

成功・失敗の秘訣

【～成功・失敗からわかったこと～】

発行者：長綱茂雄

【 成功・失敗の秘訣 】

ここから先は注意事項です。本マニュアルが情報商材という性質上、以下の規約をよくお読みください。

□著作権について■

『成功・失敗の秘訣』は著作権法で保護されている著作権にあたります。
この PDF ファイルの著作権は著者にあります。

著者の許可なく一部または全部を、あらゆる手段で複製、流用、転載、翻訳、転売(オークションを含む)等を行うことを禁止します。

使用契約書

本契約は本冊子を購入した個人・法人(以下、甲と称す)と著者(以下、乙と称す)との間で合意した契約です。
本冊子を甲が受け取り、ファイルを開いた時点で甲はこの契約に同意したことになります。

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を許諾するものです。

甲が本契約に違反した場合、乙は何の通告もなく、使用許諾契約を解除することができるものとします。

もし、禁止をやぶった場合、一律 100 万円の損害賠償を支払うものとします。
もしやぶっているのを見つけた人は謝礼として半額の 50 万円を支払います。

□免責事項■

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても、乙は一切の責任を負いません。

【 成功・失敗の秘訣 】

はじめまして、長綱茂雄と申します。

さまざまなネットビジネスを取り組んできました。その経験の中から成功するには？失敗から学んだこととは？

ということをチェックシート形式で出してみました。

何らかの参考になれば嬉しく思います。

【 成功・失敗の秘訣 】

【失敗から学んだこと】

- メールマガジンを配信していて、売込みばかりのメールを送っていた
- 利益ばかりに目がいって、読者(顧客)の望んでいるものを提供できなかった
- 相互関係がもてなかつた(一方通行になっていた)
- 読者の知りたいことをリサーチできなかった
- リサーチが不十分
- メールが届かない又、迷惑フォルダに入ってしまう
- 適当に物事を考えていた
- スキル不足
- 一球入魂ができていなかった(メールの文章を書くときに本気で書かなかった)
- 読者を増やすことをしなかった
- 自分の本当に売りたいもの(やりたいこと)を考えずにやっていた
- 基礎の部分を怠った(名目やブランドに騙され続けてきた)

【 成功・失敗の秘訣 】

【成功から学んだこと】

- オプトインページを用意して、自分から申し込んでもらった
- 講座を作って、講座の内容は、読者の人が本当に役立つ内容を公開した
- アフィリエイトをしなかった(自分の読者に対して)
- プレゼントを用意した(限定レポート)
- オファーを用意した
- 読者の人の悩みに答えていた(固定したファンができた)
- 定期的に有益な情報やサイトを紹介した
- 自分が行った実践や実績を伝えていった
- レポートをまとめて配布した(メールをまとめる)
- 質問に対して誠実に答えた。
- 質問メールにはできる限り早くに返した(何よりも優先して返信した)
- 最初に目的をもってやり続けた(継続は力なり)
- 一つのことに集中して取り組んだ(数カ月単位で)
- スケジュール・計画を立てること、立て直すこと(見直し、分析する)
- ゴール(目標)を決めて、逆算して考える
- ほかの情報に惑わされず、自分で試してみた
- ブログのコメント回りの回数を少なくした(目的から外れたため)
- ステップメールを使って、自動化システムを作った(ほかのことに時間を回せるようになった)
- メールの頻度を週 1 回にした
- レターの成約率を 20%以上にすることができた(シンプルなレター、インパクトを持たせる)
- アクセス解析を毎日チェックしていた
- クリック率を定期的に調べて、アクセス数・成約率を把握していた
- 情報をシャットダウンした
- 目標に向かって必要な勉強をした(目標達成に必要な勉強)
- 小さな媒体でテストを繰り返した
- 日頃から「なぜ？」と疑問を持つようにした
- マインドマップとブレインダンプを活用した
- 自分の目標を人に話した(後に引けないような状況を作った)
- 思いついたことはノートに書いたり、マインドマップにしてまとめてみた
- わからないことは積極的に調べてみた
- 何事にも興味関心を抱くようにした
- 人が良いと言っていることをとりあえず試してみた