

緊急無料レポート

**私が 5 年間以上情報起業で稼ぎ続けた
アフィリエイトでも活用可能な販売戦略と
アクセスを集める方法**

小助川ネットビジネススクール（KNS）代表

個人ネット起業コンサルタント

小助川 優介（コスケガワ ユウスケ）

小助川
ネットビジネススクール



はじめまして。
KNS 代表、小助川と申します。

このレポートでは私がどうやって 2003 年から 5 年間以上も情報起業で稼ぎ続けてきたのか。

そして情報起業はどういった戦略で稼げば良いのか、売れるホームページを作るためにはどうしたら良いのか、アクセスを集めるためにはどうしたら良いのかなど、情報起業で稼ぐための方法についてお話していきます。

今、日本には沢山の情報起業家があります。

しかし、その中で稼いでいる方はほんの一握りだと思います。

それ以外の方は、思うように稼げず苦労していると思うのです。
なぜ商品が売れないのか、その原因を探りながら解決策もお話していきます。

その前に、そんなお話をする私について少しだけお話をさせてください。

全く知らない人物に色々言われても納得できないと思いますので、ほんの少しだけ私がどんな人間かお話しします。

私は 2002 年にネットビジネスを知り、初めてヤフーオークションを使って収入を得ることが出来ました。

たまたま売れるものを持っていたということもあり、月に 10 万~20 万程度の稼ぎでしたが、フリーターだった私にはとても大きな収入源です。

給料が2倍になった感覚でした。

しかし、仕入れて売るようなものではなかったため、手持ちの商品が無くなってその収入はなくなりました。

翌年の2003年に情報起業という言葉を知り、私が好きだったゲームの攻略法をまとめた情報商材をヤフーオークションで販売しました。

はじめはうまく売れませんでした。2ヶ月ほど試行錯誤した結果、月に30万を達成し翌月には月収100万円を超えました。

ここでアルバイトを辞め、本格的にネットビジネスの世界に入ったのです。

その後、様々な情報商材を販売し今に至ります。

今、このレポートを執筆している時点で2008年ですから、私がネットビジネスを始めてから6年、本業にしてから5年以上たちます。

5年間主に情報起業で生活しているのです。

私はこの5年間情報起業をしていて、情報起業で稼ぐための王道とも言うべき方法を身につけることが出来たのではないかと考えています。

2007年は私にとって飛躍の年でした。

情報起業で過去最高益になったり、雑誌の取材で藤崎奈々子さんにお会いしたりと、仕事、収入、プライベート全てが人生で一番充実した一年でした。

藤崎奈々子さんとの写真も記者の方に撮って頂きました。



こうして情報起業で稼ぐ方法を身につけることで、非常に充実した毎日を過ごしています。

実は、この方法は情報起業だけではなく情報商材アフィリエイトでも使うことができます。

情報起業と情報商材アフィリエイトの違いは、最期のところで自分の商品か他人の商品を売るかという違いだけです。

確かに売り上げに対する収入は違いますが、基本的には一部の手法以外の全ては情報商材アフィリエイトで活用可能なのです。

それでは、私個人の話はここで終わりにします。

まずは私がどうやって今日まで稼いでいるのか、その方法を次からお話します。

■ 私が稼いできた方法とは

まず、私が情報起業で稼ぎ始めた 2003 年から 1 年間のお話をします。

ここは、主にゲームの攻略法を販売して稼いでいました。
販売手法はヤフーオークションです。

これは、ゲーム内の通貨がヤフオクで販売されていたため、それを稼ぐ方法もヤフオクで売れると思い販売開始したのです。

最初は全く売れませんでした、徐々に売れるようになっていきます。

なぜなら、アクセスさえ集まれば売れると思い、必死にヤフオクで何とかアクセスを集めることはできていたのですが、情報起業を始めた頃の私のセールスレターはあまりにひどかったため、いくらアクセスがあっても情報商材が売れなかったのです。

しかし、セールスレターの勉強をしていき、改善を繰り返すことでヤフオクで相当稼ぐことができました。

ヤフオクで稼げたため、その次はきちんとホームページを作成し販売を開始しました。

そして 1 ヶ月間で 100 万円以上稼ぐことができたのです。

結局 2003 年そのサイトからゲーム攻略法はカード決済だけでこれだけ売れています。(実際は他に代引きや銀行振り込みがありこの 3 倍以上の収入でした)

商品名	販売価格 (円)	受注件数	受注金額 (円)	手数料 (円)	購入両面 参照回数
FF11 たった一ヶ月で1000万ギル稼いだ極秘金策法！	3800	290	1102000	0	1537
FF11 1時間で170万ギル稼ぐ方法！	9800	112	1097600	0	800

一番ゲームの攻略法が売れていたときは、数日間で 9800 円の商品だけでもこれだけ売れています。

注文日	売上日	注文番号	注文者	商品	売上金額 (円)	手数料 (円)	ステータス 取消	コメント 保存
05/10/11	05/10/25			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/11	05/10/25			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/11	05/10/25			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/10	05/10/24			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/09	05/10/23			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/06	05/10/20			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/06	05/10/20			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/06	05/10/20			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/04	05/10/18			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	
05/10/03	05/10/17			即収入に禁がる！ヤフオク..	4500	0	05/11/30	
05/10/01	05/10/15			FF11 1時間で170万ギル..	9800	0	05/11/30	

このほかにも、代金引換や銀行振り込みの注文がこの3倍ほどの売り上げがありましたので、収入もこの3倍ほどということになります。

セールスレターの書き方を覚えてからは、面白いように商品が売れていました。アクセスを集めるために行っていたことはヤフオク、SEO、そしてある広告を使ったのみです。

さらに、その後ヤフオクで稼いだ方法をまとめたマニュアルを発売し、その情報商材も販売し下記のような収益になりました。

商品名	販売価格 (円)	受注件数	受注金額 (円)	手数料 (円)	購入画面 参照回数
ネットで検索ができるという程度だったネット初心者の私でも出来た！ヤフーオークションで月50万稼いだネットで現金をつかみとる方法！	9800	118	1060400	41160	647
緊急レポート！資金ゼロで情報起業！誰も売れると思わぬニッチな商材でメルマガもブログも使わずに月100万稼いだ方法	29800	162	3142600	380040	850
緊急レポート！資金ゼロで情報起業！誰も売れると思わぬニッチな商材でメルマガもブログも使わずに月100万稼ぐ方法	24800	2	39600	0	11
有料会員限定版！ネット初心者の私でも出来た！ヤフーオークションで月50万稼いだネットで現金をつかみとる方法！	5800	17	98600	116	62

上記は、クレジット決済のみの収益ですが、これも他に銀行振り込みや代引きでの注文も多く、実際にはこの3倍以上の収入にはなっています。

この頃は、銀行振り込み決済を自動で行ってくれるインフォカートやインフォトップのようなASPが無かったので、クレジットだけASP経由でそれ以外の決済には直接口座に振り込んでもらう形が主流でした。

セールスレターは私に可能な限り改善を繰り返し、無料のメルマガやブログを使いアクセスを集め販促活動も行なっていました。

2003年～2005年はこのようにいくつか商材を作成し、販売して収入を得ていたのです。

その活動は 2006 年にさらに拡大し、そこまでの販売戦略をまとめた商材や新たに始めていたアフィリエイト、アドセンスで稼ぐための基本的な方法をまとめたマニュアルも作成し販売していました。

もちろん今までとは違う様々な戦略を行いました。
その戦略の 1 つがリスト戦略と広告を使った戦略です。

詳しいお話は後でしますが、これが成功し 2006 年は安定して月にこの程度の収入になりました。

KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/02		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/02		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/02		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/02		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/01		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/01		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/01		
KNS	小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/09/01		
売上げ合計:		1,071,600			

ネットで検索ができるという程度だったネット初心者の私でも出来た！ヤフーオークションで月50万稼いだネットでの現金をつかみとる方法！	9,800	2006/10/03	uphillymbu		2,940	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/03			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/03			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/03	1st-biz		1,558	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/03			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/02			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/02			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/02	kzmh	url	1,558	76	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/02			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/01			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/01			0	0	
KNS 小助川ネットビジネススクール	3,800	2006/10/01			0	0	
売上げ合計:		1,217,400			合計金額:	43,448	4,712

見ていただければ分かるように、この年は収入をさらに伸ばしています。

2006 年までの間に様々な勉強をして、私がネットで稼ぐための王道の戦略の骨組みができた年でもあります。

そして2007年はさらに収入を増やしています。

もちろん、その間もマーケティングの勉強や実践は欠かしませんし、稼ぎ始めたらそれなりの戦略というものがあります。

それを実行したのです。

それは、以下の画像を見てもらえばわかると思います。

2007年1月と7月分のインフォトップだけからの収入です。

売上集計

期間指定 2007 年 1 月 [【総売上集計】](#)

検索 リセット

PC総売上合計	¥2,587,600	携帯総売上合計	¥0	総売上合計	¥2,587,600
PC利用料合計	¥199,140	携帯利用料合計	¥0	利用料合計	¥199,140
PCアフィリエイト報酬合計	¥485,748	携帯アフィリエイト報酬合計	¥0	アフィリエイト報酬合計	¥485,748
PC総売上残額合計	¥1,902,712	携帯総売上残額合計	¥0	総売上残額合計	¥1,902,712

売上集計

期間指定 2007 年 7 月 [【総売上集計】](#)

検索 リセット

PC総売上合計	¥2,893,000	携帯総売上合計	¥0	総売上合計	¥2,893,000
PC利用料合計	¥233,716	携帯利用料合計	¥0	利用料合計	¥233,716
PCアフィリエイト報酬合計	¥506,830	携帯アフィリエイト報酬合計	¥0	アフィリエイト報酬合計	¥506,830
PC総売上残額合計	¥2,152,454	携帯総売上残額合計	¥0	総売上残額合計	¥2,152,454

このように、その時々最適な方法を模索しながら情報起業を5年間続けてきて、

今でも稼ぎ続けています。

情報起業で稼げていない方が多いということを知り、何かのお役に立てればということで、私の運営している講座の受講生向けの資料などを可能な限りまとめこのレポートを作成しました。

収入を伸ばし続けている私の情報起業戦略の方法の一部を、このレポートでもう少し詳しくお話していこうと思います。

ここまで情報商材アフィリエイトについてあまり触れてはませんが、情報商材アフィリエイトでも同じように稼ぐことができます。

それは情報起業と情報商材アフィリエイトに大きな違いが無いからです。

情報起業と情報商材アフィリエイトの違いは自分の商品を販売するか他人の商品を販売するかという違いだけです。

これに気がついていない方が多いのです。

情報起業で稼いでいる方は情報商材アフィリでもある程度稼いでいますし、情報商材アフィリで稼いでいる方は情報起業でも稼いでいると思います。

ある程度大枠の戦略はほとんど変わりません。

最終的に商品を紹介する段階で自分の商品を売るのか、他人の商品を売るのかの違いが情報起業と情報商材アフィリエイトの違いなのです。

もちろん、収益率は違いますし情報商材アフィリとではセールスレターを

変更したりはできませんが、それでも補足をつけたり第三者の視点から紹介できると言うメリットもあります。

販売者が言うことよりも、それを買って良かったと思う人の紹介の方が説得力があるからです。

「そんな分けない！」

「情報起業と情報商材アフィリエイトは別物だ！」という声が聞こえてきそうです。

それはこれを見ていただければ分かると思います。
これは 2007 年 7 月分のアフィリエイト報酬です。

支払い明細	
アフィリエイト報酬月: 2007 年 12 月 <input type="button" value="選択"/>	支払い月: 2008年 02月
御支払い明細書	
アフィリエイト成果報酬	240,438 円
2ティア報酬	5,284 円
振込み事務手数料	-735 円
<hr/>	
御支払い合計額	244,987 円

こっちが 2008 年 5 月分です。

支払い明細	
アフィリエイト報酬月:	2008 年 5 月 <input type="button" value="選択"/> 支払い月: 2008年 07月
御支払い明細書	
アフィリエイト成果報酬	295,027 円
2ティア報酬	4,012 円
振込み事務手数料	-735 円
御支払い合計額 298,304 円	

このように情報商材アフィリエイトでも同じように稼ぐことが出来ているのです。

ですから情報起業で稼ぐ方法を知っておけば、ほぼ同じ戦略で情報商材アフィリエイトでも稼ぐこともできます。

ネット上の稼げる系の情報商材のほとんどが一時的なものであることが多いのですが、私は5年間稼ぎ続けています。

それは今見てもらったとおりです。

確かに一時的に100万稼ぐのは難しくはありませんが、これを長く続けるのは簡単ではありません。

ですから、過去何年間もの実際の売り上げを公開しているサイトはあまり無いのではないのでしょうか？

それでは、ここから情報起業で稼ぐためのお話しをしたいと思いますのでご参考にさせていただければと思います。

■ なぜ情報商材が売れないのか

まず、最初になぜ情報商材が売れないのか、その原因を考えたいと思います。

今の情報起業家としての活動のどこに問題があるのかを理解しなければ、それを修正することができません。

問題があるところを見つけて修正するという作業は、情報起業で稼いでいく上で非常に重要です。

情報商材が売れない主な原因には以下のようなものがあります。

- 1、上手に販促活動が出来ていない
- 2、ホームページの完成度が低い
- 3、一番苦勞するアクセスを集めるということが出来ていない

もし、情報商材が売れていないのならば、これらのどこかに問題があるはずで、主な原因のどれかひとつでも問題があればうまく情報商材を売ることは出来ません。

これらの3つのうちひとつでも満たしていなければ、以下のような状況に陥ることになります。

- ・ ホームページも良いはずだしアクセスもあるけれど商品が売れない
- ・ メールで販促活動もしていてアクセスもあるけど商品が売れない
- ・ ホームページは良くできて販売準備は十分だけどアクセスが集まらない

それでは、ひとつずつ詳しくお話していきます。

1、上手に販促活動が出来ていない

販促活動というのはホームページにアクセスしてきた方へのアプローチです。

これができていないと、いくらホームページの完成度を上げてアクセスを沢山集めても、それらを効率的に収益化することができません。

この販促活動には様々な方法があります。
代表的なものはメルマガです。

あなたがどのようにアクセスを集めているかは分かりませんが、情報商材を販売しているホームページを見に来る人の大半は、その商材に多少なりとも興味のある人だと思います。

そういった方を集めても、そのほとんどは商材を購入せずにホームページを去ります。

これは非常にもったいないことです。

通常、セールスレターはきたアクセスに対して売り込みをします。
しかし、それだけでは十分にアクセスを収益化することは出来ません。

稼ぐためには、こちらから攻めることも必要なのです。

もし、ホームページを見に来た商材に興味のある人に、こちらから何らかのアプローチができればどうでしょうか。

例えばですが、メルマガに登録してもらって役立つ情報や自分の商品の有効活用法を配信しながら、自分の商品も紹介しくことができれば飛躍的に売り上げは伸びます。

また、メルマガよりも効率的に稼げるシステムもあります。ステップメールがそのひとつです。

それらを活用してアクセスの取りこぼしを無くすようにします。これをするだけで、成約率は大きく変わってくると思います。

私が、この方法を知らずにホームページに来たアクセスを垂れ流しにしていたときはほとんど儲かりませんでした。

しかし、このネットで稼ぐためのアクセスの取りこぼしを防ぐ方法を実践し始めてからというもの、先ほどのような実績をあげることができたのです。

私は、この方法をリスト戦略と呼んでいます。

リスト戦略無しに私の今の収入はありえませんし、今後稼いでいくのにもこのリスト戦略を軸にやっていくつもりです。

実はこのリスト戦略は、その後の情報起業の収益も左右しネットで稼ぎ続けるための重要な戦略です。

私がネットビジネスの中でも最も重要視している戦略といっても良いと思います。

なぜ、そこまで重要なのかというお話ですが、この戦略を使うことで非常に楽に次のビジネスを進めることができるのです。

例えばですが、2週間以内に新しい商材を作成して300万稼ぎたいと思えば、広告もブログなどもアフィリエイトの力すら借りずに、今の私ならばこの数値を稼ぐことができる自信があります。

それはリスト戦略のおかげで、このリスト戦略を活用することでこのようなことも可能なのです。

もし、上手に販促活動が出来ていないという方がいたら、このリスト戦略を活用することで一気に解決できます。

2、ホームページの完成度が低い

ホームページの完成度が低いというのは、成約率の悪いホームページだということなのです。

成約率が悪ければ、いくらアクセスを集めてもそれに見合った収入は得られません。

例えば、100 アクセス集めれば1万円の商材が売れるホームページと500 アクセスで1万円の商材が売れるホームページがあったとします。

1万アクセス集めたとき、前者のホームページならば収入は100万円です。後者の場合は20万円しか稼げません。

これだけ大きな差が生まれてしまうのです。

1ヶ月で1万アクセス集めることが出来たとしたら、前者のホームページを運営していれば100万円手に入り良い生活が遅れますが、後者の場合ならばたった20万円ですから専業の場合なら厳しい生活になります。

ホームページの販売力を上げるというのはそれだけ重要なことなのです。

ホームページの問題として一番多いのがキャッチコピー、そして次がセールスレターです。

私が最初に情報起業を始めたときには、これらが全くできていなく商品が売れませんでした。

しかし、ある方法で良い手法を学び、これらを修正したとたんに売れ出したのです。

3日に1個しか売れていなかった商品が、1日に何個も売れるようになりました。

この当時はキャッチコピーやセールスレターの持っている販売力に驚き、さらにそれを良くしようと色々と研究したものです。

今では、それだけではなく先ほども言ったりスト戦略を含む複数要素で商品が売れるということが分かっていますが、それに気がつくまでに非常に長い時間がかかりました。

しかしながら、キャッチコピーやセールスレターなどの完成度が低い場合はそれらを改善することで間違いなくホームページの販売力が上がり、同じアクセスでも得られる収入が飛躍的に上がります。

3、一番苦勞するアクセスを集めるということが出来ていない

これが最も苦勞するところだと思いますし、実際にアクセスをうまく集めることが出来なくて苦勞されている方も多いのではないのでしょうか。

商品に興味のあるアクセスを大量に集めることが出来るとしたら、多少販促活動やホームページの完成度が低くてもある程度稼ぐことは出来ます。

ただ、成約率が大きく違ってくるので全てが良い状態の時に比べると、何分の1、何十分の1という収入になってしまうかもしれません。

このような状況は、せっかくアクセスを集めることが出来ているのもったいないというのが正直なところではあります。

ですから、ここまでアクセス以外の事も重要だというお話をしてきました。

しかし、今の情報起業家の大半はこのアクセスを集めるのに苦勞しているのだと思います。

私は、アクセスの集め方には段階的に数パターンあると思います。

まず、情報起業を始めてすぐに行く無料でアクセスを集める方法です。これは、ブログやメルマガなどを使って行なうのが大半です。

ここまでは、既にされている方も多いと思います。

ただ、これだけでは月に数万円、良くても数十万円程度が限度だと思います。

もちろん、アフィリエイトが沢山ついていて問題なく商材が売れている方もいると思います。

沢山のメルマガ発行者やブログ運営者の知り合いがいて、販売を手伝ってくれるという方もいると思います。

そういった方はもっと稼げているかもしれませんが、それは情報起業家のほんの一部です。

大抵の情報起業家は、ブログやメルマガをどんなに使っても月に数千円、数万円、多くても数十万円あたりの収入を大きく増やすことは出来ません。

その結果自分は情報起業で稼ぐことは出来ないと思ってしまう方がいると思いますが、そう思う必要はありません。

このように、無料でできるブログやメルマガのみを使って販売しているのならば、私でも似たような結果しか出ないと思います。

もちろん、私はこの無料でできる段階でもブログやメルマガだけに頼ることはしません。

初めて情報起業する分野では必ず行なう効果の高い戦略があります。それでさらに月に数万～数十万は高い確率で稼げます。

そしてここから、さらにアクセスを集めるために次の段階に進む必要があるの

です。

私も一時はアクセスを集めることに苦労しました。

アクセスさえあれば売れるはずなのに・・・、そういう思いでさらに稼ぐためにアクセスを効率的に集めるのにはどうしたらいいのか試行錯誤したのです。

自分のような凡人でも誰でもできて人脈や特別な肩書きなども必要の無い、ネットで行なえる方法でベストなアクセスを集める方法は広告ではないかという答えに行き着きました。

そこで色々試していくうちに広告の大きな可能性を感じ本格的に動き出したのです。

そして今の収入があります。

広告をうまく利用できれば、稼いだお金をさらに稼ぐために使っていくことで私のような凡人でもある程度の大きな収入を得ることが可能です。

もちろん、借金を背負って広告を出す必要はありません。

有効な広告の中には1回1～3万円もあれば出せるものもありますから、無料で出来ることを行なってアクセスを集め、その収入で広告を出せば良いのです。

無料で出来ることでも、1ヶ月でうまく行けば数十万、いくら少なくとも頑張れば数万円程度は稼げると思います。

もちろん、私先ほどお話したようにブログやメルマガだけを行なうわけではありません。

もっと効率の良い方法があります。
それらを利用して大きく稼ぐのです。

通常、無料で出来ることの多いネットでお金を出して稼ぐという感覚にはなかなか出来ないかもしれません。

しかし、事実私はそうして何年間も稼いできたのです。

それに最初は怖くても、小さく広告をだして効果を見て反響があるようならば、ドンドン大きな広告をだしていくことで収入も間違いなく大きくなります。

ただ、広告をだすのにはいくつか問題があります。

問題 1、広告費をどうするか・・・

これが最初に悩む問題ですが、先ほどもお話したようにメルマガやブログなど無料のものを活用して商材を少しでも売ります。

数万円でもいいのです。
それを資金にすれば十分です。

無料で出来ることも沢山あります。
メルマガやブログだけではありません。

私自身、最初はお金のかからないものを活用して稼いでいましたので、その方法さえ分かれば数万円程度ならば誰でも稼げます。

そこで稼いだお金で出せる広告をだし、そこで儲かったお金でまた広告をだしと繰り返していくことで資金は着実に増えていきます。

問題 2、本当に広告で儲かるのか・・・

次に考えることはこんなことだと思います。
これは心配しなくて構いません。

私が広告で何年も稼ぎ続けていますし、大きな企業も広告をだして稼いでいる会社は沢山あります。

広告というとすごいものを想像する方もいると思いますが、安いものならば数千円でも出せるのです。

1 万円の広告をだして 5 万円の収入になれば、それを繰り返すことで間違いなく儲かります。

ビジネスをしていく上で、広告を使いこなせれば大きく継続的な収入を得ることが出来る可能性が非常に高いのです。

また、最初に行なう無料でできることでアクセスを集めて広告費を稼ぐ時点で、ホームページなど様々な点を改良していけば費用対効果の高いホームページが出来ます。

もちろん、広告をだしながらも改善していきます。

そうすることで高い確率で広告で稼ぐことができ、最終的に資金は増えていきます。

問題 3、儲かる広告はどれなのか・・・

最期に考えるのはこれだと思います。

重要なのは、ただアクセスを集めるだけの広告は必要無いということです。例えばアクセスが少なかったとしても、確実に購入につながる広告ならば問題ないのです。

ですから、広告を出せる準備が出来たら基本は小さくテストをして儲かる広告を探していくのです。

ただ、もし今すぐにでも広告をだす準備が出来ているという方は、私が過去に効果のあった広告、危険な広告、そして今でも稼ぎ続けている儲かる広告をまとめたものがあります。

もし、今すぐ無料でアクセスを集める方法から儲かる広告まで全てを今すぐ知りたいという方は全てが下記に書かれていますのでご参考にいただければと思います。

<http://www.tradertop.com/netkigyo/net.html>

例えば、どこかの広告が非常に有効だということを知っていれば、今ある程度商品が売れている人には来月に収入を今までよりも 100 万円増やすというのは全く難しくありません。

それくらい広告には可能性があります。
事実、私がある広告でそのくらい稼いでいるのですから。

ただ、広告でアクセスを集めるためには、まずは小さく試しホームページの販売力を知ることも重要です。

実際に自分のホームページはどれくらい商品が売れるのかということを知るためには、アクセスを集めるしかないからです。

そのために無料でできることでアクセスを集めたり、1万～3万円程度で出せる広告を使い、実際に成果が出るか確かめてみる必要もあるのです。

もし、広告をだす準備が整っている、小さく広告をだしてみたいという方はこちら使っていただければと思います。

<http://www.kns2006.com/koukoku.html>

安価なのでホームページの販売力テストなどにも使えると思います。

それでは、これらを踏まえどう稼いでいけばいいのか、次で詳しくお話ししていきます。

■ 売れる情報起業家になるにはしっかりした販売戦略をたてる

それでは、ここからは先ほどお話した問題点と解決策、そして稼ぐために何をすれば良いのかをまとめていきます。

まず、稼げていない場合の問題点は以下の3つです。

- 1、上手に販促活動が出来ていない
- 2、ホームページの完成度が低い
- 3、一番苦勞するアクセスを集めるということが出来ていない

上記の3つは先ほどお話した通りですが、何度も言うようにこれらはどれかひとつでも欠けてしまえばうまく稼ぐことが出来ません。

例えば、いくらホームページの完成度が良くてアクセスを沢山集めることが出来ても、販促活動がきちんと出来ていなければアクセスの取りこぼしも多く稼ぎ損ねてしまい思った収益をあげられません。

販促活動もアクセスも集めることが出来ていたとしても、ホームページの販売力が低ければ商品を購入に結び付けられませんから、やはり稼ぐことは出来ません。

販促活動が出来ていて、ホームページの完成度が非常に高かったとしても、アクセスを集めることが出来なければ商品は売れません。

このようにどれかひとつでも欠ければうまく稼げないのです。

そして、さきほどからお話しているように、この中でも3のアクセスを集める

というのが一番難しく最も苦勞するところです。

他が多少悪くても圧倒的にアクセスを集めることができれば確かに稼げますから、最も重要なものをひとつあげるとすれば3のアクセスを集める方法です。

ただ、同じアクセスでも販促活動やホームページの完成度を上げれば2, 3倍は収益が変わってきますから他も手を抜くことの無いようにしてください。

ホームページの完成度が低すぎる場合、いくら濃いアクセスを集めても商品が売れないということもあります。

アクセスを集めるというのは確かに重要ですが、今販売している情報商材だけでなく今後も効率的に稼いでいきたいと思うのならリスト戦略が最も重要です。

そして、これらのアクセスを十分に収益にするにはホームページの完成度が重要ですから、これからも情報起業やネットで稼いでいこうと思うのなら、結局全て重要でこれらをひとまとめにした情報販売戦略を知る必要があるのです。

それぞれ単体ではなく、複合的に活用し収入全体を押し上げていく方法です。その方法をあなたも知りたいと思います。

実際に私もこれらを全ての要素を重要視した戦略を取り組んでいます。

ここからは実際に私ならばどのように情報起業を進めていくのかお話していきます。

あなたが具体的に知りたいであろうことも一緒にまとめていきますので参考にしてください。

まず、最初に私ならば誰でもできる無料の方法でアクセスを集めて稼ぎながら、ホームページの成約率を測り、自分のサイトのどこが悪いのかを見つけ修正していきます。

これは私の実践している効率的な方法がありますので、それを知っていただければ確実に成約率は良くなります。

そしてある程度稼げてきたら、稼いだお金の中から小さな広告をだします。私はこの時期にベストな広告先を知っているのですそこに広告をだします。

この広告先を知ることができれば効率的に稼ぐことが可能です。

この広告は最初の工程である程度アクセスを集めて稼ぎながらホームページを修正した後にやることです。

その反応を見ながらリスト戦略で販促を仕掛けその成約率なども出し、どういった広告が効果的なのか、ホームページの問題点も解決しながらさらに効果的な広告をだして行きます。

この広告も、私が使っているものがいくつかあるので、それらを使えば稼げると思います。

そして、リスト戦略を活用して次の情報起業などのネットビジネスで効率的に稼ぐために準備もしておくと思います。

このようにビジネスを進めていくのです。

さらに下記の事を具体的に知ることができればさらに収益は上がると思います。

売り上げを何倍にもして、その後も稼ぎ続けるための効率的な販促活動であるリスト戦略をどうやって行なっているのか具体的な方法。

アクセスを出来る限り収益にするために重要なホームページの販売力はどうやってあげるのか、キャッチコピーやセールスレターはどうやって書くのか詳しい手法。

そして、最も難しいアクセスを長期的に効率的に集めるためにはどうしたらいいのか。

無料でアクセスを集めるためにはどんな方法があるのか、何を使って何をするのか。

さらには私が過去にだしていた、アクセスが集まるだけではない実際に収入に結びついた広告。

そして今でも効果があるため使い続けている広告、使うのに注意が必要広告など、どの時期にどんな広告を出せば効率的に稼ぐためのアクセスを集めることができるのか。

これらが分かれば、私と同じように稼ぐことができるはずです。

そしてこれらの戦略は情報起業だけでなく、アフィリエイトでも生かすことが

できます。

特に情報商材アフィリエイトは相性が良いと思います。

なぜなら、最初にもお話したように情報起業と情報商材アフィリエイトに大きな違いが無いからです。

情報起業と情報商材アフィリエイトの違いは自分の商品を販売するか他人の商品を販売するかという違いだけです。

情報起業で稼いでいる方は情報商材アフィリでもある程度稼いでいますし、情報商材アフィリで稼いでいる方は情報起業でも稼いでいると思います。

ある程度大枠の戦略はほとんど変わりません。

最終的に商品を紹介する段階で自分の商品を売るのか、他人の商品を売るのかの違いが情報起業と情報商材アフィリエイトの違いなのです。

もちろん、収益率は違いますし情報商材アフィリエイトとではセールスレターを変更したりはできませんが、それでも補足をつけたり第三者の視点から紹介できると言うメリットもあります。

販売者が言うことよりも、それを買って良かったと思う人の紹介の方が説得力があるからです。

先ほどもお話しましたが、実際に私が稼いでいるのはこれを見ていただければ分かるはずです。

これは 2007 年 7 月分のアフィリエイト報酬です。

支払い明細	
アフィリエイト報酬月: 2007 年 12 月 <input type="button" value="選択"/>	支払い月: 2008年 02月
御支払い明細書	
アフィリエイト成果報酬	240,438 円
2ティア報酬	5,284 円
振込み事務手数料	-735 円
<hr/>	
御支払い合計額	244,987 円

こっちが 2008 年 5 月分です。

支払い明細	
アフィリエイト報酬月: 2008 年 5 月 <input type="button" value="選択"/>	支払い月: 2008年 07月
御支払い明細書	
アフィリエイト成果報酬	295,027 円
2ティア報酬	4,012 円
振込み事務手数料	-735 円
<hr/>	
御支払い合計額	298,304 円

このように情報商材アフィリエイトでも同じように稼ぐことが出来ています。

ですから情報起業で稼ぐ方法を知っておけば、ほぼ同じ戦略で情報商材アフィリエイトでも稼ぐこともできます。

以上、このレポートに書いてあること全て、解決策や私の稼いでいる方法など

も含め本当に全てをまとめたものがあります。

これら全てを知りたい！ 手に入りたいという方は今すぐアクセスしてみてください。

<http://www.tradertop.com/netkigyo/net.html>

私は、2007年1000万円以上の広告費を使っています。
上記のマニュアルにはその成果の全てが書かれています。

はじめにもお話したように私は5年間情報起業を本業としています。

この5年間で私の中で情報起業で稼ぐ王道とも言うべき方法を見つけました。
その全て、100%を書き残したのがこのマニュアルなのです。

アクセスの集め方がわからない、アクセスはあるが商品が売れない、既に広告をだしているか成果が出ない、広告先がわからない、既に広告を出して一定の成果を出しているがさらに飛躍させたい！という方には非常に役に立つマニュアルだと思います。

どこかの本で読んだのか誰かに聞いたのか忘れましたが、人間が物事を学ぶ課程に【守・破・離】の3つのステップがあると聴きました。

まず、師匠や先輩、先人の真似を何度もして覚える【守】

次にその覚えた方法を自分流に改良していく、つまり型を破る【破】

最期がそこまでを参考にしながら、自分独自の方法を作り上げて師匠や先輩な

どから離れていく【離】

この3ステップを経て物事を学んでいくということだったと思います。

私はその通りだと思います。

ネットビジネスでも何でも通用する学ぶ形だと思います。

まずは、うまくいっている方法などを学んで真似をしてみてください。

そして、その方法を覚えたらこれはこの方がいいのではないかなど、試行錯誤して改良して行ってください。

最期には、自分のスタイルや形にあった方法を作り上げて行ってください。

その最初に学ぶためにこのマニュアルをご活用いただければ幸いです。

<http://www.tradertop.com/netkigyo/net.html>

ここまで色々お話してきましたが、このレポートを読んでいる方で既に広告をだす準備が整っている、既に広告をだして一定の成果を得ているから新しい広告先が欲しいという方、テストで安価な広告を出してみたいという方もいると思います。

そういった方は、私もメルマガを発行していますので、以下も活用していただければと思います。

<http://www.kns2006.com/koukoku.html>

それでは、これでお話を終わらせていただきます。

私がこの 5 年間稼ぎ続けてきた事実、そしてその方法もすこし知ってもらえたと思います。

広告というものは、利用方法さえ間違えなければ非常に効果的なものです。

私はそれで成果を上げているのです。

ただ、稼げない広告をだしてもお金が減るだけです。

しかし、良い広告先を知っていれば、今ある程度商品が売れている人には来月に収入を今までよりも 100 万円増やすというのは全く難しくないのです。

その広告先なども全てこちらに書かれています。

<http://www.tradertop.com/netkigyo/net.html>

このレポートが少しでもお役に立てれば幸いです。

KNS 代表 小助川優介