



ツイッターの効果的活用法

2014.yasuhiro bajyou

はじめに

やすひろと申します ^^

この度は、ネットビジネススタートアップ大図鑑をお読み頂き、誠にありがとうございます！

なお、300ページ以上のPDFをすべて一括で見たい場合はこちらにダウンロードページがありますので、そちらからダウンロードしてください。

[ネットビジネススタートアップ大図鑑ダウンロードページ](#)

やすひろのプロフィールはこちらです。

[やすひろ漫画プロフィール](#)

・はじめに

インターネットを使ったビジネスで、初心者さんがアフィリエイトで収益を上げやすいジャンルの一つに、「無料オファー」というものがあります。

無料オファーというのは、無料の情報を提供している人が、お客さんを集めるために紹介料を払って集客をしているコンテンツの事を言い、

紹介者は、1人を紹介すると一件300円、500円、700円などといった紹介料もらうことができます。

コンテンツ提供者は、見込み客を集めるためにお金を払い、紹介者は、報酬をもらうために、無料コンテンツを紹介するという流れです。

この無料オファーですが、初心者さんが報酬を得ることが年々簡単になってきています。

2年くらい前はあまり無料オファーの種類も多くなく、1件当たりの報酬も100～300円くらいが主流で、

「最低報酬支払額」が5000円とか
10000円だと、ある程度メルマガ読者さんを抱えている方でないと
報酬支払額まで届かないというケースも結構ありました。

(月に稼いだ額が5000円などを超えないと、持ち越しと
なってしまう、次の月、次の月と合わせて累計で5000円
超えるまで報酬が支払われないということです)

ただ、現在は報酬も上がってきており、属性が合っていれば
ただアクセスを流すだけで成約することも多いので、
ハードルはかなり下がっている傾向にあります。

何かを紹介してアフィリエイト報酬を得る上で、
最初から有料の商品を購入してもらうという形もちろん可能ですが、

特に始めたばかりの読者さんが少ない状態では
成約のしやすさという点で無料オファーのほうが何倍も稼ぎやすいです。

また、有料教材は特典を作る必要性がありますが、
無料オファーでは特典を制作する必要がありません。

無料オファーが多くなった今、
無料オファーを提供する側としては厳しくなりつつありますが、

紹介者にとってはより自分の読者さんの属性にあったものを選ぶので
嬉しい点も多いですね。

ツイッターを使いどういった流れで集客・紹介していったらいいのか？
ということについて、これからお話していきます。

無料のものを紹介するといっても、ただ闇雲に集めた読者さんに対して
無料オファーをバンバン紹介するという形ではやはり多少、
成約されることはあっても、最大値に達することはありえませんが、
満足度も低くなってしまいます。

やはり情報を提供する以上、より、読者さんが望んでいるものをお届けする
必要性が出てきますし、しっかりと「登録してもらう理由」が

必要になってきます。

そのために何が必要なのか？というと、
あらかじめ、読者さんに届ける無料オファーの種類を「絞る」という作業が大前提になってきます。

そして、その絞った種類に応じて、どこから集客するのか？も変わってくるというわけですね。

例えば、英語力アップやダイエットなどの案件を扱うのであれば、

無料レポートスタンドから集めるのは
あまり効率がいいとはいえません。

なぜなら、無料レポートスタンドには
稼ぐ系、投資系、恋愛系の属性の方がほとんどだから、です。

特に最大手のメルぞうでは80%が稼ぐ系です。

そのため、より一般的なお客さんを集めやすい場所として、

ブログ・サイト等を扱う必要が出てくるのですね。

Facebookアプリを作れるくらいの資金力を持っている方であれば
英語力チェックアプリやダイエット適正值チェックアプリ等を使ってFacebookで集客するのも効果的ですが、

より、資金をかけずにということであれば
やはりツイッターやブログ・サイトということになります。
まずは、どんなジャンルの無料オファーを紹介するか？

ということをしっかりと考え、そのために一番いい集客方法は何か？

ということを選定する必要があります。

最初にそういったちょっとした手間をかけることで、あとあと無駄な労力を使わなくて済むようになるのですね。

ビジネスはすべて「逆算」で考えられる人が強いです。

それが、日々の労力を最小限に抑えることにつながり、
想定した反応率より低かったらそれを修正することで、効果性を上げやすくする
といった結果につながります。

それを踏まえて、この先を読み進めていただければと思います。

なお、ネットビジネススタートアップ大図鑑では
稼ぐ方法として、ツイッターの他に「トレンドアフィリエイト」という
稼ぎ方も公開していますが、この稼ぎ方とツイッターをリンクすることも
出来ます。その方法は当PDF及び、トレンドアフィリエイトのPDFにて
解説しますので、合わせてより活用したい場合は、参考にしてみてください^^

集客の流れ

ツイッターでの集客方法やブログ・メルマガでの集客方法など

基本的に情報発信型と言われている集客方法は、
その名の通り、**情報発信が勝負の分かれ目**になります。

よく見かけるのが、

「無料オファー紹介ブログ」

とか

「無料でいいものつづやきます」

という、ある意味効果的で効率的に見える
タイトルや説明文を書いているものですが、

こういったものは

第一印象の時点で興味をもたれにくく、「お金を稼ぎたい人の媒体だな」
という印象しかもたれなくなってしまいます。

また、一般の方にとっては
すでにスパム・迷惑といった連想をされやすいので、
せっかく来てくれたアクセスをのがしやすくなります。

ツイッターやブログ・サイト等で興味を持ってもらいやすくするには

- ・面白い
- ・ためになる
- ・情報が豊富

といった要素が必要です。

つまり、最初は徹底して

相手に提供することを考える必要があるのですね。

どんな媒体でも、こういった要素がなく、
「ただ、登録して下さい。買って下さい」

だけでは、もはや稼げないのが現在のネットビジネスの状況です。

例としては、

ダイエットに興味がある人を集め、最終的にダイエットの無料オファーを
成約してもらうという構想を立てたとします。

その一連の中で必要なのは、

まずダイエットにおいてためになる情報体験談、基礎知識から応用知識まで、
そういった情報を提供することから始めます。

そこで、実際に興味を持って貰う人を
集客する必要があるのですが、

集客に適しているのは
ツイッターやアメブロが効果的です。

ツイッターであれば、リアルタイムで何をつぶやいているのかがわかるために、

「ダイエットしなきゃ・・・」



「太ってきた、やばい」



などなどをリアルタイムでつぶやいている人、
を検索することが可能です。



ダイエットしなきやの検索結果



ツイート [トップ](#) / [すべて](#) / [あなたがフォローしているユーザー](#)

  26分
私木曜バイト削られる率はんばない^('θ)^ 学校もないし**ダイエットしなきや**だしジム行くべき^('θ)^?
[開く](#)

  54分
ヤバイ...60キロこえた...マジで**ダイエットしなきや**...飯の量減らそう...って思った矢先、カロリーの高いであろうものを食べてしまった...
[開く](#)

  2時間
同窓会で、男子にオブラートに包まれながら、太ったねって言われて**ダイエットしなきや**なあって。
[開く](#)

そして、そういった人々をフォローしつつ、
ダイエットに必要な情報をつぶやいていくことで、

次第に興味を持ってくれる人、
つぶやきをチェックしてくれる人が生まれるのですね。

ちなみにアメブロ

アメブロであれば、

グルっぽなど、

「自分はこれに興味があります」と宣言しているようなグループに属している人がとっても多いですね。

こういった人たちの中で、自分の発信している情報に興味をもって人に読者登録をしていくだけでも、

- ・ 返報性の原理から、読者登録してもらいやすくなる
- ・ 興味を惹かれれば、当然ブログを読んでもらいやすくなる

という効果があります。

アメブロは特に始めたばかりであれば、検索エンジンよりも、すでに読者登録している人や、アメブロのサービス経由「ペタ・グルっぽ等」からやってきた人を集客するほうが早く集まりやすいです。

まずアメブロ自体が検索エンジン自体に弱いのと、アメブロのサービス経由だと上記でお話したとおり、ある程度属性が絞りがやすいからですね。

そのため、記事タイトルはSEOを意識したタイトルよりも興味を引きやすいタイトルを使ったほうがいいです。

読者の更新履歴一覧にブログタイトルと記事タイトルが出るので、当然記事タイトルが興味を引きやすいモノのほうがベストなわけですね。

きのう



関達也@19ヶ月で1億円稼ぐひとりネット起業家

4時間前

淀むのは水だけではない【ひとりネット起業成功法85】

☆いつもありがとうございます！応援クリックして頂けるとうれし… [続きを見る](#) >

[年収1000万円ひとりネット起業成功…の最近の記事](#) >



松本晃秀@メルマガ2万部！ビジネスプロガー

5時間前

情報発信を始めると劇的に変わること

今日は、情報発信を始めると 劇的に変わることに… [続きを見る](#) >

[ゼロからメルマガ2万部！“成果の源”…の最近の記事](#) >



Kawamoto sadayoshi@月収300万円プロガー

5時間前

効率よくネットで稼ぐ方法

おはようございます。川本真義です。いつもご覧いただき… [続きを見る](#) >

[sadayoshi kawamoto…の最近の記事](#) >



高売心理学の達人@酒井とし夫

7時間前

いただきます／商工会議所他の講演講師依頼で人気の酒井とし夫

高売心理学！全国で講演会講師として人気の酒井とし夫！Fa… [続きを見る](#) >

[高売心理学で売上アップ！人気講演会講…の最近の記事](#) >



不動産投資で28歳で月70万大家 航太郎

7時間前

TOEIC900点で100万円

ユニークなプログラムなので、既にご存知の方もおられる… [続きを見る](#) >

[不動産投資で28歳で月70万、資産8…の最近の記事](#) >



AXISTIME

9時間前

wjk SALE

8040 bt06 TONG SANDAL SIZE : S… [続きを見る](#) >

[AXISTIME KOBE BLOG…の最近の記事](#) >



興味を引きやすいタイトルを常に考えることは、
メルマガを取り入れることも視野に入れているなら、
集めた読者さんへ配信するメルマガの件名の練習にもなりますし、

ツイッターという短い文章をつぶやいていく媒体で効果を
発揮する練習にもなります。

アメブロという言葉を出すと、アフィリエイト禁止じゃないの？
と言う人がいますが

基本的にそういう人がいっぱいいるからこそ、

逆に美味しいとも言えます。

(ライバルが減るってことですね ^^)

実際問題、僕自身アメブロから自分の媒体に誘導するために使っていますが、
アメブロ上でアフィリエイトせずにツイッターやFacebookに誘導するという形で
使っていて、集客媒体としてかなり活用できています。

そこでアフィリエイトするだけがアメブロの使い道ではありません ^^

成約までの流れ

すでにこの業界をちょっとでも勉強した、
もしくは、ある程度実践しているという場合なら、

ただツイッター等でひたすらに
アフィリエイトリンクをつぶやいているだけでは
意味が無いということは理解しているかと思います^^

ただ、

ツイッターでアフィリエイトリンクをつぶやく形でも、
しっかりと土台が出来上がっていれば成約することは可能なんです。

その土台とは一体どういったものなのか？と言いますと、

・興味を持ってくれているフォロワーさんの存在

・しっかりとコミュニケーションがとれている

・ほぼすべてのつぶやきが、情報提供かフォロワーさんとのやり取り

こういった形を意識してアカウントを育てていけば、

ツイッター上からでも成約をとることは可能です。

例えば、

あなたが発信している情報に興味を持ってくれそうな
ユーザーさんをしっかりフォローしていくこと、
日々、ためになる情報配信を継続していくことをデフォルトとします。

そして、

ある程度フォロワーさんが増えつつ、自分のつぶやき内容に応えてくれた人や、
質問してきた人にしっかりと受け答えをする形で運営していきます。

そういった土台が出来上がれば、

ちなみに、私が〇〇についてすごく勉強になったのが
これなんですよ。結構フォロワーさんから質問いただくので、
特別に教えちゃいます ^^ URL

というようなつぶやきを送るだけでも成約が取りやすくなります。

いきなりやっても微妙ですが上記の黄色いマーカーでお伝えした
3点が出来ているだけで、明らかに反応が変わります。

また、いきなりこのつぶやきを発信するのではなく、
ステップメールのような形を意識して、

・最近フォロワーさんからこの手の質問が多いです。
意外と知らない人が多くてびっくりしました。

↓

・昨日も個別にアドバイスさせていただいたら喜んでくれました♪
なんかこっちまで嬉しくなりますね♪

↓

ちなみに、フォロワーさんにお伝えしている奴はこれなんですが、
最近多くの質問いただくので、特別に公開しちゃいます♪
ただ、こういった形を多用すると、

どんどんリンクも増えていってしまいますし、
ステップ形式だと、毎回バンバン使えるわけではありませんよね。

なので、

ツイッターからブログやメルマガに誘導して、そちらで成約を取るという形も
取り入れるとさらに効果的です。

ツイッターからメルマガに登録してもらう、ブログに来てもらう

そのためにはどういったことをする必要はあるのか？

ツイッターから自身のブログ等へ

基本的に、ツイッターによって何かしらに誘導する場合、初めは誰もが知っているサービスへのURLを記載するといいです。

例えば、

ヤフー関連サイト

YouTube

ニコニコ動画

お役立ちサイト

などですね。

なぜこういったURLを記載する必要があるのか？というと、

未だにネット上のリンクをクリックすることにネガティブなイメージを持っている人は多いからです。

アフィリエイトをずっと実践していると気づかなくなってしまうのですが、特に知らないサイトだとURLをクリックする時に

「大丈夫かな」

「怪しくないかな」

という気持ちを持っている人が結構多いのですね。

それをしっかりと踏まえた上で、

まずは誰もが知っているサイトへの誘導に終始し、

「この人のつぶやくURLは安心」というイメージを持って貰う必要があります。

そして、

お役立ちサイトやおもしろ動画など、そういったものへのURLも貼り付け、

この人の紹介しているサイトや動画は単純にためになる。面白い
ということを認識させたほうが、

後々に本当にクリックして欲しいリンクに誘導することがとても楽になります。

つまり、わかりやすく表現すると

クリックすることに慣れさせる必要があるのです。

こういった「土台」をまずは作っていく事を意識しましょう ^^

それが出来れば、自分のメルマガへ誘導することはもちろん、

自分のプロフィールにメルマガURLを記載していれば、
自らすすんで登録してくれる方が多くなりやすくなります。

ネタに困ったときは

始めたばかりの頃は、どうしても書くことが見つからない・・・><
という状況になる時もあると思います。

そういった時は前章でお伝えした
ヤフー関連サイトやYouTube等を使うのもひとつの手です。
関連記事や動画を紹介する形でもつぶやきをすることができますし、
先ほどお伝えしたようにクリックすることに慣れてもらえます。

比較的つぶやきやすいネタが豊富なサイトを下記に上げておきます。

NAVERまとめ

<http://matome.naver.jp/>

ボケて

<http://bokete.jp/>

Gigazine

<http://gigazine.net/>

RocketNews24

<http://rocketnews24.com/http://bokete.jp/>

一般人から学べる

このPDFでお話したことを全てやっている人って
本当に極々、わずかです。

なので、これをするだけでも効果抜群ですが、
ツイッター上は、アフィリエイトを意識していない・知らない人の
アカウントにも学べるところが本当に数多くあります。

- ・面白い
- ・ためになる
- ・興味をひかれる
- ・コンセプトが面白い
- ・アイデアがすごい

こういったアカウントは至るところで発見出来ますので、
どうやったら人を引きつけられるかな？と参考にしてみましょう。

普段ツイッターをやりながらも

「あ、これ使えそうだな！」と思ったことはどんどんチェックしたり
メモっておいたり、フォローしたりしてみましょう ^^

ツイッターは

アフィリエイトを参考にするより一般人を参考にした方がいいです。

なぜなら相手にするのは「稼ぎたいアフィリエイト」ではなく
「一般人」だから、です。

メルマガは一般人のものを真似てもほとんど意味ありませんが、
ツイッターではフォローされまくっている一般人のアカウントから
学べるものがたくさんあります。

ぜひ、リサーチして行ってくださいね ^^

「集客→自動売上媒体」にする方法

ツイッターで無料オファーの成約や自分のメルマガなどへ登録してもらえようにするための流れをここまでお話してきましたが、

ここからは、集客から自動売上媒体にするための方法をお伝えしていきます。

ただ、この方法はブログ等より、メルマガを使う方がより効果的なので、メルマガはちょっと・・・と思っている方にはハードルが高いと感じるかもしれませんし、あまり興味が無いかもしれません。

その場合は、感覚だけ、参考にさせていただければと思います。

ツイッターで反応を取る、メルマガへ誘導するといった実戦経験から感覚が掴めるようになったら、

これからお話することも別アカウントを作ってやってみることでキャッシュポイントを増やすことができますので、ぜひツイッターに慣れてきたら取り入れていただければと思います。

どういった流れで自動化していくか？というと
ツイッターからメルマガに集客していく上で、
「ステップメール」を使うことでメルマガに登録してくれた人に対し
自動でオファーがかかり、売上が自動で売れる仕組みを作ることです。

ステップメールとはあらかじめ何通かのメールを登録しておくことで、毎日決まった時間にメールが順番に配信されるという形です。

| 配信回 | 配信予定日 | 配信時刻 | | 件名 |
|------|-------|-------|----|-----------------------|
| 第1回 | 登録直後 | | 編集 | ご登録感謝します。初めまして。 |
| 第2回 | 登録1日後 | 19時配信 | 編集 | 笑われておしまい。そんな恥はかきたくない！ |
| 第3回 | 登録2日後 | 18時配信 | 編集 | 結果の差を生むたった一つの原因 |
| 第4回 | 登録3日後 | 19時配信 | 編集 | 松下幸之助の賞味期限 |
| 第5回 | 登録4日後 | 20時配信 | 編集 | 私がいきなり稼げた理由 |
| 第6回 | 登録5日後 | 19時配信 | 編集 | いよいよ明日すべてを公開します。 |
| 第7回 | 登録6日後 | 20時配信 | 編集 | 遂に全てを公開します！ |
| 第8回 | 登録7日後 | 19時配信 | 編集 | メールボックスが大変なことになっています。 |
| 第9回 | 登録8日後 | 19時配信 | 編集 | 価格分のリスクと、手こしないことのリスク。 |
| 第10回 | 登録9日後 | 20時配信 | 編集 | 最後のメールです。ありがとうございました。 |

上記は僕が使っているステップメールの一つですが、

例えば上記のような形で最初からメールが組まれていて、

4月1日に登録した人には1通目が1日に、2通目が2日に、

4月5日に登録した人には1通目が5日に、2通目が6日に自動で配信されます。

このシステムを使うことで、

自分が日々ブログやメルマガを運営していることで

生まれるキャッシュポイントとは別に自動で勝手に売上が上がる仕組みが生まれます。

このパターンは自分が例えば

「アフィリエイトで稼ぐ系」をやっているとしたら

必ずこのタイプで行くべきか？というとなんかありません。

このPDFでお伝えしている18ページまでのお話、つまり

無料オファーで成約を上げることだったり、自分のメルマガに登録してくれる

人を集めるという目的であれば、無料オファーがあるジャンル、

自分のメルマガで扱っているジャンルという風に縛りが出来てしましますが、

ステップメールを使うことで「教育」ができるため、

ジャンルの縛りはほとんどありません。

それこそ、アイドルや芸能人、スポーツみたいな、

投資やアフィリエイト、せどり等のお金を稼ぐ系といったジャンルよりも

興味を持っている人が比べ物にならないくらいいるジャンルを

使うことができます。

アイドルや芸能人などの話題であれば、トレンドアフィリエイトとも相性が高いため、そちらのブログに誘導して楽天アフィリエイトのクリックを稼ぐこともしやすくなります。

そして、これを行うために用意するものは3つです。

1つ目は

発信している情報と趣味が似ているフォロワーがいるツイッター

(例えばダイエットに関してのツイッターアカウントであればダイエットに興味を持っている人をフォローして行って、フォロー返してもらうというような感覚です)

2つ目は

ランディングページ

メルマガに登録してもらうためのページです

ブログ記事に、メルマガ登録フォームを貼り付けているもの

などでも構いません。

ランディングページというのは、こういったページを指します。

<http://savenhaven.com/15/>

こちらは、漫画を使ってメルマガ登録を促しています。

3つ目は

ステップメール

教育して、キャッシュを生むためのステップメールです。

この時のポイントとしては、例えば美容系であれば

より綺麗になりたいという欲求と、

それを手に入れるためにはお金がいるという現実をうまくリンクさせていく

というような流れで行なっていくことでより反応が高くなりやすくなります。

相手のニーズを踏まえた上で、自分が持っている情報なら

こういうことが出来るようになるよ、

と、相手のニーズと自分の持っている情報をうまくリンクさせるということです。

抑えるべき大事なポイント

つぶやく内容でも、ランディングページでも、ステップメールでも反応が取れやすいものとそうでないものがあります。

ツイッターに関わらずネットビジネスで**集客→教育→セールス**をする上で抑えておくべきことを押さえていれば、自然と反応が取れやすい形になりますが、ここではその大事なポイントをお伝えしていきます。

(1) 一貫性

つぶやきの内容、ランディングページ、ステップメールにおいて
「あれ？前と言っていることが違う・・・」と思われると、とたんに
信用が失われやすくなります。

これは「最終的にこういった商品を扱う」という流れを踏まえて、
その上で逆算して、コンテンツを作っていくということにもつながりますが、

例えば、よくありがちな初心者さんの失敗例が、
有料のものを紹介する時は「お金に働いてもらうことが大事です！！」
と言っていて、

次に無料のものを紹介する機会があるときに
「お金なんてかけなくても、これで稼げちゃうんですよ！」という
ような言い回しをしてしまう

ということですね。

長期的な視点で見ず、その場その場で売りたいがためにこういうことをすると
すぐに察されてしまいます。「ああ、とりあえずお金稼ぎたいだけなんだな」と。

こうならないために大事なことが常に自分の考え、
発信している情報のスタンスは**一貫性を持つ必要がある**ということです。

一貫性を持つことは、これが出来ない信用を失いがちになりますが、
わかりやすくお伝えしてあげる事で、**逆にそれが信頼性に変わります**。

例えば美容なら、

肌を綺麗にすることは健康と表裏一体です。

つまり、化粧品等、外部からのケアだけでなく、食生活、生活環境等
からだの内側からもケアをしてあげる事が、
より肌を綺麗にしていくコツなんです。

という一つの自分の情報発信する上での大前提があるとして、

便秘が続くと正常な老廃物の排出が出来ないため、
毒素が身体に溜まってしまい、その毒素は最終的に血管を通過して、
肌の汗腺から外に排出される形になります。

その際に肌にダメージを与えてしまいます。

いつも外側からのケアだけでは肌を綺麗にすることは
できないとお伝えしていますが、それは、今日お話した、
こういったお話からも言えるんですね ^^

という風に、違う視点からの情報を発信するときに

いつもお伝えしている大前提についても触れて、その関連性をお伝えしてあげることで、

読み手側としてはより理解度が深まりますし、
この人の言っていることはより信頼性があるな、
と感じてもらえるということです。

なお、一貫性を持つためには、自分が発信する情報の核心的な部分を
より早く見つける必要がありますよね？

そのジャンルで、結果を出すためには「これが大前提」というものです。

それをより早く見つけることが出来れば情報発信をする際にも、
自分がそのジャンルで結果を早く出すことにもつながります。
なので、ぜひ新しく何かの情報を発信する、
自分で新しいジャンルに取り組む

というときには、

このジャンルで結果を出すための「核心部分」はどこかな？
ということを常に考えてリサーチ、実践、情報提供していきましょう。

ただ何も考えずそのジャンルを実践している人にくらべて、
この部分を抑えて実践する人のほうが、結果の大きさも、結果が出るまでの
スピードも全然変わってきます。

(2) 必ず絞る

どうしても最初は10人の人が集まったら、その10人に「有益だ！」
と思ってもらえるようなコンテンツを届けないと・・・
とあってしまいがちです。

ですが、実際の所自分に関わった人全てを満足させられる人なんていうのは
存在しないですし、逆に全員に好かれようとするとう誰からも
好かれにくくなってしまいます。

しっかりと、最初にどんな人に有益と
思ってもらえるコンテンツを配信していくか？ということを考えて、
そういった人に刺さりやすい情報を提供していったとしても、

人はそれぞれ過去の経験、考え、今の状況等、みな違うので、
ターゲットを絞ったとしても響かない人もいますね。

例えば無料オファーをやって1万人集めても、
実際に最終的に商品を買うのは1000人もいないことが普通です。

そのため、全員に好かれる必要は無いということをしっかりと
頭に入れておきましょう。

よく頂く質問で、読者さんが100人いるのですが、
クリックが5、6しかありません・・・私のメルマガはちゃんと
届いているのか心配です

というようなケースがありますが、
メルマガを配信すれば全員が開封して、全てに目を通すなんてことは
どんなトップ起業家のメルマガでさえ、ありえません。

それは自分がメルマガを読む側だったらわかるはずですが。
全てのメールに目を通すなんてことはありませんよね。

こういう背景からも分かる通り、全ての人に好かれるのは不可能です。

だからこそ、**こういった人にしっかりと自分の伝えたいことが届けばいい。**
という感覚を持って実践するほうが、精神的にも楽ですし、

逆に反応があがります。

わかりやすい例を出すと、
なぜ女性ファッション誌がスタイル別、年齢別、仕事別などなど、
メチャメチャ細分化しているのか？
それは、10代～60代までのファッションに興味を持っている女性へ
などというような表記をしても、結局は誰の心にもピンと来ないからです。

であれば、30代に似合うシック系モノトーンで攻めたいあなたへ
というように具体的に細分化したほうが「あ、自分のことだ」と
思ってもらいやすい人は結局、増えるということです。

広げれば広げるほど薄くなってしまいますし、
情報を受け取る側としても、「情報が薄そうだな・・・」とってしまうことも
簡単に想像できると思います。

絞るとお客さんがあまり集まらないのでは・・・と考えてしまう方が多いですが、
逆、ということを覚えておきましょう。

もちろん狭すぎると今度はお客さんの絶対数が少なくなるので、
そのバランス感覚は大事です。

例えば、美容とかダイエットというと、大まかすぎますが、
足のダイエット 肌の美容というように絞っていくと、

というように具体的に絞ったほうが、それに興味を持っている人が
「あ、私のことだ」と思ってもらいやすいということです。

ちなみにですが、
ネットビジネス系の情報も、転売とかアフィリエイトなど言うより、

絞って、
無在庫転売、輸出転売
サイトアフィリエイト PPCアフィリエイト
と絞ったほうが、それに興味を持っている人の反応を取りやすいということです。

始めたばかりの人は特に、ですね。

(3) メインの媒体へも誘導

意外と見落としがちなポイントですが、
せっかく集めた読者さんはステップメールの最後で自分の媒体へ
誘導する形を取っておくといいです。

つまり、集客して、紹介している商品を買わなかったらさよなら！
だともったいないですし、

メインでネットビジネス系、稼ぐ系をやっているなら、
興味のある人ならそちらに行く確率も高いので、
しっかりと誘導しておきましょうということです。

これは、アイドルでも美容でも芸能人でもなんでもそうですが、
やっぱり趣味を突き詰めるにはお金がかかりますよねという教育をした上で、
誘導するということなので、ステップメールの最後にするということです。

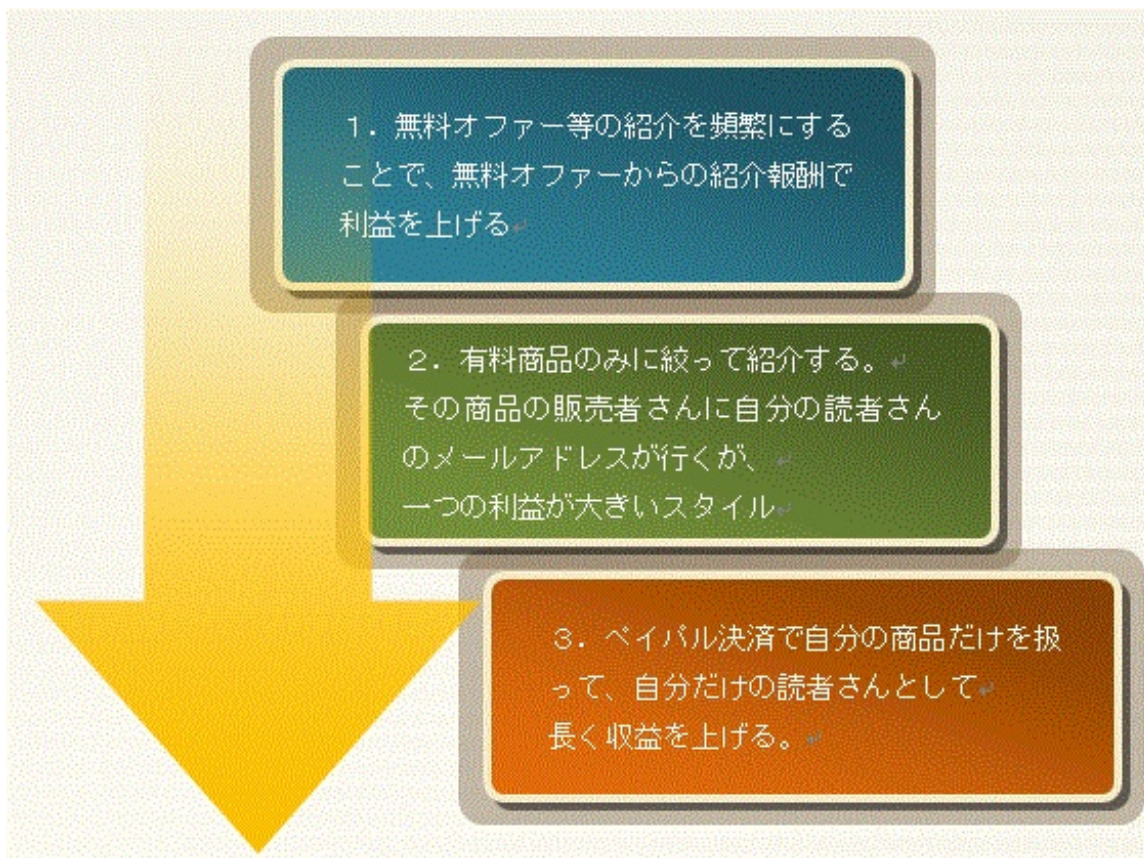
いきなりステップメールの2日目あたりで
私はネットビジネスをやっている、ネットでお金を稼ぐための情報を
発信しているので、興味がある方はこちらへ・・・

というような表記をしてもあまり効果はないということは
ご理解いただけるとと思います。

ここで集まった読者さんのほとんどは、あなたのメルマガしか
読んでいないケースが多いので、

あまり無料レポートや無料オファーを紹介し過ぎると、
すぐによくいる「他の人のメルマガを何通も読んでいる読者さん」
になっちゃうので、
余力がある場合は、自分の商品を作ってペイパル等の決済で
販売するとか、コンサルティングサービスを提供するとか、

そういった形で自分だけのお客さんとして収益を上げるのも効果的です^^



下に行くほどハードルが高くなりますが、
下に行くほど稼げる額は大きくなると感じます。

ちなみに、1と2の組み合わせというパターンもあります。
これは、若干ハードルが高くなります。

その理由は

無料のものだけを提供しているというコンセプトだと無料にしか興味の無い人を
集めやすいし、無料オファーが成約しやすい点

有料のものだけを扱う時も、お金に働いてもらうことは大事です
投資概念を持っている人は強いです、
というテーマにそって、情報を発信していけるので、

無料だけ、有料だけというほうが一貫性が持たせやすいメリットがありますが、

これらを組み合わせると、それぞれを紹介するとき、
しっかりした理由を考える必要があるためです。

ただ、扱う商品の幅が広がるので、当然キャッシュポイントも増えます。

3は、ずっと自分だけのメルマガを読んでいる方を増やしていくことができ、長期的に利益を出しやすいです。

ここは、常に集客をしていれば途中でやり方を変えることもできますし、集客媒体を複数持っていればそれによって変えることもできますし、経験上自分がやりやすいものがわかったらそれに絞ることも可能です。

なので、まずはとにかく実践することから、です。

ランディングページに必要なもの

つぶやき等からランディングページに誘導し、
ステップメールに誘導するわけですが、

ランディングページには抑えておくべきポイントがあります。
それをお伝えしていきます。

(1) 無料プレゼント

メルマガに登録する事＝プレゼントをもらえる

と思ってもらうくらいがちょうどいいです。

つまり、無料プレゼントを紹介しているページですよ
という認識ですね^^

プレゼントといっても当然、物品をあげる必要はなく、情報で十分なので、
メールの1通目にお役立ち情報、豆知識、知る人ぞ知る情報
などなどを文字で伝えてあげるだけでも立派なプレゼントになります。

自分だけの戦略を作る基礎知識でもお伝えしましたが、美容であれば
美容にいい食べ物20種類
美肌で有名な〇〇さんがやっている美容法

などでも**立派なプレゼント**になります。

これをなんで「プレゼント」と読んでいるのかというと、
人は、同じものであっても「形があるもの」を想像させたほうが
より満足感を得られやすいからです。

つまり、メール内でお役立ち情報をお伝えしていますよ。
というよりは、
こういうプレゼントをさし上げています。

のほうが、**より価値を感じてもらいやすい**ということですね。

実際には全く同じものを提供していても、

こういったちょっとした違いが、登録したいなと思ってもらえるかどうかの違いを生み出します。

(2) 解除はいつでも出来るという表記

登録フォームには、

私から送られるメールは少しでも不安になりましたらいつでもワンクリックで解除出来ます。

解除された方にはその後メールを送ることはございませんので、ご安心下さい。なお、少しでもご不安がある場合は、お名前はニックネーム等でも大丈夫です。

という表記を入れて、安心感を与える必要があります。

どうしても自分のメールアドレスを入力するということに抵抗を持っている方は多いですし、個人情報抜き取られるんじゃ・・・とってしまう方も未だに多いですから、ここは最低限必要なケアになります。

これをやることで登録率が変わってきます。

また、それにプラスして、プライバシーポリシーを入れることが大事です。

(3) プライバシーポリシー

下記、僕が実際に使っているプライバシーポリシーの表記です。

これをランディングページに載せていますが、同じように使って頂いて構いません。

個人情報の取り扱いについて

個人情報保護の重要性を認識し、適切に利用し、保護することが社会的責任であると考え、個人情報の保護に努めることをお約束いたします。

個人情報の定義

個人情報とは、個人に関する情報であり、氏名、生年月日、性別、電話番号、電子メールアドレス、職業、勤務先等、特定の個人を識別し得る情報をいいます。

個人情報の収集・利用

当方は、以下の目的のため、その範囲内においてのみ、個人情報を収集・利用いたします。

当方による個人情報の収集・利用は、お客様の自発的な提供によるものであり、お客様が個人情報を提供された場合は、当方が本方針に則って個人情報を 利用することをお客様が許諾したものとします。

- ・ご注文された当方の商品をお届けするうえで必要な業務
- ・新商品の案内など、お客様に有益かつ必要と思われる情報の提供
- ・業務遂行上で必要となる当方からの問い合わせ、確認、およびサービス向上のための意見収集
- ・各種のお問い合わせ対応

個人情報の第三者提供当方は、法令に基づく場合等正当な理由によらない限り、事前に本人の同意を得ることなく、個人情報を第三者に開示・提供することはありません。

個人情報の管理

当方は、個人情報の漏洩、滅失、毀損等を防止するために、個人情報保護管理責任者を設置し、十分な安全保護に努め、また、個人情報を正確に、また最新なものに保つよう、お預かりした個人情報の適切な管理を行います。

情報内容の照会、修正または削除

当方は、お客様が当社にご提供いただいた個人情報の照会、修正または削除を希望される場合は、ご本人であることを確認させていただいたうえで、合理的な範囲ですみやかに 対応させていただきます。

プライバシーに関する意見・苦情・異議申し立てについて

お客様が、当ウェブサイトで掲示した本方針を守っていないと思われる場合には、お問い合わせを通じて当方にまずご連絡ください。内容確認後、折り返しメールでの連絡をした後、適切な処理ができるよう努めます。

(4) 特定電子メール法に基づく表記

自身の特定電子メール法に基づく表記へのリンクでも構いませんし、自分の特定電子メール法に基づく表記を記載した文字列の画像などでも構いません。

ネットから自分の本名等、検索されるのが嫌な場合は
画像を使う手もあります。

特定電子メール法に基づく表記

| | |
|-------|--|
| 運営者 | 馬上 泰裕 |
| 連絡先 | underthecorktree1014@gmail.com |
| 連絡先住所 | 〒243-0801 神奈川県厚木市上依知1381-1 |
| URL | http://dailydeliciouscake.com/ |

上記も画像ですが、このようにランディングページの
特定電子メール法に基づく表記や、自身のブログ等
に書いてある特商法による表記を画像で貼り付ける
だけでOKです。

当てはめてみる

ランディングページを作る時、いきなり作ろうとしても難しいことは間違いないですよ。

そのため、すでにあるものを自分のテーマに変えて、**当てはめてみる**ということが最初はおすすめです。

これはランディングページを作るときだけでなく、メルマガを発行するときも、ブログの記事を書くときもそうですが、

誰かがやっていることをそのまま当てはめてみるということが自分自身のコンテンツ作成能力を上達させる上で近道です。

もちろんですが、文面をそのままコピペしてしまうのはいけません。

例えばこのランディングページ、結構前に僕が作ったものですが、これを他のジャンルに当てはめることも可能です。

<http://corktree.sakura.ne.jp/kouza/>

あなたは今、こんな悩みを抱えていませんか？

「副収入を得たくてアフィリエイトをやってみたけど、まったく稼げない・・・」

「ついつい目先のノウハウばかり購入してしまい、なかなか行動できない・・・」



最初の文章

あなたは今、こんな状態になっていませんか？

「痩せよう痩せようと思っても、自分に合っている情報が少ない・・・」

「つつい楽しんで痩せられるみたいな情報に惑わされてしまい、
なかなか本当に痩せられる情報に出会えない・・・」

みたいにテーマと文章を変えていくことはできます。

実は有料の商品を売るための縦長のページもそうなのですが、
すでにあるものをテーマを変えて、当てはめて行って作る
という作り方をしている人はとても多いです。

1からやろうとするとものすごい時間がかかりますし、
ある程度反応がわかっている形にそって、作っていくほうが同じように
反応が取りやすいことも明らかですからね^^

なんでも0からやろうと考えてしまいがちですが、
パクることをしなければ参考にするべきものを見つけて、
自分の言葉やテーマに直して、当てはめていくということが効果的なので、
ぜひ覚えておいてくださいね^^

いつでも修正出来る

ステップメールやランディングページは、
一回作ったらもう修正することが出来ないというわけではなく、

より、反応をよくするためにいつでも修正が出来るという
メリットがあります。

作った後、ある程度時間が経ってから見なおして、
「ここはこういった形に変えたほうがわかりやすいかな？」という部分を
実際に直してみて、また反応を見るという形ですね。

こういったことを繰り返していくことで、
反応をより良くしていくことが出来るのも、
このタイプの集客方法のメリットです。

これはブログ等を書いてあるメルマガ登録ページでもそうですし、
プロフィールや商品のレビューページにも言えます。

ネット上のコンテンツはいつでも修正が出来るため、
最初から完璧を求めなくても大丈夫です。

やはり、完璧を求めようとするとうとういろいろなことを考えて
手が止まってしまうがちになりますし、もっとうまくやれるはず！と
完成まで時間がかかってしまいます。

そういった流れでやるよりは、ある程度のラインに達したらどんどん
次へ次へと進んでいったほうが、同じ時間を使っている場合でも
作った仕組みの数、集客ルートの数などが変わってくるので、やはり
稼ぎやすくなります。

ぜひ、後からいくらでも修正が出来るということを踏まえて、
まずは作っていくことを優先して行きましょう ^^

ステップメールに正解はない

普段のメルマガでも、何らかのテーマに沿って作っているステップメールでも、こうすればOKという正解はありません。

だからこそ、一番いいのは何パターンか作って、どれが反応高いかテストしてみるということが大事です。

例えば、下記のような流れのステップメールを作ったとします

1. 自己紹介とプレゼント
2. そのジャンルに関する有益情報 1
3. そのジャンルに関する有益情報 2
4. ○○さんもやっているこんなテクニック
5. 自分がこんなにもいろんな商品を買えている理由
6. ネットビジネスって詳しく言うと
7. 興味があるならネットビジネスの稼ぎ方教えます
8. 明日、すごくいいものをお伝えしますね
9. これで私は稼げました
10. よかったら、これも見てくださいね。

1 通目・自己紹介とプレゼント

自己紹介と、ランディングページでお伝えしていたプレゼントのお知らせです。

2 通目・そのジャンルに関する有益情報 1

例えばダイエットなら、有効なダイエット方法、豆知識などなど

3 通目・そのジャンルに関する有益情報 2

4 通目・○○さんもやっているこんなテクニック

美容、ダイエット等であればそのジャンルの権威的な人や、芸能人、モデル等が取り入れている手法など

5 通目・自分がこんなにもいろんな商品を買えている理由

情報収集することが出来ている時間的余裕や、いろいろなものを買えている理由など、

なぜ自分は時間や自由を手に入れていただけるのか？

それは、ネットビジネスと出会ったからです

6通目・ネットビジネスって詳しく言うと

今送っているメールマガジンもそうですが、
例えば、1人に1通手紙を作って、それを100人に送るとしたら
とんでもない労力と時間がかかりますよね。

でもインターネットのレバレッジがあるので、個人レベルでもこういった形で
多くの人に情報発信出来るんです。

7通目・興味があるならネットビジネスの稼ぎ方教えます

私は今、ネットビジネスのやり方を教えていて、多くの人に感謝のメッセージを
いただきながら楽しく稼がせてもらっています。もし興味があるなら
あなたにもお伝えしますので、ぜひこちらのPDFを見て下さい。

8通目・明日、すごくいいものをお伝えしますね

昨日プレゼントさせてもらったPDFを見て、自分もネットビジネスをやってみようかな、と思った
場合は私を含め、
多くの方が稼げるようになった教科書を紹介しますね。

9通目・これで私は稼げました

私の人生を変えたのがこれです。ちなみに、今スグ必要ないと思っている場合は
無視してかまいません。今必要ないということはそれは自分にとって本当に
手にするべきものではないということだと思えます。こういった稼ぎ方もあって、
それを真剣にやってみたいという場合のみ、手にしてくださいね。

10通目・よかったらこれも見てくださいね

私は日々メールマガジンでこれから稼ぎたい方への情報を提供しています。
完全無料で見れますので、興味のある場合は見ていただければと思います。

こういった流れで組んでみて、
例えば6通目で解除が多いと感じるなら、6通目を違う話題にしてみたり、
もうちょっとそのジャンルに関する情報を提供したり、

というように修正して行って、徐々に反応を良くしていくわけですね。

上記は10通の例で出しましたが、14通でも20通でも構いません。

こうすれば一番反応があがるという通数は一定では無いからです。

反応があがりやすい形

ステップメールは自動で登録後何日後にどのメールが送られるのか？ということがわかるので、人のライフスタイルを踏まえた記事の書き方をすると反応が上がります。

例えば、人間のライフスタイルのサイクルは1週間きざみのことが多いので、登録した曜日と同じ曜日である8通目のメールは読まれやすかったりします。

なので、8通目により伝えたいことを書くと反応が上がります。

また、
毎回解除のリスクを減らすために
メールの最後に

「明日は〇〇について、お話しします」

というように**予告**を入れておくと、次が読まれやすくその日の解除も減りやすくなります。

ジャンルによってはメルマガに慣れていない人を相手にすることもあるので、ここは重要なポイントというところをわかりやすくしておくと、相手もあ、重要なんだなと思ってもらいやすくなり、

自分のお伝えしたいことをより伝えることができるので、記号や線などをうまく使うと効果的です。

例えば、

ホントのところは、〇〇なんです。

という文章よりも、

ホントのところは、〇〇なんです。

~~~~~

という風に線を引いたり、

実は、  
○○だからこそ、○○なんです。

という文章を

実は

○○だからこそ、○○なんです。

という風に3, 4個スペースを開けたりすると  
目立って見えるようになります。

ただ、スマホで見ている人もいるので、  
スペースを開けすぎると見つらくなるので注意が必要です。

後は、

“○○”とか

【○○】というような記号もわかりやすく強調できます。

## まとめ

---

人によっては、なんかいろいろな事をしなければいけないのかな・・・  
とってしまったかもしれませんが、

単純にツイッターだけで完結させる形でも十分  
効果を発揮しますので、まずはツイッターだけでやってみる  
という形も効果的です。

ブログやメルマガ、そしてそれに誘導するためのランディングページなど、  
あったほうが、売上は伸びやすくなりますが、  
こういうものは慣れてきてからでも構いませんし、必ずなければダメ  
というものでもありません。

**まずはとにかくツイッターでつぶやいてみる、フォローしてみる、  
交流してみる。これが大事です。**

どんなことも、まずは最初の一步を踏み出せるかどうか？が  
その後を左右することになりますので、まずはとにかくやってみる  
ということ意識していただければと思います ^^

すべてのコンテンツを一括で見たい場合は、  
こちらにダウンロードページを用意しているので、  
そちらから見ていただければと思います ^^

[ネットビジネススタートアップ大図鑑](#) [ダウンロードページ](#)

やすひろのプロフィールはこちらです ^^

[『漫画プロフィール』](#)

最後までご覧頂き、誠にありがとうございます！