

年間5億9500万円儲けるための秘技...

# バカ売れ商品作成法

(インフォトップ関係者様専用 非売品)

インフォトップ特別講師  
松岡将吾

改めまして、  
インフォトップ特別講師の  
**松岡将吾**です。

今回で講義レポートの提供も  
番外編を入れると4回目になりました。

今回は、いよいよ実践段階の内容である  
**【情報商品の作成方法】**について  
お届けしてまいります。

ひとつ前置きになりますが、  
このレポートでお伝えしていく内容は、  
ごく一般的な商品作成を目標とするものではありません。

ここでお伝えしたいのは、  
単なる商品作成のノウハウではなく、



# 飛ぶように売れ続ける **バカ売れ商品**の作り方

です。

気休め程度にポツポツ売れる商品ではなく、  
販売開始直後から顧客が殺到する商品。

あなたのメールボックスを、

## 【商品が購入されました】

という売上通知メールで埋め尽くすための商品です。

極論ですが、ここで作成法を解説する商品とは、単に販売するための商品というわけではなく、

## あなたに権利収入をもたらす資産

だと考えてください。

情報商品には、他ではあり得ない様々なメリットがあります。

1つ例をあげるのなら、

## データ商品なので、在庫を抱えず、継続的に販売することができる。

というのは、大きなメリットです。

通常、一般的なビジネスでは、商品を作るために莫大な予算がかかりますし、在庫も抱える必要があります。

情報商品に近い商品である書籍であっても、企画コストに編集コスト、デザインコストや印刷・用紙コストなどなどが必要です。

書店に並ぶことを考慮すれば、



当然ですが、書籍は最低でも数千冊は刷って、在庫を持たなければなりません。

しかも一度作り上げてしまうと、  
後から修正したり追加したりすることも  
そう簡単ではありません。

しかし情報商品であれば、  
常に改善を繰り返しながら、  
顧客の要望に合わせることができます。

なので、以前の講義でもお伝えしたように、完璧主義にならず、改善主義になることが、商品作成の秘訣の1つです。

まずは作ること。  
作ったら改善すること。

これを繰り返すだけでも、顧客が求める商品ができます。

つまりは、改善主義です。

継続的かつ安定的に権利収入を発生させる資産を作り上げていくことをイメージしてください。

ちなみに、今回のバカ売れ商品作成は、**情報販売ビジネスにおける3つのステップ**の中の、最初の【**ステップ1**】をクリアするものになります。

もうご存知の通りかと思いますが、

情報販売ビジネス基本の3ステップは、

## 【ステップ1】

# 情報商品の用意

## 【ステップ2】

# 販売ページの用意

## 【ステップ3】

# 販売開始

となります。

もしもこれまでの【講義動画】と【講義レポート】を確認できていない場合は、必ず先にご確認ください。

基礎を知っておかないと、  
今回の内容は正しく理解できませんし、  
下手な力業に傾倒してしまいがちです。

経験上、ハッキリと分かっているのは、  
結果が出せない人は、例外なく、  
基礎をおろそかにしている人です。

なんでもそうですが、基礎、  
土台となる知識が一番大切です。

繰り返しになりますが、動画講義と合わせて、  
必ず講義レポートも合わせてご確認ください。

本末転倒な結果にならないためにも、必ず、基礎の段階からしっかり理解した上でおすすめください。

//

### **【メール講義のバックナンバー】**

//

#### **【講義レポート1】**

### 情報販売ビジネスで5億円稼ぐための3ステップ

#### **【番外編レポート】**

### 完全匿名で情報販売ビジネスで稼ぐ方法

#### **【講義レポート2】**

### 情報販売ビジネスで月収300万円稼ぐための実践書

#### **【補講レポート】**

### 商品準備に関する特別補講

//

ここからは情報販売に必要な  
情報商品の作成方法について

詳しくお届けしていきます。

若干、専門的になってきますので、  
わからない部分はどんどんご質問ください。

一切遠慮はしなくて大丈夫です。

全ては、あなたに経済的な豊かさ、  
月収100万円という綺麗事抜きの収入を  
掴んでいただくためのものです。

遠慮されてしまう方が悲しいので、  
どんなことでも気軽に聞いてくださいね。

それではまず、情報販売のみならず、  
ビジネス全般で大前提となる極めて重要な  
絶対的な判断基準についてお伝えします。

精神論でも何でもなく、当たり前にするべきこと。  
必ず利益に直結するマインドです。

貴方がこれから爆発的に儲けるために、  
常に自分に問いかけ続け、何をおいても  
先に考えていただきたいもの。

迷った時の全ての判断基準にしていきたい思考。

それが、

**全ては顧客のため**

という考え方です。

貴方にはこれから長期的に儲けて頂きたいので、この思考だけは絶対に忘れないで欲しいのです。

商品を買うか買わないかを決めるのは、言うまでもなく顧客です。

我々に大切なお金を  
支払ってくれるのも、  
当然ながら顧客です。

それなのにも関わらず、多くの販売者、ビジネスマンは、  
**【全ては自分が儲けるため】 【自分の都合】**で  
自分勝手にビジネスしています。

だからこそ、当たり前前に儲けられることなく、  
困っているような状況があります。

これは、お金の目がくらみすぎて、  
本質を見失っている状態です。

私は、私の講義を受講していただいている以上、  
あなたにそんな状態になってほしくありません。

**本質的に、商品は顧客のために用意するものなので、  
必ず顧客のことを第一に考えていただきたい。**

その結果、顧客からの感謝と共に、  
必ず大きな収益を得られます。

我々がやることは、  
全ては顧客のためにやること。

基本の流れを大切にした上で、  
その絶対的な判断基準があれば、  
あなたは大丈夫です。

多くの顧客に感謝され、尊敬され、  
ありがとうを沢山受け取りながら、  
幸福な億万長者への道を進みましょう。

ご自身の長期的な成功のために、  
全ての大前提、絶対正義として  
覚えておいてください。

それでは本題に入ってきましたよう。

まずはじめに、

# あなたの状況に合った 商品の準備方法

をお伝えします。

動画講義では時間の都合上、簡略化してお伝えしたのですが、  
確実に商品の準備できるように、特別な図をご用意しました。

仮に、あなたがどんな状況だったとしても、  
次のページの図を確認して、進めていけば、

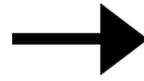
**【自分専用の権利収入の元】となる情報商材は、**

# 販売する情報商材を ゼロから用意する流れ

スタート ↓

自分にノウハウがある

YES!



オリジナルで  
バカ売れ商品  
を作成

NO!



第三講義【配布特典】  
商材作成シートで  
再チェック



発見!

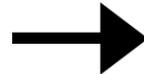


見つからない ↓

身の回りで  
ノウハウ保持者を探す



発見!



プロモーターとして  
バカ売れ商品  
を作成

見つからない ↓

著者やブログ運営者  
インフォトップにて  
ノウハウ保持者を探す



発見!



見つからない ↓



受取!



講師松岡から、オリジナルにできる  
情報商品を受け取る

**必ず用意していただけるはずですよ。**

実際に作業を進めていくまで、  
はじめてのことに不安はあったとしても、  
【商品が用意できない】という悩みはなくなるはずですよ。

ここでもう、

**【商品が自分にはない。。。】**

なんてことでは、  
もう悩まないでください。

**【自分にできるか不安。。。】**

ということがあれば、私が隣にいますので、  
遠慮せずになんでも頼ってください。

何度もお伝えしている通り、  
私は【自分の商品がない状態】で、  
年間5億円以上の利益を得ることができています。

正直、私がやり方をお伝えする以上、  
商品が用意できないなんてことは、  
どう考えてもありえないことです。

**ただ、いざ情報商品を作成するといっても、  
人によって状況はさまざまだと思います。**

なので、今回はフローチャートに沿って、  
あなたにあった商品準備方法を確認できるようにしました。

合計で5つ、商品の準備方法がありますが、大きく分けると2つに大別することができます。

その2つがこちら。

## **【商品の作成方法 その1】**

### **プロモーターとして バカ売れ商品を作成**

## **【商品の作成方法その2】**

### **オリジナルで バカ売れ商品を作成**

です。

これを、それぞれご説明します。

まずはじめに、

## **【商品の作成方法 その1】**

### **プロモーターとして バカ売れ商品を作成**

から。

これは、

# 自分には売るノウハウがない 自分の商品がない

という方におすすめの商品作成方法です。

簡単に言ってしまうと、人の商品を買ってあげる職業、私と同じ、**プロモーター**になるという方法です。

プロモーターとは、  
プロモーションをする役割のこと。

プロモーションとは、  
商品の設計から販売までを  
考えて実行していくことです。

以前もお伝えしましたが、  
私はプロモーターとして活動しています。

というのも、

私は情報販売ビジネスに興味を持った当初、  
販売するノウハウがなかったからです。

とはいえ、今のあなたと同じように、  
情報販売ビジネスに大きな可能性を感じていました。

そこで、商品が売れていない販売者を紹介してもらい、  
それを販売展開したのがはじまりです。

このようにプロモーターなるというのは、

ノウハウ部分は人にお任せして、  
自分は販売に専念する形になります。

この形であれば、自分でノウハウを  
考える必要はありません。

ノウハウを持っている講師の探し方としては、

## 1. 身の回りでノウハウ保持者を探す

## 2. 著者やブログ運営者、インフォトップにて ノウハウ保持者を探す

という方法があります。

まずは周りにノウハウを持っている人が  
いないか探してみて、いなければ、  
インターネットで活動している人を見つけましょう。

メールでアプローチをしたり、  
ビジネス交流会に参加して名刺交換をしていれば、  
講師は意外とすんなり見つかります。

少し他人任せになってしまいましたが、  
知人や友人に、ノウハウ保持者を  
紹介してもらうこともできるかと思います。

ちなみに現在、私が取り組む案件は、  
ほぼビジネスパートナーたちからの、  
紹介だけで成り立っています。

また、プロモーターが取り組む際に  
受け取る報酬の基準は、

## **基本的には利益の50%**

が相場です。

仮に、1億円の利益が発生すれば、  
5000万円がプロモーターの利益になります。

私もそれが基準です。

もしかすると、少し高いなーと思うかもしれませんが、  
**仕掛ける側のノウハウには、それほど高い価値があります。**

あなたもご存知の通り、  
ほとんどの商品は売れていません。

それは大多数の人たちが、売り方や  
顧客に求められる商品知らないからです。

**顧客に求められる商品、**  
**売り方を知っている人というのは、**  
**莫大な報酬をもらってしかるべき。**

それが私の考えです。

普通の会社組織でも、  
営業が一番給料が良いのと一緒にです。

とはいえ、

## 「何が何でも50%もらおう！」

という考え方ではなく、ノウハウ保持者との  
話し合いによって柔軟に決めましょう。

例えば、相手がすでに持っている顧客リストに販売する場合は、  
プロモーターの手間が省けるので40%でも十分、好条件です。

商品がない方、商品化できそうなノウハウが  
見つからない方は、私と同じプロモーターに  
なることをおすすめします。

ちなみに、プロモーターであれば、  
ノウハウを考える必要はないとお伝えしましたが、

**今回お伝えする、**  
**バカ売れ商品の具体的な作成方法だけは、**  
**絶対に押さえておいてください。**

ほとんどの販売者は売れる商品が  
どのようなものか理解していないから、  
儲けることができていないのです。

残酷な現実ですが、  
事実をお伝えすると、

# 『良いものは必ず売れる！』 は幻想です。

ご理解いただけるかと思いますが、  
これは情報販売に限らず、  
ありとあらゆる業界で言えること。

大半の消費者は、何が良いのかを  
判断する基準を持ち合わせていません。

また、自主的に良い商品を探し求めることもありません。

そのため、世の中には、

## 『内容は良いのに売れていない商品やサービス』

が溢れかえっているという、  
悲しい現実があります。

情報商品に限って見ても、

「もっとこの要素を足したらいいのに、、、」

そう思う商品が山のようにあります。

あなたが、バカ売れする商品の法則を理解していれば、  
ノウハウ保持者に教えてあげることができるので、  
その通りに作ってもらいましょう。

ここで売れる商品の要素を伝授しますので、  
できる限り、あなた自身が積極的に  
商品作成に関わっていくことをおすすめします。

これで、いい商品に出会える顧客が増え、  
あなた自身も顧客から感謝の対価として、  
多くの収入を得ることができます。

次に、2つめのパターン。

## **【商品の作成方法その2】**

### **オリジナルで バカ売れ商品を作成**

についてご説明します。

これは、

**自分にはノウハウがある！  
オリジナルで商品を作りたい！**

という場合におすすめの販売スタイルです。

自分がノウハウの作成者であると共に、  
販売活動を行うという、情報販売の  
王道的なやり方になります。

今回の特別講義で学んだことを活かして、  
ご自身の商品を通して、顧客に感謝されながら、  
ガンガン儲けてください。

この方法だと利益は全てあなたのもの。  
売れたら売れた分、丸ごと儲かります。

ノウハウ提供者と組む必要が無いので、  
極限まで自由に活動することができます。

しかし、このやり方には  
1つ大きな落とし穴があります。

それは、

自分のノウハウ・商品であるがあまり、  
顧客目線になれない可能性がある。

ということです。

もっと直接的に言えば、

あなたの持っているノウハウ・作成した商品が  
市場に求められているかどうかは  
全くの別問題だということです。

例えば、

## 自宅でしめじを栽培する方法



なんてノウハウがあっても、  
ほとんど売れないのは  
ご理解いただけるはずです。

とてもユニークではありますが、  
普通に販売しても購入する方は限られます。

私が持つ【バカ売れ商品の原則】を使うことで、  
これでも月間100万円くらい販売することは十分可能ですが、  
最初に取り組むには、やはり難易度が高くなります。

やはり個人的な立場としては、取り組んでいただく以上、  
最初はできるだけ難易度が低い商品を通して、  
多くの利益を得ていただきたいのが本音です。

基本的にはオリジナル商品はなんでも大丈夫ですが、  
売りやすそうか売りにくそうか（儲けやすいかどうか）の判断は、  
今回の講義を参考にしてみてください。

合わせて、アイデアがあれば、  
気軽に私まで相談してください。

まずは、一緒に考えて見るのが大切です。

あなたが求める利益の関係もありますので、  
ボンヤリとでもアイデアがあれば、  
私とあなたで一緒に考えてみましょう。

また、オリジナルで  
バカ売れ商品を作成するためには、  
2通りの方向性があります。

**【1】 自分のノウハウがすでにある**

**【2】 商材作成シートで自分の棚卸しをする**

この2通りです。

【1】については、そのままです。

あえて説明するほどのこともないので、  
ここでは、

**【2】 商材作成シートで自分の棚卸しをする**

についてお伝えします。

この特別講義が始まってからというもの、

LINEやメールでご期待の声をいただくと同時に、  
大変多かったメッセージが

**「自分には売れるノウハウも  
情報也没有せん！」**

**「売れる情報は1つももってません！」**

というものです。

たしかに情報販売ビジネスでは、  
売れる商品がなければ始まりませんから、  
不安になる気持ちも十分わかります。

ですが、考えてみてください。

**世の中に存在する全ての販売者は、  
赤ちゃんの時から、ノウハウを持って  
生まれ持ってきたわけではありません。**

この世に生を受けてから、  
ノウハウを手に入れているのです。

ですから、どなたでも同じように、  
独自のノウハウ、売れる情報を  
構築できる可能性は十分あります。

というよりも、自分のノウハウに  
気が付くことがオリジナル商品作成のコツです。

ここでも【可能思考 (<https://aba1.net/bpFco>)】  
を忘れずに取り組んでいきましょう(^^)

とはいえ、いくら大丈夫だと言われても、  
何らかのとっかかりがなければ、  
どこから手を付けていいのかわかりませんよね。

そこで用意したのがこちら。

## 第三講義 【配布特典】

# オリジナル情報商材 作成シート

です。

早速こちらからダウンロードして  
ご利用ください。

【配布特典】 商材作成シート  
<https://aba1.net/eoftm>

このシートは、例えどんなに自分に自信が無くても、簡単な質問に答えていくだけで、オリジナル商材のベースが定まるシートです。

**自分には売れるノウハウも商品もない。  
一から作るなんてどう考えても無理。**

そう思っておられる方にこそ、ぜひとも手に取っていただき、試していただければと思います。

商品化できそうなアイデアが見つければ嬉しく思います。

アイデアが見つければ、情報をまとめて商品にするだけ。

具体的に商品にしていく行程は、このレポートでお伝えしている

**【バカ売れ商品作成の原則】**をご確認ください。

良いアイデアがでなかったのであれば、私と同様にプロモーターとして活動して、利益を得ていけば良いだけです。

**自分のノウハウで勝負するか、  
他の人のノウハウで勝負するかは自由です。**

あなたの状況、ノウハウの有無に合わせた情報販売のスタイルで取り組んでください。



ここまででわからないこと、  
理解ができない部分があれば、  
私までお気軽にご相談ください。

問題と疑問は、1つ1つ解決していきましょう。  
全てはあなたに稼いでもらうためです。

**[特別講義専用LINE]**

<https://aba1.net/kiksg>

**[特別講義のご感想、ご相談フォーム]**

<https://aba1.net/sikFe>

それでは、続けますね。

2つの販売スタイルをお伝えしたところで、  
次はいよいよ本題。

# **バカ売れする商品は どうやって作るのか？**

についてお話しします。

1回目にお届けしたレポートでは、  
情報販売ビジネスで、

月に100万円以上稼げていない場合は、

## 顧客の求めているもの

を意識する必要があると  
お伝えしました。

それが重要な部分なので、  
常に意識しながら読み進めてください。

ではまず最初に、

一部の販売者以外には  
少し厳しい事実をお伝えします。

## 実は… 売りやすい商品ジャンルは ある程度決まっている

のです。

ここまで受講できているあなたであれば、  
もう薄々感づいているかもしれません。

商品が売れやすい市場、  
販売で儲けやすい商品ジャンルは  
ある程度決まっているのです。

そのジャンルというのは、

# 投資系 ネットビジネス系

の2種類です。

つまり**稼ぐ系の商材**ですね。

ここでご注意いただきたいのは、  
他のジャンルが売れないわけではなく、

**初心者でも、比較的売りやすい  
ジャンルが大きく分けて2種類。**

だということです。

なので、

**「あー私の商品は稼ぐ系ではないから、  
あんまり売れないかー」**

ということではないので、  
まずはご安心ください。

私自身、売れないといわれる能力開発の商材でも  
1億5000万円以上販売していますし、  
ダイエットの教材でも1億円以上儲けています。

単純に販売利益だけを優先するのなら、投資系とネットビジネスに絞った方が効率的に稼げるというだけの話です。

【投資系】と【ネットビジネス系】が売しやすいというのは、私が感覚で決めたことではなく、**インフォトップの内部データに基づく結果**です。

インフォトップランキングの上位でも、この2ジャンルが圧倒的に多いのは、ご理解いただけるとと思います。

ちなみに、この投資とネットビジネスというのは、大きなカテゴリーなので、それぞれの中に、

**小さなカテゴリー**が存在します。

例えば、**投資系の場合**であれば...

- ：FX
- ：株式投資
- ：日経オプション
- ：不動産投資
- ：仮想通貨投資

などなど、その種類は多様です。

さらに、この小カテゴリーを売しやすい順にお教えします。

## 【投資系で売しやすい商品】

**1位：FX**

**2位：仮想通貨**

**3位：株式投資**

くりかえしますが、これは

**販売者、プロモーターの立場として、  
商品売りやすい順番です。**

FXは少額資金から取り組んで、  
大きな利益を狙えるので人気です。

インフォトップでも1位、2位を争う、  
大きな市場規模を持っています。

次にネットビジネス系も同じく  
売りやすい小カテゴリーをお教えします。

## **【ネットビジネス系で売りやすい商品】**

**1位：転売、せどり系**

**2位：アフィリエイト系**

**3位：サイト作成など作業用のツール**

意外に思われるかもしれませんが、  
アフィリエイト関連の商品よりも、

転売やせどりの方が売りがやすいです。

実は、FXと市場規模1位、2位を競い合っているのは、転売、せどり系のジャンルなのです。

しかし、正直な話、商品ジャンルについては、私はあまり気にしていません。

全てのジャンルで結果を出す方法があるからです。

これからお教えするので、ゆっくり読み進めてください。

それでは。

**ここから私があなたに一番伝えたいことです。**

バカ売れ商品を作成する上で、重要な部分なので一語一句逃さないようにしてくださいね。

まずは考えてみましょう。

## **なぜ、FXと転売系の商品が売りがやすく市場規模が大きいのか？**

これは、なぜなのでしょう？

**FXに興味がある人が多いから？**

単純に2つのジャンルの販売者が多いから？  
転売の実践者が多いから？

否。

上の答えは、表面的な答えであり、  
本質的に正しい答えではありません。

答えは簡単。

お金を欲しいという悩みは、  
大多数の人が抱えている悩み。

そして、FXと転売系は、簡単手軽に、  
誰でも出来そうに感じるから。

です。

なんとなくご理解いただけるでしょうか？

この答えの意味が正しく理解できれば、  
どのようなジャンルの商品をだしたとしても、  
月300万円くらいは軽く稼げるはずですよ。

詳しく説明していきますね。

ここで覚えてほしいことは、  
たったの2つです。

見込み客は、自分にもできそうだと  
感じれば感じるほど購入してくれます。

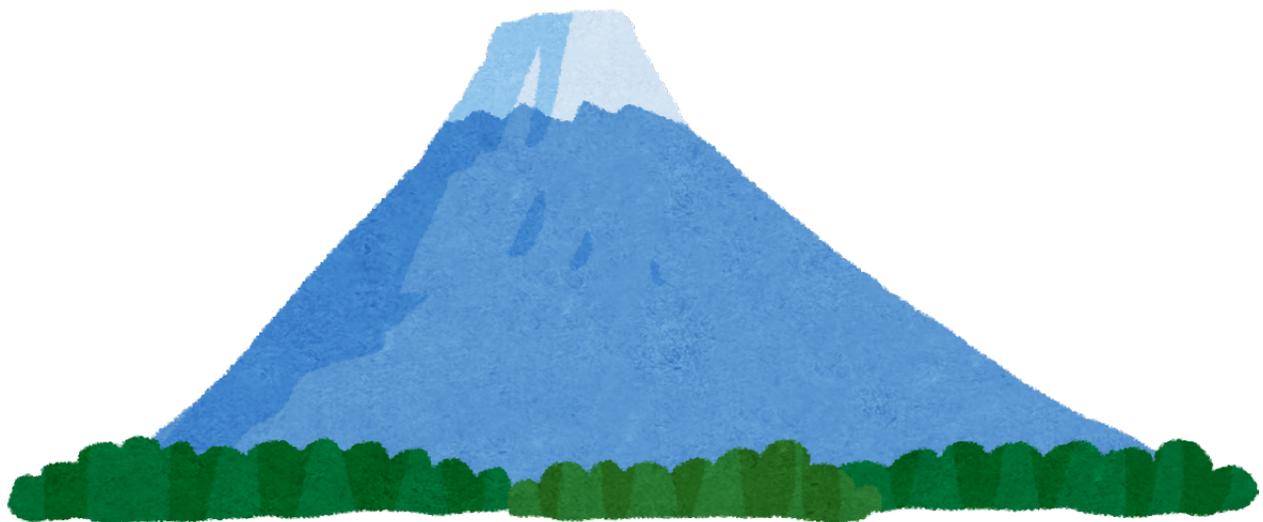


そして、自分にできないものに  
人は決してお金を払いません。

これは絶対に覚えておいてください。

例えばですが…

**参加料は100万円！**  
**富士山の頂上まで裸で1時間以内に**  
**登れば1億円あげます！**



なんていう企画があったとして、  
あなたはチャレンジするでしょうか？

**少し例題に補足すると…**

この裸で富士山1時間登頂チャレンジは、  
過去にも成功して、1億円もらった人がいる。

登山学者が安全を保障している。

という内容だとします。

**しかし、参加費は100万円で  
チャレンジ成功の条件は  
裸で富士山1時間以内の登頂です。**

もちろん、参加費は返ってきません。

普通に考えて、こんなイベント、  
1億円が欲しかったとしても、  
チャレンジしないですね。

個人的に面白そうではありますが、  
お金を稼ぐ（求めている結果を得る）ということ  
真剣に考えている人は参加しないはずですよ。

なぜなら**実現不可能だと感じる**から。  
（感じるという部分が重要です）

では、

**参加料は100万円！車を使ってもOK！  
富士山の頂上まで24時間以内に登れたら  
即金で1億円あげます！**

だといかがでしょうか？

かなりチャレンジする価値が  
あると思いませんか？

過去に成功者がいないとしても、  
登山家が安全を保障していなくても、  
100万円支払ってチャレンジしたいと思いませんか？

だって、車を使いながら、  
普通に富士山に登頂すれば、  
1億円もらえるのですから。

なんだか普通に自分にもできそうです。

この例題は理解してもらいやすいように、  
かなり極論をお伝えしていますが、

**見込み客は、自分にもできそうだと  
感じれば感じるほど購入してくれる。**

**そして、自分にできないものに  
人は決してお金を払わない。**

というのは、  
分かりやすくご説明すると、  
こういうことです。

ちなみに、少し脱線しますが、

**過去に1億円もらった成功者がいる。  
登山家が安全を保障している。**

という部分は、  
コピーライティングの要素です。

いくらコピーライティングで、

そんな風にいわれても、  
裸で登山はしないですよ？

私が脱線ついでに言いたいのは、

# 商品の用意と 作り方が一番大切

だということです。

コピーライティングを極めると、  
なんでも売れるようになります。

これは事実です。

しかしそこには、

**(悪用すれば) なんでも売れる。**

という前提条件がつきます。

そして、当然ながら、  
悪い商売というのは長続きしません。

顧客に寄り添っていない商品は、  
必ず淘汰されていくものなのです。

巷にはびこっている  
詐欺的な高額塾をみてください。

どれだけの高額塾が  
何度も繰り返し販売できているのでしょうか？

2度目以降の開催ができている塾は  
見渡してもほとんどありませんよね。

あれだけ、

「100名以上を稼がせた」とか  
「1000名以上を指導してきた」

なんて喧伝しているにもかかわらず、  
その後、表に一切出てこない。

**それはつまり、顧客の目線は無視した、  
淘汰されるべき塾だったということです。**

本当に顧客のためになるビジネスは、  
必然的に2度目、3度目があるものです。

一度きりしか開催できないというのは、  
顧客主義を無視した、販売者目線での  
コピーライティングの力に頼って強引に  
売っていた塾だったということです。

次の段階の講義で、あなたにも  
コピーライティングの真髄と、  
テンプレートをお渡しする予定ですが、  
ここだけを頭にいれておいてください。

# **商品の用意には 何よりも力を入れる。**

いい商品を用意して、  
いい文章で販売する。

これがシンプルながら、  
究極的な答えです。

そして情報商品は、商品内容も文章（伝え方）も、  
ほとんど予算をかけずに素晴らしいものが作れます。

情報商品は最高です（^^）

**裸で富士山の話に戻ります。**

ケース1とケース2の違いというのは、  
噛み砕くと、お金（1億円）を得るまでの、  
ハードルの低さです。

**誰でもできそうな感じは、  
みんなが求めます。**

**簡単お手軽だと  
感じられるかどうか？**

は人が選択する基準として、  
相当重要視されるということです。

FXと転売せどりは、その手軽さ、固く成功できそうな雰囲気提示しやすいジャンルだからこそ、市場規模が大きいのです。

**市場にいる見込み客たちは、  
FXやせどりが好きなわけではありません。**

簡単手軽に自分でもお金が稼げそうなのが、  
この2つのジャンルだというだけです。

ここで、少しを視点を変えてみてください。

FXや転売よりも、簡単に  
稼げそうだったらどうでしょう？

当然、見込み客はそちらに流れます。

なぜなら、FXと転売で成功したい！と思っているわけではなく、あくまで、**楽しく稼ぎたい！**と思っているからです。

これを間違えると、何を販売したとしても大きな結果を得ることはできません。

とにかく、

**見込み客が求めている結果を**

## 簡単お手軽に実現してあげる。

ということは、必ず意識してください。

**これは、稼ぐ系の商品だけに  
限った話ではありません。**

記憶力がよくなったり、ダイエットだったり、  
恋人との復縁だったり、人間の悩みは様々です。

お金を稼ぐという結果を求める人が多いだけで、  
あなたのノウハウにも必ずニーズがあります。

それを、購入者ができるだけ  
簡単に実践できるようにする。

というのが重要なのです。

## **簡単お手軽を打ち出す戦略は 全てのジャンルに適用可能です。**

例えばダイエットだと...

- 腹巻を巻くだけダイエット
- 飲むだけで痩せるサプリ
- りんごをかじるダイエット

などなど、ヒットした商品を見れば、

一目瞭然です。

どのくらい痩せるかよりも、  
どれくらいお手軽簡単かを重要視されます。

ネット業界で言うと

**1クリックで100万円が確定...**  
**参加するだけで年収1000万円稼げる...**  
**ツールを起動させれば月収50万円...**  
**設置するだけで毎月100万円が孫の代まで続く...**

などなど、そういった類のものです。

やはり魅力的ですよ？

私はあなたと同じ仕掛ける側なので、  
そういった信憑性が低いものを購入しませんが、  
普通は魅力的に感じます。

ですが、私たちはノウハウを  
教材化して、市場に与える側です。

誤解の無いようにお伝えしますが、  
信憑性の低いもののお話ではなく、  
きちんと再現性のあるものです。

しかし、くどいようですが、  
絶対法則として覚えておいてください。

## 見込み客は結果を得る方法に、 簡単さ手軽さを求める。

この事前知識は、どのジャンルで  
商品を出すかという問題よりも、数千倍大切です。

しかしながら、  
ノウハウをお持ちだったり、  
すでに商品を作成している場合、

## 「自分の商品は手軽にできない！」

という方もいると思うので、  
少し参考にしてもらえる質問を  
下記に記載しますね。

## あなたの商品は こんな風に簡単お手軽に できませんか？

////////////////////////////////////

### (質問1)

ノウハウの一部、もしくは全てを  
テンプレート化することはできませんか？



一度自分の商品について考えてみてください。

**必ず、どこかに簡単お手軽にできるポイントがあるはずです。**

SEOを学ぶよりも、  
SEOされたサイトのテンプレート。

FXのトレードノウハウを学ぶよりも、  
トレードサインを表示してくれるシステム。

英会話スクールに通うよりも、  
聞き流すだけの英会話学習。

一部のイレギュラーな売り方をのぞいて、  
これは普遍的なビジネスの原理原則です。

なにを忘れても、

**自分の商品に【お手軽さ】を入れる**

これだけは、  
必ず覚えておいてください。

本当はここで一度締めたいところですが、  
かなり期待してくれている方々もいるので、  
もう少し詳しい内容に入りますね。

**ここまでは売れる商品ジャンルと**

**バカ売れ商品の第1原則**をお話しました。

お気づきでしょうか？

そう、

## 実はバカ売れする商品には 原則がある

のです。

ここまででお伝えした、

### 【ノウハウをお手軽化する】

というのは、第1原則です。

本当は12原則あるのですが、  
急にお伝えすると頭がパンクと思うので、  
今回は第3原則までお伝えします。

では、続けますね。

バカ売れ商品作成法の

**【第2原則】** は、

# 即時性を高める

です。

少しだけ上の項目にも組み込んだのですが、  
どういうことか、ご理解いただけるでしょう  
か？



この即時性、即効性を高めるというのは、

**その商品、サービスを実践すれば、  
すぐに何かしらの効果ができるようにする**

ということです。

よくネットでも見かけますよね。

- その日のうちに〇〇できます。
- 3時間で5万円の報酬が確定します。
- 7日間で体の軽さを実感します。

などなど、近い将来に  
得られる利益を作り出すということです。

これがもし、

- 3年以内に月収100万円になれます。
- 半年後に5万円の報酬が振り込まれます。
- だんだんと、体の軽さを実感します。

だったとすれば、  
顧客は魅力を感じてくれません。

## 顧客は「すぐに」結果が欲しいからです。

なので自分の販売する商品に、  
即時性がないか考えてみてください。

### 「自分の商品は、 そういうタイプじゃない！」

と感じるかもしれませんが、  
切り口を変えたり見方を変えれば、  
どこかしらに「即時性」はあるものです。

また、得られる結果が小さくても、  
即時性が強調できるなら問題ありません。

1年後の100万円より、  
明日の10万円を欲しがります。

極論、どうしてもノウハウ自体に「即時性」が  
見つけられない場合、他の教材との違いを  
強調する形でも大丈夫です。

例えば、好きなだけ食べても痩せられるダイエット教材なら、  
他の教材とは違って、苦行のような食事制限がないので、  
『食べてもいい、という違い』は即時的に実感できます。

ノウハウ自体についてはありませんが、

これだって立派な「即時性」です。

とにかく顧客はすぐに結果を得ることを期待してるので、  
例え小さくともすぐに得られる結果を見つけてください。

## 顧客が求めているもの

それを作り出す努力をすること、  
真剣に考えることが私たちの使命です。

全ては顧客のためだと意識して、  
ここでも可能思考でいきましょう。

それでは次の原則に移りますね。

バカ売れ商品作成の【第3原則】  
それは、

## 金銭的保証と、 顧客が得られる 結果の保証を入れる



です。

例えば、簡単なもので言うと、

- 結果がでない場合は全額返金
- 一定水準の結果がでるまでサポート

など、できるだけ参加する  
ハードルを下げたあげする必要があります。

いくらあなたが商品に自信があったとしても、  
見込み客は購入するまで、その価値がわかりません。

なので、見込み客のことを考えて、  
できるだけ参加しやすい環境を  
商品内に組み込んであげてください。

もしかすると、

**「えー、保証なんてしたくないよ…」**

と思われるかもしれませんが、  
もう一度、原則を思い出してください。

見込み客が欲しいもの

それを考え、提供すれば、  
あなたは儲かるのです。

自分の売りたいものではなく、  
顧客に求められるもの。

これは商品ジャンルや内容よりも、  
マインドセットとして入れておけば、  
本当に売れるようになります。

**自分だったら…**

# 保証がついている商品と、 保証がついていない商品だと、 どちらの方を選ぶか？

あなたであれば  
ご理解いただけるはずです。

ちなみに、

**返金保証による赤字については  
心配しなくて大丈夫です。**

**私は必ず返金保証をつけて商品をつくりますが、  
今まで一度たりとも赤字になったことはありません。**

ただの一度たりとも、です。

むしろ、この原則を盛り込むことによって、  
必然的により大きく儲かることになります。

返金保証有りと無しだけの違いで他は全く同じだったとしたら、  
【保証有り】の方が【保証無し】に圧倒的大差をつけて  
大きな利益をもたらします。

**【売上】ではありません。  
【利益】での話です。**

少し怖くなる気持ちも分かりますが、  
なにも心配はいりません。

あなたの顧客をもっと信頼してください。

自分の商品を慕ってくれている人を信じれば、  
あなたは幸せな億万長者になることができます。

簡単に第3原則までお伝えしましたので、  
ここで復習しますね。

## **バカ売れ商品作成の 【3つの原理原則】**

### **【バカ売れ商品の原則1】**

**簡単お手軽さを盛り込む**

### **【バカ売れ商品の原則2】**

**即時性を盛り込む**

### **【バカ売れ商品の原則3】**

**金銭的保証と、得られる  
結果の保証を入れる**

です。

**正直、今回お伝えした内容を知っているだけでも  
情報販売ビジネスであれば月収100万円は軽く稼げます。**

第2講義でお伝えした [バックエンド商品] がなくとも、  
3原則を押さえておけば100万円程度は儲かってしまいます。

ほとんどの販売者が  
この3原則すら知らないからです。

**見込み客のことではなく、一番に**  
**自分の利益のことを考えてしまうので、**  
**ほとんどの販売者はギリ貧になります。**

アフィリエイトの皆様も、  
販売者がどのくらい考えて作っているかは、  
きちんと理解してくれます。

そして、販売力のあるアフィリエイトは、  
バカ売れ商品の原則を持った商品売りたがるのです。

単純に、紹介すれば儲かるからです。

このバカ売れ商品の三原則と、

**顧客の求めているモノを売る**

という顧客主義のマインドセットを知ったあなたは、  
**現時点でも全販売者の中の上位に食い込める**  
**十分な素質を持っています。**

最後に、私をもっとも大事にしている  
商品作成のマインドセットをお伝えします。

**これは、私が尊敬する**

## 資産300億の大富豪から教えてもらった 特別なマインドセットです。

正直に言うと、資産が10億円くらいはないと  
正しく理解できないくらいレベルが高い話です。

順序をかなり飛ばしているので、  
まだお伝えするべきではないのかもしれませんが。

しかし、お金に愛される人の  
空気だけでも感じてほしいので、  
ここでお伝えすることにしました。

それではいきますよ？

できるだけ、噛み砕いて説明します。

### 全ての商品には100%の 理想像というのがあります。

俗に、哲学者プラトンがイデアと呼ぶものです。

例えば、FXであれば、

トレードすれば100%勝てる。  
1日3回以上トレードチャンスがあって、  
種銭は1000円からはじめて、  
1ヵ月後には最低100万円になる。

しかも、必要な時間は1日3分だけ。

## 3万人試して、再現性は100%

のようなものです。

胡散臭さ全開ですが、本当に、  
**実際にある**と仮定したらどうでしょうか？

自分の家族がそれを使って、  
毎月数百万円実際に稼いでいたら、  
どうでしょうか？

FX初心者だとしても、  
絶対買いますよね？

100%トレードに勝てて、  
1000円が1ヵ月後に100万円になるんです。  
1万円だったら1ヶ月後に1000万円です。

小学校レベルの算数ができる人であれば、  
100万円でも買うと思います。

ですが、現実をみても、  
そんな商品は存在しません。

しかし、誰もが欲しがる商品、  
顧客にとってもっとも理想の形。  
その理想像は思い描けます。

ほとんどの人たちは、それを無視して、  
自分の売りたいものを売ります。

そうじゃないんです。

## その理想像にどれくらい 近づけることができるか？

## どれだけ顧客のことを考えられるか？

これが自分自身の  
利益に直結するんです。

## 100%の理想があるとしたら、 我々はそれを何%実現することができるか？

商品開発はその勝負なのです。

なぜ、私がどんなジャンルで商品をだしても、  
1商品最低1億円売れるのか？

なぜ、インフォトップだけで  
年間5億9500万円も儲けられるのか？

なぜ、たったひとり個人で活動しながら、  
時価総額1000億クラスの上場企業群から  
毎年数千万円積まれ、仕事を依頼されるのか？

全ては、このマインドセットにあります。

この価値基準を正しく理解できると、  
周りの人たちのビジネスというのが、

子供のお遊びにみえてきます。

**みんな自分の財布のことしか考えていない。**

**自分が一番、顧客のことを考えている。**

そう確信できるようになれば、  
仮に、あなたが嫌がったとしても、  
顧客はあなたの元へ行列を作って並びます。

当然ですよ。

顧客からすれば、自分のことを  
1番考えてくれている人を選ぶに決まっています。

そして、顧客のことを考え切った報酬として、  
銀行口座と財布には、今までみたことがないような  
莫大な報酬が入ってきます。

**本物の経済的成功者、**  
**仕掛ける側で儲かっている人は、**  
**この原理原則を知っています。**

顧客のことを具体的かつ実践的に考えるために  
必要な原則の中の一部が、本日お伝えした  
バカ売れ商品作成の3原則です。

**【バカ売れ商品の原則1】**

**簡単お手軽さを盛り込む**

## 【バカ売れ商品の原則2】

### 即時性を盛り込む

## 【バカ売れ商品の原則3】

### 金銭的保証と、得られる

### 結果の保証を入れる

本来1 2原則あるのですが、いきなり全部お伝えすると混乱するのでまずはこの3原則を押さえてください。

「なんだよ！全部教えてくれよ！」

と思われるかも知れませんが、

**焦りは禁物です。**

ノウハウは『**使うため**』に存在するのです。

居酒屋で語るための蘊蓄とは違って、知っているだけでは意味がありません。

1万個の知っているだけのノウハウより、  
たった1つの実際に使えるノウハウの方が、  
圧倒的に価値は高いのです。

仕掛ける側のノウハウは、

知って満足するためではなく、  
稼ぐために使ってください。

もしもあなたがノウハウコレクターだったとしたら、  
これからは集めたノウハウをお金に換えていく段階です。

先ほどもお伝えしましたが、  
**月に100万円前後であれば、  
今回のノウハウだけでも十分達成可能です。**

バックエンド商品を用意せずとも、です。

しっかりと成功への道を  
踏みしめていきましょう。

それでは今回の特別講義はここまでとします。

自分の商品がある場合は、  
このレポートの内容を参考に、  
バカ売れ商品に進化させてください。

これから商品を作る場合は、  
レポートの内容と照らし合わせながら、  
バカ売れ商品を作成してくださいね。

**それでは、  
ここで課題です。**

**今回の講義で『学んだこと』を**

**最低1つ、私まで直接教えてください。**

「私はこのノウハウをこうやって使います！」

という感じで、すぐに使えるように  
具体的にした形がベストです。

ですが、商品がまだない場合や、  
プロモーターとして活動する場合は、  
難しいと思うので『学んだこと』だけで構いません。

もちろん、ご質問やご相談、ご要望も  
引き続き受けつけています。

無料でここまでできるのは、  
この特別講義が最後なので、  
ぜひご自身のためにご利用ください。

**学んだことのアウトプットは、**  
**誰にするのか、そして、何回できるのかが、**  
**あなたの収入額に直結していきます。**

ご連絡はLINEでも、  
フォームでも大丈夫です。

これまでも、ありがたいことに、  
多くのご連絡をいただいておりますが、  
引き続き、心からお待ちしています。

お気軽にご連絡ください。

## **[特別講義専用LINE]**

[\*\*https://aba1.net/kiksg\*\*](https://aba1.net/kiksg)

## **[特別講義のご感想、ご相談フォーム]**

[\*\*https://aba1.net/sikFe\*\*](https://aba1.net/sikFe)

何がわからないかわからない！

という状態であれば、そのまま

**「何がわからないかわからない！」**

とご連絡いただいても大丈夫です。

ちなみに、情報販売ビジネスは  
何からやればいいのかかわからない場合は  
こちらのレポートを確認してください。

## **【情報販売で5億円の3ステップ】**

個人情報をネットに公開するのが怖い場合は、  
こちらのレポートを確認してください。

## **【完全匿名で情報販売の利益を得る方法】**

情報販売ビジネスで  
月間300万円稼ぐための具体的な方法は、  
こちらのレポートにまとめました。

## [【月収300万円稼ぐための実践書】](#)

ご相談ご質問はメールとLINEで受け付けています。  
(個人的にはLINEが助かります)

### **[特別講義専用LINE]**

**<https://aba1.net/kiksg>**

### **[特別講義のご感想、ご相談フォーム]**

**<https://aba1.net/sikFe>**

また今回は、受講者のみなさまからいただいた、  
**バカ売れ商品作成に関するQ&A**もご用意してみました。

あなたが稼ぎやすくなるように、  
共有しますのでご確認ください。

ネットに溢れる、

1クリック100万円 (笑)  
参加するだけで1000万円 (笑)

に比べると大変に感じるかもしれませんが、

今このように、特別講義を受講している  
熱心なあなたは、きっとこれから豊かで  
自由な人生を獲得できます。

なんでもそうですが、少し視点を変えて、  
仕掛ける側にまわってしまうと、  
経済的に成功するのは意外と簡単です。

私が隣についているので、  
一緒に頑張りましょう。

次回の講義では、情報販売ビジネスのキモ、

## **鬼の成約率を獲得する セールスレターの構築方法**

についてお届けします。

全てを語り切ることにはできないので、  
セールスレターを構成する要素の中で  
もっとも重要な、

## **コピーライティング**

についてお話したいと思います。

つまり、5億円売れるコピーライティングノウハウをこの特別企画だけで語るということです。

この内容だけで最低10万くらいは  
いただいてもいいと思うものをご提供するので、  
楽しみにしててください。

しかしながら、これだけは絶対に覚えておいてくださいね。

**何度もお伝えするように、  
情報販売で一番大切になるのは、  
商品の準備ステップです。**

それに対して残念なことですが、情報販売ビジネス業界では過剰なコピーライティング信仰があります。

それを否定する気はありませんし、私もコピーは大好きです。

ですが、正直な話をすると、商品の作り方を間違っていると、**いくら一流のライターが書いたとしても  
平凡な結果に終わります。**

作り方を間違った商品は売れないのです。

荒廃した土地では

大樹が育たないのと同じです。

当たり前といえば当たり前なのですが、  
コピーを信仰しすぎるが故に、  
誤解が生じているように感じます。

しかし、事実として、

## 石ころを100万円で売る。



なんてことも、コピーを極めれば可能です。

しかし、それは一般的な目線で見ると詐欺です。

社会通念から外れた邪道の儲け方です。

中身のないもの、喜ばれないもの、  
求められていないものを、無理やり洗脳して売る。

こういう邪道がまかり通ると、  
インフォ業界はどんどん詐欺師たちの  
巣窟だというレッテルを貼られます。

それは誰も望んでいないことだと思うのです。

**私はどうせ情報ビジネスをするのなら、  
顧客が求める商品を正しく作成し、  
最高のコピーで販売して、感謝されながら**

## ガンガン儲けてほしいと考えています。

売れるのは大前提で、顧客に感謝される商品の全てをここで語り切ることはなかなか難しいものです。

しかし、売れる商品の原理原則はしっかりこのレポートにまとめたので、必ず何度も復習してくださいね。

きっちりと顧客主義で商品作成できるようになってから、コピーライティングに移りましょう。

あなたが顧客から感謝されつつ、末永く儲けていくためにも、私からのお願いです。

それでは最後までレポートを読んでいただき、ありがとうございました。

また次回の講義でお会いしましょう！

インフォトップ特別講師  
松岡 将吾

## 商品作成に関する Q&A

**Q.私はノウハウコレクターなのですが、  
いままで購入した教材をまとめて、  
自分の教材にできないでしょうか？**

**A.**はい、可能です。

すでにご確認いただけているかと思いますが、  
LINE特典でお届けした長谷川さんの体験記では  
まさにその方法で成功した長谷川さんの話があります。

ただその場合は、内容をただ丸写しするのではなく、  
必ず、一手間加えてください。

ここでいう「一手間」というのは、  
ご自身の経験談や、その教材の中で  
語られていない内容などを加えるイメージです。

**Q.商品がない場合はどうするの？**

**A.**一つは先にもお伝えしたように  
他の人の商品を買ってあげるという方法があります。

この場合、誰かにお願いする時のコツを知っていれば、  
かなり売れるものがタダで手に入ります。

もう一つはご自分で作成する方法なのですが、  
商材作成シートを使って、自分が商品化できるもの  
を見つけてみてくださいね。

**Q.ノウハウを説明する文章が書けません**

**A.**言葉にする作業は、やったことがないと  
難しく感じるかも知れません。

一つの手段として、身内などの  
第三者と話しながら作成する方法があります。

「それってこういうこと？」など、  
自分では言葉にできなくても、第三者が  
それを言葉にしてくれることもあります。

また、まずは箇条書きにして  
とりあえずたくさん書き出す方法もオススメです。

最初から文章を書こうとすると難しいですが、  
思いついた順に箇条書きしていくことで、  
伝えたいことの整理もできます。

プロのライターにノウハウを話して、  
文章にしてもらう方法も有効です。

**Q.**松岡さんがコネも予算もなしに  
最初に情報販売するとしたら、  
なんのジャンルからやりますか？

**A.**私であれば投資系からやります。

なぜなら投資が売りやすいというのがありますが、  
私が投資に関して知識があり、やっていて楽しいから、  
というのがあります。

自分の好きな分野がないのであれば、

まずは売りやすいものから始めることをオススメします。

そこで資金さえ作れば、そのあと広告をかけたりもできるので、どんなジャンルでも扱いやすくなります。

## Q.商品作成には平均どのくらい時間がかかりますか？

**A.**その分野について、もともとどれくらいの知識があるかどうかにもよりますので、一概には言えないところです。

ただ、全く知識ゼロの分野でも、まとまった時間をとって集中して作業していけば、一週間もかからずに作成することも十分可能です。

しかし、その時も大事なのはあまり「完璧」にこだわりすぎない、ということです。

完璧主義より改善主義。

情報商材は常にアップデートが可能なので、ぜひ気楽に「改善」していく気持ちで取り組みましょう。

**Q.**自分にはノウハウがないので、  
ノウハウを持っている人と組もうと考えています。  
どうやったらノウハウを持っている人と知り合えますか？

**A.**一番シンプルな方法であれば、  
本を出されている方に  
コンタクトするという方法があります。

これが誰でもできる、もっとも手軽な方法です。

相手にしてもらえないと思われがちですが、  
著者も自分のノウハウを教材にしたいと言われて、  
悪い気はしないので、意外と話を聞いてくれます。

他にも、著者でなかったとしても、  
ノウハウを持っている人を紹介してもらったり、  
交流会にでるなんていうのもありますね。

インフォトップで売れていなさそうな方に  
連絡してみるという方法も有効です。

私たちのほうでも、せっかくの特別企画なので  
ノウハウホルダーとのマッチングなど  
特別な機会も企画中です。

ぜひお楽しみにお待ちください。

**Q.**プロモーターとしての実績がない自分の話を  
ノウハウを持っている人が聞いてくれるのでしょうか？

**A.**もちろんです。

以前お伝えしたかと思いますが、  
ノウハウを持っている人（ビジネス以外）は

基本的にその道に人生を捧げてきた人なので、  
情報販売ビジネスの進め方は全く知りません。

バックエンド商品という概念すら知らない方からすれば、  
ここまで学んできたあなたは、紛うことなきプロモーターです。

聞いてくれない人は、そもそもビジネスに興味が無いか、  
自分のノウハウを広めたくない人か、忙しすぎて  
あなたからの連絡を忘れていただけなので、  
たとえ相手にされなかったとしても気にしないのが無難です。

**Q.誰かが納得してくれる3万円の商品を作る自信が無いです。**

**A.**自信は無くても大丈夫です。

一度も自転車に乗ったことがない人が  
自転車を乗りこなす自信がなくても普通のように、  
実際に販売していない段階から自信を持つことは難しいもの。

なので、本当の意味で自信がもてるようになるためには、  
実際に販売して、実際に顧客が喜んでくれているのを  
自分の目で確認する必要があります。

ただ、あなたにとっては3万円の価値がないものでも、  
他の誰かにとってはそれ以上の価値を感じる場合があることは  
忘れないでください。価値観の違いというものです。

もう少し別の伝え方をしてみます。  
あなたが会社員として月に30万円の給料を  
もらっていると仮定してください。

では、もし仮にあなたのクローン人間がいたとして、あなたは、自分のクローン人間に30万円を払って雇いたいと思うでしょうか？

もし思わないようであれば、あなたは自分自身の価値を不当に安く見積もっている状態です。

あなたはすでに、会社から30万円もらっているわけなので、会社からすればあなたには30万円の価値があるはずです。

自分自身の価値を、自分自身で正しく判断することは、なかなか難しいことで、おおよそ大半の人は自分自身の価値を不当に安く見積もっています。

あなたが顧客のためを思って商品を準備したなら、必ず3万円以上の価値を見いだしてくれる人は現れるので、安心して取り組んでください。

あなたの未来の顧客を信頼することがコツです。

## **Q.商品作成で絶対に外せないことを教えてください**

**A.**このレポートでお話した三原則ですね。

本当に純粹に、この三原則さえ押さえておけば、月収数百万円突破は何も難しくありません。

今回のようにルールを決めておけば、何度やっても同じことができますし、再現性が異常に高くなります。

## Q.商品作成にお金はかかりませんか？

**A.**掛ける必要はありません。

当然ですが、掛けようと思えば、  
豪華なスタジオで動画を収録したり、  
プロのデザイナーに装飾してもらったりと、  
いくらでもお金を掛けることができます。

ですが、私の経験上、  
元手を一切掛けずに作成した商品と、  
そうでない商品とで売りに大きな差が  
出ることはありませんでした。

最低限必要な要素さえ押さえておけば  
ご自分で作った商品であっても、全く問題なく売れますし、  
お金を掛ける必要性は全くありません。

## Q.商品作成したら絶対儲かりますか？

**A.**世の中に絶対はありません。

が、私はこれまで一度も外したことはありませんし、  
これからも外すなんて想像すらできません。

つまり、私の中では『絶対に』儲かるのです。

そして、あなたにお伝えしている内容は、  
私の知っていることすべてですので、

しっかり学んでさえもらえれば、  
『絶対に』儲けてもらえると思っています。

**Q.素人なので文章も下手だし、話も下手です。  
やはりそんな商品だと売れないでしょうか？**

**A.**あまり気にする必要はありません。

どんなに文章が下手でも、話が下手でも、  
売れる商品を作るために障害になることは  
ほとんどないと思っています。

私もこれまでご一緒させていただいた方で、  
お世辞にも文章がうまいだなんて言えない方がいましたが、  
その方が作成した商品であっても  
1億5千万円以上の販売実績があります。

問題になるのは売り方の部分であって、  
文章力や話の上手さではありません。

もちろん、上手いに超したことはありませんし、  
練習されるのはとてもいいことだと思います。

最悪、数百万円儲けるためだと思って、  
外注に頼むのも1つの手だと思います。

経済的成功には投資思考が必要不可欠です。

**Q.松岡さんはどのくらいのペースで新しい商品を作成していますか？**

**A.**インフォトップに限っていうと、  
基本的には年に1，2回くらいです。

現在の私は、家族や仲間との時間を大事にしたいので、  
あまり仕事に時間を掛けないようにしています。

誤解のないようにお伝えしますが、  
受講者の皆様は、稼ぎたければ、稼ぎたい分、  
取り組んでいただければいいかなと思います。

ご感想、ご質問、今回の講義で学べたことは、  
LINEでもフォームでも受け付けています。

あなたからのご連絡、心からお待ちしています。

**[特別講義専用LINE]**

**<https://aba1.net/kiksg>**

**[特別講義のご感想、ご相談フォーム]**

**<https://aba1.net/sikFe>**