



デビル

ライティング



## ●はじめに

### 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

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

### ◆ 著作権について

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

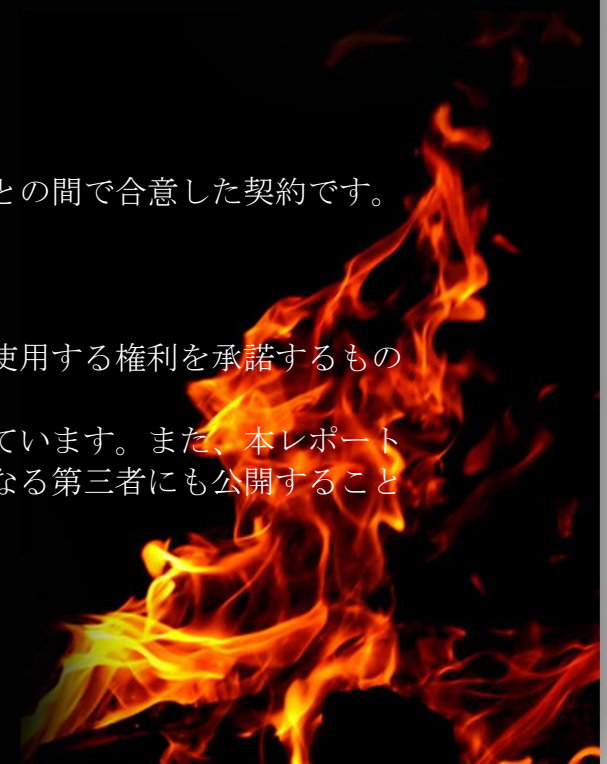
- ◇ レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。
- ◇ 本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

### ◆ 使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開すること





を禁じます。

第4条(損害賠償) 甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壱万円を乗じた価格の10倍の金額を支払うものとします。

第5条(その他) 当レポートに沿って実行し、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

### ご注意の案内

このPDFは今までの常識には無かった方法で進んでいきます。  
その方法とはクリックをして、進んでいくというものです。

昔、アドベンチャーゲームであったようなあんな感じです^^  
ゲーム感覚で進んでいきますので、是非楽しんでくださいね!

ページは順番通りに並んでいません。

ですので、マウスのスクロールボタンで、クリクリしてしまうとPDF内で迷子になってしまいますので、くれぐれも一気にクリクリしないで、そっと次のページにクリックして移動するようにして下さい。

PDFの上部にあります[表示]⇒[フルスクリーンモード]で見て頂けると、より見やすくなります。





デビルライティング

**Q1** アフィリエイトに一番大事なものは何か？

- A1** マインド・・・心構えちゅうもんだな
- A2** 集客・・・お客がいないとはいじまんないな
- A3** ブログ・・・今やもう主流だもんな
- A4** ライティング・・・売れる文章が無いとどうしようもないよな
- A5** ブランディング・・・やっぱブランド力があると強いよな

さあ、どれだ！！  
どれも重要なように思う。  
勿論全て重要だ。

これが正解だと思う番号を  
クリックしてください。

しかし、最優先はどれかと考えたら・・・





それを想像しながら、Q2に行ってくれ！

ここもクリックできますので指示に従ってクリックして下さい

Q2に進む . . . . . 他にも見たいならQ1へ戻る



おやおや、  
また 人が紛れ込んできたのかい！

そこのあんた！  
悪いことは言わない、この先を見るのは  
辞めたほうがいい。

何でかって！？

この先には悪魔が居るんじゃよ！

信じないならそれでもいいが、

ちゃんと警告したからな！！



だれだ！？

俺の世界に勝手に踏み込む奴は！！

しかし、うまそうだ

食っちゃもうか！！

おっおい！

ちっ逃げやがった。



だから、言わんこっちゃない。

言うこと聞かないあんたが悪いんじゃ！

残念じゃが  
もう、引き返すことは出来ない。  
奴に見られちまったからなあ。

あんたが助かりたかったら、  
クイズに正解して、ゴールまでたどり着くことだ。

最後に何が待ち受けているかは・・・

フェフェッフェ

自分の目で確かめてみることだな！！





ようこそ、悪魔の棲む世界へ

俺はあんたの道先案内人の 【松本 秀樹】 だ

ジョニーと読んでくれ！！

簡単だが、自己紹介をしておく。  
俺がどんな奴かわからなければ、あんたもやりにくいだろう

名は松本秀樹。

生まれは サンフランシスコ（向こうではシスコていう）  
育ちは日本の【首都 尼崎】

少々良いように言い過ぎたが、簡単に言えば・・・中年のおっさんちゅうこと！

あっそうそう、今のところは 関係ないやん！って突っ込むとこだからよろしく！！





こんな俺だけど、唯一自慢できることがあるんだ！  
真面目に聞いてくれるかな。

それは、「アホだということだ！」  
アホなくらい真っ直ぐな性格だという事だ。（誰だ？頭のこととと思ったのは！？）

ネットビジネスは3年前からしている。  
インフォプレナーとアフィリエイトの両方で活動している。

これが、俺の販売している商品だ

さくっとデザインマスター  
さくっとデザインマスター【極】（限定のみ）  
松本デザイナーズレポート（販売終了）  
ネット副業講座「マツモトヒデキ」

今回はあんたに楽しんでもらうためにこんな口調にしている。

気を悪くしたら、許してくれ！！





さてと・・・そろそろ始めるか。  
このレポートはいわゆるクイズだ。  
これを読んでくれたあんたが、退屈しないようにクイズ形式にしてみた

問いは全部で10問。  
全てには正解と不正解があって、正解するとポイントがもらえる。

正解は10点、おしいは 5点 間違いは0点だ。

各ページの正解だと思う番号をクリックしてくれ！  
そうすると、詳しい解説と、次の問題が与えられる。

その時に点数も書いてあるから、自分で足していってくれ！

その結果、あんたが70点以上なら 俺からとんでもないプレゼントを用意している。  
素晴らしい音声ファイルだ、私の塾でしか手に入らない極秘のファイルだ。

勿論、アフィリエイトの極意を生で話している。  
あんたがこのお宝を見た時の驚く顔が目に浮かぶようだ^^  
ハハハッきっとおったまげるぜ！！





このクイズを通して、俺は 今まで誰も語らなかったアフィリエイトの【真実】を  
あんたに公開する。

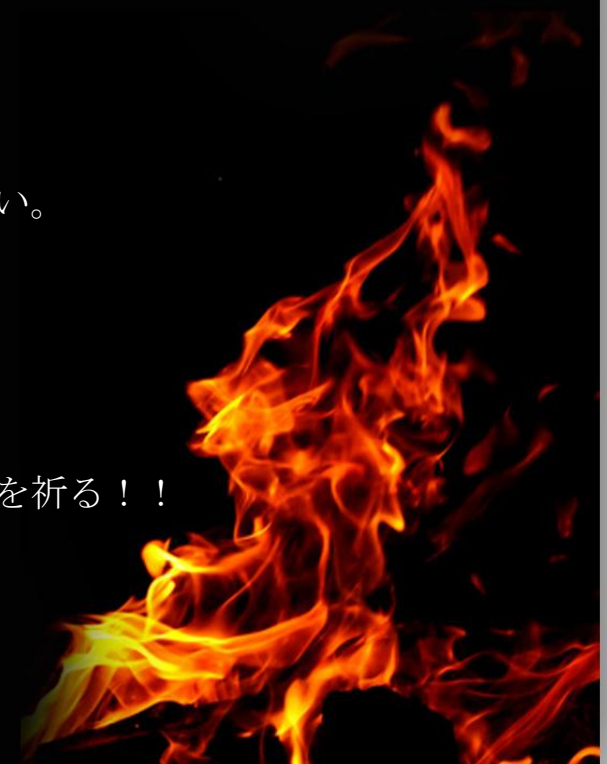
今まではジョークが多かったが俺もここからは真剣だ。

俺は自分の塾生を通じて、どれだけ多くの人々がひどい目にあっただのかを知った。  
だから、あんたの為に真実を伝えたくなった。

そして、全てを吸収して必ず稼いでくれ！  
あんたが稼げて、家族にご飯を食べに行く回数が1回でも増えれば、  
それが俺には何よりもうれしい^^

本来、あんたは赤の他人なんで、稼げようが稼げなからうが、どっちでも関係ない。  
しかし、俺自身が長く稼げなくて苦しみ、そして 大きなものを失った。  
だから、あんたにだけは同じ思いはして欲しくない。  
ただ、それだけだ。

まっあまりウダウダ言ってもしょうがないから、そろそろ 始めるか・・・幸運を祈る！！





**Q 1** アフィリエイトに一番大事なものは何か？

**A 1** マインド・・・心構えちゅうもんだな

**A 2** 集客・・・お客がいないとはじまんないな

**A 3** ブログ・・・今やもう主流だもんな

**A 4** ライティング・・・売れる文章が無いとどうしようもないよな

**A 5** ブランディング・・・やっぱブランド力があると強いよな

さあ、どれだ！！  
どれも重要なように思う。  
勿論全て重要だ。

しかし、最優先はどれかと考えたら・・・





**Q 5** お客からメールが来ない？ 何故なんだろう？

**A 1** 自分の文章がへたくそだから . . . へたくそにはメールは送らんでしょ。

**A 2** コンテンツが今一だから . . . 流す内容が今一なら、当たり前でしょ！

**A 3** メールを出さないから . . . 自分から出さないのに他人からくるわけないでしょ！

**A 4** 読者数が少ないから . . . 単に読む人が少ないだけだと思うよ！

**A 5** 作者のスキルが低いから . . . 作者のスキルが低いから、来ないだけだよ！

さあ、どれだ！？  
意外と難しいかもな ^^

ここは、解っているようで、解っていない人が本当に多い。  
この機会にゆっくり考えてみてくれ！！





Q2-A1 読者数 . . . . . 0点

読者数は確かに重要だ。

ブログにしろ、HPにしろ、メルマガにしろ、読んでくれる読者がいないと始まらない。

ただし、多ければ多いほど良いかというところでもない！

ここでは、ある営業マンの話をしてしよう！

山田営業マンは人脈をたくさん持っている。

それ故に1人のお客が買ってくれなければ、次のお客にただちに移る。

出ないと、時間がもったいないからだ。

それとは反対なのが、佐藤営業マン

この佐藤は人脈が1人しかいない。

故に全ての時間をその一人につき込んで、何とかその一人に買ってもらう努力をする。

そして、言うのだ！

「私にお客を紹介して下さい。」と . . .





その結果、人脈の【たて堀】が進む。  
全ての時間を1人に費やしているので、もちろん お客との信頼関係も深い。

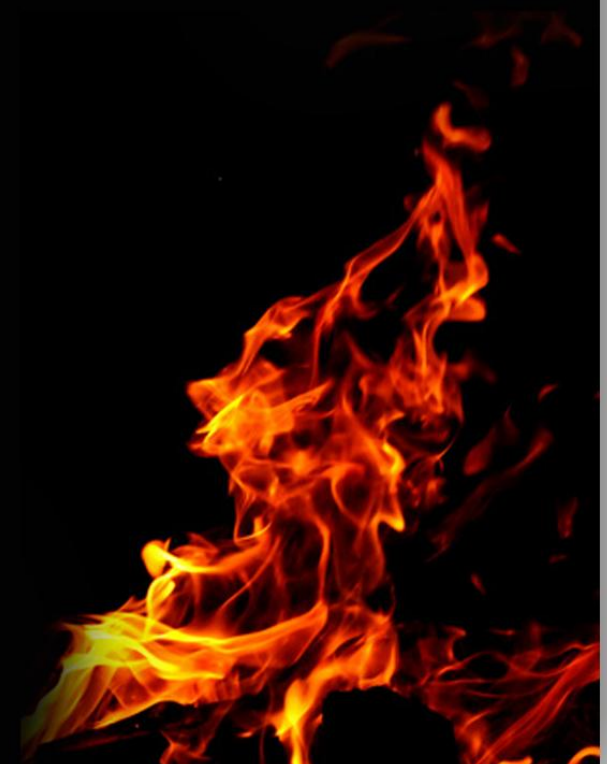
ネットビジネスに話を戻すが、山田式は読者がたくさんいて1度きりしかお客が買ってくれないタイプ  
いつもお客を獲得する努力が必要で、お客との関係も浅い。

その逆の佐藤式は、リピーターがどんどんついて、少ない読者でも商品は売れていく。  
更にお客との関係も深い。

さあ、どちらの営業マンにあんたはなりたいのか？  
もう、答えは解っているだろう。

これも、ネットビジネスの嘘の一つだ。  
読者数は多いに越したことはないが、少なくとも成功することはできる。  
他が気になるならQ2に戻ってくれ！

[Q2](#)へ戻る





**Q1-A4** ライティング …… 10点

ライティング、おめでとう！これが正解だ。  
そうだ、確かにライティングは簡単ではない。

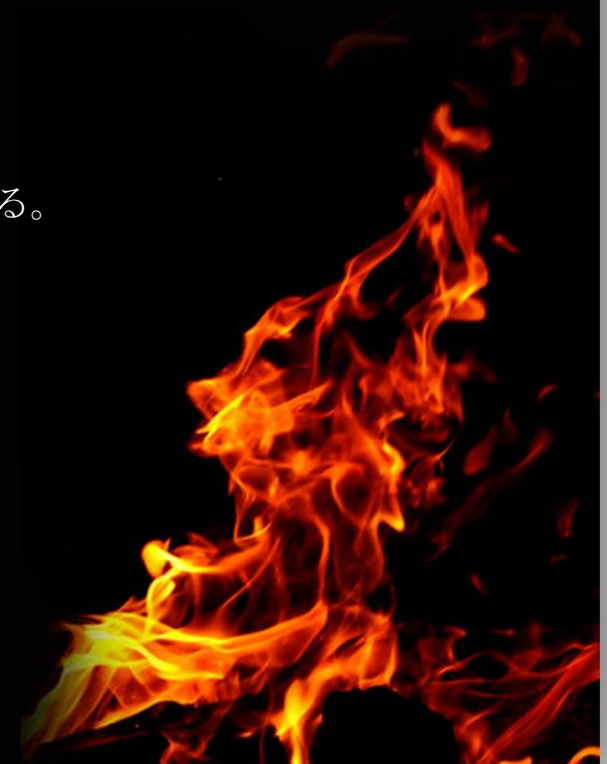
しかし、よく考えてほしい。

どんなに売れないブログをたくさん持っているより、  
売れる文章のブログが1つあれば、後はアクセスを集めるだけで良い。

例えアクセスが少なくても、  
その文章が【売れる文章】なら商品は確実に売れていく。

メルマガなんて、ライティングの良し悪しで結果が変わるのは目に見えている。  
PPCでのアフィリエイトなんて、文章が短いだけに顕著だ。

だから、1番にライティングなのだ。





しかし、単純にライティングと言っても、いろんな要素がある。

セールスレターのライティング、メルマガのライティング、  
ブログのライティング、PPCのライティング。

詳しくは後で記述するが、全てに共通する最重要項目も確かに存在する。  
それが何かわかった人が成功を収めているという事実をここではお伝えしておこう。

では、もう一つ重要なものがある。  
それは、さっきのライティングとは別の物なのだが解るだろうか？

それを想像しながら、Q2に行ってくれ！

[Q2に進む](#) . . . . . [他にも見たいならQ1へ戻る](#)





**Q 3** ネットビジネスの3種の神器と言われるあと一つはなんだろう？

この3種の神器はあくまで俺の主観だ！！  
しかし、3年間悩み続けた結果導き出したのもなので、間違っていない。

今まで、【ライティング】、【属性】ときた、あと一つだ！！  
頑張れ！！

**A 1** 読者目線 ……先生なんだし、流行に敏感なら読者目線はいらなかな？

**A 2** 流行 ……やはり流行かな、流れには勝てないよな。

**A 3** 才能 ……才能はすべてを制するよな。

**A 4** 学歴 ……どんなものでも学歴だよ！言葉に重みも出るよな。

**A 5** お金 ……金に物を言わせれば、出来ないことはない！！

さあ、どれだ！？  
ここも簡単すぎたと言え、簡単だな^^





Q 6 アフィリエイトとは、どんな仕事なのか？

A 1 物を売る仕事 . . . 稼がなきゃ意味ないよな、その為には売らなきゃ

A 2 必要な人に気付かせる仕事 . . . 気付いていない人にこれだよ！って教えてあげることかな

A 3 必要ないよ！と気づかせる仕事 . . . 煽って売りたいくないので . . .

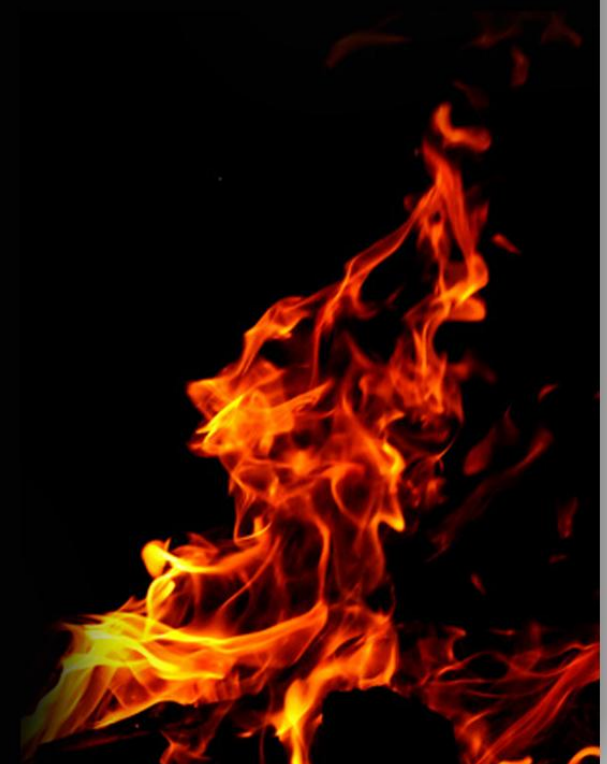
A 4 人をだまして売りつける仕事 . . . 気付かない人が悪いと思うよ

A 5 怪しい仕事 . . . ネットで稼げるなんて怪しすぎる。

さあ、どれだ！？

実は、頭では分かっているけど、事実やっている人は多い。

ズバッと切るのだから、楽しみにしててくれ！





Q10 俺が本当に伝えなかったことは何なのか？

A1 アフィリエイトは良いことだ

A2 売り込みの罪悪感をどうやって消すのか？

A3 肝心なのはイメージさせること

真実は実にシンプルだ。

ここを多くの人が隠すので、このレポートを読んだ人には理解して欲しい。





Q2 - A3 スキル . . . . . 0点

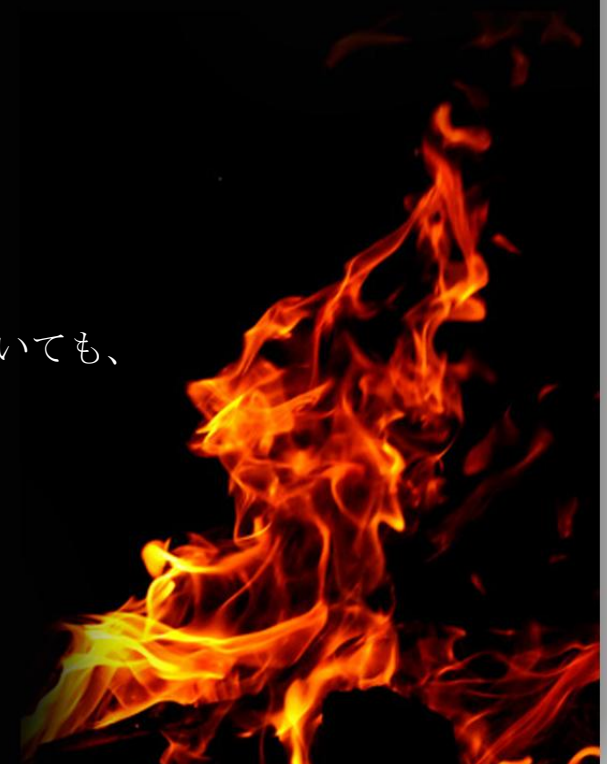
スキルとは技術とか知識とかそういうものだ。  
しかし、そんなもの初めから持っている人なんて誰もいない。

じゃあ、聞こう！  
仮にあなたがプログラマーだとして、ネットでのHP作成技術などを持っていたとして、稼げるだろうか？

答えは NOだ！

いくらスキルがあっても稼げない人は山ほどいる。  
稼ぐ本質が解っていないのだからスキルなんて何の役にも立たない！！  
ノウハウコレクターがいい例だろう。

ブログ作成のスキルや、その他の登録方法など、知識としてはふんだんに持っていて、全く稼げない。っていうか稼いでいない。





ここでも解るように  
稼ぐ＝スキルアップとはならないのだ。

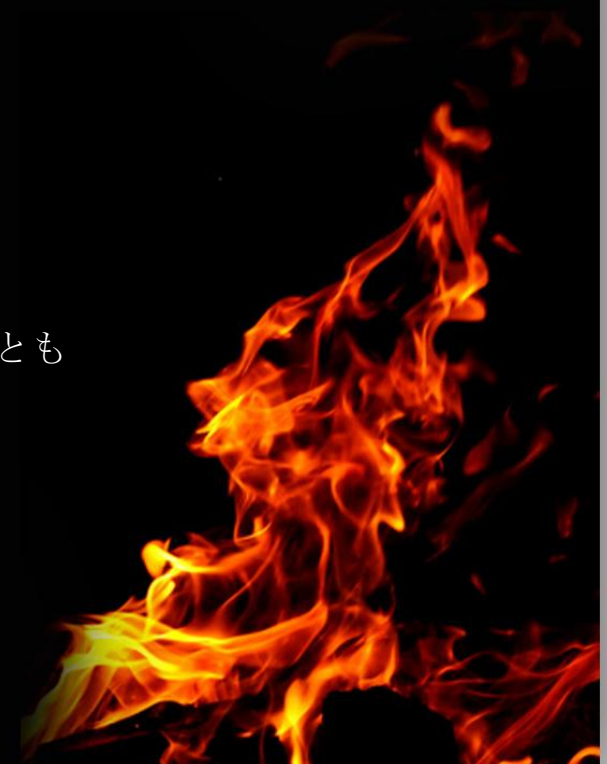
ちなみにメルマガの場合は、特殊な場合を除いて、  
あなたのスキル以上の人はあなたのメルマガを読まない。

そう考えると、スキルアップ＝読者になる枠を広げるという事にはなるかも知れないが、  
スキルがアップすればするほど、読む人も目が肥えてくるし、生半可な知識では、  
飽きられるだけだ。

だから、スキルアップ＝収入アップ にはならない。  
せっかくスキルアップするのなら、緻密な検証を重ねて、全てにデータを取り、  
そのデータに基づいて、行動すれば、また違った世界が見えてくる。

実際の検証結果に人は弱いという事も、ここでは知っていて欲しい。  
インターネット特有の言い回し方などを知れば知るほど、言葉に幅が出てくることも  
ここではお伝えしておこう！

[Q 2](#) へ戻る





Q 2 - A 5 人脈 . . . . . 0点

人脈も重要だ。しかし 1番ではない。  
良く多くのアフィリエイターが人脈は必要だという。  
確かに人脈は必要だと思う。

しかし、考えてほしい。  
では、人脈さえあれば 稼げるようになるのだろうか？

答えはNOだ！！  
理由は、人脈を全く持たないサイトアフィリエイターで、稼いでいる人も居るからだ。  
事実、私はそういう人を何人も知っている。

色んなことが解らない時に聞いたり、商品のオファーをお願いしたりする時に  
人脈は必要になる。

しかし、そういうものが不必要なアフィリエイトをしている人には、  
全く不必要なのである。





誤解を招かないように書いておくと、  
「いない」と言っているのではない。

同じ志を持った仲間がいるという事は本当に心強いし、何より楽しい！！  
故に人脈が無いのなら あるほうが良い。

ってか、作るべきだ！！

しかし、1番では無いのだ。  
ここをしっかりと理解して欲しい。

人脈とは、こちらに都合のいい人間関係ではない！  
だから、良い人脈を継続したいのならば、定期的にメールのやり取りをする必要がある。  
自分の都合のいい時にだけ、メールを出すものではない。

それと、メールを出すときには、相手が答えやすいように  
相手の立場に立って考え文章を構成して欲しい。

[Q 2](#) へ戻る





**Q1-A3** ブログ . . . . . 0点

ブログ、今では本当にメジャーになり、たくさんの人がやっている。

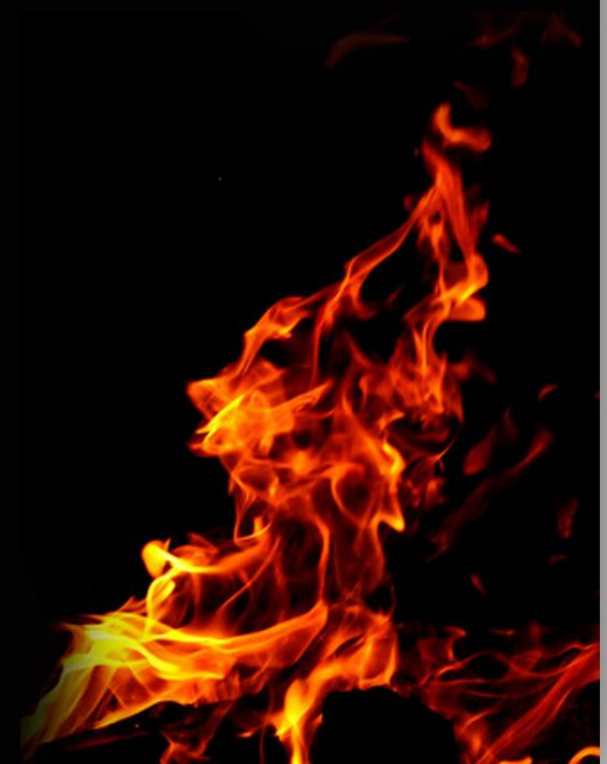
記事を大量に書いたパワーブログや、被リンク集めのサテライトブログなど、使い方も様々だ。

確かにブログがあれば、収益が加速する可能性は大いにある。  
しかし、ブログの質が悪ければどうだろう！

全く売れる気配0のブログをいくら量産しても、売れるわけがない！  
更に言えば、ブログが無ければアフィリエイトは出来ないのか？  
そんなことはない。

事実、俺は 4度ブログを作ろうとしたが、挫折した（泣）  
あのブログ独特のルールが大嫌いなんだ。

そして、とりあえずブログは諦めて、ブログの代わりにPDFで代行をした。





意外とメルマガとPDFだけでもアフィリエイトは出来るのだ。

まあ、いずれまたチャレンジしていつかは克服しようと思っている。  
さらに、最近では1検索につき、同じドメインは2つまでしか表示されない。

それ故に素人がそう簡単にスーパーアフィリエイターに勝てるわけがない。  
まあ、そういう理由で、多くの人がワードプレスに乗り換えだしているのだ。

ブログは作れば資産になるというが、所詮は無料なので、いつなくなるか解らない。  
そういうリスクも持っている。

しかし、今の状況では ブログの量産が資産になることは間違いない。  
でも、【量産する＝稼ぐ作業】 と考えるのはあまりにも危険である。

売れないブログをいくつも作ることにより、  
そのうち売れるブログが出来上がってくるという考え方も確かにはあるにはある。

[Q 1](#) に戻る





Q3-A1 読者目線 . . . . . 10点

おめでとう！ これが正解だ！！

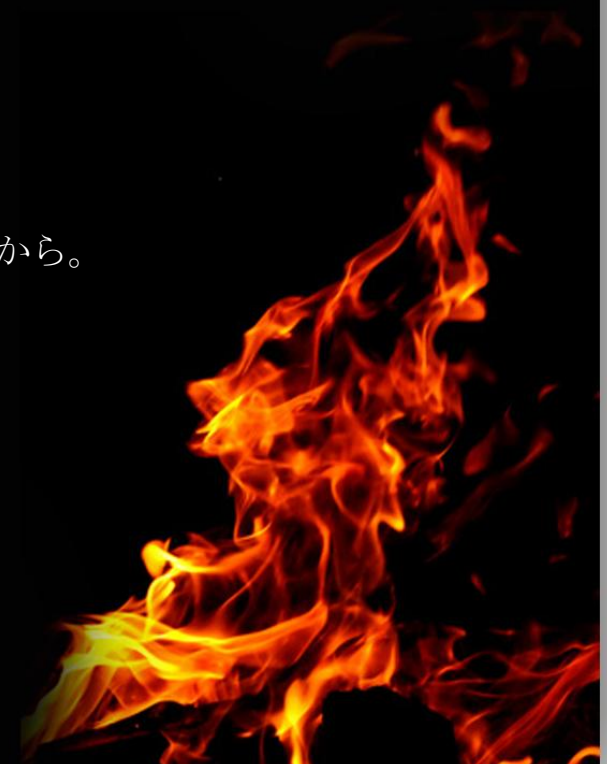
どんなにいい商品でも、それがお客の為になるものであって、  
なおかつ、【お客の目線】で語られていなければ、その商品は売れない！

だから、あんたのサービス全てにおいて、【お客の目線でしてみる】という事をしてほしい。

有名な話では“ダイソンのサイクロン掃除機だ”  
機能や性能は断トツで素晴らしかった。

しかし、売れなかった。なぜだろう！？  
それは、性能が素晴らしくても 【価格がお客の目線で設定されていなかった】から。  
そうだ、高かったのだ！！

ダイソンも価格を引き下げようと努力した。  
しかし、引き下げには時間がかかってしまい、その間に国内の電機メーカーが、





似たような性能で、安いサイクロン掃除機を販売してしまったのだ。  
もちろん、お客は安いサイクロン掃除機を買った。

故にダイソンは、優秀な技術を持っていたにも関わらず、大量のお客を獲得できなかった。  
もし、あの時 お客の目線で商品が売られていたなら、  
今頃はダイソンの掃除機で市場は溢れていただろう！

同じような話は実はどこにでも転がっている。  
居心地の悪い居酒屋など、店主の都合で作ってあるので、お客は少ない。  
しかし、お客の目線で作られた店は居心地も良く、ついつい長居してしまうものだ。

あんたにも経験があるだろう！  
どんな商品もお客の目線まで下りて行って、メリットやベネフィットを伝えなくてはならない。

その逆もしかりだ。  
良くない場合もお客の目線に下りて、考えることにより、  
何故良くないのかが明確にわかる場合も多い。お客を侮ってはいけない。

Q 4 へ進む . . . . . 他も見たいなら Q 3 へ戻る





Q3-A5 お金 . . . . . 0点

ここは私も悩んだところだ。  
お金があれば、どんなことでも外注に出すことが出来、成功には限りなく近づくことも可能だ。

しかし、大金を払って得た外注も明確に指示を出さなければ、全く意味をなさない。

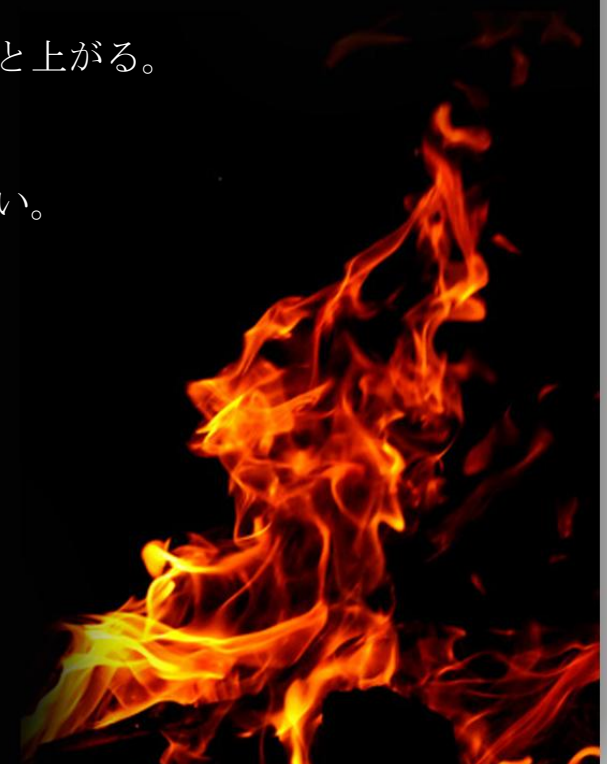
人を自分の思い通りに動かすという事は容易ではない。

しかし、もっと大きな金額を積み上げれば、全ての責任者を雇う事も出来る。  
この時は莫大なお金が掛かるかもしれないが、そうすれば、成功する確率はぐっと上がる。

事実、こういうことが出来る人は稀だと思うので、今回の回答には含んではない。

その結果、こういう結果にさせて頂いた。

ネットビジネスには、様々な作業が存在する。





それら、全てを自分一人でこなしている場合、ビジネスとしてのスピードに欠けて、成功を逃すことも多くなる。

だからと言って全てを外注に頼むのでは無く、頼む場合も的確な指示が出来るように、正しい知識と方向性だけは 持ち合わせていたい。

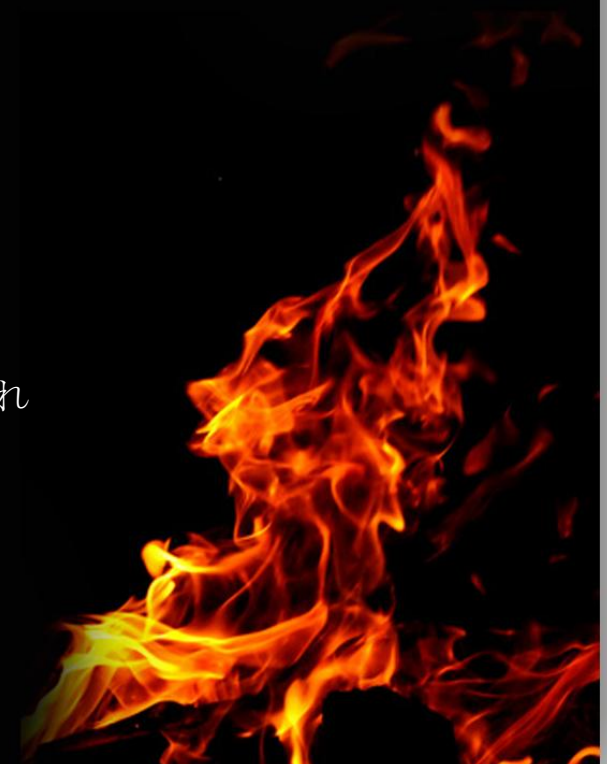
その結果、外注を自分の思うように操作することが出来て、成功へ一気に近づくのである。

ホームページ制作などがいい例で、お金を払えば【いいページを作って貰える】  
というのは大きな間違いだ。

業者はお客が無知なために法外な金額を吹っかけてきて、その割には何の効果も発揮しない粗悪なホームページが出来上がってしまう。

この事からも解るように きちんとした知識を持った上で、外注に依頼をしてくれ

**Q 3** へ戻る





Q 6 - A 2 必要な人に気付かせる仕事 . . . . . 10点

おめでとう！！これが正解だ。

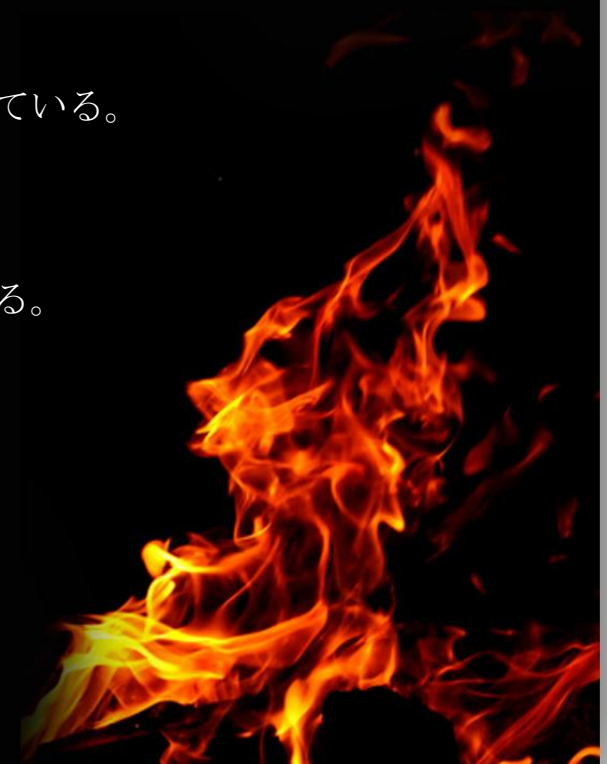
ビジネスの原則として必要な人に必要なものを届けるというのは当たり前だ。  
しかし、多くの人が必要なものに気付いていないのだ。

言い換えると自分の不都合に気が付いていない人が多いという事だ。

リアルの世界で言い換えると、  
アフリカに住んでいる人は自分のことをとても不自由だとは思っていない。  
生まれた時からそう育ってきたし、周りもそうなので、それで当たり前だと思っている。

しかし、テレビなどを見たり、海外に旅行したアフリカ人は  
自分の村に戻った時、いわゆる他の世界を知った後に自分の生活の不自由さを知る。

それと同じように多くのお客は今まで、同じような生活をしてきているので、  
その生活がいかに不自由で、不都合の多いものかを知らない。





アフィリエイトの仕事というのは、商品を売るのではなく、その商品がお客の為にどれだけ有意義で、ためになる、効果のある物だと、気付かせるために商品の良さを全力で伝えていくことだ。

その結果、お客様がその商品を買って、そして お客様がその商品の効果を得られたときに初めて、販売者に感謝をするのだ。

「良い商品にありがとう」と。

だからアフィリエイトの本当の仕事というのは、良い商品を見つけて、自分のお客にお客の目線で、その商品がいかにお客に役に立つもの、悩みを解決するものであるという事を全力でお伝えする仕事なのだ。

その結果、感謝の対価として 報酬を頂いているのだ。巷では間違った手法や方法が溢れかえっているが、本来はお客の為になり、お客に感謝されながら報酬を得ることが出来るので、こんなに素晴らしいビジネスは他には無いのである。忘れないでいてほしい

[Q 7](#) へ行く . . . . . [他も見たいから Q 6](#) に戻る





Q3-A4 学歴 . . . . . 0点

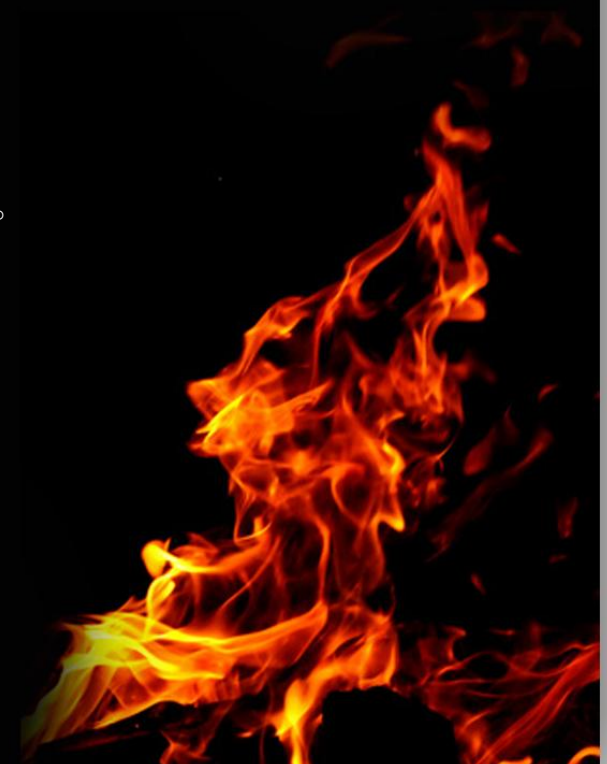
学歴ほど、ビジネスに役に立たない物はない！  
学歴の高い人ほど、プライドも高い。

更には自分の中に確固たる理論があるので、それを曲げてでも行動しようとはしない。  
自分が納得しなければ、行動しないのだ。

多くのことを考えて正解に導くのに確かに知識は豊富なほうがいい。  
その方が間違った回答を選び出すリスクも減るし、何より、悩んだ時の選択肢が多い。

故に学歴とは、  
1つの困難にぶつかったときに、正解に限りなく近い選択肢をより多く、  
見つけることが出来、その結果、間違った方向に行く可能性を減らす効果はある。

しかし、前記した通り、プライドが高いのだ。  
故に頭でばかり考え  
て行動しない！





その反面、頭の悪い人は、考えることが出来ない。  
その結果どんなことでも行動するしか道はなく、間違いや失敗も多い。

しかし、人間とは不思議なもので、机上の空論より、  
失敗を重ねるほうが より正解に近い答えを導き出すのである。

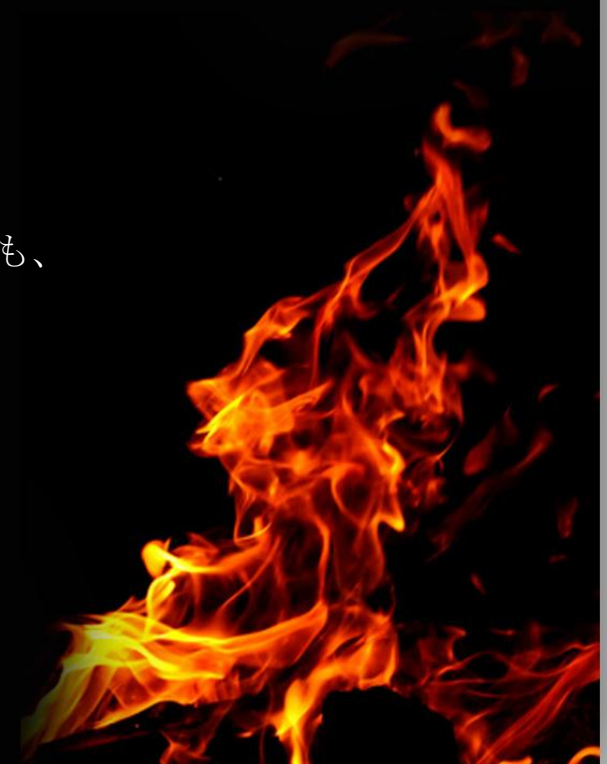
現場で覚えた知識や感覚が行動することによって、どんどん磨かれていくのである。

時にこの感覚というのは知識よりも重要で、  
この感覚が優れているほど、世の中を上手く渡っていく傾向にある。

知識ばかりで行動しない人は、この感覚が鈍い。  
故に成功しているときは何も感じないのだが、次第に間違った方向に進んでいても、  
感覚が発達していないために、その間違いに気が付かないのだ。

気が付いた時には問題が大きくなって取り返しのつかない場合も多い。

**Q 3**へ戻る





Q1-A2 集客 . . . . . 5点

集客に悩む人は本当に多い。  
事実、お客さんが全くいなければ 商売は成り立たない。

では、何故5点なのか？  
リアルの世界に置き換えて考えてみてくれ！

あんたは車を販売したいとする。  
そこで、あんたの店にお客さんを1000人連れてきた。  
しかし、あんたが販売したい車は 【ボロボロの車】 だった。

その車は売れるだろうか？

答えは NOだ！

勿論、連れてくるお客様を1万人、10万人と連れて来れば、変わった人が買って行くかも知れない。  
しかし、今のままだと効率が悪すぎる。  
だから、5点なのだ。





集客にお金と時間ばかりが膨大にかかりすぎて、その割には商品が売れないという現象が起こる。

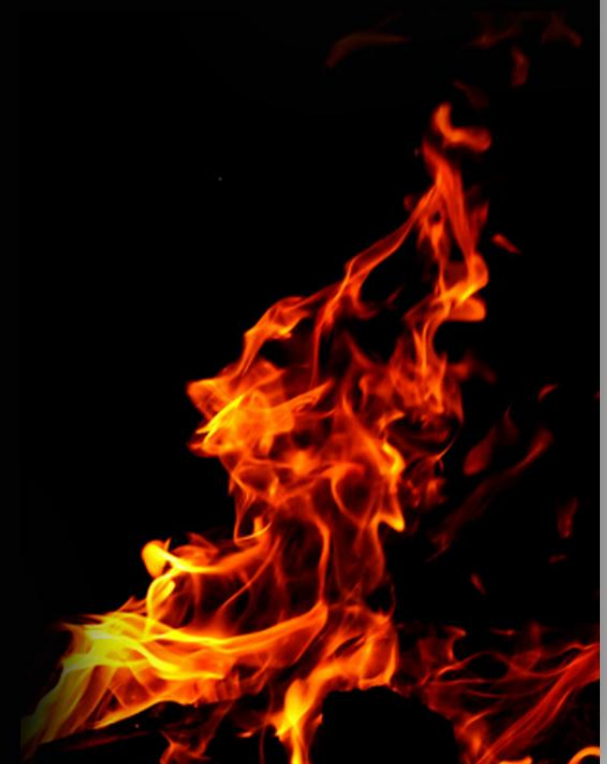
当たり前といっちゃ当たり前なんだが、多くの人はこの事実気付いていない。  
本当に残念だ。

という事で最優先ではない！

集客（アクセス）は本当に大事だ。  
でも、1番ではなく2番なんだ。  
このことをしっかりと理解して欲しい。

ここまで読んだ人には正解が解ったと思うが、  
不安な人はもう一度、Q1に戻って正解を探してみてください！

**Q1** に戻る





Q 4 - A 1 必要 . . . . . 5点

ここは多くの人が勘違いしているところだ。

「信用が無くては物は売れない！」それは 嘘である。  
何故か！？

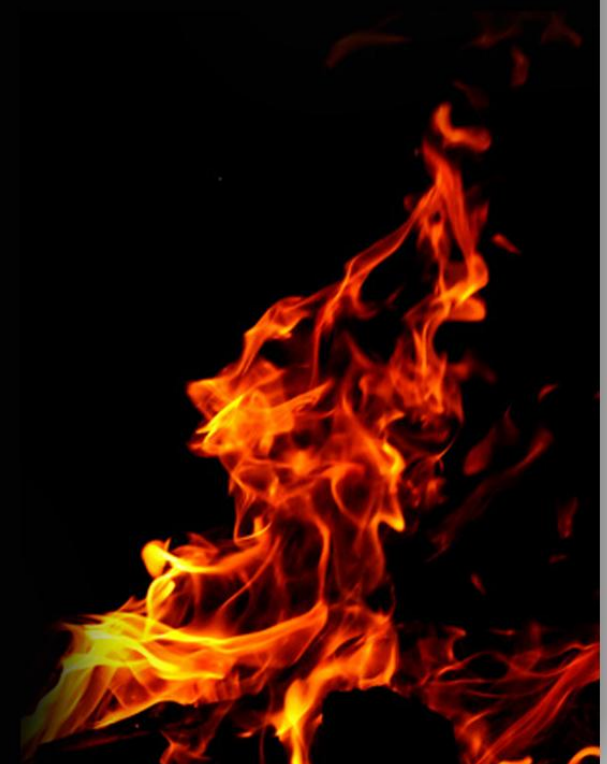
逆から考えるとすぐに理解できる。

では聞こう！

信用だけあれば、商品は売れるのか？

答えはNOだろう！

事実、商品を売るのに信用は全く【無関係】だ。





無関係という用語弊があるが、なくても商品が売れるという事をここでははっきりと認識していて欲しい。

それなのに何故、5点なのか？

というと、属性に合わない商品が無理やり売る場合や、偉い人が勧めたからなどという理由で、商品を購入する場合があるからだ。

故に信用とは、無くて商品も売れるが、無いよりはあったほうが良い。というくらいの認識でいてくれ。

特にこの信用は、最初の物を買う時には余り関係ないのだが、商品をリピートして買う場合には、大きく影響を及ぼす。

人脈のたて掘りでも説明したが、この人脈のたて掘りをする場合、信用は絶対的な条件となる。忘れないでいてくれ。

[Q 4](#) へ戻る





Q 4 - A 3 無いよりあるほうが良い . . . . . 10点

これが正解だ。  
無くてもお客は商品を購入するという事を知って欲しい。

私が言いたいのは、人を騙せ！と言っているのではない。  
良く、新米のメルマガ作者などがいう言葉として、

「まずはお客との信用を付けなきゃ駄目だ。」等という。  
しかし、そこには大きな間違いがあるのだ。

確かに信用は無いより有るほうが良い。  
しかし、信用があるからと言って、商品が売れるとは限らないのだ。

だから、稼ぐための作業として、  
信用を付けることが1番では無い。

言い換えると、信用を付ける＝稼ぐ作業 では無いという事だ！！  
ここを、間違っている人が本当に多い。





お客がリピーターとなって、何度もあんたから商品を買う場合には、信用は絶対的な条件となる。

しかし、信用だけでは商品は売れないのだ！！

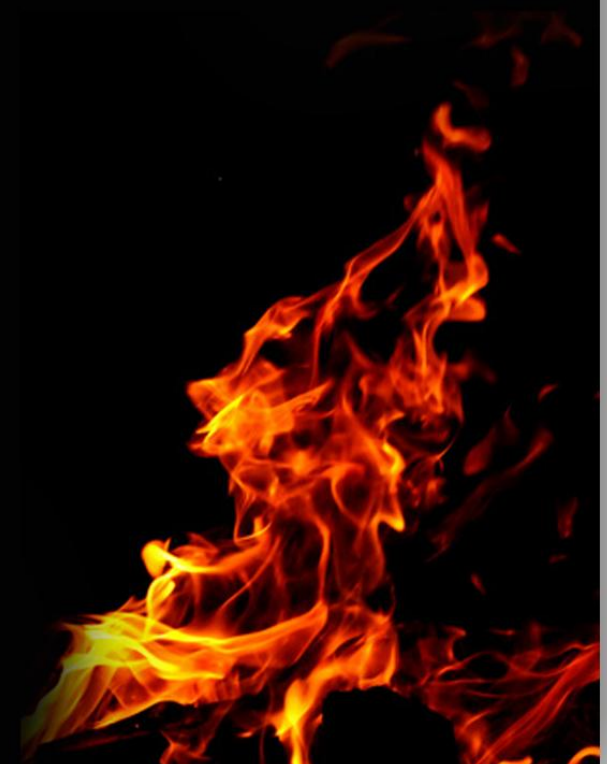
それよりもお客に買ってもらうために、言い換えれば、稼ぐためには もっとも重要なものが存在する。

これ無くしては、あんたから商品が売れることは間違いなく無い！！このことについては後できちんと説明するので、

ここでは、信用があれば商品が売れるという、間違った認識をすべて忘れて、信用がある＝商品が売れるでは無いということを明確に理解して頂きたい。

ただし、人脈のたて掘りをする場合（リピーター）は別である。

Q 5 へ進む . . . . . 他にも見たいなら Q 4 へ戻る





Q5-A1 自分の文章が下手くそだから . . . . . 0点

お客からメールが来ない理由として、  
本気で自分の文章が下手だからなどと思っているのなら、  
今すぐに考え方を改めたほうが良い。

お客は上手い文章が好きなのではない！

あんたの属性にあったコンテンツをきちんと読者の目線で文章を書き、  
そして、その商品やあなたの想いを明確に【伝達】することが出来たならば  
あんたの濃いお客は必ず出来るだろう！

お客も馬鹿ではない！  
あんたの文章が上手くないのなんてとっくに解っているはずだ。

しかし、一生懸命なあんたを見て、  
応援してくれるのだ。





更にはありがたいことにその文章の下手ささえも、可愛いなどと、思ってくれる。その下手ささえもメリットとなってしまうのだ。

故に、文章の上手いや下手なんてものは、読者からのメールを送る基準には全く関係ない。

あんたの熱意が伝わっている文章なら、例えそれが小学生レベルの文章でも、何ら問題はない。

むしろ、かしこまって学者みたいな文章より、よっぽどマシである。

だから、お客からメールが来ない！と思うのなら、原因は文章が上手いとか下手とかではなく、それ以外の理由が必ず存在する。もし、あんたが文章が下手だからという理由で悩んでいるなら、今すぐにその考えは捨てるべきだ。

[Q 5](#) へ戻る





Q 4 - A 2 不要 . . . . . 5点

この採点の仕方に疑問を抱く人も居るかもしれない。

事実、物を売るために信用は【無関係】なのだ。

かといって、完全に不要かと言えそうではない。  
「無いより、あったほうが良い」という認識だ。

飛び込みの営業マンは、初めて会った人に高額な商品を販売する。  
今回はそれ自体を良いとか悪いとか言っているのではない。

初めてあった人を信用などしないという例として出しているだけだ。

更には、ネットで良くあるセールスレター  
その作者のことをあなたは信用して買ったのだろうか？

全くその作者のことを知らずにどこかでその広告を目にして、





その結果、心を惹かれて購入したのではないだろうか？

決してその人を信用したのではないと思う。

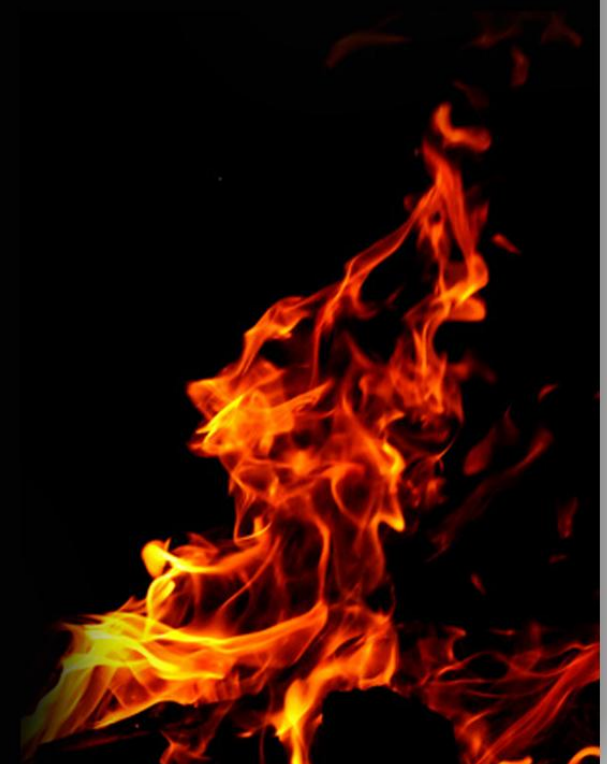
その辺から考えても、人は信用が無くても物を買うのである。

ただし、付け加えておくと、その人から初めて物を買う場合だけである。  
初めて買った商品が凄く粗悪で、信用を落としてしまったならば、

もう、あんたからお客は物を買う事はないだろう！

お客がリピーターとして商品を買う場合、  
信用は絶対的な条件となることを忘れないでほしい・

Q 4 へ戻る





Q5-A2 コンテンツが今一だから . . . . . 5点

これは、メールが来るとか、来ないとかいう以前の問題で  
もっと大きな致命傷だ。

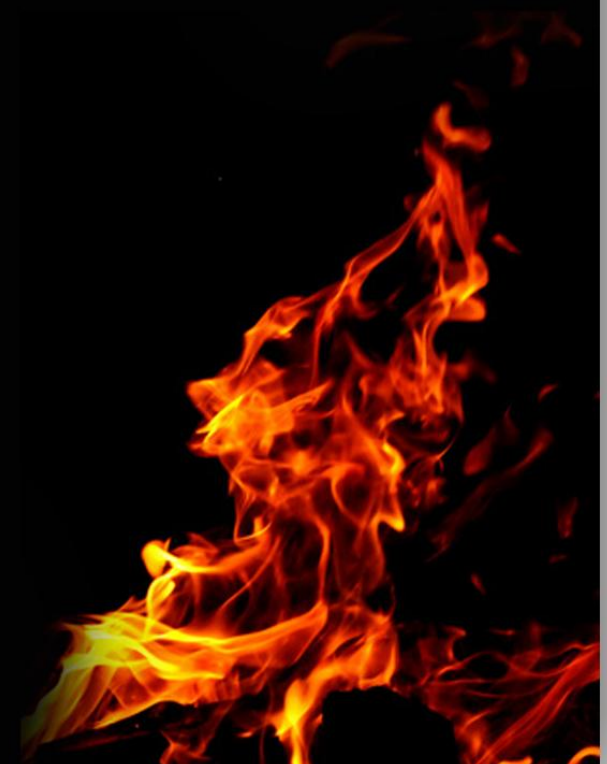
読者は、コンテンツを楽しみに読んでいるのである。  
これは、メルマガでもサイトでも全く同じ。

だから、このコンテンツが面白くない！というのは、  
あんたの媒体を読む理由がなくなるのだ。

その逆で、文章がど下手でも、キッチリとお客に伝えることが出来て、  
その上、コンテンツが面白ければ、かなりの確率でお客はつく。

そのコンテンツの質が高ければ高いほど、お客はあんたを【先生】と認識して、  
質問メールを送ってくる場合もある。

そういう理由から、今回は5点なのだ。





だから、あんたが稼ぎたければ、コンテンツの充実は必要不可欠だ。  
ここで押さえておきたいのは、あんたのスキル以上の人は特別な理由以外は  
「あんたの媒体を見ない！」という事を理解していて欲しい。

そう考えると、コンテンツの質を上げることは、読者層を広げることになり  
あんたの収入を加速させる可能性が高い。

コンテンツの充実はあんたの媒体の運命を左右するが、  
読者からのメールが来るとか、来ないとかの直接的な問題ではない！

それ以外にもっとちゃんとした理由が存在する。  
この事実によくの人が気付いていない。

ここが解らない、理解できない限り、あんたにメールが来ることはない。  
理由が解らないのであれば、もう一度Q5に戻ってじっくり考えてくれ！

Q5へ戻る





Q5 - A4 読者数が少ないから . . . . . 0点

読者からのメールが来る、来ないに読者数は関係ない！

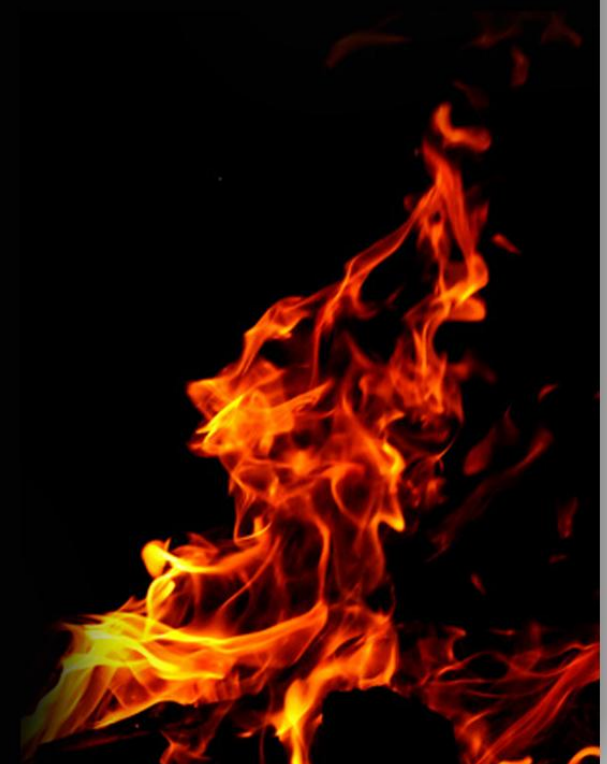
例え読者が数十人でも、メールの来る人には来るし、  
その逆で幾ら数万人の読者がいたとしても、来ない人には来ない！

そのことから解るように読者からメールが来ないのは、読者数ではなく  
それ以外の明確な理由が存在する。

しかし、多くの人がこの重要性に気が付いていない。  
更に気が付いているにも関わらず、アクションを起こさない人も多い。

アフィリエイトで読者やお客に商品を販売する基準として、  
読者からのメールが来るのか、来ないのかを基準とする人も多い。

しかし、私からすれば、この考え方はある意味正解かも知れないが、  
本当の正解ではない。





ある意味正解と書いたのは、メールを貰うためには、メルマガやブログが確実に読者に読まれる必要があるからだ。

確実に読まれるためには、読者に有益なコンテンツがお客目線で配信できているという事だし、なおかつ、読者に認知されているという事になるからだ。

しかし、これだけでは本来は不十分なのだ。  
だから、読者からメールが来ないからと言って、読者数を増やしても、明確な原因を解決できていないので、意味をなさない。

たまには来るかもしれないが、継続的にメールが来ることはないだろう！

良く、読者数だけが多くてもメルマガなどが反応が悪く 媒体として効果をなさない場合も同様な理由がある。

もう一度良く考えてほしい。

[Q5](#)へ戻る





**Q 2** Q 1 と同じくらいアフィリエイトに重要なものがもう一つあるんだがわかるかな？

**A 1** 読者数 . . . やっぱ読者数でしょ！数には勝てません^^

**A 2** 属性 . . . 属性は無視できないでしょ！

**A 3** スキル . . . 何事もスキルが無いとプロにはなれんよ

**A 4** S E O . . . 検索で見てもらえなかったら意味ないでしょ！

**A 5** 人脈 . . . 困ったときの人脈でしょ！

さあ、どうだ？  
ここは意外と簡単なのではないだろうか？

もし、ここで迷うようだったら もう一度Q 1 から 考え直したほうが良い。  
それぐらい簡単だ。

でも、意外とわからない人も居るのかも知れないな。





**Q5-A5** 作者のスキルが低いから . . . . . 0点

これも、他の理由同様、間違いである。  
もし、あんたのスキルが低いと思うなら更に勉強すれば良いだけだし、  
それにメルマガやサイトを作っている時点で、それ以下のスキルの人は存在する。

今までにメルマガやブログをやったことない人は、もっとたくさんいるはずだ。

幾らあんたのスキルが低くてもそういう人たちが居るのだから、  
もし、スキルの低さが理由ならメールは必ず来るはずだ。

しかし、来ないというのは 他に明確な理由があるからに他ならない。

一刻も早くその事実に気付いて欲しい。

あなたの媒体が致命傷を負って、死んでしまう前に。





悲しいが、多くの人々が未だに勘違いをしているのも事実である。

何度も言うが明確な理由が存在する。  
その理由を解明しない限り、読者からメールが来ることはない。

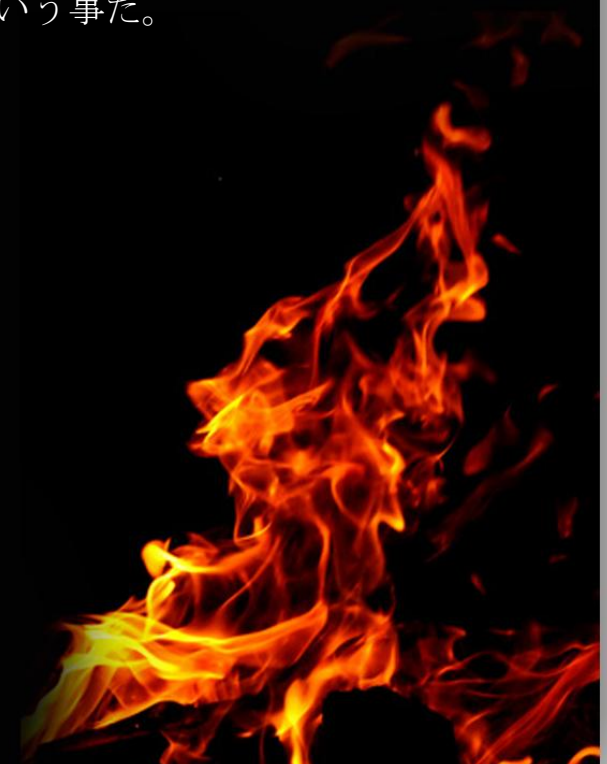
一見、メールが来ないというのは大した問題ではないと思われがちだが  
そんなことはない。

メールが来ないというのは、媒体自体が機能していない可能性が高い。  
メールが来るという事はそれだけお客があんたの媒体を【真剣に】読んでいるという事だ。

そして、あんたを先生と認めて、質問メールが来る。  
このような理由から、メールが来るようになると  
有料商品の販売が出来るサインだという人が多いのだ。

理由が解らなければQ 5に戻って真剣に考えてほしい。

[Q 5](#)へ戻る





Q3-A3 才能 . . . . . 0点

才能のある物だけが成功するなんて、本気で思っているのだろうか？  
才能のある物は確かに成功する確率が高い！

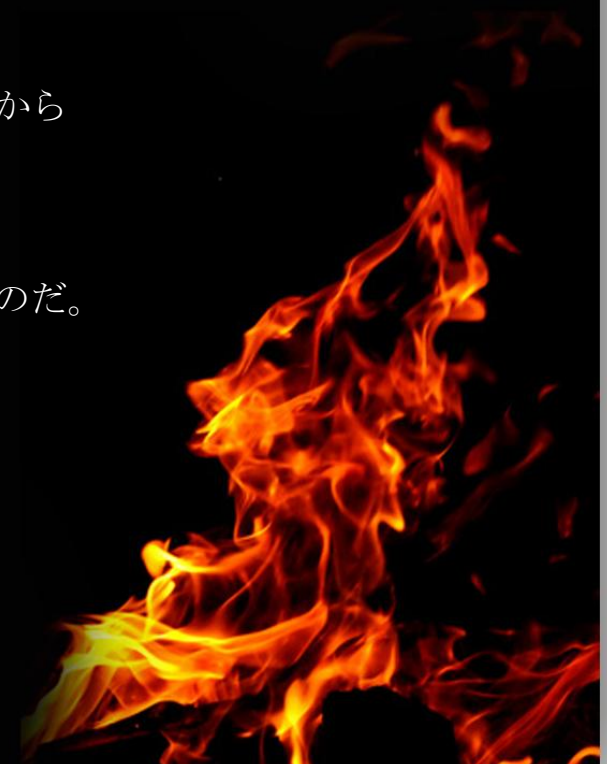
しかし、それだけでは上手くいかないのもビジネスだ。

才能のある物は、やることすべてが才能の恩恵で上手くいく。  
その結果、何故 上手くいっているのかが分かっていない。

故に努力することを怠り、天狗になってしまう。  
その結果、【できない人の気持ち】が解らずに 常に強気で今まで上手くいったから  
というような曖昧な理由でビジネスを遂行することが多い。

その結果、大きな壁にぶつかっても、その壁の大きさすら気づかない場合があるのだ。

歴史が事実を証明してくれている。  
偉大な発明家や偉人たちは、才能があったから成功したのではない。





才能よりも、絶え間ない努力をした結果、ある種の才能が開花して、その結果、大きな成功を掴むことが出来たのだ。

努力なくして、成功はない！  
特にネットビジネスでは、誰でも簡単に始められるために、努力をしようとならない人が多い。

リアルでビジネスで考えてみてくれ！  
月に100万円稼いだら、それ相応の仕事量が必ず必要はずだ。  
ネットビジネスだけが特別ではない。

そこを多くの人が勘違いをしている。  
確かにネットビジネスは、誰でも簡単に始められるし、パソコンがあれば場所を選ばない。  
寝たきりの病人でもパソコンの環境があればできるので、  
こんなに素晴らしいビジネスは類を見ない。

しかし、ネットビジネスも【ビジネス】なので、  
欲しい金額に見合っただけの労働力は必ず必要なのだ。忘れないでくれ！

Q3へ戻る





Q1-A1 マインド . . . . . 0点

このマインドの重要性は多くの人が言っている。  
確かに重要だ。

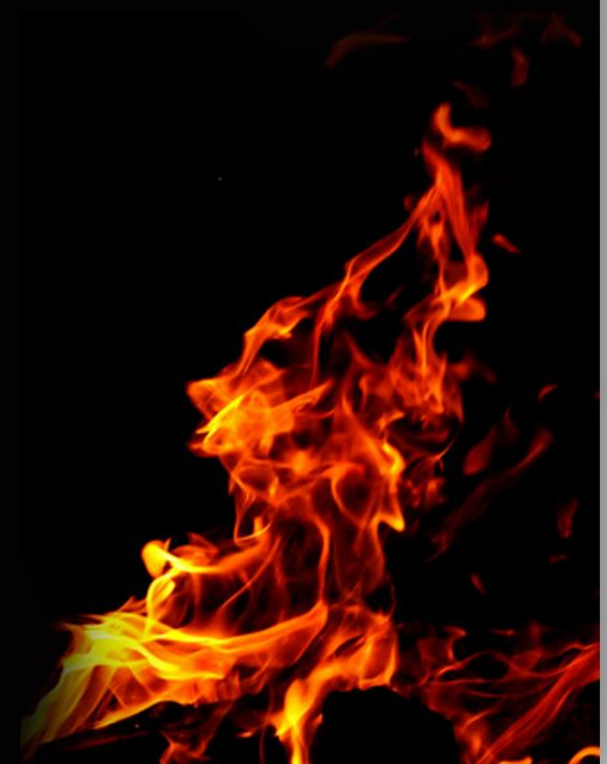
このマインドがしっかり持てないと長続きはしない。  
ふむふむ . . . じゃあ、聞くが

マインドがあれば稼げるのか？

答えは NOだ。

必要なものだが 最優先ではない。  
逆にマインドは稼げるようになれば おのずと出来てくる。  
何故か？それは、稼げたら楽しいからだ。

「稼いでいるイメージを明確に持て！」っていう人もいるけれど、  
それもそう容易いことではない。





でも、これだけは知っていて欲しい！

「石の上にも3年」であるように何でも一人前になるのには大体 3年かかる。  
だから、もし、あんたが3か月やって稼げなくても、諦めないでほしい。

それは、実際に稼いでいる人がいるんだから、時間はかかるかもしれないが、  
稼げるように【必ず】なれるという事だ。

勿論、正しい道を進んだ場合だがな。

安心しな、このクイズが終わる頃には  
あんたには正しい道が必ず見えているから。

不安ならQ1に戻って、正解を探すといいだろう。

**Q1** へ戻る





Q 6 - A 1 物売る仕事 . . . . . 0点

多くの人がこう考えている。  
その証拠に私のところに届く質問でも、「どうすれば稼げますか?」とか、

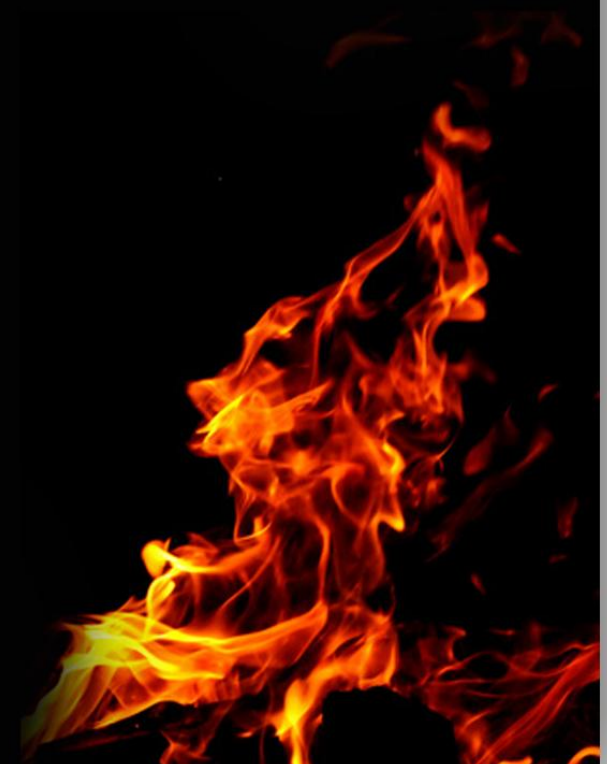
「売れる文章が書けません、どうすればお客が買ってくれるのですか?」など  
お客に買ってもらう事を優先的に考えているメールが多い。

そもそもそこが間違いだ。  
お客に売ろう 売ろうと思えば思うほど、お客はあんたのいやらしさが見えて、  
どんどん離れていく。

リアルで考えてみたらすぐにわかる。

百貨店などで洋服を見ていると、アパレルの販売員さんが声をかけてきた。  
その瞬間、あなたは身構え、嫌な思いをしたことはないだろうか?

何故、嫌な思いをしたのだろうか?





愛想が悪かったわけでもなく、普通に話しかけてきたはずだ。  
それなのに嫌な思いをした。

理由は、直観的に「売り込まれる！！」って思ったからではないだろうか？  
結局は、見たい商品があったにも関わらず、その店員から逃げるように店を出る。

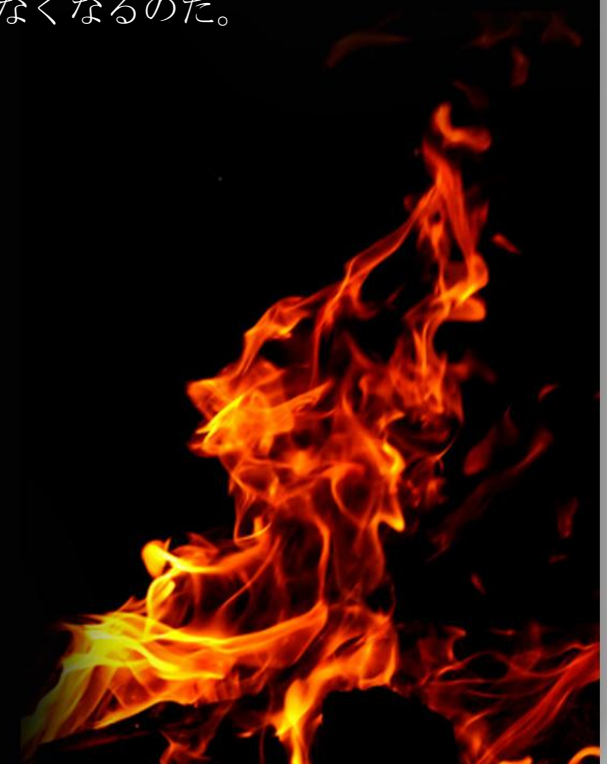
もう解っただろう！  
あんたが売りたい、売りたいと思って書いた記事は 直観的にお客は見抜く。

そして、売込みばかりの文章に嫌気がさして、サイトから去り、メルマガを読まなくなるのだ。

しかし、ここで勘違いしてはいけないのは、  
「お客はセールスされたがっている」ということだ。  
これは事実である。

今の自分の状況を何とかする商品を探しているのだ。  
覚えていて欲しい。

[Q 6](#) へ戻る





Q 6 - A 3 必要ないよと気づかせる仕事 . . . . . 10点

おめでとう！！ これも正解だ。

意外と思うかもしれないが、ここはきちんと伝えておきたいと思う。

アフィリエイトとは、【必要なもの】を【必要な人】に、【必要なんだよ】って気付かせるのが仕事だ。

しかし、多くの人がそこまでしか言わない。

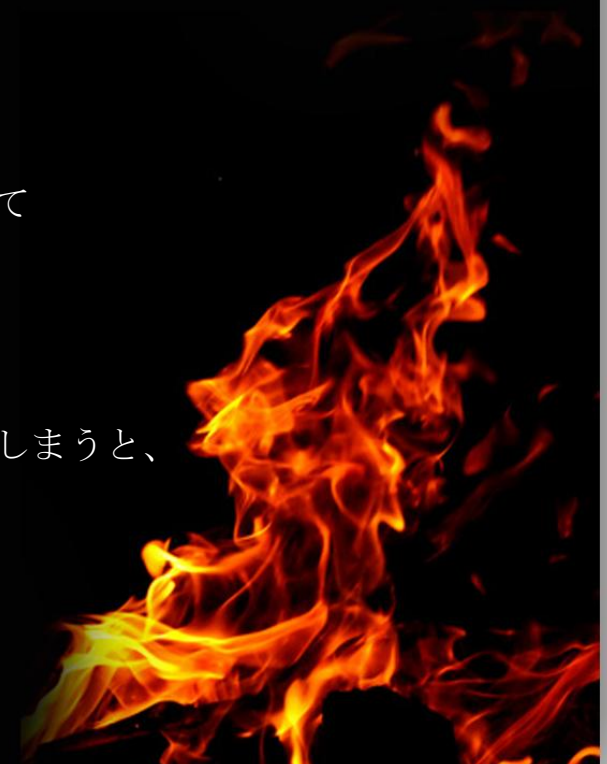
だから、あえて私は言う。

アフィリエイトとは煽って必要のない商品を無理やり押し付けるのではなく、必要な人には必要なんだよって気付かせてあげること。

更には【不必要な人】には、「この商品はあなたには【不必要】なんだよ！」ってきちんと断ることも仕事なのである。

ここをはっきりと意識していて欲しい。

自分の売り上げが上がらないからと言って、必要のない人に不要なものを売ってしまうと、お客はあんたに【感謝】はしない。





その結果、あんたが得た報酬は 【感謝の対価】 で得た報酬ではない。  
お客は喜んでいないのだ。

あんたの信用は無くなり、2度とあんたから物を買う事はないだろう！  
目先の利益欲しさにお客の信用を無くしたのだから、当然だ！！

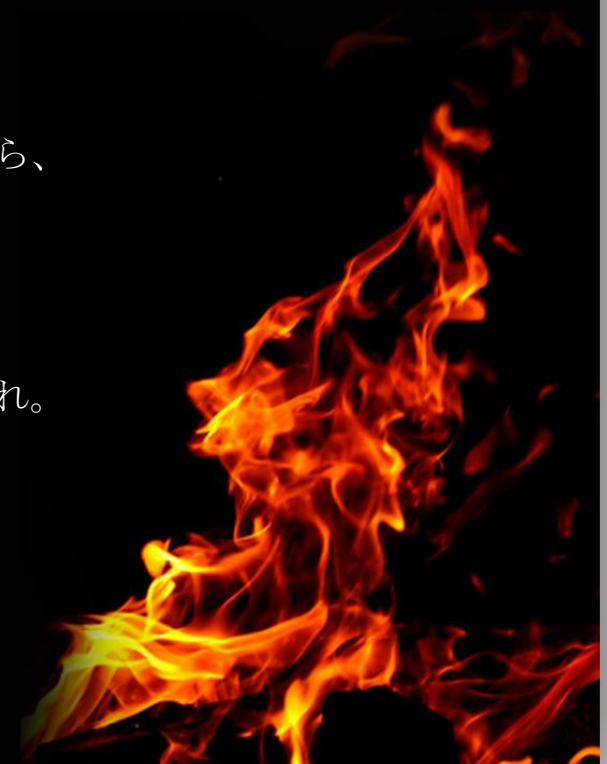
お客が望んでいるものを知るためにはその客がどんな悩みを持っているのか？  
どういう使い方をしたくて、その商品を選んだのか？

等を明確に聞きだしておく必要がある。  
そのうえで、この商品は合わないなと思えば、断るべきだ。

しかし、いろいろお客の話を聞くうえで、よりお客にマッチする商品があるのなら、  
それを勧めるもの良いだろう！

感謝の対価としてお金を頂くという事を肝に命じていて欲しい。  
だから、合わないと思った時は、きっぱりと「あなたには合わない」と伝えてくれ。

Q 7 へ進む . . . . . 他も見たいなら Q 6 へ戻る





Q 6 - A 5 怪しい仕事 . . . . . 0点

確かに知らない人からすれば怪しい仕事と思われるかもしれない。

しかし、事実は違う。  
リアルの世界を見てほしい。

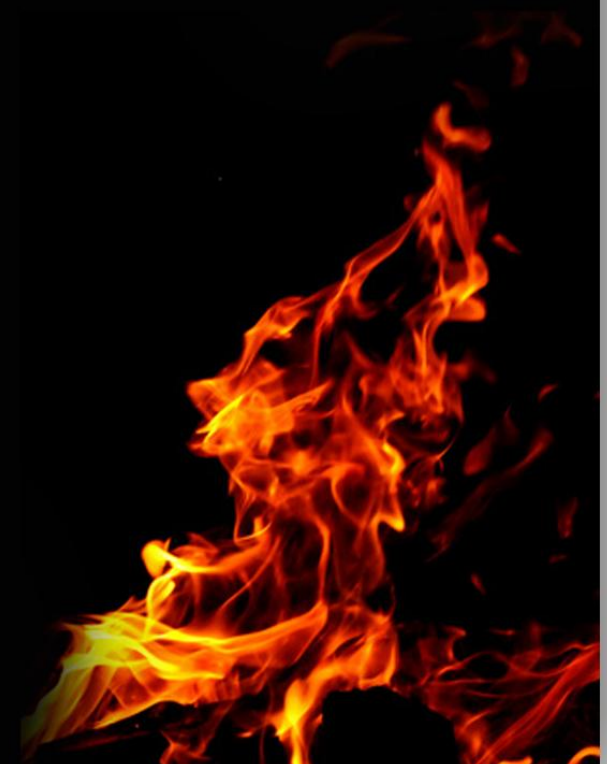
全てはアフィリエイトの仕事なのだ。

車の代理店はどうだろう！  
自社の車の良さを最大限に伝えて、お客に車を買ってもらおう。

その報酬として、給料や営業手当を貰うのではないだろうか？

洋服のアパレル販売員も同様だ。

自社で扱っている洋服の良さをお客にアピールして、





商品を買ってもらう。

その結果、給料が発生する。  
電気屋もそうだし、薬屋もそうだ。

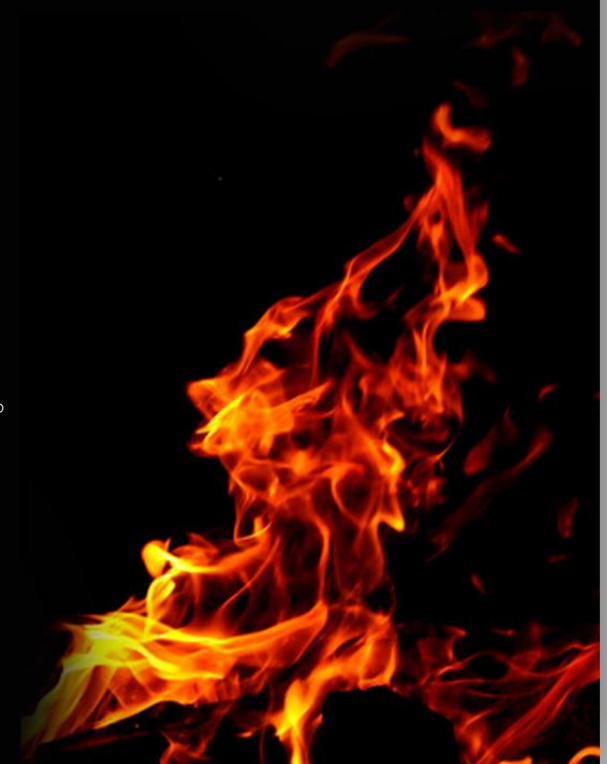
全ては見方を変えるとアフィリエイトなのだ。  
商品に紹介料が上乗せされて、商品の金額が決まっている。

全てそうなのだ！  
百貨店の高麗人参が2000円から3000円で売られている。

しかし、仕入れの原価なんて、何十円なのだ！  
それを詐欺というのか言わないのか？

アフィリエイトだけが特別という訳ではない！  
インターネットという環境だから怪しいと思うかもしれないが皆同じなのである。

[Q 6](#) へ戻る





Q7-A1 専門用語が多い本格的な文章 . . . . . 0点

残念だが、はずれた。  
専門用語の多い記事は読み手に凄い人という印象を与えやすい。

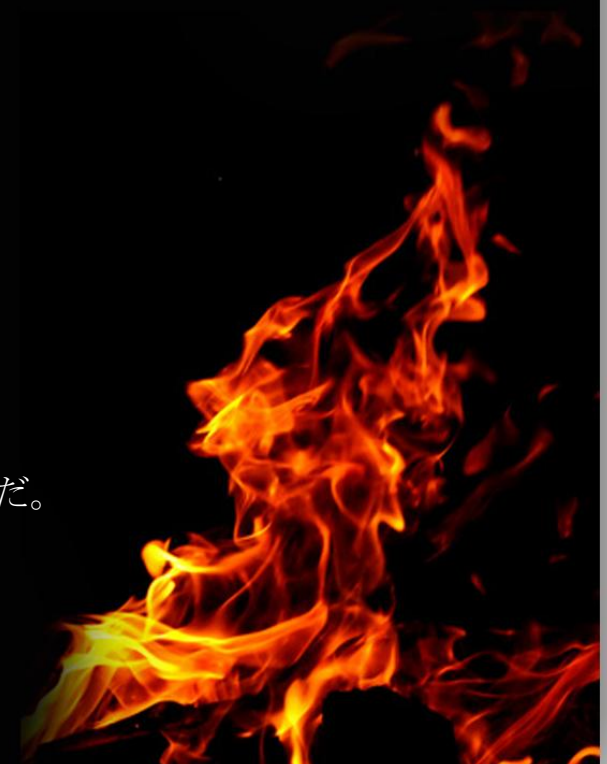
その結果、読者から先生と思われて、ブランディングが確立し、  
商品が売れていくと勘違いしている人も多い。

しかし、専門用語が多い記事は読みにくい！  
読みにくい記事を読者は読まない！

その結果、あなたの媒体からお客は離れていくのだ。

専門用語を多発して記事を書くのは、言い換えると  
「自分に酔いしれている」だけだ。

難し専門用語を連発して、あたかも「自分は凄いんだぞ！」  
「ほら、こんなに難しい言葉まで知っているんだぞ！！」って威張っているだけだ。





何とも浅はかで仕方がない。  
学生時代を思い出してほしい。

あんたが気に入った先生は 難しい専門用語を連発した先生だったか？

違っただろう？

幾ら、難しいことでもあんたに解るように噛み砕いて丁寧に教えてくれて、  
その先生が話してくれると全てが理解できるそんな先生ではなかっただろうか？

専門用語は時には、効果を発揮するときもある。

しかし、専門用語を書くことで効果を発揮するのではなく、  
その後にキチンとした小学生でもわかるような説明があつてこそ、  
威力を発揮するのだ。

今一度、あんたの媒体を見直して欲しい。

[Q 7 へ戻る](#)





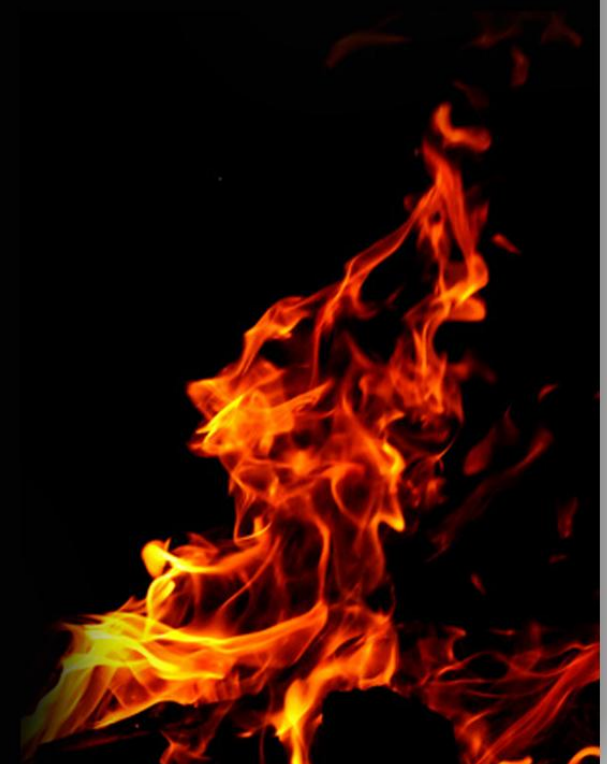
Q 4 物を売るのにお客との信頼関係は 必要か？

A 1 必要 . . . もちろん信用はいるしょう！

A 2 いらぬ . . . そんなものはいらぬ。

A 3 無いよりあるほうが良い . . . 無くても良いけど、あるほうが少しマシかな。

さあ、どれだ！？  
余りに簡単すぎて、拍子抜けしたかい？





Q 6 - A 4 お客を騙して売りつける仕事 . . . . . 0点

まさか、本気でこんなことを思っているのではないだろうか？  
もし、本気でそんなことを思っているのなら、今すぐ アフィリエイトを辞めるべきだ。

騙して売りつけるなんて、詐欺以外の何物でもない！

騙して売りつければ、1度は買うお客も居るかも知れない。  
しかし、考えてほしい。

そんなことが長続きするだろうか？

「アフィリエイトなんて長くするつもりはない。」  
「一気に儲けて大金を掴み、次の事業をするから構わない。」

こんな考えを持っていたとしたら、大きな間違いだ。  
お客を騙す結果、既存のお客からのリピートはありえない。





その結果、いつでも新規のお客を獲得する努力をしなければいけなくなり、  
あなたのビジネスは疲弊する。

更にビジネスの本質を解らずして、次の事業の発展などありえない。  
人を騙して稼いだお金も一瞬でなくなってしまうだろう！

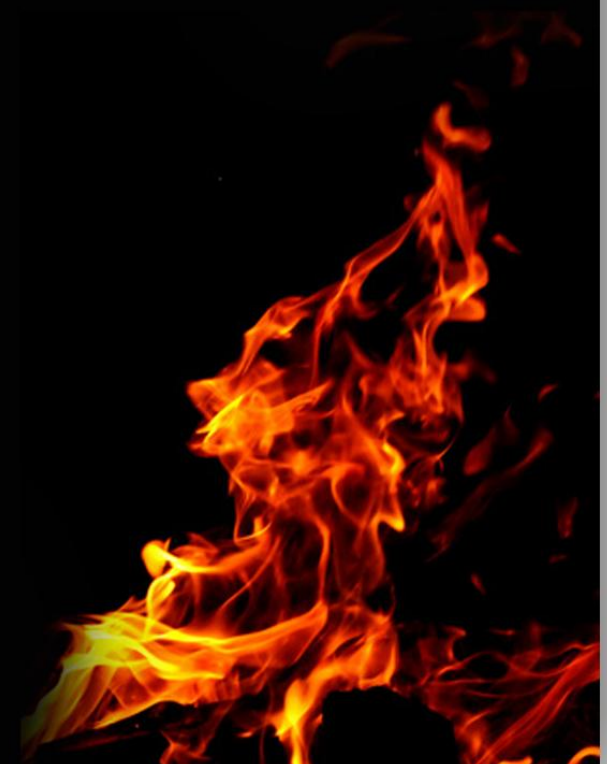
だからこそ、気付いて欲しい。  
あなたの考えは間違っているのだと。

そして、感謝の対価として、お金を貰うという事はどういう事なのかを  
この機会に真剣に考えてほしい。

アフィリエイトという仕事なくなることは無い。  
正しい方法で、お客ときちんと向き合ってきたものは、いつまでも残るだろう！

だから、これを機に考えを改めてくれ！！

[Q 6](#) へ戻る





Q2 - A4 SEO . . . . . 0点

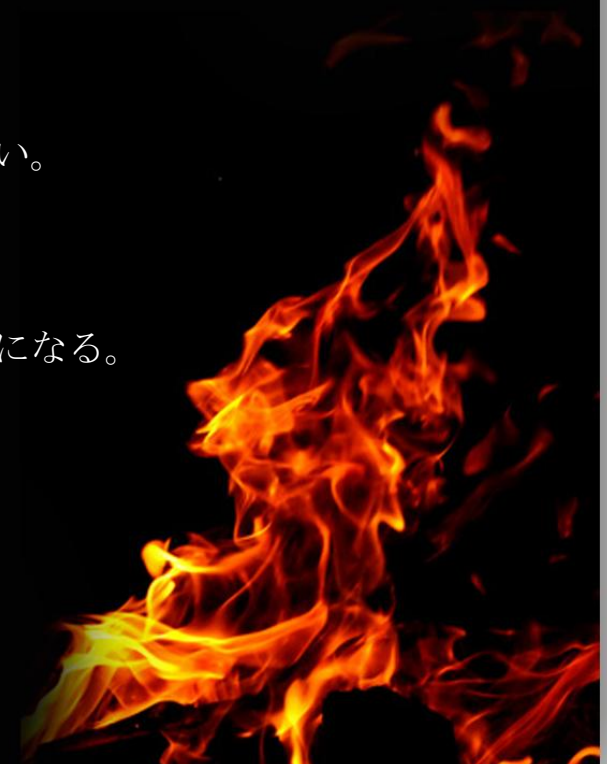
前回、集客が最優先ではないことを伝えた。  
今回のSEOもそれと同じ理由で、最優先ではない。

そもそもSEOはおそらく検索エンジンのアルゴリズムはこうだろう！  
という推測に基づいて、行う。

したがって、確信的なものはいつも流動的で、イタチごっこのようになってしまう。  
だから、まずは 足場（成約の出る記事）をしっかりと固めること。

多くのブログを見て思うが、実際に書いてある文章は大して上手くないものも多い。  
セールスレターのコピペなんて論外だ！！

あんなので売れるんだったら、コピーライティングを身に付けたら恐ろしいことになる。  
それなのにそこに気付いている人は正直、少ない。





と言う理由から、0点だ。

現にメルマガとPDFしかない私には、SEOなんて全く無関係だ。  
しかし、売り上げは上がっているということもお伝えしておこう！

だから今、あんたが売れてないんだったら、SEOはするな！！  
それよりも確実に売れるライティングを勉強しろ！！

それから、お客さんにメールを貰ったり、商品を買ってもらえたり、何かしらのメッセージが  
お客のほうから届く。

それがGOサインだ！  
その後にSEOを仕掛けていけば良い。  
きっとそのころにはあんたの媒体の記事数も増えているだろう。  
そうすればあんたの商品は飛ぶように売れていく！  
何事も順番があるんだ！そこを間違えちゃいけない！！

[Q2](#)へ戻る





Q 9 なぜ、メルマガ⇒ブログ⇒セールスレターというパターンが最強なのか？

A 1 だんだんと読者が濃くなっていくからじゃないかな？

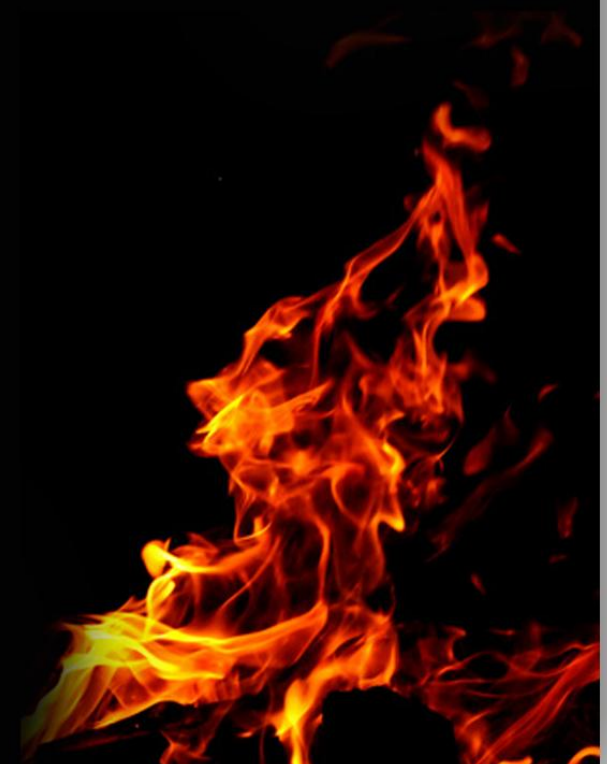
A 2 作者の信頼度がより伝わるからじゃないのかな？

A 3 どんどんテンションが上がるからでしょ！

さあ、どれだ！？

楽しいなあ、ほんっと楽しい^^  
何故かって？

そりゃあんたが、どんどんワクワクしている姿が想像できるからだよ^^





Q7-A2 売り込みがバンバンある文章 . . . . . 0点

残念だが間違いだ。  
しかし、知らず知らずのうちにやっつけてしまっている人も多いだろう。

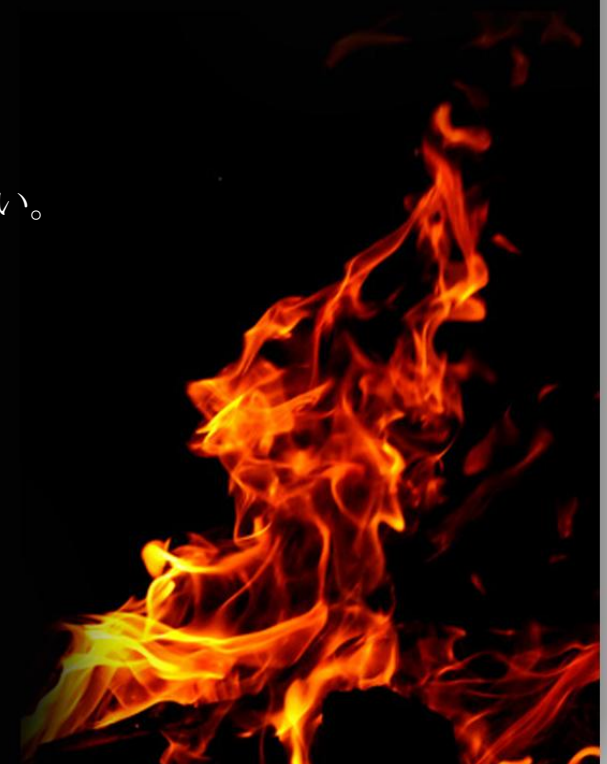
基本は 1メッセージ、1セールス、1アウトだ。

1つの記事ではブログもメルマガも 訴えるメッセージは1つ。  
1つの記事で、ブログにはこれが良いですよ！  
メルマガにはこれ、アドセンスならこれなんかどうでしょうか？

という記事は問題外だ。  
1つの記事には1メッセージ。  
ブログの商品で良いものを紹介したいのなら、それ以外の内容は書いてはいけない。

そして、売り込む商品は1つ。

リンクをやたら目ったら張ったりはしない。





あんたにも良く来るだろう！  
そんなメルマガが・・・ 読みたくなるのか？ ならないだろ。

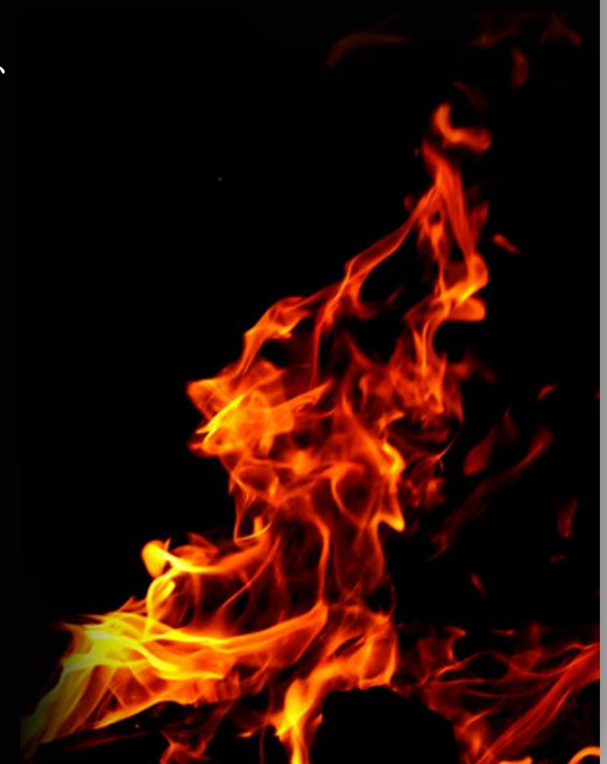
だから売込みばかりの記事なんて、販売者の都合だけであって、  
全くお客を無視している。

私でさえ、一つの商品の良さを1つの記事で伝えるのが精いっぱいだ。  
1人のお客に真剣に訴えるからこそ、心に響くんだ。

同じような境遇の人も共感してくれる。  
売込みは人を嫌な気にさせる。それが解っているからこそ ストーリーを交えて、  
この記事が【売込み】だという事を、見えなくしているんだ。

お客は馬鹿ではない！  
幾ら見えなくしても売り込みだという事は解っている。  
しかし、あからさまでは無いので、程よいセールスが心地良いのだ。

Q 7 へ戻る





Q7-A4 事実に基づいた内容を書いたもの . . . . . 5点

事実に基づいた記事は良い。  
信憑性もあり、真実なので、説得力が違う。

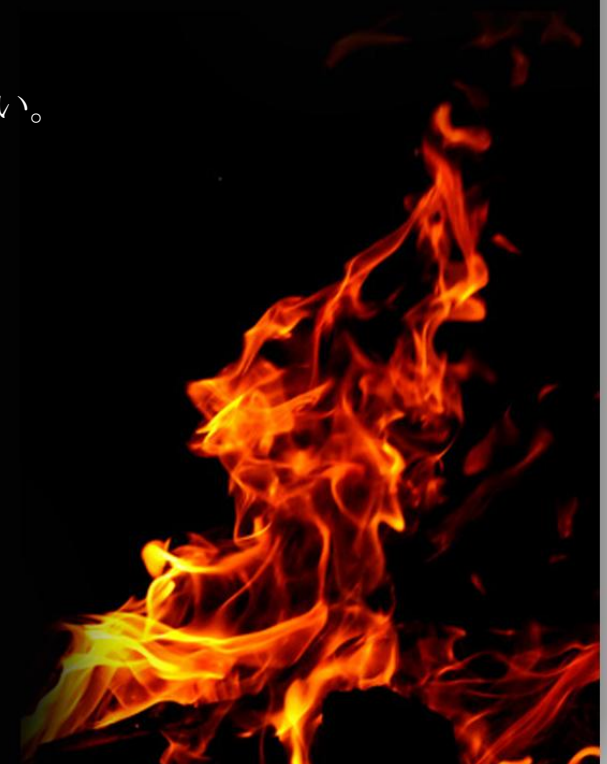
記事を書くうえでやはり嘘をつくことはダメだ。  
読者を馬鹿にしているし、何よりすぐにバレる。

では何故、10点ではなく、5点なのか？

それは、真実そのまま伝えたのでは面白くないからだ。  
基本、読まれる文章というものは読んだ後に何かしらの満足感が無ければならない。

「読んで良かった、楽しかったな～」みたいなものだ。  
しかし、真実だけを書くとそれを味わうことが出来ないのだ。

更にその真実に興味のある人はまだ良い。  
興味のない人には全く持って退屈な文章になることもある。





実践記などがいい例だ。  
興味のある読者や、購入者などには これ以上参考になる記事は無い。

しかし、実践記は 興味のない読者には、誠実さは伝わるかもしれないが、  
本当に何の意味もない。

なので、実践記を書く場合、どうやって次第にテンションをあげていくのか？  
という事を常に考えて、書いて欲しい。

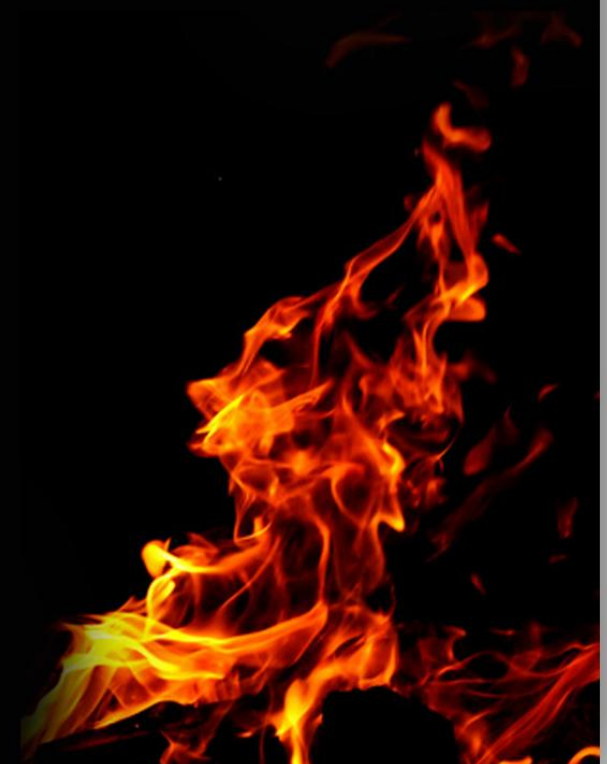
1メッセージ、1アウトなので、そのメッセージがどのようにアウト（クリックさせたい対象）に  
向かっていくのかをあらかじめ定義した上で、記事を書いて行って欲しい。

そうすることにより、読んでいる側は次第にテンションが上がって、  
決められたゴール（URLなど）に自然と向かっていく。

その結果、最後のリンクをクリックしてしまうのだ。  
真実は時には有効だがそれだけでは意味をなさないことも覚えていて欲しい。

[Q 7](#) へ戻る







**Q 1 - A 5** ブランディング . . . . . 0点

確かにブランディングは重要だ。  
しかし、そんなに簡単に確立できる訳はない。

では、聞こう！  
ブランディングが出来てなければ人は物を買わないのか？

そんなことはない！  
ノーブランドでも、良い人から良いものは買うはずだ。

それとも あなたは、ブランド品しか買わないのかい？  
そんなことはないだろう！

ノーブランドでも良いものは買うはずだ。





そう考えると、あったら勿論素晴らしいが、  
無くてもやっていけるという事を知ってほしい。

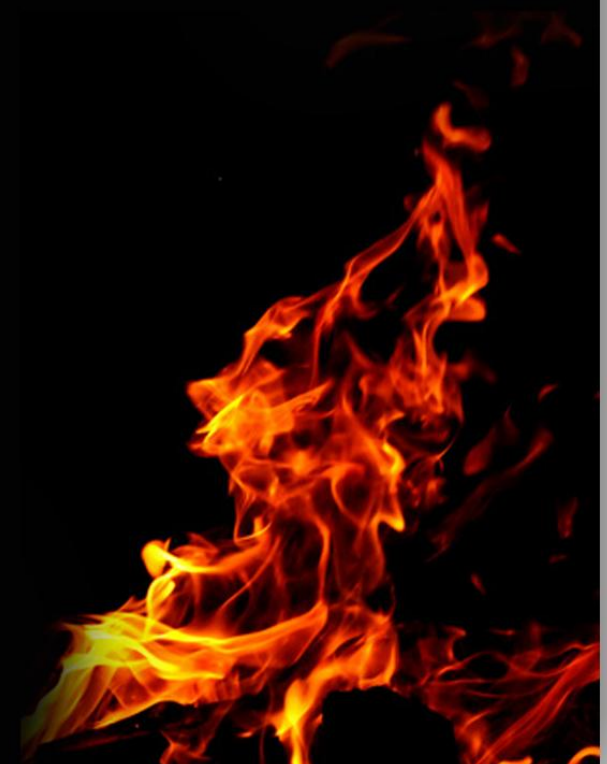
ブランドの話が出たので少し、話しておく、  
ブランディングをしたければ 何かで1番になれば良い。

アクセスアップで1番になる。  
レポートのデザインで1番になる。  
読者とのサポートで1番になる。  
ブログのカスタマイズで1番になる。

大きな括りで考えるのではなく、  
小さな1番を取ればいいのだ。

など、何でも良い。  
とにかく1番だと認知されれば容易にブランディングが確立され、  
あなたの成功は加速する。

**Q 1** へ戻る





Q7-A3 友達との盛り上がった会話 . . . . . 10点

おめでとう！！これが正解だ。

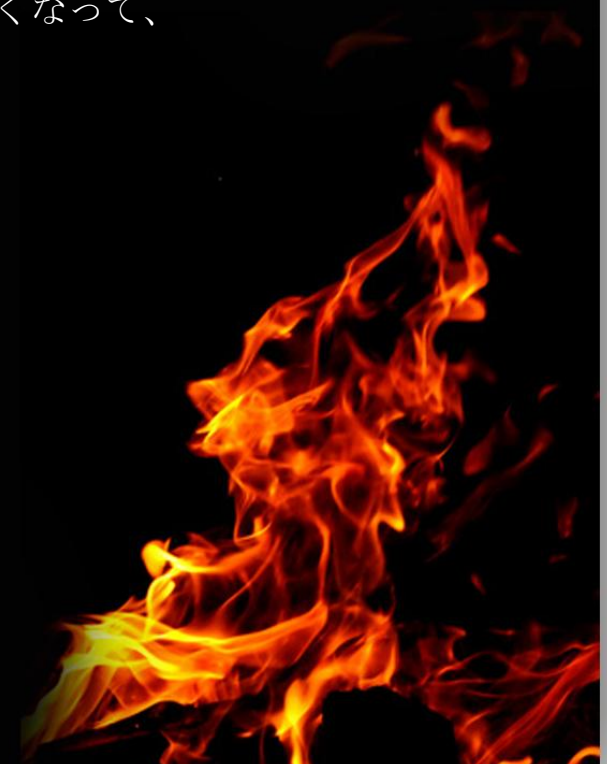
何故、これが正解だか解らない人も多いだろう。  
それとも今まで生きてきて友人と話が盛り上がった経験はないのかな？  
そんなことは無いだろう！

必ずあるはずだ。思い出してほしい。

友達との会話で盛り上がる場合、お互いに話し合っ、どんどんテンションが高くなって、  
とても興奮するだろう！

それだ！！

しかし、記事というのは 一方的に書くものだ。  
相手と会話は出来ない。





しかし、相手と話は出来ないが、相手に相槌を打たせることは可能だ。  
「そうそう、そうなんだよね！」みたいなものだ。

そう言わせるような内容を記事に盛り込んでいくんだ。

具体的には、記事というものは、1対1に向けて書く。  
それも感情をふんだんに入れたラブレターのように書くのだ。

その時に、「あなたは今、こんなことで悩んでいませんか？」のように相手に問う文章を  
随所に会話のようにテンポよく入れていく。

その結果、読んでいるほうはドンドンとテンションが上がってくる。  
基本、人は興奮しないと行動しない。だから読めば読むほどテンションをあげる文章がいい。

読んでいて興奮する文章が良い記事なのだ。

[Q 8](#) へ行く . . . . . [他も気になるから Q 7](#) へ戻る





Q3-A2 流行 . . . . . 5点

流行に乗ることは稼ぐことには必須だ。  
しかし、それが全てではない。

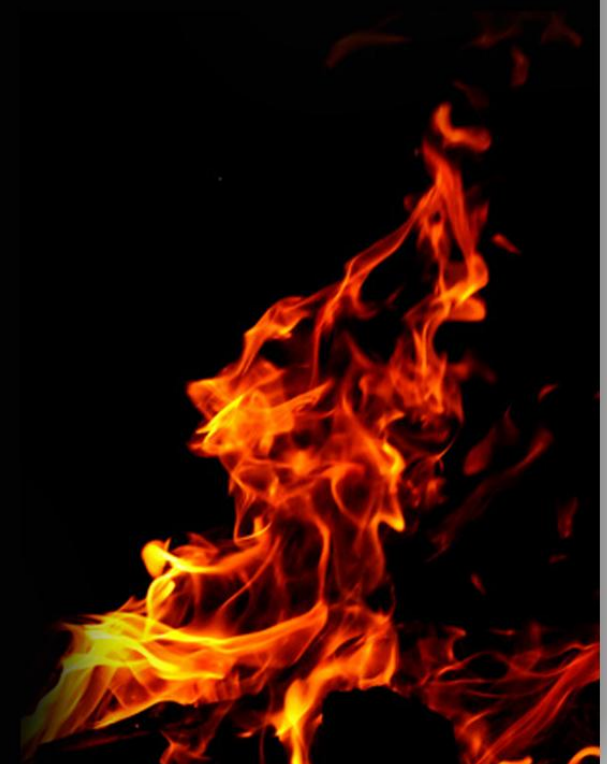
流行という大きな流れは乗れば凄い勢いで収入を生む。  
その反面、どこかに歪みが起きるはずだ。

多くのものは流行ばかり追いかけて、その結果、  
勢いだけで中身のないビジネスを展開することになってしまう。

そうならない為にもその歪みをいち早く見つけて、  
そこにビジネスチャンスを見い出し、流行という大きな流れが去った後にくる  
ビッグチャンスをもものにする方法もある。

そういう理由から5点なのだ。

流行は流れが速いので、乗ることは大変だ。





更に中途半端に乗ったとしてもその恩恵を受けることはできない。  
やるからには最先端に行く必要があるのだ。

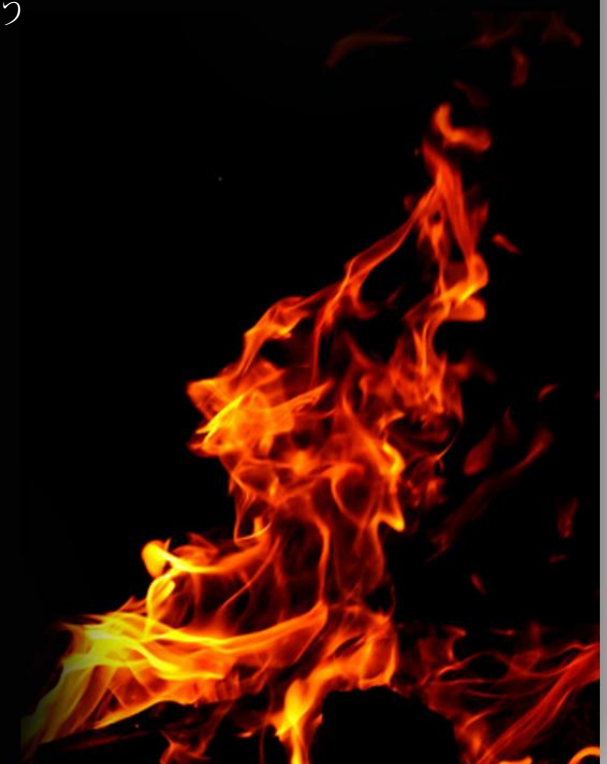
今、自分が乗ろうとしている波が、これからなのか？  
それとも、もうある程度来ているものなのかをキチンと見極める必要がある。

「乗れないな！」と感じた時には、潔く諦めて、  
その後の対処に全力を注ぐと良い。

そうすることにより、あんたは慌てることなく、人々が気づかない【歪み】という  
大きなマーケットで、一人勝ちすることが出来るだろう！

流行に乗るな！と言っているのではなく、  
「いける！」と思う時は全力でいけ！！  
その方が、大きな利益をあげれるだろう！でも、「無理かな？」って思う時は、  
その後にフォーカスするほうが良い場合もあるという事だ。

Q 3 へ戻る





Q7-A5 小説家のような綺麗な文章 . . . . . 0点

良い文章というのは綺麗な文章ではない。  
文章が書けないと思っている人の多くが、良い文章=きれいな文章と認識している。

しかし、実際は違う。

小説家のような綺麗な文章は読みやすい。  
その結果、サラッと読むことが出来て、頭に印象として残らない。

文章の流れは重要だ。  
それは、小説家のような綺麗な文章から学ぶところもたくさんある。

文章の流れとは、前後の文章の【自然なつながり】と書けば解りやすいだろうか？

一度書いた文章を実際に何度も声を出して読んで見ると、  
なんとなく違和感を感じる部分がある。





そういうところは文章の流れがおかしい。

流れが上手くいっている文章は、不思議なくらいスッと読めて、自然と頭に入ってくる。

矛盾しているように思うかもしれないが、文章が綺麗だからスッと頭に入ってくるのではなく、流れが自然だから、スッと入ってくるのだ。

勘違いしないでほしい。  
綺麗な言葉を使い、綺麗な言い回しを使い・・・そんなものは必要ない。

どんなに不器用な文章でも、流れさえキチンとしていけば、良いのである。

リアルでもしゃべりの上手い人を見ると、「騙される気がする」が、  
方言丸出しの人を見ると、何故だか心が温まり、応援したくなるのではないか？

それと、同じことが文章でも言えるのである。

[Q 7](#) へ戻る





Q 8 - A 1 信用していた人が勧めてきたとき . . . . . 5点

あの人が言っていたから商品を買ってしまった。  
あながち無いとは言えません。

しかし、これが出来るのは かなりのブランド力を持った人だけなので、  
あんにブランド力が無いとこれは通用しない。

Q 4 でも書いたが、お客が商品を購入するのに信用は必要ない。  
ただし、誤解のないように書くと、初めての購入に限る。

それ以外はサポートなり、対応なり、あんたの誠実さや信用が問われることも覚えていて欲しい。

ここで、少し話がそれるが、信用と同じようなもので【共感】というのがある。  
あんたも聞いたことがあるだろう！

お客に共感されるように書けとか、好きな食べ物や趣味を書くことによって  
共感されるというものだ。





実はこれだけでは不十分なのだ。

事実、読み手（お客）はあんたと共感したいなど全くもって思っていない。  
それは物を売りたいという作者の勝手な願いだ。

それなのに読み手（お客）が共感してしまうのはなぜだろう！  
それは・・・

ネットの世界というバーチャルな世界ではなく、あんたの文章からハッキリと  
「生きた生身の人間」だという事が相手にイメージとして伝わった時だ！！

その時に読み手（お客）はあんたのことを凄く近く感じて、共感を覚えるのだ。

その為に好きな食べ物や趣味や日常を書く必要があるのだ。  
書いたから共感されるのではなく、書くことによって【同じ生身の人間】だと  
イメージできたから共感されたのだ。重要なので覚えていて欲しい！！

Q 8 へ戻る





Q5-A3 メールを出さないから . . . . . 10点

おめでとう！！これが正解だ。

意外だったかもしれないがこれが事実なのだ。  
解りやすいようにリアルの世界で置き換えてみよう！

A君は新学期が始まり、新しいクラスになった。  
そこで、友達をいっぱい作ろうと決意する。

しかし、1日経っても2日経っても友達は出来なかった。

そこで、思わず親に話をする。

「母ちゃん、俺 新しいクラスで友達が出来ないんだ。何故かな？」

すると母ちゃんは、  
「あんた、自分から話しかけたのかい？友達になろって！」





そしたらA君は「いや！自分から話しかけてはいないよ！」って答える。

すかさず母ちゃんが

「そんなんやったら友達出来るわけないやないの！ 自分から話しかけないといかんよ！」

もう解っただろう！！

もし、今現在 あんたが読者からメールが来ないとしたら、自分から話しかけていないからだ。

例えば、普段読んでいるメルマガのアフィリエイトにメールを出したことがあるだろうか？  
無ければ、「どう思った時に読者はメールを出したくなるのか？」という事は  
解るはずもない。

SNSなどで、積極的に書き込みをする人が成功しやすいのも同じ理由からだ。  
自分から発言することにより、相手がどういう言われ方をすると答えやすいかも知ることが出来る。

その結果、どういう記事を書けばお客からメールが来るのかも良く解るのだ。

Q 6 へ進む . . . . . 他も見たいなら Q 5 へ戻る



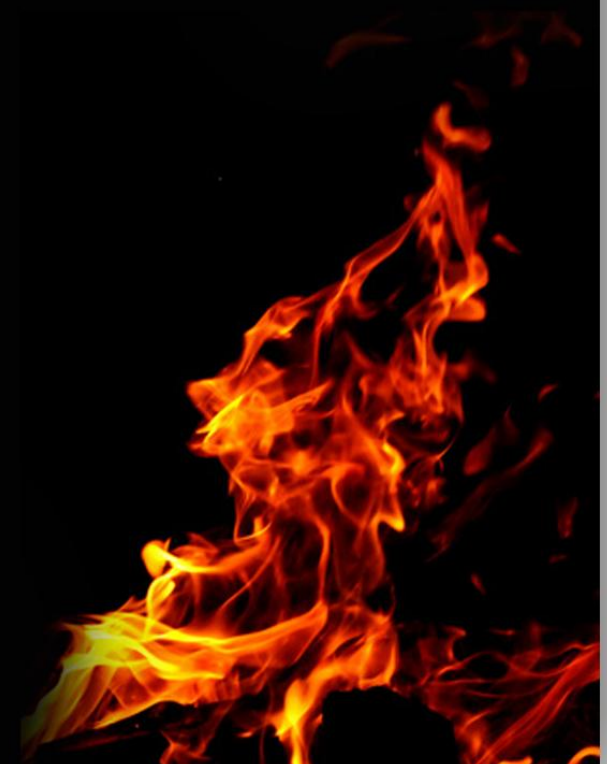


Q 7 良い文章とはどんな文章だろう？

- A 1 専門用語が多い本格的な文章 . . . プロなんだから当たり前かな
- A 2 売り込みがバンバンある文章 . . . 稼ぐのが目的なんだから当然売り込まなきゃ
- A 3 友達との盛り上がった会話 . . . やっぱりテンションあがらなきゃ意味ないでしょ！
- A 4 事実に基づいた内容を書いたもの . . . 嘘は良くないと思う。悪いことでも全て書かなきゃ。
- A 5 小説家のような綺麗な文章 . . . 文章は綺麗でなくちゃ駄目だよな。

さあ、どれだ！？

思うがままに答えてくれ！  
それがあんたの為になると思うから。





Q 8 - A 3 悩みが解決するとき . . . . . 5点

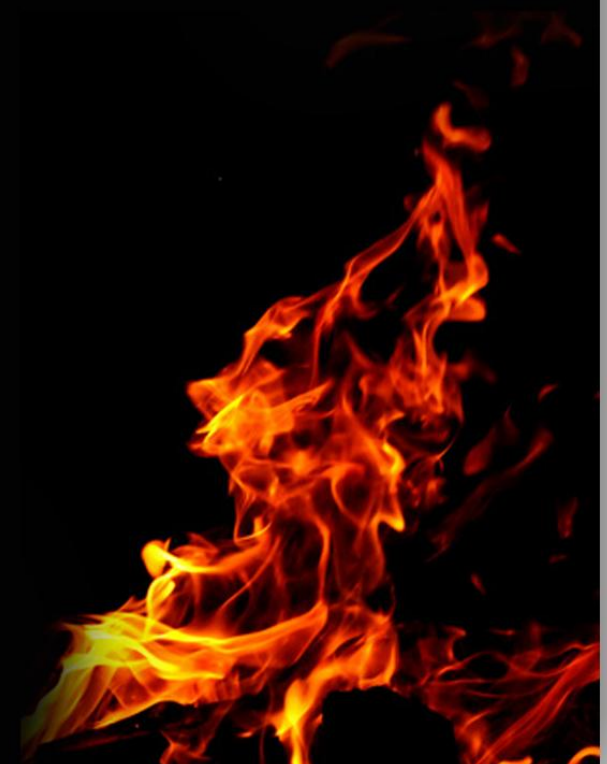
これも、欲望の時と同じで、これだけでは、お客は行動しない。  
それなのに何故、5点なのか？

それは悩みには長年積み重なった【痛み】が伴うからだ。  
欲望には【痛み】が無い。

しかし、悩みには【痛み】がある。  
この【痛み】があるというのは非常に重要なのだ。

欲望は我慢すればよい。  
しかし、痛みは痛いので、我慢が出来ないのだ。  
人はどうにかして痛みから逃げ出そうとする。

頭やお腹が痛くなると、すぐに薬を飲んだりしたことは無いか？  
あるだろう！





人はそれ程までに痛みから解放されたいのだ。

だから、この痛みをどう伝えるのか？  
そして、痛みが無くなったときをどう伝えるのか？

という事を真剣に考えてほしい。

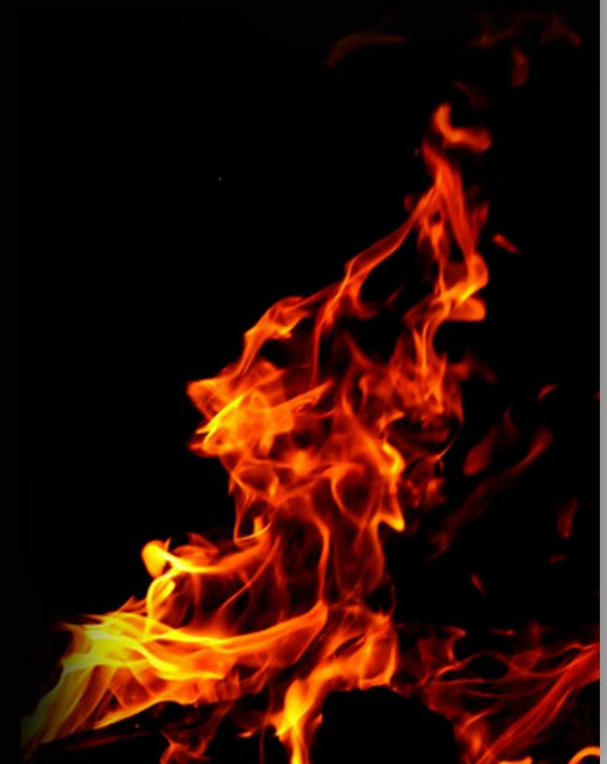
伝えるという事はどういう事なのか？  
ここが最も重要なのだ。

それが出来た時に、痛みからの解放を願う心が一気に爆発して、  
【購入】という行動にでるのだ。

悩みをあぶりだすために〇〇して、  
その悩みが解決した時の姿をお客に明確に〇〇させるのだ！

Q 8 へ戻る







Q 8 — A 2 欲望を満たしたいとき . . . . . 0点

確かに人は欲望の生き物だ！  
だから、欲望を満たしたいときに人は動く。

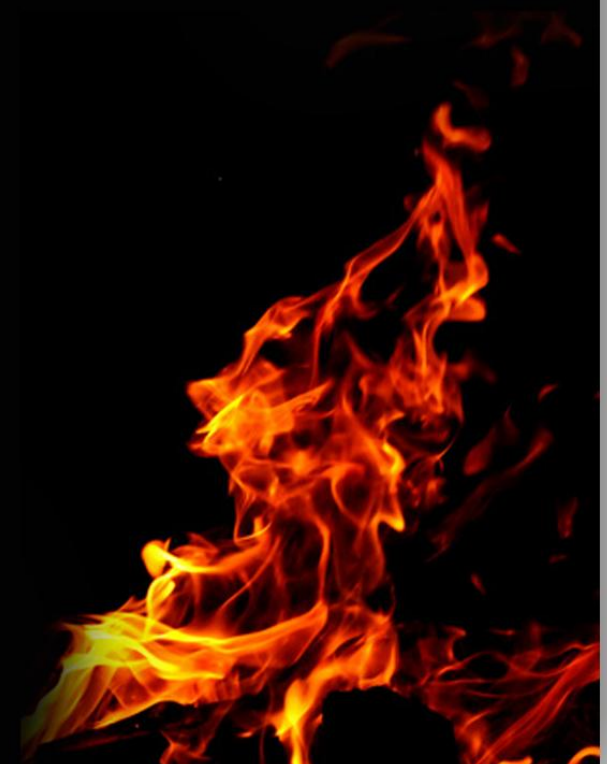
しかし、それだけでは足りないのだ。  
人には理性がある。

だから、その理性を取っ払う何かが必要なのだ。  
そういう理由で0点にした。

更に人は厄介なことに 自分では思っている、気が付いていることを  
記事やメルマガで書かれると、反発するのだ。

だから、いくら欲望があるからと言ってもあからさまに直球で書いたら、  
人は行動しない。

本当に厄介なのだ。





「あなたはこうでしょ！」って書くと心の奥では思っているけど、  
「いや、そんなことは無い！」って反発するというものだ。

だから、直球で書くのではなく、少しずつ気付かせていって、  
最後にド～～ンってする感じが一番いい。

その為には何が必要なのだろう！

欲望に気付かせるためには、何が必要なのだろう！

理性が無くなる時とはどんな時なのだろう！

ここを今一度深く考えてほしい。  
そこが解れば、心の奥の欲望が一気に吹き出し、読者は 欲望のままに行動するだろう！

その、姿を想像して欲しい。

Q 8 へ戻る





Q 8 - A 5 売り込みを掛けられたとき . . . . . 0点

まさか本気でこんなことを思っているのか？  
本気だとしたら、今すぐにネットビジネスを辞めるべきだ。

一昔前のネットバブル時期ならいざ知らず、今のお客には 通用しない。

そもそも売り込みとは嫌われるものだ。  
押されれば引く、それが自然の原理なのだ。

故に人は売り込みをかけられたら、嫌な思いをして 引いてしまう。

では、引かれないためにはどうすればいいのだろう？

答えは単純だ！！

売り込みと解らなくすればよい。





その為に必要なのが、ストーリーなのだ。  
ここでいう、ストーリーとは、セールスレターで言うようなコピーではない。

あんたの【リアルすぎる】日常なのだ。それこそが最高のストーリーなのだ。

人はストーリーが大好きなんだ。  
ストーリーは売り込みだと解っていても、読んでしまう。

そして、読むうちに、売り込みという事を忘れてしまうのだ。  
ストーリーというのはそれ程、強力なのだ。

【リアルすぎる】日常とは、今日の出来事を家族や友人に話すように書くこと。  
それこそが、お客にとって、自分を置き換えれる最高のストーリーなのだ。

だからこそ、お客は売り込みを忘れ、文章を読んでしまうのだ。

Q 8 へ戻る





Q 9 - A 1 だんだんと読者が濃くなっていくからじゃないかな? . . . . . 5点

惜しいがそれだけでは足りないな。

じゃあ、聞くが 何故 メルマガからブログに誘導すれば濃くなるのだ?

それは興味がある人だけクリックするからだろう!

では何故、ブログに来た人がセールスレターに飛んだ時に成約率が高いのだ?

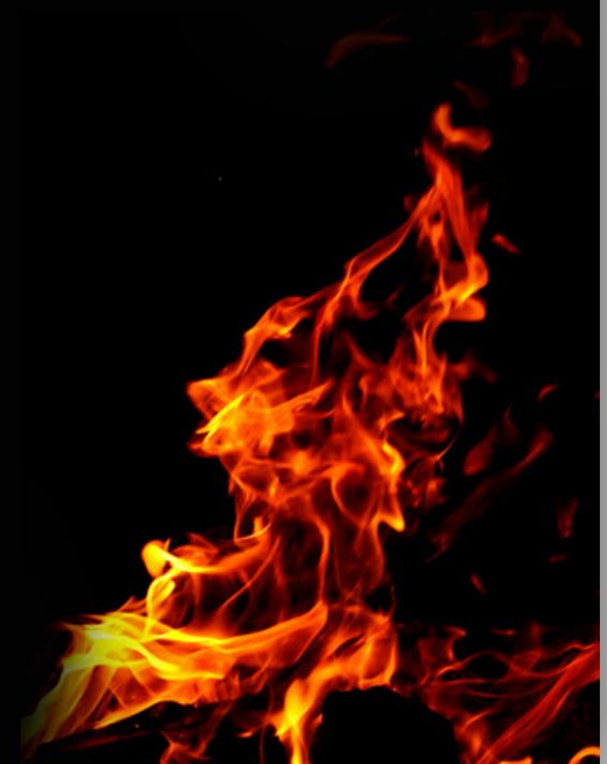
キチンと説明できるかな?

恐らく出来ないだろう!

ここが解れば、どんなレビュー記事が良いレビュー記事なのかも自然と解る。

Q 8できちんと伝えたので、きっと 明確にイメージできる記事が良いレビュー記事だという事は推測出来るだろう!

では、どうすれば明確にイメージできるのか?





そこを具体的に考えてくれ！！

メルマガで、少し商品について興味を持つ。

↓

更にブログで詳しい感想が書いてある。

↓

セールスレターに飛ぶ。

しかし、なかなか成約には繋がらないのだ。

濃い読者だからではない！

お客が〇〇して仕方が無くなるからだ。

それが良いレビュー記事だ。

故にセールスレターに飛んだ時には、はっきり言って財布からお金を出しながらレターを読んでいるので成約率が高いのだ。

これが、あんたに解るかな？

[Q 9](#) へ戻る





Q9-A2 作者の信頼度がより伝わるからじゃないのかな? . . . . . 5点

これもあながち嘘ではないだろう！  
しかし、可能性が低いので 今回は5点にした。

何度も言うが、お客が商品を買うのに信用は直接的要因ではない。  
リピートを除けば、関係ないのだ。

確かに実践記を書けば、紹介者の信用度は高まる。  
まして、そこに正確な検証データが、画像として載っていればなおさらだ。

ここでも解るように  
メルマガはテキストだけなので、文章しかない。  
よって、お客にイメージさせることが難しいのだ。  
そういう理由から、メルマガもHTML形式のメルマガが増えてきた。  
勿論、HTML形式のメールは開封した時の開封率も図ることが出来るからだと思うが、

ブログと同じで、【画像】が使えるからだ！！  
その為、読者への映像化がしやすい。だからHTMLメールが増えたのだ。





そう考えると、ブログは 画像も使えるし、ユーチューブなどの動画も使えるのだ。  
それだけでもメルマガとは断然 イメージ力に差が出る。

その結果、お客は欲しくてたまらなくなるのだ。  
しかし、その為の記事の書き方をどうするのか？

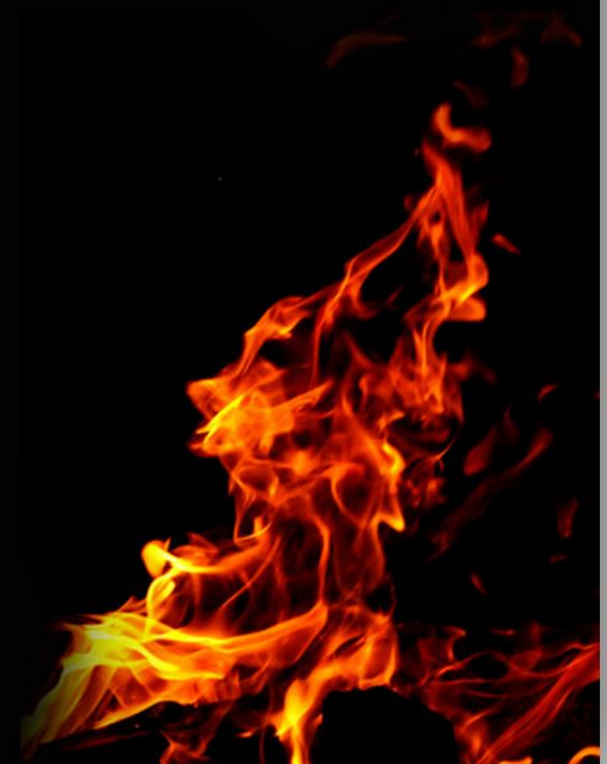
という事だ。

これも、リアルの世界で具体例を挙げたいところだが、  
それは正解のところを書いておく。

どんな記事が良い記事なのか？  
それを想像しながら、正解を探してくれ！

何度も言うが、全ては イメージ（映像化）のためだ！！

[Q 9](#) へ戻る





Q 8 - A 4 頭にイメージできた時 . . . . . 10点

おめでとう！！これが正解だ。  
欲望も悩みもそれだけでは足りない。

その欲望を叶えたあとの姿がお客に【鮮明】に【映像】としてイメージできると、  
人は行動する。

悩みも同じだ。  
どれだけ鮮明に映像として頭に浮かべさせることができるのかどうか？  
それで、全てが決まる。

だからこそ、動画マーケットなのだ。  
文章でイメージさせることが出来ないからこそ、映像をそのまま頭に焼き付けるのだ。

それこそが動画が成約率の高い理由だ。

だからこそ、メリットを伝えるのではなく、ベネフィットを伝えるのだろう。





メリットは単なる商品の良さだ。

しかし、ベネフィットとはその商品をお客が使うとどんな気持ちになり、どう変わって、何が得られるのかが、鮮明に映像化されることだ。

車の宣伝を思いだして欲しい。

車の排気量が・・・ ホイルベースが・・・ タイヤの大きさが・・・なんて全く言ってないだろう！

そんなことより、「いかにこの車に乗ると気持ちが高ぶり爽快なのか！」

「街角で綺麗な女性が振り返り・・・」あなたもそんな女性が思わず振り返るステータスを手に入れることが出来るんですよ！！

ってことを、全力で伝えているはずだ。

その結果、見ているものは、その車に乗っている自分を映像として頭に明確にイメージして購入に至るのだ！！

Q 9 へ行く ..... 他も気になるから Q 8 に戻る





Q9-A3 どんどんテンションが上がるからでしょ！ …… 10点

意外かもしれないが、これが正解なのだ。

解らない人にリアルの世界で説明する。

例えばあんたは 「アバター」という映画をテレビのCMを見た。  
凄く良さそうなので、機会があれば見てみたいなと思っている。

そんな時に友人のA子に会った。

そこで、何気ない会話から、「アバターを見てみたいのよ」ってポロツと話した。  
するとA子は…

「えっアバターまだ見てないの？」

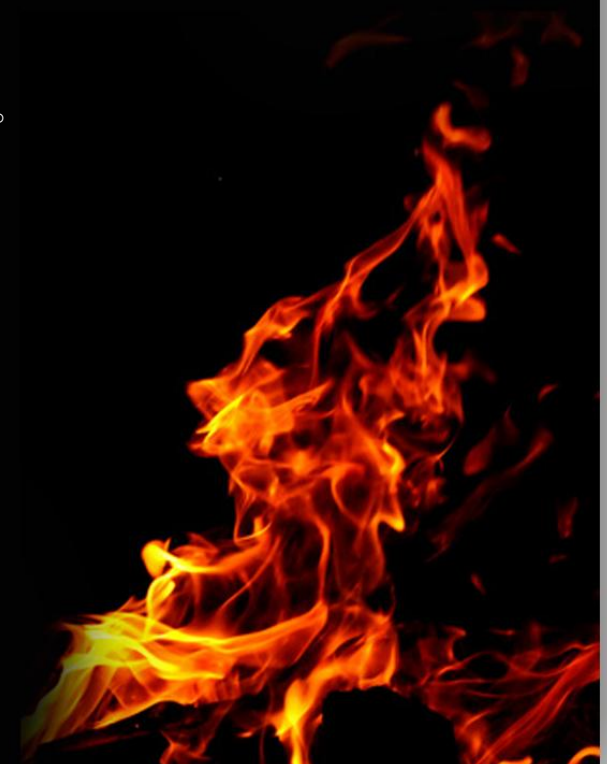
「私、見たわよ！」

「なんだ、そうなんだ、あれ すっごく面白いわよ！」

「特にあの映像でしょ！見ていてホント感動した。」

「特に中盤に出てくる〇〇のそこなんか、ほんととサイコーよ！」

「最後なんて感動して涙出てくるし…」





「ごめんごめん、これ以上話したら見た時に面白くないもんね。」  
「ここで、話すの辞めとくね^^」

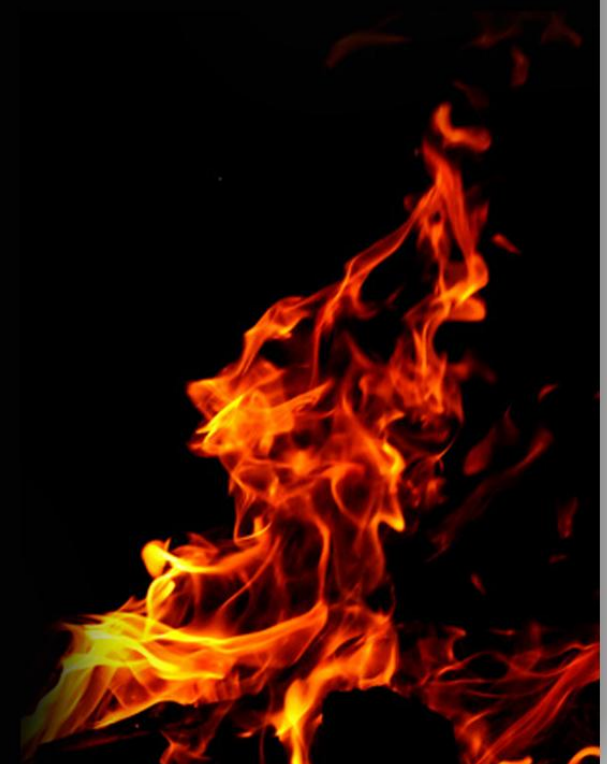
てな感じだ。  
このA子こそがブログなのだ。  
あんたはテレビでアバターを知り、A子話を聞いて、  
もう見たくてどうしようもない状態になっている。

そんなあんたが映画館に行った時に、映画を見ずに帰ったりするだろうか？  
しないはずだ。

それと同じで、ブログ（A子）で、感想を見て テンション上げ上げのあんたが  
セールスレターに飛んだ時、もう 買いたくてたまらない状態なのだ。

故に成約率が一気に跳ね上がるのだ。  
だから、メルマガ⇒ブログ⇒セールスレターは最強のパターンなのだ。  
是非、覚えていて欲しい

Q 1 0 へ進む . . . . . 他も見たいならQ 9 へ戻る





Q10-A1 アフィリエイトは良いものだ . . . . . 5点

本来、アフィリエイトとは 必要なものを必要な人に必要だによって気付かせるのが仕事だ。その結果、気付かない人が必要性に気づき、紹介してくれた人に感謝をする。

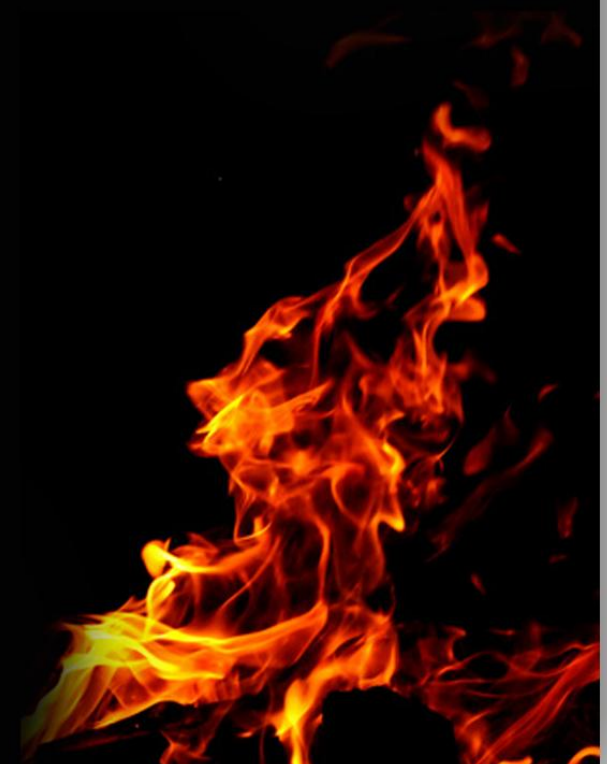
故に素晴らしい仕事なのだ。

あんたが正確にその商品の良さや悪さを明確に伝えることにより、お客は無駄なものを買わなくていい。

それが出来なければ、そのお客は他の人に騙されて、いらぬ商品を買ってしまうかも知れないのだ。

本当にあんたのお客が大切なら、必要な人に必要だと教え、要らない人には、要らないものによって明確に伝える。

その結果、お客は必要なものだけを購入することが出来るのだ。





更にお客はあんたがアフィリエイトをしなければ、絶対に知り合う事のなかった人だ。

そんな人と知り合えて、更にはあんたの知識がその人を救う。

素晴らしいことじゃないか？

その結果、お客の悩みが解消されて、笑顔の回数が増えたなら 嬉しくないか？  
俺なら、めっちゃ嬉しい。

だからこそ、俺は本気でアフィリエイトの良さを伝えたいのだ。  
感謝の対価として報酬を頂ける。

そして、お客といつまでも繋がっていける。  
それこそがアフィリエイトなのだ。

この機会に本当のアフィリエイトを理解して欲しい。

[エピローグ](#)へ進む . . . . . [他にも見たいならQ10](#)へ戻る





Q 2 - A 2 属性 . . . . . 10点

おめでとう！ 属性が正解だ。  
ここは多くの人がいう事なので、わりかし簡単だったのではないだろうか？

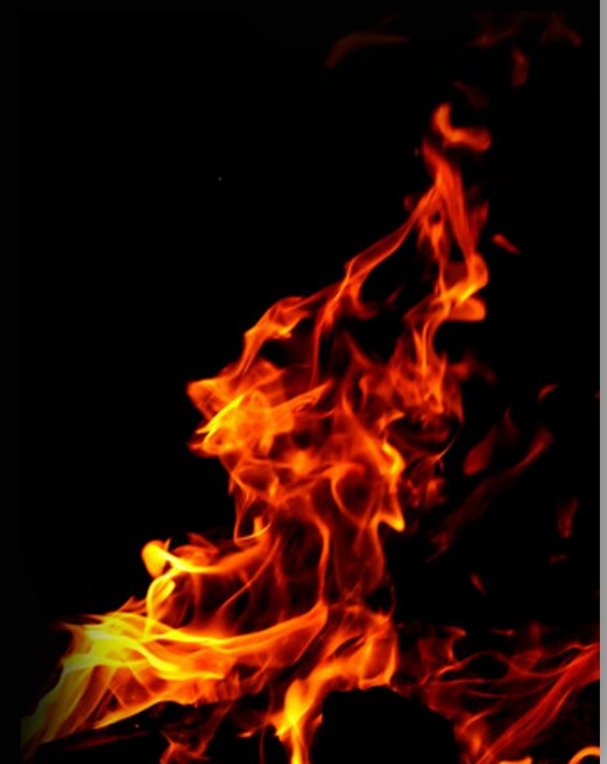
属性とは自分の読者がどんな方法でアフィリエイトをしていて、  
【どんな悩みを持っているのか？】ということだ。

まあ、簡単に言えば【どんな悩みを持った集団】なのか？ということだ。  
ここが本当に理解できて、その悩みを解決することが出来れば、商品は売れていく。

ここも例を挙げると、  
俺の塾生がアクセスアップの無料レポートを作った。

次にそのレポートをダウンロードしてくれた人に  
アクセスアップの無料オファーを行った。  
結果は大爆発！！属性がドンピシャなので、当たり前だ。

次にF Xの無料オファーを流した。





結果は・・・さんざんに終わった。まあ、予想通りだ！  
その次にP P Cの無料オファーを流した。  
結果は、これまた大爆発！！

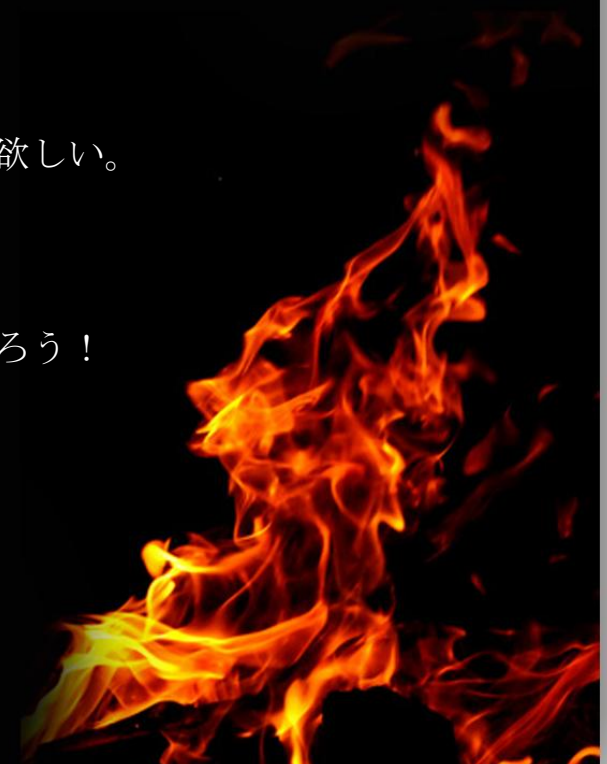
意外と思うかもしれないがこれも予想通りなのだ！  
何故だかわかるだろうか？  
P P C広告というものは【アクセスを金で買う】ということだ。  
言い換えれば、お金を払って強制的にアクセスを呼び込むものだ。

これで、解っただろう！  
これも、見方を変えれば属性がドンピシャなのだ！

それぐらい属性というのは、結果に思い切り左右されるという事を理解していて欲しい。

さあ、ネットビジネスで重要なことはあと1つだ。  
ここまで、読んできたあんたは いろんなことが見えてきてワクワクしてきただろう！

その興奮のまま **Q 3** に行ってくれ！ ..... 他も見たいなら**Q 2** へ戻る





Q10-A2 売り込みの罪悪感をどうやって消すのか? . . . . . 5点

俺も売れない時は、お客に商品を勧めることが出来なかった。  
理由は怖かったのだ。

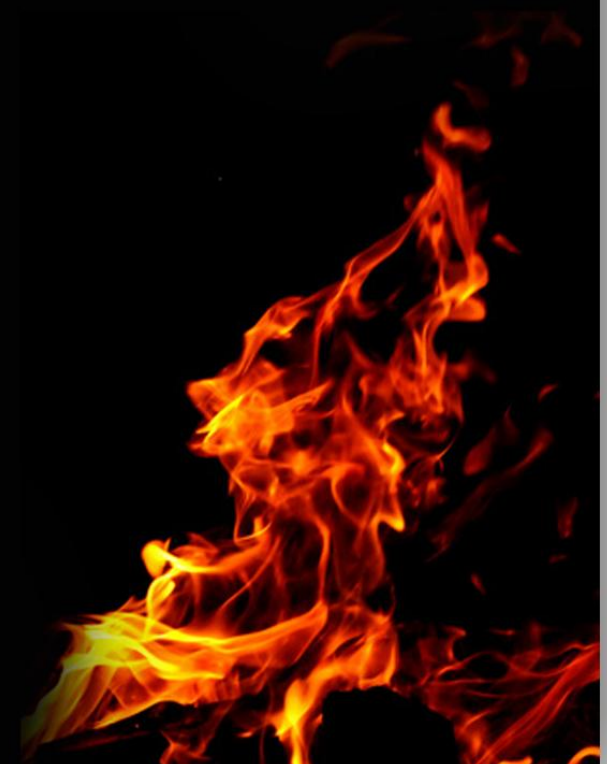
普段、物を作っている俺は、営業が出来ない。  
だから、お客に堂々と、買ってくださいとは言えなかった。

無料レポートの紹介もダウンロードされず、  
ましてや有料の商品なんて全く売れなかった。

しかし、俺は2年間 週2回メルマガを書き続けた。  
稼いでいないので、稼いだことを記事にも出来ない。  
勿論、嘘を書くことも出来ない。

そんな時だった。

私は気付いたのだ！！





私が自分のお客にキチンとしたものを勧めなければ、  
そのお客は違う誰かのメルマガやブログを見て、とんでもない商品を買ってしまう事に・・・

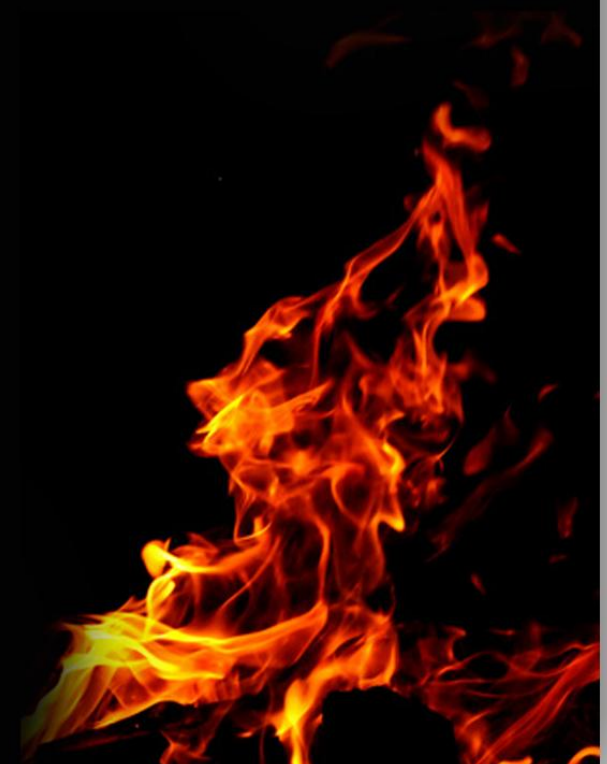
基本、お客は商品を買いたがっている。  
今の自分を努力なしに変えてくれる商品をいつも探している。

だからこそ、俺が 力一杯の文章で、「これは良い」「これは悪い」など、  
全てを明確にお客に伝えなければ、お客は騙されてしまうのだ！！

今では本気でそう思っている。  
だからこそ、本気で思えるものしか紹介しないし、  
全力で良さを伝えるのだ。

そして、堂々と言う！  
こんな人は買ってください！しかし、こんな人は買わないで下さいと・・・  
セールスとはお客からお金を奪う事では無く、  
その対価としてお客を幸せにするものなのだ。

[エピローグ](#)へ進む ..... [他にも見たいならQ10](#)へ戻る





Q 8 お客が物を買う時ってどんな時？

- A 1 信用していた人が勧めてきたとき . . . あの人が良いって言ったから買ったの。
- A 2 欲望を満たしたいとき . . . 欲望を満たしたい時じゃないかな、やっぱ本能でしょ
- A 3 悩みが解決するとき . . . やっぱ悩みでしょ！だって痛みがあるから
- A 4 頭にイメージできたとき . . . イメージは大事でしょ！
- A 5 売り込みを掛けられたとき . . . 売り込みに弱い人もいるからなあ

さあ、どれだ！？

だんだん、本質に近くなってきたぞ！  
この質問は実に興味深いものなので、どうかじっくり考えてくれ！





Q10-A3 肝心なのはイメージさせること . . . . . 10点

私はこのイメージさせることがどういう事か分かった時に全ての謎が解けた。

今まで点という知識が全て線につながったのだ。  
その結果、全てに応用が利き、納得がいった。

だからこそ、あんたに全力で伝えたい！  
アフィリエイトで一番重要なことは、SEOでも信頼でもブログでもメルマガでもツイッターでもない

## イメージを映像として明確に相手に伝えること

それが、何よりもあんたが稼ぐためには最優先事項なのだ。  
ブログを量産することが稼ぐことではない。  
SEOをすることが稼ぐことではない。  
被リンクを増やすことが稼ぐことではない。  
メルマガを読むことが稼ぐことではない。  
キーワードを考えることが稼ぐことではない。





全てはお客が欲しいと明確にイメージできなければ、  
何人連れてきても同じなのだ！！

全ては反応のある記事が書くことが出来てから、やるべきものなのだ！！  
多くの販売者は此处を言わない。

理由は、商品が売れないからだ。

SEOをすれば 検索上位に上がって商品が売れます。

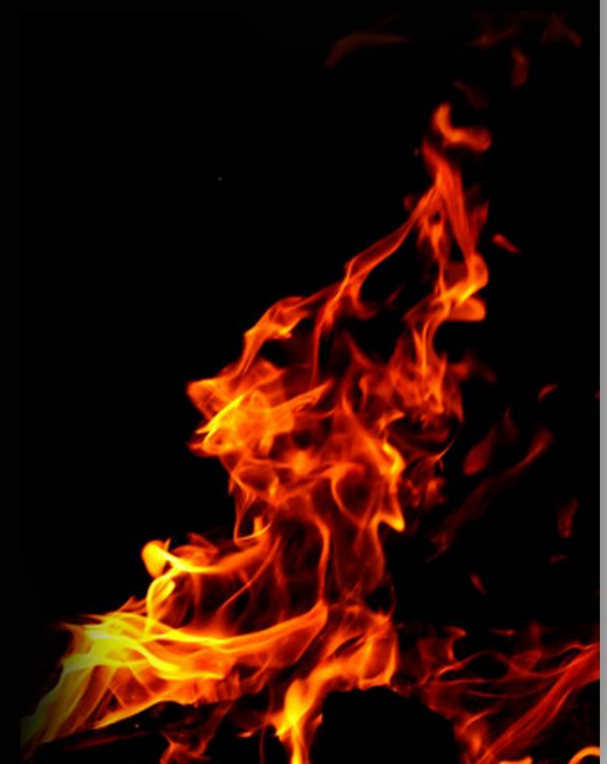
↓  
売れません

テンプレートを使えば、見栄えも良く商品が売れます。

↓  
売れません。

ツイッターからお客を誘導すれば商品が売れます。

↓  
売れません。





もう、いいかげんに気が付いただろう！  
売れる記事がないと、どうしようもないという事に！！

あんたが今一番先にしなければいけないことは、  
お客が読むだけで頭に鮮明にイメージできる記事を書けるようになることなんだ

これが出来ていないと、何の意味もなさない。

そのことを忘れないで欲しい。  
それが出来た時に初めて、多くの商品が意味を持つのだから。

俺がこのことに気が付くのに丸2年かかった。  
その間、本気で全く稼げなかった。

しかし、それが出来てから、全ては180度変わった。  
次はあんたに変わって欲しい。それが俺の心からの願いだ！！

エピローグにへ進む . . . . . 他も見たいならQ10へ戻る





エピローグ

うおー—————

よ・・・うや・・・く  
もと・・・の す・・・がた・に

も・・・どれる

俺・・・は

アフィリ・・・エイ・トの

歪んだ認識が生・・・んだ悪魔なのだ



しかし、もう あんたのところに歪みは無いはずだ。

やっと、戻れる。

長かった 本当に長かった。

しかし、あんたのおかげだ。

ここから 礼を言う。

ありがとう。





いかがでしたでしょうか？

このレポートでは、私が今までアフィリエイトをしてきて、  
更には多くの塾生を見てきた経験から、本当に伝えなければいけないことの  
必要性を感じ、持てる全てをお伝えしました。

しかし、残念ながら 私の力で この事実気が付いたのではありません。

お話にあったように私は全く稼げないダメアフィリエイトターでした。  
2年間メルマガを書き続けたにも関わらず、1円も稼げなかったのです。

そんな私はある商品と出会いました。

その商品こそが【ヘプタブラム】という商品でした。

[ヘプタブラム](#)





文章が上手になりたい一心でその商品を買いました。

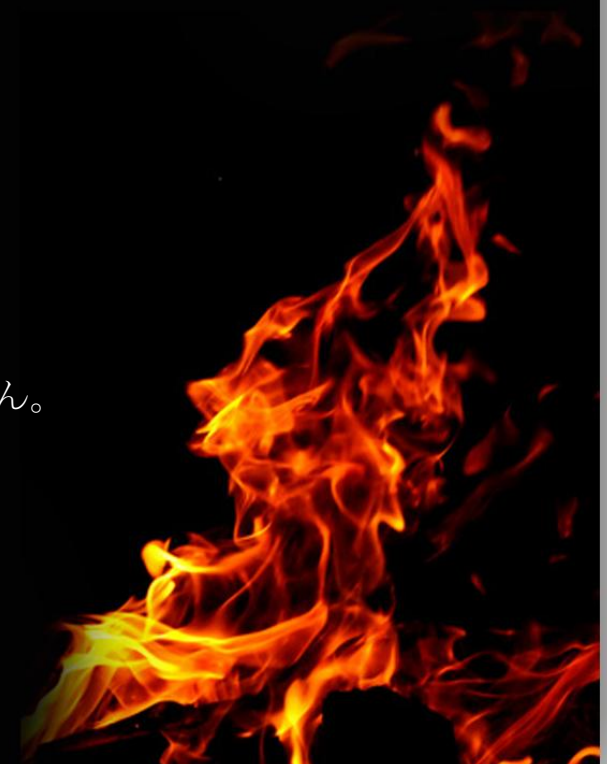
その教材に出会い、ライティングを本気で学んでから、私の人生は大きく変わりだしました。

商品が売れだしたのです！！  
更にそれだけではありません。

今まで1つもダウンロードされなかった無料レポートがなんと1回の紹介で30ダウンロードを超え、

無反応だったメルマガのクリック数が 30%を超えたのです。  
ありえません。本当に夢のようでした。

今では、お客からメールが欲しいなと思うと、狙って記事を書くことが出来ますし、何よりメルマガが楽しくて仕方ありません。





本当にこの商品には感謝しています。  
この商品に出会わなかったら今の私はありません。

もし、あなたがこの商品をお持ちでないのなら、  
必ず手に入れてください。

そして私と同じように人生を幸せにしてください。  
ライティングにはそれほどの力があるのです。

想像して見てください！！

あなたの記事から商品が飛ぶように売れていく姿を・・・  
あなたのメールボックスが売り上げのメールで埋め尽くされる日々を・・・  
あなたが売れないという痛みから解放される日々を・・・  
あなたが将来の不安から解放される日々を・・・  
あなたが周りの人たちをどんどん幸せにしていく姿を・・・

それこそがコピーライティングの力なのです。





私と同じようにもう悩まないでください。  
私と同じようにもう苦しめないでください。  
私と同じように皆を救ってあげてください。

【ヘプタブラム】を手にすることで私は変わりました。  
次はあなたの番です。

### ヘプタブラム

そして、お金を掴みとり、幸せになってください。

機会があれば一緒に酒でも飲みながら、夢を語りましょう！  
あなたの幸せを心から祈っています。

松本 秀樹

※次のページからお待ちかね、プレゼントの請求方法の解説です^^





今回、このレポートで70点以上を獲得したラッキーなあなたには特別にスペシャルプレゼントをご用意いたしました。

そのプレゼントとは、

私が塾生に このイメージについて話している生添削音声です。  
内容はノウハウ 出まくりの 激ヤバ音声です。

私は出し惜しみしませんから ^^

この激ヤバ音声が欲しい人は、下記のフォームから私のメルマガに登録して下さい。  
メルマガ登録完了の案内メールに音声のダウンロード先を記載しています。  
(読んで気に入らなければ、簡単に解除できますので、ご安心ください)

あなたが読んで楽しかった～というようなメルマガを目指しています。  
毎回一生懸命書くので、是非 応援して下さいね！！

メルマガの登録はこちらから↓↓↓

<http://form.os7.biz/f/a16138e4/>





## 7. 最後に

いかがでしたでしょうか？

ちょっと変わったレポートなので、驚いたかもしれませんね ^^

でもね、アイデアって無限にあると思います。

そしてお客様が喜んでくれればビジネスはもっと自由だと思います。

今回は、皆が話さないライティングについて書きました。

ちょっとしたことで、売り上げは跳ね上がります！！

そうならば、ネットビジネスが本当に楽しくなります！！

本当に、毎日の入金メールが楽しみになりますので（笑。

あなたもこの機会に是非このノウハウを用いて、売れるライティングを身に付けてください。





この度は私、マツモトヒデキのレポートをお読みいただきまして、誠にありがとうございました。

P S このレポートがきっかけであなたの発泡酒がビールに変わる日が増えれば、こんなに嬉しいことはありません。

P P S 早くやったもん勝ちですよ ^^

[へптаблам](#)

マツモトヒデキ

