


ネット起業バイブル！

第7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。

今が熱い！無料レポートスタンドはどこ？

「無料レポートスタンドは捨てアドばかりで読まれないから意味ないでしょ！？」

と思われている方が多いでしょうが、
そんなことはありません。

私はほとんど、無料レポートスタンドと
SEOだけでリストを集めています。

そして、ちゃんと売上にも結びついています。

「あ あ」というようなお名前でなく（笑）
ちゃんにご登録いただいている方ばかりです。

今ご覧いただいているあなたかもしれませんね。
ご登録ありがとうございました(^ ^)

ところで、昨日ある無料レポートスタンドで
1日だけで17リスト集まりました。

どこの無料レポートスタンドで集めたかというと...
<http://infomakemarketing.com/magaichi.html>

『まがいち』は、まだオープンして間もない
無料レポートスタンドです。

まがいちの主な特徴は、こんな感じ...

協賛登録メルマガがないので、
~~~~~

捨てアドも少なく、濃いリストが集まる。  
~~~~~

ただ、使うにはクセがあるサービスなので、
過去の記事を参考してみてください。

協賛メルマガ無しのスゴワザ？新しい無料レポートスタンド誕生！
http://blog.resale-rights-business.jp/200905/article_60.html

もし、広告打ってリストを集めるとしたら...

1万円で100リスト集まったら、
1リスト取るのに100円かかるという事。

つまり、こういう事です。

無料レポートスタンドで100リスト集まったら
~~~~~

100円×100リスト＝1万円の価値  
~~~~~

もちろん、リストの質の問題はありますが、

内容のある無料レポートを作って、
ちゃんと紹介文を書けば、そこまで質は落ちません。

15ページくらいで改行ばかり。
ページ数を少なくして読みやすくしました。

...なんて問題外ですよ！

こういう所で努力を惜しんではいけません。

私は今、PPC広告からリストを集めようと
挑戦していますが、なかなか難しいです。

それに、お金をかけて集めたリストの方が
必ずしも反応が良いわけではありません。

無料で集めたリストの方が反応が良いというのも
よくある事です。

無料で集まるに越したことはないですね(^^)

広告などにお金をかける前に、
まずは、無料でリストを集めてみましょう！

無料で反応の良いリストを集めるにはこちら
<http://infomakemarketing.com/magaichi.html>

無料オファーでリストが集まる「無料ダウンロードサービス」

インフォカートが面白いサービスを始めました！

これは早い者勝ちで利用した方が良いサービスだと直感的に思います。

隠しておいて私1人で得をしてもよいのですが...

いつもレポートをご覧いただいているお礼に、あなたにもお教えします。

内緒にしておいてくださいね(^^)

さて、インフォカートが始めた新サービス、具体的にどんなサービスかというと...

『無料ダウンロード』というサービスです。

- 無料レポートを使って見込み客を集められる
- 集めたリストをCSV形式でダウンロードしてメルマガなどに利用できる
- アフィリエイトが無料オファーを紹介できる

利用料金、登録方法などについては、

下記の公式サイトをご覧ください。

<http://www.infocart.jp/help/3-15.html>

アフィリエイトさんもある有料商材を紹介するより、
無料オファーの方が紹介しやすいです。

そして、無料オファー請求後には...

インフォカートで販売中の商品ページを
表示させることができるのです！

販売者はここで売れば儲かります。
アフィリエイトも報酬が入って儲かります。

つまり、アフィリエイトは無料オファーを
~~~~~  
紹介するだけで報酬が入る可能性がある。  
~~~~~

という事ですね！

実際どんな感じでアフィリエイトさんに
無料オファーを紹介していただけるのか...

インフォカートのアフィリエイトIDを取得して、
試してみてください。

アフィリエイトさんの気持ちを知る上でも
非常に大切ですからね。

『無料ダウンロード』のアフィリエイト手順を
簡単にまとめておきます。

【1】

インフォカートにアフィリエイトログイン

【2】

商品指定リンク生成

> サービス名で『無料ダウンロード』を選択

【3】

他の商品同様にアフィリエイトリンクを取得

流れは、通常の商品と同じですから簡単です。

実際にアフィリエイトしていただいた方が
仕組みが分かりやすいと思います。

もしよろしければ、私の無料オファーを紹介して、
報酬を得てみてください(^ ^)

インフォカートにアフィリエイトログイン

↓ ↓ ↓

商品指定リンク生成

> サービス名で『無料ダウンロード』を選択

↓ ↓ ↓

発行者名：infomake

商品名：■ネット起業バイブル

ーネットビジネスで稼ぐノウハウを無料提供！

↓ ↓ ↓

他の商品同様にアフィリエイトリンクを取得

インフォカート「無料ダウンロード」の 特徴&メリット

では、まずインフォカート『無料ダウンロード』
について復習しておきます。

- 無料レポートを使って見込み客を集められる
- 集めたリストをCSV形式でダウンロードして
メルマガなどに利用できる
- アフィリエイトが無料オファーを紹介できる

利用料金、登録方法などはこちらをご覧ください。
<http://www.infocart.jp/help/3-15.html>

アフィリエイトさんも有料商材を紹介するより、
無料オファーの方が紹介しやすい。

無料オファー請求後に、インフォカートで販売中の
商品ページを表示させることができる。

アフィリエイトは無料オファーを紹介するだけで
~~~~~  
報酬が入る可能性がある。  
~~~~~

無料ダウンロードのアフィリエイト手順はこちら
http://blog.resale-rights-business.jp/200907/article_5.html

では、ここから今日の内容です！

●なぜ、この『無料ダウンロード』がスゴイのか？

それは...

リストが取れた時だけお金を払えば良いから
~~~~~

そうです。

アフィリエイトターさんに紹介していただいて、  
リストが取れた時だけ報酬を払えばいいんです！

つまり、無料オファーがダウンロードされなければ、  
報酬は一切発生しません。

あらかじめ1 リストに支払う報酬を決めておけば、  
予算を簡単に組めます。

例えばこういうことです。

1 リスト100円の報酬を支払う。  
⇒ 3万円で300リスト集まる。

※決済手数料と2ティアがかかるので、  
正確には100円で112円です。

## ●広告と比較して、どう違うのか？メリットは？

先ほどの話にもつながりますが、

3万円で300リスト集まると  
最初から分かっているということは...

予算に対する効果が保証されている  
~~~~~

クリック保証広告は意味がないですが、
これは全く別物です。

なぜなら、無料オファーを紹介してもらって
〇〇件リストが集まると決まっているから。

PPC広告や他の広告媒体で宣伝して
リストを取ろうとすると何かと大変です。

1 リスト取得するのにいくらかったか？
成約率は？など気にしなくてははいけません。

でも、この『無料ダウンロード』なら
成約率を気にしなくて良いのです。

成約率で金額が変わるわけではないので、
精神的にも経費的にも楽です。

もちろんアフィリエイトが成約しやすいような
無料オファーの紹介ページを作りましょう。

それが販売者の義務ですからね。

それに、広告を出してリストを集めるのも
大切ですから並行してやりましょう。

Landing Page Optimization と言います。
(ランディングページ最適化)

成約率を上げる努力は必要ですし、
LPOは超重要ですからやりましょう！

正直、インフォカート無料ダウンロードも、
まだ始まったばかりのサービスなので...

登録オファーが私のものしかありません（笑）

だからこそ、早くやった者勝ちかなと思って、
あなたにご紹介しました。

無料オファーを「アフィリエイト」してもらって

リストが集まるサービス。

あらかじめ予算を決めてからリストを集められる
効果が保証されているサービス。

ぜひ、あなたもインフォカート無料ダウンロードを利用して、
リストを集めてみてください！

うれしい！たのしい！大好き！

うれしい！たのしい！大好き！
ドリカムの歌のタイトルです(^ ^)

今さらですが、最近 YouTube で聴いてます。

メッチャ、ポジティブな歌で大好き！

話は変わりますが、
昨日のセミナーはすごく楽しかったです！

参加してくださった方、
本当にありがとうございました。

私は...

例のごとく飲み過ぎました（笑）
みんなに会えたのがうれしすぎて(^ ^)

名刺入れをまた無くしてしまいました(>_<)

でも、顔も名前も全員覚えていますので、
紙より熱い、厚いものが残ってます(^ ^)

お客さん（というより僕的にはパートナー）
外注さん（というより僕的にはパートナー）
タイアップしてくれる人...

私は本当に人に恵まれています。
ありがとうございます。

二日酔いで頭が痛い中で書いているので、
熱すぎでごめんなさいね（笑）

でも、裏があるんです。

「何で、そんなに感謝するの？」

それは...

感謝すると、
私は良い人に恵まれていると思うと、

どんどん良い人が寄ってくるのを知ってるんです！

こんな素晴らしい〇〇さんと会えた。

私は良い人に恵まれているなあ
~~~~~

そう思ってビジネスしたり、生活したりしていると  
どんどん良い人が近くに来てくれます。

引き寄せの法則になるのかな??

でも、法則とか難しく言ってしまうと



分からないと思うんです。

知ってるのと、分かってるのは別ですよ！

私は良い人に恵まれているなあ  
~~~~~

今日から、そう思って生活してみませんか？

人間って、あったかいものですよ(^ ^)

お客さんのことを

「うれしい！たのしい！大好き！」

って思いながらビジネスできたら...

家族や親友、大切な人のことを

「うれしい！たのしい！大好き！」

って思いながら生活できたら...

アフィリエイトさんが稼げる！イン フォカート「無料ダウンロード」

インフォカート「無料ダウンロード」を
アフィリエイトさんの視点から見てみます！

アフィリエイトしていただくわけですから、
販売者も当然、仕組みを知っておく必要があります。

以下、私がアフィリエイトさんに送ったメールを
ご紹介します。

----- ここから -----

インフォカートが『無料ダウンロード』という
新しいサービスを始めました。

無料オファーをアフィリエイトで紹介して、
~~~~~

無料オファーがダウンロードされると報酬が入ります。  
~~~~~

そして、無料オファー請求後には...

インフォカートで販売中の商品ページも
表示されるようになっております。

つまり、無料オファーをご紹介いただくだけで、

~~~~~  
他のアフィリエイト報酬も入る可能性があります。  
~~~~~

【例】

無料オファーの報酬が1件100円、
有料オファーの報酬が1件5180円の場合。

無料オファーを10件紹介すると1000円の報酬。

そして、その10件のうち1件、
無料オファー請求後の有料オファーが売れると...

さらに、5180円の報酬。

つまり、1000円+5180円=6180円の報酬
ということになります。

無料オファーをアフィリエイトする流れを
簡単にまとめさせていただきます。

弊社の無料オファーを例にご説明します(^ ^)

インフォカートにアフィリエイトログイン

↓ ↓ ↓

商品指定リンク生成

＞ サービス名で『無料ダウンロード』を選択

↓ ↓ ↓

発行者名：infomake

商品名：■ネット起業バイブル

ーネットビジネスで稼ぐノウハウを無料提供！

↓ ↓ ↓

他の商品同様にアフィリエイトリンクを取得

※無料オファー請求後に表示されるオファーはこちら

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

流れは、通常の商品と同じですから簡単です。

ぜひ無料オファーをたくさんご紹介いただいて、
たくさんのアフィリエイト報酬を獲得してください！

----- ここまで -----

無料オファーをアフィリエイトして稼いでも良し、
無料オファーを提供して稼いでも良し。

お互いにメリットのある素晴らしい仕組みです！

ぜひ、あなたも活用してみてください(^ ^)

リセールライトの売上を1番増やす方法

リセールライトの売上を増やす方法は...

結論からズバリ言います！

セールスレターを編集してください
~~~~~

まず、セールスコピーを変えましょう！  
つまりセールスレターの文章を変えるのです。

もし可能なら、デザインも変えましょう。

なぜ、セールスレターを編集するのか？

答えは「売れる」からです。

提供されたままのセールスレターを編集して、  
買いたいと思わせる文章を書く。

そうすると...

あなたから買いたいと思ってもらえる  
~~~~~

結果として売上が上がります。

リセールライト商品だからといって、
わざわざ再販権付で売らなくても良いのです。

「商品」を「欲しい人」に響くコピーを書いて、
普通に売っても良いのです。

売れる文章なんて書けないから...

でも、上手に書けなくても良いので、
まずやってみてください。

初めから上手い人なんていませんから。

私だって初めはひどいもんですよ（笑）

インフォメイク公式ブログの
初めの頃の記事を見て励みにしてください(^^)

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

リセールライト商品にはセールスレターが
最初から付いていますから、

何度も何度も、気が済むまで
セールスレターを編集すればいいんです。

セールスレターの元があれば、
ゼロから書くよりもはるかに楽です。

書籍なども参考にしながら、
ひたすらやってみればいいんです。

おすすめの書籍はこちら

http://blog.resale-rights-business.jp/200906/article_63.html

お金とか結果ばかり意識しないで、
自分が上達したことを喜びましょう。

セールスレターは編集したくない。

自分で努力するのは嫌だけど稼ぎたい。

そんな上手い話がありえると思いますか...？

稼ぎたいのならやるしかないのです！
きっと、誰もが分かっているはずです。

現実から逃げずに努力しましょう！

1時間の決断

リセールライト商品...

「インフォメイクが売ってたら売れないよ」

「みんなインフォメイクから買うでしょ」

あなたも、これが本音ではないですか？

セミナーやコンサルでお客さんと直接会うまで、
気が付きませんでした。

私もまだまだ未熟だなと反省しました。

大元であるインフォメイクが売っていたら、
あなたはリセールライトで売れないですよね！？

売れないことは無いにしても、
かなり売りづらいのは間違いないと思います。

なので、ある決断をしました！

もっと購入者が売りやすくするために、
リセールライト 1,000 円均一の形を変えます。

7月12～13日くらいに、
1,000 円均一商品の一般販売を中止します。

理由は、インフォメイクが売らない方が、
購入者の方が売りやすくなるからです。

リニューアル後は、

会員様とタイアップ企画の購入者のみ
バックナンバーを購入できます。

...これは、私の決断です。

1時間で実行することを決めて、
たった1日でプランを練り上げました。

修正作業も半日くらいで終わって、
あとはデザイナーさんの納品待ちです。

決断つながりで、今日は

『成功者は決断が早い』

というお話をしようと思います。

その商品を「買う」「買わない」

そのセミナーに「参加する」「参加しない」

その企画を「進める」「進めない」

．．．．

迷っていても時間がなくなるだけです。

早く決断して、迷っている時間を
「行動する時間」に当てた方がいいのです。

もちろん、そんな事は言っても、
初めから早く決断できる人なんていません。

悩んで、考えて、行動して...

そして、その結果を検証して...

その決断は正しかったのか？
どうすればもっと上手くいったのか？

思考 ⇒ 行動 ⇒ 検証 ⇒ 修正
~~~~~

これを繰り返すと、決断が早くなります。

『失敗は成功の母』

正しくその通りだと思います。

失敗してしまったと思った時は、

検証して修正する『チャンス』なのです。

次に少し、そこを超えられれば良いのです。

あきらめなければ失敗にはなりません。

あきらめない限り、  
成功するチャンスは続くのです。

# 仕事も！生活も！恋愛も？？成功する

昨日は夕方から2時間くらいかけて、  
一気に、本棚とベッド下の本を整理しました。

今いない本、読まない本（マンガ）を  
本棚とベッドの下に収納して、

今必要な本（ビジネス関連の本）を  
デスク近くのカラーボックスに入れました。

何で整理の話なんかするのかって？？（笑）

それは、成功への第一歩だからです！

だって...

必要なものを、必要な時に、すぐに使える  
~~~~~

状態にしておいた方が効率が良いですね。

（仕事も！生活も！恋愛も？？）

だから、今私にとって1番必要な本を
デスクに座った時、手に届く所に置きました。

もちろん、物を捨てないと片付きません。

なので、マンガを100冊くらい捨てて...
というかブックオフ呼んで売ります。

お金は別に良いですが、エコですね(^ ^)

いいですか！？よく聞いてください。

無駄に場所をとっていると「損」です。

身の回りのスペースがスッキリしていれば、
不思議と思考も冴えるのです。

周りが物で埋もれていると、思考も鈍るし、
良いアイデアだって生まれません。

物を捨てると、その物を買ったお金を損する。

こう考える人、多いですね。

私の両親はそういう捨てられない人ですが...
もしかして、あなたもそうですか？(^ ^)

でも、物を捨てて思考が冴えて、

それがお金やプラスの生活につながれば...

物を捨てた方が得なんです！！

どんどん捨てて、どんどん片付けましょう。

これは私の片付けに関する持論ですが...

7月の[リセラーパーフェクトクラブ](#)商品も
すごく参考になると思いますよ！

7月のE-BOOKのタイトルは、

『整理整頓から始まる成功生活』

編集して自分の商品として売れますので、
オリジナル商品で大きく稼いでくださいね！

こちらから手に入ります。

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

あなたは、LPO を知っていますか？

LPO とは Landing Page Optimization の略です。

じゃあ Landing Page Optimization って何？

Landing Page：ランディングページ
(リスト取りページのこと)

Optimization：最適化する

つまり、

ランディングページを最適なものにして、
~~~~~

安くたくさんリストを集めること。  
~~~~~

これ、極めれば1億円以上のスキルになります。

例えば、リアルのリフォーム業者と組んで、
リストを集めてあげる。

そして、そのリストの売上の%をもらう。

リストだけ集めて、お金を稼ぐ仕組みを作れる。
~~~~~

LPO は、そういうスキルだと私は考えます。

LPO を極めるには、何をすればいいか？

Google アドワーズのコンテンツ広告を極めるのが、  
1 番の近道だと思います。

私も今、LPO を極めるために実験しています。

コンテンツ広告というのは、超簡単に言うと  
アドセンスを貼ってある所に載る広告です。

クリックされた時だけ、お金がかかります。

なぜ、コンテンツ広告が良いのか？

それは、表示回数が圧倒的に多いからです。

Google の調査によると...

検索エンジンの利用時間：4.9%

コンテンツサイトの利用時間：45%

10 倍のユーザーに表示できるわけですね！

日本のインターネットユーザーの80%以上に  
リーチすることができるそうです。



以下のビデオも参考にしてみてください。  
コンテンツ広告の素晴らしさが分かります。

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

(1番したのビデオです)

# 同じになりたくないから

今日は愛する娘とカラオケに行ってきます(^ ^)

映画に行ったり、カラオケに行ったり、  
ショッピングしたり、美容院に行ったり...

ちょっとした友だちのような、  
美容師さんには彼女みたいだねと言われます。

まあ、そのうち本当の彼氏ができますが(^ ^)

実は、私が子供と一緒に遊びに行ったりしたい  
と思うのには、理由があります。

それは、

私が両親と「遊び」に行ったことがないから  
~~~~~

出かけるのではなくて、「遊び」です。

微妙なニュアンスの違いが分かりますか？
友だちチックな感じです。

私は、親と遊びに行ける家庭がうらやましい
と思って育ちました。

なので、自分の子供とは友だちのように

接していきたいなと思っているわけです(^ ^)

まあ親ですから、締める時は締めるし、
人間的な部分については、特に教えています。

もちろん、親には感謝しています。

2度も離婚してメチャメチャな自分を
受け入れてくれた親の懐の深さに感謝します。

親がいてくれたからこそ、今の自分がある。
心からそう思います。

やはり、世界で1番尊敬すべき人は
両親だなと最近つくづく感じます。

「書いてある...あれって本当ですか？」

会うお客さんみんなに聞かれるのですが、
セールスレターに書いてあることは本当です。

みなさんそこまで丁寧に読んでいてくれて
すごくうれしいです。

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

父親のここが嫌いだ。

母親のここがムカつく。

人間ですから、いろいろあります。

良い所もあれば、悪い所もあります。

それに、人間の長所や短所というのは、
親から受け継いでいる所が大きいです。

自分の親のここが嫌だなと感じたら、
自分にも同じ所がないか考えてみてください。

「反面教師」
「人のふり見て我がふり直せ」

そして、何よりも

親のこんな所が素晴らしいと感じたら、
必ずあなたも、その素質を受け継いでいます。

自分の両親を尊敬して、
良い所と悪い所を素直に見てみる。

悪い所は反面教師にして直して、
良い所は自分の才能として伸ばす。

きっと、幸せな人生になるでしょう(^^)

あなたの脳は麻痺しているかも…？

このレポートをご覧いただいているあなたは、
きっと一生懸命ネットビジネスをされていると思います。

ホームページ作成、アップロード、ブログ作成、
メルマガ作成、リスト集め、コピーライティング、
マーケティング、SEO、商品開発、サポート...

やることも学ぶことも多くて大変だと思います。

今、少し休みましょう。

目をギュッと閉じて、大きく3回深呼吸して...

目を開けてみてください。

そして、あなたの身の回りにいる人たち、
職場や近所の人を頭の中に思い浮かべてください。

その人たちに、あなたのネットビジネスの知識を話したら...

「すごいね！！」

と言ってもらえると思いませんか？

ネットビジネスにドップリ浸かっていると...

月に100万稼げていない
＝すごくない、たいしたことない

と誤ってしまいます。

でも、さっき想像してもらいましたよね。

たぶん賢いあなたなら、
私が言いたいことはもう分かると思います。

月に5千円でも、1～2万円でも、
~~~~~

自分でネットで稼げるなんてすごいね！  
~~~~~

そう思う人が、日本にどれだけいるのか？
もう一度よく考え直してください。

例えば、そういう人たちを集めて、

「月に5千円稼ぐためのパソコン教室」

などをやってもいいわけです。

自分のスキルを正確に「相対評価」できれば、
ビジネスの可能性はいくらでも広がります。

ネットだけに縛られる必要はないですし、

リアルとも絡めて展開できます。

あなたのスキル、知識、成果...

世間の人から見たら価値がありませんか？

ネットはあくまでの手段の1つに過ぎません。
幅広く、相対的に判断できるようにしましょう。

リセラーコンテンツクラブ開始のお知らせ

リセールライト 1,000 円均一の一般販売を中止して、
リセラーコンテンツクラブとしてリニューアルします。

定員の **100人** が埋まり次第、募集を終了します。

リセラーコンテンツクラブ会員になられた方は、
過去バックナンバーをご購入いただくことが可能です。

詳しくはこちらをご覧ください。

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

収入をスムーズに増やす流れとは？

毎日、毎日、いろんな会社から
たくさんの新しい商品が販売されています。

「どれを買ったら良いのか分からない」

「あれもこれも欲しいから買ってしまおう」

あなたは、こんな風に思ったことはありませんか？

私は、数より質を重視しているので、
新商品ばかりを乱発しません。

でも、そんなインフォメイクであっても
商品数はかなり多いと思います。

多くの方がノウハウコレクターになるのには、
~~~~~

購入者だけでなく、販売者にも責任がある。  
~~~~~

私はそう思います。

「このまま商品だけ販売していればいいのか？」

悩みながら考えました。

「どうすれば商品を有効に活用してもらえて、
あなたの収入をスムーズに増やせるのか？」

悩んだ末に、答えが出ました。

どの商品を、どの段階で、どのように活用するか
~~~~~

流れを示してあげれば良い！  
~~~~~

と気が付きました。

ですので、

どの商品を、どの段階で、どのように活用すれば良いか、
無料レポートにしてまとめました。

無料ですので、ぜひ参考になさってください。

リセールライトから始めて大きく稼ぐ流れ
<http://www.resale-rights-business.jp/resale-flow.pdf>

なぜ商品が良くても売れないのか？

「なぜ商品が良くても売れないのか？」

アクセスが少ないからでしょうか？

それも理由の1つになりますが、
それより、もっともっと大切な事があります。

この事を知らずにアクセスアップの努力をしても...

- ・ 広告費をドブに捨てるだけ
- ・ 作業時間が無駄になるだけ

ですので、よく聞いてくださいね。

あなたに体感していただくために
例を挙げながらお伝えしようと思います。

あるセールスマンが、ある奥さんに
「化粧品を売る」場合。

(セールスマンA)

奥さん、この化粧品良いので買ってください！

(セールスマンB)

睡眠時間が少ないと化粧のノリが悪いわ。
最近よく吹き出物？ができるのよね。

肌のお手入れで困っていませんか？
女優さんのような美肌に憧れませんか？

この化粧品をお使いいただくと
奥さんのお肌が今よりもっと〇〇になりますよ。

〇〇という成分が入っていて、
〇〇がお肌の細胞の隅から隅まで行き届いて、
10代の頃のような肌になるんですよ。

この化粧品に入っている〇〇という成分は、
〇〇大学の〇〇教授が最近新しく発見したもので、
うちしか扱っている所はないんです。

1つ1つ徹底した品質管理を行っていますので、
どうしても多く販売することはできないんです。

今ある在庫は〇〇個ですが、次の納品は2ヵ月後
になってしまいます。

．．．．

どちらでも買わないという意地悪は
言わないでくださいね（笑）

どちらが売れると思いますか？
と100人に聞いたら、

90人以上はBを選ぶでしょう。

これが答えのヒントです。

もう少し詳しくお話ししましょう。

有名な言葉に

「 Salesmanship in Print 」

という言葉があります。

どういう意味かというと、
紙などに印刷されたセールスマン。

つまり、

DMなど、紙に書かれた媒体は、
優秀なセールスマンだということです。

現代で置き換えれば

「 Salesmanship in Web 」

でしょうね。

インターネット環境の発達した現代では、

DMを発行するよりも、ホームページの方が
運営する費用、手間などから考えて儲かります。

インターネットを利用する方が、
費用対効果、労力対効果が高いのです。

だから、現代では

「 Salesmanship in Web 」

ということは、つまり...

この「 Salesmanship in Web 」が、

商品をより多く売るための
アクセスアップより重要な答えです。

「 Salesmanship in Web 」を作る

＝ 1 度だけ売れるホームページを作り
24 時間営業の売れるセールスマンにする

売れるセールスレターを作るには、
もちろんコピーライティングが必要です。

耳にタコができるほど聞いてきたでしょうが、
逃げることも、避けることもできません。

コピーライティングが上達しなければ、
残念ながら、一生インターネットでは稼げません。

なぜなら、コピーライティングとは、
インターネット商売で全てに通じるからです。

セールスレター、メルマガ、ブログ、リサーチ、
顧客メール対応、業務関連メール、マーケティング...

これらの全てに通じるスキルですし、
ひいては人間的な成長にも関わってきます。

たった2日で売れるレターを書く方法は、
私の相棒の Mr. M が話してくれます。

<http://infomakemarketing.com/seminar20090801.html>

彼は現在、年間コンサルティングで
90万円チャージしています。

この価格で彼にコピーライティングを
教えてもらえるのは格安です。

彼の良い所は、「体感させながら教えてくれる」。

「体感させながら教えてくれる」ので、
知るだけでなく「気付く」ことができます。

コピーライティングを習得して、

「Salesman in Web = 売れるホームページ」
を素早く量産して、

どんどん稼いでいきませんか？

下記をクリックして、自分の未来のために
はじめの一步を踏み出してください！

<http://infomakemarketing.com/seminar20090801.html>

カーナビと地図とあなたの夢

よくある例え話なので、聞いたことがある方も
いらっしやると思います。

でも、本当に大切なことです。

3回大きく深呼吸して、頭の中を空っぽにして、
よく聞いてください。

カーナビはどうやって使いますか？

「野村さん、何言ってるんだ！バカにするな！」

と言わずに、もう少し我慢して聞いてください。

カーナビを使うとき...

『目的地』を入れますよね？

『目的地』を決めて、『地図』を見て、
~~~~~

『進路』を決めてからスタートする。  
~~~~~

そうやって使いますよね？

では、自分の人生はどうやって決めますか？

お金がほしい、異性にモテたい...
誰だって人生で成功したいですね！

つまらない人生を送りたい人なんて
1人もいないはずですよ。

成功するためには、成功者に学びましょう！

今まで私はたくさんの成功者を見てきましたが、
成功者は「これ」がしっかり出来ています。

『目的地』を決めて、『地図』を見て、
~~~~~

『進路』を決めてからスタートする。  
~~~~~

分かりにくいと思いますので、
ネットビジネスに置き換えて考えましょう。

【1】

『目的地＝目標』はどこにしますか？

頑張れば何とか達成できそうなレベルの

目標にしましょう。

いきなりネットビジネスで月収100万円
などと言っても、夢で終わります。

月収5万円 □ 月収10万円 □ 月収25万円
□ 月収50万円 □ 月収75万円 □ 月収100万円

のように段階を追って達成していくのが
目標をスムーズに達成する方法です。

【2】

その『目的地＝目標』に到達するための
『地図＝全体の流れ』を学びます。

マニュアルなどではなく、地図として、
頭の中に常にイメージしておく必要があります。

地図がなければ、知らない土地で迷子になる。
現実社会で考えれば、当たり前の話です。

地図も持たずに海外旅行に出かけて...
「何とかなるでしょ！」

そんな恐ろしいことは、普通しませんよね？
まず、誰もが『地図』を買うはずです。

1つ1つの点、建物ばかりを見るのではなく、

全体を『面』『つながり』として見るのです。

全体が見渡せれば、進み方が分かります。

【3】

『目標』と『全体の流れ』から
『進み方』を決めて実行する。

どこを、どのように通って『目的地＝目標』に
到達するかを決めます。

こっちの道の方が近道だ。

少し遠回りだけど、あっちの道の方が
スムーズに進めそうだ。

『地図＝全体の流れ』を見ながら考えます。

自分の向き、不向きなど、自分の特性も
考慮するとベストです。

「〇〇を左に曲がって、〇〇を...」

地図を言葉で説明されても、
いまいちピンと来ませんよね？

100回言葉で教えてもらうよりも、
一度地図を見た方が早く理解できます。

『百聞は一見にしかず』

まさに、その通りです。

ネットビジネスで言えば、
『地図』は『図解』で示すしかありません。

リセールライトで稼ぐための『地図』を
手に入れませんか？

『図解』で分かりやすくご説明します。

<http://infomakemarketing.com/seminar20090801.html>

自分で体当たりして、失敗を繰り返して、
自分で地図を作り上げていくのも良し。

経験者から地図を教えてもらって、
スムーズに進めていくのも良し。

あなたに合った方を選んでください。

<http://infomakemarketing.com/seminar20090801.html>

究極の口コミを起こす方法

究極の口コミを起こす方法...

うさんくさいタイトルですよ？（笑）

その究極の口コミに関わるお話なのですが、

先日、[リセラーコンテンツクラブ](#)を
[会員さん](#)のブログでご紹介いただきました。

ちなみに、リセラーコンテンツクラブの
アフィリエイト報酬は0%です。

当然、紹介してもアフィリエイト報酬は
1円も入りません。

売上アップの秘訣、活用法なども書いてありますので、
ぜひ彼のブログをご覧くださいね！

できればメルマガにも登録してあげてください(^^)

<http://infowind.biz/article/123691507.html>

「何だよ野村さん、ただの宣伝かよ！」

と思ったあなた、ちょっと待ってください。
ここからが本番です(^^)

なぜ、私がメルマガやブログで彼のブログを紹介しようと思ったのか？

ここに注目して欲しいのです。

なぜなら、これが究極のロコミを起こすためのエッセンス、本質だから。

なぜ、私がメルマガで紹介したのか？

答えは、「すごく」うれしかったから。

報酬が1円も入らないのに紹介してくれた。

しかも、売上アップの秘訣や活用法などの役立つ情報も書いてある。

「すごく」うれしいと人にしゃべりたくなる
~~~~~

「すごく」ムカつくと人に愚痴りたくなる  
~~~~~

人間って、そういうものです。

この「すごく」というのがポイントです。

ちょっとうれしいと思ったり、ムカついても、人間はすぐに忘れてしまいます。

大きく感情を動かす必要があるのです。

~~~~~

ここまでしてもらえた、すごくうれしい、  
と『感激』すると...

友だち、家族、職場の同僚に話したいんです。

すごいこと知ってるぜ、俺に感謝してくれよ、  
と『自慢』したいんです。

人間、みんな人から感謝されたいんです。

きれい事でなく、本音を言えば、  
少なからずみんなそういう気持ちがあるのです。

だから、

『ここまでしてくれた』というくらい  
お客さんに『何か』を与えることができれば...

勝手に口コミが起きるのです。

販売者がいくら商品のメリットを説明しても、  
口コミには勝てません。

口コミは最強の宣伝方法です。



親しい人から勧められる＝信用できる商品・サービス  
~~~~~

商品やサービスを売るときの1番の壁は、
お客さんから『信頼』を得ることです。

口コミであれば、その『信頼』という壁を
乗り越えた所から勝負できるのです。

あなたも、お客さんに
『あと1つ多く』何かを与えてみてください。

お客さんに満足して、感激してもらうことが、
ビジネスを飛躍させる最強のエネルギーなのです！

天才と経営者、稼ぎ方の違いとは？

「天才と経営者、稼ぎ方の違いとは？」

というお話です。

あなたは天才として稼いでいくのか？
それとも、経営者として稼いでいくのか？

考えながら、想像しながら読んでくださいね。

では、いってみましょう！

まず、天才として稼ぐ方法。

天才として稼いでいくには、
その道を極める必要があります。

デザインならデザイン、
コピーライティングならコピーライティング、

1つのことを徹底的に極めるのです。

逆に、経営者として稼ぐ方法。

経営者として稼いでいくには、

天才を集めて1つのビジネスモデルを作る。

私は経営者タイプなので、
天才として稼ぐ方法はあまりお話できません。

なので、経営者として稼ぐ方法を
もう少し掘り下げてお話ししようと思います。

デザイナー一筋、何十年のデザイナー。
コピーライティング一筋のコピーライター。

あなたは、彼らに勝てる自信がありますか？
~~~~~

全ての答えは、ここにあります。

一筋で努力している天才たちに  
ほんの少しの努力で勝てるはずがないのです！

**経営者は、天才を集めてビジネスモデルを作り、**  
~~~~~

お金を回すことが仕事です。
~~~~~

経営者の仕事は作業することではありません。

むしろ、自分が作業しないように人と金を回して、  
自動化していくべきなのです。

天才でなく、経営者で稼いでいくのであれば、何でも1人でやろうとしないことです。

インターネットビジネスでも同じことです。

(ただ、全く分らないと評価が難しいので、少しは自分で経験しておくべきですが...)

経営者として稼いでいくために必要な能力は、主に以下の3つです。

1. 全体の流れを見極めて、プランニングする能力
2. 天才を集めて、システム化して管理する能力
3. 中の上くらいの、コピーライティング能力

# 売上を上げるために自分の「欲」と戦う

ビジネスの売上を伸ばすためには、常に自分の「欲」との戦い。

最近つくづく、そう感じます。

これからする話は、  
広告の打ち方にも関わる大切な考え方です。

よく聞いて、覚えておいてくださいね！

まず、商売の基本は

無料で集めて、ファンになってもらって、売る。  
~~~~~

ネットビジネスも立派な商売です。

インターネットの中ばかりで考えず、
物事を広く見る必要があります。

まず、最初に無料で与える。
これも現実社会では当たり前の事です。

やずや、ドモホルンリンクル、DHC、
ドクターシーラボ...

みんな無料サンプルを配っています。

ネットビジネスはまだ日が浅いので、
今までは、いきなり売っても売れました。

でも、少しずつ市場も成熟してきました。

これからは、まず無料で与えて、
信頼してもらってから売らないと厳しくなります。

『商売の基本』に忠実にやっていかないと
ビジネスとして成り立たなくなります。

だから、今のうちからリストを集めて、
ビジネスとして確立しておく必要があるのです。

「野村さん、何を無料で与えたらいいんだよ！」

「私には、与えられるものなんてないよ！」

という方も多いと思います。

役立つコンテンツの書き方のコツを話すと
かなり長くなります。

役に立つ記事、メルマガ、ブログ...

書き方と、毎日継続する方法をお話しますので、

日程の合う方は、こちらに来てください。

<http://infomakemarketing.com/seminar20090801.html>

来られない方は、こちらで学んでください。

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

商売をしていれば、誰もがみな
売上を増やしたいと思うでしょう。

目先の利益が欲しい気持ちもよく分かります。

今すぐに売上を上げたいと思って、
商品に広告を出す気持ちもよく分かります。

でも、

まずリストを集めるために

無料オファーのページに広告費をかけるべきです。

無料オファーでリストを集めて、
ファンになってもらってから売れば良いのです。

言葉であれこれ言うよりも、
正直、図解で説明した方が分かりやすいです。

効率の良いリストの増やし方や
継続して増やしていく流れを図解でお話しますので、

先のことを考えたら、予定を何とか空けてでも、
来ていただく価値はありますよ！

<http://infomakemarketing.com/seminar20090801.html>

ビジネスで売上を増やすには、
常に、自分の「欲」との戦いです。

私だって人間ですから同じですよ。

P P Cで無料オファーを紹介していたのに、
急に商品を使い始めたり（笑）

でも、最初から「売ろう売ろう」と欲張らずに、
~~~~~

自分の「欲」を我慢して、先に与えましょう。  
~~~~~

その方が利益が増えることは、
私が実証済みですから。

どこかが凹めば、どこかが凸む。

どこかが凹めば、どこかが凸む。

ビジネスでの例を挙げながら
お話していこうと思います。

ちなみに「凹む」の反対語は「凸む」
だそうです。

凸む=つくばむ と読みます。

メルマガを書くのに疑問に思ったので
調べてみました(^^)

まず、どこかが凹めば、どこかが凸むとは
どういうことか？

簡単に言うと、

その市場が儲かっているなら、
別の市場が儲かっている。

ある市場が不景気ならば、
他の市場が好景気だ。

ということです。

全ての市場で儲からない状況というのは

そうあるものではないと私は考えます。

例えば、海外旅行や国内旅行が減れば、
近場の海水浴場がにぎわう。

(今日のニュースでやっていました)

「不景気だし、旅行とかいってる場合じゃないな。」

「あまりお金は使いたくないけど...せっかくの休みだし、
近場でもいいから出かけたいな。」

市場の心理を読めば、どこのマーケットが
儲かるかは予想できるわけです。

ビジネスは『バランス』です。
どこかが凹めば、どこかが凸みます。

つまり、

ニュースや社会情勢から市場の心理を読んで、
~~~~~  
凸むマーケットで勝負すれば勝ちやすい。  
~~~~~

不況、リストラ、終身雇用システム崩壊、
給料カット、ボーナスカット、

将来への不安、老後の不安、年金への不安、
インターネット環境の普及...

すると、どうなるか？

当然、自分でお金を稼ぎたいと思います。

賢い人は、

「自分で稼ぐ力をつけないと、これからは、
会社にも、社会にも頼ることはできない。」

ということに気付きます。

個人が、

資本金や開店資金のリスクを取らずに起業するには、
やはりインターネットがベストです。

今後、

「自分で稼ぎたい人」が増えることはあっても、
減ることはないでしょう。

つまり、

どんどん増えていく「自分で稼ぎたい人」に
稼がせてあげるビジネスは儲かります。

頭がこんがらかってきましたか？(^_^)

分かりやすく言うと...

「自分で稼ぎたい人」に稼がせてあげれば儲かる。

ということです。

よく言う、シャベル（つるはし）ビジネスですね。

ご存じない方は「つるはしビジネス」などで
Google で調べてみてください。

これからは、ネットビジネスで自分が稼ぐよりも

**リセールライトで、商品やホームページを提供して、
起業をサポートする方が儲かります。**

個人で起業したい人がどんどん増えていき、
その人たちにチャンスを提供する人がどんどん儲かる。

当然の流れです。

当たり前の話ですが、流行ってから始めても
儲かるはずはありません。

なぜなら、稼ぐためのビジネスの基盤もないし、
そのビジネスの流れを把握できていないから。

流れが来た時に稼げる人というのは...

流れが加速する前に、しっかり準備して、
ビジネスの基盤を作っておいた人なのです。

(誘惑に負けずに続けることが最重要！)

あなたが、2年後に...

この記事のことを思い出して
笑ってられるといいなと思います(^^)

あなたは、誰に売ろうとしていますか？

「自分は、その商品を誰に売ろうとしているのかよく考えたことはありますか？」

「ただ売って稼ぎたいから何となく売っているということはありませんか？」

でも、お客さんにとっては、

あなたの商品が売れても売れなくても関係ないし、全く興味もないのです。

あなたも何かを買う時、

販売者を儲けさせるために買ってあげようなんて思いませんか？

自分がお客さんの時の気持ちや行動をもう一度よく思い出しましょう。

誰に売ろうとしているのか？
これが商売では全ての『原点』です。

この『原点』を常に意識しておかないと、全てが上手くいかないし、売れません。

逆に、この『原点』さえ意識していれば、
全て上手くいくし、売れます。

コピーライティング、マーケティング、
集客、広告、商品構成、アップセル...

誰に売ろうとしているのかが明確でないと
何も戦略を立てられないのです。

効率よく稼ぐためには、

「誰に売するのか？」から逆算して、全てを組み立てる。
~~~~~

例えば、筋トレに興味がある人に売るとします。  
その場合にどうやって組み立てるかという...

- ・筋トレに興味がある人に共感してもらえる  
セールスレターを書く
- ・筋トレに興味がある人が集まる所に広告を出す
- ・筋トレに興味がある人のアクセスを集める
- ・筋トレに興味がある人が喜ぶ商品構成を考えて  
特典などを付ける
- ・筋トレに興味がある人が欲しがるであろう  
アップセルをステップメールで売る
- ・ . . .

このようにして、

筋トレに興味がある人に売るという『原点』から  
全て逆算して考えて、戦略を立てるのです。

確かに、インフォメイクが提供している  
[リセラーコンテンツクラブ](#)の商品は、

「リセールライト」付き商品です。

でも、

あなたは、誰に売ろうとしているのか？

~~~~~

もう一度よく考え直して欲しいんです。

筋トレをしたい人に売りたいのか？
お金を稼ぎたい人に売りたいのか？

筋トレをしたい人に再販権を付けても...
意味が分かりません。

混乱して、かえって売れないでしょう。

筋トレをしたい人に売るのなら、
再販権を付けずにそのまま売れば良いのです。

何のために、インフォメイクが
商品とライセンス証を分けているか？

何のために、インフォメイクが
商品の中に名前やURLを入れているのか？

よく考えて欲しいのです。

あなたが再販権を付けずに売れるように、

ライセンス証を分けて、
弊社の名前やURLを抜いています。

普通のリセールライト商品って...

商品の中に販売者の名前やURLが
ガンガン入ってますよね！？

でも、インフォメイクは入れません。
ポリシーとして決めたましたので。

インフォメイクのリセールライト商品で稼ぐ人が
何十人も何百人も育て欲しい。

あなたの成功を心から願っています。

この流れも参考にしてください。

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

Twitter(ツイッター)を使ったアクセス アップ・集客方法

いつも抽象的な話だとつまらないですよ？

根本とか、テクニックにこだわる前に～
という話ばかりして、

具体的なことを全然教えてくれない人って、
結構多くないですか？（笑）

教えたら利益が減るから教えたくないのか、
自分が出来ないから教えることができないのか、

分かりませんが...

そういう自称コンサルタント、自称スゴイ人に
だまされないように注意しましょうね（笑）

それでは、最新のアクセスアップ・集客方法
についてお話しします。

まず、核心からズバリ！

Twitter（ツイッター）を使います。

<http://twitter.com/>

登録方法や使い方は、Googleなどで検索して調べてみてくださいね。

Twitter（ツイッター）というのは、簡単に言うと「つぶやきが連鎖する」サイト。

例えば、あなたが、今日ここでお昼ご飯食べたよ～とつぶやくと、

あなたを「フォロー」している人にそのメッセージが届きます。

この仕組みを実際にどうやって集客・アクセスアップに活用するのか？

流れを追って説明していきましょう！

【1】フォローしてくれる人（フォロワー）を増やす

あなたの発言をたくさんの人に届けるには、たくさんの人にフォローしてもらう必要があります。

フォロワーを増やすには、まず自分から相手をフォローしましょう。

お返しでフォローしてくれる場合が多いです。

相手にして欲しいことを自分が先にしてあげる。
~~~~~

この発想です。

相互リンクを増やす時も同じです。

この考え方はビジネスだけでなく、  
人間的にも大切ですね(^^)

## 【2】つぶやきの中にURLを入れる

アフィリエイトでもメルマガでも同じですが  
クリックされるようにURLを入れます。

コピーライティングのスキルは必要ですが、  
全てに必要ですので、逃げずに学びましょう。

あなただって、  
売込みばかりのメルマガって嫌ですよね？

バランスを考えてクリックされる  
つぶやきを投稿しましょう。

Twitter（ツイッター）を使って集客するのは、  
ステップとしては非常に簡単です！

## フォロワーを増やしてURLを入れてつぶやく ~~~~~

これだけですからね！

流行ってくると必ず変なことをする人が出ます。

すると...ちゃんとしたフォローでも  
「何だ、またかよ！」という感じになります。

だから、今のうちに活用しておいた方が良いでしょう。

あなたも、Twitter（ツイッター）を使って、  
集客・アクセスアップしてみてくださいね！

私も「infomake」で参加していますので、  
どんどんフォローしてくださいね(^^)

私のページはこちら  
<http://twitter.com/infomake>

# ビールと枝豆

---

ビールが大好きで、懇親会では  
ついつい飲みすぎてしまう私(^ ^)

いつもお店を出る記憶がありませんが、  
犬のように家には帰っています。

電車まで送ってくれたり、  
タクシーに乗せてくれたり...

みんな、ありがとう！

さてさて、ビールつながりで  
ビジネスの話をしましょうか。

ビールを注文したお客さんに

**「おつまみに枝豆も一緒にいかがですか？」**

これを言うだけで、数百円も  
客単価が上がるわけです。

リアルの商売をされている方は  
すぐにでもお試しください。

マックの例でも、

「ポテトも一緒にいかがですか？」

と店員に言わせたことで、  
売上が何倍も上がった事実があります。

有名な話なので、ご存知の方も多いでしょう。

これが、いわゆるアップセルとか  
クロスセルというものなのです。

無理に格好つけてカタカナにするから、  
分からなくなるしピンとこないんです。

超簡単に言うと、

アップセル・クロスセル=ついで買い  
~~~~~

つまり、あなたの商品を買うついでに
買ってもらえそうなものをすすめる。

それだけの話です。簡単でしょ？(^ ^)

何か一緒にすすめられるものはありませんか？
~~~~~

あるなら、すぐにすすめましょう。  
ないなら、すぐに作りましょう。

それだけで売上アップ間違いなしです！！

# 安くすれば売れるのか？

「安くすれば売れる」

個人で商売をしていくのであれば、  
この考え方は捨てた方が良いでしょう。

なぜなら、安さで勝負しても、  
大資本の企業に勝つことが不可能だから。

商品製造コストを下げる、多額の広告費をかける...

安さで勝負して勝ち残るのは  
お金をたくさん持っている会社なのです。

つまり、

個人、もしくは少人数で勝負するなら、  
~~~~~

安さ以外の部分で勝負すべきです。
~~~~~

安いものばかりを求める人もいれば、  
安い＝価値がないと思う人もいます。

自分の基準で価値を考えてはいけません。

自分の価値観で判断するのは危険です。



ビジネスチャンスも収入も逃してしまいます。

しっかりと価値のあるものを作って、  
高額で提供した方が喜ばれることもあります。

お金は30万円でも、いくらでも払うから、  
ちゃんと教えて欲しいという人もいます。

自分の価値観に捕らわれずにビジネスをすれば、  
チャンスは広がります。

商売は、お金を払える人からいただいて、  
それだけのメリットを返す方が楽なのです。

安売り競争に巻き込まれてしまっっては、  
疲れるだけでちっとも儲かりません。

安売りビジネスをせずに、商品価値を高めて、  
価値の分かる人を相手に商売をしましょう！

# 1打1打に集中

---

宮里藍さんが米ツアーで優勝しましたね！  
4年かかって悲願の初優勝だそうです。

インタビューを聞いていて  
すごく心に残った言葉がありました。

あなたにも伝えたいと思って、  
この記事を書いています。

「周りに惑わされずに、目の前の1打1打に集中できた。」

そう言っていました。

この言葉は、全ての成功のルーツだと思います。  
なぜなら、ネットビジネスに置き換えると...

アフィリエイトが稼げると聞けば  
アフィリエイトをやったり、

情報起業が稼げると聞けば  
情報起業をやったり、

ドロップ SHIPPING が稼げると聞けば  
ドロップ SHIPPING をやったり、

.....

でも、そうではなくて、

**周りに惑わされずに、目の前のビジネスに集中できた。**

~~~~~

こういう人が成功します。

宮里藍さんのインタビューを聞いていて、
ピンと来ました。

自分を見ても、周りの成功者を見ても
この考えは間違っていないと思います。

4年かかって優勝を手に入れる人もいます。

1週間、3ヶ月やっただけで稼げないと
ネットビジネスをあきらめる人もいます。

ネットビジネスで稼ぐのに4年はかかりませんが、
すぐにあきらめる人は、意識を変える必要があります。

この話を教訓にしてください。

ただし、

ただがむしゃらに続ければ成功するかと言えば、
それは全く違います。

進む方向が間違っていれば、成功するどころか、
~~~~~  
努力すればするほど失敗に近づいていきます。  
~~~~~

正しい方向に進んでいなければ、
時間、労力、お金、全てが無駄になります。

成功の反対側に進んでいるようなものですから、
むしろマイナスになる場合もあるでしょう。

当然、宮里藍さんにも良きコーチがいるはずです。

進むべき正しい方向を示してくれる。
自分に新しい気付き与えてくれる。

成功者の陰には、良きコーチがいるものです。

「自分自身」と「誰に教わるのか」を
もう一度、見直してみましょう！

仕事効率10倍の手帳活用術

私は、手帳を使うようになってから、
仕事効率が10倍くらい上がりました。

メモの数も減ったのでスッキリです。

手帳なんて面倒くさいと思っていましたが、
使ってみると最高でした。

なので、あなたにも
手帳活用術をお教えしようと思います。

まず、使うのは普通の手帳ではありません。

おすすめは、ワタミの社長さんが
プロデュースした手帳です。

私も愛用しています。

手帳の中にあっただ方が良いものは...

- ・5ヵ年計画（年ごとに記入）
- ・年間計画（月ごとに記入）
- ・月間計画（日ごとに記入）
- ・週間計画（日ごとに記入）

この4タイプのページは必須ですので、

これらがある手帳を選んでください。

日ごとに記入するデイリータイプの部分は、私的にはどちらでも良いと思います。

では、これらのページをどう活用するのか？

まず、5年後の目標を立てます。

そして、5年後の目標から逆算して、年間計画を立てます。

そしてさらに、年間計画から月間計画、月間計画から週間計画を立てます。

目標から逆算して毎日の行動を決める ~~~~~

ということです。

ワタミの社長さんも本などで同じことをおっしゃっています。

例えば、私の今年の目標は、メルマガリストを1万人にすることです。

それを達成するために...

○月までに何人になっていれば良いのか？
毎月何人くらい増えれば良いのか？

などを逆算して考えていくわけです。

ここで、目標を立てる時のコツについても
お話しておきましょう。

あまりに途方もない目標を立ててしまうと、
モチベーションが保てません。

月に1円も稼いでいない人が
いきなり月100万円稼ぐという目標は
立てない方が良くということです。

普通にやっても達成できないけど、
~~~~~

少し頑張れば手が届く目標がベストです。  
~~~~~

自分の出来る範囲のことだけやっても
ほとんど成長しません。

『少し頑張れば手が届く』というところが
すごく大切なポイントです。

少し頑張れば～という
『少しの頑張り』の幅を広げていけば、

将来、短期間で大きな目標を達成することも
可能になるでしょう！

あなたのお客さんが1番知りたいこと

あなたは、

「コピーライティングとは何だと思いますか？」

- ・テクニックを駆使して、あおることでしょうか？
- ・商品の良さを説明して、売ることでしょうか？

確かに、どちらも大切なことです。

キャッチ、小見出し、読ませる、説得、リズム、
信頼、証明、好奇心、切迫感、希少価値、具体性...

様々なコピーライティングのテクニックを使って、
商品を購入していただく必要があります。

お客さんに信頼してもらって、
ワクワクしながら購入してもらうためには、

やはりコピーライティングは必須です。

そのコピーライティングを学んでいく前に、
1つ、必ず覚えておくべきことをお伝えします。

お客さんは、商品ではなく結果を求めている。
~~~~~



これを頭に刻み込んでください。

いや、それだけでは不十分です。

付箋紙に書いて、常に見える場所に貼って、  
脳みそのしわの間に刷り込んでください。

パソコンのモニターに貼るなどして、  
常に意識しておく必要があります。

なぜ、ここまでしつこく言うのか？

なぜなら、

お客さんは、商品ではなく結果を求めている。  
~~~~~  
ということを意識していないと...

- ・商品説明ばかりで独りよがりな文章になる
- ・あおるだけで全くお客さんの心に響かない

こういう文章になってしまいます。

誰もあなたの商品なんて興味がないんです。

誰もあなたの話なんて聞きたくないんです。

お客さんが知りたいのは、

それが、いかに自分にメリットがあるか？

~~~~~

それを手に入れると、自分がどう変わるのか？

~~~~~

いくらテクニックを学んでも、
進む方向が間違っていては無意味です。

結果も出ないし、苦しいだけです。

しかし、正しい方向に進んでいけば、
テクニックは自然に付いてくるものです。

結果も出るし、楽しいはずです。

セールスレターをスラスラ書く秘訣

「なかなかセールスレターが書けない」

あなたも、そのようなお悩みをお持ちでしょうか？

セールスレターが良ければ
もっと私の商品は売れるだろうな...

リセールライト商品のレターを書き直せば、
あと10本売れるだろうな...

分かっているけど上手く書けないのが
現状ではないでしょうか？

なので、今日はあなたに

「セールスレターをスラスラ書く秘訣」

をお教えしようと思います。

まず、ほとんどの方がする間違いは、
『何も無い所から』書こうとすることです。

私だって、いきなり書けと言われたら、
1文字も書けません。

なぜなら、

セールスレターを読んでもらう相手の
気持ちや悩みが全く分からないからです。

セールスレターを書くということは、
それを読んでもらう相手がいるわけです。

その相手の心に響く、行動してもらえる
セールスレターを書かなければ売れません。

読んでもらう見込み客の心に響く
売れるセールスレターを書くには...

見込み客の悩みを知ることが必要です！
~~~~~

見込み客がどんな事で、どんな風に悩んでいるかを  
徹底的にリサーチするのです。

『リサーチ＝書く前の準備』が全てです！

もし、お客さんの悩みをリサーチせずに書くと  
独りよがりなレターになってしまいます。

それでは、当然売れません。

逆に、見込み客の悩みをリサーチをすれば、  
必ず売れるセールスレターは書けます。

見込み客の悩みを解決できるのがこの商品  
という形で書けば良いですからね！

「実際に、どうやってリサーチしたら良いの？」

「セールスレターにどうやって反映させたら良いの？」

という疑問もあると思います。

感覚的な部分が大きく、文章で伝えるのは困難ですが、  
こちらであれば、直接お教えすることは可能です。

<http://infomakemarketing.com/terakoya0908.html>

# すごいタイトルのメールが届きました！

## ■お振込みの件です■

というタイトルで、メールが届いていました。

何だろう、と思わずクリックしてみると...  
出会い系？のメールでした(>\_<)

あなたも同じような経験がありませんか？

すぐに削除してあまり気にしませんが、  
正直ムカつきますよね。

他にも、例えば

- ・ Re:お問い合わせ
- ・ 入金がありました

無理にでもメールを開かせる件名は  
いくらでも思いつくでしょう。

最近はスパムメールの被害によって、  
盛んに以下のようなことが言われています。

- ・メールの到達率が下がっている。
- ・興味深い件名を付けてメールの開封率を上げ、まずメールを開かせなければ意味がない。

でも...

本当にそれで良いのか？  
今もう一度、考えてみて欲しいのです。

いくらメールが届いても、開封されても、  
~~~~~  
内容が悪ければ逆効果になり、反感をかう。
~~~~~

私はそうと思いますが、  
あなたはどう思われますか？

無理やりメールを開かせることなく、  
ちゃんとメールを読んでもらうこと。

ひいては、商品を購入してもらうこと。

それがメールやメルマガを出す目的ですよ？

根本を忘れないようにしましょう。

もし、内容が良いメールであれば...

わざわざお客さんが受信設定してくれたり、

フォルダ分けの設定をしてくれたり、  
迷惑メールにならないように設定してくれたり、

自発的に読もうとしていただけます。

無理やり読ませるお客さんよりも  
自発的に読んでいただけるお客さんを増やす。

そして、そのお客さんを大切に思って、  
気持ちを込めて、想像しながらメールを書く。

すると、素晴らしいお客さんが集まり、  
あなたもお客さんも、みんなハッピーになります。

感謝やハッピーが増えていくほどに  
自然に売上も増えていきます。

**そんな『幸せなビジネス』も夢ではないのです。**

良いメールの件名、良いメールの内容を書くには、  
やはりコピーライティングが必要です。

それは、逃げられない事実です。

でも、ここまで読んでいただいたあなたは

「コピーライティングはテクニックではない」

とお分かりいただけたと思っています。



ピンとこない方は、すごく大切なことですので、  
何度もこのメールを読み返してみてください。

コピーライティングで1番大切なことは、  
~~~~~  
相手の心を理解した文章を書くこと。
~~~~~

これを本や商材でお伝えするのは難しいですが、  
本当に大切なことです。

～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

infomake  
野村晃正