

購入見込み客が
列をなして
あなたに集まる方法！



売らなくても売れる！

秘密のテクニック

悪用厳禁！売れ過ぎに注意です！

目次

はじめに	2
第 0 章【心構え】	3
1:信頼性が一番	3
2:購入見込み者もアフィリエイト	4
第 1 章【ブログで紹介してメールで売る】	5
1:とにかくメールをもらう事	5
2:メールをもらいやすくする方法	6
第 2 章【メール術】	10
1:相談して来る人の心理	10
2:友達になる	13
3:私もそうでした	14
4:Aを紹介してBを売る	15
5:最後まで薦めない	16
第 3 章【秘密を作る】	17
1:あなただけ特典	17
2:申し訳ないと思わせる	17
第 4 章【攻める】	18
1:コメントから攻める	18
2:リピーターを作る	20
最後に	25



はじめに

皆さん初めまして。
tom こと、松原と申します。

私は現在、ブログとメルマガを使った情報商材アフィリエイトをメインに活動しておりまして、現在、毎月約20万円程度コンスタントに稼いでいます。

もちろん多くの方と同じように最初の数ヶ月は、何個商材を買って勉強してもほとんど売れませんでしたし、アフィリエイト自体を諦めようと思った事も何度となくありました。

ですから、いくら優良なノウハウを購入しても、稼げないものは稼げないのだという事も実は誰よりもよく知っています。

そんな私が「あるキッカケ」で突然売れるようになったのですが、その方法は過去に私が見た有料商材のどれにも書かれていませんでしたし、その方法を積極的に行っている人は今でも滅多に見かけません。

そこで、私にとってはすでに当たり前となっているこの方法は、もしかしたら多くの人の助けになるのかもしれないと思い、今回その方法を公開することにさせて頂きました。

このレポートに書いてある方法は理想論ではなく、現在も実際に私が稼いでいる超実践ノウハウです、しかも難しくも何でもない今日からでもできる本当に簡単な事です。

今までとはちょっと違った視線でアフィリエイトを行ってみると、実は簡単に稼げてしまうのだという事を体験して頂きたいと思い書かせて頂きました。

しかも、この方法は稼ぎながらファンも増えるという一石二鳥のノウハウです。
では、さっそくまいりましょう。

第0章【心構え】

1:信頼性が一番

まず最初に、あなたから商材が売れるために最も重要な条件は「信頼性」です。

これは綺麗事ではなく、普段のブログやメルマガの記事でいかに有益な「情報」を発信しているかで、売れ方というのは本当に変わって来ますので気をつけて下さい。

読者があなたの記事を読んで最も知りたいのは
「自分も本当に稼げるのか」「その商材で本当に稼げるのか」という事です。

よく見かけますが、私生活ばかりをつづったような、いわゆる「日記ブログ」では
いくら人気が出たとしても、いざお金を払わねば無くなった時、よほどのブランディング
が出来ていない限り、あなたから購入してもらえる確立はかなり低くなるでしょう。

楽しい人と信頼できる人は違うという事です。

日々、ブログに関するノウハウを書いている人からはブログ商材が売れやすいのは
誰でもわかる事です、誰にでもわかるけど誰もがやっていないのがこれでしょう。

生活に関する記事というのは書きやすく、反応も高いためつい書いてしまうようです。

たまに息抜きのために書いたり、あなたの人間性を見せるために書くのは構いませんが
信頼を得るためにはやはり自分が売りたい商材に関連する情報を多く発信している事が
売れるようになる近道です。

あなたが何をしている人だろうと、家族が何人いようと実は読者さんにとっては
あまり興味が無いのだという事を自覚し、なるべく「情報」を発信して下さい。
ここを間違えるといつまでも売れないアフィリエイトのままです。

あなた自身がどういうメルマガやブログから商材を買いたくなるか。
自分が感じる事は他人も同じように感じるという事を常に意識しましょう。

つまりあなたは、情報商材のプロフェッショナルでなければなりません。

2:購入見込み者もアフィリエイト

これは、当然のようで意識できない人が多いようです。
あなたの記事を読む人は確実にアフィリエイトを知っています。

あなたのアフィリエイトリンクを経由してあなたに報酬が発生する事を知った人に
売るといって極めて難しい事をやっているのだという事を常に意識して下さい。

たくさんのブログ、メルマガの中からいかに自分から購入してもらうか。
他の人に無い自分だけの特徴を出して行くにはどうすれば良いか常に考えましょう。

扱っている物と値段が同じという事は、差別化が重要な鍵となります。

他のアフィリエイトさんの特典やサービスを常にチェックし、
オリジナリティ溢れる対応ができるようアイデアを絞って下さい。

他のアフィリエイトの特典やサービスは常にチェックしましょう。
あなたが魅力を感じた事は積極的に真似をして行くべきです。

誰も、やっている事は所詮、他人の真似です、堂々と真似して下さい。

そして特典というのは何も有名な商材である必要はありません。

アイデア次第で魅力的な物を自分で作る事はできます、あなたが今読んでいるこの
レポートも私が知恵を絞って作った物だという事を考えればわかって頂けると思います。

もっとも簡単で魅力的な特典は、売りたい商材の足りない部分を補完する
「あなたのノウハウ」です、これをレポートにまとめ、あとはそれをいかに
魅力的に伝えるか、これだけで良いのです。

特典はあくまでも「おまけ」です、内容に文句を言ってくる人などいませんから
自分なりにその商材を活用できる方法をまとめてあげるだけで立派な特典と
なりますので、これは手間をかけてでも必ず作るべきです。

これも、知っていても実行する人がまだまだ少ない効果的な特典作成方法です。
ぜひ、実践して下さい。

第 1 章【ブログで紹介してメールで売る】

1:とにかくメールをもらう事

では早速、超高確率で購入へ誘導するための秘密の方法をお伝えしましょう。

どんな有名なアフィリエイトよりも、どんな魅力的な特典を持っているアフィリエイトよりも、あなたを選んで購入してもらうためにたった一つ必要な事。

商材購入の相談メールを貰う事に全神経を注ぐ事。

実は、これが全てだったりします、本当にここが最大のポイントです。

例えば、私が実際に爆転という商材を売っていた時の記事です

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64691072.html#more>

この時、メール相談という形でメールを誘っていました。
その結果どれだけ売れたかと言えば上記の通りです。

実はあの後も売れ続けているのですが、とにかくあの凄い勢いで売っていました。
メルマガを使わず、たった2週間で本当に「ブログのみで」爆転を20本売りました。

理由は何でも良いのです、まずはとにかく読者さんから「意地でも」メールを貰う事に
神経を集中してブログやメルマガを運営して下さい。

メールを送って来た時点で、その人はすでに買う気です。

本当に悩んでいる人しかメールはして来ませんし、実は相談のメールさえ貰えば、
もうほとんど売れたと言っても過言ではないのです。

ちなみに私の場合、相談メールから購入に至る確率は約40～50%もあります、
それくらいメール相談というのは売れるものなのです。

まずはメールをもらう事、これが全ての始まりであり、最大の目的だということを
しっかりと覚えておいて下さい。

では具体的な対応方法へとまいりましょう。

2:メールをもらいやすくする方法

では、どうやってメールをもらうのか具体的な方法です。

まずは先程の「メール相談」という形なら最も誘いやすいですし、確実に見込み客である事がわかります、とにかく目立つ事が重要です。

次に、記事ではあえて中途半端なレビューで欲求不満にさせておいて
詳しいレビューが欲しい人はメールを下さいという形で誘う方法です。

これも明らかにその商材に対して興味がある人しかメールをして来ませんから
かなりの確率で購入へ導ける良い方法です。

あとは、ブログのトップページの目立つ所に「情報商材相談」などとして、いつでもメール
を下さい、気軽にメールを下さいと誘うのも良いでしょう。この時、目立つバナーなどを
利用すると更に効果はあがります。

また、個別記事のテンプレートにメール相談の案内を入れてしまい、常にメールを誘うの
も効果的でしょう、現在私はこの方法を取っています。

また、メールをもらうためによくメールアドレスを記載している人がいますが、
これは実は良い方法ではありません。

特に、「メールはこちら domohiko gmail.com は@に直して下さい。」
などという表示を見ますが、あれではまずメールは来ないと思ってよいでしょう。

私は過去にあの表記でメールをもらった事は一度もありません。

読者さんは忙しいものです、わざわざアドレスをコピーして、しかも を@に
変えて貼り付けてまでメールなどしないものだとして理解して下さい。

では、どうやってメールをもらえば良いのかというと、こういう場合は、無料で使える
レンタルフォームの利用が便利です。

例えば実際に利用している私のメールフォームはこれです

<http://my.formman.com/form/pc/P9ka3aetfD8YymAI/>

こうしたフォームを利用する事でわざわざメールソフトを立ち上げる手間が
無くなりますし、同じメールを送るにしてもなんとなく抵抗が少ないようです。
たったこれだけの事で、メールをもらえる確率はかなり高まります。

このようなレンタルメールフォームは無料で使えますのでぜひ利用する事をお勧めします。
代表的な物は以下の2つです。

ふぉーむまん

<http://www.formman.com/>

フォームプロ

<http://www.formpro.jp/index.html>

フォームを利用する利点に、あらかじめ設問を設置できるという事もあります。

単に、メール待っていますと書いても、相談する人はいざメールを使用と思った時に、
何を書いて良いのかわからない物なのです。

こちらから、あらかじめ簡単な質問を設置しておいてあげるだけで精神的な負担が減り、
すんなりとメールが貰えるようになります。

例えば、

- ・返信用メールアドレス
- ・お名前
- ・相談したい商材名
- ・聞きたいこと
- ・現在持っている商材名

たったこれだけの事です、こうやって設問しておいてあげる事で
質問に答えるだけでメールが送れるという気軽さが生まれます。

相談者さんは、とにかく不安でしかも急いでいる。
これを忘れないよう、読者さんに極力手間と負担をかけないような仕組み作りを
心がけて運営して下さい。

こういう親切さが実は売り上げに繋がって行きます。

もう一つ、メールフォームを利用する利点として「自動返信メール」が使える、という事があります。

これは、相談者さんがフォームから相談メールを送った瞬間に、あらかじめ設定しておいた定型メールを返信できるという機能です。

例えば簡単な物であれば

「たしかにご相談のメールを受け取りました。
内容をじっくりと読ませて頂き、ご返答させていただきます。
24時間以内にお返事いたしますのでしばらくお待ち下さい」

こうしておけば、本当に届いたのだろうか？ちゃんと返事をくれるのだろうか？
という不安を解消する事ができます。

これはたとえ機械が自動的に返信しているとわかっていても
やはり安心できるものなのです。

ぜひ利用すべき機能でしょう。

安心と言うのは売れるための重要な条件の一つです。

「安心」と「信頼」があれば売れない理由はほぼ無くなります。

.....

でかでかと、無料相談受付と書き、その下にメールフォームを設置していました。

る1冊の版権数が2.2本が、これを裏を返せば、これは1冊の版権料が2.2冊の版権料に相当するの

まずは、上におく呂方の場所を、ルを話し

第2章【メール術】

1: 相談して来る人の心理

では、具体的に相談者を購入に導くメール内容です。

まずは相談してくる人の心理をよく考えてみななければいけません。
これは自分が購入を迷っている時の事を考えれば簡単にわかるはずです。

まず、相談者というのは、とにかく「稼ぎたい」のだという事です。

ある程度アフィリエイトをやっていて、商材も何個か買ってみれば、
人に相談などせずに自分で購入判断ができるようになります。

相談するとしても知り合いのアフィリエイターなどに聞いてみる程度で、
知らない人に相談するなどという事はありません。

自分で購入を決断できず、いつも見ているブログやメルマガの運営者、
つまり、あなたに相談してくる時点でかなりの初心者だと思って良いです。

そして、かなり悩んでいます、

- ・稼げない自分が嫌で稼げない現状を脱出したい
- ・本当に稼げる商材なのか知りたい
- ・騙されたくない

こんな不安が渦巻いているはずです。

そしてもうひとつ、相談者さんというのは「買いたい」のです。
そして実はもうほとんど「買う気」で相談をしているのです。

誰かに背中を押してもらいたい、 さんが勧めたから買ったんだという
「自分自身に対する購入の言い訳」を作りたいだけなのだという事です。

つまり、この状態から買わないという事はほとんどありえないと考えても良いのです。

私がこの状態での購入率が40～50%と言ったのは、実は半分近くの人には購入をやめるように説得しているからです。

先程も言いましたが、知らない人に相談してくるような人はかなりの初心者であり、しかも本当に悩んでいて自分がわからなくなっています。

さらに、かなりの確率で「商材コレクター」の場合が多いように感じます。

こういう人は、それこそ甘い言葉をかければすぐに購入してくれますがそれだけは絶対にやってはいけません。

売り上げも大事ですが、やはり、その人に今必要の無い商材の場合はハッキリと購入を諦めさせるのもアフィリエイトの役割です。

そして、そういう親切な人からは、いずれまた必ず購入してくれると思います。私は何度もそういう事がありましたし、購入を必死に止めた結果、それでも買う人は買ってしまう。

「本気で心配してくれてありがとうございます、ここまで何度もメールを下さって申し訳ないのでやはり tomさんから買わせてもらいました。」

こんな意味不明な感謝を受けた事もあります・・・微妙な喜びです。

つまり、先程も言いましたように、相談してくる時点ですでに買う言い訳を探している人がほとんどですから、無理に押し売するような真似をするべきではありません。

これはモラルでもありますし、どんなに止めても買う人は買います。しかも勝手に感謝しながら・・・

ポイントはとにかく本気で相談者の気持ちになって返事をしてあげる事。
あとは自然に購入してもらえます。

そして実はこの時点で、あなたの持っている特典の数や内容などは
購入とはあまり関係無くなって来ているのです。

ただ単に、「相談に乗ってくれたから」、という感謝で購入をしてくれます。

そう考えれば心を込め、大事に返事をする必要がよくわかるはずです。

こちらから商材を薦めるような事を一切書かなくても、質問に対し丁寧に返答するだけで自然に売れるものだという事を理解して下さい。

そしてこれが感謝される秘訣でもあります。

2: 友達になる

つぎはメールの書き方です。

まず一つのテクニックとして、普段の記事の書き方とのギャップが大事になります。
普段ブログやメルマガの記事はなるべく真面目に、まるで講義のように書くとしたす。

教えるように書くといえばイメージがわくでしょうか。
つまり自分が先生で、読者は生徒です。

そして、堅実な記事を書く人だと思わせておいて、いざ相談メールをもらったときには
フレンドリーな文面で返事をする、一気に親近感がわいたりする物です。

このワザは結構効きますので覚えておいて損はないでしょう。

こんな経験があるはずですよ。
怖いと思っていた先生に優しくされた途端、すごく良い先生に思えたりした事が。

そして、知らない物を買う時に、最も信頼性の高い情報は、
「その商品を実際に使っている友人」であるという事です。

例えば私にはカメラマンの友人がおりますが、デジカメを買う時には
デザインも値段も考えず、とにかくこの友人が勧める物を買います。

友人が私を騙すわけはありません、そして何より相手はプロです。
言うなりになっておけば間違いはありません。

例え高額の物を勧められたとしても、プロが見て今の私の状況に最も適した物
を選んでくれたのだと思えば何の躊躇もなく買ってしまいます。

つまり、普段の記事でプロを演じ、メール相談を受ける時には友人になるのです。
友人の勧めを断る人もいないでしょう、初めから買う気で相談しているのですから。

信頼があれば商材を買ってもらうために値段や内容が関係ないという事です。

いかに丁寧に悩みに答えてあげるか、いかに親切な人だと思ってもらえるか。
実はこれが売れるためのたった一つの条件なのです。

3:私もそうでした

先ほど説明した、友人の薦めなら信頼できるという部分を作り上げるためには「共感」が必要になります。

相談者さんが悩んでいたり不安に思っている事に共感する内容を必ず書いて下さい。

「 さんが、 について悩んでいる気持ちはよくわかります、実はつい先月まで私も同じ事で悩んでいましたから。」

この一言でかなり親近感がわくと思いませんか？

しかも悩んで「いた」という過去形になっていますね、つまり現在ではそれが解決されているという事を示す言葉になっています。

これに続けて、どうやってそれを解決したのか、それには何が必要なのかを説明して行くのですが、もちろんお薦めの商材のノウハウのおかげである事を説明してください。

「……そのために必要なのが なのですが、その時に役立つのがまさに (商材名)で触れられているノウハウなのです、私はそれを実践する事で だった が、たったの で になってしまいました。これは技術や運では無く、ただ知っているか知らないかだけの事でした」

というような感じでしょうか。

このような内容であれば、あくまでもアドバイスであり、商材を薦められているというような感じは受けないと思います。ただし商材の有効性だけはしっかりと書きましょう。

そしてもう一つ、あえてその商材が向いていない状況を説明すると、さらに信頼感が増します、単なるお薦めではなく、買わない方が良い条件を説明してあげる事で、本当に自分を心配してくれていると思えます。

ただし、その買わない方が良い条件に相談者が当てはまる場合には、もちろんあえて強調する事もないと思いますが、本当に買う必要が無いと思った時にはここを強く説明する事で、購入を諦めさせてあげる事もできますのでよく考えて書いてあげて下さい。

とにかく「共感」が大事です。 さんの事はよくわかります、私もそうでした、必ず乗り越えられます、と常に相手の立場に立った返答を心がけて下さい。

4: Aを紹介してBを売る

相談メールを受けた場合、もう一つ大事な事は、相談者さんというのは「買いたい」心境にあるという事です。

Aという商材に対して相談してきてはいるのですが、根本的には「絶対にその商材である必要は無い」という事です。

単純に「稼ぎたい」のです。例えばブログ商材で相談して来ているとしても、もし本当に確実に稼げるならメルマガ商材でも構わないのだというものだという事を知っておいて下さい。

経験がないでしょうか、買い物に行って目当ての物が見つからずつい余計な物を買って帰ってしまったという事が。

これと同じですね。

これをどう応用するかというと、相談に対する返信で「保険」をかけておくのです。

Aという商材について説明しながら、

「もしAが思っていた内容と違い納得行かない場合にはBという商材もあります、
さんの今の状況ならこちらの方が合っているかもしれませんね。 したい
というのが目的であればこちらの方が結果は出やすいと思います、ご検討下さい。」

という風に、万が一Aという商材が気に入らなかった時のためにBが売れるかもしれないという保険をかけておくのです。

これにより相談者は目当てのAが見込み違いだったとしてもBという商材を買う事で自分の「買う気」を満足させる事ができるのです。

このテクニックの本当の本質は、複数の商材を紹介する事により「買おうかなあ、欲しいなあ」から「どっちを買おうかなあ」に変えてしまうという心理作戦です。

これも成約率をかなり上げる事ができるテクニックです。
活用して下さい。

5:最後まで薦めない

最後の段階です。

メールの中では、相談者さんの不安を取り除きながら商材の素晴らしさや利点を説明しつつも、最後の最後まで「買った方が良いですよ」というような購入を薦めるような言葉は入れない方が良いでしょう。

何度も相談して来てそれでも煮え切らない場合は強い薦め方をしても良いでしょうが、基本的には単なるアドバイスで止めた方が良いと思います。

初めに書いた通り、相談者さんというのはすでに買う気で相談して来ていますから、無理に薦めなくても買う人は買います。

これは過去の経験から間違いの無い事ですので、買ってもらえなかった時には最初から買う見込みの無かった人なのだと諦めるつもりで臨んで下さい。

それにしても、親切な人だという印象は必ず残りますので、いつかまた困った時には相談して来てくれるでしょう。

最初はつい売りたいくて強く薦めてしまいがちですが、これは売れない確立が上がる事はあってもメリットは無いと考えて良いと思います。

アドバイスまでで止めておけば、あとは自然に購入してくれますし、購入後も親切に相談に乗ってくれた良い人だと喜んでもらえます。

できる限りのメリットを伝え、最後は「ご検討下さい」と、この一言で終わりましょう。

これだけで数日後には、「先日はありがとうございました、おかげさまで購入しました。」というメールが届くはずです。

この感謝のメールは商材が売れるよりも嬉しいものです、このメールが欲しくて更に相談に乗る、また売れる、という波が来るのです。

感謝されながら稼ぐという体験をして頂ければと思います。

次は、少し押し気味に売りたい時の対応術にまいりましょう。

第3章【秘密を作る】

1: あなただけ特典

相談者さんと何度もメールする中でなかなか購入の決断に至らない時に非常に有効なテクニックがあります。

「あなただけ特典」

これは、普段は紹介しない、とっておきの特典というのを用意しておき、相談者さんがどうしても決断を迷っている時に切り札として、実は・・・と、「内緒で」特典を付けてあげるというテクニックです。

「実は、ブログでもメルマガでも紹介していないんですが、せっかく私を信用して相談してくれたので、もし今回私から購入してもらえのなら　　さんだけに内緒の特典を差し上げたいと思います。でも他の人には絶対に内緒にして下さいね。」

と、二人だけの秘密を作るのです。

これは恋愛テクニックでもよく使われるのですが、二人だけの内緒と言われると自分だけを特別扱いしてくれたと思い嬉しくなるものです。

これも単純ですが強力なテクニックですのでぜひ活用して下さい。

2: 申し訳ないと思わせる

相談に対するメールは極力丁寧に書く必要があります。
これでもか、というほど丁寧に書いてあげて下さい。
丁寧に書けば書くほど相手は申し訳なく思ってしまうます。

ここまで本気で考えてもらって、買ってあげないと申し訳ないかな・・・
そう思われる事は多いですし、これを理由に買う人は実際に多いのです。

ここまで心配してくれるなら・・・
そう思われるほど丁寧な対応を心がける事です。

第4章【攻める】

1: コメントから攻める

次は、相談メールを待つのではなく、こちらから攻めて行く方法をお伝えします。

自分がある程度の知識や実績を持って来たら、ブログランキングなどで下位のブログを見て回ってみましょう。

その中でも、更新が頻繁で一生懸命やっていそうなブログを見つけます。こういうブログにコメントを入れ、まずは仲良くなっておきましょう。

できればこの時、自分のランキングが上位にあると、それだけで相手はあなたの事を凄い人だと思ってくれますので、このテクニックを使う時には、たとえこの時だけでも頑張ってランキングを上げておくと更に有効です。

ターゲットとなるブログの運営者さんとある程度、繋がりを持てるようになったらコメントでそれとなくメールを誘ってみると良いでしょう。

「ちょっとコメントには書きにくいので・・・良かったらメールくれませんか」と。

もしくはメールアドレスが表記してあれば、こちらから直接メールするというのも良いと思います。

そしてメールではまず一つ二つ有益なアドバイスをしてあげて下さい。ブログの作り方や、記事の書き方を親切にアドバイスしてあげるのです。

「自分も初心者の頃とても困ったから、一所懸命頑張っている さんには頑張ってもらいたいと思うんです。何かあったら相談に乗るから頑張ってくださいね。」

などと先輩アフィリエイターからわざわざアドバイスをもらったらどんなに嬉しい事でしょうか。

これを数回繰り返して行きながら仲良くなった所で、商材の話などをしながらセールスを始めます。

ここで効果的なのは「商材提供のある塾またはフォーラム」に誘う事です。

例えば「ID アフィリエイト」というメルマガ商材がありますが、あれを購入すると「億万長者研究会」という福田耕一さん主催のフォーラムに参加できるようになります。

このフォーラムでは実は、商材のモニター募集や商材の配布が非常に頻繁に行われています。

正し無条件ではなく、条件付きの場合が多いです。メルマガ読者2000名以上、アフィリエイト報酬実績1万以上など配布者により条件は異なります。

つまりここに入れば商材をタダで貰える機会が増えるので、初心者さんにとっては非常に魅力的な話です。

そもそも初心者さんは、そういうフォーラムがある事自体を知らない場合が多く、その話を聞いただけで驚く事も多いはずです。

そこで、「商材を全部買いながらレビューするのは金銭的に大変でしょう？
こういう便利なフォーラムがあるからもし資金に余裕があれば入る事を勧めますよ、商材がたくさんタダで貰えますから。」

というふうに誘ってみるのです。

その場で入る事は無いとしても、それまでにたくさんアドバイスをくれ、さらに便利なフォーラムの存在まで教えてくれたあなたの事は絶対に忘れません。

その後もたまに様子を伺ってあげていれば商材を購入する必要が出た時には自然とあなたに相談し、あなたから購入したいと言ってきてくれるはずです。

新人や後輩というのは、言い方は悪いですが自分にとっての見込み客です。

情報商材アフィリエイトをやる以上、誰でもどこかで商材を買う必要があるわけですが、どうやったら自分から買ってくれるかを常に考えて行動しましょう。

ただし一点だけ、自分が確かめて本当に良いと思う物だけを紹介して下さい。

本当にその人に役立ちそうな物だけを薦めてあげて下さい。
初心者こそそのかして何でも買わせるような真似だけは絶対にしないで下さい。

2:リピーターを作る

では、最後のテクニックになります。

これまでに紹介した方法により、あなたからの購入者が出た場合、すでに購入者のメールアドレスはわかっていると思います。

メール相談以外の売上げが上がる時にも、特典の自動配布は使わずに必ず一度メールをもらうようにしておきましょう。

「顧客リスト」を作ります。

このリストで管理すべき項目は、

- ・購入日
- ・名前
- ・メールアドレス
- ・購入商材名
- ・購入商材種別(メルマガ系・ブログ系・サイト系など)

とりあえず最低これだけは管理した方が良いと思います。
これがあなたの、いわゆる「ハウスリスト」になります。

ハウスリスト、わかりやすく言えば「購入見込み客」ですね。

小学校にあがるお子さんのいる家に学習教材のDMを送る。
以前の購入者に対し新製品案内のDMを送る。

どれもハウスリストを持っているからできる事です。
特に、2番目の条件は非常に重要です。

「以前に購入した事がある人」
営業をかける人にとって、これほど「おいしいリスト」はありません。

例えば、ダイエットに興味があって、これまでにダイエット食品やダイエット機器を購入した事がある人のリスト。

これは高額です。
最も高いランクのリストです。

闇ではとてつもない高額で取引されています。

私は以前、こうした特殊なリストを1件1000円程度で購入し、
ある利用方法によって莫大な利益を上げる仕事に関わっていた事があります。

こういうリスト業の場合、最も価値が高いのは先程言ったように
「過去に購入歴のあるリスト」です。

つまり、一度商材を販売し連絡が取れるようになった相手のメールアドレスは
とてつもなく価値のある物なのだという事を理解する必要があります。

今すぐ活用できなくても、管理だけは絶対にしておかなければなりません。

ここからが本題です。

実際には見込み客を最初の購入に至らせるまでには非常に困難を極めます。

少くく知恵を使って集めたリストでも「最初の購入」をさせるには
とてつもない時間とお金が必要になります。

しかし2度目以降の購入時には、信じられないほどの高購入率になるのです。

扱う商材にもよりますが、実は、その扱う商材が「怪しければ怪しいほど」
購入率は上がるのです。

もう一つ言えば、高額商品であるほどその傾向が強くなって行きます。
不思議なのですがこれは本当です。

私がそういう仕事についていましたので間違いありません。

そして実はこの法則、情報商材にも見事に当てはまるのです・・・

では、具体的な数字で見てください。

一度でも購入経験のある人に、過去の商品と関連する物をセールスすると・・・

2回目の購入率約50%

3回目の購入率約80%

だいたいこのような結果になります。

お分かりですか？3回目の方が購入率が上がっていますよね。

更に重要な事は「購入金額も同時に上がる」という事なのです。

これは嘘のような本当のデータです。

つまり、あなたからまず一個でも商材を購入してくれた人のメールアドレスは
とてつもなく価値のある物だという事です。

先程の管理項目を見ながら時折メールを送ってみましょう。

「 の購入から1ヶ月経ちましたが実践は進んでいますか？

実は の実践に役立つ無料レポートを見つけたので紹介します、
もしかだ見ていなかったら読んで役立てて下さいね。」

など、有益な情報を届けつつ、購入した商材の属性に合わせて
新しい商材の紹介メールを送っても良いでしょう。

例えば過去にブログ商材を購入した人には、

「 という激安のSEO商材が出ています。

まだ知っている人は少ないし中身は確かなので今のタイミングで購入してすぐに
紹介すればかなりの確率で売れそうです、私はすでに5本売れました。

もし私経由で購入してもらえる時には特典として を用意しています、
ただしこれはブログでもメルマガでも紹介していない秘密の特典なので
内緒にしておいて下さい。」

このような感じで、あまり売り込み色が強くない程度に挨拶がてら
案内のメールを送ってみると良いでしょう。

実は、案外これだけで売れてしまうものなのです。

あなたから一回目に商材を購入をした方というのは、あなたがその商材に関して詳しい人であると思って決断したはずです。

または、特典が魅力的でそれに釣られたという事もあるでしょうが基本的にはあなた自身を信用して購入してくれる場合がほとんどです。

つまりある程度の上下関係があると考えても良いでしょう。

あちらがお客様であるにも関わらずこの場合に関してはこちらの方が立場が上というちょっと不思議な関係ですね。

過去にコンタクトを取った事もあるし、ある程度信頼している人からのメールですからセールスのメールだとしても好意的に受け取ってくれやすいという事が言えます。

そして購入する時にはまた感謝されるのです、
「情報ありがとうございました、さっそく買ってアフィリしますね！」
というようなお礼を頂いた事もあります。

販売数が増えるにつれ、コンタクトの取れる人が増えて来ます。
つまりリピーターが増えて来ますので、更に売り上げも伸びて行くでしょう。

これを発展させたのがSNSを利用した「塾」であったり「購入者限定フォーラム」
になって行くわけですね。

この状態までくれば1対1の対応があまり必要では無くなって来ますので
さらに効率的なアプローチができるようになるでしょう。

そしてここまで来ればもう売れる売れないの心配ではなく、どうやって売り上げを
伸ばそうかという悩みに変わっていると思います。

ぜひ、このような仕組みを目標に頑張ってください。

私からお伝えできるノウハウはこれで終わりです。

ありがとうございました。

さて、いかがでしたか？実は誰にでもできる簡単なアフィリエイトノウハウというのは
以上で終わりです。もしかして拍子抜けしましたか？

しかしこのように、本当に積極的にメール相談を誘い、しかも本気で購入の相談に乗り、
喜ばれながらアフィリエイトをしている人がどれくらいいるのでしょうか。

この方法、一度その楽しさを知ってしまうと、さらに相談に乗りたくなります。

もっと相談にのって不安を解決してあげたい、もっと感謝されたい、
きっとそう思い始めるに違いありません、私はそうでした。

そして、少しでも売れた実績があればそれを証拠にする事で更に売りやすくなります。
やはり実績を持っているというのは強力な武器ですからね。

そうすると更に相談が舞い込んでくる、喜ばれる、売れる、稼げる・・・

私の経験上、相談者の8割は買うキッカケを作りに相談しているだけです。
ある意味、買わせないであげない事もかわいそうだったりするのです。

最初は相談を受けるなんて怖いかもしれません。自分より、知識のある人に
相談されたらアドバイスできるだろうかと不安になるかも知れません。

でも大丈夫です、あなたのブログやメルマガを読んで相談してくる人ですから
「確実にあなたよりも経験は浅い」と考えるべきです。

ですから自信を持ってアドバイスしてあげて下さい、そして実は、アドバイスをする事で
自分も知識が増えるのだという事も体験して欲しいと思います。

私が稼げるようになった方法はこれで全てお伝え致しました。

今度はあなたが稼ぐ番です。

成果が出た時にはぜひご連絡を下さい、お待ちしております。

最後に

さて、簡単ではありますが、これがブログでもメルマガでも語った事の無い、私がこっそりに行っているマーケティング方法の全てです。

購入者さんや相談者さん1人ひとりにメールで対応するのは正直大変です。

たとえ1日にたった5人の返信だとしても、本気で相談にのってあげることは非常に手間ですし時間もかかります。

しかし、私が実際に実績を出して来たのはこの方法ですし、現在これよりも成約率の高いアプローチ方法を私は知りません。

どんなに一所懸命記事を書くよりも、相談者さん1人に本気で接する事の方が間違いなく売りに直結します。

ただ、気を付けて頂きたいのは、このレポートに書いてあるテクニックを悪用しないで欲しいという事なのです。

相談者さんというのは本気で悩んでいます、自分の大事なお金を無駄にしたくない、今度こそ稼げるようになりたいと必死で相談してきます。

いくら簡単に買いそうな相談者さんだったとしても、その方に必要ないと思った時にはハッキリと購入を諦めさせてあげて下さい。

今回のテクニックを悪用して何でも売りつけるアフィリエイターだけには決してならないで欲しいと思います。

あなたの見立てで適切な商材を勧めてあげた相談者さんが本当に稼げるように心から心配し、本気で相談に乗ってあげて下さい。

いずれその方はまたあなたから商材を購入してくれるでしょうし、あなたの事を素晴らしいアフィリエイターだと伝え回ってくれるでしょう。

このレポートのテクニックであなたが稼げるようになり、また多くの相談者さんが救われ、さらにその方までも稼げるようになる事を祈っています。

このレポート、今回は急いで作りましたので、実はまだまだ書き足りないくらいです。わかりにくい部分もあったかもしれません。

何か気付いた点や、わからない事がありましたら、ご連絡頂ければ幸いです。

時間を見て改訂版もお届けしようと思っていますので楽しみに待っていて下さい。さらなるテクニックを盛り込んでお届けしたいと思っています。

なお、このレポートは今後あなたのアフィリエイト特典として利用して頂けます。

ただし、あくまでも商材購入時の特典としての配布のみとさせていただきます。メルマガ登録の特典としての利用や、2ティア募集時の特典には使用しないで下さい。

無料レポートとはいえ、禁止行為の発見時には厳しく対処させていただきます。

あなたのアフィリエイトが加速いたしますように。。。

ブログ【ブログとメルマガのアフィリエイトで稼ぐ戦術と思考】
<http://butikasegu.livedoor.biz/>

メルマガ【ブログとメルマガのアフィリエイトで稼ぐ戦術と思考】
<http://blog.mag2.com/m/log/0000225720/>

運営者:tom(松原 智彦)

ご意見やご相談をお待ちしております。
<http://my.formman.com/form/pc/P9ka3aetfD8YymAl/>