

佐々式

精読率 **99%**

解除率 **1%**

購入率を **5倍**

にする発想・技術

プレビュー版

佐々 賢太郎

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

著作権について

おめでとうございます。
あなたはこのレポートを再配布する権利を得ました。

どんどん広めてもらうとうれしいです。
無料レポートなどでステップメールと組むのもよし、
紹介するのもよしです。

はじめに

あなたはこれを見て何を感じますか？

インフォレナー名	商品名	URL誘導	決済リンク	購入完了	購入率*
玄巖泰一 (鹿住一真)	予想外のメディアミックスアフィリエイト術 2008	72	22	1	1%

ちなみに読者は357名です。
で、これだけの数字。
2日間のアフィリエイトで、しかも特典もなく
ほとんどアフィリエイトしていない状態です。

このときの文章を見てみましょう。

そのときの文章・・・1日目

タイトル: 発想転換のアフィリエイト術とは？

%%name%%さん、こんにちは
ささです。

ステップメールを配布することをブログで言ったら
自分に余計なストレスを抱えてしまいました。

笑いがとまりません。

今日は発想の転換その2です。

◆ メルマガアフィリエイトにおける
「アフィリエイトで稼ぐ方法」

アフィリエイトしないで稼いでしまうアフィリエイト方法。
メールマガジンアフィリエイトで代表的なものは

- ・商品を紹介して
- ・リンクを貼って
- ・特典を用意する

こういうタイプになっていますね。
で、僕の知り合いでこういうのをあまり得意としない人がいるんです。
その一人に鹿住さんという男性がいるんですけど

彼が取ったものは

- ・たいした商品を紹介しない
- ・リンクは貼るけれど
- ・特典なんてない

それでも、お客様は勝手にアフィリエイトを踏んで成約しているんです。
なぜなら…彼は発想を変えたからです。

「アフィリエイトが辛く感じたから
アフィリエイトしなければいいだけだ」

で、一般的なメルマガアフィリエイトのやり方をやめてしまいました。
彼が取った方法は

アフィリエイトを勝手に踏んで、勝手に成約してしまう人たちを集める

これだけなんです。
方法は

- ・商品、サービスをよく観る
- ・メリットだけを簡単にあげておく
- ・どういう人たちを集めるか、狭く詳しく決める
- ・その人たちだけに向けてメッセージを配信する

たったこれだけでどんどん
特典もないし、たいした商品をレビューしていないのに
お客様は勝手にアフィリエイトを踏んで、
どこどこ成約を取っているのです。

気になりませんか？
発想を変えるだけでこういう状態がでるってことに。

発想の転換の基本は

配達です。
自分が食べ物屋に足を運ぶのではなく
食べ物屋が自分のところに足を運びに来た。

このとき考えることとして
どうやったら料亭が自分のところに来るのか？

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

そう、電話(情報)ですね。
電話で注文したから、食べ物屋がきたんですよ。

アフィリエイトでも情報起業でも同じです。
お客様をどう集めるかよりも
お客様が勝手に来ってしまうにはどんな情報を出すか？

ここに焦点絞れば儲かるって意識を持たなくても
勝手に儲かってしまうサイトが作られてしまいます。

ただし、注意が必要です。
まず、どういう人たちだけに向けてメッセージを出すのか？
ここを狭く具体的にしないとイケません。

アダルトだったら
裸のセックスがいいのか、
コスプレしたセックスがいいのか
コスプレの女子高生がいいのか
コスプレで女子高生でセーラー服で、男優が若い人がいいのかなど
細かく決めることです。

そうすると、後はそれらを集めればいいだけ。
すなわち

コスプレで女子高生でセーラー服で、男優が若い人

これだと、キーワードは

コスプレ
女子高生
セーラー服
男優 若い

かなり詳しくニッチなものができますね。
しかもこういうのはたいてい簡単なSEO対策をするだけで
どんどんそういう人たちが集まってきます。

で、ここに商品(DVD)をアフィリエイトするなら
さらに潜在的キーワードを追加していきます。

まあ、気まぐれで買う人もいるので
ここから先は研究中なのですが

コスプレで女子高生でセーラー服で、男優が若い人

この人たちはただこれだけが見たいのであって
そこからDVDを買うかとしたら、そうじゃないんですよね。

ここらだと、激安やより観たくなる情報を載せていきます。
そうすることで、成約に至るんですよね。

それで最初に戻りますが
アフィリエイトしていないのにアフィリエイトで稼いでいる鹿住さん。
発想を転換すれば、稼ぐ道は見つかります。

もし、今上手くいっていないなら発想を変えてみてはどうでしょう。
2ヶ月前の僕にそうやってやりたかった。

◆ 編集後記

で、その鹿住さんですが
僕、とあるものをいただきました。

それがまさにアフィリエイトしないアフィリエイトで稼ぐ
発想を変えたアフィリエイト術なんですよ。

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=88673279

まあ、内容は単純でやるべきことだけしか書いていませんが
もっと詳しく見たいなら 予想外 レビューで
検索してみてください。

実はステップメールを量産しているきっかけが

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

彼からもったあるツールなんですよねえ。

まあ、近いうちに公開します。
ふふふ。

そのときの文章・・・2日目

タイトル: 佐々です、発想を変えた収入の手口

%%name%%さん、こんにちは
ささです。

明日は北の風が来るから寒くなりますが
今日は暑いですね。
もちろん家の中に入ってくる風はぬるく、そこは秋だなあと
感じざるを得ないのですが

太陽はじりじり最後の抵抗を続けていますね。

◆ 発想、変わりましたか？

これまでこのメールを読んでいる%%name%%さん
少しは発想が変わりましたでしょうか？

僕は最近この発想でやっていくと
必然的に教えて Goo をみて
キーワードツールを使いまくっています。

発想の復習をすると

- 1 自分がお客様に商品を提供(アフィリエイト仕掛け)するのではなく
お客様から商品くれ、商品を置いたら勝手に買う。
そんなサイトやブログ、メールを目指す。
- 2 お客様が手を上げるために
目標を細かく、これでもかというくらい設定する
- 3 目標を設定した人たちだけに対して

彼らがすぐに飛びつく情報を提供する

まあ、こんな感じで
目標から逆算して、後はそれに飛びつく人たちだけを集める。
集めるというもおかしな話ですね。

その人たちだけが反応する情報を発信していれば
最低限のことしたら向こうからきますから。

で、こういった方法を応用しているのが
僕の知り合いの鹿住さんです。

彼のアフィリエイトはアフィリエイトしないこと。
ただ、情報を発信している。

これは本人に直接聞いたので間違いありません。
彼は情報を発信することが好きだということで
アフィリエイトは正直、おまけだといっていました。

そのおまけで最低 10 万円は軽くクリアしています。
僕は彼のメールマガジンを読んでいます

1 日 3 通で中身はただの情報だけです。
でも、それが彼が最もやりたい形のメルマガだとおっしゃっています。

一歩間違えれば、うざいととられるメールマガジンにおいて
どうやって彼は軽く 10 万円以上稼いでいるのか？

それが発想の逆転です。
すなわち、アフィリエイトなんかしないのだ。

アフィリエイトって言うと
どうも、こっちが仕掛けてこっちが頭をひねって
そしてお買い上げされるっていうイメージが強いです。

でも、鹿住さんのアフィリエイト術は
そういうことをほとんどしないで、

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

時々行う情報教材レビューもほとんどこぴぺですし
ほとんどアフィリエイトしていない状態なのですが

それでも儲かっています。

コツは自分からアフィリエイトしていないから。
正直、僕から見るとかなり手を抜いています。

手を抜いているのにシンプルな逆転発想を
実際にメールマガジンでしているから、10万円以上軽く稼いでいるのです。

僕も彼の稼ぎ方を知って、一時期やったらやはり10万円いきました。
でも、逆さの発想ができなかった。

正直、逆転の発想を教えてくれたのが
この鹿住さんです。

そんな「手抜きで逆さの発想」をもった鹿住さんの
非情にシンプルな収入ノウハウがこちらです。

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=88673279

セールスレターからして、彼の性格が現れていますし
中身もかなりそらの教材に比べたら

「手を抜いています」

しかし、特典がすぐに使える実用的なもので
何せ、勝手に書き換えることができるレポート

そしてそのレポートをとあるサイトに登録した後に
行うステップメール。

実はステップメールの内容もみたら

「おい、ここまで抜いちゃっていいのかよ」

と突っ込みたくなります。
でも、その抜いた方法で稼いでいるから、口がひらきません。

正直、ステップメールをこつこつ書いていた自分が馬鹿みたくなります。
そういうのも、彼が伝える商品を見れば、納得するんですよね。

もちろんレポートもそういう人たちを相手にしている。
おそらく実際に手にしたら驚きます。

「手、抜きすぎ」

でも、やることに価値のある実践型ノウハウです。

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=88673279

◆ 編集後記

そういえば、前回の配信であいさんからメールが届きました。

>>>
私も最近考えていたのは
ひとつの商品を紹介するのに
どういう切り口でお客様の心を射止められるのか

……とっていたのですが

やっぱり売ろう売ろうとすれば売れない、ような気がします。

悩みを共有する……

やっぱりこれが大事なような気がします。

<<<ここまで

僕が正直、頭のねじずれてるけれど、すごいなあと慕っているコロ通さんという方もこうおっしゃっています。

自分「が」じゃないんだ、自分「を」なんだ。

がとをの違いは

自分が・・・自分中心で物事を考える。
ストレスが増える

自分を・・・誰かが自分を観ている感じ。
よって、客観的になり
自分自身がどんな状態にしようと、客観的に見ることができる

そう考えたらお客様もどのようにして集めるかと考えるより

こういうことに悩んでいて
こういう状態になりたい人だけに情報発信する

そういう考えになりますね。
そのおかげで最近ブログは最低限のSEOしかしていません。

それは

- ・サイトマップ作成
- ・URL登録
- ・属性の近いところと相互リンク依頼
- ・逆アクセスランキング登録(一方的にリンクを貼る)

で、1ヶ月すると気がつけばほいほい状態になっています。
1ヶ月よりは2ヶ月、3ヶ月とたつと、強くなりますね。

さて、もう一度繰り返しますが
これを書いたときの反応がこうなりました。

インフォレナー名	商品名	URL誘導	決済リンク	購入完了	購入率*
玄巖泰一 (鹿住一真)	予想外のメディアミックスアフィリエイト術 2008	72	22	1	1%

あなたが疑問に思うところは以下のとおりでしょう。

- ・なぜたった2回でこれだけクリックされたのか？
- ・なぜ、決済誘導がすごいことになっているのに購入完了がほとんど0なのか
- ・どうやったらこんな数字をたたき出すことができるのか？

これらの紐を解くことで
あなたが見えてこなかったアフィリエイトのやり方がぐいっと見えてきます。

ではこれから種明かしをします。
しかし、種明かしをするのですが、同時に考えながらやってみてください。
僕は答えを出すのはあまり好きじゃありません。

世の中答えなんてあるようでないですからね。

というより、僕の本を書いていることがあなたの答えになっているかどうかと尋ねられたら、僕は迷わず「いいえ」というでしょう。

しかし、これを読むことにより
あなたはアフィリエイトをしていく上で何をしていたらいいのか
戦略が丸わかりになります。

さて、解説をする前にまずはいくつか視点を教えます。

この視点がないと、正直どれだけ仕掛けを解説してもあなたにとって、無駄な情報と時間をすごしてしまいます。

では、まずあなたにどうしても伝えないといけない情報。それはアフィリエイトとは何かということです。

アフィリエイトは自分が仕掛けて成約する方法もありますがそれ以上にもっと簡単にアフィリエイトをする方法があるんです。

それは、あなたが仕掛けるのではなく**お客様が勝手に訪問して、勝手にリンク踏んで勝手に買う状態を作る。**

そう、**お客様が勝手に来る状態**を文章一つで作ってしまうのです。URL誘導を踏んだ人たちは正直勝手にリンクを踏んだ人になります。

アフィリエイトは稼ぐことですがそういう風に考えると、必ずといっていいほど道を誤ってしまいます。

アフィリエイトは仕掛けて人が買う行為じゃないんです。多く人はただ置けば買う仕掛ければ買うと考えているから誰もそこから買わないんです。

売り込み臭がするとかそういった幼稚な問題でなくほしくないものを無理やり押し売りされるんです。

アフィリエイトは**差し出して分かち合う行為**です。稼ぐことはおまけになります。というよりほとんど考えなくていい。

それよりも知識だったりノウハウだったり相手の作業効率や時間短縮になること悩みを解決する手段を差し出してその延長線上に商品を紹介し、商品をお互い使って感動を分かち合う行為です。

僕は少なくともアフィリエイトをそう定義つけています。
だから、ろくに商品を調べないでむやみに儲かるからといって
どんどんアフィリエイトリンクをおくのは詐欺だと思っています。

それはおいといて
成約に行く前にアフィリエイトの定義をしっかりと理解してくださいね。

実際ここを理解しないでテクニックばかり走るから
返って無駄な時間をすごします。

テクニックは稼ぐための方法だけじゃないんです。
無駄な時間を削るために必要なことなんです。

でも、マインドや発想、根底にある意識も
無駄なことをしないための発想なんです。
で、同時にそれは無駄な時間を減らします。

で、多くの人がそういう時間発想の知恵を軽視している。
そこで、僕はそこを重要視します。
もちろんそこにばかりはしって頭でっかちになるのもどうかと思うので……。

さて、順番立てて解説しましょう。
ここからは僕が手取り足取り教えることが若干できない分野ですので
よく、自分で考えて吸収してってください。

◆ どうやってURL誘導率を上げるのか

その答えは**精読率を上げる**ことです。

で、精読率を上げるといってもこれがあることに気がいたら簡単にできるんです。しかし、それを出すには結構訓練と「アハ体験」が必要になります。

では…あることとは何でしょうか。

それは、あなたが文章を書くのではなく
一方的に伝えたいことをすらすらと書かされることなんです。

ここを体で理解すると、次々と伝えたいことが生まれてくるんです。
もっと言うと、自分が考えたら精読率はあがらなくなります。

で、精読率を上げるコツとして、感性を磨いておくことなんです。
要は自分の内面を磨くことになります。
これがネット収入と関係あるの？ といわれると
結構関係があるんです。

ここで一つ質問しましょう。
あなたは映画を見ますか？

あるいは舞台など何か感動したものに触れたことがありますか？
僕は映画や海に行くと感動してしまい

つい、手が動いてしまうんです。
で、出来のいい商品を見たときもこうなってしまいます。

感動するから、誰かに伝えたくてたまらなくなるんです。
これが、精読率をあげるコツなのです。

だから、軽い挨拶からはじめるとか

文章を書くときはぐっと核心を突いて書くと述べてもなかなか伝わらないものです。

感動を伝えることが使命になってくる。

そんな感じです。

実はこのように、ぜひいい情報を伝えることが使命と感ずるようになると自然と精読率は上がっていくんです。

だから、文章の流れはあまり気にしなくていいんです。
必殺キャッチコピーやつかみも気にする必要ありません。

それよりは普段感じるもの、読むもの、見るものに対して
心を動かされて書かすにはいられない姿勢のほうがはるかに大切なんです。

そこには別に読まなくてもいいけれど
読まないで120%後悔するよ。
もう、**魂が入っていて文章に気合が出ているんです。**

とはいっても、どうやったらそういう内側から気合が入るのかなんて
わからないですよ。

そこで、最低限文章で抑えてほしいことがあるんです。
それは、**一つの主張を形変えて何度も繰り返すってことなんです。**

では、僕が書いた記事を分解しながら話を進めましょう。

◆ 発想、変わりましたか？

これまでこのメールを読んでいる%%name%%さん
少しは発想が変わりましたでしょうか？

僕は最近この発想でやっていくと
必然的に教えて Goo をみて
キーワードツールを使いまくっています。

発想の復習をすると

- 1 自分がお客様に商品を提供(アフィリエイト仕掛け)するのではなく
お客様から商品を買って、商品を置いたら勝手に買う。
そんなサイトやブログ、メールを目指す。
- 2 お客様が手を上げるために
目標を細かく、これでもかというくらい設定する
- 3 目標を設定した人たちだけに対して
彼らがすぐに飛びつく情報を提供する

まあ、こんな感じで
目標から逆算して、後はそれに飛びつく人たちだけを集める。
集めるというもおかしな話ですね。

その人たちだけが反応する情報を発信していれば
最低限のことしたら向こうからきますから。

で、こういった方法を応用しているのが
僕の知り合いの鹿住さんです。

彼のアフィリエイトはアフィリエイトしないこと。
ただ、情報を発信している。

これは本人に直接聞いたので間違いありません。
彼は情報を発信することが好きだということで
アフィリエイトは正直、おまけだといっていました。

そのおまけで最低10万円は軽くクリアしています。
僕は彼のメールマガジンを読んでいますが

1日3通で中身はただの情報だけです。
でも、それが彼が最もやりたい形のメルマガだとおっしゃっています。

一步間違えれば、うざいととられるメールマガジンにおいて
どうやって彼は軽く10万円以上稼いでいるのか？

それが発想の逆転です。
すなわち、アフィリエイトなんかしないのだ。

アフィリエイトって言うと
どうも、こっちが仕掛けてこっちが頭をひねって
そしてお買い上げされるっていうイメージが強いです。

でも、鹿住さんのアフィリエイト術は
そういうことをほとんどしないで、
時々行う情報教材レビューもほとんどこぴペですし
ほとんどアフィリエイトしていない状態なのですが

それでも儲かっています。

コツは自分からアフィリエイトしていないから。
正直、僕から見るとかなり手を抜いています。

手を抜いているのにシンプルな逆転発想を
実際にメールマガジンでしているから、10万円以上軽く稼いでいるのです。

僕も彼の稼ぎ方を知って、一時期やったらやはり10万円いきました。
でも、逆さの発想ができなかった。

正直、逆転の発想を教えてくれたのが
この鹿住さんです。

そんな「手抜きで逆さの発想」をもった鹿住さんの
非情にシンプルな収入ノウハウがこちらです。

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=88673279

セールスレターからして、彼の性格が現れていますし
中身もかなりそこの教材に比べたら

「手を抜いています」

しかし、特典がすぐに使える実用的なもので
何せ、勝手に書き換えることができるレポート

そしてそのレポートをとあるサイトに登録した後に
行うステップメール。

実はステップメールの内容もみたら

「おい、ここまで抜いちゃっていいのかよ」

と突っ込みたくなります。
でも、その抜いた方法で稼いでいるから、口がひらきません。

正直、ステップメールをこつこつ書いていた自分が馬鹿みたくなります。
そういえば、彼が伝える商品を見れば、納得するんですね。

もちろんレポートもそういう人たちが相手にしている。
おそらく実際に手にしたら驚きます。

「手、抜きすぎ」

でも、やることに価値のある実践型ノウハウです。

実はここで述べていることはこれ一つなんです。

発想を変えたら稼ぐことも簡単になる

たったこれだけを述べるために長ったらしく文章を書いているわけです。

なぜなら

発想の転換をしたら自分からアフィリエイトしなくても
向こうからお客様が勝手に来て勝手に買い上げる

で、この方法が知りたいといったところに
予想外の鹿住さんアフィリエイトリンクなんです。

要は、僕が述べているのは発想の転換についてだけです。
そして、それを読み手にわかっていただくためにいろんな切り口から
発想の転換について書いているのです。

その切り口が

- ・手順
- ・具体的事例
- ・反例、やってはいけないこと、注意点

主にこの点だけです。
切り口の例に手順を載せておきましょう。
しかし、基本的には具体的事例や反例も同じ様なものです。

☆ 手順

発想の復習をすると

- 1 自分がお客様に商品を提供(アフィリエイト仕掛け)するのではなく
お客様から商品を買って、商品を置いたら勝手に買う。
そんなサイトやブログ、メールを目指す。
- 2 お客様が手を上げるために
目標を細かく、これでもかというくらい設定する
- 3 目標を設定した人たちだけに対して
彼らがすぐに飛びつく情報を提供する

まあ、こんな感じで
目標から逆算して、後はそれに飛びつく人たちだけを集める。
集めるというもおかしな話ですね。

その人たちだけが反応する情報を発信していれば
最低限のことしたら向こうからきますから。

青いところが手順で
赤いところが主張です。

と、書いてもわかりますか？
僕はよくわかりません。

ただし、どんな風にいつても

「発想の転換が大切」

というニュアンスや主張そのものは入れているんです。
主張は骨のつなぎ目みたいなものです。
で、具体的なものだったり事例はただの骨です。

さて、今更ですが

手順・・・とある主張を誰でもわかるようにてきぱき伝えること
要はプラモデルの作成指南書

具体的事例・・・誰かがその商品や主張に対し
それを使ったらどうなるのかを書いたもの。
要は客観的証拠。

反例・・・やってはいけないことなど
主張をしているときに間違えてしまうワナを回避するための文

どうしても、主張ってすんなりと頭に入らないわけです。
何せ人間、いろんな人生を歩んでいます。
だから、その人の経験を加味しながら主張を受け入れるんですよ。

で、僕の正直な気持ちってあまり伝わらないものなんですよ。
そこで、人に伝えやすくするために

手順を書いて、ミスを起こさないように反例を書いて
客観的にこの人もやっているということで信頼をあげるために具体的事例をあげる

たったこれだけなんですよ。

ところで論理の順番ですが、正直考えなくていいんです。

伝えたいことから伝えていく。
売しやすいものから売っていく。

これは現代文のテストじゃないですからね。

で、こういった文章を書くことによって
お客様は少なくともぐいぐいと読んでしまいます
(ちなみに僕の話でなく、これを読んでいる人様の話です)

ここまで読むと精読率を上げる方法のコツがわかったのではないのでしょうか。
それは、**一つの主張に対し、深く狭く観察して書くことです。**

で、逆に考えるとどうして精読率が上がらないのでしょうか。
それは読んでつまらない記事を書いているからです。

精読率が低い原因はこれだけなんです。
要は書いている人の記事がつまらないんですよ。

どうしてつまらないのか。
聖書か何かに素晴らしい名言があるんです。

与えて分かち合うと、さらに豊かになる

しかし、奪って人を悲しめると、さらに奪われる

要するに自分の行動は鏡となって倍返しになるということです。
これはかなり恐ろしいんです。

例えばお金一つでお話しすると
お金の豊かな人、これから豊かになる人は平気でお金を寄付したり
お世話になっている人のところにプレゼントします。

そしてプレゼント、寄付して心からよかったなあ喜びを感じる。
もらったほうも喜びを感じますね。

ここで、もらったほうが喜びを感じなければ
分かち合うことにならないんですよ。

でも、分かち合えない人はほとんどいないんです。
分かち合えないのはよほどのひねくれもの。
そういう人には寄り付かなくなるのが当たり前ですね。

もらったほうも出したほうもともに喜ぶ。
これが分かち合うの意味になります。

で、こうなるとどこからかお金が降ってくるわけですよ。
なぜか知らないんですけど、僕はそれでひどいときには
アフィリエイト以上に稼いでいました。

そのくらい、この法則は力があるんです・・・けれど、軽視している人も多い。
で、逆に奪うことで考えていきましょう。

お金を奪うと憎しみや悲しみが溢れますよね。

で、こういうときに喜びなんて分かち合えないんです。

で、奪ったほうは喜ぶんですが
そこは分かち合いというより、憎しみが流れているので
結果としてますます奪われることになります。

で、それは時期が早いほど痛みも最小限なのですが
時期が長ければ長いほど、痛みも膨れます。
その痛みがどかんと来たときに自分のしでかしたことの重大性に
気がつくか、無視するかで、人間の器って大きくなると思います。

で、話を戻しますと
精読率がほとんどない、解除率が多い記事は
奪っているんです、間違いなく。

それは読み手がはっとなる発想、読み手の稼ぐことへの時間短縮など。
要は読み手の時間を奪っているということになるんです。

奪われたほうからすると、「こんなよき知恵も出ないものを読んで損したよ」
と思ってしまう。

で、解除です。
僕は過去にそういうことを平気でして、まぐまぐのメルマガが削除されました。

だから、精読率と解除率は自分のメルマガが読まれているかよりも
自分のメルマガが面白いのか、つまらないのか。

そして時間を短縮する知恵を差し出して、
そこからでる喜びを分かち合っているかの基準になります。

稼ぎの発想もマインドも、全てが
読み手の稼ぐこと、モテルこと、そのたのことにに関して時間短縮になるかどうか。

問われているのは**相手の時間短縮になるかという話です。**
これに気がつく方法は**今まで書いた記事を自分で読み返す**しかないんです。

で、つまらない記事の特徴を挙げると

- ・書いている自分の心が震えない
- ・一つの主張に対し、あまり書きたいことがない
- ・アフィリエイトばかりの記事だ
- ・アフィリエイトしていることに感動していない

ほかにもありますが
とにかく**共通することはわくわくしていない**ってところです。

**心がわくわくしないと
伝えたいことだって上手くそして深く伝わらないんです。**

で、僕がこう書いてもこの部分はどうしようもないんです。
僕があーしろこーしろと手取り足取り述べても
この記事面白くする工夫は日々自分の書いた文章を読んで

ためになっているかどうかを検証していかないといけないんです。

正直、他人の文章で精読率が高いなつてのはすぐわかるんです。
それは一つの主張を形繰り返して何度も伝えているところなんです。
それともうひとつ、読んでいてはっとさせられることが多い。

どうしたら記事を深く書けるのか。
それは日々の体験と実証によります。

あなたがもし料理を毎日しているのでしたら
料理のレシピでどこに何を加えたらいいかくらい、深く言えるはずです。

だから、**記事の深さはそれだけ真剣にのめりこんでいることを見る**
一つの指標にもなります。

ここで簡単にまとめますと

毎日一つか二つのことをひたすら繰り返していればいいのです。

この精読率、すなわち後に自分のためにも読者のためにもなる深い記事を書くことでお客様は正直、面白く感じます。

精読率がないと解除率も増えます。

解除率が増えたら、まず自分の記事はつまらないって思ってください。

基本的にアフィリエイトの売り込み記事はつまらないです。

だから、そういう時は解除も増えます。

お客様だって同じですよ。

そこでもう一度、僕の文章をお読みください。

さて、最後にこちらの記事を比べてみてください。

アフィリエイトしない記事としている記事を比べてみてください。

☆ アフィリエイトしていない記事

%%name%%さん、こんばんは
ささです。

いやあ、風は気持ちいいけれど太陽は暑い。
残暑ですね、家の中はもう10月なのですが。

それはおいといて、今日はお宝を得るための話をしましょう。
ただし、お宝を得るために必要不可欠な話です。

◆ なぜ、アフィリエイトしていないのに
アフィリエイトで儲かっているのか？

言っている意味、わかりませんよね。
アフィリエイトってたいい自分からリンクをおいて
他人が踏んでもらうためにいろいろと説明をしますよね。

で、結果として報酬が入る。

それがアフィリエイトの仕掛けですけど
しかし、それでも入らない場合があります。

どんなにアフィリエイトしても儲からない。

だったら、儲かる発想があります。
それは、アフィリエイトしないことです。

おいおい・・・と突っ込みたくなりますね。
アフィリエイトしなければ収入なんて入らないよ。

でもね、発想を変えるところになるのです。

%%name%%さんがアフィリエイトするのではなく
お客様が%%name%%さんにアフィリエイトリンクをおいてもらうことを欲求する

まあ、お客様がアフィリエイトリンクをおいてください
と思わず言ってしまうサイト、メルマガを作ることができるか。

口で言うのは簡単ですが、実際にやると頭を働かせますね。
で、ここでアフィリエイトリンクをおいてもらうためには

%%name%%さんが宝のヒントを出さないといけないのです。

お客様って基本的に宝物(ゴール)を求めています。
例えば、メルマガアフィリエイトで100万円以上稼ぐ
例えば、PPCアフィリエイトで広告費少なくして大きく稼ぐ
例えば、徳川埋蔵金を見つける

で、ここに%%name%%さんがとある手がかりをお客様にお伝えしたとします。
それは徳川埋蔵金だったら、すぐにありかがわかってしまう情報、モノです。

それがアフィリエイトだったらすぐに収入が入ってしまう情報、ツールです。

そういうのが来ると、お客様ってすごく喜びが増えるんですよ。
何せ「この宝は俺だけのものだ」って状態になりますから。

で、後はそういう同じ思いを持ったお客様を集めるだけ。
集める方法と言っても、%%name%%さんが苦勞して集めるのではなく

お客様が勝手に来て、そこでゴールにすぐたどり着くヒントをつかんで
すぐにゴールしてしまう。

そういう状態を作ればいいんですよね。

例としてキーワードのお話をしましょう。
お宝キーワードを見つける。
これは慣れるまで苦勞します。

しかし、まず決めてしまうのは

お客様はどんな理想の状態になりたいのか？
これを見つけてます。

例えばダイエットなら普通にやせるというのがゴールになるんですけど
ゴールは絞らないといけないんです。

どんなダイエットでどのくらいやせるのか？
1 週間で 2 キロやせる。

こう決めたら、1 週間で 2 キロやせたい人だけを集めます。
これ以外は集めたらいけません。
これ以外集めたら、あやふやなサイトになってしまいますから。

ここでも発想を変えます。
%%name%%さんがそういう人たちを集めるのではなく
1 週間で 2 キロやせたい人たちがほいほいと来てしまうサイトを作る。

エロサイトで女子高生がエッチしている描写をみたら
女子高生好きのおっさん、おにいさんがほいほいと来てしまうような
サイトを作る。

どうやったらほいほいくのか？
エロサイトを見ればすぐにわかるんですけど

すぐにゴールにたどり着ける情報(画像、文章)、ツールですね。
1 週間で 2 キロやせたい人たちがほいほいしてしまうものとして

「1 週間で 2 キロやせる●●方法とは？」

という形をアピールした文章や画像を作る。
そして後は SEO 対策やメルマガなどで告知する。

たったそれだけで、1 週間で 2 キロやせたい人だけがきます。
で、これが PPC 広告の基本になると僕は確信しています。

PPC サイトも詳しく狭いゴールを決めて
ここにゴールにすぐたどり着く情報があるんです。

と、%%name%%さんは来たお客様に情報を届けるだけ。
それだけで、ほいほいとアフィリエイトサイトに来てしまいますね。

まあ、ニッチなアダルトブログをやっているので
こういう発想の転換が上手く働くんですよ。

もうひとつ、広告収入においても
お客様が広告をクリックするサイトを作るより

お客様が勝手に訪れて、
勝手にクリックしてしまうサイトを作るほうが簡単ですね。
例えばその方法としてやはりゴールを定める。

ゴールは肌に特化したサイトを作り
肌に特化した広告ばかり載る。
肌に特化した商品をのつける。

こうなったら、後は肌が気になる人たちを集めるだけ。
それも集めるというよりは、勝手に訪れてしまうものを作る。

キーワードは結構ニッチなものがあります。
キーワードから意味、悩みを考えるとより深い人たちが集まります。

ゴールにおいて、ただ肌をキレイにしたいだけじゃないんです。
そこに注文を入れるんです。

常にみずみずしい肌でいたい。
ハリのある肌でいたい。

このように肌をキレイにするといった曖昧なゴールでなく
24時間ハリ、ツヤのある肌を保ちたい。

こういったニッチで狭い目標を立てると
24時間、ハリ、ツヤの肌を求めるお客様のみ集まってしまうサイトを作ります。

ここで%%name%%さんならどういうサイトだと
そういったニッチな悩みを解決できるでしょうか？

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

自分がお客様の視点で膨らましてみてください。
結構アフィリエイトしていないのに、
意外とアフィリエイトしていて簡単に思えてきませんか？

で、こうやって目標を細かく分けたときに初めてお宝キーワードも役立つんです。
お宝キーワードについてはこちらのレポートに書かれています。
もちろん無料で読むことができます。
ただし、名前とアドレスを入れる必要がありますが。

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=24973909

で、もうひとつ。
僕の知っているアフィリエイトもこれを使って
アフィリエイトしないアフィリエイトで稼いでいるんです。

そのお話は長くなったので明日します。

☆ アフィリエイトしている記事

%%name%%さん、こんにちは。
ささです

太陽以外は肌寒く感じるこのごろです。
そういえば前置きにダイエットノウハウを作っています。
明日あたり一応セールスレターをお見せする予定でいます。

まだ、つくりかけで文章しかいれていませんが。
今回、ダイエットノウハウをやろうと思ったのは
ちと、頭の中にいい考えが浮かんだからです。

これが成功したら・・・何も無いですが
その方法はいずれお渡しします。

ステップメールも含めて。

◆ 自己投資する上で上手く行く方法

今日は自分が投資してきちんと回収できるお話です。
もちろん回収できるのは現金だったり、知恵だったり知識だったり
いろんなものがかえてくるお話です。

まず、投資するもの。
どうやったら現金などが返ってくるか。

その条件はこれまでお話したお金の使い方と同じです。
お金が増えるお金の使い方のお話、覚えていますか？

お金が増えるには

- ・見返りを求めずに
- ・お世話になっている人にギフトなどを送る

良質な知恵や知識を得るには

- ・見返りを求めずに
- ・お世話になっている人(読者ですね)に
自己投資などによって得た知恵を提供する

こうなりますね。
で、自己投資も同じです。

- ・見返りを期待せず
- ・ここに自分が投資することによって
お世話になっている人に役立つだろうかと
ちょっと考えて
役立つかもと思ったら、投資する
- ・役に立たなかったら別に何も言う必要ないけれど
役に立ったらすぐに役に立ったことを記事にする
記事にするときは具体的かつわかりやすく書く

まあ、こうなります。
自己投資は自分だけの投資じゃないんです。

それは%%name%%さんの記事を読んでいる
読者のためにもなりますし、ひいては全ての人のためにもなります
(言いすぎですが)

自己投資でしくじるパターンは

- ・自分だけのために投資すること

なんです。
例えば、読者を増やすためにアドレスを買ったとしましょう。
で、この人たちに対しどんどんアフィリエイトをしていく

成約するかもしれませんが
同時に解除も増えていきますね。

で、ここで一つの発想を。
それが、読者を増やすことにお金をかけたら
結果として、読者のためになるだろうか。

また、ここで買って代理登録したお客様のためにもなるだろうか。

まあ、自分主体で考えるのではなく
読者を含めた全体で考えてみるのです。

何、言うことは簡単です。

お世話になっている人にとって役に立つことか？
別に自己投資した情報を出しても
自分に見返りは不要・・・けれど、もらったものは受け取る
(もらいものは必ず受け取りましょうね)

この視点で考えることです。
そうになったら代理登録したときに読者にむけて
いきなりアフィリエイトしてばかりなんてあほなことはしないでしょ。

しかもお世話になっている人に向けて

・読者を買うことによってアドレス増えた。
そのほか、こうなったら読者の解除率はほとんどない。
だから、読者を買った後は●●をしたら精読率が上がるから
読者を買うことはしたらい

と、記事を自分の実体験に交えて書くことです。
それが、自己投資における本当の意味です。

でも、なぜそういった自己投資の結果を教えるのでしょうか。
それは、分かち合うためです。

ユダヤ人大富豪の教えにおいて、

富を分かち合えばますます富がはいる

という言葉があります。
富のところを愛に変えると

愛を分かち合えばますます愛がはいる

知恵を分かち合えば、ますます知恵がはいる

逆にいじめをわかちあえばますますいじめがはいる
大切なものを奪えばますます奪われる

これはどうやら真実のようなので、分かちあうものには注意が必要です。

こういう考えで投資すると
そこに投資した先が成功だったかしくじったかがわかるはずなのです。

僕が成功したものはたいてい人に薦めることができるものです。
逆に僕がしくじったものはたいてい僕だけしか使えないものですね。

僕だけしか使えないものはあまり意味が無いのです。
誰もが使えるもので無いと。

正直、うまい経営者は会社を任せる。
そして経営者自身が「社長はもう来ないでください」といわれるようになる。

なぜ、社長はこういわれると優秀な経営者なのか
さっぱりわかりませんでした。

でも、この自己投資における意味で考えると
説明がつくのです。

それは分かち合うことができなくなるからです。
社長がふんずりかえって
会社における、富、愛情、社員の心意気やマインド、真剣に仕事取り組むことなど
分かち合って循環することなどできません。

分かち合うためには自分がある意味「痛い思い」をしないといけなくなります。
要は多くのお世話になっている人のために「人柱」になるわけです。

この人柱に上手くなっている人が
結果として多くの人がその柱を支えていることになります。

イメージとしてはその人が人柱になることで
その柱が崩れたら読者もお世話になる人もみな崩れてだめになります。

だから、自分たちが崩れないように支えている。
でも、人柱にならなければ、誰も支えたくないので
簡単に崩壊してしまいます。

結構マインドにつながるお話で
あまり、テクニックに関するお話していないですね、僕。

あまりテクニックはお話するつもりないんです。
テクニック知りたければ、僕がこれまで何度も紹介している

鹿住さんのように
アフィリエイトしないのに発想を変えただけで
月10万円ほとんど楽勝で手に入れる手抜きアフィリエイトをすればいいのですから。

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=88673279

で、正直稼ぐことにおいてやるとしたらこのくらいなんです。
だから、テクニックは正直やればいいだけの話なんです。

しかし、マインドに関したらそうではないんです。
何せ、アフィリエイトの取り組みから成約まで

このマインドが実は決めていることなんです。

商品を紹介するときに

「これは売れるだろうか」と考えたらまずお買い上げされません。

みえみえなんです、自分ではわからないつもりでも。

商品を紹介するときは

「これを紹介することが本当に幸せだなあ」

と、喜びを見出さないといけません。
そうになったら思い切り紹介における発想が変わるんです。

◆ 実例～商品紹介における発想～

予想外で例をとりました。
予想外のアフィリエイトにおける概要は

「なぜ、手を抜いたアフィリエイトで成約とっているのか」
「売る姿勢がほとんど見られないのに、成約を取る秘訣」
「アフィリエイトしないアフィリで成約とる方法」

など、たくさんできますが
伝えたいことは一つなんです。

それが
「ほとんど手抜きメルマガ・ブログでばんばん成約を取る
恐ろしいアフィリエイトノウハウ」

なんですよ。
もう、この部分を紹介することに喜びを見出すことが大切なんです。
そしたらお客様に伝えるのは

「ほとんど手抜きメルマガ・ブログでばんばん成約を取る
恐ろしいアフィリエイトノウハウ」

この部分だけなんです。
ではどういう人だとこれが強烈に伝わるでしょうか。

これについては舞台裏らいていんぐやまろやかレター術に載っているのですが
簡単に教えます。

手抜きしないでまじめに取り組んでいるけれど
ほとんど成約取れない人

なんです。

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

だから、手抜きしないでまじめに取り組んでいるにもかかわらず
ほとんど成約取れない人に対し

「ほとんど手抜きのメルマガ・ブログでばんばん成約を取る
恐ろしいアフィリエイトノウハウ」があるんだよ～といった記事を書いて

後は形を変えて繰り返し伝える。
形を変えるというのは書くことに具体的なものや実体験を入れることです。

自分でも震えるくらい、恐ろしいことを簡単に述べています。
舞台裏らいていんぐをお持ちの方
まろやかレター術をお持ちの方

もう一度読み返してください。
どうして僕がこのように書くと成約が高まるのかお分かりいただけるはず。

持っていない方、頭を使って考えてみてください。
たどり着くまでに時間はかかりますよ～～。

でも、結果として言えることは
こういう視点で取り組んだほうがはるかにたやすい思考で
アフィリエイトできるってことです。

それに文章から出るのは実を言うと%%name%%さんの人間性なんです。
どうしても自分だけが儲かればいいやと思ったときは

そういった文章が出ます。
ほら、どっかにありましたでしょ。
コピペだけで稼ぐ方法。

あれがまさにそうです。
別にコピペが悪いわけじゃないんですが
伝えたい情報があるなら、コピペに価値をつけないといけません。

しかし、文章一つに本当に人間性が出てしまうのは事実で
その人が何を考えてこの記事を書いたのか、読者は
大体ながらわかるんです。

はっきりと売込みって言う意味じゃなく
自分でもわからない何者かが、「こいつは売込みしている」とわかるんです。

僕のこの記事を読んだら深い心は何を伝えたいのかわかるはずですよ(笑)

ちなみになかなか成約できなくて
今月10万円の壁をぶち敗れないなら、手っ取り早く
手抜きでバンバン成約を取るアフィリエイトを素直に実行したほうが
早いですよ。

(これがアフィリエイトリンクです)

http://antenna-stand.com/effect.php?eff_id=88673279

ちなみにこのリンクからお買い上げした方に
後で鹿住さんに聞いて、特典お渡しますね。

(ここで、思い切りアフィリエイトの特典話をしています)

自己投資からアフィリエイトノウハウ、視点と
話が今日も飛びました。
話、ぐだぐだっすねえ。

まとめますと

- ・自己投資における考えは
自分だけが儲かる発想で投資したらいけない

投資するときはお世話になっている人たちに
お勧めできるかどうかと考えた上で
投資する。
投資に成功したらすぐに記事にして伝える。
失敗したら伝えるかどうかは自由。
- ・投資の目的は分かち合うこと
富を分かち合うことが豊かになる
- ・稼ぐテクニックを知っていても成約にたどり着けないのは
根本にあるマインドと発想が深くかかわっている
多くの人はテクニックに目をいきがちだが
求められているのは%%name%%という人間性である

そんなわけで、お客様に心から紹介したいもの
見返りいらず、ほとんど無料・・・むしろ自分が買ってあげても
お世話になっている人に伝えたいもの。

佐々式精読率99%、解除率1%、購入率5倍にする発想と知恵

こういうのがあったら、間違いなく成約はできると思います。

いかがでしょう。

たいした差はないでしょう。

これがポイントなんです。

アフィリエイトだから、こういう記事で
普段の記事はこういう記事で……

アフィリエイトする記事と普通の記事がはっきり違うと
やはりこれは売り込みに感じるんです。

別に売り込みは悪いことじゃないんです。
しかし、読者はちょっとつまらなく感じるのです。

だから、精読率を上げながら同時に解除率をほぼ0にするには
アフィリエイトしているときの記事も
普通の記事も同じように扱うことです。

で、アフィリエイトするときはさりげなくおいて紹介する。
売るという意識を持たないでください。

売るのではなく

**リンクをおいたらお客様が勝手に買い上げて
勝手に踏んで、勝手に買う。**

そう発想すると、アフィリエイトするときは
アフィリエイトをしている感覚でなく、
レポートを、感動した出来事を紹介しているのと一緒にあります。

さて、この後の述べることですが

成約率を 5 倍にする方法

について述べています。

例えば成約率を 5 倍とするためには特典が必要になるんですけど

この特典が実のところ、左右するんです。

なぜなら特典は●●だからです。

特典があることにさえ気がつけば

成約率を上げるための方法が自然とわかってしまいます。

で、他にも投資に関する話や

根本発想を広げる話など

ただ稼ぐことでなく、自然と稼ぐ工場を作る発想を提供しています。

それらを含めて、ステップメールとあわせて 10000 円で配布する予定でいます。

10000 円の価値は

この有料教材、「佐々式精読率 99%、解除率 1%、購入率 5 倍にする工夫」
が大体 5000 円程度

でもうひとつ

とある教材販売のためのステップメールが 10000 円程度となっています。

なぜ 10000 円なのか。

実はあるアフィリエイトを最終的に仕込んでいるのですが

それをお買い上げしてもらった発想と知恵、そしてお買い上げしてもらった道具そのものを
手に入れて、丸 1 日分の時間を短縮できるのです。

実はこの発想を知るか知らないかによって

24 時間を得るかそのままのままでの分れ目になります。

時間だけは平等でかつ、自然と流れていきます。
その時間に対し、自分で1から仕掛けを作るのと

人から仕掛けをもらって作るのとでは価値が違います。
しかも、買うことによってお互いに責任を持つようになります。

無料のものは責任が持てないんです。
いくら責任はお前だといっても、本人の責任なのです。

**1万円はすなわち、稼ぐ仕組みを作るのにかけた時間24時間以上を
あなたが得ていると考えてくださいませ。**

また、こういった情報についてはこちらで詳しく述べています。
名前とアドレスを記入していただけると、そのメールが届きますが
ふざけた名前、および捨てアドレスはこちらから解除させていただきます。
なるべく普段使うメールアドレスを入れていただくことをお勧めします。

<http://sso33.livedoor.biz/cyobi/melmagaform.html>

それではここまでお読みいただきありがとうございます。

佐々 賢太郎

ブログ <http://sso33.livedoor.biz/>

メールアドレス kntr334@yahoo.co.jp