

Launch Your Perpetual Income Stream!

# Launch Your Perpetual Income Stream!



By Masatoshi Kobayashi  
brainers

[www.e-brainers.com](http://www.e-brainers.com)



**注 目！ここに¥10,500 相当のマスターリセールライトです！**

あなたはこのレポートの 100%マスターリセールライトの所有者となりました。あなたはこのレポートを販売権をつけてお好きな値段で販売することも、無料配布、あなたのほかの商品とバンドルすることもできます！

This is a worldwide-protected publication of [brainers](#) and Masatoshi Kobayashi

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げての録音などいかなる形式をもってこのeBookの一部または全部を配布することは禁止します。このeBook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。状況の変化に応じて著者はこのeBookで表示した見解とは異なる見解を新しい変化に応じて表現する権利を有します。このeBook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るがいかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイトパートナーは一切責任も負うものではない。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ない。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは、利英気や特定の目的に対する適合性を保証するものではない。このeBookの使用・適用によって生じた、いかなる結果に対する責任を負うものではない。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。

## 著者について



小林正寿

Brainers 代表の小林は英語圏のインターネットビジネスを日本に導入し実際に成果の出せるノウハウを提供するばかりではなく、インフォプレナーの必須のインフラであるステップメール提供サービス・アフィリエイトプログラム管理サービスなどさまざまなサービスを英語圏のコストで日本のインフォプレナーに提供する数少ないマーケターです。

アメリカで大ベストセラーとなった“378 Internet Marketing Predictions”の著者、Mike Mograbe 氏からのオファーを受け日本のインターネットビジネス界へ大旋風を巻き起こす為に戦略的パートナーになりました。圧倒的な品質を圧倒的に競争力のある価格で提供することを使命として日本のインターネットビジネス界に英語圏の競争原理を持ち込みます。

**[brainers](#)** brainersのポータルサイトです。こちらのサイトでbrainersの全体像をご理解していただくことができます。

**[infobrainers](#)** brainers が取り扱う情報商品を紹介しています。Brainers のオリジナル商品は勿論、その他のマーケターの有益な情報商品も紹介しています。

**[Info-Business Boot Camp](#)** このeBookの専用サイトです。eBook に留まらずあなたの情報商品を製作し販売していくまでのノウハウを提供しています。

**[電子レンジマーケティング倶楽部](#)** 毎月販売権付きのインターネットマーケターご用達ソフトウェアソリューションをボーナス情報商品とともに提供する会員制の倶楽部です。あなたの取扱商品ライン数が一気に加速します。

**[サムライオートレスポnder](#)** インフォプレナー必須のブキであるステップメールサービスを英語圏並みの月額コストで提供する破格のステップメールサービスです。圧倒的な品質と排他的コストを実現しました。

## Launch Your Perpetual Income Stream!

Introduction.....	5
Step1. この発想を捨ててください！英語圏のマーケターになくて日本のマーケターにある発想！ .....	5
Step2. 商材の選択 .....	7
Step3. 商材を実際に使ってみる .....	8
Step4. 商材の再パッケージ .....	8
Step5. ビジネスブループリントの複製をくりかえす .....	8
有益リソース .....	10



## Introduction

先日brainersが主宰する電子レンジマーケティング倶楽部のメンバーから電子メールをいただいたんですが、その中に、“今までは何か売るものないかな・・・という感じだったんですが、このごろは何から売ろうか頭を整理しなければ・・・”と書いてあったんです。私は特に気にせずにはいたんですが、その後、別のメンバーの方からメールをいただき、その文中に日本のインフォビジネスは圧倒的に商材が不足していると指摘されていました。

ここで私はハッとしました。わたしが声をからして訴えている“インターネットビジネスは1つの商品で勝負すれば必ず撃沈する！”という一つの心理の裏返しだと気づいたんです。

日本におけるインターネットビジネス(情報ビジネス)はまだ導入期です。商材が不足しているのも無理が無いですが、ちょっとした発想の転換で日本でも平均的な人が儲けることが出来るポイントを見つけることが出来ました。

この特別レポートでは簡潔にそのポイントをみなさんに紹介します。

**Step1. この発想を捨ててください！英語圏のマーケターになくて日本のマーケターにある発想！**

**“私のお客さんは私だけのもの！”**

全員とは言いませんが、大多数の方が大なり小なりこの発想を持っています。

つまり、言い換えるということです。自分のお客さんに他人の商品情報を流して購買を促すと、ライバルに自分のお客さんの連絡先データを渡すことになる。そんなの嫌だ！ということです。わたしはなぜかなとずっと不思議に想っていました。

英語圏では例えば、私の顧客リストにアフィリエイトで提携したあなたの商品情報を流し、私のお客さんに直接あなたのサイトで購買するようにプロモートします。また、あるときは、あなたのお客様に私の新商品をプロモートしてもらいます。これで飛躍的に売り上げが伸びるんです。英語圏では日常的にこれを行っています。

より理解してもらうためにもう少し身近の例でお話します。

あなたが、寂れた商店街で小さなお店を経営していると考えてください。

そこへ、近隣に巨大なショッピングモールが進出してくるとします。そのショッピングモールは近隣の商店の方々に配慮して優先的にテナント契約を有利な条件でしてくれるというオファーを出しています。

あなたの仲間の店主さんたちは反対運動をしています。あなたは最終決断としてショッピングモールに出店を決めました。

あなたのモールでのお店は今までに無い大きな売り上げを毎月売り上げることが出来ました。

あなたとあなたの仲間の発想の違いはなんだったんでしょうか？

感情的な側面などマーケティングに関係ないものをすべて削除すると、あなたの仲間は“なんで自分のお店のお客様を他の同業者に取りられるような真似をするんだ。せっかくうちの店に洋服を買いにきてくれたお客さんが、モールにある多くの同業者に取りられる恐れがあるんじゃないか・・・”という発想です。あなたは、モールのすべてのお店のお客があなたのお店のお客になるチャンスを思う存分ひきつけてやるぞ！”

極端な例ですが、この発想を今の例のあなたの発想に切り替えてください。おそらくこういう発想をするのは商材が少ないということに起因しているのかもしれませんが。

## Step2. 商材の選択

次にあなたのすることはどんな商品を販売するかという選択です。

ビジネスの形態としては、

- MLM
- アフィリエイトプログラム
- リセールライトビジネス
- 自分のオリジナル商品
- などなど

このビジネスの形態を選択するときのヒントをお話します。目先のコミッションに惑わされること無く**ビジネスの構造を理解し比較**しましょう。どういうことかということ、例えばアフィリエイトプログラムなら何階層まで自分のコミッションが発生するか？一回きりのビジネスで終わりなのか・・・

目先の現金も確かに大切ですが、あなたは参加するビジネスにおいてあなたが苦勞して獲得したお客様が一度の購入で終わるのではなくずっとリピート客としてあなたに現金を運んでくれる構造かどうか冷静に分析してください。

また、複数のビジネスに参加すると想いますが、一つ一つを独立して参加するのではなくあなたのビジネスモデルにおいて最大限のテコの原理が働くように組み合わせを考えてください。これは目先の現金よりずっと大切なことです。

ここで注意していただきたいのは、あなたはStep1.で今までの発想を捨て去ることが出来

ました。この商材の選択であなたは無尽蔵の情報商品をあなたのお客様に投入できるという意識に変えてください。また、あなたは他のマーケターとJVで無尽蔵の情報商品を拡販できることを理解してください。

### **Step3. 商材を実際に試してみる**

あなた自身が認めないような商品をあなたのお客様が認めるわけがありませんね。まずは、じっくり自分で使ってみてください。そうすれば、そうとは気が付かなかった商品の利点を発見したりしてライバルに対して優位に立つこともできます。特に、アフィリエイト、リセールライトビジネスでは重要なポイントです。

また、あなたが試してみるにより、Step2でのあなたのビジネスモデルのテコがさらに加速するようなパッケージングや販売商品の売る順番などを変更することも可能です。常にテコの原理を意識してください。

### **Step4. 商材の再パッケージ**

あなたが、Step3.までにまとめたアイデアをさらに分析しなおしてください。全体的なあなたのブループリントをここで十分に試行錯誤してください。ここまでのステップであなたのインフォビジネス成功のほぼ全部が完了します。このレポートでは詳しく触れませんが、あらゆる角度からあなたのビジネスブループリントを分析しなおしてください。

### **Step5. ビジネスブループリントの複製をくりかえす**

あなたが取り扱う情報商品を販売するには一つの商品ごとにキラーミニサイトを作成して販売するのが英語圏のマーケットセオリーです。まずは数個の商品でスタートしたとしても次々と商品を投入していくことが大切です。でも、最初にきちんとしたブループリントを作成しておけばあとはその複製でOKです。もちろん、マーケットを俯瞰しながらバージョンアップは大切です。

### 凡人が非常識な収入を得るには

英語圏の凡人“Average Joe”で人並み以上の収入を得ている人はどうやって稼いでいるのか？

これ、単純ですけどパワフル・確実です。

1. あなたが平均月額いくらを稼ぎたいか決めます。
2. 実際にいくつかサイトを立ち上げて平均月額いくらを販売できるか確認する。
3. あなたが希望平均月収を稼ぐために必要な商品数を計算する。
4. 必要な商材を集めて展開する。

具体的に説明するとですね。

1. あなたが平均月収100万円欲しいとします。
2. あなたのサイトでは平均月に2万円を売り上げるとします。(極めて悲観的な数字を持ってきました。)
3. あなたの希望月収100万円を平均売り上げ2万円で割り算します。
4. あなたは月100万円稼ぐために50個のサイトを展開すればいいわけです。

まずこうやって収入の道を作ってからセールスコピーの勉強をしたり、自分のeBookを書いたりして1サイトあたりの売り上げを上げていけば良い訳です。基本的に固定費は変わりませんから売り上げが10%も上がれば最終利益は40%以上伸びると思います。

有益リソース

[情報商材の入手先](#)

[インターネットビジネスブループリント構築のノウハウ](#)

[無料の情報商材](#)



あなたの成功を確信します！

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Masatoshi Kobayashi'.

Masatoshi Kobayashi