

アフィリエイト解体**真書**

※この無料レポートの無断転載は一切認めていません

あなたがこの無料レポートを読むことで
僕のメルマガに代理登録をすることは一切致しません

なぜなら無料レポートスタンドで無理に読者を集めなくても
簡単に濃いリストを集めることが出来るからです

そして、その方法も記載しています

この無料レポートはアフィリエイトで稼ぐ本質を書いています
これ以下のものはないしこれ以上のものもありません

プロローグ

「情報商材沢山買いましたが、成果が出ません」

大丈夫、僕もそうだった

「商材を忠実どおりにしても稼げません・・・」

大丈夫、僕も難しくて全部は実行できなかった

「アフィリエイトで中々成果が出ない」

大丈夫、僕も2ヶ月はゼロが続いたよ

「情報が多くて何をすれば良いか分からない」

大丈夫、僕も何をすれば良いか分からなかった

「もう稼ぐことを諦めます」

それは・・・ダメです
今まで犯したミスは実は大きな武器になるんだから

今日を境に僕と一緒に考えましょう

はじめまして、ダウと申します

僕は約5ヶ月前に情報商材の世界を知り
2ヵ月後アフィリエイターとして稼ぐ事を決めました

「最初の2ヶ月間はどの方法がネットで一番稼げるか？」
をずっと模索していました

お金はあまりかけたくなかったので

無料レポート配信スタンドに掲載されている
無料レポートをあさり

実行 ⇒ **失敗** その繰り返しでした

結局稼げた物は一つもありませんでした

「そうか、僕には稼ぐ才能がなかった・・・」

そんな情報の中一番確信をもてたのが
インフォトップのアフィリエイターランキング

当時誰が稼いでるかわからなかった僕には
信じれるものがそれしかなかった

そして、わかったことがあります

実際に稼げる人は
メルマガアフィリエイトで情報商材を紹介しているということ
これなら実名も出さずに、何十万円も稼ぐことが出来る

これで生活が楽になる

ここからが僕のメルマガアフィリエイトの始まりでした

リアルで仕事をしてる人の多くはちゃんとお金を貰って
ご飯もちゃんと食べれるし、明日、生きる心配もなく日常を過
ごしてるはずです

僕は違います

僕の日常というのは
朝起きてメルマガを書きます

メルマガアフィリエイトでは食べていけないから
夜はアルバイトに通う日々です

稼いだお金の割り当てはこうです
アフィリエイトで稼ぐようになるために9割型を
情報商材などに投資をしていて残ったお金は1万円程です

電気代・ガス代・ネットの通信費・独自配信のサーバ代

それらを考えると食費はほとんど残らなくて
月2千円がほとんどです

一日パン一切れで過ごす事も少なくありません

それでも人間生きれるもんだなあとの自分の生命力に驚きました

しかし
助けてくれる人は誰もいません

追い詰められた結果思った答えは

なんとしてでも「自力で稼がなければならない」と言う事

また

この無料レポートを読むことで
自力に稼ぐ力が身に付くように書いています

なぜ僕がアフィリエイトで稼ぐ事にこだわるかというと

文章一つで**何十万**、**何百万**と稼げる世界が
目の前にあるからです

この3ヶ月間沢山の情報商材を買い続けましたが
後悔はありません。

むしろ、ありがとうございます一杯なんです

「やっと一人で**好きな時に好きな時間**に稼げる具体的な情報と
方法を知るきっかけ見つけた」

僕はツイてます
あなたもツイてます。

アフィリエイトが稼げると知ってしまったからです

話は変わります

この間、ある番組で貧しい国の子供の特集を見ていました

海外の子供で14歳ぐらいの女の子が生活費を稼ぐためにゴミ山をあさっていたんですね

金に代わる物を見つけるためです

生活は苦しいものでした

ゴミ山を毎日あさるのですが
母親が病気なので看病もしないといけません

働く時間が短くなります

そして
一生懸命働いた所で
お金になるのはほんのたった数百円

それでも彼女は喜んでいました

僕が衝撃的だったのはそこではありませんでした

日本からリポーターとして派遣された女優の方に

女の子が「一緒にご飯食べよう」

と白米を作ってくれたのです

生活は苦しいです
女の子やその家族にしたら3日ぶりの食事です

女の子があまりにもすすめるので
女優さんは白米を少し口に含みました

すると少女がこういうのです

「おいしい？」

「おいしいはずありません、ただの白米です。
味なんて全くありません」

女優さんは少し戸惑った後に

「おいしい」と言いました

でも美味しいわけありません

当然、彼女らの前で「まずい」ということは失礼に当たる事で
とてもじゃないけど、いえなくて

そう言えないことが悲しくて

悲しくてポロポロ涙をこぼしました

そして

貧しい少女の夢を聞くと

夢はお金持ちになることではありませんでした

「弟達をちゃんと学校に行かせて、
私はちゃんとした仕事に就くこと」
でした

お金を稼ぐことは経過にすぎなくて、
目的は夢を叶える為なんです

夢を叶える為にお金を稼いでいるんです

この無料レポートを読んで是非あなたの夢を叶えるお手伝いが
出来ればと思います

目次

- ・ アフィリエイトで稼ぐための本質50選

《おまけ》

- ・ 自由自在に操る読者増加とファン獲得の秘密
- ・ 実はタイトルのみで反応を取ろうと思うのはナンセンス
メルマガで反応が取れるのはある所を認識した上で成り立つ
ある所とは・・・？
- ・ 超強力！アホ売れる文章締め極意
- ・ 読者わずか5人で3通のメールで
成約1件得たメルマガの秘密

《特別プレゼント》

- ・ 簡単に作るフロントエンド作成法

アフィリエイトで稼ぐための本質50選

この章を読む事によってあなたが身につけることのできる能力

- ・ 継続的に稼ぐための知識を得る事が出来ます
- ・ 自力で稼ぐための知識を得る事が出来ます
- ・ 売れる情報商材を見つける事が出来ます
- ・ あなたの得意ジャンルを知る事が出来ます
- ・ 新しい発想を得る方法を学べます
- ・ 売る為の大、前提条件を再認識できます
- ・ アフィリエイトする上の姿勢を学べます
- ・ 言葉の落とし穴を認識できます
- ・ 信頼できる人の見つけ方を確認できます
- ・ アフィリエイトで演出する方法が学べます
- ・ 問題の解決方法を探す前にする事を確認できます
- ・ メールで反応が取れる最も効果的な方法を学べます
- ・ 情報商材の本来の意味を再認識できます
- ・ オリジナルを作るためにすべきことを学べます
- ・ 何度も行ってしまうブログやサイトが分かります
- ・ シンプルにすることの重要性に気付きます

1) 「分からない事があれば、自分を成長させるチャンスです」

あなたがアフィリエイトである問題にぶつかった時
誰かに質問する前にチェックしてみてください

あなたはその問題を解決する為に最善を尽くしましたか？

【質問】

ブログの作り方がわからない
メルマガの作り方がわからない

【最善を尽くす努力】

わからない用語を調べる
検索する
分からない操作ボタンをクリックして使おうと試みる

それでもわからなければ、その経緯を踏まえて
質問しましょう

2) 「流行に流されない人、常に稼ぐ本質を見ることが出来る人が稼げます」

次はブログアフィリエイトだ
次はメルマガアフィリエイトだ
次は携帯アフィリエイトだ
次は mixi でアフィリエイトだ

もう、この言葉に騙されないで下さい

流行というものは一時的な現象に過ぎません

いくら稼げるジャンルであっても本質が
しっかりしていないのならば
稼げないし、稼いだところで
長続きがしないのがオチです

メルマガアフィリエイトでも細かく見れば
いろんなジャンルがあります

- ・恋愛
- ・FX・株
- ・ダイエット
- ・金儲け

まずは全部やってみる事をオススメします
全部やってみるとあなたはある事に気がきます

この分野が一番長続きできた
この分野が一番成果が出るのが早かった
この分野が一番楽しかった

あなたの経験から合うジャンルを見つけてくださいね

ジャンルを変えただけで
継続的に100万稼いでいる人もいます

自分に合うジャンルを見つけることはとても大切な作業です

3) 検証を繰り返す事 (トライ & エラー)

やってみて駄目だった所とよかった所
ちゃんと見つけていますか？

ダメだった所は改善案をだして、
よかったことは忘れないようにメモをしましょう

この検証を徹底したおかげで

1ヶ月目で80万円
2ヶ月目で192万円
3ヶ月目で270万円稼いでいる人もいます

4) お得な情報をいち早く入手できる事

昔、稼いでるアフィリエイトはどうしてこんなに情報を見つけるのが早いんだろう、そう思った事があります

答えは情報を提供している塾やフォーラムに参加していて、そこから情報を得ていると言う事です

何も入ってない人達が最新の情報を得ることは難しい
検索エンジンで探すのは時間がかかるし、

メルマガを送られてきた時点では
既に沢山のの人に知れ渡っている

フォーラムや塾を活用されている方は情報商材の発売前に
情報を知る事が出来るし、とてもじゃないけど敵わない

どうしても売れている情報商材を紹介しようとすると
稼ぐアフィリエイトの後になってしまう

それを打破するにはインフォトップからの最新情報商材を
常にチェックする必要があります

そこで鍵となるのが・・・

売れるセールスレターであるか？

その情報商材が信頼できる内容か？

(リピート率を高める為)

この2つをクリアする方法を見つけてください

《参考》

売れるセールスレターを見分ける方法

- タイトルが強力か？
- 小見出しが強力か？
- 読んでいて胡散臭さがなくなるか？
- あなた自身惹き付けられる要素があるか？
- メリットが強力か？
- 特典が強力か？

気になる情報商材があれば制作者にメールを出してみるのが一番手っ取り早いですが、時間がかかるケースもあります

そこで
レターを見て判断をする場合

- 違法性はないか？
- 誇大広告すぎないか？
- 実際に実行されているかたのブログやメルマガはあるか？

5) インプット⇒アウトプットが早い人

学んだ事をすぐに実践に移すことの出来る力です

最新の情報や、お得な情報をすぐに自分のメルマガ
ブログ・無料レポート等の形にして紹介して
正しく伝える事が出来ますか？

6) 情報商材や無料レポートをうまく組合して使う事

情報商材を買い込んだ人の事を
ノウハウコレクターと言われますが

ノウハウコレクターは実はチャンスです

もう一度買い込んだ情報商材や、無料レポートを見てください

そこで使えそうな情報があれば
チェックして1枚の紙（PCメモ帳）にまとめます

すると新しい発見があります

逆に使えない情報はドンドン捨てて効率化をする事を薦めます

7) 自分の既に持っている経験や能力をうまく使える人

あなたは既に稼ぐ力があると思ってください

過去の体験や経験をよーく思い出して、
うまくいったことを思い出してください

その時どういう方法を使ったか？
どういう状況だったか？

よーく思い出してください

この経験があなたの稼ぐ能力に貢献します

8) 得た情報を自分の物にアレンジする事

自分の経験を元に今ある情報を発展させていく方法です

過去に経験した情報と新しい情報を組み合あわせて
形にすることで自分のオリジナル無料レポートが作れます

そして

独自のアフィリエイトの特典を作ることができます

また、情報商材を実行をしてみて結果や分かった事を
まとめると客観的な根拠が作れます

結果が失敗に終わっても構いません

この情報を伝える事で真実を伝える事が出来ますし
失敗したのであれば、新しい気付きも得る事が出来ます

9) いろんな角度から見ようとする人

情報商材の使い方やアフィリエイトのやり方を
いろんな角度から見れる人が成功に近づけます

例えば僕らは犬をペットとして認識していて
それに関する想像をします

「どこを散歩させよう」
「今日は何をして遊ぼう」

中国人から見れば犬を食べ物と認識する方もいます

すると想像する**場所**が違ってきます

「どこを食べよう」
「何の味付けがあうだろう？」
「調理方法はどのように？」
「犬とあう野菜は・・・」

僕等は普段そんなこと想像しません

**視点を変えることで
みんなが想像しそうにないことを想像する事が出来ます**

想像する場所が違えば新しい発想を得る事が出来ます

10) 一瞬でお金持ちになる方法、貧しい国に行く事だ

どんなにあなたが「貧しい」と言った所で
他の国に行けばそれは解消できる

なぜ他の国に行かないか？

これは

なぜ金持ちになれる努力をしないか？

に等しいんです

11) 人は知識を得ると、わかったつもりになり
これ以上考えなくなる傾向がある
わかったつもりになっていませんか？

偉い人たちがよく討論をするのは
今まで得た自分の知識に絶対的な自信を持っているからです

自分もっている知識と違う事を言われると
受け入れられずに反論してしまいます

あなたがメルマガを発行しているとして
そのメルマガリストに対してこの人はツール系を
良く買う傾向にあるとします

その時・・・

この人はツール系が好きだからまた同じものを
提供してあげよう

これはダメです

日常でも良くあります
「あなたは〇〇が好きだから〇〇をお土産に買って帰るわ」

何度も買ってこられると飽きてしまいます

これはアフィリエイトでも同じです

ツール系ではなくてそのツール系を生かすための
情報やツール与える事を考えてください

12) プロ意識をもつ事

アフィリエイトをした以上あなたはプロです

これからアフィリエイト始めようと思ってる人から
すれば知識が豊富で経験豊かなプロなんです

しっかり指導をしてあげてください
そうすればあなたについてきてくれる人が必ず出て来ます

13) 人に高収入を見せびらかす人間ほど腹立つ事はない

よく、自分のアフィリエイト報酬を画像として載せる人がいます
その場合は注意して下さい

人は自慢されるのが大嫌いです

自分より収入が大きいと嫉妬してしまいます
「なんだ、コイツ」と思ってしまう

あくまで気持ちは**あなたのために**と思う事が大切

14) 嘘をつくとも信用を失います

例えば買ってもない商品を友達から
「これいいよー」と言われても嘘っぽくて
あまり買う気にはなれません

それが高額なものならなお更そうです

でも

「これよさそー」とちゃんとアドバイスを
してくれる友達なら

ちょっと買おうかなあって思います

嘘は危険な橋を渡る事に等しいです

15) 「将来不安を抱いてる」と喋る事で安心を得ている
アフィリエイトがいる

将来に不安を抱いてるのは稼いでない人だけではありません

稼いでるアフィリエイトが思う不安

「稼げなくなったらどうしよう・・・」

「税金沢山取られたらどうやって生活やっていけるか・・・」

16) 諦めない人

成功しない唯一の方法は
失敗しないことです

諦めるのはあまりにも簡単です
何もやらなきゃ良いんです。失敗も成功もありません。

でも、あなたはここで諦めると月数十万、数百万の
世界を諦める事になります

もうちょっと頑張ってみませんか？

あなたが諦めない為にも
こういう風に視点を変えてください

諦める ⇒ 一時、休憩して気分をリフレッシュする

すぐに結果が出ないのは当たり前

結果がでた時、すぐ動ける気力を温存しておきましょう

17) あなたの役に立つから、と本気で思える人

解除を恐れるあまり、メルマガを一日に一回
しか送らない人がいます

もし本当に役立つ情報であれば
すぐに発信できる姿勢が大切です

18) ワクワクする事を見つけられる人

ワクワクする気持ちを具体的に表せば興奮が伝わる

その興奮がリストの購買欲を高める事もあります

19) 情報商材が絶えず売られているのは稼げる仕組みの完成度
がまだ低い証拠

今、ある情報商材で稼げたとしても決して満足は出来ない
将来的に稼ぐことが出来なくなる可能性があるからだ

商人としての知恵や知識を学ぶ方が
実は早い段階で「稼ぐ」力が身に付きます

20) 公開したくありませんが・・・と言って公開する奴

情報商材のセールスレターでもったいぶって公開するのは
本当に公開したくないと思っていない

本当に公開したくない情報を公開する時
あなたはどうしますか？どう書きますか？
それがこのセールスレターの正しい読み方です

21) 私に3分間だけ時間をくれませんか？・・・で
実際に時間を計る人はまずいない

「すみません、ちょっとだけお時間良いですか？」
でついつい長い間付き合わされた経験はないでしょうか？

同じ心理です

実際の3分ではない、
3分というのは相手を受け入れる事が出来る時間感覚の事だ

22)

「やる気」の問題じゃない「やる」か「やらないか」の問題

「やる気を出せ！！」「さあ、やる気を出すんだ！！」

結局やる気を出しただけで何もしないパターンに
はまらない様にしてください

23)

無料レポートがあるのに情報商材を買う理由は無料レポートを
読むのがタダだからです

無料レポートにも良い情報は沢山あります
それでも情報商材を買うのはなぜでしょうか？

24)

ほったらかしで稼いでる人なのにメルマガを出し続けている

ほったらかしで稼いでる人なのに
アフィリエイトをする人がいます

それはほったらかしで稼げるのに限界があるから
もしくは、もっと金がほしいからのどっちかです

25) 稼げないグループに入りたくないから稼いでるフリをする
稼いでるフリをして、稼ぎたい人をエサにする

アフィリエイトを始めたばかりの人が
突然、稼げるアフィリエイトと名乗るようになり
それをきっかけに何も知らないアフィリエイト達に
情報商材を売りつけるパターン

そして後から、またこれぐらいの報酬がありました
と画像を提示する奴

そのアフィリエイトの文章の真偽は？

26) あなたが文句言ってるうちに
成功してしまう・稼いでしまう人がいる

「稼げない」「難しい」「めんどくさい」

そういつている間にも成功する人は行動をしています

27) 「忙しい」と言う人が作業を多くさせる

忙しいという事で時間を取られ
忙しいという事で「心理的に」忙しい自分へ変貌してる

28) 「使える!」「とてもよかった」だけでは完全には理解できない、具体的にして始めて伝わる

感想はどこにでもある。
大切なのは具体的にそれを示す事

A「美術館でどの絵が一番よかった?」

B「鳥が飛んでる絵がよかった」

A「私でもかけるよ!!」

29) 検索エンジンをかけてHPに訪問するのは
情報商材を買うためではない無料の情報がほしいからだ

最初からお金を使う事を目的とするならば
その商品自体を検索します。

無料の情報が欲しい人は無料レポートでも良いから
無料で情報を与えれば良い

30) 自由を得る為にアフィリエイトで稼ぐのは非常に不自由だ

アフィリエイトで成功して自由になったはずなのに
アフィリエイトをしているのはなぜか?

アフィリエイトで自由になることはないと言う事では?

31) 僕等が稼ごうとしてるとき一番難しいのは
自分が今どの段階にいるか認識する事だ

過去の報酬の結果は過去の栄光でしかない
これから適応する事が大事

32) 情報の説得力や真偽は発信源の履歴によって決まる

情報商材の真偽を調べる時、まずは製作者のメルマガや
ブログを見つけようとしませんか？

33) 何度も行くサイトは動画である、
タメになるからではない、面白いからだ

この間、僕が行った手相の占いのゲームサイトにお気に入り登録していた人が173名もいました

ためになる訳ではありません。
気分を変えるにはもってこいだからです

34) 稼いで満足、が限界の目印

稼いだところで満足すると人はあまり勉強しなくなります

35) 「どうすれば稼げますか？」という質問は
現時点で稼ぐつもりはないという意味

思いついたらどんどんやってください

36) 解決方法のきっかけをすぐ見つけられる人

難しい事を考えると無駄な事まで考えてしまいます

やりながら簡単な所を見つけてください

例えば無料レポートを作るとき

分からない事

- ・ PDF ファイルの作り方
- ・ 画像の取り込み方
- ・ アップロードの仕方

分かる事

- ・文章を書くこと
- ・ネタ探し

分からない事の解決方法のきっかけ

ヤフー知恵袋に質問
無料レポートをあさる
詳しい知り合いに直接聞く

行き詰ったら解決方法の**きっかけ**を見つけてください

37) アフィリエイト界で成功に導いてくれる人がいる、
熱く信頼できる人がいる事

たった一人だけでもいいです

「この人だ!」と思った人のメルマガを購読してください

そのメルマガはあなたにとって何を教えようとしているか?

稼ぐ秘訣?
お金を取る事?
熱い想い?
正しい情報?

そのメルマガを取る事で
あなたはどんなメリットがありますか?

38) 言葉はうまく誘導させるためではなく伝えるためにある

実は一番反応を与える言葉は
利益を表す言葉ではありません

長距離マラソンランナーの有森裕子が言った
「自分を自分で褒めたい」と言う言葉は
1996年に流行語大賞を取ってすごく話題になりました

覚えていますか?

その時取ったメダルは金メダルではなくて
銅メダルだったのです

良い言葉は良い結果から生まれるとは限りません

彼女の言葉が強いのは
ある背景があったからです

時はさかのぼり
その時から約4年前
彼女はバルセロナで走った時の事ワレンティナ・エゴロワ
という強力なライバルと戦いました

結局、有森選手はエゴロワに勝つことは出来ず
銀メダルに終わりました

その後の有森選手の精神状態は不安定なものでした

小出監督やチームの意見の対立
足裏の支障

「何で走るの？」
「自殺したい」
「ごめんなさい」

メダルを見ては何度も泣いたそうです
金メダルでとれば、こんなことにならなかったのに・・・

精神状態も足の状態も回復した時
再び走り出した事に喜びを感じたそうです

でも4年後、彼女が金メダルを取る事はありませんでした

その時
放った言葉が・・・

「メダルの色は銅かもしれませんがでも

終わってから

なんでもっと頑張れなかったのかと思うレースは
したくなかったし、

今回はそう思ってないし

初めて自分で自分を褒めたいと思います」

反応する言葉というものは
結果に勝る**背景がある、物語がある**

39)判断を人に任せる事が出来る人

「今すぐご確認下さい！」

「緊急！これが本当に半自動で〇円稼ぐ方法です！」

とクリックしてもらおうと試みたところで

クリックされるのは極わずか

ある町で自転車の無断放置がすごーく目立ったときのこと

邪魔で邪魔で仕方がない

人々はこういう看板を置いて対処を使用としました

無断駐輪禁止

全く効果がありませんでした、一向に減る気配がありません

次にやってみた事

ロープを張るということをしてみました

それでも効果は全くありません

「さて、どうしたものか」

でもそれは小さなヒーローによって解決しました

その無断駐輪が多発する場所に

小さな花が咲いている植木鉢を等間隔においたのです

それ以来

自転車を見ることはなかったそうです

僕のブログで一番多かったクリック数は

「[買ってはいけない情報商材](#)」が9割でした

押してもだめなら引いてみて下さい

40) 自分の変化を上手く演出できる人

演出感を出す事でグッと惹かれてしまいます

演出とは映像的なものですが・・・

画像でも十分演出が出来ます

例)

二日前はこのような状態でしたが・・・(画像)

〇〇に書かれている方法やってみたら

こんな結果になりました(画像)

41) 読者に気に入られようとする人は

気に入られようとする姿勢があるから大抵の人に嫌われる

「読者から嫌われるかもしれない・・・」

と顔色を伺いメルマガ解除を避ける為に

試行錯誤する人を好きになれますか？

むしろ

「嫌われても良いから、自分なりに生きる」

考えがあったほうがしっかりした土台があって

「この人ならついていっても大丈夫だろう」と思える

だから

僕は〇〇だから〇〇をオススメします

反論のある人はどうぞ解除してください
と自分から薦めてみるのも手です

自分の考えをしっかり持つことが相手を引っ張っていける
要素になってきます

42) 影響を受ける気を買わなければ新しい発見をする事もない

影響には2種類あります

それは
悪影響と良い影響です

あなたがそれをちゃんと
区別することで新しい発見に繋がります

43) 人に情報を売ってるノウハウはあくまでも製作側の技術

僕等はノウハウを作った本人ではないから
その通りにやると稼げるとは限りません

その人だから稼げたとも認識できますし
多くの人がやったから稼げなかったとも認識できます

例えば商材に

「ノウハウの部分で自分の音声を特典にする方法を使えば
売り上げがアップしますよ」

と書かれたとします

ノウハウを読んだ人の中には

「えっ！声はちょっと自信がないし、嫌だなあ・・・」

と思う人もいます

ここで壁が出来てしまいます

その時、あなたならどうしますか？

ここが大事

44) 百貨店ではなく専門店の作ることが出来る人

一つのカメラを圧倒的に売った事で
結果的に地域1位になる例もあります

45) 目線が同じ人

売れ行きの近況報告はあっても
自分のメルマガの近況報告はあまり聞きません

「クリック率が低かった」
「解除数が多かった」
「この無料レポートが評判だった」

そう発言する事で
発行者の目線と読者の目線が近くなります

46) 相手の価値観に訴えかける

最初から買おうと思ってるわけではない
買う前の気持ちはまっさらです

そこで

アフィリエイトをしかけた所で買う人はほぼいません

マーケティングでAIDAの法則とかありますが
それ以前に最も大切なものがあります

それは**共感すること**

人は自然に自分の価値観にあうものを求めます

その価値観をあわせる方法のを見つけ方は

自ら新しい体験することや
価値観に見合った人の話を聞くこと

47)メルマガやブログにメールを置くのは
売りつける為ではない

よくメールで「この情報商材はどうですか？」
という質問に対して商材をオススメすると
利益が出た、という話がありますが

僕はオススメしません

ある実験で結果がでています
購入を迷ってる方に対して以下のパターンで対応しました

- ①メリットを伝えて売り込む
- ②メリットを伝えて判断は任せる
- ③デメリットを伝えて断る
- ④デメリットを伝えて売り込む
- ⑤デメリットを伝えて相手に任せる

一番購入率が多かったのは
意外にも③番でした

理由はこうです

ネットでは信用できる相手がなかなか見つからない、
誰を信用すれば良いか分からない

その為

デメリットがあったとしても、
その人を信用してしまう

人間的価値>>>商材価値

人間的な部分はあなたにとって大きな超強力な武器です

48) 自分にしかないワザを持つ

ホームセンターがどうしても超えられないスキルが
あります

それは職人のワザを持つこと

ワザを習得するのとても苦勞する
その苦勞を乗り越えた時、

自分にしか見えない世界があるし
それを形にして伝える事が出来る

あなたに身に着けたいワザは何ですか？

- ・タイピングの早さ？
- ・コピーライティング能力？
- ・情報収集の早さ？
- ・HP作成能力？
- ・フラッシュ作成能力？

どれか一つでも極めれば財産になります

49) たまには外にでたり・違うことをする

パソコンをしていると一番を使うのは
視覚です

視覚ばかり使うと疲れてしまいます

外に行けば

景色が見える（視覚）

鳥の声、自動車の音、人の声が聞こえる（聴覚）

木・草の匂い、排気ガスの匂い（臭覚）

風の冷たさ、照らす太陽（触感）

パソコンではわからない情報を取り入れることも出来ますし
気分もリフレッシュさせてくれます

息抜きをした瞬間「はっ」と思い出したように
アイデアが出るケースありませんか？

散歩することで思いがけない発想を思いつく人もいます

50) シンプルである事

小学生でもわかるぐらいシンプルにできますか？
シンプルにした事でヒットする商品もあります

例) アイポッドシャッフル
ツーカーS

<おまけ>

自由自在に操る読者増加の秘密

読者を集める事は実はとても簡単です

フロントエンド ⇒ バックエンド

という方法があるのはご存知だと思います

わからない人のために一応簡単に説明しますと・・・

フロントエンドとは

無料で情報を提供する事によって、集客のみの目的とした段階

よく情報商材のセールスレターで現れるホバーウィンドウはフロントエンドとして活用されています

バックエンドとは

フロントエンドで集めたリストに対して物を売る段階の事

ここで一番大切な所はフロントエンドで、そこでどれだけ**具体的な反応**が取れたかということです

人は機械ではありません

フロントエンドをとってすぐバックエンドでものを売ろうとする人は賢くありません

なぜなら・・・

フロントエンドでリスト取り（集客）
↓
（メルマガ登録）
↓
（メルマガ解除）
↓
バックエンドまで到達できません

こうになってしまう
理由は人は「売り込み」を嫌うからです

これは勿体無さ過ぎます

目的の情報さえ手に入れてしまえば
人は去っていくパターンです

目的の情報をさらに役立たせる為の情報を与えることが
次の段階に進む為に大切

フロントエンドの
情報満足度がこの時7であれば

次に
提供する情報の満足度は $7 + \alpha$ を狙う

α は前の情報をさらに役立たせる為の情報

何度も言いますが

すぐに物売りつける為の集客は
なんの意味もありません

せっかく登録してくれたメルマガも
すぐ解除されてしまいます

当然ですよ

大切なのは反応を取る事

フロントエンド

↓

(反応がなければ・・・)

↓

フロントエンド

最低限として読者さんが
満足のいく情報を与えてください

リストにこう思って頂けなければ
継続してメルマガ取ろうという気になれません

「あ、この人、
本気で私を成功に導いてくれようとしているな・・・」

こう思って頂けるぐらいがちょうど良い

フロントエンドの本当の意味は
リストを大切にすることが大前提にある

それができなければ全く意味がない

良い情報とは自分で決めるものではありません

属性（興味の対象）にあったもので

その属性のリストが満足してくれそうな情報

を与えてください

反応がないというのは

「つまらない内容」だったと言う事

フロントエンドの情報の価値を決めるのは
リストです

内容が濃くても初心者がわからなければ意味がなく
内容が薄くても初心者が満足すれば意味がある

反応が出るまで挑戦してくださいね

反応が出てきたあたりから

バックエンドとして商品を紹介

ここで終わりではなく

購入後のサンキュー特典を提供しても良いですね

というのは

特典は量ではなくプレゼントする回数によって
満足度が変わります

実はタイトルのみで反応を取ろうと思うのはナンセンス
メルマガで反応が取れるのはある所を認識した上で成り立つ
ある所とは・・・？

メルマガのタイトルのみでひきつける方法は
不特定多数の人をひきつける方法です

しかしそのタイトルが魅力的ではなくても
その人をイメージさせる要素があれば
ついつい開封してしまう

メールを読む前に思う事はなんでしょうか？

届いた時 ⇒ 誰からのメールだろう？

タイトル ⇒ どんなメールだろう？何のメールだろう？

大切な事ステップ

- 1 **メールの受信相手を明確にさせる**
- 2 タイトルで惹きつける

例)

親
恋人
他人
友達
知り合い

上の人たちのメールを同じタイトルで一斉に受信した場合
どのメールを先に見ますか？

一番最後にメールを見るのは他人
一回きりも他人

超強力！アホ売れる文章締め極意

アフィリエイトを紹介するとき
既に相手が購入したものだと想定した上で売る方法です

よく聞くのが
商品売るのではなくて
未来売るのが良い と言う事

この方法は未来を売る部分にあたります

極端な例で説明します

例)
メルマガアフィリエイトに関する情報商材
を売りたいとする

今までになかったメルマガアフィリエイト
の情報商材が発売されました！

(え？どんなの？)

アフィリエイトリンク

なんと2つのメルマガを巧みに使って
アフィリエイトの収入につなげるというものです

(なるほど～)

あなたが購入する事で得られるメリットは・・・

- ・ 読者増を完全無料で増やせる
- ・ うまい文章を書く必要がない
- ・ 初心者でもできる

⇒ アフィリエイトリンク

(ほしいけど代理登録でまたお金がかかるよな・・・
お金がかかりそうだからやめよう)

↓ここからがミソ(既に購入したものと考える)↓

メルマガ配信スタンドはどれになさいますか？

メルマ！はすごくオススメです
まぐまぐは約1週間、発行承認がかかりますが

メルマはたった1日で承認されることが多いです

メルマガ配信はすぐ出来ますし
代理登録のお金がかかりません

(何！？代理登録無料！？
試しにメルマで発行してみようか・・・)

このミソは小さな決断をいくともさせること

そうするとやがて大きな決断に変わります

読者わずか5人で3通のメールで
成約1件得たメルマガの秘密

僕の裏メルマガで実験した内容です
結果があまりにも良くて自分自身びっくりしました

その具体的な方法はコチラです▼

情報提供型のパワーメルマガで裏メルマガの告知

↓

自ら登録してくれる人が3人

↓

裏メルマガ始動

- 1日目 通常の内容
(情報の紹介、Q&A、アフィリエイトについて)
- 2日目 明日情報商材販売の告知メールのみ
- 3日目 目的の情報商材の販売

↓

1件売れました

なぜ売れたのか・・・考えられる原因を書きました

売れた原因

- ・代理登録ではない、
自ら進んで購読をしてくれた人だということ
- ・告知を挟んだという事
- ・自信を持って紹介した情報商材だということ

無料レポートを最後まで読んで頂きありがとうございます
最後にたった一つだけあなたに伝えたい事があります

それは才能の使い方についてです

こんな才能も何もない僕にでも
たった一つだけ気付いた能力があります

いつか忘れましたが
変な占い師に手相を見てもらって
ある事を言われた事が気付いたきっかけです

その占い師に言われた事は・・・

「あなたは慈悲の心をもっています」

僕は今まで自分の気持ちを自分の能力と
捉えた事は一度もありませんでした

しかし、

占い師に言われた事をきっかけに何か変わった
ような気がします

その占い師が続けていった事は

「かなり我慢されてきたでしょう？
そう滅多に慈悲の心を持つ人はいません」

やられました。まさしくその通りです
我慢は沢山してきました

沢山我慢してきたのは周りの環境からのせいです

長男として生まれてきた事
貧乏な環境で生まれてきた事
意味もなくよく怒られてきた事
自分を上手く表現できなかった事

でも今思えばそれは慈悲の心を作るための
過程にすぎなかったのかもしれない

僕はこの「慈悲の心」を才能と捉える事にしました

すると不思議な事に過去の我慢した事は
結果的に良かったって思えるようになりました

我慢したおかげ

慈悲の心を手に入れる事が出来たのは
周りの環境のおかげ、

そう思うと自然に
この「慈悲の心」という能力は
周りから与えられたもの、と思えるようになりました

僕は自分を天才だなんて思った事はありませんが
才能は何のためにある？と聞かれたら
自信を持ってこう答えます

「みんなの役に立つ為」

周りから頂いた物なので還元しなければなりません

あなたがもし何らかの才能があるならば
それは少なくとも誰かが必要としてる力です

その才能を生かして
周りの人達の役に立ってあげてください

たいした事はできませんが
みんなに僕をぞんぶんに使ってもらって
僕の知識や知恵、能力を全て吸収して
稼げるようになってください

特別プレゼントに
メールサポート付けておきました

《特別プレゼント》

簡単に作るフロントエンド作成法 コチラを差し上げます

特別プレゼントはコチラをクリック

《特典》

- ・ 30日間メールサポート付き
- ・ 裏メルマガへ招待

最後までご購入有難うございます
本当に感謝致します m()m

《ダウ プロフィール》

1984年生まれ

- 11月 情報商材の存在を知る
楽天アフィリエイトを始める
- 12月 無料レポートをあさる
稼げそうなものはすぐ実行、しかし失敗
- 1月 魔法の1分金持ち心理学のメルマガを開始
アフィリエイト専用ブログを開始
- 2月 情報商材や無料レポートを漁る日々が続く
- 3月 魔法の1分金持ち心理学でアフィリエイトし
失敗に終わる

ブログでアフィリエイトで初めての収入
- 4月 独自配信を考えるようになる

5月 独自配信でメルマガアフィリエイト開始

3日で1件売る事に成功

その後4万ほど稼ぐ事に成功

6月 独自配信のメルマガ数20人弱で

月7万程稼ぐ事に成功