

江川剛史非公開記事集  
・江川剛史の特別セミナー

ビジネスで成功するには、  
成功法則、成功パターンを見つけることだ。

どうすれば成功するかが分かれば、

後は、手を変え、品を変えて、

パターンに当てはめて、  
ビジネスをするだけだ。

私も、成功法則を独自に見つけて、

その成功法則に則った、  
ビジネスをしている。

この法則は、  
稼げなくなるまで、使い果たす。

何度も何度も使う。

そして稼げなくなったら、  
再び稼げるようになるために、

改善や変更を行う。

そうして、再び稼ぐ。

この繰り返しで、  
私も自分の収入を増やしてきた。

一つのビジネスで成功して、  
一度の成功で、  
やめてしまう人がいる。

そうするのも、  
本人の自由だが、

一度成功したことは、  
二度目も成功する。

売ったほうが良い商品なら、  
売れなくなるまで、売り続けること。

常に利益を増やし、  
そして収入が増えたら、

さらに収入が増えるために、

使うことが大事だ。

成功法則は、使い果たすこと。

そしてビジネスの成功の分かれ目は、  
成功法則を見つけられるか。

成功法則を、  
さらに磨き上げられるか。

それが大事だ。

・江川剛史の特別セミナー

年収1億円の人には、  
年収1億円のステージ。

年収10億円の人には、  
年収10億円のステージがある。

自分が、今より上の収入、  
上のステージに上がりたいなら、

既に上のステージへ上がっている人から学ぶことだ。

私も、自分より稼いでいる、  
アフィリエイトのメルマガは、

すべてと言えるくらい、  
片っ端からメルマガの登録をした。

そして、  
その人のメルマガを研究したのだ。

マインドもそう。

私は、数多くの年収1億円を超える人が書いた本を読んだ。

中には、2000人の大富豪の教えが書かれた本などもあり、

そういう本も読んで、  
大富豪の思考やライフスタイルを勉強した。

それは、大きな成果として返ってくる。

現状維持ではいけない。

自分と同じステージの人間とばかり、  
群れていてはいけない。

常に、高いステージの人から学ぶこと。

本で学ぶのも良い。

情報商材で学ぶのも良い。

音声セミナーをipodで聴いても良い。

オーディオブックで学習しても良い。

ぜひ、自分のステージを上げるために、  
自分より上のレベルの人から学ぼう。

自分より上の方は、たくさんいる。

ぜひ、上からどんどん学び、  
上へ上へ、成長していこう。

そして、自分のステージを、  
飛躍的に上げていくのだ。

・江川剛史の特別セミナー

お金持ちになるためには、  
お金を愛することが必要だ。

お金を愛せば、  
お金を集めなくなる。

お金を大事にする。

結果、無駄なことにお金を使わない。

お金を大事にし、  
お金が貯まり、

お金が増えていく。

私も財布のお札は、  
正しい向きに揃えて入れるようにしている。

自分自身、お金持ちになれるように、  
サブリミナル動画を作ったこともある。

私の財布には、  
黄色が使われている。

黄色は金運に良いと言われている。

振り返れば、

この黄色の財布を使ってから、

稼ぐ額が増えた気がする。

お金を愛し、  
どうすれば、  
お金を増やせるか考えることだ。

お金は悪いものじゃない。

お金は良いものだ。

お金持ちも悪い人じゃない。

たくさんのお金がもらえるほど、  
価値を与えた人なのだ。

だからこそ、  
お金持ちは、素晴らしいのだ。

だから、貴方もお金持ちになろう。

ぜひ、お金を愛し、  
お金が増えるビジネスをしよう。

お金は、貴方の成績表だ。

必ず、プラスに増やしていこう。

・江川剛史の特別セミナー

ビジネスで成功するには、  
変化し続けることが大事だ。

時代も流れている。

時も流れている。

世界もまわりも変化する。

世界も周りも、成長するのだ。

だからこそ、自分も変化する。

学習して学習して学習しまくる。

情報を発信して発信して、発信しまくる。

教えて、教えて、教えまくる。

そうして、自分を成長させて、  
自分を高める。

ビジネスに、どんどん取り組む。

商品を量産する。

そして、  
どんどん収入を増やす。

常に流れる川のように、  
新鮮に、

そして、さらに、  
自分自身の価値を高めることだ。

自分自身の情報価値高めれば、

価値の高い情報も量産出来る。

販売出来る。

結果、お金も集まり、

幸せに溢れ、

豊かに生きられる。

常に変化すること。

変化慣れすること。

常に、学習を続けて、  
進化することが大事だ。

・江川剛史の特別セミナー

セミナービジネスも、  
一つの収入となる。

いつかセミナーをやりたいと思っている人は、  
まず音声セミナーからで良いので、

作ってみることだ。

音声セミナーなら、  
貴方の姿は見えないし、

何かを見ながら話をしていても、  
それは相手に伝わらない。

最初は、セミナーで話す内容を書いて、

それを朗読するだけでも良いのだ。

まず、自分の声で、自分の表現で、  
音声セミナーをすることが重要なのだ。

情報販売でも、  
音声セミナーが付いているだけで、

異常に価値を上げることが出来る。

音声セミナーや、動画をつけることで、  
その教材の価値は上がるのだ。

ぜひ、貴方も音声作りには、  
チャンレンジして欲しい。

私も実は、iPhoneのアプリを使って、  
音声セミナーを作っている。

パソコンで、音声セミナーを作っているのではない。

ICレコーダーを使っているわけではない。

ICレコーダーは使ったことがあるが、

色々試した結果、  
今のiPhoneのアプリになった。

このように、  
手軽にiPhoneで音声セミナーも作れるのだ。

ぜひ、試してみよう。

作れるようになれば、  
音声セミナーも、

一気に敷居が下がる。

そうすれば、  
音声セミナーも、  
量産出来るようになるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

お客のNOはYESに変えることが出来る。

だから、

メルマガアフィリエイトの場合、  
あらゆる角度から、  
セールスすることが大事だ。  
一度だけ、商品を紹介するだけでは売れない。  
最低3回、  
3回より、もっと多く、  
売るためには、  
セールスをすることが必要だ。  
様々な角度から、  
セールスしたとしても、  
売れないとしたら、  
他に売れない原因がある。  
まず、求められていないなら売れない。  
貴方を信用して無いなら売れない。  
商品に魅力が無ければ売れない。  
だから、  
売れなくても落ち込む必要は無い。  
買う必要のない人に買わせることも、  
百害だ。  
必要だと思った人だけ買えば良い。  
そうして、  
貴方は情報商材アフィリエイトの場合、  
特典を強力にするか、  
それでも、  
自分自身で商品を作り、  
それを販売しても良い。

私もアフィリエイトでも稼いでいるが、

情報販売でも稼いでいる。

売れる商品を自分で作れば、  
心強いことこの上ないのだ。

ぜひ、貴方も、

買うべき人が、  
安心して変えるように、

セールステクニックを磨こう。

[江川剛史のメッセージ]

広告を考える場合に、

見た目がどうかとか、

印象がどうかとか、

芸術的なことを、

考えやすい。

でも、

広告の本来の目的は、

売ることである。

広告の目的に合った、

広告を作り、

目的を達成しなければならない。

その多くは売上だ。

売上を上げることの出来る広告を作ることが大事だ。

だからこそ、

画像も見た目も文章も、見出しも、

全て売れるように書くこと。

それが最も大事なことだ。



広告コストも考えて、

利益の方を多くする必要がある。

ビジネスは、利益を拡大することが、  
重要だからだ。

ぜひ、芸術的な感覚で、

ビジネスをするのではなく、

ビジネス本来の目的を考えて、

ビジネスをしよう。

ビジネスは、

ビジネスとして機能しているから、

ビジネスとして存在出来るのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

セールスをする上で、

誰を幸せにしたいか。

このマインドが重要だ。

貴方は誰を幸せにしたいか。

私は元々、

根本的に、

全ての人を幸せにしたいと思っている。

更に言えば、

全ての存在を幸せにしたいと思っている。

その根本的なマインドの上で、

ビジネスをしているのだ。

だからセールスをする上でも、

セールスを受ける相手を、

幸せにしたい。

そう思ってセールスをする。

劣悪な商品は売らない。

本当に良い商品しか売らない。

自分で作った情報商材も、

本当に相手のためになるように、

何倍もの価値にして提供している。

貴方は誰を幸せにしたいか。

自分だけ幸せならいいか。

自分の家族が幸せならいいか。

それを超えて、

人類の幸せ。

世界の幸せを考えよう。

ビジネスをする上で、

心を磨くことは、

非常に重要なのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

売上を上げるための導線、

つまり成約プロセスを、

分析しておくことは大事だ。

例えば、

メルマガアフィリエイトの場合。

人気ブログランキングから貴方のブログへ初アクセス。

ブログ記事を読んで、面白いから、

メルマガに登録。

メルマガを読み続けた先に、  
セールスを受けて、  
良さそうな商品なため、  
レビューページで特典を確認した後に、  
セールスレターへ行き、  
購入。

このプロセスを考えることが大事なのだ。

まず人気ブログランキングで、  
上位にならないと、  
顧客に出会えなかったかもしれない。  
面白いブログ記事を書いていなければ、  
メルマガに興味を持たなかったかもしれない。

ランディングページが優れていなかったら、  
メルマガ登録しなかったかもしれない。

広告無しのメルマガを送り続けたから、  
信頼残高が増えた。

レビューページに、  
情報商材の購入方法が詳しく書かれていたから、  
スムーズに購入手続きが出来た。

このようにプロセスを意識することが大事なのだ。

情報商材を買う人も、  
今まで情報商材を一度も買ってない人もいるのだ。

そういう人でも、  
どうすれば特典がもらえるか。

どうすれば購入できるかを、

説明することで、

確実に成約できるのだ。

このように成約プロセスはよく考えて、

成約へ繋がるよう考えたほうが良い。

様々な顧客を想定し、

契約を取りこぼさずに、

行うことが大事なのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

セールスを行う上で、

総合的な人間力があることも、

非常に重要だ。

まず、優しさを持つこと。

優しさをあらわすこと。

相手を尊重する心を持つこと。

自分を磨き、

自分に自信を持つこと。

謙虚に学ぶこと。

礼儀正しくあること。

信頼されるような自分になることが大事だ。

何故、他の人は売れるのに、

自分は売れないのか。

それは自分に原因がある。

自分自身を磨こう。

そして、

先へ先へ進もう。

成長と学びの先には、

成功があるだろう。

[江川剛史からのメッセージ]

メルマガアフィリエイトの場合でも、  
いかに売り込む人だと思われないことが、  
重要だったりする。

メルマガアフィリエイトは、  
メルマガで情報商材を売るのが、  
毎回、売り込みメールを送らない。  
毎回は、ビジネスを教える、  
教育メールを送信する。

そして、

読者は、

この人から学びたい。

この人のように稼ぎたい。

そう信頼感を持つようになる。

そこで、

稼ぐ上で、

この商品を手にしておいたほうが良いですよ。

そんな感じで商品を紹介する。

そして、

私から購入していただけるなら、

特典をプレゼントします。

そういう形で、

魅力的な特典を用意することで、

さらに購入意欲が湧いて、

購入に到る。

これがメルマガアフィリエイトだ。

毎回、売り込みメールを送ってはならない。

私も売込みばかりのメルマガは、

解除している。

何故なら、

学びがないからだ。

学びを必要としているから、

メルマガを読むのであって、

何かを買いたいから、

メルマガを読むのではない。

学べるメルマガを読み、

そして良い商品を紹介されたら、

学ぶために買う。

そして技術を身に付け、

稼ぐのだ。

ぜひ、売り込まれると思われないようにしよう。

売り込む人を、

人は信頼しない。

適切なアドバイスをする人を、

人は信じるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

私はいくつもの、

アフィリエイトのメルマガを読んでいる。

だから、

今まで、  
いくつものセールスを、

メルマガで受けたことがある。

買ったこともあるが、

買う気にならないもの、

絶対に買わない。

メルマガ解除。

そう思う人もいた。

まず、私が買わないのは、

胡散臭さだ。

自分は稼いでいる。

豪華なものを買っている。

そう見せかけて、

お金を巻き上げようとする。

バレバレである。

自分は億を稼いでいると言っても、

その次の年には急降下していたり、

月商が一億でも、  
プロダクトローンチの経費を考えると、

数千万円の経費がある。

そんなこともある。

ネットビジネス界には、

情報弱者を食い物にしようとする人が、

実際にいるのだ。

だから、

そういう恐竜時代みたいな、

ネットビジネスの中で、  
上手く生きぬくためには、  
人を見る目を持つことだ。

そうして、  
自分が詐欺師にならないためには、  
心を磨くことだ。

貴方も詐欺師から何かを買いたいと思わないだろう。

詐欺師だとレッテルを貼ったら、  
その人からは二度と買わない。

逆に、

正しいビジネスで、  
適正価格で、

価値を提供している人からは、  
何かを時に買いたいと思うだろう。

詐欺的行為で大金を稼いで、

お金を使って、

楽しんで、

稼げなくなって、脱落。

それと比べて、

価値あるビジネスをして、

売上を徐々に増やす。

継続的に得る。

どちらの方が、

本当の意味で良いビジネスか。

そして貴方が幸せになるかは、

一目瞭然だろう。



ぜひ、詐欺的手法は、  
使わないで欲しい。

高額商品で騙して大金を得るのではなく、

適正価格で価値を提供して、

喜んでリピータにする。

そういうビジネスをするのだ。

ネットビジネス界にいと、

詐欺が当たり前のように思う人もいるが、

そうじゃない。

健全じゃない世界の中で、

貴方が、

どれだけ健全なビジネスをするか。

それが成功へ進む道なのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

セールスを行う上で、

大事なことは、

相手のことを想う気持ちだ。

そのためには、

相手を知る必要がある。

相手を知った上で、

相手の考えを尊重した上で、

相手の為にセールスをするのだ。

だから、

相手のためにならない、

商品売ってはいけない。

相手のためにならない、  
商品を作ってはならない。

お客の成功の為に、

お客の人生の為に、

お客様のことを考えて、

ビジネスをするのだ。

お客がいなければ、

ビジネスは成り立たない。

お客が購入したことで、  
不満に思ったら、

そのビジネスは成り立たない。

徹底的に相手のことを考えること。

相手のことを考えてビジネスをするのだ。

何故なら、  
買うのは、

貴方ではなく、

お客様なのだから。

Q. SEESAAブログで何かしたいと考えているのですが、  
このブログで何か出来ますか。

[江川剛史からのコンサルティング]

SEESAAブログは、  
複数のブログを作りやすいブログですので、

SEESAAブログに拘ってネットビジネスをするなら、

ブログアフィリエイトか、  
トレンドアフィリエイトですね。

どちらも無料ブログで、  
最初試してみるのも良いかもしれませんが、

本気で稼ぎたいなら、  
独自ブログで、

ビジネスをした方が良いです。

他社で作った媒体は、  
規約変更もありますし、

いつブログが突然、  
削除されるかも分かりません。

私だったら、  
ブログアフィリエイトも、  
トレンドアフィリエイトも、

独自ブログの方が良いです。

ワードプレスを検討してみるのもいいでしょう。

もし、ワードプレスでビジネスをしたい場合は、  
ワードプレスブログの作り方など、

追加で質問してください。

無料ブログでやりたいなら、  
それでも良いです。

継続的に頑張ってみてください。

媒体系アフィリエイトは、  
量が重要です。

Q. トrendアフィリエイトをやろうとしましたが、  
アドセンスの審査に落ちて、それからやっていませんでしたが、  
これから、また始めたいと思います。  
ご指導、お願いします。

[江川剛史からのコンサルティング]

トレンドアフィリエイトですね。

トレンドアフィリエイトは、

180万アクセスで40万円ほど稼げるビジネスです。

この事例からすれば、  
90万アクセスで20万円の収入。

45万アクセスで10万円の収入。

9万アクセスで2万円の収入。

これが収入事例です。

トレンドアフィリエイトにも、  
様々な種類がありますが、

アドセンスのトレンドアフィリエイトを行う場合は、

まず審査に受かることが大事です。

審査に合格するためには、  
アドセンスの規約を厳守する必要があります。

アドセンスは、規約に非常に厳しいです。

規約違反すると、  
いとも簡単に、

アカウントを剥奪され、

再度、アカウントを取得するのも、

一苦労しなくてははいけません。

ですからアドセンスのトレンドアフィリエイトをする場合は、

規約を厳守して審査に合格し、  
その後も規約を守ることです。

そしてトレンドアフィリエイトの実践には、  
下克上を参考に進めるのが一番です。

トレンドアフィリエイトをするなら、  
下克上は、必ず手に入れてください。

下克上で学び、トレンドアフィリエイトで、  
稼いでいる人は、結構いますので、

ぜひ、頑張ってみて下さい。

Q. Twitterを使った無料オファーアフィリエイトをしたいのですが、  
誘導文をどうしたらいいか、アドバイスをくれませんか。

[江川剛史からのコンサルティング]

Twitterアフィリエイトですね。

まず無料オファーに興味を持つような、  
フォロワーを集めることも重要です。

属性を考えて、フォローしてフォロワーを、  
集めることが重要です。

そして誘導文についてですが、

興味性、緊急性、ベネフィットを、意識して作ることが大事です。

Twitterアフィリエイトで稼ぐには、

まず、つぶやきを読んでもらう。

興味を持たせる。

そうしてクリックするという行動を起こさせる。

これが必要になります。

ですから、興味を持たせるような誘導文を、

意識することが重要です。

そして、怪しさや不信感を与えないように、

誘導することが重要です。

貴方のTwitterの媒体が強くて、

無料オファーの支払いラインを超える収入が見込めるなら、

新着無料オファーなどを商品として、

緊急性も盛り込んで誘導すると良いでしょう。

貴方のTwitterの媒体が弱くて、支払いラインを超えるのに、

時間が掛かりそうなら、

期間無制限の無料オファーを探して、

それを誘導するといいいです。

[江川剛史からのメッセージ]

貴方は今まで、どんな夢を持ってきたらうか。

その夢は実現したか。

それとも実現はしなかったか。

私にも様々な夢があった。

中学校の英語教師を目指していたこともあった。

英語や海外のことを教えて、

世界で生きれる人間を作る。

道徳の授業で、心を育てる。

いじめは許さない。

そうやって教師を目指していた頃もある。

尾崎豊やMr. Childrenの音楽を聴いて、

歌手になりたいと思った時もあった。

歌で世界を変えたい。

そんな思いを持っていた時もあった。

自分が成功した姿をイメージして、

体感する。

そんなことを何度も繰り返した。

心理カウンセラーを目指したこともあった。

悩み苦しむ人の無料相談を続けた結果、

カウンセラーとして開業して、

人を救いたいと思うようになった。

様々な夢を持った。

初音ミクの楽曲を作りたいと思ったこともあるし、

絵画を描いて、美術展に展示させたいと思ったこともある。

自分の名言を本にして出版したい。

自分の名言のYoutube動画を作りたい。

そんな夢を持ったりもした。

インフォトップを使って大々的に販売する商品を作る。

そんな夢もあった。

数々の夢があった。

その夢を見て、

叶わなかった。

そう見る人もいるかもしれない。

でも、全然、そんなことは無かった。

教師にはならなかったが、

メルマガやブログで、  
ビジネスや様々な本の学びを教える、

何でも教えることの出来る最高の教育者になることが出来た。

歌手にはなっていないが、

いつか自分が歌っている姿を、  
Youtubeでアップしても良い。

作曲、作詞して公開したり、

販売しても良い。

カウンセラーの夢も、

月額メールカウンセリングというサービスで、

収入を実際に得た。

今もカウンセリングも受け付けているし、

開業しなくても、

悩み苦しむ人に、

声をかけることは、いつでも出来る。

私は様々な夢を持ち、  
通過してきた。

今は教師になるつもりはないし、

教授だったら機会があればなってもいい。

興味や好奇心は変わるものだ。

私は挫折したとか、

叶わなかったとは全然思っていない。

それぞれの夢を持った自分が、

さらに次にレベルへ上がっていった。

そんな感じだ。

今の私の夢は何か。

それは死の瞬間まで、

世界に貢献することだ。

億万長者になりたいとか。

1億稼ぎたいとか、

そんな思いも既に通過した。

世界に貢献できれば良い。

そのために、

お金が必要なら、

お金がたくさん得られれば良い。

そう考えているに過ぎない。

極端に言えば、

世界貢献は無料でも出来るのだ。

だから私は世界貢献のために生きる。

世界をどうにかしたいというわけでもない。

世界は、大量絶滅し、  
人間は死滅するかもしれない。

それを乗り越えてもいいし、

乗り越えなくても良い。

死滅するまで生きれば良い。



世界では食物連鎖があり、  
魚も亀も食べられてしまう。  
でも、  
最後は食べられる最後まで、  
それまで生きたいのが生物じゃないか。  
食べられる恐怖を感じながらも、  
それまで生きることが、  
幸せではないか。  
そう思うのだ。  
だから終わる時まで生きよう。  
ただ、  
どんな存在にも愛情を持とう。  
今の私が最高の状態じゃない。  
私も変化する。  
だから私も、  
これからも進化して行こうと思う。  
そうして私を貴方に伝えるのだ。  
貴方に私を伝えること。  
それが私の使命だと思うから。  
[江川剛史からのメッセージ]  
本も、読む時期によって、  
感じるものが違う。  
本だけではない。  
漫画もそうだし、  
映画もそうだ。

私は、先日、  
映画、アバターを見たが、  
始めて見た時とは、  
全然、違う感想を持った。  
率直に面白いと感じたし、  
非常に学びのある映画だと感じたのだ。  
ぜひ、貴方もアバターを見ていないなら、  
見て欲しい。  
本当に良い映画だ。  
このように、  
映画も本も、  
その時々で感じ方が違う。  
私自身、  
死ぬことを考えた瞬間も合った。  
そんな時に、  
本が救ってくれた。  
それはニーチェの本だったりもしたし、  
スピリチュアルの本だった時もある。  
ミュージシャンのZARDが、  
私を救った時もあった。  
そのように、  
時と場合で感じ方が変わるのだ。  
大事なことは、  
知識に触れること。  
そして、

これは良い知識だと感じた時は、

再び、ある程度過ぎたら、

再び学ぶことだ。

そして、

貴方がもし、

死にたくなかった時も、

本を読んだり、

音楽を聴いて欲しい。

貴方を救う音楽。

貴方を救う書籍がある。

貴方は貴方を救うために、

最大限、努力をすべきだ。

人間は生きるべきだ。

最大限、生きるべきだから、

貴方も生きて欲しい。

[江川剛史からのメッセージ]

時間管理において、

大事なことは、

今日何をすべきかを明確にすることだ。

私も、

時間を有意義に使うために、

今日は何をすべきか。

最初に考えて、

スマートフォンのメモ帳にメモをする。

後は、

そのメモ帳を見ながら、

優先順位順に消化していただけた。

無駄なものは極力削減する。

ダラダラ休憩しない。

学びの無いメルマガは削除する。

そうすることで、

時間を確保し、

移動時間などの空き時間は、

ipodで音声を聴いたり、

スマートフォンで、

情報商材PDFで勉強したりする。

そういう隙間時間も、

有効に使うことで、

有意義に毎日が過ごせるのだ。

無駄に生きれば、

一日休みでも、

大したことは出来ない。

それに比べて、

無駄をしない一日を過ごせば、

どれだけ物事が進むだろう。

ぜひ、

これは無駄か。

無駄じゃないか。

考えて行動選択していくといい。

並ぶなんて時間のロスだ。

時間させあれば何が出来るかを考えて、

時間管理することが大事だ。

[江川剛史からのメッセージ]

ビジネスにおいて、  
改善を行うことは大事なことだ。

商品も改善が大事だし、

メルマガも、

ステップメールも、

ブログも、

ランディングページも、

改善が必要だ。

改善は、

現状を変えることであり、

そこには不安が付きまとう。

例えば、

ランディングページを変えるなら、

登録率が下がらないかと、

不安を持つのだ。

でも、

その場合は、

現在のモデルをコピーし、

保存しておいて、

新たなモデルを作る。

そうして、

良いモデルが出来た時には、

それを使うのだ。

良いものであるからと、  
古いままにしておくのは、

良いことではない。

時代は流れるし、

商品は、更なる改良が必要だ。

車を考えればよく分かる。

いつまでも古きまま、

その車を売ってはいけない。

モデルチェンジ、マイナーチェンジ、

新製品と、

様々、改善を行うのだ。

だからこそ、

貴方のメルマガも、

ブログも、

様々な媒体も、

貴方自身も、

モデルチェンジして行こう。

改善を止めてはいけない。

常に改善し、

より良いビジネスを提供しよう。

[江川剛史からのメッセージ]

商品作りをする上で、  
欲しいと顧客が思っているような、

商品を作ることが重要だ。

例えば、  
低料金でネットビジネス・コンサルティングを、  
してくれないだろうか。

そう思っている人は結構いる。

何故なら、  
情報商材を買っても稼げないし、  
コンサルティングを受けたくても、  
数十万円と高額だ。

だから、  
そんな人に向けて、  
たった1万円でコンサルティングをする。

そういう入り口を作ることで、  
貴方も稼ぐことが出来るのだ。

他にも、  
集客ノウハウを知りたい人はたくさんいる。

メルマガ読者を集めたい。  
でも、集め方が分からない。

そう思っている人はたくさんいるのだ。  
だから集客教材を作って販売すると、

喜んで買ってもらえるのだ。

自分が作りたい商品を売るのも、  
勿論良いが、

顧客を見て、  
顧客が喜ぶような教材を、  
作って販売することも重要だ。

ぜひ、顧客を見て、  
ビジネスをすることだ。

貴方は情報販売者として、  
様々なことを教えて稼ぐのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

真の豊かさとは、何か。

億万長者になり、  
フェラーリを買って、  
クルーザーやヘリコプターを買って、  
豪華なパーティーを開いて、  
美女と遊んで、  
タワーマンションに住んで、  
好き勝手に遊ぶ。

それが豊かさだろうか。  
海外でバカンスを楽しみ、  
毎日遊んで、  
生活する。

それも真の豊かさだろうか。  
否、私は、そう思わない。

私は、今のところ、  
車も必要ないし、

必要になったとしても、  
高い車は必要ない。

車に1000万とか4000万とか、  
使う気にはならない。

住む場所も、  
家賃80万円とか必要ない。

高層のマンションでは、  
地震が起きた時のことなどを考えて、  
不安だし、

高い階に住む気持ちにもならない。

家賃に80万円使うくらいなら、  
もっと違うことにお金を使う。



パーティーもしない。

必要な人間関係さえあれば良い。

美女も要らない。

大切な恋人さえいてくれば良い。

不要なことにお金を使う必要は無い。

無駄に人間関係を持って、  
時間もお金も浪費する必要は無い。

見栄や欲望にまみれた生活は要らない。

実際、私は、  
豊かさを求めているのかもしれない。

孫正義は、起業当初から、

豆腐のように、お金を数えたい。

一丁、二丁と。  
(一兆、二兆)

そんなことを言っていたが、

そこまでの気持ちは無い。

お金があれば、  
更に社会貢献することは出来る。

自分のビジネスや夢に、  
集中することが出来て、

社会への慈善活動にも、

たくさん支出出来る。

それをしたい気持ちもあるが、

慈善活動は、  
私じゃなくても出来る。

ただ、私は、

情報を発信し、

影響を与え、

そうして人を動かす。

そうして世界を変えることをしたいのだ。

豊かな人生。

確かにいいものかもしれないが、

そこまで必要とも思っていない。

自分に合った収入さえあれば良い。

自分がステージが上がり、

もっと、お金をもらえる価値が出来たら、

貰えれば良い。

真の豊かさとは、

与える喜びだろう。

そう私は思う。

与えて与えて、  
笑顔にする。

幸せにする。

貢献することで、  
世界が変わる。

そういう人生こそ、  
真に豊かだと思う。

だから貴方も与える人生を生きよう。

世界を見て、  
誰が一番、与えているだろうか。

そういう人物も参考にしよう。

1兆、2兆と稼ぐ人間も参考にすること。

そうしていく中で、

貴方も別次元に行くことは、

可能であると、

私は伝えたい。

[江川剛史からのメッセージ]

この世界は、  
過去の延長線上で生きる必要は無い。

貴方は、どんな過去を生きたか。

そんなことは関係ない。

今、そして、  
これから何をすることが重要だ。

極端に言えば、  
過去に犯罪を犯していてもいい。

その罪は、  
未来永劫背負わなければならないが、

その上で、

今、そして、  
これからは生きればいい。

過去に不勉強だった。

関係ない。

これから勉強すればいい。

過去に上手くできなかった。

関係ない。

過去の貴方と、  
今の貴方は違う。

過去は関係ない。

今に焦点を当て、  
未来に焦点を当てる。

過去に捕らわれる必要は無い。

自分の可能性を信じること。

有限無限の可能性を知ること。

何でも出来る。

夢を実現出来る。

退職出来る。

就職出来る。

結婚出来る。

離婚出来る。

旅行出来る。

行ける。

何でも出来るのだ。

自分の制限を無くそう。

自分は何でも出来る。

だから、やるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

巨大なビジネスをするには、

巨大なビジネスをするように、

ビジネスをしなくてはならない。

巨大なビジネスには、

巨大なビジネスのやり方。

個人ビジネスには、

個人ビジネスのやり方がある。

貴方はどちらを選ぶか。

それは貴方が決めればよいことだ。

私の場合は、

明確には決めていない。

ただ初期の時点では、

個人ビジネスを意識していた。

孫正義のように、

1兆、2兆と豆腐のように、

数えたいとは思わなかった。

自分達の生活が、  
豊かに暮らせること。

そして、  
それ以上のお金は、

世界の為に使う。

それだけの気持ちだった。

貴方は、どういうモデルを選ぶかは自由だ。

巨大なビジネスをやろうと、  
志すのも良い。

着実に、個人ビジネスで、

黒字を続けるのも良い。

ぜひ、自分に合った、

ビジネスの学び方をすると良い。

その為には、

貴方のビジョンにあった、  
本を読むことが重要だろう。

ぜひ、本を読んだり、

様々な方法で刺激を受けて欲しい。

貴方の人生は貴方のものだ。

ぜひ、頑張っていて欲しい。

[江川剛史からのメッセージ]

私もネットビジネスのコンサルティングを行っている。

そこでは、

コンサル受講者と、

メールのやり取りをするのだが、  
相手の状況を聞き取り、  
その上で、  
どうすべきかを提案している。  
相手は、  
これが正しいと、  
自分なりの信念を持っている。  
それはそれで、  
受け止める。  
その上で、  
教えたり、  
時には、  
違った方法を提案する。  
私自身も、  
コンサルティングを受けたことがあるが、  
それで不満だったのは、  
見張られている気がしたことだ。  
行ったことを報告させて評価される。  
否定もされる。  
それが嫌だった。  
結果、  
私は、そのコンサルタントに、  
正直に話さなくなった。  
頼らなくなった。  
私のアイデアが否定されたこともあったが、

そのアイデアで、  
今稼げていたりする。  
そのコンサルタントは、  
その人なりの考えを持っている。  
でも、  
それは、  
その人にとって正しいのであって、  
普遍的に、確定的に、  
正しいのではない。  
だから、  
本人が正しいと思う、  
その気持ちを、  
私は大事にコンサルティングをしている。  
私のコンサルティングは、  
短時間のものであれば、  
長期のものもある。  
それぞれの特徴を活かして、  
やり方を変えている。  
貴方は、どんなコンサルタントとなっているだろうか。  
まずは、  
相手の気持ちになり、  
自分がコンサルティング受講者であったら、  
どう感じるか、  
どう思うかを考えて、  
相手の視点を持って、

コンサルティングをしよう。

人間は不自由を嫌う。

自由に解放し、

そうして助言をするのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

セールスをする上で、  
コピーライティング技術は、  
非常に重要だ。

コピーライティングで有名な言葉に、  
読まない、信じない、行動しない。

この言葉がある。

この言葉を知っているか知らないかでも、  
セールスのあり方は大きく違ってくる。

何を、何故、どうやって、今すぐ。

このコピーパターンも非常に使える。

このコピーライティング教材を、  
貴方の売り上げ成約率を、

10%上げるために、

下記の購入はこちらからのボタンをクリックして、

今すぐ、手に入れてください。

このような言い方も出来るのだ。

今書いた表現にも、

様々なコピーライティングテクニックが、  
含まれている。

例えば、

今すぐ、購入してください。

ではなく、



今すぐ、手に入れてください。

このように書いている。

購入という言葉を使うと、  
抵抗感を与えてしまう可能性があるから、

違う言い方にしているのだ。

こういう言葉のあり方の違いでも、

成約率というのは、  
大きく違ってくる。

だから売上が伸び悩んでいる時は、  
セールスページを改良するといい。

改良した途端、  
売上が発生することも、  
珍しくない。

ぜひ、コピーライティングは学んで、  
書く実践をして欲しい。

コピーが上手くなれば、  
コピーライターとしても、

活躍出来るのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

世界を良くするという、  
発想は大事だ。

ビジネスを行う上で、  
稼げれば良いと思って、

やっている人もいる。

でも、  
偉大なことを成し遂げる人は、

皆、世界の為に、

ビジネスをしている。

勿論、  
稼ぎたいからビジネスをしてもいい。

そうやって、  
自分の欲望が出発点となることもある。

でも、それをずっと続けるのは、  
やはり、あまり良くない。

私達は、  
この世界から多大な恩恵を得ている。

それでいて、  
私達には、力と可能性がある。

だからこそ、  
その恩を返すのだ。

世界の為に生きる。

世界を良くする。

そのために、

自分は何をするか、  
考えて欲しい。

1億5000万ドル寄付した人もいる。

シークレットサンタとして、  
名前を非公開にして、  
寄付していたのだ。

でも、

自分の死が近いと悟った彼は、

自分自身が、  
シークレットサンタと公開し、

世界の為に生きることの、  
大切さを伝えた。

結果、  
多くの人も、  
シークレットサンタになることを望み、

プレゼントを渡したり、  
寄付をしたりしたのだ。

こうやって世界は救える。

貴方にも世界を救う力がある。

ぜひ、  
自分自身の殻を破り、  
生きて欲しい。

[江川剛史からのメッセージ]

思考は現実化する。

引き寄せの法則とか、

色々な言葉があるが、

宇宙は正直であり、

望んだものは現実化する。

しかし、

金持ちになりたいと考えてはいけない。

金持ちになりたいとは、  
現在、金持ちではないということであり、

金持ちではないを現実化してしまう。

私は金持ちだ。

私は大金持ちだ。

私は幸せだ。

私は賢い。

私は勉強家だ。

私は格好良い。

私は優しい。

私は思いやりがある。

私は社会貢献している。

私は最高だ。

私は究極の存在だ。

私は超人だ。

自分自身が、  
既に理想となっているように、  
考え思うことが大事だ。  
私は勉強家だと思っている人は、  
さらに勉強をするだろう。  
私は自由だと思う人は、  
自由に生きれるだろう。  
自由に生きたいではない。

既に私は自由だ。

そう考えて、  
自由に生きるのだ。

だから貴方も、

理想は現実化している。

全ての願いは叶っていると考えよう。

現実否定ではない。

既に願いは叶っているのだ。

自分自身を信じよう。

自分は優しい。

自分は社会に役立っている。

私は最高に素晴らしい人間だ。

そう考え、

自分を信じて、

前へ前へ生きて行こう。

[江川剛史からのメッセージ]

ビジネスにも、  
様々なあり方ある。

富裕層を対象にしたビジネスで、

大金を稼ぐ方法もある。

無料で、大量の顧客を獲得し、  
広告により収入を得るビジネスもある。

貴方は、どんなビジネスをして、  
どんなものを得たいか、

考えることが大事だ。

私は、様々な講座やビジネスをしているが、

その根底にあるのは、

多くの人に情報を提供し、

進化の手助けをし、

そうして、

この世界を変えて欲しいからやっている。

お金は欲しいが、

実は、お金が第一ではない。

どれだけ多くの人に影響を与えて、

どれだけ世界を変えられるかを、

重要視している。

だから私の商品は、

決して高額ではない。

より多くの人が、  
手に取りやすい価格にしている。

でも、

一つのビジネスモデルに、  
こだわる必要は無い。

様々なビジネスモデルを学び、

その中で、

貴方に合ったものを、

実践するといい。

私も複数のビジネスをしている。

そして、  
今後も、ビジネスが増えるだろう。

そうして豊かさを手に入れながら、

世界を変える。

世界に貢献することこそ、

私の生きる意味だからだ。

[江川剛史からのメッセージ]

高い評価を得るには、

やはり、どんな心で、

ビジネスをしているかが大事だ。

ビジネスにおいて、

根本的に大事なことは、

『愛』である。

愛を持って、

ビジネスをすること。

愛を持って、

サービスをすること。

愛を持ってセールスをすること。

愛を持って、

情報提供することだ。

どんなサービスも、

愛が無ければ、

愛を感じない。

愛の無いサービスとなる。

それに比べて、

愛を込めたサービスは、

それだけでも価値を感じる。

満足感を与えてくれる。

やはりビジネスにおいても、

心が大事なのだ。

心を込めてビジネスをすること。

心でビジネスをすることが大事なのだ。

どんな時でも、

心で行うこと。

心の目を見て、

心の手で、足で、

行動するのだ。

貴方は、

心でビジネスをしていますか。

貴方のビジネスに愛はありますか。

ぜひ、心を込めて、

ビジネスをしてください。

[江川剛史からのメッセージ]

価値をちゃんと伝えることが大事だ。

お客は、

その商品を手にして、

利用しなければ、

その商品のことを知らない。

その商品の良さも知らない。

だからこそ、

その商品の良さを知っている、

貴方が、

その商品の良さを、

ちゃんと伝えるのだ。

気付かないメリットも、

その商品にあることもある。

いかに盲目になっているメリットを、

表現して伝えるかだ。

いかに、

分かりやすく表現して、

相手に伝えるかだ。

価値が伝わらなければ、

どんなに良い商品でも売れない。

特に情報商材は、

中身など見えない。

想像により購入に至るのだ。

だからこそ、

いかに伝えて、

想像を素晴らしいものにして、

購入させるかが大事だ。

貴方のお客の想像は、

商品のメリットで、



豊かに広がっているだろうか。

ぜひ、価値を、

しっかり伝えて、

お客に価値を伝えよう。

[江川剛史からのメッセージ]

時間は貴重だ。

時間さえあれば、

貴方は好きなことが出来るのだ。

命とは時間であり、

時間とは命そのものだ。

だからこそ、

無駄に時間を無くすようなものは、

一切無くした方が良い。

無駄な時間となる仕事もすべきじゃない。

無駄に遠くへ行く必要も無い。

無駄は無くすこと。

コストパフォーマンスを意識したり、

時間を有益に使うことが大事だ。

私も、最もエネルギーがある時に、

メルマガを書く。

全身全霊、魂を込めて、

文章を書くので、エネルギーがある時でないとは、

メルマガは書けない。

逆にエネルギーが無い時は、

読書をする。

放出にはエネルギーを消費するが、

インプットは、

エネルギーが貯まる。

どんな時でも、

有益な時間を過ごせるように、

状態や空き時間のレベルで、

やるべきことを変えるのだ。

無駄を極力無くし、

大量の作業を続けると、

頭の中が限界を感じる。

そうしたら一休みすれば良い。

そうして出来た一休みも、

新たなスタートへの前触れとなり、

貴重な時間となる。

私は無駄が嫌いだ。

でも、敢えて有益な時間を、

無益的に過ごすこともする。

有益と無益、

それをコントロールすることが大事なのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

ビジネスを行う上で、

人格を磨き続けることが大事だ。

何故なら、

ビジネスは、

そのビジネスを生んだ人物の、

人格が反映されるからである。

悪い人格者がビジネスをすれば、  
それ相応のビジネスが生まれ、  
それで多大な迷惑を与える。  
それに比べて、  
よい人格の持ち主のビジネスは、  
それに相応した良きビジネスを生み、  
社会のためになる。  
悪い人格では、  
良いビジネスは出来ないし、  
大きな成功も得られない。  
良き人格を持つこと。  
人格を磨き続けることが大事だ。  
私も人格を磨くために、  
様々な本を読む。  
スピリチュアルな本も読むし、  
哲学も進化学の本も読む。  
偉人に関する本も読むし、  
名言も嗜んでいる。  
セールスの本なども読むが、  
セールスで成功している、  
優れた教えの書かれた本を読んでいる。  
毎日毎日、  
活字に触れ、  
そして自分自身を向上させているのだ。  
マスターベーションも、

現在は、全く行っていない。

それは人格を磨いたからだ。

人格を磨き、

霊性を高めることを意識すれば、

マスターベーションなどは、しなくなる。

霊性が高まれば、

それに応じた物が引き寄せられ、

体験を引き寄せる。

そうして成長するのだ。

ぜひ、貴方も自分の人格を磨いて欲しい。

人格が清くなると、

今の自分でなくなる気がするかもしれないが、

それも良いことだ。

進化した自分になれば、

それ相応の良き報いがある。

進化して良かった。

成長して良かったと思えるのだ。

ぜひ、人格を磨こう。

貴方は、今より、良くなれる。

[江川剛史からのメッセージ]

金持ちになるために、

必要不可欠なことに、

自分はお金持ちになれると、

信じることだ。

自分の可能性を信じられないものが、

可能性の為に、  
努力することは出来ない。  
まず誰に何を言われようと、  
自分自身は、  
自分の成功を信じることだ。  
そうして学び続けて、  
実践すること。  
そうするなかで、  
稼げない時期を過ぎて、  
稼げるようになるのだ。  
稼げるようになるためには、  
学ぶべきことはたくさんあるだろう。  
私も、  
過去を振り返り、  
どんな物事も、  
必要なプロセスだったと感じる。  
そのプロセス一つ一つから学び、  
どうすれば成功できるかに焦点を当てて、  
努力をするのだ。  
集客でも良い。  
セールスでも良い。  
マインドでも良い。  
成功に必要なものは、  
全て学ぶことだ。  
そうしていく中で、

貴方はレベルアップし、

稼げるようになる。

自分自身を信じることだ。

私は、成功する。

必ず、成功する。

そう自分で自分を信じよう。

[江川剛史からのメッセージ]

人は間違えることがある。

だから、

そんな間違いを犯さないように、

知恵を身に付けることが重要だ。

私も過ちを犯したことがある。

10代のことだった。

その過ちを世界に、  
公開することも考えていた。

でも、助言を受けたのだ。

マイナスしかないと。

貴方は、  
罪を告白することで、

楽になるかもしれないが、

それがきっかけで、

悲しむ人がいると。

そう言われた時、

私は、過去の罪を、

言うことを禁じることにした。

だが、

ブッダの言葉、

スッタニパータには、

自分の罪を隠すことは、  
賤しいことだと書かれていた。

どちらも正しいと思う。

ただ、言えることは、

私は、その罪を、  
未来永劫背負うということ。

そして言うか言わないかは、

時の運命によるとのことだけだ。

もう既に、

その罪は克服出来ている。

同じような過ちは、  
二度と起こさないだろう。

ただ、私は過去を背負い、

これからを生きるしかない。

罪を軽くするのでもない。

ただ、

世界の為に生きるだけだ。

[江川剛史からのメッセージ]

ビジネスにおいて大事なことに、

損をしないことが上げられる。

勿論、

ビジネスにおいては、

チャンスを掴むために、

時にはテストも必要だ。

この広告は費用対効果が良いだろうか。

そうしてテストをする。

しかし、

費用対効果の悪い広告は、

利用しない。

稼げるビジネスを量産する。

稼げるビジネスを、

さらに稼ぐのだ。

常に、月収を黒字にするのだ。

赤字にしてはならない。

損をせずに利益を積み重ねる。

それが大事だ。

100万稼いでも、

支出が110万では駄目だ。

1億稼いでも、

赤字が1億1000万では駄目だ。

必ず黒字経営をしよう。

そして税金対策として、

お金を残しておこう。

それがビジネスにおいて、  
大事なのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

全ては小さなことに過ぎない。

誰かがビジネスをし、

成功しても、

それも世界から見れば、



小さなことに過ぎない。

誰かの生命も、  
この広大な宇宙から見れば、

小さなことに過ぎない。

砂粒ほどの大きさも無いのが、

人類の命だ。

でも、

小さくても、

無ではない。

無意味ではない。

無価値ではない。

小さくても良い。

世界に向けて行動する。

小さくても良い。

一步一步は小さくても良いから、

より大きくすることを目指す。

あるスピリチュアルの本に、

たった一人でも救うことができれば、

貴方は生きた意味がある、というようなことが、  
書かれていた。

私も、たった一人を救うことを大事にしてきた。

たった一人を幸せにし、

一人ひとりを救っていく。

時に寄付もした。

寄付先を、しっかり調べて、

ここなら寄付しても良いと考えた先に、

私は寄付をした。

そうして寄付したお金が使われれば、

誰かは救われる。

世界は繋がっている。

誰かを幸せにすれば、

その幸せが広がっていく。

貴方の銀行に眠っているお金を、

寄付するだけで、

誰かの命が救われる。

そうして救われた命が、

生きていくことで、

また、世界は創られる。

小さなことを大事に出来ないものが、  
大きなことなど成就出来ない。

一つ一つ小さなことを、  
積み重ねていこう。

その小さなことが、  
貴方を変える、きっかけとなる。

小さな積み重ねを、  
より大きく。

より大きく、  
より大きく、

世界の人となる。

歴史上の人物になる。

著名な人物になる。

有名であれば、  
尚良いが、

無名でも良い。

世界を変えるための種子を蒔こう。

世界は変えられる。

そう信じて信じて、

信じることを繰り返したものが、

奇跡を起こせるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

真の幸福とは何か。

真の幸福とは何か。

自分ひとり幸せでいれば、  
真の幸福か。

自分と愛する家族、  
パートナーさえ幸せであれば、

真の幸福か。

人類全てが幸福なら、

真の幸福か。

魚、豚、鳥、牛、  
全ての生物が幸せなら真の幸福か。

生物、無生物、霊、

全てが幸せなことが真の幸福か。

私も、かつて、

全てを幸せにするために、

活動していた。

結果、

報われない人も、  
死後、公正に報われることを知り、

全てを幸せにする気持ちは、

以前より和らいだ。

全ては公正であり、

死後の世界がある。

人類だけでなく、  
昆虫などにも、

それぞれの死後の世界があると知ったのだ。

だから、世界は既に完成している。

完成しているのだ。

でも、

地球は実は、

5回の大量絶滅を経験している。

地球生物の80%以上が絶滅した時もあったし、

最大の絶滅では、  
90%以上の地球生物が絶滅したこともあった。

地球が終わる前に、

人類は死滅する可能性はあるし、

この世で、本当に不幸な日々を過ごし、

自殺する人もいる。

食物連鎖で、  
魚も鳥も豚も牛も、

大量に殺され、

人間に食べられ、

売れなければ捨てられる。

こんな世界で、

これが完璧と言えるだろうか。

神は偉大だ。

計り知れないほど凄くと思う。

だが、無知で知恵の足りない私にとっては、

完璧な世界であると思えない。

真の幸福が実現出来ていない世界。

幸福の最低レベルが、

低過ぎる人もいる世界だと思うのだ。

だから私は生きる。

革命を起こす。

情報で教育で、

世界を変える。

そのために、

勉強をしながら、

ビジネスをし、

世界に影響を与えていくのだ。

今の世界は不完全だ。

今の世界は、全然、良くない。

そう否定する気持ちがあるから、

世界をより良くしようとする気持ちに繋がる。

私は闘う。

世界の為に。

私は貢献する。

世界の為に。

貴方はどうする。

貴方は、これを読んで、  
どうして行くか。

それも期待しながら、

私はこれからも、  
世界へメッセージを発信しよう。

世界の為に。

世界の為に。

[江川剛史からのメッセージ]

古い行動パターンは、破壊すべきだ。

古い思考回路は破壊すべきだ。

常に進化を繰り返し、

学び続けて、

成功事例を知り、

水を飲み、

野菜ジュースを飲み、

エネルギーに満ちた生活を送り、

常に自分が描く、

夢の為に生きるべきだ。

誰でも夢を持ち、  
行動することが出来る。

アルベルト・アインシュタインも、

特許局で働きながら、  
相対性理論を導き出した。

多くの学者は驚いた。

特許局で働く、  
普通の労働人が、

相対性理論を導き出したのだから。

アインシュタインは言っている。

夢を実現したいなら、  
靴磨きの仕事でもしながらするといい。

自分の思うとおりに出来ない、  
職場で情熱を燃やすより、

仕事は仕事として行い、  
その他の時間で、

自分の夢を実現させるのだと。

この考え方には、  
私は賛成だ。

私も様々な仕事をしながら、

たくさんの夢を叶えてきた。

メールカウンセラーとしての開業。

メルマガ作家。

ホームページ運営。

電子書籍出版。

1週間で、『江川剛史』を180万回広告で表示。

Youtube動画を駆使する。

音声セミナーを販売する。

再配布権を付けて、広める。

再販権を手に入れて販売する。

情報商材をインフォトップを駆使して販売。

ヴィアドロローサを体感する。

国連本部へ行く。

マーチンルーサーキングの演説と同じ場所で、  
I have a dream. と言う。

RPGツクールを使って、  
RPGゲームを作る。

複数のメルマガを運営する。

ブログのユニークアクセス1万3000人。

人気ブログランキング23位。

長崎へ行く。

和歌山県へ行く。

マレーシア、シンガポールへ行く。

たくさんたくさん、  
夢を叶えてきた。

そうして、  
さらに、これからも夢を叶えていく。

貴方は自分の夢を諦めていないだろうか。

形を変えて夢は実現できないだろうか。

考えて欲しい。

私は常に夢と共に生きている。

夢のある生活を、  
日々している。

貴方には夢は無いかな。

ぜひ、夢と共に生きよう。

貴方の夢を実現化すれば、

新たな世界が待っている。

[江川剛史からのメッセージ]

その店、

独特の品揃え。

そこでしか手に入らない商品があると、

それは強い魅力となる。

私も情報商材アフィリエイトをしているが、

他のインフォプレナーが作成した、

王道教材も売れるが、

それ以上に売れるのは、

私自身が作成した、

自社商品だ。



私が考えて創り上げた教材は、  
私の媒体を愛用している人には、  
信用も得られて、  
購入してもらえる。  
私が作った教材の購入リピーターも、  
存在する。

それだけ、  
ここでしか手に入らない、  
自社商品というのは強い。  
どこでも手に入るものは、  
知名度は上がるが、  
価値は下がる。

だから、  
どのような販売形態、  
販売プロモーションを行うか、  
考えて、  
選ぶことが大事だ。

貴方のブログも、  
他の人と代わり映えのないブログになっていないだろうか。  
顧客にとって特別な存在。  
そんな存在になろう。

[江川剛史からのメッセージ]  
ナンバーワンになるマインドを持つことは重要だ。

勿論、ナンバーワンになるには、  
並大抵のものじゃない分野もある。

でも、

ナンバーワンになることを、  
諦めてはいけないのだ。

ナンバーワンになるくらい、  
進化する。

ナンバーワンになるくらい、  
大きくなる。

そういう限りない夢を、  
持つことが大事だ。

1兆、2兆と、  
稼ぐようになる。

そんなことも、  
可能性として捨ててはいけない。

1兆稼げると考えた時点で、

アイディアにも広がりが出るのだ。

自分の可能性を最大限に、  
生かそう。

非常識な結果を生むには、  
非常識なことをしなければならない。

ぜひ、非常識に、  
頑張っ欲しい。

[江川剛史からのメッセージ]

貴方が知っていること、

経験があること、

分かること、

出来ることは全てビジネスになる。

情報ビジネスと考えれば、

教材や動画にして販売することが出来る。

ビジネス塾のように、

高額な商品だけを意識するのではなく、

整理整頓のノウハウを教材にしたり、  
スピリチュアルなことを教材にしたり、  
セールスのノウハウを教材にしたり、  
集客のノウハウを教材にしたり、  
節約の方法、  
旅行に関する教材、  
悩みに関する教材、  
結婚に関する教材等々、  
様々なことを販売していいのだ。  
1万円の商品を作っても良い、  
1000円の商品を作ってもいいのだ。  
情報はビジネスになる。  
それ以外に、  
清掃の経験があるなら、  
清掃ビジネスも出来るし、  
車が運転できるなら、  
運送のビジネスも出来る。  
話を聞くのが得意なら、  
カウンセラービジネスも出来るし、  
格好良いなら、  
ホスト業も出来る。  
それぞれ、  
知識や経験があるならば、  
その力を生かしたビジネスが出来るのだ。  
そうして、  
その経験も、  
教材にしたり、

セミナーにしたり、

動画にしたり、

様々出来るのだ。

ぜひ、自分の経験や知識を活かして欲しい。

貴方自身を活かせば、

成功できるビジネスはあるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

売り方次第で、

売上は変わる。

どれだけ、

売れるように、

様々な点から、

工夫をすることが大事なのだ。

私も情報商材アフィリエイトをしているが、

どうすれば、

まず購入してもらえるかを考える。

そのために、

レビューページを作成し、

特典を強力なものにする。

まず、新規顧客化させるために、

特典を他の人より、

強力にするのだ。

そうして、

特典を強力にするだけでなく、

一つ一つの情報商材の特典を、

それぞれ、違うものに、  
一部、振り分けることもする。  
例えば、  
アンリミテッドアフィリエイトには、  
5万円で販売されている、  
オプトインPPCという有料教材を付ける。  
心理学アフィリエイトには、  
3万円で販売されている、  
催眠アフィリエイトを特典として付ける。  
このように特典をそれぞれ、  
違うものにする事で、  
リピーター化もする。  
結果、  
同じ人が、  
リピートして商品を購入することもある。  
情報販売でもそう。  
優良な教材を作り、  
満足してもらって、  
違う商品も購入させる。  
このようにリピーター化も考えている。  
まず新規購入者にさせて、  
購入者にさせたら、  
リピーター化させる。  
この戦略で、  
売上を上げているのだ。

このように、

いかに売上を増やすか。

考えるようにした方が良い。

改善は、

何度も何度も行える。

ぜひ、改善が不可能と思えるくらい、

改善を繰り返そう。

その結果、

売上が倍増するのだ。

[江川剛史のメッセージ]

Youtube動画は、

検索エンジンでも優遇されているため、

検索上位に表示されやすいし、

Youtube内の検索からのアクセスも期待出来る。

Youtube動画は、

別に気合入れて作らなくても良い。

スマートフォンで撮影しても良い。

スマートフォンで音声を取って、

windows ムービーメーカーで、

動画編集してアップロードしても良い。

音楽素材もYoutube側で用意している。

Youtubeに動画をアップロードすることは、

思っている以上に簡単なことだ。

Youtubeでセミナーを行っても良い。

店舗と商品説明の動画を作っても良い。

カルチャー教室のレッスン風景を動画に取ってもいい。

情報商材レビューの動画を作り、  
レビューページへリンクしても良い。

Youtuberになって、

Youtubeで稼いでも良い。

Youtubeをビジネスに活用することは、

非常に可能性がある。

ぜひ、Youtubeにも、

力を入れてみて欲しい。

まず、Youtubeを知るために、

様々な検索ワードで検索してみよう。

[江川剛史からのメッセージ]

ネットビジネスの場合、  
特に、誰から買うかが重要になる。

アフィリエイトの場合、  
売る商品は同じなので、

その上で、  
誰から買うかで選択されるのだ。

私も最初はアフィリエイトで稼げなかったが、

今は、継続的に稼げている。

同じ人が複数個買ってくれることも、  
実は珍しくない。

そういうリピーターや、  
私に対してのファンがいてくれるのだ。

そう、貴方のメルマガ読者は、

貴方のファンなのだ。

貴方のブログ読者は、  
貴方のファンなのだ。

貴方に対して、

価値を感じており、

貴方の情報を信じてくれている人なのだ。

だからこそ、

アイドルがファンを大事にするように、

貴方も自分の読者や購入者を、  
大事にするのだ。

私も、あらゆる方法で、  
読者とコミュニケーションを取るようになっている。

コンサルティングも低価格で提供し、

人と関わることに力を入れている。

私の紹介した商品購入者は、  
リピーターになることが多い。

だからこそ、  
そんな人ががっかりさせないように、

正しい、誠実なビジネスをするのだ。

その上で重要なことは、

高額商品を扱わないことでもある。

高額商品は、  
購入することで、

一気にお金を失う経験をさせてしまう。

結果、不満足だったら、

貴方から二度と買わないだろう。

そして貴方を憎みさえするかもしれない。

だからこそ、

適正な価格で、

あるいは良心的な価格で、

圧倒的な価値を提供するのだ。

ある程度レベルが上がると、



本当に良い商品しか買わなくなる。

情報弱者を狙って、  
高額商品で稼ぐか。

良心的な商品を、  
適正価格で販売し、

ファンやリピーターを生むか。

ぜひ、考えて欲しい。

一気に稼げた人も、  
きっかけさえあれば、

売れなくなるだろう。

一度売れた経験を自慢して、  
継続的に稼ごうとする人もいるが、

騙したしっぺ返しは必ず来る。

ぜひ、顧客のためになる、

良質なビジネスをしよう。

[江川剛史からのメッセージ]

お金があるならば、

人を雇っても良い。

外注を頼んでも良い。

でも、経費を抑えたいなら、

自分自身で動くことだ。

ある人は、

サラリーマンのメルマガ読者を集めるために、

サラリーマンがたくさんいるところで、

起業を教えるメルマガ募集のチラシを配って、

それで集客して、

稼いだ人もいます。

まさしく、

自分で動いて、

稼いだ手法の一つでしょう。

初心者と稼げる人の違いというものは、

マインドの障壁度でも分かります。

稼いでいる人は、

これが大事だと思い、

実践するのに、

稼げていない人は、

それが面倒だと思い、

やらない。

結果、稼げないことも多いのです。

稼げている人は、

たくさん面倒なことをやってきました。

面倒なことをやってきたから稼げるようになったのです。

ぜひ、貴方も、

自分自身の頭と体を動かして、

集客してみてもはどうでしょうか。

意外に、良い方法が見つければ、

その方法で稼ぐことも可能ですよ。

[江川剛史からのメッセージ]

メルマガ読者を集める場合も、

読者登録させる強い動機さえあれば、  
読者登録されるのだ。

例えば、

読者登録すれば、

500円支払います、とかでも、

集客は出来る。

懸賞で集客も出来るし、

ビジネス書を定期的に、  
抽選でプレゼントするということから、

集客していた人もいる。

強者では、  
ipodを10名に、  
プレゼントします。

そんな方法で読者登録していた人もいる。

何か、読者登録させる、  
強い動機をもたせれば、

読者登録してくれるのだ。

ぜひ、

どうすれば読者登録してくれるかを、  
突き詰めて考えるようにしよう。

読者登録させて、  
それが、きっかけで購読してくれたら、

それから売上も上がるのだ。

どれだけ、きっかけ作りをするか。

どれだけ貴方に触れてもらうかが大事なのだ。

ぜひ、いかに集客するかを工夫しよう。

[江川剛史からのメッセージ]

情報販売の集客においても、

広告を使うことは有効だ。

Facebook広告でも、

広告費より利益の方が多く出来るケースもある。

費用対効果を考えて、

広告を利用することは、

行うべきだろう。

特に費用が、

あまりかからない広告などは、

試してみることは重要だ。

上手く行かなければ損失だが、

上手く行けば、

費用対効果が上手く行く限り、

何度でも活用出来る。

ビジネスは集客が要であるので、

ぜひ、リサーチして、

成約率も高めて、

広告を利用しよう。

[江川剛史からのメッセージ]

集客方法の一つとして、

PPCを取り入れることも、

選択肢の一つとして、

持つことは重要だ。

PPC広告は、

主なものに、

googleアドワーズと、

Yahooプロモーション広告がある。

これを利用する上で、

重要となるのが、

規約を守るということだ。

規約を守らなければ、

アカウントを剥奪されてしまう。

特にgoogleは規約に厳しい。

だから規約を読んで、

その上で、

実践するといい。

PPCで集客している人も、

PPCでサービスを販売している人もいる。

ぜひ、PPCも学習して、

マスターすると、

心強い戦略となるだろう。

[江川剛史からのメッセージ]

売れない理由を分析することは大事だ。

アクセス数が少ないなら、  
集客に問題がある。

いかにすれば、  
集客数が上がるか、

よく考えることが大事だ。

集客はある程度出来ているなら、

媒体をしっかりと読まれているか考える必要がある。

しっかり成約への導線が出来ていて、

成約に繋がっているか考えることが重要だ。

つまりセールス的な問題もあり得ることだ。

そしてセールス的にも問題が無いのに、

商品が売れないとしたら、

商品のコンセプトや商品力に、

問題がある可能性がある。

商品力も上げられないか。

作り直すか。

考えることが大事だ。

売れない原因は多岐に渡る。

一概にアクセス数だけとは限らない。

しっかり人が購入に至るまでの道を考え、

購入に繋げることが大事だ。

[江川剛史からのメッセージ]

どんなサービスもSNSも、

内容をちゃんと理解することが大事だ。

利用規約を読まないで、

活動すると、

規約違反して、

アカウントを剥奪されて、

利用出来なくなることもある。

サービス内容を理解していなければ、

十分に活用することも出来ない。

だからこそ、

そのサービスを、

100%活用するために、

そのサービスをしっかり学び、

研究することが大事だ。

Twitterで稼げている人も、

Facebookで稼げている人も、

そのサービスを研究し、

十分に活用できているこそ、

稼げるようになっている。

そのサービスをマスターすれば、

そのサービスに関する教材も、

無料レポートも作れる。

ぜひ、

サービスを完全理解し、

そのサービスを完全に、

活用していこう。

[江川剛史からのメッセージ]

LINEに限らず、

今後も、

様々なサービスが現れる。

そうして様々なサービスが現れた時には、

危険性が無いかを確認した上で、

どんどん参加し、

活用していくことが大事だ。

物事には、

先行者利益というものもあり、

最初に参加することで、

友達が簡単に増えたり、

様々なメリットがある。

安全なサービスなら、

どんどん参加して、

ビジネスに活用できないか、

チャレンジすることだ。

新しいものを毛嫌いし、

いつまでも活用せずに、  
時代遅れになる企業もある。  
そういうことから、  
機会損失、  
利益の損失が出るのだ。  
ぜひ、  
今後も、  
様々なサービスが現れるが、  
ぜひ、活用するようにしてみたい。  
時代は流れる。  
時代と共に活用されるものは変わるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

SNSは、  
ただアカウントを開設して、  
十分に活用できていない人も多い。  
それに比べて、  
ネットビジネスで、  
トップクラスに稼げている人は、  
皆、SNSも上手に活用している。  
このように、  
SNSを上手に活用出来ているかどうかでも、  
ネットビジネスで成功出来ているかどうか、  
見えてくる部分がある。  
まず、  
誰もが最初は、



分からないことだらけだ。

そこから、

いかに分かって行くか。

いかに活用していくかが大事だ。

SNSで人脈を作る人もいる。

顧客になる人もいるし、

JVが生まれることもある。

ぜひ、

SNSもマスター出来るよう、

調べたり、

色々時間を取って、

触れてみることだ。

その結果、

よりSNSに詳しくなり、

活用への道が開ける筈だ。

[江川剛史からのメッセージ]

ビジネスにおいて、  
集客は非常に重要だ。

10人いるところで、成約率10%の場合、  
良くて1個売れるぐらいだろう。

それに比べて、  
1000人客が集まったら、  
100個売れるのだ。

コピーライティングとか、

顧客との関係性を深めるとか、

色々大事なことはあるが、

集客は、

その要だ。

だからこそ、  
集客を極める必要がある。

集客を極めれば、  
集約コンサルタントにもなれる。

集客講座も開ける。

集客教材も作れる。

つまり稼げるのだ。

ぜひ、集客力やノウハウは、  
集めて欲しい。

集客を、まず着実に行う中で、

ユーザーの気持ちを考えて、  
媒体作りをするのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

リストを集めて、  
メルマガで教育し、  
販売することは、

ビジネスで売上を上げる上で、

基本中の基本であり、  
非常に重要だ。

起業している人は、  
必ずメルマガを発行して欲しい。

ただし、  
メルマガは毎回、  
メルマガを書かなくてはならず、

それが面倒で続けられない人もいる。

そんな人も、  
ステップメールを使うことで、

一気に楽になる。

ステップメールは、  
一度設定したメルマガ記事は、

読者登録されたら、

その設定したメルマガが、

順番どおり自動的に配信されるのだ。

つまり、

ステップメールで、

200記事を200日間で配信するよう、  
設定しておけば、

10人読者登録されたら、

自分が何もせずとも、

10人に200記事を200日間配信されるのだ。

これは非常に便利な代物だ。

一生懸命書いたメルマガ記事が、

たった一度しか使われないのは、  
モチベーションに繋がらないだろう。

ステップメールなら一回書いた記事が、  
何度も使われるのだ。

そしてリアルタイムで伝えたいメルマガは、  
号外で配信すればいい。

ステップメールは非常に便利なので、

必ず利用するようにして欲しい。

ステップメール配信システムは、

有料だが、それくらいは、  
利用して欲しい。

良いステップメール配信システムと、  
そうでもない配信システムでは、

雲泥の差がある。

私のおすすめはワイメールだ。

<http://px.a8.net/svt/e.jp?a8mat=2BF0H9+86PL82+2M4M+5YJRM>

読者5000人でも99%の到達率を記録している。

到達率というものは非常に重要で、

良くない配信システムでは、  
メルマガが届かないのだ。

ワイメールは使いやすいし、  
何より到達率がずば抜けていて、

価格もトップクラスに良心的だ。

ぜひ、ワイメールを利用することも、  
視野に入れて、

ステップメールで、  
教育と販売をして欲しい。

[江川剛史からのメッセージ]

集客を行う上で、

重要な考えた方として、

どれだけ自分に触れてもらえるかがある。

自分に触れてもらえるか。

商品に触れてもらえるか。

それが大事なのだ。

つまり認知してもらうことが重要なのだ。

どれだけ認知してもらえるか。

そして、  
その認知の時に、

どれだけ魅力を提示出来るかで、

相手が行動に移るかどうかが決まる。

だからこそ、

広告も表示回数を多く行う戦略も大事だ。

勿論、広告をクリックし、

成約されることが、

一番の目的だが、

有名になれば、  
信頼も獲得出来る。  
そこでも見かける。  
あそこでも見かける。  
何度も見かける。  
何度も目に触れることで、  
ザイアンスの効果。  
つまり接触回数により、  
好感度が上がるのだ。  
それを狙って、  
どれだけ認知してもらうかを意識するのだ。  
ただ、駄目な認知では、  
ブランドが崩れる。  
信用を失う。  
だから、  
認知の先にある満足を提供できるようにすることだ。  
有名になれば、  
悪い商品でも売れる。  
でも、それではいけない。  
有名になって良い商品売って、  
さらに利益を拡大するのだ。  
ぜひ、認知という最初の段階を大事にし、  
そして購入と、その先のプロセスまでも、  
大事にしてビジネスをしよう。  
素晴らしいビジネスこそ、

愛されるビジネスであり、

利益となるのだ。

・私が学び、考えたこと。

貴方にとって、  
本当に来て欲しい客はどんな人か。

商品を購入してくれる人だろうか。

貴方を信頼する人だろうか。

女性だったりするだろうか。

私の場合、  
社会に貢献したい。

世界を変えたいと思っている人を、  
集客したい。

これは意外な気付きだった。

最初の頃は、  
稼ぎたい気持ちが強く、

商品を購入してくれる人を、  
強く求めていた。

そうして購入者が生まれてくるようになると、

自分と同じように、  
脱サラを目指す人を集めなくなった。

そうしてビジネスも、  
安定的に稼げるようになると、

今度は、  
世界に貢献したい気持ちが、強くなる。

結果、  
私の教えを受けて、進化し、

世界をより良くしようとする人を、  
集客したい。

そうして世界を変えたい。

そういう考えになってくるのだ。

私の場合は、そうだった。

それに気付くことで、  
媒体のあり方も変わってくる。

気付きというものは非常に重要だ。

貴方の場合は、  
どんな人を集めたいだろうか。

主婦を集めて、  
生活費を稼がせてあげたいとか、

考えるのも良いし、

借金を抱えて苦しんでいる人を救いたいとか、

ブラック企業で苦しんでいる人を、  
脱サラさせたいとか、

そんなものでも良い。

最初は、自己中心的に、

豪遊したいとか、考えることもあるかもしれない。

でも、ステージが上がると、

そういう次元じゃなくなる。

お金があればあるほど良いけれど、

稼げれば良いわけではないと思うようになるのだ。

とにかく集客出来れば、  
貴方の可能性が広がる。

集客出来れば、  
影響力も手に出来るのだ。

影響力には責任を伴うが、

私は影響力を手にした。い。

世界を変えたい志があるからだ。

ぜひ、貴方も集客して、  
どうしたいかを考えてみよう。

そうすれば、  
貴方の集客が明確になる筈だ。

[江川剛史からのメッセージ]

情報商材アフィリエイトでも、

紹介する商品を、

いくつも用意しておくことが大事だ。

その上で、

どの商品が、

他の商品に比べて、

売れていくか。

しばらくすれば、  
気付くだろう。

だから、

その部分を更に強力にしていくのだ。

例えば、

有名な情報商材で言えば、

アンリミテッドアフィリエイトは売れる。

今も継続して売れるのだ。

ネットビジネス大百科も、

販売開始から、

かなり経っているが、

今でも売れる。

安定的に売れる、

間違いない商品というものがあるのだ。

でも、

新発売が出る度に、



アフィリエイトするのも、

一つの戦略だが、

果たして、

それでいいのかと思う部分もある。

自分が心の底から、  
紹介できる商品を紹介したい。

そう思うなら、

自分で作るのが一番。

自分で情報商材を作るのだ。

そうすれば、

貴方自身のファンも増えるのだ。

私も、いくつも自作のビジネスがあるが、

リピーターも結構いる。

それだけ、

良い商品を作っているし、

良い商品を作れば、

満足度も上がるのである。

良い商品かどうか見るには、

継続して売っているか。

ここを注目するといい。

悪い商品は、

売れているのに、

販売終了します。

このように言う。

売れてて、

好評なら、

販売終了する必要も無い。

販売停止ではない。

販売終了する商品は、

粗悪なものもあるから、

注意した方が良い。

人の目利きは、  
業界を長く生きれば見えてくる。

本当に誰かの為に、

ビジネスしている人は誰か。

それは自ずと見えてくる。

そうした時でも、

この人から学びたい。

そう思える人からは、

継続して学ぶといいと思う。

私も、

貴方の役に立ちたいし、

私から商品を買っても、

さらに、

また買いたいと思うような、

信頼関係を作りたいと思っている。

大事なことは、一瞬の売上ではない。

継続的な顧客の成功なのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

Webサイトもブログも、

目的を持って運営すべきだ。

何を目的として運営するかを考えて、

ゴールを設定して、  
そのゴールに向けたサイト作りをするべきなのだ。  
だから売上を上げるためなら、  
売上を上げることをメインに考えて、  
媒体を作る。  
私なんかは、  
アメーバブログは、  
完全に集客用ブログとして、  
運営している。  
それに比べて、  
ワードプレスのブログは、  
売上最大化をテーマに、  
利益を上げるために運営している。  
このように媒体毎に、  
役割を作ることが大事だ。  
私の場合、  
公式ホームページの場合、  
革命をテーマに、  
自分らしい情報発信をしている。  
そういう面も、  
私に関わる人には、  
知ってもらい、  
その上で、  
深い信頼関係を築くのだ。  
このように、

テーマを決めて、  
そのテーマに則った、  
運営をすることが大事だ。  
ブログの記事で、  
日記書いたり、  
セールスをしたり、  
アフィリエイトの話をしたり、  
占いの話をしたり、  
一貫際の無いごちゃ混ぜブログでは、  
訪問者視点では、  
魅力的に映らない。  
AKBのまとめブログなら、  
AKB関連のみ載せるのだ。  
それでこそ、  
ターゲットが絞られ、  
訪問者は満足をする。  
ぜひ、テーマを決めて、  
目的を決めて、  
ゴールを決めて、  
媒体を運営しよう。

[江川剛史からのメッセージ]

ブランディングを提示したいのなら、  
高額商品を用意するのも良い。  
ある程度の金額だからこそ、  
購入の判断にされることも、

少なからずある。

でも、高額商品を、  
用意することで、

一気に信頼を失うことさえある。

この人は、  
この高額商品で、

一気に稼ぎたいんだ。

そういう魂胆が見えると、

一気にファンの熱は冷めてしまう。

高額商品は、痛みも大きい。

その痛みから、

信頼を失う可能性も強い。

だからこそ、

高額商品ではなく、

適正価格の商品を、

用意することで、

満足度の高い、

ファンを量産することも出来る。

一時的な売上を上げて、

それがきっかけで、

自身のイメージを損なっては、

致命的だ。

相手の痛みを感じるビジネスをすることが、

結果、

愛されるビジネスになるのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

お客をファンと考えることは大事だ。

良い商品を販売し、  
良いコンテンツをメルマガで、

配信しているなら、

貴方に対して、  
好感を持っている人も、

少なくない。

だからこそ、

相手をファンと思うようにするのだ。

ファンと思うようにすると、

相手を大事にしたくなる。

ファンに喜んでもらうために、  
頑張れる。

そしてファンの期待を裏切らないよう、

自分自身のオーラを、  
磨くことも出来るのだ。

リピーターが生まれない、  
ビジネスの在り方はいけない。

リピーター200人いれば、

毎年1万円の商品が売れば、

毎年200万円の売上になる。

いかに出会った顧客を大事にするか。

顧客に感動を与えられるかが大事だ。

私も何故、

メルマガ形式の講座を多用するかというと、

価値提供を積み重ねたいからだ。

価値を継続的に与えられると、

商品の満足度が高くなる。

メルマガ形式なら、

自分に触れる機会を継続的に、

与えることが出来る。

だからメルマガ形式なのだ。

私がファンクラブをプロデュースするなら、

必ずメルマガを行わせるだろう。

それだけメルマガというものは、

強力なファン量産システムなのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

ホームページを作ることが出来るなら、

ホームページ作成代行サービスなどのビジネスも、  
行うことが出来る。

まだホームページ持っていない会社はたくさんあるし、

起業することになり、

ホームページを作りたい人も多くいる。

その中で、

ホームページ作成代行のホームページを作り、

検索上位に上げれば、

受注は十分に見込めるのだ。

そしてメールなどで、

ホームページ作成代行のセールスも行う。

私も、

多目的ルームのレンタルのセールスを、

お問い合わせフォームから受けたことがある。

値段も悪くないし、

興味は少なからず持てた。

このようにターゲットの興味に合うセールスなら、  
それがきっかけで成約に繋がることもある。

ネットビジネスは、  
情報販売やアフィリエイトや転売だけではない。  
様々な在り方がある。

ぜひ、様々なビジネスも視野に入れて、  
ビジネスを実践していくといいだろう。

[江川剛史からのメッセージ]

商品には、  
お客に響くメッセージを、  
付与することが大事だ。

例えば、

革命。

革命を起こすために、  
この商品を作りましたとか。

世界を変えるために、  
この商品を作りましたとか、

初心者でも、  
確実に10万稼がせるために作りましたとか、

この講座で、  
集客をマスターし、

成功してもらうために作りましたとか、

メッセージを明確にすることが大事だ。

自分自身は、  
どんなメッセージを発信したいのか、  
知ることも重要だ。

その上で、  
大事なことは、



商品ではなく、

お客の成功だ。

この商品は凄いとされるのではなく、

実際に、その人に人生を、  
成功させるのが、

商品の役目だ。

肌が綺麗になるのもベネフィットだし、

素敵な恋人が出来るのも、  
恋愛教材のベネフィットだろう。

ぜひ、  
どれだけベネフィットを与えられるか、

それを意識しよう。

そして、  
いかにベネフィットがあるかを、

伝えることで、

商品の魅力を伝えるのだ。

商品の強みを知れば、  
コピーライティングも上手く行く。

結果、成約される。

ぜひ、商品の強みを理解し、  
ベネフィットを提示するのだ。

[江川剛史からのメッセージ]

まずUSPを持つことが重要だ。

他にはない強みや価値を、  
自分が持てるようにすることだ。

例えば、  
コピーライティング技術が優れているなら、  
コピーライターとしても起業出来る。

集客が優れているなら、  
集客コンサルタントになれる。

メルマガが優れているなら、  
メルマガコンサルタント。

ブログが優れているなら、  
ブログコンサルタント。

SEOが優れているなら、  
SEOコンサルタントとしても活躍出来る。

その他、

優しいとか、

誠実とか、

信頼出来るとかも魅力の一つだ。

自分自身の強みを持つこと。

そうして、  
相手の悩みを知ることだ。

相手の悩みを知った上で、

商品を提供する。

商品を作る。

そうすることで、

この商品は必要だと、  
お客は思い、

購入に至るのだ。

必要の無い商品は変わらない。

必要だと思われるような強みを持つことと、

必要だと思われるような商品を紹介すること。

それが大事だ。

[江川剛史からのメッセージ]

ブレインダンプは、  
様々なことで有効だ。

ブレインダンプは、  
頭が空っぽになるまで、

あるテーマについて、  
ひたすら書くことだ。

夢の100リストなどは、  
有名だが、

見込み客の悩みをブレインダンプするのも良い。

例えば、  
見込み客のブレインダンプをすると、

集客が出来ない。

メルマガ読者が増えない。

ブログのアクセスが集まらない。

ワードプレスの作り方がわからない。

モチベーションが湧かない。

稼げない。

音声セミナーの作り方がわからない。

Twitterで稼ぐ方法が分からない。

トレンドで稼げない。

借金を抱えている。

どんな情報商材が良いか分からない。

稼ぎ方が分からない。

文章を書くのが下手。

メルマガでの稼ぎ方を知りたい。

無料レポートを作りたい。

等々、

様々なことが思いつく。

それに合った情報商材やツールを、  
アフィリエイトしても良いし、

企画として特典にしても良いし、

情報販売しても良い。

ブレインダンプすることで、  
見えてくることも多いはずだ。

貴方は、  
既に答えを持っていることがある。

ぜひ、ブレインダンプを活用してみよう。

[江川剛史からのメッセージ]

Facebookを始めることで、

また出会うことのなかった人と、

リーチすることが出来る。

そして、

いいねを押したり、

コメントを書くことで、

コミュニケーションをすることが出来て、

人間関係を作ることが出来る。

Facebook上で、

無料オファーアフィリエイトをして、

100件以上登録させるなど、

友達が多ければ、

させることも可能だ。

ネットビジネスの基本は、

人対人であり、

コミュニケーションをすることは、

非常に重要だ。

私も情報商材購入を、

リピートした相手は、

私と会って、

ビジネスを教えてくれた人だった。

このようにコミュニケーションは、

販促活動に有効なので、

ぜひ、取り入れて欲しい。

[江川剛史からのメッセージ]

ニーチェは私が最も愛する哲学者の一人だ。

私は、様々な自殺志願者の相談を、

ネット上で無料で受けていた。

大量の悩み相談を受け、

精神衛生上、

良くない生活をしていた。

そうしていく中で、

究極とは。

究極の愛とは。

そんなことを考え、

求めた結果、

すべての存在を愛することが究極の愛であり、

究極とは、

すべての存在が、

未来永劫に幸せになる世界にすることだと、

私は考えた。

結果、精神病になり、

私は精神病院に入院した。

そこで読んだのが、

ニーチェの本とブッダの本だった。

ニーチェの言葉を受けて、

私は多大な影響を受けた。

どんな治療薬よりも、

ニーチェの言葉は、

私を救ってくれた。

だからこそ、

私はニーチェの思想と共に、

生きていくことにしたのだ。

勿論、ニーチェに服従するのではない。

ニーチェを得た上で、

私は更に、

無限に進化するのだ。

貴方もニーチェの思想を知らないのだとしたら、

それは大きな損失だ。

彼は偉大な哲学者であり、

人間が生きていく上で、

この上ない、進化の秘法となる。

私がニーチェに出会ったのは、  
20代だったが、

あの頃より、

私は、さらに進化している。

霊的体験も経てきた。

貧しい人々に寄付もした。

ホームレスに食事を配ることもした。

あれから様々な本を読み、

今回紹介した、  
白取春彦が著した本も、

複数読んだ。

私は生きていく。

自分が進化し、

社会に貢献するために、進化する。

そのために偉人から学びを得る。

私が今後、  
どうなるかは分からないが、

私なりのやり方で、

世界に貢献する。

私は、私の死後も、  
世界に貢献するつもりだ。

だからこそ、  
突然死だけは避けなければならない。

それすらも意識して、

準備して生きていくとしよう。

私は世界に貢献する。

それこそ、  
私が生まれた意味なのだから。

[江川剛史からのメッセージ]

永遠に繰り返しても構わない人生を生きる。

これは非常に大事な考え方だ。

私も今まで生きてきた中で、

罪を犯してきた。

いくつもの罪を犯してきた。

人を傷つけたこともあった。

人を叩いたこともあった。

小学生の頃は、  
何が悪か分かっていなかった。

中学一年生頃に、  
ファイナルファンタジーIV イージータイプを手にして、

暗黒騎士の自分と闘い、  
勝利することでパラディンとなるセシルの姿に、

私も自分を重ねて、

私も暗黒の自分を克服しようと考えた。

高校時代、私は悪に染まった。

でも、  
この頃、  
尾崎豊の僕が僕であるために。

この曲を何度も聴いて、

私は自分を変えた。

自分の悪を止めたのだ。

自分自身の罪。

それは未来永劫消えない。

結果、罪を感じて、

22歳頃、

心の鞭をひたすら自分に打ち続け、

私はうつ病になった。

私は悪と闘っていた。

悪とはさよならしたつもりが、

根強く、油断した隙に表れた時もあった。

未来永劫、

この人生を繰り返しても良いのか。



その答えに、

私は『YES』と答える。

傷つけた人には申し訳ないが、

私は、

この人生を繰り返しても構わないと思っている。

そう自分の人生を肯定できるほど、

世界の為に生きた日々があった。

罪は一生消えない。

罪は未来永劫消えない。

だから、

その罪を背負って生きる。

油断した隙に、

罪を犯すことになる場合がある。

その失敗すら起きないように、

油断しない。

この先も正しく生きる。

罪を犯さない人間はいない。

人は一生の内に、

いくつもの犯罪を犯すとも言われている。

でも、

私は人を傷つけた経験がある。

それは忘れない。

そして、一生懸命に、

世界に貢献する。

それは罪を償うためじゃない。

罪は未来永劫消えない。

それを背負って、

未来永劫生きて、

その上で、

正しく生きようと思う。