

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
この情報を実行・実践することにより月収150万円以上は確実に入手出来ます。
金額は全て「最低ライン」で記載しております。
(月収150万も最低ラインで、ある程度のレベルになると10日で100万可能です)

情報は数種類、膨大な量の完全サポートも添付してあります。

・数種類の情報の内、メインとなる月150万の情報ビジネス。

そして、各個人にもよりますが、この情報(当メール)をお読みになられた段階からすぐにビジネスに着手するというわけにはいきません。
このメールを理解するだけでも数時間かかるでしょうし、遅い方なら準備が整うまでに数日かかり、結果(入金)が伴うまで時間が必要です。

ですが、「準備は出来た」「あとは入金を待つのみ」という状況でも他のビジネスで動くことは可能です。そういったものを数種類ご用意しておりますので合わせて実践下さいませ。

単に最低150万を稼ぐだけではなく、もっと大きな視野で捕らえて下さい。
どんなビジネスでも資金が潤沢であるほど有利に事が進みます。
全てを並行して実行して下さい。

1ヶ月間で最低150万円儲ける最高のビジネス

あなたは30日で150万円稼ぐことは可能だと思いますか？

そんなのは無理だろうと思われるでしょう。
答えは可能です。努力とコツさえ掴めば必ず、しかも簡単に達成出来ます。
才能はほとんど関係ないと言っていいでしょう。
現在多くの人がインタ-ネットを使いビジネスを展開しています。
その媒体として一番良く使われるのがホ-ムペ-ジです。
しかしながら、そのホ-ムペ-ジ製作者の大半が気づいていないことがあります。
例えば二人の人が同じ内容のホ-ムペ-ジを作成してもその反響はまったく違ったものであるということです。
ここがポイントですが、その違いというのは積極的思考と消極的思考の差なのです。
ホ-ムペ-ジひとつとっても積極的思考の人が作ったものには目には見えない人を引き付けるオ-ラのようなモノが存在します、それは必ず存在します。
消極的な考えで作ったホ-ムペ-ジには人を引き付ける力がありません。
それは技術等の差ではありません。
ですからあなたがホ-ムペ-ジを作る場合積極的な前向きな思考で作って下さい。
あなたの思考は必ずホ-ムペ-ジに反映されるということを覚えておいて下さい。

集客力がアップするホ-ムペ-ジの作り方

【集客法の心構え】

インタ-ネットビジネスでは相手の顔を伺い知ること出来ません。
ですが、ビジネスの基本はオンラインであってもオフラインであっても同じことです。
同じということはマ-ケティングの手法も基本的には同じということなのです。
ここでのマ-ケティングとは「ある人に何をしてあげれば喜んでくれるのか」
ということを説明しながら集客効果を具現化することを考えていきましょう。
ここからのお話はオンラインであってもオフラインであっても同じことなのですが、人がお金を支払うときの心理のひとつは感動したとき、また感動を求めているときです。
高いお金を支払ってコンサ-トに出かけたり、映画を見に行ったりするのはなぜでしょう。
いうまでもなく感動を得るためにお金を支払っているのではありませんか。
また違う例を挙げると、ある時、セ-ルスマンが商品を持って来たとします。
あなた自身はそんなものにさほど興味はなかったのですが、セ-ルスマンの熱心さについて心を動かされ感動して商品を買ってしまう・・・よくある話だと思います。
相手に感動してもらうには、もちろん小手先だけの技術では通用しません。
答えのひとつを差し上げます。
それは「今日これが売れなければ明日はない」という気持ちを常に維持することです。
その気持ちをあなたのビジネスの隅々に出すことです。
時には「明日があるさ」という考えも必要な場合もあります。
ですがビジネスの基本は「明日はない」という気持ちを持つことです。
この気迫は必ず相手に伝わります。
明日売ればいいやなんて思っていると明後日になっても売れないのが現実です。
ですから、相手に感動を与えようと思うなら最低限この心構えを持って下さい。
そしてもうひとつ挙げると、常に人と違う切り口を考えることです。
あなたが、わたしのもの真似をしても恐らく大した効果は期待出来ないように私があなたのもの真似ても効果は期待出来ません。
「あなたはあなた自身の個性を前面に押し出しあなた自身を売って下さい。」
そうすると必ずあなたと波長の合う人があなたのファンになってくれることは間違いありません。

【集客法のポイント】

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

この集客法は人を説得して買ってもらう方法ではありません。

買いたい人を見つける方法です。

言葉をかえると興味の無い不要な人を篩いにかけて落とす方法です。

そうすると興味があり買いたい人だけが残ることになります。

ただビジネスに関して、人は殆どの場合自分の都合のみ考えて生きていますから都合が変われば考え方も変わります。

こちらがアプロ-チをかけてもビジネス成立の成否はその日、その時のタイミングが大きなウエイトを占めていることは覚えておいて下さい。

そういう意味での頭の切り替えはしておいて下さい。

【集客するための宣伝文】（メルマガを使う場合）

メルマガに載せる宣伝文はあなた自身が考えて相手の気を引くような内容にしてください。

これは自分が客の立場にたって考えるとわかると思います。

ただ本心は書いてはいけません。

相手に敵意や警戒心をもたれないものを考えましょう。

タイトルのつけ方次第でホ-ムペ-ジを見てくれる人の質が変わります。

難しいタイトルでは初心者には敬遠してしまいますし、あまりにも誇大な表現だと見てくれる人が多い割に利益には繋がらないといった結果が出る事が多いのです。

あと、ホ-ムペ-ジの内容とあまり掛け離れたメルマガ宣伝は相手に反感をもたれる場合があるので気をつけてください。

宣伝は配信部数の多いメルマガサイトで配信するようにして下さい。

1000部くらいの配信部数のところではあまり反響は期待できません。

殆どないと言ってもいいでしょう。

これではどんなにすばらしいビジネスを宣伝しても効果がありません。

ですから配信部数の大小には注意して下さい。

【自分のホ-ムペ-ジを作る】

まずは自分自身の個人のホ-ムペ-ジを持ちましょう。

これは自分のビジネスに誘導するのに使えます。

ホ-ムペ-ジを持っていない人は、是非、この機会に作ってみて下さい。

初めて作る人も努力をして作って下さい。

難しいhtmlタグを覚える必要はありません。

web上の無料のホ-ムペ-ジ制作ソフト、パソコンに同梱のソフトでも構いません。

一度作り方を覚えるとそんなに難しいものではありません。

ネットビジネスを考える人ならホ-ムペ-ジを作る人とそうでない人には大きな差が出ます。

私もビジネス以外に個人の趣味のホ-ムペ-ジを持っています。

今ではそこそこのアクセスもありますので、そのホ-ムペ-ジからビジネスのホ-ムペ-ジにもジャンプできるようにリンクを貼ってあります。

このような方法を使えば狭いところでひしめき合っているビジネス系ジャンル以外からも集客が可能となります。

ホ-ムペ-ジが作れると活動範囲も広がってきて本来のビジネスにも加速がつきます。

どんなジャンルでもよいので是非個人のホ-ムペ-ジを持って下さい。

そしてそのホ-ムペ-ジには出来ることならあなたの写真を載せて下さい。

それも人間味がある写真が良いです。

これは相手に対して仲間意識の心理を持ってもらうためには是非必要なことです。

また顔が見えることで相手はより安心することにも繋がります。

簡単なようですが殆どの方はこれを実行・実践していません。

写真がないと思った以上に反響が落ちます。

一度確認に写真を載せている所とそうでない所を見比べてみてください。

写真がある方がどことなく安心して信頼できるような感じがするはずです。

余談ですが、よく見るようなビジネス系のホ-ムペ-ジは自分を隠しておきたいのか顔写真が

載っている所は殆どありません。

でもよく見てみると同じビジネスのホ-ムペ-ジでも産地直送などをうたい文句にして農家のオジサン、オバサンが載っているサイトがありませんか。

そのようなサイトを見ると何か安心しませんか。

人がたくさん集まり成果があがっているホ-ムペ-ジは殆ど顔写真が出ています。

女性の方で「顔が出るのはちょっと」と思われる方でもプロフィールなどを前面に出してあなたを売り込むことで大きく変わってきます。

全ては仕事・ビジネスのため、そしてお金を稼ぐためにです。

【プロフィール】

写真を入れたら次にプロフィールを入れて下さい。

最初のペ-ジでもいいですしリンクからでも構いません。

レイアウト等は自由で結構です。内容に難しい経歴など入れる必要はありません。

ちょっとした自己紹介、自分の性格、好きなこと等でいいでしょう。

相手が安心してくれさえすれば良いのです。

【内容】（ここからはビジネス系ホ-ムペ-ジの作り方になります）

基本はあなたが一番訴えたいこと（メッセ-ジ）を書くことです。

そして相手には、ここにはこれだけのメリットが有るということを強調して下さい。

とにかく相手の感情を揺さぶることがポイントです。

しかしあまりに誇大な表現や文、また一人よがりなものは見る人が嫌気をさします。

ちょっとした人が相手なら見抜かれてしまいます。

ですが例えば、「この商品は日本一」とかというような表現は良いと思います。

本当に日本一かどうかは別にして商品に対する自信。または気概が感じられるからです。

ホ-ムペ-ジの枚数は、資料請求をさせるようなものでしたら1ペ-ジでも十分可能です。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
資料請求とかはさせずに、ホ - ムペ - ジで参加者を募集したり販売するようなものでしたら3 ~ 4ペ - ジくらいで良いでしょう。
しかしビジネス勧誘などのホ - ムペ - ジですと後者では相手に心構えが出来ない内にビジネスを薦めることになるので登録の確率は落ちます。
ただ手間は省けますのでどちらが良いかは好みの問題でしょう。
どちらが良いかはご判断にお任せします。

【レイアウト】
そんなに凝ったものではなくても良いと思います。
あまりに良く出来ていると、業者が作ったモノのように人間臭さが消えてしまいます。
あまり難しくなく相手が見やすいモノにするべきだと思います。

【体験談】
あなたがホ - ムペ - ジを持ってビジネスを始めると多くの方の声がメ - ルで届くようになります。
その感想、体験などを載せることで信頼感、信用性はぐっと上がります。
これは絶対利用してください。
(あらかじめ体験談などをアップして公開するのは許可を得ることが前提です)

【資料請求】
資料請求などを行うホ - ムペ - ジでしたらホ - ムペ - ジで公開出来ないような一步踏み込んだ話などが出来ますので、その辺をメリットとして活かせば良いでしょう。
また資料などを送る場合一回で送らず二回三回と分けて送った方が良い場合もあります。
最初の資料は、あくまで資料として、そこで売り込みをしてはいけません。
有益な興味を引く内容でしたらベストでしょう。内容は受け売りでも構いませんが嘘は絶対にいけません。そして最後の資料で相手に売り込むのです。
何回かに分けて資料を送ることにより相手はあなたに対する信頼感がアップします。
上手くいけば相手はあなたのファンになってくれるかも知れません。
(配信間隔は相手に伝えると同時に絶対履行すること)
最初から欲張ると相手は必ず逃げていってしまいます。

【一連の流れの復習】
メルマガなどに登録して簡単な宣伝をします。
その場合多くを語らないことがポイントです。
見る人が目をとめクリックさせるところ迄で構いません。
クリックしたらあなたのホ - ムペ - ジが現れます。
そこで相手に最低数秒以上見てもらえるような内容なら大丈夫です。
人間は一瞬で判断します。興味を引けなければあっさりとホ - ムペ - ジは閉じられてしまいます。
そこで前述したようにあなたの思い(メッセ - ジ)を心からホ - ムペ - ジにぶつけ相手に感動させる必要があるわけです。
次にあなたのホ - ムペ - ジを読んでビジネスや商品に興味を持った人が資料請求してきます。
ここまではコツさえつかめれば非常に簡単です。
資料請求された場合は数回にわけて情報配信します。(最低回数は2回)間隔は2 ~ 3日おくのがベストです。
相手に考える時間を持ってもらいます。
忘れかけたところに次の情報が届いてまた意識しはじめます。
ここで忘れてはいけないのが、絶対に最初から売り込みはしないことです。
ただしメリットは強調しておきます。
ある種の暗示を植え付けていくわけです。
そうすると相手は売り込みに対する不快感は持ちませんし多少あなたに対して信頼を持ち始めるはずですよ。
そして最終の資料で何気なく売り込みます。
ここで相手があなたを受け入れてくれるければ相手の方から申し込んできます。
基本はオンラインであれオフラインであれ全く同じだということです。

【補足】
以上がネットを使った集客法のおおまかなものです。
ちょっとやれば出来る簡単なことです。何だこんなことかと思われるかもしれませんがそのちょっとやるということが一番大切なことなのです。
また一度資料を請求された人の記録は残しておきましょう。
あとになってからまた欲しいということがよくあります。
たまに案内を出してみたり別のビジネスの紹介でも結構反応はあります。
結局相手は何かを求めているからです。
中には失礼な人も時々いますが、ネットビジネスでは避けて通れないことなので割り切って下さい。
今まで述べてきた集客法はネットビジネス、MLM、商品販売などいろいろ使えますので応用範囲はとても広いと思います。
さてここまでよく理解ができましたら「30日で100万円稼ぐ方法」で応用してみましょう。

「30日で最低150万円稼ぐビジネス 本編」

前置きが長くなり申し訳ありません。お待たせ致しました。
ここからは「30日で150万円稼ぐ方法」をご紹介します。
あなたは最初の内容を読んで、なかなか本題に入らないので騙されたと思ったのではないですか、大丈夫です。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
この方法を実行すると必ずこのファイルを購入するのに支払った金額は勿論、100万円以上にすることも可能です。

【コンセプト】

最初にコンセプトをご説明します。
本当に30日で150万円も稼ぐことができるのかという問いに答えと
もちろん可能です。ではどのようにするのか？
例えば1個1000円の商品を売って100万円儲けようと思った場合
一つ売って20円利益があるとしたら100万円の利益をあげるためには5万個の商品を売らなければなりません。
あなたは、そんなに手間を掛けることが出来ますか？
出来るという人にはこの資料は必要ありません。
今から説明する内容は、「商品5万個も売ってられない」という人にお勧めします。
では100万円儲けるためにはどのようにしたらいいのか。
それは、「20円の利益を5万個ではなく5万円の利益のものを20人に売る」というのが
この方法がコンセプトです。
簡単に言い換えると「多数のニ - ズに合わせた商品をたくさん売る」のではなく「少数のニ - ズでも商品を高く売る」
ということなのです。
つまりその商品が欲しいという人が少数であっても、その人にとって
価値が高いものであればいいのです。
あなたは20円の利益で5万個売るより5万円の利益で20個売の方が遥かに簡単だと思いませんか？
そしてもう一つ重要なことは、欲しいと思っている人の所へ欲しいと思うものを持って行くことが基本です。
いらないと思う人の所へ持っていったら無駄になるだけです。
つまり客の方から来てもらう・「売ってくれ」と言わせることです。
向こうから売ってくれと言って、注文・頼まれるのです。
そうするには売手側が主導権を握ることが出来る仕組みを作る必要があります。
あなたにはそれが出来るそうですか、どうでしょうか？
もし出来そうもないと思って大丈夫です、私が誰にでも出来る仕組みをお教えします。
さて、すっかり前置きが長くなってしまいましたが、いよいよ本題に移りましょう。
勘のいい人なら今まで読み進む内にこの方法に気づいた人がいるかもしれませんが、30日で100万円を儲けるため
には私の真似をすることです。

例えばこの情報ファイルを少し加工してあなたのオリジナルとして2万円で50人に売れば100万円稼ぐことができます。
このファイルでなくてもあなたが独自に仕入れた情報を売れば100万円稼ぐことができます。
「な - んだ」と思われましたか。
手品の種明かしと同じで知ってしまえば単純なことなのです。
こんな簡単なことなのですが、実際に私自身はこの方法で100万円以上稼いで来ました。
この方法はかなり効果的かつ長続きするということをお言います。
ここまで聞いてあなたはこの情報の値段は高いと思いませんか。
私は決して高いとは思いません。
この情報を実践することによりすぐに元は取れますし、のちに説明する仕組みは情報販売のノウハウだけでなく他のネットビジネスのヒントにも十分なるからです。
因みにこの仕組みを実践するのに必要なのは、メ - ルの送受信と、圧倒的な広告力、それとあなたのちょっとした努力
だけです。
では、情報販売の具体的な仕組みとノウハウを説明していきましょう。とても簡単です。
秘訣という言い方はおかしいかもしれませんが、実際にこの方法で実績を上げているから秘訣と言っても良いでしょ
う。
ベテランの人には少し回りくどくなるかもしれませんが初心者のことを考えて私が実行したひとつのノウハウを提示し
ます。
これはメ - ルだけを使う方法です。
最初にしなければならないこと、「宣伝」の方法ですが
？ インタ - ネット上でメ - ルアドレスを集める（アドレス収集ソフトなどを使用）
？ メ - ルアドレスを購入する。
？ 名簿図書館を使う。
？ ダイレクトメ - ル配信業者を利用する。
の4つがあります。

？ インタ - ネット上でメ - ルアドレスを集める
これは地道に自分でアドレスを集めるという方法です。
もちろん収集ソフトを利用しますが、この手のソフトはピンからキリまであり高価なソフトは性能もよく寝ている間に
指定ジャンルのアドレスを大量に集めることができます。
また、あまり安いソフトではかなり手間がかかるのは否めません。
検索で「メ - ルアドレス収集」と打ちこんでみて下さい、かなりヒットするはずで
その中で自分にあったものを選ぶと良いでしょう。

？ メ - ルアドレスを扱う
これは違法なものも稀に含まれますので売っている場所などは
直接お教えできませんが、ネットで検索すれば意外と簡単に発見できます。
アドレス販売などで検索してみてください。
そしてこの方法は自己責任において行って下さい。
私自身は殆ど使ったことはありませんがメ - ルアドレスの単価は10件で1円前後です。
10万件で1万円程なのですが、品質の悪いもののがかなり多いようです。
クレ - ムも結構きますし、反応も低い方だと思って下さい。
強いてお勧めはしません。

？ 名簿図書館を使う

これは名簿図書館で買うという方法です。
結構反応はいいです。アナログなチラシなどで同じ方法をする場合にも効果的です。
名簿図書館
<http://www.meibo.com/>

？ダイレクトメ-ル配信業者を利用する
費用は一番かかりますが、効果を考えた場合一番お勧めの方法です。
手間もかからず大変楽で反響は高いです。
ただし業者にもピンからキリまでありますので厳選する必要があります。
単価は一件あたり0.3～1.5円くらいです。

？から？でどの方法が一番良いかですが、個人的な好みまたは生活環境などもありますので自分で選んで下さい。一応要素別に優れた順で挙げておきます。

効果 ? - ? - ? - ?
労力 ? - ? - ? - ?
費用 ? - ? - ? - ?

となりますが、一番重要なのは「最小限の労力で最大の効果」を上げることです。
利益が出たとしても莫大な時間をかけていたのでは成功したとは言えません。
ある程度費用をかけたとしても費用対効果を考えると大した額ではないことが多いことを覚えておいて下さい。
ちなみに私がメインで利用している方法は?の方法です。
他の方法としてホ-ムペ-ジ、バナ-広告、メ-ルマガジン、相互リンク、掲示板等ありますが効果もそこそこある割りに手間と時間がかかります。
またダイレクトメ-ルのように能動的ではなく受身になってしまうため即効性はありません。
自分の生活環境に合わせていると組み合わせでみるのが良いでしょう。
それでは実際のシュミレ-ションをしてみましょう。
まず販売する情報の案内文をダイレクトメ-ルで1回1万部配信します。
価格は各業者によって違いますが、1万円あれば1万部以上の配信が可能です。
通常ダイレクトメ-ルの反応率は0.5%～3%だと言われているので少なめに見積もって1%の反応があったとして計算してみましょう。
1万人の1%から反応があったとしたら100人に反応があったということになります。
仮に1万円で100人の人が全員買ってくれたとしたら100万円の利益になります。
しかし世の中そんなに甘くないし計算通りにはいきません。
値段によって躊躇する人もでてくるでしょう。
申し込まずに質問だけして終わる人もでてきます。
また購入意思を示しながらなかなか入金しない人もいます。
そこで更に少なく見積もって0.1%間で絞り込みます。
最終的には10人ということになります、それでも1万×10人で10万の売上です。
もう一度同じ広告を配信して同じ結果ができれば20万円の売上です。
これだけするのに1週間もあれば可能でしょう。
さてこれを繰り返していくとどうなるのでしょうか。
10日間で5回にわけて1万部ずつ配信するとして
1万円×50人=50万円-5万円(配信費)45万円の利益です。
10日間で45万の利益です。
宣伝文だけ作ったらあとはダイレクトメ-ル業者に任せておけば全然時間はかかりません。
このシュミレ-ションはかなり低く見積もっていますので本来の効果はもっと期待できます。
もちろん上手な宣伝文で人を引き付けることが出来たら更に効果が期待できます。
魅力のある宣伝文を作るには今まで述べたことを参考にしたら必ずできます。
数回の広告配信で100万円利益があがったら大成功です。
情報の販売価格、広告配信量を応用していけば30日で100万円稼ぐことは十分可能です。
時間がない人でもどんなにゆっくり進めていったとしても1ヶ月あれば十分でしょう。
以上はメ-ルだけを使ってできる簡単な方法です。
次に長い目で見て実績が上がる方法をお教えします。
広告配信の場合即効性がありますが、持続性はありません。
そこで持続性を出すのがホ-ムペ-ジの活用です。
ホ-ムペ-ジで情報を販売するわけですが、宣伝方法として検索エンジン登録、掲示板告知、相互リンクなどありますが、最も効率があがり持続性がでるのがテキスト広告やバナ-広告です。
簡単な一行広告ならひと月5000円前後で掲載してもらえます。
掲載するサイトは人が集まり広告募集しているところを探して下さい。
ネットサ-フィンなどしていると結構見つかります。
ホ-ムペ-ジの作り方は最初に掲載した「集客アップ法」を参考にして下さい。
以上でおおまかな説明を終わりますが、いままで説明したことを実践するとあなたは必ず片手間で大きな副収入を得ることが出来ます。
ここまで読み進めてこられてあなたはどのような感想を持たれたでしょうか。
「こんなものは真っ当なビジネスではない」と思われた方もいるかもしれませんが。
でもよく考えてみて下さい。
現代社会(社会の現状)で一番求められているのは情報なのです。
多くの人が情報を求めている以上、ビジネスとしての情報販売は
十分立派なビジネスとして成り立つのです。
あなたがもしこのファイルをそのままコピーして販売しても
単に転売で収入はゼロに限りなく近いほど見込めないでしょう。
しかし、自分のオリジナルを加えて体験も加えて編集し直したらどうでしょうか？
それはまた新しい情報になると思います。
情報を仕入れて自分独自の魅力的な情報作ることをお勧めします。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
私の場合は集客効果の高いホムペ - ジの作り方とビジネスに便利なツ - ルの紹介、そして情報販売ビジネスのノウハウを紹介するというスタイルを取っています。
これらのノウハウは実体験を通しての方法ですから情報販売のみならずインタ - ネットを使ったビジネス全般に必ず役に立つヒントがあると自負しています。
あなたも是非、魅力がある独自の情報を販売して下さい。
情報販売は儲かります、廃れることは絶対にありません。
どうして情報を手に入れたらいいか判らないという人のために進言しますが情報は本、雑誌、新聞などからいろいろと仕入れることができます。
難しく考える必要はありません。
携帯でできる裏技集、ナンパ成功術、パチンコ必勝法、株式必勝法等何でも良いのです。
自分で作れば良いのです。
またその内容は、必ずしもあなたの情報でなくても構いません。

成功例の紹介

「ある男性は趣味で16歳のころから、さまざまな人の言葉の引用を集めていました。
ある時、記念に集めた物を一冊の本にしようと思い、自費出版で1000部作って知り合いに配ろうと思ったそうです。印刷会社に発注したのですが印刷会社のミスで1万部できてしまったのです。困りながらもどうにかしようと思いい、書店を回って売り込んだのですがほとんど断られました。しかし委託販売なら置いてくれる所もあり十数冊ずつ置いてもらいました。：一週間後に行ってみるとすべて売り切れていました。最終的には100万部売れたそうです。」
上記の例は本ですが情報には変わりありません。
思わぬ情報が意外と需要があるので、需要のある情報のテーマをあげておきます。
ダイエット、健康食品、人間関係、スポ - ツ、投資、ビジネス、趣味・コレクション、インタ - ネット、コンピュータ - 、娯楽、アダルトなど必ず情報を求めている人がいます。

もっと簡単に情報を仕入れたいのならネットで裏情報、極秘情報などと打ち込んで検索して下さい。多くの有料情報サイトがヒットします。一つだけ例を提供します。

激裏情報 <http://www.gekiura.com/>
かなりレアな情報が販売されています。
情報追加も早いです。参考にして下さい。

少しの努力と、工夫をして下さい。そして堂々とお金を儲けて下さい。
あと、くどいようですが情報ファイルを紹介するとき絶対その中身は隠して下さい。
そうすることにより購入する人はその中身により価値があるものと思います。
その中身を見てみたいと思うはずで。

ビジネスツ - ルの紹介

ここでは実際に使ったツ - ル等を紹介します。

掲示板自動書き込みソフト・・・Post Shot
一度の操作だけで8000箇所の掲示板に投稿が可能です。掲示板などへの投稿はかなり有力ですが、掲示板管理者の中には商用書き込みを嫌う方もいらっしゃるようですので「管理人様、この投稿が掲示板にふさわしくない場合はお手数ですが削除して下さい」等の断りを入れておくほうが良いです。

メールアドレス収集ソフト・・・MailSPY
一晩で7000件以上のメールアドレスを自動収集してくれます。

メルマガ一括自動配信ソフト・・・AllAllPost
一度の操作で2000箇所へメルマガ等送信できます。

掲示板URL自動収集ソフト・・・MAD Surfer
半日で5000件以上の掲示板URLを集めてくれます。

同報一括自動送信ソフト・・・adToOne
大量のメールを一斉に送信。
顧客や会員の住所や氏名等任意の項目をメールに差し込むことが可能。
メールのメッセージを顧客や会員の属性にあわせてパーソナライズ可能。
HTML(MHTML)メール、携帯電話用メール、ファックスもサポート。
コマンドラインからも送信可能。
送信予約、深夜や早朝に無人で送信可能。
データにタブ区切りテキスト、CSV、ODBCをサポート。既存のデータ利用可。
メール中のURLのクリックを追跡することで誰がどの分野に興味を持っているのか把握することが可能です。

検索エンジン登録ソフト・・・宣伝野郎
有名検索エンジンすべてに簡単に一括登録できます。

100円メ - ル
<http://zenno.com/>
有料ですがひと月100円です。メ - ルアドレスをいくつでも取得できます。

迷惑メ - ル関連防止法

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
http://www.soumu.go.jp/joho_tsusin/top/m_mail.html
自分で配信される場合は絶対読んで下さい。

あとフリ - ソフトでもかなり使えるものがあります。好みにあわせて使ってください。
<http://www.vector.co.jp/>

完全サポート・資料・オークションを利用した方法 ~ 確実な収入 ~

私はオークションで稼ごうという発想はありません。
時間があるのならオークションより有利な新しいビジネスを展開したいからです。

しかしながら、私と提携している出品者は最大限に利用しています。
確かに小銭は稼げます、確実に。

私のように大きいビジネスをしている者にとっては時間の無駄でしかありませんが今回より情報ビジネスに参入なさる落札者様には良い仕事かと考えます。

以下は当方との提携者様よりご提供いただいた資料です。
全てを添付してありますのでどうぞ、ご確認・実践なさってください。
メインのビジネスが軌道に乗るまでの間に習得下さい。100万は堅い仕事です。

情報はリアルタイムで変動している為に、使えないものもあるかも知れませんがご了承下さい。知っていて損はしないものばかりです。

ヤフオクを使う驚愕の方法

「出品写真を綺麗に撮る」

オークション攻略を専門で販売している情報の中で一度は聞いたことがあるのではないのでしょうか。というか当然のことだと思っ方が多いと思います。
実はこれに関係して儲けが出る大きなポイント・うまみがあります。
しかし、実際にこれから説明する方法だけで利益を継続して、または安定して上げて方は少ないと思います。
やれば間違いなく効果が高い方法でも、きちんとした観測データを取らなかったり、長期のスパンで実践してみないと分からないことも多いものです。
それにそれを専門で行って深く探究してみないと実際思うような結果が得られないですし、実際やってみてもいい人間が過去からの知識を頼りにマニュアルに記しただけなら本当に効果があるのか、使えるのかは情報を伝えている本人も分からないのは言うまでもないですね。
今回はそういった盲点を潜って貴方に紹介できる、オークションにおける有効的な儲け情報だということです。
その方法とはズバリ、「出品写真の表現レベルの違いを利用して転売する方法」です。
または出品写真の視認性を利用した方法論とでもいのでしょうか、それを紹介していきます。
尚、脱字や誤字狙いといった方法論のものとは活用できる次元が違いますので、同じようには考えないで下さい。

エ～転売！！？

そんなの悪いよ！！

そんなの儲らないよ！！

ここでそう思った方、沢山いると思います。
以下でご説明致しますのでどうか焦らないで下さい。

転売は悪いことではない

まず、あなたは商品の入手先の相手にお金を払って購入しています。何もあくどい方法を使用せず正当な方法で購入しています。
この時点で商品はあなたのものです。何に使おうがあなたの自由です。ですから何も悪いことはありません。
もっと言うと、無断コピーや配付は違法であり、悪いことですが、それとは全く違います。
それでも心配な方は、せめて少しの期間使用してやって下さい。
そうすれば次に売る時にはあなたがたまたま使わなくなったものとして正当化できるでしょう。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
(あくまで自己満足ですが・・・)
しかし、愛着がわいて手放せなくなったらあなたの負けです(笑)

あなたが転売しようがそのまま使おうが、入手先の相手から買った金額は紛れもない事実なのです。その時に発生した取り引きにおける金額とかは「需要と供給の中で発生した自然な売買行為であり自然な相場」なのです。あとであなたがそれを高く売ろうが、それはあなたのスキル次第であって、その前の入手先の人間とは無関係で依存しません。逆に言うと、あなたが出品先から買った価格は、出品相手のスキルやタイミングが反映されているのです。仮に後であなたが高く売ろうがそれは入手先の出品者にとにかく言われる筋合いはないのです。それでも気掛かりな人は、エチケット・気遣いという意味で別IDで少し期間をずらして売って下さい。ですから何も難しく考える必要はありません。転売という言葉のイメージに惑わされないで下さい。

どんな転売商品を選ぶか

しばらく市場価値が変わらないもの

明らかな消耗品では無いもの

単価が高いもの(これが一番重要だと思います。あなたの写真と入手元の写真に見た目の差(視認性による購買意欲の差)があれば、長期間の出品で必ず利益が出ます。その際出品手数料の負担の軽減や購買意欲の差からもたらされる利益率を考えたら、単価の高いものを選ぶ必要が出てくるのです)例えば、デジカメ・時計・PC・メジャーブランドのアクセサリー等です。一日2～3品見つけるだけで一ヶ月ではかなりの利益率になります。

写真写りによって落札側の購買意欲に影響が出るもの(これは感性的な要素が関わってきますが、例えば傷や抹消、変色が写っているものを綺麗に見せるように撮れるものがベストです)

こういったポイントに注意してそういった商品を探して見ることを勧めます。

以上に紹介した方法は、正直、本当にかんりの利益が出ます。

もちろん写真を上手に撮る技術や見せ方が重要になってきますが、それらはそこから出回ってるマニュアル等を参考にする程度で随分と効果が出てきます。私自身、ここ1年くらいずっとこの方法で利益を出させていただいてるので間違い無いです。私の場合、確率の概念と経験を用いて考え、出した結果からこの情報を提供しているので、これは卓上の理論などではありません。実践した結果ということとは間違いありません。

< 確率の話 >

単価が高い商品だと、少し偶然の価格高騰による影響を受けやすいのは事実ですが、それでも毎日2品以上の高額商品を転売すれば、一年もすればこれは確率上ほぼ収束します。

パチンコ等をしている方でしたら分かりますよね。

(参考 完全確率・大数の法則)

私はこの「視認性による購買意欲の差」というのは、平均で10万円位のものなら、2割強位の差額をたたき出しています。

一日に物凄い写真写りの悪い商品(もちろん商品説明ではきちんと傷がない、新品同様の詳細が書かれているものを選ぶ)で10万円相当の商品を2～3品見つけるだけで約4万円以上の利益になるのです。

少しの予算は必要ですが、恐らくやってみたら徐々にこの「視認性による購買意欲の差」がもたらす利益率に収束していくことに驚くと思います。

非常に簡単なのでぜひ実行してみてください。

誤字・脱字の稼ぎの比ではありません。

理由：誤字・脱字への落札狙いの人は沢山います。それに結局そのオークション期間が長かったり時間があつた場合、辿り着けてしまうので、大して相場は変わりません。それにそんなに低い開始価格で始める人もいません。よって誤字・脱字狙いはあまり収益を見込み無いと言えます。

ここで更に視認性の方法論のメリット・ポイントのおさらいです。

まず撮っている人があまり高く売りたいという気持がない。それが写真にも反映する。写真の撮り方や技術よりも、評価や説明文に安心できる内容があれば落札するようにすることで相場より安く手に入れる。人によっては返品にも対応するし、あまりひどいものは出品する相手側も信用上望まないのでも心配する必要は無い、評価も大いに参考にしてもらいたい。鮮明に写っているが、商品が実際に悪いものでも売れるのに、鮮明に写っていないもので説明には悪い物と書いてないものの方がなぜか売れないのです。これも大きな盲点となりますので、鮮明に写って無いものや極端に撮影技術が劣るものはじっくりと説明等を確認したい

構図・色の写りが好ましく無いものを選ぶ
数十万円の定価の商品であれば、自身の現在までの検証上、少なくとも約1～3割の利益は望める（例えば 20万円のプラズマテレビで4万円くらいの利益が発生しました）
検索する際は画像検索を使用するのですが、これが特別なスキルを必要としないし簡単で楽しい

ここで具体的な私の実践方法・手順を例に取りあげてみますので参考にして下さい。

1) 本職を終え、得意分野の商品を様々なオークションで（やはりヤフオクがメイン）閲覧。

商品説明がしっかりしているのに写真が冴えないものをウォッチリストに入れる。
（大体、上記の説明のように相場が時間によって変わりにくく単価が高いブランドバッグ、アクセサリ、コンボ、テレビ、電化製品全般、バイク、時計、定番の高級な服等が多いです。10万円以上するものを中心に見ていきます。ちなみにデジカメ等は、時期による相場の変動が激しいので、あまり優先しては見ないです。服も定番のみに絞って見ます）検索ワードにひっきりなく商品の場合、最後の方のページまで一気にクリックして飛ばすという効果的な方法も用いました。

2) だいたいリストがたまったら市場価格を調べに、価格ドットコムやオークションで同じ系統の商品の相場等を見る。もちろんそこに無い場合は、検索エンジン等（やっぱりgoogleが断然有利）で専門店販売されてる価格を調べる。そしてそれそれリストに入れた商品の価格をメモしておく。
そうすると、例えば具体的な電化製品の機種名とかを書き込まずに出品している人等がいます。そのような人の出品はホットオークションに頼るしか無いのですが、ホットオークションにのる時間もしているのでアクセス数も稼げず、かなりの確率でその方からは相場より安く手に入れます。
更に写真写りも悪ければもう間違い無くこちらが得する価格で落とせます。（その方には申し訳ない気もしますが仕方ないことですので・・・）

3) そのオークションが終わるギリギリに入札します。その際、これから売る時に利益が出ると確信が持てる範囲の最高まで価格を上げて入札しておきます。（これが大事です。というのもちびちび上げていたらあなたに対抗者が現れた場合、変に相手の競争意欲を駆り立てることになり、自動延長等に入ってしまう、結果高額になる恐れがあるのです。ですから低価格に押さえる為にも、ギリギリの時間に高い価格の自動入札をしておくことで一人勝ちをおさめる事が可能なのです）

4) 取り引きを終えたらその商品が届きます。その後は頂いた商品は使用するしないはケースバイケースです。できるだけ大事に保存しておきます。

5) その商品を出品する為の写真を撮ります。ここで出品写真と説明文は抜き無しで万全な状態まで試行錯誤を得て完成させます。

【ポイントは、あまりプロっぽくなりすぎないように、汚いものが写り込まないように、背景等があって生活感はあるが、物自体はとてまあ大事にされているという印象を与えられるように撮る・説明する、特別大きな傷や欠陥以外は説明しないで、ノークレームノーリターンとは書かないで返品に応じる（実際返品されることはほとんどありませんし、されても手数料やシステム料は頂けず。それよりそれに応じることによって相手が入札額を上げるメリットの方が大きい）等です】

以上のポイントに注意してこの方法を取り入れるだけで信じられないくらいの利益が望めます。

少しの勇気が入りますが、出品期間等を増やしても出品手数料も数十円の世界ですし、何もリスクが無いと言っても言い過ぎではありません。

それに上記のようなポイントをしっかり抑えて、きちんとした説明、プラス綺麗な写真を載せて長期間出品していれば（数週間程度）、1～2割の価格高騰が臨めないなんてことはまずありません。

そんな商品を一日コンスタントに2～3品見つけるなんて正直かなり簡単です。

（少なくとも自分はコンスタントにそれ位は問題なく見つけれています）

資金が無いのでしたら、まずは一万円とか安いものからチャレンジして試みて下さい。

おまけ付属情報 ND. 1

<<< 出品画像サイズを倍にして目立つ方法 >>>

オークションではまず検索の際に名前が写真を見て商品の情報を目にします。

その際、実際にそのオークションのページに入る前にサムネイル表示されます。

（サムネイル=クリックする前の画像が小さく表示された状態）

ですから出品写真を見てその商品に興味を持つかどうか問われます。

特にはっきりと買いたいものが決まっていらない人間がオークションを閲覧している場合は、この出品写真の良し悪しがその閲覧している人に興味を持ってもらえるかの死活問題を左右します。

もちろん全ての商品において出品写真はあった方が良く、アクセス数を上げたり落札額を上げたりするには必要不可欠です。

ただ、特に以下のようなカテゴリ・商品においては出品写真の良し悪しの如何が通常の商品よりもっと大きな需要の差に繋がりますと言えます。

情報などの無形商品

手作りなどのオリジナルの商品

高額な商品・ブランド品

検索に引っかかりにくい商品・検索して探さないような商品

そこで、ここでサムネイル表示される出品写真をヤフーオークションで許容されている最大のサイズで表示できる方法を紹介します。
まず画像サイズの比率の説明です。

『1枚目に登録する写真が「高さ：100ドット以上、幅：高さの2.5倍以下」という条件にあてはまらない場合は、[商品一覧]ページなどで商品画像が表示されません』

ヤフーオークションの規定から引用（以下ヘルプから引用）

以上のことから、縦と横の比率が10：25までなら表示可能ということが分ります。
ではどうしてこのようにヘルプで書かれているにも関わらず、ほとんど誰もこの表示サイズで出品写真のサムネイルを表示できていないのか？
それはデジカメの画像アスペクト比が要因しています。
大体皆さん自分でデジカメで撮った写真を何も修正を加えずにそのままアップロードして出品しますよね。
そのままでは縦と横のアスペクト比が大体3：4のままです。
ほとんどの方が何も手を加えずに写真を掲載しているので、大体皆さんの写真を見てみるとこの「3：4」の比率のまま出品されています。
デジカメによっては画像のサイズを落とさないとアップロードできない機種もありますし（一枚あたりの画像の保存容量は500KB以下とヤフオクで決まっているので）、画像のコントラストや彩度を変えたりタイトル・イメージを装飾として付け加えたりする方もいますので、編集をしている画像は多く見かけるようになりましたが、このアスペクト比はなかなか変えている人がいません。
ですから画像サイズを最大で表示するだけでかなり目立つことができるでしょうし、アクセス数向上にも繋げられるでしょう。

以下、アスペクト比を変えて最大表示できるようにする為の手順です。

画像編集できるペイントソフト/ドローソフトを用意する。
（WinもMacも大体デフォルト（最初からインストールされているもの）で付属しているもので十分です。無ければシェアウェアやオークション等で安価で手に入ります）

アスペクト比が10：25になるように新規ファイルを作成する。
（既存の画像を使用する場合、ソフト上に画像を読み込んでアスペクト比が10：25になるように切り抜く）

好みにより見やすいように画像を加工する。
（画像の枠を丸くしたりしても個性的になります）

500KB以下になるように画像サイズを調整して保存する。

以上の方法で画像を作成して、あとは出品覧の一枚目の画像としてアップロードするだけです。

<ポイント>
出品画像の二枚目以降は通常のサイズ・アスペクト比でアップロードしましょう。
（二枚目以降は10：25だと小さく表示されてしまう為）
タイトル等を入れる場合、ドロップやシャドウ等を入れて見やすく編集しましょう。

以上の方法で画像を作成して、あとは出品覧の一枚目の画像としてアップロードするだけです。

おまけ付属情報 ND. 2

<<< 注目のオークションを10000円以上にできる方法 >>>

情報カテゴリ等では注目のオークション料を相当上げないと前の方のページには掲載されません。
それほどこのオプション料を多く支払ってまで目立つ必要があるのだと言えます。
そこで、以下に注目のオークションを10000円以上に設定できる方法をご紹介します。

注目のオークションにて、金額を設定する際に以下のように入力して下さい。

「10e3」・・・ ¥10,000
「11e3」・・・ ¥11,000
「12e3」・・・ ¥12,000

以下同様に設定可能です。また、下記の様にも出来ると思います。

「20e3」・・・ ¥20,000
「30e3」・・・ ¥30,000
「10e4」・・・ ¥100,000

「20e4」・・・ ¥200,000

つまり「10e3」とあれば、 10×10 の3乗 = 1 0 0 0 0
「11e3」とあれば、 11×10 の3乗 = 1 1 0 0 0
という感じになります。

以上が注目のオークションを10000円以上にできる方法です。

_____おまけ付属情報 ND. 3 _____

< < < 出品ページに写真を10枚載せれる方法 > > >

写真付きで商品の説明をすればかなり落札率が上がります。注目度が違いますので10枚フルに載せましょう。
写真ファイルの拡張子（ファイル名の最後の4文字）は「.jpg」と「.gif」というファイルを載せることができます。
Yahoo! オークションでは、出品するときに、「写真のアップロード」というボタンを押すと通常3枚までのみ写真を載せることができます。
詳しくはヤフーオークションのヘルプ、「オークションに写真を掲載するには」に詳しく書いてあります。
「写真のアップロード」以外の方法で画像を載せる方法として、IMGタグを紹介します。
しかし、そのためには載せたい写真がどこかのウェブページに保存してある必要があります。

写真を載せるには、

というタグを書きます。
SRC= の直前には半角の空白を入れてください。

記入例

この方法で Yahoo!制限3枚 + IMGタグ7枚、合せて最大10枚まで商品の説明欄に載せる事が可能です。

_____おまけ付属情報 NO. 4 _____

< < < 評価覧を利用してサクラ評価をする > > >

こちらは最近知人から耳にした、オークションで行える儲け情報です。
私は実践していませんので個人的に勧めれるものではありませんが、知人はこれでかなり稼いでいるとのこと。
内容的にもあまりお勧めできませんが、一応今までに聞いたことが無い情報ですので載せておきます。

評価の少ない出品者に評価を売るといいます。

参考までに・・・
質問覧からアドレスを入れて宣伝する
情報販売等、評価を欲しがる相手へ宣伝する
複数のIDを作っておく
大体5評価で三千元程度らしいです

ちなみにこの方法はオークションのガイドラインに違反する可能性、抵触する可能性を含んでいます。
ですから実践する方は完全に自己責任をお願いします。（メイン情報も全て自己責任をお願いしますが・・・）

大事なことを一つ！！！！
サクラ評価はあまりお勧めできないとして、現在このオークションで質問覧を使って営業をする形が非常に流行しています。正直あまり好ましいことではないと思いますが（あまりひどくなるとヤフーによってシステム自体が変わってしまう恐れがあります）、現在この方法を応用して（この質問覧を利用するという方法をベースに）多くの利益を上げている方は沢山います。
考えてみたら納得いくもので、カテゴリ分類されているということは、そのまま誰が何に興味を持っているのかがそのまま分るシステムとして利用できるからです。
ある意味カテゴリ分類も質問覧のシステムも買う側にとっても便利な反面、営業する売り手側からしても便利だということでしょう。
私もこれに関係した新しい情報を現在考えています^^
しかし皆さん質問覧から営業されるのはあまり気持ちの良いことではありませんのでほどほどにしましょうね^^;

_____おまけ付属情報 ND. 5 _____

< < < ほぼ間違い無く情報が転載・複写されない方法 > > >

オークションでは転売や転載による二次被害で多くの市場を失う可能性があります。
特にあなたの情報出品に価値があればある程、他人に認められれば認められる程、それによって被害を受ける可能性も

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

高まると言えるのではないのでしょうか。
そこでそういった被害から自分の知的財産を守る為にもこれから説明する方法を是非利用・応用して欲しいのです。

まず、出品文をテキストではなく（Htmlでも同じです）、画像にするのです。
出品画像を10枚にできる方法を活用してあなたのパソコン上で作成したオリジナル
の文章を画像にして出品覧でアップロードすれば良いのです。
ここで「ではそれをまるまる書き写せばいいじゃないか」という疑問が生まれるでしょうが、それも以下を読んで頂ければある程度防止できると納得して頂けるはずです。

出品文のテキストをWebページをキャプチャーできるソフトで（こちらを参照
<http://www.forest.impress.co.jp/article/2004/01/27/url2bmp.html>）作成する。
詳しくはホームページを参考にしてください。

添付情報等はアドビ社のソフト「アクロバット」を使用して文章を作成する。PDFファイルに変換でき、セキュリティレベルの調整で相手が印刷すらできなくすることも可能です。PDFファイルはほとんどのPC・OS・ブラウザの環境に影響されないで表示できます。詳しい情報はNET検索等で調べ、本製品を購入して説明等を参考にしてください。

主に上記の三つの方法が考えられますが、私は主に2番目以外の両方の方法をとっています。

以下、具体的に画像として掲載する為に私が行っていることです。

- 1) デジカメで作成したテキストを画像にしてアップロードする。
（あくまで字として読みやすいようにレタッチソフトなどで修正します）
- 2) Webホームページ・サーバーなど保存してあるテキストを画像としてアーカイブ化して（テキストを画像のフォーマットとして保存をする）、それを出品覧でHtmlを使って読み込む。（出品画像を10枚にできる方法と同じ手順です）

以上の方法で、あなたの文章がよほど簡単で真似しやすいものでも無い限り、悪質な転売や転載を8割くらいは未然に防ぐことができます。
しかしそれでも文章をオリジナルにアレンジして利用される可能性があるということに関しては、以下の方法を駆使して二重にセキュリティを施します。（特に2番目の説明はあまり使用している人を見かけません）

1) 法的な制約・注意を少し厳しめに促す。著作権問題（著作権法参照。著作権とは著作物を創作したその時点で自然として保護される権利が生まれること、それを侵害されようものなら断固たる処置を行うということを強調する）

2) 私の情報の説明文をご覧頂いても分ると思いますが、各個人にお渡しする文面はそれぞれ違って、個々に識別する為の暗号が施してあるという説明を加えるのです。
勿論実際に識別できる暗号を作るのは簡単なことでは無いのですが、やろうと思えば不可能ではないことなのは相手も想像が付くことなので、この説明を加えるだけでもかなりの脅威になると言えるでしょう。

以上が私が考える、出品文章を無断で使用されにくくする方法です。

_____おまけ付属情報 ND.6_____

<<<情報がほぼ確実に倍で売れる方法>>>

よく質問欄にきたあの情報です。
今回、お話しする情報は知られておりません。そのため、あまり氾濫いたしますと、効果が少なくなりますので、お早めに取り組んだ方が良いでしょう。
まず、お金を掛けずにあなたの情報を売る方法といたしましては、出品者の質問覧に情報を宣伝することです。
えーっ！とお思いでしょうが、これが非常に効果的な宣伝になります。
問題は、質問覧に記述する内容です。

ちなみに、私は以下のように記述しております。

あなたの情報が倍以上に売れる方法を教えます。とっても簡単です。興味のある方は下記の口座に振り込み後、ご連絡ください。

ジャパンネットバンク

店番号001 普通 XXXXXXX

¥3000

xxxx@yahoo.co.jp

この内容を自分なりの表現に変えてこれをあなたの「情報」としてお売りしてはいかがでしょうか？

実際、私も質問覧にいろんな質問が来ますが、出来る限り答えるようにしております。

やはり、情報屋としては質問に答えることが信頼を得ることだと思っているからです。

たまに、宣伝も入ってきます。

もちろん、それに応答することはほとんど無いのですが、必ず目を通します。

本当の質問もあるからです。その質問に、自分の興味があることが書いてあった場合、どうでしょう？

これは、私の場合ですが、上のような記述で質問覧に書くと、10人中2人からは何ら

かの返答が来ます。メールでやり取りして、（もちろん、具体的内容は明かしません）一人の方は振り込んで頂けております。

1名でもお振込み頂きますと、この情報の元が取れる訳です。

この情報を質問覧に書くターゲットとしましては、情報を売っている人（情報屋）が良いでしょう。情報を売っている人は常に新しい情報を求めています。

興味を持つ確立が高いです。

お気づきかと思いますが、「情報屋」はかなり多くなってきております。

私は、次の情報売りのターゲットは「情報屋」だと思っております。

「情報屋」を検索する時は、

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

から、「稼ぐ、儲ける、儲かる」などで検索してみてください。

また、検索しなくともすごく情報屋が多いカテゴリがあります。

オークション > その他 > その他

オークション > スポーツ、レジャー > 競馬 > その他

オークション > コンピュータ > パーソナルコンピュータ > Windows > ノートブッ

ク > ソニー

オークション > コンピュータ > パーソナルコンピュータ > Windows > ノートブッ

ク > シャープ

などです。あなたも探して見て下さい。

もちろん、質問覧に記入する時は出品コストがかかりません。

これをあなたの「情報」として今の倍以上稼いで下さい。

是非トライしてみてください。トライして頂けると、必ず元は取れます。

成功をお祈りしております。

ちなみに、私は普通の情報屋で1日に1万円（複数ID）稼いでおりますが、その他にこの「情報」で1日に1万以上稼いでおります。1日に5人程取引している訳です。

これで、私の情報売りの稼ぎは「倍以上」になりました。

テクニックとしては、上記の方法で「情報屋」を検索し、10人程度に同じ質問覧にこの「情報」を宣伝します。

それを1日に5回行くと50人に宣伝したことになります。

一回の間隔は時間を空けて下さい。同じ人に送ってしまいますので...

ちなみに、「稼ぐ」で検索すると、3000以上あります。タイトルに使ってない「情報屋」も多数おりますので、数万件以上はあるでしょう。今後どんどん増えていきますので、頑張って下さい。

1日50箇所ぐらいに書き込めば、3、4件は返事が返ってきます。

後は、その方の信頼を得ることが重要ですので、回答なども気を遣って書いて見て下さい。

とにかく、回答を内容がばれずに興味を持たせながら、行うかがキーになってきます。

以下に、質問とサンプルの回答を記述しますので参考にして下さい。

Q:ホットオークションに載せる方法ではないですか？

A:違います。お金は全く使いません。

Q:注目のオークションに沢山払うでもないですね？

A:上に申し上げた通り、お金は全く使いません。

Q:オークションに関する出品マニュアルなどではないですか？

A:違います。出品マニュアルではありません。

Q:確実に倍で売れますか？

A:倍になるかどうかは個人差です。例えば、1日に10万円稼いでいる人が20万円になるというのは難しいですが、私の場合は1日に1万円が2万以上にはなりました。

Q:出品の数量を倍にすることではないですね？

A:違います。

Q:金額を半額にするとか...

A:全く違います。出品のテクニックではありません。

次に、購入後に以下のような質問が来る場合がありますので参考にしてみてください。

Q:相手に回答された時に口座番号が公表されてしまうのが心配です。大丈夫でしょうか？

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

A: 口座番号が公開されるのを避けるためには、残り時間が少ないものをターゲットにすると良いでしょう！
回答されても、直ぐに終わってしまうので、他の人は見られませんので…。

また、口座番号は公開されても私は気になりません。
逆に、他の方が興味をもていただける可能性もあります。
質問覧に書く情報が少ないと、見過ごされてしまいがちです。
ある程度公表して、安心感を得るのも手ですよ。
どうしても心配な場合は、メールアドレスのみを書くとも良いかもしれませんが、返事が来る確立が減ると思います。
また、トラブルを避ける為には、あまり売れてない情報屋をターゲットにした方が良いでしょう。また、できま
したらその人の評価をみてトラブルが多そうの方は避けた方が良いでしょう。
人によっては、嫌がらせのメールを送ってくる人がいます。
捨ててもいいYahooIDやメールの方が良いかもしれません。

注意)

繰り返しになりますが、ごくまれに嫌がらせをしてくる人がいます。
トラブルを避けるために、メールアカウントはフリーメールのアカウントにしてください。
いつでも逃げられるようにしてください。
また、YahooIDも捨てられる物の方がベターです。
ご自分の責任でお願いいたします。
嫌がらせなどありましても、当方は責任を負いかねます。

ご感想はどうでしょうか？是非、1、2日実行してみてください。元は間違いなく取れると思います。後はあなたの文
章テクニックでもっともっと稼いで下さい。

_____おまけ付属情報 ND. 8 _____

<<<ウォッチリストに追加させる方法>>>

出品物の最後や最初に【ここをクリックするとウォッチリストに追加できます。今は欲しくなくてもあとで欲しくなる
場合の為、今は購入を悩んでいる方はここをクリックしておいて下さい】等と書かれています。これはある方法を使用
すれば簡単に表示させる事ができます。

ちょっとだけ法則がありますので、覚えておいて下さい。
まず自分で一度出品します。
その出品物を開き自分でウォッチリストに登録の部分にマウスのカーソルを持っていきます。左下のURLの表示を見て下
さい。
`http://edit数字.auctions.yahoo.co.jp/jp/config/remember?a`
`ID=オークションID`
この文字をメモして、
`<a href="http://edit .auction.yahoo.co.jp/jp/config/`
`remember?aID=` ">
ウォッチリストに追加を書き込む。
自分の出品しているものと置き換えて、オークションの管理で更新するだけです。効果ですが、そのオークションを再
出品している方にはなかなかの威力を発揮します。

_____おまけ付属情報 ND. 9 _____

<<<オークションで削除されない方法(情報出品者用)>>>

一口に情報出品と言いましても、「お金儲け情報」ほど削除されやすい傾向にあります。

はじめに
最近(2月上旬以降)、情報出品に関する削除基準が厳しくなったようで、今までほとんど削除されなかったにも関わ
らず、私のこのIDでの出品もよく削除されるようになりました。
現在、ヤフーの根本の削除基準などはヤフー側から明らかにされないのが不明ですが、他の情報出品者の方のご協力
と、自らの多数の出品からの実証により判明した方法で、ほとんど削除されることが無くなりました。
しかし、この方法で100%削除されなくなるわけではありません。
しかし、全て何百回という出品による検証の結果で判明した事ですので、実行されれば限りなく削除されにくくなりま
す。
この事をふまえながら読み進めて下さい。

どのようにして削除されるのか？
まず、削除されないためにはヤフーの削除方法について知っておかなければなりません。
少し前まで「ヤフーには削除用の巡回プログラムがあり、定期的もしくは継続的にオークション全体を巡回、監視して
いる、NGワードに該当すると規約違反とみなされ削除される」という噂がまことしやかにさ
さやかれていました。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
しかし少し考えればこの噂が間違いであるのは簡単にわかります。
仮に「裏ビデオ」という言葉がNGワードに設定されていたとしましょう。
しかしNGワードをただはじくプログラムでは「これは裏ビデオです」といった肯定形と「これは裏ビデオではありません」といった否定形を区別できず、全く問題のない商品まですべて消される事になってしまいます。
人によって言い方は無限にあるので、どう考えてもNGワードだけを基準に削除するというのは不可能です。
考えうるだけのあらゆるパターンを想定し、なおかつ日々学習していくようなプログラムを組む事も可能かもしれませんがあまりにも非効率的です。
裏をかかれる可能性も高く制作コストもかかるプログラムなどを使わなくても人が直接チェックすれば、ほぼ間違いなく規約違反出品を取り除く事ができます。
なぜならいかなる違法出品だろうと、必ず閲覧者にはわかるように書いているからです。
閲覧者にわからなければ、ヤフオクに出す意味がありません。
ヤフオクに出品すると言う事は、それだけ不特定多数の人に宣伝したいからヤフオクに出品するのです。
つまり人がチェックした方が削除としては確実なのです。

検証
もちろん予想だけでは何の説得力もないので、試しにいくつかの情報出品をアクセス解析をしました。
すると削除される前には必ずホストネームpatrol01.yahoo.co.jpがアクセスしているのです。
patrol01.yahoo.co.jpがアクセスし、1、2分以内に削除されるのです。
ホストネームからもヤフーの管理者であるのはみえみえですが、念のためpatrol01.yahoo.co.jpのIP211.14.15.239 を検索した所、やはり
f. [組織名] ヤフー株式会社
g. [Organization] Yahoo Japan Corp.
とでてきたので、「patrol01.yahoo.co.jpがアクセスし削除している」というのは間違いないでしょう。
次にこのpatrol01.yahoo.co.jpがどのような商品にアクセスするのかを調べてみました。
まず既に何度か削除経験のあるID(説明上yahoo1とします)を使い、以下の3つの商品にアクセス解析をつけてみました。
(もちろん実際は3つではなくかなりの数の商品にアクセス解析しましたが、わかりやすくするために要約して書いています)
A タイトル、商品説明ともに情報出品について明記されたもの。
B タイトルは関係ないが、商品説明に情報出品について明記されたもの。
C 全く問題のない商品。
すると数時間以内に3つともpatrol01.yahoo.co.jpがアクセスし、A・Bについては即削除され、Cは削除されませんでした。
しかしここで疑問がです。
なぜpatrol01.yahoo.co.jpは、全く問題のないCにまでアクセスしたのでしょうか？
商品説明、タイトルや、カテゴリも全くA・BとCは全く別です。
もちろんNGワードに該当するような言葉もCには一切ありません。
この時点で「NGワードに基づいた自動削除」という予想がほぼ100%間違いである事がわかります。
手動でNGワードのみで検索し怪しい出品物を抽出しアクセスする場合であっても、絶対にCにアクセスする事はありませんからです。
当然すべてのオークションにアクセスしているという仮定も考えましたが、そうすると数分間の間にA・B・Cすべてにアクセスした点が説明できません。
A・BとCはカテゴリ、内容も全く違います。
数分間ですべてのオークションにpatrol01.yahoo.co.jpがアクセスしたとも考えられなくもありませんが、それなら削除は最も頻繁行われているはずで。
(私の経験だと削除はどんなに多くても一日に3、4回です)。
つまりA・B・C唯一の共通点は「同一IDが出品している」点のみで、patrol01.yahoo.co.jpはこの共通点からアクセスしたとしか考えられないのです。
わかりやすく言えば「ブラックリスト」の存在です。
問題のある出品の多い出品者、怪しい出品者はヤフーのブラックリストに登録し、定期的にパトロールしているのです。
でなければ、A・B・Cすべてにpatrol01.yahoo.co.jpがアクセスする事はありません。
実際一度削除されると、削除回数が一気に増えた経験は誰にでもあると思いますが、これもブラックリストの存在を示しています。
このブラックリストの存在を証明するために、更に実験してみました。
まず新規ID(説明上yahoo2とします)を用意し、商品説明はyahoo1で出品した情報と全く同じで、タイトルはカテゴリに適した実在する商品名(情報とは無関係)にして出品しました。
上記で利用したyahoo1(削除経験のあるID)も同様に、商品説明は情報、タイトルは無関係なものをつけて出品してみました。
注目目のオークションの値段、出品時間といった条件はすべて同じです。
すると24時間の間に、yahoo1の出品物は2回削除されましたが、yahoo2の出品物は一度も削除されませんでした。
アクセス解析を見てもyahoo1の出品物にはpatrol01.yahoo.co.jpがアクセスしていますが、yahoo2にはしていません。
ID以外の条件が全く同じなのにyahoo1だけが削除されたという事は、IDに問題があるのです。
つまり削除経験のあるyahoo1は既にブラックリストに登録されていますが、新規IDであるyahoo2はまだブラックリストに登録されていないので、アクセスしなかったわけです。
またアクセスした時間からも削除人がいる事を証明できます。
もし巡回用のプログラムだったらごく短時間に一気に問題の商品にアクセスするはずですが、アクセス解析を見るとどれもごく丁寧に数十秒～数分ごとに順番にA・B・Cとアクセスしているのです。
プログラムだったら一つの商品を参照するのに数十秒～数分もかかるわけがありません。
つまりこれは明かに人がアクセスしている証拠でしょう。
他にも削除が人間によって行われているという証拠はたくさんあります。
例えば、数日たっても削除されない連のよい情報出品が、数は減ったとはいえまだまだ多数ありますよね？
この削除されていない規約違反出品物の中は、誰が見ても明かに違法だったり、タイトルに「円稼ぐ裏情報」とそのままだま書いているように何の削除対策もしていないものまで含まれます。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
もしプログラムで自動的にはいじかれるのであれば、数日間も放置されるというのはまず考えられません。
この点からもヤフー側がすべてのオークションに目を通していないのは明らかです。
以上の理由から削除はヤフーの社員が行っていると考えられます。
削除を助ける何らかのプログラムが存在したとしても、最終的に削除を行うのは間違いなく人間です。

削除人の考えられる検索方法としては以下の4つです。

1. ブラックリスト
2. タイトルをしらみつぶしにチェック
3. 商品説明欄をNGワードで検索
4. 通報、アドバイス

現実的にコレ以外の検索方法はまず無いでしょう。
次にこれらの検索方法を一つ一つ検証してみました。

< 1 についての検証 >

ブラックリストの存在については既に上記で検証済みです。
削除経験のあるIDと新規IDでは削除率が明らかに違います。
実際新しいIDと削除経験のあるIDでタイトル、商品説明ともに同じものを出品したら、削除経験のあるIDの方が先に削除されました。

< 2、3 についての検証 >

様々な検証の結果、タイトルはNGワードで検索するというより
カテゴリごとにしらみつぶしに見ている可能性が高いです。
でないと、NGワードにひっかからない違法出品がでた際に対処できないからです。
新規IDでA 商品説明、タイトルともに情報出品を直接的示唆（かなり明確に示唆）するもの
B タイトル、商品説明ともに全く問題のない商品の最後に、
「情報売ります詳しくは～@yahoo.co.jp」と付け加えたものと出品してみた所、Aは出品から数時間後に削除されましたが、Bは4日後に削除されました。
（Bに関しては情報売ることよりも、オークション外での取引を誘導する行為であった為に削除された可能性が高いですが）
つまりタイトルにNGワードが入っていたらすぐに削除されたのに、
商品説明欄にのみNGワードが入っていたら削除されるのが遅かったという事です。
NGワード検索の際には、まず商品説明よりもタイトルが優先されるようです。
最近では特にお金儲けを直接的に示唆するタイトルは削除されやすくなっているようです。

< 4 についての検証 >

新規IDで商品説明欄を画像キャプチャー、タイトルは無関係なもの、
注目のオークションにも一切登録せず、全く人気のないカテゴリに出品し、別IDで通報した所5日後に削除されました。
無関係のタイトル、画像キャプチャーによる商品説明という点から
NGワードにひっかかる事はありません、通報によって削除されたとは考えられません。
通報にはすべて目を通すとヤフーは言っていますが、
おそらく大量の通報があるために実際に通報してもそれが反映されるのは数日後になるようです。

これらの検証結果を総合すると、削除方法には1 4という優先順位が見えてきます。
もっとわかりやすくいえば、ブラックリストに登録されるとすぐ削除されますが、通報されたくらいではすぐには削除されません。
タイトルに情報出品と思わせる記述があると、
説明欄にNGワードがある時よりも削除されやすくなります。
この優先順位こそが削除において最も重要なポイントです。
長くなりましたが、これらすべての点を考慮した上で私が考えた出品方法は以下の方法です。

1. 2日ごとにIDを変える

ヤフオクの出品日数は最低2日です。
この周期でIDを変えていけば、ブラックリストに登録される可能性は劇的に減ります。
万が一商品説明にNGワードがあったとしても削除検索の優先順位が低いので2日で消される事はまず無いと思います。
そして、通報による削除を避ける目的もあります。
登録料がもったないという人もいるかもしれませんが、
削除された時の再出品の手間や注目のオークション代を考えれば安いものです。
注目のオークション代は結構かかりますからね。
もちろん作ったIDをそのままにしておくとも月額使用料までかかってしまうので、削除されたIDは利用停止するのを忘れずに。

一度削除されたIDはブラックリストに登録されている可能性が高いので、
そのIDでの情報出品は以後なるべく控えて下さい。
私は2回削除されたら、そのIDを利用停止するようにしています。

2. 一度削除されたIDは使用しない

既にためた評価を使いたい人もいますが、
それは説明欄に評価のたまったIDへのリンクを貼付けて注釈を書いておけばまずさほど影響はありません。評価のたまったIDの自己紹介欄に、新しく作ったID名を書いておけば同一人物である事も容易に証明できます。
例えば評価のたまったyahoo1が削除されたので新規IDyahoo2を作った場合だとyahoo2の商品説明欄に『以前使っていたyahoo1の評価（リンク貼る）です。yahoo1の自己紹介（リンク貼る）も御覧下さい』と書き、
yahoo1の自己紹介欄に『yahoo2で出品しています』と書けば閲覧者にもyahoo1とyahoo2が同一人物であるとわかり、既にためた評価も有効になります。
私もこの方法で出品していますが、落札率には大差ありません。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
むしろ削除されにくい分落札率はアップするはずです。

3. タイトルを検索ワードではなく実際の商品にする事
タイトルは情報出品を思わせる言葉や検索ワードは避け、
実際の商品にして下さい。直接的に示唆する内容でなければOKです。
そのカテゴリの人気商品をそのままタイトルにしてもいいでしょうし、
情報が書かれた書籍にしてもいいでしょう（書籍に関しては後で詳しく説明します）。
最初にどんな規約違反出品でも必ず閲覧者にはわかるようにしてあるので、削除人にだけわからないようにするのは不可能だといいましたが、ここにも盲点があるのです。
落札者は興味のある商品を探すために巡回しているの、
興味のあるタイトルがあったらとりあえずクリックします。
しかし、削除屋は削除対象のオークションを探すために巡回するので、
タイトルに問題なければクリックしない可能性が高いのです。
（人間がやっている以上すべてのオークションをクリックするのはほぼ不可能なのでどうしても効率的になりがちです）。
仮に商品説明欄をNGワードで検索されたとしても、
優先順位としてはタイトルから削除される方が圧倒的に多いので、
タイトルを変えるだけでもかなりの効果があるのです。

4. 無駄な検索ワードを載せない
無駄な検索ワードを使わないというのは、
NGワード対策というよりはむしろ通報される可能性を減らすためです。
検索妨害されると下手な恨みを買って、通報されたりする場合があります。
（まあ通報されたとしても、すぐ削除されるわけではありませんが）
検索ワードを増やしたからと言って落札率が劇的にあがるわけではないので、多少の検索ワードはあってもいいと思いますが無駄に多くの検索ワードは使わない方が妥当でしょう。
言うまでもありませんが、「ドラッグ」「ロリータ」etc...といった明かな違法行為を思わせる言葉を記入するのは控えた方が良いでしょう。

5. 注目のオークションに登録しない
注目のオークションに登録するとやはり目立ちます。
ブラックリストに登録されたり通報される可能性が高くなるので、
削除されたくない場合は注目のオークションに登録しないで下さい。
人気商品をタイトルにすれば、注目のオークションに登録しなくても充分アクセスがあるので、注目のオークションに登録しなくても結構落札されます。
まあ2日ごとにIDを変えていくので、目立ってブラックリストに登録されるのを覚悟で使うなら注目のオークションを使っても構いませんが、カテゴリのトップにくるような事は絶対避けた方が良いでしょう。

6. 出品数を全部で5個以下に抑える
あらゆるカテゴリに出品してしまうと目立つので出品数は最大5個以下にして下さい。
人気のあるカテゴリと、そうでないカテゴリではアクセスにも10倍以上の開きがあるので、人気のあるカテゴリにし
ばって出品した方が効果的ですし、効率もあがります。
欲張って50個も100個も出品したとしても一時間で全削除されたのでは、何の意味もありません。
例えば、10IDで各5個出せば50個出品になりますが、全部削除されることはまずありません。
万が一削除されたとしても1~2IDでするので50~100円と被害は最小限に収まります。
注目のオークションを利用して削除された場合は50個も出品すれば数千円にもなりますので、断然、複数IDで少数出品がお得です。
はっきり言って落札率もほとんど変わりませんので、効率が良いです。
これからの時代は狙いを絞った出品で最大の効果を狙って下さい。

7. 商品一覧に載るような画像をのせない（載せる場合は加工したモノの画像を載せる）
よく見られる机束や自然風景の写真や、画像に文字をごちゃごちゃ書いたものものは情報出品だとすぐバレるので特に控えて下さい。
画像がなくても売れる時は売れるので、落札率にはあまり関係ありません。
どうしても画像を使いたい場合は、テキスト、ビデオ、CDといったメディアを加工して使うのが良いでしょう。
例えば100万円稼ぐ方法という情報でしたら、photoshopやイラストレーターなどで「100万円稼ぐ方法」というカバーをデザインしてプリントし適当な本にかぶせ、それを写真に撮りアップします。
つまり削除人に中古の書籍だと思わせるのです。
実際、「私はこれで 円稼いだ」という本を出品しても削除される事はありません。
ビデオやCDを自分なりに加工して画像としてアップもアリです。
要するに「市販されているモノ」に見せかけるのが大事です。
普通に画像をアップすると、一覧に画像が表示されてしましますが、
商品説明欄にタグを使用し外から画像を取り込み表示する方法もあります。
これで外部から取り込みが可能です。

以下ヘルプ参照
<http://help.yahoo.co.jp/help/jp/auct/asell/asell-35.html>

8. 商品説明にテキストや書籍、CD-Rであるといった有形である事を明記する商品説明に「これはテキストです」「電子書籍の紹介です」「自費出版された本です」
etc...
というように情報ではなくモノである事をアピールすると削除されにくくなります。
架空の出版社や作者を考えて「著 円稼いだ方法 出版社発行」と書いたりするのも効果的です。
削除人は、グレーゾーンの出品は取り消さない傾向にあり、
万が一取り消す場合でも情報出品と比べ時間がかかります。
削除が厳しくなったといっても偽ブランド品やコピーが横行している点を見てもこれは明らかです。

9. 開始価格を安くする

情報出品には大きくわけて、「円儲かります」といった裏情報系と、「～のやり方教えます」といった裏技系の2つに分類されます。傾向としては裏情報系の方が値段が高く数万円～数十万円で取り引きされているようなものまであり、逆に裏技系は伊藤家の食卓のような生活に役立つちょっとした豆知識的なものが多く値段も数百円～1000円くらいのものが多いです。ランダムに選んだ100の情報出品を検証して見た所、削除人は裏情報系から消す傾向があり、安い値段の裏技系は放置されているケースも多くみられます。これは削除人が優先順位として裏情報で値段の高いものから消していくという事を示しています。いくらヤフーでもすべての情報出品を消すのは不可能なので、被害の大きさを考慮してこうした優先順位が生まれてくるのは当然です。開始価格は100円とか200円といった裏技系を思わせる安い値段に設定しましょう。もちろん実際そんな安い値段で売る必要はないので、最低落札価格と希望落札価格を設定しておけば希望の金額以外で落札される事はありません。

10. 即決価格を設定する

またほとんどの情報出品者は既に実行していると思いますが、価格は即決価格にして下さい。なぜなら情報出品は数に限りがあるわけではないので、競り合うよりもそちらの方が儲かりますし、下手に入札が激化すると目立ちます。

11. 複数個出品しない

よく無料出品日などを利用して数量99で出品したりしている人もいますが、複数個出品もやめた方がいいです。何十件も入札があれば当然目立ちますし、情報以外に99個も同時に出品するなんて事はほとんどありえないからです。しかも数量1の場合は、即決されてしまえば即終了なので削除される事はまずありませんが、複数出品だと99個のうち80個が既に即決価格で落札されたとしても、方が一削除されると既に落札された分のオークションも見えなくなり80人分の情報代がパーになってしまうのでリスクも高いです。これだけ削除が厳しくなった現状では、数量は1で即決価格で出品するのが基本です。

これら11の方法をすべて同時に実行するのです。なるべく11個同時に実行して下さい。1つでも欠けると効力が落ちます。

商品説明を画像としてキャプチャーして出品する方法
その為のツールをご紹介します。

<http://www.forest.impress.co.jp/article/2004/01/27/url12bmp.html>

画像として出せば、NGワードには検索されないいで、より削除されなくなります。

これで私の説明は終わりです。

今までの削除されない方法はNGワードのみに集中したものや、ありもしないガセ情報（ヤフーBBにすると轟然と削除されなくなる等）ばかりで情報出品に関しては有効なものではありませんでしたが、ここに書いた方法はすべて実際の検証に基づいています。しかも4種類すべての削除方法に対応しており、削除人の削除検索の優先順位まで考慮しています。当然ですが、ヤフーのサーバーに出品がある以上100%削除されないというのは理論上不可能ですが、この方法を使えば限りなく削除されにくくなるはずです。どんどん規制の厳しくなるご時世ですが、一緒に情報出品頑張りましょう。

以下はおまけの情報です。

<番外編>

もしパソコンに詳しい方は、画像キャプチャーを使いアクセスを拒否するという強引な方法もあります。画像を取り込むという人はみかけますが、この方法はまだ誰にも知られていないのではないのでしょうか？

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

をはじめいくつかのHPサーバーには、htaccessファイルが使える所があります。

説明画面をキャプチャーしこれらのサーバーにその画像をアップします。

そして、htaccessを使って、削除人のホストネームである

patrol01.yahoo.co.jpがそれらの画像を見れないようアクセス拒否してしまうのです。

こうすれば削除人だけが商品説明を見えず、一般の閲覧者は問題なく見る事ができます。

ただこの方法はある程度パソコンに詳しい方でないと難しいです。

「htaccessって何？」という方や、「1から教えてもらわないと自分で調べる事すらできない」というレベルの方は、まずできないので諦めて下さい。

またこの方法は方が一通報されヤフーに見つかった時、ID自体をいきなり削除される可能性が高く、登録クレジットカードがブラックリストにのる事もあるので、リスクが高いです。

キャプチャーした画像も最大7枚までしか説明欄にアップできずサイズ制限もあるので、説明文が非常に長くなりがち

な情報出品にはあまり向いていないと個人的には思っています（ですので番外編としています）

パソコンの知識があり、リスクを負ってもいいという人はこちらの方法にも挑戦してみてください。

おまけ付属情報 ND.10

注意！！

これ以降は、引用文等完全なオリジナルでは無い情報も含まれていますので、改行等が不自然な場合がありますがご

了承下さい。

中にはあまりお勧めできないものも含まれていますので（人によっては使えるでしょうから載せましたが）、これ以降は初心者以外の方は軽く読み流した方が良くも知れません。（オークションの基本を紹介している ヤフオク完全攻略マニュアル

は別として、それ以降の儲け情報ですが、私は現在実践している自分の方法で満足しているので、特別勧めることはできるとは言えません、その点ご了承下さい・・・）

それではご覧下さい・・・。

< < < ヤフオク完全攻略マニュアル > > >

オークションで必要と思われるノウハウ・マニュアルを自身の経験・研究によるものと他人から頂いた様々な情報から、引用してまとめてみました。

今考えられる「オークションの完全マニュアル」として有効に活用下さい。

まず、オークションで利益を上げるためにはオークションの利点・欠点を押さえることが重要です。

【利点】

1. 日常ではなかなか手に入れないものが買える

私の経験から言いますと、世界限定200本のギターがありました。
発売時期を知っていましたがすでに予約が殺到しており、購入できませんでした・・・

それから1年後ヤフーオークションでたまたまその商品を見つけたのです。
少し値が張りましたが早速GETできちゃいました。

2. オークションはお店よりも安く買えるものが多い

オークションではどんなものでもお店で買うよりも安く買えるものが多いと思います。
電気製品などでも地域最安値のお店よりもオークションのほうが安いです。
ヤフーオークションで新品電気製品を出してもまずその専門業者には勝てません。
電気製品で勝負はやめたほうが良いと思います。

3. 定価よりも高く売れる場合が多い

オークションでは出品物により定価よりも高く売れる場合が多いのです。
例えばバーバリーというブランドがあります。
その洋服ですが最新作は定価よりも高く売れている場合が多いのです。
これはなぜかというと、オークションというシステムは基本的に入札者が競い合います。
そして本当にその商品が欲しい人というのはついつい高く入れてしまいます。
結果、定価よりも高く買ってしまう例が多いのです。
このことを念頭におけば定価はあまり説明文に書かない方が良くも知れません。

4. 地方の人でもよいものが買える

地方(田舎)にすんでいる方にとってみれば、ブランド品を買おうと思ってもなかなかお店がないので買うことができません。
しかしオークションなら買えてしまいます。
交通費を払ってまで都会に出ていき購入を考えるならオークションで買ってしまえ！
という人が多々増えてきております。

5. オークションはどんな商品も揃っている

オークションはさまざまなカテゴリがあり、もう商店街やデパートに行かなくてもなんでも買えてしまいます。
その中からいま話題のものや、売れ筋品など常に調査しておくことが大事です。

【欠点】

1. オークションで買うと送料が必要

オークションで購入する側(落札者)にとってみれば落札金額に送料がかかれば、大変辛いものです。
送料が入れば、結局はスーパーで買う値段と同じになると思ってしまいなかなか売れないものです。
なので、タイトルには送料込み・税込みなどを入れておきましょう。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
これも人を引き付ける戦略です。

2. 偽物をつかまされることがある

オークションをやっている人の中には偽物売っている人が結構います。
すこしでも安く仕入れ、高く売るといふ悪徳な商売には気をつけましょう。
こういう手は儲かるかもしれませんがやめることをお勧めします。

それではここからが本題です。
どのような商品をどのように売れば良いかなどオークションに必要なテクニックを解説していきます。

まずオークションでどんなものを販売すればよいか

1. 家でいらなくなったもの。粗大ゴミとして出そうと思っているもの。
2. 自分の知っている情報・裏技・無料で手に入る優待券など(無料で仕入れた商材 = 利益率 100%)
3. 切手・紙幣・アイドルお宝グッズ、レア物、非売品、懸賞で当選品(入手困難品につき相当な価格になる場合も)
4. 自分で仕入れた商品(これを確立させることで未永く儲けることができる)

オークションをアクセスアップ・入札させるためのテクニック

5. 商品タイトルを工夫(これが一番の命)
6. どの時間帯が一番アクセスがあるか
7. HTML タグを使い 鮮やかで見やすいページを作る。
8. 多彩な口座をもち、落札者の支払い方法を多様にする。
9. 商品写真は必ず 3 枚入れること(HTML タグを使えば 3 枚以上も可能)

10. 1 円オークションのすすめ

11. 注目のオークションのすすめ

12. 必ず自動延長にはチェックを入れる

オークションで生活していくためのテクニック

13. リピーターを増やす
14. オークション ID を複数持つ
15. 売れが確立してくると運送会社と契約すること

その他のテクニック

16. オークションを利用しての自社サイトの宣伝

____ 以上 15 点についてこれから詳しく解説していきます ____

1. 家にあるいらないもの、粗大ゴミで出そうと思っているものを売る。

仕入れなどまだ全然やったことない人はまずこの方法で オークションに出品するでしょう。
この方法だとはっきりいってお小遣い程度のお金にしかありません。
しかし、例えば今まで読まなくなった本を古本屋に持ち込んでいた、またはいらなくなった電気製品はお金をだしてまで
引き取りに来てもらっていたという方はこれからはオークション というものを利用して売ってもらいたいもので
す。
古本屋なら 1 冊 10 円程度でしか買ってくれませんがオークションなら 1 冊 100 円以上にはなります。
また漫画本まとめて 1 巻から 30 巻まであった場合などだと 5000 円程で売れる場合もあります。
電気製品を例にとってみてもそうですが、現在大型ゴミはお金をだして引き取りに来てもらわなければなりません。
しかしオークションならたとえ安く終わったとしても自分の利益には必ずなります。
たとえつぶれたものでも買う人はいます。なぜ?と思われる方もいるかもしれませんが部品取りといい、中の部品を再
利用したい人などがいるのです。もしまだまだ使えるものならなおさら良いです。
私の例から言いますと、ソニーのデジカメサイバーショット P1 というものを売ったことがあります。
新品で買うと定価 6 万ぐらいのものです。
しかしもう電源も入らず使えなくなっていました。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
修理にだしても2万くらいはかかるし、もう買い換えようと思い、このデジカメをオークションに出品しました。
すると1万円の値段がつきました。オークションを知らない人だと普通は捨ててしまいますよね？
しかしオークションだとこういうことがあるのです。
是非これからはオークションを利用して下さい。
また本気でオークションで儲けたい人は近所の住宅地を回りいらない電気製品を無料
などで回収に行ってみてはどうでしょうか？
業者に回収してもらおうと引き取り料金が取られるので無料で出してくれるお宅もあると思います。
無料で引き取ったものをオークションに出品するのです。
そうすると利益は1000?です。

2. 自分の知っている情報、裏技、優待券などをオークションに出品する

この方法はまるまる利益が得られる方法です。利益率1000?です。
自分だけが知ってるまる秘情報・または裏ワザなどを文章にし、それをオークション
に出品するのです。
自分が書き上げた本を本屋に並べてもらうようなものです。
例えば今まで培ってきた知識を1ヶ月かけて文章にし、オークションに1個500
円などで出すとします。
こんなもの売れないと思うかもしれませんが結構売れてしまうものです。
皆が知りたいと思う情報なら1ヶ月200個程度は軽く売れてしまいます。
500円で出品していたとしても200個売れると1ヶ月に10万の利益です。
多少出品料などは必要ですが、それでもこれだけ利益があればよいですね。
しかも情報ならずっと使えます。1年でも2年でも売れ続けます。
この方法はとてもお得です。

優待券を販売する方法もあります。
毎月無料で優待券が届くなどという方もおられると思います。
いつもゴミになって捨てていたなんてもったいないです。
是非お金をだしてまで欲しい人もたくさんおられます。
オークションで販売しましょう。
例にとってみますと、高級ブランドバーバリーを扱っている三陽商会という会社があります。
その会社は1年間に約4回ほどファミリーセールというものをやっています。
ファミリーセールには優待券がないと入ることができません。
前までは1度ファミリーセール行けば、それ以来毎回無料で待券が届くシステムになっていました。
しかしもう新規登録ができなくなってしまい、1回行っても届けてもらえません。
このチケットですが、オークションでは1枚5000円などで販売されています。
1回に4枚ぐらい届くチケットなのでこれで20000円は確実に儲かります。
1年で約8万の利益です。このような感じで色々な会社がこういう社員セールなどを行っていますので一度社員セールのチ
ケットをオークションで手に入れ、会場で新規登録してきてみてはいかがでしょうか？
ことにより毎月のように優待券が送られてきます。
それをオークションに出品して儲ける方法もあります。

3. 切手、紙幣、アイドルお宝グッズ、レア物、非売品、懸賞での当選品を出品する。

この方法ですが、かなりの利益を得ることができます。
なぜならあまり手に入らないもの売るわけですから、希少価値が高いわけですから。そのためかなりの高価で取引される
ことが多いです。
これらの商品をみつけて継続的に商売するのもかなり難しいとおもうのですが、探せばいくらでもあります。
ひとつだけ例をあげて見ます。
私はまえまで沖縄に住んでいました。
沖縄には本州にはないものがたくさんあります。
本州に住んでいてはなかなか手に入らないものです。
例えばバナナの苗です。
バナナの苗なんて、ちかくのフラワーショップなどで買えるでしょうか？
たぶん買えないと思います。
しかし沖縄なら普通に売ってるのです。
1株5000円ぐらいです。
この商品を一度オークションに出してみようと思い、出品しました。やはり本州の人からすればめずらしいのか 見る
見る値段が上がっていききました。
結局、平均6000円ぐらいで売れていたのです。
6000円で売れると利益は5500円です。
1割で仕入れたものを9割の利益になりかえてきたのです。
どうですか、このボロ儲け商売！私はこれで月100万ぐらい儲けました。
こういうものは探せばいくらでも見つかると思います。
是非さがしてみてください。

4. 自分で仕入れてきた商品を販売する。

年間1000万を目標にするにはこの仕入れが一番重要な課題となってきます。
まずは商品選びからはじめます。
オークションでは今なにがよく売れているかを日々調査し、また、先見の目、ヒット商品などを常に視野に置いておか
なければなりません。
仕入れというのは何度でも繰り返しできるものなので売れ筋商品を確立することで毎月一定の収入が得られます。
自分の売る商品が確立してくると年間1000万程度ならすぐに稼げます。

みなさんオークションなんかで儲かるわけがない！とは思っていませんか？
それは大きな間違いです。
よく考えてみて下さい。
実際に店舗をかまえ商売をしたとしても余計な経費がたくさんいります。
店舗代、人件費、電気代などです。
商品売り、利益がでたとしてもかなりの経費がいるわけです。
しかしオークションならどうでしょう？
パソコン1台、ネットへの接続料、出品料、落札手数料のみです。
また出品量、落札手数料などは商品が売れなければとられません。
それに一人でやっていけるというのが最大の利益を得られるのです。
儲けたお金は全部自分のものになるわけです。

私がこれまでオークションで販売するための商品仕入れの例をあげてみます。
まずオークションをやり始めたころは近くのスーパー・デパートなどを回りました。
毎日の新聞チラシなどを見てるとその日の超特価品などが必ずあるわけです。
それを狙い購入するのです。
自分が安いと思ったものは必ずみんな安いと思います。
それをオークションに出品します。
初心者のころはそれでも月10万は稼ぎました。
その他の例としてはレンタルCD・中古CD屋などに行きます。
そういうお店では旧作などのCDは100円～1000円の間で売ってます。
それを買い、オークションで500円くらいで売ります。

ここで在庫0の商売を紹介します。
店舗を持っていれば必ず在庫がないと商売できませんよね。
しかしネットショップなら在庫0でも商売ができるのです。在庫というものが一番やっかいなものです。
これをなくすことで効率よく利益を得る方法です。その方法とは、あなたが1つから商品を買える問屋、お店を探します。
そのお店の商品に少し利益をつけオークションに出すのです。
売ればそこから直接お客様のほうへ配達してもらうようにします。
この方法を利用するには取引する問屋と提携することが大事です。
『月間10個は売るので売ったら直接お客様のほうへ配達してくださいね』みたいな感じです。
ただし在庫をたくさんもっている問屋とお取引して下さい。
これにより、仕入れの手間・仕入れの経費などが削減されかなり効率よく仕事ができます。

だんだんと仕入れにも慣れてくると、製造元、大問屋などとの取引を開始します。
こういうところで仕入れするにはロット単位で商品を購入しないといけないのですが、単価にすればとても安く購入できます。
ロット単位で購入してもオークションで売ればよいわけですから、よほど売れない商品以外はそれほどのリスクはありません。
最近はネットで商売をする人が増えてきているのでネットで仕入れのできる問屋さんもあります。
それをすこし紹介します。

【オンライン激安問屋】
サイトですが私もいつも利用しています。色々な企業の過剰在庫品などが激安で販売されています。
ロット単位で購入するものがほとんどですが、かなり安いと思います。

【スーパーデリバリー】
このサイトもオンライン激安問屋の姉妹サイトです。
80社くらいの企業からいま旬の商品を仕入れることができます。

【おさがしドットコム】
このサイトも上記同様にネットで仕入れができるサイトです。
ありとあらゆる商品が揃っています。

まだまだネットでさがせば色々な仕入れサイトがあります。私も数十サイトし知っておりますが、商売は競争です。あとは自分の手で色々を探してみてください。

5. 商品タイトルの工夫(これが命というくらい重要です)

オークションには1つのカテゴリの中かなりの数の商品が出品されています。
たくさんの人にまず自分の商品をクリックしてもらわなければなりません。
自分の商品を見てもらわなければ入札＝落札はないわけですから・・・
それにはタイトルが本当に重要になってきます。
ヤフーオークションではタイトルは30字以内で決めなければなりません。
これ以上の文字数は受け付けられませんので注意して下さい。
この30字で人を引き付けるタイトルを考えるのも本当に難しいのですが、絶対にこの一言はいれたほうが良いという語句を伝授します。
これを入れると入れないのでは大きな違いがでできます。

【入れたほうが良い文字】 おまけ付・送料無料・即決・レア・新品・保証書付

これらは状況により必ず入れたほうが良いと思います。
特におまけ付などはたくさんの人を引き付ける効果があります。

【おまけの効果】

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

商品タイトルに『おまけ付』という一言を入れるだけで落札商品数は1.5倍ぐらいにはなります。今まで月に100個しか売れていなかったのが150個売れるようになります。これは必ず入れたほうが良いです。現に落札後のメールで『おまけが魅力だったので落札しました』という方もたくさんいらっしゃいます。私の例からお話しますと、沖縄に住んでいたとき沖縄にしかない飲み物『ルートビア』というものがあります。これはジュースみたいなものです。炭酸で、黒く、ビールのような泡が出る飲み物です。沖縄ではビールジョッキのようなものに入れて飲むのですが、沖縄では1本50円ぐらいで売られています。そこで私はこれをおまけとして私の商品を購入していただいたお客様に2、3本つけてあげたのです。2、3本つけたとしても100円くらいのもので、これで月に1.5倍も売り上げが上がるなんてかなりお得だと思います。またこれをおまけとしてつけ、飲んで頂き、お客様から『とてもおいしかったから注文したいのですが』という問い合わせもよくあります。これで1ケース注文していただける方もいます。おまけを利用して、こういう儲け方もあるのです。例えば、2800円の健康食品を売るとします。買う方からすれば2800円出してまでこの商品は欲しくない。しかし、『おまけがついてるなら買ってもいいな』という心理にかかります。よくTVショッピングなどでもたくさんのおまけがついてますよね。それは買う人の心理を『買いたい』というものにもっていく戦略なのです。

そこでどんなおまけをつければより効果的なのか。あまり高価なものをおまけにつけても儲からないので、安い物で良いのです。たとえば、『その地域でしか買えないもの』、『私の知ってるお得な情報を教えます』などで良いと思います。情報などをおまけにつけた場合はおまけ代0円で仕入れることができるわけですからお得です。しかしある程度魅力のあるおまけにして下さい。こういうものなら別にいらないと思うものならおまけの効果はなくなってしまいます。

6. どの時間帯が一番アクセスがあるか。

ずばり一番アクセスのある時間帯は23時から24時の間です。またその付近の時間帯です。みなさん仕事も食事もおわり、お風呂もはいる、一番リラックスしている時間ではないでしょうか。この一番アクセスのある時間帯に終了時間を設定します。あたりまえのことですが、月間落札商品数もこれに設定するかしないかでかなりの差がでできます。ちなみに終了日に設定したほうが良い日は金曜日・土曜日・日曜日です。

7. HTMLタグを使い鮮やかで見やすいページを作る。

ヤフーオークションやビッターズではHTMLタグを利用することができます。商品の説明文を考えると、普通に黒字だけで文章を書くのもシンプルで良いですが、それではやはり目立ちません。人とはちがう説明にしたい、などという人にはHTMLタグ使用がお勧めです。これを使うことにより、よりページが鮮やかに見やすくなります。それではHTMLタグとはなにか？勉強したい方は【SEASONS！タグ教室】がお勧めです。とりあえずちょっと飾ってみたい方は【ヤフオクツール】で文章を作成しましょう。簡単にキレイなページが出来上がります。

また商品説明の工夫として、以下のものがあります。例えば果物・海鮮品などを出品していたとします。食べ物の場合おいしかった場合は購入していただいた方から非常に嬉しいお声を頂くことがあります。『身がいっぱい詰まっております、いままで食べたカニの中で一番おいしかったです！また是非お願いします！』という感じです。このお客様の声を商品説明に記載しておくのです。それを見た人は、思わず買いたくなってしまう。これも販売戦略のひとつです。説明欄に入れるのと入れないのでは大違いです。

8. 多彩な口座をもち、落札者の支払い方法を多様にする。

これもとても大事なことです。商品出品画面には支払い方法が表示されます。そこに郵便振替しか記載されてないとうどうでしょう。郵便口座を持っていない、または郵便局からは遠い、郵便局ではちょっと都合が悪いなどという方もたくさんいらっしゃいます。この商品が欲しいと思っていただいても支払い方法の都合が悪ければやっぱりやめておこうとなる方もいらっしゃいます。オークションを長く続けて行こうと思っている方は、郵便口座、ヤフーオークション・オフィシャルバンクのうち2つは持っておいのほうが良いです。これらの銀行はインターネットで振込み・残高確認ができる機能があります。それから郵便局にも郵貯インターネットホームサービスというものがあり、インターネットで残金を確認できたり、ぱるるからばるるに送金ができます。

9. 商品写真は必ず3枚入れる

ヤフーオークションでは商品を紹介する写真を3つまで入れることができます。この商品写真は必ず3枚いれましょう。たとえ1つしか撮るところがなくても、色々な角度から撮影するのです。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
ネットで買い物をする人は実物の商品を目でみて、手で取って買うことができないので、購入する商品を決める際に商品写真が一番重要になってきます。
3枚入れたからといい、汚い写真では意味がありません。
ピンボケして全然見えない、回りに商品以外のものが写っているなどです。
これをみた人は買う気が失せてしまいます。
ピンボケした写真にならないように三脚を使うことをお勧めします。
また商品以外何も写らないようにするには広いテーブルの上、または大きな画用紙などを商品の下に敷き撮るようにして下さい。
先ほど説明したHTMLタグを駆使すれば3枚以上の写真を掲載することができます。

10. 1円オークションのすすめ

1円オークションとは開始価格を1円からで出品するということです。
私の例ですが、私は昨年衣類を売っていました。そのときに初めは9800円から出品していたのですが1週間たっても2週間たっても全く売れないのです。
何度だしても売れないので一度赤字覚悟で1円から出してみようと思い1円オークションをやりました。
そうするとアクセス、ウオッチリストがみるみる増えていき終了日にはすごい数になったのを覚えています。
今まで9800円でだしていたときに比べると10倍以上の人が見てくれていました。
結局終了時には1万円以上に吊り上がったのです。
人間の心理って不思議なもので、入札がない商品は人気が無いと思いあまり売れないものです。
しかし1円から開始することで入札数が『10』や『20』といった数字になります。
そしてこの数字を見た方たちが、『この商品は今売れてる』という錯覚に落ち入り、アクセス数も一気に膨れ上がります。
アクセス数が増えるということは欲しい人も増えるということにつながるので落札金額も高く吊り上げるのです。
1円オークションをするときはある程度人気のある商品や、ヒット商品などが適しています。
逆に市場にあまり出ない商品でマニア向けのものは1円オークションをすると、欲しい人はひとりしかいなく、開始価格の1円で落札されてしまう恐れがあります。
マニア向けの商品は開始価格を高くしてしばらく回すのも手です。
売れずに終了してしまっても、もう一度同じ価格で今度は落札希望価格をつけて再出品してみてください。
出品料は10円です。
あせらずに待つのもひとつの方法です。

11. 注目のオークションのすすめ

これを知ってるのと知らないのではかなりの差があります。
注目のオークションとは自分の出品商品がページの一番トップに来ます。
それぞれのカテゴリには出品数が100や200といった商品数があります。
そこでもしページの最後のほうに自分の商品があっても全然目立ちません。
そのときに注目のオークションというものを利用します。
これは出品料10円以外に1日あたり最低10円の料金がかかりますが設定してみる価値はあります。

12. 必ず自動延長にはチェックを入れる

この機能には必ずチェックを入れます。
自動延長とはオークション終了5分前に入札があると、オークションがまた5分延長されます。
5分以内に入札されると必ず5分伸びます。5分以内に入札されれば何回でも伸びるわけです。
もし二人の方が私の商品を欲しいと思い、その方同士が価格を競っているときにはとても有効な機能です。
私の例ですが、自動延長を利用していて終了間際に1万円ぐらいは値上がりしたことがあります。
1円オークションをされる方は必ずこの機能を利用して下さい。

13. リピーターを増やす

オークションで自分の出品している商品を一度買って頂いた方にもう一度ココで買いたいと思わせることが大事です。

。極端に言えばリピーターが100人つけばこれだけで生活していくことは可能です。
新しいお客様とリピーターの方で月200個売れば相当のものです。

そこでリピーターをつけるための方法です。

おまけをつける・包装をキレイにする・安いなどですね。
またリピーターが多くなる商品は食べ物です。
これは一度食べるとなくなるものですかおいしいければまた必ず購入してくれます。
手作りのものでも構いません。
それでも売れるのです。
その他には消耗品などです。
一度購入して長年使えるような商品については新しいお客様ばかりなのでリピーターはつきません。
このような商売はネットではあまり向いてるとはいえないと思います。

14. オークションIDを複数もつ。

オークションで出品できる商品が多種多様にあるなどの場合はIDを複数持つことをお勧めします。
商品が多種多様にわたっている場合、電気製品も食べ物も衣類も同じIDで出品するよりもそれぞれ別々のところで出品したほうが良いということです。
電気製品はこのID、食べ物はこのID、衣類はこのIDというふうにそれぞれ別に扱うようにします。
そうすることによりお客様にとってみれば、ここは専門のお店で信頼がおけるということにもなります。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
また評価の点でも過去の評価を参照しやすくとも買いやすくなります。

15. 売れが確立してきたら、運送会社と契約すること。

オークションで月に100個、200個売ってる人にとれば重要なことです。
それぞれ運送会社に月に100個、200個出せば送料もお安くなります。
佐川急便などは月だいたい100個を目安にだしてくれば、みかん箱程度のものなら全国一律500円程度で送れます。
その点ヤマト運輸はすこし高めなのでやめたほうが良いかもしれません。
送料を安くすることはお客様にとっても嬉しいことです。
そうすることにより落札数も一気にUPします。

16. オークションを利用して自社サイトの宣伝

これは自社のウェブサイトを持ってる方などには効果抜群な方法です。
オークションの出品画面に自社サイトのURLを載せておくだけです。
自社サイトをもっている方はお分かりだともいますが、ヤフーなどの検索エンジンに登録されないかぎり、ふつうに
していただいただけではほとんどアクセスはありません。
1円オークションなどで開始するとアクセス数がすごいという話をまえに書きました。
多いときはアクセス人数1000を超えるわけです。
これだけ人が見てくれるのにほかに宣伝することはないかと考えていたところ、自分のURLを書き込むことでやはり
宣伝前と宣伝後ではかなりの効果を実感できました。
この方法は1円オークションと連動すると良いです。

【オークションで常に心がけておかないといけないこと】

1. 商品の価格

オークションで購入しようとする人は『オークションなら安い』と思っている方がほとんどなので 価格は常に安くしておいたほうが良い。

2. 落札後の迅速な行動

自分の商品が落札されると、落札者にすぐにメールを送ること。
相手からの要求にはできるだけ答えること。

3. 評価は必ずする

購入していただいたお客様の評価は必ず入れること。
少しぐらい気に入らないことがあっても、できるだけ非常に良いを入れて褒める。
商売、お金儲けを第1に考えるのなら少しぐらいの落札者の横暴な態度にも我慢する。
ただ、自分の中で線引きだけはしておく。
入金はずっと1週間以上は待たない、など。
オークションを個人の取引だと思って、対応が適当な方はけっこういます。
1週間以内に入金すると言っておきながら、入金してくれない。
メールを出してもなかなか返事もよこさない。
そういう方のために悩んだり、時間をかけるのも無駄です。
早急に入札を削除して再出品します。
報復評価で悪いをつけられたら淡々と事実だけを書きます。
評価欄での言い合いはこちらが悪くないとしても外から見れば良い印象は与えません。
事実だけを一度書く。
それで外の方はわかってくれますので、悪い評価もマイナスにはなりません。

4. 商品発送は丁寧・キレイに！

お客様に購入していただいた商品は常に丁寧・キレイに梱包する。
到着したときに割れていた、くずれていた、汚かっただとトラブルの原因になりかねます。
ひとことお礼を書いた紙を入れておくのも好印象になります。

5. ヒット商品の把握

ヒット商品というのは常に回っています。
常にそれを把握することで利益もついてきます。

【オークションお役立ちリンク集】

オークション関連リンク集

情報系

1. オークション生情報 たからさがし

2. オークションサイトやや最強リンク！

3. ゆうびんホームページ 郵便番号検索

4. 商品撮影__準備

5. オークション統計ページ(仮)(重要！！過去の落札物を検索できます。相場を調べるのにはここが最適です。携帯電話からも使えるので、出先で見つけた売れそうなものの相場をチェック！)

6. ¥ 価格.com ¥

運送業

1. 宅急便料金

2. 佐川急便 - Sagawa Net Box -

3. カンガルー便受付カウンター

4. 一般小包郵便物(ゆうパック)

便利ソフト

1. AuctionExpert

2. Yahooオークション相場ウォッチャー

3. AuctionSupport

「検索」をマスターする

オークションで安く買う最大のポイントは、「検索」をマスターする事です。具体的に言うと、より見つけにくい、より判りづらいものを落札する事がオークションでものを買うキーポイントと言えます。

また、写真写りが悪かったり、説明文が丁寧でなかったり等の欠点があるとやはり落札者は不安になり、価格が下がると言えます。

それを逆に狙って、落札してしまうというのも手です。

そうすれば、安く落札したものを高額で売るというのも可能になります。

ところで、「AND検索」「NOT検索」「OR検索」というのをご存知でしょうか。

AND検索とは、検索キーワード「商品A」と「商品B」を両方同時に検索できる、という方法です。

やり方は、検索ワード入力欄で「A B」という風に間にスペースを入れればAND検索になります。

NOT検索とは「商品A」は欲しいが「商品B」はいらないといったときに使えます。

検索ワード入力欄で「A -B」と入力すれば出来ます。Bの前にマイナスをつける事がポイントです。

OR検索とは、「商品A」もしくは「商品B」どちらか一方でも含まれていれば表示させるようにする方法です。

検索ワード入力欄で「A (B)」と打てばOR検索ができます。

AND検索を知っていても、NOT検索、OR検索を知らなかった人は結構多いと思われます。

OR検索はかなり使えるので、上手な使い方を自分なりに模索して、利用してみてください。

そうすれば、値打ち品やレア物、などなどをライバルが少ない状態で安く落札できるようになります。

オークションで削除されなくなる方法

悪気なく出品していても「削除」された経験のある方は多い事でしょう。出品料や出品を注目させるオプション設定で1000円以上かかることは珍しくありません。本業として大量に出品しておられる方にとっては「削除」メール一通が生活を圧迫することも多々あると思います。このテキストは、数年にも渡る調査と、数千回に及ぶ調査出品、全ジャンル出品者からの報告により、ようやく完成に至りました。内容としましては、ネット上の掲示板などにも到底載せられていないレベルであると自負しております。これほどまでの完成度を目指したのは、不可解な「削除」により多くの方が悩んでおられるという話を聞き、出品される側、落札される側どちらもより楽しくオークションを満喫していただきたい気持ちからです。

有名ブランドの財布や、CDソフト。見なくなったビデオテープや急な用事で行けなくなった人気バンドのコンサートチケット。昔買った写真集。デパートで買った服。商品券や使わなくなったパソコン、アダルトビデオ、お土産でもらったDVD、ファミコンソフト、「情報」、乗用車などの全範囲に渡って、「削除」を受ける可能性はあります。

削除のシステムとは？

まずはどのようなシステムで削除されているのか、概略からご説明いたします。

ヤフーオークションで削除を行っているのは機械だという説がまことしやかに語られています。出品文が元々用意されているキーワードに応じて、引っかかれば自動的に消すというものです。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
たとえば、「裏ビデオ」など違法性のあるキーワードが入っていればすべて消す、というものです。

当方の調査によりますと、機械削除説はまったくのデマです。
実験としまして、「裏ビデオじゃねえです」と記して普通の映画のビデオを出品させていただきました。もし、機械削除でしたらこの時点で削除されているはずです。
キーワードとしまして「裏ビデオ」が引っかかった場合、一度すべてが削除の対象に入って、「裏ビデオではありません」と書かれているのを裏ビデオではないとして削除の対象から外すのは考えられます。ですが、表現の違いにより「裏ビデオとは異なります」や、「裏ビデオのようなものではありません」など、裏ビデオであることを否定する表現にはきりがございません。先にあげました「裏ビデオじゃねえです」など、機械削除では必然的に間違ってしまうものといえるでしょう。

当方は言い方がある程度変えまして、十数回同様の出品をさせていただきましたが、一度も削除されませんでした。

【削除システムについての結論】

上記の理由に加え削除された方の多くの証言から、削除システムについての研究をした結果、ヤフー側は一日数度のキーワードチェックと、悪質な出品が多いカテゴリーの毎日の巡回と判明しました。もちろん全て、手作業によるものです。耳にした情報によりますと各カテゴリーごとに分担し約100名以上の方々が24時間体制で違法の商品をチェックし発見次第削除されているようです。

このキーワードにつきましては、別に説明いたします。

出品物別、出品してはいけないリスト

以下に、非常に多くのデータの分析と膨大な情報収集により判明した出品ジャンル別の禁止出品物リストから注目に値するものを抜粋して記載させていただきます。もちろん、ここに含まれているものはほとんどが違法なものばかりですし、当然全て出品してはいけない物です。出品物が不思議と消されているという方は、まずこのリストをチェックして下さい。以下のリストは、当然ながらオークションガイドラインと重複するところがございますが、ガイドラインには書かれていないことも多く含まれております。参考にヤフーが発表しているガイドラインをリンクさせていただきます。

<http://help.yahoo.co.jp/help/jp/auct/asell/asell-21.html>

【出品してはいけない見落としがちなもののリスト】 オークショントップのカテゴリ上から順に

オークション > コンピュータ
コピーしたソフト、中古パソコンでOSがインストールされている出品(OSソフト無し)OSがインストールされたパソコンについて、削除されるとは知らない方が相当いらっしゃるようです。注意する点は、正規品のソフトが付いているとしっかりと書いておくことです。

オークション > 音楽 ダビングしたテープ、CDショップに配布のデモテープダビングしたテープは著作権?のことを考えてみてもはっきりと削除と分かりますが、不思議とデモテープも駄目のようです。

オークション > おもちゃ、ゲーム ファミコンやゲームボーイアドバンス対応の1本にゲームが数十本入った海賊版ソフト、エミュレーターソフト
これらも著作権上問題があり、削除のようです

オークション > ファッション 偽ブランドのものすべて
これは、見落としがちというには不適切かもしれませんが、ただ、偽ブランドと見間違われて消されるケースが多くあるようです。
ブランド品を出品する際には、謙遜して「本物がどうかはわかりません」などと書かずに、「間違いなく本物です」としっかりと書くことが要点です。(もちろん本物を出品する場合のみです)
また、オリジナルでヴィトンやエルメスなどの皮を再加工してトイレットペーパーカバーなど作られる方も多いと思いますが、再加工したのも偽ブランドと見なされるようです。

オークション > 美容、健康
コンタクトレンズ、育毛剤
コンタクトレンズはほぼ3時間以内に消されます。薬品に近いものと見られているようです。これは消されるスピードからしても、キーワードとしてチェックしているようです。
育毛剤に関しては、医薬品のものだけ削除されるようです。中村雅俊がCMの「リアップ」や「ロゲイン」が消されるという報告が多数ありました。

オークション > その他
パチンコ・パチスロの攻略、儲かる情報
パチンコ・パチスロ攻略につきましても相当な数が削除されているようです。これはキーワードで各台の名前を入れてヤフーが調査しているようです。不思議なことに台により消されない攻略が多くありますので、メーカーから報告を受けた台の攻略のみ、消しているようです。
儲かる情報についても多く消されています。これはキーワードとして、5つの「犯罪」「違法」「闇」「地下」「裏」でヤフーがチェックしているようです。ですので、どんな良心的な情報を出品する場合でも、上の5つの言葉が入ると総じて消されるようです。

オークション > その他 > アダルト
女子高生物のアダルトビデオ、輸入物のビデオ、18、19歳のヌード

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
裏ビデオ、児童ポルノなどの違法なものが削除されるのは当然ですが、不思議と女子高生物というコスプレでもヤフーは削除します。対策として女子 など書いて出品している人もいますが、それでも関係なく削除されます。輸入物のアダルトビデオは、たとえモザイクがかかっている、海外のものというだけで削除しています。ヤフーでは18、19歳でもヌードは削除するようです。ですから合法なはずの雑誌や写真集、アダルトビデオが削除された場合、18歳、19歳の文字が入っていた可能性がもっとも大きいです。

3. 削除されなくするための対策

これから、上記にあげたものや、ヤフーガイドラインに書かれているものに対する削除を防ぐための具体的な手立てを解説していきます。
もちろん、合法的なものを誤解なく出品するための手立てですので悪用厳禁です。
メニューへ

削除されなくなるテクニック

1. コンピュータ編

パソコンを出品するとき最も削除されやすいのが上記でも挙げたOS入りハードディスクです。OSだけでなく、おまけのソフトといって、中身をソフトで一杯にして出品する方も多くいます。ここで消されないための方法は、「確認用にソフトを入れておきます」とだけ記述することです。この場合、フリーソフトかもしれませんが、ヤフーは削除しません。

2. 音楽、映画編

ダビングであると疑われ削除されることが多くあるこのジャンルでも、毅然とした表記が、削除から守ります。現在発売されていないという意味でも「非売品です」や、昔の市販品ビデオでもなかなかいい状態というときに「なかなか映りはいいです」などと書くと、個人収録と疑われ、削除されてしまいます。しっかりと、市販品であることをかかれることをお勧めします。もしくは、極力コメントをせず、タイトルと内容を簡単に説明するだけです。この2種類は決して消されません。

3. ブランド物編

ブランド物で最も大事なものは、上でも説明しましたが謙遜して「偽物かもしれません」と言わない事です。偽物売るのは言語道断ですが、「本物です」の一言さえあれば、削除されることは皆無です。ただ、本物の皮を使っている自作のものは削除されます。

4. 情報編

上記で挙げた5つの「犯罪」「違法」「闇」「地下」「裏」を絶対に文章に入れないこと。他に、一度に大量に出しすぎないことです。他の出品でも同様ですが、まったく同じ物を15個以上カテゴリを換えて出品すると、格段に削除される危険が高まります。目立ちたいことはやまやまですが、同じ物を大量に出さないことです。パチンコ、パチスロに関しては、最新台の攻略法は削除される危険性が高まりますので、1年くらい前の台のものを出品されると良いです。

5. アダルト編

女子高生物は、本物の女子高生でない限り、合法ですが不思議と消されてしまいます。これはほとんどのユーザーの方が理解できることではないと思います。女子高生物を出品するときは「女子」などと伏字にせず、「女子学生」と記述されれば削除されません。なにせ大学生の可能性もありますから。また、使用する写真はセーラー服部分を黒塗りに画像編集しておけば削除されることはないようです。ともあれ、女子高生のコスプレだと明確な合法なものを削除するヤフーは理解に苦しみます。もちろん、本物の児童ポルノは一切出品してはいけませんし、憎むべきものでもありますが。

6. チケット編

スポーツやイベントのチケットを出品する際、「数量1で2枚取引します。代金は1枚分です」と書いた場合、削除されてしまいます。これはヤフーに支払う手数料を安く上げているのが原因だからでしょう。数量は1でも、代金は2枚分提示していれば回避可能です。

7. 検索ワード編

検索キーワードをご存知でしょうか。検索システムに引っかかるように一切関係ない言葉を書き並べているものです。たとえば、シャネル I N E D M K MICHEL KLEIN ミッシェルクラン i.n.e. インエ セオリー Mブルミエ アクアガールのようにファッションに関わる用語を羅列しています。この検索キーワードも限度を超えると削除されます。調査では大体800バイト以上で削除されるようですが、検索キーワードは書かないに越したことはありません。目障りですので売上も上がらなそうと思えませんが、削除の可能性も上がりますので、書かないほうが良いでしょう。ただ、検索ワードはもちろん法律違反ではありませんので、ちょっとした裏技を紹介すると、車の検索ワードを連ねる際、一番最初に「対応する車種」と書いておくのです。これで無関係な言葉ではなくなり削除されなくなります。ご参考までに。

8. 全共通編

たびたびお断りさせていただいておりますが、オークション上での違法な取引は一市民として、絶対に行ってはいけま

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
せんし、オークションを退廃させる最も憎むべきものです。それを前提とした上で、大体どのようなものでも削除されにくくなる方法を、説明します。
ここからが重要 まず、タイトル、説明は極力簡単にすることです。
説明が多くなると、誤解を生む要素がその分多くなりますし、高価なもので人気のあるものなど名前だけ言えば誰でも分かるものです。写真も載せず、簡単な説明だけにとどめ、「ご質問のある方は私のメールアドレスまでご連絡ください」と書いておきます。
なぜこのようなメールにするかというと 「この商品は正規品ですか？」などの質問に「いいえコピー品です」などと答えた場合、皆様にメールの内容を公開し、挙句の果にはキーワード検索により引っかかってしまい、そうなるとう削除になります。話はおどりますが、これで下にメールアドレスを書くだけで出品は完了です。入札ではなく、メールでのやり取りになりますが、手数料を払う義務を全うしたい場合、評価が欲しい場合など、再度入札してもらえばいいでしょう。あまりに不可解な削除が続くようでしたら、お試してください。

【要注意チェックキーワードリスト】

このリストは、数時間おきにヤフーが検索をかけてチェックしているキーワードを、数千回に及ぶ調査出品によって判明させたりリストです。このキーワードだけでも数十万円の経費がかかっておりますので、ぜひともご活用下さい。キーワードに含まれる言葉が出品文にありますと、削除される危険性が格段に上がりますので、不用意な記述にお気をつけ下さい。もちろん、テキストの最初に説明しました様に、機械による削除ではありませんが、誤解を与えてしまえば人間も機械も同じで削除されてしまいます。

犯罪 違法 闇 地下 裏 住所録 盗品 盗撮 偽物 バッタ物 パチ物 アングラ品 コピー 焼いた物 winmx winny エミュー 外国産 韓国製 中国製 レプリカ 本物ではありませんが モッドチップ? プ録音した 3倍でとった 放送していた たばこ タバコ ドラッグ クスリ ラリる 脱ぎたて レーザーポインター 売春 買春 裏ビデオ 裏メニュー 宅配ビデオ 中学生 高校生 女子高生 小学生 パツキン キンパツ お土産 モロ もろ もろだし もろみえ もろみせ もろもろ ロリ ローリ 炉利 ロリータ 幼女 リアアップ ロゲイン アダルトグッズ ダビング 儲かる情報 消された 削除された 落札しないで 宅配コギャル モザイクは無し モザイクはありません マリファナ CD-Rに入れて ライブで録音しました 非売品 非合法 スタンガン 生きています アダルトグッズオナホール ピンクローター ボーガン スリングショット 催涙スプレー ヌンチャク ナックルガード 警棒 コンタクトレンズ 薬品 以上が確実にキーワードとして設定されているものです。各ジャンルにわたるため、ご存知ない言葉があるかもしれませんが、すべて検証の結果、判明したキーワードです。
メニューへ

ヤフーオークションチョットした裏技

自分の出品物で、入札者の自動入札の金額を最大限まで上昇させる方法別IDをつくり、最後に自分の出品に入札しましょう。
思いっきり高い値段で・・・そのまま終了させます。
これで相手は、勝手に自動入札がかかり、最大限まで上昇し終了します。
あとは、1番を(別自分を)取り消して、2番の人に権利を譲るわけです。
適当に、キャンセルになったとか言えば問題ないと思います。
もちろん取り消しは、入札者の都合にすれば、悪い評価がこちらに来る事はありません。あとはダミーIDを解約してしましましょう。

オークションで少しでも安く落札する裏技

欲しい出品物に、入札する時に必ず入札単位が決まっています。
たとえば、現在の金額が1000円以下なら10円単位、5000円以下で250円単位などです。
それ以外で入札するとはじかれてしまい入札できません。
が、なぜか自動入札では、1円単位で入札できるのです。
たとえば、現在1000円で自動入札で2001円と入札し最後の入札の人が2000円で入れたとすると、2001円まで自動入札がかかり、こちらが優先されます。
落札金額も2001円になります。
1円の差で落札出来ないものほど悔しいものは無いですよ。

危ない出品者を特定する方法

先日、仲間内でメールから相手を特定するHPを見ていたら結構分かりやすいサイトがありましたのでご紹介いたします。
spam対応初心者用メール ヘッダ解析講座

<http://www2g.biglobe.ne.jp/~stakasa/spam/jiexiheader.html>

現在、ヤフーではトラブルの多い利用者の口座を公開しています。もし、詐欺などの心配がある出品者から落札する場合は下記のサイトをご参照ください。トラブルなどを未然に防ぐことができます。

トラブルが多数報告されている出品者の振込先口座リスト

http://auctions.yahoo.co.jp/phtml/auc/jp/notice/instances/abuse_bank_a.html

オークションのいろいろな情報が見れるページです。

<http://www.ta-ka-ra.com/>

<http://www.geocities.co.jp/SiliconValley-PaloAlto/1737/link/auction1.html>

<http://www11.plala.or.jp/himichukiti/>

検索に関する情報

“ 検索用ヒット確率UPのキーワードご紹介 ”

オークションでより入札率を上げるには、検索にヒットさせ目に届くと言うことが大事です。それにはポイントとなる語句を文章中やタイトルにたくさん含ませることが大事です。
目的の商品を探すとき、カテゴリから順を追う人と検索からヒットさせる人とは当然ですが検索で探す人の割合が圧倒的に多くなります。（統計によると80パーセント近い数字になっています。）
ですのでより多くの方が検索で引っかけられるように説明文を作成して厳しい競争の中勝ち抜いて下さい。

INS・INS・ISDN・ISDN・ネット・64・64・128・128・DSU・dsu・T
A TA ターミナルアダプター ルーター SOHO SOHO 「B'z」 「GLAY」 「TERU」 「JIRO」 「ラルク」 「LUNA SEA」 「河村隆一」 「ミスチル」 「globe」 「KEIKO」 「小室哲哉」 「木根尚登」 「宇都宮隆」 「藤井フミヤ」 「MR-e」 「西川貴教」 「浅倉大介」 「MISIA」 「ドリカム」 「鈴木あみ」 「浜崎あゆみ」 「椎名林檎」 「小柳 ゆき」 「倉木麻衣」 「モーニング娘」 「安倍なつみ」 「後藤真希」 「矢口真理」 「中澤裕子」 「ブッチモニ」 「たんぽぽ」 「青色7」 「あか組4」 「黄色5」 「太陽とシスコムーン」 「T & C ボンバー」 「安室奈美恵」 「MAX」 「TRF」 「DA PUMP」 「知念里奈」 「ELT」 「相川七瀬」 「ジューディマリ」 「ヒスブル」 「宇多田ヒカル」 「SPEED」 「島袋寛子」 「今井絵理子」 「上原多香子」 「hitomi」 「Do As Infinity」 「aiko」 「ポケットビスケッツ」 「ブラックビスケッツ」 「マリスミゼ」 「Gackt」 「SMA P」 「木村拓哉」 「中居正広」 「稲垣吾郎」 「香取慎吾」 「Kinki Kids」 「堂本光一」 「堂本剛」 「TOKIO」 「長瀬智也」 「城島茂」 「国分太一」 「山口達也」 「松岡昌宏」 「V6」 「森田剛」 「三宅健」 「岡田准一」 「カミセン」 「嵐」 「ジャニーズ」 「少年隊」 「滝沢秀明」 「今井翼」 「広末涼子」 「深田恭子」 「松たか子」 「松嶋菜々子」 「奥菜恵」 「遠藤久美子」 「ともさかりえ」 「観月ありさ」 「江角マキコ」 「神田うの」 「永作博美」 「篠原涼子」 「篠原ともえ」 「佐藤藍子」 「鈴木紗理奈」 「さとう珠緒」 「西田ひかる」 「森高 千里」 「持田香織」 「八反安未果」 「工藤静香」 「松田聖子」 「中森明菜」 「中山美穂」 「アイドル」 「歌手」 「タレント」 「榎本加奈子」 「加藤あい」 「優香」 「藤崎奈々子」 「山口もえ」 「新山千春」 「田中麗奈」 「加藤紀子」 「本上まなみ」 「常盤貴子」 「ビューティフルライフ」 「藤原紀香」 「稲森いずみ」 「木村佳乃」 「内田有紀」 「酒井法子」 「中谷美紀」 「今井美樹」 「大黒摩季」 「19「ゆず」 「スピッツ」 「山崎まさよし」 「スガシカオ」 「玉置 浩二」 「小田和正」 「及川光博」 「ウルフルズ」 「山下達郎」 「竹内まりや」 「松任谷由美」 「広瀬香美」 「郷ひろみ」 「鈴木雅之」 「奥田民生」 「PUFFY」 「福山雅治」 「高橋克典」 「中西圭三」 「佐藤竹善」 「大沢たかお」 「反町隆史」 「竹之内豊」 「加藤晴彦」 「柏原崇」 「サザンオールスターズ」 「TUBE」 「ボルノグラフィティー」 「布袋寅泰」 「石井竜也」 「イエモン」 「シャ乱Q」 「つんく」 「Dragon Ash」 「Dir en grey」 「SADS」 「Janne Da arc」 「野猿」 「所ジョージ」 「明石家さんま」 「タモリ」 「ピータけし」 「とんねるず」 「ダウタウン」 「ウッチャンナンチャン」 「K1」 「プロレス」 「映画」 「ブラッドピット」 「キアヌリーブス」 「レオナルドディカプリオ」 「トムクルーズ」 「演劇」 「爆笑問題」 「ネプチューン」 「ロンドンブーツ1号2号」 「ナインティナイン」 「キャンオン」 「藤井隆」 「デジタルカメラ」 「MDコンボ」 「CD」 「DVD」 「プレイステーション」 「プレイステーション2」 「ドリームキャスト」 「セガサターン」 「ゲーム ボーイ」 「野球」 「巨人」 「ヤクルト」 「広島」 「中日」 「阪神」 「横浜」 「西武」 「松坂大 輔」 「近鉄」 「オリックス」 「イチロー」 「ダイエー」 「日本ハム」 「ロッテ」 「スポーツ」 「スノーボード」 「スキー」 「サッカー」 「ワールドカップ」 「リーグ」 「バレーボール」 「バスケットボール」 「テニス」 「ゴルフ」 「NBA」 「NFL」 「東京ドーム」 「大阪ドーム」 「ナゴヤドーム」 「福岡ドーム」 「画像」 「ビデオ」 「AV」 「テレビ」 「SONY」 「パソコン」 「プリンター」 「携帯電話」 「iモード」 「パチンコ」 「パチスロ」 「ブランド」 「本」 「漫画」 「写真集」 「小説」 「競馬」 「競艇」 「競輪」 「時計」 「ロレックス」 「リング」 「シルバー」 「服」 「車」 「土地」 「建物」 「音楽」 「ギター」 「旅行」 「ヨーロッパ」 「中国」 「アメリカ」 「イギリス」 「フランス」 「イタリア」 「ドイツ」 「スペイン」 「ハワイ」 「グアム」 「サイパン」 「バリ島」 「香港」 「韓国」 「オーストラリア」 「沖縄」 「北海道」 「横浜」 「ソフィア」 「ラクリマクリスティ」 「シャズナ」 「マリスミゼ」 「Gackt」 「木村拓哉」 「中居正広」 「稲垣吾郎」 「草剛」 「香取慎吾」 「Kinki Kids」 「堂本光一」 「堂本剛」 「TOKIO」 「長瀬智也」 「城島茂」 「国分太一」 「山口達也」 「松岡昌宏」 「V6」 「森田剛」 「三宅健」 「岡田准一」 「坂本昌行」 「長野博」 「井ノ原 快彦」 「カミセン」 「トニセン」 「嵐」 「桜井翔」 「大野智」 「二宮和也」 「松本潤」 「相葉 雅紀」 「ジャニーズ」 「少年隊」 「滝沢秀明」 「今井翼」 「渋谷すばる」 「横山裕」 「村 上信五」 「山下智久」 「生田斗真」 「錦戸亮」 「広末涼子」 「深田恭子」 「松たか子」 「松嶋 菜々子」 「奥菜恵」 「遠藤久美子」 「ともさかりえ」 「観月ありさ」 「江角マキコ」 「神田うの」 「鶴田真由」 「高橋由美子」 「永作博美」 「篠原涼子」 「篠原ともえ」 「佐藤藍子」 「鈴木紗理奈」 「さとう珠緒」 「西田ひかる」 「森高千里」 「持田香織」 「八反安未果」 「工藤静 香」 「松田聖子」 「中森明菜」 「小泉今日子」 「中山美穂」 「アイドル」 「歌手」 「タレント」 「菅野美穂」 「京野ことみ」 「黒木瞳」 「榎本加奈子」 「加藤あい」 「優香」 「藤崎奈々子」 「山口もえ」 「新山千春」 「田中麗奈」 「加藤紀子」 「本上まなみ」 「常盤貴子」 「ビュー ティフルライフ」 「藤原紀香」 「稲森いずみ」 「和久井映見」 「渡辺満里奈」 「木村佳乃」 「内田有紀」 「吉野紗香」 「持田真樹」 「森口博子」 「宮沢りえ」 「水野美紀」 「水野真紀」 「飯島直子」 「高島礼子」 「鈴木京香」 「石田ゆり子」 「石田ひかり」 「三浦理恵子」 「宝生舞」 「深津絵里」 「瀬戸朝香」 「葉月里緒菜」 「野村佑香」 「前田愛」 「内山理名」 「山口智子」 「矢田亜希子」 「梅宮アンナ」 「大石恵」 「酒井法子」 「中谷美紀」 「今井美樹」 「大黒摩 季」 「19「ゆず」 「スピッツ」 「山崎まさよし」 「スガシカオ」 「玉置浩二」 「小田和正」 「吉田拓郎」 「井上陽水」 「及川光博」 「ウルフルズ」 「山下達郎」 「竹内まりや」 「松任 谷由美」 「広瀬香美」 「渡辺美里」 「奥井香」 「椎名へきる」 「林原めぐみ」 「丹「郷 ひろみ」 「西城秀樹」 「鈴木雅之」 「奥田民生」 「PUFFY」 「福山雅治」 「平井堅」 「尾崎豊」 「X JAPAN」 「hide」 「藤原竜也」 「高橋克典」 「中西圭三」 「佐藤竹善」 「大沢たかお」 「織田裕二」 「江口洋介」 「反町隆史」 「竹之内豊」 「加藤晴彦」 「柏原崇」 「サザンオールスターズ」 「TUBE」 「ボルノグラフィティー」 「ハウンドドッグ」 「氷室京介」 「布袋寅泰」 「矢沢永吉」 「石井竜也」 「YELLOW M

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

ONKEY」「イエモン」「シャ乱Q」「つんく」「Dragon Ash」「Dir en grey」「SADS」「黒夢」「清春」「Janne Daarc」「Kiororo」「THE BOOM」「浜田省吾」「野猿」「所ジョージ」「明石家さんま」「タモリ」「ビートたけし」「志村けん」「加藤茶」「とんねるず」「石橋貴明」「木梨憲武」「ダウタウン」「浜田雅功」「松本人志」「ウッチャンナンチャン」「南原清隆」「内村光良」「K1」「プレス」「映画」「マトリックス」「スターウォーズ」「踊る大捜査線」「ブラッドピット」「キアヌリーブス」「レオナルドディカプリオ」「トムクルーズ」「演劇」「爆笑問題」「ネプチューン」「ナインティナイン」「キャイーン」「藤井隆」「MDコンボ」「CD」「DVD」「プレイステーション」「プレイステーション2」「ドリームキャスト」「セガサターン」「ゲームボーイ」「野球」「巨人」「ヤクルト」「広島」「中日」「阪神」「横浜」「西武」「松坂大輔」「近鉄」「オリックス」「イチロー」「ダイエー」「日本ハム」「ロッテ」「スポーツ」「スノーボード」「スキー」「サッカー」「ワールドカップ」「Jリーグ」「バレーボール」「バスケットボール」「テニス」「ゴルフ」「NBA」「NFL」「東京ドーム」「大阪ドーム」「ナゴヤドーム」「福岡ドーム」「画像」「ビデオ」「ダンス」「ユーロビート」「パラパラ」「AV」「テレビ」「SONY」「パソコン」「携帯電話」「iモード」「パチンコ」「パチスロ」「ブランド」「本」「漫画」「アニメ」「名探偵コナン」「金田一少年の事件簿」「ドラえもん」「新世紀エヴァンゲリオン」「ジョジョの奇妙な冒険」「こちら葛飾区亀有公園前派出所」「機動戦士ガンダム」「ルパン三世」「キン肉マン」「北斗の拳」「デビルマン」「あしたのジョー」「るろうに剣心」「ドラゴンボール」「スラムダンク」「サラリーマン金太郎」「頭文字D」「ポストペット」「キティ」「ミッキーマウス」「ポケットモンスター」「ポケモン」「遊戯王」「デュエルモンスターズ」「仮面ライダー」「ウルトラマン」「ライダーカード」「トレーディングカード」「トレカ」「ビックリマン」「テレホンカード」「テレカ」「ポスター」「直筆」「サイン」「声優」「写真集」「小説」「競馬」「武豊」「競艇」「競輪」「時計」「ロレックス」「リング」「シルバー」「服」「車」「土地」「建物」「音楽」「ギター」「三国志」「旅行」「ヨーロッパ」「中国」「アメリカ」「ニューヨーク」「イギリス」「ロンドン」「フランス」「パリ」「イタリア」「ローマ」「ドイツ」「スペイン」「ハワイ」「グアム」「サイパン」「バリ島」「香港」「韓国」「沖縄」「北海道」「横浜」「フランス」「パリ」「イタリア」「ローマ」「ドイツ」「スペイン」「ハワイ」「グアム」「サイパン」「バリ島」「香港」「韓国」「沖縄」「北海道」「横浜」

★キーワードを載せる際のコツ

YAHOOオークションは半角、全角を区別します。つまりSONYとSONYは別に認識されるということです。文章の中に上手に両方入れておきます。
ご紹介したキーワードをもちろんこのまま全部入れるとほとんど全ての検索に引っかかるようになりますが見る人の反感を買いますし、削除される可能性が出てきます。
ですのでこの中から必要なものを参考程度に入れるとよいでしょう。せめて出品商品と検索キーワードがちょっとでも関係する方が良いでしょう。
またこのまま載せると見た目も美しくないの、タグで字の色を白に変えて目立た無くするなど工夫して下さい。

商品発送の際に儲けるテクニック

みなさん、たかが発送でどう儲けるの、とお思いでしょう。発送なんて送ればなんでも良い・・・ではありません。

発送の際にちょっとしたことをするだけでも利益が変わります。

まず普通郵便で送る際は

定型内で送れるものは2パターンの儲け方があります。

1：郵便書簡で送って封筒代を浮かす方法！

2：封筒などが手に入りやすい方は切手で儲けましょう。切手もオークションでは安く売られております。ですので96%ぐらいで切手を買い、送料を現金で負担して貰えばちょっとづつですが儲かります。

次に定形外で送るパターンです。

家で送料を計っても郵便局で計ると予定送料を超えてしまうこともあります。こんなことはくれぐれも無いように少し多めに見積もって頂いてください。もちろん、それで¥390頂戴しながら¥270分の切手しかってなければ苦情がきます。ですが¥390分の切手を貼るとほとんど苦情はきません。よっぱどでない限り届いた商品を計りに載せて送料を確かめるなんてことはしないはず。

もしそれで苦情がきたら「家のはかりでは¥390の範囲でした」で大丈夫でしょう。

こうすることで安く買った切手で差額分儲かるということです。もっと言うと現金で送料を多めに入金していただいた場合に「送料・・・円で送れましたので差額・・・円切手で返金いたします」と言って商品送る際に切手を同封します。

それですと、落札者にはご丁寧な出品者だと印象がつかまずし相手にも嫌な気は起こりません。

7万円の臨時収入を得る方法

7万円の臨時収入を得る方法

簡単に誰でも臨時収入を手に入れる事ができます。

継続的な収入にはなりませんが、来月のちょっとした贅沢の為に御活用下さい。

収入はメール受信お小遣い獲得サイトちょびリッチ.comで行えます。

サイトをよく見ていただければ分かるのですが、ポイントを一齐に獲得する事ができるのです。

申し込みに登録、資料請求、カードを作るこの3パターンが沢山載っていますがこれら全部実行します。

全部登録すると140000ポイント以上あります。

1ポイント=0.5円ですので約70000円の臨時収入です。

ただしデメリットもあります。

会員登録・・・メールが沢山きます。ポイントが加算されたら一齐に退会すれば問題ありません。もちろん気に入ったのがあれば継続して下さい。

資料請求・・・資料請求すれば必ずといっていい程電話がきます。

そこまでしつこくかけてくる業者も少ないので、しばらくの我慢です。

また、ナンバーディスプレイがあるととっても便利です。私は留守電にしていますので、知らない電話番号には出ません。

自動車保険や、生命保険の見直しができるのはちょっと嬉しいですね。（私は自動車保険を変えました）

カードを作る・・・ポイントが一番高いです。いろいろと書類を書きますがポイントが加算されれば解約します。登録

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
費、年会費は無料のところが多いので作って解約すれば問題ありません。そのまま大事に保管していてもかまいませんが...

1ヶ月間のちょっとした労働が必要なので、ここは仕事と割り切るのが一番でしょう。
ポイントが加算されてキャッシュバックが終わったら、退会、解約してもかまいません。
もちろん継続して収入を得る事もできますが、心労、手間などを考えると、1ヶ月間に集中するののも一つの方法です。
他のメール受信サイトではこんなに一気に稼げませんのでかなりお勧めです。
またピンゴがあるのですが、これはやっつけてけっこう面白いです。
報酬の受け取りはイーバンクなら手数料無料です。

N T T と取引して儲ける方法

N T T というみなさんもお存じの通り、日本で最大の電話会社です。
そんな電話会社と個人で取引して儲ける方法をご紹介します。
N T T では、移動通信商品（携帯電話など）の他の各種サ - ビス商品の取り次ぎをすれば、手数料をくれます。
各種サ - ビスとは、ほとんど N T T が扱う商品すべてです。
例えばプッシュホン加入・転送電話・キャッチホン・電話加入などその?他諸々・・・
簡単にいうと加入申込者を紹介すると手数料が N T T から支払われるのです。
しかも契約は個人でも O K です。
ただ、支店の所長の方針によりマ - ジン率も多少変わってくる場合があるようですし、また個人では契約できないと言われることがあります、原則的には O K なので交渉して下さい。

【契約方法】

- 1 各最寄りの支店に電話する。（担当部署は、ネットワ - ク販売課など）
- 2 キャッチホンなど N T T のサ - ビス商品の取り次ぎ業務がしたいと言う。
- 3 個人では、ダメだと言われたら、関西支店または大阪新町支店で友人がやっていると言う。
- 4 後は、印鑑を持って契約に行くだけです。各手数料は各自で確認して下さい。

【注意】

根本的に N T T は支店により方針が違います。
すなわち、原則的には、契約さえすれば関西の人間が関東の客を紹介しても手数料が出るのですが、契約した支店の成績にならないため、すごく嫌がります。あくまでも支店の管轄地域だけの取り次ぎをして欲しいと言ってくる場合は、あまり広範囲を活動エリアとせず、契約した支店の管轄内でがんばって活動しましょう。ビジネス参加と言っても片手間で出来ますので、はじめは N T T からの信用取りを大切に、全国レベルをねらうのは、その後にしましょう。

完全自動化で楽をして稼ぐ方法

完全自動化で楽をして稼ぐ方法はやはり情報の販売 です。
どのような情報が売れるかと言いますと・・・

- ・ダイエット情報
- ・パチンコパチスロ情報
- ・競馬情報
- ・サイドビジネス情報
- ・オークション仕入れ情報
- ・ディズニーランド情報
- ・携帯裏技情報
- ・DVDコピー情報
- ・各種裏情報

これはほんの一例ですがその他にも合法・非合法の情報がたくさんあります。
情報というのは 仕入れゼロ 在庫を抱える心配なしですから物を売るよりも断然良いですね。

よく『オークションで商品を仕入れてオークションで売る』
と言った転売を生業としている方も数多くいらっしゃいます。

私も以前はそうでしたから。

しかし、結局のところ、まず商品を仕入れそれを転売することによって利益を生み出

す訳ですから100%の利益を得る事はできません。

実際私の経験では利益率20%にも満たないです。

しかも商品を梱包したり、仕入れたり手間ばかりかかっていました。

これならアルバイトでもしていた方がよっぽどいいです。

だからと言って情報販売も 利益100%とはいきません。

しかし必要経費といえは、オークションを利用した時のシステム手数料・出品料くらいなものですから90%以上は必ず利益になりますよね。（販売する金額にもよりますが）私はここに目をつけました。

情報を販売するにしても、落札者に振込先のメール・入金確認のメール・情報引渡しのメール御礼のメールと取引を終了するまでにはいろいろと手間がかかります。

私はこれを1日に100人こなした事がありますが

かなり大変な思いをしました。この手間をなんとかしたいと思った私はインターネットの検索から

<http://community.goo.ne.jp/freemail/>

ここを見つけたしました。

gooのフリーメールでは無料でメールアドレスを入手する事ができさらに他では月300円程利用料のかかる自動返信機能も嬉しい事に無料で使えてしまいます。この機能を利用しない手はありません。私は迷わず借りました。
そしてこれをオークションと組み合わせて手間を省いているわけです。

具体的な流れを説明致します。

まず出品者（あなた）が商品（情報等）を出品する

その商品に興味をもったオークション参加者が商品（情報等）を落札する

落札者にヤフーより落札通知が届く
そこに振込み先等の情報および自動返信用のメールアドレスを明記する。
その際、質問される落札者もたまにいますので振込み完了の連絡用メールアドレス（自動返信用）と質問受付用メールアドレスを必ず明記する事。
めったに質問はありませんが念の為。

落札者は振込みが完了したら落札通知に明記されているメールアドレス（自動返信用のメールアドレス）に連絡してきます。

落札者からの振込み完了メールを受け取ると自動で情報を配信してくれます。
自動返信メールには評価の有無も明記する事。
面倒であれば評価欄に【評価希望】と明記して下さいと記載しておけば万全でしょう。

と出品者（あなた）はオークションに情報出品後は一切手間がかかりません。
あとは自動返信メールが勝手にやってくれますから。
大まかな説明でしたので、すぐには分かりにくいかと思います。
そんな方は下記メールアドレスに一度メールをしてみてください。
ただ、出品の作業があるので完全自動化ではありません。
しかし自動販売機だってジュースやタバコ・お酒を補充するようにあなたは情報を出品（補充）するだけですから、ほぼ自動化と言えます。
オークション利用者に商品が落札されれば勝手にお金が入ってきます。
正確には銀行口座に振込まれるのですが。
出品作業さえ我慢すれば、あとは本当に自動です。
商品を出すだけ出して、時間を置いてからお金を回収しに行く。
しかも落札者が振込み完了のメールを送るとすぐに情報が届くわけですから、落札者にも喜んで頂けると思います。
オークションが終了した商品に関しては、再出品するだけですから10分もかかりません。

もっと手間をかけずという方はオークション自動出品が可能なソフトと組み合わせると良いかもしれません。
私の場合、オークション期間7日にしてそのまま放置してあります。
気がついた頃にはいつのまにかお金が貯まっています。
落札者とのやり取りは一切ありません。
あなたも自動返信メールアドレスを使って是非お試し下さい。

これで自動化情報は終わりですがせっかくここまで読んで頂いたのでおまけ情報もおつけします。
結構有名ですがまだまだ知らない人も多いようですので
もし使う機会がありましたら是非お使い下さい。

タグで相手の銀行口座に送金する方法
（この情報はオークションで500円くらいで売買されてます）

詳細はこちら

<http://www.shinseibank.com/powerflex/cam/>

新生銀行の口座を開設すれば良いのです。
特にお金はかからないし、他銀行でお金をおろしても ATMの手数料もかからないみたいです。

商品説明を綺麗に見せる方法
（この情報はオークションで500円くらいで売買されています）

下記URLでオークションに役立つタグを詳しく解説しています。
私も商品説明の時に利用させて頂いています。
もしお時間があるようでしたら覗いてみて下さい。
必ず役に立つはず。（知らない人の為に）

<http://luna.pobox.ne.jp/auction/tag/>

落札必勝アイテム スナイパー

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

(この情報はオークションで500円くらいで売られています)

簡単に言うと予約入札ができるソフトです。

夜中や朝・旅行・夜勤等でパソコンの前にどうしてもいることが出来ない・・・

という方は大変重宝します。

しかもオート入札が可能です。

これを上手く使えば少しでも安く欲しい物が手に入るではないでしょうか？

<http://sniper.system.to/sniper/>

オークション一括管理ソフト

オークションを一括で管理できるスクリプトです。

落札者のチェック・入金チェック・発送のチェック・評価のチェック

オークションが終了したかのチェックを一括で管理できてしまいます。

しかもブラウザで確認できるのでソフトの起動も不要です。

私がここで説明するより実際に目でみて確認してみてください。

<http://homepage2.nifty.com/yamboo/yam.html>

お薦めの問屋情報(商品売買される場合の方の為に)

(この情報はオークションで500円~2,000円で売られています)

情報は売りたいくないという方の為にのみ程度ですが問屋情報を公開致します。

私があちこちで仕入れてきた問屋情報を厳選したものです。

【JOY BOX】

<http://www.joybox.jp/about/index.html>

【DVDドットコム】

<http://www.55dvd.com/index.html>

【SUZUMASA】

?

<http://www.suzumasa.net/>

【ハッピーマーケット】

<http://www.hapima.com/bargain/>

【激安ショップ】

<http://www.otoku2.com/shop/>

私が20万円かけて集めた情報を公開しているので
落札額以上の価値はありと確信しております。

時給2万円稼ぐ方法

簡単に日給2万円を稼げる方法についてですが、それを一言で言えば「携帯端末用のホームページを作って広告を貼ること」です(ちなみにパソコン用ホームページは全く儲かりませんので勘違いしないようにしてください。

パソコン用のホームページを作るのは時間の無駄で、コンビニでバイトした方がずっとマシです)

現在携帯広告のクリック単価は1クリックあたり25円以上、相場は30円です。

単価で50円を超えるものもあります。

また、携帯広告の平均クリック率は1~3%程度です。

したがって、一日あたり1000アクセスのサイトを作れば(1週間あれば作れます)、各ページに広告を1つ貼るだけで一日あたり300~900円、

1ヶ月あたり9,000~27,000円稼げます。

しかも、各ページに複数の広告を貼れば、その収入は何倍にもなります。

また、サイトを複数作れば相乗効果もあって収入がさらに何倍にもなります。

HPを作成したら、検索エンジンやアクセスランキングに登録しまくってください。

後は放っておくだけで勝手にアクセスが集まってきます。

携帯専門の検索エンジンの中では以下のサイトが最大ですので、このリンクを辿れば他の検索エンジンやランキングサイトに簡単に辿りつけます。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

<http://dir.yappo.jp/Search/>

また、ランキングサイトは無数にあり、上記の検索エンジンに登録されているランキングサイトにも 別の様々なランキングサイトが多数登録されています。

携帯用の広告は、それ専門の広告配信会社が多数ありますので、それらと契約してください。

契約の方法は、各社のHP上から申し込むだけです。

以下のURLに広告配信会社の一覧が?記載されていますので参考にして下さい。

<http://www28.brinkster.com/infomoon/mobile/>

ただし、これらがすべてではなく、全部で百社以上あると思います。

今は携帯広告の需要が大きいので、大金を払ってでも広告を貼って欲しいという広告配信会社が多いです。

どのようなサイトを作れば良いのか

携帯サイトの中では待ち受け画像、着メロ、占い等のジャンルが人気ですが、これらの中で待受画像サイトが最も敷居が低くてお勧めです。

特に芸能人やブランドロゴの画像が人気です。

最初に画像等の素材を集めてくるのに多少の手間はかかりますが、一度作るとあとは 何もしなくても人が集まってきますので、何もしないで月収数十万円を稼ぐことも簡単です。

ちなみに、サイトのコンテンツとなる芸能人等の画像は一般の検索エンジンで簡単に見つけれられますし、PC向けの画像サイトを巡回して集めることもできます。

例えば、アイドル画像を集めたいのであればアイドル画像サイトを、アダルト画像を集めたいのであればアダルト画像サイトを巡回してください。

また、画像を一通り集めたらそれらの画像を携帯で見られるサイズに加工（トリミングやリサイズ）してサーバーにアップロードすることになりますが、 画像加工用のソフトは以下のサイトから簡単に見つけれられます。

<http://www.vector.co.jp/>

もしお使いのPCのOSがWindowsであれば以下のページをご覧ください。

<http://www.vector.co.jp/vpack/filearea/win/art/graphics/conv/index.html>

目的や好みに合った画像加工ツールをここで探してDLしてください。

ちなみに、待ち受け画像を作成するのに最適と思われる画像加工ツールは以下のソフトです。

<http://www.vector.co.jp/soft/win95/art/se194166.html>

これはフリーウェアでありながらGIF形式の画像も扱えますし、 複数の画像のリサイズ等を一気にできますので非常に重宝します。

技術が多少必要になるがもっと稼げるサイト

他のジャンルよりももっと簡単に稼げるサイトはアクセスランキングのサイトです。

ランキングサイトはアクセスの流れ?の通過点となりますので、中小規模のランキングサイトであってもアクセス数は非常に多いです。

そのため、最初に登録サイトを集められれば（この点が難しいのですが）あとは何もしなくてもお金が自動的に入ってきます。

私が儲けているのもランキングサイトです。

ランキングサイトで登録サイトを集めるコツについてですが、基本的に各サイトに勧誘メールを送って参加サイトを集めます。

最初はほとんど登録がありませんが、弱小サイトを狙って、

- ・新規登録サイトはトップページに掲載される
- ・INカウントが0のままでも登録を削除されない
- ・ジャンルを絞る

などのように他のランキングサイトと差別化することによって登録サイトを集めることが可能となります。

最初は登録サイト（ほとんどが弱小サイトですが）を増やして見栄えを整えてから中規模以上のサイトを勧誘するようにしましょう。

なお、ランキングサイトとは以下のようなサイトのことをいいます。

<http://i.idaten.net/mrank/index.php3>

また、待ち受け画像サイトとは上記のサイトに登録されているようなサイトのことをいいます。

これらのサイトを真似て作れば大丈夫です。

サイト運営者の年収

大手のランキングサイトの管理人の年収は少なくとも数千万円以上になるのが普通です。

中には広告収入だけで年間億単位で稼いでいるサイトもあるようです。

これは複数のランキングサイトを併設しているということも要因の一つですので、なるべく複数のサイトを作ってください。

ただし作りすぎるとアクセスが分散してしまって逆効果になる場合もありますのでご注意ください。

また、大手の待ち受け画像サイトの管理人の年収も非常に多いです。

例えば、某大手待ち受け画像サイト（Gで始まるサイト名）の管理人は広告収入だけで年間4千万円を稼いでいるそうです。

これも同様に色んなグループサイトを作りまくることによってこのような大金を稼ぎ出しているのです。

収入を得るまでの基本的な流れ

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

1. 携帯端末向けホームページを作る
2. 検索エンジンやランキングサイトに登録して一定数の継続的アクセスを確保する
3. 広告配信会社に申し込む
4. 掲載の許可が出たらサイトに広告を貼る
5. コンテンツを充実させたりアクセスアップを図って広告収入を増やす努力をする

技術的な疑問や他で解決可能な疑問は書籍やWeb等を参考にして解決して下さい。

ちなみに、一般的なホームページの作り方は以下のサイトを参考にご覧下さい。

<http://tohoho.wakusei.ne.jp/wwwbeg.htm>

また、ホームページの作り方はPCと携帯で基本的には同じですが、若干異なる点があります。

それらの違いの詳細は以下のサイトを参考にご覧下さい。

<http://tohoho.wakusei.ne.jp/wwwxx042.htm>

<http://www.nttdocomo.co.jp/mc-user/i/tag/>

携帯サイトの作り方は非常に簡単なので、全くの初心者でも1日あれば作れるようになります。

また、以下のサイトにはiモードのサイト（特に画像サイト）を作る上で必要な情報が網羅されていますので参考にご覧下さい。

<http://i.idaten.net/mmanual/>

ただし、このサイトに書かれている「iモードブラウザの画面領域」のデータははっきり言って古いです。

今から待ち受け画像サイトを作って稼ごうのであれば、必ず最新機種のサイズに対応させて下さい。

携帯端末からHPを作成する方法

PCからだけでなく携帯端末から携帯用HPを作ることも可能です。

携帯からHPを無料で作成できるサービスは無数にありますので、以下のリンク集から探して下さい。

http://ohnew.co.jp/cgi-bin/i/s/is.cgi?c=lm_lm_H0

PCを自由に使えない環境にいる場合はこれらのサービスを利用して下さい。

携帯の機種ごとの違い

J-SKYやEZwebの比較的新しい機種はブラウザの基本的な機能がiモードとほぼ同じです。

表示できる画像のフォーマットは、iモードはGIFとJPEGで、J-SKYとEZwebはJPEG

とPNGですが、これ以外の違いは絵文字ぐらいです。

効率良く待ち受け画像サイトを作りたいのであれば、画像をGIFとJPEG、またはJPEG

のみに対応させてください。

基本的にiモードに合わせて作ればすべての携帯（ただし比較的新しい機種）で同じページを同じように正常に表示させることができます。

ただし絵文字は使わないようにしましょう。

待ち受け画像の著作権や肖像権について

厳密には芸能人等の画像を勝手に使うと著作権侵害になってしまいます。

ネット上に無数に存在する画像サイトのほとんどは芸能人の画像を無許可で掲載しています。

それで問題になったことはありませんし、よほど悪質でない限り警告なしに訴えられることもありません。

特に、携帯用の小さい画像で問題になることはないでしょう。

万一警告が来たときに削除すれば良いだけです。

それでも著作権等が気になるのであればオリジナルの画像を使うか待ち受け画像サイト以外のサイトを作って下さい。

待ち受け画像サイトで稼ぐテクニック

まず最初に大量の待ち受け画像を作成します。

これはどこからか拾ってきた画像を上で紹介したツールで一括リサイズすれば簡単です。

画像は数千枚あれば十分すぎるでしょう。

その後、どこかの有料ホームページスペースを借ります。

月々500～1,000円で100MB程度の容量のところを借りれば十分です。

無料のHPスペースでもいいのですが、勝手に削除されたときに再アップロードするのが面倒なので、勝手に消されることのない有料HPスペースの方がお勧めです。

具体的なHPスペースについては以下のサイトが参考になります。

<http://page.freett.com/adfreepages/>

次に、作成した画像をHPスペースにアップロードします。

そして、あとは様々な待ち受け画像サイトを作りまくります。

素材となる画像は先にアップロードしておいた画像ファイルとなりますが、乱立させる画像サイトからアップロード済

の画像ファイルに直リンクを張ります。

それぞれのサイトから同じ画像を使いませばコンテンツの画像素材が尽きることはありません。

また、「毎日更新」という謳い文句を掲げて、単に一定数の画像をCGIなどで毎日自動ローテーションさせて表示しておけば新規の訪問者だけでなく同じ訪問者も毎日来てくれますので、サイトを手動で更新しなくてもアクセスが減ること

がありません。

このようにして画像サイトを100サイト作れば、1サイトあたり広告収入で平均3万円稼げるとして、ほとんど何もしなくても毎月300万円が手に入るようになります。

ただし、これは単なるテクニックの一つに過ぎませんので、必ずしもこの方法を取る必要はありません。

他に良いと思う方法があればその方法で稼いで下さい。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

ちなみに、今から待ち受け画像サイトを作って稼ぎたいのであれば、画像のサイズは必ず最新の人気機種に対応させて下さい。

具体的なサイズ（横×縦）は、一昔前の機種では120×130で、比較的最近の機種では160×198、132×144、240×320等です。

以前からある老舗の待ち受け画像サイトの多くは比較的小さめの画像にしか対応していません。

というのは、一度画像をリサイズしたりサイトの構成を決めてしまうと、新たに別の大きいサイズの画像を作るのが非常に大変だからです。

そのため、大半の老舗サイトは小さい画像しかないままサイトを放置しているのが現状です。

そのようなサイトは当然今後は衰退していくことになります。

したがって、今から待ち受け画像サイトを始めて老舗の人気サイトからアクセスを奪うには、掲載する画像のサイズを最新の人気機種に合わせる事が非常に有効です。

不正をして広告収入を稼ぐ方法

お勧めするわけではありませんが、手っ取り早く稼ぎたい時に役立つ不正の仕方もお教えしておきます。

iモードは接続先のサーバーにリンク元のURLを伝えないので、全く関係のない別のサイト（例えばアダルト画像サイトに広告を貼り、広告リンクの文字列を別の魅力的な文字列に勝手に変えておけば、クリック率も大幅に増えますし、広告主に不正がバレることもありません。

ただし、最近はこのやり方が通用しないランキングが増えてきていますので、投票ページのないランキングサイトを選んで登録し不正をする必要があります。

アクセス制限の方法：<http://www.mikeneko.ne.jp/~lab/web/htaccess/access.html>

ちなみに、上記の方法でも広告配信会社は不正を見抜く場合がありますが、これは、登録しているランキングなどからサイトのアクセス数を推測し、そのアクセス数と広告のクリック数との比率が不自然であることで見抜きます。

そのため、広告の文字列を変更して不正をする場合はランキングに登録しない、またはランキングでも不正をする必要があります。

アクセスランキングでの不正の仕方

ランキングへ登録した際に発行されるランキングへのリンクのURLをIMGタグに記述し、別のサイトのHTMLにそのタグを記述しておけばいくらかでも不正ができます。

例えば、ランキングに登録して以下のようなリンクタグが発行されたとしましょう。

```
< a href="http://www.XXX.co.jp/" >  
< img src="http://www.XXX.co.jp/cgi-local/rnk_count.pl?id=sample"border="0"alt="Ranking" >  
</a >
```

このタグを別のサイトのHTMLに記述しておきます。

通常はランキングへのリンクがクリックされた回数がランキングへのIN数になりますが、このようにすればページのアクセス数自体がランキングへのIN数としてカウントされますので、ランキングへのリンクがクリックされる確率が1%だとすると、IN数は通常の100倍になります。

ただし、最近はこのやり方が通用しないランキングが増えてきていますので、投票ページのないランキングサイトを選んで登録し不正をする必要があります。

不正は自己責任でお願いします。

ただ、人気の出るまともなコンテンツを作れば不正をしなくてもアクセスを稼げるので必ずしも不正をする必要はありませんし、多くのサイトは不正をしていません。

アクセスアップの仕方

ランキングサイトで不正をせずに真面目にアクセスアップをしたいのであれば、すべてのランキングサイトで上位5位以内（できれば1位か2位）に入れるように登録するランキングサイトを絞って下さい。

ただし、登録して放置していても掲載され続けるようなランキングサイトには登録しなくて構いません（一般の管理されているランキングサイトでは一定期間アクセスがないと登録を抹消されます）。

その場合はランキングサイトへのリンクのみを集めただけのページを作って、メインページの最下部にでも貼っておけば大丈夫です（当然誰もアクセスしませんがそれでOKです）。

また、審査の必要な大手検索エンジン（YahooやLycos等）に登録されるようにサイトのコンテンツを充実させて下さい。

コンテンツが貧弱だと一度訪れた人が後日再度訪れたいとは思いません。

一度では見きれないくらいコンテンツを充実させて、さらに嘘でもいいので毎日更新していると記載しておけば、リピーターが付きますので、それだけアクセス数が増えて広告収入を増やすことができます。

ちなみに、意外かもしれませんがリピーターもちゃんと広告をクリックしてくれますので、リピーターを確保することも非常に重要です。

普通に実行して下さい

普通に実行して下さい

[オークションにて仮販売後、電器店等で購入する]

余計な事は、書きません。

普通に実行した所で、利益なんて出ません。

まず、一例として、

[YAMADA電機] という家電店、ありますよね。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
よくCMでも軽快な音楽と一緒に宣伝されています。

[MIDORI] でも全然いいです。
貴方にさせていただく事を、順番に書きます。
2項目しかありません。

1 : オークションでパソコンのカテゴリにパソコンを出品して下さい。
メーカーのHPから、売るつもりパソコン画像と商品の詳しい説明文を、コピーして下さい。
そのまま、貼り付けて、出品して下さい。
出品値段は即決で、以下のHP・又は新聞のチラシを参考にし、平均値 + 5000円で出品します。
[送料等の負担は、全て当方が負担致します]
[入金確認後、数日後に、発送] と、必ず記載して下さい。
海外発送は絶対に [無理] として下さい。

- YAMADA電機 -
<http://www.yamada-denki.jp/>
ほぼ、確実に、誰かが購入してくれます。
もし、売れなかったら、迷わず、再出品です。
[即決] です。

2 : 誰かが購入に至った後の作業
振込先等のメールのやり取り後、取り敢えず、入金を待ちます。
そして、振り込まれたお金を引き出します。
そのお金で、[出品していた商品] を、購入しに行ってください。
購入後、すぐに店員に発送を御願いして下さい。
必ず、事前に、
[購入してくれた方の住所を書いた紙] を、持参して下さい。
帰宅後、落札者にメールで [発送しました] と、伝えます。
これで、1つの作業は終わりです。
これを、何度か繰り返して下さい。
比較的、どなたにでも実行できる情報です。
落札してもらった商品を、その場ですぐに、快く、発送してくれます。
何項目か、別に注意していただく事があります。
まず、最初の段階では、メーカーのHPの画像をコピーすると、記載致しましたが、ずっと、そうやって出品するのは控えた方が良いでしょう。
例えば、ポイントで購入(?)したデジカメ1つを自分専用にして、
1度だけ自宅に持ち帰り(店の人に運んでもらってもいいですけど、落札者は待ってます。)、直接、店で撮ります。
それ以降は、そのデジカメで撮影した、[未開封のパソコンの箱の画像] を、出品欄に載せて下さい。
今回、パソコンに絞って説明致しましたが、本来何でも良いです。
大型TVでも。高級コンボ、PSXでも。
でも、一番パソコンが [ポイント還元が多く]、
[パソコンを必要とする人の存在] っていうのは、
数年間は保証できるでしょう。

片手間? NO! 完全自動化で

まずお金をどうやって増やしていくか?
全てはここから始まります。
最初はかなりの努力を必要としますので負けないように!!

安価な仕入れについて

どこから仕入れるか

はじめに、本内容はあくまでも「私が実際に格安で商品を仕入れている方法」という位置づけでお話しております。
もっと他にも効率の良い方法があるかと思いますが、「私の場合」を説明した実践書としてお読みいただければと思います。
この内容が日本の法律に考えて合法かどうかはわかりませんが、最終的なお金の流れと商品の流れだけを見れば、誰が見ても日常茶飯事に行われている商行為でしょう。

仕入先については、かなりたくさんありますが、仕切の安い仕入先は殆どが現金決済で、しかも一般客と業者を見極めていまして、思うような価格で仕入れることができません。
メーカー出しの値段、一次店出しの値段は数量と力関係によってほぼ決まっていますので、特別なコネクションがない限り、個人でのメーカー直、一次店直の交渉は不可能に近いでしょう。
個人での二次店以降からの買い付けでは、価格的には量販店と同じになってしまい、時間の掛かる割にはさほど安くはならないと思います。
一次店と取り引きがうまくつながっても、一次店としては実績のある従来の再販先の手前上、個人への仕切価格はやはり政治的に調整されると思います。
勿論この様な一次店クラスと正面から交渉できる能力があれば、正当な商売として取り組まれたら良いかと思います。
となれば、副業やお小遣い程度に考えておられる方が、正規ルート以外から仕入れるにはどのような方法があるのでしょうか。
大手メーカーの商品が正規ルート以外での横流しがあるのかどうかは知りませんが、一つ言えることとすれば、流通の何処かで、誰かが、何かの事情で損をしてでも流通させている商品であればある程度は安く買えると言う事です。
例えば営業担当のノルマ達成の買い込み、過剰在庫品の処分や、倒産整理品等がこれらに当たると思います。

ブロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt

ただし、このような部類の商品が安定して継続して入手するとは限りませんし、このような情報にアンテナを張った業者との競争がありますので、私たち個人では入手が困難でしょう。

では、このような過剰在庫、倒産整理品の部類となるような商品をこちらから仕掛けてみてはどうでしょうか。安く売りたい理由のある人当然のことですが、自分が損をすることが解っているながら商品を安く売ってくれる人はいません。

過剰在庫品の整理や倒産整理品についても、これまでの経緯や今の現状を総合的に判断して、安く売っても何らかの形の利（お金以外でも）があると思っているから、格安で現金化するのでしょうか。

私が目を付けたところは法律で言うところの「期限の利益」です。

期限の利益とは、債務者が債務の履行をするときに、時間の猶予を持っていることを言います。

このご時世ですから、この期限の利益を望んでいる方はかなり大勢いると思います。

このようなお金を借りる人、お金を借りて商品を買う人？などの需要は大きく、テレビで消費者金融や銀行系キャッシングのCMが頻繁に流れている事でも予想は付くと思います。

格安仕入れとの結びつけでは、どのようにして「期限の利益」を望んでいる人と格安仕入れを結びつければ良いのでしょうか。

期限の利益を望んでいる人たちを「売り手」とし、こちら側を「買い手」とします。

「売り手」は何らかの事情でお金が必要ですが、現在は手元になく債務を負ってでも - 時的に現金を手にとりたいと思います。

このような状況の中で、この「売り手」が期限の利益をもってある商品を販売店から入手出来たとします。

ショッピングローンやクレジットカードなどでの決済がこれらに当たるでしょう。

「売り手」との交渉でこれら商品を現金を条件に安く売ってもらえないでしょうか。

勿論、その場で即現金との引き換えが条件で交渉に入ります。

「期限の利益」も販売店から与えられているわけですから、買い取り価格はある程度の交渉の余地があって当然です。

厳密にはこの段階では商品は販売店のものですが、実際に商品を保管しているのは「売り手」ですから、この商品を使おうが、売ろうが、捨てようが、- 切の責任は販売店ではなく使用者であり保管者である「売り手」にあります。

私たち「買い手」はこのような - 切の事情を知りませんので、日常的に行われている個人売買として安く商品を譲ってもらえば、不自然な点はみあたりません。

安く買うためには安く買うタイミングは非常に大切です。

債務履行直前では（買い物をしたカードの支払日前）では、当然ですが交渉の余地は殆どないでしょう。

十分に期日の余裕のある時、例えば殆どクレジットカードでは支払まで最長で55日ありますが、このような長期の場合はかなり交渉のネタとして利用出来ます。

また、切羽詰って現金が必要な場合はさらに交渉のネタとして活用出来ます。

詳しくは次章で説明しますが、この2つの交渉のネタをフルに活用して限界まで安く買い取る事が出来ます。

買い取り交渉

買い取りのタイミングや「売り手」の置かれた立場の把握が大切です。

- ・カードの支払日の直前に新たな買い物で - ヶ月1先の支払期限の買い物をしてもらいカードの支払い資金としてもらう。
- ・消費者金融系の督促のタイミングと合わせて買い取りの交渉をする。
- ・個人営業されている方の？場合は支払日の資金操りに合わせて買い取りの交渉をする。

対象者

対象者はカードブラックの方は除外します。

これまでの経験上、所帯のある方ならカードは家族で管理している場合が多いと思いますので、家族に内緒でサラ金から用立てをしているような人なら、クレジットカードの生きている確率は大きいと思います。

また、サラ金に抵抗のある方には、サラ金に新規申込をする前の金策としてはかなりの効果があります。

また、一般に金券ショップで金券を換金する際の率は95%と非常に高いので、このような手段を知っている人は対象外ですが、最近はクレジットカード会社のチェック体制が変わり、何らかの制限で金券が買えないことが多いようですので、このような金券の換金と言う手段に気が付いている人でも、そのうちの何割かは対象となります。

買い取り戦術では、核心の買い取り戦術についてお話しします。

まず確実なところでは、買い物価格の90%前後なら、現金が目の前にあると簡単に買い取りできます。

こちらは電卓でその場で計算しますが、殆どの方が細かい計算手段を持っていないので、細かなパーセントまでは解りません。

例えば心理的にあまり損を感じさせない次のような方法で買い取りをします。

「商品 なら、18万円で現金買い取り可能です。おそらく量販店では19万円台で入手できます」

これらの説明に偽りはなく、一万円程度のマイナスであると感じられます。

実際には消費税や千円単位の端数があり、このケースでも軽く90%以下で買い取り可能です。

さらに80%前後でも同様に買い取り可能な場合があります。

さらに安く買うには80%以下の場合は次の方法でかなり安く買い取りができます。

今現在、絶対に必要な金額をまず聞いてから、こちらのリストから商品を指定する方法があります。

勿論カードが使える状態かどうかは本人に予め電話でカードセンターに問い合わせてもらわなければなりません。

代金と商品の引き替えについては、数日間の「期限の利益」を与えて商品代金を先に支払います。

必要な時に必要な金額を用立てすると言った行為はかなり好印象となり、「とても親身になってくれるいい人」と思われますので、今後の交渉に大きく有利になります。

あとは販売店に商品の取り置きをお願いしておき、商品の受け渡しは数日後の約束日以上が出品方法です。

次に落札者が自動的にあなた様のリンクパートナー募集のホームページを見れるようにするための方法です。

ヤフオクの画面の右上の「オプション」をクリックします。そして、「落札通知の編集」をクリックします。

これは落札した方にYahooから自動的にいく落札通知メールの中に通知メールを書き込むことができます。

そこに今あなた様がみているこの文章全体をコピーして貼り付けるだけで良いです。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
(「ここから登録してください」のURLは必ずあなた様用のURLに変更してください)

これで、落札した方はあなた専用のリンクパートナー募集のホームページを見ることができます。

ここから下はこの商品の詳しい内容です。

商品は確かにいいものなんです。後述しますがTV等メディアでも取り上げられてるすぐれものです。(ネット通販でしか手に入りません！)

放っておいてもお金がどんどん振込まれてきます。

「初期経費1万円!」「仕事はHPの広告のみ!」

HPは入会すると自動的に提供してもらえます。

商品売るためのHP & パートナーを獲得するためのHPの2種類用意してくれます。

パートナーを募集したほうが断然儲かりますがHPをお持ちの方は販売もいいかもしれません。

こちらのビジネスは新規パートナー獲得で5000円(2人紹介すればちゃらです!)

そのパートナーが新しいパートナーを獲得すると3000円という2次収入が入ります。

つまりある程度のパートナーを確保すれば何もなくても収入が入るという事です。

孫までしか収入は入りませんのでねずみ講ではございません。

ある程度パートナーができたら後は、ほったらかしでどんどん収入が増えていきます。

それはまるで自動販売機を設置したかのようです。

簡単に言う但这个ビジネスは印税生活みたいなものです。(初期の努力は必要です)

ミニマムにシュミレーションしてみます。

始めに3人紹介したとします。

(路上で勧誘するのは不可能ですが、これはインターネットビジネスなんで簡単に紹介できると思います。)

その紹介者が3人が3ずつ9人が登録させたとします。

すると 間接利益27000円 最初の直接利益15000円マイナス投資金額1万円となります。この時点で32000円の利益です。

たった3人で32000円です。

この情報を広めれば広めるほど儲けることが可能になるんです。

それはまるで印税生活です。

情報屋の私が参加したぐらいですから。

お早めに活動したほうが良いでしょう。

このビジネスはまだあまり広がっていません。

メンバー登録すると自分専用のHPアドレスが送られてきますのであとはそのアドレスを掲示板・オークションなどに貼り付けるだけです。

本部がすべてホームページを作ってくれるのでただ入金するだけですすべての作業をやってくれます。

報酬は当日締めの翌日払い

新規パートナーが入金すると本社から報酬明細が送られて来て翌日には登録時に指定した自分の口座に代金が振り込まれます。

新規パートナーは登録フォームから申し込みをするので全ての業務は本社で行います。

よって、こっちは本当にHPの宣伝のみでメールのやり取り、入金確認も必要ないのです。

だれにも口座番号をしられず、メールアドレスもしられず、名前も明かさなくても取引できます。

知らない間に誰かが入金してくれて勝手に口座の残高が増えていきます。

(自分の名前を公表することなく、口座番号を知られることもなし。)

とにかく、ホントに簡単です。

1日10分もあればできることです。こまめにやればすぐに会員が増えます。

並行して時給4000円の収入を得てください

車の調査です。

何を調査するのかというと、車の車検が切れる月を調べることです。

この情報を収集する方法はすごく簡単なんです。

その情報が、中古屋さんや修理屋さんに1台当たりの情報料として約20円を報酬として頂けます。

それでは情報収集の方法をご説明します。

一般に乗られている乗用車にはフロントガラスにステッカ - が貼られています。

そのステッカ - の色と数字を見れば、いつ車検が切れるのか判ります。

ステッカ - の色は4色あって、次の通りになっています。

青色：平成15年に車検が切れます。

赤色：平成16年に車検が切れます。

緑色：平成17年に車検が切れます。

橙色：平成18年に車検が切れます。

青色：平成19年に車検が切れます。

赤色：平成20年に車検が切れます。

緑色：平成21年に車検が切れます。

橙色：平成22年に車検が切れます。

車検ステッカー - の色は下記の順番で回ります。

青色 赤色 緑色 橙色

例えば、ステッカー - の色が赤で、数字が8の場合、その車は

平成16年8月に車検が切れます。

ステッカー - の色が青で、数字が12の場合、その車は

平成15年12月に車検が切れます。

ステッカー - の色が緑で、数字が3の場合、その車は

平成17年3月に車検が切れます。

軽自動車の場合は黄色しかありません。

15/8とか17/2などステッカー - に書いていますので

わかりやすいです。ちなみに15/8は平成15年8月に車検が

切れるということです。

17/2は平成17年2月に車検が切れるということです。

これで、その車がいつ車検が切れるのかわかりましたか？

試しに、ご自分の車の前に立って見てください、すぐにわかりますよ。

早起きは三文の得と書きましたが、早朝の5時から7時の間が一番調査しやすいです。

昼間だと、車に乗っている方は仕事に出かけています。

早朝だと皆さん家にいますので、車の調査をする場合、非常に効率がいいです。

用意するものは、ご自宅周辺の地図と鉛筆と蛍光ペン（青、赤、緑、橙）です。

地図は、できればゼンリン社の住宅地図がいいのですが、図書館等で

コピーしたものでもいいです、無理して買う必要はありません。

用意が整ったところで、具体的な調査方法をお教えします。

（カ - マップの作り方）住宅街にでかけて、住宅の敷地内にある車を調査します。

ステッカー - の色が赤で、数字が7の場合は、地図上の住宅を赤で塗り、その上から鉛筆で7と書きます。

そうすることによって、その家の人の車が平成16年7月に車検が

切れることがわかります。

ステッカー - の色が橙で、数字が8の場合は、地図上の住宅を橙で塗り、

その上から鉛筆で8と書きます。

そうすることによって、その家の人の車が平成18年8月に車検が

切れることがわかります。

どこの誰がいつ車検が切れるのかわかればよいので、他にももっと

楽な調査方法はあると思います。

それと、他人の敷地内には入らないでください。

道路からステッカー - を見てください。

私の経験上、住宅街だと1時間当たり約100台は調査できます。

昼間だと1時間当たり約50台になります。

例えば、2時間で200台調査すれば、一台当たり20円なので、

2時間で4000円ですよね。

1業者に情報を提供するだけで4000円です。

あなたの地区には中古屋さん・車検業者さんはどのくらいありますか？

もし、5つの業者に情報提供した場合、2万円ですよ。

業者はこの情報を非常に欲しがります。

特に車検業者は、どこの誰がいつ車検が切れるのかわかれば、業者自らアプロ - チできるので、業績が格段に上がります、この情報を欲しがるのです。

みなさん、車はいつ買われますか？

私は、車検が切れそうになるときに車を買ってきました。

中古屋さんがこの情報を欲しがる理由がわかりますよね。

あなたは、今まで中古屋さんから電話または訪問営業をされたことはありますか？

ほとんどないですね？

私はもちろんありません。中古屋さんは、お店でお客様を待っているだけです。

（待ち営業）でもこの資料があれば、車検が切れそうなお客様に対して、

中古屋さん自らが、営業（アプロ - チ）をかけるんです。（攻めの営業）

不況下で余程立地条件が良くない限り（待ちの営業）だけでは苦しいはずですよ。

（攻めの営業）を加えることにより、売り上げを倍増させることが可能なのです。

だから、中古屋さんは、この情報を欲しがるんです。

私は現在、35000件の中古車情報を所有しています。ボロ儲けです。

とりあえず、3000件くらい調査して整理すれば、後は、車検業者（修理屋）や中古屋さんにFAXでお知らせするだけです。

例えばFAXで、「車のリサ - チをしました。車検が切れる月と使用者宅がわかるようになっています。

御社の営業のアイテムとして如何でしょうか。1台当たり20円となっております」

等いろんな文章が考えられます。

情報提供を望む業者は、私の場合、2%です。

私が住んでいる地区（市）人口20万都市は、車検業者が約500件あります。

500件と聞くと非常に多いように思われますが、市は世間一般では田舎と言われています。

あなたがお住まいのタウンベ - ジで調べてください。

車検業者（修理屋）だけでも非常にたくさんあることがわかるはずですよ。

例えば、3000台の調査が終了したところで、500件の業者にFAXを送ると、（2%なので）10件の業者に情報提供することになります。

一台当たり20円なので、10件×20円×3000台＝60000円です。

それでは、時給の計算をしましょう。

30時間あれば3000台は調べられます。

仮に、整理するのに30時間掛かったとしても（まずそんなに掛かりませんが）、全部の作業に60時間なので、時給1万円ということになります。

（これを最低ラインとして考えてください）

この仕事は、本当に誰でもできます。調査だけだと子供でもできます。

プロが教える究極のビジネス・最低月150万を約束！.txt
自分で働くのが嫌な方は、1台10円でアルバイトを雇うのもいいでしょう。
最初のうちは、調査台数を増やすことに念頭を置いて、作業をしてください。
日々の積み重ねが非常に大事です。
それでは「早起きは三文の得」を実践してください。

並行して「ほぼ自動化で一生続く収入」を得てください

それは「恋愛ビジネス、又は、交際ビジネス」と呼ばれるものです。
仕事自体はメールをやり取りする程度で一日一時間～二時間程度あれば十分です。
収入に比例して仕事量が増えますが、サイドビジネスとしてかなりの収入を得ることが出来き、勿論、本業でやるのであればかなりの収入が見込めます。

1、初期費用は無料
パソコンなどは必要ありません。
ですが、あった方が数段楽です。
オークション上でこの情報を買って頂いたわけですから問題は無いと思われます。
何事もそうでしょうが、このビジネスをはじめるとあたって「いきなり始める」人は少ないと思います、まずは、資料を請求することをお勧めいたします。
会社の資料は無料で請求できますので、興味を持たれた方は、まずは資料請求してください。

次の段階の「ビジネス開始」では若干お金が掛かります。
といってもこれからの「成功」から比べたら安い投資でしょう。
ビジネスのプランにもよって多少変わってきますが、5万円、または10万円です。

ただし、5万円コースから10万円コースに移ることは可能ですので、
まずは5万円コースから始められてはいかがでしょうか。
5万円コースは取り分が半分になりますが、会社におんぶに抱っこといった感じです。
10万円コースは独立を前提にしたビジネスですが、こちらも会社の方からマニュアルが届きますから安心して仕事をすることが出来ます。サポート体制も万全です。

2、成功率100%です
ビジネス案内には「初期投資を回収出来ない人はいません！」と書いてあります。
メールのやり取りだけで月に何十万も稼ぐことが出来ますし、豪語するだけのことはあると思います。

3、年収は大体600万円～1500万円です
どんな人でも本気になってやれば、最低月に50万円くらいを稼げるそうです。
このビジネスを知るきっかけともなった「ある文章」には月に、150万円を稼いだという話が載っていました。
しかも話だけではなく預金通帳も掲載されていました。
最低の年収金額を50×12＝約600万円、最高額を約1500万円としてみました。
億単位の収入を得ている人もいます。

4、1日の実働時間は1時間～2時間
このビジネスの「業務」にあたるメールのやり取りをこなす時間が
約1～2時間くらいだということです。
20～30通くらいのメール送受信にかかる時間を目安にしてみました。
慣れてくればもっと短縮できますし、これくらいの時間でしたら苦にはならないと思います。

5、一度基盤が出来ると、毎日、現金を受け取れます。
基盤とは、期間の長短で形成されるものではありません。これは上手な広告などでお客さんを「常時導入」できれば基盤が出来たということになります。
これはこのビジネスのコツを覚える＝基盤が形成されるとお考え下さい。
経験によるところが大きいので長く続ければ続けるほど基盤はしっかりしてくるはずですが。
ただし、センスさえあれば短期間でマスターすることも可能です。

6、収入がほぼ永久に（長期的に）
収入がほぼ永久に続く理由これはこのビジネスの楽しさにあります。
継続されるというより継続したくなるのです。
ですから半永久的に継続されるとしました。
一生継続くいても良い理由は、このビジネスには資格も要らなければ老若男女問わず誰にでも出来るということから、「定年」がありません。
当然「クビを切られる」こともありません。
ですから、一生継続出来ます。
また、男と女はあなたの生きている間に地球上からいなくなることは無いはずですから、ほぼ一生と書きました。

7、誰にも会わずに仕事することも出来ます。
完全在宅ビジネスなので外出したりしなくていいです。
人と会うのが苦手な方や、面と向かうと言いたいことが言えない方でも
メールですら熟考しながら、やり取りできます。
勿論、子供をお持ちの主婦の方や時間に余裕のある学生さんなんかなにもお勧めです。

8、社会的貢献に繋がる仕事です。
時に感謝されることもあります、なぜ社会貢献に繋がるのか？感謝されるのか？
それは、このビジネスが「縁結び」と深く関係しているからです。
男女の仲立ちをするのです。
仲立ちしてもらった男女双方はあなたに感謝するはずです。
「こんな良い人とめぐり合わせてくれた」と思うでしょう。
この世の中で、円滑に恋愛が成り立ったならこんなに素晴らしい事は無いと思いませんか？
男は女がいて、女は男がいて「安定」を得ているように思います。
安定感がある人々からはプラスのオーラが出ています。
そのプラスのオーラは世の中にとって絶対に悪いものではないはずです。
素敵な出会いを提供して、そこから家族が出来る。そして子供が出来て、又素敵な出会いが生まれる。素晴らしいことだと思いませんか？このように人に感謝され喜ばれる素晴らしい仕事です。

8、同業者が増えても共存可能＝共食いになりません。
日本には男女合わせて約1.5億人の人間が存在しています。
すなわち、1.5億人くらいの男と女がいます。
日本の人口全てを相手取ってのビジネスに「共食い」が起こると思えません。
あったとしても少し影響が出るくらいだと思います。
このビジネスが共食いになるようだと、いよいよもって日本のサイドビジネス業界も「沈没」、ということになるでしょう。
また、そのようなことになったら日本も終わりだといっても過言ではないと思います。

9、収入について。
上でも書いて様に、収入は段々と増えていき経験を積むことによってステップアップしていきます。
そして、安定期に突入し、そのあとは自動化に向けて励むだけです。
自動化にはセンスとリスクを伴いますので
(会社に属しながら自動化を進めればかなりリスクは軽減できると思います。)
自己判断をお願いします。
さて、皆様お待ちかねのビジネスの全貌について語ります。
ビジネス名恋愛ビジネス、又は、交際ビジネス業務広告活動、メールのやりとりと、ここまでではどこかで聞いたことがあるかもしれませんが、ここからは数あるビジネス会社の中から「本当に儲かる交際ビジネス会社はどこか」についてお話し致します。
この業界はある人によって開拓されました。
俗称はその人の名前が冠された「大沢ビジネス」というものです。
以下にURLを載せておきますので、そこから辿ってみてください。
最初に表示されるのは入会者の方のHPです。(主婦の方です。)
リンクされていますので、NEXTをクリックしていくと核心に迫れます。
資料請求・Eメールアドレスもこのリンクを辿っていくと到達できます。
<http://dreamclub.gooside.com/aisatu.html>
この大沢ビジネス以外の恋愛・交際ビジネスは利益が出ません。
出ても、ごく少人数のセンスある人だけだと思います。
ほぼ自動化する方法についてある程度長い期間この仕事を続け?ていますとノウハウやマニュアルが体に染み付いてきます。
この段階までくれば、会社のサポート無しで独立して仕事が出来ようになると思われます。
そこで、このマニュアルを体系化して人を雇い、取り分を決めてその人に働いてもらうのです。
実際、この仕事自体はほぼメールのやり取りだけですからアルバイトを雇って働いてもらうだけでいいのです。
誰にでも出来ること＝専門家を雇う必要が無いということです。
ですから、アルバイトでも十分に仕事出来るのです。
せいぜい時給にして1000円も出せば、いくらでも人はついてきます。
現に、このようにして稼いでいる人は大勢います。
会長も仕事自体は会社運営ですから、この例に当てはまると思います。
長くやっているとある程度の顧客リストも出来上がりますから可能だと思われます。
業績等を見る必要はありますから完全自動化とはいえませんが、この域まで達すれば寝ていても収入が入ってくることになります。
ここまで来るとはセンスと運が要求されますし、大きなところから独立するわけですからリスクも伴いますので、安定を求めるのであれば会社に依存する方がいいと思います。
ここは、自己判断になるかと思いますが。
企業と契約して顧客をアルバイトに扱わせることによって収入を得ることが出来ますので臨機応変をお願いします。
参考になるかもしれませんが資金ゼロから始めるビジネスのURLを以下に記しておきます。
<http://www.zitakude.com/>

サポートについてですが、基本的に受け付けておりません。

サポートを受けたとしても、実際に直接お会いしてお教えるわけにはいきませんので、結局は「上記説明通りに実行してください」としか言えません。万が一、判らない場合は上記サポートおよび添付資料をよく読み直して下さい。

この情報をお送りする際に、何十回とチェックをしておりますので間違いはありません。忠実に実践して頂ければ確実に結果が出ます。