

情報起業で継続収入を得る裏技

斎藤 剛

あなたはこのレポートを再配布することができます。斎藤から直接配布を受けた方だけでなく、このレポートの所有者全員がこの権利を有します。

5000 円以上の商品のアフィリエイトの特典として配布する、あるいは 5000 円以上のご自身で販売する商品の特典として利用することができます。

無料配布はできません。無料配布は他の方への迷惑行為となりますので、発見次第損害賠償請求をさせていただきますのでご了承ください。

前書き

これから紹介する方法は、情報起業最大の関門である「商品力」の壁を打ち破る方法である。

実は、情報を「売る」ということはそう難しくない。いろいろと試してみたが、結局のところ媒体力を持つアフィリエイトを確保できるかどうかが肝だ。

要は、検索エンジンで高順位を確保しているサイト管理者や、販売力のあるメルマガ発行者を確保すればよい。とっかかりはメールで自己紹介してもよいし、他の起業家の主宰するフォーラムなどでお近づきになるという方法もある。

個別のキャンペーンなどを実施してあげると、それこそ烈火の如く売ってくれる。

しかし、当たり前なことだが、商品の質が高いことが前提。

誰だって、質の悪い商品を紹介すれば自分のブランドも傷つくことになるのは明白なので、レベルが低い商品の販売には協力してくれない。

ここで問題となってくるのが、最近の情報商材の「質」のインフレ傾向だ。

一昔前は、単純なメルマガノウハウや SEO の基礎的なノウハウでも高値で売れたものだが、今では相当高度なものであっても「無料レポート以下」となじられることも多い。

これは、無料で出回っている情報の内容が高度になっていることが直接の原因となっている。

ということで、普通の人が普通の商品を作っても、誰も販売に協力してくれないのが現状。

かといって、ちょっとやそっとの努力で、いきなり天啓が降りてきて素晴らしい商材を作れるようになるわけでもない。そこで、視点を変えてみる必要がある。

一昔前は高値で販売されていた情報が、無料で出回っている・・・ここに目をつけてひと稼ぎしてみよう。

情報の価値

人によって情報の価値、受け取り方というものは随分と変わってくる。同じ情報を見ても、「そんなの知っているよ。当たり前じゃん！よくこんなので金取れるな！」と思う人もいれば、「すすす、すごすぎます！神ですか！」という人もいる。

昨今の情報商材はレベルが上がっていて、さらにそれを見る人の目も肥えている。よって、普通のものを作っても感動はしてもらえないし、アフィリエイトも協力してくれない。

しかし、これはよく考えてみるととても特殊な環境内の出来事だ。特殊な環境というのは、「ネットビジネスの達人レベルの人」が集合している環境のこと。

簡単に言うと、受け手が中級者以上の人ばかりなので、売るのが難しいということだ。

ということで話は簡単で、要は低レベルのものでも喜んでくれる初心者を探せばいい。

初心者は、無料レポートレベルの内容のものでもおおげさに喜んでくれる。例えばSEOを知らない人にとっては、会社名で検索をかけたときに自社サイトが1位に来る、というだけで驚くべきことなのだ。

よって初心者を見つけることができれば、商品力が低くてもまるで問題はない。

ではこのような超がつくど素人さん達がどこにいるのか。ネットの中にはいません。なぜなら超ど素人はネットが苦手だから。

そう。このようなど素人は、まさにあなたの身の回りにいる。パソコンなんてほとんど使えない。ワード、エクセル、アウトルックがちょっと使えるという程度の人。通信手段の大半は電話かファックス、物事の調査は足を使って当たり前、と頑なに思っているような人たちだ。

ためしに、携帯に入っているアドレス帳を見ながら、登録されているいろんな人のことを考えてみて欲しい。あなたよりPC技術が高い人は何人くらいいるか。ほとんどいないはずだ。

日本はまだまだ一般人の PC 技術力は低く、ホームページを作れる、というだけでも、実はかなりスゴイことなのである。

そのような人たちの中から、自営業の人、経営者の人、比較的小規模な会社などに勤務している人をピックアップしていこう。狙いはこの経営者たちである。

彼らも経営者の端くれなので、自分が PC が使えなくとも、なんとなく世相的にネット社会に進出しなければならないということはひしひしと感じているのが普通。

中には、ホームページ制作会社に言いくるめられて、高額な製作料を払っている会社も少なくない。

制作会社の多くはデザインは重視してもホームページの収益性までは関知しない。

結果、「ホームページ作ってはもらったけれども、全く売上につながらない」と嘆いている会社は多いのだ。

さて、このような経営者に、ちよいと「メルマガ」や「SEO」のことを説明すると、すぐさま食いついてくる。

後は簡単だ。相手はど素人だ。無料レポートレベルの情報を提供すれば一丁上がりということになる。

ノウハウを販売してもよいし、ホームページ制作代行、メルマガ発行代行などで手数料を取ってもよい。

ホームページのメンテナンス(いわゆるサーバー管理費というもの)、会誌の定期配送などのオプションによって月額設定をするのも良い。

行動手順

具体的に何をどうすればよいのかを説明しよう。

まず、無料レポートを多く入手する。「まぐぞう」「めるぞう」「フリーブック」など各所では撒かれているので、ネットビジネス系のものをダウンロードしておこう。

「メルマガ」「SEO」「リスティング広告」「ブログ」の4テーマにつき、基礎的な内容が書いてあるもので、極力わかりやすいものをいくつかピックアップしよう。

ポイントは内容が高度である必要はないということだ。基礎事項をわかりやすく、丁寧に説明してあるものを選ぶ。

それらを参考にしながら、上記4テーマについてのオリジナルのノウハウ集を作る。これまた、高度にする必要はない。わかりやすさがすべてだ。相手は超ど素人であることを忘れてはならない。

出来上がったファイルは、きちんと印刷してバインダー、製本機などで「マニュアル」っぽくしておこう。PDFファイルのまま売ろうなんて横着をしてはいけない。相手はパソコンアレルギーであることを忘れずに。「なんか難しそう」と思われるとよろしくない。

これで商品は完成だ。次に、販売先をリストアップする。直接の知り合いと、知り合いの知り合いまで広げて、経営者を探し出す。

例えば歯医者を開業している高校時代の友人、税理士をしている家族の知り合い、最近脱サラして飲食店を始めた元同僚、兄弟の勤務先のお店の経営者など。

リストアップした先に営業をかけていく。知り合いのツテを辿るので話がしやすいし、経営者として売上に関する事に全く興味がない人はほぼいないので、話を聞いてもらいやすい。ホームページ制作までフォローすれば、10万単位の請求をすることも可能だ(ホームページ制作会社は数十万、数百万の請求をすることはザラである)。

ネットに不慣れな人は情報商材に毒されていないので、非常に販売がしやすい。メンテナンス契約をすれば、継続的な収入にすることも可能である。

斎藤の場合、クライアントには毎月会誌を届けているが、そこに書くネタなどはたいてい無料レポートや他人のメルマガを参考にしている。無料レポートや無料メルマガに書かれている情報のレベルが高いので、クライアントの評判も上々だ。

また知り合いのツテを辿るので話もしやすいトラブルに巻き込まれるリスクも低い。営業が苦手な人にとっても障害は低いだろう。

後書き

ということで、話は簡単です。無料レポートを種にして、マニュアルを売りにいく。これだけだ。会費を取ればなお良い。

実際にやってみると、特に SEO などの受けが良い。普段アフィリエイトで鍛えている SEO 技術を見せてやることで、営業が非常にスムーズに行く。

ネットを使った通常の情報起業に比べて即金ビジネスになるので、資金繰りにやさしいのも嬉しいところだ。

デザイン性よりも収益性を重視している製作者者がほとんどいないので、すでにホームページを持っているという会社もターゲットとなる。

意外と稼げるので、ぜひ試してみていただきたい。

斎藤 剛

▼ 驚異の特典配布サイト

<http://www.adtraffic.jp/bonus/>