


# ネット起業バイブル！

## 第4号

著者:infomakeーインフォメイク

<http://www.resale-rights-business.jp/>

← の  ボタンをクリックしていただくと、目次が表示されます。  
読みたい項目をクリックすると、該当部分に簡単に移動できます。

**ネット起業バイブル！バックナンバーはこちら**

<http://blog.resale-rights-business.jp/theme/cecfab48a2.html>

**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さんに、ご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  
再販権付の商品を無料でプレゼントします！

<http://infomakemarketing.com/e-course.html>

# 免責事項

---

著者および発行者はこの E-BOOK を執筆するにあたり最大限の努力をしています。

著者および発行者は、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。

著者および発行者は、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。

著者および発行者は、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。

著者および発行者は、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。

# インターネットでしか買えないから価値がある

インターネットでしか買えないから価値がある  
というテーマでお話していきます。

あなたは、U S Pという言葉  
聞いたことがあるでしょうか？

U S Pというのは簡単に言うと  
独自のウリ、あなたから買う理由なのですが、

横文字にしてしまうと、どうしても  
難しく感じてしまうのではないのでしょうか？

でも、

インターネットでしか買えないものを売れば、  
それがU S Pなります。

そんなに難しく考える必要はありません。

インターネットでしか買えないなら  
インターネットで買いますよね？

逆に、インターネットでしか売れないなら  
インターネットで売りますよね？

これが、インターネットビジネスをする理由  
にもつながってきます。

インターネットでしか買えないから  
インターネットで需要が生まれる。

インターネットでの需要があるから  
インターネットで売れる。

この考えを持ってビジネスを進めていけば  
売れる商品になるでしょう。

具体的にどうすればいいのか？

- ・インターネットでしかできない  
サポートを付ける
- ・インターネットでしかできない  
形で売る
- ・インターネットでしかできない  
バージョンアップをする
- ・インターネットでしか得られない  
内容を売る
- ・インターネットでしか得られない  
再販権を付ける

などいろいろな方法があります。

ぜひ、インターネットでしかできない状態  
を考えてみてください。

これをあなたの商品に取り入れれば、  
飛躍的に売上が上がるでしょう！

# インフォカートリニューアル！説明 & 活用法ーその1

あなたは、2009年4月1日にインフォカートがリニューアルされたのをご存知でしたか？

私が提案させていただいていた機能は、ほとんど追加されていました(^)

リニューアルするのは知っていましたが、予想以上の機能と使いやすさに感激しました！

今まで、みなさんにインフォカートをおすすめしてきた甲斐がありました。

今日は、ユーザーと販売者の立場からインフォカートの追加された機能と活用法をご紹介しますね。

## ■■ユーザーの視点■■

まず、ユーザーの視点で見るとトップページが見やすくなりました。

⇒ <http://www.infocart.jp/>

デザインもきれいになりましたが、

何より、上と下がすごくスッキリしました。

余計なバナーなどが無くなったおかげで、  
カテゴリ検索の部分が目立つようになりました。

お客さんとしては、「商品の見つけやすさ」  
が大切ですから良い改善ですね。

今後、キーワード検索機能が充実されることを  
期待しています。

## ■■販売者の視点■■

次に、販売者の視点で見ると  
素晴らしい機能がたくさん追加されました。

### ■今月&先月の売上をすぐに確認できる！

発行者ログインすると、ページの上部に  
今月&先月の売上が表示されています。

どのページに飛んでも、常にページの上部に  
表示されているので分かりやすいです。

### ■発行者ニュースをログインページで確認できる！

発行者ログインすると、ページの右側に  
発行者ニュースの履歴が表示されています。

お得な広告情報などもありますので、  
これで見逃さずに済むでしょう。

### ■アフィリエイト経由のアクセスを解析できる！

アフィリエイト経由のアクセスを  
きちんと把握できるようになりました。

アフィリエイトリンクからのクリック数や  
購入率などを見ることができます。

### ■インフォマグのアカウントを簡単に作成できる！

無料メルマガ配信スタンド「インフォマグ」の  
アカウントを発行者画面から簡単に作成できます。

小資本で安定的に稼いでいくにはメルマガは  
必須です。

メルマガを発行していない方は、無料ですので、  
「インフォマグ」を利用してみてください。

### ■待望の購入解析タグ機能で成約率を計れる！



待望の（私だけ？笑）購入解析タグ機能が  
付きました。

購入解析タグというのは、アドワーズで言えば  
コンバージョンタグのことです。

分かりやすく例をあげましょう。  
（Google アドワーズとして）

インフォカート決済を利用している商品に  
P P C 広告（Google アドワーズ）を打つ



その広告した商品にインフォカートで  
購入解析タグを設置する



商品が売れる



商品が売れたことが自動的に  
Google アドワーズに通知される



成約数としてカウントされて  
成約率（コンバージョン）が計れる

## 【設置方法】

### ●新規に商品を登録する時

「電子商品登録編集」



新規商品の追加「アドバンス登録」



下の方の「購入解析タグ」に  
解析タグを貼り付ける

### ●登録済の商品を編集する時

「電子商品登録編集」



商品一覧の「商品編集」



下の方の「購入解析タグ」に  
解析タグを貼り付ける

利益が出ている広告であれば、基本的には  
広告費を増やせば増やすほど儲かります。

でも、成約率を計っていないと  
怖くて広告費を増資できませんし、

赤字のまま広告を出し続けるなどという  
ことにもなりかねません。

だから、成約率を計れない販売ページで  
広告を出すのは難しいです。

解析タグを入れられなくても、ダウンロードページ  
などを設置すれば対応することも出来ます。

しかし、リアルタイムで正確に計れませんし、  
ダウンロードページを作るのが面倒です。

インフォトップには、以前から購入解析機能が  
ありました。

しかし、インフォカートにはありませんでした。

インフォカートは成約率を計りにくいから  
インフォカートには出品しない。

という人も意外と多かったのではないかと  
私は思います。

なので、この改善は非常に大きいと思います。

インフォカートには、インフォトップにない機能が  
たくさんありますので、私のおすすめNo. 1です！

# インフォカートリニューアル！説明 & 活用法ーその2

インフォカートのリニューアルについて  
販売者の立場から見た活用法をお話しますね。

昨日のメルマガはこちら

⇒ [http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article\\_4.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_4.html)

■出品しやすくなった！

ちょうど毎月1日がリセールライト1,000円均一の  
更新日だったので、商品を出品してみました。

・ハグの魔法ー愛が伝わる子育て  
⇒ <http://www.infomake.net/022/>

・ラストミニッツで手に入れる格安海外旅行  
⇒ <http://www.infomake.net/023/>

・人を魅了するスピーチ法  
⇒ <http://www.infomake.net/024/>

出品する時に今までと一番変わった所は、

「かんたん登録」か「アドバンス登録」

どちらかを選んでから出品することです。

「かんたん登録」を選ぶと、必要最低限の項目だけを入力すれば良いので、簡単に出品できます。

「アドバンス登録」を選ぶと、ワンタイムセール、売上同報メール、購入解析タグなどを設定できます。

そして、今までは

商品データ → 商品画像をアップ → 商品ファイルをアップ

という流れでしたが、全て一度に入力できるようになりました。

つまり、1 ページにすべての商品情報を入力できるということです。

インフォトップの出品作業と同様になったと考えていただくと分かりやすいでしょう。

出品作業がスムーズになったおかげで、かなり作業時間を短縮できます。

■分割・リボ・ボーナス一括払いに対応できる！

2008年の末に導入済みの機能ですが、メリットが大きいので、ご紹介しておきます。

分割・リボ・ボーナス一括払いができる  
＝お客様が分割・リボ・ボーナス一括払いで買える  
ということです。

分割は 5,000 円以上の商品から  
リボ・ボーナス一括払いは 10,000 円以上の商品から  
利用することができます。

自分のお客様に、分割・リボ・ボーナス一括払いで  
購入していただくために設定は必要ありません。

通常どおり出品すれば、自動的に利用できます。

そして、お客様が分割・リボ・ボーナス一括払いを  
選択したとしても、販売者には全額入金されます。

なぜなら、分割・リボ・ボーナス一括払いは  
お客様とクレジットカード会社とのやり取りだからです。

なので、購入が確定した時点で、商品代金の全額が  
販売者の売上に計上されるわけです。

カード決済の売上のうち、3割が分割などで  
決済されているそうなので、

販売ページに、分割・リボ・ボーナス一括払いで  
購入できることを伝えれば、成約率が上がるでしょう。

## ■会員課金の決済システムを使える！

簡単に言うと、会員課金サービスというのは、

会員向けの有料商品・サービスを提供して、  
毎月料金をいただくための決済システムです。

初回課金と毎月課金の金額を変えられますので、

例えば、初回 19,800 円 → 1 ヶ月ごとに 3,150 円  
という決済ができます。

そして、無料期間を設定することもできますので、

例えば、無料期間を 30 日間に設定して、  
30 日後から課金されるようにすることもできます。

リセラーパーフェクトクラブに利用しようか・・・  
と考えていたので、

会員課金について質問してみました。

あなたの参考になると思いますので、  
メルマガでもシェアしておきます。

- ＞ ・初回の課金に対して、
- ＞ 分割・リボ・ボーナス一括払いは使えますか？



⇒残念ながらご使用できません。

会員課金自体、分割・リボ・ボーナス一括払いは  
使えない仕組みです。

＞ ・初回の課金・毎回の課金に対して、

＞ 銀行振込決済は使えますか？

⇒銀行振込はお使いになれません。

自動的に課金がされるサービスですので、  
クレジットカードのみとなります。

＞ ・毎回の課金（2回目以降）は、

＞ 申込日から1ヶ月ごとの課金サイクルですか？

⇒おっしゃるとおりです。

入会日が4月15日だとすると、次回の課金は5月の15日になります。

＞ ・有料メルマガと同じように

＞ 有料メルマガを発行できますか？

⇒会員課金サービスでは、メルマガの配信機能は  
ついておりません。

あくまでも、毎月課金をする為のサービスとなります。  
会員課金のリストへメルマガを発行する場合には、  
独自のメール配信サーバーで行う必要があります。

＞ ・発行済の有料メルマガの会員様リストを

＞ 会員課金に移行するにはどうしたら良いですか？

⇒有料メルマガの購読者を会員課金に移行する場合がありますが、  
両方のリストに入ってしまうと両方で課金がされてしまいます。

そこで、下記の手順でいかがでしょうか？

会員課金を2種類登録します。

- 初回無料&無料期間を設定（メルマガの既存会員）
- 初回に×××円（新規購読者）

その上で、既存購読者をお願いをする形になります。  
「●日より、会員課金サービスに申し込んでください」

- ・無料期間は最大30日です。
- ・トラブル防止の為、事前告知は必須です。

メルマガ配信機能、銀行振込がなかったのでは  
使わないことにしました。

会員様はどうかご心配なさらずに。

今後は、販売者の成約率が上がるように  
決済フォームのページも改修していくそうです。

インフォカートの更なる発展を期待しています。

最後に、追加された機能をまとめておきます。

## ■■販売者の視点■■

- ・ 今月&先月の売上をすぐに確認できる
- ・ 発行者ニュースをログインページで確認できる
- ・ アフィリエイト経由のアクセスを解析できる
- ・ インフォマグのアカウントを簡単に作成できる
- ・ 購入解析タグ機能で成約率を計れる
- ・ 出品しやすくなった
- ・ 分割・リボ・ボーナス一括払いに対応できる
- ・ 会員課金の決済システムを使える

# 情報ASPに出品する＝・・・？

「初心者が参入すべき、インターネットビジネスとは？」

「インターネットビジネスで、効率よく稼ぐには？」

分かりやすく書いてあるサイトを見つけたので、  
あなたにご紹介いたします。

⇒ <http://www.resalelabo.com/>

インターネットビジネスで確実に稼ぐために、  
このメリットをしっかりと押さえておきましょう。

このメリットをちゃんと分かっていると、  
行動が“ブレる”ことなく稼いでいきます。

アフィリエイト、オークション、情報起業・・・  
これが最後のチャンスかもしれません。

⇒ <http://www.resalelabo.com/>

さて、2日間に渡って、販売者の視点から  
インフォカートリニューアルのお話をしました。

今日は最後に、販売者として覚えておきたい  
重要なことをお話します。

これを意識しておかないと、ちっとも儲からずに無駄な労力ばかり使うことになります。

なので、よ〜く聞いてくださいね。

今は非常にたくさんの情報ASPがあります。  
私が知っているだけでも15個くらいあります。

今でも新しい情報ASPがちらほらとオープンしているようです。

「たくさんの情報ASPに出品した方が儲かる！」

あなたは、そう思いますか？

しかし、情報ASPに出品するだけでは、  
たくさんは売れないのが事実です。

私も11個の情報ASPに出品していたことが  
ありますので、事実として分かります。

実際、私の周りの稼いでいる仲間も  
インフォトップかインフォカートくらいにしか  
出品していません。

あとは、自社決済ですね。

つまり、何を言いたいかというと、  
ただ単にいろんな情報ASPに出品しても

意味がないということです。

出品するのも手間がかかりますからね。

売れない情報ASPに出品することで、  
逆に、時間を無駄にしているんです。

儲かるからと思ってやっていた事が、  
実は儲からないことにつながる作業だった。

残念ながら、そういう事です。

その無駄な時間を・・・

- ・ 集客、アクセスアップ
- ・ セールスレターの成約率を上げるための修正
- ・ 徹底的にメルマガの質を上げる努力
- ・ 広告効果の分析と、広告戦略

.....

やらなければいけない事はたくさんあります。

そして、いろんな情報ASPに出品するより、  
上記の仕事をした方が、売上は上がります！

だから、もう無駄な出品はやめて、  
売上を上げるための時間に使いましょう。

「情報ASPに出品するというのは、どういう事か？」

ここで、私なりの考え方をお話しします。

まず、決済システムを使える点が1番のメリットです。

クレジット代行会社と契約することも無く、  
自分で振込決済の入金確認をする必要も無い。

情報ASPに出品するだけで、  
クレジットカード決済や振込決済が使える。

入金確認と納品も、情報ASP側で  
代行してくれるのは大きなメリットです。

1人、または少人数で稼いでいくには、

「いかに自動化して、いかに仕事を減らすか？」

にかかっていますからね。

ただ、決済システムが使えるれば良いので、  
複数の情報ASPに出品する意味はありません。

次のメリットは、情報ASPに出品するだけで  
勝手にアクセスが集まる点です。

アクセスの質はあまり良くないですが、  
勝手にアクセスが集まって、集客できます。

例えば、出品して新着に表示されている間に  
200アクセスあった。

じゃあ、その200アクセスを広告を打って  
呼び込んだら何円かかるか？

こう考えれば、出品することが、  
何円分の広告費に相当するかが分かります。

タダで出品して、広告費をかけずに  
アクセスを集められる。

これを有効に利用しない手はありません！

つまり、こういう事です。

「情報ASPに出品する＝宣伝になる」

しかし逆を言うと、こういう事です。

「出品してアクセスが集まらない情報ASPには、  
出品する意味がない。」

出品してアクセスが集まらないのなら、  
出品する時間が無駄になります。

その時間を売上に結びつく仕事をする時間に  
当てた方が、確実に売上は増えます！



出品するだけで宣伝になるのは、今の所  
インフォカートかインフォトップだけでしょう。

時間は、あなたの貴重な資産です。

労力を分散せずに、専念する。

そして、余計な作業をやめて時間を作って、  
売上に結びつく仕事をする。

何に時間を使ったら売上が増えるのか？  
常に意識して行動していきましょう！

# アフィリエイトでも刑務所行き・・・

今日は、ショッキングですが真面目な話題です。

何もあなたが悪いと言っているのではなく、  
自分を戒める意味で、真剣に聞いてほしいのです。

2009年4月1日のニュースです。

児童ポルノ画像サイトに掲載する広告を仲介して、  
違法サイトの運営を手助けした。

という事で、広告代理店の社長が書類送検されました。  
もちろん、サイト運営者も罰金刑になっています。

どのような広告の形態だったかというと・・・

ワンクリックにつきサイト管理人に0.1円支払われる  
成功報酬型の「アフィリエイト」広告だそうです。

これだけだといまいち分かりにくいですが、  
こういう事です。

「A8のようなASPサイトが捕まった」

違法ビジネスの広告を仲介した場合にも  
責任を問われるという事です。

つまり、ASPサイトもアフィリエイトも法的責任を問われるという事です。

今はまだ、情報商材のアフィリエイトは野放し状態です。

しかし今後は、アダルト系・詐欺商品などから規制されていくと予想しています。

儲かれば何でもアフィリエイトして良い、という間違った時代は、そろそろ終わります。

自分が良いと思った商品、信頼できる会社の商品を選んでアフィリエイトしていきましょう。

特にアダルト系・詐欺商品は気を付けないと刑務所行きになるかもしれませんね。

もしかしたら、ここまで読んでいただいて、怖くなってしまいましたか？

インターネットビジネスはやめようかな・・・  
とってしまいましたか？

でも！！

別にそんなに驚く話でもないですし、全然、怖がることもないんですよ！

だって、アフィリエイトされる側＝お客様から見たら当たり前なんです。

もし、あなたが、ろくでもない商品を紹介されたら怒りますよね？

じゃあ、自分はろくでもない商品をお客様にすすめるのか？

普通の人間なら、いくら儲かってもすすめないですよ。

だから、断言できます。

「ちゃんとした心構えでやっていれば大丈夫！」

商品を選んで紹介することも責任です。

「自分が儲かるかどうかを考える前に、お客さんが喜ぶかどうかを考えましょう！」

# いつか行き詰る時がくる

これからの日本は・・・

高齢化と少子化の影響で人口が減り、  
お年寄りが増えていくでしょう。

今は、4人に1人が高齢者ですが、

2050年には高齢者の割合が3人に1人  
になるそうです。

介護問題、保険制度、年金制度・・・  
問題は山のようにあります。

何だかくらい話になってしまいましたが、  
あくまでこのまま行ったらの話です。

今から予想できているのですから、  
必ず変えていくことはできるでしょう！

ただ、ビジネスをする上では、  
この社会の流れは知っておいた方が良いでしょう。

縮小経済になって、消費は減っていくでしょうから、

従来の大量消費・大量供給のビジネスよりも、  
付加価値のあるビジネスが生き残っていくでしょう。

起業家仲間が高齢化社会にマッチした  
面白いサービスを始めたので紹介します。

では、アポイント.com のハヤシさんの  
メッセージをご覧ください。

-----

あなたが 70 歳になるまで、あと何十年ありますか？  
もう近づいてきていますか？

ご夫婦であれば、すでにどちらかが他界されていたり、  
子供たちが結婚されて、すでに家庭を営んでいるかも  
知れませんかし、お孫さんだっているかもしれません。

でも、最近独身の方も多くいらっしゃるの、いわゆる  
独居老人のような暮らしをされているかも知れません。

私も現在 46 歳、あと 24 年後にはどういう暮らしを  
しているのかは分かりません。

でも・・・

一人で社会とも隔絶されて生きていくのは・・・

正直いやです・・・。

何か社会ともつながりを持っていたいし、何か役立つ  
活動に身を投じていたいものです。^^；

現在の日本は、少子高齢社会が到来しています・・・。

これは、やがて私たちも年をとる中で、シルバー世代の孤立化に少しでも歯止めをつける為に何が出来るのか・・・。

そろそろ真剣に考える時期に来ているのではないのでしょうか？

一昔前の日本の家庭では、複数の世代がともに同じ家に住み自然と孫やおじいさん、おばあさんとのコミュニケーションが出来ていたわけですが・・・今では自分のおじいさんとも会って話をしたこともない若者が増えています。

最近では、核家族化が進み、親と子供の世代は各々住まいを分けていくようになっており、子どもの数の減少も拍車をかけさらに働き口を求め、子どもはドンドン都会へ出てしまい、やむなく家族と同居できないといった経済的なことが理由になるケースも多いと聞いています・・・。

現状もこうしてる間に、日本は少子高齢社会が確実に広がってきているのです・・・

ちなみに私が住む東京の都心で、最も人口の多い世田谷区でさえ現在 60 歳以上の「高齢者」は全体の 25% 19 万人以上占めているのです。

地方などはもっともっとこの比率が高いと思われます。

日本は完全な高齢社会に入っており、いずれ外国の若者に私たちが介護される時代が来ると思っています・・・。

その際にシルバー世代の方々が、より多くの方々とのコミュニ

ケーションがおこなえて、同時に体験豊富なシルバー世代の方々の良さを若者に直接理解してもらう方法はないものか・・・？

あなたの身の回りで、一人でさびしい思いをなさっているシルバー世代の方がいらっしゃったら、下記のような企画がサイトアップしていますので教えてあげてください。

いま、自分の親や祖父・祖母の為に薦めできる企画です。

もしもしお達者倶楽部  
<http://otasshaclub.com/>

実は、これはある方とのジョイントベンチャー企画なのですがこれは単に、稼ぐためのビジネスモデルとしてスタートしたわけではありません。

このような仕組みが、今後の日本社会に必要なのでは？

こういう社会背景の中で、企画を立ち上げ運営をスタートいたしました。

私は起業家として、就職難で働く場を失った若者、子どもが小さく働きに行けない主婦の方を中心に、この企画で雇用を与えながら、同時にシルバー世代とのコミュニケーションをはかれる機会を得られると考えました。

さらに、顧客となるシルバー世代の方々にも会話で刺激を与え、世代を超えた相互理解を深める機会を広げることは、ビジネス以上の価値ある社会モデルになると考えています。

今のシルバー世代への暴行、窃盗、シルバー世代の孤立、孤独死、独居老人化は社会が高齢者を社会参加から遠ざけたり、隔離しているからで、もっと世代間のコミュニケーションが図れば、



もっと人間に優しい温かい社会が作れると信じています。

戦争だって、相互の立場や理解が深まれば、なくなるはずですからね^^

やはり、争いの第一歩は相互のコミュニケーション不足なのです。

ご賛同くださる読者のみなさんだけで結構です。

あなたのメルマガやブログ等で、この倶楽部サイト自体の告知のご協力をいただければ幸いです。 m(\_ \_)m

あなたの言葉で、ぜひサイトをお知らせください！

あなたも温かい社会にするために、何か行動しませんか？  
インターネットからでも出来ることはたくさんあるはずです。

長文、最後までお読みくださり  
深く感謝します・・・！

-----  
社会の役に立てるビジネスモデルですね！

「自分のためだけ、お金のためだけ」

にビジネスをしていると、  
いつか行き詰る時がくると思います。

「自分のビジネスが、どのように社会の役に立てるか？」

これを考えながらビジネスをしていくと、  
自分も周りもハッピーになれますよ(^ ^)

私は、

たくさんの人にインターネットビジネスを教えたい。  
自分が初心者で困ったから少しでも助けたい。

と思ってビジネスをしています。

あなたは、

「自分以外の誰のために、自分以外の何のために」

ビジネスをしていますか？

# 画像をきれいに保って縮小する無料ツール

今日は、画像をきれいに保って縮小できる無料ツールをご紹介します。

ホームページのレイアウトに合わせて画像を縮小する時・・・

「縮小したら画像が汚くなる」

という事はよくあると思います。

そんな時に便利なのが、「縮小専用」です。

私も常に愛用しています。

このツールを使うと、画像をきれいに保ったままサイズを縮小することができます。

とっても簡単に使えますので、ぜひご活用ください(^^)

⇒ <http://i-section.net/software/shukusen/>

## そんな気持ちで、やるな！

今朝、Xサーバーを使っているホームページが  
全て表示されなくなりました（汗）

Xサーバー自体にもアクセスできなかったのも  
おかしいなあとは思っていましたが・・・

しばらくしたらちゃんと表示されるように  
直っていました。

よかった、よかった(^^)

（DNSサーバー？を増設していたようです）

何でこんな話をしたかというと・・・

ホームページが表示されなくなっている間、  
マジで焦ったんです。

なぜなら、Xサーバーが使えないと  
ほとんどの販売ページなどが表示されないのも、  
収入がなくなってしまう。。

「収入経路は複数確保しておくべき」

身に染みて感じました。

あなたも考えてみてくださいね。

さて、今日は「そんな気持ちで、やるな！」  
というお話です。

ちょっと厳しい事を言うかもしれませんが、  
真剣に聞いてください。

うるさいやっちゃんコイツ、と思う方は、  
最下部から右上の×ボタンを押してください。

では、はじめます！

「失敗してもいいから頑張ってみよう」

そんな甘い考えは捨ててください。

そんな考えでは、絶対にいつまで経っても  
成功できません。

昨日NHKのプロフェッショナルを見ていて  
思ったことを、これからお話します。

建築家の伊東豊雄さんが出演されていました。

私は武蔵野美術大学のデザイン科卒なので、  
建築やデザインは大好きです。

まあ、自分で作るよりも良いものを評価したり、  
才能のある人を見つける方が好きですが。

話を戻しますね。

ノルウェーの図書館の建築コンペ応募の過程を  
4ヶ月間、番組で密着していました。

世界有数の建築家が20組以上集まって、  
デザインをプレゼンして、勝つのは1組だけです。

年齢を重ねてくると安定したくなるが、  
いかにチャレンジしようとしていくかが大切だ。

というような事をおっしゃっていました。

スタッフ40人くらいとアイデアを出し合い、  
伊東さんがテーマと方向性を決めて、  
1つの作品として完成させていきます。

私は素晴らしい作品だと感じましたが、  
残念ながらコンペは勝てませんでした。

でも伊東さんは、収穫はたくさんあったと  
とっても満足そうでした。

自分の持てる力を全て出してやったからこそ  
得るものがあったのでしょう。

失敗しても良いからやってみようなどとは  
微塵も思っていないませんでした。

絶対に勝つ、成功すると思って全力でやった。  
目標に向かってひたすらやった。

そうやって自分の限界と戦っていくからこそ、  
レベルが上がって成長していくのです。

もしそれでダメだったら、その失敗から  
得られたことを探して次につなげる。

全力でやった後に、失敗から学んで修正する。  
だから人間は進化していくのでしょうか。

失敗は成功の母と言われる由縁は、  
きっと「そこ」にあるのでしょうかね。

私はもっともっと出来るな、  
と気付かされた瞬間でもありました。

あなたも自分のビジネスや生活に  
置き換えて考えてみてくださいね。

絶対に、もっともっと出来るはずです！

そして、明るい未来が待っているはずです(^^)

# 会員制ビジネスで稼いでみよう！

## その1

さて、今日は、会員制ビジネスで稼いでみよう！  
というテーマでお話していきますね。

「会員制ビジネスって、何をすれば良いの？」

あなたはそう思って、  
もう一步、踏み出せずにいるでしょうか？

でも、あなたが考えるほど  
会員制ビジネスは難しくありません。

会員制というからには、会員さんから  
毎月会費をいただくわけです。

そして、その代わりにあなたが  
「何か」を提供するわけです。

その「何か」といっても、  
実にたくさんの選択肢があります。

実際、何でも会員制ビジネスに出来る  
といっても過言ではありません。

たとえば、サプリメント、月替りのお花、



季節ごとの洋服、化粧品・・・

リピート制のあるものでもないものでも、  
いくらでも会員制ビジネスに変えられます。

「これをどうやって会員制ビジネスにするか？」

という発想からスタートすれば、  
いくらでもその可能性は見つかります。

会員制ビジネスのメリットはたくさんあります！

主なメリットを順番に見ていきましょう。

#### ■収入が安定する

まず、誰もが初めに思いつくのは、  
収入が安定するということでしょう。

収入が安定すると心も落ち着きますし、

ある程度はお金の流れが見えるので、  
いろいろなことにチャレンジできます。

逆に、毎月の収入が安定しないと、  
売ることばかりに意識がいつてしまいます。

そうなってしまうと、お客さんとの関係も

だんだん荒んでいくことが多いです。

知らないうちにお客さんは離れていき、  
収入も減っていきます。

お金と心にゆとりを持ってビジネスをすると、  
お客さんに「与える」余裕も出てきます。

(見返りを求めてはいけません)

何かしてもらったら何かを返してあげたい  
というのが人間です。

そういうプラスの人がどんどん集まって、  
お金も自然に入ってきます。

もちろん退会者なども出てきますが、

クオリティの向上に努めていけば、  
それほどひどい結果は出ないでしょう。

## ■ 広告がかからない

事業をされている方は別として、

お勤めしかしたことのない一般の方には、  
なかなかこの意識が難しいでしょう。

私も自分で事業をやるのは初めてだったので、

広告費の「事実」を知ったのは最近です。

(もっと早く知りたかったなあ。。。)

たいてい売上目標に対して1／3くらいは  
広告費をかけるのが普通なようです。

つまり、100万円の売上を出すには、  
30万円分広告を出すということですね。

普通に売上を上げていこうと思えば、  
それくらいの広告費は当たり前ですが、

会員制ビジネスであれば、  
それより広告費が少なくて済みます。

もちろん新規会員さんを獲得していくために  
広告をすることは必要です。

しかし、毎月毎月、売上を気にしながら  
商品の広告を打っていくよりも楽です。

広告費に回すはずだった「浮いたお金」を  
クオリティを向上させるなど・・・

会員さんのために使っていけば、  
すばらしい会員制ビジネスになるでしょう！

■会員さんと一緒に成長していける

最初はワードも使えない初心者でしたが、

会員制ビジネスをやってきたからこそ、  
私はここまで成長してこれました。

「教える場」を持つのは大切なことです。

もし、会員さんに分からないことを聞かれても、  
それを調べて答えなければいけない。

どうやって教えたら分かってもらえるか。

会員さんは何を欲しいと思っているのか。

そのようにして、自分のためではなく  
他人のために何かしてあげなければならない。

MU S Tの状態を作ること、  
人は成長していけるのだと思います。

人間というものは、どうしても  
自分には甘くなってしまうものです。

でも、他人が絡んでくると  
やらざるを得ない状況になる。

だから、実力以上の力を発揮できる。

会費をいただいているわけですから、  
その効果はさらに増すでしょう。

# 会員制ビジネスで稼いでみよう！－ その2

まず、おさらいしておきましょう！

昨日のメルマガはこちら

⇒ [http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article\\_20.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_20.html)

## ■■会員制ビジネスとは？■■

会員さんから毎月会費をいただいて、  
その代わりに「何か」を提供するビジネス。

サプリメント、月替りのお花、  
季節ごとの洋服、化粧品・・・

リピート制のあるものでもないものでも、  
何でも会員制ビジネスに出来る。

「これをどうやって会員制ビジネスにするか？」

という発想からスタートして考えれば、  
いくらでもその可能性は見つかる。

## ■■会員制ビジネスのメリット■■

- ・収入が安定する

収入が安定すると心も落ち着くので、  
お金と心にゆとりを持ってビジネスができる。

- ・広告がかからない

普通に売上を上げていくよりも、  
長期的に見ると広告費が少なくて済む。

- ・会員さんと一緒に成長していける

教える場を持って、M U S Tの状態を作ること、  
会員さんと一緒に成長していける。

では、ここから。

会員制ビジネスをインターネットビジネスに  
取り入れる方法をお話ししていきます。

## ■■会員制ビジネスのシステムを作る■■

会員制ビジネス＝

会員さんから毎月会費をいただいて、  
その代わりに「何か」を提供するビジネス。

ですから、毎月会員さんからお金をいただくシステムが必要になります。

ここでは、個人の方でも簡単に利用できるシステムをご紹介します。

まず、1つ目は情報ASPの決済システムを利用する方法です。

インフォカートなどの情報ASPの継続課金システムを利用します。

私はインフォカート以外の継続課金システムは利用したことがありませんので、

インフォカートを例にして、ご説明します。

インフォカート

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

他の情報ASPでも、同様だと思いますので、参考にしてみてくださいね。

情報ASPごとにシステムの名称は違いますが、インフォカートの場合は、

「有料メルマガ」か「会員課金」です。

簡単に違いを説明すると・・・

### 「有料メルマガ」

- ・ 毎月末に課金される
- ・ メルマガ発行機能がある
- ・ 銀行決済も使える

### 「会員課金」

- ・ 申込み日から1ヶ月ごとに課金
- ・ 2段階の課金ができる（入会金＋会費）
- ・ 無料期間を設定できる
- ・ 会員制サイトを作れる

これらを利用すれば、個人の方でも（もちろん法人も）  
すぐに会員制ビジネスのシステムを作れます！

入金管理などの作業を情報ASPに任せられますから、  
コンテンツの質を上げることに集中できますね！

もし・・・

### 「決済手数料を少しでも安くしたい」

「PayPal を使って、会員制ビジネスの  
システムを作りたい」

という方は、こちらのシステムを使うと  
可能になります。



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

キャッシュフローも確かに大切ですから、  
ご興味のある方は利用してみてください。

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

# 会員制ビジネスで稼いでみよう！ー その3

まず、簡単におさらいしておきましょう！

## ■■会員制ビジネスとは？■■

会員さんから毎月会費をいただいて、  
その代わりに「何か」を提供するビジネス。

サプリメント、月替りのお花、  
季節ごとの洋服、化粧品・・・

リピート制のあるものでもないものでも、  
何でも会員制ビジネスに出来る。

「これをどうやって会員制ビジネスにするか？」

という発想からスタートして考えれば、  
いくらでもその可能性は見つかる。

## ■■会員制ビジネスのメリット■■

- ・収入が安定する

収入が安定すると心も落ち着くので、  
お金と心にゆとりを持ってビジネスができる。

- ・ 広告がかからない

普通に売上を上げていくよりも、  
長期的に見ると広告費が少なくて済む。

- ・ 会員さんと一緒に成長していける

教える場を持って、MUSTの状態を作ること、  
会員さんと一緒に成長していける。

## ■■ 会員制ビジネスのシステムを作る ■■

インフォカートを利用した継続課金システム  
⇒ <http://infomakemarketing.com/infocart.html>

PayPal を利用した会員制ビジネスシステム  
⇒ <http://infomakemarketing.com/fortress.html>

では、ここから。

会員制ビジネスをインターネットビジネスに  
取り入れる具体的な方法をお話しします。

## ■■ 会員制ビジネス—インターネットへの導入方法—その1 ■■

歴史が長くて、一番メジャーな（たぶん）  
会員制ビジネスって…

あなたは、何だと思いますか？

私は「新聞」だと思います。

新聞という情報を「定期的に」届けることで、  
収益を得られるビジネスモデルです。

新聞の中に広告枠を設けたり、  
新聞と一緒に広告を配ってあげることでも  
収益を得られます。

これをインターネットビジネスに応用したら  
どうなるでしょうか？

はい。ニュースレターですね！

テーマを決めて、ニュースレターを発行すれば、  
会員制ビジネスになるわけです。

ダイエット、子育て、インターネットビジネス…  
需要があるものであれば何でも良いです。

自分は書くのは苦手だから無理だよ。  
と思うかもしれませんが…

でも、自分が雑誌や新聞を運営すると想定して  
考えてみてください。

新聞社の社長さんは、

「自分では記事を書いていません！」

自分で記事を書けないのであれば、  
ライターさんを雇うのも良いでしょう。

今の時代、優秀なS O H Oのライターさんは  
たくさんいらっしゃいます。

専門家にインタビューしたものを、  
毎月のコンテンツにしても良いでしょう。

- ・お客さんは有益な情報を得られてうれしい
- ・発行者は安定した収入が入ってうれしい
- ・コンテンツ提供者は収入が入ってうれしい

みんながW I Nなビジネスかもしれませんね！

それに、フロントエンドで低額商品を出して、  
絡めていけば、けっこう儲かりそうですね。

私もやってみようかな(^^)

# 会員制ビジネスで稼いでみよう！ — その4

まず、簡単におさらいしておきましょう！

## ■■会員制ビジネスとは？■■

会員さんから毎月会費をいただいて、  
その代わりに「何か」を提供するビジネス。

サプリメント、月替りのお花、  
季節ごとの洋服、化粧品・・・

リピート制のあるものでもないものでも、  
何でも会員制ビジネスに出来る。

「これをどうやって会員制ビジネスにするか？」

という発想からスタートして考えれば、  
いくらでもその可能性は見つかる。

## ■■会員制ビジネスのメリット■■

- ・収入が安定する

収入が安定すると心も落ち着くので、  
お金と心にゆとりを持ってビジネスができる。

- ・ 広告がかからない

普通に売上を上げていくよりも、  
長期的に見ると広告費が少なくて済む。

- ・ 会員さんと一緒に成長していける

教える場を持って、MUSTの状態を作ること、  
会員さんと一緒に成長していける。

## ■■ 会員制ビジネスのシステムを作る ■■

インフォカートを利用した継続課金システム  
⇒ <http://infomakemarketing.com/infocart.html>

PayPal を利用した会員制ビジネスシステム  
⇒ <http://infomakemarketing.com/fortress.html>

## ■■ 会員制ビジネス—インターネットへの導入方法—その1 ■■

- ・ ニュースレター

テーマを決めてニュースレターを発行する。

自分でコンテンツを書かなくても

SOHOのライターさんを雇ったり、  
専門家にインタビューしても良い。

では、ここから。

会員制ビジネスインターネットへの導入方法  
ーその2・3をお話しします。

## ■■インターネットでの会員制ビジネス導入方法ーその2■■

会員さんから月額の利用料をいただいて、  
システムやサービスを提供する。

という方法もメジャーです。

例えば、メールスタンドや有料ASPが  
これに当たります。

Yahoo のプレミアムアカウントもそうでしょう。

システムやサービスは法人営業しやすいので、  
タイアップもしやすいでしょう。

個人相手よりも法人相手の方が利益も安定しやすく、  
大規模なサービスにしていくことも可能でしょう。

ただ、会社として母体がないと厳しいので、



これくらいにしておきます。

### ■■インターネットでの会員制ビジネス導入方法ーその3■■

毎月商品を提供していくというのが、  
一番簡単な会員制ビジネスです。

例えば物販であれば、サプリメント、育毛剤、  
洋服、化粧品・・・

リピート制のあるものでもないものでも、  
いくらでも会員制ビジネスに変えられます。

「毎月、毎月、商品を提供するのは難しい」

と思っていらっしゃいますか？

でも、そんなことはありません！

「自分で作るという発想は捨ててください」

ドロップ SHIPPING で提供しても良いんです！

もっと利益を増やしたいなら  
業者と直接交渉しても良いでしょう。

もし、情報ビジネスとしてやるのであれば、

再販権付き商品を利用すると簡単です。

例えば、あなたが会員制クラブに入って・・・

毎月、あなたが提供されたものを  
自分の会員さんに提供すればスムーズです。

もちろん、提供元が会員を募集し続けていては、  
あなたのメリットがありません。

人数限定で募集していて、会員さんのメリットが  
ちゃんと保たれるところを選びましょう。

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

ただ、再販権付き商品は好きじゃない  
という方もいらっしゃるでしょう。

そのような方は、自分のオリジナルの商品を  
毎月提供していきましょう。

毎月、毎月、自分で作るのはしんどいと思いますが・・・

プライベートラベルライトという権利があれば、  
編集して自分の商品として販売できます。

自分のオリジナルにカスタマイズできるので、  
競合する心配もありません。

内容を付け足したり、編集したりすれば、

立派なオリジナル商品になります。

オリジナル商品であれば、再販権付き商品より  
高い会費をいただくことも可能です。

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

# Google アドワーズ広告ビデオマニュアル集

Google アドワーズ広告のビデオマニュアルを  
まとめてみました。

Google アドワーズ広告の導入方法・はじめ方、  
活用方法・売上アップについて分かります。

たぶんそこら辺で売っている商材よりも  
クオリティは高く、役に立つんじゃないかな？

と私は思っています。  
私自身すごく参考になったので(^^)

どんなビデオマニュアルかというと…

## ■ Google AdWords ビデオマニュアル

- ・ AdWords アドワーズ広告について
- ・ 5 分でわかる Google AdWords アドワーズ広告
- ・ 今すぐわかる！ AdWords のはじめ方
- ・ AdWords アドワーズ広告 初心者モードと標準モードについて

- ・ Google AdWords - コンバージョントラッキングで費用対効果を検証しよう！
- ・ Google AdWords - コンテンツターゲット広告で売上拡大！
- ・ すぐ効く！キーワードツールの使い方
- ・ Google AdWords - 効果的なキーワードの作成方法
- ・ クリックされる広告原稿とは？
- ・ アカウント内を整理して、広告効果を高めよう
- ・ Google AdWords - イメージ広告で集客力アップ！
- ・ Google AdWords - 簡単・無料！ディスプレイ広告ビルダー

こちらのブログにまとめてあります。

⇒ [http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article\\_23.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_23.html)

これらのビデオマニュアルを活用すれば、  
売上アップ間違いなしです！

ぜひご覧になって活用してくださいね(^^)

# Google アドセンス広告ビデオマニュアル集

Google アドセンス広告のビデオマニュアルを  
まとめてみました。

Google アドセンス広告の導入方法・はじめ方、  
活用方法・売上アップについて分かります。

たぶんそこら辺で売っている商材よりも  
クオリティは高く、役に立つんじゃないかな？

まあ、運営元の Google が作っているのですから、  
当然でしょうね。

一般に売られている商材なんて、  
しょせん推論でしかないわけですから。

さて、どんなビデオマニュアルかというと…

## ■ Google AdSense ビデオマニュアル

- ・ AdSense アドセンスについて(パソコン版)
- ・ AdSense アドセンスをはじめよう - 新規アカウント開設方法について

- ・ AdSense プログラムポリシー
- ・ AdSense をはじめよう - 広告コードの生成と貼り方
- ・ AdSense をはじめよう - 広告管理画面の使い方とオプティマイズ方法
- ・ AdSense 最適化のヒント： 広告ユニット配置のヒント
- ・ AdSense 最適化のヒント： 機能的な広告デザイン
- ・ AdSense 最適化のヒント： 大は小を兼ねる

こちらのブログにまとめてあります。

⇒ [http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article\\_25.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_25.html)

これらのビデオマニュアルを活用すれば、  
アドセンス収益アップ間違いなしです！

ぜひご覧になって活用してくださいね(^^)

# 行動してもらうコピーライティングとは？

コピーライティングとは、

「行動してもらう文章を書くこと」

そう、私は思っています。

セールスレターでも、メルマガでも、広告でも…

どれについても当てはまりますが、  
人は感情を動かされた時に行動します。

人が感情を動かされた時に取る行動は  
実にたくさんあります。

泣く、笑う、感激する、人に話したくなる、  
ワクワクする、ドキドキする、ムカつく、  
落ち込む、投げやりになる、反省する、悩む、  
困惑する、共感する、感動する、回想する、  
後悔する、悟る、興奮する、喜ぶ、苦痛を感じる、  
興味を持つ、好きになる、嫌いになる…

そして、その行動が「買う」という行動に  
変わったりするわけです。

セールスレターには、『物語』『ストーリー』が  
必要だといわれるのも、そういう理由です。



これは、映画やドラマに置き換えて  
考えてみると分かりやすいです。

出会い→別れ→ハッピーエンド  
様々な感情を揺さぶる流れがあります。

映画やドラマを『感情の流れ』から観て  
追っていくと非常に参考になります。

これをコピーライティングの中にも  
取り入れていけば良いわけです。

コピーライティングは、商品のメリットを  
伝えるための道具ではありません。

ワクワクして、ドキドキして、感動して、  
行動してもらうためのものです。

そのストーリーを読んでいるうちに  
商品のことも分かっている。

希望を持って明るい気持ちになれる。  
自分が良くなれそうだから買ってみたい。

そう思ってもらえるコピーライティングを  
目指していきましょう！

コツは、

- ・ 自分自身がプラスの気持ちで書くこと
- ・ 読む人の気持ちを考えて書くこと
- ・ 読む人になりきって読み返して修正すること
- もっと良くしたいと思いながら書き続けること

頑張りましょう！（^^）

# コピーライティングで信用を高めるに は？

インターネットで稼ぐために必要なものを  
1つだけ選ぶとしたら…

私はコピーライティングか  
マーケティングだと思います。

その2つのうちの1つ、コピーライティングには、  
たくさんのテクニックがあります。

コピーライティングのスキルを身に付けたい方は  
こちらの本を買って勉強してください。

著者：ジョセフ・シュガーマン  
タイトル：10倍売る人の文章術

よくある情報商材とか塾なんかで、  
高いお金を払って学ぶ必要はありません。

確かな本から確かな知識を入れて、  
あとは考えながらひたすら書くだけです。

コピーライティングはお金を払って  
身に付くスキルではありません。

いかに考えて、いかにたくさん書いたか？

そういうものです。

安易にお金を払うということで、  
努力することから逃げないでください。

ただ、コピーライティングのテクニックに  
懲りすぎると、つい忘れてしまうことがあります。

「正直である」

ということです。

流れるような文章、ワクワクして買わせる文章。

そんなものに溺れてしまうよりも  
正直に伝える方が、お客さんにも伝わります。

「セールスレターにデメリットを書け」

そういうテクニックを披露している人もいます。

ただ、これも正直であれば当たり前に出てくる発想です。

100%完璧な商品なんて存在しませんからね。

セールスレターに正直にデメリットも書いて、  
それを解決してプラスの方向に持っていく。

このような正直なセールスレターを書けば、  
お客さんの信頼度もアップするでしょう！

私は商品以上に信頼感の方が大切だと思っています。

あなたはいかがですか？

# **稼げることをやっても稼げない理由**

稼げるからやろうと思って始めみても  
なかなか成功できないのは、なぜでしょうか？

「好きこそものの上手なれ」

とも言いますし、好きなことをやる方が  
早く成功するのは間違いないでしょう。

情熱を持てることに取り組めというふう  
におっしゃる方もいます。

「なぜ、好きなことをやるべきなのか？」

「なぜ、情熱がある方が成功しやすいのか？」

もう一步踏み込んで考えてみましょう！

まずいくら稼げても、好きでなければ続きません。

情熱が持てないので、情熱がある人と比べて、  
何倍も多く「苦労」をしなければいけません。

人は好きなことをやる時は「苦労」とは感じず  
楽しく進められるものです。

好きで、楽しくてしょうがないから、  
作業量も増えるし、考える時間も増える。

当然、そうなれば成功するのも早いわけです。

だから、必然的に好きじゃないことをやっても  
成功しにくいということだと思います。

そして、目的を「お金だけ」にフォーカスすると  
上手くいかないような気がします。

お金を稼ぐためにビジネスをやるのですが、  
それ以上に大切なものがあります。

例えば、あなたは、銀行強盗して  
1億円を手に入れてうれしいですか？

…うれしくないと思います。

そこまで極端じゃなくても、自分の嫌いなことを  
やって1億円もらって幸せでしょうか？

お金はうれしいけど…微妙だと思います。

人間にとってお金は必要なものだけど、  
根本的に大切なものではないと私は考えます。

人は、基本的に誰かの役に立ちたいという  
気持ちが心の底にあるものです。

お金のことも考えなければいけません。

しかし、自分の社会に対する存在理由を  
考えてみるべきでしょう。

自分が、自分のビジネスが、社会のために  
どのように役に立てるのか？

お金とは別に「使命感」を見つけると、  
人生はガラリと変わってきます。

私が毎日メルマガを書いているのも  
「使命感」と自分の「存在理由」からです。

今後ずっとやっていきたいビジネスも  
ようやく見つけました。

あなたの、自分の社会に対する  
存在理由は何ですか？

ぜひ探してみてください。

見つけるヒントは「幼少期」です。

子供の頃に好きだったことを思い出したり、  
家族に聞いたりしてみて、

それが今の自分にどうつながっているかを



分析してみてください。

私は高校生の頃から十数年かかって、  
ようやく最近見つけました。

時間はかかるかもしれませんが、  
探してみてください。

見つけられれば、必ず人生が変わります！

# SEOと更新頻度が関係ない理由とは？

私のリセールライトのポータルサイトはほとんど更新していません。

リセールライトで初心者が稼ぐには？  
<http://www.resale-rights-business.jp/>

なのに、ずっと Yahoo でも Google でも「リセールライト」で1位です(^ ^)

大きな順位変動があったと世間が騒いでいる時もほぼ3位以内には表示されています。

「更新頻度と表示順位は、関係ないのではないか？」

なぜ、そうなるのかを考えてみたら納得する結論が出ましたので、

あなたにもお教えします。

あくまで推論ですが、当たっていると思います。

この考え方は全てのビジネスに共通する『お金の流れが分かる』考え方です。

最近、起業家の友人と話していて、  
改めて気付かされました。

もう一度言います！

ビジネスのキモとなる考え方ですので、  
20回も30回も読んでください。

そして、じ〜っくり考えてみてください。

分かりやすいように、事例を挙げてご説明します。

では、いきます！！

**【あなたはGoogleの運営者です】**

お金を儲けなければいけない！

↓

どこで収益を上げようか？

↓

広告を仲介して収益を得よう！

↓

どうすれば広告収益がたくさん入るか？

↓

広告をたくさん表示すれば儲かる！

↓

どうすれば広告がたくさん表示できるか？

↓

Google 検索エンジンをたくさん利用してもらえば  
広告がたくさん表示されて儲かる！

↓

どうすればたくさん利用してもらえるか？

↓

Google の検索結果がユーザーに良いと思われれば  
人気が高まって利用者も増える！

↓

どうすればユーザーに良いと思ってもらえるか？

↓

ユーザーが知りたいであろう役に立つページを  
上位に表示すれば、ユーザーに喜ばれる！

↓

ユーザーにたくさん利用されるようになって、  
広告収入がたくさん入って Google が儲かる！

検索エンジンからの収入だけを例に挙げましたが、  
基本的な考え方は他の収益も同じです。

(アドワーズ・アドセンスなど)

更新頻度が高いから上位に表示する

＜ 役立つ内容だから上位に表示する

「更新頻度より、内容が役立つかどうか？」

ここがキーポイントになるということは、  
上記の流れで考えれば明らかでしょう。

くだらないコンテンツをいくら頑張って  
頻繁に更新しても意味がありません。

むしろスパム扱いされて追放されます。

全てのビジネスで、この考え方は重要です。

お金がどこをどのように流れるのか？  
どこで誰がどのように儲かるのか？

そのようにして物事を考えていくと、  
違った視点で物を見れるようになります。

ぜひ、あなたのビジネスに当てはめて  
考えてみてくださいね。

# 人生の4つのステージとは？

たくさんの方がビジネスのスキルを上げるために勉強したりして努力しています。

もちろんそれも大切です。

しかし、人間性を高めていく努力をしている人があまりに少ないことには驚かされます。

相乗効果でスキルと人間性を高めていかなければ、永続的に成長して発展していくことはできません。

今日は、私がウェイン・ダイアー氏から学んだことをあなたにもシェアしようと思います。

ダイアー氏いわく、大人になってからの成長過程には4つのステージがあるそうです。

年齢や経験に左右されるものではなく、低い段階のまま一生を終える人もいますそうです。

では、それぞれ説明していきます。

上から下へと段階が上がっていきますので、想像しながら読んでみてくださいね。

## ■競技者

- ・外見や所有物にとらわれている。
- ・人にどのように見られているかを基準にして自分の行動や外見を気にする。

## ■戦士

- ・他人を押しつけて競争に勝つことがすべて。
- ・回りの世界を自分の意のままにしたいと思う。
- ・いつも他人と自分を比べてしまう。

## ■奉仕者

- ・エゴをコントロールできるようになる。
- ・何が他人のためになるかを考えるようになる。
- ・自分の利益より人の利益を真剣に考える。
- ・手に入れるよりも与える方が大切だと気付く。

## ■精神性

- ・無限のエネルギーがあふれ出す。
- ・肉体は仮のものでしかないことに気付く。
- ・すべてはエネルギーだということに気付く。



- ・常識にとらわれることがなくなる。
- ・自分がこの世に生まれてきた意味を知る。
- ・物理的な世界に対する執着がなくなる。

さて、あなたはどの段階でしょうか？

私は奉仕者の段階に入って人生が変わりました。

まだ精神性の段階は分かりませんが、最近少しずつ自分が生まれてきた意味が分かってきました。

あなたも自分を見つめ直して、  
一緒に成長していきましょう。

きっとそれが、あなたの人生にも  
ビジネスの成功にもつながるはずです。

もっと興味がある方は、ウェイン・ダイアー氏の  
本を探して買ってみてください。

# **お役立ち無料キャプチャーソフト**

今日は、「Capture STAFF」というお役立ちツールをご紹介します。

このツールで、パソコン上に表示されている画面を簡単にキャプチャーできます。

自由に拡張子を変えることもできて便利です。

こちらから無料でダウンロードできます。

⇒ <http://hp.vector.co.jp/authors/VA017297/>

# コピーライティングで1番伝えるべきこと

コピーライティングで1番伝えるべきこと。  
あなたは、何か分かりますか？

コピーライティングと言っても  
非常に幅は広いです。

セールスレターはもちろん、  
私が今こうやってメルマガを書いているのも  
コピーライティングでになります。

伝える相手がいれば、全てコピーライティング  
になると私は考えています。

だから、毎日のお客さんのメール対応も  
コピーライティングになるわけです。

コピーライティングのスキルを上げるには  
たくさん書くしかありません。

しかし、

何も考えずに量を書いても…  
間違った考え方で書き続けても…

ほとんどコピーライティングのスキルは

上がらないでしょう。

では、どうすれば良いか？

1つだけ意識しておくとしたら  
私はこれだと思います。

「それで、お客さんはどう変わるのか？」

この商品は、こんな所がすごいんです…  
うちの会社は、こういう会社なんです…

「そんな話は、誰も聞きたくないんです！」

この商品は〇〇だから、使っていただくと  
あなたはこんな風になります。

うちの会社は〇〇だから、ご利用いただくと  
あなたにこんなメリットがあります。

「自分にどんなメリットがあるのか！？」

みんなこれが知りたいんです。

セールスレター、メルマガ、メール対応…  
どれでも本質は同じです。

行動をしてほしい相手の立場になって  
考えてみましょう。

自分が相手の立場なら…

その文章で行動するか？  
その文章で商品を買うか？

「相手のメリットを伝えられていますか？」

# 無形の商品って、何だ？

---

今日は、無形の商品を売るということは…  
というお話です。

商品やサービスというと、電気屋さんの商品や  
飲食店のサービス業を思い浮かべますか？

「じゃあ、野村さん。無形のサービスって、  
インターネットで商品进行ることですか？」

と言われると、そうではありません。

インターネットであっても、リアルであっても  
目に見える商品ハ「有形」です。

E-BOOK でも目には見えますよね？

だから有形になるわけです。

逆に無形の商品とは何かというと、  
目には「見えない」商品です。

目には見えませんが、私は商品の中で  
これが一番大切だと思っています。

あなたは、無形の商品が何か、  
お分かりになりますか？

そうです。無形のサービスとは…

「あなた自身」

ブランディングという言葉は安っぽくて、  
お手軽な感じがして好きではありませんが、

イメージ的には近いかもしれません。

「あの人が好きだから買う」

「あの人に教えて欲しいから参加する」

商品は誰かが代りに作ることができます。

でも、「あなた自身」という商品には、  
どこにも代りは存在しません。

自分にしか出来ないビジネスって…  
あなたも素敵だと思いませんか！？

コピーライティング、マーケティングなどの  
テクニック以上に人間性を磨く努力をする。

お客さんに対して感謝の気持ちを忘れない。

自分のビジネスが、社会や人のために  
どのようにして役立てるかを考えていく。

あなたの「あなた自身」という商品を見つけてみましょう！



# **セミナーで人脈を作る秘訣**

私はあんまりセミナーには行きません。

今まで2年半で4～5回しか行っていないので、他の人に比べれば少ないと思います。

でも、一生付き合っていけそうな起業家仲間も何人か知り合いました。

メールしたり、Skype したり、実際に会ったり、一緒にビジネスをしたり…

人と会ったり、話したりするのは好きですが、意外と人見知りなので初めはそんなに話しません。

それでも、そこそこの人脈には恵まれているので、話す量はそんなに大切ではないかなと思います。

話す量よりも重要だと私が感じることは…

「へえ～、こいつ変わったことやってるな！」

と思ってもらうこと。

セミナーとかで自己紹介の機会があったらまさに、自分を売り込めという感じです(^^)

もちろんたくさん名刺交換した方が良いですが、  
ただ名刺交換しても全く意味はありません。

交換するときにも

「へえ～、こいつ変わったことやってるな！」

と思ってもらふこと。

その時に仲良く話していなくても  
忘れた頃に組んで何かやりませんか？

なんて話があることもあります。

ただメルマガアフィリエイトやってます  
とかじゃなくて…

英語圏から自分で E-BOOK を仕入れて、  
内容とデザインを日本人向けに直して販売したり、  
会員制ビジネスとか、アーティクルとか…

↑これは、私の例です(^^)↑

どうしたら覚えていてもらえるか？  
どうしたら印象に残れるか？

良い機会なので考えてみてください。

人脈は大切です！

なんて言うと安っぽくなるので嫌ですが、  
本当に人脈は大切です。

人間なんて、しょせん1人で出来る事なんて  
限られてますからね。

でも、ずっと家でパソコンの前にいても  
人脈なんてできません。

自分から外に出て行って、動かなきゃ！

初めは話せなくても良いんです。  
話せなくても始まる出会いだってある。

あなたも、どんどん外に出て行って、  
たくさんの人に自分を売り込みましょう！！

私がセミナーを開くための下準備とか  
売込みではないですよ（笑）

# **【ビデオ解説】 アーティクルの使い方 & 活用方法**

「ブログやサイトを頻繁に更新した方が  
良いのは分かっているけど…」

「メルマガを毎日発行した方が良いのは  
分かっているけど…」

書けない！書くネタが無い！！

そういう方も多いのではないのでしょうか？

そのようなお悩みを解決できるサービスを  
インフォメイクで運営していますので、

ご存知の方もいらっしゃると思いますが、  
改めてご紹介させていただきます。

改めてというからには、「改めて」です。  
ビデオを作りましたのでご覧ください。

<http://www.infomake.biz/article-user/article-user.html>

無料サービスですので、ぜひご活用ください。

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

# **【ビデオ解説】 アーティクルの投稿方法 & 活用方法**

「広告を出しても反応がない、売れない」

「広告を出すお金がない、広告費が高い」

「広告先すらなくなってきた、集客できない」

P P C 広告やメルマガ広告もキツキツになってきましたから…

そういう方も多いのではないのでしょうか？

そのようなお悩みを解決できるサービスを  
インフォメイクで運営していますので、

ご存知の方もいらっしゃると思いますが、  
昨日に引き続き、改めてご紹介いたします。

改めてというからには、「改めて」です。  
ビデオを作りましたのでご覧ください。

<http://www.infomake.biz/article-writer/article-writer.html>

(前のページのビデオとは違います)

無料サービスですので、ぜひご活用ください。

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

# 私がSEO対策に使っている無料ツール

「Yahoo や Google で何位に表示されているのか？」

いちいちキーワードを入れて調べるのって、面倒くさいですね。

そこで、私がいつも「サイトの順位チェック」に使っている無料ツールをご紹介します。

DW 2 3 0 というツールというか、サイトです。

キーワードとURLの一部を入力するだけで、ホームページの検索順位を調べられます。

サイトの使い方もすごく簡単ですし、何より無料で使えるのがうれしいですね！

DW 2 3 0 はこちらです。

⇒ <http://dw230.bglb.jp/rank/>

## **即金系商材の内容を教えます**

お金に余裕がなくなってくると  
どうしても即金系商材に惹かれると思います。

私も以前、勤めていた会社をクビになった時に  
即金系商材を買ったことがあります。

気持ちは良く分かります。

「即金系商材なんて買わないで、まじめに稼げ！」

なんて押し付けたりしませんので、  
もう少し読み進めてください。

何かを売りつけることはありませんし(^\_^)

商品のセールスレターを書くときに調べたのですが、  
即金系商材にも、いろいろあるみたいですね！

ご参考までに、ざっと挙げておきます。

オークション、せどり、古本販売、FX、株式、  
投資、先物取引、懸賞、リードメール、再販売

サイト閲覧、ライブチャット、出会い系サイト、  
ポイント換金、クレジットカードの現金化、

風俗関係、ネットワークビジネス、マルチ商法、  
ねずみ講、靈感商法、競馬、宝くじ、

その他ギャンブル、薬の治験、保証人ビジネス、  
代理店ビジネス、海外企業との契約、

クイックブースト、魔法のシャーペン、mixi、  
SNS、自動集金機、

もちろんこれらの中には、詐欺まがいで  
稼げないビジネスもあると思います。

でも、基本的に1つに集中して取り組めば、  
何をやってもある程度は稼げるとも思います。

「1つに集中して取り組めば稼げる」

これは重要です！！

あっちへフラフラ、こっちへフラフラでは、  
結局すべて稼げませんからね。

1つに集中して稼ぎましょう！

1つ目が成功したら、その経験を活かして  
2つ目を複製すれば良いんです。

「二兎を追うものは一兎をも得ず」

昔からのことわざです。



(自分でやらずに人を動かせる場合は別です)

まあ、即金系商材について言えば、  
稼げるか？稼げないか？というよりも…

「やりたいかやりたくないか？」

だと思います。

まず、自分の心に素直に聞いてみてください。

もし、それでGOサインが出るのなら  
やってみても良いんじゃないかなと思います。

# 情報商材の悪用に対処する方法は？

せっかく自分で頑張って作った商品が…

「勝手に転売されたでしょう」

「内容を盗まれたらでしょう」

あなたも、そのように思われたことがありますか？

確かに、情報商品は簡単に複製できますし、  
アイデア自体には著作権がありません。

文章をアレンジしただけの盗作なのか？  
自分の表現で書き直したオリジナルなのか？

法律的にも、結論は微妙なところでしょう。

対策はいろいろとあります。

パスワードを掛ける、アクセス制限する…  
もっと高度な対策もあるでしょう。

でも、『いちごっこ』でしかありません。  
まるで犯罪者と警察のように。。。

だから、『きりがなし』なんです。

では、どうしたら良いのか？

情報商材、再販権付き商品を悪用する人と  
いちごっこを続けるのではなく…

『考え方自体を変えてしまう』

これが一番の解決策です。

悪用する人は所詮そういう人なのです。

そのような人は稼げてても一時的でしょうし、  
稼ぎ続けるにしても相当、精神的に苦痛でしょう。

どのような人間にも善の心はあります。

一見して悪と見える人も、  
ただ善の心が無いように振舞っているだけです。

マイナスのエネルギーを必死に強くして、  
必死にプラスのエネルギーを抑えているのです。

だから、顔に出る、行動に出る、体調に出る。

マイナスのエネルギーは、  
マイナスの人やものを引き寄せます。

プラスのエネルギーは、  
プラスの人やものを引き寄せます。

私はエネルギーが下がるので、気にせずに  
そういう人とは関わらないようにしています。

『気にせずに、放っておけばよいのです』

そのような人は、懲らしめてやろうとしなくても  
自分で勝手に自滅していきます。

かわいそうですが、そういうものです。

そして、この考え方ができるようになると  
収入も自然に増えていきます。

なぜか？

それは、あなたの周りにプラスのエネルギーが  
満ち溢れるようになるからです。

マイナスのエネルギーと戦おうとすると、

知らないうちに自分もマイナスのエネルギーに  
飲み込まれてしまいます。

プラスのエネルギーに囲まれていると、

自分もプラスのエネルギーに包まれて、

自然とプラスの波に乗って成長していけるのです。

極論を言えば、プラスでもマイナスでも  
どちらでも成功することは可能です。

しかし、楽に、楽しく、笑顔で成功したいのなら  
プラスのエネルギーに集中しましょう！（^^）

# **検索エンジンで知りたいことを探す方法ーその1**

今日のお話は、すでに知っている方、  
やっている方も多いと思います。

でも、お客さんとお話ししていると  
意外と知らない方もいらっしゃいます。

なので、お話ししておきます。

「検索エンジンで知りたいことを探す方法」

自分で検索して調べることができないと  
稼いでいくのはかなり厳しいです。

いちいち質問しては時間がかかります。

それに、自分で稼いでいくのなら  
基本的には、まず自分で調べるべきです。

検索エンジンで調べられるようなことを  
聞くのは相手にも失礼だと思います。

「検索エンジンで情報を探すスキル」

をぜひ身に付けてください！！

具体的に私がやってきた方法をお教えします。

初めは上手く探せなくても続けてください。  
最初から上手くやろうと思わないでください。

何度も失敗して繰り返していけば、  
上手く見つけれられるようになってきます。

検索エンジンに限らず、何でも同じです。

ただ、注意しなければいけないのは  
答えがないものは探してはいけません。

例えば、「稼ぐ 方法」とか。

『検索エンジン＝辞書』

だと考えてください。

辞書で稼ぐ方法とかは調べないですね。  
そういうことです。

検索の方法については、実際に例を挙げて  
説明した方が分かりやすいと思います。

なので、ホームページを公開するという例で  
説明していきます。

# **検索エンジンで知りたいことを探す 方法ーその2**

最初から望んだとおりの検索結果が  
出てこなくても気にしないでください。

最初から上手く検索できる人なんて、  
ごくわずかです。

何度も失敗して繰り返していけば、  
上手く見つけれられるようになってきます。

検索エンジンに限らず、何でも同じです。

ただし、「稼ぐ 方法」などの  
答えがないものは探してはいけません。

時間と労力の無駄になります。

『検索エンジン＝辞書』

ですから、そのような答えのないことを  
調べてはいけません。

(もちろんリサーチのためなら結構です)

では、ここから具体的にご説明していきます。

「ホームページを公開したい」時に



検索して調べるという設定で考えてみます。

### 【1】キーワードを選ぶ

まず、何となくこれかな？  
というキーワードで検索してみます。

- ・ ホームページ
- ・ サーバー
- ・ アップロード

そして、その検索結果の中から  
良さそうなキーワードを選びます。

それに「～とは」と付けて検索します。

- ・ ホームページとは
- ・ サーバーとは
- ・ アップロードとは

これで、ある程度のことは調べられます。

### 【2】スペースを入れて複合検索する

さらに情報を絞り込んで、  
欲しい情報だけを抽出します。

キーワードを組み合わせで、

間にスペースを入れます。

- ・ ホームページ 公開
- ・ ホームページ アップロード 方法
- ・ ホームページ サーバー 設定

どんなキーワードを入れたら  
欲しい情報が出てくるかな…？

と想像しながら、いろいろなキーワードを  
組み合わせて検索してみます。

### 【3】 キーワードを似たものに変える

1, 2をやってみても探している情報が  
見つからない場合。

そもそも最初のキーワードが間違っている  
可能性が高いです。

ホームページというキーワードを  
他の似ている言葉に代えてみましょう。

- ・ サイト
- ・ ウェブサイト

似た言葉が思い浮かばない場合は、  
類義語辞典などで探してみてください。

「類義語 辞書」

「類義語 検索 無料」

などで探してみてください。  
さっそくこれが練習です。

あくまで、これは一例ですが、  
流れ的には他のキーワードでも同じです。

いろいろと応用して試してください。

### 【隠されたメリット】

検索エンジンで探すスキルが身に付くと、  
実は、他のスキルも比例して伸びてきます。

どんなスキルが伸びるかというと…

- ・ボキャブラリー増える
- ・コピーライティングのスキルが上がる
- ・P P C 広告のスキルが上がる
- ・キーワードを選ぶスキルが上がる

いろいろなキーワードを、あーでもない  
こーでもないと考えるので自然と身に付きます。

これらは、インターネットで稼ぐためには  
必須のスキルです。

メチャメチャ大きなメリットです！！

あなたも検索エンジンを賢く利用して、  
望んだ情報を得られるようになります。

検索エンジンを上手く使いこなせば、  
「無料」で「早く」調べることができます。

そして、検索するのが上手くなった頃には、  
自然とインターネットビジネスのスキルも  
上がっていることでしょう。

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ご質問などがございましたら、お気軽にご連絡ください。  
<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

あなたが成功されることを願っております。

こころを込めて

