

# ネット起業バイブル！

---


## 第33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/>

# リセールライトとプライベートラベルライトの違い

「リセールライトはやってみたいけど、  
ライセンスがいろいろあって分からない。」

「ライセンス違反をになったら怖いので、  
いまいち始める決心がつかない。」

という方も多いのではないのでしょうか？

一度分かっしまえば簡単なことですが、  
最初は分かりづらいのも事実です。

私もゼロから実践して学んできました。

一言で言えば、リセールライトと  
プライベートラベルライトの違いは...

編集できるか、編集できないか。

それぞれまとめると、こうなります。

## 【リセールライト】

- ・(あなたが)再販売できる

- ・編集できない

※あなたからの購入者も再販売できるのは  
マスターリセールライトといいます。

## 【プライベートラベルライト】

- ・再販売できない
- ・編集できる

※プライベートラベルライトのみでは  
再販売できないので注意が必要です。

つまり、リセールライトは再販売できるが、  
商品を編集することはできない。

プライベートラベルライトは編集できるが、  
商品を再販売することはできない。

じゃあ、最も使いやすいライセンスは？

**プライベートラベルライト**  
**+ マスターリセールライト**

**商品を編集できて、再販売もできる。**

**しかも、あなたからの購入者も再販売できる。**

## すべて言い訳

これから、厳しい話をします。

でも、これは真実です。

もし、あなたが、

- ・どうしても成功したい
- ・どうしても結果を出したい
- ・今のまま死にたくない

と思うなら、素直に読んでくださいね。

何をやってもある程度うまくいく人。

逆に何をやってもうまくいかない人。

違いは何でしょうか？

違いは、たった 1 つです。

うまくいく人と、うまくいかない人の  
たった 1 つの違いとは...

自分に言い訳をしているかどうか

「私は、言い訳なんてしてません！」

そう思っても、無意識のうちに  
言い訳をしている可能性が高いです。

だから、注意が必要です。

あなたが本当に言い訳をしない人間かは、  
以下の質問に答えれば分かります。

(状況)○○ができなかった

(思考)○○だからだ

(質問)同じ状況でできている人はいないか？

パソコンのスキルがないから、

頭が悪いから、

時間がないから、

お金がないから、

人脈がないから、

.....

できない理由はいくらでも見つかります。

でも、自分に言い訳をしそうになったら  
自分にこのように問いかけてみてください。

「同じ状況で成功した人はいないのか？」

この答えを考えてみてください。

自分の感情が言い訳だと分かりませんか？

自分に言い訳し、自分ができないことを  
正当化しているのだけなのです。

自分で壁を作っているだけなのです。

壁を取り払おうと考えること自体が  
おかしいのです。

本当は壁など存在しないのです。

私はいつもこう考えています。

○○ができなかった

↓

どうしてもやりたいと思う(○○だからだと思わない)

↓

どうしたらできるのか考える



誰から教えられたわけでもありません。

昔からなく自然にできていました。

これができるからこそ、まだ小さいですが  
成功できているのだと思います。

**あなたも、今日から言い訳をやめませんか？**

急にやめるのは難しいかもしれませんが、  
少しずつ、言い訳を減らしていきましょう！

まず、自分自身に言い訳をしていたことを  
素直に認めることです。

そして、言い訳をしている瞬間に気付く。

気付いたら、言い訳を考える時間を

**「絶対やる！どうしたらできる？」**

と考える時間に変えていくことです！

# PayPal を騙るフィッシング詐欺

PayPal を騙る(かたる)フィッシングメールが  
最近、出回っているようです。

PayPal を騙るフィッシングの詳細はこちら  
<http://www.antiphishing.jp/news/alert/paypal201198.html>

英語でフィッシングメールが来るので、  
内容が分からない方もいるかもしれませんが...

「ああ、PayPal からのメールだな。」

なんて、うっかり URL をクリックしたら大変！

万が一、URL をクリックしてしまっても  
絶対に個人情報を入力してはいけません。

PayPal アカウント、クレジットカード情報など  
すべて抜かれてしまうでしょう。

この件に限らず、フィッシングによる被害は  
増え続けているようですね。

では、どのようにしてフィッシングから  
身を守ったら良いのでしょうか？

私が注意しているのは以下の点です。

・個人情報の変更を求めるメールに注意

→ メールに書かれているリンクからではなく  
普段ログインしているページからログインして  
本当に変更が必要かを確認する。

- ・送信先のアドレスをチェック
- ・送信者名をチェック
- ・リンク先の URL をチェック

→ 普段のものと同じかを確認

もし、上記を確認しても不安が残るなら  
電話で確認してみるのもいいでしょう。

自分だけで判断して、手続きしない。

振り込み詐欺でも、リフォーム詐欺でも、  
何でも同じことです。

特に、今回の PayPal のフィッシングは  
URL もホームページもそっくりです！

あなたの転ばぬ先の杖になれば幸いです。

## **書店に駆け込む**

「もっと売上を増やしたい！」

そう思ったときに、あなたはどのようなことをしますか？

Amazon で本を探すでしょうか？

それとも書店で探すでしょうか？

無料レポートを探すでしょうか？

有料の教材を探すでしょうか？

コンサルを受けるでしょうか？

あなたに、質問があります。

「あなたのお客さんは、どこにいますか？」

お客さんは Amazon にいるのでしょうか？

書店にいるのでしょうか？

いいえ、違います！

お客さんはあなたの顧客リストの中にいます。

なぜ、今まで買っていただいたお客様に話を聞こうとしないのでしょうか？

お客様に買っていただいた理由を聞きそこを強調し、さらに磨いていく。

そうすれば、もっと売れるようになります。

答えは、本の中にはないのです。

マニュアルにも載っていません。

売り上げを増やすための「答え」は、あなたのおお客様の心の中にあるのです！

もし、お客様に聞ける環境がないならどうしたら聞けるかを考えましょう。

いつも言っている

「なんでできないの？」

じゃなくて

「どうやったらできるの？」

です。

アンケートを取ったっていい。

電話をして聞いたっていい。

セミナーをやってもいい。

懇親会を開いて会って聞いてもいい。

「どうやったらできるの？」

と考えるからアイデアが浮かぶのです！

## マニュアルで成功しない理由

特に、稼ぐ系、投資系についての話。

しかし、すべてに通じる話。

無料レポートから数千円のマニュアル。

1 万円から 10 万円以上する有料のマニュアル。

世の中にはマニュアルがあふれています。

あなたもいくつか持っていると思います。

多い人はマニュアルを買うのに 100 万円以上使い  
ノウハウコレクターとなっています。

マニュアルには、こうすれば上手くいくと  
書かれているのに...

現実はその通りにならない。

私は、その理由を知っています。

作者が実践していない内容を書いているものは  
論外なので、ここでは触れません。

ちゃんと実践した内容が書かれているのに  
成功しない理由をお教えます。

答えは、これに尽きます。

成功しないのはマニュアルの内容ではない。

心の底からやろうと思えないことが原因。

有料でも無料でも、マニュアルなんて  
そこらじゅうに転がっています。

今まで買って実践しなかったマニュアルが  
どれだけありますか？

それが成功していない理由です。

新しいノウハウ、新しい情報...

みんな「新しい」ものを求めて購入します。

でも、1 つあれば十分です。

まず、その 1 つをとことんやってください。

「もう無理だ！！！」



と3回発狂するまで、1つのマニュアルを実践して、  
それでも無理と感じるのならやめていいです。

それは向いていない可能性が高いです。

1つずつを真剣に取り組んでいかなければ、  
自分に向いたビジネスなんて見つかりません！

ビジネスに限らず、人生も同じです。

短期間で、楽に、簡単に...

そんなものはありませんから！！

1つずつ全力＋アルファで取り組んで、  
あれでもない、これでもないで試行錯誤して、

その努力の末に見つかるもの。

「自分に向いているビジネス」

「天職」

「使命」

高額なマニュアルが成功するのには一理ある。

こんなに高いお金を出して買ったんだから

やめるわけにはいかないと思うでしょ？

でも、マニュアルの内容じゃない。

マニュアルの内容ばかりを追い求めるのは  
「青い鳥」を追いかけるようなもの。

今、足元にあることを 1 つずつ全力でやる。

1 歩 1 歩の積み重ねでしか、未来は輝かない。

モチベーションを出しましょうなんていう  
レベルの低い話じゃない。

常に「背水の陣」を敷くんです。

今を全力で生きる。

それを積み重ねれば、未来は明るくなります。

## あなたは、いくつある？

先日、ある起業家とお会いしました。

そこで、ふと聞いてみた質問です。

「メルマガとか、いくつくらい読んでます？」

答えは...

「ゼロ」

1 つだけ、たま～～に見るのがあるくらい  
ということでした。

（読むというより見るレベルです）

本しか読みません、とも言っていました。

他の普段から仲良くしている起業家も、  
たぶんメルマガの購読数は「ゼロ」です。

私も今はゼロです。

あるセミリタイアしている投資家の方から  
話を聞く機会がありました。

その方は、こう言っていました。

「インターネットから情報を得るから  
みんな成功できないんだよ。

情報は、人から得ないとダメだよ。」

みんな知識としては知っているはずなのに、  
実行している人なんて皆無ですね。

それが、1%:99%になる理由です。

情報を入れないことは「恐怖」です。

情報をシャットダウンするのが怖いんです。

みんな新しいことに乗り遅れたくないから  
必死で情報を入れているのです。

まるで中毒患者のように。

新しい情報を入れないと稼げないのか？

答えは「NO」です。

では、情報を入れなくするとどうなるか？

収入は変わらずに、時間が増えます。

私もそうでした。

時間が増えれば収入も増えます。

増えた時間は、こんな風に活かします。

- ・本で、今必要な情報だけ取りに行く
- ・自分よりレベルの高い人が集まる場所に  
どんどん出向いていく
- ・チャンスだと感じたら時間を作ってでも  
人に会う機会を増やす

勝手に入ってくる情報は不要です。

全部メルマガを削除して、  
全部ホームページのお気に入り削除して、  
.....

それでも、どうしても必要になる情報だけ  
残せばいいのです。

どうしても読みたいメルマガとか、  
どうしても必要なホームページなんて、

もし消したって、絶対に検索したりすれば

いつだって見つかりますから！

きっと、時間が増えたことに驚きますよ(^-^)

ぜひ、実践してください。

有益なのは、自分から取りに行く情報だけ。

知りたい！と思って取りに行く情報以外は  
ほぼ垂れ流しているだけですから。

最も有益なのは、人に会って得られる情報。

インターネットだけで済ませるのではなく、  
ちゃんと会って、目を見て話すんです。

会う機会がない？どうやって？

そんなことは自分の頭で考えてください。

最近、自分の頭で考えない甘ったれた人が  
いかに多いことか。

日本人はもっと賢いはずです！

自分で情報をつかみに行かないと！！

## 売上が上がらない1番の原因

あなたは売上を上げたいと思って  
このレポートを読んでいるのですよね？

【 売上 = お金 = 喜びの質×量 】

ですから、お金を稼ぐことは良いことです。

どんどん利益を追求してください！

あなたが売上をさらに増やしていくために  
最も重要なポイントをお話します。

この記事を何度も何度も真剣に読めば、  
ブレークスルーが起きますよ！

では、お話ししましょう。

ビジネスで売上を上げるには、  
まず、売上が上がらない原因を知ること。

原因を知れば、解決策を考えられます。

売上が上がらない1番の原因。

あなたは分かりますか？

コピーライティング  
マーケティング  
商品力  
営業力

いいえ、全て違います。

「1番」の原因ではありません。

売上が上がらない1番の原因は...

広告費をかけていない(かけていても少ない)  
~~~~~

いかにお金をかけずに集客するかを考える。

いかに無料でアクセスを集めるかを考える。

無料でちょこちょこやっているから  
いつまでたっても売上が上がらないのです！

私もあなたの気持ちは、よ〜く分かります。

昔は私も、こんな風に考えられませんでした。

最初の1〜2年は、ほとんど広告費を使わず、



無料ばかりでやっていました。

広告費を使ったとしても数千円程度でした。

しかし、広告費を使うことが習慣になり、  
だんだんと感覚が変わっていききました。

3,000 円の使うのやっとなったのが、  
1 万円、3 万円、5 万円と増えていきました。

別のビジネスを立ち上げたのをきっかけに  
10 万円、20 万円、30 万円...

今では、50 万円くらいまで増えています。

これからは、100 万単位、1,000 万単位で  
広告費を使っていくでしょう。

将来的には億単位で使いたいですね。

そう、最初は小さくて良いのです。

あなたが、「ちょっと痛い」と感じる金額を  
広告費に使ってみてください。

はじめの一步が大切です。

広告費を飛ばしたら必死になりますよ！

勝手に頭が 200%回転して、勝手に行動します。

モチベーションなんて勝手に生まれます。

コンバージョンが...

とか、本やメルマガを読みながら言っている  
机上の空論ではありません(笑)

今、お金が流れていってしまっているから  
何とか儲けを出さないと！！

そりゃあもう必死に考えるはずですよ？

私は、それを体感しながらやってきました。

だから、今儲かっています(^-^)

商売なんて単純なんですよ。

**【1】お金が回る仕組みを作る**

**【2】お金をかけて人を集める**

**【3】売上一経費がプラスなら儲かる**

広告費をかけられる仕組みを作ること。

多くかけても回る仕組みを作ること。

無料なんて、頭の中から捨てましょう！

あなたの頭にブレークスルーを！！

## 普通とは逆の目標設定法

目標を持つことが大切だと言われています。

目標の設定方法、目標の発見方法など  
様々な本も出ていますね。

好きなこと、なりたい自分、理想の生活、  
あこがれ、ほしいもの、手に入れたいもの...

あなたも、いろんなことを思い浮かべて  
目標を立てようと思いますよね？

おそらく、ほとんどの人がこのようにして  
目標を立てようとしています。

しかし、私はこの「ほしいもの」を考えて  
目標を立てるのは無理だと思います。

人に目標の立て方を教えている中で、  
自分自身を振り返ってみて気がつきました

すばらしい発見でした！

「ほしいもの」を考えて目標を立てるのが  
無理な理由は...

## 手に入れていないからイメージできない ~~~~~

よく、自分が目標を達成している状況をリアルにイメージすることが大切です。

なんて、言われていますよね。

でも、よほど想像力が豊かな人でなければそんなことは無理です。

手に入れていないから想像できません。

では、どのように目標を立てればいいのか？

自然に目標を見つけるためには...

## 自分が絶対に嫌なこと、嫌な状況を知る ~~~~~

自分が絶対に嫌なことを知っていれば、そうならないために腹をくくれるんです。

例えば、私の場合なら

「もう、絶対に人に雇われるのは嫌だ」

だから、起業家として生きるしかない腹をくくっているわけです。

せっかく起業して会社をやるんだから  
これくらいは稼いでみたいな。

この人すごいな、こんな風になりたいな。

腹をくくれば、目標は簡単に浮かびます。

自然に、無理なく、パッと浮かんでいきます。

人間、腹をくくると強いものです。

モチベーションとか、情熱とか、やる気とか、  
そんなものに関係なく行動できます。

つらいときも「あと一頑張り」できます。

最後に 2 つ質問です。

「あなたの絶対に嫌なことは何ですか？」

「その絶対に嫌な状況にならないためには  
あなたはどうすればいいですか？」

これの答えを見つけられれば...

・モチベーションに関係なく行動できる

- ・自然に、無理なく、目標が見つかる

すぐに見つからなくてもいいのです。

あきらめずにじっくり考えてみてください。

## 嫌いなお客とラーメン屋

あるラーメン屋の店主がいました。

お店に嫌いなお客さんが入ってきました。

「あんた嫌いだから帰ってよ！」

と言いました。

あなたはどう思いますか？

おかしいと思いますよね？

客商売なんだから嫌いなんて言うんじゃない  
と思いませんでしたか？

それで正解です。

それが普通で、正しい考え方です。

でも、これをネットビジネスに置き換えて  
考えてみてください。

あなたの周りには、このラーメン屋の店主と  
同じことをしている人が多くないですか？

あなた自身は大丈夫ですか？



こんな無茶苦茶なこと言いやがって...

お前言ってることおかしいだろ...

お前は間違ってる、おれの方が正しい...

そう思うことはないでしょうか？

もしそうってしまった時には要注意。

「あんた嫌いだから帰ってよ！」

と言うラーメン屋の店主と同じです。

ネットビジネスだって客商売。

ラーメン屋と同じです。

同じ商売なのに、インターネット使うと  
感覚が麻痺する人が多いですね。

お客さんを適当に扱う、バカにする。

手間もかからず、楽に、簡単に稼げる。

勘違いしすぎです。

もちろん、ネットビジネスならではの  
魅力はたくさんあります。

固定費が少ない  
人件費が少ない  
粗利が高い  
場所を選ばない  
初期投資が少ない

.....

インターネットを取り入れれば、  
ビジネスを飛躍させることができます。

でも、それ以前に、ネットビジネスも  
客商売であることを忘れないでください。

## **infomake 式「財布の法則」**

あなたは今、どんな財布を使っていますか？

二つ折りでしょうか？  
長財布でしょうか？

ブランド品の高い財布でしょうか？  
そこら辺の数千円の財布でしょうか？

きれいでピカピカな財布でしょうか？  
使い古してボロボロな財布でしょうか？

.....

財布はお金が休む場所です。

人間で言うなら、ベッドや自分の部屋。

人間だって、良い環境で育てていけば、  
良い人間に育ちますよね？

逆に、悪い環境で育ててしまったら  
悪い人間に育ちますよね？

お金も、良い環境に置いてあげれば、  
お金が貯まっていきます。

精神論や迷信ではありません。

ちゃんと私自身がお金の環境を変えて、  
お金が貯まるようになりましたから。

では、具体的にどうしたらいいのか？

私が実践していることをお話します。

「**財布の法則**」と名付けましょう。

## ■infomake 式「財布の法則」

- ・ブランド物の高級な財布にする
- ・二つ折りではなく長財布にする
- ・お札の向きをそろえる
- ・お札を種類順に並べる
- ・お札が折れていたら直す
- ・小銭を減らすように考えて払う
- ・カード類は入れすぎない
- ・レシートを入れたままにしない

最近、興味深い話を聞きました。

自然にお金を好きになれる方法です。

「お金を稼ぐことに罪悪感がある人」

「お金持ちは悪い人だと思ってしまう人」

は、ぜひ実践してみてください。

お金やお金持ちを好きになれない人が、  
多くのお金を手に入れるのは不可能です。

大好きになることから始めましょう！

## ■自然にお金を好きになれる方法

- ・毎朝、お札に「おはようございます」とあいさつする
- ・毎晩、お札に「おやすみなさい」とあいさつする

人間でも、毎日あいさつしている相手を  
嫌いになるのはなかなか難しいですね。

嫌いな人とは、まずあいさつをしなくなり、  
会話が減って、疎遠になりませんか？

だから、好きになるには「あいさつ」から！

毎日あいさつをしている間に好感を持ち、  
だんだんと自然に好きになっていきますよ。

■infomake 式「財布の法則」で

お金を良い環境を変えて、

■自然にお金を好きになれる方法で

お金を大好きになりましょう！

## 全ての原点

「あなたは、自分が好きですか？」

「あなたは、自分が嫌いですか？」

これが幸せの原点と言えるでしょう。

成功の原点でもあります。

あなたは、嫌いな人間を助けられますか？

嫌いな人間を成功させてあげるために  
誠心誠意、力を貸してあげられますか？

それが全ての答えなのです。

もう一度、聞きます。

「あなたは、自分が好きですか？」

「あなたは、自分が嫌いですか？」

嫌いな人間は心から助けられませんよね？

手を貸すこともできませんよね？

だから、まず自分を好きになること。

それが一番大切なことなのです。

あなたが、自分自身を好きになるための  
エクササイズをお教えします。

私が、心から尊敬している佐藤先生に  
教えていただいた方法を発展させました。

佐藤先生の本

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

佐藤先生の教材

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

## ■自分自身を好きになる方法

【1】ノートの上段に「嫌だったこと、失敗したこと」を書く

【2】その下に「これで良かったんだ！」と書く

【3】その下に「良かったと思えこと」を箇条書きしていく

※悪かったところは書かない

【4】嫌だったことが無くなるまで、1～3を繰り返す



(例)

- 会社をクビになった

「これで良かったんだ！」

- ・独立するキッカケになった

- ・リストラされる人の気持ちを知れた

- ・背水の陣になった

- ・120%の力が湧いてきた

- ・時間が自由になった

.....

自分を好きになる。

今自分が嫌いな人は、少しずつで良い。

自分を許してあげる。

自分に厳しすぎる人は、許してあげよう。

自分に自信を持つ。

目の輝き、姿勢、考え方、全てが変わる。

あなたの目の前の世界がパーっと開けて、  
「今」を幸せに感じられますよ。

幸せは、あなたの足元にあります。

遥か彼方に夢や希望を追い求めなくても  
今そこにあるのです。

## 川を渡る

想像してください。

今あなたは、「**自分の部屋**」にいます。

目の前に川があると想像して、

「**川を渡るには、どんな方法があるだろう？」**

と考えてみてください。

橋を架ける、ボート、泳ぐ、ヘリコプタ...

きっと、いろいろと思い浮かぶでしょう。

では、もう一度想像してください。

今あなたは、「**川の目の前**」にいます。

**あなたは、どうしてもその川を越えて、  
大好きな人に会いに行きたい！**

大好きな人に会うために、目の前の

「**川を渡るには、どんな方法があるだろう？」**

と考えてみてください。

この違いが分かりますか？

真剣に考えてくれた人は分かるはずです。

まだ、いまいちピント来ない人は  
もう一度じっくり読み返してみてください。

気持ちの違いにフォーカスしてください。

じっくりやれば、人生が変わります。

行動できる人間に変わります。

それでは、違いが分かったあなたへ...

結論。

目の前に川がないのに、渡る方法を考えても  
良い方法なんて思い浮かばない。

そんなのは机上の空論だ。

どうしても、その川を渡りたい理由がある。

そして、今その川の目の前にいる。

そう思ったときに、あなたの頭は 120%働き、  
奇跡が起きるのです。

この話に出てくる「川」というのは、  
あなたの「ビジネス」「人生」そのもの。

置き換えて想像してみてください。

あなたは、今何をすべきですか？

本を買う、マニュアルを買う、話を聞く、  
セミナーを受ける、コンサルを受ける...

違うはずです！！

あなたにとっての「川」は何ですか？

あなたは今、川の「目の前」にいますか？

## ネットビジネスで必須の3つのスキル

パソコンスキルを磨くための教材なども最近は多く見かけるようになりました。

ワード、エクセル、パワーポイントから、フォトショップ、イラストレーターまで、たくさんのパソコンスキルがあります。

一つも役に立たないスキルはありません。

どれも使える、お金になるスキルですし、ビジネスにつなげることも可能です。

しかし、全てのスキルを磨くとなると膨大な時間がかかってしまいます。

本来の目的は「利益をあげること」であり、「スキルを身につけること」ではありません。

それに、ネットビジネスをやっていく上で全てが必要なわけでもありません。

「最低限」のスキルだけを身につけて稼ぐことに集中するのがベストなのです。

それでは、ネットビジネスで必須になる3つのスキルとは何でしょうか？

たぶん、あなたが想像しているものとは違うと思いますよ(^-^)

そんなこと？と思うかもしれません。

## 【スキル1】ホームページ編集

ホームページ「作成」ではなく「編集」です。

つまり、一から作成するほどのスキルは不要ということです。

ホームページなんて、2～3 万円を支払って SOHO さんに外注すればいいのです。

あなたは起業家になる必要がありますから 2～3 万の投資をケチってはいけません。

起業家、経営者は作業者ではありません。

できる人を集めるのが経営者の仕事です。

ただ、全くホームページが分からないと何かと不便も出てきます。

ちょっとの編集で外注さんに頼んでいては時間をロスしますからね。

ちょっと文字を修正したいとか、  
ちょっと画像を変えたいとか、

そんな時のために、簡単な編集くらいは  
自分でできるようにしましょう。

## 【スキル2】決済環境の用意

ネットビジネスをする際に一番大切なのは  
お金を落としてもらう部分です。

つまり、お客様からインターネット経由で  
お金を受け取る部分です。

インフォトップなどの情報販売 ASP や  
PayPal などの決済環境を用意できるように  
慣れておく必要があります。

実際に売ってみるのが一番の近道ですね。

## 【スキル3】コピーライティング

3つのスキルの中で一番ハードルが高く  
感じるかもしれません。

でも、難しく考える必要はありません。



コピーライティングとは、

「自分の気持ちを相手に正しく伝えること」

日常の会話と同じです。

メルマガ、ブログ、セールスレター、  
パワポの構成、ビデオの構成、  
お客さんのメール対応、  
ビジネス上のメール対応...

あらゆるものにコピーライティングは  
必要になってきます。

文章を書くものはもちろんですが  
文章を書く以外にも役立つスキルです。

# 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>

## 売上を飛躍的にUPさせるアイテムとは？ （伴智樹）

売上UPの秘訣・・・

最近、これに気が付きました。

それも飛躍的に伸びそうです。

**あるアイテム**を使うだけで・・・

と言っても何かツールを  
販売するわけではないですよ（笑）。

今日は、私の会社で売上アップに貢献した  
社長室とミーティングルームに置いた  
**あるもの**についてお話します。

社長室とミーティングルームに置いただけで  
売上がUPしたあるものとは・・・

これは本当の話で、  
来月は過去最高の単月売上になる勢いですが、

そのものとは？

実は、ただの、、、

「ホワイトボード」

だったんです。

ミーティングルームには当然あるものですが、  
実は弊社にはなかったんです。

このホワイトボードを置くことによって  
会議の要点がまとめられるようになり、  
会議中の意見が活性化してきたのです。

その効果は、、、

はっきり言って10倍以上の  
新しいアイデアが湧き出てきますね。

おおげさな話ではなく。

今までは、発言を書き留めておき、後日、  
マインドマップに整理して配布していました。

そして、各自がそのマインドマップをもとに  
次回の会議までに自分の意見をまとめておく。

今、思えば、効率悪いですね。

「ホワイトボード」の話をしたいのではなく、  
アイデアの発想の話です。

私は一人でアイデア出しをしている時も  
マインドマップを使っています。

マインドマップを使うと整理しやすく便利です。

でも、実際は、

### 1. アイデア発想

### 2. アウトプット

これをスムーズに行わなくてはいけないのに  
間にワンクッションが入ってしまい、

#### 1. アイデア発想

#### 2. マインドマップ(パソコン)の操作

#### 3. アウトプット

になってしまうんですね。

これでは、一瞬のひらめきを  
記しておくことが出来ませんよね。

そこで最近、大きな白い紙を用意して、  
そこにアイデアを書きなぐっています。

そして、最後にマインドマップに落とす。

手書きでマインドマップを書ける人は  
それがベストなのでしょうが。

パソコン時代。

何でもパソコンに頼ってしまいますが、  
アナログの方が良いこともたくさんあります^^

## 時間を買う(橘亜樹良)

あなたは、いつもどのように連休をお過ごしでしょうか？

僕はこの機会に買い溜めしていた本を読もうかと思っています。

本を読む習慣は元々あるんですが  
最近仕事も溜まっていてなかなか読書の時間を取れませんでした。

せっかくの機会なのでじっくりと読もうと思います。

さて、テーマは「**お金で時間を買う**」です。

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

貴重なノウハウだから高く売れる。

それでは、その「貴重なノウハウ」って何なんでしょうか？

その人しか知らない突拍子もないノウハウのことでしょうか？

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

僕は「貴重なノウハウ」というのは、

## 「会得するのに膨大な時間がかかったノウハウ」

も含まれていると考えています。

例えば、ある整体屋さんが会得するのに20年かかった技術。

それを自宅で自分でも出来るようにアレンジしたエクササイズ。

もちろん、本人に施術してもらうほうが効果はあるでしょうが、それでも、そのエクササイズにはその整体屋さんの20年が詰まっているのですから  
そんなに安価なはずがありません。

その20年の間にかかった経費もきっと相当な額になるでしょう。

その時間とお金をかけて生み出した、あなたの利益になる貴重な技を  
1万円で購入できるとすれば、かなりお得だと感じますよね。

冒頭の読書の話もそうです。

僕は、リラックスのために読書をするわけではありません。  
(その要素がないとは言いきりませんが)

あくまでも知識の吸収です。

1冊読むのに2時間～3時間掛かるとして、  
10冊読めば20時間～30時間。



もしこの時間をアウトプット、行動することに専念すれば、  
きっとそれ相当のお金を動かすこともできるでしょう。

ですが、アウトプットの質を高めるためには、  
質の良いインプットも大切な要素です。

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

僕は10万円でも払うことを惜しみません。

使ったお金は後から取り返せますが、  
使った時間は後からは取り返せません。

それほど時間って大切なんです。

## 人が苦手なコピーライター(山戸久美子)

コピーライターとして活動している私は、  
人と話すのが苦手です。

ネットビジネスに参入される方は、  
人付き合いが苦手な方が多いように感じます。

私のように人と話すのが苦手で、  
上手に言いたい事を伝えられない人でも  
コピーライターとして活躍できる理由と  
その方法をお話しします。

やはり、ネットビジネスのイメージは、パソコンの前に座って、  
1人で黙々と作業をするイメージが強いのでしょうか。

良く言えば、1人で気楽に自分のペースで仕事ができます。

しかし、私達の商品を購入してくれる方、  
私達を書いた文章で行動してくれるのは人です。

ですから、人の気持ちを知ることこそが、  
人を動かせるコピーライターになれるか否かなのです。

私が人と話すのが苦手な理由は、恐らく  
“自分への評価”を気にしすぎるからだと思います。

しかし、コピーライターにとって自分への評価は二の次で、最も必要なスキルは

「自分が紹介している商品やサービスを得ることによって、相手の生活や人生をどう変えられるのか？」

を伝える力です。

そのために避けて通れないのは、相手の立場に立ち、考え、感じることです。

この悩みを持っている人は、どのように悩んでいるだろうか？

どんなものがあれば、欲しいと感じるだろうか？

この悩みが解決されたら、どんな未来を想像するだろうか？

これらを伝えるためには、自分の片寄った考え方は、全て真っ白にしなくてははいけませんし、人の意見や考えを自分の中で吸収しなくてははいけません。

そして、自分の目の前にある商品やサービスがどのように悩みを解決してくれるのかを話せばいいだけ。

すると、相手の感情が

「欲しい」「知りたい」に変わります。

人は、感情が動かされると、行動に出ます。

そして、感情を正当化するために理性が働きます。

ですから、次に理性を正当化出来るだけの  
オファーを用意してあげるといいのです。

人と話すのが苦手でも、  
自分への評価が気になる小心者でも、

人を動かすセールスレターは書けます。

重要なことは

「自分が何を伝えるのか」ではなく

「相手が何を望んでいるのか」を知ることです。

相手が望んでいることを知る

というと、とても難しく感じてしまいますか？

「1 人が気楽だから」

「わずらわしい人間関係は苦手」

という人でも相手が望んでいることを知ることはできます。

## 一攫千金？それとも安定型収益？（伴智樹）

弊社が10月以降に  
力を入れていこうと決定した事業があります。

詳細はまだお話しすることは出来ませんが、  
「**広告事業**」です。

あるポータルサイトを準備し、  
そこから広告収入を得る仕組みを作ります。

今日はこのサイトの宣伝ではありません^^

「**安定収入**」のお話です。

つい先日までビジネス系のキャンペーンを  
行っていました。

そのせいもあり、最近はたくさんのメールを  
いただくようになりました。

その中で目立つのが

「**安定した収入を得たい**」

というものです。

これがつい2、3年前の情報起業であれば、

「爆発的な収入が欲しい」

という一攫千金的な声が多かったのですが、  
流れは変わったんだなあと感じました。

でも、これって大事なことですよね。

弊社も最近は一発大儲けみたいなものではなく、  
**安定した収益をもたらすビジネスを  
多く作ることに力を入れています。**

これにより会社の予算も組みやすくなり、  
事業展開の計画も立てやすくなります。

先ほどお話しした「広告事業」もその一環です。

もし、あなたがこれから情報ビジネスを始めるなら、  
**今までのように一攫千金型ではなく、  
きちんとフロントエンド商材からバックエンド商材、  
そして課金型ビジネスまでを模索して、  
計画的に起業するべきでしょう。**

## マーケティングを極める(橘亜樹良)

最初から身も蓋もない話ですが、  
マーケティングに正解はありません。

それにはちゃんと理由もあります。

後ほどその理由もお話します。

正解が無いとはいえ、  
おさえておかなければならない基本、  
知っておくべき知識はいくつもあるのです。

さて、そもそもマーケティングってなんでしょう？

ある人は  
「市場調査や販売計画のこと」

またある人は  
「見込み客を集めることだ」

他にも  
「広告をつくることだ」  
「お客様のニーズを知ることだ」  
「販促のことだ」  
「商品と価格を決めることだ」  
「営業マンの前に見込み客を連れてくることだ」

...

いろいろな意見があります。

僕は、全部正解だと思います。

**マーケティングとは、  
ビジネスの全て、ビジネス全体のこと。**

もう少し明確にすると、

**商品を販売する過程の全て、  
そして消費行動を継続的に発生させるための仕組み作り。**

と僕は考えています。

要するに、全てのビジネスに携わる人は  
意識しているしていないに関わらず、  
マーケティングに参加しているということです。

スゴ腕のマーケッターはある意味、  
医者や科学者の部類に入ると僕は思ってます。

人によっては、  
マジシャンや催眠術師よりな方もいますね。

出来事の組み合わせで爆発的な反応を起こしたり、  
ビジネスの悪い部分を見つけて的確な治療を施したり、  
異常なほどうまい見せ方で人々の目を一気に惹きつけたり...



単純じゃない

そう、単純ではないんです。

**マーケティングとは、人の心理・感情に基づいて  
行われるものだからです。**

僕は、マーケティングを極めるということは  
人の心理を極めるということだと思っています。

でも、「人の心理を極める」なんてことが  
ありえるでしょうか？

人の悩みが尽きることは無いのと同じく、  
マーケティング・ビジネス上の問題が  
キレイさっぱり解決することなんて無いんですね。

先ほど、マーケティングに正解はないと  
言った理由はここにあります。

人の心理って...単純じゃないですよ？

人の気持ちになって考えるって、  
簡単じゃないですよ？

なぜなら人間は変化し続けるものだから。

それと同時に安定も求めるんですよ。

想像以上に複雑です...

なんてめんどくさくて...なんて面白いのでしょう^^

でも変わらないもの、  
全ての人に共通した部分もあるんですよ。

それを掴んでおけばビジネスで迷ったとき、  
困った時のヒントになるんです。

# サンタ営業メソッド開発者 佐藤康行

執筆者：サンタ営業メソッド開発者 佐藤 康行

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

サンタ営業の秘密

<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.28】多くの人が目標達成できない理由**

前回のメールセミナーでは、

「モチベーション・アップの方法」という

テーマでした。

その中で、

「人間は自動的に、自動制御装置があって、目的がはっきりして、  
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のだ」

という言葉がありましたが、その「自動制御装置」について、  
いったいどういうことかと思われた読者の方もいたようですので、  
今回はそれに関連して話をしてもらいたいと思います。

### **■第28回「多くの人が目標達成できない理由」**

講師・佐藤康行：

「私は、今から数十年前に北海道から15歳で出てきて、  
皿洗いをして、そして、コックになり、営業マンになり、  
お金を貯めて、店を持って、そして店をチェーン展開して、  
店を何十店舗もった。

自分の目標を立てて、実現してきた。

やると決め、そうしたらできたのだ。

目標が決まり、期限が決まると、あとは自分の行動を変えなくてはいけない。

それを実現するための行動を変えなくてはいけない。  
そういうことをやってきた。

そして、目標を立て、期限を決め、それをずらさなければ  
だいたいできるということが経験からわかってきた。

これは本当だ。

変えないでずらさずに必ずやると決めれば、  
だいたい決めたことはできる。

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

たとえば、行ったことのないアフリカの何々地域に  
何々さんという人がいる。

全く会ったことない。しかし、必ずいる。

会ったことないし、行ったことないけど、あなたがその人と  
必ず会うんだと思えば、絶対会えるはずだ。

言葉がわからなくても、あなたがそう決めたら、必ず会えるはずだ。

それを、途中でやっぱりこっちに会おうとか決めたら、  
その人とはもう会えなくなる。

必ず会える。その目的をずらさなければ、変えなければ。

多くの人ができないのは、ほとんど途中で変えてしまうからだ。  
目的も期限も、知らないうちに変えている。

まあいいか、とか、こっちにしようとかあっちにしようとか変えてしまう。  
そうすると、最初に立てて目標はできなくなる。単純な原理だ。

人間は、目的が本当にはっきりして、やると決めたら、  
自動的にエンジンかかり達成へ向けて動き出す。

今月の営業成績であれ、もっと大きな人生の目的であれ、  
同じこと。

ずらさないことだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「多くの人ができないのは、ほとんど途中で変えてしまうからだ。  
目的も期限も、知らないうちに変えている。」（佐藤康行）

今回の話は

「やろうと思ったらできるんだ！」

という精神論とはまったく違います。

また、神秘的な話でもなんでもなく、  
この世界、そして人間はそうになっている、という話です。

もし、いままで自分の目標が達成できなかったとするならば、

もう一度、上の「本日のワンフレーズ」を読み返してみてください。

「多くの人ができないのは、ほとんど途中で変えてしまうからだ。  
目的も期限も、知らないうちに変えている。」

...途中で変えてしまっていないですか？

## **【売上 3 倍セミナーNo.29】自分に問いかける**

第27回「モチベーション・アップの方法」

第28回「目標達成できない理由」

と2回続けて営業セミナーの枠を少し超えるテーマでお届けしてきたメールセミナーですが、

今回は、

**「自分に問いかける」**

というテーマで第29回をお送りします。

### **■第29回「自分に問いかける」**

講師・佐藤康行：

「モチベーションを引き出すには、自分に素直になること。  
自分が本当にやりたいこと、やるべきこと、欲望、願望を  
明確にしていって、正直に素直になることだ。」

以前、私はレストランチェーンの社長をしていた。  
あるとき3日間、自分に問いかけた。  
正月の3日間を使って、自分に問いかけた。



おまえはいったい何が欲しくてがんばってるんだ？

いつも、やるぞ、やるぞと気合も入ってるし、  
実際にいつもがんばってやってるが、  
いったい何が欲しくてがんばってるんだ？

金か？

出世か？

名誉か？

正直に答えてみろ、と自分に問いかけた。  
正直でいいじゃないか、別に悪いことしてるわけじゃないんだから、と。

お金はないよりあった方がいいな。  
出世だって、下っ端よりも出世した方がいい。  
これはごく普通にそう思う。

普通は誰も、一生涯下っ端よりも、  
お金でいつも苦しそうにしてるよりも、  
なんでもあったほうがいいと思うだろう。

では、一生涯という幅で考えても本当にそれが欲しいのか？

いろんな人の顔を浮かべた。

あのようにになりたいか、このようにになりたいか？  
どうだ、どうだ、どうだ、と3日間徹底的に考え抜いた。

人には相談しない。

なぜなら、それは自分の問題だから。自分の人生だから。  
人に相談しても、その人の価値観での答えが返ってくるだけ。

自分の人生であり、佐藤康行の人生であり、佐藤康行の価値観だから、  
自分の中から本音を出さなくてはいけないわけだ。

3日間考え続けた。そして、3日目にやっと、答えが明確になった。  
あの3日間がなければ、間違いなく今の私はいない。

その3日間で方向性がパチンと決まったからだ。  
はっきりわかったら、モチベーション、動機づけは自動的に出てくる。

それを、あなたにもやってもらいたい。

あなたの今の仕事とは別の答えが出てくるかもしれないが、  
恐れずにやってもらいたい。」

## ■本日のワンフレーズ

「モチベーションを引き出すには、自分に素直になること。  
自分が本当にやりたいこと、やるべきこと、欲望、願望を  
明確にしていって、正直に素直になることだ。」

（佐藤康行）

モチベーションをあげたいと言う場合、  
自分のすべきことや目標がすでに決まっていて、  
それを達成するためにどのようにやる気を起こすか、  
という順番で考えがちです。

しかし、今回の内容はそれとは逆、反対です。

モチベーションがわからない、というのは

「あなたが本来すべきこととは別のことをやっていますよ」

というメッセージかもしれません。

「(方向性、目的が)はっきりわかったら、  
モチベーション、動機づけは自動的に出てくる」

と語られています。

営業で商品を販売するとして、

いったい、何のために売上をあげて収入を増やすのか？

という本質的な目的が見えていますか？

それは誰かから教えてもらうものではなく、  
自分自身に問いかけて見つけるものです。

その時、一過性ではない、  
永続的なモチベーションが湧いてくるのです。

## **【売上 3 倍セミナーNo.30】バックモチベーション**

ご好評いただいておりますメールセミナーも  
今回で30回目になりました。

毎回お読みいただき、ありがとうございます。

それでは、今回のメールセミナー  
「バックモチベーション」をお届けします。

### ■第30回「バックモチベーション」

講師・佐藤康行：

「あなたが奇跡ともいえるような成果を出すために必要なもの。

それはテクニックや運ではなく、  
あなたの一番深いところから出てくるモチベーションだ。

私が14歳の時、脳内出血でおふくろを亡くした。  
おふくろは46歳だった。

おふくろのいない北海道にこのまゐてもしかたない、  
そう思い、中学卒業と同時に単身東京にやってきた。

私は東京出てきて高校に行きながら皿洗いからはじめて、

化粧品や宝飾品の営業をやったりした。

そして23歳ぐらいの時、北海道から電話がかかってきた。

家が火事になったという。

私はあわてて飛行機に乗って飛んでいった。

着いた時、家はすでに丸焼け。  
灰になっていた。

親父が祖母を抱きかかえて、火だるまで家から飛び出して逃げたが、  
祖母は丸焼けで死んでしまった。

親父は下を見てぽろぽろ涙を流していた。  
俺はとんでもないことをしてしまった、と。

火災保険も何も入っていなかったのだ。  
そして、私は帰る家がなくなった。

祖母のお葬式の時に、じいっと正座してお坊さんの  
お経を聞いて目をつぶっていたら、亡くなったおふくろの顔が  
浮かんできて、

「康行、お前が佐藤家を守るんだよ、お前が頑張るんだよ」  
という声が、まるで天から降ってきたように聞こえてきた。

私はその時に足のつま先から頭のとっぺんまで火のように燃え。  
全身が火の玉みたいになり、

「そうか、俺が守るのか」

と心の底から思った。

私は自分で稼いだあだけの貯金を全部下ろして家に置き、  
東京に戻ろうとして出た。

慌てて全部置いてきたものだから、航空券を買うお金がなく、  
ちょっと返してもらったというくらいの勢いだ。

それから私は、狂ったように仕事した。  
ジェット機のようにピューツと、営業の世界で。  
あっという間に成績はうなぎ登り。

当時の私の口癖は「今に見てろ！」だった。

毎日そんなこと言って歯をくいしばっていたら、  
本当に歯が削れて斜めになった。

だいたい1日20キロ以上歩き、靴は1か月でかかとが削れ、  
そこから石ころが入って、ゴロゴロ音が鳴っていた。

そして、お金もあっという間に貯まった。  
23, 24歳の時、当時のお金で1千万ほど貯まり、  
それを資本金にレストランを創業することになる。

狂ったように仕事をやったが、本当にやることなすことうまくいくわ、  
その勢いたるやすごいかった。

俺は将来、あっという間に億万長者になるな、と、  
本当に思った。

私をそうまで駆り立て、突き動かしたのは、

お金が欲しいとか、出世したいという欲望のモチベーションではなかった。

亡くなったおふくろ、焼け死んだおばあちゃん、  
親父がすっからかんになったみじめな姿を見て、

「俺がやるんだ、俺が守るんだ」  
と思った。

自分以外の家族。  
それが自分のモチベーションになった。  
偶然のように。偶然というか、そうせざるを得ない状況。

私しかないと思ったから。

私はまさに天国にいるおふくろに託された、と思っている。  
決して自分の欲求だけじゃない。  
愛する人の欲求のためにも自分の力が出る。

あなたは何をモチベーションとしているだろうか？

もし、やる気がでなかったり、実際の成績として  
数字にでていない状況ならば、一度そこを見つめているとよい。」

## ■本日のワンフレーズ

「私はまさに天国にいるおふくろに託された、と思っている。  
決して自分の欲求だけじゃない。  
愛する人の欲求のためにも自分の力が出る」

（佐藤康行）

モチベーションと一口にいても、いろいろです。

わかりやすいのは、何かを欲しがり、  
それを得るためにやるという報酬・欲望のモチベーション。

お金が欲しい、家が欲しい、車が欲しい。  
前に報酬があり、それに向かってやるわけです。

お金のために頑張る、出世のために頑張る。  
馬にニンジンぶら下げて。そういうモチベーションです。

しかし、今回の内容になっているのは  
まったく異質なモチベーションです。

セールスをしている時も、  
家族、父母、先祖...が見えない力となって、  
あなたを応援している。

「前へ」ではなく「後ろから」の  
モチベーション。

それを「バックモチベーション」というのです。

それについての詳しい話は次回以降に譲りますが、  
ぜひ、セールスする前に、家族、父母、先祖のことを  
思い浮かべてから商談に臨んでみてください。

あなたを突き動かす力を感じてください。



## 【売上 3 倍セミナーNo.31】あなたという資産

それでは、今回のメールセミナー  
「あなたという資産」をお届けします。

### ■第31回「あなたという資産」

講師・佐藤康行：

「私は14歳の時におふくろを亡くした。  
これは普通なら忌わしい、悪いこと。

でも、私はそれから独立心が生まれて、  
自分で全部やらないといけないということで、  
東京に15歳の時に来た。

そして、皿洗いからはじめて営業をはじめ、  
レストランを開業して...ということを前回話した。

と言うことは、おふくろが死んでくれたおかげで今があることになる。  
だから、死んだことが感謝に変わってしまう。  
本当にそう思っている。

そして、家が火事になった。  
間違いなく、そのことによって、前回話したように  
すさまじいまでの勢いで「俺がやるんだ」という思いが出てきて  
その結果、今、こうして話をするようになっている。

だから、家が火事になって祖母が焼け死んで  
犠牲になってくれたおかげで、こうやって私は人様の役に立っている。

闇が全部光に変わったともいえる。

忌わしい出来事ではなくなったわけだ。  
あれは悪いことと思っていて、先祖や父母が喜ぶだろうか？

それとも、そんな出来事でさえ感謝して、活躍するのと、  
どっちが親孝行で、先祖孝行だろうか？

天国で見えていたらどっちが喜ぶか。  
言うまでもない。

そして、父母が、先祖が見ていて喜ぶような  
仕事、営業をあなたはしているだろうか？

あなたの父母、ご先祖様...見えないあなたのバックがある。

あなたのお父さんお母さん、  
お父さんお母さんのまたお父さんお母さん、  
ずっと先祖様がいるのだ。

あなたには、江戸時代、鎌倉時代、縄文時代、  
原始時代の先祖様、みんないる。

だからあなたがいる。

間違いなくいる。  
間違いなくあなたには、類人猿みたいな先祖がいる。

みんながんばってきた。  
では、先祖様があなたに今何を残したか。  
何か一つでも残ったものあるだろうか？

あなたに何か資産を残しただろうか？  
残っているものはないではないか。

あなたしか残っていない。  
残っているのはあなただけだ。それ以外何一つ残っていない。

だから、あなたを生かす。  
あなたがよみがえって素晴らしい人生を送ったら、  
大変な資産を先祖が残してくれたことになる。

大変な資産をあなたはもっている。  
そのことに気づくことが、あなたの中心から湧き出す  
「命のやる気」を引き出すことになる。」

## ■本日のワンフレーズ

「あなたしか残っていない。残っているのはあなただけだ。  
それ以外何一つ残っていない。

だから、あなたを生かす。

あなたがよみがえって素晴らしい人生を送ったら、  
大変な資産を先祖が残してくれたことになる。」

（佐藤康行）

「今回の話は営業成績をあげるのと  
いったいどういう関係があるのだろうか？」

ひょっとするとそう思われたかもしれません。

特にセールステクニックや応酬話法こそ  
営業に必要だと思っている方には、  
違和感のある話かもしれません。

ですが、汲めども尽きぬ本物のやる気が湧き出してきて、  
なおかつ天が応援し、味方しているとしか思えないような  
お客様との出会い、協力者との出会い、商品との出会いがあったとしたら、  
あなたのセールス活動がうまくいかないはずがないと思いませんか？

セールスをする営業マンの後ろには、無数の先祖がいます。  
そして、セールスをされるお客様の後ろにも、無数の先祖がいます。

その事実を目を向けてください。

テクニクは、それからです。

# 株式会社 ディーボ

執筆者：株式会社 ディーボ

2010 年に業界最安値の SEO パッケージ「SEO パック」をリリース  
プッシュ営業の多い SEO 業界で、ウェブだけで 1 年で 1600 社超販売  
20 種以上の無料 SEO ツールを提供、月 45 万ページビュー、15 万人利用  
SEO ツール、外部対策に特化した SEO ツールカンパニー

被リンクチェックツール

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

無料 SEO 診断ツール

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

検索数チェックツール

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

SEO 基礎チェックツール

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

これからの無料 SEO をツールを紹介して、  
アフィリエイト報酬を獲得したい方はこちら！

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

## **【新】Yahoo!最低チェックすべき 8 項目**

今号から、株式会社ディーボさんにも  
コンテンツを提供していただきます。

株式会社ディーボさんはとは…

2010 年に業界最安値の SEO パッケージ「SEO パック」をリリース  
プッシュ営業の多い SEO 業界で、ウェブだけで 1 年で 1600 社超販売  
20 種以上の無料 SEO ツールを提供、月 45 万ページビュー、15 万人利用  
SEO ツール、外部対策に特化した SEO ツールカンパニー

つまり、**SEO エキスパートの会社**です！

インターネットを使って商売していく以上、  
SEO は絶対にはずせない技術です。

SEO は時間を味方につける部分があるので  
早くやっておかないと後で取り戻せません。

もちろん PPC も大切ですが、最低限の SEO は  
必ず抑えて並行してやっていくべきです。

私もそうしています。

**SEO のプロの視点、SEO のプロの情報を**  
この機会に学んでいただければ幸いです。

Yahoo! JAPAN が、Google の検索エンジンを利用するようになりました。

【新】Yahoo! JAPAN で上位表示を目指すには、Google が何を重視しているかをまずはチェックする必要があります。

Google のウェブマスター向けガイドラインに検索結果ページでサイトが上位表示されるためのポイントがいくつか公開されていました。

一部を引用してご案内いたします。

サイトが上位表示されるためには、Google でサイトを正しくクロールし、インデックスに登録される必要があります。

●わかりやすい階層とテキストリンクを持つサイト構造にします。

各ページには、少なくとも 1 つの静的なテキストリンクからアクセスできるようにします。

●サイトの主要なページへのリンクを記載したサイトマップを用意します。

●1 ページのリンクを妥当な数に抑えます。

●情報が豊富で便利なサイトを作成し、  
コンテンツをわかりやすく正確に記述します。

●ユーザーがあなたのサイトを検索するときに  
入力する可能性の高いキーワードを  
サイトに含めるようにします。

●重要な名前、コンテンツ、リンクを表示するときは、  
画像の代わりにテキストを使用します。

●<title>タグの要素と alt 属性の説明を  
わかりやすく正確なものにします。

●無効なリンクがないかどうか、  
HTML が正しいかどうかを確認します。

上記を読む限りでは、Google で上位表示を目指すなら  
「SEO 対策の基本をしっかり実施する」と良いと思います。

【新】Yahoo!は Google の検索エンジンを利用しています。

上記の 8 項目は、【新】Yahoo!で上位表示を目指すためには  
最低限チェックする必要があるといえます。

今一度、確認されてはいかがでしょうか。



## キーワード選定は事業戦略そのもの

SEO の対象キーワードに十分注意を払うことが重要です。

なぜなら、**キーワードは事業の戦略そのもの**だからです。

SEO キーワードは 3C バランスで決定します。

3C は、

**顧客(Customer)**

**自社(Company)**

**競合(Competitor)**

を意味します。

すなわち、

**「市場ニーズが高く、競合が少ないキーワード」**

を予算内で狙うのが基本です。

各情報はどのように調査するのか・・・

無料ツールを活用します。

### ▼市場のニーズを探るには、

Google キーワードツールが便利です。

このツールを利用すると

対象キーワードに関連するキーワードの一覧と

その検索数の相対比が確認できます。

## ▼競合状況を探るには、

情報が多く複雑ですが、概要を調査するには  
弊社のアクセス比較.jp が便利です。

アクセス比較.jp はこちら  
<http://accesshikaku.jp/>

本ツールではサイトの内部対策状況、  
外部対策状況の概要を確認するとともに、  
市場ニーズも確認できます。

無料ツールを活用し、  
キーワード選定を行ってください。

## 【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