

とりあえずやめるものはわかった。  
まずはこの無料プレゼントは意味がないのでやめよう。

別にお客様を無理くりとる必要もないし。  
ということで、消した。

一言言えることがあるとしたら  
お客様は難しいのは嫌いであり

シンプルなのが好きだということだ。  
もっとメリットもシンプルにしたほうがいいのか。

貴重な時間をこのページのために  
割いていただき、誠に感謝します。

いかがでしたでしょうか？

お帰りの場合、大変混雑していますので  
お気をつけて下さいませ。

お帰りはこちら

簡単？ 稼げてしまった携帯システム  
サイトが全滅しても稼げる最新のノウハウ  
アフィリエイト無しで1000万円！！

[そんなわくわくする情報が満載の場所](#)

ちなみにダウンロードでなく、インフォトップのリンクに変更した。  
さて、考えてみたらこれだけしか集客できないというのは

明らかにオファーをサボっている。  
それだけではなく、もう一つあるとしたら

自我がセールスレターに出ているから徹底してつぶす。

これしかない。

実はこれ、とある音声を聴いてはっとしたのだが

100 万と 500 万の違いは何かというと

100 万は自我が出ているもの

そして 500 万は自我を消して、相手の立場になって相手の求めているものを徹底して出しているということだ。

そう考えたらやはり反省することは多い。

自分のことは正直必要ないのだ。本当に相手の求めている情報を徹底してお届けするのだ。

そのための手段としてリサーチをする。

セールスレターはどれだけ自分の気持ちや自分を消して、相手の立場になって、相手のほしいものを提供するのかということになる。

ということで、これから直すのは

メリットの追加（3 月分を入れる）

分けないで一緒に入れたほうが、相手としては面倒くさくないのだ。本当にいろいろと学ばせていただいている。

4 月号になって、思い切りメリットを減らしてしまったので、やはり 3 月分も一気に入れておくことにする。

## ウラササ 3月号

- 試行錯誤時代・・・情報起業というのはこんなものさ
- メルマガバックナンバー・・・〇〇のメルマガはつまらない
- セールスレター（情報起業）のウラ
- ヘッドコピーの基準は何をしたのか？
- なぜ文章を完成した後もう一度整理しなおすのか？
- 書く前にあなたにお伝えしたい心の側面
- 訂正前と訂正後の文章
- 商売（売る）ことが嫌なら売らなければいい！
- アクセス解析やフルマーケ君からどういふ対応をとったか？
- 販売戦略の二つの肝・・・でも僕はできないんだなあ。
- 〇〇はしくじったと思っている・・・お客様の気持ち
- 〇〇〇アップで時間のロス発生！

それだけでなく、ウラササにおいてはあるものが欠かせなくなる。  
それが何かというと、リサーチだ。

例えばヤフーアフィリエイトのウラは僕が実際にヤフーアフィリエイト  
攻略法というものが検索で上位にきていたので、取り上げることにした。

何しろランキングが上位ということは言い換えると、

そしてもう一つ、値段を下げることにした。  
4800 円で提供だ。

どうやら僕の場合、あまり高単価は受け入れられないようだ。  
それは自分の環境がほとんどそういう状態なのだとすることに思い知  
らされる。

しかし、この価格で多くの人が変わってしまう。  
それが僕には楽しくてたまらない。

正直、価格だけでなく、ターゲットにおいてもより明らかにしないといけないと思った。

ウラササは今、その状態に来ているのだと確信している。

現状は色々と教えてくれる。

まとめると

- 1 価格を 1000 円下げる
- 2 ターゲットをさらに明確にする
- 3 たった一人に対して、たった一人のための多大なオファーを用意する

そうしたほうがアフィリエイトもわかりやすく、誰の部分も寄り伝わりやすくなるだろう。そして自分自身、いろいろとコンサルタントでもしくじっているところがあるので、彼らを極楽に？ 導くのが僕の役割らしい。

だから、みんなの代わりに僕は色々と情報を仕入れて垂れ流す、そこも必要だ、

インフォトップなど色々と作戦を立てているがやはり結果は

インフォトップなどにも審査を通してなおかつ、ペイパルの独自決済をも使うそれが一番だ。

ちなみに銀行振り込みやペイパル決済マニュアルは書いておいた。これをアフィリエイトには普通に販売する。

で、購入者には普通にただでお渡しする。すごくわかりやすいシステム。

ウラササを手に入れた人は僕の再配布を基に自分でサーバーを組み

立ててやることによって、いろいろとセールスレターの調節は出来るし、自分で仕掛けを施すことによって、いろいろと僕以上の素晴らしいレターが出来ると確信している。

なお、僕に任せるときは「画像をこういうのにしてください」というのだけはお金をいただくことを考えている。やはり時間やサーバー代、ドメイン代を全て考慮して 5000 円と計画している（これだけだったらロリポップのサーバー 1 年分とムームードメイン 1 年分の合計額に相当）。

これは購入している人から反発が来るかもしれないけれど、こっちもボランティアでやってはいないうえ、僕にも時間があるということをきちんとお伝えしないとイケなくなる。

さて、これと同時にもう一つのほうを組み立てておかないと、

この情報起業のウラが終わったらペラサイトと携帯電話を手にとって行いたいものだ。

銀行振り込みの入金メールを見たのだが・・・非常にやばかった。  
なぜなら 3800 円のままなっていたから。

本当に誰も振り込んでくれなくて、このときばかりはよかったと  
そして気をつけろよ、佐々よと  
自分に向かっていうことにする。

さて、もう一度見直すことにする。  
今度はたった一人に対して伝える手紙だ。

誰 お金に困っている人  
何とか一発逆転を狙いたい人  
お金の限度が 5000 円の人  
佐々から教えていただきたいと願う人

年齢問わず、自分の人生をたった今変えたい人  
サポート受けてもらえるとありがたいと感じる人  
自分の夢を追求したい人

何 佐々のしていること  
佐々の稼ぎにおける成功と失敗

メリット

佐々にメールしたらすぐに相談乗ってくれる  
時々佐々の相談を受けて、自分ではっとする  
佐々から仕事をいただくことで、自分の可能性を高めてく  
失敗を見て、自分はそれをしない  
成功したところはすぐに真似する

つい先日、ペイパルシステムの無料CD版を買って  
そこからミスターXのCDを聞いているのだが

お金儲けだけにネットビジネスを見ると  
いかに危険なのかということについて触れている。

自分で言うのもなんだが、ウラササ手に入れることで  
ウラササの商品再配布権利を手に入れて  
それを自分の銀行口座にすることで、自分はほとんど商品を創る労力  
も必要としないで、そこから販売するようになる。

頭がパンクしそうだけれど一つずつこなすでしょう。

4月13日 午後3時22分

4 月 13 日号配布

4月14日 午後2時15分

朝4時におきて、ある人から頼まれごとをした。  
一つ、例を見せるとこういうことになる。



これは何なのかはあえていえないが  
こういうことを僕は創ったわけだ。

ちなみにモテる人生を歩みたい方はこっそりと垂れ流す予定でいるので、チェックしておこう。

さて、このDVDボックスを作って一つだけ、ウラササに、そしてこれから作る1500円ハードカバーセールスレターに足りないものがわかった。

- ・自信
- ・インパクト（デザイン）

僕はウラササのとき、初めて試行錯誤ということもあって、結構遠慮



していたり、さぼっていたり、そしてインパクトに気持ちを入れないほど、インパクト重要視をしていなかった。

自分でこういうのを作ってレターにはると確信を持ったのだ。

「ああ、自分でセールスレターをちゃっちくしていたんだな」と。  
もし、あなたのブログがちゃっちいなと感じたら  
今すぐCSSやテンプレートといったことを勉強しないといけない。

もちろん、あなたがみて、ちゃっちいと感じたときで結構だが。

ということで、僕も今すぐ創らないといけなくなる。  
このCDに勝るものを。

僕が作るのは

- ・レポート（一流の本のようにする）
- ・DVDファイル（セミナー動画）

この二つをドカーンと載せて、購買欲を高める。

やはりデザインやインパクト、そしてその人自信のマインドは本当に  
売り上げ、いや、価格と見合うかに大きくかかわってくるのだ。

だから、1000 円でも誰も買わないというときは  
その人自信が商品に 1000 円の価値をもっていない  
その人自信の不安がレターに隠されている  
そしてインパクトが足りない

この3つになる。