


# ネット起業バイブル！

## 第5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。

# 無料オファー紹介で 4,900 円獲得の チャンス！

100%のアフィリエイト報酬でお小遣い稼ぎをしてみませんか？

こちらの**無料オファー**を紹介するだけで、

~~~~~

**4,900 円の報酬**が発生する可能性があります！

~~~~~

こちらの無料オファーです。

<http://www.infomake.biz/7DS/index.php?e=infomake@resale-rights-business.jp>

無料オファー登録後に表示されるワンタイムオファー  
(4,900 円) が購入された場合に報酬を獲得できます。

**アフィリエイト報酬は 100%です。**

~~~~~

面倒な登録手続きは一切必要ありません！  
必要なものは「PayPal アカウント」だけです！！

アフィリエイト報酬の入金が1ヵ月後、  
報酬が 5,000 円までいかないと換金できない・・・

今までのASPアフィリエイトのように  
不親切で面倒な条件也没有ありません。

**早ければ数日で、長くても1週間で、**

~~~~~  
1円からあなたのお手元に換金できます。  
~~~~~

ご紹介方法は簡単です！

あなたのメルマガやブログ、お友だちなどに  
~~~~~

下記のアフィリエイトリンクを紹介するだけです。  
~~~~~

あなたのアフィリエイトリンク

<http://www.infomake.biz/7DS/index.php?e=>あなたの PayPal 登録済みメールアドレス

アフィリエイトリンクは、短縮 URL サービスなどで  
短縮していただいてもかまいません。

無料URL短縮サービスはこちら

<http://www.chance2you.net/>

## 【簡単な流れのご説明】

無料オファーを紹介する

⇒ 無料オファー登録

⇒ ワンタイムオファー

⇒ ワンタイムオファー購入

⇒ あなたに **4,900 円**の報酬

つまり、あなたは、無料オファーを紹介するだけです！  
~~~~~

メルマガやブログ、お友だちなどに  
どんどん下記のリンクをご紹介ください。

あなたのアフィリエイトリンク

<http://www.infomake.biz/7DS/index.php?e=>あなたの PayPal 登録済みメールアドレス

## 【必要なこと、必要な設定】

### ■PayPal アカウント

クレジットカード、デビットカードさえあれば、  
誰でも簡単に無料でアカウントを作れます。

PayPal のご登録はこちらから（無料）

<https://www.paypal.com/j1/>

### ■PayPal 登録済みのメールアドレス

PayPal アカウントにご登録いただいた  
メールアドレスです。

### ■Paypal の設定変更

Paypal にログインして設定を変更してください。

個人設定 → 言語のエンコード  
→ 詳細オプション → エンコード方式

を「UTF-8 に指定して保存」をクリック

## 【ご注意いただくこと】

■このシステムは再販売形式を取っております。

あなたの紹介で売れた場合、あなたが再販売する形になり、  
購入者が **Paypal** で見る販売者名は、あなたの名前になります。

商品ダウンロードページやセールスレターなどは  
弊社が用意いたしますのでご安心ください。

ただし、この商品をあなたが独自に再販売しても良い、  
と言うものではありませんのでご注意ください。

あくまでも、アフィリエイトリンクを紹介していただくこと  
のみ可能です。

■スパムメールや迷惑メールに限らず、  
その他の迷惑行為による宣伝は一切禁止です。

万が一不正や迷惑行為が発覚した場合は、  
法的にしかるべき処置を取らせていただきます。

# Google アドセンスの最適化ーその1

アドセンスの最適化とは...  
アドセンスの収益を向上させることです！

より効率的に、より多くアドセンスで稼ぐということです。

まず、アドセンスの収益の仕組みを理解して、  
どこを向上されれば、収益が上がるのかを知る。

これがアドセンス収益向上の近道でしょう。

P D C Aサイクルというものをを用いて、  
ビデオで詳しく説明されています。

P D C Aサイクルって、何か分かりますか？

実は、このP D C Aサイクルの考え方は、  
アドセンス以外にも役に立ちます。

ランディングページ ⇒ オファー  
などを仕掛ける時にも応用できる考え方です。

インターネットビジネスに限らず、  
全てのビジネスに共通する考え方かもしれません。

P D C Aサイクルを向上させられれば、  
あとはお金を投資してアクセスを流すしたり、  
集客するだけ儲かりますからね。

ビデオ解説はこちら（一番下のビデオです）

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

## （ワンポイント・アドバイス）

基本的には、アドセンスのリンク色、URL色は、サイト内のリンク色と統一すると良いです。

つまり、アドセンスを表示させるサイトと広告に統一感を持たせると良いということです。

もちろん、テストと検証は必要です。

収益が上がっていそうなサイトを参考にすると早く良い結果が得られるでしょう。

他人が検証したデータを利用してしまうのが、一番早くて確実だと私は思います。

サイトによって例外はあるでしょうから、その情報を元にして、自分で検証しながらカスタマイズしていきましょう！

ビデオ解説はこちら（一番下のビデオです）

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



# リセールライトが日本で流行るには？

今、インターネットビジネスの流れは、  
アフィリエイトから情報起業へと移ってきています。

情報起業をしたい人に向けて、  
自分の商品を作らずに情報起業をスタートできる。

という流れでリセールライト商品（再販権付き商品）  
を販売すれば、スムーズに売れます。

しかし日本では、まだ今の段階では、  
いまいちリセールライトは流行っていません。

流行っていない理由は？ どうしたら流行るのか？  
考えていこうと思います。

まず、最大の問題は『みんなが同じ物を売る』  
ということでしょう。

リセールライトが敬遠される一番の理由はこれでしょう。

でも、よく考えてみてください...  
これは、ほぼ全てのビジネスで共通の課題です。

どういうことか？

例えば、本屋、車屋。

たとえ同じ商品を買っていたとしても、  
売れる店と売れない店があるんです。

特に物販、つまり『物を買う』商売では、  
みんなで同じ物を買うことになります。

『差別化』『そこで買う理由』を提示できる  
店だけが、繁盛して儲かります。

インターネットビジネスもビジネスですから、  
それらと同じ商売であり、ビジネスです。

だから、同じ商品を買うから売れない  
という理屈は『成り立ちません』。

リセールライトが日本で流行するには...

まず、インターネットビジネスをする人の意識を  
変えていかないといけないのかもしれません。

インターネットビジネス＝お小遣い稼ぎ

↓

インターネットビジネス＝ビジネス  
(基本や心構えはリアルビジネスと同じ)

ちゃんとしたビジネスとして取り組むのであれば、  
差別化とか、お客さんを大切にするとか...

当たり前でできることばかりですからね！

# **広まる・広まらないリセールライト商品の違い**

広まるリセールライト商品と  
広まらないリセールライト商品についてです。

まず、このように考えてみてください！

どんなリセールライト商品なら広まるか？



あなたなら、どんなリセールライト商品なら  
販売しても良いと思うか？

そして、逆に、

どんなリセールライト商品は広まらないか？



あなたなら、どんなリセールライト商品は  
販売したくないと思うか？

このようにして考えてみてください。

ここからは、私なりの考えをお話します。

自分のポリシー+いろいろな方との出会いから生まれた考えです。

■商品名・商品の中に販売者名などが入っている  
再販権付き商品は売れない・広まらない

商品の中に販売者名・会社名・URLが入っている  
再販権付き商品は売れないと考えています。

売れないから当然広まりません。

商品名に販売者の名前・会社名が入っているものは致命的です。

なぜか？

「あなたは、他人の名前が入っている商品を  
積極的に売りたいと思いますか？」

これが全ての答えです。

「他人の名前入りの商品なんて、絶対に売らない！」

というほど強い思いは無いとしても、何か嫌だなあ...  
まあ売れなくても良いか...みたいな感じです。

何となく、分かりますか？？

本当は自分の利益にもなるし、  
利用の仕方を考えればメリットはあります。

しかし、リセールライトはもともと英語圏から入ったビジネスモデルです。

『合理的』に考えられる英語圏の人と日本人は、少し感じ方、考え方が違うでしょう。

なので、

『自分のヴァイラル効果や宣伝ばかり気にするよりお客さんの売りやすさを優先するべきだ』

と私は考えます。

「何で、人の商品を買らなきゃいけないんだよ！」

という壁を取り除いてあげた方が、日本人はリセールライトに参入しやすいと思います。

もちろん、私もビジネスでやっていますので、最終的に自分に返ってくるのが分かっています。

だから、今からやっています。

ヴァイラル効果や宣伝を気にしなくても勝手に口コミが起こって広まります。

1年後、2年後に証明することになるでしょう。

こうして考えた結果、

5月分以降のリセールライト 1,000 円均一の商品から

インフォメイクの名前やURLを全て抜きました。

単品販売・情報商品の特典・アフィリエイト特典...  
オークション特典・ドロップシップ特典...

再販権を付けるときだけライセンス証を  
渡していただければ結構です。

あなたの自由に使ってください！

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

# ユーザビリティの良いサイト構成とは？

ブログのリニューアルで大忙しでした。

タイトル変更、レイアウト変更、新サービス導入、  
カテゴリ分けの修正などいろいろ変えました。

ブログ記事が400くらいあるので、  
カテゴリ分けを修正するのはきつかったです。

途中で頭が朦朧としました（笑）

でも、少しでも読みやすくしなくちゃ。  
少しでも記事を探しやすくしなくちゃ。

と思って、何とかやりました。

深夜2時過ぎまでかかりましたが、  
ブログのカテゴリ分けが終わりました＼(^□^)/

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

「見ていただく人が探しやすいカテゴリ分け」

これを意識してリニューアルしました。

自分の都合で分けたカテゴリなんて、

見てくださる人に優しくないですからね(^^)

ホームページでもそうですが、

「見る人は、どうやって探すか？」

「見る人は、どうしたら探しやすいか？」

これを考えながらサイトを構成すると  
『ユーザビリティ』の良いサイトになります。

この考え方は、ブログだけでなく、  
ホームページなどのサイトにも当てはまります。

この機会に、あなたのサイトも見直してみてください。

「見る人は情報を探しやすいですか？」

「どうしたら探しやすくなりますか？」

ところで、なぜ丸2日もかけて、  
苦勞してブログをリニューアルしたかというと...

ある方のブログを読んだのがきっかけです。

一昨日に丸1日かけて、インフォカートの創設である  
田渕さんのブログ記事をほぼ全て読みました。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article\\_13.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_13.html)



私が田渕さんと出会ったきっかけは、  
2009年3月に出席したインフォカート公式セミナーです。

セミナーに参加すると広告枠がもらえるという  
特典があったので参加しましたが・・・

私のビジネスを変えるきっかけになりました。

田渕さんは、広告を出して売ること悩んでいた私に  
素晴らしいアドバイスをしてくださいました。

田渕さんのアドバイスのおかげで、これに気付いて、  
こんな風になりました。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article\\_43.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_43.html)

ブログをされているのを知りませんでした、  
つい先日、広告メールで知りました（笑）

ほぼ全ての記事を拝見させていただきましたが、

そこら辺の商材を買うよりも、田渕さんのブログ記事を  
全部読む方がタメになると感じました。

特にブログやメルマガについての記事は必見です！

また、ブログのアクセスアップに困っている人にも  
最適のブログだと思いますよ。

田渕さんのブログはこちらから

[http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article\\_13.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_13.html)

# みんなが喜べるアクセスアップシステムーその1

【リセール起業】リセールライトで毎月 25 万！

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

このブログを1日1000アクセスにするために  
今いろいろやっています。

成果が出たら[メルマガ](#)でもシェアしていきますね！

先日、そのブログの400記事くらい全て、  
カテゴリ分けを修正しました。

自分の昔のブログを久しぶりに見ると...いやあ〜ヒドイですね（笑）

一生懸命なのは伝わりますが(^^)

営業日記カテゴリにまとめてありますので、  
興味のある方は見てみてください。

特に2006年、2007年あたりの記事はヒドイです〜

私にもこんな時期がありました。

ということで、少しでも『現在』初心者の方の  
励みになればうれしいです(^^)

<http://blog.resale-rights-business.jp/theme/d7cc200e17.html>

さて、それでは、

みんなが喜べるアクセスアップシステムをご紹介します。

i2i のアクセスランキングというサービスです。  
もちろん無料サービスですよ(^^)

私のブログの左側に設置してあります。

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

ご存知の方もいらっしゃるかもしれませんが、  
一言で簡単に説明すると...

「アクセスを送り合うシステム」

と...

言われてもピンとこないかもしれませんので、  
具体的に例を挙げてご説明しますね。

【例】 あなたのブログに設置する

あなたのブログに、i2i アクセスランキングを設置

↓      ↓      ↓

(ここでは何も起きない)

↓      ↓      ↓

あるサイトから、あなたのブログにアクセスが来る

↓       ↓       ↓

そのアクセス元のサイトが、あなたのブログに設置した  
i2i アクセスランキングに自動的に掲載される

↓       ↓       ↓

(アクセス数に応じて上位に表示される)

↓       ↓       ↓

あなたのブログに設置した i2i アクセスランキングを  
あなたのブログ訪問者がクリックする

↓       ↓       ↓

ランキングに掲載されたサイトへ移動する

↓       ↓       ↓

これの繰り返し

# みんなが喜べるアクセスアップシステムーその2

最近、なぜか[アーティクル infomake](http://www.infomake.org/)に  
外国の方がたくさん登録していただいています。

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

何でだろう・・・

英語圏で、[アーティクル infomake](http://www.infomake.org/)が紹介されてるのかな？

英語圏のみなさん、ご存知でしたら教えてくださいね。  
英語でメールしていただいてもOKです(^^)

では、i2i アクセスランキングの仕組みを  
簡単に復習しておきましょう。

自分のサイトにアクセスを送ってもらう

↓       ↓       ↓

アクセスを送ってくれた相手のサイトが  
自分のサイトのランキングに掲載される

【ということは、逆に考えてください！】

i2i アクセスランキングを設置したサイトに  
あなたがアクセスを送る

↓       ↓       ↓

相手のサイトのランキングに掲載される

↓       ↓       ↓

相手のサイトに設置されているランキングから  
自分のサイトにアクセスが来る

※メールから相手のサイトにアクセスを送っても  
リンク元がメールになるので意味がありません。

必ず、サイト上からアクセスを送りましょう。

つまり、

「相手にアクセスを送ってあげればあげるほど  
自分にもアクセスが増える仕組み」

ということですね。

私のブログにもアクセスを送っていただけるとうれしいです。  
ぜひ、あなたのブログやホームページで紹介してくださいね(^^)

**[【リセール起業】リセールライトで毎月 25 万！](http://blog.resale-rights-business.jp/)**  
**<http://blog.resale-rights-business.jp/>**

送っていただいたアクセス数に応じて、ランキングに掲載されます  
ので、アクセスをお返しできると思います。

お互いにメリットがある仕組みって素敵！

そして、基本的にまず自分が相手にアクセスを送ってあげてから自分にも返ってくる。

ここも私的に良いなあと思いました(^^)

(アクセス元が分かるというメリットもあります)

実は、この仕組みを理解するのには苦勞しました。

「何だよ、ランキングに表示されないじゃん！？」

「どうやってランキングに参加するんだよ！？」

全く意味が分からず、3回ほど発狂しました（笑）

でも、とりあえず設置してみたら...

「アクセスを送ってあげれば勝手に表示される」

ということが分かりました。

まず、何でもやってみることですね！

ホームページ作成とか...何でも同じです。

上手くいかなかったら少し変えて試してみる。

この繰り返し。

そのようにして取り組んでいると、  
知らないうちにスキルが付いているものですよ。

あなたも頑張りましょう(^^)



# Google サーチウィキとは？

Google サーチウィキについて、お話していきましょう。

Google サーチウィキ...大変なことが起きました！

タイトルの通り、Google サーチウィキが誕生して、  
Google 検索結果に↑矢印と×ボタンが出現しました。

どういう事??

という方のために、もう少し詳しくご説明しますね。

例えば、「リセールライト」と言う単語を入れて  
Google 検索するとします。

そして、検索結果が出てきます。

その検索結果のタイトルの横に、  
↑矢印と×ボタンが出てくるようになったのです。

これが Google サーチウィキです。

この↑矢印と×ボタンは何に使うのかというと...

↑矢印を押すと...検索順位が上がる

×ボタン...検索結果から除外される

Google サーチウィキでは、表示順位を変更したり、特定のページを検索結果から除外したりできます。

コメントを投稿することもできて、検索結果を使いやすくカスタマイズできます。

(他のユーザーの評価も見れます)

あくまで自分のデスクトップ上での話ですが、検索順位を「カスタマイズ」できるんです！

試しに何か検索してみてくださいね。

こちらの記事にも詳しく書いてあります。

<http://googlejapan.blogspot.com/2009/05/blog-post.html>

(↑Google 日本公式ブログ↑)

<http://ascii.jp/elem/000/000/416/416072/>

(↑1 番おすすめ↑)

<http://japan.cnet.com/marketing/story/0,3800080523,20392818,00.htm>

<http://journal.mycom.co.jp/news/2009/05/07/010/>

<http://www.sem-r.com/seo/20090507124252.html>

確かに、

Google アカウントを持っている人しか使えない。  
実際にどれくらいの人が Google サーチウィキを使うか。

というような問題はあります。

すぐに Google サーチウィキが広まるか？

すぐに S E O に影響が出るか？

と言われれば、すぐに影響は出ないかもしれません。

カスタマイズした変更が反映されるのは本人だけ。

他人の検索には影響しない。

だから、S E O には関係ないでしょ！？

というのはあまりに浅はかです。

私が Google の運営者なら、Google サーチウィキで

「どのサイトがユーザーに支持されているか？」

のデータを取って、検索結果に反映させます。

たくさんのユーザーが↑矢印を押しているサイトの  
検索結果順位を上げます。

逆に、×ボタンがたくさん押されているサイトの  
検索結果順位を下げます。

これからは、ユーザーに支持されるサイトしか  
上位に表示されないようになっていきます。

いかにサイトのコンテンツを充実させるか？

いかにユーザーに役立つサイトを作るか？

これが出来るサイトだけが生き残ります。

見てくれる人の役に立たないサイトを量産するより、  
サイトのコンテンツを充実させていきましょう！

# Google アドセンスの最適化ーその2

Google AdSense（アドセンス）の新しいビデオをご紹介します。

- ・ Google AdSense アドセンス収益の仕組み
- ・ クリック率・クリック単価を上げる解決策
- ・ ページビューを増やす方法

について解説されています。

そこら辺で売られている情報より  
価値が高いんじゃないかなと思います。

Google の公式ビデオですから当然ですよ！  
運営元が教えているのですから。

- ・ クリック率・クリック単価・ページビューを上げれば  
収益上がる...その方法とは？
- ・ どの形式、どのカラー、どの位置がクリック率が高いのか？
- ・ とっても便利なマルチパレットとは？

このビデオをご覧いただければ解決するでしょう！

ビデオで解説されている内容を  
自分に必要なところかどうか考えましょう。

そして、必要なところは今すぐにすぐに実践しましょう。

そうすれば、あなたのアドセンス収入がアップすること間違いなしです！！

ビデオ解説はこちら（一番下のビデオです）

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

## （ワンポイント・アドバイス）

どのようなサイトに Google AdSense（アドセンス）を掲載すると一番効率的に稼げるのか？

私なりの考えをお話します。

まず、基本的な考え方として、

「あなたのサイトのアドセンス広告が  
たくさんクリックされれば儲かる」

では、どうすればあなたのサイトのアドセンス広告が  
たくさんクリックされるか？

その答えを出すために、次の質問に答えてください。

**「広告をクリックする人は何を求めているか？」**

この需要に応えられるサイトを作れば、  
必然的にクリックされる回数は増えます。

もう一度考えてください。

「広告をクリックする人は何を求めているか？」

私は、『情報』だと思います。

つまり、情報を提供するサイトを作れば良いということです。

ただの日記ブログに掲載してもクリックされません。

情報を提供するサイトって、どんなサイト？

ここで少しアイデアを提供しましょう！

ハウツーサイト、辞書サイト、比較サイト、[アーティクルサイト](#)...

あとは、あなたのアイデア次第です。

ビデオ解説はこちら（一番下のビデオです）

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

# 初心者に Yahoo オークションが良い理由とは？

どんどん商品とクラブのクオリティを上げていけるのが  
楽しくて、うれしいです(^^)

「質<量」 よりも 「質>量」 の方が、  
私には気持ち的に向いているようです。

リセラーパーフェクトクラブ！今月の商品は...？  
<http://infomakemarketing.com/rpc.html>

さて、**Yahoo オークション**（ヤフオク）のお話です。

実は、私が最初にやったビジネスは **Yahoo オークション**、  
ヤフオクです。

家にあった子供服などを100点くらい売って、  
50～60万くらい稼ぎました。

リサーチする、コピーを書く、売る、広告を出す、  
お客さんとやり取りをする...

オークションはビジネスを一通り学べるので、  
最初にやるビジネスとしておすすめです。

今では有名な起業家の方でも、  
初めはヤフオクという方も多いそうです。



それも納得できます。

でも、私はオークションを続けませんでした。

なぜなら、これらに気付いたからです。

- ・リアルで動いたり仕入れが面倒くさい。
- ・個人でやるには手間がかかりすぎる。
- ・人を雇ってシステム化しないと月20万が限界。

しかし、

**「オークション、特に Yahoo オークションが、  
一番確実に稼げるビジネスなのは間違いない」**

と思います。

なので、もし仕入れや作業が苦痛でないなら、

まず、オークションで最初の数万円を稼いでみる  
というのも一つの道です。

仕入れのことは分かりませんが、

売り方や販売戦略などであれば、  
私もアドバイスはしてあげられます。

もし、Yahoo オークション（ヤフオク）などの  
オークションで稼ぐなら...

「粗利の高い商品を探して売る」

これに尽きるでしょう。

オークションで売れる商品を見つけるには  
いろいろコツがあるみたいですね！

「ヤフオクといえばこの人」  
という方がいらっしゃるのですが...

あと3年早く彼と会っていたら、  
私も今頃オークションをやっていたかも??

彼って誰！？ 答えはこちら

[http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article\\_21.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_21.html)

# 本当にもったいないものは何か？

i2i アクセスランキングについて、  
詳しく紹介されているブログがありました。

この方のブログです。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article\\_13.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_13.html)

i2i アクセスランキングというカテゴリを探してみてください。

i2i アクセスランキングは、お互いに Win-Win の  
無料アクセスアップサービスです。

i2i アクセスランキングを攻略して、楽しくアクセスアップして、  
1日1000アクセスを目指しましょう！

本当にもったいないものは何か？というお話です。

「ooを途中でやめたらもったいない」

「買った商材を使わないともったいない」

あなたも、そのように思うことはありますか？

でも、よく考えて欲しいんです。

本当にもったいないものは何か...？

そもそも何のためにやっているのか...？

**目的を見失うと進む方向を間違えます。**

~~~~~

注意してください。

インターネットビジネスであれば、  
お金を稼ぐことが目的だと思います。

(もちろんお客さんは大切に)

もう一度、上の「」の文章を見てみてください。

．．．．

『お金を稼ぐ』という目的からズレていませんか？

『お金を稼ぐ』という目的から考えると、以下のようになります。

「続けることではなく、稼ぐことが目的」

「使うことではなく、稼ぐことが目的」

稼げないことに時間と労力を使うことが一番もったいないんです。

~~~~~

私だって、今まで[リセールライト](#)だけを  
やり続けてきたわけではありません。

アフィリエイトブログを10個くらい作ったこともあります。

ドロップ SHIPPING のマニュアルを買ったこともあります。

コピーライターとして仕事をしようとしていた時期もあります。

でも、収入や自分の心を見ながら選んで、  
不要なものを捨ててきました。

そして、リセールライトだけが残ったということです。

あれもこれもやっても絶対に稼げません！

~~~~~

1つ安定して稼げるようになってから

~~~~~

同じ要領で複製すれば良いのです！

~~~~~

時には、捨てることも勇気。

まず、1つに集中して稼いでみましょう。

# セールスレターを写経すれば上達する という『ウソ』ーその1

セールスレターの写経についてのお話です。

セールスレターの写経というのは、つまり、  
「セールスレターを手書きで書き写す」ことです。

コピーライティングのスキルを上げるために  
頑張って写経されている方もいらっしゃると思います。

でも、

「こんなに大変な思いをしたんだから、  
絶対に上手いコピーが書けるだろう...」

かと言うと、そうでもありません。

勉強でも何でもそうです。

頑張った＝たくさんやった＝成果が上がる  
というわけではありません。

**努力×『要領』×時間**

~~~~~

これが正しい公式です。

「1を聞いて10を知る」という言葉がありますよね。  
それと同じことです。

セールスレターの写経も、効率良く、要領良くやらないと意味がない。

むしろ逆効果だということを言いたいのです。

もちろん、セールスレターを写経するのは良い方法です。

しかし、ただ書き写しても上達しないので、注意する点をお教えしようと思います。

## 【セールスレター写経で上達する3つのコツ】

### ●上手い文章表現に注目する

ここの表現が上手いなという部分に注目しながら書き写しましょう。

「何でその表現を良いと思ったのか？」

「その表現がどうしてお客さんの心を捉えるのか？」

というところを突き詰めて考えていくと早く上達できます。

### ●セールスレターの「流れ」に気を配る

「ここでは何を言っているのか？」

「何のためにそれを言っているのか？」

これに注意しながら流れを追いましょう。

注目を集める、問題提起、解決策、ベネフィット、  
想像させている、ワクワクさせている、クロージング...

共感、限定性、期間限定、保証、信頼性、サポート、  
作者の自己紹介、証拠の提示、期待を高める...

ざっと書いただけでも、セールスレターには  
実に様々な要素があります。

これらをどのように組み合わせていて、  
なぜ、その流れで組み合わせているのか？

「心」の側面から見ていくと  
コピーライティングスキルが早く上達します。



# セールスレターを写経すれば上達する という『ウソ』ーその2

セールスレター写経で上達する3つ目のコツについてお話します。

## 【セールスレター写経で上達する3つのコツ】

- 上手い文章表現に注目する
- セールスレターの「流れ」に気を配る

そして3つ目は…

- セールスレターの力で売れているものを選ぶ

これは、3つのコツの中で一番重要です。

ここを間違えると効果がないどころか、むしろ逆に、悪いクセが付いてしまいます。

売れていないセールスレターを書き写すのは論外です。  
時間の無駄ですからやめましょう。

ただ、難しいのは、

「セールスレターの力で売れているものを選ぶ」  
というところです。

セールスレターはたいしたことないのに、多大な広告費をかけて売れているものを選んででも全く意味がないんです。

ランキングなどに入っていて、売れている商品で、セールスレターにピンとくるものを選びましょう。

数を見ていかないとなかなか分かりませんが、コツを1つ挙げるとすれば、

「どこから売れているかを意識しながら読む」  
ということですね。

販売者のメルマガ、アフィリエイト、  
メルマガ広告、P P C 広告...

薄いアクセスでもセールスレターの力で売れているものを選びましょう。

コピーライティングを勉強した数倍、  
~~~~~  
実際に書いて「アウトプット」する。  
~~~~~

それくらいの『バランス』が重要です。

何より、実際に考えながら書くことが  
一番文章が上手くなりますからね！

コピーライティングというのは、  
セールスレターを書くことだけではありません。

メルマガ、広告文、J Vの提案メール、仲間とのメール、  
お客さんのメール対応、タイアップ依頼のメール...

インターネットビジネスに限らず、  
全てのビジネスで必要なスキルです。

もし、自分でビジネスをして稼いでいきたいなら、  
コピーライティングのスキルを磨きましょう！

# どうやって宣伝したら良いのか分からない...

インフォメイクのブログをご紹介いただくと...

インフォメイクのブログ左側のランキングに  
あなたのサイトが表示されます。

インフォメイクのブログはこちらです。  
<http://blog.resale-rights-business.jp/>

たくさんアクセスを送っていただければ、  
ランキング上位に表示されます。

アクセスをお返しできると思いますので、  
ぜひランキングに参加してくださいね(^^)

毎日確認して、タイトルを表示させていますので、  
アクセスを送っていただくだけで大丈夫です。

こちらのURLをご紹介ください。  
<http://blog.resale-rights-business.jp/>

※メールからのアクセスは無効ですので、  
必ずサイト上でご紹介ください。

では、どうやって宣伝したら良いのか分からない  
というテーマでお話ししていきます。

「どうやって宣伝したら良いのか分からない」  
というご質問を本当に良くいただきます。

でも、そのような漠然とした質問だと  
正直に言って答えが分かりません。

何と答えて良いのかすら分かりません。

なぜなら、

誰に何を売るのが分からないから

~~~~~

ダイエットのサプリメントを投資のリストに売りますか？  
小学生にクレジットカードをアフィリエイトしますか？

そういう話です。

欲しい人、売る商品が分からなければ、全てが分かりません。

誰のためにビジネスをやるんですか？

お客さんのためですよ？  
お客さんに喜んでもらうためですよ？

どんなお客さんが欲しいと思ってくれるのか、

~~~~~

それが分からないで商売ができるわけがない！！

~~~~~

キツイことを言っているのは分かっています。

ムカつくと思う方は、どうぞ右上の×ボタンを押して  
このページを閉じてください。

それでは、気を取り直して、、、

どんなお客さんが欲しいと思ってくれるのか、  
~~~~~  
が分かったら、次はどうやって広告を打つか？

答えは、これです。

欲しい人がたくさんいる所に広告を打つ  
~~~~~

ということは、どこに広告を打つかは...

欲しい人がたくさんいる場所を探せば良い  
~~~~~

広告媒体なんていろいろあります。

どんな広告媒体があるかなんて、  
**Google** や **Yahoo** で調べればいくらでも分かります。

メルマガ広告、P P C 広告、バナー広告、  
A S P の広告、雑誌広告...

自分のビジネスで稼ぐのなら、  
自分で調べられることは自分でやらないと！

超、重要なことなのでもう一回言いますよ。

欲しい人がどこにたくさんいるか考える

~~~~~

これを基準にして広告媒体を探すんです。

欲しい人、売る商品によって広告先も違えば、  
反応も違うんです。

広告媒体を探すコツを1つお教えします。

お客さんの立場から、その広告媒体を見る

~~~~~

ということです。

このメルマガ広告に出そうかどうか？？

...自分はそのメルマガを読みたいと思っているか？

→お客さんはそのメルマガを読みたいと思っているか？

このASPに広告を出そうかどうか？？

...自分はそのASPで広告を見て買いたいと思うか？

→お客さんはそのASPで広告を見て買いたいと思うか？

このようにして考えていけば、  
反応が良さそうな媒体は見えてきます。

私だって100万くらいは広告費を使っています。

でも、他の起業家に比べたら全然少ないので、  
もっと投資して広告の勉強をしていきます。

初めから上手くいく人なんていません！

失敗を恐れずにチャレンジしてください！！



# Twitter(ツイッター)とは何か？

---

あなたは、**Twitter** (ツイッター) を知っていますか？

英語圏でメチャメチャ流行っているのは  
私も以前から知っていました。

でも、日本語で使えるようになったのは  
ついこの前まで知りませんでした。

そんな噂は聞いていたんですけどね。。  
まあ、早めに知れてよかった、よかった(^^)

**Twitter** (ツイッター) はこちら  
<http://twitter.com/>

**Twitter** (ツイッター) って、どんなサイト??

超、簡単に言うと、  
「ぺちやくちやおしゃべりする」ためのサービスです。

「今何してる? (What are you doing?)」  
に「つぶやき」を投稿することで、つながっていくサービス。

ゆるい掲示板、チャットみたいな感じですね。  
ミニ SNS とか、ミニブログとも言われます。

米 Obvious 社 (現 Twitter 社) が開発して、  
2006 年 7 月に開始したサービスです。

本場のアメリカでは爆発的な人気です。

他のユーザーを「フォロワー (follower)」に登録すると、その人の「今していること」が表示されます。

私も「インフォメイク 野村」で参加していますので、ぜひフォローしてくださいね！

**ビジネスにも活用できそうですね。**

あなたは、何か思いつきますか??

良いアイデアを思いついたら、教えてくださいね。

**Twitter (ツイッター) はかなり高い確立で、第2の mixi になると私は予想しています。**

無料ですから失うものではありません。  
今のうちからやっておきましょう！

# Twitter(ツイッター)の活用方法とは？－その1

朝から、[会員様](#)と電話サポートしてました。

人に教えること  
＝自分を客観的に見直すことにもつながる

と改めて感じました。

あなたも自分の学んだことを人に教えてあげると良いですよ。

さて、**Twitter**（ツイッター）の活用方法についてお話しますね。

まだ私も実験中ですが、今のところ考え付く活用方法をあなたにもシェアしようと思います。

では、ザーッと書いていきますね。

## ●スゴイ人とつながれる

私のフォロワーの方たちを見ていただいたら...  
絶対にビックリしますよ！！

どんなスゴイ人か...ここでは内緒(^^)

知りたい方は **Twitter**（ツイッター）に登録して、  
私をフォローしてみてくださいね。

「インフォメイク 野村」で登録中です。

●つぶやくだけでスゴイ人に情報が届く

スゴイ人とつながることができれば、  
自分を知っていただくチャンスができます。

●プレスリリースや販売促進に使える

サイトへのリンクを貼ったりすれば、  
自社商品やサービスの宣伝に使えます。

しかし！！そんなベタな使い方はダメです。

人の売り込みなんて、誰も聞きたくない。  
そんな話題は全然面白くないんです。

読まれず、嫌われ、結局売れない。  
結果は予想がつきます。

では、どうやって使うか？

新商品の制作過程を書いてみてはどうでしょうか？  
売り込みのリンクなど貼らずに。

「へえ～こんな事やってるんだ。」  
と興味を持ってもらう「つぶやき」を投稿するのです。

いかに売り込まないように書くかがポイント

~~~~~  
だと思います。

宣伝みたいにURLを書くなんて最低ですから。

検索して調べてもらうくらい気になってもらう

~~~~~

これを意識して「つぶやいて」みましょう！

上手くやれば口コミも起こせると期待しています。

# Twitter(ツイッター)の活用方法とは？－その2

カメちゃん×2の掃除をしていました。  
きれいになった水槽で気持ち良さそうに泳いでます(^^)

何かをきれいにすると心も洗われますね。

では、**Twitter** (ツイッター) の活用方法の続きをお話ししていきますね。

## ●ブログのアクセス数が伸びる

プロフィールの項目にブログのURLを書くと、  
アクセス数は伸びるでしょう。

まだ私はフォローが20人くらいですが、数アクセスあります。  
フォローが増えればアクセスも増えるでしょう。

アクセス以上に、自分のブログの存在を知ってもらえることが  
重要かもしれませんね。

## ●リサーチに使える

探っていけば、市場のニーズ・悩みが見えてきそうです。  
商品開発にも活かせるでしょう。

## ●アンケートを取る

メールで送信・受信をやり取りするより、簡単に質問できそうですね。

これってどう思う、みんなはどのような軽めの質問が良いかなと思います。

お客さんや市場の動向を知るためのアンケートにも使えるでしょう。

### ●クイズを出す

どんな人がフォローしてくれているかを見て、彼らが興味がありそうなクイズを出すと面白いですね。

他人の思いもよらない答えを聞くことで、素晴らしいアイデアが浮かぶかもしれません。

単純に盛り上がってコミュニケーションできるというだけでも良いかもしれません。

### ●質問する

教えて **goo** などの質問サイトに投稿するより、早く回答してもらえるかもしれません。

人に聞いた方が早いこともありますから、いろんな人とつながっておくと良いですね。

あなたも **Twitter**（ツイッター）を活用して、ビジネスの発展につなげていきましょう！

流行ってからやるより、今の方がおいしいんじゃない？

と...何となく私は思います。



# そよ風というウィルスを知っていますか？

ウィルスのお話です。  
豚インフルエンザじゃなくて、パソコンのウィルスです(^^)

やはりビジネスとしてやる以上、  
セキュリティには気をつけるべきです。

なので、よく聞いてくださいね。

うちではウィルスが検知されていない。  
うちには削除ログすらない。

なのに相手の方からはウィルスが検知される  
という現象が発生していました。

ウィルス名は **Win32.TrojDownloader.** という  
ファイル名だそうです。

何でかなと思って Google で調べてみましたが、  
こんな感じでした。

- ・ 名称 : **Win32.TrojDownloader.**  
＝ダウンロード型トロイの木馬「そよ風」
- ・ ウィルス感染ファイルを削除してもすぐに複製する
- ・ なかなか自分で感染したことに気付きにくい

Downloader. (ダウンローダ) というのは、  
次々とあなたのパソコンにウイルスを運んでくる  
ウイルスのこと。

=ウイルスが他のウイルスを引っ張ってくる危険な状態  
ということだそうです。

ダウンローダが一度パソコンに入ってしまったら  
初期化した方が良いでしょう。

パソコン初期化+有償セキュリティ対策ソフト導入で、  
ウイルスの侵入を許さない環境を作るべきでしょう。

こちらの記事が参考になりましたのでご覧ください。  
[http://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question\\_detail/q1315989108](http://detail.chiebukuro.yahoo.co.jp/qa/question_detail/q1315989108)

うちでは毎月400円くらい払って常に万全の対応が  
できるようにしてあるので、問題はありませんが。。

そこら辺の買いきりのソフトとは訳が違います。  
一応ビジネスとしてやっていますので。

このウィルスの最も怖いところは...

相手のせいにしてしまうこと  
~~~~~

自分が原因でウィルスが検出されているのに、  
相手のファイルが感染していると勘違いしてしまう。

責任がどうか眠たい話はいつでも良いんですが、  
まず自分に非がないか確かめたいところです。

ビジネスだけでなくプライベートでも。

人のふり見て我がふり直せじゃなくて、

人のふりより我がふり直せ

~~~~~

キングソフトが良くないせいで

**Win32.TrojDownloader.**「そよ風」に感染するのか...？

ウィルスに詳しい方がいらっしゃいましたら、  
情報をいただけると助かります。

# リセールライトに上手く参入する方法 とは？

「リセールライトは既に多くの人やっている」

「これから参入して成功するのは難しい」

このような心配をされている方も多いのではないのでしょうか？

確かにリセールライトをやっている人も増えてきたとは思いますが。

でも、Yahoo や Google の検索結果数を見てみてください。

リセールライトの Google 検索結果数は

「アフィリエイト」の500分の1

「情報起業の」50分の1

(2009年5月20日現在、およその数値)

**自分で実際に調べて、肌で感じてみてくださいね！**

~~~~~

こういう地道なリサーチが、売上アップにつながりますから。

良くも悪くも、それだけまだ市場には知られていません。

それでは、どこに、どのように売ったら  
売りやすいのかを考えていきましょう。

## ■知らない人に活用法を教えてあげる

リセールライト商品が何に使えるかを考えるのです。

~~~~~

リセラー（リセールライトする人）に売るよりも  
簡単に売れます。

アフィリエイト特典、オークション特典、情報商材特典、  
ドロップ SHIPPING 特典、ネットショップ特典...

これらをやっている人たちに、特典として  
売り込んでみてはどうでしょうか？

みんな差別化とかキャンペーンなどで悩んでいます。  
売上を増やすために必死です。

その人たちに、売上アップの解決策として売ります！

「ゴールドラッシュにシャベルを売る」  
というリーバイスの有名な話がありますよね。

ゴールドラッシュの時に一番儲かったのは、金を掘り起こした人で  
はなく、シャベルを売ったリーバイスだったという話です。

日本では、つるはしビジネスとも言われています。

もう一度い言います。

流行っている市場に、売上アップの解決策として、

~~~~~

リセールライト商品売ります！

~~~~~

## ■怪しさを打ち消して信頼してもらう

知られていないもの、みんながやっていないものというのは、まず疑われます。

特に日本人はそうだと思います。なので、

**疑いを消してあげる必要があります。**

~~~~~

どうやってお客さんの疑いを消すのか？  
その答えは、あなたの中にあります！

あなたは、  
「初めてリセールライトを知った時、何を心配したか？」

この答えをセールスレターやメールの中で  
説明してあげれば良いのです。

違法なんじゃないの？何で再販売できるの？  
いろんな疑問や不安があったと思います。

それを自分の言葉でお客さんに説明してあげれば良いのです。

「初心忘れるべからず」です。

# 同じ商品が出回るから売れないんじゃない？

「同じ商品が出回るから売れないんじゃない？」

[リセールライト](#)に、このような疑問をお持ちの方も多いのではないのでしょうか。

でも、これは[リセールライト](#)だけに限ったことではありません。アフィリエイトでも、物販でも同じです。

同じ商品をアフィリエイトしても儲かる人と儲からない人がいる。  
同じ商品を卸して販売しても儲かる人と儲からない人がいる。

「なぜ、儲かる人と儲からない人の差ができるか？」  
この答えを考えていけば、勝てます。

なぜ、そのアフィリエイトターから買うのか？

- ・いつもお世話になっている
- ・信頼できる（この人が勧める商品なら間違いない）
- ・特典をもらえる
- ・ . . . .

なぜ、そのお店（物販）で買うのか？

- ・お店が近くて便利
- ・安い
- ・店員が親切
- ・お店の雰囲気が好き

．．．．

これらの「買う理由」をリセールライトにも当てはめて考えてみましょう！

なぜ、そのリセラーから買うのか？  
(リセラー＝リセールライトする人)

- ・いつもお世話になっている
- ・信頼できる（この人が勧める商品なら間違いない）
- ・特典をもらえる
- ・サポートしてくれる
- ．．．．

アフィリエイトと基本的にはそんなに変わりませんね。

**あなたから買う理由を作る。**

~~~~~

何度も言っていますが、本当にこれに尽きます。

与えすぎは成長を止めてしまいますので、ご自身でよく  
「自分から買う理由」を考えてみてください。

私が教えても意味のないことだとも思いますから。



# アフィリエイトさんに売ってもらう方法

ネットビジネスだけで生活するようになって半年。

恐怖と自分との戦い。  
いつもではないが時々そういう周期がある。

乗り越えよう。

では、リセールライト商品をどうやって売っていくか？について  
お話をします。

4つのうちの1つ目。

まず、アフィリエイトさんに売ってもらう方法について  
お話ししていきます。

## ■アフィリエイトさんに売ってもらう

まず言っておきます。

自分で売る努力もしないで、  
アフィリエイトさんに売ってもらおうと思うな。

アフィリエイトさんだって、  
同じように頑張って売ってくれるんです。

報酬払うんだから良いでしょ。売らせてやってるんだから。

という方は、アフィリエイトさんに売ってもらうのはあきらめた方が賢明です。

自分も頑張って売るから手伝って欲しい。  
手伝ってくれてありがとう。

というスタンスでお付き合いしましょう。

でも！！

ここまで書きましたが、リセールライトの場合は、  
アフィリエイトさんには扱ってもらいにくいです。

なぜなら、理由はこうです。

## 1. 別の販売者と条件を比べられる

アフィリエイト報酬などの条件が良い人が  
選ばれるため競争があるということです。

## 2. リセールライト商品を紹介するなら自分で売る

再販権が付いているのですから、  
アフィリエイトするより再販売した方が稼げます。

よっぽど自分の名前を出したくない人以外は  
扱ってくれないでしょう。

じゃあ、アフィリエイトさんに売ってもらうには...

プライベートラベルライトなどを利用して、  
自分のオリジナル商材を作るのがベストです。

プライベートラベルライトなら、E-BOOK のワード版をもらえます。  
つまり、自由に編集することができて、自分が著者を名乗れます！！

「あなたが、自分の名前を入れて、  
自分の商品として売ることができます。」

「追加・編集するだけで、あなたの  
オリジナル E-BOOK が簡単に出来上がります。」

E-BOOK をゼロから書くと、かなりきついです。  
始めたばかりの方は特にそうです。

私もそうだったので、よく分かります。

でも、初めに土台があると、かなり楽に書けます。

E-BOOK を早く、確実に書けるということは...

#### ●商品作りに挫折して、あきらめずに済む

実際にスタートせずにあきらめる人が9割。

残り1割の中で、スタートしても商品が作れずに  
あきらめる人が9割。

だいたい、このような感じでしょう。

商材の作り方ばかり学んでいても稼げません。  
なぜなら売っていないから。

「売る」ということを、しなければ、稼げる可能性はゼロ。

でも、もし確実に自分の商品が作れれば...

まず、確実にスタートできます。  
そして、どんどん稼いでいく可能性が広がります。

### ●早く収入を得ることができる

いつまでも勉強していても収入は得られません。  
教材販売者のカモにされるだけです。

しかし、実際に売り始めれば、1円でも、  
1万円でも稼いでいけます。

「千里の道も一歩から」  
売り始めることで、一歩が踏み出せるのです。

### ●オリジナル商品をどんどん量産できる

定期的にオリジナル商品を作っていけば、  
会員制ビジネスも運営できます。

自己利用限定で売っても厳しいですが、  
再販権を付けて、毎月提供してはどうでしょうか？

毎月、継続的に収入が入ってくれば、  
収入の心配をしなくて済みます。

お金の心配が減れば、安心してお客さんとの  
コミュニケーションを楽しむこともできるでしょう。

商品のクオリティをアップさせることに  
集中することもできるでしょう。

そして、何よりも、楽しみながら  
ネットビジネスをしていけるでしょう。

毎月、毎月プライベートラベルライト E-BOOK を手に入れる  
<http://www.top-marketer.com/>

お買い得プライベートラベルライト「セット」を手に入れる  
<http://www.infomake.biz/>

# リセールライト商品をどうやって売っていくか？

リセールライト商品をどうやって売っていくか？  
4つのうちの残り3つをお話します。

## ■ホームページで売る

SEO対策をして、Yahoo や Google などの検索エンジンに  
上位表示される。

広告からセールスレターに誘導して、セールスレターで売る。

この方法は、まあまあといった所です。  
なぜ、ベストではないかというと...

**安い所、特典が良い所と比較されるから。**

~~~~~

再販権が付いている＝他でも売っている  
⇒安い所、条件が良い所から買う

普通に考えれば、上のようになります。

もし、あなたがホームページで再販権付き商品を見つけたら...  
安い所、条件が良い所を検索して、探して買いませんか？

じゃあ、再販権付き商品はどうやって売るのがベストなのか？  
次に続きます。

## ■リストマーケティング

リストという言い方は好きではありませんが、他に的確な言葉がないので使わせていただきます。

当たり前ですが、リストは人です。  
その点だけはお忘れなく。

リストマーケティングというのは、メルマガなどのリストの中で売る方法です。

オフラインであればダイレクトメールですね。

私はこれが一番有効な方法だと思います。

無料レポート、読者増サービスなど  
リストを増やす方法はいろいろあります。

ホームページやブログにアクセスを集めたら  
必ずリストを取っておく必要があります。

例えば、インフォメイクのブログを見てください。  
<http://blog.resale-rights-business.jp/>

左上にメール講座の登録フォームがありますよね。

このようにして、ブログとかホームページに  
アクセスを集めてリストを取るのです。

さて、話を戻して、なぜ再販権付き商品には、  
リストマーケティングが最適なのか？

その答えは、

メルマガで紹介されると、他と比較されにくいから。  
~~~~~

いつもその人のメルマガを読んでいて、  
その人をある程度知っていたら、

わざわざ他の人から買おうとする人は少ないでしょう。

「メルマガなんて書けないよ！」  
という方も多いと思います。

でも、稼ぎたいのなら絶対にやった方が良いでしょう。

インフォマグなどであれば、無料で発行できます。

インフォマグ  
<http://www.infomag.jp/>

「メルマガに何を書いたら良いの？」

もしそう思われるのであれば、  
自分が学んだことを書いてみてください。

ホームページのこと、コピーライティングのこと、  
SEO対策、マーケティング...

何でも良いのです。



こんな情報価値がない、など思わずに書いてください。

少し前のあなたと同じように  
それを知らなかった人もいます。

自信を持って良いんです。

そして、メルマガを書いたら、その記事を  
ブログと無料レポートにも使いましょう！

メルマガにしか使わないのはもったいない。  
最大限に活用しましょう！！

なかなか続けられそうにない方は、  
こちらの過去記事も参考にしてみてください。

モチベーションなんていらない成功法則

[http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article\\_44.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_44.html)

成功する行動スケジュール

[http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article\\_46.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_46.html)

## ■直接メールを出す

※メール法にはご自身で十分に注意してください

特定商取引法にメールアドレスを載せている場合は  
基本的に営業メールを送っても良いはずですが、

(拒否と書いてある場合はNG)

こんな失礼な方はいらっしゃらないと思いますが、

「買ってくれ、買ってくれの営業メール」  
「言葉遣いや態度が失礼なメール」

こんなメールは問題外です。

あくまで、  
**相手の売上を増やすためのご提案です。**  
~~~~~

相手に、

「このように再販権付き商品を利用して、  
売上を増やしてみませんか？」

と提案するメールを送るのです。

下手な広告を出すよりも効果があるので、  
時間と相談してやってみてください。

※メール法にはご自身で十分に注意してください

# 超初心者ですが大丈夫ですか？

一番たくさんいただくご質問があります。

「初心者ですが大丈夫ですか？」  
というご質問です。

誰でも最初は初心者です。私もそうです。

分からなければ調べる。  
それでも分からなければ人に聞く。

そうやって1つずつ積み重ねていかなければ、  
いつまで経っても初心者のままです。

初心者だからという言い訳は通用しません。  
お客さんからお金をいただく以上プロなのです。

それに、自分は初心者だと思っていると、  
セルフイメージが下がります。

「自分なんて初心者だから...」

という気持ちでは絶対に稼げるようにはなりません。  
残念ですが断言できます。

初心者だから...と考える前に、少しずつでも学んでいけば  
良いのです。

そして、学んだ知識や情報を役に立つ人に伝えていけば

いいのです。

「初心者の方の気持ちは誰よりも分かりますよね？」

あなたが学んだことを伝えてあげたら  
喜んでくれる人もいないと思いませんか？

お客さんと一緒に成長していけば良いのです。

ブログをやったことがない。メルマガをやったことがない。  
...まず、やってみれば良いんです！

聞く前に自分で調べてやってみる。

それで分からなかったら、  
教えてくれそうな人に聞いてみましょう。

何も行動しなければ、可能性はゼロです。  
でも、行動すれば可能性は無限大です！

# +++プラス・・・なコピーライティング

## 4つの秘訣

会員様に[リセラーパーフェクトクラブ](#)をご紹介いただきました。

初めての方でも、頑張ればここまできれいなホームページが作れるんですね。

自分の事のようにうれしいです(^^)ぜひご覧ください。

<http://infowind.net/resellrights/index.html>

今日は、反応を得られるコピーを書く秘訣をお話します。

私が普段意識しているコピーライティングの「核」となるものです。

コピーライティングというのは、何もセールスレターだけではありません。

メルマガやブログ、広告はもちろん、お客さんとのメール対応、J Vのメールにもコピーライティングのスキルが必要です。

それでは、コピーライティング4つの秘訣を順番にご説明します。

### 【1】起承転結の流れで組み立てる

AIDA、AIDMA、PASONA の法則などいろいろなことが言われています。

でも、私はこれが一番ピンときます。

だって日本人ですから！！(^^)

「起」・・・問題を「起こす」

「承」・・・それを「承けて」理由などを書く

「転」・・・「転じて」解決策を提案する

「結」・・・感動的に行動を促すように「結ぶ」

## 【2】相手のメリットだけを伝える

少しキツイ言い方になりますがお許してください。

あなたの商品説明とか、あなたの商品の凄さなんて誰も興味はないんです。

いかにその商品が自分の役に立つか？

~~~~~

みんなそれが知りたいんです。

だからこそ、お客さんが買うメリットを伝えなければ売れないのです。

## 【3】プラスのエネルギーを発する

基本的にマイナスのことは書かない。

中には、マイナスとプラス、期待と恐怖を与えて感情を揺さぶるという高度なテクニックもあります。

私もそのテクニックは使います。

しかし書いたとしても、そのマイナスを打ち消して  
最後はプラスで終わらせる。

そうした方がプラスのエネルギーを持った人が  
あなたの周りにたくさん集まってきます。

#### 【4】不平・不満、他人の悪口は書かない

誰にでも良い所と悪い所があります。

マイナスのことに触れた文章を書くと  
自分も相手もマイナスのエネルギーに包まれます。

わざわざそういう話題に触れる必要はありません。

少し精神論的なお話になりますが、  
私は【3】【4】がすごく大切だと思います。

なぜなら、

文章は人を動かすものだから

~~~~~

【3】【4】を意識して文章を書いていると  
自然とプラスの人が集まってきます。

不思議なものです。

プラスのパワーを持った文章を書いていると  
プラスの人が集まり、プラスの波に乗れます。

その方が、マイナスの人の中にいるよりも  
何十倍も早く成長していけるのです！

コピーライティングが上達すれば、収入も、信頼も、  
ファンも...全てが何十倍にも増えていきます。

あなたも、+++プラス・・・なコピーライティングを  
目指していきましょう！



## 現実を見てください…

---

さて、[リセールライト](#)について、簡単に復習してみましょう！

リセールライトをメチャメチャ簡単に言うと

「この商品買ったら再販売していいよ！」  
「売れた儲けは全部あげるよ！」

いかに簡単に伝えるか？

~~~~~

口コミを起こしたり、流行らせるためには  
とっても重要な要素です。

これは、覚えておいた方がいいですよ！

[リセールライト](#)は、日本ではまだあまり知られていません。  
(アフィリエイトやオークションと比べて)

海外では当たり前前のビジネスモデルなのですが、

本当に日本で流行るのか...と不安な方もいらっしゃると思います。  
あなたも、そう思われますか？

でも、普通に考えてみてください。

アフィリエイトやオークションが流行ることを  
100%予想できた人はいるのでしょうか？

たまごっちや iPod が流行ることを  
100%予想できた人はいるのでしょうか？

**流行る可能性が高ければ、流行る前に行動する。**

~~~~~

本当に流行るの？どうなの？...  
そのような人は、流行ってからやり始めます。

でも、流行ってからでは遅いんです！  
何事にも準備が必要なんです。

ホームページを公開する方法も知らない。  
メルマガもブログも持っていない。  
言葉の意味すら分からない。

そんな状態で参入して、すぐに稼げるわけがない。  
賢明なあなたなら分かりますよね？

新卒の新入社員が、入社してすぐにトップ営業マンになることはないんです。

現実社会で置き換えれば、すぐに分かることです。

「じゃあ、私には無理なの？」  
というと、そんな事はありません。

**流行る前に、準備をしておけば良いのですから。**

~~~~~

でも、確信が持てないと好きになれない。

本気で前に進めない。

それは私もよく分かっています。

なので次は、リセールライトが流行る理由をお話します。

# アフィリエイト →

---

さて、続きです。

リセールライトが流行る理由と流行るまでの流れをお話していきます。

「なぜリセールライトが流行るのか？」  
ここをキッチリ分かっておくと稼ぐツボが見えてきます。

非常に重要な考え方です。

まず、リセールライトは、いきなり表れたわけではありません。

全てのビジネスやアイデアは組み合わせ  
~~~~~  
なので、流れを追ってお話していきます。

まずはアフィリエイトから。

## ■アフィリエイトの問題点とは？

アフィリエイトの問題点を挙げてみます。

### ●アフィリエイト報酬が低い

特に物販アフィリエイトはひどいです。  
1%だとしたら100万円売っても、1万円。

じゃあ、直接仕入れれば良いじゃん！

と思うかもしれませんが、  
初めての方にはハードルもリスクも高すぎます。

### ●結局は販売者が儲かる

例えば情報商品でアフィリエイト報酬を100%にしても...  
結局、販売者が儲かるんです。

購入していただいた後に  
いくらでも別の商品が売れるのですから。

アップセル、クロスセルなどの言葉を  
聞いたこともあると思います。

そうやって販売者は儲けているんです。

### ●自分にリストが残らない

これは致命的です。

商品が売れても、アフィリエイトには  
購入者の情報は分からないんです。

なぜ致命的なのか？  
それは、リピートしてもらえないから。

リピートしてくれるお客さんがいなければ、ビジネスになりません。  
なっても相当しんどいです。

ずっと新しいお客さんを広告費をかけて、  
探し続けなければいけませんからね。

アフィリエイトでもリストを取る方法があります。

- ・メルマガを出す
- ・ブログやサイトからメルマガへ誘導する
- ・特典請求フォームを作る
- ・ . . .

アフィリエイトをされている方は、  
絶対にリストを取らないとダメです！

## 【結論】

アフィリエイトは差別化が難しいビジネス。  
アフィリエイトで稼げるなら自分で売った方がもっと稼げる。  
結局は販売者が儲かる。

アフィリエイトはリスクがなくて簡単！！  
と言われていますが、私はそうは思いません。

誰でもできるが、儲けにくい難易度の高いビジネス  
~~~~~  
だと思います。

アフィリエイトリンクを貼るだけで簡単。

じゃあ、どこで差別化して  
「あなたから買う理由」を作るんですか？

メルマガでブランディングするか  
強力な特典をつけるしかないですね。

できますか？

私は自身を持ってできますと言えませんし、  
そんな所で勝負したくありません。

リセールライトのようにパッケージ化できない。  
リセールライトのようにセールスレターを直せない。  
リセールライトのように売上を100%もらえない。

アフィリエイトは初心者がやるべきビジネスではないのです。

## **アフィリエイト → 情報起業 →**

---

- アフィリエイトは報酬が低くて儲からない
- 結局は販売者が儲かる
- 自分にリストが残らない

となると...自分で売って稼いでやろう！！  
となるわけです。

人間って単純ですね（笑）

**市場の流れを読むには、人の心の動きを見るのです。**

~~~~~

これは全てのビジネスに共通する重要な考え方です。

もう1回言いますよ。

**市場の流れを読むには、人の心の動きを見る。**

~~~~~

アフィリエイトしても儲からない、自分にリストも残らない...  
じゃあ、自分で売って稼いでみよう！

という人の気持ちは、あなたも分かりますよね？

では、こういう流れで見えていきます。  
アフィリエイト → 情報起業 →

### ■情報起業の問題点とは？



今は情報販売のレベルが上がってきました。  
ですので、普通に寄せ集めただけの情報では売れません。

売するためには...  
希少価値の高い情報を売るか、専門家とタイアップするべきです。

協力してくれる専門家を探して、タイアップしてくれる人を探して、  
3ヶ月かけて商品を作って、セールスレターを書いて、  
マーケティングや広告をして、

...売れなかったらどうするの？

情報起業は確かに大きく儲かります！

でも、それだけリスクも大きいのです。  
一攫千金のギャンブルみたいなものですね。

こんなの最初にやるビジネスじゃありません！  
私が初心者だったから分かりますが、99.9%挫折します。

無名の人間とタイアップしてくれる人、  
協力してくれる人なんていると思いますか？

取材やタイアップの方法は知っていますか？

商品は作れますか？  
セールスレターは書けますか？

どうやってマーケティングするんですか？  
広告はどうしますか？

.....

結局、0.1%の成功者の武勇伝を聞かされて、

~~~~~

カモにされて、お金を取られるだけ。

~~~~~

あなたが、そんな事にならないために[リセールライト](#)が必要なのです。

# 協賛メルマガ無しの新無料レポートスタンド誕生！

「協賛登録メルマガなしのスゴワザのようなサービス」が誕生！  
<http://infomakemarketing.com/magaichi.html>

新しいタイプの無料レポートスタンドですが、仕組みはこうです。

協賛メルマガがない  
＝レポート作成者のメルマガにしか登録されない  
＝反応率が良い、売れる

無料レポートスタンドの中でも、  
スゴワザは結構たくさんリストが集まります。

でも、協賛メルマガが多いので捨てアドレスで登録される  
＝反応が悪い、売れない

では、どうすれば反応の良いリストが集まるか？

協賛メルマガをなくして、質の良いリストを集めるサービスを作ろうとなるわけです。

単純な仕組みですが、無料レポートを欲しい人にも、書く人にもお互いに需要はあるでしょう。

ただし、このサービスは2つほど欠点があります。  
でも、すぐにあきらめずに、最後まで読んでくださいね！

## 【1】フォームアンサーを利用しなければならない

フォームアンサーを利用して、無料レポートの請求フォームを作らなければいけません。

登録・利用共に無料ですが、少し面倒です。  
(無料版は機能の制限あり)

## 【2】自分でファイルをアップロードする必要がある

普通の無料レポートスタンドのシステムとはかなり違います。

無料レポートスタンド側にファイルをアップロードできず、自分でアップロードする必要があります。

自分のサーバーにアップロードするか  
アップローダーを使うと良いです。

※検索結果に出てしまうので、PDFでなく  
ZIPなどにしてアップロードしましょう。

ご参考までにアップローダーをご紹介します。

<http://www.uploader.jp/>

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

<http://gup1.nazca.co.jp/>

## 【解決するには？】

これはもう、面倒ですがやるしかありません。

私も試しに無料レポートを登録してみましたが、  
登録して数時間で10リストくらい集まりました。

面倒くさい＝他の人もやりたくない  
□⇒やれば効果が出る可能性が上がる！

メルマガでも何でも同じです。

他人がやりたくない面倒なことをやると  
効果が上がる可能性が高いのです。

あなたも、今すぐ無料レポートを登録して、  
無料で、反応の良いお客さんをたくさん集めましょう！

ご登録はこちらから  
<http://infomakemarketing.com/magaichi.html>

# アフィリエイト → 情報起業 → リセールライト

まず、流れをさらいしておきます。

## (アフィリエイト)

- ・アフィリエイトは報酬が低くて儲からない
- ・結局は販売者が儲かる
- ・自分にリストが残らない



## (情報起業)

- ・商品が作れない
- ・ホームページが作れない
- ・セールスレターが書けない
- ・商品画像が作れない



そして...リセールライトが生まれた！

## ■リセールライトとは何か？

リセールライトを簡単に言うと、

「商品あげるから売って良いよ」  
「売れたお金は全部あげるよ」

まず、アフィリエイトの問題点を  
どのように解決しているかというと...

- ・アフィリエイトは報酬が低くて儲からない  
⇒報酬は100%
- ・結局は販売者が儲かる  
⇒アフィリエイトではなく販売者になれる
- ・自分にリストが残らない  
⇒販売者だからリストも手元に残る

次に、情報起業の問題点を  
どのように解決しているかというと...

- ・商品が作れない  
⇒購入した商品を再販売できる
- ・ホームページが作れない  
⇒ホームページが付いている
- ・セールスレターが書けない  
⇒ホームページにセールスコピーも書いてある
- ・商品画像が作れない  
⇒ホームページに商品画像も付いている

つまり、

リセールライトで、スタートできない理由はなくなります。

~~~~~

スタートできる、スタートできないの違いは大きいです。  
販売スタートしていなければ、稼げる可能性はゼロですから。

スマートに完璧にこなしたい人は、  
商品作成、セールスレター、集客、マーケティング...

全て完璧に学んでからスタートすれば良いと思います。

でも、稼ぎながらスキルを上げていきたい人は、  
最初にリセールライトをやるべきです。

売り始めているからこそ、売れるように努力する。  
売れるように考えたり、勉強したりする。

その方が、早く稼げるようになると思いませんか？

「そうだよね、野村さん。」  
という方は、リセールライトから始めてください！

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



# 稼ぐ流れは「逆」です

---

アフィリエイト → 情報起業 → リセールライト  
の流れをお話してきました。

あなたは、納得していただけましたか？

もし、あなたがウンウンとうなづいてくれているのなら、

「あなたと同じ気持ちの人が  
日本にあと何人いると思いますか？」

これが、私が日本でもリセールライトが流行ると  
考えている理由なのです。

もう一度、流れをさらいしておきます。

(アフィリエイト)

- ・アフィリエイトは報酬が低くて儲からない
- ・結局は販売者が儲かる
- ・自分にリストが残らない

↓

(情報起業)

- ・商品が作れない
- ・ホームページが作れない
- ・セールスレターが書けない
- ・商品画像が作れない



### (リセールライト)

- ・報酬は **100%**
- ・アフィリエイトではなく **販売者** になれる
- ・販売者だから **リスト** も手元に残る
  
- ・購入した商品を **再販売** できる
- ・ **ホームページ** が付いている
- ・ホームページに **セールスコピー** も書いてある
- ・ホームページに **商品画像** も付いている

これで、初めての方でもスタートできない理由は無くなります。  
売ってからスタートでしょ！と私は思います。

実際に売り始めてみて売れないから、  
売る方法を必死に考えるのではないですか？

そこで初めてマーケティングを学ぶんです。  
集客方法を学ぶんです。

**商材を買い続けて、1円のお金にもならない  
机上の空論を繰り返していても無意味なんです！**

必要に迫られないと身に付かない。学んでも吸収できない。  
そういうものなんです。人間って。

ある程度ビジネス経験があるなら別ですが、  
そうでないなら、売る前に考えてもしょうがない。

学者になりたいんですか？  
それなら気が済むまで勉強してください。

稼ぐ人になりたいなら、  
**実践しながら学んだ方が100倍身に付きます！**

きつい事を言っているし、ムカつくと思う方もいるでしょう。  
それは、私も分かっています。

そういう方は、右上の×ボタンを押して閉じてください。

私は嫌われてもいいです。  
あなたに真実を伝えることが私の使命だから。

**それだけ私も本気で、真剣に書いています。**  
**だから、本気で読んでくれる人に伝えたいのです。**

分かってくださる方は、  
これからも真剣に読んでいただければ幸いです。

少しでも多くの方がスタートラインに立つお手伝いをしたい。  
そう思って、私はありえないことをやっています。

起業家仲間からは、

「安すぎ。バカじゃないの？」  
「野村さんは儲からないじゃん。」

と言われますが、良いんです。

**少しでも多くの方がスタートラインに立つためのお手伝いをする。**  
**リセールライトを日本で広める。**

それが私のミッション＝使命だから。

だから、よくあるリセールライト商品のよう  
に小難しいスクリプトとかツールは売らないんです。

初めての方が再販売しやすいように、**E-BOOK**にしています。

アフィリエイト → 情報起業 → リセールライト  
という流れで情報ビジネスは発展していく。

しかし！スムーズに稼いでいく流れは、これです。

リセールライト → 情報起業 → アフィリエイト  
~~~~~

簡単に語れる内容ではないので、  
7月4日（土）セミナーでお話します。

～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>

こころを込めて

