

# ネット起業バイブル！

---

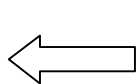
## 第39号

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/>

## **勉強を続けるコツ、成果を出すコツ**

ビジネスの売上を増やす、自分を高めるなど  
常に学んでいく必要があります。

ビジネスに限らず、全てにおいて必須です。

なぜなら、

### **【現状維持＝衰退】**

だからです。

周りの人や環境が進化しているのに  
あなたが進化していなければ…

あなたは衰退、退化しているのです！

ただし、勉強には1つだけコツがあります。

このコツを知っていれば、続けられるし  
より良い成果を上げることも可能です。

逆に、このコツを知らないからこそ  
多く人は途中で挫折したり、  
思うように成果があがらないのです。

私は、昔の話では高校受験や大学受験は  
全てトップレベルの第一志望に合格しました。

ビジネスでも、そこそこ成功しています。  
(まだまだですが^^)

人生では20代で2回離婚しているので  
失敗かもしれません(笑)

でも、これも人として成長するためには  
良い経験だったと思います。

バツ2でなく、マル2と思っています^^

さて、私が今までの経験の中から学んだ  
勉強のコツをお話しましょう。

勉強を続けるコツ、成果を出すコツは  
たった1つです…

何のためにそれを勉強するのか？

それを勉強してどういう風になりたいのか？

勉強の先にある目的をしっかり意識する！

例えば、ただ英語を覚えたい…ではダメです。

そうではなく、このように考えるのです！

「どうしても英語を覚えて、〇〇がしたい。

そのためには、どうしても英語が必要だ。

だから、絶対、英語を話せるようになるんだ！」

私も、これから世界で活躍していくために  
英語を勉強しています。

勉強の先がちゃんと見えているので  
続いていますし、確実に上達しています。

思い返せば、学生時代から今までずっと  
同じように勉強してきましたね。

だからこそ、今があるのだと思います。

もし、

## 【学ぶことが目的になっている】

のであれば要注意ですよ！

それでは、絶対に長くは続きませんし、  
望む成果も上がらないでしょう。

今日から、

## 【勉強の先にある目的をしっかり意識する】

ように心がけてくださいね！

そうすれば、ちゃんと勉強を続けられて、  
望む成果を上げられるようになります。

## お金が貯まる人、貯まらない人の違いは？

以前は、私もお金が貯まらない人でした(笑)

たくさん稼いでも、全然お金が残りませんでした。

でも、この方法に変えてから  
自然とお金が貯まるようになりました。

しかも、無理せず、苦痛なくです^^

(貯めるというより投資していますが)

聞けば当たり前のことかもしれませんが、  
実際には、出来ていない人が非常に多いのです。

なので、お金を貯められるようになりたい人は、  
しっかりと聞いてくださいね。

先に、答えからお話ししましょう。

答えはただ1つ、簡単です！

【余ったお金】を貯金や投資に回すのではなく、  
~~~~~

【先に、使う前に】貯金や投資資金を確保する。  
~~~~~

つまり、余ったお金で貯金や投資をするのではなく  
余ったお金で生活をするのです！

今後は、給料日に以下のようにしましょう。

## ■あなたが給料日にすべきこと

【1】先に、貯金や投資資金を別口座に移す

【2】1か月に使って良い金額を計算して  
1回だけおろす(何度もちょこちょこおろさない)

※私は家計簿なんていちいちつけるのは大嫌い^^  
そんな面倒なことしなくてもこれで OK ですよ！

まず、この方法を実践するためには、  
1か月に使って良い金額を知らなければいけません。

そのためには、あなたの家計のバランスシート  
(貸借対照表)を作る必要があります。

家計のバランスシート(貸借対照表)というのは...

月に収入(入ってくるお金)がいくらあって  
月に支出(出ていくお金)がいくらあるかを見る表です。

左右に分けて記載し、左右でバランスが取れるので  
英語ではバランスシートと呼びます。



## ■1か月に使って良い金額

家賃、光熱費、電話代、食費、ローンなどの出費

+貯めたい金額

をまず計算します。

収入から、上記の金額を引いたものが、  
あなたが1か月に使って良い金額になります。

(例)

給料:30 万円

家賃:7 万円

光熱費:2 万円

電話代:1 万円

食費:6 万円

教育費:2 万円

車ローン:3 万円

貯めたい金額:3 万円(先に別口座へ移す)

給料:30 万円

ー 支出合計:21 万円

ー 貯めたい金額:3 万円

= 6 万円

1か月に使って良い金額

= 6 万円(給料日に1回だけおろす)

最後に、私の格言を1つ^^

**【今1円を貯められない人は、  
一生お金を貯められない。】**

**収入を増やすことを考えるのも大切ですが、  
まず、今の収支をプラスにすることが最重要！！**

そうでないと、いくら収入が増えたところで  
お金が余るようにはなりません。

## **時間がある人、時間がない人の違いは？**

「時間がある人、時間がない人の違い」

あなたは分かりますか？

**【資産所得があって、自分が働かなくても  
お金が入ってくるフローがある。】**

もちろん、それが最も良い答えです。

でも、そこに行きつくまでということで  
考えてみてくださいね。

(ほとんどの方は働いていると思うので^^)

つまり、日々の生活や仕事がある状況で...

「時間がある人、時間がない人の違い」

を考えてください。

これができるようになれば、

**【時間が作れるようになります】**

**【本当にやるべきことが出来るようになります】**

日々のルーティンばかり繰り返していても  
人生は変わりません。

それでは、ずっと今のままです。

だから、自分を高めるには、ルーティンよりも  
本当にやるべきことをしないといけません。

では、その時間を作り出すにはどうするか？

答えをお話ししましょう。

1日の初めに、1番大切なことをする。  
~~~~~

残った時間で、他の業務や生活をする。  
~~~~~

先ほどお話しした、お金を貯める方法と  
根本的な考え方は同じです。

例えば、私の場合。

1日の初めに、30分～1時間くらい  
本を読んで勉強をします。

そして、その後にメルマガを配信します。

それらをやった後に、残った時間で  
その他のルーティンワークをこなします。

以前は、メルマガを最初にしていましたが  
勉強が必要なことがいろいろあるので  
今年から変えてみました。

そのように順番を変えたおかげで  
すでに2012年はかなり充実しています。

ビジネス、スキル、マインド、投資、英語...  
いろいろ学ぶべきことがあるはずです。

もちろん実践することが必要ですが  
学ぶ時間を取れないことには成長できません。

時間があるから、それをするのではありません。

**1日の初めに、1番大切なことをする。**

**残った時間で、他の業務や生活をする。**

ぜひ、このように変えてみてください！

まず、あなたの今日を変えることで  
あなたの3年後の未来が変わりますよ！

## 初心者から、幸せに稼ぐ4つのステップ

最近、私がビビッときた言葉。

「お金が目当てで会社を始めて  
成功させた人は見たことがない」

こちらの本の4ページに書いてありました。

→

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/4569796125/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4569796125](http://www.amazon.co.jp/gp/product/4569796125/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4569796125)

他にもたくさんピンとくること書いてあり、  
この本は、我が社のバイブルになりそうです^^

正直なところ、私もビジネスを始めたころの  
情熱を忘れてしまうことがあります。

売上だけを追ってしまう時期もあります。

でも、売上というのは自社の都合であり、  
自分の都合でしかありません。

誰も、あなたが家や車や時計を買うために  
商品を買ってくれるはずはありません。

普通に考えれば、誰でも分かることです。

あなたは、そのことを忘れていませんか？

そんな時は、しっかりとマインドを磨いて、  
情熱を思い出さなければいけません。

最初は、お金が目的でも良いのです。

しかし、ずっとそのままでは存続できません。

「こいつは、金のことしか考えてないな」

とお客さまに本性を見破られてしまいます。

一発、大きく稼いで消えていく人が多いのも、  
以下のことをしていないからです。

(一発大きく稼ぐこと自体すごいです^^)

もし、あなたが幸せに稼いでいきたいなら  
以下の4つのステップに従ってください。

私が今までたどってきた道です。

(今はステップ4です^^)

## ■初心者から、幸せに稼ぐ4つのステップ

### 【ステップ1】

おもしろそう、楽しそうと思うことを始める。

※おもしろそう、楽しそうだけで良いので、  
まず、深く考えずに始めてみることに！

※メンターや先生がいれば、なお良し！

### 【ステップ2】

それ以外をすべて排除して、それをやり続けて、  
「お客さまの感謝」を敏感に感じていく。

※いろんな情報を入れすぎず、捨てることに！

※浮気しない、わき道にそれない！

### 【ステップ3】

楽しくできるようになり、収入も増えていく。

※ここまで来て初めて、使命が見えてくる！

※社会貢献なんて、最初から考えてはダメ！

### 【ステップ4】



無理だと思っほどの大きなビジョソを掲げて、  
達成するためにまい進する。

※世界で○○○○くらい大きなビジョソです！

※ビジョソが大きければ、あなたも大きくなる！

## **あなたの強みを知るための本**

あなたに質問です。

あなたは、今までに...

- ・時間を忘れて取り組んだことがありますか？
- ・他の人より習得が早かったことがありますか？

結論から言えば、それがあなたの強みです。

...といっても、すぐには浮かびませんよね？

すぐに思い浮かばなくても大丈夫！

たぶん、それは忘れていただけですから^^

誰にでも、必ず向いていることはあります。

苦手なことがあるということは  
向いていることがあることの裏返しなのです。

もし、自分に向いていることに取り組めば、  
苦痛やストレスを感じることなく  
最低限の努力で成功することができます。

もしかしたら、楽しくてしょうがなくて、  
努力とすら感じないかもしれませんね^^

逆に、向いていないことを努力したとしても  
向いている人には、絶対にかないません。

たとえ、どんなにすばらしいノウハウでも  
向いていない人がやれば続きません。

だから、自分が向いていることを知って、  
それを伸ばしていく方が賢明です。

自分を知り、自分の特性を活かせる方法を  
探していくのが最も効率的なのです。

私はこの本で、自分の強みを見つけました。

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/4532149479/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4532149479](http://www.amazon.co.jp/gp/product/4532149479/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4532149479)

人が持つ「34 の強み」のうち、  
自分の「上位 5 つの強み」が分かります。

そして、1～5 位の順位も分かります。

私の強みは、以下の通りでした。

#### 1.最上志向

2.目標志向

3.アレンジ

4.内省

5.未来志向

ドンピシャで、当たっていましたね^^

自分をより深く知ることができたおかげで  
さらに今後の進路が明確に見えました。

成功するには、自分を知ることが第一歩。

**あなたの強みは何でしょうか？**

さあ、これで「あなた」を見つけましょう！

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/4532149479/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4532149479](http://www.amazon.co.jp/gp/product/4532149479/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4532149479)

※テスト(無料)を受けるには ID が必要なので、  
新品の本を買わないとダメです。

テストを受けて、自分の強みを知りたい方は、  
こちらで「新品」を買ってください。

[http://www.amazon.co.jp/gp/product/4532149479/ref=as\\_li\\_tf\\_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4532149479](http://www.amazon.co.jp/gp/product/4532149479/ref=as_li_tf_tl?ie=UTF8&tag=infomake-22&linkCode=as2&camp=247&creative=1211&creativeASIN=4532149479)

# **情報は排除しない**

実は、「情報は排除しない」方が良いのです。

あなたは、なぜか分かりますか？

私も昔は、情報は排除すべきと考えていましたが  
最近は少し考え方が変わってきました。

この考え方を持つようになってから  
グングンと世界が、可能性が広がっていますので、  
ぜひあなたにもシェアしたいと思います。

なぜ、情報は排除しない方が良いのか？

その答えは、以下の流れを見れば分かります。

## **「情報を排除する」**

→ 新しい知識が入ってこない

→ 成長しない

= 周りの人や環境は成長しているので  
自分が成長していなければ退化と同じ

だから、情報を排除しようとせず、  
どんどん多くのことを学んでいくべきです。

「学ぶことをやめたら、成長はないのです。

ずっと今のままの収入、生活、時間、人間性…  
あなたは、今のままで良いのですか？

もしそれが嫌なら、学んで成長するのです！」

より効率よく情報を入れるには、3つのコツがあります。

ぜひ参考にして、効率よく成長してください^^

## ■情報を入れる際の3つのコツ

### 【1】バランスを考えること

情報を入れているだけでは意味がありません。

必ず、それ**実践するための時間も確保**して、  
バランスを考えましょう。

### 【2】時間を決めること

**いつ、どれくらいの時間やるか**を決めます。

例えば、朝1時間〇〇を勉強するなど。

1日の最後に回すと疲れてしまっているの  
**1日の最初に回す**のがポイント！！

### 【3】目的を明確にすること

**自分が、いつ、どういう風になるために  
その情報を入れるのか**を明確にしましょう。

目的が明確でないと続ける意欲がわきませんし、  
他の情報に目移りする原因にもなります。

## 子育ても「BE・DO・HAVE」

子育ては、本当に奥が深いですね。

子供は特に自分、また周りの大人たちの鏡です。

悪い所も良い所も、本当にそっくりです。

もし、子供を変えようと思うのなら  
まず自分や周りの大人が変わらないといけません。

親の背中を見て子供は育つ、と言いますしね。

それに、子供なんて言うことを聞かないもんです^^

私も今まで、いろいろつらい時期もありましたが  
子供と共に成長してきました。

子育ては、ビジネスに取り組むことと同じくらい  
人間的な成長をもたらしてくれるものです。

子供が大切だからこそ、悩むことも多いでしょうが  
お子さんがいらっしゃる方は  
ぜひ真剣に考え続けてほしいと思います。

以前、BE・DO・HAVE というお話をしましたね。

覚えていない方は、こちらで復習してください^^



[http://blog.resale-rights-business.jp/201202/article\\_19.html](http://blog.resale-rights-business.jp/201202/article_19.html)

子育ても、この BE・DO・HAVE と同じだなと最近感じています。

これは私にとって、ビジネスで稼ぐことよりも何十倍もすばらしい気付きでした。

人として、ワンランク上がった気持ちです^^

では、どういうことか詳しくお話ししましょう。

## ■子育ての「BE・DO・HAVE」

### ・HAVE（何を持つのか？）

たとえば、テストで100点が取れたらゲームソフトを買ってあげるとかの約束をして、物などをエサにして、何かをやらせる方法。

この方法もたまには良いと思いますが、あまりやりすぎると、何かをもらえないと行動する意欲がわかない子供になります。

### ・DO（何をするのか？）

宿題をやりなさい、テレビゲームは1時間とか

あれをやれ、これはダメというように  
やることを指図する方法。

この方法が必要なときもあると思いますが、  
あまりやりすぎると、自主性がない  
決断力のない甘ったれた子供になります。

## ・BE(どうなるのか?)

「こんなすてきな人になれたらいいよね!？」

「どうしたら、こんな風になれると思う??」

というように、子供に夢や憧れを持たせて  
自分から行動するように促す方法。

世の中のほとんどの方は、DO・HAVE の子育てを  
されているのではないのでしょうか？

でも、BE の子育てって、すてきじゃないですか？

子供が夢や希望を持ち、自ら進んで目標を決め、  
自分の道を切り開いていく。

そして、困難があっても、夢や希望に向かって、  
あきらめずにチャレンジしていく。

BE の子育てをしていけば、  
きっとそのような子供に育つでしょう。

すばらしいと思いませんか？

私もまだまだですが、  
BE の子育てを頑張っていこうと思います^^

ぜひ、ロバートキヨサキさんの本も読んで  
理解を深めてくださいね。

(子育ての本ではないですが 笑)

キャッシュフロー・クワドラント

[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)

## **振り返る時間**

あなたは、自分の夢、目標、人生、未来、  
仕事などを振り返る時間をとっていますか？

それとも、日々の仕事や家庭に追われて忙しく、  
そんな時間は取れていないでしょうか？

お勤めの方は、特に時間が取れないと思います。

朝も満員電車で通勤して、夜は遅くに帰宅...

そんな毎日では、振り返る気持ちの余裕さえ  
ないかもしれませんね。

でも、振り返る時間は非常に大切です。

目標を達成したい、もっと良い人生を送りたい  
と思うのなら先をお読みください。

そして、真剣に考え、実践してみてください。

そうすれば少しずつ未来は変わります。

多くの方が夢や目標を達成できない原因は...

**振り返る時間、夢や目標について考える時間が**  
~~~~~

圧倒的に少ないからです。  
~~~~~

なんとなく日常の業務をこなす。

余った時間で、夢や目標について考える。

それではダメです。

いつまでたっても夢や目標は達成できません。

もちろん、行動することは大前提ですが  
その前にじっくり考える時間をとることが大切。

たとえば、

- ・自分はどんな仕事をしたいのか？
- ・何のビジネスで、いつまでに、どうやって、  
売上をいくらに増やすのか？
- ・自分はどんな人間になりたいのか？
- ・40 才、50 才、60 才、70 才、80 才のときには  
自分はどうしていきたいのか？
- ・自分はどんな人間なのか？

夢、目標、人生、未来、仕事、家庭、異性、結婚...

人それぞれ、考えることはたくさんあるはずです。

あなたのことは、あなたにしか分かりません。

あなた自身の頭で考えるのです。

楽をしたり、甘ったれてはダメです。

人間として生きるということは、考えること。

考えることをやめたら、ただの動物です。

私もちゃんと考える時間をとっています。

- ・朝、オフィスまでウォーキング 30 分
- ・帰り、家までウォーキングの 30 分
- ・朝一番、勉強の時間

その他にも、大切な考え事があるときには  
必ず朝一番にやるようにしています。

理由は、朝が最もエネルギーが高いからです。

一日の終わりは、疲れがたまっているので  
考えるエネルギーなんて残っていません。

ぜひあなたも、考える時間をとってください。

そして、一日の最初に考えてください。

日々の生活や会社のために、  
あなたの夢や目標を犠牲にはなりません。

これを習慣にして、人生を変えてください！

## 払わさせていたただいている

「社保とか税金が高くて、なかなかお金が貯まりません。

どうしたらいいでしょうか？」

以前、メンターにそのような相談しました。

すると、

「払わさせていたただいている、でしょ！！」

とメンターに言われました。

使う言葉、1つ1つが違うなあ...

と感心したものです。

さすが、ネットビジネスで数億円とかの人とは  
レベルが違う、ケタ桁が違うと感じました。

私も最近、お金に対する意識が変わってきました。

まず、1月から募金を始めました。

実は、2～3年前からやろうと思っていたのですが  
お金が大丈夫か不安でできていませんでした。



でも、始められました。

そして、税金や社保。

会社として経費も使わせていただいている。

給料も少しゆとりがあるくらいいただいている。

無理やり赤字にしようとしたりしなくても、  
稼いでいるのならちゃんと黒字で決算をして、  
税金を払わせていただければいいんじゃないかな。

どうしたら日本居住者でなくなるか？

どうしたら、日本に税金を払わなくていいか？

そんなことばかり考えて行動しているのは、  
なんと発想が貧しいことか。

同じ日本人として悲しくなります。

もちろん、守ることも大切。

全てを日本でやれということではありません。

賢く、クレバーに、ちゃんと法律を守って  
活動すればいいんじゃないでしょうか。

そして、日本で払うべきお金は日本で払う。

ケチケチしない、貧しい発想にならない。

お金、税金や社保を「たくさん取られている」

と思うのか、

お金、税金や社保を「払わせていただいている」

と思うのか。

そこで、お金持ちになれる人となれない人が  
決まるのではないのでしょうか？

心が豊かな人は、お金も豊かになっていく。

心が貧しい人は、お金も貧しくなっていく。

税金や社保に限ったことではありません。

世の中、不思議とそういう風になっています。

「払わさせていただいている、でしょ！！」

私を変えてくれた、すばらしい言葉です^^

こんな人になりたいという憧れの人を見つけて  
少しでもその人の近くに行く。

やはり、普遍の成功法則ですね！

近くに行くには、多くのお金が必要でしょうが  
それは当たり前の礼儀です。

貧しい発想になってはいけませんよ^^

## **再現性のある教材こそ危険かも…**

教材やを買ったり、セミナーに参加したり…

お金を使うときは、おそらくほとんどの人が  
再現性を求めるのではないのでしょうか？

○○で○○をしたら必ず稼げます！

事実、そういう教材がたくさん売られています。

でも、

「再現性のある教材こそ危険かも…」

ふと、そんなことを思いました。

再現性がない方が良いわけではありませんが(笑)

このような柔軟な考え方も持ってほしいので  
あなたにもシェアしようと思います。

たとえば、せどり。

必ずせどりで稼げるという、再現性100%の  
ノウハウがあるとしましょう。

しかし、こんなことが起きたらどうでしょう？

「ブックオフでは、○○行為を禁止します。  
○○を発見次第、退店していただきます。」

○○ができなければ、そのノウハウが使えない  
としたら...

その再現性100%だったはずのノウハウは  
一瞬で終わってしまいますよね。

他にも、Facebook のノウハウ。

必ず Facebook で集客できる、再現性100%の  
ノウハウがあるとしましょう。

しかし、こんなことが起きたらどうでしょう？

「Facebook では、○○ページが使えなくなります。  
○○ページは、○○までで終了します。」

○○ページで集客するノウハウだったとしたら  
○○ページが使えなくなれば...

同じように一瞬で終わり。

もちろん、再現性はあったほうが良いのですが...

「もしかしたら、こんなことが起きたら  
このノウハウは使えなくなるかもしれない。」

という未来志向を持つことも大切ですね。

そうなるリスクがあまりにも高い、  
そうなる可能性があまりにも早い、

という場合は手を出さない方が賢明でしょう。

## 毎月プラス3万円を稼ぐとしたら…

もし今、私が全てを失ったとして  
毎月プラス3万円を稼ぐとしたら…

何をして稼ぐかを考えてみました。

リスト、人脈、外注、ホームページなどの  
資産が全て無くなった。

残ったものは、自分の知識とスキルだけと  
仮定して考えてみました。

ゼロから始める人にも参考になると思うので  
じっくり読んでくださいね！

何をやるかを考えるためには…

まず、やらないことを決めることが重要。  
~~~~~

消去法で考えるということです。

選択と集中、をしないと結果は出ません！

では、何を消去していくかという  
初心者にとって難しいことを消去します。

また、消去できるビジネスをやっていく  
ということになります。

アクセスを集める、リストを集める、広告を打つ...

**ビジネスで一番難しいことは、集客です！**

ビジネスをしていくには必須のことですが、  
特に、初心者にはハードルが高いことです。

なので、ゼロから毎月3万円を稼ぐには...

**集客が必要ないビジネスをやる**  
~~~~~

あなたの代わりに誰かが集客してくれて  
あなたは売ることに専念できる。

そういうビジネスをしましょうということ。

私が今、パッと思いつくのは2つです。

・オークション

・リセールライト

それぞれ、簡単に解説しましょう！



## ■オークション

Yahoo オークションなどのオークションです。

あなたが集客しなくても、Yahoo オークションの  
サイト自体が集客してくれます。

だから、あなたはそこで目立てば良いだけ。

粗利とか、仕入れとかの問題はありますが  
集客しなくていいので簡単です。

まずインターネットで稼ぐ経験をするには  
最適のビジネスでしょうね。

月3万くらいなら余裕です^^

私も実際に、リセールライトをやる前に  
Yahoo オークションをやっていました。

家にあったブランド子供服を  
春夏・秋冬の2回に分けて売りましたが、  
簡単に50～60万円稼げました！

## ■リセールライト

買った情報商品をそのまま再販売して稼ぐ  
というビジネスモデルです。

リセールライトなら、  
自分で商品を作る必要もありませんし  
販売用のホームページももらえます。

なので、ホームページに自分の名前を入れ、  
ASP に出品するだけで始められます。

インフォカートなどの ASP に出品すれば  
ASP が勝手に集客してくれます。

コツは、最初は売れる売れないを気にせず  
ひたすら出品し続けることです。

----- ↓ ここ、本当に重要 ↓ -----

私も最初のころは、50～100商品くらい  
余裕で出品していましたよ！

しかも、インフォカートだけではなく  
あらゆる ASP に出品しました。

その後、セット販売をしてさらに稼ぎ、  
会員制サービスを立ち上げたりして、  
どんどん売上を増やしていきました。

----- ↑ ここ、本当に重要 ↑ -----

ということで、

もし私が今、全てを失ったとしたら...

・オークション

・リセールライト

のどちらかをやって稼ぎますね！

他のビジネスは集客が必要になるので  
いくら良いマニュアルがあったとしても  
同じ結果を再現するのは難しいでしょう。

なので、私ならこの2つです！

もし、あなたが同じようなゼロの状況なら  
ぜひ参考にしてみてくださいね^^

リセールライトを始めるにはこちら

→ <http://www.top-marketer.com/index1.php>

## **環境を作る**

「ネットビジネスで稼ぐぞ～」

「ビジネスを頑張って稼ぐぞ～」

と決意したものの...途中で挫折してばかり。

もし、あなたがそのような状況だとしたら  
このコンテンツは参考になるはずですよ。

決意したのに頑張れない、挫折する原因は、  
意志が弱いとか、モチベーションであるとか  
そういう問題ではないのです。

それ以前の問題である可能性が高い。

たとえば、あなたが家でネットビジネスを  
やっているとして想像してください。

家の隣のビルで工事をしていて、一日中  
ガタガタと騒音がしたらどうでしょうか？

集中できますか？

よし、やるぞ～と頑張れますか？

たぶん無理だと思います。

すぐに集中力が切れてしまいますよね。

他にも、こんなケースはどうでしょうか。

犬の散歩に行つてよ。

ちょっとは子供と遊んであげてよ。

ちょっと買い物に付き合つてよ。

そんな感じで、家族や周りにいる人が  
ちょこちょこしゃべりかけてくる。

そんな環境で集中できるでしょうか？

先ほどのケースほどではないとしても  
まず無理ですよ。

とても集中できません。

だから、「環境」は大切なのです。

集中できる環境を「作る」必要があります。

そう、環境は自分で「作る」ものなのです！

私は、特に意識はしていませんでしたが  
起業当初から集中できる環境を作っていました。

時間が許す限り、自分の部屋に閉じこもって  
ずっとネットビジネスをしていました。

今は、お金が回って事業も安定してきたので  
自宅の本社とは別にオフィスを借りています。

さらに、集中できるようになったので  
成果が上がり、時間も増えるようになりました。

週に1～2日休んでも  
前より多くの仕事をこなせるようになりました。

最初からオフィスを借りなくてもいいです。

出来る範囲で少しずつ、です^^

家で部屋に閉じこもれる環境がないなら  
図書館に行く、カフェに行くなど。

自分で集中できる環境を「作る」のです！

お金が回ってきたらオフィスを借りましょう。

自宅でやるのとは全然違います。

ワンルームマンションでもいいです。

月5～6万円くらいで借りられると思います。

たった5万円で集中できる環境が作れるなら  
安い投資だと思いますよ。

環境、集中力、効率、時間、メリハリ...

たった5万円で、いろんなものが買えます！

# **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>



## **最近感じていること。。。(伴智樹)**

今年になってから私もブログを書いているのですが  
今まで最も反響の大きかった記事があるので  
もしかすると既に読まれた方もいるかも知れませんが  
再度ご紹介させていただきます。

最近感じるていることを書いた記事です。

普段は私はあまりネガティブ系のことは言わないように  
気を使ってはいるつもりなのですが  
あまりにも引っかかったので今回はちょっとお話ししました。

**このままでは情報業界自体が終わってしまうのではないかと。**

いったい、なぜそのように感じるのでしょうか？

ネガティブな話なので、気になる方だけ読んでください。

それは、商品が売れるとか売れないとかそれ以前の問題です。

私が感じるのはあまりにも社会人としての常識から  
かけ離れている人が多いように感じます。

もちろん全ての方ではないです。

ごく一部の人ではあるのですが。。

この業界、特にビジネス系がなのかも知れませんが、  
稼いでいる人がもてはやされています。

稼ぐことは、悪いことではありません。

私も大好きです。

でも、そういう稼ぐことを指南する仕事をされている方こそ  
自身の品格を保つべきだと思います。

そうでないと、そういう後進の人たちがどんどん増えていきます。

以前、どなたかのメルマガに書いてありました。

「わざとこのような不快感を与え、自身のブランディングを高める。」

と。

人に不快感を与えるのがブランディング？

影響力のある方なんですから、気を付けてもらいたいです。

人はどれだけ気を付けていても  
少なからず他人に不快感を与えてしまいます。

それなのにわざわざ人に不快感を与えなくても・・・。

そこまでしても自分のネームバリューを高めたいのでしょうか？

ちょっと悲しいですね。

私も人間的にはまだまだ未熟です。

そんな私から見てもそういう人は  
稼ぐことしか知らない計算高い人間に見えます。

今回はこんなことを書いてしまって  
それこそ不快に思った方もいるかも知れません。

でも、こういう方に憧れて同じような人たちが増えていけば  
それこそ業界自体が委縮してしまいます。

ですから、ちょっとでも私の考えが伝わればと思い  
あえて書かせていただきました。

ほんの一部の人たちなんですけどね・・・。

## **なぜ、ブログを書くべきなのか？（伴智樹）**

メルマガは以前から書いていたのですが  
その保存用としてブログを活用しています。

私は、ある書籍の影響を受けて  
去年の秋くらいから早起き生活を始めています。

石田健さんの「早起きは3億の得」です。

まだ3億は得していませんが  
それでも1日の時間が有効的に使えるようになってきたので  
それだけでもこの本はお勧めです。

私は、その早く起きた時間でブログを書くようにしています。

さすがに前の日の夜に飲みに行った時とかは  
早起き出来ないので書いていませんが。。

無理をしないのが続けるコツなのかも知れませんね^^

**でも一体、なぜ、ブログを書き始めたのでしょうか？**

別にそこから商品をオファーしたり  
アフィリエイトしている訳ではありません。

正直、直接的にはお金に繋がっていない普通のブログです。

それなのになぜ続けるのか？

何か意味があるのか？

それは自分自身のためですね。

自分が毎日の生活や仕事の中で得たものの  
アウトプットの間としてブログを書き続けています。

と、言ってもまだ3か月ですが(笑)

人って日々様々なことを吸収します。

何も意識することなく過ごしていると気が付かないかも知れませんが  
本当に多くのことを日々学んでいます。

だから、それを意識することで学びに気が付き  
それを何かに書き出すことにより得たものを整理できるんです。

だから別に誰かに読んで貰うとかいう目的がなかったとしても  
日記代わりにでもブログを書くといいですよ^^

私は、人間の頭脳は様々な情報を無制限に吸収できると考えています。

でもそれをきちんと整理できていないから  
様々な記憶の中に埋もれてしまうし、

埋もれてしまうから、ここぞという大事な時に活用できないんです。

非常にもったいない話ですよ。

ですから、常に頭の中を整理整頓^^

他にもブログや日記って後からそれを改めて振り返った時に  
自分のその時々感情も振り返ることが出来るんです。

あの時ってこのように考えていただとか、  
あの時は落ち込んでいたなとか。

私も自分のブログを読み返すと、  
あの時はきっとイライラしていたんだなとか分かります(笑)

この感情を振り返るのも、なかなか大事なことですよ。

私はネットビジネス家ですが  
感情の落ちている時のプロモーションとかって  
失敗していることが多いもんです。

いろいろと反省にもなります。

何かとブログは使えます。

別に毎日でなくても良いので、  
何かに気が付いたときだけでもブログを書くことをお勧めします！

## **集客って本当に大事なの？（伴智樹）**

そう言えば先日、1000人規模の  
ネット集客セミナーがあったみたいですね。

リアルセミナーで1000人も集めることが出来るなんて  
ほんと素晴らしいことです。

それだけの集客力が欲しいですね。

ところで、そのセミナーに集まった1000人の方って  
一体、何を販売している方なのでしょうか？

それともアフィリエイトでしょうか？

もし、私が直接その1000人の方に質問が出来るのであれば  
聞いてみたいことがあります。

**「わざわざセミナーに参加して集客をしなくちゃいけないなんて  
どれだけ素晴らしい商品を販売しているのですか？」**

おそらく半分以上の方が  
明確な回答は出来ないのではないのでしょうか？

集客さえ出来れば、販売やアフィリエイトが出来る。

確かにそうですね、否定はしません。

どんなに素晴らしい商品があっても  
そこに**集客**できないとその商品を販売することが出来ません。

ですが、問題はそこじゃないんです。

どれだけ**集客**の方法が優れていても  
そこで提供する商品やサービスが良いものでなければ  
いけないのです。

別に何かカッコつけたことを言っている訳ではありません。

お客様が満足する商品を提供しないと  
後の**商売**に続かないということなのです。

継続収入に繋がらないんです。

アフィリエイトでも同じことです。

せっかく、コツコツ集めた見込み客に  
変な商品をアフィリエイトしてしまうと  
もう二度と信じて貰えなくなりますよね。

**集客**の方法は大事です。

決して簡単ではありません。



だからこそ一度お客様になって頂いたからには  
ずっとリピーターであって頂けるような  
商品・サービスの提供を考えていくべきなのです。

## 有料広告で、十分に元を取るためには？ （伴智樹）

実は、先日弊社のメルマガで読者さん向けにアンケートを実施したのですがやはり回答が多かったのが見込み客集め。

そこでその見込み客集めについてお話しします。

よく見込み客集めについて相談されることが多いのですが、やはり1番やりにくいのは「お金を掛けずに」という方法。

広告費をリスクと考えている方って多いみたいです。

ですが、お金を全く掛けない方法となるとかなり限られてきます。

SEO ですとか、無料レポート等があるのですがやはりそれなりに時間<sup>時間</sup>が掛かってしまいます。

そして当然のことながら作業量<sup>作業量</sup>も多くなってしまいます。

結果が出るのに時間は掛かるし、その上に手間も掛かってしまうので結局はテンションダウンしてしまうんですね。

それであればバイトでもしてお金を貯めてそれで広告を出した方が余程効率的です。

それでは、有料であればどうすれば良いのか？

実は10万円もあれば読者増サービスとかを使えば  
5000リストは入手できます。

1アドレスあたり20円程度です。

捨てアドとかも多いのですが、  
そこは20円のアドレスだと思って割り切りましょう。

そして10万円であれば、  
最近、無料オファーのアフィリが流行っていますので  
そこそこのオファーが用意されていれば  
2～3回で元は取れてしまいますからね。

意外とお得な広告です。

その後は、大事なのは見込み客との信頼関係の構築。

見込み客とどのように関係構築し  
商品をオファーしていくかです。

やはりそこはメルマガに頼ることになりますので  
若干の文章スキルは必要です。

弊社の場合は、出来る限り  
見込み客リストを属性ごとに振り分けています。

- ・ビジネス系
- ・投資系
- ・美容、健康系

弊社がいくつものメルマガを発行しているのはこのためです。

必要ではない情報が書かれたメルマガが届いても  
配信解除されてしまいますので。

話をまとめてみますと、**まずは幅広くリストを集める。**

**その後、情報を配信しながらセグメントを切っていく。**

**そして、オファー。**

初期投資は若干かかってしまいますが  
この流れが効率的と言えるでしょう。

それからあまり大きな声では言えませんが  
懸賞系のリストはちょっと……。

## **集客をどのようにすれば良いのか？（伴智樹）**

先ほど

**「集客よりも、まずは商品のクオリティ」**

ということを書いたのですが  
マインド的な話だと感じた方が多いかもしれません。

しかし、これはマインドの話ではなく、  
広告の費用対効果の話だったのです。

実際、お金さえ掛ければお客さんを集めることは出来るんです。

ただ、**商品自体に魅力がないとリピートしてくれないよ。**  
という意味なんですよ。

1度購入してくれたお客様が再び何度も購入してくれる。

そうなって来ると集客に多少お金が掛っても大丈夫なんです。

十分に後から取り戻すことが出来るので。

だから、**まずは商品・サービスの質の向上。**

**満足度の向上**を目指していけば良いのです。

一体集客をどのようにすれば良いのか？ですが、  
前にも書いたような気がします  
弊社が力を入れているのはメルマガ広告です。

他社のメルマガ媒体から、自社のメルマガ購読者を獲得する  
ランディングページに誘導する。

これが手っ取り早いと言え、手っ取り早いです。

最近、メルマガの反応が落ちたという声もあります。

それは私も事実だと思います。

ただ、後々のことを考えるとやはりお客様との接点は  
メルマガが多くなります。

そこで、「メルマガを読む属性」ってことを考えると  
入り口もメルマガが良いんですね。

その後に配信されるメルマガの内容が魅力的であれば  
継続して読んで頂けますので。

そしてたまに商品オファーを挟んでいけば良いのです。

それからメルマガを配信するたびに  
発行部数はチェックしておいた方が良いでしょう。

いやでもメルマガは発行するたびに  
購読者が減っていきます。

あまりにも減るペースが早い場合には  
そのコンテンツに魅力ないという判断にも繋がります。

それと日々の集客努力を怠っていると判断できます。

ですから発行部数はチェックしましょう。

稼いでいる販売者、アフィリエイトは  
常に見込み客集めにお金を使っています。

そうすれば

「新規顧客獲得 → 商品販売 → 継続販売」

の流れが出来上がります。

基本的な事です  
これをしっかりと出来るように心掛けましょう。

# 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.51】お客様と親しくなる**

### ■第51回「お客様と親しくなる」

講師・佐藤康行：

「あなたはお客様を訪問する度に  
見込み客の数が減っているだろうか？

それとも増えているだろうか？

あなたは、一人のお客様に会って断られたら、  
もうそのお客様には会えなくなり、その分見込み客が  
減っているというジレンマに陥ったことはないだろうか？

それはあなたがただ商品を売りに行こうとしているために、  
買ってくれなかった人のところにはもういけなくなってしまうからだ。

ちょっと発想の転換をしてみてほしい。

売りに行くのではなく、

「そのお客様と親しくなりに行くんだ」

「お客様ともっと親交を深めに行くんだ」

という発想になれば、たとえその場で売れなくても  
笑顔で帰ってこられる。

そして、またその人に会いに行くことができる。

また、その人が買ってくれなくても、  
誰かを紹介してくれるかもしれない。

さらに、今すぐには買ってくれなくても、  
半年後、一年後に買ってくれるかもしれない。

別の機会に話そうと思うが、一人のお客様の後ろには  
250人の見込み客がいるのだ。

売りに行くという発想から、  
お客様と親しくなるという発想に切り換えてみる。

そのように発想を切り換えた瞬間から、  
訪問すればするほど見込み客は増え続け、  
もうあなたは見込み客に一切困らない営業マンになれる。

そして、あなたの良い噂はお客様からお客様に伝わっていき、  
それがあなたの自信となりパワーとなっていく。

だから、日頃からただ商品売りに行くのではなく、  
お客様と親しくなることを念頭において営業することが大切なのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「売りに行くという発想から、  
お客様と親しくなるという発想に切り換えてみる。

そのように発想を切り換えた瞬間から、  
訪問すればするほど見込み客は増え続け、  
もうあなたは見込み客に一切困らない営業マンになれる。」

（佐藤康行）

営業とは、雑談をするためにお客様と会うわけではありません。

もちろん、ボランティアで何かをするというわけでもありません。

営業マンは、商品を通じて、対価をいただいて、  
お客様のお役にたつのです。

しかし、ただ商品がすぐに売ればいい、  
すぐ契約をもらえればいいという考えだけだと、  
もしその場で売れなかったら二度とそのお客様のところへは  
行かれなくなることがあります。

今すぐ買ってくれないとしても、  
1ヵ月後、半年後、1年後には買ってくれるかもしれません。

また、そのお客様の背後には、無数の潜在顧客が  
いることも忘れてはいけません。

その場で売れてもよし、売れなくてもよし、  
ぜひ、お客様と親しくなることを念頭において訪問してみてください。

## 【売上 3 倍セミナーNo.52】250 人のお客様

### ■第52回「250人のお客様」

講師・佐藤康行：

「ジョー・ジェラードというトップセールスマンがアメリカにいた。

自動車を1日に4台も5台も売るといふ驚異的なセールスで  
ギネスブックにも載ったことがある営業マンだ。

そんな彼は、いつもバッグの中に名刺を 500 枚から 1000 枚も  
持ち歩き、時には1日で全部使い切ることもあったという。

床屋にいったり、道を聞いたりした時に必ず  
名刺を渡すのはもちろんのこと、ことあるごとに名刺を使って  
自分を宣伝していた。

フットボールの試合があれば、紙袋に自分の名刺を詰めていき、  
歓声があがったときにスタンドに名刺をばら撒いたりもしたという。

彼いわく、

『ただスタンドを汚しているだけだと人は言うかも知れない。  
しかしその中のたった一人でも私の名刺を拾ってくれて、  
電話をくれる人もいる。私は宣伝マンに徹し、  
会う人すべてに販売のチャンスを狙っているのだ』

とのことだ。

もちろん、スタンドに名刺を撒くことを真似ろといっているのではない。

しかし、その姿勢からは多くのことを学べるだろう。

ジェラードはまた、「250人の法則」を唱えていた。

これは、

“一人のお客様の後ろには250人のお客がいる”

という法則である。

『一人の人が死んだら、お葬式に来る人、弔電を打つ人、  
関係者など大体250人いる』

というデータがあるからだという。

だから、

一人のお客様を怒らせたなら、250人を怒らせたと思い、  
一人のお客様を満足させたら、250人を満足させたと思って  
間違いない。

目の前のたった一人のお客様にどう接するかが、  
その後の成績を左右するのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「一人のお客様を怒らせたなら、250人を怒らせたと思い、  
一人のお客様を満足させたら、250人を満足させたと思って  
間違いない。

目の前のたった一人のお客様にどう接するかが、  
その後の成績を左右するのだ。」

（佐藤康行）

目の前のたった一人のお客様の後ろには  
およそ250名の人間がいる…。

その数字の正確性はここではあまり重要ではありません。

250人までいないかもしれませんし、  
それ以上いるかもしれません。

重要なのは、たった一人のお客様を満足させる、  
もしくは怒らせてしまうことが  
口コミや紹介、評判といったかたちでどれほど  
未来の顧客獲得に影響を与えるか、という点です。

一人のお客様の後ろには250人の人間がいる。

そう考えると、どんなお客様であろうとも、  
目の前のたった一人のお客様に全力で役立とう、  
満足していただく、と思えるはずです。

## **【売上 3 倍セミナーNo.53】営業を通じて自己を磨く**

### ■第53回「営業を通じて自己を磨く」

講師・佐藤康行：

「あなたは単なる物売りでよいのだろうか？

お客様の多くは、営業マンを単なる

「物売り」

として受け止めており、中には営業マンは自分たちよりも格下の人間だと思っている人さえいる。

電話をかければ「今、忙しいから！」とガチャ切りされ、  
訪問すれば、まるで犬のように扱われたり、嫌なものが入ってきたもの  
だ

と追い出されたりした経験があなたにもあるかもしれない。

しかし、このような営業という仕事は、  
捉え方によっては最高の仕事となる。

というのも、あなたがこの営業という仕事を通して、  
自己の魂を磨いていく、という大きな単位で捉えたら、  
営業を通じて人生をすばらしいものに形作っていくことができるからだ。

この商品を買ってくれる人は良い人、

買ってくれない人は悪い人という選別ではなく、  
どんな人でも、買ってくれようが買ってくれまいが好き、  
になったら、どうだろう？

いや、それどころか、街を歩いているすべての人を好きになったら、  
どうだろう？

そういう境地になったとしたら、  
あなたには悩みも心配も何ひとつなくなるだろう。

そうなれば、あなたは「訪問する場所を間違えた」とか  
「あそこに行っておけばよかった」などと後悔はしなくなる。

「今行っている所が最高の場所なんだ」

「今、目の前にいるこの人こそ、私にとって最高の出会いなんだ」

「今、この人にすべてのお話をしよう」

と思えるようになる。

失敗というのは実は一つもない。

「すべての出来事が人生の糧なんだ」

「すべての人が大事な人で、大事な出会いなんだ」

と心から思えるようになるだろう。

営業という仕事を通じて、自己の魂を高める。

そのように発想を変えていくと、この仕事が自己を高めるのに



最高の仕事だということがわかってくる。

そして、本当にあなたが自己の魂を高め、愛にあふれた人になるならば、  
数字という結果がついてこないはずがないのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「営業という仕事を通して、  
自己の魂を磨いていく、という大きな単位で捉えたら、  
営業を通じて人生をすばらしいものに形作っていくことができる」

（佐藤康行）

このメールセミナーは、数字として結果に表れる  
営業成績をあげることを目的にしています。

営業成績が伸びれば、報酬が増えます。

自分が欲しいものが買えるようになり、  
家族にもいろいろなことをしてあげられます。

心にも余裕ができ、自信もつきます。

ですが、営業という仕事の魅力は、  
売れば稼げるという点だけではありません。

営業という仕事の魅力は、その仕事を通じて自己を磨き、  
人生をすばらしいものにできるという点にもあるのです。

## **【売上 3 倍セミナーNo.54】営業の極意とは…？**

### ■第54回「営業の極意とは…？」

講師・佐藤康行：

「「営業の極意は何か？」と聞かれれば、  
まず第一に訪問だ。

訪問しなくては何も始まらないのだから。  
人と会わなくては、どうにもならない。

それから、お客様を思う愛。

そして情熱。

さらに粘り、諦めないということ。

「諦めが肝腎だ」といわれる。  
もちろん、肝腎な場合もある。

しかし、粘り強さは大切。

なぜなら、諦めというのは自分の世界だから。  
今、まったく買う気のない人も、いつか買う可能性がある。

売れない、というのは、実は自分の心の問題なのだ。  
相手ではない。自分の中に制限をつけないければいい。

断られたら、「次は買ってもらえる」と思っていく。

また断られたら、「次こそ買ってもらえる」と思って  
再び行けばいい。

制限をつけなければいい。  
自分の中で「ダメだ」と思ったらそこで終わりになる。

営業のドラマは、どこで終末などと決まっていない。

自分の決めた時、それが終末・結論になるのであって、  
全部自分なのだ。

お客様が最初から「来てくれ、売ってくれ」というわけでもない。  
だから、お客様のドラマでもない。

営業とは全部こちら側、自分のドラマなのだ。」

## ■本日のワンフレーズ

「営業のドラマは、どこで終末などと決まっていない。  
自分の決めた時、それが終末・結論になるのであって、  
全部自分なのだ。」

（佐藤康行）

「売れるか売れないかはお客様が決める」

そう思うのが普通です。

そしてそれは事実でもあります。

しかし、真実はどうかといえば、  
売れるも売れないも、営業する側の心の問題なのです。

今は買わないお客様でも未来に買う可能性は常にあります。

しかし、その可能性を制限して「諦める」ならば、  
そこですべて終わります。

もちろん、しつこく押し売りセールスすることや、  
月末間際に成績が足りないといって、  
一か八かでお客様のところに飛び込むことを  
お勧めするわけではありません。

未来の可能性にむけて常に種を蒔き、  
今買わないお客様も、明日、1ヵ月後、3ヵ月後に  
買う可能性があることを忘れない。

それが、粘り強さであり、あきらめないということでしょう。

# 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>

## 「Google + 1」ボタンってなに？

Gogole は、WEB サイトに設置できる「+1（プラスワン）」ボタンを公開しました。

+1 とは、Google 検索のユーザ同士でお勧め情報を交換できる機能です。

+1 をクリックすると、友達や家族、世界中の人々にお勧めする情報を発信できます。

これまで+1 は、Google の検索結果と広告にのみ表示されていましたが、コードが公開されることにより WEB サイトに+1 ボタンを設置できるようになりました。

+1 ボタンの設定コードは以下のページから入手することができます。

### ■+1 ボタンの設定コード

<http://www.google.com/intl/ja/webmasters/+1/button/>

+1 ボタンがあることで、

- ・何かを探しているとき信頼する人からアドバイスがあると助かる
- ・目の前にたくさん選択肢があるときアドバイスがあればと思う

ときなどに役立ちます。

今後、+1 ボタンが多いページへのアクセスが増えるなど、SEO に関わってくるかもしれませんね。

Google のヘルプ情報にちょっと気になる情報もありましたので、一通り目を通すことをお勧めします。

#### ■Google ヘルプ情報

<http://www.im06.com/eam/lk/immm/2/543m23/>

#### ▼SEO に関係しそうな気になる項目

- \* +1 がサイトの検索パフォーマンスに及ぼす影響
- \* 検索結果でサイトの +1 が表示される場合
- \* +1 付きのページがクロールされる頻度

#### ▼アクセスに関係しそうな気になる項目

- \* +1 が検索結果に及ぼす影響
- \* +1 がサイトの検索パフォーマンスに及ぼす影響
- \* +1 ボタンがサイトのトラフィックに及ぼす影響
- \* +1 ボタンが広告に及ぼす影響

## ショッピングサイトの SEO について

よく、楽天ショッピング、Yahoo!ショッピングのサイトを運営されている企業様より SEO 対策を実施して、上位表示したいとお問合せをいただきます。

楽天ショッピング、Yahoo!ショッピングのサイトは SEO 対策を実施して上位表示させることが通常よりも難しいです。

検索エンジンは、検索結果ページに同じドメインのサイトを 2 つまでしか表示しません。

そのため、以下の 2 つを実施する必要があります。

1. 楽天ショッピングサイトの中で 2 位以内にランクインするよう競争する
2. 通常検索対象サイトと競争する

※通常サイトでの SEO 対策の場合ですと「2」のみの競争となります

楽天ショッピング、Yahoo!ショッピングのサイトでは通常の検索結果において、前述の理由により上位表示の難易度が一般サイトと比較すると高くなるため、SEO キーワードによりますが、独自ドメインを取得して新規にサイトを立ち上げることをお勧めします。



# リダイレクト設定は SEO に影響があるのか？

サイトリニューアルなど様々な理由により、  
リダイレクト設定をする場合があります。

リダイレクト設定をすると移動前ページにアクセスしても、  
自動的に移動後のページが表示されるようになります。

このリダイレクト設定方法には、主に 2 種類があります。

- 1) 301 リダイレクト
- 2) 302 リダイレクト

## 1) 301 リダイレクト

永久移転を意味します。  
検索エンジンは移動後ページを評価対象とします。  
移動前ページの評価が移動後ページに継承されます。

## 2) 302 リダイレクト

一時移転を意味します。  
検索エンジンは、移動前ページを評価します。

移動前ページを今後一切利用しない場合は、  
移動前ページの評価が移動後ページに継承される  
301 リダイレクト設定が SEO に有効と言えます。

サイトやサーバーの運用状況などにより、  
どのようにリダイレクトをさせるべきか、  
また、設定方法も限定される場合があるため、  
技術者と確認し慎重に検討する必要があります。

## FLASH のサイトは上位表示されないの？

ホームページを作成する際に、デザインを重視して Flash のみでページを作成するケースがあります。

このページでは上位表示させることが困難です。

たとえばホームページの TOP ページを Flash のみで作成した場合、HTML ソースには何について記述しているかといったテキスト情報が一切含まれません。

検索エンジンは、Flash の内容を読むことができないため、HTML ソースのみを読み込みます。

そのため検索エンジンは何について記述されているページかを判断できないため上位表示が困難といった結果になります。

上位表示させたいのであれば Flash のみでページを作成せず、何について記載しているか検索エンジンに伝えるためある程度のテキスト文字も合わせて入れる必要があります。

## 【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>  
047-407-0163

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

