


ネット起業バイブル！

第9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://www.top-marketer.com/NetBible/>

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>

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の Adobe Reader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.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。

100対2の十乗の成功法則

この話は、

「ネットビジネスで挫折しない、失敗しない」

ために1番大切なことです。

5分でいいので、リラックスして時間を取って、
頭を空っぽにして聞いてください。

きっと、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。

お仕事から疲れて帰ってきてから...
家事や育児の合間に...

大変だと思います。

私もあなたと同じように、勤めていた頃は、
睡眠時間3時間くらいで頑張っていました。

ですので、あなたのお気持ちは
他の起業家よりも分かるつもりです。

これからもその気持ちを忘れずに
おごらずに進んでいこうと思っています。

あなたが、大変な中で必死に時間を作って、

努力されているのが分かるからこそ、

どうしても、今日話をあなたに
お伝えしたいと思って書いています。

「ネットビジネスにはたくさんの情報があって、
もう、どれを信じて分からない。」

あなたは、そう思ったことはありませんか？

- ・コピーライティング
- ・アクセスアップ
- ・SEO
- ・PPC広告

- ・自動ツール
- ・メルマガ
- ・ブログ
- ・マーケティング

- ・売れるホームページ
- ・リストを集める
- ・マインドや心構え

確かに全て大切です。

大切ですし、それぞれ素晴らしいスキルなので
それぞれに専門家がいます。

でも、素晴らしいからこそ、
そこに誰もがはまる落とし穴があります。

どうということか？

「これはスゴイと思いきり、それしかやらない。」

ここが最大の間違いです。

SEOだけやってもダメ、PPCだけやってもダメ
ということです。

例えば、SEOだけで100の成果を出すより、
1つに2の努力をして、10個やる方が簡単なのです。

実際に計算してみると、すぐに分かります。

2の努力を10個やると、成果は2の十乗ですから...

2×2 、 4×2 、 8×2 、 16×2 、 32×2 、 64×2 、
 128×2 、 256×2 、 $512 \times 2 \Rightarrow 「1024」$

つまり、1つあたり2の努力をして、10個やると
1024の成果が得られるわけです。

SEOだけで100の成果を出さなくても、
それぞれ少しずつ頑張れば、10倍以上の結果が出ます！

「1つに100頑張るより、1つに2ずつ
10個頑張る方が、出来そうだと思いますか？」

これを、2の十乗の成功法則と呼びましょう！

もし、今までそれぞれの専門家から教わって
稼げなかったとしても当たり前です。

別にあなたが悪いわけではなく、
1つに集中しても稼げるはずがないのです。

専門家も悪気があるわけではなく、
2の十乗の成功法則を知らないだけでしょう。

教わるのなら、それぞれを上手く活用して
成功している人から学ぶべきです。

部分的にネットビジネス学んでも成功できない。
~~~~~

もう、十分に解っていただけたと思います。

1つに2ずつ10個頑張るとしても、

「何からやったら良いのか分からない」

と思われるかもしれません。

そういう時は、図解などで全体的な流れを  
把握することで、解決できます。

全体的な流れが分かれば

「必要な時に、必要な知識を、必要だと感じて学ぶ」

ことができます。

そうすると...

必要に応じて、自然に知識が増えていくので、  
あなたも知らないうちに

「2の十乗の成功法則」

を手に入れることができるのです！

最後にステップをまとめておきます。

## 【ステップ1】

1つに100頑張るより、  
1つに2ずつ10個頑張る方が

少ない時間で、少ない努力で、  
成功できることに気付く。

## 【ステップ2】

1つずつ学ばずに、図解などで  
全体的な流れを把握する。

## 【ステップ3】

必要に応じて知識を増やして、  
2の十乗の成功法則を手に入れる。

## 【ステップ4】

2の十乗の成功法則を  
自分のクライアントに教える。



# あなたが、幸せになるための薬

「僕は、もっと幸せになりたい」

「私は、こんなはずじゃない」

今日は、これから先、あなたに幸せな人生を送っていただくためのお話です。

この記事が、あなたが幸せになるための薬になればと願っています。

それでは始めましょう(^ ^)

「もし、あの時〇〇していたら？」

「もし、タイムマシンがあったら、あの時...」

あなたも、今までに、  
そんな妄想をしたことがありますか？

私も同じように妄想したことがありますし、  
誰でも1度は、そんな妄想をしますよね。

なぜ、人間は妄想するのか？

それは、おそらく...

「もし、○○だったら良かったのに...」  
と想像するのですから、

『妄想する＝後悔する気持ちがある』  
ということだと思います。

後悔することが、全て悪いわけではありません。

ただし、後悔というものは、  
考え方しただけで、結果が正反対になります。

以下を見比べて、考えてみてください。

## 【悪い後悔】

「ああ、○○しておけば良かった。」

と思うだけでは何の**進歩**也没有ありません。

自分は出来ない人間だという**劣等感**が生まれ、  
自分に**自信**がなくなっていくます。

そして、不平不満、グチ、ねたみ、他人の悪口...  
がどんどん増えていきます。

**マイナスの言葉**を吐けば吐くほど  
どんどん自分が不幸になっていきます。

## 【良い後悔】

「もっと〇〇しておけば、上手くいったはずだ。  
次は、もっと〇〇してみよう。」

こういう考え方が出来る人は、  
何をやっても成功できる素質のある人です。

つまり、分かりやすく言うと...

失敗を失敗とせず、失敗を後悔して、検証して、  
~~~~~  
反省して、向上するための学びにする。
~~~~~

- ・悪い後悔は、どうしたら良くなるかを「考えない」
- ・良い後悔は、どうしたら良くなるかを「考える」

一言で言うと、こういうことです。

しかし、まず決断して、行動しないことには  
失敗することすら出来ません。

私はあなたには、成功して欲しい、  
幸せになって欲しいと思っています。

この記事を読んでいただいているのも縁ですし、  
少しでも力になればと願っています。

ですので、世の中のほとんどの人がはまっている、  
『成功できないサイクル』をお教えします。

もし、このサイクルにはまってしまっているなら、  
今すぐに抜け出してください！

## 【成功できないサイクル】

失敗することから逃げるから、後悔することもない。

⇒ 良い後悔をすることがないから、向上することもない。

⇒ 向上することがないから、ずっと今のまま成長できない。

= 学校を卒業した時点で、学ぶことを止めている。

失敗しても良いのです。

失敗をそのまま放置せずに、

「どうすれば、もっと上手くいったか？」

を考える材料にすれば良いのです。

失敗は誰でも怖いものです。

でも、決断してチャンレンジしなければ、  
いつまで経っても、今のまま変わりません。

明日も明後日も、30年後も今のままです。

死ぬ直前になって

「ああ、○○しておけば良かった」

そんなことをつぶやく人生を送るでしょう。

迷っているだけでは一生何も変わりません。

買いたいものがあるなら買ってみる。  
後で正しかったかどうか検証する。

やりたいことがあるなら、やってみる。  
後で正しかったかどうか検証する。

どんどん決断して、行動して、チャレンジする。

そしてその後に、検証して、修正して、  
向上するための学びにしていく。

それを繰り返していくと、早く正しい決断が  
出来るようになるのです。

『成功者は決断が早い』のは、そのためです。

成功者は、決断、検証、修正を繰り返して、  
常に向上しているからです。

「あの時〇〇していたら、こうなっただろうな...  
でも、今が一番幸せだから、これで良かったな。」

自信を持って、このように言える人生を送れたら、  
幸せだと思いませんか？

決断、検証、修正を繰り返して、常に向上していけば、  
何をやっても必ず成功することができます。

失敗を、向上するための学びに変えることが、  
幸せになるための薬なのです。

# だまされるな！ ⇒ リスクを取らない と成功できない

「リスクを取らないと成功できない！」

「リスクを取ってチャレンジしろ！」

よくこんな言葉を聞きますか？

結論から言うと、これはウソです。

~~~~~

あなたにお金を払わせるための罠である
場合もあります。

確かに、どんどんチャレンジしなければ、
成功することは不可能です。

それは事実です。

しかし、チャレンジするとしても、
あえてリスクを取る必要は無いのです。

「リスクを取って、自分を追い込めば成功できる」

そう思っている人は非常に危険です。

おそらく、そう考えてしまうのは、
テレビや書籍に登場する『成功者』のせい。

成功者の『武勇伝』、特に逆境から成功した話は、
みんな大好きです。

でも、成功者の武勇伝に惑わされてはいけません。

ネタにしやすいから、テレビや書籍で
取り上げられているだけなのです。

真実の裏側、成功者の裏側を見る必要があります。
いろいろな意味で。

2つ注目してほしい点があります。

【1】精神的に追い込まれて失敗した人は、
成功した人の何倍いるのか？

【2】精神的に追い込まれずに成功した人は、
追い込まれて成功した人の何倍いるのか？

つまり、何を言いたいかというと...

- ・精神的に追い込まれると、失敗する人の方が多い。
- ・精神的に追い込まれない方が、成功しやすい。

無理なプレッシャーをかけてしまうと
本来の力を発揮するのは難しいです。

なぜなら、『心配』や『不安』があるため、
その事に集中して取り組めないから。

集中して出来ないから、良い結果も出ない。
その結果、当然失敗するわけです。

自分を追い込まずに成功する方法

『自分を追い込まずに成功する方法』

初めに、結論からお話します。

行動する前に、最悪の状況を想定しておく。

~~~~~

これが出来るようになると、  
『どんどん行動できる人間』に変われます。

ということ??

とされている方もいらっしゃるでしょうから、  
もう少し分かりやすくご説明しますね。

行動する前に、最悪の状況を想定しておく。

~~~~~

つまり、行動する前に最悪の状況を想定して、
その解決策を立てておくのです。

解決策を考えた上で、
その最悪の状況が耐えられるならやる。

耐えられない、無理ならやらない。

例えば、ネットビジネスで考えてみましょう。

【行動する前】

情報起業して、1ヶ月で稼ぐんだ！

一気に時間をかけてやれば成功できるはずだ！

こんなままの人生は嫌だ！

成功した人は、みんな一気に稼いだって言ってるし・・・

会社を辞めて勝負してみよう！！
~~~~~

## 【最悪の状況】

始めてみたが、パソコンの操作でつまづく。

収入を得るところか、販売すらできていない。  
商品すら作れていない。

ホームページまで作るなんて無理だと  
挫折しそうになっている。

会社を辞めなきゃ良かったなあ、と後悔。  
~~~~~

では、どうすれば良かったのでしょうか？

【自分を追い込まずに成功する方法】

情報起業って、稼げそうだな！

会社を辞めて、一気に時間をかけて
会社を辞めて勝負してみようかな...

いや、ちょっと待てよ。

全てが初めての事だし、『最悪の場合』
1円も稼げないんじゃないか？

いきなり、会社を辞めるべきじゃないな。

会社に勤めたまま、最低限給料は確保して、
まず、副業でやってみよう！

テレビ、電話、遊び、睡眠時間などを削って、
~~~~~  
時間を作って、副業でチャレンジしてみよう！  
~~~~~

誰しも、生活していかなければなりませんし、
家族を養う必要もあるでしょう。

いきなり収入0円という『最悪の状況』が
耐えられるはずはないのです。

金銭的に追い込まれても、プレッシャーを感じず、
集中してひたすら出来る人は良いです。

でも、私も含めてほとんどの人間は、
そんなプレッシャーには耐えられません。

行動する前に、最悪の状況を想定しておけば、
~~~~~  
必ず、それ以上の結果が得られます！  
~~~~~

まず、最悪の状況に対する解決策を考えましょう。

最悪の状況が耐えられると分かれば、
どんどん行動することが出来るのですから....。

リセールライト成功の“5”ステップ

まだ、[リセールライト](#)について
ご存じない方もいらっしゃると思います。

商品もホームページもなしでスタートできる、
画期的なビジネスモデルなのですが、

まず、リセールライトについて簡単に説明します。

すでに知っている方も

「自分が、初心者の人にどう伝えていけば良いか？」

という視点でお読みください。

リセールライトとは、簡単に言うと...

- ・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！
- ・販売用の画像・ホームページもお付しますよ！

というビジネスモデルです。

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！
~~~~~

でも、良いことばかりではありません。

隠してもしようがないので、真実をお話します。

リセールライトの最大の欠点、デメリットは...

同じ商品が出回ること  
ではなく、  
~~~~~

同じセールスレターで、同じ商品が出回ること。
~~~~~

ややこしいですか？(^ ^)

もっと分かりやすくご説明しますね！

例えば、毎回同じ商品を宣伝している  
テレビショッピングを想像してみてください。

最初はスゴイと思って、思わず見て、  
欲しくなって、買うこともあるでしょう。

でも、毎回毎回同じ商品を宣伝していたら...

「あ〜、またこれか。」

「もう飽きたよ、うんざり。」

そうなりますよね。

**リセールライトも、これと同じなのです！**

同じセールスレターで、同じ商品が出回ると、

「あ〜、またこれか。」

「もう飽きたよ、うんざり。」

と思われてしまうのです。

リセールライトの新規参入者は、  
みなさん口をそろえて、こう言います。

**「同じ商品が出回るから、売れないんじゃない？」**

でも、これは大間違いです。

現実社会にどれだけ同じ商品が存在するか？  
よく考えてみてください。

書籍、食品、衣料品、文房具、CD、DVD...

全て商品自体は同じです。

でも、売り文句や売っている場所が違うから、  
それぞれが成り立っているのです。



先ほどのテレビショッピングの例を  
思い出してください。

同じ商品を、同じセールストークで売っていると、  
お客さんは飽きてしまうのです。

ネットビジネスでの営業マン・セールストークは、  
販売用のホームページですから、

つまり...

同じセールスレターで、同じリセールライト商品を  
~~~~~  
売っていると、お客さんは飽きてしまうのです。
~~~~~

同じテレビショッピングを何回も見せられて  
うんざりするのと同じです。

同じホームページで、何回も同じ商品を  
紹介されればうんざりするのです。

だからこそ、リセールライト商品の  
セールスレター修正する必要があるのです！

リセールライト商品で売上を増やすには、  
セールスレターを修正するのが1番なのです！

そのために、コピーライティングなどを勉強していくわけです。

勉強してからやるのではなく、実際に必要になるからやるのです。

「同じ商品が出回るから、売れないんじゃない？」

などと眠たいことを言っている人は、まずセールスレターを編集してください。

同じセールスレターで売れない。  
もしくは、今は売れても売れなくなる。

その事実は、十分お分かりいただけたと思います。

あとは、行動あるのみです。

他のライバルがやらないからこそ、  
~~~~~

やった人が勝てるし、稼げるのです！
~~~~~

初めは、がむしやらでいいのです。

ただひたすら、リセールライト商品を出品し続けてください。

そして、スムーズに出品できるようになったら、セールスレターを編集してみてください。

頑張った人が勝てるようにするために、  
完璧なセールスレターはお付していません。

そこを分かってほしいと願っています。

あなたの励みになることを願って、

リセラーコンテンツクラブ会員様に変更された  
セールスレターの優秀例をご紹介します。

(変更前) 売上を爆発させるリセールライト戦略  
<http://www.infomake.net/030/>

(変更後) 売上を爆発させるリセールライト戦略  
<http://www.resellrights.jp/resale-rights-marketing/>

リセラーコンテンツクラブはこちら  
<http://www.infomake.net/>

最後にステップをまとめておきます。

## 【ステップ1】

リセラーコンテンツクラブに入って、  
ひたすらリセールライト商品を出品し続ける。

リセラーコンテンツクラブはこちら

⇒ <http://www.infomake.net/>

## 【ステップ2】

スムーズに出品できるようになったら、  
セールスレターを編集してみる。

## 【ステップ3】

コピーライティングなどを学んで、  
売れるセールスレターに変えていく。

マーケティングや集客についても学び、  
売上を増やしていく。

## 【ステップ4】

プライベートラベルライトなどを活用して、  
自分のオリジナル商品を販売する。

毎月1本のプライベートラベルライト E-BOOK  
<http://www.top-marketer.com/>

お買い得、プライベートラベルライトセット  
<http://www.infomake.biz/special/>

## 【ステップ5】

会員制クラブを作り、毎月商品を提供する。

あなたが、成功されることを願っています。

# 効率よく、ホームページを編集できる ようになる方法

「どうやって、ホームページを編集するの？」

という方もいらっしゃると思います。

なので、

『初心者のためのホームページ編集』

についてお話しします。

すでにホームページを編集できる方も、  
必ず、この記事は読んでくださいね。

なぜなら、あなたのお客さんは  
ホームページを編集できない可能性が高いから。

お客さんの気持ちを知ることが、  
商売をする上で、何よりも大切ですからね。

それでは始めましょう。

「効率よく、ホームページを編集できるようになる方法」

答えは、いたって簡単です。

これらを用意するだけです。

### ホームページビルダー＋ガイド本

ガイド本は「できる！シリーズ」のものが  
分かりやすいのでおすすめです。

ホームページビルダーとセットで  
ヤマダ電器などで買うことができます。

たったこの2つだけそろえれば、  
ホームページを編集する準備は完了です。

でも...

「よし、分かった。さあ、やるぞ！」

という前に、1つ注意して欲しいことがあります。

ホームページビルダーのガイド本を読みながら、

使い方を学ぶのではありません！！

あなたの目的は、

ホームページビルダーを使うことなく、  
「お金を稼ぐこと」です！

他の作業をしている時でも同じですが、

常に忘れないようにしないといけません。

「お金を稼ぐ」という目的を意識していないと...

ただの稼げないオタクになってしまいます。

**あなたは、稼げないオタクではなく、  
マーケター＝商売人になる必要があります！**

「野村さん、じゃあ、どうやって学べばいいの？」

お答えしましょう。

こういうことをやりたい、  
ここをこう変えてみたいと思った時に、

**ガイド本の中から、辞書のように探す。**  
~~~~~

ガイド本やビジネス書籍というのは、
読み物ではなく『辞書』です。

『辞書』として、必要な時『だけ』使うのです。

なぜなら、読んでいてもお金は稼げないから。

もう一度、思い出してください...

あなたの目的は、「お金を稼ぐこと」です。

完璧に学んでから始めようとしてはいけません！
~~~~~

賢い人ほどはまる、落とし穴です。

常に時代や情報は進化しているのですから、  
『完璧』という状態はありえないのです。

まず始めてしまって、常に完璧を目指して、  
向上していくしかないのです。

だから、成功するには行動しなければいけない。

ビジネスを始めずに学んでばかりいても、  
ただのノウハウコレクターになってしまいます。

そうならないためには、今すぐビジネスを  
始めるしか道はありません。

商品もホームページも不要。  
売った分だけ自分のお金になる。

初心者でも、稼ぎながら学んでいけるのが、  
~~~~~

リセールライトの1番良い所。
~~~~~

私がワードすら使えない所からスタートしたので、  
身に染みてそう思います。

インフォメイクのリセールライト商品で、

1人でも多くの人にネット起業のチャンスを与えることができれば幸せです(^^)

# 石川遼くんが成功する理由

石川遼くんが、また優勝しました。  
今期3勝目です（2009年9月7日現在）。

日本での賞金ランキングも  
トップに返り咲きました。

初めは何だこの若造と思っていましたが、  
今では大好きです(^)

遼くんを見ていると成功する人の本質が  
見えてくるので、すごく勉強になります。

どんな所が、成功する人の本質かというと...

- ・常にどうしたら良くなるかを分析して行動
- ・謙虚
- ・過信しない
- ・周りの人への感謝を忘れない
- ・不平不満を言わない
- ・グチを言わない
- ・他人の悪口を言わない
- ・他人の良い所を見つけて褒める
- ・お金が増えることより、自分の人間的な成長を喜ぶ
- ・お金を得ることより、応援してくれている人に  
自分が何を出来るか考える

こんなに素晴らしい人間って、  
なかなかいないですね！

しかも、彼はまだ17歳ですよ。

みんな不平不満なんて言いたくないし、  
グチだと言いたくない。

プラス思考で生きていきたい。

「プラス思考が良いのなんて分かってる。」

でも、どうしても自分の感情や行動を  
コントロールできない。

だから、上で言った遼くんの行動とは、  
正反対の行動をしてしまうんです。

こんな感じで...

- ・ 何となく楽しく生きる
- ・ 自分より下の人に偉そうにする
- ・ 過信する
- ・ 周りの人への感謝を忘れる
  
- ・ 不平不満を言う
- ・ グチを言う
- ・ 他人の悪口を言う
- ・ 他人の良い所より、悪い所を見つけて責める

- ・自分の人間的な成長より、お金が増えることを喜ぶ
- ・自分が相手に与えるより、先に得ようとする

自分の感情をコントロールして、  
プラスに持っていくのは難しいのです。

人間的に成長しなければなりませんから、  
時間がかかるかもしれません。

しかし、

『これを出来る人が少ない＝成功者が1%な理由』

最近、その事実を痛感しています。

金や成功を夢見る前に、まず自分を磨け！！  
~~~~~

心から、そう伝えたい。

お客さんのことを大切にして、
自分でビジネスを始めて稼いでいくと...

「お金より、自分が人間的に成長できたことがうれしい」

と言える幸せな瞬間が、必ず来ます！

成功することに、年齢は関係ありません。

成功している人が成功している理由を分析して、
素直な気持ちで謙虚に学びましょう。

イチロー選手の名言に学ぶ、ネットビジネス成功法則

イチロー選手は多くの名言を残されていますが、どれも核心を突いたものばかりです。

イチロー選手の名言から学ぶ方が、

そこの自己啓発書を読むよりも何十倍も勉強になると私は思います。

ですので、特にこれだと思うイチロー選手の名言を私の独断と偏見で解説していきます(^ ^)

あなたのお役に立てるように、

「ネットビジネスに役立てる」という視点で見たいと思います。

それでは、行ってみましょう。

■ 小さなことを積み重ねることが、
とんでもないところに行くただひとつの道だと思う。

⇒

小さなことだから意味がないと思わずに、
続けることが大切だということですね。

【ネットビジネスの場合】

毎日本を読むなどの「インプット」ではなく、

毎日メルマガを書くなどの「アウトプット」を
続けることがベストです。

人に教えたり、情報を発信したりすると

~~~~~

その本人が1番勉強になるのです。

~~~~~

なぜなら、しっかりと理解していないと
人に伝えることが出来ないからです。

■ 今自分にできること。頑張ればできそうなこと。

そういうことを積み重ねていかないと、
遠くの大きな目標は近づいてこない。

⇒

少し頑張ればできることをやり続ければ、
大きな目標にたどり着くということですね。

【ネットビジネスの場合】

いきなり月100万稼ぎたいとか、
情報起業で1発当ててやるなどという、

無謀な目標を立ててはいけません。

心の底で、到底無理だと感じてしまうことで、
自分を信じることができないからです。

自分を信じることが出来なければ、
頑張って行動できるはずがないのです。

自分のスキルと資本に合ったビジネスを
~~~~~

自分の出来ること+アルファでやりましょう。  
~~~~~

常に今の自分+アルファの努力をしていけば、
必ず収入も増えていきます。

■ 僕はいつも一生懸命プレーしていますが、
今日はよい結果が出なかった。

でも、だからといって後悔もしていないし、
恥ずかしいとも思っていない。

なぜなら、できる限りの努力をしたからです。

⇒

後悔しないように、できる限りの努力をしろ
ということですね。

【ネットビジネスの場合】

もし今、○○に参加しなかったら...
もし今、○○の作業をしなかったら...
もし今、○○を買わなかったら...

「ああ、○○しておけば良かった」
とつぶやく人生を送ることになるのです。

もし今、○○しなかったら後悔しない？

~~~~~

と常に自分に問いかけて決断しましょう。

~~~~~

■ やれることはすべてやったし、
手を抜いたことはありません。

常にやれることをやろうとした自分がいたこと、
それに対して、準備した自分がいたことを
誇りに思っています。

⇒

これだけやってダメならしょうがない
と思えるまでやれということです。

【ネットビジネスの場合】

稼げるんでしょうか？何て聞く前に
今の自分に出来ることをやりましょう。

これだけやってダメならしょうがない
と思えるまで行動することが習慣になると...

自分に自信が持てるようになります。

そして、「未来は自分の力で変えられる」

と確信できるようになります。

常に全力＋アルファで生きていく以外に、
自分に自信を持つ方法はありません。

■ 自分が全く予想しない球が来たときに、
どう対応するか。それが大事です。

試合では打ちたい球は来ない。
好きな球を待っていたのでは終わってしまいます。

⇒

全て予想通りに進むことはないから、

その場で判断して行動しろということです。

【ネットビジネスの場合】

「マニュアル通りにやっても稼げないじゃないか！」

などと販売者に文句を言う前に、
どうしたら上手くいくかを考えましょう。

※本当に内容のないクソ商材は例外です（笑）

その人の環境、スキル、人間性によって、
結果に差が出てくるのは当たり前なのです。

「出来ない」⇒「どうしたら出来るか」
~~~~~

考え方を变えるだけで、成功する人間になれます。  
~~~~~

イチロー選手の名言に学ぶ、ネットビジネス成功法則2

「仕事で疲れて帰ってきてるんだから、
スポーツニュースくらい、のんびり見たいよ！」

というお気持ちもよく分かります。

上司がムカつくとか、部下が生意気だとか、
いろいろと会社で嫌なこともあると思います。

ビールを飲みながら、スポーツニュースを
のんびりと見たい気持ちも分かります。

でも、ほんの少し考え方を変えていくと、
「今よりもっと良い自分」になることができます。

イチロー選手の名言をヒントにして、
自分に照らし合わせて考えてみてください。

きっと、これからスポーツニュースの見方が
変わっていくと思いますよ(^ ^)

それでは、始めましょう！

■ 妥協は沢山してきた。
自分に負けたこともいっぱいあります。

ただ、野球に関してはそれがない。

⇒

自分がこれと決めた物は妥協しない
ということですね。

【ネットビジネスの場合】

リセールライト、アフィリエイト、情報起業、
せどり、オークション、ドロップ SHIPPING...

いろいろなネットビジネスがあります。

しかし、これと決めたら妥協せずに、
よそ見をせずに進めましょう。

あれもこれもと、いろいろ手を出すと、
結局全てが中途半端になってしまいます。

こう考えると、簡単に分かるはずです。

もし、イチロー選手が野球だけでなく、
サッカーもバスケットボールもやっていたら...

野球で一流になって、成功できたと思いますか？？

これと決めたら、1つに集中するのです！
~~~~~

■ 2000 本目を打った瞬間には感動しましたが、  
その時考えたのは、次の打席が大事だということ。

2001 本目を打つことができたので、  
2002 本目を打つことが次の目標になります。

■ 成績は出ているから今の自分でいいんだ、  
という評価を自分でしてしまっていたら、今の自分  
はない。

⇒

慢心せずに、常に目標を持つということ。

## 【ネットビジネスの場合】

お金を稼いだり、実績を出した後の話ですが、  
覚えておいてください。

あなたが活躍した後、この話を思い出して、  
大切な人にも伝えてあげてください。

「お金は人を変える」と言われますが、  
それは真実ではありません。

お金が人を変えるのではなく、  
~~~~~

お金が人の本性をさらけ出すのです。

お金を持つと、いろいろな面で我慢したり、
人に気を遣わなくてもすむようになります。

そのせいで、わがままになったり、
偉そうになったりする人が多いのです。

常に自分の人間性を磨かないといけません。

■ 苦悩というものは前進したいって思いがあって
それを乗り越えられる可能性のある人にしか訪れな
い。

だから苦悩とは飛躍なんです。

⇒

乗り越えたいと思うからこそ苦しいと感じるし、
そう感じる人は乗り越えられるということ。

【ネットビジネスの場合】

ネットビジネスを一生懸命に取り組んでいれば、
当然、苦しいのです。

遊びではなく、ビジネスですから。

コピーライティングを勉強しろと言われても、
何を書いたら良いのか分からないかもしれません。

でも、前進したい気持ち、勇気、素直さがあれば...

人に聞く、本を読む、セミナーに参加するなどして、
自然に解決していくことができます。

その困難を越えれば、成長できます。

そしてその成長が、お金や精神的な喜びとなって
あなた自身に帰ってくるのです。

イチロー選手の名言に学ぶ、ネットビジネス成功法則3

ただ、頑張れ頑張れと言うだけの
応援団のような起業家。

やらなければ成功しないから、やれ
と偉そうに言う奴。

「俺だって、仕事で毎日忙しいんだ！」

「やりたくても出来ないから、困ってるのよ！」

そう叫びたくなったこともあると思います。

初めから完璧に出来なくても良いのです。
みんな毎日忙しいんです。

まず、少しずつ考え方を変える所から
始めてみましょう。

それでは、今日もイチロー選手の名言から
ネットビジネスを学んでいきましょう！

■ 第三者の評価を意識した生き方はしたくない。
自分が納得した生き方をしたい。

⇒

人にどう思われるかではなくて、
自分がどうありたいかが大切ということ。

【ネットビジネスの場合】

人がアフィリエイトで稼いでいようと、
人がドロップ SHIPPING で稼いでいようと、
人が自作の **情報起業** で稼いでいようと、

気にしてはいけません。

なぜなら、そういう事をしていると、
結局全てが **中途半端** になるからです。

昨日も言いましたよね。

もし、イチロー選手が野球だけでなく、
サッカーもバスケットボールもやっていたら...

野球で一流になれたの??

人に言われてやるのではなく、
周りがやっているからやるのではなく、

自分がやりたいと思った事をやりましょう！

人にどう思われるかではなく、

周りから批判されるのを恐れるのではなく、

自分がなりたい人間になりましょう！
~~~~~

そうやってネットビジネスを続けていくと、  
自分の『使命』が見つかります。

■ 結果が出ないとき、どういう自分でいられるか。

決してあきらめない姿勢が、  
何かを生み出すきっかけをつくる。

⇒

あきらめずに信念を持って続けていけば  
達成できるということですね。

## 【ネットビジネスの場合】

少しだけ実践して結果が出ることなどありません。

ユニクロの社長の柳井さんも言っていますが、  
**ビジネスも人生も「1勝9敗」です。**  
~~~~~

私の大好きな言葉です。

10回やったら1回成功するのではなく、
~~~~~

**1回成功するために、9回失敗するのです。**

何度も何度も試行錯誤して、失敗して、  
その結果、ようやく1回の成功を掴むのです。

すぐにあきらめてしまう人が成功することは、  
残念ながら、絶対にありえません！

試行錯誤を繰り返して、10個の商品を販売して、  
1個成功して10万円売れた。

その商品が、月10万円安定して売れるようになった。

さらにまた、10個の商品を販売して、1個成功。

月10万円安定収入がもう一つ増えて、  
月10万円+月10万円=月20万円の安定収入。

**オリジナル商品で、これをやるのは無理ですが、  
リセールライト商品なら可能です。**

なぜなら、買った商品をそのまま販売できるし、  
販売用ホームページも付いているからです。

もちろん、他と差別化する必要はありますが...

そこを試行錯誤して繰り返して、9回失敗して、  
最後に1回の成功を掴み取れば良いのです！

最後に、成功している仲間をご紹介します。  
リセラーパーフェクトクラブの会員さんです。

毎月提供される情報商材の『ワード原版』を  
オリジナル商品に変えて販売しています。

「リセールライトなんて、しょせん他人の商品だろ」

という方も多いかもしれませんが、  
自分の商品に『変えて』販売できれば解決できますね！

変更前と変更後のホームページをお見せしますので、  
参考にしてみてください。

### 【変更前】

■自信を向上させるには？

<http://www.infomake.biz/rpc200805/>

(バックナンバーは会員様しか購入できません)

### 【変更後】

■Yes,I CAN

<http://www.resellrights.jp/confidence/>

# アフィリエイト3つの落とし穴

「早期退職、人員整理、人件費削減、コストカット...  
自分も、いつリストラされるか分からない。」

「会社も国も信用できないし、貧富の差も広がっている...  
このままだとホームレスになってしまうかもしれない。」

不況からなかなか抜け出せない世の中ですから、  
その流れの影響で、

インターネットで、副業でお金を稼いでみたい。  
~~~~~

という方が増えています。

私も2008年の12月に会社を突然クビだったので、
お気持ちはよく分かります。

インターネットで稼ぐ方法はたくさんありますが、
最初にアフィリエイトをやる人が多いようです。

今、再びアフィリエイトが注目されていて、
アフィリエイト関連の情報商材もよく売れています。

「資金ゼロ」「片手間」「楽して」「簡単」
「メールするだけ」「広告貼るだけ」...

販売用ホームページでは、あおりにあおって、
非常に魅力的なことをうたっています。

初めてのの方が、信じるのも無理はありません。

でも、アフィリエイトがそんなに簡単に
稼げるはずはありません。

現実社会での社会経験があるあなたなら、
簡単にお分かりいただけるはずです。

アフィリエイトの落とし穴をお話する前に、
あなたに1つ質問があります。

この質問にお答えいただければ、
アフィリエイトが簡単に稼げない理由が分かります。

では、質問です。

家族、奥さん、子供、親友、友だち、彼女に
~~~~~  
自信を持って、その商品を紹介できますか？  
~~~~~

この質問の答えに、全てが詰まっています。

この質問の答えを真剣に考えていただければ、
ただ紹介しても売れないことに気付くはずです。

もう一度、あなたに質問します。

「あおってメールを流すだけで、売れると思いますか？」

「ブログに広告を貼り付けるだけで、売れると思いますか？」

あなたは、そんな人から買いたいと思いますか？

~~~~~

もちろん、買いたいと思わないですよ。

あなたのお客さんも同じですよ。  
冷静に考えれば、理解できるはずです。

うんざりするあおりメールばかり送られても、  
ペタペタと儲けたい下心丸出しの広告を見ても、

買おうとは思わないんです。

さて、前置きはここまでです。

ここまでの話を理解していただければ、  
ここから先の話がズームズに理解できます。

何度も読み直して、深く考えてくださいね。

## **【問題編】アフィリエイト3つの落とし穴**

お金を稼ぐためにネットビジネスをするのですから、

**「今すぐに、お金が欲しい！」**

と思うお気持ちはよく分かります。

給料カット、ボーナスカット、減給、将来への不安...  
いろいろなご事情もあると思います。

しかし、もしあなたが、

**「長く安定して稼いでいきたい。」**

**「お小遣い稼ぎではなくて、  
ビジネスとしてやっていきたい。」**

と思うのであれば、  
このように**考え方**を変えてください。

**目先の小銭よりも、1年後の利益を意識する。**

**3年後、5年後、10年後という先まで  
考えられれば最高です。**

「どうせ、ネットビジネスなんて...」

あなたにだけは、そう言って欲しくないので、  
真実をお話しします。

もう一度、前の記事を思い出してください。  
賢明なあなたなら、もう分かっているはずです。

「アフィリエイトで稼ぐのは簡単ではない。」

「アフィリエイトが簡単に稼げるという神話は、  
アフィリエイト情報商材の販売者が稼ぐためのウソ。」

あなたにはネットビジネスで騙されずに、  
真面目に稼いでいただきたいと願っています。

ネットビジネスは遊びではありませんし、  
片手間で作るものでもありません。

真剣にビジネスとして稼ぎたいと思う方だけ、  
ここから先はお読みください。

それでは、本題に入ります。

## 【1】 報酬が低いため思ったほど儲からない

誰が考えても分かる単純な話です。

例をあげてご説明しましょう。

(アフィリエイト報酬5%)

1万円の商品が1つ売れた ⇒ 500円の収入 (あなた)

1万円の商品が1つ売れた ⇒ 9500円の収入 (販売者)

いくら紹介しても、販売者の方が儲かります。

アフィリエイトで紹介して小銭を稼ぐより、  
あなた自身が販売者になるのが稼ぐ近道です。

## 【2】 自分でビジネスをコントロールできない

もし販売者が商品売るのをやめたら...

もし販売者がアフィリエイト報酬を変えたら...

もし販売者が不祥事をおこしたら...

突然売上が減るか、もしくは売上ゼロになります。

これらは、全て販売者のすることであって、  
あなたは一切コントロールできません。

あなたがどれだけ頑張っても、しょせんは  
販売者の手のひらで踊らされているだけなのです。

自分で売上とビジネスをコントロールするために、  
あなたは販売者になる必要があります。

### 【3】 自分の手元にリストが残らない

顧客リストは、ビジネスで1番大切です。

その理由は...

- ・ 1度商品を買ってくださったお客様に  
繰り返し買っていただくことができる。
- ・ 1度商品を買ってくださったお客様に  
別の商品を買っていただくことができる。

常に新しいお客様を見つけるためには、  
広告費を使うなどしなくてはなりません。

お金をかけずに集客する方法もありますが、  
常に作業し続けなければなりません。

1度商品を買ってくださったお客様と  
関係を続けていく方が楽なのです。

その方が売上も安定します。

しかし、アフィリエイトでは基本的に  
購入者リストを取得することができません。

もちろん、稼いでいるアフィリエイトさんは、  
リストの重要性を知っています。

なので、自分のアフィリエイトから購入した人に  
特典をあげるなどしてリストを取っています。

でも、そうやってリストを取るのは大変ですし、  
そこまでするなら、自分で売った方が早いです。

# **【解決編】アフィリエイト3つの落とし穴**

5年後、10年後、老後は...  
いろいろと先への不安もあると思いますが、

アフィリエイトで目先の小銭を求めずに  
『ビジネス』をしていきましょう！

「どうせネットビジネスなんて...」

そんなグチを言いたくないのであれば、  
まず、前の2つの記事を読んでください。

そして、この記事を読んでください。

それでもあなたが、片手間や即金、  
今すぐのお金を求めるのであれば止めません。

そういうことを教えてくれる人の  
商材を買って、教えてもらってください。

私は片手間や即金の方法を教えられませんので、  
このページの右上の×ボタンを押してください。

逆に、ネットビジネスを『ビジネス』として、  
真面目に取り組みたい人には、全力で教えます。

真剣に稼ぎたい方、ちゃんと努力できる方だけ、  
ここから先をお読みください。

## 【1】 報酬が低いため思ったほど儲からない 【解決編】

(アフィリエイト報酬5%の場合)

1万円の商品が1つ売れた ⇒ 500円の収入 (あなた)

1万円の商品が1つ売れた ⇒ 9500円の収入 (販売者)

いくら紹介しても、販売者の方が儲かる

⇒ あなた自身が販売者になるべき

## 【2】 自分でビジネスをコントロールできない 【解決編】

もし販売者が商品売るのをやめたら...

もし販売者がアフィリエイト報酬を変えたら...

もし販売者が不祥事をおこしたら...

販売者の手のひらで踊らされている

⇒ 自分でコントロールするために販売者になる



### 【3】 自分の手元にリストが残らない 【解決編】

- ・ 1度商品を買ってくださったお客様に  
繰り返し買っていただくことができる。
- ・ 1度商品を買ってくださったお客様に  
別の商品を買っていただくことができる。

アフィリエイトで購入者リストを取得するのは大変  
(オリジナルの特典をあげるなどする)

⇒ そこまでするなら自分で売った方が早い

### 【あなたが、一瞬で販売者になれる方法】

「アフィリエイトをするより、  
販売者になった方が稼げるのは分かった。」

でも、私は商品もホームページも作れません。  
~~~~~

あなたは、そう思っているでしょうか？

しかし...

- ・ 買った商品をそのまま転売して良いですよ！

- ・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・画像もお付しますよ！

というビジネスモデルがあったとしたら、
そんな悩みを解決できますよね。

商品もホームページも自分で用意する必要は
ないのでですから...。

商品もホームページも初めから用意されている
このビジネスを『リセールライト』と言います。

ネットワークビジネスと勘違いされる方が
意外と多いのが残念なのですが...

全く違います。

販売者が100%の利益を得るので連鎖しません。
~~~~~

リセールライトであれば、情報起業とも違って、  
商品もホームページも最初からあります。

つまり、ホームページを少し編集して、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！  
~~~~~

同じ商品が出回るのを気にされる方が多いですが、ちゃんと解決方法はあります。

たいした問題ではないのです。

解決方法を知りたい方はこちら

http://blog.resale-rights-business.jp/200909/article_10.html

ネットビジネスで1番必要なのは『売る力』です。

『売る力』は実践しないと身に付きませんし、いくらPDFのマニュアルを読んでも身に付きません。

まず、商品を販売してから売る方法を学ぶ。

この考え方でビジネスを進めていかなければ、永遠に『売る力』は付きません。

もちろん、過去にご自身で起業されていて、ビジネスの経験がある方は別です。

初めから大きな利益を狙っても良いでしょう。

でも、起業の経験がない方がほとんどでしょうし、私も起業の経験はありませんでした。

起業の経験がない人は『売る力』がありません。

自分でビジネスをしたことがないから、
『自分で売る方法』が分からないのです。

だからこそ、

まず、商品を販売してから売る方法を学ぶ。
~~~~~

このようにしてビジネスを進めて、  
『売る力』を付けていく必要があるのです。

いつまでも商品やホームページを作っても、  
いつまで経っても稼げません。

まず、売上が気にせず、商品をひたすら販売して、  
『売る力』を身に付けていくべきなのです！

『売る力』が付いて初めて、月100万、200万と  
大きく稼いでいくことができるのです。

**まず、リセールライト商品をひたすら出品して、  
『売る力』を身に付けてください。**

あなたが失う物は、  
リセールライト商品の購入代金だけです。

自分の人生へのチャレンジだと考えれば、  
安い投資でしょう。

# **継続は力じゃない**

## **「継続は力なり」**

誰もが聞いたことがある言葉でしょう。

イチロー選手が9年連続200本安打を達成されました。

すごくうれしくて、感激しています！

この成果も、批判されても負けずに  
小さなことをコツコツと積み重ねた結果です。

継続することは素晴らしいと  
世界中の誰もが思った瞬間でしょう。

## **でも、「継続は力なり」は真実なのか！？**

あなたは、考えたことがありますか？

私は考えに考え抜きましたが、  
ウソだということに気が付きました。

正確に言うとうソというよりも  
真実ではないということです。

これからお話しすることを知らないと

無駄な努力をする可能性が高くなります。

ですので、心して聞いてくださいね。

「継続は力じゃない」

ただ続けても意味がない。

例えば、イチロー選手だって  
毎日素振りをしていると思います。

でも、毎日素振りをするのが目的なのか？

違いますよね！！

より上手くなるため、維持していくために  
毎日素振りをするんですよね。

それに気付いて、

常に向上させる努力をしながら  
~~~~~

継続しなければ意味がない。
~~~~~

という結論に至りました。

「おれは、継続すら出来ないから...」

「私には、所詮関係ないことだわ。」

という方もちょっと待ってください。

継続するコツをお教えしようと思います。

私も元々メルマガを書くのは嫌いでしたが  
今では毎日書いています。

なぜ、毎日書けるようになったかというと...

「どうやったら、挫折せずに続けられるか？」

この答えを見つけることができたからです。

継続するための答えはこちら

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

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

常に向上させることを意識しながら、  
~~~~~

小さなことを毎日コツコツと積み重ねていく。
~~~~~

そうやって毎日続けていくと、半年後には、  
思いもよらない結果が待っていますよ！

(追伸)

イチロー選手が、9年連続200本安打を  
奥さんとの共同作業と言っていました。

感謝の気持ちを忘れないことは素敵だな  
と幸せな気持ちになりました(^^)

成功者のエッセンスを見つけたら  
常に自分に取り入れましょう！



# 成功者への“5”ステップ

「何で、あの人は成功しているんだろう...。」

「どうせ、自分には才能なんてないし...。」

そう思うてしまうお気持ちも分かりますが、  
今日で、そんな考えは捨てましょう！！

成功する人、しない人には、  
たった1つの違いしかありません。

とっても簡単なことなんです！

その違いとは何なのか？

成功する人、しない人を比較して、  
例を挙げてご説明していきましょう。

## ■ 例：ホームページの編集ができない

### 【成功しない人の考え方】

ホームページの編集方法が分からない

↓ ↓ ↓

誰かに教えてもらおうとする

「ホームページの編集方法が分かりません」  
というような漠然とした質問をする

↓ ↓ ↓

結局挫折して、グチを言って、  
また新たに、楽に稼げそうなものを探す。

## 【成功する人の考え方】

ホームページの編集方法が分からない

↓ ↓ ↓

「どうしたらできるんだろう？」と考える

↓ ↓ ↓

ヘルプやネットで自分で調べる

↓ ↓ ↓

時間と労力を減らすために、  
ホームページ編集法のガイド本や商材を買う。

「お金を使う＝投資する、時間や労力を節約する」  
という考え方ができる。

↓ ↓ ↓

自分のスキルを上げるために実践する。

出来るようになって自分に自信が付く。

分からないことが出てきても  
自分で調べて解決できるようになる。

- ・インフォカートの出品方法
- ・ホームページの公開方法
- ・サーバーへのアップロード方法

などなど、ネットビジネスでは、  
いろいろと行き詰ることもあるでしょう。

初心者の方が不安なのもよく分かります。

私も最初はワードも使えなかったのだ。

でも、行き詰った時に、  
成功する人は、上のように考えて行動します。

お金をかけられないなら、  
ヘルプやネットで、自分で必死に調べる。

お金に余裕があるなら、  
投資して、時間や労力を節約して早く稼ぐ。

成功する人は、このように行動します。

「ホームページの編集方法が分かりません」

というような質問は絶対にしません。

もし、自分が成功できない人に  
当てはまっているなら・・・

**成功できる人の思考に変えてください。**

「おまえ、ムカつく！」  
と言っていたくのは構いません。

どうぞ、このページ右上の×ボタンを押してください。

**でも、この思考を変えなければ  
絶対に成功しないと、自身を持って断言します。**

**変えなければ、ずっと今のままです。**

ムカつくという感情が湧く  
＝当てはまっているからムカつく

この事実をしっかり受け止めて、  
前に進んでくれることを願っています。

初めは、ひたすらやるんです。  
がむしやらにやるんです。

お金などの結果ではなく、  
どこまでできたかを意識して、喜びましょう。

行動しないと必要な物は見えてこないのです。

最初からカッチリ決めてから実行して、  
1発で成功して稼いでしまう。

そんな天才的な人もいるでしょうが、  
私は違ったので、それは教えてあげられません。

その後で、どこからお金が生まれているのかを  
徹底的に、真剣に分析して考える。

そのお金が生まれている部分に、  
できる限りのお金と労力を注ぎ込む。

そのお金が生まれる部分につながることを  
常に向上させながら、毎日コツコツ積み重ねる。

これが何をやっても成功できる成功法則です。

最後にステップとしてまとめておきます。

## ■ 成功者への“5”ステップ

### 【1】がむしゃらにやる

お金などの結果ではなく、  
どこまでできたかを意識して喜ぶ。

## 【2】毎日やることを選ぶ

お金が生まれている部分を徹底的に分析して、そこにつながることを毎日やる。

インプットではなく、アウトプットのもの  
自分から相手に与えられることをする。

## 【3】毎日継続する

毎日継続するコツは、習慣にすること。  
どうやって習慣にするかはこちら。

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

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

## 【4】向上させながら毎日継続する

ただ続けても意味がないので、  
常に向上させることを意識して続ける。

[http://blog.resale-rights-business.jp/200909/article\\_29.html](http://blog.resale-rights-business.jp/200909/article_29.html)

## 【5】使命を持って毎日継続する

自分のため、お金のためではなく、  
社会のため、人のために何ができるか。

自分の使命を持って続けていく。

# 情報商材にサポートは必要？不要？

「情報商材の販売も立派なビジネスだから、ちゃんとサポートしましょう！」

最近、こういう風潮があります。

特に某大手ASPが盛んに言っていますが...

「でも、果たして本当にそうなのか？」

よく考えて欲しいと思います。

確かに、インターネットの接続方法であれば、プロバイダに問い合わせをするでしょう。

パソコンの不具合なら、パソコンメーカーに問い合わせをするでしょう。

だから、情報商材もサポートするべき  
と思うのも分かりますが...

本を買って、出版社にサポートしてくれと  
~~~~~

電話やメールをするのは常識的ですか？
~~~~~

本の著者が、本の内容について  
電話やメールでサポートする...

おかしいですね？  
私はおかしいと思います。

そこまですると、講演・セミナー、  
個別コンサルティングのレベルです。

本を買っただけのお金で、  
そこまで求めるのは非常識です。

ですので、

情報商材を、書籍と同等の価格で売るなら、  
サポートは必須ではないと考えます。

もちろん、情報商材は書籍よりも  
高額な場合が多いので、一概には言えません。

書籍よりも高く売る場合（1～2万円）は、  
~~~~~

メールサポートは必須だと考えます。
~~~~~

さらに高額で売る場合（3万円以上）は、  
~~~~~

電話サポートも必要でしょう。
~~~~~

※商品のジャンル・内容・形式で差があるので、  
金額はあくまで目安です。



※商品自体の市場価値＋コンサルティング料から考えて計算しています。

1～2万円の情報商材で、電話サポートまでする必要はないと思います。

反論もあるでしょうが...

特典として付けるのは、もちろんあります。

ただ、特典として付けていないなら、電話まで受けなくても良いということです。

私が電話サポートまで受ける必要がないと考える理由は2つあります。

## ■ 理由1：クライアントに失礼だから

何でもかんでも応じてしまうと、逆にクライアントに失礼だからです。

セミナーに来ていただいたクライアント。

ダイレクトコンサル（電話・スカイプ）を受けていただいているクライアント。

高額で個別コンサルティングを受けていただいているクライアント。

ただ、情報商材を買っただけの人に  
電話サポートまでしてしまったら、

そのようなクライアント達に失礼です。

## ■ 理由 2：自分の価値が下がるから

本の著者、情報商材の販売者は、  
サービス業とは違います。

その人自身の価値を売る商売です。

ですから、このような順番で  
価値を上げていかないとはいけません。

【1】 良い商品を売る  
(本、情報商材)

【2】 話したいと思ってもらう  
(電話、スカイプでのコンサルティング)

【3】 会いたいと思ってもらう  
(セミナー、講演会)

【4】 直接教わりたいと思ってもらう  
(個別コンサルティング)

無料で電話サポートしては、  
『著者、販売者の価値』が下がります。

相手のためを思ってやっているとしても...

結果として自分の価値を下げてしまい、  
自分で自分の首を絞めることになるのです。

私も会員さん以外に電話サポートを  
したことはありません。

今は個別にお金をいただいています。

ケチでもなく、ずるいわけでもありません。

自分にとって大切なお客さんを最も大切にし、  
自分の価値を上げるために必要なのです。

差別というか、区別が必要だと私は考えます。

# クレームを喜ぶ方法

リセールライトなら、商品もホームページも作らないでスタートできるのは分かる。

でも！！

「もし、お客さんからクレームが来たら...。」

「もし、お客さんに文句を言われたら...。」

そう思って、なかなかネットビジネスを始められない方も多いのではないのでしょうか？

他人から嫌われるのが好きな人なんて、誰もいませんからね。

心配されるお気持ちも良く分かります。

今日は、その不安を解決するお話をします。

あなたが一步を踏み出す手助けになれば、私もうれしいです(^)

まず、考えてみてください。

「お客さんは、なぜクレームを言うのか？」

あなたは、なぜだと思いますか？

- ・納得いかないから
- ・不満があるから
- ・ムカついたから

などなど、理由はいろいろあるでしょう。

自分がクレームや文句を言いたくなった時、  
もしくは言った時を思い出してみてください。

お客さんからクレームを言われた時、  
普通の人の考え方は、こうです。

- ・文句言われちゃった...どうしよう
- ・お客さん怒ってるよ...困ったな
- ・つかお前が悪いんだろ...ふざけんな

でも、次のように考え方を変えましょう！

- ・文句言われちゃった...何が不満だったんだろう？
- ・お客さん怒ってるよ...なぜ怒っているんだろう？
- ・つかお前が悪いんだろ...自分に非はなかったか？

お客さんは、嫌な気持ちになりながら、  
不満な点、ムカつく所を教えてくれているのです。

人の文句を言って、気持ちが良いと思う人は  
あまりいないですからね。

お客さんは、不満に思ったり、ムカついたりして、  
クレームや文句を言うのです。

ということは...

そのクレームや文句を解決すれば、  
~~~~~

さらに商品やサービスの質が上がる。
~~~~~

ということです。

つまり、

クレーム＝文句ではないんです！  
~~~~~

クレーム＝お客様の貴重なご意見です。
~~~~~

商品やサービスを向上させるための  
ヒントを与えてくださっている。

少しずつ、この意識に変えていきましょう！

私だって、お客さんからクレームや不満を  
言われることはありますよ(^ ^)

もちろん、人間ですから凹むことはあります。

でも、一切クレームや不満とは思いませんし、  
逆に、改善する貴重なヒントにしています。

今までそうやって商品やサービスを改善して、  
質を上げてきました（特に会員制クラブ）。

お客さんと共に作り上げてきたこと、  
成長してきたことに喜びと誇りを感じます。

大人になればなるほど、自分の悪い所を  
指摘してくれる人は少なくなっていくます。

「おまえの、ここが悪い。」

「あんたの、ここは直した方が良い。」

言われた時は、ムカつくかもしれません。  
少しカチンとくるかもしれません。

**でも、それを直すことで成長できるのです。**

成功者が没落する原因の1つが、

自分の悪い面を指摘してくれる人を  
自分の周りから排除してしまうことです。

お金持ちになってくると、我慢しなくても  
済むようになる事が多いからです。

ビジネスに限らず、自分の悪い面を  
指摘してくれる人は大切にしましょうね。

貴重なご意見に感謝の精神で！！



# SEO対策5つの誤解

「SEO対策って何？」

という方のために、簡単にご説明します。  
ご存知の方は飛ばしてください。

※SEO対策というのは、  
Search Engine Optimization の略です。

検索エンジン最適化という意味で、  
Yahoo や Google などの検索エンジンの  
上位に表示させる技術です。

SEO対策には、非常に時間がかかります。  
作業などの労力もかかります。

ですので、今日お話しすることを知らないと  
努力が水の泡どころか...

逆にスパムとして検索結果から削除されて、  
二度と表示されなくなってしまうです。

SEO対策に関心のある方は、ご参考ください。

では、始めます。

## 【誤解 1】

より多くの検索エンジンやランキングサイトなどに登録するとサイトの評価が上がる。



ちゃんとしたサイトであれば、検索エンジン側から自動的にあなたのサイトを見つけ出してくれます。

多少のアクセスアップにはなるかもしれませんが、中身の無いリンクで評価が上がることはありません。

不適切なリンクが多いと、逆に評価が下がります。

## 【誤解 2】

アドワーズ、アドセンス、アナリティクスを使うとサイトの評価が下がる。



Google が提供しているサービスですから、それが原因でサイトの評価が下がることはありません。

※Yahoo で下がるかどうかは、まだ分かりません。

## 【誤解 3】

検索されたいキーワードをサイトにたくさん入れれば、  
サイトの評価が上がる。



キーワードの乱用はガイドライン違反になりますから、  
スパムと認識されてしまいます。

検索結果から削除され、二度と表示されなくなります。

サイトの訪問者のことを第一に考えて、  
自然で内容のあるコンテンツを作ることがベストです。

## 【誤解 4】

Google ページランクを高くすることは非常に重要で、  
上位表示させるためには必須だ。



サイトのランク付け要素は、200以上あるそうです。

Google ページランクは、その200以上の要素の1つ  
でしかありません。

Google ページランクが年に数回しか更新されない事実  
から考えても分かることです。

## 【誤解 5】

サイトのURLは、定期的に登録しなおす必要がある。



サイトを何度送信しても、変化は起こりませんし、それによってクロールされることもありません。

一度、検索エンジンにサイトのURLが認識されれば、自動で順次対応されます。

以上、代表的なSEO対策の誤解を5つご紹介しました。

SEO対策について、もっと詳しく知りたい方は、Googleの公式ブログをご覧ください。

■Google 公式ブログはこちら

<http://googlewebmastercentral-ja.blogspot.com/2009/08/google-10.html>

SEO対策をもっと学びたい方は、まずこちらのGoogleが提供している無料レポートをご覧ください。

■検索エンジン最適化スターターガイドはこちら

<http://googlewebmastercentral-ja.blogspot.com/2009/06/google.html>

# お金は価値がある＝ウソです

お金に対する価値観を  
ガラリと変えるお話をします。

お金を稼ぐには、まずお金に対する  
感じ方を変えることが重要です。

お金を稼ぎたい方は、よくお読みいただき、  
今日1日じっくり考えてみてください。

まず、結論＝真実をお伝えします。

お金は価値がある＝ウソです  
~~~~~

お金は紙である＝真実です
~~~~~

「お金はなぜ価値があると思われるのか？」

まず、ここを知る必要があります。

物を買える、えらいと思われる、女性にモテる、  
幸福感、安心感、自分に自信が付き、威張れる、  
精神的なゆとり、自由な時間...

いろいろな理由がありますが、

・お金で得られる「先のもの」が得られるから  
価値があると思うのです。

・お金で得られる「先のもの」が欲しいから  
お金が欲しいと思うのです。

「先のもの」を手に入れるための  
「手段」であるお金に執着してしまうと...

不思議とお金が入ってこないものです。

「〇〇のために稼ぐんだ！」

そのような想いで稼げる人もいるでしょうが、  
なかなか難しいでしょう。

人間は欲に駆られてしまうと、  
目がくらんで、ろくな事をしませんからね(^^)

「手段」であるお金ばかりを意識せずに、  
「先のもの」を追求すべきです。

そして、その「先のもの」が  
すでに手に入ったように行動していく。

もしくは、先に手に入れてしまう。

すると、自然にお金も付いてきます。

不思議ですが真実です。

ネットビジネスなど、自分で起業すれば  
収入に上限はありません。

サラリーマンとは違いますからね。

自分が「何のために」お金が欲しいのかを  
よく見つめてみてください。

「何のために」という所に気付けば、  
お金は自然に入ってきます。

「何のために」が、物欲や性欲でなく、  
人に与えることであれば最高です。

そのように歩んでいけば、感謝される、  
幸せな成功者になれるでしょう。

# 売らない優しさ

今、ある商品を作っています。  
リセールライトに関する商品です。

商品自体は良いものができそうです。  
商品も特典もほとんど完成しています。

購入して実践すれば結果も出る商品です。

でも、1つだけ迷っていることがあります。

「たくさん売れて儲かれば、それで良いのか？」

もちろん、商品がたくさん売れた方が  
私たちは儲かります。

しかし、本当にそれで良いのか迷っています。

商品を作っていて、絶対に結果を出せない人も  
いることに気付いたからです。

「明らかに結果が出ない人に、売って良いのか？」

ここで迷っていました。



- ・全員に結果が出るような完璧な商品を作る。

or

- ・努力できる人が結果を出せる商品を作る。

どちらの方針で進めるかを迷っていました。

いろいろ考えました。

**そして、全員が結果を出せる商品は存在しない  
という結論に達しました。**

どんな商品でも自分で調べたり、作業をしたり、  
努力する必要は出てくるからです。

雇われ仕事ではなく、起業するわけですから  
当たり前のことですが...

もちろん、プログラミングを学ぶとか、  
英検1級を取るというような事ではありません。

頑張ればできる範囲の事です。

実際、ネットビジネスは楽に稼げるという  
幻想をお持ちの方も多いです。

しかし、そんな考えで取り組んでも

絶対に稼ぐのは無理です。

自分で調べたり、作業をしたりする  
努力は必要なのです。

もちろん、1000万を投資して店舗を構える  
実社会のビジネスに比べたら屁でもない。

その程度の努力です。

人それぞれ考え方がありますから、  
この考え方を強要するつもりはありません。

おまえムカつく！うるせえよ！  
と思われるのかもしれないと思います。

でも、このような方に商品を売ってしまうと  
お互いに不幸になるだけです。

「明らかに結果が出ない人には売らない」

売らない優しさもあるのかな、と思います。

実際に完成した商品はこちらです。

<http://www.resale15.com/>

# リストラ、派遣切りは正しい

「何で、リストラや派遣切りが正しいんだ！？」

「野村さん、バカにしてんのか！？」

今日の話をする、  
きっと多くの批判をいただくでしょう。

でも伝えておくべきなので、あえて書きます。

私も給料2ヶ月未払いで会社に夜逃げされたり、  
突然クビになったりしたこともあります。

ですので、そこら辺の起業家よりは  
あなたの気持ちは分かっているつもりです。

偏見や憎しみの心を捨てて、  
素直に聞いていただければうれしいです。

それでは始めます。

まず、考えて欲しいのは、

「相手（経営者）の気持ちを考えているか？」

社員をクビにするのを楽しいと思う経営者は  
どこにもいません。

会社をつぶさないためにリストラするのです。

もちろん、何十億もボーナスをもらっていて、社員をクビにする奴は論外です(^ ^)

しかし、無駄を省いて改善しても無理なら、しょうがないのではないのでしょうか？

全員を雇い続けて会社をつぶすか？  
リストラして会社を存続させるか？

最終的には、その判断になります。

もちろん、全員を雇い続けて  
会社を存続させていくのがベストです。

でも、そう上手くいかない場合も多いのです。

不況とは言っても、経常利益を伸ばしている  
会社はちゃんと存在します。

不況だからこそ儲かるビジネスをすれば、  
利益を伸ばすことは可能です。

社会情勢と未来を読んで、戦略を立てるのが  
経営者の仕事です。

ですから、会社の業績の良し悪しは、  
経営能力によるところも大きいのも事実です。

しかし、勤めている会社の業績が悪くなって  
リストラされたとしても...

その会社を選んだのは、その人自身です。

経営者の能力不足もあるかもしれませんが、  
その人自身が決めたことです。

他人に責任転嫁しても進歩しません。

グチを言い合い、罵り合い、お互い傷付け合い、  
良いことは1つありません。

他人を変えることはできません。

自分が変わってから相手が変わるのです。

相手を変えてやろうとする前に、  
自分が変わらなければいけないのです。

自分を分かって分かってと言う前に、  
相手（経営者）の気持ちを理解してみましょう。

経営者はこんな風に思っています...  
（少なくとも私は経営者として）

- ・優秀な社員だけを残したい
- ・会社にいるだけの社員には、給料を払いたくない
- ・自分のスキルを高めて、戦力になって欲しい
- ・誰でもできる仕事なら、その人を雇う必要は無い

リストラされて文句を言っている人よりも、  
経営者の方が社員のことを考えています。

ほとんどのリストラされて文句を言う人は、  
自分のことしか考えていないでしょう。

経営者の努力や辛さを理解するよりも、  
自分の生活、自分のことが第一なのです。

・果たして、リストラされないために、  
自分のスキルを高める努力をしたのか？

・果たして、リストラされないために、  
会社で唯一の戦力となる努力をしたのか？

自分の主張をする前に相手を理解する。

この話に限らず、生活でもビジネスでも  
とっても大切なことですよ。

苦しい時ほど人間の本質が出てきます。

苦しい時にも前向きに生きられる人は  
とっても魅力的ですね！

相手への思いやりの気持ちを忘れなければ、  
自然と人生も上向いていくでしょう。

その時が、人生のどん底であるならば、  
あとは上がっていくしかないのですから....。

# インフォトップとインフォカート、どっちが良いの？

「インフォトップとインフォカート、どっちが良いの？」

まず、どちらが良いということはありません。  
それぞれに良い所、悪い所があります。

つまり、どちらが自分のビジネスに合うか？  
という基準で選べば良いということです。

それぞれの良い所、悪い所を見ていきましょう。

## 【インフォトップ (infotop)】

(良い所)

- ・ いろいろなジャンルの良質な商品がある
- ・ 審査基準が厳しいため購入者の安全性が高い
- ・ TVや他のインフラにも力を入れている
- ・ 社会的に認知度が高い

(悪い所)

- ・ 審査が厳しすぎて新規参入が難しい
- ・ 入金サイクルが遅い（月末締め翌々月5日払い）



- ・再販権付き商品が新着商品に表示されない
- ・再販権付き商品が検索結果に表示されない

## 【インフォカート (INFOCART)】

### (良い所)

- ・審査が厳しすぎず新規参入しやすい
- ・入金サイクルが早い（月末締め翌月25日払い）
- ・再販権付き商品が新着商品に表示される
- ・再販権付き商品が検索結果に表示される
- ・カスタマーサポートが早くて親切

### (悪い所)

- ・投資やFX商材が多すぎて一般客が少ない
- ・初期登録料が5,000円かかる
- ・他のインフラが少なく社会的認知度が低い
- ・ニッチ系の商品が少ない

上記の点から考えて、リセールライトで使うなら、インフォカートが良いでしょう。

### (オリジナル商品ならインフォトップ)

インフォカートの良い所の中で特に注目すべき点は以下の2つです。

- ・再販権付き商品が新着商品に表示される
- ・入金サイクルが早い（月末締め翌月25日払い）

初めの頃は、商品を出品しても  
なかなかアクセスが集まりません。

しかし、新着商品に表示されれば、  
~~~~~

それだけで売れる可能性があります。
~~~~~

置いておくだけで商品が売れるなんて、  
普通の商売ではありえないことですよ！！

入金サイクルが早いのも見逃せない点です。

ビジネスはお金をいかに早く回すかが勝負！

お金が早く回れば早く広告を打てる。  
そして、より早く利益が上がる。

それに25日～月末払いのものも多いので、  
月末締め翌々月5日払いでは致命的です。

お金が回らなくて、広告などの投資が  
1ヶ月先延ばしになります。

投資するのが1ヶ月先延ばしになれば、  
当然、利益が上がるのも1ヶ月遅れます。

だから、翌月に入金されるメリットは  
非常に大きいのです！

また、集客を学んでからビジネスを始めるのは  
私はおすすめしません。

なぜなら、出品していなければ  
お金が入ってくる可能性がゼロだから。

勉強していても1円も稼げません。

とりあえず、どんどん出品して行って、  
~~~~~

それから集客を学んで、売上を増やしていく。
~~~~~

このように進めた方が良いです。

勉強して得た知識より、実践の中で  
身に付いた経験の方が何倍も役立ちます。

実践に勝るものは無いのです！

# アフィリエイトの本音

「自分の商品をアフィリエイトに  
売ってもらえたら楽なのになあ...。」

そう思っているあなた、  
ちょっと待ってください！！

アフィリエイトの本音をお教えします。

広告費、リスト代、紹介文、ブログ、メルマガ...

「全部おれがやってやってるのに  
社員扱いしてんじゃねーよ！」

これがアフィリエイトの本音です(^ ^)

アフィリエイトさんに動いてもらうのは  
大変ですよ～。

相手も人間ですから、感情があります。

「ここまでしてもらって、売らなきゃ悪いな。」

そうしてもらえなければ、  
たくさん売ってもらうのは厳しいです。

- ・テスト済みの広告を渡す  
P P C用テキスト・キーワード、メルマガ広告文

- ・電話する、直接会う

- ・直筆の手紙を渡す

- ・おすすめの本をプレゼントする

- ・全て素材を用意する  
バナー広告、無料レポート、音声

これらの事をするべきです。

テクニク的なことではなくて、  
気持ちの問題ですね。

相手に対する気持ちがあれば、  
自然にできる行動かなと思います。

私は、そこまで人のために準備するより、  
自分で売るのが楽です。

なので、基本的にアフィリエイトには  
頼まずに自分で売っています。

情報起業だけで月1000万を目指すなら、  
アフィリエイトは必須です。

必ず動いてもらう努力をするべきです。

でも、月100万くらいであれば、  
アフィリエイトに頼らなくても可能です。

特に、リセールライトの場合は、  
アフィリエイトには頼ってはいけません。

なぜなら、冷静に考えてください...

商品に再販権が付いているのですよ。

「アフィリエイトが自分で買って、  
自分で売った方が儲かるでしょ!？」

わざわざアフィリエイトして、  
数十%の報酬に甘んじる必要は無いのです。

1度商品を買って、自分で再販売すれば、  
利益を100%もらえるのですからね!

だから、よっぽど名前を出したくない人以外、  
アフィリエイトしてくれません。

※購入数が限定されている場合は、例外です。

なぜなら、アフィリエイトが自分で再販売したい  
と思っても買うことができないからです。

購入数が限定されている再販権付き商品であれば、

アフィリエイトしてもらうことは可能です。

リセールライトは1度商品を購入するだけで、  
商品もホームページも付いてきます。

普通に考えてありえない話です。

- ・商品製作に『時間』がかからない。
- ・ホームページ製作に『時間』がかからない。

じゃあ、何に時間を使うの？

答えは...

マーケティングに時間を使ってください。  
~~~~~

商品もホームページもあるので、
インターネットで売る力を付けるのです。

物販、ドロップシップ、アフィリエイト、
広告、コンサルティング...

もし、インターネットで売る力が付けば、
何をやっても稼げます。

初めから情報起業をしても、
商品作成に無駄な時間を使うだけです。

初めからアフィリエイトをしても、
数十%の報酬しかもらえなくて儲かりません。

それよりも、リセールライトを利用して、
自分で売る力を付けることが先決です。

会社を辞めて独立したい
ネットビジネスで生計を立てたい

そう思っているなら、なおさらです。

売れなかったら、どうしよう…

「売れなかったら、どうしよう…」

このように不安に思っている方も
多いのではないのでしょうか？

なかなか初めの一歩が踏み出せなくて、
うずうずしているのでしょうか？

どうせ自分になんて出来やしないよと、
自分を責めているのでしょうか？

この記事が、

「あなたの初めの一歩のきっかけ」

になれば私はうれしいです。

すでにスタートしている方も
自分が初心者の頃を思い出してください。

いつまでも初心を忘れてはいけませんよ。

「売れなかったら、どうしよう…」

心配に思う気持ちはよく分かりますが、
売れる売れないは、売ってみないと分からない。

これが結論です。

実際に売ってみないと、
売れるかどうかは分からないのです。

もちろん経験を積んでいけば
ある程度は予測できるようになります。

でも、全くビジネス経験がないなら、
まずどんどん売って経験を積むべきです。

それに、いくら経験を積んでも
予測が100%当たることはありません。

答えはお客さんだけが知っている。
~~~~~

ということです。

まず、市場に出してみないことには、  
売れるか売れないかは分からないのです。

もし、その商品が売れなかったら、  
首をくくって死ぬしかないのか？

そんな事はないですよ！

**「何で売れないんだろう」**

と考えたり、悩んだりしますよね？

- ・セールスレターの文章が悪いのだろうか？
- ・セールスレターの商品画像が悪いのだろうか？
- ・アクセス数が少ないのだろうか？
- ・どうしたら成約率が上がるのだろうか？

考えたら、直してみれば良いんです。

そうやって実践の中で学んだことしか、  
スキルにはなりません。

勉強して知識を入れるのは大切ですが、  
~~~~~

活用しなければ全く無意味です。
~~~~~

リセールライトなら、1度商品を購入すれば、  
その購入した商品を転売できる。

販売用のホームページまで付いている。

出品しない手はないわけです。

実際、インフォカートなどに出品ただけで  
売れている人もたくさんいるわけです。

出品するだけで売れるなんて、  
現実社会の商売で考えてありえない事です。

なのに、やらない意味が分からない...  
とあなたも思えてきましたか??(^ ^)

あえて損するものを考えるならば、  
リセールライト商品の購入代金くらいでしょう。

コンビニのチェーン店とか、ラーメン屋とか...  
開業するだけで何千万単位のお金がかかります。

ネットビジネスがどれだけリスクが少ないか。

何百万、何千万の資金がない個人にとって、  
どれだけチャンスがあるか。

それに気付いたら...  
今すぐあなたも行動してください！！

「売り始める」という行動をしてください！！

## 嫌いな奴

コイツが嫌いだ、アイツがムカつく...

「あなたは、嫌いな人がいますか？」

人は人だし、嫌いな人は特にいません。  
という素晴らしい方でも、

好きになれない、仲良くなりたくない...

「苦手な人の1人や2人はいますよね？」

それが普通だし、当たり前です。

嫌いな人は特にいませんが、  
もちろん私も、好きじゃない人はいます。

でも、

「なぜ、自分はその人が嫌いなのか。」

深く、深く考えたことはありますか？

私は自分でビジネスをするようになって、  
考えるようになりました。

特に、コピーライティングを  
学ぶようになってからです。

自分の感情や相手の感情を  
客観的に分析するようになりました。

怒るとか、ムカつくとか、悲しいとか...  
そういう感情よりも、

- ・なぜ、怒りを感じるのか？
- ・なぜ、ムカつくのか？
- ・なぜ、悲しいと思うのか？

「面白いし、興味深いな」  
と感じるようになってきました。

この言葉に対して、なぜ相手は○○したのか？  
この行動に対して、なぜ相手は○○したのか？

そう考えていくと非常に興味深いのです。

そして、他人の嫌だと思うところは、  
意外と自分の悪いところでもあります。

本当に不思議です。

きっと、自分がしていないことには、  
「嫌う」という感情は生まれないのでしょう。

「人のふり見て我が振り直せ」

まさに、その通りですね！

とても良い言葉だと思いますが、むしろ

「人のふりゃより”我が振り直せ」

なのかもしれません。

もし、相手を嫌だと思った時は、  
まず自分を見直せると良いですね(^^)

# 情報商材ASPの選び方

自分が殺される夢を見ました。

何でこんな夢を見るんだろうと思って、  
「夢診断」で調べてみました。

すると、自分が殺される夢は、  
夢診断ではこんな感じになるそうです。

自分が殺される夢は、自分の中のよどみが清算され、  
無意識レベルで自分が生まれ変わることの暗示。

運気が好転して、幸運がおとずれるそうです。

ビックリしましたが、  
とても良い夢だったようです。

あなたも「夢診断」してみたら  
面白い発見があるかもしれませんよ(^ ^)

さて、全然関係ない話で始まりましたが、  
さっそく本題に入りましょう。

「情報商材ASPって、たくさんあるけど、  
いったいどこを使ったら良いの??」

というあなたのためのお話です。



情報商材ASPというのは、  
インフォカートやインフォトップのような所。

商品を出品するだけで、クレジットカードや  
銀行振込決済を代行してくれます。

つまり、出品するだけで、入金確認や納品を  
代行してもらえるというサービスです。

もちろん、手数料はかかりますが  
人件費と比べれば微々たるものです。

私自身も10数個の情報商材ASPを  
使っていた時期があります。

なので、違いや選ぶ基準もよく分かります。

違いを知りたい方はこちらの無料レポートを  
ダウンロードしてみてください。

#### ◆情報商材ASP徹底比較

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

情報商材ASPを選ぶ基準を2つお教えします。

### 【情報商材ASPを選ぶ基準1】

詐欺商材が無いこと。

念のため、詐欺商材の恐れがあるキーワードを  
以下に挙げておきますね(^)

即金、片手間、公的機関から、コピー、ど素人  
ある仕組み、あるサイト、大手企業の、CM見るだけ...

ざっと思いつくところでは、こんな感じです。

なぜ、このような詐欺商材を容認している  
情報商材ASPを使っちゃいけないのか？

その理由は、あなたの信用が下がるからです。

「ああ、○○（情報商材ASPの名前）なんて、  
詐欺商材ばかりだからね。」

そんな事を言われている情報商材ASPに  
出品してはいけませんよ！

ビジネスとして真面目に取り組むなら  
なおさらのことです。

## 【情報商材ASPを選ぶ基準2】

集客力があること。

つまり、人がたくさん集まってくる  
情報商材ASPを選びましょうということです。

なぜかというと、その情報商材ASPに  
出品するだけで売れる可能性があるからです。

新着商品に掲載されるだけで売れる、  
勝手にアフィリエイトしてもらえて売れる、  
ということです。

**出品するだけで宣伝になって、売上まで入る。**

それがおいしい理由は、きっと  
あなたもご理解いただけるはずです。

今、集客力がある情報商材ASPは2つです。

インフォカート

<http://www.infocart.jp/index.php>

インフォトップ

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

ただし、インフォトップは再販権付き商品が  
新着商品にも、検索結果にも掲載されません。

つまり、インフォトップに再販権付き商品を  
出品するだけでは売れる見込みはないのです。

インフォトップはセールスレターの審査も厳しすぎるので、

初心者にはおすすりできません。

ですので、再販権付き商品を販売する方、  
初めての方にはインフォカートをおすすりします。

しかし、1番良いのは再販権付き商品を  
再販権を付けずに、インフォトップに出品する方法です。

審査は厳しいですが、それだけのメリットはあります。

もう一つ、そこまで集客力はありませんが、  
詐欺商材がなくて、おすすりのASPをご紹介します。

サブライムストア

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

出しただけで売れる可能性がないのなら、  
たくさん出してても意味がありません。

メインに使う情報商材ASPと  
サブに使う情報商材ASP。

2つに絞るのが得策です。

たくさんの情報商材ASPに出品すれば、  
それだけ手間もかかります。

時間や労力を使うことになるのです。

出品しても売れないのであれば、  
他の収入につながる事に時間を使うべきです。

リストを集めたり、メルマガを書いたり、  
広告や集客の勉強をしたり。

情報商材ASPを賢く選んで、  
情報商材ASPを賢く活用しましょう。

情報商材ASPが、あなたの収入アップの  
手助けしてくれることでしょう！

# ニッチで大損する理由

「ニッチを狙え！」

「ニッチを攻めれば儲かる！」

そんなことを言っている起業家がありますが  
本当でしょうか？

まず、疑ってかかってみてください。

ニッチとはそもそも何なのか？

ニッチ=niche を直訳すると  
すきま、くぼみという意味です。

ニッチが儲かると聞くと、多くの方が  
真に受けて「すきま産業」を探します。

でも事実、すきま産業なんて  
たいして儲からないのです。

そこに需要がないからこそ、  
すきまが空いているのですからね。

儲かるニッチビジネスというのは、  
誰もやっていないビジネスではありません。

すきま産業でもありません。

お客様の悩みをダイレクトに解決する

直接解決型のビジネスです。

今までにない新しすぎる商品は、  
受け入れられずに終わる可能性が高いのです。

全く理解されずに終わってしまいます。

例えば、ウォークマン。

カセットという元々あったものに  
「持ち運べる」という利点を加えました。

例えば、iPod。

MP3 という元々あったものに  
「自宅の音楽を全て入れて持ち運べる」  
というコンセプトで売りました。

元々あったものの視点を変えたり、  
少し何かを付け加えるだけなのです。

誰もやっていない市場を探すのではなく、

熱い、儲かっている市場を細分化していく。  
~~~~~

これが、ニッチで儲ける秘訣です。

流行って儲かっている市場を細分化して、
ダイレクトにお客さんの悩みを解決していく。

それが、稼げるニッチビジネスです。

セールスレターを宣伝してはいけない

「なぜ、セールスレターを宣伝してはいけないのか？」

あなたは、お分かりになりますか？

きっと、理由はいろいろ思いつくでしょうが、
あまり深く考える必要はありません。

上手くいっている人をマネすれば良いのです！
~~~~~

上手くいっている人というのは、  
ネットビジネスでの話ではありません。

実社会のビジネスで上手くいっている人を  
マネするのです。

**「ネットビジネスで稼ぎたいのに、  
なぜ実社会のビジネスをマネするの？」**

と疑問に思いますか？

なぜなら、ネットでも実社会でも  
お金を払うのは同じ『人間』だからです。

相手が人間である以上、  
商売の根本的な部分は変わらないのです。

それに、ネットビジネスはまだ歴史が浅いです。

ヤフオクなどのネットオークション、  
楽天などのネットショッピング、ネットビジネス...

全て、まだまだ若いのです。

実社会のビジネスが何千年前からあるのか、  
詳しくは知りません。

でも、実社会のビジネスの方が、  
ネットビジネスより、はるか昔から存在している、  
というのは誰でも分かるはずです。

歴史が長ければ、それだけ競争があります。

競争を生き抜けば、レベルが上がります。

ということは、つまり...

ネットビジネスより、  
~~~~~

実社会のビジネスの方がレベルが高い。
~~~~~

ということです。

だから、ネットビジネスから学ぶのではなく、  
実社会のビジネスから学んで取り入れるべきです。

では、実社会のビジネスで儲かっている会社は  
どういうビジネスをしているか？

まず無料で人を集めてから、商品売っています。

いきなり商品売り込むようなことは  
してないのです。

特に通販の事例が参考になります。

やずや、再春館製薬、ドクターシラボ、  
ニッセン、ファンケル...

いきなり、セールスレターを宣伝して  
商品売り込まない。

それよりも、

自分は、お客さんに無料で何を与えられるかを考え、

まず、お客さんに無料で与えましょう。

相手から奪うより、まず自分から与える。

ネットビジネスでも通用することです。

今は、セールスレターに広告を出しても  
売れるかもしれません。

でも、近い将来、セールスレターに  
広告を出しても売れなくなるでしょう。

常に反応の良い広告媒体を探して、  
常に広告費と売上のにらめっこ。

そんなつらい状況になるでしょう。

そして、売れなくなってからでは遅いのです。

先を見越して、今から実践した人のみが  
売れなくなった時に生き残ります。

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

ご質問などがございましたら、お気軽にご連絡ください。

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

こころを込めて

