

京都のド田舎にある小規模の運送屋が、 たった1年半で、ネットで一躍有名になった方法

■ 著作権について

『京都のド田舎にある小規模の運送屋が、たった1年半で、ネットで一躍有名になった方法』（以下、本冊子と表記）は、著作権法で保護されている著作物です。本冊子の著作権は、発行者（福田健児）にあります。

本冊子の使用に関しては、以下の点にご注意ください。

■ 使用許諾契約書

本契約は、本冊子を入手した個人・法人（以下、甲と称す）と発行者（以下、乙と称す）との間で合意した契約です。本冊子を甲が受け取り開封することにより、甲はこの契約に同意したことになります。

本契約の目的：

乙が著作権を有する本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

禁止事項：

本冊子に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。甲は本冊子から得た情報を、乙の書面による事前許可を得ずして出版・講演活動および電子メディアによる配信等により一般公開することを禁じます。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。

損害賠償：

甲が本契約に違反し、乙に損害が生じた場合、甲は乙に対し、違約金が発生する場合がございますのでご注意ください。

契約の解除：

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合には、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

責任の範囲：

本冊子の情報の使用の一切の責任は甲にあり、この情報を使って損害が生じたとしても一切の責任を負いません。

【目次】

はじめに・・・・・・・・・・3 ページ

その 1. facebook・・・・・・・・・・4 ページ

その 2. facebook ページ・・・・・・・・・・12 ページ

その 3. ワードプレス・・・・・・・・・・19 ページ

その 4. YouTube・・・・・・・・・・29 ページ

その 5. グーグル・アドセンス・・・・・・・・・・33 ページ

その 6. メールマガジン・・・・・・・・・・46 ページ

その 7. ステップメール・・・・・・・・・・65 ページ

さいごに・・・・・・・・・・70 ページ

【はじめに】

はじめまして！ 福田健児と申します。

この度は、私の無料レポートをダウンロードしていただきありがとうございます！

まずは、私の事を知らない方もいらっしゃると思うので、
『自己紹介』をこちらからご覧ください。⇒ http://kenjifukuda.com/wordpress/?page_id=2

『福田健児のブログ』 ⇒ <http://kenjifukuda.com/>

『福田健児のメルマガ』 ⇒ <http://kenjifukuda.com/merumaga/index.html>

『福田健児のメルマガ』は、
私が 26 歳から約 8 年間、
役員として会社を経営してきた経験をもとに、

経営者としての

- ・心構え
- ・考え方
- ・理念
- ・人生哲学
- ・奮闘記

などをお話しております。

その他、「皆様のお役に立てる情報」などを随時配信しております。

また、ご意見・ご質問などございましたら、お気軽に福田健児までお知らせください。
⇒ kenji.fukuda0617@gmail.com

よろしく申し上げます。

京都のド田舎にある小規模の運送屋が、 たった1年半で、ネットで一躍有名になった方法

このレポートでは、私 **福田健児**と、私が経営する運送会社である**株式会社栄興運（さかえこううん）**が、2011年2月に突如ネット業界に姿を現わし、たった1年半でネットで一躍有名になった方法をお話いたします。

その1. facebook

まず、私 福田健児が一番始めに行なったことは、**facebook** でした。

アカウントを取得したのは2011年2月15日です。

2010年の後半から始まった『アラブの春』で、当時読んでいた日経新聞に、facebook や Twitter や SNS という言葉がやたらと出始めました。

『アラブの春』以外の記事も含めると、これらの言葉が日経新聞に出ない日はなかったと思います。

（新聞を読むことは時間の無駄だと気付いたので、最近は一切読んでないですが・・・）

今まで、mixi や Twitter や ブログ というものに一切興味を示さなかった私ですが、なぜか facebook というものには興味を示し始めました。

ちなみに、今まで mixi や Twitter やブログというものに抱いていたイメージは下記のとおりです。

mixi・・・子どもや主婦の遊びサイト。もしくは、出会い系サイト。

Twitter・・・つぶやいて何が面白いかわからない?? (??)

ブログ・・・日記。他人の日記なんて誰が読むねん!!

33 歳になってみて、『学生時代に描いていた 33 歳の自分』と『現実の自分』が全然違うので、多少焦ってた時に、facebook というものが目の前に現れました。

なぜかは分かりませんが、facebook というものにチャンスと可能性を感じたのでしよう。

今まで、mixi や Twitter やブログなどには一切振り向きもせず、mixi や Twitter やブログをやっている人間を『オタク』と軽蔑していた私が、facebook に関しては何の迷いもなくすぐさま登録しました。

33 歳にして、ようやくネットデビューを果たしたことになります・・・(笑)

facebook をやり始めた頃は『ネット初心者』『SNS 初心者』だったので、何をやっていいのか全く分かりませんでした・・・(^o^;)笑

なので、まず本屋に行って facebook に関する本を 2、3 冊買ってしっかり読みました。

ちなみに、facebook に関する本はマニュアル本などを含めると、この 1 年半で 7~8

冊くらいは読んでいると思います。



そして、facebook に関するセミナーに行きました。

facebook をやり始めた当初は、Google で「facebook セミナー 大阪」と検索して、行けるセミナーには片っ端から行きました。

あと、今でこそアウトプット中心ですが、facebook のやり始めは facebook の中でもかなりのインプットをしました。

ちなみに、facebook をやり始めた当時に、かなり勉強させていただいた方が 2 人いま

す。

1人目は、K・Kさん、

2人目は、R・Tさん、

です。

K・Kさんはリードコンサルティング株式会社の社長で、ソーシャルレスポンスマーケティングを提唱されている方です。

ネットに関して何も分からない時期に facebook で K・Kさんに出会ったこともあり、彼からは多くの事を学びました。

特に、『ソーシャルメディア大富豪の教え』と『ネット集客のルール ～14日間集中特別プログラム～』は非常に勉強になりました。

あと、『THE MARKETING』でも3～4ヶ月程勉強しました。(現在は退会しております。) こちらは月額2,980円の有料コンテンツなのですが、非常に内容の濃い商材なので、もしご興味のある方は試してみたいかと思いますが？

お申し込みは[こちら](#)です。(私は既に退会しておりますので、ご質問等をご遠慮ください。)

また、現在でも、彼のメルマガやステップメールは毎日読んでおります。

ネットビジネスをしている多くの起業家は、『労働』というものに否定的なイメージを持っておりませんが、K・Kさんは『労働』というものに肯定的なイメージを持っておられるところも私と考え方が似ているな、と思うところでもあります。

次に、R・T さんですが、facebook の中では知る人ぞ知る有名人です。

良い意味でも悪い意味でも有名人なのですが、私は実際お会いしたことがないので人物評価はここでは控えておきます。

現在は何をされているのかは分かりませんが、私が facebook をやり始めた時は、『いいね！革命』というものが流行っていて、R・T さんは『革命家』として崇められていました。

私が、R・T さんに注目し始めたのは、『facebook で、お友達を一日 100 人増やす方法』というタイトルの彼のノートを発見してからです。

当時、R・T さんのお友達の数 は 2,000 人か 3,000 人くらいだったと思いますが、毎日 100 人ずつお友達を増やしては、このタイトルのノートを書き～、また次の日に 100 人お友達を増やしては、このタイトルのノートを書き～、ということをされてました。

当時の facebook は、まだ『facebook 初心者』の集まりでしたので、彼のこのノートは非常に注目され、シェアされまくってました。

内容に関しても初心者に分かるように書かれており、当時の私も非常に参考にさせていただきました。

そして、彼の名前を一躍有名にしたのが、『いいね！交換会』というイベントです。

彼のノートに自己紹介文を投稿し、お互い『いいね！』を押し合って、気に入った人がいたら『友達リクエスト』を送る。という単純なルールです。

このイベントに出れば、1日で100人程お友達が増えるということで、多くのfacebookユーザーが『いいね！交換会』に参加したと思われます。

私もこのイベントには毎回参加し、多くのお友達を増やしました。

そして、『いいね！交換会』がない時でも、毎日のように『友達リクエスト』を気に入った人に送り、怒涛のように『お友達』を増やし始めました。

『お友達リクエスト』を送りまくっては、facebookから『友達リクエストを送ることを2日間はダメ！』という謹慎処分を食らい～、
『お友達リクエスト』を送りまくっては、facebookから『友達リクエストを送ることを4日間はダメ！』という謹慎処分を食らい～、
『お友達リクエスト』を送りまくっては、facebookから『友達リクエストを送ることを7日間はダメ！』という謹慎処分を食らい～、
『お友達リクエスト』を送りまくっては、facebookから『友達リクエストを送ることを14日間はダメ！』という謹慎処分を食らい～……………
というのを繰り返しながらドンドンお友達の数を増やし続けました。

今年に入ってから、そういった行動は控えているので、現状の4,200人程のお友達は、2011年に築き上げた努力の賜物です（笑）

あと、R・Tさんは『ノート』の重要性をさかんにおっしゃっており、私も彼に触発されて多くのノートをしたためました。

彼の『ノート塾』なども非常に勉強になりました。

私は今まで計3冊の電子書籍を出版したのですが、そのうちの2冊はfacebookのノー

トをまとめたものです。

せっかくなので、全てご紹介させていただきます。

・ **20人規模の会社で5年で役員になる方法** (2012年3月3日出版)

パプーで購入希望の方は[こちら](#)

文楽で購入希望の方は[こちら](#)

・ **運送屋の跡継ぎバカ息子が30歳の時に考えていたコト・・・** (2012年3月17日出版)

パプーで購入希望の方は[こちら](#)

文楽で購入希望の方は[こちら](#)

・ **運送会社の経営者が教える 『運転手に必要な知識』** (2012年6月30日出版)

パプーで購入希望の方は[こちら](#)

文楽で購入希望の方は[こちら](#)

※ 全て1冊500円です。

これら3冊のうち、**【20人規模の会社で5年で役員になる方法】**と**【運送会社の経営者が教える 『運転手に必要な知識』】**はfacebookでノートを書き続けた連載モノをまとめたものになります。

私は今後も、「facebookやブログの記事をまとめて電子書籍として出版する。」というこの方法で、電子書籍を出版しまくる予定にしております。

ちなみに、【運送屋の跡継ぎバカ息子が30歳の時に考えていたコト・・・】も、2008年3月～2009年12月まで、我が社のホームページの『専務取締役 編集長に挑戦！！』という計15回分のコラムをまとめたものです。

これからの『本』の定義は、「買って読むモノ」ではなく「書いて売るモノ」に変わっていきます。

もし、電子書籍の出版にご興味のある方がおられましたら、私のやり方を参考にしてください。

その 2. facebook ページ

福田健児個人の facebook に力を入れた次に取り組んだのは、私が経営する運送会社である株式会社栄興運（さかえこううん）の facebook ページです。

ちなみに我が社の facebook ページは[こちら](#)です。

facebook ページのファン数のランキング表示をしてくれるサイトがあるのですが、「京都 ビジネス」の категорияで 15 位前後をウロウロしております。

もしよろしければ現在何位か見てやってください。⇒ [こちら](#)

おそらくですが、、、 今まで我が社以外に見たことない、という理由で、、、

『日本の中小の運送会社で、facebook ページのファン数は、我が社が日本一だと思います！』

違ったらゴメンナサイ・・・(^o^;)笑

さて、2012.10.29 現在のファン数は 370 人ですが、京都のド田舎の小規模の運送屋が、なぜここまでのファン数を獲得出来たかをお話したいと思います。

まず、私自身がこれからは facebook ページが重要になってくるといち早く気付いたからです。

皆様は、facebook ページは facebook の個人のページとは違い、facebook のアカウントを持ってない方でも見れることをご存知ですか・・・??

これはいわゆる『第2のホームページ』ですよ。

しかも、ファンの方とコミュニケーションが取れるホームページです。

これからの時代は、個人も法人も『ファン作り』が非常に大事になってくるので、facebook ページはもってこいのサービスだと感じます。

さて、肝心のファン作りですが、まず始めに考えたことは、私の個人ページのお友達の数をもっと増やして、お友達に我が社の facebook ページの宣伝をするということでした。

具体的には、有益な記事や写真や動画を我が社の facebook ページにアップし、私の個人ページでシェアをします。



こんな感じで、自分のページに我が社の **facebook** ページの投稿をシェアしていけば、勝手に我が社の **facebook** ページの名前のところにリンクが貼られるので、興味のある方はクリックしてくれます。

そして、更に興味を持ってくれた方は我が社のファンになってくれるというわけですね。

このやり方で、我が社の **facebook** ページのファンをドンドンと増やしていきました。

なので、我が社の **facebook** ページのファンの方は、もともと私のお友達という方が多くいます。

次に、私がやったことは、社内での **facebook** ページに関するプチイベントです。

具体的には、社内で従業員から『ノート』と『動画』の投稿を募り、最優秀投稿者(MVP)は3万円、特別賞は1万円の賞金を出しました。

ノート(500文字以上)は1本につき1,000円を出し、動画(3~5分)は1本につき3,000円を出しました。

また、投稿コンテンツはファイル形式で提出できない従業員も多数いるので、ノートなどは手書きでもOKとしました。

全てのデータを取りあえず、私に提出してもらい、私が我が社の **facebook** ページにアップする方法を取りました。

第1回のイベントの結果は、

期間：2011年7月30日～8月20日

投稿者数：5名

投稿コンテンツ：ノート14本、動画9本。

となりました。

ちなみに、同じようなfacebookページに関する社内イベントを年末～年始にかけても行ないました。

第2回のイベントの結果は、

期間：2011年12月17日～2012年1月31日

投稿者数：4名

投稿コンテンツ：ノート7本、動画2本。

となりました。

この2回目のイベントでそこそこ盛り上がりれば、「第3回、第4回！・・・」と継続して行なう予定でしたが、2回目のイベントはそんなに盛り上がりませんでしたので、今のところはこの2回のイベントのみです。

また近々、第3回のイベントを行なうかもしれませんが・・・(^o^)笑

そして、この2回のイベントでファン数もそこそこ増えました。

- ・第1回目のイベント・・・30名チョイ ⇒⇒⇒ 63名
- ・第2回目のイベント・・・137名 ⇒⇒⇒ 150名

詳しくは下の動画をご覧ください。

[【第1回『Facebook ページ』イベント！！】の結果報告 \(株栄興運\)](#)

[【第2回『Facebook ページ』イベント！！】の結果報告 \(株栄興運\)](#)

あとは、私の facebook の個人のお友達に直接「『我が社の facebook ページ』のファンになりませんか〜？」という宣伝をしたり、facebook 内で『我が社の facebook ページ』の PPC 広告を打ったりもしました。

そんなこんなで気が付けば、今のファン数になっていました。

しかし、どんなイベントをやったり、どれだけ広告を打っても、コンテンツの中身が見ている方にとって有益でなければファンは増えません。

我が社の facebook ページのファン数が増えた一番の要因は、

『面白い、有益な情報を発信し続けたから。』

だと思います。

私自身、この『面白い、有益な情報を発信し続ける。』ことを一番意識して、facebook ページを運営してきました。

その一つの集大成が、

・運送会社の経営者が教える 『運転手に必要な知識』 (2012年6月30日出版)

パプーで購入希望の方は[こちら](#)

文楽で購入希望の方は[こちら](#)

です。

こちらは、一般のドライバー様向けのコンテンツです。

facebook ページのコンテンツは、常に『一般のドライバー様』を意識して、情報発信してきました。

ぜひ、[我が社の facebook ページのノート](#)をご覧ください。

上記のように、まずは facebook に力を入れていきました。

次に、私が行なった事は本格的に **SNS** を勉強したことでした。

始めにお話した通り、今まで、mixi や Twitter やブログというものに一切興味を示さなかった私ですが、facebook の「面白さ」や「将来性（可能性）」を知った事で、**SNS** を本格的に勉強しようと考えました。

そこでまず本屋に行き、

- Twitter
- YouTube
- Google+
- Ameba ブログ（アメブロ）
- Ustream
- LinkedIn

に関する本を何冊か買いました。

mixi の本はなかったので、amazon.co.jp で中古本を何冊か買いました。

facebook をやった後に、mixi の中古本を買って mixi をやり始め、本格的に mixi を勉

強した人間は日本中探しても私しかいないでしょう！（笑）

この時期に、『クラウド』の意味もようやく分かり、更に勉強しようと、『Gmail』『Dropbox』『Evernote』『SugarSync』の本を買って勉強したり、『Gmail』『Dropbox』『Evernote』のセミナーがあればセミナーに行ったりしました。

今では、『Gmail』『Dropbox』『Evernote』は活用しまくっており、今までこれらを活用せずに仕事をしていた事が信じられないくらいです。

そんな感じで、とりあえず **SNS** 全般を勉強し、とりあえずやってみました。

mixi は馴染めずソッコウでやめましたが・・・（笑）

現在、私が可能性を感じているのは、YouTube とワードプレスです。

Ustream も活用したい！と思っておりますが、まだそこまでのレベルに行っていないのが現状です。

その3. ワードプレス

『ワードプレス』はオープンソースのブログソフトウェアです。

現在、最も注目されているブログソフトウェアです。

例えば、Ameba ブログ（アメブロ）は㈱サイバーエージェントがサービスを提供している大人気のブログですが、所詮このアメブロも㈱サイバーエージェントの持ち物なので、㈱サイバーエージェントが突然ルールを変えたり、突如アカウントを削除することもありうるわけです。

実際、この『突如、アカウントが削除される』問題は起きております。

しかし、ワードプレスは誰の持ち物でもないので、正真正銘の『自分の持ち物』となります。

要は『自分の資産』ですね。

なので、何をやっても自由です。

当然、ワードプレスのブログを使ってモノを売ることも出来ます。

ブログで商売バリバリ OK！です(^^)

アメブロは商用利用を禁止しているので、アフィリエイトすら出来ないブログです。

この違いは大きいですね。

ちなみに、私がワードプレスでブログを始めたのは2012年3月22日です。

7ヶ月程前の話です。(2012年10月29日現在)

ワードプレスの存在を知って、すぐにワードプレスのブログを始めたので、約8ヶ月前までは『ワードプレス』の存在を全く知りませんでした。

『ワードプレス』という言葉自体も全く聞いたことありませんでした。

私のSNSの先生で、N・Yさんという方がおられるのですが、このN・Yさんに『ワードプレス』の存在を教えてもらいました。

ある日、N・Yさんのfacebookのセミナーが終わって二次会でN・Yさんにこんな質問をしました。

「ブログをやろうか迷ってるんですけど、もしブログをやるとしたらやっぱアメブロですよ〜・・・??」

かろうじて、『アメブロ』の存在を少し前に知ったので、N・Yさんに「当然、アメブロですよ〜!!??」と尋ねました。

(実は、『アメブロ』という言葉も、最初、K・Kさんの『ネット集客のルール～14日間集中特別プログラム～』で出て来た時は知りませんでした。)

で、N・Yさんの答えがコレでした。

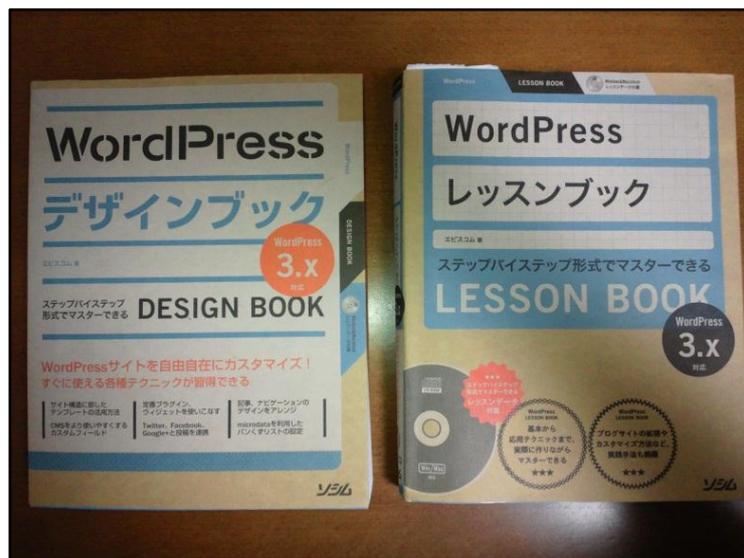
「今からブログやるなら『ワードプレス』がオススメですよ～ 私のブログも『ワードプレス』ですよ(^o^) で、借りるサーバーは〇〇〇がいいんじゃないですか～」

「ワード・・・?? エクセルじゃなくワード・・・?? え?? 違う?? ワードプ、プレス・・・?? で、サーバーって聞いたことあるけど、サーバーってなんじゃい?? 〇〇〇って言われてもワケワカメ・・・???(??)」
ってな感じだったのを今でも覚えております・・・(笑)

たった8ヶ月前まで、『ワードプレス』や『サーバー』と言われても、ホントにちんぷんかんぷんでした・・・(^o^;)笑

ただ、負けず嫌いの私は、すぐさま『ワードプレス』に関するセミナーがないかチェックし、『ワードプレス』に関するセミナーに何回か参加しました。

もちろん、『ワードプレス』に関する本も何冊か買いました。



『サーバー』に関しても、『ワードプレス』をやり始めた頃は、相変わらずあんまり意味が分かってなかったのですが (^o^;)笑)、最近、サーバーにメルマガのランディングページをアップロードしたりするのを始めてから、ようやく『サーバー』というものが何なのかが分かってきました・・・(^o^;)笑

メルマガのランディングページに関しては、また後述しますね。

そんなこんなで、ようやく『ワードプレス』をなんとか使いこなせるようになり、それなりのブログになってきました。

ちなみに、私のブログの URL は、<http://kenjifukuda.com> です。

日本中に『ふくだけんじ』という名前の方はたくさんいるでしょうが、『kenjifukuda.com』というドメインを取得出来たことは、今後のネットの利用を考えても非常にラッキーだったと思います。

今後も、『kenjifukuda.com』というドメインを私のロゴのようにドンドンとアピールしていこうと考えています。



kenjifukuda.com

また、『ワードプレス』が今後も重要だと考える理由をお話します。

今からお話する事は、ネットに詳しい方ならもちろん『釈迦に説法』だと思います。

私は、2011年2月15日に facebook をスタートして SNS に出会ったのですが、facebook をやり始めた頃は、ブログ（特にアメブロ）をやっている人の事を「なんで、未だにブログなんかやってるんやろう・・・ ブログなんかやめて、人がたくさん集まっている facebook をやったらいいのに。」と少し冷やかな目で見てました。

ブログと facebook を両方やっている人のことも「ブログなんかやめて、facebook に力を入れた方がかしこいのに・・・」と思ってました。

しかし、間違えてたのは私の方だったんですね。

facebook とブログ。

「どちらか一方しかやってはダメ！ さて、あなたは facebook かブログのどちらをやりますか・・・！！??」と言われれば、1ミリも迷わず私は『ブログ！！』と答えます。

ブログはブログでも、アメブロじゃなくワードプレスをオススメします。

facebook よりブログを選択する理由はいくつかありますが、とりあえず2つ答えます。

まず1つ目は、先ほどの『アメブロ』の運営会社 ⇒ (株)サイバーエージェントと同じで、『facebook』の運営会社 ⇒ Facebook,Inc.なんですね。

要は、facebook でアップしたコンテンツは全て Facebook,Inc.の持ち物です。

もちろん、facebook を利用するにあたっては Facebook,Inc.が決めたルールのもとで利用しなければいけません。

ルール違反を犯すと、何の予告もなくアカウントを削除されることもあります。

facebook ユーザーが自分でも知らん間にルール違反を犯していて、突如アカウントを削除され、なぜアカウントを削除されたのか原因がつかめない、という事例も聞きます。

このように、facebook ユーザーはあくまでも『他人の土俵で相撲をとっている』にすぎないんですね。

しかし、ワードプレスは誰のものでもありません。

完全に自分自身の『資産』です。

しかも使い道は自由で、カスタマイズも豊富に出来ます。

多くの個人や企業が HP としてワードプレスを利用しています。

私自身のブログもワードプレスを利用しています。

ぜひ、こちらから覗いてみてください♪♪ ⇒ <http://kenjifukuda.com>

2つ目の理由として、よく言われる『SEO 対策』です。

『SEO』とは、検索エンジン最適化 [Search Engine Optimization (サーチ・エンジン・オプティマイゼーション)] のことで、Google や Yahoo で検索された時に検索結果がいかに上位に来るようにするか、ということです。

これ以上の説明は、少し前まで『アナログ人間』だった私には聞かないでください
ね・・・(笑)

facebook に投稿したコンテンツは検索には全く引っかかりません。

1 つ 1 つの写真や動画やノートや投稿記事に関しては、検索エンジンには全く引っかからないのです。

これらはいくまで facebook 内での出来事で、外には出てこないんですね。

試しにやってみただけであれば分かりますが、「福田健児 facebook」と検索していただければ、私の facebook のトップページが検索にヒットすると思います。

あとは、facebook に関して書いたブログの記事がたくさん引っかかってくると思います。

あとは、facebook に関しての YouTube の動画がたくさん引っかかってくると思います。

YouTube も SEO 対策にとっては最高のパフォーマンスを発揮します。

私が先程、「現在、私が可能性を感じているのは、YouTube とワードプレスです。」とお話した理由はそこにもあります(^o^)

しかし、「福田健児 facebook」と検索したにもかかわらず、facebook で投稿した記事などは出てきましたか・・・??

出てこなかったと思います。

facebook 中の投稿記事などは検索エンジンの対象にはならないんですよね。

なので、いくら必死に記事を書いても、facebook のお友達には読んでもらえますが、facebook をやってない方には絶対読んでもらえないんですよね。

「検索エンジンの対象になる・ならない」にかかわらず、facebook のアカウントを持ってない方は、そもそも facebook をやっている方の記事を読むことができない、という問題もありますね。

ここで、facebook とブログについての違いを更に分かりやすく説明します。

facebook を育てていく事と、ブログを育てていく事の違いについてお話します。

仮に、facebook もブログも『京都府久世郡久御山町というド田舎にある小さな八百屋さん』と仮定しましょう。

まず、facebook は検索エンジンに引っかからないので、京都の人間でも「え・・・？ 久御山町ってどこやったっけ・・・??」と言われるド田舎の『久御山町』からは抜け

出せません。

しかし、**facebook** でお友達を増やし有名人になっていくって事は、久御山町にある小さな八百屋さんがドンドン大きくなり、久御山町の住民だけではなく、久御山町の周辺の宇治市や城陽市や八幡市などの住民も買いに来るくらいの八百屋さんになるってことです。

これはこれで売上は何倍かアップしますが、しかし、久御山町という場所からは一歩も抜け出せないなので、ド田舎で店舗を拡大して、そこそこ有名になってもそもそも久御山町や宇治市・城陽市・八幡市の人口はしれているので、売上は何百倍・何千倍とはならないのです・・・

次に、ブログですが、スタートは **facebook** と同じく京都府久世郡久御山町というド田舎にある小さな八百屋さんです。

しかし、ブログは検索エンジンに引っかかります。

ブログの記事を書き続け、いろんな記事にアクセスが集まり始め、ブログをボチボチと育てていくということは、ド田舎の久御山町にある小さな八百屋さんが、少し店舗を拡大して、人口の多い名古屋に進出するということになります。

そして、また少し店舗を拡大して横浜に進出し、最後はイオンやイトーヨーカドーのような総合スーパーとなって東京のど真ん中に進出するようなイメージです。

このようなスーパーブログになれば、出す記事は全てアクセスが大量に集まります。

東京のど真ん中はそもそも人口がメチャクチャ多いので、そんな最高の立地に総合ス

一パーを出すことが出来れば嫌でもお客様が集まりますよね。

ブログもそれと同じ現象が起きます。

これが **facebook** を育てていく事と、ブログを育てていく事の違いです。

私は、遅ればせながらこの事実に気付いて、最近は **facebook** よりブログに力を入れています。(もちろん、**facebook** もバリバリやっています！)

その 4. YouTube

次に YouTube のお話をします。

ちなみに、皆様は YouTube が世界第 2 位の検索エンジンということをご存知ですか？

世界第 1 位はもちろん Google です。

Google の次に YouTube で検索しているんですね。

あと、もう 1 つ忘れてはいけない事は、現在、YouTube は Google の子会社です。

ということは、YouTube と Google は大きく捉えれば同じ会社なんですね。

これは、SEO 対策を考える上で非常に重要な事だと思います。

Google で『**福田健児**』で検索をかけると、YouTube の動画がズラ〜っと出てきます。

ちなみに、Yahoo で『**福田健児**』で検索をかけても、YouTube の動画がズラ〜っと出てきますので、YouTube 自体がかなり検索にヒットすることもお分かりいただけると思います。

ちなみに、今や YouTube は 1 日に 40 億回再生されるモンスターサイトです。

YouTube が発表している[驚きのデータ](#)をご覧ください！

以上のお話だけでも、今後 YouTube に取り組んでいく重要性をお分かりいただけると
思います。

あと、なぜ私が YouTube を推奨するかと言いますと、SEO 対策の面でも強力なんです
が、それ以外に、『動画』の重要性なんですよ。

自分自身をより分かってもらうには、やっぱり『動画』なんですよ。

自己紹介をブログ 10 本書くよりも、自己紹介を 10 分の動画で配信した方が、相手
には自分自身の事を分かってもらえると思います。

そして、自己紹介をブログ 10 本書くよりも、自己紹介を 10 分の動画で配信した方が、
圧倒的に『楽』です。

私は、YouTube に動画を配信し始めてから、自分自身の事をより知ってもらえるよう
になりました。

最近、ことあるごとに動画を撮って YouTube にアップしています。

飼ってる子ネコちゃんも動画配信してます（笑）

2012 年 10 月 29 日現在、118 件の動画をアップしていて、トータル 50,416 回再生さ
れています。

（福田健児の YouTube チャンネルは[こちら](#)です。現在の再生回数をぜひチェックして
みてください。）

1 件当たり約 427 回の再生回数ですね。

YouTube を始めたのも 2011 年の春以降なので、

期間：1 年半（30 日×18 ヶ月＝540 日）

再生回数：50,416 回

として計算すると、

$50,416 \text{ 回} \div 540 \text{ 日} = \text{約 } 93 \text{ 回/日}$

となります。

私の動画は、1 日に約 93 回観られているんですね。

ブログでも同じことですが、YouTube のスゴイところは、一度アップしてしまえば後はほったらかしでドンドン再生される場所ですね。

Google や Yahoo で検索されて私の YouTube 動画がヒットしたり、YouTube 内で私の動画が検索されたりしています。

そして、ほったらかしで現在 1 日約 93 回再生されているわけです。

ちなみに、素人はメガヒットを狙うべきではありません。

『Lady Gaga』のようなたった 1 本の動画で何百万回・何千万回と再生される動画は絶対ムリです。

まあ、お金さえかければ可能性はゼロじゃないですが、『お金』をかける必要がありますね。

それよりも、少ない再生回数でもいいので量産すれば OK だと思います。

100 万回再生される動画を 1 本よりも、1 万回再生される動画を 100 本ですね。

私は今後もこの戦略で動画を量産するつもりです。

その5. グーグル・アドセンス

次に、ワードプレスのブログと YouTube で得ている広告収入についてお話します。

私がやっているのは Google AdSense (グーグル・アドセンス) です。

Google AdSense (グーグル・アドセンス) とは、Google が提供している PPC 型の広告サービスです。

Google AdSense (グーグル・アドセンス) の最大の特徴は、ウェブページのコンテンツに合わせてインターネット広告が表示されることにあります。つまり、Google 側がウェブページ内にあるテキストを自動的に分析することにより、関連性の高い、適切と思われる広告を自動的に配信・表示してくれるのです。

さすが、『検索』のスペシャリストの Google ですね。

そして、この Google AdSense (グーグル・アドセンス) はリスクゼロです。

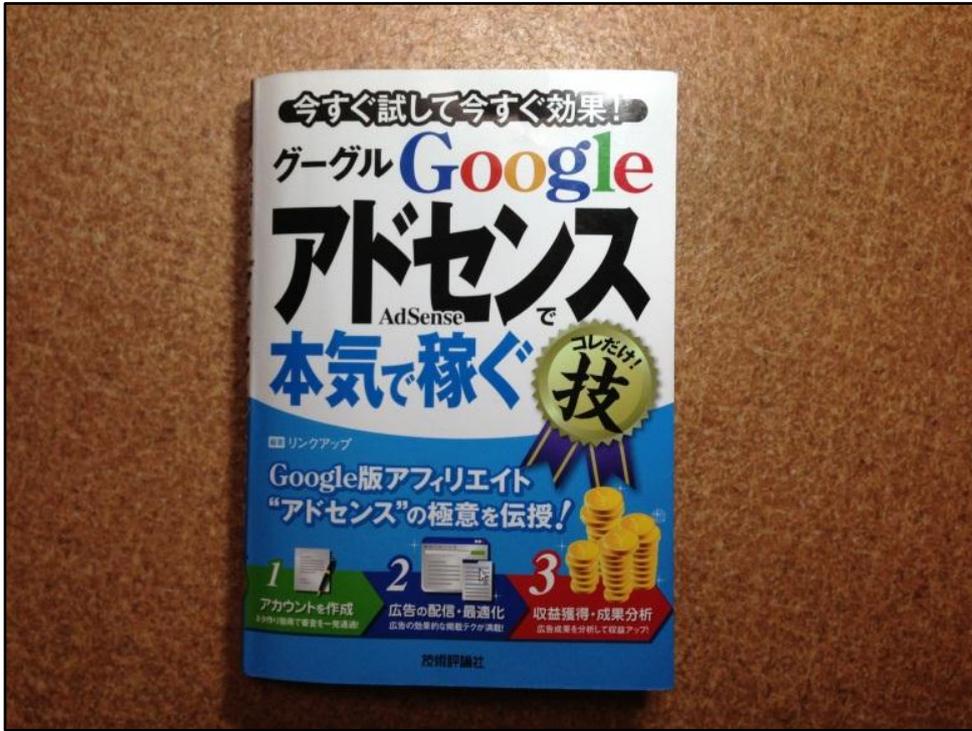
費用は一切かかりません。

そして、載せている広告がクリックされたら「チャリ〜ン・・・」とお金が入ってきます。

ウソみたいなホントの話です。

私は始め、この事を全く知らずに本屋に行きました。

そして、偶然この本を立ち読みしました。



中身をパラパラとめくってみると、『目からウロコ』の内容でした。

この本を立ち読みした時期は、私自身『PPC』って言葉をチラホラ目にするようになっていた頃だったのですが、この本を立ち読みしてようやく『PPC』の意味が分かりました。

「リスクゼロならやらなきゃ損！ とりあえずやってみよう！」と思い、その本を買いました。

そして早速 Google AdSense（グーグル・アドセンス）のアカウントを取得し、私のブログに広告を貼り付けました。

ステップメールの購読希望の方はこちら

購読希望の方はこちら

ステップメールの購読希望の方はこちら

福田健児の好きな言葉集

ステップメールの購読希望の方はこちら

『グーグル・アドセンス』の広告



人気ブログランキングへ

人気ブログランキングへ

『クレーンの運転』特別教育を受けに、コマツ教習所に行ってきました。 本日は、YouTubeに動画を3本アップしました！

『福田健児の好きな言葉集』のステップメールが完成しました！！

投稿日: 2012年10月22日 作成者: 福田健児

カテゴリ

- 20人規模の会社で5年で役員になる方法 (17)
- 『株式会社栄興運』関連記事 (19)
- 『福田健児』関連記事 (43)
- 幸せを呼ぶ『魔法の言葉』 (20)
- 悲惨な事故をいっつも減らしたい！ (13)
- 未分類 (7)
- 皆様のお役に立てる情報 (30)
- 福田健児の好きな言葉 (24)
- 運送会社の経営者が教える『運転手に必要な知識』 (14)

最近の投稿

- 本日は、YouTubeに動画を3本アップしました！
- 『福田健児の好きな言葉集』のステップメールが完成しました！！
- 『クレーンの運転』特別教育を受けに、コマツ教習所に行ってきました。
- 元世界チャンピオンの『41歳期返

『福田健児と畑山隆則さんとの対談』

というスタイルでの取材でした。

実際は、記者の方が私に質問されて、私がほとんどしゃべってましたが…(笑)

畑山隆則さんはそんなにお話されなかったですが、

『グーグル・アドセンス』の広告

2012年4月

2012年3月

メタ情報

- ログイン
- 投稿の RSS
- コメントの RSS
- WordPress.org

検索

本気の通信講座

成功には今まで意識していなかった

チャアヤフレインジエイト

以上のような感じです。

これらの広告は、私が選ぶわけではありません。

先程お話したように、Google 側が私のブログの内容をチェックして、その内容に合わせた広告を自動で表示させてくれます。

私はな〜んにもしません。

そして、私のブログの読者やたまたま私のブログ記事を読んできた方が、この Google AdSense (グーグル・アドセンス) の広告をクリックしたら、私に「チャリ〜ン・・・」とお金が入ってきます。

いわゆる『**広告収入**』ですね。

この仕組みは YouTube でも使ってます。

YouTube で『**広告収入**』を得るには、YouTube とパートナーになる必要があります。

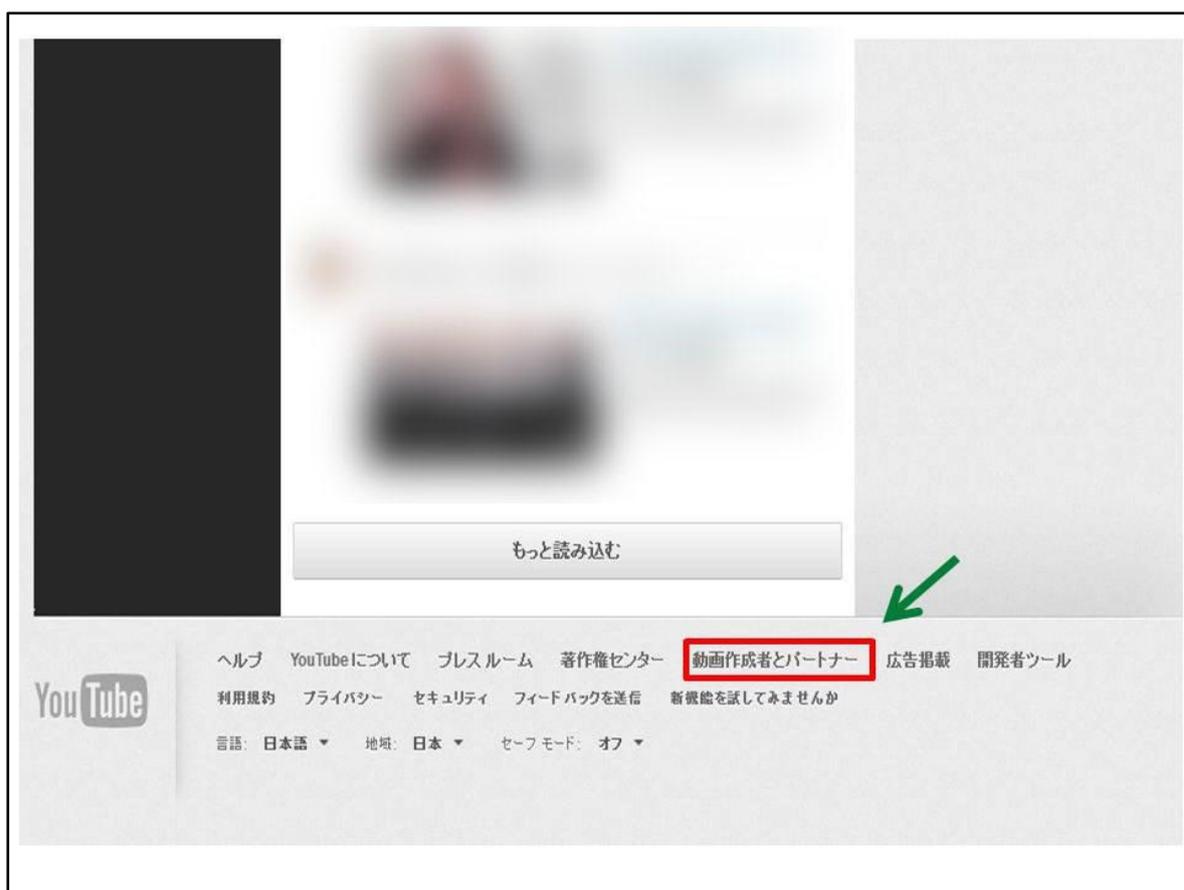
それでは、YouTube とパートナーになる方法をご説明しますね。

YouTube のトップ画面の一番下の

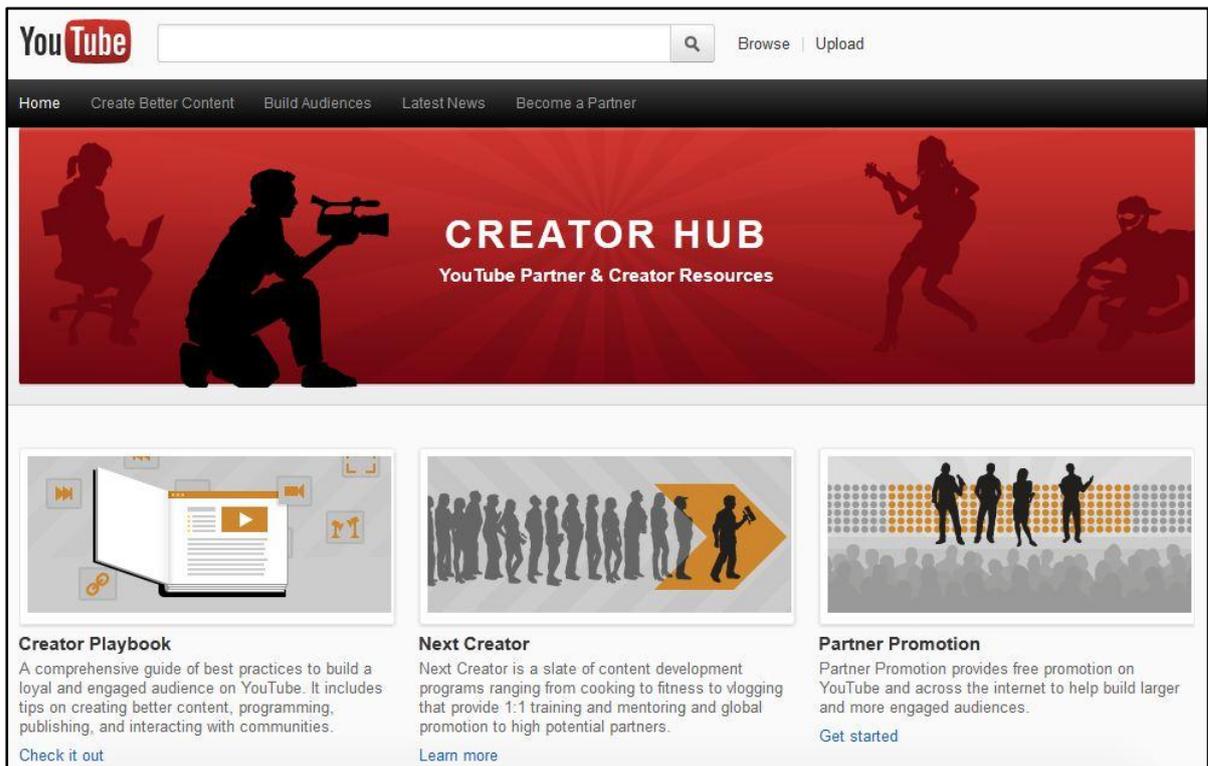
「動画作成者とパートナー」

をクリック！

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓



次に、こんな画面に切り替わります。



英語！　ウォ！！　閉店、ガラガラ・・・

と、一瞬、画面を閉じたくなりますが、

心配しないでください(笑)

一番下に、言語を『日本語』に替えるトコがありますので、

そちらで『日本語』に替えてください(^ ^)

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓

CREATOR HUB
YouTube Partner & Creator Resources

Creator Playbook
A comprehensive guide of best practices to build a loyal and engaged audience on YouTube. It includes tips on creating better content, programming, publishing, and interacting with communities.
[Check it out](#)

Next Creator
Next Creator is a slate of content development programs ranging from cooking to fitness to vlogging that provide 1:1 training and mentoring and global promotion to high potential partners.
[Learn more](#)

Partner Promotion
Partner Promotion provides free promotion on YouTube and across the internet to help build larger and more engaged audiences.
[Get started](#)

YouTube
Help About Press & Blogs Copyright Creators & Partners Advertising Developers
Terms Privacy Safety Try something new!
Language: English

『日本語』に替えると・・・



YouTube [ランキング](#) | [アップロード](#)

[ホーム](#) [動画作成のヒント](#) [視聴者の獲得](#) [最新情報](#) [パートナーになる](#)

CREATOR HUB

YouTube パートナー&クリエイター 向けの情報サイト



クリエイター ハンドブック

YouTube で視聴者獲得に役立つ重要な知識や成功事例をご紹介します。優れたコンテンツを作成するためのヒント、コンテンツの編成と公開、視聴者や他のクリエイターとの交流のポイントなど、役立つ情報がぎっしりと詰まっています。



Next Creator

Next Creator は、料理からフィットネスまで幅広い YouTube パートナーを育成・支援するプログラムです。ポテンシャルの高いパートナーには全世界向けのプロモーションも提供します。

[詳細を見る](#)



パートナー プロモーション

YouTube ではパートナーの皆様が視聴者やファンをより一層獲得できるよう、YouTube やインターネットでのプロモーションを無料で提供しています。

[今すぐ開始](#)

ワォ！ ビバ日本語！！

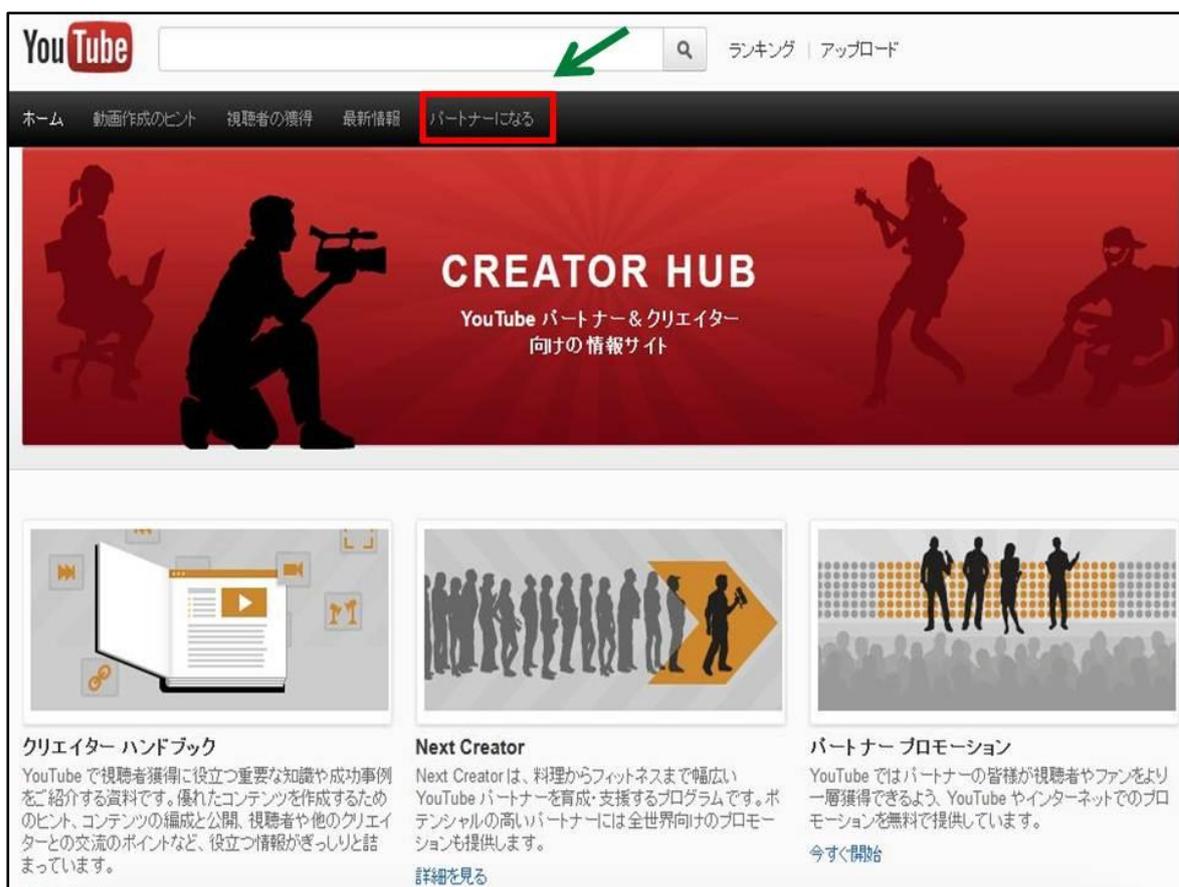
安心しました・・・(^o^)笑

で、次に、

「パートナーになる」

をクリックしてください。

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓



The screenshot shows the YouTube homepage with the navigation bar at the top. The 'Become a Partner' link is highlighted with a red box and a green arrow points to it. Below the navigation bar is a large red banner for 'CREATOR HUB' with the text 'YouTube パートナー&クリエイター 向けの情報サイト'. Below the banner are three featured sections: 'Creator Handbook', 'Next Creator', and 'Partner Promotion', each with a brief description and a 'View details' link.

YouTube

ホーム 動画作成のヒント 視聴者の獲得 最新情報 **パートナーになる**

CREATOR HUB

YouTube パートナー&クリエイター 向けの情報サイト

クリエイター ハンドブック

YouTube で視聴者獲得に役立つ重要な知識や成功事例をご紹介します。優れたコンテンツを作成するためのヒント、コンテンツの編成と公開、視聴者や他のクリエイターとの交流のポイントなど、役立つ情報がぎっしりと詰まっています。

Next Creator

Next Creator は、料理からフィットネスまで幅広い YouTube パートナーを育成・支援するプログラムです。ポテンシャルの高いパートナーには全世界向けのプロモーションも提供します。

[詳細を見る](#)

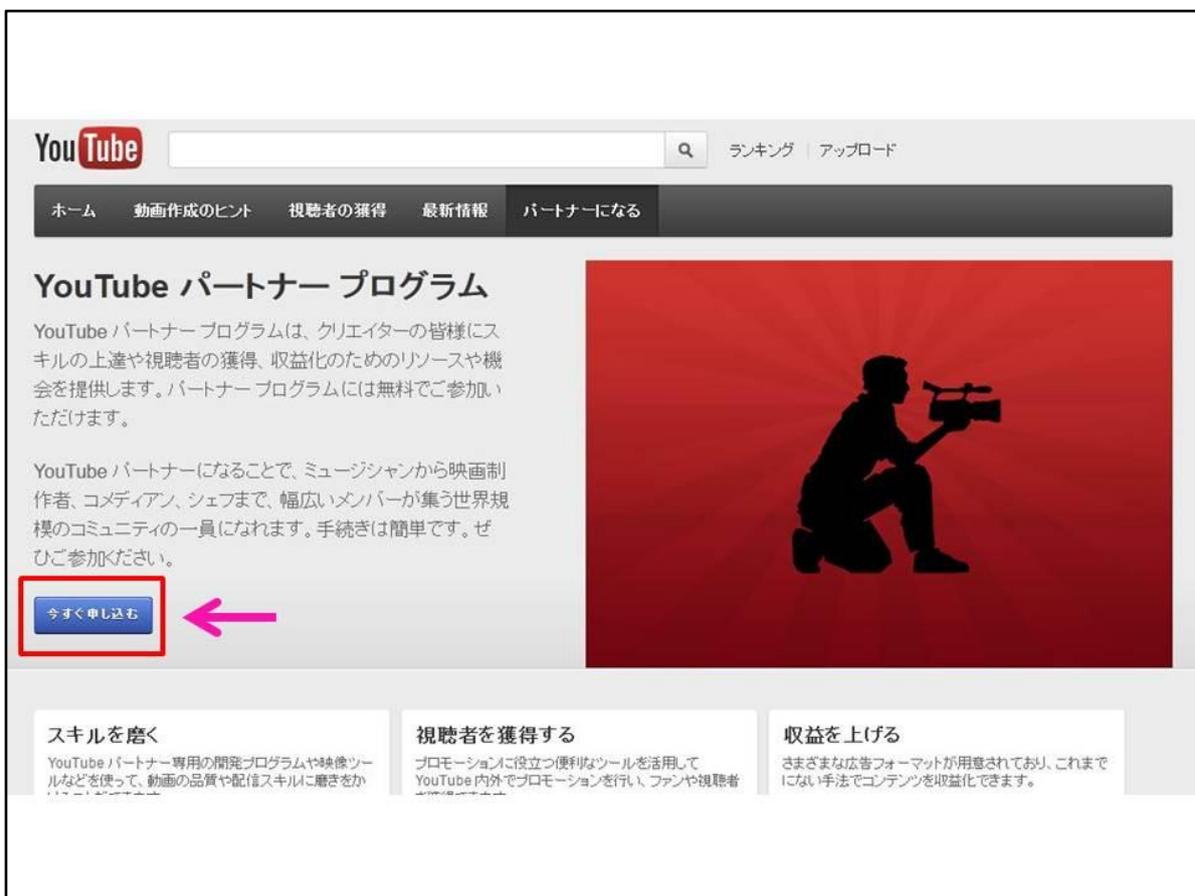
パートナー プロモーション

YouTube ではパートナーの皆様が視聴者やファンをより一層獲得できるよう、YouTube やインターネットでのプロモーションを無料で提供しています。

[今すぐ開始](#)

で、あとは、「YouTube パートナープログラム」に申し込むだけです。

↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓↓



これで YouTube とパートナーになれました！！

晴れて、YouTube と“お友達”になれた後にすることと言えば、動画を YouTube にアップし、アップした動画を『収益を受け取る』動画にすることです。

『動画の編集』画面の『収益受け取り』のタブを開き、『動画の収益化』のチェックボックスにしっかりと『チェック 』を入れます。



そうすると、このように『PPC 広告』が掲載されるようになります。

The image shows a YouTube video player interface. The video title is "スピードガン(速度測定器) 福田健児". The video content shows a hand holding a speed gun in a parking lot. A yellow box with the text "PPC広告" is overlaid on the video, with a pink arrow pointing to a red-bordered advertisement on the right. The advertisement is titled "あなたの車一括査定!" and contains a form for vehicle information input. The form fields are: "メーカー名" (Toyota), "車種名" (Van), "年式" (2005), and "走行距離" (5-6万km). Below the form is a button that says "すぐ32秒で査定". At the bottom of the video player, there is another red-bordered advertisement for "本気の通信講座 チャレンジ" with the text "今なら1ヶ月目無料".

あなたの車一括査定!			
車両情報入力			
メーカー名	トヨタ		必須
車種名	ヴォクシー		必須
年式	2005年		必須
走行距離	5~6万キロ		必須
すぐ32秒で査定			

『PPC 広告』なので、クリックされると「チャリ〜ン・・・」とお金が入ってきます。

あとは、ドンドン再生される動画をアップするだけです！

今までやってみて、だいたい再生回数1回につき0.1円の収入になる計算です。

毎月 10 万回再生されると毎月 1 万円の収入になるって計算ですね。

コレに関しては今後もリサーチしていきますね。

以上、Google AdSense（グーグル・アドセンス）の説明でした。

もし、Google AdSense（グーグル・アドセンス）にご興味のある方はチャレンジしてみてくださいね(^_^)

その6. メールマガジン

次に、私が取り組んだことが『メールマガジン（メルマガ）』です。

今後、一番力を入れていこうと考えている媒体です。

ちなみに『福田健児のメルマガ』の紹介ページは[こちら](#)です。

まず、『メルマガ』との出会いをご説明します。

ある日、facebook で A さんという方から友達リクエストが送られてきました。

魅力的な方だと判断して『承認』させていただきました。

その方の投稿記事を読んでいると、

「遂に、月収1億円男の Y・T さんの弟子になれましたー！！」

という投稿記事がありました。

その方もそこそこ凄そうな方なのに、

『弟子・・・！！??』

しかも、

『月収1億・・・！！！！????』

と、訳の分からないことを言っておられました・・・（笑）

月収1億も稼いでいて弟子を取るくらいやから、50歳か60歳くらいの大企業の社長かなんかかなあ・・・と勝手にイメージして、そのY・Tさんの事を調べてみると、、、

- ・ 29歳
- ・ 労働時間1日30分
- ・ フリーエージェント（社員ゼロ）
- ・ 高級マンション
- ・ フェラーリ

など、信じられない情報がズラリ・・・！！！！！！

始めはホント信じられませんでした・・・

普通なら、そこまで自分とかけ離れた人に出会うと、

「自分とは違う世界の人・・・」

「凄すぎて自分にはムリ・・・」

「自分には関係ない・・・」

「なんか怪しい・・・」

「どうせ、悪いことしてるんやろう・・・」

etc...

という感情が出てくると思うのですが、

私はこの時、

「この Y・T さんという人を徹底的に調べてやろう・・・！」

と思いました。

そして、彼の動画を観まくっているうちに彼がなぜ成功したのかが分かりました。

いろんな要因があるのですが、彼が成功したうちの1つが、

『オプトインアフィリエイト』

というものでした。

この『オプトインアフィリエイト』という言葉聞いた時、いつものごとく、

「ん・・・？ な、なんだ・・・？？ オ、オプト・・・？？？ アフィリエイトって言葉は聞いたことあるけど・・・???? (??)」

という状態になりました・・・ (笑)

今はもちろん、この『オプトインアフィリエイト』というものが何なのかは分かりませんが、当時は全くのちんぷんかんぷんでした・・・(^o^;)笑

さて、この『オプトインアフィリエイト』ですが、通称『無料オファーアフィリエイト』と呼ばれているもので、無料の情報商材などを作成者の代わりに紹介して販売してあげて、作成者から報酬を得るアフィリエイトの事です。

無料の情報商材を1本売ると、情報商材の作成者から数百円の報酬をいただけます。

なぜ、作成者は無料の情報商材を売って（1円ももうからない！）、アフィリエイトに報酬を払うのかといいますと、数多くのメールアドレスを集めたいからです。

いわゆる『リスト取り』ですね。

おそらく、全くの初心者の方は、ここまでの説明でも全然理解出来ていないと思います。

私も数ヶ月前まで同じ状態だったので分かります(^o^;)笑

コレ以上、『オプトインアフィリエイト』の説明に紙面を費やすのは、本編の内容からそれていく恐れがあるので、ここでヤメておきますね。

もし、全然理解出来ない方は、このレポートを読み終えた後、ぜひご自身で調べてみてください。

私は運送業界の人間ですが、どの業界に属していても、『アフィリエイト』や『ネットビジネス』に関して調べてみる価値は十分にあります。

ちなみに私も『オプトインアフィリエイト』をやっております。

[こちら](#)をご覧ください。

さて、話を元に戻すと、Y・Tさんはこの『オプトインアフィリエイト』で大成功を収めました。

しかも、たった数ヶ月です。

まず、様々な方法を使って大量のリストを手に入れ、『オプトインアフィリエイト』で大量の資金を獲得し、その獲得した資金でまたまた大量のリストを手に入れ、そのリストに『オプトインアフィリエイト』を仕掛け、またまた大量の資金を獲得し……

といった感じですね。

この好循環は今も続いている感じです。

そして、このY・Tさんの事を調べているうちに、いろんな多くの『スゲー人!』も発見しました。

人って1人で生きているわけではないので、1人の人をウォッチし続けていると、その周辺にいる方もどうしても視界に入ってくるんですよね。

また、『ネットビジネス』や『アフィリエイト』の業界の中でいろいろと調べていくと、それこそ何十人と『スゲー人！』が出てきます。

これらの『スゲー人！』をつぶさに研究しました。（現状も引き続き研究し続けてます。）

そして、これらの『スゲー人！』に共通するある事実に気付いたんですね。

それは何かと言いますと、、、

み～んな、メルマガとブログをやっている！

特に、メルマガに力を入れている！！

という事なんですね。

コレは私にとっては大発見でした。

で、この大発見の次に考えた事は、

「じゃあ私もメルマガをやろう！」

ということでした。

で、早速メルマガに関して徹底的に調べました。

もちろん、本屋に行って本を何冊か買いました。

ただ単に、適当にメールを書いて誰かれなしに「ポンッ！」と送信すればいいだけじゃないですもんね。

「こんなに奥が深いのか！！」というくらい奥が深いです。

まずは、『メルマガ配信スタンド』というものが必要なんですね。

『メルマガ配信スタンド』とはメルマガを配信するサイトの事です。

読者数・発行者数が最大のサイトは『まぐまぐ』ですが、『まぐまぐ』以外にも何十、下手すれば100を超える『メルマガ配信スタンド』があります。

自分に合う『メルマガ配信スタンド』を探すだけでもひと苦労します。

私はスタート時は『アスメル』を使いました。

メルマガの配信を始めたのは、2012年6月11日です。

よろしければ、[【福田健児のメルマガ 紹介ビデオ】](#)をご覧ください。

で、すぐに[『エキスパートメール』](#)に乗り換えました。

乗り換えた理由はいろいろあるのですが、一番の理由は、

『メールが届かないこと』

です。

ここで誤解しないで欲しいのは、

- ・ 『アスメル』 ⇒ メールが届かない。
- ・ [『エキスパートメール』](#) ⇒ メールが届く。

という訳ではありません。

私はまだメルマガ歴 5 ヶ月の初心者です。

そのメルマガ初心者の私がそう判断しただけです。

今後、また『アスメル』に戻るかもしれませんが、[『エキスパートメール』](#)を使い続けるかもしれませんが、新たに他の『メルマガ配信スタンド』を利用するかもしれません。

ただ、『メルマガ』をされている多くの方にとっての共通の悩みは、

『メールが届かないこと』

だということを学びました。

メルマガ配信スタンドは決まったのですが、次に大事な事は、メルマガの読者を集めることです。

コレがまた難しい！

そして、奥が深い！！

やっぱり、メルマガを書くからにはより多くの読者の方に読んで欲しいですね。

そして、メルマガでアフィリエイト（メルマガアフィリ）をやっている方にとっては、メルマガ読者を増やす事は売上げに直結します。（コレに関しては、いろんな意見があるのはもちろん知っておりますが、一般論として捉えてください・・・^o^;)）

さて、メルマガの読者の増やし方ですが、**無料で増やす方法**と**有料で増やす方法**があります。

まず、**無料で増やす方法**ですが、『**無料レポートスタンド**』の活用があります。

『**無料レポートスタンド**』とは、無料レポートを使ったメルマガの読者を増やすシステムを運営するサイトの事です。

以下に簡単に使い方をご説明しますね。

1. 『無料レポートスタンド』に、自分の無料レポートを掲載します。
2. その無料レポートを読みたい！と思った方は、メールアドレスの登録フォームに自分のメールアドレスを登録します。その時に、『無料レポート発行者のメルマガの読者になる！』という約束をします。
3. 登録したメールアドレスに、その『無料レポートスタンド』からメールが送られてきます。
4. そのメールには、読みたい！と思った無料レポートのPDF ファイルのリンク先 URL が添付されております。読者はそこから無料レポートをダウンロード出来ます。
5. 無料レポートの発行者は、無料レポートの読者のメールアドレスをゲットします！

『自分のメルマガの読者を 1 人ゲット出来ます！！(^o^)/』

もしかすると、このレポートも『無料レポートスタンド』から入手されたのかもしれませんが。

有名どころのサイトは、『[メルぞう](#)』『[まぐぞう](#)』『[スゴワザ](#)』『[インフォゼロ](#)』などです。

次に、**有料で増やす方法**ですが、一番オーソドックスなのが『リストを買う』という方法です。

上記の『無料レポートスタンド』でも売ってますし、『[ファーストランキング](#)』のようなメルマガ読者のリストを売っている専門サイトもあります。

気になるところは値段ですが、だいたい1リスト20円~40円くらいです。

5,000件で100,000~200,000円ですね。

この**有料で増やす方法**を使うとメルマガ読者が一気に増えます。

しかし、解除数やクレーム数も半端ないので、その辺は覚悟しておく必要があります。

他の**有料で増やす方法**と言えば、情報商材をアフィリエイトに販売してもらう方法ですね。

1アドレス100円~1,000円の報酬をアフィリエイトに支払う約束で、自分の情報商材をアフィリエイトにガンガン販売してもらいます。

この情報商材は無料のパターンが大半ですね。

1アドレス500円として、10,000アドレス獲得出来れば、協力してくれたアフィリエイトに支払う報酬額は500万円ですね。

お金を持っている『スゲー人!』達は、この方法で読者をガンガン集めてます。

そして、集まったリストにアフィリエイトをガンガン仕掛ける！という方法で、更にガンガン稼いでいます・・・(^o^;)笑

ざっと、メルマガ読者の無料で増やす方法と有料で増やす方法は以上ですね。

次に、肝心の『メルマガの内容』ですが、コレが一番奥が深いです！

メルマガ配信スタンドが決まり、メルマガ読者も集まったが、肝心の『メルマガの内容』がショボイと話になりません。

コレに関しては、私もまだ勉強中です。

まだ勉強中といたしますか、メルマガを配信し続ける限りは、今後も継続的に勉強をし続ける必要があると思っています。

では、一番に勉強しなければならない事は何なのか・・・??

メルマガ読者が自分のファンになってくれるような魅力的な文章を書くには、やっぱり、『コピーライティング』の能力が必要不可欠になってきます。

※コピーライティング・・・広告宣伝のための文章を書くこと、またはその技術。

この『コピーライティング』に関しては、お金儲けをしたい方にとっては必須の知識となってきます。

私は運送業界に属していますが、どこの業界に属しようとは関係ないですね。

ではなぜ、お金儲けをしたい方にとって『コピーライティング』が必須の知識となってくるのか・・・??

それは、多くの消費者は『広告』を見て商品を買うからなんですね。

意識している・意識していないにかかわらずです。

『コピーライティング』を極める。ということは、言い換えれば、『消費者心理』を知りつくす。ということなんですね。

『コピーライティング』を極める。 = 『消費者心理』を知りつくす。

『消費者心理』を知らずして、商品売ることは出来ません。

商品が売れるようになるには、『消費者心理』を知ることが必要です。

そのためには、『コピーライティング』の能力が必要になってくるんですね。

ここで、1つ皆様にご紹介したい本があります。

『史上最強の男』になれる本です(^o^)

[『現代広告の心理技術 101』](#)という本です。

DIRECT PUBLISHING

ダイレクト出版へのお問い合わせ・ご相談はお気軽に!
☎ 06-6268-0850

現代
広告
の
心理
技術
101

お客様が買わずにいらなくなる
心のカラクリとは

ドルー・
エリック・
ホイットマン

amazon.com 5スター

CASHVERTISING: How to Use More than 100 Secrets of Ad-Agency Psychology to Make Big Money Selling Anything to Anyone [Paperback]
Drew Eric Whitman (Author)
★★★★★ (44 customer reviews) | Like (31)

現代広告の心理技術101
お客様が買わずにいらなくなる心のカラクリとは
ドルー・エリック・ホイットマン著

消費者心理を科学的に暴き
お客様の心を研究し尽くした本

なぜ、商品はとてもいいのに思うように売れないのか？
なぜ、売れたウェブサイトやセールスページをマネしても同じように売れないのか？

ページ内メニュー
商品説明

この本を読むことによって、消費者の『購買心理』が分かります。

お金が動くのは、人が何かモノやサービスを買うからです。

人が何かモノやサービスを買わずして、お金が動くってのはありえません。

経済が回っているのも、誰かが何かモノやサービスを買っているからに他なりません。

会社の売上げの原資も、社員が会社からもらう給料の原資も、人が何かモノやサービスを買っているからです。

その原理を理解すれば、お金持ちになるのは難しいことではないのかもしれない。

「人は、どういう心理になればモノやサービスを買うのか・・・??」

「どうすればお客は行動を起こすのか・・・??」

を理解すればいいんですよね。

「人は、どういう心理になればモノやサービスを買うのか・・・??」

「どうすればお客は行動を起こすのか・・・??」

こういうのは既に解決済みの問題だと言われております。

なぜならば、何百年も前から人の購買心理の法則は変わっておらず、何百年も前から研究されているからなんですね。

コレは何を意味するかと言うと、、、

何か商品を売る人（会社）が、あの手この手を使って試行錯誤する必要がないってことなんですよ。

解決済みの問題なので、その答えを知る作業をすればいいってことなんですよ。

その答えを知る作業が、この『[現代広告の心理技術 101](#)』を読むことなんですよ。

私になぜこの本を皆様に勧めるのか・・・??

それは、私が先程から『スゲー人!』と言っている方々の多くが、口を揃えてこの本を勧めているからなんですよ。

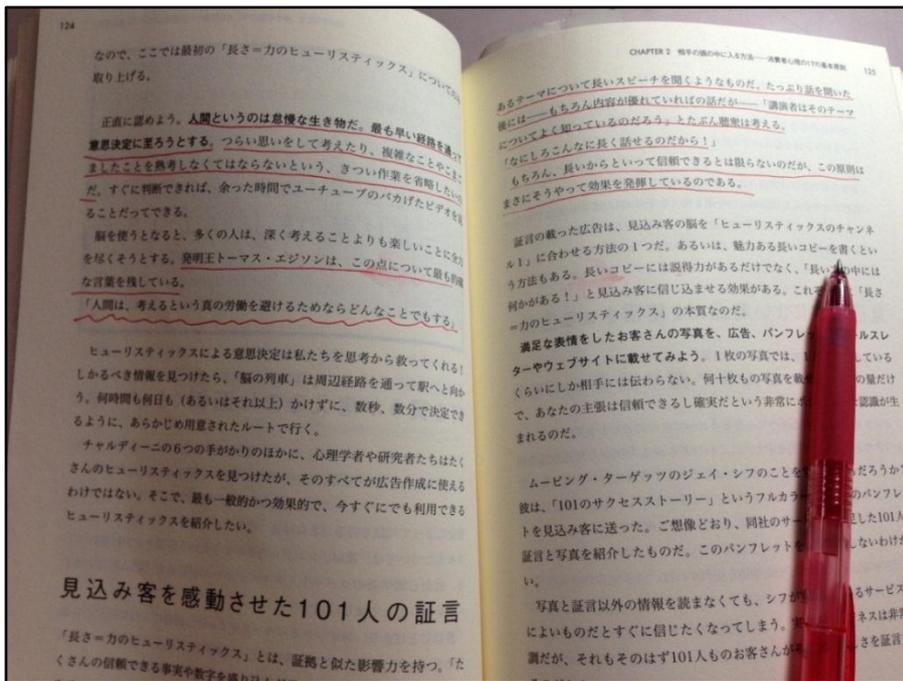
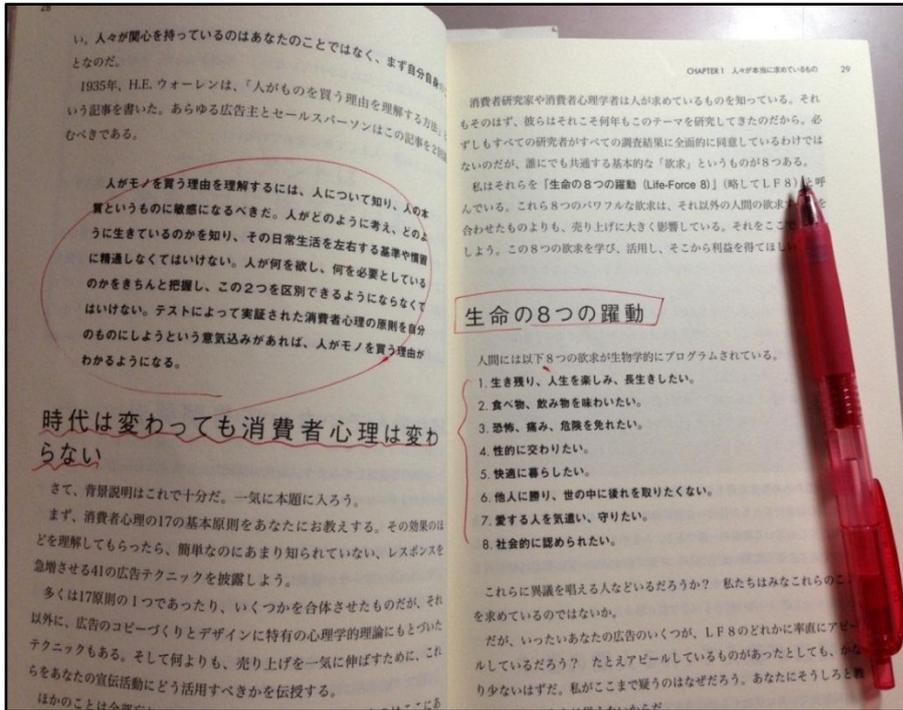
「この本さえ読んでおけば他の本は読む必要ねー!!」と言っている人もいます。

『消費者心理』ってのは昔も今も未来もそう変わるものではないのです。

この『消費者心理』を理解すれば、将来お金に困ることのない人生を歩むことができます。

『史上最強の男』になれるこの本ですが、一度読んで終わり!ではなくて、今後のビジネスにおける教科書（バイブル）として活用して欲しいと思います。

重要だと思う所は赤線を引いたり付箋貼ったりして、何度も読み返して欲しいと思ってます。



私はこんな感じで、赤線を引きまくって、何度も読み返しています。

この本に書かれた内容を全てマスターすれば、マジで『史上最強の男』になれるような気がしています。

少なくとも、お金に困らない人生が送れるようにはなると思います。

少しでも興味を持った方はぜひ[こちら](#)から購入して読んでみてください。

『コピーライティング』や『消費者心理』に興味のある方は、後悔しない買い物になると思います。

その7. ステップメール

さて、私が次にやった事は、『ステップメール』の作成です。

この『ステップメール』ですが、非常に素晴らしい仕組みです。

『ステップメール』とは、あらかじめ設定しておいたメール内容を、スケジュールごとに配信するシステムです。

普通のメルマガは、読者登録した時点からメルマガの購読が出来、読者登録する以前に何度も配信されていたメルマガは読むことが出来ません。

バックナンバーがあれば別ですが、それでもまとめて読む必要がありますよね。

メルマガの配信側の立場から見ると、読者登録された時点以降のメルマガしか読んでもらうことが出来ないんですね。

もし、ストーリー仕立てのメルマガを配信していたとしても、そのストーリーの途中の時点でメルマガ読者になった人は途中からしか読めないなので、なんのこっちゃ分からないメルマガとなります。

そのような不都合を解消するのが『ステップメール』です。

この『ステップメール』は、登録した時点からメルマガ配信が始まります。

配信側はあらかじめメルマガをいくつか作っておき、配信スケジュールもあらかじめ決めておくんですね。

いわゆる『自動化』です。

この『ステップメール』はいろんな使い方があります。

何か商品を販売した後に、アフターフォローとして『ステップメール』を活用している会社もあります。

商品を販売した、3日後 ⇒ 1週間後 ⇒ 1ヶ月後 ⇒ 半年後という感じでメールを配信したりしてますよね。

何も顧客ごとにわざわざ1人1人メールを書いて送信しているわけではなく、完全に自動化しているのです。

アフターフォローじゃなく、『ステップメール』で商品をバリバリ販売している事もあります。

私は、『ステップメール』に登録していただいて、全て読み終えたらメインの『福田健児のメルマガ』の読者になるようにしております。

もちろん、読者解除はいつでも出来る仕組みは設けております。

2012年10月27日現在、私が作ったステップメールは4つです。

ぜひ、サラッとでいいので、これらのステップメールのランディングページ（LP）をご覧ください。

- [20人規模の会社で5年で役員になる方法](#)
- [運送会社の経営者が教える『運転手に必要な知識』](#)
- [幸せを呼ぶ『魔法の言葉』](#)
- [福田健児の好きな言葉集](#)

以上の4つは全てステップメールで、7時とか8時とかに毎朝届くように設定しております。

お気付きの通り、

[20人規模の会社で5年で役員になる方法](#)

[運送会社の経営者が教える『運転手に必要な知識』](#)

は電子書籍でも1冊500円で販売しております。

「電子書籍として一気に読みたい、電子書籍として手元に置いておきたい、という方は1冊500円で買ってください。」

「ステップメールとして、1日1回ずつボチボチ読みたい、という方はステップメールを無料登録してください。」

という風に2パターン提供しております。

で、全て読み終わったら自動的に私が一番力を入れているメインの『福田健児のメルマガ』の読者になり、今後は『福田健児のメルマガ』が送られてくるという仕組みになっております。

このように、『福田健児のメルマガ』の読者を増やしたい私は、ステップメールという『入口』をたくさん作っております。

今後も、この『入口』を量産する予定です。

もちろんですが、せっかく登録していただいた方にとって有益となる『ステップメール』を量産する予定です。

私の人生において、『テキトーな作品』は絶対世の中に出さない方針でいますので、ご安心ください(^^)

もし、今までの説明の中でまだ完璧に理解できていない方がおられましたら、上記の4つの『ステップメール』の中で、どれか1つ読みやすそうなモノを登録してみてください。

実際に『ステップメール』を体感していただければ、『ステップメール』がどんなモノか一発で分かると思います。

さいごに

だいたい以上が、この1年半私がやってきた事です。

ネットに関して全く何もしていない方は、私のこの方法を参考にいただければと思います。

あとは、自分なりの方法でやってみてください。

何事においてもチャレンジすることが大事だと思います。

私は今後も、もっともっとネットで大暴れしようと思っています。

2012年10月1日に父親の跡を継ぎ、株式会社栄興運（さかえこううん）の代表取締役役に就任したのですが、このレポートに書いてある内容の99%は『専務取締役』時代のモノです。

要は、会社のNo.1の立場にいないにもかかわらず、会社の顔として活動してきました。

しかし、実質のNo.1ではありませんでした。

このレポートを読んでいただいている今は、私は会社のNo.1の立場です。

正真正銘の『会社の顔』です。

なので、今まで以上にネットで大暴れする気満々です（笑）

よく言われる事ですが、今や『My メディア』を持てる時代になりました。

しかも、無料で『My メディア』を持てる時代になりました。

ひと昔前までは、メディアを使って有名になろうと思えば、テレビやラジオや雑誌に出るしか方法がありませんでした。

しかし、それらに出ているのは芸能人やプロスポーツ選手や大企業の社長などの有名人しかいませんでした。

一般人（素人）がそれらのメディアに出ようと思えば、かなりの費用が必要でした。

しかし、インターネットやソーシャルメディアの出現により、我々のような一般人（素人）でも無料で『My メディア』を使って有名になれるようになりました。

『ネットビジネス』という言葉があるように、インターネットを使ってビジネスをしている会社がたくさんあります。

そして、個人でインターネットを使ってビジネスをして、億万長者になっている 20 代の方もたくさん出てきています。

無料で『My メディア』を所有して、そして『My メディア』を育てていくことによって、売れない芸能人よりも有名になり、売れている芸能人よりもお金持ちになることが出来るのです。

コレは何も『インターネット業界』だけの話ではありません。

『パソコンオタク』だけの話ではありません。

今まではそうでしたが、今後は違います。

これからは、我々運送業界のような、ネット業界とは全くかけ離れた業界でも『関係のあるお話』になってきております。

『ネット』を利用する会社や人間が生き残る時代になってきております。

特に、企業の経営者は『パソコン』が苦手だとこれからは相当厳しいと思います。

コレはどこの業界に属してようが関係ないですね。

全ての業界に当てはまります。

私は運送会社の社長です。

荒くれ者が多いトラックの運ちゃん達の大將です。

そんな私が『My メディア』を所有して、『My メディア』を駆使しております。

ひと昔前まで、『運送会社の社長』がネットを使ってビジネスをするって考えられなかったと思います。

ひと昔前まで、『トラックの運ちゃん達の大将』が半年の間に3冊も電子書籍を出版するって考えられなかったと思います。

『インターネット』と180度違う空間に『トラックの運ちゃん達の大将』がいたと思います。

しかし、これからは『インターネット』と同じ空間に『トラックの運ちゃん達の大将』がいないと生き残れないと思います。

また、その方が『お得』だと思います。

なにせ、無料で全国的に有名になれるんですからね。

『ネット』を使わないともったいないですよ！！(^^)

昔、メディアに出たくてもお金がなくてメディアに出られなかった人たちが、お空の上で怒ってますよ！！！（笑）

『ネット』と『リアル』の融合

どの業界に属していても、これからのビジネスのキーワードはコレなんじゃないかな、
と思っております。

これからの時代は、

- ・『ネットビジネス』をやっている人は『リアルビジネス』に展開していく。
- ・『リアルビジネス』をやっている企業は、『ネット』を活用していく。

『ネット』と『リアル』を融合していく・・・

ネットビジネスだけ、リアルビジネスだけ、どちらか一方だけでは限界があるし、も
ったいないと思います。

使えるものは使う。

しかも『ネット』はコストがかからない。(完全に無料とは言えないが、無料に近い。)

私はこれからも『ネット』と『リアル』を融合させながら、ビジネスを展開していこ
うと思っています。

もし、『株式会社栄興運（さかえこううん）』に会いたい！と思ったださった方は、ぜひ、[我が社のウェブサイト](#)に遊びに来てください(^o^)

そして、『福田健児』に会いたい！と思ったださった方は、ぜひ、[我が社のウェブサイト](#)のトップ画面の左下の方に私のページのバナーがあるので、そちらに遊びに来てください(^o^)

The image shows a screenshot of the Sakae Kouun website homepage. On the left sidebar, there are social media links for Facebook, Google+, and YouTube. Below these is a red-bordered box containing the text '代表取締役 福田 健児' (Representative Director Kenji Fukuda). A callout box with a purple background and white text says '私のページです。' (This is my page.) with an orange arrow pointing to the red box. The main content area features a '生コンプラント様' (Ready-mix concrete plant) advertisement, a '当社の取り組み' (Our initiatives) section mentioning '2009年3月から NPO法人KES環境機' (From March 2009, NPO法人 KES Environment Machine), and a '安全性優良事業所 (Gマーク)' (Safety Excellent Business Site (G Mark)) section mentioning '2009 (平成21) 年12月 18日、全国貨物自動車運送' (December 18, 2009, National Freight Vehicle Transport). The footer contains navigation links and contact information for Sakae Kouun.

以上、『京都のド田舎にある小規模の運送屋が、たった1年半で、ネットで一躍有名になった方法』はここまでとなります。

少しでも参考になる部分はあったでしょうか・・・??

私がお伝えしたかったことが少しでもあなたの胸に届き、少しでもお役に立てたのならこれ以上の喜びはありません。

今後素晴らしいビジネスマンとなり、そして素晴らしい経営者となり、新しい時代を切り拓いていける人物となれることを心よりお祈り申し上げます。

2012.10.29

福田健児