

ネットビジネスバイブル ～0 ベースからの完全脱却～

こんにちは、堀江謙介です。

レポートを開いてくださって、ありがとうございます。

はっきり申し上げて、
このレポートを開いた時点で、
あなたは成功者になる素質があります。

というのも、この世界の99%の人は、
ネットビジネスに足を踏み入れる
ということすらありませんし、
仮にネットビジネスの世界に、
足を踏み入れても、その中で行動するのは
1割にも満たないくらいだからです。

そんな中、あなたはしっかりレポートを開く、
という行動に移せた。

普通の人なら、
めんどくさくて、レポートを読むところまで
行動できる人となれば、ごく少数でしょう。

だから、あなたは自信を持って、
このレポートを最後まで読んでください。

ちなみに私は、無料だからと言って、
出し惜しみをするなんてダサイことは一切しません。

わざわざ時間を割いて見ていただいているのに、
クソみたいな情報しか提供しないなんて失礼だからです。

なので、このレポートは何度も何度も
読み返すようにしてください。

目次

0、注意事項

- 1、最短最速で成功するための3ステップ
- 2、マインドセット
- 3、ネットビジネスの本質
- 4、ネットビジネス用語集
- 5、オークションビジネス
- 6、アフィリエイト
- 7、情報ビジネス
- 8、マーケティング
- 9、コピーライティング
- 10、最短で成果を出す鉄板ルート
- 11、最後に

0 章、注意事項

このレポートを読む際の注意点を載せておきます。

実はここが一番大事なので、
読み飛ばさないようにしてください。

この注意事項を守らなかった時点で、
この後の章をどれだけ読んでもパーになってしまいます。

なんでもそうですが、
センター試験なんかも注意事項を守らず、
名前を書き忘れていたり、
マーク欄がずれていたりするだけで、
どれだけテストの出来が良くても0点になりますよね？

そういうつもりで、ここはしっかり読んでください。

というか、紙に書いて、壁に貼っておいてください。

まず、がこのレポートを通して伝えたいことですが、3つあります。

それは、

- ・ 0 ベース(無知)からの脱却
- ・ 本当の意味での最短最速で稼ぐために必要なものとは?
- ・ 無駄な情報に振り回されない方法

です。

どれも99%のネット起業家は、
教えてくれないことばかりです。

このレポートを読み終えた頃に、
この3つがあなたの脳にしっかり
インプットされているかを
確認するようにしてください。

頭に入っていなければ、
何の意味もないので、
読んで勉強した気になって、
満足しないでくださいね。

テストでもそうですが、
目的はあくまでも点数を取ることであって、
勉強すること自体ではありません。

勉強するのは点数を取るための手段でしかないんです。

つまり、勉強しても、
点数を取るという目的を果たせなかったら

何の意味もありません。

このレポートも同じで、
目的はあくまでも先ほど言った
3つの項目の完全理解です。

レポートを読むこと自体を
目的にしないように気を付けてください。

そして、このレポートには、
ネットで調べるまでもないくらい
超初歩的なことはほとんど書いていません。

例えばアメブロのアカウントの取り方とか、
ヤフオクの出品の方法
みたいなやつですね。

そんなものまで説明すると、
1000ページとかになってしまいますし、
まず読めないですよ？

だから、そういったものは割愛させていただきます。

ただし、初心者でもネットビジネスの全体像が、
わかりやすいように書いているので安心してください。

そして、最後の注意事項となりますが、

絶対に一字一句読み飛ばさないようにしてください。

それと、流し読みもやめるようにしてください。

さっきも言いましたが、
このレポートでの目的は

- ・ 0 ベース(無知)からの脱却
- ・ 本当の意味での最短最速で稼ぐために必要なものとは？
- ・ 無駄な情報に振り回されない方法の

3つを完全理解することです。

読めばいいってものではありません。

頭に入るかどうか全てです。

だから、流し読みはしないようにしてください。

このレポートに関しての注意事項は以上となります。

では、次章へ行きましょう。

1章、最短最速で稼ぐための3ステップ

まず最初に、最短最速で稼ぐための
絶対的なルールがあるので覚えてください。

それは、

- 1、マインド
- 2、ビジネスの原理原則
- 3、具体的なノウハウ

の順番に学ぶということです。

「いやいや、マインドとか原理原則とか
知ってても稼げねえじゃん。

早く具体的なテクニックとか教えてくれよ」

と思われるでしょう。

はい、確かにそうです。

マインドや原理原則を知ったところで、
抽象的すぎて何をすればいいのか分かりませんし稼げません。

でも、よく考えてください。

- ・野球選手はいきなり変化球の投げ方を練習しましたか？
- ・サッカー選手はいきなりオーバーヘッドシュートの練習から始めましたか？
- ・テニスプレイヤーはいきなりツイストサーブの練習から始めましたか？
- ・ボクサーはいきなりスパーリングから始めましたか？

違いますよね？

みんな、体力作りやらボール拾い、掃除から始めています。

世界はおろか、
市内のクラブチームレベルの選手ですら、
誰ひとりとしていきなり
高度な技術練習はしていないはずです。

それは、基本ができていないのに
高度な技術練習をしても
試合に勝つどころか、
変な癖がついて間違った技術が身についてしまうからです。

勉強にしてもそうです。

単語を知らないのに、
いきなり長文読解ができるわけないですよね？

足し算、引き算ができないのに、
方程式が解けるわけないですよね？

ビジネスもスポーツや勉強と全く同じなんです。

基本ができなければ応用問題は絶対にできません。

仮に、基本を全く知らない状態で、
ある応用問題の答えを知ったとしましょう。

じゃあ別の応用問題が出たら、
あなたは解けますか？

解けないですよね。

なぜなら、その答えを導き出すために、
必要な基礎知識がないからです。

基本ができていれば、
どんな応用問題にも対応できます。

逆に、基本ができていないのに

1つの応用問題の答えを知っていても、
それ以外の応用問題は一切解けないのです。

当たり前ですよ？

数学の公式を知らない状態で、
問題集の答えを丸暗記しても、
別の問題を出されたら解けないのと同じです。

公式さえ知っていれば、
あらゆるパターンに、
当てはめていくことができるので、
10通り、100通りの問題に答えることができます。

でも、公式を知らずに1つの
応用問題の答えを知ったところで、
あなたが解ける問題はその1パターンだけです。

少し考えてもらえば分かると思いますが、
ビジネスというのは全てが応用問題ですよ？

Aというサイトを作って
Bという記事タイトルで
Cという文章を書き、
この単純作業を繰り返すだけで、
無限に儲かりませ！

なんてものではないのです。

だから、10通り、100通り、1000通りの
応用問題に対応するための基本を
まずは学ばなければならないのです。

なのに、ほとんどの人は、
この基本をすっ飛ばして、
いきなり1つの応用問題の
答えだけを知りたがるのです。

これでは、その1つの答えが
使えなくなるたびに
新しいノウハウを買わなければならないので、
100個も200個も、
一生新しいプロジェクトに、
お金を払い続けなければならない
ということになってしまいます。

でも、この現実から目を背け、
マインドや原則を学ぼうとすらしらない人がほとんどです。

なぜなら、人間というのは、
楽な方へ楽な方へと逃げようとする
本能が備わっているからです。

そして、誰しも自分が一番可愛いと思っています。

だから、その行動を正当化し、

自分は正しいと思い込むわけです。

その弱みに付け込んで、

「1日2分のコピペだけで」

「クリック1つで」などという、

くだらないノウハウを売りつける輩が

無限に湧いてくるから余計に稼げない人が量産されるのです。

- ・ 自分で努力しようとせず、
この人なら稼がせてくれるかもしれない
という他者依存で、稼げないノウハウに幻想を抱いて
飛びつく無知な情報弱者
- ・ それをエサに、ゴミを
高額で売りつけて搾取する販売者
- ・ 挙句の果てには「詐欺だ!」
「誇大広告だ!」「返金しろ!」などと
掲示板で大騒ぎする負け犬たち
なんとも低レベルな業界です(笑)

バカばかりです。

ビジネスをちゃんと理解し、

まともに稼げる人間がほとんどいません。

もう分かっていただけだと思います。

ビジネスというのは
マインド→原理原則→ノウハウの順です。

英語だって、
単語→文法→長文読解の順なのと同じです。

楽したいという本能に逆らい、
この3ステップを忠実に守った一部の人だけが
最短最速で大きく安定して稼げるようになります。

2章、マインドセット

まず、ビジネスにおいて最も大切なのは
マインドセットです。

稼げてない人は99%マインドが
ダメだと断言することができます。

稼げるかどうかだけではなくて、
勉強ができるようになるかどうか、
スポーツがうまくなるかどうか、
これらは全てマインドがセットされているか
どうかで決まります。

逆に言えば、マインドさえできていれば、
勝手に成功すると言っても過言ではありません。

なぜなら、マインドとは行動を伴うものだからです。

失敗した場合の次の行動をどうするか、
学んだことをどう活かすか、
行動の基準となるものです。

失敗したらすぐに諦めるというマインドなのか、
失敗を成功のプロセスなんだというマインドを
持っているのかでは、同じノウハウを学んでも
行動が変わってくるわけですから、
当然結果が変わってきますよね？

だから、まずは成功する行動を
するためのマインドを身につけてください。

正しいマインドを身に付け、
それに基づいて行動すれば必ず結果が出ます。

成功できるマインドを持っていれば、
自然と成功するための行動を
するようになるわけですから、
マインドがセットされた時点で
もう成功することが決まっているというわけです。

マインドが腐っていたら、
どんなにテクニックを学んでも、
どんな素晴らしい情報を手に入れても、

それを実践できずに終わってしまいます。

マインドがしっかりしていれば、
自分は何をすべきで、
どのように行動すれば成功できるのか、
壁にぶつかったときの対処法などが全て分かるのです。

そして、成功するための適切な順序に沿って、
実行することができるので、
稼げるのは当たり前ということになります。

お金稼ぎがしたければ、
マインドや本質を理解してから
ノウハウを学ぶべきなのです。

多くの人は分かったつもりでいて、
全然分かっていません。

なので、まずは土台固めとして、
ここからスタートしてください。

■目的のマインドセット

これが一番重要なマインドセットなので、
必ずおさえておいてください。

まず、あなたの人生の最終目標ってなんですか？

おそらく、幸せになることだと思います。

これが目的ですね。

そして、幸せになるという目的を達成するために
お金や時間を手に入れるという手段があります。

さらに細分化していけば、
お金を手に入れるためのネットビジネスだったり、
アフィリエイトだったりするわけです。

ここで絶対に頭に入れておいてほしいことがあります。

それは、手段はあくまでも手段でしかなく、
本来の目的を果たさなければ意味がないということです。

お金を稼ぐのは幸せになるという
目的のための手段でしかありません。

だったら、お金を稼いでも
幸せになれなかったら意味がないのです。

そして、ネットビジネスも
お金を稼ぐという目的のための手段でしかありません。

単に、お金を稼ぐのに向いているというだけで、
ネットビジネスをすること自体が目的ではありません。

だから、結局ネットビジネスで
お金を稼ぐことができなければ、
全く意味がないのです。

しかし、多くの人は勘違いをして、
手段が目的になってしまっているのです。

ネットビジネスは、
お金を稼ぐための手段でしかないのに、
ネットビジネスをすること自体が
目的になってしまっていたり、
アフィリエイトは自由を手に入れるための、
手段でしかないのに、
いつしかアフィリエイトをすること自体が
目的になってしまっていたり。

これでは意味がないですよ？

手段はあくまでも手段でしかないんです。

それが目的になってしまうと、
本来のゴールだったはずの幸福が
手に入らなくなってしまいます。

よくネットビジネスを教えている人で
「アフィリエイトになりましょう!」
とか言ってる人がいますが、
あれほど訳のわからないことはありません。

ちょっと歪曲した言い方になってしまいますが、

正しくは

「自由を手に入れましょう！
その自由を手に入れるためには、
アフィリエイトがおすすめだけど、
アフィリエイトをしても自由になれなかったら
意味がないですよー」なのです。

目的を達成できるかどうか、これが全てです。

あなたがネットビジネスをするのも、
幸せになるための有効な手段の1つでしかないのです。

あなたの目的は、ネットビジネスをすることでも
アフィリエイトになることでもありません。

幸せになることです。

そして、それを実現できる可能性が
高いからネットビジネスをやるという手段を
私はあなたに提案しているの過ぎないのです。

本来の目的は幸せを手に入れるということ、
そして、私があなたにネットビジネスを教えているのも、
ネットビジネスを知ってほしいからとかではなく、
幸せになって欲しいからだということを忘れないでください。

■目標を超具体的にする

よく私に「月収 100 万円稼ぎます!」って
メールが来るんですけど、
こういう人で本当に月収 100 万円を達成した
という報告をいただいたことが一度もありません(笑)

その理由は明確で、
目標が漠然としているからです。

たぶん、響きがいいからとか、
なんとなくカッコいいからとか、
そんな程度の薄っぺらい理由だと思います。

「俺はアメリカに行ってビッグになってやるぜ!」

あなたも一度はこのセリフを聞いたことがあると思います。

で、この人はビッグになって帰ってきたのかというと、
全然ビッグになってないんですよ(笑)

まず、どういうものが

ビッグなのかを分かっていないし、
具体的に何をすればいいのかが分かっていないので、
何の変化もないどころか、
むしろ交通費を削られた分だけスモールになって、
帰ってくるんです(笑)

これと同じで、こういう人は、
そもそもなぜ月収 100 万円稼ぎたいのか
自分で分かってないんです。

月収 67 万 2000 円とかじゃダメなのかって聞いたら、
たぶん「いや、100 万円稼ぎたいです!」って
返ってくるんでしょうけど、
じゃあなんで 100 万円稼ぎたいのかを聞いたら
答えられないんですよね。

これじゃダメです。

具体的に、なぜ月収 100 万円稼ぎたいのか、
そして、その 100 万円の内訳は何で稼いだものなのか、
100 万円のうち税金をいくら払って
何にいくら使っていくら残すのか、
最低ここまで明確にしないと いけません。

何も考えずに適当な目標を立てていると、
何もしないまま消えていきます。

必ず根拠があった上で、
超具体的な目標を作ってください。

■成功者以外の情報や意見は全てシャットアウトする

例えばあなたが東大に受かりたいと
思っているとしましょう。

では、あなたは

- ・ 一流予備校講師
- ・ 偏差値 35 の高卒フリーター

どちらから学びたいですか？

当然、一流予備校講師でしょう。

偏差値 35 の高卒フリーターが
東大に受かる方法を知っているはずがありません。

それと全く同じで、ビジネスで成功したければ、
ビジネスで成功している人の情報だけが真実なのです。

ビジネスの素人が
「ネットビジネスなんて稼げないよ」
「真面目に働いたほうが将来のためになるよ」
などというバカ丸出しの主張をしていることがありますが、

こんなのに耳を傾けると、彼らと同じレベルにしかありません。

なぜなら彼らはビジネスで、
成功したことがないという
現実に基づいて話しているからです。

それとよく似たものに、
2ちゃんねるみたいな匿名掲示板がありますが、これは論外です。

自分の能力のなさを正当化するために、
誰彼構わず証拠もなく○○は、詐欺師だ！
とか悪口を好き放題書き込んでいる輩が
いっぱいいますよね？

ああいうところの情報は、
ほぼデタラメだと思ったほうがいいです。

なぜなら、ああいうところは
実力がなくてうまくいかなかった一部の、
悪口を言いたい人専用の溜まり場だからです。

ようは、落ちこぼれの集まりですね。

当然、肯定的なことは全く書いていません。

実際にはすごい稼げるノウハウでも、
調べたらなぜか否定的な意見しか出てこない。

これはなぜだと思えますか？

それは、稼げた人のほとんどは
「このノウハウは稼げた！」などと書かないのに対し、
稼げなかった人の多くは「このノウハウは稼げない！」
ということを書くからです。

ようは、良いという評判は広がりにくいのに対し、
悪いという評判はすごい勢いで広がるということです。

それに、彼らの言う、詐欺だとか
稼げないという主張には全く根拠がありません。

- ・若いのにそんな稼いでるわけがない
- ・家が狭いから稼いでない
- ・マインドばかり教えてる奴は詐欺師だ

など、全く論理的ではない、
憶測でしか判断できない頭の悪い人たちです。

私には7歳のいところがありますが、
はっきり言ってその子のほうが
10倍賢いと思えます(笑)

そして、他人の悪口を書いている
人間に成功者は1人もいません。

成功者は貴重な時間を
わざわざ他人の悪口を言うなどという
不毛なことに時間を使わないからです。

努力不足を他人のせいにし、
他人を陥れてまで自分の立場を守ろうとするような
卑劣な人間から、あなたは何か学ぶことがあると思いますか？

ないですよ。

この際なので、長くなりますが、
あなたには正しい情報というものを
選定できる知識を身につけていただき、
二度と偽物の情報を掴まされないように
してほしいので今のうちに話しておきますね。

詐欺・返金・批判系のレビューサイトというものがあります。

これはまず、検索する人が多いであろう
人名+詐欺、返金といったネガティブなキーワードで
SEOをかけ、検索エンジンの上位に表示させます。

例えばサイトの管理人がAは詐欺でした！
という記事を書いたとしましょう。

一方、A という人のノウハウについて気になる、
買おうか迷っている人が A という名前で検索しますよね？

すると、検索した人は A は詐欺でした！

という記事を見つけてしまうわけですが、
その記事には A という人のノウハウを
ボコボコに批判するようなことしか書いてないわけです。

そしたらどうですか、
A という人のノウハウが欲しくなくなりますよね？

そこに追い打ちをかけるように、
「本当に稼ぎたかったら私のメルマガに登録してください」と、
あたかも自分が正義の味方かのように誘導をするわけです。

他人の名前を利用し、
しかも営業妨害になるような悪口ばかり書いて
アクセスを集め、私が正しいんですと
言わんばかりに説得し、メルマガ読者を増やす。

しかも、そのあとはくだらない商材を
高額で売りつける。

情報弱者をエサにした、
卑劣極まりない最悪のマーケティング手法です。

自分が儲かるためなら誰彼構わず、
根拠もなく叩き、記事を増やし、アクセスを増やす。

ネット界で最悪の詐欺師です。

こういう奴に限って匿名で顔出しもしてません。

なぜなら、バレるとまずいことを言っているからです。

本当に A は詐欺だ!ということが正義なら、
堂々と顔を出して言えるはずですよ？

なので、こういうネガティブな
叩きサイトというのは絶対に信用してはいけません。

そもそも他人の批判ばかりしている
人間からビジネスを学びたいとは思わないですよ？

そういうわけで、
ネット上の評判なんて、
全くあてになりません。

にも関わらず、
情報弱者というのはそれを鵜呑みにしてしまいます。

そして、どういう人から学べばいいのかというと、やはりトップの人ですね。

実際に稼いでいる人なんて腐るほどいますが、本物はトップだけです。

なぜなら、月 30 万とか 50 万の人って、結局は月 500 万とか、自分より稼いでいる人から学んでいるわけで、その人の情報を自分の解釈を入れることで劣化させて情報発信しているに過ぎないんですね。

最新のなんとかとか言いながら、結局は誰かのノウハウをパクって自分の言葉で表現を変えているだけってことがほとんどなので注意してください。

結局、結果を出したければ、実際にトップの成功者の言うことだけが正しいということをお覚えておいてください。

情報の選定というのは非常に重要になってきます。

情報がダメだと、どれだけ頑張っても結果が出ないからです。

情報の質が、その人の限界を決めることになります。

ネットビジネスは、
能力よりも情報の選定が重要で、
これができるかどうか
全てを決めるといっても過言ではありません。

なので、学ぶなら一流から学びましょう。

■我流でやらない

よく初心者は、何もわからずやみくもに作業をしてしまいます。

すると、
「おいおい、そんなやり方じゃ集客できないだろ」
とか、
「そんなアフィリエイトじゃ誰も買ってくれないよ」
ってなるわけです。

知識がないのに我流でやるのは、
数学の公式を知らずにいきなり方程式を
解くのと同じで効率が悪すぎます。

私もネットビジネス始めたての
何も分かっていなかった頃は、
ブログは量産すればするほどいいと思って、
ブログアカウント7個とか取ったりしてたんですが、
労力の割に全然稼げませんでした。

今私が稼げているのは、
すでに成果が出ている人の手法を真似して、
小さな努力で大きな成果を出せる作業をしてきたからです。

何も知らないのに我流でやってしまうことほど
怖いことはありません。

必ず成功者の型を真似るところから入りましょう。

ある程度結果が出てきたら、
自分なりの方法へシフトさせていくといいと思います。

■分からないことは調べる癖をつける

例えば私が
「迷惑メールに入らないように設定しましょう!」
と教えたとしてもすよね？

稼げない人はここで
「迷惑メールに入らない設定の仕方が分かりません、教えてください」
といったことを言ってきます。

こんな状態では、
どんなノウハウを教えても
稼げるようになるわけがありません。

分からないことは自分で

調べる癖を付けないといけないんです。

グーグルで「迷惑メールに入らない設定の仕方」
で調べたらわかりますよね？

分からないことがあるたびに
「分からないから諦めよう」という
マインドを持っていたら何をやっても成功できません。

9割のことは検索エンジンで調べれば解決します。

もちろん商品が売れなかった原因とか、
読者がなかなか集まらない、といった
戦略的・個別的な話は別ですし、
そういうことはアドバイスできる人に聞くべきですが、
基本的には自分で調べる癖を付けるようにしましょう。

■明日死ぬつもりでやる

人は危機感を持たないと行動できないのです。

行動できない理由は、
今楽したい>将来自由になれる
となっているからです。

行動するためには、
今やらないと死ぬ、

ぐらいの気持ちを持たないといけません。

■知識に投資する

最短最速で成功するためには知識に投資することです。

知識もなく、我流でやってしまうと
100の作業で1しか結果が出ないなんてことになってしまいます。

しかし、知識に投資すれば、
1の作業で100の結果を出す方法を知ることができます。

結果的に、1万円の投資が
1億円になって返って来たりしますし、
私自身、教材なんかは100万円以上投資していますが、
もうトータルで1億4000万円くらい稼げてしまってます。

しかも、その知識というのは
今後もリターンを生み出し続けます。

1年で数十倍のリターンを
生み出しているわけですから、
それが死ぬまで続くとなると、
費用対効果が高すぎると思いませんか？

そして、知識があれば、すべてがなくなっても、
自分の頭だけでいつでもお金を生み出すことができます。

ビジネスで成功するために必要なものは知識だけです。

知識なしに成功はありません。

たかが1万円の投資を惜しむせいで
何年も時間を失ってしまうこともあります。

お金はいつでも稼げますが、
時間は戻ってきません。

時間がなくなったら、
お金があっても人生終わりです。

なので、本や教材への投資は、
絶対に惜しまないようにしてください。

■ネットビジネスをビジネスとしてとらえる

多く人はネットビジネスは隙間時間に
ポチッとスイッチを押せば
片手間で稼げると勘違いしていますが、
片手間では稼げません。

なぜなら、ビジネスとは、
人間という感情を持つ生き物に対して、

なんらかの形で価値を提供し、
満足させ、その対価としてお金をもらうことだからです。

ロボット相手ならまだしも、
感情を持つ有機的な生き物である人間相手に
クリック1つで、とか、中身のないブログを量産して
広告を貼っておくだけで誰かを満足させられますか？

ビジネスの構造上、
広告を1クリックされたらいくら、
なんてモデルもありますが、
その1クリックいくらかを払う人も人間ですし、
広告をクリックする人も人間です。

たまたま何もしらない人が、
クリックしてくれたとしても、
それは長く続きませんし、
すずめの涙ほどしか稼ぐことはできません。

たまたま当たるのはビジネスとはいえません。

稼ぐべくして稼ぐ、
それがビジネスだと覚えておいてください。

片手間で、とか考えてるぐらいなら
サラリーマンをやっている方がよっぽど堅実です。

人の役に立つ、感謝されることを前提に

ブログ書くなり、アフィリエイトするなりしましょう。

■他者依存しない

初心者のほとんどはこう言います。

- ・ 私はオークションで何を買えばいいんでしょうか？
- ・ どの商品をアフィリエイトすればいいんでしょうか？
- ・ 言うとおりにするんで稼がせてください!

これの何がいけないか分かりますか？

他者依存なところですよ。

あたかも他人が答えを用意してくれていて、
その用意された答えを まんま答えれば
勝手に成功!なんて考えて、自分で答えを探そうとしない。

あらあじめ、この商品を仕入れて売れば絶対儲かるよ、
この文章をそのまま書けば儲かるよ、
みたいなテンプレ化したことばかり求めたり、
他人にまかせっきりで自分で考えようとしらないのです。

分かりやすく言うと、

「明日のセンター試験に出る問題をそのまま教えてください!」

って言ってるようなものです。

これでは成功できないのは当然ですよ？

こういうマインドでは、
いつまでたっても自分の力で稼ぐことはできません。

なぜなら、ビジネスというのは、
感情を持つ人間を相手にするものなので、
100%売れる文章を一字一句教えてくれ!

なんてものは通用しないんです。

ビジネスとは数学と同じく、
全てが応用問題です。

数学の問題集の答えを丸暗記しても
テストで点数取れないですよ？

それは、問題の答えがなぜそうなるのか、
という論理的な理解をしていないからです。

答えを導くための、
プロセスを理解していないとパターンが変わったら、
数字が変わったら解けなくなってしまうのです。

ビジネスも同じで、○○という理由で、
こうすれば稼げるんじゃないか、
と筋道を立てて自分の頭で稼いでいく必要があります。

大事なのは1パターンの答えを
丸暗記することではなく、
自分で答えを導き出せる力を身に付け、
その能力を持った上で自分で考えること。

あらかじめ用意された答えをまんま実行しても、
それは自分で稼いだことにはならないのです。

それではお金をもらったのと全く変わりません。

だから、他人に依存して、
成功できなかつたらその人のせいにしたりするのはいけないのです。

魚を釣ってもらうのではなく、
魚を釣る方法を身に付けましょう。

そうすれば、何かが変わっても自分で考えて
稼ぎ続けられる強い人間になることができます。

■決めた期間内は必ずそれをやり続ける

成功できない人の9割は、
ちょっとうまくいかなかったら、

すぐに他のことに手を出してしまいます。

- ・オークションは仕入れる商品が見つからないからアフィリエイト
- ・全然報酬が発生しないからアフィリエイトやめて転売だ
- ・セールスレターが書けないから情報販売はやめた

これがいけないのです。

誰でも最初はうまくいきません。

そんなすぐに結果が出るビジネスなんて存在しないのです。

どんなビジネスでも、
必ずどこかでつまづくことはあります。

そこで諦めるから多くの人は稼げないのです。

でも、それは逆に考えると、
”そのめんどろな事さえ乗り越えたらあなただけ突き抜けられる”
ということの意味します。

こう考えたら、ピンチこそ最大のチャンスなのです。

だから、これからは面倒なことがあるたびに
ラッキーだと思って、やると決めたことは
一定期間はやり通してください。

それでも稼げなかったら
間違った方法でやっていたか、
時代に合っていないビジネスをやっていたかのどちらかです。

そういう場合は単に情報源が間違っていたか、
我流でやってたということなので、
正しい知識を手に入れないとはいけません。

最も、私から学んでいるなら
そんなことはありませんので安心してください。

■大きな野心を持つ

多くの人間に足りていないものに、野心があります。

「とにかく稼いで毎日キャバクラに通うんだ!」
ってというような意思を持つ人間がほとんどいないのです。

「なんとなく5万円稼げたらいいかなー」
「別に稼げなかったら稼げなかったで就職しよう」
こういうマインドだから稼げないのです。

野心を持つことで、
サラリーマンという保険のことを
眼中からなくすことができ、
ネットで大きく稼ぐための行動、
積極性を生み出すことができます。

大きな野心を持ってくださいね。

■堂々と自分の意思で実行する

多く的人是は周りに流されやすく、
他人に合わせようとします。

親がサラリーマンになれと言ったらサラリーマンになる人、
友達に ネットビジネスなんか稼げないと
言われたらネットビジネスをやめる人。

結局周りに合わせている人は
周りと同じようにしかなれません。

堂々と自分自身の意思を持って、
周りとは差別化された行動を取ることが大切なのです。

みんながそば食うならうどんを食う。

みんながサラリーマンになるなら起業する。

逆のことをしてください。
自分を中心に世界を作っていきます。

■自分の得意なことを徹底的に生かす

最短で成功するためには、
何かのカリスマ要素を持っていることが必要です。

そのカリスマ要素は1つでもいいんです。

歌手だったら歌がうまいだけでも売れますし、
サッカー選手ならサッカーがうまいだけで稼げますよね？

ネットビジネスでも同じで、
自分が得意なことを生かすことが大事なんです。

ホームページ作成が得意なら、
ホームページを作ってあげてお金をもらうとか、
コピーライティングが得意ならセールスレターを
書いて報酬をもらうとか。

**大事なのは、自分ができないことを
わざわざ身に付ける必要はないということです。**

デザインができないなら外注に依頼したり、
デザインをやらなくてももいい分野を

集中してやったり。

あれもこれも全部やる必要はないのです。

輸入だけで 100 万以上稼ぐ人もいれば、
ツイッターで 1 回つぶやくだけでも
5 万円稼ぐ人もいます。

なので、自分が得意なことをさらに伸ばし、
その分野で 1 番を目指すのが最も最短で稼ぐ近道なのです。

■優先順位の高いものからやっていく

自分がやるべきことを全部挙げたらキリがないと思います。

- ・ ヤフオク
- ・ ブログアカウント作成
- ・ ブログ記事投稿
- ・ サイト作成
- ・ PPC 広告
- ・ SEO 対策
- ・ ランディングページ作成

- ・ 読者集め
- ・ セールスレター作成
- ・ メルマガ

それを一気にやればいいのかというと、そうじゃないんです。

それぞれの人には段階というものがあります。

その段階に合った、
最も重要なことからやっていくことが大事です。

■最悪の状態を想定して取り組む

人は基本的にうまくいくことばかり考えてしまいがちです。

「これをやればアクセスが集まるんじゃないか？」
とか「このセールスレター絶対売れるだろう」とか。

でも、やってみたら全然アクセスが集まらないし
成約率も伸びないということはよくあります。

そういったときに「俺って才能なのかな」って
落ち込むのが普通だと思います。

すると、モチベーションが落ちますよね？

モチベーションが落ちると意識が低くなって、
なかなかうまくいきません。

それを防ぐために必要なのが
最悪の状態を想定してやることなんです。

そしたらうまくいかなかったときも
想定範囲内だったと割り切って、
すぐに軌道修正に踏み込むことができます。

うまくいったらラッキー

うまくいかないのが当たり前マインドを
持つことが最短で成功するために必要な要素の1つです。

■目標を達成するまではやり続ける

多くの人が仕事をするときの基準が「時間」です。

もちろんサラリーマンやバイトなら、それで間違っていない。

ですが、起業家たるもの大切なのは結果を出すことです。

つまり、いくら時間をかけても
結果を出さなければ意味がありません 逆に、
30 分でも結果が出ればそれでいいんです。

なので、サラリーマンのように
労働時間に比例して稼げるというマインドではいけないのです。

結果を出すということが最優先です。

そのため、スケジュール管理などは必要ありません。

目標を決めて、その目標を達成するまでやり続ける
という意識を持ってください。

■既存のビジネスモデルを真似てみる

まず何かで結果を出したいと思うとき、
自分でいろいろと新たなビジネスを生み出そうとします。

しかし、多くの方はそれで失敗します。

新しいビジネスというのは、
ある意味ギャンブルなのです。

成功率が低いわけです。

だったら既存の成功した
ビジネスモデルを真似る方が早いです。

成功事例をそのまま取り入れることで
失敗しにくいですし、自分の頭で
考えなくてもいいので楽なんです。

ソフトバンクの孫正義も、
いつも他人の手法をパクって成功してます。

なので、確実に成功させるためには
すでに成功事例のあるビジネスモデルを
取り入れることが大事なんです。

真似るといってもサイトの全文を
コピペしたらダメですよ。

手法を真似してくださいということです。

■アンチを生んでも気にしない

人は目立ったり有名になるにつれて
批判の数も増えていきます。

しかし、それは悪いことではないのです。

100 人いれば 100 通りの価値観があるので、
自分がどれだけ素晴らしいことを
しているつもりでも、どれだけ多くの
ファンがいても、一部から批判を受けたり
妬まれることは仕方ないのです。

キムタクは人気がありますが、
彼でさえ嫌いという人はいます。

なので、批判なんて気にしなくていいのです。

逆に、批判を受けるということは、
それだけインパクトがあり、周りと
差別化できているということです。

常識の通りに行動すれば誰からも
批判されることはないでしょう。

その代わり、誰からも支持されることもありません。

大切なのはファンの数です。

あなたに対してお金を払ってくれるファンが
どれだけいるかです。

アンチの数はまったく関係ありません。

努力もせずに批判ばかりしている
最低な評論家は無視すればいいのです。

あなた自身のやり方で、
多くの人を惹きつけられるように頑張りましょう。

■自分の存在感を示す

ビジネスにおいて、目立つということは重要です。

なので、何か自分の武器を持って、
それをどこかで生かす必要があります。

みんなと同じように
当たり障りのないブログを書いたり、
遠慮気味な行動しか取れなければ、
あなたは必要とされません。

稼いでいる人はみんな存在感があります。

なので、誰も言わないようなことを言ってみたり、
思い切って派手な格好をした写真を載せるなど、
あなた自身のブランディングを確立する必要があります。

～といえはこの人!という具合に、
あなたにしかないものを全面的に
押し出して、存在感を見せることを
意識してみてください。

■常に情報を遮断しない

ビジネスでは時代によって手法、
戦略は変わってきます。

ゲーム機もロクヨンが
流行った時ときもあればプレステが
流行ったときもありますよね？

ガラケーが一般的だったけど、
スマホやiphone が主流になってきて、
携帯アプリでは稼げなくなりましたよね？

そして、あんなに流行っていた
mixi やGREEでさえfacebookやツイッターに
乗っ取られています。

今後は youtube さえも
新しいサービスの登場で消えるかもしれません。

つまり、ずっと同じものに
固執してはいけなないのです。

常に新しい情報を取り入れ、
その中から取捨選択していくことが
勝ち抜いていく上で重要なことです。

ビジネスは情報がすべてです。

という感じで、これらがネットで
稼ぐ上で必要なマインドセットです。

マインドを覚えれば、
その通りにすれば確実に成功するので、
まずはマインド 100 点にしておいてくださいね。

マインドが腐っている時点で、
すべてがダメになってしまいます。

腐った種からは芽が出ないのと同じです。

これを一通り頭に入れたら
次のステップに進みましょう!

3 章、ネットビジネスの本質

この章では、ネットビジネスの本質、
特徴について解説していきます。

全てはこの本質の理解から始まります。

本質という幹の部分を理解した上で、
やっと細かいビジネスモデルや、
もっと細かいテクニックといった
枝葉の部分を理解できるようになります。

本質を理解せずに、
「5分で稼げるテクニック教えてくれ!」っていうのは、

- ・「筋肉はないけど絶対腕相撲で勝てる裏技を教えてくれ!」
- ・「女がどんな生き物か分かってないけど女を一瞬で落とす方法教えてくれ!」
- ・「英単語は知らないけど TOEIC で 990 点取る方法教えてくれ!」

って言ってるのと全く同じですからね(笑)

筋肉を付けてからのテクニック、
女性という生き物の本質を
理解した上での恋愛テクニック、
英単語という土台を知った上で TOEIC、
そして、ビジネスの本質、原理原則を
知った上でのビジネスモデル、ノウハウです。

まずは全体像が分かってないと、

その先の細かいテクニックとかを聞いても、
そのテクニックが使えなくなった時点で
明日からの収入は0になってしまいます。

数学の公式を覚えずに、
問題集の特定の問題を暗記しても、
別の試験の問題は全く解けないのと同じです。

ですが、全体像がわかっているならば、
そのテクニックが飽和したとしても
別のことに応用できますし、自分の頭で
稼ぎ方を生み出すことができます。

なので、まずは抽象的な大きな概念的な
部分から学んでください。

では、いきます。

■そもそもネットビジネスとは？

おそらくあなたがこの世界を知って間もない場合
「ネットビジネスって何をどうやって稼ぐんだろう？」
と思っているはずですよ。

どんなビジネスモデルがあるのか、
どういう作業をして、どういう
仕組みをどのような流れで作って、
何がどう作用してお金に変わるのか、

全くイメージが湧かないと思います。

もちろん今はそれで構いません。

これから学んでいけば、
少しずつ分かっていきます。

ただ、ネットビジネスというのは、
ビジネスをネット上でやることで
あるということ覚えておいてください。

ビジネスっていうのは、
なんらかの商品やサービスを
お客さんのニーズに合わせて提供することです。

物販、仲介、情報、コンサルティング、
いろんな形のものがありますが、
それらをインターネットを活用して
最適な方法で多くの人に提供するというのが本質です。

ようは、ネットでなんらかのモノや
サービスをお客さんを集めて売るってだけなんですよ。

決して「闇の錬金術!」とか「クリックするだけ!」
なんてアホみたいな話ではないので気を付けてください(笑)

ビジネスっていうのはお金と価値の交換です。

ということは、その分のお金というのは
誰かが払ってるわけですよね？

そのお金を払っているのは、
紛れもなくモノを買う、仲介手数料を払う、
情報を買う、コンサルティングを受けるお客さんです。

だから、ネットビジネスっていうのは、
あくまでもオフラインでやっているビジネスと変わりはありません。

パソコンの向こう側で
価値を受け取ってお金を払うお客さんがいて、
パソコンを通して価値を提供して
お金を受け取るあなたがいる。

ただネットという性質に応じた商品を、
ネットという性質に応じた形で、
ネットという性質に応じた方法で
提供していくというだけのことなのです。

このことを認識した状態で
ネットビジネスに取り組むのか、
全く理解していない状態で
ネットビジネスに取り組むのかでは、
あなたが選択する情報や行動が変わってくるので、
そうなれば当然得られる結果が違ってきます。

必ず全体像を把握し、
そこから細部を学んでいくようにしてくださいね!

■なぜネットビジネスが儲かるのか

ネットビジネスというのは、
原理上、稼げるのは当たり前で、
稼げない方がおかしいです。

ではなぜネットビジネスが儲かるのか、
解説していきます。

- ・ パソコン 1 台あればすぐに始められ、
ほとんどコストがかからない
- ・ 主に情報を扱うので、在庫を持たず赤字にもならないし
仕入れが不要、流通に時間がかからない
- ・ 仕組みを作ってしまえば 24 時間全自動で売り上げが上がる
- ・ 利益率が高い
- ・ 無限商圏である
- ・ 1 対∞の商売ができ、小さい労力で大量の価値提供ができる

といったところですよ。

ネットビジネスにも転売やアフィリエイト、
情報販売など、いろいろなモデルがあるので
一概にこれら全てに当てはまるわけではないですが、
初期費用がかからないことや、無限商圏であることは
ネットを使ったビジネスなら全てに当てはまりますよね。

アフィリエイトや情報販売なんかは
利益率が非常に高く、赤字になるリスクがなく、
レバレッジも利くという、理にかないうぎた
最高のモデルだということができます。

■ほったらかし不労所得、ツールで自動化の真相とは？

あなたはほったらかし、
不労所得、ツールに任せっきり、
といった言葉を聞いたことはありますか？

これって本当なのか？って思うでしょう。

もちろん、全くの0の人がいきなりこういうのはありえません。

でも、条件を満たせば、これが本当になることはあります。

どういうことかという、

不労所得というのは、なんらかの
価値があるコンテンツがある状態で
集客や販売プロセスを仕組み化してしまえば可能で、
例えば何かのキャッシュポイントの入った動画を
youtube に投稿したり、後になんども出てくる
ステップメールという機能を使えば
実際にほったらかしで稼ぎ続けてくれます。

これは人間の代わりにシステムが働いてくれるので、
最も確からしい不労所得といえます。

しかし、何も提供するコンテンツがない状態で、
いくら変なツールを回そうが永久に稼ぐことはできません。

なぜなら、ツールそのものはコンテンツ自体を
生み出せないからです。

先程も言いましたが、お金を稼ぐためには
お金を払うお客さんがいなければなりません。

そして、お金を払う対象というのは
価値のある商品やサービスなわけです。

その商品やサービスの価値って、
感情を持つ人間が決めるものですよね？

だったら、価値のあるものを
判断して作れるのは人間しかいないんです。

ツールのような無機的で
0、1で動くようなものには作れません。

あくまでもツールというのは
人間がやる必要のない単純な手作業を
効率化するためのものでしかないんです。

アメブロをやってみれば分かりますが、
ペタ機能ってありますよね？

ペタって押すだけなので、
わざわざ人間がやる必要はないわけですよ。

だからツールで効率化するんです。

でも、全く何もない状態で、
最初からツールに丸投げで稼げるなんて
ありえないですよ？

だから、いきなり初心者が
ツールだけで稼げるというのは100%嘘です。

私はほったらかしでも毎月200万円以上は
継続して入ってきますが、それはそういう仕組みを
作ったから以外の何物でもありません。

不労所得、ほったらかしは可能ですが、
最初から全く何もせずに稼げるなんてことは
絶対がないので、そういうものに惑わされないでくださいね。

■ネットビジネスの長所

次に、ネットビジネスが他のビジネスに比べて
有利な点について解説していきます。

ネットビジネスは

- ・ 資金がかからない
- ・ 特別な資格やスキルがいら
ない
(いるものもありますが、そういうのは教えてません)
- ・ 集団行動ができなくてもいい
- ・ 好きなことだけして稼げる
- ・ 内向的で話すのが苦手でもできる
- ・ 年齢関係なくできる
- ・ 好きな時間に好きな場所でできる
- ・ 起きて 1 秒で職場
- ・ 髪型や服装も自由

・めんどくさい人間関係を一切気にしなくてもいい

このような長所があります。

「ニートが月収〇〇万円」

「忙しい主婦が月収〇〇万円」

みたいなフレーズをよく聞くとありますが、
実際にニートだろうと忙しい主婦だろうと可能です。

むしろ、ニートは暇な分、
たくさん勉強したり作業できるので、
稼ぎやすいですね(笑)

パソコンを使うんだから、
プログラミングとか、
システム開発みたいな、
ガリ勉の理系オタク並みの専門的な
スキルが必要だと思われるかもしれませんが、
そんなことはありません。

ぶっちゃけ、文字が書ければいくらでも稼げます
(100億とか1000億とかになると、さすがに個人では無理ですが(笑))。

私なんかは、毛布をかぶって
ベッドに寝転びながら作業してます(笑)

それで、1億円以上稼いでいます。

こんな良いビジネスはないと思っています。

■ネットビジネスの短所

続いて、ネットビジネスの欠点です。

長所の方が大きすぎるので、あまり気にならないくらいのもものなんですが、一応欠点はあります。

例えば

- ・最初は収入が0
- ・自分で行動しなければ何も変わらない
- ・総じて社会的地位が低い

という感じです。

まあ自営業なので上の2つは当たり前なんですが、ネットビジネスは世間に正しく認識されていないので怪しいという印象を持つ人も多いのが現実です。

そのため、法人化せずに、バイトや会社などにどこにも勤めていない状態で

個人でやっているクレジットカードの審査に通りません(笑)

でも、デビットカードは作れるので、
実質あまり気にすることもないと思います。

周りの人からも、
ただ漠然と「ネットビジネスやってる」みたいな
表面的なことしか言わないと怪しい人だと思われるのが普通です。

ただ、リアルの世界の人達と対面で
ネットビジネスについて私が詳しく話せば
怪しいと言われるどころかめっちゃくちゃ尊敬されるんですけどね(笑)

ネットで「月収 1000 万円!」なんて言っていると、
どうしても信じてもらえないと思いますが、
そういう人たちにも対面で論理的に
説明してあげれば分かってくれるので気にする必要はないでしょう。

それで胡散臭いとか言ってくる人は
本当に頭が悪い人なので放っておいてあげましょう(笑)

とまあ、どう考えても長所の方が圧倒的に大きいのですが、
日本人は保守的な民族なんで、今挙げた小さい短所を
回避することを優先してしまう人が多いです。

これは逆に考えると、
その分参入者が少ないので稼ぎやすいということでもあります。

とまあ、ビジネスの本質をざっくり説明するとこんな感じです。

いくら小手先のテクニックを駆使しても、
この本質からずれたことをやっているは無意味です。

なので、本質をおさえた上で、
具体的なビジネスモデル、ノウハウを学んでいってください。

4章、ネットビジネス用語集

あなたは0からネットビジネスを始める場合、
知らない言葉もたくさんあると思います。

そこで、これから学んでいく上で
最低限知っておいてほしい用語をまとめました。

新しく聞いた言葉で、
「〇〇ってどういう意味なんだろう？」という風に、
いちいち疑問に思っているとなかなか進みません。

なので、用語の理解は必ずここでしておいてくださいね

■ブログ・・・

web上で自分の日記やプロフィールを公開できるサイト。

記事を更新することで、多くのアクセスを集めることができ、読者やファンを増やすことができる。ほとんどが無料で作成でき、代表的なものはアメーバブログ(アメブロ)です。

■オークション・・・

自分のいらないものをネット上で出品し、それを気にいった人がいれば入札され、多くの人が入札すると、入札価格の最も高かった人に売ることができるビジネス。ヤフーオークションが最も有名で、アカウントを取得すればすぐに始めることができます。

■アフィリエイト・・・

企業や他人の商品を紹介して、自分の紹介で誰かが購入すると、報酬がもらえるビジネス。A8やインフォトップなどのASP(アフィリエイト・サービス・プロバイダ)に登録すると、すぐに始めることができます。

■アフィリエイトター・・・

アフィリエイトする人のこと。

■インフォプレナー・・・情報を販売する人のこと。インフォプレナーは自分以外にもアフィリエイトに商品を紹介して売ってもらうことができる。

■facebook・・・

利用者数が数十億人いるSNSで、実名、顔出しで登録し、友達や仲間と繋がることができる。ここで宣伝活動をしたり、アフィリエイトなどもできる。

■ツイッター・・・

140文字以内の短いつぶやきをすることで、発言を気にいった人がフォローしてくれるサイト。フォロワーを増やすことで、自分の発信力が大きくなっていく。

■youtube . . .

世界中のユーザーが動画をアップし、無料で見る ことができるサイト。個人が自由にアップロードし、情報発信することができる。

■検索エンジン . . .

インターネットで調べ物をするときに表示されているホームページ。主にグーグルやヤフーなどが挙げられる。

■SEO . . .

検索エンジン最適化の略で、検索エンジンで検索したときに、検索したキーワードでできる限り上位表示されるように対策すること。SEOで上位表示されないと、検索エンジン経由からのアクセスが見込めない。

■サーバー . . .

自分のサイトを web 上で公開するときには契約しなければならないもので、ネット上の土地のようなものである。ブログではサーバーと契約しなくても公開される。

■ドメイン . . .

サーバーと契約した後に設定しなければならないもの。http://~から始まる、自分のサイトの住所のようなもので、サイトをアップするときはドメインを自分で決める必要があり、そのドメインにアクセスすることで自分のサイトへとたどり着く。

■メルマガ・・・

メールマガジンの略で、集めた読者に対してメール1通で情報を発信することができる。メルマガは配信スタンドに登録すれば始めることができる。

■輸入転売・・・

海外から安く仕入れたものを、ヤフオクやアマゾンなどで高く売り、差額で儲ける商売。主に海外のネットショップや ebay という、世界のオークションから輸入することが多い。

■せどり・・・

ブックオフやリサイクルショップなどから安く本やゲームを仕入れ、アマゾンなどで仕入れ価格よりも高く売るビジネス。

■コピーライティング・・・

セールスや教育をするときに必要な文章で、ネットではほとんど文章で集客や販売をするので、コピーの力は必須。国語のような綺麗な文章を書くことではなく、買いたいと思わせる文章を書くことが重要。

■マーケティング・・・

どの市場に参入して、どのように集客をし、どのように販売するのかといった、商品作成からお客さんの手に商品が渡るまでの一連の流れ。ネットでいう、稼ぎ方、仕組み、といったものはほとんどマーケティングに当てはまる。

■セールスレター・・・

ネット上でものを売るときに使われる販売ページ。大体、1ページの縦に長い形になっていることが多いが、これは、この型が最も成約率が高い傾向にあるからである。このページの魅力次第で何%売れるのかと

いう成約率が大きく変わる。このページにメルマガなどの媒体から誘導したり、アフィリエイトに紹介してもらうことでアクセスを集め、実際に販売することができる。すごい人なら成約率の高いレターを1枚書いて広告費を大量にかければ、勝手に億単位の売り上げを上げるなどということもざらにある。つまり、成約率の高いセールスレターを書けるコピーライティングの力があれば、ネットで億を売ることが可能。

■ランディングページ・・・

リスト(メルマガ読者)を取るためのページです。このページの良さで何アクセスで何人のリストが取れるかが決まってくるので集客において最も力を入れなければならないポイントである。

■ステップメール・・・

メルマガに登録されると、あらかじめ決めておいたシナリオのメールを決めた日時に自動で配信してくれる機能。一括配信のメルマガの場合、登録から1年経った読者にも登録したばかりの読者にも同じメールが配信されるが、ステップメールの場合は登録日に応じて最適なメールを送ることができるので、登録日のずれによって読者が内容についていけないというのを防ぐことができる。ステップメールはメルマガ登録日から1日後の何時にこの内容のメール、2日後の何時にこの内容のメール、という風に、一度設定してしまえば後から登録した全ての読者に同じようにメールを送ってくれる。この機能のメリットは、完全自動で売り上げを上げてくれること、自動で読者との距離を縮めることができることなどがある。

■フリーエージェント・・・

時間的、空間的に束縛されることなく、好きなときに好きな場所で好きな仕事をして生活できる人のこと。フリーエージェントは概念であり、職業ではない。

■レバレッジ・・・

てこの原理のことで、小さな力で大きなものを動かすこと。アクセス数の多いサイトや読者の多いメルマガでは小さい労力で大量の収益を上げることができる。ネットビジネスでは、いかに媒体を大きくし、レバレッジを働かせることができるかがカギである。

■アドセンス・・・

グーグルの広告のことで、自分のブログやサイトに掲載しておき、1クリックされると数十円の収益が発生する。始めるのに審査が厳しく、さらに意図的に自分でクリックするとペナルティを受けることがある。

■PPC 広告・・・

検索エンジンの最上部に自分の広告を載せることができる代わりに、クリックされると、そのキーワードに応じてお金を払わなければならない。キーワードによって1クリック10円のものもあれば、1クリック1000円のものものもある。PPCアフィリエイトなどもある。

■リスト・・・

メルマガ読者、メールアドレスのこと。

■DRM・・・

ダイレクトレスポンスマーケティングの略で、リストを集めて、リストを教育し、リストに販売するという、世界で最も合理的な手法。私を含め、業界でトップの人は必ずこの手法に当てはめてビジネスをしている。

■プロダクトローンチ・・・

高額な情報商材や塾を短期間で爆発的に販売するときによく使われる手法。具体的には、アフィリエイトに莫大な広告費を払って一気に

リストを集め、主に動画を使い、ドラマの様に1話、2話とコンテンツを提供することで読者との信頼関係を構築し、購買欲が最大になったところで一気にセールスする。

よく、「今は DRM よりプロダクトローンチの時代だ!」などと言われるが、プロダクトローンチも所詮、リストを集めて教育し、販売するという流れなので、DRM の一種であることに変わりはない。あくまでも、どうやってリストを集めて教育して販売するのかという、その中身を具体的にどうするかという部分が変わっているだけで、基本的な流れは変わっていない。大まかにこれぐらい理解しておけば、ネットビジネスを学んでいくに当たって差支えはありません。

しっかり頭に入れておいてくださいね。

5章、オークションビジネス

さて、ここからは具体的なビジネスモデルの話になります。

まずは、ネットビジネスの中の代表的なモデルである、オークションについて学んでいきましょう。

オークションは非常にシンプルで、説明するまでもないと思いますが、モノをネット上に出品して、落札されたら配送するだけでお金が手に入るというモデルです。

ネットビジネスを知らない一般人でもやっているのだから怪しいものはないですね?

私が一番最初に始めたネットビジネスもオークションでした。

オークションでは、自分の家にあるもの、
不用品などをなんでも出品できます。

ヤフーオークションが一番有名で、
ほとんどはここに出品します。

そして、自分が出品したアイテムを欲しい人がいたら、
入札してもらい、入札価格が最も高かった人に売るという形になります。

オークションのシステム(開始価格とか
出品オプションとか)を1から説明すると
日が暮れてしまいますのでここでは省略させていただきます。

このオークションでは2通りの稼ぎ方がある、

1、不用品を売る

2、海外などから安く仕入れて、仕入れた価格より高く売る

最初は家にある不用品を売って
10万円くらいの軍資金を作るのがいいでしょう。

そうすることで、ネットでお金を

生み出せる感覚や何が売れるのか など、
ビジネスの楽しさを味わえると思います。

意外なものが高く売れたりするので、
なんでも出品してみることをおすすめします。

ちなみに、まつぼっくりやセミの抜け殻も売れたそうです(笑)

こういった原価0のものでも
マニアがいれば売ることができます。

とにかく捨てようと思っている不用品は
片っ端から出品していくことをおすすめします。

これだけでも結構な軍資金を作ることができると思います。

ですが、不用品は売れば売るほど
減っていきますので限界があります。

すると今度はリサイクルショップや
海外の ebay というオークションや
ネットショップなどからモノを安く仕入れて、
ヤフオクなどで高く売るというビジネスに変えていきます。

日本と海外では価格差があるので、
それを利用して利益が出せるんですね。

例えば私の場合、
セイコーの海外限定モデルの時計が
39 ドル(約 3500 円)くらいで 8 本くらい
ebay から輸入してきて、ヤフオクで
大体 8000 円くらいで売れたりしました。

他にも

- ・ マイセンのプレート ・ ロイヤルドルトンの置物
- ・ 中古カメラ
- ・ ダッフィーのぬいぐるみ
- ・ ミキサー
- ・ 金貨

こういったものが利益が出ました。

基本的に海外でしか手に入らないもの、
海外では価値がないけど日本では
価値のあるものは高く売れます。

西洋アンティークなんかはまさにそうですね。

あとはオタク・マニア向けの商品とかも
かなりの高値で売れます。

アニメのフィギュアとか限定盤のDVD とか。

私はこの輸入ビジネスだけでも
最大月 30 万ぐらい稼いでました。

今はアフィリエイトや情報販売などの
自動化できるビジネスで稼いでるので、
ほとんどやってませんが、最も即金性があり、
ハードルが低いビジネスは輸入ビジネスだと思います。

で、ここで初心者の人なら
いくつかの疑問や不安があると思います。

- ・ 海外から買って騙されたりしないの？
- ・ 英語ができないけど大丈夫？
- ・ どうやって価格差のある商品を探すの？

こういった質問が来そうですが、
それについては大丈夫です。

- ・ 騙されるか⇒paypal

という決済システムを使えば
騙されたりしても保証がしっかりしているので安心

- ・ 英語ができない⇒グーグル翻訳などを使えば中学レベルの英語でも大丈夫

- ・ 1万円以上の商品に絞る

- ・ 入札件数の多い順に並び変える

- ・ 過去に何度も落札されていて、相場の安定しているものを選ぶ

- ・ 商品名をコピーして英語に直してebayで検索する

※最近はや安の影響で、国内転売や中国転売が流行ってますが、基本形はアメリカなどからの仕入れなので、ここでは ebay を扱ってます。

こんなところでしょうか。

それと、最初の方は検索で「海外限定」とか「アメリカ」とかで調べると輸入品がヒットしやすいです。

あとは輸入禁止のものや関税、送料などを考慮していけば楽勝です。

輸入禁止物や関税がかかる商品はグーグルで調べれば一発でわかります。

あと、海外の場合、
日本に直接送ってくれない業者もいるので、
そういう場合は輸入代行業者を使うといいです。

輸入代行業者は手数料が数千円かかるので、
商品を複数まとめて発送してもらうときに
利用した方が安く済みます。

代行業者はグーグルで調べればいろいろ出てきます。

サイト自体も日本語になっているので心配ありません。

私は JISA という代行業者を使っていました。

直接発送してくれるのか？
1 個だけ購入するのか、
それとも複数まとめて購入するのか？

こういったことも計算しながらリサーチ、
仕入れをしていきましょう。

リサーチすればするほど売れる商品が
見つかっていくので、どんどん仕入れが
楽になっていきます。

利益の出る商品が見つかったら、
メモ帳に仕入れリストとして
蓄積していくといいでしょう。

確かに最初は何が高く売れるのかとか分からないし、
手探りで探していかないといけないので
なかなか見つからないですが、
やっていくうちにどんどん売れるジャンルや型番、
コツなどが掴めていくので効率よくできるようになります。

最終的には 15 分で
1 商品仕入れられるぐらいになればいいですね。

こういったリサーチ、落札、出品、配送などの
一連の作業を 1 時間でやるとして、
1 万円のを 2 万円で売れば時給 1 万円になりますよね!

こうやってどんどん単価の高いものを
扱っていけば時給 10 万円と かも可能になるわけです。

時給 800 円でバイトしてる場合じゃないですよ!

どんどんリサーチしてオークション収入を
上げていきましょう。

とまあ、こんな感じで私はオークションビジネスで
月収 30 万以上 稼いできたんですね。

モノを売るだけなので誰でもできますし、
集客はヤフーが勝手にやってくれるので
即金性が高く初心者におすすめのビジネスです。

是非最初はオークションから
始めてみてはどうでしょうか？

6章、アフィリエイト

私が最もおすすめしているビジネスである、
アフィリエイトについてです。

アフィリエイトとは、
他人の商品を紹介して、自分の紹介から売れると
販売者から報酬がもらえるというビジネスです。

例えば A 社が 1 万円的美顔器を売りたいとします。

ですが、A 社は集客ができなかったり、
セールス力がないとします。

これだと、せっかく良い美颜器という商品があるのに、
世の中に広めることができないわけです。

良い商品があったとしても、

それがみんなに認知されないと売れないですよね？

そこで、代わりに紹介してくれる
アフィリエイトを使うわけです。

アフィリエイトのブログやメルマガから
その美顔器が売れると、A社は売ってくれた報酬として、
アフィリエイトに3000円とか、
決められた報酬を支払うのです。

するとA社も儲かり、
アフィリエイトも稼げて、
良い商品を手に入れた購入者もハッピーになるわけです。

すばらしいビジネスですよ！

このアフィリエイトというビジネスは、
自分の商品がなくても無料のブログ1つ
あればすぐに始められるので、ノーリスクかつお手軽に
始めることができます。

アフィリエイトする商品は
ASP(アフィリエイト・サービス・プロバイダ)に
登録することで選ぶことができます。

そして、自分専用のリンクを
ブログやメルマガで貼り付けて紹介し、
買ってもらうと報酬が発生し、

ASP から振り込まれます。

報酬は 1000 円以上から振り込んでもらえる
ASP もあれば、5000 円から振り込んでもらえるASP もあります。

ASP はいろいろあるんですが、
私のおすすめは

・ A8(物販やカード、サーバーなど)

A8 登録⇒<http://www.a8.net/>

・ インフォトップ(情報商材)

インフォトップ登録⇒<http://www.infotop.jp/>

・ インフォカート(情報商材)

インフォカート登録⇒<http://www.infocart.jp/>などです。

ASP に登録されている商品の中から
好きなものを選んで紹介することができます。

ダイエットに詳しいなら
ダイエットの商材をブログやメルマガで
紹介すればいいし、美容が好きなら
美容グッズなどをサイトとかで紹介するといいです。

アフィリエイトに使う媒体はなんでもいいです。

- ・ ブログ
- ・ サイト
- ・ メルマガ
- ・ ツイッター
- ・ facebook

いろんな媒体で自分が紹介したい商品を
欲しいと思う人をターゲットに売ってあげるのです。

ちなみにブログにはアフィリエイト禁止のものもあります。

なので、アフィリエイトが
許可されているブログを選ぶ必要があります。

アフィリエイトにおすすめのブログは

- ・ seesaa
- ・ FC2
- ・ みブログ

あたりですね。

やはりアフィリエイトは
アクセスが集まりやすい方が有利なので、
それを考えるとアメブロがダントツで利用者数が多く、
集客には向いています。

使える媒体は全部使って、

最終的には全媒体からメルマガに読者登録させ、メルマガでアフィリエイトをするのが一番稼げます。

ブログやツイッター、facebookなどからメルマガ登録してもらって、その集まった読者に対して商品を紹介すると爆発的に売り上げを上げることができるというわけですね。

あと、ぶっちゃけアフィリエイトはメルマガ以外ではやらなくてもいいと思います。

それよりも、ブログやfacebookはリスト取りに専念してメルマガを強化した方が結果的に利益が大きくなります

(これはビジネスで利益を上げるための公式に基づいた単純な計算をすれば分かります)。

そもそも、ブログとかでちまちまアフィリエイトしてもあまり稼げないし、効率が悪いです。

だから、私みたいに質の高いプレゼントを作って、それをあげるから欲しかったらメアド入れてくださいねーって感じでブログにメルマガ登録フォームを置いてリストを増やした方が早いです。

あとはちょっと進んだ話をすると、
ランディングページというものを作って、
facebook やツイッター、youtube から
飛ばしてリストを大量に取れるようになれば
成功は間近だといえますね。

まあここは初心者が理解するのは至難の業なので、
何を言ってるのかさっぱりだという状態でも全く問題ありません。

さてさて、私はアフィリエイトだけで
毎月数百万円稼いでいますが、
なぜアフィリエイトがおすすめなのかというと、

- ・ 資金がかからない
- ・ 在庫を持たないので赤字にならない
- ・ 自分で商品を作らなくてもいい
- ・ 利益率が高い
- ・ 1回の紹介で自動で何度でも売れる(レバレッジ) といった、
あまりにも理にかなったビジネスモデルだからです。

まず、人のものを紹介するだけなので
資金は全くかかりませんし、
商品すら作らなくていいので一瞬で始めることができます。

さらには売れなくても赤字になることがないですし、
販売者が販売 停止しない限りいくらでも売り続けることができます。

そして、1つのサイトに商品の
アフィリエイトリンクを1つ貼っておくだけで、
そのサイトにたくさんのお客さんが訪れて、
商品に興味を持ってくれればほったらかしで
収益を上げ続けることができるのです。

そんなサイトを10個、20個と
増やし続ければ収入は青天井になるというのは
小学4年生でも分かると思います。

まあ実際にそういう状況を思い通りに
作れるかというところでもなくて、
サイトアフィリエイトとかなど SEO対策や商品選定、
キーワード選定、サイト構成といった
ノウハウが必要になってくるので大変だったりしますが。

なので、理論上はそういうのも
可能ですよってという原理原則だけ覚えておいてください。

講義の中ではもっと簡単に
大きく稼げる方法を教えているので。

で、私の場合はアフィリエイトの報酬は
ほとんどがメルマガから上がります。

結論から言えばメルマガアフィリエイトが

アフィリエイトの中ではダントツで稼げるということですね。

私にはメルマガ読者が約1万5000人いるのですが、
そこでメール1通送れば、商品によりますが数十万円、
数百万円の利益が出ますし、ステップメールという、
新規登録者に対して、1日目はこのメール、
2日目はこのメールという風に、
あらかじめ設定しておいたシナリオのメールが
決められた日時に自動的に送られるメールだけで
月に100万円くらいのアフィリエイト報酬
(自分の商品も含めると200万円以上)を稼いでくれます。

あとは昔作った美容系のブログやサイトで
毎月自動で数十万稼いでくれたり、
youtubeで出会い系サイトを紹介する
アフィリエイトで毎月2~3万円くらい稼いでます。

実にシンプル。

アフィリエイト報酬は、
アクセス数×成約率×報酬単価で決まります。

この動画は大体月に1000アクセス、
報酬単価が3000円、実際の報酬が
3万円くらいなので、登録するのは
月に10人程度、成約率は約1%くらい
ということになりますね。

アフィリエイトって最高じゃないですか？

しかし、こんな素晴らしすぎるアフィリエイト、
実は 95%の人間が 5000 円も稼げていない
というデータがあります。

おかしいですよ？

これにはいろいろ理由があるんですが、
はっきり言って、私の言うとおりにやれば
アフィリエイトが稼げないなんてありえません。

じゃあ稼げない人は何が原因なのか？

それは、

- ・商品の紹介ばかりでコンテンツがない
- ・集客ができていない
- ・ターゲットとしている顧客に商品がマッチしていない
- ・商品の良さをうまく伝えられていない

というのが主な原因です。

広告ばかりで何の情報もないサイトとか
メルマガがよくありますよね？

あれはただのスパムですから絶対に儲かりません。

見た人が「うざっ!」って思って、
次から一切見てくれなくなりますからね。

広告を貼れば貼るほど
いっぱいクリックしてくれて
キャッシュになるというのは完全なる間違いです。

大切なのは、役立つ情報を提供してあげることです。

普段は一切売り込みをせずに、
純粹に読者のために情報発信してあげれば
ファンになってくれますし、たまに紹介するだけで売れます。

売るのはたまにでいいんです。

必要のないものまで
ガンガン売り込まれると迷惑ですからね。

次に、集客ができていないというのが
ものすごく大きいですね。

いくら売れやすい商品で売れる文章が
書けていたとしても、人がいなければ
売れるはずがありませんよね？

さっきも言いましたが、

アフィリエイト報酬=アクセス数×成約率×報酬単価です。

50%ぐらい成約してしまうほどの
最強に売れる文章が書けて、報酬単価 10 万円の
商品を扱っていても、アクセスがなければ
稼げるはずがありません。

同じ成約率、同じ報酬単価の場合、
アクセスが 10 倍になれば報酬も
10 倍、アクセスが 100 倍になれば報酬も 100 倍になります。

だから、まずは集客ができなければ話になりません。

しかし、あなたが芸能人でもない限り、
始めたばかりのブログはアクセスが来ないし、
ツイッターのフォロワー0 だし facebook の友達も 0 です。

はっきり言って、ここは辛いです。

稼げない人の多くはこの段階で挫折してしまいます。

でも、最初頑張ってファンを増やせば、
どんどんレバレッジがかかって私みたいに
アフィリエイトだけで月数百万円稼げたり、

放ったらかしかつ継続的に毎月 200 万円以上稼げるようになったりします。

じゃあまずはどこからどうやって集客をすればいいのか?ということなのですが、

- ・ ブログ
- ・ ツイッター
- ・ facebook
- ・ youtube
- ・ 無料レポートスタンド

などを使い、有益な情報を発信するということが重要になってきます。

ブログであろうとツイッターであろうと、ユーザーにとって役に立つ情報、すごいと思われるような情報を発信することです。

良くないのは、どこにでも転がっているような、ありきたりなことばかり書くということですね。

・ アフィリエイトとは・・・です

・ 筋肉とはタンパク質でできているものです

みたいな、言葉の説明だけのようなものに価値はないわけです。

それについて自分はどう思うのか
というような独自の視点だったり、
自分の経験で得た情報だったり、
ユーザーに興味を持たれるよ うな記事を書くことが大切です。

ありきたりなものに人は寄ってきませんからね。

もっとダメなのは、ただの日記とか
愚痴ばかり発信することです。

だって、一般人の日記なんか誰も興味ないですよ？

美女が「今日は～に行ってきたよ」
みたいなブログを書いたらちょっとは
アクセスが集まるかもしれませんが、
そもそも日記を読んでいる人って、
何かの商品を買おうというつもりで
読んでいる人はい ないですよ？

くだらない日記を書いているような人から
何かを買おうとは思わないわけです。

愚痴なんて、もう最悪ですね。

お金を稼ぎたいなら、
なんらかの専門家だと思われるような情報を提供し、
信頼構築をする必要があるわけです。

「すごい」
「こんな考え方もできるんだ!」
と思われるような発信をしていくように心がけてくださいね。

これを毎日繰り返すことで、
確実に集客はできていきます。

最初は媒体が小さいかもしれませんが、
とにかく提供しまくれば、多くの人が集まってきて、
どんどん媒体が大きくなっていきます。

そして、ターゲットとしてる顧客に
商品がマッチしていないというケース。

これでは売れるはずがないですよ?

ダイエットしたい人に向かって
「投資で勝てる方法知りたくありませんか?」
なんて言っても反応するわけありません。

ダイエットならダイエットの商品を、
そして、そのダイエットしたい人の
ニーズにマッチした商品を選びましょう。

次は、商品の良さをうまく伝えられないという問題です。

せつかく 100 ある価値の商品を
30 でしか伝えることができなければ、
なかなか売ることはいけませんよね？

これだとアクセスを集めたのに成約率が
低いから稼げないという問題が起こります

これは、コピーライティング力が足りないのが問題です。

ネットビジネスにおいて、
コピーライティングというのは超重要スキルです。

なぜなら、ネット上で何かを
買おうというときの判断材料は、
ほとんど文字しかないからです。

つまり、コピーライティングさえできれば、
人を集めることができればどんなものでも売ることができます。

このコピーライティングについては後で説明します。

こういう感じでアフィリエイトで
稼げない原因を潰していけば、
必ず稼げるようになります。

まずはこういった基本を頭に入れ、

正しい方法で続けていってください。

7章、情報ビジネス

ネットビジネスの中でも、
最も爆発的に稼げるのが情報ビジネスです。

情報ビジネスとは、
自分の知識やノウハウを体系化して
ネット上で販売するビジネスモデルのことをいいます。

例えば

- ・ 稼ぐ方法
- ・ ダイエットの方法
- ・ 投資の方法
- ・ ゴルフ上達法
- ・ モテる方法
- ・ 英語上達法

など、欲しいと思っている見込み客がいる商品なら
なんでも売ることができます。

このビジネスモデルの特徴は

- ・ 在庫を持たない
- ・ 原価がほぼ0

- ・ 無限に売れる
- ・ 利益率がほぼ100%
- ・ 他人が勝手に売ってくれる

という、ありえないぐらいメリットがあります。

特徴はアフィリエイトと似ているのですが、
アフィリエイトと違うところは

- ・ 商品は自分が作らなければならない
- ・ 自分が販売価格や販売終了のコントロールができる
- ・ 自分で売れば、販売価格が丸ごと利益になる
- ・ アフィリエイトを使えば自分は宣伝活動をしなくても勝手に売れる

といった点です。

アフィリエイトの場合、
他人の商品を紹介するので、
販売価格の 50%くらいが利益になりますが、
情報ビジネスの場合、自分で売れば販売価格の
ほぼ 100%が利益になります。

さらに、アフィリエイトは自分が
売らなければいけません、

情報ビジネスの場合は、
自分だけでなく、アフィリエイトに
売ってもらうこともできます。

なので、情報ビジネスはネットビジネスの中で
最も儲かるビジネスなのです。

もちろん、商品や販売ページも
作らなければならないので難易度も高くなりますし、
実績がないと難しくなります

(実は、実績がなくとも商品も
販売ページも作れる裏ワザがあるのですが、
ここであまり深く話すと覚えることが
多すぎて混乱すると思いますし、
このレポートの目的からずれてしまうので
割愛させていただきます)。

今から情報ビジネスのやり方を大雑把に、
全体像が把握しやすい形で説明していきますが、
はっきり言って、一度で理解するのは非常に難しいです。

というか、天才でもない限り、不可能だと思います。

私も初めて情報販売の
セミナー動画を見たときは、
情報を販売して稼ぐことは
できるということは分かりましたが、
具体的な販売手順、ページ作成のやり方や
意味などがきちんと理解できませんでした。

もちろん今では好きな時に好きなだけ商品を作って、売るまでの仕組みを一瞬で作ることができますが、初心者にはまず無理です。

ネットビジネスの勉強をして、分からないことを調べてちょっとずつ仕組みを理解できてくるものなのです。

なので、焦る必要はありません。

このビジネスに関しては特に、実際に手を動かしてやってみないと、説明を聞いただけでは実感が湧かないものです。

そして、このビジネスは、あなたに何の実績もスキルもない場合は手を出す必要はありません。

なんとなく、こういうものなんだな—という感じだけ掴んでもらえばなと思います。

さて、情報ビジネスはどうやってやるのかというと、

1、商品を作る

- 2、ランディングページを作る
- 3、セールスレターを書く
- 4、ステップメールを作る
- 5、インフォトップなどの
ASP に商品登録する(アフィリエイトに紹介してもらいたい場合)
- 6、リストを集める
- 7、自動で売れていく

というのが一般的な流れです。

まず、商品というのは、
PDF や音声、動画など、なんでもあります。

100 ページのマニュアルをワードで書いて、
それを PDF に変換するだけでも 1 つの商品になります。

このレポートも有料で
販売しようと思えばできるわけですね。

売れるかどうかは市場や
商品コンセプトによっても変わりますが、
情報であればお金儲け系や身体の悩み系、
投資や恋愛系は市場が大きいので稼ぎやすいです。

ネットで検索されないような情報では、
そもそも見込み客がないので稼げないですね。

商品というのは、
フロントエンド、
バックエンドの2種類があり、
フロントエンドとは、
リストを集めるための商品で、
バックエンドとは、
利益を出すための商品です。

基本的に商品は
フロントエンド1個とバックエンド最低1個は
必ず作らなければなりません。

なぜなら、フロントエンド商品は、
リストを集めるための商品なので、
無料もしくは格安の場合が多く、
それだけでは利益が出ないし、
逆にバックエンド商品だけ作っても、
リストが少ないと数が売れないので
結局利益が出ないからです。

フロントエンドをたくさんの人に
購入してもらうことで、購入者リストが集まります。

そのリストに対して、
今度は利益を出すためにバックエンドとして、
高額商品などを販売することで利益が出せるのです。

バックエンドは何個作ってもいいですが、あまり細かい戦略を話すと混乱すると思うので、とりあえず全体像だけにしておきます。

商品ができれば、次はランディングページというものを作ります。

ランディングページとは、リストを取るためのページのことで、このページからメルマガに登録してもらいます。

このページは、ツイッターや facebook、youtube などの媒体から飛ばすことになり、登録率が高ければ高いほどリストが集まります。

無料オファーマーケティングと呼ばれるマーケティング手法を使うときは、このページをアフィリエイトに紹介してもらい、リストを集めます。

無料オファーマーケティングとは、フロント商品を無料(メルマガ登録するだけで何かのプレゼントがもらえる仕組み)にし、それをアフィリエイト紹介してもらって、1件当たり 300円とか 500円という報酬を払うという方法で、現在最も売り上げを出せる方法です。

商品を無料にすることで、
より多くの人を買ってくれる
(買うというよりは登録するだけ)ので、
大量のリストが集まるわけです。

ランディングページからアドレスを
登録してもらう代わりに、
無料で商品をプレゼントしますよってことです。

アフィリエイトは、
そのランディングページを紹介して、
アドレスを登録してもらうだけで
報酬がもらえるので、非常に都合がいいわけです。

もちろん販売者はフロント商品を売った段階では、
紹介してくれたアフィリエイトに
報酬を支払わなければならないので赤字になりますが、
バックエンド商品を大量に集めたリストに販売できれば、
大きく利益が出せるのです。

例えば 1 件 300 円で
1 万リスト集まったとして、
20 万円のバック エンド商品が
2%の 100 人に売れば、

・費用は 300 万円

・売り上げは 4000 万円

つまり、3700 万円の利益が出ます。

当然、全然売れなかったら最悪赤字です。

成約率 0.1% だったら費用 300 万円に対して
売り上げは 200 万円なので赤字です。

この成約率というのは商品コンセプト、
ステップメール、セールスレターの
質によって決まってくるが、
主にコピーライティングの力で決まってくる。

コピーの力があればあるほど
広告費を大きく使うマーケティングが
有利になってきますし、コピーさえ極めれば、
成約率の高い仕組みを作って広告だけ流すだけで
自動で 1 億円売り上がるなんてことも可能です。

また、お金をかけずにリストを集める方法もあります。

それは、フロント商品を格安にして
紹介してもらうという方法です。

例えば 2000 円の商品をフロントにして、
報酬を 1000 円でアフィリエイトに
紹介してもらったとします。

すると、1 件につき 1000 円の利益が
出るので赤字になることはありません。

無料オファーマーケティングの場合、
お金を払ってリストを集めますが、
格安商品マーケティングの場合は
利益を出しながらリストが手に入ります。

ただ、商品が有料なので、
無料の商品を売るよりは難しく、
アフィリエイトも簡単には動いてくれないので、
集まるリスト数自体は少ないです。

0 円の商品を紹介して 300 円もらうか、
2000 円の商品を紹介して 1000 円もらうかだったら、
0 円の商品を紹介して 300 円もらえる方が割がいいし、
アフィリエイトとしては紹介する気になりまよね？

なので、無料オファーマーケティングに比べて
格安マーケティングでは集まるリスト自体は少ないので、
バックエンドで利益を爆発させることは難しいといえます。

ランディングページを作ったら、
次は商品を販売するページである、
セールスレターを作ります。

売上げのほとんどはセールスレターの良さで決まります。

売れるレターを作るには、
何度も言うようにコピーライティングスキルが必須です。

コピーライティングについては後で話しますが、
このレポートでは、混乱を避けるため、
そこまで専門的なコピーライティングは教えていません。

もちろん私は売れるレターを書くための
コピーライティングスキルを持っていますし、
実際にレターも書きますが、それについては
メルマガの中で学んでいただきます。

セールスレターを書いたら、
次はステップメールを作ります。

ステップメールは用語集でも解説したように、
登録後 1 日目はこのメール、
2 日目はこのメール、という風に、
自動でメルマガを配信してくれる機能です。

これを使うことによって、
フロント商品が売れる⇒リストに対して
ステップメールが流れる⇒自動でセールスがかかる
⇒バックエンド商品が売れる

となるわけです。

こんな感じで、商品もランディングページも
セールスレターもステップメールもできたら、
いよいよ販売開始です。

商品を販売するには、
自分のメルマガだけで売る独自決済も可能ですが、
インフォトップなどの ASP に商品を登録すると、
アフィリエイトに動いてもらえるので、
自分の読者以外の人にも売ってもらうことができます。

ASP に登録しないとアフィリエイトが
アフィリエイトできないので、
販売者が自力で販売しなければなりません。

もちろん、

- ・ 自分が大量のリストを持っている
- ・ 自分のことをよく知らない人には買って欲しくない

という理由があるのであれば、
独自決済で売っても構いません。

ASP に登録するより、
独自決済の方が決済手数料が安いので、
利益率が高くなるというメリットもあるからです。

商品を ASP に登録した場合、
あとはアフィリエイトに働いてもらうこと、
そして自分でもリストを集めて販売することで
利益を出すことができます。

ここまでくると、
その後は全自動で売れていきます。

リストが集まる→リストに対して
ステップメールが流れる→セールスがかかる
→勝手に売れるという流れですね。

リストを広告費をかけて手に入れた場合、
商品を販売した後でもアフィリエイトを
したりすることもできるので、
仮に広告費で多少赤字になったとしても
後から元を取って、最終的には利益に
繋げることもできます。

情報商材の場合は
発送とかに追われることがなく、
売れたら ASP のシステム側で
勝手に商品をお客さんに渡してくれるので、
どれだけ売れても作業量が増えないですし、
利益率が 100% に近いので売れば
売れるほど儲かるのです。

情報ビジネスはこんな感じです。

難易度は高いですが、
多くのアフィリエイトに
動いてもらって多くのリストを集め、
登録率の高いランディングページ、
良いステップメール、売れるレターが

書ければ億単位の金額も不可能ではありません。

オークションやアフィリエイトで実績が出たら、
情報ビジネスをやることをおすすめします。

8章、マーケティング

続いてマーケティングです。

「マーケティングってなんなの？」って
思われるかもしれませんが、

マーケティングとは、
自分が参入する市場を決めて、
その市場の顧客がどのような悩みを持っていて、
それを解決するにはどんな商品を作成し、
どうやって見込み客を集めて売っていくかという、
商品作成からお客さんの手に商品が渡るまでの
一連の流れのことです。

私たちがネットで稼ごうとするときに
行っている行動のほとんどはマーケティングだと
言っているんですね。

そして、ネットで稼ぐためには
絶対にマスターしなければならない
マーケティング手法というものがあります。

それがダイレクト・レスポンス・マーケティング(DRM)です。

言葉だけ聞くと訳わからないと思うでしょうが、これは非常にシンプルで、やることは

- ・ リストを集めて
- ・ リストを教育して
- ・ リストに販売する

これだけです。

たった3つの工程だけで爆発的に利益を出すことができます。

リストとは見込み客のことで、メルマガ読者ですね。

ダイエットだったらダイエットで悩んでる人を、化粧品だったら美容に興味がありそうな人をブログやfacebookから集めて、そういった人たちにメールで信頼構築をし、購買欲が頂点に達したときに販売するというモデルです。

DRMの良いところは、大企業のチラシみたいな不特定多数に送ってほとんど反応が取れない

マーケティングではなく、あらかじめ自分に
解決できる悩みを持った見込み客だけを集めて、
そこに対して最も有効な情報発信ができることです。

なので、非常に高い確率で売ることができます。

この DRM は集客、教育、販売の
3 つがうまくいったときに、
化学反応でありえない奇跡が起こります。

例えば 10 万円の商品を
メルマガ読者 1 万人にメールで
セールスして 1% の成約率が出れば、
メール 1 通で 1000 万円の売上です。

その商品が情報ともなれば、
1000 万円丸ごと利益になってしまいます。

しかもこれが個人でできるから最強なんです。

ですが、集客、教育、販売のどれか
1 つが欠けていてもダメです。

教育と販売がどれだけできても
1 人も集められなかったら無意味ですし、
逆に、集客だけでできても教育不十分で
信頼がなかったり、セールスが下手すぎたら
結局売れずに終わってしまいます。

だから、3つともバランス良くできなければなりません。

で、どんなマーケティングでも
一番最初にしなければならないことがあります。

それがリサーチです。

リサーチとは、見込み客が
何を求めているのかを理解し、
それに合った商品を作る、
もしくは探すことです。

見込み客の悩みにダイレクトに
合っていないとどんなに良い文章が
かけても売れないし、そもそも見込み客の
悩みを理解していないと、その人たちが
反応する文章を書く事も難しいです。

よかれと思ってセールスしたのに
「私の悩みはこういうことじゃない、
もっと〇〇な商品がほしい」と
思われたら売れません。

だから、まずは見込み客の気持ちを
知るためにリサーチをするのです。

リサーチはアンケートだったり
雑誌だったり Yahoo 知恵袋で、
どんな商品が売れるのか、
どんな悩みを持っているのかを知ることができます。

太ってる友達に
「どんなダイエット商品だったら欲しい?」
とか聞いてみるのもありですね。

そんな感じで、まずは自分が
勝負する市場にいる人の気持ちを
理解することから始めましょう。

次に集客ですね。

集客は無料でできる方法と
お金を使う方法があります。

無料でできる方法は

- ・ ブログ
- ・ ツイッター
- ・ facebook
- ・ youtube
- ・ 無料レポートスタンド

- ・ 格安商品販売

などですね。

お金をかける方法は

- ・ リスト購入(これは全くおすすめしません)
- ・ 無料オファーキャンペーン
- ・ メルマガ号外広告
- ・ facebook 広告(今はこれがアツいです)

などなど。

私は広告費を 1 円もかけずに億を稼いできたので、
最初は無料の方法だけでも十分かなと思います。

- ・ しっかりブログを更新してリストを取る
- ・ ツイッターでフォロワーを増やしながらリストを取る
- ・ facebook で役立つ情報を発信しつつ、友達を増やしてリストを取る

こういう感じでどんどんリストを集めて行って、
そこに対して教育のステップメールを送るわけですね。

ステップメールは、

1 通目は「はじめまして、〇〇です。今日から こういうことを教えていきます。」

2 通目は「じゃあ今日は、ダイエットに挑戦する前に、必ず心がけておいてほしいことについて話します。」

3 通目は「今日は、最新〇〇ダイエットがどういったものなのか説明します」

という感じで、どんどんお客さんとの距離を縮めていくわけです。

そして、反応が取れてきたらセールスする。

こういった流れで DRM は進んでいきます。

わかりやすくまとめると、

- 1、ブログや SNS、広告を利用してリストを集める
- 2、集まったリストに対してステップメールで教育・ブランディングする
- 3、セールスする(アフィリエイトする) という流れです。

実際の作業としては、

リストを集めるという作業は最後になり、最初に売る商品を作ったり（選んだり）、商品を販売するページであるセールスレターやリストを取るためのランディングページの作成、ステップメールのシナリオ作りといった利益が出る仕組みを作ります。

セールスレターがなかったり
アフィリエイトする商品が決まっていなかったら
集客しても売れないからです。

セールスレターやランディングページ
といったサイトは、一度作成して
サーバーにアップしてしまえば、
あとはアクセスを流すだけで継続的に働いてくれます。

ちなみに、セールスレターはどうやって作るのかや、
サーバーにアップする方法などは
また別の機会にお話させていただきます。

これらもちろん自分で
調べてもらえば分かることですが、
今回は「こういう仕組みでネットビジネスは成り立っているんだ
なー」
という全体像、仕組みの理解だけしてもらえば大丈夫です。

というわけで、ネットビジネスの場合は
稼ぐ流れを自動化できるので、圧倒的に
効率よく稼ぐことができます。

DRM に当てはめてビジネスをすれば、
シンプルで、1円もお金をかけずに月数百万、
数千万という金額を売り上げることもできます。

売る商品は自分で作った商品でも
他人の商品でも良いです。

大切なのは、自分の提供する情報を
求めているお客さんとの距離を縮めていくということです。

DRM はネットビジネスで
売り上げを上げるには必須のスキルなので、
必ず覚えておいてくださいね。

9章、コピーライティング

次は、ネットで売り上げを上げるために
最も重要なスキルである、コピーライティングです。

私が稼げているのは、
コピーライティングの力があるからとしか
言い様がありません。

- ・デザインもできない
- ・HTML とかさっぱり
- ・ワードプレスのサイドバーの置き方や細かい設定ができない

- ・ PPC もやったことがない
- ・ 誰とも組まない
- ・ 広告費を使わない

こんな奴でもコピーライティングさえできればどうにかなってしまいます。

ネットマーケティングは簡単なので、型にはまったやり方さえ覚えてしまえば誰でもできます。

どこからどう集客して、ステップメールを送ってセールスして、とか、最近流行りのプロダクトローンチという手法がどういう流れで行われているのか、などですね。

少しずつ勉強すれば、半年後にはやり方そのものに関してはわからないことなんて、ほとんどなくなるというくらい単純で、あとは完全にやるかやらないかだけの問題です。

じゃあどこで差がつくのかというと、**コピーライティング**です。

ネットは対面でのセールスと違い、9割が文章で伝えることになるので、しっかりとした文章が書けないと稼げるわけがありません。

コピーライティングをナメてる人が多いですが、
コピーライティングを勉強しないのは、
お金が欲しくないと言ってるのと同じです。

ネットビジネスで稼ぎたければ、
絶対にコピーライティングは避けて通れません。

コピーさえ書ければ、セールスレターや
ステップメールといった、アクセスを流せば
勝手に利益を出してくれる仕組みを作って、
集客は広告だけ流しとけば勝手に売れるからです。

コピーと簡単なマーケティング知識さえ知っていれば、
正直ネットでお金儲けは楽勝です。

でも、コピーライティングは難しいんじゃないの？
とか、才能がないとできないんじゃないの？
とか思われるかもしれませんが、
はっきり言って簡単です。

なぜなら、日本語が若干汚くてもいいからです。

お客さんの感情を動かして、
買いたいと思わせることさえできれば
なんでもいいんです。

そして、人間の心理に基づいた
テクニックと原則を知っておくだけで、
何も勉強しないよりは圧倒的に変わってきます。

今回は、コピーライティングで絶対に
覚えておかななくてはならない原則について話します。

コピーライティングには
いろんなテクニックがあり、
私は日本にあるコピーライティングの
ノウハウで知らないことは、
ほとんど皆無と言っていいぐらいなんですが、
ここでは基本中の基本だけ教えますので、
あなたがド素人であってもこれぐらいは、
確実に押さえてくださいね。

これを押さえるだけでも
全く反応が変わってきますから。

まずは、3つの one についてです。

これは

- ・ one market
- ・ one message
- ・ one outcome

の3つです。

One market とは、
1つの市場に絞るとのことです。

ダイエットならダイエット、
投資なら投資以外の情報は出すなということ。

ダイエットに興味のある見込み客を集めたのに、
「FXで稼いでみませんか？」なんて言ったら
読者は混乱しますよね？

そして、冷めてしまいます。

必要のない情報は避けましょう。

ただし、ダイエットの商材を売った後に、
痩せたら今度は恋愛もどうですか？

みたいな、関連性のあることなら ok です。

次に、one message ですが、
これは、1つのことを明確に伝えろということ。

**あーだ、こーだで結局何が言いたいんだ？って
思われたら混乱しますから、何を伝えたいのかを**

明確にしましょう。

あいつはこんなにバカなんです!って
ことが言いたいのか、○○という商品は
こんなに素晴らしいんです!ってことが言いたいのか。

対面でもネットでも同じです。

そして3つめは one outcome。

これは、出口は1つしか
用意してはいけないということです。

よく広告リンクが大量に貼ってある
メルマガとか届きますよね？

ああいうのは極端に反応を下げますし、
絶対に稼げません。

なぜなら、出口が多いと
何をすればいいのか分からずに
混乱するからです。

これもしてください、
それもしてください、
あれもしてください。

これじゃあ何をすればいいのか
分からないですよね？

その瞬間閉じられてしまいます。

そして次からメールの開封率が極端に落ちます。

目的が1つじゃないコンテンツは
ユーザーにとって価値がないので絶対にいけません。

リンクは1つしか貼ってはいけません。

**セールスレターの場合も
申し込みリンク以外の余計なリンクは貼ってはいけません。**

セールスレターが一般的な、
メニューがたくさんあるサイトと違って、
やたら縦に長い1ページだけな理由はそこにあります。

セールスレターは目的が商品を
買わせるためのサイトだから、
ああいう縦長の構造になっているのです。

次に覚えておかななくてはならないのが、
3つの not です。

人間が持っている心理的ブロックで、
これを越えることができなければ売ることができません。

その3つの not とは、

- ・ not read
- ・ not believe
- ・ not act

です。

Not read は読まない。

基本的に人は文章を読まないのです。

読まれなければ、
どんなにいいことが書いてあっても
意味がないです。

だから、読まれるような工夫をしなければなりません。

ブログやメルマガだったら件名に
反社会性のある言葉とか、暴力的な
言葉を入れると開封率が上がります。

こういうのはかなり開封率が高いです

- ・ ふざけんな!
- ・ 金返せ!
- ・ メルマガ解除しました
- ・ 抹殺します

読者がビクッとするようなタイトルを最初のうちは付けるといいです。

ただ、毎回こんなタイトルだったら飽きられるし、頭おかしい人だと思われてしまうので注意してくださいね。

あとは改行をして読みやすくするとか、一文が長くなる場合は箇条書きをするとかですね。

長い文が5行とかに渡って詰め詰めだったら読む気なくしてしまいますからね。

セールスレターの場合は開いた瞬間に見えるヘッドコピーで8割以上決まってしまう。

ヘッドコピーに興味性や希少性の

強いものを入れることで反応が取れやすくなります。

とにかくインパクトが重要ですね。

こんな感じで読まれる工夫をしていってください。

次は not believe 信じない、です。

この方法を使えば
3 カ月で月収 100 万円稼げるのです!
と言っても「胡散臭いなあ」「ほんとかよー」って
なるわけです。

仮に興味性が強くて読んでもらえた、
not read の壁を越えたとしても、
信じさせなければ商品が売れることはないので、
この壁も越えさせなければなりません。

信じさせるにはどうすればいいのかというと、
1 つは、なぜそうなるのかということ
論理的に説明することです。

「○○という原理で月収 100 万円は達成できるのです」

という感じで。
私の文章を見ていただければ分かると思いますが、
何かを主張したあとは、必ずその理由を

論理的に説明しているのが分かると思います。

しかも、絶対に否定のしようがない
事実なんかを述べれば、信じざるを得ないわけです。

あとは社会的証明や推薦文、
お客様の声、とかですね。

ちなみに最も強力なのは、
ストーリーをうまく使うことです。

人はストーリーが大好きで、
どんどん読み進めていき、
気が付いたら感情移入して、
信じてるのです。

「私は昔、家賃3万円のアパートで・・・
そして、ある日これに出会ってから・・・」
っていうやつですね。

最近はこのように、
私は昔貧乏でした系のものは、
大量に出回ってるので、
もうちょっと作りっぽくない
演出のうまいストーリーを作らないとダサいし、
「またこれかよ」ってなるので、
そこらへんは難しいです。

こんな感じで not believe を超えていきます。

最後は not act “行動しない”です。

読んでもらって信じてもらった。

そして商品の良さも十分理解してもらった。

でも行動しないのです。

どうすればいいのか分からないと、
結局去って行ってしまいます。

なので、行動を促したり、
どんどんベネフィットを言いまくって、
欲しいという感情を刺激することが大事です。

行動を促すのは「このリンクから申し込んでください」とか、
そういう簡単な表現でもいいです。

どういう行動をすればいいのかを
指示することによって行動してくれます。

で、ベネフィットというのは
簡単に言うとメリットのことですね。

- ・あなたは3ヶ月後に5kg痩せられます
- ・もう女の子に振られることは二度とありません
- ・今すぐニキビが消えます
- ・サラリーマンをやめることができ、完全に自由な人生を送れるようになります

ベタですが、こういう感じです。

対面でもそうですが、
メリットを言われれば言われるほど、
欲しくなって買わずにはいられなくなりますよね？

これらのことで Not act の壁を
超えることができます。

コピーライティングの知識や
テクニックはまだ大量にありますが、
これだけでもしっかり押さえてもらえば
何も知らないよりも圧倒的に成約率が変わってきます。

教育メールでもセールスでも
コピーライティングは必須です。

必ずマスターしてくださいね。

10 章、最短で成果を出す鉄板ルート

ネットビジネスの基礎知識から、
具体的なビジネスモデル、
お金を生み出すために必要なスキルなど、
いろいろ教えてきました。

では、0 から最短で成果を出すためには
何をすればいいのか?ということについて話していきます。

あなたが完全にネットビジネス
初心者だった場合の成功ステップは

- 1、具体的な目標を決める
- 2、メンターを探す
- 3、知識に投資する
- 4、実践する
- 5、3 と 4 を繰り返し、成功するまでやり続ける

というのが大まかに言えば、
失敗しない鉄則の方法です。

間違っても目標もないまま我流でやったり、
小手先のテクニックばかり求めて
ノウハウコレクターにならないようにしてください。

で、今挙げた成功ステップは
鉄則なのですが、抽象的なので
分かりにくいかもしれません。

では、具体的には何をすればいいのか？
ということなのですが、私はまず、
即金性が高く、物さえあれば誰でも
確実に稼げるオークション、そして

- ・ アメブロ
- ・ ツイッター
- ・ facebook

これらの媒体で、
価値のある情報を毎日発信して行って
どんどんファンを増やして
アフィリエイトを始めることをおすすめします。

そしたらツイッターで
1万フォロワーとかになって、
1つぶやきで〇万とかっていう、

ありえないことが起こりますからね。

まずはお金稼ぎたいという欲を捨てて、
価値提供しながら情報発信していきましょう。

最初は何も価値のある情報なんて
発信できないと思うかもしれませんが、
とにかく情報収集したり、本を読むことで
無限に発信する情報なんて出てきますから、
まずは大量のインプットから始めてください。

知識量に比例して発信力が上がっていきます。

くれぐれも「腹減ったー」みたいな、
誰の役にも立たない情報は発信しないでくださいね。

それともう1つ、
とっておきのビジネスモデルを教えましょう。

初心者でも稼ぎやすく、
無料のものを紹介するだけで
1件500円とかもらえる
無料オファーアフィリエイトというものです。

楽天アフィリエイトなんかは1万円のを
売って100円とかなので、明らかに効率が良いですね？

クラスの友達 30 人に紹介すれば
即 15000 円になります。

で、無料オファーアフィリエイトの
始め方なんですけど、私のメルマガを
紹介するだけで 1 件 300 円の報酬が手に入るの
でこちらからアフィリエイト登録を
してください。

→<http://bigbangasp.info/partner/login>

※現在、アフィリエイトセンターは閉鎖中
ですので、また再開したらお
知らせさせていただきます

アフィリエイト登録したら、
ログインして商品一覧を選択
すると、案件があります。

そこに記載されているあなたの
アフィリエイトリンクをブログ
やfacebookで紹介してく
ださい。

あなたのリンク経由で
メルマガ登録されると報酬
が発生します。

今から 5 分後には開始
できるので、サクッと初
めてみてください。

で、紹介の仕方なんですが、
くれぐれも「無料だから登録しといてよ!」
みたいな紹介の仕方はやめてくださいね。

無料のものでもメリットが
ないと見たくないですよ?

だから、それを見ることで
得られるメリットをしっかりと伝えましょう。

「これでしか学べないことがあるよ」、
「今しか見れないよ」という風に、
とにかく見たいという感情を
動かすように紹介してくださいね。

こんな感じで最初は

- ・オークション
- ・ブログやツイッター、facebook

などの媒体の強化
これにフォーカスしてください。

そして、マーケティングと
コピーライティングをマスターして、
メルマガを始めるのがいいですね。

読者は、強化しておいた媒体から
一気に集めて教育して販売するというやり方です。

結局 DRM ベースでビジネスを
やるのが一番稼げますから、メルマガで
情報販売したりアフィリエイトすることを
最終目標にしてほしいですね。

私はメルマガで徹底的に
DRM について教えていきますので。

ネットビジネスなんて、
まともな人から教えてもらえば、
諦めない限り絶対稼げるので、
やると決めたら成果が出なくても
言い訳せずに続けてくださいね。

11 章、最後に

ここまで読んでくれてありがとうございました。

この教科書は、これからネットビジネスを
やるにあたって必要最低限のことを載せておきました。

さて、最初の注意事項にも書いてありましたが、
このレポートを読むことの目的はちゃんと覚えていますか？

このレポートを読むことの目的というのは

- ・ 0 ベース(無知)からの脱却
- ・ 本当の意味での最短最速で稼ぐために必要なものとは？
- ・ 無駄な情報に振り回されない方法

の3つの完全理解でしたね？

たぶん、とっくに忘れていたんじゃないですか?(笑)

まあ、それが人間というものです。

分かったつもりで、
ほとんど記憶に残っていない。

しかしレポートを読んで満足し、
目的を達成した気になっているという
矛盾を多くの方が起こしています。

教材で勉強した

- 実は理解していないのに
- 一度読んだだけでももうマスターした気になっている
- このノウハウは稼げないという勘違いをする
- 別の教材に手を出す→繰り返し

ノウハウコレクターの人達が稼げない理由はここにあります。

ノウハウが使えないのではなく、
自分が理解していないからノウハウを
使うことができていないだけなのです。

さらっと言いましたが、
めちゃくちゃ重要なことです。

このマインドを持ってるかどうかで、
同じテクニック、ノウハウを学んでも
結果に大きな差が出ると思いませんか？

マインドとはそういうものです。

行動を伴うもの、
行動の基準を決めるもの。

行動の内容によって結果が決まるわけですから、
当然その行動の内容を決めるマインドが
しっかりしていれば成功するのです。

そういうわけで、このレポートに
書いてあることを100%理解するまで、
何度も読み返してください。

1回目ではピンとこなかったことが

2回目では「なるほど、こういうことか」と、
理解を深めていけるはずです。

このレポートさえあれば、
これから学んでいく細かい知識、
具体的な稼ぎ方といったノウハウが
驚く程吸収できるので、まずはこれを、
何回も復習してくださいね。

このレポートはネットビジネスの全体像を
把握してもらうことを目的に作ったものだから、
そこまで具体的に突っ込んだ内容は
書きませんでした。が、なんとなくどういう構造で
動いているのかを理解してもらえば大丈夫です。

あとは私のメール講義で
どんどん具体的にステップバイステップで
教えていきますから、しっかり勉強すれば、
3ヶ月後、6ヶ月後には間違いなく稼げるようになります。

なぜなら私は、月100万円程度を
まぐれで稼げたネット起業家とは違って、
真に効率的に仕組みを作って億という金額を稼ぎ、
未だにその収入は右肩上がりに伸び続けているからです。

あなたには一番楽しんで稼げる方法を
教えますから（とは言っても、もちろん努力は必要です）

、必ず私がやれと言ったことは

やるようにしてくださいね。

では、明日から、自由を手に入れるために、
ほんの数ヶ月、楽をするための努力を
全力でしていきましょう!

発行者：堀江謙介

連絡先：horie@allbed.jp

追伸：

このレポートがタメになったと思ったら、
是非あなたの友達にも紹介してあげてください。

より多くの人にこの世界のことを知ってもらい、
1人でも多くの人役に立ちたいと思っているので
協力していただければと思います。

<https://lin.ee/lzzHG2V>

こちらの URL を友達にメールやラインで送ってもらうだけで構いません。

もし紹介したよ!っていう場合は、私に「紹介したよ!」ってメールをください。

単純に喜びます(笑)