

成功の黄金律

成功の黄金律

重要なお知らせ

あなたが“成功の黄金律”を自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。

ありがとうございました。

成功の黄金律は小林正寿と brainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

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

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

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイディアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイディア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイディアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なります。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予測する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイディアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

小林正寿について



小林正寿は、彼のインターネットマーケティングインベンションとイノベーションにおいて知られています。

彼は **2004** 年、まったくインターネットに関する知識を持ち合わせないままインターネットマーケティングの世界に身を投じ、今日に至っています。

まさにゼロからスタートを切り、独学でウェブマスターとなり、**brainers**¹をインターネットマーケティングにおけるブランドに育て上げ、誰もが成し遂げることのできないスピードでオンライン帝国を築き上げました。

さらに彼は、膨大な商品ラインを構築し、ミスターオーバーデリバーとしてもインターネットマーケットの世界で比類なき存在となっています。

彼は日本のリセールライトライセンスビジネス生みの親としても知られていますが、現在はインターネットマーケティングのインフラ・商品など、さまざまな分野にも進出しています。

彼は一切の宣伝広告を実践せず、バイラルマーケティング戦略を駆使して日本のインターネットマーケティングの世界に確固たるマーケットを生み出しました。

¹ brainers: <http://brainers.tokyo/>

さらに、彼が初めて日本のマーケットに投入した **OTO**（ワ
ンタイムオファー）など、さまざまな革新的マーケティング
メソッドを日本のマーケットに紹介してきました。

さらに彼は、常にスピード・物量・自動化をコアコンピタ
ンスとして **DNA** のようにらせん状に、留まることなく進
化を続けています。

きっと彼のエクセレンスに対する献身に驚かれることでし
ょう。

彼は常にそして加速度的に進化を続けています。もし、あ
なたがインターネットマーケティングで成功しようと熱望
しているなら、ナレッジベース²をフォローされることを
お勧めします。

あなたの成功を祈願します。



² ナレッジベース : <http://bsolutions.asia/>

目 次

小林正寿について	3
目 次.....	5
イントロダクション.....	6
あなたが悪いんじゃないんです (...悪いんですか?).....	11
金儲けの秘密・・・	16
成功への隠された秘密	21
あなたはシニカル（皮肉屋）ですか？	27
最初、成功できなくても心配無用！	32
ビジネスにおける本当の儲けはどこにある？	41
わたしが犯した大きな過ち	46
#わたしが成功する前に止めてしまった理由 1.....	49
#わたしが成功する前に止めてしまった理由 2.....	50
成功するために最速で失敗するって何？	52

イントロダクション

あなたが自身のビジネスをスタートさせてお金を儲けることは簡単なことではありませんが、適切な方法さえ身につけてしまえば至って簡単なことなのです。

なぜ？

あなたが 8 章から構成されたこのマニュアルを読めば、簡単なことだと理解し自分もできるのだと確信することができるからです。

それに、もしわたしがあなたの欲しいものを手に入れるお手伝いをすれば・・・きっと将来あなたはわたしの商品をたくさん購入してくれるはずですから・・・（笑）

あなたは恐らく分かっているはずです－オンラインでもオフラインでもビジネスを立ち上げることは簡単なことではありません。だからわたしはこのマニュアルを書いたのです－可能な限りシンプル・最短であなたを助けるために。

言い方を換えると、オンラインビジネスは誰にとっても簡単なものではありません。特にオンライン上でグルと言われている人たちでさえも次のように発言している人が多いのです：

わたしは失敗の中から多くのことを学んできました。

あなたの声が聞こえてきます：“失敗の中から多くのことを学んできた？”

ハイ！失敗がどうしてあなたの役に立つのでしょうか。

わたしは成功する前に、“失敗”や回避するものについて学ぶ必要があると考えています。

意味不明ですか？

実際わたしは、社員教育においても、また他のインターネットマーケターの人たちにアドバイスするときにおいても、常にこの考えがコアな原理原則となっています。そして、ビジネスにおける成功へのカギだと確信しています。

“できうる限り最速で失敗すれば、最後には何が有効なのかを知ることができます！”

きっとあなたは、わたしが今言ったような言葉を聞いたことが無いと思います・・・だから、まだあなたは満足 of いく成功を収めていないのですーまだ！

しかし、この強力なテクニックのドアを開くキーがあるのです：

できうる限り最小の現金と時間の無駄遣いで失敗する。そして何が有効なのかを発見したとき、浪費したと想っていた現金と時間が、お金持ちになるためのものであったと気づくのです！

これからお話しするのは重大な秘密です。

ほとんどの人が失敗すると・・・

止めてしまうのです。彼らはもう前に進まなくなってしまうのです。失敗に挫けてしまい行動することを止めてしまうのです。

だから成功者は少ないのです！誰も次のように考えません・・・1つの失敗を体験すれば一歩成功へ近づいたことになる！と。このことを知っていれば、あなたは最高速度で失敗したくなりませんか？ほとんどの人たちが最高速度で失敗したくなるはずですよ！

わたしがお伝えしたポイントをご理解いただけましたか？

すべてはあなたの物の見方次第なのです。ちっぽけな失敗であなた自身にストップをかけてはいけません。失敗から学びながら前進し続けてください。成功はすぐ先にあるのです！

わたしはグルではありません。ただ、誰よりも短時間で失敗をし続けてきました。そして、誰よりも諦めの悪い人間だと自負しています。これがわたしの成功の大きな要因だったと思います。

いいですか？プロ野球選手だって成功より失敗の方が多いいんですよ・・・

彼らは 10 打席のうち 6 打席は失敗しています。でも 10 打席のうち 4 打席はヒットを打ち平均 4 割をキープします。プロ野球界で 4 割打者は成功者だとおもいませんか？

わたしがどのぐらいインターネットビジネスで成功を収めたか？

わたしは貯金通帳のコピーを見せたり現金の写真を掲載したりする趣味はありませんが、コネなし実績なしで 2004 年 12 月 25 日にビジネスをスタートさせて、現在では 10 人を超すスタッフを雇っています。

わたしは月額 1,000 円のホスティングを使ってビジネスをスタートさせました。そして、ほとんど宣伝広告費にお金をかけずにバイラルマーケティングを駆使して成功を収めることができました。

ダン・ケネディーが言っています・・・

“お金無しに儲けることができないなら、お金があっても儲けることはできない！”

ですから、オンラインビジネスを開業するのに大金は必要ありません。あなたに必要なのは適切な情報なのです。

もしあなたがインターネットビジネスで成功を収めたいなら、わたしが手助けできるのです。

ここであなたへの質問です：あなたは心から学びたいですか？

答えがイエスで、あなたがオンラインで成功するための本当の秘密を知りたいのなら、このマニュアルを読み進めてください。

あなたが今の時点で信じようが信じまいが、このマニュアルを読んでいる間は常に思い起こしてください：

“失敗はあなたの成功のカギです！失敗し何が有効かを学び前進し続けてください！”

それからこれも覚えておいてください：

できうる限り最小の現金と時間の無駄遣いで失敗する。そして何が有効なのかを発見したとき、浪費したと想っていた現金と時間が、お金持ちになるためのものであったと気づくのです！

あなたのインターネットビジネス成功を強力に支援していきます！

では、はじめましょう！

あなたが悪いんじゃないんです (…悪いんですか?)

ある日、わたしは目を覚まし、お金も無い、何の自由も無い“貧乏”にうんざりしていました。

わたしは大嫌いな仕事を生活の糧にしていました。

毎晩疲れ果てて自宅に戻り、ストレスが溜まり、怒りに満ちていました – 自分自身の“間抜けさ”に対してです。

結局、わたし以外のすべての人々がインターネットで成功しているように思い込んでいたんです。だから自分自身が間抜けだと感じていたんです。

わたしは間抜けではなかったんですが、そう感じてしまっていたのです。わたしは答えを捜し求めていましたが、見つかりそうもありませんでした。

わたしは神様に祈りました・・・

何も起こりませんでした。

インターネットマーケターの大御所のアドバイスも求めました・・・

何も変わりませんでした。

ほとんどの人々は行き詰まり、わたしよりも悲惨な状態でした。

そんな中、わたしはどうしたと想います？

このマニュアルで明らかにします。

その前に、あなたに質問です：

あなたは自分が希望した金額の儲けをすでに手に入れましたか？

それとも、これが駄目だからあれを試してみようという毎日を送っていますか？

“インターネットビジネスと成功”に関する電子書籍を何冊ぐらい読みましたか？

“今回は本当に良く行動したな！”と、何度自分自身を褒めたことがありますか？

もしかしたら、あなたはすでにオンラインビジネスでまずまずの儲けを手をしているのかもしれませんが・・・

でも、あなたが満足するほどの儲けは手に入れていないんじゃないですか？

もしそうなら、あなたはこれを聞く必要があります：

多分、あなたが悪いんじゃないでしょう。

でも、ちょっと待ってください・・・

“あなたが悪いんじゃない！”と本気で信じているんですか？

よろしいですか、もしあなたが現在の状況や失敗があなたの責任ではないと信じているのなら、あなたは常に責任転嫁する人を探し求めているはずです。

ちょっと、考えてみてください。

“グルたちはどうやってグルになったの？”

考えてみてください・・・

心配は無用です・・・すぐにわたしが答えを解き明かします。

最初にあなたに言わせてください。

あなたには1つの事柄が欠けているのです。誰もあなたに教えてくれない1つの事柄が欠けているのです。

そのことが、あなたを成功から遠ざけているのです。

それって何？

それは・・・

用意ができましたか？

**あなたは、行動する代わりに何をすべきかについて考え過ぎて
いるから成功できないんです！**

率直に言って、あなたは他人を非難するのではなくあなた自身を非難すべきなのです。

大嫌いな仕事をしながら貧乏に耐えていたわたしの過ちと全く同じなんです。

わたしがそれを選択したのです！

わたしの人生を選択したのはわたしなのです。毎日あなたは、あなたの時間を何に使うかを選択しているんです！

誰もあなたの嫌いな仕事を押し付けたり、あなたが貧乏でいるように強要したりしていないのです。このことを受け入れるのはとても辛いことですが、これは真実なのです。

何もあなたに時間を割いて行動計画を立案するなど言っているではありません。

ただ、ひとたび本当に、本当にもっとお金を手に入れたい、そして本当に、本当に貧乏から抜け出したいのなら・・・計画を立案したらすぐに行動に移してください！

基本的に、世界は2種類の人間から構成されています：

1)行動する人

そして・・・

2)口先だけの人

問題は、あなたはどちらの人間かということです。

行動する人ですか？それとも口先だけの人ですか？

行動する人になってください・・・1日1日、自分のゴールに近づくために**何らかの行動をして欲しいものを手に入れる人**に成功がもたらされるのです。

もしあなたが間違っていたとしても、何もしないよりはずっとましなのです。

これからわたしの言うことは、きっと誰もあなたに教えてくれなかったと想いますが、**100%真実**なのです。

何も、何もですよ、粘り強さに勝つものはありません！

あなたが間抜けで貧乏でも、あなたの欲しいもの（あなたがフォーカスしているという意味です）に対して粘り強さを維持し続ければ、あなたは成功するでしょう。

絶対です。あなたは成功します。世界で二番目に諦めの悪い人になってください。（一番諦めの悪い人はわたしです（爆））わたしのこのアドバイス以外を排除して行動し続けてみてください。あなたの成功は飛躍的なものになります。

金儲けの秘密・・・

前の章を楽しんでいただけましたか？

行動を起こさないこと以外あなたの成功の邪魔をしているものは存在しません。

素晴らしいと思いませんか？

あなたは完全に自由なのです・・・

結論:毎日粘り強く行動を起こせば、あなたは人生で成功を手にすることができるのです。

まだ納得できませんか？

よろしいですか・・・

あなたのすべきことのすべては、あなたが望むものを手に入れるために粘り強く働きかけていくことだけです。そうすればあなたは目的地（成功）にたどり着くでしょう！

頭脳明晰である必要はありません。凡人でも毎日少しずつ粘り強くゴールを目指して働き続けることで成功を手に入れることができます。

凄いニュースだとと思いませんか？

あなたは特別な人である必要も、すでにお金持ちである必要も、博士号を持っている必要も無いのです - 粘り強い、決して諦めない人であれば良いのです！たったこれだけです。

成功へ向けてあなたのモチベーションを維持するために必要なことが1つあります。少なくともわたしを助けてくれましたし、有効でした。

“成功を真剣に目指す人々は、自分の選択した業界ですでに成功した人について知りたがるものです。”

なぜ？

なぜなら、あなたは彼らから“学ぶ”ことができるからです - 彼らがいかにして困難・後退・失望を克服したのか。彼らの使った実証済みのモデルを知ること、あなたはどんなことでも克服することができるのです。

たとえば、成果を出すマーケターは“セールスレター”を読むのが大好きですし、送られてきたプロモーションメールを読むのも大好きです。

優れたセールスレターを読むとワクワクするものです。だって・・・それが効果的であれば、わたしのビジネスにおけるアイデアとして活用できるからです。（もちろん一語一句コピーして使うわけではありません - ところで - “アイデア”は著作権保護できません。アイデアの正確な語句は著作権保護されます。）

反対にあなたをがっかりさせたセールスレターやプロモーションメールを目にしたときは、反面教師にすれば良いだけのことです。

もしあなたがわたしの話をまだ納得できないとしたら、
“マーケティングやセールス”以外のフィールドをあなたの活躍の場とした方が良いんじゃないかと思います。

向いていないと認めることは何も恥ずかしいことではありません。あなたのワクワクするフィールドへ移動した方がハッピーだと想うのです。

あなたはいつでも好きなビジネスを選択する自由を持っています。ただ、わたしはマーケティングやセールスのビジネスが大好きなんです。今までやってきた仕事の中で一番ワクワクするんです。

わたしはいつでも好きなときに昇給することができます。わたしは商品を開発したりセールスレターを書くことが本当に好きなんです。そして、わたしが苦勞して作成した商品の販売における反応を見ることがとても楽しみなんです。

わたしは常に学び続けています。もし、わたしが学ぶことを止めたら・・・わたしは死んでしまうでしょう。

オンラインでもオフラインでも成功したいのなら、あなたもマーケティングの学徒であるべきです。

わたしがすでにお話したように、あなたがセールス嫌いならマーケティングビジネスから撤退することも有効な選択肢の1つだと思います。

ここであなたに決断して欲しいのです。わたしの考えに賛同された場合のみ、次のステップへと進みましょう！

わたしはビックマネーを手に入れる本当の秘密を発見したのです。

“でっち上げ”の秘密ではありませんし、すでに誰でも知っている秘密でもありません。

本当の秘密です。

少なくとも、わたしは誰からもこの秘密について聞いたことがありません。

そして、わたしはこの本当の秘密について次の章ですべて明らかにします・・・完全無料で！

この章を終わる前に、あなたに重要なポイントを残していきます。

このレッスンは極めてシンプルですがとても重要です。

あなたの受信箱に送られてくる電子メールのオファーを注意深く観察してください。

それらを研究してください。

あなたが反応しない電子メールにはどんな特性がありましたか？

あなたがワクワクして魅力的と感じた電子メールにはどんな特性がありましたか？

あなたが反応した電子メールのコピーを、あなただったらどう差別化してより魅力的にしますか？

研究し、質問し、そして学んでください。オンラインでは電子メール、オフラインではダイレクトメールで大金が生まみ出されています・・・とんでもない大金です！

あなたの手のひらにあるお金は見えないかもしれませんが、そこにあるのです。

1つのシンプルなことをするだけでちょっとした財産を築くことができるんですよ。あなたのリストに対するメッセージを電子メールや封筒に入れて送るだけです。

日々、何百億円が行き来しているのです。すべてはシンプルな電子メールか封書からスタートしているのです。ダイレクトマーケティングと呼ばれている世界中でベストで最も簡単な方法です。そしてそれを、あなたは自宅から行うことができます。

少なくともわたしはそう思います・・・

成功への隠された秘密

この章において、成功への“本当の”秘密を明らかにするとお話ししました－少なくともわたしには有効でした。

わたしの成功実現には、その秘密以外の事柄も寄与してくれました。

“秘密”をあなたにお話しする前に、それらいくつかのポイントをご紹介します。

まず、わたしにちょっとした成功をもたらしたとき、わたしは常に特定のゴールに対し完全に“**フォーカス**”していました。

わたしの書いた電子書籍を完成させるとき、またはビデオ商品などを完成させるとき・・・どんなときでもわたしは1度に1つのことを成し遂げることにフォーカスしていました－ハイ！それが完了するまでは他のことを一切考えずにフォーカスしていたのです。

わたしは何度も妻を怒らせてしまいました。夕食時や息子の運動会に参加しているときでさえ・・・わたしは成し遂げるべきコミットしたタスクにフォーカスしていてうわの空でした。心ここにあらずで、家族との“時”を過ごしていたのです。

彼女がわたしに何か質問したときでも、わたしの答えは、“えっ！今なんて言ったの？”という具合でした。

わたしは彼女の話は何も聞いていなかったんです。

2 番目、何かを始める前に成し遂げたい事柄を書き出していました – プロジェクト計画の構築でも新しい商品開発でも、開始する前に書き出しました。

わたしは愛用の黄色いリーガルパッドにアイディアを書き出しています。新しい商品開発のヒントや見込客に提供できるベネフィットなど、想いつくと書き出しています。

それだけです。

“頭の中からアイディアを取り出して紙に書き出していました！”

わたしは書き出したシートをすべて保存しておきましたが、驚くべきことに書き出したことはすべて実現しているので、す！すべてです！

わたしが書き出したアイディアは現実のものとなりました。

わたしはぶっ飛びました。

アイディアは現実のものだということを学んだんです・・・アイディアを紙に書くことで・・・それもただの紙切れに書くだけで、アイディアを現実の世界で実現することができるのです。

紙に書いたあなたのアイディアを見るだけで現実のものとなるのです - アイディアが実現し出すのです。気味が悪いですが、これは真実なんです。

ちょっとショッキングですが・・・

3 番目、わたしは何者にもわたしをストップさせませんでした。コンピューターウィルス、天候、妨害、優れないムード、風邪、その他、何者にも邪魔させませんでした。

テンションが低くてわたしのプロジェクトの準備を進める気力がないときには、自分自身に言いました、“とにかくやれ！”

わたしが風邪をひいたり、庭仕事で腰が痛いときでも、わたしは自分自身に言いました。“とにかくやれ！”

そして、わたしはやり続けました。

最後に、これはわたしが学んだとてもビックな秘密です：

あなたもわたしも二重人格なんです。

あなた自身の 1 つの側面は、買い物好きなのです。あなたのこの側面は、あなたの欲望とニーズを満たすために買い物をするのです。

何も悪いことはありません。

あなた自身のもう 1 つの側面、お金を儲けたいという側面はちょっと異質です。

よろしいですか、あなたの中には“スイッチ（切り替え）”できる側面があることを発見したのです・・・そし

てもしあなたがこのことを理解できれば、自動的にお金を儲けることができるのです。

最初は何だか居心地が悪いですが、あなたのパーソナリティーであるこの側面が無ければビジネスで全くお金儲けができないことを理解するでしょう。

わたし自身のこの側面を最初に発見したのは、わたしが行き詰っていたときでした・・・そして、金策するか自宅を手放さなければならない状況でした。

このような状況に追い込まれなければ、わたしは発見することができませんでした。

あなたもそれを発見するのに時間をかけすぎないように注意してください。

わたしは、それを“セールスのパーソナリティー”と呼んでいます。わたしは買い物好き（満たされる）の側面と販売することが好きな側面を持っています。

しかし、販売はお金に関することではないのです。

もう一度言わせてください：**“販売はお金に関することではないのです”**。

まあ、少しは関係ありますが・・・しかし、販売は人々が欲しい商品やサービスを見つけ、彼らに今すぐ購入するように引き金を引くことなんです。

あなたのセールスのパーソナリティーに直面し、あなたのこの“側面”をあなた自身が受け入れることができれば、

遂にあなたのビジネスで欠けていたものを手に入れることになります。

ほとんどのビジネスオーナーたちは、彼らの行っているビジネスを愛しています。でも、見込客を探したり、売り込むことが大嫌いなんです。

わたしは彼らを責める気はありません。販売はお金に関することではないということに気づくまでは、わたしも売込みが嫌いでした。

そう、それは**他の人の願望を実現させてあげ、彼らの欲しいものを手に入れる手助けに関することなのです。**

お金は、あなたがいかに他の人々の欲しているものを手に入れる手助けをしているかを測定するベンチマークでしかないのです。

もう一度言わせてください：**“他の人の願望を実現させてあげ、彼らの欲しいものを手に入れる手助けに関することなのです。”**

あなたにお金がないということは、他の人が欲しいものを手に入れる手助けの方法をまだあなたが理解していないという標示でしかないのです。

問題は、どうやってあなたのパーソナリティーをこの側面へスイッチするかということなのです。

それは、困難を伴うスイッチです・・・甘いことを言うつもりはありません。

それは、あなたがいつも何を欲しいのかという考えではなく、他の人が何を欲しいかを常に考える考え方です。（あなたがいつも何を欲しいかと考えるのは、あなたの購買者としてのパーソナリティーなのです。販売者のパーソナリティーではありません！）

それは、いかにあなたが他の人々の手助けをすることができるのかという考え方であり、彼らを手助けした見返りに儲けを手に入れるという考え方です。（あなたはボランティアでビジネスをしているわけではないのですから！）

時には、あなたの収入目標（あなたの成功を計測する 1 つの目安）をどう達成するか、そしてあなたが何をしたいのか（合法的、倫理的に）と考えることもあります。

それは“価値”について考える考え方です・・・どうやって価値を創造するのか、彼らの抱えている問題を確実に解決できるあなたの商品を、どうしたら完璧に拒否できないオファーにすることができるのか。

大事なことなので繰り返します：“あなたの商品は、彼らの抱えている問題を解決できるものでなければなりません。”

他の人の手助けをする、彼らの欲しているものを提供するという“価値”と交換にお金を受け取るというのがビジネスの本質なんです。

次の章でさらに詳しくお話していきます。

あなたはシニカル(皮肉屋)ですか？

前の章でわたしの成功への“本当の”秘密についてお話ししました。

それは、わたしの“セールスのパーソナリティー”を発見することでした－他の人が欲しているものを手に入れる手助けが好きだという側面です。

これが販売の真実です・・・問題は、ほとんどの人がこのように考えないことなのです。

あなたが購入者で“売り込み”に直面すれば、あなたの最初のリアクションは、“彼は自分の儲けのために、役に立たないものをわたしに売りつけているだけだ！”

わたしもシニカルです。毎日毎日、マーケティングメッセージの爆撃を浴びているので、懐疑的なのはノーマルなことなのです。

そしてほとんどのオファーは、あなたが懐疑的になるのも当然なものです・・・

しかし、オファーのいくつかは正真正銘の本物です・・・あなたの自然な防衛を下げ、あなたをワクワクさせる何かがあるのです・・・または、少なくともそのオファーに“興味を抱く”ことができるのです。

何が違いを生むのでしょうか？

誠実・正直・真実・・・ハイそうですね。

あなたが読んでいるオファーを書いた人に対しての“真実性”も重要な要因です。

それらは“信じられるもの”または“本物”です。

その人を知る－彼らは自分についてあなたに話し、まるであなたに対してパーソナルに語りかけているようにあなたが感じれば、あなたは彼らのことを知っているように感じるものです。

ある作家が言っていました：あなたに話している事柄をあなたに信じてもらうようにするためには、ある方法が存在する・・・と。

それが販売です。もしあなたがセールスレターを書いているのなら、まさに次のことが成功への秘密です。

販売は、あなたのリストとの人間関係の構築についてがすべてなのです！

あなたの何かパーソナルな事柄を明らかにする－あなたが“完璧”ではないことを明かし、間違いも犯すこともあるとさらけ出す。

あなたは“リアル”な存在なんです。

あなたの読者に重きを置いてください。そして、あなたが彼らのことも知っていることを知ってもらうために何かを明らかにする。

“彼ら”についての何かをあなたはどうやって明らかにするのか？

あなたは彼らが誰なのか知らない？あなたは 1,000 人に対して書いている – 彼らについての何かをどうやって明らかにしますか？？

よろしいですか。もしあなたができないと言うなら、あなたは自分のマーケットを知らないということです。

あなたのマーケットには共通する問題や痛みが存在します。あなたは何かを販売する前に、それらが何なのかを彼らに思い起こしてもらう必要があります。

あなたのマーケットを知る必要があります・・・何かを書き始める前に！

なぜ？

なぜなら、あなたの商品やサービスは、彼らの抱える痛みを癒す、または問題を解決する必要があるからです。

もしあなたが、あなたのマーケットが何を欲しているのか、どんな問題を抱えているのか、どんな痛みを抱えているのかを知らないとしたら、あなたのマーケットは無いか、誤ったマーケットに立っているということです。

あなたのマーケットは共通の問題、痛み、または強い願望を持った人の特定のグループです。

ほとんどのケースにおいて、あなたにとってベストなマーケットは、すでにあなたが属しているマーケットなのです。ちょっと説明させてください。

- あなたが直近で解決した問題は何ですか？
- あなたが直近で克服した差し迫った困難は何ですか？
- あなたが解決策を熱望している問題を現在抱えていますか？

これらがあなたのマーケットとなります。あなたは痛みを乗り越え、ソリューションを発見してきたのです。何千もの人々があなたと同じ問題を抱えているはずです。きっとあなたの解決策を知りたいと思うはずですね。

まだあなたが解決策を発見できていないとしても、あなたが見つけた“リソース”があれば、その問題と戦っている人々とリソース情報をシェアーすることだってできませんか？

あなたがすでに克服した問題または現在克服中の問題は、世界で最高のマーケットです。なぜなら、あなた自身がそのマーケットの中にいるからです！

そこであなたは、彼ら全員が共通して抱える問題を解決する、痛みを取り去る、強い願望を満たすことのできる商品またはサービスを見つけることです。

あなたと同じ問題を抱える他の人に対して、あなたの商品やサービスが解決・癒し・満足させることを納得してもらったときにセールスが成立するのです。

そして、本当のことを言えば・・・あなたは売上を上げ、多くのお金を手に入れるために“超”すごい必要はないのです。

あなたのマーケティングやセールスメッセージが酷いもので、あなたの商品を購入するように納得させることもできず、アフィリエイトにプロモーションしてもらおうことができなくても、あなたは多くのお金を手にすることができます。ある1つのことをするだけで！

1つのこと – **99%**のビジネスオーナーたちが決してしないことです。もし、していたとしても正しく行われていないことです。

この“秘密”は次の章で明らかにされます。

ドキドキしませんか？

最初、成功できなくても心配無用！

この章からわたしの“本当”の成功の秘密についてお話していきます。

とても重要なことなのでじっくりと読んでください：

“本当のことを言うと、売上を上げ、多くのお金を儲けるために特別な才能や能力が必要なわけではないのです・・・”

そして・・・

“もしもあなたのマーケティングセールスメッセージが冴えないものでも、たった1つのこと、他のビジネスマンの99%がしていない、していたとしても正しく行われていない1つのことをするだけで、多くの儲けを稼ぎ出すことができるのです！”

わたしがこれからあなたに明らかにする内容をより理解していただくために、わたしのバックグラウンドについてちょっとお話しておきます。

わたしが最初にビジネスを始めたとき、わたしはお金を儲けるためにありとあらゆること（合法的に）にチャレンジしました。

わたしは5～6年前に、ある有名なプログラム出版者のオーディオテープを販売しようと考えました。そのプログラ

ムを3セット以上購入することで、卸値で手に入れることができました。

わたしはそのプログラムのカタログなどを用意して、自分のエリアにある500の会社にDMを出しました。

何が起きたと想います？

何も起きませんでした！

一軒の問い合わせも、売上もありませんでした。

OK，“問題ない”と自分に言い聞かせ“別のビジネスに取り掛かりました！”

ある町を旅行したとき、わたしは小さなクラフトショップに寄ってみました。

そのお店には、本当にかわいらしい木製の歩くウサギの玩具が置かれていました。ウサギにはスティックが付いていて、それを押すとウサギの両足が上下して歩いているように見えるものでした。

お店の中で、そのウサギのかわいらしい歩く姿をしばらく楽しみました。

そこで、わたしはこのウサギの玩具を1つ購入しました。

わたしはこのウサギの玩具を自宅に持ち帰り、ウサギを見ながらしばらく考え事をしていました。

そして、わたしは“アイディア”をコピーする決心をしました・・・

でも、ウサギではなくアヒルを作りました・・・

そして車輪の部分にフラップのようにアヒルの足を取り付けて、車輪が回るとまるでアヒルがヨチヨチ歩くように見えるものを作りました！

わたしはすぐにそれを地元のクラフトショップに持ち寄り、オーナーに見せました。

彼はとてもわたしのアヒルの玩具を気に入りました。

彼はその場で**50**個の注文をしてくれました。もし、売れ行きが良ければもっと注文をくれると言いました。わたしは彼にお礼を言って一週間後に納品する約束をしてきました。

興奮のあまり、わたしは彼から内金も貰わずに自宅に戻ってしまいました・・・とてもワクワクした気分でした。

やった・・・**50**個の注文、それも初日から！

わたしはとても興奮していたんですが、ちょっと落ち着いてきたらワクワク感は吹っ飛んでしまいました。

50個の“歩く”アヒルを作るのにどの位の時間が掛かるか見当もつきませんでした！

どうやったら、たった一週間で**50**個のアヒルの注文を完成させることができるのか？

喜びの一瞬から不安のどん底へ叩き落とされた気分でした。

わたしはその当時 18 か 19 歳で・・・わたしがすぐに相談できるメカに強い人はたった一人でした－わたしの父親です。

わたしは彼に話しました、“お父さん、良い知らせは、アヒルの注文を 50 個とってきたことなんだけど・・・

悪い知らせは、どうやったら一週間で 50 個のアヒルを作れるか？ってことなんだ。

だって、一日中かかってやっと 1 個作るのが精一杯なんだから！”

彼はしばらくの間考えてからわたしに言いました、“まずお前がすべきことは 1 つのアヒルを作り上げるのに必要なすべての部品の“テンプレート”を作ることだよ。

それから一度に一個の部品を切るのではなく、部品ごとに 50 個まとめてカットしてごらん。”

なるほど・・・わたしはテンプレートを作成して、1 個ずつカットするのではなく部品ごとに 50 個まとめてカットして、約束どおりに 1 週間ですべてを納品することができました。

わたしがそのお店にアヒルを届けたとき、ショップオーナーはアヒルを見てとても嬉しそうな顔をしていました！

わたしが 50 個のアヒルをクルマから下ろし始めると、お店にいたお客さんが 2 個買ってくれました。

彼はわたしに近づいて来てこう言いました、“このお店の他に支店を持っているんだけど、そのお店でも販売してみたいから 100 個用意して欲しいんだ。どの位の期間がかかるかな？”

すでにこのアヒルを作るための“システム”を持っていたので、わたしは即答しました、“一週間でお届けします！”彼はその日に納品した 50 個の代金と、一週間後に納品する予定の新しい注文 100 個の内金として 50 個分を支払ってくれました。

すごいでしょ！ビジネスで現実のお金を稼いだ瞬間です！とても誇らしい気分になりました。

再びわたしは興奮して自宅に戻りました・・・そして、気がついたんです。“このシステムを使って 50 個作るのに一週間かかったのに、どうやったら 100 個を一週間で完成させればいいのか？”

わたしは再び父親にアドバイスを求めました。

彼はしばらくの間考えてからこう言いました、“最近、障害者の人たちを雇っている製材工場に行ってきたのだけど、彼らならきっと木材をカットすることができると思うよ。

彼らにカットをすべてやってもらい、おまえは組み立てに専念したらどうかな？”

凄い・・・グッドアイデア！

わたしはその製材工場に出向いて、外注作業を受けてくれるか尋ねてみました。彼らは受けてくれると言いました。

担当者の人にわたしの“テンプレート”を見せながら寸法を渡しました。そして彼は、“問題ありません。”と言いながらカットの代金を教えてくれました。とても良心的な価格だったので即、注文しました。

100 個のアヒルを作るのに必要なすべての部品を 2 日で納品してくれたのです！

そしてわたしは、**7 日以内にクラフトショップに 100 個のアヒルを納品することができました。**

わたしがそのクラフトショップに納品に行くと、オーナーはとても喜び、すぐに残金を支払ってくれました。

彼が教えてくれたんですが、**30 個を支店に回したら 2 日間で売り切れた**とのことでした。

歩くアヒルを購入したお客さんの一人は、大きな病院の院長さんのようでした！

お店のオーナーが言うには、そのお医者さんは彼のオフィスにアヒルを置いて、歩くアヒルでストレス解消をしているとのこと。

良いアイデアだと想いました！

次の年には、歩くアヒルをギフト目的やオフィスでの“ストレス解消”目的で何千と販売することができました。

わたしの儲けですか??それはさておき（笑）

たった 19 歳の少年が数週間でビジネスを作り上げてしまったんです。なぜならわたしは：

- 1) アイディアに基づき行動をとりました。
- 2) 実際に商品を販売することからスタートしました。
- 3) 行き詰ったときには他の人に助言を求めました。

ここで話しておきますが、わたしはセールスレターを書く必要ありませんでしたし、“マーケティング”についての知識も持っていませんでした。

でも、わたしは“ホット”な商品とその商品を熱望するマーケットを持っていたのです。

では、“たった 1 つのこと、他のビジネスマンの 99% がしていない、していたとしても正しく行われていない 1 つのこと”とは何だと想いますか？

彼らは人々が欲しいと想うものを販売していない。

わたしがオーディオプログラムを販売しようとしたときと同じように、彼らは誰も欲しいと想わないものを販売しているのです。

あなたはマーケティングメッセージを向上させて販売している商品のポジショニングを良くすることはできますが、ぜひわたしのメッセージを聞いてください：

もし誰もそれを欲しがらないとしたら、それは良いものではないということです。それを販売することを止めて売れる商品を他に探してください！

まさにわたしがしたことです。わたしはオーディオプログラムの販売を止めて他の良いものを見つけました！

あなたの販売しているものを誰かが欲しいかどうかを確認するには、可能な限り低額のオファーにして、その商品に興味があるだろうと想われる人にできる限り多く告知してみてください。

そして彼らがあなたの商品を購入するかどうかを見てください・・・

もし、彼らが購入しないなら・・・次に移動して何か他のものを販売すれば良いのです。

もう一度言わせてください、

“あなたの商品を十分な潜在的見込客たちに露出させて、正確にあなたの商品のベネフィットを伝えても彼らがあなたの商品を購入しないのならば、次に移動して何か他のものを販売すれば良いのです！”

人が決して欲しがらないものもあるのです。そして、もしかしたらあなたはその中の1つを大事に持っているのかもしれない。

誰も欲しがらないものを販売するには人生は短すぎます・・・次に移動して何か彼らが欲しがるものを販売してください。

もし、彼らが購入する商品を持つことができれば・・・次の章は、あなたが簡単に、そして自動的にお金を稼ぐ金額を最大化するヒントになるはずです。

ビジネスにおける本当の儲けはどこにある？

前の章でわたしは次のような考え方をあなたとシェアしました：

“あなたの販売しているものを誰かが欲しいかどうかを確認するには、可能な限り低額のオファーにして、その商品に興味があるだろうと想われる人にできる限り多く告知してみてください。そして彼らがあなたの商品を購入するかどうかを見てください・・・”

もし、彼らが購入しないなら・・・次に移動して何か他のものを販売すれば良いのです。

もし、彼らが購入する商品を持つことができれば・・・次の章は、あなたが簡単に、そして自動的にお金を稼ぐ金額を最大化するヒントになるはずです。

OK・・・用意はいいですか？注意深く聞いてください・・・

あなたのビジネスにおける本当の儲けは次の要因で生み出されます：

- **あなたの商品やサービスをお知らせすることのできる見込客をより多くする・・・**
- **長期にわたり、同じ購入者に複数の商品を販売する、**

- **彼らにより高額な商品を購入してもらう。**

そうするためには・・・あなたから何かを購入した見込客や既存客が驚嘆の体験をするようにすることです。

もし、あなたが彼らに“オンラインでお金を儲ける方法”に関する電子書籍を販売したとしたら、他の何百人もが販売している“オンラインでお金を儲ける方法”には無い独創的な何かを提供しなければなりません。そして、他の誰もが提供していないユニークなボーナスを提供することも忘れないでください。

誰でも簡単に手に入れることができるゴミのような無料レポートなどをボーナスに付けることは良い考えといえませんが。

あなたがお客様の期待した以上のものを提供できれば、彼らの顧客としてのライフタイムバリュー（生涯価値）は飛躍的に上昇します。まさにここが本当の儲けがある場所です。

お客様のライフタイムバリューって何？

たとえば、あなたのリストの誰かが **2,500 円** の低価格商品を購入したとします。あなたが約束したものの以上の内容を提供したために彼らはとても満足しました。

彼らはあなたの **38,000 円** の商品を購入することを真剣に検討するかもしれません。

そして、彼らがあなたの **38,000 円** の商品に対して満足したならば、きっとあなたのコンサルティングプログラムに **25**

万円以上を支払うでしょう。このようにどんどん連鎖していきます・・・

彼らはあなたのオファーするその他の低額商品群も購入するかもしれません。このように・・・彼らの価値はあなたにとって上昇していくのです。

すでにあなたは聞いたことがあると思いますが、本当の儲けは“リピート”ビジネスにあるのです。

“リピート”ビジネスを成立させるための秘密があります・・・わたしがあなたにお話した“あなたが簡単に、そして自動的にお金を稼ぐ金額を最大化するヒントになるはずです。”を実現するためのポイントになります。

フォローアップ、フォローアップ、フォローアップ、フォローアップ、フォローアップ

本当の秘密？

ほとんどのビジネス（多分あなたのビジネスも）は、最初にお客様になっていただくことが一番難しいことだと体験しているのに、見込客をフォローアップするシステムを持ち合わせていないのです。

なぜ彼らをフォローアップする必要があるの？

もちろん、より多くの商品を購入してもらうため！

あなたの見込客やお客様をフォローアップするのはとても簡単なんです！

だからインターネットが大好きなのです！

あなたが必要なものは“オートレスポnder”または電子メールソフトウェアだけです。

しかし、ほとんどのビジネス、特にオフラインビジネスは見込客等をフォローアップするシステムをまったく持っていない。

その結果、彼らは莫大な売上を失っているのです。

あなたが何らかのビジネス（インターネットまたはオフライン）をしているのなら、あなたにはフォローアップシステムが必要です。

もし、あなたのビジネスでインターネットを活用していないか、インターネットを活用していても自動的に見込客やお客様を効率良くフォローアップするシステムを持っていないければ、あなたは莫大な儲けや売上を逃していることになります。

“ウェブサイト（ホームページ）”のことではありません・・・ウェブサイトはまったくお金を生み出さないのです。あなたがリーズを獲得し、自動的にフォローアップを行い、クロージングをかける仕組みを持たない限り、ウェブサイトはただの出費となります。

たとえばあなたのビジネスがギフトショップや衣料品販売店のような“オフライン”ビジネスであっても、あなたのお客様と常にコンタクトを取り続けることが大切になります。

もし、あなたがオートレスポnder、またはあなたのビジネスメッセージを見込客やお客様にお送りする DM システムを持たなければ、あなたは本来得ることのできたであろう売上を失っていることになるのです。

100%保証しますよ！

次の章では、誰にも話したことの無いお話をします・・・わたしの **273,000 円** のコーチングコースの生徒さんにもお話していない内容です。

後、たった **2 章** しか残っていません・・・最後の章はすごいですよ！

わたしが犯した大きな過ち

前の章でわたしはあなたにこう言いました：

“誰にも話したことの無いお話をします・・・わたしの
273,000 円のコーチングコースの生徒さんにもお話して
いない内容です。”

まず、あなたに本当のお話をさせてください。

わたしの最初に成功したビジネスは、地域の人々の雑役を
するビジネスでした。

わたしはそのとき、14 歳でした。

わたしは地域紙に宣伝広告を掲載しました。わたしの記憶
が正しければ、それは小さな枠の広告でした。その広告で、
“ご家庭の用事を何でもします！お掃除、買い物、何なり
と！お電話ください 7XX-XXXX”

広告を掲載すると程なく電話が鳴り、多くの仕事が舞い込
んで来ました。ほとんどの仕事は通常人がやりたがらない
ようなゴミ集めや汚れた賃貸アパートの清掃業務でした。

わたしは仕事ごとに値段をオファーして、その夏かなりの
儲けを手に入れることができました。

ちょっと大きめの仕事でヘルプが必要なときには、リストアップしていた友人に声を掛けて助けてもらい売上を分け合いました。

その後、わたしは別のことに忙しくなりこのビジネスを止めてしまいました。

次のビジネスは、兄弟で始めた“カー”というタイトルの出版ビジネスでした。

わたしたちは自動車を売りたいがっている人の自動車の写真を撮り、各写真の下に **3** 行の文字行を入れて冊子にしました。

ほとんどの広告主は地元の自動車ディーラーでした。

わたしが広告を販売し、弟がページのデザイン、写真の撮影、印刷までを行いました。

わたしたちは自宅の近場を対象に **10,000** 部の小さな新聞を刊行しました。信じられないかもしれませんが、表紙はカラーで、**10,000** 部の印刷が **20,000** 円ぐらいでした。

このビジネスはかなりの成績を残しました。ディーラーはとても喜んでくれました – 簡単に広告枠を販売することができました。彼らにとって新しい宣伝告知のチャンネルとなったのです。

その後、家の事情があってこのビジネスをわずかばかりの金額で売却してしまいました。

わたしの次のビジネスはグラフィック関連のビジネスでした。わたしには絵心があったようで、セサミストリートのキャラクター“ビッグバード”の大きな絵を姪の部屋の壁に描いてあげました。

とても上手く描けて、実際、彼女もとても喜んでくれました！

友達が、“これで少し儲けてみてはどう？”と言いました。

そこで、わたしは地元紙に小さな広告枠を買い、“壁に大きな絵を描きます！子供部屋にお奨めです！ウォールグラフィック 7XX-XXXX”と掲載してもらいました。

わたしは一人のお客様と揉めたのでこのビジネスを止めてしまい、次のビジネスを探しました。

次のビジネスは、すでにあなたにお話した“歩く”アヒルの製造販売ビジネスでした。

実はまだお話していない部分があります。わたしが何年か“アヒル”を製造販売した後、わたしは他のことに集中し始めて“アヒル”のビジネスを放置してしまったので、徐々に注文が減少し、最後には廃業してしまったのです。

これらの経験から学んだことの1つです。誰でも良いアイデアがあれば趣味のようなレベル、またはスモールビジネスぐらいのお金儲けをすることができるが、何らかの理由で・・・見込客からの数度の拒否や突然楽しくなくなったりして、そのビジネスを止めてしまうということです。

もちろん、これらのビジネスはわたしが 20 歳になる前のことなので、わたし自身の経験不足ということもあったと想います。

しかし、わたしがこれらのビジネスを続けることができたにも関わらず止めてしまったことには、とても重要な理由が 2 つあるのです。この 2 つの理由は誰にも話したことがありません。

この 2 つの理由は、あなたがビジネスで大きな過ちを犯さずに済む貴重な情報です。

#わたしが成功する前に止めてしまった理由 1

わたしにはビジネス上のアドバイスを求めることのできる頼れる人がいませんでした。わたしの父親は例外ですが、彼はビジネスマンではありませんでした。

わたしには問題に直面しても相談できる人がいなかったのです。誰もわたしを励ましてくれることはありませんでした。実際、いくつかのビジネスで成功したときも、両親は喜んでくれましたが、大学を卒業するまでの趣味だと考えていました。

誰もわたしの横に座ってそれらのビジネスを継続し、拡大し、より成功するように励ましてくれることはありませんでした。

もし、誰かが現実のビジネスアドバイスをわたしにしてくれていたら・・・きっとわたしの人生は大きく変わっていたと想います。

わたしは誰も頼らずにやってきましたが、月に1度ぐらいの頻度で本当にビジネスをわかっている人と会って助言を求めることができれば、大きくわたしの助けになっていたと思います。

#わたしが成功する前に止めてしまった理由 2

わたしは完全にフォーカスせずに注意散漫でした。わたしはちょっとした成功を手に入れると、そのビジネスが本当に持っている可能性に気づく前に次のビジネスへと移ってしまったのです。

わたしが始めたそれぞれのビジネスでお金儲けをすることができました・・・いくつかのビジネスはあまり好きになれないものでしたが（清掃業務などのビジネス）。

しかし、わたしは、自分が好きになれない仕事は誰かを雇って変わりにやってもらうことができたはずです。そして、それぞれのビジネスを一定規模の企業に育てることもできたはずです。

わたしは全くフォーカスしていませんでした。これはとても高くつきました。

そして、わたしは大学を卒業し、就職、結婚、子供が生まれました・・・

わたしの最後のビジネスから **20** 年が経過した頃にインターネットと出会い、忘れかけていた起業家魂に火がついたのです。

最初の二年半はまったく上手くいきませんでした・・・ほとんど破産しそうでした。

ここまでのわたしのお話が、あなたのヤル気を削がないことを願っています。ほとんどの人がもう止めてしまおうと想い悩んでいます。でも、ぜひ次の章でわたしがお話することに注意深く耳を傾けてください。

そして次の章の“追伸”をじっくりと読んでください。ここでは、わたしがどのようにビジネスを構築することができたのかをお話しています。

次の章で、あなたが今までに聞いたことの無い本当の真実と、わたしの実体験から掴み取った成功に対する“考え方”について明らかにしています。

成功するために最速で失敗するって何？

あなたの最後のレッスンです！

あなたがこの章を楽しみながら大きなヒントを掴み取ることを期待します！

ちょっと変わっているかもしれませんが、ここではどうやって成功するのかではなく、失敗の仕方についてお話ししようと思います。

あなたは成功する前に、“失敗”と避けるべきものについて学んでおく必要があると思います。

なぜ？

なぜなら、もしあなたが失敗の方法を学び最速で失敗をすればより成功に近づくからです・・・そしてもっと重要なことは失敗することを恐れないということです。決して、決して失敗することを恐れてはいけません。

わたしはこのことを理解できるまでにとても長い時間が掛かりました。わたしは戯言を言っているのではありません。わたしは真剣です・・・これは生きるか死ぬかです。

説明させてください・・・

あなたの人生は一度きりです。何かを成し遂げるには一度きりのチャンスしかないのです。

でも、あなたがずっと失敗せず、または失敗することを恐れていれば、あなたは完璧な商品、完璧な“システム”、完璧なタイミングを永遠に“待ち続ける”ことになるのです。

“完璧”を忘れてください・・・行動してください！

誰もが失敗する・・・あなたと、本当に、本当に成功している人との唯一の差は、本当に、本当に成功している人はあなたより、より多く失敗しようとチャレンジし、より多く失敗しているのです。

なぜなら、彼らのマインドは“失敗”は“失敗”ではないのです。それは成功するために必要なステップと捉えています・・・無駄な失敗は無いのです。たったそれだけです！

ちょっと“成功している”プロ野球選手を思い浮かべてください。もし彼が、10打席のうち4回ヒットを打つことができれば4割打者です。彼に勝てる人がいるでしょうか？

失うということを受け入れ前に進んでください。失敗すれば次回より良い結果を生むためのヒントを1つ手に入れたことになるのです。

あなたは“完璧”を手に入れる必要はありません。行動し続けることが大切なのです。

ちょっと想像してみてください：

あなたは薄暗い袋小路のどん詰まりで壁を背にしています・・・3人のナイフを持った男たちがあなたに向かって来ますが逃げ道がありません。

あなたは身を守ることに對して“失敗”することを心配しますか？

イエエ！あなたはきっと手の届く場所に転がっていた鉄パイプを手にして彼らに向かって夢中で振り回し始めるはずです。

“失敗”ということは選択肢ではありません・・・あなたの命が危険にさらされているのです。

この状況における“失敗”は、暴漢たちに数回斬りつけられることだと定義しましょう・・・

しかし、あなたが唯一しなければならないものは、あなたの命を守りきることです－数回斬りつけられること（失敗）を心配なんかしないはずです。

違いますか？

あなたの命を守るためにあなたは何をしますか？この状況で選択肢としての“失敗”について考えますか？

イエエ！失敗など微塵も考えず、あなたの命を守るためにあなたのできることをすべてを使って行動するはずです。

あなたの命を守るために振り回した“鉄パイプ”をマーケティングに置き換えることができます。

マーケティングはあなたの命を守ることができます・・・あなたは、あなたの命が危険にさらされていると実感していないだけです。

人生とは厳しいものです・・・わたしが今描いたような想像上の状況に比べればそれほど“厳しい”ものではないかもしれませんが・・・。

ここでもう1つの“もし”についてお話します・・・3人のナイフを持った暴漢ではなく、“悪徳金融業者”だとしましょう・・・

彼らはあなたに高利で融資し、最後の一円まで騙し取ろうとします。あなたの財産を台無しにされ、結婚生活を台無しにされて、路上に住むホームレスになってしまいます。

あなたは“悪徳金融業者”から身を守るために何をしますか？失敗（ホームレス）はあなたの選択肢ですか？？？

あなたは自分を守るために修得した“マーケティング”の武器を手にして、遂にはお金を儲け、これらの悪徳金融業者に関わりを持たないように出来るのです。

あなたは座して悪徳金融業者のなすがままになりますか？それとも、借りたものは全額返済して自由を勝ち取りますか？

人生とは厳しいものです・・・そこら辺にさまざまな危険が潜んでいるのです・・・しかし・・・ワンチャンスの人生は素晴らしいものです：あなたはどう生きますか？

あなたの毎日を生まれ変わらせる人生についての1つの真実があります：

“誰も、誰でもですよ、生きるということから逃げることはできないのです！”

何を怖がっているのですか？

ハイ！あなたの背後は確実に壁なんですーいつでもどこにでも危険が潜んでいるんです。恐れていればあなたが思い描いた人生を満喫することはできないのです。

死は誰にでも必ずやってきます・・・あなたはどうしますか？真剣に自分の人生を生きようとせずに死を迎えますか？

それとも思いっきりあなたの人生を生きてみますか？

より良い生活のためにあなたのできることをすべて行い、なんとなく過ぎていく人生ではなく、他の人を助け、より親切な人となり、そしてヒーローとなり人々から愛される・・・これがあなたの望んでいる人生ではないのですか？

今があなたの最後のチャンスかもしれません。きっと今まであなたは、生死とマーケティングに関する話を聞いたことが無かったのだと思います。

あなたが神を信じようと信じまいと、1つの現実があります、1つの真実です：**誰も生きることから逃れることはできないのです。**

ですから、今からすぐにあなたが本当に望んだ人生を歩み始めてください。

失敗は永続的なものではありません。それは成功するために通る道なのです。

もし、あなたが今すぐ行動を開始するとコミットしたなら **brainers**³ へ向かいブックマークしておいてください。あなたがインターネットマーケティングで成功を望むなら最高のリソースとなるでしょう。

あなたの成功を祈願します！

追伸(とても重要です)・・・読み続けてください・・・

インターネット上でまったく努力無しに寝ていても儲かる方法があるとしたら、今すぐ教えてもらいたいです。

わたしがオンラインで生計を立てるためにしていることは：考える、その考えを実践する、いただくお金の対価として本物の価値を提供することです。

ここまで読んでいただき本当にありがとうございます・・・あなた自身の成功を実現するために、利用することのできる、実証済みの、わたしを成功へと導いたメソッドと戦略を明らかにしていきます。

まず、わたしは大御所ではありません。わたしは誰よりも多く、そして早く失敗を繰り返してきて、人よりちょっと多くマーケティングのことを発見しただけです。

³ brainers - <http://brainers.tokyo/>

でも、わたしがこのことを理解したとき、わたしはオンライン上で本当のお金儲けがスタートしました。

そのこととは？わたしの人生を変えてしまったこととは？

わたしが学んだことの1つは、時間管理は思ったよりも難しいということです・・・特に自宅で働いていればなおさらです。

“休憩”の取り過ぎでしたー買い物に出かけたり、昼寝をしたり、ちょっとTVを見たり・・・わたしのビジネスをそっちのけにして！！

そこでわたしは会社のように“ビジネス”に対することにしました。わたしは毎日9時から5時まで働きました。まるで勤めに出ているように。

そして、想像上の“ボス”を“創造”しました。

わたしのサボり癖が出始めると、それをたしなめてくれるような“ボス”を創ったのです。

彼の“要求”はかなりきつかったですが、わたしにはそれが必要でした。あなたも試してみると良いですよ。

彼を“完璧なボス”にして、常にあなたをより良い方向に進むように励ましてくれるような存在、そして必ず完結するように見守ってくるような存在にしてください。

実際、彼は嫌なやつですが（爆）・・・

こんなお話をすると気味が悪いですか・・・でも、これ実際効果があるのです。

わたしがオンラインでお金儲けができるようになった他の事柄は、現金は“リスト”の中にあるということです。

実際、あちこちでこの言葉を聞きますが、本当に実感できるまでには時間が掛かりました。

多くのグルたちがこのことを話しているのを聞いたことがあります、本当に実感できたのは、わたし自身が巨大なリストを構築できたときでした。

今、わたしのオンラインビジネスの一番大切な仕事はリストの構築です。

ご理解いただけましたか？

あなたのオンラインビジネスで一番大切な仕事はリストの構築です！

あなたのオンラインビジネスで一番大切な仕事はリストの構築です！

あなたのオンラインビジネスで一番大切な仕事はリストの構築です！

あなたのオンラインビジネスで一番大切な仕事はリストの構築です！

あなたのオンラインビジネスで一番大切な仕事はリストの構築です！

このことを明確にしておきましょう：

濃い見込客リストを構築して、常に彼らの目の前にあなたの名前を露出し続けることは、あなたの財務の健全性にとって想いつく何よりも重要なことです！

常に新しい見込客や顧客のリストが必要です。さもないければ徐々にあなたのオンラインビジネスは死んでしまうでしょう。

今すぐ、あなたのウェブサイトアドレス（URL）をあなたのマーケティング関連ツールにすべて掲載してください。カタログ、名刺、新聞・雑誌広告にも入れてください。

そして、次に何をするの？

まずは、あなたのウェブサイトにあなたのオプトインリストへ購読登録するための“フォーム”を設置してください。

あなたのオプトインリストの名前は何でも良いです：メルマガ、ニュースレター、更新情報、無料レポート請求、など・・・

見込客の名前と電子メールアドレスを手に入れたら、少なくとも、彼らにコンタクトしてあなたのビジネスを常に想い起こしてもらうことができます。彼らに最新情報や情報価値の高い情報を届けましょう。

彼らが買う気になったときに、そこ（メールボックスや受信トレイ）に居ることが大切なのです！

このプロセスを自動化するオートレスポnderへの投資は絶対になくってはならないものでしょう。だってリストがあればお金を生み出すことができるのですから。

ある人が、ほとんどのビジネスマンは十分なハードワークをしていないと言ってました・・・そう言ったのは、会社を **eBay** に **3 億 6 千万円** 以上で売却した人でした。

あなたは思いっきり遊んでいますか？

あなたは思いっきりマーケティングしていますか？

あなたは本当に望んだ人生を歩んでいますか？

もし、答えがノーなら・・・

今すぐ行動してください！