

『年商1億円のウェブサイトを作るプロジェクト』
参加メンバーから専用サイトに寄せられたコメントの
ほんの一部を公開します・・・

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

村上 さんのコメント: 2010年11月26日 09:22

これからビジネスを立ち上げようと考えていますが、
どこにフォーカスすべきかが解ってきました。

これまでに学んできたことが、
自分の頭の中で体系的に組み上がっていくのを実感しています。

セールスプロセスの重要性についても、
再確認させて頂きました。

小川 さんのコメント: 2010年11月23日 18:10

とにかく売ることに関する知識、欲望、力がなさ過ぎました。それだから、売れそうな商品を開発しようと、そのことばかりを考えてしまいました。今は「売る力を身に付けたい」という、ただその一点に集中したいです。

松崎 さんのコメント: 2010年11月13日 23:42

自営業をしております。
仕事に役立ちそうな本はたくさん読んできて
それなりに勉強したきたつもりです。
が、年商1億円にほど遠い状態です。

年商1億円まではセールスに集中する
というところが、あらためて気づかされました。

いろいろと難しいことを考え過ぎていたのかもしれませんが。
もう1段階上に行けそうな感覚を覚えました。

ありがとうございました。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

flatirons さんのコメント: 2010年11月4日 22:16

今迄、**色んな所から聞いてきた事の整理ができました。**

聴く事で、頭の中にながら未整理状態であった事が、この音声とスライドを見聞きすることで整理されて、考える方向性が徐々にクリアーになっていくように思えます。

やるべき事、任せる事、仕事の重要性の優先度合の話は十分理解できますが、どうしても任せきれない、依頼しきれないことが過去にあり、そのまま受け入れがたいところがあるのも事実です。

例えば、サイト作成。

私に関わった人が合わなかったからでしょうか、こちらの希望する、意図するサイトが出来ず、改善を指示してもその意をうまく汲んでくれる作成者にあたったことがありません。アクセス方法をも含めたサイト作成、更新を不断で行う為には、ある程度、自分でも作成方法を覚える必要性を感じてはおります。

おっしゃるように、やるべき事の優先順位を見直すと共に、信頼できる協力者を見つける作業も急ぐ必要があるように思っております。

村山 さんのコメント: 2010年11月3日 17:44

「全てがテスト」という考え方は、私にとっては分かっているつもりでも一番やっかいなものだと感じています。

意識していないと、ついつい完璧を目指してしまっ、アウトプットするのが遅くなる傾向があるからです。

明らかに訂正した方がいいという箇所がいくつもあるのにアウトプットするのは馬鹿げている事でしょうが、どこかに基準を作らないといつまでも訂正し続けてしまうのです。やっぱり期限を設けることでしょうかねえ。

田中 さんのコメント: 2010年11月3日 13:10

お世話になります。

何故、売上げが伸び悩んでいたのか、何を今はしなければならぬのか？

よく解りました。色々なことを同時に、沢山やりすぎていました。

教えて頂いたことをもとに、シンプルにやっていきたいと思ひます。

これからも、どうか宜しくお願ひいたします。

富川 さんのコメント: 2010年11月3日 10:29

「セールスプロセスを作る」ということに疎かになっていた気がします。

3Mのトライアングルがとても勉強になりました。

山口 さんのコメント: 2010年11月1日 16:44

一週間前に初めて商品を購入しました。これからどうぞよろしくお願ひします。1週間目の動画を2回ほど見ましたが、マインドセット、マーケティングトライアングルの考え方は非常に勉強になりました。まだ商品がないので動けてませんが、そういった意味でもボーナスビデオを見て、商品に関する考えが変わりました。どのジャンルがいいかこれからしっかり考えます。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

新藤 さんのコメント: 2010年10月25日 12:27

ボーナスビデオが大変興味深かった。完璧な状態でスタートしようと思っていたが、少し

考えが変わった。

伊藤 さんのコメント: 2010年10月24日 14:50

売上高が10億円に達する時に1つの壁があると認識していましたが、まず1億円、次に10億円、その次に50億円とそれぞれ分かれており、それぞれにセールス・商品開発等の着目ポイントがあると言われた時には新鮮でした。

これから事業を始めたいと思っていますが、とてもためになりました。

小泉 さんのコメント: 2010年10月22日 01:13

セールス力さえあれば世の中に商品なんていっぱいあるので、売上を上げるための最優先事項はセールスプロセスを作っただけ多くの人に見せることが1億円までの一番の近道であることがよく理解できました。

さらに、その商品の見つけ方のヒントがたくさんあり、ライセンス切れした著作物の活用や、競争の激しい業界の中で、商品のニッチ化によってコバンザメ商法で優位独占市場を築いたり、ターゲット市場のターゲット客に「情熱」があるかどうか重要なチェックポイントであることや、HOW TO型よりもDONE FOR YOU型商品のほうが売りやすいことなどが分かりました。

最も重要な事は、一刻も早く顧客リストを作ること、顧客との信頼関係を作ること、であり、商売に大事なのはリサーチとテスト、そして、良い商品を作ろうとしたり持つことよりも、スピードで見込み客を集める集客が、最も大事で肝になるんだということがよくわかりました。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

杉江 さんのコメント: 2010年10月21日 21:01

ビジネスのステージでやるべきことが違うというのはなるほどそういうことだったんだなと感じました

3Mの話聴いて自分のビジネスについてどこらへんが欠けているのか

を急いで見直してみたくまりました。

ビデオを見る中同時にわからないこともでてきましたがスキルになると信じマイペース
続けていきたいと思いました。

山下 さんのコメント: 2010年10月21日 20:09

ダイレクト出版さんのサービスは非常に
内容の濃いものが多くてとてもためになります。
これからよろしくお願いします。

今回のビデオは自分にとってたくさんの
パラダイムシフトが起きました。

今、ボヤ〜っと考えていた自分のプランが
明らかに3Mのメディアを間違っているのに
気がつかせていただいて非常に助かりました。

また、構え、狙え、打ての順番も
自分が考えていた（まさに構え、狙え、打て）の
プロセスの概念を打ち砕いてくれました。

html,css や Photoshop,Illustrator など
ページ作るなら色々覚えなきゃな〜などと
思っていたんですが、外注すれば一発ですよ。

とにかく、アイデアが浮かんだら
それを試す。

思い立ったらすぐ行動が
インターネット・マーケティングには
必要不可欠なことなんですね。
日常生活の中でも常に意識して
習慣化していきたいです。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

池田 さんのコメント: 2010年10月20日 22:34

年商の違いで取り組むべき内容が明確に違うことに気付きました。
セールス、マーケティングの重要性が伝わり、HPを作ればいいだけでないことも分かりました。**今やるべきことが分かり、将来大きな利益をもたらすことを確信できました。実践あるのみです。**これからは、完全を望み過ぎず、楽しんで取り組もうと思います。

萩原 さんのコメント: 2010年10月17日 23:11

こんなことまで話してくれるの?と身を乗り出しながら見入っていました。

スピード力・・・、私自身に言われているようで、考えさせられましたし、即実行すると決めました。

今日こうしてビデオを見て、改めて「気づき」を得られて良かったです。
ありがとうございます。

小野 さんのコメント: 2010年10月17日 08:33

今までいろいろ勉強して、実践してきたつもりですが、今回のビデオを見て体系立っていないことがわかりました。セールスプロセスをしっかり作っていかなければダメですね。なんとなく「いけるかも」なんてヤマ勘で動いていた自分を反省しています。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

大重 さんのコメント: 2010年10月11日 12:16

こんにちは。瀧野宏です。
私はこれからインターネットに参入しようとするものです。

只今「ビデオ 0-1億プロジェクト」week1を視聴し終えたところです。

転んでもタダでは起きない…

「乳児期」でしょっちゅう転ぶ段階ですが、いまこのステージでやるべきことを、なんとしてもものにするのだ…
そんな思いで取り組んでいきたいと思います。

「はじめに」で述べられていることを忠実に実践すること。
大量のコンテンツが届くが、「ひとつ（でも）やるだけでOK」
については、見逃してはならない死守すべきことと、
少なくとも今の私にはそう思われます。

「DRMの基礎」をしっかり習得したいと思います。

今まで「ネットビジネス」という言葉に翻弄され、
全く本質を理解していなかったことに気づかされました。

(week1_03 「インターネットに関する3つの勘違い」より)

要するに、取っ掛かりから間違っていたのです。

「片手間／楽して」

時間と努力と投資-を誤っていました。

私は儲けなければならない。
正しい知識と方法を知ることで…

それは…「セールスプロセス」
どうか私にPCを与えてください！（これは決意です。依存ではありません）

本日よりスタートです。
どうぞ宜しくお願いします。

夢をあきらめたくない中高年です・・・^▽^v

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

鈴木 さんのコメント: 2010年10月10日 07:10

こんにちは。
まずは基本が大切ですね。
実行のスピード！これは思ってもなかなかできないです。
常に心がけます。
テスト時には数値で原因が分かるようにします。
勉強になります。どうもありがとうございます。

makoto さんのコメント: 2010年10月9日 23:35

私はこれからインターネットビジネスを始めようとしています。
基礎が全くありませんでした。
以前から、事を始めるスピードが遅いと自身で感じていましたが、
あれこれ考えすぎないようにすることも必要だ、とかいろいろ気づきがありました。

梶原 さんのコメント: 2010年10月3日 10:42

こんばんは。
現実に行き詰まっていたとき、救いの手を差し伸べるような広告に真っ直ぐ惹かれ、メンバーの登録までしてしまいました。そして、それを**全く後悔していません**。

まさに、そうやって私がたどった道こそ、顧客の歩むルートの典型だったのかな、と今では思ったりします。沢山勉強させていただいています。本当に、目からウロコが落ちることが沢山ありました。本当にありがとうございます。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

鈴木 さんのコメント: 2010年10月1日 23:58

私はまさにこれからビジネスを始めようというものです。
そんな私に必要なのは、セールスプロセスを作り、それを沢山の人の人に見せるということでした。

不完全でこだわりすぎないことが大切ということには驚きました。
沢山負けて、そこから沢山学ぼうと思います。
初回から沢山の学びがありました。

福田 さんのコメント: 2010年10月1日 02:20

年商1億程度の小さな会社を経営しております。

主に請負でソフトウェアを開発しておりますが、これからはサービスの時代になると考えており、セールスとマーケティングを勉強しております。

船○総研など数社のコンサルティングを受けましたが、よほど貴社のコンテンツの方が役に立ちます。

下手な迎合が無いところがよく、また価格も安い。

さらに貴社のビジネスモデルそのものが勉強になります。

貴社のコンテンツにてセールスを学び、弊社の技術力をサービスに転化する第一歩を踏み出せればと思います。

12週までよろしくお願いします。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

照雄 さんのコメント: 2010年9月30日 09:57

今まで情報商材で、**小手先のテクニックばかりに踊らされ、
基礎が全く出来ていませんでした。**

この講座で基礎からしっかり学び直したいと思います。

明石亭 さんのコメント: 2010年9月30日 07:37

2002 年の開業以来、売上を 1000 万円を超えていないにもかかわらず、「小児期」「青年期」「成人期」の段階で取り組むことをおこなっていました。

なぜ、売上が上がらないのか？

その原因がわからないまま 8 年もの永い間、時間が過ぎました。

しかし、ようやく、その原因がわかりました。

それは、「乳児期」にしなければいけないことをマッタクと言っていいほど行なってきませんでした。

いまからでも遅くは無い！！

気付いた時にやればいいんだ、と自分に言い聞かせて「乳児期」を実践します。

原因発見に、ありがとうございます。

武富 さんのコメント: 2010 年 9 月 30 日 00:23

今まで売れない売れないと思っていましたが、今回参加させていただきビデオを拝見すると**今まで私は売っていなかったのではないかと気づきました。**

売りたいものを売ってはいけない。とは良く聞いていたのですが、電車の中で聞きながら、自分の行動と照らし合わせることができたので反省できたのだと思います。

これからリフレッシュする自分自身が楽しみです。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

松本 さんのコメント: 2010 年 9 月 29 日 23:25

過去にいろんなビジネスを試みましたが、どれも途中で挫折しました。

今度は必ずテストを繰り返し、今までにない失敗のスピードをあげていきたいと思います。また、エクササイズでアウトプットする時間は重要だと思いました。

ただビデオシリーズを見て、聞くだけでは覚えているかわかりませんので、手を動かすことで頭の中の【モヤモヤ】が取れたような気がします。

これからも楽しみに進めていきたいと思います。

石井 さんのコメント: 2010年9月29日 02:43

このビデオシリーズがどんなものなのか?について説明する際に、

どんなものではないか?【NO】から先に説明し、
どんなものなのか【YES】を伝える方法は、凄いと思いました。

商品売りたいと、商品の説明をしたくなるのですが、
その逆なのですね。

早速、これから TEST してみます!

とにかくスピードスピードを意識して、構え打ちます。

今後とも宜しくお願い致します。

ありがとうございました!

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

寺内 さんのコメント: 2010年9月27日 18:33

iPhone に音声のみを入れて聞いていたのですが、どうもしっくりこないで改めて PC でムービーを見ました。やはり理解度が違いました。

インターネットで儲けようというのは電話で儲けようとするのと同じというのを聞いて、分かっていたつもりなのに改めてハッとしました。

インターネットという言葉がどこか魔法のような響きがあるように思うのですが、目が覚めたように思います。

福本 さんのコメント: 2010年9月27日 16:24

儲けることをここまで真剣に考えた事はありませんでした。
すごく新鮮です。

清水 さんのコメント: 2010年9月25日 18:38

今まで頭で考えていた事をこのセミナーで実現したいと考えています。
まずは時間を取って何回も聞いて学んでゆきます。

松山 さんのコメント: 2010年9月25日 11:33

昔、情報販売を試してみても、「1つだけ」売れましたが、「売れない」と思って、すぐにやめてしまいました。

考えてみれば、やっていたのは「計測」と称してアクセス数を眺めることだけでした。

アホです・・・

この失敗と「すべてはテスト」が結びつきました。

(正直、ビデオの内容全てと過去の失敗が結びつきました)

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

齊藤 さんのコメント: 2010年9月24日 21:27

ビジネスのステージを理解することにより、今自分がフォーカスすべきことが明確になりました。

平山 さんのコメント: 2010年9月23日 19:59

初めまして、今回からお世話になります。ビジネスにもステージがあり、それぞれにやるべき事があるとはとても勉強になりました。

又、すべて一人でやらず、不得意な事は得意な人に任せれば良いのですね、ビジネスについて超初心者ですが、これから学んで行きますので、宜しくお願いします。

古鷹 さんのコメント: 2010年9月19日 08:16

色々な情報商材を買いましたが、こんなに勉強になる物はめったにありません

前回買った成功研究会以来です(笑)
おかげであきらめずにいまだに少しずつですが、
続けてやっています。
ありがとうございました。

石村 さんのコメント: 2010年9月16日 17:34

『構え・打て・狙え』は衝撃的でした、今までは拘りすぎて
なにも出せない・スピードが遅いと内心感じていましたが、
どうすれば良いかが判らなかつた。しかし今回『構え・打て・狙え』
を教わりましたので、まず出してみる・スピードを最重要事項と
考え実行していきます。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

東 さんのコメント: 2010年9月15日 20:01

今週からお世話になります。
さっそくビデオを利かせていただきました。
一番勉強になったのは、ビジネスとは、売上に応じてやるのが違うということです。
私の頭の中では、商品開発も、マネージメントも、セールスも同時にやらなければならない
と思っておりました。
これは、**私の頭の中では大きな転換でした。**
今後も楽しみにしております。
よろしく願いいたします。

片山さんのコメント: 2010年9月14日 12:11

最初はとにかくセールス！
自分のメンターのひとりが、
No sales No jobs と言ってたのを思い出しました。

樋口さんのコメント: 2010年9月14日 02:52

リセールライトをこぼんざめでスピーディにやる。真似したいと思います。

落合さんのコメント: 2010年9月10日 11:11

ビジネスにはステージがある、というのは見落としがちだな、と思いました。最初はとにかく売ることには専念しなければならない、と改めて思いました。**今のステージに関係ないことに時間を割いていたような気がします。**

有村さんのコメント: 2010年9月8日 20:33

一番印象的でしたのが「スピード」と「3M」です。これが一番のポイントではないかと改めて実感しております。

ひとつずつ着実にモノにできるように真剣に取り組んでいきたいと改めて心に誓いました。

今後ともよろしく願いいたします。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

花村さんのコメント: 2010年9月8日 13:39

ステージごとのやるべきことの違い、
スピードを重視し、構え打て狙えの順が、印象的だった。

高柳 さんのコメント: 2010年9月4日 17:31

セールスプロセスを作ってそれをできるだけ多くの人に見せる！

たった二つのポイントだけどとても大事だということがよくわかりました。

不満が残ったままでもこだわらずやってみる！
すべてを計測しながらスピードも求められる！

あれこれ考えすぎないようにすることもポイントなんですね！

ネットに関する3つの勘違いも興味深かったです。

基礎をしっかりきずきながら前進していきたいと思います。

竹内 さんのコメント: 2010年9月3日 00:18

ご多聞に漏れず、**今のステージで注力すべきミッションを見誤っていました。**
ミッションが明らかになった今、売る力の強化にフォーカスして再スタートしようと決断しました。

またアイデア段階で商品売り始めるというのも、私にとっては画期的かつやる気勇気が湧いてきました。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

平川 さんのコメント: 2010年9月1日 09:47

とにかくセールスに集中する！

- ・売れるセールスプロセスを作る！
- ・それを多くの人に見せる！見込み客を獲得しフロントエンドとバックエンドの流れを確立する。

テストを繰り返し計測しながら 下手な鉄砲数打ちや当たる！けど・・・不良在庫など持てないので 必殺当たってから素早く売る！

適切なメッセージを適切なマーケットに向けて適切なメディアを使って届ける！この 3 つのMを意識し 学びながら即実践し日々鍛錬する！

渡辺 さんのコメント: 2010年8月28日 05:52

きちんと結果を出すには、こんなプロセスが無いとダメなんだと、分かりました。

やみくもに、セミナーに参加して「いい話を聞いた」で、終わっていたとか、商材を求めても、前に進めないのは、初めのステップを、踏んでいなかったのですね。根幹を知る思いです。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

石井 さんのコメント: 2010年8月24日 15:48

完璧主義者はこの世界では通用しない?のかも…

今回、肝に銘じたことは、これまでの自分の中での順番を変えて、80%の出来でもまずは商品をリリースする。そして検証、テスト。問題なければそのまま、改善すべき点は改善して ver2 をリリース。

完璧にしてリリースしたいと思っても、何が、何を以って完璧とするのか、自分ではわからないですからね。自分で完璧だと思うのは独りよがり。大事なのはお客さまの評価ですからね。改めて感じました。

岡尾 さんのコメント: 2010年8月24日 11:51

初めから成功する方法を探していました。

テストを繰り返しデータを取りながら、成功へのプロセスを気づきながら発見していくものだと、改めて理解した気がします。

山口 さんのコメント: 2010年8月23日 20:12

「構える、打つ、狙う」、狙ってから打つがほとんどでした。まずは行動、スピードですね。

3Mはほんとに重要だと思います。誰にメッセージを届けるか、一つ一つ見なおすことで改善点がわかりました。

いろいろ気づきがありワクワクしてます。

影谷 さんのコメント: 2010年8月23日 17:43

完全を求めない。

売ってから急いで作れ。

どうしても完璧にしてからと思いがちでしたが、とにかく動け～ってことですね。

スピード スピード 胆に銘じます。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

岩附 さんのコメント: 2010年8月23日 17:02

さまざまな業種でこの講義スタイルが使えますね。参加者そのものを取り込む、ファン化させる、またそこから次のビジネスのヒントも得られる。また参加者の意識も高いので、当方も適度に緊張して、多くの気づきを得られる。**皆様ありがとう、感謝！**

突撃、突破せよ！

松本 さんのコメント: 2010年8月23日 01:57

第1週見終わりました。

1番印象的な部分だったところは、
”1億稼ぐまで⇒セールスが重要”

マインドばかり勉強しても先に進まないですね。

小石 さんのコメント: 2010年8月22日 19:18

プライベートでは、案外「構える、打つ、狙う」をやっていて、ラッキーをたくさんつかんでいるのですが、ビジネスと言うと、つつい失敗するのは怖い…という思いで、狙ってしまっているなあ、と気付きました。また、身近な方で、びっくりするぐらいのスピードで業績をあげていらっしゃる方は、確かに、周りにははらはらするくらい狙わずに打ちに行っているらしいです。でもちゃんと帳尻を合わせていらっしゃるんですよね…。

その方がなぜ成功しているのか、少し謎が解けました。

それにしても、こうやって、コメントを書くのも策略にまんまとはまっているのよねえと思いつつも、つつい書いてしまうのは、内容がしっかりしているからなんですよ。

いっぱい、パクらせていただきたいと思います。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

SACHIKO さんのコメント: 2010年8月22日 17:46

売る とにかく 売る
一人の顧客を満足させる

そして改善

一つでも知識を増やすのではなく
一つでも行動し結果をだしたいと思います。

わかりやすく簡潔に伝えていただけるので本当に助かります。

ありがとうございます！！

矢野 さんのコメント: 2010年8月14日 11:12

「目的と手段」…解っているつもりでしたが、意外と頭の中で漠然としていた事に気がつきました。

それは、エクササイズのおかげです。

紙に書くことによってひとつひとつ明確に、より具体的にしていくことでビジネスとして確立していくのだなと思いました。

市川 さんのコメント: 2010年8月13日 10:29

自分のビジネスで、何を主体としてやるべきかについて悩んでいました。しかし、今回、「0から1億円のビジネスでは、どうやって見込み客を集め、どうやって商品売るかという流れ（セールスプロセス）きっちり組み立てることがミッションである。」という言葉聞き、これから自分のやるべきことが明確になったような気がします。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

島 さんのコメント: 2010年8月5日 20:17

現在、ウェブショップを開店して3年目に入りました。今回年商一億円の web サイトを作るプロジェクトに参加し、3本のビデオセッションを受け**本当に素晴らしい価値ある内容であると感じました**、初めに一番大切な基本中の基本である、売る事にフォーカスする事を強調、自分ではそのように考えて実践しているつもりでいても、現実はそのほかの事に時間を浪費していたのではないかと気づきを頂いたように思います。このチャンスを素直にしっかりとできる事から実践し、必ず1年間で一億を売り上げるウェブサイトを構

築する事を決意いたしました。今後ともよろしくお願いいたします。

杉本 さんのコメント: 2010年7月31日 03:49

一億円のウェブサイトを作るのもシンプルにそしてスピードを持った行動
それが大事。頭の中で考えるよりまず行動。

今すぐ実践しよう！！

(自分への問いかけです。)

進藤 さんのコメント: 2010年7月28日 23:34

ビジネスのステージ！！目からウロコでした！！
乳児が青年が考えることをイメージしていてもうまくいかないわけですね。
乳児は乳児の時にすべきことをする！！
今までセールスプロセスがなかったことに気付く事が出来ました。
見込み客⇒商品A⇒商品B

こだわりすぎないで全てはテストとして扱い、近親相姦にならないように
構え、打て、ねらえ。混乱を許容する。

3M: わかりやすいです。

大変多くのヒント気付きを頂きました。

知って良かった、気づいて良かったは意味が無いので・・・

今回は構えて打ってみようかと思えます。

ありがとうございました。

これからもよろしくお願いいたします

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

伊藤 さんのコメント: 2010年7月27日 07:39

ビジネスにはステージがある、まずセールスプロセスの公開ありき、完全はない、**ネットイコールビジネスではなくツールである・・・。**

とにかくはじめの1歩を、とページを公開したはいいが、書店で本を読み漁っても、これまで購入してきたビジネス書、マーケティング本、起業本、あらゆるものを読み返しても、今この自分自身にぴったり当てはまる解決論はもとよりアイデアの一助となるようなものも見当たらず、全然どのように進めばよいのかわからなくなって中断してしまっていた私には、**全てのことが具体的な、あたまがすっきりする内容でした！**

もう一度再開して絶対成功させたい、と強く決心できました！
ありがとうございます！

細貝 さんのコメント: 2010年7月22日 06:59

自分の視野が狭くなっていたことに気付くことができました。 講義の全てが新鮮に感じたくさんのビジネスヒントに興奮しました。

常々スピード感の無さを感じていましたが、構え、打て、狙えで、とにかく行動して、手を動かしていかなければ何も生まれないし、始まらないことを再度認識しました。

今後は何度も繰り返し音声を聞き、理解を深めていきたいと思います。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

濱田 さんのコメント: 2010年7月20日 17:31

うっかりこのプロジェクトを忘れていた！！
アドワーズをひねくり回して、小手先ばかりを気にして来た。
私の日頃の脇見仕事と同じだったようだ。
もし??と思った方が居れば、脇見仕事の事は後日に説明しましょう

もっと基本の所を押さえるエクササイズ、これがとっても重要とピンとひらめいたっ！
ありがとう

ありがとう

ありがとうございます！

3週間分を取り戻そう、モチベーションあがりました。ありがとうございます

栗原 さんのコメント: 2010年7月19日 19:20

乳児期のくせにマネジメントを学ばなくちゃ、なんて思っていました。
今はセールスプロセスを作ることに集中するべきだったのですね。

あと今回一番ためになったことは、不完全であることを許容する、
ということです。

サイトを作ってもなんだか、気に入らなくなかなか公開できなかった
のも、こういうところから来ていたのか、と納得しました。
こだわりを捨てとにかく進めてしまうこと、これは大きな気づきでした。

板橋 さんのコメント: 2010年7月19日 06:24

とにかく、頭でいろいろと考えて動けないのではダメで、やってみる、ということだと感じました。

いろいろと準備してもその通りにならないですね。

「全てはテスト」ということ。計測できるものだけ改善できる、ということが印象に残りました。

まだ何をビジネスとしていくか、がはっきりと見えていないのですが、まずはやってみる、
という気になりました。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

藤原 さんのコメント: 2010年7月16日 19:38

スピードが上がらない理由がはっきりわかりました。

「構え、打て、狙え」「すべてテスト」「混乱を受け入れる」
など、目からうろこです。

もっと学びたい！！です。

塚本 さんのコメント: 2010年7月9日 19:07

リアルの店舗で働いており来年独立する予定です。
ピンと来るものがあつたので深く考えもせず申し込みました。
ネットビジネス以外でも応用できそうですね。
ゴールドラッシュとつるはしのお話は興味深かったです。
メール共々頭の体操になりとても為になります。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

鶴 さんのコメント: 2010年7月8日 22:33

2回目のビデオを見終わったところです。

今回、参考になったところは、セールスプロセスを作るヒントの中の、構え・打て・狙えの部分です。

ビジネスをやろうとすると、どうしても構えてしまって、あれこれ考えすぎる結果、何もスタートできない、というジレンマが発生します。

この状況は、案外根が深くて、いろいろなことを学んでいる自分がなぜ実行できないのか、自分の中だけではなかなか解決策が見出せないというかなり大きな問題を引き起こします。

いいビジネスをスタートさせたいからこそ、考えて考えて、悩んで悩んだ揚句、何も先に進まないという状況を打破するのは、実は、思いついたことを考えすぎず、どんどん試していくことだったんですね。

スタートよりも、分析、検証の部分こそが重要だということなんですね。

もう一度見てよかったです。とても参考になりました。ありがとうございます。

相馬 さんのコメント: 2010年7月8日 00:10

とにかく考え過ぎずに行動することが自分には必要なのだと痛感しました。結果を出したいあまりに計画に慎重になり過ぎ、**ネガティブな状況ばかりを想定してしまい、足が止まっています。**

ボーナスビデオを全部見た時に、いくつかアイデアが浮かんだのでさっそく「行動」してみたいと思います。

林 さんのコメント: 2010年7月6日 17:38

セールスが大切だけれども、その前にセールスプロセスを作ること。

「構え、打て、狙え」で実践し、スピードが大切であること。

失敗するスピードが早いと、成功するスピードも早い、は今の自分にとってとても良い教訓になりました。

新居 さんのコメント: 2010年7月6日 13:34

私は Web 業界にいるのですが、「マーケティングの近親相姦」はまさにこの業界に当てはまっていますね。

いわゆる Free 戦略を間違っているとらえているのか、どんどん安売りして価格競争になり、どこも安い値段で仕事を受けざるを得ない状況にあえいでいます。

そこから脱却すべく、今回申し込みをしました。

商品を作って販売して、セールスプロセスを作っていく方法を学んでいきたいと思っています。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

菜花 さんのコメント: 2010年7月6日 11:22

!!

僕には何よりも、「スピード」が足りなかった！

それと日々の改善。

やっぱり基本が大切なんだね。

後藤 さんのコメント: 2010年7月4日 14:11

良い気づきを与えていただきました。特にビジネスの4つのステップとそれに合わせた対応は大いに役立ちました。世の中にマネジメントの本は溢れかえっていますが、セールスの大切さを痛感した次第です。またインターネットはツールであってビジネスではないとい話ももつともだと思えます。電話でも、DMでもインターネットでも集客の基本は変わらないものです。相手に買いたいと思わせること、これが重要なのですね。勉強になりました。

中島 さんのコメント: 2010年7月3日 03:02

いろいろと学ばせていただきました。

■1億稼ぐまでは、セールスが重要

■セールスプロセスの改善に取り組む

■インターネットは、メディアにすぎない。

メッセージやマーケットが重要になる

さらに統括すれば、

★的確なメッセージを的確なマーケットに効果的に伝えるという、
セールスプロセスの改善が1億までを稼ぐビジネスの重要ポイントとなる。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

矢田 さんのコメント: 2010年7月1日 22:55

エクササイズを行って実感したことは、
手段と目的を動詞で書くことで、
行動を起こしやすいことが解りました

まずは抽象表現をせず、具体的な表現で
仕事を考えるようにします

高橋 さんのコメント: 2010年7月1日 21:59

まずは、PC操作に不慣れなじぶんに「腰が引けていた」ブブンを、やさしく愛撫してく
れるおことばもあり、すこ〜し解消することができたかな・・・

とにかく、そのスジの“成功者”が語るコメントなので、その自信やら培ってこられたブ
ロセスに対する確信のようなものが、ずんと伝わってくるあたりに、<光>をかんじさせ
てくれます。

今後の「思い」のおおまかな方向づけができていくスマートさも「買い」ですね。

ただ、ギョーカイ事情をなんにも知らずにとびこんだラクテン出店の身ではありますが、
お説のように、サイトの作成などは業者にまかせたいのですが、資金的に「余力」なき場
合は、本日の<切実な時間>が、吸い込まれていくのよねえ・・・

『四万十・自給農の里』 たかはし

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

岡村 さんのコメント: 2010年7月1日 16:19

とにかく行動とスピードですね。

私は今まで結果を気にしすぎるあまり
固まって行動が伴いませんでした。

これからは成功も失敗も気にせず
行動から始めます。

横輪 さんのコメント: 2010年7月1日 10:22

行動するスピードどころか固まってしまっていた時間が長かったので、これを機会にまた行動しようと思います。サプリメントを販売していますが、薬事の関係で宣伝できなくなりました。再度作り直してアドワーズで宣伝しようと思ったら、アドワーズのサイト評価が変わったようで、ランクが低くてキーワード単価が高く、しかも反応がない。やはり継続的にスピーディーに日頃行動しないと駄目なことを、このセミナーで改めて感じました。

三瓶 さんのコメント: 2010年6月28日 21:00

**失敗するスピードが早ければ早いほど、
成功するスピードが早くなる。**

私は「完璧」を求めすぎていた気がします。
だから行動がとまってしまうのですね。
行動を起こさないことこそ、リスクであるとわかっていながら、
蛇ににらまれたカエル状態でした。

しかしながら、その蛇は自分が勝手に生み出した頭の中のイメージ。
この学びを活かして9敗1勝の精神で、どんどん試していきたいと思います。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

村上 さんのコメント: 2010年6月28日 15:30

電気技術屋でもあり、デザイナーでもあり、カメラマンでもある私ですが、
売る技術はありませんでした。

一つ一つのステップを踏みながら、検証しながら進めていくと、自分に
足らなかったものが見えてきました。

「マーケティングの近親相姦」今まさにそれが原因で不況のスパイラルに

入っています。「3M」をしっかり組み上げていきます。

一回のステージでかなり学んでいます。

shirakura さんのコメント: 2010年6月28日 00:07

この知識ぜひ活用したい

長田 さんのコメント: 2010年6月27日 03:49

売る商品を作るための勉強ばかりしていて実際の行動が伴っていませんでした。失敗するのを必要以上に恐れていました。

セールスプロセスを作るヒント、腑に落ちました。

大槻 さんのコメント: 2010年6月25日 01:40

リセールライトを是非やってみたいと思いました。

takehar さんのコメント: 2010年6月25日 00:38

今までの自分の常識はすでに時代とともに移り変わっていることが認識させられました、スケーリングの大事さが今回はとてもためになりました。すべては数字で説明できることをまなびました。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

近藤 さんのコメント: 2010年6月23日 02:07

私は元SEなのでパソコンの知識はありましたがまったく成功できないでいました。というもの、セールスのスキルやコピーのスキルを軽視していたために、ろくな「メッセージ」が書けていなかったことがわかりました。結果的に、マーケットとメディアが適切であったとしても、相手は私のメッセージを見て「買いたい」とは思わないだろうということは明白だと思いました。

一番核心を突いたのは、「全てを計測する」というセールスプロセスでした。
私はいつも、大体こんな感じだろうくらいの感覚でブログの記事を書いて、販促したり
しえて、何らかの反応があると、まあこんな感じなのかな。
と思っていた数日後、まったく反応がなくなりあたふたした経験がありました。
「全て」を計測する。
これは今後の私に必須のプロセスだとしみじみと感じさせられました。

大さんのコメント: 2010年6月22日 11:23

とても分かりやすいビデオでした。
ありがとうございました。

後は、エクササイズを怠ることなくつづけること。ですネ

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

田中さんのコメント: 2010年6月19日 16:55

まだ、何をすべきかが全く分かりませんが、第1週を聴いて一つだけ分かった事がありま
す。

**0からの出発なので自分自身無謀かもと考えていたことがそうでないことが分かりまし
た。**

実際、パソコンの知識も殆ど無くホームページを作ったこともありません。

それでもできるんだ、そして、まず可能性のあることから始めて、そこを修正しながら進
めば良いことがわかりホッとしました。

何を売るのかも自分は分かっていません。

ただ、子供たちやその親、私の周りにいる人たちを元気付ける何かをしたいと考え、その
軍資金作りをしなければという思いだけで申し込みました。

他の方に比べれば動機が不純かもしれません。

でも、私の考えをビジネスに結びつけることができるかもしれない、そのプログラムを勉
強させていただいている気がします。

畠山 さんのコメント: 2010年6月18日 13:32

非常にシンプルで明快な講義
ありがとうございました。

今まで自分の中で勝手に思い込んでいた常識と違う箇所がいくつもあり
なるほどと考えさせられました。

とくに、「こだわりすぎず」と、「構え、打て、狙え」と
乳児期にすべき事ですね。

ビジネスモデルをあれこれ考えすぎず
早急に勉強して、実践に活かせるように行動したいと思います。

今井 さんのコメント: 2010年6月17日 16:34

マネジメントなどに時間を費やしている自分に気付けたこと、また今自分が最も力を入れ
るべきポイントを再確認でき、非常にためになった。

システム化という面ではまだまだ未熟な部分が多く、再度この点について力を注いでいき
たいと思う。

完璧主義にならず、全てはテストという気持ちで臨む必要があること、
全ては計測する必要があることなどは今の自分のビジネスに足りていない
要素だと改めて思い知らされました。

今できていること、できていないことがはっきりし、非常に勉強になります。
さっそくこの考え方を今のビジネスに活かしていきたいと思います。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

野口 さんのコメント: 2010年6月15日 17:47

一番聞きたかった事を教えてもらえた気がする。

残念ながら、自分には実行力が無い気がするのは何故だろう。

松山 さんのコメント: 2010年6月15日 13:20

マーケットトライアングル理論について改めて確認できた。マーケティングとは、誰に、何を、どんな手段で売るか、ということですね。

松隈 さんのコメント: 2010年6月12日 22:37

セールスプロセスのヒントは聞いてよかった。
完全を目指したり、失敗を恐れたりしがちです。
今後に生かしたい。

樫山 さんのコメント: 2010年6月11日 00:14

改めて基本が大事だと思いました。
我々はいろいろと新しい情報やツールに飛びつきがちですが、
結局のところ、どのようなツールもノウハウもマーケティングの3Mのどれかに作用するものだと思います。
次回からのビデオも楽しみに頑張ります。

P.S.ボーナスビデオ久々に見ました。何度か見ましたが、今回のビデオを見たあとに見ると**新しいアイデアがどんどん出てきました。**

甲斐 さんのコメント: 2010年6月10日 22:11

3Mをしっかりと理解し、実行すれば道が開けて行くと
納得しました。**これから有意義な時間が過ごせるかと思うと
ワクワクします!ありがとうございます。**

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

平林 さんのコメント: 2010年6月9日 17:41

自分が思っているよりも、マーケットは大きいだなと感じました。
ここでこんなことやってますよーと告知する範囲や大きさが今まであまりにも狭すぎたんだなと思いました。
もっとスピードを上げて、いちいち気落ちしている暇なんかなくらい
集客に力を入れないといけないと背中を押された感じです。

ありがとうございました。

植田 さんのコメント: 2010年6月9日 03:07

第1週目のビデオ、見終わりました。

「全ては計測する」ことは、重要なプロセスなのですね。

インターネットは安く、簡単に、すぐできる ことが最大の特徴なのですから
スピード感をもって、チャレンジしていきます。

これからが楽しみです。

佐々木 さんのコメント: 2010年6月8日 21:59

こんばんは。佐々木と申します。

早速ダウンロードをして、通勤途中にきいています。

特に「かまえ、うて、ねらえ」は、今後の行動の基準にしたいと思います。

今までの私の行動は、「かまえ、ねらえ、ねらえ、ねらえ、やっぱりうたない」(迷って結局なにもしない)、そんな感じでした。

「かまえ、うて、ねらえ」、「テスト」、「計測」、「スピード」。
ことばとしては短いことばですが、私の視点を変えてくれました。

さらに音声を何度も聞いて、これからの実践に活かしてゆきたいと思います。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

徳富 さんのコメント: 2010年6月8日 18:42

とても為になる内容をありがとう御座いました。

これから、ビジネスをやる上で大事な事を
学ぶ事が出来ました。

発想の転換の大切さを知る事が出来ました。

宮崎 さんのコメント: 2010年6月8日 12:59

何もスタートしていないのに、ビジネスモデルばかり考えている
自分がバカらしくなりました。

だって、まだ産まれてもないんですから・・・

まずは乳児期に入ることからはじめたいと思います。

齊藤 さんのコメント: 2010年6月7日 17:38

ビデオが4つに分かれていて、根気強く最後まで見ることができました。
良い工夫だと思いました。

そして、『Best of Dan Kennedy』や『社長のための時間の使い方』を既に読んでおりますので、さらに理解しやすかったです。

澤近 さんのコメント: 2010年6月7日 16:36

既存のお店を持っていますが、経営は難しいです。
ネット通販の勉強をしながらも、リアルショップの経営に大いに役立つ
ことがあると思うので、しっかり学んでいきたいと思います。
素人・初心者という意識も捨てた方が良いでしょうね。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

阿部 さんのコメント: 2010年6月7日 13:39

今日の午前に申し込んでさっそく聞いてみました。
私にとって一番響いたのは「目的」と「手段」のところ。

それにあわせて私の場合は動機も明確にする必要があるかなと思いました。アウトプットすることが一番勉強になると思うので稚拙ながら書きます。

・年商1億円 web サイトを作りたいと思った動機
→稼げる自分になりたい、と思ったから。

(会社でお給料をいただくというイメージがなくなってきた)

・年商1億円 web サイトを作る目的

→稼げる自分になって次のステージに行きたいから。

(自分の中では次のステージが自分の夢だという認識)

・年商1億円 web サイトを作れるようになるための手段

→このザ・レスポンス・ゴールドプラスのカリキュラムを
思う存分活用

という感じです。お話もシンプルでわかりやすく、ビジネス
超初級者の私にはとても合っていると思いました。

ありがとうございました。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

岡本 さんのコメント: 2010年6月6日 11:38

インターネットは、あくまでも道具、しかも変化にすばやく対応できる道具であるというのが認識できて良かった。

あとは、その道具を使って、いかに早く、構え、打て、狙えの順番を繰り返していくか、その重要性が理解できた。

ネットビジネスの概略が少しは、分かってきた気がします。

原田 さんのコメント: 2010年6月5日 23:45

ビジネスの成長を乳児期~成人期に例えた考えはとても納得できました。
次週が楽しみです。

岡本 さんのコメント: 2010年6月5日 19:10

現在、自分の事業が『乳幼児』だということを忘れていました。

マネジメントやブランディングにうつつをぬかしておりました。

目が覚めました！

今日からは、とにかく・・・

「売って売って売りまくって！
負けて負けて負けて勝って負けて負けて負けまくります！」

ちょっと間違えてますか？（笑）

とにかく、『乳幼児』である以上
あたって砕けて身体で覚えろです！

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

大口 さんのコメント: 2010年6月5日 13:34

リーマン・ショック以来、売上げが下がり続けてい、悩んでいました。
そんな時、このプロジェクトを知り、とても期待して見えています。

既存のビジネスが4億円強まで行ったので、さらに1億円に上積み出来るよう頑張りたいと思います。

窪田 さんのコメント: 2010年6月4日 19:22

今のところ一人で事業を立ち上げようとしています。

**一人で始めると、最初から全てをやらなければと思っていましたが、
ステージの話は、為になりました。**

一步一步進まなければならないことが、よく分かりました。
最初の一步は必要で、それから次の一步ですね。
気が楽になりました。ありがとうございます。

上原 さんのコメント: 2010年6月4日 18:48

PCが得意でなく、不安でしたが、やる気だけは負けません。
これからだ楽しみです。

空海 さんのコメント: 2010年6月4日 17:54

売上規模によって成功要因が異なるとの指摘は、とても参考になりました。

辰巳 さんのコメント: 2010年6月4日 17:28

今、新しい何かが心の中に落ちてきたような感じです。

具体的に売る商品を何も持たない自分がインターネットビジネスに参入するなんてとても考えられなかった。

でも、引き寄せられるようにレスポンスゴールドの、この企画に申し込んだ。

それは、正解だったことが、ビデオを拝見してわかりました。

今は、ワクワク感で満たされています。

[プロジェクトの詳細はここをクリック>>](#)

春木 さんのコメント: 2010年6月3日 22:12

このビデオの通りにするだけで、成功への近道になると思います。

時間短縮にもなる。

次はあなたの番です。

[今すぐここをクリックして、](#)

[年商1億円のウェブサイトを作るプロジェクトに](#)

[参加してください!!](#)