

# ネット起業バイブル！

---

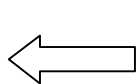
## 第37号

発行会社:infomake 株式会社（インフォメイク）

<http://infomake.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

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  
<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/>

## やることより、やらないこと

「やることを決めるより、やらないことを決める」

本当にこれが大切だと思います。

あらゆる情報にあふれている時代だからこそ、  
【捨てる】ことが大切なのです。

新年の目標などを決めるときに、ほとんどの人が  
【何をやるか】を考えます。

しかし、【何をやらないか】を決めることの方が  
本当は重要なのです。

「自分に合わないことに一生懸命努力するよりも  
自分に向いていることを努力した方が成功する。」

誰が考えても分かることですよ？

でも、世の中にあふれかえる情報に惑わされて  
ぶれてしまう人が多いのです。

自分の苦手なこと、向いていないことは、  
それが向いている人と組んでやればいいのです。

そのためには、まず自分の得意なことを磨く。

例えば、私の苦手なことはこんな感じです^^

- ・人が集まる場所が苦手
- ・新しい発想を生み出すのが苦手
- ・いろんな人から慕われることはない

逆に、向いていることはこんな感じ^^

- ・資産になるかを見極められる
- ・効率を上げて資産価値を高める
- ・分析することが得意
- ・リスクを回避できる

あなたの得意なことは何でしょうか？

あなたに向いていることは何でしょうか？

「私には、とりえも何也没有...」

と思っている方もいるかもしれません。

でも、絶対にそんなことはありませんよ！

自分がどんな人間かを徹底的に見つめれば、  
【何が向いている人間】なのかが分かります。

まず、自分を徹底的に見つめることです。

私は、この本で自分を見つけました^^

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X)

私は「ロード(支配者)」でした。

あなたは何でしょうか？

【何をやるか】を決めるより、【何をやらないか】を決めれば、  
より早く、より効率的に結果を出せますよ！

向かないことは無理にやらなくていいのです。

まずは自分自身を見つけてください。

これは【ウェルスダイナミクス】という考え方です。

こちらの本で紹介されていますのでご覧ください。

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X)

## **あなたは、本を読めていない！**

先ほどご紹介した本は、ちゃんと買っていましたか？

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X)

あなたが、思うような結果を出せないのは、  
あなたに向かないことをやっているからです。

あなたに向いていることをやれば、  
意識せず、自然にモチベーションがわくし、  
難しい状況のときでも続けることができます。

ぜひ、これを読んで自分に何が向いているかを見つけてくださいね！

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/480613337X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=480613337X)

さて、本題に入りましょう！

実は、世の中のほとんどの人が  
本を読んでいるようで読めていません。

私も含めてです^^

あ～確かに！

とあなたに納得していただくために  
例を挙げてご説明しましょう。

あなたも、かけ算は知っていますよね？

かけ算の九九くらい、みんな暗記してるはず。

$1 \times 1 = 1 \dots 9 \times 9 = 81$

では、質問。

「あなたは、かけ算の九九と同じくらい  
暗記するほど読んだ本はありますか？」

答えが NO なら、本を読めていないということ。

人は、何のために本を読むのでしょうか？

本に書いてある知識や情報を活用して

自分の人生をよりよくするため

ですね？



じゃあ、読んだ内容を覚えていない本って...

読んだことになりませんよね！？

何度も何度も、暗記するほど読む。

実践しながら、自分の中に落とし込む。

そうして初めて、【その本を読んだ】と言えるのではないのでしょうか。

私もメンターに言われて気が付いたので、さっそく実践しています。

今年の目標というか...やることの1つは、この本を毎朝1章ずつ読むことです。

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/448086332X/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=448086332X](http://www.amazon.co.jp/gp/product/448086332X/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=448086332X)

今の世の中、情報が多すぎます。

脳に入ってくる情報がありすぎるのです。

でも、本当はいろんな情報を詰め込むより

1点に集中した方が良いのです。

いろんな知識を入れるのは自己満足であり  
知識を入れないことへの恐れです。

(↑ ここ、深い話ですよ^^)

いっそのこと、重要な本を1冊だけ残して  
他の本を全部捨ててみたらいかがでしょうか？

本当に捨てなくてもいいですが^^

その本を何十回も、何百回も暗記するほど  
読んでみてはどうでしょうか？

## 目標を立ててはダメ！

多くの人が、新年の目標を立てると思います。

でも、目標って本当に良くないですね！

私も、昨年までは目標を立てていましたが  
今年からは目標を立てるのをやめました。

おかげで、今年はすでに充実しています^^

1月で80%は達成できた感じがしています。

では、目標を立てずにどうすればよいか？

これからお話ししていきましょう。

結論から言います。

目標ではなく【やること】を決めてください。

目標は、【そうなれたら良いな】で終わります。

希望的観測ではなく、事実に変えてください。

でも、そう言われても難しいというあなたに  
「やるべきことを決める方法」をお教えします。

## ■やるべきことを決める方法

【1】 自分は今年どうなりたいのか？

【2】 1を達成するには何が必要か？

【3】 2を身に着けるには何をすればいいか？

【4】 3はいつ、どれくらいの頻度でやるのか？

また、どのようにやるのか？

1から順番に考えていってください。

飛ばしてはダメです！

1が決まらなければ、2は決まらない。

2が決まらなければ、3は決まらない。

順序立てて計画しないと成功しません。

順序立てていない計画を【目標】と呼びます。

ただの希望的観測にすぎません。

今年やることは○○○○と決まれば...

**目標ではなく、達成するための計画になります！**

計画をきっちりと立てることができたら  
その時点で、50%は成功と言えるでしょう。

あとは軌道修正しながらゴールを目指すだけです。

**売上やお金のことばかりでなくても良いです。**

お金だけで生きているわけではないですからね^^

家庭、学習、健康、生活、趣味...

いろいろやることを決めてみてください。

## リストを買うときの注意点

「メルマガ読者をどうにか増やしたい」

「お金を払ってでもリスト数を増やしたい」

そう思っている方も多いでしょう。

### 【リストは資産】

これは紛れもない事実です。

売るために広告費や時間を使っている商売は  
長く存続させるのが難しいです。

つまり、資産になりません。

私は常に【資産になるか？】という視点で  
全てを見えています。

なので、ただ広告費を垂れ流して  
目先の売上だけを追う商売は絶対やりません。

「買ってでも、リストを増やしたい！」

そんなあなたのために、これから  
リストを買うときの注意点をお教えします。

私自身が失敗しながら体験してきたことなので  
きっと役に立つと思いますよ^^

## ■リストを購入するなら、どこがおすすめか？

その質問の答えは、これ1つです。

**リストだけを売っているところから買わない！**  
~~~~~

よくある、リスト〇〇万件でいくらですよ～  
というようなところで買うなということです。

その理由は簡単！

リスト販売者側の主張はこうです。

「オプトイン(購読許可)を取ったリストです。」

**でも、事実は違います。**

そのリストに登録された人たちは、  
リスト提供者からのメール配信を許可した  
という意識しかありません。

要は、あなたのメールを読むことに同意した  
という意識が全くないということ。

たとえば、提供者がリストを集めるときに  
提携先のメールも配信されるということを  
規約に書いていたとしても同じです。

相手が理解していなければ結果は同じです。

**大切なのは、合法かどうかではありません。**

**相手はどう受け取るかです。**

そんなリストにメールを流したとしたら  
どうなと思いますか？

「お前のメルマガに登録した覚えないぞ！」

「勝手にメール送って来るんじゃねえよ！」

そのようなクレームが来るくらい  
普通の人間なら想像できますよね？

ここまで流れを追って考えてみれば  
誰だって分かりますよね？

**目先の利益より、信用の方が大切ですよね？**

ぜひ、賢明な判断をしてください。



じゃあ、どんなリストなら買ってもいいのか？

答えは、これと反対のことをやるということ。

つまり、

**「リストの人が納得できる入手経路から買う」**

ということです。

## リストを買っても良い唯一の方法

本当に唯一です。

これ以外の方法は全てダメです。

あくまでも私の見解ですが^^

そのリストを買っても良い唯一の方法とは...

### 【無料レポートスタンドの読者増サービス】

スゴワザ、激増、インフォゼロなど...

いろいろな無料レポートスタンドが  
読者増サービスを提供しています。

無料レポートスタンドの読者増サービスは  
なぜ、OK だと言えるのか。

その理由をお話ししていきますね！

と、その前に...

答えだけ聞いても、意味がないです。

答えよりも【なぜそう考えるのか？】という  
本質の部分の方が大切です。

本質が分かれば、他にも応用が利きます。

つまり、その人の力となるということ。

反対に、答えだけ知っても応用できません。

常にお金を払って、答えを買うことになります。

俗にいうノウハウコレクターです。

自分の考えを入れずにメンターの教えに従う  
ということは、もちろん大切です。

しかし、それと同時に【なぜそうするのか？】  
本質を自分の頭で考えないといけません。

さて、話がそれたので戻しましょう^^

無料レポートスタンドの読者増サービスが  
OK だと言える理由は...

リストを集めてもらっている人(あなた)が、  
~~~~~

リストを集めている状況を見ることができて、  
~~~~~

登録者に登録された方法を説明できるから。  
~~~~~

知らない方のために、おさらいです。

## ■無料レポートスタンド読者増サービスの仕組み

通常は、無料レポートをもらう代わりに  
発行者のメルマガに登録されることに同意します。

そして、メールアドレスを登録します。

それに加えて、協賛枠というものがあります。

協賛枠とは、無料レポートをダウンロードする際、  
発行者以外のメルマガに登録する部分です。

「この無料レポートをご覧いただくには  
発行者のメールマガジン以外に下記から3つ以上  
購読するメールマガジンを選択してください。」

というような案内を見たことはありませんか？

その部分のことです。

お金を払うと、その協賛枠に載せてもらえて  
リストが手に入るという仕組みです。

これなら、○○という無料レポートスタンドの  
協賛枠でリストを入手しました。

と読者さんにきちんと説明できます！

これなら、入手経路が明確ですね？

自分もリストを集めている様子を見られますし  
読者さんにも分かってもらえます。

○○という無料レポートスタンドから  
無料レポートをダウンロードしてことくらいは  
覚えているでしょうからね。

リストを買う時に判断基準は1つだけです。

「このメールは、○○で入手したリストに送っています。」

と読者さんに説明して、納得してもらえるかどうか？

納得してもらえるなら OK。

納得してもらえないなら NG。

本質を知っていれば、簡単なことなんですよ。

「自分の利益を考える前に、相手のことを考える。」

人として当たり前のことです。

でも、当たり前のことこそ難しいですね。

自分の欲やお金に目がくらみ過ぎないように  
くれぐれも注意してくださいね。

## 良い人を引き寄せる法則

私の体験談です。

香港から帰ってくる時の飛行機で、  
たまたま隣に座っていた方が...

香港で会社を経営している CEO の方でした。

中国や日本にも展開されているすごい方です。

70歳くらいの方でしたが非常に話が合い  
すぐに仲良くなれました。

貴重なお話もたくさん伺えました。

先輩経営者として、海外での先輩として、  
有益な情報をたくさんいただきました。

僕も、インターネットに関する知識などは  
全て惜しみなくお伝えしました。

喜んでいただけてうれしかったです。

帰りには、ぜひまたお会いしましょうと  
握手をしてお別れしました。

本当に、こんな出会ってあるんだなあ。

出会いは素晴らしいなあと感激しました。

**なぜ、出会えたのか？**

自分なりに考えてみました。

きっと、あなたにも参考になると思います。

ぜひ、意識して生活してみてください。

## ■良い人を引き寄せる法則

良い人を引き寄せるためには、  
このようなことを意識してみてください。

- ・本当に自分の周りは良い人ばかりだと思うこと
- ・常に出会いがあるかもしれないと思うこと
- ・常に話題のきっかけを探すこと
- ・いつもニコニコしていること
- ・相手の話をよく聞くこと
- ・相手の話を否定しないこと
- ・謙虚であること



・素直であること

香港でも、みんな良い人ばかりでした。

「みんな良い人だなあ」

「みんな親切だなあ」

そう思っていると、良い人が集まってくる。

普段はムスツとしている人も、良い人になる。

人間って、そういうものです。

今の環境で、周りの人を良いと思えなければ、  
死ぬまで良い出会いはないでしょう。

そんな心で、セミナーや交流会に行ったら、  
良い出会いはありません。

今、あなたの周りに少しポジティブな人は  
いないでしょうか？

今、あなたの周りに幸せを感じられる人は  
いないでしょうか？

今を幸せに感じられなければ、  
一生幸せになることはできません。

今を幸せに感じられてこそ、  
はじめて未来の幸せもやってきます。

- ・毎日ご飯を食べられる
- ・住む家がある
- ・毎月給料をもらえる
- ・家族がみんな健康だ
- ・お客さんが来てくれる

このレポートを読んでいるあなたは、  
今生きているんだし、生活できている。

だったら、今でも十分に幸せなはず。

今を、幸せな気持ちで生きている人には、  
良い人もお金も寄ってきます。

人間って、そういうものです。

## **新しい成長曲線**

あなたは、成長曲線をご存知ですか？

初めはなかなか結果が出なくて横ばいだけど、ある時、急に成果が出はじめるという理論です。

（言葉では難しいので、後で図で説明します）

今まで私は、何の疑問も感じずに成長曲線を見ていました。

しかし、自分でビジネスをしていく中で新しい成長曲線を発見しました！

「あ～、なるほど！ そうだね！！」

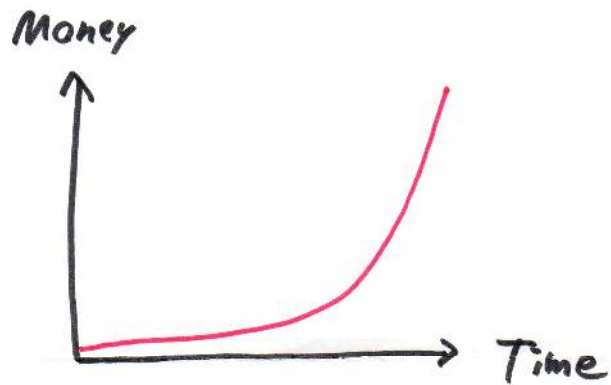
もし、あなたがそう感じていただければ、ビジネスを長期的に伸ばす助けになるでしょう。

途中で挫折することもなくと思います。

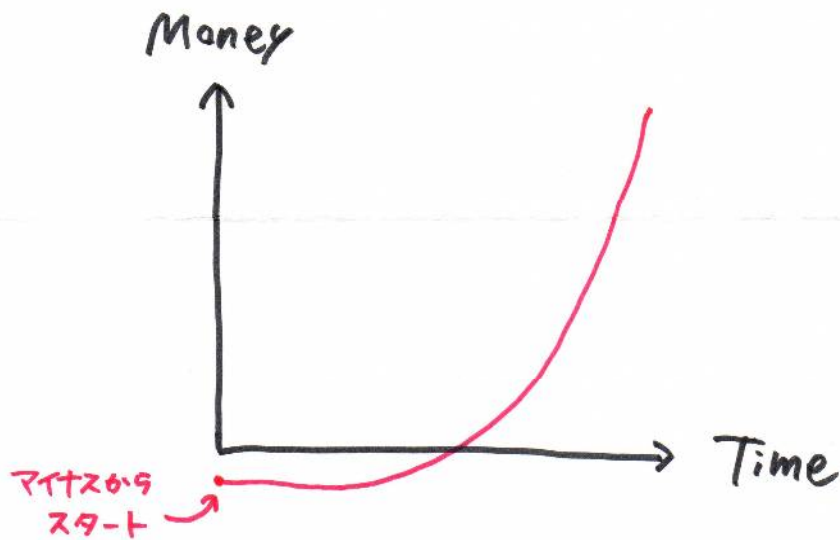
### **■これまでの成長曲線 & 新しい成長曲線**

次のページの図を見て、続きをお読みください。

### 今までの成長曲線（スキル型）



### 新しい成長曲線（ビジネスモデル）



スキル型(上の方)の成長曲線は、  
今まで言われている通りの成長曲線です。

しばらくお金(縦軸)という結果が出ないが、  
ある時、急に結果が出るという考え方。

これに対して、私が発見したのが  
ビジネスモデル型の成長曲線(下の方)です。

スキル型とビジネスモデル型  
上と下の成長曲線で何が違うかというと...

**最初がマイナススタートかどうか**  
~~~~~

ビジネスモデル型の成長曲線は、  
最初は、マイナスからスタートしています。

なぜなら、会社にお金が入ってくるまでは、

サイト作成、広告費、人件費、通信費、固定費...

全てのお金が出たからです。

3ヶ月、半年、1年...

会社にお金が入ってくるまで先出だから  
マイナススタートというわけです。

私は、ほとんどのビジネスは  
マイナススタートだと思っています。

何をするにも初期投資がいるからです。

初期投資をせずに、自分でコツコツやるのは、  
ビジネスではなく趣味です。

利益を出さないビジネスは、趣味と同じです！

初期投資というリスクを取れない人は、  
ビジネスなんてやらない方がいいでしょう。

お客さんからお金をいただく以上、  
そんな甘いものではありませんから。

もちろん、最大限のリスクを考えて、  
自分がそのリスクを取れるかを考えて、  
それから動くのが大前提ですが...

リスクを取って最初に投資するからこそ、  
耐えた後に、一気に伸びるのです。

## 稼ぐ前にやるべきこととは？

ほとんどの人は稼ぐことばかり考えますが、  
本当は稼ぐ前にやるべきことがあります。

あなたは分かりますか？

このことをちゃんと理解して、実践しないと  
いつまでもお金に苦労することになります。

これから先、お金に苦労したくないあなたは、  
先を読み進めてください。

稼ぐ前にやるべきことは...

支出を減らして、今の収入でプラスにすること  
~~~~~

つまり、今現在の収入のままで  
毎月の家計を黒字にすることです。

支出が多すぎるなら減らさないといけません。

カードの分割払いとかで買っていないか？

分割払いなんて絶対ダメですよ！

金利がかかりますからね。

私は、カードは一括払いでしか使いません。

昔からこのルールは守っています。

収入が増えると支出も増える。

それではダメです！

少しごほうびを買うくらいなら良いですが、  
節制できない人はお金がたまりません。

自分の感情や欲をコントロールできない人は、  
お金を貯めることはできません。

何も貯金をしろということではないですよ。

今の日本で貯金なんてしても意味ないです。

銀行は、みんなの預金でせっせと  
日本国債を買っているだけですから（苦笑）

その余らせたお金をどうすべきかは、  
自分で考えてくださいね。

日本で投資の話をするのは危険なので  
一切しないことに決めていますので。



## 支出を減らして、今の収入でプラスにすること ~~~~~

これは、家計のお金だけに限りません。

ビジネスでも同じことです。

例えば、PPC 広告の広告費。

効果のないキーワードを停止するなどして、  
無駄な支出の穴をふさぎましょう。

例えば、サーバー料金やドメイン料金。

使っていないサーバーやドメインは解約して、  
無駄な支出をなくしましょう。

例えば、実践しない情報商材。

実践する決意、実践する時間がないのなら、  
そもそも買うのをやめましょう^^

## 支出を減らして、今の収入でプラスにすること ~~~~~

家計でも、ビジネスでも、大切なことです。

あなたはできていますか？

ぜひ、この機会に

- ・自分の家計の収支表
- ・自分の会社の収支表

作ってみてくださいね！

これを作らずにお金を増やしていきたいなんて  
論外ですからね(笑)

**必ず、収支表を作って、見直してみてください！**

## **毎日 1 分で、人生を幸せにする方法**

毎日1分で人生を幸せにする方法があります。

「何だ、そんなくだらないことかよ！」

と読み流す人がほとんどでしょうね。

でも、私自身も昔やっていた方法です。

成功している仲間の起業家も、  
昔は似たようなことをやっていたそうです。

「ちゃんとやれば変わることができるのに  
何でみんなやらないんだろう？」

と残念に思います。

きっと、そんなことで変わるわけがない  
と思ってやらないんでしょうね。

「野村さんを信じてやってみよう！」

という方は、ぜひやってみてくださいね^^

あなたが変わる手助けになればうれしいです。

## ■毎日1分で人生を幸せにする方法

### 【ステップ1】 カードに書く

・私は、○○○○です。

・私は、○○○○できます。

※理想の自分、こうなりたいという自分をカードに書きます。

※プラスの言葉で、断定的に書きます。

(例)私は、自分が大好きです。

(例)私は、人に恵まれています。

(例)私は、今とっても幸せです。

### 【ステップ2】 実践する

・カードを、毎朝1回、就寝前に1回読む。

・鏡に向かって、自分の顔を見て、笑顔で読む。

※人に見られると恥ずかしいので、ドアを閉めあまり大声でやらないようにしましょう^^

※自分を客観的に見られるようにするために  
鏡に向かって読むことが重要です。

※プラスの効果を生むために、笑顔でやります。

## 【ステップ3】 継続する

・最低6ヶ月続けて、自分の変化を観察する。

※悪い考えグセは、すぐには治りませんので  
最低6ヶ月は続けましょう。

※変わってきた自分を実感できるようになって  
初めてこのエクササイズの効果に分かります^^

---

最初は、ぎこちないかもしれません。

でも、それは悪い考えグセが付いているから。

人間の考え方のクセというのは、  
今まで何十年間もかけてできたものです。

- ・事実をマイナスに考えるクセ
- ・事実をプラスに考えられないクセ
- ・自分をマイナスに考えるクセ
- ・自分をプラスに考えられないクセ

だから、そんなに簡単には変わりません。

質問です。

あなたは、以下にあてはまりますか？

- ・人をほめるより、人をけなすことの方が多い。
- ・ついつい政治、経済、会社のグチを言ってしまう。
- ・感謝するより、不満に思うことの方が多い。

ドキッとした方は、マイナス思考の人間です。

マイナス思考のクセが強い人ほど  
このエクササイズを真剣にやる必要があります。

人間は、考えたとおりの人間になっていきます。

もし、自分はダメだ、ダメだと思っていたら  
どんどんダメな人間になっていきます。

もし、自分が嫌いだ、嫌いだと思っていたら  
どんどん魅力がない人間になっていきます。

恐ろしいことだと思いませんか？

無意識にマイナスのことを考えてしまい、  
それが現実になっている人が多いのです。

だからこそ、毎日エクササイズをして  
強制的に悪い考えグセを治さないといけません。

**無意識でやっているから、意識的に治すのです。**

本気で自分を変えたいのなら、必ずやってください！

## メンターの教え

メンター、メンターというと...

何だかうさんくさく感じてしまいますよね^^？

メンターとか、言葉にこだわりすぎるのは  
あまり良くありません。

「この人に教わりたい」

と思う人、と考えればいいでしょう。

本当は、メンターという言葉より、  
この人に教わりたいと思ったときに  
実際にどういう行動をとるかの方が重要です。

いくら良いメンターに出会ったとしても  
受け皿(あなた)が悪かったら  
成長したり、結果が出るはずがありません。

それくらい誰でも分かりますよね？

つまり、教える側の問題よりも  
教わる側の問題の方が大きいということ。

まず、自分から変えないといけませんよ  
ということを言いたいわけです。



数は少ないですが、私も数人から学びました。

今も、ある方から学んでいます。

今までの自分を振り返ってみたり  
周りの成功している起業家に聞いてみても  
同じような教わり方をしていました。

この教わり方を無意識にしていたからこそ  
今があるのだと感じています。

その教わり方とは...

素直に、無条件ですぐにやる。

~~~~~

納得できない、分からないなら質問する。

~~~~~

たったこれだけです！

簡単なことですが、あなたはできていますか？

もし、これらに当てはまるなら要注意です！

・メンターのアドバイスを理解する前に  
つつい自分の意見を言ってしまう。

・メンターのアドバイスを素直に聞かず  
自分の中でジャッジしてしまう。

・メンターのアドバイスが納得できないのに  
分かったフリをしてしまう。

これでは、いくら良いメンターを見つけても  
絶対に成功することはありません。

教わる側、受け取る側の問題です。

もちろん人間なので、自分の意見もあります。

全てを聞いていたらロボットです(笑)

ロボットになれということではありません^^

もし、納得できない、分からないときは  
このように変えれば良いのです。

「なるほど、そういうことなんですね！  
なぜ、メンターはそう思うのですか？」

とまず聞く。

それでも納得できなければ、さらにこう聞く。

「私は、このように考えているのですが、  
なぜ、メンターはそう思うのですか？」

振り返ってみれば、私もそうしてきました。

「この人に教わりたい」と思ったら...

他のものと比較することもなく、  
自分の頭で考えることなく、

無条件で教わったとおりに行動します。

納得できなければ、納得できるまで聞きます。

常に、自分に問いかけてみてください。

・メンターのアドバイスを理解する前に  
自分の意見を言っていないか？

・メンターのアドバイスを素直に聞かず  
自分の中でジャッジしていないか？

・メンターのアドバイスが納得できないのに  
分かったフリをしていないか？

# **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>

## **あなたは、なぜ買いましたか？（伴智樹）**

息子の冬休みのお話です・・・。

今回もいつもの通り冬休みの終わりかけに  
大慌てで冬休みの工作を作りました。

何で毎回こうなんだろう・・・。

それで今回作ったのはこれ。

<http://ameblo.jp/ssg2002/image-11137139224-11737687404.html>

何かわかるでしょうか？

そう、万華鏡を作ったのです。

でも簡単そうに見えて難しいのが万華鏡。

しかも材料を揃えるのが面倒そう。。

そこで何か良い方法はないかと考えたのですが  
百聞は一見にしかず、ということで、  
実際に我が家にあった万華鏡を分解し、  
オリジナル性を高めて再度組立することにしました。

これであれば材料もすぐに揃いますし、  
ネットで探したけど訳の分からなかった作り方も

すぐに理解することが出来ます。

娘のお気に入りの万華鏡でかなり文句は言われたのですが  
何とかなだめすかして、  
そのお陰で満足のいくものに仕上がりました^^

めでたし、めでたしです！

実は

「形あるものを分解し、オリジナル性を高めて、再度組立する。」

これってマーケティングにも応用できるんですよね。

物販でも情報販売でもアフィリエイトでも  
何にでも応用できます。

あなたは最近何か衝動買いをしませんでしたか？

予算よりも高額な買い物をしませんでしたか？

このような時のことを思い出して、

「なぜ、自分が買ってしまったか？」

を考えてみるんです。

例えば、もしあなたが最近  
アフィリエイト教材を買ったとします。

恐らく教材の中身が気になって仕方なくなって  
買ってしまったと思うのですが、  
なぜ、そうなったのかを考えてみてください。

・販売サイトを見て欲しくなった。

→ なぜ、販売サイトを見たのだろう？

・メールを読んでいるうちにリンクをクリックした。

→ なぜ、メールを読んだのだろう？

・毎回楽しみにしているメールがある。

→ なぜ、メールを読み始めたのだろう？

・興味深いメルマガがあった。

→ どこでこのメルマガを知ったのだろう？

と、このように次々と掘り下げていくんですね。

つまり、他人のマーケティング手法を分解していくんです。

これで、自分もしくは他の人が「買ってしまった」理由が  
手に取るように分かるようになるんですね。

後は、これに自分ならどのように出来るのかを付け加えて  
自分なりのマーケティング手法にアレンジしていくのです。

一見、人の真似ごとに見えますが、これで良いのです。

**成功している手法の真似(実践)**が1番の勉強になりますから。

守破離の法則ですね。

もし、あなたがなかなか商品が売れずに、  
またはなかなかアフィリエイトできずに悩んでいるのであれば  
ぜひ、試してみてください。



# YSコンサルタント 株式会社

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.44】意識レベルと営業成績**

前は、

「見えない壁を破る」というテーマでした。

**「自分が大きく変わらなければ、売上も業績も変わらない」**

とのことでしたが、そもそもなぜ、  
見えない「心の壁」を破っていくというメンタルなことが、  
営業成績が伸びることにつながるのでしょうか？

今回は、そのことについて話してもらいたいと思います。

それでは、44回目

「意識レベルと営業成績」

をお届けします。

### **■第44回「意識レベルと営業成績」**

講師・佐藤康行：

「前回、壁を破ることについて話した。

私はもともと引っ込み思案で恥ずかしがりやで、照れ屋で、

ぜんぜん人前で話ができるタイプではなかった。

その私が一枚一枚壁を破るようにしてきた結果、  
今では、どんな人に話しかけるのも何ともないし、  
初めて会った人も、10年付き合っている人も  
同じ付き合いができるようになった。

10年付き合っている人といっても、ただ10年間長く  
付き合っているだけであって、別にただそれだけの話だ。

だから、そういう人には親しく話ができるが、  
そうでない人には話ができないとすると、  
すでに固まっていつていると思ったらしい。

営業ということでは、だいたい同じパターンを繰り返していて、  
こういうふうで紹介されなきゃ売れないとか、  
声を掛けても返事をしない人には売れないとか、  
そうすると枠が決まってしまっている。

でも、それは過去にそういう人がいたというだけで、  
今、目の前にいる人は そういう人とは限らない。

ところが、私たちは過去の行動パターンでだいたい決めてしまうわけだ。

それから人から聞いた話とか、噂とかをまともに受けたり、信じたりして。  
自分で確かめもしないでそう思い込んでしまったりする。

そういうようにして知らないうちにだんだん壁ができてくる。  
そうすると、長くやればやるほど市場が狭くなっていく。

心の中の市場が狭くなっていくということだ。

そうすると、売上3倍どころか、業績はますます下がっていくことになる。

だから、思い込みというのをなくす。  
「これはこうだ！」という思い込みを。

私はこんな人間だ、私の仕事の業績はこんなものだといっても、  
あなたを評価する人は、百人いたら全部違うはずだ。

当然、お客様も人によって見方が違う。  
なのに、「こうだ」というのは、一つの見方にすぎない。

意識が上がっていくと、そのお客様がまったく違う人に見えてくる。

意識が上がっていくと、今まで嫌いだ、苦手だと思っていた人ですら、  
好きになったり、受け入れることができるようになったりしていく。

意識が高いというのは、そのように心に壁がなくなっていくということ。

意識が上がり、心の壁が消えると、営業成績はあがる。

意識を上げていくことだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「意識が上がっていくと、今まで嫌いだ、苦手だと思っていた人ですら、  
好きになったり、受け入れることができるようになったりしていく。  
意識が高いというのは、そのように心に壁がなくなっていくということ。  
意識が上がり、心の壁が消えると、営業成績はあがる。」

（佐藤康行）

なぜ壁を破ることが、売上の増加につながるのか。

それは、壁を破る（意識を上げることで、壁が「消える」）ことで、

「今まで嫌いだ、苦手だと思っていた人ですら、  
好きになったり、受け入れることができるようになったりしていく」

からです。

そのことで、実際に買ってくださるお客様が増え、  
市場が広がっていくのです。

## **【売上 3 倍セミナーNo.45】自分を一回捨てる**

前は「自分の心の壁」を破ることで  
営業成績が伸びるという話でした。

今回は、その質問に答えるかたちでお届けします。

### ■第45回「自分を一回捨てる」

講師・佐藤康行：

「『なかなか自分の壁を破ることができない』  
という人がいたので、そのことについて話そう。

一番簡単な方法は、自分の考えを出さずにやってみること。

たとえば、このメールセミナーで言われていることを  
とにかくまずやってみる。

さらに、セミナーや本、教材などを買って  
そのとおりにやってみる。

先生を見つけられるなら、それが一番いい。

たとえば、プロ野球の選手になりたいといっても、  
自分の考えだけでやっていたではまず不可能だ。

しかし、ある人がいて、  
その人があなたと同じくらいの素質の人を  
プロ野球選手に育てたことがあるとする。

もし、その人が

「私の言う通りにやったら、  
あなたはプロ野球の選手になれます」

といったらどうだろう？

自分の殻、自分の心の壁を破るには、  
まずは自分の考えを出さないことだ。

一回全部自分を捨てなくてはだめだ。  
そして、スタートラインを変える。

世界チャンピオンになるボクサーには、  
目の前に世界チャンピオンになった人がいるものだ。

最初からコテンパンに打ちのめされれば、  
練習のスタートラインが違ってくる。

練習方法も全部変わってくる。

世界チャンピオンになるための練習になる。

心というのは、  
このレベルに上がろうと思うことは今でもできる。

しかし、本当にそうなるには、今までの自分では無理なのだ。

今までの考え方、今までの行動パターン、  
今までのやり方では無理。

それをはずして、そのための行動にしていく。

いきなりスタートラインを変えるには、  
一回自分を捨てなくてはだめだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「自分の殻を破るには、まずは自分の考えを出さないことだ。  
一回全部自分を捨てなくてはだめだ。  
そして、スタートラインを変える。」

（佐藤康行）

「営業成績をあげるために自分が変わらなくてはと思っても、  
なかなか自分を変えることができない...」

そう悩む方に限って、どうすればよいのかと  
自分ひとりで考えていたりするものです。

その考えている自分を捨てることで  
スタートラインが変わり、行動が変わってきます。

もし、今、大成功しているなら、  
その自分で何も問題ありません。



もし、今、そうでないなら、  
古い自分を一回捨てる必要があるわけです。

## **【売上 3 倍セミナーNo.46】訪問件数を 3 倍にする**

第46回目をお届けします。

### **■第46回「訪問件数を3倍にする」**

講師・佐藤康行：

「『今の売上を3倍にしたいと思ったら何をするだろうか？

一番シンプルな方法は、訪問件数を3倍にすること。

あなたの今までの訪問件数が1で売上が1だとしたら、  
訪問件数を3に増やしたら、売上も3に増える。

それだけで3倍の売上があがる。  
いや、実際のところは3倍以上になるだろう。

訪問件数が少ないと、移動の間に余計なことを考えてしまう。

お客様に言われたことを思い出して  
いつまでもクヨクヨしてしまうことがある。

また、せっかく良いリズムで販売できていても、  
時間が空くとその間にその良いリズムが壊れてしまう。

その点、訪問件数を増やすと、クヨクヨしたり  
余計なことを考えたりしている暇がなくなる。

そして、リズムよく訪問することができ、  
結果的に3倍以上の実績をあげることができるのだ。

訪問件数を増やすには、あるお客様から次のお客様への  
移動距離・時間をもっと短くしなくてはならない。

そのためには、前日に地図を見て、歩く歩数や電車に乗る時間  
なるべく少なくすむように計画を立てることだ。

そして、一人のお客様に売れたら、その勢いでどんどん訪問していく。

もし、売れなかったとしても、そのことでクヨクヨしている暇があったら、  
次のお客様をいち早く訪問するのだ。

そして、売れた後も、そのリズムでいけば、  
不思議に次もうまくいくものだ。

バレーボールの試合を見ていると、監督は形勢が不利になると  
タイムをとっていったんリズムを立て直す。

リズムが良くて勝っている間は絶対タイムをとったりしない。

それくらいリズムというのは大切なのであり、営業においても同じだ。

訪問件数を3倍にし、余計なことを考える時間をなくす。

そのことでよいリズムを作り出していくのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「あなたの今までの訪問件数が1で売上が1だとしたら、  
訪問件数を3に増やしたら、売上も3に増える。  
いや、実際のところは3倍以上になるだろう」

(佐藤康行)

「訪問件数を3倍にする」

セールスの能力が変わらないとしても、  
これだけで計算上は売上が3倍になる...

こう言うと、

「そんなに単純に3倍になるはずがない！」

そんな反応が返ってくるかもしれません。

しかし、実際は、「3倍以上」になってしまう  
可能性が強いのです。

オリンピックなどの競技を観ていても、  
リズムにのっている選手は、  
普段の能力以上の活躍をするものです。

それほど、リズムに乗ることが大切なのです。

# 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>

## SEO のマイナス要因その 3

Web データを格納するサーバーに何らかの問題が発生して、サーバーにアクセスできない(Web サイトが表示されない)状態が多々発生すると SEO のマイナス要因として検索エンジンに評価を受ける場合があります。

検索エンジンがキーワード検索順位を決定させるため、日々サイトをクロールしています。

クロールした際に Web サイトが表示されない状態が発生すると、Web サイトが無くなったと判断したり、エラーページをインデックスする場合があります。

その結果、キーワード検索順位が大幅に低下する、検索にヒットしなくなることがあります。

HTML の記述ミスなどで正しく表示されずに放置されてしまっているケースもありますので、たまにはサイト全体が正しく表示されているかを見直してみてもいいかもしれません。

## ドメイン年齢は順位と関係するか？

SEO 対策には外部施工、内部施工の大きく 2 つに分けられますが、加えてサイトのドメイン年齢も重要になります。

新規に取得したばかりのサイト(ドメイン)では、検索エンジンに認識されていないこともあり上位表示されにくい傾向にあるようです。

**ドメイン年齢は、キーワード順位と関係します。**

ドメイン年齢が若い場合は、競合サイトよりも外部対策の強化を徹底して行う必要が出てくるケースもあります。

これから新規にドメインを取得してサイトを作成されようとしている方は、検索エンジンにドメイン自体を認識させるため早めにドメインを取得する、取得してからサイト公開までの間にもテキスト情報だけでも良いので、サイトの情報をアップすることをおすすめいたします。

## Google インスタント検索とは？

Google インスタント検索 (Google Instant) とは、  
2010 年 9 月に米国でリリースされた機能です。

検索窓に文字を入力し始めると、  
入力した文字から始まるキーワードが予測されて、  
自動的にその検索結果が表示されます。

例えば、「新幹線」を検索しようと、  
検索窓に「しんかん」と入力し始めると、  
「新幹線」の検索結果が自動的に表示されます。

通常、検索結果を表示させるには、  
「Enter」ボタンを押するか、  
「Google 検索」ボタンを押す必要があります。

Google インスタント検索は、  
「Enter」ボタン、「Google 検索」を押す前に  
検索結果が表示されます。

この Google インスタント検索で  
リアルタイムに検索結果が表示されることで、  
ユーザはより素早く検索結果を絞り込み、  
必要とする情報を正確に見つけることが出来るようになります。



## 【発行会社について】

発行会社 : infomake 株式会社(インフォメイク)  
〒275-0001 千葉県習志野市東習志野 1-11-21-102  
代表取締役 野村 晃正

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>

フェイスブック 公式ページ

[http://www.facebook.com/pages/infomake%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE/103763156384892?ref=tn\\_tnmn](http://www.facebook.com/pages/infomake%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE/103763156384892?ref=tn_tnmn)

お問い合わせはこちら

<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>  
047-489-5627

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

