

■ **【無料】 20億稼ぐ男の秘密 【再配布可】**

<http://ameblo.jp/fcmak/>

木戸政利

**＜ネットだけで安定した生活を送りたい30歳以上の会社
員限定通信講座【一流マーケティング】＞**

【重要】

あなたは、このレポートの無料配布権を持っています。このレポートは友達や知り合いなどに事由に配布して頂いてかまいません。あなたの商品のボーナスや、アフィリエイト特典、メルマガ読者を集めるためのプレゼント、何でも使って頂いて結構です。ただしこのレポートの内容は編集しないでください。

■目次

- ・ビジネスで一番難しい事
- ・アフィリエイトは最悪のビジネスだ
- ・「稼ぐ系」の情報は今もう売れないのか？
- ・テスト、テスト、テスト
- ・「ブログ」はいらない
- ・20億円稼ぐ男の秘密
- ・なぜ、あなたの記事は読まれないのか？
- ・ネット最強の戦略
- ・面白い記事を書くコツ
- ・3千円vs10万円、結果は？
- ・あなたが稼げるようになる魔法の質問

■ビジネスで一番難しい事

ネットでビジネスを始めて、
「これが一番うまくいかない…」と思うことは何ですか？

- ・HTMLを理解すること
 - ・売れる文章を書くこと
 - ・魅力的な自分の商品を作ること
- などなど。

確かにこれらは初心者にとって難しいことばかりです。でも、これからあなたにずっと付きまとう「難しい」と思うことは実は上記のどれでもありません。

あなただけでなく、ネットで、いやビジネスをやっている人みんなが感じる難しいこと…それは、

新規顧客を獲得すること

これはネットに特化して言うなら、メルマガ読者ではなく、「始めて自分の商品を買ってくれる人」になります。いわゆる、「新規購入者リスト」です。

この「新規顧客を獲得する」これさえ上手にできれば、実は他のことは全てなんとかなります。例え、あなたがHTMLを全く理解できなくても、自分の商品を持っていなかったとしても、売れる文章をかけなかったとしても、、、これらは全て自分以外の人間、つまり、従業員を雇ったり、外注したりすることで、これらの問題は解決します。

でも、「新規顧客を獲得する」ことができなかったら??

その他の仕事は完璧！でも、これができなければこの先ビジネスを続けていくことは難しいでしょう。どんなにあなたに貯金があっても、、、どんなにいい商品を作れても、、、生き残ることはできないのです。

これこそ、マーケッターがその他の人間よりもお金を稼げている理由なのです。

もし、あなたが今副業でこのビジネスをやっているとしても、それは「あなたのビジネス」です。一人でやっても、他の人に手伝ってもらっていても、そのビジネスにおいて責任者、つまり「社長」はあなたなのです。

僕達には、その「社長」として様々なことを自分でやらなければなりません。特に、今みたいに従業員もいなくて自分一人で戦っているなら、全ての作業は全て自分でやらなければいけません。

これから先、一流のマーケッターを目指して頑張る我々のビジネスはきっと大きくなっていくことでしょう。そのうち、スタッフを雇い、自分の仕事を外のメンバーに託し、どんどん大きくなっていきます。

でも、どんなにビジネスが大きくなって、他の人には託してはいけない仕事、、、それがマーケティングです。マーケティング、新規顧客を獲得する部分がダメになってしまったら、、、その会社自体がダメになってしまうでしょう。

もちろん、このメルマガを読み続けているあなたは既にご存知の通り、マーケティングとはリストを獲得することだけを指すのではありません。

もう一つのとても大切なこと

僕らのやっているダイレクトレスポンスマーケティングでは、すでにあなたのお客さん、つまりあなたの商品を一度購入したことがある人に別の商品売ることは、全く知らない人に商品売るよりも、5倍簡単だと言われています。すでにあなたのことを知っていて、一度あなたの商品を買ったことがある人に売るほうが、通りすがりの通行人に、買ってもらうよりも5倍簡単だということです。

結論:ビジネスにおいて重要な仕事は「新規客獲得」と 「関係づくり」に尽きる

ほとんどの人は、「商品」を中心に考えてしまいがちです。例えば、レストランをやっている人は「ウチはお客さんに美味しい料理を食べてもらうビジネスです」と言うでしょうし、美容室をやっている人は「ウチはお客さんの髪の毛を切るビジネスです」と言うでしょう。

でも、それは違います。僕達は「関係を作る」ということを中心にビジネスを考えるべきなのです。どうやってメルマガ読者、商品購入者との関係を深めて行くか？そのためには何が必要か？ということを中心に考える。これが僕達の仕事です。あなたが恋愛系の商品を買っていても、美容系の商品を買っていても、それは同じ事。

そのために、次の項目を埋めてみてください。

■私がやっているのは、_____ビジネスではなく、顧客との関係構築
ビジネスだ

メルマガ読者や購入者との関係を作ることは、長期的に見ると、安定して儲かっていくビジネスを作ることです。

このことを常に考えてみましょう。

今、自分がやっているのは「新規顧客獲得」につながる作業なのか？

それとも「関係構築」につながる作業なのか？

それとも、そのどちらでもない他の作業なのか？

一木戸政利

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」

[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■アフィリエイトは最悪のビジネスだ

今日は、DRM の基礎についてお話ししたいと思います。

「自分はアフィリエイトしかやってないから関係ない」
なんて思わず、しっかりと読んで見てください。

僕達、マーケターはフロントエンドと言って、
最初にお客さんを買ってもらう商品は、利益を出すことを考えません。
むしろ、フロントエンドでは利益を出してはいけない、くらいに考えます。

なぜかという、利益を出さずにそれを広告費に投入し、
さらに大量のお客を集めることができるからです。
そして、その後、フロントエンド商品を買ってくれたお客さんとコミュニケーションを続け、
関係を作っていきます。

そして、関係を作ってから、もっと高額なバックエンド商品というものを買ってもらいます。
このバックエンド商品こそ、利益を生む商品になります。

でも、実際フロントエンドだけで利益を出そうとしているマーケターがどれほど多いことか……

もし、フロントエンド商品で利益を取ってしまうと？

- 1: フロントエンド商品は低価格なので利益額も低い
- 2: 広告費が少ないので数多くのお客さんを取り込むことができない

つまり、結果的に利益を取るのは早くても、その利益自体は大した金額ではないのです。

三流マーケターは目の前の利益に飛びつきます。
フロント商品ばかりを開発し、バックエンド商品をつくろうとしません。

「フロントが14000円で、アフィリエイト報酬50%だから、
7000円残るじゃん。長い期間売れたら結構な利益になるよ。」
と、ある三流マーケターに言われたことがあります。

その利益をほとんど広告に回した方が
最終的に残る額は大きくなるということに気が付かないのでしょうか…

逆に、アフィリエイトはどうすればいいの？

個人的な意見として、アフィリエイトも自分の商品を持つべきです。
そもそも、アフィリエイトが扱える商品というのは、
通常、販売者の販売しているフロントエンド商品だけです。

フロント商品の特徴は??

そう、低価格なので利益額も低いのです。

つまり、フロントエンド商品しか扱えず、
バックエンド商品という概念のないアフィリエイトは圧倒的に不利です。

「アフィリエイトは最悪のビジネスだ」

と何かの本で書いていました。
僕はそうは思いませんが、著者の書いている理由には納得できます。

「アフィリエイトは顧客リスト(購入者リスト)を確保できない。」

このメルマガを読んでいるあなたはもうご存知の通り、
一度自分の商品を購入した人に他の商品売るのは、全く知らない人に売
るよりも

5倍簡単だと言われています。

通りすがりの人に何か売るよりも、
自分のお店に来て一度買った人の方が買ってくれやすいのは容易に想像
できるでしょう。

しかし、アフィリエイトにはこれを行いにいくのです。

自分の商品を持つメリット

もし、あなたがアフィリエイトをメインビジネスとしているのなら、
自分の商品を作ることをオススメします。

自分の商品を持てば、

- ・アフィリエイトを使うことができ、集客が楽になります。
- ・バックエンド商品を設定でき、利益をたくさん生むことができるようになります。
- ・見込み客や顧客を自分のファンにしやすくなります

先日、あるカリスママーケティングコンサルタントの人とお食事をした際、
彼がこう言っていました。

「アフィリエイトって本当にすごい。人の商品売るためにあんなに頑張るな
んて自分にはできない」

ちょっと嫌味に聞こえるかもしれません。

でも、その力を自分自身の商品売ることに使うことができればどうでしょ
う？

自分の商品を販売することに、高い壁を感じている人はたくさんいるでしょ
う。

「自分のノウハウなんて売れるのか・・・」

「自分よりすごい人はたくさんいるのに、誰が自分の商品を買うのか・・・」

「大した実績もないのに、商品なんて売れないよ・・・」

人は、他人の商品を紹介するときは自信満々に紹介できます。
でも、自分の商品となると、ちょっと謙遜してしまう・・・

ただ、それも最初のうちだけでしょう。
僕自身も以前はそんな風に考えていましたが、
コンサルタントとして自分の知識を売っている今は、自分に自信を持っています。

他人の商品をアフィリエイトする際に、
時間をかけて特典を作っている人はたくさんいます。
ものすごく不思議に思うのですが、なぜそれを自分で販売しないのでしょうか？

自信を持って作った特典であれば、
売ったほうがアフィリエイトするよりもほぼ確実にビジネスは楽になります。

もしあなたが自分の商品を持っていないのであれば、
自分の商品を持つことを考えてみてはいかがでしょうか？
使える戦略やマーケティングの幅が何倍にも広がるはずです。

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」
[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■「稼ぐ系」の情報もう売れないのか？

A:「木戸さん、アダ●ト系で結構稼いだし、次のステージとして稼ぐ系行こうと思うんですが」

木戸:「そうですね。それもありがたいですね」

A:「でも、不安があります」

木戸:「何ですか？」

A:「稼ぐ系の情報ってもう売れないですよ？」

これは、先週の火曜日の午後の、クライアントとのミーティングでの会話の一部。

ご覧の通り、彼はアダ●ト系の教材や絶倫になるサプリ(結構効くらしい)を販売して年間3億円近い売上を上げています。そう、かなり儲かっているということ。

彼は、僕のクライアントの中でもトップの売上をあげていて、彼自身はもちろん、彼の会社のマーケティング担当もかなりスキルがあります。

そこで、別のジャンルにも挑戦したくなってきたみたい。

時と場合によりますが、別ジャンルをやってみるのもビジネスを大きくするための

一つの手であることは確かです。しかし、彼は不安に思っているのです。

「稼ぐ系」の情報ってもう売れないのでは・・・

あなたはどう思いますか？

もう、稼ぐ系に新たに参入にしても稼げないと思いますか？？

ちょっと考えてみてください。

アフィリエイトであろうと、コンサルタントであろうと、情報起業家(詐欺師)であろうと、ビジネスに携わるものとして「儲かりたい！」と思うことは当然です。

例えば、一昔前は「寝てるだけで10万円稼ぐ方法」とか「ド素人が何もしないで月収100万円を超えた方法」とかいう胡散臭さ丸出しの情報がそこらじゅうに溢れていました。今でも、インフォスタイルとかに行けばたくさん見つかります。

でも、その情報を買って、「もう二度と情報商材なんて買わない！」と思っている人でも、「もっとお金が欲しい！」という欲求がなくなったわけではありません。

ただ単に、同じような商品や、胡散臭いメッセージがこの業界で氾濫してそれらが信用できなくなっただけ。

ここで勘違いしてはいけないのは

人々は「儲けたい！」という欲求を無くしたわけではない

ということです。真実を言えば、

マーケット(市場)が変化しただけ

ということです。わかりやすく説明しましょう。

つまりは、「稼ぐ系の商品を求めている人がいなくなった」のではなく、それを求める人々が、同じような商品や、同じような情報を何度も目にできてそれに飽きている、信用できなくなっているということです。

現に、あなた自身も「儲けたい！」と思っているからこそ、このメルマガを読んでいるのでしょう。

人々(マーケット)の考えは変化するもの。
だから、その変化に合わせていけばいいのです。

では、これから「稼ぐ系の情報」を売るには何が必要なのでしょうか？
大きく分けて2つの点をご紹介します。

1: 知的財産を売る

インフォメーションビジネスは、そもそもこの知的財産を売るビジネスです。単純に、PDF を売るとか、DVD を売るとか、そういった形にとられる必要はありません。

僕がやっているように、コンサルタントとして、セミナーや、対面、電話でのアドバイスなど色々な方法を取ることができます。

(僕自身はまだ PDF マニュアルなどを販売していません。)

つまり、インフォメーションビジネスは、あなたの知識、あなたの知り合いの何かのエキスパートの知識や知恵、経験やアイデアといった知的財産を売るビジネスです。

僕は自分自身のビジネスコンサルティング以外にも、エステティシャンの方とのジョイントベンチャーでダイエットに関する知識を売っています。

別に、世界的に有名なエステティシャンではないですし、日本一エステが上手い人でもありません。自宅でサロンを開業している、言ってみれば「普通の」エステティシャンです。それでも、痩せるために必要な知識や美容に関する専門知識は、一般人よりもはるかにあります。だから、売れるのです。

その他にもこういったエキスパート達は、あなたの周りにもたくさんいるはずですよ。

パソコン教室の先生や英会話の先生、学習塾の先生だって、みんな専門知識を持ったエキスパート達です。

事実、彼らはその専門職でお客様からお金をもらい生活しているのです。

彼らもまた、専門知識を売る、「インフォメーションビジネス」をやっている人々だということです。

こういうビジネスは昔からあって、これからもずっと続くでしょう。

なぜなら、彼らが売っている商品(技術や知識)が、とても価値ある知的財産だからです。

もちろん、あなたもご存知の通り、「寝てるだけで月100万」とか「主婦が3日で！ド素人が！」といったスグに使えなくなるだろう情報は、「知的財産としての価値」がありませんが……

2:ニッチ化する

例えば、「アフィリエイトで儲ける方法」と「35歳以上の男性がメルマガアフィリエイトで儲ける方法」があったとしましょう。

もし、あなたが「35歳以上の男性アフィリエイト」ならどちらを選びますか??
きっと、後者を選ぶはずですよ。

前者の場合は、どのアフィリエイトにも選ばれないでしょう。そもそもこんな情報は何年も前に流行って、もう飽きられていますし、アフィリエイトと一口に言っても、サイトアフィリやPPCアフィリなど色々な種類がありますから。

つまり、対象となる人々(マーケット)を絞り、そのマーケットに特化したメッセージ(セールスレターやオプトインページ、メルマガ)を作る(ニッチ化)が成功の秘訣というわけです。

実際に、現在売れている稼ぐ系の商品は、何かしらに特化した商品が多いはずですよ。

ニッチ化して、そのターゲットに特化させた無料レポートや商品をリリースすれば、手にした人も、「本当に自分に合った」情報だと思えるでしょう。

自分のやっていることに最初から特化しているからです。

例えば、「売れるDMを書く方法」という本を読んで、それをわざわざ「これをインターネットで応用するにはどうすればいいのか・・・？」と考えなければいけない本よりも、最初から「売れるネット専用セールスレターを書く方法」という本の方が、インターネットでビジネスをしている人にとっては価値があるのです。

これは、自分が買う側の立場に立って考えれば、ニッチ化されている商品には、ものすごい魅力を感じるのです。

この2点を意識すれば、マーケットの変化にも自然に対応することができます。

それまでのやり方が通用しなくなっただけで「もう売れない」と判断するのは非常にもったいないこと。

今回は、稼ぐ系に特化してお伝えしましたが、もちろん他のジャンルでも使えます。

あなたはどんな「知的財産」を提供できますか？
それをどうやって「ニッチ化」しますか？

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」
[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■テスト、テスト、テスト

「ダイレクトレスポンスマーケティングは最高だ！」
と、あなたが思う一番の理由は何ですか？

・少ない資金で大きく稼ぐことができる

- ・高確率でお金持ちになることができる
- ・お客の声や注文がダイレクトに自分に届く

などなど。DRMのいいところというのは、考え出せばキリがないほど出てきます。

しかし、僕自身が一番最高だと思うのはもっと本質的な部分です。それに、これは僕らインターネットマーケターにとっては「特に」です。思いつきましたか？

全ての結果が数字で出る事

そう、DRMは全ての結果が数字で出ます。自分がやった事が数字ではっきりと結果として分かるのです。

特にインターネットという「ツール」を使えば、クリック数や、成約率(コンバージョン)、リストの数はもちろん、セールスレターの精読率や、メルマガの開封率まで・・・もう最高としか言いようがありません。

だから、数字が自分の期待より低かったら、どこかあで自分が何かを間違えていたという事。

だから、どこで間違えていたのか？それを探して、修正して、またトライすればいい。

重要なことは、このプロセスを続けることです。このプロセスを続けられる人は、インターネットマーケターとしてほぼ間違いなく成功することができるでしょう。なぜかって？

優秀なマーケターは、自分が何も知らないということを知っている

そう、僕もあなたも何も答えなど知らないということ。
どの言葉がお客の感情動かすのか？
どうやればお客が喉から手が出るほど欲しくなるほどのオファーを用意できるのか？
お客が本当に悩んでいるものは何か？

つまり、、、

全てを知っているのはお客だけである

「俺がやることは間違いない！俺はどんな商品でも売れる！」
昔働いていたアフィリエイトやネットマーケティング系の会社の社長はこう言っていました。
自分は天才なんだと。

確かに、彼の開発したFXの自動売買ツールは
最初から3回連続で初月の売上が5000万円ほどありました。

結果、短期間でかなりの額を稼ぐことができ
「調子に乗って」会社をおこしたのです。
そして、その社員として僕が入ることに。

しかし、、、半年後、彼の会社は潰れました。
彼の何がまずかったのか？

罪:彼は自分が「何も知らない」ことを知らなかった

彼は、FXでは成功しました。それは彼自身がFXトレーダーだったから。

他のジャンルに参入しても全く売上は上がりませんでした。

もう、お分かりの通り、「リサーチをする」という概念が彼の頭には無かったのです。

自分は天才だから人の考えていることが手に取るようにわかる、とっていました。

彼はマーケターでもなく、天才でもなく、ただの「バカ」だったのです。

でも、僕らは彼と同じ事をしてはいけません。僕らは天才ではありません。だから、マーケターとして、「テスト」を繰り返すことが重要なのです。

例えば、無料レポートのタイトルだって、書き方やネーミングは腐るほどあります。

でも、実際にどのタイトルを付ければ人の目を引き、ダウンロード数が伸びるのかは、

テストをして結果を見てみない分かりません。

(多くの人は僕らと違ってテキストに書いてますが……)

メルマガの件名だって、日々どんな件名だと反応がいいのかテストしなければわかりません。

テスト、テスト、テスト

全てはテストです。テストしなければ何もわからないのです。

しかし、逆に考えると、「テストをすれば全てがわかる」ということです。

ここがインターネットの強いところ。

ネット上には計測ツールやソフトがたくさんあるし、全て自動でできますのです。

でも、真実は、ほとんどの人はこの「テスト」を怠けているということ。

みんなテストが重要だということはわかっている。

でも、、、、めんどくさい。何個も同じレポートのタイトルを考えるは面倒だし、

何度も変更するのも面倒、どれが一番いいのかなんてめんどくさすぎる！

あなたはどうか？？？

残念ながら、こう考える人は、この世界で長生きすることができないでしょう。

何故なら、インターネットの世界は変化が早過ぎるので、常に何が効果が出るのか？

このことを知っていないと取り残されてしまうからです・・・

気がついたら、リード(見込み客)が今どんな状態にあるのか？どんな方法が効果があるのか？

ということがわからなくなってしまう。

だからこそ、僕らはテストするのです。

常にテストをして、この変化に対応していかなければなりません。

あなたは常にテストできてますか？

もし、できていないなら、いつからはテストを始めますか？

今日？明日？明後日？それとも、、、今？

全てはあなた次第です。

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」

[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■「ブログ」はいらない

このメルマガを始めるにあたり、
リサーチ(市場調査)をしていたときのこと。

僕は普段、億単位の売上のある会社ばかりを相手にしているので

「ネットで稼ぎたい！」というビジネス初心者の方の気持ちがわかりませんでした。

僕自身も、昔は初心者だったのに、今となってはその時の気持ちがほとんど思い出せません・・・

だから、時間をかけてリサーチをしていたのです。

当初僕が狙っていたターゲットは、「メルマガをやっている人」。

メルマガをやり始めた人って、どんな悩みがあるんやろ？

記事のネタが無いとかかな？

とリサーチしていました。

この時の僕は、正直ネットを使ってビジネスをやっている人で、メルマガをやっていない人などいないと思っていました。

何故なら、ぶっちゃけネットを使って儲けるのに、

まずDRMを設計し、メルマガやれば一番早く儲かるし、安定して儲け続けるのには必須だからです。

僕の中ではメルマガをやることは「一般常識」でした。

しかし、リサーチを続けていると・・・

メルマガをやっている人は少ない！？

リサーチを続けていて、わかったことの一つが

メルマガをやっている人の割合は結構少ないということ。

ある人いわく、一番多いのはサイトアフィリエイトをやっている人らしい。

その次がせどり、、、(「せどり」ていまいち何をするのか理解できない)

そして、その次にメルマガだとか。

確かに、無料レポートとか出してみても、

「メルマガ読者を集める方法」のダウンロード数は「ブログにアクセスを集める方法」

に比べて圧倒的に数が少ない。

しかも、よくよく考えたら無料レポートってメルマガやっている人は自分で作って、発行者登録しているから、いちいち自分のアドレス入力してダウンロードする必要がない。管理画面からレポート名入れれば普通に見れる。

ということは、メルマガやっている人のリストを無料レポートスタンドで集めるのは非常に効率が悪い。

それなら、「ブログでアクセスを集める方法」でリストを集めて、そのリストに「メルマガやった方がいいよ」というメッセージを発信してメルマガをつかったマーケティング商材を販売した方が商品は売れる。

つまり、DRM的に言うと、フロントエンドが「ブログ」に関する商品で、バックエンドが「メルマガ」に関する商品ということです。

インターネットマーケティング成功最初のテップ

ポイントは、インターネット・マーケティング成功のためには、「見込み客の頭の中」がどうなっているのかが一番重要ということです。

実際、メルマガというのは、ブログとかせどりとか、色んなことをやってから最終的に行き着く人が多いみたいです。

つまり、僕が「みんなメルマガで儲けようぜ！」と言っても反応してくれる人は意外と少ない。

多分、多くの方は「メルマガねえ～、でも俺は今ブログ頑張っているからいいや」

という反応をするということ。

見込み客の頭の中は、どうなっているのか？

彼らが「認識」している欲求、ニーズ、問題点は何で、そしてそれらについて

彼らは、どんな「真実」を持っているのか？

これは、インターネットマーケティング成功のための重要な質問です。

実際、僕にとっては「メルマガをやる」ということが一番重要で、一番早く、一番儲ける「真実」です。

でも、彼らはそうは思っていないで、「まずブログにアフィリエイトリンクを貼ってそこに地道にアクセスを流せば儲かる！」ということがきっと彼らにとっての「真実」なのでしょう。

もちろん、リストを獲得するためにブログをやっている人もいるでしょうけど、どちらかと言うと、リストを獲得する目的よりも、ブログから直接お金を生み出したいと考えている人の方が多いようです。

見込み客の認識をマーケティングに活かす方法

マーケティングにおいて、本当の真実よりも重要なのは、見込み客にとっての真実です。

例えば、あなたが僕と同じように「ネットで儲けるにはメルマガだ！」と考えていても、見込み客がそう思っていなければ、それは真実ではありません。

例えば、インターネットで儲けるためには「まずブログを作る事だ！」と信じている人に売る場合、以下のどっちが売しやすいと思いますか？

1:「儲かるブログ」の作り方法教えます！」

2:「ダイレクトレスポンスマーケティングを設計し、メルマガを使って長期的に儲かるビジネスを作る方法を教えます！」

1の場合、説明は不要です。なぜなら、「ブログが必要だ！」という真実を持っている人に
「儲かるブログの作り方」というオファーは、ずっと頭に入ってくるからです。

その一方、2は説明の必要があります。
なぜメルマガなのか？ダイレクトレスポンスマーケティングでそもそも何なのか？
ということの説明しなければならないのです。

2を売るなら、例えば
「ネットで集客するにはブログは必要ですよ？でも、そのブログよりももっと大事な事があります。」
と、相手の真実にうなずいてから、関係を築き、本来売りたい自分の商品の話を持ってくる。

アフィリエイトで例えるなら、
まず無料レポートのタイトルを「ネットで儲けるには「まずブログ！」のウソ」とかにして
レポート内でDRMやらメルマガやらの話を説明してレポートの最後に「メルマガアフィリエイトで儲ける方法」
の商品のリンクを貼る、みたいな感じでしょうか。

「ブログ」に触れる事なく、いきなり「メルマガ」という相手の「頭の中にない」話をしても
関心を引くことは難しいのです。

つまり、あなたのマーケティング戦略や、セールスメッセージ(無料レポートのタイトルや説明文、
ブログの記事など)を見込み客の持っている認識からスタートする必要があります。

教訓: 自分の「真実」は必ずしも見込み客の「真実」ではない

あなたの見込み客の信じている真実は？
あなたの見込み客の持っている悩みは？
あなたの売りたい商品をどうやってリンクさせる？

【無料】 なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」
[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■ 20億円稼ぐ男の秘密

これはあるマーケターと会話したときに気づいた成功法則です。
どっかで書いたと思いますが僕は先日、
あるマーケターのコンサルティングに入会しました。

彼は、年商1億円規模の会社を複数経営していて、全部合わせると年商で20億ほどです。

そして、極クローズドなコンサルティングをやっていて、その金額は●百万円。

でも、彼は特別変わったことをやっているのではありません。

それぞれ会社は、FX、恋愛、ネットマーケティングなど、
色々なジャンルを展開していますが、仕組みは全て一緒でした。

ダイレクトレスポンス型のセールスプロセスを作ること

インターネットで見込み客を集め、
その見込み客に商品を効率的に販売していくシステムを作ることです。
そう、僕らがやっているのとなんら変わりはない。

一度このシステムを作れば、
次にやることはセールスプロセスをできるだけ広げてビジネスの規模を大きくしていく。
つまり、彼はこのプロセスをいくつも持っているというわけです。

「変わったことはしていません」

彼いわく、それ以外は特に変わったことはしていないとのこと。

木戸：
「どこでリスト集めてるんですか？」

彼：
「無料レポートとブログです」

木戸：
「リスト買ってるんですか？」

彼：
「絶対買いません。」

木戸：
「それ以外にどこでリスト集めてるんですか？」

彼：
「それ以外は一切やってないですよ。無料レポート配って、ブログとメルマガで儲けてます。」

確かに、話を聞いている限りじゃ何も変わったことをしていない。
でも、全体で年商20億円も稼いでいるぐらいだから、
きっとアホみたいに働いているんだろうと思って聞いてみた。

木戸：

「一日何時間くらい働いてるんですか？」

彼：

「3時間くらいですかね」

木戸：

「短！それ以外は何やってるんですか？」

彼：

「飲みに行ったりして遊んでますね。」

なんちゅ一人だ。信じられん。

一日3時間しか働かないのに年商20億か。

同じようにやっても、

ほとんどの人がこのビジネスだけで飯を食っていくのも難しいのに

彼は年間20億も稼いでいる。

この違いは一体どこから生まれてくるのでしょうか？

「仕組みはシンプルです。それを続けられるかどうかでしょう。」

彼にその違いを直接聞いてみると、こう返ってきました。

同じ「セールスプロセスを作る」「それを広げる」これを繰り返しているだけなのです。

これを繰り返し繰り返しやることで、

どんどんその技術に磨きがかかり、成功の確率も、

成功までのスピードも、どんどん上がっているのです。

毎日、毎日、メルマガを書いていけば、

自然と上手くなるでしょうし、

毎日、毎日、誰かに教えていれば、
教え方もうまくなるでしょう。

こういった毎日の積み重ねで、彼は20億円も稼いでいるというわけです。

最新ツール！最新テクニック！

僕らは、ついついこういった新しい情報に目移りしがちです。
新しいテクニックや新しいツール、新しいメディアなど、、、

ツイッターが登場すれば早速やってみて、
しばらくして効果があまり無いと思えば、次へ行く、、、
でも、ほとんどの人は一つのことを集中してやらないのです。

最近では、プロダクトローンチが流行っていますね。みんなやっています。

「これからはプロダクトローンチをやらないと生き残れない」
という人だっています。

でも、真実は違います。別にプロダクトローンチなんてやらなくても生きていける。
僕自身、これまでこの手法で某企業のプロモーションを5回くらいやりました。
もしかしたら、あなたもご覧になったかもしれないです。それで結構な額を稼ぎました。
でも、5回目やったときに確信しました。

「ああ、これやらなくてもいいわ。」と。

確かに、一瞬で大金を生み出すには、プロダクトローンチが最強でしょう。
でも、1年通して売上を計算すると、「あれ」を毎日やっている方が安定して儲かる。

「あれ」とは何でしょうか？

このメルマガを毎日読んでいるあなたならわかるはず・・・

「あれ」=メルマガ

そう、メルマガです。

このメルマガを毎日書けば、ぶっちゃけプロダクトローンチをやる必要はありません。

なぜなら、2つとも基本は同じ「見込み客と関係を作る」ためのものだからです。

むしろ、「毎日」関係づくりに尽力できるメルマガの方が安定した収入をもたらすでしょう。

結局、僕らがやることはシンプルです。

毎日リストを集める！

そこに、毎日メルマガを書く！

そして、自分の商品を売る！（アフィリエイト可）

これだけです。

「毎日、毎日、飽きずに同じことを繰り返す」これこそ成功の秘訣

結局のところ、これに行き着くってわけですね。

あなたは、毎日何を繰り返しますか？

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」

<<ここをクリックして請求する>>

■なぜあなたの記事は読まれないのか？

さっき、メルマガを読む用のメールボックスを見ていた時のこと。
僕は、自分でメルマガを書くようになってから、
色々な人のメルマガを読むようになりました。
一流の人から三流の人まで。

届くメールは人それぞれ個性があり、
どれも違った内容で、ある意味おもしろい。

しかし、それぞれ違った内容のはずなのに、
そこにはある共通点がありました。

読まれるメールと読まれないメールの違い

実は、メルマガというのは大きく分けて3種類あります。

1:送信者を見ただけで削除される

スパムメールや購読していないのに送られてくるメルマガなど。

2:送信者/件名を見て中身を開くが読まずに一瞬で終わり

ほとんどのメルマガはこの2に入るでしょう。インフォトップ通信やまぐまぐの
公式メルマガなどがこれに当たります。

3:メールを開いて気がついたらじっくりと読んでいた、、、

僕らのメルマガというのはこの3に入る必要があります。

では、どうすればこの3に入ることができるのか？面白いメルマガと面白くないメルマガの違いは？

あなたならもう気付いているでしょう、、、

パーソナリティ

書き手のパーソナリティが伝わってくるメルマガというのは、結構面白いものが多いと思いませんか？

逆に、インフォトップ通信やまぐまぐの公式メルマガ、その他企業の配信するメールは面白くありません。

でも、まぐまぐで人気のある人のメルマガというのは、記事内に個性があり、面白いものが多いです。

だから、あなたのメールが読まれるメールになるには、このパーソナリティを出す必要があるのです。

これから、そのパーソナリティを出す方法をいくつか挙げてみるので、早速試してみてください。

自分の言葉を見つける

ほとんどの人は、自分が好きなメルマガ発行者の言葉を真似してしまいます。

でも、これはあまりいいことではありません。

何故かって？

それはあなたが彼ではないからです。

自分のパーソナリティを完全に押し殺して他人になろうとしても、まあ無理なことでしょう。

他人の言葉を使ったところで「●●さんの真似やん！」と思われてしまうのは容易に想像できます。

それに、そのまま続けてみるとわかりますが、

他人の言葉を真似しながら日々メルマガを書き続けるというのは非常にしんどい。

自分の言葉じゃないから、辛くなってきます。

結局のところ、人はオリジナルのものしか好まないのです。
そして、もちろん誰でもオリジナルになることが可能。
そのために、「自分の言葉」を使うのです。

ただ、パーソナリティを出すにも注意点はあります。

反感を買うことを恐れない

僕のメルマガを日々読んでくれているあなたならご存知の通り、
僕は反感を買うような言葉をちょいちょい使っています。

例えば、
情報起業家＝詐欺師
三流マーケター
などなど。

一部の人、いや結構な数の人を敵にまわす言葉を使っているし
これからもバシバシ使っていきます。

何故かと言うと、強いメッセージというのは、必ず誰かを怒らせるもの。
でも、強いメッセージを発せないということは、誰の心にも響かないという
こと。

メルマガとか発行している意味が全く無いということです。

大阪の橋本市長とか、東京の石原都知事とかは、
かなり強いメッセージを発して、ちょいちょい非難されていますよね？
でも、その非難されるような強いメッセージを発しているからこそ、
一部の人には強烈に支持され、人気を保っているのです。

自分の言葉でしゃべり、自分の思いをストレートに伝える。
結果的に失言問題とか引き起こして、どんどんファンを増やしていく。もちろ
ん敵も。

僕の場合、その効果だけを狙って敵を作っているというわけではないですが、
もちろんその効果も頭に入れて記事を書いています。

何を言うかvsどう言うか

多くの方は、伝えたいことを「どう伝えようか？」と考えてしまいがちです。
でも、こんな言葉があります。

「どう言うかより、何を言うかが重要」
by 広告の父:デビッドオグルヴィ(ザ・コピーライティングより)

この言葉のとおり、どう言うか考えるのではなく、
何を言うかを考えるべきなのです。
それは、セールスレターであろうと、メルマガであろうと、
ブログであろうと、無料レポートであろうと、何でも一緒です。

「どう言うか？」という表現方法ばかり考えて文章を書いていると、
結局「何が言いたいのか？」となってしまうのです。

僕もまだコピーライティングをしっかりと学んでいないころ、
初めて書いたセールスレターでこんな状況に陥っていて、
この間、超久々に読み返したら、まあひどい出来でした。
(もちろんほとんど売れなかった・・・)

それに、「何を言うか？」ということ意識せずに表現方法ばかりにとらわれた
文章だと
だらだらとした文章になってしまい、結果、全く面白くないメルマガになってしま
うのです。
メルマガの反応が無いというのは、多くの場合、これが原因です。

「メルマガは教育が全てだ！」はウソ

「メルマガは教育が全てだ！」と言っている情報起業家が多いせいか多くの人はメルマガで何か教えないといけないと思っています。でも真実は教育が全てではありません。

学生時代を思い返してみてください。
先生の授業を真剣に聞いていた人はクラスで何人いましたか？
極少数だったのでは？

少なくとも僕はほとんど授業中は寝ていました。
何故なら、単純に面白くなかったからです。

もちろん、先生にもよりますが、ほとんどの先生はつまらない。
でも、きっと授業の内容自体は役立つ情報満載のいいコンテンツなのでしょう。
それでもつまらないから寝てしまう・・・そう、教育は面白くないのです。

面白かった光景を思い出してみると、先生のプライベートな話とか雑談ばかりしか思い出せません。

プライベートな面を出す

これが鍵です。プライベートな面を出すことを恐れる人もいるかもしれませんが、出した方が読み手は親近感を感じます。だから、自分の趣味や家族の事、日々の出来事などを公開する方が「面白いメルマガ」と思われるのです。

以上、今日ご紹介した点を意識して、早速メルマガを書いてみましょう。きっとこれまでと反応が変わってきます。

役に立ちましたか？

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リ

スト構築術」

<<ここをクリックして請求する>>

■ ネット最強の戦略

あなたはデパ地下好きですか？

僕はデパ地下が大好き。

デパ地下の一角にある食事ができるコーナーの飯は最高にうまい。
結構高いけど、うまいもん食べれるなら金額は基本的には気にしません。

それにデパ地下といえば

試食！

販売員のおばちゃんが、つま楊枝でうまいデザートとか惣菜とかをタダで配っています。

さすがにデパ地下だから、その辺のスーパーと違ってモノはかなりいい。もちろん美味しい。

「うわー美味いわーおばちゃん」

と言うと、

「これも食べてみてー」

おばちゃんはどんどん他のものをすすめてくる。

美味しい！美味しい！そう言いながらいくつか試食すると、、、

目には見えないパワーが自分を覆ってくる、、、

あなたも一度は経験したことがあるでしょう。このパワーに覆われた経験が、、、

何か買わないといけないな・・・

そう、これが試食の力。そのまま「おばちゃんありがとー」と言って立ち去るとおばちゃんに非常に悪い気がしてくる。

この試食の力が強いところは、相手から強制されるのではなく、自分の中からこういう気持ちが自然と湧いて出るところ。さらに、このパワーは強烈なモチベーションとなって、試食したものを買ってしまおう動機になります。

返報性の法則

これが「返報性の法則」というやつ。

つまり、人は、相手から何かをもらったら返さないといけないんじゃないかという気持ちが自然と湧いてくるもの。タダで試食させてもらったら、何か買わないといけないんじゃないか、と言う気持ちが自然と湧いてくるのです。

もちろん、デパート側もこの効果をわかっていて、試食という戦略を使っています。

デパートだけでなく、観光地とか行くと、必ずこういう試食はあるもの。無理やりにも「一口だけ食べてみて！」と言ってくるところもあるぐらい、、、
(味をわかってもらおうとやっているのもあるとは思いますが)

とにかく、みんな試食をさせれば商品を買ってくれる確率がグンと上がることを知っているのです。

そして、これこそ、、

インターネットマーケティングにおいて最強

僕達インターネットマーケターは、この返報性の法則を最も有効に利用することができます。

何故かって？それは、インターネットなら、
どれだけコンテンツを提供しようが、コストは全くかからないから。

つまり、デパートの試食と違って、
惣菜やデザートみたいな「モノ」を提供するわけではありません。
モノの場合は仕入れとか製造とかおぼちゃんの人件費とか、とにかくお金がかかります。配れば配るほど。
でもネットなら「情報」というコンテンツを提供するから費用はかからないのです。

だから、ネットを使えば1万人に提供しようとコンテンツを提供するための費用はゼロなのです。
これを使わない手はありません。

次のことを日々考えてみてください。

メルマガやブログの読者にとって無料で提供でき「おいしい」と思えるコンテンツは何だろう？

重要なのは、「読者にとって」という部分。
これは、自分の商品を作るときとかも同じことが言えますが、
多くの方は、自分のコンテンツにあまり自信を持ってません。

「商品作ったらいいじゃないですか」

そう言うと

「いや～、私よりすごい人なんていっぱいいますし・・・」

と謙遜しているのか、自信がないのかはわかりませんが、みんなこう言うのです。

でも、何の世界でも上には上がいるのだから、そんなこと言い出したらキリがない。

世の中、大学の先生もいれば、高校の先生、中学校、小学校の先生もいます。

大学の先生から見れば、小学校の先生が教えている内容なんて当たり前だろうし、

大学の方が高度な内容を教えているでしょう。

じゃあ、小学校の先生はいらないのか？

世の中、大学の先生ばかりでいいのか？

いや、そんなことはありません。

だって、小学生が大学生の授業を聞いたところで全く意味がわからないでしょう。

それでは、いくら高度な授業だとしても、小学生にとって大学の授業は全く「価値がない」ということです。

“受けとる側にとって”価値があるものは何か？

「アフィリエイトて何？」というレベルの人に、プロダクトローンチを教えようとしても、ぶっちゃけ意味がわからないでしょう。

だから、「アフィリエイトて何？」という人には「アフィリエイトとは」ということから教えていかなければならないのです。

それがこの人にとっては一番価値があることだから。

そして、インターネットマーケティングにおいて重要なのは、この「価値あるコンテンツ」を

与えて！与えて！与えまくること！

そうすれば、僕らがデパ地下で経験したように
「何か買わないといけないよな・・・」
という強烈なパワーが相手の中から自然と湧いてきます。

そして、いずれこういう言葉を聞くことになるでしょう。

何か有料で売っているものはありますか？

これが聞ければあなたの戦略は成功です。
半自動的に商品は売れていき、あなたのビジネスはどんどん大きくなっていきます。

その上、この戦略のいいところは、

時代の変化に左右されない

というところ。変化の早いインターネットの世界でも、
この戦略は左右されることはありません。
いつの時代も「返報性の法則」は有効なのです。

あなたは見込み客に何を提供できますか？
あなたの持っている、“見込み客にとって”価値のあるコンテンツは何ですか？
もし無いのなら、どうやってそれを作り、どうやって提供していきますか？

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」
[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■面白い記事を書くコツ

一昨日の夜、
クライアントのメルマガの記事をチェックしていたときのこと。

彼は最近メルマガをやり始めたところ。
メルマガの書き方を基本からしっかりと教えて、
もう10通くらい書いています。

最初はかなり苦労していたみたいやけど、
だんだんと慣れてきたようで、個性も出てきました。

でも、その日のメルマガは何かおかしい……
おかしいというか……

面白くない

「最近寒いですね。この時期はいつも寒いですが、
今年は特に寒い気がします。云々……」

とこんな出だしでした。

あなたは、この出だしを見てどう思いますか？

僕はぶっちゃけ、

そんな話どうでもいい

と思いました。

そう、これは初心者に、いやたぶん
メルマガを書いている人の半分以上は当てはまること。

みんななぜか、メルマガの出だし(これをオープニングと言う)

でだらだらと全く本題と関係無いことを言おうとします。
でも、正直言って読んでいる側からすればどうでもいいもの。

このオープニングは非常に重要で、相手の注意をキャッチして、
さらに次の文章を読みたいと思わせないとはいけません。

一度読み始めてしまえば、よほど文章がつまらない限り、
次へ次へと読んでいくのが人の習慣です。
何かを読み始めて、途中で止める事は、心理的にも苦痛なのです。

だから、このオープニングを書くという行為は、
いつも簡単に書いているように見えるかもしれませんが、
僕達、文章を書く人間は一番注意しなければいけないのです。

そして、ここで初心者がやってしまいがちな間違いがあります。

素晴らしい文章を自分で生み出そうとする

売る文章(コピー)を書くという作業は、一見クリエイティブな作業に思われて
いますが、
実際はそんなことはありません。

メルマガは難しと思っている人の多くはこう思っています。

「自分には文章力がないから・・・」と。

でも実際は、文章力なんてものはほとんど関係ありません。
もちろん、多少はクリエイティブな発想とかも必要ですが、
みんなが思っているほど必要ではありません。
誰でも持っている程度でじゅうぶんです。

それよりも大切なのは、

テンプレートを使うこと

誰かがやって既に上手くいったものを参考にするのが一番です。

さっきの「オープニング」で言えば、
上手くいったセールスレターやメールのオープニングを「パクる」ということ。

世界のトップコピーライターは「スワイプファイル」というものを持っています。
スワイプとは、借用するという意味で、要するにサンプル集のことです。

優れたコピーライターになる条件は2つあります。

一つは、良い教師に出会うこと。ちゃんとした人から教わる事。
そして、もう一つは、「いいサンプル」をたくさん集めることです。

どちらかと言うと、後者の方が大切です。
つまり、

徹底的に真似すること

クリエイティブに考える必要はないのです。
コピーライティングはテンプレートを使うことが非常に重要です。

だって、自分で考えぬいて出たアイデアよりも、
世界のトップコピーライターが考えて、しかも結果的に上手くいった文章の方が
間違いなく効果があるからです。

あなたは、上手くいったテンプレート持っていますか？

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？
作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」

<<ここをクリックして請求する>>

■ 3千円 v s 10万円、結果は？

何年か前、まだ全くお金が無かったときに僕はあるコピーライティングの本を買った。

確か 3000 円くらいだった。

買った理由は簡単。

情報商材は高く買えないけど、一般書籍ならまだ手の届く範囲だったから。

でも、一般書籍で 3000 円と言えば結構高い方だし、当時の僕にとっては 3000 円でも結構キツイ。

だから、僕はその 3000 円の投資を取り返す為に、必死になって毎日勉強した。

まだ駆け出しで、僕にとっては全てが新しい情報！
でも、その本の原書は 80 年くらい前に書かれたもの。

やっぱり英語圏はすごいなーとか思いながら、
どんどんコピーライティングの世界にのめり込んで行った。

まだ水商売をしていた時だから、
夜中に家に帰ってきて、酒を飲んでるにも関わらず
必死になって勉強した、、、

ネット上で使う文章全てにこの本で学んだことを実践した。
するとスグに結果が出て、投資した3000円なんてスグに取り返した。

そしてその頃、もう一つ教材を手に入れた。
それは、あるネット上では有名な起業家の教材。

確か10万円くらいするコピーライティングセミナーのDVDだったと思う。
DVD12枚組に分厚いテキストが2冊。

友達は自分はもういないからと言って、
タダで提供してくれたやつ。

でも、僕はそれを部屋の片隅に置いたままで全く勉強せずに
結局、今となってはどこに行ったのか全然わからない、、、
(もう捨ててしまったのかも?)

なぜ、3000円の教材は必死になって勉強したのに、10 万円の教材は全く勉強しなかったのか？

ちょっと考えてみてください。この答えは非常に単純。でも非常に深いです。
もしかしたら、あなたも一度は経験しているかもしれません。

その理由とは、単純にお金を払っていなかったからです。

3000円の方は、当時の僕にとっては結構高い。
だからこそ、「取り返してやろう」という気持ちで必死に勉強しました。
よく「自腹を切る」と言うように、自分の財布からお金を払うという行為は痛
みがあります。
そして、その痛みと引換に何かを得る、、、

実際、全く見ていないけど10万の教材も中身は結構よかったですでしょう。
提供してくれた友達自身はすごくよかったと言っていましたし。

だから、中身を考えてみれば、それは自分が払った痛みと中身の質という
のは全く関係ないので。
しかし、人間は自分の払った痛みに対して価値が得られると言う、とても根
深い信念があります。

高いワインを飲むときはじっくり味わって飲もうとするけど
コンビニで買ったワインを飲むときはグイグイ飲んでしまうのと一緒です。
しかし、何かのテレビの企画でやってたけど、実際は、
高いワインと安いワインを飲み比べて100%言い当てられる人なんてまあ
そんなにいない。
もちろん、わかる人にはわかるんですが、
ほとんどの人にとっては中身は一緒ということです。

プラシーボ効果

これは医療の世界ではプラシーボ効果と言われています。

例えば、「頭痛薬」だと思い込んで飲んだのは、
ただの小麦粉だけど、実際に頭痛が治ってしまったり。

プラシーボ効果は自分が払った痛みに対しても同じ効果があります。

千円で買った頭痛薬と、一万円で買った頭痛薬とじゃ、
全く同じものであったとしても、一万円で買った頭痛薬の方が効果が出ると
いう現象です。

「無料」と3000円の違い

僕が買った3000円の教材は、当時の僕にとっては痛い金額。
でもその痛みに見合う結果が得られると信じてそのお金を払いました。
だから、意地でもその結果を得ようと思って必死になって勉強しました。

そして、その教材代金の3000円なんてスグに取り戻し、
その何倍もの金額をこの教材から手に入れることができました。

一方、タダで手に入れた教材には、頭の中では貴重なノウハウが入っているとわかっているつもりでしたが、

潜在意識レベルで、「結局タダで手に入れたものはタダの価値しかない」と考えていたのでしょう。

結果、今となってはどこに行ったのかもわからない、、、

ネット上にはたくさんの価値ある情報が無料で手に入ります。
「19800 円で販売していた商品を無料でプレゼント！」という無料オファーを毎日のように見かけます。
でも、本当にその価値を手に入れるには、結局自分に痛みが伴わなければいけません。

無料のモノで勉強して成功した人なんて、
少なくとも僕の知っている人の中にはいません。

僕も、無料レポートとかダウンロードするけど、
実際真剣に読むものなんてまあないです。
リサーチのために読むぐらいで、
そこから何か学び取ろうとは思わない、、、

教訓: 本当の価値を引き出すためには自腹を切って手に入れるべし

よく友達同士で買った教材を回しあったりすることがあるけど
あれは辞めた方がいいです。
僕もクライアントにはいつも言っています。

何かを学びたいときは、自腹を切って買ったほうが結果的に得られるものは
タダで手に入れときの何倍にもなるからです。

自分へと投資は絶対にケチってはいけません。

自己投資をケチる人間はまったくもって成長しません。
僕の周りにも、あれくれ、これくれと言って来る人がいるけど、

正直ウザいし、その人自身も大して結果がでていない、、、

あなたが販売者だったら？

ちょっと考えてみてください。

あなたが販売者だったら、ここまで読んできた内容をどう活かしますか？

- ・人は無料のモノからは価値を引き出せない
- ・何か学び取るなら、高い金額を払った方がリターンは大きい

この2つの点を意識して、考えてみてください。

・

・

・

・

・

答えは浮かびましたか??

たぶん、この記事をここまで飽きずに読んできたあなたは
きっと優秀でしょうから、僕と同じこの結論に達したことでしょ。

安売りはするな！

ということ。ほとんどの販売者は価格を上げることにとても抵抗を持っています。

「お客さんのことを考えたらできるだけ安く・・・」

なんて言葉をあなたも一度は聞いたことがあるでしょう。

でも、ここまでの話で分かる通り、実際は価格を上げた方が、お客さんの満足度も高く、得られる結果も大きくなるのです。だから、価格を上げる事を恐れてはいけません。

よく、アフィリエイトでも、「メール相談受け付けてます！いつでもメールください！」とブログやメルマガで書いているけど、正直あれはよくないですよ。

自分を安売りしすぎです。

一回、試しに色々と質問したことがあるんですが、まあノウハウを垂れ流すこと・・・そこまで言ったら売るもんなくなるやろ！と言いたくなりました。

僕達、情報を売るモノにとって無料で教えるというのは絶対にやってはいけないことの一つ。

だから僕は自分のサービスにお金を払ってくれた人の質問にしか答えないし「ちょっと聞きたいんですけど・・・」という言葉は完全に無視します。

あなたも友達に「アフィリエイトについて“ちょっと”教えてよ」と言われたら絶対に断るべきです。彼らはお金を払わずにあなたの時間を奪っていく時間泥棒です。

泥棒は犯罪です。

時間泥棒はあなたの時間の価値をわかっていないし、情報の価値もわかっていません。

僕自身も昔は友達に無料で教えていたけど、それで成功した友達は一人もいません。

むしろ、一週間で学ぶことをやめていく奴がほとんど。

だからもしあなたが無料で相談を受けているなら、今すぐに有料に切り替えるべきです。

それだけでもあなた自身のサービスが一つ増えるし、マーケティングの幅も広がります。

それに、人間はすぐに手に入るものに価値を感じません。

同じように、スグに連絡の取れる人間に価値を感じないのです。

ネットマーケティングで最強の戦略はコンテンツを無料提供することですけど、

何でも無料で提供すればいいと言うものではありません。

きちんと線引きをしなければいけないのです。

- ・無料では教えない(安売りはしない)
- ・スグに連絡の取れる人間になってはいけない

この2つを踏まえて、あなたはお客さんに何を提供できますか？

どんなサービス、どんな商品を作ることができますか？

そして、いつからそれを提供し始めますか？

今日？明日？明後日？それとも、一年後？

全てはあなた次第です。

【無料】なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？

作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「リスト構築術」

[<<ここをクリックして請求する>>](#)

■あなたが稼げるようになる魔法の質問

これから、確実にあなたの役に立つ話をします。
あなたがネットだけで生活したいのならしっかり読んでほしい、、、

誰に向かって言っているのか？

多くの人の最大の間違いの一つはターゲットが明確化できていないこと。
つまり、誰に向かって言っているのか？ということです。

僕が見てきた中では、ターゲットは？
と聞くと大抵の人がこう答えます。

「初心者です」

でも、それ以外のことを何も想定していません。
一言で「初心者」と言っても色んな人がいます。

例えば、パソコンはプロ並みに使えて、最近アフィリエイトを始めた人。
この人達の場合、パソコンに関する知識はすでにあるので、
「ワードを使って文章を書きましょう」とか「メモ帳を開いて下さい」と言えば、
間違いなくその人は理解してくれます。

一方、同じ初心者でも最近パソコンを買ったばかりの 70 歳の人の場合、
同じような言葉を使って理解できるでしょうか？

「ワードを使って文章を書きましょう」
「メモ帳を開いて下さい」

まず理解できません。そもそもワードって何？となるでしょうし、
メモ帳は紙とペンを用意するかもしれません。

つまり、ターゲットを明確化できていないと、
話すべき言葉を選ぶのに苦労するということです。
ただ単に「初心者」と言っても人によって使うべき言葉は全然違います。

「お金が稼げません・・・」と悩んでいる人は、ほぼ100%と言っていいほどこの明確化ができていません。

いや、「ネットビジネス」をやっているほとんどの人と言ってもいいでしょう。あなたの知っているあの有名情報起業家だって、明確化できていません。

「リストを大量に集めりゃ誰か買うでしょ」
という三流の考えでビジネスをやっているから、、、

ターゲットが明確化できていないと、メルマガでもブログでも読者にマッチした記事を書くことができません。
だから、発するメッセージはあっちに行ったりこっちに行ったりして読者が離れていってしまいます。

売るための文章なら問題はもっと深刻

あなたもこれからきっと、
自分の商品を持ってアフィリエイトを使う側の存在になっていくことでしょう。
ただ、その時は必ず「セールスレター」というのが必要になります。

そして、セールスレターを書く場合は、
この「ターゲットの明確ができていない」という問題はメルマガやブログでの記事とは比べ物にならないほどの深刻な問題です。

何故かって？
あなたの書いたセールスレターで言っている事が、全く読み手にヒットしなかったら、
その見込み客はあなたの書いたレターを二度と読むことはなくなるからです。

「この人の商品は自分のためのものじゃない」

とあって、あなたの元から去っていきます。。。。

あなたの狙っているお客さんは本当はどんな人なのでしょう？

すでにブログやメルマガにある程度の読者がいるのなら、マメに調べておくことが必要です。

まだ始めたばかりなら、紙とペンを用意して、自分のターゲットは具体的にどういう人なのかを、書いていきましょう。名前、性別、住んでいる場所、職業など、とにかく具体的に書きだしてください。

Q:あなたのターゲットは具体的にどんな人ですか？

A: _____

あなたはどんなビジネスをしているのか？

有名な話があります。

昔、アメリカで鉄道ビジネスをやって大成功している会社がありました。その会社の社長は「自分のやっているビジネスは鉄道ビジネスだ」と考えていました。

何年も経ってから、技術が発展してくると、飛行機という新しい移動手段が生まれました。

彼は自分のビジネスは鉄道ビジネスだと思っていたので、電車で飛行機に競争しようと思いました。

結果はどうなったと思いますか？？

当然、鉄道は飛行機には勝てませんでした。アメリカの国土は広いですからね。

今、その鉄道会社があるのかも疑問です。

でも、その会社の社長が自分のビジネスを「人に移動手段を提供するビジネス」と考えていたらどうでしょうか？

たぶん彼は、他の飛行機会社が生まれてくる前から、新しい技術として飛行機を使ったのではないのでしょうか？
もしかしたら、飛行機会社が上手く行って、鉄道をやめていたかもしれません。

この話のポイントは、あなた自身が自分のビジネスをどう定義するかによって、
思考の枠が広がるということです。

あなたは「アフィリエイト」じゃない

多くのアフィリエイトは、自分のことを「アフィリエイト」だと思っています。
つまり、自分のビジネスを「優良な商品やサービスを紹介するビジネスをやっている」と
定義しているということです。

でも、例えばこの定義を「お客さんに有益な情報を提供するビジネス」という
風に、
枠を広げてみたらどうでしょうか？

有益な情報を提供するのだから、必ずしも他人の商品に限る必要はありません。
「アフィリエイトって何？」というレベルの人に、「アフィリエイトとは」
を教えることはあなた自身でできるはず。

むしろ「アフィリエイトとは」を教えるのに、
わざわざ他人を紹介する必要はないですね？

あなた自身が「アフィリエイトとは」を理解しているのなら、
あなたが教えればいいのです。

あなたがアフィリエイトで仮に月1万円稼いでいるのなら、アフィリエイトって何？というレベルの人に、月1万円稼ぐ方法を教えることだって可能なはずですよ。月1万円を稼ぐためにやっていることを、彼にお金をもらって提供すればいいのです。

そうすれば自分の商品を持つことができます。結果、あなたはアフィリエイトを使う立場の人間になり、あなたの収入はどんどん増えていくのです。

「たったの月1万円で・・・」なんて考える必要はありません。あなたのその月1万円稼ぐ知識を必要としている人は必ずいます。

収入が上がって月2万円稼ぐ方法、月3万円稼ぐ方法と商品を増やしていくことも可能でしょう。アフィリエイトシステムを利用すれば収入を上げることはあなたが思っているよりも簡単です。

結論として、あなたは自分の思考の枠を広げることで収入を増やす確率がグンと上がるということです。

Q: あなたは自分のビジネスをどう定義しますか？

A: _____

オファーは何か？

オファーとは、もう何回も説明していると思うけど、お客さんがお金を払って何を受け取れるのか？というモノ。

「120円払ったら、缶ジュース一本差し上げます」というのもオファーです。

これが例えば無料レポートだとしたら、

「メルアドを提供すると何をもらえるのか？」
ということになります。

「無料レポートがダウンロードされない・・・」という悩みは、
このオファーが見込み客にとって魅力的なものではない場合はほとんどで
す。

だから、無料レポートを作るときは
「相手に取ってどんなものが魅力的なのか？」
ということを明確にして、それを作る必要があるのです。
そのためには、さっきのターゲットの明確化が必要不可欠です。

Q:あなたの見込み客にとって魅力的なオファーはどんなものが考えられま
すか？

A: _____

信用してもらうには何が必要か？

見込み客というのは日々疑い深くなっています。
それは当然、インターネットが普及していけばいくほど、毎日たくさんの広告
を目にしていけるからです。

毎日毎日、何百、何千という広告を目にしていれば全部が全部信用できる
はずもなく、
「絶対嘘だ」という疑いの目で見えてしまうのが見込み客の現状です。

特に、僕達みたいに、毎日パソコンやインターネットに触れる人間にとって
は、
全部信用していたらたまったもんじゃない・・・

だからこそ、僕達は常にこのことを考える必要があるのです。

どうすればこの疑い深い見込み客に自分を信用してもらえるのか？

あなたがこの疑いをはらすことができない限り、誰もあなたのことを信用して商品を買ってくれることはありません。もちろん、それはあなたが紹介している商品であっても。

逆に言えば、この疑いをはらすことができないような商品に手を出すべきではないということです。

僕達の接しているインターネットマーケティングの業界はいまだに胡散臭い情報起業家(詐欺師)がたくさんいます。

実際に会って話してみたり、付き合いをするようになるとわかるけど8割ぐらいの人は腐っている。特に某大手 ASP で商品を販売している人の多くは、ぶっちゃけ常識のないバカばかりです。

約束は守らないし、平気で遅刻はするし、メールしても返信してこない、電話してもかけ直してこない。しまいには、「忘れてました～～すみませ～～ん」と軽く謝るだけ。

きっとその中にはあなたも知っている人もいるでしょうし、あなたは尊敬し、彼の言うとおりに行動しているかもしれない、、、

でも、あなたが実際に彼らに会ってカフェでお茶する時がきたならその時に気づくはずですよ。

「どういう風に育ってきたんだコイツは？」と。

購入する前にはセールスレターに「万全のサポート！」とか書いておきながら、いざ購入したら態度は一変する。

「それぐらい自分で考えてください」
「何のためにその質問をするんですか？」
と軽くあしらう。
質問メールを返さないことだって当たり前のようにあります

顧客を何だと思ってるんだか・・・

きちんとサポートしないなら、
最初からサポートなどつけるべきでは無いと思うのは僕だけでしょうか？

結局そういう人間ばかりだから、
まだまだ世間からみたらこの業界は胡散臭い。
胡散臭いから信用されない。

だから商品もどんどん売りにくくなっていく、、、

と、まあ話はそれでしたが、常にこのことを考えてみてください、

Q: どうすればこの疑い深い見込み客に信用してもらうことができるのか？

A: _____

以上、今日の4つの質問を常に自分に問いかけ、
時間を取って解決策を考えだせば、あなたの収入が上がる確率は2倍以上
になるはずですよ。

一木戸政利

■ **無料プレゼント**のお知らせ

なぜ、あなたのメルマガ読者は一向に増えないのか？

作業時間は一切変わらないのに、メルマガ読者がザクザク集まる「0からリストを生み出す4つの秘密」

情報起業家＝「詐欺師」が教えてくれない“真実”...

クライアントに年間2億6000万円稼がせるマーケティングコンサルタントが、情報起業家＝「詐欺師」が教える内容とは異なるメルマガ読者増の“真実”を公開します。

もし、あなたがアメブロ、ツイッター、Facebook をやっても読者が増えないと悩んでいるなら...

もし、あなたがツールを使ってアクセスを集めても、「メルマガ読者」は増えないと悩んでいるなら...

このレポートはあなたのためのレポートです。
なぜなら、このレポートにはあなたのメルマガ読者
が増えない本当の理由が書かれているからです。

今よりも作業時間を増やすこと無く、あなたの収入
に直結する「メルマガ読者」を増やすことができる
技を伝授します。

今すぐこちらからメールアドレスを入力して手に入れ
て下さい。

[<<ここをクリックして無料プレゼントを手に入れる](#)

[>>](#)