



THE BUSINESS
STARTUP GUIDE

FAST TRACK YOUR BUSINESS

リモート ビジネス

ガイドブック

BY YOUKI . KITAHOSHI

*"Business growth can be achieved
either by boosting the top line or
revenue of the business"*

-DAYMOND JOHNSON

目次

リモートビジネスをはじめよう.....	2
リモートビジネスとは.....	2
ポイントはニッチなスモールビジネス.....	3
*ニッチなテーマで攻める.....	3
*投稿する内容を差別化する.....	4
*情報そのものをインターネット上で販売する場合.....	4
リモートビジネスの準備.....	5
*インターネット回線・パソコン・スマホ.....	5
*必要なアプリ.....	6
*SNSツール.....	7
リモートビジネスを始める手順.....	9
リモートで何を提供するのか？.....	9
*知識・経験を売る.....	9
*環境を提供する.....	9
お客様が求めている趣味・環境を提供する.....	10
オンラインセールス.....	11
オンラインセールスに必要なもの.....	11
*セールスレター.....	11
*セールスレター作成サービス.....	12
*決済システム.....	12
*おすすめの決済システム.....	13
*メール配信システム.....	13
ステップメールでビジネスを自動化.....	14
*ステップメールとは.....	14
*「セールスステップメール」と「フォローステップメール」.....	14
顧客情報を管理する.....	18
リモートビジネスの広げ方.....	18
オンラインコンサルティングとは.....	19
オンライン講座とは.....	19
オンラインサロンとは.....	19
追伸.....	21

リモートビジネスをはじめよう

リモートビジネスとは

まず、「リモートビジネス」の方法について解説します。
リモートビジネスには、いくつかの方法がありますが、
基本的には次の2つです。

1. SNSで情報発信しながら、インターネットでサービスを提供する。

2. 情報そのものをインターネット上で販売する。

上の2つはいずれもインターネット上でお客様に価値を提供して
代金をいただくビジネスですが、

基本スキーム1. のインターネットで提供するサービスとは、
対面ではなく、インターネット上でリアルタイムにカメラ越しに
通話したり、またはグループ専用のチャットやメールでやり取りして
サービスを提供し、代金をいただくものです。

例えば、コンサルティングやコーチングがあります。

ZOOMやスカイプ、LINEなどを使って、
直接通話しながらアドバイスを行い、その対価として代金をいただきます。

コンサルティングなどはお客様と1対1で行うビジネスですが、
リモートビジネスは1対1だけではありません。

複数人に対して同時にサービスを提供する場合があります。
複数の人に同時にサービスを提供する例には、
オンラインサロンがあります。

フェイスブックグループやLINEのオープンチャットを使って、
限定されたコミュニティを提供し、その対価として代金をいただきます。

基本スキーム2. の情報そのものをインターネット上で販売するビジネスには、
電子書籍、note (<https://note.com/>)を使った有料記事、
英会話やダイエットなどの動画教材のほか、ニュースレターのように
定期的な情報を届ける継続サービスなど、様々なものがあります。

サポートで問合せ対応等のときには、
メールやチャットでやり取りすることはありますが、
商品・サービスそのものは、コンテンツの提供となります。

販売するものはアイデア次第で様々ですし、
上記の**基本スキーム1と2を組み合わせ、**
ビジネスを展開していくというケースが理想です。

これらのインターネット上のサービスをお客様（ファン）に提供していく
ビジネスがリモートビジネスになります。

リモートビジネスでは、
お客様（ファン）獲得からサービスの構築、宣伝、決済まで
全てがインターネット上で行います。

さらにオンラインなので、日本全国、場合によっては
全世界に向けたビジネス展開が可能です。

このように、
工夫次第でどこまでもビジネスチャンスが広がっていて、
自宅でなくても旅行先でも、朝でも夜でも、
いつでもどこでも自由に行うことができる働き方が
「リモートビジネス」なのです。

ポイントは**ニッチなスモールビジネス**

*ニッチなテーマで攻める

スモールビジネスのテーマは、
ニッチなテーマを選ぶことをお勧めします。

できるだけニッチで、できるだけ細分化したテーマ
を考えましょう。

例えば、料理というテーマを選択した場合は、
これを細分化して和朝食に特化するとか、
ダイエット&キャラ弁に特化するとか、そういう風に
できるだけジャンルを細分化して考えます。

その上でそのジャンルの有名人になっていく。
これがリモートビジネスの考え方です。

料理の専門家になるのは難しいかもしれませんが
「このキャラクターのダイエット弁当といえばこの人」という
ポジションになら、なれるでしょう？

釣りなら、釣りのプロではなく、あゆ釣り専門、磯釣り専門とか
料理全般ではなく、カレーだけ、あんかけ麺だけとか。

そういった形で、偏った強いこだわりをもって
SNSで投稿して行けば、共感されやすくなります。

*投稿する内容を差別化する

特に、基本スキーム1のビジネスを展開する場合には、
あなただけのテーマについて、SNSで専門的な投稿を
していきましょう。

しかし、そのテーマについてだけだとネタが切れます。

個性を出すために、時々プライベートを出した
投稿も織り交ぜることで、あなたに共感を持ってもらえます。

例えば、友人と出かけた際の一場面や、
お気に入りのペットの写真など、プライベートを紹介すると
個性的な内容になります。

もちろん、個人情報の公開は禁物です。
プライバシーに関わるようなことは投稿しないようにします。

コアなファンが付くということは、
一方でアンチが付くということですから、
プライバシーには十分気をつけてください。

*情報そのものをインターネット上で販売する場合

基本スキーム2のノウハウなどの情報をコンテンツにして
販売するビジネスを行う場合、そのコンテンツが、

「お客様の問題を解決する（欲しいと思う）もの」

でなければなりません。

したがって、テーマ選びのポイントは、

あくまで「お客様の欲求を満たすもの」という視点が大切です。

これは、オンラインサロンやコーチング、コンサルティングでも同じ視点を持たなければいけませんが、コンテンツ販売の場合は特に注意が必要です。

自分の得意なものほど、お客様目線を無視し、自分の言いたいことに熱が入り、自分が満足する（主役が自分）自慢するコンテンツになってしまいがちです。

そうではなくて、お客様の悩みは何か、

どうしたらお客様の課題解決に役立てることができるか。
という視点を持ってコンテンツ作りを考える必要があります。

また、コンサルタントやコーチングは

自分自身が情報発信をしていく必要がありますが、
情報そのものを販売する場合は、

その情報を持っている人とチームになって、商品開発を進めて
チームで販売していくということもできます。

なので、もしあなたの周りに、

お客様の課題解決に役立つ情報を持っている人がいたら、
その人と組んでリモートビジネスを始めることができます。

リモートビジネスの準備

*インターネット回線・パソコン・スマホ

リモートビジネスに必要なアイテムは大きく分けて三つだけです。

インターネット回線に関しては、wi-fi 環境が必須です。
もちろん、光回線がおすすめです。

スマートフォンも必須です。

今はどんな情報も、ほとんどスマートフォンから入手しています。

情報発信する側も、スマートフォンの機能を使うことでとても生産性を高めることができます。

スマートフォンは、なるべく新しい機種を使うようにしましょう。ここ数年で、驚くほど機能が向上しています。新しい機種を使うことで、より良い環境を手に入れられます。

iPone でも Android でも、どちらでも構いません。できるだけ新しい機種を使うようにしましょう。

パソコンは、デスクトップでもノートパソコンでもどちらでも同じ作業ができますが、ノートパソコンがおすすめです。

ノートなら、いつでもどこでも、自宅以外からでも気軽に作業ができます。ノートパソコンの機能は、デスクトップに劣りません。

自宅で作業をする場合に、画面が小さく感じる場合は、外部モニターを使う方法もおすすめです。

Mac でも Windows でも、どちらでも構いません。常にOSを最新の状態にして、セキュリティを更新してください。

*必要なアプリ

スマホとパソコンにインストールしておくアプリと必要なアカウントを紹介します。

○ Google アカウント

Google アカウントは、Gmail や Google ドライブなどの Google が提供しているサービスを使う際に必要なアカウントです。

全部無料で作れます。アカウントを持つことで、Google のサービスも無料で使えます。

Google のサービスはクラウド保存されるので、Google アカウントを持っていれば、どの端末からでも同じデータやサービスにアクセスすることができます。

○ ZOOM

リモートビジネスで ZOOM は必須です。
お客様との交流、取引先やパートナーとの打ち合わせなど
様々な場面で活用することになります。

パソコンとスマホ両方で使えるようにしておきましょう。

録画機能を使えば、対話の内容やセミナーの内容などを、
デジタルコンテンツとして提供したり、
SNSに公開したりすることができます。

○ LINE

公式アカウントを作って集客したり、
オープンチャットを作って、コミュニティを運営したり
色々な面で利用できます。

○ チャットワーク

このアプリも LINE と同様に
お客様やパートナーとのやり取りに使う場合が多いです。
チャットワークは、LINE と違って
チャットの履歴とかこの添付ファイルがすべて残ります。

SNS以外のツールとしては、
これらのアプリをインストールしておけば大丈夫です。

特に Google アカウントを持っていれば、
ビジネスに必要なツールをほとんどカバーできます。

メールも Gmail を使えるし、
文章作成も Google ドキュメントで作成できます。
データ管理や表計算も Google スプレッドシートがあればOKです。

このレポートも、Google ドキュメントの音声入力を活用しています。

* SNS ツール

まずは スマホに、Facebook、Twitter、Instagram などをインストールしておきましょう。

もちろん、YouTube も必須アイテムですが、インストールの必要はありません。

○ Facebook

Facebook には、本名と顔写真を登録するという利用規約があります。つまり、リアルな人間関係と交流しやすい SNS です。

お互いに実名を使っているため、炎上やクレームが起りにくいと言われています。

また、コミュニティ作りも簡単にできるという特徴があります。

注意点とすれば、プライバシーには十分気をつけましょう。

住所をそのまま投稿しなくても、道路の情報や写真から住所を特定されてしまうこともあります。プライバシーに繋がる情報には気をつけましょう。

○ Twitter

Twitter では投稿することを「つぶやく」と言います。Twitter の特徴は、1日に何回も投稿する人が多いことです。

Twitter は Facebook よりもはるかに拡散しやすく、広告として活用するには適しています。

Twitter を使いこなして、拡散力を手に入れば、かなりの広告効果を手に入れたことになるでしょう。

Twitter は匿名で手軽に始められる一方、ほとんどのユーザーが匿名なので、フレイムや炎上が起こりやすいと言われています。

○ Instagram

Instagram は写真がメインの SNS です。Instagram の特徴は、#（ハッシュタグ）機能です。

例えば、「# ラーメン」と検索すると、このハッシュタグを付けた投稿だけが抽出されます。

ユーザーは、ハッシュタグを見てお気に入りの投稿を探し、フォローしたりコメントしたりします。

リモートビジネスを始める手順

リモートで何を提供するのか？

リモートビジネスに必要なアプリなどが揃ったらいよいよリモートビジネスの開始です。

まずは何を提供するか考えましょう。考え方は大きく分けて二つあります。

*知識・経験を売る

自分の得意なことや経験したこと、課題を解決したことなど、それを知りたい人に対して、コンサルティングしたりコーチングしたりすることで、ビジネスになります。

直接リアルタイムでコンサルティングやコーチングする形式と、ノウハウを電子書籍やPDFレポートの形式で販売したり、動画を作成して販売することもできます。

これが「知識・経験を売る」ということです。

*環境を提供する

「環境」とは、オンラインサロンのような情報共有できる環境、メンバー同士の交流環境を提供する考え方です。

自分自身のノウハウではなく、みんなの集まる場、いわゆる場所を提供することが、ビジネスとして成り立ちます。

代表的なやり方は、コミュニティを作って、参加者から会費をもらって運営するという方法です。

継続的に収益を得られるというメリットがあります。

大きく分けると、この二つのパターンがありますが、
まずは、自分の体験や得意なことについてノウハウ情報を販売し、
次に、そのお客様に対して、オンラインサロンを展開する
ということもあるでしょう。

リモートビジネスの面白いところは、
自分が成功者になっている分野でなくても成立することです。

例えば、私は釣りが下手ですが、
私が、釣りの専門家を連れてくることができれば、
魚釣りサロンを作ることができます。

最高の先生が教える魚釣りサロンという環境を
作ることができるというわけです。

このように、リモートビジネスは自分の枠にとらわれず、
広い視野で考えることができます。

お客様が求めている趣味・環境を提供する

自分が自信のあるテーマでリモートビジネスを始めても、
それがお客様に求められていなければ、買ってくれません。

お客様が求めるものを提供するには、2つの考え方があります。

1. お客様が求めていることを探す。
2. お客様の望みを作る。可視化する。

あなたが提供する商品やサービスを利用した結果、
お客様がどのように変化するか、明確にイメージさせましょう。

オンラインサロンなどの「環境」を提供する場合は、
サロンでできること、サロンに入ったらどうなるかという
イメージを想像させることが大事です。

イメージを想像させるために、SNSで情報を提供しましょう。

場所を提供する場合は、参加者同士のつながりも大事です。

同じ目的を持った仲間のつながりを濃くすることで参加者同士が、価値を作っていくことができます。

LINEのオープンチャットを使って、メンバー自らが発信し、活躍できる場所を作りましょう。

スキルアップできる環境と、それを発表する場の両方を提供していくことが大事です。

オンラインセールス

オンラインセールスに必要なもの

*セールスレター

リモートビジネスはビジネスですから、お客様に商品やサービスを買ってもらわないと収益は発生しません。

インターネット上で行うセールスでは色々な工夫が必要です。オンラインセールスを成功させるためには、必要なものがいくつかあります。

インターネット上でのセールスに不可欠なものの1つに販売ページがあります。

セールスレターと言って、サービスの内容を説明するWebページのことです。そのページから商品やサービスを注文してもらいます。

セールスレターには、商品の特徴やお客様が体験できること、メリット、価格や特典、保証内容など全ての情報が記載されています。

また、インターネット上で物やサービスを提供する際には、必ず明記しなければいけない情報があります。特定商取引法の表示、プライバシーポリシー、販売者の情報などです。これらのルールは厳守しましょう。

*セールスレター作成サービス

セールスレターを業者に外注すると、かなりの高額になる場合もあります。

しかし、自分で作成することができれば、コストを大幅に下げられます。

「サイポン」というサービスは、メールアドレスを登録するだけで、5ページまで無料でセールスレターを作れます。

テンプレートが豊富に用意されているので、プログラミングの知識がなくても、Webサイト制作の経験がなくても、簡単にセールスレターを作成できます。初心者には断然お勧めのサービスです。

「サイポン」は決済システムとも簡単に連携できたりメール配信システムとも連動できます。

オンラインセールスに便利な機能が装備されていてとても使いやすいサービスです。



*決済システム

商品を購入する際にお客様はオンラインで決済します。

決済システムを使わないで、

「この銀行口座に振り込んで下さい。入金を確認できたら商品をお送りします」というやり取りもできますが、

クレジットカードを使えば、簡単に手続きができるので、購入してくれる率は高くなります。

ただし、商品をASP（アフィリエイトサービスプロバイダー）に登録して販売する場合は、そのASP会社の決済システムを使うことが通常です。

*おすすめの決済システム

決済システムは JCB や VISA Master American Express など、主要カードブランドに対応しているサービスを使いましょう。

おすすめの決済システムは「エキスパ」です。
エキスパはクレジットカードだけでなく
銀行振込みにも対応しています。

「エキスパ」は、「サイポン」と簡単に連動できるのでとても便利です。

The image is a screenshot of the Ekispa website. At the top, there is a navigation bar with the Ekispa logo and links for '情報紹介', '料金プラン', 'メルマガ大百科', 'セミナー紹介', and a 'ログイン' button. Below the navigation bar, there is a section titled '情報配信 特化型 マーケティングシステム' which includes icons for 'メルマガ', 'LINE', and 'ショートメール'. A central banner features a man in a suit and the text: '顧客に合わせて、配信方法を選択し、「届かない」「読まれない」を解消します！' and '45万リスト/メルマガ歴15年 顧客数：7万 前'. Below this, a diagram shows a laptop connected to various communication channels (LINE, Email, SMS) with a list of users. Text boxes highlight: '情報配信とマーケティングがエキスパひとつで完結！', '通常配信はLINEやメールで！', 'クリックがない人にはショートメール！', and a list of benefits: '1 コスト削減', '2 圧倒的な時短', '3 作業の連動'. At the bottom, it says 'だから選ばれています！' and 'おかげさまで、会員数10万ユーザー突破いたしました。 * 2019年 12月現在'.

*メール配信システム

メール配信システムは、セールスをする時にメールアドレスを登録してもらい、そのアドレスに対して自動または手動でメール配信するシステムです。

例えば、見込み客は「無料オファー」という方法で集めます。

「こんな情報に興味のある方は、プレゼントを無料で差し上げますので、メールアドレスを登録してください。」

という、メールアドレスを集めることを目的とした
セールスレターを作成しておきます。

登録してくれた方には、さらに商品に興味を持ってもらうための
メールを配信し、セールスレターまで誘導します。

プレゼントはPDFや音声教材がおすすめです。

ステップメールでビジネスを自動化

*ステップメールとは

ステップメールとは、あらかじめ設定したメールを
自動でシナリオ通りに配信していくシステムです。

通常のメール配信とは異なり、情報を登録した順に
セットされた通りに配信できます。

ステップメールに登録した人は、登録した日から順番に
セットされた日時にメールを受け取ることができます。

ステップメールがセールスに効果的であるのはもちろん
お客様のフォローにも効果的です。

*「セールスステップメール」と「フォローステップメール」(引用)

ステップメールには二種類あります。

「セールスステップメール」と「フォローステップメール」です。

セールスステップメールとは、商品販売までの配信メールです。
メールアドレスを登録してもらった相手に対して、
あらかじめセットしておいたメールを自動的に配信する仕組みです。

商品の情報や有益な知識などをメールで配信することによって、
お客様に商品のことを学んでもらい、最終的に購入してもらいます。

フォローステップメールは、商品を購入した方に贈る配信メールです。
カスタマーサポートメールとも言います。

商品・サービスの提供後にも、問題が無いかなどを聞くためにフォローメールを数通送り、さらに、その後もお客様に有益な情報を送ることで、お客様から信頼を得ます。

【セールスステップメール】 (引用)

セールスステップメールは、登録してもらった直後に一通目、翌日に2通目、また翌日に3通目、、、
というように、事前に設定をしておくことによって、お客様に自分が思うタイミングで伝えたいことを伝えます。

この仕組みを使って、「この商品・サービスはあなたに必要なものですよ」と理解してもらうことで、納得して申し込みいただけます。

お客様に、この商品・サービスが必要であるということを理解してもらえるように伝えるのが、ステップメールです。そして、十分理解してもらった上で申し込みを促します。

セールスステップメールは、提供するものにもよりますが、セールスを行う前に、5通から10通くらい送るスケジュールで組むといいでしょう。

ステップメールのスケジュールと内容は次のようになります。(引用)

例：ダイエットの動画講座を販売する場合

1通目

- ・メール登録のお礼
- ・自己紹介
- ・役立つ情報を一つ
- ・次回予告

2通目

- ・前回情報の内容のおさらい
- ・なぜ痩せられないのか(問題を浮き彫りにする)
- ・うまくいかない理由
- ・解決方法は次回(次回予告)

3通目

- ・ 前回のおさらい
- ・ なぜ解決できないのか？
⇒それは情報不足と行動力の欠如
⇒ 解決方法は動画講座にあることを伝える
- ・ 動画講座の販売期間の告知

4通目

- ・ 前回のおさらい
- ・ 質問募集（ Google アンケートなど）
- ・ 情報不足と行動できない理由
⇒忙しい、面倒
⇒それを解決するのが動画講座

5通目

- ・ 前回のおさらい
- ・ 動画講座の内容（お客様が得られるもの）
- ・ 返金保証等の説明
- ・ 先着特典の説明

6通目（販売前日）

- ・ 前回のおさらい（お客様が得られるもの）
- ・ 返金保証、先着特典などのおさらい
（追加特典の発表）
⇒是非購入してください

7通目（販売当日）

- ・ 前回のおさらい（お客様が得られるもの）
- ・ 返金保証、特典などのおさらい
- ・ セールスレターを公開
⇒是非購入してください

【フォローステップメール】（引用）

フォローステップメールの目的は、
商品を購入した方の客満足度を上げていくことにあります。

まずは商品が手元に届いたかの確認をし、お礼を述べます。
また、不満がないかを確認していきましょう。

その上で、補足の情報や 新たな提案など、追加の情報も送みましょう。
とにかくお客様に更に満足してもらうために
自分ができることは、どんどん送ってあげましょう。

フォローステップメールは、購入の翌日から数日置きに
大体1ヶ月間（10通前後）くらい送みましょう。

フォローステップメールで購入者をお願いして、
アンケートに答えてもらうのも効果的です。
改善点に気づけますし、クレームを未然に防ぐ効果もあります。

また、このアンケートはセールスレターの購入者の感想にも使えます。
半径とは Google のアンケート機能を使うと無料で簡単にできます。

関連する商品が複数ある場合は、フォローステップメールで
紹介することもできます。これによって売上は増加していきます。

ステップメールのスケジュールと内容は次のようになります。（引用）

1 通目

- ・ 購入のお礼
- ・ 何か問題はないか
- ・ 新たな情報や活用方法など
- ・ アンケートのお願い

2 通目

- ・ その後いかがでしょうか
- ・ 購入者の感想紹介（アンケートより）
- ・ 再度アンケートのお願い（悩みや疑問）

3 通目

- ・ 再度購入のお礼
- ・ 悩みの紹介（アンケートより）
- ・ その悩みを解決する商品・サービスを紹介
是非お試しください

4 通目

- ・ 前回のおさらい
- ・ 商品・サービスの詳細説明（保証、限定性）
- ・ 購入者の感想
- ・ 是非お試しください

5通目

- ・基本は4通目と同じ
- ・特典や補足があれば

6通目以降は、アンケートの内容を検討しながら繰り返す。
また、新たな商品開発もすすめていく。

ステップメールは、メルマガ配信サービスを使って配信します。
個人的におすすめのサービスは、先にご紹介した「エキスパ」です。
私も実際に使っているサービスです。

顧客情報を管理する

購入してくれた人は、同じ商品をセールスすることがないように、
ステップメールのリストから削除するようにしてください。
購入者の情報は、Google のスプレッドシートで管理すると良いでしょう。

まれに登録時とは異なるメールアドレスで購入する場合があるので、
ステップメールに、
「すでに購入した方はメールの配信を止めますのでご連絡下さい」
というような文言を付け加えておきましょう。

リモートビジネスの広げ方

このサイクルを回せば、
あなたのビジネスは無限大に拡大していくことが可能です。

そのサイクルは、
オンラインコンサルティング
オンライン講座
オンラインサロン
で構成されます。

オンラインコンサルティングとは

オンラインコンサルティングとは、お客様のお悩みに対して課題を明確にし、その解決策を提示しながら解決に導くアドバイスを行うことです。

個別にアドバイスを行うコンサルティングは、ズームでのミーティング機能を利用して行います。

オンライン講座とは

次のステップ、オンライン講座は、お客様が自宅にいなから学べる講座です。

受講者は配信された動画や資料を見ながら、いつでもどこでも学習できます。

あなたのメリットは、一度オンライン口座を作っしまえばその後の手間がほとんどかからない点です。

オンラインコンサルティングの場合、マンツーマンでの対面指導を行わないといけないので、常に労働が必要ですが、オンライン講座は、勝手に受講者が学習してくれるので、ほとんど手間がかかりません。

オンラインサロンとは

オンラインサロンとは、ネット上で情報を共有できる有料のコミュニティのことです。

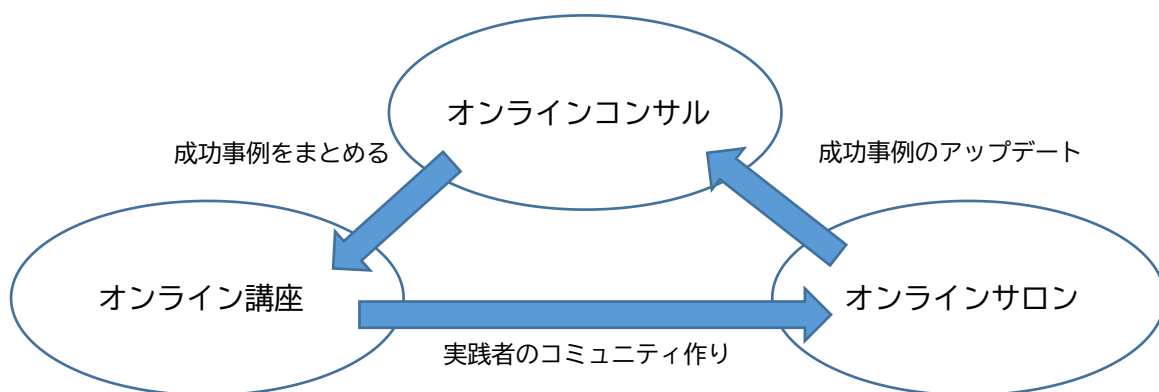
共通の趣味や目的を持つメンバーを集めて、メンバーだけの限られた有料コミュニティの場を作ります。

オンラインコンサルティングやオンライン講座では、コンテンツに価値が生まれているわけですが、オンラインサロンは、コンテンツよりも集まったメンバーの盛り上がりによって価値を感じてくれる人が多いです。

通常は月額制なので、継続的な収益が見込める点も魅力的です。

このサイクルを回すということは、
オンラインコンサルティングの成功事例をマニュアル化して
オンライン講座にしたり、教材にして販売したり、
それを購入した仲間をツドってオンラインサロンを作ったりする
ということです。

そのサイクルを図で表すと、



このようになります。(引用)

組み合わせて多角化していくと、ビジネスはどんどん強く大きくなっていきます。

是非あなたもリモートビジネスにチャレンジして、経済的な豊かさと時間的な自由な人生を手に入れましょう。

本レポートの内容は以上です。
お伝えしてきた内容が、あなたのリモートビジネスの
スタートアップガイドとして、お役に立てれば幸いです。

追伸1：このレポートは、リモートビジネスについて、わかりやすく解説されている以下の書籍を参考にして作成しました。
数ある書籍の中から、「これからビジネスを始めたいけど、何をしたらいいか考えている」という方を対象に選びました。

参考書籍

おうちではじめるリモートビジネス入門 著者：望月高清氏
ひとりではじめるコンテンツビジネス入門 著者：山田稔氏

追伸2：ここまで読んでいただいたあなたに、伝えたいこと。

30日以内に立ち上げる

リモートビジネス成功への近道

のご案内についてです。

これは、すでに再現性が検証されている成功確約レベルのプロジェクトです。

ご案内は、登録いただいたメールアドレスへ順を追ってご紹介しますので、お見逃しなくEメールをご確認ください。

実は、とてもシンプルな方法なのです。

本当に誰でも大きな収入を得る可能性があります。

知っているか知らないか、やるかやらないかのレベルです。

シンプルと言っても、何もせず楽しんで儲けるといった類ではありません。

人によっては苦手なこともあるでしょう。

始めてやることに不安がない人なんていません。

そんな時、一人じゃなくて協力し合える仲間がいたらどうでしょう。

きっと、簡単に乗り越えられます。必ず、私が支えてみせます。

あなたも、今起きているビジネスチャンスの波に乗り、

経済的な豊かさと時間的な自由を手に入れましょう。

インターネットビジネスを誤解されている方が多いので、

リモートビジネスの概要をお分かりいただいた上で、

ご案内した方が、理解しやすいと考え、このレポートを作成しました。

この後のメールを是非ご確認ください。

最後までお読みいただきありがとうございました。

北星 勇樹