

え?? ココなの
まぐぞう審査にとおるつぼ
全部教えます。

発行 中村 光る

<http://p-logical.seesaa.net/>

著作権について

【著作権について】

本書は日本国の著作権法で保護されている著作物です。

本書の取り扱いには以下の点にご注意ください。

本書の著作権は、中村 光るにあります。

上記の者の書面による許可なく、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、レコーダーなど）により、複製、流用転用および記載、転売（オークション含む）する事を禁じます。

以上に記載した行為により著作権者が不利益を被ったと判断した場合、該当する行為を行った者に対し、著作権法等、関係法規に基づく手続きにより法的手段により損害賠償請求などを行う場合があることを御了承ください。

本書で取り上げられた情報は、作成された時点での著者の見解であります。

中村 光る以外からこのファイルを配布することはありません。

中村 光る以外から入手された場合は、ご一報をお願いします。

【免責事項】

本書の著者は、これまでの経験をもとにノウハウをまとめたものであり、

全ての読者の利益を保証するものではありません。

状況の変化に応じて、著者は、このレポートで表示した見解とは異なる見解を新しい変化に応じての表現を行う権利を有しています。

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かねること、利益や特定の目的に対する適合性を保障しかねること、本書を使用することによって生じた、いかなる結果に対しても責任を負わないことも御了承ください。

この度は『まぐぞうで無料レポート審査に通る方法』をご購読頂きありがとうございます
います。本レポートは、私がまぐぞうの審査に通ったレポートを通らなかったレポ
ートを比較しどのような点に気をつけるべきかまとめています。どうか最後まで
おつきあいください。

私は、『レポート申請内容に不備がございました』というメールを5度みました。

要するに5回レポートを作って審査に落ちたということです。他の配信スタンドと比較しまぐぞうでの掲載はかなり難解なのは事実のようで、登録名とレポート

のタイトルが若干違ってても(たとえばびっくりマークが有る無いの程度の違いで

も)審査に落ちたという人を良く聞きます。

ではどのようなレポートが審査に通るのでしょうか。これは実際に私が書いたレポー

トです。

まずは審査に落ちたレポート

タイトル 『素人でも車を安く買える方法』

レポート説明分 『これから車を購入したいと考えているあなた必見です。

私はこの方法で270万の車を200万で購入成功しました！！』

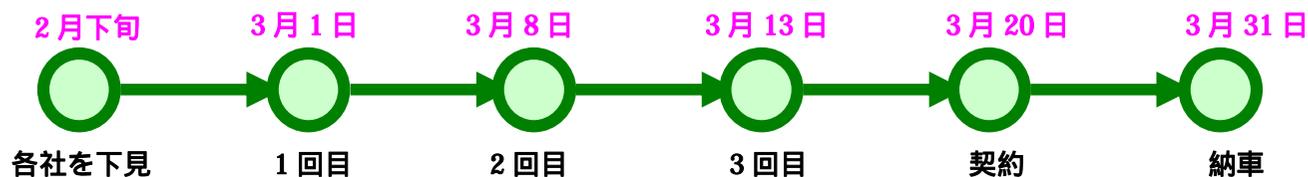
レポートのカテゴリ 『生活・健康・恋愛・結婚』

レポート内容

はじめまして。中村と申します。この度は無料レポートをダウンロードしていただきありがとうございます。

今回、これから車を買いたいと言う方には是非知ってもらいたい情報を無料公開します。知っておいて損はありませんので是非最後までおつきあいください。

車はできるだけ安く買いたいものです。価格を下げる一番の決め手といえばやはり購入時期です。販売店がノルマ達成に向けて必死になっている月末、できれば年度末の3月末に納車できるスケジュールがねらい目です。まず3～4回の交渉で購入決定するとしてスケジュールを立てましょう



次に販売店との交渉の仕方です。ここで“いかに相手の情報を得られるか？”“いかに自分の情報を相手に出さないか”ということが重要なポイントになります。

まず1回目の交渉では、予算を聞かれたらはぐらかしましょう。自分が考えている予算が分かれば交渉のプロである販売員のペースになってしまいます。そしてなるべく若い販売員を捕まえることが重要です。年輩の販売員が価格決定の権限が大きいと思われがちですが逆です。若手の販売員に自信を付けさせるため値引きできる額に余裕を持たせるケースが多いそうです。

2回目の交渉ですが、ここまでに2社に絞っておきましょう。ここででた価格に納得してはいけません。まず絞り込んだもう1社を引き合いに出し好条件を引き出しましょう。販売員がだした価格に対しては「妻がなんというか・・・」「妻を説得してみるよ」といった理由を挙げ相手がどんな戦略を出してきても断れるようにしておきましょう。決して「今ハンコを押してくれるなら・・・」には乗らないようにしてください。

3回目の交渉では妻を連れて行き、「私はもう1社の方がいい」等の芝居を打ってもらい限界値まで価格を下げます。「自分は買おうと思っている」という意志は販売員に伝える必要があります。相手はノルマ達成のために時間がないので多少の無理ならきいてくれるでしょう。

最後に契約時ですがハンコを押す前に「保険料がもったいないから来月の1日にして」などごねてみましょう。多少のサービスが着いてくる可能性が高いです。

ではがんばってください。

- 以上 -

次に審査に合格したレポート

タイトル 『若手自動車営業マンが嫌がる自動車購入方法』

レポート説明分 『このレポートはトヨタの営業をしている友人と飲んでいる時に聞いた話を元に作成しています。あなたが自動車を購入したいと思っている場合、若い営業マンを捕まえましょう。そしてレポートの方法で交渉してみてください。きっと思いがけない価格で車を買えるでしょう。』

レポートのカテゴリ 『独立・起業』

レポート内容

著作権について

【著作権について】

本書は日本国の著作権法で保護されている著作物です。

本書の取り扱いには以下の点にご注意ください。

本書の著作権は、中村 光宏にあります。

上記の者の書面による許可なく、本書の一部または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、レコーダーなど）により、複製、流用転用および記載、転売（オークション含む）する事を禁じます。

以上に記載した行為により著作権者が不利益を被ったと判断した場合、該当する行為を行った者に対し、著作権法等、関係法規に基づく手続きにより法的手段により損害賠償請求などを行う場合があることを御

了承ください。

本書で取り上げられた情報は、作成された時点での著者の見解であります。

中村 光宏以外からこのファイルを配布することはありません。

中村 光宏以外から入手された場合は、ご一報をお願いします。

【免責事項】

本書の著者は、これまでの経験をもとにノウハウをまとめたものであり、

全ての読者の利益を保証するものではありません。

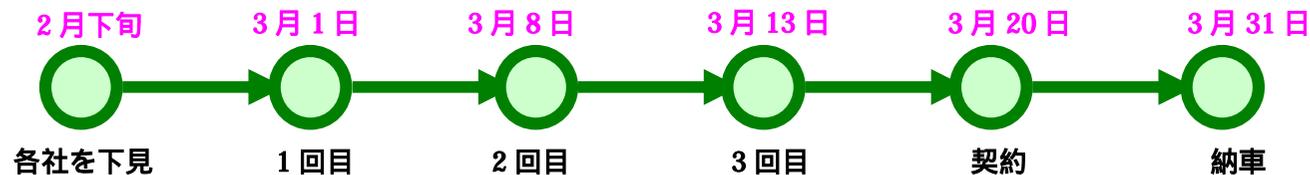
状況の変化に応じて、著者は、このレポートで表示した見解とは異なる見解を新しい変化に応じての表現を行う権利を有しています。

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かねること、利益や特定の目的に対する適合性を保障しかねること、本書を使用することによって生じた、いかなる結果に対しても責任を負わないことも御了承ください。

はじめまして。中村と申します。この度は無料レポートをダウンロードしていただきありがとうございます。

今回、これから車を買いたいと言う方には是非知ってもらいたい情報を無料公開します。知っておいて損はありませんので是非最後までおつきあいください。

車はできるだけ安く買いたいものです。価格を下げる一番の決め手といえはやはり購入時期です。販売店がノルマ達成に向けて必死になっている月末、できれば年度末の3月末に納車できるスケジュールがねらい目です。まず3～4回の交渉で購入決定するとしてスケジュールを立てましょう



次に販売店との交渉の仕方です。ここで“いかに相手の情報を得られるか？”“いかに自分の情報を相手に出さないか”ということが重要なポイントになります。

まず1回目の交渉では、予算を聞かれたらはぐらかしましょう。自分が考えている予算が分かれば交渉のプロである販売員のペースになってしまいます。そしてなるべく若い販売員を捕まえることが重要です。年輩の販売員が価格決定の権限が大きいと思われがちですが逆です。若手の販売員に自信を付けさせるため値引

きできる額に余裕を持たせるケースが多いそうです。

2回目の交渉ですが、ここまでに2社に絞っておきましょう。ここででた価格に納得してはいけません。まず絞り込んだもう1社を引き合いに出し好条件を引き出しましょう。販売員がだした価格に対しては「妻がなんというか・・・」「妻を説得してみるよ」といった理由を挙げ相手がどんな戦略を出してきても断れるようにしておきましょう。決して「今ハンコを押してくれるなら・・・」には乗らないようにしてください。

3回目の交渉では妻を連れて行き、「私はもう1社の方がいい」等の芝居を打ってもらい限界値まで価格を下げます。「自分は買おうと思っている」という意志は販売員に伝える必要があります。相手はノルマ達成のために時間がないので多少の

無理ならきいてくれるでしょう。

最後に契約時ですがハンコを押す前に「保険料がもったいないから来月の1日にして」などごねてみましょう。多少のサービスが着いてくる可能性が高いです。

ではがんばってください。

- 以上 -

どうでしょう？ お気づきかとは思いますが内容は全く同じ物です。

そうです。レポートの内容はあまり関係有りません。タイトルとレポート説明文

を以下にキャッチーな物にするかで合格・不合格が決まるのです。

不合格通知メールでは

不備内容：現在の内容では認証できません

以下のことについてご確認下さい

レポートに書かれている書名が不明なもの

著作権などに抵触するもの

申請されたレポートのタイトルと実際の PDF に記載されているタイトルとが違う場合

といった内容のメールが送られてきます。 、 については判定する方はいちいち

調べていただけませんし、 については当然です(まぐぞうは特に厳しく、ココで

ふるいにかけているのでしょう。)

要はタイトルと紹介文で決まるということです。もちろんタイトルと紹介文がしっ

かりしているレポートは人気が高いという事は、無料レポートを作成されている

方であれば誰でも知っている事と思います。

そして著者名を必ず入れるようにしましょう。

これで万全かと思います。さあレポートを作成しまぐぞう審査一発合格を目指しま

しょう！！