

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で自分らしく、
 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（マジで）

和佐大輔・木坂健宣

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

この10年で世界は大きく変わりました。

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ようになりました。

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。

10年前はただの大き目の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でしょう。

しかし、そんな目まぐるしい変化の中で・・・

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」

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、

- ・ 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「他人と競争することが目的」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。

**ペイパル・マフィアのドンは
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」

と書いていても、**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。

不毛な競争をせず、 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「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（マジです）。

競争しないで成功するなんて不可能だ

「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わないと
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。

当然ですが、商品が明らかに劣っているのであれば、そんなものは売る価値も買う価値もありません。

でも、みんなあまりにも「売ること」に必死すぎて、本末転倒になっていませんか？ということです。

実は僕自身、そうなってしまっていた時期があります。

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

その結果、売上は増えましたが、自由は減り、心はすり減って行ったのです。

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」

と思ったからでした。

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。

僕は12歳で事故に遭い、半身不随の障害を負ってしまいましたが、
インターネットならそんなハンデも関係がないとわかった。

そして実際に17歳の時に1億円を稼ぎ、そこから14年間、
ずっと右肩上がりに売上を増やしてきました。

体が不自由な僕にとって「自由」は、 かけがえのないものだったのです。

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。

頑張れば頑張るほど、不自由は強まっていきました。

「こんなはずじゃなかったのに・・・」

そう思っていたちょうどその時に、
「ネットビジネス大百科」の共同開発者の木坂さんに
こう言われたのです。

「和佐くん、なんか疲れてない？
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でした。

そして、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。

画像

しかし、

売上は軽く2億円を超えています。

画像

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。

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、奇跡が起こったのです。

あなたのビジネス・人生が 別次元のものとなる大いなる法則

「旧ネットビジネス大百科」が、
“熾烈な競争に効率的に打ち勝つための教科書”
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”**

だと言えます。

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？

もう余計なこと、煩わしいことに一切頭を悩ませる必要はないのです。

この「ネットビジネス大百科2」では、
あなたのビジネス・人生をまったくの別次元にシフトさせる、
大いなる法則を学ぶことができます。

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。

文字通り「完全無料」です。

「ネットビジネス大百科2」を手に入れるのに必要なお金は

0円です。

「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」

と言い続けてきたのです。

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。

僕らは僕らが言い続けてきた事をただ実行しているだけです。

「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。

「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「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。

僕らにはたかだか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・・・

まだ僕らのチャレンジは これで終わりではありません。

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も、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 笑）。

このサロンの目的は、

「和佐・木坂の背中を見せ続ける」

ということです。

僕らが何かありがたい話をして、先生になるのではなく、
僕ら自身もまた「探求者」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。

- ・オンラインセミナー
- ・対談の配信
- ・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（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、

- ・ **ライブ配信**
- ・ **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んでも大丈夫です。

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れば、
直接僕らがあなたの悩みの相談にも乗ります。

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。

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。

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。

つまり **「限りなく生に近い情報」** です。

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思うんです。

加工・調理された情報では、遅いし、足りない。

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”になるんです。

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、面白くなる予感ハビンビンです（笑）

今すぐ無料で受け取る

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、初月は無料です。

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1ヶ月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1ヶ月体験して、
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。

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ね。

ぜひ遠慮せずに受け取ってください。

今すぐ無料で受け取る

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、

一歩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、ビジネスを金儲けの道具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。

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応しい生き方で

歩んでいきましょう。

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。

次は大百科2とサロンでお会いしましょう。

和佐大輔

[今すぐ無料で受け取る](#)

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