

【超速15分 DRM】

最速で100万円稼ぐブログメルマガ戦略

～最速で10万円稼ぎたい初心者の方も必見！

【超豪華7大プレゼント付】～



エンタメ

目次

はじめに.....	4
本書入手者限定7大特典.....	6
第1章:成果に直結する究極の心構え.....	7
(1)時間の使い方が3倍上手い人になる秘訣.....	7
(2)基準値を最速でアップさせるには.....	9
(3)メンター探しで絶対に失敗しない方法.....	11
(4)モチベーションを簡単に上げる秘訣.....	13
(5)100万円稼ぐ目標達成率を3倍アップさせる手法.....	15
(6)ノウハウコレクターから最速で脱出するには.....	19
(7)超速で結果を出すために PDCA を活用する方法.....	22
第2章:100アクセス未満のブログ戦略.....	25
(1)ブログタイトルと説明文で初訪問者を釘付けにするには.....	25
(2)刺さる記事タイトルを付けてアクセスを3倍増やす秘訣.....	27
(3)記事の書き方をテンプレート化し反応をアップさせる方法.....	29
(4)プロフィールの書き方でアクセスを10倍にする手法.....	31
(5)ブログ集客を増やす3つの方法とテクニック.....	33
(6)ブログ運営で絶対に失敗しない秘訣.....	36
(7)1日3名の集客に成功させるには.....	39
第3章:人もお金も動かす文章の書き方.....	42
(1)15日間で劇的に変わる文章力の鍛え方.....	42
(2)コピーライティング力を最速でアップさせる秘訣.....	47
(3)文章力がある人となない人の決定的な5つの違い.....	49
(4)コピーライティングだけ学習しても稼げない5つの理由.....	53
(5)記事作成で絶対に失敗しない3つの秘訣.....	56
(6)初心者からポジショニングに成功する3つの秘訣.....	59
(7)3つの NOT を簡単に超える方法.....	60
(8)売れる文章の書き方をマスターする3つの秘訣.....	64
第4章:魔法のメルマガライティング術.....	68
(1)メルマガはブログの10倍稼げる理由.....	68
(2)メルマガ運営で絶対に失敗しない3つの秘訣.....	70
(3)メルマガ初心者でも即実践可能な無限ネタ発掘法.....	73
(4)メルマガの開封率を10倍アップさせる3つの秘訣.....	75
(5)メルマガアフィリエイトで10万円稼ぐには.....	78
(6)ステップメールで10万円稼ぐシナリオ作成方法.....	81

(7)メルマガを使って5000万円以上稼いだ3つの秘訣.....	84
第5章:誰も教えてくれないセールステクニック.....	87
(1)セールスで絶対に失敗しない3つの秘訣.....	87
(2)商品売るために絶対必要不可欠な方法.....	89
(3)顧客満足度を3倍アップさせてリピーターを増やすには.....	94
(4)セールス力を10倍アップさせてガンガン成約する3つの秘訣.....	98
(5)レビューの書き方で10倍売れる3つのコツ.....	101
(6)セールスをする上で絶対にやってはいけない3つの間違い.....	104
(7)売り込まずに次々と売れていく秘密.....	106
(8)アンケート戦略で成約率を10倍アップさせる3つの秘訣.....	109
◆特別なお知らせ.....	112
おわりに.....	113

はじめに

はじめまして。ブログ SNS 集客・Web ライティングのプロのエンタメと申します。私は今までリストラされてから10年以上ネットビジネスで生計を立てています。累計報酬は5000万円以上の実績になります。



私は2009年5月にリストラされどん底を経験しています。ですが、そこからネットビジネスを本気で学習して実践し9ヶ月で100万円を達成しました。

奥さんからは「いつになったら稼げるの?」と何度も言われて夜中枕を涙で濡らした悔しい経験もしています。

本書では学歴やスキル、年齢に関係なくあなたがこれから情報発信をしていく上で重要なことを私の失敗談や成功談を通してお伝えします。

ぜひ最後まで読んで頂き今後の活動に役立てて頂けると嬉しいです。



【最強Twitterノウハウ公開】

集客の悩みから解放される方法をまとめました。

- ・1日10名無料集客
- ・1日30分の作業
- ・最速で10万円稼ぐ方法
- ・フォロワー1日で126人増加

はやく行動するほどメリットあり。【先着5名限定】にぜひ入って下さいね。全集中で作成した企画を今すぐチェック！プレゼントやノウハウも中に入っていますので、1文字1文字しっかり最後までご確認下さい。こちらにまず登録した方に詳細をお伝えしています。

→<https://writingscr.com/twautwb/>

本書入手者限定7大特典

私自身が100万円稼ぐために何をどう実践すれば

良いのか秘訣を極秘にまとめた初心者にもわかりやすく解説した

【5万円相当】の激ヤバコンテンツになります。

※シークレット特典のセミナー動画は必見です。



【特典1】100万円稼ぐハイブリッドアフィリエイト

【特典2】100万円稼ぐ質問の仕方

【特典3】100万円稼ぐ自己投資法

【特典4】100万円稼ぐ禁断の成功法

【特典5】100万円稼ぐ人気ブログ戦略

【特典6】100万円稼ぐメルマガ戦略

【特典7】ライティングについてトコトン文章で学べる超優良級教材

【特典8】シークレット特典

手にする方法はとっても簡単ですので【7つの激ヤバ特典プラスアルファ】を今すぐ登録してゲットして下さいね。

→<https://writingscr.com/entamelineb/>

第1章：成果に直結する究極の心構え

（1）時間の使い方が3倍上手い人になる秘訣

時間の使い方が上手い人ほど実は短時間で非常に効率良く作業をして売上げアップにつなげています。

あなたはでしょうか？

時間の使い方に無駄はありませんか？

客観的にあなたご自身の時間の使い方を検証してみたことはありますか？
実際に私自身がどういう風に時間を使っているのか3つの秘訣を教えます。

◆作業には必ず優先順位と納期を決める

行き当たりばったりで作業をしていると実は物凄く無駄な時間を使います。
なぜなら、「やるべきことをその都度考える時間が発生してしまうためです。」

私は曜日によって作業内容を決めておいて、その通りに作業するようにしています。
更に、ルーティン化することで継続力アップにもつながります。

優先順位の付け方としては、重要だけど急ぎではない作業をなるべく優先します。
例えば、コンテンツ作成とか記事作成、新企画立案などですね。

重要で急ぎの仕事というのは「メール」対応です。
ですが、このメールチェックやメール対応ばかりに時間を使っているとあっという間に1日が終わります。

なので、1日の最低ノルマを終えてからとか、件名をみてよほど急ぎのものが無い限りは、メール対応は後回しにして1日の最低ノルマの作業を優先するようにしています。

◆音声学習メインでPC作業時は頭を使う作業に集中する

学習もPCでやっているとなついついネットサーフィンをして、色んな動画を次から次へと視聴してしまい肝心の手を動かす作業時間がなくなります。

コツとしては学習を音声メインにして通勤中とか家事をしながら、スキマ時間に音声学習をすると時短になります。

例えば、

スキマ時間の通勤中に音声学習だけではなく、記事ネタのリサーチをしておいてメモ帳などに、使えそうなキーワードや言葉をメモしておくのもいいですね。

音声学習は文字を読むよりも理解力がアップし、繰り返し学習もしやすくどこでも学習出来るので、非常に効果的です。

◆タイマーをセットし集中力を高めて効率化を目指す

あなたは自分の作業スピードを把握されているでしょうか？

記事作成に2時間とかかかっていたら、他の作業をするのは困難です。

今記事作成に2時間かかっているならタイマーをセットして記事作成をしてみてください。

集中力がアップするので今よりスピードと質がアップし、短い時間で可能になります。

しかも、日々訓練としてタイマーをセットして作業すると効率もアップします。

30分タイマーをセットしてどこまで作業出来たのかチェックするのも面白いですね。

15分タイマーをセットしてその時間だけ集中してアクセスアップの作業をするのもあります。時間を決めて作業することで終わりがわかるので、実は効率化にもつながります。

◆まとめ

時間の使い方が3倍上手い人になる秘訣とは

つまり

「作業には必ず優先順位と納期を決めて音声学習をしたりスキマ時間を有効活用し、タイマーをセットし集中力を高め効率化を目指すということです。」

（２）基準値を最速でアップさせるには

基準値ってあなたはどのように考えていますか？

私自身1人で黙々と作業をしていた時に、実際に成果を出している人の基準値は、あまり意識していませんでした。

ですが、実際に目のあたりにした時に衝撃を受けたのを覚えています。成果を出すためや伸ばすために、基準値は非常に重要です。

◆成果を出している人の作業量を確認する

成果を出している人ってどのくらい作業しているのか正直わかりませんよね。私もよくわかりませんでした。ですが、SNS の日報や成果報告をチェックして、唖然としたのを覚えています。

特に、日報を提出するコミュニティに入ると、今日どのくらい作業したのか一目でわかります。そして、作業時間ではなくやったことを記載する日報はすごく刺激や衝撃を受けました。

例えば、私が当時ブログ1記事を毎日更新していたとしたら、成果を出している人は2、3記事普通に毎日更新していたのです。

作業量で比較すると2倍、3倍の違いです。当然差は広まる一方でした。

基準値って実際に成果を出している人の近くにいたり体験しないとわからないので、はやい段階で知ることはけっこう重要だったりします。

◆やらざるを得ない環境に身を置く

1人で黙々と作業していると・・・。「今日はこのくらいでまいった」となります。しかし、やらざるを得ない環境に身を置くと皆ガンガン作業をしているので作業していないとか作業量が少ないと日報で記載するネタが少なくなるので、恥ずかしくなります。

そうすると当然自分を追い込めるので、自ずと作業量は増えていきます。ビジネスに限りませんが何でも1人よりはグループで比較しライバルがいるといつも

以上の力を発揮出来ますよね。

わかりやすい例で言うと100mを1人で走るよりも、8人など複数人で走る方がタイムはアップします。

ビジネスも同じで切磋琢磨出来るライバルや仲間がいる方が成果をはやく出せますし成果を伸ばすことも可能です。

◆不明点や壁にぶつかったらメンターに質問する

私の経験上、一番基準値がアップしたのは、メンターに今の悩みや不明点を直接質問してアドバイスをもらった時です。

なぜなら

「やるべきことが明確になるとあとは実践あるのみなので、自然と行動力がアップするためです。」

メールやチャットなど今は質問の仕方は色々あります。ただ、一番効果が高いのは電話や ZOOM などを使って直接リアルタイムで質問してアドバイスをもらうことです。

一番ダメなのは不明点や悩みをそのままにしておいて、誰にも相談しないことです。まだメンターがいない場合は信頼出来る方に、まずはメールでもいいので質問してみると効果的です。

◆まとめ

基準値を最速でアップさせるには

つまり

「成果を出している人の作業量を確認しやらざるを得ない環境に身を置き不明点や壁にぶつかったらメンターに質問しながら実践という行動を継続することです。」

（３）メンター探しで絶対に失敗しない方法

メンターはオンラインビジネスで成功する上で、非常に重要な要素になります。

なぜなら、

「メンターを間違えると全く成果を出せないですし、逆に良いメンターに出会うと人生すらも変えることが可能だからです。」

◆発信している情報をチェックする

良いメンターは必ず力があります。

そもそも、自分で何も実績がない方は力不足を感じますよね。

ですが、しっかり実績がある方は力があるので、たくさんの失敗も経験しています。
なので、メンターが発信している

- ブログ
- メルマガ
- LINE

などどういう情報を伝えているのか必ずチェックしましょう。

特に、メルマガ登録や LINE 公式アカウントに登録してもらえるプレゼントの中身は要チェックです。

コンテンツの質が悪い場合やわかりにくいものだと有料のものも満足度が低い可能性が高いので、要注意ですね。

◆生徒さんの実績や感想をチェックする

良いメンターほど生徒さんは必ず何らかの実績を出しています。そして、感想文も掲載しているケースが多いです。

生徒さんがどんな成果を出してどんな感想をもったのかチェックすると効果的です。
生徒さんが誰も実績を出していないとか、感想がないメンターは選ぶべきではありません。

例えば、

学習塾のチラシで多いのが〇〇高に100名合格とか記載されていて感想も公開されていますよね。実績のある学習塾ほど信頼性も高くなります。メンター探しも同じですね。

◆実際に質問したり話してみる

オンラインビジネスの場合はメールやチャットで質問出来ることが多いです。メールだったら気軽に質問することも可能ですよね。実際に質問してみて満足いく回答がはやく返ってくるかチェックしましょう。

最悪なのはそもそも質問しても返事がこないとか、返事が来ても短めで満足度が低く3日以上経過してから返事が来るような方は選ぶべきではありません。

良いメンターほど大抵24時間以内、遅くても48時間以内には満足度の高い回答が返ってきます。メンター探しを複数人で迷っている場合は同じ質問を投げて、回答を比較してみるのも面白いです。

チェックすべきポイントとしては

- 返信スピード
- 返信内容

この2つはしっかり確認しましょう。

◆まとめ

メメンター探しで絶対に失敗しない方法とは

つまり

「発信している情報の質を細かく確認し生徒さんの実績や感想、満足度と更に実際に質問して回答内容やレスポンスを確認して判断するということです。」

（４）モチベーションを簡単に上げる秘訣

モチベーションはビジネスにおいても勉強でもスポーツでも非常に重要です。何かを成し遂げる人ほどモチベーションをうまく実はコントロールしているのです。では、モチベーションが下がった時にどうすれば上がるのかお伝えします。

◆目標達成したらご褒美を与える

モチベーションが下がる原因は色々あります。

- 作業しても成果につながらない
- 頑張っても変化や反応がない
- 誰にも褒めてもらえない

ですが、小さな目標を決めて達成したら自分でも子供でも必ずご褒美を用意すると効果的です。

例えば、子供って自分から勉強する子はとっても少ないです。しかし、何かご褒美を用意したらやる気が出てガンガン勉強するようになります。

私の子供には頑張った分だけご褒美をあげますが、スマイルゼミを1日2時間50ミッ
ションとかやる時もあります。

ビジネスも同じです。

自分へのご褒美でもいいので1日の最低ノルマなど決めておいて達成したらご褒美が手にはいるようにするとモチベーションアップにつながります。

◆好きなことを思いっきりする

モチベーションが下がった時はビジネスでも勉強でも手がつかなくなることがあります。そんな時は思いっきり好きなことをすると効果的です。

車が好きならドライブでもいいですし、思いっきりスポーツでもいいですし、好きな音楽を聞き映画を観るのも OK です。カラオケでストレス発散もいいですね。

気分転換も実は大事でずっーーーーとモチベーションが低い状態にいるよりも、思い切って好きなことをしてストレス発散の方がモチベーションアップにつながります。

◆今まで嬉しかったことを振り返る

嬉しかったことを振り返るのは非常にモチベーションがアップします。

例えば、私の場合だと生徒さんや購入者・読者の方からの感謝メールはモチベーションが下がった時に読み返すと元気が出ますし50万円とか100万円達成者のメールや音声は非常に元気が出ます。

日記をもしつけているなら嬉しかったことって必ずありますよね。その嬉しかったことが書かれている日記を読み返すのもいいですね。

日々の生活の中で毎日日記をつけることが困難でも嬉しかったことは日記として記録に残しておくのが効果的です。

今恋人がいるなら付き合えた瞬間とか色々な楽しい思い出はとってもモチベーションがアップします。どこかに遊びに行った動画や画像を再度チェックするのもいいですね。

子供が小さかった頃に動画や画像をチェックするのもほっこりします。仕事で褒められたことや親や友人、恋人からの感謝メールや言葉も思い出して再度チェックするのもオススメです。

◆まとめ

モチベーションを簡単に上げる秘訣とは

つまり

「1日の最低ノルマを決めて目標達成したらご褒美があたるようにし気分転換で好きなことを思いっきりして、今まで嬉しかったことを振り返りながら常にモチベーションを一定に保つように意識するということです。」

（５）１００万円稼ぐ目標達成率を３倍アップさせる手法

目標達成率って実は個人で設定している方ほど、かなり低いものです。

なぜなら

「人は勝手に限界を決めますし MAX の努力を１人でするのは、かなり困難なためです。」

ですが、あることを意識すると目標達成率を３倍アップさせることも可能です。

◆小さな目標を複数設定する

ついつい最初から大きな目標を設定する方が多いですが大きな目標ほど当然達成するのは難しくなり未達でモチベーションが下がる方が多いです。

ですが、小さな目標設定なら達成しやすく、次々と達成することでやる気 UP につながり、小さな目標を複数達成することで結果的に大きな目標達成率も UP していきます。

イメージ的には階段を登っていく感じです。



例えば、

1ヶ月で100万円稼ぐ！という目標は立派ですがかなり達成は困難ですよね。

しかし、

1ヶ月で30記事を書くではどうでしょうか？あなたの毎日の頑張り次第で達成することは、十分可能です。

100万円稼ぐという大きな目標があるかもしれませんが、達成するために近づくために小さな目標を細かく設定すると本当の意味で力がついていきます。

◆集中力を高めるために立って仕事をする

私は会社員時代デスクワークでした。デスクワークは肩こりもひどくお尻も痛くなりますよね。

自宅で仕事をするようになってからもしばらくは座って仕事をしていました。

ですが、テレビかネットで発見したのですが、「座り過ぎの研究をしているオーストラリアの研究機関で、1日に座っている時間が4時間未満の人に比べ、8～11時間の人の死亡リスクは15%増、11時間以上だと40%増になるという報告も出ています。」

この事実を知ってからは立って仕事をするようにしています。実際に立って仕事をするのは疲れます。しかし、眠くならないですし集中力がアップし作業効率がアップしました。

更に、肩こりや腰の痛み、お尻が痛くなるのも座って仕事をするよりもかなり軽減されたのです。

今日からでも出来る方法なのであなたもぜひ試してみてくださいね。実際に海外の企業や日本の一部の企業でも立って仕事をするところもあります。

◆計画をきちんと考えて前倒しを意識して仕事をする

無計画で仕事をするとうまくない時間を使ってしまいがちですが、やるべきことを最初に明確にしておいて納期を決めて仕事をするとうまく達成率がUPします。

特に、納期を決めずに仕事をする人が個人の場合は、多いですが絶対にダメです。必ずいつまでに何をどこまでやるのか納期を決めて仕事をする習慣をつけると効果的です。

更に、

計画に対して進捗が遅れていなくても前倒しで仕事をする意識がとっても大切です。私自身も会社員の仕事をしていた時は、計画を立ててから必ず前倒しで作業するようにしていました。

そうすると、絶対に納期までには完了することが出来ていました。個人で仕事をする時も同じで遅れていなくてもいつ何が起きるかわかりません。

予定に余裕を持って出来るように前倒しを強く意識して仕事をするのがとってもとっても重要です。

◆まとめ

100万円稼ぐ目標達成率を3倍アップさせる手法

つまり

「小さな目標を複数設定し集中力を高めるために立って仕事し計画的に前倒しを強く意識して仕事をするということです。」

（６）ノウハウコレクターから最速で脱出するには

ノウハウコレクターから最速で脱出するには、どうすれば良いでしょうか？

実は私自身もノウハウコレクターでした。（ノウハウコレクターとは実践せずに色んな情報やサービスを購入してしまうコレクターのことです。）

当時は色んな教材やサービスにお申し込みして、100万円以上の自己投資をしてしまいました。

ですが、そんな私がノウハウコレクターから脱出してどうやって9ヶ月で100万円達成したのか3つの秘訣をお伝えします。

ちなみに、私は今までに500万円以上の自己投資をして勉強してきました。

◆情報の取捨選択能力を身に付ける

自己投資した教材の中には詐欺的な内容のものも実は一部含まれていました。情報弱者だと粗悪な情報にまで手を出してしまいます。

あなたにお伝えしたいのは楽して簡単に稼げる方法など存在しないということです。ネットビジネスはきちんと仕組み化を構築すると、最初の労力で最大の成果を出すことは可能になります。

ですが、何もしないで100万円とかはまずないのでご注意下さい。

ありそうですが本当はないので気を付けて下さいね。完全に人任せとか簡単にポチポチ3ステップとかいう情報は本当に危ない情報が多いので手を出しては絶対にいけません。

情報の取捨選択能力をきちんとはやり段階で身に付けると再現性の低い粗悪な教材等に無駄なお金を使うことはなくなります。

◆1点集中に絞って実践する

ノウハウ系の教材ってそんなに高くないので、つつい簡単なものを探して次々と自己投資してしまいがちです。

しかし、色んなノウハウを学びミックスして実践すると自己流になってしまうので注意が必要です。

私がノウハウコレクターから脱出出来た要因の1つに、まず1点集中に絞って実践したことが挙げられます。

1点集中に絞って情報を遮断して実践に集中することで、ノウハウコレクターから脱出しやすくなります。

◆プロの指導をガンガン受ける

教材やサービスの中にはプロの指導が受けられるサポートがついているものがあります。

このサポートって実は物凄く価値があります。

なぜなら

「教材には記載されていないあなたにピンポイントな情報がゲット出来るためです。」

例えば、

教材を実践していく中で不明点を質問するとより教材の内容を深く理解するための情報をゲット出来ます。

ブログ診断や記事診断、HP診断があるなら、実際に診断を受けることで絶対に1人では気が付けないことを知ることが可能になります。

プロの指導をガンガン受けることは、教材の内容を10回確認するよりサポートを1回受ける方が私は濃い情報が得られますし効果が高いと感じています。

今なら ZOOM で直接コンサルをしてくれる場合もあります。実際に私も ZOOM を使ってコンサルしていますがリアルタイムで質問に回答出来るので利用者の方には喜んでもらえます。

◆まとめ

ノウハウコレクターから最速で脱出するには、

つまり

「情報の取捨選択能力をはやい段階で身に付け実践する教材やサービスは1点集中にして、質問をガンガンしながらプロの指導を受けるということです。」

(7) 超速で結果を出すために PDCA を活用する方法

超速で結果を出そうと考えた場合、漠然と作業をしてもまず納得するような結果を出すことはできません。

では、どうすればいいのか？

リアルの仕事場でも活用されている PDCA を使うと効果的です。

PDCA とは以下の意味です。

- Plan＝計画
- DO＝実行
- Cheak＝評価
- Action＝改善

◆時間を極力無駄にしない計画を立てる

時間は無限のようで実は無限ではなく、1日は24時間しかありません。

「時は金なり」という言葉があるように時間の使い方1つであなたが得られる収益も大きく変わります。

なので、

計画を立てる時はなるべく細分化すると効果的です。

例えば

- 1ヶ月で何をするのか全て数値化させる
- 1週間の作業予定を決める
- 1日の作業予定を決める

会社なら1年、3年、5年先の計画を立てる必要がありますが個人ならまず1ヶ月の予定をしっかり立てるべきです。

なぜなら

「1ヶ月漠然と過ごしてしまう方が非常に多いです、少し先の予定の方がやるべきことを明確化して時短にも行動力アップにもつながるためです。」

PCの前にいる時は頭を使う手を動かす作業を実施して、移動中やスキマ時間に音声学習やリサーチなどスマホでも出来ることをやると大幅に時間短縮につながります。

◆即実行出来ることを複数明確にしておく

人は基本怠け者なので面倒なことほど後回しにします。

セールスレター(販売ページ)の作成をしようとした場合、何から手を付けていいかわからずリサーチで1ヶ月過ぎてしまう方もいます。

ですが、

1週間毎にパーツを区切って計画を立てると1ヶ月でセールスレター作成をすることも可能です。

- ブログ運営にしても1ヶ月で何記事更新するのか？
- アクセスアップの作業は何をどのくらいするのか？
- ステップメールは何通作成するのか？

全て目標数値を明確化しておくことで1日の最低ノルマを把握することが可能です。例えば、1ヶ月で30記事更新すると目標を決めたら1日1記事更新する必要があります。

アクセスアップの作業も1ヶ月で150件やると決めたら1日コメントまわり5件やる必要があります。

1ヶ月で考えるとちょっと大変な目標でも、1週間、1日単位で考えると十分達成可能な作業量に感じます。

◆数字をチェックしながらテストを繰り返す

テストと改善はすごく大事です。

例えば、メルマガ紹介ページを作成した場合、作成して終わりではなく必ずテストが必要です。

100アクセス集めて何人登録されたのか？

5人なら登録率5%です。

同じ労力なら登録率は高ければ高い方がいいです。登録率20%なら100アクセスで20人登録になります。登録率が低ければヘッドコピー(訪問者が最初に目にする部分)や登録特典などを修正する必要があります。

テストを繰り返しながら改善していくと、あなたの目標としている数字を達成することにつながります。ブログでもどういう記事が人気なのかチェックすることで、需要の高い記事ネタがわかります。

10記事投稿してどの記事に一番アクセスが集まっているのか？

検証しないとわからないですし漠然と何も考えずに記事更新をしていては時間と労力がもったいないわけです。メルマガだったらクリック測定をしないと実際にどのくらいの方が読んでくれているのかわからないですよ。

◆まとめ

超速で結果を出すために PDCA を活用する方法とは

つまり

「1ヶ月の計画をしっかり立てて達成するために1週間毎に1日毎に細分化してやるべきことを数値化し、明確にしてテストと改善を繰り返しながら行動を起こしていくということです。」

第2章: 100アクセス未満のブログ戦略

(1) ブログタイトルと説明文で初訪問者を釘付けにするには

ブログタイトルと説明文で実は初訪問者を釘付けにすることが可能です。
あなたはブログに来た初訪問者を釘付けにすることは出来ていますか？

ちなみに、ブログタイトルと説明文に全く魅力を感じないと【3秒】であなたのブログは閉じられると考えて下さい。

誰でも簡単に魅力的なブログタイトルと説明文が作成出来るように初訪問者を釘付けにする方法を公開します。

◆造語を組み合わせてブログタイトルを考える

9割のブログは当たり障りない普通のブログタイトルを付けています。

当然ですけど、どこかで見たようなものなので、全く注意を惹くことが出来ずに3秒で閉じられます。

ですが、造語を入れたブログタイトルは、他のブログとは全く違う印象になるので、「おお！」なんかこのブログは他と違うな—という印象を与えることが可能です。

世の中には色んな魅力的な言葉やフレーズがあります。すぐに思いつかない場合は売れている書籍やヒットしている映画のタイトルを参考にすると効果的です。

◆ブログタイトルと説明文で使う言葉は変える

例えば、ブログタイトルにも説明文にも「アフィリエイト」という言葉を入れるのはもったいないということです。

どちらかに使用したのであればもう1つは違う言葉やフレーズにすることにより魅力がアップしますし注意を惹くことが可能です。

下手すると3回くらい同じ言葉を使っているブログもあります。

極力ブログタイトルと説明文では同じ言葉やフレーズを使用せずに違う表現にすると効果がアップします。

ちなみに、私のブログタイトルと説明文はこんな感じです



<https://wp.me/p9Pzt8-gn>

◆インパクトある言葉や数字を必ず入れる

同じような意味でもインパクトがある言葉を使うことで注意を惹くことが出来ます。

例えば、ただ「DRM」という言葉を使うだけだと普通ですが「超速15分 DRM」とすることで、よりスピーディーな印象を与え魅力がアップします。

- 「アフィリエイトで稼ぐ方法」
- 「アフィリエイト実践30日で5万円稼ぐ3つの秘訣」

上記の場合でも同じ情報が手に入るとしても、後者の方が魅力的ですよ。

インパクトある言葉や数字を入れることで、あなたのブログタイトルや説明文はグンッと魅力的がアップします。

◆まとめ

ブログタイトルと説明文で初訪問者を釘付けにするには

つまり

「造語を組み合わせでブログタイトルを考えブログタイトルと説明文で使う言葉は必ず変えて、インパクトある言葉や数字を必ず入れるということです。」

（２）刺さる記事タイトルを付けてアクセスを３倍増やす秘訣

刺さる記事タイトルを付けることが出来れば、あなたのブログアクセスを３倍増やすことも可能です。

今アクセスに悩んでいませんか？記事タイトルの付け方だけでもアクセスを増やすことは可能になります。

◆ガチガチのキーワードだけに固執しない

検索エンジンで上位表示されても最新記事一覧でも、ガチガチのキーワード重視の記事タイトルほど、つまらないものではありません。

例えば、

「ブログ集客の秘訣」

「ブログ集客に成功して最速で10万円稼ぐ3つの秘訣」

どちらのタイトルに魅力を感じますか？考えるまでもないですね。

後者の方が注意を惹けますし上位表示されても、クリックされやすくなります。

ガチガチのキーワードだけではなく思わずクリックしたくなるような記事タイトルを付けるのがコツでもあります。

◆必ず数字や記号を使うようにする

数字や記号を使うだけでインパクトを出すことが可能です。両方使える場合は両方でもいいですし片方でも OK です。

数字や記号はなるべく記事タイトルに入れて記事を目立つようにすると効果的です。

数字はコピーライティングの世界では、基本奇数を使うのが良いと言われていますし、記号で使いやすいのは【】「」！は使いやすいです。

◆文字数を最大限使って魅力を伝える

検索エンジンで表示される記事タイトルは30文字くらいです。

なので、30文字くらいの記事タイトルを付けると自然と魅力的なタイトルになりますし、数字や記号を組み合わせるだけでも文字数を増やせて魅力を倍増させることが可能です。

短すぎる記事タイトルより30文字くらいの方が、魅力を明瞭完結に伝えることが可能になるので、クリックもされやすくなります。

あなたが今30文字未満の記事タイトルを普段付けているなら1つの目安として30文字を意識して記事タイトルを付けてみてください。

◆まとめ

刺さる記事タイトルを付けてアクセスを3倍増やす秘訣とは

つまり

「ガチガチのキーワードだけに固執せず数字や記号を使って記事タイトルは30文字を目安に考えて魅力を伝えるということです。」

（３）記事の書き方をテンプレート化し反応をアップさせる方法

記事の書き方をテンプレート化すると書くスピードもはやくなりますし、訪問者の方にも伝えたいことをわかりやすく伝えることが可能になります。

あなたはいつも記事をどう書けばいいのか悩んでいませんか？

◆伝えたいことを絞る

1記事で伝えたいことを10個とかたくさん入れると何が重要なのかわかりにくくなり結果的に伝えたいことが、伝わりません。

なので、伝えたいことはある程度絞ることをおすすめします。コツとしては、3個、5個、多くても7個以内におさめるとわかりやすいですね。

そして、なるべくテーマを決めて伝えると効果的です。浅く広い情報より狭く濃い情報の方が差別化しやすいですし、記事の質も高くなります。

◆記事の流れを最初に決めておく

例えば

いきなり結論を伝えてから詳しい説明をします。又は疑問形にしてから最後に結論を伝えるなど記事の流れを最初に決めておくとしらす書けるようになります。

記事は長くなればなるほど伝えたいことがわかりにくくなるので、必ず「結論」は記事の中に入れるということです。

結論があることでビシッと文章が締まりますし、わかりやすくなります。

◆目的意識を明確にして記事を書く

漠然と記事を書いてもまず反応を得ることは難しいですよね。ですが、目的意識が明確だと記事の反応もグンッとアップします。

例えば、レビュー記事に誘導する記事なら、その情報に興味を持ってもらえる情報を伝えるべきですし、メルマガ LP(メルマガ紹介ページ)に誘導するならもっと価値ある情報が知りたくなるように記事を書くのが効果的です。

色んなテクニックがありますが、1つのテクニックとしてはブログでは抽象度を上げてメルマガ登録者には更に実践的な情報を伝える。こんな風にするだけでも反応は変わります。

◆まとめ

記事の書き方をテンプレート化し反応をアップさせる方法とは

つまり

「伝えたいことを最初に7個以内に絞り記事の流れをいくつかテンプレート化して決めておき、目的意識を明確にして記事を書くということです。」

（４）プロフィールの書き方でアクセスを１０倍にする手法

プロフィールの書き方で実はアクセスを１０倍にすることも可能になります。

「えっ！？プロフィールでそんなにアクセスが増えるの？」

とあなたは感じたかもしれませんね。

ですが、本当ですしアクセスが増えるだけではなく、売上げアップや集客力アップにもつながります。

では、どうすればいいのか？

◆第一印象で思いっきり記憶に残ることを伝える

プロフィールって今は書く方も増えてきました。ですが、正直言って記憶に残るプロフィールを書いている方は極稀です。

では、どうすれば記憶に残るプロフィールになるのか？コツは何でもいいので記憶に残る何かを伝えることです。

例えば、

- プロフィール画像
- 実績画像
- パッとみた瞬間にどういう人物かわかる情報
- あなたとわかるような画像

文字で文章力のない方が第一印象で記憶に残るようにするにはかなり至難の業です。

ですが、画像を使うとけっこう誰でも簡単に記憶に残るプロフィールにすることは十分可能です。プロフィール画像なんて一番簡単で外注して、プロにプロフィール画像を作成してもらえばいいですよ。

今ならワンコインで外注してプロに作成してもらうことも可能になっています。

お金をどうしてもかけたくない場合は、他の人と差別化したプロフィール画像を用意すると効果的です。手書きの似顔絵とか実際の人物画像も個性が出ているならあります。

◆動画や音声でのプロフィールも作成する

文章だけでプロフィール記事を作成している人が9割になります。だから、あえて差別化するために、動画や音声でもあなたがどういう人物なのか伝えると非常に記憶に残ります。

動画はちょっと……。というあなたは音声で自己紹介してもOKです。

文章にプラスαで動画や音声があるだけで、「あっこの人なんか他の人と違うな。」と感じてもらえることが出来ます。

そして、人の声はやはり1人1人違いますので、記憶に残りますしインパクトを出す効果もあります。

今はスマホがあれば動画や音声も簡単に無料で作成出来る時代ですのでスマホを使って動画や音声で自己紹介もあります。

◆一番インパクトがあるエピソードを入れる

プロフィールで一番心に響くことは、やはりあなたのエピソードです。

私の場合は「リストラされた」という経験があるので、リストラされたことをピックアップしてプロフィール記事を作成しました。

長い人生の中で必ず記憶に残るエピソードは誰でも最低1つは持っています。そのエピソードをうまく膨らませてプロフィールにすると個性が出ますし差別化した記憶に残るプロフィール記事になります。

◆まとめ

プロフィールの書き方でアクセスを10倍にする手法とは

つまり

「第一印象で思いっきり記憶に残ることを伝えて、動画や音声を収録し一番記憶に残るエピソードをしっかりと本気で伝えるということです。」

プロフィール記事で面白いと感じてもらえれば、実は他の記事も次々と読んでもらえるので、結果的にリピーター獲得につながりアクセスが10倍増えるということにもつながります。

1つの記事が人気記事になれば検索エンジンでも上位表示され最新記事が SNS で拡散されて、一気に爆発することもあります。

そのきっかけをプロフィール記事が作ってくれますので、ぜひあなたもまだプロフィール記事を書いていないなら今すぐ書くべきですし、今一度見直しをしてみてください。

（５）ブログ集客を増やす３つの方法とテクニック

ブログ集客を増やす３つの方法とテクニックって考えた時にあなたはどんなことを考えますか？

情報発信をする上で色んな集客方法がありますが、ブログ集客が出来ると非常に大きな強みになります。

なぜなら

「あなたの記事を読んで読者になってくれるので非常に濃い見込み客になるためです。」

ですが、ブログ集客はかんたんではありません。そこでブログ集客を増やす３つの方法とテクニックをあなたにお伝えします。

◆第一印象でターゲットにメッセージが伝わるようにする

ブログ初訪問者は3秒で閉じるか滞在するか判断します。

では、3秒で何をチェックするかというと、ヘッダー画像やブログタイトルです。



あなたがターゲットとしている見込み客に「おお。なんか気になる！」と感じてもらえなければ、二度と再訪問はされません。

だからこそ、

第一印象でターゲットにメッセージが伝えるように特にブログタイトルは考えて作成する必要があります。

◆記事で訪問者が探している情報をガチで提供する

ブログは無料なので不特定多数の方が訪問します。そうすると、無料でどこまで公開するのか悩みますよね。

しかし、最初から出し惜しみしては、誰の目にも止まりません。あなたが知っている情報は出し惜しみなくガチで提供することが重要です。

特に、あなたの体験談や事例があるとより説得力も増しますし個性を出すことにもつながります。

記事タイトルは思わずクリックしたくなるような訴求性の高いものを付けると反応もアップしやすいです。

例えば、インパクトある言葉や数字を使うのもテクニックですね。

◆集客導線をしっかり作り仕掛けをする

ブログにいくらアクセスを集めることが出来ても、集客につながらないと意味がありません。

LINE 公式アカウントかメルマガを必ずはじめて両方に登録してもらえるように、集客導線を作って仕掛けをすると効果的です。

特に LINE やメルマガの紹介ページは希少性＋限定性が高ければ高いほど登録率アップにもつながります。ブログにアクセスを集めれば集めるほど集客出来るブログは資産にもなります。

いきなり HP で作成が困難な場合は記事で紹介ページを作成しても OK です。

ちなみに、以下の記事だけで私は1000人以上の集客に成功しています。

→<https://wp.me/p9Pzt8-1F>

一番ダメなパターンは登録フォームや QR コードのリンクだけ貼ってある状態です。

本気でブログ集客をされたいなら多少手間がかかっても、紹介ページは必ず作成してそこに誘導しましょう。

出来ればホームページで作成するとより登録率アップにつながります。

◆まとめ

ブログ集客を増やす3つの方法とテクニックとは

つまり

「初訪問者に対して第一印象でターゲットにメッセージが伝わるようにして、記事で訪問者が探している情報を出し惜しみなくガチで提供し、集客導線をしっかり作り仕掛けをするということです。」

（６）ブログ運営で絶対に失敗しない秘訣

ブログ運営をしている方の9割は、3ヶ月以内に記事更新を止めて挫折してしまいます。

理由は

「考えているような反応を得ることが出来ずモチベーションが下がってしまうためです。」

ブログ運営で絶対に失敗しない秘訣をお伝えします。

◆目的意識を明確にしてターゲット設定する

漠然とブログ運営をしていると必ず失敗します。

そうではなく、

きちんとどういう目的でブログを運営するのか明確にした上で誰に何を伝えるためのブログなのか最初に決めてブログ運営をすると効果的です。

ターゲットも不特定多数に向けてではなく、意識としては1つの記事で1人に向けて書くにより反応を得やすくなります。

◆第一印象で目にとまるように工夫する

第一印象が悪いとそもそも記憶に残らないですし、3秒でブログは閉じられます。ですが、第一印象がすごく魅力的だと、閉じられずに次々と記事を読んでもらうことにもつながります。

特に、

- ブログタイトル
- ブログ説明文
- ヘッダー画像
- プロフィール画像
- プロフィール記事

この5点は個性を出すように工夫するべきです。

◆とにかく記事作成に全力を注ぐ

ブログの醍醐味は記事が検索エンジンで上位表示され SNS でバズったらものすごいアクセスを「無料」で集めることができる点です。

ですが、たくさんのアクセスも「記事」が命なのです。

この記事作成を適当にやっていると当然リピーターは出来ませんし、更に広告をクリックしてもらったり集客にもつながりません。

そのため、

1記事1記事は魂を込めて書くことが重要になります。

私の場合はなるべく文字だけではなく、動画収録もして差別化しています。

記事の質を高めつつコンテンツボリュームを増やすことで検索エンジンの評価もアップします。

特に、動画付きの記事は評価がアップされやすいので、おすすめです。動画付きの記事作成をしている方は少ないのでライバルと差別化して記憶に残るブログになりやすいです。

◆まとめ

ブログ運営で絶対に失敗しない秘訣とは、

つまり

「目的意識を明確にしてターゲット設定をし第一印象で目にとまるように工夫をしつつとにかく記事作成に全力を注ぐということです。」

私はブログだけではなく LINE 登録やメルマガ登録してくれた方へのプレゼントもかなり力を入れた超豪華プレゼントをご用意しています。

ブログでは知ることの出来ない希少性の高いノウハウもあるので今すぐ登録してみてくださいね。



<https://writingscr.com/entamelineb/>

（７） １日３名の集客に成功させるには

１日３名と聞くと少ないと感じるかもしれませんが、９割の方は１日３名の集客も実は出来ていないのです。

では、どうすれば毎日安定して１日３名の集客に成功させることが出来るのか？

◆注意を引く魅力的なプレゼントを用意する

人は何もメリットがなければまず行動を起こしてくれません。

ですが、【無料】で有料の価値を感じるプレゼントがもらえると自然と行動を起こしたくなります。

例えば、

１９８００円で販売予定だった商品をメルマガ登録したら【無料】でプレゼントします！
と案内されたら気になって登録したくなりますよね。

メルマガ登録してギフト券１０００円プレゼントとか案内されたら今のこの時代多くの方が興味を示して登録してくれます。

大切なことはあなた自身がもらって嬉しいプレゼントを考えて提供することです。

◆登録ページをきちんと用意する

メルマガ登録ページを作成せずにフォームだけをブログに貼っていても中々登録はされません。

しかし、

魅力的な登録ページがあると登録率は作成の仕方にもよりますが50パーセント以上になることもあるのです。

100アクセス集めたら50人が登録する計算になるので凄いことですよね。
常にお客さんの立場になって登録ページを用意することをぜひ実施してみてください。

簡易的なものでもフォームだけよりは、はるかに効果的です。

100アクセス未満でも集客の仕組み化がきちんと出来ているとあなたのブログは資産ブログになります。

◆限定性＋希少性をしっかり伝える

いつ登録してもあまりメリットが変わらないと行動をしてもらえません。

ですが、期間限定特典や人数限定特典など、限定性＋希少性が高ければ高いほど登録率もアップし登録者数も伸びます。

定期的にキャンペーンを開催するのも面白いです。
テレビショッピングなどでよく限定性や希少性を強烈に伝えています。

理由は、

「圧倒的に売上が伸びますしお客さんが行動する確率がアップするためです。」

◆まとめ

1日3名の集客に成功させるには

つまり

「注意を引く魅力的なプレゼントを用意し登録ページをきちんと作成し限定性＋希少性をしっかり伝えることです。」

第3章：人もお金も動かす文章の書き方

（１）１５日間で劇的に変わる文章力の鍛え方

文章力の鍛え方ってあなたはどのようなトレーニングをされていますか？

私自身初期の頃は本当に未熟で記事を投稿しても、全く反応がなくてアクセスも一桁で、当然収益も0円の時期がありました。

ですが、きちんとトレーニングをすることで、劇的に反応が変わっていき9ヶ月で100万円を達成することにつながっています。

◆最初にやるべきことは

どういう風に文章を書けば人の心に響き人を動かすことが出来るようになるのか「正しいノウハウ」を学習することです。

当然と言えば当然ですね。

学校でもまず教科書が配布されて授業を受けて、1つ1つ順序立てて学習していきます。

しかし、自己流で文章力を上げようと考えて適当に記事を書いてもまず反応は得られません。

だからこそ、

「正しいノウハウ」を学ぶことが必要です。

ノウハウと言ってもたくさんあります。

- 書籍
- DVD
- 動画
- 情報教材
- セミナー
- 塾
- コンサル

など、今は色んなノウハウがあります。

ネットで検索すれば無料でもある程度のことは、学習することが可能です。
でも、痛みが少ない情報ほどあなたは行動しないと考えて下さい。

例えば、

検索エンジンで調べた情報で文章力の鍛え方を学び即実践するでしょうか？私が初期の頃なら「ふ〜ん、なるほど。なるほど。」と分かった気になって実践はせずにまた情報収集をします。

実際に初期の頃は本当に色んな情報をかき集めていました。

逆に、お金を支払って得た情報はやっぱり痛みがあるので、必ず実践という行動を起こしていました。

あなたも本気で文章力を鍛えたいと考えているならば、最初は情報収集からスタートしたとしても必ずどこかのタイミングで「これだ！」「ビビッ！」と感じた情報に自己投資はすべきです。

◆音読と印刷してチェック

自分で書いた文章というのは中々、客観的にチェックするのが難しいです。
特に、PC の画面上とかスマホ上で黙読してチェックしても、流し読みをしてしまうので誤字脱字やおかしな表現があっても見逃してしまいます。

しかし、音読や印刷すると全然違う感覚でチェックすることが可能です。私自身も初期の頃は、毎日音読していましたし、重要な文章は印刷してチェックしていました。

そうするとですね。

「おっと、この表現は不要だな。」

「この言い回しは変えた方がわかりやすいな。」

「結局何が伝えたいのかわからない。」

という風に色んな発見があります。

文章を書いて思うような反応を得られない人ほど、黙読すらしていないですし、まして音読や印刷してチェックなどしていません。

でも、だからこそ効果的なトレーニングなので、ぜひ実施してみてくださいね。

◆プロに添削してもらう

どうしても文章って独りよがりになりがちです。伝えたいことを自分の尺度で一方的に伝えてしまいますよね。

ですが、プロの添削を受けることであなたの文章の改善点や欠点を瞬時に知ることが可能です。

私自身色んな自己投資をして来て感じたことは、書籍よりも教材よりもやっぱり直接自分で書いた文章をプロに添削してもらうのは、一番効果が高かったですね。

なぜなら

「自分では絶対に気がつけない改善点を教えてもらうことが出来るためです。」

記事でもメルマガでも、ステップメールでも、メルマガ紹介ページでも、セールスレターでも……。

プロの添削をもしあなたがまだ受けたことがないのであれば、一度ぜひ受けてみて下さい。

私自身も生徒さんの文章を添削しています。プロの添削を受けると今まで見えなかった世界が見えるようになりますし学習した教材の理解も3倍以上深まります。

文章力の鍛え方って自分で音読や印刷してチェック、プロに添削を受けるなど色々な手法があります。

でも、15日間で劇的に変わる文章を書けるようになるには、今回お伝えした3つのことは全てやるべきですし、特に、プロの添削は必須です。

文章って奥が深いですし、自己流で1年間文章を書いて来た人と1年間プロの指導を受けた人では、やっぱり雲泥の差が出ます。

私が生徒さんに指導してはやり人で、2ヶ月で50万円、4ヶ月で100万円、5ヶ月で180万円の実績者を出せたのは、徹底して文章の指導をしたからでもあります。

◆まとめ

15日間で劇的に変わる文章力の鍛え方とは

つまり

「超速で文章力を向上するなら、プロの指導をガンガン受けて、添削を受けて修正・改善していくのが最もはやいということです。」

（２）コピーライティング力を最速でアップさせる秘訣

コピーライティング力を身につけると、文章で人を動かすことが可能になります。

あなたは文章で人を動かすことが出来ますか？

ネットを使って収益を発生させるには、コピーライティング力は必要不可欠なスキルになります。

ですが、

書籍で学習しても専門用語ばかりで、初心者の方には理解して実践するのは困難です。では、どうすればコピーライティング力を最速でアップさせることが出来るのか秘訣をお伝えします。

◆動画や音声で繰り返し学ぶ

コピーライティングを学ぼうとすると書籍が最も低価格なので学習はしやすいです。ですが、本当に初心者の方には書いてあることが難しく自分のビジネスに置き換えて実践するのが難しいですし抽象的な説明が多いです。

なので、私自身も体験しましたが有料の動画や音声でコピーライティングを学びました。

特に、音声は持ち運び出来るので通勤中や移動中、家事をしながら、育児をしながらなどどこでも音声学習が可能で復習もしやすいです。

朝のウォーキングをしながらの音声学習は最も集中出来て理解が深まったのを覚えています。

◆即実践して色々な場面に応じた文章を書く

コピーライティングは当然ですが学習しただけでは、身につきません。

学習したことを即実践することでより深く理解が出来ますし自分に落とし込むことが可能になります。

例えば、

- 記事作成
- 無料レポート作成
- メルマガ作成
- メルマガ LP 作成
- セールスレター作成

など、色々な場面に応じた文章を書くことで、格段にコピーライティング力をアップさせることが可能になります。

◆プロの添削を受ける

実際にコピーライティングを学び即実践して文章を書いてもうまく表現出来ているか伝えることが出来ているかは自分でチェックするのは限界があります。

そんな時は、プロの添削を受けることです。

私自身もプロの添削を受けたことがあります。自分では絶対に気が付けないことを指摘してもらえたので、その後収益が2倍、3倍、5倍と増えていったのを覚えています。

プロに添削を受けるのは気が引けるとかショックを受けるという不安があるかもしれませんが、今のあなたの弱点や改善点を瞬時に知ることが出来るのでその後、一気に成長するのは、言うまでもありません。

◆まとめ

コピーライティング力を最速でアップさせる秘訣とは

つまり

「コピーライティングを動画や音声で繰り返し学習し、学習したことを即実践してプロの添削を受けて実戦経験を日々積んでいくということです。」

（３）文章力がある人となない人の決定的な５つの違い

文章力って誰もが最初から優れているわけではありません。私自身も元々文章を書くのは大の苦手でした。高校生の頃は、国語の評価は赤点ギリギリでした。

夏休みの宿題の読書感想文なんて作文用紙５枚を書いてと言われて本当にテンパったのを覚えています。

そんな私でも今ではテーマを決めれば、１０００文字、２０００文字は簡単にスラスラ文章を書くことが可能になりました。

メルマガ紹介ページやセールスレター(販売ページ)の作成や書籍まで出版出来るようになったのです。

その結果・・・。

９ヶ月で１００万円稼ぎネットで生計を立てることもつながっています。
では、文章力がある人となない人の決定的な５つの違いとは何なのかお伝えします。

あなたが今仮に文章を書くのが苦手だったとしても、これからスラスラ文章が書けるようになる方法を教えます。

◆スタートとゴールを最初に決める

文章を書く時は必ずスタートとゴールを決めて書くことが大切です。

なぜなら、

「ゴールをきちんと決めて文章を書かないと何を伝えたいのかさっぱりわからず要点がよくわからない文章になるためです。」

なので、最初にスタートとなるネタを決めた上で、この文章では何を重点的に伝えたいのか結論を決めて書くとわかりやすい文章になります。

◆接続詞を使う

文章ってつなげるものがないと非常に読みにくいですし、見にくくわかりにくくなります。ですが、ちょっとした接続詞を所々に入れることで、文と文がつながるので、読みやすくわかりやすい文章になります。

- しかし
- だから
- まとめると
- そして
- このため
- また
- ならびに

このように文章をつなぐ接続詞をうまく使用することで、読みやすい文章になります。

◆体験談を入れる

ただ、価値だけを淡々と伝えても読み手には何も伝わりません。

文章力のある人ほど体験談や事例を入れて、なるべく噛み砕いてわかりやすく物事を伝えています。どんなテーマを書くにしても、初めて読む人が、わかるように伝えると効果的です。

特に、専門用語だらけの文章はとっても理解しにくくなるので注意が必要です。

◆色んな場面に応じた文章を書く

文章力のある人は日々文章を書く訓練をしています。ブログの記事だけ毎日書いている人と、色んな場面に応じて文章を書いている人では、当然大きな差になります。

例えば、

- メルマガを書く
- 顧客対応をメールでサポートをする
- セールスレターを書く
- メルマガ紹介ページを書く
- 書籍を出版する

場面に応じて文章の書き方も変わるので、日々訓練を積むのは大切であり1つの場所ではなく、色んな場面に応じた文章を書くことで確実に文章力アップにつながります。

そして、文章力はただ書くだけではなく実はコミュニケーション能力を磨くことでも上達します。

私自身が初期の頃から今でも実施している訓練法としては動画収録や音声収録です。情報を言葉で伝える訓練は物凄く効果的でありコミュニケーション能力アップになり更には文章力アップにもつながります。

◆プロに診断してもらう

自分で書いた文章は音読や印刷してチェックするのも効果的ですが、私自身一番効果を感じたことは、プロに診断してもらうことです。

なぜなら

「絶対に自分では発見出来ない間違いや改善点を知ることが出来るためです。」

自分で検証をしているとどうしても…。

「まあ、こんな感じかな。」

という風に勝手に限界を決めてストイックに問題点を見つけて修正するのは困難です。

ですが、プロに診断してもらおうと細かい点まで指摘してもらえるので非常にありがたいですし、今のあなたの欠点や改善点を瞬時に知ることが可能です。

改善点がわかればその点を注意して文章を書けるようになるので短期間でグングン文章力がアップします。

◆まとめ

文章力がある人となない人の決定的な5つの違いとは、

つまり

「文章を正しく書くノウハウやテクニックを知っているかどうか非常に重要であり、色々な場面に応じた文章を書くことで圧倒的に短期間でも成長出来て人を動かすことが出来る文章を書けるようになるということです。」

特に、あなたが今まで一度もプロに文章の添削を受けたことがないのであれば、一度機会があればぜひ受けてみるといいですよ。

本当にびっくりするくらいの改善点が見つかるし、今のあなたの文章作成レベルを瞬時に知ることが可能です。

（４）コピーライティングだけ学習しても稼げない５つの理由

あなたはコピーライティングが非常に重要であると考えていませんか？

もちろん、コピーライティングを学習するのは、とっても大切です。

ですが、コピーライティングは商品売るためのテクニックでありセールスレターや広告を出す時に、よく使用されます。

なので、そのまま使用しても非常に売り込み感の強い文章になってしまうので使い所に注意が必要です。

◆ビジネスはセールスの前にやることがある

どんなビジネスもいきなりセールスを仕掛けてお客さんが商品を購入してくれるわけではありません。

まず、人を集めて教育をしてからセールスになります。

コピーライティングを思いっきり使う場面は、セールスですね。

ただ、広告を出す時にも有効なので、集客面でもコピーライティングをうまく有効活用することは可能です。

ですが、教育のところはコピーライティングというよりは、共感や信頼してもらうための情報が必要ですので、コピーライティングをガンガン使うよりは、共感や信頼を得るような文章を書くことが大切です。

そして、価値ある面白い情報を出し惜しみなく提供するとあなたのファンは確実に増えていきます。

◆淡々とした文章しか書けなくなってしまう

コピーライティングは商品売るためのセールスに重点を置いたテクニックになります。当然そのまま普段のブログ記事とかメルマガで使えば、売り込み感満載の文章になり、反応が全然取れない状態になります。

その結果・・・。

独りよがりのつまらない文章を淡々と書いている状態になるので注意が必要です。

◆売ることばかり考えていると独りよがりになる

自分の商品でも他人の商品でも売ることばかり考えていると「ギブの精神」が薄れるので、完全に独りよがりになります。

「どうやったら売れるか？」

「どうやったら購買意欲が高まるか？」

「ガンガン煽ればいいのか？」

売れない人ほど正しい方法と逆のことをやってしまいます。ただ、アイデアとしてどういう戦略で商品をセールスしていくのか考えるのは大切です。

ですが、私があなたにお伝えしたいのは、「売ることばかり」考えて文章を考えていても、売れるようにはならないということです。

売る前の文章の方がとっても大切であることをぜひ認識して下さい。

◆テクニックだけでは人を動かすことは困難

恋愛本って世の中にたくさんありますよね。

その恋愛本の通りに女性をデートに誘い、本の通りにデートしたとして100人中100人全員成功するでしょうか？

絶対に全員は成功しないですね。

なぜなら

「1人1人女性は好みも趣味も思考も何もかも違うからです。」

一般例として恋愛本を参考にするのはありでも、あなたが誘った女性にあったデートプランを考えることが最も成功確率をアップさせる秘訣でもあります。

ビジネスでもテクニックだけ追い求めると、全く共感出来ない人になるので要注意です。

◆守破離の法則

守破離の法則ってご存知でしょうか？

簡単に説明するとまず教えた通りに実践して少しずつ自分なりのことをプラスして、最終的には発展させて1人立ちしていくということです。

ネットビジネスでも最初から自己流でやれば、いきなり守破離の「離」をやることになるので、当然失敗します。

ですが、守破離の法則に沿って、

- 正しいノウハウを学び実践する
- 少しずつ自分のアイデアも試していく
- 応用・発展させて1人立ちする

このように進めていくことで最短最速で成果を出せるようになります。

◆まとめ

コピーライティングだけ学習しても稼げない5つの理由で、私が今回1番伝えたかったのは、

つまり

「どんなにテクニックだけを学び実践しても人の心に響く文章は書けないですし、コピーライティングを学びつつ、人を惹きつけるような文章スキルをあわせて身につけると最強です。」

（５）記事作成で絶対に失敗しない３つの秘訣

記事作成って継続していくのは大変ですが、コツを掴めば20分で書けるようになりますし、アクセスもグングンアップして反応がアップします。

では、どうすれば記事作成で失敗せずに反応が取れるようになるのか？
記事作成で絶対に失敗しない３つの秘訣をお伝えします。

◆不特定多数ではなくターゲットを絞って伝える

記事を書いている9割の方は不特定多数に向けて記事を書いています。

そうするとどうなるのか？

「みんな記事読んで〜！」と言っているようなものです。

あなたは読みたいと感じますか？感じないですね。

ですが、ターゲットを絞って記事を書く一気に「あれ！？私のことかな？」と感じて反応がグンッとアップします。

例えば、
「新型コロナウイルスの影響で収入が減りお困りのあなたへ」と書かれていたらどうでしょうか？

ドキッとしませんか？

こんな風にターゲットを絞るように記事を書く効果的になります。

◆記事冒頭で続きを読みたいくなるように工夫する

記事はあなたが考えている以上に実は、読まれていません。最新記事をクリックされたとしても最後まで全員が読んでいるわけではありません。

記事冒頭で続きを読みたいと感じなければ、3秒で閉じられてしまうのです。

だからこそ、

記事冒頭は非常に重要であり続きを読みたくなるような工夫が必要不可欠になります。1つのテクニックとして疑問を投げかけて、回答を記事の本文で詳しく伝えるのもいいですね。

いきなり結論を伝えてそのあとに、理由や事例を詳しく解説するのもわかりやすい文章になります。

◆見やすさ読みやすさわかりやすさを重視する

- 見にくい
- 読みにくい
- わかりにくい

記事は最悪ですよ。

ですが、気が付かない内に実は初心者さんほど、やってしまいがちです。もしあなたのブログのアクセスが30未満で全く反応を得ることが出来ていないなら記事を読んでもらえていないと考えるべきです。

では、どうすれば

- 見やすく
- 読みやすく
- わかりやすい

記事になるのか？

コツは適度な改行を入れたりリズムを変えたり情報を絞って明瞭完結に伝えることです。

一番個性を出してわかりやすさを追求するなら、あなたにしか伝えられない事例を取り入れることです。

特に、実体験に基づく事例は説得力がありわかりやすい記事になります。

意識としては小学5年生でも理解出来るようにわかりやすさを意識して書くと効果的です。

専門用語は極力使用せずに噛み砕いて説明するといいですね。
どうしても専門用語を使用する場合は、補足説明を入れると親切です。

◆まとめ

記事作成で絶対に失敗しない3つの秘訣とは

つまり

「ターゲットを明確に絞り、記事冒頭で続きを読みたくるように工夫し、小学5年生でも理解出来るように見やすく読みやすくわかりやすさを意識して書くということです。」

（６）初心者からポジショニングに成功する３つの秘訣

初心者からポジショニングに成功するには、３つの秘訣が重要になります。私自身初心者時代から現在に至るまでに、どういうポジショニングを取ってきたのかお伝えします。

◆ターゲットを明確にする

情報発信をするとどうしてもあなたより実績ある方やすごい人と比較してしまい……。

「こんな些細な情報を公開して良いのだろうか？」

と不安になります。

ですが、安心して下さい。

ブログにしてもメルマガにしても基本的にあなたよりも実績ある方は読みません。

なぜなら、

「人は自分にはないものやすごいと感じる人からの情報をほしいと考えるためです。」

なので、まずはじめてブログ運営をする場合は、きちんとターゲットを明確にして情報発信すると効果的です。

◆自分よりも後輩に向けて伝える

あなたよりも実績ある方や凄い人は、読まないと考えればかなり気持ち的に楽になります。基本的にあなたの情報を読む方はあなたより後輩や実績がない方です。

超初心者さんに向けて最初は丁寧に１つ１つのことをわかりやすく伝えれば良いのです。

例えば、水泳教室っていきなりバタフライからスタートしますか？小学生がオリンピック出場選手に習いますか？バタフライからやらないですしオリンピック選手になんて習いませんよね。

水泳だってまず基本的に顔を付けたり「けのび」や「背浮き」「バタ足」からスタートします。本当に基本中の基本を丁寧に伝えるだけでも、情報として価値が出ます。

◆レベルアップとともにターゲット層を広げていく

例えば、10万円の成果を出したらまだ10万円稼げていない人に向けて情報発信すれば OK です。

金額が30万円、50万円、100万円と増えていけば、当然まだその金額を達成していない人をターゲットにすることが可能です。

最初はまだ5000円達成していない人がターゲットだったとしても、あなた自身が成果を出すことで、レベルアップするのでターゲット層を広げていくことが可能になります。

◆まとめ

初心者からポジショニングに成功する3つの秘訣とは

つまり

「最初は超初心者の方をターゲットにして自分よりも後輩に向けて情報を伝え、スキルアップとともにターゲット層を広げてポジショニングしていくということです。」

(7)3つの NOT を簡単に超える方法

3つの NOT ってあなたはお存じでしょうか？

- 「読まない壁」
- 「信じない壁」
- 「行動しない壁」

の3つになります。

コピーライティングでは有名ですが、特に人を動かす時には必ず超えなければいけないものになります。ポイントを3つに絞ってお伝えします。

◆読まない壁を突破するには

読まない壁が実は3つの NOT の中では一番高い壁であり最重要になります。

なぜなら

「そもそも読まない壁を超えない限り商品を購入してもらうことなど不可能だからです。」

では、どうやって読まない壁を突破するのか？

コツはあなた自身が今持っている知識や経験を出し惜しみなく伝えることです。
徹底的にまず「与える精神」で価値ある面白い情報を伝えます。
そして、キャッチーな「タイトル」や「件名」「フレーズ」「言葉」を使うのです。

例えば、

メルマガの件名に

- 10名限定です
- 本日で終了です
- クリスマスプレゼントをあげます
- 究極の〇〇情報を教えます
- 3日で10万円稼いだ方法です

このような件名のメールを受信したらいかがでしょうか？
なんか気になって続きが読みたくなりますよね。

読まない壁を突破するには信頼を得つつ注意を惹く言葉やフレーズが必要になります。

◆信じない壁を突破するには

信じない壁を突破するには「証拠」を提示するのは1つ効果的です。
実績があるなら実績画像が一番効果的です。購入者さんの声があるならその声を公開して伝えるのもいいですね。

更に、実際にお客さんと話すのもかなり信じてもらいやすくなります。

ネットだけの文章の情報のみでは、「本当にエンタメさんって存在するの？」と感じている方でも実際に ZOOM などでは話すと安心してもらえますし信じてもらえます。

動画や音声を収録して公開するのもいいですね。

ただ、闇雲に文章のみで伝えるのではなく、第3者の声や実績となる証拠画像、直接お客さんと話すことをぜひやってみて下さい。

◆行動しない壁を突破するには

行動しない壁は最後の壁になります。あなたが商品を購入する時って高い商品ほど、慎重になるはずですが。

私が購入した一番高い買い物は「マンション」です。リサーチもたくさんしましたが営業マンにこれでもかというくらい質問をしました。

- 車
- 家電
- 家具
- 洋服
- 靴
- 生命保険
- コンサル
- 情報教材
- 塾
- 家庭教師

など高額なものほど慎重になるはずですが。

お客さんに最後の壁を超えてもらうコツは希少性や限定性を強烈に出し伝えることです。

例えば、

人数限定、期間限定、今回だけの特別商品という風にするだけでも与える印象は大きく異なります。

逆にいつ購入しても同じ条件ならお客さんは行動しないということです。

テレビ通販を思い出して下さい。

「今から30分以内1000名様限定です！」

とやっていますよね。時間の期限と人数の限定があるので、「今買わないと損しちゃうかも！」と感じてしまうわけです。

迷った時ほどぜひあなたがお客さんだったらどういうオファーをされたら今すぐ購入したくなるのか考えてみて下さいね。

お客様目線は商売においてとってもとっても重要になります。

今成功している企業や店舗、個人ほどお客さん目線は物凄く意識して活動しています。

◆まとめ

3つの NOT を簡単に超える3つの秘訣とは

つまり

「出し惜しみなく与える精神で情報を提供しお客さんの声や証拠を見せて、強烈な希少性+限定性の高いオファーをするということです。」

(8) 売れる文章の書き方をマスターする3つの秘訣

売れる文章の書き方をあなたは、マスターしたくありませんか？

売れる文章が書けるようになれば、ネットを使って収益を安定して発生させることが可能になります。

ですが、何も考えずに文章を書いても、全く反応の取れない文章になります。

では、どうすればいいのか？

3つの秘訣をお伝えします。

◆コピーライティングテクニックの使い過ぎに注意する

売れる文章と聞くとコピーライティングをあなたは想像しませんでしたか？

もちろん、コピーライティングのテクニックを使うのは効果があります。

でもですね。コピーライティングのテクニックは使えば使うほどセールス色が強くなってしまい売り込みの強い文章になります。

テクニックは「ここぞ！」という時に使うと効果的です。

例えば、

販売ページなら「ヘッドコピー」に使うといいですよ。ヘッドコピーは最初にお客さんが目にする文章なので、いかに続きを読みたくさせるかを意識して書くと反応がアップします。

コピーライティングテクニックを効果的に使う場所としては以下がオススメです。

- 販売ページのヘッドコピー
- メルマガ紹介ページのヘッドコピー
- メルマガ件名
- ブログタイトル
- 記事タイトル
- 広告文
- リンクをクリックさせる誘導文

コピーライティングのテクニックを使う場所はぜひ意識しましょう。

◆感謝されるような文章を書く

商品を販売する場合お客さんから感謝されるような文章を書くという意識は、薄くなりますよね。

しかし、例えセールスであっても、学びがあるような文章を書くとお客さんから感謝メールが届くようになります。

ちょっとした意識の問題になりますが、お客さんに寄り添って文章を書くと感謝されますし、自然と最後まで文章が読まれるようになります。

そもそも、売れない文章とは

「お客さんにきちんと最後まで読まれない文章」です。

売ろう売ろうとセールス色が強くなってしまふ気持ちはわかります。でもですね。売ろうとすればするほど、独りよがりの文章になり読まれない売れない文章になってしまうのです。

常にお客さん目線で文章を書く意識を強くすると自然と売れる文書になります。

◆お客さんの心に響くように文章を書く

人は感情でモノを買うと言いますよね。

商品の概要や説明などを淡々と伝えてもまず当然ですが売れません。あなたがその商品をなぜ紹介するのか？なぜその商品を作成したのか？商品作成や紹介の背景にはどんな物語があったのか伝えるといいですよ。

例えば、私の例で言うと2009年5月にリストラされて毎月貯金が減っていく恐怖を体験しています。専業でこの道をやろうと決意して一生懸命活動しましたが最初は全く稼げませんでした。

月収2万円時代がありました。

2008 ▼ 年 12 ▼ 月 売上 検索					
アフィリエイト件数	アフィリエイト報酬	2ティア件数	2ティア報酬	合計販売数	総売上
11	¥19,344	0	¥0	11	¥19,344

奥さんから・・・。

「いつになったら稼げるの？」

と何度も何度も言われて悔しくて枕を夜中に濡らしたこともあります。

しかし、自己投資しながら実践経験を積み9ヶ月で100万円達成することが出来て5000万円以上の実績を作ることに成功しました。

実績

報酬額	獲得総額
324,400 円	206,600 円

獲得報酬額	170,700 円	今月の総報酬額	148,000 円
-------	-----------	---------	-----------

総コミッション合計金額	100000円
-------------	---------

【上位版】エンタメブログ魂〜人気ブロガー養成スクール〜【動画: 合計約288分 + 音声: 合計約288分 + 音声書き起こしPDF: 250ページ + スカイプコンサル + メールサポート付き】	4,114	612	260	6 %
【上位版】次世代型サイト作成システム「SIRIUS」	2,203	639	416	18 %

合計販売数	総売上
5,253	¥25,244,724

PC総売上合計	¥ 18,593,787
---------	--------------

その勉強の積み重ねや経験をギュッと凝縮し商品化したものをあなたに紹介しています。

いかがでしょうか？かなり短く書きましたがただ商品の説明をして紹介するよりも商品の作成背景も見えてくるので、何か響く点があったはずです。

面白い映画やドラマほど「心に響く」物語が必ずあります。半沢直樹は高視聴率をマークしましたが、私自身毎週楽しみに視聴していました。

半沢直樹が倍返しする度になんか「スッキリ」する感じがしましたし、最終回の上戸彩さんの「今までよく頑張ったよ」というセリフはなんかジンときて目頭が熱くなりました。

商品を紹介する場合もあなたなりの物語をぜひ考えて感情を込めて紹介してみてくださいね。

◆まとめ

売れる文章の書き方をマスターする3つの秘訣とは

つまり

「コピーライティングテクニックは使う場所を限定し、お客さん目線で感謝されるような意識で、心に響くように物語を入れながら文章を書くということです。」

第4章：魔法のメルマガライティング術

（１）メルマガはブログの１０倍稼げる理由

メルマガはブログの10倍稼げます。

例えば、ブログであなたが1万円稼げていたとします。すると、メルマガでは10万円稼げるということです。

理由は

「メルマガはあなたの好きなタイミングで情報を読者さんのメールBOXに届けることが出来るためです。」

ブログは待ちの媒体なので記事を更新しても、相手から訪問してもらわないと記事を読んでももらえません。

ブログだけでも稼ぐことは可能ですが、同じオファーの文章をブログとメルマガで書いた場合は、10倍反応が変わってしまうということです。

では、ブログとメルマガってどのように使い分けると効果的だとあなたは考えますか？

よくブログに広告バナーをサイドバーにペタペタ10個くらい貼っているブログってありますよね。

私も初心者時代やっていたことがあります。広告バナーはたくさん貼ってアクセスを集めれば、ブログで稼げると大きな勘違いをしていました。

実際にやってみると分かりますが、ブログのサイドバーに広告バナーをペタペタたくさん貼っている方は初心者さんであり、まず5000円も稼げていないケースが多いです。

ブログに広告バナーを貼るなら3つくらいまでがいいですし、メルマガをやっているなら【集客目的】にブログを使うと効果的です。

なぜなら

「ブログでセールスするよりもメルマガでセールスする方が10倍売れますし、ブログは集客媒体として利用する方が、その効果を発揮するためです。」

私自身色々な集客方法を今まで試してきました。

その中でも一番属性が濃くて良質な読者さんになるのは、やっぱりブログ経由でメルマガに登録してくれた方です。

つまり

「ブログで集客してメルマガでしっかり教育を行いセールスするという流れを作ること
で、1つの媒体で活動するよりもはるかに売上を倍増させることが出来るということです。」

ブログ単体でもメルマガ単体でも稼ぐことは可能です。ですが、ブログもメルマガもメリット、デメリットがあります。

デメリットは両方を連動させることで、大きなメリットに変えることが可能です。

（２）メルマガ運営で絶対に失敗しない３つの秘訣

メルマガはオンラインビジネスをする上では必要不可欠なツールになります。

私自身10年以上プロとしてオンラインビジネスで活動出来ているのは、メルマガの正しい運営方法を学び実践しているためです。

メルマガを運営されている方で実は失敗して挫折してしまう方もいます。

では、どうすれば失敗しないで運営を継続していくことが出来るのか？
メルマガ運営で絶対に失敗しない３つの秘訣をお伝えします。

◆無料のメルマガ配信スタンドは利用しない

まずメルマガ配信スタンドの選び方でも、成果は大きく変わります。

なぜなら、

「無料のメルマガ配信スタンドなどを利用するとそもそもメルマガが届かないためです。」

もし、あなたが今からメルマガを配信するなら、独自サーバーの有料メルマガ配信スタンドの利用がおすすめです。

共用サーバーのメルマガ配信スタンドも多数ありますがたくさんの方と共用するので、誰かがスパム的な配信をすればすぐにスパム判定を受けてメルマガが届きにくくなります。特に、無料のメルマガ配信スタンドは到達率が著しく低いのでご注意ください。

エンタメさんはどこのメルマガ配信スタンドを利用して推奨しているの？

というあなたは個別にご連絡頂ければ一番オススメなメルマガ配信スタンドをお得に申込出来る方法をこっそりお伝えします。



<https://lin.ee/8aGYZac>

◆ターゲットと目的意識を明確にする

メルマガは1通のメールが100人、1000人など登録者の方、全員に配信されます。そのため、ついつい皆に向けてなんとなく配信してしまいがちです。

ですが、きちんと誰に何を伝えるのか目的意識を明確にして配信しないと刺さるメルマガにはなりません。読まれません。

なので、ターゲットをしっかりイメージして、どういう目的で何を伝えたいのか明確にして配信すると効果的です。

意識するかしないかでも反応は大きく変わります。コツは1人に向けて書くと効果的です。私の場合は過去の自分を意識して書くことが多いです。

理由は「過去の自分はイメージしやすく現実的だからです。」

◆逆算して配信する内容を考える

メルマガを配信する理由は「収益を発生させたい」と考えるためですよね。漠然と何も考えずに配信してもまず収益発生にはつながりません。

なので、オファーする商品を決めたらその商品に興味・関心を持ってもらえるような内容を考えて配信するといいですね。

例えば、

メルマガアフィリエイトに関連する商品ならメルマガの魅力を伝え実際にメルマガを使ってどんな結果につながったのか伝えると効果的です。

◆まとめ

メルマガ運営で絶対に失敗しない3つの秘訣とは

つまり

「メルマガの到達率の高い有料配信スタンドを利用しターゲットと目的意識を強く意識して、オファーする内容を考えた上で逆算してメルマガを配信するということです。」

(3)メルマガ初心者でも即実践可能な無限ネタ発掘法

メルマガ初心者の時ってネタがなくて困ることがあります。

あなたはメルマガネタに困ったことはありませんか？

私自身初期の頃、「何について配信しようかなー？」と悩んだことがありました。

ですが、3つのあることをすることで、今では無限にメルマガネタを発掘することが出来るようになりました。

メルマガ初心者でも即実践可能な3つの無限メルマガネタ発掘法を公開します。

◆学習や実践して得たことを出し惜しみなく公開する

こんな些細な情報でもいいのかなー？と不安になることもあります。

ですが、あなたのメルマガを読んでいる方というのは、あなたよりも知識や経験が浅い方がほとんどです。

なので、すごい価値ある面白い情報を公開しようとせずに今知っている知識や情報を出し惜しみなく公開すればいいのです。

もし、ネタがないと困るのであれば情報収集や色々なメルマガに登録してみるのもありです。

一番面白いのはあなたの体験談です。失敗談や成功談をぜひ読者さんに伝えてみてください。色々な書籍を読んでレビューするのもいいですしあなたなりの言葉でもっと噛み砕いて自分の事例を入れて解説するのも面白いです。

◆読者さんからのメールを集めて公開する

読者さんは待っていてもメールはくれません。アンケートを取ったり質問を集めたり、コンテンツの感想を集めて公開するのです。

特に私が初期の頃によくやっていたのは、読者さんからの引用可の質問を集めて質問内容と私の回答を公開していました。

エクセルにストックしておくといくつ溜まっていったネタに困らなくなりました。

しかも、

読者さんからの質問と私の回答だけで1000文字を超えることもあったので、コンテンツ量としてもかなりいい感じでした。

最初から質問はこないのでもヤフー知恵袋でリサーチしてどんな質問が出ているのかピックアップしてネタにするのもあります。

◆情報の取捨選択をして魅力的な商品を紹介する

色んな ASP に登録していると新商品の情報やキャンペーン情報が流れてきます。

あとは何か教材やサービスを購入していたら、購入者通信で新情報やキャンペーン情報が届くこともあります。

その中で情報を見極めて「あっこれだ！」と読者さんに役立つ価値ある商品を紹介すれば OK です。

ASP からのメールには広告文の記載があるものもあります。

そのまま使ってみるのもありですしあなたなりにアレンジして使うのもあります。新情報やキャンペーン情報だけではなく、あなた独自の企画を作って紹介するのもいいですよ。

◆まとめ

メルマガ初心者でも即実践可能な3つの無限メルマガネタ発掘法とは

つまり

「学習や実践して得たことを出し惜しみなく公開しつつ読者さんからの引用可のメールを集めて伝え、情報の取捨選択をして魅力的な商品を紹介するということです。」

（４）メルマガの開封率を１０倍アップさせる３つの秘訣

メルマガは配信しても開封されなければ意味がありません。

しっかりと毎月収益を出し続けている方ほど、メルマガにはめっちゃくちゃ力を注いでいて、その中でも開封率を高めるために件名も工夫しています。

ではどうすれば開封率を１０倍アップさせることが出来るのか？

◆差出人を明確にすること

誰から何のメルマガかわからないとまず開封はしてもらえません。

例えば、

差出人が「entame」「エンタメ」どちらがわかりやすいでしょうか？考えるまでもなく「エンタメ」ですね。

では、

「エンタメ」と「エンタメ通信」

どちらがわかりやすいでしょうか？

「エンタメ通信」の方がわかりやすいです。

更に、何か講座であった場合は名前＋講座名を差出人にきちんと記載するとわかりやすいです。

エンタメ【超速１５分 DRM】という差出人なら【超速１５分 DRM】という講座のメルマガが配信されてきたということがわかります。

◆件名はとにかくインパクトを重視する

大きな実績やまだ無名の場合は差出人を明確にするだけでは弱いです。
なので、件名で大きなインパクトが必要です。

例えば、

- 集客方法を教えます
- 【必見】1日3名の集客可能な方法を教えます

どちらを開封されますか？

後者は数字が入っているのでなんか気になりますよね。

更に記号【】を入りたい！を使うのも効果的です。コツは続きを確認したい！と感じるような件名を考えることです。

◆クリック測定を必ず実施すること

メルマガは必ずクリック測定をしなければいけません。

なぜなら

「本文が全く同じでも件名で開封率が大きく変わりますし、クリック測定をすることで次回以降配信する際の参考になるためです。」

例えば、クリック率30パーセントと10パーセントのメルマガを比較します。

30パーセントのクリック率のメルマガの件名や本文を分析することで次また30パーセント前後のクリック率を出すことも可能になるのです。

ですが、全く分析していないとどういう件名のメルマガの反応が高いのかわからないので、どんどん反応が下がるメルマガになってしまいます。

◆まとめ

メルマガの開封率を10倍アップさせる3つの秘訣とは

つまり

「読者さん目線で物事を考えて差出人を明確にして、件名はインパクトをしっかりとつけて日々のメルマガのクリック測定をきちんと実施して検証しながら配信することです。」

（５）メルマガアフィリエイトで１０万円稼ぐには

メルマガアフィリエイトとはメルマガを使って、メール内で商品を紹介して収益を発生させる方法になります。

メルマガアフィリエイトで１０万円稼ぐために、非常に重要なのはなんといっても集客です。

ですが、集客が上手く出来ない場合や集客は出来てオファーしても思うように成約につながらないケースもあります。

では、どうすればメルマガアフィリエイトで１０万円稼ぐことが出来るのか？

◆新規読者を集め続ける

ビジネスで一番難しいのは新規の見込み客を毎月安定的に集め続けることです。

しかし、

この新規読者を毎月安定的に集めることが出来れば、メルマガアフィリエイトでも十分１０万円稼ぐことは可能になります。

新規読者を集めるには価値ある面白い情報をまとめて提供すると効果的です。

例えば、

メルマガに登録することで価値ある面白い情報がもらえたら登録したくなりますよね。価値あるプレゼントほど登録率アップにもつながります。

◆メルマガ登録ページを作成する

新規読者を集めるには無料レポートを作成するというのも1つですがやっぱりメルマガ登録ページを作成するのがベストです。

なぜなら

「あなたの記事を読みメルマガ登録ページにアクセスしてメルマガに登録してくれた読者は非常に濃い読者になる可能性が高いからです。」

自分の意思でメルマガに登録した人と無料レポートスタンド経由で、代理登録でメルマガに登録した人では10倍くらい反応はかわると認識して下さい。

ブログによく登録フォームだけ設置している方もいますが、絶対にホームページでメルマガ紹介ページは作成すべきです。

どうしてもホームページ作成が困難な場合は、記事で作成して誘導するのもありですね。

◆報酬単価の高い案件を扱う

10万円稼ごうと考えた場合1件1,000円の案件だと100件成約しないといけません。初心者が100件の成約って媒体力が小さい時は、ちょっと難しいです。

ですが、

1件1万円の案件なら10人に成約で10万円稼ぐことが可能になります。もっと、いうと10万円の案件1人でも OK ですよね。

少数媒体で10万円とかもっと大きく稼ぎたい場合は、報酬単価の高い案件を扱うと達成しやすくなります。報酬単価の高い ASP はこちら。

→<https://entamemail.com/l/u/Wk12VQdSL8KmKI06>

ただし、注意としては報酬単価が高くなればなるほど、コピーライティング力が必要になり自己流では中々達成は困難なのできちんと正しい手法を学びプロの指導を受けながら実践するのがベストです。

◆まとめ

メルマガアフィリエイトで10万円稼ぐには、

つまり

「しっかりと新規集客の仕組みを作り売ることばかり考えるのではなくまず濃いファンを作りその上で報酬単価の高い案件を扱ってオファーするということです。」

（６）ステップメールで１０万円稼ぐシナリオ作成方法

ステップメールってあなたは作成したことがありますか？

ステップメールとは決められたシナリオを決められた日時に登録順に配信するメルマガのシステムになります。

９割の方は「あ～なんか敷居が高いな～」「難しいそうだなあ～」と考えます。

実際に私自身もステップメール作成に着手する前は、絶対に書けないよな～と考えていました。

ですが、初めて作成したステップメールで５０本以上成約や１つの商品で４００万円以上を稼いだ実績もあります。

ステップメール作成にはあるコツがあります。どうすればステップメールで１０万円稼げるのか？

◆売る商品を最初に絶対に決めておく

ステップメールを作成する理由は大抵自動化の仕組みを作って売上をあげたいからですよね。

ステップメールのメリットは決められたシナリオを決めた日時に登録された方に対して順番に配信出来ることです。

なので、漠然と作成してもまず１本の成約すら出来ません。ですが、戦略的にステップメールを作成すると、自動化で１０万円稼ぐことは可能です。

正しいノウハウを学び経験を積みれば３０万円、５０万円、１００万円以上稼ぐことも可能です。

大切なことは最初に売る商品をきちんと決めてからステップメールを作成することです。

なぜなら

「売る商品によってステップメールのシナリオの内容が異なるためです。」

この最初の一手を初心者さんほど間違うので、ご注意下さい。

◆いきなり書くのではなくシナリオの構成を考える

何も考えずにいきなりステップメールを書いても反応がとれないのできちんとどういう情報を伝えるのかシナリオの構成を考える必要があります。

会社の仕事だってまず計画を立ててやるべきことを明確にして納期を決めて仕事を振り分けて納期までに完了出来るように進めますよね。

ステップメール作成も同じで最初にシナリオの構成をきちんと考えると効果的です。

例えば、

7通目でオファーすると決めたら6通目までで何をどういう順番で伝えるのか最初に決めるということです。

◆プロに添削してもらって修正してテストをする

どんなにあなたが最高の出来と感じて、やっぱりプロに添削してもらおうと修正箇所が多々出てきます。

プロに添削してもらうのは【無料】ではまずしてもらえませんがお金で時間を買うことが出来て更に、1人で作成するよりもはるかに反応が高く質もアップするのでおすすめです。

実際に私自身もプロに添削してもらって1人では絶対に気が付けない点に多々気がつくことが出来て今があります。

ノウハウを購入したりするのももちろん OK ですが、一番効果があるのはやっぱりプロに実際に添削してもらうことです。

私の場合だと15万円の自己投資が400万円以上のリターンとなって返ってきました。プロに添削してもらうというのは効果絶大ですし、自己投資以上のリターンも得やすいです。

◆まとめ

ステップメールで10万円稼ぐシナリオ作成方法とは

つまり

「まず売る商品を最初に決めて商品売るためのシナリオ構成を考えて最終的にプロに添削をしてもらいテストして検証しながら運営していくことです。」

（７）メルマガを使って５０００万円以上稼いだ３つの秘訣

メルマガは参入障壁が高いと感じていませんか？ですが、実はブログよりも瞬発力は段違いに凄いのです。

なぜなら、

「あなたの好きなタイミングで伝えたいことを１００人、１０００人、１万人と瞬時に届けることが出来るためです。」

しかし、自己流でメルマガを実践しても１円も稼げずに挫折するのがオチです。

では、どうすればメルマガで稼ぎ続けることが出来るのか実際に私自身が５０００万円以上稼いだ経験からわかったことを３つに絞ってお伝えします。

◆毎月安定した集客の仕組み化を構築する

メルマガで挫折する方や１万円の壁を超えられない方、思うような収益を出せない方ほど「新規集客」が出来ず挫折します。

集客の仕組み化で一番大事なことは、メルマガに登録するための登録特典とメルマガ LP(メルマガ紹介ページ)です。

登録特典は凄い情報じゃなくても OK です。

あなた自身が今まで学んできたことをまとめればいいですし、メルマガ LP はきちんと作成すると登録率アップにつながります。

作成したメルマガ LP にブログや SNS 経由からアクセスを集めるだけで安定した集客にもつながります。

◆ステップメールセールスノウハウを学び実践する

集客が出来ても意識付けや教育をしてファンを増やすことが出来ないとセールスしても1円も稼ぐことは出来ません。

なので、最初にステップメールセールスノウハウを学ぶことが大事です。私は初心者時代に最初に作成したステップメールで、50本以上成約した実績があります。

なぜ、初心者なのに50本以上も1つの商品を成約出来たのか？

理由は

「ステップメールセールスノウハウを学び素直に実践したためです。」

自己流はリスクが高いので注意して下さい。

◆プロの指導を受けながら実践する

メルマガで5000万円以上稼ぐことにつながった大きな要因としてはやはりプロからのマンツーマン指導を受けたことです。

教材でメルマガノウハウを学ぶのも大事です。

ですが、一番効果が高くはやく成果を出すには、プロのマンツーマン指導に叶うものではありません。

個別にステップメールを添削してもらい指導はやはり大きな意味がありますし自分では絶対に気が付けない修正点に気がつくことが可能です。

例えば、

一流のアスリートでも必ずコーチを雇っていますよね。

理由は、

「コーチの指導を受けながら練習した方がはやく上達し成果につながるためです。」

その位、プロの指導を個別に受けるというのは、大事だし効果は高いということです。

特に

- メルマガ紹介ページの添削
- ステップメールの添削
- 販売ページの添削

この3つはメルマガをやる場合は必ず添削を受けることをオススメします。自己流で完成させて稼働させるのとプロの添削を受けて合格ラインに達してから稼働させるのでは、雲泥の差が出ると考えて下さいね。

◆まとめ

メルマガを使って5000万円以上稼いだ3つの秘訣とは

つまり

「毎月安定した集客の仕組み化を構築し正しいステップメールセールスノウハウを学び、プロの個別指導を受けながら実践するということです。」

第5章：誰も教えてくれないセールステクニック

（１）セールスで絶対に失敗しない3つの秘訣

セールスであなたは失敗したことがありますか？私はたくさんあります。ですが、だからこそ何度も成功したことに繋がりますし今があります。

では、どうすればセールスに失敗しなくなるのか？3つの秘訣をお伝えします。

◆商品概要だけの説明で紹介しない

セールスをする時ってただ商品の概要だけをついつい説明してしまいがちです。別な言い方をすると販売ページに記載されていることの要約だけ伝えてセールスしてしまっているのです。

私も経験ありますが販売ページの要約の紹介ではまず失敗します。

自分の商品なら販売ページに誘導するために、必要最小限のことを伝えて誘導すれば OK ですが、アフィリエイトなら他社の商品を紹介する時は、しっかり販売ページに記載されていないことを本気で伝える方が説得力も出ますし価値も出ます。

◆他社との違いを明確に伝える

セールスをする時はどうしてもその商品のメリットだけをつらつら並べて紹介してしまいがちです。

しかし、そうではなく他社の商品と比較するのも効果的なテクニックの1つです。

けっこう多いのが表を使って A 社、B 社、C 社みたいな感じで比較しているケースって多いですね。

そして、より優れていることを数値化して強調して伝えるのです。お客さんは「本当にこの商品で大丈夫かな？」と不安になります。

ですが、他社と比較してこの商品の強みをきちんと伝えると購買意欲アップにもつながります。

◆限定性と希少性をしっかり伝える

いつでも同じ条件で購入出来るなら今購入する必要はないと判断されてしまいます。しかし、人数限定や期間限定などの限定性が強ければ強いほど成約率アップにもつながります。

更に、他では絶対に手に入らない情報や特典があると希少性が高くなるのでグンっと購買意欲もアップします。

販売ページならカウントダウンタイマーは1つのテクニックとして効果的な方法です。

「あと〇日で値上げです」

「あと〇日で販売停止です」

と記載されていてカウントダウンがされていくと焦りますし今が最高の条件で購入出来るなら購入したいと考えますよね。

◆まとめ

セールスで絶対に失敗しない3つの秘訣とは

つまり

「あなたの商品の本音レビューや体験談を伝えつつ他社との比較をして強みを導き出し、限定性と希少性をしっかりとお客さんに伝えてセールスするということです。」

いかがでしょうか？あなたは今回お伝えした3つの秘訣は実施されていましたか？もし未実施だったのであれば次回セールスする時にぜひ実践してみてくださいね。

（２）商品を売るために絶対必要不可欠な方法

商品を売るのってあなたが考えている以上に実は難しいです。

特に、日本人は「セールス」されるのが、嫌いな方が多いので尚更難しく感じる方も多いです。

では、どうすれば商品を売ることが出来るのか？
ですが、その前にこちらの感想をご確認下さい。

感想をしっかりチェックするだけでも、商品を売るためのヒントが散りばめられています。

【Wさんの感想】

—ここから—

「初めて腑に落ちた感じがします。」

エンタメさん、こんばんは。
Wと申します。

コピーライティング 7 つのテクニック第 9 弾(心理編)を拝聴させて戴きました。
読者に物を買ってもらうために、信頼してもらう。「おまけ戦略」とか「0 円戦略」とか
色々なところで言われていますし、私もテキストやブログで読んだことがあります。

だけど、今回エンタメさんの音声を聞いて初めて腑に落ちた感じがします。やっぱ、
「感情」って大事だなと、言葉以外のところでそう感じました。

実際に店舗の運営をしていると、「お客は誰から買うかを重要視している。」営業職であれば、「商品よりもまず自分を売れ。」ということをよく言われますが、要はお客様とのコミュニケーションをしっかりして、信頼を得ないとモノが売れないってことですよね。

会社員として働いていると、それが何となく当たり前にできているのに、いざ自分がブログ運営をして収益を上げようとする、そのコミュニケーションの部分まで意識が行っていないことに気づかされました。

やっぱり今まで自分が経験してきた中にも、ブログ運営のヒントってたくさん転がっているのかもしれませんが、アンテナの張り方がまだ足りないのか、自分の中にある情報すらまだ拾い切れていないのかなって思いました。

今日学んだことをいきなりすべてやるのは難しいかもしれませんが、まずはアウトプットからそして、できることからコツコツと取り入れていきたいと思います。

ありがとうございました。

—ここまで—

それでは、

商品売るために絶対必要不可欠な方法をお伝えしますね。

◆商品の概要説明だけの紹介は絶対にしない

商品の紹介をしている人で全く売れない人の特徴としては、商品概要だけを説明している人です。

例えば、

このノート PC は CPU が〇〇で、メモリが8GB で、最新の Office やソフトがたくさん入っています。

あなたはどうか？このような概要説明だけを知って購入したいと感じるでしょうか？

ホームページ作成ツールを紹介する場合でも、対応 OS が〇〇で動作環境が〇〇で実際に初心者さんでもホームページがかんたんに作成出来ます。

みたいな紹介をしている方はすごく多いのです。販売ページに記載されている情報を要約して紹介してもお客さんの心には響かないと認識して下さい。

◆どんな未来が手に入るのか具体的にイメージさせる

お客さんが商品を購入したくなるには、手にするメリットを具体的にイメージさせる必要があります。

ダイエット商品ならビフォーアフターで体型を見せて画像で見せるのを良くやっていますよね。

ホームページ作成ツールなら実際に使ってどんな HP を作成出来たのか公開するのも効果的です。

ノウハウ系ならそのノウハウを実践してどんな結果を出したのか証拠を提示して伝えるといいですよ。

具体的な証拠を提示しつつ明るい理想の未来が具体的にイメージ出来ると購入という行動にもつながります。

例えば、こんな風に画像を使うことも可能です。報酬実績はやはりあると強烈なインパクトを与えます。この実績は私の一部の実績になります。

実績

報酬額	獲得総額
324,400 円	206,600 円

獲得報酬額	170,700 円	今月の総報酬額	148,000 円
-------	-----------	---------	-----------

総コミッション合計金額	100000円
-------------	---------

【上位版】エンタメブログ魂〜人気ブロガー養成スクール〜【動画: 合計約288分 + 音声: 合計約288分 + 音声書き起こしPDF: 250ページ + スカイプコンサル + メールサポート付き】	4,114	612	260	6 %
【上位版】次世代型サイト作成システム「SIRIUS」	2,203	639	416	18 %

合計販売数	総売上
5,253	¥25,244,724

PC総売上合計	¥ 18,593,787
---------	--------------

報酬実績ではなくアクセスも実績になります。

1ヶ月のブログアクセス数：148,752

日付	PV	UU	SE	グラフ
合計	148,752	65,370	12,342	

1日5,000アクセス達成

06/18(土)	5,349	2,106
06/19(日)	5,003	2,206
06/20(月)	5,079	2,093
06/21(火)	5,279	2,244
06/22(水)	4,638	2,041
06/23(木)	4,902	2,035
06/24(金)	5,737	2,177
06/25(土)	5,477	2,124
06/26(日)	5,533	2,074

1記事で17,505アクセス達成

1	急性胃腸炎により救急車で運ばれた辛い1日	17505
---	--------------------------------------	-------

1記事で9,832アクセス達成

1	木下大サーカス札幌公演【超ドキドキした2時間】	9832
---	---	------

無料レポートスタンドメルぞうで新着ランキング1位

新着ランキング	
1位	【超速15分DRM】100万円稼ぐ究極の無料レポートデビュー作で821ダウンロードされた3つの秘訣〜最速で10万円稼ぎたい初心者の方も必見！【超豪華3大プレゼント付】第125弾〜エンタメ

小さな実績も積み重ねていくと結果的に大きな実績になります。

◆ガンガン売り込みではなく本音や感想を伝える

お客さんがされて嫌なことも売る側の立場になるとついついガンガン売り込みをしてしまうことがあります。

私自身も初期の頃はガンガンセールスすれば、売れると勘違いしていた時期がありました。ですが、当然1本も成約にはつながりませんでした。しかし、本音レビューやお客さんの質問や感想を集めて公開することで売り込まずに売ることも可能です。

◆まとめ

商品売るために絶対必要不可欠な方法とは

つまり

「商品の概要説明ではなくどんな明るい理想の未来が手に入るのか具体的にイメージさせて本音やお客さんの声を集めて紹介するということです。」

（３）顧客満足度を３倍アップさせてリピーターを増やすには

顧客満足度を３倍アップさせてリピーターを増やすことが出来るとあなたのビジネスは確実に安定します。

ですが、ビジネスにおいて一番難しいのは、リピーターを増やすことです。

リアル店舗や会社が毎年５年以内に次々と倒産していくのは「リピーター（固定客）」を獲得し増やすことが出来ていないためです。では、どうすればリピーターを増やすことが出来るのかお伝えします。

◆価格以上の情報とサービスを提供する

例えば、１万円の商品を購入したのに、３万円くらいの価値ある情報やサービスを提供されたらいかがでしょうか？

当然お客さんの満足度は格段にアップします。ついつい、価格にあわせて商品やサービスを提供しがちです。

ですが、価格以上の情報やサービスを提供することで、実はリピーター獲得につながりますし、あなたの商品が記憶に残るようになります。

倒産し衰退していくお店や会社ほど、お客さんの記憶に残っていないケースがほとんどなのです。

特に、飲食店なんかは典型的で忘れられると２回目以降食べに来てもらえません。しかし、価格以上に美味しくて期待値以上のサービスを受けると何度も何度もそのお店に食べに行きますよね。

私はもう軽く３０回以上は行っているフレンチやイタリアンのお店がありますがリピーターになっているのはやはり美味しくてサービスが期待値以上だからです。

◆サプライズを用意する

どんな商品やサービスでも何かお客さんはサプライズがあると嬉しいものです。例えば、おまけでもう1つこちらをプレゼントしますね。とサプライズされたら嬉しいですよ。子供なんかは飲食店に行くとお菓子やおもちゃのおまけをもらうことが多いです。

大人でも飲み物1杯サービスとかされると嬉しいですし、誕生日だったら10パーセントオフとかされたら嬉しいものです。

サプライズを用意するとお客さんに喜んでもらえますし、記憶に残りリピーター獲得につながりやすくなります。

◆お客さんの声を極力たくさん集める

ネットショップで買い物をする時に、お客さんのレビューってあなたはチェックしたことがありますか？

楽天やアマゾンでもよくレビューが書いてありますよね。やっぱり人気商品ほどお客さんのレビューは多いです。そして、レビューの評価が高いお店はまた買い物をしたいと感じますよね。

どんな商品やサービスでもお客さんの声をなるべくたくさん集めて公開すると信頼度アップにつながります。

私のところにも公開しきれないくらいたくさんのお客さんの声が届いています。先日このような嬉しい感想を頂きました。

【Sさんのセールスレター(販売ページ)診断の感想】

---ここから---

今回診断して頂いて、自分が無意識にしまっている事や、知識が足りないばかりに、気付かされる事が多々あり、すごく勉強になりました。

やはりそれ相応の知識と経験のあるプロの目は、的確ですし、指摘事項はスッと自分の中に落とし込める事が出来ますので、自分の基準値で物事を判断するのは危険だなと感じております。

辛口診断と言う事ですが、僕が思うに、辛口でもなんでもなく、収益化するための指導だと感じています。

また、「ここはこうした方が良い」と具体的に指摘してくれますので、自分がしっかりと正しい方向へ導いてくれる事は大変ありがたいですね。

具体的な指摘のおかげで「ここをこうすれば良いんだ」と、修正する作業自体もスムーズに出来ますし、迷わず一直線で、取り組めるところもありがたいです。

こうして診断を受ける事で、正しい方向性がわかり、間違いなく今後の報酬に影響はあるかと。診断を受ける事で、また自分に新しい知識がインプットされますし、アウトプットする事で更に理解が深まる。

今後もコンテンツを作成するにあたり、頂いた指導は貴重な「財産」になる事は間違いないですね。

今回の指摘事項は、真摯に受け止め修正し、ステップアップしていきます。
この度は、お忙しい中診断して頂き、誠にありがとうございました。
—ここまで—

コンサルをやっている人でセールスレターの添削なんてまずしていない方が多いです。

理由は、

「物凄くコピーライティングスキルがないと出来なですし、自分でセールスレターを作成して販売した実績がないと出来ないからです。」

私がなぜセールスレターの添削をしているのか？

なぜなら、

「顧客満足度をアップさせる目的と私自身のスキルを常に向上させてお客さんの成果を伸ばすためです。」

ちなみに、感想を書してくれた S さんは安定して10万円くらい稼いでいましたが、今は毎月20万円以上稼ぐようになっています。

期待値以上の情報やサービスを提供するとお客様の嬉しい声を集めることが可能なのであなたもまだお客様の声を集めていないのであればぜひ集めてみてください。

◆まとめ

顧客満足度を3倍アップさせてリピーターを増やすには

つまり

「価格以上の情報とサービスを提供しつつサプライズ特典をプレゼントしながらお客様から嬉しい感想をもらえるくらい期待値以上のことをするということです。」

（４）セールス力を１０倍アップさせてガンガン成約する３つの秘訣

セールス力があればあなたの未来を大幅に変えることも可能になります。

なぜなら

「自社商品でもアフィリエイトでもセールス力があれば、自由自在に売上をアップさせることが可能になるためです。」

本物のセールス力を身につければ脱サラだって夢ではありません。これからの時代、会社依存は危険です。リストラや会社倒産になってから焦っても遅いです。

年齢が３５歳を超えてからの転職はかなり厳しいですし、転職が成功しても給料は下がる人の方が多いです。

では、どうすればセールス力を１０倍アップさせてガンガン成約することができるようになるのか３つの秘訣をお伝えします。

◆不特定多数に売ろうとせずターゲットを明確にして伝える

初心者さんほど実はたくさん売りたいと考えるので、ターゲットを決めずに不特定多数の方に向けてオファーをします。

そうするとどうなるのか？

１本も売れません。

「えっ！？１本も売れないの？」

とあなたは感じたかもしれませんが本当です。嘘だと感じるならぜひブログでもいいので１記事使ってあなたのオススメの商品を不特定多数の方に向けてセールスしてみてください。

びっくりするくらい反応が取れません。ですが、ターゲットを明確にしてセールスすると、ドドドドっとたくさんの方に感謝されながらご購入頂けるようになります。

◆価格以上の価値を本気で伝える

どんな商品も最初は「高いなあ〜」と覚ることがありますよね。

「高い」とお客さんが覚ると商品の成約率は上がりません。逆に「安い」とお客さんが覚ると商品はバンバン売れます。

この違いは価格以上の価値を本気で伝えるかどうかにかかっています。

例えば、

2万円のホームページ作成ツールがあったとします。ツール単体で確認すると「2万円かあ〜高いなあ〜」と覚るかもしれません。

ですが、2万円以上に価値を覚る特典が付いていたらどうでしょうか？

- 50個のプロが作成したヘッダー画像付き
- 30個のプロが作成したバナー画像付き
- 自分でアップロードができない場合は代行付き
- ホームページ作成ツールを使って10万円稼ぐ方法がわかる
- ホームページ作成のサポートを1年間お付けします
- 1度のみメルマガ紹介ページを代行して作成します

上記は今覚えた特典ですがこんな特典が本当に付いていたら2万円でも安く覚えますし、迷わず購入したくなりますよね。

価格以上の価値を本気で覚るとお客さんには、必ずその商品の良さや手にする必要性が伝わります。

◆強烈な希少性と限定性を出して伝える

いつ購入しても何も中身や特典が変わらない商品ほど、魅力を感じないですし今購入しようとは思えません。

ですが、強烈な希少性や限定性があると、お客さんは次々と商品を購入したくなります。

例えば、

消費税増税前に普段やっていないトイレットペーパーやティッシュペーパーなどのセット商品の販売なんてやったら物凄く売れますよね。

紙おむつとかなんてまさに消耗品なので、セット販売したらいつもより3割増で売れるはずです。

いつも買えない商品を販売し個数限定や期間限定にすることで売上は伸びます。また他社にはない強みが1つでもあると大きなメリットにもなります。

あなたが自社商品を持っている場合は、他社にはない強みを1つでもいいので作ってそこを強調してアピールすると売上げアップにもつながります。

◆まとめ

セールス力を10倍アップさせてガンガン成約する3つの秘訣とは

つまり

「誰に売るのがターゲットを明確にしつつお客さんがその商品を購入するとどんな幸福が待っていてお得を感じるのか価格以上の価値を本気で伝え、希少性＋限定性を強烈に出して伝えるということです。」

（５）レビューの書き方で１０倍売れる３つのコツ

レビューの書き方ってあなたはどのような風にすればいいと考えていますか？

レビューといっても色んな書き方があります。ですが、ただ漠然と商品のレビューをしても、実は１本も成約することはできません。

では、どうすればいいのか？

私自身２万円を超える商品を４００本以上成約した実績もありますので、３つのコツをお伝えします。ぜひ参考にしてください。

◆本音を真剣に伝える

簡単にレビューを書く場合販売ページの要約が最も手軽ですすぐに書くことが可能です。

しかし、

全く売れませんしあまり意味がないので、販売ページの要約のみのレビューは絶対に書かないようにして下さい。

お客さんが知りたいのはあなたがその商品を購入してどんな結果につながったのか？

使用した感想や実践してみた感想を本音で真剣に伝えると効果的です。

特に実際に購入した商品をレビューする時は、購入したとわかるような画像を掲載するとより信頼性もアップします。

◆ビフォーアフターをみせる

商品のレビューはやはり購入前と購入後でどんな変化があったのかビフォーアフターを見せることで購買意欲が倍増します。

例えば、

稼ぐ系の商品ならこの商品を手にして実践したら、成果を出せたとか文章だけではなく画像を使って証拠を見せて提示すると効果的です。

- ホームページ作成ツールなら作成したものをみせる
- アクセスアップツールならアクセス解析画像をみせる
- バナー画像作成ツールなら作成したものをみせる
- 家電なら使用した感想を画像付きでみせる
- 家具なら使用した感想を画像付きでみせる
- 化粧品なら使用した感想を画像付きでみせる
- 学習塾なら参加後のテストの点の変化を伝える

どんな商品もお客さんが明るい未来をイメージ出来るように画像付きでビフォーアフターをみせると効果的です。

(3)希少性+限定性を出す

どんな商品もいつ購入しても全く同じ条件なら、実は誰も購入しません。

だから、

なるべく希少性+限定性を出すのです。

情報教材のレビューならあなたが自分で特典を作り、希少性+限定性を出すと効果的です。

販売ページで限定性が出ている商品なら、その限定性をしっかり伝えることで購買意欲を増すことも可能です。あとは、あなたから購入したお客さんがいるという証拠画像も信頼度アップにつながります。

ここだけでしか手に入らない

- 人数限定
- 期間限定

このような情報はやはり欲しくなりますし成約率アップや成約数アップにつながります。私自身も限定性は常につけるように意識しています。

◆まとめ

レビューの書き方に正解はありません。ですが、本音レビューが一番刺さりますし効果的です。

レビューの書き方で10倍売れる3つのコツとは、

つまり

「10倍購買意欲を高めてガンガン成約されたいのであれば、まず売れる商品を扱うのが大前提ですが更にあなたの本音の声やビフォーアフターの証拠画像、希少性+限定性を出すことで、売れるようになります。」

（６）セールスをする上で絶対にやってはいけない３つの間違い

セールスをする時ってついついやってしまいがちな間違いがありますがあなたは何かわかりますか？

お客さんの時はされて嫌に感じることも、実際に売る側にまわるとついついやってしまうことがあります。

３つの間違いをお伝えするので、ぜひあなたがセールスする時に参考にして下さいね。

◆いきなりセールスしてしまう

新商品の情報が入った場合、すぐに紹介したくなるので、何の準備もなくセールスしてしまう人はとても多いです。

でもですね。

無料案件ならまだいきなりでも成約は取れますが、有料案件だといきなりセールスしてもまず成約を取ることは困難です。

特に、１万円を超える案件だとセールスする前にしっかり戦略を考えて準備する必要があります。

セールスする商品の紹介する日を予め決めておいて、予告しセールスする商品の関連情報を伝えておくと効果的です。

◆浅く広く説明している

商品を浅く広く説明していて、販売ページに記載してある情報の要約のみになっている人って実はかなり多いです。

しかも、それが正解だと考えて紹介しているので、本人も間違いに気がついていないケースが圧倒的に多いです。

どんな商品も浅く広く説明しても、販売ページの要約だけでは、まず誰も購入はしてくれないと考えて下さい。

では、どうすればいいのか？

誰よりも狭く深く紹介すると効果的ですし、一番いいのは、実際に実践し使用してのレビューが最強ですし成約率アップにつながります。

コツはあなたのところでしか手に入らない情報をしっかり伝えることです。

◆不特定多数に向けてセールスしている

何か商品を紹介する時は必ずターゲット設定をする必要があります。あなたは不特定多数に向けてセールスをしていませんか？

たくさんの人に向けてセールスすれば多くの人が反応して商品を購入してくれると勘違いをしてしまいます。

ですが、

実際には不特定多数に向けてセールスをすればするほど、誰1人として自分のこととして認識してくれないので、誰も購入してくれないという結果になると考えて下さい。

コツはターゲット設定をなるべく具体的にして、セールスすることですね。

極端なことを言えばターゲットを1人に絞ってセールスすると非常に高い成約率を出すことも可能です。

◆まとめ

セールスをする上で絶対にやってはいけない3つの間違いとは、

つまり

「セールスする前にしっかり戦略を練って準備をし、あなたから購入する強烈な理由や本音レビューを伝え、ターゲット設定を具体的にやり1人に絞ってセールスすると効果的だということです。」

（７）売り込まずに次々と売れていく秘密

売り込まずに次々と商品が売れていくととっても嬉しいですね。ですが、戦略的にやらないと売り込まずに売れていくことなど出来ません。

では、どうすれば売り込まずに次々と商品が売れていくのか解説します。

◆お客さんとたくさんコミュニケーションを取る

売り込まずに次々と商品を売るためには、1人でも多くのあなたのお客さんとコミュニケーションを取ることが大前提になります。「えっ！？コミュニケーション？」とあなたは感じましたか？

では、具体的にどんな風にコミュニケーションを取ればいいのか？

- アンケートに回答してもらう
- メールやり取りをする
- LINE でやり取りをする
- 電話で話す
- ZOOM で話す
- 実際に会って話す

今はオンラインでもコミュニケーションは取れるようになりました。でも、実際にお客さんとの距離が近い方法ほど反応はアップすると考えて下さい。

メール<LINE<電話(ZOOM)<会う

実際に会うのは当然一番反応が高くなります。ただ、メールでも LINE でも何度もやり取りをすれば信頼されるようになるので効果的です。

あなたが何もせずに待っていてもお客さんから連絡は来ません。

あなたからお客さんに何か無料で出来ることをオファーしてコミュニケーションをたくさん取ると効果的です。

◆質問を集め回答して公開する

商品についての質問を集めてメールや音声、動画で回答して公開すると購買意欲アップにつながります。

特に新商品の場合はお客さん自身不安に感じることや確認したい点が多々出てきます。1人の質問は同じような質問を10人は抱えていると考えて下さい。

◆感想を集めて公開する

商品の感想をたくさん集めて公開すると売り込まずに次々と売ることが可能になります。

なぜなら

「お客様の感想が一番リアリティーがありますし、信じてもらいやすいからです。」

私がいくらこの情報を30日実践すれば10万円稼げます！と伝えても実際にお客さんが実践して10万円稼いだ声には叶いません。

テレビ通販は典型的で必ずお客様の声がたくさん公開されていますよね。自社商品を販売する時はお客様の声をたくさん集めて公開しましょう。

ただ、「感想を書いて下さい。」と伝えても誰も書いてくれませんので感想を書くメリットを提示すると効果的です。

例えば、〇〇商品の感想を書いてくれたら、特別に〇〇もプレゼントしますという感じですか。ネットショップならレビューを書いてくれたら500円オフクーポンをあげますとかよくやっています。

お客さんが今すぐ感想を書きたくなるような特典(プレゼント)を用意してオファーをしましょう。

◆まとめ

売り込まずに次々と売れていく秘密とは

つまり

「お客さんとたくさんコミュニケーションを取って信頼関係構築をして質問を集めて回答を公開し、商品の率直な感想を集めてどんどん公開していくということです。」

（８）アンケート戦略で成約率を１０倍アップさせる３つの秘訣

アンケートってあなたはお客さんにしたことはありますか？セールスって基本あなたが売りたい商品をお客さんに売ることが多いですね。

アンケートを戦略的に行うことで実は成約率を１０倍アップさせることも可能になります。

では、どういう風にアンケートを有効活用するのか？

実際に私もアンケートを実施しています。

お礼に豪華特典もあるのでぜひあなたも回答してみてくださいね。

↓

◆５大特典プレゼントアンケートフォーム

<https://writingscr.com/5present/>

◆あなたのお客さんのターゲット層をリサーチする

メルマガでも LINE 公式アカウントでもブログでも、あなたが情報発信しているならどういいうお客さんが集まっているのかリサーチする必要があります。

例えば、

住んでいるところか年齢層、性別はリサーチしておくといいですね。

なぜなら

「リサーチすることでお客さんにあった商品を作成することが可能になるためです。」

何もリサーチせずにセールスをして、お客さんにとっては全く不要な商品をセールスされたという意識になるので結果的に全く売れないという結果になるのでご注意下さい。

◆お客様の現状や悩んでいることを質問する

あなたのお客さんが今どういう状態でどんなことに悩んでいるか知ることは非常に重要です。

深い悩みがわかればその悩みを解決するための商品を作成することが可能になります。

今伸びている会社や店舗、個人の方ほど、徹底的にお客さん目線で商品を作成して売上を伸ばしているのです。

USJなんて典型的ですよ。お客さんが欲しいと遊びたいと感じていることを具現化してV字回復しました。

映画のテーマパーク→素晴らしいコンテンツが集まるテーマパークという感じでUSJは変化していきました。

何か商品を販売し売上を伸ばしたいのであれば、常にお客さん目線で物事を考えることは非常に重要なのです。

◆お客さんの悩みを解決するための提案をする

お客さんの悩みを解決するための情報やサービスがあったらどうでしょうか？まさに今あなたの目の前に喉から手が出るほど欲しい情報があったら迷わず購入しますよね。

考え方としてはあなたが売りたい商品を販売するのではなく、お客さんが欲しい商品を作って販売するということです。

特に新商品を作成する時はまず徹底的にアンケートを取ってリサーチすることです。お客さんがどんなことに悩みどういう解決策を探しているのか調べるのです。

例えば、

- 集客の悩み→集客力をアップさせる商品を作成提案
- 文章の悩み→文章力をアップさせる商品を作成提案
- 初期資金の悩み→初期資金調達に関する商品を作成提案
- ウェストの悩み→ウェストを細くさせる商品を作成提案
- 子育ての悩み→子育ての悩みを解決させる商品を作成提案
- 受験の悩み→成績 UP して志望校に合格させる商品を作成提案

お客さんが実際に悩んでいることは人によって違うかもしれません。

ですが、1人の悩みは同じ悩みを10人は抱えているものです。しっかりお客さんとコミュニケーションを取って悩みを聞いて解決策を提案していきましょう。

◆まとめ

アンケート戦略で成約率を10倍アップさせる3つの秘訣とは、

つまり

「あなたのお客さんのターゲット層をリサーチし、現状や悩んでいることを質問して解決策を提案するということです。」

◆特別なお知らせ

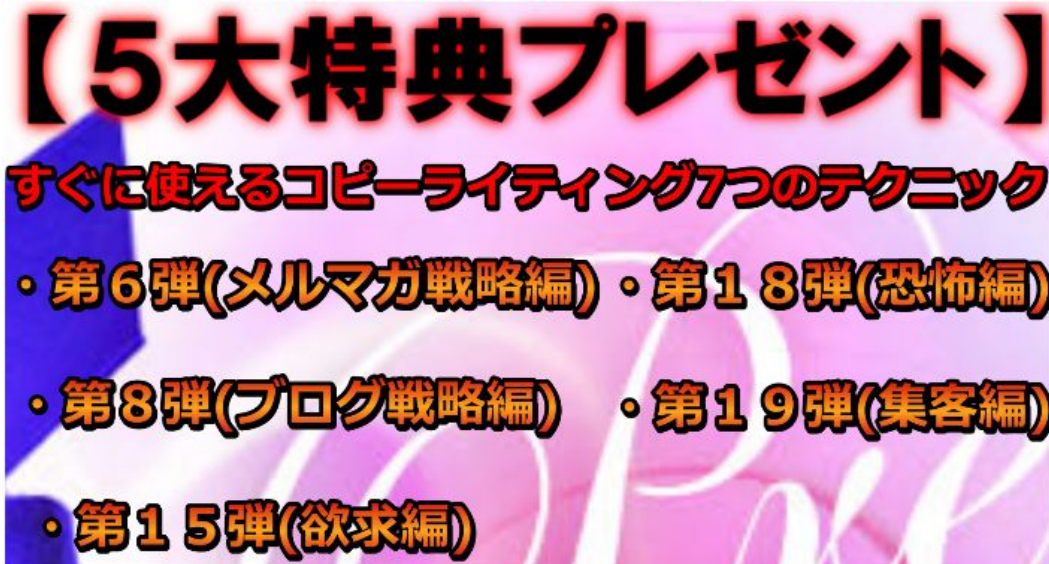
本書はいかがでしたでしょうか？少しでもあなたの今後の活動に参考になる点があったのであれば幸いです。

最後に1つあなたにお願いがあります。今あなたがどんなことに悩みどんな情報を求めているのか教えて頂けないでしょうか？

ご協力頂ける場合は有料で提供している以下5大特典をプレゼントさせていただきます。本書とあわせて学習することで理解力は3倍以上になります。

※【追加特典内容】※

今すぐアンケートに回答すると普段有料で販売している特典5つを無料でプレゼントします。



【5大特典プレゼント】

すぐに使えるコピーライティング7つのテクニック

- ・第6弾(メルマガ戦略編) ・第18弾(恐怖編)
- ・第8弾(ブログ戦略編) ・第19弾(集客編)
- ・第15弾(欲求編)

◆5大特典プレゼントアンケートフォーム

→<https://writingscr.com/5present/>

おわりに

本書を手にした方でも最後まで読む方は少ないかもしれません。

なぜなら、「かなりのボリュームがありますし本気で未来を変えたいという強い気持ちがないと継続出来ないからです。」

ですが、あなたが今このメッセージを読んでいるということは、強い気持ちと継続力がある方だと私は確信しています。

本書でお伝えしたことを真剣に実践すれば、10万円稼ぐことは可能ですし更に脱サラを目指すことも可能です。

私自身が10年以上プロとしてやってきたことを凝縮してお伝えしています。

たくさんの失敗もしてきましたし失敗を経て5000万円以上の実績を作ることにもつながっています。

人生は一度切りです。これからの時代会社依存は非常に危険です。ぜひ今の内に自分で稼ぐ力を身に付けて下さい。

これから5年、10年で今の職種はどんどん減っていきます。AI化が進みますが自分の媒体を持ち集客スキルやセールススキルがあると大きな強みになります。

未来を変えるために今を全力で生き行動を起こして下さい。私もリストラされた時にどん底を経験しましたが、あの時、全力で行動を起こしたからこそ今があります。ここから先はもっと私からの情報を欲しい方にお伝えします。

今すぐクリック



<https://writingscr.com/entamelineb/>

最後までお読み頂き有難うございました。感謝です。

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は作者に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

【その他】

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポートに記載されている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を下記のページよりダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

◆エンタメの Kindle 本

◆Web ライティングのプロが教える売れる文章の書き方【Kindle 本出版】



<https://wp.me/p9Pzt8-gD>

◆発行者情報

発行者:エンタメ

お問い合わせ:<https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=21347>

ブログ:超速15分 DRM～Web 集客で売上を最大化させる実践講座～

<https://wp.me/p9Pzt8-gn>

メルマガ:【エンタメ通信】アフィリエイトで1000万円以上稼いだ秘訣と手法

<https://writingscr.com/entamemerumaga/>

LINE 公式アカウント【超速自動化マーケティング講座】

<https://writingscr.com/entamelinec/>