

自動化システムを作り上げる

■目次

- 1.自動化システムの概要
- 2.集客源
- 3.ステップメールによる自動化
- 4.ステップメールの作り方
- 5.ステップメールの改善

1.自動化システムの概要

DRM の流れをもう 1 度思い出して貰いたいのですが、
集客→教育→販売というステップで進んでいきます。

つまり自動で売上が発生するためには、
この三つのステップを自動化する必要があります。

そしてその方法ですが、
基本的に教育と販売に関しては
ステップメールがあれば問題ありません。

ステップメール一つで教育と販売を兼ねているので、

あとは集客だけということになります。

つまりいかにして人を自動で集めてくるか？

ここが最大のポイントとなるわけです。

なのでこのマニュアルでは、

「集客」「ステップメール」の2つを中心に
自動化の話を進めていきます。

非常に単純な仕組みですが、

それと同時に非常に強力な仕組みでもありますので、
早速概要をチェックして行きましょう。

まずは集客についてお話をします。

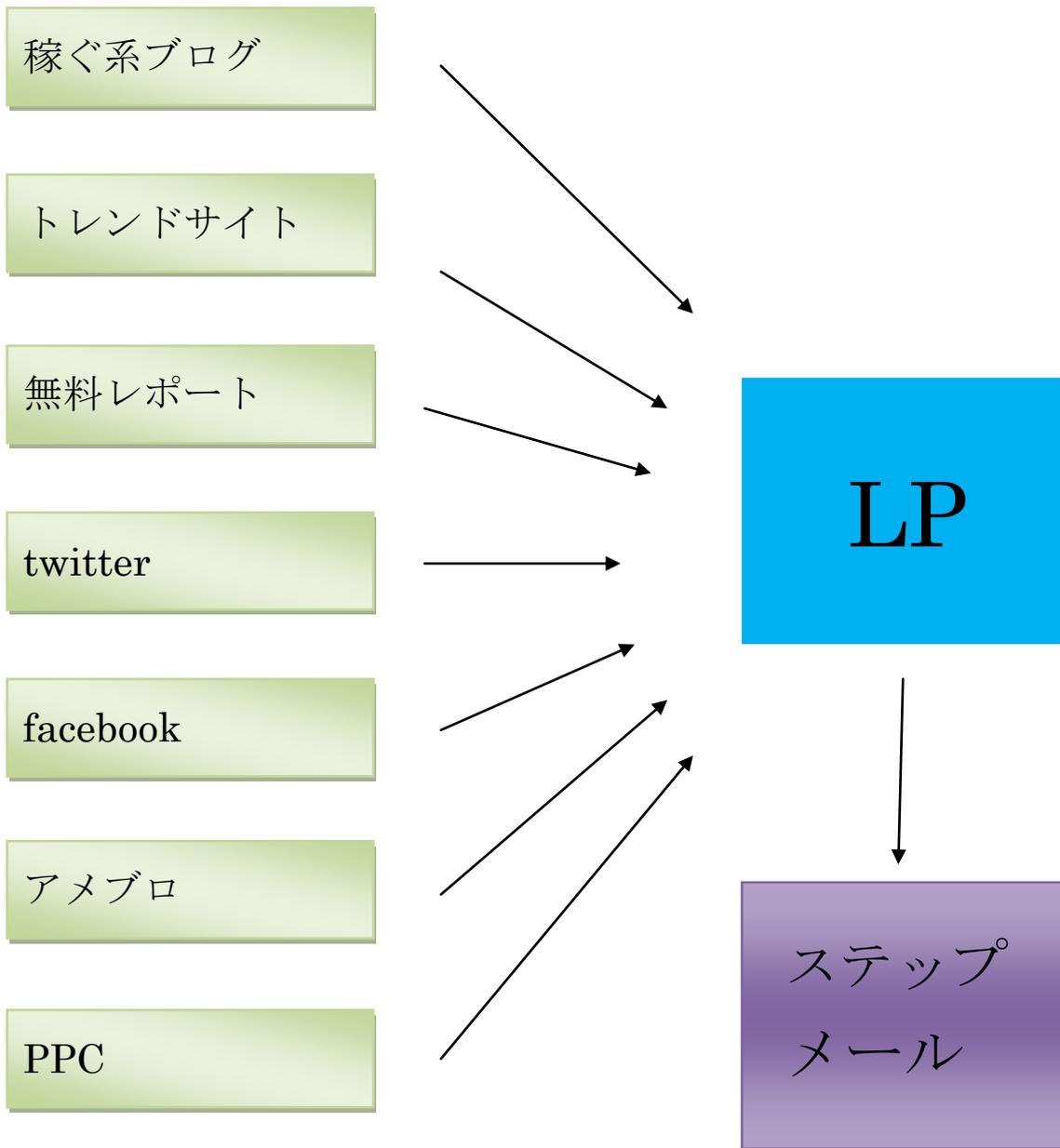
2.集客源

まず基本的にゴールとなるのは、
読者登録を促すための LP です。



稼ぐ系サイトの目的はリストを取得することなので、
それを最優先で行っていくべきですからね。

まずはいかにして LP にアクセスを流すのか？
ということは大きなポイントとなります。



まず LP に誘導していくには、
上記のような方法があります。

稼ぐ系サイトというのもその方法の一つですね。

なので「絶対にこの方法で集めなければいけない！」
というような決まりはハッキリ言って無いです。

でも、やはり LP 誘導の中核となるのは
稼ぐ系サイトであることが多いですね。

実際、僕の場合であれば自分のブログから、
1日に5~10人くらいの新規読者を獲得しています。

他の媒体ではそれほどの集客はできていないので、
やはり稼ぐ系サイトは強力なリスト取り装置となります。

なのでまず自動化の大事なポイントとして、
稼ぐ系サイトの構築をしっかりと行うことです。

ここで楽をしようとするほど成功が遠ざかるので、
この部分では一切手を抜いてはいけません。

あと他にも扱いやすいのがトレンドサイトですね。

トレンドサイトはアクセス数が多いですが、
稼ぐ系のメルマガ自体の登録は
そこまで頻繁に取れるわけではありません。

ただし、それでもアクセス数が膨大なので、

1日に1リストとか2リストであれば取れます。

これでも結構ありがたい数字ですし、
僕から指導を受けた人はトレンドサイトを
既に所有していると思います。

なのでそれをそのまま流用してもらって、
アドセンスで稼ぎながらリストを集める仕組みを
構築して行きましょう。

あとは頻繁に使われるのは、
アメブロ、ツイッターあたりですね。

他のメディアもリスト通りには使えますが、
比較的使用頻度は低いように感じます。

とりあえず今回自動化に利用して貰いたいのは、
ツイッター、アメブロ、稼ぐ系ブログ、トレンドサイト、
この四つのメディアです。

既に完成している仕組みがあれば使えば良いですが、
他の仕組みを新しく作る暇があるのであれば、
まずはこの四つを攻略していきましょう。

① 稼ぐ系サイト



稼ぐ系サイトの作り方に関しては、

すでに他のマニュアルで説明してありますので、

詳細な説明は省かせていただきます。

ただ集客装置としての役目を持たせる以上、

相応のアクセスを集めないと意味がありません。

なので自動化で報酬を伸ばす際には、

アクセス数を充実させることを考えてください。

②トレンドサイト

トレンドサイトからのリスト取りですが、
正直言えばトレンドサイトはアクセスは多いですが、
そこまでリストが取れるわけではありません。

やはり属性が全くマッチしていないので、
アクセスがあってもそう簡単には
オプトインを踏んでくれないのです。

なので月 10 万を達成したサイトであれば、
1日1人2人リストが入ってくれば十分だと思ってください。

基本的にはサイドバーや記事の中から LP に誘導して、
そしてオプトインを踏ませれば OK です。

秒速ニュース速報 ~話題のニュースを即キャッチ!~



LP に移動

22歳にして月収50万稼ぎ、
大企業トヨタを辞めて独立したなるひこのメルマガ



ちなみに記事の中から誘導する場合は、
稼ぐ系に近い記事を作成してからサイドバーに設置して、
その記事の中でオプトインに誘導していきます。

「不景気な世の中を生き抜く方法！」みたいな記事を書いて、
最終的な結論でアフィリエイトに興味を持たせるのです。

なので、最近ではアフィリエイトの人気の高いです。これは1円もお金をかけずに実践可能であり、その割には月収1億円を超えるような人もいる本格的なビジネスに匹敵する仕事です。努力した分だけ安定した報酬が入ってくるので、仮に仕事を失った場合の長期的な収入源と考えると、アフィリエイトがベストだと言えるでしょう。

アフィリエイトの方法についてはネット上に多く公開されているので、まずはお試し感覚で挑戦してみてくださいはどうか？

⇒まずは[アフィリエイトの方法を見る](#)

これだと自然な流れで

アフィリエイトを進めていくことができますし、

多くのリストを取ることが可能になります。

③ アメブロ

<http://www.ameba.jp/>



やはり読者を集める際に有効なのは、
すでに人が集まっている場所から
人を集めてくることです。

特にアメーバブログは多くの人が集まっており、
お金を稼ぐことに興味がある人を引っ張ってくれば、
しっかりと読者になってくれます。

■アメブロ作成方法解説動画

<http://naruhiko1111.com/wp-content/movie/ameburo/ameburo.html>

■アメブロに LP 誘導画像を設置

<http://naruhiko1111.com/wp-content/movie/ameburo2/ameburo2.html>

```
<a href=" http://optin.naruhiko1111.com/"></a>
```

LP 設置動画で使用しているソースコードは
上記のとおりですね。

これでアメブロに LP 誘導画像を置くことで、
リストを取ることが出来る環境が完成します。

■アメブロの集客方法

アメブロに人が集まりやすいとはいえ、
何もせずにアクセスが集まるほど甘くはありません。

アメブロで人を集めるためには「ペタ」を使います。

これは相手のブログに対し「訪問したよ！」と伝える機能で、
訪問してくれた相手には訪問し返したい、
という人間の返報性を利用した仕組みですね。

このペタをいろいろなブログに行っていくことで、
それを見たブログの読者が自分に興味を持ってくれて、
自分のブログを見に来てくれます。

もちろんしっかり目を通してくれるわけではないですが、
それでも訪問してくれることには間違いありませんから、
そこから少なからずリストを集めることが可能です。

ただし、ペタを自分の手で手動で行うと、
時間が幾らあっても足りません。

手動で行っていくことは現実的ではないですし、
そんな時間があるのならば他の事に時間を使った方が、
より大きく利益を伸ばすことができます。

なのでアメブロでペタをする際には、
必ずツールを利用するようにしましょう。

基本的に使えるツールは有料のものですが、
アメーバキングというツールが一番いいですね。

これを利用して毎日ペタを自動でつけていくことで、
少しずつ読者を集めてくるのが可能になります。

④ ツイッター

ツイッターから読者を集める場合、
まずは集める属性に注意する必要があります。

例えば、どんな素晴らしいテクニックを持った人でも、
フォロワーの属性がマッチしていなければ、
そこからリストを取ることはかなり難しいです。

稼ぐ系以外なら反応を取れるかもしれませんが、
無理やり稼ぐ系のリストに落とし込むとなると、
やはりそのギャップが大きいですからね。

だから集めるフォロワーの属性を決める段階において、
ツイッターの成功はある程度決まってしまう、
といっても過言ではないでしょうね。

今回の稼ぐ系の場合であれば、
やはり集めて欲しいのはネットビジネス系の属性です。

で、具体的にどうやって
ビジネス系のフォロワーを集めていくのかですが、
基本はビジネス系で有名な人のフォロワーを狙います。

例えば「みんなていあ」とかですね。

こういった有名ネットビジネス業界の人のフォロワーには、
スレた読者も多いですが、新規顧客も多くいます。

そういった人は自分をフォローしてくれる確率が高く、
そこから上手く会話を重ねていくことができれば、
商材購入までこぎつけることも可能です。

ツイッターのフォローを手動で行う人はいないと思うので、
フォローマティックやフォローブースターなどのツールで、
ビジネス系の人のフォロワーを順番にフォローしましょう。

そうしていけば多くのフォロワーが集まり、
しかもビジネス系のツイートに反応してくれます。

これは非常に簡単にできるテクニックですから、
正直やらない手はありません。

実際、交流を面倒臭がらずにツイッターに力を入れた人は、
短期間で多くのリストを集めることもできています。

ツイッターはメルマガの簡易版みたいなもので、
結局コミュニケーションを取ることは変わりません。

なのでその練習だと思って、
ぜひいろいろな人と絡んでみましょう。

⑤ 各種媒体と読者の質と層

これまで四つのメディアを利用した、
リストの取得方法を紹介してきました。

しかし、それぞれのメディアの特性を理解しないと、
思ったような反応を取ることができません。

まず意識して欲しいポイントとして、

「**興味の無い人にもいかに登録をしてもらおうか？**」

ということを考えてください。

稼ぐ系ブログにアクセスした人であれば、

そういう人はお金を稼ぎたいと分かっているので、

メルマガ登録などのオファーにも乗ってくれます。

ですが、アメブロをやトレンドサイトなどの訪問者は、別にメルマガに登録しようだなんて、これっぽっちも考えていないわけです。

だからそんな状況でメルマガ登録を促しても、ほとんどの場合は登録されずに終わりのわけですね。

そこで必要になってくるのは、興味がない人であってもメルマガに登録したくなる、そういった理由作りです。

具体的には「登録者にはプレゼントをあげる」とか。

そうすればあなたのメルマガに興味がなくとも、プレゼントに興味がある人は登録してくれます。

それだと結局、リストを集めてもプレゼント欲しさなので、
意味がないと感じるかもしれませんが、
実は教育がしっかりとできれば関係はありません。

たとえ最初はプレゼント欲しさであっても、
メルマガで自分やネットビジネスに興味を持ってもらえば、
しっかりとしたお客さんになってくれます。

ちなみにプレゼントについてですが、
これは稼ぐ系のノウハウなどではなく、
iPod など一般の人が欲しがるものが良いです。

稼ぐ系ノウハウをプレゼントといっても胡散臭いので、
ほとんどの一般人は反応を示しません

しかし、抽選によって ipot が現物で貰えるとしたら、
やはり誰だって欲しいと思うに決まっています。

別に ipot である必要はないのですが、
できるだけ多くの人欲しがらるもので、
できれば現物を渡すと登録率が上がります。

ちなみに「登録者には抽選でプレゼント！」
という表示を LP に書いていたとしても、
その抽選の結果を知り得るのは自分しかいません。

つまり実際にはプレゼントを渡さなくても、
特にバレる事はありませんので、
このあたりは自分の気持ちで決めてください（笑）

3.ステップメールによる自動化

メルマガで自動化をしていく際に、
最も重要なのがステップメールです。

そもそも、この仕組みがなければ
メルマガにおける自動化は完成しません。

DRM の集客→教育→販売におけるプロセスにおいて、
教育と販売を兼ねる重要な部分ですから、
ここには相当な時間をかける価値があります。

一発で最高のステップメールが出来るわけではないので、
何度も修正を繰り返して強力なものを作って行きましょう。

① ステップメールの目的

そもそもステップメールの目的ですが、
これには大きく分けて二つの目的があります。

① 販売

② 教育

この二つですね。

当たり前のことと思うかもしれませんが、
ほとんどの人はステップメールを「販売」だけに使って、
教育の方に使うことを意識できていません。

ですが、これは結構勿体無いことですから、
ただ商品が売れば良いと考えるのではなく、
しっかりと教育を行っていきましょう。

② 教育とは？

では、そもそも教育とは何なのか？

これは人によって様々な意見があると思いますが、
僕は「共通言語・思考の確立」だと思っています。

例えば、あなたに SEO という言葉について質問したら、
少なくとも言葉の意味自体は理解できるはずです。

しかし、本当のアフィリエイト初心者にとっては、
SEO という言葉の意味そのものが理解できません。

つまり、ここで僕と読書の認識にズレが生じるため、

相手に自分の伝えたいことを

全て理解してもらえないのです。

思考についても同様ですね。

極論を言えば読者を稼がせるためには、
自分と完全に同じ思考を持たせる必要があるのです。

例えば稼ぐためには投資は惜しまないとか、
失敗しても諦めない不屈の精神の重要性とか。

でも、そういった考えを相手に伝えようと思っても、
その土壌が整っていなければ
自分の意見は相手にいつまで経っても理解されません。

だからこそ自分の知識・思考を相手と共有し、
まずは自分の会話についてこれるレベルに引き上げる。

教育とは「共有」であるという考え方を忘れないでください。

③ ステップメールで何を売るか？

ステップメールでは要所ごとに商材を販売しますが、販売する商材・企画の内容は事前に決めておきましょう。

① 企画メインで販売する

② 商材メインで販売する

ちなみに販売方法には上記の二つがあって、企画メインの場合は販売商材に幅をもたせられます。

例えば自分の企画に本当に自信があるのであれば、メルマガの企画にサイトアフィリの商材を購入させることも出来るわけです。

しかし、これが商材メインで販売するのであれば、あくまで商材を欲しいと思ってもらえないと、商品を購入してもらうことはできません。

要は、企画を売るために作ったステップメールは、
販売する商材を変更しても文面まで
大きく変更する必要はありません。

でも、商材を売るために作ったステップメールは、
販売する商材を変更したとすれば、
それまでの文面を大きく変更しなければいけません。

なので、いずれにしても
ステップメールを作る前に販売する商材は
必ず決めておきましょう。

その商材のジャンルや方向性に合わせていくように
ステップメールの文面を作らなければいけませんからね。

■どんな商材を売ろうか？

正直これが一番問題なのですが、
アフィリエイトする商品がないんですよ（笑）

もちろん理想的な条件で言えば、

- ①報酬率 88% (MAX)
- ②誰も持っていない教材
- ③特典や企画とマッチしたジャンル

この三つのすべてを満たすことが理想です。

しかしはっきり言えば、

今の情報商材の業界においてこの三つの
すべてを満たしている教材はありません。

なので商材を販売する側にとっては、

「売るものが無い！」ということが問題になっています。

ほとんどの教材は紹介できるような中身ではないし、

中身の良い教材の大部分は報酬率が高くないし、

仮に報酬率が高くてもほとんどの人が持っているし...

では、どのような教材が売りやすいのか？

現状のアフィリエイト業界を踏まえ、

比較的小すすめの商材を紹介していきます。

■ネットビジネス大百科

販売価格(報酬額) : 10000(8800)

中身 : 良い

報酬率 : 88%

被り率 : 高い

コピーライティングのテクニック、
ネットビジネスの思考を鍛える商材で中身は優秀。

報酬率も 88% で非常に高いのですが、
非常に多くの方は販売している教材のため、
ほとんどの人が既に所有しています。

そのため被り率が非常に高いので購入されにくく、
更に報酬が 1 本で 1 万円に届かないので、
少し報酬額が少ない気がします。

■ネットビジネス聖書

販売価格(報酬額) : 10000(8800)

中身 : 微妙

報酬率 : 88%

被り率 : 低い

ネットビジネス大百科のオマージュですが、
基本的に中身は劣化大百科だと思ってください。

マインドについて多く語られていますが、
正直引き延ばしてダラダラしている感じが強く、
中身が素晴らしいとは言えません。

ただし報酬率は高いですし、
販売している人も決して多くはないので、
比較的被りが少ないという利点があります。

もちろん、教材の中身が微妙であれば、
特典となる企画を強力なものにしてください。

僕もネットビジネス聖書を販売したことはありますが、
それは特典として付属する自分の企画だけで
聖書の価格以上の価値があると確信しているからです。

逆に言うと教材代よりも価値の低い
企画しか作ることができない場合は、
こういった商材は売らないほうが良いでしょう。

■新世界アフィリエイト

販売価格(報酬額) : 16800(8400)

中身 : 良い

報酬率 : 50%

被り率 : 高い

ビジネス的な思考を身につけることができる教材で、
中身は非常に秀逸な教材と言えます。

しかし、販売するにはそれ以外の条件が微妙で、
知名度が高いため多くの人が所有していたり、
報酬率が 50%しかないという欠点があります。

一応候補の一つとして考えるのはアリですが、
これを選ぶ確率はかなり低いでしょうね

■下克上

販売価格(報酬額) : 16800(8400)

中身 : 普通

報酬率 : 50%

被り率 : 高い

下克上はトレンドアフィリエイトの教材であり、
新世界とは違いテクニック要素が強い教材なので、
時間経過とともに教材の質が低下していきます。

そのため中身は「普通」という評価にしました。

トレンドの企画を売るには

ジャンルがマッチしている部分は効率が良いのですが、

報酬率や被り率の面で疑問が残ります。

■フォローマテック

販売価格(報酬額) : 22800(11400)

中身 : 良い

報酬率 : 50%

被り率 : 普通

ツイッターのフォロワーを増やすツールで、非常に優秀なツールと言えます。

しかしツール類全般に言えることですが、基本的に報酬率が低いです。

また販売価格が2万円を超えるので、少し購入のハードルが高くなりますね。

ただし、中身自体は非常に使えるツールですので、販売の候補としては十分に魅力的です。

■プログラマー学校

販売価格(報酬額) : 15000(13200)

中身 : ジャンルそのものが違う

報酬率 : 88%

被り率 : 低い

数少ない 88%の商材であり、
被り率も決して高いわけではありません。

しかし決定的な問題点として、
そもそもアフィリエイト教材ではないので、
商材には全く魅力を感じてもらえません。

つまり自分の特典となる企画が強力でないと、
購入してもらうのは難しいということです。

■特別単価を手に入れよう

教材名	販売価格	アフィリエイト報酬
【心理学アフィリエイト】～心の動きを自由に操る心理学～	¥16,800	¥14,784

これは僕が「心理学アフィリエイト」という教材を1本販売した時にもらえる報酬額です。

これは販売価格1万6800円で、通常なら報酬は8000円程度なのですが、僕の場合は14784円の報酬となっています。

つまり **88%** になっているわけですね。

これはなぜかというところ、僕が特別に販売者さんから「特別単価」というものを設定してもらっているからです。

1本販売して8000円しか貰えないのと、
1本販売して1万4000円貰えるのでは、
明らかに報酬額が違って来るわけです。

なので報酬率のアップは必ず狙って行きたいのですが、
どうすれば報酬を上げてもらえるのでしょうか？

これは単純に「たくさん販売に貢献すること」です。

要はお得意様になることによって、
特別待遇を受けることが可能になります。

だから一本の商材を徹底的に販売していけば、
いつかはあなたも特別単価をつけてもらうことができます。

なので手広くいろいろな教材を売るよりも、
一つの商材を集中的に販売していく方が、
後々の利益は大きくなるということを覚えておきましょう。

そして報酬率が仮に 88%まで上がれば、
売る商材が無い、という問題も解決できます。

中身が素晴らしいものは無いかもしれませんが、
そこそこの中身の教材を 88%まで上げてもらえば、
自分がこれから販売するのに大いに役立ちます。

だから、あえて報酬を上げてもらいたい商材を絞って、
最初から報酬アップ狙いで行くのもアリです。

いずれにしても、
特別単価をつけてもらえると一層稼ぎやすいので、
これはぜひ狙っていききたいところですね。

ちなみに特別単価をもらおうと思った場合、
基本的には 50 本売ればほぼ最大まで上げて貰えますから、
20 本でも売れば少なからず上げてくれる確率が高いです。

4. ステップメールの作り方

ステップメールを作る際に考えて欲しいのは、

何を伝えていきたいか？ということです。

例えば販売までのメールが7通なら、

それぞれのメールにはどんな役割を持たせるのか？

そして最終的には何を伝えたいのか？

これを最初に考えておかないと、

ステップの流れが狂ってしまいます。

① ステップメール作りの順序

I. まずはステップメールを通じて伝えたいことを決める



II. 伝える内容(結論)を1通ごとに割り振る



III. 結論に相手を導く手立てを考える



IV. それを自分の比喻を使って言い換える



V. 一気に書く (推敲は後回し)



VI. 推敲して気に入らない部分と各通の接続を直す

ステップメールは以上のような手順で

作って行けば OK ですね。

I.まずはステップメールを通じて伝えたいことを決める

これはまずステップメール全体を通して、
相手に伝えたい内容を決めるわけです。

例えばトレンド教材の下克上を販売したければ、
ステップメールを通じてトレンドアフィリエイトに
興味を持ってもらわなければいけません。

伝えたいこと＝トレンドの重要性

こんな感じで最終的に求める結果を決め、
読者がその方向に向かって進んでくれるように、
そこまでの文章を決めていきます。

なのでこれはゴールみたいなものなので、
ゴールがブレていると全体が狂ってしまいますから、
大筋の目的だけは最初に決めておいてください。

Ⅱ.伝える内容(結論)を1通ごとに割り振る

別にステップメールは何通でも良いのですが、
まずは全体で伝えたい内容を決めたら、
次は1通毎に伝えたい内容を決めましょう。

全体の目的がトレンドへ教材の購入だとして、
他にも購入へと至る条件はいろいろあります。

例えば教材に投資することの重要性を伝えたり、
他の手法の難しさを伝えたり...

全体で伝える内容の他にも、
1通1通で伝えたい内容も決めてください。

一通ごとにこうした柱を持っておかないと、
必ず方向性にブレが生じてきますかね。

Ⅲ.結論に相手を導く手立てを考える

例えば「教材に投資することの重要性」
を相手に伝えたいと思ったとしましょう。

これはただ単に「投資するといいですよ！！」
なんて言っても誰も信用してくれないわけで、
力のごり押しでは意味がありません。

そこで相手に信用してもらうためには、
何らかの理由を出す必要があります。

なので投資が必要な理由を、
具体的に相手に説明してあげるわけですね。

つまり、どうすれば自分の望む結論に至るか？
ということを考える必要があるわけです。

アフィリエイトで稼ぐためには、
投資意識を持つことが必要不可欠です。

なぜなら自分1人での勉強には限界があり、
いずれは稼げるようになるかもしれませんが、
膨大な時間がかかってしまいます。

例えばあなたが教材を購入することで、
半年で100万円稼げるようになります。

しかし、そこで出費をケチって独学で学ぶと、
1年間で100万円稼げるようになります。

どちらも稼げるようになることには変わりませんが、
半年早く100万円を稼げるようになった方が、
明らかに最終的な利益として大きいわけです。

なのであなたは無料で稼げるようになって、
1円も払わずに成功しようと思っているかもしれません。

ですが、実際それは難しいですし、
これまで成功してきた人たちも
みんな最初は教材にお金を使っています。

なのであなたが本当に早い稼ぎたいのであれば、
必要な教材は購入するという意識を忘れないでください。

=====

こうやって相手を結論に至らせるために、
誘導できるような内容を考えていくのです。

ここで説得力のある誘導ができるほど
自分を大きく信用してもらうことが可能です。

IV.それを自分の比喩を使って言い換える

ビジネスの話を経営の例えで説明するより、
もっと違うジャンルの話を例に出した方が
読者からの反応は良いものになります。

先程僕は投資をすることの必要性を、
教材を購入しないことによりかかる無駄な時間や、
最終的な利益の大きさでお話しました。

しかしここでビジネスを引き合いに出すのではなく、
もっと日常的なものをこの状況に当てはめて、
相手を結論に導くことはできないでしょうか？

これはかねてからお話している

「比喩」をうまく行う力であり、
これがうまい人は読者を引き込むのも上手いです。

=====

大学には奨学金というシステムがありますよね？

高い入学金をローン形式にして払うことが出来るシステム
で、
より多くの方が勉学に励める仕組みです。

これってどういうことかというと

「良い未来を手に入れるために先行投資をする」

ということなんですね。

一時的に考えれば損かもしれませんが、
これが5年10年と経った後に、
大きな利益となって返ってくる可能性があります。

それこそ大学に入学したおかげで、
大企業にでも入社することができたら、
奨学金を払う価値は十二分にあるでしょうね。

なので目先の利益で考えればマイナスでも、
長期的に考えればプラスになるということです。

これは奨学金はもちろんですが、
アフィリエイトにおいても大切なことです。

だから必要な教材はきちんとお金を払って購入して、
時間短縮できるツールは購入すれば良いのです。

少しでも早く「稼げる未来」を手に入れるため、
少量のお金を投資すれば良いのですから、
投資意識は必ず持つておくようにしてください。

まあ、比喩の使い方はこんな感じですね。

ただ単にビジネス的な考えを伝えるだけでなく、
それを相手に理解してもらいやすくするために、
より一般的な事象と紐付けするのです。

だからこういった属性に合わせるのかも関係してきますが、
例え話は上手になっておいて損はありません。

そのためには過去の自分の体験などを
しっかりと棚卸ししておいた方が良いので、
会社の仕事昼や通勤中などに、
自分の過去の情報を思い出しておくの良いですよ。

特に年配の方はサラリーマン生活に慣れすぎて
子供の頃の将来の夢すらも覚えていないでしょうから、
そういったことを少しずつ思い出してください。

V.一気に書く（推敲は後回し）

ここまで書く内容が決まったら、
あとは一気に文章を書いていきます。

ここで注意しておきたいことは、
編集作業と並行して行わないということです。

文章を書くのと文章を編集するのは、
脳の違う部分で処理をするものです

だからこれを一緒に行ってしまうと処理落ちするので、
文章を書くときはまず一度書ききってください。

そして一通り書き終わった後に
編集を加えていけば OK ですね。

VI.推敲して気に入らない部分と各通の接続を直す

あとは文章の推敲をして、
メールを完成形にしていきましょう。

ただしここで気をつけて欲しいのは、
文章を一通り書き終わった直後に
推敲をすることは避けた方が良いです。

これは書き終わったばかりだと
頭の中がハイになっているためで、
ある程度クールダウンの時間が必要なわけです。

なので文章を書き終わってから
推敲までには時間を空けることを覚えておきましょう。

5. ステップメールの改善

既に何度もお話している事ではありますが、
ステップメールはメルマガで利益を自動化する際の、
最も重要な部分となります。

例えばステップメールの成約率が 1%なら、
読者を 100 人集めれば一本商材が売れます。

もしこれを 10%まで上げることが出来れば、
今度は 100 人集めれば 10 本の商材が売れます。

要は売り上げが 10 倍違ってくるわけですから、

成約率を少しでも改善することができれば、

あなたの利益ははるかに上昇します。

なのでステップメールは一度作って完成ではなく、
反応を見て何度も何度も組み直してください。

①クリック率の測定

まず反応を見る上で重要なのは、
クリック率の測定をすることです。

例えば登録から販売まで7通のステップメールだとして、
それで教材が思うように売れていかないのであれば、
どこから反応が悪くなったのか知る必要があります。

一通目から読んでもらえなくなったのか？

それとも別のところで読んでもらえなくなったのか？

クリック率を測定することによって、
同校は現状のネックになっているのかを
しっかりと把握することが可能になります。

ちなみにクリック率を測定するには
プラグインの「pretty link」を使えばOKです。

例えば毎日 10 人の読者登録があるとして、
一通目に挿入されているリンクは 9 クリックあるのに、
二通目になるとこれが 1 クリックしかない。

9→1 に大きく減ってしまったわけですから、
これは一通目に問題があるということになります。

なので一通目でもっとインパクトを強くしてみたり、
より自分の価値を伝えるような内容にすることで、
その状況を改善できるかもしれません。

このようにクリック率を見ていけば、
改善すべきポイントは自然と見えてくるのです。

②返信してもらえらる仕組みを増やす

自分のメルマガを読んでくれているということは、
自分のメルマガに価値を感じていないということです。

ならば価値を感じてもらうために、
相手に行動を起こさせましょう。

人間というのは自分が行動したことに対し
価値のあるものだったと思いたい生き物です。

「わざわざ行動したんだし、それなりの価値があるだろう」

自分で自分を説得してくれるので、

相手に行動を起こしてもらうことは、
価値を感じてもらう上で欠かせないポイントです。

だから現状で反応が悪いのであれば、
もっとアクションを起こしてもらえるような
文章に改善した方が良いでしょう。

例えば返信してくれたらプレゼントをあげるとか、
もしくはアンケートに答えてもらうとか。

いずれにしてもまずは行動してもらって、
それによってメルマガに価値を感じさせて、
更に次からも行動してくれるようにするのです。

なのでまずは行動を促すこと。

既に行動を促しているにもかかわらず、
相手からアクションが見られない場合は、
オファーの内容を改善してみること。

これを繰り返せば確実に反応は高くなりますね。