バカ売れ情報商材を作る
４つのポイント

This report is written by

ダイレクト出版株式会社

小川忠洋

http://www.123marketing.jp

This report is Distributed by

原田　夏生

【重要】

あなたは、このレポートの無料配布権を持っています。このレポートは友達や知り合いなどに自由に配布していただいてかまいません。あなたの商品のボーナスや、アフィリエイト特典、見込み客のＥメールを集めるためのオファー、何んでも使っていただいて結構です。ただしレポートの内容は編集しないでください。あるいは、このレポートを配布してコミッションを得るには、こちらをクリックしてください。

著者
小川忠洋

ダイレクト出版株式会社代表取締役

専門分野はダイレクトレスポンス広告、セールスコピーライティング、インフォビジネスなど。

インフォビジネスをスタートして１年未満で、9 個の商品をリリース。そのうちほとんどがベストセラー商品に。また、彼のトップガンインターネットマーケティングニュースレターではインターネットマーケティング関連で日本一の購読者をスタートして３ヶ月たらずで獲得。インフォビジネスで独自型アフィリエイトを最初に成功させた。

また、海外の巨匠と呼ばれる人達の日本ライセンシーでもあり、1 年間で＊個のライセンスを獲得、インフォライセンスビジネスや海外のインターネットマーケティングに関して日本で最も詳しい人物の一人である。

メールマガジン
【ほぼ日刊ビジネス・マーケティングのヒント】への登録はこちら

ブログ
小川忠洋 online はこちら

ダイレクトマーケティング商品一覧

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

無料ＤＶＤ　『インターネットで売れるベストセラー商品を簡単に作る方法』

インフォメーションビジネスに参入して一年以内に業界トップクラスまで登り詰めた男がいかに簡単に売れる商品を作る方法を９０分にわたって語ったＤＶＤ

インスタントセールスレターテンプレート集

たった 2 分 30 秒で、あなたの商品、サービスを確実に売るセールスレターが出来上がります…しかもあなたは何も書く必要はありません。WEB コピーライ ティングの世界的な専門家であるヤニクシルバーが書いた、稼げるセールスレターの書き方、秘密、ノウハウ！

アンダーグラウンドシークレットメンバー

「何故、世界で最も有名なインターネットの億万長者があなたに、参加費9 万 8 千円のセミナーハイライトＤＶＤ１本、レポート５冊、ニュースレター１冊、インタビューＣＤ１個、さらにメールコーチング４回をすべて無料であげるのか？」

マスター オブ インターネットマーケティング オーディオシリーズ

14 人の世界のトップエキスパートの権威から直接インターネットマーケティング、成功の秘密を聞きたい人はほかにいませんか？

テストマーケター

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

この３４分間の無料ビデオを見て、あなたのＷＥＢサイトの成約率を少なくとも３倍にすることができます。

たとえあなたがネットビジネス初心者だったとしても

『売れる商品』をがんばって売るのか？
『売れない商品』をがんばって売るのか？

あなたの努力や投資するお金は全く一緒だったとしても、この二つの道には大きな違いがでるだろう。それは、まるで、昇りのエスカレータを上るのか、下りのエスカレータを上るのか、その違いに似ている。

僕はインフォビジネスをスタートしてから、10ヶ月で９個の商品を作り、そのうち１個を除いて全てがヒットしている。何故、こんなにもヒットを飛ばせたのかといえば簡単。**『売れる商品』『儲かる商品』しか扱わなかったからだ。**

じゃあ、売れる商品とは何だろう？どんな基準で売れる、売れないを判断すればいいんだろう？４つのポイントをあげる･･･

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

■すでに売れてる商品がある

そのマーケットに売れている商品が全くない場合、そのマーケットの人達はネットでモノを買わないのかもしれない。あるいは、安いものしか買わないのかもしれない。

いずれにせよ、すでに売れている同じような商品が無い場合、あなたが最初にその商品を発明した天才だと考えるのはとても危険だ。中には天才もいるだろうが、自分を天才だと思い込んで商品開発するのはかなりイバラの道である。

ソニーがウォークマンを発明した時、ウォークマンと言う市場は全くなかった。この世に存在しなかったマーケット、商品だ。たしかにこの商品は大ヒットしてソニーの存在を世界に知らしめたが。

果たして大ヒットするまでにどれだけの時間と広告費、研究開発費、制作費、人件費かかっただろう？あるいはどれだけのエネルギーがかかっただろう？実際、ソニーはそれまでにヒット商品を何個か出してきて、ある程度儲かっている状態だったという事を忘れてはならない。

そして、ソニーがウォークマンを膨大なエネルギーと時間とお金をかけて、その商品が売れなかったらどうだろう？ソニーは今、存在していないかもしれない。あなたにはそのリスクを受け入れる事ができるだろうか？

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

発明は、発明家に任せればいいのだ。あなたは起業家あるいはマーケッターだ。あなたの仕事は売る事。売って稼ぐ事だ。発明して、賞賛を得ることではない。

■継続収入のチャンスがある

継続収入とは、一つ売ったら毎月毎月収入の入るタイプの商品の事。僕は実際この継続収入の取れないようなビジネスや商品だったら手をつけない。

何故なら、この継続的な収益というのはビジネスにおいて最も重要だし、まあ、毎月、来月の売上が全く分からない。という状態が大嫌いだからだ。だから、毎月、次の月はこれくらいの収入がある。その次の月はこれくらい。その次はこれくらい。とあらかじめ分かった状態でビジネスがしたい。

そうすれば、安心していろいろな展開ができるというものだ。しかしほとんどの人はこういった継続収入を作ることがとても難しいと思っている。いやいやそんな事はない。

自分のビジネスの中に継続収入の仕組みを作っておくことが、将来的にとても重要になる。たいていの人は商品を作るときに、アイディア先行で、こういった収入や将来の展開の事を考える事が少ない。

12 万円の商品を 1 個作るなら、1 万円の商品を 12 セットに分けて、12 ヶ月の 1 年で完了するコースにしてみたらどうだろう？もちろん、12 週間でもかまわない。未来のお金を手にしているという事は、これほど強く安心できることはない。

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

ほとんど、どんな商品でもそれを継続収入のビジネスにする事はできる。情報ビジネスとかだったら、本当に簡単にできるだろう。ちょっと頭をひねるだけでアイディアはいくらでも出るはずだ。

■情熱の強いマーケットである

情熱というのは何だろうか？
僕らは情熱が何かを知っているのは間違いないけれど、言葉で説明せよと言われたら、何と言ったらいいのか分からない。

まあ、情熱とは何ぞや、なんて説明は不要だろう。

情熱があるマーケットの人はより多くお金を払うし、より頻繁にお金を払う。しかし、情熱がないマーケットの人は残念ながらどんなに商品の品質が良かったとしても、元々、そういったものにお金を払わない。

これが、B2B では新規客獲得や集客系の商品がよく売れて、それ以外はあんまり反応がない理由だ。ほとんどの起業家は、（多分これを読んでいるあなたも含め）新規客獲得の事ばかり考えている。24 時間寝ても冷めても考えているといっても過言ではない。

だから、それを解決してくれる情報には高いお金を払うし、常日頃からそんな情報を求めているのだ。しかし、オフィスのファイリングに関してはどうかといえば 、、分かるよね。

だから、何か商品を作るさいには、その商品が提供するものがどれだけ見込み客の情熱とつながっているかを見なければいけない。

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

■競争の激しいマーケットである

これも一つのポイントだ。
競争の激しいマーケットというのは、たくさんの会社がひしめき合っているマーケット。そんなにたくさんの人が商売をできるという事は、それだけ、そこにいるお客さんはお金を使うという事に他ならない。

ただ、ドデカイ競争相手と正面から戦うのは賢い戦略ではない。

競争を回避しながら、そのお金をつかうお客がたくさんいる場所にいかなければいけない。これは“売れてる商品がないマーケット”で何か新しいものを売るよりもはるかに楽なはずだ。

世界の億万長者メーカーダンケネディとダイレクトレスポンス業界のカリスマジェフポールは、この競争の激しい業界にインフォビジネスで参入して儲ける方法をＪＰＤＫモデルとして作った。

そのモデルに従って、現在、米国では本当にたくさんの人が情報ビジネスの億万長者になっている。僕のランセンサーでもある、ヤニクシルバーやマットフューリーなどもそうだ。彼らは最初に、とても競争の激しいニッチ業界で成功を収めている。それから、インターネットマーケティングを教えるようになったのだ。

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

だから、この競争の激しい業界に入る事も実はとても重要な事なのだ。そこで競争に勝つか、競争を回避して儲けるか、どちらかの道をとればいい。

■他人の商品を売る

商品を作る際に考えるのが、そもそも、商品を自分で作る必要があるんだろうか？と言うこと。

まあ、有名になりたいとか言うのであれば自分で作る必要があるだろう。しかし、たくさん売って儲けたいというのであれば、そもそも自分で商品を作る必要はないのだ。というか、作らないほうがいいいのだ。

他人の商品を自分で売って儲ける方法はたくさんある。だから、何も自分で作らなくても、初めから他人の商品を売ればいいのだ。他人の商品を売ることのメリットはたくさんある。

自分は売る事に集中できるので、製作・販売と両方自分でやるよりも、ずっとずっと収益を上げることができるし、次から次へと商品をリリースできるし。（これが僕が短期間でたくさんの商品をリリースできている秘密だ。僕は自分自身で作っている商品というのはこれまで、実はたった１個しかない。それがトップガンニュースレターだ。）

それにちょっと、変わったことだけど、クレームのメールなどに凹まなくてすむ。これは実際に商品を売ったことがある人にしかわからないだろうが、自分が精魂こめて作った商品でクレームが来ると相当凹むものだ。（実際どんなに精魂こめても全ての人に受け入れられる商品は作れないので、これは避けられない）しかし、他人のものだったら、そんな事はない。

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc

そうすることで、精神的に“売り”に集中することができる。

これらの４つの点に注意して、商品を作れば、まあそんなに大きな間違いはないだろう。

あるいは、他人の商品を扱う場合には、これらの４つのポイントを見れば、扱うべき商品なのか、パスすべき商品なのかが分かる。

実際、僕自身、全ての商品でこの４つのポイントを考えながらやっている。だから、ヒットする確率が高い。

同じことをすれば、あなたの商品もヒットする確率が上がるのは当然の事。後はセールスやマーケティングをどれだけ上手にやるかだ。それに関しては、トップガンニュースレターなど、他の教材があるので、そちらで、学んでほしい。

【リソース】
以前、僕はメンバー向けに限定に『１日以内にバカ売れ商品を持つ方法！』というセミナーを開いた。そして、こちらでそのＤＶＤを**無料でプレゼント**するプロモーションをしている。もし、売れる商品の作り方についてもっと知りたかったら、こちらから無料ＤＶＤをゲットしてみては？

ただし、**個数が限定されているので、プロモーションが終了していた場合は、順番待ちリストに登録してください。** こちらをクリック
http://www.123marketing.jp/direct/free_dvd.php

セールスレターを書く

■インスタントセールスレター

■小川&ヤニクの実践型 AllinOneWEB コピーライティング

■ジェフポールのキラーコピーライティング

■ テッドニコラスの『あなたを豊かにする魔法の言葉』

■テッドニコラス『言葉をお金に変える方法』

マーケティングを学ぶ

■ トップガンインターネットマーケティングニュースレター

■ ヤニクシルバーのアンダーグラウンドシークレットメンバー

■ ジェフポールのマスターインターネットマーケティング

リセールライト

■ ヤニクシルバーのバースデイ記念セミナーリセールライト

■

オフラインマーケティングは？

■ ジェフポールのスモールビジネス 101 の秘密

その他

Copyright All Right Reserved Tadahiro Ogawa & Direct Publishing,inc