

**入札数アップ
落札額アップ の
最新頭脳プレイ!!!**

5分あれば誰でもできる、

驚愕！実証済みの

画期的方法



あなたは知っていますか？

- 突然ですが、あなたの出品ページ (以下ページ)に訪れた (アクセスしてきた)人で、どんな人が落札者になるかを知っていますか？
- 自分なりに答えを出して次へ進んでください

答えは何でしたか？

- 「商品が欲しい人が落札者になる」と答えた人は普通の人です
- 「ウォッチリスト(以下ウォッチ)に入れた人が落札者になる」と答えられたら、あなたは相当なオークション経験者です



「商品が欲しい人が落札者になる」と答えた人…

- もっともな答えです、決して間違っていない
- しかし、それだけでは入札数アップ落札額アップになるとは言い切れません



「ウォッチに入れた人が落札者になる」と答えた人…

- ではどうやってウォッチに入れさせますか(あえて入れてもらおうと言いません)？
- 解っているのに、ウォッチに入れさせる努力をしていますか？



「仕組み」が必要なのです

- アクセスしてきた人にウォッチに入れさせる「仕組み」が必要なのです
- さあ あなたならどうしますか？

どんな「仕組み」必要なのか？

- 以前は、単にページに「ウォッチに追加しておいてください」、「ウォッチに追加をクリック」などと記載していただけ・・・これすらやっていない方はいっぱいいます
- それでも多少(今思えば)は、記載なしよりはウォッチは増加していました



最新の「仕組み」は…

- HTMLを使い、追伸という形でラストメッセージを記載し、その文字列をクリックするだけで、見ている人のウォッチに入る「仕組み」を実践しています
- これによりウォッチリストに追加した総数(ウォッチ数)は、以前よりほぼ倍増

なぜ、そうまでしない？

- すべてのページは長文化傾向にあり、これからも変わらない
- 短いページ・メッセージでは、全般的に説明不足であり、結果は余程の魅力ある商品(つまり説明不要なほど認知が高い等)でない限り、多くの入札は望めない

多くの入札が望めないと・・・

- 多くの入札が望めないということはまず落札額が高くなる可能性に乏しいということです
- あなたの出品に興味を持つ人間が少なければ少ないほど、安値落札になるのです

もし入札者が1人だと...

- 開始価格で終了になるという結果です





もし入札者が100人だと...

- 100人がそれぞれ自分の許される希望金額で入札してきます
- 中にはいくらでも欲しいという人が出てきて、その人たちが争い、値がどんどんつり上がっていき、高値落札へ結びつくのです



入札者を知ることからはじまる

- ビジネスにおける「消費者を知ることからはじまる」…
- オークション、あなたは出品者である以上、入札者のことをよく理解する必要があります
- どのような行動をとり、色々なページにたどり着くのでしょうか？

独自アンケートの結果

- 入札者のほとんどが同じ行動パターン(順序の前後はある)を取っています
- ヤフーオークショントップページからキーワード検索 これで一旦はキーワードを含む終了時間順に並んでいます
- 次に“現在価格”をクリックして安い価格、高い価格をチェック
- 次に”入札”をクリックして入札数の多い(いわゆるアツい)出品にアクセスするというパターンです

入札が入札を呼ぶ

- 日常生活とまったく同じ傾向にあるのです
- 流行っている店、仕事、商品が、流行り、売れていくのです
- オークションもまったく同じです

多面性 低価格スタートの意味

- よく“1円スタート”がよいという人がいます。理由はこんなにも…
- 安いからいいのか？
- 出品者の自信(経験からきた予想落札額をある程度予見)なのか？
- 入札数を増やすテクニックなのか？
- 出品者のサービス精神か？
- 入札者から出品者の心意気への同調なのか？
- つまりこれらすべての要因からアツい(人が集まる)ページを作り出すからだ！



アツいページの作り方

- 低価格スタートだけではない
- 魅力的なタイトル
- 読んで理解させるページ・メッセージ
- 欲しいと思わせる
- ウォッチに入れさせる仕組み
- 入札したくさせる 落札したくさせる
- これらの仕組みが不可欠

ちょっと休憩

～出品ストップ! ?～

- アツいページを作る自信やアイデアが生まれなければ、出品をストップする勇気も絶対必要
- 惰性で出品を繰り返すと出品料等の無駄だけでなく、気持ちの上で「そんなもの」「このぐらいの価格」と入札者・落札者が思う前に、出品者のあなた自身が固定概念化され、よい結果を生まない

消費行動 AIDMAの法則

- Attention (注意を引く)
商品を認知する段階
- Interest (興味を持つ)
- Desire (欲しくなる)
- Memory (心にとどめておく)
商品に対して感情が膨らむ段階
- Action (購入する)
実際に行動する段階



消費行動 AIDMAの法則 をポジティブに オークションに取り入れ、アツいページを 作る！！

■ Attention

(注意を引かせる(検索にかかる)タイトルをつける)

■ Interest (興味を持たせるページ・メッセージ)

■ Desire (欲しくさせるページ・メッセージ)

■ Memory (ウォッチに入れさせる仕組み)

■ Action (結果、高値落札に結びつく)

Attention

- 注意を引かせる(検索にかかる)タイトルをつける
- あなた自身が気をひかれる、検索に入れるキーワードはなにか？
- そのキーワードは盛り上がっているか？
- よく売れているか？
- オークションをよくネットサーフィンすることが不可欠！

Interest

- 興味を持たせるページ・メッセージをつくる
- あなた自身が気をひかれるページ・メッセージはなにか？
- あなた自身が買いたいと思うページ・メッセージはどんなページか？
- オークションをよくネットサーフィンすることが不可欠！

Desire

- あなた自身が買ったページはどんなページか？
- あなた自身が買いたいと思うページはどんなページか？
- よく売れているページか？
- オークションをよくネットサーフィンすることが不可欠！

Memory

- あなた自身がウォッチに入れたページはどんなページか？
- よく売れているページか？
- オークションをよくネットサーフィンすることが不可欠！

Action

- 高値落札に結びついているページはどんなページか？
- もちろんよく売れているページのはず
- 記録・統計を取ることが不可欠！

ちょっと休憩

～コンビニといっしょ！？～

- 日本国中、コンビニの店内はほとんど同じレイアウト
- 入った正面におにぎり・お弁当が見え、書籍も、雑貨も、ジュースも…位置関係はほぼ同様
- 心理的に分析されていて、消費者が購買しやすいようになっています
- そういったページを確立させる必要性がある
- 一度作ればあとは容易に高値落札へ結びつける道が開ける
- とはいえ、進化・進歩を止めてはならない

ちょっと休憩

～コンビニといっしょ！？2～

- いつのころからか、コンビニが気持ちよくトイレを貸すようになった理由をご存知か？
- あれは犬の散歩のオシッコと同じ(笑)、マーキングをさせるためのです
- トイレに入れば人は安心でき、その店にまたやってくる…といったものです
- オークションも同じ
- ウォッチに入れさせることができれば、またあなたが新しい出品をした時でも、「終了したオークション」からでも辿って、またあなたのページにアクセスしてくれる可能性は高い



とっておき「ウォッチ追加法」

- どれだけウォッチに追加させることが大切か理解できたはずですよ
- では次ページより図解で説明していきます
- 例題は以前の私のページを使います

あなたの好きなドメインが取得できる!

まずは検索!

YAHOO! Domains JAPAN

こんにちは、 premiumbond2001 さん

[出品する](#) - [アラートを表示](#) - [マイ・オークション](#) - [オプション](#) - [ログアウト](#)

Yahoo!オークション - 商品詳細



[オークションホーム](#)

[オークション](#) > [その他](#) > [その他](#)

8月だ!!至急
ご連絡くだ
さい!!儲ける
稼ぐ情報販
売!その前
に!!

- [\[利用者からのアドバイス\]](#)
- [\[友だちにメールを送る\]](#)
- [\[カレンダーに追加\]](#)
- [\[ウォッチリストに追加\]](#)



出品者の情報

出品者 (評価) : [premiumbond2001](#) (62)

支払い方法

- [Yahoo!ペイメント](#)
- 銀行振込
- [ジャパネットバンク決済](#)

発送方法

- 落札者が送料を負担
- 支払い終了時に発送

エスクローサービス

出品者はエスクローサービスの利用を選択していません

[出品者のその他のオークション](#)

[出品者の評価](#)

[出品者に質問する](#)

商品の情報

現在の価格: 1,600 円

残り時間: 2 時間 ([詳細な残り時間](#))

最高額入札者:

数量: 2

入札件数: 14 ([入札履歴](#))

開始価格: 1 円

入札単位: 100 円

開始日 8月 4日 20時 16分

終了日 8月 7日 23時 16分

あなたがこのオークションの出品者です。

アクセス総数: 202

友だちにメールを送った総数: 1

ウォッチリストに追加した総数: 39

[入札者評価制限](#): なし

[このオークションを注目させる。](#) **NEW!**

[オークションの管理](#):



オーク
ショ e29781014
ンID :

注意:

- ・早期終了する場合があります。
- ・海外発送はしません。(Seller will not ship internationally.)



商品の情報

[入札履歴](#)

[Q&A](#)

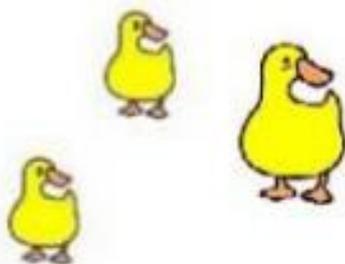
オークション情報販売

ほったらかしで儲ける人 損する人

~「買う」から「売る」にスイッチするあなたのパイブル~



乗り遅れ厳禁!
情報販売バブルに!!



「さらわれてから」では遅い!!

金のガチヨウは、自分で守れ!!

「簡単!!」「最強!!」「今までにない!!」「導入決定」早くも多数の絶賛の声!!
賢者たちはもうすでに、一歩先を行っている!!

笑えるPDFテクニック・・・私の手作りオリジナルPDFサンプル無料で差し上げます!!今すぐ!!
クリック&メール!!あなたは絶対「へえ～」といますよ(笑)

みんな読んで驚いた!!特別プレゼントがあります。お楽しみに。

「**事件は会議室で起こっているんじゃない!!現場で起こって
るんだッ!!**」・・・その現場が分かればまだいいけど(ボン

(このつぶやきの意味は後半で分かります・・・お楽しみに)

[自己紹介します](#)

情報の転売を激減させ、 顧客ロイヤルティも高める方法

おっ!!いいじゃんと思ったスピード派の方は [ココをクリック!](#)

本当は、言いたくなかった!「目標達成のための、破常識に個人でできること」とは?

これを思いつき、利用しなければ・・・いまのわたしはなかった。こうハッキリ言える、それだけ大事な情報です。わたしは、すごく真剣です。だから真剣な方にだけお分けしたい。そうでない方はお互いに時間のムダです。

いまスグこの出品ページ自体、読み進むのはやめてくださいね。

実はわたし、最初から、**順風満帆**であったわけ**ではありません**。

この悲しみをどうすりゃいいのお～ 誰が僕を救ってくれるのお～

懺悔。私の浪費癖は、ホント激しいものでした。いろんな無駄遣いから始まって。いわゆるバブルを経験したからでしょう。ホント浪費癖ほど怖いものはない。どこかにカウンセリング行きたいと悩んでいました。でも楽道家。まあいいやのズルズル生活。

お金のなくなりかけたわたしは、いつもこうでした。

たとえば、調子こいて契約したキャリア違いの二台の携帯は、毎月、毎月特定の日になると、発信ボタンを押しても携帯は話中音。そうかかってはくれないのです。センター問い

合わせをしてもセンターにつながれることなく、メールも受け取れない。わたしの携帯にかけてくれている人には「お客様のご都合で・・・」と耳障りはいいが、恥ずかしいメッセージが流れて・・・トホホ。

ここで一句？

持っている お財布だけはイッチョ前 中身がいつも おいついてない・・・(涙)

あーいま思い出せば、晩ご飯四日連続吉野家ってこともありましたねえ。テレビを見て食事するのが好きなもので、いつもお持ち帰り。家に帰るまでパサつくのいやだから、大の大人が「すみません、ツユダクで・・・」なんて。あの発泡スチロールの容器が一人暮らしの部屋にコロコロと転がっていたコロもありました(悲しいシャレ・・・)。

ちょっと思い出して・・・泣きそう・・・

でも悪いことばかりではありませんよ。現代は、お金を払ってでも手に入れる健康。お金がないことで健康を手に入れました(笑)。だって携帯とまっちゃうのですよ。やすい食事しかとれないのですよ。タバコもお酒も仕方なし。泣く泣くやめたかって?いいえ。やめざるべくしてやめました。これで何年も毎朝、歯磨きの時、「ゲー」というのもなくなりました。ライターを持ち歩くことはなくなりました(いまでもタバコはスッパリやめます、お酒は付き合い程度は飲みます)。

あぁ・・・でも 貧乏だったから今の自分があるのかなぁ なんて、思ってみたりしちゃったりなんかしたりしてみても・・・

このころ、ずるくも、夢をもっていたわたしは考えていました。

「誰かわたしのために働いてくれて、お金をくれないか」と。しかもそれが一人ではなく、何人も、何人も。わたしのために働いてくれないかと。

きっかけはふとしたときにやってきたのです。

人に物事をお教えして、お金をもらったのです。

貧しくても心だけは貧しくならないように、書籍や情報には触れ合っていたかったです(新しいもの好きな性格です)。それが花開いたのです。

よかったぁ。お金がなくても、ブックオフに行って本を買っていて。図書館にもよく借り行って。いろいろな本と出会い、脳が活性化して。小学生のころずーっとなら言われ続けた「**くんはやれば出来るんだからねえ～**」を成人してもう一度信じてみて。

カッコいい言葉でいうとまだその当時、今ほどみんなが口にしていない「コンサルティング

グ」ですね。びっくりしました。人に物事を教えたり、情報発信してこんなにお金になるとは。

少し好転しだすと、そこからは、早い!早い!

1000ピースパズルが一気に完成したのです。今まで蓄積してきた情報、知識が「パチッ、パチッ、ピチッ」と音を立てて結びつきあったのです。

そこからは、どかーん どかーん ドッカーン **大爆発!!**

逆デフレ・スパイラル

一度好転した状況は、わたしをどんどんと良い状況に持っていくのです。

気づいたのです。だって超ダメダメだった当時のわたしの考え方や行動の逆を行けば、

超OK状態、超OK牧場になるのです。

そう、脳が活性化して良い状況になると、ダメダメだった頃のわたしすら可愛くなるのです。だって「逆に行動する」ためヒントをくれるから。なんとポジティブになれるでしょう。

簡単な事例でいえば、たまの会社の休みの日、昼過ぎまでダラダラしていた。いまではそんなことはありません。気持ちよく早起きして、本を読んだり、ネットで情報収集など楽しくて仕方ないのです。

そう、行動に移してみよう。

「成功したい!」、「収入をあげたい!」

ズバリこのような目標を持っている方に、さらに加速度を増す秘密を、2つお伝えしたいと思います。知らなければ、このページを読んだだけでも、あなたは「儲けたっ!」と思うでしょう。そのぐらいの内容です。

「成功したい」という目標については、私も、まだまだ達成できたとは言えません（あなたと同じでまだまだ貪欲に「もっともっと」を胸に突き進みたいからです）。

しかし、「年収をあげたい」という目標は、ある程度の実績を出せました。副収入はたった1年で、会社の給与の5倍を超えました。いま現在も有限会社の取締役を勤めております。ですから決して低い副収入ではありません。つまり年収を約6倍にすることができたのです。私も自分で、「夢ではないか」と銀行通帳を見て数字を確かめることもあるほどです。さて・・・どうしてそんなになったでしょうか。でもその前に。

わたしの考えはこうです。わたしの情報を手にした人が“豊かになって”欲しい。知識的

にも、感覚的にも、金銭的にも。その気持ちはもちろん今でも持ち続けています。(格好よく言っているわけではないですよ。あなたも情報である程度、お金を手にすると、必ずこの考えにスイッチします。絶対に。)

「いつかは成功したい・・・」「いつかは一戸建てを・・・」という欲求もありました。ですから自己啓発書もたくさん読みました。しかし、いまから振り返ってみると、多くの自己啓発書で書かれていること。つまり「瞑想すれば、思いは実現する」「視覚化すれば、欲しいものは手に入る」という単純なことで、目標が実現するとは、とても思われません。

一体、何がわたしの年収5倍以上副収入のキッカケになったのでしょうか？

実は、なんとほんの**2つの発想**が決め手だったのです。
(自己啓発書などが教えていることは、間違いではありませんが、片手おちです)。しかし、その2つの発想を身に付けるのは、決して難しいことではありません。誰でもできることです。そして恐ろしいほどの努力が必要でもありません。なにせ年収6倍とはあと自分のコピーロボットが5人増えて同じだけ働く。しかもその収入は私だけが使えるということですから・・・。こんなうれしいことはありません。

思い出してください。ずるいわたしが少し前に考えていた、わたしのために働いてくれる誰かをわたしは作ったのです。

あなたも鼻をポチッと押して、自分のコピーロボットを増やしてみませんか？

これから、2つの発想をお教えいたしましょう。
ひとつは、**情報販売を始めること!!**

実はこれはもう多くの方々が始められていますね。「～で儲かる・・・」「～で円稼いだ・・・」というものからはじまり、皆さんの生活を豊かにしつつ、制作した自分も豊かになっていくというものです(中にはひどいものもありますので気をつけてください)。情報販売をされている方、経験者はよくわかっていることです。しかし、情報販売(攻めばかり)では十分ではありません。もうひとつやっていたくことがあります。

情報販売は儲かる、稼げると光の当たっている方ばかりに
気を取られ、目がいきますが、

実はそれは間違いです。

光が当たれば当たるほど、同時に闇は濃くなるのです。
しかし目標を達成するためには、
現状と目標との間のギャップを埋めていく必要があります。
それを埋めていくには、

「自分の情報という財産を守る」という考えがともかく、非常に重要です。

そうだ!そうだ!と思った方は [ココをクリック!](#)

それじゃ自分の情報という財産を守るというのは、どうすればできるのか？
それには、確実な方法があります。 マイクロソフト、ソニー・・・やっていない企業は
まず見当たりません。自分の情報に**コピーコントロール**やプロテクトをかけるのです。

この**自分の情報にコピーコントロールの**できる人。守ること。この人は成功します。

何度もいいますが情報販売ビジネスとは、ホント、びっくりするぐらいの収入を得ることが
できます。

朝起きると銀行口座にジャカスカ数字が増えている・・・(参照)。

コピーロボットというフレーズに飽きてきたので、情報を金のガチョウにたとえます。

金のガチョウがあなたのために金のタマゴをじゃんじゃん産むように。そのまた金のタマ
ゴが金のガチョウになっていくのです。

情報が情報を生み、良い考えがさらに良い考えを生み、お金がお金を生み、・・・。
金のガチョウを何羽も持っている人もいます。これもほんとうにすごいことなのです。

わたしは自分の情報にはコピーコントロールするようにして儲けが爆発しました。
だから、あなたにもやってほしいのです。ほんの数分で出来ることなのです。
これが収入増の決め手。嘘はいいません。

あなたの情報は「金のガチョウ」なのです。

時間をかけ、努力して生み、育てた金のガチョウ。真剣に育てたガチョウです。

は～い、まじめな方以外はここから先、**本当に読まないでください。**

はい、まじめなあなただけにこっそりお教えしますね。情報を転売したりコピーしたりする
ヤツらの行動はいつもこうです。ほとんど例外はありません。つまらないヤツらはなん
の努力もせず、あなたの金のガチョウを一羽しか買いません。いや、それも買ったかどう
かも分からないことすらあります。そして勝手にクローンガチョウにして、何羽も何羽に
してしまうのです。そして、まるで作ったのは俺だとばかり言い張ったり、安い価格にし
たりと。そして結果はあなたの手にする金のガチョウのタマゴ以上にヤツらは金のタマゴ
を手にすることもあるのです。

しかし、それはあなたが金のガチョウにコピーコントロールをしていないことが原因の
ひとつでもあるのです。あなたの金のガチョウが輝けば輝くほど、つまらないヤツらの
ターゲットにされ、ゆくゆくはタマゴを産まなくなるのです。あなたが精神衛生上つまら
なくなるのです。

たとえ話を使いしましたが、仲間でも何人も、何人も、苦しみ、傷ついたものを見てしまし
た。思いもよらない災害に大声を出したかったでしょう、涙もながしたかったでしょう。
分かるのです。同じ情報販売をしていて・・・。だからあなたにはそうなって欲しくない
のです。

ここまで読み進んでくださった真剣に購入を考えているあなた。ズバリ、コピーコントロールをする。それが収入増へのもうワンステップ上の秘訣なのです。あまりにも単純な話なので、拍子抜けされたかも知れませんが、**いや、ほとんどの人が語ろうとしないので、気づかれていなかったかも知れません。**

私がこれからあなたにお教えする**コピーコントロール**は、ズバリすごい一言、歓喜し、ここまでできるのかあ～と思わず声が出る。見た瞬間から、実践しなくてはならなくなる、**大変優れたコピーコントロール**であることをお約束いたします。

では、このコピーコントロール、いったいどんな内容なのでしょう？

あなたがこの情報を手にして得られるメリット

- ✖ あなたの情報のコピー・転売が激減します。
- ✖ 顧客からのロイヤルティが他の情報提供者より格段にアップします。
- ✖ 自分の出品の更なるコマーシャルにもつながります。
- ✖ 結果・・・新しい情報の作成意欲も出てくる **儲かる!!儲かる!!儲かる!!**

おーそんなことなら私に必需品だと思ったら [ココをクリック!](#)

コピーコントロールを考えたことのない方も、セキュリティを考えたことのある方でさえもポロポロっと目からウロコが落ちるでしょう。しかも「脳の活性化」により、あなたのオリジナリティを盛り込むことも可能になります。

この**コピーコントロール**の存在を、賢者の皆さんはこう称えています。

うわ！これすごいですね。こんなことができるとは・・・。**目からウロコがドサッと3枚落ちました。**いやいや冗談じゃなくて・・・。落札してくださった方に対する心配りもできていて、本当にすばらしいです。**僕に版權売ってください。**

でもこの表紙は、オークション情報界でも秀逸ですね。

(ヤフオク情報販売のパイオニア、Mr. パワーセラー[h_hataoka]さま)

即日、いや、今から採用します。**現時点での最高峰だ。**

(米国企業日本独占契約社・社長[go_kot]さま)

「いやー素晴らしい。素晴らしい！の一言ですよ。すぐに採用したいと思います。**もっと早く知っとけば・・・すごく悔しいよ。多分私は知らなかった分数百万円は損しているでしょう」**

(高額・超有名メジャー情報販売者[maff_boy]さま)

ありがとうございます。大変勉強になった。

(非常識なインターネットプロデューサー・会社代表・超有名人)

文書セキュリティを最高レベルまでに出来、しかも簡単に出来るこの方法に情報販売者の一人として敬意を表します！

(ワクワク伝道師[km19731016]さま)

どの方もヤフオクでは超有名人の方々ですので、あえてリンクしていません。確かめたい方はIDから検索してください。

以下は匿名希望の方々です(理由はそれぞれあります)。

これいいっす。こんなの待ってましたよ。

なんでなかったのですかね、今までね。でも助かりました。感謝してます。

買って得した。みんな内容知ったらビビるでしょうね。

簡単なのにすごい。次の情報(作品)作成の意欲になりました。

安い買い物でした。ありがとうございました。

この機能がたまらないです。

人間心理をたくみに盛り込んでいて勉強になりますね。

多数のご感想みなさまありがとうございます。

あなたの知らない間にヤフオクでの情報販売のカタチが変わって行ってます。そうだったのか・・・すごい面々が認めているんだぁと解った方は [ココをクリック!](#)

コピー・転売の恐ろしいのは、現場の分からないところです。勝手(コピー・転売)にされて、勝手に儲けられて・・・。ホント恐ろしいです。だから冒頭「事件は会議室でおこっているんじゃない!!あれ現場はドコ?」まったく“踊れない”状態になりますよ。

いかがですかあ？

正直、この商品には、私自身が大変興奮しています。傑出した情報販売で成果をあげている人たちに実験先行販売(高額にもかかわらず)したところ、絶大なる評価を得ています。あなたも是非。成功するには、成功している人に学ぶのが一番、早いのです。

私ごとですが、本業を含めいろいろな仕事を手がけ、適正な心のリフレッシュも仕事の一部と考えているため、数量を計画の上、出品しています。

[参考落札額4000円!!](#)

[参考落札額3700円!!](#)

[参考落札額3010円!!](#)

ご好評の内に、あれよあれよと3000円も突破し、大変うれしく思っています。

通常ですと1000円スタート、もしくは3000円定額売り、と利益確定に走られる方もいらっしゃると思いますが、オークション界唯一の商品であり、お役に立っていただきたいのと、オークション&直接取引合計100取引突破記念により、**1円からスタートさせていただきます。**

!!!断言します!!!

この2003年下半期。ヤフオクで何人もの情報ビジネスリッチが誕生します。

そうあなたです。その可能性はあります。いや、もうリッチになってらっしゃるのかも・・・。あなたも、この波に乗り遅れないように。いますぐ。

【ご注意していただきたい事項】

入札した方は以下の条件に同意されたものとします。

商品代金は、理由の如何を問わず、返金いたしません。

入金確認後、PDFファイル(アドビ・リーダー最新版[ダウンロードはこちらから](#))にてメールに添付送信いたします。

あなたの金のガチョウ、連れさらわれてからでは遅いですよ。

オークション終了まで待てな~って方は [ココをクリック!](#)

見てくださいイラストを。あなたの金のガチョウが、逃げる?盗まれる?コピーされる?ぜひそうなる前に準備をしてください。これを読んだからには、知らなかったではもうすまされませんよ。必要な方には、ぜひご利用をお勧めします。

大好評スーパー無料キャンペーン!!

ココまで読んでくださった方、一円でも入札した方(落札しなくてもOKですよ)、ヤフーIDを記入してメールをください。たった二日間でなんと112人が資料請求した目からウロコの三枚落ち無料緊急レポート「情報ビジネス!!高額落札者への魔法」を先着で差し上げます。 [急いでココをクリック!](#)

アクセス3000オーバー ウオッチ200オーバー への道はどうすればいいのか?

なんとこの無料の資料!!無料にもかかわらず・・・絶賛の声!!(実は販売予定でした)

でもバーンと気持ちよく、気前よく無料で限定進呈(終了時期決定)

寄せられた感想 (一部抜粋)

これ無料でいいのですか?ありがとうございました。

すごいわかりやすいです。儲かる理由がわかります。

はやくグレードアップして売ってください、すぐ買います。

希望です。絶対よろしくお願いします。

今まで買った情報より・・・いいんです。こっちの方が・・・。

なんで無料なのですか?私なら売りますよ。絶対。

ショックでした。ウラ側はこんなことになっていたのですね。

頂けて嬉しかった。申し込んでみるものですね。ありがとう。

!!めっきり夏ですね、アバター夏バージョン!!自己紹介更新しました!!

よく私も出品ページのテクニックを質問されますが、この無料資料にもふんだんにヒントが盛り込まれています。

至急 ご連絡ください!!! 

最後にもう一度!!すでに300人以上が読んでいる、関心している、びっくりしている、無料緊急レポート「情報ビジネス!!高額落札者への方法」を先着で差し上げます。 急いでココをクリック! ヤフーIDを記入してメールをくださいね。

笑えるPDFテクニック・・・私の手作りオリジナルPDFサンプル無料で差し上げます!!今すぐ!!クリックでメール!!あなたは絶対「へえ～」と叫びますよ(笑)

更新済み: 8月 4日 20時 21分

追伸 この情報に入札しないと決定された方は、どうぞお読みください。入札されないということであれば、仕方がありません。今は、きっとご縁がなかったのでしょうか。しかしこれからの時代、確かな情報というものは、極めて少なくなっていくと思います。今のスタイルでヤフオクを続けていれば安心、安全という時代も過ぎ去りつつあります。ですから、万が一の時には思い出してほしいのです。あなたにも、自分で気付かないパワーや探究心が備わっていること。それが今ではなくとも、あなたにとって必要になってくるときがあるかもしれません。いつの日か、あなたのお役に立てる時が来るのかもしれませんが。その時には、また思い出して下さい。その時のためにもウォッチリストに追加を強くお勧めします。たったこの文章をクリックしただけで、人生が変わるかも知れません。オークションといえども、色んな出会いがあります。そう、以前の私がそうであつたように。



更新済み: 8月 6日 19時 2分

実験 S P [クリックしてみて実験中です！感想メールもお待ちしています！](#)



市外局番 市内局番 電話番号

- -

画像がさくさく見られる
対応エリアをチェック！

[プライバシーの考え方](#) - [利用規約](#) - [プレミアム会員規約](#) - [ガイドライン](#) - [ヘルプ](#)・[お問い合わせ](#)

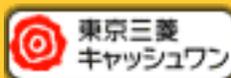
Copyright (C) 2003 Yahoo Japan Corporation. All Rights Reserved.



こんにちは、ゲストさん

[出品する](#) - [アラートを表示](#) - [マイ・オークション](#) - [オプション](#) - [ログイン](#)

Yahoo!オークション - 商品詳細



[オークションホーム](#)

[オークション](#) > [コンピュータ](#) > [パーソナルコンピュータ](#) > [Windows](#) > [ノートブック](#) > [富士通](#)

8月だ!!至急ご連絡ください!!

儲ける稼ぐ情報販売!その前に!! [\[利用者からのアドバイス\]](#) [\[友だちにメールを送る\]](#) [\[カレンダーに追加\]](#) [\[ウォッチリストに追加\]](#)

に!! 



出品者の情報

出品者 (評価) : [premiumbond2001](#) (66)

支払い方法

- ・銀行振込
- ・[ジャパンネットバンク決済](#)

発送方法

- ・落札者が送料を負担
- ・支払い終了時に発送

[エスクローサービス](#)

出品者はエスクローサービスの利用を選択していません

[出品者のその他のオークション](#)

[出品者の評価](#)

[出品者に質問する](#)

商品の情報

現在の価格 : 210 円

残り時間 : 2 時間 ([詳細な残り時間](#))

最高額入札者 : [umihei911](#) (72)
[kenkenouji](#) (17)

数量 : 2

入札件数 : 16 ([入札履歴](#))

開始価格 : 1 円

入札単位 : 10 円

開始日時 : 8月 15日 2時 4分

終了日時 : 8月 18日 0時 4分 

オークションID : e30046003

入札する前にログインしてください。

[今すぐ登録を](#)

Yahoo! JAPAN ID :

パスワード :

[ヘルプはこちら](#)





「ウォッチ追加法」のメリット

- 入札が増えて、ページが盛り上がる
- 落札額アップ
- 出品コスト(注目代等)の削減
- 終了後の問い合わせの可能性あり
- オークション外での取引が可能
- 新しい出品にも好影響 など

「ウォッチ追加法」の合わせ技

- 入札が動き出すのは最終日のことが多く、オークションの始まりから終わりまで注目代を支払ってまで、注目欄に掲載されなくても、最終日のみや、ラスト二日間だけの注目でも効果は現れます 高値落札ばかりに目をやらず、いかにコストをかけずして、利益をあげるか？というトータル・マネジメントも視野にいれてください
- 必ず自動延長ができるようにしておきましょう スナイピング(一撃で仕留めるスナイパーからきた言葉)といって終了ギリギリに入札し、落札しようとする方もいますが、高値で落札させなければ迷わず自動延長機能を使うべきです
- ちなみに自動延長になるとカテゴリからのページ閲覧はできなくなります このことを踏まえても「ウォッチ」がどれだけ有効かが理解いただけるはずですよ



情報販売を手がけたい方へ

- 情報販売をしたい！しかし「どんな情報を作ればよいか・・・」「どうすれば情報がつくれるのか？」とお悩みの方は、ぜひ一度 ご相談ください！
- たくさんのアイディアで、あなたの悩みを解決します！
- 真剣な方からだけのお問い合わせをお待ちしています

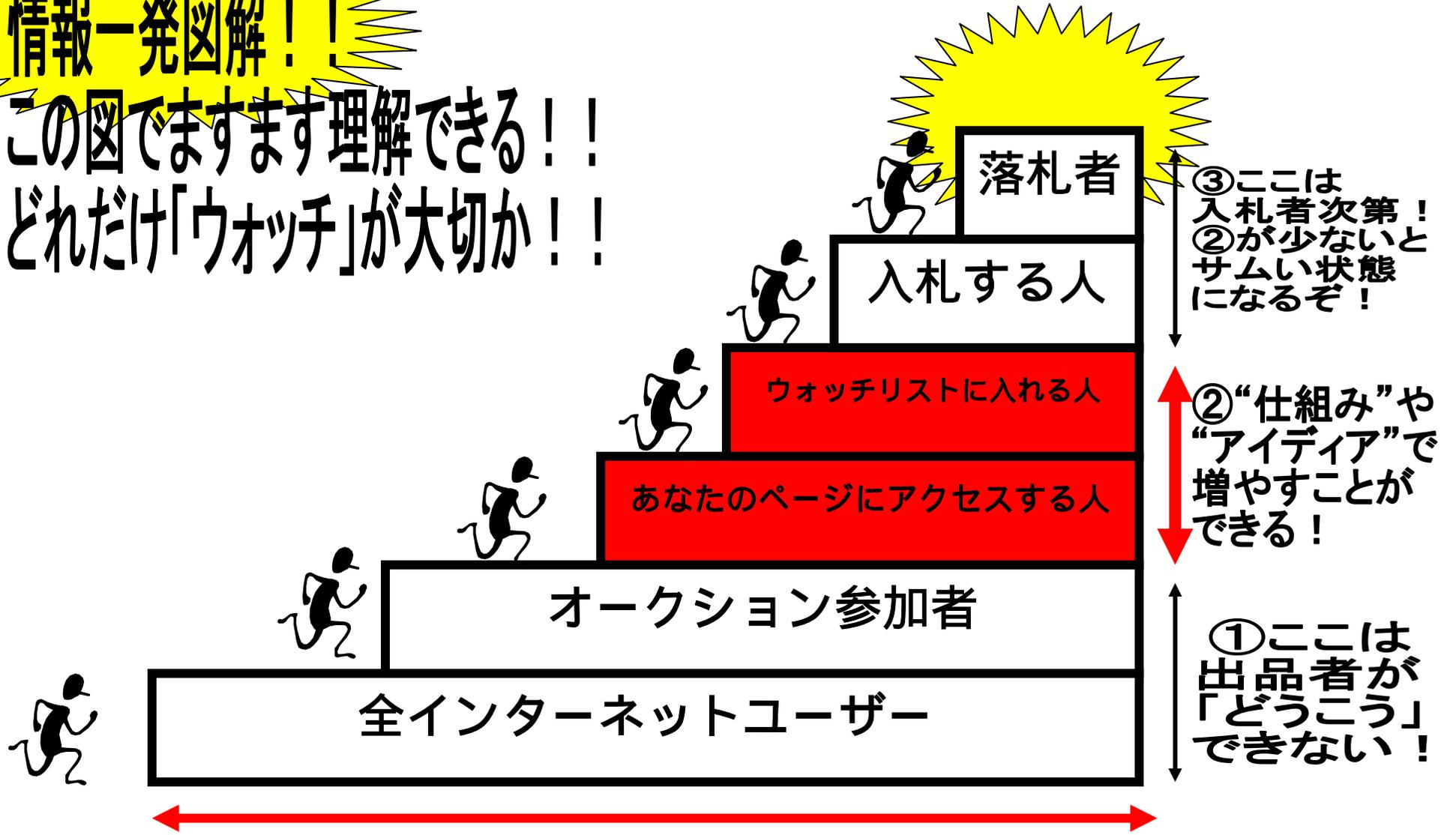


情報販売を手がけている方へ

- 情報販売をしていて、「なにか新しい情報を作らなければ・・・」「どうすれば新しい情報がつくれるのか？」とお悩みの方は、ぜひ一度ご相談ください！
- たくさんのアイディアで、あなたの悩みを解決します！
- 真剣な方からだけのお問い合わせをお待ちしています

情報一発図解！！

この図でますます理解できる！！
どれだけ「ウォッチ」が大切か！！



この幅は人数を表している(上に行けば行くほど少なくなる)

[戻る](#)[Windows](#) > [PickUp Windows](#) > [文書作成](#) > [テキストエディタ](#)

P I C K U P



紙 2001

取扱種別：フリーソフト 動作環境：WindowsXP/Me/2000/98/95/NT

アイデアの整理を強力にサポートする、保存操作不要のメモ管理ソフト

ちょっとしたアイデアやインターネット上で見つけた情報などを書きとめ、保存しておけるメモ管理ソフト。書き込んだメモはファイルとしてトレイ（フォルダ）で分類して保存でき、一覧表を見ながら簡単に整理できる。ドラッグ&ドロップを中心としたわかりやすいインターフェイスが特徴だ。

メイン画面はメモの内容を表示する「本文ウィンドウ」と「トレイボックス」「一覧リスト」から構成される。テキストエディタ風の画面に文字を入力すると、その1行目をファイル名として現在選択中のトレイに自動的に保存していく。トレイボックスのトレイを選択すると、そこに保存されているメモが一覧リストに表示されるので、そこからメモを切り替えたり、ドラッグ&ドロップで他のトレイに移動させることができる。一覧リストは作成日順/更新日順/見出し順でメモをソートして表示することが可能だ。

書き込まれたメモは更新するたびに自動的に保存が行われるため、自動的にバックアップファイルを作成する仕組みになっている。さらに不要なバックアップファイルを削除したり、バックアップファイルの内容をクリップボードへコ

Click Me!

Mector
ADSL12Mbpsお申し込みは
[こちらから](#)

ADSL

12Mbps

ピーしたりできる管理機能が用意されている。

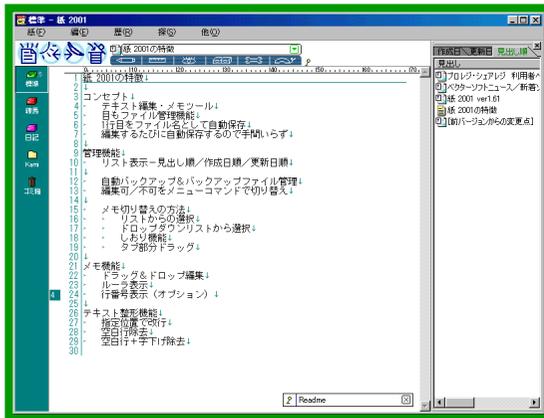
テキストエディタ的な編集機能も備え、Undo/Redo、不要な改行や左の余白（タブなど）の消去、指定の桁位置で改行する整形機能、検索・置換機能、高速スクロール、メモ全体や選択した範囲内の文字数その他の情報を表示する機能などがある。クリックブルURL/メールアドレスにも対応している。

タスクトレイに常駐させることで、ショートカットキーからメモに定型文を挿入するなど、すばやい操作が行える。ブラウザで参照中のページをHTML形式のまま保存することも可能だ。そのほかにも、目的のメモをすばやく開けるようにする「しおり」機能や、GIF/JPEG画像の表示機能なども搭載している。

Windows95/98/Me 文書作成

紙 2001

ホームページで選択した部分を画像ごとHTML形式で取り込み、一行目をファイル名として保存する



クリックすると拡大画面が見られます

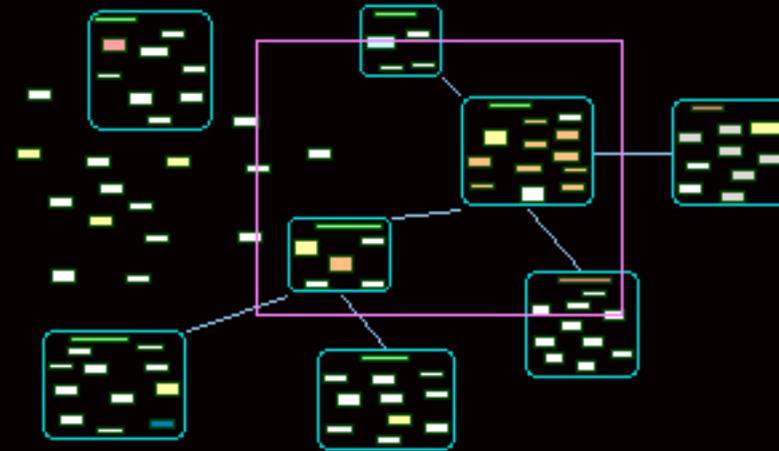


思考支援ツール

IdeaFragment

for Windows フリーソフトウェア

混沌からカタチが生まれてくる喜びを



IdeaFragment は、思いつきや気になる言葉の断片を画面に並べ、それらをいろいろと動かしたり、眺めたりしながら、考えを練るためのツールです。いわゆるKJ法のようなことが画面上でできます。

IdeaFragment はMDIアプリケーションで、断片のファイルを40個まで同時に扱えます。ひとつのウィンドウには、最大1000枚の断片をひろげられ、それらを100までのグループに分けて操作可能。グループ間には関係線も引けます。

また画面サイズを超えた広い範囲に断片をひろげても、縮小表示された全体図によって全容を把握し自由に移動できます。

断片から別の断片ファイルへリンクを張れます。これによって、断片ファイルの目次を作ったり、ファイル同士を階層的につないだりできます。また、リンク先に、テキスト、HTML文書、画像、サウンド等のファイルや、URLを指定すると、Windowsの関連付けにしたがって開けます。

扱う断片ファイルはCSV形式ですので、テキストエディタや他のソフトでも編集・利用可能。

なお IdeaFragment をさらに機能拡張した [IdeaFragment2](#) のテスト版を公開しております。

| | | | | |
|---|-------|------------------------------|----------|----------------------|
| ダウンロード | V2.56 | idfrg256.lzh | 03/07/31 | 532KB |
| ソースコード | V2.56 | ifsrc256.lzh | 03/07/31 | 118KB (C++Builder 5) |
| Symantec社の Norton AntiVirusでウイルスチェック済。 商用・非商用を問わず自由に複製・改変・拡張・再配布してかまいません。連絡も不要。 こんなもん「知的所有」してどうする \^*'Q'*^/ | | | | |
| <u>V2.56</u> <ul style="list-style-type: none">・ WindowsXPにおいて「Win32APIの呼び出しに失敗」のエラーが出る現象に対処。 | | | | |
| <u>V2.55</u> <ul style="list-style-type: none">・ 検索時に断片が1個選択されていた場合はそれを解除して全体を対象とするようにしました。・ 検索語の末尾に空白文字があると、検索が正しく行われぬ不具合を修正。 | | | | |
| <u>V2.54</u> <ul style="list-style-type: none">・ 全体サイズ固定で展開を行った場合、断片が横方向にはみ出ないようにしました。・ 展開を素早く繰り返すと断片位置が乱れる場合がある不具合を修正。 | | | | |

V2.53

- ・リンク先ファイルの情報取得ボタンが押せない場合がある不具合を修正。

V2.52

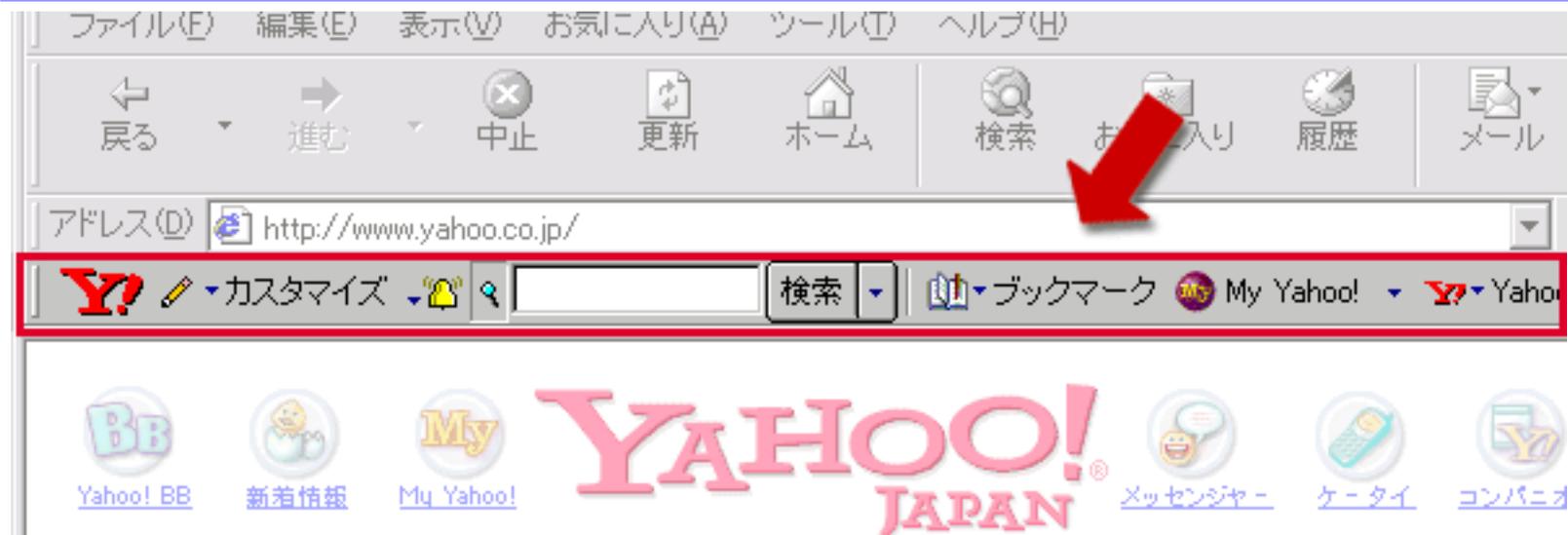
- ・オプション設定に「新規作成時に全体サイズを固定」を追加。
- ・ホームウィンドウの設定に[現在のファイルを指定]ボタンを追加。

[これ以前のなが~い変更履歴](#)

HOME



Yahoo!コンパニオン



Yahoo!コンパニオンは、自由にカスタマイズできる便利なツールバーです：

Yahoo! JAPANのサービスに、ボタンひとつでリンク可能
お気に入りのブックマークがオンライン上でどこからでもアクセス。
Yahoo!メールの新着をアラートでお知らせ。
[詳しくは、Yahoo!コンパニオンツアーへどうぞ。](#)

現在お使いのブラウザはYahoo!コンパニオンをサポートしていません

Yahoo!コンパニオンのご利用には、まず[Internet Explorer](#)のダウンロードが必要です。
Internet Explorerをインストールしてから [Yahoo!コンパニオン](#)をインストールしてください。



NEW! Yahoo! JAPAN 徹底

- 買う [ショッピング](#) - [ウェブホスティング](#)
- 知る [ニュース](#) - [天気](#)
- 楽しむ [映画](#) - [音楽](#)
- 調べる [地域](#) - [地図](#) - [きッズ](#)
- 暮らす [グルメ](#) - [結婚](#) - [ボランティア](#)
- 集まる [掲示板](#) - [チャット](#) - [ホームページ制作](#)

期間限定
プレミアム会員費
1年無料

[プレミアム会員になるチャンス](#)

- ペイメント
- マイ・オークション
 - ウォッチリスト
 - 入札
 - 出品中
 - 落札
 - 終了分

- コンピュータ
- 家電、AV、カメラ
 - 音楽
 - 本、雑誌
 - 映画、ビデオ
 - おもちゃ、ゲーム
 - ホビー、カルチャー
 - アンティーク、コレクション
 - スポーツ、レジャー
 - 自動車
 - ファッション
 - アクセサリ、時計
 - 美容、健康
 - 食品、飲料
 - 住まい、インテリア
 - 事務、店舗用品
 - 花、園芸
 - チケット、金券
 - ベビー用品
 - タレントグッズ
 - コミック、アニメグッズ
 - その他

- オークションアラート
- ニュースレター
- オプション
- お知らせ
- ヘルプ



に投票 - NEW! ロースクール特集

キューブ キュービックが当たる!
応募期間: 2003/8/5 ~ 2003/8/31
スペシャルプレゼント実施中!! **NISSAN**

個人ツール [ログアウト](#)

こんにちは、premiumbo...
[メール](#) - 新着メッセージはし
[カレンダー](#) - [アドレス帳](#) - [ブックマーク](#)
[プリーフケース](#) - [メモ帳](#)

- トピックス
- 校長謝罪断る 駿ちゃん両親
 - 白装束 助教授死亡で捜索へ
 - 「借り腹」容認、4割以上
 - メール召集「モブ」米で流行
 - J球宴、EASTが3年連続勝利 **NEW!**
 - どう建て直す? 原巨人
 - あゆ新曲ジャケットで妖精に

Yahoo!ショッピング

- Yahoo!にお店をだしませんか?
- これで安心! 防犯グッズ
- 「風の谷のナウシカ」DVD予約!



Yahoo!投票アーカイブ

[Yahoo!投票](#) > [Yahoo!オークションアーカイブ](#) > [トップページ](#) > 過去の投票結果

過去の投票結果を見る

1 / 34 ページ 前 | 次

現在行われている投票

ネットスケープをお使いの方、ブラウザの文字サイズはどれくらい？

2003年6月11日 - 2003年6月18日

[結果を見る](#)

Windows版IEの方、ブラウザの文字サイズはどれくらい？

2003年6月11日 - 2003年6月18日

[結果を見る](#)

Mac版IEの方、ブラウザのフォントサイズはどれくらい？

2003年6月11日 - 2003年6月18日

[結果を見る](#)

出品者にお尋ねします。評価のタイミングはいつ？

2003年6月9日 - 2003年6月19日

[結果を見る](#)

落札した時、評価のタイミングはいつ？

2003年5月25日 - 2003年6月24日

[結果を見る](#)

評価をしないのはなぜ？

2003年5月18日 - 2003年5月30日

[結果を見る](#)

一番困ってしまう落札者は？

2003年5月18日 - 2003年5月31日

[結果を見る](#)

一番入札を控えてしまう原因になるのは？

2003年5月14日 - 2003年5月28日

[結果を見る](#)

Yahoo!オークションストアって知ってる？

2003年5月14日 - 2003年5月15日

[結果を見る](#)

出品時、よく経験する失敗は？

2003年5月12日 - 2003年5月24日

[結果を見る](#)

Q.互いの住所を明かさず送れる宅配サービスがあったら？

使いたい

場合による

使わない

よく分からない

[投票せずに結果を閲覧](#)



こんにちは、 premiumbond2001 さん

[出品する](#) - [アラートを表示](#) - [マイ・オークション](#) - [オプション](#) - [ログアウト](#)

自己紹介

[オークションホーム](#)

premiumbond2001 (62)

[評価 \(62\)](#)

[出品リスト](#)

[自己紹介](#)

Yahoo! JAPAN ID : premiumbond2001

[\[自己紹介欄の編集\]](#)



地方在住 年齢30代 既婚 血液型O型 サービス業 地元私立高校 関西地区の私立大学。自分への投資(いま思えば間違ったものもあり)に興味を常に持って...しかし何度...苦渋を味わったか...。真面目ながらも面白さを追及したい。新しいもの、珍しいものが好きです。オークションはお顔が見えない分、日常以上に気を引き締めています。取引を通して相手様に喜んでいただきたい。よろしくです。(無料情報)ヤフオクで儲けるキーワード加減乗除“新珍懐”“自作自衛”“守破離”(ブラウザのアドレスバーにコピペしてください)

http://proxy.ymdb.yahoofs.jp/users/ec9f483e/bc/%bc%ab%b8%ca%be%d2%b2%f0.WMA?bcGO5N_AbMdrMsm.



[アバターとは?](#)

こんにちは、ゲストさん

[出品する](#) - [アラートを表示](#) - [マイ・オークション](#) - [オプション](#) - [ログイン](#)

自己紹介

[オークションホーム](#)

[評価 \(13\)](#)

[出品リスト](#)

[自己紹介](#)

Yahoo! JAPAN ID :

自己紹介欄に何も記入していません。