

## ～エピソードなプロローグ～

僕は新しいバンドのメンバーに彼女を誘うことにした。相変わらず忙しそうだったが、彼女の声は誰が聞いてもキレイで、歌が大好きな事もよく知っていたし、OKを取り付ける自信があった。

彼女の事務所のあった懐かしい恵比寿(今では有楽町の高層ビルにオフィスを構えている)のショットバー。お酒が好きな彼女と、度々利用した店だ。

彼女は5年前、この恵比寿でレンタル・オフィスを借りて、セールス・コンサルタントとして独立した。

独立前、同じコンサル会社で働いていたことが縁で、リストラで失業し暇にしていた僕は、彼女をよく手伝っていたのだ。

彼女のスタッフの一人に、インターネット・マーケティングに長けた若者が

いて、タレント性のある彼女をどう売り込むか？戦略的に仕掛けをつくっていた。

そこで初めて、僕はインターネットの可能性に目覚め、遅ればせながらブロードバンドの環境とノートパソコンを購入した。ずぶの素人だから、雇用対策で国が補助金を出してくれるパソコン教室に通うところから、はじめなければならなかった。

いろいろあって、少し距離を置くようになっていたのだが、5年の歳月は彼女を業界のヒロインにしていた。

カウンターで待っていると、いつものように満面の笑みをたたえて、彼女がやってきた。久しぶりに会うときはいつも、小柄な僕は太柄な彼女の身体に包み込まれてしまう。彼女はハグ好きなのだ。

しかし今日は、狭い席に座っているのでそうはいかない。彼女はハグのジェスチャーだけして、ウィンクしてみせた。

「もう一つ。有名人なんだから誤解を招くような行動はしないこと！」

「あらっ、貴方なら誤解されてもいいわ」

僕は彼女に恋愛感情を持ったことは無いが、これほどの美人で、今や有名人の彼女と噂になるなら、悪い気はしない。

「ホント久しぶりねえ。お互い忙しかったからね。で、相談てなあに？」

「忙しいのはそっちだけでしょう。相変わらずワーカホリックなんだから（笑）。実はもっと忙しくしてやろうと思ってね。例のNPO認可が下りたんですよ。僕も好きな音楽をやろうと思って、バンドつくろうと思うんだけどボーカルやりませんか？」

「えーっ！ホント！やりたいやりたい！」

僕はアマチュアのバンドや個人、団体を組織してNPO法人をつくった。

ボランティア活動やチャリティーのイベントを開催し、趣味という内向きなエネルギーを、社会貢献をキーワードに外に向けていこうという、僕の構想が形になったのだ。

一部プロの音楽事務所にも協賛を取り付けることができた。

昔、アメリカのトップミュージシャン達が成功させたプロジェクトがあったが、僕が考えているのは、草の根的に継続する活動だ。しかも誰よりも参加者が楽しめる。

僕はいくつかの小さな事業を経営している。物品の通販事業、出版、能力開発。僕自身、何冊か本を出している。講演の依頼を受けることもたまにある。

4年前、ソルトレイクシティで出会った桃井虎三とは提携関係にあり、僕は桃井事務所の日本支部長という肩書きも持っている。

考えてみると僕も結構忙しい。それでも好きなことには夢中になって、無い時間もつくってしまうのだ。

この日は彼女と久しぶりにとことん飲んだ。お互いの携帯電話が、度々話の腰を折ったが、それでも妙に盛り上がってしまった。

電車も無くなり、タクシーで彼女を送った。

クルマからの降り際に、ややろれつの回らなくなった彼女が思い出したように言った。

「貴方も良く知っている会社から、経営参加のオファーがあるの。一口のらない？」

「会社って、僕達が世話になっていたあの・・・？」

彼女はにっこり頷いた。

# アリ地獄からの生還

## <目次>

エピローグなプロローグ .....	P1
目次 .....	P6
ある日届いたダイレクトメール .....	P7
桃井虎三からの手紙 .....	P9
おわりに・・・ .....	P12

## <ある日届いたダイレクト・メール>

忘れもしないあの日、怪しげなメールが僕のメールボックスに届いた。

私の10万円する自社ブランドプログラム『自社ブランドマジシャン・ウィザード』を購入しましょう！これは生涯あなたのウェブサイト天文学的数字の訪問者を毎日もたらし、しかもその成約率は50%です。

さあ、タンスからへそくりを取り出して、あるいはグッチ風の財布を開いてクレジットカードを引っ張りだしましょう。

私にはあなたのお金が必要だとか、このプログラムがあなたにとって千載一遇のチャンスだなんていうつもりもありません。あなたはただ、私を信じて、お金を出せばいいのです。

迷ってるんですか？そんなことより、あなたの名前とEメールアドレスを教えてください。そうすれば私の黄金の自社ブランドマジシャン・ウィザードが即座に手に入ります。プラチナ会員へのアップグレード権利も一緒に！

『自社ブランドマジシャン・ウィザード』を申し込みます。

名前:\_\_\_\_\_

Eメールアドレス:\_\_\_\_\_

⇒ **送信**

このメールがきっかけで僕は、リストビルディングのアリ地獄にはまることになる。

何気なく開いた誘導ページから、使えなければ返金してもらえばいい

いという軽いのりで、プログラムを購入した。

結果として、僕はクーリングオフの期間が過ぎても、返金要求をしなかった。

その理由には、この商品に販売権が付いていることも大きかった。

第三者に紹介し、それが購入された場合、20%のリターンがある。

僕はただ、僕のコードの入った業者のURLを紹介するだけでよかった。つまりアフィリエイトだ。

だから、5本売れば元は取れるということだ。

しかしこれは、かえって僕を苦しめる結果になってしまった。同じ失敗を、何人かにさせてしまう結果になったからだ。



## 桃井虎三からの手紙

君は悩んでばかりいて、一向に行動を起こさないが、私には君のビジネスを論理的に成長させるリスト構築案があるよ。

君も多くの無節操なオンライン・マーケッターがしているように、素早く収入を得たあとは、夜逃同然に姿を消すようなビジネスをしていたことに気付いたんだらう？

彼等は、同じような言い回しで、実際に行動に移している。

網にかかった人の名前とEメールアドレスを、次々とスパム対象者リストにしていくこのやり方。

こういった輩の多くは、馬鹿げたことだと承知の上だし、得た金はすぐに無くなることも知っているんだ。

そして、君のような多くの誠実な情報マーケッターが、オンライン・マーケ

ティングにおける本物を探す途上で、犠牲になってきたんだ。

君が早いうちにそういった痛手を負ったことは、むしろ幸運だったかもしれないね。

世の中にはまだまだ、夢見がちなにわかマーケッターが沢山いる。彼等は、合法であれ安物の大量生産であれ、なんでもかんでも市場に出し、一方で一つの商品、一つのソフトウェア、または一つのシステムが、彼らを瞬時にミリオネアに仕立て、スーパースターに変えてくれるかもしれない。そんな幻想にしがみついているんだ。

しかし、それに君は早々と気付いたんだ。

さて、君にひとつ教えてあげよう。

**全て何でも、誰にでも売るというのは、“計画”とはかけはなれた行為である。**

これを忘れない事だ。

フラストレーションや失敗には法則がある。

つまりそれは、多くの憤慨した購読者であり、犠牲者を生むことになるということ。そして恐らく君が経験したように、終わりのないスパム報告が、彼等のWebホストに届くということだ。

多くの場合、それはきっと彼等のオンラインビジネスからの、思ったより早い撤退へとつながるだろう。

このことを念頭において、次はリスト作成の最初の一步として、“何をすべきか？”、というトピックについて手紙を書くからまっていてくれ。

桃井虎三

## おわりに・・・

このショートショートは、e-book『リスト・ビルディング～顧客リスト構築の秘訣～』をモチーフに書かれたものです。フィクションであり、登場人物は実際には存在しません。

でも、もしかしたら読者の中に物語の“僕”と同じような経験をした、あるいはしている方がいるのではないか？そんな気がします。

もし、桃井虎三の手紙の続きともいえるe-book『リスト・ビルディング～顧客リスト構築の秘訣～』に興味がありましたら以下のアドレスにアクセスしてみてください。↓↓↓

<http://park7.wakwak.com/~ukiuki21/contents37.htm>

トラぞう

責任者；等身大の成功プロジェクト 湯川健一

<http://park7.wakwak.com/~ukiuki21/contents11.htm>

～12～