

ソフトウェア販売徹底解剖成功理論

ソフトウェア 販売徹底解剖成功理論

あなたのリセールライトビジネスを成功させる！



by

RakuRakuOh!Land.Y.Daido

<http://rakuraku-oh-land.com/>

Attention! Here's Your FREE Give Away Licence 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、あなたの商品付随させて配布する権利を有しています。配布する時は圧縮をかけずに、PDFの状態 で配布してください。

この他の無料配布ライセンス付きのレポートやソフトウェアは以下のサイトに多数あります。
ご活用ください。

<http://rakuraku-oh-land.com/download.html>

この e-book は、電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもって も、文書内の一部または全部を転載、転記、映像、コピー等によって配布することを禁止します。この e-Book 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。

Raku Raku Oh ! Land へのコンタクト:info@rakuraku-oh-land.com

copyright2005© Y.Daido <http://rakuraku-oh-land.com/> All Right Reserved.

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。e-ライフを取り巻く環境や変化に応じて、著者はこの e-Book で表示した見解とは異なる新しい表現を使用できる権利を有します。この e-Book 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しています。しかし、本文中の誤り・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も負うものではありません。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もありません。

加えて、著者・出版元・アフィリエイトパートナーは、被配布人の利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。又、被配布人がこの e-Book 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もありません。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お勧めいたします。

ソフトウェア販売徹底解剖成功理論

あなたのリセールライトビジネスを成功させる！

1.ソフトウェアリセールライトビジネスにおいて、重要な点をはじめにご説明いたしましょう。まず、「Give Away Rights」ギブアウェイライトとは、どのような意味なのでしょう？この点について、これ（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配布商品の事です。あなたは、ギブアウェイライト商品を受け取ると同時に、自己使用する権利に加え、あなたは他の人に、ギブアウェイライト商品を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。販売できるのは著者だけです。このライセンスは、多くの場合ソフトウェアの製作販売者やリセールライトビジネス参加者がプロモーションなどの目的で製作提供するものです。

詳細説明「ギブアウェイライト」について：リセラー（ソフトウェア再販権利者）は、自分の商品にボーナスとしてバンドルする（付帯＝含める）事が許されています。リセラーは、利益目的として、ギブアウェイライトだけを商品として販売する事が禁止されています。リセラーは、ギブアウェイライトをご自身の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配布利用する事は許されており

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〇円から設定されている商品

マスターリセールライトにおいて、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。

マスターリセールライトにおいて、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。

マスターリセールライトにおいて、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とは、どのような意味なのでしょう？この点について、これ（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。つまり「リミテッドユーズライト」は、以下のようにまとめることが出来ます。

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。

販売する事は絶対に禁止されている。

- 3.「Master Resale Rights」マスターリセールライトとは、どのような意味なのでしょう？この点について、これ（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。

つまり「マスターリセールライト」は以下のようにまとめることができます。

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」リセールライトとは、どのような意味なのでしょう？この点について、これ（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。つまり「リセールライト」以下のようにまとめることができます。

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とは、どのような意味なのでしょう？この点について、これ（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。つまり「Royalty Rights」とは以下のようにまとめることができます。

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」とは、どのような意味なのでしょう？この点について、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(General Public License=一般公衆利用許諾契約書) 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です。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をご確認下さい。

<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。決して間違いではありません。しかし、必ずソースコードをオープンにしなければならぬなどの点から、厳密には、区別すべきです。

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して、あの手この手で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、リセラーが困惑するのは商品の受け渡し方法です。

e ビジネスの基本では、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です。しかし、実にアナログ的ですので相手とのやりとりや事前に注意を払うべき事などが相当にありますので、こうした経験を独自のノウハウに変えて、自動化してゆくことが望ましいです。しかし、こうした基本が徹底してできるようになると、将来、あなた自身の**サーバス面など他との差別化処理能力**が期待できます。**顧客とのコミュニケーション**は、どのビジネスにおいても基本です。このため、一度は経験しておくといわれております。

さて、顧客化における次のステップは、販売サイクルの効率化や顧客・見込み客の囲い込み戦略です。

一度あなたから購入してくれた顧客をあなたのファンに育ててゆく事は重要な課題です。ここで、重要なポイントとなるのは、顧客の**満足度**、即ち、顧客を満足させる為の**アフターフォローの徹底**です。

ソフトウェアの販売を例に取ると、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、他の顧客からの情報(活用方法)のフィードバック共有などなど、**顧客専用スペース**を設置して必要な情報を常に顧客が取りに来れるようにすることです。

必要に応じて、そこでは**専用フォームスペース**などを設置して**オートレスポnder**や**メルマガ**に登録してもらい顧客に対し、いつでもこちらからの情報を届けられるような体制を作っておきたいものです。

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はずですよ。

リセールライトビジネス、特に、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、見込み客→顧客化の観点からも必須アイテムです。

8. 「高速化」

あなたが、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としたら、あなたのレベルは中級です。

このレベルに到達したら、ライバルとの競争を考慮しないとイケません。つまり、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。

あなたの具体的な作業プロセスを考えて見ましょう。

- ①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)
- ↓
- ②売れるセールスコピーを準備する
- ↓
- ③商品ダウンロードセンターを建設する
- ↓
- ④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活動とは違って、しなければならない面倒な作業が山積みです。しかし、その分、成功した時の儲けも大きくなる事は間違いありません。

ビジネスの競争社会を生き抜くには、それなりの事前準備と戦略、戦術を駆使し、加えてスピーディーな行動が非常に重要です。あなたがいち早く成功したいのならば、上記の作業を出来るだけ効率化する必要があります。

スピーディーな行動では、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。

<http://rakuraku-oh-land.com/SalesPageBuilder/>

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ことも効率化の一つです。

販売開始までのプロセスが完璧でスピーディーであれば、あるほど、あなたが収入が増えるわけです。

9. 「差別化」

差別化については、譬えで考えてみましょう。

あなたは、再販権利付き商品を手にしたとします。しかし、あなたのライバルも同じ商品を手に入れています。あなたなら、どうやって、ライバルとの差別化を試みますか？

競争が激化してくると、同じような商品構成で販売し続けても売れなくなってきました。この難局を乗り切るには、それなりの工夫が必要です。それが、差別化です。

この点、海外とは違って、日本のマーケットには、まだまだ大きなチャンスがあるはずです。海外のマーケットを手本に差別化の作戦をお教えいたします。

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。そうしたら、そのソフトウェアの使い方や活用方法などを、ご自身で研究されて、独自の日本語インストラクションや活用ノウハウを作成し、それをソフトと一緒にセットで販売する。

作戦 2:「おまけ」

英語圏では、ライバルの差別化にボーナス商品を付けるようになってきております。つまり、この作戦はボーナス作戦です。魅力的なボーナス商品を加えて、パッケージをつくります。そうして『今だけ、この商品には、〜〜（ボーナス商品）が〇個もついて、たったの 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。例えば、あなたはあなたの商品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するだけで、お客さんを満足させられます。このようにサポートやアフターフォローをすれば、一度、あなたから商品を購入した顧客はもう、あなた以外の人（サイト）からは購入出来なくなるはずです。ライバルが面倒で嫌がる業務を率先して取り組むことが重要です。サポート体制の充実は競争社会における差別化、ブランディング化、顧客化、あらゆるチャンスが埋もれているのです。

10. 「自動化」

あなたがライバルとの競争に打ち勝つ為に、重要な事はあなた自身が常に自由である事です。

これは、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るためです。顧客はあなたの対応いかんによって、他のサイトへ行ってしまいますことは往々にしてあります。

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、上記の業務が手つかずになってしまい既存顧客すら離れていってしまう可能性もあるのです。立場を変えてみれば解りますが、誰でも、信頼できる、すぐに相談に対応してくれるような人(サイト)を大切にするものです。

客場離れは、不成功の源です。こうした結末を迎えないように、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です。あなたを自由にするもの、それこそが、「**自動化**」です。

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せば、他の業務に心の余裕を持って対応できます。

この自動化で最も重要なものは何でしょうか？これが、ダウンロードセンターです。自動化では、商品受注から決済は、ショッピングカートを導入すれば、簡単に設置できます。となれば、商品の受け渡し方法を自動化するということです。ダウンロードセンターは、あなた自身が掌握できる商品管理センターです。従って、ダウンロードセンターは、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おけるということです。

また、参考までに、2005の夏に「**インフォカート**」というeショップ＝情報ビジネス(デジタル販売)に特化したサービスが開始されました。こうしたeストアを活用する事も有益だと思います。このサイトなら商品の受注から決済、商品の受け渡しまで、簡単に行なうことが出来る上、無料アフィリエイト登録をして、e-bookなどを<PR>すれば、アフィリエイト収入も期待できるといった具合です。

インフォカードは下記のURLにアクセスして下さい。

<http://rakuraku-oh-land.com/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ている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が、このe-bookでプロローグは十二分に理解できたと思います。リセールライトビジネスを展開する上で注意するのはライセンスです。ライセンス区分について分からない事があった場合は、必ずその著者や販売元、ライセンス所持者に確認しましょう。

以上を考慮しながら、ビジネス戦略をたて、行動を起こすことが成功への鍵となることでしょう。

あなたの成功を確信しております！

<http://rakuraku-oh-land.com/>

RakuRakuOh!Land. Y. Daido