

メルマガ基礎ルートマニュアル

どうも、taka です。

今回は、メルマガのやるべき基本ルートを解説していきます。

どういう戦略で、メルマガで収益化するかを、
一通り理解してもらいます。

この基礎ルートを理解で来ていなければ、
まずもって、稼ぐ事は出来ません。

という事で、この知識をインストールしていきましょう！

0：メルマガ配信者の仕事とは

まず最初に、メルマガをやっていくにあたり、
メルマガ配信者の仕事を知っておいて欲しいなと思います。

メルマガ配信者の仕事は、教材を売る事ではありません。
読者に価値を提供する事です。

ただ、その一部分として、教材を売るという事もします。

確かに、何かを売るのが一番の大イベントと感ずるので、
売ることが仕事ととらえられがちです。

でも一番大事なのは売ることではなく、
いかに読者に、喜んでもらえるかが全てなのです。

また、稼ぐ系のメルマガを配信している人は、
仕事は、稼がせる事です。

と言っても「稼がせる事」は最終目標であり、容易な事ではありませんので、
まずは、日々の価値から提供していき、最終的に稼いでもらいます。

(早いに越した事はありませんが…)

一人でも金額的結果報告をしてくれたら、あなたはプロとって良いでしょう。

自分で稼ぐ事よりも、稼がせる事がよっぽど難しいのです。

日々価値を提供しながら、読者に色々な新しい世界を見せ、色々な経験をしてもらったり、実際に行動をしてもらったりして、少しずつ、稼ぐ事を実現させていきます。

そうして、あなたの色を出しながら、自分の世界観を作り、読者を引き込んでいきましょう。

なのでメルマガとは、**アーティスト的側面**と、**サービス業的側面**が、絶妙に混じった仕事なのです。

で、それを、自ら作ったコンテンツを通して、教えていきます。

コンテンツとは、あなたの作った何かです。

単にメルマガの文章でも良いですが、PDF や音声や動画でも OK です。形にこだわりはありません。大事なものは形式ではなく、中身の情報です。

(ちなみに一般的な形式は、PDF、音声、動画、画像です)

これらを日々作成しながら、その中で価値を提供していきます。

なので僕たちは、あるいみ、コンテンツを作る事が仕事とも言えます。

僕がずっと脳裏に焼き付いている言葉で、**アフィリエイト＝コンテンツ提供業**というのがあります。

この言葉は、あの与沢翼さんが、何かのセミナーで、1秒くらいの間にもポロッと言った、なんでもない一言でした。

でも、その言葉を聞いた瞬間、僕の中で、メルマガでやる事が完全に腑に落ちたのです。

それ以来、ずっとこの「コンテンツ提供業」という言葉が、脳裏に染み付いています。

という事で、コンテンツを作って喜ばせ、最終的に稼がせる。これが、僕たちのやるべき仕事です。

1：ズバリ、稼ぐ情報を提供する

メルマガというのは、本当に何を書いてもアリです。

ただ、このPDFを見ている人は、ほとんどが、稼ぐ系の情報を発信している事かと思います。

で、結論から申し上げますと、稼ぐ系のノウハウを提供して下さい。

アフィリエイト報酬も、圧倒的に他の教材に比べて、利益率が異様に高いです。

他の情報は報酬が、販売価格の10%~30%が基本なのに対し、稼ぐ系の教材の報酬は、50%以上がほとんどです。

多いものだと**88%が報酬**というものもあるし、特殊な例だと、丸々報酬というものまであります。

なぜなら、稼ぐ系はアフィリエイトのことを良く知っているので、報酬を多く設定してくれているという部分もあると思います。

なので、稼ぎたい場合は、稼ぐ系の教材一択ですね。

また、基本的にこの業界に来る人は、稼ぐ事にしか興味ありません。

どのくらいの期間で、どのくらい稼げるのか？

とにかくこれを、追い求めているんです。

なので、特に強いこだわりが無ければ、稼ぐ情報を発信して行って下さい。

ただし、絶対にやってはいけないのが、ただ稼ぐノウハウだけをひたすら公開する事です。

これをやってしまうと、タダのつまらない人になります。

「コピーライティングとはどうのこうの…」

といわれても、別に面白くも何ともない訳です。

なので、自分が今どんな作業をしているかとか、読んでくれている人にどんな世界を見せたいのかなど、

そういう、あなたならではの事を発信していきましょう。

情報発信のポイントは、**あなたへ注目してもらう事**です。

2：稼ぐ仕組みの全体像

次に、稼ぐ仕組みを解説していきます。

メルマガで稼ぐ方法は実は至って簡単で、

- ・メルマガの読者を集め、
- ・メルマガの人と関係を構築し、
- ・そのお客さんに売る

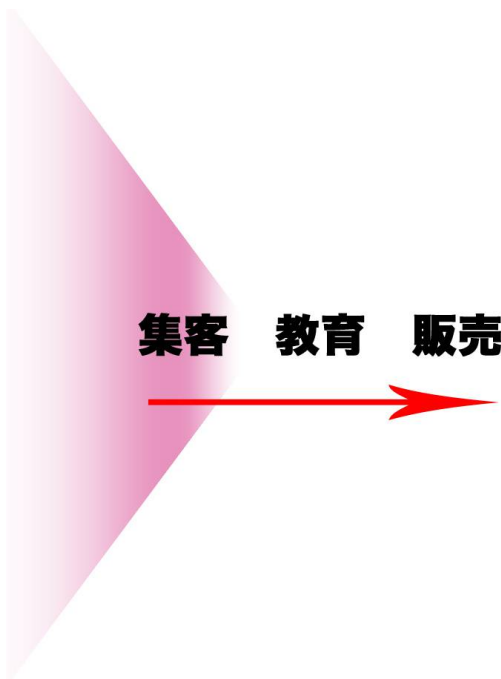
だけです。

具体的に言うと、ツイッターやアメブロで、メールアドレスをメルマガフォームに登録させて、日々メルマガを送り、コチラからメルマガで価値を提供して、そのお客さんへ商品进行売るという事です。

実際は色々とする事があるんですが、今は、この3ステップを理解すればOKです。

図で表すとこんな感じです。

↓



集客はより広く取っていき、販売に行くにつれて、狭く幅を絞っていくイメージです。

まあ結局、販売後の教え方も含めて、**どれだけ仲良くなれるかが最重要**なんですね。

なので、売って終わりではなく、売った後の中身次第で、次の売上に繋がってくるんですね。

これが上手い人は、売るたびに収入は倍増していきます。

つまり、どんどんリピーターを増やしていくのです。とにかく売るごとにファンを増やして、雪だるま式に収入を増加させていきましょう。

ただ、これまでの売り方のように、特典を付けてあとは販売者任せだと、読者はリピーターにはなってくれません。

大事な事は、**あなたを好きになってもらう事**です。

他人の商品を売っても、結局はその他人の商品なので、自分から買われたからといって、自分のファンになるとは限らないんですよ。

そこでとっておきの方法となる販売方法が、

「企画」

という売り方です。

(企画については、このPDFの最後に説明します)

この売り方をする事によって、お客さんの信頼度が、**販売者<あなた**になります。

この企画という売り方こそが、ファンを量産して、リピーターを次々と生み出すノウハウなのです。

なので今回は、企画を売り出す、プロモーションアフィリエイトという手法で、販売を行っていきます。

3：信頼残高を計算出来るように

この信頼残高を読み取る力が、メルマガで最も重要です。

信頼残高というのは、簡単に言うと、
お客さんが感じる価値の事です。

一般的にはお金が価値と思われがちですが、
そんなのは幻想にしか過ぎません。

経済が破綻したら、タダの紙切れになりますし、
歴史の中で、実際に、大量に詰まれた札束が、
タダの紙切れになった事もありました。

じゃあ、本当の価値は何か？
という事ですが、それはズバリ、
「ありがたいと感じた気持ち」です。

これが本当の価値です。

これを与えれば与えるほど、

「この人からはこんなにありがたい事をしてもらったから、
少くくらいなら僕も何かしてあげたい」

と、思うようになってきます。

この感情を日々沢山与える事が、商品を売る秘訣になってきます。

で、重要な事は、こっちが圧倒的に不利になるくらい価値を提供する事です。

それくらいして始めて、1万、2万というお金をお客さんは出します。

なので基本的には、こっちの方が沢山価値を提供する事ですね。

また、普段のメルマガでも、色んな所にオファーは含まれます。
このオファーをするごとに、基本的には信頼残高は減っていきます。

感覚で、ですが…

メルマガに登録してもらおう⇒-30p

クリックしてもらう⇒-10p

商品を売る⇒-50p

といった感じですね。

基本的にお客さんから何かをしてもらうと、
お客さんの信頼残高は減っていきます。

そこで、こちらが圧倒的に情報を提供するのが、
非常にポイントとなってきます。

つまり、信頼残高というのは、貯金機能があるからです。
沢山喜んでもらい信頼残高を貯金していけば、
少くくクリックさせても、0にはなりません。

なので、いざという時に備えて、
日々、沢山価値を提供して、信頼残高を貯めていくのが
メルマガの主な仕事になってきます。

なので、メルマガ配信者は一言で言ってしまえば、
読者に喜んでもらうという1点の為に、メルマガを書いているのです。

そしてもう一つ重要な事として、
信頼残高は、**1日少しずつ減っていく**という事です。

時間とともに、信頼残高は無くなっていきます。

なので、全く価値を提供しないで、
久々にいきなり物を売ろうとしても、
その時にはとっくに信頼残高の貯蓄は0になっているので、
何にも売れないという事になってしまうんですね。

ただ、これは一概には言えなくて、
メール1通に、もの凄い希少価値を感じさせれば、
月2、3回だけメールを送っても、購入されます。

「俺のメルマガは本当にももの凄く珍しいんだ！」
という事を理解させれば、1ヶ月に3回くらいメルマガを送るだけで、
コンサルや企画をバンバン成約させられる人は確かにいます。

ただ、それを成功させるには、
1回のメールに教材レベルのコンテンツを入れて、

次のメールまで楽しめるように仕組んでいたり、
5000文字級のメルマガを書いたりなど、
それ相当の理由が無いといけません。

なので、基本的には、ちゃんと毎日メルマガを送って、
日々価値を提供して下さい。

ただ、
そういう戦略を取れる自身がある人は、
思い切って挑戦してみても良いと思います。

ちなみにこの信頼残高は、残念ながら、目に見えないんですね。
信頼残高を見れるスカウターがあれば、いつ売れば成約するか分かるので、
良いんですが…
まあそんな事いってても仕方ないので、信頼残高を感じ取る勘を身に付けましょう。

基本的には、価値を提供して、
何かをオファー（売るだけではない）して反応を見る、
という事を繰り返していくと、
徐々に信頼残高を読み取れるようになってきます。

それが出来てくれば、
「今売ったら、売れる or 売れないだろうなあ」
と分かるようになってくるので、
例えば、信頼残高が0の時に売ってしまい、全然売れないという、
最悪の状態にはならなくて済みます。

それともう一つ重要なお話を。

信頼残高は現実のお金と違い、上限がありません。
逆に、下限もありません。

つまり、**信頼残高が0の状態以最悪な売り方をすると、
マイナスになります。**

さらに最悪な売り方をすると、さらに、マイナスになっていきます…。

このマイナスがとんでもなく増えていくと、遂には被害者の会が発足したりします。

なので、信頼残高は0で終わる訳では無いという事を、
知っておくといいです。

4：情報発信力を身につける

メルマガで稼ぐ上で、情報発信力を身につけなければいけません。
簡単に言ってしまうと、文章力です。

単に文章の上手い下手ではなく、
ここで言う文章力には、本当に色々な意味が込められています。

欲しくさせたり、ワクワクさせたり、感動させたりなどなど…
とにかく、読んでいて心を突き動かせるような文章を、
書けるようになる必要があります。

いくら毎日メルマガを送っても、
全くつまらない文章であれば、逆に、
「この人面白くないのに、毎回送ってくんなよな…」
と、信頼残高を下げかねません。

なので、せっかく毎日価値を提供しようとしても、
文章力が無ければ、逆効果になってしまうのです。

ではどうしたら文章力は上達するのか、ですが、
一番基本的な底時から、**毎日書く事**で付いてきます。

これは間違いありません。
どんな下手な人でも、上達します。

僕も、最初は見るとも無惨な文章を書いていたし、
いつ見ても笑ってしまいます。

そんな僕ですが、今ではメルマガの感想を送ってくれる人が現れるほど、
文章力は成長しました。

理由は、単に毎日書いていたからです。

基本的には、これしか無いと思って下さい。

ただ、テクニク的なもので、
注意を向けさせたりすることができますが、
そんなのはタダのテクニクでしか無く、
根本的な文章力は、やっぱり回数をこなさないと上手くなりません。

でも、文章力は簡単にはあがりません。

が、大体3週間くらい死ぬ気で頑張れば、
徐々に、文章力というのはあがってきます。

その手順として、

まずは毎日書く

↓

書いた文章を読み直す

↓

また書く

この繰り返しで、本当に上達します。
3週間、1回の文章を1時間以上書いて、
2000文字以上書くという事をして下さい。

本当に、あからさまに上達します。

また、ちゃんとめんどくさがらないで、読み直してみて、
ここをこうすれば面白くなると考える事です。

実に当たり前の事と思われるかもしれませんが、
多分文章をこのくらい本気で取り組んでる人は、
全くいません。

もう一度言います、全くいません。

でも僕は、メルマガの文章がメルマガを支えるコンテンツなので、
そりゃもう練習しまくりましたとき。

だって、一番見られるのがメルマガの文章ですよ？
なら、ここを鍛えるのが最もメルマガで稼げるようになるのに手っ取り早く、
最も鍛えなければいけない部分なのです。

稼ぐノウハウを追い求める暇があったら、
少しでも文章力を鍛えた方が遥かに有益な時間の使い方だと思います。

なので、まずは文章を時間をかけて鍛えて下さい。

1日1通でいいです。

1日1通でいいので、ちゃんと書いてみて下さい。

僕はメルマガを配信する時に、
必ず自分のメールボックスにも送られるように設定してます。
そして、夜寝る時に、布団の中でスマホで読み返します。

そう、読者の気分になって。

読者の目線で自分のメルマガを毎日読み返す事によって、
文章力は一気に上がりました。

なので、まずは3週間、
短期集中で取り組んでみて下さい。

5：媒体（集客媒体）を育てる

メルマガで最も土台となるのは、集客です。
僕のお薦めとしてはやはり、無料で使える媒体で集客する事です。

個人的な感覚は、媒体というのは全て、
メルマガの読者を集める為の媒体でしかないと、
考えています。

ブログのデザインを整えてブランディングを付けるのも、
結局の所、そこからメルマガに登録してもらいたいからです。

なので、メルマガで稼ぎたいなら、
全ての媒体を、メルマガの集客の為と考えると良いと思います。

徐々にツイッターやアメブロの媒体を強化していき、
日々取れるリストの数を増やしていきます。

基本的に、この集客が出来ていなければ、
そもそもメルマガが配信出来ないので、
まずは、この集客が全ての土台となります。

よって、この最初は集客に一番時間をかけて下さい。

目安として、まずは1000人集まるまで、
とにかくがむしゃらに集めましょう。

ただ、お金がない時はリストを購入する事も出来ないので、

とにかく、無料で出来る手法をとことんやり尽くし、
24時間態勢でメルマガの読者を集めていきます。

そのくらい、集客は大事ですし、
いくら文章力を鍛えても、読んでくれる人がいなくなったらなんにもなりませんよね。

なので、集客からメルマガが始まるといっても過言ではありません。

集客は、**億を稼いでいる人でも集客し続けているくらい**です。
そのくらい、重要なんです。

ましてやまだ1000リストにも到達していないのであれば、
まず、集客1点にフォーカスして、読者を集めましょう。

6：集客+価値提供

メルマガの仕事は、
基本的に、集客+文章を書く事になってきます。

集客作業をしつつ、日々メルマガを練る。
これが、当分のメルマガでやる事です。

なので、仕組みを作り終えたら、
やる事は本当に少なくなります。

なので、最初の準備期間で、集客の仕組みをがつつりと固めていきましょう。
ここを全力でやると、本当に後は楽になります。

特に集客なんかは、
集客する媒体の成約率を確保出来れば、
後はほとんど流れ作業になります。

ツールを動かしたり、フォローしたりするだけになります。

いわゆる、半自動化という奴です。

ここまでこれればもう勝ったも同然で、
後はひたすら集客作業を継続しながら、
日々のメルマガを書いていくだけです。

という事で、いつまでたっても集客の事に悩むのではなく、

集客は短期間で一気に仕組みを組み上げてしまって半自動化し、
極力メルマガの戦略を練る方に、頭を使うようにしていきましょう。

7：可能な限り資産化していく

また、メルマガの長所として、
自動化をする事ができる所です。

例えば有名なので言うと、反応の良かったメールを、
ステップメールに搭載したりする事も可能です。

このように、日々生み出した物を、

「少しでも自動化出来ないだろうか」

と、考えていくのがポイントです。

そしてそれは、立派な資産となり得ます。

なので、日々のメルマガも、
この1通をステップメールに採用するつもりで、
全力で書くべきです。

日々のメルマガを資産化する意識があれば、
毎日のメルマガも格段に良くなっていくので、
自動的に文章力も上達します。



こんな感じで、とにかく自動化を先に考えながら、
日々の作業のクオリティを高めていく事が上達の秘訣です。

また、作るコンテンツも、
何かの特典にしたりする事も可能です。

なので、繰り返し使えるくらいのクオリティを毎回意識する事で、
それらがすべて、資産として生きてきます。

8：企画という売り方

では最後に、売り方について話します。

上で説明をしたように、

販売者<あなた

になるように売らなければ、リピーターは生まれません。

そこで、「企画」という売り方を推奨します。

具体的に企画とは、いわゆる、
プロモーションアフィリエイトといわれる手法で、
企画を特典として、教材に付けて販売する事です。

ニュアンスとしては、分かりやすく言うと、

これまでの特典⇒豪華対談音声セット付き

企画としての特典⇒メルマガチームで勉強しませんか？

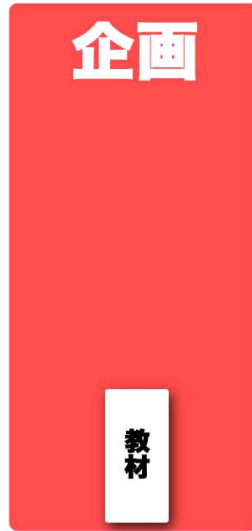
といった具合に、もはや特典というよりは、
特典がメインな販売手法です。

つまり、教材はあくまで参考書程度に使わせて、
メインはあなたが教えていくという手法です。

過去の販売形式



企画型販売形式



この手法をとる事により、
断然あなたに信頼を持ってくれるようになります。

言ってしまうえば、教材を決済方法として利用するくらいの勢いです。

これから、この売り方を基本として売っていきましょう。
もう、普通に特典を付けるだけで売れる時代ではありません。

よりリピーターを付け、他人と差別化出来る企画を打てるかが、
勝負です。

それでは、ここまで読んで頂きお疲れさまでした！

これらの基礎知識は非常に重要です。

この基礎知識が抜けていると、メルマガでは絶対に稼げません。

具体的な作業を引き続き教えていくので、
一緒に頑張っていきましょう！

それでは。