



著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasjp.com/>

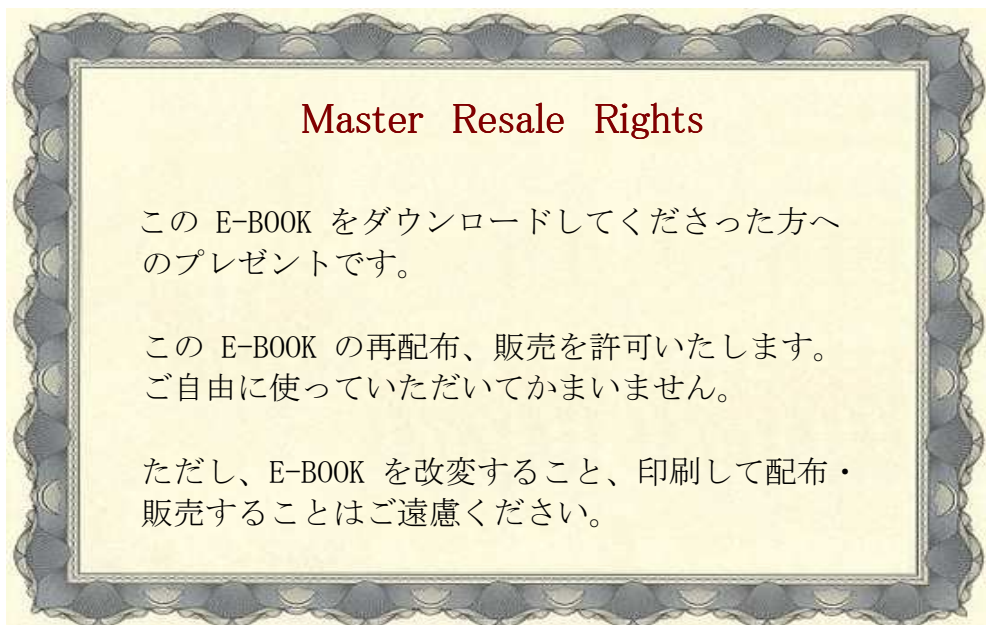
## 免責事項

著者はこの E-BOOK を出来る限り完全、正確にするよう最善の努力をしていますが、急速に変化しているインターネット産業の性質のため、未来永劫、常にここに書かれている内容が正しいとの保証をすることはできません。

著者はこの E-BOOK に書かれている情報をもとに読者が直接、間接問わず何かしらの損害を受けたとしてもその責任は負いかねます。

この E-BOOK は法的、商的、会計的ならびに金融的助言の根拠に利用されるために書かれたものではありません。読者は、法的、商的、会計的ならびに金融的に十分な見識のある第三者の忠告を受けてください。

利益に関する保証は一切行いません。ここに書かれた情報をどのように利用するも読者の責任となります。著者は事前の通告なしにこの内容を変更する権利を有します。著者はいかなる場合も読者の利益に対する責任を負いません。



このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasjp.com/>

---

# リセールライトへ7つの質問

---

## 目次

はじめに

質問1：すべてのリセールライト商品は条件が同じなのか？

質問2：リセールライトとプライベートラベルライトの違いとは？

質問3：同じ商品を持っている他のリセラーに勝つには？

質問4：リセールライトから利益を得るにはどんな方法があるか？

質問5：リセールライトを購入する前に気を付けるべき点は？

質問6：リセールライト商品を探すのに最適な場所は？

質問7：リセールライト商品をどう売るか？

おわりに

# はじめに

## リセールライトについて、あなたの質問に答えます

リセラーを目指す方へ

通常のビジネスになれている方にとって、リセールライトは耳に馴染みの無い言葉かもしれません。

おそらく「小売り」や「卸売り」などは馴染みがあるでしょう。

中には、そういった通常のビジネスのやり方とネット上のマーケティングを混同している人も多くいます。

ですが、ネット上のビジネスにおいては、少々勝手がちがってきます。

リセールライトの存在を知った今、それが何なのか、そしてどうすればそこから収益を得られるのか、疑問に思っていることでしょう。

わたしもそこから始めたのです。

簡単に言えば、今のトップマーケッターの多くは、リセールライトの独特の性質を利用して、メーリングリストを作り、収益を増やしてきたのです。

そして、あなたもインターネットマーケティングの成功者の仲間入りをすることができます。

ただし、それにはまず知ることが大切です。

ですから、以下のような質問で頭をいっぱいに行っているあなたのために、この本を捧げます。

リセールライトとは何か。

著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasjp.com/>

リセールライトにはさまざまな用語があるのはなぜで、それらの違いは何なのか。

どのようにわたしがこのネットマーケティングの世界に入って、今なお次の情報商品を扱い続けられるのか。

そして他のあらゆる質問もあるでしょう。

わたしがこれまでにネットマーケティングで商品を転売してきた中で、先述のものを  
含む多くの質問を受けました。

それもそのはずで、とても利益がある割に、ネットマーケティングとは縁のない近所  
の人たちとの間では話題に上ることすらないでしょう。

リセールライトで儲けたいならば、まずはリセールライトが何かを知るべきですよ。

そして全く未知の分野については、その分野に長けている人間に質問するのが一番  
ですよ。

そのための本がこれです。

マスターリセラーからみなさんへのコツ；「あまり知られていないリセールライトに  
ついての7つの質問の答え」です。

この本では、よく話題にのぼる、7つの最もよくある質問をまとめ、答えています。

それでは、本を開いてみましょう。

# 質問1：すべてのリセールライト商品は条件が同じなのか？

答え：

すべてのリセールライト商品が同じようなものとは限りません。

リセールライトは1つ1つ、その権利や使用条件に違いがあります。

実際に、商品によっては、その一部はリセル対象ではなく、個人的な使用に限る、といったものもあります。

リセールライト商品のパッケージを購入する場合、パッケージ内のそれぞれの商品に別々の許諾条件があります。

すべて同じ、と考えず、転売するにはひとつひとつの条件をよく吟味することが必要です。

中には、転売価格に制限のないものや、無料での配布も認めている商品もあります。

一方で、値段が設定されているもの、つまり、一定の価格以下では転売できないものもあります。

CDやDVDなど、物になっている商品の場合、複製が認められているものと認められていないものがあります。

会社によっては、転売ごとに直接商品を購入するように定めているものもあります。

値段以外の条件も、もちろんあります。

たとえば、多くの商品の制作者は、対違法コピーのための条件、つまり法律で禁じられている紹介の仕方を認めていない場合があります。

転売の条件について不明な点があれば、かならず制作者に問い合わせるようにしましょう。

法律に違反してしまう可能性があります。

その場合、ほかの転売者に問い合わせるのではなく、制作者に直接連絡しているか気をつけましょう。

取得した転売許可ライセンスも、大切に保管しなくてはなりません。

必ずプリントアウトし、ファイルに保存しておきます。

電子ファイル版も、CDRなどに保管するようにしましょう。

制作者とやりとりしたメールなども含め、大切に保管します。

## 質問2：リセールライトとプライベートラベルライトの違いとは？

答え：

リセールライトとプライベートラベルライトとを混同している方は多いでしょう。

同じだ、と思っている人も多いようですが、それは違います。

しかし、なぜ混同しやすいのか、その答えは簡単です。

リセールライトを持っている場合、あなたはあらかじめ設定された許諾条件の上で転売することができます。

つまりこの場合、商品を書き換えたり、著者としてあなたの名前を冠することなどはできません。

一方、プライベートラベルライトを持っている場合には、内容を書き換えることができるだけでなく、著者としてあなたの名前を掲載したり、あなたの会社の名前を冠することが可能です。

使われている言葉、章、グラフィックを変更したり、書き加えたり、いくつかの商品に分けたりということができるとのことです。

プライベートラベルライトではこのように、より多くの自由が認められているため、通常はその分価格が高くなります。

同じ商品でも、プライベートラベルライトかリセールライトかを選んで購入できるようになっている場合もあります。

プライベートラベルライトを購入し、あなた自身で変更を加え、あなたの名前を冠したあとに、それをリセールライトとして売ることも可能なのです。

リセールライトとマスターリセールライトとの違いもあります。

著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasip.com/>



リセールライトではその商品のみを転売できるのに対し、マスターリセールライトでは、商品に加えてリセールライトをも転売できるのです。

このように、それぞれの違いはとても混同しやすいものです。

しかし、選択肢がある場合は、プライベートラベルライトを購入しておくのが良いでしょう。

そうすれば、実際に制作することなく、自分の商品として売ることができるわけです。

ほとんどの場合、プライベートラベルライトの方が自由度が高いのです。

## 質問3：同じ商品を持っている他のリセラーに勝つには？

答え：

リセールライトに手を出さない人が多い理由に、同じ商品を持っている他のリセラーと競合する自信がない、同じ商品を持っているリセラーがマーケット中にあふれかえているのではと不安だ、などがあります。

ですが、考えてみてください。

多くのリセールライト購入者は、単純にその商品が欲しくて購入し、転売の意思はない、という場合もあるでしょう。

また、転売のために購入しても、効果的な売り方を知らずにうまくいっていないリセラーも多いのです。

事実、ある商品のリセールライトを持っている9割の人間は、間違った売り方をしているのです。

マーケット自体を考える必要もあります。

ネットマーケティング関連の商品を売っていくのが難しい一方で、ネットマーケティングと関係ない商品を売っていくのは意外と簡単です。

ネットマーケティング関連の商品を売るのが難しい大きな理由は、扱っている人々自身がその分野の関係者であり、ノウハウを持っているからと言えます。

まず、市場を開拓していく努力が必要です。

より多くの市場に売り出していけば、正当なマーケティングよりも1割程度は先の段階に居ると考えられます。

新しい市場を見つけ、さらに新しい市場を開拓しましょう。

著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasjp.com/>

オンライン上のセミナーや、多くの顧客リストを持つ他のマーケッターとのジョイントベンチャーも良いでしょう。

次に、あなたの商品を他の商品よりも魅力的なものにしましょう。

たとえ商品を書き換える権利を持っていなかったとしても、特典のオファーは変えることができます。

ボーナスとして他の商品をサービスすることもできるのです。

商品を強化すれば、競争から抜け出すことができます。

営業文句を変えるのもよいでしょう。

他のリセラーと同じ文章ではいけません。

あなたの商品の営業文句はユニークにするのです。

## 質問4：リセールライトから利益を得るにはどんな方法があるか？

答え：

リセールライト商品から収益を得る方法はいろいろあります。

ひとつはもちろん、商品を転売することです。

ただ、ちょっと頭を働かせれば、さらなる収益を得ることができるようになります。

商品を売る際に、関連した商品を用意しておくのも1つの手です。

たとえば、ある商品を4,000円で売り出します。

そして、関連した商品を用意しておき、注文ページで1,000円や2,000円増しでオフアードできることを紹介するのです。

関連商品が、あなたのウェブサイトのメンバーシップということもできます。

こうすればその先、月ごとに収入が入ることになります。

注文完了のページで関連商品を紹介しても良いでしょう。

ある商品を買うことで購入権が与えられる、という類いのものなどです。

そういった商品は、最初の商品の価格と同じ程度でも問題ありません。

また、リセル商品を独自にパッケージ化することでもさらなる収益を望めます。

別の商品を追加して、より高い値段で提供するというわけです。

マスターリセールライトを持っているなら、いろいろな関連商品を加えたパッケージを用意して、そのリセールライトを売ることもできます。

顧客リストを充実させるために、スクイーズページを通して、単純に商品を買ったり、もしくは無料で配布するのも手です。

リストの大きさは様々な収益のチャンスの多さにつながります。

たとえば、あなたのリストの使用のためのチケットを売るためにジョイントベンチャーに参加したり、あなたのリストを他の会社に有料で貸し出したりすることができます。

しかし、これらの方法を試すよりも先に、やはりあなたのリセル商品の許諾条件を綿密に確認するのが絶対になってきます。

## 質問5：リセールライトを購入する前に気を付けるべき点は？

答え：

リセールライトを購入する前には、本当にそのリセールライトを購入してあなたが利益を得られるのかを見極めることが大切です。

すべてのリセールライト商品があなたに合っているとは限りません。

まずは、商品そのものを吟味しましょう。

あなたの名前は、商品に載らないとしても、売買の過程で知られることになるわけですから、いいかげんな商品を守る訳にはいきません。

ですから、商品が本当に価値があるのか、よく調べましょう。

次に、マーケットを調査する必要があります。

その商品を売り出すための市場がありますか。

ターゲットにする人々が使いそうなキーワードをグーグル検索してみましょう。

同様の商品を売っているウェブサイトを開覧してみましょう。

スポンサーリンクは要注目です。

人や企業は売れない商品にお金を費やし続けることはしません。

もしスポンサーリンクのような広告にお金が費やされているということは、その商品には市場がある、ということになります。

同様に、関連した雑誌の広告を探してみるのも良いでしょう。

購入する前には、許諾条件をよく読みましょう。

もし買う前に許諾条件が確認できない場合、その商品の購入はやめるべきです。

知っている方法を使って効果的に商品を売ることができるか、条件を確認するのは必須です。

セールスレターを転用できるか、さらにはセールスレターを書き換え可能かも確認しましょう。

また、同じ商品を売っている人がどれだけいるのかも確認できるとよいです。

市場が氾濫していないでしょうか。

先述のように、9割の人々は転売の意思がない、もしくは効果的な売り出し方を知らないことも忘れないでください。

これらの事柄を確認した上で初めて、商品を購入すべきかしないべきかが分かります。

商品に可能性があると思えば、そのときは購入しましょう。

## 質問6：リセールライト商品を探すのに最適な場所は？

答え：

リセールライトのある商品は多くありますから、どれが値段相応なのかを見極めるのは一苦労です。

しかし、探す方法と探す場所さえわかれば、悩むこともありません。

まずは、リセールライトのない商品を探しましょう。

これは、あなたが効果的に商品を売り出す方法を知っていれば、最も利益が望めます。

なぜなら、作者に直接コンタクトをとって、その商品の独占的なリセールライトをもらうというやり方があるからです。

作者によっては拒否するか、返信してもらえなかったりするかもしれません。

しかし、良い返事がきたときは、大きなチャンスです。

商品を転売し始める前に、許諾条件を書いてもらい、サインをもらうようにしましょう。

良いリセル商品を見つけるもう1つの方法は、優良なリセールライトメンバーシップのウェブサイトに参加することです。

ResellRightsMastery <http://www.ResellRightsMastery.com>

リセールライト商品を守るためのサイトではなく、そのメンバー自身が商品を作っていたり、メンバーだけが独占できるリセールライト商品を紹介しているようなサイトに登録しましょう。



ウェブサイトによっては、メンバーのためだけに作られた商品を持っていて、一方でメンバーのためだけではないリセル商品のパッケージをオファーしているようなところもあります。

実はこれが理想的なウェブサイトで、市場に氾濫していない商品を見つけることができる上に、その関連商品までもが紹介されているのです。

あくまで、購入する前にリサーチするのを怠らないようにしましょう。

市場があることを確認しましょう。

効果的に売ることができるのか、許諾条件をよく読みましょう。

あなたの商品を購入する人がいることを知るために、商品をよく吟味しましょう。

## 質問7：リセールライト商品をどう売るか？

答え：

リセールライト商品は、実際に制作しなくても、あなた自身のものとして売ることが可能にしたものです。

作るという過程は省略できましたが、では実際にどのように売っていけばよいのでしょうか。

まず最良の方法としては、メールリストの人々に売っていく、ということがあります。

メールリストを持っていない場合は、作りましょう。

リストを作るにはいくつか方法がありますが、手っ取り早いのは、ペイパークリックや他の人のリストを介して、無料の商品を提供する方法です。

その無料の商品を得るためにウェブサイトに来てきた人々が、名前とメールアドレスを入力し、将来的に新しい商品のお知らせのメールを受け取ることを同意させれば良いのです。

ペイパークリックの広告は、リストを作る以上の効果もあります。

リセールライト商品を売り出すのにも利用できるのです。

グーグルのAdWordsは現存するペイパークリック広告の中でも主たるものですし、他にもヤフーのものなど、いろいろあります。

関連したメールマガジンの広告スペースを購入して利用する方法もあります。

これはとても効果的で、結果もでてきている方法です。

メールマガジンのネット上のディレクトリで、最適なものを検索することができます。

著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasip.com/>

記事を書くことも効果的です。

商品に関連する記事を書くなり書いてもらくなりして、その記事を、関連したウェブサイトやメールマガジンに無料で転用できるように紹介するのです。

記事の最後には関連情報の欄をもうけ、そこには著者の紹介とあなたのウェブページへのリンクを必ず掲載するようにしましょう。

大きなメーリングリストをもつ人々とジョイントベンチャーすることも良いでしょう。

あなたの商品に興味がありそうな人々を集めたリストであるかどうかを確認するようにします。

サッカーに興味がある人のリストに、料理に関する商品を紹介しても仕方ありません。

## おわりに

まったく同じ市場で、同じ商品を、まったく同じ値段で売っているリセラーとどのように勝負していけばよいのでしょうか。

答えは意外に簡単です。

まず、9割の人々は転売の意思がない、もしくは効果的な売り出し方を知らない、ということをお出ししてください。

つまり、たった1割の人々だけが競争相手だということになります。

しかし実際には、マーケットがいかに競争が激しいか、ということはいずれ問題ではありません。

最終的にはどのように売り出すか、つまりは、どのように市場に紹介していくか、にかかってきます。

他のリセラーがどのようにしているか、などは気にしてはいけません。

あなた自身のことです。

あなた自身、効果的だと考えることを実行するのです。

許諾条件の中で、できるだけ商品がもともとと違うようにします。

他の人々にはないようなボーナスを含めて、パッケージを作り直しましょう。

商品の紹介文も変えましょう。

全く違うものに変えてしまうことで、最大の効果が得られます。

商品やパッケージを変更したら、今度はそれ以外の部分で他の人々がどうしているのか確かめましょう。

たとえば、グーグルのAdWordsをつかうことを考えている場合は、他のリセラーが使っているキーワードをチェックします。

そのキーワードに対してより多くのお金を支払うか、もしくはより焦点の合った良いキーワードを選びましょう。

たとえばダイエットについての情報を商品として売っているなら、ダイエット、もしくはその他のよくありそうなキーワードを選ぶのは避けましょう。

代わりに、男性のためのダイエット、40歳以上の女性のダイエット、などのようにします。

市場の焦点をできるだけしぼっていくわけです。

他のリセラーはさすがにここまで考えは及んでいないでしょう。

商品を売り出すための他の方法も使っていきましょう。

メーリングリストに売り込んだり、記事を紹介や寄稿したり、オンラインセミナーを開くのもよいでしょう。

大切なことは、あなた自身をその道のエキスパートと見せ、他のリセラーとの違いをアピールすることです。

リセールライト商品をお探しなら ⇒ <http://resale-rights.midasjp.com/>

※ サイトで販売していない商品も多数 販売権を所有しています。お気軽にお問い合わせください。  
お問い合わせフォーム ⇒ <http://resale-rights.midasjp.com/contact.php>

著者：山田廣幸 (Midas Design)

リセールライトでサイドビジネス！ <http://resale-rights.midasjp.com/>