

ネットビジネス19の神話

企画・監修 木坂健宣

文章作成 山口貴志

はじめに

どうもこんにちは、木坂です。

このレポートは、「ネットビジネス19の神話」と題しまして、

いま世間一般的には信じられているのだけれども、どうもその通りにやっても儲からないらしい事柄

について記述してあります。

ここに書いてあることは、「30日で億万長者」とか「月収100万円のスーパーアフィリエイトへの道」とかそーゆー直接的なものではありません。

そういった類のレポートの方が、表面的なウケがいいということは知っています。

しかし、僕はあえてそういったレポートを書きませんでした。

なぜか？

そんなレポートは、実際役に立つことがほとんどないからです。

読んだ直後は何となくできるような気がすると思います。

そう思わせることは、簡単ですから。

でもあなたにとっては、1円にもつながりません。

結局、ビジネスオーナーというのは、ビジネスの規模、歴史に関わらず、最後には一人で決断を下さなくてはならないものなんです。

ですから、どうせ書くならそんなセコイなんちゃってレポートではなく、あなたが判断する時に役に立つようなレポートが書きたかった。

このようなテーマを選んだのはそういった理由からです。

このレポートには、19の「神話」が解説されています。

どれもこれも、一度は目にしたことがあるものだと思いますが、それらの言う通りにやっているのになぜ儲からないのか、を解説しました。

当然ながら、「答え」は書いてありません。

「これをこのように使うと、儲かりません。」ということは書いてありますが「だからこっちをこのように使ってください。」ということは書いてないのです。

でも、当たり前ですよ。

あなたのビジネスもろくに知らず、そんな神をも恐れぬ発言は僕にはできませんから。

「答え」というのは、あなた、もしくはあなたのビジネスをよく知るパートナーなどにしか見つけることができないものなんです。

あなたが自分で「判断」する際の基準。

それを僕は提供いたします。

いつもは「何度も僕のメールを読んでください」と書いていますが、このレポートは一読したら印刷して、机のそばにおいてください。

もちろん何度も読んでもいいんですが、時間がないとか、ビジネス立ち上げで忙しいとか、拡大で忙しいとか、そういった場合は今ムリして何度も読む必要はありません。

何か「判断」を迫られた際のレファランす、参考図書として使ってもらえればなあと思います。

ただ、ひとつ、勘違いしないで欲しいのですが、ここに書いた「神話」は、正しく使えば非常に大きな結果をもたらします。

これらが絶対的に「使えない」などということを書きたいわけではないのです。

大事なのは適材適所。

必要なところで必要なものを使うということです。

しかし、ほとんどの人は使い切れていない。

誰ぞ有名な人の言うままに、自分で判断することもなく、必要もないのに使ってしまうからですね。

実にもったいない。

その関係で、ただ読んでしまうと「これらのものはやってはいけないんだ」「使えないんだ」という印象を与えてしまうかもしれませんが、そうではありませんのであらかじめご理解ください。

最後になりましたが、僕のシンプルすぎてもはや白紙同然だったアウトラインからここまで文章の肉付けをしてくださったネットライター山口さんに、この場を借りて感謝の意を述べさせていただきます。

とても助かりました。

山口さんのヘルプがなかったらこのレポートが日の目を見ることはなかったと思います。

本業が忙しいにもかかわらず、僕の再三の修正依頼にも「勉強ですから」と言って快く応じてくれたこと、感謝しています。

本当にありがとうございました！

また肉でも食いにいきましょう（笑）。

木坂 健宣

目次

1. セミナーに出たり情報商材を買ったりしてノウハウを吸収すれば儲かる
2. 人脈を作れば儲かる
3. メルマガを発行し、1万部以上のメルマガを作れば儲かる
4. ブログを作り、アクセスを集めれば儲かる
5. 無料レポートを書き、発行スタンドに登録すれば儲かる
6. ミクシィやビズコムなど SNS を使えば儲かる
7. 高額の塾に入れば儲かる
8. 自分でも無料面談やセミナーを開けば儲かる
9. 情報起業をすれば儲かる
10. 情報起業のためのネタはいくらでも転がっているから誰でも儲かる
11. ニッチマーケットで一番になれば儲かる
12. 会員制サイトを作るか月謝制の有料メルマガを発行すれば儲かる
13. メールマーケティングをマスターすれば儲かる
14. 売れるセールスレターが書けるようになれば儲かる
15. PPC を駆使すれば儲かる
16. SEO を極めれば儲かる

17. アフィリエイトが一番楽に儲かる
18. ヤフオクなどのオークションが儲かる
19. これからは動画コンテンツが儲かる

神話1.

セミナーに出たり情報商材を買ったりしてノウハウを吸収すれば儲かる

これを読んでいるあなたは、これまでにいくつかのセミナーに出たり、情報商材を買ったりしてきたことでしょう。

そこで、質問します。

「その結果、思ったとおりに儲かっていますか？」

あなたが見たセールスレターに「月100万なら楽勝」って書いてあれば、最低でもそのくらい稼いでなければおかしいですよ？

どうですか？

え？そんなに稼いでない？

せいぜい5万や10万くらい？

なるほど。

でも、それが普通だと思います。

実際、セミナーや情報商材で語られるノウハウだけでは儲からないんです。

こんなこと、にわかに信じがたいかもしれません。

誰もこれを語りたがらないですから。

その理由が気になりますか？

それは、今のネット起業家が皆、そのセミナーや情報商材を買わせて儲け続けたいがために、真実をひた隠しにしているからです。

セミナーや情報商材で伝えられるノウハウなんて、たかが知れてます。

セミナーや情報商材は、たくさんの方が聞いたり読んだりしますよね。

だから、その性質上、できるだけその人たち全員が

「へえ～、なるほど～…」

と思うようなことを伝えないと結果としてお客は満足しないんです。

要は、個別よりも全体としての満足を与えなければならない。

もちろんそれは、そのセミナーや情報商材の評判をよくしたいという送り手の思惑もあります。

だから、そこに「個人が直面している問題」を考慮に入れられる余地などないわけです。

大人数を集めたセミナーで、そんなものをいちいち入れて解説してたらキリがありませんよね？

もっとも、講師や作者に個別の問題を解決できる能力があるかどうかもあやしいもんですが…。

つまり、セミナーや情報商材で伝える内容はどうしても「最大公約数」的なものにならざるをえず、それ以上のことはできないわけです。

それがセミナーや情報商材が持った宿命、物理的な限界です。

だから、その程度の「一般的なノウハウ」を吸収しただけではやっぱり儲からないんですね。

いや、もはやこれは「ノウハウ」とも言えないです。

ノウハウというものは、世に出た時点ですでに「陳腐化」しています。

あなたが使っているパソコン。

最新機種だ、といって買って、ほどなくさらに新しい機種が出てがっかりした経験、ないですか？

あんなものです。

つまり、商品として世に出た時点ですでに「陳腐化」してる。

技術はそこからずっとずっと、先の段階へ進んでるんです。

というわけで、セミナーや情報商材はノウハウではなく、あくまで

テクニック。

単なるヒント集。

きっかけ。

とっかかり。

踏み台。

こんなものでしかありません。

お金で買える情報なんて、結局それ以上でもそれ以下でもないんです。

そんな情報を吸収しても、直接の儲けにはつながらないです。

しかも、もっとよく考えてみてください。

あなたがお金を払ったセミナーの講師や情報商材の作者って、そんなにすごい実力者でしたでしょうか？

有名＝実力者、というわけでは決してないですよ。

むしろ、そこそこ名が知られている人ほどあやしいと思ってくれていい。

つまり「自分の名を売らなければ儲けられないほど力のない」人たちなんじゃないかという話ですね。

名が知れてるといっても、それは自分が儲けるために、自分の名前を必死になってプロモーションした結果に過ぎないんじゃないか。

で、同時に情報商材をつくったり、アフィリエイトを貼ったりして、必死に煽って売っていると。

ここまでしないと彼らは儲けることができない…。

本当に儲かっているなら、本当に力があるなら、こんなことを必死にやる必要はないんです。

煽って売っていかないと食うに困る、そんな人が作った商材が、購入者に儲けをもたらすことができるのでしょうか。

あなたも、もしかしたら気づいているかもしれません。

今まで参加したセミナーで聞いた話が、はたまた「今度こそ」と思って買った情報商材に書かれていた内容が、いかに「たいしたことがなかったか」ということを。

この事実こそ、講師や作者が胡散臭い人物だという何よりの証拠だと思います。

彼らのセールスレターを読み返してみてください。

「たった1週間で数百万稼いだ！」

これの「収入」って、「売上」ですか？「利益」ですか？

たとえば1週間で500万稼いだとしましょう。

そこから本当の利益を算出するには経費を差し引かなければなりません。

たとえばアフィリエイト報酬、また関係者（ASP、ライター、HP作成会社 etc.）への支払いなどです。

そうやってもろもろ差し引いたら、実際その作者の手元に残る額はいくらになるのでしょうか。

きっと、思ったほど多くはない額になるはずですよ。

しかし、稼いだと言うなら、この「利益」の額を言わないとおかしいですよ？

それを、数字をふくらますために「売上」の数字を「稼いだ」と表現しているケースが多すぎると思うのは僕だけでしょうか。

ある税理士さんや有名起業家の話では、公に言われている数字からは程遠い額しか稼いでいないネット起業家というのは、思いのほか多いそうです。

単に数字をごまかしているケースもあれば、瞬間最大風速とでも言いましょうか、あらゆる手を尽くしてホンの一瞬だけ売りあがったその金額を「月収」とか言っている。

そんな状況だといいます。

通称、詐欺。

また、セールスレターの中に「裏技」「秘術」「魔法」などという言葉がことさらに強調されていませんか？

これらの言葉は、質の悪い煽り文句の象徴です。

こんな感じで1つ1つ細かく見ていけば、いかにあやしい人があやしいものを売ろうとしてるか、理解していただけるのではないのでしょうか？

そんなごまかしのレターを書くような人が語るセミナーや情報商材を、あなたは今まで「これで儲かる」と信じ続けてきたわけです。

悲しいのですが、それが現実。

そろそろ、目を覚ましましょう。

神話2. 人脈を作れば儲かる

「儲けるためには人脈が必要」とよく言われますね。

でも、今のネット起業家も含めたほとんどの人は「人脈」という言葉の本当の意味をわかっていないと思います。

そんな人たちが「人脈、人脈」って言っているので、これは危険な状態だな、と僕自身は思っている次第です。

今のあなたが「人脈を作れば儲かる」というのを鵜呑みにしてセミナーや懇親会に行ったとすると、きっとこんな経路をたどるはずですよ。

- 名刺ばかり増えて、誰が誰だかわからなくなる。
- しかも、実績のない人ばかり。
- そのうち「名刺交換した」というだけで、サイトの推薦文やアフィリエイトの協力依頼をされ出す。
- そんな依頼ばかりになる。
- ほどなく、人脈どころか足手まといな存在になる。
- なんとか有名な人と名刺交換したのに、自分がやっていることとなんらかの接点がないため距離感が縮められない。
- いつしか、別の何かの集まりで「あ、〇〇さんなら僕も知ってるよ」というだけの、単なる「ネタ」になってしまう。
- 結局、自分に有益な人とのパイプができない。

みんな「人脈」の意味がわかってないので、こんな状態の人はすでにかなりいると思います。

これだと「人脈」じゃなくて、単なる「交流関係」でしかありません。

さらに屈折した人になると、

「〇〇さんなら知ってるよ。」「●●さんも知ってる。」

と、自分が知っている人の数ばかりひけらかすようになります。

これは最悪です。

「人脈」の意味を知らないどころか間違っ解釈してますから。

しかも、その〇〇さんや●●さんからは相手にされてませんから…。

こんなことでは、当然儲かるわけがありません。

あなたも今のままだと、ほぼまちがいなくこういう人の仲間入りになってしまいます。

「儲けるためには人脈が必要」と語るネット起業家に、僕は聞いてみたい。

「誰と知り合って、どうしてもらったら自分が儲かるのか」。

これを明確に言えますか、と。

きっと言えないでしょう。

そんな人が、「人脈を作れば儲かる」と、さも真実のように言っているわけです。

つまり「人脈を作れば儲かる」という話は、その「人脈」がそもそもどういう意味であるのかを説明した上で言うべきことなのに、その大事な説明がないまま語られているんです。

この時点で、すでにアウトですよ。

だから、人脈を作ろうと動いた結果が「脈のない人」を増やしてしまうという、

笑うに笑えない事態になってしまうんです。

そして、儲からない。

さらに、人脈作れば儲かるという話がちゃっかりビジネスに使われているという事実も見逃してはなりません。

どういうことかという、

「高額セミナーは意識の高い人が集まっていて人脈構築にはもってこいです。成功のためには人脈が欠かせませんから、私も高額なものから狙って参加しています♪」

なんて話を書いてあった数日後に、その人の「高額なセミナー」のお知らせがきたりとか。

要するに、そういう目的で人脈、人脈と言っている人が、結構いるということですね。

いや、もちろん全部が全部ダメではないでしょうし、セミナー自体得るものはたくさんあるのかもしれませんが、僕は「金銭的自己投資が成功の必要条件である」とでも言いたげな風潮に少し反発を覚えるのです。

確かに、成功している人のほとんどはよく勉強しています。

でも、よく言われているような、「投資額が大きい小さいかという問題」ではないです。

「私は毎月100万以上自己投資しています」とか。

僕に言わせれば、あっそう、って感じです。

僕もそのくらいはしていますが、そんなことはとても偉そうにはいえません。

お金をかけなければ勉強できないなんて、単なる他力本願、頭を使っているつもりになっている勘違い野郎のすることですから。

僕が毎月何百万もアメリカから商材を輸入しているのは、もはや趣味です。

ノウハウなんて一切期待していません。

実際、知らないことなんてほとんどないですからね。

新しい商材を見るたびに思います。

つまりね、「稼げない人＝勉強不足、努力不足（自己投資をケチっている）」という図式は、必ずしも正しくはないのです。

むしろ僕は、お金がかからない勉強のほうが、よっぽど自分の学びになります。

では、お金をかけないで、何で勉強しているのか？

答えは簡単。

「普段の生活全て」です。

例えば、チラシやDM。

こんないい研究材料はありません。

例えば、書店。

ここに行けば、儲けるヒントなんていくつも出てきます。

例えば今日の晩御飯。

ここからも、儲けるヒントを学びます。

例えば、街の風景。

繁華街でも郊外でも、儲けるヒントはいっぱいです。

洋服を買った。

洋服以上に儲けるヒントを手に入れるのが木坂流（笑）。

だから「毎月100万以上は・・・」なんて言ってるうちは自ら

「私にはイマイチ稼ぐ思考というものが備わっていないようです。毎月100万以上もかけなくては頭が働かないのですから。」

と宣言しているようなものなんですね。

まあなんだか話がそれましたが、「人脈を作れば儲かる」という話は、セミナー主催者たちがあなたの大切なお金をむしり取るための戦略にも使われているということです。

そして、そこで名刺交換した人のほとんどは、まったく役に立たないですから。

いかがでしょうか。

「人脈」の本当の意味を知らないまま「人脈、人脈」と唱え続けている限り、儲かることはありません。

それどころか、永遠にセミナー主催者たちの「カモ」にされ続けると思います。

そんな蟻地獄に、あなたははまりたくないですよ？

気をつけましょう。

神話3. メルマガを発行し、1万部以上のメルマガを作れば儲かる

これは、まるでこれこそが「王道」であるかのように、多くのネット起業家が叫び続けていますよね。

「読者増サービスを使ってまずは1万部まで持って行こう。お金はかかるが、かけただけのものはあとから返ってくる。」

どのネット起業家もそう言うから、とりあえず、決して安くはない金額を使って1万部まで持ってきた。

しかし、そのメルマガで、あなたは稼げるようになりましたか？

ネット起業家が「とりあえず月100万」って言っているから、そのくらいは稼いでなければおかしいですよね。

でも実際は、1万部のメルマガを持っているのに稼げない人がほとんどです。

2万部のメルマガを持っているのに年100万しか稼げていない人を僕は何人も知っています。

え？

年収？

みたいな。

…どう考えたっておかしいですよ。

この「メルマガ1万部」という教えの骨子は次の通りです。

まず「部数増加」。

そして、それができたらその部数をちらつかせながらコネクションを拡大し、中身のある読者を増加させ、一気に売る（売ってもらう）。

これでは「下手な鉄砲数打ちゃ当たる」以外の何物でもないゲリラ戦法でしかないです。

当たらないほうが多いのだから、こんな効率の悪すぎる方法もないわけです。

いや、その方法で月100万稼げるならいいですよ。

自分で稼いだ100万円なんてサラリーマンの給料に換算したら30万くらいのもので、全くいい生活はできないですが、とにかく100万円は稼げるんだからいいわけです。

しかし実際は、それすら稼げていない。

なのに、それがあたかもネットで儲ける最短経路みたいに騒ぎ立てられ、まるで正論として市民権を得たかのようにそれを言って大手を振って歩いているのがどうしようもないな一と思うんですね。

そして、部数が増えても、基本は懸賞などで集めた読者だから、すぐに解除されるんです。

しかも、「登録した覚えはないぞ」というクレームつきで。

メルマガを送るたびに、「おまえは誰だ?」「勝手に登録すんじゃねー」「訴えるぞ」など、すさまじい誹謗中傷や罵声・怒号とともにやってくる解除依頼。

そのうえ、儲からない。

これではストレスはたまる一方でしょう。

そんな日々に、あなたは耐えられますか?

僕は結構打たれ弱いので耐えられないと思います(笑)。

仮に、それでもめげずにメルマガを出したとして、その内容が、今ある儲かる系のメルマガのような、内容の薄っぺらいものだったらどうなるか。

当然、悪評が立ちます。

最近では、1日に何度も情報商材アフィリエイトの煽りメルマガを配信する人が増えています。

気がつけば、いろんな人の煽りメルマガが毎日毎日複数回…。

そんなくだらないメルマガが幅を利かせている状況、あなたはうれしいでしょうか？

「うざい…」っていうのが本音じゃないですか？

そんなくだらないメルマガのせいで、あなたが勝負しようとしているフィールドが、まわりから胡散臭い目で見られているんです。

つまり、儲からなさを加速させているわけです。

儲からないわ、胡散臭く見られるわ、クレームつきの解除依頼もらうわって、もう最悪です。

せっかくビジネスやろうって言うんですから、メルマガ使うにしても、相手に感謝され、その結果自分も儲かるやり方を選んだほうが、精神衛生上もいいのではないのでしょうか。

「いやなら解除してくれればいいじゃないか」と居直るかもしれませんが、だからといって、くだらないメルマガを送り続けてあなたや業界の地位をわざわざ下げ続けるのもどうかと思うのです。

そう思っていたら、その流れに一石を投じることが起こりました。

くだらない煽りメルマガをスパム扱いしてはじくメーラーが出てきたのです。

つまり、ビジネスとは名ばかりのくだらないメルマガが増えたせいで、メーラー側も規制を強化するようになったのです。

たとえば「コンビーズメール」はAOLとライブドアにはもうほぼ確実に届いていないし、楽メールは自社サーバーに入れられない限りホットメールやヤフーメールに届きにくいです。

これは、メーラーが1日に何度も受信するスパムメールの多くがコンビーズや楽メールから配信されていることに起因しています。

つまり、それだけコンビーズや楽メールを使ってスパムのような煽りメルマガを配信している人が多いということです。

その他のメーラーでも、今後規制はもっと強化されるはずですよ。

アメリカなんて、どう少なく見積もっても4割程度のメールは届いていませんからね。

日本も多かれ少なかれ、遅かれ早かれ、似たような運命をたどるでしょう。

その「Xデー」はいつなのか、それは僕にもわかりません。

そして、コンビーズや楽メール以外の独自配信スタンドも、今は大丈夫でもそのうちはじかれ出すと思います。

で、現在最も安定していてどのメーラーでも正常に届くとされる配信スタンドは、独自配信ではなくて「まぐまぐ！」です（それでも最近届かないケースがありますけどね）。

でも「まぐまぐ！」では自社の提携企業以外のアフィリエイトは禁止ですよ。

当然、情報商材系のASPでのアフィリエイトも禁止になっていますから、それを無視して短縮URLなどでアフィリエイトしていると、ある日突然アカウント削除、ということにもなりかねません。

さらには情報起業系の新規発行申請の審査は以前とは比べ物にならないほど厳しくなっているし、読者登録もダブルオプトイン～代理登録有料化など、「まぐまぐ！」は「まぐまぐ！」で規制をどんどん強化しています。

今後もこの傾向は続くでしょう。

結局、「まぐまぐ!」や独自配信スタンドといった「外的なもの」に依存したビジネスモデルは、今後の規制強化次第では、ある日突然収入がなくなってしまう可能性が高いということです。

メーカー、もしくは「まぐまぐ!」が対応を変えただけで一気に収入がゼロになる、そんな脆弱なビジネスモデルなんですよ、「まずは1万部」というのは。

読者増サービスに決して安くはない金額を払って部数を増やしても、あなたのメディアはある日突然消えてなくなるかもしれないんです。

そんな不安におびえながらメルマガを配信し、クレームつきの解除依頼メールの山を見なければならなくなります。

そうなっても、「まずは1万部」と言ったネット起業家は責任なんて取ってくれません。

これでもじっくり腰をすえてやれますか？

一般に推奨されている

部数増加→コネクション拡大→一気に販売

という戦略は、乗っているときはそれこそ少し前のライブドアのように爆発的に伸びるんでしょうが、ちょっと失敗すると、すべておじゃん。

やり直しも、ききにくいです。

部数増加に失敗したら、成功するまでお金がかかり続けます。

コネクションが拡大しなかったら、どうしようもないです。

一気に販売しても、思うように売れなかったらどこを修正すればいいのでしょうか？

もっとお金をかけて部数を増やしますか？

コネクションをさらに拡大するのですか？

やっぱ、無理は、よくないわけですよ。

初めから「見かけの部数」を拡大させてそれを利用していろいろしようとしても、「見かけの株価」をひたすら拡大させていろいろしてきたライブドアと同じ運命になると思います。

所詮は「虚構」なわけです。

虚構が現実と混同されているうちは、そこそこ利益を生むでしょう。

しかしひとたび虚構だとわかってしまえば、どうですか。

ひたすら拡大してきた「見かけの株価」は、今どうなっていますか。

想像力を働かせて、よく考えてみてください。

「メルマガ1万部」は、外的なものに大きく依存して、しかも効率が悪い、きわめて危険な神話だということがおわかりいただけただけでしょうか。

あなたはもうこれ以上だまされないようにしてくださいね。

神話4. ブログを作り、アクセスを集めれば儲かる

ブログを作ってアクセス集めればと簡単に言いますが、ブログを作るには、テーマが必要です。しかも、儲かるテーマでなければなりません。

どんなテーマが儲かるのか、あなたは簡単に見つかりますか？

運よくそのテーマが見つかったとしましょう。

次にあなたが知ることとなるのが「ライバルの多さ」。

あなたが決めたそのテーマには、すでに競合がひしめき合っています。

その競合に負けないだけの知識、斬新な切り口を、あなたは持っていますか？

それも、仮に「持っている」としましょう。

次にやるのは「記事」を書くことです。

これは、よく「とりあえず100記事」と言われますよね。

でも、まともに100個も記事を書くのは大変です。

しかも、SEO対策として、狙ったキーワードを盛り込めと言われていました。

「狙ったキーワード」、あなたはどうやって選びますか？

そのキーワードは、イコール「売れるキーワード」です。

それを見つけるのは至難の技です。

なぜなら、それが誰でも簡単にわかるなら、もう皆儲けまくっているはずだからです。

また、キーワードをどうやって文章中に盛り込むとよいのか、あなたは知って

いますか？

さらに、そんな SEO 対策に左右された文章で、読者をひきつけてファンを作ることが出来ますか？

こう言うと、「検索エンジン経由のアクセスアップのためにやってるんだから文章の良し悪しなんて関係ない」と言われるかもしれません。

しかし、アクセスアップしても、くだらない内容や意味不明の内容だったら、結局あなたのブログの評判を落とすことになってしまいます。

もっとも、アクセスアップのためには SEO 対策以外にも「100相互リンクだ」「トラックバックだ」「コメントだ」「ランキングサイトに登録だ」などと言われています。

100相互リンクはこれまた地道な作業です。

相手から拒否される場合が結構ありますから、並大抵の作業量じゃないです。

さらに、グーグルのランクの高いサイトからリンクを受ける、などなど。

これだってハードルが高いです。

ランクの高いサイトからはそうそう相互リンク許可はもらえません。

そんなこんなで、100相互リンクを達成させるには、少なくとも3~6ヶ月はコツコツ作業をしなければなりません。

トラックバックもコメントもコツコツ系ですね。

で、息抜きにランキングサイト見て、自分のブログの順位を確認する…。

長期間、こんな地道な作業に明け暮れてもいい覚悟があなたにありますか？

そんな毎日で、あなたの生活は本当に満足ですか？

最後に身もふたもない言い方をしますが…。

そこまでやって、結局儲かってないという人が90%以上もいます。

つまり儲からない確率のほうが高いんです。

また、儲からないどころか、そのプロバイダで禁止されている過剰なアフィリエイトリンクや不正なトラックバックなんかが原因で、ブログを削除されてしまう事例も続出していると聞きます。

その際、バックアップをしておけばまだ不幸中の幸いかもしれませんが、再度別のブログを作ってアップしても、遅かれ早かれ、いずれまた「削除」の不安と隣り合わせになるわけです。

ここまでわかっていて、それでもあなたは「ブログを作り、アクセスを集めれば儲かる」というのをまだ信じますか？

SEOに振り回され、相互リンクに振り回され、トラックバックに振り回され…

気づいたら、そういうこと自体が目的になってしまっている人もけっこう見受けられます。

キーワードを入れた記事、SEO対策、トラックバック、コメント書き、ブログランキング対策…

それが目的で過ごす生活って、どうなんでしょう。

まさに「木を見て森を見ず」。

アドセンスとかいう、大きく儲けることが甚だ難しいものに手を出そうとしているド素人があまりに多いようですが、アドセンスで儲けられるならアフィリエイト情報起業をオススメしますよ。

はるかに簡単で、はるかに大金を稼げます。

とりあえずブログ、アクセス、アドセンス……。

これで儲かるというほうが無理な話だと思うのですが・・・。

神話5. 無料レポートを書き、発行スタンドに登録すれば儲かる

そもそも、何のために無料レポートを書くのでしょうか。

「そりゃ、儲けるためでしょ？」

では、儲けるにあたっての、何のための無料レポートかわかりますでしょうか？

そのために、どんな無料レポートを書けばいいかわかりますでしょうか？

以上がわかったとして、無料レポートを出した後、具体的にどこでどうやって儲けにつなげるのかわかりますでしょうか？

そういうことを語らずに、ただ「無料レポートを書き、発行スタンドに登録すれば儲かる」とだけしか言わない人の気が知れません。

この言葉だけを鵜呑みにして「とにかく何かレポート書いて、まぐぞう、メルぞうに登録して…」とやってしまう人が増えた結果、今の無料レポート市場は明らかに、全体の質が低下してしまっています。

過激なタイトルをつけ、それにつられていざダウンロードしてみると、くだらない内容。

どうせ無料なんだから、的ないマインドで書いているからそうなるのです。

そんなマインドの人が、レポート読者に送り始めるメルマガ。

そんなの、読む気がしませんでしょうか？

質の悪さはもう、容易に想像できてしまいます。

しかも、まぐぞうやメルぞうで「協賛」で集まったレポート読者は、あなたのビジネスの属性と関係ない人が多いです。

属性違うわメルマガのレベル低いわ、そりゃもう解除やクレームの嵐です。

流行の煽りメルマガなんてやっていたらなおさらです。

かくして、無料レポート発行者の大多数が読者の信用を失い、稼げなくなるといわけです。

まさに、自分で自分の首を絞めるために作業したって感じ。

もちろん、一部にはいいレポートもあるのは事実ですよ。

でも、「いい無料レポート」より、「粗悪な無料レポート」のほうが今や主流(笑)。

「いい無料レポート」を書く自信があり、なおかつそのレポートがダウンロードされた後のビジネスプランがきちんとある場合は、やってもいいかもしれませんね。

逆に言えば、そこまでのプランがない場合は、やるだけ無駄です。

神話6. ミクシィやビズコムなど SNS を使えば儲かる

これも、メルマガやブログに同じですね。

とりあえず始める人が圧倒的に多いんですが、果たしてどれくらいの人がしつかりとした戦略の下に使いこなして、儲けているのでしょうか。

どんなメディアを使おうと、どこでどうやってキャッシュを生むのかという戦略がなければ儲かるなんてありえません。

しかも、そんな外的なものに頼っていると、ある日突然規制が強化されたら終わりだということは、これまでもさんざん言ってきています。

そもそもミクシィは最初から「商用利用禁止」とうたっています。

だから、あからさまに商行為をするとIDを削除されます。

一時「ミクシィを使って儲ける」という商材がは流行して、それが、多くの人々がミクシィに参加するきっかけにもなったようです。

しかし、ああいう商材が出たおかげでミクシィが規制を強化したのはご存知でしょうか。

今やミクシィも上場企業ですから。

というか、上場の直前からすでに、健全運営をマーケットにアピールするために、明らかに商行為を行なっている人はどんどんID削除されていました。

だいたい、その「ミクシィで儲かるノウハウ」のどれかを書いた作者自体、ミクシィのID削除されたらしいですからね。

それが本当なら、笑い話です。

そんな人の「儲かるノウハウ」、説得力がありますか？

ビズコムにいたっては、ビジネス系というのをいいことに、もうメッセージがスパム化しているとも聞きます。

さらに、知らない人からのマイビズ依頼の嵐。

ビジネスに興味あるんだから、拒否するほうがおかしいとでも言わんばかりに。

でも、こんなことやっていたら、さすがにいつかは規制されるでしょう。

ビズコム側にしても、質の悪い SNS だとは当然思われたくありませんから。

突然 ID を削除されても、突然システムや規約を変更されても文句は言えません。

何はともあれ、SNS の運営側のほうが、立場が上なんです。

そんな、いつ締め上げられるかわからないメディアでビジネスをせっせと構築して、あなたは儲かると本気で思いますか？

そんなメディアで、一生食べていけるとおもいますか？

神話7. 高額な塾に入れば儲かる

情報商材を買っても儲からない。セミナーに出ても儲からない。

メルマガやってもブログやっても SNS も無料レポート作っても、ダメ。

1人でやるのは限界があるんじゃないか…

「じゃあ、塾ならどうだ？」

今、有名なネット起業家は、何らかの私塾をやっていますね。

半年で30万とか、月々3万とか…

情報商材やセミナーよりも高額。

だから、もっと中身の濃いノウハウが得られるだろう。

もっと、たくさんアドバイスがもらえるだろう。

セールスレターを見ても、成功している人がいっぱいいるし、仲間や人脈も作れそうだ。

お金は高いけど…

よし、これでダメならあきらめるってことで、入るか！

…あなたは知っていますか？

その塾に入って実際に儲けることができた人と儲けられていない人の割合を。

さらに、儲けている人と言っても、もともと儲けていた人がその塾に入って「その塾によって儲かった人」という扱いにされている場合が多いことを。

会員を集めすぎて、サポートが回っていないのが現状であることを。

会員を集めすぎたため、1人あたりのサポートの質が薄れている実態を。

一生懸命書いて出した相談メールに対する返答が「たった3行」、しかも、何も具体的でないものを。

直接、売上アップにつながるアドバイスがないことを。

会員募集のセールスレターでは、その塾に入って成功したとされる人の事例が5～10人くらい出てきます。

それを見ると、自分もこの塾に入れば成功できるかも、と思ってしまうかもしれません。

セールスレターの中では5～10人もの成功事例を詳しく出したら圧倒的な量に見えますからね。

でも、ちょっと考えてみてください。

その塾の会員数の母数ってどのくらいなのでしょう。

たぶん、有名な塾なら、もう1000人は超えています。

そのうちの、5～10人しか掲載されていないんです。

あとの990人以上って、どうなっていると思いますか？

想像してみてください。

それが塾の現実なんです。

さらに、よく見ると、その成功事例として載っている方はその塾に入る前からもともと儲けていた人である場合が多いです。

そんな、成功事例という「自慢」の陰でひたすら語られていないこと。

それは、その塾をやめていく人がどんどん増えているってことなんですね。

さらに、これは塾のスタッフの数を注意深く見ればわかるのですが、1000人以上の会員数に比べての、スタッフの人数。

その割合を見てみてください。

あなたの悩みにしっかりとしたアドバイスがもらえると思いますか？

サクッとかわされて、終わりです。

いや、これは僕の勝手な妄想ではなくて、僕がたまたま興味があつてスーパーバイザーをやった、とある塾の塾生さんに聞いたんです。

その塾生さんたちの何人かは、他の塾も掛け持ちで入っていたんで、他の塾はここまでアドバイスするのかと聞いたんです。

そしたら、

「ここまで親身にはやってくれない」

「メールの返事も3行だけで、あんまり具体的な修正とかのアドバイスはなく、儲けにつながるものではなかった」

という声が返ってきたんですね。

それを聞いて、僕の仮説は当たっていた、と思った次第です。

そんなもののために、あなたの大事な数万、数十万を払うのは、もはや愚かとしか言いようがありません。

だから、いくら有名起業家の塾であるから、成功者が出ているからと言って、それがイコール「自分も入れば稼げる」ということにはつながらないのです。

ひたすら語られない、「大多数の“稼げない人”が量産されている」事実。

セールスレターで語られているほどかまわれない事実。

稼げなくて、割に合わなくてやめていく人が増え続けている事実。

これらをぜひ見逃さないで下さい。

神話8. 自分でも無料面談やセミナーを開けば儲かる

これは、いろんなネット起業家がやっていますね。

しかし、セミナーを聞いただけで大した効果が得られないのは神話1. のところで話したとおり。

しかも、そんなセミナー、あるいは無料面談で話せるだけのネタと実力を、あなたは持っていますか？

そもそも現時点で、あなたの話を聞きに来たい人はいるのですか？

もしいるとしたら、あなたの何に魅力を感じて来ようとしているのですか？

いくら無料でも、あなたの話を聞きたいと思わせる何らかの魅力なりベネフィットがなければ、他人は寄ってきません。

まして、それが有料ならなおさらです。

セミナーって、通常3万も4万もしますよね。

それだけの参加費に見合うだけのレクチャーを提供できる自信が、あなたにありますか？

そもそも、無料面談やセミナーを開けば儲かるって、具体的にどのポイントでどうやって儲けていくのか、あなたはわかっていますか？

この件について重要なことを1つ言いますと、無料面談やセミナーって、フロントエンドなんですね。

つまり、無料面談やセミナーをやるのであれば、それをあなたのバックエンド商品を売っていくきっかけにしないとイケないんです。

それが達成できて、初めて「儲かる」わけです。

その術（すべ）を、あなたはちゃんと身につけていますか？

いかがでしょうか。

「どんな小規模でもいいから無料面談や、セミナーを開いてみましょう」

「まずは行動が大事ですよ」

などと語るネット起業家は、ここまで言ってくれていますか？

確かに行動は大事です。

行動して初めて見える世界というものは確実に存在します。

しかしながら、それが「儲け」に関係があるかどうかは、誰にもわからないのです。

にもかかわらず、「儲かる」と言っている。

それがいかに無責任なのか、おわかりでしょう。

そんな人の言うことを鵜呑みにして無理に面談やセミナーをやっても、儲かるどころかクレームの嵐に巻き込まれて心身ともに疲れ果てるのではないでしょうか。

下手をすると、悪い噂が立って、再起不能になるかもしれません。

そんなことにならないためにも、少し考える時間があってもよさそうですね。

神話9. 情報起業をすれば儲かる

これは定番ですね。

あなたもこういう言葉を見たのがきっかけで、今の位置にいるのだと思います。

10日で2000万、1通のメールで400万。…

よく聞く言葉です。

そういうセンセーショナルな言葉を聞くと、「やっぱり情報起業かー」と思いたくなくなってしまうのも無理はありません。

確かに、稼いでいる人がいるのは事実なので運のいい一部の人が「ひとまず儲かる」ということについては否定するつもりはありません。

しかし、「儲かる」という言葉の表面だけしかとらえていないと、これほど危険な神話もまたないわけでは

これはすでに一部の起業家は言っていますが、

「短期的には儲かるが、すぐに儲からなくなる」。

大多数の人がやっている「メルマガで売る」ってことだけだと、確実にこういうモデルになる。

つまり、普通にやっていると、「継続的に儲ける」ことはできないということです。

これは、僕から言わせれば「ビジネス」じゃない。

単なる小遣い稼ぎです。

小遣い稼ぎのモデルをビジネスだと信じて、一気に儲かったので思い切って会社をやめたら、あとの収入がなくて一気に破産寸前に…

これもよくある話です。

では継続的に儲けるためにはどうすればいいかというと、それはもう2つしかないです。

1. 新しい商材をリリースする
2. 1つの商材を長く売る戦略を取る

これはもう個人の好みになってきます。

ただしこの2つとも、共通して準備しておかなければならないことがあります。

1つは「ネタ」。

1. では、次から次へと新しい商材をリリースしなければなりません。

僕はこっちが得意です。

どの業界でもバックエンドは10以上持っています。

あなたはそれだけの商材をそろえる自信がありますか？

一方2. だと、長く売る戦略の最初の段階として「長く売れる商材ネタ」を選ぶ必要があります。

こちらは、得意もクソもありません（笑）。

もちろんマーケティング戦略的な部分である程度はどうにかなりますが、正直ネタの選び方で7割以上は決まります。

あなたはどんなネタが長く売れるのかわかりますか？

さらに、2つめに準備すべきもの。

それは「文章力」です。

メルマガ、セールスレター、いずれも販売のためには欠かせません。

もちろん、商材自体の原稿もそうです。

アフィリエイトへの依頼文もそうだし、とにかく、販売に関わるすべての文章を書く力が当然必要になります。

いくらネタがよくても、人をひきつける文章が書けなければまったくといっていいほど売れません。

「そんなの苦手だからライターに頼めばいいんだよ」

と思うかもしれませんが。

でも、そのライターが書いた文章を最終的にチェックするのはあなたです。

結局は「あなたの文章」になるわけですから。

そのとき、文章力がなければチェックができません。

以上のことを身につけないと、本当の意味で「情報起業で儲ける」ことはできないのです。

なかなかどうして、茨の道ですね。

神話10. 情報起業のためのネタはいくらでも転がっているから誰でも儲かる

まあ、まず当たり前のことを言っておきましょう。

そんなことを言っているネット起業家が、その転がってるネタで大儲けしてないのはなぜなのでしょう。

そういうことを言うなら、黙って自分でやっていたらよくないですか？

僕みたいに（笑）。

そして実情は、「情報起業のためのネタはいくらでも転がっている」なんて言うてる人に限って、「お金稼ぎ系」なかでも「情報起業の方法」そのものでしかやってない人がほとんどです。

それは、その人が他のジャンルで儲ける力がないと言っているようなものじゃないかと僕は思います。

あなたはともあろうに、そういう人の言うことを鵜呑みにしてしまっていないか？

「情報起業のためのネタはいくらでも転がっている」のなら、他人に言わないで、自分がそのネタで儲けてしまえばいいじゃないですか。

なぜそれをしないのか？

単に、できないんじゃない？

だいたい、その「転がっている」と言われるネタ。

そのネタが儲かると判断できる基準は何なのでしょう。

そういうことも、彼らは教えてくれません。

教えられるわけがないんです。

いや、せいぜいまぐまぐやらアマゾンやら楽天やらのランキングを見ろとか、キーワードアドバイスツールをつかえとか、その程度止まりですよ。

それは、仕方ない。

彼らは、今自分がいる業界以外でビジネスをやったことがないんですから。

情報起業のネタを自由自在に発見し、そのネタでしっかりとしたビジネスを育て上げ、毎月最低でも数十万円の安定的収入を得られるまでにすることのできる実力のあるネット起業家は、僕の知る限りほとんどいません。

年収1億欲しい。

なら月商100万のサイトを10個作ればいいんですよ。

月1個サイトを作ればいい。

簡単すぎてビビります（大変ではありますけどね）。

なんでこんな簡単なことをしないで「お金儲け系」にこだわるのか？

大して儲からないのに。

それは、そこから出るのが怖いからに他なりません。

なのに、さも真実を目撃したかのように「ネタはどこにでも転がっている」と言っている。

これはほとんどが実体験の伴わない机上の空論です。

そんな人の言うことを、あなたはまだ鵜呑みにしますか？

神話11. ニッチマーケットで一番になれば儲かる

以前、僕は「ニッチなジャンルの情報起業に興味があります。木坂さんはどんな分野がいいと思いますか？」という質問を受けたことがあります。

たぶん、今回の神話を鵜呑みにして、どうせやるんならその「ニッチ」で一番になってみようじゃないか、と思ったのでしょう。

ただ、今日よく使われているこの「ニッチ」という言葉。

これはほとんどの人が誤解しています。

「ニッチ市場」とか当たり前のように言われますが、そんな市場はありません。

「ニッチ」はあなたが作るものなんです。

例えば、僕は「英語市場」という超巨大な市場で活動していますが、巨大な市場というのは強力な大手をはじめとするライバルがひしめき合っていて、参入障壁が異常に高いんですね。

商品的にも飽和状態です。

そんな中に僕が入っていったって、もうどうしようもないんです。

敵は有名な大学の先生とか、テレビに出てる人とかを金で囲い込んでいます。

勝てる見込みゼロ。

ですから、僕は英語の中でも

「超ニッチ」な市場を「勝手に」作り上げて勝負しているんです。

大手はそんな細かいところに参入できないんですね。でかすぎて。

だから僕の独り舞台。1人勝ち。

これが「ニッチ」の真実です。

ですから、「ニッチを探す」という不毛な作業ではなく、

「どのようなニッチをどのように生み出すか」

ということを考えないといけないわけです。

それと、マーケットがもともと小さいのはこれも「ニッチ」ではないです。

みんながだいたい思ってる「ニッチ」は、こちらのほうでしょう？

ここで勝負しても、必然的に儲かりません。

パイがそもそも小さいんですから、当たり前です。

大きなマーケットの中の、セグメントされた分野。これを「探し当てる」のではなく「作る」んです。

あなたに「ニッチマーケットで一番になれば儲かる」と教えた人は、ここまできちんと教えてくれましたでしょうか？

まあ、教えられないと思います。

その人自体、説明を聞く限りおそらくは「ニッチ」の意味を履き違えていますから…。

正しい「ニッチ」の意味もわからずに「ニッチマーケットで一番になれば儲かる」と言っている起業家は、それを言うことで自分の実力のなさを露呈していることに気づいていません。

だから「ニッチが儲かる」と言う人の中で、実際そのニッチマーケットで儲けている人がいないわけです。

誰も止めませんから、儲けてみてくださいって感じです（笑）。

それと、あなたが「ニッチ」と思って選んだその分野はあなたが好きな分野でしょうか？

儲かりそうだという理由だけでその分野に進んでも、好きな分野じゃなきゃそれは苦痛以外の何物でもありません。

それに、その分野を今まで知らなかったのに、そこですぐに一番になれると思いますか？

どのタイミングでどうやって、一番になりますか？

通常、儲かるニッチを作るまでにはけっこう試行錯誤しなければなりません。

その分野を今まで知らないのならなおさらです。

失敗もあるでしょう。むしろ失敗だらけかもしれません。

いずれにしても、事はそう単純ではないんです。

ニッチ。

狙うのは構いません。

でも、結構レベルの高い勝負になりますよ。

神話12. 会員制サイトを作るか月謝制の有料メルマガを発行すれば儲かる

まず言うておかなければならないのは、これをやっているほとんどの人が儲かっていないという事実です。

たとえばまぐまぐで3万人くらい読者がいるのに、そこから引っ張った有料メルマガの読者が「たかだか数十名」というケースがほとんどです。

これは神話3. で言った「メルマガ1万部」のやり方では儲からないと言ったことの1つの例です。

その3万人は、懸賞などで集めた3万人です。

つまり、ブランディングができていないのです。

「会員制サイトを作るか月謝制の有料メルマガを発行すれば儲かる」

これを言った人のねらいは「継続的収入」もしくは「収入の柱を増やす」ためのアドバイスだと思うんです。

まあ、視点のひとつとしては間違ってます。

しかし、そもそも実績のない人が、会費に見合うだけのコンテンツを毎週とか毎月とか、アップデートしていくことができるのでしょうか？

お客があなたに毎月お金を払う理由は明確にあるのでしょうか？

結局、ブランディングされていなければはじまらないわけです。

なのに、メディアばかり先に作ろうとしている時点ですでにアウト。

特に初心者には絶対向かないです。

向かないどころか、幼稚なことを書いてお金を巻き上げるとクレームの嵐になり、下手をすると悪評が立って再起不能になりかねません。

そんなことにはなりたくないですよね？

ですので、ブランドが確立して、なおかつかなり自分の提供できるコンテンツに自信がない限りは、オススメできないですね。

神話13. メールマーケティングをマスターすれば儲かる

2006年、この「メールマーケティング」という言葉がメルマガをにぎわせていた時期がありました。

僕は具体的に何を指してメールマーケティングと言っているのかわかりませんが、その内容から見る限り、「ダイレクトレスポンスマーケティング」そのものじゃないかと思います。

それが、言葉を変えただけ。

ダイレクトレスポンスマーケティングって、突き詰めれば次の3つなんです。

1. リストを集める。
2. リストを教育する。
3. コピーライティングで売る。

で、それを主にメールを使って行なうからメールマーケティングって言うだけの話です。

「何をいまさら」って感じはあります（苦笑）。

と同時に、実は感心してもいます。

昔からある、そしてアメリカ100年のマーケティングの歴史において不変の王道であるこのダイレクトレスポンスマーケティングを、ただ

「メールマーケティング」

という言葉にすりかえただけで売り物にしたそのしたたかな戦略に…。

そういうことに自ら気づくかどうか、今後あなたが儲けられるかどうかの鍵になってきます。

まあ、何かを売ることなんてコピーライティングでいくらでもできるってこと
のすごくいい例ではあったとは思いますが…。

そういう意味ではメールマーケティングを提唱しはじめた人には敬意を表しま
すが、でも問題なのは、その提唱者やその周辺を見てみると、どうもメールマ
ーケティングがご自分でできないのか、そんなに儲かっていないってことなん
です。

自分が儲かっていないのに、他人には「儲かる」と言っているわけです。

そんなことって、あるのかい？と。

僕がある筋から得た裏情報では、彼らのバックエンドのリピート率は、あきれ
るほど悪いです。

それって、まさにメールマーケティングできてないじゃないですか。

提唱した人がそんな状態なのに、あなたはそれを信じ続けて儲けられる自信が
ありますか？

神話14. 売れるセールスレターが書けるようになれば儲かる

実は、これは真実です。

僕も、ネットで起業したい人がコピーライティング学ぼうとしないなんて意味がわからないって言っていますから。

「コピーライティングで解決しないビジネス上の問題はない」

という名言もあるくらいです。

これは、僕の経験から言っても、8割が当たっています。

ただね。

あなたは「売れるセールスレター」って、どう定義づけていますか？

「有名な情報起業家の〇〇さんが、100～200アクセスに1件売れたら上等って言うてるから、そのくらいの成約率なら売れるセールスレターって言うていいんじゃないでしょうか？」

そんな、99～199人を取りこぼすセールスレターなんて売れるセールスレターとは言えないですよ。

僕はたった1800部のメルマガに約3万円の商材を販売し、500人以上、すなわち3割くらいの成約率を出しました。

さらに言えば、その中の200人が受講期間を終えて卒業することになった際、卒業後も学べるための教材を制作して販売したところ、実に150名以上が買ってくれました。

成約率、75%以上って事です。

もっとも、こんな成約率は単にレターの力だけじゃなく、それまでのブランディングがしっかりできているから出せる数字なのですが、それを差し引いても、

どう低く見てもセールスレターの成約率が10%は超えていて当然。

それでも、僕には普通に当たり前の数字です。

一般的には「非常識に売れるレター」ってことになるんでしょうけども。

コピーライティングを勉強すれば誰だってこのくらいできるのに、

「100~200アクセスで1件成約したら売れるセールスレターだ」

みたいなことを勝手に日本標準化してしまっているから、日本に本当の意味で「売れるセールスレター」を書く人が出てこないわけです。

皆無に近いと思うんですね。

あなたが「いや、自分は10%超えのレターが書けるよ」っていう人ならぜひ申し出てください。

僕が二言三言教えるだけでもう、あっという間に億を稼げますよ。

そもそも、あなたはセールスレターをどうやって勉強していますか？

ほとんどの場合は「写経」じゃないでしょうか。

僕も写経はたまにやりますから、これ自体を悪く言うわけではありません。

ただ、写経しつづけるだけでは、モノにするのに時間がかかります。

しかも、その「写経」するお手本。それがきつと悪いと思います。

お手本にするなら、成約率10%超えているものにしないとイケません。

それ以下のレターは写経する意味がないです。

…もうこの時点でほぼ全滅かもしれません。

大御所といわれる方のセールスレターでも2%前後ですから。

いや、2%って優秀ですよ。100~200アクセスに1件よりは。

だけどやっぱり、写経には値しない。

だとすると、写経よりもっと効率のいい方法がないか。

それが、セールスレターの勉強法ってやっぱりあるわけです。

たとえば、機械的にセールスレターの良し悪しを見分ける簡単な方法というのがあります（セミナーでお話しましたよね?）。

また、いいレターを書くためのツールがあるのでそれを使いこなすとか。
（ツールって言っても自動作成とかじゃないですからね）

そういうことは、ほとんど誰も語っていないでしょう？

というか、知らないから語れない。

語れない人なのに「売れるセールスレターを書けば儲かる」などと言っているわけですよ。

こういうことは、成約率10%以上をせめて出してから言ってほしいものです。

この数字を出せていない人が、売れるセールスレターを書けば儲かるなどと語る資格はありません。

だって自分自身が書けないんですから、その「売れるセールスレター」が。

そんな実力のない人の言う言葉を鵜呑みにしている限り、本当の意味での「売れるセールスレター」は、永遠に書けないと思います。

「100~200アクセスに1件売れば…」という固定観念には、これ以上縛られないようにしましょうね。

神話15. PPCを駆使すれば儲かる

これについては、やれキーワード選びだ、そのキーワードの入札価格は？ライバルサイトはどう動いているのかなど、表面的な作業のことばかりが叫ばれています。

でも、狙ったキーワードで出てくる広告文で、お客に「サイトを見てみたい」という気にさせなければ、いくら表示されてもクリックしてくれませんよね。

さらに、クリックされたところで、セールスレターがダメだと成約率が悪い。

つまり、コピーライティングが悪いと広告費倒れが起きるわけです。

ちなみに僕なんですけど、実はPPCを本気でやったことがありません。

ただ、僕がコンサルしているクライアントの中にはPPC戦略をメインに採り入れたところもあるので、そのデータはかなりのストックがあります。

僕のビジネスモデルにおいて、PPCはまったく必要がないというのももちろん理由にはあるのですが、それ以上に僕はこれまで言ってきたとおり「外的なものに依存する戦略」はなるべくやらないようにしてるんです。

そのシステムが何らかの理由である日突然変更、あるいは停止になったら、すぐに自分のビジネスがストップしてしまうのはいやなんです。

実際、オーバーチュアが、急に情報販売サイトを締め出しにかかりましたよね？

これで、ネット起業家の多くは大打撃を受けたはずですよ。

でも、これはオーバーチュアに依存した結果のことであり、その結果については自己責任を負わなければなりません。

そういう「依存することの怖さ」を知っているんで、僕のはじめから、PPCに頼らないビジネスモデルを確立したわけです。

もっとも、メールサーバはさすがに使わないとどうしようもないのでやむなく使いましたが。

でも案の定というか、原因不明のトラブル起こして相手に送れたり送れなかったりということがあってかなり手を焼きました。

情報販売サイトがオーバーチュアから締め出しを食ったのは情報起業が胡散臭くて嫌われているのか、キーワードの自動作成ツールなんかが出てそれがオーバーチュア側を困らせる結果になったか、そのへんは僕も詳しくはわかりません。

でも、グーグルなんて、もっとわからないです。

アメリカのグーグルの入札価格引き上げ事件とか、知っていますか？

アメリカのグーグルは、特定のキーワードに関するアドワーズの最低入札価格をいきなりなんの通知もなく50セントから10ドルに代えたんです。

それによってアメリカでアドワーズに頼った戦略を立てていたネット marketer は全員職にあぶれる結果となりました。

グーグルの気まぐれで、人の人生が左右される事態になったのです。

理由を聞いても「あなたのサイトは我々の基準からして、商品を販売するにふさわしくない」程度の返事しか返ってきません。

また、逆にアドセンスをやっている場合は、グーグルがどうして自分のIDを削除したのか、まったくもってわからないという経験があるかもしれません。

問合せしても、「規約違反があったためです」というつれない返事。

まさに「気分屋グーグル」…。

グーグルの気分1つで、アドセンスのためにたくさんこしらえたサイトやブログ、全部パーですからね。

これは日本の広告会社でも当然起こりえることです。

PPC を駆使すれば儲かるって言った人は、こういう事件をちゃんと知ってて言ってるんでしょうか？

知らないどころか、今ではオーバーチュアの餌食になって、けっこう青ざめているかもしれません。

これほどまで頻繁に規約やシステム変更、言われなき「削除」という名の締め出しを受け、「PPC を駆使すれば儲かる」という神話が、僕が言わなくても崩壊しているのを目の当たりにして、それでも儲けられると思いますか？

神話16. SEOを極めれば儲かる

SEO。

これも、外的なものに依存する戦略ですよ。

情報販売でもアフィリエイトでも、とにかく

「SEOを極めればアクセスが増えて儲かる」

と言われます。

それでは、あなたにお聞きします。

- 上位表示されたサイトで必ず買いますか？
- SEOが大事だと言い続けて結局儲けているところはどこですか？
- これさえやっておけば未来永劫大丈夫というSEO対策ってあるんですか？
- 半永久的に、とてもビジネスをやっているとは思えない、コツコツ地味で単調な作業をやり続ける覚悟はありますか？
- アルゴリズムが変わって、今までやってきた作業が水の泡になっても平然として、新たなSEO対策を進めるタフさを備えていますか？
- アメリカの、SEOで1人勝ちしている超天才に勝てる自信はありますか？

いかがでしょう。

上位表示されたからといって、そのサイトで必ずしも買うとは限らない。

SEOだSEOだとワーワー叫んで、儲けるのはSEO会社です。

そのSEO会社にしても、結局なんだかんだ理由をつけて継続的なSEO対策

を推奨し、継続的にクライアントからお金をむしりとります。

つまり、それだけアルゴリズムが日々変わっているということなんです。

だから、これさえやっておけば未来永劫大丈夫っていうSEO対策は存在しない。

そもそもSEOって、こうすれば巡回ロボットが拾ってくれて、上位に表示してくれる「らしい」という「現時点での研究結果」でしかないんです。

その研究結果は、近い将来使えなくなる使命を自ら持っているわけです。

いつ使えなくなるかわからないことのために、あなたはコツコツ、地味な作業を続けられますか？

僕はそういう作業はビジネスじゃないと思っているのでやりません。

(もちろん、検索エンジンに依存することになるのでこの意味でもポリシーに反するのですが。)

しかも、仮に上位表示され、アクセスは増えたとしても、そこで買ってくれるかどうかは別問題です。

あなたは、それでも

「SEO対策して上位表示さえさせれば儲かる」

と短絡的に思って、必死にSEO対策という「永遠に答えの出ないパズル」をしますか？

もっと根本的なところを見つめる必要があると思います。

気がつけば、SEOが大変でビジネスどころではないという本末転倒な状態になるかもしれません。

それに、そもそも上位表示させる方法論としても間違っていると思います。

たとえば「サテライトサイトを量産してリンクを貼って、とかヤフーのディレクトリ全てにサイトを登録してそれらからリンクを貼って…」みたいな「小技」が最近紹介されていますが、そういうのは結局すぐに通用しなくなります。

なぜなら、検索エンジンの目指すアルゴリズムは「検索者が本当に求めているページを上位表示させる」ことにあるからです。

たとえロボットがやることであっても、そのロボットに人間の感情を持たせるようにしていくみたいです。

となると、さっきの「小技」で上位表示させた「役に立たないサイト」はすぐにランクダウンします。

つまり、通用しなくなる。

すると、また新たな「小技」を考え、それでまた一瞬上位に上がるけれども、すぐにランクダウン。

結局、これの繰り返しです。

この繰り返しで勝つためには、そのへんの「SEOの達人」から話を聞いていたのではとても太刀打ちできません。

そして本気で勝ちたいと思うなら、世界60億人の中でも両手で数えられるほどしかない優秀な人間がすべて集まったグーグルチームに勝たなければいけないんです。

勝てねー（苦笑）。

グーグルの前では、そのへんの「SEOの達人」も完全に負け組ですから。

そんな状態で、あなたは勝てる自信がありますか？

神話17. アフィリエイトが一番楽に儲かる

情報販売は手間がかかるし特定商取引の表示で自分の存在も明かさなきゃいけないから何かと面倒だ。

だったら自動でキーワードもSEOもばっちりなアフィリエイトサイトを量産したほうがラクだし、稼げる。

1度しくみを作ってしまうえば、寝てても、ほったらかしでも稼げるし。

人と関わってよけいな人間関係を作る必要もないし…。

僕はビジネスをやっているので「寝ながら」とか「ほったらかし」というのは個人的に興味がありません。

ほったらかしとか言っている時点でレベルが低いと思ってるので。

というか、結局ビジネスをやる以上「寝ながら」も「ほったらかし」も、達成なんてできません。

いつなんどき、検索エンジンのアルゴリズムが変わるかわからないって、さきほど言いましたよね？

その、永遠のいたちごっこがある限り、いつまでもほったらかしというのはありえません。

でもそれを言ってしまうとアフィリエイトノウハウの商材が売れないので、真実はひたすら語られないのです。

僕は「楽しんで儲けよう」って人はビジネスマンでも起業家でもなくて、「ただの小遣い稼ぎ人」だと思っています。

アフィリエイト全てを否定することはしませんが、アフィリエイトが「ビジネス」になるかどうかは、極めて疑問ですね。

ちなみに、アフィリエイトと一口に言っても

- 媒体はサイトか、ブログか、メルマガか
- アフィリエイトするのは物販か、情報商材か

といったジャンルがあるわけですが、少なくとも、そのいずれも寝ながらやほったらかしで稼ぐというのはいりません。

よく言われるのは、

- 「寝ながら」「ほったらかし」でも稼げるようになるために、最初のうちはしくみを作らないといけない。
- そのしくみ作りには、最低でも半年かけないとならない。
- その間、ひたすら地味な作業の繰り返しなんで、「なにが寝ながらだ」「何がほったらかしだ」という気持ちでいっぱいになる。
- で、そこを乗り越えたらようやくしくみができあがり、「寝てても」「ほったらかしで」が現実になる、と。

でも、その頃検索エンジンのアルゴリズムが変わる…。

はたまた、作ったしくみの何かがいけなくて、ASPのIDを削除されたり、メルマガやブログが削除される。

情報商材のアフィリエイトブログなんて、特に最近はずいぶん「削除」されたりするそうですね。

確かにアフィリエイトで圧倒的に儲けている人はいるわけですが、でもそれは、アフィリエイト全体の1~2%くらいだと思います。

しかも、

彼らは広告費を大量に投下している。

1000万稼ぐのに400万広告打つとか、もういい方です。

そして残り98%以上の人たちは、ほとんど儲かっていないのです。

これだけアフィリエイトノウハウが世に出ていながら、月に5000円すら稼げない人が圧倒的に多いというのが事実です。(世に出たノウハウが陳腐化して稼げないという1つの例です。)

そういう人は、確実にアフィリエイト商材販売者の「カモ」にされてしまっています。

要するに、「稼げない人」に支えられて、ごく一部の稼げるアフィリエイターがさらに儲けている。

この事実から目をそらしてはいけません。

それに「1~2%の勝ち組」の彼らは「寝ながら」「ほったらかしで」儲けているかっという、絶対そうじゃないです。

彼らは「ビジネス」ととらえているからつねに「次」の研究をしているし、なにより「自分をブランディング」しています。

だから、どんな人間なのか。どんなにすごいノウハウを持っている人なのか。

これを、きちんとメルマガやブログ上で表現しているわけです。

だから、そのアフィリエイトメルマガやブログは売れるんです。

しくみだけなら、やる気になれば誰だってできますが、そこから儲けるためのひねりができる人は、残念ながら全体の1~2%と極めて少ないんです。

まあ少なくとも、「寝ながら」「ほったらかし」という、ありえないことを求め続ける人は稼げないと思うのですが…。

神話18. ヤフオクなどのオークションが儲かる

「ネットビジネスの初心者は、まずはヤフオクでがんばってみよう。月に100万はいけます。」

と、こんな声がメルマガや書店の書棚をにぎわせたりしました。

しかし、その100万をヤフオクで稼ぐにかなり労働しなければなりません。

ネットでやるからラクに100万稼げると言うかもしれませんが、実際はちがいます。

それに月100万なんて、稼いでもあっという間に消える額です。

●商品の仕入れや在庫の経費。

●税金。

これ、所得税だけじゃなくて、市・県民税も所得に応じて増えます。

そして月100万円なんて超えたら、消費税もかかってきますね。

金額見たらけっこうびっくりしますよ。

「ええ？こんなに持ってかれるの？」って。

これらだけで、もうかなりの部分は消えます。

そして、残りが自分や家族の生活費。

100万稼いでも、こんなものです。

大金には違いないかもしれませんが、かといって圧倒的な高収入でもないわけです。

そんな額のために、日ごろの労働よりもさらに過酷な労働をするのはちょっともったいないなと思います。

ネットビジネスでよく言われる「レバレッジ」。

これ、オークションじゃまったくききませんから。

きかないどころか、オークションは究極の薄利多売モデルで、もともと大きく儲けることは難しいんです。

「いや、単に不用品を売るだけなら儲からないけど、流通経路を確保したら継続的に儲けられるって聞くけど…」

でも、それはそれで、もう競合がひしめいていますでしょ？

そして、オークションで落札しようとしてる人は、そもそも「安さ」を求めている人ばかりです。

となれば、必然的に価格競争が起きます。

あなたはお客に対して、価格競争に陥らずに商売をすることができなくなります。

価格競争に巻き込まれて、生き残れない確率が高くなります。

薄利多売で体力を消耗します。

さらに、競合が多くなる一方で、盗品などをうりさばく輩、はたまたオークション詐欺などが多発し、いまのオークション市場は荒れまくっています。

あと、ヤフオクには情報カテゴリーっていうのがありますが、あれは「粗悪な情報」を迫いやる「ゴミ箱」の目的で作られたという噂があるくらい、そこに出品されている情報はどうしようもないものが多い。

そういう環境で生き抜く、というか自分や家族の生活を支える自信がありますか？

せつかくネットビジネスをやるのにこんなレバレッジが聞かないビジネスモデルをわざわざ選ばなくてもいいんじゃないですか？

さきほど月100万と言いましたが、薄利多売だからほとんどの人は途中で力尽きて、そこまで稼げません。

なんらかの元手がすぐに必要、という「即金」を求めるなら手っ取り早く稼げますが、ビジネスとしてはどうなのでしょう…。

かなり組織化すればいけるのかもしれませんが、それなら自分でショップを開いた方が儲かりますよ。

オークションをやりたいのなら、あなたの体力と相談してみてください。

神話19. これからは動画コンテンツが儲かる

今は動画コンテンツが儲かるらしい。

サイトに自分の自己紹介の動画を載せると親近感を持ってくれて、売り上げにつながるらしい。

推薦者の声やそのノウハウで成功した人にインタビューして、それを動画にしたら文字よりも説得力があるらしい。

有名なあの人も、この人も、みんな販売サイトに動画使ってる。

そういえば、YouTube ってのも出てきたな。

だから、動画コンテンツをやるのは正解なんだ。

…またまた、そうやって鵜呑みにしますか？

まず言えるのは、動画じゃ物は売れません。

よっぽどテレビショッピングのようにハイクオリティーな動画を作れば話は別ですが、まだ無理でしょう。

動画や画像は、セールスの補助としては最高の役割を果たします。

ないよりも、効果的に配置した方が確実に売り上げが上がります。

しかしそれは、セールスレターのコピーがしっかりしていることが前提です。

肝心のコピーがどうしようもなければ、いくら動画を使っても売れません。

さっきも言いましたように、あくまで「補助」でしかないのです。

それに、ご存知の通り、動画は重いのです。

僕はインターネットベースでかなり密な関係をいろんな方と築いているのでわかるのですが、50代以上、ましてや60とか越えてきたら、いまだにダイヤルアップ回線の人が結構います。

パソコンのスペックも、例えば98なんかをいまだに使っている人がいるんです。

CPUが233メガとか、普通です。

要は、そもそも映像を見れないような環境の人が、僕らが思っているよりも多い。

それが現実です。

ですから、パソコンに詳しい人ばかり募集したい、既に稼いでいる人ばかり募集したい、というのであれば、わざと動画ばかり配置してもいいと思います。

しかしながら、「完全な初心者もきてください」という感じだとすると、そういう人たちの多くは、動画を見るのに快適な環境にないことが多いですから、こんなに動画を多用すべきではありません。

そして、動画にほとんど重要な部分を頼ったレターにすると、そこが機能しないともうこのレターの意味はほとんどなくなります。

つまり、成約率が上がらない、すなわち儲からない。

たとえばレターがしっかりしている前提で、英語商材を出している人が英語で自己紹介をしている動画を、その発音を聞いてもらって自分を信頼してもらうために「補助的に使う」とか、そういう使い方ならいいです。

こういう「儲けるために何を動画にするか」という発想がなく、ただ動画がおもしろくてかっこよくてみんなも使ってる、そういう理由だけなら役に立たないどころか成約率を下げる1番の要因になりかねません。

なんでこんな動画があるんだ、意味ないじゃないかってことになるんですよ、そういうのは。

一方、YouTubeのように動画自体をコンテンツにしているサイト、またアダルトサイトに代表される、見るのに課金して儲けるビジネスモデルがあります。

アダルトが儲かるのは否定しないですが、サイトを見てもらえばわかりますが、圧倒的なコンテンツの量です。

ここまでコンテンツをそろえないと儲からないんです。

こうした動画コンテンツのサイトに参入した場合、競争に勝つためにはあなたは魅力的なコンテンツを半永久的に量産し、提供し続けなければなりません。

並の努力じゃあムリです。

てか、一人じゃあ確実にムリ。

結構ハードな作業になりますが、あなたはそれでもやりますか？

おわりに

さてさて、いかがでしたでしょうか。

「神話」を鵜呑みにしていることが、いかに恐ろしいことか、少しは実感していただけましたでしょうか？

あなたが自分の頭を使い、判断する際の参考になれば、企画者としてこれほど幸いなことはありません。

是非是非、ご活用ください。

また、本編は山口さんに文章を書いていただきましたが、「はじめに」とこの「おわりに」は僕があとから付け足しています。

冒頭でも言いましたが、この本編は、ほとんど白紙に近い僕のアウトラインを、山口さんが半ば無理矢理に文章化してくれたものがベースになっています。

しかしながら、最後に僕が少し手を入れました。

つまり、結果的に2人の人間の手が入ったということになります。

ですので、文章のつながり等、読みにくい箇所、理解しにくい箇所などあったかと思うんです。

それらは全て僕、木坂の責任ですので、山口さんの方にはクレーム等送らないようにお願いしますね。

ではでは、この辺で終わりにしたいと思います。

それでは、またどこかでお会いいたしましょう。

ありがとうございましたー。

木坂