

【n e c c o】

100万円分以上の
情報商材が教えてくれた・・・

9割失敗しない
情報商材
購入マニュアル
【再配布可能】

著者：necco

情報商材@味見ブログ ～実際に買ってみました～
<http://ajimi-joho.seesaa.net/>

自宅でゲット！ 金運と健康運がユルユル上がる、アッサリ1億7万円♪
<http://www.formpro.jp/form.php?fid=10926>

■ ご注意 ■

今回は、わたしのレポートをダウンロードしていただき、
本当にありがとうございました！ m(_ _)m

ダウンロードされたことにより、わたしのメルマガ・

「自宅でゲット！

金運と健康運がユルユル上がる、アッサリ1億7万円♪」

<http://necomaga.blog95.fc2.com/>

に代理登録させていただくことをご了承ください。

なお本書は、著作権法で保護されている著作物で
著作権は作者であるn e c c oが保有しています。

レポート自体の再配布は可能ですが、文章の内容などを無断での転載はご
遠慮ください。どうしてもという場合は、必ずわたしに断りを入れてから
にしてくださいね。

■ 音声でご挨拶 ♪ ■

ちょっと吹き込んでみました。

このレポートではけっこういろんな技術的な試みをしています。

↓こちらからご堪能ください（笑）

<http://shouhuku.com/onsei/a01.wav>

BGMつきで調子にのってます（爆）

■ はじめに ■

こんにちは！！

「情報商材・味見役」をやっております、necco（ネコ）です。

2006年1月から情報商材の紹介・レビューブログを立ち上げて
今日に至るまでに、実にいろいろな情報商材を読んできました。

そして商材の紹介をしていくうちに
どう考えても**販売ページに書かれてあるうたい文句と内容が一致しない**
ものがあつたり、**書かれたとおりにやってみたけれどもやっぱりうまくい**
かなかったということが実際に起きてきました。

もちろん、本当に良質な商材もあります。
しかし「情報」そのものを売りに出している以上、
本屋さんでちょっと立ち読みして試してみるような具合にはいかない。

実際にお金を出して、自分の手にして目を通してみて
初めて自分の期待するものかどうか分かるわけです。

このレポートに書いたものは、
気になる情報商材に実際にお金を出してしまう前に

「本当にその商材は自分が期待している内容なのか？」

ということを判断するために
必要な事項を考え得るだけ挙げてあります。
また、わたしが**購入の際に実際に実行していること**でもあります。

まだ情報商材を買ったことがない、
もう二度と失敗したくないという方に
少しでもお役に立つことが出来たらすごくうれしいです ^^

■ 目次です ■

※ リンクをクリックすると該当のページにジャンプします♪

第1章 まずはこんな常識には気をつけよう

- [1-1](#) ASPの売り上げ順位はアテにならない
- [1-2](#) 成功体験談の陰には必ず失敗している人もいることを忘れない
- [1-3](#) アフィリエイトの特典に惑わされない
- [1-4](#) 万人にふさわしい商材は無いことを忘れてはいけない

第2章 セールスページのチェック項目

- [2-1](#) ノウハウの種類
- [2-2](#) サポートの有無
- [2-3](#) あまりにも内容が推測できないようなノウハウはパス！

第3章 情報収集のあれこれ

- [3-1](#) インフォギャップ・インフォレビュー
- [3-2](#) 情報商材レビューサイト・メルマガ
- [3-3](#) 検索・検索・検索！！

第4章 購入直前・最後のポイント

- [4-1](#) 必ず事前に作者へ質問メールを送ってみる

第5章 得する購入方法とは

- [5-1](#) 銀行振り込みで時間差購入
- [5-2](#) アフィリエイトからの購入

第6章 それでも購入を迷ったら

- [6-1](#) どうせそのうち魅力的な商材はまた登場します

[おわりに](#)

第1章 ★ まずはこんな常識に注意！！

■ [目次へ](#) ■

1-1 ASPの売り上げ順位はアテにならない

まったくアテにならないわけではありません。
一つの参考になるとは思います。

しかし、例えば「インフォトップで〇位になりました！」

とかいう文句にはあまり影響を与えられてはいけません。

なぜならそれは、
あくまでも『販売実績の順位』であって
『購入者の成功実績の順位』ではないからです。

でも、あんまり順位の低いものは、
初心者の方はちょっと購入を見送った方が無難かもしれませんね。

1-2 成功体験談の陰には必ず失敗している人もいることを忘れない

■ [目次へ](#) ■

そのノウハウを実行したヒトが
100%の成功実績が上がるのが情報商材の本来の理想です。
まして有料のノウハウともなれば、
それが当然でなければならないはずです。

・・・しかし現実には、残念ながらそうではないです・・・

そりゃ、商材のレターには成功体験談は載せても
失敗体験談を載せるわけではないですしね（笑）

あとよくあるのは、
すぐに使えなくなるノウハウになってしまう可能性がある、
ということです。

- Overture の1 日に出せる審査数の制限。
- ちょっとしたビジネス活動でも ID を削除するようになった mixi。
- 審査を通過することがとても難しくなった Google アドセンス。
- まぐまぐのダブルオプトイン導入、代理登録時の有料化。

他にも実にさまざまなことが変化し、
そのたびにそれまで使えていたノウハウが
もう使えなくなってしまうたりしています。

そんなものだから、
よく大物アフィリエイターの方たちは「収入の柱は複数立てとけ」って言うんですよね・・・

アドセンスのノウハウばかりに頼っていて
それで月に数十万円稼げるようになっても、
突然アカウント削除されてしまう可能性だって少なからずあるわけですし。

って、ちょっと横道にはずれちまいましたね。^^；

また、人には向き不向きもあります。
例えば、情報商材のアフィリをする気ないのに
情報商材のアフィリをするノウハウを買ってしまったたり。

こんなことも実際に起こっているんです。

よほどセールスレターの出来が良かったんでしょうか・・・。

どんなに素晴らしい商材としても、
それがその人のあまり気の進まないものだ
それは実行するしない以前の問題です。

あれ、また横道にはずれちゃいました（汗）

1-3 アフィリエイトの特典に惑わされない

■ [目次へ](#) ■

「現在、○大特典付き！」

とかで商材のアフィリエイトをしている方がけっこういますよね。
中には特典自体が期限付きとして配布しているものもあります。

もし、それらの特典をあなたが本当に必要としているなら
その方から購入した方がぜったいお得だと思います。

でも、
あらためて聞いてしまいますけど、
本当にそれらの特典はあなたにとって必要なものですか？

よく考えてみてください。

だって、
その商材に書いてあることが本当に使えるノウハウだとしたら
そもそも他になんにも要らないわけですよね？

商材に特典をプラスすることで何か得になるということだったら
じゃあその商材のノウハウって一体なんなの？
ということにならないでしょうか。

・・・例えば、

「あんまりその商材のノウハウが他人に広まっちゃうとすぐに使えなくなって
しまうから、プラスアルファの方法として特典使った方が効果的なのかな
あ」

とか、そんなふうに裏を考えてしまうわけです。

また、お金儲けが目的で、とある商材の購入を迷っていたとします。
もし本当にその商材が本物であるなら、
商材のみで十分お金儲けができ、
あなたの目的は達成されるハズですし、
達成されなくてはおかしいハナシです。

そうしたら、
「じゃあ特典の存在意義っていったい何??」
ということです。

その商材と同じ属性、方向の特典であればいいわけですからね。

しかし中には、
その商材とまるで関係のない種類の特典があるわけです。

まあ、それでもそういう特典がいい！
という人にはあえて止めはしませんけれどね。（笑）

でも、やっぱりどうせもらうなら
特典は中身で勝負！
と行きたいところです。

いくら数ばかり多くても、
関係のないものまでもらっても仕方ありませんから。

この点は、わたしも自分のメルマガで特典を付けるときは購入してくれた方のためになるように特に気をつけています。

1-4 万人にふさわしい商材など無いことを忘れてはいけない

■ [目次へ](#) ■

本来情報商材とは、
そこに書いてある情報、つまり
「ノウハウをその通りに実行すれば
いかなる場合にもその通りに再現できる」
というのが大前提です。

しかし悲しいことに、そうはならない商材が多くて、
そのためにこうして「情報商材の見分け方」なんてレポート書いているんですが・・・（笑）

しかし幸福にも、自分の気になっている商材がホンモノの優良商材だったとしても、それが自分に役立つものかどうかは「？」というわけです。

「何だよ、あきらかに優良商材なら役立つに決まってるじゃん！」

と思うかもしれませんが、ちょっと待ってくださいね。

例えば、「情報商材をアフィリエイトするブログで稼ぐ」という商材があったとします。

その商材を買って、きちんと読んで、ちゃんと実行してみた。
でも、どうも情報商材のアフィリエイト自体が自分には合っていないさそうなことに気づいた・・・

というパターンがあり得る、ということです。

まあ、これについては実際にやってみないことには
どうにも分からない部分でしょう。
つまり不可避ということです。

しかしだからこそ、こういう場合になってしまったら
自分の経験値として確実に肥やしにしていく方向で考えていきたいところ
です。

「ダメ。自分には合わなかった」と言って済ませるだけじゃなくて、
その商材に費やしたお金と時間に見合うだけの見返りを
自分で見いだしましょう。

さすればその商材も無事に成仏してくれることでしょう。（笑）

第2章 ★ セールスページでのチェック項目

■ [目次へ](#) ■

セールスページ、つまり情報商材の販売ページのことです。
販売ページ、レター、ランディングページとも呼ばれます。

そもそもセールスページなんてものは、販売者が自分の商材についていい
ことしか書いていません。

それは、売る側としては当然なおハナシです。
販売サイト訪問者に対していかにして買わせるか、
雨あられのごとく仕掛けがページにちりばめられています（爆）

そんな勧誘の雨にも負けずに、

ポイントを押さえたセールスページの読み解き方を紹介します。

そこから、いかに自分にとって必要な情報を引き出すかがミソであり、
また失敗しない商材の買い方につながりますので
しっかりと押さえておきたいところです。

2-1 ノウハウの種類

■ [目次へ](#) ■

たとえば、
これまであなたはサイトアフィリエイトを中心にやってきたとします。
そしてたまたま「**わずか〇〇日で〇〇万円！！**」の
うたい文句の情報商材が目にとまります。

当然、アフィリエイトなどのネットビジネスに興味があるあなたは
その商材の販売ページにやって来ました。

しかし、よくよく販売ページを読むと
どうやらこれは携帯アフィリエイトのノウハウのようです。

・・・という、本当にありがちなパターンをご紹介しましたw

結論から言いますと、
このような場合は購入を見合わせたほうが無難です。

ここはグッと購入はこらえてください。
気持ちはイタイほどわかります。
ええ、イタイほどわかります！！！！（笑）

しかし、経験から言ってもこんな場合はやめたほうがいいのです。
と言いますのも、
それまでやってきたサイトアフィリエイトもこれからやる携帯アフィリエイトも

どちらも共倒れになってしまうケースが大半なのです。

これはわたしの経験だけではなく、多くの人もそう言っていることです。

仮にどんなに自由に使える時間があっても、
気持ちが分散してしまうと不思議とどちらの作業も出来なくなってしまう
ものです。

これまでやってきたものが軌道に乗った場合は別ですが、そうでもないか
ぎり新ジャンルに手を出すのは見送った方がイイとハッキリ断言できま
す。

というわけで、まず気になる商材の販売ページに行って
どんなノウハウかさらりと見て、上のようなパターンでしたら即座にペー
ジを閉じてしまいます。
そしてその商材について気にすることは金輪際辞めてしまいましょう ^
^

2-2 サポートの有無

■ [目次へ](#) ■

サポートがあるかないか。
それは、その商材の作者の購入者に対する姿勢そのものが
強く反映されています。

サポートの種類として、

[【フォーラム（掲示板）】](#)

[【個別メールサポート】](#)

[【スカイプサポート】](#)

[【購入者限定メルマガ】](#)

[【購入者限定コミュニティの参加資格】](#)

[【効果が出なかったら返金可サービス】](#)

などなど、いくつかあります。

そしてそれぞれに期限がついていたりもします。
例えば、180日まで利用可、とかですね。

それぞれのサポートを、順番にご紹介します。

■【フォーラム】■

これは、商材購入者と商材の作者が集う
掲示板形式のページを共有するというサポートです。

たとえば、「教えて！goo」(<http://oshiete.goo.ne.jp/>)みたいに

質問すれば誰かしらそれに答えてくれるというものです。

メリットとしては、悩みをみんなで共有できるという点ですかね。
そしてその質問にだれでも答えてくれるのでいろんな返答が期待できます。

また、共通のテーマや目的を追いかけている同士や仲間に出会えるという
のも、
見逃せない醍醐味のひとつ！

**共通の目的を持つ仲間の存在というのは、いるのといないのとでは天と地
ほどの差がつきます。**

デメリットは、プライベート的な悩みを聞きにくいことです。

つまり「**今月は〇〇円ほど売り上げが落ちてしまいました**」みたいな、
あんまり他の人には聞かれたくないことを、作者の人にコッソリ聞きにく
いということですね。

参加している人次第ですごく盛況なフォーラムになったり、

逆にショボーン(´・ω・`)なフォーラムになったりします。

気になっている商材にフォーラムの特典が付いていたら、
こういうところも事前にチェックしておきたいところですね。

■【個別メールサポート】■

これは非常にありがたいサポートです。

なにせ、商材の作者が直接あなたの疑問に答えてくれるのですから。

でも中には、質問してからだいたい24時間以内に返信くれる人もいれば、
3日後とか4日後とか、ちょっと忘れかけたくらいに返信が来たりする人もいます。

こういうのは買ってみないとなかなか分からない部分ですよ。

しかしそういう部分は必ず評判となって表に表れてきます。
心配であればじっくりとレビューサイトなど見回って調べてみると思います。

■【スカイプサポート】■

商材の作者を自分が独り占めできる点では
上のメールサポートと同じです。

それに加えて、こちらのスカイプサポートは音声でまさに直接作者に質問
やアドバイスなどを受けることのできるサポートです。

スカイプを使ったことがない、もしくはそもそもスカイプとは何ぞ？という方はこちらの無料レポートをご覧ください。

[世界中に無料でテレビ電話がタダ！で出来る驚きのツール](#)

[『S k y p eスカイプ』マニュアル（導入編）](#)

電気屋さんなどで1000円くらいのマイクを買ってくれば
同じスカイプ利用者ならすべてタダで会話できてしまうものです。

ですから、この手のサポートにまさにうってつけなんですね。

メールと違って直接の会話のメリットは、ちょっとした細かい質問などを
躊躇せずに気軽にできることが意外と大きかったりします。

初めての人との会話は、
相手が商材の作者でなくともあがってしまいがちです。（笑）

ですのであらかじめ質問事項は、何項目か質問の優先順位をつけて
メモしておくと便利です。

■【購入者限定メルマガ】■

購入者向けに限定配信されるメルマガです。
これは、ハッキリ言ってピンキリです。

配信間隔が短いものや長いもの、内容の濃いもの薄いもの、
さまざまあります。

これも実際に購入してみないと分からない部分ですので、
商材レビューブログなどからの情報収集で
判断せざるを得ないものですね。

しかし、
このくらいは普通付いていておかしくないと思うようなサポートです。

■【購入者限定コミュニティの参加資格】■

これは、主にSNS（ミクシィなど）での購入者のみ入室できるコミュニティの参加資格が与えられるというサポートです。

性質は、フォーラムとだいたい同じです。

強いて言うなら、フォーラムよりも購入者同士のつながりが強いかもしれませんが、つまり、**同じ目的を持つ者どうしが互いに助け合いやすい**ということにつながります。

この意味をしっかりと受け止め、うまく活用することによって商材のノウハウの効果は倍増していきます。

■【効果が出なかったら返金可サービス】■

たとえば、

「〇〇日実践して〇〇円儲けからなかったら・・・」

「〇ヶ月行って体重が〇〇キロ減らなかったら・・・」

と条件付けで返金を受け付けるサービスです。

これは、一見すると作者の強いノウハウへの自信の裏付けとして受け止めがちですが、**非常に注意しなくてはならないサービス**です。

と言いますのも、

そのまま作者の自信として受け止めてもいいものはもちろんあるのですが、

中には**条件をあいまいなもの、または非常に厳密に設定することで、ほとんどその条件に当てはまることなど不可能なように設定してあるも**

のが存在します。

つまり、その商材を買って欲しいために、派手なサービスを打ち出しているだけの詐欺的なうたい文句の可能性がある、ということです。

しかしこうした詐欺的なサービスは、購入者の大きな不満としてネット上に必ず悪評判として表れてきます。

商材レビューサイトなどを少しチェックするだけで（[第3章を参考](#)）簡単にわかりますので、ぜひ行ってくださいね。

また、**いくら返金してくれるのか**ということも確認しておきたいものです。

「えっ、『返金します』って言ってるんだから全額じゃないの？」と思うかも知れませんが、そうじゃないパターンが多いんです。

なぜかと言うと、情報商材の販売というのは、作者が直接自分のセールスページで売の場合とアフィリエイトが間接的に売場合があります。

アフィリエイト経由で購入すると、購入した時点で瞬時にアフィリエイトに報酬が計上されるわけです。

たとえば、3万円の商材でアフィリ報酬が1万円だったとします。購入者がアフィリ経由で購入したその時点でアフィリエイトに1万円が計上されます。

すると、商材の作者には実質2万円しか儲けはありませんよね。

でもそのあとで、購入者が全額の返金を求めてきたら

3万円を払う・・・すると、
儲けがゼロになるところかアフィリエイト報酬分のマイナス1万円の大赤字になってしまうわけです。

そういうわけで、
返金額は商材の購入額からアフィリエイト報酬分を引いた金額になる場合が多いのです。

ちなみに、仮にこれがきちんとしたサービスであったとしても
「購入から〇〇日後まで」の条件などで、
「何月何日の何時までに申し出なければいけないのか」
ということでトラブルになったりすることがありますので
事前に作者の人に確認しておきたいところです。（neccoの実体験（爆））

2-3 あまりにも内容が推測できないようなノウハウはパス！

■ [目次へ](#) ■

上で、「ノウハウの種類」のところで挙げたチェック方法では
まず最初にその商材がどんな種類のノウハウか、ということを確認めると
書きました。

しかし、その段階で
「これ、いったい何のノウハウなの??」
というような、
まったく分からないものに出くわすことがたまにあります。

「ヤフ〇クもm〇xiもブログもメルマガも使わずに・・・」
みたいな感じですね。
でも「翌月には〇〇万円・・・」っていうふうに書いてあったりします
（笑）

そういう商材に出くわしたら、要注意です。
要注意ですよ！！

もちろん、中には例外もあります。

マジックアフィリエイト（2007/03 現在は販売中止）

<http://kaseguchikara.com/magic/>

↑これなんかはいい例ですね。

しかし、それじゃあどういう点で商材の良し悪しを推測するかというですね、

「セールスレターがあまりにも感情に訴えかけるものは要注意」
というのを
ひとつの基準としたいと思います。

もう、販売ページ訪問者へのエモーション（感情）に訴えかけるような、
まるで選挙演説のような（笑）レターには注意したほうがいいかな。
というふうにn e c c oは心がけています。

それに加えて（←ここ注意！）、販売期間を限定しているもの
も注意深く様子を見た方がいい場合が多いです。

具体的な例を挙げますと、

「あんまりこのノウハウを使う人が参入しすぎると
すでに使用している人たちの利益が薄れてしまうため」

「購入者利益を守るため」

「期限を設けて販売しています」

・・・みたいなことを言っているレターのことです。

でも、それってノウハウとしては王道ではないです。
あくまでも裏技的なノウハウであるために、
そのような販売方法をとっているわけです。

誤解のないように書かせていただきますが、
こういったノウハウがすべて使えないものかという
全然そんなことはありません。

「これだよ、これ！」
みたいな、かゆいところに手が届くようなものも、もちろんあります。

ですが、

情報商材をあまり買ったことがなかったりする初心者の方
特に初めて情報商材を購入するという方

向けではないことだけ、お伝えさせてくださいね。

第3章 ★ 情報収集のしかた

■ [目次へ](#) ■

3-1 インフォギャップ・インフォレビュー

情報商材の内容を客観的に知るには、
やはり実際にそのノウハウを読んで実行してみた人に聞くのが
イチバンですよ！！

次のサイトでは、
まさにそういった人たちの感想が多数寄せられています。

インフォレビュー (InfoReview)

<http://www.inforeview.net/>

インフォギャップ (Infogap)

<http://www.infogap.net/>

インフォヴァル (InfoVal)

<http://infoval.net/> (← 要無料会員登録)

気になる情報商材があったら、
まずは必ずこのサイトでチェックしてみてください。
情報商材を客観的に判断するために、このチェックは欠かせません。

実際にそのノウハウを購入した人の
赤裸々なコメントが多数寄せられています。

もちろん、あなたがノウハウを購入して
そのサイトに書き込んでもOKです。

しかしここで、注意しなくてはならないことがあります。

寄せられる意見には、判的なものが、いくぶん多いです。

というのも
「この商材良かったですよ～」
という感想より、

「これはダメだった。やられました！」
みたいな感想のほうが
人って書きやすいようだからです ^^ ；

しかしそれでも、あんまり批判的な声が多数寄せられているものは
避けたほうが無難は無難でしょうね。

あと、まれにその商材のサクラが紛れていることも
ありえないことはありません。

ですのでそういう心づもりをして、
あくまで参考程度に読んだ方がいいと言えます。

3-2 情報商材レビューサイト・メルマガ

■ [目次へ](#) ■

現在、実に多くの情報商材レビューのブログが存在しています。

つまり、その商材について
ブログの管理人が独自の評価、感想を載せているようなブログです。
メルマガも同様の内容です。

レビューブログやメルマガを参考にする理由として、
次の2つを挙げることができると思います。

1つは、インフォギャップ・インフォレビューを参考にするのと同様に
情報商材を客観的に判断するため。

2つには、ブログやメルマガの著者の人と関係が持てる。
(変な意味じゃーないですよ (爆))

どういふことかと言いますと、
ブログやメルマガを発信している人というのは、
すでにネットビジネスにおいて成功している人が多いです。

そういった人の紹介から商材を買うことによって、
積極的にコミュニケーションが取れます。

やはりいくら情報商材を手にしたとはいえ
一人では不安な場合が多いと思いますので、

その商材について客観的な意見を言うことができる人を
頼りにできるというのは

きわめてでかいです！！！！

また、
その人ならではの特典をプラスして
商材を紹介しているケースも多いので、
同じお値段でおトクに商材を手に入れることができます。

ネットビジネスに限ったことではありませんが、
こういったことは特に信頼が大事です。

公明正大に、読者の立場に立って記事を書いている
信頼できるブログ・メルマガの著者を自分で見つけられれば、
その人の意見はすごく参考になるでしょうから
安心感もそれだけ増しますよね。

信頼できそうな人を見つける・・・。

ネットビジネスにおいて、とてもとても大切なことです。

しかし、ここ何年かでレビューブログやメルマガが爆発的に増えたこともあって、それらの良し悪しはほんとに様々、まさに玉石混合！っていう感じです。

商材の販売ページの売り文句をそのまま並び立てているだけの記事、
「とにかく買えっ！」とだけの一点張りの記事、

自分で実際に実行することはおろか、
商材の中身もあきらかにろくに見てないのに
平気で紹介してしまっている記事・・・。

残念ながら、これらもまた事実です。

しかししかし、
中には良心的なブログやメルマガも存在しています。
ええ、確実に！！

特徴を挙げますね。

1. 紹介している商材の長所だけでなく欠点をも公平に書いている
2. 商材を読んだブログ、メルマガ管理人の具体的な感想が載っている
3. 情報商材以外の有益な情報などが載っている

ざっとこんな感じでしょうか。
あくまで目安としてですが、
主にこういった部分で判断できるでしょう。

3-3 検索・検索・検索！！

■ [目次へ](#) ■

えーと、基本中の基本で恐縮ですが（汗）、
気になることやモノはとにかく検索してみましょう。

情報商材の場合でしたら、

1. その商材の名前で検索（＋「レビュー」「評価」などの単語）

2. その商材の作者名で検索

・・・という具合にやってみます。

そうすると、
上で書いたレビューブログやメルマガのバックナンバーのサイトで
その商材を扱った記事がカンタンに見つかりますよ。

第4章 ★ 購入直前・最後のポイント

■ [目次へ](#) ■

4-1 必ず事前に作者へ質問メールを送ってみる

さてさて、あなたは上まで書いてきたとおりの条件に合うような商材に
ようやく出会いました。

「さて買うぞ！！！」

とはやる気持ちをあなたは抑えきれません。

・・・はい、そんなときこそ「ちょっと待ったー！」です。（笑）

もう一度ほてりきった頭をクールダウンさせる意味でも、
ここで商材の作者の人になにか質問メールなんかを送ってみましょう。

きちんとあなたの疑問に答えて返事をくれるような人の商材でないと
わたしでしたらとても怖くて商材なんて買えません。

だって〇万もする情報ですよ・・・

どうしてもすぐ買わなくちゃいけない状況などでない限りは
そのくらいはしたいところです。

また、そうして作者への信頼感を試す目的とは別に、
そういうメールを機に親しくなる可能性だってあるわけです。

情報起業家の立場に立っても考えてみてください。

せっかく自分の商材を気になって、メールまでくれる優良な顧客を
邪険にできるはずがありません。

邪険にするとしたら、それこそ情報起業家として大問題です。

もし、あなたが

「あー、こんな初歩的な質問メール出して迷惑じゃないかしら??」

なんて考えていたらそれはお門違いです。
どしどし質問をぶっつけてみましょう。

さて、それではどんなふうにメールしてみるといいでしょうか。

① メールの件名

「〇〇（商材名）についての質問」など、一目見て

「ああ、商材についての質問だな」

と分かってもらえるような題名だとOKです。

また、あらかじめ題名が作者によって指定されていることがあったりしますので、その場合はそれに従ってください。

上のように書かないと、
すぐに質問のメールだとわかってもらえない場合があって
それによって返信が送れてしまうこともあるので気をつけてくださいね。

② メール本文の始まりと終わりにはきちんと挨拶を書く

「初めまして」「こんにちは」など、
まあ最低限のエチケットのことです。
普段からアタリマエにやっている人には失礼な項目でした ^^ ；

しかしそれすらろくに出来ない人がたま～～にいたので
あえて書いてみました。

わたしも、ブログやメルマガ読者の方からの質問を受けるようになってから、そういう最低限の礼儀を欠いたメールが実際にあるのを目の当たりにしました。

まあ、
そういうようなメールでもすべてお返事は書いているのですが・・・

たった一言、書けばいいことじゃないですか。
たった一言で気持ちよくお互いやり取りできるって、
言葉ってつくづく魔法だなあと思います。

③ きちんと名乗る

これも最低限の礼儀です。
本名でもペンネームでもいいので、とにかく名乗りましょう。
そのほうが相手にしてみても返事を書きやすいですしね。

コミュニケーションも断然とリやすくなります。

「特に親しくなんてなりたくないやい」
というきかん坊さんも、
初メールの相手に名乗るのは最低限なので是非心がけてくださいね ^ ^

④ 返事をくれたらお礼のメールを出す

なにも堅苦しい事なんてぜんぜんありません。
カンタンでもいいんです。

とにかく手間を惜しまずに自分の質問に答えてくれた相手には
お礼の一つでも送りましょう。

⑤ 質問が複数ある場合は箇条書きにしてみる

いろいろと商材の作者へあふれ出る思いをぶつけてみたくなるのは
すごくよくわかります。

ただ、あまりにも聞きたいことがありすぎてそれをそのまま書いていって
しまうと、結局なにが聞きたいのかよくわからない、ごちゃごちゃとした

意味不明な文章になってしまいがちです。

そんなときは箇条書きにしたほうがいい場合があります。

そうすると質問を書きながら自分でも聞きたいことが整理できるし、
また相手にも理解してもらいやすくなります。

これは、質問メールに限ったテクでなく広く使える手段ですので
覚えて損はないですよ♪

第5章 ★ 得する購入方法とは

■ [目次へ](#) ■

5-1 銀行振り込みで時間差購入

「〇日〇時〇分で値上げします！」

「〇日〇時〇分で二度と手に入らなくなります！」

というような売り込みをしている情報商材は、
現在非常にたくさん見かけます。

自分の気になっていた商材が、
もうすぐ値上げや販売停止になると知ると
それまで購入するかどうか迷っていた思いもとつぜん思考停止状態にな
ってしまうものです。

そして、気がついたら購入してしまっていた！
というパターンにはまってしまう話はたくさん聞かれます。

これを避けるには、まず値上げや販売停止する前にとりあえず購入できる
権利を押さえておき、お金はあとから払うかどうかゆっくり考えることが
できる方法があります。

それが銀行振り込みで購入する方法です。

カード決済で購入すると、即座に課金されます。
それと同時に商材も即ダウンロードできます。

それに対して銀行振り込みの方法は、
まず購入の申し込みをすると購入確認のメールが送られてきます。

そのメールに書かれてある振り込み方法にしたがって振り込んで、
入金を確認されると商材がダウンロードできるという仕組みです。

この方法だと、銀行振り込みで申し込んだ時点の商材の値段を押さえたまま、実際に入金して購入するかしないかをゆっくり考えることができるんです。

販売停止の商材についても、同様の手段で購入できます。

なお、情報商材大手ASPの[インフォトップ](#)の場合は購入申し込みから10日以内の入金が有効とされています。（2007年3月現在）

実際は銀行の営業日などの関係もあるので、10日間をフルに使って購入しようか考えるのは、やめたほうが無難です^^；

ともあれ、「あと〇時間！！」などとせかされて購入させられることを考えれば、

数日間は自分でじっくり考える時間ができるので、
この方法を利用しない手はないです♪

5-2 アフィリエイトからの購入

■ [目次へ](#) ■

さて実際に気になる情報商材を購入しようと思ったら、
その商材の販売者から直接買うのはちょっと待ったほうがいいです。

直接買うよりも、その商材をアフィリエイト販売している人から買った方がお得なんですね。

なぜかと言うと、
その商材をアフィリエイトしている人は自分の紹介で購入してもらおうとその分の報酬がもらえるので、その見返りとして**特典をサービスしてくれる**場合が多いのです。

特典の内容は、アフィリエイトによって違うので
自分が欲しい特典を付けている人を選んで購入するのも有りです。

直接商材の販売者から買おうとアフィリエイトから買おうと、
払う値段は同じですから
同じ値段で商材プラス何かがおまけで付いてくことを考えると
あきらかにお得なのだと思います。

第6章 ★ それでも購入を迷ったら

■ [目次へ](#) ■

6-1 どうせそのうちまた魅力的な商材は登場します

はい。
もう、タイトルのまんまです（笑）

これまでに上の章で述べてきたことは、すべてやった。
でも、まだ今ひとつ踏ん切りがつかない。
本当にお金を出してまで手に入れるべきノウハウなのだろうか。

この期に及んで「迷う」ということは、
まだそのノウハウを手にして走り出す覚悟ができていない証拠。

また、そのノウハウをその時点では本当に必要としていないから心のどこかでストップがかかっているのだと思います。

つまり、**まだ準備不足というわけです。**

そういう状態のまま情報商材を購入しても、仮にそれが優良商材だとしてもあまりうまくいくとは思えません。

そういう場合は、
今すぐの購入はすっぱりとあきらめてしまいましょう。

情報起業家の人たちはどんどんデビューしてきますし、
情報商材もあとからあとから発表されます。

ちょうど、
携帯電話の機種が新しくなっていくのと同じような感じです。

新しい者が発表されたからっていても、
それを今すぐには買わなければならない理由などないのです。

あるとするなら、そろそろ古くなったから買い換えたいとか、
または使っていたケータイが壊れたからとか、
あなた自身の問題でしかないはずです。

情報商材も、それとよく似ていると思います。

とにかくお金を稼ぎたい。
何が何でも夏までにダイエットしたい。
ゴルフを上達させたい。

そういう強い願いや思いがあれば、そもそもこの段階まで来て商材の購入

に頭を悩ますことなんてないはずですよー。

購入の最適な時期とはいつなのか、というのは
結局はあなた自身の問題でしかありません。

もし、それでも迷いがあるなら necco に相談してください。

件名：「購入相談」

アドレス：<mailto:ajimi-joho@24.am>

（「無料レポート読みました」と添えてもらえればありがたいです♪）

「他人に言うほどのことでもない」

と思うようなことでも、他の人にしゃべっただけで不思議と自分で解決できてしまったりすることってないでしょうか。

たぶんそれは、
他人にしゃべることで自分の中で整理がつくのだと思います。

ぜひ、わたしを利用しちゃってくださいね。
ダメならハッキリと「買っちゃダメ！！」って言いますからw

おわりに

■ [目次へ](#) ■

ここまでお付き合いくださって、
ありがとうございました！ m(_ _)m

ここに書いてあることに気をつけていれば、情報商材の購入に際して大失敗することはかなり減るんじゃないかと思います。

しかし最後のポイントは、そういう小手先のテクニックではなく
やはりあなた自身のマインドにかかっていると言えます。

優良な商材の購入をすることがゴールではありません。

購入したノウハウを使って思い描いた結果を得られることこそ、
真のゴールですしね。

でも、まずはきちんとしたスタートラインに立てるように、
情報商材をきちんと見極めることも大切なんです。

そのために、このレポートがあなたのお役に立ったなら
すごく嬉しいです ^^

【ブログ】

情報商材@味見ブログ ～実際に買ってみました～ necco
<http://ajimi-joho.seesaa.net/>

【メルマガ】

自宅でゲット！ 金運と健康運がユルユル上がる、アッサリ1億7万円♪
<http://backnum.cbz.jp/?m=8yjf>

【メールアドレス】

<mailto:ajimi-joho@24.am>