

アクセスなし、リストなし、お金なしの後発組が トップにかけ上る驚異のヴァイラル・マーケティング

by Hiroshi Yamazaki



Important:

あなたはこのレポートを無料配布またはお好きな値段で販売する 100%フルマスター
リセールライトを手に入れました。このレポートをあなたのお友達やメルマガ読者、オプ
トインリストに無料配布することができます！ 10500 円相当！！！！

Hiroshi Yamazaki へのコンタクト:info@meki2.com

サイトURL:<http://meki2.com/> <http://club.meki2.com/>

アクセスなし、リストなし、お金なしの後発組が
トップにかけ上る驚異のヴァイラル・マーケティング

初めまして、「再販権(リセールライト)つきソフトウェア」を主催する山崎です。

ヴァイラル・マーケティングは英語圏で活用されているマーケティングですが、リセールライト(再販権)ビジネスと密接な関係があります。

というより、ヴァイラル・マーケティングはリセールライト(再販権)ビジネスと相性の良いマーケティング法であるといえるでしょう。もちろん、リセールライト(再販権)ビジネス以外のすべてのネットビジネスに有効な優れたマーケティング法です。

ヴァイラル・マーケティングとリセールライト(再販権)ビジネスは密接な関係がありますので、最初にリセールライト(再販権)ビジネスについてお話しします。リセールライト(再販権)ビジネスの知識を十分にお持ちの方は読み飛ばしていただいて結構です。

1. リセールライト（再販権）ビジネス

リセールとは再販・転売、ライトとは権利のことで、リセールライトは再販権または再販権利と訳されています。

英語圏ではリセールライト(再販権)をつけたソフトウェアや eBook(電子書籍)が数多く販売されています。そして、リセールライト(再販権)のついたソフトウェアや eBook を購入して再販・転売するビジネスをリセールライトビジネスといいます。

英語圏には、自分では商品を作らずリセールライトビジネスを専門に行っているリセラーと呼ばれるマーケターがたくさんいて、しかも莫大な収入を得ています。

リセールライト(再販権)つきの商品を購入すると、自分で使って役立てるだけでなく、その商品を販売することができます。そして販売して得た代金は全部自分で受け取れます。

商品を製作した人には1円も支払いません。

せっかく自分で作った商品なのに他人が売って儲けて、自分に利益が入らない。何でこんな馬鹿なことをするのでしょうか？

そこには、遠大な計画と綿密な計算があるのです。その、秘密をこれからお話しします。

2. リセールライト（再販権）ビジネスとアフィリエイト

リセールライトビジネスは、自分で商品を作らず他人の商品を売って利益を得るので、アフィリエイトと似ていますが、決定的に異なる点が3つあります。

- ① リセールライトビジネスは、リセールライト(再販権)のついた商品を購入し、販売ページを自分で作らなければなりません。アフィリエイトは商品が売れてからコミッション(紹介料)をもらうので出費がありません。販売ページも ASP の用意したものを使います。
- ② アフィリエイトは物販が主で情報商品・デジタル商品も扱います。リセールライトビジネスではコピーを売ることができる情報商品・デジタル商品を販売します。
- ③ リセールライトビジネスは販売代金を 100%自分で受け取れます。1000 円の商品を売れば 1000 円が収入です。アフィリエイトは数%から十数%のコミッションを受け取るだけです。コミッションが 20%だとすると、1000 円の商品を販売して利益は 200 円です。

そして、決定的に違うのはリセールライトビジネスを**行うリセラー**とアフィリエイトに**参加するアフィリエイトター**の、ビジネスに対する意識の違いです。

アフィリエイトでは参加費は無料が一般的です。アフィリエイトに参加するアフィリエイトターは「出費がない」ので、売れなくても損はしないと考えます。

リセールライトビジネスでは最初に商品を購入します。最初に出費がありますがマイナスから始めるとは考えません。リセラーは、1つ売れば元が取れる、元が取れた後は、売ればすべて自分の儲けになると考えます。

特に情報商品はいくらでもコピーして販売できます。つまり、無限の在庫を持っているわけで、一度商品を仕入れれば 1000 人にでも 10000 人にでも売ることができるのです。

リセールライトビジネスはれっきとしたネットビジネスで、参加するリセラーはビジネスで成功しよう、このビジネスで生計を立てようと真剣に考えています。

これに対し、アフィリエイトは月に 5000 円でもお小遣いが入れば良い、だめでも損はしないというアルバイト感覚です。

どちらが真剣に取り組むか言うまでもありません。

ここに、5000 円のデジタル商品があるとします。そして、51 人に販売したとします。

リセールライトビジネスを行うリセラーは、1 人分で元が取れ、残りの 50 人に販売した代金 25 万円 (5000 円の 50 人分) の利益となります。

これに対し、コミッション 20% のアフィリエイトに参加しているアフィリエイトの場合は、元を取る必要がないので、5000 円の 20% の 51 人分 で 5 万 1 千円の報酬を得ます。

同じ数を販売したのに、利益の差は 19 万 9 千円です。

さらにリセラーが有利なのは、アフィリエイトは 5000 円でしか売ることはできませんが、リセールライトつきで購入しているリセラーは 値段を自由に決めることができることです。付加価値をつけて 10000 円で売ることもできます。このときの利益は 50 万 5 千円です。

なんと、同じ数販売したのに利益の差は 45 万 4 千円です！

リセラーはアフィリエイトより努力が要ります。しかし、同じ数量を販売したときにアフィリエイトの何十倍もの利益を得られます。

3. リセールライト（再販権）

リセールライト(再販権)と言ってもたくさんの種類があります。そして、製作者は自分の販売戦略に応じてリセールライトの種類を決めています。

代表的なリセールライト(再販権)についてお話します。

3.1. Give Away right（ギブアウェイライト）

この権利がついている商品は、無料配布のみが許されています。販売することはできません。また、ギブアウェイライトをつけて配布することが義務付けられています。

知識を広めたり、教育的な目的で作成されたレポートなどに見られる権利です。

3.2. Master Resale Right（マスターリセールライト）

この権利のついている商品は、リセールライト(再販権)をつけて販売できます。一般的に最低価格が指定されていて、最低価格以上で販売することが義務付けられています。最近オープン価格で自由に値段を付けられる商品も増えてきました。

商品を売りやすくすると同時にマーケティング上の思惑もあります。

3.3. Resale Right（リセールライト）

この権利のついている商品は、再販できますが、再販権(リセールライト)をつけて販売することができません。この商品を購入した人は販売できますが、リセラーから購入した人は再販権(リセールライト)がついていないので販売できません。

3.4. Private Right(プライベートライト)

この権利がついている商品は、内容を自由に追加・削除でき、タイトルを変えることもでき、さらに製作者を名乗ることもできます。完全に自分が作成したことにできます。この権利がついているのは一般的に画像やレポート・eBook です。

3.5. Full Master Resale Right(フルマスターリセールライト)

最近新しく出てきた権利で、ギブアウェイライトとマスターリセールライトをあわせた権利です。リセールライト(再販権)つきで販売でき、無料配布もできます。

以上が主なりセールライト(再販権)です。

参考までにつけ加えると、個人使用限定はベーシックライトと呼ばれます。

次の項からいよいよ**ヴァイラル・マーケティング**についてお話しします。

4. ヴァイラル・マーケティング

お待たせしました。ここからヴァイラル・マーケティングについて詳しくお話します。

ヴァイラル(Viral)とは「ウィルス性の」という意味で、ヴァイラルマーケティングは、ウィルスのように強力に伝染していく(広まっていく)マーケティング方法です。

ヴァイラルマーケティングは「ロコミ」のことと思うかもしれませんが、「ロコミ」とはまったく異なるものです。

「ロコミ」は強力な宣伝方法だとよく言われますが、本当にそうでしょうか？

悪口を言うのは楽しいし、熱心に聞いてもらえて自分が注目される快感があります。逆に、良いわさは相手に疑われたり、まじめに聞いてもらえなかったり、伝えるにはエネルギーが要ります。悪口を言うときの快感もありません。これが人の心理です。

「ロコミ」では、悪いうわさはすぐ広がりますが、良いうわさは案外広まらないものです。

ヴァイラルマーケティングはロコミとは違って自分の利益になるという利点があるので、**積極的**にしかもそれとは**気づかずに宣伝してもらえます。**

ギブアウェイライトという再販権(リセールライト)がありました。前にも言いましたように、ギブアウェイライトは急速に情報を広めたい時に使う権利でした。

「急速に情報を広める」ことは、ビジネスで言うと、あなた自身・あなたのサイト・あなたのアフィリエイトプログラム・あなたの商品を広く知ってもらうことにあたります。

ギブアウェイライトつきアイテムを利用した集客法、これがヴァイラル・マーケティングです。

ヴァイラル・マーケティングを仕掛けるときはギブアウェイライトつきのレポートやソフトウェアが必要です。このギブアウェイライトつきレポートやソフトウェアを、ヴァイラル・マーケティングを仕掛ける道具ということで、**ヴァイラルツール**と呼ぶことにします。

ヴァイラル・マーケティングを仕掛けるのは、製作者だけではありません。自分では商品を作成しない人でもヴァイラル・マーケティングを仕掛けることができます。

まず、製作者、つまりヴァイラルツールを自分で作れる人の仕掛けるヴァイラル・マーケティングから順にお話します。

4.1. レポートを書ける人のヴァイラル・マーケティング

レポートにさりげなくあなたのサイトの URL やあなたの名前を記載しておいてください。作者のサイト URL や名前ですから、記載してあってもおかしくありません。

ただし、あまりに目立つと宣伝くさくて配布する気がなくなります。あくまでも**さりげなく**です。

次に、レポートをギブアウェイライトをつけて無料配布します。無料配布の仕方はいろいろあります。

無料レポートセンターを開設することもできます。

<http://rep.mekimeki.com/addcontents.html>

無料レポート配布スタンドに登録するのもいいでしょう。無料レポートで検索するとたくさんスタンドがあります。

あまりお勧めしませんが、ちょっとお金をかけて宣伝することもできますね。

レポートは定期的に配布するとより効果が高まります。

そして待ちます。

無料レポートを紹介する人も増えてきましたから、あなたのレポートを紹介・配布してくれる人もいます。自分の商品にボーナスとして付けてくれる人もいますし、アフィリエイトに配布する人もいます。

こうして、あなたのレポートは、あなたが何もしなくても自然に広まっていきます。

レポートには作者としてあなたの名前とサイト URL が載っています。作者や作者のサイトには他にどんな情報があるかと興味を持った人があなたのサイトを訪れます。

レポートが広まると、あなたのサイトへの入り口がたくさんできることになります。つまり、**あなたのサイトへの入り口が自然増殖**していくのです。

そして、レポートが削除されない限り**あなたのサイトへの入り口は存在し続けます。**ということは、日を追って増え続けるということです。

もうひとつの効果は、**レポートにあるあなたのサイトへのリンクは、外部リンクになる**ことです。レポートが広まってくると、**あなたのサイトへの外部リンクが自然増殖**します。これは SEO として**効果が期待**できます。

しかも、一時的なものではなく、やはり**レポートが削除されない限りあなたのサイトへの外部リンクは存在し続けます。日を追って増え続けます。**

レポートは基本的に PDF ファイル形式で、配布するときには圧縮しないで配布します。また、圧縮しないで再配布するように義務付けましょう。圧縮してあるとリンクにはなりませんからね。

ヴァイラル・マーケティングの新しい動きに、ヴァイラル・アーティクルがあります。アーティクル（記事）はレポートより短く簡単に作成できるので、軽い気持ちでヴァイラルマーケティングを実践できます。

ヴァイラル・アーティクルセンター

<http://www.viralarticle.com/>

4.2. ソフトウェアを作る人のヴァイラル・マーケティング

ソフトウェアを作る人は、レポートと同じ要領で簡単なツールやスクリプトをギブアウェイライトつきで配布することで、ヴァイラルマーケティングを仕掛けることができますね。

さらに、ツールよりもう少ししっかりしたソフトウェアを作成して、**マスターリセールライトつきで販売**しましょう。そして、**第1弾は割安感のある価格に設定**してください。

「せっかく作ったソフトウェアを割安で売って、しかも他人が勝手に売って自分には代金が入らないなんて、そんな馬鹿なことができるか！」

という声が聞こえてきそうですね。

間違えないでください。マスターリセールライトつきで販売するのは、**バイラル効果による集客を期待しているからです。**

バイラル効果はあるとき突然爆発します。100倍 1000倍のアクセスをあなたにもたらしめます。一日数千～数万のアクセスを得ることができます。

しかもバイラルツールが存在し続ける限り、あなたのサイトへの入り口、外部リンクは存在し続けるのです。

いったいこれだけの集客やリンクを手に入れるのと、販売代金をリセラーに与えるのと、どちらが得でしょうか？

販売代金について言えば、高ければ売れる数は少なく、安ければ売れる数は多く、利益を見るとそれほど変わらないものです。

だから、今までの販売方法は「値段は高く設定しろ」ということが主流でした。販売数が少ないほうがサポートも楽ですから、今までの常識からは高く設定するほうが正解だったかもしれません。

しかし、バイラル・マーケティングの見地から言うと、まったく逆です。不正解です。

再販されて自分には代金が入らない？

—売れなければ同じです。あなたに代金は入りません。

自分から買うはずのお客さんが減る？

—売ったのはリセラーであなたではありません。

リセラーが販売チャンネルを増やしたからこそ売れたのです。

マスターリセールライトつきであなたのソフトウェアを販売したとき、あなたはほとんど損することはありません。取り越し苦労です。逆に、あなたの得るものは一日数千～数万ヒットのサイトです。

ですから、**割安感のある価格設定でマスターリセールライトつきで販売してください。ほとんどお金を使わずに、太いトラフィックを手に入れることができます。**

あなたが1日数千～数万のアクセスを稼げるサイトを持っているところを想像してみてください。このサイトができてから、あなたのメイン商品を販売すればいいのです。

有料メンバーサイトを作り、メイン商品はリセールライトつきでメンバーにだけ販売する方法も有力です。メンバーにだけリセールライトなしで販売することもあります。バンバン儲かりますよ。

ヴァイラル・マーケティングを実践すれば、あなたの利益は想像もつかないぐらい莫大なものになります。

4.3. レポートもソフトウェアも作れない人のヴァイラル・マーケティング

悲しいことに私もこの中に入ります。

私はソフトウェアを作るだけの技術はありません。また、レポートを書くのも苦手です。このレポートを書くのにかなり時間がかかりました。

方法1: プライベートライト付きのレポートを利用する。

プライベートライト付きレポート・eBook は追加・変更自由ですから自分のサイト URL を載せることができます。

方法2: ツールを利用する。

ヴァイラル・ブランダー(<http://mekimeki.com/recommends/ViralBrander/>)

このソフトウェアは、他人の作ったレポートやソフトウェアに**自分のサイト URL をラッピングできるソフトウェア**です。ラッピングなら、レポート・ソフトウェアには手を加えませんから、**著作権を侵す心配はありません**。

ラッピングするというのは、自分のサイト URL を埋め込んだ入れ物を作り、その中にレポートやソフトウェアを入れて提供することです。

5. ヴァイラル・マーケティングの欠点

ヴァイラル・マーケティングを実践すると

- ① あなたのヴァイラルツールがネット上に急速に拡散し、**あなたのサイトへの入り口が自然増殖**します。しかもヴァイラルツールが削除されない限り存在し続けます。
- ② ヴァイラルツールに埋め込んだあなたのサイト URL は外部リンクになります。つまり、**あなたのサイトへの外部リンクが自然増殖し存在し続けます**。外部リンクが増殖することは SEO として有利に働きます。
- ③ ヴァイラルツールを用意して配布するだけなので、**お金がかかりません**。SEO、PPC、メルマガ、などをまったく使わないでサイトに数千～数万アクセスを集めることができる。

と、良いことづくめなのですが、ひとつだけ欠点があります。それは、ヴァイラル効果が目に見える形で効いてくるまで**時間がかかる**ことです。

今日ヴァイラルツールの配布を始めて、明日には効果が出てバンバン訪問客が増加しウハウハ儲かる、ということはありません。

サイトへの訪問者は最初のうちは微増です。

そして、あなたのヴァイラルツールが広まり、あるレベルを超えたとき……**爆発**します。そう、それは爆発としか言いようがありません。**アクセスが急増**するのです！

先ほどお話しした**ブレイナーズ**はもちろん**ヴァイラル・マーケティング**を実践しました。そしてこの大爆発が起こり、業務が追いつかず、サーバがパンクし、正常に戻るのに4ヶ月かかりました。

ブレイナーズでは SEO も PPC 広告も使っていません。メルマガも出しませんでしたし、メルマガ広告も使いませんでした。とにかく、**コツコツとヴァイラルツールを無料配布し続けた**のです。

その結果、この大爆発です。

これが**ヴァイラル・マーケティングの威力**です。

その後、ブレイナーズではニュースレターを出しましたし、ブログも作りました。でも、まずメルマガ、まずブログという今のマーケティングとはまったく逆の進み方だったのです。

結局、一日 20000 ヒットのサイトにニュースレターの購読申込フォームを設置すれば、どんどんリストはできますから、フォーム設置は当然でしょう。

ネットビジネスで一番大切なのは、こちらからメールを送っても良いと許可をくれた人の、名前とメールアドレスのリスト、いわゆるオプトインリストだと言われます。

ヴァイラルマーケティングでは、圧倒的な大量のトラフィック(サイトへのアクセス)を勝ち取ります。その結果としてリストが集まります。この点でも一般的なマーケティングとは逆ですね。

今までいろいろな方法を試してうまくいかなかったのなら、発想を逆転し、ヴァイラル・マーケティングを仕掛けてみましょう。行き詰っていた人も新しい展開を望めますよ。

じっくりと息の長いビジネスを構築しようと考えている人には、ヴァイラル・マーケティングは最適な集客法です。発想を原点に戻して、サイトへたくさんの訪問客を集めることに専念しましょう。SEO を併用しても何でもいいですが、メインはヴァイラル・マーケティングです。

6. 最後に

最後までお読みいただきありがとうございました。

私は**ヴァイラル・マーケティング**にほれ込んで実践していますが、最大の問題が、**ヴァイラル・ブレンダー**で解決されたことで、最高のマーケティング法だと確信するに至りました。

ヴァイラル・マーケティングを実践する人が増加すると、ヴァイラルツールも増えるでしょう。どんな強力なヴァイラルツールが出現するか楽しみです。

良質のヴァイラルツールは私もどんどん利用させてもらおうと考えています。

このレポートだけでなく、ご意見・ご質問があるようでしたら、遠慮なくどうぞ。

あなたが、ビジネスで成功されることを！

山崎 博

山崎へのコンタクト：info@meki2.com

サイト URL：<http://meki2.com> <http://club.meki2.com/>