

1LUNCH MARKETING SECRET

昼食代マーケティングの秘密



あなたの口座に 1000 円が何度でも振り込まれる仕組みを
簡単に作る方法をお教えます。

<http://www.1lunchmarketing.com>

佐藤 拓也

ワンランチ・マーケティング・シークレット

MENU

1．ワンランチ・マーケティングとは？

昼食代 1 食分、1,000 円があなたの口座に何度でも振り込まれる

2．情報販売の魅力

あなたが売るのが無いなら、すぐに情報を販売してください

3．情報販売の問題点

情報販売には 4 つの大きな問題がある。

4．ワンランチ・マーケティング・シークレット・メソッド

情報商材の問題を解決する方法とは？

5．1,000 円は 1,000 円では終わらない

1,000 円はフロントエンド商品、バックエンドへの誘導で利益を生み出す

6．なぜ、1,000 円の商材をアフィリエイトが紹介するのか？

安い商材でもアフィリエイトが紹介したくてしょうがなくなる方法

7．ワンランチ・マーケティング・シークレット・メソッドを成功させる手順

このメソッドを使って成功をするために必要な手順

8．あなたが情報販売をする上で、まず必要なもの

インターネットマーケッター専用のウェブサイトをわずか 2 時間で作る

9．あなたのアフィリエイト口座にランチ代が何度でも振り込まれる最短の方法

あなたもこのレポートを 1,000 円で売ることができます。そして手数料を除き全額をあなたが受け取ってください。

10．著者について

ワンランチ・マーケティング・シークレットとは？

昼食代 1 食分、1,000 円があなたの口座に何度でも振り込まれる

みなさん、こんにちは、佐藤です。

ワンランチ・マーケティングと聞いてなんのこっちゃ？ と思っている方がいるかも知れません。

つまり、ワンランチ・マーケティングとは昼食代 1 食分のお金がどんどんあなたの口座に振り込まれてくるマーケティング手法のことを言います。

本当に昼食代が振り込まれる訳ではなく、昼食代程度のお金、つまり 1,000 円がポンポン振り込まれてくるのです。

そんなことが本当に可能か？
疑う方もいるでしょう。

実際、このノウハウは、米国のインフォビジネス（情報販売）の世界で確立されているノウハウです。

ただし、日本ではまだ、このノウハウを大々的にやっている人はいません。

だから、あなたにもチャンスはあるのです。

そして、ワンランチ・マーケティングには最近の情報販売ビジネスが抱える、いくつかの問題点を一気に解決してくれる素晴らしいメソッドがあります。

その内容をこれから明らかにしたいと思います。

それでは、まず情報販売の特性について、ご紹介します。

情報販売についての知識を持っている方は飛ばしてもらってもかまいません。その方は、情報販売の問題点からお読みください。

情報販売の魅力

あなたが、もし売るものが無いならすぐに情報を販売してください。

日本において、本格的な情報販売がはじまったのは、2004年4月に岩元 貴久氏が発行した「情報商人のすすめ」が一大センセーショナルを巻き起こし、それから数多くの情報起業家がマーケットに参入をしてきました。

そして、実際に短期間で数千万円から、数億円を稼ぎ出す情報起業家が何人もあらわれました。

このような成功した情報起業家は、極めて優秀なわけでも、才能があったわけでも、資本力がすぐれていたわけでもありません。

逆に、フリーターや、ニート、借金を抱えたサラリーマン、リストラされたサラリーマン、バツイチの主婦と言った逆境に置かれた立場の人間が、情報起業で成功したケースがたくさんあります。

それでは、なぜ情報起業は成功する人が続出したのでしょうか？

その答えはずばり、**情報起業はとても簡単だからです。**

情報起業には次の3つのようなメリットがあります。

- 1．作るのが、簡単である**
- 2．コストがかからない**
- 3．すぐに相手に届けられる**

これでは分からないので一つずつ解説します。

1．作るのが、簡単である

他の人が、お金を払ってでも解決したいという問題に対して、あなたが専門知識を持っていて、その知識を提供できれば、それはビジネスになります。

あなたにとって、たいしたことが無いかもしれない知識であったとしても、その分野の知識を持っておらず、それを解決したいと願っている人がいれば、その人は喜んでお金を払

ってきます。

それは、あなたと同じ知識を得るために、どれだけの時間とコストがかかるかを考えると、お金をはらってでもあなたに聞くほうが、時間とコストを節約することができるからです。

たとえば、あなたが10年近く、税務署に勤めていて、税金を節約する方法を知っていたならば、それをまとめてレポートを作ります。それをあなたが、「税務署に勤務していた人間だから分かる、節税のための21の方法」などというタイトルで売れば、多くの中小企業の経営者や、青色申告をしなければならないサラリーマンが喜んで情報を買うのに違いありません。

このような情報を作ることが難しいことでしょうか。あなたにとってはそんなに難しくないはずです。

あなたが行うことは、ただ、あなたが持っている無料の知識をまとめあげ、それを他の人の役立つ情報に変えるだけです。

そうすればあなたの情報は、紙幣の印刷機となって、お金をどんどんと印刷してくれるようになります。

あなたがやらなければならないことは、まずは構成を決めて、パソコンで文章を書くだけです。

もし、自分でも分からないことがあった場合は、google や wikipedia もしくは mixi や 2 チャンネルなどで調べればほとんどの回答を見つけることができます。

文章が完成したら、あなたは、ワードのファイルを無料のツールを使って、PDF ファイルに変換し、そして、販売すれば良いのです。

これは簡単なことでしょうか？ それとも難しいことでしょうか？
最初は難しいと思うかも知れませんが、それはとても簡単なことです。

あなたが、普段使っている日用品を店で売れるレベルに作ることに比べたらはるかに簡単です。

あなたに、ネタになりそうな話題が話され、見込み客がたくさん集まっているサイトがあ

ります。

最近、大手メーカーのマーケティング部の人たちが、もぐりこんで、情報を収集しているそうです。

マーケティングで大規模なリサーチやグループインタビューをするよりも会話を見ているだけでもかなりのマーケティング情報を得ることができます。

迷惑電話の撃退法や、禁煙のやり方、格差社会を生き抜く方法、いじめの問題、ありとあらゆる情報がやりとりされています。

このような内容を自分流にアレンジしてまとめあげるだけでもニッチな商材を作れます。

このような情報を集める参考サイトを紹介いたします。

はてな

<http://www.hatena.ne.jp/>

OK Wave

<http://okwave.jp/>

教えて goo

<http://oshiete.goo.ne.jp/>

Yahoo!掲示板

<http://messages.yahoo.co.jp/index.html>

ここに無料でドキュメントを PDF ファイルに変換できるソフトウェアがあります。

あなたがどのようなソフトを使っているても大丈夫です。ワードが高くて買えなければ、ワード互換の無料ソフト、オープンオフィスというソフトウェアもあります。PDF 変換機能も無料でついてきます。

オープンオフィス

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

クセロ PDF

<http://xelo.jp/xelopdf/>

これで、もう情報商材を作る準備ができましたね。

2．コストがかからない

情報商材を作るのには、ほとんどコストがかかりません。

パソコンとインターネットに接続した環境があれば、それだけで商材を作る環境は整っています。

あなたがなんらかの専門的知識を持っているにこしたことはありませんが、なかったとしても、それは何の問題でもありません。

あなたが必要とする知識の全てを持っていなくても、オンラインで検索するのは、安価でほとんど無料で手に入るからです。

情報は「1．作るのが、簡単である」で紹介したサイトで探せばすぐに手に入れることができます。

しかし、作るのが安いからといって、情報そのものに、価値がないということではありません。

なぜなら、あなたから情報を購入する人は、時間と労力とお金を節約するために、それを簡潔にまとめたマニュアルを探しているからです。

あなたは、情報を購入したい人の代わりとなって、情報収集や、思考の代行を行ってあげているのです。

その情報がレアで、多くの人知らない情報であればあるだけ、価値が高く感じられるようになります。

しかし、情報商材を売る際に情報の中身を見せることはできません。見せてしまえば、その瞬間に価値がなくなってしまうからです。

それが情報商材の宿命でもあり、情報の特性です。

ですから、セールスレターでは、その内容を明らかにせず、購入したら得ることのできるメリットを強調して購買意欲を刺激します。

3．すぐに相手に届けられる

情報商材はすぐに相手に届けることができます。

情報商材が売れる理由は、お客様が欲しくなって、申し込みボタンを押した瞬間に、決済が完了して、情報がメールで届けられるからです。

通常の通販の商品は、欲しくなったときに注文しても何日も待たされます。アマゾンなども、書籍が運ばれてくるまで、何日も待つ必要があります。これが多くの人たちにとってかなりのストレスなのです。

情報商材は電子データで購買の瞬間に相手に届けられます。
そのことは、情報販売の売り手としては非常に大きなメリットです。

売り上げ機会の損失を非常に少なく抑えられるからです。

しかも、あなたはそのEブックを印刷するために、プリンタを購入する必要はありません。同様に、配送をする必要もありません。

これまでの物理的な商品に比べて、なんと効率の良いビジネスでしょうか？

しかし、ちょっと待ってください...

これまで情報販売のメリットを語ってきましたが、実は大きな問題もあるのです。

また多くの人たちは、この問題を見逃して、問題を抱えたままビジネスに参加しようとしているのです。

情報販売の問題点

情報販売には4つの大きな問題がある。

インターネットは多くの人たちが問題を解決するためにサーチ（検索）をしています。そのために検索エンジンを利用しています。

しかし、多くの人たちは、自分が求める情報に出会えないのです。

その時に、その問題を解決してくれそうな情報が現われたら、有料でもあなたはその情報を手に入れることを願うでしょう。

このようなインターネットの特性とマッチしたのが情報販売なのです。

しかし、情報販売には4つの点で問題があります。

- 1. あなたは、値段を見込み客に説得しなければならない**
- 2. あなたは、競合との競争にさいなまれ続ける**
- 3. あなたの情報は、消費され陳腐化する**
- 4. あなたは、良いセールスチームを持たなければならない。**

それでは具体的に紹介していきましょう。

1. あなたは、値段を見込み客に説得しなければならない

インターネットでは、情報は瞬時に世界をかけめぐります。それゆえに、その情報が知れ渡った瞬間情報の価値は無くなります。

一度考えてみてください。1日前の新聞を200円かけて購入する人はいるでしょうか？ 1ヵ月前の週刊誌を、その週刊誌の値段を払って購入する人はいるでしょうか？

いません。それは何故か？というと、情報が陳腐化したからです。多くの人たちが知って、その情報には価値が無くなったのです。

では情報に、お金を高いお金を払うと言うことはどういうことでしょうか？

それはつまり、情報が、あまり多くの人たちに触れずに、その情報を持つ人たちに利益や

メリットをもたらす際に、情報は高い価値を持つことになります。

情報商材が高い価値を持つ、つまり高い価格で売れるということは限定性と有益性があるからです。

これは、情報販売の難しさを意味します。つまり、情報は情報が知られてしまえば価値がなくなるから、情報を提供せずに情報の価値の高さをアピールしなければならないということです。

ですからこのために、あなたが情報を販売する時は、情報を隠して、その値段の価値があることを、見込み客に対して説得しなければならないのです。

あなたは、そのレポートや E ブックにどれくらい価値があるかを、セールスレターの力でアピールしなければなりません。

そのために、セールスレターを書くための、特殊なスキルを身につけなければなりません。

あなたが、もし情報起業の初心者ならば、売れるセールレターを書くのは難しいかも知れません。しかも情報を隠したままで、相手に 9,800 円、19,800 円、29,800 円という価値を感じさせるのは至難の業です。

あなたは情報を知らせずに、情報を売り込むという難しい課題を抱えています。

2 . あなたは、競合との競争にさいなまれ続ける

情報販売の世界は、誰もが簡単に参入することが可能です。

あなたは、ワードが入ったウィンドウズのパソコンと、インターネットにつながる環境があれば、今日からでも情報販売への参入が可能です。これはとりもなおさず、あなた以外の人間もすぐ参入できることを意味しています。

つまり参入障壁が非常に低いのです。

なので、あなたは競合との競争にさいなまれ続けます。

しかも競合が、あなた以上に素晴らしい、セールスコピー（レター）の書き手で、しかも

値段も手ごろならば、あなたの商品を選んでもらえる可能性は非常に低くなるでしょう。

あなたの商品の方が優れているかもしれませんが、その中身をさっと読むことができない以上、見込み客にあなたの商材が、他の商品に比べて優れていると確信させることは、難しいはずです。

もし、あなたの書いたセールスレターが、あなたの提供した情報で利益が得られることを彼らに確信させたとしても、それは、大きい最初のステップに過ぎません。

あなたは、その商品売り切った後も、その価値があったのだということを説得し続けなければなりません。

あなたが 9,800 円、14,800 円、29,800 円という価格の商品を売り続けることは、かなり難しいことです。

3．あなたの情報は、消費され陳腐化する

最近、商品のライフサイクル（賞味期限）が非常に短期化しています。あなたが扱う商品が、情報だとすればなおさらです。さきほども言ったように、情報が知れ渡ったら、その時点で情報には価値がなくなります。

もう知っていることのためにお金を払おうと思う人はいないのです。

ですから、情報は消費されます。そして陳腐化します。

競争の激しいジャンルでやっていくのであれば、常に新しい情報を仕入れ、マーケットが反応する状態をつくり出さなければなりません。

そのために、あなたの情報をどこから入手するかを選択することがとても重要となります。

情報起業家やアフィリエイトがチームを作っているのも、鮮度の高い情報を仕入れるためのものだということが分かるでしょう。

4．あなたは、良いセールスチームを持たなければならない。

情報商材を販売するのなら、あなたは素晴らしい、信頼のおけるアフィリエイトプログラ

ムを使わなければなりません。

それは、インフォストアや、インフォカート、インフォトップなどです。
情報の販売代行システム、アフィリエイトプログラムを提供しています。

インフォストア <http://infostore.jp/?af=dao>

インフォカート <http://www.infocart.jp/?e=dao>

インフォトップ <http://www.infotop.jp/two.php?pid=34905>

これらのアフィリエイトプログラムを使って、あなたはセールスフォースをかける必要があります。

しかし、それを軌道に乗せるためには、非常に多くの交渉と、根回しを必要とします。

事実、どこのアフィリエイトプログラムでも 5%のアフィリエイトが、実に 95%の販売価格をたたき出しているのです。ですからあなたは、トップアフィリエイトに、あなたの商品を、彼らのメールマガジンで紹介してもらえるように根強く働きかけなくてはなりません。

そして、あなたは自分の利益を確保したい思いを抑えて、アフィリエイトへの還元率を高くしなくてはなりません。なぜなら、アフィリエイトは還元率が大きくなければ動かないからです。通常 30～50%を還元しますが、アフィリエイトはより高い還元率を要求するでしょう。

さらに、内容は細かく吟味され、商品を無料で提供しているにもかかわらず、紹介してくれないことすらあるのです。

あなたが、情報商材を作ったり売ったりする世界の新人ならば、このバランスをうまくとることは難しいと感じるはずです。

あなたは、情報販売の問題点を知った上で、情報販売の世界に飛び込まなくてはなりません。

そこで、あなたにこれらの問題を解決する、ある画期的なアイデアを提案したいと思います。

競争が激化し、大型化・高額化が進む情報販売の世界で、コロンプスが割った卵を、あな

たに与えるのです。

これは、ソニーのプレイステーション戦略を凌駕した、任天堂のDS戦略に匹敵するものです。

つまり機能や性能ではなく、新しいエクスペリエンス（経験）を提供することを意味します。

これを私は、ワンランチ・マーケティング・シークレット（昼食代マーケティングの秘訣）と名づけました。昼食の値段ととても関連があるからです。

ワンランチ・マーケティング・シークレット・メソッド

情報商材の問題を解決する方法とは？

1,000 円でどんなものを買うことができますか？

街でちょっとしゃれたレストランでランチを食べようとすれば最低これくらいは値段がかかります。

私の住む街にできたジャスコのレストラン街でもこれくらいは値段がしています。あなたは毎日買い物をしています。その時に、あなたは買うか、買うまいかはあまり悩んでいないはずです。

ランチを食べると思えば、最低 800 円から 1000 円はしますよね。

マクドナルドなら別ですが...

情報を購入するにはあれだけ悩むのに、昼食を食べるときにお金を払うことはなぜ気にも留めないのでしょうか？

それは 1,000 円がたいしたことが無い金額だからです。

友達の会社で雇っている、中国の研修生の場合だと 1,000 円は大金でしょうが、日本に住み、インターネットの高速回線を使っているように人たちにとって 1,000 円は、たいしこ

とがない金額のはずです。

これまで高額であることが常識である情報販売の世界で、1,000 円の情報を販売すること。これがワンランチ・マーケティング・シークレットなのです。

これまでの安い情報販売の金額の 10 分の 1 です。

この価格で販売することによってどのようなメリットが生まれるのでしょうか？

この方法は、情報販売における 4 つの問題のうちの 3 つを解決してしまいます。

1. 1,000 円を払ってもらうように説得するのは、とても簡単である
2. この価格は数あるムック本と同じくらいの金額で抵抗が少ない
3. まだ競争する商品があまり無い

そして、

4 つ目の問題とは、強いセールスチームを構築することが難しい。影響力のあるアフィリエイターに紹介してもらえないということです。

この 4 つ目の問題を解決するために、非常に素晴らしい戦術があるのですが、それは後で紹介するとして、それぞれの解決法について 1 から見ていきましょう。

1. 1,000 円を払ってもらうように説得するのは、とても簡単である

私は本が大好きです。毎日マーケティングの本やコンピュータの本を読んでいます。

商品は、大体アマゾンや文教堂で購入しています。

本屋に行けば必ず本を購入するのですが、値段は非常に重要です。

1500 円位なら、さっと買いますが、2500 円とか、3000 円もするような本を購入するのは、ためらってしまいます。

「立ち読みで済ませるんなら済ませてしまおうか？」と思ってしまいます。

みなさんは本を買うときに、どれくらい悩むでしょうか？

コンビニでも最近本が置かれていますが、文庫本や 1000 円のムック本を購入する際は、そんなに深く考えないと思います。

それは何故か？　　というリスクが低いからです。

相手のリスクを除去して、顧客に購買をさせるということがマーケティングの鉄則です。

顧客のリスクを除去するという戦術のことを、リスク・リムーバルと言います。

30 日返金保障とか、最初は無料お試しです。というのがリスク・リムーバルの例です。

人は、ものを購入するとき、本当に買う価値があるものかどうかを、脳内コンピュータで、非常に緻密に計算をしています。

ですから物売ることはとても大変なのです。

これは悪い言い方ですが、情報起業家である石田健さんは、まともにやっても物は絶対に売れないと豪語していました。

一流メーカーがマーケティングして、生み出した商品ですら、日の目を見ずに消えていく商品は五万とあります。

2．この価格は数あるムック本と同じくらいの金額で抵抗が少ない

1,000 円ではそんな深いことは考えないに違いありません。

1,000 円で失敗したからといって目くじらを立てて怒る人はそう多く無いでしょう。

だからと言って、変なものを売ってよいという寸銭詐欺のようになってはいけません。

あなたが 1,000 円の商品を売るときは、これまでのような数十ページによって連なるキラーサイトを作る必要はありませんし、過激なオファーで顧客の度肝を抜く必要もありません。

さらに、数え切れないボーナス特典を用意して、それを提供する必要もありません。

数十人のお客様の声や、有名マーケッターからの推薦の声も、あればあったに越したことはないが、無理に用意する必要もありません。

良い点は、セールスレターが短くて住むということです。
あなた幼少期からの長い苦労話を書き綴る必要もありません。

平秀信先生のMMSのセールスレターを見てください。途方も無い長いレターです。読んで
いると気が遠くなってきました。

あれを全部読んで納得して買う人はどれくらいいるのでしょうか？

セールスレターが長いのは、高額な商品売るためには、説得・説得・説得を続けなければ
ならないからです。

成約率についても、29,700 円や 99,700 円の商品を売るのに比べて、1,000 円は売るのが容
易なので、成約率も高くなるはずです。

書いている現在、同様の手法を用いている人を見つけましたが、インフォトップで成約率
を調べたら、40%を超えるなんていうとんでもない結果を出していました。

高額商材の実に 20 倍強を達成しているのです。

ですから、あなたがやるべき価格戦略はズバリ、1,000 円です。

3．まだ競争する商品があまり無い

ワンランチ・マーケティング・シークレット・メソッドは、日本の一歩先をゆく米国で
で行われている戦略です。

私は、これを、時間差を使うことによって、今回日本に持ち込みました。

まだ日本のグル(有名情報起業家)たちは、商材を 9,800 円、14,800 円、24,800 円、29,800
円で売っていることを考えています。

これまでの情報商材は高額という概念を打ち破ったのが、今回のメソッドなのです。

ですから、まだ競合する商品は出てきていません。

このメソッドが知れ渡ってしまえば、このメソッドも陳腐化して使えなくなる日が来るでしょう。

しかし、現時点では...、競合はありません。
さらに、このメソッドの良い点はサポートの必要がありません。

高い金額の商材を購入した場合は、その商材の元をとろうと、たくさんの人が様々な質問をします。さらには、ページ数が多ければ多いほど、コンセプトやステップが混乱して、訳が分からなくなって、サポートデスクに多くの質問をするのです。

そして、サポートデスクは、対応に追われ、返信が遅くなるので、返信が来ないことでさらに不満が増殖して、最後はクレーム、返金要求になってしまうことすらあります。

しかし今回のメソッドでは、サポートを求めるメールはまず来ません。

内容が多くないので、コンセプトを理解しやすいですし、たくさんの質問は生じ得ません。

それを「よくある質問」にまとめて、ホームページにアップロードをすれば、それで全てが完了してしまうのです。

速い製品が多くの利益を生む

全てがスピード化して、製品のライフサイクルが短くなり、消費の速度が加速すれば、どんなに長い時間をかけて、大型の商品を開発しても、売れる期間は限られてきてしまいます。

この問題を解決するのは、速く、小型の商品を連続して開発することです。

そうすることによって、情報を収集する時間も、編集する時間も、利益を得られない精神的なストレスも軽減することが可能になります。

あとは、商品のプロモーションに時間をかければ良いのです。

これは、重要なポイントです。

情報商材の販売の多くは、メルマガアフィリや、ブログアフィリによって支えられています。

彼らは、高い商品を紹介するよりも、効果があって、安くて、それでいて販売報酬が高いものを求めています。

つまり高額の商品は、売れないので紹介もしづらいのです。

1,000 円の商品をプロモーションすることには、ストレスを感じないでしょう。

コミッションが少ないので、そこは魅力に乏しいかも知れませんが、ある戦略をとって魅力的な商品にすることができれば、この問題は解決します。

そのことは後で紹介します。

私は私の 1,000 円商品のコンテンツは約 30 ページまでにすることをオススメします。30 ページは少ないでしょうか？

全てのポイントは速く多くの製品を作成することなので、ページが多すぎるとそれは難しくなります。

しかも 30 ページと言うのは、こなれた感覚で読む方にとっても多すぎず、少なすぎず良いバランスなのです。

もし、あなたが作ってしまった情報商品が 100 ページあるならば、3 つに分けてはいかがでしょうか？

それをクロスセル（組み合わせ販売）したり、再販権をつけてアップセル（値段の高いものを売る）すれば、単体で販売するよりも売りやすくなり、バリエーションも生まれます。

実際に、あなたは 300 ページの商品を最初から最後まで読んで、きちんと理解できたことはありますか？

私の場合は、最初から読んで、後のほうに行くと、ほとんどを忘れてしまいます。

そして読むことに満足してしまって、実際の利益には一切つながらない、知的好奇心を満足させただけ、ということが多くあったのです。

誰が、300 ページを読む時間があるでしょうか？

高額なので、全部を読みたいとは思いますが、残念ながら飛ばし読みしてしまっていることが多くあるのではないのでしょうか？

あなたも、もしかして同じですか？

もし 30 ページのレポートの中に、素晴らしいコンセプトが書いてあって、それが実行可能で、それが多くの利益をもたらしてくれたら、そちらの方がよっぽど良いのではないのでしょうか？

高いものを一度売って、そればっきりになるよりは、私たちが雑誌を何度も何度も買うように、安い商品をすすめた方が、それが良い戦略ではないのでしょうか？

300 ページもある商材でも、本当に重要なことは、ある特定の箇所に集中しています。

あとは、それを水増しして、水増しして、量を多くしているのです。

重要なのは、新しいコンセプトであり、それを実行できるという確信とモチベーションを与えてくれるものなのです。

それを購入した人も必ず評価してくれるでしょう。

わずか、1,000 円！ それは多くの人たちの衝動買いを促進します。

内容が悪くても、金額が安いので、クレームを言ってくる人はほとんどいません。

1,000 円で商品を買っても、たいした利益にならないし、何冊売ればよい？ と疑問に思う人がいるかもしれません。しかし、このメソッドは、1,000 円を儲ける事が目標ではありません。

1,000 円は少ない金額ですが、これは、ダイレクトマーケティングの根本である、「1 度目では儲けるな、2 度目から利益を出せ」ということに深く関わってくるのです。

それが、いかに可能であるかが、次のセクションで紹介していきましょう。

1,000 円は 1,000 円では終わらない

1,000 円はフロントエンド商品、バックエンドへの誘導で利益を生み出す

まず収益の公式を見てみましょう。

アクセス × コンバージョンレート（転換率） × 商品の価格 × 商品の粗利率 - マーケティングコスト となります。

ですから、価格が低くてもコンバージョンレートが高くなれば、利益は増えるということになります。

実際に私がモデルとしている米国の情報商材の場合、

プロモーションを彼自身のリストに送り、そして、 7 日以内に、私は、325 部を販売したそうです。

325 X 7.00 ドル

\$2,275.00

2,000 ドルを超える額を、そのレポートで、ほんの 7 日で稼いだのです。

そしてレポート自身にアフィリエイトのリンクや、アップセル（上位の商品を売り込む）をかければ、さらに利益は高くなります。

そして、1,000 円の商品は、1,000 円以上の価値を生み出してくれわけです。

電子メールリストの構築

実は、このレポートは、数を多く販売することを主眼にしています。それによって、利益を上げること以外の副産物を生み出してくれます。

それは、大きなハウスリストを構築してくれることを意味しています。

そしてこのハウスリストのメンバーは、今後もバックエンド商品や、アフィリエイト商品を買ってもらうための大切なリストなのです。

これは少数の高額商品を売るということでは、決してできないことです。

このハウスリストのライフタイム・バリュー（顧客の生涯価値）はどれくらいになるでしょうか？

なぜ無料で配布しないのか？

これを読んでいる人たちは、リストが欲しいのなら、無料で配ればよいじゃないか？
無料レポートにしてしまったら、どうかという人たちもいることは確かです。しかしながら 1,000 円メソッドでは無料で配らないことに意味があるのです。

それは、次のとおりです。

１．無料マニアは、いつまでたっても商品を購入しない。

無料レポートを集めて満足している人たちは、けっして、商材に 4,800 円、9,800 円、19,800 円という商品は購入することはないでしょう。

私たちは、ビジネスとして取り組むためには、バックエンドの商品を売らなければなりません。

階段を登らせていかなければならないのです。無料マニアには階段を登ることは決して無いでしょう。

２．無料でレポートにしてしまうと価値が無いと判断されてしまう。

人間はただのものを、大切にはしようとしません。もし価値があっても、ただでもらうとぞんざいに扱ってしまうのです。

私たちの商材は、知的価値のある素晴らしい商品です。

あなたが、きちんとお金をもらおうとしない限り、相手も真剣に情報を受け取ろうとしません。

そのレポートに価値が無ければ、埋め込まれたアフィリエイトリンクの価値すらも無くなってしまいます。

1,000 円に設定することは、世の中に価値があるものを認識させることなのです。

3．無料レポートには、ウィルスの能力が無い。

上と同様に、私たちの商品は、価値が無ければ、アフィリエイトも本気になって商品を紹介などしてくれないでしょう。その瞬間、商材のウィルス感染能力はなくなってしまうのです。この商品はバイラル（感染力のある）・マーケティングに主眼を置いているので、感染力を持たせるためには有料であり、価値があるということが重要な要素になるのです。

この商材の価値があり、紹介してくれることでアフィリエイトにコミッションが支払われるということが、彼らのインセンティブになるのです。

安い情報商材というビジネスモデル

安い情報商材は、とにかく買いやすいというメリットがあります。多くの人は、変な情報商材を掴まされて、騙されたという経験があります。この警戒心を解くのは非常に大変です。

しかし、1,000 円なら、この警戒心のハードルは非常に低くなります。だまされてもいいか？と思って購入してくれます。

情報商材の値段が安く、成約率が高く、コミッションが大きければ、アフィリエイトによってどんどんと売られるはずで、そして臨界点を越えて利益が生み出されていきます。

この安い商材を何個作れば良いですか？

これをどんどん作り出していけばよいのです。30 ページの商材ならばいくらでもできるはずで、

そうすれば、一つの商材が売れなくなっても、別の商材が売れて、あなたはリスクをヘッジすることも可能になります。

次に、どうしたらアフィリエイトが真剣に商材の紹介をしてくれるか？

その戦略について考えて見ましょう。

きっと、あなたは 1,000 円の商材をアフィリエイトたちが真剣に紹介などしてくれるはずは無いと思っているでしょう？

しかしそれができるのです。

その理由を次のセクションで明らかにしたいと思います。きっとあなたも使いたくなることでしょう。

なぜ、1,000 円の商材をアフィリエイトが紹介するのか？

安い商材でもアフィリエイトが紹介したくてしょうがなくなる方法

これは情報販売の問題点の 4 つ目、強いセールスチームを作るために、とても大切なコンセプトです。

まず考えてみて欲しいのは、Google と Yahoo! が、検索エンジンのアルゴリズムをより複雑にして、これまでの簡単な SEO 手法が通用しなくなっている今、アドセンスアフィリエイトはピークを超えて、多くのアフィリエイトはメルマガアフィリエイトに参入しています。

このような、メルマガアフィリエイトに、協力してもらうことが、1,000 円メソッドでは重要な内容となってきます。

アフィリエイトが紹介してくれ、それを購入した人たちがまたアフィリエイトになっていくというウイルスを埋め込んでいかなければならないのです。

今、日本でも後発で成功している情報起業家は、このウイルス的な販売手法を見事に使いこなしています。

これが米国でいうところの、バイラル（ウイルス的・感染力のある）マーケティングの手法なのです。

このバイラルな仕組みを作るために、ワンランチ・マーケティング・メソッドでは二つのポイントを重要視しなければなりません。

1. アフィリエイトが集まっている場所に告知する
2. アフィリエイトに最大限（手数料を除きほぼ 100%）の還元をする

ということです。

アフィリエイトが集まる場所は、どこだと思いますか？

これはインフォトップです。インフォトップにいれば、すぐに無料で商品の販売を開始することができます。

そして、ここでは多くのアフィリエイトが売るべき商材を探して、アフィリエイト情報を収集しています。

そこで、このメソッドを使えば、1,000 円の商材は強力な感染力を持って猛威を振るうことになります。

そして、高い商材ばかり紹介して、どこか後ろめたく感じているメルマガアフィリエイトは購読者に感謝の意味を込めて、この安い商材を紹介してくれるでしょう。
言い忘れましたが、アフィリエイトが喜ぶ、刺激的なタイトルにすることも忘れないでください。

100%提供して、利益はあがるのか？

アフィリエイトに、モチベーションを持ってもらうためには、インセンティブとしてほぼ 100%近い還元をするのが一番良いでしょう。

それでは、利益が全く無いのだから、やる意味が無いのではないかと感じる方もいるかもしれません。

それでも良いのです。

なぜなら、それによって購買客（見込み客ではない、お客様）のリストを構築することができ、商材の中で別のアフィリエイトを紹介したり、一度きりのオファー（ワン・タイム・オファー）をかけることもできます。つまりアップセル可能なのです。

このことを考えれば、アフィリエイトに 100%還元してでも、販売する価値はあるのです。

実際に、この商材も手数料を除いて 100% をアフィリエイト報酬として還元しています。

しかも、成約率は非常に高いのです。

それでは、次のセクションでワンランチ・マーケティング・シークレットのコンセプトをまとめてみましょう。

ワンランチ・マーケティング・シークレット・メソッドを成功させる手順

これから、あなたがこのメソッドを使って成功をするために必要な手順をステップを追って紹介していきます。

このメソッドを使えば、あなたはとても簡単に情報起業を成功させることが可能です。

ステップ1 まずは、情報商材を作成する

この内容は 30 ページ程度で大丈夫です。良いアイデアとコンセプトが必要ですが、ページ数をあまり増やす必要はありません。30 ページ程度であれば、できる人は 1 日 8 時間くらいあれば作れるでしょう。

ステップ2 値段は 1,000 円弱に設定する

情報商材の常識である、高額・多量ページの概念を壊します。1,000 円という低価格にすることによって、悩まずに多くの人が商材を購入してくれます。宝くじもあまり悩んだりしませんよね。

そして、1,000 円にすることによって、情報起業家がこぞって採用している、
長~~~~~いセールスレター
は必要が無くなります。圧倒的な証拠や、購入者の声もたくさんはいりません。

そして、購入を決断させるための、多量のボーナスも必要が無くなります。

ステップ3 レポートの終わりで、関連する商品のアフィリエイトやジョイントベンチャーを紹介する。

レポートの後半、情報を読んで、これまでの論理展開に納得している人たちに、関連するサービスや商品を紹介します。アフィリエイトリンクを埋め込むのが良いでしょう。これによってあなたは、自然にクロスセル（組み合わせ販売）を展開することができて、この時点で 1,000 円の商材以上の価値を持つことになります。

ステップ4 アフィリエイトに最大限のコミッションを支払う

このメソッドは、あなたが情報起業の初心者で強いセールスチームが無い場合でも、半自動的に広がっていくバイラルな仕組みを作ります。そのためには、アフィリエイトに多くのコミッションを支払う必要があります。そのことによって、ウイルスがセットされ、そのウイルスは猛威をふるいます。

ステップ5 あなたの最終目標はメールリストの構築

このメソッドは、売り切っておしまいではありません。マーケティングでは、初回の顧客獲得コストがもっとも高いとされています。この最もコストの高い段階で力つきてはなりません。

一度獲得した顧客と何度も付き合いながら、顧客の生涯価値を高めていくことがマーケティングの醍醐味なのです。

このワンランチ・マーケティング・シークレットのメリットは、実質返金やクレーム、サポートが必要無いところです。

最初の段階がうまくいけば、あとはバイラルで自動販売機のように利益があなたにもたらされるでしょう。

そして、このメソッドを実践するには、有名情報起業家が行うような大々的なプロモーションや、プロダクト・ランチ（製品の公開日を決めて、公開日に向けて、期待値を計画的に高めていく方法）は必要ありません。

ただメソッドを実行するのみです。

このマーケティングメソッドの内容を図にしてみましたので、ご覧になってください。

ワンランチ・マーケティング・シークレット・メソッドを成功させる手順

Step 1

情報商材を作成する



Step 2

値段を1000円位に設定する



Step 3

アフィリエイトや
ジョイントベンチャーを紹介する。



Step 4

アフィリエイトに
最大限のコミッションを払う



Step 5

あなたの最終目標は
メールリストの構築



あなたがこのメソッドで得られるのは巨大なメールリスト、
これがあなたのインターネットビジネスの大きな資産となります。

あなたが情報販売をする上で、まず必要なもの

インターネットマーケッター専用のウェブサイトをわずか2時間で作る

あなたが情報販売をする上で最低限必要なことは、情報販売のホームページを作ることです。

ホームページを作る方法としては、大きく分けて2種類あります。

1. プロにお願いして作ってもらう

2. 頑張って、自分で作る

あなたが、ある程度、利益が上がっていて、さらに利益を加速させたい場合は、プロにお願いして、クオリティの高いホームページを作ってもらうことをオススメします。

しかし、あなたがまだ情報販売初心者で金銭的にあまりかけられない状況にあるとするならば、頑張って自分で作ってみてください。

自分で作るのを勧めるのは、ずばり、お金がかからないからです。

しかし、情報販売をするためには情報販売特有の販売方法に基づいたホームページを作らなければなりません。

トップページなどを装飾する華やかなグラフィックもできれば使いたいところです。

しかし、あなたがホームページの作成に手間取ってうまくいかず、グラフィックの操作も難しいとするならば....。

そんな問題点を解決し、さらに多くのライバルを引き離すプロ仕様のウェブサイトを、自分だけで簡単に作れる方法があるのでお伝えします。

じつは、アメリカではすでに、それを可能にするツールが出来上がっているのです。実は、私は、そのツールのフルマスター・リセール・ライト（フルマスター再販権）を手しました。

きちんと日本語での解説もついています。

プロが制作したようなクールなウェブサイトを簡単に実現する、インターネットマーケター向けに開発されたウェブキット WOW SITE を再販権もつけてあなたにお渡しすることができますが、いかがでしょうか？

短時間でより多くの売上を実現するために必要なあらゆるコンポーネントを装備した驚嘆のコレクションです。完璧にプロフェッショナルレベルのテンプレートからファイアーセール・ワнтаймオファーなど特定の目的のテンプレートまで装備しています。

HTML エディタもついていますので、ホームページビルダーやドリームウィーバーといった高価なツールも必要としません。

そのパッケージの内容ですが、

このスーパーパッケージの中を見てみましょう！

20 のセールスレターで活躍するブレット(チェックマーク)

50 以上のボタン - 購読・オーダー・ジョイン・ダウンロード+ ブランク(空欄)

17 のサイトスクラフィー(ウェブページをパーソナルな雰囲気にするコンヴァージョンアップ効果を実証済みの手書きメッセージ画像)

5 つのクリックを誘発する磁石のようなバナーテンプレート

インスタントダイレクトレスポンスセールスレターテンプレート

インスタントスーパーオファーファイアーセールテンプレート

インスタントスクイーズページテンプレート

17 のベーシックなウェブテンプレート(コンテンツやアドセンス向け)

14 のプロ級テンプレート(PSD ファイル形式)

30 のプレミアムテンプレート(HTML + PSD)

13 のプロ級ヘッダーグラフィック+トレーニングビデオ

約 140MB の売れるサイトを構築するためのコンテンツがてんこ盛りです。



あなたはこれで、最高のデザイナーとクリエイターを無料で雇うことができます。
これをあなたにいくらでお渡しできるでしょうか？

フルマスタリーセールライト（フルマスタリー再販権）がついているので、あなたはこのコンテンツを売ることもできれば、再販権をつけて売ることもできます。

その値段はずばり、**16,800 円**です。

ちょっと待ってください！

情報販売初心者のリスクを軽減するために今ならたった **8,400 円**で提供したいと思います。

でも！ ちょっと待ってください！ これは私からの今回だけのオファーです。

この E ブックを購入してくれた方にのみ **3,800 円**で提供いたします。

フルマスタリーセールライトがついてこの価格です。

あなたはこのパッケージを売って 100% 収益を得ることが可能です。

[このボタンをクリックして今すぐ手に入れてください。](#)



これを使うことでプロのデザイナーに 十万円も払うことなく売れるサイトをいくつでも作ることができます。

最後に、あなたのアフィリエイト口座にアフィリエイト報酬の 1,000 円が何度でも振り込まれる方法を教えますので、**まだ読むのを止めないでください。**

あなたのアフィリエイト口座にランチ代が何度でも振り込まれる最短の方法
あなたもこのレポートを 1,000 円で売ることができます。そして手数料を除き全額をあなたが受け取ってください。

あなたが、もっとも簡単に収入をあげる方法はこのレポートを販売することです。

このレポートを販売して得られるのは全額です！ と言いたいところですが、ASP に販売手数料が取られてしまうため、79%を還元いたします。

手数料 21%の内訳（処理手数料 19%、2 ティア報酬 2%）

このレポートを販売するのは簡単です。

インフォトップにアフィリエイト登録をして、【商品指定リンク作成】で、『ワンランチ・マーケティング』と検索して、あなたのホームページやブログ、メルマガで紹介するだけです。

インフォトップのアフィリエイト登録はこちら

<http://www.infotop.jp/two.php?pid=34905>

この商材は、値段も安いので、成約率が非常に高いのがポイントです。

この E ブックを販売したお金はあなたが受け取ってください。

私は、それ以外のアフィリエイトリンクや、構築されたメールリストに別の商品を奨めることで利益を受けますから、心配しないで結構です。

この商品の認知度が高まるにつれて、もう持っているとか、内容は知っているという風になって、反応率は必ず落ちてきますので早い段階で、この商品を紹介してください。

この商品は無料ではありませんし、再販権もついていませんので、アフィリエイトで紹介

していただきたいと思います。

みなさんのアフィリエイトが成功しますよう心からお祈りしています。

追伸、

あなたが、受け取れる特典は3つになります。

1. このEブックのアフィリエイトは最大限のアフィリエイト報酬を受け取ることが可能です。
2. 再販権付き WOW SITE を 16,800 円のものが、今回だけ特別価格 3,800 円で受け取ることが可能です。
3. タイムマシンマーケティング倶楽部（19700 円相当）への特別価格での参加権をおつけします。（リセール商材の商会や米国マーケティング情報を提供）

ぜひ E ブックをアフィリエイトして、ガンガン収入をゲットしてください。

著者紹介



佐藤拓也

ウェブマーケッター & E マーケティング・コーチ

<http://www.1lunchmarketing.com/>

コーチングを取り入れた独自のメソッドにより、顧客のポテンシャルを最大限引き出すマーケティングを実践中！

尊敬する人物は、ロバート・アレン、ジェイ・エイブラハム、ダン・ケネディ他

これからもアメリカの素晴らしい商材やマーケティングメソッドを伝えていきます。