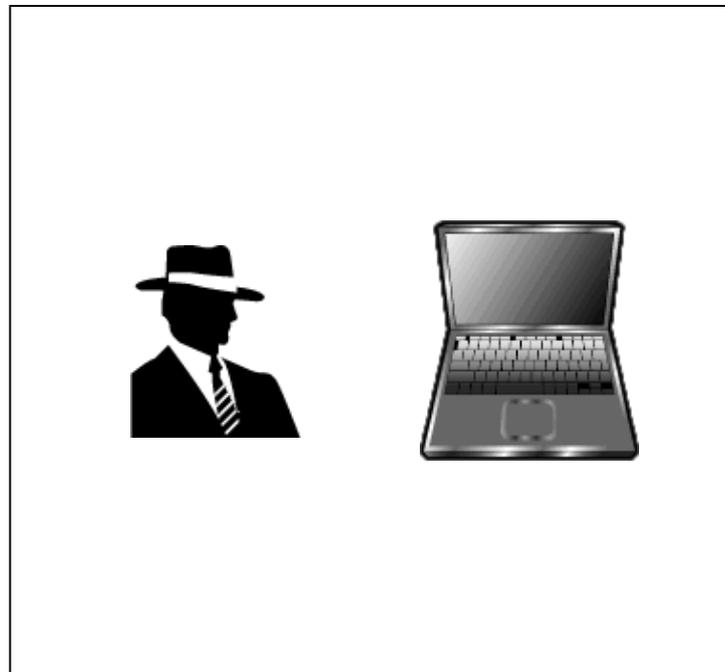


ソフトウェア販売最速成功理論

あなたのリセールライトビジネスは成功する！～理論編～



谷口 龍司

Attention! Here's Your FREE Give Away **License Worth ¥24,800.**

あなたはこの特別レポートの100%無料配布ライセンス（24,800円相当）を所有しています。あなたはこの特別レポートをあなたのウェブサイトで無料配布したり、あなたの商品のボーナスとして無料で配布することができます。配布するときは必ず圧縮をかけずに、PDFの状態配布をお願いします。

その他にも無料配布ライセンスのレポートやソフトは：

<http://www.geocities.jp/nnqkx206/FreeDownload.html>

info@rieki-kangen.com

Copyright 2005 © RYUJI TANIGUCHI

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複製、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのeBookの一部または全部を配布することは禁止します。このeBookのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示：

この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。状況の変化に応じて著者はこのeBookで表示した見解とは異なる見解を新しい変化に応じて表現する権利を有します。このeBookのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されているがいかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイトパートナーは一切責任を負うものではない。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではない。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは、利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではない。このeBookの使用・適用によって生じた、いかなる結果に対する責任を負うものではない。もし、法律その他の分野で助けが必要な場合は、その分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

あなたのリセールライトビジネスは成功する！～理論編～

1. 「Give Away Rights」ギブアウェイライトって何？

ギブアウェイライトというライセンスは、無料配布権利が付属している商品の事です。

あなたは、その商品を受け取ると同時にあなた自身が自己使用する権利とあなた自身が他の人に無料配布する事が出来ます。

但し、販売する事は出来ません。このライセンスは、多くの場合ソフトウェアの著者がプロモーションなどの目的で提供しています。

まとめ「ギブアウェイライト」

リセラーは、自分の商品にボーナスとしてバンドルする事が許されている。

リセラーは、それだけを商品として販売する事は禁止されている。

リセラーは、それだけをオプトインリスト収集の為の無料プレゼント商品として利用する事が出来る。

間違いやすいライセンス

例: マスターリセールライトのライセンスで最低販売価格が0円から設定されている商品

リセラーは、自分の商品にボーナスとしてバンドルする事が許されている。

リセラーは、それだけを商品として販売する事が許されている。

リセラーは、それだけをオプトインリスト収集の為に無料プレゼント商品として利用する事が出来る。

リセラーは、それだけをメイン商品として販売価格を自由に設定して利益の100%を受け取る事が出来る。

2. 「Limited Use Rights」リミテッドユーズライトって何？

リミテッドユーズライトというライセンスは、通常あなたがイーブックやソフトウェアを購入した時に得る権利です。

あなたは、その商品を購入すると同時にあなた自身が自己使用する権利とバックアップを取る事が許されています。

このライセンスは、その商品を販売する事も無料配布する事も許されていません。

まとめ「リミテッドユーズライト」

自己使用する事が許されている。

バックアップを取る事が許されている。

無料配布する事は厳重に禁止されている。

販売する事は厳重に禁止されている。

3. 「Master Resale Rights」マスターリセールライトって何？

マスターリセールライトというライセンスは、商品自体に販売権利が付属している商品の事です。

あなたは、その商品を購入すると同時にあなた自身が自己使用する権利とあなた自身が他の人に販売して100%の利益を得る事が出来る権利を得る事が出来ます。

そしてあなた自身が商品を販売する時に販売権利を付けて販売する事が許されているライセンスです。

ここがリセールライトと大きく違う点です。

販売価格には、最低販売価格が設定されている場合は、その価格よりも安い価格で販売する事は出来ません。

オープンプライスの場合は、自由に販売価格を設定する事が出来ます。

まとめ「マスターリセールライト」

リセラーは、販売権利を付けて販売する事が許されている。

リセラーは、利益の100%を受け取る事が出来る。

4. 「Resale Rights」リセールライトって何？

リセールライトというライセンスは、商品自体に販売権利が付属している商品の事です。

あなたは、その商品を購入すると同時にあなた自身が自己使用する権利とあなた自身が他の人に販売して100%の利益を得る事が出来る権利を得る事が出来ます。

但しあなた自身が商品を販売する時に販売権利を付けて販売する事が禁止されています。

販売価格には、最低販売価格が設定されている場合は、その価格よりも安い価格で販売する事は出来ません。

オープンプライスの場合は、自由に販売価格を設定する事が出来ます。

まとめ「リセールライト」

リセラーは、販売権利を付けて販売する事は絶対禁止。

リセラーは、利益の100%を受け取る事が出来る。

5. 「Royalty Rights」ロイヤリティライトって何？

ロイヤリティライトというライセンスは、あなたは、その商品を販売する事が出来ますが、作者に対して売り上げの一定額の割合を支払う必要があります。

まとめ「ロイヤリティライト」

販売する事が許されている。

売り上げの一定額の割合を作者に支払う必要がある。

6. 「オープンソース」って何？

オープンソースソフトウェアの代表格と言えば「Linux」リナックスです。

このソフト(OS)は GNU GPL ライセンスで提供されています。

この他にも LGPL ライセンスなど沢山の種類のライセンスがあります。

日本ではフリーウェアと言うと無料ソフトという程度の定義しかありませんが GNU GPL ライセンスは、利用者の自由を守り維持する為に策定されたと言ってもいいでしょう。

GPL ライセンスによって提供されているソフトウェアは、受け取った誰もが自由に改変出来る、

無料配布する事も値段を付けて販売する事も自由、

但しこの GPL ライセンスは、提供する時に GPL ライセンスを付けなくてはならないというルールがあります。

つまり、何処までいっても、誰が受け取っても同じライセンスが付いて回ります。

GPL ライセンスは、必ずソースコードをオープンにしなければなりません。

GPL ライセンスの詳細は下記の URL をご確認ください。

<http://www.gnu.org/licenses/gpl-faq.ja.html>

英語圏のマーケターの中にもこの GPL ライセンスのソフトウェアを「マスターリセールライト」

と表現しているケースが多々あります。ある意味間違いではありません。

競争が激化してくるとリセラーは、メイン商品やボーナス商品のカバーグラフィックスを自作したり商品名を変更したりとあの手この手を使って他のリセラーとの差別化を図ってきます。

こうした販売戦略に GPL ライセンスのソフトウェアなどが使われているケースも出始めています。

マーケターが意図的に活用しているケースもあれば、GPL について最低限の知識だけで、ある意味勘違いして「マスターリセールライト」と表現しているマーケターも稀にいるようです。

7. 「顧客化」

あなたは、再販権利付き商品を手にしていよいよ、これから販売活動を開始しようとしています。

まず、皆さんがつまづく壁、それは商品の受け渡し方法です。

その気になればメールで注文を受け付けて代金を入金してもらい、入金確認を行い添付メールで商品を送るという方法もあります。実にアナログ的ですが相手とのやりとりや事前に注意を払うべき事などが見えてくるようになり、一度は経験しておくとい良いでしょう。

さて、次なるステップですが販売サイクルの効率化やお客様の囲い込み戦略です。一度あなたから購入してくれたお客様をあなたのファンに育てていく事が重要課題となってきます。

大事なポイントは、相手を満足させる為のアフタフォローを徹底するという事です。

ソフトウェアの販売を例にとると、不具合などのバグレポート、修正履歴、追加機能やバージョンアップなどのお知らせ、他のお客様からの情報(活用方法)のフィードバックと共有などなど、お客様専用スペースを設置して必要な情報は常にお客様自身に取りに来てもらうようにする徹底する事、そして、そこにはフォームなどを設置してオートレスポンスに登録してもらいお客様には、いつでもこちらから情報を届ける事が出来る体制を作っておきましょう。

このような体制を徹底する事で、あなたのファンとなったお客様は、あなたが新商品を発表する度に何度も何度もあなたから購入してくれるようになる事でしょう。

リセールライトビジネス、ソフトウェア販売ビジネスにおいて商品ごとのダウンロードセンターの建設は、差別化、顧客化の点からも必須次項と言えるでしょう。

8. 「高速化」

あなたは、何度か販売プロセスを経験し、ようやく再販ビジネスにも慣れてきた中級レベルです。

次なるステップはライバルとの競争です。商品を仕入れたらいち早く行動し、ライバルよりも先に商品を市場に投入して即座にプロモーション活動をスタートさせる事が重要になってきます。

あなたの作業は???

再販権利付き商品を仕入れる(マーケティングリサーチや仕入れルート確保も含む)

売れるセールスコピーを準備する

商品ダウンロードセンターを建設する

プロモーション活動開始

リセラーとしてインターネットで商品(イーブックやソフトウェアなど)を販売する為にはアフィリエイトとしての商品紹介には無い面倒な作業が山積みですが

その分成功した時の儲けも多くなる事は間違いありません。

勝ち残る為にはそれなり事前準備と戦略、戦術を駆使しつつスピードも強化する必要があります。

あなたが勝ち組の仲間入りを果たす為に重要な事、それは上記の作業を出来るだけ効率化する事、これに尽きます。

セールスコピーはアウトソーシングするか、専用ソフトを駆使する

ダウンロードセンターは雛形を準備しておいて、すぐに中身だけを入れ替える事が出来るようにしておく

販売開始までのプロセスが完結でスピーディな程、あなたが儲ける額と確立は増大します。

9. 「差別化」

あなたは、再販権利付き商品を手にしたとします。

つまり

あなたのライバルも同じ商品を手をしているという事です。

競争が激化してくると、同じような商品構成で販売しても全く売れなくなります。

勝ち残っていくにはそれなりの工夫が必要です。

その点

日本のマーケットは大きなチャンスがあります。

作戦1: 「追求」

海外製の販売権利付きソフトウェアをあなたは入手したとします。

そのソフトウェアの使い方や活用方法などを深く掘り下げて日本語インストラクションや活用ノウハウとセットで販売する。

作戦2:「物量」

ライバルもボーナス商品を付けるようになってきたら次の作戦は物量作戦です。

ボーナス商品てんこ盛りのパッケージをつくり今なら1万円です。というような販売手法を取ります。

作戦3:「サポート」

ライバルが投売り状態なら、あなたには大きなチャンスがあります。ダウンロードセンターのサイトを充実させたりヘルプデスクを設置してお客さんを分厚くサポートして下さい。そうすれば一度あなたから購入したお客様はもう、あなたからしか購入出来なくなる事でしょう。ライバルが面倒で嫌がる業務をあなたは率先して取り組むべきです。

そこには、差別化、ブランディング化、顧客化、すべてのチャンスが埋もれているからです。

10.「自動化」

あなたがライバルとの競争に打ち勝つ為に、重要な事、それは

自分自身が常にフリーである事、

商品が流通し始めると既存の顧客からの質問やキャンセルの対応、クレーム処理といった付随した関連業務に追われるようになります。

もし、あなたが販売プロセスの準備や対応に追われていたら、他の業務が手つかずになってしまい既存顧客が離れていってしまう悲しい結果をうむ事になります。

そんな悲しい結末を迎えないようにする為にも、あなた自身は常にフリーに近い状態を作っておく事が非常に重要な課題となってきます。

そこで必要なのが「自動化」という分けですね。

商品の受注から決済、商品の受け渡し(ダウンロードなど)これらを自動化する事であなたは、フリーに近い状態を作り出し、他の業務に専念する事が出来るようになります。

さあ、ここで最大の肝です。最後の砦は、あなた自身が握っておく事

リセラーで言う所の、「商品ダウンロードセンター」

これだけは、あなた自身がいつでもコントロール出来る環境を整備して置かなければなりません。

他のプロセス、受注や決済などに関しては既存のサービスを活用する事が懸命です。

日本にも「[インフォカート](#)」という情報ビジネス(デジタル販売)に特化したサービスもありますのでご活用される事をお勧め致します。インフォカートは下記の URL にアクセスして下さい。

<http://www.geocities.jp/nngkx206/rieki/infocart>

11. 終わりに

リセールライトビジネスとは英語圏で急速に普及したビジネスモデルです。

このビジネスモデルはヴァイラルマーケティングというプロモーション戦略の上に成立しています。

リセールライトビジネスを正しく理解する為には、ヴァイラルマーケティングとライセンスの種類について学習する必要があります。

リセールライトビジネスを展開する上で十分注意を払う必要がある事、それはライセンスです。

分からない事は、必ず著者や販売元、ライセンスを所持している人に十分確認する事です。

これらを守りながら常に戦略をめぐらし、行動を起こせば成功へ確実に近づいていくことでしょう！！

あなたの成功を確信します！

利益還元ドットコム <http://rieki-kangen.com>

谷口 龍司