

ネットオークションを利用して

ほったらかしで月収30万を可能にする

集客の極意！

前のタブ
トは
ルール
グループを修正す
に応じた内容が
ントの適切な場

る機能にアクセスす
マウスの右ボタンを
マウス・ボタンを押した
的なメニューからページ
ます。新しい機能には、

この eBook の著作元であるティー・エム・プランニングは、著作元としての権利を放棄しておりません。再販にあたっては、下記の規約をお守りくださるようお願いいたします。

1. あなたはこのeBookを何部でも販売することができ、得られた収益を全てあなたのものとすることができます。
2. あなたはこの eBookを無料配布したり、あるいはあなたの顧客に対して無料配布を許可することはできません。
3. このeBookの販売経路、販売形態はすべてあなたの裁量にゆだねられています。各種ネットオークションへの出品、アフィリエイト・システムの利用など、自由です。また、他商品とのセット販売も可能です。
4. このeBookを印刷して販売することはできません。
5. このeBookを販売するために、いかなるSPAM行為も許可されていません。
(未承諾広告メールなど、適法なものはSPAMとはみなしません。)
6. このeBookの販売価格設定は自由ですが、可能な限り、高い金額設定をお願いします。
7. このeBookには、再販権利として、マスター・リセール・ライトが付帯されています。従いまして、eBook本体と再販権利を分離して販売することはできません。
8. 販売にあたっては、いかなる方法でもこの許可なくこのeBookに改変を加えることはできません。もしも、改変が必要な場合には、下記までご連絡ください。カスタマイズには、有償対応させていただきます。

「ネットオークションを利用してほったらかしで
月収30万を可能にする集客の極意！」
再販権利 利用規約

ご連絡先： ティー・エム・プランニング

E-mail cmcrta@tmass.jp

URL <http://trustroom.biz/>

目次

1 . はじめに.....	4
2 . Yahoo!オークションの「注目のオークション」との付き合い方.....	6
2.1 「注目のオークション」オプションのリスクと無駄.....	6
2.2 オプションの使い方.....	10
3 . あなたの出品ページに優良顧客を呼び込む「究極の法則」とは.....	12
3.1 お金があなたに優良顧客をもたらすのか?.....	12
3.2 優良顧客をもたらす本当のもの.....	13
3.3 私の実践事例.....	14
4 . 「究極の法則」を具現化した「最強の手法」とは.....	18
4.1 これが他人の力を借りてあなたの宣伝をする方法だ!.....	18
4.2 戦略に応じて、権利の使い分けを考える.....	21
4.3 ネガティブな心理に注意.....	23
4.4 キャッシュポイントを追加.....	24
4.5 なぜYahoo!オークションか.....	27
5 . 参考情報.....	29
5.1 リンク付のPDFファイルを無料で作成する方法.....	29
5.2 eBookを自作できない人がヴァイラル・マーケティングを実行する方法.....	31
6 . 終わりに.....	33

1.はじめに

このeBookでは、ネットオークション（Yahoo!オークション）に絞って良質なアクセスを誘導するための手法を成功例を基にお伝えしてまいります。

たまに見かけますが、何を意図しているか分からないほど無駄に回りくどい説明は極力省いております。

このeBookを読んでいただくほとんどの方は副業として月数万円～30万円位を目標にされていると思います。勿論、取り組み方によってはそれ以上も可能ですが、本業の他に30万円の収入があったらどうでしょうか？ 考えただけでもわくわくしてきて、すぐにでも実践したいですね。

なのに、巷に出回っているeBookは余計なことばかり書かれていて、なかなか的を得ないものが多いように思います。ですので、今回はYahoo!オークション限定で必要最小限の内容になっています。だからと言って手抜きは一切ありませんのでご安心下さい。（笑）

この方法を使えば、あなたの出品ページに優良顧客による多大なアクセスを呼び込むことができます。さらにその後も、継続的な収入をあなたにもたらしめます。

実行のために必要なものはお金ではありません。あなたの知恵と、行動力、それから従来の自分の殻を打ち破ろうとする勇気です。現状を変える、ということは、誰にとっても勇気がいることですからね。

この方法には瞬発力はないかもしれませんが、どちらかという、ジワリジワリと利いてきて、ある日気がついたら、巨大なアクセスがあなたの出品ページになだれ込んでいた、というものです。

ちょうど、ささやかな小川の流れが集まって一つの大河の流れになるように、あなたの出品ページに優良顧客による巨大なアクセスと、継続的収入をもたらします。

もちろん、小川の流れを沢山つくって、大河をつくりだす努力は必要ですよ。でも、インターネットにつながるパソコンを持っているあなたなら、きっとできます。

このeBookを読み進むにつれ、あなたはきっと従来のYahoo!オークションにおけるアクセスアップ方法に、いかに無駄が多かったかに気づくことでしょう。

そして、私が提案する新しい方法により、あなたのYahoo!オークションやもっと広いネットの世界におけるポジションを向上させ、自然で強力で多大なアクセスに恵まれることに気がつくでしょう。

実践に難しいことはありません。やるか、やらないか、ただそれだけです。

では、ほったらかしであなたの出品ページに強力なアクセスをもたらす、不思議な方法を明かしていきましょう。

2 . Yahoo!オークションの「注目のオークション」との付き合い方

あなたはどのように情報販売を始めたのですか？ やはりお金を儲けるためでしょう。巷には「情報起業のすゝめ」的な文書が溢れかえっています。

そういった文書には、概ね次のようなおもしろい話ばかり書いてあります。

曰く、「**情報販売ほど、リスクが低く、メリットの高いビジネスはないと言っても良いでしょう。**」だとか、

曰く、「**情報販売は利益率90%~98%（費用は出品費と通信費程度）で、売り上げのほとんどは利益になります**」だとか、

あるいは、「**情報販売なら片手間で毎月100万円稼げます**」だとか。

しかし、少しでも情報販売をしようとした人ならば、これらが全てが嘘、とは言えないにせよ、よさそうに見える部分を超極端に拡大したお決まりのセリフに過ぎないことはよくご存知のはずです。

実際には、情報販売で儲けようとしている人達はネット上に溢れかえっているため、需要と供給の関係で言えば、供給の方が圧倒的に多い状態です。だから、情報販売者は、見込み顧客を自分の出品ページに呼び込むために、多大なコストを費やしているのが現実です。

この章では、Yahoo!オークションで最もポピュラーなアクセスアップ手段である、「注目のオークション」オプションについて考えてみましょう。

2.1 「注目のオークション」オプションのリスクと無駄

このeBookをお読みの皆さんなら、Yahoo!オークションの「注目のオークション」オプションのことはすでにご存知だと思います。自分の出品ページをできるだけ上位に表示させるために、1日あたり 円支払います、と指定するオプションです。

Yahoo! Japanによる公式説明はこちらをご覧ください。

<http://special.auctions.yahoo.co.jp/html/option/featured/>

このオプションは、Yahoo!オークションにおける出品ページへのアクセス数を即効的に上げる効果があり、電気製品や書籍といった物販においては「費用対効果が高いアクセスアップ方法」として推奨されることが多いです。

ただし、私は情報カテゴリに出品する場合には、「注目のオークション」オプションを使うのは特に慎重に構える必要があると思っています。
理由の一つは、まず「高い」ということ。

競争が激しい「情報」カテゴリでは、1面目、2面目に出品ページを表示させようとする、一日あたり9999円も払わなければいけないことが多いです。しかもそれだけの費用を払っても、トップに表示される保証はありません。

さて、それだけの高いお金を払って、「情報カテゴリ」の上位に表示されたら、確かにアクセス数は増えます。だから、セールページの内容が確かならば、成約数は上がっていくことでしょう。Yahoo!オークションでのお取引は、実質、個人間の直接取引になりますから、成約すればすぐにお金が入ってきます。一方、「注目のオークション」費用を払うのは何ヶ月か先。

手元に現金は発生しますから、なんだか儲かった気になりますね。だけど、入ってきたお金から「注目のオークション」に払うお金を差し引くと結局儲けはない、あるいは儲けがあったとしても微々たるもの、ということもありえるわけです。

「注目のオークション」に頼って情報販売を続けていると、「自転車操業」になりかねません。なにか事情があって、操業を停止してしまうと、「注目のオークション」の支払いだけが残り、結局赤字だった、ということにもなりかねません。

「情報カテゴリ」において、注目のオークションに頼ることは、このようリスクを伴いますし、そのリスクを避けるためには、3ヶ月くらいのスパンでお金の収支管理がきちんとできなければいけません。

「ご利用は計画的にお願いします。」（　　なんだかどっかの金融業者みたいですね。）

しかし、不確定要素の大きい情報販売においては、計画通りに売り上げがあがらないことも珍しくありません。結局、「注目のオークション」はリスクが大きいということになります。

さて、次に「注目のオークション」オプションが持つ無駄な部分について考えてみましょう。

たとえば、あなたが馬券投資でお金を稼ぎたい人をターゲットにして、Yahoo!オークションに競馬必勝法を出品したとします。

どんな人に、あなたの出品ページに来て欲しいですか？

「お金を稼ぎたい人」。

これはこれで正解ですけど、それじゃあまりに大まかすぎて、効果的とはいえません。

「競馬に興味があってお金を稼ぎたい人」。

このように対象を絞り込んで、訪問者をあなたの出品ページに呼び寄せると、効果的だと言えます。

ところが、「注目のオークション」オプションでできることは、ただ単に当該カテゴリ、すなわちこの場合は情報カテゴリ内で表示させる順位を上げるだけです。

あなたが「競馬でお金を稼ぎたい人に出品ページをアピールしたい」と思って注目のオークションに高いお金を払っても、その大部分が、あなたがターゲットとしている以外の人たちを呼び寄せるために消費されてしまうのです。

たとえば、あなたが出品している「馬券でお金を儲ける方法」の出品ページに、いくら「女にモテようになる方法を知りたい」人に来てもらっても、直接的には売り上げには結びつかないわけです。なにか別に戦略があるのなら、いいのですが。

あなたが馬券投資で儲けようとしている人たちを呼び寄せるために、注目のオークションに支払った9999円のうち、3000円しか役にたっていない、残り6999円は完全な捨て金、ということが有り得るのです。しかも、これは簡単に書くために、一日あたりの金額で書いた数字です。実際には、使った日数分だけ無駄金はかかっているわけです！

あなたが払った「注目のオークション」費用の大半が、あなたの売り上げに結びつかない方向で消費されてしまっている。こんな理不尽なことって、あるでしょうか？

私は注目のオークションを使うこと自体を否定しているわけではありません。使うときには、上に書いたようなことを踏まえて、効果的に使うべきだと言っているのです。

(ネットの世界では、「訪問者の『属性』をよく考えましょう」という言い方をします。)

「注目のオークション」の費用対効果が良好と認められるのは、分野を絞り込んだ情報ではなく、「情報カテゴリ」を訪れる人たちに共通して当てはまるようなニーズを持つ情報を売るときでしょう。

この節のまとめ

・情報カテゴリにおいて、「注目のオークション」オプションは過度とも言えるほど高額。効果は認められるが、自転車操業を招く恐れがある。

このため、利用は計画的に行う必要がある。

しかし、計画どおりに売り上げがあがらないことが多い情報販売では、リスクが目立つ。

- ・「注目のオークション」オプションは、対象分野を絞り込んだ情報の宣伝においては無駄金が多い。
- ・「情報カテゴリ」を訪れる人ならだれでも関心を示しそうな、最大公約数的な情報の宣伝に使うべきである。

2.2 オプションについて

大量のアクセスを狙ってオプションを使うのも1つの方法ではありますが、注目のオークションなどは専門の業者や企業が犇めきあって参入していますので、昨日今日始めたばかりの素人が出ていったところで到底太刀打ちできません。

例えばネットの世界を離れて、リアル世界で商売をすることを考えてみましょう。商売が盛んな大商店街、すなわち東京で言えば、新宿・歌舞伎町の大通りだとか、大阪なら難波の繁華街といったところで商売をすることは、人の大きな流れの中で商売をすることになります。

そういったところで、商売をすると、成功の可能性が高いように見えるかもしれませんが、なんたって人通りが多いのだから…。

だけど、人通りが激しいがゆえに、そういったところに店舗を構えて商売を展開していくには、高額なテナント料をはじめとする莫大な資金が必要です。

そういったところに店舗を構えることができれば、人のアクセスはほっといても得られるわけですから、商品と売り方に大きな間違いがなければ、売り上げは挙がっていくこと でしょう。それも多額の。

だからといって、利益もたくさん得られるのか？と言われれば、そうとも限りません。売り上げも多い、支出も多い、さらに競争相手も多い、というのが繁華街に店舗を構える方式ですから、売り上げと忙しさのわりには儲からない、ということもありえるわけです。

逆に、繁華街のすぐ近くにある、路地裏のお店というのは、華やかさはないかもしれませんが、一見物騒でダークなイメージがあって少し寄り付きにくい場所かもしれません。

しかし、ああいったところにお店を構えると、かかる経費は少ないし、本当にそのお店の商品が好きな人が大通りからわざわざ足を運んでやってくるわけです。

だから、大通りに店を構える場合に比べるとそれほど忙しくなく、テナント代などの諸経費も安くあがりますから、商売がうまく回っていけば、利益率は高いはずですよ。

ただし、路地裏にお店を構えて収益を上げるためには、「自らお客を自分の店に呼び寄せて、人の流れを作り出す」努力が必要です。

繁華街にお店を構えることが、資金と物量作戦で稼ぐとすれば、路地裏にお店を構えることは、知恵と努力でお金を稼ぐ、ということになるでしょう。

これをYahoo!オークションに当てはめると、次のようになりますね。

- 1) 「注目のオークション」オプションをバンバンつかって上位表示させて、アクセスを稼ぎ、売り上げを挙げていく方法は、繁華街で商売をすることに相当し、
- 2) 「注目のオークション」を使うのは最小限にとどめて、知恵・努力で本当に自分のところから商品を買ってほしいお客様にお越しいただくことは、路地裏で商売をすることに相当する。

このeBookで書く方法は、2)の路地裏路線に相当します。

しかも、路地裏で商売をするからには、一人ひとりのお客様が重要な存在になりますから、大切に扱うことになります。

では、私がどのようにして、この「路地裏路線」を使うようになるに至ったか、明かしていきましょう。

3. あなたの出品ページに優良顧客を呼び込む「究極の法則」とは

3.1 お金があなただに優良顧客をもたらすのか？

今から2年前ほど前、インターネットビジネスに憧れていた私は、金森重樹氏が書いた「インターネットを使って自宅で1億円稼いだ！ 超・マーケティング」という本を読んでいました。

金森氏は、金・コネ・人脈なしで自宅の片隅で独立開業し、一億円稼ぎ出した人物だということです。これは凄そうだ！「金・コネ・人脈なし」というなら私と同じじゃないか。ひょっとしたら私にも同じことができるのかもしれない…。

確かにこの本に書かれている戦略はとてもすばらしく、目を覚まさせられるような内容でした。

しかし、残念だったのは、「ビジネスで成功するためにはお金を捨てる勇気を持とう」「札束を燃やす覚悟がない奴は成功しない」といったことが、一貫して強調的に書かれていたことです（そりゃ、もう、該当箇所をペンで黒く塗りつぶしてやろうかと思ったくらい）。

つまり、ビジネスで成功するためには、広告にお金を投資していくことが必要不可欠であり、広告に失敗はつきものなのだから、お金を捨てることができないのであれば、自営業者失格だというわけです。

そのための資金を準備できない人は、一生雇われのままでいる、という意味のことまで冷徹に書ききっていました。

それじゃ、資金を準備できない私のような人間は、一生フリーターのままでいる、とでも言うのでしょうか。そんな、金森センセイ、残酷だ…。

成功できるのは金森氏のように知性と実践力に加えて、資金を準備できる人でなければならないんだろうか…。

しばらく、私はインターネットビジネスに対して意気消沈したような状態になっていました。

3.2 優良顧客をもたらす本当のもの

ところが今年2006年の夏。かの、神田昌典氏の「ロコミ伝染病」という本を読んだのです。

全体的に、神田昌典氏の著書には、「ビジネスに資金を投入しろ」ということはうさくは書かれていません。むしろ、できる限りお金をかけずにビジネスを推進しろ、という論調で書かれています。ビジネスには多かれ少なかれ資金が必要なのは事実ですが、できるだけ支出を節約する方向で書かれているので読んでいて安心感があります。

その中で、ちょっといい記述を発見したんです。

「ロコミ伝染病」から引用してみます；

*世の中には、作用と反作用がある。
お金が欲しければ、お金を与える。
お客が欲しければ、お客を与える。
情報が欲しければ情報を与える。*

これを読んで、なるほどなー、と思いつつものがありました。

私は自分のビジネスで成功したい。そのためには、お客さんが欲しい。だけど広告につぎ込むお金がない。もちろん他人に与えるお金だってありゃしない。

しかし、「お客が欲しければ、お客を与える。情報が欲しければ情報を与える。」ということについては、一工夫すれば、今の私にだってなんとかなるんじゃないのか？

お金を稼ぎたいと思っているのは、自分だけではなくて、他人だって同じ。

お金を稼ぐために必要なことは、商品やお客。

つまり、**ビジネスに携わっている人は誰だってお金が欲しい。そのために、商品やお客が必要。そのために必要なことはまず商品やお客を他人に与えること！**

さて、この方針で、ibc_bookstore として、最初に Yahoo!オークションに投入した情報商材は、「ヤフオクで毎日5千円～3万円稼ぎ、顧客リストを構築する方法」(2006年9月26日発売開始)です。

これは、Yahoo!オークションを裏側から眺めながらお金を稼ぎ、顧客リストを構築していくことができる方法です。

この商材は、実践することでお客様にお金をもたらし、かつ顧客リストをももたらすものですので、方針「1) お金をもたらす」と「3) お客をもたらす」を満たします。

さらに、同時に、方針2)「お客様に商品をもたらす」をもかなえてしまうことです。つまり、第一作である、「ヤフオクで毎日5千円～3万円稼ぎ、顧客リストを構築する方法」を出品する最後の段階で、出品ページを利用して次のような告知をしたのです。

現在、ibc_bookstore では、次の企画として、転売可能な eBook

『あなたの情報が一週間で売れる！ヤフオク必勝 驚愕のノウハウ』(仮題) を編集しております。

これは、近日中に、ibc_bookstore から2980円(予価)の値段で販売する予定ですが、

『ヤフオクを完全活用して毎日5千円～3万円稼ぎ、顧客リストを構築する方法』を ibc_bookstore からお買い上げいただいた方全員に、転売権利付きで、【無料】で差し上げます。

さらに、この告知に続いて、第二作のセールスページの一部を、予告編としてお見せしました。

その上に、「注目のオークション」オプションに、1日あたり500円～3000円投じて、この告知を含んだ出品ページを上位表示させました。

これは利きました。なにしろ、Yahoo!オークションには、転売できる商材を探している方々が沢山いらっしゃいますから、嫌が上でも注目を浴びます。

こうして、ibc_bookstore からリリースした最初の情報商材「ヤフオクで毎日5千円～3万円稼ぎ、顧客リストを構築する方法」は、セールスページを丁寧に書いたこともあいまって、2週間で92部売れました。eBookリリースのデビュー作品としては上々の結果でしょう。

さて、第一作出品を終了して6日後、10月15日に、第二作目のeBook「あなたの情報が一週間で売れる！」

ヤフオク必勝 驚愕のノウハウ」を出品しました。

この時は驚きました。出品して最初の二日間は様子を見るために、「注目のオークション」オプションはつけなかったのですが、勝手にアクセス数が上がっていきんです。ウォッチリストにもバンバン登録されていきます。出品した2時間後には直接注文が1件入り、ご入金いただきました。

結局、一切オプションをつけていないオークションでしたが、一夜にしてアクセス数が63も集まり、ウォッチ登録数が11になりました。その後もアクセス数は順調に伸びていき、終了時には116になりました。

二日間のオークション出品の期間で、直接取引も含めてこのeBookは8部売れました。

これまた、私のような無名の新人が一切のオプション無しで出品した結果としては上々の成績です。

要因はいくつかあると思いますが、第一作のeBookを出品する際に、転売可能なeBookの第二作をリリースすることを予告してあったことが大きいでしょう。

また、第一作の出品を終了（10月9日 祝日の月曜日）してから、6日後（10月15日 日曜日）に第2作を出品した、というタイミングも、ひょっとしたら絶妙だったのかもしれない。

このように、いくつか分析すべきポイントはありそうですが、私の経験から証明された、「究極の法則」は次のとおりです。

究極の法則

お客様は、自分にお金、商品、有用な情報をもたらしてしてくれる出品者のところに集まる。

(これらのものがあれば、お客様ご自身が、お客様を得ることができ、ご自身のビジネス展開ができる。)

さらに重要なことは、お金、商品、有用な情報をもたらすことができることを、適切なタイミングと適切な方法で見込み顧客にアピールすること。

アピールできなければ存在しないに等しい。アピールするためなら、適切なタイミングで、「注目のオークション」オプションなどに、広告費を使うのも良い。あなたの出品ページに毎日81人の優良顧客がやって来る！！

4. 「究極の法則」を具現化した「最強の手法」とは

さて、書物で読んだことを実践し、優良顧客を自分の出品ページに呼び寄せる「究極の法則」は、お客様に「お金、商品、有用な情報」をもたらすこと、そしてそれを適切にアピールすることだとわかりました。

(ちなみに、「お金をもたらす」と言っても、私も含めて、多くの人にとっては、お客様に「ハイ、この現金差上げます」とお金をお渡しすることは現実的ではないと思います。私の場合、期間限定のディスカウントや、すでに一度アイ・ビー・シー・ブックストアから商品をお買い上げくださった方への特別なディスカウント、といった形で、間接的にお金を差上げています。)

私はこれからも、これらのことを実践し、繰り返し見込み顧客の人達にアピールしていくつもりです。そうすることで、自然に強力なお客様の流れができていくことが実感としてよくわかったからです。

しかし、これはあくまでも私自身が自分のためにアピールしていく行為なんですよね。自分ひとりの力って、所詮、限界があります。上手に他人様の力を借りる必要があります。

「アイ・ビー・シー・ブックストアはお金、商品、有益な情報を皆さまに提供します！ なにか困ったこと、欲しいものがあったら、アイ・ビー・シー・ブックストアの出品ページに来てください。アイ・ビー・シー・ブックストアに連絡してください」こういうアピールを、私に代わって他人が喜んでやってくれる。しかも、一人だけでなく、多くの人達がこぞって私のためにPR活動をやってくれる。

そんな、ムシのいい話が世の中に存在するんでしょうか？

存在します。その方法を、これから具体的にご紹介します。

4.1 これが他人の力を借りてあなたの宣伝をする方法だ！

その名を、「ヴァイラル・マーケティング」といいます。

ひょっとしたら、「ヴァイラル・マーケティング」という言葉を目にするのが初めてという人もいらっしゃるかもしれませんが、しかし、「ヴァイラル・マーケティング」は、インターネット・ビジネスで成功するために不可欠といっていい手法です(ただ、Yahoo!オークションではそれほどポピュラーではないようです)。

ヴァイラルを、英語で書くと、'viral' として、「ウイルスによっておこる、ウイルス性の」という意味があります。つまり、「ヴァイラル・マーケティング」を日本語にすると、「ウィルスのようなマーケティング手法」とでもなりますかね。

つまり、ウイルスのように、人から人へと、すなわち客から客へと、宣伝主の手を介さなくても宣伝が広がっていく方法なんです。

歴史を振り返ってみると、インターネットビジネスに参入することが遅れた事業者ほど、このヴァイラル・マーケティングを駆使して事業を成功に漕ぎ着けてきたことがわかります。

その最も顕著な例がマイクロソフトです。マイクロソフトは、もともとインターネットなどのネットワークにはつながっていないパソコンの基本ソフト販売で事業を伸ばしてきた会社です。

様々な事情から、マイクロソフト社はインターネット界への参入は遅れました。他社に大きく遅れをとったのです。インターネットの発展・普及とともに、マイクロソフト帝国も衰退していくのではないかと、この見方もありました。

それをひっくり返したのがヴァイラル・マーケティングです。

マイクロソフト社は、インターネット利用者が、Webサイトを閲覧するために必要なブラウザ「インターネット・エクスプローラ」を無料で配布したのです。

マイクロソフト社自らが無料で配布しただけにとどまらず、「誰でも無料配布していい」ということにしました。このため、パソコン雑誌各誌が、雑誌の付録であるCD-ROMに、インターネットエクスプローラを収納して、無料配布しました。

その結果、マイクロソフト社は、インターネット・エクスプローラを、大多数のユーザーのパソコンにインストールさせることに成功。

インターネット界でも圧倒的多数の顧客を得ることができました。

今では、「パソコンでインターネット」と言えば、マイクロソフトのWindows, インターネット・エクスプローラ、アウトルックエクスプレスを使うことが定番ですね。

この事例からもおわかりでしょう。「ヴァイラル・マーケティング」を簡単に説明すると、「あなた（著作元）を離れた商品が、あなたの手を介さずに市場に普及し、その結果として著作元のところにお客さんをたくさんつれてくる」しくみだといえます。

もう少し、具体的に説明します。

あなたは、eBookを書き、販売します。あなたがやることは、そのeBookに、あなたが出品に使っているYahoo!IDと、その出品リスト・ページのURLを、さらに可能ならばあなたのe-mailアドレスやホームページのURLを、あなたのeBookに埋め込むことです。

例えば、次のようになります。

出品ID [ibc_bookstore](#)

出品リストのURL

http://openuser.auctions.yahoo.co.jp/jp/show/auctions?userID=ibc_bookstore

E-mailアドレス resale-rights@ackii-info.com

ホームページURL

<http://www.ibc-bookstore.com>

そして、このeBookに、「再販権利」をつけて販売します。

そうすると、そのeBookが再販に値すると認めた人たちが、再販してくれます。彼ら・彼女らは、最初にeBookに若干の初期投資をしているので、「元をとってやろう、その上に儲けてやろう」という意識がありますので、再販に対する真剣度は高まります。

そうすると、そのeBookは、あなたの労力なしで、Yahoo!オークション内を、さらにインターネット上で普及していきます。

あなたが書いたeBookを誰かから買ったお客様が、あなたのeBookに満足すると、「このeBookを書いている出品者って、他にも良いeBookを売っているのかな？」と思ってくれます。

あなたが書いた eBook に関心を持った人たちは、あなたの出品 ID をみたり、出品リストへの URL をたどったりして、あなたの出品ページを見に来てくれます。

Yahoo!オークションのアラート機能を使って、あなたが出品するのを監視する人もでてくるでしょう。もっと積極的な人なら、あなたに e-mail で問い合わせをしてきます。

このような状況ができると、あなたがYahoo!オークションに出品するたびに、あっという間にアクセスが集まり、ウォッチリストに入り、注文が殺到する、ということになります。

私の経験だと、ヴァイラル効果を意識した商品提供をして、効果が実感できるまでに、Yahoo!オークションだと1ヶ月もかかりませんでした。

ヴァイラル効果を意識したeBookの販売を始めてから、3週間後には「自分の出品が監視される」効果が見られました。

4.2 戦略に応じて、権利の使い分けを考える

さて、バイラル・マーケティングは、あなたのeBookに再販権利をつけて販売したり配布したりする手法です。

再販権利には6種類ほどあるといわれていますが、Yahoo!オークションでヴァイラル・マーケティングを展開するには、そのうち、3つの権利を把握しておけばいいでしょう。

- (1) マスター・リセール・ライト：そのeBookを誰から購入しても再販することができる権利。
- (2) ベーシック・リセール・ライト：そのeBookを著作元から購入した人だけが再販することができる権利。
- (3) フリー・ギブアウェイ・ライト：そのeBookを無料配布してよい権利。

あなたがビジネスを開始したばかりなら知名度も低いわけですから、とにかくあなたの出品リスト・ページにアクセスを集めることが肝心です。ですから、販売するeBookに付与する再販権利としては、「ベーシック・リセール・ライト」よりも、「マスター・リセール・ライト」がお勧めです。

ここで気をつけなければいけないことがあります。あなたの「出品リスト」ページに訪問者を集める目的は、「タダで貰えるものならもらおう」という人たちを集めることではなくて、「良いものならお金を出しても買おう」という購買意欲が高い人達や、「再販権利がついた商品が欲しい」と思っている、ビジネス意識が高い人達を集めることです。

ですから、eBook につける権利は、「無料で配ってもよい」フリー・ギブアウェイ・ライトではなく、「有料で販売しなければならない」マスターリセールライトがよいことが多いでしょう。

もちろん、「無料で配ってもよい」ということにしても、ヴァイラル効果はあります。どちらがよいのかは、状況をよく考えて、迷ったら「有料で販売する」ことが前提になる、マスター・リセール・ライトを選びましょう。

一般には、そのeBookに書かれている情報を早く広めたい時には「フリー・ギブアウェイ・ライト」を、購買意欲やビジネスに対する意欲が強い人を集める場合には、「マスター・リセール・ライト」を付与することが多いです。

次に、一時に出品する商品の品目数と、eBookにつける再販権利の種類について考えてみましょう。

まず、私自身の事例です；「一時期には、一品目の商品しか出品しない」というやり方をとっていても、相応のヴァイラル効果は見られました。

私の場合の事例

第一作eBookの販売を、9月26日に開始し、10月9日に終了

(この間、何も出品せず)

第二作eBookを、10月15日に出品。

第二作eBookの出品ページに、アクセスが集まり、ドツと売れた。

しかしながら、一般に、「一時期には一品目の商品しか売らない」というやり方は、商売として得策ではありません。失敗する方法だとされています。売り上げが安定していないからです。

だから、複数の商品を同時に出品することが、継続して儲けるための常套手段といえます。

複数の商品を同時に出品していれば、1つのeBookのヴァイラル効果により、あなたが出品している複数の商品が売れていくはずですよ。そうなれば、継続的な安定収入も、現実的なものになります。

また、いくつかのeBookにマスター・リセール・ライトをつけて販売することで、ヴァイラル効果を生み出し、ひとたびあなたの出品ページが注目されるようになれば、今度はベーシック・リセール・ライトをつけた商品を出品したり、あるいは再販を一切認めないオリジナル商品を出品してもいいわけです。

そうすると、アクセスが多い出品ページで、希少価値が高い商品を販売することになり、効果的です。

4.3 ネガティブな心理に注意

このように、eBookに再販権利または無料配布権利をつけて販売することで、あなたの出品ページに濃いアクセスを集めることができます。

これは私自身、やってみると予想以上に効果があり、驚きました。

しかし、これに対してマイナスの方向に働く力があることにも配慮しておいた方がよいでしょう。マイナスの方向に働く力は、もっぱら関わる人達の心理に在ります。

まず、eBookの著作者の心理。特に最初の頃は、「なんで自分が時間と労力を投入して書いたeBookを他人が売って、その利益が自分のところに入ってこないんだ！」という意識が働きます。

短期的には、確かに自分が書いたeBookを他人が売って、自分のところにお金が入ってこないのは、面白くないかもしれません。

しかし、中期的（私の経験だとほんの一月月たらず）に見れば、自分の出品ページに出品してある自分の商品を他人が宣伝してくれて、売り上げが上がるというのは、本当にありがたいものです。

これは経験してみればわかることですので、著作者側の不平は比較的すぐにはなくなると思います。

次は、eBookを再販する人の心理。「なんで、他人の名前と出品URLが入った商品を必死で売らなければならぬんだ」という心理が働きます。

こういう不満を持つ人は、大事なことを見落としているケースが多いです。

それは、「ビジネスを継続するためには複数の商品を販売することが必要」ということです。

一つの商品に頼ってビジネスをしようとする、収入にどうしても波ができ、失敗しがちです。

かといって、複数の商品を全て自分で開発するのは大変です。

ならば、他人に商品を提供してもらい、それを再販する路線は非常に有効です。

そうすることで、複数の商品を早く入手して、ビジネスを展開することができるわけです。

しかも、eBookを買う投資は最初の1回だけ。それ以降は、eBookが売れて入ってきたお金を次の再販権利付商品購入に当てることで、次々とビジネスが回っていきます。

そのことを理解していても、やはり他人の名前や出品リストへのリンクが入ったeBookを苦労して売るのは、ビジネス上好ましくない、という考えの方もいらっしゃいます。

そういった方々のために、私は自分が書いたeBookのカスタマイズを有料で承ることにしています。カスタマイズのご注文を受けた場合は、リンク先のURLを、ご依頼者のもの書き換えてさしあげます。

これはこれで、eBook著者にとってはキャッシュポイントの一つといえます。カスタマイズにより著者は現金を得ることができ、再販者はヴァイラル効果を得ることができます。関わる両者が得をするわけです。

いずれにしても、eBookやソフトウェアに再販権利をつけて売るということは、あまり日本ではなされてこなかったもので、心理的に様々な弊害が発生しえます。

我々はビジネスに携わる者として、感情で物事を判断せずに、「お金儲け」という観点でメリットが有るか無いかで物事を冷静に判断していきましょう。

それができない人達が、eBook再販の循環・連鎖から外れてしまうのは仕方が無いことです。

(ただし、商品の売り込みにあたっては、購買者側の感情がどう動くか、ということ十分に配慮する必要があります。)

4.4 キャッシュポイントを追加

さて、ここまでで、あなたがeBookに再販権利をつけて販売すると、次のキャッシュポイントが発生することがわかりました。

- ・ eBook の販売自体で、即現金が手に入る。
- ・ あなたの出品ページへの訪問者が増え、他の商品がよく売れる。
- ・ 再販者に対して、カスタマイズのご依頼に応じることで、費用を請求できる。

もう一つ、あなたは放置・自動化による自動収入の道を得ることができます。それは、「アフィリエイト・リンク」をあなたのeBookに組み込むことです。

最も良いのは、貴方が主宰するアフィリエイトをあなたのeBookで紹介することです。

最近では、情報商材を売る際に、インフォストアやインフォカートのように、アフィリエイトを募るASPが手軽に使えるようになってきました。

そういったところに出品しているあなたの情報商材を、eBookの中で自然な文脈で紹介し、アフィリエイトも募れば、そこがキャッシュポイントになります。

もちろん、あなたが主宰している以外の情報商材であっても、自然な流れの中で紹介できるものであれば、それをeBookで紹介してもかまいません。もちろん、あなたのアフィリエイトIDが入ったリンクを、情報商材の紹介に埋め込んでおきましょう。

また、インターネット・ビジネスに携わる方は、常に新しい商材や、販促のためのツールを探しています。そういった方々にはeBookの中で、ブレイナーズのアフィリエイトへの登録を、自然な形で薦めていくのがよいでしょう。

ブレイナーズのアフィリエイトプログラムは、無料ですので、再販可能な商材が定期的に得られる、という保障はありません。毎月、新しい商材を入手することを希望なさる方には、同じくブレイナーズの有料プログラムである、電子レンジクラブやインスタント・マーケティングクラブを薦めることができます。

ブレイナーズのアフィリエイトへ参加しておけば、あなた用のIDが入った電子レンジクラブやインスタント・マーケティングクラブへのリンクを入手して、そこから成約があれば、報酬を受けることができます。

ただし、最近では、ブレイナーズから入手した再販権利付き商品の中には、「ネットオークションでの販売を認めない」というものができました。特にインスタント・マーケティングクラブで提供される商品にはその傾向が強いです。

あなたの eBook の中で、ブレイナーズのアフィリエイトやプログラムを薦める際には、このことに十分注意してください。

他のアフィリエイト候補で、インターネット・ビジネスに携わる人が強い関心を持っているのがメールフォームです。

オークションに情報商材を出品する場合であっても、直接取引を希望なさる方が多いです。その際、質問欄にお名前とメールアドレスを書いてもらう、という方式だと、手間も時間もかかってしまい、効率的ではありません。

そこで、下のような自動応答機能付きのメールフォームの利用が望ましいわけです。

私がいくつか試した結果だと、《マイフォーム・ジーピー》myform.jp が非常に優れています。myform.jpなら、お客様にお名前やメールアドレスといった情報を入力していただく画面に、固有の画像を組み込むことができます。

私の場合、入力画面に自分の商品の画像を埋め込むことで、お問い合わせくださった方の受注率が、30%アップしました。

それにお客様にお名前、メールアドレスといった必要事項を入力していただいたあとに表示される、いわゆるサンキューページも、画像やHTMLを使ってカスタマイズできるんです。このサンキューページを使って、あなたの他の商品売り込むことも効果的です。

さらに、無料版で、自動返信メールにお客様のお名前などを組み込める、数少ないフォームメールの一つが《マイフォーム・ジーピー》myform.jpです。

もっと凄いことに、《マイフォーム・ジェーピー》myform.jp はステップメールにまで対応しています。

ご注文、お問い合わせくださったお客様に対して、自動的にフォローしていくしくみがつくれます。

このように、良いことづくめで、自信を持ってお勧めできる《マイフォーム・ジェーピー》myform.jp。これもアフィリエイトに対応しているので、是非あなたのeBookの中で、薦めてみてはいかがでしょうか。

ここに示した例のように、インターネットビジネスを志す人達、情報起業家の皆さんにお勧めできる商品やサービス・プログラムを、普段からピックアップしておいて、あなたのeBookで紹介し、そこにあなたのアフィリエイトリンクを埋め込んでおきましょう。

特に2ティアのアフィリエイトがおすすめです。

あなたのeBookが広まるにつれて、あなたはほったらかしで収入を得ることができます。

4.5 なぜYahoo!オークションか

再販権利ビジネス解説書には、再販権利つきeBookをネットオークションで販売することを薦めていないものがあります。

なぜなら、誰でも転売できる商材をネットオークションに流してしまうと、あっという間に値下げ競争になり、商品の価格を下落させ、商品寿命を急速に縮める恐れがあるからです。


しかし、私は敢えてその禁をおかし、再販権利つきeBookをYahoo!オークションに出品しています。また、再販者の皆さんにも、ネットオークション出品を認めています。

なぜでしょう？まず一つは、私が自分のeBookを急速に広めることで、自分の出品ページやサイトにアクセスを集めたいこと。そのために、すでに強い集客力を持っているYahoo!オークションを利用したいわけです。

次に、Yahoo!オークションが今の私の目線にあっているからです。ひとたびYahoo!オークションを離れて、一般のサイトでのビジネス展開を考え始めると、サイトのデザインにひと工夫もふた工夫も必要だったり、あるいは特別なスクリプトやCGIを組み込むことを考えたりしなければなりません。そのような技術的側面のみならず、ビジネス運営者のネームバリューも望まれます。

技術・知名度・実績のいずれか、あるいは全てで優れていなければ競争には勝てない世界なのです。収入が得られるようになるまでに投入しなければならない時間・労力・コストが大きいです。

Copyright(c) 2008 by ティー・エム・プランニング - All rights Reserved
ネットオークションほったらかしで月収30万を実現する集客の極意！



しかし、販売の場としてYahoo!オークションを認めれば、やるべきことは本質的でシンプルなことのみです。

知名度もさほど求められません。その意味で、今の私にとってYahoo!オークションは捨てがたいマーケットなのです。

私がYahoo!オークションを使って、自分の出品ページのみならず、アイ・ビー・シー・ブックストアのWebサイトの認知度もアップさせ、自分自身のしっかりした顧客リストを構築すれば、やがてYahoo!オークションを卒業する日が来ると思っています。

「いつまでも販路としてYahoo!オークションを使うのか、やがて卒業するのか」ということは、あなたも心のどこかに留めておくのがよろしいと思います。そのビジョンがあるかどうかで、今後のビジネス展開も変わってきます。

5. 参考情報

5.1 リンク付のPDFファイルを無料で作成する方法

eBookにヴァイラル効果をもたせるためには、あなたが書くeBookに、あなたやあなたのYahooID、さらにその出品ページへのリンクを埋め込んでおく必要があります。

その具体的な方法について、補足させてください。

今でもYahoo!オークションで売っている情報商品としてはよくみかけますが、情報商材を単なるテキストファイルで提供しているケースがあります。

これは、ヴァイラル効果を持たせるために再販可能としたeBookとしては望ましくありません。

なぜなら、テキストファイルで書いた内容は、簡単に書き換えられてしまうからです。

例えば、私が自分で書いたeBookに、ibc_bookstore の「出品リスト」ページへのリンクとして、次のものを掲載しておいたとします。

http://openuser.auctions.yahoo.co.jp/jp/user/ibc_bookstore?

eBookがテキストファイルで書かれていると、URLに含まれている ibc_bookstore という部分が、簡単に再販者のもの書き換えられてしまう（これは著作権の侵害行為です）可能性があります。

そうすると、eBookの再販によるヴァイラル効果が、著作権を侵害した再販者のものになってしまいます。それを防ぐための最もポピュラーな方法は、あなたのeBookを、このeBook「あなたの出品ページに毎日81人の優良顧客がやってくる！！」のようにPDFファイルで提供することです。

そうすれば、内容は簡単には書き換えることができなくなり、そのeBookはあなたのためにヴァイラル効果をもたらします。

では、eBook を PDF ファイルでつくるにはどうするのがよいでしょう？

私は、最善の方法は、マイクロソフト・ワードで文書を書き、それを元にしてAdobe Acrobat PDF Maker で、PDFファイルを作成することだと思っています。

なぜなら、マイクロソフト・ワードなら、使用法がわからなくなった時でも、参考にできる説明資料が、書籍あるいはWeb上に多く見られるからです。

もしもあなたのPCに、マイクロソフト・ワードと、Adobe Acrobat (Professional または Standard あるいは Elements 7.0)がインストールされていれば、どうぞそれをお使いください。

(参考URL)

<http://www.kenkyuu.net/computer-12.html>

しかし、マイクロソフト・ワードも、Adobe Acrobat も、有償のソフトウェアです。特にAdobeのソフトは高く、新規に購入するとすれば何万円もの出費を覚悟しなければいけません。

これから情報起業を始めようという人が、いきなりそのような投資をすることは、私はお勧めしません。そこで、URLへのリンクが入ったPDFファイルを無料でつくる方法をご紹介します。

そのためには、マイクロソフトのオフィス製品と同等の機能を持った無料ソフト「オープン・オフィス」を使います。

マイクロソフトのワードに該当するのは、オープン・オフィスでは、「ライター (Writer)」と呼ばれているものです。

「オープン・オフィス」をインストールするために必要なソフトは、下記のURLから無料ダウンロードできます。ただし、Windows版です。マッキントッシュ版のものについては、私にはわかりません。

<http://ja.openoffice.org/download/2.0.2/index.html>

この URL から、必要なファイルをダウンロードしたら、それをクリックすることで、パソコンにインストールできます。

そうして、「オープンオフィス」の「ライター」が使えるようになったら、それで商材となる文章を書いていきましょう。

文章内の文字列から URL へのリンクを張るためには、「挿入」メニュー 「ハイパーリンク」を使います。このメニューを使って、あなたの出品リストページなどへリンクを張っていきましょう。

さて、そうしてできあがった文書を、PDFファイルに変換するためには、「ファイル」メニュー → 「PDFとしてエクスポート...」を選びます。

そうすると、URLへのリンクが入ったPDFファイルのできあがりです。

ワード + Adobe Acrobat をお持ちでない方は、是非、オープンオフィスのライターをお試ください。

なお、オープンオフィスの使い方わからないことがあっても、私にはサポートできませんので、OpenOffice.org日本ユーザー会にご質問をお願いします。

<http://ja.openoffice.org/>

ヘルプとして使える資料やWeb上の文献が、マイクロソフト・ワードよりも格段に少ないので、使いこなすには多めの努力が必要と思われます。

情報販売で資金ができれば、ワード + Adobe Acrobat の組み合わせを購入なさるのも一考に価するでしょう。

5.2 eBookを自作できない人がヴァイラル・マーケティングを実行する方法

さて、ここまでお話してきたとおり、ヴァイラル・マーケティングを実行するためには、他人様に販売していただいたり、配布していただいたりするに値するeBookを自作することが原則です。

ところが、やはり eBook を自作する時間や自信がない、という方も多くいらっしゃることでしょう。

そういった皆さんのために、他人の力をうまく利用して、あなたのためのヴァイラル・マーケティングを実行する方法をご紹介します。

(1) すでに再販権利付き eBook を発行している方に、カスタマイズを依頼する。

2006年に入ってから、再販権利付 eBook が日本でも多く見られるようになってきました。そういった eBook の著者の方をお願いして、リンク内容を、あなたの出品リストページのものに書き換えていただきます。

そうしてできた eBook を販売すれば、あなたにヴァイラル効果をもたらします。

なお、アイ・ピー・シー・ブックストアが発行した eBook に関してカスタマイズのご相談にのることが可能です。承る際は、有償対応になることをご了承ください。

(2) 「ヴァイラル・ブランダー」を使って、あなたの URL で再販権利付き商品を「包んで」販売する。

日本に再販権利ビジネスを持ち込んだのは、ブレイナーズという会社です。

そのブレイナーズが、「ヴァイラル・ブランダー」というソフトウェアを販売しています。

このソフトウェアは、再販権利付きの eBook などを、あなたの URL や画像・お名前を含んだソフトで「包む」ことができるそうです。

その状態で、あなたのお客様のところに eBook をお届けすることで、お客様は eBook を読むときには、毎回あなたの URL や画像・お名前を見ることになり、あなたにヴァイラル効果をもたらすとのことです。

私自身は、この「ヴァイラル・ブランダー」を使ったことはありませんので、ご紹介程度にとどめさせていただきます。

こちらのセールス・ページで、ブレイナーズの小林氏と鈴木氏が音声と映像で概要を説明してくださっているので、ご参考にしていただければ幸いです。

アイ・ビー・シー・ブックストアでは、皆さまのお役に立つeBookやソフトウェアをこれからもインターネット市場に投入していきます。

これからもどうぞご注目ください。

ホームページ

<http://www.abc-bookstore.com>

Yahoo!オークション 出品リストページ

http://openuser.auctions.yahoo.co.jp/jp/show/auctions?userID=abc_bookstore

6 . 終わりに

自分のビジネスでお金を稼ぐって、最初は大変なことです。開始したばかりの当初は、時給に直すと良くても数百円程度にしかならないかもしれません。

私も何度か自分のビジネスを試み、過去何年も失敗を繰り返してきました。過去を振り返ってみると、時給数百円どころか、マイナスの世界です。

でも、最近数ヶ月、ようやくこれまでの苦勞が実を結びつつあるのか、自分のビジネスで稼げるようになってきています。

サラリーマン時代やフリーター時代とは違って、自分の力で稼いでいるんだという実感があると同時に、「自分の力で稼ぐとは、すなわちお客様を大事にしてお客様に支えてもらうことなんだ」ということをしみじみと実感しています。

そりゃそうですよね。一方的にお金を他から奪い取る存在があるとすれば、親に甘えている子どもか、犯罪者くらいのもんでしょう。

このことが理屈ではなく、実感としてわかり始めてきたのが本当に最近のこと。従来の私は考え方が甘かったのかもしれない。

私は再販権利ビジネスを、お客様と自分の共存共栄を図って自分も稼ぐ、という形を具現化したものの一つとしてとらえています。

その意識でこれからもこのビジネスに取り組んでいきたいと考えています。