


ネット起業バイブル！

第6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。

GENO ウィルスは、ウェブページを開 ただけで感染する

GENO ウィルスってご存知ですか？

もちろんパソコンのウィルスですが、
この GENO ウィルス...

「ウェブページを開ただけで感染する」

そうです。

GENO ウィルスは、Adobe Reader や Flash Player
の脆弱性をついたウィルスです。

脆弱性というのは、簡単に言うと
弱点となる欠陥や問題点のことです。

ウェブページを開ただけで感染するので、
ビジネス運営者の方は、特に注意が必要です。

自分がウィルスをばらまいて、
加害者になる可能性がありますから。

以下に対策を挙げておきますので、
参考にしてください。

【1】 ウィンドウズをアップデートする

【2】 Flash Player を最新バージョンにアップデートする

- ・最新版の Flash Player をダウンロードする

<http://www.adobe.com/jp/products/flashplayer/>

- ・現在のバージョンチェックはこちら

http://www.adobe.com/jp/support/flashplayer/ts/documents/tn_15507.htm

【3】 Adobe Reader を最新バージョンにアップデートする

- ・最新版の Adobe Reader をダウンロードする

<http://www.adobe.com/jp/products/reader/>

【4】 Adobe Reader の Java Script をオフにする

Acrobat Reader のメニューから環境設定を開き、Java Script を選択し、Java Script を使用からチェックを外して OK を押す。

【5】 ウィルス対策を万全にする

ウィルス対策ソフトを買うよりも、プロバイダーがセキュリティ会社と提携している定額課金型のサービスがおすすめです。

私も月に400円くらい払って契約していますが、
自動的に常に最新の対策ができるので安心です。

ここはお金を節約してはいけない所です。

あなたも、PCウィルスには十分お気をつけください。

勘違いなメルマガを書くプロ

◆◇インフォメイク無料メールマガジン◇◆

～ネットビジネスで役立つ情報を毎日お届け～

[著者：infomakeーインフォメイク]

2006年10月1日にワードすら使えない
初心者の状況からリセールライトを始める。

月に20～30万円稼げるようになった頃に
突然、会社をクビになり独立。

私がクビになった理由は...

<http://www.top-marketer.com/Bible/>

Yahoo、Googleで「リセールライト」1位！

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

メルマガからヘッダー（一番上）を変えてみました。

※メルマガのヘッダーを抜粋しました

変えたのには重要な理由があります。

これを知らないと...

いくら頑張ってもメルマガを書いても
×ボタンを押されてゴミ箱直行です。

なので、真剣に聞いてくださいね。

まず、そもそも、

誰にメルマガを書いているのか？

~~~~~

もう一度よく考えてみてください。

商品を買ってくださったお客さん

⇒ あなたを知っている

無料レポートなどから集めたお客さん

⇒ あなたを知らない

すでに商品を買ってくれていて、  
関係のある人はあなたを知っています。

でも！

無料レポートから集めたリストを  
メルマガにインポート。

ランディングページや販売ページから  
集めたリストをメルマガにインポート。

すると...

「おまえ、誰やねん！」

となるわけです。

これは、つまり

初対面の人にいきなり話し始めているのと同じ

「あんた誰なの？」

「何のメルマガなの？」

こういった初対面の人の疑問に答える部分を入れておかないといけません。

初めて、あなたのメルマガを読むんですから！

これから実験しながら様子を見ていきますが、  
おそらく解除が減って、反応が上がるでしょう。

あなたも今すぐ、ご自身のメルマガのヘッダーを  
修正してみてください。



# 単純なマーケティングリサーチ

マーケティングリサーチなどと横文字で言うと  
小難しく聞こえますよね。

今日は、これからその苦手意識を  
一言でガツンとぶち壊します！

マーケティングリサーチとは...

「御用聞き」

これだけです。

「何か困ったことはありませんか？」

「何か不便なことはありませんか？」

ひたすらお客さんの悩みを集める。  
それだけです。

そして、

お客さんの悩みを解決してあげる。  
~~~~~

そうすると、どうなるか？

需要のある商品ができる



どんどん商品数が増える



どんどん売上が増える

では、実際にマーケティングリサーチをするにはどうすればいいのか？

マーケティングリサーチ

＝御用聞き

＝お客様の悩みを集めること

つまり、お客様の悩みを見つけるか聞けばいいわけです。

教えて goo のような質問サイトにはたくさんの悩みが投稿されています。

メルマガやサイトの中でアンケートを取ることができます。

先日、7月4日のセミナーで聞きたいことをアンケートで伺いました。

聞きたいことが分からなければ
タメになるセミナーなどできませんからね。

実は、これがマーケティングリサーチなのです。

独りよがりな情報や商品を発信しても
ただのゴミになってしまうかもしれません。

だから、まずお客様の悩みを見つめる
努力が必要なのです。

聞きたくないことを話しても誰も聞きたくない。
~~~~~

欲しくない商品を買っても売れるわけがない。  
~~~~~

メルマガ、ブログ、商品、無料レポート、セミナー...
これを機会に見つめなおしてみてください。

それが、ビジネスを成長させる一番の近道です。

ブログのアクセスアップ【7つのコツ】

ーその1

昨日は、[パーフェクトクラブ](#)会員様と Skype したり、藤田さんと Skype したりと忙しかったです。

藤田さんの販売力・集客力はスゴイですね！
自分とはまた別の方法なので刺激を受けます。

起業家仲間であり、大切なパートナーです。
<http://infomakemarketing.com/kyuusai.html>

さて、ブログを書いてはみたものの...

アクセス数が増えないとお悩みの方は多いのではないのでしょうか？

ブログのアクセス数を増やす5つのコツをお話ししようと思います。

知っている、やっているは違いますので、
耳をふさがないで聞いてくださいね(^ ^)

■クリックされるタイトルを書く

ブログを更新する時に Ping 配信をすると、

たくさんのブログに掲載されます。

(Ping 配信については後で紹介します)

思わずクリックしてしまうタイトルを書けば、
たくさんクリックされてアクセスが増える。

ということです。

タイトルが重要なのは、メルマガでも広告文でも
同じですね。

開いてもらえなければ、何も始まりませんから。

S E O対策にも有効なキーワードを入れた
タイトルを付けられれば最高です。

検索エンジンからもアクセスが来ますからね。

どうやって書けばいいの？ S E O対策は？

という質問にお答えすると長くなりますので、
ここでは詳しくは書きません。

[インフォメイク公式ブログ](#)を参考になさってください。

コピーライティングのカテゴリ

<http://blog.resale-rights-business.jp/theme/a645a49a2f.html>

S E O対策のカテゴリ

<http://blog.resale-rights-business.jp/theme/65d939f586.html>

■Ping 配信

Ping って「ピン」と読むみたいですね。
私はずっとピングだと思ってました(^ ^)

Ping というのは、ブログの更新情報を
Ping 受信サイトに通知するためのものです。

簡単に言うと、ブログを更新したときに
いろんなサイトに通知できるシステムです。

いろんなサイトで自分のブログ（タイトルのみ）
が表示されれば、それだけ露出が増える。

＝アクセスが集まるわけです。

上記の、クリックされるタイトルを書く
と組み合わせれば非常に効果的です。

Pingoo!などの Ping 一括送信サービスを使うと
1 つの送信先を設定するだけで、
何十～何百の Ping を送信できるので便利です。

私もずっと愛用しています(^ ^)

Pingoo!
<http://pingoo.jp/>

ブログのアクセスアップ【7つのコツ】

ーその2

■最新ニュース・話題になっていることを入れる

最新ニュースや話題になっていることを
タイトルや記事の中に入れます。

みんなが注目しているネタですから、
検索エンジンや Ping からのアクセスが増えます。

ニュースはもちろんですが、Yahoo や Google の
「急上昇キーワード」なども参考になります。

ただし、アクセスだけ集めても意味がないので、
メイン記事も読んでもらえるように書きましょう。

■コメント・トラックバックを残す

コメントとトラックバックの違いが分からない
という方も多いと思いますので、簡単に説明します。

コメント...相手の記事の感想を相手のブログ上で書く

トラックバック...相手の記事の感想を自分のブログ上で書く

もう少し分かりやすく説明しましょう。

コメントは、ただ相手の記事の感想を書くだけ。

トラックバックは、相手の記事を自分のブログで参照する、関連記事を書くという感じです。

もっと詳しく知りたい方は

「コメント トラックバック 違い」
で検索してみてくださいね。

分からないなら、まず検索エンジンで調べる。
これがネットビジネスの基本ですから！

では、ここから本題です。

自分のブログや記事に関連するブログを訪問して、
コメントやトラックバックを残します。

相手のブログにコメントやトラックバックを残せば、
あなたのブログに返しに来てくれるかも....。

当たり前ですが、過度な期待や強要は禁物です。

何もしてもらえなくても当たり前。
返してくれてありがとう。

これくらいの気持ちでやりましょう。

他にもメリットがあります。

まず、あなたが相手のブログに残した
コメントやトラックバックを見て、

相手のブログを訪問した人が、
あなたのブログを訪問する可能性があります。

そして、やり取りをしているうちに、
仲間、友だちになれるかもしれませんね。

どこで出会いがあるか分かりませんから(^^)

読んでもいない記事にコメントしたり、
トラックバックするのは論外です。

そんな迷惑行為はただのスパムです。
絶対にやめましょう！

自分が読んでもいない人からコメントされたら...
トラックバックされたら...

相手の立場になって考えてみてください。
ブログ運営者にとっては大迷惑です。

コメント・トラックバックがSEO対策になる
という話もあります。

でも、私はSEO対策にはならないと考えます。

そんな素人のスパムが行為が通じるほど

Google も Yahoo も甘くはないです。

ばれないと思っている方は、よほど自信過剰か
Google 様、Yahoo 様をなめすぎです（笑）

コメント・トラックバックをするなら、
ちゃんと読んでからやりましょう！

ブログのアクセスアップ【7つのコツ】

ーその3

■相互リンクして入り口を増やす

相互リンクと言っても、いろいろあります。

ただし、よくある「相互リンク集」のように、
1 ページにまとまっているような相互リンクは、

ほぼ無意味で、アクセスアップになりません。

なぜなら、

「このブログは、どんなブログと相互リンク
してるんだろ？」

なんて、わざわざ調べる人はいないからです。

あなたも、相互リンク集のページなんて見ませんよね？

あなたのブログを訪問者も同じですよ。

では、どういう相互リンクがアクセスアップに
つながるのか？

答えは、お互いのブログのサイドバーに
お互いのブログのテキストリンクを貼り合う。

これくらい濃い相互リンクなら効果はあります。

別ページではなく、メインのブログのページ上に
テキストリンクで表示されていれば、

クリックされる可能性は上がります。

でも、サイドバーにズラッと相互リンクが並ぶのは、
私は嫌です（笑）

もし、あなたも同じ考えなら
おすすめの無料サービスがあります。

i2i アクセスランキングというサービスです。

[インフォメイクのブログ](http://blog.resale-rights-business.jp/)の左側にあります。
<http://blog.resale-rights-business.jp/>

使い方がピンと来ない方も多いと思いますので、
i2i アクセスランキングの仕組みを簡単にご説明します。

【i2i アクセスランキングの仕組み】

自分のサイトに i2i アクセスランキングを設置する

↓ ↓ ↓

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
自分のサイトのアクセス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

過去の記事も参考にしてみてください。

[みんなが喜べるアクセスアップシステムーその1](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_17.html)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article\\_17.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_17.html)

[みんなが喜べるアクセスアップシステムーその2](#)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article\\_19.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_19.html)

## ■ランキングサイトに登録する

ブログランキングというのは、クリック数に応じてランキングの上位に表示される仕組みです。

詳しく知りたい方は、  
人気ブログランキング <http://blog.with2.net/>  
を調べてみてくださいね。

ブログをランキングサイトに登録すると  
ランキングサイトからアクセスを引っ張れる...

可能性があります。

...あくまで、可能性です。

上位にランクインしなければ、  
残念ながらアクセスなんて来ません(>\_<)

じゃあ、上位に表示させるために  
たくさんクリックしてもらえば良いのか？

というと、そうではありません。

全ての記事に「応援よろしく」などを入れて、

クリックさせようとしている人をよく見かけます。

これでは、本末転倒です。

目的は、ランキングを上げることではなく、  
~~~~~

記事を読んでリピーターになってもらう。
メルマガなどのリストに登録してもらうこと！

全ての記事に「応援よろしく」なんて入っていたら
読んでいて邪魔ですよ？

邪魔だからウザイ。
だから、たくさん読まれない。

⇒ リピーターになってもらえない

⇒ メルマガにも登録してもらえない

ブログランキングからアクセスを増やすなら、
読んでくださる方を第一に考えましょう。

まず役に立つ記事を書いて、そのお礼にクリックしてもらう。
~~~~~

この心がけで利用しましょう。

## ■とにかく更新する

7つのコツの中で、これが一番大切です。

ブログを更新することが習慣になれば最高！

ツールに頼ってサボると、  
必ずどこかで弊害が出てきます。

サボって楽しめた分、  
マイナスのことが起こります。

ツールを使う時は、将来的に起こるであろう  
マイナス要素を想定してから使いましょう。

Google や Yahoo の目をくぐり抜けようなんて  
あほな事はやめましょうね（笑）

勝てるわけがないですから。

基本に忠実に、ツボを押さえて頑張った人は  
必ず Google や Yahoo にも評価されます。

急がば回れです！



# リセールライトで“サクッ”と情報起業！

すごく頑張っている  
[リセラーパーフェクトクラブ](#)会員様をご紹介します。

毎日、ブログとメルマガを更新しています。  
<http://infowind.biz/>

記事も、初心者目線で優しく書かれていますし、  
学んだことをアウトプットしている姿勢が素晴らしい！

頑張って Skype コンサルした甲斐がありました(^^)

書くネタがないなんて、絶対ウソです！  
みなさんも参考に見習ってくださいね。

ぜひメルマガにも登録してあげてください(^^)   
<http://infowind.biz/>

# 心の病にならないためには、どうすれば良いのか？

うつ病などの心の病も、労災として認定されるそうです。

生きるために働く。そして、生きるために心が死ぬ。本当にこれで良いのでしょうか？

考えながら、以下の記事を読んでみてください。

---

「心の病」で労災、昨年度は269人...20～40代が8割

職場でのストレスが原因でうつ病などの精神疾患になったとして、2008年度に労災認定を受けた人が269人に上ることが8日、厚生労働省のまとめで分かった。

過去最多だった07年度よりも1人多く、最多を更新した。このうち、過労自殺（未遂も含む）は66人。07年度より15人減ったが、依然高い水準となっている。同省では、長時間労働や成果主義導入などに加え、不況で企業間競争が激化し、過度の緊張感を強いられて「心の病」を患う人が増えているとみている。

精神疾患で労災認定を受けた人の年代別で最も多いのは30歳代の74人。20歳代70人、40歳代69人と続き、20～40歳代で全体の約8割を占めた。職種別では、システムエンジニアや医師などの「専門的・技術的職業」が69人と最多で、工場で働く労働者など「生産工程・労務作業」51人、「事務」45人などとなっている。

精神疾患を理由とした労災申請者数は927人（前年度比25人減）だった。

一方、過労が原因だとして労災認定されたのは377人で、前年度に比べ15人の減。過労死は前年度比16人増の158人で、02年度の160人に次いで多かった。申請者数は889人（前年度比42人減）。

08年度に労災認定された377人のうち、長時間労働が主因とされたのは361人。同省では1か月の時間外労働が80時間以上のケースを「過労死ライン」として認定基準にしているが、100時間以上が207人に上り、160時間以上も24人いた。同省では、企業への指導や監督を強化していく方針。

<http://headlines.yahoo.co.jp/hl?a=20090608-00001283-yom-soci>

---

どうすれば、心の病にならずに生きていけるのか？どうすれば、心の病にならずに仕事をできるのか？

解決策は、やはり好きなことを仕事にすること。これに尽きると思います。

私は自宅で好きな仕事をしているので、全くストレスはありません。いわゆるネットビジネスですが、たくさんの人に教えてあげられること、役に立てることがとても楽しいです。

もちろん売上などに悩む時もありましたが、サラリーマンの時のような虚無感やむなしさはありません。

好きなことなら頑張れるし、つらい事があっても乗り越えられる。そして、ストレスにもならない。

あなたも副業から始めてみませんか？少しずつ副収入が増えていけば、独立するのも夢ではなくなります！

<http://www.top-marketer.com/>

# あなたは、天体観測者ですか？

あなたは、ネットで収入を上げるために  
とても頑張っていると思います。

ホームページの作り方を学ぶ。  
リストの集め方を学ぶ。  
マインドや心構えを学ぶ。

コピーライティングを学ぶ。  
メルマガやブログを書く。  
ASPへの出品方法を学ぶ。

アクセスアップの方法を学ぶ。  
マーケティングを学ぶ。  
．．．．

**それなのに、なぜ思うように売上が増えないのか？**

今日は、その答えをお話ししようと思いますが...  
その前に、ちょっと考えて欲しいんです。

なぜ、リストが必要なのか？  
なぜ、マインドや心構えが大切なのか？

なぜ、コピーライティングが必要なのか？  
なぜ、メルマガやブログが必要なのか？

なぜ、アクセスアップが必要なのか？  
なぜ、マーケティングが必要なのか？  
．．．．

これに明確に、正しく答えられる人は、  
すでにある程度の収入は得られているはずです。

しかし、逆に言うと...この答えが分からない人は  
今稼げていないのではないのでしょうか？

人間は、動機がなければ行動できません。  
~~~~~

行動できないから、『ただの』知識になる。

知識だけ溜まって行って、行動できないから
ノウハウコレクターになる。

それじゃあ、ダメなんです！

行動するための動機＝やる理由・やる意味が必要です。
~~~~~

どこで、どのように必要になるのか？  
なぜ、それが必要か？

これらが分かれば、やる理由が分かります。  
やる理由が分かれば行動できます。

学んでいるだけでは稼げませんが、  
行動できれば稼げるようになります。

ここで、これが必要だから学ぶ。

全体的な流れを知って、どこで、どのようにして  
~~~~~  
必要かが分かれば、行動できるんです！
~~~~~

それが、稼ぐための『はじめの一步』です。

望遠鏡で地図を見ている、  
どこに進んだら良いのかは分かりません。

全体の流れが分からなければ、  
あなたはさまよい続けるだけです。

でも、少し離れて地図を見てみてください。

「ここで、これが必要なんだ！」

「だから、これが必要なんだ！」

じゃあ、こういう流れで進めれば良いんだ！  
~~~~~

もし、あなたが、

「何から始めたら良いのか分からない、でも稼ぎたい！」

とっ思っているのであれば、

全体的な流れを学ぶことが、第一歩です。
~~~~~

全体的な流れが分かっているれば、  
あとの知識は自然についてきます。

なぜなら、その時々に必要な知識を  
自然に学んでいくことができるからです。

ただ、全体的な流れというのは、  
文章で書いてもうまく伝わりません。

電話やスカイプでも難しいです。

『図解』でお教えするのが、  
一番分かりやすいと思います。

メルマガに図を書くのは無理ですし、

P D Fファイルなどにして図解だけ渡しても  
意味も分からないし、本質も伝わりません。

そういう意味のないことはしませんので、  
直接お会いして、お伝えするしかありません。

# **家庭教師のトライのように・・・**

「どうやって稼いでいくのか分からない」

「どうしたらスキルが上がるのか分からない」

そのように悩んでいらっしゃる方も  
多いのではないのでしょうか？

実社会での経験を活かして考えれば分かるのに...  
ネットビジネスになると分からなくなる。

私なんかよりも社会経験も多くて、  
人間的にも素晴らしい方でも分からなくなる。

『ネットビジネスだから』という先入観は  
とても恐ろしいです。

おそらく、解決方法は中学生でも分かります。  
それくらい簡単なことです。

そんな簡単なことが見えなくなってしまうので、  
ネットビジネスという意識を頭から消してください。

そして、このように考えてみてください...

**迷った時は、実社会のことに置き換えて考える。**  
~~~~~


これは大切ですよ！

ネットビジネスとして考えるから、
迷ってしまうんです。

ネットビジネスの経験がなければ、
迷って当然です。

だから、今までの経験に置き換えて考えるんです！

例えば、ネットビジネスではなく、
英会話を上達するにはどんな方法がありますか...？

(英会話でなくても、実社会で何かを学ぶ時に
置き換えて考えても良いです。)

【1】DVDや本で学ぶ

英会話を学ぶとしたら、ほとんどの方は、
まず、本を買ったりDVDを買ったりして、

身の回りで手軽に安く手に入るものから
試してみるのではないのでしょうか？

英会話の本、テレビ番組やDVD・CDなど、
いろいろな方法があります。

そして、楽しいからもっと学びたい、

もっと上達したいと思うようになると...

【2】教室や塾に通う

もっと学びたいと思ったら、たいていは
英会話教室や英会話の塾に通いますよね？

直接教えてもらえれば、その分理解も早いし、
理解度も高まります。

その場で質問できるのも良いですね。

また、集団で学ぶと、1人で勉強するよりも
効果が上がることが多いです。

なぜなら、同じ志を持った仲間もできますし、
他人の質問を聞いたりできるからです。

励ましあいながら、情報交換をしながら頑張れて、
1人では考えもしなかった情報も入ってきます。

そしてさらに学びたい、上達したいと思うと...

【3】個人レッスンを受ける

英会話講師の個人レッスンを受けたり、
英語圏の人と直接交流したりしてみたい。

と思うのではないのでしょうか？

日本語を覚える時も、親と会話をしながら
自然に覚えていったはずですよ。

日本語の文法などは、学校の国語の授業で教わる
あくまで補助的なものです。

学校で習ったから日本語を話せるようになった
わけではありませんよね？（笑）

やはり、生活の中で、直接会って、1対1で、
話しながら学んでいくのが一番効果的です。

外人さんと付き合うと英語が話せるようになる
というのも分かる気がしませんか？

さて、前置きがメチャメチャ長くなりましたが、
ここからが本題です(^ ^)

ネットビジネスに戻して考えてみましょう！
~~~~~

## 【1】英会話をDVDや本で学ぶ

⇒ 情報商材や書籍を買う

身の回りで手軽に安く手に入るものから  
試す段階ですね。

そして、もっと学びたいと思うと...

## 【2】教室や塾に通う

⇒ セミナーや塾に参加する

同じ志を持った仲間を作りながら、  
集団で学んでいく段階ですね。

そして、さらに学びたいと思うと...

## 【3】個人レッスンを受ける

⇒ 個別指導や個別コンサルティングを受ける

生活の中で、直接会って、1対1で、  
話しながら学んでいく段階です。

事実、、

英会話の本やDVDを買っても  
英語を話せませんよね？

だから、情報商材だけ買っても稼げないんです。

英会話教室に1日だけ通っても  
英語をマスターできませんよね？

だから、セミナーだけ参加しても稼げないんです。

外人さんと付き合うのが  
一番の英語上達法であるのと同じで、

実際にネットビジネスで稼いでいる人に  
直接教えてもらうのが一番確実です。

# **長所＝短所、短所＝長所**

ネットビジネスをやっていると、いろいろな人がいます。

「私は初心者だから無理だよ」  
という人もいれば、逆に

「おれは月300万稼いでるぞ！すごいだろ！」  
という人もいます。

本当に人それぞれです。

初心者では無理なのか？  
というと、そんなことはありません。

月300万稼いでいれば安心か？  
というと、そうでもありません。

どういうこと??

**『長所＝短所、短所＝長所』**

言葉の通り、長所は短所にもなるし、  
短所は長所にもなるということです。

つまり、

すでに稼いでいる方にも短所はあるし、  
~~~~~

初心者の方にも長所はあるということ。
~~~~~

特に初心者の方は、自分の長所に気付いていません。

「自分は初心者だから」と言い聞かせて、  
自分に出来ることが見えなくなっているのです。

もったいない！！

そして逆に、すでに稼いでいる方は、  
自分の短所に気付かない場合が多いです。

「おれは稼いでいるからすごいんだ」と思って、  
周りが見えなくなってしまうのです。

少し、頭がゴチャゴチャになってきましたか？(^ ^)

ここで、初心者の方、すでに稼いでいる方、  
それぞれの長所と短所をまとめます。

## 【すでに稼いでいる方】

(長所)

- ・ 自分で稼げていることで、自分に自信が付く

- ・ お金にゆとりができて、気持ちにもゆとりができる
- ・ 有力者と知り合う機会が増えて、人脈が広がる

(短所)

- ・ 初心を忘れやすく、お客さんの気持ちを忘れやすい
- ・ 謙虚な姿勢を心がけないと、傲慢になりやすい
- ・ 努力するための情熱やエネルギーが湧きにくい

## 【初心者の方】

(短所)

- ・ 自分に自信がないので、言葉に説得力がない
- ・ お金にゆとりがないと、精神的に追い詰められる
- ・ 全て一人でやらなくてはいけないので大変

(長所)

- ・ 誰よりも初心者の方の気持ちが分かる
- ・ 自然に相手に謙虚になれる
- ・ 自然に情熱やエネルギーが湧いてくる

初心者の方の「短所」は、  
すでに稼いでいる方の「長所」であり、

すでに稼いでいる方の「短所」は、  
初心者の方の「長所」なのです。



すでに稼いでいる方は、謙虚な姿勢と初心を  
忘れないように心がけないといけません。

(もちろん私も...戒め)

初心者の方は、分からないことを自分が調べて、  
それを情報として発信していけば良いのです。

ブログやメルマガのネタが無いなんて、  
ただの怠慢でしかありません。

自分が分からないことを調べれば、  
それがネタになるのですから。

自分が知らなくて困ったように、  
同じように困っている人はたくさんいます。

自分も困った。でも、調べて分かった。  
だから、その情報を教えて助けてあげたい。

これが健全な情報ビジネスの形だと  
私は思います。

自分が初心者（or 元初心者）であれば、  
誰よりも初心者の方の気持ちが分かるはずです。

その「長所」を活かして情報を発信していけば、  
自然に「稼いでいる人」になっています。

調べる努力、学ぶ努力を怠らずに、  
情熱を持ってビジネスを進めていきましょう！

# パッション&ミッション&畏

---

あなたは、

パッション...情熱はありますか？

ミッション...使命は持てますか？

畏...意味が分かりませんか？（笑）

今日は、いつにも増して大切なお話。

なぜなら、頑張っているのに稼げない人は  
ほとんど『これ』が原因だからです。

パッション...情熱がないから。

ミッション...使命が持てないから。

畏に気付いていないから。

では、それぞれ説明していきます。

## 【パッション】

パッションとは、情熱のこと。

情熱を持てることに取り組まないと疲れます。

疲れるから頑張れない。  
だから、モチベーションも上がらない。

結果、収入が上がるはずがない。

逆に好きなことであれば、情熱を持てる。

好きだから頑張れる。  
モチベーションも上がる（下がり続けない）。

だから、好きなことをビジネスにした方が  
稼ぎやすいのです。

でも、誰も言わない『罨』があります。  
注意してください。

何で誰も言わないのか？  
自分の商材が売れなくなるから？

教えてあげればいいのかと、私は思いますが。

（罨）

ズバリ、好きなこと探しにはまります。

自分の好きなことはもっと他にある。  
これじゃないはずだと探し続けます。

そもそも、

**好きになってから始めようと思うのが間違い。**  
~~~~~

イチローは最初から死ぬほど野球が好きだったか...
おそらく、違いますよね？

初めは何となくやってみたい。
続けていくうちにもっと上手になりたいと思う。

好きなことは、こうやって見つけるのでは
ないでしょうか？

初めから、熱愛するほど好きなものを探すから、
ノウハウコレクターになるんです。

探しても、そんなものはどこにも存在しません。

面白そうと感じたら、まずやってみれば良いんです！

**もっと上達したい、もっと稼ぎたいと思ったら、
もっともっと、のめり込めば良いんです！**

私だって、最初から[リセールライト](#)に
ここまで情熱を持っていたわけではありません。

やっているうちに、大好きになったのです。

そして、こうやって続けていくと
ミッション...使命が生まれてきます。

パッション&ミッション&罨ーその2

パッション...情熱を持ってビジネスを続けていくと
ミッション...使命が生まれてきます。

自然に生まれてくるというよりは、
自分から意識して探していくべきです。

【ミッション】

ミッションとは、使命のこと。

自分ではなく、社会に対していかに役に立てるか？

ということです。

例えば、私のビジネスの使命は、

- ・ ネットビジネスで挫折してきた人に、
リセールライトを通じて起業の手助けをする。
- ・ 集客に困っている人とコンテンツに困っている人に
アーティクル infomake を通じて手助けする。

なぜ、ミッションが必要か？

それは、心がプラスになれて、

自然にモチベーションが上がるからです。

人間は、基本的に他人に必要とされたいと思っています。

他人から感謝されたい。
他人に喜んでもらいたい。

他人に自分の存在を認めてもらうことで、
自分の存在価値を計れるのです。

他人に喜ばれれば、誰しもうれしいです。
うれしいからもっと頑張ろうとなるわけです。

もちろん人間ですから、疲れていて
サボりたい時もあるでしょう。

しかし、

他人から必要とされていると頑張れる。
~~~~~

私もメルマガを書きたくない日もあります。

でも、毎日役に立つメルマガをありがとう、  
といってくださいの方がたくさんいるから...

だから、頑張れるんです！

昨日もうれしいご感想をいただきました。  
本当に幸せです。



---

今まで何回か商材を購入した経験がありますが、  
HPで説明された内容と実際に届いた冊子、  
及びPDFの内容がかなり違うものがありました。

そんな経験もあり、しばらくはただダウンロードして  
商材を読むだけにしておりました。

・・・そのうちプレゼンの仕方で美辞麗句を並べただけの  
HPは自然に消えていくのにキズキマシタ。

ただバカみたいにお客側をアオルだけのオンパレードです。

お客さんの心理は唯一つです。

「自分にも出来るだろうか、続けていけるだろうか、  
サポートは？・・・稼げるだろうか？」

マーケッターとしての信念が必要だと思います。  
野村さんの努力には期待できるとおもいました。

---

確かに、ビジネスには使命が必要ですが...  
ここにも『畏』があります。

そもそも気付いていない人が多いのか？  
自然にできているから分からないのか？

なぜかは分かりませんが、お伝えします。

(畏)

これもズバリ、ミッション探しにはまります。  
パッション、好きなこと探しと同じです。

自分の使命はもっと他にある。  
これじゃないはずだと探し続けます。

最初から社会に役に立つことをしましょうね！  
なんて偽善者ぶっても迷子になるだけ。

情熱を持って取り組んでいくからこそ、  
やりがい生まれてくる。

やりがいを感じるからこそ、  
社会の役に立ちたいと心から思える。

そうして初めて、自分の使命に気付くのです。

自分のビジネスに使命を感じるようになると、  
大きな変化が訪れます。

自分の利益だけでなく、まず相手に何ができるか？  
これを常に意識できるようになります。

不思議なもので、このような状態になると  
自然に収入も増えていくのです。

# ネットビジネスの作業方法が分からない時の解決方法

「作業方法が分からなくて、ちっとも前に進めない。」

ネットビジネスで稼ぎたいのに...

それ以前の段階で歯がゆい思いをされている方も多いのではないのでしょうか？

今日の話は、すでにこの解決方法ができる人には、全く価値のない情報かもしれません。

でも、これが出来なくて前に進めない方が多いので、お話ししようと思います。

**答えは簡単！Googleを使うんです！！**

「な～んだ、検索しろってこと？ただそれだけ？」

と思われたあなた、甘いです。

Google を完璧に使いこなせている方には失礼ですね。  
ごめんなさい。謝ります。

でも、

「検索しても分からないんだよね～」

と思われる方は、考え直してください！

検索の仕方が悪いから検索しても出てこない。  
~~~~~

そうです。

Google で調べても出てこないのではなくて、
調べ方が悪いから出てこないんです。

Google は『辞書』です。

引き方＝検索の仕方さえ間違わなければ、
ほとんどの情報は調べられます。

ただし、通常辞書で調べないようなことを
調べてもだめですよ。

「ネットビジネス 稼ぎ方」とか(^^)

誰が書いても結果が変わらない情報のみ
調べるようにしてください。

主観的な情報は間違っている可能性も高いので。

では、実際にどうやって調べたら良いのか？

一番のコツは、

自分の知りたいことをキーワードに直すこと。
~~~~~

例えば、サーバーのアップロードで  
つまづいているなら

「サーバー アップロード 方法」  
「アップロードできない 原因」  
「サーバー アップロード 図解」

キーワードの間にはスペース（空白）を  
入れてくださいね。

**情報を自分で探すのが習慣になってくると、  
自然に頭でキーワードを考えるようになります！**

キーワードで考えることが出来るようになりますと...

P P Cのスキルも上がる  
コピーライティングのスキルも上がる  
マーケティングのスキルも上がる  
．．．．

自分で稼いでいくためには必須のスキルですから、  
絶対に身に付けましょう！

ネットビジネスで稼ぐための第一歩です。

調べたいことをキーワードに置き換えて考える。

~~~~~

これを意識しながら検索スキルを磨きましょう！

こちらの過去記事も参考にしてみてください。

検索エンジンで知りたいことを探す方法ーその1

http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_55.html

検索エンジンで知りたいことを探す方法ーその2

http://blog.resale-rights-business.jp/200904/article_57.html

マーケティングって、こういう事！

子供の運動会で日焼けしたおかげで、
顔と腕の皮がベロベロに剥けてしまいました。

顔の皮は剥けきったんですが、
今、腕の皮が剥けている最中です。

腕がすごく痒いんです。

鐘の付いた目覚ましでも起きない私が、
腕が痒くて夜中に目が覚めて...

「今すぐ痒み止めの薬が欲しい」

マーケティングって、こういう事なんです！

今すぐ欲しい人に、欲しい物を売る。
~~~~~

リアルビジネスであれば、時間的な制約、  
場所的な制約があるので比較しにくいですが...

インターネットだと簡単に他と比較できます。

Google にキーワードを入れて検索するだけで  
すぐに比較できますからね。

だから、インターネットで売るには、

「比較されないで売る方法」

「比較されても売れる方法」

両方を考える必要があります。

「比較されないで売る方法」として  
一番良いのはメルマガです。

勘違いしている人が非常に多いですが、  
メルマガは売り込む手段ではありません。

毎日宣伝のメールばかり流している人が  
憐れで仕方ありません。

メルマガは人間関係を作るためのもの。  
~~~~~

日ごろからメルマガで良い情報を届けて、
たまに商品を紹介する。

それだけです。

無理に売り込みをかけなくても
お客さんは商品を買ってくださいます。

みんな売り込まれるのは大嫌いなんです。

知り合いから、好きな人から紹介されれば

欲しければ買おうと思います。

だから、メルマガが必要なのです。

「比較されても売れる方法」は
少し難易度が高いかもしれません。

みんなすぐやるのは、安売りです。
でも、今すぐ安売りはやめてくださいね！！

安さで勝負しても勝つのは資本力のある所です。

それに、安売りして売れたとしても...

安いから買うのであって、
~~~~~

あなたから買いたいわけではない。  
~~~~~

これは、重要ですよ！

安いから買う

- ⇒ あなたの魅力は安いだけ
- ⇒ 安くしなければ売れない
- ⇒ 価格競争に巻き込まれて廃業

注意しないと、こんな事になります。

無理に高く売れと言っているわけではないので、
誤解しないでくださいね。

安さだけで勝負せず、あなたから買う理由を作る。
~~~~~

これを意識して欲しいという事です。

アフターフォロー、特典、ポリシー...  
あなたから買う理由を作るんです。

作れないとあきらめたらそれで終わりです。

雇われて給料をもらうわけではありませんから、  
自分で考える必要があります。

自分で稼ぐというのは、そういう事です。

お客さんに自分を選んで買っていただくのですから、  
1週間でも1ヶ月でも考え抜いてください。

それがあなたのためでもあり、  
お客さんのためでもありますから。

# ネットビジネスで稼ぐための意識改革

これからお話しする内容は、ネットビジネスに限らず  
自分でビジネスをする以上は必須の考え方です。

長いので、マインド的なお話が嫌いな方は  
読まれなくても構いません。

でも、知っておいて損はないと思いますよ。

これをお話ししようと思ったのは、  
お客さんからいただいたメールがきっかけです。

**「1日1～2時間やったら、どれくらいで稼げますか？」**

メールを読んでいて、もしかしたら  
同じように考えている方も多いのでは？

と思いました。

でも、申し訳ありませんが、この考え方で進めても  
絶対に稼げるようにはなりません！

1日1～2時間やって〇〇円もらえる安心感。

それが欲しいならバイトをした方がいいです。  
働いた分、確実にお金をもらえますから。

**自分で稼いでいくのに保証なんてありません！**  
~~~~~

月100万円稼ぎたいという目標があるのなら、
目標に向かって『ひたすら』やるしかないんです！

感覚的なことなので伝えるのが難しいのですが、
つまり、こういう事です。

「1日1～2時間やったら〇〇円稼げる」

ではなくて、

「〇〇円稼ぐために●●を1日1～2時間やる」

このように意識を変えることができれば、
早く稼げるようになるでしょう。

**確かに、サラリーマンやアルバイトは
〇〇時間やったら〇〇円稼げる保証があります。**

しかし、

自由な時間はできませんから、
時間に縛られた生活を送ることになります。

どれだけ頑張ってもせいぜい年収1000万。

夢がありません。

リストラされる、倒産する可能性もあります。
自分で稼げる能力がないと...

では、単純に自分でビジネスをするべきか？
というと、そうでもありません。

1日1～2時間やったら〇〇円稼げるという
保証はありません。

どれだけ頑張っても収入がゼロという事も
あり得ますからね。

(道を外れないように教材やサポートが必要)

自分で起業する＝リスクを負う覚悟をする
~~~~~

ホームレスになる覚悟でやれとか、  
破産する覚悟をしろとか...

そんな事を言っているわけではありませんよ（笑）

たいていの方は、会社は辞めずに、  
まずは副業でやりたいと思いますよね？

私も最初は半導体の工場に勤めながら

リセールライトをやっていました。

だから、あなたのお気持ちはよく分かります。

でも、生活を安定させたままチャレンジするなら  
どこかでリスクを取らないと！！

何で、8時間も寝てるんですか？

何で、テレビを見るんですか？

何で、休みの日に遊びに行くんですか？

何で、仕事帰りに飲みに行くんですか？

．．．．

稼ぎたいんですよね！？

それなら、無駄な時間は全て削ってください。  
家族のための時間以外は全て不要です。

今までのようにたくさん寝たい。

今までのようにテレビも見たい。

今までのように遊びに行きたい。

今までのように．．．．

本当に稼ぎたいんですか??

それなら、リスクは取らないと!!

私が、会社に勤めていた時は、

3時間しか寝ないで会社に行っていました。

テレビは1週間で2時間くらいしか見ませんでした。

休みの日に遊びに行ったことはありません。

職場の人とは職場でしか付き合いませんでした。

〇〇時間やったら〇〇円稼げるなんて考えませんでした。

月に1回くらいの息抜きなら良いですが、

遊ぶ楽しみ、その場の快樂...

稼ぐためにそんなものは必要ありません。

あなたが本気で稼ぎたい、独立したいのなら、  
勤務時間以外は全てビジネスに使ってください。

私は勤務時間中も自分のビジネスのことしか  
考えていませんでしたが(^ ^)

いつも寝不足で会社に行っていたので、

会社では居眠りばかりしていました。

そのおかげで、見事にクビになりました（笑）

独立するきっかけを与えてくれて、感謝(^ ^)

自由な時間、時間に縛られない生活を送りたい。

一生の内に、年収1000万以上稼いでみたい。

自分で稼げるようになりたい。

夢はいろいろありますよね？

そのためにはリスクを取りましょうという  
熱いお話でした（笑）

熱すぎて、うっとおしかったですね。  
ごめんなさい m(\_ \_)m

でも、それくらい頑張れる人は  
利益とかに関係なく応援したいと思います。

私も人間ですから、誰でも平等に  
同じようには教えられません。

相手の方の情熱によって、  
私の伝え方も変わってきます。



お金、時間...あなたの可能な範囲で、  
最大限のリスクを取ってください。

そして、

収入と自由な時間を手に入れましょう！！

# 登録率の上がる登録フォーム作成法

メルマガ登録フォーム、ステップメール登録フォーム...  
登録フォームを利用されている方も多いと思います。

今日は、その**登録フォームの登録率を上げる方法**を  
お話ししようと思います。

もうすでにやっている方も多いでしょうが、

やっていない方は、これをするだけで  
リストが**1.5倍**くらいは増えるでしょう。

今日はテクニック的なお話なので、  
サクッと短く書きますね。

決してサボりではありません（笑）

**フォームから余計な項目を削除する。**  
~~~~~

これだけです。

最低限、苗字とメールアドレスがあれば良いです。

私は以前、フリガナの項目を付けていましたが、
フリガナを抜いたら2倍以上も登録が増えました。

今思うと、なぜ付けていたのか分かりません（笑）

「今までと同じアクセス数で、同じ広告費で
リストが1.5倍多く集まったら最高ですよね？」

今すぐ、あなたの登録フォームから、
余計な項目を抜いてみてください！

きっと登録率が上がるはずです。

ラーメン屋と友だちとリスト

あなたが、ラーメンを好きだとして...
もし、仲の良い友だちに

「このラーメン屋、すごく美味しいよ！」

と言われたら、行ってみようと思いませんか？

そのラーメン屋を疑ったりするでしょうか？
わざわざ他の店と比べるでしょうか？

たぶん、そんな事はしないと思います。

「友だちが美味しいって言ってるし、行ってみよう。」

となりますよね。

つまり、仲の良い友だちから勧められれば、
買ってみようと思うんです。

信用できる人から勧められたものは、
あえて他と比較しようとはしないものです。

...ということは、

これをネットビジネスにも応用すれば良いのです。

初対面の人にいきなり売ろうとしても、
売れなくて当たり前です。

街中で知らない人に声をかけて、いきなり

「すみません。この商品買ってくれませんか？」

と言っているのと同じです。

これじゃあ、キャッチセールスと変わりません（笑）

リアルビジネスもネットビジネスも本質は同じ！

相手はあなたの家族と同じ人間です。
相手はあなたの親友と同じ人間です。

だから、レターにばかりこだわっても売れない。

だから、商品にばかりこだわっても売れない。

だから、お客さんのリストが一番大切なんです。
~~~~~

お客さんのリストは、もちろん『人』です。

まず、お客さんと仲良くなるために  
コミュニケーションを取らないといけません。

そのために[メルマガ](#)などがあるのです。

まず、こちらから有益な情報を発信する。  
だから信用してもらえる。

信用してもらえるから商品も買ってもらえる。

理想のビジネスはこういう形です。

ネットビジネスでは、実際に商品を手にとって  
見ることはできません。

だからこそ、リアルビジネス以上に  
信頼関係を築くことが大切になってきます。

商品を売り込むこと、自分の売上を上げること...

そうやって自分の利益ばかりを考えずに、  
まず、無料で役に立つ情報を配信しましょう。

自分が学んだことを書けばいいのです。

信頼関係ができれば、売り込まなくても  
商品は売れるようになります。

遠回りのように見えますが、  
実は稼ぐための一番の近道なのです。

この機会に、あなたのビジネスを見直してみてください。

理想のビジネスの形になっていますか？

# コピーライティングの辞書を教えます

私が今まで辞書代わりに使ってきた  
コピーライティングの本をお教えします。

[会員様](#)とスカイプする時にも  
みなさんにおすすめしている本です。

-----  
出版：PHP 研究所  
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  
価格：1,400 円（税別）  
ISBN コード：ISBN4-569-64937-8  
-----

注意してくださいね！

『辞書』ですよ。

1～2回は通して読んでもいいでしょうが、  
分からない時に辞書のように使ってください。

例えば、英語の辞書って、  
英語を書いたり読んだりしないと使いませんよね？

この本も、コピーを書いたり読んだりしないと  
使えないんです！

つまり、書いて実践したり、読んで研究しなければ、何の役にも立ちません。

書いて、読んで、それを繰り返すことでのみ、コピーライティングは上手くなります。

**コピーライティングの情報商材なんて、必要ありません！**

海外のコピーライターの書籍で十分です。  
というか、むしろ書籍の方が良いです。

世界的に「一流」の方が書いた本なのですから、当然ですよ！

そんな素晴らしい書籍の10倍の価格で売っている情報商材はおかしいのです（笑）

（サポートなどがあれば別です）

コピーライティングの上達にお金を出すのなら、直接教えてもらう時だけで十分です。

**書ける人に直接教えてもらうことは、10万円、20万円出す価値はあります。**



# 登録フォームを100%活用したマーケティング法とは？

登録フォームを100%活用する方法をお教えします。

マーケティングにもつながる登録フォームの使い方です。

まず、私のブログを見てみてください。

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

ページ左上に「無料メール講座の登録フォーム」がありますよね？

その登録フォームの中に

※どこで知りましたか？という項目があります。

-----  
※どこで知りましたか？

インフォメイクメルマガ

インフォメイク E-BOOK

お友だちからの紹介

検索エンジン検索結果

その他  
-----

なぜ、こんな事をしているのか？

それは...

何の効果で登録があったのかを把握するため。

具体的にご説明すると、

※どこで知りましたか？

・インフォメイクメルマガ  
⇒メルマガの効果  
=リストマーケティング

・インフォメイク E-BOOK  
⇒E-BOOK の効果  
=ヴァイラルマーケティング

・お友だちからの紹介  
⇒紹介の効果  
=口コミマーケティング

・検索エンジン検索結果  
⇒検索エンジンの効果  
=SEOマーケティング

もちろん、これと合わせて、

どこのサイトから登録があったのかを追跡しても良いでしょう。

でも、

どこのサイトから登録されたのかよりも、

何の効果で登録されたの方が大切です。

なぜなら、

何から成果が上がっているのかが分かれば、  
何に力を入れれば良いかが分かるから。

他で同じことが出来るかは分かりませんが、  
私はアスメルを愛用しています(^^)

<http://infomakemarketing.com/asumeru6.html>

# スイッチを1つ変えるだけで成功できる

私は運が悪いから...  
そう思っている方には必見のお話です。

また、自己啓発の本が好きだけど  
なかなか上手くいかない方にも必見です。

「仕事でミスをして...」

ああ、おれってダメだなと思う人。

悪い面にばかり目を向けるから  
悪いことばかり気が付きます。

だから悪いことばかり気にするようになる。

すると...

- ・ マイナス思考になる
- ・ 疲れる
- ・ 志が低くなる
- ・ 自分に自信がもてなくなる
- ・ マイナスの人が寄ってくる

結果、成功できるはずがない。

逆に

「仕事でミスをして...」

次は失敗しないように改善しよう。  
良い経験になったと思う人。

良い面に目を向けるから、  
自然に良いことに気が付きます。

だから良いことばかり気にするようになる。

すると...

- ・プラス思考になる
- ・元気になる
- ・志が高くなる
- ・自分に自信が持てる
- ・プラスの人が寄ってくる

結果、成功できる。

よく、自己啓発の本とかに書いてある  
「引き寄せの法則」というものです。

自己啓発で、素晴らしい本はたくさんあります。  
読んでいる方も多いと思います。

でも、なぜ

「自己啓発の本を読んでも、全員が成功しないのか？」

それは、おそらく、

内容が腑に落ちていないから。  
~~~~~

理解するレベルを乗り越えて、
「腑に落ちた」というレベルです。

腑に落ちるレベルまで理解できると
自分の考え方の一部になります。

自分のポリシーや人間性に影響します。

だから、自然にそのような行動ができて、
成功していけるのです。

では、

「自己啓発の本の内容を腑に落とすまで

理解するにはどうすれば良いか？」

答えは簡単です！

子供が分かるように、子供に教えてあげる。
~~~~~

どんな言葉で伝えれば子供でも分かるか？  
どんな風に伝えれば子供でも分かるか？

5歳の子供でも分かるように教えてあげてください。

自分の子供でもいいですし、  
親戚の子供でも良いでしょう。

教える内容を自分が整理できていなければ、  
教えることはできません。

自分が理解できていなければ教えられません。

つまり、

分かりやすく教えようとするので、  
~~~~~

自分が一番学ぶことができるのです。
~~~~~

大人だからといって、  
難しい言葉を使う必要はないのです。

大人だって、簡単な言葉の方が  
分かりやすいのです。

例えば、「自己啓発」なんて言うよりも...

「もっと素敵な人間になれて、  
毎日楽しく暮らせるんだよ。」

「自分になりたいようになれて、  
夢がかなえられるんだよ。」

「欲しい物もたくさん買えるし、  
好きな人とも一緒にいられるよ。」

．．．．

こうやって簡単に伝えてあげないと  
子供は分からないですよ？

大人だって同じなんです。  
同じ人間ですから。

これは、コピーライティングの本質にもつながる  
非常に大切なことでもあります。

あなたの言葉は、子供でも理解できますか？  
もう一度、見直してみてくださいね(^ ^)



# 不景気 ⇒ 見込み客の心理 ⇒ 儲かるビジネス

不景気 ⇒ 見込み客の心理 ⇒ 儲かるビジネス

まさにこの図のままなのですが、  
分かりやすく説明していきましょう！

きっと最後には、この図の意味が腑に落ちます(^ ^)

いつも言っているように、

**儲かるビジネスは、市場の心理を読んで探す！**  
~~~~~

こうなると、お客さんはこう考える。
だから、このサービスが流行るという具合に。

今は**不景気**だと騒がれていますが、
不景気だとどうなるのか？

流れを追って見ていきましょう！

不景気

↓

給料が減る

↓

どうしたいと思う？

↓

お金を欲しいと思う！

↓

ギャンブル or 自分で稼ぐ

↓

副業をやりたい人が増える

※私は全くギャンブルはやりませんが、
ギャンブル好きの友人に聞いたところによると、
競馬場もパチンコ屋も以前より客が増えたそうです。

↓

稼ぎたい人に「つるはし」を売るビジネスは儲かる

↓

リセールライトは商品もセールスレターもあるから
「つるはし」的なビジネスになるわけです！

つまり、今の社会情勢やお客さんの気持ちから見て、
稼ぎたい人がたくさんいるわけです。

稼ぎたい人がたくさんいるなら、
~~~~~

稼ぎたい人に稼がせてあげるビジネスが儲かる。  
~~~~~

少し頭が混乱しそうですが（笑）

大切な考え方なので、丸1日でも
1週間でも考え続けてみてくださいね。

極論ですが、これが分かれば、
何のビジネスをやっても稼げますから（^^）

コピーライティングは量稽古だ！…何でウソなの？

通信教育（PDF や DVD）にお金をつぎ込んでも、
売れるセールスレターは書けません！

そして、量稽古だ、数稽古だと気合を入れても、
やり方が間違っていたら上手くなりません！

上手くなるどころか、逆に下手になります。

『ゴルフ』を想像してみてください。

見よう見まねで、下手なスイングを続ければ、
それがクセになって、直らなくなります。

クセになってから直すのは、ほぼ無理でしょう。

でも、一度プロに手取り足取り教えてもらえば、
正しいスイングを体で学ぶことができます。

正しく学んだことを継続して練習するからこそ、
高い確率で、早く、少ない努力で上達するのです。

別に、あなたは悪くありません。

今まで、あなたに
真実を教えなかった人が悪いのです。

「もう、一人で悩まないでください。」

あなたに、スラスラとコピーを
書けるようになって欲しい。

だから、

今回10名限定で、会場の一室を借り切って、
実践型のコピーライティング教室を開催します。

イメージで言うと、書道教室の様な...
そろばん教室の様な...

題して『寺子屋コピーライティング』です。

コピーライティングは全てに通じる。

コピーライティングが分かれば、
全てのスキル+あなたの収入が増える。

だから、

どうしても、あなたに
正しくコピーを書けるようになって欲しいのです。

あなたが、より早く、より売れる

レターを書けるようになれば...

単発的な売上でも、長期的な売上でも、
自由自在に増やしていくことも出来るのです。

コピーライティングのスキルは、一生ものです。

一度あなたの脳みそに刻み込まれてしまえば、
死ぬまで、一生使えます。

寺子屋コピーライティングでは、

私があなただの横で、あなたの目を見て、
あなたの書いている原稿を指差しながら...

「ここは、こうした方が良いよ。」

「何でそう思ったの？」

「なるほどね。」

「でも、こうで、こうで、こうだから
こうやった方が良いんだよ。」

「そっか、先生、よく分かったよ！(^)」

こんな風に教えていきます。

だから寺子屋です。

塾でもなく、セミナーでもなく、

もっと温かみのある...

あなたとの、心の距離が近い場所です。

もちろん、レターを書くのが始めての人も
いるでしょう。

そして、ある程度レターは書けるけど、
もっと高いレベルを目指す人もいます。

いろんな人がお互いを磨きあいながら
相乗効果で上手くなっていくのが最高です。

毎日1人で、家でパソコンに向かっている
寂しいですね？

だからこそ、みんなで楽しくコピーを
書いていければと思っています。

もしかしたら、セミナーなどにして、
たくさんの人に伝えれば良いのかもしれない。

でも、直接時間をかけて教えないと、
書けるようにならないことは分かっています。

私は、コピーを一生懸命学んできたから...
コピーが好きだから...

伝わらないと分かっていることで、

大切なことを伝えるのは苦痛なのです。

逆に、直接時間をかけて丁寧に教えれば、
必ず書けるようになることは分かっています。

だから、

直接教えられるだけの人数を集めて、
寺子屋コピーライティングを開こうと思いました。

私の体も、心も一つですから、
どうしても人数的な限界は出てきてしまいます。

教える質は下げたくない...
1人1人に、ちゃんと教えたい...

今回はMr.Mにも手伝ってもらいますが、
10人が限界だと思います。

メルマガ読者さんは、6月25日現在、
5312名様いらっしゃいます。

すぐに埋まるかどうかは分かりませんが、

「どうしても参加したい」と思っていただけの方のために
~~明日の20時に、一斉に募集を開始します。~~（募集終了）

次回の募集はメルマガでご案内いたします。
<http://www.resalerights-japan.com/merumaga.php>

100円均一は買ってはいけない？

「ああ、今日も終電帰りか...なんでタクシー代を自分で払わなきゃいけないんだよ！

タクシー代くらい会社が出してくれよな...
何のために働いてるんだか分かりやしない。」

「上司が部下に愚痴るなよ！

何をするにしても否定的な意見ばかりだし、
ちっちゃく見えるちゃうよ。」

「いまだにバブルの頃の成功談しか語らず、
自分の考えを曲げようとしなない！

何事も独断的で、つい反発してしまうけど、
上司だから言い負かす訳にもいかず...」

あなたは、きっと我慢して、
家族のために、生活のために
お金を稼いでいらっしゃると思います。

その大切なお金を無駄にしないために、
今日話を聞いてください。

あなたは、

「安物買いの銭失い」

という言葉を知っていますか？

例えば、100円均一の文房具は...
安い、使いにくい、すぐ壊れる。

反対に、普通の文房具は...安くはないが、
使いやすいし、そんなに壊れない。

ということは、

100円の文房具を何度も買い換えるより、
普通の文房具を1度買った方が「得」なのです。

買い換えるためにお金がかかるのはもちろん、
探す手間や時間だってかかります。

「時は金なり」

あなたも、身に染みませんか？

つまり...

安いものばかり買う方が結局損する
＝「安物買いの銭失い」

というわけです。

もちろん100円均一が悪いわけではありません。
私もたまに利用します(^^)

どういふことかと言ふと、

長く使いたいもの、重要なものに
~~~~~

お金をケチってはいけないということです。  
~~~~~

その時は、損した気持ちになるかもしれません。

でも、結局は1度しっかり投資した方が
後で得をするのですから。

これは、ネットビジネスでも、
他のことを学ぶ時でも全く同じです。

2万円の情報商材を10個買っても
今の知識が（多くて）10倍増えるだけ。

実践できなければ、収入は1円も増えません。

実践できないものにお金を使っても
脳みその肥やしにしかないのです。

だからこそ、逆に、

実践できるようになるために、お金を使うべきです！
~~~~~

残念ながら、知識だけ増やしても  
収入は1円も増えないのです。

あなたは学者ではなく、稼ぐ人です。  
~~~~~

もっと実践的なスキルを身に付けて、
実践できるものにお金を使わないといけません。

「安物買いの銭失い」を思い出してください。

1度しっかり投資した方が、
後で得をすることが多いのです。

投資金額の大小は、関係ありません。
~~~~~

返ってくる費用対効果で考えるべきです。  
~~~~~

もし、2万円投資して、1円も稼げなかったら...
費用対効果は「0倍」です。

しかし、

もし、20万円投資して、1億円になったら...
費用対効果は「500倍」です。

たった1人で、リスクを背負わずに、
1億円に通じるスキル...

私は、コピーライティング以外に知りません。

なぜなら、コピーライティングは...

セールスレター、広告の文章はもちろん、

メルマガ、ブログ、無料レポート、J Vのメール、
お客さんとのメールにもつながるからです。

そして、それだけではありません！！

コピーライティングが上達すると...

お客さんの気持ちが理解できるようになり、
感謝されながらビジネスを出来るようになります。

お客さんの感謝の気持ちと比例して、
自分の収入も増えていきます。

素敵だと思いませんか？(^ ^)

コピーライティングが上達すると...

市場の心理、市場の流れが分かるので、
時代の流れや売れるもの、ニーズが分かります。

マーケティングのスキルも自然に上がるので、
どんどん収入も上がっていきます。

コピーライティングが上達すると...

相手の気持ちを理解する能力、
相手に上手く伝える能力が発達します。

人間関係がスムーズになって、
ストレスなく楽しく暮らしていけます。

子育てや家族との関係にもプラスです。

つまり、コピーライティングは、
収入にも、生活にも、人間性にも...

全てに通じるスキルなのです！

最も収入につながるスキルであることも、
間違いありません！

その全ての成功に通じる
コピーライティングを上達させるために...

寺子屋コピーライティングに参加してみませんか？

あなたのコピーライティング能力を
500倍に引き上げてみませんか？

もちろん、参加費用は安い金額ではありません。

お支払いいただくお金は、あなたが、
ストレスや上司と戦いながら手に入れたお金です。

その大切なお金を無駄にすることになっては、
絶対にいけないと考えています。

でも、もしあなたが、
寺子屋コピーライティングにご参加いただければ、

お支払いいただく金額の数倍以上のものを
持って帰っていただく自信があります。

それが私の責任です。

私にとっても今回のプロジェクトは、大きな決断です。

あなたにとっても、きっと大きな決断となるでしょう。

これが、人生の中での分岐点、
ターニングポイントになるでしょう。

確実にコピーライティングを上達させて、
成功への一步を踏み出しましょう！

私の持てる力を全て、あなたに注ぎます。
<http://infomakemarketing.com/terakoya.html>（募集終了）

次回の募集はメルマガでご案内いたします。
<http://www.resalerights-japan.com/merumaga.php>

会社副業がばれないための対策

今までセミナーでお客様の話を聞いたり、
1通1通メール対応をしてきました。

その中で、多くの方がこのように言います。

**「本名と住所を明かすことによって、
何か問題が起きたりしないのか？」**

たぶん、ネットビジネスで1番多い悩みは
これではないでしょうか？

あなたも同じように悩んでいるのでしょうか？

結論から言うと、

私は今まで問題が起きたこともありませんし、
問題が起きたという人も知りません。

ただし、次の2つの場合はある程度は
対策を考えておいた方が良いでしょう。

【1】会社にばれたらまずい

さすがにクビになったら厳しいと思います。
家族を養ったり、生活もありますからね。

会社にばれないために、できる限りの対策を
立てておくことをおすすめします。

楽しくなって人に話したくなるものですが、
絶対に職場の人間に話してはいけません。

下記に挙げる対策も参考にしてください。

会社の給料で最低限の生活を保ちながら、
どんどんチャレンジするのがベストだと思います。

私もそうしてきましたので(^^)

□私のクビの理由は居眠りですので、
副業がばれたわけではありません（笑）

【2】女性の場合

女性の場合は、住まいをネット上に公開すると
リスクが無いわけではありません。

心配なお気持ちはよく分かります。

下記に挙げる対策も参考にしてください。

では、対策を考えていきましょう！

【対策1】

氏名などの特定商取引法表記のページを
文字で書いたものを画像に変えて表示させる。

【対策2】

検索エンジンにインデックスさせない。

※メタタグに以下を記載する

<meta name="robots" content="noindex,nofollow" />

【対策3】

レンタル事務所やバーチャルオフィスなどを利用する。

【対策4】

奥さん、両親、兄弟、子供など家族の名前を借りる。

※もちろん、ご自身の責任でやってください。
これに関しては、私は責任は取れません。

※3、4はあまりおすすめできません。

私の個人的な意見としては、普通に考えて、
住所を公開しない商売などありえないと思います。

お客さんからお金をいただく以上は商売ですから、
特定商取引法表記はお客さんへの礼儀です。

それが副業であろうと、本業であろうと、
お客さんには関係ないことですからね。

身元を明かせない後ろめたい気持ちがあるなら、
始めからやらない方が良いでしょう。

即金とかの詐欺的な商材を売ったり、
適当な商売をしていたら問題は起きるかもしれません。

でも、真面目にやっていれば問題も起きないし、
対策も考えておけば、始めることも可能です！

できる限りの対策を立てておいて、

「会社を辞めるために稼いでやる！！」

くらいの意気込みが欲しいですね(^^)

私は実際にそうやって独立起業しましたから。

ネットビジネスで集客する前に、まず これが必要です。

「集客ができなければ商品は売れない」

「集客ができれば売上は増える」

よく、このように言われていますよね。

アクセスアップの情報商材やツールも
たくさん売れているようです。

確かに**集客**は商売の基本ですし、
集客数に比例して売上が増えるのも事実。

しかし、果たしてこれは真実でしょうか？

答えは、半分本当で、半分ウソです。

どういう事かというと...

集客できれば商品は売れるが、
集客する前にやっておくべき事があるのです。

具体的に何をするのかというと...

集客する前に、セールスレターの成約率を上げておく

売れないページにいくらアクセスを流しても、
売れないセールスレターでは売れないからです。

例えば、100人見て1人買ってくれる
セールスレターなら...成約率1%。

商品が1万円なら、100アクセスごとに
1つ売れて、1万円儲かるわけです。

でももし、100人見て1人も買ってくれない
セールスレターなら...成約率0%。

100アクセス集めたとしても、
1つも売れずに、1円も儲からないわけです。

だから、セールスレターの成約率は、
ほんの0.1%でも上げるべきなのです。

売上アップに直結するからです。

成約率1%が2%になれば、売上は2倍。

1%が1.1%になったとしても大きいのです。
100万円の売上が110万円になりますからね。

では、セールスレターの成約率を上げるには、

実際に何が必要なのか...？

やはり、一番重要なのはコピーライティングです。

聞き飽きているでしょうが、これが現実です。

コピーライティングなんて...という言い訳は、
書けるようになってから言ってくださいね。

貧乏な人がお金持ちなんて...と言っても、
ひがみにしか聞こえないのと一緒ですから。

書けるようになる努力をすれば良いだけの話です。

それができないなら稼ぐのはあきらめましょう。
努力できない人は無理ですから。

**訪問者は、文章を読んでから購入するので、
コピーライティングが大切です。**

メルマガで売るのしても同じことです。

ビデオレターなどもありますが、基本は一緒です。
話す内容、話す流れなどは同じですからね。

誰もが心の底では分かっているでしょうが、
事実から目をそらして逃げている人が多いです。

この記事をご覧いただいているあなたには、

そうならないで欲しいと願っています。

そして、さらに...

訪問者数、滞在時間、リンク元URLなどを
計るために**アクセス解析**が必要なのです。

(Google アナリティクスなら無料です)

広告を出しながら**成約率**をテストするために、
P P C広告が必要なのです。

その%を元にして、赤字にならないだけ
広告費をかけてみればいくらでも儲かります。

(もちろんバックエンドを用意すべき)

このように**セールスレター**をテストして、
成約率を上げていきます。

ここまで来て初めて、**集客数**に比例して
売上が増えていく仕組みが完成します。

さらに売上を増やすために、**セールスレター**の
デザインを外注するのも良いでしょう。

でも、**セールスレター**の文章を毎回外注したり、
メルマガ原稿を毎回外注しては儲かりません。

なぜなら、デザイン料とは比較にならないほど
コピーの外注費は高いからです。

セールスレターのコピーライティング1本で、
50万円なんていうのも当たり前です。

仮に私が受けるにしても、
20～30万以上でないと受けません。

コピーを書ける人は、
コピーがお金になるスキルだと知っているから
安売りはしてくれません。

セールスレターに限らず、メルマガ、ブログ、
お客さんのメール対応、JVのメール...

ネットビジネスで稼ぎたいのなら、
コピーライティングのスキルは必須です。

私も文章を書くのは嫌いでしたが、
ちゃんとした方法で学べば、
誰でもコピーは書けるようになります。

逃げずに学べば、必ず書けるようになります。

あの人は何で成功してるんだろう？

「あの人は何で成功してるんだろう...？」

あなたも、そう思うことはありませんか？

「あの人と自分はどこが違うんだろう...？」

誰もが、そう思いますよね。

今日は、成功している人と成功していない人の違い
についてお話しします。

モチベーションだとか、努力とか、才能とか...
そういう眠たい話ではありませんよ。

**当たり前のことなのに忘れてしまっている、
見ないふりをして逃げてしまっている事です。**

ネットビジネスでお金を稼ぎたい人はもちろん、
人生で成功したい人も読んでおきましょう！

成功している人と成功していない人の違い...
キーワードは『素振り』です。

イチロー選手だって、毎日素振りしますよね？

スポーツ選手に限らず、一流の人ほど、
『素振り』のように毎日何かをやっています。

歯を磨くように、お風呂に入るように...
生活の一部になり、習慣になる。

プロになるというのは、そういう事です。

そもそも、プロとは何なのか？

プロ＝それでお金をいただく人
~~~~~

イチロー選手は野球をしてお金をもらっている  
＝野球のプロ

ネットビジネスをしてお金をもらっている（もらう）  
＝ネットビジネスのプロ

ネットビジネスでお金をいただく＝プロなのに、

大変だとか、難しそうだとか、面倒くさいとか...  
ありえない話です！

面倒臭いなら、趣味でやれば良いんじゃないんですか？

お客さんが頑張って稼いだお金をいただくなんて、  
とんでもなく失礼ですから！

私は初心者だから、なんて言う前に...

お客さんに分からないことを聞かれたら、  
まず調べれば良いじゃないですか！？

答えられなかったらどうしようと焦りながら、  
悩みながら調べれば良いじゃないですか！？

それでも分からなかったら...  
お客さんに素直に誤れば良いじゃないですか！？

ここまでやるのがお金をいただく責任です。

誰でも初めは初心者ですが、学びながら、  
お客さんと一緒に成長していけば良いのです。

メルマガやブログを書く  
セールスレターを書く  
成約率をテストして改善する  
リサーチしてアイデアを考える  
．．．．

あなたの素振りは何ですか？

ネットビジネスで稼ぐために、素振りのように  
毎日やることを見つけてくださいね。

必ず結果は付いてきますよ(^ ^)

～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

