



だからあなたは騙される！

インターネットマーケティングの虚飾

Version 1.0



MASATOSHI KOBAYASHI





Attention! Here's Your FREE Give Away

License Worth ¥9,800.

あなたはこの特別レポートの 100%無料配布ライセンス（9,800 円相当）を所有しています。あなたはこの特別レポートをあなたのウェブサイトで無料配布したり、あなたの商品のボーナスとして無料で配布することができます。

brainersまたは小林へのコンタクト:

<http://www.e-brainers.com/helpdesk/index.php>

Copyright 2007 © Masatoshi Kobayashi & brainers

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げての録音などいかなる形式をもってこのeBookの一部または全部を配布することは禁止します。このeBookのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示:

この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。状況の変化に応じて著者はこのeBookで表示した見解とは異なる見解を新しい変化に応じて表現する権利を有します。このeBookのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されているがいかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイトパートナーは一切責任も負うものではない。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではない。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは、利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではない。このeBookの使用・適用によって生じた、いかなる結果に対する責任を負うものではない。もし、法律その他の分野で助けが必要な場合は、その分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。



Table of Contents

Table of Contents	3
Introduction.....	4
ある魚屋さんの社長との会話	5
飲み屋さんのおばちゃんアフィリエイト軍団.....	8
5 歳の子供の選択は大人のそれとはなぜ違う？	11
なぜ、すべての卵を 1 つのバスケットに入れてはいけないのか？	13
匠ではなく仕組み？	16
おわりの言葉	23



今すぐ無料登録：ブレイナーズからの最新情報を受取る方法は[1つだけです](#)！



Introduction

インターネット上では日々、新人さんたちが富を築こうと希望に胸躍らせて参入してきます。

しかし、現実はどうでしょうか？いくつもの商材を購入し、セミナー詣でを繰り返すうちに、儲からないどころか借金が出来てしまった人が大勢存在するのが現実です。

一部の人がそれなりの成功を収めているのに、なぜ 99%の人々はインターネット上で玉砕しているのでしょうか？

私は人脈営業を一切せずに全くのゼロから今日を築きました。目先の利益誘導の甘言にも一切耳を貸さずにコツコツと急いできました。そんな私は、現在会社を法人化し 10 名ほどのチームでインターネットビジネス 100%で活動し続けています。

そんな私だからこそお話できる事があります。

この特別レポートで、あなたがインターネットマーケットで生き残る為のヒントを開示します。

あなたのビジネス成功の重大要因は、そのビジネスに参入した時、最初に出会う人です！



ある魚屋さんの社長との会話

以前に大きな老舗鮮魚店の社長と雑談をした時のお話をさせていただきます。社長が本マグロを刺身にしている包丁捌きを見ながら世間話をしていました。そこへ、スーツをビシッと着込んだ人が名刺を出して挨拶してきました。

街に出来た中規模の独立系飲食店のコック長が、私の知り合いの魚屋さんから魚を仕入れたいので宜しく御願います。という趣旨のお話をしていました。社長は丁重に應對した後に、検討させていただきお返事させていただきますと回答しました。

“なぜ？なぜ？社長はOK出さないの？あのお店、建物も立派だし良い取引じゃないの？”と、私は社長に聞いたんです。

すると社長は、“建物なんてのは地主から借りてる可能性が高い、店の中にどんなに立派な什器備品があったってリース物件が関の山、その会社が万一の時に、押さえることのできる資産を調べなきゃ駄目だよ。それから、その会社の社長個人の資産状況も大事だよ。”と、平然と言うんですね。

さ・す・が！私は唖ってしまいました。

オフラインのビジネスはインターネット上のビジネスと異なり、立派に見せる為にはそれなりの投資が必要となります。まして、立派な店舗となれば何千万円ものお金が必要です。そのオフラインのビジネスにおいてもこの警戒心とは・・・さすがに苦勞をしてきた社長さんです。目先の儲けの前にリスク管理



に心を致すのです。

では、お金が無くても自分の会社や業績を立派に見せることの出来るインターネット上ではどうでしょうか？

- 寝てても儲かった・・・
- 毎日2時間で月収100万円・・・
- 毎日遊んでいても自動的に収入が・・・
- 等・・・

このような宣伝文句と、現金通帳やアフィリエイトコミッションのパネル上の残高をキャプチャーした画像が踊るセールスレターで大概の新人さんはイチコロですね。

別に特定のマーケターの方を攻撃しているわけではありませんが、実際に本当にそうなのか？彼らが発言していることは事実なのか？考えた事ありますか？億の金を儲けていると言いながらスタッフが居なかったり、スクリプトを販売していながらサポートを提供していなかったり・・・

そのマーケターが信用できるかどうかを確認するにはインターネット上であっても手がかりはあるものです。1億近い売上がコンスタントにあって社員が居ないなんて事は考えられないでしょ。一人でそんな年商を支えるバックオフィス機能処理できるわけ無いのです。これは、考えてみれば簡単なことです。

大層な売上を上げていることをアピールしながら自分の情報商材を販売してい





て、コンタクト情報を見ると無料電子メールアドレスだったり、セールスレター自身が独自ドメインでないケースも数多く散見されます。特定商取引法に基づく表示は、法人なら登記上の情報、個人でも偽名などは許されないのです。

私は無料電子メールアドレスを使う人をビジネス上では信用しません。まるでプリペイドカードの携帯電話を使ってコンタクトする人と大切なビジネスをするようなものです。

どんなに派手に見えるマーケターでも、じっくりその人をプロファイリングしていけば手がかりがあります。何千円ぐらいなら失敗しても良いでしょうが、あなたの大切な現金を何万円もドブに捨てるには悔しいですね。

ご自身でそこそこビジネスをやっている上に他人の商材に推薦の声を掲載しているような人が私の会社の著作権侵害を平然と犯していたりします。私の会社では一切の警告をせずに顧問弁護士から直接連絡を入れるような仕組みになっています。もう何人もの人々に私の顧問弁護士がコンタクトしています。

これは真実なんです。

アイドルに熱狂するような具合にビジネスを行うのは自殺行為ですよ！

注意：特定のマーケターを攻撃する内容ではありません。

飲み屋さんのおばちゃんアフィリエイター軍団

ある晩、私は初めて入ったカウンターだけの小さな小料理屋さんで一人飲んでいました。50代のママさんが一人で切り盛りする小さいですが素敵な空間でした。

先客が数人、上品にお酒を飲んだり楽しい会話をママさんと交わしていました。そこへ、小奇麗な50代の女性客が一人で入ってきました。はじめこそ一人で飲んでいた彼女は、言葉巧みに一人の初老の男性に近づいていきました。暫く2人は楽しそうに会話を続けていました。

そして、彼女は彼に、2人でゆっくり飲みましょうと誘い出しました。その男性は気を良くして2人で腕を組んで出て行きました。

1時間ほどすると、その女性は一人で小料理屋さんに戻ってきました。すると、また、異なる男性客に声を掛けて楽しそうに会話を始めました。そして、また2人は腕を組んで出て行くではありませんか？

そこで、私がびっくりする顔をママさんが見て、“彼女はこの辺のスナック何軒かと契約してお客さんを連れてって一人いくらの紹介料を貰っているの！”と教えてくれました。

これってオフライン版アフィリエイトシステムですね。これから話しする内容はすべてのアフィリエイターを侮蔑するものではありませんので御了承ください。



彼女は、言葉巧みにこれから2人で向かうスナックの事を褒めまくっていました。でも、その客だけを残して自分はもう違う人と飲んでいるんですね。でも、スケベ心で男たちは彼女と出かけてしまうんですね。一人スナックに取り残された男性は何を想うのでしょうか・・・

アフィリエイトプログラムを主宰すると体験することですが、スパム行為をする無責任なアフィリエイターが多いのに驚かされます。現在はそういう事例は激減しましたが、2年前は本当に酷いものでした。

ブレインーズのアフィリエイトID入りのURLは、ww.e-brainers.com/ID コードとなりますので、素人の方は私の会社がスパムメールを送信していると思いがちです。私は大変な量の苦情メールを受取る羽目になりました。

また、アフィリエイターの中には勝手に私の名前を使って文章を書いて電子メールで送信する輩もいました。今では誰でも名前を知っているような人の中にも、このような行為をして私から警告文を受け取った事のある人もいます。

勿論、素晴らしいアフィリエイターも数多く活躍されていると思いますが、自分に直接的な責任が生じない為に、ある種の匿名性リスクが発生する事実も否定できません。

ある、稼いでいるアフィリエイターが私に平然と言った言葉が印象的です。
“ちゃんとした商品は実名で紹介しますが、グレーな商品だけど売れそうな場合は、匿名でリンク誘導するんだ！”



あなたはこの言葉をどう捕らえますか？

私は紹介するということは自分が責任を取るほどの覚悟をしなければ紹介できないと、オフラインビジネスの社員には徹底しています。安易に紹介できないわけです。

如何ですか？これからはアフィリエイトのプロモーションメールを読む時に、彼らの言葉の裏側をぜひ観察してみたら如何でしょうか？

勿論、アフィリエイトはコミッションを受取る事を目的とした商行為ですから、その行為自体は無論、何の問題もないことは明らかなです。でも、そのプロモーション方法は、そのアフィリエイトの人間性を投影するものです。お金の為には何でもするのか、信用を第一義的に考えているかの差は、明白ですね。

注意：特定のアフィリエイトを攻撃する内容ではありません。誠実に確実に成果を出しているアフィリエイトは存在しています。

5 歳の子供の選択は大人のそれとはなぜ違う？

息子が5歳ぐらいの時、ある大きなパーティーに妻、息子と参加したんです。そのパーティーのメインイベントとしてビンゴが行われました。商品は〇〇〇の電化製品が数多く用意されていました。一万円を切るものから数十万円のものまでありました。

ビンゴした順に好きな電化製品を選択してもらえるルールです。妻がビンゴした時、息子が選びたいと言うのでステージへ上がると、一番高いものではなく、もっとも安いものを選択するのです。ステージの下から、妻が“それじゃな〜い！駄目〜！あっちのテレビ〜！”と絶叫しています。（爆）

結局、息子は**その時（その刹那）、自分が欲しいもの**を選択しました。子供には商品選択の波及効果、自宅の家電品との連動など全く考えが及ばないわけです。ちなみに、妻はがっかりしていました。

あなたもきっとこの様な体験をされているのではないのでしょうか？これはこれで子供の無邪気さ、計算の無い、純粋な心根を現すものとしてはかわいいものです。

しかし、この事例をインターネットマーケターとしてのビジネス視点で見た場合は？

インターネットマーケットでお金を儲けることの出来ない人たちは、最初の章でもお話したように即金ビジネスのコピーに踊らされてそれらの商品を購入し続



けていたり、セミナー漬けになっているネット難民です。

彼らは、まるで子供のような純粋（？）な心で、それらの話に乗ってしまうわけです。なぜ、寝てても儲かるとか、遊んでいても莫大な収入が自動的に流れ込むなどという事を簡単に信じてしまうのでしょうか？

それは、成果をもらえると考えている人だからです。別の言い方をすると給料で働いている人たちです。彼らは毎月しっかり働けば会社の業績に関係なく給料を受け取れると言う事に疑問を抱いていません。（これは給料所得者を馬鹿にしたりする意思はありません。役割の違いです。）

インターネットマーケティングは、あなたが現在給料所得者であっても、ビジネス対ビジネスのルールで動いています。別の言い方をすれば、あなたが経営者である必要があるということです。

経営者は成果を自ら生み出す人です。

本物の経営者は棚ボタ式で大きな儲けがもらえるなんて到底信じません。もし、それが事実でも、その背後に潜在するリスクに想いをはせるのです。本能的に上手い話は鵜呑みにしないのです。希望的観測で経営していればいずれ社員にも給料を支払うことが出来なくなるでしょう。

経営者と従業員、どちらが偉いとか偉くないとか言う問題ではありません。何度もお話しているように役割の違いです。でも、**あなたがインターネット marketer として成功したいなら経営者の資質を身につけなければ絶対に成功することは出来ません！断言出来ます！**





なぜ、すべての卵を1つのバスケットに入れてはいけないのか？

“すべての卵を1つのバスケットに入れてはいけない！”というのは西洋の諺ですが、意味は明白ですね。あなたの卵を1つのバスケットにすべて入れておけば、そのバスケットを落とした時にすべての卵を割ってしまうから分散せよという意味ですね。

これが簡単に分かる人が、ビジネスになると分からなくなっちゃうんですね。

先日、ある方と話していましたが、“日本人マーケターは、画像キャプチャーがいっぱいあって、何も考えずにステップ毎に進んで成功できるパッケージが売れるんですよ。”

そんな上手い話を本気で信じているのでしょうか？そんなもの絶対にありません。少なくとも、瞬間芸のように一時的に成果があっても長期にわたる成果はあり得ません。

あり得ないのに、その手の商品が出回っている・・・

だから、それを買う人がいる・・・

でも、あり得ないのに無理やりその手の商品を販売しているだけなので、成果





が出ない・・・だから、次々とオールインワンで即、成功するパッケージを捜し求めるネット難民となります。これじゃあ埋蔵金を探すより確率が低いことになります。

まずここでは、1つの情報商材を手に入れただけでは、ビジネスに成功し、長期的な安定を築くことは不可能です。

ここで誤解しないで下さい。私が言いたいのは、いくつものビジネスモデルを同時にいくつも立ち上げてくださと初心者の方に申し上げているのではありません。

将来的にはビジネスモデルの多角化もリスク分散となりますが、このセクションで私が伝えたいのはそういう事ではありません。

あなた独自のビジネスモデルを1つオリジナルで構築していただく為に、色々な情報やツールをあちこちから探してきて**あなたのビジネスモデルをオンリーワンに近づけていく**と言うことです。

あなたの情報やツールを一箇所からだけ求めるリスクを分散させるという意味です。あなた独自のビジネスモデルが構築できても目を離すことは出来ません。日々、環境の変化に対応していくことが大切です。

このスキームが出来上がれば、あなたのビジネス自体を多角化して行っても良いでしょう。



ですから、誰かをモデリングするのは構いませんが、その人を崇拝してはいけません。あくまでモデリングの対象として、建設的批判精神を持って彼の発する言葉や行動をモニターしましょう。盲信してはいけません。

そんなはずじゃなかった・・・騙された・・・は、経営者の発してはいけない言葉です。経営者は成果でしか生存できないのです。一所懸命やっただけでは高校野球の世界です。厳しいですね・・・

ちょっと良いですか？

従業員は任されていた予算が未達成であることを理由に給料（固定）を受取れないことはあり得ません。

しかし・・・

経営者は今月の予算が未達成であることを理由に給料を払わないで済む事はありません。借金してでも支払わなければなりません。

この違いを心に焼き付けてください。覚悟の差を理解して下さい。

匠ではなく仕組み？

私は小学生の頃から剣道を習っていました。寒稽古等を通じて礼儀と精神の指導を厳しく受けてきました。そして、私はアメリカの大学を卒業しています。和洋が混在しているパーソナリティーです。

私はアメリカ生活中に、中国の古典や日本についての興味に火がつけました。陽明学、荘子、老子、六韜三略などを読み漁る日々でした。哲学、兵法などを学び続ける中で、東洋思想にはまって行きました。

でも、一步アパートを出ればアメリカ人が溢れています。そこは、経済大国アメリカです。その頃の私にはビジネスについての経験もありませんでした。大人になって実際にビジネスを展開するようになると、ビジネス遂行を次の 2 つに分類しました：

1. 作戦構築
2. 実行部隊

作戦構築に関しては、クラウゼウィッツの戦争論も読みましたが、中国の兵法が私のバックボーンになっています。ある意味、作戦構築は匠を目指しています。

でも、実行部隊はアメリカ式です。大量の物量と仕組みづくりです。人に仕事を付けるのではなく、仕事に人を付けているイメージです。

ハイ！**匠と仕組みの両方を持つことが必要です。**

実行部隊が多少頼りなくても匠が作戦を立案し、実行部隊の為に仕組みを構築することが出来れば、最初は多少頼りなくても、スピードと物量で押していけば勝利を手にする事は、第二次世界大戦のアメリカと日本の戦いや、ラストサムライの明治政府側と武士側の戦いを見れば御理解いただけることだと想います。

ただ、日本のインターネットマーケターを見ると匠で勝負している方が多いと想います。これが悪いとか良いとかという意味ではありません。匠で勝負するには、仕組みで勝負する以上のブランド化や個人の能力が要求されます。

アイドル的な売出しとも言えると思います。でも、誰でも簡単にスターにはなれません。でも、そういう方たちの即効性がもてはやされているのも事実です。私は、**即効性をうたいながら最も困難な道に導いていると言う印象を受けます。**でも、仕組みなら士官ではなくても二等兵にだって十分戦えるのです。良く出来た戦略、仕組み、近代兵器を得れば勝利を手にする事が出来るのです。

今までの日本のインターネットマーケットでは、物量、スピード、オートメーションを本気で唱えている方はいたとしても少数派だったはずですが、なぜなら、**物量やスピードを実現するには、彼らの“楽して儲かった”が成立しなくなります**し、実現すること事態が難しかったんだと想います。

でも、私は常にスピード、物量、オートメーションをキーワードに次々に進化を遂げてきました。ビジネスを最初に始めた頃には物量と言っても、今、巷に無料で出回っているレベルの物量でした。その程度でも、当時はマーケットに衝撃を与えましたが・・・でも、今では主役級の商品をボーナスでいくつでも



パッケージ化することが出来る物量を実現しています。また、スピードに関しても、先月の2007年6月には、1ヶ月で20個ぐらいの新商品をリリースしました。毎月膨大な量の新商品をリリースし続けています。

オンラインビジネスで成功する秘密を御存知ですか？

平均的なマーケターがインターネットマーケットへ打って出て、大金を稼ぎ出す秘密、本当の秘密です、をここでシェアしたいと想います。

その秘密をお話しする前に、この秘密をより良く理解する為のお話をさせていただきます。

あなたはデジタル商品を製作してお金を稼いでいますか？だとしたら、あなたの儲けは、一定の期間中にいくつかの商品を製作して販売するかが重要となります。もし、6月にあなたが20個の商品を製作して販売した場合と、1つの商品を製作し販売した場合の結果を比較してみてください。

あなたはリセラーですか？リセールビジネスは極めて儲かるビジネスです。ここではいくつかの商品を調達できるかだけでなくどれだけ素早く再販権利付帯商品を手に入れ、ウェブサイトセットアップして販売を開始することが出来るか！ということが重要になってきます。

あなたは複数のウェブサイトを管理し、日々更新していますか？

結論としては・・・





インターネットであなたがどれだけ稼げるかは、どの位あなたがプロデュース（生産）したかによるのです。

- もし、はありません。あなたがより多く働き、より多くこなし、より多くを1日で達成すれば、あなたの儲けの可能性が上昇します。
- これがインターネットで今日成功するための道です。
- あなたはより多くをプロデュースしなければなりません。
- あなたは働いて、働いて、働かなければなりません。より多く儲ける為にはより多くをこなさなければならないのです。

これは理想ではなく必須要件です。

オンラインビジネスで本当に大金を稼ぎたいならこれは本当に必須要件なんです。

でも、あなたの能力以上に処理を増やすことは出来ないのが現実です。そしてあなたという人間は一人なのです。あなたの処理能力には限りがあります。あなたが一日で処理できる容量には限界があります。

そこで秘密の登場です・・・

良く鈴木と話しているんですが、私と鈴木のコローンが 5 人いたら凄いよねって・・・

でも、残念ながらコローン技術は倫理的な側面から言っても現実的ではありません。





ですから、誰か他の人にあなたのプロジェクトチームに参加してもらうと言うことです。ハイ、チームを結成したりアウトソーシングを有効活用することです。これが、オンラインビジネス拡大の秘密なのです。

わたしはいつも言っています、スピード、物量、オートメーション！この事をことさら強調しているマーケターは少ないと思います。なぜなら、彼らには自分自身出来ていないからです。私がなぜ、スピード、物量、オートメーションに拘るのか？

答えは簡単です！ **そうしなければ成功できないからです！**

そして、それを実現する為にチームを編成しています！

では、個人で展開している人にはチーム編成は無理なのか？

そんなことはありませんよ。JV（ジョイントベンチャー）を組むことも出来ます。直ぐには無理かもしれませんがアウトソーシングをすることによりあなたのチームを編成することも出来ます。

そして、物量に関しては、再販権利付帯商品を最大限活用することにより、短期間で成果を手にして、その成果をアウトソーシングなどに再投資していくわけです。そして、さらに儲かったらあなたのスタッフを雇用していくオプションも選択可能になっていきます。

ここで、ヴァイラルアーティクルで見つけたアーティクルを御紹介しましょう。このセクションの補足説明として適切だと思います：





リセールライト付き商品のボーナス・特典作戦 著 者: i.Alchemist 寺田尚史

アーティクル「リセールライトは特別な商売方法ではありませんが」で、

リセールライトビジネス、再販権付き商品を販売するのなら、
デジタル商品がおすすめですよ。

と書きました。

そのリセールライトのデジタル商品の一步すすんだ利用法には

『メイン商品のボーナスや会員制の特典として利用』

があります。

(ただし、これはすべての商品で可能ではないので、
よく商品ごとの注意書きを読んでください。)

その良い例が今回のbrainersのスペシャル企画です。

<http://www.e-brainers.com/jsb/>

ここでは入会金以上の商品をプレゼントして、
電子レンジマーケティング倶楽部の場合ですと、
販売者であるbrainersが 3,045 円の“負担する”となっています。

このようにデジタル商品の場合、仕入れ金額が“0”なので、
販売者はいくらでも特典としてつけてあげることができます。

購入者は brainers から金額以上を“もらった”計算となりますが、
brainers はあらたにコストが発生するわけではないのです。
ただし、この作戦を実行するためには、重要なポイントがあります。

それは『自分の商品の数がたくさんあること』です。

ボーナスをつけるメイン商品があって、
さらにボーナスにつける商品がたくさんあって成立します。





手持ちの商品が少なくでは、価値ある商品をボーナスにつけることが難しくなりますし、手持ちの商品をボーナスでつけまくっては、販売する商品がなくなってしまうからです。今回の brainers の企画でも、ボーナス商品が

- ・これから販売予定のもの
- ・ここ数ヶ月に販売されたばかりの新商品
- ・現在販売中の人気商品

と非常に商品の価値が高いものがついています。

無料で配布されているものや、すでに多くの人が持っていて価値がなくなった商品がボーナスとしてついているわけではないのです。

ですから、購入者が「これは、おとく〜！」と感じるんです。
リセールライト付き商品で「ボーナス・特典」作戦を実行するには、
『物量』と『スピード』がポイントになります。

最速の『スピード』で圧倒的な『物量』の商品をそろえることができれば、
結果的に、他にはない良質で価値ある商品を提供できるようになるからです。

リセールライト事始

<http://e123.info/>

i.Alchemist

寺田尚史

アーティクルリソース: <http://www.viralarticle.com/>

注意：ヴァイラルアーティクルの利用規約により、一切の編集を加えていません。改行も追加できませんのでそのままです。



終わりの言葉

ここまで読み進めて頂きありがとうございました。この特別レポートはただ単純に他人を批判して自分の都合の良い方向へ誘導するようなレベルの内容ではないと自負しています。

さて、このレポートの締めくくりとしてちょっと私の辿ってきた道を簡単に振り返ってみます。

私は独自のテーマパーク構想に基づき 2004 年から、とにかくスピード、物量、オートメーションを意識して休み無く爆走して来ました。いや、現在も更に加速して爆走し続けています。

その過程で、私がまだチームを編成する力がない時は、手が回らないために中途半端なサイトも多く、商品の説明も不十分でした。丁寧にやればそういう問題はクリアーできましたが、それをやればスピードが死んでしまいます。そういう環境の中で長期戦略と短期戦術のバランスを採りながら日々過ごすしかなかったんです。

そのような状況の中で、英語と日本語が混在していたりして、brainers は怪しそうとか、brainers は難しいという御批判を多々頂いておりました。しかし、毎日誠実にビジネスをしていましたが、スピードと物量の手を緩めずに来ました。



そんな中、次第に私のチームが大型化する中で、そのような批判も消えていきました。中には、意図的に brainers は難しいとプロモーションして自分のところで brainers の再販商品を購入すれば手厚くサポートするという方もいらっしゃいます。それはそれで営業的には良いのではないのでしょうか。

ただ、今まで水平方向への展開を最優先してきた brainers もこれからは垂直方向への急速展開も同時に行う体力が付いてきました。より分かりやすく、シニアの方にも分かりやすく！いつもあなたのそばに！をスローガンに活動しています。

私がここであなたに伝えたいことがあります。最初は私のようにどんなに素人臭くて、怪しげなウェブサイトしか構築できなくても、まずは行動を開始して日々改善していくことで、気が付くとライバルが対抗できないようなビジネスモデルを構築することも出来るのです。

まず、行動してください。そして、日々それを改善して下さい！

“人から良く想われたい！”これは誰でも持っている感情です。しかし、人から良く想われる為にあなたの戦略に修正を加えるのは重大な誤りです。時には批判を甘んじて受け、言い訳をせずに結果で応える事も大切だと想います。実際、私はそうして生きています。マーケットに対してだけではなく従業員に対してもそうです。

辛いことですが、**言い訳をせずにあなたの信念に従ってください！**きっと良い結果を手にする事が出来ます。





このレポートを読まれている方の中には私より年長の方が大勢いらっしゃると思います。若輩者が生意気なことをお話しましたが、ビジネス上での話である事を御理解いただきたいと想います。

私はこのレポートでインターネットビジネスでお金持ちになる夢を砕いたのではなく、誰でも堅実に長期にわたる繁栄を手にする視点をお伝えしたかったのです。

最後に、あなたのビジネスモデル構築における戦略策定にお役に立つヒントをお話します。

あなたは宮本武蔵で活きますか？それとも織田信長で活きますか？

ぜひ、あなたがインターネットビジネスであなたの理想とする生活を実現することを心から祈願します。

ありがとうございました。

あなたの成功を祈願します！

MASATOSHI KOBAYASHI