

花冠アライアンスによる 安定収益化プロジェクト

～RelieveProject2～

芽が出て、葉が出て、花が咲くように

収益をアップさせるのにもそれなりの段階があるというわけです。

僕がビジネスをやっていく上で1つの至った境地を紹介します。



どうもこんにちは、タケルψです。

2013年から、勉強の仕方の趣旨を変え付き合う人たちを

すこしずつ自分の求めるものに変えていった結果

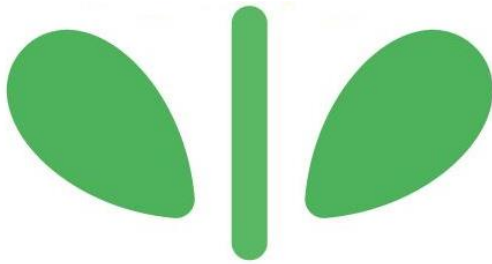
1つの独自の型ができあがりました。その名も、花冠アライアンス！

花冠アライアンスって、何なのか、わからない人も多いと思います。

この説明の前に、植物でいうところの「芽⇒葉⇒花」の工程を伝えなくてははいけません。

ということで、1つずつ解説していきましょう。

■リーフモデル: 芽を育てる段階



芽・葉

土台となる幹
基礎知識や収益の伸びる媒体の
キッカケをつかむために
頑張ってもらう期間のイメージ

ココは超重要です。ここなくして王道も奇策も成り立ちませんからね。

リーフモデルという聞こえはいいですが、**田植えのような泥臭さをイメージしてください。**

主に初心者と言われる人たちは、ココをしっかりと正しい知識のもとやらないからその先がないのです。ココの部分を真剣に重要視しないといけないと僕は思っています。

それは、「リサーチ」⇒「商品選定」⇒「キーワード選定」⇒「文章」をきちんと学び、書く。

基本的に、地道に手を動かして「自分の脳」を成長させていかないとはいけません。

世の中には、いまだに

「自動ツール」による収益アップを教える愚か者がいるということで、

僕のコンサル組から、意見をもらうことがよくあります。

正しく頑張っている人たちから見たら許せないわけです。

作ったブログがアカウント停止、Google から圏外に飛ばされたなどの

声が僕の所に入ってきました。しかも、ツール推奨で教えている団体は

「**Google 警察の目を掻い潜りましょう**」と言っているそうです。

はっきり言います。ツールを使っている間は自分は何も成長していません。

そもそも教えている本人がその手法を使って

どれくらい稼いでいるのか聞いてみればいいです。稼いでませんから。

ちなみにですが、**この考えに共感して取り組んでいる人を僕は救うことができません。**

自分がラクを覚えてしまい、成長もしていないから稼いだとしても勘違いしているだけです。

自分に何の力もついてないし、考え方もズレるようになります。

僕が知る限り、考え方がずれている人の1つに

『在庫アリ』のワードってアマゾン、楽天など本当に在庫なしの商品ですけど

クッキー報酬のために、在庫なしの商品リンクを貼るのってアリですか？という

考えの持ち主がいました。

ヤフオクなどに商品があれば、そっちに誘導してあげるといいですよ？と伝えると

「楽天の方がクッキー期間 30 日あって～」と、完全に自分中心主義でした。

お客様、相手の立場を考えてあげることが大前提です。

この初心のときに、正しい考え方、正しい取り組み方をしないと意味がないのです。

枯れた植物を生き返らせることは残念ながらできません。

なので・・・

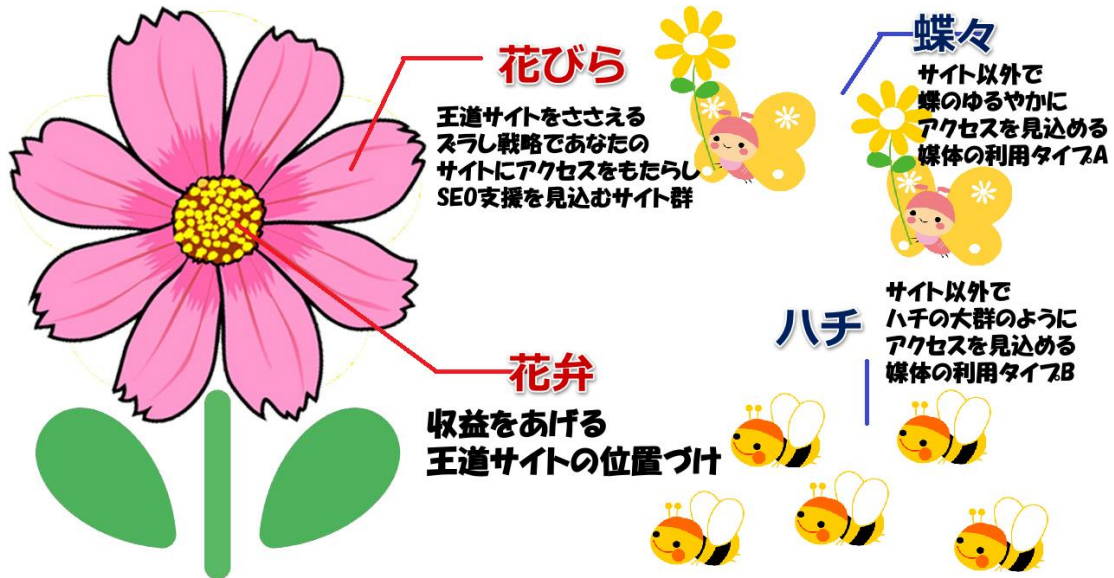
心当たりのある人は、今すぐこの PDF を閉じてください。

メルマガを読んでいる人は、同じく解除してもらってかまいません。

では次に、リーフモデルをクリアしたとして

次のフラワーモデルの紹介に移ります。

■フラワーモデル:花を咲かせる段階



■花弁(あなたのメイン収益サイト)

リーフモデル時代に培った王道手法による収益サイトを据え置きます。

当然ながら、魅力的なサイトであるほど、ハチや蝶々といった

ユーザーからの、成約率は高まるように設計します。

■花びら(メインサイトを支えるサイト)

花弁を支えるサイト。よくSEO対策のための被リンク送りサイトみたいな

考え方の人もいるが、せっかく作るサイトなのだから、

メインサイトにユーザーが流れないと意味がないです。

ちょっとしたズラし戦略による集客や発想を活かすことも大事。

いずれにしても、「考える」という工程を外すことはできない。

■蝶々

サイト以外のアクセスが集まる媒体からアクセスを送る。

緩やかなタイプ Ver です。

※Twitter、Facebook、アメブロ、mixi ではありません。

使える媒体だとは思いますがね。

■ハチ

サイト以外のアクセスが集まる媒体からアクセスを送る。

力があるタイプ Ver です。ハチの巣を叩くような効果があります。

ただ、あなたのお花(メインサイト)がしっかりしていないと意味がありません。

※Twitter、Facebook、アメブロ、mixi ではありません。

この蝶々やハチの部分は、コンサル組の中でも

僕の課題をクリアしていく人にしか、僕と関わったから教えるものではないってことです。

おそらく意図的にやっている人はあまりいないでしょう。

フラワーモデルで重要なのは、「考える」ことです。

全体の設計からしっかりと考えて、それに伴って需要はあるのかの

リサーチ、キーワード選定など、「考える」ことが必要不可欠なのです。

人によっては、マインドマップで考えたり、

箇条書きでとりあえず構造を洗い出すなどして、考える工程が必要になります。

こうやって一輪の花の収益モデルを1つ完成させるのです。

■カロラモデル:花冠を作る



花冠 (ハナカシムリ)

あなたが作るサイトのお花をたくさん作って自分が喜びを感じるレベルの冠(収益モデル)を目指していきます!

フラワーモデルをどんどん作っていくイメージですね。

- 自分が得意とする分野の市場を作ったり
- 高額のライバルが多いような市場を攻める

こういうところにもできるようになります。

メインはフラワーモデルをいかに活用できるかがポイントになります。

自分の満足のいくレベルまでひたすら頑張っていくこととで

安定収益の仕組み化ができあがっていきます。

- リーフモデル (自分の力を蓄える段階)
- フラワーモデル (自分の力を開花させる段階)
- カロラモデル (自分の望む力を叶える段階)

これが僕の提唱する収益モデル「花冠理論」になります。

ここで、1つだけ伝えていないことがあります。

「アライアンス」という単語はどこにいった？と疑問視している人もいるでしょう。

■アライアンスという思想

アライアンスとは、簡単に言えば『同盟』『連合』を表す単語になります。

でも、真の意味はアライアンスとは単なる同盟ではなく

- ・関わる人を巻き込みながら相手と自分が成長していくような団体
- ・向かうべき目的と方向性が、一致している状態
- ・個人ではつかめない大きな成長の起爆剤となる集団
- ・自然発生的に、協力し助け合いをする人たち
- ・自分の発想をみんなの発想に転換する考えができる軍団
- ・「自分の物⇒皆の物」、「皆の物⇒自分の物」とできる思想をもつ集団
- ・できないことをできるに変えていくことができる前向きな人たち
- ・自然に情報が集まり、よりよい環境変えていく考えの持ち主の集団
- ・アライアンスの真髄でもある「楽しむ」という心をもっている

こういうことをできる同盟・集団をアライアンスといいます。

少なくとも、僕はアライアンスをこう定義します。

このアライアンスという人の知恵の行き来が、

1 輪の花(フラワーモデル)の収益の成長力の個人の限界突破につながり

花冠(カロラモデル)を作り上げた時に、大きな収益の媒体を築くことになります。

■アライアンスでシェアしていきたいこと

- ・あなたの日常体験、周りの人はどんなことを求めているか
- ・もしよく買う商品があるとしたら、どんな理由で買っているのか？
- ・あなたが着目する視点、考え方。
- ・どんな仕事をしていて、どういう考え方の人がいてビジネスが成り立っているか？
- ・あなたの求めるライフスタイルのシェアとビジネスに取り組む考え方
- ・サイトアフィリエイトにおける成功事例サイトのシェアと考察のアウトプット

僕個人も、当然ながらこれはやっていきます。

そして、花冠アライアンスによる収益安定化プロジェクト

(Relieve Project2)に参加してくれる人がいるとすれば、

当然ながら、自分ももらうだけじゃなくて与える姿勢が大事になってきます。

これが、タケルψが提唱する

花冠アライアンスによる安定収益化プロジェクトの大枠です。

リーフモデル、フラワーモデル、カロラモデルで伝えていくことを

具体的に、要約という形で解説していきますね。

■リーフモデル: 芽を育てる段階で解説していくこと

- ・楽天アフィリエイトにおける商品選定と目利き(アマゾン、ヤフーショッピングでも使える)
- ・A8 ネットにおける商品選定と目利き(アフィリエイト B などにも使える)
- ・インフォトップの商品選定と目利き
- ・検索エンジンから複合キーワードを発見するやり方の解説
- ・売れるキーワードの効果的な調査法の解説
- ・タケルのサイトの事例から伝える月間検索数と売れる割合の解説
- ・サイトを上位表示させる効果的なステップ法
- ・SEO 対策における図解解説
- ・Google が求めているサイト構造の解説
- ・あなたの得意分野から叶えたいライフスタイルのアドバイスなど。

こういった基本的な内容を、40日間かけて解説していきます。

この分野に関しては確定しております。毎日何かしらステップ講座形式で

解説していく予定です。

■フラワーモデル:花を育てる段階で解説していくこと

- ・フラワーモデルで攻めるべきジャンルかの目利き法
- ・ある程度の競合ジャンルと攻め方の分野別の解説
- ・王道サイトの攻め方、作り方と考え方
- ・王道アフィリエイトの概要の理解
- ・ズラし視点の考え方と切り口。 e.t.c

■カロラモデル:花冠を作る段階での解説

- ・今までの収益の手応えからの自分の求めるレベルの目標設定
- ・奇策アフィリエイトにおける成約誘導法
- ・仲間同士のサイトによる成功事例解説大会

フラワーモデル、カロラモデルに関しては、

僕の花冠アライアンスによる仲間意識と情報のシェアの量と質によって

展開が左右されますが、合わせて**40日間くらいのプログラム**を

臨機応変に組みながら解説できたらいいなあと考えています。

■花冠アライアンス(RP2)の拠点は、SNS！！



SNSの様子をチェックしたいかたは、こちらをクリック

僕が初めてコンサルを立ち上げた時の SNS になるのですが

ちょっとこだわりのある機能をいくつか導入していますので、うまく拠点として

現在も活用できています。どんなイメージかはわかるようになっていきますので

興味のある人は、ぜひご確認ください。

■現在のメンバーに義務化していること

- ・週報の作成
- ・僕が下ろすカリキュラムの節目節目の宿題の提出。報告。

義務的な所は、あまり作らないようにしています。

アライアンスは「自然にできていかないと意味がありませんので。」

■これから花冠アライアンス企画でやっていきたいこと

- ・商品をアフィリエイトする上でのキーワード選定勉強会・発想の意見交換会
- ・実際にサイトを作って意見交換を出し合うサイト構造勉強会
- ・成功したサイトは、何がヒットして成功したのか本質を捉える勉強会

ある程度、参加メンバーの知識と足並みが揃ったところで

こういった勉強会を「スカイプ or ハングアウト」でできたらいいかなと思っています。

■僕自身が花冠アライアンスを企画した真の理由

知らない間に作られている「閉じた世界」という自らの壁を作らないようにするためです。

これは、僕自身のためでもあり、

現在の僕を慕ってくれているコンサル生のためでもあります。

一番ネックになるのが、アイデアです。

「このアイデアってけっこう良いんじゃない？」って発想している

自分が、実はガチガチの固定概念に縛られていることは珍しくありません。

自分の力が身について過信してしまうと、無理やりなことをやりはじめます。

「偏った価値観で突き進むことは、単なる暴走です。」

アイデアを出すときに大切になるのが

「誰が、いつ、いくらで、どんな風に利用するだろうか」という

具体的な視点を持ち、それを実際に相談し合ってブレをなくすという工程です。

このブレを、メンバー間で指摘し合ってアウトプットしていくことが大事だと考えてます。

アライアンスを提唱するもう一つの意図は

価値観の違う人たちが、同じ方向に向かって巻き込まれていき

それまでの自分の固定概念というマインドブロックを払って

自分だけの発想から解き放たれていく必要があると感じるためです。

だから、僕自身もいろんなコミュニティを渡り歩いて

自分だけの妙な宗教みたいな状態にしないよう気をつけています。

人から情報を集めて、自ら考えて自分の脳みそに化学変化を起こさせれば

これって使えない情報だと思っていたものが、使える情報に変わることがあります。

何かのビジネス書籍で読んだ事例ですけど

Aさん、Bさんがアフリカ(違う国だったかも)で靴を売ろうとしました。

Aさん:靴を履く文化がないから売れないだろ！とその場を去る

Bさん:履物を無償で配って靴の文化を流行らせてボロ儲けすることとなった

狭い世界だけに閉じこもるとチャンスをチャンスと見れなくなり

妙な固定概念で、動くことになります。それって良くないです。

同じ世界を見て、チャンスを見落としたくないというのが僕の中で強くあります。

おそらく、僕と価値観の合いそうな異業種の体験をしている人がいたら

うまくツボにハマると思います。僕もサイトアフィリを真剣にやっています

化粧品会社での体験がモロに生かされていますからね^^

■ 本当の自由とは『充実した楽しみ』を見出すことにある

例えば、僕は最高で月収 150 万を超えるレベルになりました。

人は大金を手にしたら、変わると言われていますが、

大金を手にしたら、変わるんじゃなくて**本性をあらわにする**と言われています。

僕は『大金』と「自由」を手にしてこういうことを考えるようになりました。

- ・自分磨きをやり続ける事が現している世界を変え楽しくしていくと確信した
- ・本当の力とは、大切に思う人を救い幸せにする力を持つことである
- ・いまの仕組みのモデルに慢心するのではなく、モデルをより進化させるべきであること

僕は、万人を幸せにすることはできません。

まわりの方が大切にすべき周りの人を幸せにできたら、世の中が幸せになるとは思いますが

とりあえずのところ、僕の優先順位は、「家族」「友人」「仲間」のために動いています。

そして、僕の「花冠モデル」は最終形態ではありません。

あくまで進化の過程で、僕が現在型にしているモデルになります。

僕自身の課題は、仲間と『アライアンスという概念』のもと

より知恵を出し合って、発展していくことに意味があると感じています。

幸せを手にするために、収益をあげることは当然で

僕のコンサルコミュニティで現在、アクティブに活動してくれている人達には

月10万レベルの方から～月30万レベルの方まで稼いでいるようになっています。

一部、特出して稼ぐ人や、卒業組には1サイトで月50万レベルの人もいましたね。

■あなたの求める夢を叶える金額はいくら？

ちなみにですけど、最高で僕は、**月 150 万**を稼いだ実績を持っているので
僕の持てるノウハウはすべて出し尽くします。

いまの環境から脱却したい人

いまの環境をより充実したものに換えたい人

こういう気持ちが動機である理由は、とつても理解できます。

だから、大きく稼がなければダメなんだ！という気持ちもわかりますし僕もその 1 人でした。

例えば、僕なんかは前職の化粧品会社の商品が

アレルギー問題の大事件を起こして、

早急になんとかしないとイケないと思ったことが動機です。

ですが、お金を優先するために

人を搾取する対象でしか見ていない人

明らかに、ミスマッチな人を集めて路頭に迷わせる人

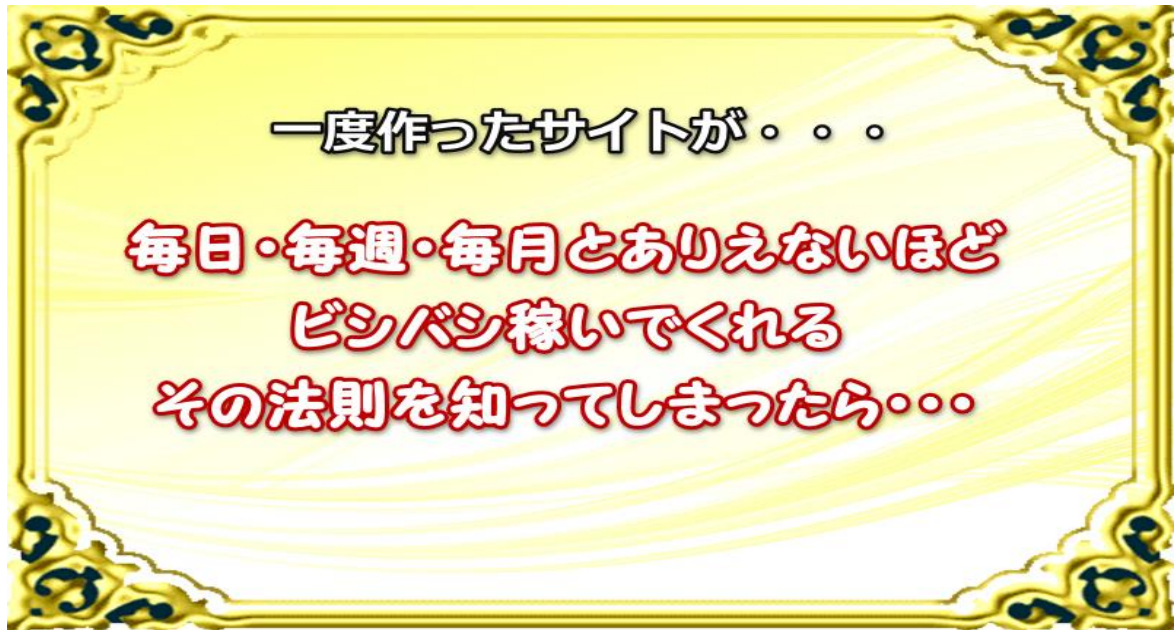
ASP のセミナーや懇親会を利用して、自分の利益のために迷惑行為を働く人

身内を不愉快にしてまで自分の利益を優先した行動を貫く人

こういう人になって欲しくないし、こういう人になりそう、もしくはなっている人は

今回の僕からの企画の提案の選考に落ちることになるかと思しますので

この時点で、この PDF を閉じていただくと幸いです。



- ・ストレスの少ない快適な日々を過ごせる
- ・万が一に備えることができる
- ・自分のペースでお金も時間もコントロールできるようになる
- ・いままでできなかった夢を実現することができる
- ・生活にゆとりと心が生まれるようになる
- ・自由に使えるお金が増え、生きたお金の使い方ができるようになる

僕の花冠アライアンスでは、アフィリエイトの利点でもある

別のことをやっていたとしても稼ぎ続けるほったらかしの仕組みを作ることにフォーカスしています。あなたもその法則を知れば、夢に一步近づくでしょう。

僕は、より仲のいい友人やコンサル組のために

僕のおかげで大きな築きが得られ、幸せの共有を行うのが

自由を楽しみに変える生きがいとなっています。できれば、あなたも

身につけた力で、自分だけでなく大切な人に貢献できるキッカケとして

花冠アライアンスモデルに取り組んでもらえたら幸いです。

■花冠アライアンスの企画が面白そうだから応募したい！

アライアンスを正しく理解できていないと、全員のベクトルが変なことになるので僕や現在のコンサルメンバーの人たちと相性が良さそうな人を「**審査**」することにします。僕が質問をいくつか投げるので、それに答えてもらう形式です。就職活動における履歴書と自己PRみたいなことをしてもらイメージですね。なので、少しだけ敷居が高いことをご了承ください。

■僕が求める大まかな人物像

「絆」を大切にできる人になります。というのも僕自身のライフスタイルがそもそも、興味ある人・好きな人のためにしか動かなかったという事実があって僕自身と相性がよかった人が必然的に僕も接しやすく、お互いに Win-Win という関係を築き上げることができています。

僕が人柄として嫌いな人は、前職の某化粧品会社の上司から蹴飛ばされたとしても嫌いな人とは、最後まで仲良くなることはなかったくらい頑固者です(汗

また、人として影で露骨に悪口を言うだけならまだいいかもしれませんがリアルであったら、「仲良さそうに話す人」とか論外です。
※社交辞令なら、まだわからなくもないですけどね。

僕は嫌いな人は、一貫して嫌いを突き通していますから。

■安心・安定の思いから生まれた花冠アライアンス

- 1：安心したライフスタイル（あなたの理想に自信を持って進めるように）
- 2：安定した収入基盤を作る（進化し続けて生活・人生的なものを豊かに！）
- 3：助ける力を身につける（あなたが大切にしている身近な人達を。）

私自身こういうリリースという思いのコンセプトを立ち上げた結果
花冠アライアンスという理論に行き着きました。最終的には
関わりある人と「強い絆-bonds-」で結ばれて幸せの連鎖が出るような
コミュニティを作りたいと思って、今回このような形で提案しています
ちょうど、花冠の輪のように、人の輪を作るイメージですね。



■2013年に僕が出会った人達の想い

稼ぐのに役に立つという損得関係で、付き合うことではなく『友人のような絆』を重要視するような人達に僕は惹かれていきました。

例えばですけど、僕が「稼ぎのネタ」を仮に持っていなかったとしてもきっと仲良くなってくれたらろうなという人達です。

実は、2013年5月に僕は『福岡』に戻りしています。

身内・家庭の理由が大きいです。

僕自身は、現在は「絆」を優先して動きます。稼ぐ額ではありません。

だから、僕は「実は関東から福岡に帰省するんだ」と

絆を重要視してくれる仲間には、真っ先に打ち明けました。

そしたら、「お別れ会を開くね！」と開いてくれたビジネス仲間の友人もいるし

「福岡でお帰り歓迎会」を開いてくれたビジネス仲間の友人もいます。

だから、彼らとは『**表に出すことがない裏話、裏ネタ**』みたいなのも

普通に情報交換をやっていたりするのです。

現在のコンサル組からも、夏に懇親会を企画するので

関東にまた、遊びに来てくださいと誘ってくれる方も普通にいます。

僕が、いろいろと妙なマニアになったのは

好きな人の役に立ちたくて、その分野に詳しくなったのです。

それを今の僕は、体現化できている自負しています。

大切にしたい人を差し置いてまで、叶えたい野望を優先するのも悪いとは言いません。

普通は、家族の幸せ、子供の幸せ、仲間の幸せを願って人は働くものだし生きがいを感じる生き物だと僕は信じています。

アフィリエイトは場所を選ばないです。

そういう意味でも、僕はこのビジネスモデルに身を置いてよかったなと本気で思っています。

それに、大切にしたい『絆』で繋がった人を幸せにする力が

各々に宿れば、その連鎖で世の中は幸せになって社会貢献になるとも思っていますしね。

ではでは、参加したいと思っている人へのご案内に移ります。

■参加条件について

6月の初旬に、応募者の中から僕が審査とする

簡単な質問を投げる予定です。それに答えてもらっていく流れとなります。

合格者の人数ですが、**5人～10人**を予定しています。

ただ、少なくなることはあっても予定より多く取ることはありません。

僕が応募人数を5～10人といったのは自分自身もアフィリエイトできて、

意見交換もでき、自由を感じつつ責任を持った対応ができる人数になります。

■花冠アライアンスの価格について

価格帯は**¥148,000 円**を予定しております。

分割の希望もあるかもしれませんので、

その人には、僕が審査で投げる質問の答えの内容を見て窓口を分ける予定です。

90日間のカリキュラムを下ろすことはもちろんのこと

これには副産的な効果がありまして

僕たちの仲間として**最低でも週1回、SNS で気付き、発見アウトプットをしてくれる限り**

半永久的にお付き合いすることを約束する価格になります。

ちなみにですけど、「審査」をしますので、この価格を払うから

参加させてくれと言われても、審査を合格しないと参加できませんのでご了承ください。

[=> 花冠アライアンス企画に興味がある人はこちらをクリック](#)

■追伸

僕が応募人数を5~10人といったのは自分自身もアフィリエイトできて、意見交換もでき、自由を感じつつ責任を持った対応ができる人数と言いましたがもう一つ理由があります。

提唱する本人が、直接教えないと正しく理解されないからです。

そして僕自身のポリシーでもあります。

よくマンツーマンで指導するというキャッチコピーを見ますけどマンツーマンを名乗った組織で唯一すごいと思ったのは僕が最近、勉強会があれば飛ぶように参加している1on1くらいです。

1on1を本気で体感してもらうために、毎週、日本全国のどこかに飛び回るなんて、僕からしたら考えられません。

2013年の僕の一番の感謝の体験と言ってもいいでしょう。

僕がインフォ業界の『固定概念』に染まりきってしまっていたので正直言っていい意味で浄化されたような気がします。

マンツーマンというのは、辞書引けばわかると思いますけど

『1人の人が、1人の人に対応することを意味します。』

常に同じ人が、しっかりと責任をもって教えるのが

マンツーマンです。サポーターとかが代わりに対応するような組織は

マンツーマンじゃないのです。しまいには、一度も塾の塾長と話すことなく

サポーターの窓口で終わらせようとする組織もある始末。

マンツーマンの日本語を理解できていない起業家のもとで

成功出来た人は、別にその組織に入らなくても勝手に成功できた人たちです。

いろんな塾を見てきてわかったのは

こういう粗悪な塾で成果を出した人の大半は、勝手に独自のスタイルを見つけしていました。

高額な投資をしたから、意地でも取り戻すといった執念から

稼いでいるような人もいますし、僕のように市場調査目的の人もありましたね。

審査は、今回は早いもの勝ちではありません。

いろんな人の意見をじっくり読んでから決めたいと思っています。

僕みたいな人間に審査されることが不本意な人は

無理に参加しないで大丈夫ですからね^^;

前回のリリーブプロジェクトでも、審査落ちした人は普通にいます。

倍率はもしかしたら高くなるかもしれません。早いもの勝ちでもないので

どっしり余裕を持って、参加表明をしていただければ幸いです。

[=> 花冠アライアンス企画に興味がある人はこちらをクリック](#)



最後までお読みいただきありがとうございました。

あなたとのご縁が持てることを心より楽しみにお待ちしております。