあるから、お客様に叱られても、
本当に素直に頭を下げられる。

「ありがとうございました」

と心から言えるわけだ。

そして、その出来事が大きいなる学びとなって、
次の時に、もっともっと素晴らしいサービスをしよう、
お客様に接しよう、とか、自分を傷めつけないで
そう思うことが可能となる。

失敗だと思ってもその瞬間から最善のことをやったら、
失敗ではなくなる。

だから、失敗のない世界。

それを失敗、成功に分けると、
「失敗した！」と何日も悔やんだりする。

そこで何も手を打たないで、何もやろうとしないで。

それは実は、自分を守っている姿なのだ。

とにかく、自分を守って、自分が恥をかいた、悔しい思いをした、
失敗した、怒られた、ということで自分の防衛本能だけで
行動が伴わなくなってしまう。

自分で失敗を作り出し、
動けなくなって、考え込んでしまう。

人前であがったりするのも、全部防衛本能。
恥をかきたくない、みんなから笑われる、という防衛本能。

では、どうするか。

失敗、成功という区別など実際はないのだから、
今ここにいる方に、少しでも役に立ちたい。お力になりたい、
という心で思っていたら、あがったりしなくなる。

「失敗」「成功」と考えるのではなく、
とにかく今この人に、という愛の心で、最善のことをやる。

心を愛で満たし、感謝で満たし、
その心を言葉に、そして行動に表すことが最善の結果となるのだ。」

■本日のワンフレーズ

「失敗」「成功」と考えるのではなく、
とにかく今この人に、という愛の心で、最善のことをやる。」(佐藤康行)

「失敗した」「成功した」

そう、私たちはよく言います。

しかし、ある「失敗」を機にその後の改善により大成功を収めたり、
また反対に小さな「成功」にいい気になって、
結果として小さくまとまって大成しないということもありえます。

今回のメールセミナーでは、
あるレベルから見ると、実は「失敗」「成功」は
それ自体として存在しないということが言われています。

しかし、私たちは、「失敗」「成功」と分けてしまうわけですが、
その心は実は自分を守ろうとする防衛本能に根ざしているのです。

「成功」を目指してがんばる、のでもなく
「失敗」しないように気をつける、のでもなく、

「心を愛で満たし、感謝で満たし、
その心を言葉に、そして行動に表す」

というまったく別の道が存在するのです。

【売上 3 倍セミナーNo.27】モチベーション・アップの方法

あなたは、

「なぜかやる気がでない」

「もっとモチベーションアップできれば成績もあがるはず」

「トップをいくあの人はなぜあれほどパワフルに動けるのか？」

などと思ったことはないでしょうか？

やる気、すなわちモチベーションアップのためには
どうすればいいのか。

それが今回のテーマです。

詳しくは、編集後記で...

■第27回「モチベーション・アップの方法」

講師・佐藤康行：

「モチベーション(動機付け、やる気)を出すにはどうすればよいのか。

そういう質問をよく受ける。

それには、まず、自分のもっている目的・目標がハッキリしているか考えてみるといい。

人間には、自動制御装置があって、目的がはっきりとしていて、やると決めたら、自然とエンジンかかるようになっている。

エンジンをかけてから走るのではなく、目的が決まり、期限が決まれば、エンジンが自動的にかかる。また、自動的に期日までにそれだけのことをやるような自分自身に変化していく。

ここで大切になるのは、その目的が人生の中でどれほどの幅をもって捉えた目的かということ。

自分はどう生きるか、何を得たいのか、何が欲しいのか、何のためにがんばっているのか。

それが人生単位でハッキリわかれば、あなたの動機づけ、モチベーションは、自動的にいつでもどこでもスイッチが入るようになる。

それを私は、「命のやる気」といっている。

一生涯という命の。

まずそこを明確にする必要がある。
あなたがオギャッと生まれて今日現在がある。
そして、あなたも必ずこの世から、いつか去らなくてはならない、

必ず死ななくてはならない。

それは絶対避けることはできない。例外はない。きれいに清算される。
それは否定できないことだから、マイナスに捉えるのではなく、
プラスに捉える。

人間はいつか死ぬから生きている間に、
自分の本当にやるべきことをやるんだ、と捉える。

あなたは仕事の成績をあげたいと思って、
今、このメールセミナーを読んでいると思う。

しかし、仕事や生活以前に、まずそういう命の単位で、
本当に悔いのない人生を毎日毎日生ききっているといいきれだろうか。

あなたが本当にやるべきこと、やりたいことは何か？
正直に自分に問いかけていくことが必要だ。

それがハッキリとわかれば、
モチベーションは自然に湧き出してくるのだ。」

■本日のワンフレーズ

「自分はどう生きるか、何を徳たいのか、
何が欲しいのか、何のためにがんばっているのか。
それが人生単位でハッキリわかれば、あなたの動機づけ、
モチベーションは自動的にいつでもどこでもスイッチが入る。」

（佐藤康行）

どうすればモチベーションが湧くのか？

この問いに、本質的なレベルから切り込んでいるのが、
今回の内容です。

「自分はどう生きるか、何を得たいのか、
何が欲しいのか、何のためにがんばっているのか」

そもそも

「自分はいったい何者なのか」

そのことがわかると、最も深いところから
「自動的に」やる気が湧き出てくると語られています。

バラはバラとして、チューリップはチューリップとして
美しく咲くことが最高のことなのに、チューリップが
バラになりたいと思うところから悲喜劇がはじまります。

そして、自然はそのような間違いはしません。

自分自身を一度、もっとも深いところまで
突き詰めてみる。

一見、遠回りに見える道が、
爆発的なモチベーションへの近道なのです。

【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

infomake 株式会社プロフィール
<http://profile.allabout.co.jp/pf/infomake-nomura>

お問い合わせはこちら
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>
047-407-0163

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