


ネット起業バイブル！

第8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。

金の卵はどこにあるのか？

どんどん、どんどんお金を生み出す
『金の卵』はどこにあるのか？

その答えを見つけるために
まず以下の文章を読んでください。

- ＞ とりあえず一つ売れました。
- ＞ 感動です。
- ＞ 有難うございます。
- ＞
- ＞ 潜在能力の商材です。(5800 円)
- ＞
- ＞ アフイエイターも 30 人ぐらい登録してくれているので
- ＞ もう少し売れるといいですけど、
- ＞
- ＞ あと、びっくりしたのですが
- ＞ ●●●●等、有名な会社もアフリするんですね。
- ＞
- ＞ あまりにも嬉しかったので
- ＞ メールしました。
- ＞
- ＞ がんばります。
- ＞ 有難うございました。

どうやって自分が稼ぐか？
どうしたらもっと売上が増えるか？

きつと、ほとんどの販売者は
そんな事ばかり考えているでしょう。

でも、誰からお金をいただくのか
もう一度、よく考えてみてください。

お客さんからですよ！？

お客さんからお金をいただくのですから、

ビジネス系の商材ならば、
まず、お客さんに稼いでもらうべきです。

そして、その稼げたお金を再び
あなたの商品に投資してもらうのです。

あなたのお客さんが稼ぐことができれば、
結果的に、あなたにも利益が返ってきます。

お客さんから奪うばかりでなく、
与えてからいただくという考え方です！

あなたのお客さんに稼いでもらうこと、
あなたが相手のためにまず与えること、

それが、あなたの『金の卵』に成長します。

最高の商品を作る秘訣

最高の商品を作る秘訣を
分かりやすく理解していただくために、

[リセラーコンテンツクラブ](#)商品のライセンス証を
例に挙げてご説明します。

ライセンス証の以下の部分を変更しました。

- お客さんが売りやすくするために
ライセンス証から infomake の名前を抜きました。

- 再販権「なし」と「あり」で
最低販売価格が同じなのはおかしいので、

お客さんの利益と商品価値を守るために
最低販売価格を分けました。

- 1,000 円以上で～という表現だと
1,000 円以外で売りづらいので、

最低販売価格という表現に変えました。

さて、ここからが本題です！

なぜ、ライセンス証を変えたのか？

ここに、最高の商品を作る秘訣のヒントが
隠されています。

ライセンス証を変えた理由は...

お客さんから、

「これでは全然儲かりませんよ」
「これでは売りにくいです」

というご意見をいただいたからです。

つまり、一言で言うと、

お客さんのご意見を元に改善したのです。
~~~~~

お客さんの悩みを解決してあげるのが、  
商売の原点であり、基本です。

お客さんの悩みやご意見を聞くからこそ、  
新しい商品が生まれるのです。

どんな一流マーケターであっても  
最高の商品を作る秘訣は分かりません。

**なぜなら、最高の商品を作る秘訣は、  
『お客さんの頭の中』にあるのですから。**

## 読？書？

きっと、この記事をご覧のあなたは、  
すごく勉強熱心な方だと思います。

マーケティングやコピーライティングなど、  
たくさん本を読まれているでしょう。

学ぶことはとても大切ですが、  
改めて、思い出して欲しいことがあります。

それは、

**何のために、その本を読むのか？**  
~~~~~

あなたがそう聞かれたら、
何のために読むと答えますか？

知識を得るため、学ぶため...いいえ、違います！！

じゃあ、何のために読んでいるのか
私が当ててみましょう(^ ^)

お金を稼ぐために、その本を読んでいる！
~~~~~

いかがですか？当たっていませんか？

お金を稼ぐ目的のために読むのですから、  
~~~~~

読むこと自体が目的になってはいけません。
~~~~~

小説などの楽しむ読書は当てはまりませんが、  
ビジネス書に関してはこうあるべきです！

本＝辞書  
目次＝索引

調べたいことを索引（目次）から探して、  
調べるために読む。

そして、調べた情報を元に実践するのです。

ぜひ、あなたも今日から

ビジネス書を辞書代わりに使って、  
時間を有効に使って、

その分、稼ぐために時間を使いましょう！！



# 朝令暮改

朝令暮改の意味を知っていますか？

「馬鹿にしないでくれよ！野村さん」

そう思っているかもしれませんが、  
2分だけお付き合いください。

朝令暮改というのは、

朝出した命令を夕方に改めること。  
命令がすぐに変更されて定まらないこと。

つまり、

言っていることがコロコロ変わっていい加減だ  
という意味で使われることが多いです。

あまり、良い意味では使われません。

でも、本当に朝令暮改が悪いのか？  
もう一度よく考えてみて欲しいのです。

なぜなら、言っていることが変わる場合にも  
2パターンあると思うからです。

1つ目は、無責任で適当に言っているから  
コロコロ意見が変わる。

これは論外です。  
全く良い所はありません。

2つ目は、改善しようと考え続けているから  
意見が変わっていく。

これは素晴らしいことだと私は思います。

常に全力で改善することを考える。  
必死でより良くしようと試行錯誤する。

その結果として考え方が変わるのであれば、  
それは素晴らしいことだと思うのです。

それが進歩であり、成長ではないでしょうか？

あなたは、どう思われますか？

# 安いものばかり求める人

安いものばかり求める人...  
例えば、ネットビジネスで言えば、

無料レポートばかり欲しがる人。  
1,000 円までしかお金を使わない人。

かなり批判は受けるでしょうが、  
ハッキリ言っておきます！

「安いものばかり求める人を相手に  
商売すると苦勞します。」

「おまえは、貧乏人を馬鹿にしてるのか？」

と批判される方もいるでしょう。

別にそういうつもりはありませんが、

こういう考え方が嫌いな方は  
右上の×ボタンを押して、閉じてください。

例えば、節約に関する E-BOOK を売っても、  
ちっとも儲からないんです。

なぜなら...

節約したい人  
＝お金が無いから節約したい

お金がない人を相手に商売しても  
その後何も売れません。

売れても1回きりで、バックエンドも売れません。

ちゃんと価値のある商品を提供して、  
お金を出せる人を相手に売れば良いのです。

1,000円の価値しか感じない人に売るよりも、  
1万円の価値を感じてくれる人に売る。

その方が10倍儲かりますし、  
お互いにメリットがあるので...。

## 口ぐせ

8月3日～5日まで、岐阜に行ってきました。

なぜ、遠いのに岐阜まで行ったかというと、  
98歳のおばあちゃんに会うためです。

僕のおばあちゃんなので、僕の子は  
おばあちゃんにとってひ孫になります。

すごくうれしそうに泣いていました。  
もういつ死んでもいいと言っていました。

本当に会いに行行って良かったなと思いました。

他にもいろいろありましたが、  
3日間で気付いたことがたくさんありました。

すごく重要なことです。

**人の違いとお金は連動するということです。**  
~~~~~

つまり、お金が入って来やすい人と
逆に、お金が出て行きやすい人がいる。

ということです。

お金が全てではありませんが、お金は大切です。

お金が無ければ、衣・食・住に支障が出ます。

子供に学習環境を整えてあげられなければ、
子供の将来が台無しになる可能性もあります。

しかし、

お金があればゆとりを持って生活できます。

お金の余裕が生活の余裕につながり、
精神的にも満たされた生活を送れます。

お金が全てじゃない
~~~~~

というセリフは、稼いでから言うべきです。

そうでなければ、ただの妬みになります。

さて、ここからが本題です！

人の違いとお金がどのように連動するか？

お金が入って来やすい人、出て行きやすい人は  
どこがどのように違うか？

それに気付いてもらうために

**普段よく使う言葉、口ぐせに注目してください。**  
~~~~~

自分の周りの人、自分自身の口ぐせや
よく使っている言葉を思い出してください。

それぞれの口ぐせを比較してみると...

【お金が入って来やすい人の口ぐせ】

「〇〇で良かった」

「〇〇でうれしい」

V S

【お金が出て行きやすい人の口ぐせ】

「〇〇で大変だった」

「〇〇で疲れた」

何でかな？と考えてみました。

この続きは、次の記事でお話します。

入って来る人、出て行く人

さて、続きです。

「人の違いとお金がどのように連動するか？」

「お金が入って来る人、出て行く人は
どこがどのように違うか？」

その答えを見つけるために、まず、
お金とは何かを知る必要があります。

物を買う、サービスを受ける、所属する...
人のいろいろな行動に対してお金が動きます。

しかし、根本は1つです。

お金＝感謝の数
~~~~~

感謝されることが少なければ、お金も少ない。  
感謝されることが多ければ、お金も多い。

人が感謝することに対してお金が払われる  
＝たくさん感謝される人にお金が集まる

ということです。



感謝は、プラスのエネルギーでもあります。

そのプラスのエネルギーを集めるには、  
どのような行動をとったら良いのか？

どのようなことを話したら良いのか？

感謝というプラスのエネルギーを集めて、  
お金も心も満たされるために...

普段よく使う言葉、口ぐせを直す必要があります。

大変だった、疲れたなどの  
不平不満、誹謗中傷、罵詈雑言ではなく、

良かった、うれしい、好きなどの  
プラスの言葉を使うのです。

一緒にいて楽しいと思ってもらえれば、  
自然にプラスの人が集まります。

あなたの周りにプラスの人が集まれば、

あなたを応援してくれる人も自然に増えて、  
自然にお金も集まってきます。

たかが言葉、されど言葉。

普段自分が使っている言葉を  
もう一度見直してみてください。

それがお金持ちへの第一歩なのですから。

# Google AdWords - 除外キーワード で費用対効果を改善！

マインドの話ばかりだと面白くないですよね？

なので、少しテクニク的なことをお話します。

**Google AdWords の費用対効果を上げる方法です！**

「他にもこんなテクニクが聞きたい」

ということがありましたら、  
下記のお問い合わせフォームから教えてください。

[メルマガ](#)でシェアしていこうと思います(^^)

お問い合わせフォームはこちら

<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

それでは、始めましょう！

**「Google AdWords の費用対効果を上げる方法」**

Google AdWords を使っているけど、  
なかなか費用対効果が上がらない。

クリック数はそれなりにあるのに、

なかなか申込みや登録が増えない。

**そんなあなたのための解決策です！**

例えば、ホームページ用のテンプレートを販売しているとしましょう。

キーワード：テンプレート

これだけでは無駄にクリックされてしまい  
無駄にお金が減るので改善する必要があります。

**つまり、申込みや登録につながらないクリックを  
排除するのです。**

そのために『除外キーワード』というものを  
利用します。

※除外キーワードを設定しておくと、  
その除外キーワードが入力された時に  
広告が表示されなくなります。

テンプレートと一言でいっても、

ホームページ用のテンプレートもあれば、  
ブログ用のテンプレートもあります。

ホームページ用のテンプレートを販売する場合、

「ブログ テンプレート」の検索結果に表示されても意味がないわけです。

なので、

『ブログ』というキーワードで検索された時に表示させないようにしようということです。

他にも、『無料』や『フリー』で欲しい人を除外するのも良い方法です。

申込みや登録につながるクリックを増やせば必然的に成約率も上がります。

そうなれば当然、費用対効果も上がります。

そしてそれだけでなく、

成約率の高い広告＝優秀な広告・サイト

と Google に認識されるので、費用や順位など、有利な条件で掲載してもらえるようになります。

ぜひ、除外キーワードを活用して、AdWords の費用対効果を上げてください！

設定方法などは、Google の

オフィシャルビデオをご覧ください。

このページの1番下のビデオです。

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

# ブログタイトルと脳みその中身

ブログタイトルを修正しました。

なぜブログタイトルを変更したかというと、  
**夢がない**と感じたからです。

以前のブログタイトルは、これです。

**【リセール起業】リセールライトで毎月 25 万！**

**確かに、月収 25 万円あれば生活できますが、  
夢がないなあ...と思ったのです。**

なので、このようなタイトルに変更しました。

リセールライトを“ゼロ”から始めて年収 1000 万！  
<http://blog.resale-rights-business.jp/>

これだけでは、私の日記になってしまうので（笑）

どのようにして新しいタイトルを考えたか、  
脳みその中身までお伝えします！

## ■ブログタイトルの付け方のコツ

## 【1】夢を数字を入れて表現する

年収 1000 万、月収 100 万、10 倍、1 万アクセス、

こんな風だったらいいなあ...  
というお客さんの夢を数字で表します。

## 【2】落差、高低差を入れる

初心者 ⇒ 月収 100 万  
スキルゼロ ⇒ 1 日 1 万アクセス  
口下手 ⇒ スピーチで拍手喝采

Before , After のように変化を入れます。

このような思考回路でタイトルを考えました。

リセールライトを“ゼロ”から始めて年収 1000 万！

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

お客さんの『夢』を年収 1000 万という数字で表して、  
ゼロ ⇒ 年収 1000 万 で変化を入れています。

-----

### ※注意

ウソをついてもお客さんにバレますので、  
夢の収入などは実績を作ってからにしましょう。



私も実際に稼いでから言っています。

そうしないと、お前が出来てないだろ  
と突っ込まれても何も言い返せませんからね(^ ^)

収入以外にも夢を表す方法がありますから、  
知恵を絞って考えてみてください。

---

常に進化していくのが当たり前だと思うので、  
このタイトルで完璧ということはありません。

しかし、この考え方が少しでも  
あなたの参考になればうれしいです(^ ^)

ブログタイトルはもちろん、

ホームページタイトル、商品のコンセプト作り、  
セールスレターのキャッチコピー...

いろいろな所で活用できる考え方ですので、  
ぜひ活用して、収入アップにつなげてください！

# パッと見て、ブー！！

パッと見て、ブー！！

ブーというのは、×の意味です。

ふざけ気味なタイトルですが  
話の中身は真面目で大切なことですよ(^ ^)

パッと見て、ブー！！  
売れない理由がここに詰まっています。

パッと（あなたのサイトを）見て、  
ブー（読まずに閉じる）！！

ということです。

厳密に何秒か忘れましたが、

「人間がサイトをその読むか読まないかを  
決めるのは一瞬」

というのが事実です。

パッと見て、右上の×ボタンをクリック。  
パッと見て、別のサイトに移動。

わずか数秒の間に決められてしまいます。

このサイトは読もうとか、読まないとか、  
いちいち考えてから決めませんよね？

あなたも、無意識のうちに  
ページを閉じたり、移動しているでしょう。

まず、あなたのサイトを読んでもらえなければ、  
売れる・売れない以前の問題です。

いくらコピーライティングを勉強しても...  
いくらマーケティングを極めても...  
いくらお金をかけてアクセスを集めても...

パッと見て、すぐに閉じられるサイトでは  
売れるはずがないのです！

では、どうしたら良いのか？

どうしたらパッと見て、すぐに閉じられない  
サイトを作ることができるのか？

その答えは、あなたの中にあります。

あなたが思わず読んでしまったサイトは  
~~~~~

どんなサイトでしたか？
~~~~~

おそらく、素人っぽく見えないサイト  
＝デザインがきれいなサイト

ではなかったでしょうか？

ですので、ここであなたに

サイトが素人っぽく見えないために  
パッと見てサイトをすぐに閉じられないために

2つの解決策をお教えしようと思います。

読んでもらうことが売上アップの第一歩ですから、  
当たり前だと思わずに聞いてくださいね(^^)

## 【解決策1】デザイナーさんに外注する

デザイナーさんに外注すれば  
簡単に質の高いデザインが完成します。

専門でやっているのですから当然です。

しかし、デザイナーさんに外注するには  
**ある程度の投資は必要**です。

時間やスキルをお金で買うのですから、  
経営者的な発想ですね！

まだ稼げてないからお金をかけられない。

新しい商品を販売するたびに、  
デザインの外注費がかかるのは痛い。

という方は、次の方法を考えてみましょう。

## 【解決策2】自分で作成する

ある程度の環境（フォトショップ等）を整えて、  
ある程度のレベルまで自分でやってみる。

というのも、選択肢の一つです。

（私も最初は貯金が0円スタートだったので、  
お金が回るまでは自分でやっていました。）

将来的には外注していくのがベストですが、  
自分でやってみることにメリットがあります。

自分のスキルが上がる、  
外注する時に評価しやすい、  
外注する時に相手の気持ちが分かる、

様々なメリットがあります。

そして何より、自分がデザインを請け負って、  
稼ぐ側になることも可能です！

デザイン外注という、王道のビジネスで、  
新しい収入の柱を作ることができます！

まずやってみて、自分に向いていると感じたら  
ビジネスにしてみるのも良いでしょう。

パッと見て、すぐに閉じられない  
ちゃんと読んでもらえるサイトを作って...

●簡単3ステップでプロデザイナー顔負けの  
商品画像を自分で作成して、売上がアップさせたい！

●最高品質の商品画像, ebook カバー, CD ディスク画像,  
ソフト箱型画像を自分で作りたい！

●毎回、高いデザイナー外注料金を支払わずに  
経費を節約したい！

●商品画像の作成を代行して、新しいビジネスで  
高収入を稼ぎたい！

そう思っていらっしゃるあなたには、  
E カバー職人 Pro をおすすめします。

⇒ <http://www.infomake.net/ecover/>

# 金運が上がる！ウソのような本当の話

あなたは、金運って信じますか？

私はけっこう信じる方なので、  
パワーストーンを身に付けています。

金運とか占いというのは、結局は  
『自分を信じ込ませること』だと思います。

なので、上手く利用することができれば、  
効果は大きいです（信じる人のみ）。

例えば、

金運の上がるパワーストーンを身に付けて、  
自分は金運が良いと信じ込む。

アクセサリーなどで常に身に付けていれば、

『自分は金運が良い』という暗示を  
常に自分にかけていることになります。

しかし、ただ身に付けていても  
勝手に金運が上がるわけではありません。

パワーストーンや占いの効果を上げる  
1 番大切なコツをお教えします！

**コツは、良い方向に暗示をかけること。**

~~~~~

自分に良くなるという暗示をかければ、
良くなって当たり前と思えるようになります。

そこまで思い込むことができれば、
自然に成功するわけです。

そして、注意しないと逆効果になって、
どんどんお金が減っていく場合もあります。

注意しておくべきこともお教えします。

「金運が上がるパワーストーンを付けてるのに、
お金がどんどん出て行くじゃん、効果ないよ！」

というように、

お金が出て行くことにフォーカスしてしまうと、
お金がどんどん減っていきます。

やがて、どうなるか？

どうせ自分なんて... そんなの効果がない...
否定的な感情に支配されるようになります。

マイナス思考が成功できないのは事実です。

プラス思考が成功できるのも事実です。

(もちろん努力や試行錯誤は必要)

引き寄せの法則というのが流行りましたが、
プラスにプラスが集まるのは真実です。

プラスのエネルギーには、
プラスのエネルギーが集まります。

つまり、

プラスの部分にだけフォーカスして、
~~~~~

パワーストーンや占いを信じる、利用する。  
~~~~~

これを意識していれば良いのです。

お金もエネルギーの一種ですから、
同じように引き寄せの法則が成り立ちます。

そのお金を与えてくれた人への感謝を忘れず、
お金が増えていくことにフォーカスしましょう。

すると自然に、お金を奪おうとしなくても、
お金は自然に増えていくものです。

風水と金運について書こうと思いましたが、
書いていたら違う内容になりました(^ ^)

風水と金運については、次の記事で書きます。

風水と金運の意外な関係

「風水なんて、単なる迷信だろ！」

そう思っている方も多いでしょう。

私もつい数ヶ月前まで、
風水をただの迷信だと思っていました。

でも、ある物がきっかけで変わりました。

その、ある物とは...

「100円ショップの金運風水カレンダー」

金運をアップさせる秘訣が書いてある
少し胡散臭い卓上カレンダーです（笑）

「絶対に金運を上げるんだ！」

というほどの熱意は無かったのですが、
少し面白そうだったので...

カレンダーに書いてある金運アップの秘訣の中から、
何となく良いと思うものを試してみました。

すると、実際に収入が増え始めたのです。

ウソのようですが、本当の話です。

私が試した、ある事とは...

「ほこりが溜まると金運が下がる」

つまり、ほこりが溜まらないように
毎日掃除したのです。

数ヶ月に1回しか掃除しなかった私でも、
毎日の習慣にしたら続けられました。

「ほこりが溜まっている家は金運が下がる」

風水で言われていることですが、
風水は占いとは違うものだと感じました。

もっと人間的な、精神的な部分に関わる
自己啓発的なものかもしれません。

確かに掃除の行き届いていない家は
金回りが悪くなります。

(特に水回りと仕事場)

だまされたり、大きな出費があったり、
お金が出て行くことが多いです。

汚いから金運が悪くなるのか？

金運が悪いから汚くなるのか？

どちらが真実かは分かりませんが、
自分で意識して、きれいにすることは出来ます。

だから、細かいことや理屈なんて考えずに、
毎日きれいに掃除すれば良いのです。

実際、毎日仕事前に掃除をするようにしてから、
私は収入が下がったことはありません。

たかが掃除と思うかもしれませんが、
精神的な部分に与える影響が大きいのです。

視覚にきれいな環境が映れば、心も晴れます。

きれいな環境を作っていく過程を見ることで、
心の曇りも取れていくのです。

今までたくさんの成功者を見てきましたが、

「早寝早起き」「運動」「掃除」

を欠かさずにされている方が多数です。

成功は小さなことの積み重ねです。

小さなことですが、あなたも
今日から掃除を習慣にしてみてください。

それだけで、成功がグンと近づきます！

メ・イ・カ・ク

メ・イ・カ・ク = 明確です。

「目標を明確にすれば成功できる！」

どこの自己啓発書にも書いてある、
勉強熱心な人はほとんど知ってることです。

しかし...

「月100万稼ぐぞ！」

「メルセデスを買うぞ！」

と言って目標を掲げて、
成功してる人はほとんどいませんよね。

なぜ、成功できないのか？

なぜ、目標を達成できないのか？

なぜ、私が「メ・イ・カ・ク」と
わざと分かりにくく書いたのか(^ ^)？

頭が痛くなるまで考えてください。

これから先、一生涯の成功につながれば、
たやすい努力のはずですから。

答えは...

「メ・イ・カ・ク」という意味を
もう一度よく考えて欲しいからです。

目標を「明確」にするとは、どういうことか？

バカにせず、軽く見ず、よく考えなければ、
一生目標を叶えることは出来ません。

メルセデスが欲しい、
億ションが欲しい、
年収3000万欲しい、

何でも良いのです。

本質とか、お金には変えられないものとか...

きれい事や、教科書のような優等生な目標は
一切必要ありません。

ただ、純粹に欲しい！それだけで十分です。

考え抜いて、欲しいものが決まったら、
それを手に入れるためのステップを考えます。

中学生が読んでも実行できるくらい分かりやすく

細かく書きます。

年収3000万だったら、月収250万。

月収250を稼ぐためには...
と逆算していきます。

年収3000万では漠然としすぎていて、
どうすればいいのか分からないのです。

5W1Hでもっとリアルに、
細かい行動までイメージしてみましょう！

- ・WHAT（何を）
- ・WHEN（いつ）
- ・WHERE（どこで）
- ・WHO（誰が）
- ・WHY（なぜ）
- ・HOW（どのように）

こういうものを考えることに時間を使わないと、
決して成功できるようにはなりません。

欲しいもの、欲しい自分を手に入れるために、
何日も時間を使って考えてください。

初めは、目標は物やお金でも良いのです。

物やお金を手に入れてから空しさを感じたら、
その後に「別のもの」を探せばいいのです。

稼いでいないうちから、

「お金では買えないものがある」

と言うのはやめましょう！

そう言っていては、お金がないまま、
貧乏のままで一生が終わってしまいます。

お金を手に入れた後に

「お金では買えないものがある」

「プライスレス（笑）」

と言えたら...

カッコいいと思いませんか！？

知らないと、能力が落ちていく

8月14日に、海へ行ってきました。

「別に、野村さんがどこに行ったかなんて興味ないんだけど。」

と思いますよね(^ ^)

でも実は、海に行って、

ビジネスに通じる気付きがあったので、あなたにお伝えしたいと思ったのです。

海に行って、たいして泳いでいないのに、腕や胸が筋肉痛になりました（笑）

その事実から、ある気付きがありました。

その気付きとは...

使い続けていないと、能力が落ちていく。
~~~~~

筋肉だって、トレーニングをしないとやがて脂肪に変わってしまいます。

せっかく身に付けたスキルや能力も、使い続けていなければ落ちていくのです。

私は毎日筋トレをしています、やはり  
実際に行動することにはかなわないようです。

**「動き出す時に、最も多くのエネルギーが必要」**

という話を聞いたことがあるでしょうか？

簡単に説明すると...

人間は慣れる生き物なので、  
やり続ければスムーズに出来るようになる。

逆に、やらない状態を続けていると、  
どんどん行動することができなくなる。

という事です。

**なぜなら、その行動を続けていないと、  
行動すること自体にエネルギーがかかります。**

**だから、その行動をしても  
質を上げることにエネルギーを使えません。**

**結果として、行動の質が上がらないから  
能力が落ちていくわけです。**

もし、イチロー選手が1ヶ月間バットを握らずに  
いきなり3割打てと言われても無理ですよ？

これはスポーツだけでなく、ビジネスや日常生活など  
全てに共通することなのです。

例えば、ネットビジネスなら、

せっかくコピーライティングを学んだのに  
書き続けていない。

せっかくPPC広告を使ってみたけど、  
成約率を上げる努力しながら続けていない。

というような事です。

もちろん、自分に明らかに向いていないことに  
見切りをつけることも重要です。

しかし、何でもかんでもあきらめていては、  
絶対に結果を出すことは出来ません。

ある程度頑張ってやってみて、可能性がある事は、  
つらくても続けていくべきなのです。

しばらく休んでから、また再開しようとしても、  
また一からやり直しになってしまいます。

完全に0になるとは言いませんが、0と100の間で  
0に近い状態からスタートすることになります。

初めに学んだ時間も、モチベーションや情熱も、

全てが無駄になってしまいます。

だから、自分のスキルになること、大切なことは、  
毎日続けていくべきなのです。

人のエネルギーは有限です。  
限られています。

いくらでも湧いてくるものではありません。

だからこそ、

行動することにエネルギーを使わなくてすむよう、  
毎日継続していく必要があるのです。

そうすれば、

行動することではなく、質を上げることに  
エネルギーを使えるようになります。

結果として、

行動の質が上がり、能力も上がります。

そんなこと言っただけ、

「ネットビジネスで1番初めに何をすればいいの？」  
「続ける前に、何をするかすら分かりません。」

という方も多いと思います。

なので、次の記事で、  
ネットビジネスで1番初めにするべきことをお話します。

# ネットビジネスで1番初めにするべきこと

## 「ネットビジネスで1番初めにするべきこと」

についてお話ししましょう。

ネットビジネスで1番初めにするべきこと...  
あなたは何だと思いませんか？

リスト集め？リサーチ？集客？商品作り？

いろいろな答えが浮かぶと思いますが、  
ビジネスによって、初めにする事が異なります。

それぞれ見ていきましょう！

まず、インターネットでもリアルでも共通ですが、  
一般的な商売の場合は...

## 人を集めれば金は集まる

~~~~~

これが商売の基本です。

つまり、人がたくさん集まっていれば、
その人たちが欲しい物を売れば良いのです。

「欲しいという人がすでにいるのですから
当然売れるし、儲かるわけです。」

極論ですが、人が集まってさえいれば、
商売は成り立つということです。

ですので、ネットビジネスの場合は、
リストを集めることが最優先です。

「ひたすら質の良いリストを集めて、
そのお客さんが欲しいものを聞いて売る。」

これで儲からない商売はありません。

ただし、購入したリストや
不正に集めたリストは論外です。

犯罪ですから、下手をすれば警察に捕まります。

それに、商品を購入してくれることもなければ、
メルマガすら読んでくれません。

クレームのメールがたくさんに届いて、
ビジネスをする精神状態にはなれないでしょう。

だから、お金を出してリストを購入したり、
不正に集めるのは、絶対にやめましょう！

「ひたすら人をたくさん集めて、
そのお客さんが欲しいものを聞いて売る。」

一般的な商売（インターネットでもリアルでも）は、
これでOKです。

しかし、再販権付き商品を販売して稼ぐ
リセールライトの場合は違います。

人を集める、リストを集める前に
やっておくべき事があるのです。

続きは、次の記事でお話しします。

リセールライトから始めて、毎月100万稼ぐ道

「リセールライトから始めて、毎月100万稼ぐ道」
についてお話しします。

まず、リセールライトを簡単に説明すると...

- ・買った商品をそのまま再販売して良いですよ！
- ・利益は100%あなたに差し上げますよ！
- ・販売用のホームページもお付しますよ！

ということです。

つまり、ホームページを公開して、
インフォカートなどに商品を出品するだけで、

すぐに販売をスタートできるのです！
~~~~~

確かに、前の記事でお話したように  
リストを集めることは重要です。

しかし、せっかくリセールライトは最初から  
商品もホームページもそろっているのですから、

まず、ホームページを公開して、  
インフォカートなどに商品を出品するべきです。

そうすることで、

**お金が入ってくる可能性が生まれます。**  
~~~~~

お金を稼ぐためにビジネスをするのですから、

最初にキャッシュポイントを作るのです。
~~~~~

自分で一から商品やホームページを作る場合は、  
そんなことは不可能です。

しかし、リセールライトなら可能です。

商品もホームページも用意されていますから、

**「出品してキャッシュポイントを作ってから  
リストを集めて稼いでいく」**

ということが可能なのです。

事実、情報起業を始めた人のほとんどが、  
『商品作成』『ホームページ作成』で挫折します。

最初から情報起業という高いハードルを掲げても、  
挫折してしまうのは当たり前です。

別に、あなたが悪いわけではありません。

あなたに合ったビジネスを提供できない  
自分のことしか考えない『エゴ起業家』のせいです。

初めから情報起業という高い壁を越えるより、  
リセールライトからスタートした方が挫折しません。

すでに、商品もホームページもあるのでから。

厳しい言い方ですが、売り始めていなければ  
何もしていないのと同じです。

コピーライティング、マーケティング、集客...  
何を学んでも無意味です。

なぜなら、知識だけ入れても行動しなければ、  
お金が入ってくる可能性はゼロだから。

そんなことを続けていては、

稼いでいないくせに偉そうな事ばかりいう奴  
になってしまいます。

そういう嫌な奴にならないために...

まず、リセールライト商品を出品して、  
キャッシュポイントを作りましょう。

勉強しながら稼いでいけばいいのです！

「情報起業して、稼いでみたい！」

それなのに、ほとんどの人が  
売り始める前に挫折してしまう理由は...

- ・最初から、自分のオリジナル商品を作成しようとチャレンジする。
- ・最初から、何もない状態からホームページを作成しようとする。

ホームページの公開、ASPへの出品、  
集客、リスト集め、メルマガ、ブログ...

やるべきことは、たくさんあります。

『商品作成』『ホームページ作成』で  
つまづいているわけにはいかないのです。

『商品作成』『ホームページ作成』よりも  
売るために時間を使うべきです！

流れが分からないうちから  
自分のオリジナル商品で情報起業するのは、

素振りもせずに野球の試合に出て、

バターボックスに立つようなものです。

結果が出るはずもなく、出たとしてもまぐれ。

これではビジネスではなく、  
ギャンブルになってしまいます。

そうならないためにも、まずリセールライトで  
情報起業の流れを一通り体験しましょう。

おそらく、リセールライトだけでは儲からない  
と思われる方もいるでしょう。

確かに、リセールライトで月100万稼ぐには  
かなりの戦略が必要です。

しかし、何もリセールライトだけに  
こだわる必要はありません。

リセールライトを、最初の数万円～20万円を  
稼ぐためのステップにすれば良いのです。

準備運動のように、慣らすためのステップです。

リセールライトで慣れながら稼いでいって、  
最終的に自分のオリジナル商品を作りましょう！

そのように情報起業を進めていけば、  
月100万も現実的な目標として見えてきます。

最後にまとめておきます。

## 【ステップ1】

リセールライト商品を購入して、まず1つ、  
インフォカートなどに出品して販売する。

## 【ステップ2】

リセールライト商品を出品し続けて、  
学びながら、**月に数万円～20万円**稼ぐ。

## 【ステップ3】

自分のオリジナル商品を販売して、  
**毎月100万以上**稼いで、会社を辞めて**独立**する。

**リセールライトを最初のステップにして、  
大きく稼いでいくビジョンを持ってください！**

リセールライトは、ただの再販権付き商品でなく、  
未来につながるものなのですから...



# お中元とあなたの夢

いかに売上を増やそうか？  
どうやったら商品がもっと売れるか？

みんな、そんなことばかり考えて  
ネットビジネスをしています。

お金を稼ぐためにやるわけですから、  
もちろん悪い考えではありません。

- ・ 月 5 万稼いでお小遣いを増やしたい  
家計の足しにしたい
- ・ 毎月 2 5 万稼いで会社を辞めて独立したい
- ・ 年収 1 0 0 0 万稼いでみたい

きっと、いろいろな夢があると思います。

あなたのその夢をかなえるために、  
次のようなシーンを想像して欲しいのです。

『ピンポンと家のチャイムが鳴って、  
インターホンに出る。』

お届け物だというが、何も注文した覚えはない。

ドアを開けて受け取って、宛名を見ると、  
○○さんからのお中元だ。』

もし、自分が送っていないのに  
いきなりお中元が届いたら...

「何か返さなくちゃいけない。」

と思いませんか？

年賀状でも同じですよ。  
届いたら返さなければと思うものです。

たとえ、俺は年賀状は出さない  
と言い張っている人でも

年賀状を返さないことに  
多少は**罪悪感**を感じるでしょう。

つまり、こういう事です。

**与えられると、返さなければいけないと思う。**  
~~~~~

これが、**返報性の法則**です。
聞いたことがある方もいるでしょう。

格好つけて難しい漢字にしたり、
カタカナの横文字にしてはいけません。

スゴイ事を知っている気になるだけで、
本当の意味を理解できなくなります。

本当の意味を理解するには、

5歳の子供にも分かる言葉に直して、
~~~~~

自分自身を納得させるのです。  
~~~~~

「まず、自分から相手に与える」

ビジネス、人間関係、恋愛...
全てに上手くいくための心構えです。

例えば、どうやってネットビジネスに応用するか？

- ・ まず、素晴らしいレポートを無料でプレゼントする
- ・ まず、売込みではない有益な情報をメルマガで届ける
- ・ まず、購入前の質問メールに誠心誠意で答える

相手からお金を奪うことばかり考えずに、
~~~~~

まず、自分から相手に与えましょう。  
~~~~~

お金や売上ばかりを追い求めていると、

やがて疲れて、やる気が出なくなってしまいます。

しかし、相手のことを考えて、先に与られれば、
自然にお金や売上になって返ってきます。

ですから、お金、お金と叫ばなくても
お金に困ることはなくなります。

精神的にも極めて健全で、ビジネスとして
長く続けていくことができます。

「自分が先に、お客さんに何を与えられるか？」
を考えることに集中する。

そして、売上やお金ばかり心配しなくても、
自然に売上やお金が増えていく。

あなたも、そんな夢のようなビジネスをしてみませんか？

お箸と自信

突然ですが、

「あなたは、お箸を持てますよね？」

．．．．

「箸くらい持てるに決まってるだろ！
野村さん、バカにしてんのか！？」

いいえ、バカにしているわけではありません。

あなたに、『私でも出来る』という自信を
付けていただくきっかけになる話です。

そこら辺の情報商材を買うよりも、
今日の記事を何回も読み直してください。

『自分にも出来る』と心から思うことが、
1番重要なことですから。

『自分にも出来る』と思えないと...

高額な情報商材を買い続け、全く行動できない
ノウハウコレクターになってしまいます。

エゴの塊のような情報起業家と呼ばれる奴らの

カモにされ続けます。

あなたが、そうならないために
この記事は何回も読み直してください。

「野村さん、箸を持てることと自信が
どう関係あるんですか？」

と不思議に思っていらっしゃるでしょう。

その答えを少しずつお話ししていきます。

まず、お箸を持てない人を想像してください。

- ・ 赤ちゃん
- ・ 日本、韓国、中国以外の人（以下、外国人）

こういう人はお箸が持てません。

赤ちゃんには親が教えるでしょうから、
あなたが教えることはありません。

しかし、外国人でお箸を上手に持ちたい人...
意外と多いと思います。

この事実の本質をまとめると、つまり...

自分が当たり前のようにできている事でも
~~~~~

知らない人には非常に価値のある事になる  
~~~~~

お箸を持てる＝事実

お箸をもてるのは当たり前
＝ウソ＝あなたの中での常識

お箸を上手に持ちたいのに、
持てなくて困っている人はいるのです。

自分の中での常識を捨てて、
出来ない人がいることを忘れないでください。

これを、ネットビジネスに置き換えると
どうなるでしょうか？

- ・ ホームページのアップロード方法
- ・ F F F T P の使い方
- ・ ブログの作り方
- ・ ホームページビルダーの使い方
- ・ リセールライトとは何か
- ・ 情報起業とは何か
- ・ アフィリエイトとは何か

．．．．

あなたは、一生懸命に
ネットビジネスを勉強されていると思います。

高額な情報商材を購入したり、
セミナーに参加されたこともあるでしょう。

でも、よく考えてください。

「そこで学んだ知識を
あなたは初めから知っていましたか？」

もう一度、『お箸の話』を思い出してください。

・あなたの会社の同僚は
そこで学んだ知識を知っていますか？

・あなたのご近所の主婦仲間は
そこで学んだ知識を知っていますか？

そんな事やめなよ、マルチ商法じゃない？
新手の詐欺じゃない？

と否定されることもあるでしょう。

しかし、

ホームページが作れるなんてすごいね！
ブログを持ってるなんて有名人みたい！

と思う方もたくさんいるのです。
あなたの周りにいるのです。

その情報、価値がないと思うのはあなただけ。
~~~~~

自信を持って、自分の知識を伝えれば良いのです！

メルマガを書いたり、ブログを書いたり、  
無料レポートを書いたり...

あなたの情報は、必ず役に立ちます！

それがやがて商品となり、売上やお金になって  
あなたに返ってくるのです。

最後にステップをまとめておきましょう。

## 【ステップ1】

このメルマガを何回も読み直して、  
自分の情報が役立つことを理解する。

## 【ステップ2】

自分が持っている知識や情報を  
メルマガ、ブログ、無料レポートで伝える。

リストを集める

## 【ステップ3】

リストの人が欲しいものを商品にして売る。

# 最も多く、最も安く、リストを集める方法

リスト、リストと言うけれど...

「リストって、何だ？」

1番大切なことですので、  
そこから始めようと思います。

リスト＝人  
~~~~~

あなたの両親、兄弟、子供、奥さん、旦那さん、
おじいちゃん、おばあちゃん、彼氏、彼女、親友...

その人たちと同じ人間です。

リストは人間ですという『言葉』は
聞いたことがある方も多いと思います。

でも、自分の大切な人と同じだ
ということを強く意識してください。

その大切な人たちにスパムメールや
売込みばかりのメールなんて送れません！

役に立つ情報、コンテンツを送るのです！

「野村さん、自分の情報なんて役に立たないよ...」

と思う方は、1つ前の記事を
もう一度よく読みなおしてみてください。

きっと自分に自信が持てるようになります。

では、具体的にリストの集め方をお話していきます。

1番リストがたくさん集まって、
1番費用がかからないのは、

無料レポートを配る方法です。

「何だよ、今さら無料レポートかよ！」

と思われる方も多いでしょう。

でも事実、私は無料レポートだけで
毎月200くらいリストを集めています。

無料レポートは、捨てアドレスばかりで効果がない。
という人は、やり方が悪いだけです。

役立つ内容であることが前提ですが、
少しテクニックを使えば、何倍もの効果を得られます。

無料レポートだけでも、月に数百リストくらいは、
十分に集められます。

最初は、どうしても使える資金が少ないと思います。

私も貯金0円からビジネスを始めたので、
お金をかけられないつらさは、よく分かります。

使えるお金がなければ、時間と労力でカバーする。
~~~~~

大切な考え方ですので、覚えていてくださいね。

それでは、

どのようにして無料レポートを作るか、  
どのようにして無料レポートを配るか、

説明していきます。

まず、自分の情報をワードなどにまとめて、  
ワードをPDFに変換します。

※PDFへの変換方法はGoogleで  
「PDF 変換 無料」などで調べてください。

その情報に価値を感じる人は必ずいますから、  
結果を気にせずに書いてみましょう。

最初から最高の結果を得ようとしていては、  
~~~~~

いつまで経っても行動できませんからね。
~~~~~

次に、無料レポートが完成したら、  
それを無料レポートスタンドで配ります。

無料レポートスタンドというのは、  
無料レポートを集めたサイトのことです。

何十もの無料レポートスタンドがあります。

※「無料レポートスタンド」などで検索して  
調べてください。

20～30くらいあると大変でしょうが、  
全ての無料レポートスタンドに登録します。

紹介文などをあらかじめテキストファイルで  
用意しておくともスムーズに登録できます。

なぜ、そんなに多くの無料レポートスタンドに  
登録する必要があるのか？

それは、それぞれの無料レポートスタンドで  
集まるリストが違うからです。

ここは使っているけど、あそこは使っていない  
という人が多いのです。

リストは意外と重複しないので、  
見つけた無料レポートスタンドに全て登録してください。

ステップでまとめておきます。

## 【ステップ1】

自分の情報をワードなどにまとめて、  
PDFに変換して、無料レポートを作る。

## 【ステップ2】

完成した無料レポートを、できるだけ多くの  
無料レポートスタンドに登録する。

## 【ステップ3】

集まったリストに対して、メルマガを配信する。

# 無料レポートで、最も多くのリストを集める方法

無料レポートを配布して、より多くのリストを集めるコツをお話します。

「あなたは、今までに1冊でも無料レポートを取得したことがありますか？」

もしあるのなら、その時のことをよく思い出してください。

もし無ければ、どういう無料レポートならダウンロードしたいか想像してください。

「なぜ、その無料レポートをダウンロードしようと思ったのか？」

「なぜ、その無料レポートをダウンロードしようと思うのか？」

答えは、そこにあります。

無料レポートの...

・タイトルに惹かれたのでしょうか？



・ 紹介文が興味をそそったのでしょうか？

・ 画像が気になったのでしょうか？

理由はいろいろあると思いますが、

「自分なら、どんな無料レポートであれば  
ダウンロードしようと思うか？」

というところから、『逆算して』考えてください。

つまり、自分の無料レポートを紹介するために  
タイトルや紹介文を書くのではなく、

ダウンロードしてくれるであろう人に対して、  
~~~~~  
タイトルや紹介文を書くのです。
~~~~~

例えば、ダイエットの無料レポートなら、

× 1ヶ月で5キロやせられます

○ 1ヶ月で無理なく5キロやせて、  
自分の水着姿を自慢したくなるダイエット

パッと思いつくのは、こんな所ですね。

ただ、注意してください！

ここの意識を変えていかないと、  
何をやっても、1つも前には進めません。

きっと、はじめの一步が踏み出せなくて、  
悩んでいらっしゃる方も多いと思います。

ですので、絶対に変えるべき意識を  
お教えいたします。

最初から完璧を目指すな！行動しながら上手くなれ！

~~~~~

この意識にチェンジしてください！

いつまでも勉強していても、1円も稼げません。
まず、やってみなければ何も始まりません。

たぶん、心の底では分かっていると思います。

もちろん、失敗は怖いでしょう。

でも、まず前に進んでみて、結果よりも、
前に進めた自分を評価しましょう。

『楽天』を想像してみてください。

初めから、あんなに立派なサイトでしたか？

まず行動して、それから常に改良しながら、
今のような大きな会社ができたのです！

まず行動して、学びながら改良・改善していく。
~~~~~

ビジネスに限らず、全てに共通する成功法則です。

もし、行動しなければ、

知識だけあって、他人を批判するばかりで、  
自分は何も結果を出していない。

そんな嫌な奴になってしまいます。

無料レポートに関しても同じです。

レポートを上手に書けない、  
タイトルや紹介文を上手に書けない、

今までやったことが無いのであれば、  
それで当たり前です。

生まれて、いきなり歩ける赤ちゃんは  
1人もいない。

それと同じことです。

練習しながら身に付けましょう。

**学んでから書くのではなく、書きながら学ぶのです！**  
~~~~~

『相手が行動したくなる文章を書くこと』は、
インターネットで稼ぐには必須の能力です。

コピーライティングと呼ばれるスキルです。

「商品を売れるように紹介するのはもちろん、
お客さんのメール対応、パートナーとのメール、

将来的には、取材を申込みためのメール、
相手に自分を売り込むためのメール、

そして、文章を書くだけでなく
ビデオレターで話す内容を決めるため、

最初に相手を理解するクセが付くことで
人間的に成長することができる 」

コピーライティングの能力を身に付ければ、

無料レポートで多くのリストを集められるだけでなく、
これだけたくさんのメリットがあるのです。

**コピーライティングのスキルがあるからこそ、
相手が行動したくなる文章を書くことができ、**

無料でも多くのリストを集めることが出来るのです！

ぜひ、あなたにも
コピーライティングを学んでいただきたいので、
私の愛用している、おすすめの本を紹介します。

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

どう活用するのが最も効果的か？ 答えはこちら
http://blog.resale-rights-business.jp/200906/article_63.html

書きながらコピーライティングを学んで、
無料レポートから多くのリストを集めてください。

学んでから書かずに、書きながら学んでください！
~~~~~

最後に、ステップをまとめます。

※少し改良・修正してあります

## 【ステップ1】

**自分の情報が役立つことを理解して自信を持つ。**

※その情報が役立たないと思うのは自分だけで、  
自分も最初から知っていたわけではない。

その情報を知らない人にとっては非常に役立つ。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_23.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_23.html)

## 【ステップ2】

自分の情報をワードなどにまとめて、  
PDFに変換して、無料レポートを作る。

※過去に自分が悩んでいたことで、  
解決できたものがあれば、それについて書く。

自分が解決できたことを思い付かなければ、  
これから自分が解決したいことを調べて書く。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_24.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_24.html)

## 【ステップ3】

完成した無料レポートを、できるだけ多くの  
無料レポートスタンドに登録してリストを集める。

※ダウンロードしてくれる人にとって魅力的な  
タイトルや紹介文を書く（コピーライティング）。

## 【ステップ4】

集まったリストに対して、メルマガを配信する。

ブログを1つ作り、メルマガで配信した記事を  
バックナンバーとして残しておく。

## 【ステップ5】

メルマガでアンケートを取って、  
リストの人が欲しいものを商品化して売る。

# 集めたリストを最大に活かす、リストマーケティング

自分の情報が役立つことを理解して自信を持って、  
無料レポートを作って、配布して、リストを集める。

というお話をしてきました。

次に、集めたリストの人たちが知りたい情報を  
毎日メルマガで配信します。

※メルマガ発行の準備、読んでもらうコツは  
次の記事でお話します。

ここが1番大切な所ですので、  
発行前の心構えとしてお読みください。

「何で、メルマガなんか書かなきゃいけないの？」

「面倒くさいし、集客した方が稼げるんじゃない？」

と思っているかもしれませんね。

なぜ、メルマガを書くべきかというと...

毎日、毎日役立つ情報を届けることで、  
読んでくださる読者さんと、信頼関係ができて、



日ごろから信頼関係ができていれば、  
商品などを紹介した時にも売れやすいからです。

集客に時間・労力を使うのも構いませんが、  
ビジネスで1番大切なものはお客さんの信頼です。

賢いあなたなら分かると思うのですが、

たった1度ホームページを見ただけでは、  
お客さんとの信頼は築けません。

だからこそ、メルマガで時間をかけて  
お客さんとの信頼を築いていくのです。

そうすれば、精神的にも健全に、  
楽にビジネスを進めていくことができます。

「自分には、書くことなんて無い。」

そう思うのなら、自分に知識を入れてください。  
いっぱい勉強してください。

そうは言っても、あなたも  
お勤めや家事、育児でお忙しいと思います。

私も勤めていた時は、いつも睡眠時間3時間で  
会社に行っていました。

だから、あなたのお気持ちはすごくよく分かります。

でも、稼ぐためには、やるしかありません。

もし1年間、睡眠時間を削ったとしても、  
一生のうちで見れば、たった何十分の一です。

情熱を持って頑張りましょう！

「数万円の資金で始めることができる、  
インターネットを活用して効率化できる、

人件費をかけずに1人でできる、  
オフィスを借りずに自宅でできる」

ネットビジネスには、多くのメリットがあります。

しかし、あくまでも『ビジネス』ですから、  
片手間で稼げるわけではないのです。

お金をかけられないなら、時間と労力でカバーする。  
~~~~~

何度も言っていますが、頭に叩き込んでください。

「何でわざわざ、毎日メルマガを書くんだよ！」

「他にやることあるし、2日に1回で良いのでは？」

と思われる方もいらっしゃるでしょう。

でも、毎日書くべきです！

なぜなら、毎日書くと習慣になるから。

最初は続けるのが大変ですが、
一度習慣にしてしまえば、後で楽になります。

続けるコツは、こちらに書いています

http://blog.resale-rights-business.jp/200903/article_44.html

※メルマガを読むのが好きな方もいれば、
メルマガでなく、ブログで読みたい人もいます。

ブログを1つ作り、メルマガで配信した記事を
バックナンバーとして残しておきましょう。

インフォメイクのブログを参考にしてください

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

**初めから、売ろう売ろうと考えるよりも
まず、自分から相手に与えることを考えましょう！**

そうすれば、自然にお金は入ってきます。

ネットビジネスは、『ビジネス』です。

片手間・即金ノウハウを追い求めるよりも、
堅実に努力していくことが一番の稼ぐ近道です。

お金をかけられなくても、成功できるのが
ネットビジネスの最大の魅力でしょう。

時間、労力、情熱でカバーすれば良いのです！
~~~~~

最後に、ステップをまとめます。

## 【ステップ1】

自分の情報が役立つことを理解して自信を持つ。

※その情報が役立たないと思うのは自分だけで、  
自分も最初から知っていたわけではない。

その情報を知らない人にとっては非常に役立つ。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_23.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_23.html)

## 【ステップ2】

自分の情報をワードなどにまとめて、  
PDFに変換して、無料レポートを作る。

※過去に自分が悩んでいたことで、  
解決できたものがあれば、それについて書く。

自分が解決できたことを思い付かなければ、

これから自分が解決したいことを調べて書く。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_24.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_24.html)

## 【ステップ3】

完成した無料レポートを、できるだけ多くの  
無料レポートスタンドに登録してリストを集める。

※ダウンロードしてくれる人にとって魅力的な  
タイトルや紹介文を書く（コピーライティング）。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_25.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_25.html)

## 【ステップ4】

集まったリストに対して、メルマガを配信する。

ブログを1つ作り、メルマガで配信した記事を  
バックナンバーとして残しておく。

※集めたリストの人たちが知りたい情報を  
毎日メルマガで配信する。

書くことが無ければ、自分に知識を入れる。  
毎日書くことを習慣にする。

## 【ステップ5】

フォームを使い、メルマガでアンケートを取る。

アンケートで集まった、お客さんの悩みを

解決したものを商品にして販売する。

次の記事では「メルマガ発行の準備、読んでもらうコツ」  
についてお話しします。

# 知らないとリストが0になる！メルマガを発行する前に…

【ステップ4の補足】として、  
メルマガ発行前の準備についてお話します。

「お金をかけずにメルマガを発行したい」

私も開業当時は貯金もお金もなかったので、  
そのお気持ちはよく分かります。

私も初めは無料でメルマガを発行していました。

そして、リスト数が数百が増えてから  
有料のサービスに移行しました。

※ただ、やはり有料サービスの方が拔群に  
使い勝手が良いですし、機能も充実しています。

多少でもお金に余裕のある方は、最初から  
有料サービスを使われることをおすすめします。

それでは、メルマガ発行の無料サービスについて  
具体的にお話していきます。

まず、無料でメルマガを発行する方法として、  
最もメジャーなのが『まぐまぐ』です。

まぐまぐ

<http://www.mag2.com/>

『インフォマグ』というのもあります。

インフォマグ

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

他にもいろいろなサービスがありますので、

「メルマガ発行 無料」などで  
Googleなどで検索して探してみてください。

しかし、上記の方法は  
個人的にはあまりおすすめしません。

なぜなら...

**リストを自分で管理できないから**  
~~~~~

つまり、誰が、どんなメールアドレスで
登録しているか分からないということです。

もし、そのメルマガスタンドが潰れれば、

たとえ頑張って集めたリストであっても
一瞬で全て消えてしまいます。

もし、そのメルマガスタンドに
あなたのメルマガはNGだと言われれば、

たとえ頑張って集めたリストであっても
一瞬で全て使えなくなってしまうです。

お客様・見込み客リストというのは、
~~~~~  
ビジネスで一番大切なものです。  
~~~~~

自分で管理できないのは致命的です。

言い換えれば、他人に自分のビジネスを
握られているということですからね。

ですので、無料でメルマガを出す場合も
ご自身で配信されることをおすすめします。

(私もそうしていました)

無料のメール配信ソフトなどを利用すれば、
自分でリストを管理して、メルマガを出せます。

「メール配信ソフト 無料」などで
Google などで検索して探してみてください。

ただし、このメルマガの上の方でもお話しましたが、

やはり有料サービスの方が使い勝手が良く、
機能も充実しています。

その差は歴然です。
しょせん、無料は無料という所でしょう。

もし可能であれば、初めから有料サービスを使われることをおすすめします。

後で変更したり、移行するのも手間ですし、
時間のロスにもなりますからね。

こういう経費を高いと思うか、安いと思うか、
あなた次第です。

人件費に比べれば、断然安い経費ですから、
優秀な社員を雇うつもりで使うのも良いでしょう。

おすすめ有料メルマガスタンドはこちらです
<http://infomakemarketing.com/asumeru6.html>

メルマガだけでなく、ステップメールや一斉配信など
メール関連は、これ1つでOKです！
<http://infomakemarketing.com/asumeru6.html>

次の記事では「メルマガを読んでもらうコツ」
についてお話しします。

知らないと努力が水の泡！メルマガ を読んでもらうコツ

「メルマガを読んでもらうコツ」
についてお話します。

これを知らないと、まさに努力が水の泡です。

この話を知らないと...

いくら頑張ってメルマガを書いても
あなたのメルマガは全く読んでももらえません。

読んでももらえなければ信頼関係もできないし、
商品が売れるはずもありません。

なので、このノウハウは非常に重要です！

それでは始めましょう(^^)

結論は、この一言にまとめられます。

第一印象が全て
~~~~~

実社会の生活や恋愛でも同じですが、  
第一印象が極めて重要です。

実社会の場合であれば、

もし第一印象が悪くても、会う機会があれば、  
悪い印象を取り戻すチャンスはあります。

しかし、インターネットの場合は、  
クリック一つで簡単に消すことができます。

インターネットでは「最初が悪ければ次はない」  
そう覚えておいてください。

ですから、

ネットビジネスでは、できる限り、  
第一印象を良くする必要があります。

ホームページであれば、会社案内や  
商品紹介なんて誰も聞きたくないんです。

「お前の会社なんてどうでもいいよ、  
私にとって、どう役立つだ！？」

みんなそう思っているんです。

ブログであれば、アフィリエイト広告や  
アドセンス広告なんて誰も見たくないんです。

「広告ブログね、はい退場！」

誰も見るはずがありません。

では、メルマガの第一印象はどこで決まるか？

メルマガでの第一印象は...

**メルマガ登録後の最初のメール**  
~~~~~

ここが一番大切です。
ここで全てが決まります。

初めから商品紹介や売込みなんて、論外です。

まず、以下のようなことを書きましょう！
(なるべく順番どおりに)

【登録ありがとうメールの構成】

1. 自分の名前を名乗る・登録のお礼
2. どこからの登録かを伝える
3. 個人情報を保護すると伝える
4. 今後のメルマガの案内
5. フォルダ分け・迷惑メール対策の説明

6. 登録プレゼントの案内

7. 署名・メルマガ解除リンク

有料のメールシステムを使えば、

事前に上記のようなメールを設定しておく
と、登録時に自動で「登録ありがとうメール」を送れます。

無料や他社サービスで出来るか分かりませんが、
後でご紹介する有料メールシステムであれば可能です。

私もずっと利用しています。

私も最初は貯金がなく、お金を使えなかった
ので、お金を投資できない悔しさはよく分かります。

でも、少しでも利益が出たら、

「その利益をビジネスへの投資に回す」

この意識は持っておいてください。

読んでもらえないメルマガを頑張って書くより、
少し投資して、メルマガを読んでもらう。

メルマガを読んでもらって、利益につなげて、
投資したお金以上のお金を回収する。

ビジネスで稼ぐには、この考え方が必要です。

何でもかんでも無料で済ませようとしたり、
投資をケチっていては稼ぐのは無理です。

自動返信、メルマガ、ステップメール、一斉配信...
低額な料金で、メール関連はこれ1つでOKです。

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

最後に、ステップをまとめます。

【ステップ1】

自分の情報が役立つことを理解して自信を持つ。

※その情報が役立たないと思うのは自分だけで、
自分も最初から知っていたわけではない。

その情報を知らない人にとっては非常に役立つ。

http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_23.html

【ステップ2】

自分の情報をワードなどにまとめて、
PDFに変換して、無料レポートを作る。

※過去に自分が悩んでいたことで、
解決できたものがあれば、それについて書く。

自分が解決できたことを思い付かなければ、
これから自分が解決したいことを調べて書く。

http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_24.html

【ステップ3】

完成した無料レポートを、できるだけ多くの
無料レポートスタンドに登録してリストを集める。

※ダウンロードしてくれる人にとって魅力的な
タイトルや紹介文を書く（コピーライティング）。

http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_25.html

【ステップ4】

集まったリストに対して、メルマガを配信する。

ブログを1つ作り、メルマガで配信した記事を
バックナンバーとして残しておく。

※集めたリストの人たちが知りたい情報を
毎日メルマガで配信する。

書くことが無ければ、自分に知識を入れる。
毎日書くことを習慣にする。

http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_26.html
http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_27.html

【ステップ5】

フォームを使い、メルマガでアンケートを取る。

アンケートで集まった、お客さんの悩みを
解決したものを商品にして販売する。

次の記事では、フォームを使い、メルマガでアンケートを取る
についてお話しします。

確実に売れる！マーケティングリサーチ法

ステップ5です。

マーケティングを日本語に直すと...？
『市場調査』です。

つまり、市場＝お客様の需要を
調査することです。

カタカナ言葉を見たら、常に頭の中で
『日本語』に変換しましょう。

カタカナを日本語に置き換えて考える方が、
自分自身でよく理解できます。

その方が、学習効率も上がります。

しかし、カタカナ言葉は聞こえが良いのも事実。
だから、使うなどとは言いません。

いきなりカタカナ言葉を使って説明しても、
相手に明確に伝わりませんので、

使う場合は、意味を解説してから使いましょう。

話がそれましたが、本題に戻りましょう！

インターネットを使ったマーケティングリサーチはいろいろなものがあります。

例えば...

- ・ Google 検索ツールで月間検索回数を調べる
- ・ P P C 広告の競合、競合の数を調べる
- ・ P P C 広告のキーワード入札単価を調べる

- ・ 教えて goo！などのお悩みサイトで悩みを調べる
- ・ infotop、INFOCART など競合を調べる
- ・ 検索結果の上位のサイトを調べる

もちろん、こういうことも大切です。

やっていると少しずつ売れるものが分かり、
マーケターの嗅覚が養われていきます。

ただ、こういうマーケティングリサーチには
今日はあえて触れません。

ご要望が多ければ、そのうち書きます。

インターネットでのマーケティングリサーチも
いろいろあるみたいだけど...

「どれが一番、効果が高いんですか？」

あなたが最も聞きたい所だと思います。

お答えします！

ステップの中にも既に書いてありますが、

メルマガでアンケートを取って、
~~~~~

リストの人が欲しいものを商品化して売る。  
~~~~~

つまり、お客さんが欲しいものを聞いてから
商品を作るということです。

既に欲しいというお客さんがいるのですから、
売れないはずがありません。

「その人、1人に売れても儲からないだろ。」

と思う方も多いかもしれませんが、
そんなことはありません。

ご要望やご意見をくださる方というのは
実際、圧倒的に少ないのです。

他の人は、思っているも言わずに黙っています。

あなたも、

「このお菓子、甘すぎるな。もう少し甘くない方が...」

と思っても、わざわざお菓子会社に電話したり、
投書したりしないですよね？

あなたのお客さんも同じなんです！

1人のお客さんの要望があれば、
その10倍以上の需要は見込めるでしょう。

「野村さん、アンケートが大切なのは分かったけど
どうやってアンケートを取ったら良いの？」

と思っているかもしれませんね。

お答えしましょう。

アンケートはフォームを使います。

私も利用している、おすすめのフォームは
『フォームズ』です。

フォームズの説明はこちら

<http://www.formzu.com/top.phtml>

これだけで終わってしまっては、

「そんな事、全部知ってるよ！」

という方に申し訳ないので、
もう少しテクニク的なこととお話します。

そのテクニクとは...

より多く、アンケートに答えてもらうには、
~~~~~

答えてもらった人にプレゼントを渡す。  
~~~~~

回答後のフォームの自動返信メールで、
答えていただいた方にプレゼントを渡します。

何もメリットが無いのにアンケートに
答えてくれる人は少ないので、

相手にメリット＝プレゼントをあげるのです。

E-BOOK（電子書籍）、電話サポートなど
何でも良いです。

（相手がメリットを感じてくれればOK）

売れるべくして売れる商品を作るために、

今までステップ1～4でリストを集めて、
毎日メルマガを書いてきたわけです。

初めから売れる可能性が高ければ、
時間もお金も労力も無駄にしないで済みます。

売れるかどうか分からない商品を作って、販売しても...

時間、お金、労力、全てが無駄になる可能性が
極めて大きいのです！

アンケートを取らずに10個作って、
1個当たれば良い方でしょう。

お客様の『声』を聞けば、

最低限のリスクで、最大限の利益を生む
~~~~~

ことが可能なのです！

次の記事では、1～5の全ステップを復習します。

# 情報ビジネス成功の“7”ステップ

「何で、自分は行動できないんだろう。」

「いつまで経っても、前に進めないな。」

「なぜか、やる気が出ないんだよなあ。」

あなたも、いろいろな悩みがあると思います。

今まで、ステップ1～5を読んでいただいて、  
大変そうだなと感じたかもしれません。

私も最初はワードすら使えなかったので、  
あなたのお気持ちは本当によく分かります。

でも、一歩ずつ進んで来ることができたから、  
『今』の自分があります。

今から1つずつ進めていくことができれば、  
必ず、1年後には笑っていられます。

まず、ステップ1～5を読み直してください。

そして、ステップ6・7も参考にしてください。

あなたの未来を応援します(^^)



## 【ステップ1】

自分の情報が役立つことを理解して自信を持つ。

※その情報が役立たないと思うのは自分だけで、  
自分も最初から知っていたわけではない。

その情報を知らない人にとっては非常に役立つ。

(詳しくはこちら)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_23.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_23.html)

## 【ステップ2】

自分の情報をワードなどにまとめて、  
PDFに変換して、無料レポートを作る。

※過去に自分が悩んでいたことで、  
解決できたものがあれば、それについて書く。

自分が解決できたことを思い付かなければ、  
これから自分が解決したいことを調べて書く。

(詳しくはこちら)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_24.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_24.html)

## 【ステップ3】

完成した無料レポートを、できるだけ多くの  
無料レポートスタンドに登録してリストを集める。

※ダウンロードしてくれる人にとって魅力的な  
タイトルや紹介文を書く（コピーライティング）。

（詳しくはこちら）

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_25.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_25.html)

## 【ステップ4】

集まったリストに対して、メルマガを配信する。

ブログを1つ作り、メルマガで配信した記事を  
バックナンバーとして残しておく。

※集めたリストの人たちが知りたい情報を  
毎日メルマガで配信する。

書くことが無ければ、自分に知識を入れる。  
毎日書くことを習慣にする。

（詳しくはこちら）

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_26.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_26.html)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_27.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_27.html)  
[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_28.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_28.html)

## 【ステップ5】

答えていただいた方にプレゼントを渡し、  
フォームを使って、メルマガでアンケートを取る。

アンケートで集めた、お客さんの悩みを解決した  
商品を作って販売する。

※初めから売れる可能性が高ければ、  
時間もお金も労力も無駄にしないで済む。

メルマガアンケート⇒ 電話・スカイプで聞く  
⇒ 直接会って聞く の順に貴重なご意見。

(詳しくはこちら)

[http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article\\_29.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200908/article_29.html)

## 【ステップ6】

1つ1つの『やる事』を見るのではなく、  
全体的な流れとして理解する。

「やることは分かるけど、行動できない」  
という状態から抜け出す。

セミナーに参加して、直接会って学び、  
行動するためのエネルギーを得る。

※ぜひ infomake セミナーにご参加ください。

## 【ステップ7】

直接にコンサルティングなどを受けて、  
1対1で教わる時間を増やす。

知識だけの人から教わってはいけない。

実際にその分野で、結果や実績を  
出している人から教わるのが重要。

※ぜひ infomake コンサルティングをお受けください。

## 左箸の法則

ビジネスにもつながる  
イメージトレーニングをしましょう！

「役に立たない」という突っ込みはせず、  
素直に聞いていただくと効果が倍増します(^ ^)

それでは始めます。

「(自分が右利きとして) どのように練習したら、  
左手で箸を持てるようになると思いますか？」

考えてみてください。

役に立たない話に感じるかもしれませんが、  
ちゃんとビジネスにつながります。

ビジネスで何かを習得したい時にも  
~~~~~

同じようなステップを踏めば良いのです。
~~~~~

きっと、ひたすら左手で箸を持って練習しても  
なかなか上手くいかないでしょう。

「どうやって、右手で箸を持てるようになったか？」

ここに、左手で箸を持つためのヒントがあります。

親に『見せながら教えられて』知らないうちに  
箸を持てるようになった。

たぶん、ほとんどの人がそうだと思います。

つまり、これを分析すると...

**お手本を見て練習すると、早く出来るようになる。**

私は右利きですが、高校生の時に練習したので  
左手で箸を使えます。

今では、右手と同様に完璧に使えます。

どうやって練習したかというと...

自分で右手で箸を持って、そのフォームを見て、  
左手で左右対称に箸を持って練習しました。

初めはぎこちなくて使いづらかったですが、  
そのまま正しいフォームで続けました。

そしてやがて、フォームを気にしなくても  
使えるようになりました。

意識しなくても使えるようになりました。

これをビジネスに置き換えると、こうです。

右手のフォームを見て練習する  
＝ 出来ている人を見て真似する

ぎこちなくとも正しいフォームで続ける  
＝ 面倒くさくとも続ける

そうするとやがて、やり方を意識しなくても  
自然にできるようになります。

知らないうちに自分の力になっています。

ここまで一見ビジネスと関係ないような  
話をしてきましたが...

出来ている人から直接見て、聞いて、学んで、  
~~~~~  
それを繰り返していくのが1番上達が早い。
~~~~~

ということを、あなたに伝えなかったのです。

私がわざわざ左で箸を持つ練習をしたのは、  
右手を骨折したわけではありません。

別の面白い理由がありますが、聞きたい方は  
お会いした時にでも聞いてください。



# 学習効率10倍のネットビジネス行動術

「分かっているけど、行動できない」

あなたは、そのようなお悩みをお持ちではありませんか？

今日の話を真剣に聞いていただければ、その悩みを解決することができます。

ですので、じっくりご覧ください。

もちろん、既に行動できている方もいらっしゃると思います。

しかし、行動できずに悩んでいる方はすごく多いのです。

お客様の気持ちを理解するつもりで読んでいただければと思います。

「分かっているけど、行動できない」

解決のヒントは、やろうと思うのではなく、気付いたらやっていたという状態を作る。

つまり、やらずにはいられない状態を作る。

例えば、あなたも今まで  
こんな事はありませんでしたか？

- ・テレビでゴルフを見ていたら、急にゴルフしたくなって、打ちっぱなしに行った。
- ・料理番組を見ていたら、急に同じ物を作りたくなって、スーパーへ食材を買いに行った。

他にもいろいろとあると思いますが、

何かを見ていて、急に自分も同じことをしたくなって、  
~~~~~

思わず行動してしまった。
~~~~~

という事はありませんでしたか？

思わず行動してしまうのですから、

行動しなければとか、モチベーションがどうか、  
そんな眠たい話は関係ありませんね(^ ^)

つまり、ネットビジネスを進めていく時も  
同じ状態を作り出せばいいわけです。

どのような心理状態か？  
という部分から、もう少し探っていきます。

「なぜ、思わず行動したくなったのか？」

この答えさえ分かれば、簡単に同じ状態を作り出すことができます。

行動力とか、モチベーションなんて気にしなくても、  
知らないうちに行動できるのです！

では、その答えは...

- ・ 実際に目で見て、すごいと思った
- ・ 感激して、自分もやりたいと思った
- ・ 自分も体験して、楽しみたいと思った

理由はいろいろと考えられますが、  
全てに共通するのは...

『感情』が大きく動いたということ。  
~~~~~

簡単に言えば、人間はすごいと感じたら
自分もやってみたいと思うということ。

だから、ネットビジネスに置き換えて考えると

このようになります。

コピーライティングを学びたいのであれば、
~~~~~

コピーライティングってすごいと体感すること。  
~~~~~

リセールライトを学びたいのであれば、
~~~~~

リセールライトってすごいと体感すること。  
~~~~~

どのような状況が、自分が1番感動するかを考え、
その状況を作っていけば、

「分かっているけど、行動できない」

という状態から抜け出すことができます。

最も感動する状況を作り出すには、

教わる相手、見る相手とどれだけ接近するか？
~~~~~

ここがポイントです。

P D F 情報商材 ⇒ 音声情報商材 ⇒ 映像情報商材

⇒ 電話・スカイプ ⇒ セミナー⇒ コンサルティング

この順番で教わる相手との距離が近づきます。

教わる相手との距離を近づけていけば、  
自然に行動するエネルギーが湧いてきます。

行動力、モチベーションという言葉聞いても、  
嫌だなと感じることもなくなるでしょう。

情報商材を買っても行動できていないのなら、  
環境を変える必要があります。

今のままの行動を続けていては、  
いつまで経っても、今のままです。

# 目の前の3億円

聞いてください。

「あなたの目の前に3億円あります。」

「全てあなたに差し上げます。」

「何の魂胆もウラありません。」

でも、もし...

「1ヶ月間で、中国語を完璧に話せなかったら  
3億円は返してもらいます。」

必死に勉強しますよね？  
そりゃあもう、死に物狂いでやりますよね？

私だってやりますよ(^ ^)

『絶対に達成してやる』という強い気持ちで、  
結果なんて気にせずに、ひたすらやるでしょう。

3億円もらえるという『結果』が確定していたら、  
絶対に前に進むことができるのです。

だからその結果、必ず『できる』のです！  
~~~~~

ところで...

今、あなたに体感してもらいました。
(例え話ですので悪しからず)

結果を信じる事が出来れば行動できるし、
~~~~~

モチベーションなんて関係ない。  
~~~~~

つまり、心から結果を信じる事ができれば、
行動できるし、目標も達成できるのです。

信用できる、この人から教えてもらいたい
という人から直接教わるのが近道です。

確かに、リセールライト商品を使えば、
簡単に起業をスタートすることができます。

しかし、いまいち「やるぞ」という気になれない。

その原因を、私はこう考えています...

「リセールライト商品を1,000円や3,000円で
売ったって全然儲からないじゃん！」

確かに1,000円や3,000円しか儲からないのに
一生懸命できる人は少ないでしょう。

『目先のわずかな利益』に集中していても、モチベーションが出ないのは当たり前なのです。

別にあなたが悪いわけではありません。

その先の進め方、ヴィジョンを見せてあげるのも、私たちインフォメイクの使命だと思っています。

1,000 円や 3,000 円という小さい金額を稼ぐために、ネットビジネスをやるわけではないですね。

その先の月 100 万円、独立が見えたときに頑張ろうと思えるものですね。

私も独立を目指して副業からやってきて、今では独立することができました。

ですので、あなたの夢や希望はすごく気持ちがよく分かります。

あなたの夢や希望を叶えるために...

情熱を持って、モチベーションが自然にあふれ出すように進んでいくために...

まず、

・リセールライト、情報ビジネスの全体の流れ知り、これから先に必要なことも学びましょう！

そして、

- ・ 1,000 円や 3,000 円のリセールライト商品から
いかに大きな利益にしていくか？

- ・ あなたの夢や希望を叶えるために、
どうやって進めていけばいいのか？

知りたい方は、infomake セミナーで
直接見て、聞いて、学ぶことができます。

(そのうちメルマガで募集します)

メルマガのご登録はこちら

<http://www.resalerights-japan.com/merumaga.php>

目標を持てば成功できるというウソ

成功するためには...

「目標を明確にして、強くイメージしましょう！」

「リアルに想像できれば、目標を達成できます！」

あなたは、そんな話を聞いたことがありますか？

残念ですが... これはウソです！！

例えば、「北海道に行きたい」と強く願い、
イメージしてみてください。

「羽田から飛行機に乗って行くんだ！」

いくら明確にイメージしても、願っても、
北海道には行けないんです。

人間は、ドラゴンボールの悟空のように
瞬間移動は出来ませんからね（笑）

目標を達成するために、

「今日、何をするのか？」

「今、この瞬間に何をしているか？」

それが全てなのです。

今日を変えなければ、今を変えなければ、
絶対に目標は達成できません。

願う以上に、その10倍の行動が必要です。

厳しいですが、真実なので断言します。

死ぬ直前になって、

「ああ、○○したかったなあ。」

こんなことをつぶやく人生が嫌ならば...

目標を達成するために、自分は何をするべきか？
真剣に考えてください。

そして、目標を達成するために必要なこと、
毎日すべきことを考えて、今日始めるのです！

今日始めなければ、明日も、30年後も、
死ぬまで同じ人生のままです。

そんな人生で終わりたくないのであれば、
今すぐ行動するしかありません！

今、自分が成功できていないと感じるなら、
~~~~~

今までの自分と、違う行動をしましょう！  
~~~~~

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ご質問などがございましたら、お気軽にご連絡ください。

<https://www.formzu.net/fgen.ex?ID=P65771439>

こころを込めて

infomake
野村晃正