

仕組み化の鍵



平凡で退屈な毎日から抜け出し、
あなたの好きな世界に没頭できる生活。

— 自動化の知恵 —

パソコン一台でお金を稼ぎ、
部長の給料を超えてしまった物語。

シュウ

利用規約

この電子書籍を利用の際には、以下の条件を遵守してください。

この電子書籍に含まれる一切の内容に関する著作権は、電子書籍作成者に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権上、認められた場合を除き、作成者の許可なくこの電子書籍の全体、または一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

上記に違反する行為を行った場合は、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず、法的責任を負うことがあります。

また、この内容の正確性、安全性などについて、一切の保証を与えるものではありません。この内容の利用により、直接・間接的に生じた損害について、作成者は一切の責任を負わないものとします。

この電子書籍の使用にあたっては、以上の事に同意をいただいたうえでご自身の責任のもと、ご利用いただきますようお願い致します。

—ほったらかしでモノが売れていくということ—

◆勝手に物が売れていく

最近僕のメールボックスが賑やかなしい。

売り上げ発生の通知メールが届くようになり始めたからだ。

そのごく一部をスクリーンショットに撮ってみた。



売り上げの一部はザッとこんな感じだ。

完了	¥8,333 JPY	売上日時	コミッション額	承認状態
完了	¥8,333 JPY	12-13 22:35:10	3000円	承認
		12-13 22:40:08	3000円	承認
完了	¥50,000 JPY	12-16 00:51:08	3000円	承認
		12-16 08:57:08	3000円	承認
		12-19 17:56:07	3000円	承認
完了	¥50,000 JPY	12-19 19:03:07	3000円	承認
		12-19 20:31:06	3000円	承認
		12-20 15:55:08	3000円	承認
		12-29 18:33:08	3000円	承認
		12-30 01:42:11	3000円	承認
		12-30 17:37:07	3000円	承認
				43890円
				33000円
完了	¥12,335 JPY			
完了	¥12,335 JPY			
完了	¥50,000 JPY			

カテゴリ / 成約ステップ	承認状態	見込み報酬額
キャンペーン広告名	メモ	承認済み報酬額
【有料商品】 / 初回支払	承認済み	15,000円
	-	15,000円
【有料商品】 / 初回支払	承認済み	15,000円
	-	15,000円
【有料商品】 / 初回支払	承認済み	15,000円
	-	15,000円

売上日時	コミッション額	承認状態
2019-08-16 09:16:03	1600円	承認
2019-08-18 11:12:03	1600円	承認
2019-08-22 00:25:08	1100円	承認
2019-08-27 05:38:06	2000円	承認
	3990円	
	6300円	

確定報酬額・税込	グラフ
5,591円	
3,381円	
16,854円	
9,720円	

毎月いろいろなところからモノが勝手に売れていく。
これらの収入が発生した時は
大抵僕はパソコンやスマホをいじっていない。

彼女と買い物をしていたり、
友人と食事をしていたり、
家で小説を読んでいたたり、
ぐうすか寝ていたり・・・。

僕の行動とは関係のないところで
勝手に収入が転がり込んでくるようになった。

そんな自動で収入が生み出される仕組みを
この本を通してあなたにこっそり解説するつもりだ。

といっても、お前は誰なんだという声が聞こえてきそうなので、僕の自己紹介と、情報発信の目的と理念についてお話しさせていただこう。

◆指先ひとつで非日常を日常に・・・

ルービックキューブと二次元の女の子のぬいぐるみが壁一面にびっしりと並べられた鷲尾の部屋で、僕はババ抜きをしていた。

友人たちがババを隣に押し付けながら次々とアガっていく。
気付けば僕と鷲尾の一騎討ち。
彼の右手にはジョーカーと4が握られている。

僕は彼の握るカードに手を近づけながら、
「こっちがババだな」とお決まりのセリフをぶつけて
動揺を誘ったりしてみた。

「俺さ、昨日20万稼いじゃった。」
唐突に鷲尾が口を開く。

「え、お前ニートじゃなかったの。」
「1日で20万とかめちゃくちゃあやしいやん。」
「昔からお前は変わってるよなあ。」

友人たちはけらけらと笑いながら鷲尾を茶化した。

大学受験に失敗してから、彼は浪人の選択肢を捨て
ニートの道を突き進んでいた。

ニートというと家に引きこもって、パソコンで掲示板に書き込みをしている
イメージを持つかもしれないが、彼は違う。

フットサルはするし、おもちゃオタクで色んなものを集めるし、
小型船舶の免許は取りに行くし、サーキット場でスポーツカーには乗るし、
友人たちと夜通し麻雀大会をしたりしている。

一言で言えば、超アクティブで健康的なニートなのだ。

やりたいことが見つからないまま、いいかげんに就職活動を終えて
適当に大学生生活を送っている僕にとって、彼は光だった。

毎日好きなことに時間が使え、気軽にどこへでもでかけられて、
次の日のことも気にせず全力で遊ぶことができる。

これほど幸せなことがあるのだろうかと思った。

これから僕は会社の犬になる。

ネクタイというリードをぶら下げて、
給料というエサに尻尾を振る。

「今日は残業だ」

「来月から転勤だ」

という飼い主からの命令には逆らえない。

住む場所は会社を中心に決めなければいけないし、
沖縄でも行ってみるかという軽いノリで旅行に出かけることなんて到底できない。

社会人になるということは、
物語の主人公が自分から会社に変わることなのだろう。

これは宿命に違いない。

平凡な家庭に生まれて、それなりの人生を送ってきた僕には
変えられない未来なんだと信じていた。

他の友人たちは
インターンで気に入った IT 企業に就職が決まっていたり、
運動が好きすぎて消防士になったりと、
仕事に対する情熱があった。
僕にはそんな熱量が微塵もなく、
劣等感をかき立てられた。

そんな時に、鷺尾から 1 日で 20 万円を稼いだと聞いたのだ。

常識的に考えて 1 日で新卒のサラリーマンの月収を稼ぐなんて
到底信じられるものではないけれど、
人生を変えるには、いてもたってもいられなかった。

僕の人生は放っておいてもどうせ退屈なものにしかないのだから。

僕は見事にババを引き当てたのち、
鷺尾にさっさと僕の握る 4 を引き抜かれてババ抜きは終わった。

友人たちと解散して、鷺尾と 2 人になり話を聞いた。
「さっきの話なんだけどさ、一体何したの？」

「稼いだって話？最近ネットでビジネス始めてさ、
それで稼げるようになったんだ。」

「俺も興味あるんだけど、教えてもらえないかな。」

「断る。」

「どうして？」

「さっきはあんな話をしちゃったけどさ、友人とお金関係のつながりは持たない方がいいと思うんだ。仮に教えたとしても、必ず稼がせられるとは約束できないし、シュウの人生を左右してしまうような責任を持つことはできないかな。友人関係を壊したくないんだ。」

これまでにお金の話で友人関係が壊れていくのを何度か見たことがあったので納得させられてしまった。

だったら、自分で調べるまでだ。

僕は家に帰ってホコリがうっすらかぶったパソコンを立ち上げて、人差し指でぼちぼちとキーボードを叩いた。

「インターネット ビジネス」

「一人 ビジネス」

「個人 稼ぐ」

検索結果を見ると次から次へと勧誘ページが出てくる。

「自由な人生を手に入れませんか？」

「毎日が夏休みになる方法を教えます！」

「ノーリスクで起業する方法をあなたにだけお話しします。」

まるであやしみのバーゲンセールだ。

虎穴に入らずんば虎子を得ずとはこういう時に使う言葉なのかもしれない。
気になるサイトに普段使わないメールアドレスを入力してみた。

そこから送られてくるメールは僕には想像もつかない世界だった。

メールの送信者はたった一人の力でネットビジネスを始めて、
今では一切働かなくとも日給 70 万くらいはあるらしい。

すげえ、毎日がボーナスの日じゃないかと感動した。
毎日のように色々なレストランに足を運んで
おしゃれな料理と、ワインを嗜んでいたりと、
帰りの切符を買わずに帰りたくなるまで旅を続けたりと
好き放題な生活をしていた。

僕はどんどんその世界に心を惹かれた。

毎日送られてくるメルマガを読んでいると、
1 通の案内が来た。

「ビジネススクールを始めます。」

信用はしきれなかったし、
入塾料が 20 万円と大学生だった僕にはかなり痛い値段だったが、
これも一つの投資だと考えた。

震える指でクレジットカードの番号を入力し、
お金がなかったので 2 年の分割払いを選び、
バクバクと高鳴る心臓を抑えて
決済ボタンを押した。

それまでの人生で1番の大きな買い物になった。

ところが、始めはなかなかうまくいかなかった。
お小遣い稼ぎならできたのだが、
人生を変えるほど稼げるようにはならなかった。

伸び悩んでいたある日、
20代のうちに1億以上稼いだという経営者に
話しをしてもらえる機会があった。

そして、僕のやってきたことを見てもらった。

「めっちゃめっちゃもったいないことしてるじゃないですか。
ここを変えるだけでめっちゃめっちゃ跳ねますよ。
金脈ですねこれ。ははは。」

たった数分で、僕のビジネスモデルの可能性と、
改善点を見抜いていた。

家に帰ってからすぐにパソコンを開き、
指導されたことをやってみた。

すると1ヶ月もしないうちに
ビジネスでの売上が、会社からもらえる給料を超えた。

あまりにもあっさりと結果が出てしまった。

メールボックスを開くと

「売上通知」

「売上通知」

「売上通知」

という件名が並んでいる。

(冒頭で紹介したメールのスクショ参照)

やり方さえきちんと理解すれば、

こんなにも簡単に稼げてしまうんだと感動した。

夜寝て、朝起きたら 10 万円くらい稼げている日があった。

会社であくせく働いてもらえる月収の半分が
たった 1 日で寝ている間に稼げてしまったのだ。

他にも、

友人とドライブをしている時に 5 万円、

彼女とレストランで食事をしている時に 3 万円、

カラオケでマイクを握り締めている時に 5 万円、

ネットフリックスでエヴァンゲリオンを一気見している時に 10 万円というように

僕が何をしていたようが関係なかった。

勝手に仕組みからお金が生まれてくる。

そしてそれは次の月もその次の月も続いた。

口座の金額がどんどん膨れ上がっていくのが見ていて気持ちよかった。

毎月ボーナスが振り込まれているような気分だ。

仕組みは単純で、

インターネット上に自動販売機をポンと置いただけだ。

ネット上で知らないうちにお客さんが来て、
商品を買っていく。

ただそれだけ。

会計も商品の提供も全てネット上のシステムがやってくれるので、
完全にほったらかしている。

それでも仕組みは毎月お金を運んできてくれる。

僕の信じてきた世界が音を立てて崩れ去った。

気がつけば僕は
先輩の収入を超え、
上司の収入を超え、
課長の収入を超え、
部長よりも稼げるようになっていた。

毎日、朝早くにアラームに叩き起こされて
嫁を起こさないように静かに準備をしてこっそり家を出る。
通勤ラッシュでとろとろ進む車の行列にイライラさせられながら
いつもと同じ毎日を繰り返す。
上司や取引先にベコベコして会社の売りに貢献し、
部下がミスをすれば、休日だろうが関係なく尻拭いに向かう。
一家を支えるため、
大切な家族よりも会社を優先にし、何十年もかけてやっとの思いで上り詰めた
部長の給料をあっさり追い抜いてしまったのだ。
どれだけ頑張るかよりも

何を頑張るかを考える方がよっぽど大切なんだと思った。

僕の家には毎日のように Amazon から荷物が届く。

プロが使っている最新モデルの釣竿、
限定モデルのルアー、
エヴァンゲリオンのプラモデル、
プロゲーマーの使うゲーミングチェア、
超高音質のゲーミングイヤホンなど
欲しいと思ったものは買えるようになってきた。

値段も気にせずオシャレなレストランで食事をして
彼女の喜ぶ顔を見るのも一つの幸せだ。

飲み会の帰りにタクシーを呼んで帰れるようになったし、
ちょっと離れた友人の家に遊びに行く時でも高速道路を使うことにも抵抗は無くなった。

クレジットカードの請求額が毎月 20 万を超えてしまうが
それでも口座のお金は溜まり続けていく。

そのうち会社には辞表を出し、
自分の知らない世界を覗きに行こうと思っている。

この世は平等じゃない。

知っているかどうかで人生は大きく変わってしまうのだ。

僕は周りよりちょっぴり好奇心が強かったから

こんな世界を知ることができた。

僕はやりがいのない仕事を一生やり続けたくはなかった。
恋人と過ごしたり、趣味に没頭する大切な時間を我慢してまで会社に縛られたくなかった。
お金や時間を言い訳にやりたいことを我慢したくなかった。
平凡な人生を送りたくなかった。

僕はそういった気持ちに蓋をしなかったから
今の自分を手に入れられたのだと思う。

世間一般では、我慢をすることが「大人」になることだと思われている。

好奇心をゴミ箱に放り捨て、
自分の信じられる小さな常識だけで生きていくなんて
僕にはごめんだ。

それなら一生子供のままでいい。

世界にはまだまだ自分の知らない景色が広がっている。
せっかくこの世に生まれてきたのだから
それらを味わいながら生きていきたい。

きっと、ここまで読んでくれているということは、
あなたも“今の自分”を変えたいのではないだろうか。

ぜひその気持ちは大切にしてもらいたい。

僕は「指先ひとつで非日常を日常に」というコンセプトで
情報発信をしている。

今の生活に退屈し、将来に漠然とした不安がある方達の
一つの道標になればいいなと思って、
この書籍を書いてみようと考えた。

そこらに転がっている薄っぺらい自己啓発書のように、
「元気は出たけど、結局何をやればいいのかわからない」
ということがないような書籍にしようと思う。

僕がどうやってたった一人の力で
インターネットの力を使って稼げるようになったのか。

その具体的な戦略までを
赤裸々に語っていくつもりだ。

一つの参考にしてみてください。

◆インターネットで自動化の仕組みを構成する3つのスキル

僕がこれまで学んできたのは3つだ。

- ・ビジネスマインド
- ・Web マーケティング
- ・コピーライティング

僕が作り上げた自動化の仕組みは
この3つを掛け合わせたことによって成り立っている。
この中のどれか一つでも
欠けていたらその仕組みは崩壊してしまう。

自動化をするには何が必要か？
と聞かれた時に、瞬時にこの3つが思い浮かぶくらいに
暗記をしてほしい。ではそれぞれ解説していこう。

◆ビジネスマインド

ビジネスマインドとはいわゆる
羅針盤のようなものだ。

マインドを高めることさえできれば
あとは“勝手に”成果が出るようになる。

これはビジネスに限ったことではなく、何をするにしても同じだ。
簡単に成果を出す人とどれだけやっても成果が出ない人の違いは
知識ではなく、マインドの差にある。

いくら努力しようが、間違ったマインドのままでは
いつまで経っても成長はしないし、成功もしない。

成功者ほどマインドの重要性を語っているし、
僕も、マインドを鍛えたことにより、
成果が伸びたのでこの大切さに気づくことができた。

マインドとは、言われてみれば当たり前のこともあるのだが、
それを自分に当てはめてみるとできていなかったりする。

もし今の時点で、あなたが何の実績も出ていないのであれば、
これから解説するマインドセットをしっかりと覚えて
実践してみしてほしい。

これだけでもすぐに効果があるはずだ。

・働かないことを意識する

時間的な自由を目指すのであれば、
“どうしたら働かなくて済むか”を常に考え続ける必要がある。

そのヒントはこれだ。

「労働による収入ではなく、
不労所得を生み出す仕組み作りをすること。」

もしも会社に入社してから定年までの間、馬車馬のように働き続けたとしても、せいぜい収入は3倍程度しか増えないだろう。

いや、ほとんどの人がそこまでも辿り着けず会社員の寿命を迎える。

一方、仕組み作りに取り組めば、青天井に収入は伸びていく。数カ月で月収が10倍になったなんて話もザラだ。

「限られたあなたの時間をどう使うか」を考えることは人生を大きく左右する。

少しだけ将来のことを真剣に考えてみて欲しい。

あなたの望む未来は次のどちらになるだろう？

「少ない給料のせいで、欲しいと思ったものですら贅沢に買うこともできない。そのくせ、毎日仕事にだけはひっきりなしに追われ続ける。毎日うるさいアラームに叩き起こされ、恋人と過ごす時間も、趣味に熱中する時間も、ベッドでぐうたらする時間も全てが後回しにされる生活。」

「人生の中から労働という概念が消え去り、毎日自分の好きなことにだけ時間を費やすことができる。カレンダーが365日真っ白に染まっているようなものだ。朝起きて、今日は何をしようと考えることから1日が始まる。朝から恋人と映画鑑賞をすることも、カフェで優雅に読書をすることも、車で海辺をドライブすることも、その日の気分で自由に選択できる。好きなものは値段を見ずに買い、夜はふらふらと美味しいものを食べ歩ける生活。」

もし、あなたの望むものが後者の生活なら

必ず仕組み作りに励んでほしい。

最近ではブロガー、 YouTuber、 インフルエンサーの波が来ている。

彼らの情報発信から

インターネットビジネスの世界に飛び込んで来た人もいるのではないだろうか。

そんな方に伝えておきたいのは、彼らの情報発信を全て鵜呑みにしてはいけないということだ。

彼らの生活は一見、自由な人生に見えるが、
実はそうではない。

毎日ブログの記事を更新したり、
YouTube の動画撮影や編集をしたり、
ツイッターやインスタグラムに張り付いて、
面白ツイートや名言について考え続ける日々だ。

ネタを作るために、あらゆる場所に足を運んだり、
オンラインサロンの運営まで始めたら、
自由なんてどんどん遠ざかってしまう。
もちろんそれが楽しいのなら結構だが、
それすらも僕はしたくはない。

後ほど紹介する仕組みは、1ヶ月間、パソコンもスマホも触らなくたって、自動で稼ぐことが可能だ。

ただ、僕の場合はまだまだ仕組みが小さいので
これからも作業をしていくつもりだ。

僕は、このビジネスモデルを使って、
月 2000 万円を稼いでいる人を知っている。

ここまでいかなくとも、月 100 万～500 万くらいなら
ゴロゴロという。

インフルエンサー達は影響力も強く、彼らの言葉が全て正しいと思われがちだが、必ずしもそうではない。

もし、行動に行き詰ったら、
“この行動を続けたら働く必要がなくなるのか？”という
自問自答をしてみしてほしい。

ぜひ、色々な情報に触れ、
きちんとした仕組みの概念を理解することをお勧めする。

・成功スピード＝知識力×行動力

成功の早さは、知識力と行動力の掛け算で決まる。

ビジネスは全てが掛け算であると言われるが、これも例外ではない。

どちらか一方が0なら答えも0だ。

僕が成果を伸ばすのが遅かったのは、これが原因である。
専門書を何十冊も買いあさり、知識だけは上級者並みに溜め込んだ。
効率的に知識に触れるために速読を身につけたり、
成功者が運営する20万円の塾にも入ったりした。

これによって、コピーライティングやマーケティングについての
知見は深めることができた。

ツイッターやブログなどで色々な人を見ていると、
「こんなレベルでも稼げてしまうのか・・・。」

と思う場面がしばしばある。

だが、僕には大切な視点がすっぽりと抜け落ちていた。

僕は完璧主義に陥っており、
もっと知識を身につけてから行動しようという癖があった。

でもそれは間違いで、
“行動に移す”ということが大切なのだ。

車にどれだけガソリンを入れようが、
アクセルを踏まなければ進まないのと同じで、
知識を入れたって行動に移さなければまるで意味がない。

こんな単純なことに気づくのに、
かなりの時間を使ってしまった。

はたから見ると馬鹿らしいと思うかもしれないが、
僕と同じようなミスを犯している人は
数え切れないほどいる。

特に物事に熱中しやすく、
本気で人生を変えたいと思っている人ほどこの傾向が高い。

「100の知識にしてから10,20と行動力を上げていこう。」
こういった考え方は今すぐやめるべきだ。
「10の知識を溜めたら、とりあえず10の行動を試してみる
20の知識になったら20の行動を試してみる・・・」

こうやって、知識と行動にバランスよく労力を割く意識を持ってほしい。

僕とは正反対で、あまり勉強や下準備はせず、とにかく行動する人もいる。これは僕のようなタイプより成果を出すのは早い。

行動をすれば経験から知識が手に入るからだ。

ただ、知識への執着を持たないと、

とんちんかんな方向に進んでしまったり、

一定の場所で伸び悩んでしまったり、

勉強を積み重ねてきた人に圧倒的なスピードで追い抜かれていくこともある。

僕の肌感覚としては、このように時間配分をするといいと思う。

知識：行動 = 3：7

今一度、あなたの習慣を見直してみしてほしい。

・時間はお金よりも大切

これまでこの業界で色々な人を見てきて、

すぐに成果を出せる人といつまで経っても一円も稼げない人の

違いがわかるようになってきた。

それは、時間とお金に対する考え方だ。

稼げない人はやたらと“無料”で情報を手に入れようとする

「知識にお金を払うなんてバカだ」

「調べれば知識は手に入る」

というのが彼らの主張だ。

彼らは、自分の口座に眠るお金にしか意識が向けられていない。

この考え方は非常に視野が狭く、成功を遠ざけてしまっている。

僕たちは、そんな目先のお金ではなく、
“時間”にフォーカスして考えていかなければいけない。

少し考えてみてほしい。

将来の月収を 100 万円にするための知識が
100 万円で売っているとしよう。

しかし、その知識はインターネットを使って、
1 年間調べ続けられれば手に入れることができる。

さて、その知識を得る方法として、
“100 万円を支払うこと”か“1 年間を使うこと”
どちらが賢い選択だと言えるだろうか？

正解は 100 万円を支払い、すぐに知識を手に入れることだ。

お金を払う代わりに、1 年間で情報蒐集に使うということは
成功が 1 年遅くなってしまうということ。

今回の場合であれば、月収 100 万円が 12 ヶ月分失われるので、
知識に支払った 100 万円を引けば、
1100 万円の機会損失を生んでいることになる。

こう考えると、

“無料”にこだわるあまり、多くの時間を消費するということは
目に見えない将来のお金をドブに捨てているのと同じなのだ。

ちなみに、ビジネスは正しい選択をすれば必ず結果は出る。

ビジネスにおける成功は、宝くじを当てるような“運”には支配されない。知識をベースにした実力が全てだ。

僕自身、仕組みを2つ所有しているが、
学んだ知識通りに構築しただけで
どちらの仕組みからも収益が発生している。

本質的な知識は一生使い続けることができる。

つまり、知識にお金を支払うことは
消費ではなく、投資だと言える。

お金を使うことに抵抗を感じるかもしれないが、
このマインドブロックが外れると、
成功スピードが数十倍に跳ね上がる。

必要だと感じた知識には、
お金を払ってでも手に入れてみよう。

・リスクヘッジ

稼ぐことと同じくらいに、
リスクヘッジの考え方も大切にしてほしい。

僕はインターネットビジネスをする上で
“自動で収益を生むこと”の他に“簡単に崩壊しない仕組み作り”
を意識して作り込んでいる。

例えばブロガーの場合、ブログの集客は

SEO というグーグルの検索エンジンの評価に依存してしまっている。

彼らのツイッターのつぶやきを見ていると、
「次のグーグルのアップデートが怖い」という言葉が必ず出てくる。

検索エンジンのアルゴリズムが変わることにより、
上位表示がされなくなってしまう場合があるのだ。
それによって、
毎月 100 万円の利益を上げていたブログが
次の月には 0 になったという話も珍しくない。

ちなみに、これからどんどん企業が参入してくるので、
SEO のみで戦っている個人のブログは蹴落とされていく可能性が高い。

他にも、ツイッターやインスタグラムで活動する
インフルエンサーや、
YouTuber として活動する人も
そのアカウントをバンされた瞬間に収益はゼロになる。

あなたももしかしたら、
そういった人を見たことがあるのではないだろうか？

**一生食いつぶされることのないようにするためにも、
突然収入がゼロになるというリスクは絶対にあってはならないのだ。**

不安に駆られながら、
生活を送るといのは精神的にもよくない。

一つのプラットフォームに依存するビジネスモデルは

絶対に選ばない意識を持つことが大切だ。

ちなみに、

本書で紹介する仕組みは、そういった外部の影響に左右されないものなので、安心して取り組んでもらいたい。

・エッセンシャル思考

エッセンシャル思考とは、

必要最低限のことだけを行うという考え方だ。

この考え方が持てると、成長スピードがぐんと上がる。

実は、本当に大切なことというのは

ほんの一握りしかない。

例を出すのがブロガーばかりで申し訳ないが、
ブログを始めたての人に多くいるのが、
プログラミングを勉強し始めること。

もともとプログラミングに興味があり、
将来はその道で稼いでいきたいと思っているのならいいのだが、
ほとんどの人はそういった考えを持っていない。

「プログラミングができれば周りとは差別化できるかもしれない」

「ネットビジネスをやるならプログラミングができた方がいいに、越したことはない」

こういった理由で、プログラミングを学び始めている。

プログラミングは確かにできた方がいいかもしれないが、別にできなくたっていい。

これを真剣に覚えようと思うと、それだけで数ヶ月はかかってしまう。はっきり言ってかなり遠回りしてしまっている。

一月もあれば小さな仕組みは完成させることができるし、収益も生み出すことができる。

個人力でインターネットビジネスを成功させるのに絶対に必要なものはたった3つだけだ。

・ビジネスマインド

・Webマーケティング

・モノを売るスキル（コピーライティング）

これだけを覚えておけば、一生食いっぱぐれることはない。

行動の指針になる“ビジネスマインド”。

どれだけいいものを作っても、売るスキルがなければ稼げない。

ゆえに、必要なのは“モノを売るスキル”。

販売戦略となる“マーケティング”のスキル。

非日常を手に入れるために必要な最低限のスキルというのは、この3つだけなのだ。

余計なことに時間を使ってしまうと、どんどん成功が遅れてしまう。

もし、あなたが何か新しいことを始めようと思った時は必ず次の質問を投げかけてみてほしい。

「これは自分にとって必ず必要なことなのか？」

もしこれをやらなかったとしたら成功できないのか？」
こう自問して、イエスと答えられるものしか手をつけない。
それ以外は即座に切り捨てて、違うことを始めよう。

捨てるという決断は不安が伴うが、安心してほしい。

大抵のことは捨てたとしても、影響を受けない。

ビジネスマインドはいくつもあるが、
上記に挙げたことだけを意識してもらえれば
すぐに成果は出せるだろう。

- ・働かないことを意識する（仕組み化の意識）
- ・成功スピード＝知識力×行動力（インプットとアウトプットのバランス）
- ・時間はお金よりも大切（知識はお金を払ってでも手に入れる）
- ・リスクヘッジ（仕組み構築と同じくらいリスク排除を意識する）
- ・エッセンシャル思考（無駄なことはやらない）

◆Web マーケティング

マーケティングとは人によって様々な解釈があり、
本によって書かれていることが違う。

ここでは「もしドラ」で有名なドラッカーが提唱する
マーケティング理論をお伝えしよう。

それは、

「マーケティングとはセールスを不要にすること」

これをしっかりと頭に叩き込んでおいて欲しい。

そもそもビジネスというのは、
お客の悩みや欲求を解決するものだ。

お腹が減っている人がいるから料理は売れるし、
遠くへ移動するのは大変だから車が売れる。

痩せたい人はライザップに駆け込むし、
遠くの人と連絡を取りたいからスマホを買う。

つまり、お客の悩みや欲求を解決するサービスさえ提供していれば、
ひたすら色々な家を周ってインターホンを鳴らしたり、
かたっぱしから電話をかけたりして、
飛び込み営業をする必要はない。

セールスを不要にするというのはそういうことだ。

それを僕はインターネットビジネスの世界で
やっている。

僕の元には、

「シュウさんのおすすめの商品を教えてください」

「シュウさんの商品が買いたいです」

「よかったら直接指導をしてください」

といったメッセージが頻繁に届く。

それはドラッカーの

「セールスを不要にする」というマーケティング理論に則って
ビジネスの仕組みを作り上げたからだ。

はっきりいって、このスキルさえ持っておけば、
どこの分野にいったって簡単に稼げるようになってしまう。

ちなみに僕は教育系のジャンルで仕組みを構築していて
今は半年くらいほったらかしにしているけれど、
それでも未だにポロポロ商品は売れているし、
上記のようなメッセージもたくさん届く。

これは僕に才能があるとかセンスがあるとかいう話ではない。

(むしろ残念なことに僕に才能とかは一切ない・・・笑)

単純に、**僕の所有している仕組み（ビジネスモデル）が
非常に優れているから**なのだ。

だから、あなたでもこの仕組みを構築することは可能だ。

せっかくなので、ここまで読んでくれたあなたにだけ、
僕が実際に稼いでいるそのビジネスモデルを紹介しようと思う。

これから解説するのは、

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）と

リストマーケティングを組み合わせた仕組みだ。

DRM の役割は、自動集客、成約率 UP、熱狂的なファン化

リストマーケティングの役割は、リピーター戦略

これを頭に入れて読み進めると理解がしやすいだろう。

ちなみに、ここから先は**僕が実際に販売している商品の一部をこっそりと引用**している。

これから、文体がガラッと変わってしまうが、気にせず読み進めてほしい。

この仕組みを構築するだけで、

初心者でも自動でお金を稼ぐことができるようになるだろう。

◆フルオートシステムの構築

あなたは具体的に何をするのか？

一言でいえば **DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)の自動化**です。

聞きなれない単語が出てきましたね。

DRM というのは**あなたに興味のあるお客を呼び込み、そのお客に対して商品を提供する**ということです。

フルオートシステムでは主にメールを使って DRM を仕掛けます。

DRM は 3 つの柱から構成されています。

集客 × 教育 × 販売

- 1.見込み客(リスト)を集める
- 2.見込み客の教育(**ファン化**/理想の価値観のすり込み)
- 3.オファー(販売)する

集客し、教育し、商品を販売していきます。

この 3 つの要素はどれか一つでも欠けてはいけません。

もしかすると教育ってなんだ？と思うかもしれませんね。別に教育をしなくても、集客して販売してもいいのではないかと思ったかもしれません。

しかし、DRM の面白いところはこの**教育**に隠されています。

インターネットビジネスのように顔の見えない販売者から商品を買う場合、お客は商品の魅力と共に**販売者に対する信用**を重要視します。

ヤフオクやメルカリ、ネットショップで商品を購入した方なら経験があるかもしれませんが、自分の知らない販売者から商品を買う時はなかなか勇気が必要です。

自分の想像以下の質の低い商品ではないだろうか。
すぐ壊れるような安っぽい商品ではないだろうか。
そもそも商品は送られてくるのだろうか。

これらの不安は全て、販売者のことを知らないから浮かび上がってくる問題です。

あなたもこれらの不安を払拭するため、販売者を調べたり、
口コミを見たりした経験があるのではないのでしょうか。

これからあなたはお客から顔の見えないところで
ビジネスをするわけですから、商品を紹介する前に
信頼を勝ち取ることから始めなければいけません。

また、これから実践していただくビジネスでは
商品一つ当たりの単価が大きいものを売って頂きます。

あなたにはこの教材で紹介する仕組みの収入だけで
生活に不自由のない暮らしができる程度の
金額は稼いで頂きたいと思っています。
そのため、安い商品をちまちまと売るよりも、
1 つ 1 つの商品が大きな利益を生み出すものを売る方が手っ取り早いのです。

例えば、一月に 20 万円を稼ごうと思った時に、
利益が 1000 円の商品を売ったとすると、
毎月 200 人ものお客を見つけなければいけません。

ところが、一つ当たりの利益を 2 万円にしてみると
たった 10 人のお客を見つければいいのです。

後者の方が簡単だと思いませんか？

そこで、高単価の商品をお客に買ってもらうために必要不可欠な要素が **DRM の教育** の部分なのです。

教育を正しく行えば、お客の価値観が変わり、
あなたの商品を喉から手が出るほど欲しくなってしまいます。

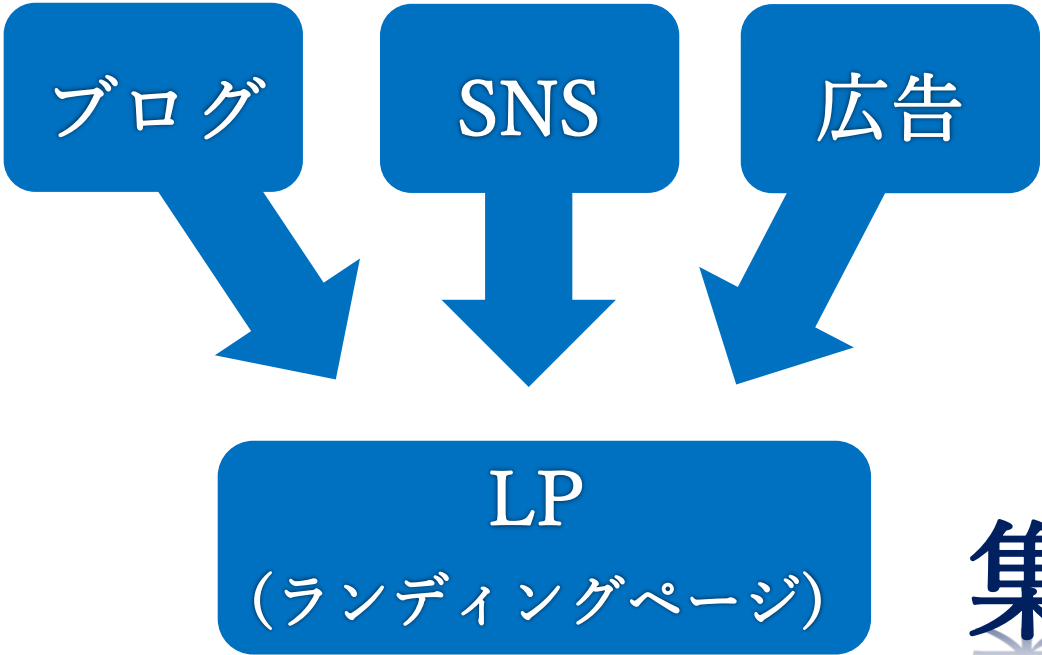
ちなみに僕の場合、商品を紹介する前から
「シュウさんのおすすめの商品を教えてください！」
というメールが届いたりもします。

教育さえきちんと学べば、
お客はあなたの思うがままに行動してくれるようになります。

教育をやるかやらないかで成約率が
何十倍にも変わってしまうのです。

まだ、いまいちピンと来ないかと思いますが安心してください。
後ほど詳しく解説していきますね。

あなたがこれから作る仕組みは次の流れになります。
とてもシンプルなのでこの形を頭の中に入れておいてください。



◆集客

集客について解説します。

まずはブログや SNS(フェイスブック、ツイッターなど)、広告など様々な媒体を使い、ランディングページという 1 ヶ所のページにお客を集めます。

ランディングページというのはメールアドレスを取得することを目的としたページです。

オプトインページ、リスト取りページ、スクイーズページなどとも言います。

フルオートシステムではメールを使い、
見込み客に対して教育と販売を行います。

そのため、見込み客のメールアドレスを入手しなければいけません。

そこでランディングページというものにいったんお客を集め、
メールアドレスを登録していただく必要があるのです。

しかし、メールアドレスというのはどんなものでもいいというわけではありません。

例えば誰かから不正に入手したメールアドレスや、インターネット上に公開されている個人のメールアドレス宛てに商業目的のメールを勝手に送ることは法律で禁止されています。

商業目的でメールを送ってもいいのは自発的にあなたに対してメールアドレスを提供してくれた相手だけです。

そこであなたに対して自発的にメールアドレスを提供してもらうのがランディングページです。

このページではあなたがこれから送るメールに対して興味を持ってもらえるような工夫をする必要があります。

そのためにはお客がメールアドレスを登録することでどのようなメリットがあるのかを認識させ、見込み客があなたの情報を受け取りたい！と認めていただけるように誘導する必要があります。

なぜメールアドレスを入手する必要があるのか？
ブログや SNS や広告でそのまま商品を買ってしまえばいいのではないのか？
と疑問に思った方もいると思います。
これについても後ほど詳しく説明します。

ランディングページとは
店でいう玄関であり入口です。

どれだけいい商品を置いていようと、
どれだけ質の高いサービスを準備していようと、
何の魅力も感じない入口であると
店の中に入ってもらえることすらできません。

ランディングページは一発で最高のものができるものではありません。

テスト&エラーを繰り返し、だんだんと登録率の高いランディングページを作れるように心がけましょう。

ランディングページを集めたこんなサイトがあります。

<http://lp-web.com/>

まだイメージを持っていない方やこれからランディングページを作成する際に参考にしてみるといいかもしれません。

◆**教育**

教育はステップメールを使って行います。

ステップメールとはお客がメールアドレスを登録した時点を開始として、あらかじめ準備しておいた複数のメール原稿を、あなたの決めたスケジュールに沿って順次配信を行うシステムです。

メールアドレス登録



1 通目・登録後すぐ



2 通目・登録の翌日



3 通目・登録から 2 日後



このようにあらかじめメールを準備してステップメールを設定しておくことでそれぞれの見込み客に対して自動的にメールを送ることが可能になります。

ステップメールの役割は 2 つです。

- ・教育
- ・販売

これを利用すればあなたは 1 度メールの内容を作成するだけで、

**今後永遠にこのシステムがあなたの代わりに
営業マンとして働き続けてくれます。**

ステップメールのシステムを理解していただいたところで、ステップメールでは実際に何を教育していくのかをお伝えしていきます。

教育の目的は主に 2 つです。

ファン化・理想の価値観のすり込み

この講座で紹介する教育を行うと
お客はあなたのファンになります。

お客がファンになることで
あなたの言うことを何でも聞いてくれるようになります。

インターネットビジネスという一般的にはあやしいと思われる世界でもファン化さえ行えば簡単に商品が売れるようになってしまうのです。

また、**一度ファンになったお客は、
この先何度もあなたから商品を買ってくれるようになります。**

そのためにもお客をあなたのファンにするということはかなり重要なことだと覚えておいてください。

そしてもう一つが理想の価値観のすり込みです。

理想の価値観の教育とはあなたが**商品を販売する前に、**
あらかじめその商品が欲しくなるように誘導することです。

例えば、痩せたいと考えている人を集客して、
突然ダイエットサプリを紹介しても全員がダイエットサプリで痩せたいと考えているわけ
ではありませんよね。

運動して痩せたい人もいるかもしれないし、
食事制限だけで痩せたい人もいるかもしれません。
そこで教育を行って、見込み客がダイエットサプリを必要だと
感じさせるような価値観をすり込んでいく必要があるのです。

メールを読む前はダイエットサプリを
欲しいと思ってもいなかったお客でも、
教育を終えた時には頭の中を
“ダイエットサプリが欲しい！”という思いで
一杯にすることができます。

なんとなく教育の重要性を理解していただけましたか？

集客してすぐに販売を仕掛けるような販売者では
相手にしてもらえないようなお客に対しても
教育を挟むことで商品を買ってもらうことができ、
商品の成約率(商品を買ってくれる確率)を爆発的に伸ばすことができるようになるので
す。

◆販売

ステップメールを読んでいる読者に対して教育が終わってから商品をおファーします。

きちんとした教育を行うと、見込み客は公園の池で口をパクパクさせた鯉のような状態になります。

これは決して大げさな話ではなく、あなたが売れる商品が欲しくて欲しくてたまらない状態なのです。

こんな状態にしてしまえば、商品をポンと紹介するだけで、お客は簡単に財布のひもを緩めてしまいます。

紹介するものはアフィリエイトでもあなた独自の商品でもかまいません。リアルビジネスをしている人は、ここで店舗への集客やセミナーの案内をしてもいいでしょう。

しっかりと教育ができていればお客はあなたのことを信用し、ファンになっています。

あなたの商品に嫌悪感を持つ人はいないでしょう。

初対面の人にいきなり商品が売られるのと、信用できる人から紹介された商品、どちらを買うのかと考えれば言うまでもありませんね。

このおファーでお客があなたから商品を買っていただければ、**晴れて自動収益の仕組みが完成**です。

◆リストマーケティングの魅力

リストマーケティングというのはお客の個人情報を入手し、そのお客に対してビジネスを仕掛けていくことです。

電話番号、メールアドレス、住所・・・これらすべてがリストです。

実はビジネスではリストを入手することがとても重要になります。

最近では飲食店でリストを取っているのをよく見かけますね。

「LINE@を登録した方は10%引き！！」

こんなのを見たことがありますか？

これも一つのリストマーケティングです。

一見、お客側だけが得をしているだけのように見えるのですが、店側からも大きなメリットがあります。

それはたった数百円のサービスでお客に対して

こちらから何度もメッセージを送ることができるようになります。

「お得な情報（セール情報やクーポンの配布）が送られてくる店」と「何の情報も送られて来ない店」であればどちらが来店頻度は多いでしょう？

言うまでもありませんよね^^

このようにリストを取れば、お客の来店頻度を上げることができ、より効率的に利益を回収できるようになるのです。

ビジネスは「リピーター（ファン）をいかに作るか」が非常に大切なのです。

これはネットビジネスでも同じことが言えます。

リストを取らない人の代表例はブログで収益を上げている人達ですね。

ブログはいわばネット上のお店です。

一度商品を買ってお客が満足をすれば、
もう一度あなたから商品を買いたいと思うかもしれません。

ところが、そのお客がブログをブックマークにでも入れていない限り、
もう一度あなたの元にたどり着くことはできないでしょう。

アフィリエイトをするのであれば、同じ商品を扱うライバルが
たくさんいるので見込み客が奪われてしまいます。

とても勿体無いですよ。

反対にリストを取りながらブログを運営してみるとどうでしょう？

ブログ読者のメールアドレスさえ入手すれば、
あなたの最新記事をメールで届けることができますようになります。

例えば、「面白い商品を買ってみたのでレビューしました。」という記事を書いたのであれば、それをメールで流すだけで
確実に読者に情報を伝えることができます。

また、もう一度商品を買いたいと思っているお客に対しても情報を提供することができる
ので、**リピーターを確実に確保することができる**ようになります。

そして何より素晴らしいのは、**リストがどれだけ増えようが労力が変わらないということです。****1人にメールを送るのも1万人にメールを送るのもワンクリックなので労力は変わりません。**

毎月100人ずつでもリストが溜まっていくとどうでしょう？

3ヶ月で300人、1年後には1200人です。

月日が経つにつれリスト数はどんどん膨らむので、

あなたが発信する情報もだんだんと大きな影響力になります。

言いかえるのなら、**あなたの送る1通のメールで稼げる金額が右肩上がりに増えていくということ**です。

メール1通で100万円などという怪しげな広告を見かけ

たりしますが、実はこういったカラクリでできているんですね^^

そして最後にもう1つリストを取るメリットを紹介しておきます。

それは**同じ商品を違う切り口で何度も紹介することができる**ということです。

1人のお客に対して色々な角度から何度も商品をオファーすることによって、お客の気持ちが変わるのは珍しいことではありません。

例えば、掃除機を売る時を考えてみましょう。

1通目では、静かさをウリにして紹介したとします。

すると、それに興味を持った読者は購入しますが、

それ以外の人には当然ながら購入しません。

次に、2通目のメールで吸引力をウリにして紹介してみると、

1通目では買わなかったお客の心を惹くことができるのです。

こうやって、切り口を変えて同じ商品を何度も紹介することで、

成約率が非常に高くなります。

同じお客の数でも成約率が2倍になれば、それだけで収入も2倍です。
効率を意識してビジネスをしたいなら、やらない理由はないと思います。

リストマーケティングのメリットについてまとめますね。

- ・一度来たお客に対して何度もアプローチできるのでリピーター化ファン化させやすい
- ・リストを貯めていけば右肩上がりに収入が上がっていく
- ・切り口を変えて何度もオファーできるので成約率が格段に上がる

ビジネスをするうえでリストを集めるということは必須条件なのですが、ネットビジネスの世界だと知らない人があまりにも多い気がします・・・。

そんな人たちなんてさっさとごぼう抜きしちゃいましょうね^^

↑↑

引用は以上

これが、僕の所有している仕組みの全貌だ。
是非参考にしてみてください。

そして、次で最後だ。
モノを売るスキル、コピーライティングをさせていただこう。

◆コピーライティング

どれだけ素晴らしい商品を開発しても、
どれだけ多くの見込み客を集めても、
商品の魅力が相手に伝わらなければ絶対に売れない。

ビジネスをやる上で“モノを売るスキル”は
どんな業種にいても必要になる。

化粧品、住宅、車、日用品、雑貨、本、食品・・・。

どんなものでも、お客が“欲しい”と思わないと
絶対にお金を払うことはない。

逆に言えば、もしあなたが“モノを売るスキル”さえ身につけてしまえば、資本主義が崩壊しない限り、職に困ることはなくなるだろう。

モノを売る本質を突き詰めると、どんなものでも売れるようになる。

おもちゃを売るのも、保険を売るのも、服を売るのも
全て同じ型に当てはめればいいだけだ。

それは、人間には大昔から変わらない不変の心理があるからだ。
それさえ覚えてしまえば、確実にモノを売ることができるようになる。

人間心理というのは、遺伝子レベルでプログラムされているので、誰にでも通用するし、
将来的に変わっていくこともない。

このスキルを身につけてモノが売れる感覚を覚えると、
もう失敗する気はなくなる。

**「自分には稼げない」という不安に駆られることは
今後一切なくなるだろう。**

「なかなか商品が売れない」と頭を抱える人を見れば
その原因が手に取るように分かる。

もしそれが企業であれば、
そのコンサルティングをするだけで数十万円のフィーを頂くこともできる。
(マーケティングスキルもかけ合わせると、さらに価値は跳ね上がる)

インターネットでモノを売るなら、**コピーライティングは必須スキルだ。**

これは、モノを売ることに特化した文章術だ。

僕は初心者の頃に、これを覚えたことで、
すぐに収入を生み出した。

まずは、**人間の持つ9つの欲求**を覚えるところから始めるといいだろう。

それについて解説していきたいところだが、
コピーライティングは一つの学問であり、
これをお伝えするだけでも多大な量になってしまう。

なので、コピーライティングについては、僕が出している
「どんなものでも自由自在にバカ売れさせる文章術」
を参考にさせていただきたい。

こちらは note というサイトにて 1000 円で販売し、結構な評判を頂いた。
(現在は販売を休止中)

本書を読んで頂いた方にはこれを無料でお渡しするつもりだ。

この書籍の最後のページにプレゼントページを用意したので、興味があればそちらから受け取って欲しい。
詳しい内容も最後のページに記載している。

◆本書のまとめ

本書のコンセプト・・・**指先ひとつで非日常を日常に**

自動化の仕組みを構成する3つのスキル

1. ビジネスマインド・・・成功に導く羅針盤
2. コピーライティング・・・モノを売る文章術
3. マーケティング・・・利益を最大化させる戦略

【ビジネスマインド】

「働かないことを意識する」・・・仕組み作りの意識を持つこと

「成功スピード＝知識力×行動力」・・・インプット：アウトプット＝3：7

「時間はお金よりも大切」・・・機会損失を意識したお金の使い方をする

「リスクヘッジ」・・・すぐに崩壊しない仕組みづくりを意識する

「エッセンシャル思考」・・・必要最低限のことだけ手を付ける

(まずは上記の3つのスキルを体得すること)

【マーケティング】

マーケティングとは、セールスを不要にすること。

仕組みの具体的な構造

【フルオートシステムの構築】

フルオートシステムとは

ネット上に自動で見込み客を

集客し、ファンに変え、高額商品を販売する仕組み。

フルオートシステムは

DRM とリストマーケティングの組み合わせによって作られたもの。

・ **DRM (ダイレクトレスポンスマーケティング)**

集客×教育×販売

「集客」

SNS、ブログ、広告を使い、
ランディングページに見込み客を集める

「教育」

ステップメールを通して読者に

理想の価値観を刷り込み、ファン化を行う

「販売」

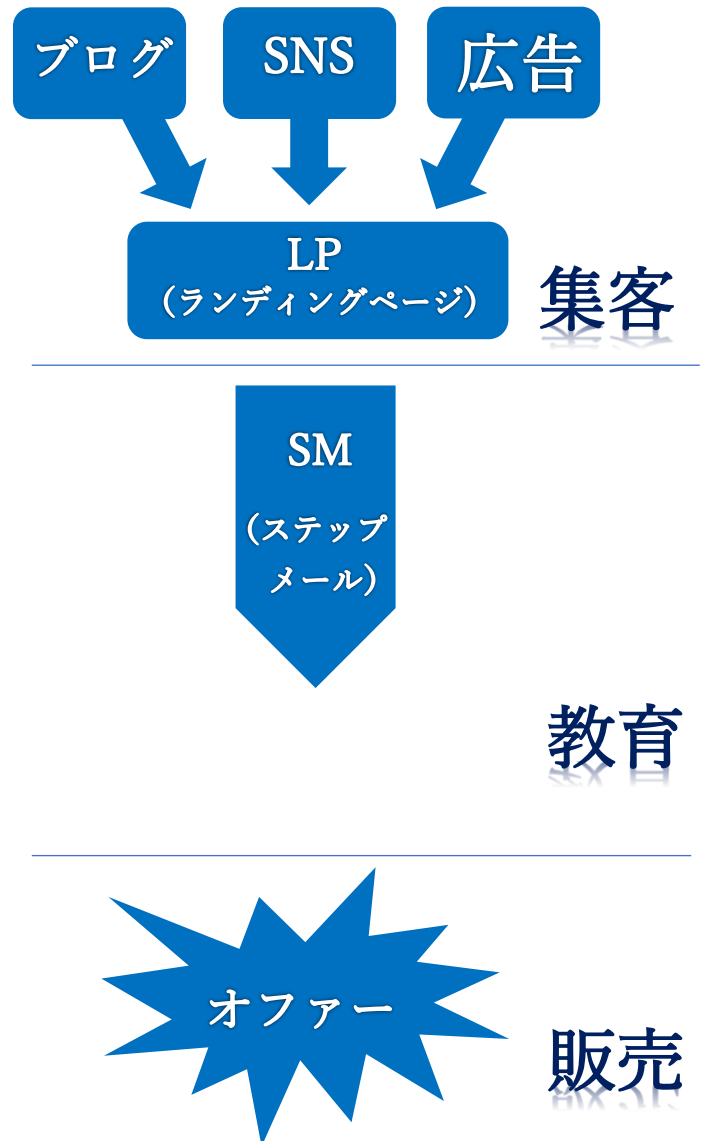
教育を行った後に商品をオファーする。

(この順番を間違えてはいけない)

利益の高い商品を用意し、

薄利多売ではなく、厚利多売を意識

(1つ数万円のものでも楽に売れる)



・ **リストマーケティング**

見込み客のメールアドレスを手に入れる戦略

リピーターを確実に確保することができ、
1人のお客に何度も商品を購入してもらえる
ようになる。

リストさえ手に入れておけば、
色々な角度から何度も商品をオファーでき、
成約率が上げられる。

【コピーライティング】

モノを売ることに特化した文章術。

このスキルだけでも一生食いっぱぐれることはなくなる。

詳しくは末ページから「どんなものでも自由自在にバカ売れさせる文章術」を
受け取って読んでほしい。

本書の内容をギュッとまとめるとこんな感じだ。

この2ページは印刷をしたり、スクショをして、
いつでも見返せる状態にしておくことをお勧めする。

そして、わからない部分があれば
何度もこの教科書の本文を読み直して、
あなたの知識として活用してもらえればと思う。

あとがき

どうも、改めましてシュウです。

この度は本書を手にとって頂きありがとうございます。

僕は毎日息つく暇もないほどの殺人的な仕事量によって鬱になった父の姿を見ていた為、社会人とは人生を捨てることなのだと思っていました。

大学生活のように、気が向いたときに友人と出かけたり、趣味に没頭したり、次の日のことも考えず夜中まで遊んだり、自由気ままな人生が、これから一生味わえないのかと思うと、逃場のない悲しみに襲われます。

今まで以上の幸せを感じられない人生に、果たして意味はあるのかとも思いました。

将来の家族と過ごす時間を差し置いてまで、会社に尽くしたいとは思いません。せっかくの休日も上司との接待ゴルフに付き合わされるなんてまっぴらごめんです。

恋人とのデートや友人との遊び、趣味に没頭できる時間・・・。僕には優先したいことがたくさんあります。仕事のためにプライベートを捨てるのは絶対に避けたいと思いました。

もしもサラリーマンとして我慢を続ければ、次に自由が訪れるのは、定年退職を迎えてからです。歳を取るにつれ体の自由はどんどん奪われます。腰の骨が曲がり、関節の節々は次々と悲鳴をあげ始めます。ドライブを満喫したり、趣味のスポーツに全力で打ち込み、汗を流したりすることはできません。階段を上ることでさえ息が切れるような歳まで、労働という苦行に耐える覚悟は僕にはありません。

若いうちにしかできないことは数え切れないほどあります。

そのためにも、努力の方向は絶対に間違えたくはないものですね。

資本主義の日本では結果が全てです。どれだけ多く働いたかなんて関係ありません。大切なのは世の中にどれだけ多くの価値を提供できたかです。

売り子のように、ひたすらジュースを売り歩くのも、自動販売機をいくつか設置するのも、お客の喉を潤すという意味ではどちらも同じです。

前者は働き続けなければ利益は生まれないことに対し、後者は自動販売機という仕組みに働かせることで、自身が働かずに利益を生み出すことができます。

「働いてお金を稼ぐ」という、時給の概念から一刻も早く抜け出し、仕組みに働かせることを覚えれば、人生はガラリと変化します。

そして、それらを実現するためには、**ビジネスマインドとコピーライティングと Web マーケティング**を学ぶことが手っ取り早いと思います。（上記で挙げたフルオートシステムの構築）

僕はこれらの知識を覚えたことで、仕組みに触れなくても勝手に数十万円の利益を生むことができるようになりました。

これらは全て会社員として働く合間に、家でコツコツと作業して作り上げてきた仕組みです。

なので、「大変そうだ」「難しそうだ」と悩むことはありませんよ。

僕だって右も左も分からないような初心者から始めましたが、今ではこうして自動収益の仕組みを構築できています。

そうしていつの間にか、会社の同僚や上司達が稼ぐお金よりも遥かに高い金額を仕組みが勝手に稼いでくれるようになりました。

もし、あなたが今の日常から抜け出し、非日常の世界に興味があるのであれば以下に用意した、「どんなものでも自由自在にバカ売れさせる文章術」もぜひご覧ください。

最後になりますが、あなたとこの書籍を通して出会えたことを本当に嬉しく思います。

僕がこの発信を行う理由は、繋がりが欲しかったからです。

副業ブームが来ているとはいえ、
僕の周りには脱サラを目標に副業に精を出している人なんて
ほとんどいません。

なので、この情報発信を通して、
退屈から抜け出して非日常の世界を覗きにいきたいと心から思っている人と共に一緒に夢
を掴めたらいいなと思っています。

気の合う方がいれば、JVをしたり、ビジネスは関係なく遊びに出かけたりするのも楽し
そうだなあと考えています。笑

明日以降も公式ラインなどで僕の学んできたことを
共有していくので、絶対見逃さないようにしておいてくださいね^^

もしも、悩みや疑問に思ったことがあれば、気軽にメールやラインを送ってください。
(最後のページに連絡先を乗せています。) 必ず返信致します。

もちろん感想を送ってくださるだけでも嬉しいです。笑
ではまたメルマガや、ブログでお会いしましょう。

↓
↓
↓

「どんなものでも自由自在にバカ売れさせる文章術」



内容の一部

- ・どんなジャンル、どんな商品でも必ず売れるようになる、モノを売る本質とは一体何か？
- ・安売りするどころか、値上げしたにも関わらずモノが売れてしまう理由とは何か？
- ・人間が持つ根源的な9つの欲求とは何か？ ...etc



[プレゼントはここをクリック](#)

【著者】 シュウ

ブログ：<https://shu01.net/>

ツイッター：https://twitter.com/shu_web01

メールアドレス：shu.wm01@gmail.com

公式ライン：lin.ee/kHAH58F