

◆ ne0ne 【TheMaster】 Project ◆

億単位の収入を個人で稼ぐ方法

Nagase.Y

免責事項

□著作権について

当電子書籍は著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては以下の点にご注意下さい。

- ・本電子書籍の著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。
- ・本電子書籍の一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により複製、流用および転載することを禁じます。

□使用許諾契約書

本契約は、本電子書籍をダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）と作者（以下、乙とする）との間で合意した契約です。

本電子書籍を甲が受け取ることにより、甲と乙の間でこの契約は成立します。

第一条（目的）本契約は、本電子書籍に含まれる情報を、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。

第二条（第三者への公開の禁止）本電子書籍に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第三条（損害賠償）甲が本規約の第二条の規定に違反した場合、本契約の解除にかかわらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数に金十万円を乗じた金額を支払うものとします。

圧倒的な経済的成功と自由を求めるあなたへ



From Nagase.Y

永世です。

「億を超える収入をかせぎ続ける人」と聞いて

多くの人がイメージする職業の一つに「芸能人」があるでしょう。

実際、世の中に「億」単位の収入を稼ぐ職業など

そうそうあるものでもありません。

ましてや、「一般の個人が匿名で億を稼ぐ」

などと話しても、まさに非常識な話。

一般的には、荒唐無稽な夢物語としか言いようがありません。

しかし、人知れず億単位の収入をかせぎ続ける

そんな「雲の上の人」から

私が直接、ビジネスを学んでいると言ったとしたら…？

さらに、本来であれば決して表に出ることはない
その「稼ぎ方」すらも、この場で今から
あますところなく「暴露する」と言ったとしたなら
あなたは、この「情報」に対してどれほどの興味がおありでしょうか？

これから「非常識な額を個人で稼ぐ方法」について
説き明かしていきたいと考えています。

結論から言うと、この記事に書いてあることを実践すれば
あなたが今、「無名の一般個人」であったとしても
年収「億」を達成することは現実的に可能です。

もちろん、保険金詐欺だの、ブラックな手法だの
そういった非合法な話ではありませんし
一切の犯罪性を含んでいない方法です。

前置きはこのくらいにして、本題に入っていきましょう。

個人で億を稼ぐ、それができる唯一の方法…ダイレクトレスポンスマーケティングとは？



これから、算数の話をします。

億を稼ぐには、必要なことがあります。

それは

1万円の商品を1万個売り上げることです。

別にコレに限らずとも、

10万円の商品を1000個売る

ことでも構いません。

あるいは

100万円の商品を100個売る

ことでも構いません。

当たり前の話ですね。

ただし、このような話をしても

一般的な感覚からすれば

「そんな簡単に商品が売れるわけがないだろ」

と思われて「当然」だと思います。

しかし、そういった

「高額商品を途方もないスケールの数で成約し、売上げていく」

ということは、決して不可能なことではありません。

現実に、私が今ビジネスを習っているメンターこそがまさに

億単位の収入を稼ぎ出し続けている「匿名の個人」であるからです。

たとえ個人であっても

億単位のスケールの売上を現実に達成する方法。

その師匠から私が今学んでいる秘密の戦略…

その名を、「ダイレクトレスポンスマーケティング」と言います。

私が知る限り唯一の「個人で億を稼ぐ」方法とはこれです。

【Point】個人で「億」を稼ぐには、DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）を学び、自分のビジネスで実践すること

では、いよいよ「特別なスキルを持たない個人が、現実的に億を稼ぐための方法」

である DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）の

意味と実用方法について解説していきます。

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）とは？



DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）

英字に訳すとこうなります。

Direct : 直接的

Response : 反応する

Marketing : マーケティング（販売促進活動）

つまり、直訳的に和訳するとこのようになります。

顧客から直接的に反応をもらいながら行っていくマーケティング（販売促進活動）

ただし、これをもう一步。

より踏み込んだ形で、わかりやすく意識すると

このように表現することができます。

見込み客との直接的な関係性を構築して行うマーケティング

と。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングは

販売側と見込み客の間に「信頼関係」をつくっていくことで

極限まで「売りやすい」「成約しやすい」状態を目指す

マーケティング手法です。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングの構築ステップ



では、ダイレクトレスポンスマーケティングの活用事例を

見ていきましょう。

売る商品を決める



最初に、売る商品を決める。

例えば、あなたが「1万円の化粧品」を売りたいとします。

その場合、DRMではこのような広告を出します。

集客のプロセス（「見込み客リスト」を集める）

その「1万円の化粧品を買うかも知れない人たち」を

「見込み客」といいます。

見込み客が興味が持て、反応せざにはいられないような

コンテンツを世に発信して、反応を促します。

例えば…このようなCMを出します。

今までの化粧品で満足できない人へ。

新技術×新素材の組み合わせから生まれた

全く新しい化粧品が、ついに来日しました。

ニキビや肌荒れはもはや遠い過去のもの。

ハリとツヤ溢れるお肌を取り戻す

秘密のエキスをたっぷり配合しています。

真珠のように白く光る肌をあなたのものにして下さい。

絶対の自信をこめて、この新化粧品を

30日間無料でお試し頂けます。

無料お試しモニター募集、先着300名まで。

今すぐこちらに電話をかけて「お試し希望」と告げて下さい。

→000-XXXX-XXXX

3日以内に、お試しセットをお送りします。

と、こういう広告を見たことがあるのでは無いでしょうか。

いろいろ書いていますが、一番大事なのは赤文字の二行です。

この広告では、不特定多数の

今までの化粧品で満足できない人

に対して

今すぐこちらに電話をかけて「お試し希望」と告げて下さい。

という反応を要求しています。

このように、読み手に対して何らかの

反応（レスポンス）やアクションを要求する広告のことを

「レスポンス広告」と言います。

実際にこの広告を目にした

今までの化粧品で満足できない人が、「無料ならまずは試してみようか…」

という軽い気持ちで電話をかけてくるという仕組みです。

これが

顧客から反応を直接的にもらいながらしていくマーケティング（販売促進活動）

ということです。

ダイレクトマーケティングのルール「オファーを出す」ということ



ダイレクトレスポンスマーケティングのルールは

必ず広告の中で「オファー」を出すということです。

「オファー」とは、「取引」のことです。

「○○」してくれたら「△△」します。

「△△」するので、「○○」して下さい。

これがオファーです。

この広告の場合のオファーは

電話をくれたら、おためしセットを送ります

というのが「オファー」です。

他にも

アンケートに答えてくれたら～

メールをくれたら～

SNS でシェアしてくれたら～

友人を紹介してくれたら～

というのも「オファー」です。

まず最初のオファー（ファーストオファー）としては

「見込み客との直接的な連絡手段（通信手段）」を

確立するところから始めます。

わかりやすく言えば

メルマガの登録

電話番号の登録

住所登録

等の、顧客の「連絡先」を集めます。

そしてこれからは、その「連絡先」に対して

オファーを投げかけていくことになります。

こうして集めた顧客の連絡先のリストを

「見込み客リスト」と言います。

そして、集めたリストに対して次に行うこと…

それは、見込み客との間で

「オファー」を重ねて信頼関係を作っていくことです。

教育のプロセス

次に来るのは

信頼関係の構築や、価値観の共有です。

興味・関心を高めて、関係性を構築し、ファンになってもらうというのが

このプロセスでやっていくことです。

例えば先の化粧品の例を挙げるならば

「30日間の無料お試しセット」の商品で、

実際に見込み客に「満足」を与えるということです。

また、例えばその時「パンフレット」を同封し

納得してもらう説明をしたり

価値のある情報（美肌を保つエクササイズの方法など）を提供します。

そういう「価値提供」を重ねることで
信頼できる販売者・信頼できる商品だと
思ってもらうことができれば
「信頼関係」を構築することができます。

ここで大事なのは
こちらが提示する「オファー」の中で
「価値を与え続ける」ということです。

当然ですが、「価値がない」と思われたら
次のオファーに応じてくれることはありません。

最悪、「オファー」そのものを見てくれなくなる
ということになるわけです。

これを例えるならば
恋愛に置き換えてもらえるとわかりやすいでしょう。

楽しいデートや時間を積み重ねるからこそ

最終的に「付き合う」

ということになるわけです。

「この人といても楽しいことはないな」

と「価値」を感じてもらえなくなつた時点で

その関係性は終わります。

つまり、情報発信であるならば

「価値があり、役に立つ情報」を発信し続けるということ。

何かを無料でプレゼントをするならば

「必要性があり、満足度の高いプレゼント」をするということ。

メールを一通送るにせよ

「開封して、最後まで読んで良かった」と思われるような

質の高い内容を送っていくべきだということです。

こういった「価値提供」の積み重ねによって
「この人の『オファー』なら見逃したくない！」
という強固な信頼関係を構築していくというわけです。

恋愛に例えるならば
「この人がデートに誘ってくれるなら、絶対に行く！」
という感じでしょうか笑

つまりは
「この人が出している『オファー』ならまず間違いない！」
と思ってもらえるほどの
強固な関係性を構築していくということです。

販売のプロセス



そして信頼関係を積み上げていき、最終的に
「〇〇円で～を販売します」
という有料販売のオファーを打ち出していくことで

高い確率で「成約」することができます。

また、そのオファーで信頼関係が失われない限りは

同じ見込み客が、2つ目、3つ目、と

重ねて商品を購入してくれる

「リピーター」になってくれます。

だからこそ、少ない広告費や集客力であっても

その見込み客の LTV（顧客生涯価値）を最大に高めることができますので

大きな売上を出していけるというわけです。

LTV (Life Time Value) とは？

ある顧客が、特定の販売者との取引をはじめてから

終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出した数値

ダイレクト・レスポンス・マーケティングを現実にするための必要な三要素とは？



上記の通り、見込み客と密な関係を築き上げながら

成約を取り続けていき、最終的な LTV を引き上げ続けていく…

それがダイレクト・レスポンス・マーケティングです。

と、ここまで語ってきたら

いかにも壮大なスケールの話のように思われるかも知れません。

そんなのどうやってやるんですか？

って思うのが、一般的な反応だと思います。

しかし、心配は無用です。

このダイレクトレスポンスマーケティングを導入して

見込み客リストを集めて、信頼を構築し

大きな売上を出し続けるために必要な「道具」は

たったの「三つ」だけだからです。

それは、この三つです。

ブログ→集客（見込み客リストを集め）

メルマガ→教育（オファーを重ね）

商品（アフィリエイト ASP の案件）→販売（有料のオファーに応じてもらう）

つまりは

ブログ

メルマガ

商品（アフィリエイト案件）

この三つの要素だけで

ダイレクトレスポンスマーケティングに

必要な要素を全て網羅できるのだということです。

では、それぞれの要素について見てきましょう。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングのためのブログ



ダイレクト・レスponsス・マーケティングには

まず前提として「見込み客リスト」が必要であるということは

はじめに述べたとおりです。

そして、その見込み客リストを
効果的に集めていく手段が「ブログ」です。

Web 上のダイレクト・レスポンス・マーケティングに用いるブログとは



この要件を満たしている必要があります。

その商品に関心を持つ見込み客が「知りたい」「読みたい」と思う、ピンポイントな情報や記事が詰まっていること。

メールマガジンへの登録を促しているということ。

ブログの段階における最終的なオファーとしては

「メールアドレスを登録してくれたら○○の情報を配信します」

という最初のオファーに対して反応してもらい

「見込み客リスト」を集めしていくことが必要となります。

なので、DRM を展開するブログ構築においては

その「商品」に関心を持つ見込み客が「知りたい」「読みたい」と思う、ピンポイントな情報や記事が詰まっていること。

メールマガジンへの登録を促している（オファーを出している）ということ。

この二点を強く意識に刻み込んで下さい。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングのためのメルマガ



次に、ブログから集めてきた見込み客リストに対して

オファーを重ねていくのがメルマガです。

メルマガと聞くと

毎日文章を書いて発行し続けなければ

いけないようなイメージを持つかも知れません。

実際、芸能人や有名人のメルマガの多くがそういう

「毎日書き下ろしのメルマガ」を発行して

近況報告や最近の活動を記し

メルマガ購読者に配信する

という形式をとっています。

なので、世間一般的なメルマガのイメージは
メール媒体の「ニュース」や「新聞」のようなイメージを持つ方が
少なくないと思われます。

しかし、DRMにおけるメルマガにおいては
そのような忙しいことをする必要性はありません。

そのメルマガすらも自動化してしまうツールが存在するからです。
それを、「ステップメール」と言います。

ステップメールとは、その見込み客が「登録した日」を起点に
1日目、2日目、と
あらかじめ設定しておいたメールを自動的に送り続けるという
システムのことです。

例えば…

【登録日】

今日は登録ありがとうございます！

私の名前は○○と言います。

【2日目】

昨日は登録ありがとうございます！

前回の内容は覚えていますか？

【3日目】

○○です！

いよいよこのメールマガジンも3通目ですね！

といった、相手のタイミングに合わせた一連のメールを

完全に自動で送り続けることが出来るというわけです。

そのメールマガジンの中で

- ・情報提供

- ・無料プレゼント

など価値提供のオファーをくりかえしていくことで

そのメールマガジンを受け取った購読者に

「この人のオファーなら価値がある！」

「この人のオファーを見逃したくない！」

と思ってもらうことが出来ます。

そうすれば、そのメールマガジンを

開封してもらうことも出来ますし

その中にある様々なオファーを通じて

見込み客との関係性を、さらに強固に

構築していくことが出来るようになります。

そして、見込み客との関係を作つていけば

有料のオファー（販売）を、

極めて「反応してもらいやすい状態」から成約していくというわけです。

ダイレクト・レスポンス・マーケティングのための商品



商売やビジネスにおいて

「何の商品を販売するか」という

商品選びは非常に大きな問題です。

なぜなら、売ろうとする商品が違えば

それを販売するアプローチは全く変わっていくからです。

しかし、そもそも売れるような商品が手元にない場合はどうするのか？

その場合であっても、「アフィリエイト」というシステムを利用することで

たとえ今手元に「有料で売れるような質の高い商品」が

無かったとしても、ビジネスを開拓していくことが出来ます。

アフィリエイトについて簡単に解説していきます。

アフィリエイトというのは、簡単に言えば

「広告代理業」というようなものです。

自分が作ったサイトに広告を貼り、

訪問者がその広告から商品やサービスを申し込みだ時、

例えば一件 3000 円、といった報酬がもらえます。

その報酬額は、案件や商品によって違います。

高額なものになると一件の申込みで数万円の報酬が発生します。

「自動化収入」を実現する、そのビジネスモデルは…



アフィリエイトを取り入れる最大のメリットは

「商品を作らなくてもいい」ということです。

たとえ今、自分の手元に売れるような情報コンテンツや

売れるような商品がなかったとしても

アフィリエイトというビジネスモデルを使うことで

人の商品を紹介するだけで

売り上げを出していくことが出来るというわけです。

まとめ：一流芸能人の年収を、匿名の個人が得る唯一の方法とは？

DRM（ダイレクトレスポンスマーケティング）戦略の全貌

ここまでに話してきたことを、総まとめしていきます。

まずこの話の冒頭で

億単位の収入を個人が匿名のままに稼ぐことは、現実的に可能である。

ということを述べました。

単に億単位の収入が欲しいだけならば、

芸能界に入るため芸能事務所にオーディションを受けに行ったり

スカウトされるために繁華街を歩くような必要性は

「無い」ということです。

個人が匿名で、「億単位の収入」を稼ぐことは可能です。

(そして、それを現実にしているのが私の師匠であるということもお伝えしたとおりです)

そのために必要なのは

「ダイレクト・レスポンス・マーケティング」の戦略を導入したビジネスを展開する

ということです。

つまり、あなたと強烈な信頼関係で結ばれた見込み客を集めることです。

そうすればたとえ今のあなたが「個人」であっても

「有名人」であっても

「企業」であっても関係はありません。

最小の労力から、巨額な売上を

継続的に出し続ける仕組みを作り上げることが出来ます。

圧倒的な費用対効果と労力対効果で

高額な商品を次々と成約していくこと。

そして

ダイレクト・レスポンス・マーケティングを開拓するために必要なツールは三つ

それが

ブログ

メールマガジン

商品（アフィリエイト案件）

です。

ブログによって効果的に、その商品に対して関心の高いユーザーをかき集めてくる。

メールマガジンで自動的に、見込み客とオファーを重ねて、関係性をつくる。

アフィリエイトを使って、自分で商品を持たなくとも売上を発生させる。

これらの、各ツールのメリットを

これ以上ありえないほど合理的に組み合わせた…

まるで完成された数式のように美しいビジネスモデル。

これこそが、私が師匠から教わった

「億単位の収入を現実的に稼いでいくための方法」なのでした。

ここまでに列挙してきた

DRM アフィリエイト戦略の

数多くのメリットを最後にもう一度まとめていきます。

- 個人でもパソコンとネット環境さえあれば始められる
- 人脈はいらない
- 匿名でも可能
- 顔出しの必要性はない
- 特別なスキルや才能・資格を必要としない
- ブログ・メルマガを活用することで、集客→教育→販売のプロセスを完全に自動化出来る
- 一度作った仕組みから巨額の売上が継続的に発生し続ける
- 自分の商品を作る必要がない
- 在庫を抱える必要がない
- 経費がほとんどからない（サーバー代・ドメイン代・メルマガスタンダード代、合わせても月 1 万円以内）
- 億単位の年収を現実的に目指していくことが出来る
- 一度マスターしたスキルで、生涯お金を稼ぎ続けていくことが出来る

ただし、これらの数多くの魅力を備えた

DRMを最短かつ確実に習得して

お金と時間の両立を現実化するには

次の三つのものが必要となります。

正しい指導者

正しい戦略

正しい実践

では…

ダイレクト・レスポンス・マーケティングによるアフィリエイト戦略を

「最強の環境」で学ぶためには？



ダイレクトレスポンスマーケティングという戦略と

アフィリエイトというビジネスモデルの組み合わせで

巨額の売上を個人が出していくことは

決して難しいことではありません。

そして…

そんな DRM 戦略とその実践を

手取り足取りの指導環境のもとで 0 から実践し、

生涯に渡って、もはや個人的願望では

使い切れないほどの財産を稼ぐ仕組みを作り出す…

そんな企画があるとしたら？

…このメッセージに対して感じるものがあるならば

是非私の師匠についての記事もご覧ください。

その「直感」に対して 100% 満足して頂くための

ある「オファー」を、こちらに掲載しています。

師匠の提唱する、極限的に再現性を高めたマーケティング・ビジネス戦略

×

永世の提供する、実践を継続するためのカウンセリング・コーチング指導

「もしそんな物があるのなら…」

と思ったなら、是非こちらのページをご覧いただければと。

特別企画

「億」を稼ぐ、永世のメンターの話



それでは。

なお、本マニュアルについてのお問い合わせはこちらにお寄せ下さい。

- ☞ Writer: 永世 豊-nagase yutaka-
- ✉ Mail: n0ne@ne0ne.com

あらゆる偉業は作業から。

あなたの成功と、その先にある幸福を願って。

Nagase.Y