



はじめに

・初めて、ネットビジネスを始めようとお思いの方へ

ネットビジネスと、オフラインの普通のビジネスとの違うところ、同じところ そして、長所、短所をよく理解したうえで、ビジネスを始める前に大切な心構えをお伝えします。

・ネットビジネスを始めたが、なかなか上手くいかない方へ

多くの情報や、いろいろな販売手法（技術）に迷わされてはいませんか？
ビジネスに大切な心構えを忘れていないでしょうか？

何をするにも夢や目的を明確にし、それに向かって行動をするための決意をすることが必要です。
。

このレポートは特に、ネットビジネスの初心者の方に向けてビジネスの基本から実践、応用まで決意と心構えを中心にまとめました。

しかし、すでに何かしら行動を起こしたもののなかなか成果のでない方には、もっと参考になるかもしれません。

どうか小手先のテクニックやツールにばかり目を向けないで、今一度自分の内面を振り返るところからはじめてください。

* ネットビジネス全体を、大きく豊かなものにするために、みなさん一緒にがんばりましょう。
。

・私の発行しているメールマガジンです。
ぜひご登録下さい。お待ちしております。

【ありがとう】の力で、お金も、幸せも、思いのまま！！

⇒ <http://archive.mag2.com/0001110186/index.html>

ネットビジネスの心構え

ネットビジネス と オフラインビジネス(普通の商売)は心構えとしては、どちらも違いはありません。

むしろ、全く同じだといっても良いと思います。

なぜなら、どちらも

「お客様に商品を売る」

ことには、違いがないのですから心構えは同じです。

しかし、このことを知らない方が以外と多いのではないのでしょうか。もしくは、気が付いていない、そして知っているけど意識していない方もいるかもしれません。

この事が分かると、ネットビジネスでつまづいた時や、新しいアイデアを考える時など、普通の商売から参考になることがたくさんあります。

これについては後で説明します。

そして、商売である以上それなりの覚悟と決意をする必要があります。

お客様からお金をいただくことの責任を考えてください。

ネットビジネスは、れっきとした商売です。

あなたには、お客様に商品を購入して頂く以上、そのことを通してお客様を、そして、ひいては社会全体を幸せにする責任があるのです。

それだけの覚悟ができたなら、次をお読みください。

一番大切なこと

ネットビジネスで一番大切なことは何だと思いますか。

それは、

「お客様を大切にすること」

です。

実は、この当たり前のことが意外と忘れられています。

直接お客様の顔が見えない事が原因でしょうか？

あなたが相手にしているのは、お客様だということを、忘れないようにしなければいけません。

そして、相手がお客さんならば、あなたは店員さんであり、店長さんであり、社長さんであることを心に刻み込んでください。

もし、あなたに商売をした経験が全くなくても、お客さんとして買い物をした経験はあるはず
です。

あなたがお客さんとして買い物をしたときに、うれしかったこと、感謝したことを今度は、あなたがお客さんにする番です。

そして、お客様を大切にすれば、商売についていろいろと勉強するでしょうし、テクニック（技術）も必ず身に付くはず
です。

もうひとつ、一番大切なこと

もうひとつ、一番大切なことがあります。

これは、ネットビジネスだけでなく、すべてのビジネスで大切なことです。

それは、

「お客様への【ありがとう】」

です。

お客様への感謝の気持ちがなければ、商品が売れるはずがありません。

たとえ売れたとしても、それは長続きしないでしょう。

お客様から、【ありがとう】と言われるまで
お客様へ、【ありがとう】と言いましょ。

感謝の気持ちは、たとえ顔の見えないネットビジネスでも必ず伝わると思います。

お客様への【ありがとう】を常に意識することで、あなたのビジネスは発展する
はずですよ。

『あなたから買いたい』

もし、あなたが売るためのノウハウ（技術や情報）を持っていて、ある程度の売り上げがあるのなら

「お客様に【ありがとう】の気持ちを伝える」
ことで、売り上げをより伸ばすことができるでしょう。

もし、あなたがまったくの初心者で、なにもノウハウを持たず右も左もわからなくても、

「お客様に【ありがとう】の気持ちを伝える」
ことで、売り上げを上げることができるでしょう。

「お客様に【ありがとう】の気持ちを伝える」
には、とにかく気持ちを込めるしかありません。

ネットビジネスでは、お互いの顔が見えない分、より気持ちを込めた文章を書く必要があると思います。心構えができたなら、とにかく文章（言葉）を書いて、人に伝える訓練をしましょう。

上手な文章を書くことではなく、気持ちを込めた文章を です。

気持ちを込めた仕事をしていると、よりいっそう気持ちを伝えたくって、いろいろと勉強するようになります。

勉強して、知識や技術が身に付くと、もっと多くの感謝の気持ちを伝えることが出来るのです。

そして、たくさんの感謝の気持ちを伝えられたお客様は、

「あなたから買いたい」

と思うはずですよ。

そんな、あなたのファンのお客様をたくさん作ることが出来れば年間1000万円の売上げなど、なんの苦もなく達成できるはずですよ。

なぜなら、普通どんなに小さな個人経営の商店でも、最低でも売上げが年間で1000万位はないと潰れてしまうでしょう。

ですから、あなたも最低でも年間1000万円位を目標にしてください。

そのくらいのお客様は、必ずあなたの近くにいるはずです。

そのお客様を、あなたの固定客に出来るかどうかは、あなたの決意次第です。

こんなエピソードがあります。

私は、フラワーデザイナーとして20年以上生花店に勤めています。

ある店では、店頭に予約品ではなく、お客様に選んでいただくためのフラワーアレンジメントを何種類も並べていました。

キャリア30年のベテランの先輩が作ったものから、花屋に勤めて一月しか経っていない初心者が作ったものまで、特に区別もなく陳列されていました。

すると、なぜだか、初心者の作った商品がよく売れるのです。

お客様の見る目がないわけではありません。お客様の中には生け花の先生もいらっしゃいました。

先輩の技術レベルが低いわけでもありません。先輩の中には、後にコンテストで3年連続で日本一になった方もいましたから。

そこで、気付いたことがありました。やはり、気持ちが大切だと。商売をする以上、相手にするのは人間です。お客様は、当然人間です。

その時、私は学びました。技術よりも気持ちが先だと。

お客様のことを考え、気持ちを込めれば、技術は後から磨けばよいと。

ネットビジネスの実践

ホームページ、ブログ、メルマガについて・・・

あなたは、この3つの言葉を知っていますか？意味がわかりますか？

知っていたとして、何も知らない人に理解できるように説明が出来ますか？

もちろん、インターネットを使った商売をする上での説明ができるでしょうか？
ということです。

以下、

細い字では、ある程度パソコンやネットの知識がある人に向けた説明を書きました。

太い字では、初心者の方にも分かりやすい説明を書きました。

ホームページ

ここには、主にブログで紹介しきれない商品を紹介しておきます。

サーバーをレンタルしてSEO対策などもするには、それなりのお金と時間が必要です。

従って、専門家に製作を依頼する必要があります。

もし、あなたが、HTMLやサーバーへのアップロードの知識があり、SEO対策も自分で出来たとしても、かなりの時間は必要です。

ホームページは例えるならば本社または本店です。

ここには、主に各支店などに置き切れない商品を在庫しておきます。

そのため広い敷地や、大きな建物が必要になり建設には多くの資金と時間が必要です。

。

従って、専門家に建築を依頼する必要があります。

もし、あなたが、建築士や設計士の資格を持っていれば別ですが、この場合もかなりの時間は必要です。

ブログ

ここは、検索エンジンやブックマークからのアクセスに対して商品を販売するところです。メルマガのバックナンバーをコピーしておいたり、メルマガから直接リンクを貼って読者さんを誘導します。

無料のブログサービスもあるので、あまりお金はかかりませんが、アクセスを増やすにはそれなりの技術と時間が必要です。

ブログは、例えるならば支店または屋台です。

ここは、通りかかったお客様や、常連のお客様に商品を販売するための建物です。

また、各営業マンの基地でもあり、営業マンが必要と考えた場合は、お客様をお連れする事もあります。

本店ほどの規模は必要ありませんが、小さな敷地と少しの資金、そして多少の時間が必要です。

もし、あなたが、日曜大工が得意なら、小さな屋台なら作れるかもしれません。

メルマガ

読者さんの意思とは関係なく、直接メールボックスまで届くのがメルマガです。

読者さんが自ら解約するまでは届くので、記事は一生懸命書きましょう。

また、費用は、メルマガスタンドに登録するのにかかる場合があるくらいです。

そして、メルマガスタンドに登録して審査をパスすれば発行出来るので初心者の人には、メルマガから始めるのをお勧めします。

メルマガは、例えるならば営業マンです。

自ら、直接、お客様のもとへ出向いて、商品を販売する外回りの営業マンです。

お客様と一対一で接することになるので、売上げを伸ばすには人間関係が一番重要になります。

また、人件費と交通費くらいしか経費がかかりません。

そして、一番大事なことは、建物を建てる資金や、それにかかる時間が必要ないという事です。

また、商品を集めて陳列する必要もありません。

最初は、お客様のところへ直接出向いて、呼び鈴を鳴らし、直接お話しをする度胸さえあればよいのです。

今すぐにでも始められます。

【ありがとう】のキャッチボール

お分かりでしょうか。

以上を考えると、初心者が最初に出来る事は、営業マン（メルマガ）ということになります。

というか、これしか出来ないのです。

資金や時間、そして多少パソコンの知識があったとしても、営業マン（メルマガ）から始める事をお勧めします。

何故かといえば、商売の原点は人間関係だからです。

商売の原点を知らずに建物だけ建てたならば、そこは、商店ではなく、お役所になってしまいます。

そして、メルマガを小学生の子供に説明するには、こんな説明はどうでしょう。

メールマガジンというのは、子供会の回覧板と同じだよ。

大事な、お話を、お友達の家まで直接持っていくんだね。

いかがですか。

同じものごとを説明する時も、相手の立場になると、その説明方法もそれぞれ違ってくるのです。

こんな事の繰り返しですが、実は、商売の基本であり、

「あなたから買いたい」

そんなお客様を増やす方法です。

そして、そんなお客様には

「あなたから【ありがとう】」
をおくるでしょう。

そして、その【ありがとう】をもらったお客様は、

「あなたへ【ありがとう】」
をかえすはずです。

「【ありがとう】のキャッチボール」
これが、商売を長期的に繁盛させる唯一の方法です。

営業マンの仕事

営業マン（メルマガ）の仕事をオフラインの商売で例えると、こうなります。

営業マンは、最初はいさつだけで、お客様との信頼関係を築くところから始めます。

次に、カタログやお勧めの商品を1つか2つ持って行き、気に入ってもらえればお買い上げ頂きます。

もし、気に入ってもらえなければ、どんな物が欲しいか尋ねて、次回の訪問までに、その商品を探してくれば良いのです。

この繰り返しで、お客様の信頼を得たら、次に、お客様を店舗にご案内します。

店舗には、多くの商品が並んでいるので、お客様はその中から気に入ったものを選ぶことができます。

一度店舗にご案内されたお客様は、次回からは営業マンの案内がなくても自ら店舗に出向き、商品を購入してくれます。

（お気付きかと思いますが、この例えのなかの店舗は、そのままブログやホームページにおきかえることができます。）

オフラインの商売を参考にする

応用もまた、オフラインの商売からヒントがもらえるはずです。

商品売るためには、本当にいろいろな方法があります。

とくにネットビジネスの初心者には、ネットの中の話より近所の商店街からのほうが、ヒントを得やすいでしょう。

もちろん、ネットで商売するには、ネット独自の知識や技術が必要になりますが、それを学ぶ教科書は、有りすぎて困るくらい豊富にそろっていることは、もうご存知でしょう。

ですから、ここではそれについては詳しくは説明しません。

というよりも、必要な知識や技術の種類は人によって（その人の販売戦略によって）違うので、あなたにあったものを探してそれぞれ勉強することになるでしょう。

ネットビジネスの仲間（人脈）

ビジネスを効率的に、末長く、そして楽しく続けていくためには、やはり仲間が必要です。人間一人では生きていけないように、ビジネスも一人でやれる事には限界があります。

今の自分に出来ないことは、勉強するのはもちろん大切ですが、人から教わることや、人に頼んでやってもらうことも重要です。

自分の時間は限られているので、問題によっては人にお願いしてしまうのが効率的です。

あなたの心構えが正しければ、必ずあなたの頼みをきいてくれるはずですよ。

友達、先輩、後輩、師匠、弟子と、なるべく多くの仲間を作りましょう。

その場合も、やはり【ありがとう】の気持ちを忘れずに皆と幸せを共有してください。

そんな仲間が、多ければ多いほど、あなたの商売は繁盛するでしょう。

また、こんなことも考えられます。

もしも、インターネットがなくなっても、「あなたから買いたい」お客様がいれば、あなたの商売は潰れません。

なぜなら、そのお客様は、ネットからではなく、「あなた」から買いたいのので、販売の道具がインターネットでなくてもいいのです。

そして、もし、「あなたから買いたい」お客様の中に大富豪がいたら、あなたは、一生お金に困らなくなるでしょうし、お医者様がいれば、健康についていろいろアドバイスがもらえます。弁護士さんがいれば、トラブルに巻き込まれたときにも心強いでしょう。

これが、正しい商売を継続していく醍醐味のひとつです。

SEOについて

SEOについて私の個人的意見を少し書かせてもらいます。

現時点でSEO対策が大事なことは充分理解しています。

しかし、特に初心者の方はあまりそれにとらわれ過ぎないで下さい。

限られた時間をもっとお客様のために使うべきです。もちろん、これは長期的に継続して収入をあげる為です。

気まぐれな検索エンジンにばかり振り回されては、あなたの大切なお客様がかわいそうです。

だいいち、検索エンジンが気まぐれなのも、それがまだ発展途上であり、完成するために試行錯誤しているからです。

決して、アフィリエイトに意地悪をしているわけではありません。

そして、検索エンジンの目指すものもまた、お客様への感謝だと思ふのです。

だとしたら、本当の意味で為になる情報があるサイトしか検索エンジンは相手にしなくなるでしょう。

今は、技術的に未熟で、やろうと思ってもできないだけなのです。

小手先のSEO対策で勝負していると、ある日突然あなたのサイトが検索エンジンから消えることが充分ありえる事を覚えておいてください。

時間の上手な使い方

パソコンに向かって一人で仕事をしていると、どうしても時間の使い方がルーズになりがちです。

例えば、メールのチェックをしていて、いつしかネットサーフィンしてしまうことはないですか？

会社勤めでは考えられない時間の使い方をしている場合が多いのではないのでしょうか。

そのことが、あなたの理想であり、目標であれば何もいうことはありません。しかし、商売（仕事）として利益を残したければ、時間は有効に使うべきです。

そこで、お勧めなのが「会社ごっこ」です。

あなたは、ひとりで何役もこなしてください。

「社長の自分」、「店員の自分」、「営業マンの自分」などです。

「社長の自分」は、その日のスケジュールを作ります。

そして、それぞれの「自分」に指示をだします。

それぞれの「自分」は、「社長」の指示と「総務部長の自分」が定めた就業規則に基づいて業務をこなしてください。

つまり、仕事とプライベートを区別する為のひとつの提案です。

私も、最初は冗談でやっていたのですが、意外と効率が上がります。

それに、今日の仕事のテーマが明確になるので、仕事の質も高くなります。

子供たちと仲良くなる方法

幼稚園位の小さな子供たちと、仲良くなる方法を知っていますか？

まず、しゃがんで子供たちより低い目線になります。

次に、笑顔になります。ただただニコニコしているだけです。
すると、子どもたちの方から遊んでくれます。

あと、その子の名前を覚えられたら、もう友達です。

そして、しばらくすると、なにもしなくてもお菓子をくれたりします。

子供たちにとって、お菓子は大人のお金と同じです。

どうですか。

これが商売の基本です。

「あなたから買いたい」 お客様の作り方のヒントは、こんなところにもあるのです。

心を素直に綺麗にすることです。

もう一度、書きます。

目線より低くなる

お客様の立場になる。（レベルを合わせる）

笑顔になる。

【ありがとう】を伝える。（感謝する）

名前を覚え、友達になる。

信頼関係の構築

お菓子をもらう。

お金をもらう。（売上げ）

つまり、何も売らなくても【ありがとう】だけで、お金をもらうことも可能だということです。
これは、究極の商売です。

これを目標にして下さい。

最後まで読んで頂き 本当に、ありがとうございます。

インターネットという無機質な道具の中を
【ありがとう】で、いっぱいにしましょう。

★真空管アンプが懐かしい、少しだけ前の世代の、おじさんからのメッセージでした。★

あなたも、「私のよいお客様」になってくれませか。
精一杯のお返しをさせていただきます。

お客様入り口は、こちらです。

↓ ↓ ↓

感謝の気持ちを大切にすることを、テーマにした、私のメルマガです。

「【ありがとう】の力で、お金も、幸せも、思いのまま！！」

登録がまだの方はこちらからどうぞ

<http://archive.mag2.com/0001110186/index.html>

ご意見、ご感想をお待ちしております。

お気軽にご連絡ください。

メール aisa.arigatou@gmail.com