

あなたの情報が一週間で売れる！

ヤフオク必勝

驚愕のノウハウ



IBC Bookstore 著

あなたの情報が一週間で売れる！

ヤフオク必勝 驚愕のノウハウ

目次

1. はじめに	3
2. インターネットビジネスの本質 3要素	5
3. よい情報商材を得るために	8
3. 1 どのような情報が売れるか	8
3. 2 どうやって情報商材を準備するか	9
3. 3 必要なことはステップアップ	13
4. よいセールスレターのつくり方	15
4.1 セールスレターはあなたの分身	15
4.2 セールスレターの構成概要	15
4.3 セールスレターの構成詳細	20
4.4 売れるセールスレターを書けるようになるために	40
5. 「よいアクセス」を得るために	43
5.1 出品ページアクセスアップのための具体的な方法	43
5.2 総論	49
6. おわりに	50
付録	51

このeBookは、[ibc_bookstore](#)により作成されたものです。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝 驚愕のノウハウ』には、再販権利（転売権利）が付帯されています。すなわち、あなたはこの eBook をネットオークションやあなた独自のサイト、ブログ、メルマガで自由な価格設定で販売することができます。得られた利益はすべてあなたのものとなります。

このeBookの内容に関するお問い合わせやカスタマイズ（転売の前にeBookの内容の一部に改変を加えること）のご依頼などは、[こちらにメールで](#)お願いします。その際、メールの件名には、「あなたの情報が一週間で売れる！」という文言を含めてください。

ご質問には必ずしも個別回答できるとは限りません。マールマガジン形式で、一括送信によるメールでお答えすることもあります。

また、カスタマイズには有料対応となりますが、ご要望に100%応じられるわけではなく、変更できない部分もあることをあらかじめご了承ください。

ibc_bookstore は、あなたにこの eBook の販売権を付与いたしますが、著作元としての権利は放棄しておりませんので、上に記したことに同意の上、販売活動をお願いします。

1. はじめに

「商売に縁が無かった人にも手軽に始めることができるビジネス」として、インターネットビジネスが日本でも注目を集めるようになってから10年近くたちました。

また、「情報販売なら、一日2時間程度の労働で月収300万円も可能」という類の派手なキャッチフレーズも広く使われるようになり、軽い気持ちで、ほんの日曜大工程度の気分でインターネットを使った情報販売に手をつける人も多いようです。

しかし、いざ、始めてみると、インターネットを使った情報販売で成功するには、Webサイト構築、ブログ設置、メルマガ発行、それらに続く集客のために、多大な労力と時間が必要であるかのように、さまざまな情報があなたを洗脳してきます。

そういったことに対する最新のノウハウを得るために、情報商材を購入する費用も必要になります。

恐ろしいことに、「最新のノウハウ」を勉強するごとに、ホームページへのフォーム設置方法、パスワード設定方法、良いレンタルサーバーの選び方、サーバーの引越し方法、SEO手法、ブログは〇〇がいい、〇×マーケティングが有効だ、...などと、知らなければいけないと思うことがどんどん増えていき、どこから手をつければいいのかわからなくなっていきます。

こうなると、もうアリ地獄状態です。なんとかしようともがけばもがくほど、はまっていきます

なぜこうやってはまりこむのか？それは、インターネットビジネスをビジネスとしてみた場合の本質的な部分に力を注ぐことができず、それ以外の部分に気をとられてしまっているからです。

そこで、このeBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』では、あなたの貴重な時間と労力を、インターネットビジネスの本質的な部分に絞り込めるようにするために、情報商材販売の舞台を、Yahoo!オークションに絞りこんであります。

なお、Yahoo!オークションに出品する方法の基本的なことについては、解説を省略しました。必要な方は、市販の書籍をご覧ください。

〔推薦書籍〕 [ヤフオクで儲かる!基本・裏ワザ・隠しワザ](#) CocoPapa （著）

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』では、インターネットビジネスの本質を見誤らないようにするため、Yahoo!オークションでの情報販売開始を薦めていますが、もちろん、その本質は一般サイトでのビジネス展開にも適用可能です。

むしろ、Yahoo!オークションでの情報販売で、「これはいける！」という感触をつかんだら、そこで得たノウハウと、あなたが得た顧客リストをもとに、あなた独自のサイトやブログ、メルマガでもビジネス展開をしていていただきたいと考えています。それも、一つ一つ、ステップを踏んで進めていきましょう。

2. インターネットビジネスの本質 3要素

私はもともと理工系の道を歩んできました。「インターネット」というと、「コンピュータ技術の賜物」という意識が心の底にあります。

だからでしょうか、インターネットでビジネスを展開するんだ、という、サーバーの最適化だとか、Webサイトの構築、MTブログをサーバーにインストールすること、といったことについて気を取られがちでした。

あなたが技術者ではなかったとしても、インターネットビジネスに手を染めた方なら、Webサイト構築、SEO対策、ブログ更新、メルマガ発行、メールマーケティング、アフィリエイトマーケティング、アフィリエイト...といったことに無縁であったわけではないでしょう。

さらにその上に、様々なインターネットマーケターの皆さんが、色々なことを言ってきます。やれ、新しいマーケティング方法はこうだ、驚愕の方法を発見！このノウハウを知らなければあなたのインターネットビジネスは失敗する、だとか....

そうやって目移りするごとに、ビジネスの本質を見失い、資金も時間もなくなり、結局なにもかも投げ出したくなる。

私も、そうなりかかっていました。

そんな私に、はっと、「ビジネスの本質的で基本的なこと」に立ち返るように、目を覚まさせてくれたのが、小林正寿氏のプレゼンテーション、[InfoBusiness123](#)です。

このプレゼンテーションは、[無料であなたのWindowsパソコンにダウンロードして視聴することが可能](#)です。是非あなたもお聴きください。

小林氏は、もともと長く会社を経営していた人ですが、2004年の12月25日に、インターネットビジネスを手がける会社「ブレイナーズ」を興しました。その後、業務を急拡大させ、今では再販権利を付与したソフトウェアやeBookの販売では日本一の規模を持つにいたっています。

小林氏は最先端のソフトやノウハウを販売していますが、経営者として長くキャリアが

あるだけに、ビジネスの基本をきちんと身に付けていらっしやいます。

彼が InfoBusiness123 の中で語っている、インターネットビジネスの 3 要素は、次のとおりです。

1.グッドな商品

eBook、ソフトウェアなど販売できる商品・サービス。

2.グッドなオファー

セールスレターなど。

3.グッドなリスト

電子メールで告知できるリスト。

もう少し詳しく解説すると、

1. お客様を満足させる商品が準備されていて、
2. お客様に働きかけるセールスレターが効果的であり、
3. 電子メールでお客様に自分が持っている商品をご紹介できるよう、
商品に見合った顧客リストが手元にある。

この 3 つの条件が揃えば、ビジネスは成り立ってしまう、ということなんですね。

Web サイト構築、メルマガ発行、ブログ更新...etc...は、これらのための手段に過ぎないわけです。

ところで、あなたも私もインターネットビジネスの初心者です。ビジネス初心者には資金がないのが普通です。顧客リストに登録されている見込み顧客の数だって少ないでしょう。その条件で、早く収入を得たいわけです。

このような初心者が持つ恵まれない条件のもとでビジネスを展開できるように、上の 3 要素を書き換えてみると次のようになります；

1. お客様を満足させる商品を、できるだけ少ない時間やお金をかけて準備できる。

あなたの情報が一週間で売れる！

2. お客様の心に訴えかけるセールスレターを短い時間でお金をかけずに準備できる。

3. セールスレターに対して、良質で十分なアクセスを得ることができる。

もっと短く、しかも焦点を絞ってまとめましょう！ **ibc_bookstore** がインターネットビジネスの初心者であるあなたに提唱する、インターネットビジネスの3要素はズバリ次の三つです。

- ・よい情報商材
- ・よいセールスレター
- ・よいアクセス

この三つが揃えばあなたのインターネットビジネスは成り立ちます。
逆にどれか一つが欠けてもあなたのビジネスは失敗に終わります。

ビジネスの初心者である私やあなたが上の条件に注力できる環境が整っているのは、ズバリ、Yahoo!オークションです。Yahoo!オークションなら、Web サイト構築、ブログ設置、さらにそれらのためのSEOも考える必要はありません。

「よい情報商材」、「よいセールスレター」、「よいアクセス」にダイレクトに力を注いでビジネスを始める ことができるのです。

その状態で情報を売れない人であれば、Web サイトやブログに手を伸ばしても、いつまでたっても売ることはできないでしょう。「情報起業は儲からない」とぼやきながら年月を過ごしていく、90%の人と同じ道を歩むことになります。

次の章から、Yahoo!オークションという舞台で、以上三つをいかにして実現していくのかを説明していきます。

3. よい情報商材を得るために

情報販売を始めるにあたって、多くの人が思い悩むことが「売るべき情報・売れる情報が自分には無い」というのではないのでしょうか。ここでは、どのようなジャンルの情報を商材として選び、どのようにして商材を調達すればよいのか考えてみましょう。

3. 1 どのような情報が売れるか

インターネットビジネスはスピードが勝負です。商材を速く売って収益を挙げ、どんどん発展させていきたいものです。じっくり長い期間をかけて売ることができる情報商材もありますが、多くの情報商材は鮮度が命です。

「自分が詳しいジャンルの情報を気長に出品していれば、そのうち誰かが買ってくれるだろう」という「ロングテール」的な考え方もありますが、情報販売を始めたばかりのあなたは、ズバリ飛ぶように売れる情報商材を優先的に出品すべきです。そうでなければ、なかなかお金が入ってこないで、モチベーションが続かないでしょう。ビジネスと趣味は別物です。あなたの趣味で情報商材を選ぶのではなく、売れる情報商材を選びましょう。

そのために、まず、どのような情報が飛ぶように売れるのかをお教えします。

売れる情報商材を選ぶにあたっては、あれこれ試行錯誤しては時間ばかりたってしまう。売れる情報の条件は決まっています。ズバリ、次のどれかに当てはまるものを選びましょう。

- 1) お金が儲かる方法
- 2) 男女関係を向上させる方法
- 3) コンプレックスを解消する方法

あなたが売ろうとしている情報が、以上3つの条件全てを満たしていれば最強です。しかし、満たしている条件が1つだけでもOKです。

趣味として情報販売をするのならともかく、あなたがビジネスとして取り組んで情報販売をするのであれば、以上3つの条件の最低でも一つに当てはまる商材を選びましょう。

3. 2 どうやって情報商材を準備するか

さて、誰もが最初は悩むのが情報商材の調達方法です。

なんとしても最初のとっかかりが欲しい。ベストなのは、自分の成功体験を売ること。まず、そのためにあなたの過去の経験を総ざらいして、そのなかから売れそうなものを探していただきたいですね。条件 1) 2) 3) のいずれかに該当する成功体験はないか...？

- ・
- ・
- ・

みつかりましたか？素晴らしい！では、それを文章にまとめて売ればよいのです。

情報の内容の概略が決まった段階で、次の章に飛んでください。その時点でセールスレターを書き始めるのが得策です。

セールスレターの内容がほぼ決まったら、今度は情報商材の内容詳細を書いていきましょう。

その繰り返しで、「**情報商材を書く ⇒ セールスレターを書く ⇒ 情報商材を書く ...**」を繰り返し、スパイラル階段を上がるように、質を高めていけば、あなたの情報商材とセールスレターのクオリティは素晴らしいものになります。

- ・
- ・
- ・

あなたの体験を振り返って、売れそうな事例が見つかりませんでしたか？ 多くの人はそうです。ではどうすればいいのでしょうか？

情報起業のノウハウ書を読むと、大抵の場合、次の A. B. C. のようなことが書いてあります。

A. あなたの体験を売りなさい。

B. 他人からノウハウを聞き出してそれを情報商材として売りなさい。

C. スキマ情報、広く知れ渡っていない情報を探して売rinaさい。

もちろん、これらは全て正当で有効な方法です。これらがうまく実行できて、売れる情報としてまとめることができれば、それに越したことはありません。

B.や C. が本当にできないか？ 今一度ご検討ください。もしも心当たりがあるのなら、是非その内容を情報商材としてお売りください。

しかし、大半の人にとっては、実行にあたって次のようなハードルがあります。

A. あなたの体験を売rinaさい。

⇒「そんな、売れる体験なんか私にはありません」。

B. 他人からノウハウを聞き出してそれを情報商材として売rinaさい。

⇒売れるノウハウを教えてくれる人が周りにいません。
そんな人、どうやったら見つかるんですか？

C. スキマ情報、広く知れ渡っていない情報を探しなさい。

⇒それができたら苦労しません。簡単に見つからないからこそスキマ情報でしょ？

特に、まだ情報を売った経験が無い人達にとっては、「売れる」イメージがつかめていない、確信が持てない、ということになりがちなので、上記 A., B., C. のようなことに時間と労力を投入する気にすらならないでしょう。

そこで、私があなたにおすすめしたいのが、最初のステップとしては、「他人が書いた情報商材を活用しましょう」ということです。

<方法1>

再販（転売）権利がついた情報商材を購入し、あなたが売る。

最近では、ヴァイラル効果や自らの認知度を高めるために、再販（転売）権利をつけて情報商材を売り出しているケースがよく見られるようになりました。

そういった情報商材を購入して、転売します。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』自体も再販（転売）可能です。もちろん得られた利益は全てあなたのものになります。是非売りまくって収益と販売ノウハウ、さらに「自分にも情報を売ることができるんだ」という実感を蓄積してください。

再販（転売）権利ビジネスを日本に広めたのは、小林正寿氏のブレイナーズという会社です。ブレイナーズにアフィリエイト登録しておけば、再販（転売）可能なeBookやソフトウェアがリリースされるたびに、メールで知らせてもらえます。[あなたもアフィリエイト登録なさってはいかがでしょう？](#)

ただし、ブレイナーズの商品は、値崩れすることを恐れて、ネットオークションで販売することを禁じられているケースもままあるので気をつけましょう。販売前に確認が必要です。

<方法2>

他人が書いた eBook の販売権を特別に獲得して販売する。

Yahoo!オークションを含めて、ネットの世界には、無料・有料で eBook が溢れています。

その質については玉石混交ですが、こんなに良い eBook が無料でいいのかな？と言いたくなるようなものもあります。品質がよいのになかなか日の目をみない eBook もあります。いくら良い eBook でも、セールスレターの質とそれに対するアクセスが十分でなければ、売れないわけです。

ならば、そういった eBook をあなたが見つけて売ればよいわけです。

まず、Yahoo!オークションやネットのそこかしこに溢れる eBook から、「これは！」と思えるものを見つけましょう。そうして、その eBook の著者または著作権を持っている人にメールで連絡しましょう。

次のような文面がよろしいと思います。

はじめまして。ibc_bookstoreの〇〇と申します。当方では、様々なeBookの販売を手がけています ([あなたの販売ページへのリンクを入れる](#))。

このたび、あなたの eBook『シャイな僕でも彼女ができた！7つの秘訣を教えます』を拝見しました。非常にすばらしい内容なので、当方としても多くのみなさんにお読みいただきたいと考えました。つきましては、ぜひあなたの eBook を当方に販売させていただきたいと存じます。

差し支えなければ、その販売権を、私にお譲りいただけないでしょうか？ もちろん、相応の代価はお支払いいたします。

よろしかったら、メールでご連絡をお願いします。 xxx_xxx@xxx.com

そして、OK の返事がきたら、下記のような点について、細かい条件の交渉をします。

- ・カスタマイズはしてもらえるか。すなわち、著者名または販売元の表示、さらに eBook から張られているリンク先などの変更はしてもらえるか。また、カスタマイズにかかる料金はいくらか。

- ・販売権を譲り受けるにあたってのロイヤリティはどのように支払えばよいのか。最初に一度だけ支払えばよいのか、あるいは ebook の売り上げの一部を支払えばよいのか。

もしあなたの資金に余裕があれば、最初にまとまったお金を支払って販売権を買い取ってしまえばよいでしょう。

資金に余裕がない、あるいはリスクを最小限にしたい、ということであれば、〇部売れるごとに●●円をお支払いする、ということにすればOKです。これならば、お金が入ってから支払いが発生するわけで、資金の心配はありません。

交渉が成立すれば、販売可能な eBook を引き渡してもらって、販売しましょう。この方法なら、最初から「再販（転売）可能」と銘打って流通している eBook よりは普及していないことが多いので、競争相手が少ないです。

なお、他人の著作物を勝手に書き換えて転売すると、罪に問われることがあります。有罪になると、刑事責任のみならず、莫大な損害賠償の責任も負うことになりますので、きちんと著作権保持者から販売許可を得て販売しましょう。

<方法3>

一歩進んだやり方として、元ネタとなる eBook を探す目を海外に向ける、というものがあります。

お金儲けの手段の一つと言えるインターネットマーケティングの手法については、英語圏の方が日本よりも数年先を行っていると言われています。ということは英語圏で販売されている情報商材で、時代遅れになったとされているものであっても、それを日本で提供すれば優秀な商材ということになります。

かの神田昌典氏が成功できたのも、米国から持ち込んだノウハウを日本で販売したからです。

この方法については、私自身、有力視しているものの、2006年10月の時点では、実践はしていません（ブレイナーズが英語圏から日本に持ち込んだノウハウをまとめた eBook の販売をしたことはありますが）。

「元ネタとなる eBook を探す目を海外に向ける」ノウハウを確立すれば、進んだ情報をいち早く提供できるようになるでしょう。私自身、このノウハウ開拓には今後力を入れていきます。

私自身が英語圏から持ち込んだ情報を販売する実績を積んでから、そのノウハウを別の eBook で提供させていただきたいと考えています。

3. 3 必要なことはステップアップ

再販権利が認められた eBook をそのまま転売するにしても、あるいはカスタマイズしてもらって販売するにしても、あなたの販売力が問われます。実際に売れば、そのノウハウ自体をあなたの自身の「お金儲けの方法」として売ることができます。

一つの成功が次の成功を生み、ステップアップしていく。これは多くの成功者達が実践してきたことです。階段を一段一段のぼっていくのもよし、数段飛び越えるように上っていくのもよし。

とにかく、あなたが今いるポジションでできることをまず確実に実践して成果をだすこ

あなたの情報が一週間で売れる！

と、さらに上の段階をめざすことを常に心がけましょう。

また、この章で述べたように、情報商材の調達方法には、様々なパターンがあります。いろいろなパターンで商材を調達し、実際に売ってみて、手の内を増やしていくことはよいことだと思います。

4.よいセールスレターの作り方

4.1 セールスレターはあなたの分身

セールスレターは、どんな商材を売るときにも重要ですが、情報商材を売るときには特にそれが顕著です。

もしも、あなたが売ろうとしているものが SONY のノートパソコン' VAIO' だったりしたら、商品自体に知名度、それも長きに渡って築き上げられてきたもの、がありますから、セールスレターの内容はさほど問題にならないでしょう。「良いものを安く売ります」、という主張が骨子になるでしょうし、さほど安くできないのであれば他の何らかのメリットを提示することがポイントになります。

しかし、情報商材を販売する時には、商品の知名度で売るわけではありません。パソコンなどと違って値段の相場もあってないようなものですから、必ずしも価格が勝負になるわけでもありません。

買い手は、情報商材を買うときには、売り手が築き上げてきた信頼度や親しみも重視しますが、最終的にはセールスレターをみて自分に合った、自分が買うべき情報なのかを判断し、決して安くない代金を払うことを決意するのです。

インターネットビジネスでは、売り手と買い手が直接対話をする機会は少ないです。セールスレターは、あなたが見込み顧客に話しかける媒体の一つ、言い換えればあなたが雇った営業マン、ないしはあなたの分身の一つといえるでしょう。

そのような意識をもって、セールスレターは丁寧につくりこんでいきましょう。

では、なぜあなたがこの eBook「あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ」を買うことになったのか、順を追って解き明かしていきましょう...

4.2 セールスレターの構成概要

どのような構成のセールスレターが優れているといえるのでしょうか？

ありがちで、しかも良くない例が、「良い商品があります。買ってください。値段は●●●円です。」という主張しかしていないものです。商品の良い点だけを並べ立てても、読み

手としては、「そんな話、聞き飽きた。同じようなものは他にもいくらでもあるでしょ。」という気にしかありません。これでは、情報商材のように競争が激しい分野の商品では、なかなか購買にはいたりません。

私としてはちょっと不思議な気もしますが、商品のメリットだけ並べたセールスレターだと、読み手によっては反感すらおぼえるようです。「そんな自慢話、聞きたくない！」という感情を引き起こすのでしょうか。

あまり売れないセールスレターには、他にも様々なパターンがありますが、売れるセールスレターはパターンが決まっています。だからあなたも、そのパターンに沿ってセールスレターを書くことを私は強くお勧めします。個性を生かした独自構成のセールスレターでバンバン売りたい、という気持ちも理解はできますが、初心者であるあなたは、売れるとわかっているパターンをまず身につけてしまおうではありませんか。たとえワンパターンでも、商品が売ればいいんです。これは趣味ではなくてビジネスなのですから。

売れるセールスレターのストーリーの例として、次のようなものが挙げられます。

・あなた、お金に困っていませんか？ 実は私もそうだったんです。商品が売れなくて、会社の経営が傾いていました。だけど、この方法を使えば商品がドーンと売れて会社がウハウハになったんです。あなたもやってみてはいかが？

・会社の女性社員に悩まされてませんか？ 僕は普通のサラリーマンです。会社に行くと女性社員にバカにされる毎日でした。その結果、仕事もこなせず憂鬱だったんです。でも、この方法を試せば、とたんに女性に尊敬されるようになり、仕事も順調になりました。今では課長に昇進。あなたも試してみませんか？

・大人のニキビってイヤですねー。私も顔中ニキビだらけで、ろくに人と話しもできなかったんです。でもこのマニュアルどおりにやったら、すつきり綺麗な顔になって、毎日が楽しいですよ。あなたもいかが？

さて、このような例から、「売れる」構成が類推できますか？

読み手の購買意欲を煽るセールスレターは概ね次のような構成をとります。

売れるセールスレターの構成

「黄金パターン」

儲けるためにはこの構成です。

- ①読み手が困っていると思われる点を、ズバリ指摘する。
- ②情報商材の売り手である自分自身も、同じことで困っていたことを述べて、「共感」を呼び起こす。
- ③ところが、ある方法を使うと、困っていたことが解決してしまったと述べる。
- ④その方法が、自分が今売ろうとしている情報商材であることを明かす。
- ⑤その情報商材のメリットを並べ立てる。
- ⑥その情報商材の購入を先送りにするとよくないことを述べる。
- ⑦購入方法、価格といった、お取引方法をご案内。

このような構成をとると、まず読み手は自分が困っていることを指摘され、「あ～、この人も私と同じだったんだ～」と共感し、それに対する解決策があることを明示され、すぐに関わなければ損をする、ということまで告げられるので、購入する意欲がわくのです。

さらに、売れるセールスレターの特徴をもう一つ挙げると、「良いセールスレターは、広告ページというよりも、むしろ出品者から閲覧者一人一人への心を込めた手紙（レター）」のように書いてある、ということです。

だから、この eBook では、「手紙」という意味を込めて、「セールスページ」や「セールスコピー」よりも、主に「セールスレター」という呼び方を使っています。

あくまでも、セールレターは、閲覧者一人ひとりに語りかけるつもりで書きます。そうすると、自ずと語の選択も変わってくるでしょう（例：「皆さん」ではなくて、「あなた」という語を使う）。

売れるセールスレターの構成を、Yahoo!オークションにあわせて書くと、次のようになります。

1) 出品タイトル, 出品画像

2) キャッチフレーズ

3) キャッチフレーズの補足

4) 導入文

5) 主コンテンツ

5-1)閲覧者が持っていると思われる問題点・悩みをズバリ指摘

5-2)その問題をかかえることのリスクをさらに指摘し悩みと不安を煽る

5-3)その問題に対して「私も同じことで悩んでいた」と共感する

5-4)あるものを発見したら問題が解決したことを述べる

問題の解決策として、商材を提案

5-5)信頼してもらうための証拠・お客様の声を提示

5-6)購入者に対する圧倒的なメリットの提示

5-7)特典・リスク保障+緊急性

5-8)価格の提示・その根拠

6) 終わりの言葉

7) 追伸

8) 注文方法の説明

あなたの情報が一週間で売れる！

あなたセールスレターを書くために必要なことは、まず上に掲げた各要素を一つ一つ書いていくことです。それが終わったら、全体を通して読んで、矛盾に思われることがないか、不自然に見られることがないか、チェックしましょう。必要に応じて修正をかければ、セールスレターは完成です。

では、次の章で、各要素について詳しく説明していきます。

4.3 セールスレターの構成詳細

この節では、セールスレターの各構成要素が持つ役割と、それを書く際のコツを説明していきます。

なお、各構成要素の具体的な例として、ibc_bookstore がこの eBook 用のセールスレターとして書いたものを引用しています。判別しやすくするために、*青字の斜体*で書いてあります。

その文面は必ずしも実際の出品に使ったものと一致するわけではありません。セールスレターはあなたの分身であり、生き物です。あなたの考えが刻々と変わるのと同様、セールスレターの内容も、出品ごとに少しずつ変わっていくものです。あくまでも説明をわかりやすくするための例としてお読みください。

1) 出品タイトルと画像

これは、Yahoo!オークションに出品する際につける、タイトルです。このタイトルをみて閲覧者は、出品ページを読むか読まないかを決めるのですから極めて大切です。

ベストセラー作家の中谷彰宏さんも、「どんなに内容が優れた本でも、タイトルで気を引くことができなければ、手にとってもらえない」とおっしゃっています。

それと同じで、タイトルで門前払いを食らっては、どんなに苦勞して書いた情報商材も水の泡です。

さらに、Yahoo!オークションならではの制限である「タイトルは全角で30文字以内」という条件を守って、効果的なタイトルをつけなければなりません。

効果的なタイトルとはどんなものでしょうか？

最もポピュラーなものは、「一目見ただけで、読者に明るい結果を想像させる」ものです。初心者の方は、まずこの方針でタイトルをつけましょう。

では、そのためにはどうすればよいか、さらに分解して考えましょう。

- ・タイトルに親近感を感じさせるキーワードを入れる。

閲覧者にとって縁がない世界での話しではなく、身近に感じられるキーワードを使いましょう。そのためには、対象となる閲覧者をきちんと想定しておくことが大切です。

- ・タイトルに数字を入れる。

そうすることで、具体的な想像ができるようになります。

- ・半信半疑な気持ちを抱かせ、「もっと詳しく知りたい」と思わせる。

「え？嘘だろう？本当かな？」と思わせることで、セールスレター本文を読んでもくれます。

では、上の条件を満たすタイトルの例を二つ紹介しましょう。

(例)

- ・ *あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ*
- ・ あなたの会社が90日で儲かる！

前者は、この eBook のタイトル、後者は神田昌典氏のベストセラーのタイトルです。

それぞれ、

・「ヤフオク」「あなたの会社が」というように、想定する読者が活躍する舞台を思わせるキーワードにより親近感をいだかせ、

・「一週間で」「90日で」のように、具体的な期間を数字で提示し、

・「本当なのかな？」とちょっと疑わせて、「もっと読みたい」と思わせる

要素がはいっています。

他にも、有効と言われているタイトルのパターンとしては、

- ・ 問いかける形式「あなたは、●●●で悩んでいませんか？」、
 - ・ 危機感を煽る形式「あなたはまだヤフオクに無駄な出品料を払い続けるのですか」
- などがあります。

しかし、初心者のあなたは、あれもこれもと手を出さず、まず「一目見ただけで、読者

に明るい結果を想像させる」方針で、タイトル付けの名手になりましょう。それをマスターしてから、他のパターンにも手をだすとよいでしょう。

さて、出品タイトルに続き、Yahoo!オークションでは出品画像を掲示することが一般的です。情報商材の出品においては、次の二つの方針にしたがって画像を載せましょう。

a.その情報を実行した結果、もたらされる明るい結果を連想させるようなイメージ画像。

(例)お金儲け情報によく見られるのが札束画像ですね。胡散臭く思われるんじゃないか、という意見もありますが、閲覧者の無意識に働きかける、という意味で有効な方法だと私は思っています。

また、「女にもてるようになる方法」といった情報商材ならば、水着姿の女性を掲げておくことも、ノウハウ実行の結果を連想させるので有効です。

b.情報商材自体のイメージ

よくある例が、本のイメージ画像や表紙を思わせる画像を掲載するパターンです。実際に落札者様に納品するのがテキストファイルだったり、PDF ファイルである場合であっても、出品画像としてイメージ画像を載せておくことは有効です。商品に対する具体的なイメージがあるかどうかで、購入率に 1.5 倍～3 倍の差がでると言われています。

Ibc_bookstore は、この eBook「あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ」を出品するにあたって、a.,b.両方の要素を盛り込んだ画像を掲載しました。



もちろん、あなたが出品する時には、1枚の画像に2つの要素を盛り込む必要はありません。2枚、3枚という具合に、画像をわけてそれぞれの要素を取り入れた方がいいケースもあります。

2) キャッチフレーズ

さて、閲覧者が、魅力的なタイトルを見て、あなたの情報商材の出品ページを開いてくれました。しかし、まだ安心するには早いです。ページを開いて最初に見た文が気を引くものでなければ、閲覧者は他のページに行ってしまいます。

そこで大事になるのが「キャッチフレーズ」です。キャッチフレーズの役割は、閲覧者をとらえて離さず、次の文を読んでもらうように誘導することです。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のようなキャッチフレーズを使いました。

*あなたの情報が ヤフオクを使って最初の1週間で4万9千700円売れる！？
驚愕のノウハウ！！*

私は今年の9月の終わりまで、情報販売で失敗の連続でした。でも、このノウハウを適用したとたん、最初の一週間で4万9千700円売れてしまいました。

キャッチフレーズを構成する要素は二つあります。

まず、一つは、「タイトル」では書ききれなかったことを、より詳しく書いて、明るい結果を、もっと強く想起させることです。

二つは、「私は以前、ダメでした。だけど、このノウハウを使ったら成功を収めることができました。」ということを述べることです。

この要素を満たすと、いったいどんなノウハウを使ったんだろう？と読み手に思わせることができ、次を読もうという気にさせることができます。

3) キャッチフレーズの補足

タイトルとキャッチフレーズで、閲覧者の気持ちを十分に捉えることができる、と思われた場合は、この部分は省略してもかまいません。

逆に、タイトルとキャッチフレーズだけではまだ閲覧者を十分に引き込んでいない、と思われる場合は、キャッチフレーズの補足を入れましょう。

日常生活においても、対話者の気持ちを自分の方にひきつけるためには、一方的に喋ってはダメですね。質問を投げかけて、答えを留保し、ちょっとじらす感じにして、関心を持たざるを得ない状態にするのがコツです。

キャッチフレーズの補足においても、同じ手法を使うのがオーソドックスです。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような問いかけを利用しました。

情報起業で儲けるために必要なことはたったコレだけ！

これまで無駄なことに時間とお金と労力を投じてきたんだと痛感しました。

あなたも薄々気がついているのではありませんか？いくら一生懸命Webサイトをつくっても、ブログに記事を書いても、それだけじゃ儲からないこと....。

いったい何が欠けているんでしょう？

4) 導入文

3) までで閲覧者の気持ちを十分につかんだら、次に続く主コンテンツをきちんと読んでもらわなければいけません。

主コンテンツにスムーズに入っていただくための役割を果たすのが、この「導入文」です。

そのためには、紹介しようとしている商品の効果を表す内容を、数行の文章にストーリー仕立てで表現することです。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は導入文として次のような文章を書きました。

私はもう、インターネットビジネスで2年以上試行錯誤してきました。

サイトの構築、MTブログ開設、メルマガ発行...しかし、どれ一つとっても儲けることができず、自分にはビジネスの才能なんかないんじゃないかと思っていました。

でも、違ったんです。単に本質的なところに力を注いでいなかったただだったんですね。考え方を変えて、あるノウハウを実践すれば私でも最初の一週間で5万円近く稼ぐことができたんですから...

こんな不器用な私でも、立派に稼ぐことができたその方法とは....

こんな風に書かれると、同じ悩みを持っている人は、必ず読みたくなるでしょう。

導入文を書くときのコツは、「私は以前、悪い状態でした。だけど、あるノウハウを使えば、改善されました。」ということ、キャッチフレーズに書いたものよりも少し詳しく、短いストーリーにして書くことです。

そうすれば、同じ悩みを持っている読者の気持ちを確実に捉えることができるでしょう。

5) 主コンテンツ

さて、前の項までで、出品している情報商材が対象にしている読者層は出品ページを読み続け、対象としない閲覧者達は出品ページを離れたことでしょう。その想定のもと、見込み顧客達に、さらに強いアプローチをかけていきます。

5-1) 読者が持っていると思われる問題点・悩みをズバリ指摘

読者に対して、「あなたは今、こんなことで悩んでいますね、間違ったことをしてきたんですね」と、問題点を指摘します。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、次のような文面を使いました。

あなたは今、こんな状態じゃありませんか。

情報起業で儲けるのってこんなに大変だったの....?...

ほったらかしで月収300万円って嘘っぱちじゃん。

逆に出費が増えるばかり。

Web サイト、SEO、ブログ、メルマガ、メールマーケティング、アーティクルマーケティング、アフィリエイト...

どれもこれも大変だな〜。やらなきゃいけないことが押し寄せてくる...

Web サイトの作成一つとったって、フォームをつけなければいけない、ダウンロードセンターにパスワードを設定しなければいけない、ドメイン名を取得しなければいけない、ホスティングの手配、セールスコピー作成、ウェブサイトアップロード、ユーザーフレンドリーなサイトの作り方、画像の処理...もうぐちゃぐちゃですね。

あれもやらなきゃ、これもやらなきゃって目移りばかりしているうちに、時間と労力、それにお金までも吸い取られていく....。

普通に仕事をしながら、ホームページ作成、SEO 対策、ブログ設置、アフィリエイトへの参加、メルマガ発行、これだけ全部こなそうとしたら大変。

インターネットビジネスなら、何もしなくてもほったらかしで月300万稼げると言っても、それまでの道のりが絶望的な気分になるほどしんどい。いったいどうしたらいいんだろう....。

5-2)その問題をかかえることのリスクをさらに指摘し悩みと不安を煽る

前のパートで指摘した悩み・問題点を放置しておく、どんなに大変なことになるかを指摘します。できるだけ具体的な事例を出すのがいいでしょう。問題・悩みをかかえている人の不安をできるだけ煽りましょう。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような文面を使いました。

さて、上に掲げたような問題は、個人だけに当てはまるものではありません。

かつて、まだインターネットが一般には普及していない、パソコン通信全盛の時代に、

非常に上手にダイレクトレスポンスマーケティングをしていた会社がありました。競馬の予想ソフトをつくって販売する有限会社でした。

零細企業ながらも、ダイレクトメールや PC-VAN、それにニフティサーブのメール機能を駆使して上手に常連客をつくりだし、商売を展開をしていました。神田昌典氏が有名になる以前に、エモーショナルマーケティングを展開していたんです。今にして思えば、この社長はマーケティングの天才だったのかな、と思ってしまいます。

それにも関わらず、その会社はビジネスを Web 化したとたんに商売がうまくいなくなりました。Web 化のことばかりに気をとられて、商売の本質的な部分を見失っていったのでしょう。

インターネットで起業しようとして何度も挫折しているあなた。きっとこれまで投じてきたお金は何万円にも、何十万円にもなることでしょう。それでも成果がいまひとつでいてない。それは本質的な部分を見失っていたからです。

今のままでいいはずありませんね。「インターネットビジネスで月収 300 万円」という甘いキャッチフレーズに乗せられて、商売の本質を見失い、Web サイト構築だ、SEO だ、ブログだ、アフィリエイトだ、ノウハウ吸収のために情報商材購入だ、と踊らされているうちに、ずるずるとお金・時間・労力を吸い取られていく。まるでアリ地獄に落ちたアリのように、もがけばもがくほどはまり込んでいく...

5-3)その問題に対して「私も同じことで悩んでいた」と共感する

指摘した問題について、「じつは、私も同じ問題を抱えて悩んでいたんです！」と共感します。

「この商品を買ってください」とお願いしても、なかなか買ってくれないケースであっても、悩みに共感を示すと買ってしまう、ということはよくあります。

その際、漠然と、「私も同じ立場にいました」というのではなくて、もっと具体的にイメージが沸くように書くことが効果的です。物語風を書くのがコツです。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような文面を使いました。

実は私もインターネットビジネスブームに乗せられて、2年くらい前から情報起業で儲

けようと色々やってきました。情報商材も有名な人のものは買いました。

神田昌典氏、金森重樹氏、菅野一勢氏、岩元貴久氏、最近では滝井秀典氏などの商材を次から次へと購入しました。

かけたお金は40万を下りません。夜遅くまでホームページビルダーや GoLive のマニュアルを見ながらホームページを作ったり、朝は3時に起きて、メルマガの原稿書いたり、商材を作ったり...。MT ブログが検索エンジン対策上有利と言われれば商材を買って、MT を導入してブログを立ち上げてみたり...

毎日4時間の睡眠時間、電車賃が惜しいので2時間の自転車での通勤時間、9時間に及ぶバイト先での立ち仕事....。いつかは情報起業で成功して、みじめな生活に終止符を売ってやろうと、がんばりました。

しかし、しかし....。全然儲かりませんでした。

情報起業で儲けるはずが、情報商材の購入やらサーバーのレンタル料金でお金が出て行くばかり。

9時間におよぶ立ち仕事、自転車通勤、睡眠時間を削った連日におよぶパソコン作業のため疲れがたまり、頭はボーっとして体は常にだるい状態でした。

情報起業で儲けようなんて、単に悪い夢だったのか？ もうこんなこと辞めようかとも思いました。しかしどうしても諦めることができませんでした。

5-4)あるものを発見したら問題が解決したことを述べる

問題の解決策として、商材を提案

さて、ここまでの読者の問題や悩みと不安を煽り、自分自身も同じ境遇にいたことを、具体的イメージを持って語ってきたわけです。

このタイミングで、「問題を解決する方法が見つかったんです！」と切り出せばよいわけです。もちろん、その「問題を解決する方法」とは、あなたが販売しようとしているノウハウであり、情報商材です。

そして、そのノウハウを使うとどうなったか、具体的に書いていきます。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような文面を使いました。

そんな時、ある会社経営者のレクチャーを聴いたことをきっかけとして、「インターネットビジネスで儲けるって、凄くシンプルな考え方でいいんじゃないか？」と気がつき、ごくシンプルなことに集中することにしました。

(この会社経営者のレクチャーは、あなたも聴くことができます。無料で聴く方法は、私の eBook の中で明かしています。)

その、シンプルな考え方を試すために、Yahoo!オークションで情報商材を出品しました。私には一般の Web サイトで情報起業しようとしてのた打ち回ってきた過程で得たノウハウがあります。そのほんのごく一部を、Yahoo!オークションでの出品に適用してみたんです。

そうすると...

私が Yahoo!オークション情報出品を開始したのは今年の 9 月 26 日。

それから 1 週間後の 10 月 2 日までで出した実績は；

落札者様 7 名様、
直接取引者 2 名様

総売り上げ 4 9 7 0 0 円。
(18500 円、17200 円での落札分を含む)

(その後も、この情報は直接取引を中心に順調に売れ、販売を終了する 10 月 10 日には、販売上限 100 部を若干下回る 92 部で決着しました。)

Yahoo!オークションで情報を売っているライバルの皆さんがたくさんいらっしゃるにも関わらず、この結果を得ることができました。本当に驚きました。

もちろん、「ほったらかしで月収 300 万円!!」、などという世界には遠く及びませんが、シ

シンプルなことには徹しただけで、上に書いたような実績を出すことができたんです。

これまで色々と迷っていた私が、あることに絞ったらいきなり成果を出すことができたんです。

このノウハウを、自分のため、さらにインターネットビジネスで袋小路にはまり込んでしまっているみなさんのために、**eBook** にまとめ、提供させていただくことにしました。

その **eBook** が、今回出品する『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』です。

この **eBook** は、**Web** サイト構築、ブログ更新、メルマガ発行といったことを当面は度外視してインターネットビジネスを展開できるようにするため、**Yahoo!**オークションで情報商材を販売することに特化した内容になっています。

パソコンの **PDF** ファイルとして提供させていただきます。

5-5)信頼してもらうための証拠・お客様の声を提示

さて、ここで、あなたがノウハウ適用により得た成果や実績、情報商材の評判を客観的に証明する材料を提示します。

よくある例は、「実際これだけ儲けました」という札束画像、お金が振り込まれた銀行口座の記録、オークションの評価、販売する情報商材を前もって読んでいただいた方のコメントなどですね。

他にも、例えばあなたが減量方法のノウハウを販売しようとしている場合には、実際の体重や体脂肪率の測定シート画像などを掲載するのもよいでしょう。

この **eBook** 『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、**ibc_bookstore** は次のような文面を使いました。

この **eBook** の販売前に、そのドラフトを、普段お世話になっている皆さんにお読みいただき、レビューしていただきました。皆さんのコメントは次のとおりです。

[幹の部分がよくわかる]

インターネットビジネスで大切な幹の部分がよくわかるね。特に必要不可欠なセールスレターの書き方が詳しく書かれていて、このとおりに書けばできてしまうというのが気に入った。(兵庫県タカシナ様)

[迷える人達にとって救世主的な eBook]

インターネットビジネス・情報販売のための基本的なことが網羅された eBook と言えますかな。しかし、その基本を知らずにいきなり始めちゃって袋小路にはまっている人にとっては救世主的な存在になるでしょうね。(大阪府 ウメツ様)

[稼ぐために実践あるのみ]

セールスレターの書き方が詳しく書かれているので、このとおりにやればいいのが便利ですね。あと、情報商材も準備されているし、作り方も具体的にわかる。広まるのがちょっと怖い eBook です。儲けたい人は実践あるのみ。(東京都 オオタニ様)

[一般 Web サイトのノウハウをヤフオクに持ち込んである]

なんと、アノ方法をヤフオクに持ち込んだとは！！そりゃ無料でアクセスアップできますわな。ちょっと勇気がいるかもね。でもそれくらいやらなきゃね。

(大阪府 オオスミ様)

[情報商材の準備方法がわかる]

情報商材の準備方法にこんな手があったんですね。一般の出版社や本の著者なら誰でもやってること。それをネットの世界で使おうと提案している。面白いですね。

(東京都 スズキ様)

5-6)購入者に対する圧倒的なメリットの提示

出品ページの読者が、対象の情報商材を購入して実践すれば、こんなことができように

なる、こんなメリットがある、ということを、列挙していきます。目安としては10項目以上です。商材を購入してくださり、実践していただいた後にメリットを享受している姿を疑似体験していただくつもりで書きます。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、次のような文面を使いました。

この eBook の内容を実践していただくとあなたは...

☆インターネットビジネス成功のための、本質的なことがわかります。

☆サイト構築、ブログ設置、メルマガ発行...といった具合に氾濫するノウハウ情報の中から、本当にあなたにとって必要なものを見極め、選択することができるようになります。

☆その結果、インターネットビジネスのために無駄な投資をすることがなくなります。

☆インターネットビジネスに不可欠なセールスレターがラクに書けるようになります。

☆それにより、情報商材の販売はもとより、それ以外の商材の販売でも群を抜く成果をだせるようになります。

☆Yahoo!オークションに出品するために、一日に9999円も「注目のオークション」に使わなくても、十分なアクセスを得る方法を知ることができます。

実際、私が 10月8日～10月10日 の間におこなった1つの出品では、注目のオークションに一日500円使っただけ。それでも、アクセス数260、ウォッチリスト追加数10を得ることができました。

☆ライバルが多い情報カテゴリ出品にあって、どうすれば勝ち残っていけるのかを知ることができます。

☆私を目覚めさせるきっかけになった会社経営者のレクチャーを無料で聴く方法をあなたにお知らせします。これだけでも16800円の価値があります。

☆この eBook では、インターネットビジネスの本質を見誤らないようにするため、Yahoo!

オークションでの情報販売開始を薦めています、もちろん、その本質は一般サイトでのビジネス展開にも適用可能です。

☆あなたが売る情報商材の準備方法が具体的にわかります。

情報商材を準備するときの三つのハードル「自分には売れる体験がない」「他人の体験を売ることができない」「スキマ情報を見つけることができない」をクリアして、実際に販売する段階に進む具体的な方法がわかります。

5-7)特典・リスク保障+緊急性

前の節で取り上げた、10 個程度のメリットだけではまだ足りません！これでもか！とでも言わんばかりに今購入してくださるとこんなメリットがあります、ということを特典として挙げていきます。

さらに、特典に関連させて、急いで買わなきゃ損ですよ！ということを強調します。**緊急性は、情報商材の販売において強力な武器**となります。これなくして、ライバルに打ち勝つのは難しいとすら言えます。

人は締め切りを定められたり、緊急性を突きつけられたりしなければ行動しません。「いつかやろう」、「いつでもいいや」というスタンスだと、「いつまでたってもやらない」ということになるのと同じことです。

情報販売で緊急性を演出する手段としては、次のようなものが挙げられます。

- ・ 販売できる部数が限られている、とセールスレターに書く。
- ・

(例) *100部限定販売です。*

- ・ 段階的に値上げしていきます、とセールスレターで予告する。

(例) *この商品は次のように段階的に随時値上げしていきます。*

2000 円⇒2500 円⇒3800 円

- ・ 特定の日に販売を終了します、とセールスレターで告知する。

(例) この商品は 10 月 10 日で販売を終了します。

10 月 10 日以前であっても、販売数が 100 部に達すれば販売を終了します。

お申し込みはお早めに。

- ・早く手に入れて始めないと、利益があがらない、とセールスレターで説明する。

(例)

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような文面を使用しました。

☆今なら、この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』をご購入いただいた方には、再販する権利を差し上げます。Yahoo!オークションで販売開始することをお勧めしますが、「売れる」感触がつかめれば、他のネットオークションや、あなた独自のサイト、ブログ、メルマガで販売していただくのも自由です。販売価格もあなたにお任せします。

※あなたからこの eBook を購入した方にも、あなた同様に、販売する権利があります。その旨、あなたのお客様にお伝えください。

☆この eBook には、付録として、『ibc_bookstore が Yahoo!オークション出品で使ったセールスレター (例)』が収録されています。その文面は、適宜アレンジしてお使いいただいてもかまいません。

Yahoo!オークションに出品する時はもちろんのこと、あなたのメルマガ・ブログ・ホームページで販売するときにもご活用ください。

☆ご購入者様には、eBook のみならず、出品や PR にお使いいただける書籍イメージの画像もご提供いたします。eBook を販売する場合、イメージ画像があるか無いかで、成約率が 1.5 倍～3 倍差がでると言われています。

☆私から購入してくださった方の先行者利益を守るため、『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』の ibc_bookstore からのヤフオクでの販売は 100 部限定とします。

再販（転売）権利を認められた商材を転売して儲ける場合、早く手がけるほど有利です。後手に回るほど、ライバルは増え、値下げ競争に巻き込まれたりします。

早く転売して利益を挙げると同時に、情報販売に興味がある人のハウスリストを構築して、次のビジネスにつなげましょう。このような機会を逃さず、先手先手を打つ人がインターネットビジネスで儲けることができるのです。

「結果を出す人は行動が早い」というのは、インターネットビジネスの鉄則です。

先行者利益を最大限に生かしたい方は、お急ぎください。

いかがですか。後半では、「ibc_bookstore からは **100 限定で販売**する」、「再販可能な商品だから早く**手がける方が有利**」，「**先手先手を打つ人がインターネットビジネスで儲けることができる**」，「**結果を出す人は行動が早いのがインターネットビジネスの鉄則**」といったフレーズを多用し、緊急性を演出していることにご注目ください。

5-8)価格の提示・その根拠

さて、ここまで来てようやく価格の提示を行います。それにあたっては、次のようなコツがあります。

- ① この情報商材を用意するにあたっては、莫大なコストがかかっている。お客様には、その十分の一～数百分の一程度の価格で提供させていただく、と述べること。
- ② この情報を実行せずに、今のままでいると、莫大な損失をこうむることになる。それを考えると、この情報の価格は問題にならないくらい安い、と述べること。
- ③ 本来はこの情報はここまで安くしたくないのだが、特別な事情・理由があって、今だけここまで安くしている、と述べること。

以上の条件を満たせば、単に「この情報は●○●円です。安いでしょ。買ってくださいよ。」とするよりも、購入率はハネ上がります。

この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような文面を使いました。

よく考えてみてください。あなたがこれからも、インターネット・ビジネスのために

必要な本質的なことを知らずして、Web サイト構築だ、ブログ設置だ、メルマガ発行だ、最新ソフト導入だ、ということに、時間・労力・お金を投入していくと、それがいったい幾ら分の損失になるのかということ...！！

きっと、何万円、何十万円、場合によってはそれ以上、という金額に相当したものになることでしょう。

そして、大部分の人にとっては、成果はまったくでない、というのがオチです。

また、この eBook ではインターネットビジネスに不可欠なセールスレターの書き方も詳述してあります。この世の中には、セールスレターを書くことをビジネスにしてらっしゃる方もいらっしゃいます。そういった方に依頼すれば、これまた何万円、何十万円もかかります。

実際に、私は情報商材の購入などで、これまで何十万円ものコストを投入してきました。そのエッセンスの一つがこの eBook 「あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ」なわけです。この eBook の内容を実践していただくことであなたにもたらされる利益は果たしていくらか？ 50 万円？ 100 万円？

さらに、再販（転売）するためにお使いいただける商品画像。これだけでも、製作をプロに依頼すれば、1 万円～数万円、請求されます。

こう考えていくと、この eBook の適正価格は3万円くらいでしょう。

しかし、これまで私と同じようにインターネットビジネスで散々苦勞して来た人達に確かな道筋を提示して差し上げたいと考えています。

だから、私からあなたにこの eBook をご提供する時には、適正価格の十分の一以下にさせていただきます。

はい！ この驚愕の eBook のお値段は、わずか 2980 円です。ただし、ibc_bookstore からの Yahoo!オークションでの販売は 100 部限定となっておりますので、ご購入希望の方はお急ぎください。

あなたは、この eBook にわずかな代金を投資して下さるだけで、何万円、何十万円という損失リスクを回避し、インターネット・ビジネス成功者への道を歩み始めることが

できるのです。

あなたがこの *eBook* を販売するときには、*2980 円*というお値段ではなく、適正価格 *3 万円*に近い値段にしてくださいね。

6) 終わりの言葉

「終わりの言葉」では、「ぜひ買ってくださいね」と重ねてお願いをします。

ただ、ダイレクトに「買ってください」というのでは、なんだか路上の乞食みたいですね。そこで、よく使われる効果的なテクニックが、「*買わないでください*」というフレーズを使うことです。

(例) 減量法のノウハウを売るときには、次のようなフレーズが使えます。

この商材を買っただけではやせることはできません。真剣にダイエットしたいと思い、やる気がある人以外は買わないでください。

このように書くことで、「真剣にダイエットをする気があり、実践する気がある人は是非買ってください」というメッセージを伝えることができます。

人の気持ちには否定形は通用しないと言われています。「タバコを吸ってはいけません」と言われると吸いたくなるのが人の常です。

同様に、「*買わないでください*」と書くことで、「*買ってください*」という意図を伝えましょう。

そういえば、ずばり *買ってはいけない* というタイトルのベストセラーもありましたネ。

この *eBook* 『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、*ibc_bookstore* は次のような文面を使いました。

この eBook は、インターネットを使った情報商材の販売で利益をだそうとがんばっているけれども、思わしい成果を出せていない人に、確かな道筋を開くことを目的として書かれたものです。

このため、Web サイト構築やブログの設置自体をビジネスにしている方、あるいはそういったことに趣味的に取り組んでいる方は、この **eBook** を購入なさらないでください。

また、情報商材を購入なさっても、まったく実践に移さない方、ノウハウ内容の批評ばかりしている方にも購入していただきたくありません。

さらに、すでに **Yahoo!**オークションを含むインターネット上で、様々な商材をバリバリと販売することに成功なさっている方にも、この **eBook** は不要です。決して購入なさらないでください。

逆に、これまでいろいろなノウハウやソフトウェアに手を出し、必死で実践してきたけれども、ビジネスの本質がつかめず、稼げなかったという方、真剣にインターネットビジネスに取り組みたいという方には、一日も早く購入していただきたいです。

インターネットビジネスの本質的な部分をものにして成果を出すため、まず、**Yahoo!**オークションから始めましょう。そのために、まず、この **eBook** です。

7) 追伸

追伸は重要です。書店で本を手にとって品定めするときも、最初と最後を読んで本の印象を決めることがあるように、追伸はよく読まれる部分です。

また、セールスレターを通して読んでくださった方に対しても、購入をためらっていらっしゃる時に、「背中をそっと押してあげる」という意味合いもあります。

追伸のポイントは、あまり長くならないように、この商材のメリットと、買わなかった時のデメリットを伝えることです。

この **eBook** 『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、次のような文面を使いました。結構いろいろな情報商材にお使いいただけそうですね。

この **eBook** は、あなたのこれからを変える大きな力になると確信しております。是非、この **eBook** をご購入いただき、すぐ実践していただきたいと考えています。

それこそがあなたの未来を変える一歩になります。小さいかもしれないけれど、確かな一歩です。迷っていることは時間の無駄以外の何物でもありません。

今、こうしている間にも、ライバル達はどんどん先に進んでいます。今すぐ、ご購入ください。ご注文をお待ちしております。

8)注文方法の説明

この eBook で説明しているケースでは、情報商材の販路として Yahoo!オークションを利用しているわけですから、出品ページの閲覧者が注文するための手段としては、通常、「入札・落札」ということになります。

しかし、「入札・落札」をせず、「直接取引をしたい」という希望も、購入者側・出品者側双方に発生します。

購入者側としては「Yahoo!オークションに購入履歴を残したくない」「早く情報を入手したい」「入札できないけど購入したい」という要望がありますし、出品者側としては、「ヤフーに払う成約手数料5%を節約したい」、「せっかく『注目のオークション』オプションに高いお金を使っているのだから、オークションを早期終了させたくない」「短い期間で所定の数売りきってしまいたい」という考えがあるからです。

そこで、私の場合は、注文方法の説明として、オークションを通さない直接取引ができることと、その方法も具体的に明示することになっています。

この eBook 『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』のセールスレターでは、ibc_bookstore は次のような文面を使いました。

お申し込みは、[いますぐこちらのフォーム](#)にお名前、メールアドレスをご記入の上、[\[内容確認画面へ\]](#)ボタンをクリックした後、[\[送信する\]](#)ボタンをクリックしてください。

折り返し、お取引方法をご連絡いたします。

落札不要です。

eBook は、原則としてメールに添付してお送りいたします。

※もちろん、通常通り落札していただいても、ご購入のお申し込みは成立します。
落札価格がいくらになっても、お代金は 2980 円です。

その場合は、フォームにお名前・メールアドレスを入力していただく必要はございません。

落札後に、お取引ご案内メールを別途お送りさせていただきます。

最初の 2 行「お申し込みは、いますぐこちらのフォームにお名前、メールアドレスをご記入の上、[内容確認画面へ]ボタンをクリックした後、[送信する]ボタンをクリックしてください。」で誘導しているのは、「フォームズ」でつくったお申し込みフォームです。

フォームズ

<http://www.formzu.com/>

「フォームズ」を使えば、無料でお申し込みフォームが作成でき、自動返信メールでお客様にご案内をお送りすることができます。省力化のため、是非これを利用しましょう。

なお、フォームズを使って自動返信メールを設定するためには、「追加機能コード」を取得する必要があります。詳しいことは、フォームズの「よくある質問」に記載されているのでご覧ください。

http://www.formzu.com/faq.php#option_code

「よくある質問」の項目「追加機能コードとはなんですか」

「自動返信メールの設定をしたい」

また、「お申し込みは、いますぐ...」の、「いますぐ」という語も重要です。

一見ありきたりなようで、実に効果的です。人は言葉の影響から逃れることはできません。「いますぐ」という語は、人の無意識にダイレクトに働きかける語のようです。

「いますぐ」と言われると、本当にすぐに注文する人が現れます。

4.4 売れるセールスレターを書けるようになるために

さて、前の節までで、売れるセールスレターの構成と、文章例を知ることができました。しかし、いざ書こう！という段になると、なかなか「売れる」文章は思い浮かばないものです。

特に、出品タイトルやキャッチフレーズがまずいと、他のところでどんなに頑張っても、出品本文を読んですらもらえないので、全ての苦勞が水の泡です。

「売れる」タイトルが頭に思い浮かぶようになるためにはどうすればよいか？それはズバリ「学ぶ」、すなわち「真似る」ことです！

売れるタイトルやキャッチフレーズは、プロに学びましょう。そうは言っても丸ごとパクってはいけません。下手をすると著作権侵害であなたがパクられます。

あなたがやるべきことは、プロがつくったものを集めてきて分解し、それをあなたのセールスレターを書くときに組み合わせていくことです。これなら問題はありません。

そのためにあなたがやるべきことを、順を追って説明します。

① お手本集め

Yahoo!オークション出品ページ、ベストセラーのタイトルや広告文、週刊誌やスポーツ新聞のキャッチコピー、電車内広告のように、あらゆるところから人の注目を集めるキャッチコピーを集めてきます。

無から有は生まれません。材料集めには念を入れましょう。

② タイトルやキャッチコピーを、単語別に分解していく。

例えば、この eBook の元ネタの一つになった名著「ネットで月収 100 万円！情報起業の不思議な稼ぎ方」という本のタイトルを分解すると、次のようになります。

「ネットで」 「月収 100 万円」 「情報起業の」 「不思議な」 「稼ぎ方」

それぞれ、何の変哲も無いキーワードのように見えるかも知れませんが、顧客の対象を絞り込んで、注意と関心を引き起こすには効果的なキーワードばかりです。

こうやって、プロがつくったキーワードをストックしていきます。

私は各キーワードは次のような分類をして、エクセルにストックしています。

顧客の絞込みをするもの

好奇心を掻き立てるもの

どれくらい儲かるかを表記するもの

何ができるかを表記するもの

期間限定を表すもの

... etc ...

キーワードをどのように分類するかは、人それぞれだと思います。

あなたが再利用しやすい分類を考えてみてください。

- ③ 普段から、キーワード分類表を眺めておく。

そうすることで、あなたの潜在意識に効果的なキーワードがインプットされます。

- ④ 実際にあなたのセールスレターを書くときに、キーワード分類表をみて、今回出品する商材にあったものを組み合わせて、タイトルやキャッチフレーズをつくりだす。

上に挙げた方法は、タイトルやキャッチフレーズを書くための準備としてご紹介しましたが、本文を書くための文章ストックにも応用できると思います。是非ご活用ください。

なお、[売れる]」キーワードは、菅野一勢氏と室賀博之氏の「[ネットで月収 100 万円！情報起業の不思議な稼ぎ方](#)」に詳しく書かれています。その内容をご覧になり、あなたのキーワード分類表のストックに追加なさることを強くお勧めします。

この本は、なぜかアマゾンのカスタマーレビューでは酷評されていますが、情報起業初心者の方にとっては数万円の価値がある名著だと思います。これが 1300 円なら安いでしょう。

5. 「よいアクセス」を得るために

さて、前の章まででご紹介した作業により、あなたが売ることができる情報商材と、それに合った効果的なセールスレターが準備できました。出品もできます。だけど出品しただけじゃだめですね。あなたの出品ページに十分な訪問者を集めなければいけません。

そのためには、どうすればよいのか、ご紹介いたします。

5.1 出品ページアクセスアップのための具体的な方法

ある情報出品者の方から、この様な相談を受けたことがあります；

「情報出品で儲けるためにはどうしたらいいんでしょうねー。情報カテゴリで上の一面目・二面目に出している人たちって、『注目のオークション』に一日あたり 9999 円も使ってて、とてもついていけそうもないし、出品タイトルに検索用のキーワードを埋め込んでいくとわけのわからない出品になってしまうし...」

そうですね。「情報起業のすゝめ」という類のドキュメントは今ではそこかしこに溢れていますから、Yahoo!オークションでも情報カテゴリへの出品は大人気。需要と供給のバランスで言えば、明らかに供給の方が勝っているわけです。

Yahoo!オークションに出品することは、あなたが独自のサイトを立ち上げて起業スタートするよりも、格段にアクセスを集めやすいです。人通りが少ない路地裏で一人ポツンと商売を開始するよりも、すでにできあがった商店街で商売を始める方が、成功の可能性は高いでしょう。あなたが特別なカリスマの持ち主であれば、一人ポツン作戦もよいのかもかもしれませんが、一般の人の場合には最初からそれで成功するとは思えません。

しかし、情報販売のカテゴリでは特にライバルが多いため、特別な何かをしなければ、多数の出品に埋もれてしまいます。

ここでは、他のライバル達に差をつける方法を挙げていきます。穏やかだけれどもじっくりと効果を上げる方法から、過激に急激にアクセスを上げる方法まで...

<方法1>

検索キーワードを、出品本文に埋め込む。

「出品タイトルに検索用のキーワードを埋め込んでいくとわけのわからない出品になってしまうし…」という悩みを打ち明けてくれた人に対して私が行ったアドバイスは、

「出品ページの本文に検索用キーワードを埋め込んではいかがですか？」というものです。もちろん、ごく普通に検索用キーワードを脈絡なく書いていったのでは、読みづらい出品ページになる恐れがありますから、キーワードを書くときの文字色をバックと同じにするとよいでしょう。そうすると、人間には読めないけれども、検索エンジンには認識されるわけですから、Yahoo!オークションの情報カテゴリを訪れた人が検索をかけたときに表示される率が高まるわけです。

ちなみに、私自身は、この方法は使ったことがありません。効果がない方法だ、ということではなくて、単によく検索されるキーワードを研究していない、ということです。

あなたが出品する内容に関連した検索用キーワードを上手に埋め込みたい、という場合は、この方法を試してみてはいかがでしょうか。

<方法2>

情報商材以外の出品でアクセスを集める。

たとえば、あなたがお金儲けに関する情報を出品しているのであれば、人気があるビジネス書を本カテゴリに出品しておきます。そうすると、本カテゴリの出品物を見た人が、「この出品者は他にどんなものを出品しているのかな？」と思い、あなたの「出品リスト」を見てくれます。

そこに、あなたの情報商材が、閲覧者の気を引くタイトルと画像で出品されていればアクセスを集めることができます。

<方法3>

バイラルマーケティングの活用。

PDFファイルでレポートを作成します。その内容は、お金儲け、異性との関係にまつわるもの、なんらかのコンプレックスの解消に役立つもの のいずれかがいいでしょう。そのレポートには、[このリンクのように、あなたの出品一覧が表示されるリンクを埋め込んでおきます。](#)

作成したレポートを、Yahoo!オークションを訪れた人達に配布します。出品タイトルに「☆無料」という文字を入れれば、必ず食いついてくる人達があります。

(例) ☆無料☆あなたの髪の毛が90日でふさふさになる秘術！

また、「レポートを受け取った人達は、自由な価格で販売してもよい」ということにしておけば、他人があなたのレポートを広めてくれます。

こうして、あなたの出品ページへのリンクが入ったレポートが拡散していきます。このレポートを読んだ人が、あなたの出品ページへのリンクをクリックしてくれれば、あなたの出品へのアクセスが自然に無理なく増えます。

レポートを自分で書けない人は、他人に書いてもらおうとよいでしょう。その企画をもちかけることも難しい、という方は、「コレはいいな！」という転売可能レポートの著者をお願いして、あなたの販売ページへのリンクをレポートに組み込んでもらうなどの変更（カスタマイズ）をしていただくといかがでしょうか？有料になると思いますが、予算が許せば試す価値はあることでしょう。

バイラルマーケティングの評価

要する費用	:	少～中	(レポートを自分で書けば小、他人に頼めば中)
得られる効果	:	中～大	
瞬発的効果	:	小	
長期継続的効果	:	大	
クレームの可能性	:	小	

総合的評価：中期的・長期的に効果があり、さらにその分野の権威として認知されることで商品の価格設定を強めにできるので、是非実践すべきでしょう。

<方法4>

注目のオークションを使う。

はい、これが Yahoo!オークション運営側が最も望んでいる方法であり、瞬発力が出せる方法です。

Yahoo!オークションが提供している「注目のオークション」とは、各カテゴリの[商品一覧]ページや、[検索結果ページ]で、できるだけ上位に表示される権利を買うオプションです。

出品者の間で競争が激しい情報カテゴリでは、一日あたり 9999 円というお金を投じてはじめて、上位 1 ページ目・2 ページ目に表示される、という厳しさです。

瞬発的効果は高いですが、費用がかさむので、情報販売初心者は一日あたり 9999 円も投じないのが一般的です。

このアクセスアップ手段を使うには、次のような考え方があるでしょう。上手に組み合わせて、費用対効果が高い方法を編み出していくしかなさそうです。

- ・出品時には「注目のオークション」オプションを用いず、出品期間のラスト 1 日だけ、このオプションを設定する。

- ・平日は、一切「注目のオークション」オプションを用いず、Yahoo!オークションへの訪問者が増える土曜・日曜・祝日だけ「注目のオークション」オプションを用いる。

- ・出品してすぐに、100 円程度を「注目のオークション」に投じる。入札が入ったら、商品と同じ金額を、注目のオークションに投じる。たとえば商品の金額が 4000 円になっていれば、ラスト 1 日で注目のオークションに 4000 円を投じる。

いろいろ工夫してみましょう。しかし、そうやって試行錯誤しているうちに、ヤフーにお金を吸い取られていくことに注意しましょう。たとえ 10 円単位でも、100 円単位でも、チリも積もればなんとやらです。

注目のオークションの評価

要する費用　：　中～大　（1日あたり 10 円～9999 円）
得られる効果：　中～大
瞬発的効果　：　大
長期継続的効果：小
クレームの可能性：小

総合的評価：即効性がありますが、工夫しなければその場限りの宣伝方法になりがちです。効果的に使わないと、お金ばかり取られることになるかもしれません。他の手法と絡げて効果が持続するような工夫をすべきでしょう。

<方法5>

未承諾広告メールを使う。

広告宣伝において、メールは強力な手段です。送り手としては1回の操作で、何千人にもあなたの商品を告知することができます。

だからこそ、インターネットビジネスにおいて、よい顧客リストが大切だと言われるのです。しかし、インターネットビジネス初心者は、十分な顧客リストを持っていないのが普通です。

だから、未承諾広告メールを使うことになります。

ヤフオクでの情報出品に興味がありそうな人達のメールアドレスを収集し、あなたの情報出品ページの URL を、未承諾広告メールを使って宣伝します。

メールを送信する相手をうまく選べば、アクセスアップも、成約率も高いものが得られます。

私の場合、約 1600 件の未承諾広告メールを送信したその日に、少なく見積もっても 15 件の受注がアップしたことがあります。

未承諾メールを送る際の注意点は下記のとおりです；

・必ず ※未承諾広告 の表記をタイトルに入れ、メール本文の最前部には、<事業者>との表示に続けて、あなたの氏名または事業者としての名称、受け取る側が送信を拒否する連絡用のメールアドレスを表記しましょう。

また、配信を拒否する通知がきた場合は、その方へのメール配信はその後一切行わないようにしましょう。

以上を守れば、許可を得ていない人へのメールであっても違法とはなりません。

未承諾広告メール送信の規約については、下記ページからダウンロードできる PDF ファイル「特定商取引に関する法律施行規則の改正について」（経済産業省）をご覧ください。
<http://www.meti.go.jp/kohosys/press/0002876/>

さて、法的には、上に書いたことを守っていただければ問題ありませんが、受け取り側からは、迷惑メール扱いされ、攻撃を受けるリスクはあります。

未承諾広告メール送信後に、嫌がらせメールが届くようになるかもしれません。

未承諾広告メール自体は合法ですけど、スパム呼ばわりしたり、放送禁止用語を並べ立てて中傷してくる輩が必ずいます。

最もひどかったのは、私のアドレスが勝手にメールマガジンに登録されて、うじゃうじゃとメールが届くようになってしまったようになってしまったことでした。

このため、未承諾広告メール送信時には必ずフリーメールのアドレスを使用しましょう。

ところで、Yahoo フリーメールは、一日に送信できるメールの最大件数が決まっているようです、250件くらい送ったところでエラーになったという報告もあります。送信には、Yahoo のフリーメールは避けましょう。

いくら未承諾広告メールとはいえ、まったくお門違いの人にメールを送ると、広告として非効率的なだけでなく、単なる迷惑行為になります。クレームも多く来ることでしょう。

未承諾広告メールを送る対象は、きちんと選びましょう。私は、ヤフオクを使って儲けるノウハウの eBook の未承諾広告を送信する時には、Yahoo!オークションの情報カテゴリに出品している人達を対象にしました。

未承諾メールの文面にも、セールスレターの手法を活用しましょう。単なる商品紹介だと、成約率は低いものになってしまいます。

未承諾広告メールをつかった宣伝方法には、他にも細かいノウハウがあります。まず、いろいろ試行錯誤なさることをお勧めします。これについては、いくら試行錯誤しても、Yahooにお金を取られることはありませんからね…。ただし、受信者に迷惑をかけない配慮は常にしましょう。

私がこれまで蓄積したノウハウについては、また稿を改めて、別の eBook にまとめるかもしれません。

未承諾広告メールに対する評価

要する費用	:	少～中	(リストを獲得するために若干費用がかかる場合有り)
得られる効果	:	中～大	
瞬発的效果	:	大	
長期継続的效果	:	小～中	
クレームの可能性	:	大	

総合評価：即効性があり、受信者がメールを保管してくれて見直してくれるケースもあるので、継続的效果も少しは見込めます。ただし、クレームは必ずといっていいほど来ます。配慮に欠けると、他人に迷惑をかける場合もあります。このため、情報起業初期だけに使い、軌道にのったら使わないようにするのがよいでしょう。情報販売していると、問い合わせを受けたりするので、ハウスリストを構築していくことができます。それを活用していけばよいのです。

5.2 総論

以上にご紹介したアクセスアップの方法のうち、Yahoo!オークション固有と言えるのは、「注目のオークションを使う」というものだけです。他のものは、そのままずばり、あるいは基本的な考え方を転用する、ということで、一般のサイトでのビジネス展開でも応用できます。Yahoo!オークションという場を使って、これらの手法について、ノウハウを蓄積していけば、将来への布石になることでしょう。

6. おわりに

ビジネス展開の舞台を **Yahoo!**オークションに絞れば、インターネットビジネスの本質である、「よい商品」、「よいセールスレター」、「よいアクセス」にスグに力を注ぐことができます。これは、**Yahoo** ジャパンが **Yahoo!**オークションを、「物や情報が売れる場所」として育て、世間に認知させてきたためです。

それと同じことを私やあなたがやろうとすると、**Web** サイト構築、ブログ更新、**SEO**、メルマガ発行などをしてあなたのビジネスを世間に認知させるまで一苦労あるわけです。このため、インターネットビジネスの本質を見失いがちになっていたのです。

しかし、この **eBook** の内容を実践してくださった方はもう違います。「よい商品」、「よいセールスレター」、「よいアクセス」に力を注げば結果がだせることを、実感としてつかむことができたわけですから、今後、自分自身の **Web** サイト、ブログ、メルマガなどでビジネス展開する時にも力の入れようが変わってきます。

私自身は、いつまでも **Yahoo!**オークションにしがみついているつもりはありませんし、あなたにもそれはおすすめしません。

Yahoo!オークションを、あなたの情報起業のスタートの場、ノウハウを磨く場として活用したら、徐々に次の段階にステップアップしていきましょう。

付録

「あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ」セールスレター例

ibc_bookstore が、「あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ」を出品する際に使ったセールスレターの例を以下に示します。

あなたがこの eBook を Yahoo!オークションに出品するときはもちろん、Web サイト、ブログ、メルマガで紹介してくださる際にもご活用ください。ただし、かならずあなたの状況にあわせてアレンジしてお使いください。

文面は必ずしも実際の出品に使ったものと一致するわけではありません。セールスレターは出品者の分身であり、生き物です。出品者の考えが刻々と変わるのと同様、セールスレターの内容も、出品ごとに少しずつ変わっていくものです。あくまでも参考例としてお使いください。

あなたの情報が ヤフオクを使って最初の1週間で4万9千700円売れる！？
驚愕のノウハウ！！

私は今年の9月の終わりまで、情報販売で失敗の連続でした。でも、このノウハウを適用したとたん、最初の一週間で4万9千700円売れてしまいました。

情報起業で儲けるために必要なことはたったコレだけ！

これまで無駄なことに時間とお金と労力を投じてきたんだと痛感しました。

あなたも薄々気がついているのではありませんか？いくら一生懸命Webサイトをつくっても、ブログに記事を書いても、それだけじゃ儲からないこと....

いったい何が欠けているんでしょう？

私はもう、インターネットビジネスで2年以上試行錯誤してきました。

サイトの構築、MTブログ開設、メルマガ発行...しかし、どれ一つとっても儲けることができず、自分にはビジネスの才能なんかないんじゃないかと思っていました。

でも、違ったんです。単に本質的なところに力を注いでいなかっただけだったんですね。考え方を变えて、あるノウハウを実践すれば私でも最初の一週間で5万円近く稼ぐことができたんですから....。

こんな不器用な私でも、立派に稼ぐことができたその方法とは....。

あなたは今、こんな状態じゃありませんか。

情報起業で儲けるのってこんなに大変だったの....？...
ほったらかしで月収300万円って嘘っぱちじゃん。
逆に出費が増えるばかり。

Web サイト、SEO、ブログ、メルマガ、メールマーケティング、アーティクルマーケティング、アフィリエイト...
どれもコレも大変だな〜。やらなきゃいけないことが押し寄せてくる...

Web サイトの作成一つとったって、フォームをつけなければいけない、ダウンロードセンターにパスワードを設定しなければいけない、ドメイン名を取得しなければいけない、ホスティングの手配、セールスコピー作成、ウェブサイトアップロード、ユーザーフレンドリーなサイトの作り方、画像の処理...もうぐちゃぐちゃですね。
ね。

あれもやらなきゃ、これもやらなきゃって目移りばかりしているうちに、時間と労力、それにお金までも吸い取られていく....。

普通に仕事をしながら、ホームページ作成、SEO 対策、ブログ設置、アフィリエイトへの参加、メルマガ発行、これだけ全部こなそうとしたら大変。

インターネットビジネスなら、何もしなくてもほったらかしで月300万稼げると言っても、それまでの道のりが絶望的な気分になるほどしんどい。いったいどうしたらいいんだろう....。

もしも、あなたが今こんな状態に陥っているのであれば、以下の文章を読んでいただく価値はありますが、そうでないならば、お読みいただく必要はございません。また、次

の機会によろしくをお願いします。

さて、上に掲げたような問題は、個人だけに当てはまるものではありません。

かつて、まだインターネットが一般には普及していない、パソコン通信全盛の時代に、非常に上手にダイレクトレスポンスマーケティングをしていた会社がありました。競馬の予想ソフトをつくって販売する有限会社でした。

零細企業ながらも、ダイレクトメールや PC-VAN、それにニフティサーブのメール機能を駆使して上手に常連客をつくりだし、商売を展開をしていました。神田昌典氏が有名になる以前に、エモーショナルマーケティングを展開していたんです。今にして思えば、この社長はマーケティングの天才だったのかな、と思ってしまうます。

それにも関わらず、その会社はビジネスを Web 化したとたんに商売がうまくいなくなりました。Web 化のことばかりに気をとられて、商売の本質的な部分を見失っていったのでしょう。

インターネットで起業しようとして何度も挫折しているあなた。きっとこれまで投じてきたお金は何万円にも、何十万円にもなることでしょう。それでも成果がいまひとつでいてない。それは本質的な部分を見失っていたからです。

今のままでいいはずありませんね。「インターネットビジネスで月収 300 万円」という甘いキャッチフレーズに乗せられて、商売の本質を見失い、Web サイト構築だ、SEO だ、ブログだ、アフィリエイトだ、ノウハウ吸収のために情報商材購入だ、と踊らされているうちに、ずるずるとお金・時間・労力を吸い取られていく。まるでアリ地獄に落ちたアリのように、もがけばもがくほどはまり込んでいく....。

実は私もインターネットビジネスブームに乗せられて、2 年くらい前から情報起業で儲けようと色々やってきました。情報商材も有名な人のものは買いました。

神田昌典氏、金森重樹氏、菅野一勢氏、岩元貴久氏、最近では滝井秀典氏などの商材を次から次へと購入しました。

かけたお金は 40 万を下りません。夜遅くまでホームページビルダーや GoLive のマニユ

アルを見ながらホームページを作ったり、朝は3時に起きて、メルマガの原稿書いたり、商材を作ったり...。MT ブログが検索エンジン対策上有利と言われれば商材を買って、MT を導入してブログを立ち上げてみたり...

毎日4時間の睡眠時間、電車賃が惜しいので2時間の自転車での通勤時間、9時間に及ぶバイト先での立ち仕事....。いつかは情報起業で成功して、みじめな生活に終止符を売ってやろうと、がんばりました。

しかし、しかし....。全然儲かりませんでした。

情報起業で儲けるはずが、情報商材の購入やらサーバーのレンタル料金でお金が出て行くばかり。

9時間に及ぶ立ち仕事、自転車通勤、睡眠時間を削った連日におよぶパソコン作業のため疲れがたまり、頭はボーっとして体は常にだるい状態でした。

情報起業で儲けようなんて、単に悪い夢だったのか？ もうこんなこと辞めようかとも思いました。しかしどうしても諦めることができませんでした。

そんな時、ある会社経営者のレクチャーを聴いたことをきっかけとして、「インターネットビジネスで儲けるって、凄くシンプルな考え方でいいんじゃないか？」と気がつき、ごくシンプルなことに集中することにしました。

(この会社経営者のレクチャーは、あなたも聴くことができます。無料で聴く方法は、私の eBook の中で明かしています。)

その、シンプルな考え方を試すために、Yahoo!オークションで情報商材を出品しました。私には一般の Web サイトで情報起業しようとしてた打ち回ってきた過程で得たノウハウがあります。そのほんのごく一部を、Yahoo!オークションでの出品に適用してみたんです。

そうすると...

私が Yahoo!オークション情報出品を開始したのは今年の9月26日。

それから1週間後の10月2日までで出した実績は；

あなたの情報が一週間で売れる！

落札者様 7名様、
直接取引者 2名様

総売り上げ 49700円。
(18500円、17200円での落札分を含む)

(その後も、この情報は直接取引を中心に順調に売れ、販売を終了する10月10日には、販売上限100部を若干下回る92部で決着しました。)

Yahoo!オークションで情報を売っているライバルの皆さんがたくさんいらっしゃるにも関わらず、この結果を得ることができました。本当に驚きました。

もちろん、「ほったらかしで月収300万円!!」、などという世界には遠く及びませんが、シンプルなことに徹しただけで、上に書いたような実績を出すことができたんです。

これまで色々と迷っていた私が、あることに絞ったらいきなり成果を出すことができたんです。

このノウハウを、自分のため、さらにインターネットビジネスで袋小路にはまり込んでしまっているみなさんのために、eBookにまとめ、提供させていただくことにしました。

そのeBookが、今回出品する『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』です。

このeBookは、Webサイト構築、ブログ更新、メルマガ発行といったことを当面は度外視してインターネットビジネスを展開できるようにするため、Yahoo!オークションで情報商材を販売することに特化した内容になっています。

パソコンのPDFファイルとして提供させていただきます。

このeBookの販売前に、そのドラフトを、普段お世話になっている皆さんにお読みいただき、レビューしていただきました。皆さんのコメントは次のとおりです。

〔幹の部分がよくわかる〕

インターネットビジネスで大切な幹の部分がよくわかるね。特に必要不可欠なセールスレターの書き方が詳しく書かれていて、このとおりに書けばできてしまうというのが気に入った。(兵庫県タカシナ様)

〔迷える人達にとって救世主的な eBook〕

インターネットビジネス・情報販売のための基本的なことが網羅された eBook と言えますかな。しかし、その基本を知らずにいきなり始めちゃって袋小路にはまっている人にとっては救世主的な存在になるでしょうね。(大阪府 ウメツ様)

〔稼ぐために実践あるのみ〕

セールスレターの書き方が詳しく書かれているので、このとおりやればいいのが便利ですね。あと、情報商材も準備されているし、作り方も具体的にわかる。広まるのがちょっと怖い eBook です。儲けたい人は実践あるのみ。(東京都 オオタニ様)

〔一般 Web サイトのノウハウをヤフオクに持ち込んである〕

なんと、アノ方法をヤフオクに持ち込んだとは！！そりゃ無料でアクセスアップできますわな。ちょっと勇気があるかもね。でもそれくらいやらないきゃね。(大阪府 オオスミ様)

〔情報商材の準備方法がわかる〕

情報商材の準備方法にこんな手があったんですね。一般の出版社や本の著者なら誰でもやってること。それをネットの世界で使おうと提案している。面白いですね。

(東京都 スズキ様)

この eBook の内容を実践していただくとあなたは...

☆インターネットビジネス成功のための、本質的なことがわかります。

☆サイト構築、ブログ設置、メルマガ発行...といった具合に氾濫するノウハウ情報の中から、本当にあなたにとって必要なものを見極め、選択することができますようになります。

☆その結果、インターネットビジネスのために無駄な投資をすることがなくなります。

☆インターネットビジネスに不可欠なセールスレターがラクに書けるようになります。

☆それにより、情報商材の販売はもとより、それ以外の商材の販売でもダントツの成果をだせるようになります。

☆Yahoo!オークションに出品するために、一日に9999円も「注目のオークション」に使わなくても、十分なアクセスを得る方法を知ることができます。

実際、私が 10月8日～10月10日 の間におこなった1つの出品では、注目のオークションに一日500円使っただけ。それでも、アクセス数260、ウォッチリスト追加数10を得ることができました。

☆ライバルが多い情報カテゴリ出品にあって、どうすれば勝ち残っていけるのかを知ることができます。

☆私を目覚めさせるきっかけになった会社経営者のレクチャーを無料で聴く方法をあなたにお知らせします。これだけでも16800円の価値があります。

☆この eBook では、インターネットビジネスの本質を見誤らないようにするため、Yahoo!オークションでの情報販売開始を薦めていますが、もちろん、その本質は一般サイトでのビジネス展開にも適用可能です。

☆あなたが売る情報商材の準備方法が具体的にわかります。

情報商材を準備するときの三つのハードル「自分には売れる体験がない」「他人の体験を売ることができない」「スキマ情報を見つけることができない」をクリアして、実際に販売する段階に進む具体的な方法がわかります。

☆今なら、この eBook『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』

をご購入いただいた方には、再販する権利を差し上げます。Yahoo!オークションで販売開始することをお勧めしますが、「売れる」感触がつかめれば、他のネットオークションや、あなた独自のサイト、ブログ、メルマガで販売していただくのも自由です。販売価格もあなたにお任せします。

※あなたからこの eBook を購入した方にも、あなた同様に、販売する権利があります。その旨、あなたのお客様にお伝えください。

☆この eBook には、付録として、『ibc_bookstore が Yahoo!オークション出品で使ったセールレター（例）』が収録されています。その文面は、適宜アレンジしてお使いいただいてもかまいません。

Yahoo!オークションに出品する時はもちろんのこと、あなたのメルマガ・ブログ・ホームページで販売するときにもご活用ください。

☆ご購入者様には、eBook のみならず、出品や PR にお使いいただける書籍イメージの画像もご提供いたします。eBook を販売する場合、イメージ画像があるか無いかで、成約率が1.5 倍～3 倍差がでると言われています。

☆私から購入してくださった方の先行者利益を守るため、『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ』の ibc_boookstore からのヤフオクでの販売は 100 部限定とします。

再販（転売）権利を認められた商材を転売して儲ける場合、早く手がけるほど有利です。後手に回るほど、ライバルは増え、値下げ競争に巻き込まれたりします。

早く転売して利益を挙げると同時に、情報販売に興味がある人のハウスリストを構築して、次のビジネスにつなげましょう。このような機会を逃さず、先手先手を打つ人がインターネットビジネスで儲けることができます。

「結果を出す人は行動が早い」というのは、インターネットビジネスの鉄則です。

先行者利益を最大限に生かしたい方は、お急ぎください。

よく考えてみてください。あなたがこれからも、インターネット・ビジネスのために必要な本質的なことを知らずして、Web サイト構築だ、ブログ設置だ、メルマガ発行だ、最新ソフト導入だ、ということに、時間・労力・お金を投入していくと、それがいったい幾ら分の損失になるのかということを...！！

きっと、何万円、何十万円、場合によってはそれ以上、という金額に相当したものになることでしょう。

そして、大部分の人にとっては、成果はまったくでない、というのがオチです。

また、この eBook ではインターネットビジネスに不可欠なセールスレターの書き方も詳述してあります。この世の中には、セールスレターを書くことをビジネスにしてらっしゃる方もいらっしゃいます。そういった方に依頼すれば、これまた何万円、何十万円もかかります。

実際に、私は情報商材の購入などで、これまで何十万円ものコストを投入してきました。そのエッセンスの一つがこの eBook 「あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝☆驚愕のノウハウ」なわけです。この eBook の内容を実践していただくことであなたにもたらされる利益は果たしていくらか？ 50 万円？ 100 万円？

さらに、再販（転売）するためにお使いいただける商品画像。これだけでも、製作をプロに依頼すれば、1 万円～数万円、請求されます。

こう考えていくと、この eBook の適正価格は3万円くらいでしょう。

しかし、これまで私と同じようにインターネットビジネスで散々苦勞して来た人達に確かな道筋を提示して差し上げたいと考えています。

だから、私からあなたにこの eBook をご提供する時には、適正価格の十分の一以下にさせていただきます。

はい！ この驚愕の eBook のお値段は、わずか 2980 円です。ただし、ibc_bookstore からの Yahoo!オークションでの販売は 100 部限定となっておりますので、ご購入希望の方はお急ぎください。

あなたは、この eBook にわずかな代金を投資してくださるだけで、何万円、何十万円と

いう損失リスクを回避し、インターネット・ビジネス成功者への道を歩み始めることができるのです。

あなたがこの eBook を販売するときには、2980 円というお値段ではなく、適正価格 3 万円に近い値段にしてくださいね。

この eBook は、インターネットを使った情報商材の販売で利益をだそうとしてがんばっているけれども、思わしい成果を出せていない人に、確かな道筋を開くことを目的として書かれたものです。

このため、Web サイト構築やブログの設置自体をビジネスにしている方、あるいはそういったことに趣味的に取り組んでいる方は、この eBook を購入なさらないでください。

また、情報商材を購入なさっても、まったく実践に移さない方、ノウハウ内容の批評ばかりしている方にも購入していただきたくありません。

さらに、すでに Yahoo!オークションを含むインターネット上で、様々な商材をバリバリと販売することに成功なさっている方にも、この eBook は不要です。決して購入なさらないでください。

逆に、これまでいろいろなノウハウやソフトウェアに手を出し、必死で実践してきたけれども、ビジネスの本質がつかめず、稼げなかったという方、真剣にインターネットビジネスに取り組みたいという方には、一日も早く購入していただきたいです。

インターネットビジネスの本質的な部分をものにして成果を出すため、まず、Yahoo!オークションから始めましょう。そのために、まず、この eBook です。

追伸

この eBook は、あなたのこれからを変える大きな力になると確信しております。是非、この eBook をご購入いただき、すぐに実践していただきたいと考えています。

それこそがあなたの未来を変える一歩になります。小さいかもしれないけれど、確かな一歩です。迷っていることは時間の無駄以外の何物でもありません。

あなたの情報が一週間で売れる！

今、こうしている間にも、ライバル達はどんどん先に進んでいます。今すぐ、ご購入ください。ご注文をお待ちしております。

お申し込みは、いますぐこちらのフォームにお名前、メールアドレスをご記入の上、[内容確認画面へ]ボタンをクリックした後、[送信する]ボタンをクリックしてください。

折り返し、お取引方法をご連絡いたします。

落札不要です。

eBook は、原則としてメールに添付してお送りいたします。

※もちろん、通常通り落札していただいても、ご購入のお申し込みは成立します。
落札価格がいくらになっても、お代金は 2980 円です。

その場合は、フォームにお名前・メールアドレスを入力していただく必要はありません。

落札後に、お取引ご案内メールを別途お送りさせていただきます。