



SPECIAL REPORT

## インターネットで稼ぐには「仕組み」を創造すること

はじめまして。LFMの浜本です。

このメルマガではASPアフィリエイトを軸に、時にはアフィリエイトだけでなくリアルビジネスにも使えるエッセンスや事例、ネットを使ったビジネスにおけるポイントなど多岐にわたり公開していこうと思っています。

基本的にはASPアフィリエイトに関する様々なエッセンスをお渡しします。

しかし・・・“答え”を教えることは少ないです。

なぜなら“答えとは日々変わるモノ”だからです。

特にネットの世界は目まぐるしい変化を遂げています。  
昨日の常識は今日の非常識。これが日常茶飯事です。

今まではスパム的な事をしていてもYahooでは上位表示されていました。  
ランキングサイトを作り、上から“報酬の高い順番”に並べればそこそこの反応が取れていました。  
ペラページ、1枚のサイトでも容易に上位表示も出来ていました。

しかし全ては今では「どうでもいい、使えない手法」です。

特にYahooがGoogle化した今、「上手く稼ぐ人」と「ますます稼げない人」の差は広がります。確実に。

LFM を長年運営していてこれは素直に感じますね。

- ・ 同じことを共有していても差異が生まれる。
- ・ AさんもBさんも同じモノを見て聞いている。
- ・ AさんもBさんも同じASPの管理画面を見ている。
- ・ AさんもBさんも同じプログラムでサイトを作っている。

上手く稼げない人は「情報」もしくは「答え」ばかりを追い求めます。

重要なのは「答えの見つけ方」を教わる、探そうとする事です。  
答えを教えてもらう事にほとんど意味はありませんので。

魚を釣るのに“魚がいる場所”を教えてもらっても意味がありません。  
なぜなら確実に近い将来、そこには魚はいなくなるからです。

そうしますと、“次にどこに魚がいるか？”を探さなければいけません。

しかし多くのヘッポコアフィリエイターは“魚はどこにいるか？”という情報ばかりを求めますし、求め続けます。

本当は“魚のいる場所の探し方”を教わるべきなのですね。

そうすれば自分で考え、方法論や解決策を見出すことが出来るわけですから。

答えを教えてもらっても、ほんの一時的な収益しか掴めません。  
いわゆる目先のキャッシュです。

せつかく収益構造に非常に最適なサイトを持つわけですから、目先のキャッシュばかり追いかけても無意味だし、勿体ないと思うのですね。

今1万円がやっつとでも、それは失敗ではありません。

それはあくまで「今と言う時間軸」での結果に過ぎません。

3 カ月かけて「収益構造」を作っちゃって、4 カ月後から黒字化になれば、その前の 3 カ月は無意味で無いわけですから。

しかし目先のキャッシュを追いように 3 カ月で 10 万円稼いだとしても、4 か月目にサイトが吹っ飛んで 0 円になるようでは意味がないのです。

それはビジネスでなく、限りなくギャンブル色の強い「ビジネスごっこ」です。

だからウチ(LFM)は、そういう方とは付き合う気もなし、一緒に頑張っていこうとも思いません。

ビジネスは同じ志、考えや目標をもった者同士が集まってこそ、クオリティも思考もセンスも次元もあがると思っています。

ですから、もし「手早く稼ぎたい」とか「寝てても稼げる」とかって妄想や考えを持っている人がいるのであれば、このメルマガは役に立ちませんので下記より解除した方がお互いに楽です。

解除は下記からどうぞ。

思ったより前置きが長くなってしまいました・・・  
と言う事で創刊号の記事をスタートします。

## バタフライ効果とアフィリエイト

バタフライ効果（バタフライこうか、butterfly effect）とは、通常なら無視してしまうような極めて小さな差が、やがては無視できない大きな差となる現象のことを指す

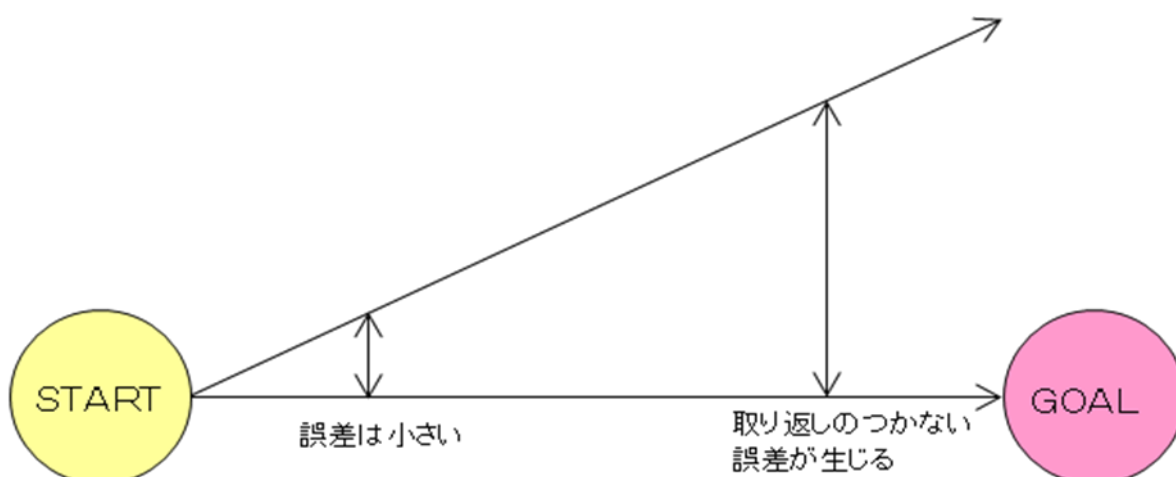
多くの人は「最初の1歩の大きさ」を舐めています。  
だから数カ月後には「自分が描いていたポジション」に逝きつく事ができず、悩むわけです。

最初の1歩、初期ではごく小さなズレや差に多くの人は気づきません。  
気づいたとして「まあ、いいか」と見過ごします。

総じて「うまく稼げない人」というのは最初の1歩が大きく間違っている。

その最初の1歩の差は見た目にはきわめて小さなものだ。

しかしこれが厄介なことに、時間の経過とともに「取り返しのつかない大きな誤差となる。



それに気づかず、やみくもにサイトを作り続けても収益はあがらない。  
収益があがらない方法や思考でサイトをつくるわけだから、当たり前だ。

しかし考えてほしい。

「当り前のことを分かっていない人＝稼げていない人達」

これ「稼げない人の実態」ということを。

未だに SEO で 1 位になれば「稼げる」と信じている人は多い。  
その矛盾に気づかず、  
「そうだよな。1 位になれば多くのアクセスが来るから稼げるよね」

と納得している人も多いただろう。

しかしそれはあなたが誰かから聞いた「偽」の知識であり、  
実際には 1 位にならなくても収益は発生する。

仮に、、、 SEO＝稼ぎのチカラ

この図式が正しいのであれば、この世の 1 位のサイトしか稼げないという事になる。

しかし実際に目を向けてほしい。稼いでいるのだ。

1 位以外のサイト軍も。

これが現実。

理想や思いこみばかりを見るという行為は大きな代償を伴う。

それは「理想」ばかりを見るあまり「現実」を見なくなる、見えなくなってしまうからだ。

圧倒的に稼ぐために重要なことの一つに「現実」、つまり「現状の把握」という事がある。

今からアフィリエイトを始める方であれば無料レポートやアフィリエイターがのブログなどを参考にスタートすればいい。

現状、問題点はないわけだから「情報商材」を買う意味はない。

「楽しんで稼ごう」「1ヶ月後に百万稼ごう」などの心であれば、それは絶対に成功しない。

仮にツールや情報商材を購入するのであれば「今の現状」を把握したうえで

「今の自分に欠如しており、それらを補うもの、もしくは役立つもの」をセレクトしよう。

まずは今の自分の現状を洗い出す。

稼げていない人ほど「現状」を直視せず、「理想」ばかりを追い求める。

ドメイン代やサーバー代をケチるクセに、情報商材などで数十万も浪費してしまう。

あなたの行きたいところ＝理想

あなたの立っているところ＝現実

まずは現実を見よう。

今は稼げてなくてもいいじゃないか。

今は稼げなくても「半年後」から稼げるようになっていればいいじゃないか。

そもそもアフィリエイトは「期限のないビジネス」だ。

焦れ意味もないし、焦れば焦るほど「二流三流のノウハウ」に手を出してしまう。

「本気で稼ぎたい」ならば、今と言う時間軸で物事を考えてはいけない。

重要なのは数ヵ月後に「稼げているかどうか？」という事なのだから。

だからその為には「今、自分には何が足りないか？」を真剣に考えてほしい。

本当に SEO のスキルだろうか？

本当に「サイトのデザイン能力」だろうか？

本当に「作業のスピード」だろうか？



上手く行っていない人ほど「考え方」や「マインド」的な事が大嫌いだ。  
でも何年もやっている、重要な事はソコにあると言わざるを得ない。

全ては「考え方」であり、アフィリエイトでもキーワードやプログラムを「上手に料理している人」が稼いでいるからだ。

キーワードとどう向き合うか？  
どういふ思考でサイトを展開していくか？

そういった当たり前の部分が重要で、そこが収益構造の根っこを支える部分になる。  
事実、LFMの会員さんで報酬が10倍、100倍になった人などの感想や話を聞いていると必ずと言っていいほど「考え方や思考の変化」というのを口にする。

今を変えたければ「環境」か「考え方」を変えるしかない。

うまくいっていない原因はこの2つのいずれかだ。  
手っ取り早いのは「2つとも変えてしまう」という事だろう。

稼ぐ方法は・・・商標や商品名のキーワードだけではない。

さて、最後に質問を。

多くの人はキーワードを直視しすぎている。

商品名やサービス名だけでペラページを量産したり。。

SEOを頑張ってかけたり。。

でもそんな方法以外にも「少し考えれば」いろいろなワードで成約に繋げる事は可能なわけだ。セミナーやブログでも言っている「俯瞰（ふかん）する」という事だ。

関連している市場はもちろん、この商品を買う人の悩みや気持ちを考えようとするだけで、実に様々なアイデアも湧いてくるはずだ。

アイデアは情報を入れただけでは出てこない。

自分の脳に問いかける事で「アイデア」として生み出される。

つまり考えようとしないう限り、ナイスなアイデアなんて生まれないうて事だ。

髪の毛の傷みを治すトリートメント液 のアフィリエイト商品があるでしょう。

ツルツルトリートメントという商品名だったでしょう。

これを売るにはどんな方法があるか？

さあ、あなたはどやうやって売らるうか？

具体的な方法を考えて欲しい。

こうすれば簡単に売れるんじゃないかな・・・と自分の脳に問いかけてほしい、

答えやサンプルは次号で。

あなたが稼げないのは情報が無いからでもない。  
スキルや経験が足りないからでもない。

考え方や最適なサイト展開やアクセスの集め方を知らないからだ。  
インチキ商材に心を奪われているようでは、ダイナミックに稼ぐ事は難しいのだ。

浜本浩二

成功した人達に、“なぜ成功したの？”と聞くと“運が良かったからだよ”という人が多い。  
何が要因だったのか？自分ではよくわかっていないケースがほとんど。  
その理由は、とてもとても小さな事。  
だから自分ではその違いに気が付かない。  
それは、“最初の一歩を踏み出した”ということ。

浜本 twitter より

LFM チーフコンサルタント  
リ्यूジョンコンサルティング株式会社 代表 濱本浩二

LFM オフィシャルサイト <http://lfm-web.jp/>  
LFM-TV <http://lfm-web.jp/lfm-tv001/>  
LFM キーワードセミナー <http://lfm-web.jp/keyword/>  
LFM 会員入会案内 <http://lfm-web.jp/lfmmember/>