

# インターネットビジネス入門

～自由な人生を手に入れるために～

どうも、こんにちはshadeです。

今回、このレポートで解説するのはインターネットビジネスを通じて個人が会社に雇われなくても、圧倒的に自由で、そして豊かな人生、生活というものを手に入れる・・・

そのための具体的な方法です。

ちなみに、、、

このレポートは僕がこれまでアフィリエイトについて学んだことで、**月収500万円以上をほぼ自動で生み出している方**のアフィリエイト手法の全体像をまとめたものなので、参考になる部分は多いと思います。

ぜひ、参考にしてみてください。

それでは早速、具体的な内容に入っていきたいと思います。

# アフィリエイトとは？

何もないところから、実践し始めて、短期間の間に  
金銭的自由、時間的自由を手に入れることができる  
「アフィリエイト」というものを紹介しようと思います。

「アフィリエイト」とか「アフィリエイトター」とか  
言っていますが、それって一体どういうものか？

どういったビジネスなのか？っていうと、

アフィリエイトというのは、簡単に言えば、  
他者（他社）の商品を販売して、売れたら報酬をもらうビジネス  
のことです。

いわば、成果報酬型の広告代理店のようなビジネスです。

例えば、A社という会社があって、  
あなたがその会社の商品を買ってみよう、紹介してみよう  
と思ったとします。

実際にその商品に関するブログ記事を書いて、更新したとします。

で、その記事を読んだ読者さんが・・・

「A社の商品ってこんなにいいんだ。じゃあ、買ってみようかな」

とって、

実際にあなたのブログからA社の会社のホームページに飛んで、  
それで商品を購入してくれたら、そこで売上が発生するわけです。

で、その売上の中からA社が、あなたに対して

「紹介してくれてありがとう！」

というお礼の広告費として、数%~数十%の利益

つまり、お金をあなたに還元する、というビジネスです。

例えば、あなたが1000円のCDを買って、

「これ本当に良かった！」と思って、それをブログで紹介して  
で、それを見た読者さんがそれを買ってくれたら、  
1枚につき、100円還元してもらおう・・・

という形ですね。

5枚売れたら500円、10枚売れたら1000円というふうに  
アフィリエイト報酬が積み重なっていく・・・

という形になります。

で、アフィリエイトとして扱える商品ってものすごく多彩なんです。

おそらく今市場にあるほとんど全てのジャンルの商品が紹介できるんじゃないかっていうくらい多彩です。

例えば、

書籍、DVD、サプリメント、器具、食品、家具、サーバー、口座開設、クレジットカード、資料請求、情報商材、無料会員登録、etc…

もう、なんでもあります（笑）

ちなみに、、、

Amazonや楽天などにある商品もすべてアフィリエイトできます。

ただし、報酬率はあまり高くないので僕はオススメしません。

でも、自分がいいなと思ったら、紹介したいと思った商品は

紹介できるし、それが売れたら報酬をもらうことができるので、

売るものに困ることは基本ありません。

ちなみに、僕は教材などの情報コンテンツや、  
ツールなどをアフィリエイトすることが多いです。

（なぜなら、原価がかからないので報酬率が高いからです）

情報教材は基本的にダウンロードしたり、セミナーの映像だったり、  
音声だったりとか、そういう情報のコンテンツなので、原価がほぼ0円  
です。

これはツールなども一緒です。

なので、利益率が他のアフィリエイト商品と比べて非常に高いので、アフィリエイトするのであれば、こちらをオススメします。

しかも販売者からすれば、利益率が高いということは、それだけたくさんの広告料をアフィリエイトターに還元できるわけです。

普通、書籍とか食品とか、そういうものをアフィリエイトしても報酬率って1%~2%とかそういう世界なので、そういうモノを売ったとしても100円ももらえなかったりします。

数十円くらいしかもらえない・・・  
みたいなそういう世界なんですけども、  
こういった教材とか、ツールといったモノに関しては、  
報酬率が50%とか超えるようなこともあります。

例えば、5000円の教材を売ったら2000円もらえるとか、  
1万円のツールを売ったら5000円もらえるとか、  
そういうふうに報酬率が高いので、  
こういうモノが売れるようになると、  
かなり儲かるので僕はよくこういうものをアフィリエイトしています。

別に情報系じゃなくても、サプリメントとか、クレジットカードとか、  
資料請求とか、報酬率が高いものは他にもあるので、  
必ずしも、情報系をアフィリエイトしなければいけない、  
ということはないので安心してください。

ただ、僕はこういうのをやっているってだけです（笑）

# アフィリエイトの仕組み

あなたがアフィリエイトを始めるためには、ASPというサービスを利用する必要があります。

ASPというのは、「アフィリエイト・サービス・プロバイダー」の訳です。

これはどういうサービスなのか？というと、アフィリエイトと商品販売者を仲介してくれるサービスです。

例えば、商品を持っている会社があって、あるいは個人がいて、で、他方アフィリエイトしたいと商品を探しているアフィリエイトターがいるとすると・・・

その2人をマッチングするサービスをするのがASPの役割です。

有名なところだと、「A8.net」とか「バリューコマース」というのがあったりします。

で、実際どういう仕組みになっているのか？というと、

まず、広告主（商品を持っている会社、または個人）が自分のアフィリエイトしてほしい商品をASPに登録し、アフィリエイトターがアフィリエイトしたいものを探します。

すると・・・

登録されている商品が一覧で出てくるので、  
アフィリエイトは自分が気に入ったものをその中から選んで  
自分の媒体（ブログ、メルマガなど）でアフィリエイトする・・・  
という流れになっています。

で、アフィリエイトするためには、  
ASPであなた専用のアフィリエイトリンク（URL）を発行する  
必要があります。（これはすぐ作れます）

で、そのあなた専用のアフィリエイトリンク（URL）を使って  
あなたの媒体で紹介します。

そして、そこから商品が売れば報酬が発生します。

そして、商品がどんどん売れていけば、  
毎月ASPからあなたの口座の方へ、  
前月の報酬、あるいは前々月の報酬が振り込まれます。

その際、商品を持っている広告主からではなく、  
ASPの方からあなたへ報酬が振り込まれる、というのが特徴です。

※中には、商品が売れたのにも関わらず、  
報酬を払わない悪い広告主とかがいるので、  
それを予防するために一旦ASPが広告主から売れた瞬間に  
お金を徴収して、その徴収したお金からアフィリエイトの方へ  
ASPが払う・・・という流れになっています。

一応、僕がオススメするASPのリンクを貼っておきます。

・ A8.net : [https://www.a8.net/as/as\\_promo/](https://www.a8.net/as/as_promo/)

・ infotop : <https://www.infotop.jp/afi/afi/form>

A8.netは、業界最大手のASPなのでぜひ、登録しておいてください。

いろんなジャンルの商品が登録されています。

サプリメントとか、シャンプーとか、そういう普通のものもあるし、  
無料会員登録のサービスもあります。

あとはサーバーとか、器具とか、ほんといろんなものが揃っています。

しかも報酬率も他のASPと比べてかなり良いです。  
(ただし、商品によります)

infotopは、主に情報系のコンテンツ（情報商材、ツール）を  
たくさん置いています。

利益率が非常に高いのが特徴です。

こういうものが売れるようになると、  
かなり早い段階でお金を稼ぐことができます。

# アフィリエイトの威力

次に、アフィリエイトの威力について語っていきたいと思います。

まあ要するに、「アフィリエイトってどのくらい稼げるの？」って話です。

よく、アフィリエイトを「お小遣い稼ぎ」だと思っている方が非常に多いんですけども、あれは間違いです。

例えば、、、

サラリーマンの人が副業でちょっとかじってみて、  
2～3万円の副収入を得るとか、、、

主婦が育児の隙間時間にちょっとやってみて稼ぐとか、、、

世間ではそういうイメージで捉えられていることが多いです。

だけど実際、アフィリエイトって本当はものすごい可能性を秘めたものだってこと・・・知ってましたか？

実は、アフィリエイトの収入は実質「無限」です。

戦略次第で月収100万円超えも十分に狙えるほど、可能性に満ちたビジネス、それが「アフィリエイト」なんです。

普通に会社で働いている人から見たら、月収100万円って「とんでもない!」「ありえない!」と思うかもしれませんが、実際はそんな大それたことじゃないです。

例えば、、、

報酬1万円の商品って実は結構あるんですよ。  
(情報商材、FXの口座開設、クレジットカードなどが該当)

稀に3万円とか、5万円のものともあります。

仮にあなたが1万円の商品をアフィリエイトしたら、それが1日に3~4個売れたら・・・

累計で月収100万円を超えてしまいます。

で、1日で3~4個売ればいいとはいいましたが、もちろん、そんなに簡単ではありませんが、そんなに途方でもない話でもあって、、、

というのも、インターネットを使っている人口って日本だけでも1億人以上いるんですよ。

で、1億人いるうちの1日3人だけ売ることができれば、  
もうそれだけで月収100万円レベルの収入になってしまうわけです。

なので、本当にお小遣い感覚でチョロチョロと、  
ブログ作って、広告貼って終わり・・・みたいな  
そういう風にやっている人だとちょっと厳しいですが（笑）

ちゃんとビジネスとしてアフィリエイトをやっている方、  
ちゃんと売るための戦略を考えたりとか、  
集客をするための戦略を考えたりとか、  
それに合わせてちゃんと作業をする人であれば、

かなり大きな金額を目指せることも十分可能です。

というのも、実際にそういう月収100万円を稼いでいる人って  
結構多いので、そういうことが言えます。

しかも、この世界では個人で年収億単位の金額を稼ぐ人もいます。

それくらい稼げる、可能性に満ちているビジネスがアフィリエイトです。

# アフィリエイトは超ローリスク

しかも、アフィリエイトって実は超ローリスクなんですよ。

なんでか？って言うと、

まず、在庫を持つ必要がありません。

つまり、「無在庫」で始められるということです。

アフィリエイトの場合、商品の販売者が在庫を持つので、あなた自身が在庫を持つ必要が一切ありません。

あなたがやることは、ただ売るだけです。

売れたら、注文のメールが販売者のもとにいて、で、販売者が発送して・・・おわりです。

たったこれだけです。

もし仮に、あなたが全然売ることができなかったとしても、あなた自身が在庫を持っている必要がないので、金銭的リスクを負うことはありません。

だから「仕入れも不要」です。

転売系のビジネスだと、どうしても仕入れなきゃ売上が発生しないんですが、、、

アフィリエイトだと、仕入れる必要はありません。

それは販売者の仕事なので、  
あなたは売ることだけに集中すればいいだけです。

だから、仕入れにお金が発生することはありません。

あと、店舗を構える必要もありません。

つまり「店舗不要」ということ。

普通、起業とかビジネスっていうと、  
ラーメン屋とか、コンビニみたいに店舗を構えて、  
商品売っていく・・・というのが一般的なイメージです。

しかし、アフィリエイトに関して言えば、  
インターネットビジネスなので、ブログとか、  
ホームページとかがお店になるわけです。

なので、実際に土地を借りたりとかして、  
店舗を建てる必要がないわけです。

ブログに関して言えば、その気になればタダ（無料）で作れます。

仮にプロに頼んだところで20～30万円で作ってしまうので、  
ものすごくコストがかからないビジネスといってもいいでしょう。

基本は、タダで始めることができます。

実際に起業して店舗構えようと思ったら、  
最低でも数百万、普通数千万とか、ちょっといいお店なら  
1億とか・・・かかってしまうんですけども、

それが全く要らないというのが、  
アフィリエイトのメリットであり、魅力です。

当然「雇用も不要」です。

もちろん、雇っている人もいます。

作業を代わりにやってもらう・・・とか、

そういう人もいるんですけども、  
基本的には個人で大丈夫かなと思います。

ある程度、規模が大きくなった時に、  
人を雇ったらそれで良いと思います。

で、究極的には、「スマホが実践可能」です。

実際スマホでブログを書いている人もいます。

メルマガも同様です。

なので、スマホ1台でビジネスをやっている人もいます。

もちろん、  
スペック的にちょっと重い作業とかするのは時間がかかってしまいます。

あとは、ツールでしか動かせないようなものもあるので、  
パソコンがあったほうが便利ではあります。

ただし最悪、スマホ1台あればビジネスは始められます（笑）

と、今まで5つ挙げてきましたが、  
これを見た限りだと、嘘なんじゃないか！？っていうくらい  
リスクがないですね。

1. 無在庫
2. 仕入れ不要
3. 店舗不要
4. 雇用不要
5. 究極的にはスマホがあれば実践可能

ネットに繋がった端末（パソコン、スマホ）があれば

今すぐ始められる・・・

これが「**アフィリエイト**」というインターネットビジネスです。

初期資金としては、高くても数万円くらいですね。

その数万円あれば、  
正直、誰でもビジネスを始めることができます。  
(あんまり、”誰でも”という言葉を使いたくはないんですがw)

今はもう、そういう時代です。

インターネットが普及し、スマホが普及して、  
これほど可能性に満ちたビジネスが誰でもできます。

なので、正直、もう誰でも起業することとできてしまうんですよ。

ほんと、素晴らしい世の中になったなと思います (笑)

あと、インターネットビジネスであれば、  
失敗しても借金を負うことはありません。

それにも関わらず、先ほど言ったリターンが実質「無限」です。

うまくやれば月収100万円~数千万円みたいな世界が見えてきます。

そういう意味では、超ローリスク、ハイリターンなわけですよ。

かなり魅力的なビジネスなんじゃないかなって僕は思います。

# アフィリエイトは「自由」

アフィリエイトの魅力はこれだけじゃありません。

実はまだまだあります。

それは、「自由度」が非常に高い、ということ。

場所とか時間にとらわれないんですよ。

つまり、いつでも、どこでも、アフィリエイトの作業ができる。

ということです。

例えば、、、

僕なら自宅、

サラリーマンの方であれば通勤の電車の中、

あとは、お気に入りのカフェとかで、、、

ノートパソコンを持って作業している人とか多いです。

最近だとお店の中でWi-Fiが飛んでいるので繋いで作業できるので、

かなり快適に作業できるんじゃないかなって思います。

あと、旅行先のホテルで、、、っていう人もいます。

または、海外旅行先で、、、

とか、そういう風に、  
場所にとらわれずに作業に打ち込めるっていうのも  
アフィリエイトの1つの魅力です。

だから僕みたいに「自由を手に入れる」という  
目標をもっている人だとかなり向いています。

これが会社のようにちゃんと稼がなければいけなかったり、  
店舗に縛られるようなビジネスとかだと、  
ずっと自分がその場所に居なきゃいけないので、大変です。

人を雇えば大丈夫なんですけど、個人でそういったビジネスをやっている  
方であれば、おそらく永遠に「自由」は訪れないと思います。

なので、自由を目指すのであれば、  
アフィリエイトの方が向いていると思います。

まあ、これは個人的な意見なので、  
あくまで参考程度にしてもらえればと思います(\*^^\*)

# 起業・ビジネスの入門にも最適

さらに言うと、  
アフィリエイトは起業やビジネスの世界への入門にも最適です。

「将来自分の会社を建ててみたい！」とか、  
「自分が社長になってみたい！」とか、  
「商品を作って世の中に広めたい！」とか、

そういう風に何かを成し遂げたい！というような目標がある人は、  
やっぱり起業やビジネスについて学ぶことがたくさんあるんですけども、  
アフィリエイトは本当に良い勉強素材というか、  
練習素材、踏み台になるのでそういう人にもオススメです。

というのも・・・

そもそも、これからの時代  
インターネットの活動ってもう必須なんですよ。

インターネットを使わない業界なんて、  
もうほとんどなくなってきています。

あらゆる業界でインターネットというのが重要になってきています。

「インターネットマーケティング」と呼ばれる

インターネットを使ったマーケティングが当たり前になってくる・・・

もう、そういう時代になっています。

「インターネット広告費の推移」というデータがあるんですが、  
これは1996年から始まっていて今現在に至るまで、  
ズーっと右肩上がりで伸び続けています。

なので、これからインターネットを使って集客とか販売とかを  
練習できるアフィリエイトってのは本当に起業とかビジネスの訓練には  
最適なんですよ。

今後重要になってくるスキルを重点的に学べるので、  
先にアフィリエイトをやるっていうのは、  
ものすごい効率的な道かなって思います。

さらに、

インターネットビジネスは結果が出るのが早いのが特徴的です。

(商品開発が不要なので、  
結果が出るスピードが普通のビジネスと比べて早くなります。)

一般的に起業するとか、ビジネスを始めるってなったら、

まず、商品がなければどうしようもないじゃないですか。

売れる商品がなければ話にならないわけです。

で、売れる商品を作るのってものすごく大変なことなんですよ。

知識もいるし、市場調査も必要だし、

当然、開発コストとかもかかってくるわけです。

商品を仕入れるのだって、ある程度仕入れないと、

個人が始めるとなったら、どうしても始められないわけです。

・・・ということで

商品開発がものすごくネックになってしまうんですけども、

アフィリエイトの場合だと、既にある商品を使えばいいだけなので、

商品開発にかかる時間、コスト、お金とか一切不要になります。

なので、「さあ！今からビジネス始めるぞ！」ってなったら、  
そこら中にある商品の中から自分が好きなものを選んで  
すぐ売ることができるわけです。

これってものすごく良いですね。

商品開発に何年もかけて、ようやくできた商品を

「さあ！リリースだ！」っていう会社が多いなか、  
アフィリエイトはもう「さあ！これからビジネスだ！」  
って思ったら、棚から商品を持ってきて「いかがですか？」  
って売れたらお金がもらえちゃうわけです。

これがネットビジネスとリアルビジネスの圧倒的な違いです。

しかもしかも、、、

アフィリエイトは、すでに売れている商品が何なのか？

もうわかっているんですよ（笑）

すでにアフィリエイトの管理画面とか見ると、  
売れているランキングとか出ています。

「今売れているのはコレです！」とか、  
「さっき売っていたのはコレです！」とか、

そういうのが出ているので、  
それを見ながら、「ああこれが売れやすいんだな」って思って  
それを実際に売ってみれば、やっぱり売れやすいわけです。

これもアフィリエイトの良いところですね。

普通、ビジネス初心者や起業初心者が、  
売れる商品を作るとか、売れている商品を見抜くとか、  
どんなものがヒットするかなんて予測するのは  
まず無理なんですけども、、、

アフィリエイトの場合だと、  
最初から売れている商品を買えばいいので、  
知識がまだあまりない状態でも、  
まず商品を選ぶ段階でミスることはない、という風に思います。

そして、アフィリエイトの仕事は「集客」と「セールス」です。

ある意味、ここの2つだけに特化すればいいわけです。

商品開発が要らない、配送もやってくれる、

お客さんのサポートもやってくれます。

だから、アフィリエイトがやることってのは

「集客」と「セールス」だけです。

ここを重点的にやればいいです。

というか、必然的にやることになっちゃうんですけどね（笑）

でも、ちゃんとやってさえいれば、

この2つのスキルは上がっていきます。

で、この2つスキルをちゃんとできる人って

ビジネスの世界じゃものすごく貴重です。

なぜなら、この2つのスキルをちゃんとできる人って

なかなかいないからです。

商品を作ることができる人ってたくさんいるんですが、

この2つができる人って圧倒的に少ないです。

じゃあ、逆に考えてみれば、

この2つがしっかりできる人は、  
いろんな会社とかからも引っ張りだこだし、  
実際この2つがあれば基本的にはどんなビジネスをやっても  
上手く回るので、この2つのスキルを重点的に磨いてもらえれば、  
すごく良いってことです。

その中でも特に、  
アフィリエイトをやる上ではすごく良いです。

そして、アフィリエイトってのはものすごくローリスクです。  
だからいくら失敗しても全然痛くないんですよ。

在庫も要らないし、仕入れも要らないし、

店舗を借りているわけでもないし、

設備とかに投資しているわけでもないし、

人を雇っているわけでもないの、

自分には何のダメージもありません。

ただ、失敗したら、

「ちょっと時間がもったいなかったなあ」

くらいの話です。

だから逆に言えば、

失敗を気にせずにどんどんいろんなことを試せるってことです。

そうやって実践をする上で、ITスキルを磨いたりとか、  
集客とセールスの基本的なスキルを磨いたりだとかして、  
さらに、その過程でお金まで稼げてしまう・・・

実際に商品が売れば、報酬をもらうことができます。

・・・という感じで、

あなたは一切リスクを負わずに起業とかビジネスなどの実践的な訓練を  
することができてしまうわけです。

で、ここでビジネスのスキルをしっかり磨いて、  
商品売る力とか、売れるものを見抜く力とか、  
そういうものが身についたら、  
いろいろなビジネスの世界に羽ばたいていくこともできます。

別のビジネスに進出した時に、成功する可能性が非常に高くなります。

実際、アフィリエイトの世界から次のビジネスの世界に行く人ってのは  
多いです。

例えば、、、

アフィリエイトで学んだ集客のスキルを活かして、

いろんな会社の商品を代わりに売ってあげるとか、

その他、広告業に行く人もいるし、

セミナーの講師を務めたりする人もいるし、

自分で教材を作って、販売する人もいるし、

アフィリエイトで稼いだお金を使って、

実際に店舗を建てて経営していく人たちもいます。

・・・というわけで、

アフィリエイトを踏み台にして

お金を稼ぎながら、ビジネスや起業のスキルを磨いて、

そして最終的には、より大きいビジネスとか、楽しいビジネスとかに

進出して行って、金銭的にも自由度の高い、

自由な人生を手に入れていく・・・

っていう流れもありだと思えます。

# 「自由」と「億」を両立する成功モデル

いよいよ具体的な内容に入っていくので、  
ぜひ、集中して聴いていただければと思います。

ここまでアフィリエイトの仕組みを簡単に説明してきた  
わけなんですけど、ただアフィリエイトをやったからといって、  
当然全員が自由を手に入れられるくらい  
大きな金額を稼げるわけではありません。

むしろ大半のアフィリエイターは、  
お小遣い以下しか稼げていないという現実があります。

アフィリエイトがいくら可能性の大きいビジネスだと言っても、  
我流で適当にやっているだけでは当然成果なんて出ません。

自由を手に入れるためには、  
正しい戦略というのが必要になってきます。

正しい戦略を知っている人は、  
作業すれば作業するほど成果につなげることができるし、  
最終的には大きな金額というのも達成することができます。

逆に戦略がない人は、無駄な努力をしてしまうわけです。

成果につながらない、成果とは何ら関係ないことに  
ものすごい時間や労力を費やして、頑張っている気になって、  
でも稼げないといって諦めていきます。

そういう人が大半なので、  
あらかじめ正しい戦略というのを頭に叩き込んでから  
実際にアフィリエイトに取り掛かってみてください。

それでは、具体的に解説していきます。

# 最強の情報発信アフィリエイト

僕がオススメするアフィリエイトの手法は、

「情報発信アフィリエイト」です。

これは魅力的なコンセプトを持つメディア(ブログなど)を運営して、

有益な情報や面白い情報や役に立つ情報をどんどん発信していき、

興味をもった読者さんたちに、あなたのオススメの商品を紹介していく

という形のアフィリエイトです。

もちろん、メディアというのはブログに限る必要はありません。

ソーシャルメディア (Twitter、Facebook) というのもあるし、  
YouTubeとかもあるし何でも大丈夫です。

とにかく何かあなたが情報発信する場を持つということです。

それをお客さんに見せて、読者を集める。

それで、商品を紹介するという流れになります。

極めてオーソドックスなやり方ではあるんですけども、  
僕があなたにこれを薦める理由はいくつかあります。

# 情報発信アフィリエイトの魅力

## 1. 爆発的に稼げる

まず1つ目、「爆発的に稼げる」ということです。

情報発信アフィリエイトというのは爆発的に稼ぐことができます。

なぜ、爆発的に稼げるか？というと、

圧倒的にレバレッジが効くからです。

情報発信アフィリエイトの売上は読者数にそのまま比例します。

あなたは情報を受け取りたいという人が100人いて、  
それで売上が10万円発生するとするならば、  
その数を1000人にすれば売上は100万円になります。

読者数を10倍にすれば売上も10倍というふうになっていくわけです。

しかもこの際、100人に情報を届けるのも1000人に情報を届けるのも、  
インターネットであればほとんど労力もコストも変わらないです。

あなたが自宅でブログの記事などを書いて更新ボタンを押す、  
あるいはメルマガを書いて発行すると、  
そのボタンをポチッと押した瞬間に、  
1000人とかへあなたの情報(商品を紹介するメールなど)は飛んで、

その読んだ人たちの中から何%かが買ってくれるという形で  
売上が発生していくわけです。

これが極まってくるとものすごい威力を発揮します。  
現に、読者数が1万人越えや数万人越えのような  
媒体を持っている人もいます。

数万部や10万部とか持っているとうなるのか？

例えば、1%が反応するとしましょう。

10万人の1%が反応すると1000人が反応してくれるわけです。

例えば、1万円の商品を紹介して1%が反応するとしたら  
それだけで1000万円の売上です。

商品1個の情報を発信して、ブログ記事を更新して、メルマガ発行して、  
商品1個売っただけで1000万円のような売上が発生する、  
ということになります。

メール1通で1000万円というのは、  
個人でやっている人ではあまり聞かないですが、  
メール1通100万円とかそういう世界であれば、  
僕が知っている成功者の方の中でも何回も経験している人もいます。

もちろんメールマガジンだけではなくて、  
ブログでそれくらい売っている人もいますし、  
YouTube とかを使って売っている人もいます。

情報発信アフィリエイトのいいところは、  
非常に利益率が高くなりやすいというところですよ。

もちろん広告などを出すこともできるので、  
ガンガン広告を出していれば利益率というのは低下してしまうんですが、  
基本的には普通にやっている限り利益率は80%~90%になります。

アフィリエイトは元々仕入れもいらぬし、  
保管料や配送料も掛からないので、  
報酬を頂いたら丸々それが自分の利益なので、  
利益率がかなり高いという特徴があります。

普通の、例えば物販の会社では、  
サプリメントや食品などを売っている会社の利益率は、  
せいぜい3%~5%といった世界なので、  
それと比べたら本当に凄いというのがわかっていただけだと思います。

## 2. 半永久的に稼げる

それから情報発信アフィリエイトの魅力として、

「半永久的に稼げる」というのがあります。

おそらく、このレポートを読んでいるということは、  
僕と同じく自由を目指していくということ目標にしていると思います。

だけど、一瞬だけ稼いでも絶対に自由にはなれません。

たまたま何かうまいいき1ヶ月で100万円売り上げた、  
1000万円売り上げたとなったところで、  
その後の収入がゼロになってしまえば、  
100万や1000万では一生食べていくことはできません。

一時的にちょっと贅沢したり、  
欲しいもの買ったらそれで終わってしまいます。

自由なんて夢のまた夢なわけです。  
だから、一生自由に安心して暮らしていこうと思ったら、  
収入が失われるリスクというのを減らす、

ずっと安定的に収入が入ってくるということを保証された状態を作るか、

あるいは一生分ドカンと稼いで資産を作ってしまうか、

この2つしかないわけです。

一生分の資産を一瞬で作るというのは、  
正直、累進課税もあるので日本では難しいので、  
それよりは安定して収入を作るということの方が  
現実的かなと僕は思います。

情報発信アフィリエイトがなぜ安定するか長く稼げるかというと、  
特定のもの(人、会社、サービス)に依存しないからです。

基本的にビジネスというのは、依存するものが多ければ多いほど、  
あるいは依存度が強ければ強いほど不安定になります。

例えば、商品の開発をこの人にすべて任せているから、  
この人がやめてしまったり病気になってしまったら  
そのビジネスはもう続かないというようなケースもあります。

あるいは特定の会社に依存している、  
Googleに依存して、Googleのサービスを使って稼いでいたが、

ある日突然、Googleに突然排除されて、  
規約やシステムが変わってしまい一瞬で稼ぎがなくなってしまう・・・

など。。

あるいは、特定の何かのサービスを使っていて、  
そのサービスが終了して稼げなくなってしまう、  
ビジネスが存続できなくなってしまうというようなケースがあり、  
それは自分ではどうしようもないリスクです。

不確定要因で、収入が突然吹き飛んでしまうということもあり得るので、  
基本的には依存度は低ければ低いほどいいわけです。

長く稼ごうと思うのであれば、ですけど。

最初はもちろん、利用できるものは利用したほうがスピードは早いので、依存してもいいんですが、徐々にその依存度は減らしていくということは重要になってきます。

情報発信アフィリエイトは元々あまり依存しないです。

だから、

不測の事態で収入がゼロになるというリスクがほぼゼロです。

例えば、メールマガジンなどは特にリスクが低いです。

メルマガ配信スタンドが1個あれば出来てしまうので、突然何かの都合や誰かの都合で収入が吹き飛んでしまうということはありません。

読者さんと直接メールアドレスでつながっているので安心です。

例えば、商品売りたいなと思ったのであれば、メールを書いて送信ボタンを押せば読者さんに直接届いて読んでもらって、読者さんが反応してくれるので収入が入ってくると。

これはシンプルだけに強いです。

メルマガ配信スタンドが終了してしまうリスクもあるんですが、たくさんメルマガ配信スタンドがあるので、その時はお引越すすればいいだけです。

読者さんのメールアドレスはこちら側（自分）で管理しているので、

気軽にお引っ越しすることもできます。

メールが将来的になくなってしまいうということも  
ありうるかもしれませんが、  
その時も読者さんを引き連れてお引っ越しするだけです。

例えば、僕の情報を受け取りたいという読者さんがいるとすると、

メルマガから今後はTwitterで全部情報発信しますとか、  
ブログで全部情報発信しますとか、  
あるいはLINEで情報発信しますというように伝えれば、

ファンになってくれている方が皆ついてきてくれるのでビジネスも続き、  
売上も極端に変わらないと思います。

今後にわたって長く収入が続くだらうという予測がたつと、  
すごく安心できますよね。

### 3. 早い時期に稼げる

情報発信アフィリエイトというのは素早く稼ぐということも可能です。

アフィリエイトの案件として、  
無料なのに報酬が発生する商品というのは結構あります。

それが「**無料オファー**」というものです。

これは、メールアドレスを読者さんに登録してもらえば、  
それだけで数百円の報酬が発生するというようなアフィリエイトです。

例えば、無料プレゼントを紹介するページを  
あなたがアフィリエイトし、読者さんが10人くらいそこに  
メールアドレスを登録し無料プレゼントを受け取ってくれたら、  
あなたに5000円報酬が発生するというような感じです。

こういう無料オファーは期間限定なことが多く、  
しかも、かなり短い期間であることが多いので、  
いちいち1からホームページを作って紹介する人や、  
SEO対策で検索エンジンで上位表示するための対策をしている人は  
間に合わなかったりするんですけど（笑）

でも、ちゃんとメディア（媒体）を持っていれば  
すぐに読者さんに情報を伝えることができます。

「新しい無料オファーが出てきました！」

「無料プレゼントが貰えますよ！」

というときに、

記事を1通書いてメールで流したり、Twitterでつぶやいたりとか、  
ブログで書いたりすればその日の内に報酬が発生します。

こういう無料系は、正直興味さえ惹ければ成約するので、  
読者にとっても金銭的なリスクがないので、  
興味さえ惹ければ読者さんも登録してくれます。

そうすると数百円から数千円の報酬が発生します。

だから物を売るという経験がなくても、  
ビジネス初心者でもこういうものを扱えば、  
少ないですが最初の収入は得られると思います。

その収入が得られれば、その情報発信をするときに実績にもなるし、  
その得られたお金をどんどん投資することによって、  
また有料の商品も売れていくというように  
スキルアップできると思います。

## 4. 自動でも稼げる

最後にとっても魅力的なことをもう一つ。

情報発信アフィリエイトというのは実は「自動」でも稼げます。

ちょっと不思議だと思うかもしれませんが、  
情報発信といえは、毎回記事を書いてそれを読者さんに届け、  
それでようやく反応してもらえ行動してもらえというように思われますが、  
実際は何もしてなくても報酬は発生しています。

仕組みが24時間働いてくれるわけです。

ブログの記事というのはWeb上に残るじゃないですか。

それで検索エンジンなどから検索した人がやってくるんですよ。  
で、そのブログでちゃんと商品が売れるような設計をしていれば、  
そこから買ってくれるわけです。

寝ている時でも、旅行している時でも、  
勝手に検索エンジンで読者が集まり、  
商品が売れていくということがあります。

ちなみに、メールマガジンでも自動で稼ぐ仕組みは作れます。

ステップメールというシステムがあるのですが、  
最初に原稿を用意してしまえば、  
後は自動でメールが読者さんに流れます。

例えば、読者があなたのメルマガに登録して  
3日目に届くメールを先に設定しておく。

また5日目に届くメールも設定しておく。

そういう風には、どんどん原稿を作って流れる予定を組んでおくと、  
実際読者さんがそのメルマガに登録した時に  
3日後にそのメールが届きます。

5日後にもまたメールが読者さんに届くと。

このように自動でメールが流れるシステムを作り、  
これを使えば自動でメールでセールスしたりということもできます。

これもかなり使える機能です。

こういう仕組みが確立すると、  
不動産収入や自動販売機に近い状態になります。

特に手を触れなくても、  
毎日あるいは毎月収入をもたらしてくれるものなので、  
もう資産のようなものです。

究極的には1日10万円とかそれくらいの金額を得られるようになる  
ので、下手な不動産買ったりするよりも、自動販売機たくさん設置する  
よりも、ブログやステップメール作った方が実は儲かるというような状  
態も起こります。

僕も、マンション経営や駐車場経営で儲けられれば、すごく楽そうだな  
と幸せだなと思っていたんですが、実際問題ブログとステップメールで  
同じような状況が実現できることに気づいたので、今は興味なくなりました（笑）

そっちのほうがコストも掛からないし、不動産とか買おうと思ったら平気で1億円とかかかりますが、ブログやステップメールの場合だとほぼ無料なのでそっちに力入れたほうがいいかなって思います。

ということでまとめると、

情報発信アフィリエイトの魅力というのは4つあって、

- 1つ目が爆発的に稼げるということ、
- 2つ目が半永久的に稼げるということ、
- 3つ目が早い時期に稼げるということ、
- 4つ目が自動で稼げるということです。

この4つを兼ね備えているビジネスや手法というのはそうそうないし、

僕もあまり知らないので、やはり情報発信アフィリエイトというのは

めちゃくちゃ良いんじゃないかなと。

自由を手に入れるためには、

やはり大きな金額というのは稼げなくてははいけないし、

すぐに収入がなくなるとはいけません。

長く安定して稼げなければいけません。

忙しかったら意味がないので自動化ができなくてははいけません。

かつ、その仕組みを作るまでに何年も掛かるようなものでは、  
皆挫折してしまうので、ある程度早い段階で収入が入る  
ということも重要です。

・・・ということを見ると、

「情報発信アフィリエイト」が一番、

個人が自由になるためには向いているんじゃないかな？

って思っています。

# アフィリエイトで収益をあげる流れ

## 1. 有益な情報発信する

具体的な情報発信アフィリエイトの流れについて解説していきます。

まず、あなたがやるべきことは有益な情報発信をするということです。

メディアをまず作り、そこで記事を書いて情報発信するわけです。

例えば、ブログ。

ブログを作り、そこで面白い情報を書いたり、

あなたが勉強した内容などを書いて読者さんの役に立つような

この人の情報を引き続き読みたいと思わせると、

読者は集まってきます。

## 2. 読者を集める

読者を集める作業というのもいくつかあって、

ソーシャルメディアから連れてきたり、

動画を使うなど色々な手法があります。

とにかく見込み客、

あなたが集めたい読者をどんどん集めてくるということです。

### 3. 商品を紹介する

読者が増えてきたら商品を紹介します。

ブログを作って読者が集まる。

そこに商品を紹介する記事を書くわけです。

メルマガなどでもいいのですが、

何かしらの方法で商品とその読者にオファーします。

## 4. 売上が発生する

そしたら売上が発生するということです。

あとはもう基本的にはこれを繰り返すだけです。

有益な記事を書き読者を集め、商品をオファーし売上を発生させる。

また有益な記事を書き読者を集め、

商品をオファーし売上を発生させると、このループです。

最終的にはこれを自動化するわけですが、

自動化の前にこのループが上手く回るようにするという事です。

# アフィリエイトの黄金法則

アクセス（読者数）×成約率×報酬単価×オファー回数

実は、アフィリエイトには「黄金法則」というものがあります。

つまりアフィリエイト収入がどのように決まるか、  
ということなのですが、この4つの要素で決まります。

1つ目が、アクセス(読者数)、

2つ目が、あなたが商品を紹介した際あるいは売り込んだ際の成約率、

つまり、どれくらい売れるか？ということ。

3つ目が、商品が売れたときの報酬の単価です。

報酬が高いか低いか。

最後にオファー回数、何回売るかということです。

これらを組み合わせて掛けたものがアフィリエイト収入になります。

つまり読者の数をどんどん増やし、

報酬単価が高いものを高成約率で売るスキルを磨き、

ちゃんと売り込まなければ収入が発生しないので

一定以上のセールス頻度を保てば、

自ずと大きな収入が得られるようになる、ということです。

そのために、面白い記事を書けるように練習したり、

集客作業をしたり、あるいはセールスの方法を学び、

報酬単価が高いものでも高い成約率で売れるようになったり

などすれば、あなたの収入は膨れ上がっていくわけです。

# どんな情報発信をすればいいのか？

ビジネスを始めた人がこれからどんな情報発信をすればいいのか？

という悩みについても少しだけ解説しておきましょう。

まず、避けてほしいのは、**コンセプトやテーマに関係ない話**です。

例えば、あなたが恋愛関係の情報発信をしていたとして、それを期待して読者さんが集まってきているという状況のときに、なんか頻繁にこのブログギャンブルの話しているなどか、なんか今日は投資の話をして、次の日は健康の話をして・・・。

いつまでも恋愛の話をしてくれないなとなったらやはり読者さんが離れていってしまいます。

他にもっと専門性が高いメディアがあるので、やはりある程度の専門性が必要です。

だから最初に1つテーマを決めたら、そこから極力ブラさないというのが基本になると思います。

あとこれも辞めましょう。

**教科書・参考書・辞書などのコピペ**です。

よく、ビジネスを始めたばかりの人に多いのが、役に立つ情報発信をしようとなったときに本を買ってきてそれをそのまま書いてしまう人がいます。

多少リライトとかして書き換えたりするのですが、そういうのって読んでいて全然面白くないので面白い媒体になりにくいです。

教科書読みたい人や参考書読みたい人はそれほどいないので、個人のメディアからは面白く学びたいわけです。

なので、「コピペでやろう」というのは辞めてください。

こういうのを参考にするのはいいですけど、

あなたなりの言葉で書くということをオススメします。

また、メディアで広告や売り込みばかりやってしまう人もいます。

あなたのメディアは、例えば、テレビや雑誌に近いものだと思ってください。

雑誌のほとんどのページが広告だったら読みますか？

多分読まないですよ。

テレビも全部CMであつたらそんな番組、チャンネル見ませんよね。

面白い情報の中にたまに広告が入るから見るわけです。

見るから売れるんです。

見られなかったら意味がないので広告・売り込みばかりというのはやめてください。

有益な情報発信の中に、広告や売り込みを時々混ぜるという発想のほうが大事です。

あと、**初心者丸出し**というのもやめましょう。

例えば、ビジネス系の情報発信をするときに、

**「ド素人ビジネス初心者の主婦が稼ぐ情報を発信します！」**

というような、自分で初心者であることを丸出しというか強調してしまっている人もいますが、それって誰も得しません。

ただ単にあなたの説得力や信用がなくなるだけです。

初心者丸出しの人から何かを学ぼうと思わないし、自分より下だと思っている人から学ぼうとはしないので、敢えてこういう不利な情報を出す必要はないと思います。

もちろん初心者から脱出しようという姿勢は大事です。

では、あなたが情報発信すべき情報というのはどういうものかというと、

面白くて役に立つ情報です。

読者さんが面白いと感じるもの、このブログお気に入りに入れたいだとかメルマガぜひ登録したいとそう思ってくれるものでないと意味がありません。

先に売り込みとかをやってしまうと順序が逆です。  
まず面白いものを提供して人を集めると、  
無料で面白いものがあれば人って来るじゃないですか。

そこで初めて商品売るのであって、  
先に商品売ろうとしたら人が来ないので結局売れないし、  
大規模にもならない、ということになります。

特に固定読者が全然いない時期は、  
売るよりもこっちを優先したほうがいいと思います。

ある程度反応が出てきたなと思ってから、  
売ること考えた方がいいと思います。

# 情報発信のコツ

あと、情報発信にもいくつかコツあるので、  
それもお教えしておきますね。

それは、面白く、わかりやすくを意識するということです。

メディアは面白くなきゃダメです。

全然面白くない番組は見ないですよ。

例えば、教育チャンネルとか見ますか？

中には見る人もいるでしょうが、  
あの視聴率は半端無く低いですからそういうものを目指しても  
絶対に影響力のあるメディアにはなりません。

例えば、勉強系のものを発信するにしても  
面白くする方法はあるわけじゃないですか。

テレビとか見ていればわかりますが、  
できるだけ面白いものにしようと番組構成などを考えています。

そういう努力というのはやはり必要で、  
勉強系であってもできるだけ面白い事例を出したりだとか  
喩え話をだしたりだとかで面白い記事になるように頑張るという  
姿勢は大事だと思います。

もちろんわかりやすくするというのも大事です。

あまり難解過ぎることを書くと離れていってしまいます。

初心者さんが離れてしまう媒体は中々スケールしないので、  
噛み砕いてわかりやすく誰でも理解できるように書くということです。

難しい専門用語とかは使わない方がいいです。

そして知識や日々の経験、学び、気づきを共有する。

これもそういうスタンスでやりましょうということです。

特に初心者さんはこういうのが大事だと思います。

最初は知識が何もないところからやるわけですから、  
日々の経験の経験や気づいたこととか、学んだことというのを読者さん  
にも教えてあげようというようなスタンスがいいと思います。

僕も最初の頃は知識がなかったので、  
実際にとにかく教材とかの内容を実践してみて  
その中で経験したことやわかったことを  
どんどん書いていきました。

そうしたらリアルさがあるので、面白いと言ってくれる方も多くて、  
それでどんどん読者が増えていったという流れです。

それから自分より初心者に教えてあげる  
イメージというのを持ってください。

たまに、情報発信したいけど自分よりすごい人がいるから、  
自分より詳しい人がたくさんいるから、  
僕なんかが情報発信していいのだろうか？  
人に教えていいのだろうか？  
というような悩みを抱える人がいます。

でも実際は情報発信してもいいんです。

自分より詳しい人がたくさんいても人に教えて大丈夫です。

本屋とか見てください。

同じテーマでもどんどん新しい書籍というのが毎年出てきます。

本当であれば一番すごい人が一冊出せばいいはずなんですが、  
実際はそこまでトッププロでなくても出した本がある程度売れていく  
という形になっています。

あなたがプロかどうかとか、  
トップクラスかどうかは情報発信するにあたって全く関係ありません。

それよりも、  
初心者より知識があるかどうかということの方が大事です。

例えば、小学6年生が小学3年生に勉強を教えてあげる  
ということは価値があることです。

たぶん小学3年生はそれでわからない問題が  
解ければ喜ぶじゃないですか。

そして小学6年生の人に感謝するじゃですか。

それと同じです。

例えば、アフィリエイトという言葉を知っている人自体がまだ少ないわけです。

やり方を知っている人はもっと少ないわけです。

そういう人たちにとっては、  
例えばあなたがアフィリエイトで月1万でも稼いでいて  
そのやり方を教えましょうか？と言えば絶対知りたがると思います。

月1万の収入が欲しくて凄く悩んでいる人というのは  
たくさんいると思います。

1万増えたら生活に困っている人にとってはどれだけ楽になるか。

「1万円の稼ぎ方をあなたが初心者でもわかりやすく教えますよ」

と言えば、それは十分知らない人たちに取っては価値があります。

別にあなたが月収100万稼いでなくても月収1万でも、  
その1万の稼ぎ方を教えるというようなことをすれば、  
読者さんは喜ぶし場合によってはお金も払ってくれます。

商品とかであっても常に専門家から買うわけではありません。

例えば、友達とかが最近肌きれいだなと思って化粧品何使っているのか  
聞いて、その友達がこれ使っていると言えばそれを買う人はたくさん  
います。

別に友達は、化粧品のプロでもなんでもないですけど、そこに肌が実際に綺麗になっているというような説得力があれば、プロからじゃなくても人は買います。

だから自分はまだ詳しくないからという思い込みで、情報発信をしないというのはやめてください。

**それは正直、時間の無駄です。**

本当に初心者でも、もっと初心者の方というのはたくさんいるので、そういう人たちにまずは教えていく。

そして、徐々に自分が経験したり勉強したりする中で、自分が成長していき対象を広げていく、僕も最初は初心者だったので、初心者相手に教えていって徐々に僕が詳しくなるにつれて情報発信の内容も少しだけ高度になっていき中級者の方を読むようになり、次は上級者、月収100万を稼ぐような人たちも読むようになり、というように段階を踏んでいったので、そういう段階を踏むということをやってみてください。

まずは自分より初心者の人をターゲットにして、その人達にわかりやすく教えると。

そして自分も詳しくなっていく、徐々に初心者以外の人にも読んでもらえるような記事を書く、というような流れです。

**積極的に自分の考え感情を交えるということが重要です。**

先ほどやってはダメな例として、  
教科書や辞書や参考書のコピペをあげましたが、  
あれってなんでつまらないのか？っていうと、  
あなたの「個性」が全然見えないからです。

個性が見えないとファンになりようがありません。

あなたのことを好きになりようがありません。

例えば、教科書はすごく役に立つし為になりますが、  
あれを読んでも作者姿が見えないから作者のファンにはなりません。

辞書も一緒です。

あれも役に立つことすごく勉強になることが書いてありますが、  
作者の姿が見えないから楽しくもないしファンにもなりません。

だから心もあまり動かないわけです。

むしろ、あなたの考えや感情が強く出ている記事であればあるほど、  
その記事の反響はどんどん高くなっていきます。

その考えが正しい必要もありません。

仮にそれが間違っていたとしても、  
あなたの考えを書いたほうがいいです。

主観的なものでいいので考えが何もないよりはマシです。

感情もどんどん表に出すと、  
腹がたったのであれば腹が立ったと書けばいいし、  
哀しいなら哀しいと書けばいいし、  
嬉しいならその嬉しさを思い切り表現すればいいわけです。

そうやってあなたの姿が見えてくれば来るほど  
面白い記事になっていくし、  
オリジナリティのようなものも出てくるわけです。

それから「**本音で書く**」ということも意識してください。

先ほどの自分の考え感情を交えるということに通じますが、  
嘘というのは何となくわかります。

例えば、ブランディングだからといって、  
無理やり思ってもいないようなことを書いたりだとか。

いいと思っていない商品を買りたいからとやたら褒めてみたりしても、  
読んでいる側はそれがわかります。

よほど小説家のような文章の上手さがない限りわかります。

そしてそういうのは面白くありません。

あなたもたぶんそういうのを書いていても  
全然面白くないし、長続きしません。

**ポイントは、思ったことを素直に書いてみる。**

自分の考えや感情を交えながら素直に書く、  
ということをやってみてください。

それが結局、一番面白くなりやすいです。

腹がたったのであれば本当に怒りをぶつければいいし、  
いいと思ったのなら心の底からいいと思っているそれを表現すればいい  
し、嬉しいのであればとにかく嬉しい表現をすればいいし、  
思ったことをそのまま直球で書くということです。

仲の良い友達や家族などには飾り立てたようなことはいいませんよね。

本音で色々話します。

あの感覚です。

普段から本音で書いている人ほど信憑性があるので、  
商品を紹介した時でも売れやすくなります。

あと、「**八方美人にならない**」ということもぜひ心掛けてください。

皆にいい顔をしないということです。

要は、ターゲットをきちんと絞るということです。

誰に向けて記事を書くのか、  
あなたはそのメディアを通じて誰を喜ばせるのかということです。

**誰に価値を提供するのか。**

ちゃんと意識していないとそこがブレてしまいます。

八方美人になってしまいます。

皆に喜ばれたくて、皆が頷くようなことを書きたがってしまいます。

ただ、基本的に全員が全員、めちゃくちゃ共感する記事や喜ぶ記事、情報発信はそもそも目指せないというかできません。

みんな考え方も価値観も環境も全然皆違いますからね。

例えば、あなたがギャンブル系の情報発信しようとしているのならば、スロットしか興味ない人もいれば、競馬しか興味ない人もいれば、パチンコしか興味ない人もいます。

そもそも、ギャンブル自体を悪だと思っている人ももちろんいますし、もうお金十分持っていてギャンブルをする必要がない人たちもいるわけです。

そういう人たちをギャンブルというテーマで全員喜ばせることはできません。

お金儲けの話を書こうとしたところで、お金儲けそのものを悪だと思っている人もいれば、とにかく稼ぎたいと思っている人もいます。

恋愛とかでもすでに結婚している人と高校生と大学生とかを同時にものすごく喜ばせる恋愛の話はなかなか書けません。

そういうものを目指そうと思ったら、書ける範囲は狭くなり当たり前のことしか書けないので、めちゃくちゃつまらない媒体になります。

そういうターゲットがブレた媒体というのは、  
皆に喜んでもらおうと思って結局つまらなくなってしまう。

誰にも読んでもらえない。

それよりは、ちゃんとターゲットを絞って書くべきです。

例えば、俺はパチンコをやっている40代のおっさんを共感させるのだ！

と思ったら、そういう人たちが喜ぶ記事だけを書く。

例えば、僕であれば「自由」というのをテーマでやっているのに、  
自由になりたい人にしか届かないような共感しないような記事を書いているつもりです。

僕はよくサラリーマンがリスクだと言ったり、  
どんどん独立するべきだとか言っていますが、  
そういうのはサラリーマンが最高だと思っている人たちにとっては、  
腹立たしいとか、興味がわからない情報発信なわけです。

当然、批判を受ける時もあるかもしれません。

でも僕はそういうのを一切気にしません。

そういう人は僕のターゲットの読者さんではないので。

僕は自由になりたい人、今自由が制限されていて  
自由がなくてどうにか自由になりたいと思っている人たちに、  
選択肢や方法論をお伝えたくてやっているのに、  
それ以外の人には僕は切り捨てています。

現状に満足している人や忙しく働くことに  
価値を見出している人は切り捨てています。

その人達に配慮し始めるとわけわからないというか、  
僕が何も書けなくなってしまいます。

突然僕が「起業もいいけどサラリーマンもいいですよね」  
みたいなことを言い出したら何も楽しくないじゃないですか。

何も面白くないじゃないですか。

だからそういうことをやったら情報発信、  
メディアというのをおしまいなので、ターゲットを搾り、  
そのターゲットの人たちに喜んでもらうというのを  
徹底してみてください。

それをやるだけでもかなりメディアとしては目立つ尖った媒体になるの  
で必然的に興味を持つ方も増えていくのではないかなと思います。

## 最後に

最後までレポートを読んでいただきありがとうございました！

以上で、このレポートは終了となります。

インターネットビジネスの入門として  
このレポートを書かせていただきました。

あなたがこれから自由を目指すにあたって  
知っておかなければならないことや、目指すべきものというのを、  
基礎的な部分から解説させていただきました。

もちろん、もっと詳しく話すべきところはたくさんあったんですが、  
それはまた次の機会にでも話していきたいと思います。

今回は長くなってしまったので、ここに辺で勘弁してください（笑）

さすがに僕も疲れましたw

今回僕のレポートを読んでみてひょっとしたら  
あなたは、まだこんな話が本当だろうか？とか、  
自分にも本当にできるんだらうか？というような  
疑問があると思います。

僕もこれまで自由になる方法をブログなどで情報発信して、  
お伝えしてきているわけですが、やはり勇気をだして  
行動まで起こしてくれる方というのはごく ごく一部です。

本当に1割にも満たないくらいかもしれません。

知らないことを始めるというのはそれだけ怖いことだと思います。

僕も始めるときは怖かったですし勇気がいりました。

でも、勇気を出して行動してそれを継続してくれた方  
と言うのは必ず何かしら成果を得ることが出来ます。

ネットビジネスというのを知って実際に本気で取り組んで、  
本当に自由を手に入れることができた、  
というような方もかなりおられます。

成功した人たちは、必ずしも頭が良かったとか  
凄い資金があっただとか、恵まれた環境にいた  
という人ばかりではありません。

普通の人も結構成功しています。

自由になっています。

例えば、元々何年もニートやっていてほとんど家から出たこともない、  
人脈ももちろんない、お金もないという状況でもパソコン1台で  
情報発信に取り組んで1年で月収160万くらい稼いで  
自由になったという方もいます。

それから、ブラック企業で働いていて体壊してしまっ  
てもう働けなくなってしまいどうしようというときに  
「これしかない！」と思い取り組んで、  
今やもう自由な生活を手に入れた方もいます。

主婦の方で、家庭を助けるために子供もいたので育児しながらできる仕事ということで、パソコンでネットビジネスに取り組み始めて、今や起業家としてやっている方で凄い金額稼いでいる方もいます。

本当に色々です。

成功者全員に共通しているのは「行動した」ということです。

ちゃんと正しい戦略に従って、勇気を出して実践してみて、それをある程度の期間継続したという人は必ず成果を得ることができます。

確かに月収何百万という世界であればそれなりの勉強量や努力量が必要ですが、

例えば、月数万という世界であれば誰でも戦略さえ間違えなければ稼げるので、正しいことをやっていけば成功できる日がきます。

それだけでもやって見る価値はあります。

サラリーマンやっていたら給料月何万増えることは基本ありません。

1万も増えればいい方で、それどころか業績傾けば給料減ってボーナスカットされたりと努力しているのに収入が減るという謎のことになったりもします。

それと比べたら、ネットビジネスの世界は下手したら始めて1ヶ月目や2ヶ月目に月5万とか10万増える人もいるので頑張りがいとしては圧倒的にこっちの方があります。

ネットビジネスで月5万とか10万でも稼げるようになれば、人生のクオリティは変わるし、その延長線上には自由な人生というものが待っているわけです。

行動を起こさない限り、今の生活は変わることがないので現状よくしたいだとか、本気で「自由になりたい！」という思いがあるのであれば、ぜひ、信じてやってみてください。

それでは、この辺で失礼します。

ありがとうございました！

shade