

初心者アフィリエイトがこれから 情報商材アフィリエイトで稼ぐための戦略

【プロフィール】

氏名：ヤースー こと 洲加本 泰幸

大学卒業後、不動産業界に身をおき「宅建」の資格まで得るも、
障害を持つ両親を傍で支えるべく退社。

時間の融通が効く、ネットビジネスの世界へと参入する。

2006年3月、ブログ解体新書をきっかけにアフィリエイトを始め、
同7月には自身の経験を活かした初商材『賃貸契約金奪還マニュアル』を
発売。

12月にはアフィリエイトでも月に50万円を稼ぐようになり
2007年2月には、磯貝氏・加藤氏・遊人氏と共に
『ネットビジネス起業パッケージ』を発売。

2007年2月以降はネットを通じて毎月7桁の収入をキープ。

全国雑誌『週刊SPA!』や『日経トレンディ』などに取材を受けるなど
社会的信用も得ながら、『悪しきを挫き、弱きを助ける』精神で
ネットビジネスを展開している。

初心者アフィリエイトがこれから 情報商材アフィリエイトで稼ぐための戦略

初心者さんが一番最初に
悩むこと

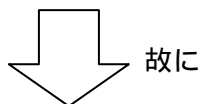
『情報商材アフィリエイトと言ってもいろいろ方法があるけど
どの方法が一番いいのかな？』

ネットビジネス系？投資・ギャンブル系？
それとも非・ネットビジネス系？

さらにはブログがいいの？
それともメルマガがいいの？』

先発組アフィリエイトとの競合を避けるため、ニッチな分野の情報商材
を扱うことは確かに有効であるが・・・

興味の無い分野でアフィリエイトを続けることは非常に困難。



やるべき分野は、自分が興味のある分野。

月に10万円程度であれば
しっかりとした戦略の元に行動を起こせば、
センスや資金に関係なくほとんどの人が達成可能。

初心者さんが情報商材アフィリエイト稼ぐために必要なことは？

読者の要望を見極めて、

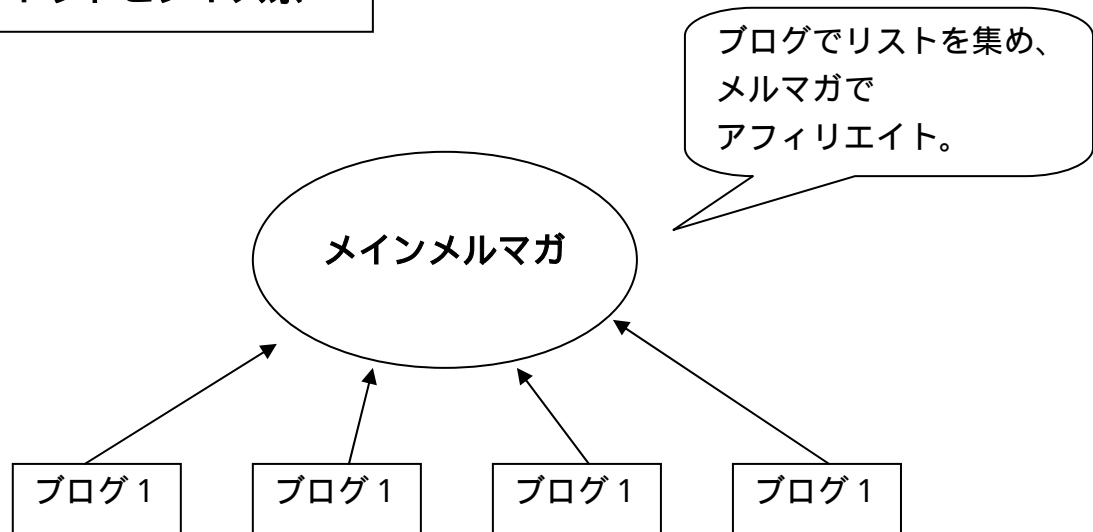
読者の求める情報を提供し

こちらから売り込むのではなく、

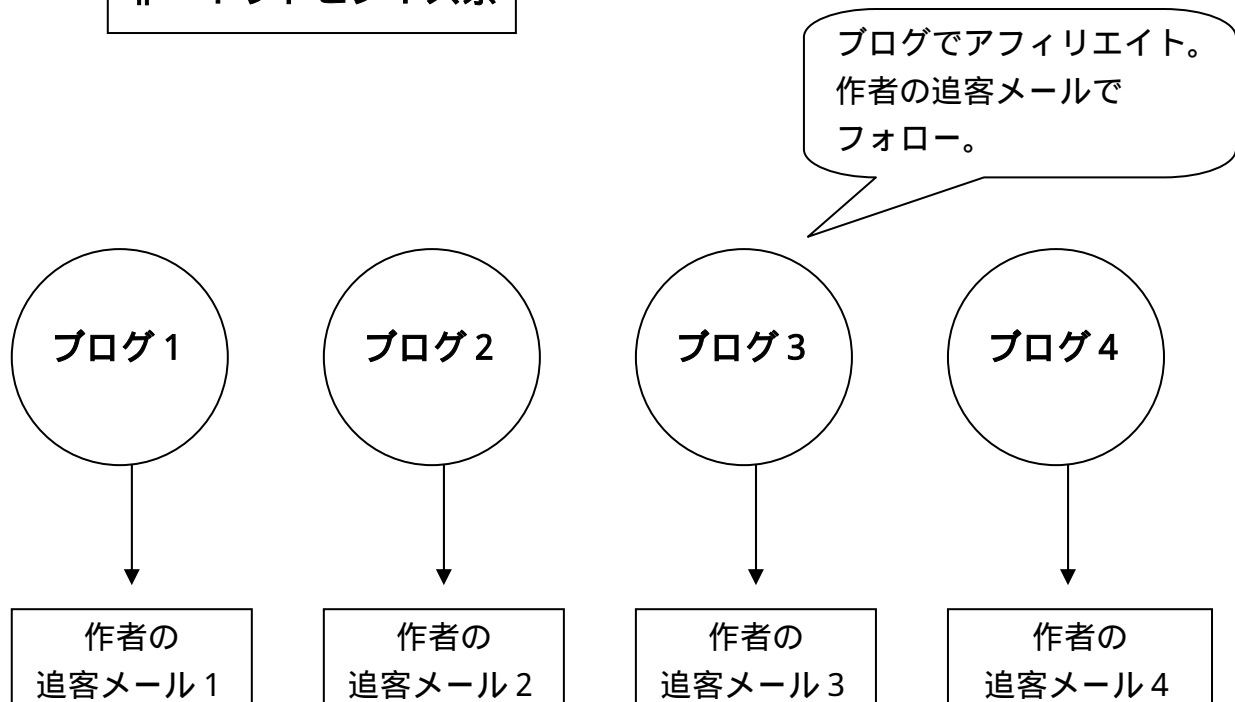
『もっと話を聞かせてください。』と言わせる。

ブログとメルマガ、それぞれにおける攻め方の違いとは？

ネットビジネス系



非・ネットビジネス系



【メルマガのメリット】

メルマガは、最新情報を多くの方に一斉に伝えることができる。

【メルマガのデメリット】

同時に情報を提供する相手がいつも同じなので
毎回話題を変えないといけない。

【メルマガで売りやすい商品】

メルマガでは常に最新情報が入れ替わる「ネットビジネス系情報商材」が
売りやすい。

【メルマガで売りにくい商品】

いちいちメルマガに登録して情報が来るのを待ってられない商材。
つまり緊急性のある悩み解決系商材。

【ブログのデメリット】

ブログは最新情報を与えるという点においてメルマガに劣る。

【ブログのメリット】

検索によりお客が自らやってくるので、
属性のあった、濃い読者さんが集まってくる。

【ブログで売りにくい商品】

ネットビジネス系情報商材はすぐに販売停止になってしまうし、
クッキーも効きにくいので売りにくい。

【ブログで売りやすい商品】

悩みを持っている人は検索している今その瞬間に悩みを解決する答えが
ほしいと思っているので、いちいちメルマガに登録して、答えが届くのを
待っていたりしない。

したがって、悩み解決系情報商材はブログの方が売りやすい。

**ブログアフィリエイトをするか、メルマガアフィリエイトをするかは、
好みではなく、扱う商材によって変えるべき。**

メルマガをやっていく上で忘れてはいけない4つの重要事項

『メルマガアフィリエイト界にはすでに多くのライバルが参入している』

『あなたの読者は、ほかの方のメルマガ（特にTOPアフィリエイター）のメルマガも複数誌購読している。』

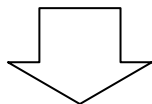
『読者は毎日毎日メルマガが届いていてウザイ！と思っている。』

『読者はいちいちすべてのメルマガを読んでなんかられない』

そして、このことを前提に対策を立てていくことが
初心者さんがメルマガで稼ぐ上で重要な手段となる。

なぜ、中級者アフィリエイターは、TOPアフィリエイターが誇る情報 商材アフィリエイトの世界で、成果を上げることが出来ているのか？

なぜ、中級者アフィリエイターから購入する読者は、TOPアフィリエイターのメルマガを読んでいるにもかかわらず、中級者アフィリエイターから購入するのか？



TOPアフィリエイターから商材を買わないのは、
彼らが信用できないというよりは、商材自体に不安があるからで、
彼らがその不安を取り除いてくれなかったから。

多くの人にとって、情報商材を買うときの基準は
その商材から得られるメリットの大きさではない。

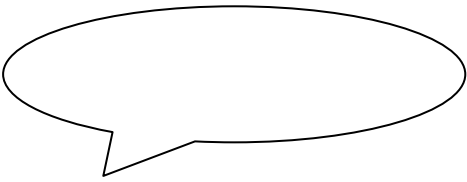
**情報商材を買うときのきっかけは
「期待が不安を上回ったとき」**

期待以上に不安が大きいと誰も買ってくれない。

ほとんどのTOPアフィリエイトは
信頼と読者数に任せて、新商材の良いところを紹介しているのがほとんど。

個別の対応をするほど暇ではないので、不安を取り除くことはしない。

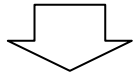
だから・・・



あなたが狙うべき
ポイントはここ！

「興味はあるけど、それ以上に不安がある」人たちは、
TOPアフィリエイトはそれ以上深く説明してくれないので
情報（購入理由）を求めて他のブログやメルマガを探し歩く。

あなたが狙うべき読者



TOPアフィリエイトが犇く、ネットビジネス業界でありながら
TOPアフィリエイトが相手にしていない購入検討者。

このような人たちには、TOPアフィリエイトと同じような
紹介をしても全く反応しない。

このような人たちには、不安を解消してあげて結果的に
「期待値が不安を上回る状態」を作り上げることが必要。

読者が持つ不安とは？

- 「初心者でもできるのか？」
- 「費用が掛かるのか？」
- 「レターどおりの結果が得られるのか？」
- 「すぐに結果は出るのか？」
- 「あの商材の方法と同じなのか？」
- 「ひょっとして、この方法か？」
- 「グレーなのか？」
- 「詐欺じゃないか？」

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。

それを読みきり解決してあげれば必然的に商材は売れる。

読者の不安を取り除くもっとも簡単な方法とは？

セールスレターを読み

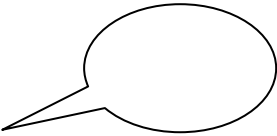
不安要素となりうる項目をひたすら抜き出し、

回答を調べ、結果を伝える。

自分でどうしても商材が買えない場合は・・・

不安要素の回答を直接商材作者に求める。

情報商材レビューサイトで情報を集める。



サクラに
注意！

アフィリエイトとして、質問をすれば商材をただでももらえることも。

あくまでも評価は厳しく。

読者だって、懐事情はある。

月に何本も商材を買うことはできないので、
頻繁に売り込みをする必要は無い。

記事にしたメルマガは、 1つの商材ごとに1つのバックナンバーブログを作成する。

目的 「TOPアフィリエイトのメルマガで商材のことを知ったけど、
イマイチ商材に不安があるので、詳しい評価を探している人た
ち」を検索エンジンから確保するため。

バックナンバーブログを作る際のタイトル

「商材名 + 辛口レビュー」「商材名 + 評価」
「商材名 + 徹底検証」「商材名 + 作者名」など。

ここでは商品売ることよりも、リストを集めることが重要。

故に辛口でインパクトのある構成にしたほうがよい。

ここで集めたリストは、あなたのレビューを信頼し自ら登録してくれる
読者なので、無料レポート等のリストと異なり、超濃い読者になります。

人気商材は数ヶ月経った後も検索されていますし、
TOPアフィリエイトは発売直後か値上げ直前くらいしか
紹介しないので、こういったブログは非常に効果的です。

実際にメルマガを出した後のテクニック。

メルマガを出す上で忘れてはならない4つの重要事項。

- 『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られない』

『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要注意。

あなたがメルマガで成功するためには、
たとえこのような状況でも

初めて読んだ読者さんに

『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ることが必要。

『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）される。

あなたのメルマガで、『読者が解除しない特別な理由』とは？

書き出してください。



--

登録解除フォームの重要性

読者は極力メルマガを排除しようとする。

内容も見ずにメールが来たら即、
解除URLをクリックする人もいる。

しかし、この中にも濃い読者となる可能性がある人は必ずいるので
取りこぼすと勿体ない。

**『メルマガが来たら中身も見ずに即効で解除する人』に、
メルマガを解除させない方法とは？**

解除フォームを 1 クリック解除にせず、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。

【ポイント】

文字よりも画像を使う

要件は簡潔に表す

基本的に、即効でメルマガを解除する人は文字を読まない。
インパクトと、信頼重視で他との差別化を図る。

解除フォームを 1 クリック解除にしないもう一つの理由。

メールアドレスを変更した人が簡単に再登録できるように。

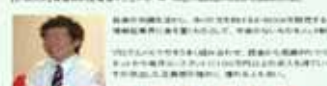
楽しく読める^^、ヤースーのメールマガジン
『ダメ商材レビューと人気商材の注意点☆』
 申込&解除ページ

あなたのもとへ
 信頼のおける**情報商材レビュー**を
 お届けいたします。



【Support STAFF】洲加本 泰幸 (Hh:ヤースー)

【E-mail】お問い合わせはこちらをクリック！ thk@yassu.com
 【E-mail】お申し込みはこちらをクリック！ thk@yassu.com



**マルチWinアフィリエイト
 公式サポートスタッフ**



私の実名は「洲加本 泰幸」(通称：ヤースー)と申します。
 ネットビジネスを本業とし、顔写真や実名を公開してまで
「信頼」という二文字を大切にしている私が、
 あなたに詐欺的な商材を売りつけるとも思いますか？

ご安心ください(^-^).

私はあなたを騙してまでお金儲けをしようとは思っていません。

(そんなことをしなくても十分稼いでいますので..)

巷に溢れる稼げる商材・稼げない商材を
 ちょっぴり厳しい視点でご紹介しますので
 これからアフィリエイトを始める方、
 情報商材の購入でお悩みの方はどうぞお気軽にご利用くださいませ~

私のメルマガから商材をご購入してくださった方には
 お礼としてステキな特典も**プレゼント**致します^^♪



メルマガの登録・解除はこちらからどうぞ↓

◎登録
 ○解除

メールアドレス: 名前:

ヤースーからの購入者特典はこちら

購入者へのプレゼント♪

代理登録後の最初のメールがとても重要

軽く自己紹介する程度ではダメ。
毎回挨拶すると既存の読者の精読率が下がる。

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する。
故に、最初のメールは気合を入れて書く。

必要な物は『読者にとってのメリット』そして、『共感』。

【メルマガ構成その1 タイトル】

『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。

『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。

【メルマガ構成その2 冒頭部分】

開いた瞬間の3～4行が最も重要。

ヘッダーをつけても良いのはブランディングができてから。

冒頭部分のアフィリエイトリンクはメルマガ削除の原因。

効果的な冒頭文の書き方は？

冒頭 3・4 行で読者の心を掴むキャッチコピーを書く。

例

===== = = = = = = = = = = = = = = =
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！？
===== = = = = = = = = = = = = = = =

【メルマガ構成その3 本文】

できるだけ読みやすい文章を心がける。

ライティングテクニクのにではなく、
視覚的に、すんなり読めるような文章。

見た目がゴチャゴチャとしたメルマガは精読率が下がる。
細かい宣伝・リンクの乱立も N G

効果的な文章の書き方は？

行間を大胆に空ける！

1 行は 40 文字程度。

1 文は 2・3 行。

1 文ごとに 1・2 行の行間。

段落や話が変わるときは大きく 4・5 行の行間。

商用メルマガっぽさを極力失くす。

さながら友人へ送るメールのように。

【メルマガ構成その4 編集後記】

編集後記は意外と読まれる。

追伸の効果的な使い方とは？

もう一度本文を読みたくなるような文章を書く。

無料レポート、アフィリエイトをさりげなく行う。

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。

読者は、編集後記には「癒し」を求めてやって来ている。

ここがくだいメルマガは読者に嫌われる。

初心者アフィリエイトに最も効果的なアフィリエイト方法

読者からの質問を積極的に受け付ける。

個別で親切なメール対応を行えば、
読者はあなたから買ってくれるようになる。

直接売り込むのはNG。

質問にはキチンと丁寧に答え、
本当にその商材がその人にあっていそうなら
GOサインを出してやる。

その人に向いていないと思えば
さりげなく別の提案を。

『買ってください』と言うのではなく
『買わせてください』言わせるような親切な対応をする。

【直メールの効果】

- 1・互いの距離感が縮まり親近感と信頼感が芽生える。
- 2・返報性の原理により読者はあなたから買いやすくなる。
- 3・たとえ購入に結びつかなくても、どの読者は確実にあなたのファンになる。

初心者の内は、この手法で個別に売るほうが売りやすい。

普段のメルマガは信頼を得るためだけに徹し、
少しでも読者から直接の質問をいただくことに徹する。

そしてピンポイントでアフィリエイトを行う。

質問を受け付けるには「ふぉーむまん」などを使って、
質問受付フォームを予め準備してあげるとさらに質問率が高くなる。

例) ふぉーむまん

<https://ssl.formman.com/>

メールアドレス *	<input type="text"/>
お名前(ハンドルネーム可) *	<input type="text"/>
どの商材についてのご質問ですか？ *	<input type="text"/>
その商材のURLは？ *	<input type="text" value="http://"/>
ご質問内容をどうぞ *	<input type="text"/>
<p>ご質問はなるべく詳しくお願い致します。</p> <p>あなたのアフィリエイト歴・アフィリエイト収入・ ネットに使える時間等を教えていただければ より詳しくアドバイスできます^^</p>	
その他、何かございましたらお気軽にご記入ください。	<input type="text"/>

普段のメルマガが親しみやすければ親しみやすいほど、
売り込みくさくなければ臭くないほど、読者はあなたへ心を開きやすくなる。

読者の要望を見極めて、

読者の求めることをメルマガとして公開し、

こちらから売り込むのではなく、

『もっと話を聞かせてください。』と言わせる。

ここまで来れば、もう売れたも当然です。

もともと買う気満々で来ていますので、
あとは優しく背中を押してあげてください^^

基本的な戦略はコレでOKですので、
あとは、リストを集める各ブログをSEOを施したり、
成約率を上げる為に独自特典を用意したりすれば、更に売上は伸びていきます。

余計な商材は必要ありませんので、
まずはこの方法で、ブログとメルマガを立ち上げ、実行してみてください。

あなたの成功の礎となれば幸いです。
最後までありがとうございました。

洲加本 泰幸