

# ワンランチ マーケティング シークレット

## 2

昼食代マーケティングの秘密2  
の

# 秘密無料レポート

By

アングル・アキ



<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

+++++

こんにちは。

ワンランチ・マーケティング・スタイル  
(<http://1lunchmarket.seesaa.net/>) のアंकクル・アキです。

この度は私の無料レポートをダウンロードしてくださりありがとうございます。  
ございます。

2008年6月初旬にワンランチ・マーケティング・スタイルというブログをはじめましたが、その名の由来は、佐藤拓也氏によるワンランチ・マーケティング・シークレット、ワンランチ・マーケティング・シークレット2という商材から使わせていただきました。この名称を用いるにあたっては事後報告ではありましたが、佐藤拓也氏が同じビジネス系のSNSである目標達成SNSのメンバーでもあることから佐藤氏ご本人にメールを送らせていただいております。

なぜ、佐藤氏の作りだされたワンランチ・マーケティングという名前を用いたのか、それは今後インターネット・ビジネスの世界で、このマーケティングの手法はどんどんと広がっていくだろうと思ったからです。

私は得意の英語を用いて海外のインターネット・ビジネスもずいぶん調べました。しかし、英語を用いたインターネット・ビジネスの世界は日本と比べるとはるかに巨大な世界であり、もちろん知り尽くすこともできませんし、次から次へと新しいスタイルが登場していきます。

<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

+++++

日本のインターネット・ビジネスは海外のそれよりもだいたい2～3年遅れていると言われていています。

ですから、必ず2～3年後には日本にも今、英語圏のインターネット・ビジネスのスタイルが入ってくるということができるようでしょう。

先行者の特権として、英語のできる日本人マーケッター、情報起業家たちはいち早く英語圏でのビジネスの動きにアンテナを貼り巡らしています。

先日もインターネット・ビジネスのフォーラムであるウォリアー・フォーラムで、あるカナダ人の情報起業家が日本人のマーケッターから商材を売ってくれないかとのコンタクトがあったが日本のインターネット・マーケットの様子はどうなのかという質問がなげかけられていました。

すなわち、英語のできる日本人マーケッターたちは先を行っている英語圏のインターネット・ビジネスに目を光らせ、数年後の爆発を狙っているということができるようではないでしょうか？

さて、まさに佐藤氏がワンランチ・マーケティング・シークレットを発売された理由がここにあります。ワンランチ・マーケティングという名称は佐藤氏のオリジナルではありますが、その内容はオリジナルではなく、現在英語圏のインターネット・マーケティングの手法であり、多くの英語圏の情報起業家の人たちが用いているスタイルなのです。

今回、私はその商材を拝見してのレポートをみなさまとお分かちしたいとペンをとった、ならぬ、キーボードをたたいたわけです。

<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

+++++

このことで、ひとりでも多くのインターネット・ビジネスに興味のある方が、この手法を学び、参画してくださればさらに日本のインターネット・ビジネスは活気に溢れるのではないかと思います。

(1) ワンランチ・マーケティングは英語圏のインターネット・ビジネスにおけるマーケティングの方法である

上記したようにワンランチ・マーケティングは英語圏のインターネット・マーケティングのひとつのスタイル、手法です。

バイラル（ウィルス）・マーケティングと呼ばれたり、バタフライ（蝶々）・マーケティングと呼ばれたり、あるいはまた7ドル・マーケティングと呼ばれたりしています。

また、そこから派生したバム・マーケティング（バムとは路上生活者、浮浪者のことで、彼らでも手法を教えればすぐに稼ぐことができるということからつけられました。）と呼ばれるものまでこのスタイルは進化してきています。

ただ英語圏で使われている名前を羅列してもぜんぜん意味が分からないのですが、ひらたく言うと「口コミ」マーケティングと言えるようです。

この商材の中では具体的にどのようにこの口コミ・マーケティング・スタイルを行っていけば良いのかははっきりと詳しく書かれています。

+++++

(2) ワンランチ・マーケティングは日本の情報販売の問題点を解決してくれる

佐藤氏はこのワンランチ・マーケティングを紹介するにあたって、現在の日本におけるインターネット・ビジネス、情報販売ビジネスの問題点を挙げておられます。

それは値段の問題、競合との競争の問題、情報陳腐化の問題、セールスチーム（販売方法と販売者）の問題です。

どれも大きな問題ですが、ワンランチ・マーケティングはこれらの問題をいっきに解決してくれるのです。

先ずワンランチ・マーケティングで扱う商材やサービスは値段が安い、ワンランチ、1000円であること。今までの高額な情報商材なら買うことに躊躇したでしょうが、簡単に衝動買いできる、また買って使えなかったとしてもまずあきらめられるという思いから行動を起こしやすくさせる値段なのです。これで一つ目と二つ目の問題は解決です。

情報は早く提供しなければなりません、高額商材だと作成するのに時間がかかり手間取っているとあっという間に情報は陳腐化します。ワンランチは安い分、内容もコンパクトにできて、早く情報を提供できるのです。早さが陳腐化の問題点を解決します。

そしてワンランチは何よりもセールスに関して力を発揮します。ワンランチという値段は多くの人にとって大変魅力的です。即決できるからです。ですからアフィリエイトたちも紹介しやすい、また

<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

+++++

それを買った人がまたアフィリエイトできるならば、さらにセールスは拡大し、ウィルスのように、口コミは広がっていきます。

そのあたりをしっかりと押さえ解説がなされているので、情報起業家もこれから情報販売ビジネスをしようと考えている人も、またアフィリエイターにとってもワンランチ・マーケティング・シークレットを学ぶことは大変有益だと言えるでしょう。

### (3) ワンランチ・マーケティングは取り組みやすい

ワンランチ・マーケティング・シークレット2には、先に出されたワンランチ・マーケティング・シークレット1も入っています。

シークレット1と2はワンランチ・マーケティングとは何かという紹介から始まり、今日の日本の情報販売ビジネスの問題点、そしてなぜ今後ワンランチ・マーケティングの手法なのか、また取り組むにあたっての具体的な方法とそのために用いる情報が掲載されています。

ですから、大変取り組みやすくなっています。

あなたが初心者でもかまいません。これはまだ紹介されたばかりのスタイルだからです。すでにこの世界で活躍されている方々には問題の打破ができるでしょう。

また特典としてミクシイ巡回ソフト、電子決済システムペイパルの日本語標準ガイド（ペイパルに関してはワンランチ・マーケティングと切っても切り離すことができません。すでに NET-MAN コバヤ

<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

+++++

シこと小林氏が980円ペイパルというワンランチ商材も出ていますので、今後ペイパルのレポートもさせていただきたいと思います。インターネット・マーケティング・ガイドが付いています。

以上ざっとレポートしてきましたが、ワンランチ・マーケティングのスタイルが流行っていくのは確実であろうと思います。

いえ、すでにワンランチ、1000円で販売されるものがどんどんと増えてきました。安いので内容がないかと思うと決してそうではありません。しっかりした内容のものばかりです。

ここに来て、安くても良いもの、いえ今までがあまりにも高すぎたのかもしれませんが適正価格、いえ大バーゲン価格となって次のステージへとインターネット・ビジネスを動かしているようです。

ここまで本レポートをお読みくださりありがとうございました。

今後もワンランチ・マーケティングとその近辺に関わる情報を私のブログでありますワンランチ・マーケティング・スタイル (<http://1lunchmarket.seesaa.net/>) でお知らせしたり、すでに出ているワンランチ商材の無料レポートを出していきたいと思っています。

どうぞ、ブログにご注目いただきたいと思います。またこのレポートのダウンロードにあたってメルマガへの代理登録をさせていただいておりますので、メルマガからの情報もご期待ください。

<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

+++++

ありがとうございました。

あなたのビジネスに、人生に成功が訪れますように！

ワンランチ・マーケティング・スタイル

<http://1lunchmarket.seesaa.net/>

アングル・アキ

—著作権—

本レポートの著作権はアングル・アキにあります。  
本レポートを作者の許可なしに無断で配布、または掲載することは  
禁止されています。しかし一部引用はこれにあてはまりません。