

# 全自動収益発生マシンの作り方

こんにちわ、かるみあです。

のっけからぶっ飛んでる「いかにも」なタイトルですが  
ネタでも、釣りでも無ければ、当然詐欺でもありません。

また、レポートを読んだからと言って  
怪しいツールを買わされたりとか、  
金銭的に不利益をもたらすような  
内容でもありませんので、ご安心下さいませ笑

冗談とか、ネタでは無くて  
現実として今、多くの人間が実現していることを  
お伝えしていく、ただそれだけのレポートです。

もし、これを読んでいる方が  
会社員として雇われていたり、フリーランスの方で  
「働く」ことでしか収入を得られないのであれば

このレポートを最後まで読んでおくことを  
強くおススメします。

このレポートは

- ・シンギュラリティが急速に迫っている件
- ・アフィリエイトが儲かる仕組み、メリット、デメリット
- ・全自動で収益が発生するサイトの作りかた

について、まとめたレポートです。

単純にネットビジネスについて解説するだけではなく  
今後の恐ろしい未来についても  
包み隠さずに、残酷な現状についても解説します。

ですから、これを知った上で  
どう生きて行くかを選択することが  
あなたの未来を大きく変える分岐点になります。

適当に読むのではなくて  
このレポートを5分でも良いので、しっかり読んで  
きちんと実行するだけでも

生涯年収は、差が埋まらないほどになりますし  
今からお伝えする未来への備えにもなります。

それくらい、とても大事な事を  
これでもか！ってくらい詰め込みました。

では、早速本題に入っていきます。  
(ここからは敬称略で行きます)

-----

<刻一刻と迫るシンギュラリティがマジでヤバい件...>

俺はとても焦っている。  
冗談ではなく、本気でヤバい。マジでヤバい...

語彙が少なくてアホみたいだけど  
俺の心の中には、いつも危機感を募らせている。

この危機感に対して、俺の師匠や、更に格上の経営者達は共感をしてくれる。

しかし、世間を見渡すと、俺が抱いているような  
危機感を持っている人が全然居ない。

...いや、居ないわけではないが  
会社でこの話を口にする人間はいるものの  
あまりにも危機感を持っている人は少ない。

何故、俺はそんな危機感を持っているのか？

何に対して、俺はそんな焦っているのか？  
それは、シンギュラリティの到来に対してだ。

「シンギュラリティ」

日本語にすると「技術的特異点」

簡単に言えば、技術が発展して  
AI(人工知能)が人間よりも賢くなってしまうこと、だ。

ある科学者たちによると、このシンギュラリティは  
2045年に到達すると言われている...が

実は2029年には、人間と同等レベルの知能を持った  
AIが登場するとも言われている。

これに関しては、いくら権威のある科学者が提唱しても  
未来の事は誰にも分からないので、あくまでも  
予想の段階に過ぎない。

だが...技術というものは段階的に発展していくもので

今もだんだんと、世界は確実に変わってきている。  
しかも...とんでもないスピードで。

俺は、この現実にとっても焦りを感じている。

いつまでも、自分が生きてきた過去の時代の感覚で  
生き続けてると、絶対に痛い目を見るハメになる。

時代の流れをちゃんと見据えて、ちゃんと行動しなければ  
あっという間に時代に取り残されて...  
やがて波に飲み込まれて駆逐される。

しかし、未来予想ばかりしても答えは出ないので  
ここからは今の話をしていこうと思う。

まず一つは、リストラと早期退職者の募集の急拡大

2019年は、6年ぶりにリストラだけで1万人を超えた。  
2020年では、コロナ禍で早期退職者は19年の2.6倍。  
しかも、これは上場企業だけの話。  
実際にはもっともっとリストラや、早期退職者は多い。

しかも、このリストラのうち3社に1社は業績好調な企業というから驚きだ。リーマンショックの時とは訳が違う。

今は40代～50代が中心にリストラされているが  
それ以外の世代は関係無いから大丈夫っしょ！

と、思っている人も多いが  
全くもって見当違いだと思う。

要は、企業としてはお荷物社員を切りたいわけだ。  
会社に依存している人間、主体性を持って  
自分で動けない人間をバッサリ切りたい。

残酷に言えば、これが現実である。

何故、こんなことになっていってるかと言うと  
あらゆる業種、業界がAIやロボットによる自動化によって  
過去の事業構造では成り立たない時代になっているからだ。

仕事の形が変わっても、即座に環境に対応して  
自ら学んで動ける人でないと、これからの時代は生き残れない。

もちろん、現段階では  
年功序列のせいで、給料が高くなってしまった世代を優先的に  
リストラし始めている。

しかし、企業から見れば世代に限らず  
ぶら下がり社員たちを切りたい。  
会社に利益を生まない奴らに、人件費を払いたくないのは当然  
のことだ。

今後は更に、転職する事が当たり前になり  
優秀な人は、優秀な会社へ集中し  
そうでない人はリストラされて、働く場所を失っていく。

優秀な人財と、そうではない人財の格差は  
どんどん広がっていく。

圧倒的実力主義が到来し  
搾取される側と、そうではない側で二極化が進む。

トヨタ自動車の社長、豊田章男が  
「終身雇用を守っていくのは、難しい局面に入ってきた」  
と、発言したことによって世間がザワついたが

正直、今の若者たちは  
「何を今更…」って感じだったはずだ。

これまでの日本の大手の製造業は、協力会社や下請け企業も  
多く、開発から製造までマンパワーで勝負してきた。

その結果、抱えている人財が多すぎるのだ。  
ロボットやAIに置き換えられる業務があまりにも多い。

特に製造工場とかは、顕著にこの傾向が出ている。

俺も以前、製造業に勤めていたので分かるが  
今まで人が手作業で作ると、どれだけ頑張っても  
30秒くらいかかるものが、0.2秒で生産出来る。

物を運ぶ技術も劇的に進化していて  
昔は滑り台みたいに、滑らせて運んでいたものが  
今やリニアになっている。

物が1秒後には10m先まで運ばれている。  
人間じゃ遅すぎるし、何より人件費が高い。  
あまりにも非効率なのだ。

他にも、この先ヤバい業界なんていくらでもある。  
例えば銀行。

最近はフィンテック、という  
金融(ファイナンス)と技術(テクノロジー)を  
組み合わせた言葉が出るように

クラウドファンディングや、投資家と  
起業家を繋ぐサービスが出たり  
銀行にとって変わるものが出たり。

銀行業務の観点からは、AIを活用しちえば  
銀行員って.....いらなくね?? ww

って騒がれていて  
逆に、プログラマーやデータサイエンティストが  
転職サイトで募集されている...銀行なのに、だ。

他にも、あげだしたらキリがないけど  
例えば、小売業界だとシンプルにAmazonに勝てない。

コンビニだと、Amazonが完全無人の  
コンビニを実現させているし  
そもそもシンプルに、消耗品関係を買うくらいならネットで十分、  
事足りる。

え、でもイオンとかどうなん??  
って思うかもしれないが

実は、イオンってスーパーの会社だと思われがちだが  
一番設けているのは、イオンカードなどの金融事業。

それ以外にも、イオンが土地を買って  
ショッピングモールを建てることで  
個人のお店に入ってもらい、場所代を貰うっていう  
不動産ビジネスで儲かっている。

小売業と見せかけて、実は金融事業と不動産事業の会社。  
小売業の方は、この二つの事業に比べて圧倒的に利益が少ない。

じゃあ、何で小売業をやっているのか? というと



単純に、お客様の目に留まることが多くて  
信用に繋がるからである。

「かるみあ」が作ったクレジットカード  
↑お前誰やねん。って感じで誰も見向きしないけど

「イオン」が作ったクレジットカード、となると  
「おお！イオンね！じゃあ信用できるな！」って  
思ってもらえる。

「どこかにお店を出したいなー」って思ってる事業者に  
「イオンにお店を出しませんか？」とオファーしたら  
「あのイオンに！？いいんすか！？やったぜー！」  
って思ってもらえる。

小売業をおとりにして、お客様との間に信頼関係を構築し  
本命のクレカや、不動産を売って利益バンバン出してる

ちょっと話が反れたので、戻すと

要するに、今でも刻々とインターネットやAI、ロボットによって時  
代は変化していて、それに対応出来ないと死にまっせって話で  
す。

「将来、人間の仕事がAIに奪われる」

よく、このフレーズを聞くと思うけど  
マジもマジで、ネタでも釣りでもねーよって事。

え〜〜〜...じゃあ、どうすりゃ良いんだよ！！  
ってなりますよね。

俺も、会社員時代は  
このことにメチャクチャ危機感を持っていました。

ってか、会社内でもヤバいやババ！って言ってる割には  
な——んにも行動してない人がほとんど。  
だから、俺は余計にヤバいなって思っていました。

んで、俺はどうしたかって言うと  
シンプルに、自分でお金を稼ぐ能力を鍛えまくった。

我ながら、本当に良い選択をしたと思っている。

俺は正直  
お金を稼ぐ力＝生きていく力だと考えている。

幸いにも俺は、ビジネスの師匠に恵まれ  
正しい知識と、正しい思考をもらう事が出来た。

仮想通貨とか、YouTuberとか  
FXとか、投資信託とか。

色々、選択肢がある中で  
俺はネットビジネスが一番コスパ良いってことを  
運良く知ることが出来たし、あっちこっちにブレることなくネットビ  
ジネスに集中出来た。

ここで、ブレちゃう人はマジで成果が出ない。

ピアノを習い始めたかと思ったら  
途中からフルートに行っ  
てやっぱり私はボーカルギター！！って人は  
ぜーんぶ中途半端になって、終わる。

大事なのは「取捨選択」、つまり捨てる事、だ。  
情報なんて、腐るほどあるし全部大事だけど  
でも、その中から自分に必要な物を発掘して  
それに徹底的に集中投資する。

だから俺も、師匠以外の情報は  
全てシャットアウトしてきた。  
特に最初は、ブレるのでやるべき。

んで、ネットビジネスはとにかく最初は  
ちっさいことから始めるのが良いと思う。

特に、一番最初は  
アフィリエイトを経験するのがおススメだ。

俺は最初、師匠に勧められた時

「アフィリエイトですか～...？」  
「やってみましたけど、儲からなかったっすけどねえ...」

って感じだったが、中身を「しっかり」知れば  
素晴らしいビジネスモデルである。

なぜ、アフィリエイトをおススメするかというと  
アフィリエイトを経験すると、  
「物売る」感覚が掴めるから。

このアフィリエイトで「物売る」という行為は  
人生を送る上で、大変勉強になる。

集客も学べるし、セールスも学べるし  
マーケティングも、ライティングも学べる。

その過程で、人の感情を理解出来るようになったり  
世の中の、お金の流れが見えるようになると  
見える世界が激変する。

人間にしか出来ない部分の能力を  
ググッと鍛え上げてくれるから  
自分の力で生きていけるようになる。

さっきから  
アフィリエイト、という言葉を出しているけど  
初めて聞く人もいるかも知れないので  
分かりやすく図解でまとめておきます。

アフィリエイトくらい知っとるわ！って人も  
意外に知らない情報があると思うので  
復習のつもりで読んでみて下さいね。

## <アフィリエイトで儲かる仕組み>

アフィリエイトっていうのは  
簡単に言えば、ネット上で商品を  
代理で販売する事。

分かりやすくするために  
ここでは「トレーディングカード」の  
アフィリエイトを例に解説します。  
(実際には、本当に沢山の商品があります  
マジで何でもある...笑)



で、アフィリエイトの構造上  
4つの自分つが登場します。

### ①商品の販売者(広告主)

広告主は  
カードを販売したい人だと考えてOK!  
カード屋さんは、カードを  
たくさんの人に買って欲しい。



### ②お客様

お客様はカードを買いたい人。  
より、良いカードを探している人です。



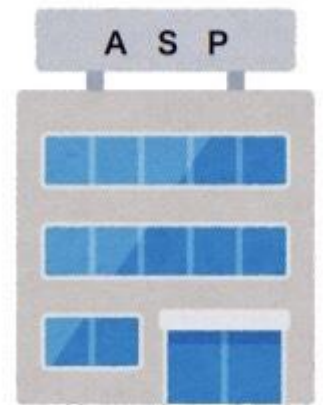
### ③アフィリエイト

アフィリエイトは、商品を紹介する人。  
商品を紹介して売れると、お金が貰えるため  
ブログなどに広告を載せています。

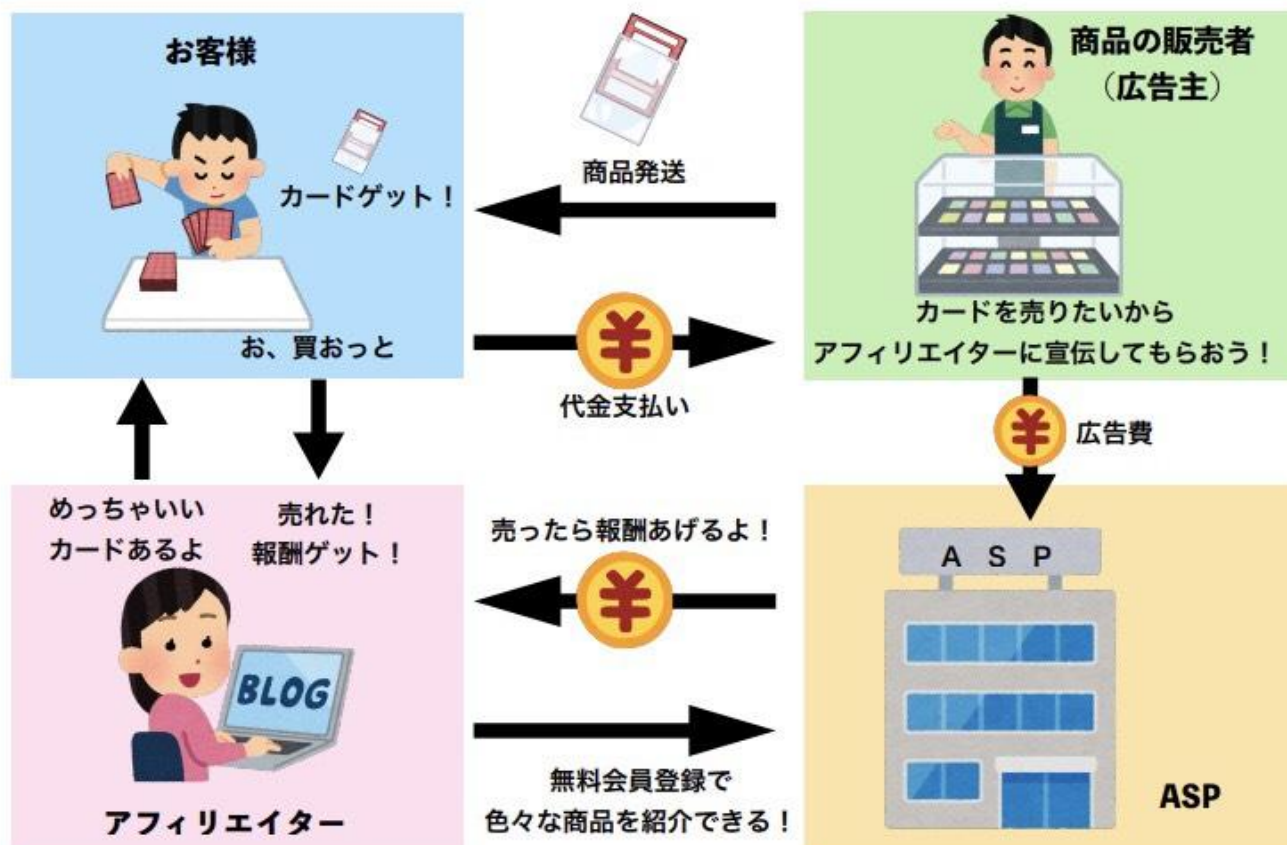


### ④ASP(アフィリエイトサービスプロバイダ)

商品の販売者とアフィリエイトを繋ぐ  
サービスをしている会社です。  
代理販売してくれるアフィリエイトを  
紹介する事で、商品の販売者から  
広告費を貰って稼いでいます。



これら4つを、分かりやすくすると...  
こんな感じになります。



お客様は、アフィリエイトが発信する情報から  
欲しいものに出会える。

アフィリエイトは、商品が売れるとお金が貰える。

販売者は、売りたい商品が売れて儲かる。

まさに「win-win-win-win」な  
最強のビジネスモデルです。  
マジで考えた人は、頭良すぎる。

で、ネットビジネスを始めるならまず  
アフィリエイトとしてビジネスを始めるのが良いですね。

良い商品を紹介して、売れたら紹介料で儲かる。

たまに「商品を買ってる会社と交渉しないとダメなの？」

って、疑問に思う人がいるけど、そんな必要は全く無い。

さっき言った、ASP(アフィリエイトサービスプロバイダ)  
のサイトに会員登録するだけで、無数の商品の広告を自分のサ  
イトで売れるようになる。

もちろん、無料で登録出来るし  
ASPによって商品が違うので、複数登録しておくの良い。

ASPは、色々な商品があるけど  
5分くらいで簡単に登録できるし  
ブログを立ち上げた次にやるのを推奨しています。

<アフィリエイトのメリット>

俺がアフィリエイトを始めたのは  
今から紹介する「3つのヤバいメリット」があったから。

これは、ビジネスの世界を知れば知るほど分かる。  
オフラインで経営やってる人からしたら

「は？何それ...？ヤバくね？」ってなるくらいチート。

**1: 初期投資ゼロ。在庫も要らない。固定費は月1000円程**

3つ言ってね？ってのは置いといて。  
意味するものは、ただ1つ。

「金銭的なリスクが無い」ってこと。

仮にオフライン(実店舗)のビジネスをやると  
初期投資に必要な費用が、マジでバカみたいに掛かる。

例えば、カフェを開くとしたら1000万円くらい。  
物件、設備、内装工事、求人に出す広告費...などなど  
もうとにかくバカ高い。

めっちゃケチっても800万円は必要になってくる。

これだけのお金って用意するのも大変だし  
それ相応の覚悟も、リスクもある。



時には、融資をしてもらったりしてスタート地点に立てる。

ぶっちゃけ、会社員時代の俺には無理ゲー過ぎるw  
ってか無謀すぎるし、ハードルもクツソ高い。

更に...これに加えて恐ろしいのが  
固定費がこれまたバカみたいに掛かってくること。

家賃、固定資産税、人件費、メンテナンス代  
更に更に、商品の仕入れ費、水道代、電気代...etc

当然のように、毎月何十万の大金が  
ガンガン飛んでいく。

なので、初心者がこういうオフライン系の  
ビジネスで起業をすると大体失敗する。

そして、残酷な事に初期投資で銀行などから融資を受けていれ  
ば、損するだけではなく借金を背負う事に。

せっかく起業でウキウキだった心も  
人生が、お先真っ暗な状態になる事も珍しくない。

じゃあ、アフィリエイトの場合だとどうなの？というと

初期費用はゼロ。

固定費として掛かるのは、サーバー代の毎月1000円ほど。

一応、ネットの通信料かかってんじゃん！ってなるけど  
元からネット環境がある人が大半だと思うので

ノーカウントでもOK。新規加入すれば、そりゃかかるけど

んで、商品の在庫はメーカーが持ってくれてる。  
これがマジで最強。

在庫を抱えることって、リスクを抱えてる事だからね。

売れなかったら、儲からないのは当然だけど  
スペースを取られているので、新しい商品は置けないし  
持っているだけで固定費が掛かる。

食品だと、売らないと  
廃棄処分しなきゃいけないから  
単純に、金をドブに捨てているのと同じ。

家電を扱うのであれば、新商品から売れるので  
売れなかったら、商品は完全にお荷物になる。

仕入れた価格より、安くしても売れない...  
なんて困っている人は、世の中にゴマンと居る。

でも、アフィリエイトなら  
リスクである在庫を抱えなくて済む。

自分のサイト上で、商品を紹介するだけ。

例えば、カードを自分のブログで紹介する。  
ブログを見た人が「良いな」って思ってカードを買う。  
すると、アフィリエイトは2000円儲かる。

アフィリエイトは、こういう仕組みである。

さっき紹介した、トレーディングカードのアフィリエイトはAmazonもやってる。

更に、他にもアフィリエイト出来るものはたくさん。

ゲーム、動画配信サービス、英会話、ジム、サプリ、クレカ、スマホ、パソコン、もちろんサーバーもある。

マジでアフィリエイト出来ないものってあるのか？ってくらい。

もちろん、商品の発送や、在庫管理も全部会社持ち。  
こんなチートビジネスあっていいの??ww

個人でやるのが、難しいところは企業にやってもらい  
商品の紹介とか、宣伝など個人のサイトでも出来るところはバンバンやって成立するパーフェクトシステム。

それによって両方儲かる。  
考えたやつマジで頭良すぎ...

これだけでもチートだけど  
まだ1つ目のメリットですよ笑

**2:レバレッジが効く**  
レバレッジ、というのは  
「テコの原理」のこと。

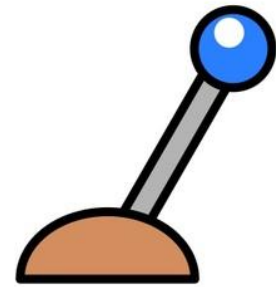


レバーって言いますよね。

食べる方じゃないですよ笑  
右側にあるようなレバーの事。

要は、小さな力で大きな岩が持ちあがる！ってのを習ったかと思う。

アフィリの場合は、1の労力で100以上の成果を得る事が出来るってこと。



これは、アフィリの特長というよりもインターネットの特長と言った方が良いでしょうね。

何故、ネットビジネスが儲かるかというとこの「レバレッジ」がゴリゴリに効いてくるから。

例えば、ブログに記事を書いていくと1つの記事が月3000人とか人を集めてくれるようになる。

これってリアルで考えたら1か月で、3000人と会ってお話してるって事です。まあ、無理ですよ笑

でも、インターネットを使えば40分くらいで書いた記事が、月3000人以上の人に対して普通に届くようになる。そこから商品が売れて、俺は儲かる。

これが「レバレッジ」、1の労力で100以上の成果が出る。これって、最初に話したAIやロボットを使って業務の効率化を狙っている企業と一緒になんです。

新しい技術を導入して、賢くビジネスをしているだけ。

無駄な繰り返し作業は、やらなくて良いし  
インターネットもあるし、技術もある。

だから、個人でやっても普通に利益が出る。  
ネットを賢く使えば、労働力は無限に増える。

そして...とどめのこれも最強のメリット。

**3:コンテンツが資産になる。自動で収益を生み続ける。**

先ほど、1記事が1か月で3000人集めてくれると言ったけど  
もちろん、1か月だけで終わるわけではない。

記事を公開したら  
ず—————とネット上にあり続ける。

24時間、365日、永遠に。何なら俺が死んでもあり続ける  
ご飯を食べていようが、寝てようが、遊んでようが...

ず—————と俺が書いた記事が働いてくれる。

そして、そこから売り上げが上がる。

これが「資産」と呼んでいるもの。自動で金を稼いでくれるシステム...いわゆる「**不労所得**」である。

不労所得って聞くと

怪しい投資方法とか、マルチとか、不動産投資を  
思い浮かべる人が多いけど

アフィリエイトでも、ちゃんと自動でお金が入るように  
「仕組み化」すれば、不労所得になる。

不動産だったら、どれだけ安くても数百万は必要だが  
アフィリエイトなら、月に1000円でスタート出来る。

ノーリスクで不労所得を作れるビジネスなんて  
ハッキリ言わなくても、やらないと人生大損だ。

不労所得の良いところは、自分が体調を崩している時も  
長期の旅行に行っている時も、大切な人のために時間を  
使っている時も、代わりに働いてくれるところ。

会社員をやっていた時なら、

上司に「申し訳ございません...」って謝りの電話を入れて、有給  
扱いにするか欠勤にしてボーナスが激減するかの選択をしな  
きゃだけど、そういう心配もない。

自分の体調や、気分に影響を受けないってマジで最高。

じゃあ、アフィリエイトのメリットばっか言ってるけど  
デメリットは無いのかよ？って

気になる人もいるだろうから、説明していくと。

## <アフィリエイトのデメリット>

アフィリエイトのデメリット...

**マジでない。いや、ほんとに。**

良いところしかない、怪しさ満点だけど  
さっきのアフィリのビジネスモデルを思い出してほしい。

「win-win-win-win」である。

別にアフィリの広告を載せたからと言って  
金が掛かるわけでもないし、ASPに登録するのも無料。

商品を紹介して、売れたら儲かるし  
売れなかったとって、何か起こる訳でもない。

おい！ 今月、全然売れてねーじゃねーか！！

というように怒られもしないし、当然ノルマもゼロ。  
マジでノーリスク。

まあ、強いて上げるとすれば...

・いつでも簡単に辞められるし、自分のタイミングで諦められる。  
そしてサボれちゃう。

・ちゃんとビジネスの勉強をしないと成果が出ない

この2つくらいだろうか。

正直、これはビジネスモデルの問題では無く  
本人の問題になってしまうが...一応解説しておきます。

<いつでも簡単に辞められるし、自分のタイミングで諦められる、そしてサボれちゃう>

会社の仕事、バイト、学校と違って  
怒ってくる人が居ないし、上司もいない。  
だから、サボっても何も言われない。

更にノーリスクがゆえ  
精神的にも「だり～～…辞めちゃお」ってなりやすい。

これが結構、難儀なところでもあり  
チャンスでもある。

実は、大多数の人間はアフィリを始めても途中で諦める。  
勉強してないので、何をしたら良いか分からないからだ。

逆に諦めずに、勉強して実践できる人にとっては  
ライバルがどんどん消えていくので大チャンス。

もちろん、俺もたくさん勉強したし  
実践も繰り返してきた。今も継続してるし、これからもガンガン勉強と実践は繰り返していく。

あと

- ・初心者でもすぐに稼げますか？
- ・どれくらいの期間で稼げますか？
- ・いくら稼げますか？



という、質問も良くあるけど  
残念ながら、ちょっと思考がズレてしまっている。

...とは言え、俺も最初はそうだったので  
気持ちはメチャクチャ分かる笑

でだ。そもそも勉強無しで稼ぐことは絶対に不可能です。

初心者でも、ちゃんと勉強して  
しっかりブログを作っていけば稼げますが

全く知識も無くて、勉強もしないで稼ぐことは  
絶対に不可能です。これは断言できます。

あと、どれくらいの期間で稼げるか？については  
人によって違う。ただ、時間があれば有利にはなる。

例えば、文章を書くのがメチャクチャ遅くて  
人差し指で1つずつカタカタ打ってる人だと  
どうしても成果が出るのは遅くなります。

逆に、サーバーとかドメインとかを説明しなくても  
元からある程度知ってる人だったり

ブログを元から持っていて、アクセスもある人だと  
ちゃんと勉強すれば、成果は早く出ます。

むしろ、問題なのはそこではなく  
その質問をしてしまう「**思考の部分**」であったりします。

アフィリエイトを頑張って実践した期間、なんて  
お客様からしたら、何にも関係ありません。

お客様にとって、良いサイトにするにはどうすれば良いんだろ  
う？

お客様にとって面白いかな？  
好きになってもらえるかな？

これだけです。

だから良いサイト、良い情報発信をしていれば  
自然と成果は上がっていくし

逆にずっとズレた思考で、ズレた行動をして  
だ一一れも読まないゴミ記事を量産しまくっても  
残念ながら成果はゼロです。

会社と違って、出勤すれば給料が貰えるとか  
勤めていれば、勝手に昇給するみたいなことは  
残念ながら会社員だけ。ビジネスでは通用しません。

まさに実力社会です。

じゃあ、どうやって  
アフィリエイトのサイトって作れば良いの??

当然、このような質問が湧き上がってくるはず。

よって、長くなりましたが、ここからがいよいよ  
全自動で収益が発生するサイトの作り方を特別に大公開しちゃ  
います。

<全自動で収益が発生するサイトの作り方>

まずは、ビジネスの超基礎の部分から。

ビジネスってやることは  
「人を集めて商品売る」たったこれだけ。

そのプロセスを3つに分けるとこうなる。



**【集客】**

その名の通り、お客様を集めてくること。

**【教育】**

商品の魅力を伝えたり、商品を欲しい！と思ってもらう為  
アピールすること。

「...なるほど、わからん」って人は  
今は「接客」だと思ってOKです。

**【販売】**

商品に興味がある人に、買いたい人に対して商品売ること。

わかりやすくするために  
今回はフィットネス向けの  
スマートウォッチをアフィリエイトすると仮定して  
全自動で収益が発生するサイトの  
作り方を考えてみよう



まず集客。

集客の方法の一例として、Googleの検索からアクセスしてもら  
う方法がある。

例えば

「初心者向け！東京のおススメランニングコース10選」  
こんな記事を書いたとします。

Googleの検索上位に表示されるように(SEO対策)  
記事を作り込むことで

「東京 ランニングコース 初心者」

このような検索キーワードで  
自分のサイトにお客様がアクセスする。

そこから、自分のサイトに来た人が  
また別の記事を見てくれる。

そこで今度は、教育のフェーズになる。

スマートウォッチの素晴らしさを伝えます。

「多摩川周回コースを3か月ランニングダイエットした結果」

こんな記事があったとします。

そこには、スマートウォッチを使って

3か月間のランニングダイエット記録が載っている。

すると、これを読んだ人のうち何人かは

「おお～...スマートウォッチって便利そう！」

「ランニング好きだし、買っちゃおうかな～！」

なんて考える人も出てくる。

そしたら次は販売だ。

「ランニング好きにおすすめのスマートウォッチランキング」

ここでは、ランキング形式でおすすめの  
スマートウォッチをまとめておく。

ここに、アフィリエイトリンクを貼っておくことで  
アフィリエイトは報酬をゲットする。

(ちなみにリンクから買っても、公式から買っても  
値段は変わらないから、お客様は一切損はない)

まさに、この流れをやっているわけだ。



Googleからの集客

「初心者もOK！東京のおススメランニングコース10選」



スマートウォッチの魅力を伝える教育

多摩川周回コースを3か月ランニングダイエットした結果



スマートウォッチに興味を持った人への販売

ランニング好きにおススメのスマートウォッチランキング

この流れ。

イメージを掴むために、具体例として数字を出すと

集客の記事で月に1000アクセス。

そこから教育記事へ飛ぶ人が300アクセス。

更にそこから100人が販売記事へ飛ぶ。

販売記事を見た100人のうち

10人がスマートウォッチを購入。

1個売れるごとに5000円の収益であれば

これだけで月間5万円の不労所得になる。

何だよ、たった5万円？って思うかもしれないが

別の記事でアクセスを増やせば、もっと収益は上がる。

ここで大事なのは、一度このような仕組みを作れば  
全自動でお金を稼いでくれる。  
まさに金稼ぎロボットになってくれるってこと。

特にネットビジネスの場合は  
売れるサイトが作れると、そこにアクセスを流すだけで  
売り上げはどんどん加速していく。

ただ、この例を実現させるためには  
しっかりと魅力的な記事が必要になる。

何の知識も無し、勉強もせずに  
記事を書いても1000アクセスは呼べないし  
月に10人のお客様へ商品売る事は難しい。

記事が魅力的じゃないと、読まれないし  
そもそも開かれもしない。

魅力的なライティングが出来ないと  
商品の魅力は絶対に伝わらない。

だから俺は、最初にライティングの勉強をしまくった。  
魅力的な記事を書けるように、とにかくライティングから学んだ。

こういう話をすると、良くあるのが  
たくさん記事を書いて、たくさんアクセスを集めなきゃ！  
って思う人が出てくるけど、残念ながら全く違う。

そもそも、こんな風に記事の役割を意識して

ブログやってる人すら全然居ないし  
教えてくれる人はもっと少ない。

実際

「とりあえずブログは100記事書いてからがスタート！」  
とかテキトーな根性論とか、精神論を言ってる人が多いが  
流石に思考が残念すぎて、開いた口が塞がらない。

何度でも言うけど

お客様にとって、発信者側の努力なんて関係無い。

魅力的なサイト、魅力的な発信をしているか。

ここなんですよね。

だから、脳死状態で記事を量産していくのではなく  
精度の高い、最強記事を作れるようになる必要がある。

俺の場合は、幸いにも師匠が神だったので  
その辺のクソズレてる思考を叩きなおしてくれたおかげで

超効率良く学ぶことが出来たし  
無駄な労働地獄に陥らずに  
戦略的なサイト運営が出来るようになった。

自分で「こいつガチだ！！」  
って思える人を見つけられたのが超ラッキーだった。



あと、セールスをやるのに  
罪悪感を感じる人が良くいるけど

実はそれも思考がズレてる。

セールスって行為自体に、善悪は無いからね。  
やっちゃダメなのは「押し売り」

元々、セールスっていうのは  
お客様が欲しい！と思っている物をオファーする行為。

今回の例だと、お客様に対して  
「スマートウォッチがある、より良い世界」を  
お客様に提供したことになる。

相手がいないものをゴリ押しで売れば、当然「悪」だし  
相手が期待していた物より  
大きく下回る中身を提供するのも、もちろん「悪」

相手が欲しいものを買って、喜んでもらえるなら「善」だ

そもそもアフィリなんて  
友達に美味しいラーメン屋を紹介するのと同じだからね笑

それがオフラインになった途端  
人に商品を紹介する事が悪い事！！

...そんなわけがない。

ただ、それだけ。

予備校一緒に行こうぜ！って誘って、図書カードをもらったら立派なアフィリエイトなわけ。

更にもっと言うなら、人に商品売る力は人生において、必須スキルのレベルで役に立つ。

セールスして何かを販売する＝魅力を伝える行為

会社で上司に対してプレゼンする時も  
好きな子とLINEが続くようなメッセージをする時も  
子供に勉強をさせるのも

ぜーんぶ同じ。  
自分自身の思っていること。  
自分が持っている価値観。  
やってほしいこと。

この魅力を伝えることと、全く同じ。

だから、商品売ることが出来れば  
人生の色んなところで応用が効く。  
今は「ふーん」ってレベルかも知れないけど

勉強すればするほど、これを実感して  
人生がアホほど楽しくなってくる。

もう、これは本当に最高の感覚である。

実際に、ネットビジネスを始めた人が  
会社の仕事を効率化出来たり  
プレゼンがメチャクチャ上手になったり  
モテるようになったりなんて、マジでいくらでもある。

一見、あり得なさそうな事が普通に起こる。  
何故なら、ネット上に記事を作って  
それを公開する事によって  
突き詰めればコミュニケーションだから。

人と人の関係、そして人を動かす行為。

要するに  
アフィリエイトでの経験が  
リアルでの能力を引き上げてくれるのだ。

しかも、セールスやライティングを学べば  
誰でも出来るようになる。

これは断言出来ます。だって俺は中卒だから笑  
再現性はメチャクチャ高いっすよ。

俺にはセンスが無いから...って思う人もいるけど  
センスとか、マジで関係無くて。

九九を覚えるのに、センスなんて要らないように  
要は、一度勉強して反復練習すれば良いだけ。

大きな数の割り算を、やり易くする方法として  
「ひっ算」って型があるが、あんな感じで  
ライティングを魅力的にする法則や、型がある。

それに当てはめるべきものを  
当てはめていくだけで  
魅力的な記事の出来上がり、ってわけ。

集客も、マーケティングを学んでいるかだけの問題。  
実際、商品を買うのは人間なんですよ。

その人間が、物を買いたくなるのには  
原理原則があるわけです。

これは、行動心理学や脳科学、マーケティングの知見など  
超絶賢い人たちが、積み上げてきた歴史が証明している。

それをきちんと知れば、思考が変わり、行動が変わり  
物が普通に売れるようになる。

今回の「全自動収益発生マシンの作り方」もそう。  
これも情報であって、知識であって  
間違った思考を正すための言葉が散りばめられている。

間違いなく、今回のレポートを読む前と読んだ後では

アフィリエイトの凄さや、仕組み  
稼げるサイトの構成などの理解度が  
圧倒的に上がっているはずだ。

特に「集客」「教育」「販売」の流れは  
知らなかった人からすれば、心地よい知識になる。

この感覚、この楽しさは、ビジネスを学べば学ぶほど  
どんどん強烈になっていく。

俺は、本当にビジネスの勉強は楽しい。  
マジで楽しくて仕方が無い。  
そして、学びに投資すると  
人生そのものが楽しくなってくる。

特に、ビジネスの勉強は、稼げるし、楽しいし  
本当にコスパの良い時間の使い方だと思う。

何が言いたいかというと  
知識を持っていると、お金が集まる。

そうすれば、もっと知識に投資が出来るから  
もっともっと、お金が集まるようになる。

そしたら、いつの間にか  
メッチャお金を持っている人に出会い  
良い情報、良い知識が集まって、更にお金が増える。

お金持ちが、ひたすらお金持ちになっていく。

残酷なループだけど、マジでこれなんすよね。

金持ちが、どんどん金持ちになるのも納得だ。  
価値のある情報が、金持ちに集まるから。

しかも、こういう構造は冒頭でも話した通り  
どんどん加速していつている。

こういう残酷な部分を見ちゃったからこそ  
正直、過去の自分をぶん殴りたくなる。

俺がやっていたことと言えば

休日は、昼過ぎまでグータラ寝て  
起きたと思ったら、スマホをポチポチ。  
YouTubeと野球を見て、テレビと会話して  
クツソの無駄な時間を過ごして、気付けば夜で寝るだけ。

ちょ—————無駄な時間使ってる生活。  
マジで何のために生きてんの俺？って感じ。

そんなんじゃ、時代に置いていかれるよ。

無駄な事してる暇があるなら  
知識に投資して、どんどん行動しまくれ！！  
...って言いたい。

知識や能力は、誰にも奪われないし  
忘れなければ、失われない。

忘れないようにするのも簡単で  
何度も何度も復習するだけ。

そしたら、1年経とうが忘れない。

一度、自転車に乗れるようになったら  
しばらく乗ってなくても、また乗れるのと同じだ。

だから、これからもガンガン勉強して行こう。  
知識にガンガン投資して、自分の希少価値を上げよう。

こんな長いレポートを、ここまで読んでくれる人は  
間違いなく学びに貪欲なポテンシャルの高い人である。

今後たくさん学んで、たくさん稼いで  
自分が思い描く理想の未来に向け  
着実に前へ進んで欲しいと思います。

それでは最後に

じゃあ具体的に何から始めたらいいの？ってところから解説して  
いきます……が！

実は、これに関しては**メルマガ登録特典**で  
動画解説付きで、アホほど詳しく解説しています。  
※ASPの登録についても、そちらでまとめてあります。

ですので、まだ見てないよ！って方は[【こちら】](#)のメルマガ特典をご確認下さい。

と、いうわけでレポートは以上となります。

感想や、このレポートのアウトプットをお待ちしています。

アウトプットをすることで学んだことは、記憶に定着します。

伸びる人ほど、アウトプットは絶対にするので、成長意欲がある方は是非。

感想、疑問質問、なんでもOKです！

メルマガに直接返信出来るのでアウトプット先は、メルマガで大丈夫ですよ！

ではまた、メルマガでお会いしましょう！

かるみあ