

改訂版わずか30日！ホームページで  
さらに20万円以上儲ける方法  
お金と自由をもたらすホームページ成功法則



# インターネット・ビジネスで成功する方法

---

## 1. どうやって売るの？

『わずか30日！オークションで20万円以上儲ける方法 お金と自由をもたらすオークション成功法則』では、オークションでモノを売るのは、通信販売でモノを売ると、本質的に変わらないことをお伝えしました。

すでに、ピンと来た方もいらっしゃると思いますが、インターネットのホームページでモノを売ると、オークションでモノを売るのは、たくさんの共通点があることに気づいたのではないのでしょうか？  
ただし、オークションと私たちのホームページでは集客力（アクセス数）が、全然違います。

そこで、このアクセスを自分のホームページに誘導するのです。

既に、自分のホームページで商品を販売している方は、オークションに自分の扱っている商品を出品します。

出品する商品は、「フロント商品」と言ひまして、自分の扱っている商品の中で人気が高く、**価格が5,000円以内と安く、人が衝動買ひできる価格の商品**を1品用意します。

次に、他にもこんな商品がありますよと、オークションで出品した商品と関連する自分のホームページのリンクを貼り、そこで、「バックエンド商品」を紹介します。

「バックエンド商品」は本当に売りたい稼げる高額商品のことで、「フロント商品」と一緒に「ついで買ひ・合わせ買ひ」してもらうのです。

もしくは、後日ホームページに訪れたときに「リピート購入」してもらうのです。

「フロント商品」と「バックエンド商品」が同じ場合、自分のホームページよりも、安く出品するか、通常より少量にして、お試し品、試供品をオークションに出品し「フロント商品」とすると良いでしょう。

あくまで、オークションを広告ページと割り切り、位置づければ、こんなに小予算で費用対効果抜群の広告はありません。

特に、検索エンジンで、自分のホームページが上位表示しない方、メールマガジンが発行できない方にお勧めです。

なお、検索エンジンで、自分のホームページを上位表示できるようにし、メールマガジンを発行出来る方は、この3つの集客方法を使ったほうが良いです。

もちろん、【インターネット・ビジネスで成功するには、ホームページを手紙にせよ】の鉄則に従って、ホームページを作成しておかなければなりません。

インターネットでモノを売るためには、通信販売などのマーケティングの手法となんら変わらない訳ですから、モノが売れる通信販売のダイレクト・メールは強烈なキャッチコピーと、長文でウオントを上げる文章と、申し込みフォームが基本です。

つまり、インターネットでモノを売るホームページも、やはり

1. 「強烈なキャッチコピー」
2. 「長文でウオントを上げる文章」
3. 「申し込みフォーム」が基本となります。

「長文でウオントを上げる文章」は前回オークションでお話したP A S O N Aの法則に従って作成します。

商品は、最初は1つで充分です。後から増やせば良いのです。

デザインはあまり関係ありません。

ただし、アクセスした方へ少しでも安心感を持ってもらうため、**顔写真付きの代表者プロフィールやお店の紹介**は有った方が良いでしょう。これで、安心感が随分違います。

次に、オークションでは、あまり気にしなくても良かった、**申し込みフォーム**を用意する必要があります。

**申し込みフォーム**は、文章を読んで買おうと思った購入者が、最終的に決済（お金を払う）する画面です。

その時の購入者の心理を考えて、**簡単に申し込みできるフォーム**はもちろん、最終的な**駄目押し**を行います。

**駄目押し**とは、「私のホームページで購入するあなたには、こんなメリットがありますよ」と、再度メリットを説明し、注文ボタンをクリックするのを後押ししてあげるのです。

例えば、よく使われるのは、**購入後の返金・返品保証**で、これは購入者にとって、とても魅力的なメリットで、安心して購入できます。

「全部返品されたらどうするの。」

と心配される方もいると思いますが、

ちゃんとした商品とお客様への対応をすれば、返品数よりも販売数が圧倒的に多くなり、返品率は気にならなくなります。

さらに、締切日を設定しておくが良いです。

例えば、「この商品を購入すると、月 日まで特典を付けます。今すぐお申し込み下さい。」のように。

私が参考にしているホームページや申し込みフォームをご紹介します。

とても、参考になります。

株式会社もうかるしくみコンサルティング

ホームページ <http://www.moukaru493.com/>

申し込みフォーム <http://www.moukaru493.com/automail/form1.html>

株式会社もうかるしくみコンサルティングのホームページにアクセスするとお分かりいただけますが、小さなウィンドウが自動的に開いて、無料メールセミナーの登録フォームが出てきたと思います。

これは、**ポップアップウィンドウ**と言いまして、無料メールセミナーを「**フロント商品**」にし、見込み客のメールアドレスと名前を集めているのです。

そう言われると、登録するのは止めよう。

と思ったかもしれませんが、メールでの無理な売り込みはスパムメールとなり、逆効果なので、そのようなことは有りません。

逆に、どんなメールが送られてくるか見ることができ、勉強になります。

ここで、ちょっとまとめます。

**ホームページの集客にはオークションを広告ページとし、検索エンジンで上位表示し、メールマガジンを発行し、ポップアップウィンドウを設置する。**

以上の4つの集客方法が、現在考えられているベスト4です。

## 2. どうやって売るのが?

インターネット・ビジネスで成功するために、欠かせない考え方があります。

それは、「**インターネットでは、スピードが命**」ということです。

通常のビジネスであれば、1日、2日遅れても、できるだけ誠実に、しっかりとした内容を提供するほうがベターであるケースも多いと思います。

もちろん、インターネットの世界でも、誠実な対応は必要です。

しかし、インターネットの世界では、それ以上に、お客さんは、注文しても、問い合わせをしても、すぐにメールが届くことを期待しています。

それも、24時間、いつでもです。

そこで、一昔前（1998年～2001年頃）には、  
「インターネット・ビジネスでの成功するには、24時間、いつでもパソコンの前で働くことだ！」なんて言われた時代もありました。

また、

2時間以内に返事をすると成約率40%

2日以内で成約率2%

と言う、インターネット・マーケティング会社のデータがあります。

「ちょっと待ってくれよ、オークションじゃないのに、24時間いつでもなんて、対応できる訳ないじゃないか！」

そうおっしゃることは分かります。  
でも、大丈夫です。

時代は進歩して、今では、「自動返信メール（オートレスポonder）」が  
当たり前となってきました。

オートレスポonderを設定していれば、注文が入れば、自動的に設定していたメールが自動返信されます。

これを使わない手はないでしょう。  
まだの方は、大至急、設定してください。

### 3. どうやって売るの？

ところで、通信販売業で、最も大切なモノは何であるか、ご存知でしょうか？  
通信販売業で、最も大切なのは、「顧客リスト」です。

「顧客リスト」は、通信販売業に限らず、すべての商売において最も大切なものです。

賢明なあなたであれば、既にご存知だと思います。

大切なのは、ここからです。

インターネット・ビジネスでの顧客リストでは、購入者リストだけではなく、「見込み客リスト」が極めて重要です。

顧客獲得実践会の神田昌典氏の言葉を借りると、あなたのホームページを訪れた人の中には、「今すぐ客」と「そのうち客」がいるわけです。

「今すぐ客」には、手紙風のホームページと申し込みフォームで、すぐに購入して貰います。これは、これまでに説明してきた通りです。

しかし、これだけでは、「そのうち客」に購入してもらうことが出来ません。

そこで、重要となってくるのが、「そのうち客」をリスト化し、育てることなのです。

そこで、効果を発揮するのが、メール自動配信システムです。

いわゆるオートステップメールです。

このメール自動配信システムのおかげで、私は、短期間にリスト化した「そのうち客」と数回に渡って、接触することができます。

また、ホームページから購入して頂いたお客様に対して、

1. 「届きましたか？」
2. 「ご購入ありがとうございました。」
3. 「     をご購入頂いた<%name%>様だけへのご連絡です。」

というように、一回だけ申し込まれたお客様に対して、複数回のメールを自動配信できるようになりました。<%name%>は、お客様ごとに簡単に変更設定できます。

次の商品へのアップセールをすることによって、もちろん売上も倍増します。

すべては、メール自動配信システムのおかげなのです。

このメール自動配信システムは、インターネット・ビジネスで成功するためには、欠かせないものだと思います。

ただ、今までこういった**メール自動配信システム**がメジャーにならなかったのは、理由があります。

基本的に高額で、利用料金が高いのです。

仮に安くても、それは使えない機能が多かったり、

シナリオが1種類だけしか使えない・・・

つまり、1つのフォームで登録した人に対してしか、連続メールを配信できないために、何シナリオも使おうとすると、結局合計して高くなったりしてました。

そこで、私は、本当に必要な機能を使って、それでいて出来るだけ安価に使える**メール自動配信システム**を探し、**これだ！**と言える**メール自動配信システム**を見つけました。

それは、株式会社もうかるしくみコンサルティング <http://www.moukaru493.com/>が開発された、**メール自動配信システム「もうかる@メール」**です。

そして、私も「**もうかる@メール**」を使っています。

しかし、この**メール自動配信システム**、このレポートをお読みいただいた、若干数の方に関しては、ご案内いたします。

## 2 . ツルハシとシャベルを売る

昨今では、「**情報コンテンツ**」もかなり質を問われる時代となってきました。

よりよいコンテンツを提供すれば、高価な値段で販売し、稼ぐことも可能ですが、その反面、コンテンツの質が悪ければ、批判を浴びることになるでしょう。

それだけ、「**情報コンテンツ・ビジネス**」はハードルが高くなってきています。

しかし、その他にも、インターネット・ビジネスで成功する方法があります。

それは、「インターネットでの成功を求める人に対して、ツルハシとシャベルを売ること」です。

次のような話をご存知でしょうか？

-----  
アメリカでゴールドラッシュの時代、皆がツルハシやシャベルを持って、皆がカリフォルニアに金を掘りに行きました。

しかし、そのときに一番儲かったのは、実は、金を掘り当てた者ではなくて、坑夫にツルハシやシャベルを売っていた者だったのです。

-----  
つまり、これからインターネット・ビジネスに、成功を目指して参入してくる人たちに「必要なツール」を提供することで、あなたにお金が入ってくるようにするのです。

前回のお話で、インターネット・ビジネスで成功するためには、オートレスポnderや「メール自動配信システム」が必要だということをお伝えしました。

つまり、「メール自動配信システム」は、インターネット・ビジネスにおける、ツルハシやシャベルと言っても過言ではないと思います。

さて、そんな中、株式会社もうかるしくみコンサルティングで、この「メール自動配信システム（もうかる@メール）」を販売する代理店を募集していること知りました。

今までの、インターネット・ビジネスについてのお話で、この「メール自動配信システム」が今後、インターネット上で当たり前のように流行ってくる・・・

つまり、大きなビジネスチャンスになるということを知って頂けたのではないのでしょうか？

あなたがやらなくても、このシステムは今後、広まってきます。  
その時に、ユーザーとして利用するのでも構いません。

しかし、今なら、代理店として参加して、【仕掛ける側】に回ることができるのです。



「メール自動配信システム（もうかる@メール）」の申し込みをするメリットは？

- ✓ 「自動返信機能」で、24時間365日いつでも「すぐに」メールを届けることができる
- ✓ 「登録内容挿入機能」で、登録した方のお名前など（各登録内容）を本文中の好きな部分に挿入できるので、一人一人にメールで語りかけることができる
- ✓ 「スケジュール設定機能」で、あらかじめ設定したスケジュール通りにメールを配信できるので、見込み客を育てることができる
- ✓ 「ユーザーリスト作成機能」で、自動的に顧客リストを作成することができる
- ✓ 「自動フォーム作成機能」で、HTMLが苦手な人でも、簡単にフォームを作成することができる！
- ✓ 継続的なコミッションもあり、還元率もかなりの額になっている。
- ✓ 自分が利用される際に、大幅な利用料の割引がある。
- ✓ あなたと同じように、ビジネスチャンスを探している方を代理店として紹介することでも、コミッションがもらえる。
- ✓ ミラーサイトを宣伝するだけでも、簡単に活動できる。
- ✓ しかも、30日間の返金保証があるので、まずは30日間使って頂いて、その効果をお試し頂いてから導入するかどうかを判断できる。（30日以内に解約された場合、全額返金してもらえます。）
- ✓ もうかる@メールのシステム運営は、株式会社もうかるしくみコンサルティングが行うので、システム上のトラブルなどの責任は全く負わなくて良い。
- ✓ **【重要】「もうかる@メール」 10月末までの期間限定キャンペーン実施！**  
内容は、代理店加盟金の割引です。  
ゴールド代理店：10万円 → 5万円

シルバー代理店：5万円 → 2.5万円  
(コミッションも半額となります。ご了承ください。)

もちろん、株式会社もうかるしくみコンサルティングのホームページからも申し込みは出来ますが、

ゴールド代理店の私から、この「メール自動配信システム(もうかる@メール)」の申し込みや代理店の申し込みをするメリットは？

- ✓ 代理店ならではの、ご質問にメールでお答え致します。
- ✓ 平成15年10月31日までの期間限定キャンペーン実施。
- ✓ 「もうかる@メール」お申し込みの方、期間限定先着5名様に7,000円キャッシュバック。
- ✓ 「シルバー代理店」お申し込みの方、期間限定先着5名様に5,000円キャッシュバック。
- ✓ 「ゴールド代理店」お申し込みの方、期間限定先着5名様に10,000円キャッシュバック。
- ✓ 「もうかる@メール」と「シルバー代理店」を同時お申し込みの方、期間限定先着5名様に12,000円キャッシュバック。
- ✓ 「もうかる@メール」と「ゴールド代理店」を同時お申し込みの方、期間限定先着5名様に17,000円キャッシュバック。

ただし、キャッシュバックは以下の条件があります。

キャッシュバックは私独自の販売促進キャンペーンですので、

お申し込み前に岡本メールアドレス [kazsi0007@ybb.ne.jp](mailto:kazsi0007@ybb.ne.jp) まで、ご連絡をくれた方。

私のミラーサイト <http://www.moukaru493.com/parta2/AH021/top.html> からお申し込み

みの方。

期間2003年10月末日で締め切り。

30日間の返金保証を適用された方は、上記キャッシュバックの対象にはなりません。

**ははーん。**

**岡本は「もうかる@メール」を売り込もうとしているな！**

さすが、あなたは、読みが深いですね。

参りました。そう。 そのとおりなのです。

しかし、私が、ただのメール自動配信システムを売るなら、それは私の面子にかかわります。

また、インターネット・ビジネスを本気でお考えの方、ホームページを自動販売機化した方にはお勧めいたしますが、そうでない方はご遠慮下さい。

無理にお勧めいたしません。

経営者としての大事な資質の一つに、「先見力」というものがあります。

そして、先見力というのは、経営力よりも大事ではないかとさえ思います。

どんなにすごい経営力があっても、先見力がなく、取り扱う商材を見誤れば、成功できません。

しかし、逆に、これから何が流行っていくのか？

それさえわかれば、成功することは上りのエスカレーターに乗り込むように簡単かもしれません。

私は、これからこの「もうかる@メール」が、大きな事業として広まっていくことを確信しています。

そして、だからこそ、共に成功したいあなたにこうやってお伝えしています。

興味のある方は、今すぐ下記ミラーサイトをクリックし、詳細をお読み下さい。

<http://www.moukaru493.com/parta2/AH021/top.html>

また、キャッシュバックについてのお問い合わせは下記メールアドレスまでどうぞ。

岡本勝志

[kazsi0007@ybb.ne.jp](mailto:kazsi0007@ybb.ne.jp)

## ご注意下さい！

このレポートの転売は許可していますので、行っていただいても結構ですが、この情報の著作権は放棄していません。よって、無断で転載、複写複製等することは、禁止致しますので十分にご注意ください。つまり、オリジナルのまま販売してください。

また、著者の作成した「オークションの商品説明」なども著作権により保護されています。無断で転売、転載、複写複製等することは、禁止いたしますので十分にご注意ください。

無断で、著作権を侵害する行為を行われた場合、法的手段により損害賠償を請求させていただきます。