

ネタ切れ知らずの ブログ・メルマガ作成法【改】



著者 : ヤースーこと洲加本 泰幸
E-mail : info@est-obsearch.com

こんにちは。
ヤースーです^^

この度は僕から商材をご購入してくださり
本当にありがとうございます^^

ヤースーです。
商材購入ありがとうございます！

感謝の意味を込め、ささやかながら特典を用意しました。
どうぞ、ご活用くださいませ。

著作権は破棄していませんので、
許可なく再配布等はしないでくださいね。



さてさて、今回の特典は・・・

『ネタ切れ知らずのブログ・メルマガ作成法』

ですね。

次のページより詳しくご説明いたしますので
どうぞよろしくお願い致します。

読者に感謝されるブログ・メルマガとは？

まず「商材の中身を知らなくても」という本題の前に、
「読者に感謝される」という点について、少々語りますね。

「商材の中身を知らなくても・・・」という名のとおり
対象は情報商材アフィリエイト系のメルマガ or ブログを
対象としています。

まず、勘違いしている人が非常に多いのですが

多くの場合、情報商材に興味を持っている読者は
情報商材レビュアーに「**その商材にどんなことが書かれているか？**」
なんてレビューは望んでいません。

**そんなことは販売ページを観ればデカデカと書かれているのだから
わざわざアフィリエイトに聞く必要はないのです。**

また、「その商材がどんな効果をもたらすのか」も求めています。
これも販売ページに書かれています。

では、読者はアフィリエイトに何を求めているのか？

それは、ずばり「**リスクの解除**」ということです。

多くの人にとって、情報商材を買うときの基準は
その商材からえられるメリットの大きさではありません。
ましてや価格でもなければボリュームでもありません。

情報商材を買うときのきっかけは

「期待が不安を上回ったとき」です。

「ひょっとしたら効果はないかもしれない。
でももし効果があったときは凄いことになる！！」

って言うところに、**人は夢を見る**わけですね。

で、物を売るときは、この「期待が不安を上回る」状態を
作り上げればいいのですが、これには大きく分けて2つの方法が
ございます。

1つは、見込み客の「期待の心」をドンドン高めていって、
不安を上回らせる方法。

もう1つは、見込み客の「不安の心」を解消してあげて
結果的に「期待値が不安を上回る状態」に持ち込む方法。

前者は、セールスレターに散々書かれている「オイシイ部分」を
ひたすら誇張して読者に伝えれば言い訳ですから、誰でも簡単に
実践できますが、これでは当然・・・

『買ったは良いが、言っていることと実際の内容がぜんぜん違った！』
という結果もたくさん出てきてしまいますね（汗）

また、おいしい誘惑ばかりをチラつかせて
毎回アフィリエイトを仕掛けてくるメルマガなんて
読者からしてみればウザイ以外の何者でもありません。

所謂、「煽り系」って呼ばれる手法です。

これでは読者だって感謝するはずもなく、
詐欺商材の被害が増えるばかりです。

対して、後者の方法だと（もちろんウソはダメですが）
きちんと根拠を持って、その不安を解消してあげれば
読者は納得をした上で購入してくださるのですから
後悔することもしません。

情報商材のアフィリエイトをする上で、
読者に感謝されながら商材を売ろうと思うならば

後者のように不安を解消してあげることが大切なのです。

で、不安を解消する方法の中で、もっとも簡単にやりやすいのが
先ほど話した「**リスクの解除**」ってわけですね。

他にもたとえば、絶大な信頼を得ることによって
「あの人が薦めているから大丈夫」という状態に持ち込むこともございますが

ここまで行くにはそれなりの
努力と時間と経験と実績が必要です所以ここでは飛ばします。

第2章では、商材を購入しなくても「リスクの解除」をしてあげる方法をお話いたします。

第2章 リスクの解除方

第1章で「期待が不安を上回れば商材は売れる」と言いましたが

人にはそれぞれ、その人にとっての不安要素というものがあります。

「初心者でもできるのかな？」

「費用が掛かるのかな？」

「レターどおりの結果が得られるのかな？」

「すぐに結果は出るのかな？」

「あの商材の方法と同じなのかな？」

「ひょっとして、この方法かな？」

「グレーなのかな？」

「詐欺じゃないかな？」

などなど、いろんな悩みを持っています。

そして人はそれを「買わない理由」として正当化します。

「あの商材は経費が掛かるから買わない」

「詐欺っぽいから買わない」

「初心者には難しそうだから買わない」

と、いう風に。

**読者がその商材を買わないってことは
そこに買わないだけの理由があるということを認識してください。**

それを読みきって、ビシッと解決してあげれば
必然的に商材は売れるのです。

だって、もともと興味はあるのだから。
あなたのメルマガを読んでいる以上、
読者はその商材について興味を持っているのです。

胡散臭いから買わないだけで
効果が出ることに一抹の不安もなければ
人は迷わず購入するのです。

それならば、その悩みをあなたが解決してあげましょう。

まずは、セールスレターを読んでみて
不安要素となりうる項目をひたすら抜き出します。

「本当にレターどおりになるのか？」

「初心者でも簡単にできるのか？」

「お金が掛かるのか？」

「再現性はあるのか？」

「時間がない人でもできるのか？」

「あの商材の方法と同じなのかな？」

「ひょっとして、この方法かな？」

「グレーなのかな？」

「詐欺じゃないかな？」

出しました？

一通り抜き出したら、

それらについて直接に作者に問いちゃいましょう。

「購入を迷ってます。」と質問をすれば
良心的な販売者さんならまずどんな質問にも答えてくれます。

「これこれこういう点で購入を迷っていますが
こういったリスクはないですね？」

という風に。

聞ける分は全部聞いたほうがいいです。

次に、情報商材レビューサイトで評判を聞きましょう。

インフォレビュー・インフォギャップ・インフォフリーク・情報商材レビュー研究会といったレビュー系サイトなどで調べれば、その商材の評判が分かります。

インフォレビュー

<http://www.inforeview.net/>

インフォギャップ

<http://infogap.net/>

インフォフリーク

<http://www.infofreak.biz/>

情報商材レビュー研究会（こちらは有料会員のためのサービスです）

<http://kozukaiget.saikyou.biz/jouhoureview/index.html>

注意しないといけないのは

これらのサイトには**さくら書き込み**があるということです。

自分が商材を見ていない以上
これを見極めることは非常に困難なので

必ず、複数の意見を参考にしましょう。

私の個人的な感想ですが、レビュー研究会のレビューは
あまりアテにならないです(^_^;) **評価が甘すぎて話しになりません。**

逆に言うと、ここで酷評されているって言うことは
相当レベルの引く商材ですので注意してください。

イノフォレビューやインフォギャップは
もともと批判的な意見の人が書き込むところなので
厳しい評価であると考えられます。
(インフォギャップは批判的過ぎる面もありますが)

インフォフリークは、ある商材の影響で
評価は甘めになっていますので注意が必要です。

で、これらの質問と分析によって出た答えを
あなたなりの文章でメルマガで書けばいいですね。

商材が出たらそのつど作者に質問をすればよいので
ネタ切れすることはございません。

購入検討者として質問するのではなく、
アフィリエイトとして、質問をすれば
うまくいけば商材をただでもらえることもございます^^

商材をただで貰ってしまうと、どうしても
販売者に有利な形で紹介しようという心理が働いてしまいます。

ただで頂いた商材をけなすのは良くないですが
人に紹介する以上冷静な目で商材を吟味し
適切なレビューをするように心がけてください。

気をつけるべき点はあくまでも評価は厳しくということ。

インフォレビューやインフォギャップで少しでも
批判的意見が出ている商材をあなたが紹介してしまえば
たちまちあなたの評判も落ちてしまいます。

読者だって、それらのサイトは見ているのだから。

売りたい気持ちが先に出て、甘い評価をすると**痛い目**を見ますよ。

そんなことを言っていたら

『いつまでたっても売れないじゃないか！』

という声もそうですが・・・。

心配ございません。

まずひとつに、どんなにだめと言っても
読者の中にはなぜかその商材を買ってしまう人
ってというのがごくまれにいます(^_^;)

まあ、ダメなものを承知で買っているのですから
よっぽどその商材で得られるメリットに自信があるのでしょう（笑）

また、ダメ商材レビューでも

読者は何がダメなのか自己防衛のためにその商材を見に行きます。

このときにあなたのクッキーを踏んでいくわけですが、
自己防衛目的で商材を見に行った場合、
「あなたのクッキーを踏んでいる」という意識が薄くなるようです。

もともと買う気がないので気にしないのでしょう。

たとえば・・・

その後に、超有名なインフォブレナーの方が、その人の元に
超魅力的な新商材の情報を持ってきたとしたら・・・？

たとえば・・

その後に、以前見た別の情報商材のことが気になって
「お気に入り」や「販売者の追客メール」から商材を購入したとしたら・・？

そう。

その人にはあなたのクッキーが記憶されているので
あなたのアフィリエイト報酬として反映されますね^^！

クッキーについてご存じない方はウェブでお調べ下さい。

つまり、別に売り込まなくても商材は売れるって言うわけです。

で、そうこうしながらも、
なんだかんだで月に1・2本は売れ筋の優良商材が出るものです。

そこまで十分に信頼を築いているあなたが
そこで商材を紹介すれば・・・

ガツンと売れること間違いなしですね^^！

読者だって、懐事情はあるわけです。

どんなにノウハウコレクターでも、
どんなに煽りに弱くても、
どんなに目移りが激しい人でも

月に3本以上買う人はあまりいないでしょう。金銭的に・・(^_^;)

だから、そんなに気張って毎日売り込まなくても良いのです。

そんなことしたら読者は死んでしまいますので（汗）

信頼をえながら長期的に購入してもらったほうが結果的に
顧客1人あたりの単価は高くなりますし、
あなたも読者も気持ちのよい関係が続けることができます^^

これなら少ない読者でも大丈夫ですし
毎日いそしんで読者増をしなくてもいいから
精神的にも時間的にもラクですね^^

ある程度信頼が築ければ
読者はほとんど減りません。

僕のメルマガの解約率は、普段は0.2%くらいです。
（新規で代理登録したときは当然ガバッと減ります。）

1回に10人くらいしか解除しません。

で、たまに無料レポートを紹介すれば1回100人くらいは増えます。

だから毎回無料レポートを紹介しなくても
徐々に読者は増えていきます^^

「始めての人こんにちは」的な挨拶文や無料レポートの紹介などの
無駄なものをあまりメールに入れないので、読者にも言いたいことが
伝わりやすいです。

「見やすいメルマガ」と読者からの評判も良いです^^

**「あなたが伝えたいこと」と「読者が聞きたいこと」は
必ずしも同じとは限りません。**

**あなたがどんなにたくさんのことを伝えたいと思っても、
そんなにたくさんの情報を読者は求めていないものです。**
てか、処理できません(^_^;)

和佐さんや、木坂さんや、一瀬さんや、インフォ侍さんや
こばやんさんや、ケースケさんや、Hayatoさんやhideichiさんなどの
メルマガを見たことはございませんか^^?

**信頼で売るタイプの人のメルマガは
共通して余計なものがありません。**

至ってシンプルな・・・

本当に手紙のようなメールが来るんです。

ああいうスタイルが理想ですね^^

話がちょっとそれてきましたが、

これらが「商材の中身を知らなくても日々ネタ切れすることなく読者に感謝されるメルマガを書く方法」のコツです。

ある程度資金がたまってきたら
実際に商材を買ってからレビューするようにしましょう。

そちらのほうがより説得力がありますし
何より自分の知識が増えていきます。

欲に負けて煽りメルマガにならないよう、
自己意識をしっかりと持って頑張ってください^^！

それから・・・

無料レポートは紹介するだけが能ではありませんよ。

これはすごい！

っていうノウハウが得られたら、

ポイントだけ拝借し自分の言葉に直し
メルマガで配信すれば・・・あなたの信頼度がグイッとあがりますね^^

たまにやるのが効果的です。

是非やってみてください

第3章 最新のネタを半永久的に仕入れる方法

どんなジャンルのネタでも
最新のネタを
半永久的に仕入れる方法。
しかもほったらかしで・・・

そんな方法が果たしてあるのでしょうか？

Googleの機能を了することで、それは可能となりました。

この方法は **Google アラート** という機能を使ったものです。

<http://www.google.co.jp/alerts?hl=ja>

Google アラートは、指定したキーワードの検索結果の上位10（もしくは20）サイトの中に、新しい検索結果が見つかったときに、そのサイトの情報を自動的にメールでお知らせしてくれる便利なサービスです。

このサービスでは、設定により検索結果の範囲を最新ニュースだけに絞ることが出来るので、この機能をうまく使えば・・・

例えば・「アフィリエイト」に関する最新ニュースだけを手に入れたり
「敷金」に関する最新ニュースを手に入れたり

「ダイエット」「脱毛」「競馬」などキーワードにあわせて
最新のニュース情報を手に入れることが出来るのです。

これでもはやネタに困ることはありませんね(・ ・)ノ

ココで手に入れた最新情報を、メルマガのネタとして配信すれば
かなり読者の興味を惹くメルマガになるわけです。

手順1 Google アラートの作成

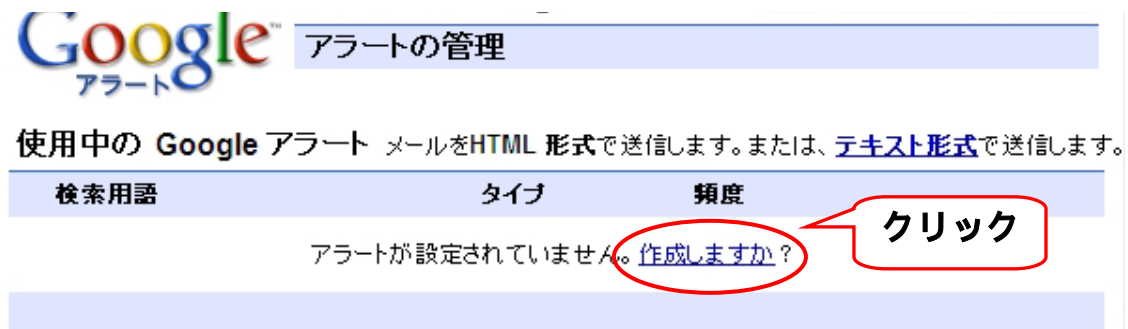
まず、Google アカウントを持っていない人はこちらからアカウント登録
をしてください

<https://www.google.com/accounts/NewAccount>

アカウントを作成したら、こちらからアラート管理画面へ進みます。

<http://www.google.co.jp/alerts?hl=ja>

次にアラートを作成します。



Google アラート アラートの管理

使用中の Google アラート メールをHTML形式で送信します。または、テキスト形式で送信します。

検索用語	タイプ	頻度
アラートが設定されていません。作成しますか?		



Google アラート アラートの管理 info@est-obsearch.net | 設定 | よくある質問 | ログアウト

使用中の Google アラート メールをHTML形式で送信します。または、テキスト形式で送信します。

検索用語	タイプ	頻度
アフィリエイト	ニュース	1日1回

アラートの作成 キャンセル

削除

検索用語欄に、商材のジャンルに関するキーワードを入力。
タイプは『ニュース』が良いです。
頻度は1日1回か1週間に1回。

設定したら「アラートの作成」をクリック。

これで設定完了です。
簡単ですね(・・・)ノ

指定されたメールBOXに最新のニュース等が自動的に送られてきます
ので、面白そうなものがあったらネタとしてご活用下さい

第4章 情報商材を無料で読む方法 パート1

これまでは、商材の中身を知らない状態でも方法をお話しましたが、
なんだかんだ言っても、やっぱり商材は中身を見るに越したことはないで
す。

ここからは、**情報商材を無料で読むためのいくつかの方法**をお教えいたし
ます。

パート1はフィルタリングを使った方法。

この方法はモラル上どうかと思う点もございます。

自分が使うというよりも
自己防衛的な知識として読んでください。

早速いきます。

**検索エンジンGoogleで
検索窓に「稼ぐ 方法 filetype:pdf」と検索してみてください。**

.....



この filetype:pdf というのは
検索対象のファイルを P D F ファイルに限定するという
Google のフィルタリング機能で、

これを使うことにより P D F ファイルの検索が可能です。

あなたも自分のファイルには分かりやすいように特徴を表した名前をつ
けますよね？

インフォブレナーがつけそうな名前を想像して
検索をかければ有料で販売している商材や
購入者特典なんかがあっさりと見れちゃいます。

「商材名 filetype:pdf」
「メルマガ 稼ぐ filetype:pdf」
「購入者特典 filetype:pdf」

と、というような検索方法もありますね。

あなたも逆に覗かれることのないように
ファイル名はアルファベットにするなど
注意してください。

第5章 情報商材を無料で読む方法 パート2

ほとんどの情報商材には推薦文が付いていますよね？

大物起業家とパイプのある人ならともかく、
無名の新人、ましてやお金儲け系以外の商材販売者は
どのようにして推薦の声を集めていると思いますか？

もちろん、地道に購入者から感想を集めている人もいます。
(僕はこのタイプ。)

ですが、もっと適当に推薦文を集めようと思ったら？

そう。

モニター集めですね。

ここでは、情報商材のモニターを募集していたり
商材を提供してアフィリエイト依頼をしてくるサイト
をお教えいたします。

岡田塾や、福田式フォーラムなどが有名ですが・・
有料のサービスを教えてもわざわざ特典で出した意味がありません。

僕がご紹介するサイトは・・・

情報商材体験者の声執筆団

<http://monitor.info-depart.com/>

ここは、これから情報起業しようとしている人たちがモニター・体験者の声を集めるところです。

有名起業家さんはすでに横のつながりができているため、こちらで募集することはございませんが、これから売り出される商材を発売前にいただけるありがたいサイトです。

こちらに無料登録をすればあとは定期的に推薦文依頼のメールが来ますので、気になる商材があったら見てみてください。

見たからといって必ず推薦しなければいけないというわけではありませんのでご安心を^^。

インフォレビューのモニター

実はインフォレビューでも無料モニターを募集しています。

The screenshot shows the InfoReview website interface. At the top, the logo 'InfoReview' is displayed next to the text 'Information Product(情報商品)のReviewサイト'. A red circle highlights a link that says '情報商材を無料で読みませんか?' (Don't you want to read information products for free?). Below this link, it says '商品を提供していただける方募集中' (Recruiting people who can provide products). To the right of the highlighted link, there is a red arrow pointing to it. Below the recruitment notice, there is a Google search bar with the text 'Google 検索' and a link to 'InfoReviewを検索'. On the right side of the page, there is a section titled '最新レビュー' (Latest Reviews) with two entries: 'kimu(06/19 (05:42))' and 'ヒデ。(06/18 (23:58))'. The bottom of the page contains a footer with copyright information: 'Copy right ©2007 Yasuyuki Sukamoto All rights reserved' and the page number '25/27'.

僕は登録していないので詳しいことはわかりませんが、
上記赤丸からモニターの登録が出来ますので
是非チャレンジしてください^^

また、悩み解決系の商材は岡田塾や福田式フォーラムよりも
情報商材体験者の声執筆団の方が効率よく手に入りますね。

登録は無料ですので
是非ご利用ください。

商材さえ観れてしまえば、
読者に喜ばれることは簡単です。

メリットばかりを羅列するのではなく
お客が本当に求めている情報 = リスクについて
ご説明するだけでいいのですから。

あなたがメルマガを出して感謝のメールが届くのも
もうすぐの話ですね^^。

おわりに

以上で、この特典はおしまいです。

いかがでしたか？

「アフィリエイトは宣伝をすることが仕事だ」と
煽り系メルマガを正当化する人たちもいますが

僕はそうは思いません。

ビジネスである以上、そこには責任がございます。

一般の広告業者も景表法や迷惑メール防止法を守りながら
ルールの中で広告活動をしています。

あなたも自分の仕事にプライドを持って
誇りあるアフィリエイトとして活動してください。

あなたのご活躍を影ながら応援しております。

最後までお読みくださり
ありがとうございました。

これからも
よろしくお願い致します。



著者 : ヤースーこと洲加本 泰幸
E-mail : info@est-obsearch.com