

真・ネットビジネス構築術

【～成功への道のり 極秘レポート～】

発行者：長綱茂雄

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■

『真・ネットビジネス構築術』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。

■はじめに

はじめまして、長綱茂雄と申します。

知っている人は知っている、知らない人は知らない(笑)

そんな人物です。

ネットビジネスを始めて1年が経ちました。

アフィリエイトから情報起業、その先のビジネスを取り組み今に至っています。
アフィリエイトでは、最高日給7万円を超えました。

でも、アフィリエイトをビジネスとしてやっていくことに疑問を感じ、その後は試行錯誤しながら、情報起業やビジネス塾などに入って、今に至っています。

結局のところ、アフィリエイトや情報起業がやりたいことではないと感じ、違うビジネスを構築しています。

今まで経験してきたネットビジネスのノウハウやリアルビジネスで経験してきたこと、セミナーから学んだことをまとめたレポートになっています。

『ネットビジネス構築術』を元に作成したレポートになっていますので、以前レポートを拝見したことがある日は同じ内容になっているかもしれませんが、内容は変更している部分もありますので、再度お読み頂ければと思います。

では、最後までお付き合いよろしくお願い致します。

まず、最初に私が経験してきた『**成功・失敗の秘訣**』をお読み頂き、どんなことで成功し、どんなことで失敗したのか頭の片隅に置いてレポートを読み進めて頂ければ、よりこのレポートの理解が深まると思います

では、お待たせしました^^

【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った(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

【真・ネットビジネス構築術】

- 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

■第1章

【自分が何をやりたいのか見つける!!!】

■マインド編

1. ブレインダンプ
2. マインドマップ

■目標編

1. 紙に書く
2. 人に伝える

■計画編

1. 具体的にやることを出す
2. 年・月・日・時間

■第2章 《1ヶ月目にする事》

- I) テーマを決め、リサーチをする
- II) オプトインページを作る
- III) メール、またはステップメールの内容を考える(20 個以上)
- IV) レターとメールの内容を修正する

■第3章 《2ヶ月目にする事》

- I) リストを集める
- II) レターの修正
- III) リストを集める場所とその方法
- IV) リストの目標設定

■第4章 《3ヶ月目にあること》

- I) リストを集める
- II) リストへ週1回はコンタクトをとる
- III) クリック率を図る
- IV) 販売する(アフィリエイト&自分の商材)

■第5章 《4ヶ月にあること》

- I) リストを集め、特典の配布をする
- II) オプトインページ広告を出す
- III) 実績を商材にする
- IV) メルマガ読者への企画を考える
- V) 読者をさらに属性わけをしていく

ビジネス講座【補足】

第6章 「メールマーケティングについて」

第7章 「リサーチの重要性について」

第8章 「マインドを高めるためには」

第9章 「販売方法と具体的効果」

第10章 「テストの方法と結果」

第11章 「成功・失敗体験レポート配布」

第12章 「なぜ？と疑問を持つ必要性」

第13章 「計画の立て方」

第14章 「実践日記から学ぶこと」

第15章 「サポートの本当の意味と使い方」

第16章 「人脈作りの意味とは」

第17章 「リセールライト商材の売り方」

第18章 「成功と影」

第19章 「セミナーから学んだこと」

第20章 「月2億円のサイト経営者から学んだこと」

第21章 「リアルビジネスをうまく使う」

第22章 「行動力学」

第23章 「普通って？」

第24章 「キーワード」

第25章 「第2段 キーワード」

第26章 「リサーチの重要性」

第27章 「レッドカーペット」

第28章 「自分自身を振り返る」

第29章 「8月の目標」

第30章 「セミナーに参加します」

第31章 「セミナーから学んだこと」

第32章 「幸せって何？」

第33章 「関連商品をねえ！！」

第34章 「体験して学んだこと」

第35章 「成功法則を学ぶ」

第36章 「情報ビジネス」

第37章 「売れるための教科書を作る」

第38章 「PPC について」

第39章 「本当の天才とは」

第40章 「セミナー情報」

第41章 「季節行事」

第42章 「存在のための目的」

第43章 目的を明確にする必要性

■第1章

■マインド編

1. ブレインダンプ

ブレインダンプについてですが、ネットビジネス構築術のレポートに書いたことを引用しています。

これから「あなただけのビジネスを構築」していく上で一番重要なことだと思ってください。このブレインダンプの作業ができないと今後何をやっても上手くいかない
と断言できます。

上手くいった場合はたまたまだと思ってください。
では早速進めていきます。

一番重要なところですが、誰もやろうとしないところです。

何をやるのか？それは・・・

“ブレインダンプ”

これをまず、最初にやってください。

これをやらないと次のステージに進むことは出来ません。

なぜ？ブレインダンプをやらないと先に進めないのか？

それは、あなたのやりたいビジネスの軸がずれるからです。

この軸がずれると、何がいけないのか？わかりますか。

それは、「目先のノウハウを買ってしまう」、「やりたいこととは違う方向で頑張っ
てしまう」、「やっていたことが無駄になってしまう(途中でやめてしまう)」

など、今までに経験してきたことに繋がると思います。

商材ばかり買う人＝ノウハウコレクター

商材を買っても実践できない人、又1～2 週間の実践でやめてしまう人
そんな状況になります。

商材を買っても稼げないのです。

それは、商材に依存しているから、商材があれば稼げると思っているから、次々と商材を購入したりするのですね。

私も以前この状態でした^^;

でも、ブレインダンプをしてからは、自分のやりたいビジネスモデルが見つかったので、それに向けて数ヶ月頑張ることができました。

今でも、ブレインダンプはしています。

それぐらい重要なのがブレインダンプ！最初の作業なのです。

これをしないと一生稼げないと思います。

もちろん、数万円や数十万円程度ならブレインダンプをしなくても稼げるといいます。

でも、あなたが本気になれるビジネスをはじめてもらいたいのです。

ですから、ブレインダンプをやってください。

具体的にどうやるのかは、次のページから『項目』を挙げますので、それにしたがって

3 時間以上～1 日にかけてやってください。

どの作業よりも大事なことになります。

そのブレインダンプをしたものをマインドマップにまとめてみると、あなたの本当にやりたいビジネスがわかります。

“本気で稼ぎたい人”は必ずやってください。

- あなたは、将来どうなりたいのか？またなりたくないのか？
- 1年～3年の間になにをやりたいのか？
- どんなビジネスをやりたいのか？またやりたくないのか？

この3点を書けるだけ書いてください。紙に書き出していく作業をしてください。

絶対に3時間以上～1日にかけてやってください。

もうこれ以上でないと思うぐらい出してください。

1時間や2時間程度では絶対にダメです。本気でやってください。

それを出てきたものをまとめてください。

次にやりたいビジネスが出てきたと思います。そのビジネスについて、次の項目に沿ってブレインダンプしてください。

- あなたのビジネス市場の顧客の不満を書きだす。
- ビジネス市場で流行っている、売れているものは何で売っていたのか、それを書き出してください。その売っていた理由も書き出してください。また、逆にその商品の不満はなんだったのか？を書き出してください。

この作業をすることで、あなたのビジネスの狙うところがわかります。

この作業をすることで、差別化がはかれたり、ニッチなモデルとして活躍できます。

ニッチといっても、売れている市場のニッチと全く売れていない(手をつけていない)ニッチとはまったく違いますので、気をつけてください。

*** 売れている市場は、すでにお客さんは知っているの、新しく認知してもらうためのマーケティングをしなくてもすみませんが、まったくお客さんの知らない分野では、金銭面やマーケティングが変わってきます。**

以上の 2 点をブレインダンプしてください。嫌になるほどしてください。ブレインダンプがわからないと言う人は、グーグルやヤフーで検索してみてください。

参考 URL を載せています。

ブレインダンプとは

http://mindmap.1aueo.com/2007/04/post_1.html

平秀信氏のお勧めブレインダンプ方法

http://mindmap.1aueo.com/2007/04/post_3.html

ブレインダンプは始めてする人にとって「嫌で面倒くさい」作業になります。でも、このブレインダンプを行った人と行わない人では、ビジネスの飛躍は全然違います。

それは、私がクライアントさんを通して、自分の経験を通して感じていることです。

嫌なこと、地味なことを当たり前のようにできるのか、できないのかで今後あなたのやりたいことやビジネスを構築していく上で、重要なポイントになってきます。

新・ネットビジネス構築術では各ステージごとに別れて説明していますし、ステージごとをちゃんとこなしていけばあなただけのビジネスモデルを作ることはできます。

今も一番最初に配布したネットビジネス構築術を読まれて自分だけのビジネスモデルを作った方や情報起業家として活躍している人がいます。

その方たちは「ブレインダンプ」の作業を行い、その重要性を感じています。
次はあなたの番です。

これは、避けては通れない作業だと思ってください。
ブレインダンプをしても、最初は1～5個ほどしか出てこないものが、考え、行動していく中でだんだんと数も出せるようになってきます。

習うより慣れろ！これも大事なポイントです。

2. マインドマップ

マインドマップは、ブレインダンプと同様に大事な作業です。ブレインダンプができていないとちゃんとしたマインドマップは書けないと思います。

マインドマップについては、

ザ・マインドマップ 著【トニー・ブザン】

<http://inyotuha.1sniper.com/maindomap.html>

(アフィリエイトリンクではありません)

マインドマップ解体新書

<http://mailzou.com/get.php?R=21949&M=13566>

(私のメルぞうレポート ID が入っています)

この 2 つを読めばマインドマップについてわかります。

トニー・ブザン氏が書かれている本はページ数も多いですが、一度は読んで脳の仕組みやマインドマップの重要性を感じてください。

マインドマップ解体新書は、マインドマップをどうやって作っていいのかわからない場合、一から説明してあるのでとてもわかりやすいレポートです。こちらは、無料レポートなのですぐに手に入りますので、読んでみてください。レポートにはパソコンでマインドマップを作るソフトの使い方も書かれています。

マインドマップは、あなたがこれからやっていくことが一目でわかる図です。マインドマップを使って勉強をしている方やビジネスとして活用している方、いろいろな方がマインドマップを使っています。

私自身、企画やアイデア、プライベートなど何をするにしてもマインドマップにまとめてみてから行動するようにしています。

マインドマップをつくることで、ブレインダンプをしてきたことがさらに効果を表します。

一番は、

“目標を見失わない(軸ができる)”

これが大きなポイントになります。この世界は、様々な情報が毎日入ってきます。メールマガジンをいくつも購読している人は、新しい商品が毎日紹介されているので、いろいろと目移りしてしまって、「ノウハウコレクター」状態になっていると思います。

ノウハウコレクターの心理としては、私も経験があるからいえるのですが、「いつか楽に稼げるノウハウが出てくるに違いない」と思って商品を買っています。

でも、そんな商品なんてないのですが(苦笑)

でも、この状態から抜け出すには“軸”がないと難しいです。軸を作るにはブレインダンプの作業が必要になってくるわけです。

軸ができれば今後あなたは一番に何を優先させるべきなのかがわかります。無駄な商品を買わなくなります。

軸にいつでも振り返られるようにするために『マインドマップ』は必要になってきます。

私は暇があればマインドマップを見て、今どうなっているのか、これから何をやっていけばいいのか確かめています。

暇があればマインドマップにしています。商品を買ったり、パソコンをつつくよりもマインドマップを見たりつくったりする時間の方が長いように感じます。

マインドマップをつくるまでに何日もかけたりしますので、その期間は脳に汗をかいています。

パソコンをつついて、メールマガジンを見るよりもマインドマップを書くほうが重要だと感じます。

マインドマップを活用して、企業とのコンサルティングに役立ったり、情報商材を販売できたり、メールマガジン約 300 部でも 100 万円を稼げたのです。

ブレインダンプ+マインドマップ=無限大の可能性(成功・幸せ・喜びなど)

どんなビジネスや生活にも役立つことなので、このマインド編は何度も読み返し、実践してください。

ブレインダンプとマインドマップを完成させてから、今後のテキストを読んでいただければ、このテキストはあなたのビジネスを 2 倍、3 倍それ以上の効果をもたらしてくれます。

絶対にやってくださいね。

【自分が何をやりたいのか見つける！！！！】

というのがこのステージで一番大事なことです。

■目標編

1. 紙に書く

ブレインダンプやマインドマップをやっているあなたはこの「紙に書く」という重要性を気づくはずです。

では、紙に書くとは？何のかをお伝えしていきます。

ブレインダンプをやってみて、あなたが何をやりたいのか具体的にわかったと思います。

その具体的なことはマインドマップにまとめていると思いますが、そもそもなぜそのように思ったのか？その目標を書いてください。

私の場合は、

「月に 200 万円欲しい」という目標がはじめにありました。現在は、

「人の役に立つビジネスをしたい」

「自分の住んでいる地域の地域活性をしたい」

という思いで今のビジネスに取り組んでいます。

実体験でお伝えすると、地域活性のためにインターネットを使って稼ぎましょうというセミナーを開きました。

セミナーは無料で行いました。セミナーは私が住んでいる地域で行いました。人口 3000 人の地域です。

いつかセミナーをしたい！と言う思いを持っていましたし、マインドマップ上でもセミナーをすることを書いていました。

今度は「セミナーを●月●日にやる」と紙に書いて目標掲示板に貼り付けていました。

紙に書くことで実現したと思っています。

* ここでお伝えしておきます。目標掲示板とは、ボードに自分の目標やマインドマップ、それに関するイメージの写真などを貼っているということです。マインドマップや目標を紙に書くだけでは効果はありません。ないこともないのですが、書いて大事にしまっているだけでは効果が薄くなります(脳から忘れてしまう)。毎日、いつでも目にとまるところへマインドマップや目標を貼っていると脳へ刺激があり、実現しやすいです。必ず目にとまる場所に貼り付けてください。

紙に書く、書いたものをいつでもあなたが確認できるようにしていると「目標」も達成できます。

紙に書くのは、パソコンでワードやテキストにタイピングしたものを印刷するのではなく、あなた自身が紙に書いていると言うことが大事になります。

印刷された文字よりもあなた自身が書いた文字の方が、頭(脳)に残りやすい、イメージしやすい、刺激を受けます。

文字が汚くても大丈夫です。私以上に文字が汚い人を今だ見た事がありません。私自身書いた文字が読めないときもあります(大げさではなく 苦笑)。

でも、こうやってビジネスを展開しています。

「書く」という力は本当にすごいことです。今パソコンが普及して資料などは全部パソコンで処理されます。

パソコンは便利ですが、人間が持っている「書く」という力はもっとすごいです。便利なものは活用しても活用されてはダメなんです。

「書く」という文字にはこんな意味があります

『(あとに残すために)表わそうとする何かを目に見える形で示す』

書くことであなたの頭(脳)にある情報が文字や図などの形になって、その形が書くことによって具現化されます。

アウトプットの作業はインプットの作業よりも大事です。逆にインプットしたことをアウトプットしないと意味がありません。

アウトプットするには「書く」ことであなたの思っていることが具現化されます。

「紙に書く」書いたものをいつも目に見える場所へ貼っている。

これもこれからあなたのビジネスを進めていく上で重要なポイントになってきます。

2. 人に伝える

今度は紙に書いたことを人に伝えましょう。人に伝える方法は、

- ①友人や知人に伝える
- ②家族へ伝える
- ③ブログに公開する
- ④SNS などの日記に書く
- ⑤仕事場の同僚に伝える

などがあります。一番「嫌だなあ」と思う方へ伝えてください。私の場合は、仕事場の同僚やビジネスパートナー、恋人、友人、ブログにて伝えました。

伝えることで

“後に引けない”

状況を作りました。有言実行じゃないですが、伝えたからにはやらないと次にあったときには聞かれます。

その時に「やめた!!!」なんて恥ずかしくて伝えられないですよね。

私の場合は、後に引けない状況を作らないと行動できない自分がいることもわかっていましたので伝えることをしました。

でも、ほとんどの人がそうではないでしょうか？

また、「●●をいつかやる・・・」と聞きます。例えば、「ダイエットを明日からやる・・・」なんて言葉よく聞きますか？

でも、やっている人は殆どいないですよね。それは、なぜですか？
「別に今困っていないからです」

困っていなければやる必要ないですよ。本当に困っていれば今すぐにやるはず。だから情報商材でも、「3 日後には●キロ痩せる・・・」なんてキャッチコピーの商材があるのです。すぐに効果のあるような商材が売れるのです。

今すぐに困った状況に追い込むためにも、「人に伝える」ということは良いと思います。

この人に伝えるときには、ブレインダンプやマインドマップ、目標を決めたことを伝えるので、必然的に今までのことをやらないとこの先に進めなくなっています。

意地悪なマニュアルです（苦笑）

でも、この一連の流れが、ステージ事があなたのレベルを上げていきますし、あなたのビジネスを作るために必要なことです。

私は人に伝えることで自分を追い込むようにしました。でも、追い込むという聞こえが悪いかもしれませんが、自分のやりたい事を早くに実行し、ビジネスを形にして行きたいと思ったからできました。

借金を作って追い込まれている人もいます。そういった人も追い込まれた状況があり、成功しています。

ダイエットも同様です。

タバコをやめられない人も、死の宣告をされると必ずタバコをやめています。

“人間追い込まれることで成功する”

これもまた成功のために知っていると良いと思います。

そんな追い込まれた人生ではない方もいると思います。だから人に伝えて自分を追い込み、自分の目標に対して行動していくことが重要になってきます。

人に伝えることは、簡単なことではありません。もし、人に伝えて笑われるようであれば、あなたの本気度が違うかもしれません。

本気で伝えている人を笑う人はいません。
まずは、あなたが本気になって、その本気を人に伝えてください。

何度も言うようですが、そのためには「**ブレインダンブ**」「**マインドマップ**」「**目標**」と今までお伝えしてきたことをやってください。

それから人に伝えてください。

やってみるとあなた自身変わっています。人から「何か変わった」と言われるかもしれません。

これまでの作業やっていればあなたは変わっています。あなた自身は気づかないかもしれません。

でも、目標も具体的に決まってその目標を人に伝えている、自信に満ち溢れたあなたの言葉がでていることを感じてください。

私がそうであったように・・・

■計画編

1. 具体的にやることを出す

最初にブレインダンプをして、マインドマップにまとめたものがあると思います。そのマインドマップは、「何をやるのか」は書いてあると思いますが、具体的に何をどうやっていくのかは書いていないはずです。

ブレインダンプ出だしたのやマインドマップでまとめたもの、目標が決まっているの、それらを具体的にやるためには、今後読んでいただく各ステージごとにやるべきことは書いてあります。

全部が全部ではないですが、やるべき事の流れは見えてきます。全部を網羅できるマニュアルなんて存在しません。

それは、あなたと他に人がこのマニュアルを見て同じことをするわけではないからです。

当然ブレインダンプで出したものは違いますし、目標も違ってきます。なので、「●●に特化したもの」として作れるかもしれませんが、すべてをカバーするマニュアルはないと思います。

でも、新・ネットビジネス構築術のサポートフォーラムやスカイプ、メールサポートを使えば、各々の悩みや問題も解決するようにはなっています。

そういった意味で全部を網羅できるマニュアルにはなっていないという意味です。

それでは話を戻しますが、ブレインダンプし、マインドマップをつくり、目標も決まったところで具体的に何をどうするのか各ステージのマニュアルを読んで書き出してください。

ここで書き出す方法は「紙に書く」「パソコンのメモ帳やワード・エクセル」を使うなど、あなたの得意な方法で良いです。

パソコンについているメモ帳を使って行う方が便利だと思います。
できるだけ細かく出してください。

リサーチの方法でも、アマゾンを使ってリサーチするのに分野やキーワード、どんな人なのかなどを出してください。どのくらい時間をかけるのかも出すと尚良いです。

ブログのサービスはどこが良いのか。シーサーブログなのかライブドアブログなのか？うろ具の記事数はいくつ書くのか？どんな記事を書けばいいのか？どんなブログがあるのか？ランキングには参加しないといけないのか？

わかる範囲全部書きだしてください。面倒な作業ですがこの作業をやっていれば、これから何をやるのかが具体的にわかります。

また、何がわからないのかもわかりますので、「わからないことは・・・」というファイルを作って後で調べたり、私に聞くこともできます。

この作業が生きてくる、無駄にならない作業にするには「ブレインダンプ～目標」の流れをやっていればこそ、無駄のない作業になります。

「ま～これはいいや」と自分で判断して書き出さないようにはしないで下さい。良いかどうかは後で判断します。

優先順位はありますが、書き出す前に決断をしましては意味がありません。書き出しておけば、他の書き出したものと何か関連するかもしれませんし、新しいアイデアも浮かぶかもしれません。

私自身「これは使わないだろう」と思い、一応メモ帳に保存していたのですが、そのメモ帳に書いてあったことが数十万円に化けました。

こういった経験からお伝えしていますので「ま〜いいや」なんて判断は絶対にしないで下さい。

書き出したことは、セールスレターや商品作り、メルマガのネタなどにも使っていきますので、「宝の山」を作っているのだと思ってやればモチベーションも上がります。

2. 年・月・日・時間

ここでは、書き出したことを「計画表」にうつしていきます。

あなたのやるべき事、目標はいつまでに達成するのか？これを計画表にうつしていきます。計画表にうつしていくときには、

“ゴール(目標)から考える”

これが重要です。

ゴールから考えれば、先ほどの具体的にやるべき事も見えてきますし、いつまでにできるのかがわかります。

よくスタートから考える人がいますが、それでは何をやって良いのか？今やるべきことは何なのか？がわからなくなります。

だから何をやっていいのかわからない。やることがないから(わからないから)人のメルマガを見て新しい商品の誘惑に負けるのです。

ゴールから考えるのは効率的にも良いですし、やるべき事が明確になる重要なポイントです。

話を戻しますが、いつ達成できるのかが決まればそれにあった計画を立てていきます。この計画を立てるときには、

- ①余裕を持って計画を立てる(毎日ギリギリのスケジュールを立てない)
- ②完成日を決める(レターや商品などの一つのことにたしての完成日)
- ③1日でやりきらない。
- ④細分化して考える

ということを頭に入れて計画を立ててください。

まず、

①余裕を持って計画を立てる(毎日ギリギリのスケジュールを立てない)

についてですが、

スケジュールをギリギリで組んでしまうと、後が大変になります。スケジュール(計画)は、その通りに進めばそれに越した事はないのですが、絶対にスケジュール通りいくことはありません。

途中で急用ができたり、体調を崩すこともあると思います。ギリギリにスケジュールを組むことで毎日が窮屈になる場合もあります。

だから余裕が持てるスケジュールを組んでいきます。スケジュールに余裕を持てば、あなた自身余裕を持って作業に取り掛かることができますし、良い発想も浮かんでいきます。

スケジュール通りにこなして、その日に余裕があれば他のやるべきことを繰り越して取り組むこともできます。

私なんかはこうやって時間が余った時に、貯めておいたアイデアを実験したりします。

これもスケジュールに余裕がないとできないことです。

ただし、あまりにもスカスカなスケジュールは組まないようにして下さい。情報の世界は動きが早いですし、早くにするほうがモチベーションも保つことができます。長期的にモチベーションを保つことは結構難しいので、最低 3 ヶ月で何らかの形にはできるようにスケジュールを立ててください。

②完成日を決める(レターや商品などの一つのことにたしでの完成日)

についてですが、

やはり人間は「完成・達成」することで、モチベーションが上がったり、達成感を感じ喜ぶことができます。

- ・レターがつくれる日
- ・ブログを完成させる日
- ・商材を完成させる日

などと完成日を設けるようにして下さい。そして、完成したときには完成したことが分かるように手帳やスケジュール表に記入してください。

こういった小さなことをやっているだけでもモチベーションが上がることや今自分ができていることがわかったり、できることが増えていくのが目に見えてわかったり、苦労して完成したことが甦ってきたり、喜びを感じることができます。

私の手帳にはこういったことを細かく書いているので、できたときにはチェックマークが付くようになっています。

視覚的にできたことがわかるので、やはり見て喜んでいます。

これだけできたんだ！と(笑)

何らかの達成感や喜びを普段の日常から感じ取るためにも完成日を作るようにしてください。

③1日でやりきらない。

についてですが、

よくアフィリエイトをする方にお伝えしているのですが、どんなことにも通じることなのでお伝えしています。

アフィリエイトを始め、3ヶ月以上続けている人は殆どいません。だから月5,000円以上稼げていない人が多いのだと思います。

続けていればこれから成果が現れてくるかもしれないのに、続けられない。続けられない理由には、「稼げないから」「毎日やるとしんどい」「達成感がない」などです。

でも、あなたはこれまでブレインダンプからの作業をやっているので目標も明確だし、今やるべきこともわかっています。達成感も先ほどお伝えしています。

あと、続かない理由で「やることが多い」ことも理由になっています。それは、1日に頑張りすぎるからです。

あるマニュアルを実行する時にマニュアルを読んで実行しますが、そのマニュアルをすべてその日のうちにやりきろうとするから、「しんどい」「だんだん面倒くさくなってくる」のです。

そうなると続きません。逆にマニュアルどおりにできたことで達成感を感じ、終わってしまうこともあります。

そうなってはもともとありません。

例えば、ブログをつくるときに、1日で複数のブログを作りますが、ブログからキーワードから記事までを1日の内にやっしまえばかなりの時間がかかります。

それが、仕事が終わってから取り組むと「しんどい」以外の何者でもありません。ですから、

- 1 日目 ブログのキーワードを考える
- 2 日目 ブログのタイトルを考える
- 3 日目 ブログの記事ネタを考えるために、人のブログや SNS の日記を見る
- 4 日目 記事を書いてみる
- 5 日目 アフィリエイトする商品を選ぶ
- 6 日目 ブログを作る
- 7 日目 ブログへ記事を投稿する
- 8 日目 ブログランキングへ参加する

などとやるべき事を分けて考える事が大事です。そして、分けて考えたことを 1 日でやりきらないようにします。

これだけで毎日やるべきことの負担は減りますし、続けて取り組むことができます。

1 日にやりきらないようにしてください。

④細分化して考える

これは①～③までお伝えしてきたことです。ひとつひとつのことを 1 日やスケジュールをぎりぎりにしないなどの対策をするためにも、細分化して考え、計画していくことが今後の作業を続けていくことやビジネスを構築していく上で大事になってきます。

複数の企画を取り組んでいくときには、絶対に必要なスキルになりますので、今やっているあなたのビジネスにもお役に立てると思いますし、主婦の方でも生活のスケジュールを立てるときにも役に立つと思います。

私自身手帳(スケジュール)は、活用し、毎日見えています。

計画性を持ってあなたのビジネス構築、目標を達成していきましょう。

■まとめ

まとめと言うものではないですが、第1章が一番重要な項目になっています。

この第1章をやっていないとこれからやるべき第1章も効果が発揮されません。

一番大事で一番嫌な章だとは思いますが。時間も相当かかります。1日や2日でできるものではありませんが、このステージを乗り切れば、あとの第1章はやるだけで効果が現れてきますので、絶対に、絶対にやってください。

この第1章ページ数は二十数ページほどですが、この二十数ページには100万円、1000万円の価値があると思っています。

それほど大事なステージだということ絶対にやって欲しいステージだということでまとめとして終わりたいと思います。

この第1章を何度も何度も読むことであなたのマインドは高まりますので、一度読んで終わりにはしないで下さい。

私の2年間はこの第1章に詰まっているといっても過言ではありません。

第2章 <1ヶ月目にする事>

I) テーマを決め、リサーチをする

第1章でブレインダンプをしたと思います。そのときにテーマを決めてブレインダンプもしたと思います。

その決めたテーマのリサーチをしましょう。

リサーチをすることで、売れない商材をつくらなくてもいいこと、商材の中身がすぐ書けると、セールスレターを書く時に楽なことから「絶対」に必要な作業です。

アフィリエイトするときでも、扱う商材のリサーチをしてください。お客さんが何を求めているのかわかります。

求めているものを紹介すればより売れやすい状況になります。

売れている商材をアフィリエイトするだけでは、トップアフィリエイトに勝てません。

商材を見つけるためにも、商材をつくっていくためにも必要な作業になります。

リサーチする方法は、いくつもあります。

リサーチをする場所は、

A) SNS (mixi や GREE など)

SNS では、ギャンブル、投資、恋愛などの「コミュニティ」があります。沢山あるので、その中でも濃い情報が出ているところに入って情報収集をしましょう。

B) アマゾン

アマゾンは、いろいろな本が出ています。そのあなたが知りたいジャンルを検索して調べてください。例えば「人間関係」と検索すると沢山の書籍が出てきます。各書籍には、レビューがあります。そのレビューをみて、どんなことが書いてあるのか？あなたが知りたいことを紙に書けるだけ書いてください。ここで、「これは必要ない」などと思わずに沢山あるほうが、商材作成やセールスレターをつくる時には良いです。

C) 楽天ブック

ここも前述したアマゾンと同じように調べてください。とにかく沢山の情報を得ることが必要です。お客さんがどんな情報を求めているの具体的にかわかります。

D) ヤフーやグーグルの検索エンジン

これは、自分の知りたい情報を検索エンジンにて調べてみてください。ホームページやブログなどからどんどん情報を収集しましょう。

E) 書籍を読む

自分の知りたい分野の本を読んでみることをお勧めします。雑誌でも良いです。やはり、自分が今後稼いでいく分野だとある程度のことは知っておく必要があります。商材を販売しても質問に答えることができれば、信用が落ちます。

F) レビューサイト

情報商材の場合だと、インフォギャップやインフォレビューなどのレビューサイトが沢山あります。ここをみるのは、モチベーションが下がるのであまりお勧めはしませんが、読者がどんなことを思っているのか知るときにみても良いかもしれません。でも、あまりみないでください^^;

G) 掲示板

あなたの知りたい分野の掲示板があると思います。これもヤフーやグーグルなどで「●● 掲示板」などと調べてみて下さい。そこから使える情報を書き出してください。

H) 専門家

友達や知人に専門家がいらっしゃいますが、そんな上手い具合にはいかないと思います。「●● 無料 相談」などと検索してみてください。無料であなたの知りたいことが相談できます。分野によっても違いますが、専門家とやりとりができる方法です。

他にも調べればあると思いますが、これだけで充分だと思います。

リサーチの量もかなりあると思います。それは、あなたが今後ビジネスをしていく上での「財産」になります。

私自身今までリサーチしたものは大事にとっています。リサーチを使ってレターを書いたり、メルマガを書いたりしています。

よくメルマガの記事を書くことができないとききます、商材が見つからないとききますが、それは、リサーチができていないからできないのです。

このリサーチの作業は、今後作業をしていくうえでとても大事な部分になります。

リサーチを適当にすれば、適当な商材になり、レターになります。

数百万稼ぐサイトを作るのであれば、適当に作ったものでも大丈夫ですが、「あなたの今後の力」になりますので、力を入れてやってください。

毎日 30 分を 10 日間やれば、5 時間分のリサーチができます。5 時間リサーチすればかなりの量がリサーチできます。

一気にやろうとせずに、“あなたのできる範囲”からはじめてください。毎日数時間もリサーチの時間に当てれば、嫌気もさしてくると思います。

しつこく言っていますが

“リサーチ”

やってくださいね。

Ⅱ) オプトインページを作る

リサーチができれば、次は、オプトインページを作ってください。

オプトインページとは、リストを取得するページのことです。

私の例でいきますと、

<http://inyotuha.sakura.ne.jp/kouza/index2.html>

(現在このサイトで、リストは集めていません)

このホームページのことです。

このホームページのレターですが、成約率は 20～40%でした。

月によって違いますが、大体 20%程度です。

100 人の人がホームページに来ると 20 人の人は申し込んでくれました。

この 20%だったセールスレターですが、自分で考えてないです。

最初のリサーチの段階で、調べたお客さんの声をそのままレターに載せています。

もちろんレターの構成は考えましたが、セールスレターに載っている言葉は、90%以上はリサーチから得たものです。

セールスレターの構成は、QUEST の法則を使っています。

この QUEST の法則は、このページで、無料で手に入れてください。

<http://copy.11nakama.com/download/mail.html>

(無料レポートですが 300 ページ以上の内容で、セールスレターの作り方が書いてあります)

ここでは、セールスレターの作り方は、省略します。

上記のレポートを読んでください。

あとは、レターを書くだけです。書き方も具体的に書いてありますので、誰でも書けるようになると思います。

レターを作ってから、後はレターの文章をホームページに載せるだけです。

ホームページは、ホームページビルダーでつくるのをおすすめします。

ここで、ホームページを業者に頼むと、自分で修正ができないこと、修正までに時間がかかることなどのデメリットが大きいです。

なので、今後自分でビジネスをしていく上で必要なスキルです。

作れるようになってください。簡単にできますので。

レター文章のほかに、メールアドレスを取得する申し込みフォームを設置する必要があります。

申し込みフォームは、ステップメールやフォームマンなどを設置すると良いと思います。

個人的にはステップメールをおすすめします。次のⅢの内容ともかぶりますが、ステップメールは、はじめにストーリー性の内容を設定できるので後が楽になります。

私は「QR」を使っていますが、現在販売停止になっています。他には、

アスメル

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

(このステップメールも人気があり、沢山の人が使っています。インフォトップで自己アフィリエイトができるので、もし使われる場合は自己アフィリエイトで購入してください。そうすると数千円と月の使用料だけですみます)

オートビズ

<http://autobiz.jp/price.htm>

(ここも人気のあるステップメールです)

ステップメールではないですが、ここも人気です。

フォームズ

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

契約したところの申し込みフォームを設置してください。

設置の仕方は、それぞれの管理画面から申し込みフォームのタグがもらえますので、それを、ホームページビルダーにて編集してください。コピー＆ペーストで簡単に設置することができます。

どうしてもわからない場合は、電話して頂ければ電話でサポートします。

レターの文章をホームページにアップするときに、もし先にオプトインページの内容を読んでいただけている方の推薦文や感想文があると、それも申し込みするときに有利になります。成約率が上がります。私の場合、1～3%上がりました。

推薦文や感想文を書いてくれる人がいない・・・と言う場合は、私を使ってください。中身にもよりますがご協力します。

ここまでで、わからない事があれば「サポート」活用してください。

わからないまま進むよりも「サポート」を使って解決して、次に進んだほうが、次から一人でも解決できるようになります。

あえてこのテキストは図解式で作っていません。

図解式でテキストを作ると、テキスト通りにしかしないからです。

ブレインダンプとリサーチをしていある、あなたはそんなことはないと思います。

でも、このネットビジネス構築法の醍醐味は「サポート」にあると思っています。

なので、サポートを使い倒してください。

私も本気です！！

レターを作ってホームページに載せて、申し込みフォームを設置すると完成です。

暫くしてから再度オプトインページを見直してください。できれば他の人にも見てもらってください。

そうすることで、わかりにくい言葉や誤字脱字が発見できますし、自分自身冷静な目で見ることができます。

それができたら、あとはオプトインページを宣伝するだけです。

オプトインページのサンプルをこちらからダウンロードできます^^

[オプトインページ（サンプル）](#)

⇒<http://informationsupportinyotuha.com/sample.zip>

宣伝の仕方はまた第3章でお伝えします。

Ⅲ)メール、またはステップメールの内容を考える(20 個以上)

ここでは、読者に送るメールの内容を考えてください。

ここでもリサーチをした内容が役に立ちます。

読者がどんな情報を知りたいのかあなたは、リサーチをすることで事前にわかっています。ですから、メールを読んだ読者がより濃いファンになってくれるのはわかると思います。

このメールの内容は、ありきたりで役に立たない情報を提供をしても、今後あなたのファンになってくれることはありません。

今巷でステップメールが流行っていますが、そこではあまり語られていないことです。

木坂氏や和佐氏が言っている通り、情報は全部出してもいいです。なぜいいのかは後述で述べますね。

あなたがリサーチをして、読者が知りたい情報をすべて出してください。

出したら出した分あなたの濃いファンができます。

タイトルにもありましたように、できれば 20 個以上メールの内容を考えてください。

それは、最初に考えておけば、ある程度のストーリーがもてること、後々楽になるので、私は 20 個以上作るようにしています。

後から考えるようでしたら 10 個でもいいと思います。

最低 10 個は考えてください。

リサーチをしていれば 10 個以上簡単に作成できると思います。

また、リサーチして読者が知りたい情報をあなたが答えれない場合は、まだ読者にメールの内容は公開していませんので、あなたが代わりに聞けばいいのです。

それは、ヤフーの知恵袋でもいいですし、専門家に相談してみることや人気ブログランキングの上位にいる人聞いてもいいです。あなたが代わりに質問をして、理解し、それをメールの内容にしてしまうのです。

できれば、本など調べて自分で理解して答えられるようにしてください。その方が、今後メールのサポートをする場合にも役に立ちます。

メールの内容は、ステップメールだと最初に登録しておくだけであとは、ほったらかしにできるので良いのですが、ステップメールを使わずに最初からメルマガでいく場合には、3 日に一回と設定をしてください。

ここでは、読者の役に立つ情報を提供することを心がけてください。

あなたが調べたすべての情報を出しても良いです。

というか出すだけ良いです。それで、信用が得られ、あなたのファンになってくれるのです。それも、本当に濃いファンになってくれます。

今までにはなかったファンですよ♪

余談ですが、今のメルマガ界を見ていただければわかると思いますが、みんな己の利益しか考えていないです。

メルマガ自体宣伝媒体ですから良いのですが、でもそんな読者は望んでいません。

メルマガで信用ある人から買っている気になっていますが、後々買わされた！という気持ちになるはずです。

なぜそうなるのかは、あなたがよくわかっていると思います。

有名アフィリエイターは、宣伝ばかりしています！

宣伝も良いですが、今後生き残っていく、数年先のビジネスを展開するのであれば目先の利益にとらわれないようにしてください。

1 回のメルマガで数万円を稼いでも仕方がないんです。

やるなら数百万、数千万と稼ぎましょう。

それができるようになるには、宣伝ばかりするのではなくて、本当に読者のことを考えたメルマガや宣伝媒体を目指しましょう。

別に慈善事業をしろとはいってないですよ。読者に物は売っていきます。それが目的なので。

でも、あえてアフィリエイトをして数万円稼いでも仕方がないと思います。

ネットビジネス構築術は目先の利益にとらわれないビジネスを目指しています。

話がそれましたが、

リサーチした情報を、調べて出していくようにしてください。

IV)レターとメールの内容を修正する

レターとメールの内容を一度完成したら、

自分で何度か読んで見ましょう。

そこで、レターだと自分勝手なレターになっていないか？「買ってくれ、買ってくれ」といったレターになっていないか？

誤字脱字がないかどうか確かめてください。

また、友達や家族でも良いので、レターを一度読んでもらって、わかりにくいところや胡散臭いところ、誤字脱字などをチェックしてもらってください。

そうすることで、良いレターが出来上がります。

また、QUEST の法則にあてはめて再度確認してください。

レターでは、不愉快に感じることはないか、日本語は正しく使えているか、インパクトのチェック(特にキャッチコピー)は必ず確認してくださいね。

ここまでできればレターはひとまずは完成です。

また、3 章でお伝えしますがレターはアクセスを流しながら修正していくことが大事です。

具体的には 3 章で述べていきます。

メールの内容も必ずチェックしてください。

ストーリーはできているか？

誤字脱字はないか？

日本語は正しく使えているか？

参考 URL などがあれば、ちゃんとリンクされているか？

を確認してください。

メール文は人に読んでもらうようにしてください。レターと一緒に家族や友達などに確認してもらうと良いと思います。

せっかくなのでいい物を作ったのですから、ここで修正(手直し)を怠らないようにしてください。

きちんとこういった作業をすることで、次にも同じように「こうやって準備を進めていくのか」とわかるので、最初から良いものが出せるようになっていきます。

メールの書き方を少し補足しますが、ゴールを決めてからつくとわかりやすいです。

具体的には、ゴールがアフィリエイトや自分の商材を売るとします。

そのゴールに向けて、何通メールを配信するのか？

アフィリエイトや自分の商材は何を売なのかによって内容も変わってきます。

ですから、仮に売るのがダイエット商材だとします、ダイエット商材なので、そこで投資やギャンブルなどの内容を書いても誰も読んでくれないわけです。

販売する商品を買ってもらいたいのですから、その商品の内容にあったメール文を考えて書くようにしてくださいね。

よく間違える人がいるので、気をつけてください。

いくらメールを送っても、興味がないものは売れませんし、今までのメール文が役に立ちません。

そういった内容も確認してください。

テスト配信で友達や家族に協力してもらい、メールを受けてどんな心境なのか聞いてみるのも良いとおもいます。

どんなこともテストや検証は必要ですから、いきなり成功するわけではありません。失敗はそこで終わらせるから失敗なわけです。成功するまでやり続ければ、失敗は失敗ではなくなります。

家族や友達に駄目だしをされても、だめだしされることが当たり前と試してみてもらってくださいね。

早くに修正する場所が見つかって良かったのです。

ポジティブに考えることはもちろん必要ですが、ネガティブ思考も重要になってくることは頭の片隅にでも入れて置いてください。

第3章 <2ヶ月目にあること>

I) リストを集める

第2章でオプトインページを作成し、メール文の内容も出来上がりました。

あとは、リストを集めるようにしましょう。

リストを集めるときには、あなたの属性があったところで集めてください。

集める場所は次の項目でお伝えしますが、

ダイエット関係の内容なのに、ギャンブルや投資などに興味がある人のリストをとっても意味がないです。

リストという呼び方はあまり好きではないですが、ここではあえてリストと呼ばさせていただきます。

リストを集めるのは、今後あなたから商品を買ってもらうために集めるのですが、

集めるときに「仲間」「ファン」「信者」となるように集めてください。

作っているメール文を流せば“教育”できていると思っています。

リストに無駄な情報やスパム的なメール文を送る必要はないです。

1回のメールで1万円、2万円を稼いでも仕方がないです。

あなたの目指すべきビジネスモデルはもっと高いものだと思いますので、目先の利益に目を奪われないようにしてください。

本気でもったいないですから。

とにかくリストを集めるということを最初にしてください。

Ⅱ)リストを集める場所とその方法

リストを集める場所ですが、

- ・ SNS (mixi、GREE など)
- ・ ブログランキング
- ・ 掲示板
- ・ メルマガで紹介
- ・ 他の人に協力してもらう

など集める場所は無数にあります。

SNS では、よく自動ツールが使われていますし、今でもツールは流行っています。

私もツールを使ってリストを集めたときもありますが、ツールを使うのと手動でリストを集めるのとでは、手動でやって行くほうが効果的でした。

手動でやると相手のプロフィールなども見れたり、日記などにコメントできたりするので、そこから仲良くなってオプトインページから申し込んでくれます。

個人的に、ツールを使うのではなく、手動でコメントしたり、メッセージを送ってもらったりしたほうが良いと思います。

時間のない人は、ツールを使っても良いですし、より沢山のリストを取得したい場合は、ID を複数もって使うことも良いと思います。

話は、一番最初にブレインダンプをして、書き出したことを整理したときにスパム的なことはしたくないと書き出していたので、しませんでした(実験で使用したことはあります)。

ここから具体的に説明していきます。

SNS とは、

ソーシャル・ネットワーキング・サービスとは人と人とのつながりを促進・サポートする、コミュニティ型の会員制のサービスである。あるいはそういったサービスを提供する Web サイトを指す。ソーシャル・ネットワーキング・サービスの中心であり主目的は、人と人とのコミュニケーションにある。友人・知人間のコミュニケーションを円滑にする手段や場を提供したり、趣味や嗜好、居住地域、出身校、あるいは「友人の友人」といったつながりを通じて新たな人間関係を構築する場を提供している。人のつながりを重視して「既存の参加者からの招待がないと参加できない」というシステムになっているサービスが多いが、最近では誰でも自由に登録できるサービスも増えている。

SNS もいろいろとありますが、代表的なのは mixi です。

あとは、ビズコム、GREE、ヤフーデイズなどなど沢山あります。

いろいろな SNS を知るためには、「SNS ナビ」があるので、参考にしてください。

SNS ナビ

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

簡単にですが、SNS について説明させて頂きました。

SNS には、いろいろなコミュニティが存在します。恋愛に関するコミュニティやビジネス（アフィリエイトや投資など）のコミュニティなど幅広くあります。

このコミュニティにいる人たちは、もちろん恋愛やビジネスに興味があってコミュニティに入っています。

最初からこの人は、このコミュニティに興味があるとわかるのは、ありがたいですね。

コミュニティを活用して、自分のサイトやメルマガなどに誘導することは簡単です。

私が活用している SNS は、「mixi」「ビズコム」「ヤフーデイズ」「ビズジャパン」を活用して、宣伝していききました。

この宣伝活動ですが、今 SNS ツールが沢山で回っています。

もちろん私も使ったことがあります、これがまた使いこなすまでには、かなりレベルが高くないと、使いこなせないと思います。私自身そうでしたので・・・

今、ツールを使う人が多いので、逆にツールを使わずにコミュニケーションをとってあげば、好感をもってもらえますよ。

ツールを使うと、逆にあらしにったり、ID 削除される可能性があります。

ここで注意してもらいたいのは、基本的に SNS は宣伝や商用などに使ってはいけません。なので、あくまでもやるときは自己責任でお願いします。

SNS を使わなくても、集客は出来るので、SNS を嫌っている人は、違う宣伝方法を実行してください。

では、実際に SNS を使ってどうやって宣伝していったのか！
やることは、本当に簡単です。

アフィリエイト関連のコミュニティにいる人たちに自分のオプトインページを紹介しました。

気に入ってもらった人には、特典をつけて、紹介してもらいました。
やるのは、本当これだけです。

ここで実行するときに、注意するのは、ちゃんと相手のプロフィールを読んでから、メッセージを送ったということです。

このプロフィールを読んで、プロフィールや日記に書いてあることをメッセージに付け加

えて書くことで、ちゃんと自分に関心があってメッセージを送ってきてくれると思われるので、よっぽどのがない限りは、拒否されません。逆に、プロフィールを読まないと、メッセージを mixi などの管理事務局に通報されます。

あらしにもあうこともないです。

コミュニティの選び方は、「アフィリエイト初心者コミュニティ」があるので、そのコミュニティにいる人は初心者が多いので、アフィリエイト初心者を対象に絞って宣伝活動をしていました。

実際に SNS でメッセージを送ってホームページに来てくれた人は、

Mixi は、400 人メッセージを送って 122 人がホームページに来ました。

ビズコムは、1200 人にメッセージを送って 153 人ホームページに来ました。

ヤフーデイズは、900 人にメッセージを送って 142 人ホームページに来ました。

ビズジャパンは、920 人にメッセージを送って 96 人ホームページに来ました。

mixi (26 パーセント)

ビズコム (12 パーセント)

ヤフーデイズ (15 パーセント)

ビズジャパン (10 パーセント)

と mixi の次にヤフーデイズの訪問者が多かったことがわかりました。

10 月 31 日までの検証結果なので、11 月にも以前メッセージを送った人がメッセージを開けて、ホームページを見ているので、まだ各 SNS アクセスはあります。

mixi 以外にも使える SNS があります。mixi はライバルが多いので、他の SNS で頑張ってみました(笑

でも、例えば mix では、400 人中 122 人の人が訪問してくれました。

私のオプトインページの成約率は、20～30 パーセントです。10 月 31 日現在では、26 パーセントです。

122 人の 20 パーセントは、24 人が申し込んでくれるということです。

24 人の申し込んでくれた方々には、ステップメールを毎日 1 通読んでくれるので、だんだんと私のファンになってきます。

「自分から申し込んでくれる」というのがポイントです。

無料レポートや有料アドレスを購入するよりも、濃い読者になることは間違いないです。

私の経験上ですが。もちろん有料読者を濃い読者にすることは出来ると思いますが、それだったら最初から自分のセールスページをみて、自分から申し込んでくれた人を集めたほうがより効率的だと思ったので、こういった方法でやりました。

因みに、アフィリエイト(この時のアフィリエイトも事前にアフィリエイトと言っていたこと、興味ない人はクリックしないようにどんな内容か提示していた)のクリック率やレポートの紹介、プレゼント企画のアンケートなど 50 パーセント以上あります。

大量にメルアドを集めて、件名とか一生懸命考えて、いくつものメルマガを運営するより、最初に仕込みさえすれば 50 パーセント以上の人がクリックをしてくれ、20 パーセント以上の人が購入をしてくれます。

こういったシステムを作ったほうが、断然楽だと思います。

次は、ブログランキングですが、

人気 blog ランキング

<http://blog.with2.net/>

ここが一番有名で、ブログの数も多いです。ブログの数も多いということは人も多いということです。

他にもブログランキングはありますが、ここに登録するだけで良いと思います。

あれこれ手を出さないのも大事です。

ブログランキングでは、それぞれカテゴリが決まっているので、自分にあったカテゴリに登録してください。

その登録したカテゴリのブログの人たちへコメント回りをしていきましょう。

同じカテゴリの人なので、登録してくれる人も多いですし、仲良くなることで今後あなたの力になってくれます。

具体的には、あなたの商品やオプトインページを紹介してくれたり、商材を出すときに感想や推薦文を書いてくれます。

とても心強い仲間になってくれます。

ブログのコメント回りもツールがあるみたいですが、私個人は遣ったこともないですし、ツールを使うのは本当に嫌なので使ってませんが、便利みたいです(笑)

ツールを使うときは使用の目的を間違わないようにしてくださいね。

コメントすることが目的ではないですから。

次は、掲示板ですが、掲示板も沢山あります。

あまり効果は見込めないと思いますが、やらないよりはやったほうが良いという程度です。

時間が余っているときに試すのも良いと思います。

一番良いのは、ヤフー掲示板でした。

ヤフー掲示板(知恵袋のことです)

<http://chiebukuro.yahoo.co.jp/>

ここの掲示板を利用して宣伝することもできますが、最近は取り締まりも厳しい見たいのなので、あまりしないほうが良いかもしれません。

一つの質問をして1週間で10人ほどの人が登録してくれました。

宣伝じゃなくて参考 URL 程度にして紹介するのが良いとおもいます。

ヤフーだけでなく掲示板はいくらでもありますので、時間があるときは試してみてください。

次は、メルマガですが、自分で発行していない人は、まぐまぐや独自配信している人に頼んで宣伝してもらうこともできます。

まぐまぐや独自配信している人は、ブログランキングでお世話になっている人に頼んでみるのもいいですし、まぐまぐで選んで頼んでみてください。

メールの内容がよければ紹介してくれます。

でも、いきなりメールをしてお願いをしても、全く知らない人からのお願いはきいてくれません。

なので、発行者の人と連絡を取り合ってください。メールの感想や質問などを送ってください。5 回ほど送るとあなたを覚えてもらえます。

発行者さんがなにか商品を紹介しているようでしたら何か買っても良いと思います。

実際そこから繋がりができるということもありました。

まぐまぐ

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

メルマ

<http://melma.com/>

★マーケティングについてまとめたレポートは、こちらからダウンロードして下さい。

マーケティング編 レポート

⇒ <http://informationsupportinyotuha.com/manyal/make.pdf>

Ⅲ)リストの目標設定

リストを集めるときは、目標を決めて集めてください。

ゴールを決めたときに、そのゴールはどうなっていますか？

例えば、100 万円を稼ぐためには、1 万円の商品を買ったときには 100 個販売しないといけない。100 個購入してもらうためには、成約率 10%として、1000 人の人に宣伝しないといけない。

と簡単ですがこんな感じで目標を立てていると思います。

ここでは、「1000」リスト集めるということになります。

1000 リスト集めるには、オプトインページの成約率が 20%だとすると、

5000 人にオプトインページを宣伝しないといけないです。

1 ヶ月(30 日)で 5000 人宣伝するためには、1 日約 167 人に宣伝する必要があります。

Mixi で宣伝する場合は、20 人しかメッセージが送れないから、20 人は mixi で、残りは他の SNS でメッセージを送ろう。

* mixi の場合は、20 人にメッセージを送ると 1 時間間を空けないとメッセージが送れないです。1 時間と言うのは目安です、時には 40 分、50 分でもメッセージが送れることもあります。

などと細かくすることを決めると、1 日のやることが決まります。時間を短縮するために、ツールを使うのも一つの手だと考えてください。

前述したとおり、具体的にリストを集める目標設定をしてください。

それが上手くいっていないときは、どこを見直せば良いのかわかるからです。

オプトインページの成約率が悪いのか？毎日宣伝ができていないのか？そういったことを検証できるようになれば、だんだんと力もついてきますし、どこを修正すれば良いのかがわかります。

リストの目標設定、大事なので必ずやって下さい。

IV)レターの修正

レターの修正ですが、成約率 20%ないということは、レターが怪しいと思われると思います。

無料登録の場合は、最低 20%はないと今後商材を販売するときのことも考え、修正をしてください。

ホームページにはアクセス解析をつけて、必ず登録率(成約率)を確かめる作業をしてください。

レターを修正するときは、全部を変えるのではなくて、キャッチコピーを修正して様子を見る。サブコピーを修正して様子を見ると、一つ一つ修正してください。

全部変えてしまうとどこが良くて、どこが悪いのかわからないので、一つ一つ修正するように心がけてください。

修正する箇所は、キャッチコピー、サブキャッチコピー、ブレッド、追申を中心にみてください。

QUEST の法則になっているかどうか大事なチェックポイントです。

レターの修正は定期的に行ってください。

一番良いのは、複数のレターをつくってどれが一番効果的か、成約率が高いのか比べることです。

第4章 <3ヶ月目にあること>

I) リストを集める

ここでも、引き続きリストを集めていきましょう。

2ヶ月目でリストを集めたときに、もっとも成約率の良かった場所、SNS、ブログランキングなどからリストをとっていきましょう。

オプトインページから申し込んでくれる方は、無料レポートから取得するリストとは違って、よく言われる「濃いリスト」です。

でも、最近ではステップメールも流行ってきているので、捨てアドになる可能性は高いです。

それも、商材自体がステップメールの内容を具体的に教えていないことやあちこちにステップメールを仕掛けているからです。

今は大丈夫でも今後はどうかな？と感じます。

このネットビジネス構築術では、第2章でも述べているように、ステップメールの内容も読者が知りたいものですから、自然とファンを作っていける内容になっています。

リストはあればあるほど良いと言うものではないですが、目標達成するまではとにかく集めましょう。

Ⅱ)リストへ週1回はコンタクトをとる

リストを集めていると、以前からステップメールを受けている人の配信が終わります。

その終わった人、新規で入ってきた人にコンタクトを取ってください。

ステップメールの中で、質問をしてくる人がいると思います。その質問と回答したことをメールで配信していけば、もっとあなたのファンになっていきます。

質問がなくても、リサーチしたときにどんなことで悩んでいるのかわかっていると思います。それをステップメールで配信していても、文体を変えたり、より具体的にすると良いです。

ほとんどの人は、流し読みをしています。印刷をして何度も読んでくれる人はまれです。

同じことを繰り返し読むことも勉強の一つですし、こちらはザイオン効果的なことにも使えます。

私の場合は、ステップメールの内容20回と臨時講座の内容を10個考えていたので、リストの集まり具合を見ながら、臨時配信として読者の方へ情報を提供していききました。

何を書いていいのかわからない？とよく聞きますが、書くことはリサーチをしているからわかるはずだし、逆にリサーチをしていないと書くこともなくなります。

今のメルマガを見ていただければわかると思いますが、「アフィリエイトばかり」のメルマガが多いです。

なぜ、メルマガやステップメールを購読するのか？

あなたはなぜメルマガ、ステップメールを申し込んだのか？

よく考えてみればわかりますよね。「情報」が欲しいから購読するわけです。

その情報を得るために最初からアフィリエイトするとどうなりますか？あなたは最初からアフィリエイトされるとどう思いますか？

私の場合は「こいつもか 苦笑」と思いますし、はっきり言ってウザイです。

でも、ちゃんとした情報を流してくれるメルマガやステップメールだと、いつも読めますし、今後
も読んでいきたいと思います。

その人が紹介するものだったら購入しようとも思います。

そんなものです。

だから濃い情報を全部出すようにしてください。全部出しても次から次に新しい情報は入って
きます。

逆に情報を出さないと新しい情報が入ってきません。僕も最初は出すのが怖かったですが、
出しても出しても次から次へと情報が入って来るし、伝えたいことが増えています。

ぜひ、体験してみてください♪

というように、ステップメール以外でも臨時配信として、読者の方とコンタクトを取っていきま
しょう。

臨時配信するときには、情報を提供することもですが、特典(おまけ)をあげることも良いで
す。

僕は、実践結果をまとめたものやステップメールをまとめたものなどをレポートにまとめて、特
典として配布しました。

特典の内容もできるだけ「ゴール」に共通するものを提供すると良いです。

ゴールとは違うものを特典として配布してもあまり喜ばれないので。

特典をつくる時も本当に簡単なもので良いです。先ほども言いましたがメールをまとめたも
の、質問の Q&A など良いと思います。

情報満載のコンテンツサイトの紹介でも良いと思います。

とにかく、ゴールに向けて共通する情報や特典を提供していきましょう。

こうすることで、あなたから買う理由ができてくるようになりますから(笑)

Ⅲ) クリック率をはかる

オプトインページのクリック率を図りましょう。

なぜ？クリック率を図るのはわかりますか？

せっかくオプトインページにアクセスを流しても、どのぐらいの人が申し込んでくれているのかを図らないと、アクセスを流しても無駄になります。

前章でアクセスを引っ張ってくる場所はお伝えしていますが、そのアクセスの質も調べないといけません。

例えば、mixi から 100 メッセージを送ったとします。そのメッセージから何パーセントのアクセスがあったのか？また、そこから申し込んでくれた人は何パーセントか？

これらを細かく検証するわけです。

一番効率の良いアクセス場所からアクセスを流すようにすれば、リストはどんどん集まると思います。

一概には言えませんが、一般的には 100 アクセスから成約率 1 パーセントが良いレターだといわれています。これは、商品を販売する場合です。

オプトインページの場合は、20 パーセントを超えたほうがよいです。15 パーセントをきるようでしたらよほどセールセラーが胡散臭いのだと思います。

100 アクセスから何人の人が申し込んでくれているのかを検証して行きましょう。

レターの修正やメッセージの修正、アクセス場所の見直しを細かく見ていきます。後で説明しますが、成約率を 20 パーセント超えたら広告などを使って一気にアクセスを流すのも良いです。

最初の頃は面倒でも、

- ・ どの場所からアクセスを流すのがいいのか。
- ・ レターの成約率を 20 パーセント超えるように、キャッチコピーやブレッドを見直す。
- ・ レターを読んでもらうためのメッセージや記事を見直す。

これらをきっちりと図って取り組んでください。

最初は大変でも後々楽になってくる作業です。

仮に成約率 1 パーセントのレターと 20 パーセントのレターとではかなり違います。
広告を使ってアクセスを流した結果ですが、

成約率 1 パーセントのレターの場合

1000 アクセス × 成約率 1 パーセント = 10 の申し込み

成約率 20 パーセントのレターの場合

1000 アクセス × 成約率 20 パーセント = 200 の申し込み

20 倍もの違いになってきます。

アクセスを流せば流すほど差が開いてくるのです。

オプトインページで成約率 20 パーセントを超えるのは、前章で説明したことをこなせば、できます。

絶対に手を抜かない！

楽を求めない！

ように気をつけてください。私も最初の頃はやめようと思いましたが、第 1 章でやったブレイン
ダンプを見直して目標に向かって少しずつですが取り組みました。

一気にやっしまおうとするのではなく、少しづつでいいので、頑張って取り組みましょう。

結果の良かった、悪かったなどはやってみないとわかりません。

良かったのならそのままやればいいですし、悪かったのなら悪いところを修正すればいいだけです。

個人的には悪かったことが分かるほうが良いと思っています。悪かったところが見つかれば、次につなぐことができるからです。

ですから、どんどん失敗してください^^

失敗から学ぶことは沢山ありますし、私自身ここまでくるのには失敗が沢山ありました。失敗して2~3日パソコンをつつかなかったこともあるぐらいです。

もし、失敗したらメールをください。わからないときはメールや電話で話を聴くことが出来ます。少しでも詰まったらサポートを上手くつかってください。

それが、私の役目だと思っています^^

IV) 販売する(アフィリエイト&自分の商材)

今まで、レターにアクセスを流して、リストを確保して、リストにはステップメールと臨時配信で読者へコンタクトをとっていると思います。

ステップメールの内容で、あなたへの信用もできていたり、ファンもついていると思います。

ここまでの期間は3ヶ月かかりました。

この3ヶ月をここで一気に爆発させましょう。

あなたが今まで教育してきたリストへ販売しましょう。

教育と言うと聞こえは悪いですが、ステップメールや臨時配信で濃い情報を流しているの、自然と濃いリストになっていると思います。教育＝信者・ファンをつくるということです。

販売するものは、ゴールを決めていたわけですからすでに持っている商品やアフィリエイトする商品であったりします。

自分の商材・商品があればそれを販売するほうが良いですし、特別オファーなども告知することができるので良いと思いますが、

アフィリエイトをするのであれば、あなたが購入した中身のわかるものを販売してくださいね。

よくランキングに入っているものや誰かが推薦しているものなどで選んでいますが、あれはあれで一つの方法ですが、もし変な商材や商品であれば今まで(3ヶ月)の苦労が水の泡になります。

1 回変な商材・商品を販売することで信用はなくなります。これはリアルでもネットでも一緒です。信用を取り戻すことは難しいです。今までの労力を全部注ぎ込んでも回復しないかもしれません。

なので、絶対にあなたが良いと思える、責任の取れるものを販売しましょう。

それを購入した人は、中身が良いとこれからもあなたのファンになってくれます。今後も商品を買ってくれるでしょう。

ステップメールや臨時配信の内容にもよりますが、私が検証した結果は、20 パーセント前後でした。これもアフィリエイトをすることを伝えたこと、どんな商品をアフィリエイトするのか告知したこと、興味のない人はクリックをしないようにと告知してもこのぐらいの数値がでました。

他では、特典などのオファーは 50 パーセントを超えていました。

これも今まで濃い情報を流してきた結果です。

〇式とかクリック率だけでも数パーセントですから、次元が違うわけです。そんなことはどうでもいいですが、あなたのビジネスを構築するのが目的なので、当然なわけです。

販売することで今までの苦勞がここで結びつくようになります。

頑張ってきたかいがあった！と思えるはずですし、私自身はそう思いました。

ここは楽しんでやってください^^

第5章 <4ヶ月にすること>

I) リストを集め、特典の配布をする

リストを集めることをやめないで下さい。リストがあればこの先も販売し続けることができますし、あなたの濃いファンを増やしていくことは必要です。

集まったリストに対して、特典を配布してください。

特典の作り方については、前章で述べたように、Q & A をまとめたものやステップメールをまとめたもので良いと思います。

特典の配布をすることで、新たにステップメールの内容を読んでもらったり、感想をいただいたり、今後あなたが販売する上で、より読者に対して信用を与えられるようになります。

今までは無料でリストを集めていましたが、ここでは、広告などを使ってもっとリストを集めていきましょう。

広告を使っのリスト集めについては次にお話しをして行きます。

Ⅱ) オプトインページ広告を出す

今まで SNS やブログランキングからの集客によってリストを集めていましたが、ここでは、広告を使ってリストを集めていきます。

無料でも集めることはできるのですが、時間と手間を他に集中させるためにも広告を使ってください。

前章で販売をしていると思いますので、資金もできていると思います。

よく商材やツールなどには投資するのに、広告には投資をしない人がいます。また、全部無料で取り組もうとしている人もいますが、ビジネスには投資は絶対必要です。

投資の仕方が間違っているとしても、それは経験として必要なことです。

私自身も投資に対しては“不安”がありました。でも、いざやってみると、投資したことによって学ぶことの方が多かったということです。

投資することによってレベルが上がってくるようになりました。

投資といっても商材やツールにはかけません。商材やツールにお金をかけるぐらいなら、広告や食事、書籍などに使ったほうが効果的だと思います。

今回は「広告」に投資をしてください。どうしてもできない人は、SNS やブログランキングなどから引き続きリストを集めてください。

広告についてですが、いろいろあります。

どこがいいのかは、一概に言えませんし、やってみないとわかりません。

扱う商品やレターによって全然変わってきます。

私が試したのは、

メール配信スタンド

http://www.syatyu.net/shop/index_ms.cgi?s=ms950&id=msa4025

ここは、自分が加入していれば格安で独占配信することができます。部数は 38,000 部(2008 年 1 月 6 日現在)で、迷惑フォルダにも入らないです。

無料で加入できるので、使用される方はここから加入してください。

http://www.syatyu.net/shop/index_ms.cgi?s=ms951pz&id=msa4025

(アフィリエイトではありません)

オプトインページや商品、アフィリエイトなどにも使えます。

インターネット広告

<http://melmag.jp/koukoku/menu3.html>

インターネット広告のヘッダで申し込みをしましたが、私が使ったときには 780,000 部のメルマガでした。

値段も 42,000 円だったのですが、今では 52,500 円(2008 年 1 月 6 日現在)になっています。

ただし、メールは迷惑フォルダに入っているようなので、それほど効果的とはいえないです。オプトインページのアクセスも約 700 人ほどでした。そこから 150 以上の方が申し込んでくれたので、費用対効果としては良かったと感じています。

単純に 150 人×リスト 3,000 円だとしても、450,000 円の価値があるので、50,000 円台でも安いと思いますが、部数ほど効果的ではないということだけはわかりました。

私の場合はリストを 500 集めるのが目的でしたので、これ以上の広告は使っていませんが、他にも探せばいくらでもあります。

オーバーチュア

<http://www.overture.co.jp/>

有名どころですね。

アドワーズ

<https://adwords.google.co.jp/select/Login?sourceid=AWO&subid=JP-ET-ADS&hl=ja>

使い方によっては良いと思いますが、2 時間で 100 万円を使ってしまったという人もいますので、よく調べてくださいね。

マグ広告

<http://www.1magkoukoku.com/>

最低 5,000 円から掲載できます。
多くの方が利用されているサービスです

検索サイトイズクル

<http://www.iscle.com/postmail/add.htm#mail>

ヘッダー広告 8,000 円
フッター広告 3,500 円

アンビシャス

<http://ambitious.lomo.jp/index.html>

1,500 円からはじめられます。

失敗した広告は

流石めーる

<http://sasuga.biz/pages/index.php>

ここは良くないですね^^;

使ってみてわかったのですが、費用対効果は最悪でした。

他にも、メルマガなど、個人で広告を出されている方もいます。

まぐまぐでさがすとたくさん出てきますので、自分に合った広告媒体を探すのもお勧めです。

まぐまぐ メルマガランキング

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

自分にあったカテゴリーのランキング上位の方へ広告掲載へしてみるとよいでしょう。

広告に関してはここが良いというのは難しいですが、小額でも投資してアクセスからの申し込みを調べて、費用対効果があるところを使ってください。

Ⅲ)実績を商材にする

今まで苦労してやってきたことをまとめて販売しちゃいましょう。

ここまでやっていれば小さな苦労から大きな苦労までしてきたと思います。

成果も出てきていると思います。

私は、ステップメールを講座形式で配信してきました。その講座をまとめたものを読者さんには無料で配布しました。

本当は有料で販売しようと思ったのですがやめました。でも、販売すればよかったと後悔しています(苦笑)

なので、読者さんにはアンケートで講座をまとめたものの値段をリサーチしてください。ここまで、読者さんとのコンタクトもとってきているので、アンケートにも協力してくれます。

そこで、値段を決めても良いですし、自分で決めるのも一つの手だと思います。

読者さんに販売する場合は、値段は安く設定してあげ販売して下さい。特別オファーと言う形でも OK だと思います。

商材はステップメールをまとめたもの(Q & A を含めたもの)を読者へ販売して、それから ASP に登録するほうが良いと思います。

読者さんには銀行振り込みで対応するほうが良いですね。

ASP に登録すると決済手数料やアフィリエイト報酬が出てくるので、まずは ASP を通さずに銀行振り込みからの方が良いです。

販売するときには、ステップメールの読者の方に協力をお願いします。

ブログやメルマガで紹介してもらえるように臨時配信などで頼んでみてください。多くの方が協力してくれます。

読者さんが協力してくれれば、商品の内容を把握しているので、紹介の仕方も独自の感想などが入って効果的です。

ブログで紹介してもらえれば販売サイトの被リンクも増えるのでこちらとしてもありがたいですし、お互い良い関係作りができます。

一番最初に苦労してステップメールの内容を考えてもらったのは、こういったわけがあったわけですね。

これであなたは情報起業家として活躍できます^^

また、販売を沢山していこうと思ったら、沢山のアフィリエイトへお願いすることも必要です。

各 ASP には、「アフィリエイト向けのメール」や「購入者の方へのメール」があります。もちろん有料で約 10 万円ぐらいで、メールの配信ができます。

あと、掲示板や塾などを使って宣伝して、アフィリエイトに協力をお願いするのも手だと思います。

億万長者研究会(福田式で有名な福田さんの掲示板。会員登録必要です 有料)では、アフィリエイトが沢山いて、掲示板に書き込むと協力してくれます。中にはトップアフィリエイトの方も参加してくれることもあります。

自分のブログで紹介していくことやアフィリエイトに協力してもらうことで、どんどん商品が売れていきます。

また、レターの作成ですが、オプトインページを販売用に変えればすぐに販売できますし、読者の方から感想と推薦文をもらえば、今よりも信用の高いレターができます。

販売するときには「特定商取法に基づく表示」をつけて販売してくださいね。

特定商取法に基づく表示とは

参考 URL⇒<http://inakasentences.biz/oudou/tokutei.html>

IV)メルマガ読者への企画を考える

販売してからは、メールの対応やステップメール内での質問で結構大変になってきます。

でも、そんな中でも読者の方へのコンタクトは忘れないようにしてください。

読者の方へ定期的な臨時配信や企画を考えてください。

読者をより濃い読者へしていくことも必要です。

企画というのは特別に大変なことでもなくて良いので、特典の配布やクイズなどをすれば良いと思います。

参考リンク集とかを教えてあげるだけでも全然違ってきます。

ゴールを最初に考えたと思いますが、一度考えたゴールを再度振りかってみてください。そして、もっと先にあるものをより計画的にしてください。

今の時点でより具体的なゴールが見えてきているはずです。

また、考え直したゴールに向けて。企画を考えていくと、今よりもっとビジネスの幅も広がってくると思います。

私の場合は、今読んでもらっている「ネットビジネス構築術」ですね。最初の頃のゴールには、こんな企画はありませんでした。

でも、講座をやっているうちに新たな思いが出てきたわけです。そこで、ゴールの修正をかえて、取り組んでいきました。

ゴールに向かって取り組んでいると、違う思いも出てきます。でも、数ヶ月続けてみてから方向性なども変えたほうが良いです。

そうしないとまた、「続けることの大事さ」を知ることができないからです。

新たなゴールに向けて企画を考えて、読者とコンタクトをとるようにしてください。

V)読者をさらに属性わけをしていく

オプトインページから取得したリストをさらに属性わけして行きます。

私の場合は、「ネットビジネス」とアフィリエイトや情報起業、SEO に興味がある人、アドセンスに興味がある人などが入っていました。

それはレターで属性わけができていなかったことや質問を受けてにわかってきたことです。

先ほど述べました企画を立てて属性をわけていきました。

情報起業に興味のある人への企画

アフィリエイトに興味のある人への企画

ネットビジネスで稼いでいきたい人への企画

を立てました。

そこでさらにリストを取るページを用意して、専用の配信システムにリストを登録していくようにしました。

こうやって整理することで、興味のある人へ興味のあることを配信できること。興味のない人には、無駄な情報を流さなくてもいいようにしたのです。

また、企画をする前のメルマガでは全体の読者がいるので、そこで興味を広げる情報を提供できるようにしているので、2重～3重にしてコンタクトをつることができます。

よくトップアフィリエイターの方もやっていると思いますが、メルマガから特典やオファーを用意して、その特典や興味のあるリストを取得し、その取得したリストへオファーや特典と同じような商品を販売していくようにしています。

ただ何も考えずに「特典がもらえた。嬉しいな」ではなくて、こういったことも分析すると自分の方法として使っていくことができるので、どんどん分析してみてください。

もし、今メルマガアフィリエイトやブログアフィリエイトをしているのであれば、そこからでも得点などを配布して、属性わけをして、その属性にあった商品を販売すれば成約率も高くなると思います。

第6章からは、私がだしているメルマガのバックナンバーをまとめたものになります。
第1章～第5章までの内容に補足した内容や新しく発見、経験してきた方法、セミナーで学んだ方法などをまとめています。

普段の生活の中で、ビジネスの本質をとらえる事が出来る内容にもなっていますので、『楽しんで』読み進めてください^^

第6章 「メールマーケティングについて」

■メールマーケティング

いったい 300 名のメルマガでどのようにして、
利益ベースで 100 万円を稼ぐことができるのか

という話をお伝えしていきたいと思います。

ネットビジネス構築術のレポートの中にも書いてありましたが、
オプトインページを用意して、リストを集めていきました。

オプトインページの成約率は、20%ほどでした。
最初の頃は、30%とか出ていましたが、最終的には 20%に落ち着いていました。

リストを 500 集めました。
その集めたリストに対して、「講座」をステップメールにて配信していきました。

講座の内容は、私が今までやってきたネットビジネスの方法を
詰め込んだものになっています。

講座を受けた方からは、
「有料並みの内容になっているので、いつも楽しみです」
というメールを頂きました。

情報をどんどん共有し、出していくと自然と新しい情報が集まってきます。
ウソのような本当の話です。

リストに対して講座を開く

↓

この部分が「教育」という部分になります。

私は、リストマーケティングではダイレクトレスポンスマーケティングという方法で行っています。

最近話題のダイレクトレスポンスマーケティングです(笑)

リストを集める

↓

リストを教育する

↓

販売する

と言うような流れになっています。
この方法を小さなマーケットで試していきしました。

テストについてはまた、次回にお伝えしますが、
テストをすることで、失敗や成功体験などいろいろなことがわかってきます。

テストは重要です！

んで、話を戻しますと
教育するという部分をステップメールを使って半自動にしたわけです。

なぜ、ステップメールにしたのかといいますと
ステップメールを設置していれば、リストを登録してくれた人へ
設置したメールの文を自動的に配信してくれるからです。

ステップメールを設置していい場合だと、
最初の人と最後の人ではメール文が全部読めないという事態が起こるからです。

そんなわけで、ステップメールにしました。
ステップメールに設置した記事以外でも、「臨時配信」ということで、
定期的に新しい情報を提供していきました。

因みに記事を書く時は、一つ 30 分～60 分をかけて書き上げます。
それぐらい熱心に書いたほうが読んでいる人にも伝わります。

「字は人をあらわす」とも言われています。

ステップメールに設置した講座は、全部で 20 記事です。
500 リストの内、解除率も 5%ほどでした。

全講座が終わってから、「プレゼント」や「無料オファー」「イベント」
を提供して、読者の方と相互関係をなるべくとるようにしました。
毎回クリック率は 50%ほどでした。

それから、読者の質問に答えて言ったり、質問があったことや私自身が実践している
方法をメールでお伝えしていく中で、リピーターができました。

ここで言うリピーターとは、毎回同じ人が質問をくれるという意味です。
とても良いことですので、そういった人を増やしていきましょう^^

リピーターの人とは、今でも仲良くさせていただいています。
もちろん、ビジネスマンとしてです。

半年もすれば、メルマガの読者も約 300 人になっていました。
それまでには、失敗もあって、

一方通行！になってしまっていたことが原因です。

一方通行と言うのは、私の想いやこうなって欲しいというような
独りよがりな記事になって読者のための情報を提供できていなかったことが原因です。

これは、メルマガの部数が少ないことやテスト・検証をやってきたことから
原因がわかったので、やはり媒体を大きくする前に、少ない部数の時に
テスト・検証を行うことをおすすめします。

そういったことも見直して、今に至るわけですが、

この 300 部のメルマガに対して、商材を販売したり、サービスを提供するなどを
行った結果、利益ベースで約 100 万円を稼ぐことができました。

単純に、3000 部のメルマガがあれば 1000 万円稼ぐことができるということです。
一概には言えないですが(苦笑)

他にも 90 リストのメルマガがあります。
このメルマガは、購入者リストですね。

低価格の商品(フロントエンド)を買ってもらって、バックエンドで売っていく
ということを試してみました。

このリストに対しては、1 週間に 1 回プレゼントを渡していきしました。
その 1 ヶ月後に低価格ではありますが、バックエンド商品を投げかけました。
(プレゼントを渡すときにはクリック率 100%でした)

90 リストの内 20 人の方が商品を買ってくれました。
プレゼントなどを用意していたので、解除率も約 1%です。

何事も実験してみて試していくとこういった数字などもわかってきます。

いつもプレゼントをあげていれば良いのか？
というところでもありません。

「無料」と言うことになれてしまう事があるからです。
無料でもらうことに慣れると、お金を払いたくなくなるようです。

プレゼントも程々が良いです。
程々と言うものあいまいですが、程ほどです(苦笑)

やってきたことは、

私を持っている情報をすべて出して、日々実践していることや最新情報を出しつつ、
無料オファー（プレゼント）やイベントを企画して、読者と相互関係を持って、
一方通行にならないメルマガを作った

ということです。

一番最初に“楽しむ”ということを前提にやっていました。
自分が楽しんでやっていないと、それが記事などにも伝わるので、
嫌々やらないようにして下さいね。

なぜか、読者には伝わります。
そういった日に限ってメルマガが沢山解除されているなんてことも（苦笑）

やってきたことは当たり前のようなことばかりですが、
当たり前と思っていることほど皆やりません。

あなたはどうか？

確かに裏技とかそういったものは即効性があるって魅力的です。
私も好きなほうなので（笑）

でも、それは一過性のものでしかないのです。

レポートにも書いてあったように%%name%%さんのビジネスを構築するためには、
小さな媒体からテスト・検証を繰り返す必要があります。

レポートのことを実践していただければ、応用もいりますが、あれこれやるよりも成果はでます。

もし、それでも・・・
と悩むような事があればご相談ください^^

追伸：

情報をすべて出すことは良いですよ！とお伝えしましたが、これはマジでやってください。

インプットしてもアウトプットしなかったら意味がありません。
メルマガやブログに書くだけでも全然違います。

最初はあまり気づかないかもしれませんが、効果はだんだんと表れてきます。

これはやった人しかわからないので、ぜひ！やってみてください。

第7章 「リサーチの重要性について」

前回のメールマーケティングについてはいかがでしたか？

メルマガの部数が少なくても、メールを上手く使うだけで稼ぐことができるようになります。

逆に最初から大きな媒体を持たないほうが良いかと思います。

では、本日の御題へ

■リサーチ

ビジネスにはリサーチを8割り以上の力を注ぐ必要があります。
そのリサーチ方法などを具体的にお伝えしていきます

リサーチについてですが、リサーチってやっていますか？

例えば、

- ・情報起業
- ・アフィリエイト
- ・オークション

などでもリサーチは不可欠です。

情報起業ノウハウでは、リサーチが大事です！なんてよく書かれていますが、アフィリエイトノウハウでは、そういったものは見かけません。

でも、リサーチをしているといないとではアフィリエイトの収入も変わってきます。

リサーチする前には、何をリサーチするのか決めてくださいね。
「何」というのは漠然としたものでもかまいませんし、
具体的に決めたものでもかまいません。

んで、リサーチですが、いったいどのようにするのか？

一番良いのは、

- ・対象となる人に聞く
- ・自分で体験する

ということが良いです。これをしないと自分勝手な商材が出来上がったり、
サイトになったりします。

リサーチする期間ですが、1～2 週間ではなく1ヶ月とかかけてやったほうが良いです。
リサーチもどこまでするのか？

と悩まれる人も多いですが、「完璧」なんて目指す必要は無いです。
というか完璧なんてものは存在しません。

でもそんなに期間かけられないよ・・・
と思われる人もいますね。

やらないよりはやったほうが良いと思います。
でも、リサーチをする上で他にもやっている事があります。

アマゾンや楽天などでリサーチをする方法です。
アマゾンや楽天には多数の本が紹介されています。

情報起業、恋愛などの本も沢山出ていますので、それら本のレビューを見て、
お客さんは何を求めているのか？

こういったものを調べると参考になります。

他にも、SNS(mixi などが有名ですね)のコミュニティに参加する方法もあります。
コミュニティは、それぞれカテゴリーが分けられているので、
あなたがリサーチしたいコミュニティ(例えば恋愛のコミュニティ)に参加して、
意見交換を交わすこともできます。

これは、自分が参加して意見交換するということが重要な点です。
見ているだけでもいろいろとわかってくるのですが、
それらは表面的なことしかわからないので、根本的なことを探るには
意見交換し、メッセージなどのやり取りをすることが必要です。

他には、ライバル会社(自分が参入しようと思っている会社)をリサーチするのも必要です。
売れている会社は、なぜ売れているのか？

と考えてください。また、売れていない会社(商品)もなぜ売れていないのか？
という両方をリサーチすることも必要です。

売れている理由がわかったり、売れてない理由がわかったりします。
(理由と言うのは、あくまでも仮説を立てると言うことです)

商品を買ったり、販売者のメルマガを読んだりするのも、
リサーチとして大切なことです。

これも体験ですね♪

リサーチをして自分も体験(もしくは疑似体験)をする！

ということが大事です。

「あ〜、今日も本を読んで勉強したなあ」ではダメなんですね。

リサーチをしっかりすることで、商材を作るときには楽になりますし、
セールスレターを書く時も、キャッチコピーやサブキャッチコピー、
ブレットなども読者の心に響くレターを書くことができます。

その前に、リサーチをして、%%name%%さんの理念をしっかりと持って
書くことは忘れないで下さいね。

人が不幸になるようなものを販売するのは間違っていますからね(苦笑)

リサーチをして、どのように販売していくのか？
をお伝えします。

2つ考え方があって、

- ・マーケットイン
- ・プロダクトアウト

という考え方があります。

マーケットインは、
「お客さんのニーズから物をつくる」ということです。

なので、リサーチをしてお客さんが求めているものを
作っていくという方法です。

この方法では、同じようなものが市場に出回るので、
売れ行きはそこそこになるようです。

私の場合もそうでした^^;
(売れ行きは、数十万円とかです)

逆にプロダクトアウトは、アイデア商品ですね。
最近話題になった無限プチプチとかそういったものです。

どのような方法で行っていくのか考えて、その考えたことを
テスト・検証していくことが大事です。

とあまり長くなって消化不良になってもいけないので、
今回はこの辺りでやめますね^^

一度読むだけではなく、何でも読んでわからないことは
質問を下さい。

お待ちしております。

追伸：

なんかいろいろとお伝えしていますが、
まずは、小さなことからでも

「行動」することが大事だと思っています。
行動も目的をもって行動することが大事です。

先日もある広告を試しました。
費用は 10,000 円。そこから生んだ価値は・・・

90,000 円です。
誰も試していないような広告だったので、不安だったのですが、
結果オーライです(笑)

10,000 円が小さな行動とは思いません。
10,000 円あればステーキも食べれますし、
私の大好きなポテトチップスがいくら買えることやら。

行動あるのみ！
私の好きな言葉です^^

第8章 「マインドを高めるためには」

前回のリサーチの話についてはいかがでしたか？

リサーチをすることで、レターや商材作成が楽になることや

売れる商品がつかれるようになるので、しっかりやってみてください^^

では、本日の御題へ

■マインド

マインドとをどうやって高めるのか？

稼ぐために必要なマインドを持つために、
私がやっている方法をお伝えします。

マインドについてですが、マインドっていてもいろいろありますよね。
まず、マインドを高めるためにも

「目標」を具体的に持つ必要があります。

「目標」ってどうやって決めていますか？

月 100 万円稼ぐんだ！という目標を決めていますか？

月 100 万円稼ぐという目標は悪くは無いですが、
良くありません。

というかこれだけではマインドは高まりませんし、目標も達成できません。

月 100 万円を

- ・いつまでに
- ・何を使って
- ・どうやって

稼ぐのか。具体的に決める必要があります。

んで、月 100 万円を稼いで何をやりたいのか？
100 万円を手に入れて、何をしたいのか考えていますか？

殆どの方が「え〜と・・・」と 100 万円を稼いでも具体的に何に使いたいのか
説明できません。

これも間違った情報？が入ってきているように思います。
巷では 100 万円稼ぐことが目標みたいになっていますからね。

100 万円稼ぐという漠然とした目標よりも、旅行に行く。車を買う。
などの目標をもって、どんな車を買うのか、車種や値段などわかるように

写真(雑誌の切り抜き)などを壁に貼っておくとよりイメージしやすいですし、
目標に向かって頑張れます。

使うものが決まれば、情報起業で稼ぐのか？メルマガで稼ぐのか？ブログで稼ぐのか？決めていきましょう。

やることが決まれば、そのやることにに対して何が必要なのか？
例えば、情報起業をするのであれば、

- ・ホームページ作成
- ・セールスレター作成
- ・商材作成

などなどが出てきますね。

また、それらを細かく出します。

- ・ホームページ作成は自分で行うのか？外注にするのか？
- ・商材・レターも同様ですね。

さらにレターを自分で書くには、ライティングスキルを勉強するために
毎日1時間写経をして、本を読んで、他の人のレターを読んで、DM広告を呼んで

とやることを出していきます。

これだけ出すと、%%name%%さんのやることは明確になります。
よって無駄な商材を買わなくてもすむようになりますね。

商材を買うなどということではないですが、ほとんどの人が必要ない商材を買っている
ということが問題なので、必要な商材は勝手が良いと思います。

私の場合は商材を買うよりも、人のレターや商材、ビジネス業界や他の業界などを具体的に分析して、

「この芸人はなぜ売れているのか？」

私だったらもっとこうやって売り出していく。などを考えたり、

売れている商品がなぜ売れているのか？メルマガを見たり、広告を見たり、その人が行っている戦略や戦術を盗みます。

実際に購入して、後で送られてくるフォローメールなども分析します。

日頃から「なぜ？」と疑問を持つようにすると、いろいろなことが疑問だらけ(笑)になってきますので、次第に分析や仮説を立てたりするようになります。

目標をしっかりとって取り組んでいく。

本当にこれだけで必要なマインドも備わってきます。

無駄な情報に惑わされなくなります。

おもしろいことに、有名なアフィリエイトの方のメルマガなどを見ていると以前いていたこと違う・・・
なんてこともざらにあります。

マインドが高まってくれば、以前とは違う自分がいることに気づきます。
これは面白いですよ(笑)

マインドではないですが、%%name%%さんは自分の事を知っていますか？
「よく知っているよ！」と言うことであればいいのですが、

私は自分の事を知るために、自分の長所・短所・苦手なこと・得意なこと
好きなこと・嫌いなことなどなど書き出していました。

友達や彼女などにも聞きました。
すると意外と自分が知らないようなことが見えてきました。

意外と自分のことを知っているようで知らないかったんですね。
これもぜひ、一度やってみ下さい。

あなたからみる自分像と他人から見る●●さん(あなた)像は、
同じではないですよ。

追伸：

メールマーケティングやリサーチ、マインドなどメールにて
お伝えしていますが、

一度では伝えきれない部分、わざと隠している部分もあります。
でも、これから不定期ではありますが、

お伝えしていきますので、楽しみに(笑)
メールを待ってくださいね。

第9章 「販売方法と具体的効果」

前回のマインドについては、いかがでしたでしょうか？
マインドがかわれば、物事も違った観点で見ることができます。

マインドが変わるまでには、

「行動」

これも一つのキーワードになってきますよ♪

ではでは、本日のお題へ

■販売方法

有名なアフィリエイトに頼まなくても、100本の販売はできます。
私が行ったマーケティング方法をお伝えします。

販売方法についてですが、私はあえて有名と呼ばれている
アフィリエイトの方へはお願いをしていますが、
沢山販売するようであれば、お願いをしたほうが絶対に良いです。

なぜか？と言いますと、やはり(有名)トップアフィリエイトの方は、
宣伝する媒体のパワーがすごいです。

メルマガでも数万部とかあるので、1回のメール配信で売れることもざらだそうです。
なので、あなたが自分の商材を販売するときには、自分の商材を提供し、

その方だけの特典を用意して(他のアフィリエイトと差別化をする)
お願いをしましょう。

なるべく、その方のメルマガやブログを見て感想なども送ってください。
もっと良いのは、1ヵ月後に販売するようであれば、

1ヶ月前からメルマガやブログの感想を送って、%%name%%さんのことを覚えてもらいましょう。
トップアフィリエイトの殆どの方は、オリジナルの商材を出しているので、

商材を買って仲良くなるもの一つです。
私個人的にはこれはおすすめです。

商材を実践しつつ、経過報告を何度もしていくと
覚えてもらって、そこから人脈が広がる場合があります。

あなた自身宣伝媒体が無い場合やお金が無い場合は、
こういったところに力を注ぐことも必要だと思います。

ここで言うトップアフィリエイトの方の位置づけですが、
「アフィリエイトで月 100 万円を稼ぐ人」のことを指しています。

月数十万稼いでいる人もすごいと思いますが、
まあ、ここではそういった意味でお伝えしています。

で、私自身は自分の宣伝媒体で宣伝しています。
ブログ仲間にも宣伝してもらいました。

やはりブログなどで人脈を作っていると、商材ができた時に助けてくれるので、本当に大事だと思います。
(助けてくれるというのは、アフィリエイトをしてもらえるという意味です)

あと、自分でリストを集めて、そのリストに対して
先行販売と言う形で販売しました。

先行販売は結構売れます(笑)
銀行振り込み対応にしていますが、即金を手に入れることができるので、

先行販売で手に入れたお金を広告費に回せば、100 本なんてすぐに販売することができます。
すぐに販売・・・

となると、上手くいきませんので、お金をかけるところにはかけて
節約できるところは節約する。

これが私のやり方です。

先行販売の時は、一般販売よりも値段を安くしてくださいね。
読者限定とかアフィリエイト様限定とか。

そのかわりに感想や推薦文、商材の評価などをもらって、
一般販売前に修正できるとことは修正しましょう。
修正したものは、先行販売で購入された方へは必ず配布してくださいね。

これだけでも 100 本はすぐに販売できるのですが、
もっと効果のある方法もお伝えしていきます。

・広告を使う

広告はどこを使って良いのかわからない？
というのがほとんどの人が思うことで、%%name%%さんも思っているかもしれません。

確かに、広告は有料ですから失敗した時が怖いですからね^^；
私も何度も失敗しましたし、お金も当然かかっています。

ある 14 万部のメルマガに広告を出したのですが(値段も安かったですが)、
たったの 100 クリック、正確には 96 クリックしかされませんでした。

これには「ありえね～～！」って叫んでしまいました。
それにかかった費用が 30,000 円です。100 クリックを 30,000 円で買ったわけですね。

んで、広告費 10,000 円で 10,000 部のメルマガに出したところ、
150 クリック。これは良かったですね。

150 クリックありその内、45 人が申し込んでくれました。

とこんな感じで広告もどの広告を使うかによって変わってきます。
もちろん紹介する媒体によっても変わってきますので、
「これは良いですよ！」となかなか言えない部分でもあると思います。

いろいろと調べてきた中で良かったのは、
フリーブックが出している広告は良かったです。

値段も 50,000～100,000 円以内で数十万部のメルマガに広告が出せます。
他にも、私自身は出したことがないですが、

- ・インフォトップ(アフィリエイト・購入者)メール
- ・インフォカート(アフィリエイト・購入者)メール

この 2 つはかなりの効果があるようです。
費用も数十万円かかりますが、個人的には次回出してみようと思っています。

いろいろな人に聞いても、評判は良いです。
ただ、抽選みたいなので申し込めば必ず配信できるというものではないです。

アフィリエイトメールなんかは、宣伝できそこで売り上げることもできますし、
アフィリエイトの方に商材を知ってもらえるので、

%%name%%さんの商材をアフィリエイトしてもらえる可能性があります。
これは今後大きな財産になります。
(なぜか？と言うのはここでは語りませんが、財産になります 笑)

次に、

- ・メルマガ発行者へお願いする

この方法は無料でできます。

メルマガ(まぐまぐ・メルマ)を 2,000 部以上発行している人へ
お願いをします。

お願いと言うのは、あなたの商材を宣伝してくださいということを
お願いしてください。

よく私の元にもメールが来るのですが、
「こんな商材を出しましたのでアフィリエイトしてください」

と私の名前も書いてないし、商材を添付していないばかりか、
ここからアフィリエイト登録をして下さい。と書いてあるメール。

こんなものでは誰もアフィリエイトしてくれません。
よっぽど人の良い人か暇人じゃないと(苦笑)

礼儀は守りましょうね ♪

ちゃんとメルマガ発行者の方のメルマガを拝見し、
感想を交えて、お願いして下さい。

30 人の方へお願いをして、7 人の方がアフィリエイトに協力してくれました。
当然宣伝媒体も数千部のメルマガなので、効果もありました。

ただ、無料でできるけど結構時間がかかりますので、
その辺りは無料でできる方法なので我慢ですね。

・リストを取る

一番良いのは、自分の宣伝媒体を持つ。
自分のメルマガを持つことです。

リストも無料レポートを作成し、レポートスタンドへ登録したり、
レポートもメルマガ発行者の方へ紹介してくださいとお願いするのも良いです。

レポートの中身も充実したもの。
商材のプレビュー版でも良いですね。

無料レポートからメルマガへ登録してもらえる工夫をしたり、
レポートの最後に商品を紹介しても良いですね。

リストを取るというのは今後絶対に必要なスキルになってきますので、
今の内に出来ることをはじめてください^^

では、ちょっと長くなってきたのでこの辺りで本日お終いです♪

追伸：

セミナー開催するのに会場が決まらない。
というか、会場がない(苦笑)

田舎と言うのはすごいですね。
私の地元なのですが、今更ながらいろいろと気づかされました。

そういった環境の中で自分は何ができるのか？
よくよく考えていきたいと思います

第10章 「テストの方法と結果」

前回の販売方法についてはいかがでしたでしょうか？

販売方法なんていろいろとありますが、
どの方法が良いのかなんて商品によっても変わりますし、

その時によっても変わります。ここでも大事になってくるのが
「行動」ですね♪

ではでは、本日のお題へ

■テストの方法と結果

テストといっても何をどうやってテストしていいのかわからないと思います。
テストの方法やそのテスト結果をお伝えしていきます。

テストというとどんなイメージをもたれますか？

「めんどくさい」

「早く成果をあげたい」

「はじめてから正解が欲しい」

とこんなイメージをもたれていませんか？

例えば、学校へ行くとテストがあります。
テストを受ける前には、算数でも数を数える勉強したり、
方程式を覚えたりしますよね。

テストで良い点数を取ろうと思えば、かなり勉強しないとダメですよ。ね。
何度も何度も失敗を繰り返して、覚えませんでしたか？

一度や二度教科書を見てわかりましたか？
私はわかりませんでした(苦笑)

なので、何度も何度も漢字にしても算数にしても
覚えるまで勉強しました。

で、テストと聞くと難しそうなイメージや面倒くさいイメージですが、
成功するまでに大事なことです。

現代社会では、わからないことも多々ありますが、
飛行機は飛んでいるし、パソコンだってあります、

テレビだって見られます。電気だって。
昔はそんなものはなかったんですね。

でも、これらを研究してきた人は何度もテストをして
失敗を繰り返して、今に至っているわけです。

テストと何回も繰り返し、テストからわかったことを
次に活かしていく。

本当にこの繰り返しなんです。

テストは、

- ・ブログをつくることであったり
- ・メルマガを発行することであったり
- ・記事を書くことであったり

なんでもテストになります。

テストをやってみてどうだったのか？

- ・ブログを作ってみてどうだったのか？
- ・メルマガを発行してみてもうだったのか？
- ・記事を書いてみてどうだったのか？

これらを検証すれば、

- ・ブログのアクセスがヤフーから 100 アクセスがあった
- ・メルマガを発行して、すぐに 10 人の読者がついた
- ・記事を書いてコメントをもらった

などいろいろとわかると思います。

この繰り返しで、あなたの力になって行きます。

前回お伝えした販売方法についても同じですね。

広告を出して、失敗しても『この広告は使えない』

『この広告は使える』と言うことが分かるのです。

これも何度もお伝えしてきていることですが、

「行動」することでしかわからないことです。

テスト⇒検証を繰り返していけば、いろいろな面が見えてきます。
テスト、面倒くさいと思わずに、今後の%%name%%さんの力になると思い、
取り組んでみてください。

もちろんテストする前には、目標・目的があってはじめてテストすることになりますし、
テストする前には仮説を立ててくださいね。

なんでもかんでも行動すればいいというものじゃないです。
いや、行動しない人よりは良いと思いますが、

やはり、目標がないままに行動すると
行動にずれが生じたり、何をやっているのか？何でやっているのか？
わからなくなりますからね。

テスト！テスト！テスト！

失敗は成功の元

もっと言うなら

成功するまでやりつづけければ失敗は成功までの過程に過ぎない！

追伸：

クライアントさんと面談します。
クライアントさんの生気を吸い取って
元気になってこようと思います（笑）
「うどん」と「そば」どちらが好きですか？

第11章 「成功・失敗体験レポート配布」

前回のテストのお話はどうでしたか？
テストの重要性がなんとなくでもわかって頂ければ
嬉しく思っています。

ではでは、本日のお題へ

■成功・失敗体験

これは、私自身がなぜ成功したのか？失敗したのか？を振り返って
いろいろとわかった法則や項目などをお伝えします。

ということで、これは以前からレポートにして配布できたらと
考えていました。

一応(笑)
レポートにしています。

全 5 ページですが、
私が感じたことを書いています。

チェックシート形式にしていますので、
今後も追加していきたいと思っています。

成功・失敗の秘訣(このレポート 4 ページから 5 ページに書いているものと同じです)

<http://rakurakuafiri.com/seikou.pdf>

成功・失敗体験は、情報起業やブログアフィリエイト
メルマガアフィリエイトなどの

ネットビジネスストーリー的に学んだことを書いています。
本当は整理すればよかったんですが(苦笑)

それは私の今後の課題にしておきますね。

では、今回簡単ですが、終わりにします^^

追伸:

今まで販売方法とかテストの重要性とか
お伝えしてきましたが、

今まで読んだ中で一番良かった本を紹介します。
紹介といってもアフィリエイトではありませんので
ご安心を(笑)

「ハイパワー・マーケティング」

著 ジェイ・エイブラハム

1900 円

全 334 ページの内容です。

書店へ行けばあると思いますし、
アマゾンや楽天にもありましたので、

興味があればお読みください。

普通に 2～3 万円で売っている情報商材よりも
中身は濃いと思います。

第12章 「なぜ？」と疑問を持つ必要性」

前回配布しました成功・失敗体験の秘訣はどうでしたか？
これからも、中身は追加していこうと思っていますので、
楽しみにして下さい♪

ではでは、本日のお題へ

■物事の考え方

「なぜ？」と問いかけることがなぜ必要なのか？
この問いかけを日々行うことで変わってくる意識とは。

「なぜ？」と考える事が如何に重要かお伝えしていきます。

ネットビジネスをはじめ、沢山の商材を購入してきましたが
商材を購入しても稼ぐことは出来ませんでした。

商材に書いてあることをそのまま実践していましたし、
そのままやれば、継続すれば稼げるようになるものだと考えていました。

間違いではないですが、これが間違いでした
(どっち？って思いますよね 苦笑)

商材の書いてあることを「なぜ？」そのようにするのか？
ということを考えていなかったからです。

なぜ？この販売者はこのように考えたのか？
このようなやり方でやっているのか？

正解なのか？もっと他にも応用が利くのじゃないか？
このような疑問を持つことがなかったんですね。

商材に書いてあることは間違いじゃないけど、そのままやっても
稼ぐことは出来ません。

やり方は商材を見ればわかるけど、なぜそうなるのかがわからないからです。

でも、この本質的なことは誰も教えてくれません。

商材に書いてあること実践すれば稼げるようになります。
販売者もアフィリエイターもそう言います。

でも、やっても稼げないんだって！
というのが購入者(私)の声なんですが、そんな声は届きません。

実践していない、商材に書いてある通りに実践していない
お前が悪いのだ！と言われます。

先ほど本質と言いましたが、稼げている人は
「なぜこのようにやっているのか？」と言うことがわかっています。

失敗してもなぜいけなかったのか？どこを修正すればいいのか？
がわかるんですね。

では、この本質的なことを理解するためにはどうやればいいのか？
と言うことですが、

日頃から「なぜ？」と疑問を持つようにすることです。
ある商材が出ました。それも有名な方が出した商材です。

その商材が出たらどうしますか？買いますか？見送りますか？
「買う買わない」を考えるのではなくて、

「なぜ？この商材を出したのか？」
「なぜ？販売しようと思ったのか？」
「なぜ？欲しくなったのか？」
「どんな内容なのか(想像してみる)？」
「推薦を出している人はどんな人なのか？」
「モニターの人は本当に稼げているのか？」

などなど疑問を持ってください。

「この商材は%%name%%さんにとって本当に必要なのか？」
と言うことを考えれば殆どの商材はいらないです。

後から使うかも ⇒ 経験上絶対に使わないです。

必要になるかもしれない ⇒ 必要ではないです。逆に不要です。

商材を買うときには、「買う理由」を付けて自分を納得させようとする。
買う理由をつけてまで買う必要ないですからね(苦笑)

この時あなたが思ったことを紙に書きとめておけば
あなたがおすすめできる商材、またはあなたの商材を
販売する時に役立ちます。

これがノウハウにもなるわけです。

「なぜ？」という疑問を日々いかなる場面でも持つようにすると
普段考えなもしなかったことが、みえるようになってきます。

なぜ？なぜ？なぜ？なぜ？なぜ？
と心の中で繰り返しましょう。

意外と癖になりますから(笑)

追伸：

商材をどうしても買いたい！
と悩んでいるときは、相談してください。

買わなくて良いと言う事を証明してあげます。
あなたに今必要なのは、

スラムダンクを読むことです(笑)

第13章 「計画の立て方」

前回お話しした「物の考え方」は如何でしたでしょうか？
考え方一つで、

世界が変わってきます。
ウソのような本当の話です。

ではでは、本日のお題へ

■計画の立て方

私が行っているスケジューリング。計画の立て方を具体的にお伝えします。
なぜ？やりたくてもできないのか？本当に時間がないのか？など
できないをできるにかえる方法です。

ということで、計画の立て方についてです。
会社に勤めている方はわかると思いますが、そうでない人は

普段計画を立てることが少ないように感じます。

計画と言うとなんか難しそうに聞えますが、
例えば、旅行へ行くときには計画を立てますよね。

旅行先に何があるのか？どこへ行きたいのか？
時間はどうなるのか？

など、楽しく旅行するために考え、計画を立てると思います。
ビジネスもそうなんですね。

旅行に行く日 = 販売する日

場所を調べる = 需要を調べる

人気のあるお店を探す = 人気のあるカテゴリーを探す

旅行先でやりたい事を調べる = 自分が何をやりたいのか探す

などなど

「楽しむ」

って事が大事です。
逆に計画がないと・・・

- ・旅行先に何があるのかわからない
- ・アソコに行きたいけど、どうやっていけばいいのかわからない
- ・お土産を忘れた

などと失敗がたくさんあり、楽しくありません。

ビジネスでも楽しんでやるには計画が必要になってきます。
楽しむためにも計画が必要なんです。
成功するためにも計画が必要なんです。

計画を立てて、「失敗」があったとします。
でも、それは、計画を立てているので次に活かします。

次に計画するときには、その失敗をした部分を活かし、
より良い計画に生まれ変わっていきます。

まず、何かを始めるときには計画を立ててみましょう。
行き当たりばったりでは、何が良かったのか？
悪かったのか？全くわからない状態になります。

1. 年間でやることを決める
2. 月でやることを決める
3. 週でやることを決める
4. 日ごとでやることを決める
5. 今やるべきことを決める

これをする、1日1日何をやるべきか？
さらに、時間ごとでやることを決めると、
時間ごとで何をやるのかもわかってきます。

「見通し」がもてるようになるんですね。
見通しが持てば、

先が見えると明るくなります。楽しくなります。
逆に先が見えないと「暗黙・暗い・不安」など

ネガティブ思考になっていきます。

こういった意味でも計画は必要です。
まずは、目標を決めて、それに対しての計画を立てる。

計画を立てるときも、年単位、月単位、週単位、日単位、(時間単位)
と立ててください。

大変なのは最初だけです。
計画を立てれば何を目標してやっていけばいいのかわかるので、
変な商材を買おうか迷うこともなくなります。

こうやって計画を立てれば、「時間がない」と言うような
本当かウソかわからない自分への言い訳も減ってきます。

時間がないのではなく、時間を作ろうとしない自分がいることもわかつてきます。
時間がないと言い訳をするのではなく、

「どうやったら時間がつくれるのか」

これを考えてください。
言い訳ばかりしてはいつまでたっても稼ぐことは出来ません。
これからもずっと。

稼ぎたい・・・けど何もしない。
時間をつくる、計画を立てるこれだけです。

いつか楽なノウハウが出てくるはず・・・
これから先そんなノウハウは出てきませんので。

そんな方法があれば販売者が独り占めします。
絶対に。使えなくなってから販売するかもしれませんが(苦笑)

- ・時間をつくるため
- ・無駄なノウハウを買わないため

そしてなによりもあなたが成功するためにも
計画は必要です。

最初は大変だと思いますが、一緒にがんばっていきましょう♪

計画を立てる時に役立つツールをつくりました^^

目標シート

<http://informationsupportinyotuha.com/manyal/mokuhyou.zip>

追伸:

計画を立てると、本当に楽しくなります。
自分の未来を想像できるから♪

計画を立てただけ・・・
と不安な方はメールをください

第14章 「実践日記から学ぶこと」

前回お話しした「計画の立て方」はどうでしたか？
計画が如何に重要で、今後のあなたの未来に繋がる

大事なポイントだということがわかったと思います。
頑張って立ててみましょうね^^

ではでは、本日のお題へ

■実践日記

私が今やっている具体的な方法を
あなたにお伝えします。

実践日記と言うとなんかすごいことをやっているように
思われるかもしれませんが、

そんなことはありません>m<のでご安心を(笑)

私が毎日やっていることは、
毎朝 5 時に起きて

- ・ライティングの勉強
- ・音声レポートを聴いてモチベーションアップ
- ・インカンテーション

をやるとにかく 1 日の始まりを大事にしています。

朝からモチベーションをあげているとお昼、夕方になっても
持続しているので、おすすめですよ♪

後は、前回お伝えした計画をひたすら立てています。
一つのアイデアに対して計画を立てます。

もちろんブレインダンプ、マインドマップは
その時その時に考えます。

他には、

- ・リサーチ(SNS やアマゾンなどのサイトを見る)
- ・広告を見る(チラシが入っていたらチラシを分析してみる)
- ・悩んでいる理由を考える(自分が今悩んでいることを考え、解決する)
- ・塾関係の人たちが何に悩んでいるのか観覧、又は回答をする。

こんな感じです。
曜日曜日によってはメールを配信したり、

記事を考え書いてみたり、
セールスレターを遊びで書いてみたり、

検索エンジンで自分の好きなキーワードでサイト検証したり・・・
やっていることは「楽しむ」「遊ぶ」ってことが中心です。

「稼ぎたい」ということが前に来ると良いアイデアが浮かびません。
私の場合それは楽しくないので、やりません。

もっと気を楽しんでネットビジネスを楽しんでみませんか？

逆に楽しむといろんなことが考えられますし、
ヒットする、人脈が出来る、稼げる
こんな感じになってきます。

「楽しむ」これも大事なキーワードになってきますので
忘れないようにしてくださいね^^

追伸：

以前は「稼ぎたい」という思いが強かったです。

んで、それが文章としてサイトからにじみ出ていましたので、

結果稼げない・・・

それらをなくした時に、稼げるようになっていました。

よくいる店員さんで「何かお探しでしょうか？」と近寄ってきます。

売る気満々なのが目に見えて私は引きますが、

あなたはとうですか？

そうなっていませんか？

どんな店員さんだったら買いたいですか？

第15章 「サポートの本当の意味と使い方」

前回お話しした「実践日記」は如何でしたか？
やっていることは地味なことばかりですが、

地味なことほど後々爆発してきますので、
毎日地味なことをやってみてください^^

ではでは、本日のお題へ

■ サポート事業から学んだこと

サポートすることで、気づいた事があります。
これは、今後あなたがビジネスを展開していく上で
とても大切なことです。

「サポート」をつけている販売者の方やアフィリエイトしている人がいます。
でも、サポートをします！

って書いてある割には「サポートがなっちゃいないです(苦笑)」
私も経験があるのですが、

サポート・相談を受け付けている販売者・アフィリエイトの方へ
連絡をとりました。

でも、なかなか返事が返ってきません。
早くでその日の内、遅ければ2日後とかです。

でも、それがこのネット業界では当たり前みたいです^^;
最悪の場合は、返事は返ってきません。

最初からサポートを受け付けていない人は良いのですが、
サポートを受け付けているのに返事がないのです。

ある有名な情報起業家の方の商材を購入しました。
サポートしますと言い切っていたのに、返事が返ってこない・・・

「そんなのありか〜〜〜〜」って思わず叫びました(苦笑)

他にも、質問のメールの返事は返ってこないのに、
購入したいのですが的なメールを送ると返事が早いのです。

「何がサポートしますだ！」

「何が相談してくださいだ！」

と私自身このありえない業界が嫌で仕方がありませんでした。
でも、こんな経験をしてから、

「待てよ！」と感じたわけです。

サポートをちゃんとやれば、それだけでも「売り」になるのでは？
と感じました。

それからは、サポート命です（笑）
質問や相談のメールが来れば、すぐに返事を書きます。

文字通りすぐにです。
パソコンの前に座っていれば他の作業をやめてでも、
メールの返事を書きます。

それぐらいサポートに命を懸けています。

その結果、

「メールの返事が早いのでビックリしました」

「メールの返事が返ってくるとは思いませんでした」

「悩んでいることがスッキリしました」

などなど沢山の感謝の声を頂いています。

もし、あなたがメールを送った事があればわかるとおもいますが、
メールを送ったら早くに返事が欲しいと思いませんか？

思っていないですか？

もし、メールを送って返事が早ければ嬉しくありませんか？
相談していることが早くに解決すれば本当に嬉しくなります。

本当は、サポートに命をかけるぐらいやってもいいはずなんです。

サポートを適切に行えば、あなたのファンになってくれるはずです。
サポートもちゃんと出来ないのにサポートをつけるべきではないと思います。

アフィリエイトであり、

情報起業家であり、

サポートをちゃんと行うことであなたの信用は高くなります。
今日からメール返信に命をかけてやってみませんか(笑)

これからは、メール返信のテクニックです。

メールで質問をくれた人へ
どのように返信すればあなたのファンになってくれるのか？

これは、「メールの質問以上のことを書いて返信する」
ということが効果的です。

メールを返信するだけでもあなたに感謝しますが、
期待以上の内容がメールに書いてあると、
これで忽ちあなたのファンになってくれます。

これは絶対にやるべきですね。
やってみるとわかりますが、効果はあなたが思っている以上ですよ。

メールをくれた人へは、

「感謝」

をして下さい。
感謝していることをメール文に記入しましょう。

私の場合は
「メールありがとうございます♪」
と入れるようにしています。

内容にもよりますが、記入して返信するほうが
より効果的でした。

追伸：

やりたいことが多すぎて手を付けられません。

こんな時はマインドマップにして

整理してみたいと思います。

私の中でのマイブームはマインドマップです(笑)

第16章 「人脈作りの意味とは」

前回お話した「サポートから学ぶこと」のお話はどうでしたか？
サポートしているといろいろな気づきを得ます。

教えることで学ぶことができる。
教えられていることで学ぶことができる。

すばらしいですね^^

ではでは、本日のお題へ

■人脈作り

ジョイントベンチャーをいとも簡単に行うことができる。
秘密の場所って？

よく人脈作りってことを聞きますが、人脈作りをする時に
「誰でもいいや」って思って作っていませんか？

セミナーへ行って名刺交換

飲み会に参加して名刺交換

いろいろだと思いますが、
その人脈を生かすことができていますか？

たぶん、名刺交換をして終わりではないですか？

このメルマガでは何度もお伝えしていますが、
目的がはっきりしていないと、人脈をつくっても意味がないと思います。

人脈は大事だと思いますが、
目的がないなかでつくっても意味がないので、

あなたのやりたいこと、目的を明確に出してください。
目的を明確に出すためには、ブレインダンプやマインドマップを
行うことだと思います。

んで、人脈作りですが、私はまったく人脈作りを意識せずに、
ネットビジネスをしていました。

でも、ブログのコメント回りやメルマガを発行したりする中で、
自然と仲が良くなり今でも良いお付き合いをさせて頂いています。

付き合っている人は「自分と気の合う人」しか集まってきません。
これは不思議なんです、自分の目標をもってやっていると
期の合う人が自然と集まってきます。

「目的の明確化」

と言うのは重要なことだと思います。
どんなノウハウよりも大事です。

私の場合は、目的が明確になってはじめて人脈作りをしようと思いました。
そこで、リアルビジネスの塾へ入会しました。

ネットビジネスをしているからといってリアルビジネスの話が役に立たないか
と言うと、そうではありません。

逆にリアルビジネスのセミナーなどに行くと情報商材に書かれている
大事な部分を話してくれるなんとことも多々あります。

人脈作りをするなら「リアルビジネス」とつなげていく。
これが一番良いと思います。

塾なども県ごとが取り組んでいるものに参加すれば、
無料で受けられるものや数千円単位で参加することもできるので、
下手な情報商材よりも良いと思います。

もともとネットビジネスだけではとどまらない方法ということを
私自身売りにしているのですが^^

もし、目的が明確になって人脈作りが必要になったら

「リアルビジネスのセミナーや塾」へ参加してください。

そこには、あなたと気の合う仲間がいるはずです。

人脈作り、稼ぐためのノウハウ、投資……
なんにしても「目的の明確化」を忘れないで下さいね^^

追伸:

ネットビジネスだけにはとどまらない方法を
今まとめているのですが、

まとめるだけで大変です^^;

というかまとめられるかどうか？
今悩んでいます(苦笑)

第17章 「リセールライト商材の売り方」

前回お話した「人脈作り」の話はどうでしたか？
人脈作りにも目的をもってやっていくことや

リアルビジネスでのセミナーや塾などに参加することで
強力な人脈をつくることができます。

ぜひぜひ！実行してみてくださいね。

ではでは、本日のお題へ

■リセールライトの販売

やり方次第で稼ぎ放題。そのわけをお伝えします。

私自身リセールライト商材を2つ販売した事があります。
一つは、ニッチ系の商材なのですが、

約10万円販売することができました。
仕入れ値が2万円だったので8万円の儲けですね。

商材自体は自分自身で販売はしませんでした。
要はアフィリエイトの方へ販売してもらいました。

インフォトップのカテゴリー別ランキングでも1位をとることはできました。

リセールライト商材なので他の方も販売されています。
でも、私の商材が売れているのはなぜでしょうか？

ほとんどの人は、リセールライト商材をそのまま販売しています。
そのままというのは、レターを変えていない、ASP に登録するだけと言うことです。

逆に私はレターを複数つくりました。
バックの色を変えたり、レターの内容を変えたり、特典をつけたり。

時間も数時間しかかけていないですが、他の方よりも販売することができました。
三つのサイトを作ったことでアクセスも 1 日 300 以上ありました。

検索エンジン上位にくるサイトができたのです。
これもたまたまなのですが。

もう一つのリセールライト商材も、1 週間で 5 万円近く販売しました。
忘れていましたが、どちらも 3000 円で販売している商材です。

これもまた他の方も販売されていたのですが、私のリセールライト商材が
よくよく売れていました。

なぜ？私のリセールライト商材が売れているのか？
わかりますか？

.....

先ほどもお伝えしていたように、レターを変えたり、サイトのバックの色を変えたり、ASP 登録先も複数登録したり、バナーを作ったり、特典を作ったり、

アフィリエイトをお願いをして販売してもらったり、と他の人がやっていないことをやるだけです。

お願いするだけや少しの手間をかけるだけで売れていきます。

この少しの手間をかけられるか？

これができる人はオリジナル商材を出すともっと販売することができます。
なぜって、オリジナル商材だと自分が作った商材だから
それだけ情熱がこめられ、必死だからです。

もし、リセールライト商材を持っているようでしたら、
ひと手間かけて販売してみてください。

思っている以上に売れていきます^^

アフィリエイトでも一緒ですよ。
最初の手間をかければかけるほど後々効果が出てきます。

この手間をかけられない人は稼ぐことは難しいです。
目先の利益しか考えていないから。

目先ではなく、1週間後、1ヵ月後、半年後どうなっていくのか？
これを良く考えてみてください。

リセールライト販売は、お小遣い稼ぎや数万円～数十万円を手に入れる
ひとつのキャッシュポイントになることは間違いないです。

売れるリセールライトの見分け方？何てことも大事です。
要は需要があるかどうか？

これをリサーチしてみることも必要ですね^^

追伸：

リセールライト販売を始めてキャッシュポイントが増えました。
これほど、簡単に稼げる方法は今のところないと思います。

アフィリエイトするよりもよっぽど良いと思いますよ。

リセールライトの販売戦略についてもっと詳しく知りたい方は、こちらのレポートをダウンロード
して下さい。

[リセールライト販売戦略編](#)

⇒<http://informationsupportinyotuha.com/manyal/rese.pdf>

リセールライト販売がやりたくなると思いますよ^^

第18章 「成功と影」

前回お話した「リセールライトの販売」についてですが、
好評でした^^

もっと具体的な中身について
今度お話しますね♪

ではでは、本日のお題へ

■成功と影

なんてたいそうなタイトルをつけましたが、
知らない人が結構いるのでお話ししますね。

「成功」するために、
アフィリエイトで稼ぎたい、情報起業で稼ぎたい、独立したい

成功の定義によって変わってくると思いますが、
あなたは成功するためにこのメルマガを読んだり、

毎日に作業したり、情報収集をしたり、
ノウハウを購入したりしているのではないのでしょうか？

成功するまでには、いくつか壁も出てきます。
その壁が乗り越えられるかどうか？

人によって壁の度合いが違うと思いますが、
その壁を乗り越えると今まで気づかなかった自分に出会うことができます。

成功している人は、苦勞をしていないのか？

そんなことはありませんよね。
成功するまでに、いくつもの失敗をしてきています。

最初から成功している、なんでもできるような人は
存在していません。

いえ、存在しているかもしれませんが、
そんな天才はなかなかいないと思います。

私自身、今では、1 億円を超える会社のコンサルティングをしたり、
数千万円の事業をいくつか稼動しています。

でも、そこまで来るのにかなりの失敗をしてきました。
数え切れないぐらいに^^;

最初は

- ・メールの取得方法もわかりませんでした。
- ・ブログなんてどうやって作っていいのかわかりませんでした。
- ・SEO ってなんだ？って思っていました。

などと、何もわからない状態からはじめたので、毎日が失敗の連続です。

いろいろなノウハウを購入しては実行して、
またノウハウを買って・・・

そんなことを繰り返してきたのです。
そんな中から自分のビジネスに出会うことができました。

最初に読んでいただいている「ネットビジネス構築術」に
やってきたことを書いています。

本当にあのレポートを実行してきたことが、
転機だったと言えます。

成功していることばかり目立っていますが、
成功している影には、何倍、何十倍もの苦勞をしてきている

ということを忘れないで下さい。
いまあなたがやっていることは、今後・未来へ繋がっていきます。

そのためにも、あなたの目標をちゃんと決めて、
その目標に対してどんどん突き進んでください。

失敗を100すれば、その中で成功が1あるかどうかです。
今は、99回失敗をしているかもしれませんが、
次の1回が成功へとつながってくるかもしれません。

今まで、失敗してきた人もこれからは成功するだけです^^

以前配布した「成功・失敗の秘訣」をよく読んでみてください。

何気ない言葉が書いてありますが、
一言一言が奥の深いものとなっています。

自分で言うのもなんですが、どんなレポートよりも
良いレポートだと思っています(笑)

成功・失敗の秘訣

<http://rakurakuafiri.com/seikou.pdf>

追伸:

今困っていることや悩んでいる事があれば
いつでも相談ください^^

もちろんビジネスのことだけでなくても OK です♪

以前福祉関係の仕事にいた事もあり、人生相談などをよくしていたので、
何かの助けになれるかもしれません^^

第19章 セミナーから学んだこと

先日セミナーへ参加してきました。
いろいろな業種の方が参加されているので、
とても魅力的なセミナーでした。

探偵の方、自動車を販売されている方、プログラマー、古本・DVD屋の店長、
エンジニア、ショップの定員、塾の講師、自奏者整備士さんなどです。

今後はこの方たちとジョイントという形で
販売を仕掛けていこうと思っています^^

そのセミナーは、どんなところで行われているのか？
この方たちと仲良くなって、どうやって次につなげていくのか？
というようなことも『新・ネットビジネス構築術』には書いています。

で、話を戻しますが、

セミナーのある講師の方から学んだことです。
以前私もやっていて、効果があったので、そのままお伝えします。

1. 自分史を書く
2. 自分自身について他人から意見を聞く
3. やりたいことを100個書く
4. 毎日できる事を決めて実践する
5. 生活・仕事のルールを決める

です。

1. 自分史をかくことで、今までどんな人生だったのか？
ビジネスとして使えるネタはなにか？

と気づくことが多々あります。
これはやってみないとわからないし、やってみると
ビジネスやプライベートにも役立つことがあります。

2. 自分自身のことを他人に聞くのは、
自分が思っている以上に、知らない部分が見えます。

自分のことをこんな風に思っていたんだと
新しい、知らない自分に気づくことができます。

「己を知る」ということはとても大事なことです。

3. やりたいことを 100 個書くことって意外とできません。
普段、百万円稼ぐ・・・なんて人も
なぜ百万円を稼ぎたいのか？がみえていません。

でも、毎月旅行に行きたい、毎月豪華な食事を食べたいなどの要求を
具体的にすれば、目標（月百万円稼ぐ）も明確になります。

これはよく言われていますが、書くことで目標を意識することができ、
視覚的に見ることもできるので、やりたいことをにむかって行動することができます。

これも体験してみないとわからないですが、
夢も 50 個かいて半分は現在かなっています ^ ^

4. 毎日できる事をきめて行動することは、
ルーチン化することができるから、やってみると
ビジネス的にも生活的にも役立つことが多いです。

小さなことでもいいので毎日実践してみてください。
私の場合は 2 日に 1 回はトイレ掃除をするとか
目標を毎朝読み自分に言い聞かすことなどを実践しています。

5. 生活・仕事のルールをきめることで、
無駄な作業や無駄な買い物をしなくてもよくなります。

私はよし牛が好きでよくいくのですが、
無駄遣いをやめる、よし牛へ行くのは月 2 回までと決めて

決める事で行かなくなりました。
また、一人暮らしなので、食事面が外食とか多かったのですが、

自炊をすることを決めて、今では自炊をしています。
無駄な電気や水道なども無駄を省くようにすることを
ルールとして決めています。

リサーチも兼ねて無駄遣いをしてみる人の気持ちや
節約する人の気持ちなどもわかったので、
学ぶことも多くよかったです ^ ^

1. 自分史を書く
2. 自分自身について他人から意見を聞く
3. やりたいことを 100 個書く
4. 毎日できる事を決めて実践する
5. 生活・仕事のルールを決める

この5つをやると「あなた自身の変化」をみることができます。
変化している自分に会いたくないですか？

紙に書いたり、行動するだけなので、
お金もかかりません、逆に節約できることはできますが、

ぜひ、やってみて下さい^^

第20章 月2億円のサイト経営者から学んだこと

先週の日曜日にある分野のサイトを経営していた方とお話をしました。

その方はある分野で月2億円以上を稼いでいるそうです。
(年商ではなく月商です。)

いろいろとお話を聞かせていただいたのですが、
そこから学んだことを少しお伝えさせていただきます。

月に2億円を稼ぐ会社は、最初から2億円を稼いでいたわけではないということです。

当然最初の頃は、試行錯誤していた時期や
倒産するかも・・・といった状況もあったようです。

ヤフーショップや独自でサイトを運営していた時期もあったようですが、
結果はボロボロだったそうです。

上手くいくこともあれば、そうではないこともある！
これは、ビジネスをする上でとても大切な考え方だと思います。

当然うまく物事が運べるように、リサーチやマーケティングを駆使して
行っていくのですが、

それは、成功に近づけていくことで、必ず成功するわけではありません。
だからビジネスは面白いのだと思います。

よく言われますが、正解なんてないんです。

だから、ネットビジネスをしている人は、情報商材を買っても
商材を実践し、結果が出なくて怒る人がいますが、
それは間違いだと私は思っています。

なぜか？と言われれば理由は色々あるのですが、あえて言うなら、

目的・目標

これが自分自身わかっていないのだと思います。

販売者が悪い、商品が悪い、受け取り方は人それぞれですが、
そんな事を言っている人で、成功した人、

ましてや稼いでいる人を私は見たことがないです。

行動してみて結果がどうであれ、何か学んだことはあるはずです。
その学んだことが、次にどうつながるか！

どうつなげるのかが重要だと感じます。

失敗を繰り返したり、新しいことにチャレンジしたり、
その中で、自分の目標や目的に近づけていくことができます。

失敗は成功までの過程にすぎないと私は思っています ^^
なので、途中でやめなければ、継続して行っていけば、
成功という道は切り開けてくると思います。

第21章 リアルビジネスをうまく使う

ネットビジネスをしている方は、なぜかインターネット上だけで問題を解決しようとしています。

普通のビジネスでは当たり前のことなのに、
ネットビジネスをしている方って知らないんですね ^^ ；

“ビジネス” ととらえて行っていれば、
インターネットもリアルビジネスも活用する方が良いです。

これは間違いないです。

インターネットビジネスの情報商材で語られている
極秘の内容なんかも、リアルビジネスのセミナーへ行けば、
無料で話をされているなんてことはザラです。

これも体験しているから言えることなのですが、

“インターネットビジネスとリアルビジネスをうまく活用する”

~~~~~

これは私がいつも思っていることです。

実際に毎週のようにセミナーへ行っていますが、  
無料で受けれるものや有料といっても数千円（高くて 5, 000 円）とかです。

無料で人脈も作れて、情報も手に入り、ノウハウも蓄積されます。  
さらには、ジョイントベンチャーなんてこともできます。

インターネットは本当に便利な道具です。  
でも、それは稼ぐための一つ的手段にしか過ぎないということですね。

ぜひ、無料でリアルビジネスのセミナーや人脈をつくって、  
ビジネスの幅を広げてください^^

あと、最近特に気になることなのですが、  
ネットビジネス、インターネットの世界ってすごい！  
と思います。

何がすごいのか？というと、

たとえば、最近なる方から電話がありました。  
私は情報起業の代行サービスをしているのですが、  
その代行サービスについてのお問い合わせでした。

んで、その方は先に申し込みをしたり、  
メールで質問をくれていたのですね。

それからすぐに電話がかかってきて、  
一方的に話を進められているのですが、

私が思ったことは

「あんた誰だよ！！！！！！！！！！！！！！！！！！！！」

ってことです。  
これ普通ではありえないですから。

メールでも名前がなくて、質問だけする人や商品を注文する方。いろいろいると思いますが、

本当にそれでいいの？  
と思います。

親しき仲にも礼儀あり  
~~~~~

いろいろな人をたくさんサポートしてきました。
ネットでもリアルでも話をしてきました。

でも、名前も名乗らない、礼儀もない人が成功する所を見たことがないです^^;

その都度思ってきたことを伝えるのですが、
本人は悪いと思っていないし、何が悪いのかもわからない
というような状況みたいです。

ビジネスにも通じると思いますが、

- ・人を大事にできる人
- ・自分を大事にできる人
- ・相手の立場に立って考えられる人

ちゃんと“理解”してくれる人は、
ネットビジネスでもリアルビジネスでも成功します。

成功っていう定義も人それぞれだと思いますが、
私自身は「みんな幸せになる」ということだと思っています。

みんなっていう定義もあるのですが、
それは省略します^^；

これ、以前にもお伝えしたんですけど、
●●ができている人は、本気でサポートしたくなります。

その方は、今では連絡がないのですが^^；
自分のビジネスを構築され、独立されています。

話がそれているような感じがしますが
自己中メルマガなので、気にしません（苦笑）

第22章 行動力学

行動力学なんてたいそうなタイトルをお付けしていますが、別に意味はありません（苦笑）

ただ、行動することから学ぶことはたくさんあるということを知ってもらいたいです。

私は、とにかく行動することから始めます。
わからないことも分からないなりに進めていきます。

なので、失敗はたくさんしています。
何十時間、何百時間と失敗を繰り返してきています。

失敗と言っているのですが、
私は失敗だとは思っていません。

なぜ？失敗だと思っていないのか？というと、まだ、続けているからです。
~~~~~

もし、途中でやめてしまえば、  
失敗は、本当の失敗になってしまいます。

でも、最後まであきらめなければ  
失敗は、成功までの過程にすぎないと思っています。

だからこのメルマガを読んでいるあなたには、  
どんな小さなことでも、失敗をしてもいいから、  
行動して、続けてほしいと思っています。

今でこそ、インターネットビジネスを通じて  
いろいろな仕事ができるようになりました。

でも、最初の1年間、1年半は下積みが終わってしまっているのです。  
今もそうですが^^；

でも、この期間があったからこそ  
今の自分がいます。

今まで失敗してきたことが、  
生きている瞬間ですね^^

とにかく、行動して、行動すると今まで見えていなかったことが  
いろいろな視点で見えてきます。

行動することからたくさんのことが学べる  
行動しないと何も得られない。

「知っている」と「できる」とでは違います。  
いろいろなノウハウを知っているからと言って、  
稼げませんよね？

行動してから、あなたなりの何かを感じ取って、  
その経験をたくさん増やしていけばよいと思います ^^

そうすると、行動することが面白くなります♪  
私自身営業は嫌いでした。

ブランディングを崩してまで、  
営業をしたくなかったんですね。

でも、最近は営業をやっています  
(といってもメールですが 苦笑)

そこから、学んだことは、

- ・ ●●件メールをすれば、営業先と契約を結ぶことができる
- ・ 営業も実は嫌いではない
- ・ 思っていたよりも簡単

などと、自分で営業に対しての勝手な思い込みをしていたことが、  
原因でした。

これも行動してみてから気づいたことです。  
今は、経営者なので、自分がやらないとだれもやってくれない。  
会社をつぶすわけにはいかないといった理由もあるのですが (苦笑)

でも、7日間で2件の営業が取れました。

時間も3時間ほどです。

(メールを送るだけということもあるので)

金額は月数十万円です。

3時間で月数十万円の契約が結べると思えば、  
営業も嫌じゃなくなりますよね。

でも、これって行動してから気づいたことであり、  
その結果だと思っています。

行動をキーワードに

何か一つでもいいのでやってみてください^^

## 第23章 普通って？

昨日寝れませんでした ^^ ;  
時々あるんですね。

あなたもそんな経験はないですか？

寝れなかったので、  
普通って何？って考えていました。

これもセミナーへ行って「考える力」は大切なんだということを学んだので  
早速実践してみました。

普通の幸せとは何かを考えた時に、

- ・ 生きていることが幸せ
- ・ 健康で毎日過ごすことが幸せ
- ・ 食べ物がおいしいと感じることが幸せ
- ・ パソコンをつつけることが幸せ
- ・ 走れることが幸せ
- ・ こうやって寝れないということを感じられることが幸せ
- ・ ネットで稼げなくても、試行錯誤することができて幸せ
- ・ 不幸だ！なんて考えられることが幸せ
- ・ 仲間ができることが幸せ
- ・ 痛いと感じることが幸せ

と色々なことを思いました。  
こうやって普段何も感じないことが幸せであり、

この当たり前の生活や当たり前のように考える事が出来る自分が  
幸せなんだあって思いました。

これって普通のことのようで普通ではないですよ。  
当たり前のことが当たり前にできない人もいてことですね。

私は以前福祉の施設に努めていました。  
そこでは、「施設にいる利用者の方の人生の一部にかかわり、重要な仕事」  
だと思っています。

そこで人間とは！幸せとは！ということはずごく考えさせられました。  
私が私たちが思っている普通のことが何らかのハンデがあり、  
上手く行えない人もたくさんいること。

私自身、「要求」ばかり求めている。  
今の自分の幸せを感じる事がなく、

「もっとあれがしたい、あれがほしい・・・」  
と要求が絶えない自分がある事。

人間は要求の塊なので、  
欲しいものを買ったからといって、満足するものではないんです。

一つの要求が満たされれば、次の要求へ・・・  
その繰り返しですね。

でも、これって今の自分の立ち位置。自分自身のことを知らないからではないでしょうか？

### 自分を知る

~~~~~

このテーマについては、永遠のテーマだと思います。
毎日違う自分に出会っていることに気づいていますか？

今の自分と1分、1秒前の自分は違うんです。

だんだんと話がそれてきていますので、
シメにかかりたいと思いますが（苦笑）

普通って何？
普通の幸せって何？

今、私やあなたが生きることが幸せなんだということ。

当たり前になっていることが、本当の幸せってこと。

そのためにも、自分を知るということは大事なんだということ。

こんなことを考えていました。
寝たのも深夜ですが、起床したのも午前4時半です^^；

起床時にアイデアがひらめいたので、そのひらめいたアイデアをメモしてたら、バッチリと目が冴えました。

ひらめいたアイデアは形にして、あなたへ
また、お伝えしますね ^^

今日のメルマガは、いつもとは違って
書きたいことを書きましたが、今度はちゃんとまじめな話をします（苦笑）

第24章 キーワード

ちょっとまじめな話を ^ ^ ；

昨日日本屋さんへ行ってリサーチをやってみたいと思った
キーワードがあります。

- ・ 歴史
- ・ 農業
- ・ 韓国のスター
- ・ 文化遺産の旅行ツアー
- ・ バナナダイエット

これらは結構良いキーワードではないかなと感じます・

他にも、

- ・ ホラー
- ・ 妖怪

なんかも良いキーワードですね。

もちろん単体のキーワードではだめですが、
もっと掘り下げていけば面白いと思います。

ブログでアドセンスやアフィリエイトにも使えると思いますし、
情報起業のネタとしても行けるのではないかなと感じています。

まだ、ちゃんとリサーチなどしたわけではないですが、
雑誌を見ていると、以外に広告が出ていたり、何冊も本が出ていたり、

歴史の雑誌では50代のおじさんが本をじっくりと読んでいたので、
あのおじさんがターゲットだ！と思わず観察をしたり（笑）

韓国のスターでは30代～50代の主婦をターゲットに・・・
これも実際に30代の主婦の方と話をしていると、
いろいろと深い話もきけます。

韓国スターに会える方法とか30歳～50歳の主婦をターゲットに
情報商材を作ったら売れるかも・・・なんてことを考えてました。

バナナダイエットは、mixiのコミュニティで話題になり、
そこから出版されたみたいです。

んで、昨日おもいきりテレビでバナナダイエットのことをやっていました。
芸能人やお笑い芸人が取り組んでいるので、
これからもっと旬になるのでは？

もしくは自分でバナナダイエットを試して、
記録や食事などの方法を具体的に載せて販売することもできますよね。

具体的には、もっとやるべきことはありますが、
日常から本屋さんからいろいろなネタは上がってきます（笑）

第25章 第2段 キーワード

3連休中にまたまた本屋に行ってきました。
その中でこれと思ったキーワードをお伝えします。

まず、キーワードを選ぶ視点ですが、
本屋に行ってどこに人が集まっているのかをみます。

雑誌コーナーにいる人の年齢層や人を観察します。
もちろんじっくりと見ないでくださいね（笑）

それからよく言われていることですが、
雑誌が複数あるもの、雑誌の中にどんな広告が出ているのか調べる事

また、関連したキーワードの書籍が出ているかどうか？
等も調べます。

そんな中から今回は、

- ・ カメラ
- ・ 子供

といったキーワードを見つけました。

カメラについては、カメラの雑誌を見て、
カメラに興味がある人はどんな悩みがあるのか？

なんてことを調べます。

雑誌自体も「カメラの紹介」「上手にとる方法」などがメインですね。

ここでもっと調べるために、mixi などのコミュニティに入って
コミュニケーションをとって、深いところの悩みを探っていきます。

カメラをうまくとる方法なんて感じの商材をつくることもできますよね。

これはゴルフ商材や犬商材と一緒に、ニーズはすごくありますが、
情報商材として出ていない？はずです。

そして、カメラって結構高いんですね。

だから、お金（投資）をする人もたくさんいるはずですよ。

（ここはまだ調べていないので何とも言えないですが）

ちゃんとしたマーケティング、商品、レターをつくれば
売れる商品ができると思います。

また、子供のキーワードも、今少子化問題がありますね。
そんな中で、子供にお金をかける人ってたくさんいます。

自分ができなかったことを子供に託す親や

子供が一人しかいない分、お金をその子にかなりかけています。

本屋に行けば分かると思いますが、
子供の雑誌ってかなりあります。

そして、教育という部分でもかなり力を入れています。

親がそれだけ熱心ということもあるのでしょう。
過保護な親っていうもの問題視とされていますが。

教育関係で商材が作れないかどうか調べてみるのも面白いですね。

また、子どもの教育（しつけ）についても問題があります。
というかこれも年齢層によって異なってくるのですが、
どの年齢層でも困っていることはたくさんあります。

それらをまとめて商材にすることもできますね。

と、こんな感じで今回のキーワードを検討しました。
まだまだ、調べきれていない部分がありますが、
どのキーワードも面白いと思います ^^

また、本屋に行った時には、
キーワード第3段が話せるように
しっかりリサーチしてきますね♪

第26章 リサーチの重要性

リサーチの重要性ということですが、
最初にお伝えしていた、モスバーガーから体験し、
学んだことをお伝えします。

先日モスバーガーへ行きました。
ドライブスルーだったのですが、

最初に「いらっしゃいませ」となんともやる気のない声で
接客をしてくるわけです。

「なんだ！」と思いながら注文を済ませ、窓口に行きました。

お店の中はお客さんが誰もいなかったんですね。
店員は2人いました。

そのある店員は、ゴミを処理していましたが、
そのゴミをつついた手で周りにある商品を触っていました。

「おいおい・・・(苦笑)」

お客さんも誰もいないし、店員も2人いるし、
ファーストフードってスピードが命ですから、
お客さんを待たせるなんてもってのほかです。

でも、店員は2人で楽しそうに喋っていて、
10分たっても注文したものが出てこない・・・

ちなみにファーストフードでは、
注文してから5分以内に商品を出さないとダメです。

それからようやく注文した商品が出てきました。
店員の第一声は、

「お客様のお会計は・・・」

って違うだろ！！！！！！！！

とこんな感じで、体験をしました。

これをどうとらえるかはあなた次第ですが、
私は、良い体験をしたと思っています。

お客さんの立場に立って考える。
もっといえば、自分がなぜイライラしているのか？
その原因を追究しました。

その追求した、分析したことを
自分のビジネスへ活かしていくことを考えました。

今まで自分が行ってきたことを振り返り、
最近アフィリエイトをはじめ、中身のない文になっていたな～
と振り返り、再度アフィリエイトする中身について考えています。

こういった体験は普段、日常で体験することだと思います。
その体験をどう結び付けるのか？

これが大事だと思います。

イライラしたときは、
自分に自問自答してみてください ^^

きっと何か今まで見えなかったことに気付くと思います。
イライラして怒ることや人に当たることは
簡単にできますが、本当はもっと奥の深いことがわかるはずです。

体験談から学んだことでした ^^

第27章 レッドカーペット

レッドカーペットを見て、
これは面白い芸人だ！！

その面白い芸人をメモして残していました。
自分と同じ感性の人や他にも面白いと思ってくれる人はいるはず！

と思って、
お笑いブログに載せました。

すると、その次の日には・・・

アクセスが2倍になりました（笑）

いつも100前後のアクセスだったのですが、
その日は200近いアクセスになったのです。

また、ニッチな芸人さんなので
これからどんどんアクセスも増えてくるはず・・・と思っています。

もともとニッチな売れていない芸人さんのブログなのですが、
それでも100前後のアクセスがあります。

これから売れそうな芸人さんとかも載せているので、
これからが楽しみですネ♪

ここでお伝えしたいことは、

『自分の感情が動いたキーワードをメモして残す』

~~~~~

と言うことです。

流行っているもの、誰かがこれは良いといったもの、  
物や人、空間、環境など、とにかくメモして残しておく。

このメモが宝になります。

自分の考えで「これはいらない」  
なんて決めるのはもったいないですよ。

私自身とにかくメモすることは忘れません。  
後で、見返して使えるかどうかなど判断します。

良いと思ったこと、悪いと思ったこと  
全部が全部覚えられないので、とりあえずメモをする。

寝ているときに思いついたことでも、メモするようにしてください^^

これだけでも、アドセンス、アフィリエイト、情報起業などの  
ネタは仕入れることができますし、

実行するときにはすげ～～役に立ちます。

『自分の感情が動いたキーワードをメモして残す』

~~~~~

忘れずにやってみて下さい^^

第28章 自分自身を振り返る

昨日の夜に自分自身について振り返りました。

「本当に今のままでいいのかどうか？」

~~~~~

今、ビジネスをはじめて2回目の悩みになります。  
ビジネスのモデルはこのままでいいのか？  
本当にうまくいくのか？

なんてことを悩んでいたわけですが、  
そこでやる気（モチベーション）が下がってきたので、  
振り返ることにしました。

モチベーションが下がった訳は色々あるのですが、  
根本的な悩みってなんなのか？

っていうことがわからなかったので、  
ブレインダンプ（頭にあることを書き出す）をやってみました。

以前決めた  
目標と今の目標と現状がずれてきていることがわかったこと、  
今の目標や現状をどうやって打破すればいいのか？  
と言うことも書き出していきました。

この作業はやればやるほど、整理されていくので、  
私自身悩んだ時には必ず行う作業です。

あなたの中でいろいろと考えるよりも、  
書き出して整理して考える方がわかりやすいし、  
意外と悩んでいることが少ないし、重要なことでもないことに気がきます。

重要なこともあるのですが、  
思っているよりも簡単に解決する方法はある！  
ということがわかります。

ブレインダンプをして、実際にどうできるのか？  
を考えた時に、1日のスケジュールを見直しました。

無駄な作業をしても仕方がない、今の自分に必要な、  
目標に向かって必要なことをやろうと改めて思いました。

たぶん、ノウハウコレクターの人は、私自身経験があるのですが、  
目標が、軸がぶれているから、いろいろな商品を購入してしまうのだと思います。

時間を短縮するためや新しく知識を得るために購入する場合がありますが、  
ほとんどは知っていることが多いことや実践から学ぶことの方が、  
多いと経験からわかっているので、商品を購入して新しく読むことは  
結構無駄な時間だったりします。

と、いろいろなことを考えて、夜が過ぎていきました。  
そこで、今までのようなインフォビジネスを行っていくことは、  
難しい・・・というかできないので、  
今の現状と目標を達成できるようなビジネスモデルへと変えていきます。

悩んだ時やモチベーションが下がった時には、  
いろいろと考えるよりも、悩みを全部書き出して、  
整理することをお勧めします ^ ^

## 第29章 8月の目標

8月に入って5日目ですね。

まだ5日しかたっていないのか、もう5日もたってしまっているのか？

人によって考え方は色々だと思います。

私の場合は、もう5日もたってしまった！と感じています。

私は、月末には必ず次の月の目標を立てます。

7月末には8月の目標を決めます。

今月の目標を手帳にはさんで、毎日見るようにしています。

手帳には、

- ・ 年間の目標（マインドマップ）
- ・ 月間も目標
- ・ 週間の予定
- ・ 1日の予定
- ・ 1時間時間の予定

を書いてはさんでいます。

他にも、

- ・ 売上シート
- ・ 行動計画表（収支）
- ・ 取引先一覧
- ・ ダイエットシート
- ・ アイディアシート

が手帳には挟まっています。

私の場合は、手帳をなくすと大変なことになります ^^ ；

特に手帳のアイデアシートは、

これから販売したいものやアイデアを形にするものなど

宝の山になっているので、人に見られるとちょっとやばいです ^^ ；

手帳は 12 年間使ってきてい、今の形に納まっています。

手帳の画像 ⇒ <http://informationsupportinyotuha.com/shige.JPG>

手帳もさまざまなものがありますが、

自分に合ったものを探すことや

自分に合った方法を探すことも大事です。

まあ、それがなかなか難しいのですが（苦笑）

んで、このスケジュール帳を使ってから計画を立てて、

無駄な時間が削ることができたり、

商品作成やレター作成、サポートなどに余裕が持てるようにもなりました。

この機会に手帳やシートを作成してみてもはいかがでしょうか？

もしよいシートが作れない場合や自分に合ったものがわからない場合は、

「追伸」にて目標達成シートを紹介していますので、ご活用下さい。

もちろん無料で手に入ります ^^

## 第30章 セミナーに参加します

今週はセミナーへ参加することが多いです。

8月6日に一つのセミナーへ行きます。

8月8日には、2つのセミナーへ参加し、打ち合わせが1件。

んで、セミナーの参加費はどれも無料です。

ネットビジネスをしている人ってなぜかお金を払って  
商材を買ったり、セミナーへ行ったり・・・

個人的にはお金を出してまで得られるセミナーって少ないと思います。

ネットビジネス系のセミナーへの参加は、  
木坂さん・和佐さんの極秘セミナー（試験あり）へ行ったことがあるだけです。  
あとは、9月末に20万円のセミナーに参加します。

後のセミナーは、リアルビジネスをされている方のセミナーへ参加しています。  
ほとんど無料です。

8月8日に行くセミナーはこれです。

<http://j-net21.smrj.go.jp/headline/event/053646.shtml>

セミナーは、ヤフー株式会社ビジネスサービス本部開発部部長が来て話をされます。  
こんな機会はなかなかないですし、無料ってこともないですよね^^；

たぶん普通にセミナーをすると、1万円とかとられるセミナーです。  
でも、無料で聴くことができ、

さらに、個別相談も可能！なんです。  
これでも無料。

裏があるのじゃないか！  
って思うかもしれませんが、裏は別にはないですが、セミナー主催側の事情の問題です。

話せば長くなるので、想像したり、  
直接聞いてみてください。聞けば教えてくれますから・・・たぶん^^

リアルビジネスのセミナーがネットビジネスに使えるかどうか？  
って疑問に思うことがあるかもしれませんが、

かなり使えますし、無駄な商材なんか買わなくてもよくなります。

ビジネスの基礎なんかもわかって、  
あなたのビジネススキルやマインドのレベルも上がります。

これは間違いありません。  
私の今のビジネスがあるのも、こういった無料で聞いたセミナーの話から  
さまざまなアイデアが浮かんだことも多々あります。

メルマガを読むことを思えば、こういったセミナーへ参加して、人脈をつくることも大事です。

もちろん目的をもって参加する場合は良いと思います。  
目的がないのに参加しても、あまり得られるものは少ないと思います。

経験っていう意味では良いかもです。

## 第31章 セミナーから学んだこと

先日セミナーへ行ってきました。  
セミナーでは、

会社が生き残っていくには、  
新規ビジネスを展開していくことも必要。  
ということを書いてました。

IT企業に関しては、開業してから2年以内につぶれる会社は80%。  
残り2割しか生き残れないようです。

2割のうち、5年続く会社は1割にも満たないとのこと。  
そう考えると厳しい世の中だと思います。

ネットビジネスをしている人は、  
こんな現状もわかっていないと思います。  
それは・・・

稼げます的なことしか聞かないからです。  
と言うか、それしか教えてくれないからですね。

現にアフィリエイトは、  
儲かることを主張して商品を紹介している方が多いのも現実です。

こういった現状を把握するためにも、  
リアルセミナーへ出かけるのは良いのかなと思います。

それだけではなく、  
他にもいろいろと学ぶことができました。

んで、話の中で事例紹介された方の言葉が心に残っています。

要約すれば「**人間力**」です。  
~~~~~

人の幸せを考える事で、会社が上手くいく、良い社員に育ってくれる、
顧客にも喜ばれる。

本当に人の幸せを願うことって大事なんだなあと感じました。

最近悩んでいたことが解決したような気分になり、
私の今後のビジネスのキーワードになると思います。

よく考えれば、人を大事にしていない会社は、
つぶれていたり、不正をしていたり・・・

人間力＝人の幸せを願う＝人を大事にする
~~~~~

このキーワードは成功するためには必要不可欠なことだと思います。

ぜひ、取り入れてください^^

## 第32章 幸せって何？

幸せってなんですか？  
ってことを考えたことはありますか？

昨日の記事にも書きましたが、私は肩こりがあります。

年に数回寝れないぐらいの肩こりがあります。

それはもう痛くて痛くて・・・

普通に生活できているってことが幸せなんだと感じます。

生きていること、ブログが書けること、ご飯が食べられること、  
ご飯を食べておいしいと感じられること

すべてが幸せなんだ！と感じます。

普段の生活、あなたりまえのことがあたりまえのようにできることが幸せなんだって！

人間はより多くのものを求めています。

要求は絶えることがないのです。  
もっともっと・・・

と思うことは良いですが、今のあなた自身のことを、  
いまこうやっていることが幸せなんだと思います。

悩めることが幸せだと思います。

悩めなくなったらと思うと怖くないですか？

**何が幸せなのか？**

~~~~~

ぜひ、自分にとっての幸せとはいったい何か？
とすることを考えてみて下さい。

答えは、あなたの心の中にあります ^^

第33章 関連商品をねらえ！！

情報ビジネスやアフィリエイトを子になっている人は
気づいているかもしれませんが、

少し前から、PPC アフィリエイトの商品が
かなりの数販売されています。

最近では、「PPC●●リート」や「い●げき●っさつ」
等の商品です。

ほんでもってかなりの数売れています。

有名なアフィリエイトの方でも多数商品を出されていて、
毎日毎日違う商品を紹介されていたわけです。

そもそもアフィリエイトは、
有益な情報を紹介していくので、
そこに稼げているか、稼げていないかはあまり関係なく、
良い商品を紹介するだけです。

ただ、購入する側に立って見れば、
どれがいいのかわからなくなって、
あれもこれも買ってしまう
と言うのが現状だと思います。

そのところは、自分なりに「なぜ？」と自問自答をしてみてください。

答えは自分の中にあるはずです ^^

話がそれましたが、
PPC アフィリエイトの商品がたくさんでした。

では、ここで考えてみましょう。
PPC アフィリエイトに関連する商品です。

PPC アフィリエイトに必要なものって何ですか？

- ・ キーワード
- ・ サイト作成
- ・ 広告文章
- ・ 商品選び
- ・ ステップメール

等が必要になってきます。

いくつか PPC アフィリエイト商品を拝見しました。
全体的には実践もしやすく、
値段相応の商品だと思います。

でも、何か足りないんですね。

- ・ キーワード
- ・ サイト作成
- ・ 広告文章
- ・ 商品選び
- ・ ステップメール

以上の関連した商品なり、アフィリエイト特典をつくれば、
当然設けることができます。

そこには、重要がたくさんあるから。

同販売するか、特典を付けるか
などの戦略は必要ですが、

PPC アフィリエイトの商品をそのまま紹介するのではなく、
なぜ売れているのか？

次は何が売れるのか？
ってことを考えてみると、

情報起業でも、アフィリエイトでも
今よりも売り上げは上がってくると思います。

世の中一つの商品がヒットすれば
類似品がでできます。

マンガで人気が出れば、
映画化されたり、アニメになったり、ドラマになったり、
もちろん、関連グッズも出てきますよね。

こういった考え方を、
ネットビジネスでも取り入れて、考え、オリジナル性を出していくことが大事です。

私自身よく言っているのが、
ゴールからスタートまでの工程を考えることが大事だと思って今う s。

ゴールが情報起業だとします。
情報起業をするまでにいくつか壁があります。

その出てくる壁を一つ一つ解決する
商品や特典があれば、

購入する人にとってみれば、
魅力的なものになります。

そこに需要があるかどうかは、
調べてみないといけないですが、

でもそうやって考えた時に作った商品は、

初心者のためのアフィリエイト特典パッケージ
<http://rakurakuafiri.com/pack/index.html>

今でも売れ続けるロングセラーとなっています。
最近では、カテゴリー別で 9 位になりました。
(ビジネス部門でカテゴリー別で 9 位って結構大変なんです ^^ ;)

他にも、イーブック (ワードファイル) をデザインして
販売しようと考えていましたが、これはほかの方が販売されたので、

ちょっと断念しました^^；でも、バカ売れしていましたね。

販売してみないとわからないですが、
世に商品を出してみないどのような結果が出るのかが
わからないのも事実です。

自分では最高に良いと思った商品でも、
売れない場合もあります。

ちょっと何が言いたいのかわからなくなってきたので、
このあたりで終わります^^；

第34章 体験して学んだこと

先日大阪へ行きました。
大阪の「帝国ホテル」へ宿泊してきました♪

そこから体験してことをお伝えします。

大阪へ行く選択肢として、

- ・ 自分で車を運転していく
- ・ バスで行く

と言った選択肢がありました。
私は、バスで行くことを選びました。

ここでもビジネス的な発想を考えています。

大阪までの道のりを考えた時に、
自分で車を運転していくとどんなメリットやデメリット
があるのか考えました。

考えたことは、

●メリット

- ・自分の好きな時間や好きな時にサービスエリアによれる
- ・周囲の人に気を使わなくてもよい
- ・事故に巻き込まれることがない
(これは、最近のニュースでもあったような人に刺されるなどの事故)
- ・好きな音楽を聞きながら行くことができる

などと「自由度」が高いうことは魅力的でした。
逆にデメリットは？

●デメリット

- ・車を運転するため、疲れる
- ・道がわからないときに、ストレスがたまる
- ・駐車場を探すのが面倒くさい
- ・高速料金＋駐車場＋ガソリン代を合わせるとバスで行く料金より高くなる

などをあげました。

次にバスで行く時のメリットとデメリットを考えました。

●メリット

- ・乗っているだけで目的地に着く
- ・大阪までの道のり寝る事が出来る
(時間を自由に使うことができる)
- ・車で行くよりも料金が安い

などを考えました。

次にデメリットです。

●デメリット

- ・人の運転は不安（依然怖い目にあった）
- ・バスだと酔ってしまうことがある。
- ・周囲へ気を使わないといけない
- ・仕事の電話がかかってきたときに、でる事が出来ない
- ・バスジャックなどの事件にまきこまれるかもしれない

このようなことを考えて、
どの方法で大阪へ行くのが良いのか？
を考えました。

私が出した結論としては、
バスで行くことにも不安はあるが、料金面や大阪までの道のりに、
仕事をする事ができ、仮眠もとれるため、
バスで行くことに決めました。

人は、「選択」する機会が多く、
その選択をどのように決めているのか？

選択にも大きな選択（結婚や受験など）や小さな選択があります。
選択するのは自分自身。

選択したことは自分で責任をもたないといけない。
選択したことに責任を持てない人は、
ビジネスをやっても責任をとれないと思います。
（経験則から）

普段選択するとき、いろいろと考えてみてください。
選択することを書きだしたり、考えたりすることで、
決断することが早くなり、ビジネスにも応用が利きます。

普段の生活がビジネスにつながる

~~~~~

普段の思考をどう意識しているか！  
が重要になってきます。

んで、次に進みますが、  
帝国ホテルへ無事着きました。

帝国ホテルは人気の高いホテルです。  
でも、なぜ？人気が高いのか？  
わかりますか？

ここでも体験してみることは大事です。  
知識で知っているのと、体験して知っているのとでは、  
天と地ほどの差があります。

で、帝国ホテルですが、  
一番に思ったこと、感じたことは、

お客様目線がすごい！ということ。

お客様にホテルを楽しんでもらいたい、満足して帰って頂きたいという思いが  
どの接客をしている従業員の人からも伝わってきました。

そこは、一流＝プロなので、  
さすがだと感じました。

サービスも中途半端じゃないんですね。  
徹底されたサービスを行っています。

このようなサービスやホテルの充実度、  
また快適さが次もまた行きたいと思わせるのだと思います。

リピーターが多いことや人気が高い理由も  
感じ取ることができました。

私自身、次もまた生きたいと感じましたし、  
行こうと思います。

せっかく体験したことは、  
自分のビジネスに活かしていくことができるように考えます。

体験したことを、  
ビジネスやいろいろな物事に置き換えて考える事で、  
また違った発想、ビジネスアイデアが広がります。

大阪へ行くことで、  
自分のビジネスを見直すきっかけになったり、  
新ビジネスモデルのきっかけになりました。

## 体験を通して考える

~~~~~

本当に大事なことなんだと改めて感じました。

ぜひ、いろいろな体験をしてください。

そして、体験をビジネスに活かしてください！

第35章 成功法則を学ぶ

世の中には、成功法則の本がたくさん出ています。
しかし、成功法則を知っているにもかかわらず、
成功しない・・・なんて人の方が多いのも事実です。

最近、成功法則の本を2冊ほど読みました。
一つは、神田昌典さんの書籍。二つ目は、川島和正さんの書籍です。

2つの書籍から学ぶことはたくさんありました。

んで、自分なりに大事だと思ったことを
マインドマップにして実行していこうと思っています。

川島さんの書籍に書いてありましたが、
「わかる」ではだめなんです。

わかるからできるとは限りません。そして、ほとんどの人は
読んだだけで満足してしまう。

実行する人が少ないのも事実です。
成功している人のマネをすることは大事だと思いますし、
学んだことを実行すれば、何か変化が出てきます。

1週間や2週間実行するだけでは、
やったうちにはいらないます。

やるなら3か月は続けてやってみてください。
これができないと、結局何も変わらないです。

私自身、今まで書籍を読んでも実行しなかったり、
情報商材を購入しても、1か月続けば良い方でした。

そこでやめてしまったから、
何も成果が出なくて終わってしまったのですが・・・

でも、あることをきっかけに、
3か月、半年、1年と続けていくことで、
成果が表れ始めています。

やはり、継続は力なり1
続けることに意味があると思います。

成功哲学で書かれていることも一緒です。
書いてあることは、「目標を書く」「目標を毎日見る」
「やりたいことを書く」「本を読む」など
本当あたり前のことが書かれています。

そのあたり前のことができないから、
できないのではなくて、実行しないから、
成功できない。または、何らかの変化も出てこないのです。

昨日「カンブリア宮殿」と言うテレビがやっていました。

昨日は、成功者の失敗体験と言った内容でしたが、
そこでも失敗について、かなり参考になることを語られていました。

- ・失敗は途中でやめてしまうから失敗なんだ！
- ・失敗についても定義がある
- ・失敗はしてもよい。ただし、2度の目の失敗をするのはバカだ！

なんてことをたくさん話されていました。
ほとんどの失敗は、数百万、数千万円単位での失敗です。

なので、そんな事を聞きながら、
自分の失敗していることなんて、小さいものなんだ！
もっともっと失敗をして、多くのことを学んでいこう
と決めました。

中には、なにかやった後に「良かった、良かった」と言い聞かす
ことが大事なんだと言われている社長もいました。

ポジティブに考えることって改めて大事なんだ
と感じました。

書籍に書いてあること、成功者が言われていることを
数ヶ月間実行するだけで、自分自身を買われるのであれば、
やってみたほうがお得だと思いませんか？

成功法則は、誰でも実行出来、誰にでも変化がでてくる
良いものだと思います。

成功哲学の本を手にとって、
実行してみてください^^

第36章 情報ビジネス

本日寝込んで、テレビを見ていました。

夕方は、ニュースが多く、いろいろな番組を見ていました。

ニュースに取り上げられている話題は、

- ・ 相撲業界麻薬問題
- ・ 総裁選について
- ・ 北島選手、小学生に負ける
- ・ 温暖化問題
- ・ 室伏選手、銅メダル？

とさまざまなことをニュースでやっていました。

総裁選については、

世の中の動きや、これからの日本がどんな風になっていくのか？

世の中の流れがどう変わっていくのか？

勉強になると思います ^^

んで、ニュースで取り上げられるのは、全体のほんのわずかなことだけ、
表面的な情報に踊らされないように、「自分だったら」どう考えるのか？
良い機会だと思います。

そんなニュースを見て、頭もガンガンしながら
見ていましたが、

「情報商材」についてのニュースで取り上げられていました。

内容は、誇大広告に騙された被害者の声や
ASP へ記者がインタビューへ行くと、
レンタルオフィスだったこと。

セールスレターや特定商法取引について、
特にセールスレターでの内容について、
語られていました。

これからの情報ビジネスの業界は、
もっともっと取り上げられてくるのではないかと思います。

情報販売者＋購入者＋紹介者（アフィリエイト）

個人個人がどのように考えていくのか？

「健全化」と多くの起業家が言っていると思いますが、
あなたは、どのようにとらえますか？

ニュースを見て、
いろいろと考える良い機会にもなるのではないかと思います、
あなたへ、メールしました。

人事・・・とは思わずに、いろいろと考え、その考えたことが、
何らかのヒントやあなたの思考をより良いものへと変化していくと思います。

第37章 売れるための教科書を作る

昨日テレビを見ていたのですが、
島田伸介さんつつくさんが話していたのですが、
2人が売れないときに考えたことで、それがとても印象的でした。

「売れるための教科書を作る」

~~~~~

この言葉は、自分の中では衝撃的でした。

**売れるための教科書作りは、売れている人を分析し、売れていない人を分析する。  
自分で教科書を作っていくことが大事なんだ！**

この言葉一つとってみたら、何気ない一言かもしれませんが、  
聴く人が聞けば、どんだけすごいかは、わかる人にはわかると思います。

あなただけの教科書を作ってみて下さい。

## 第38章 PPCについて

今月は、PPC（アドワーズ）について、  
検証したり、テストしたりとやっています。

数日前に販売された PPC アフィリエイトの商品なんかは、  
よさそうですね♪

購入していないので、中身はわかりませんが、  
いろいろな人が宣伝しているので、欲しくなってきます（苦笑）

先日 PPC アフィリエイトの DVD（2,980 円）を購入しました。  
久しぶりに商材らしきものを買いました（笑）

中身は、知りたいことがわかったので、  
良かったと思います。

商品を購入するときには、本当に必要かどうか？  
ちゃんと考えて購入してくださいね。

たとえば、限定販売されているものでも、  
その商品自体は値上がりはするかもしれないけど、  
商品自体がなくなるわけではありません。

その限定性や値上がりのために、使わない商品をもっているのも、  
意味がないので、「迷った時」は購入しない方が良いでしょう。

私は、購入するときに1日考えます。  
それで、結論はほとんどいらないものと判断します。

ただ、その人その人状況が違ってもいますので、  
一概には言えないですが、  
王道と言われている商品の一つ持っているのであれば、  
その商品でちゃんと稼げるようになってから、  
次の商品を購入する方が良いです。

あれもこれも手を出すと、高い確率で失敗しますから、  
残念（苦笑）

PPC アフィリエイトの DVD を見ていて、思ったことは、  
自分がやってきたことに間違いがないということ。

今回購入した DVD の講師を務めている方は、  
PPC アフィリエイトで月 100 万円以上を稼がれている方です。

DVD で説明されていた、

- ・ キーワードの見つけ方
- ・ サイトの作り方（目的）
- ・ 商品の選び方
- ・ 見切り方

など

私取り組んでいることがすべて伝えられていました。  
それはそれで複雑なんですけど ^^ ；

キーワードを探す場合は、キーワードツールを使わなくても、ヤフーやグーグルに「関連検索」が出ていると思うので、それらを使えばいいことです。

でも、何か知らないけど、ほとんどの方は、キーワードツールを使っています。

キーワードツールで私が使うのは、

フェレットプラス

<http://ferret-plus.com/>

キーワードの参考にしますが、あくまでも参考までです。

キーワードを考える時に、本来であればリサーチをしていく中でわかってきますし、それらのキーワードはツールなんかよりも役に立つことが多いです。

何をするにしても、基本的にリサーチが大事なんですね。

私は、フェレットプラスを使いながら、ヤフーやグーグルの関連検索を見て、さまざまな情報からリサーチをしたキーワードを使っています。

リサーチって手間がかかるんですが、いろいろな側面が見えて楽しいですよ♪

また、それがビジネスとしての力（アイデアが広がったりします）が、つくようになります。

PPC アフィリエイトのサイトの作り方ですが、  
これも難しく考えている人がいますが、  
本当に簡単に取り組むだけです。

PPC アフィリエイトのサイトをつくる場合は、  
目的がほとんどの人がわかっていないのですが、

目的は、

**アフィリエイトリンクを踏んで、サイトへとんでもらう**  
~~~~~

これだけです。

ライティングページ、ものを売ろうとしないこと。
これが大事です。

もちろん、ライティングページで物を売るとは間違いではないですが、
それはかなり難しいです。

よほど、文章力に自信がある人や
仕掛けを作る人でなければ難しいと思います。

なので、数万円や数 10 万円稼ぐのであれば、

アフィリエイトリンクを踏んで、サイトへとんでもらう

~~~~~

これだけを目的にしたほうが良いです。

んで、

ちょっと長くなってきましたので、  
このあたりでやめておきます ^^ ；

### 第39章 本当の天才とは

先日『マンガ王国』へ行ってきました♪  
岡山県の高梁市にあるマンガ図書館です。

読んだマンガは「からくりサーカス」です。  
このマンガは、人生をサーカスにたとえて、  
訴えかけているマンガで、私の大好きなマンガです^^

マンガの中に出てくる言葉で、

**本当の天才とは、生まれながらに備わった、優れた才能のことではない。**

**努力し続ける才能のことを言うのだ**

と言う言葉が大好きです。  
他にも、人生やビジネスに通じる言葉が出てきますので、  
マンガが好きな方はぜひ見て下さい^^

#### ★成功への道のり

神田昌典氏の書籍「非常識な成功法則」を読みました。  
その非常識な成功法則を私なりにまとめ、マインドマップにしました。  
良かったら活用して下さい^^

**成功への道のり（マインドマップ）**

⇒ <http://informationsupportinyotuha.com/seikou.pdf>

## 第40章 セミナー情報

セミナー情報についてです。

セミナーは、都会へ行けばいくほど、たくさん開催されています。

しかし、田舎に住んでいる人は、  
ほとんどセミナーへ行くことがない、  
または、いく機会が少ないです。

私の住んでいる地域では、1年に2回あれば良い方です。  
でも、違う地域へ行けば  
1か月に数回セミナーをやっています。

それが商工会なのですが。

んで、セミナーへ行って、ビジネスの勉強がしたい。  
少ない投資で勉強したい。もしくは無料で勉強したいという人は、  
商工会議所で行われているセミナーへ参加してください。

各地域の商工会議所でセミナー情報が見る事が出来ると思います。

ネットビジネス関係では、商工会議所では  
あまりやっていません。

時折、ヤフーの方が来て話をされる程度です。

ちなみに、ヤフーは、商工会議所と提携しているので、  
商工会議所へ行けば、ヤフーの方と知り合うこともできると思います。

私も、商工会議所で開催された  
ヤフーのセミナーで知り合うことができ、  
現在ビジネスパートナーとしてかかわりを持っています。

ネットビジネスをしていると、  
取引先は、インフォトップとかインフォカートになって、  
認知度ありませんが、ヤフーが取引先だと  
ブランディングにもなりますし、他にも良いことがあります ^^

で、

話を戻しますが、ネットビジネス関連、IT 関連のセミナーは、  
私はこちらのサイトで探しています。

⇒ <http://j-net21.smr.j.go.jp/headline/event/indexa1.shtml>

全国のイベントやセミナー情報を見ることができますので、  
興味がある分野のセミナーや地区ごとでも探せますので、  
活用してみてください。

セミナーの参加は、勉強にもなりますし、  
モチベーションを上げるためにもいいですね。

また、セミナーの情報に興味があり、関係ある人達と知り合うことができるので、話も合うと思います。

これも一つのテクニックですが、  
セミナーへ行っている人たちは、セミナーに関する知識を  
学びたいと思っている人達ですから、  
その関連する企画や営業の話をすれば食いついてきます。

セミナーへ参加しているぐらいなので、  
やる気もあって、会社を何とかしたいと思っている人達です。

どう活用するかは、あなた次第ですね ^^

セミナーから知り合った人が、  
ビジネスパートナーになるまでに発展することは  
そう難しくありません。

私は、この方法で何人もの人達と知り合うことができました。

ぜひ、一度近場のセミナーへ参加してみてください。

いろいろな、気づきがあると思います♪

## 第41章 季節行事

季節に関するネタを仕入れたので、  
ここで披露します ^^  
リアルビジネスでも、ネットビジネスでも、  
季節にかんするビジネスを把握していることは大事です。

### ●1 月

元日 、初荷・初夢・書き初め 、七草・人日 、十日戎 、鏡開き  
成人の日 、小正月

### ●2 月

節分・立春 、初午 、針供養・御事始め 、建国記念の日 、バレンタインデー  
伊勢神宮 祈年祭 、カーニバル（謝肉祭）

### ●3 月

ひな祭り・上巳 、東大寺二月堂 お水取り 、春日大社 春日祭  
ホワイトデー 、春分の日・彼岸・社日 、イースター（復活祭）

### ●4 月

新会計年度・新学年 、エイプリルフール 、花祭り  
十三参り 、サン・ジョルティの日 、昭和の日

### ●5 月

八十八夜 、憲法記念日 、みどりの日 、こどもの日・端午  
母の日 、葵祭 、神田祭（隔年） 、浅草 三社祭

●6月

衣替え、時の記念日、入梅、山王祭（隔年）  
父の日、夏越の祓

●7月

七夕、お中元、お盆、祇園祭、海の日  
夏の土用、大阪天満宮 天神祭

●8月

東北三大祭、広島・長崎 原爆記念日、徳島 阿波おどり  
終戦記念日、月遅れ盆、京都 五山送り火

●9月

防災の日、二百十日・二百二十日、重陽、十五夜  
石清水祭、敬老の日、秋分の日・彼岸・社日

●10月

衣替え、体育の日、十三夜、伊勢神宮 神嘗祭  
えびす講・誓文払い、時代祭、ハロウィン

●11月

酉の市、文化の日、十日夜、七五三  
出雲大社 神在祭、勤労感謝の日・新嘗祭

●12月

針供養・御事納め、正月事始め、冬至  
天皇誕生日、クリスマス、大晦日・年越し

1年間の主な行事です。

ここで、「こんな行事があるんだ」と思うだけではなくて、

たとえば、これからの時期でしたら、

体育の日＝運動会 ですね。

運動会では、何が売れるのか？を考えてください。

運動会には、どんなターゲットがいて、そのターゲットは、どんな行動をするのか？

良く考えてください。

子どものためにビデオカメラやデジカメを購入したり、  
日よけのパラソルや運動靴、テーブルやイスなども売れますね。

子供の運動会を撮ったら、そのあとに編集ができるようなツールや  
ホームシアターセットなど、いろいろと考えられます。

こうやって考えていくと、ビジネスチャンスはいくらでも転がっています。

1年間を通して、どんなものが売れたのか、流行っていたのかということも  
分析して、来年度の参考にしてもよいでしょう。

この機会に考えてみて下さい^^

## 第42章 存在のための目的

昨日徹夜である本を読みました。  
ある本とは、こちらです。

なぜ、あなたはここにいるの？カフェ

<http://item.rakuten.co.jp/book/4033791/>

アマゾンのレビューはこちらから

⇒ [http://weblab-mag.com/effect.php?eff\\_id=71336377](http://weblab-mag.com/effect.php?eff_id=71336377)

(URL が長いので短縮しています)

私の結論としては、  
この本に出会ってよかったです。

そして、この本を読むことができ、  
自分自身の考え方、価値観を変えることになりました。

私が、感じたことを次から書いていきます。

思ったことを書いていくので、読みにくい点がありますが  
ご了承下さい。

本の内容については、レビューを参考にして頂ければ  
ある程度分かると思います。

本の中で大事だと思った点は、

なぜ、あなたはここにいるのか？

↓   ↓   ↓

私は、なぜここにいるのか？

この質問、あなたならどう考えますか？

あなたがここにいる理由・ . . . .

もっと言えば、あなたの存在のための目的とはなんですか？

なんかよくわかりませんよね ^ ^ ；  
と言うか考えたことがありますか？

これ、本を読むと納得できるのですが、  
よんでいないとわけがわからないと思いますが、  
一度考えてみてください。

存在のための目的が、情報起業家だとします。  
と言うことは、情報起業になることがやりたいことになります。

情報起業家になるには、セールスレターの作成や販売方法、  
アフィリエイトとの関係構築、リスト集めなどやることはたくさんありますし、  
必死になって勉強すると思います。

で

も、情報起業家になるために、何をしていますか？  
会社へ行って仕事をして、帰宅してからお酒を飲んで、  
テレビを見て、勉強する時間もない・・・

ましてや、仕事の残業があるので、帰宅する時間が遅くなる・・・

やりたいこと、存在のための目的が情報起業家なのに、  
やっていることは全然違うことなんです。

これでは、本当にやりたいことが出来ていないことになります。

次に、「波」について少しお伝えすると、  
波には、『逆波』と『追波』があります。

逆波では、波に逆らってエネルギーや人、物などを使うため、  
疲れてしまいます。さらに、無駄な力を使うこともあります。

また、『追波』では、流れに逆らうことがないので、  
少しの力であなたの力を発揮することができます。

追波のときがきても、逆波のときに力を使い果たしていると、  
肝心の時に力が発揮できないこともあるわけです。

何が無駄かと言うと、

たとえば、メールを読むこと。

1日に目メルマガを30分読んでいます。

しかも、ほとんどのメルマガは、宣伝ばかり。

浪費することはあっても、あなたの力となっていない。

もっと言えば、時間だけを取らせる存在である。

1日30分で1年間読み続けると、約183時間、約8日間をメルマガを読む時間に使っているわけです。

さらに、テレビを1日2時間観るとします。

1年で730時間、約1ヶ月の時間をテレビを見る時間に費やしています。

1年（12ヶ月）のうちの1ヶ月をテレビを見る時間に費やしているのです。

テレビを観ることが悪いのではなくて、

テレビを観ることが、あなたの存在のための目的に必要なものなのか？

メルマガをみる時間が、あなたにとって本当に必要なことなのか？

考えたことがありますか？

その中で、あなたの存在のための目的のために、

1日1時間でも使うことができればどうですか？

あなたの存在するための目的とは？

この問いについては、人それぞれ答えは違うと思います。  
しかし、その目的のために、あなたは、今、必要なことができているのか？

今やっていることは、このメルマガを見ていることは、  
本当に必要なことなのか？

そんなことを深く書いてある書籍が、

なぜ、あなたはここにいるの？カフェ

<http://item.rakuten.co.jp/book/4033791/>

最近で読んだ本の中では、  
ベスト3に入る本です。

自分の人生を本気で変えたいと思っている人、  
今後の人生について考えたい人、  
今ビジネスが上手くいかずに、何をしたらいいのか迷っている人、  
この本はそんなあなたの考えや悩みを解決してくれる1冊になると思います。

私ももう一度、自分の本当のやりたいこととは何か？  
と言うことを考えていきたいと思っています。

追伸：

自分のやりたいことをやる。

言葉にだして言うことは簡単ですが、  
実際に実行することが難しい・・・

本当にそうですか？

難しいかどうかは、  
やってみないとわからないはずです。

理論や想像だけでは、わからないかと、  
予想が出来ないのが世の中です。

やりたいことができるのは、今しかありません。

そうなんです。  
今しかないんです。

後からやる・・・  
それはいつやるのか？

それは、本当に後からできるのものなのか？  
その答えも、自分しか知らないことなんです。

## 第43章 目的を明確にする必要性

最近参加したセミナーから学んで、良かったと思ったことや  
疑問に思ったことをお伝えします^^

セミナーですが、楽天セミナーへ参加してきました。  
楽天のコンサルタントが来て話をされたのですが、  
セミナーの内容自体は、

「楽天ショップへ登録してください！」  
と言った主張が強かったので、個人的にはあまり面白くない  
セミナーでした。

その中で、考える材料となったこともあったので、  
そのことをお伝えします。

ネットショップをつくる人はどんな悩みを持っているのか？  
と言った話をされました。

1. スタッフが少ない
2. 自社の商品がどれくらい売れるかわからない
3. ネット販売のノウハウがない
4. PC 知識、HP 作成知識が少ない

と、4つの悩みが多いそうです。  
その悩みを解決するには、楽天ショップへ・・・  
と説明されていました 苦笑

インターネットショップを成功させるためには、  
3 大要素を追究していくことが必要。

その 3 大要素とは、

1. ノウハウ
2. 環境
3. システム

この 3 つの 3 大要素を整える必要があることを強調されています。

自社サイト型は、うれないので、  
簡単に売れるモール型(楽天ショップやヤフーショッピングなど)を  
お勧めすることをさらに強調されていました 笑

このあたりは、楽天ショップの説明などにも書いてあるので、  
興味がある方は見てみて下さい。  
確か……(今どうなっているかはわかりませんが)  
A8 ネットで資料請求(自己アフィリエイト)をすると、数百円もらえますよ

んで、私が興味を持ったのは、  
楽天ショップの中にある一つの機能です。

共同購入  
~~~~~

この機能に注目しました。

共同購入とは、商品を 10 万円で販売していて、その商品を一人目が購入すると、当然 10 万円ですが、2 人目が購入すると、9 万円、3 人目が購入すると 8 万円……と 10 人が購入すれば、一人 1 万円になります。

* ここでは、例えとして話をしていますが、
詳しいことは楽天ショップで確認してみてください。

この機能をたとえば、情報商材でやっている人はいないと思います。
いるかもしれませんが、私は見たことがありません。

特に情報商材、情報商材をアフィリエイトしている人であれば、
仲間を連れてきて、購入してくれるって人も出てくるかもしれませんし、
アフィリエイトするときにも使えると思います。

共同購入の機能に注目してみました^^
~~~~~

こんな感じで、アイデアを組み合わせ、  
その市場にはなかった仕組みを引っ張ってくるだけで、  
新しい仕組みになります。

古いアイデア + 古いアイデア = 新しいアイデア

この方式は、いろいろな場面で使えますので、  
頭の片隅に置いておくと役に立ちますよ^^

又、違うセミナーでは、飲食業集客セミナーに参加しました。  
このセミナーは、2部構成なので、今回はあまり詳しく説明しませんが、  
と言っても次のメルマガでお伝えするかどうかはわかりませんが 苦笑

考え方として参考になったことをお伝えします。

1. 消費者が本物指向になってきた。  
お客様のレベルが上がってきている。お客様が何を求めているのか？  
こういった視点で物事を考えることが大事。

2. お客様をどうやって増やすか

- ・満足度の高い店づくり
- ・お店の存在を知ってもらう
- ・来店してもらう
- ・友人・知人に紹介（口コミ）

3. アンケートの重要性

どんなときにもアンケートを取るようにする

4. 固定客へのアプローチ

定期的にメッセージを送る

それぞれ、細かく話をしていけばたくさんあるので、  
今回は省いていますが、

それぞれ、ネットビジネスでも使える事や考えなくてはいけないことです。

また、自分で試行錯誤していると、講師の言っていることも分かるが、もっと効率よく、コスト面でもおさえられ、効果的な戦略も出来るのではないかな？

なんてことを疑問に持ちつつ、自分の中で葛藤していましたが、実際「これが正しいやり方」なんてあるわけはありませんし、実践してみ学ぶことが多いと思います。

実践するときにポイントとして抑えることは抑えていないと、あとで分析するときに、次に活かせる分析ができないと思いますので、そういった意味でも、セミナーへ参加する場合や商材を購入するときには、目的を明確にする必要があるのかな、と思います。

いつも通りまとまりのない文章でしたが(苦笑)  
何かのお役に立てれば良いなと思っています^^

追伸

最近毎日キーワードを探していますが、世の中には、こんなにたくさんのお宝キーワードがあるんだなと驚いています。

ライバルがいなくて、検索数は月間数万回とか数 10 万回のキーワードもたくさんあるんですね。

それらのキーワードから、今いろいろと動いていることもあるのですが、また、動いていく中で、発見があったことは、メルマガでお伝えしていきます^^

最近読んだ本でよかったのが、

●なぜ、あなたはここにいるの？カフェ

<http://item.rakuten.co.jp/book/4033791/>

●仕事は楽しいかね？

<http://item.rakuten.co.jp/book/1401136/>

この2つの本はお勧めです。

いま、あなたが将来のことやビジネスのことで悩んでいるのであれば、  
購読することを強くお勧めします。

## 終わりに

ネットビジネス構築術は私が数ヶ月やってきた方法をまとめたものになっています。  
図解式ではないのでわかりにくい部分もあると思いますが、わからない部分は電話、メールサポートをしていますので、どんどん聞いてください。

数ヶ月続けてきたことで自分自身成長したと感ずますし、ノウハウコレクターから脱却できたことも嬉しく思っています。

アフィリエイトしている人で、沢山販売している人がいますよね。その人は、その販売している商品で稼いでいるのではないです。

その魅力的な商品を使って稼いでいるのです。その商品を買えば稼げるようになるのではないということを知ってください。

いかにもこの商品で稼いでいます的なライティングテクニックを使っていますが、違いますので、もう騙されないようにしてくださいね。

このネットビジネス構築術はサポートがメインになっています。  
サポートとは違いますね。仲間としてがんばっていきましょう^^  
私とあなたは同じ仲間です☆

長々と最後までお読み頂きありがとうございました。  
このレポートがお役に立てることを願っています。

### ■ 会社・個人情報 ■

発行者：一ISY一代表 長綱茂雄

会社 HP：<http://informationsupportinyotuha.com/hp/index.html>

連絡先：[inyotuha@i-mail.jp](mailto:inyotuha@i-mail.jp)

ブログ：<http://nagatunashigeo.sblo.jp/>  
<http://ameblo.jp/rsrbg406/>

構築術：<http://inakasentences.biz/supporto/>（成約率 70%）

講師：<http://www.teachers.bz/lecturer181.html>