

# 12 億円社長×江川剛史 リスト取りセミナー

江川剛史

## 【著作権について】

- この教材は著作権法で保護されています。
- この教材の開封をもって下記の事項に同意したものとします。
- この教材開封者は、本教材から得た情報を、著者から許可を得ずに、複製、転載、流用、転売する事を禁止します。
- この教材に書かれた情報は、作成時点での著者の見解です。著者は、修正、情報の最新化、見解の変更等を行う場合があります。



こんにちは。  
江川剛史と申します。

この度は、12 億円社長×江川剛史 リスト取りセミナーを、  
ダウンロードありがとうございます。

この教材は、12 億円社長と江川剛史のコラボレーション教材です。

私が 12 億円社長のセミナーに参加した時に、  
教材としてセミナー内容を使っても良いと、許可が得られたので、

このノウハウを、公開することで、  
さらに成功する人を増やしたい。

そう思い、教材を作成しました。

12 億円社長は、  
様々なビジネスを行い、12 億円稼ぎました。

その手法から学べることも多いと思います。

この教材では、  
その 12 億円社長がセミナーで話した、  
キーポイントとなるノウハウと、

それに関連した、  
私の教えを交互に教える教材となっています。

ぜひ、貴方のビジネスに、  
このノウハウを活かしてもらえたらと思います。

では、本編に入る前に、この教材の作成者、私、江川剛史について、お話します。

私、江川剛史は、ネット起業家で、主に、情報販売、情報商材アフィリエイト、メルマガアフィリエイト、ブログアフィリエイトで、稼いでいます。

私について詳しく知りたい方は、『ネットビジネスで脱サラする情報商材アフィリエイト講座』(メインブログ)に、アクセスしてみてください。  
<http://egawa-takeshi.com/>

その他、アフィリエイト専業で自由になる方法というメルマガでは、高額塾や高額コンサルで教わるような、

良質のノウハウも、無料で配信しています。

ネットビジネス界において、トップクラスに良いメルマガだと思いますので、

ぜひ、読んでみてください。  
<http://egawa-takeshi.com/lp/landingpage.html>

では、自己紹介はこれくらいにして、12億円社長×江川剛史 リスト取りセミナーの、本編に、入るとしましょう。

12億円社長が語ったノウハウは、赤文字で表現し、

私が語ったノウハウは黒文字で表記します。

では、始めます。

## 1.12 億円社長

ブログでメルマガ読者を集める時は、登録特典としてプレゼントを用意すると良い。

### 1.江川剛史

情報商材アフィリエイトで稼ぐ上で、メルマガアフィリエイトは必要不可欠なものです。

情報商材アフィリエイトで、稼いでいる人は、皆、メルマガアフィリエイトで稼いでいます。

最も稼いでいる人は、年収2億円以上です。

メルマガアフィリエイトが最も稼げるのです。

メルマガで稼ぐには、メルマガ読者の集客が必要不可欠ですが、外せない集客方法にブログにランディングページ(読者登録ページ)のリンクを掲載し、メルマガ読者を集める方法があります。

このブログでリストを取る手法ですが、ただ、メルマガ登録フォームをブログにリンクを貼っているだけでは、登録されません。

どれだけ魅力的なメルマガであるかを説明し、メルマガ読者になることで得られる登録特典を用意することで、

訪問者はメルマガ読者になるのです。

この無料プレゼントを用意する方法は、非常に大事なことです。

私も、初心者頃は、無料プレゼントは用意していませんでした。

結果、メルマガ読者は集まりませんでした。

しかし、ランディングページを用意し、登録特典として教材を用意してから、

ブログからリストが取れるようになりました。

ぜひ、貴方がまだ、読者登録特典を用意していないなら、今すぐ用意するようにして下さい。

読者登録特典は、何でも良いです。

再配布権付きの無料レポートでも良いし、

貴方の無料レポートでも良いし、

貴方の有料教材でも良いし、

アマゾンのギフト券でも良いし、

ビジネス書や ipod でも構いません。

読者が強く求める登録特典であればあるほど、  
メルマガ読者は集まります。

例えば、メルマガ登録するだけで、  
10万円貰えるなら、

誰もが登録しますよね。

強い登録特典を用意することが大事です。

ただ、特典を強化するだけでなく、  
メルマガを読んでもらえるよう、

メルマガの魅力も伝えてくださいね。

登録が目的ではなく、  
メルマガを読んでもらい、

商品を購入し続けてもらうことが最終目的なのですから。

## 2.12 億円社長

Free の使い方 で後発組の勝利が決まる。

### 2. 江川剛史

Free 戦略というのは非常に重要です。

よく化粧品のサンプルなどありますが、

試してみて、良いと感じたから継続購入するのだと思います。

貴方も無料レポートなど、  
ぜひ、作ってみてください。

良い無料レポートを作れば、  
メルマガ読者が増え、

無料レポートでレポート作成者のファンになり、

その人から情報商材をを紹介されたら、

購入したくなるわけです。

事実、ネットビジネス初心者でも、  
無料レポートで読者を集めて、

Twitter のチームを募集し、  
60 万円稼いだ人もいます。

無料レポートで集客して、  
Youtube ビジネスのチームを募集し、  
85 万円稼いだという話も聞きますね。

Free 戦略として、  
無料レポートは非常に重要です。

無料レポートには、  
動画数十時間、総ページ何百ページ。

そういうレポートが出されることもありますが、

決まって、そういう人は稼げるようになっています。

Freeこそ力を入れるべきです。

稼げる人は、Freeを活用しています。

価値をめちゃくちゃ、無料で提供しているのです。

リストを取り、動画で教育し、高額塾をセールスする、  
プロダクトローンチでも、

無料で提供する動画での教育こそ、  
凄いノウハウであることが重要なのです。

その他、  
メルマガ、ブログ、Twitter、Facebook、Youtube 等も、  
Freeで行うビジネスですよ。

こういうものも、活用していくことが非常に重要です。

TwitterでもYoutubeでも集客は出来るし、販売も出来ます。

ぜひ、Free戦略に注目して、実践してみてください。



### 3.12 億円社長

良いブログ記事は、無料レポートにする。

#### 3.江川剛史

メルマガ読者を集客するには、  
無料レポートの量産が必要です。

無料レポートのネタを見つける方法の一つとして、  
自分のブログ記事があります。

自分のブログを、加筆修正して無料レポートにしたり、

ブログ記事以外に、  
メルマガ記事なども無料レポート化するのは良いですね。

ぜひ、貴方のブログ記事やメルマガ記事を活用してみてください。

一石二鳥の精神は重要ですよ。

#### 4.12 億円社長

最先端情報のレポートは紹介される。

#### 4.『江川』

例えば、Facebook や Twitter など、

まだ無名で、  
これから日本で有名になり、  
流行り始めている。

そんな時に、出された、  
Facebook や Twitter の無料レポートは、

Facebook のやり方、  
Twitter アカウントの作り方。

こんな説明書的な内容でも、

爆発的に無料レポートがダウンロードされました。

最先端のビジネスは、  
それだけ知らない人が多く、

これから参入したいと思っている人も、  
続々生まれます。

そんな時に、それに関する無料レポートを作れば、  
一気にダウンロードされるわけです。

しかも、ライバルのレポートもありません。

ぜひ、時代を先取りして、  
無料レポートを作るのも良いでしょう。

## 5.12 億円社長

**Benefit**を出さないと、誰も見向きをしない。

### 5.江川剛史

**benefit**とは、それで得られる利点のことです。

つまりアイスクリームを家族に買って帰れば、  
家族は喜び、家族が自分に好感を持ってくれる。

そういう何かから得られる利点を **benefit**と言います。

情報商材アフィリエイトで稼げるようになれば、  
脱サラして、毎日、自由に生活出来る。

毎日好きな時間に起きて、好きなだけ音楽制作が出来る。

そんな感じで、得られる利点を提示することで、  
モチベーションが上がり、行動に移るのです。

ぜひ、情報商材を紹介する時にも、  
総ページ316 ページとか、  
物販アフィリエイトが学べますとか、

特徴を話すのではなく、

この情報商材を買うことで、  
何が得られるかを伝えましょう。

## 6.12 億円社長

Google+、Facebook でもリストは取れる。

### 6.江川剛史

様々な SNS でリスト取りは出来ます。

敢えて裏技的なことを言えば、  
SNS 以外でもリスト取りは出来ます。

ありとあらゆるもので、  
リスト取りは出来ないだろうか。

この思考で考えましょう。

情報商材アフィリエイトで稼ぎたいなら、  
リスト取り。

何よりリスト取りです。

ぜひ、リスト取りを常に頭に入れて、  
様々なマーケットにアクセスしていきましょう。

## 7.12 億円社長

無料レポートスタンドとブログから手に入れたリストの価値の比は、1:1000  
何故なら自分が認識されているから。

### 7.江川剛史

ここで話した無料レポートスタンドのリストは、  
恐らく読者増リストのことでしょう。

いわゆる自分のレポートを読んだりしていない、代理登録のリストということです。

確かに読者増で得られるリストは、  
あまりにも質が悪い薄いリストです。

私も某レポートスタンドの読者増サービス 5000 件を購入したことがあるのですが、

同じメールアドレスを削除していくと、  
全体で 800 件ほどになります。

さらにダブルオプトイン(メルマガ読者へ本登録の許可を得るメールを送ること)をすると、  
結果、私の場合、たった 10 名程しか、読者は増えませんでした。

これは酷過ぎるだろう、そう思うかもしれませんが、

他のアフィリエイトでも、  
読者増サービスの 5000 リストのクリック数を見たところ、  
10 しか無かった。

そんな話を聞いたのも、  
一度や二度ではないです。

ぜひ、読者増サービスは、  
評判を調べて、利用するか、  
判断すると良いでしょう。

私は読者増サービスを利用するのは、  
おすすめ出来ません。

## 8.12 億円社長

読者増サービス 5000 件を 4 種類買って、  
2 万リストを購入した。

結果、号外広告、ジョイント、相互紹介、講師依頼等が、  
バンバン来るようになった。

しかし、リストは、  
五分之一、あるいは十分の一まで減った。

## 8.江川剛史

読者増サービスのメリットとしては、  
それで『見せかけのリスト』が手に入ることです。

まぐまぐでメルマガを発行している方は、  
読者数が、まぐまぐで表示されます。

それがブランディングになるんですね。

結果、メルマガ広告を募集し、稼いだり、  
ビジネスの依頼も来るようになるわけです。

このようにメルマガ広告で稼ぐためだけに、  
読者数を見せかけるために、

読者増サービスを利用する人もいます。

こういう戦略の元、買うのも良いですね。

ただ、薄いリストでは、メルマガ広告も、  
リピーターは生まれず、評判も悪いでしょう。

リスト数はブランディングになるため、  
その上で、読者増サービスを買う人もいます。

誰とは、ココでは言いませんが、  
アフィリエイトで年間 5000 万、稼いだり、  
情報販売で稼いでいる H さんも、

読者数を魅せるためだけに、  
読者増サービスを利用しています。

ただ、読まれないリストに大量にメルマガを配信すると、サーバーが壊れて、メルマガが受信箱に到達しなくなります。

これは今後も顕著に現れるでしょう。

だからこそ、私もメルマガ読者の代理登録の場合は、敢えて、ダブルオプトインにしています。

読む気のないリストは必要ないどころか、害だからです。

そういうことも含めて、読者増サービスを使うかは、検討すると良いでしょう。

## 9.12 億円社長

読者の質が大事。

発行部数で実力が決まるわけじゃない。

### 9.江川剛史

メルマガ読者は質が非常に重要です。

何でもかんでも無料でビジネスしたいと考える読者では、  
情報商材をアフィリエイトしても、売れません。

片手間で、寝ててもアフィリエイトで稼げると思っている読者では、  
中途半端な作業ばかりで稼げず、ビジネスを辞めてしまいます。

だからこそ、

ちゃんとしたメルマガ読者を集めることが大事です。

ちゃんとしたメルマガ読者とは、

貴方のことを知っているメルマガ読者。

貴方のことを信頼しているメルマガ読者。

貴方のメルマガを読みたいと思っているメルマガ読者。

貴方から、良ければ商品を購入しようと思っているメルマガ読者。

こういうことを言います。

つまり、

貴方のブログを見て、  
良い記事書いているな。

メルマガにも登録してみよう。

そう思って読者登録した人。

貴方の無料レポートを見て、  
貴方から、さらに情報を得たい。

無料レポート内にあるメルマガ登録フォームから、  
いつも読むメールアドレスで読者登録する。

そういう読者こそ、質が良いのです。

そして読者の質というものは、上げられます。



どうやって質を上げるかというと、

『教育』です。

メルマガにて、  
マインドセット、マーケティング、コピーライティング等、  
教えることで、

質が上がります。

つまり、

『ネットビジネスで成功するには、  
情報商材を購入することが必要不可欠です。』

こういう感じで、自己投資のマインドを教えて身に付けさせると、  
情報商材を紹介すると売れるわけです。

ぜひ、メルマガ読者の質というのは意識してください。

そしてメルマガ読者数で実力が決まるわけでは全然ありません。

私なんか、メルマガ読者 24 人でも、  
情報商材が、いくつも売れました。

24 リストでも稼げるわけです。

逆に、5000 リストでも、  
数万円稼げない人もいます。

見せかけのリスト数で、  
実力を判断しないようにしましょう。

## 10.12 億円社長

普通の人にはメルマガを読みたいと思っていない。

### 10.江川剛史

普通の人にはメルマガなど、読みたいと思っていません。

メルマガとは、企業の広告が送られてくるもの。

そう認識している人もたくさんいます。

私たちネット起業家は、  
最先端の情報知識があるのです。

だからこそ、メルマガを活用しているということは、  
忘れないでおきましょう。

だからこそ、いかに読者になってもらうか。  
それを意識することです。

ただでさえ、出会い系サイトの、  
迷惑メールなどで、皆、

メールに悪い印象を持っている人も少なくありません。

読者解除は、いつでもメール内で、即座に、無料で出来ます。

こういう文面をランディングページに載せたり、

件名をランディングページに載せたり。

ぜひ、メルマガ読者になってもらえるよう、  
工夫しましょう。

## 11.12 億円社長

コンテンツが少ないと、アクセスが集まらない。

### 11.江川剛史

ブログなどでも、  
ブログ記事が少ないと、アクセスが増えません。

毎日毎日、  
ブログ記事を書きましょう。

別に、ブログ独自の記事を書かなくても良いのです。

メルマガで配信した記事を、  
ブログ用にして掲載する。

それでも全然良いのです。

ブログでアクセスを集めたいなら、  
ブログ記事タイトルを検索エンジンのキーワードを意識して決めること。

後は、一記事 1000 文字以上にすることです。

現在の検索エンジンは、  
どれくらいページ滞在時間があるかも見ています。

滞在時間があるほど、  
そのページは上位表示されやすくなります。

ぜひ、良いブログ記事を、  
たくさん掲載しましょう。

Youtube でもそうです。

たくさんの動画を、  
貴方のチャンネルに用意することで、  
再生数が増えます。

Youtube で億を稼いでいる Youtuber なんかは、  
毎日複数の動画をアップしていたりしています。

良いコンテンツをたくさん用意しましょう。

### 12.12 億円社長

良いコンテンツは、バイラルになり、  
アクセス数が激増する。

### 12.江川剛史

ブローガー記事の質もアクセス数を増やすには、  
非常に重要です。

あの与沢翼さんも、  
孫正義さんに関するブログ記事を、  
アメーバブログに掲載し、

一記事で10万アクセスなどを手にしたりしています。

良い記事、  
そして誰かに紹介したくなるような記事だと、  
バイラル(ロコミ)が起こり、

連鎖的にアクセスが増えます。

ぜひ、一記事入魂でブログ記事を書きましょう。

### 13.12 億円社長

つまらなければ、二度と来ない。  
面白ければ来る。

### 13.江川剛史

つまらないブログだと、  
全然、ブログを読んでくれません。

そして再び、訪問したりもしません。

勿論、そのブログから、情報商材を買おうとも思わないでしょう。

いかに、興味深いブログにするかが大事なのです。

それはデザインでも工夫が必要だし、  
コンテンツの配置から、コンテンツ内容に及びます。

ぜひ、興味深い、リピートしたくなるブログを運営しましょう。

#### 14.12 億円社長

ブログはレバレッジが効く。

#### 14.江川剛史

ブログ記事は、一度掲載すれば、

その後、何人にも読めます。

一記事＝読者 100 人、1000 人、1 万人と可能なんですね。

このレバレッジ思考は重要です。

このレバレッジがあるものと言えば、メルマガ、ブログ、Youtube、Facebook の『いいね』、Twitter の『リツイート』、本の出版、電子書籍の出版、無料レポート、レビューページ、などが代表的ですね。

ぜひ、レバレッジ思考を持ってビジネスを考えましょう。

## 15.12 億円社長

名前が売れば、何もかも上手く行く。

### 15.江川剛史

知名度を上げることは非常に重要です。

知らない人から商品を買うのは躊躇いますが、

知っている人や、知っている店から、  
商品を買うのは、躊躇う気持ちが減るはずです。

まず、知ってもらうことが大事です。

そのためには、どうするか。

ぜひ、考えてみましょう。

私も知名度戦略でビジネスをしていますよ。

だから、貴方も私を知ったわけです。

## 16.12 億円社長

悪口も売り込みのひとつだ。  
アンチをファンにする。

## 16. 江川剛史

悪い噂も、知名度アップにはなります。

あの与沢翼さんが資金がショートした時も、  
ブログに数百万のアクセスが流れ、

アメーバブログアクセス数一位も記録しました。

そして与沢さんは、  
ブログに広告を掲載し、

数百万、稼いだわけです。

このように悪口もバイラルになるので、  
知名度アップにはなります。

ただ、街中で笑われたり、  
良くないことも起きますけどね。

そしてアンチですが、  
アンチもファンに変えることは出来ます。

このマインドを持って、  
どんどんファン化することは重要です。

### 17.12 億円社長

悪名はリブランド出来る。

#### 17.江川剛史

これは元ライブドア社長、堀江貴文さんが良い例でしょう。

彼は、刑務所へ行きましたが、  
獄中でも有料メルマガを配信し、

毎月 1000 万円以上稼ぎました。

そして出所後に出版した本の売れ行きも上々です。

このように悪名もリブランド出来ます。

ぜひ、貴方の悪名が高くなっても、  
リブランドを意識しましょう。



## 18.12 億円社長

平秀信のブログは良い。

### 18.江川剛史

平秀信さんは、  
ネットビジネス創成期に、

ひとつの情報商材で12億稼いだ人です。

こうした凄い人も、  
ブログを運営したりしています。

様々なネット起業家のブログをチェックするのも良いでしょう。

良いブログが見つかったら、  
ぜひ、記事を、読んでみてください。

結構、勉強になることがありますよ。

## 19.12 億円社長

コンテンツのレベルを上げるには、書きまくることが大事。  
一日一記事。

### 19.『江川剛史』

文章力を上げるには、  
文章を書きまくることが非常に有効です。

事実、私も最初の頃のメルマガと、  
今のメルマガでは、

文章レベルが全く違います。

ブログもそうです。

初期のブログ記事と、  
今のブログ記事では、  
全然違います。

何が違うかというと、  
知識と経験です。

文章を書けば書くほど、  
文章レベルが向上します。

結果、ブログのアクセス数は増え、  
メルマガでも稼げるのです。

ぜひ、メルマガで稼ぎたいなら、  
メルマガを書きまくってください。

ブログで稼ぎたいなら、  
ブログを書きまくってください。

それが大事です。

## 20.12 億円社長

出し惜しみ、ケチは駄目。

## 20.江川剛史

発信する情報は、  
出し惜しみしてはいけません。

稼げている人は、みんな、  
無料で価値を提供しまくっています。

出し惜しみはしない。  
すべて出し切る。

そのマインドで行きましょう。

その結果、稼げるのです。

21.12 億円社長

Facebookでは、  
良い写真、良い文章が、『いいね』に繋がる。

21.『江川剛史』

Facebookは、感覚で、良い！  
そう思われることが非常に重要だ。

だからこそ、  
視覚効果の高い写真を使ったり、

良い文章で感覚に訴えることが効果的。

## 22.12 億円社長

常にネタを仕入れる。

### 22.『江川剛史』

常に、これはネタとなるか。

考えることが大事だ。

私も出かけた時に気づいたこと。

本を読んで気づいたこと。

メルマガ読んで気づいたこと。

テレビを見て気づいたこと。

映画を見て気づいたこと。

アニメを見て気づいたこと。

様々なことでネタを見つけては、

iPhone のメモ帳にメモをし、

それを使ってメルマガを配信したりしている。

常にネタを見つけることを考えることは大事です。

### 23.12 億円社長

未知のことを既知に変える。

#### 23.『江川剛史』

ビジネスで成功する上で、  
いつまでも知らないままでいたことで、

成功を逃すことは少なくない。

だからこそ、  
未知を既知にすることが大事だ。

知っていることを深く知ることは容易いが、

知らないことには臆病になりやすい。  
偏見を持っている場合もある。

だからこそ、  
知らないことこそ知っていくことが大事なのです。

ぜひ、貴方の知らないことリストを、  
紙に書いてみてください。

そして、それを一つ一つ知っててください。  
必ず、そこにビジネスチャンスが生まれます。

## 24.12 億円社長

情報は無限にある。  
無限に仕入れできる。  
つまり量産出来る。

## 24.江川剛史

情報は無限にある。

検索エンジンで検索すれば、  
無数にホームページが見つかる。

アマゾンの本カテゴリーを見れば、  
無数に本が見つかる。

無料レポートも、  
ひとつのレポートスタンドに、  
数万個レポートがある。

情報商材もインフォトップにも一万個以上、商品はある。

情報は無数にある。  
限りなくあるのだ。

だからこそ、  
情報を無限に仕入れ、  
そして、無限に量産するのだ。

この情報を無限に仕入れ、  
無限に発信する。

このマインドは非常に重要だ。

ぜひ、無限の情報を使って、  
無限にコンテンツを生み出してください。

このマインドを持てば、  
メルマガアフィリエイトでも、  
情報販売でも稼げます。

## 25.12 億円社長

変わり続けることが大事だ。

### 25.『江川剛史』

SNSも、流行り廃りがある。

諸行無常、全ては移り変わる。

だからこそ、  
ひとつのビジネス、ひとつの収入に、  
依存してはならない。

様々なビジネスによる複数の収入経路を持ち、  
時代と共に、

ビジネスをしていくことが必要だ。

そのためにも、  
最新情報を仕入れ、

ネット情報のトレンドに強くなること。

そして、  
どんなに時代が変わっても、

活躍出来るだけの普遍の価値と力を手にするのが大事だ。

私は情報力と情報発信力に力を入れている。

この二つを基本に、  
時代が流れてもビジネスをする。

時代に合ったビジネスは、  
その時その時で生まれる。

その中で稼げばいいのだ。



## 26.12 億円社長

勉強はしなければならない。

経験は増やすこと。

実行が知識となる。

## 26.『江川剛史』

ビジネスの勉強をすることは、  
ビジネスをする上で、必要不可欠だ。

ネットビジネスで直接稼ぎたいなら、  
情報商材や無料レポートや、  
ネット起業家のブログを見ると良い。

さらに、目的を持って、  
全体的、ビジネス力を持ちたいなら、

ビジネス書で学ぶことは、  
非常に役立つ。

特に、私の場合は、  
自己啓発書と、ビジネス書と、哲学と、仏教と心理学を学んでいる。

自己啓発書で学ぶマインドセットは、  
さらに大きな成功を得ていく上で、

非常に役立っていく。

ビジネス書は、  
コピーライティング、マーケティング、企画力、時間管理、仕事術など、  
様々なものがあるが、

しっかり本を選べば、  
貴方の仕事のやり方を変えるだろう。

哲学は、生きていく上で非常に役立つ。

私も心理カウンセラーとして、  
数々の相談を受け、  
自身も心を病んだが、

その精神的な病を克服したのは、  
ニーチェの思想や仏教だった。

哲学や仏教は、  
学ぶことで、

本質的に正しい生き方を学べる。

それはビジネスを行っていく上でも、  
重要な根元となるのだ。

心理学は、  
販売心理学など、

販売にも直接的に役立つものもある。

心理学に精通すると、  
カウンセリング能力も向上するし、

ストレスにも強くなるだろう。

本で勉強することも非常に重要だ。

そして、  
知識は、経験や実践から生まれる。

様々な SNS、そして広告出稿、読者集客、  
ブログカスタマイズ、セミナー実践、

すべて、経験することで、  
生まれるノウハウというのはあるし、

それは今後稼ぐ上でも、  
役立っていく。

何もしなければ何も始まらない。

お金を、しっかり使い、  
やっていないことに挑戦し、

やっていることを工夫していく。

未知を実践していくことが大事なのだ。

やらなければ始まらない。

やらなければ稼げない。

ぜひ、実践していこう。

## 27.12 億円社長

経験をマニュアル化する。

こうやったら上手く行く。

こうやったら上手く行かない。

## 27.『江川剛史』

ネットビジネスにおいて、  
最も稼げるビジネスのひとつに情報販売がある。

ネットビジネス創成期に稼いだ、  
平秀信さんは、情報販売で、  
ひとつの商品で12億円稼いだ。

ネットビジネス創成期に活躍した、  
Mr.Xの弟子である、

村上むねつぐさん、伊勢隆一郎さんは、  
継承というネットビジネスを教える塾で、

12時間で5億円稼いだ。

与沢翼さんも、与沢塾という高額塾で、  
4億円売り上げた。

このようにアフィリエイト以上に、  
億を稼げるビジネスが、  
情報販売だ。

情報販売を作るには、

簡単な方法として、

貴方の経験をマニュアル化するのだ。

私は、これを実践し、成功した。

その経験をマニュアル化するのだ。

この経験は、ビジネスのことも良いし、

ダイエット、恋愛、受験、セールス、セックス、自己啓発、催眠等々、

実際に、売り出して、売れるような情報なら、何でも良いのだ。

ぜひ、情報販売は、  
アフィリエイト以上に、簡単に稼げるので、  
やってみて欲しい。

どんな情報や経験を情報として販売するかは、

ぜひ、一度、自分自身の人生を棚卸ししてほしい。

いつ生まれて、それから、どんなことをして、  
どんなノウハウを持ったか。

そのノウハウが、販売出来るのだ。

ぜひ、貴方の経験を販売して欲しい。

マニュアル化して欲しい。

そして裏技だが、

貴方が販売したい情報は、  
これから学んで販売しても良い。

学びながらノウハウを作っても良いのだ。

ぜひ、情報販売も実践しよう。

必ずしも、最初の商品から、  
爆発的に稼げるとはならない。

しっかり準備して、  
売れるべくして売れるのが情報販売だ。

## 28.12 億円社長

基本を知って崩すこと。

### 28.江川剛史

ネットビジネスで稼げるには、  
基本が重要だ。

何事も基礎なくして上手く行かないように、

ネットビジネスも基本は徹底的に学ぶべきだ。

そうして基礎を学んで、基本が出来るようになったら、

応用も学んでいく。

応用も学び、

基本と応用を実践して行き、

さらに学び続ける中で、

ノウハウを崩すのだ。

最初からノウハウを崩してはならない。

稼いでいない貴方より、  
稼いでいる人が教えているノウハウの方が、

正しい確率が高い。

守破離と同じだ。

まず教えを守り、教えを破り、教えから離れる。

しかし、  
この中で、最も教えを守ることに注力したほうが良い。

まずは基本からなのだ。

ぜひ、何事も最初は忠実に守る。

忠実に実践し、  
そして自分のノウハウすべてで、  
応用する。

そして新たなノウハウが生まれ、  
教えを超えるのだ。

まずは、教えに忠実に。

そして、その後、  
それを超えよう。

## 29.12 億円社長

昔はネタを探しに、  
本屋に何度も通った。

毎日のように本屋に通って、  
ネタを仕入れた。

## 29.江川剛史

本で学習することは、  
絶対に必要だ。

たまに、本は読まなくて良いと言う人がいるが、

それは、その人が十分に本を目利きし、  
読んでいないから言えることだ。

貴方が、本を出版するとしたら、どうするだろう。

本気で、良いものを書いて、  
ブランディングに使おうとか、  
考えるに違いない。

つまり、他の本の著者も、

本気で本を書いている。

良い本というのは、  
大量にあるのだ。

だから、本を読まないでいるのは、  
非常に勿体無い。

私も、毎日のように本を広げている。

私がパソコンを使うデスクの近くに、  
いつでも見れるように、

電子書籍を読める Kindle と今一番読みたい本を置いている。

パソコンを再起動し、  
再び、パソコンを使えるようになる数分の時間さえも、



無駄にしない。

そういう時間に本を読む。

出かける時にも、  
いつでも読もうと思ったときに、  
読めるように本を持ち歩く。

時に、巨大書店で、  
良書を探しに行く。

普段見ない棚にも行き、  
自分の視野を広げる。

費用対効果を狙い、  
ブックオフを利用する。

ブックオフも中古だと思って、  
侮ってはいけない。

書店に現在進行形で、  
並んでいる本が 200 円で売っていることなんていうのも、  
良くあることだ。

ぜひ、大型書店、近所の書店、ブックオフを利用して、  
本を買って本を読もう。

急遽、出歩いている、  
本が読めなくなったら、

コンビニに寄ろう。

コンビニにも本は売っている。

こうやって、何もしてない無駄な時間は過ごさない。

無駄な時間こそ読書に使おう。

この積み重ねで、  
貴方は他者と差をつけることができる。

### 30.12 億円社長

自分が日々、何をしているかもネタにする。  
それがブランディングになる。

### 30.江川剛史

ブランディングに使えるような日々の出来事も、  
情報発信のネタに使うことは大事だ。

誰かのライブに行ったり、劇やサーカスを見たり、  
海外旅行をしたり、

ビジネスで成功し、自由に時間を使い、  
人生を楽しんでいる姿は、

ブランディングとして使える。

その生活を見て、  
凄いと思ったり、憧れる人がいるのだ。

さらに、ディズニーの映画を見たとか、  
テレビで放送してるアニメの話をしたりとか、

現在のトレンドとなっている情報を、  
ブログなどに書くことで、

異常なアクセス数を手にすることも出来る。

今話題の話をブログに書けば、  
その話題で検索している人も多いので、

アクセスが集まるのだ。

このように日々の出来事もネタにしていくことは、  
非常に重要だ。

ぜひ、Yahoo ニュースなどをチェックし、

トレンド記事を書いたり、

人生を自由に楽しんでいる姿を見せて、  
ブランディングに生かそう。

31.12 億円社長  
返報性。

貸しを作ること。

義理を作ること。

貸しを作った人間が勝つ。

31.江川剛史

貸しを作って作って、  
作りまくることが大事だ。

成功者は無料で、  
たくさんの価値を与えている。

あの与沢翼さんも、  
Youtube 動画で、1000 以上の動画を配信し、

ネットビジネスを教えている。

こうして Youtube で、  
なんとなく動画を楽しんでいる人が、

ふと与沢翼の動画に出会い、

ネットビジネスに興味を持ち、  
与沢翼の高額塾に入塾したりする。

無料で価値を与えれば、  
人が集まる。

そして価値を手にする人が増える。

そうすると貴方の顧客となる。

貴方のファンとなる。

貴方のメルマガを読み、  
そして貴方から商品を買う。

こうして利益に繋がるのだ。

価値を与えるには、  
Youtubeも良いが、

ブログも良い。

ブログ記事を読むのは無料だが、

そこからメルマガ読者になったり、

ブログに設置してある、いいねボタンをクリックし、  
広めてくれる人もいる。

価値は十分に与えたと思っはならない。

与えて与えて、  
さらに与えて、  
さらに与えるのだ。

与えまくることで、

『貴方には恩があります。  
貴方を信じています。  
貴方から商品を買いたまう。』

そうなるのです。

ぜひ、貸しを作りまう。

貸しは作れば作るほど良いです。

返報性の原理というものが必ず働きます。

返報性の原理とは、  
与えたら返したくなる。

この原理です。

与えまくって、  
返したくなるようにしまう。

### 32.12 億円社長

年に3割のリストは腐る。  
リストは補充し続けることが大事だ。

### 32.江川剛史

リストにも鮮度がある。

最初は貴方のメルマガを、  
毎日読んでいた人も、

段々読まなくなったりする人もいる。

読むのに使っていたメールアドレスを、  
使わなくなる人もいる。

リストは人間だ。

だから心変わりや、心境の変化もあるのだ。

だからこそ、  
リストは、どんどん新しく新しく、  
追加していこう。

勿論、読者となったら、

いつまでも読み続けてくれるよう、  
価値のあるメルマガを配信することが大事だ。

でも、どうにもならない部分もある。

メルマガを読まなくなった読者は、

貴方も捕らわれずに、

今いる読者、  
そして、これから読むであろう新規読者を、  
大事にすることだ。

去るもの追わず。

常に、リスト取りは重要事項として実施していこう。

### 33.12 億円社長

リスト数×商品力×セールス力

これで売上が決まる。

### 33.『江川剛史』

このリスト数×商品力×セールス力の公式は大事だ。

リスト数が無ければ、  
買う人がいない。

商品力が無ければ、  
商品が魅力じゃない。

セールス力が無ければ、  
買いたいと思われない。

魅力に気づかない。

だからこそ、  
売上を最大化するために、

リスト数を増やす。

商品力を最大化する。

セールス力を磨く。

この三つに、  
ぜひ、力を入れていこう。

リスト数は重要。

商品力も重要。

セールスも重要。

ぜひ、三つを揃えて、販売しよう。

### 34.12 億円社長

リスト数と売上は比例する。

だからリスト獲得にフォーカスしたほうが良い。

### 34.江川剛史

確かに売上を上げるための仕組みを作ることも重要だが、

リスト数が無ければ、  
売上が上がらない。

増えない。

最大化しない。

だからこそ、  
ある程度、力を付けたら、  
後は、リスト取りにフォーカスする。

稼げる仕組みさえ作れたら、  
後は、集客だけだ。

では、どうやったら集客出来るか。

それは、よく考え、よく調べよう。

そうすれば集客の道は開かれる。

リスト数さえあれば、  
無料オファーアフィリエイトでも稼げる。

お金は、お金のあるところに集まるのだ。

### 35.12 億円社長

オプトインアフィリエイトはリスト数に正比例する。

#### 35.江川剛史

オプトインアフィリエイトは、  
無料オファーアフィリエイトと同じ意味だが、

この無料オファーアフィリエイトの上位者は、

みんなリスト数を持っている人が多い。

与沢翼さんも膨大なリスト数に無料オファーを投げかけて、  
登録させている。

川島和正さんも、膨大なリストに、  
無料オファーを複数掲載させて、

編集後記を使って、  
メルマガを読ませて、

その過程で、  
読者は無料オファー案件に目が入り、

そして登録に到るのだ。

無料オファーは、  
興味さえあれば、

無料なので登録してくれる。

だからこそ、リスト数が重要になる。

無料オファーアフィリエイトは、  
多くの場合、  
報酬が 5000 円に到らなければ、  
いつまでも繰越となる。

でも、  
無料オファーアフィリエイトで、  
5000 円以上稼げれば、



どんどん稼げるようになる。

ぜひ、無料オファーアフィリエイトで稼ぎたいなら、  
リスト数を増やそう。

それが無料オファーアフィリエイトの鍵だ。

### 36.12 億円社長

メルマガ解除数を減らすこと。  
リスト数は右肩上がりすることが大事だ。

### 36.江川剛史

メルマガ読者の解除数を減らす上で、  
何より重要なことは、

読みたい読者に読ませて、  
解除などしたくないような、  
価値あるメルマガを送ることだ。

私の場合、  
メルマガ読者は、

すべて自主登録でリストとなっている。

代理登録機能も使うが、  
代理登録の時も、

本登録したい場合は、  
クリックしてくださいと、

こちらで登録したりしない。

つまり読者は、みな、  
自ら読者となった人だけなのだ。

さらに、価値あるメルマガを送っているので、

解除は、全くといって良いほど、  
全然無い。

リスト数は右肩上がりである。

読みたくも無い人が読者でいることは、  
実は害だ。

見せ掛けのリスト数になると思う人もいるかもしれないが、

実は、現在のメール受信システムは、

大量の読まれないメールを送るメルマガ発信者は、

迷惑メール箱に入れたり、  
最悪、到達させない処置をすることもあるのだ。

だから、  
メルマガは、  
読む人のみ届けるのが一番なのだ。

だから、  
読みたい人に読ませて、  
読んでいる人は、  
いつまでも読ませる。

これが大事だ。

そして、メルマガ解除は、  
解除したら、  
二度と登録できない。

そういう仕様に設定し、  
それを明記しておくが良い。

そうすると、  
解除したら、二度と読めないなら、  
受信しておこう。

そうやって読み続ける人も多いのだ。

ぜひ、これらを参考にし、  
解除を減らし、

リストを右肩上がりにならそう。

### 37.12 億円社長

リスト取りは、  
いくら投資して、  
いくらリターンがあるかだ。

### 37.江川剛史

リスト取りにおいては、  
費用対効果が、どのくらいあるかが重要だ。

だからリスト獲得一件に、  
500円かけても、

そのリストから、  
売上の、利益の方が多いのなら、

リスト一件500円でも、  
どんどん獲得したほうが良いのだ。

それに、  
このリスト取り費用対効果は、

現時点で、  
利益無しでも良いのだ。

現時点で、  
そのリストにセールスしても、  
利益0でも、

そのリストに、  
今後継続的に、  
アフィリエイトをしたり、

商品を販売すれば、  
数ヵ月後、  
一年後、

利益となることもあるからだ。

だから、  
長期的な目線も持って、

利益になるか考え、

利益になるなら、

お金をかけても、

どんどんリスト取りすることが大事だ。

私もブログや Twitter だけでなく、  
有料広告からもリスト取りしている。

利益の方が多いなら、  
無料オファーを運営しても、

プロダクトローンチをしても良いのだ。

ぜひ、費用対効果を考え、  
売上を最大化しよう。

### 38.12 億円社長

ライティングでリスト取りに差が出る。  
それは1と1万の差が出る。

### 38.江川剛史

ランディングページにおいて、  
読者登録に到らせるための、

文章は非常に重要だ。

だからこそ、  
ライティング技術を磨く必要がある。

勿論、コピーライターに書いてもらうのも良いだろう。

でも、  
貴方自身が主導で行うビジネスならば、

貴方自身が優れたライティング技術を持つておくことは、

大きな武器となるだろう。

だからこそ、ライティング技術を磨くのだ。

ライティング技術を磨くには、

他の人のランディングページを、  
ひたすら数多く見ること。

貴方のメルマガと同じジャンルの教材のセールスレター、  
売れている教材のセールスレターを見ることだ。

そういうコピーライティング技術で書かれた文章を、

ひたすら見て、  
技術を知ることが重要だ。

私も、いくつものセールスレターを研究したし、  
いくつものレビューページ、  
いくつものランディングページを見てきた。

すると、  
こうするといい。

こうしては駄目だ。

こうやって、良い点、悪い点が見えてくる。

そして良い点を自分のランディングページに、  
取り入れれば良いわけだ。

そして、  
どういった読者を集めたいか。

どういう属性のリストを集めたいかを考えて、  
ランディングページを書くことだ。

そして必ず、ブレットは入れたほうが良い。

ブレットというのは、

このメルマガを読むと、こんなことが学べます。

- ・アフィリエイト初心者が3ヶ月で、月収30万円稼げる方法。
- ・ブログを一日1000アクセスにする方法。
- ・ブログランキング攻略方法。
- ・Youtubeを使ったトレンドアフィリエイト。
- ・裏技的、無料レポートノウハウ。
- ・プロダクトローンチで、100%成功する方法。

こんな感じで、  
メリットを箇条書きで書くのが、ブレットです。

これは必ず書いておくと良いでしょう。

私のランディングページでも、  
アフィリエイトで稼げるようになったら出来ることのブレット。

メルマガに登録すると、読むことの出来るメルマガの件名一覧、  
等々、書いている。

私のメール講座のランディングページ  
<http://wishcometrue.web.fc2.com/lp/landingpage.html>

このブレットを書くか、書かないかでも、  
明らかに読者登録数が変わってくる。

ぜひ、ブレットは書いてください。



### 39.12 億円社長

1 アドレスでもリストを取れば、  
いくつも、そのリストにセールス出来る。

### 39. 江川剛史

リストは、手にすれば、

そのリストに対して、  
何度も何度もセールス出来る。

無料オファーも紹介出来るし、

情報商材アフィリエイト、  
そして貴方の教材の情報販売、  
コンサルの募集など、

様々なセールスを行うことが出来る。

だから1リスト300円で手に入れて、  
10人中1しか、

9700円の商品を買ってくれなくても、

1リスト300円で手に入れたなら、  
10リスト3000円。

それで9700円の商品一個、売れたなら、

6700円の利益が、  
10リストにつき、  
手に入る確率となる。

しかも、  
そのリストが読者解除しなければ、

セールスをし続けることが出来る。

その後、  
10リスト中、  
500円の無料オファーを4件成約。

25,000 円のアフィリエイト報酬の教材が一件成約。

そんな感じで利益が出れば、  
1リスト 300 円でも、

どんどん読者獲得したほうが良いということになる。

つまり、稼げる仕組みを作り、  
それに集客していくことが大事だということだ。

ぜひ、貴方も、

稼げる仕組みを作ること。  
そしてリスト獲得より、  
利益の値が大きいなら、

リスト獲得を最大化することをしてみてください。

#### 40.12 億円社長

殆どの方は、  
フロントエンドが良くない。

そしてアップセルを行っても、  
アップセルが弱いから売れない。

#### 40.江川剛史

フロントエンドとは、  
入り口になる商品のこと。

アップセルとは、  
より高価な商品やサービスを売ることだ。

まず、貴方の商品を買って、  
満足してもらおうということが重要だ。

だからこそ、  
入り口となるフロントエンドに、  
力を入れる必要がある。

フロントエンドは、  
最も売れる数が多い商品となるので、

より手に触れてもらえるよう、  
満足してもらえるよう、  
商品を作る必要がある。

このフロントエンドでも、  
利益を出しても良いが、

利益を出さない考えで行っても良い。

例えば、  
和佐大輔さん、木坂健宣さんの、  
ネットビジネス大百科は、

完全なフロントエンド商品だ。

10,000 円の商品に、  
8,800 円の報酬を与えている。

決済手数料など引かれると、  
殆ど販売者に利益は無い。

しかし、  
ネットビジネス大百科で学び、

学んだ人が、和佐さんや木坂さんを信用する。

そしてメルマガに登録したり、  
あるいはセミナー募集など受けたら、

セミナーに受ける。

高額企画を知ったら、  
それに参加する。

こうして利益を出すのだ。

だから、  
フロントエンドは、  
お客に満足してもらえよう、

出来るだけ多く触れてもらえるように、  
することが大事だ。

そしてアップセルだが、  
魅力的なアップセルでなければ、

売れたりしない。

ぜひ、高額商品は、

貴方の手間が大変だから、  
高額にするとか、

貴方の都合ではなく、

お客にとって、  
これだけのメリットがあるから、

高額商品にしよう。

そういう視点で商品を作ろう。

アップセルを強力にすることで、  
フロントエンドをたくさん売るよりも、

簡単に大きな利益を得ることも可能だ。

そしてフロントエンドと、  
アップセルは、

複数あっても良い。

ぜひ、戦略的に、  
商品を作ってみてください。

#### 41.12 億円社長

ドル箱広告は量産する。

#### 41.『江川剛史』

大事なマインドがある。

成功した方法は、  
使えなくなるまで、使い尽くす、ということだ。

稼げる広告。  
費用対効果の高いリスト取り広告などは、

使えなくなるまで、  
ひたすら使ったほうが良い。

継続することで、  
さらに改善することもできるし、

使える手法なら、  
使い続けたほうが、

より利益が増えるからだ。

ぜひ、成功した方法は、  
使い尽くす。

このマインドで、

利益の出る手法を見つけて欲しい。

それを繰り返せば、  
売上は倍増する。

1リストでも、  
10リストでも、

精読してくれる読者なら、  
売上に繋がる。

ぜひ、1リストでも良いから、  
費用対効果の高い方法を手にして行こう。

0リストではなく、  
1リストでも取れる人は、  
雲泥の差がある。

#### 42.12 億円社長

他人のふんどしで勝負する。  
それが最短、最速だ。

ソフトバンクの孫正義さんも、そうした。  
そして28歳で150億稼いだ。

#### 42. 江川剛史

成功者の力を借りて、  
稼ぐ考え方も、

非常に重要だ。

自社アフィリエイト、  
つまりプロダクトローンチを行うことを考えたとして、

それに成功するには、  
VIPアフィリエイトを動かすのが要だ。

だから小玉歩さんや、与沢翼さんや川島和正さんなど、

特別単価アフィリエイトにし、  
1件登録につき、800円の報酬とか設定するのだ。

そうして、紹介していただませんか、と上手くお願いすれば、  
紹介してくれる場合がある。

そうして大量のリストが集まり、  
さらに、そこから貴方のアフィリエイトセンターのアフィリエイトをする、  
アフィリエイトが多数生まれ、

いくつもの、プロダクトローンチが行えるようになる。

こんなことも可能だ。

それ以外に、  
成功者の力を借りて稼いだ人もいる。

佐藤ひろひでさんやワタルさんは、  
新田祐土さんが読者に紹介することで、有名になった。



ヨウ☆さんは、佐藤ひろひでさんの弟子になり、  
一緒に高額塾を開き、稼いだ。

そして成功者の力を借りた、  
最も典型的な成功例として、

村上むねつぐさんと伊勢隆一郎さんがいる。  
この二人は、  
数十億稼ぐ、Mr.X のセミナーなどに、

何度も参加し、

何千万とお金を支払って、  
弟子となった。

結果、  
Mr.X に教わった内容を教える高額塾、  
継承を12時間販売し、

そのたった12時間で5億円稼いだのだ。

つまり数千万の投資で、  
5億稼いだのだ。

こんな例もあるのだ。

ぜひ、成功者の力を借りて、  
成功することは、  
大事なマインドなので、

ぜひ、意識しておくといいでしょう。

### 43.12 億円社長

アフィリエイトは、金で動く。

#### 43.『江川剛史』

貴方がアフィリエイトなら、  
何が欲しいか。

勿論、お金と答えるだろう。

それは、他のアフィリエイトも同じなのだ。

お金がもらえるから、  
みんなアフィリエイトをしている。

だからアフィリエイトしてもらいたいなら、  
お金を出すことだ。

よく、あまり紹介されていない情報商材で、  
29800 円の情報商材なのに、  
4800 円のアフィリエイト報酬しかないとかある。

これでは駄目だ。

アフィリエイトは、  
どれくらい成約があり、

どれくらいの報酬だから、  
これくらい稼げると、

シビアに見ている。

だから、  
アフィリエイトを動かしたいなら、

アフィリエイト報酬をケチらないこと。

そしてアフィリエイト報酬が少なすぎるのも動かない。

1000 円の商品に 800 円のアフィリエイトなど、  
以前は流行したが、

今は 800 円の報酬の無料オファーなどもある。

そういうことも考慮して、  
アフィリエイト報酬は決めると良いだろう。

#### 44.12 億円社長

小さな成功は拡大発展できる。

#### 44.『江川剛史』

小さな成功でも良い。

それが大きな成功への始まりとなるのだ。

私も、一週間、リスト獲得、0の時もあった。

でも徐々にリストを取れるようになってから、  
すべてが変わって行った。

情報商材アフィリエイトでも、  
売れない人は、  
いつまでたっても売れない。

何故なら、売れないやり方でやっているからだ。

でも、1件、2件と売れていけば、

その後、続いていくのも可能だ。

情報販売でも、  
全く稼げない商品を私は作ったことがある。

でも、稼げる情報販売を始めたら、  
一気に稼げるようになった。

このように、  
小さな成功で良い。

その一歩は大きな一歩だ。

ぜひ、その先も歩んでいこう。

その先に、成功の連続が待っている。

#### 45.12 億円社長

メルマガ読者登録の自動返信メールで、  
無料オファーアフィリエイトをする。

#### 45.江川剛史

プロダクトローンチなどは、  
特に1リスト300円かかっていたりする。

だからこそ、  
そのマイナスをいち早く無くす為にも、

読者登録の自動返信メールで、  
無料オファーアフィリエイトをし、

稼ぐのも非常に有効だ。

私自身も、  
自動返信メールで、  
無料オファーアフィリエイトをしたこともあるし、

ステップメール数回後、

常時開催している無料オファーアフィリエイトを、  
組み込んだりしている。

この手法で、  
継続的に、  
何もせずに稼いでいたりもする。

ぜひ、こういう裏技的手法も、  
ネットビジネスでは、

出来ることがあるので、

ぜひ、こんな手法は出来ないだろうか。

この常に考えることは、  
してみてください。

#### 46.12 億円社長

プロダクトローンチを年に10回以上行う。

#### 46.江川剛史

もし、プロダクトローンチをして、  
利益が出ているなら、

1年に何回でも、  
行っても良いだろう。

大事なことは、  
勝手に常識を作らないということだ。

プロダクトローンチは、  
年に1回とか、

決め付けしないで、

ぜひ、  
何回でも良いから、  
利益が出ることをすると良いだろう。

#### 47.12 億円社長

成功体験は陳腐化するまで続けろ。

#### 47.『江川剛史』

成功した手法は、

成功できる手法であると言える。

だからこそ、  
どんな内容のことでも、

それが成功した手法なら、  
何度も行うことが大事だ。

例えば、テレビ出演で成功するなら、  
テレビ出演を続ければ良い。

本の出版で成功なら、  
出版を続ければ良い。

ぜひ、成功法則を見つけ、  
成功法則を使えなくなるまで、

続けよう。

#### 48.12 億円社長

リストマーケティングは、  
いつまで出来るかわからない。

#### 48.『江川剛史』

リストマーケティングは、

いつまで出来るかわからないという、  
危機感というのは持っておいたほうが良いだろう。

いつ無料メールアドレスに、  
メルマガ受信拒否フィルターなるものが、

設置されて、  
全く届かなくなるとか、

起こらないとは限らないし、

法律により、  
メルマガが使えなくなることも可能性としては、  
0ではない。

メルマガが廃れるという可能性すらある。

だからこそ、

稼げる時に稼いでおく。

この考えも持っておいたほうが良い。

私も、この危機感はずっと持って、  
ビジネスを行っている。



#### 49.12 億円社長

以前は無料オファーアフィリエイトで、  
第一位の件数は、  
2000件だったりしていた。

しかし、今は700件ほどだ。

#### 49.『江川剛史』

無料オファーアフィリエイトも、  
成約しづらくなっている。

何故なら、みんな無料オファーを知り、  
オファーに、擦れてきているからだ。

無料オファーにも、  
大したことの無いオファーもある。

そういう価値の無いオファーが、  
成約されていかないことに繋がっている。

だからこそ、  
無料オファーのコンテンツの価値が、

どれだけ優れているかが、

今後、重要になってくるだろう。

## 50.12 億円社長

メールマーケティングは、  
今後、5年、10年続けられるかは分からない。

でも、今は最も儲かる。

今の内、軍資金を増やすこと。

## 50.『江川剛史』

時代は変化する。

今使われているものも、  
10年後、  
使われるかは分からない。

ポケベルだってそうだ。  
ガラケーだってそうだ。

時代は流れて変わるのだ。

だからこそ、  
今稼げることで、

今の内に稼ぐことも大事だし、

時代が変わっても、  
普遍的な価値を身に付けることが大事だ。

それは知識だったり、技術だったり、経験だったりする。

何事もお金に変えられる。

そういう視点で、  
お金を量産しよう。

## 51.12 億円社長

どこかのタイミングで広告を使うこと。

### 51.『江川剛史』

広告を使うことは非常に重要だ。

広告には、  
ネット広告や、メルマガ広告や、  
バナー広告や、テキスト広告、

さらには、PPC、  
ポスティングや、新聞折込、  
雑誌広告、テレビ広告、

看板広告、電車広告、バス広告、  
アドカー、等々、

様々な種類がある。

大事なことは、  
費用対効果だ。

リスト取りするのなら、  
いくら広告で何件、  
リスト取りできるか。

しっかり分析して、  
読者1件獲得に、

いくらかかっているか見ることだ。

あるいは、  
広告でアフィリエイトしても良い。

広告で情報販売、

広告でコンサル募集、

広告で高額塾募集などをしても良い。

クリック保証広告なら、  
わざとクリックを絞って、  
インプレッション(表示回数)を増やすのも良い。

ぜひ、お金を使って、  
広告を使って、  
ビジネスをすることもしよう。

## 52.12 億円社長

ネットビジネスを知らない人は、たくさんいる。  
知っている人が増えれば、マーケットが良くなる。

## 52.江川剛史

ネットビジネスを知らない人は、たくさんいる。

アフィリエイトって何？

PPCって何？

SEOって何？

ネットビジネスについて、  
知らない人はたくさんいる。

だからこそ、  
まだネットビジネスは成熟していない。

まだまだチャンスはある。

そしてネットビジネスを知る人が増えれば、  
実力者も参入し、

ネットビジネスの最下層レベルも上がっていく。

結果、マーケットが良くなるのだ。

マーケットは、カオスな状態から、  
徐々に秩序化していく。

ネットビジネスは健全化していこう。

### 53.12 億円社長

危機感を持って行うこと。  
消えないものは、知名度だ。

#### 53.江川剛史

自分の名前をブランディングしていくと、

自分の名前で稼げるようになる。

あの与沢翼は、  
かつて、エスラグジュールというアパレル会社を経営していた。

その頃は、会社のブランディングばかりしていた。

だから、与沢翼という名前に力は無かった。

しかし、名前のブランド化に力を入れた結果、  
アメブロで数百万稼いだ。  
これが与沢翼の原点だった。

私も後々のブランド化のために、  
本名で活動することになった。

勿論、本名で、  
しかも知名度が上がれば、

批判も集中することもある。

でも、  
それすら武器に変えて、  
突き進む。

命と体さえあれば、  
失うものは無い。

生きて、再び、  
成功出来る。

そういう力を持とう。

#### 54.12 億円社長

顔を名前を売る。

そうすることでブランドになる。

#### 54.江川剛史

顔の画像を何度も見ていくと、  
人は好感を持つようになる。

だからこそ、  
顔の画像は広めたほうが良い。

以前、無料レポートに顔の画像を使用していた人もいて、

それで知名度アップした人もいる。

良い顔の画像を使って広めること。

そして名前を売ること。

私なんか、広告を使って、  
130万回、『江川剛史』という名を複数のサイトに表示させたこともある。

知名度を上げよう。

それは諸刃の剣だが、  
失うものは無いのだ。

### 55.12 億円社長

成功したいなら、成功し続けること。  
手を緩めない。  
緩めると、衰退する。

### 55.江川剛史

成功するなら続けることだ。

よく会社を経営していて、  
現場を離れて、会社経営に移って、

それで失敗するケースも多い。

生涯、現役という言葉。

これも意識をした方が良さだろう。

私も常に現役で活動している。

結果、自己成長をし続けている。

トレンドにも常に強いのだ。



## 56.12 億円社長

チラシには QR コードを使うこと。

## 56.『江川剛史』

紙媒体には、  
QR コードを使うのは良いだろう。

例えば、雑誌広告にも、  
QR コードを使うのは良いだろう。

## 57.12 億円社長

カメの戦略ではなく、ジェット戦略で行う。

### 57.『江川剛史』

ビジネスで大事なことは、  
どれだけ出費を減らして、  
利益を出すかだ。

だが、それとは違い、

最大の投資をして、  
最大の利益を出す。

このマインドも重要だ。

どちらの戦略を使うか。

あるいは両方使うか。

ぜひ、考えて使用すると良いだろう。

## 58.12 億円社長

アメブロでは、  
ペタ、アメンバー、読者登録をする。

## 58.『江川剛史』

アメブロでは、  
アフィリエイトは禁止であり、

アフィリエイトという文字が入った記事すら、  
公開できない。

しかし、  
リスト取りやアフィリエイトブログへのリンク誘導などは出来る。

集客媒体としては、  
利用出来るのだ。

そこで、  
アメブロの集客力を上げるには、  
ペタ、アメンバー、読者登録が効果的だ。

ただ、手動でやっては、  
手間ばかりで上手く行かない。

ツールを使用することが大事だ。

ただ、いつ、  
ツール使用が原因で、

アメブロが削除されるかも分からない。

アメブロのバックアップも出来るツールを選ぶと良いだろう。

## 59.12 億円社長

PDF100 ページの教材を 500 円で売った。  
結果、数千件売れた。

## 59.『江川剛史』

低額商品を販売して、  
リスト取りするのも効果的だ。

インフォトップの商品を検索しても、  
いくつか 1000 円の教材がある。

それはリスト集客を目的とした教材だ。

こういう低額商品に高率のアフィリエイト報酬に設定して、  
広まらせて、リスト取りするのも効果的だ。

ただ、無料でコンテンツが手に出来る、  
無料オファーに比べると、

受けてはお金を支払わなければならないから、  
成約率は、無料オファーほど高くない。

だからこそ、価値あるコンテンツを低額で売ることが大事だ。

#### 60.12 億円社長

セミナーに友達を連れてくる。  
これがバイラル効果になる。

#### 60.江川剛史

セミナーに、もうひとり、  
無料で連れて来れるようにすると、

連れてこれない形であるより、

連れてこられた受講者との接触を手にすることが出来る。

こうして貴方の顧客を増やすことが出来るのだ。

単純に連れてくるのをOKにすると、  
セミナー受講者の人数も増える。

結果、見栄えも良くなる。

どれだけ自分にアクセスする人を増やすか。

これは重要だ。

## 61.12 億円社長

電子書籍にも目を向けて行うことが大事。

### 61.『江川剛史』

今後、電子書籍は、  
さらに広まっていく。

私も Kindle Paperwhite を使用して、  
電子書籍を読んでいる。

特にプライム会員であれば、  
毎月一冊、オーナーライブラリーから、  
本を借りれるので、

私は毎月、  
電子書籍を読んでいる。

電子書籍も馬鹿に出来ない。

公に出ている本以外にも、  
優れたコンテンツはある。

私はコンサルタントの電子書籍を読んだり、

ベストセラーを連発させた凄腕編集者、  
長倉頭太の電子書籍なども読んでいる。

長倉さんのセミナーなどは、  
半年間で 50 万とかで募集している。

でも、電子書籍なら、  
0 円で借りることすら出来る。

電子書籍も読むことは、  
非常に大事だし、

この電子書籍業界に入り込むのも効果的だ。

アフィリエイトで言えば、  
与沢翼さんのスーパーフリーエージェントという書籍も、  
電子書籍化している。

パワブロさんも、  
洗脳式コピーライティングという電子書籍を販売している。

様々な形で、  
コンテンツを発信することは重要なので、

ぜひ、貴方も実践するといい。

## 62.12 億円社長

とにかく小さくてもいいから、  
一位を取れ。

## 62.江川剛史

何でもいいから、  
良いことで一位を取ることだ。

ブログランキングでも、  
一位の in ポイントが少ないところを狙って、  
参入して、一位になり、

それを実績にしても良い。

ひとつの無料オファーで一位を取ってもいい。

ひとつの分野で一位を取ってもいい。

ひとつの教材実践で、  
一番、成果を出しても良い。

何でもいいから、一位を取る。

それは凄い効果をもたらす。

ネットビジネスでナンバーワンになれなくても、  
お客ひとりにとっての、

ナンバーワン。

オンリーワンには成れる。

ぜひ、小さなナンバーワンを集めていこう。



### 63.12 億円社長

小さなマーケットで一位を取る。

#### 63.江川剛史

小さなマーケットで良い。

一位を目指すことが大事だ。

大きなマーケットで、

ランキング 100 位より、

狙えるマーケットで、第三位の方が良い。

それは人気ブログランキングでもそうだし、

参入するカテゴリーでもそうだ。

どの分野なら、

より大きな成果を得られるか、

それを考えて、立ち位置は考えたほうが良い。

その分野のトップ1%になれば、

稼げないことは無いのだ。

### 63.12 億円社長

小額課金の方が安定はある。

#### 63.江川剛史

小額課金と言えば、有料メルマガなどがある。  
月額970円で毎週何通か良質なメルマガを送るのだ。

ただ、月額課金制は、  
毎月支払いの痛みを顧客は感じることになる。

だから、  
サービスに満足していなければ、  
離脱してしまうのだ。

だからこそ、  
かなり良質な内容にする必要がある。

それを覚悟の上で、  
有料メルマガをやるなら、やるといいと思う。

#### 64.年収 12 億円社長

平秀信さんは、MMS という情報商材で 12 億稼いだ。

#### 64.江川剛史

平秀信さんの情報商材で 12 億稼いだ記録は、  
今だ破られていないほど、

大きな記録だ。

ただ、実質、  
情報ビジネスで、

これだけのことが出来る可能性があることは、  
この記録で表れている。

情報販売で大金を稼ぐには、

いかに販売するかが肝だろう。

勿論、販売者の実力も重要だろう。

実力、ノウハウ、販売力。

それを備えれば、  
億を稼ぐことも夢ではない。

## 65.12 億円社長

キンドルで億万長者になった人もいる。

### 65.江川剛史

電子書籍業界は、稼げないと思われがちだが、

電子書籍のブームは、  
これからやってくるだろうし、

電子書籍でブランディングをして、  
自分のビジネスを成功させることも出来る。

例えば、  
コピーライティングの電子書籍を販売して、

コピー作成代行の仕事を請け負う。

そうして稼ぐことも出来るのだ。

ビジネスは、  
一つの面だけで見てはいけない。

ビジネスは、相互的に繋がっているのだ。

## 66.12 億円社長

トップアフィリエイトと同じ商品をアフィリエイトすると良い。

### 66.江川剛史

情報商材は、

決まりきったものが売れやすい。

王道教材が最も安定的に売れるのだ。

だから、新着教材を販売しながら、

王道教材で定期的に稼ぐ。

これこそ、情報商材アフィリエイトの鉄板の方法なのだ。

## 66.12 億円社長

売り込まないメルマガを送ることで、  
油断させてからセールスをする。

## 66.江川剛史

広告ばかりのメルマガを読んでもみれば分かるが、

メルマガ発行者との間に、

信頼関係も何も出来ない。

広告メルマガは、  
与えられえているのではない。

取ろうとしているメルマガなのだ。

だから広告ばかりのメルマガを送れば、

取ろう、取ろうとするメルマガが届くことになり、

読者は好い気がしない。

結果、メルマガを解除するのだ。

メルマガでは、  
いかに広告ではないメルマガを送ることで、  
信頼関係を作れるかが大事なのだ。

役に立つメルマガを送って送って、

与えて与えて、

好感を持ってもらって、

そうしてセールスして稼ぐのだ。

まずは与えることをすることだ。

与えて与えて与えまくろう。

その先に、利益が返って来る。

## 67.12 億円社長

販売は告知してからの方がいい。

何月何日何時に販売開始する。

そうして販売開始してから、  
値上げ、販売終了で、購入に至らせるのが良い。

## 67.江川剛史

販売告知をすることで、

読者に期待感を抱かせることが出来る。

販売告知をすることで、

新商品が気になり、

興味が湧き、

そうして販売開始時に URL をクリックし、

セールスレターを見ることになるのだ。

販売を演出することも大事だ。

販売演出を十分に出来るから、

セミナーでの販売などは、成約が出やすい。

いかに販売を演出し、

買わない、あるいは買うか迷っている人に、

購入ボタンを押させるか、

それが大事だ。

### 68.12 億円社長

Paypal は使えるようにした方が良い。

Paypal 決済ができれば、  
コンサルティングもセミナーも販売出来る。

### 68.江川剛史

Paypal 決済は非常に使いやすい。

事実、Paypal 決済を利用しても、

結構、売れたりする。

Paypal 決済でも商品は売れるのだ。

Paypal 決済を扱えるようになると、

様々な商品を販売出来る。  
気軽に情報販売が出来るようになるのだ。

ぜひ、Paypal は簡単に導入できるから、  
始めてみよう。

最初の一步で完成すれば、

後は、上手く使うだけだ。



## 69.12 億円社長

とにかく価値を与えること。

価値を与えたものが稼げる。

## 69.江川剛史

ネットビジネスを見渡しても、

価値を与えた人程、

稼げている。

それは明白な事実だ。

だからこそ、

価値を提供することが大事だ。

価値を与えて与えた与えまくる。

メルマガでもブログでも Twitter でも Facebook でも Youtube でも、

与えて与えて与えまくるのだ。

結果、平均より10%でも優れば、

その人は特に目立つ存在の一人になれるのだ。

業界ナンバーワンにならなくても良い。

まず平均より全てにおいて、  
10%優れよう。

10%優れるだけで、

周りからは、凄い人だと思われる。

ぜひ、10%優れよう。

その先に、大きな成功が待っている。

・江川剛史からのメッセージ

以上、いかがでしたでしょうか。

ここで書かれていたノウハウを、

さっと読んで、

これが出来たら凄いな、で終わらせてはいけない。

この考え方は重要だ。

早速、取り入れよう。

早速、実践しよう、

実践ベースで考えることが大事だ。

どんなに頭が良くなっても、

それを行動に移さなければ、

1円にもならない。

まず1万円、

まず10万円稼ぐために、

着実に行動していこう。

そして平均より10%優れよう。

そして稼げる手法で、

利益を拡大しよう。

ネットビジネスは可能性のあるビジネスだ。

年収1億円を超えている人も複数いる。

年収1億円が厳しくても、

年収1000万ぐらいの人は、

更にいるのだ。

まず月収 10 万円でもいいから、  
安定的に稼ごう。

まずネットビジネス年収 100 万円稼ごう。

稼げない時期を越えれば、

稼ぎやすさは、簡単になっていく。

ぜひ、ネットビジネスを諦めずに、  
行って欲しい。

ネットビジネスは、  
頑張れば稼げる。

本当のネットビジネスは、  
教育ビジネス。

相手を幸せに出来るビジネスなのだ。

・アフィリエイト専業で自由になる方法

私、江川剛史は、  
『アフィリエイト専業で自由になる方法』というメール講座で、

高額塾レベルのネットビジネス・ノウハウを、  
無料で配信しています。

このメール講座は、  
広告ばかりのメール講座ではなく、

ネットビジネスのノウハウを、毎回教える、  
業界でも指折りの優れたメール講座です。

ぜひ、読むのは無料ですし、  
読者解除も、メール内から、いつでも無料で出来るので、

こちらの紹介ページをから、  
読者登録してみてください。

<http://egawa-takeshi.com/lp/landingpage.html>

紹介ページ下部の『送られてくるメルマガの件名』などを見て、

『これは読みたい。』と思うなら、読んでみてください。

本当に読むべき価値のあるメルマガですので、  
読者登録を、おすすめします。

江川剛史のアフィリエイト専業で自由になる方法  
無料読者登録は、こちらのリンクから行ってください。

<http://egawa-takeshi.com/lp/landingpage.html>

・ネットビジネスで脱サラする情報商材アフィリエイト講座  
私、江川剛史のネットビジネスノウハウを、  
完全公開しているパワーブログです。

ぜひ、ブログ記事一覧より、  
興味ある記事を読んでみてください。

<http://egawa-takeshi.com/>

・江川剛史の1700個以上の豪華特典付き、  
情報商材レビューランキング

<http://egawa-takeshi.com/rebyu/>

(こちらでは、私が購入して、  
これは良い教材だったと思える情報商材に、  
1700個以上の豪華特典を付けて、紹介しています。  
私のレビューページを経由して、情報商材を買うと、  
1700個以上の特典が手に入るの、  
ぜひ、検討してみてください。)

では、何かあれば、  
こちらからメールください。

・江川剛史へメールはこちらから

<http://egawa-takeshi.com/お問い合わせページ>

この度は、ありがとうございました。

貴方の成功を心より願います。