

日本のインターネットマーケティングの歴史を  
大きく変えた「ネットビジネス大百科」が

# 完全リニューアル& 完全無料化

不毛な競争から抜け出し、  
 unnecessary コストやリスクを一切背負わず、  
 楽しくストレスフリーに自分らしく、  
 ビジネスを成功させる・・・そんな  
 不可能を可能にする世界で唯一の教科書  
 「ネットビジネス大百科2」  
 が完全無料でリリースされます。

和佐大輔・木坂健宣

2007年にリリースされ、これまでに**累計5万本以上**売れている、“**日本で最も売れた最強のマーケティング教材**”「ネットビジネス大百科」が、別次元のレベルで完全リニューアルしてリリースされました。しかも「**完全無料**」で。この「ネットビジネス大百科2」では、インターネットに溢れる“**自称成功者**”“**自称マーケッター**”では、永遠にたどり着くことができない、“**これからのビジネス（成功）の結論**”を全て余すところなく解説しています。今すぐ「ネットビジネス大百科2」を手に入りたい人はこちらから受け取ってください。もう二度とあなたは不毛な競争に巻き込まれたり、不要なリスクやコストに頭を悩ませることも、売上で悩むこともなくなるでしょう。何故ならこれが次の時代の成功の結論だからです。

## 今すぐ「ネットビジネス大百科2」を 無料で受け取る

※詳細はリンク先にまとめられています

# 常識が秒単位で更新される 激動の時代

時代は変わり、SNSが爆発的に普及し、若者はスマホ世代と呼ばれ、誰もがインターネットに当たり前につながり、

まだまだ影響力があったテレビや新聞などのマスメディアがいよいよ風前の灯となり、ユーチューバーやインフルエンサーと呼ばれる**“個人”**が強い影響力を持つ時代になりました。

一方で、2011年には大震災が起こり、世界中でテロは頻発し、貧困は日本でも身近な問題となり、外国人労働者や移民が増え、お金持ちと貧乏人の格差は歴史上類を見ないほど広がり、まだまだ加速し続けています。

**希望と混沌**の時代。

10年前はまだ、“**ただの大きなIT企業**”の1つに過ぎなかったGoogle、Amazon、Facebook、Amazonが、今では、あらゆる企業の中で世界最強のコングロマリットとなり、世界を牽引しています。

誰の目から見ても明らかにこの10年で世界は変わり、そして次の時代は「**AIの時代だ**」と言われるようになってきました。

「**AIやロボットに仕事を奪われる**」ということがSFではなく、いよいよ現実味を帯びてきてきた今日この頃。

これから先の１０年間は、これまでの１０年間とは比べ物にならないほど、さらに加速度的に変化していくと予想されています。

しかし、そんな目まぐるしい変化の中で・・・

## なぜかビジネスの価値観だけは 一向にアップデートされない

という、不思議なことが起こっています。

いや、正確には、今世界にときめく企業というのは、明らかに古い価値観をアップデートして、まったく新しい価値観でビジネスを大成功させているわけですが、

日本の起業家・経営者の価値観は、残念なことにまるでアップデートされていないのです。

これは「ネットビジネス」の世界も同じです。

僕らが「ネットビジネス大百科」という教材を世に出したのは２００７年春ですが、事実上、２００７年春以降、ほとんどネットビジネスの価値観はアップデートされていないのです。

そして、アップデートされないままの古い価値観でビジネスを頑張っている人たちは、明らかなジリ貧に追い込まれています。

従来の古い価値観とは一言で言えば、

# 「競争に勝つこと＝成功」

です。

ビジネス・マーケティングとは、ライバルとの競争に勝つことなんだ、と。

そう思って多くの起業家・経営者は、毎日、

(ライバルよりも)

- ・ ブログのアクセスを増やす
- ・ SNSのフォロワーを増やす
- ・ より効果的な広告に投資する
- ・ より売れそうな商材を探す、作る
- ・ より売るためにコピーライティングを磨く
- ・ より売るためにセールスを磨く

ということに邁進しています。

そしていつの間にかビジネスの目的が「**他人と競争すること**」になってしまっているのです。

「競争する」ということは、

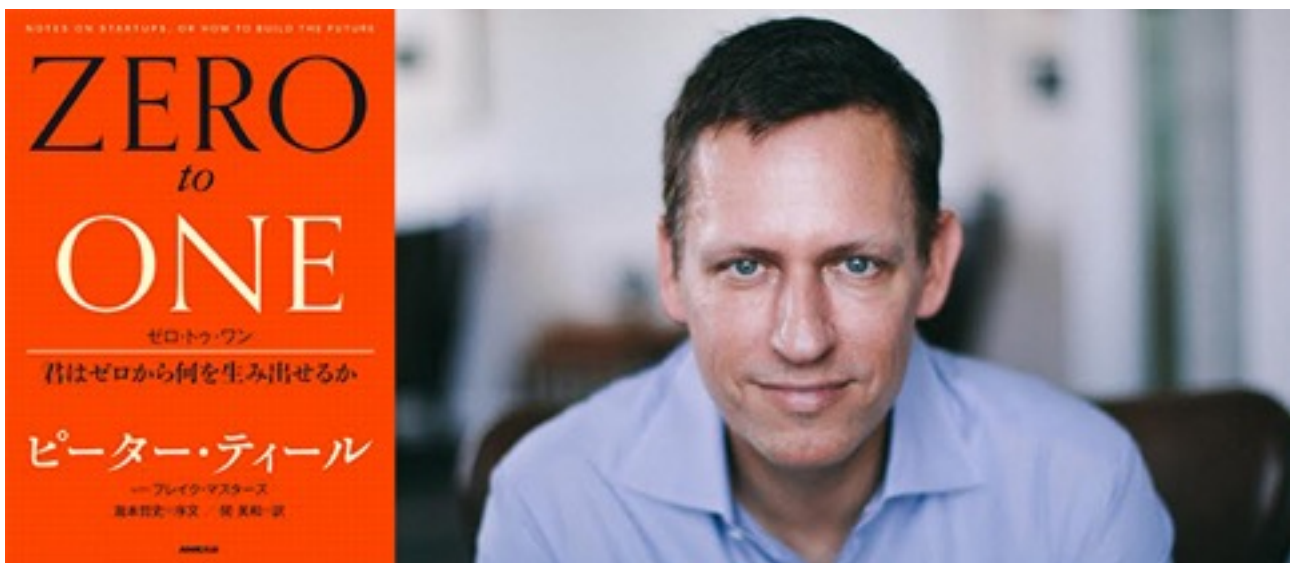
**「勝つか、負けるか」** だということです。

当然ですが、99%は負けてしまうわけです。

だから実は、競争した時点で99%は負けが確定してしまうのです。

# 世界を跪かせた天才は こう言いました・・・

テスラモーターのイーロン・マスクも名を連ねる、ITベンチャーの天才集団「ペイパル・マフィア」の中で、さらにドンと呼ばれるピーター・ティールはこう言いました。



**「競争するやつはただのバカだ。  
ビジネスは、競争“しない”奴が  
成功するものなんだ。」**

まさに、これが次の時代の新しいビジネスの価値観です。

つまり「より美味しいラーメンを作ったラーメン屋が成功する」  
という時代ではなく、

# 「よりユニークでどこにもない ラーメンを作ったラーメン屋が成功する」

という時代になったのです。

わざわざ無駄に競争し、疲弊するのではなく、誰とも競争しない、自分だけの独占市場を作ることこそが、これからのビジネスの唯一絶対の目的です。

そして事実、世界中の勢いのある企業というのは、「製品の機能性で勝つ」という方向から、「唯一無二のブランドを作る」という方向に舵を切っています。

そんな中で、日本の起業家・経営者はどうでしょう？

例えば「ネットビジネス」の世界はどうでしょう？

未だに「売上の金額」や「アクセスの多さ」や「セミナー動員人数」などで競い合い、無意味で不毛な競争に明け暮れています。

もっと言えば、

- ・ 如何に早く
- ・ 如何に安く
- ・ 如何に大きく

ということを未だに競い合っているのです。

そりゃあ「安くて、美味くて、早い」のは素晴らしいことですが、必ず限界がありますよね？

そういえば「秒速〇億円」と言っていた人がいましたが、あれがまさにもう限界なのです。

広告はどんどん誇大表現になり、アメリカナイズされた身振り手振りの派手なセミナー講師が、情弱を相手に喜劇を演じる。

「あんなのと同じにされたくない」

と思っけていても、結局、数字を追い求めれば大なり小なり、お客さんを騙すことになってしまいます。

だってライバルよりも目立たなければならないのですから。

でも冷静に考えてみてください。

もしも・・・

**不毛な競争を一切することなく、  
不要なコストもリスクも背負わず、  
楽しくストレスフリーに自分らしく  
ビジネスを成功させられるとしたら・・・**

そっちのほうがいいと思いませんか？



ビジネスをやるなら、明らかに不毛な競争をするより、競争しない道を歩んだほうがいいわけです。

問題なのは、

**「どうすれば競合の存在しない世界に行けるのか？」**

ということです。

僕らはその答えを世界で初めて「ネットビジネス大百科2」として体系化し、公開することにしました。

しかも**無料**で、です（マジです）。

**そうは言っても  
理想論だけじゃ飯は食えない。**

「そうは言ってもビジネスは競争じゃないか！  
他社と差別化して、他社よりも良い商品を買らないと  
お客さんは買ってくれない。  
競争しないで成功するなんて不可能だ！」

はい、言いたいことはとてもよくわかります。

実際、僕も昔はそう思っていましたから。

競争しない、競合がないなんて理想論だと思いますよね。

しかし、そうではなかったのです・・・

## 心をすり減らしながら媚びへつらう ビジネスの奴隷だったあの頃

実は僕もビジネスは競争だと思って必死になって頑張っていた時期がありました。

「売る」ということに取り憑かれ、売るための商品を作り、売るためのセールスレターを書き、売るための広告を出し、売るための毎日を生きていました。

とにかく売上が多ければ多いほど偉いんだと考えていました。

その結果、確かに売上は増えましたが、売上と反比例するように自由は減り、心はすり減って行ったのです。

そう。

**あの頃の僕はまるでビジネスの奴隷でした。**

確かに

「ビジネスなんだから売れるものを売るのが当然だ。  
やりたいことよりも売れることのほうが重要だ。」

と言われればそれまでだと思いますが、でも、そもそも僕がビジネスを始めた理由は、

# 「自由に生きたい」

と、強く思ったからだったのです。

僕は16歳の時にネットビジネスと出会い、  
「こんな僕でも自由に生きていける可能性がある」  
ということを知って、興奮しました。

12歳で事故に遭い、半身不随の障害を負ってしまった僕にとっては、ネットビジネスはまさに希望そのものだったのです。

そして、体が不自由な僕にとって「自由」は、かけがえのないものでした。

でも「売るため」のビジネスには全く自由がありませんでした。

だって「売れるものを売らなければならない」わけですから。

そして売るために頑張れば頑張るほど、なぜか不自由は強まっていったのです。

**こんなはずじゃなかった・・・**  
**と、後悔する日々の繰り返し**

僕が自分のビジネスと人生に不信感を抱いていたちょうどその時、  
「ネットビジネス大百科」の共同開発者の木坂さんにこう言われました。

**「和佐くん、最近なんか窮屈そうじゃない？  
もっと自由に生きたっていいんだよ。  
だってこれからは〇〇の時代なんだから。」**

この瞬間、僕の憑き物は消え去り、長い悪夢から目が覚めたような感覚になりました。

そして僕は思い切って、頑張って競争したり、無理して売ろうとすることをやめたのです。

すると・・・

## **不毛な競争原理から抜け出した瞬間に 手に入った奇跡のような現実**

驚くことに僕のビジネスの売上は下がるどころか、**“ますます右肩上がり”**になっていったのです。

具体的には僕は2015年から、広告費を大幅にカットし、それまで頑張っていた「集客」を無理に頑張らなくなりました。

その結果、**広告費は5分の1**まで減り、「新規客の集客数」も激減しました。

だから最初は、

「これで今年の売上は大きく下がるだろうな・・・」

と、覚悟を決めていたんですが、

ふたを開けると売上は一切変わらなかったのです。

それどころか、

売上はそこから毎年右肩上がりに増えていったのです。

「マジか・・・」

本当に木坂さんが言った通りになったことに驚きました。

例えば僕が去年、2018年の1年間に使った広告費は、

**たったの700万円**ほどでした。



キャンペーン名	品	配信	予算	結果	リーチ	インプレッション	単価	消化金額
		アクティブ	広告セット...	1,155 生きてるだ...	90,365	170,823	\$4.98 /生きてるだ...	\$5,727.42
		* オフ	\$200.00 1日	289 反応の神速...	34,898	69,838	\$9.19 /反応の神速...	\$2,654.84
		* オフ	\$100.00	—	—	—	—	—
キャンペーン37件の結果				—	365,549 1人数	1,890,230 合計	—	\$60,928.40 合計消化金額

※この画像は僕のFacebook広告の管理画面の画像です。2018年の1年間に約60,928ドル（約670万円）使っています。この他にも少しだけTwitter広告に使っているので、2018年の広告費は合計で約700万円でした。

しかし、

**売上は軽く 2 億円を超えているのです。**

集計期間

2017

年

12

月

06

日

～

2018

年

12

月

05

日

※最大で1年間の指定が可能です。

商品種別

指定なし

商品名

検索

商品売上合計	無料オファー	アフィリエイト報酬	手数料	利益
<div>5,609件</div> <div>143,572,799円</div>	<div>2,654件</div> <div>-</div>	<div>1,227件</div> <div>7,231,651円</div>	<div>11,014,075円</div>	<div>125,327,073円</div>

※こちらの画像は僕が管理している決済システムの売上明細ですが、1年間の売上が1億4357万円あります。これにさらに別の決済システムのアカウントで数千万円、直接銀行振込で受け取っている売上が数千万円あるので、合計すると2億円を軽く超えています。

単純に計算すると、広告費の実に28倍以上の売上が上がっているのです。

しかも、広告費が大幅に減っている分、

利益率はそれ以前とは比べものになりません。

※この「広告費」には「アフィリエイト報酬」も含まれるので、上の画像を見てもらっても分かる通り、ほとんどアフィリエイトにも頼らずに売上が上がっています。

僕が競争に明け暮れていた時代であれば、2億円の売上を作ろうと思ったら、7000万円以上の広告費がかかっていたと思います。

それが今ではたった700万円。

**利益率は驚異の96.5%です。**

もちろん、広告費以外にも経費はかかるので、それも入れるとさすがに96.5%ではありませんが、それでも8割は超えています。

競争を頑張らなくなったら、嘘のような奇跡が起こったのです。

## **あなたのビジネス・人生が 別次元に変わる《大いなる法則》**

「ネットビジネス大百科2」には、僕のビジネスを生まれ変わらせた《大いなる法則》が、完璧に体系化されて収録されています。

例えば「旧ネットビジネス大百科」が、  
**“熾烈な競争に効率よく勝つための教科書”**  
だとすると、

今回の「ネットビジネス大百科2」は、

**“不毛な競争原理から完全に抜け出して、  
競合の一切いない自分だけの  
サンクチュアリを作るための教科書”**

だと言えるでしょう。

競争のない世界、

競合のいない世界で、  
あなたは唯一無二の存在として燦然と輝くことになるのです。

想像したらワクワクしてきませんか？

もう二度と、不毛な競争に巻き込まれたり、余計なリスクやコストを背負う必要も、煩わしいことに一切頭を悩ませる必要もなくなり、  
自分だけの独占市場で、自由に、好きなようにビジネスができるようになるのです。

この「ネットビジネス大百科2」では、あなたのビジネス・人生を「競争で勝つ」から「競争しない」に大きくシフトさせるための、《大いなる法則》を学ぶことができます。

「ネットビジネス大百科2」  
セミナー全7回（合計約11時間）  
パッケージ画像

しかも、完全に無料で、です。

「ネットビジネス大百科2」  
**完全無料化宣言**



・・・はい。

嘘ではありません。

「旧ネットビジネス大百科」をリリースした時は、「1万円では安すぎる」と、逆クレームが殺到しましたが、「ネットビジネス大百科2」はさらにそれを大きく超えて **「完全無料」** です。

**「和佐さん、木坂さん、  
ついに頭がおかしくなったんですか？」**

いいえ。

僕らはたぶん、至って正常です。

じゃあなぜ無料にしたのか？

多くの人「何か裏がある」と感じていると思いますが、**実は何の裏もありません。**

僕らは昔から常々、

**「コンテンツはいずれ無料化する」**

と、言い続けてきました。

つまり、

「人々が“コンテンツに”お金を払う時代は終わる」

と言いつけてきたのです。

そして、

**「人々は〇〇に“だけ”、  
喜んでお金を払うようになる。  
〇〇がないビジネスは終わる。」**

※この〇〇の部分が大百科2で語られます

ということも同時に伝えてきました。

つまり、僕らは僕らが言いつけてきた事をただ実行しているだけなのです。

「コンテンツ」としてのクオリティで考えれば、「ネットビジネス大百科2」は、間違いなく日本トップクラスで、それどころか世界でも類を見ないものになっています。

**僕と木坂さんの人生の集大成と言ってもいいレベルです。**

「ネットビジネス大百科2」を有料で販売した場合、それだけで少なく見積もっても数億円の売上が見込めるでしょう。

「旧ネットビジネス大百科」は、  
1万円で累計で5万本以上売れているわけですから。

「旧ネットビジネス大百科」とはもはや比べることもできない、次元の違う教材となった、この「ネットビジネス大百科2」であれば、5万本以上売れるポテンシャルもあるでしょう。

でも、僕らは目先の売上を作りたいわけではありません。

僕らには目先の数億円の売上よりももっと大事なものがあるのです。

そしてそれは、大百科2を無料化することで、“**僕らの想像を超えた形で達成される**”と思っています。

だから無料化を決断しました。

これは僕らにとっても大きな決断でした。

そうやすやすと決められるものじゃなかった。

でも、「これからは〇〇の時代なんだ」ということを証明するためにも、僕ら自身が自分たちの行動で示す必要があると思ったのです。

「旧ネットビジネス大百科」を出した時代には、販売価格1万円でアフィリエイト報酬が8800円という形が、もっとも多くの人に届く形だったわけです。

しかし“**今**”は、無料で配布することが、最も多くの人に届ける最善策だと考えたのです。

だからどうぞ遠慮なく受け取ってください。

そして、もしも「ネットビジネス大百科2」を受け取って、「これは素晴らしい」と感じたなら、あなたの大切な友人やパートナーにも大百科2を紹介してあげてください。

不毛な競争にまみれたこの世界を一緒に変えて行きましょう。

一人でも多くの人の価値観がアップデートされれば、それも可能となるでしょう。

「旧ネットビジネス大百科」が、インターネットマーケティングの歴史を大きく変えたように、きっとこの「ネットビジネス大百科2」も、インターネットマーケティングの歴史を大きく変えることになるはずです。

そのためには他でもない“あなた”の協力が必要なのです。

そして実は・・・

## **まだこれで僕らのチャレンジは 終わりではありません。**

実はもう1つ、僕らにとっては大きなチャレンジがあります。

それは・・・

## **「和佐・木坂の“オンラインサロン”を**

# 始めます」

別に「オンラインサロン」という形が新しいわけでも、珍しいわけでも、流行りに乗っかろうとしているわけでもないんですが、

やりたいことが多すぎて、オンラインサロンという言葉以外になんと表現すればいいのかわからなかったので、オンラインサロンという形式を取ることにしました。

サロン名は、

## 「和佐・木坂サロン（仮）」

です（そのまんまですね 笑）。

このサロンの目的は、

## 「僕ら自身の背中で これからの時代の生き方を 見せ続ける」

ということです。

冒頭でも話しましたが、これからの時代はますます変化が激しく、混迷を極めるでしょう。

「正直、どう生きていけばいいのかわからない・・・」そう感じる人も多いはずです。

起業家・経営者ならなおさらです。

だから、僕らが何かありがたい話をして、ふんぞり返った先生になるのではなく、僕ら自身もまた「**同じ時代を生きる仲間**」として、様々なことにチャレンジし、様々なことを学んでいく。

その“**生**”姿がサロンで見せられればと思っています。

**正直、「教材」という形でシェアできる情報には限界があると感じています。**

「大百科2」という形でシェアできるのはあくまで知識であって、あなたのそばに寄り添ってあなたのモチベーションを高めるような「**存在そのもの**」ではありません。

知識があっても、安心感や、モチベーションがなければ、結局人生は変えられないはずです。

すごく抽象的に聞こえるかもしれませんが、  
**僕らの「存在感」を受け取って欲しいと思っているのです。**

情報としての和佐・木坂ではなく、  
**同じ時代を共に生きる仲間としての和佐・木坂**  
がいることで、きっとあなたの勇気になると思うんです。

「この道でいいんだ」

と、確信が持てる。

どうしても自分1人では、心が揺らいでしまうこともあるでしょう。

不安になることも、迷うこともあるでしょう。

そんな時に僕らの存在があなたの支えになるなら、これほど素晴らしいことはないんじゃないかと思うのです。

## **具体的にオンラインサロンでは どんなことをやるのか？**

やることは本当に様々です。

- ・ 不定期のオンラインセミナー
- ・ 対談音声の配信
- ・ ゲストを呼んでトークショー

など、

具体的にこれからの時代を生きていく上で「役に立つ情報」も当然お届けしていきます。

しかも、その1つ1つが間違いなく日本トップクラスのクオリティであることを約束します。

正直「コンテンツのクオリティ」では、もう誰にも負けないと思うんですよね（笑）

でも、ただクオリティの高いコンテンツを配信するだけだったらオンラインサロンである意味はないですね？

だから、

- ・ **毎月のライブ配信**
- ・ **Q&A**
- ・ **公開コンサルティング**

などの、インタラクティブ性の強い企画もガンガンやっていきます。

僕らに聞きたいことがあれば質問を送ってんでもいいし、ライブ配信中にコメントを書き込んでくれても大丈夫です。

全員ではないけど公開コンサルティングに申し込んでくれば、直接僕らがあなたの悩みの相談にも乗ります（特に木坂さんに直接相談できる機会はほとんどないので貴重です）。

さらには、

- ・ **和佐・木坂体験談**
- ・ **和佐・木坂旅レポート**

など、僕らが普段体験していることをシェアするような企画もやっていきます。

例えば、僕が木坂さんと一緒に「今話題の映画を観る」とか、「今話題のスポットに行く」というのもいいでしょう。



ディズニーランドに行ってもいいし、海外に視察に行くのもいいですね。

そして、僕らが実際に肌で感じ取ったことを語り合う。

「和佐・木坂は、これを見てどう思うのか？」をシェアしていくわけです。

これは人によっては全く役に立たないかもしれませんが、人によっては大きなヒントになるでしょう。

つまり、このサロンで配信されるコンテンツというのは、別に体系化されているわけではありません。

**「限りなく生に近い情報」**です。

このサロンは、教材ではシェアできない、ありのままの、生の情報を、一番早く届ける場所になるはずです。

そしてこの「生の情報」というものがこれからの時代には、非常に重要で、ライブ感・スピード感がものを言う時代になると考えています。

加工・調理された情報では、圧倒的に遅いし、足りない。

情報の遅さと少なさは、これからの時代では致命的なのです。

そしてさらに言えば、

例えば、僕らだって毎日必死に生きているわけです（笑）

僕らが特別すごいから、ビジネスで成功しているわけじゃない。

そーゆー「人間っぽさ」を感じて欲しいとも思っています。

どうしても情報を加工しちゃうと「作られた感じ」が出ると思うんです。

だから「あの人と自分は違う」という距離感が生まれてしまう。

でも本当は、あなたと僕らは同じ人間であって、可能性も同じようにあって、むしろ僕らとは全く違う可能性をあなたが持っているという場合の方が多いんですよ。

それこそが“**あなただけの強み**”になるはずですよ。

こんな風にある意味、無計画に、生の情報を垂れ流すのは、僕らにとって初めてのチャレンジです。

正直、どうなるかは読めません。

でも、面白くなる予感ビンビンです（笑）

## **ぶっちゃけ、サロンで 儲けようとしてるんでしょ？**

いやいや、そんなことはありません。

だってこのサロンの参加費は、

月額2000円（税込）

ですから。

しかも、**最初の21日間は無料**です。

つまり、

「ネットビジネス大百科2」+「和佐・木坂サロン」

のセットで、まとめて全部無料です。

「和佐・木坂サロン」に関しては21日以内に退会手続きをすれば一切お金もかかりません。

大百科2を受け取って、和佐・木坂サロンも無料体験して、もしも気に入らなければ出ていけばいいだけです。

試すだけならリスクはゼロ。

もしかかったとしても月にたったの2000円。

もはやこれもリスクとは言えませんよね？

ぜひ遠慮せずに受け取ってください。

**今すぐ「ネットビジネス大百科2」と**

## 「和佐・木坂サロン」を無料で試す

### さらに2月5日まで限定で こちらの特典もお付けしています。

2月5日の日付が変わるまでに無料申込みをしてくれた人限定で、さらにこちらの特典をお付けしています。

#### 期間限定特典

#### 「僕の2020年計画セミナー by 和佐」

こちらは2019年1月26日に開催された「新年会セミナー」の映像になります。

セミナーのテーマはそのまま「僕の2020年計画」です。

僕の計画では2019年～2020年の2年間で、僕のビジネスは大きく成長することになります。

具体的には、

「ほとんど同じリソースを使って、2倍以上の規模」

になる予定です。

先行きがどんどん不透明になっていく時代の流れの中で、僕は明確に勝機を見出しているわけですが、それが具体的にどのようなものなのかを全部解説しました。

このセミナーを見れば、さらに「これからの時代のビジネスのあり方」が、具体的にイメージできるようになるはずです。

ぜひこちらも受け取ってください。

ただし、2月5日までの申込みが条件となります。

## 今すぐ「ネットビジネス大百科2」と 「和佐・木坂サロン」を無料で試す

### **“今すぐ”と煽るつもりは ありませんが・・・**

「ネットビジネス大百科2」は、期間限定で無料なわけではありません。

このページがいつまで存在し続けるかはわかりませんが、明日や明後日に消えてしまうことは多分、ないでしょう。

だから急がせるつもりは全くありませんが、でも、時代の流れは誰にも止めることはできません。

この「ネットビジネス大百科2」で公開していること、そして、「和佐・木坂サロン」で僕らが語り続けることは、

## 「新しい時代の まだ誰も知らない成功法則」

と言っても過言ではないでしょう。

古い「競争で勝つ」という生き方から、新しい時代の「競争しない」という生き方にシフトする。

競争で勝つ生き方はこれからますます、加速度的にキツくなっていくでしょう。

キツくなってきて、もう限界になってからでは遅いのです。

大きなお世話かもしれませんが、生き方、戦略を変えるなら、早い方がいいに決まっています。

もちろんあなたが僕らの提唱する生き方・戦略を採用するかどうかは、自分で判断してもらうことになるでしょう。

僕らは「ネットビジネス大百科2」に、僕らが14年間最前線で培ってきた**“最終結論”**を詰め込んでいます。

まさかこれが参考にならないという人はいないはずです。

締め切りがあるわけではありませんが、ぜひ、後回しにせず、できる限り早く（できれば“今、この瞬間”に）大百科2を手にとってみてください。

きっとあなたの人生観・ビジネス観は大きく覆されるはずです。

そして、輝かしい未来が始まるのです。

## 今すぐ「ネットビジネス大百科2」と 「和佐・木坂サロン」を無料で試す

### **もしもこれが 運命の分かれ道だったら・・・**

このまま不毛な競争にまみれた世界で生き続けるのか？

それとも、

一步踏み出して不毛な競争のない世界の住人となるか？

これはあなたの運命を決めるターニングポイントかもしれません。

僕がそうであったように、ビジネスを競争だと考え続ける限り、僕らはやがてビジネスの奴隷となってしまいます。

競争原理から抜け出せず、競争に勝ち続けられないといけなくなる。

そんなものはもはや呪いです。

## **「一体いつまで不毛な競争を続けるんですか？」**

でも一方で、競争原理の外には「オアシス」が存在します。

**ここでは誰とも競争することもなく、好きなことを自由にやれる。**

しかもそれでいて、共感してくれる人が集まってきて、ビジネス的にも大成功してしまう。

夢物語のようですが、これは全て現実なのです。

競争原理から抜け出すにはただ一歩踏み出せばいいだけ。

「ネットビジネス大百科2」を受け取って、学べば、僕らの言っていることが夢物語じゃないということがわかるはずです。

最初の一步を踏み出すのにリスクはありません。

だって完全無料なわけですから。

「タダほど怖いものはない」

と、昔の人は言いますが、それは古い時代の価値観です。

裏なんてないんです。

ただ、受け取って、確かめて欲しいだけ。



僕らが真実を伝えているということを。

そしてもしも僕らに共感するなら、「ネットビジネス大百科2」と「和佐・木坂サロン」で僕らと一緒に新しい時代を新しい時代に相應しい生き方で歩いていきましょう。

もうビジネスで悩むのはこれで終わりです。

では、あなたの参加をお待ちしています。

次はネットビジネス大百科2とサロンでお会いしましょう。

和佐大輔

今すぐ「ネットビジネス大百科2」と  
「和佐・木坂サロン」無料で試す

**和佐大輔 DAISUKE WASA**

---

高知県出身、30歳、神戸在住

12歳の時に地元の海で事故に遭い、首の骨を骨折。「頸椎損傷」という重度の障害を負い、それ以来半身不随の体になる。現在も車いすで生活している。16歳の時にインターネットビジネスに出会

い、高校中退を決意。17歳で起業し、1年で年商1億円のビジネスを作り上げ、19歳で木坂健宣と共に「ネットビジネス大百科」をリリース。「ネットビジネス大百科」は累計5万本以上売れ、日本一のマーケティング教材になる。17歳から14年間、ずっと右肩上がりにビジネスを成長させ続けることに成功。セミナー・教材・コンサルティングなどで指導してきた起業家を数多く成功に導く。趣味は漫画と映画と食べ歩き。

## 木坂健宣 TAKENOBU KISAKA

---

東京都出身、35歳

大学在学中にアメリカの最先端のマーケティングを学び、アメリカで伝説と言われる超一流コピーライターの直接指導を経て、独自の英語学習法を教えるビジネスをスタートさせる。1年間の実験期間を経て、英語教材が異例の大ヒット。そこからマーケッター・コピーライターとして和佐大輔とタッグを組み「ネットビジネス大百科」をリリース。それからビジネスだけでなく、哲学や社会学や脳科学を通して、「世界を正しく知り、幸せになる」という講座を開講。極めて高いクオリティのセミナーにリピーターが殺到。新規客を一切集めなくても満員となるため「地下に潜った」と言われるようになる。趣味は読書と食べ歩き。

## ネットビジネス大百科とは？

---

2007年春に和佐大輔と木坂健宣によってリリースされた、インターネットマーケティングの普遍的原理が解説された教材。当時の業界の常識を大きく塗り替え、ネットビジネス大百科を持っていないマーケッターはどこにもいないほど浸透。累計で5万本以上が売れ、日本で一番売れたマーケティング教材となる。和佐・木坂のコンビの代表作。12年の時を経て「ネットビジネス大百科2」へと生まれ変わった。

**「ネットビジネス大百科2」を**  
**今すぐ無料で受け取る**