

「顔出し動画マーケティング」はやりたくないと思っているあなたへ…

**独立2年でひっそりと、しかも個人で1.2億稼ぎ、  
クライアントには仕込み1ヶ月で2年以上  
年商4000万を稼がせ続けた起業家。  
そしてPPCアフィリエイトでなんの  
ストレスもなく大金を稼ぎ、  
瞑想しながら質素な暮らしをする起業家。  
そのふたりが、動画を使わず、  
プロダクトロンチも使わないで目立たず利益を  
上げ続け、セミリタイアする方法を提供する  
レジスタンス（地下組織）を作るのですが、  
興味はありますか？**

動画マーケティングや億の桁ビジネスになんとか違和感を感じているあなたへ：

今回「アンダーグラウンド・レジスタンス」、つまり地下組織の仲間を募集します。  
といっても、テロリストの募集ではありません。  
今巷に広がっている流れとはまったく真逆の、ある意味「反逆的な」教材です。

今の、動画を中心とした断続的なプロモーションの打ち上げ花火。  
それに馴染めない人たちが大勢います。

この手紙はそういう人達を救済する、というわけではないのですが、その方向性に  
違和感を感じる、自分はそれをやりたくないという気持ちを代表した手紙になって  
います。

どうしてこれまでのネットビジネスがどうしてうまくいかなかったのか？ その原因を  
明らかにしつつ、これまで誰も語ることのなかった「アンダーグラウンドでも稼げる」方  
法を提供します。

新田 法継／清川 純

**年商1000万のネット起業家が平凡なサラリーマンに戻る日々**

傷口に塩を塗りつけるような強烈な痛みを上の方で感じたら、ごめんなさい。  
もしそうなら、あなたはおそらく、以下に説明するような

「真綿で首をしめられる」体験をしたかもしれません。

それだけ、ネット起業家がダメになった理由は共通しています。

## ●アドワーズに掲載できなくなって終わった

ほとんどのネット起業家は、集客で縦長のセールスページに  
PPC広告(アドワーズやヤフーリスティング)から集めた  
お客さんを流しこんで売上をあげていました。

**しかし現在、PPC広告の審査が厳しくなり、リスト取り用の  
ランディングページすら掲載されなくなるという状況。**

多くの人がPPC広告側から「スラップ(平手打ち)」を食らい、  
使用出来なくなっているという状況です。

これにより、それまで毎月月商1000万円を売り上げてホクホクだった  
ネット起業家は、次の月から売上が0円で顔からスーッと血の気が  
引くはめに。

それ以降、審査に通らず、さらにはアカウント停止まで食らい、  
にっちもさっちもいかなくなり、あえなく脱落…。

PPC以外に集客する方法はないのか？

## ●動画マーケティングがやりたくないから終わった

動画マーケティングが流行っている。どこもかしこも動画。  
これは自分もやってみなければと、自分でやってみたはいいものの、  
しゃべりはたどたどしいわ、カメラ映りは悪くてサエナイわ、  
出来た映像は、暗い、声は小さい、ピントがぼけてる、  
どうみてもシロウトの映像。

練習が必要。

自分の見栄えも整えなくては。

そしてやはり撮影には高い機材を揃えたい。

そうしないと、「マトモなもの」ができない。

### **しかし、そもそも、自分は自分の姿をおおやけにさらしたいのか？**

それを思うと、動画制作がなかなか進んで行かない。

## ●教材の審査が厳しくなって終わった

これまでは各決済ASPの審査は簡単に通っていた。  
しかしある時点から、審査が厳格になった。

身分証明を求められる。  
商品の内容についていろいろ修正依頼が来る。

こうした厳格化はお客さんの保護のためで、基本的には賛成だ。

しかし、セールスレターにまで文句がつき、いくら直しても通らない。  
**言われるままに直すと今度は成約率の低いレターが  
出来上がってしまう。**

さらに修正の指示が、審査する人、それも毎回変わったりして、  
人によって審査の基準が違う。  
前は通ってた表現なのに今回は通らない、みたいなことになり、  
納得がいかない。  
ASPの審査人との主張の投げ合いになることもしばしば。

しかし立場的にはASPのほうが強く、最終的にはこちらが  
泣く泣く折れるしかない。

こうした厳格化によるわずらわしさは、ビジネス活動への  
意欲を減退させる。

## ●まわりに仲間がいらないから終わった

ひとりでコツコツとやって商材を作ったり、サービスを作ったりして  
個人で利益を上げられるようになるのが理想。

**しかし現実には、自分だけではスキルが足りない。**

しかも時間ばかりかかって、いつまで経っても結果が出ない。

協力してビジネスを作るパートナーがいれば、  
利益を配分してもその分スピードが出る。  
そうして数をこなすことで、利益を得るためのパイプを増やすことができる。

実際会社という組織はそうして多人数の力をレバレッジすることで  
大きな利益を上げている。

**しかし、そういうパートナーを見つける機会が最近はなくなってしまった。**

以前だったらメルマガ読者の懇親会や、さまざまな塾のミニセミナーがあって、  
そこで知り合った人たちと組んで仕事をするという可能性もあった。  
しかし、最近ではさっぱりそういう機会がなくなった。

**結局ひとりで地道に作業をしているが、これではいつ結果が出るか、  
まったく不透明だ。**

いいビジネスパートナーを得るための機会は、もう出てこないのだろうか？

## ●メルマガを発行する人がいなくなって終わった

これまで、先行して起業し、結果を上げてきている人がメルマガで  
率先して情報を提供してくれていた。

もちろん今も情報提供をしてくれている人はいる。  
しかし、昔と比べると売り込みが多くなった気がする。

**たまにメルマガの配信が始まったかと思うと、なにかのロンチだったり、  
売り込みの始まりだ。**

売り込みはいつものことなので別に構わない。理解もできる。  
だが、売り込み「だけ」のメルマガが多くなり、それによって本当に  
有用な情報が少なくなっている。

**プレミアムの流行で、無料の情報は多くて助かる。  
が、比例して、本当に大事な情報は嚴重に隠されている。**

こういっちゃ悪いが、「ケチくさい」。

昔、メキメキと事業を伸ばしていた人は、すでにメルマガの配信をやめている人が多い。  
おそらく今では事業が軌道に乗って、メルマガを配信する必要がなくなったのだろう。

そんな中、もっとビジネスの本質を丁寧に教えてくれる人はいないのだろうか？

## ●昔の起業家が情報を出してくれなくなって終わった

動画のマーケティングが流行っている。  
が、よくよく聞くと、それは初心者向けの知識を丁寧にやさしく教えているものだったりする。  
もちろんそれは地道にこなしていかなければならないものだ。

**ただ、本音を言えばその部分ではなく、もっとクリティカルな、ショートカットで稼ぐことのできる知識を提供してくれる人はいないのだろうか？**

そういう情報であれば、10万でも20万でも買うのだが。  
月に10万ぼっち稼げるビジネスはもうすでにやっているし、これを伸ばせないから苦労している。

昔の起業家さんたちはもう自分たちが十分ビジネスをまわせるだけ稼いだので、裏に引っ込んでウハウハな状態なのかもしれない。  
**が、そこで得られている濃い情報を出してくれないものだろうか？**

…どうでしょうか。  
あなたはこれらの項目に当てはまっていませんか？  
もしくは、これらの状況が進行中ではありませんか？

## 「億とか言う前に目の前の30万を稼げていないのが現状なんだよね」

先に説明した、「サラリーマンに戻ってしまった理由」を踏まえ、あなたの気持ちは上の文にだいぶ近いと思いますが、どうでしょうか？

常識的に考えて、「億」なんてすぐに稼げるわけがない。  
誰でもわかることです。

でも今の「ノッてる」起業家は押せ押せで「1億稼ぐ！」なんて言うてくる。  
要するに売り手のメッセージが、あまりに買い手の意識とかけ離れちゃってるんです。

正直、彼らの言うことを聞いてはいけない。  
明らかに勉強不足なんです。  
お客の声なんか聞いちゃいない。  
もっと言えば、自分の都合でモノを言っているだけ。

自分が稼ぎたいばかりに、1億とか100億とか、ありえない壮大なことばかり言っている。

## 「そりゃ、あなたはそれだけ稼げるのかもしれない。しかしウチらの現状を、全然わかってないね」

という声は、全然彼らの耳に入っていない。

今月商で1000万っている人ならその情報はいいかもしれない。  
けど、月商50万とか100万レベルだったら、はっきり言ってそんな知識は当分、必要ない。

今資産からの収入が気持ちいいほど0なのに、いきなり年商1億円達成するまでにどのくらいかかるのか？

ゴールは高いほうがいと自己啓発ではよく言うが、私の見解では高すぎると挫折するだけ。  
それは、あなたにも身に覚えがありますよね？

年商1億達成する間にたくさん身につけておかないといけないことがある。

そうでなければ宝くじで1億あたって次の年に  
自己破産しちゃう人になってしまうんです。

**なぜか？ それだけのお金を運用する力もマインドもないからです。**

だから、実際稼いでいる人は、おいそれと「1億稼げるよ」なんて、ほんとは言えない。

## **億を稼ぐ人たちがやっているたった1つのシンプルなこと**

ここでひとつ、驚くべき傾向を暴露してみたい。

**実は、億を稼ぐ人たちは、マーケティングなんて、ほとんど知らない。**

ターゲティングとか、ポジショニングとか、そういうマーケティングの本質とか、  
一切わかっていない。

いや、一切というのは言い過ぎかもしれないので、ちょっとだけ知ってる、  
と言い直します。

唯一やっているのは、これ。

これは大きな声で言えないので、めっちゃ小さく、書きます。

見込み客をガンガン集めてそこに商品を流せば数%の人は買うんだから、  
とにかくリスト集めればいいんじゃないの？ という最も最低限の  
リストマーケティング。

**それを横のつながりで無理矢理やってるだけなんです。**

マニアックなマーケティングの知識とか、MBA の知識とか、  
全然必要じゃないわけです。  
コピーライティングだって、シロウトに毛の生えたくらいできていればいい。

でも反面、お金がなくて「稼がなくちゃ！」と思っている人たちは、  
たったひとりで、せっせと高額な教材を買い、高額な塾に入り、  
マニアックなマーケティングを勉強し…という、  
**稼いでいる人たちとはまったく正反対のことをしてるわけです。**

**横の繋がりで稼ぐのは間違いじゃない。が…**

横の繋がりで稼ぐ。  
それは実際、それでいいんです。  
結果を出せてるわけだし、横のつながりを作るのも  
大事ですからね。  
グループを作ることで稼ぐのは、正統的な JV(ジョイントベンチャー)です。  
逆に、そんな単純なことだけで、ものすごく稼げるわけです。

ただ、ここに致命的な事実がある。

**横の繋がりのない人たちが、横の繋がりで稼いでいる人を  
真似したって、一銭も稼げないという事実。**

だから、ビジネスを始めたての人たちに本当に必要な方法は、  
別のところにあります。

ではその方法とはなんなのか、という話になるわけですが…。

その前に説明しておかなければいけないことがあります。

## **「稼ぐのに、マインドセットはいりません」**

という人がいたら、僕は絶対にその人とはビジネスをしません。

「マインドの話で煙に巻こうとしている」という人が多くて、  
起業家でマインドの話をしたがらない人は多い。

しかし、正直そういう人は一生起業で成功することは  
無理なんじゃないかと思う。

宇宙から降ってきた隕石に当たるくらいの、よほどの運が  
いい人なら別ですが。

成功している人を何十年も研究した人が、こういう  
言葉を残しています。

**「マインドを手に入れたらテクニックなんてほとんどいらぬ」**

いくら家を作る道具が揃っていても、それを使う大工が  
一切動く気がないと、家はいっこうに完成に向かわないのと同じで、

**マインドがないとテクニックは無意味です。**

だからマインド。

**自分を120%の行動力で動かすマインド。**

それが必要です。

それがあれば、成功は約束されたようなものです。

それだけで個人で年商 2.5 億行ってる知り合いがいます。

ほんと、勢いだけ。

マーケティングとか、コピーライティングとか、めちゃくちゃです。

でも実際、稼いでいる。

理屈云々じゃなく、事実、高級マンションに住んでいる。

自分が動かないのにいくらテクニックを集めても無駄なんです。

ホリエモンも言っていました。

「ビジネスで大事なものはなにかって？ 努力と根性でしょ」

身もフタもありません。

でも、これが真実です。

## **最短で金持ちになるための最も単純な方法**

はっきり言えば、商品をなんでもいいから100個

作ってみてください。

**その時点であなたは大金持ちです。**

みんな売るものがなくて動くことすらできてない。

商品があるから、それが売れる。

売るからお金になる。

**いいですか、商品は作れば作るほど儲かります。**

途中、失敗するものも出るでしょうが、それでも作れば作るほど

稼げる可能性がガンガンに大きくなっていきます。

僕は一番最初、ゲーム開発の教材を売っていました。

むっちゃくちゃニッチです。

全体で1万人いるのか、というくらいちっちゃい市場。

ですが、100個作る目標でやって、それが20個に達した時、  
毎月の月収が50万超えました。

今では、ゲーム開発教材のオーソリティ(権威)です。  
これがセミリタイアへの最も最短の道です。  
簡単ですよ？

## マーケティングで金持ちになんてなれない

マーケティングとかどうするの？ と思うでしょうが、  
そんなのはあとでいいんです。

まずお客さんがいること。  
そして商品があること。  
実際売ってみること。  
それからマーケティングで頭を使って効率を上げていく。

その順番でいいんです。  
お客さんと商品がないとマーケティングもなにもないんです。  
マーケティングは「流れ」です。  
流れを作るには、流すものがないといけませんよね？

## ほとんどの人がまだ、貧乏父さんを地でやっている

起業ブームを起こした「金持ち父さん 貧乏父さん」の  
本の裏表紙の絵、覚えていますか？

貧乏父さんが、ステーキで一本釣りしようとしています。  
金持ち父さんは、網でバーっとたくさんの魚を捕まえている。

**1億稼ごう！ とか言って売ってる人は、この基本が抜けてる。**

そして最小限の力で稼ごう、リスクなく稼ごう、  
最小限の時間で稼ごう、そう思う人って、なぜか1つ、  
大きなお金をかけて壮大そうな商品を作って、それで  
大きく稼ごうとしている。

つまりステーキで一本釣りしようとしてるんです。

僕から言わせれば、じゃあ、それが終わった後はどうするの？  
って感じです。

やったー稼いだぜ！と旅行なんかして、帰ったらまた  
稼げばいいか…って考える。

けど、2度目以降が続かない。

ああ、またこの人たちか、って思われる。

2度目は、インパクトが薄くなりますから。

お客さんは、どんどん刺激に慣れてきます。  
どんどん大きな刺激、大きなインパクトがないと商品  
を買わなくなります。

## **動画プロモーションは必然の流れにある、が…**

だから、動画を使ったようなお金がめっちゃかかっている  
プロモーションをするようになるんですが、  
無理が出てくるんです。

今、ゲーム会社は、グラフィックが高級な、100億以上かかっている  
ゲームを作り出していますが、これと似ています。

このせいでどんどんゲーム業界は縮小しています。  
どの会社もこういうのを作れなくなってくるし、  
お金がかかり過ぎるので冒険できなくて、無難な内容になってきます。

情報教材も同じです。

どんどん、初心者にはやさしい、知っている人から言わせれば  
「うざい」内容になってきています。

で、お客も慣れるので、「もう知ってるよ」と  
クレーム垂れるばかりになって、刺激が足りなくなるんですね。

最終的に、限界が来るんです。  
お客が飽きて、売れなくなる。

売る側も疲弊してくる。

スケール、つまり規模で勝負しようとする、必ず  
衰退期が来る。  
で、異質な、新しい刺激が登場するのを、みんな  
こころの底で待っている。

こんなサイクルが、今ネットビジネス業界では展開されている  
わけです。  
メインストリームでは、必ずこういう流れが展開するのが、  
市場の原理です。

**しかし僕らはそんな疲弊だけが待っている過当競争に、  
あなたを誘導するのはおかしいと思っている。**

## **動画を使わないでネットビジネスで稼ぐには**

そもそも、動画で顔を出したくない人も大勢いるし、  
できてもないのに億がどうのっていうプロモーションは  
できませんよね？  
当たり前ですが、無理が生じます。

野球の初心者がバッティングセンターで時速160Kmの  
球を打って、いきなりホームランを出そうというようなものです。

もっと無理しないでいいやりかたがある。  
顔を出したくないならそれにあったやり方がある。  
壮大なことを言って、自分を大きく見せないでいい方法がある。  
等身大のビジネスがある。

あなたらしいやり方がある。  
1億とか目指す前に、まず目の前の月商100万。

僕達は、あなたにそれを提供します。  
僕らが提供する方法を知ることによって、  
アンダーグラウンド、つまり「こっそり」年収1200万になる。

もちろん、当たり前ですが匿名で稼げるというわけじゃない。

いや、できないことはないですが、そこはきっちり、  
明るいところでビジネスをするくらいの気概は必要。  
普通に名前を出せるビジネスをして欲しい。

ただ動画で顔出ししたり、億が稼げるとか壮大なことを  
言ったり、心臓に悪いことをしなくていいということです。  
あなたらしいビジネスをして欲しいのです。

そして一発ドカンと打ち上げ花火みたいに稼いでハイ終わり、  
という、「一発芸人みたいな稼ぎ方」ではなく、  
**キャンプファイヤーのようにいつまでも暖かく、楽しく継続して  
利益を上げる方法を、あなたとシェアします。**

ビジネスの本質。本物のビジネス。  
目先のことだけではなく、あとのことをちゃんと考えたビジネス。  
それを僕たちは提供します。

## 「で、それを提供するあなたたちは何者なの？」

申し遅れました…というのはよくあるパターンですが。

僕こと新田は、起業2年で1.2億を個人で稼いだり、  
クライアントをプロデュースして年商4000万にしたり、  
会員制ビジネスをいくつも立ち上げて安定した収益を上げて  
きました。  
が、それらはやり方さえわかれば誰でもできるような  
小さなビジネスであり、さほど重要ではありません。

それよりも重要なのは、  
「どんなビジョンを抱いて活動しているか」  
です。

しかし、ここで僕の「罪」的なことを、  
正直に明かしておかなければいけないことがあります。

今だからこそ暴露しますが、僕はプログラマでもあり、  
実は、mixiをハッキングして大量にアクセスを集める「mixi足跡ツール」や、  
関連キーワードを大量に集める「キーワードアドバイスツール」を

一番最初に作った張本人です。

足跡ツールは、作った当初は、これほどスパムに近いものになるとは思っていませんでしたし、このツールが流行ったおかげで、mixi のアカウント削除基準が厳しくなりました。

キーワードツールはオーバーチュアの弁護士から、「内容証明」の封筒が送られてきました。その手紙には、「即刻そのツールの販売をやめろ、さもなくばお前を訴える…」と書かれていました。このツールのおかげでオーバチュアの審査がパンクしたという話だったので、それもしょうがないわけですが。

僕は自覚はなかったのですが、今考えると、もともと今回の教材のコンセプト通りの、「アンダーグラウンド」な人間なのかもしれません。

じゃあどうして、今ここに出てきたか…。

## **きつい一言で、アンダーグラウンドから出てきました**

それは、今回一緒に組んでいる、「J 式 PPC アフィリエイト」でのパートナー、「アフィリのアンダーグラウンド・ガイ」清川さんに久しぶりに出会って、キツイひとことを言われたのです。

---

清川「新田さん、いいんですか？ ひっこんでて」

新田「え？ どういうことですか？」

清川「新田さんや僕はいいかもしれませんが、ネットビジネスはもう成熟期ですよ」

新田「そうですね。PPC など、徐々に締め付けが厳しくなって、さまざまなハードルが上がってきてます」

清川「ネットビジネスはもう初心者では稼げない…  
みたいな雰囲気になってます」

新田「実際は、「逆」ですけどね。今こそ、初心者が  
打って出るべき時期になってきたと思います」

清川「でも現状、すでにある程度お金を持っている  
人たちが、プロダクト・ロンチと称して、  
目立つプロモーションをし、金持ちがさらに金持ちになる、  
という商売をしている」

新田「そうかもですね。あのやり方は初心者には  
ちょっとハードルが高いようです」

清川「ソーシャル時代になって、初心者が本来稼げる  
時期になってきたのに、その方法を教える人が  
いないんですよ」

新田「まあ、そうですね」

清川「だから、引っ込んでいいんですか？ と  
聞いたんです」

新田「……………」

---

## ネットの情報ビジネスが成熟期に入って起こる とんでもないこと

マーケティングを少しかじった人には釈迦に説法だと  
思いますが、市場には流れがあります。

導入期、成長期、成熟期、ときたら、次に来るのは  
衰退期です。

ネットビジネス、情報ビジネスは、ただ出せば稼げる  
という時期はもう終わり、成熟期に入っている。

つまり品質が上がり、均一になり、市場が飽和

している段階です。

成熟期が過ぎたら衰退期に入るわけですが、  
ここで衰退に引きずられないためには、  
「新しい波」に乗らなければいけないわけです。

そうしなければ、「没落」が待っている。  
稼げなくて、サラリーマンに逆戻りというわけです。

その新しい方法は、「普遍性」「原理原則」が  
鍵になります。

が、誰もそこを説明しようとせず、ただただ品質を  
上げていけばよい、動画を使えばいい、億を稼いだ人を  
祭り上げればいい、有名人を使えばいい、という、  
話のスケール(規模)だけで勝負しようとしている。

これではそういう武器をもたない人たちが、  
路頭に迷うのも当たり前です。  
事実、僕のまわりでは「置いてきぼり」の人たちが、  
どんどん「サラリーマン回帰」をしている。

## 「夢の山の死体」になる人々

清川さんはとても心配していました。  
かつてネットビジネスを一緒に始めた人たちが、  
どんどん脱落していつている。  
希望を失い、自立、起業を諦めている。

たまに合えば、元気な様子を見せてくれはするが、  
「まだ早かった」「自分には合ってなかった」だのと、  
諦めた自分を肯定する言葉ばかり。

**認知不協和の解消行為です。**

清川さんは、調子を合わせてしゃべってはいるものの、  
その内面の痛々しい姿に、近くに自分がいたのになにも  
教えられなかったことへの後悔の念を感じると言いました。

人生は自己責任。  
だからしょうがないとはいえ、挫折し、夢から一歩引いた  
姿勢を見せる友人知人を見るのはつらい。

そういう脱落した人達が、ネットにはゴマンという。

### 一夢破れて山河あり

夢のあとには、死体の山が積み上げられる。  
その山の中に入ってしまうのを、どうしようもなく  
ただ待っている人たちがいる。

いや、どうにかして生きてい入るだろう。  
元気にやってはいるだろう。  
サラリーマンに戻っても虎視眈々と独立起業、  
経済的に自由な生活を狙ってはいるだろう。

しかし誰がそこに大いなるヒントを与えるのか？  
誰がそこに希望の光はここにあるよ、と立ち上がるのか？  
誰が先導をするのか？

「こんなことを思っているのは、僕らだけかもしれない」  
清川さんはそう言いました。

そこで僕らは、「出る」ことを決断したのです。

## **清川「ヒルズに住むとか、どうでもいいですから」**

清川さんはネットで得た資産を使い、ある意味  
シンプルな生活を実現しました。

緑にあふれたところに住み、質素な住まい。  
瞑想でビジネスと人間をつきつめていく生活。  
ライフワークである勉強と修練。

**そしてアンダーグラウンドで、欲しい時に、**  
**欲しいだけの利益を上げる。**

そんな、「あり得なさそうだけどありえる日々」を  
彼は送っています。  
それが清川さんの選んだ生活でした。

金持ちになった。  
だからベンツを買った。  
クルーザーを買った。  
ヒルズに住んだ。  
そんな必要はありません。

自分と他人を比較して、他人がそうしているからと、  
それに合わせる必要性はありません。  
それはあなたの人生ではありません。

他人がそうしていたから、  
そうしたほうが金持ちっぽいから、  
そうしたほうが誰かみたくステータス感が出るから、  
などと、他人がそうしているからと、  
自分がそうする必要はないのです。

あの人が顔を出しているから、こういうコピーを  
書いてるから、facebook で成功しているから、と、  
ビジネスのやり方も、「典型的な誰か」のマネをする必要は  
ありません。  
ステレオタイプになる必要はないのです。

**あなたは、あなたがなりたいあなたになればいいし、  
あなたが過ごしたい生活をすればいいのです。**

**「世間一般に言われる金持ちの生活」と  
「あなたらしい生活」、どっちを取りますか？**

**あなたに合ったビジネスの方法があります。**  
そのビジネスは、動画が必須のものではない。

DRMと、コピーライティング、  
そしてマーケティング、そしてビジネスのマインドセット。

大事なのは、それにちゃんと戦略があるかということです。

**動画はあればいいにこしたことはないですが、動画ありきではないのです。**

戦略がなければただただルーチンワークでしかない、当たるも八卦当たらぬも八卦のアフィリエイト制作や、一発狙いの教材制作をすることになり、先に続きません。

**未来永劫発展することを狙う…それが本来のビジネスです。**

誰もが願う本来のビジネスの姿です。

**「価値を生み出し続ける装置」としてのビジネスシステム、ビジネスモデル、それを作るのがビジネスです。**

どうせやるなら、**行う作業1つ1つに意味があり、先々の展開に戦略的につながっていく、**そんなビジネスを、あなたにはしてほしい。

それでこそ、確信のあるビジネスができます。  
それでこそ利益が確実になるビジネスができます。

だから、「普遍性のある戦略」を公開します。  
**王道だが、初心者が取り組むべき戦略…。**  
今回、それをシェアします。

**「じゃあ聞くけど、自分らしい生活、起業ってどういうこと？」**

**こういうビジネスをしているのを、イメージしてみてください。**

積極的に顔を出すような行動はしない。  
目立ちはしない。

けれども、世の中に役立ちたいと思っている。  
**だから淡々と世の中に価値を提供する。**

なぜか？ 余計なストレスを抱えず、ビジネスをしたいから。  
自分ではなく、商品やサービスを売り込みたいから。  
芸能人みたいな活動をしないでビジネスをしたいから。  
控えめな自分には、そのほうがやりやすいから。

**そして、当たり前のように莫大な利益を上げる。**

別に顔を出すことは問題ではない。  
自分は、恥ずかしくない仕事をしていると思っている。

ただ、ビジネスは価値の提供。  
別に、芸能人みたいに目立つことで華やかさを武器に  
宣伝をしなくても、実直に、地道に価値を提供する道もある。

世の中の大半のサービスはそうだし、楽天やミクシィなどの  
大きなサービスだって、別に社長がテレビに出て使ってくれと  
言ってるわけじゃない。  
顔を出さないサービスのほうが普通ですよ？

顔を出さずに、大きなプロモーションを打ち出している  
起業もたくさんある。

**あなたも含め、僕たちは、そういう部類の、かくも日本人的な  
起業家精神を持った人間なのです。**

**そしてもっと言えば、顔出ししている起業家の中には、  
顔を出したくて出しているわけじゃない人もいる。**

そのほうがいいと言われているから、動画が流行っているからと  
やっているだけだったりするんですよ。

## **レジスタンス(地下組織)の仲間になりませんか？**

「ひっそり稼ぐ」。

この言葉の奥には、できるやつは表に顔を出さなくても莫大な利益を出している、という意味が潜んでいます。

芸能人ばりに動画に顔を出してカメラに向かってまくし立てている起業家と対象に、地味だけど、実はウェブ上にたくさんの資産を持ち、黙っていても膨大な利益が入ってくる人たち…。

僕らはまさに後者です。

そしてそういう地下組織、「ネット・レジスタンス」になるための方法をここに用意しました。

これは例えて言うなら「地下組織への入会案内」です。  
そして入会したあとに配られる戦闘キットが、まさにこの商品内容です。

## 教材の内容

### 動画教材「Resistance」

#### 商品を作る抵抗を取る方法 20:16

●あなたが持っている潜在的なお金への抵抗を取る方法…成功している起業家と一緒にいると「お客さんにメールする」くらいの当たり前の行動が、成功できてない人は「それは難しい」になってしまいます。なぜか？ **その障壁を取り払う考え方。**

●なぜか、お金稼ぎにやる気が出ない状態を解消する方法…お金を稼げない人は、自分は自由を得るために独立するんだ、といいつつ、**アクセルを踏んだ気になって実はブレーキをおもいきり踏んでいる。そのブレーキから足をどける考え方**をシェアします。

●お金の意味…**お金の正体と意味**を知らなければ、起業家で成功するのは月に行くくらい遠い目標になります。

●お金稼ぎが快樂になる考え方…つまり、**成功を自動化する方法。**

●必ず結果が出る方法…ビジネスは不安定だ、博打だといいますが、それは肝心な部分をわかっていない人が言うこと。**ビジネスに確実性はあります。**

## 第3市場とは？ 32:24

● **すぐ売れる、すぐ振り込まれる、高額収入も可能な第3市場とは？…「資産」の本当の意味合いを捉えれば、打ち上げ花火ではなく、キャンプファイヤーのようにいつまでもあったかでいられる資産構築をすべきです。**

● **未だ誰も手をつけていない市場とは？…例えば悪いですが、大穴狙い、一発狙いでいつまでも資産を築けない市場とは「真逆」の市場でコツコツ狙います。**

● **実際に私が月商50万に達した経緯…すべて計算した「ある戦略」で数カ月で資産構築し、セミリタイアした経緯をお伝えします。あなたもマネしてください。**

● **オーソリティ(権威)になる法則…権威になるには信用が必要です。権威を作る方法は数多くありますが、最も効果的な方法をお伝えします。**

● **手間なしで一気に高額教材を作る方法…いかに教材をリサイクルして、未永く売るか。**

● **これ以外はまずできない、お金持ちになるための揺るぎのない秘訣…聞けば「確かにそれしかない」と言うしかない、唯一の方法。これを継続して行わないから資産が作れないのです。**

● **ネットがどうなっても変わらない、普通の集客戦略…集客も結局はこの本質から導くしかありません。逆に言えば、これを知っていれば数多くの集客方法に惑わされなくなります。**

● **短期間で一気にお客を集める方法…せつかなあなたにはこの方法。**

## 教材の内容の作り方 53:46

● **売れる安価教材の実際とは？…どのくらいのボリュームのものが、どのくらいの価格帯で、どれだけの数売れるのか。経験則から来るデータをお教えします。**

● **人を納得させる教材の作り方…実は、教材の満足度はボリュームではありません。これを知っているとボリュームがなくても満足してもらえる教材を作れます。**

- 商品探して必ず満たしておくべき3つの条件…**作ってから売れなかったでは時間が無駄になります。ドライテストに頼らず、売れる教材を知る条件。**
- 確実に売れるジャンルの探し方…**人間なら誰しも経験のあるこのことが、教材作りのヒント**になります。
- ライバルのいない、しかも「売れる」ニッチ市場の探し方…ザックザク教材が売れていくニッチ市場とは？**その探し方。
- 作るものがないと言えなくなる、教材の考え方…すべての教材の作り方はこれに習います。**これを知ったら教材が作れないとは言えません。忘れることも許されない、超基本です。**この方法は今でも僕の教材づくりで使われています。
- 2時間あればできる、初心者向けの簡単な教材の作り方…**毎月、これだけで満足してもらいつつ月額5250円で簡易的な通信講座が作れます。**
- 「ある人」にどういう教材なら買いたいのか、直接聞く方法…ターゲットである**「ある人」の一日の行動をこれによってつぶさに観察すれば、売れる教材・サービスが面白いようにわかります。**
- どうしても欲しいと思わせる「最大の悩み」の抽出のしかた**…人の悩みは「収集」して「計測」できます。そして一番多い悩みを解決する教材を作ればよいのです。
- 人の心を揺さぶるストーリーの基礎…教材もただダラダラと書かれているだけではつまらなくて学習効果の低いものができあがるだけ。**簡単なストーリーのテンプレートを使って、面白い教材を作ることができます**

## 10倍のスピードで書く方法 19:43

- 確実にあなたのライティング速度を10倍にする一生もののメソッド…**完全な手順、ステップバイステップの説明で、あなたのライティング能力が、「知ってすぐに」10倍以上になるメソッド。まさに一生ものの「黄金律」。**
- 文章の完成度が思わず「にやけるほど」上がる編集法…このローラー方式の編集をすることで、**表現力、語彙力が上がり、グイグイと引きこみ、たたみ込むように読ませる文章に仕上げます。**

## 音声教材 コピーライティング「QUEST」

全20ファイル 5:19:44

●QUESTの落とし穴…多くの人があり地獄にハマるように陥っているQUESTの罠とは…？**これを知ると、今まで書けなかったセールスレターが嘘のように書けるようになります。**

●あなたの中に埋もれているレターの素材を面白いほど引き出す方法…**わざわざ本を調べながらレターを書いていたら何ヶ月かかってもレターはできあがりません。**すべてはあなたの中にある素材を引き出すだけで、レターに盛り込む素材はすべて揃います。

●自分が作りたい商品がワクワクするほど明確化になる方法…あなたが将来的に売りたい**「これが作れば死んでもいい」という商品はなにか、明確にする方法**

●USPを明確化する方法…これまで巷で言われているUSPといえば「とにかく絞りこめばいいんだろ」という適当な認識のものでしたが、それでは一向にお客は振り向いてくれません。**ここに用意したツールを使うことで、お客さんの心を鷲掴みにするUSPを導き出すことができます。**

●ターゲットを明確化する方法…**ターゲットをかなり絞り込んでいるのに、不思議とターゲットと関係ない人を巻き込んでいくターゲティングの仕方。**

●お客が夜も眠れないような悩み・痛みを明確化する方法…お客さんの悩みの本質を理解しなければ、「こんなことに困っているでしょう？」と言っても、刺さるわけがありません。**「ああこの人は分かってる！」と、共感を最大限に引き出すツールを用意しました。**

●なぜお客さんが商品を欲しいと思うのか、それには**巷ではあまり語られない、絶対にはずすことのできない理由があります**…買う理由を明確化する方法

●今購入する動機を明確化する方法…お客さん個人の、**今すぐ「買わなければいけない」理由を明確にすれば、あとはそれを目の前に出すだけで、お客さんの目の色が変わり、「どうしても手に入りたい」スイッチを入れることができます。**

●買った後のイメージを見せて、「欲しくてたまらなくする」方法…ただ海外旅行に行けるとか、高級車を買えるとか、そうした「ありきたり」なものを見せても「またか」と思う

だけなのを、あなたも気づいているでしょう。**ではなにが「欲しい」と思える将来像なのか。それをシェアします。**

●ごく一部の人が知っている、希少性を明確にする秘密…希少性は単に期限が迫っていると、個数が残り少ない、ただだと効果が不十分です。**ある言葉を付け足すだけで、効果が大きく変わります。その言葉を明確にする秘訣。**

●売れるセールスレターを作る最も簡単な手順…初心者がウンウン唸りながらレターを書いても、最初のうちはよほど才能がない限り、その効果はたかが知れています。そこで、**初心者でも注文メールの「なだれ」が起こるほど大きな結果を出すレターの書き方**を、これまでに出した素材を使いながら、ステップバイステップで作る方法をシェアします。

## 音声教材 「ATTRACT」集客対談 1:57:53

【新田×清川】集客対談音声 part1 12:14

【新田×清川】集客対談音声 part2 26:12

【新田×清川】集客対談音声 part3 40:57

【新田×清川】集客対談音声 part4 15:53

【新田×清川】集客対談音声 part5 22:37

●個人が使うホームページ制作ソフトの選び方…ホームページビルダーやドリームウェーバーだけでなく、**HTML を考えなくていい、デザインもよい、しかも作るのが速い、そういうソフトを紹介します**

●**数少ない、有料で費用対効果でプラスになるサービスの紹介**…ウェブで集客するための50のサービスを試したところ、費用対効果がプラスになったのは「たった2つ」。その2つを紹介します。

●審査が厳しくなったアドワーズ、ヤフーリスティングで通す方法…**情報販売でもアドワーズはまだまだ通ります。**

●反応率のよいキーワードの拾い方…**PPC 広告で、反応率が「ダントツ」によく、さらに「単価が低い」キーワードを集める唯一の方法。**

●SEO で最大の効果で集客する王道の方法…**考える限り、最も長期間集客効果が継続する、普通の戦略をお教えます。**戦略的 SEO で PPC なしにザクザク集客する方法。

●PPC を超える、ソーシャル時代の集客方法…**日に50人以上、一人あたり10円以下。バイラルでどんどん広まっていく。そんな集客方法がいまアンダーグラウンドで進行しています。**

●ビジネスで「100%確実に売上を上げる」ための方程式…**ビジネスで100%を謳うのはタブー、なぜならありえないから、という暗黙の了解がありますが、しかしこのモデルは事実です。**

●メルマガスタンドで効率的に集客する方法…**集客で必ず押さえておかなければならない、集客の第一要項。**それを使えばメルマガスタンドでもまだまだコンスタントに集客は可能です。

●メルマガ発行で必ずやっておくべきコンテンツ戦略…**作ったものは1つも無駄にせず、しかもそれが資産につながる戦略。**

●状況に応じた集客方法の選び方…お金がないが時間はある、お金はあるが時間はない、というような、**リソースの有無に応じて取るべき集客の戦略をお話しします。早く成功するための、有料・無料の集客サイクル。**

●成功する人の、利益のまわし方の共通項…なぜ起業して一度は大きく稼いだのに、次の年にはサラリーマンになってしまうのか。**僕らも含め多くの人が冒してしまう、「間違った選択肢」をシェアします。これを知れば痛い目を見なくて済み、着実な資産を構築できます。**

## 価格について

商品内容をご覧になりましたか？

ボリュームと情報の内容がかなり充実してるので「これは値段も高そう」と思ったかもしれませんが、大事なのはそこではありません。

あなたがこの教材を通して、「今までとは数段上のステージにいるあなた」になれるかが大事です。

そして、僕らはそれだけの変化をあなたにもたらせる不動の自信があり、それだけの覚悟で教材を製作しています。

**あなたが稼げる人間変わらなければ意味が無いのです。**

ここで、ありふれた教材の価格を考えてみてください。

例えば200ページの PDF、2時間のセミナー動画で19800円、月1音声の会員制塾が3ヶ月で35万、これがまあ普通だと思います。

ですが、僕らの基準はすでに海外の教材に習っていますから、正直その密度で出すのは「恥」以外のなにものでもありません。

**あまりに、「低い基準」だと感じてしまうのです。**

ですので、そんなボリュームで、その価格は、僕ら基準ではありえません。

僕らはこの教材を作るのに、数ヶ月を計画に費やし、毎日のように会議を重ね、推敲の上で教材は完成しました。

**ですがそんな手間はどうでもいいのです。**

**あなたが「一段上のステージ」に行くことが、最も重要です。**

**どんな教材でもそうだと思うのですが、それが教材の存在意義です。**

この教材の価格は

**1万円(税込)**

です。

**あなたはこの教材を買うことで、「一段上のステージとはどういうことか」を知ります。**

**稼げる人間の知識を得ることができます。**

**稼ぐ市場を得ることができ、普遍的な集客の方法を知り、コピーライティング力がアップします。**

**これまでの教材の知識とはなんだったのか？ と思うほど、その質に驚くことと**思**います。**

しかし、これだけは守ってほしいことがあります。

**この教材を買うことで、もう自分のことを一生、二度と、「初心者だから」と、絶対に口にしないでください。**

初心者と自分で自分を呼んでしまうことは、これ以上無い甘えです。甘ったれです。  
自分は初心者だから…と逃げる防衛線を張っているのです。

だから、いつも中途半端なところで終わってしまうのです。  
最も成長できない「悪癖」です。

伸びる人は絶対に自分を初心者とは言いません。  
そして自分に甘えを許しません。

興味のあることを見つけると、その関連の書籍を何十冊も書き、人に聞きに行き、ウェブで調べまくり、ある程度の知識を得て気がついたらもう初心者を脱出するからです。  
初心者でいる時間が驚くほど短いのです。

**何度も言いますが、自分を初心者と呼ぶのは、今日までです。**

## 今どき「無茶な」返金保証

ですが、僕らの教材も完璧ではありません。  
これまでの経験で、ある教材を2000人に販売して、返品率が4%だったことがあります。  
つまり、100人に4人は返品したということです。  
もしかしたら、あなたものその「できなかった」4人の中に入ってしまうかもしれません。  
そこで、こういう保証を用意しました。

### 180日完全返金保証

もしあなたがこの教材に取り組み始め、内容を習得できないと思った、自分には合っていないと思った場合など、いかなる理由であろうと180日以内であれば、あなたがお支払いした教材代金全額を返金いたします。

教材はそのままあなたのものにしていただいてもかまいません。

これによって私たちには決済代金等の負担を負うリスクが生まれますが、あなたはこれを気にする必要はありません。

これはあなたに信頼のおける教材を提供しているという信義の問題であり、あなたが私の商品によって恩恵を受けはすれど、リスクや損は決してこうむることがない、という宣言です。

これであなたにリスクはありません。  
どうぞご安心して、商品を受け取ってください。

## 「狂気とは同じ事を繰り返し行い、違う結果を予期することである」

これはアインシュタインの言葉ですが、僕たちにはあなたに「繰り返して欲しくない」ことがあります。

おそらく、「とりあえず買っとくか」くらいの意識で買うと、今までと同じように、「あーいい話だった」「今までに聞いたことのない話で、役に立った」で終わります。

僕らの本位はそこにはありません。  
僕らが「レジスタンスがものすごい本数で売れた！よかった、よかった！」と言ってもなんの意味も無いのです。

たかだか1万円だから…まあ1万円くらいなら…で、お金を払うことに慣れないで欲しいのです。

僕たちは、この教材を手に入れることで、資産構築をスタートした人が、3ヶ月以上経った後に「とうとうセミリタイアしました」もしくは「セミリタイアの道がはっきりと見えました」という報告をもらうことを想定しています。実際にそれは可能だからです。

ネットで稼ぐことは簡単です。  
足元に金脈が眠っているのに気づかないようなものです。

小さな頃から鎖で足をつながれた象は、鎖がなくなっても移動範囲が小さいままです。

**あなたの意識の鎖を断ち切れれば、そこには自由があります。**  
**しかしなにも行動しなければ、当然のことながらなにも起こらないのです。**  
**当たり前の話です。**

だから繰り返して欲しくないのです。  
これまでの日常を。  
コレクターは、今日でやめてください。

「アクションする人」になってください。

そうすれば、「セミリタイア」は、思ったより近いところにあった、ということがわかります。

**なぜなら僕たちもそうだったからです。**

## もうひとつ繰り返して欲しくないこと

**「嫌な現実」を「少しの痛みに耐えればいから…」と、繰り返すのをやめてください。**

僕らの望みを簡単に言うなら、あなたが生きたいように生きて欲しいのです。

僕らは、都心の電車に乗って、うつむいて暗い表情をしているサラリーマン軍団の、ほんの一部でも笑顔にしたい。

それができたらどんなに素晴らしいかと考えています。

「また月曜が来る」という気の重い繰り返しから脱出し、ストレスフリーの経済的自由という開放感を味わってもらうこと。

それが目的のひとつです。

そして、あなたがしたいことをし、行きたいところに行きたいときに行く、という、あなたらしい人生を送って欲しいのです。

それが最高の人生を生きるということです。

## 不幸と幸福、どちら選択するか

本当は、自由です。

なにを選ぶか、どういう状態にいるか、それはあなたの自由です。

不自由に、不幸に、痛みを我慢しながら生きるのも自由です。

僕らに強制力はありません。

もしあなたが現状のままでもいいというなら、どうぞ今すぐこのページを閉じてください。

ここまで付き合ってもらって、非常に申し訳ないですが、あなたには必要のないページなのでしょう。

ですが、もしあなたが一段上のステージに登る気概があるのなら、以下から注文ボタンを押してください。

僕たちと、ちょっと風変わりな「レジスタンス」として、  
一緒に「自分らしく生きる」道を進んでいきましょう。  
新しい仲間たちも、待っています。

それでは、教材の中で会いましょう。

## ご注文はこちらから

お支払い方法一覧



※お支払いは、クレジットカード決済、銀行振り込み、コンビニ決済の3種類からお好きな方法を選択していただけます。

※いずれの方法を選択された場合でも、送信される情報は全て最新の技術により暗号化されていますのでご安心ください。

※クレジット決済を選択された場合、送信されたカード情報が私たちに開示されることはありません。

## 追伸

もう一度教材の内容をまとめましょう。

教材「アンダーグラウンド・レジスタンス」は以下の内容です。

### ●「Resistance」

#### 第3市場構築法

商品を作る抵抗を取る方法 20:16

第3市場とは？ 32:24

教材の内容の作り方 53:46

10倍のスピードで書く方法 19:43

### ●「QUEST」

コピーライティングノウハウ

全20ファイル 5:19:44

### ●「ATTRACT」

集客対談 1:57:53

- 【新田×清川】集客対談音声 part1 12:14
- 【新田×清川】集客対談音声 part2 26:12
- 【新田×清川】集客対談音声 part3 40:57
- 【新田×清川】集客対談音声 part4 15:53
- 【新田×清川】集客対談音声 part5 22:37

それぞれの詳しい内容は、本文に詳しく書いてありますので、もう一度戻って見てください。

## 追伸2

返金保証がついていることを忘れないで下さいね。

日本人は得てしてシャイな人が多く、そして自分の評判について非常に慎重です。

だから「アンダーグラウンドで」やりたい人が多い。

かつ、自分に恥じないビジネスをしたいと思っている。

それに関して、返金保証をつけた理由がもうひとつあります。

**「完璧な保証を求める」人が多いから、というのがその理由です。**

しかし実際は、世の中に完璧に保証ができるものなどありません。

原発が爆発して今までの快適な、安穩とした生活が一変したように、リスクはどこにでもあります。

しかしそれでもなお、リスクを最小限にしたいという人のためにつけたのが、返金保証です。

ここを見ているあなたはそんなことはしないと思いますが、この返金保証は、

「悪用」すれば教材を無料で手に入れることができます。

僕らにとって見れば**胸焼けのする**の保証です。

なにせ教材を提供した上で、手数料も負担をした上で返金をするわけですから。

しかしあえてつけたのは、僕らがそれだけこの教材に自信があり、

それだけの覚悟で提供しているものだという自負です。

**そこらにある教材とは次元が違う価値があるという自信があります。**

僕らはビジネスをすることの楽しさと、独立して得た自由の素晴らしさをあなたと共有したいと思っています。

アンダーグラウンド・レジスタンス  
<http://www.1e-income.com/>

だから普段なら「アンダーグラウンドで」稼いでいるのに、わざわざこうして  
日の当たるところに出てきました。  
返金保証という「リスクをゼロにする」保証もつけました。

ですので、いつもなら「興味がなければかまいませんよ」というところを、  
今回はこう言います。

**「まずは受け取ってください。それから判断してください」**

それでは、あなたが「人生を激変する瞬間」を得ることを楽しみにしています。

[特定商取引法に基づく表示](http://n2-marketing.com/resistance/rules.html)

<http://n2-marketing.com/resistance/rules.html>