

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、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。

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、外国人労働者や外国人観光客が増え、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。

ただのIT企業の1つに過ぎなかったGoogle、Amazon、Facebook、Amazonが、今では世界最強のITコングロマリット（複合企業）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、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」の世界でも同じことが言えます。

僕らが「ネットビジネス大百科」を世に出したのは
2007年ですが、事実上、2007年以降、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、もはや従来の古い価値観のマーケティングが
全く通用しない時代になり、多くの人が苦しんでいます。

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、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。

あるいは、インフルエンサーになろうとする夢見る若者たちが、勘違いをして見当違いの努力をしているのです。

「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。

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価値観です。

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なのです。

そして事実、世界中の勢いのある企業というのは、
「製品のクオリティ（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。

「プロダクトローンチ」と呼ばれる手法がここ数年、
脚光を浴びてきましたが、まさにあれが物語っているでしょう。

「競争に明け暮れる者の醜さ」を。

不毛な競争を続けると、行き着く先は“あれ”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ぬのですから。

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」として公開することにした。

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。

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、
売るための人生を生きていました。

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、嬉しくなりました。

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知った。

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700万円程度

でした。

画像

しかし、売上は2億円を軽く超えています。

画像

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。

なぜこんなことが起こったのか？

競争原理から抜け出す唯一の方法

奇跡が起こった原因は、

「ビジネスのコミュニティ化」

です。

木坂さんは僕に、

「これからの時代はコミュニティの時代になる」

ということを教えてくれたのです。

そして僕も直感的にそれが正しいと感じて、
ビジネスそのものの考え方を変え、
自分のビジネスを根本的にアップデートしていききました。

その結果、

- ・ 広告費はピーク時の5分の1になり
- ・ 売上は1.5倍になり
- ・ 利益率は3倍になった

わけです。

ちなみに木坂さんに至っては、ネットビジネス大百科を
リリースした2007年からずっと、一切広告を出すことなく、
自分のコミュニティのみでビジネスをしているにもかかわらず、
右肩上がりの成長を続けています。

「リピータ9割、クチコミ1割」

という割合で、常にお客さんが絶えないのです。

あるセミナーの募集では、たった100人にしか案内を出していないにもかかわらず、130人から申込みが入るという、意味のわからない状態になっていました。

しかも参加費は、最上位コースで30万円以上するのに、です。

成約率130%・・・もう意味不明ですよ？（笑）

でもこれが「コミュニティ化」の力なのです。

どうでしょうか？

このままいつまでも不毛な競争を続けるのか、

それとも、

今すぐコミュニティ作りを始めて、不毛な競争から抜け出すのか、

あなたならどちらを選びますか？

もしも「コミュニティ化」の道を選ぶなら、
僕らがあなたに最強の武器を差し上げます。

世界初にして唯一の “コミュニティ化”の教科書

「ネットビジネス大百科2」は、
恐らく世界で初めて、

“一切の不毛な競争をせず、不要なコストやリスクを背負わず、
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”

という、奇跡のような結果を生み出す、
「コミュニティ化」の方法を、
完全に体系化し、語りきった教科書です。

「旧ネットビジネス大百科」では、
DRM（ダイレクト・レスポンス・マーケティング）という、
最も洗練された合理的なビジネスモデルを紹介しましたが、
今回の「ネットビジネス大百科2」はもはや次元が違います。

ただのリニューアルではなく、
全く別次元の、全く新しい、誰も見たことがない教科書が
完成しました。

「如何に競争に勝つか？」の答えが
「旧ネットビジネス大百科」だとすれば、

「如何に競争せずに勝つか？」の答えが
「ネットビジネス大百科2」なのです。

大百科2によって、文字通りあなたの価値観はアップデートされる
でしょう。

「知は力なり」

とはよく言ったもので、本当に「知らない」というのは恐ろしいことです。

無知ゆえに盲目的に競争し続けてしまう。

「競争する以外に成功する方法はない」と思い込んでしまう。

でもそれは、あなたが「コミュニティ化」という、全く新しいこれからの時代の価値観を知らないだけの話なのです。

さあ、競争のない世界へ、一歩踏み出しましょう。

しかも、その一歩は完全ノーリスクです。

なぜなら僕らは・・・

「ネットビジネス大百科2」を 完全無料化 することに決めました。

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、

「人々はコミュニティに投資をするようになる」

ということも同時に伝えてきました。

僕らは僕らがい続けてきた事を実行しているだけです。

もちろん、「ネットビジネス大百科2」を1万円とか、2万円で販売した場合、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。

ビジネスの目的は「売上作り」から、
「コミュニティ作り」に変わったのです。

つまり、数億円の目先の売上よりも、
「ネットビジネス大百科2」を無料化することによって、
新たに僕らのことを知ってくれて、僕らのコミュニティメンバーになってくれる人が増えることの方が、僕らにとっては重要なのです。

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、「これからはコミュニティの時代だ」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。

そもそも「旧ネットビジネス大百科」にしたって、アフィリエイト報酬をMAXに設定していたので、僕らに残る金額はほとんどありませんでした。

「旧ネットビジネス大百科」の時代には、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。

そして今は、無料で配布することが、最良の形だと考えました。

だから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。

あまりにも醜く、見るに堪えない、不毛な競争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、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 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
「存在感」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、
結局人生は変わらないはずです。

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」もお届けしていきますし、

- ・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発信もしていきます。

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いい。

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。

さらには、

- ・ 和佐・木坂の体験談
- ・ 和佐・木坂の旅レポート

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。

そしてその感想を語り合う。

「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。

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。

そして、あなたと僕らは同じ人間であって、可能性も同じで、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事実に気がついて欲しいのです。

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）

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。

もしもこれが

運命の分かれ道だったら・・・

不毛な競争にまみれた世界で生き続けるか、

それとも、

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「コミュニティ」という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。

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1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1歩を踏み出すのにリスクはありません。

だって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、

「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。

次は大百科2とサロンでお会いしましょう。

和佐大輔

