

ヤースー流★メルマガ精読率UPの6つのポイント！



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

Copy right ©2007 Yasuyuki Sukamoto All rights reserved

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

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・・・

『ヤースー流 メルマガ精読率UPの6つのポイント!』

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。

さて、早速ですが本題に入っていきたいと思います。

ポイント1 登録を解除させない理由付け

これからメルマガアフィリをやっていこうと考えているあなたは、次の4つの重要事項を決して忘れないでください。

- 『メルマガ界には、すでに多くのライバルが存在している』
- 『読者は他の人のメルマガも、既に数誌は購読している』
- 『読者は毎日毎日メルマガが届いて「ウザイ！」と思っている』
- 『読者はいちいちすべてのメルマガを読んでなんかいられない』

当たり前のことですが、

- 『わかってはいるけど、意識はしていない』

と、いう人があまりにも多いので。

- 『意識する』とは『意識した上で、対策を講じ実践する』

ということですよ。

あなたのメルマガは

- 『他の人のメルマガも、すでに数誌は購読している』
- 『毎日毎日メルマガが届いて「ウザイ！」と思っている』
- 『いちいちすべてのメルマガを読んでなんかいられない』

と、いう読者を前提としたメルマガになっていますか？

あなたがメルマガで成功するためには、このことを認識し、
それでも、読者に

『お？このメルマガは普通のメルマガとは違うな？
もう少し読んでみるか。』

という強烈な購読理由を持たせなければなりません。

世間では

『メルマガ発行当初はアフィリエイト宣伝をせずに、
嫌われないようなメルマガを出しましょう』

なんてことを言っている人がいますが、
それだけでは全然足りないのが現状です。

今の時代、メルマガの数が増えすぎて
読者の方もアレモコレモは読んでいられないのです。

たとえ、不快なメルマガでなくても、
たとえ、アフィリエイトリンクが入ってないメルマガでも、

『**解除しない特別な理由が無いメルマガ**』は、
即効で解除（もしくは無視）されてしまいます！

ここを甘く考えると、誰も読んでくれないメルマガを
延々と送り続けるだけの単なる時間の浪費になってしまいますので
ご注意ください。

あなたのメルマガで、『読者が解除しない特別な理由』は何ですか？

即答できない人は、まずはその理由を作りましょう^^

たとえば、僕の場合は、『危険な商材の注意報』がそこに当たります。

当然アフィリエイトもしますが、
たまに注意報も流すから
解除したくてもなかなかできないんですね（ ; ）

人はリスクを避ける為の情報は無視できませんから。

ポイント2 登録解除フォームの重要性

ポイント1で説明したとおり、
読者は極力メルマガを排除しようとしています。

来るメルマガ、来るメルマガ、全部読んでいたらキリがありません。

読者みんなが、内容を数回読んだ上で
自分に必要なメールのみを購読してくれる人ばかりなら
まだ良いですが、中には内容も見らずに即効で
解除URLをクリックする人もたくさんいらっしゃいます。

しかし、注意しないといけないのは、
そのように即効でメルマガを解除する人でも
本当はそのジャンルのことに多少興味を持っているってコトです。

無料レポートなり、スポンサー広告なり、
あなたのメルマガに代理登録されたということは、
そのジャンルに何等かの興味を持っているというわけですから。

その方々は、そのジャンルの情報に興味がないわけではなく、
「次々に送られてくるメルマガがウザイ！」と思っているだけなのです。

だから即効で解除するわけです。

『即効でメルマガを解除する人は、どうせ薄い読者だから無視して良い。
解除させるだけさせて、濃い読者のみを残せばいいんだ』

と、言う人がいます。

確かに僕も、薄い読者は解除していただいた方が良いと思っていますが、
『即効で解除する人の中にも、
実はその分野に非常に興味を持っている人がいる』
ってことは無視してはならないと思っています。

しかも、普段メルマガを絞っているだけに、
そこで残すことができれば『濃い読者になってくれる』
ことも十分考えられます。

僕も、
『普段、メルマガは即効で解除するんですが、
ヤースーさんのはなぜか毎回読んでます（笑）』
的なメールをよく頂きますし^^

と、いうことで・・・ここでは

『メルマガが来たら中身も見らずに即効で解除する人』を、如何に留まら
せるか？ってところを話します。

回答は単純明快。

解除フォームを 1 クリック解除にせずに、
専用のサイトへ誘導し、**そこでいつもと違う印象を与える**ってコトです。

僕のメルマガを例に出すとこんな感じ

メルマガに載せている解除URLですが、1クリック解除ではありません。
一度見てみてください。(本当に解除しないでくださいね(^_^;))

<http://xn--fdk2a6cj0738dovxc.jp/prof/index.html>

見ました(ー)?

いつもは即効で解除する人も、その分野に興味があるなら少しは足が止まってしまうでしょ^^?

ポイントは、

文字よりも画像を使うこと。
要件は簡潔に表すこと。

基本的に、即効でメルマガを解除する人は
文字なんて読んでません(^_^;)

飛んだ先のサイトで、解除フォームだけを探しています。

そんな人に少しでも目を引いてもらう為には
上記のポイントが非常に重要になります。

ただブログでメルマガポリシーを書くだけじゃ意味がないっスよ

インパクトと、信頼重視でお願いします。

注意しないといけないのは・・

よくココの解除フォームのサイトで、
『どうせ解除するなら
最後に無料レポートでもダウンロードしてもらいましょう』

ってことが言われていますが、**それとコレとは趣旨が違う**ってコトです。

ここでの目的は、読者数を確保するだけでなく
信頼を得て濃い読者になっていただくことなので。

僕がこの方法を使い検証したところ、
登録解除URLのクリック数と、実際に解除した人の数との間に
大きな違いがあったことから、

『一度登録解除サイトまで行ったにもかかわらず、解除をせずに留まって
くれた人』が多数いることは間違いありません。

ちょっと話がそれますが、解除フォームについてもう 1 点。

解除フォームを 1 クリック解除にしないのには、
もう一つ理由があります。

メルマガ読者、特にフリーアドレスを使っている人は
頻繁にメアドを変えたりしますね。

また、読者の中では何かの拍子で間違って購読解除をしてしまう人も
いらっっしゃいます。

で、もしあなたのメルマガをいつも読んでくださる人が
やむを得ず受信アドレスの変更などをした場合・・・

あなたのメルマガに解除フォームしかなかったら・・・？

その人は、わざわざあなたにメールを送って
『間違っ解除したので再登録してください！』と頼むと思いますか？

「まぐまぐ」や検索エンジンで、あなたのメルマガ登録フォームを
必死で探して自ら再登録をしてくれると思いますか？

残念ながら、そこまでしてくれる熱狂的なファンはなかなか存在しないで
しょう。

でも、ひょっとしたら、前回のメルマガを見て
登録フォームが載っていたら、そこから登録くらいは
してくれるかもしれませんよね？

そこまでしてくれる読者さんは、**濃い読者間違いなし**ですので
大切にあげましょう(d)

**メルマガに解除フォームしか載せないのは
自らチャンスを潰しているも同然ですよ。**

ポイント3 代理登録後、最初のメール

『代理登録後の最初のメールがとても重要』

コレはよく言われていることですね^^

誰でも知っていることですが、やはりコレも
本当に重要視している人は滅多に見ません。

よくあるのがこんな感じのメルマガ

=====

こんにちは。
ヤースーです。

このメルマガは無料レポ・協賛登録等を通して、
私とかかわりがあった方々へ送っております。

初めての方は今後ともどうぞよろしくお願い致します。

さて・・・

=====

みたいな感じで、アッサリと挨拶を済ませるタイプ。

次に多いのが、この手の挨拶に自己紹介を付け加えたもの。

まあ、文章読めばほとんどの人が意図をわかってくれますが、
このようなメルマガが届いても、**決して差別化にはなりませんよね？**

そんなのその他大勢のメルマガと同じです。

それに、初めて読んだ人ならともかく、
**毎回読んでいる人にとって、毎回冒頭にこの挨拶を持ってこられるのは
はっきり言ってウザイ！**とは思いませんか？ (^_^;)

しかも、冒頭の数行は読者の心を引くために最も重要なところ。

ココを毎回同じのくだらないテンプレートで潰してしまうのはとっても
もったいないです。

ほとんどのメルマガ読者は、最初のメールでそのメルマガ全体を判断しま
す。

ほとんどの場合、読むか読まないかは初回で決まります。

**ですから、最初の一回だけは適当な挨拶で済ませるのではなく、
相当に気合を入れて読者の心をひきつける文章を書いてください。**

一回で伝えきれないときは、二回でも三回でも、何度でも使って自己アピ
ールをしてください。

このときの注意点は、**単なる自己アピールでは意味が無い**ってことです。
プロフィールだけの自己紹介なんてもってのほか。

基本的に、初めてあなたのメルマガを読む読者さんは、あなたのことを信じてなんかいません。

あなたの過去や実績などにも興味はないですし、
そんな物でファンになることはまずありません。

最初も言ったように、読者はなるべくメルマガを解除したがつているのです。

それでも読者を解除させない為には、それなりの理由が必要です。

その理由とは、ズバリ

『読者にとってのメリット』そして、『共感』。

自分にとってメリットの無いメルマガは誰も読みませんし、
初対面の人からメリットだけ語られても誰も信じてくれません。

もちろん、信頼はこれから築いていくのですが、
初対面のときでも最低限の信頼は必要であり、
その最低限の信頼を得る為に必要なことが『共感』になるわけです。

『同じ目的に向かっている』とか

『同じ悩みを抱えている』とかってことっすね。

僕のメルマガで言うと、

=====

もし、あなたが

「ドイツもコイツも適当なレビューばかりしやがって、
メルマガアフィリエイトなんて信用できない！」 と、思っているの
なら・・

=====

この部分が共感で

=====

アフィリエイト・アドセンス・情報起業系の
情報商材の悪いところ・注意すべきところをレビューするメルマガです。

気まぐれなB型なんで
有名起業家の商材だって、
使えないと思えばバッサバッサと斬りまくり

=====

この部分が、メリットと差別化になります。

更に言うと、本名を明かすことで信頼を得えて、
3 回目のメルマガでプレゼントを渡すと予告することで
『3 回目のメルマガまではとりあえず読もうかな？』って気にさせていま
す。

2 回目のメルマガでも、共感と信頼を得ることに全力を注いでいます。
もちろん作り話ではなく、本当の話を語ることで、
更に普段他人には言いにくいことをさらけ出すことで
読者の心を掴んでいきます。

最初の複数回のメルマガは本当に大切なので
気合と工夫で読者の心を掴んでくださいね(d)

ポイント4 メルマガ構成

これは人それぞれ、好みや考え方もあるだろうから
あくまでも僕のやり方ってことで・・・。

【タイトル】

福 式に代表されるような、煽り系大量配信メルマガノウハウの影響で、
メルマガの差出人、タイトル等は

【億万長者研究会】とか

【誰でもできる月収100万への道】とか

【え？まさかアノ人が・・・？】とか

【パソコンど素人でも3日で10万稼げました】とか

こんな感じの、人の興味を惹くような言葉を入れ込むべきだという認識が
広まりました。

『出会い系』『煽り系』メルマガのタイトルは、興味を惹くものがたくさん
あって参考になるから、そこから学び、自分のメルマガのタイトルとして
使うって手法ですね。

確かに、メルマガのタイトルは重要ですし、興味を惹いてもらう必要があり
ます。

しかし・・・

あなたはこれらのタイトルを見て、興味が湧いたりしますか？

僕だったらソッコーでゴミ箱行きです。(;)

なぜかという、こういったタイトルのメールが
くだらない内容であることを経験的に知っているから。

そして、こんな内容のスパムメールが
毎日もの凄くたくさん届いてくるから。です。

何度も言ってますが、読者にメルマガを送っているのは
あなただけではありません。

複数人のメルマガ発行者が同じ人物へメルマガを送っています。

**同じようなタイトルのメールでは、
当然他のメルマガと区別することも出来ませんよね。**

つまり、このようなタイトルではあなたのメルマガは他のスパムメルマガ
たちの間に埋もれてしまうのです。

**どんなタイトルが有効とか言うのではなく、
重要なことは『スパムメルマガ』に間違われるようなタイトルは
つけないってコトです。**

『出会い系』『煽り系』メルマガのタイトルを参考にするなど、
愚の骨頂ですよ。

彼らは解除されても解除されてもお構い無しに、毎日数万通のスパムメールを送りつけるからこそ、あの方法で成り立っているだけで、実際の開封率はメチャクチャ低いし、メルマガとしても低俗な物としか思われません。

いいですか？本質は全く逆です。

『出会い系』『煽り系』のメールとは違った切り口のタイトルで攻めることが重要なのです。

【冒頭部分】

メルマガにおいて最も大切なのがこの部分です。

開いた瞬間の3～4行。

ココが最も大切な部分だとキモに命じてください。
多くのメルマガでは、この部分にメルマガタイトル等のヘッダーを持っていますが、これは非常に勿体ないことだと思っています。

次に多いのが、この部分にアフィリエイトリンクを仕込んで簡単に商材を紹介することですね。

たぶん、直接的な効果としてはコレが一番効果があると思います。

僕はメルマガの趣旨と合わないのでやりませんが、単純に売上を伸ばしたいのであれば効果的でしょう。

で、僕が提唱する冒頭部分の書き方は、
ここの 3・4 行で読者の心を掴むキャッチコピーを書くことです。

例えば・・

=====

今流行の ノウハウを滅多切り！
セールスレターに隠された 3 つのウソと
被害者の声とは！？

=====

みたいな^^

さながら、セールスレターのヘッドコピーの様に、
そのメルマガで伝えたいことの最も重要なことを
3・4 行で強烈に書き込んでください。

雑誌とかでも各ページに強烈な見出しが付いてますね^^
あんな感じです。

僕も昔はやっていたのですが、
コレも「僕のメルマガの趣旨に合わないかな？」と思って控えてました。

よくよく考えてみれば、そんなこともなさそうなので
次回辺りから再開させます（笑）

【本文】

「混乱した脳は No と言う」

と、ネットビジネス大百科で有名な木坂さんがおっしゃっていましたが、僕もまさにその通りだと思い、**できるだけ読者が読みやすいように**心がけています。

ライティングテクニクのにはではなく、
視覚的に、すんなり読めるような文章です。

どこに本文があるか分からないような
見た目がゴチャゴチャとしたメルマガは一目で読む気が萎えますし

細かい宣伝がたくさん入っているのも読む気をなくしてしまいます(--;

具体的には、

『行間を大胆に空ける！』コレだけです。

人それぞれ感覚的なものがあると思いますが、
行間が詰まっていたり、1 行程度しかない物は
僕的には読みにくい印象を受けてしまいます(^_^;)

「自分がそうなら、他人もそうかな？」ということで、
行間は多めにとるようにしています。

特に段落と段落の間は3・4行。

話が変わるときは5・6行は空けたりします。

飾り文字等で分けるのもいいですが、
飾り文字が入りすぎるとやはり見づらくなりますし、
商用メルマガっぽさが強くなってしまいうので極力少なくしています。

【編集後記】については次章で話しますね。

【その他のポイント】

メルマガで意外と重要なのが、読者からの質問の受け入れ態勢です。

読者からの質問は、メルマガのネタとなるばかりでなく、
良い情報源にもなりますし、質問に丁寧に答えてあげることで
その人自身からの信頼度がかなり高まります。

で、コレが結構売上に繋がるんです^^

メルマガ発行者にわざわざ質問してくるってことは、
その人は既にかなり買う気満々になってますからね。

もちろん、そこで直接売り込むわけではなく、
質問にはきちんと丁寧に答えてあげなければなりません、

『じゃあいいよ本気で何か買おう』って時は、
かなりの高確率であなたから購入していただきます。

この効果は結構大きいので、侮れませんよ(ー)。

てゆうか最初の内はこの手法で
個別に売っていった方がよっぽど売り安いです。

ポイント5 編集後記の目的

編集後記って、**実は結構読まれている**って事実をご存知ですか？

最近では、ライティング系の商材で
『追伸は意外と読まれる』ってことが言われていますが、
編集後記も基本的にこれと同じです。

追伸や編集後記は、セールスっぽくないので
読者も安心して読めるわけですね^^。

ではこの意外と読まれている編集後記は
どのように活用されていますか？

一般に、編集後記は
『**あなたの人間性を打ち出し、読者に親しみと信頼を与える**』
というために使われています。

もちろんコレも正解。

でも、せっかく『読まれている箇所』なんですから
コレだけで終わるのは勿体ないですね。

たまには違った書き方で、編集後記を有効活用しちゃいましょう。

先ほども言ったように編集後記はよく読めます。

で、中にはメルマガの本文は読まないのに
編集後記だけを楽しみにして読んでるっていうマニアックな読者さんも
結構いたりします(^_^;)

(僕もそんな人間の一人です (笑))

ですから、そんな人の為に

『もう一度本文を読みたくなるような文章』を
編集後記に仕込みましょう(ー)。

具体的には・・

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

さっき言った方法を実際に使ってみたところ、
僕のブログでは早くも1日100アクセスを突破しました(d)

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

とかですね。

興味がある人は、「えっ？さっきの方法ってどんな方法？」
という具合に、メール本文へ戻ってくれます。

もしくは、敢えて本文ではアフィリはせずに、
編集後記でサラッとアフィリするとか、

無料レポートをここで紹介するのも
結構効果的です。

気をつけないといけないのは、
あくまでもサラッと5行くらいで紹介することと、
毎回毎回宣伝ばかりはしないってことです。

みんな、編集後記には「癒し」を求めてやって来ているのですから
ここがくどいメルマガは読者に嫌われてしまいます(^_^;)

基本は普段の自分のオモシロ話を公開しつつ、
要所所で上記のテクを使うのが有効です。

アフィリエイト業界では、自分の身内のことを話す人はあまりいないですが、結構ウケたりします^^

僕の場合は、鬼嫁日記がワリと人気ですし、
オカンネタや秘書ネタを編集後記に持ってくる人もいますね。

編集後記もファン作りの重要な要素となりますので
印象に残るような話を持ってくるくださいね。

普通の日常とかにはみんな興味ないですから。

コミカルなネタか真面目なネタかどちらかにしましょう。

ポイント6 メールの到達率を上げる為に

精読率の話とはちょっと違うのですが、
メールの到達率も重要であることは言うまでも無いですね。

到達率が倍になれば、単純計算で売り上げも倍になるわけですから。

とは言うものの、到達率なんて配信システムやサーバーの問題であり
「個人レベルで何かやれる対策があるの？」ってのが
正直な感想ではないでしょうか？

確かに、個人レベルでできる対策はそんなに多くはありませんが、
それでも一応、無いことはないなのでここではそういった
個人レベルでできる到達率UPのポイントをご紹介します。

基本は、普通のメールと同じように
なるべく自然な形で送ること。

あなたが送ったメールは、あなたの送信サーバーをってから、
いったん受信側のサーバーに送られ、そこから読者のメーラーへ送られます。

が、

この受信側のサーバーは読者を守るために、
不自然なメールや危険な匂いのするメールは
事前に削除してやろうと常に構えているのです。

あなたが受信サーバーの警備を抜けるためには
なるべく自然な形でメールを送ることが必要となります。

で、自然な形で送るために必要なことが

配信サーバーと、配信メールのドメインを同じにする。
不達で戻ってきたアドレスをすぐに解除する。
送信者名を自然にする。

ってことです。

配信サーバーと、配信メールのドメインを同じにする。

「まぐまぐ」以外のメルマガ配信スタンドだと、ほとんどの場合メールを送るサーバーとメールアドレスのドメインが異なってしまいます。

普通、メールを送る場合は、メールを送るサーバーとメールアドレスのドメインは同じになりますよね？

ロリポップで取得したメアドで送ればロリポップサーバーを経由するし、OCNなどのプロバイダアドレスであれば、そのプロバイダのサーバーを経由してメールが送られます。

**でも、メルマガの場合だけは、そうならない。
コレって不自然ではないですか？**

タダでさえ最近の受信サーバーは警戒心が強くなっているのですから、こんな送り方をするとスパムメールと間違われても仕方ありませんよね？

フリーメールで、サーバーも違うメールとか怪しくて怪しくてとても大切なお客様の下へ送ることはできません。

だから、配信サーバーとドメインは同じにした方がいいです。

どうやって同じにするかって言うと・・・

**メール配信スタンドではなく、「まぐまぐ」を使うか
C G I による独自配信にすればいいですね。**

不達で戻ってきたアドレスをすぐに解除する。

メルマガを送っていると
Mail Delivery Subsystem さんや
Postmaster さんから、
メール配信失敗のメールが大量に送られてくると思います。

これは、そのメールアドレスが存在しないときに、送られてくるわけですが、あなたはそのメールアドレスをどう処理していますか？

ひょっとして・・・放置してます？

この配信失敗メールは、受信者側のサーバーから送られてくるものです。が、別に親切で教えてくれているわけではございません。

『うちのサーバーにはそんなアドレスは存在いたしません。
毎回送ってこれるとサーバーの負荷になるので
もう二度と送ってこないでくださいね！』

って言う、意味が込められているんですよ。(きっと・・・)

それを無視して、何度も存在しないメールアドレスへ送信し続けたら・・・

スパムメール配信者扱いされても仕方ないですね(;)

スパム扱いされると、そのサーバーの存在するアドレスにまでメールが送れなくなってしまう可能性も出てきます。

それだけは何としても避けたいので、
配信失敗で戻ってきたメールはどんどん削除しちゃいましょう。

え？
一個一個削除するのは面倒くさい？

そんなときはコレ

[無料アドレス抽出ツール『Address Extractor』](#)

フォルダに溜まったメールの中から
メールアドレスだけを抜き出してくれるツールです。

僕は Address Extractor を使ってますが
いくつか同様のツールはありますので
自分に合ったツールを探してみてください^^

送信者名を自然にする。

コレも出会い系や煽り系スパムメールで多いのですが

送信者名を『セフレ出会い倶楽部』とか
『アフィリでガッポリ稼ぐ会』とかって
名前にしている人をよく見かけます。

英語圏では、件名や送信者名に『スパムメールでよく使われる語句』を入れて
いると、スパム扱いされてしまうそうです。

今の日本がどこまで対応しているかはわかりませんが、
近い将来、日本でも『スパムメールでよく使われる語句』を入れているだ
けでスパムメール扱いされてしまう日が来ることでしょう。

サーバーの立場から見ても、明らかに怪しい名前の送信者を
みすみす通すわけにはいかないですよね(^_^;)

それにポイント4でも述べましたが、
そもそも読者の方がスパム慣れしてきて
こんな送信者名のメルマガなんて既に相手にされていませんし(^_^;)

と、いうことで送信者名も、できるだけ自然な名前にしてください。

以上、「個人レベルでできる到達率UPのポイント」でした。

誰でもできる、簡単な対策なのでしっかりやってくださいね。

おまけ1 無料レポート量産中の人へ大事な忠告

リスト集めの基本といえば『無料レポートの作成』ですよね。

確かに、無料レポートを作成して濃い読者を集めるのは非常に有効な手段ですが・・・

紹介してもらうときに注意点がありますのでご注意下さい

それは・・・

無料レポートを紹介してもらうって事は、
獲得したリストが紹介者のリストと被るってこと！

例えば、僕が読者さんにあなたの無料レポートを紹介したとしてAさんという方が、ダウンロードしてくれたとします。

このAさんは、当然あなたの新規リストとなってくれるわけですが、別に僕のリストを辞めるわけではないので、Aさんは僕とあなたの両方のメルマガをとることになります。

て、ことは・・・？

あなたは僕以上のメリットあるメルマガを書くか、
僕とは全く毛色の違うメルマガを書かないと
なかなか読んでももらえないということになりますね（・　・；）

僕くらいのアフィリエイターが相手ならともかく
大物と呼ばれるアフィリエイターが相手だったらどうです？

川島さんとか、遊人さんとか・・・

僕は常々言ってますよね？

あなたのメルマガ読者はトップアフィリエイターの
メルマガも読んでいます・・・。

その点だけはくれぐれも忘れないように注意してください^^

対策？

誰のメルマガを読んでいるのかがわかっているのなら
その人と違うことを書けばいいじゃないですか(ー)。

敵を知り、己を知れば百戦危うからず・・・てヤツです。

あなたは相手のメルマガを知っていますが
相手はあなたのメルマガを知りません。

ほら、あなたの方が有利ですね(ー)ニヤリ

僕のリストを奪い取るくらいの気持ちで
メルマガを書いてください^^

おわりに

以上で、この特典はおしまいです。

メルマガアフィリにおいて、実際に僕がやっていること
気付いたこと、失敗したことをもとに

思い当たることを書き綴ってみました。

一つ一つはスグに取り入れることのできる
簡単な内容だと思いますので

是非積極的に取り入れていって、
更なる精読率UPを目指してください^^

この特典があなたのアフィリ活動の
ヒントにでもなれば幸いです。

これからも、お互いがんばりましょう。

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