



メールマーケティングマスター講座

MMC

Mail marketing Master Course

第5章 読者増編

【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。

出来ない場合は最新の [Adobe Reader](#)（無料）をダウンロードしてください。

【著作権について】

本教材は、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。

- 本教材の著作権は、著者である株式会社 CREA STYLE にあります。

著者の書面による事前許可なく、本教材の一部、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固く禁じます。

- 本教材の一部、または全部をあらゆる手段（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、本教材をダウンロードした法人・個人（以下、甲とする）と株式会社 CREA STYLE（以下、乙とする）との間で合意した契約です。

本教材を甲が受けとることにより、甲はこの契約に同意したことになります。

第1条 契約の目的

本契約は、本教材に含まれる情報を、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 禁止事項（第三者への公開の禁止）

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。

また、本教材の内容は秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙の書面による事前許可なしでは、いかなる手段を用いたとしても第三者にも公開することを禁じます。

第3条 契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除することができるものとします。

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、違反件数と販売価格を乗じたものの10倍の金額を支払うものとします。

第5条 その他

本教材に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

乙は甲の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。

また、本教材に沿って実行し、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します。

第5章 読者編 目次

メルマガ読者を増やす意味	3
読者増で最大のレバレッジを	3
どのくらいの読者がいれば稼げるのか？	5
読者を集める10の方法	6
有料で読者を集める5つの方法	6
無料で読者を集める5つの方法	8
優先順位を守って取り組むことが重要	13
読者増編 スケジュールフロー	14
無料レポートで読者が集まる2つの仕組み	16
無料レポートとは？	16
1. 無料レポートスタンドに登録し、そこから読者を集める	17
2. メルマガに登録していただいた方に、登録特典としてプレゼントする	20
無料レポート作成で最初に意識すべき肝心なこと	23
ファーストコンタクトの重要性	23
無料レポートの7つの種類	27
レポートのイメージが全く湧かない方は・・・	32
発信内容との一貫性を保つ	33
超大作レポートは作る必要なし！	34
無料レポートの具体的な作成手順	35
爆発的にダウンロードされるための4つの必須条件	77
タイトル、説明文、表紙の重要性	77
他者の紹介	78
メルマガ登録 LP（ランディングページ）を作ろう	79
反応が出る LP の構成	81
読者増編 スケジュールフロー	88

メルマガ読者を増やす意味

読者増で最大のレバレッジを

メルマガを使いアフィリエイトをする際や、商品を販売するためには、当然のことながらそのメルマガを読んでくださる読者が必要です。

MMC では、読者との信頼関係を深め成約率の高いメルマガを作ること趣旨としていますが、これと同時に【読者増】を行っていくことは絶対に避けて通れない部分となります。

成約率が高まると、少ない読者でも成果を上げることは十分に可能ですが、当然その成約率を保ったまま読者を増やしていけば、読者数が増えれば増えるだけ報酬も増えるというイメージはお分かりいただけるかと思いますし、

逆に、成約率がどうしても一定数から上がらないといった場合は、読者数を増やすだけでその分をカバーできるというメリットもあります。

それぞれのケースを比較すると一目瞭然かと思しますので、1万円の報酬単価の商品をメルマガで販売したときの2つのパターン例を見てみましょう。

【成約率重視型】 読者100人のメルマガに成約率30%で商品を販売した場合

購入者30人 × 報酬単価1万円 = 報酬 30万円

【読者数特化型】 読者10,000人のメルマガに成約率2%で商品を販売した場合

購入者200人 × 報酬単価1万円 = 報酬 200万円

いかがでしょうか？

読者数 100 倍という敢えて大げさな例を出しましたが、実際の数字で見るとビックリませんか？

成約率がたった 2 % しかなくても、前者の報酬額を比べると 6 倍以上の報酬になるんですね。

私自身はこれまで「少ない読者でいかに稼ぐか」ということを追求してきたつもりですが、改めてこの数字を見ると、「報酬を伸ばすためには、読者増も確実に必要だ」と感じます。

メルマガアフィリエイトの中には、
「メルマガで稼ぐために一番大切なことは“読者を増やすこと”である」
と言っている方が多いのも頷けますね。

ちなみに、先ほどの例で「成約率を保ったまま読者を増やしていくとどうなるか」と考えると・・・。

【読者数 + 成約率特化型】

読者数 10,000 人のメルマガに成約率 30 % で商品を販売した場合

購入者 3000 人 × 報酬単価 1 万円 = 報酬 3,000 万円

このように、恐ろしい数字になるのが分かるかと思います。笑

実際、読者をここまで増やす過程の中で、成約率は若干下がっていくものではありますが、私自身は上記の数字も「不可能ではない数字」だと考えています。

メールを数通書くだけで以上のような成果が得られたら・・・、素晴らしいと思いませんか？

とはいえ、読者さんとの信頼関係を築き、成約率を上げることも、読者を数千人、数万人と増やしていくことも一朝一夕ではかないません。

誰もが、全くの 0 から少しずつ積み上げていくものですので、焦る必要はありません、これからメルマガを始められるあなたは、一つずつ着実にステップアップしていくことを意識してくださいね。

どのくらいの読者がいれば稼げるのか？

目指すべきところは理解できたけれど、
「実際にどのくらいの読者がいれば稼げるのか」ということが気になる方がいるかもしれません。

これは、「当然、人それぞれ発信するジャンルや状況に応じて違う」ということになりまして、
“自称初心者”の方がよく口にする「何記事書いたら10万円稼げますか？」といったような類の、
意味のない質問に近いものではありませんが、目安としてのお話だけしておきます。

稼ぐ系の情報発信の場合は一般的に、

読者1,000人で、月収10万円

読者10,000人で、月収100万円

ということが言われています。

ただしこれは、「このくらいの読者数になれば“だいたい”その金額は稼げるよ」という目安であり、
稼げている人と、稼げていない人の平均値であるとも言えるでしょう。

私自身の場合を振り返ると、

読者300人程の段階で月収20万円

読者1,500人程で月収100万円

初めて月収300万円を超えた際も、2,000名強の読者数であったため、
読者の集め方や発信内容によっては、それ以上に効率的に稼ぐ方も多いのではないかと思います。

以上のことから言えるのは、

読者増はメルマガで稼ぐために避けて通れない大切な要素ではあるが、
ただ闇雲に読者リスト数だけを増やすのではなく、
しっかりと自分のメルマガを読んでもらえる“濃い読者”を集めることを意識するべきだ。ということですね。

読者を集める10の方法

メルマガ読者を集める方法というのはいくつかありますが、大きく分けると“有料での集客”と“無料での集客”の2つに分けられます。

MMC の内容として取り組んでいただくのは“無料での集客”となりますので、この【第5章 読者増編マニュアル】では“無料での集客”に関して詳しく解説していきます。

有料での集客方法に関しては概要に触れるだけとしますが、今後ステップアップする際の知識として覚えておいていただければと思います。

以下、簡単にですが順に説明していきます。

有料で読者を集める5つの方法

- 号外広告
- リスティング
- Facebook や Twitter 等の SNS 広告
- YouTube 広告
- 無料オファー

主な方法としては以上が挙げられますね。

号外広告というのは、既に大量の読者リストを保有しているメルマガ発行者に、自分のメルマガやキャンペーンを紹介してもらうという方法です。

有料の集客方法としては、一番カンタンに行える方法で、費用としては、多くの場合、10万円～20万円の広告費で紹介してもらうことが出来ます。

上手いけば一気に濃い読者が集まる方法ですが、自分のメルマガに魅力がない場合は、せっかく集まった読者に商品が全く売れず、広告費を無駄にしてしまうことになるので注意が必要です。

リスティングというのは、いわゆる PPC 広告をイメージしていただければよいと思いますが、Yahoo!や Google などの検索結果の上部や横に出てくる広告がありますよね。

自分のメルマガ登録 LP（ランディングページ）を広告として出稿し、そこから集客する方法です。

The image shows two search engine results pages for the keyword 'アフィリエイト' (Affiliate). On the left is the Yahoo! Japan search results page, and on the right is the Google search results page. Both pages show a list of search results. Red boxes highlight specific advertisements on both pages. Red arrows point from the text 'この部分が広告' (This part is an advertisement) to the highlighted areas.

Yahoo! Japan Search Results:

- アフィリエイト** (Affiliate)
 - アフィリエイトならA8.net | a8.net**
 - www.a8.net/
 - (広告主様募集) 日本最大級のアフィリエイトネットワークで集客UP
 - アフィリエイトの100倍稼げる | traders-net.info**
 - www.traders-net.info/
 - 稼げるFXは副業にピッタリ！1日5分で月100万円も稼げます。提携
 - Googleの広告キャンペーン | google.co.jp**
 - www.google.co.jp/
 - Googleの検索画面に広告を掲載しよう。今なら2500円で1万円分の広告掲載！
 - アフィリエイトで稼ごう | osiete-k.com**
 - www.osiete-k.com/
 - 質問にもきちんとお答えしますので初心者の方でもお気軽にご参加ください。
 - アフィリエイトやめて70万稼 | fx-web.jp**
 - www.fx-web.jp/
 - 副収入が欲しいならFXを始めよう。1日5分！空き時間に稼げます！提携
- アフィリエイト野郎 - アフィリエイト初心者必読の書**
 - a8.com/ キャンパス
 - アフィリエイトとは、サイトに広告リンクを貼る。その広告によって見たユーザーが商品のサービスを購入した際、サイト運営者に報酬が入る仕組みのことです。アフィリエイトはASP(アフィリエイトサービスプロバイダー)にサイトを登録し、サイトに載せる。
 - アフィリエイトの始め方と仕組み - ASPの選び方 - ASPに登録 - お客さんのASP
 - アフィリエイトのやり方は？初心者必読の書 | 基本知識 | a8.com**
 - rentalhomepage.com/affiliate-howto/
 - large_5688893519_1
 - いよいよ今年もアフィリエイトのシーズンです。Webで生きていくからアフィリエイトの代行。
- 成功報酬型広告 - Wikipedia**
 - ja.wikipedia.org/wiki/成功報酬型広告

Google Search Results:

- アフィリエイト**
 - すべて ニュース 画像 動画 ショッピング もっと見る 検索ツール
 - 約 39,100,000 件 (0.43 秒)
 - 他のキーワード: amazon アフィリエイト
 - アフィリエイト出稿/電脳卸 - d-064.com**
 - www.d-064.com/
 - 創業15年の実績。費用対効果自慢ありPB、OEM商品をお持ちの企業様におすすめの契約条件が企業様に優しい。広告費を下げたい企業様。お申込み、入力欄4項目のみ成功事例に紹介 - 最短1日で利用可能
 - ブログでアフィリエイトするなら - affiliate-b.com**
 - www.affiliate-b.com/
 - 好条件・高報酬案件が揃ってアフィリエイトブログに広告掲載するだけで簡単スタート6日前にaffiliate-b.comにアクセスしました。
 - アフィリエイトBの特長 - アフィリエイトとは？ - 会員登録 - パートナー規約**
 - 成功報酬型広告 - Wikipedia**
 - https://ja.wikipedia.org/wiki/成功報酬型広告

また、Facebook のフィードに現れる広告や、Twitter 広告、YouTube 広告なども、同じように有料でメルマガ登録誘導に活用できる媒体です。

これら、リスティングや SNS 広告に関しては、それぞれのプラットフォームの規約に沿って出稿する形となりますが、MMC では推奨する方法ではありませんので、特に最初のうちはやる必要はないでしょう。

有料での集客方法、最後の一つが無料オファーです。

今後あなたがメルマガアフィリエイトを行っていくに当たり無料オファーを紹介することがあると思いますが、逆に、紹介してもらう立場として自分のキャンペーンを無料オファーとして企画することも出来ます。

無料オファーを行うと、1～2週間という短期間で数千リストを集めることも可能となりますが、この場合、取得できるメールアドレス1件につき500円～1500円程度の支払いが生じ、1回のキャンペーンで数百万円から1千万円程度の広告費がかかります。

当然、その後販売する商品が売れなければ広告費を支払うことが出来ず赤字になることもありますし、ただ単純に“読者を集めるだけ”という目的には向かない集客方法となります。

以上の5つが“有料での集客方法”の代表的なものとなりますが、これらはあなたが実際にメルマガを発行し、ステップアップする段階になってから検討すればよいでしょう。

どちらにしても、

成約率の高いセールスが出来るようになったり、精度の高いステップメールが完成し、「●●人の読者が集まれば必ず○○円は売り上げが立つ」とハッキリと分かるようになるまでは、有料での集客は無駄になる可能性が高いため、MMCのカリキュラムに入れておりません。

個々のレベルに応じて違ってくるかと思いますが、「有料広告を検討している」という場合は、別途 SNS 等でご相談いただければと思います。

無料で読者を集める5つの方法

- ブログ・サイトからの集客
- 無料レポートでの集客
- Facebook や Twitter 等の SNS での集客
- YouTube での集客
- 相互紹介・紹介での集客

はいはい、第5章の本题に入ってきますが、無料での集客方法については以上のような5つの方法が挙げられます。

順に説明していきますが、

MMCで行っていただくのは、

- ブログ・サイトからの集客
- 無料レポートでの集客

この2つの方法のみとなりますので、
特にその2つに関してしっかりとご理解ください。

■ ブログ・サイトからの集客

第3章までで構築してきたメインブログがこれに当たります。

読者数が増えるスピードはこれから説明する無料レポートには劣りますが、
“一番濃い読者”が集まるのがこの方法です。

ブログやサイトで集まる読者は、自らの意志で登録（オプトイン）した方となりますので、
その後のメルマガ精読率も高く、クリック誘導にも応じてくれやすい読者さんになる可能性が高いです。

ブログやサイトからの読者さんを増やすためには、

- 媒体のアクセス数
- 登録率の良いLP（ランディングページ）

この2つが必要になりますが、いったん設置してしまえば
ほぼメンテナンスなしで半永久的に集客装置として働いてくれます。

第3章まででは、メルマガ登録LP（ランディングページ）を使わずに、
直接登録フォームに誘導する方法をとっていましたが、
プレゼント付きのメルマガ登録LPを経由させることにより登録率がさらに高まりますので、
3ヵ月目以降は、これまでの作業に合わせてメルマガ登録LPの作成にも取り掛かっていきましょう。

詳しくは、この章の最後で解説していきます。

■ 無料レポートでの集客

メルマガ読者さんを無料で集める方法において、
今現在も最も有効なのが、“無料レポート”での集客です。

「無料レポートで集めた読者リストは反応が薄い！」
「無料レポートで読者を集めるのはもう古い！」

こんなことを言っている人がいたら、思いきり無視してOKです。
このような人達は、レポートの書き方が間違っているか、
そもそも読者の集め方の戦略を知らない人です。

一般的に無料レポートスタンド（メルぞうなど）で集めたリストは、“代理登録”と言って、
自らの意志でメルマガに登録した人ではないので「反応が薄いリストだ」と認識されていますが、
無料レポートというのは、無料レポートスタンドに登録する以外にもいくつか活用する手段があります。

かかるコストや時間、読者増加のスピード、読者の質のトータルバランスを見ると、
無料レポートを作成して読者さんを集める方法は圧倒的に1番効率が良いですし、
テクニックをいくつか使うことで、濃い読者さんたちが集まる集客方法なので、覚えておいてください。

【第5章 読者増編マニュアル】では、
無料レポートに関してのノウハウを徹底的に学べるようになっていきますので、
是非、レポート作成に積極的に取り組んでみていただければと思います。

■ Facebook や Twitter 等の SNS での集客

Facebook や Twitter 等の SNS をリスト取りに活用することも出来ます。

これは、先ほど説明したように“有料の広告”を出稿するというやり方ではなく、
1 アカウントを育て上げながら、その媒体を利用しているユーザーをメルマガに誘導する方法です。

特に Facebook に関しては、情報発信をする媒体として適しているため、
Facebook での情報発信 → コメント欄からメルマガ誘導という流れは効率が良いと言えます。

Twitter に関しては、利用しているユーザーが比較的若年層のため、
発信内容によっては属性がマッチしない可能性があります。拡散力は非常に強いので、
扱う商品やサービスによってはバイラル（口コミ）を起こすことを目的に利用するのも良いでしょう。

■ YouTube での集客

YouTube も集客効果が高い媒体の一つです。

発信している内容を動画として UP し、その動画の下の説明欄からメルマガ登録に誘導する。
もしくは、自身のブログへ誘導するなどの方法が考えられます。

例えばアフィリエイトなどの情報発信をする際の動画の内容は、

- 発信しているジャンルのノウハウ解説動画
- 各種ツールの使い方動画
- ASP やサービスへの登録方法マニュアル動画
- 実際の作業手順公開動画

といったようなものが考えられますし、

英語などの語学系情報発信であれば、

- ワンポイント英会話レッスン
- 英語の勉強法レッスン

でも良いでしょう。

動画の内容を見て、「さらに詳しいことが知りたい」と思ったユーザーを引き込むことができますし、
顔出しや、声出しをしていた場合は、動画によってファン化も図れます。

このように、YouTube からの集客も、メルマガ読者集客方法の一つとして挙げられます。

■ 相互紹介・紹介での集客

無料で出来る集客方法の最後の一つが、相互紹介・紹介での集客です。

相互紹介とはその名の通りで、他のメルマガ発行者と相互で相手のメルマガを紹介し合います。

先に説明した“号外広告”は、自分よりも圧倒的に読者数の多いメルマガ発行者に、お金を払って紹介を依頼するという方法ですが、相互紹介の場合は費用が発生しません。

自分と同規模の媒体を持っているメルマガ発行者とお互いに無償で紹介し合うのが相互紹介で、上手いけばデメリットなしでお互いが濃い読者を獲得できます。

注意しておきたいのは、相手も自分と同じ属性のメルマガ発行者だった場合、自分の読者さんが相手に流れてしまうことがあるといった点でしょうか。

逆に、自分は“アフィリエイト”のメルマガ、相手は“せどり”のメルマガだった場合などは、お互いに、薄い読者を放出し、濃い新規読者を獲得できるといったメリットがあります。

※ あまりにもジャンルが掛け離れている場合は、非常に効果が薄くなります。

紹介というのは、「一方的に相手方に自分のメルマガを紹介してもらう」という方法ですが、当然、無条件で紹介してもらうことは相手方に何のメリットもありませんので、それ相応のインセンティブやお返しが必要となります。

お金を払わない分、別のことでお返しするということですね。

通常であれば、得られるメリット以上のことを相手に提示し、お願いするのが基本です。

間違っても、一方的なこちらの都合だけで失礼な依頼をすることがないように気を付けましょう。

また、特定の指導者のコンサルティングを受けていたりする場合は、その指導者が好意で紹介してくれる場合もありますので、その際は、礼儀としてお礼と報告を必ず忘れないようにしましょう。

優先順位を守って取り組むことが重要

以上が、読者を集める 10 の方法となります。

最終的にはどの方法も並行して行っていたほうが良いということは間違いないのですが、
敢えて MMC では、“ブログからの集客”と“無料レポートでの集客”に絞ってお教えしていきます。

その理由は、

「始めから全てを同時に行おうとしても中途半端になるし、それぞれの効果が薄くなる」という理由です。

これ以上の理由はありませんね。

限られた 6 ヶ月という期間の中で“最も効率よく成果を上げる”ということを考えると、
SNS のアカウントを 1 から育てるといった余計なことをしている暇はありません。

また、メルマガの基礎を理解していなかったり、稼ぐ仕組みが出来上がっていないうちから
有料の読者増サービスを利用するメリット也没有ありません。

何度も繰り返しますが、

重要なのは、「何が最も大切なのか、優先順位を考え実践すること」です。

上記 10 の方法は最終的に全て行えるのが理想ではありますが、
現段階ではやる必要がありませんので、
まずは、“ブログからの集客”と“無料レポートでの集客”だけに注力して作業を進めていきましょう。

読者増編 スケジュールフロー

1 ～ 3 ヶ月目の全体像

1 ヶ月目

- Wordpress 導入・初期設定
- ブログのプロフィールを書く
- 通常記事を 10 記事書いてみる
- メルマガの準備をし、登録フォームを設置する
- アクセスアップ（コメント周り）を行う

2 ヶ月目

- ブログ記事の更新を続ける
- 余裕のある時は積極的にコメント周りでアクセスアップ
- メルマガ発行（読者登録が 10 名以上あった時点）

3 ヶ月目

- ブログ記事の更新を続ける
- メルマガ発行を続ける
- 無料レポート作成
- メルマガ登録 LP 作成

3 ヶ月目で新しく行う作業は、
【無料レポート作成】と、【メルマガ登録 LP 作成】の 2 つです。

ここがしっかりと出来ると読者が一気に増え、今後の収入も大きく変わってきますので頑張りましょう。

3ヵ月目 作業の優先順位

3ヵ月目に行う作業で一番のメインとなるのは無料レポート作成。

レポートの作成が終わり、無料レポートスタンドに登録が済んだら、次はメルマガ登録 LP（ランディングページ）の作成に取り掛かりましょう。

優先順位としては、以下の通りです。

1. 無料レポート作成
2. メルマガ登録 LP 作成
3. メルマガ発行
4. ブログ記事更新

となり、この時点でコメント周りは卒業してもよいでしょう。

無料レポートを1つ作り上げてしまえば一気に数百名単位の読者を獲得することも可能ですので、ここでは全精力と労力をレポート作成に向けていきましょう。

3ヵ月目終了時 達成目標

- 無料レポート完成
- メルマガ登録 LP 完成
- ブログ記事 累計 40 記事到達
- メルマガ読者 累計 200 名獲得

※ メルマガ読者数に関しては、無料レポートをレポートスタンド（メルぞう）に登録申請し、メルぞうでの号外紹介が完了した時点での目標数値となります。

（詳細は別冊：メルぞう登録・操作マニュアルで解説しています。）

其他媒体へも紹介依頼する場合は、300名以上の獲得を目指すことも可能です。

無料レポートで読者が集まる2つの仕組み

無料レポートとは？

この章で学ぶことは、無料レポートの作成方法です。

ここまで何度も“無料レポート”という言葉が出てきましたが、
そもそも「無料レポートって何なの？」という方もいらっしゃるかと思いますので、
ここで詳しく説明していきたいと思います。

無料レポートというのは、

ノウハウやテクニックなどをまとめた PDF ファイルや動画のことで、
有料ではなく、無料で配布することから“無料レポート”と呼ばれています。

レポートとはいえ、必ずしも PDF のみではなく、その他の形式の物もありますが、
ひとまとめにしてそう呼ばれることがほとんどです。

この無料レポートというのは、以下の大きく分けて3つの使い方があります。

1. 無料レポートスタンドに登録し、そこから読者を集める
2. 自身のメルマガに登録していただいた方に、登録特典としてプレゼントする
3. 有料教材やサービスなどの購入者様へ特典として配布する

3つの目の使い方に関しては【第8章 特典戦略マニュアル】で別途解説していきますが、
“読者増”の方法として利用するのであれば、1と2の使い方がメインとなります。

この章では1と2について理解していただければ OK です。順に説明していきますね。

1. 無料レポートスタンドに登録し、そこから読者を集める

まず、無料レポートによる読者増 1 つ目の方法です。

無料レポートスタンドというのは利用したことがありますでしょうか？

無料レポートスタンドには、

- メルぞう <http://mailzou.com/>
- スゴワザ <http://www.sugowaza.jp/>
- Xam (ザム) <http://xam.jp/>

などなど、いくつかのサービスがありますが、

中でも現在は“メルぞう”というサービスが一番有名で、最も多くのメルマガ発行者に使われています。

※ MMC で主に利用するのは“メルぞう”となります。

公式サイト: <http://mailzou.com/>

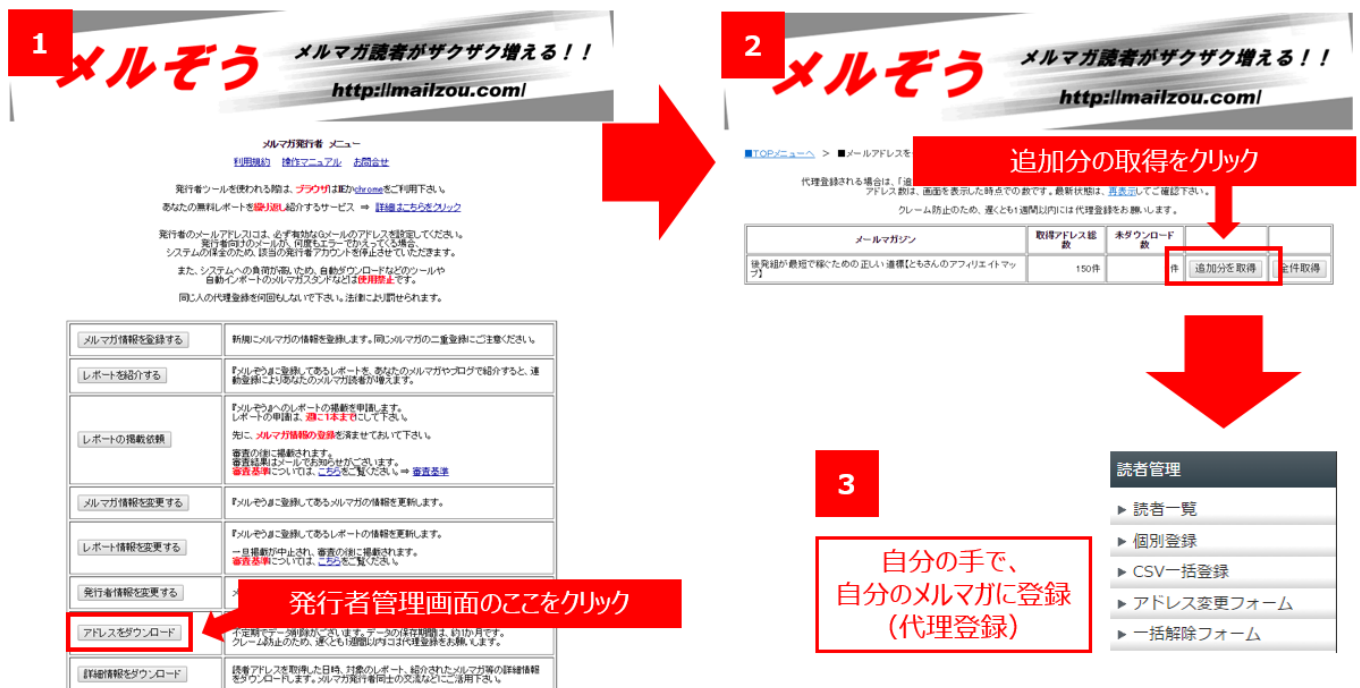
実際に上記のサイトを見ていただくとお分かりいただけるかと思いますが、
こういった無料レポートスタンドには、何千、何万という数の“無料レポート”が登録されており、
そのレポートをダウンロードして読んだり、人に紹介することが出来るようになっています。

このレポートスタンドでは、レポートをダウンロードする際に、
自分のメールアドレスを入力する仕組みとなっており、
レポートの作者は「レポートを無料で配布する代わりにメールアドレスを取得できる」という仕組みです。

当然、あなたが無料レポートを作成し、レポートスタンドに登録した場合も、
あなたのレポートをダウンロードした読者のメールアドレスを取得できることになります。

レポートをダウンロードしたユーザーのメールアドレスというのは、レポートスタンド内に保管されており、
発行者の管理画面から入手することが出来ますが、
そのリストをあなた自身が自分のメルマガに読者登録するため、この方法は“代理登録”と呼ばれます。

アドレスダウンロードから代理登録の流れ



※ メルぞうの登録方法や詳しい使い方に関しては、別途図解マニュアルを用意しておりますので、
ここでは“代理登録”の意味と、流れのみを把握しておいてください。

ここまでの話を聞くと、

「実際、無料レポートスタンドでどのくらいの読者が集まるのか？」

「無料レポートスタンドで集めた読者は薄いと聞けど、使う価値があるの？」

と思う方が少なからずいらっしゃると思いますので、私のケースをそのままお見せします。

私の場合は、過去レポートを作成したのはたった2通。

その後は完全放置状態ですが、それでも以下のような結果となっています。



■TOPメニューへ > ■レポート情報を変更する

	レポート名	ダウンロード数
変更する	【最新トレンドアフィリエイト攻略法】ネタ探し不要で、検索上位を狙い撃ち！初心者が挫折する3つのポイントを完全にクリアしながら稼げよう【ともさん式】1番カンタンな◆◆記事作成法と実際に稼いだ記事を公開中！！	2294
変更する	【トレンドアフィリエイトで月10万以上稼ぐ◆超絶裏テクニック◆】飽和した背景を“逆利用”して誰でも自らの力でフルオーシャンをカンタンに創り出し必然的に10,000単位のアクセスを独占する運用厳禁のテクニックを暴露！！	856

いかがでしょうか、

過去2作のみで3,000件以上ダウンロードされているのがお分かりいただけますでしょうか。

当然、重複している分もあると思いますが、

その他のレポートスタンドの分も含めると3,000名近い読者を獲得できていると思います。

昨今は、1メールアドレスあたりの価値が1,000円以上とされていますし、

無料オファーで3,000件のリストを集めるとなると、やはり300万円程の広告費がかかります。

そう考えると、レポートだけで300万円分のメールアドレスを“無料”で取得できたことになりますよね。

※ 厳密に言うと、私は“メルぞう GOLD”という会員サービス（別章で説明）を利用していますので月間3,980円の費用が発生していますが、対費用効果はとんでもなく良いと言えますね。

以上が、あなたが無料レポートを作成した後、
無料レポートスタンドを利用して読者を集める流れの概要となります。

また、今回作成したレポートは、
無料レポートスタンド以外でも読者獲得に貢献してくれますので、
もう1つの方法についても説明していきます。

2. メルマガに登録していただいた方に、登録特典としてプレゼントする

もう1つの使い方が、メルマガ登録特典としてプレゼントするという使い方です。

カンタンに言い換えると、「このレポートをあげるからメルマガ登録してね」と誘導するための、
特典として使用方法です。

私の例でいうとこのようなやり方ですね。

メール講座に登録していただければ、
有料級のレポートを差し上げます。

という形で誘導し、
メルマガ登録率を上げています。

この場合は、この章の最後に解説する
“メルマガ登録 LP”を経由させる形ですが、

LP が完成するまでの間は、
LP なしでも構いません。

メルマガ登録誘導バナーの付近に、
「メルマガ登録特典プレゼント」とだけ
記載しておいて、直接登録フォームに
飛ばしてしまっても良いでしょう。

実際の LP はコチラ > <http://tomosan01.com/LP/mailmagazine/>

▼ メール講座登録はこちらから ▼

今すぐ無料で登録する

お名前（苗字）

メールアドレス

登録

※ニックネームは可ですが、ふざけたお名前での登録は削除させていただきます。

大切な情報を送らせていただきますので、必ず普段お使いのメールアドレスでご登録ください。

登録後、【ともさん】という送信者名ですぐにメールをお届けします。

10分経ってもメールが届かないようでしたら、不達の場合がございますので
お手数ですが、再度別のアドレスでご登録いただければと思います。

さらに今なら！

迅速で報酬を生み出し、月収100万円を達成するまでの正しい道程を示した有料級レポート
【FASTEST AFFILIATE】を期間限定でプレゼントします。

メルマガ登録特典【FASTEST AFFILIATE】プレゼント中！

FASTEST AFFILIATE
How to earn money from internet
今なら
完全無料！

ネットビジネスで最短で報酬を上げ、
かつ長期的に稼ぎ続けるための指南書
FASTEST AFFILIATE完全版

- 月収100万円を達成するためにやるべきだった2つのこと
- 95%のフリーランサーが陥えられたい罠を一つで避ける方法
- 迅速で報酬を得る方法と稼ぎ続けられる方法は、実は全く別物！
- 多くのTOPアフィリエイトが実践してきた「最後の2ステップ」とは？
- 報酬はこれからは稼げなくなるアフィリエイトはたまたま一つ、それは…
- 儲けているから●●をしているのではなく、●●をしているから儲けているんです。
- 収益を爆発的に膨らませ、それを自動化できる唯一無二の方法とは？ …etc

先ほどの無料レポートスタンドを利用した場合は、

無料レポートスタンドを経由して配布する場合

1. レポートが読みたい
2. レポートをダウンロードする
3. “レポート作者”がメールアドレスを代理登録する
4. ユーザーにメルマガが届く

このような流れになると説明しましたが、
同じレポートを使った場合でも、上記の方法を使うと、

自分のメルマガ登録 LP を経由して配布する場合

1. レポートが読みたい
2. “ユーザー”が自らメールアドレスを入力しメルマガ登録する
3. ユーザーにメルマガが届く
4. ユーザーがレポートを読む

このような流れに変わります。

お分かりいただけますでしょうか？

【“ユーザー”が自らメールアドレスを入力しメルマガ登録する】

この手順が途中に加わるため、同じ読者になるにしても圧倒的に“濃い”読者になるというわけです。

極端な言い方をしてみれば、

無料レポートスタンドを使った場合は、

「レポートが読みたかっただけなのに、勝手にメルマガまで届くようになった・・・」

という感覚を覚える読者がいる反面、

メルマガ登録特典として配布する場合は、

「メルマガを読もうと思って登録したら、“さらに”レポートのプレゼントまでもらえた！」

と感じていただける場合が多いということですね。

あくまで上記はあげさな例ですが、

配布の仕方によって、そのくらいの違いが出てもおかしくないということが分かるかと思います。

※ 普通に無料レポートスタンドを利用した場合はそのような違いが出ますので、
一般的には「無料レポートで集めた読者は薄い」と言われています。

ただし、当然「レポートスタンドから“濃い”読者を集客するテクニック」もありますので、
MMC では後ほどこれらもしっかりお教えしていきます。

無料レポート作成で最初に意識すべき肝心なこと

ファーストコンタクトの重要性

これから無料レポートの作成方法について詳しく解説していきますが、無料レポートを作成するにあたって、まず最初に意識しておいて欲しいことがあります。

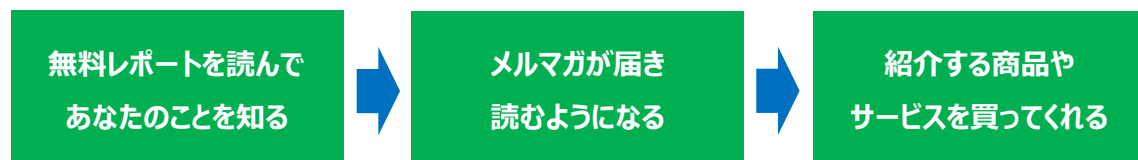
それは、
無料レポートを何のために作るのかということです。

「メルマガ読者を集めるため」という目的はもちろんなのですが、その目的だけではもったいないので、もう少し掘り下げて考えてみてください。

無料レポートは先ほど説明した通りの2つの使い方が出来ますが、どちらの方法を取るにしても、「あなたと読者さんとの最初の接点が無料レポートになる」ということを意識しなくてははいけません。

いわゆる、“ファーストコンタクト”に当たるのが無料レポートだということです。

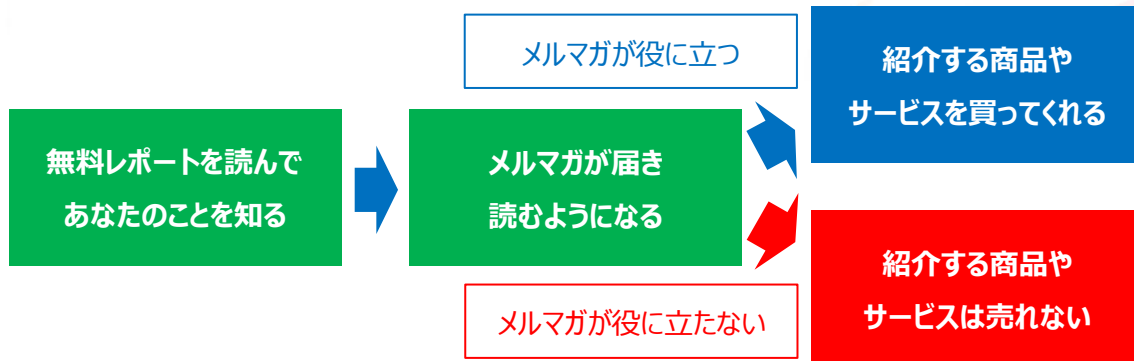
特に、無料レポートスタンドを経由して読者を集める場合は顕著ですね。



本来であれば、このような流れになるのが理想的です。

当然、メルマガの内容がつまらなかったり、セールスが下手であれば商品は売れませんので、多くのメルマガ初心者の方は「商品が売れるメルマガを書こう」と努力するはずですが、

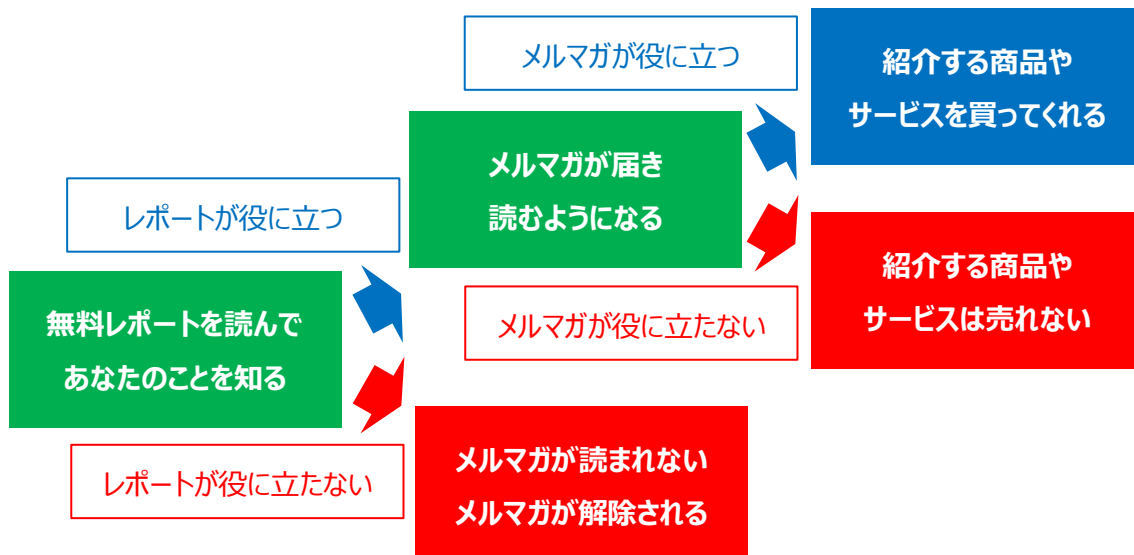
図で表すと次のような感じですね。



だからこそ、役に立つメルマガを書こうと頑張るわけなのですが、その前に重大なポイントがありますよね。

そうです。

ファーストコンタクトである、無料レポートが“役に立たない”ものであった場合、そもそも、「メルマガが届いても読まれない」ということになるんです。



このように、商品が売れる要因というのは、メルマガの内容だけではなく、その前の無料レポートが非常に大きな役割を果たしているということをまず認識しなくてははいけません。

自分の立場に置き換えて考えてみるとすごく分かりやすいですね。

無料レポートをダウンロードして読んだ時に、

「このレポート、メッチャ分かりやすいし、知りたいことが何でも書いてある！」と感動した場合、そのレポートを書いた作者のブログやメルマガが自然と気になるのではないのでしょうか？

そのレポートを読んだ時点で「この人は力があって信頼できる人だ」と感じるはずです。

逆に、「タイトルが気になって読んでみたけど・・・、なんだこの低レベルなレポートは・・・」となった場合、メルマガを期待するどころか、「コイツから学ぶことは何もないだろう」と、すぐに解除することでしょう。

いや・・・、それどころかそのレポート作者の名前も覚えていないかもしれませんね。そうなってしまうと、その人から届いたメールは“スパムメール”も同然ということになります。

このように無料レポートというのは、

その後のメルマガの精読率や売り上げまでも左右してしまうほど、重要な役割を果たします。

業界をよく知っている方だと良くお分かりかと思いますが、たった一つの無料レポートでブランディングし、その後大きく稼いでいる人たちも大勢いますよね。

そういった意味も含め、これから無料レポートを作る際は、

■ いい加減なレポートを量産して、とにかく読者を集める

という意識ではなく、

■ **今の自分にとって最大限クオリティの高いレポートを作って、自分の力を感じてもらう**

という観点でレポート作成に取り組んでみていただければと思います。

ここまでの話を聞いて、正直なところ自信がなくなってしまった方もいるかもしれません。

「クオリティが高くて読者の役に立つレポートなんて、自分には書けないかも・・・」と。

その気持ちも分かりますが、あまり悩む必要はありません。

クオリティが高いと言っても、他人と優劣を比べる必要はないからです。

あくまで“現時点での自分に出来る最大限”を意識しましょうということですし、

そこを意識しているだけでも、レポートスタンドにある他のレポートより価値があるものが書けるはずです。

“役に立つ内容”ということに関しても、決して正解は一つではないはずですし、
上級者には上級者の、初心者には初心者にしかならない内容もたくさんあります。

【第3章 ブログ構築編】でもお伝えしましたが、

既に経験のある上級者のスキルと、現時点での自分を比べても仕方ありませんからね。

無料レポートの7つの種類

無料レポートの形式には、

- PDF
- 音声
- 動画

大きく分けて、これら3つの形式があります。

最近では、それらを組み合わせて会員限定サイト上にUPした、
サイト形式の無料レポートなども良く見られますが、
「あなたが伝えたいと思っていることを伝えられる形」であれば、形式は何でも構いません。

次に、一番気になるであろうレポートの内容に関してですが、
主だったものを種類分けすると以下の7つが挙げられます。

無料レポートの7つの種類

- ノウハウ系
- 実践記系
- 暴露系
- 裏ワザ系
- 図解マニュアル系
- 対談形式
- レビュー系

レポートの種類を取って分けるとしたら、以上の形になるでしょうか。

簡単にですが、順に説明していきます。

■ ノウハウ系

ターゲットとしている方がそのジャンルの実践をするに当たり、必要となるノウハウをまとめたレポートで、読者さんにとって一番喜ばれるのが、やはりこのノウハウ系のレポートですね。

教材を持っていなくても、そのジャンルを実践できるほど詳しく解説したレポートなどもありますが、そうでなくても、ノウハウの一部にフォーカスしたもので良いでしょう。

例えば、サイトアフィリエイトのレポートを作るのであれば、

- 【第1章】 マインドセット編
- 【第2章】 ネット選定編
- 【第3章】 キーワード選定編
- 【第4章】 ライティング編
- 【第5章】 SEO 編

などといった大型のレポートを作る必要は全くなく、

- ネット選定に関して、実例を交えポイントを解説したレポート
- 効率的なキーワード選定に関して解説したレポート
- クリック率が高くなる広告を貼る場所に関して図解したレポート

このような感じで、“ノウハウの中の一つのポイントに絞った”レポートで十分です。

■ 実践記系

特定のノウハウや教材を実践し、少しでも結果が出た場合、実践レポートは非常に価値を持ちます。

ブログで書く実践記のように、日々の進捗を綴っていくものではなく、

- 実際にその教材を実践して結果を出すにあたって気を付けたポイント
- 教材には書いていないけれど、これはやっておいたほうが良いというポイント
- 教材を実践している人が躓きそうなポイントを解決するような内容

などを書くようにすると、レポートを手にした人に喜ばれるでしょう。

■ 暴露系

暴露系のレポートは、それだけでインパクトがありダウンロードされやすいジャンルとなります。

- 他の人がやっていない内容
- 普通だったら人に教えない内容
- 自分がお金と時間をかけて検証した結果

など、特に自分の実践を元にした暴露レポートは非常に価値を感じてもらいやすくなります。

例えばサイトアフィリエイトの場合であれば、
“実際に利益の出た案件”をズラッと並べるだけでも立派な暴露系レポートになりますし、
トレンドアフィリエイトであれば、アクセスが来たキーワード一覧、
転売系であれば、自分が仕入れて実際に売れたものの中で、利益率が高かったものの一覧。

こういったものであればカンタンに作れるので、比較的取り組みやすいジャンルとなりますね。

■ 裏ワザ系

上記の暴露系と少し似ている部分がありますが、
“裏ワザ系”のレポートもダウンロード数が伸びる傾向があります。

裏ワザと言っても、「初心者の方が気付いていない、ちょっとしたテクニック」程度のもので十分です。

例えば、サイトアフィリエイトの例でいうと、
「記事を書いてただインデックスを待つだけではなく、別の媒体からアクセスを流そう」というノウハウを、

アクセスが来るのは Yahoo!や Google からだけではない！
インデックスされていない記事にすらアクセスを流し込む禁断の“アクセスアップ法”を公開します！

といった感じのタイトルにしてしまえば、“裏ワザ”的なノウハウに見えると思いますし、
上記の例で報酬が発生しているようであれば、さらに魅力的に、

サイトアフィリエイトは3ヵ月間報酬が0なんて真っ赤なウソ！
UPした翌日には即報酬 GET！最速で報酬を上げるための裏ワザ【秒速アクセスアップ法】とか、

SEO？上位表示？そんなもの全く必要ありません！これを知らないなんてもったいない！
インデックスすらされていないサイトで月 24,800 円稼ぐアクセス UP の裏ワザ教えます！

といったようなタイトルでレポートを作っても良いですね。

■ 図解マニュアル系

まだ、経験が浅く実績もない場合、図解マニュアルが書きやすいでしょう。

例えばせどり系のレポートを作るのであれば、

- Amazon アカウントの登録方法
- ヤフオクアカウントの登録方法
- 価格差のある商品を探す方法
- Amazon での出品方法
- 梱包の仕方の注意点

などなど、実際の作業手順を示した図解マニュアルを作成してあげると、
これからせどりを始めたいという方にとって、とても価値のあるレポートになりますよね。

ここではせどりの例を挙げましたが、もちろん他のどんなジャンルでも図解マニュアルは作れます。

先ほども言った通り、このような図解マニュアルは実績も経験も不要ですし、
知識がなくても“調べながら”作成できるものですので、一番カンタンなレポートと言っても良いでしょう。

※ この図解マニュアルというのは、ターゲットが初心者になりますので、
「こんなことは知っているから書かなくていいだろう」という意識は持たずに、
未経験の人に向けて“これでもか！”というくらい丁寧に書いてあげるくらいがちょうど良いです。

■ 対談形式

対談形式のレポートというのは、
主に、音声対談を録音したものをそのままレポートにするという方法で、
あなた一人で作れるものではなく、第3者の協力が必要となるレポートです。

対談の相手となる方は基本的に、
“自分より実績を上げている人”、“自分より有名・著名な人”となりますが、

あなたがインタビュアーとなり質問していくようなインタビュー形式で対談を取るケースが多いでしょうか。

もちろん、「自分にはそんな有名人とのコネクションはない」という方がほとんどかと思いますが、
自分が実践をしてしっかりと結果を出した教材があるのであれば、
その教材の販売者の方に対談のお願いをすると受けてもらえる場合もありますし、
メルマガを発行していく中で、今後様々な繋がりが出てくると思いますので、
そういった繋がりの中から依頼させてもらう相手を見つけることも出来るようになります。

■ レビュー系

最後にレビュー系レポートに関してです。

これは、実践しているジャンルにおいて、新しいサービスが開始された場合などに、
いち早くレビューするという形で書くレポートです。

例えば、稼ぐ系のジャンルを実践していると、

- 新しいASP が出来た
- 新しいSNS が出来た

など、業界のトレンドとなるニュースがありますよね。
(他のジャンルでも同じようなことが言えると思います。)

こういった新しいサービスは、実際に利用するしないを別としても多くの人が興味を持っているものです。

「使ってみたいけど、評判はどうなんだろう・・・」
「誰か実際に利用している人はいるのかな？」

というように、“ホント”のところはどうなんだろう、と気になっている人がたくさんいるということですね。

そういった話題になっているサービスを“実際に利用した上で”レビューをレポートとしてまとめると、
話題性からダウンロード数も伸びますし、内容が役に立つ場合、多くの人に感謝されるでしょう。

レポートのイメージが全く湧かない方は・・・

当然、これまで無料レポートという存在自体を知らなかった方は、先ほどの話だけでは意味が分からないことかと思います。

また、

7つのレポートの種類の話を聞いても、それぞれのイメージが湧かない方がいるかもしれません。

もし、この時点で「全くイメージが湧かない・・・」という方がいるとしたら、単純に、“無料レポートというものにほとんど触れたことがない”ことが原因です。

その場合は、多くのレポートに触れることによって簡単に解決できますので、まずは無料レポートスタンドを全体的にリサーチしてみましょう。

メルぞう公式サイト TOP > <http://mailzou.com/index.php>

メルぞうでは読みたいレポートを“キーワードで検索”出来るようになっていきますので、例えば、あなたがサイトアフィリエイトのキーワード選定に関してレポートを書きたいなら、この TOP 画面で、「サイトアフィリエイト」や「キーワード選定」と打ち込み検索すると、モデリング出来るようなレポートがたくさん出てきます。



「暴露」と入力すると、“暴露系”のレポートが出てきますし、
「裏ワザ」と入力すると、“裏ワザ系”のレポートが出てきます。

実際にしっかりと自分でリサーチしてみて、どのようなレポートがあるのか数多く見てみるのが大切です。

発信内容との一貫性を保つ

さて、レポートの作り方に関しては次に詳しく説明していきますが、レポートを作る上で、先にもう一点だけお伝えしておきたいことがあります。

それは、

「自分のブログやメルマガで発信している内容と“一貫性”のあるレポートを書きましょう」ということです。

これは当たり前と言えば当たり前の話なのですが、どうしても、レポートのネタを探し始めるとここからズレてしまう人がいますので先に言っておきます。

ブログやメルマガでの発信内容と同ジャンルのレポートにするというのは当然のこと、あなたがターゲットとしている方が、あなたが書こうとしているそのレポートを本当に必要としているか？ということを考えてみましょう。

例えば、私の例を上げると、

情報発信のターゲットが、

- ☐ トrendアフィリエイト初心者
- ☐ トrendアフィリエイトで挫折してしまうような人

無料レポートが、

- ☐ トrendアフィリエイトで初心者が最も稼ぎやすいネタの暴露 PDF

メルマガの内容が、

- ☐ 再度、トrendアフィリエイトを強く興味付けする内容

販売する教材が、

- ☐ トrendアフィリエイトの初心者向き教材

という流れにしていますが、

こういった形が一番シンプルで、なおかつ高い成約率に繋がります。

文字で書くと「当たり前のこと」のように見えると思いますが、実際にネタを考え始めると、ターゲットが必要としている内容とズレて来てしまう人が必ずいますので、「ターゲットがそのレポートの内容を本当に必要としているのか？」ということを再度確認してください。

超大作レポートは作る必要なし！

先ほど少し話に出ましたが、最近では無料レポートと言えども、クオリティが非常に高い、ボリュームのあるレポートが多く出ていますが見たことはありますか？

中には、「これは無料レポートではなくて、有料で販売しても良いのでは？」と思えるものまであります。

無料レポートであるにも関わらず、有料級のコンテンツを出す理由としてはいくつかあるのですが、最も大きな理由は、著者のブランディングです。

無料にもかかわらず有料級のコンテンツを配布することによって、読者にインパクトを与えると同時に、「無料でこれだけのノウハウを出している人だから、有料のコンテンツならもっとすごいものに違いない！」と思ってもらうための戦略の一つとなるわけですね。

流れとしては、

1. 無料で有料級の大型コンテンツを配布
2. 集まった読者に日々メルマガを配信（セールスはなし）
3. 関係性が温まってきたころに、高額コンサルティングや企画を販売

このような流れとなり、実際にこれで大きく稼いでいるメルマガアフィリエイターもいます。

私自身もそのような流れで販売しているアフィリエイターを大勢知っていますが、デメリットも多く、MMC ではこのような超大作レポートは特に推奨しません。

理由は以下の通りです。

超大作レポート戦略のデメリット

- そもそも膨大な準備期間がかかる（レポート作成だけで数ヵ月）
- 一発屋で終わるケースが圧倒的に多い
- キャッシュポイントがコンサルになるため、レバレッジが効かない
- 販売後、うまく次に繋がられないケースが多い

これまで多くのメルマガアフィリエイターの戦略をリサーチしてきた結果、上記の方法を取る場合は、よほど時間に余裕があるか、自分に実力があるかの場合を除き、単発の実績が上がって終わりか、途中で挫折してしまうというケースが多く見られます。

そのようなこともあり、レポートを作る際には超大作を作る必要はなく、一つ一つのノウハウに絞ったレポートで十分だということを意識しておきましょう。

最終的に、作ってきたレポートを後日まとめて“総集編”としてしまえば、さほど労力もかからず効率的に大型のレポートを作ること出来ますので、最初は書きやすい内容のレポートからどんどん作っていくことをお勧めします。

無料レポートの具体的な作成手順

いよいよ、本題のレポート作成手順の解説に入ります。

最初は慣れずに大変かもしれませんが、焦らず一つ一つ着実に進めていきましょう。

無料レポート作成手順

1. 無料レポートのターゲティング
2. 同ジャンルのレポートのリサーチ
3. レポートの内容確定
4. レポートの構成（骨子）作成
5. 必要項目のブレインダンプ
6. このレポートで一番伝えたいことを再確認
7. 必要ない項目の削除
8. 骨子に沿って内容を肉付け
9. 【はじめに】と【終わりに】を作成
10. タイトルの決定
11. レイアウトを整える
12. 目次の作成
13. 表紙の作成

非常にたくさんの項目があって、この時点で嫌になってしまう方がいるかもしれません。笑

作業手順が分かりやすいように敢えて細かく分類しましたが、
一つ一つはそれほど難しくありませんので、順番にこなしていきましょう。

それぞれの項目に関しては、これから詳しく解説していきますが、
サンプルを用いて説明していったほうが分かりやすいと思いますので、
私が書いた“トレンドアフィリエイト”のノウハウレポートを例に出しながら作成手順を見ていきましょう。

※ 参考レポート > <http://tomosan07.com/freerepo5.pdf>

1. 無料レポートのターゲティング

ここは、先ほどまで話してきた内容の通りです。

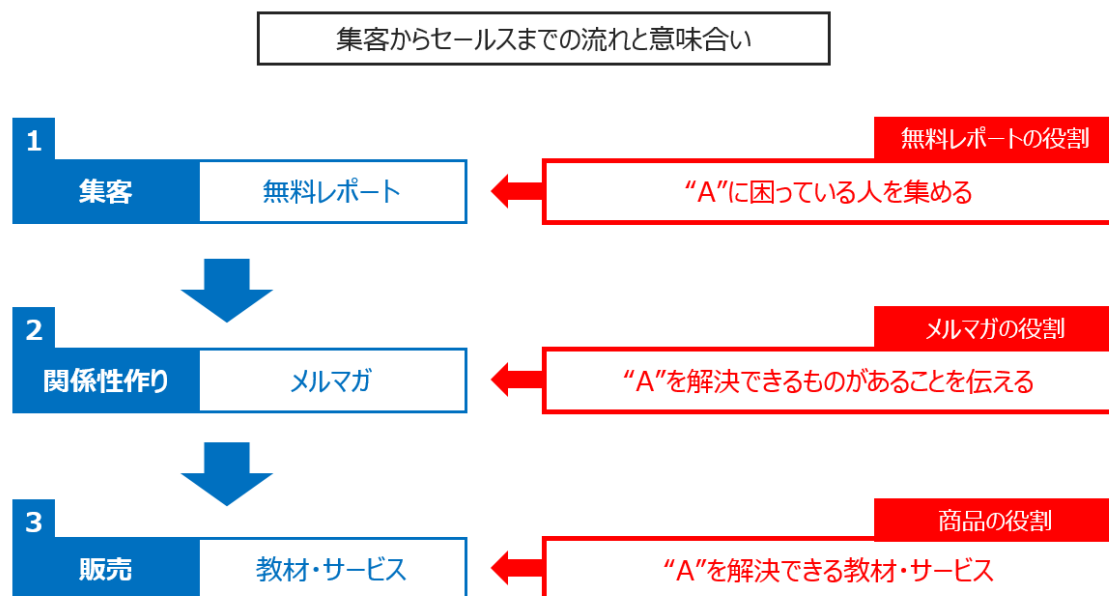
最終的には、この無料レポートで集めた読者さんに対し、
“商品・サービス”をセールスすることになるわけですから、
当然、あなたが書いているメルマガや紹介する商品と一貫性を持たせることが必要になってきます。

最初に、販売する商品やサービスありきで、

1. その商品を必要とする人はどんな人なのか
2. その人はどんなことで悩んでいるのか

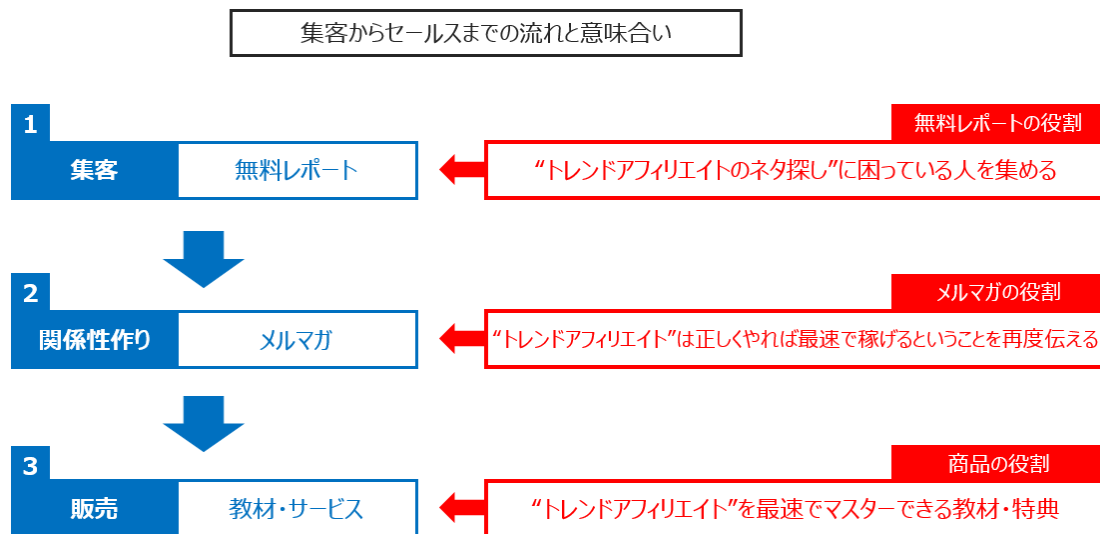
ということを考えてみましょう。

その人が悩んでいることを解決出来るキッカケとなるレポートが作れたなら、
その後メルマガで紹介する商品は極めて高い確率で売れることになるでしょう。



通常、集客から販売までの流れはこのようになりますが、
この1、2、3の意味合いを逆から考えてみると効率よく集客が出来るということですね。

私の例は、先ほども挙げましたがこのような流れです。



このように、トレンドアフィリエイトのノウハウを実践している方をターゲットにしたのですが、
 “トレンドアフィリエイトに関しての超大作レポート”を書いたわけではなく、
 “ネタ探し”という一部分だけにフォーカスしたレポートを書き、
 「トータルで学ぶにはこの教材が一番良いですよ。」という形でセールスに繋がっています。

と、それほどまでに難しく考えなくても、

「これから Twitter アフィリエイトを始めてみたい」というターゲットに向けて、
 【Twitter アカウントの開設方法と操作方法マニュアル】というレポートにしても良いですし、

「これから物販アフィリエイトを始めてみたい」というターゲットに向けて、
 【狙い目の案件一覧と登録必須 ASP】についてのレポートを作っても良いでしょう。

このようなものであれば非常にカンタンに作れると思います。

何度も繰り返しますが、

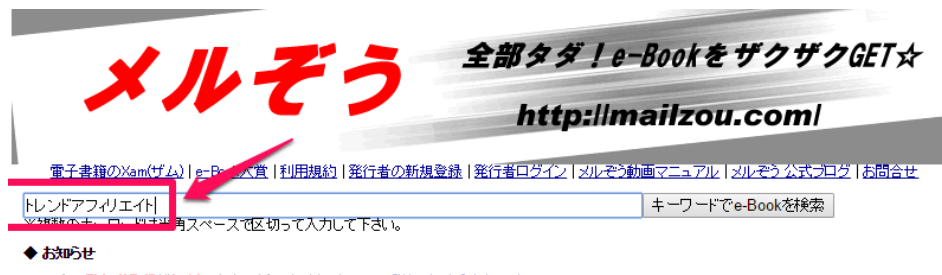
- あなたが発信する内容、紹介する商品とレポートの一貫性があるか
- そのレポートはターゲットが必要としているものか

この2点だけはしっかりと意識してみるようにしてください。

2. 同ジャンルのレポートのリサーチ

自分が書こうとするレポートの案が臆げながら浮かんで来たら、
実際に同じジャンルでどのような無料レポートがあるのかリサーチしてみましょう。

例えば、トレンドアフィリエイトに関してのレポートを書こうと思ったら、
メルぞうの TOP 画面で「トレンドアフィリエイト」と入力してみましょう。



メルぞう公式サイト: <http://mailzou.com/>

そうすると、以下のように「トレンドアフィリエイト」に関してのレポートがズラッと表示されます。

The screenshot displays the search results for 'トレンドアフィリエイト' on the Mailzou website. The page features a sidebar with various categories and a main content area with multiple search results. The results include titles like '【実践】メルマガで月収50万! ツイッターアフィリエイトで稼ぐ方法', '【実践】メルマガで月収50万! ツイッターアフィリエイトで稼ぐ方法', and '【実践】メルマガで月収50万! ツイッターアフィリエイトで稼ぐ方法'. Each result includes a brief description and a link to the full report.

レポートのタイトルに関しては、最後に付けることになりますが、この時点で魅力的なタイトルをピックアップしておくのも良いですし、気になるタイトルの物はダウンロードして読んでみることをお勧めします。

基本的には、検索結果は“歴代人気上位順”に出てきますので、反応が取れるレポートにどのような特徴があるかチェックしてみましょう。

その際のチェックポイントは、

- 表示画像（インパクトがあり、目を引くのはどのような画像か）
- タイトル（キャッチーで気になるもの、読んでみたくなるタイトルの特徴）
- 説明文（思わずダウンロードしたくなる誘導文にはどのようなものがあるのか）
- 実際の中身（内容はもちろん、ページ数や構成など）

この4点に関して注意深く見てみると、自分がレポートを作成する際に、非常に参考になるでしょう。

3. レポートの内容確定

手順1と2を踏まえて、レポートの内容を決定します。

この時点では、まだタイトルは決めなくて結構ですので、ターゲットと、大まかな内容、方向性を決定しましょう。

先ほど参考レポートとしてURLを記載した私のレポートであれば、この時点で、

トレンドアフィリエイトを始めたばかりの人や、まだ稼げていない人に対して、
ネタ探しに苦労せず稼ぎやすいジャンルについて、実際の記事を交えて解説しあけるレポート。

という程度のことまで決定するというイメージです。

カンタンな例で言うと、

アフィリエイトをこれから始める人に対して、無料ブログ開設方法と案件の選び方を解説したレポート

このようなものでも良いでしょう。

4. レポートの構成（骨子）作成

5. 必要項目のブレインダンプ（すべてを一気に書き出すこと）

6. このレポートで一番伝えたいことを再確認

7. 必要ない部分を削除

では次に、4つの手順を一気に説明します。

いきなり本文を書き始めるのではなく、最初に構成を考え、骨子を完璧に決めてから本文作成に取り掛かることが良いレポートを作るための秘訣です。

骨子というのは、読んで字の如く“骨組み”という意味で、最終的にはこれが、レポートの目次に当たる部分になります。

ただし、レポート作成においては、ここまでの1、2、3の部分が非常に大切ですので、焦らずにしっかりと方向性を決めてからこの手順に進みましょう。

骨子を決める際には、“大項目”、“中項目”、“小項目”と分けていくイメージを持つとやりやすいかもしれませんね。

レポートの基本的な構成としては、

1. はじめに
2. 本編
3. 終わりに

という3部構成にすると分かりやすいレポートが書けると思いますが、自分が書こうと思っているネタについて、必要だと思われる項目を箇条書きで挙げていきます。

必要ない項目を削除したり、項目を入れ替えたりする作業は後で出来ますので、まずは思いつくりブレインダンプ（一気に書き出すこと）してみましょう。

例：

トレンドアフィリエイトを始めたばかりの人や、まだ稼げていない人に対して、
ネタ探しに苦労せず稼ぎやすいジャンルについて、実際の記事を交えて解説してあげるレポート。

●はじめに

自己紹介

レポートの目的

このレポートを読んでもらいたい人はどんな人？

●トレンドアフィリエイトの基礎

トレンドアフィリエイトって何？

どうして最速で稼げるのか？

Google AdSense について

Google AdSense 申請方法

SEO について

無料ブログについて

初心者が狙うべきネタ

どうすれば上位表示するか

トレンドアフィリエイトのネタを探すサイト

広告の貼り方について

インデックスの仕組み

未来予測記事について

●初心者が稼げるドラマネタについて

ドラマネタの書き方

実際の記事例

ドラマネタのタイトルの付け方

なぜドラマネタがオススメなのか

●終わりに

プレゼントについて

メルマガ登録について

終わりの挨拶

このようにまずは一度、思いつく限りの項目を挙げていきますが、
次に、“必要ない部分”を削除していきます。

今回の例であればターゲットが、トレンドアフィリエイトを始めたばかりの人や、まだ稼げていない人。
“一番伝えたい事”が、ネタ探しに苦労せず稼ぎやすいジャンルと実際の記事見本。

となりますので、ターゲットは既にトレンドアフィリエイトを始めている人ということになります。

また、あまり余計な内容を詰め込みすぎても大切な部分が薄れてしまいますので、
最低限の基礎知識以外の部分は思い切って削除してしまうことにします。

- はじめに

- 自己紹介

- レポートの目的

- このレポートを読んでもらいたい人はどんな人？

- トレンドアフィリエイトの基礎

- トレンドアフィリエイトって何？

- どうして最速で稼げるのか？

- Google AdSense について

- Google AdSense 申請方法

- SEO について

- 無料ブログについて

- 初心者が狙うべきネタ

- どうすれば上位表示するか

- トレンドアフィリエイトのネタを探すサイト

- 広告の貼り方について

- インデックスの仕組み

- 未来予測記事について

- 初心者が稼げるドラマネタについて

- ドラマネタの書き方

- 実際の記事例

- ドラマネタのタイトルの付け方

- なぜドラマネタがオススメなのか

- 終わりに

- プレゼントについて

- メルマガ登録について

- 終わりの挨拶

このように、不要な部分を思い切って削除することによって、大切な部分が強調され、“伝えたい部分がより伝わる”レポートになりますので、

「このレポートで一番伝えたいことは何か」

ということを再確認し、必要な部分だけを残すことがポイントです。

ここまで来たら先ほどの骨子を元に順序の入れ替えや微調整を行い、構成を確定してしまいましょう。

【第1章】はじめに

- 自己紹介
- レポートの目的
- このレポートを読んで得られるメリット

【第2章】トレンドアフィリエイトの基礎知識

- トレンドアフィリエイトって何？
- どうして最速で稼げるのか？
- Google AdSense について

【第3章】初心者が上位表示を狙うために・・・

- インデックスの仕組み
- どうすれば上位表示するか
- 初心者が狙うべきネタ
- 未来予測記事について
- 未来予測記事のネタを探すサイト

【第4章】初心者が稼げるドラマネタについて

- なぜドラマネタがオススメなのか
- ドラマネタの書き方
- ドラマネタのタイトルの付け方
- 実際の記事例

【第5章】終わりに

- プレゼントについて
- メルマガ登録について
- 終わりの挨拶

いかがでしょうか、まだ構成だけですが、本格的な見え方になってきたのではないのでしょうか。

これでレポート作成全 13 工程のうち、既に半分以上の 7 つの工程は完了ですので、残り半分、頑張ってください。

とはいえ、実はここまでの工程をしっかりと終わらせてしまえば、レポート作成は 7 割方完成したと言っても過言ではありません。

レポートが素晴らしいものになるかどうかは、ここまでの段階の作業にかかってきますので、しっかりとした骨組みを作れるよう時間をかけて考えてみてください。

※ ちなみに・・・

このマニュアルでは、マインドマップを使わずにレポートを作成する方法を解説していますが、通常私は、ここまでの作業に関しては、全てマインドマップを使って行っています。

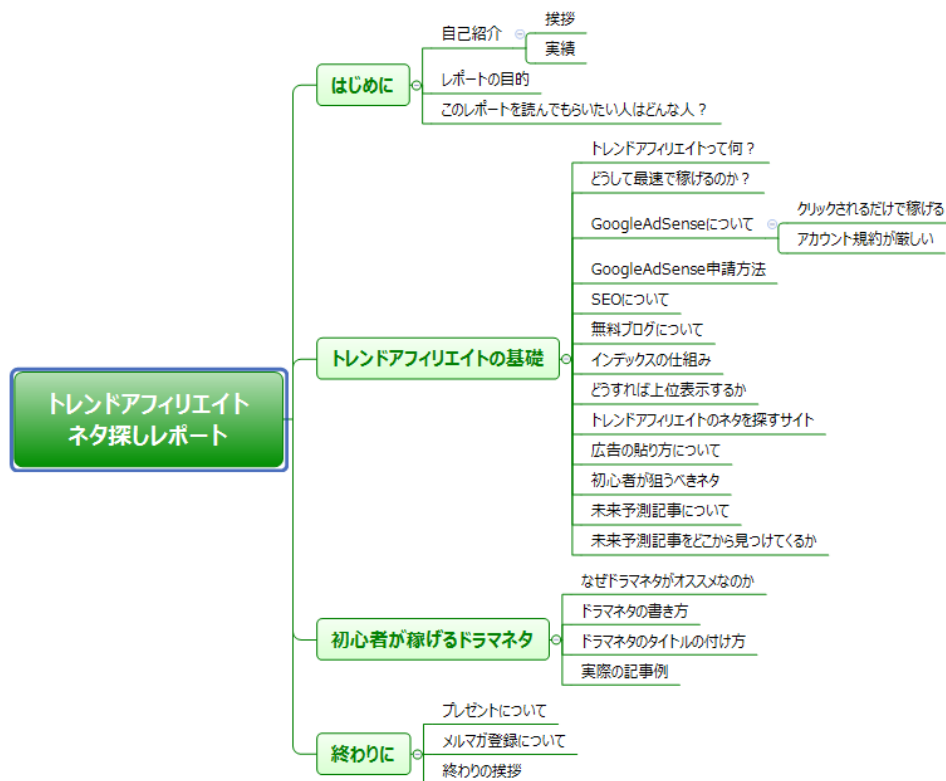
マインドマップを使うとブレインダンプをしやすくなりますし、項目の入れ替えや追加、全体感の把握もしやすいため非常にスムーズに骨子が作成できます。

慣れないうちは若干操作方法で戸惑うかもしれませんが、少し慣れてしまえば今後どのような作業をする際も格段に作業効率が UP しますので、積極的にマインドマップ（X-mind）を使う癖を付けることをお勧めします。

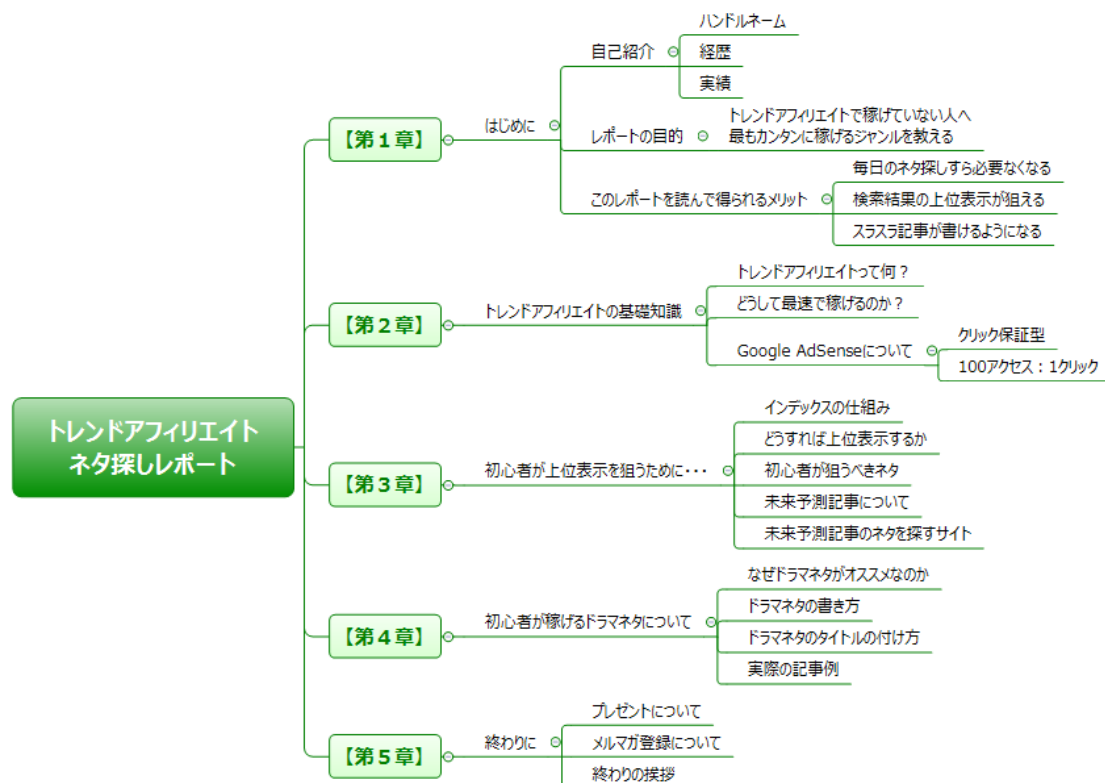
以下、非常に簡単ではありますが、今回の例で参考となるマップを添付しますので是非参考にしてみてください。

（本来はここからさらに細かく掘り下げて下層の枝まで作っていくのがお勧めです）

▼ 初回プレインダンプ時 ▼



▼ 骨子完成時 ▼



8. 骨子に沿って内容を肉付け

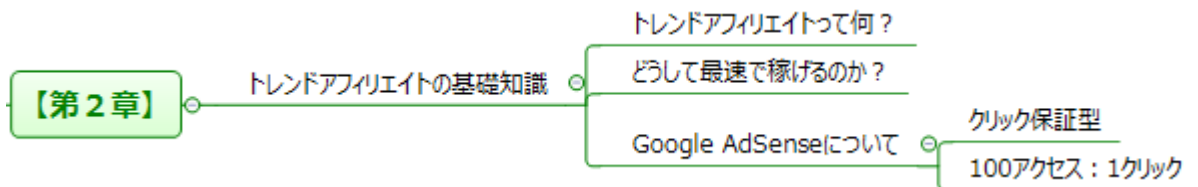
次の作業は、実際にレポートの内容を書いていく作業です。

本来、ここが一番のメイン作業だと思っている方が多いと思いますが、実際に時間のかかる作業ではありますが、骨子が決まっていれば意外とスラスラ書けたりするものです。

レポートの中の【はじめに】と【終わりに】の部分は、最後に作っていきますので、ここではレポート本編から作成するようにしていくと効率良くレポートが書けるようになります。

また、この部分に関しては、
“自分の頭だけ”で考えると、なかなか手が進まずに止まってしまうこともありますが、
全てを自分の頭の中から出す必要はなく、調べながら書いても OK です。

例えば、先ほどの例で【第 2 章】について書いていくとしたら、



- 【トレンドアフィリエイトとは】
- 【トレンドアフィリエイト 基本】
- 【トレンドアフィリエイト 稼げる 理由】
- 【トレンドアフィリエイト クリック型】

等のキーワードで、Yahoo!や Google 検索をしてみると、あなたが書きたいと思っていた内容に近いものがいくらでも見つかると思います。

当然、それをそのままコピペすることは絶対に NG ですが、
同じ内容を自分の言葉で書き換えていくことは出来るはずです。

このように、“自分の頭だけ”で考えなくても良い部分に関しては、
様々なリソース（情報）を利用し、効率よくレポートを仕上げていきましょう。

9. 【はじめに】と【終わりに】を作成

レポートの本編が書き終わりましたら、次に【はじめに】を書いていきます。

【はじめに】の部分は導入パートになりますので、

ここはただの挨拶だけではなく、“読者を強く興味付けするためのパート”だと考えてください。

様々な無料レポートを読んでみると分かるように、多くの方はこの部分を疎かにしがちですが、「レポートが読まれるかどうかはこの部分にかかっている」と思っていたいただいてもよいでしょう。

そのくらい大切なパートとなりますので、しっかりと作りこんでいきましょう。

では実際に、【はじめに】の部分に書いておくべき内容について見ていきます。

【はじめに】の構成要素

- 自己紹介
- レポートの目的
- レポートを読んで得られるメリット
- **メルマガ情報**

■ 自己紹介

自己紹介は、基本的にブログのプロフィールを書いたときと同じ考え方になりますが、レポートの場合は内容の方がメインとなるため、ブログの時程長いプロフィールを書く必要はありません。

「ハンドルネーム」「アバター画像」「そのジャンルの経歴」「そのジャンルの実績」

が入っていれば概ね問題ありませんが、趣味など、あなたの人となりが分かるような内容を付け加えても良いでしょう。

「このレポートを書いているのがどんな人間か」ということが伝われば十分です。

■ レポートの目的

プロフィールからの流れで、“このレポートを書いた目的”を伝えます。

メルマガと同じで、「読んでほしい方へ向けて、自分の目的を伝えること」は非常に大切です、その目的が“自分の求めているものに合致している”からこそ、読者は真剣に読んでくれるわけです。

次のような文章を参考にしてみてください。

はじめまして、●●と申します。

私は現在、アパレルの仕事をしながらネットビジネスに取り組んでいる副業アフィリエイトです。

私がアフィリエイトを知ったのは、2013 年の年末。

ネットサーフィンをしていた時に、

「海外を旅しながらパソコン一台で大金を手に入れている！」

というフレーズを目にしたのがきっかけでした。

ちょうどそのころ会社勤めに嫌気がさしていた私は、

すぐさまアフィリエイトに挑戦することを決意します。

当時“稼げる”と言われていた教材を手にし、

「このとおりにやれば 3 か月後には月収 10 万円だ！」

そんなつもりで意気揚々と実践に取り掛かったのですが・・・

いざ実践してみると全く稼げませんでした・・・

毎日毎日睡眠時間は 3 時間程度。

寝る間も惜しんで記事を書き続けましたが、書いても書いても稼げない・・・

そんな日々が半年ほど続きました。

いい加減、自分のセンスのなさに嫌気が差して諦めようかと思っていた矢先、
ブログ記事の中の“ある一つのキーワードにだけ”アクセスが集まっていることに気付いたんです。

「もしかしたら、このキーワードは狙い目かも・・・」

そう思った私は、そのキーワードを狙って一気に記事を書いてみることにしました。

すると・・・、

今まで全くアクセスが来ていなかったブログが、1 日で 2000PV を達成。
その上、今まで全く売れていなかった商品までも成約し始めたんです！

そして今では、毎月安定してアフィリエイトで 30 万円以上稼ぐことが出来るようになりました。

このレポートでは、以前の私と同じように、

- 書いても書いても記事にアクセスが来ない
- 商品が全く成約しない・・・
- 半年以上、頑張っているのに全然稼げていない

という方に向け、

“私が実際に稼げるようになったキッカケ”である、
あるキーワードと、サイト作成法ついて包み隠すことなくすべてを暴露しようと思います。

当時の記事もそのままお見せしますので、
最後までお読みいただき、是非あなたもマネして稼いでくださいね！

参考例としてサッと書いてみましたが、イメージは付きましたでしょうか。

今回の例では、自己紹介からさりげなくレポートを書いた目的に繋げるようなイメージで書きましたが、【以前の自分（作者）】と【今の自分（作者）】の違いをしっかりと伝えることによって、

読者自身に、【今の自分】と【将来の自分】の違いをイメージしてもらう効果も生まれます。

この場合なら、【レポートを読む前の稼げなかった自分】と【読んだ後、稼げるようになった自分】ですね。

また、

「私はこんなことで悩んでいました。（あなたもそうではありませんか？）」と体験談を入れることによって、「この人は私と同じ状況にいた人だ」とターゲットの共感を得ることにもつながります。

ここで共感が呼べるからこそ、

読者にとってみても、「私も同じようになりたい！」という意識が働き、レポートを真剣に読んでもらえるようになるわけですね。

■ このレポートを読んで何が得られるか

これも、“目的”と同じように大切な部分です。

読者も、自分の貴重な時間を使ってレポートを読むわけですから、「役に立たない」レポートは読んでくれません。

ですので、最初に「このレポートはあなたの役に立ちますよ」ということをしっかりと伝えましょう。

例えば、先ほど例として挙げた私のレポートであればこう書いてあります。

2) このレポートを読んであなたが得られるもの

- ◎ “毎日のネタ探し”すら必要なく
- ◎ 検索結果の上位をいとも簡単に狙えて
- ◎ しかもスラスラ記事が書けるようになる

こんなノウハウがあったら、あなたもトレンドアフィリエイトで稼げる気がしませんか??

実は、今回このノウハウを使って、
絶対に稼げるジャンルを公開しようと思っているのですが、知りたくありませんか??

これを知ることによってあなたは

- ◆ 毎日、楽しみながら記事を書くことが出来る。
- ◆ 毎日の記事ネタ探しに疲弊することがなくなる。
- ◆ 芸能界に興味がなくても OK！芸能以外のジャンルで稼げる！
- ◆ アクセスの集まるネタがわからずにいくつものニュースサイトを
読み漁るという無駄な時間を費やさずに済む。
- ◆ そもそもアクセスが絶対に集まるのがわかっているので記事を書く時間が無駄にならない。
- ◆ トrend記事で必須のリライト法をマスターし、スラスラ記事が書けるようになる
- ◆ 決まったネタを書きただけなので、Trendで一番時間を費やすキーワード選定から解放される。

などなど、様々なメリットを手にすることが出来ます。

あなたもこのレポートを読んで、わずらわしいキーワード選定や
膨大な時間を割かなければいけない日々のTrendネタ探しから解放されてみませんか??
きっと、あなたのアドセンス収入を簡単にアップさせることが出来るでしょう。

もちろん、これからTrendアフィリエイトを始めようという初心者さんにとっては、
初めにこのノウハウを知ることによって最短で報酬をあげることが出来るキッカケになるでしょう。

Trendを卒業した私だからこそ、この手法を包み隠さずにすべてを伝えます。

Trendで稼ぎたい人は絶対に真剣に読んでくださいね。

これが、一般的に“ベネフィット”（利益・得）と呼ばれますが、
カンタンに言うと、「このレポートを読むとこんな得がありますよ」と伝える部分がこの部分になります。

また、箇条書きになっている部分のことを“ullet”と呼びますが、
セールスレターやメルマガ登録 LP を書く際など、
今後ulletを書く機会も度々出てきますので、呼び方だけ覚えておいてください。

■ メルマガ情報

先ほど説明した通り、レポートをダウンロードしていただいた方のメールアドレスは、あなたが、自分のメルマガ配信スタンドへ“代理登録”することになります。

その際に、クレームが来ることを防止する意味合いもありますし、しっかりと法に乗っ取ってメルマガを運営していますという証明にも繋がるため、レポートの前半に「後日、このメルマガに登録させていただきますよ」という、“自分のメルマガ情報”を記載しておくことをお勧めします。

これが入っていない場合、メルぞうなど、無料レポートスタンドの審査に通り難くなることもありますので、以下の例を参考にして、忘れずにメルマガ情報を入れておきましょう。

※ 本レポートをメルぞう、Xam などの無料レポートスタンドよりダウンロードいただいた方は、「**あなたのメルマガ名**」へ、代理登録させていただきます。

こちらのメルマガの解除 URL は、
「**あなたのメルマガ解除 URL**」
となり、いつでも解除可能です。

- ◆発行者 : **あなたの名前 (HN)**
- ◆公式ブログ : **あなたのブログ名・URL**
- ◆メールアドレス : **あなたのメールアドレス**
- ◆メルマガ登録 : **あなたのメルマガ登録フォーム URL**

※ レポートで解説しきれなかった事例やノウハウなどはメルマガで公開していきますので、このレポートを通常使っていないメールアドレス(捨てアドレス)でダウンロードされた方は、上記の「メルマガ登録 URL」より必ず普段お使いのメールアドレスで登録しておいてください。

このように、メルマガの情報（特に解除 URL）と、
捨てアドではないメールアドレスでメルマガ登録を促す文言を入れるようにすると良いでしょう。

では次に、【終わりに】の部分に書いておくべき内容についてお話をしていきます。

【終わりに】の構成要素

- 読んでくださったことへのお礼
- レポートを読んだ後どのようになりたいか
- レポートの紹介依頼
- 限定プレゼント
- メルマガ誘導

■ 読んでくださったことへのお礼

本編で自分が言いたいことだけを言って終わるのではなく、最後に読んでいただいたことへのお礼とレポートのまとめを入れましょう。

お礼はカンタンなものでも良いですが、【はじめに】の部分で書いた“レポートの目的”がしっかりと伝わったかの確認もしておきたいところです。

■ レポートを読んだ後どのようになりたいか

読んでもらうだけではなく、読んだ後に行動してもらうことも大切です。【はじめに】の部分で“レポートを読んで得られるメリット”について書きましたが、実際にそのメリットを十分に感じてもらえるよう行動を一押しする文言を入れておきましょう。

■ レポートの紹介依頼

無料レポートを読者増のためのツールと捉えるのであれば、この部分が一番重要な部分となります。

ここで、必ずレポートの紹介依頼を入れておきましょう。

「紹介依頼を入れておいてとしても、本当に紹介してくれる人があるのか？」

と気になる方もいるかもしれませんが、
入れておかなければ紹介してもらえる可能性はほぼ 0 ですが、
入れておくだけで可能性が生まれます。

なにより、広告費もかからず大きな成果を上げられる方法があるのに、やらない理由はないでしょう。

実際に私の場合は、このレポート紹介依頼を入れておくことによって、
これまで 2 年間の間に、100 名近い方に無料レポートを紹介いただくことが出来ています。

紹介依頼を成功させるためのポイントは 3 つ。

1. レポートの紹介文をこちらで用意しておく
2. 紹介していただいた方へプレゼント（特典）を用意する
3. 紹介の仕方を出来るだけ分かりやすく書いておく

この 3 つのポイントを意識しているかどうかで、
紹介してくれる方の人数は大きく変わってきますので必ずやるようにしたほうが良いでしょう。

1. レポートの紹介文をこちらで用意しておく

ただ、「レポートを紹介してください」と書くだけで紹介してくれるような人は一人もいないと考えましょう。

紹介してもらうために一番気を付けたいポイントは、
“相手にいかに手間をかけさせないか”ということです。

具体的には、「自分のレポートの紹介文を自分自身で用意しておく」が必要です。

自分のレポートの紹介文を自分自身で作成して、
「紹介いただく際には、この紹介文をそのままコピーでお使いいただけます。」としておけば、
相手はその文章を自分の媒体にコピーするだけで紹介できます。

本来、人のレポートの紹介のために時間を割いたり、頭を使って文章を書こうという人は少ないため、
このようにこちらでコピー用の文章を用意しておくだけでも、かなり紹介してくれる率が上がります。

2. 紹介していただいた方へプレゼント（特典）を用意する

“何のメリットもなくレポートを紹介する”のと、
“紹介したらプレゼントがもらえる”のでは、当然のことながら紹介率が違ってきますよね。

コピー用のレポート紹介文と合わせて、
「紹介してくれた方へのプレゼント」を用意すると紹介してもらえる率は格段に上がります。

プレゼントとしては様々なものが考えられますが、最もカンタンで効果があるものと、

- ☐ 無料レポートの続編レポート
- ☐ 無料レポートで書いていた内容をさらに深く暴露したレポート

など、“本編レポートと関連性のあるもの”を用意するのが BEST です。

もし、このようなレポートを別途用意できなかったとしても、

- ☐ 紹介してくれた方の媒体をこちらのメルマガでも紹介してあげる（相互紹介）
- ☐ 再配布権をもっているコンテンツをプレゼントする
- ☐ 自分のレポート自体を再配布して良いという“再配布権”をプレゼントする

アイデア次第で、今の自分が用意出来る特典が見つかるはずですので、
是非プレゼント戦略は取り入れてみてください。

3. 紹介の仕方を出来るだけ分かりやすく書いておく

人は、面倒くさいと感じた時やよく分からないと思った時には行動しないものです。

たとえばあなたが素晴らしいプレゼントを用意して、

「レポートを紹介してくれた方には、この特典をプレゼントします！」

と言ってみても、

「紹介って・・・、どうやってやればいいんだろう？」

「え？メルマガで紹介しなきゃダメなのかな？」

このように少しでも分からないことがあると、

「いちいち聞くのもメンドクサイからいいや。」となってしまうのが人間ですから、

相手が迷わないように、“出来る限り丁寧にやり方を指示しておく”意識が必要です。

以上、レポートの紹介依頼をする際の3つのポイント

1. レポートの紹介文をこちらで用意しておく
2. 紹介していただいた方へプレゼント（特典）を用意する
3. 紹介の仕方を出来るだけ分かりやすく書いておく

これらを踏まえた参考例を記載しておきますので、この流れで作成していただければと思います。

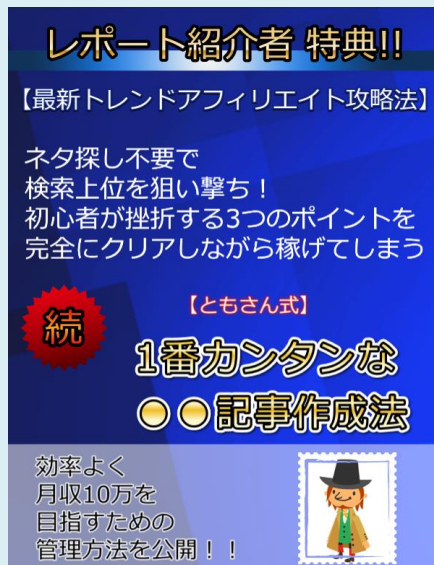
※ 参考ベースは先ほど URL を記載した私のトレンドアフィリエイトの無料レポートの内容となります。

プレゼントのお知らせ

ここまでお読みいただいたあなたに、突然ですがプレゼントのお知らせです♪

そのプレゼントとは・・・

このレポートの続編レポートになります。



実際にプレゼントのイメージ画像を
入れるのも非常に効果的。

筆者がドラマ記事“だけ”で月収 10 万円を達成するために使っていたある●●や、それを効率よく管理するために行っていた方法を完全公開した PDF レポートになります。

今お読みのレポートのノウハウと掛け合わせることによって、あなたの月収 10 万達成にお役に立つノウハウとなっております。

具体的な方法を示す。

プレゼントの条件は簡単です。

今、お読みのこのレポートをあなたの媒体で紹介していただくだけです。

※メルマガ・ブログ・FaceBook など媒体は問いません。

※紹介リンクは“メルぞうの当レポート紹介ページ URL”を必ずお使いください。

もちろんお手をわずらわせないように、紹介文の見本もご用意いたしましたのでご自由にお使いください。

紹介していただけた方には、先ほどお話ししたこのレポートの続編をプレゼントいたします。

紹介していただく際には、

- ◆ 紹介していただいたことが確認できる媒体の URL

を、【無料レポート紹介しました】という題名で、
こちらのアドレスまでご連絡ください。

info@tomosan01.com

紹介後の申請方法も
明確に伝えておく。

原則 24 時間以内(遅くとも 48 時間以内)にはこちらから続編レポートをお送りさせていただきます。

届かない場合はお手数ですが、再度違うメールアドレスで申請ください。

なお、あなた様の媒体でご紹介いただく際には、

トレンドアフィリエイトで稼げずに初心者が挫折する最大の原因

- ◆ 毎日のネタ探しに疲れてしまった・・・
- ◆ 書いた記事が上位表示せずにアクセスが来ない・・・
- ◆ 具体的な記事の書き方がわからない・・・

自分で紹介文を
書いてくださる方への
ワンポイントアドバイス。

という、この 3 つのポイント。

では、この 3 つのことを全て完全にクリアしながら稼げるノウハウがあったら、
あなたは知りたくありませんか??

というところを中心にご紹介いただければ、読者さんの興味を惹くことが出来るのではないかと思います。
また、以下にレポートの紹介文を書いておきますので、自由に編集してお使いいただいても結構です。

もちろんコピペでそのまま使っていただいても構いません。

以下、紹介見本文です。

↓↓↓ 【ここからレポート紹介文】 ↓↓↓

現在最も再現性が高く、初心者にも大人気の【トレンドアフィリエイト】。
トレンドアフィリエイトからスタートし、
その後アフィリエイトで大成功を収めている人たちが後を絶ちません。

ただ、そんな再現性の高いトレンドアフィリエイトでも、
多くの初心者がつまづき心が折れてしまう 3 つの壁があります。

それが、

- ◆ 毎日のネタ探しに疲れてしまった・・・
- ◆ 書いた記事が上位表示せずにアクセスが来ない・・・
- ◆ 具体的な記事の書き方がわからない・・・

ということです。

コピペ用紹介文

分かりやすく色や、
フォントを変えておくと
見やすく良い。

この“たった 3 つのポイント”が越えられずに挫折してしまう人も多いことは事実です。

では、【この 3 つのポイントを簡単にクリアできる】ノウハウがあったとしたら、
あなたは知りたくはありませんか?!

- ◎ “毎日のネタ探し”すら必要なく
- ◎ 検索結果の上位をいとも簡単に狙えて
- ◎ しかもスラスラ記事が書けるようになる

トレンド実践者にとっては、夢のようなこのノウハウ。

あなたもこのノウハウを手に入れて、わずらわしいキーワード選定や
膨大な時間を割かなければいけない日々のトレンドネタ探しから解放されてみませんか??

これを知ることによってあなたは、

- ◆ 毎日、楽しみながら記事を書くことが出来る。
- ◆ 毎日の記事ネタ探しに疲弊することがなくなる。
- ◆ 芸能界に興味がなくても OK！芸能以外のジャンルで稼げる！

- ◆アクセスの集まるネタがわからずにいくつものニュースサイトを
読み漁るという無駄な時間を費やさずに済む。
- ◆そもそもアクセスが絶対に集まるのがわかっているので
記事を書く時間が無駄にならない。
- ◆トレンド記事で必須のリライト法をマスターし、スラスラ記事が書けるようになる
- ◆決まったネタを書きただけなので、トレンドで一番時間を費やすキーワード選定から解放される。

などなど、様々なメリットを手にすることが出来ます。

きっと、あなたのアドセンス収入を簡単にアップさせることができるでしょう。

現在、トレンドアフィリエイト関連のレポートの多くが、
単なる教材の焼き直しであることがほとんどですが、このレポートは全く違います！

トレンドアフィリの教材には書かれていない、完全に独自のノウハウなので、
ダウンロードしてみて損はありませんよ!!

トレンド初心者にもわかりやすいトレンド基礎講座や、
実際に著者が稼いだ記事まで公開しているので、非常にわかりやすいレポートでした。
トレンドアフィリエイトにもこんなブルーオーシャンが残っていたなんて驚きです！！

あなたもこのレポートを読んで、一刻も早く“労働型トレンドアフィリ”から解放されてください！！

↑↑↑ 【レポート紹介文ここまで】 ↑↑↑

以上の紹介文をそのままお使いいただいても、編集していただいても構いません。

また、このレポートの目次の部分をコピペしていただいても結構です。

以上がレポート紹介依頼のやり方についてとなります。

せっかく作るレポートですから、
必ず紹介依頼を入れて、出来るだけ多くの方に手にしていただけるようにしましょう。

なお、余談ですが・・・、

レポートを紹介していただける方は、既に自分のファンになっていただいているケースが多く、
レポートを紹介していただくだけに留まらず、その後商品の購入にも繋がる方がほとんどですので、
そういった方と最初のコンタクトを取るという点でも非常に優れた仕掛けであることを覚えておきましょう。

■ 限定プレゼント

こちらは必須ではありませんが、もう一つプレゼントを用意できるようにあれば用意するのもあります。
(先ほどの“レポート紹介者用特典”と別のものです。)

レポート内でプレゼントをお渡しするという使い方ではなく、
「この後、読んでいただくことになるメルマガではプレゼントを用意してお待ちしていますよ」
ということの告知をしておき、実際のプレゼントはメルマガで配布することになります。

レポートをダウンロードしていただいた方のメールアドレスは、
あなた自身が自分のメルマガに代理登録することになりますが、

その前に“プレゼント”の告知をしておいて、メルマガを楽しみに待ってもらおうという意図で使います。

この時点で、「プレゼントするためのコンテンツ（特典）が用意できない」という方は、
必須のものではありませんので無理に準備する必要はありません。
※ そういったプレゼント戦略もあるということだけ覚えておいていただければと思います。

■ メルマガ誘導

これまでお話してきたように、
無料レポートをダウンロードしていただいた時点で、その方はメルマガ読者となるわけなのですが、
この時点では“濃い読者リスト”ではありません。

ほとんどの方は、無料レポートをダウンロードする際に、専用の捨てアドレスを使うことが多く、
そのメールアドレスにメルマガが届いても読まない（開かない）可能性が非常に高いのです。
(レポートをダウンロードするためのだけのアドレスであって、メインのアドレスではない)

こうなると、せっかくリストが手に入ってもあまり意味がありませんので、

“普段使っているメインのアドレス”で再登録してもらえるようにここでお願いをしておく必要があります。

レポートの【はじめに】の部分にも同じような文言を入れるということを説明しましたが、
【終わりに】の部分にも入れておくのが良いでしょう。

この際は、ただオプトイン（自ら登録すること）を促すだけではなく、

- メルマガでは、レポートに書いていない内容も暴露している
- レポートの内容はメルマガを通してしっかりフォローアップしていく

など、“登録すべき理由”をしっかりと伝えてから、オプトインを促すと良いでしょう。

当然、レポートの内容にある程度満足してもらえていなければ、そうしてくれることはありませんが、
自らオプトインしてくださった読者はその時点で必然的に、

- レポートの内容に価値を感じてくれた
- メルマガも読み逃さないようにしたいと思った

このような方ということになりますので、相当“濃い読者”だということはお分かりになるかと思います。

以上の点を意識してだけで、

無料レポートでの集客も継続的に濃い読者を集めることが出来ます。

レポート本編の内容自体が重要なのはもちろんのこと、

【はじめに】と【終わりに】の部分であなたの読者の質が変わってくることを理解し、
出来る限り丁寧にレポートを作成することを心掛けていきましょう。

10. タイトルの決定

ここまで来たらレポート作成も大詰めです。

最後の重要ポイントとしてタイトルの決め方の説明をしていきます。

タイトルは、すなわち無料レポートの中身を“一言で表したもの”になりますが、
良いタイトルを付けるための一番の方法は、無料レポートスタンドの Recherche です。

メルゾウ公式サイト > <http://mailzou.com/>

ここに掲載されているレポートを見ていくと、
「良いタイトル」「悪いタイトル」にどのような違いがあるのか見えてくるかと思います。

例えば、次のようなレポートタイトルがあったとしたら興味を引くでしょうか？

Group 1

- 【最新版】 せどり大百科
- 衝撃のノウハウで月に 30 万円の報酬を上げる方法
- 無料メール講座あり！恋愛マスターになるために
- 知らなきゃ損！最新ネットビジネスバイブル
- 基礎から学ぶ「パフォーマンス仕事術」
- 超便利！Evernote の使い方

パッと見た感想はいかがでしょう？

「お！これは気になる！ダウンロードしてみよう！」と思えるでしょうか？

上記のタイトルでは、若干ながらコピーライティングの要素を取り入れていますが、
結論から言うと、このようなタイトルのレポートはほとんどダウンロードされずに終わります。

ダウンロードされない理由はいくつかありますが、

- 中身（内容）がイメージ出来ない
- どんなジャンルのレポートなのか分からない
- インパクトがない
- 知りたい情報が少なそうに感じる

このような理由が主なものかと思います。

では逆に、ダウンロードされるレポートタイトルの特徴にはどのようなものがあるでしょうか。

次のグループのタイトル例を見てみてください。

Group 2

- 初心者必見！パソコンも持っていなかった初心者でも、
たった3ヵ月で348,600円稼いでしまった最速ブログアフィリエイトメソッドを大公開！
- 1日1時間でOK！今までどんな教材でも成果が出なかった人でも大丈夫。
3つのカンタンSTEPでサクッと報酬GETするTwitter攻略法！
- あなたが稼げなかった理由はこれを知らなかっただけ！
0の状態から1ヵ月で月収22万円を稼いだ●●アフィリの最新ノウハウを完全大暴露！
実際に稼いだ“案件”もネタバレしちゃいます！

このようなタイトルではいかがでしょうか？

おそらくGroup 1のタイトル群よりは、こちらの方が興味を引くのではないのでしょうか。

上記のタイトルの特徴としては、

- ターゲットが明確になっている
- 具体的な数字が入っている
- カンタンさ、手軽さが伝わる
- 内容がイメージできるので知りたいと思える
- 他では手に入らなそうな情報がありそうに感じる

これらの要素が入っていることにお気づきいただけるかと思います。

また、上記の例では使っていないものもありますが、
レポートタイトルを付ける際には、次のようなキーワードをどこかに入れられないか、考えてみましょう。

【秘匿性】に関するキーワード

「極秘」「暴露」「誰も知らない」「本当は教えたくない」「秘密の」「裏ワザ」「こっそり」

【限定性】に関するキーワード

「今なら」「今だけ」「期間限定」「レポート限定」「ブルーオーシャン」

【即効性】に関するキーワード

「最速」「カンタン」「初月」「一瞬」「たった●ヵ月」「たった●記事」

その他反応の出るキーワード

「攻略法」「大ボリューム」「圧倒的」「徹底解説」「完全公開」「●STEP」「具体的」「○○式」

以上のようなキーワードは反応が高く、タイトルの一部に使うとダウンロード数が伸びる傾向があります。

■ 具体的なタイトルの作成手順 4 STEP

1. 作成したレポートで“読者に最も伝えたいことは何か”を再度確認する（軸の決定）

例：

トレンドアフィリエイトを実践しているのに稼げていない人にネタ探しに困らずに稼げる方法を伝えたい

2. レポートの強みをブレインダンプしてみる（レポートを読んで何が得られるか）

例：

「ネタ探しが要らなくなる」「記事がスラスラかけるようになる」「トレンドネタを探す場所が分かる」

「検索結果の上位が狙えるようになる」「オススメのジャンルを暴露している」

「実際の記事のサンプルがある」「続編プレゼントがある」「初心者でも稼げるネタを知ることが出来る」

「挫折しなくて済む」「丁寧な解説で分かりやすい」「ボリュームがある」「キーワード選定が分かる」



3. ブレインダンプしたキーワードを並び替え、それを元にタイトル案を作る（3つ以上は作るように）

タイトル案 1

いつまでネタ探しに悩み続けますか！？これさえ知ってしまえば初心者でもラクラク稼げる
新トレンドアフィリエイトの決定版！大ボリュームのレポートで稼げるネタを徹底暴露しています！

タイトル案 2

【トレンドアフィリエイト攻略法】ネタ探し不要で、検索上位を狙える！
初心者が挫折する3つのポイントを完全にクリアしながら稼げてしまう1番カンタンな記事作成法！

タイトル案 3

【初心者必見！】挫折しようがないほどカンタンに記事を書いてみませんか？
3ヵ月で10万円稼ぐための最速トレンドアフィリエイトメソッドを今だけ大ボリュームで徹底公開！

4. 一番出来の良いものを元に、修正を加え完成（納得がいくまで何度も修正を）

案 2 を元に決定したタイトル

【最新トレンドアフィリエイト攻略法】ネタ探し不要で、検索上位を狙い撃ち！
初心者が挫折する3つのポイントを完全にクリアしながら稼げてしまう
【ともさん式】1番カンタンな●●記事作成法（実際に稼いだ記事を公開中）

これで、レポートのタイトルが完成です。

補足となりますが、

【】を使ったり、伏字の部分に●●●を使ったりすると、

文字だけでタイトルを作るときと比べ、目に留まりやすくなるためポイントで試してみるのも効果的です。

以上がダウンロードされるためのタイトル付けのノウハウ・テクニックとなりますが最後にまとめます。

レポートタイトル付けのポイントまとめ

- ターゲットを明確にし、ターゲットに響くキーワードを入れる
- 具体的な数字を入れると効果的
- カンタンさ、手軽さの要素を入れる
- 「知りたい情報がある」とイメージできるレベルの長さ
- 「限定性」「秘匿性」を感じてもらえるように意識する
- タイトル案は必ず3つ以上候補を挙げる
- ポイントで【】や●●●といった記号を使うのもアリ

11. レイアウトを整える

タイトルを決定したら、最終的にレイアウトを整えていきましょう。

レイアウトに関しては、

- フォント
- フォントサイズ
- 行間
- 装飾

気を付けるポイントはこの4つとなります。

フォント

フォントは読みやすいものであれば何でも構いません。

一般的なフォントとして挙げられるものは「ゴシック」「明朝」「メイリオ」などがありますので、この3つのいずれかにしておくのが無難でしょう。

（参考までにこの MMC マニュアルは“Meiryo UI”というフォントで作っています。）

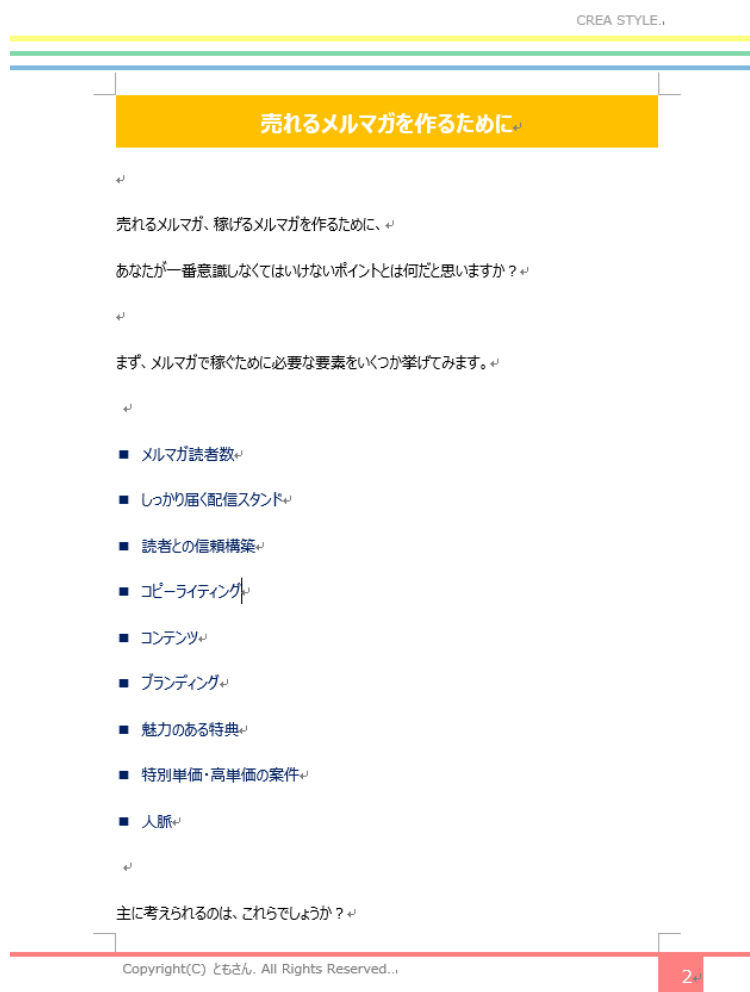
フォントサイズ

こちらもし読みやすい大きさであれば特に決まりはありませんが、
閲覧するデバイスが、PCとスマホ、両方のことを考えると “ 12 ～ 14 ” くらいが最適かと思います。
(MMC マニュアルはボリュームの関係上 11 で作っていますので、大きさの参考にしてみてください。)

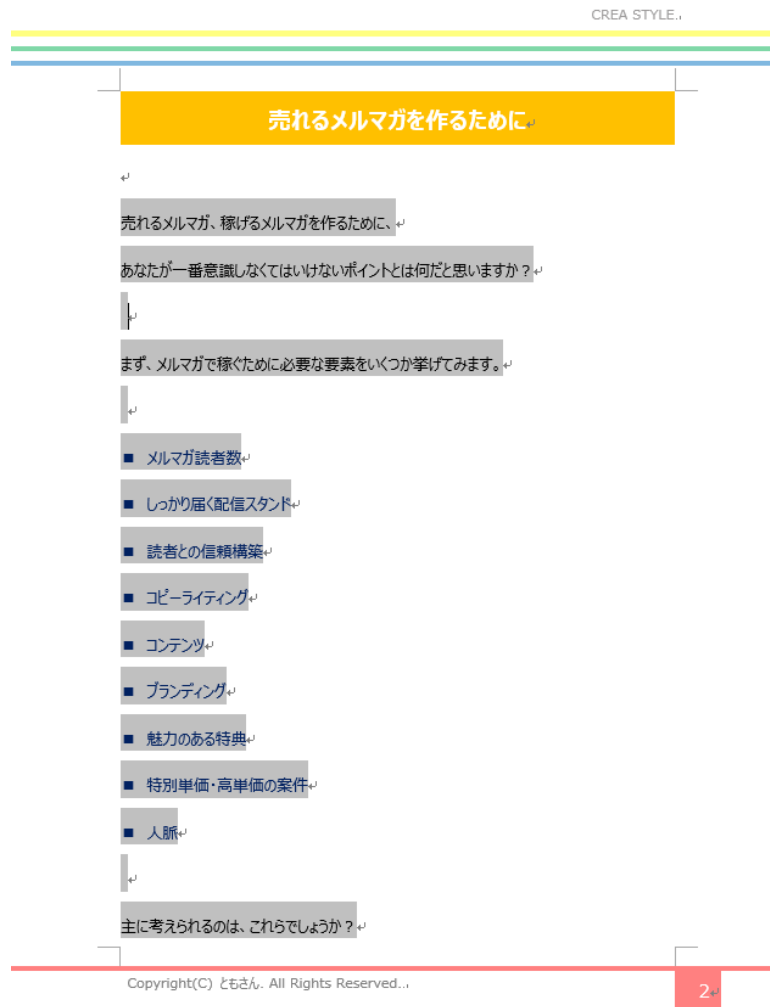
行間

Word のバージョンなどにもよりますが、大抵の場合デフォルトでは行間が大きく空いてしまいますので、
これを調整してあげると非常にスッキリした見え方になります。

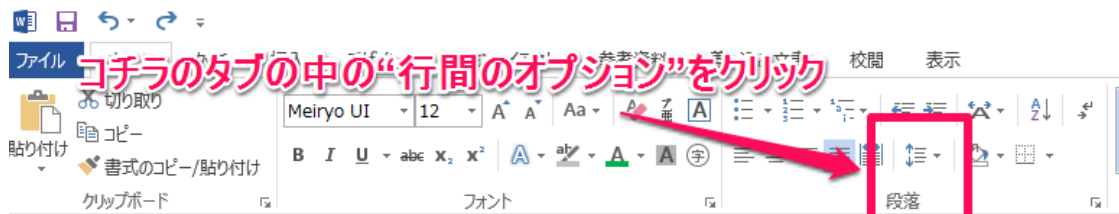
例えば以下のように、行間が空きすぎているレポートを修正する場合、



1. 行間を詰めたい任意の部分（または全て）をドラッグで選択



2. 段落タブの中“行間のオプション”をクリック



3. 左のチェックボックスを空白にする（チェックボックス 4 つとも全て空白になるように）

段落

インデントと行間隔 改ページと改行 体裁

全般

配置(S): 両端揃え

アウトライン レベル(O): 本文 ☐ 既定で折りたたみ(E)

インデント

左(L): 0 字 最初の行(S): 幅(Y):

右(R): 0 字 (なし)

☐ 見開きページのインデント幅を設定する(M)

☐ 1 行の文字数を指定時に右のインデント幅を自動調整する(D)

段落前(B): 0 行 段落後(E): 0 行

☐ 同じスタイルの場合は段落間にスペースを追加しない(C)

☐ 1 ページの行数を指定時に文字を行グリッド線に合わせる(W)

プレビュー

タブ設定(I)... 既定に設定(D) OK キャンセル

チェックが入っているのでもう両方とも外す

4. 行間を“最小値”にセットし、“OK”をクリックする

段落

インデントと行間隔 改ページと改行 体裁

全般

配置(S): 両端揃え

アウトライン レベル(O): 本文 ☐ 既定で折りたたみ(E)

インデント

左(L): 0 字 最初の行(S): 幅(Y):

右(R): 0 字 (なし)

☐ 見開きページのインデント幅を設定する(M)

☐ 1 行の文字数を指定時に右のインデント幅を自動調整する(D)

間隔

段落前(B): 0 行 段落後(E): 0 行

行間(N): 最小値 間隔(A): 12 pt

☐ 同じスタイルの場合は段落間にスペースを追加しない(C)

☐ 1 ページの行数を指定時に文字を行グリッド線に合わせる(W)

プレビュー

タブ設定(I)... 既定に設定(D) OK キャンセル

行間のプルダウンリストから“最小値”を選択する（間隔はそのまま）

5.行間が詰まり、見栄えが良くなる

CREA STYLE.

売れるメルマガを作るために、

売れるメルマガ、稼げるメルマガを作るために、
あなたが一番意識しなくてはいけないポイントとは何だと思いますか？

まず、メルマガで稼ぐために必要な要素をいくつか挙げてみます。

- メルマガ読者数
- しっかり届く配信スタンド
- 読者との信頼構築
- コピーライティング
- コンテンツ
- ブランディング
- 魅力のある特典
- 特別単価・高単価の案件
- 人脈

主に考えられるのは、これでしょうか？

特に、

- メルマガ読者数
- コンテンツ

に関してはメチャクチャ大事だといっている方も多いですし、
実際、ここだけに注力してメルマガを実践すれば当たり前のように稼げます。

稼げますが、

もう一つ外せない要素がありますよね？

そうです、

- 読者との信頼構築

Copyright(C) ともさん. All Rights Reserved...

2

【before after】

CREA STYLE.

売れるメルマガを作るために、

売れるメルマガ、稼げるメルマガを作るために、
あなたが一番意識しなくてはいけないポイントとは何だと思いますか？

まず、メルマガで稼ぐために必要な要素をいくつか挙げてみます。

- メルマガ読者数
- しっかり届く配信スタンド
- 読者との信頼構築
- コピーライティング
- コンテンツ
- ブランディング
- 魅力のある特典
- 特別単価・高単価の案件
- 人脈

主に考えられるのは、これでしょうか？

特に、

- メルマガ読者数
- コンテンツ

に関してはメチャクチャ大事だといっている方も多いですし、
実際、ここだけに注力してメルマガを実践すれば当たり前のように稼げます。

稼げますが、

もう一つ外せない要素がありますよね？

そうです、

- 読者との信頼構築

Copyright(C) ともさん. All Rights Reserved...

2

CREA STYLE.

売れるメルマガを作るために、

売れるメルマガ、稼げるメルマガを作るために、
あなたが一番意識しなくてはいけないポイントとは何だと思いますか？

まず、メルマガで稼ぐために必要な要素をいくつか挙げてみます。

- メルマガ読者数
- しっかり届く配信スタンド
- 読者との信頼構築
- コピーライティング
- コンテンツ
- ブランディング
- 魅力のある特典
- 特別単価・高単価の案件
- 人脈

主に考えられるのは、これでしょうか？

特に、

- メルマガ読者数
- コンテンツ

に関してはメチャクチャ大事だといっている方も多いですし、
実際、ここだけに注力してメルマガを実践すれば当たり前のように稼げます。

稼げますが、

もう一つ外せない要素がありますよね？

そうです、

- 読者との信頼構築

Copyright(C) ともさん. All Rights Reserved...

2

装飾

ここで言う装飾とは、文字色を変えたり見出しを付けたりという意味ですが、基本的には全て Word 内の機能で出来るようになっています。

文字色やアンダーラインに関しては、あまり色を付けすぎるとゴチャゴチャしてしまいますし、逆に大事なところが分からなくなる可能性が高いため、シンプルなくらいで構いません。

図形やその他の装飾に関しても、無理にやる必要があるものでもありませんので、Word の使い方に慣れていない方は使わなくても良いでしょう。

私自身も全く Word を使ったことがない状態で無料レポートを作りましたので、最初のレポートに関しては装飾はおろか、行間を詰めることすらしていませんでした…。それでも関係なく 2, 0 0 0 以上のダウンロードがありましたので、装飾は必須ではないと言えます。

12. 目次の作成

レイアウトが決まり、ページが確定したら目次を作ります。

“大項目”のみにするのか、“中項目”も入れるのか、目次の作り方は決まりがありませんので、各自、自分の好きなように作っていただいて構いません。
他のアフィリエイトのレポートを参考にしてみると良いでしょう。

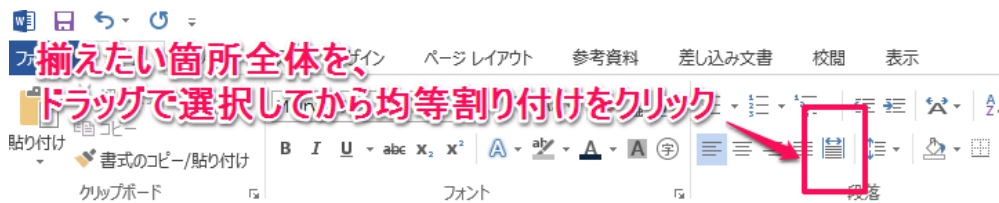
こちらは参考例ですが、Word で作成する場合、何度調整しても、このようにどうしても右端が揃わない場合があります。

0 章	はじめに.....	4
1 章	トレンドアフィリエイト基礎講座.....	10
2 章	検索結果上位に表示させるためには.....	25
3 章	未来予測記事.....	32
4 章	ズバリ!! 一番簡単に稼げるジャンルは●●です.....	39
5 章	【ともさん式】●●記事の具体的な書き方.....	45
6 章	プレゼントのおしらせ.....	58
7 章	おわりに.....	65

その場合は、揃えたい任意の場所をドラッグで選択（または全選択）をしてから、

0 章	はじめに.....	4
1 章	トレンドアフィリエイト基礎講座.....	10
2 章	検索結果上位に表示させるためには.....	25
3 章	未来予測記事.....	32
4 章	ズバリ!! 一番簡単に稼げるジャンルは●●です.....	39
5 章	【ともさん式】●●記事の具体的な書き方.....	45
6 章	プレゼントのおしらせ.....	58
7 章	おわりに.....	65

段落タブの中の“均等割り付け”をクリックすると、



以下のようにキレイに端が揃った目次が出来上がります。

0 章	はじめに.....	4
1 章	トレンドアフィリエイト基礎講座.....	10
2 章	検索結果上位に表示させるためには.....	25
3 章	未来予測記事.....	32
4 章	ズバリ!! 一番簡単に稼げるジャンルは●●です.....	39
5 章	【ともさん式】●●記事の具体的な書き方.....	45
6 章	プレゼントのおしらせ.....	58
7 章	おわりに.....	65

目次に関しては以上です。次はいよいよ最後の工程です。

13. 表紙の作成

最後に表紙の作成です。

表紙を作るというと、デザインスキルがなくては出来ないように感じてしまいがちですが、決してそういうわけではなく、いくつかのポイントにだけ気を付ければ OK です。

この際も、無料レポートスタンドをリサーチしてみるのが最も良い方法と言えます。

メルゾウの TOP 画面を見ると分かりやすいですが、ズラッと並んだ無料レポートの表紙（サムネイル）を見てみると、目を惹くものと惹かないもの、内容が期待出来そうなものと出来ないものの違いが分かると思います。

- 目立つ色は何色なのか？
- 文字の大きさやバランスはどのようなものが良いのか？
- 文字と画像はどちらが目を惹くのか？

これらのポイントに注意しながらリサーチし、参考にしてみましょう。

これまで何度もお話して来ている通り、自分に出来ないことは無理にやる必要はありません。

今の自分に出来る範囲で、モデリングする対象を決めましょう。

【第 3 章】ブログ編でもお伝えしましたが、画像加工は“ペイント”や“Gimp”など、無料のツールでも十分にできます。
有料の画像加工ソフトは必要に応じて、余裕があれば使ってみるのも良いでしょう。

私が普段、ブログやレポートの画像を作成する際に使っているのはこちらのツールですが、こういったツールであれば、画像加工、文字入れなどすべての作業を簡単に行うことが出来ます。

画像加工ソフト【バナープラス】

<http://crea-style.jp/l/u/banner-plus>

有料のツールとなると、画像のクオリティが一気に上がると同時に、圧倒的に作業時間を短縮出来るというメリットもあるため、有料の画像加工ソフトを探している方は是非参考にしてみてください。

表紙（サムネイル）作成のポイント

- タイトル（文字）は詰め込みすぎず、適度な大きさで
- タイトル（文字）と背景がゴチャゴチャ重ならないように
- 一目でジャンル（内容）が分かることが理想
- 目立つ色を使う
- 背景をツートンカラー（2色使い）の構成にすると目を惹きやすい
- 画像をワンポイントで使うと高級感が出る

以上が表紙を作る際のポイントになるかと思います。

上記すべての条件を満たさなくてもはいけないということではなく、あくまで“目を惹く”レポートの特徴となりますので、いくつかの要素を取り入れてみると良いでしょう。

レポート作成の注意点

無料レポートが完成すると「メルぞう」に登録することになりますが、メルぞうでは、レポート掲載に際して内容の審査があります。

レポートを審査に通すために気を付けておきたいポイントが2つあります。

- レポート内では人物の画像（写真）は使わない
- 著作権や肖像権を侵害するコンテンツは使わない

人物の画像は、著作権フリーの画像を使ってもいけませんし、たとえ自分の顔写真であっても不可です。（メルぞう側で本人の写真かどうか判断できないため）

このため、自己紹介に顔写真を掲載することは出来ませんのでアバターを使うことになります。

また、マンガの一コマやキャラクターのイラストを使うなど、著作権に関わる画像も不可ですので、この2点は気を付けてレポートを作成していきましょう。

爆発的にダウンロードされるための 4 つの必須条件

無料レポートは、あなたと読者のファーストコンタクトの部分になるという話をしましたが、どれだけ良いレポートを書いても、ダウンロードしてもらえなければ知ってもらうことも出来ませんよね。

そういった意味で考えると、無料レポートというのは“内容”よりも、「いかにダウンロードしてもらえるか」ということの方が重要と言っても過言ではないかもしれません。

1 通のレポートをより多くの方にダウンロードしていただくことで、余計な労力（何通もレポートを作成すること）を使わず、効率的に読者を集めることが出来ます。レポートが多くの方にダウンロードされるためには、気を付けるべき 4 つのポイントがありますので、復習を兼ねてということになりますが、最後にその 4 つのポイントをお伝えしておきます。

爆発的にダウンロードされるための 4 つの必須条件

1. レポートタイトル
2. レポート説明文
3. 表紙（サムネイル）
4. 他者の紹介

以上の 4 点です。

タイトル、説明文、表紙の重要性

無料レポートなどの電子コンテンツはダウンロードするまでは中身が分かりません。そのため、ダウンロードされるかどうかが決まるのは、タイトル、説明文、表紙の 3 点以外にありません。

言い方は悪いですが、中身が大したことのないものでも、タイトル、説明文、表紙のクオリティが高ければダウンロードの数は大きく伸びるということになります。

当然、ダウンロードした後の読者の満足度に関してはレポートの内容が大きく関連してきますが、こと、ダウンロード数（読者数）を増やすためには、内容以上に重要になってくると覚えておきましょう。

上記のうち、タイトルと表紙の作り方に関しては前項で詳しく説明してきた通りです。説明文というのも、前項で説明したレポート紹介依頼の文面とほぼ同じで構いませんが、【別冊 メルぞう登録・操作方法マニュアル】で詳しく解説していますので、そちらも参考にしてください。

他者の紹介

当然、無料レポートも“作っただけ”ではダウンロードはされません。

そのため、メルぞうなどの無料レポートスタンドを利用し露出を増やすことになりますが、実はレポートスタンドにただ登録しただけではダウンロード数はさほど伸びません。

ダウンロード数を伸ばすためには、「いかに多くの人に紹介してもらえるか」が一番のカギとなってきます。

だからこそ、前項で説明したように“プレゼント戦略”を用いて、出来るだけ多くの方にレポートの紹介を依頼することは必須となるわけです。

また、レポートの読者様への紹介依頼だけでなく、あなたと同じように情報発信をしている情報発信者との横の繋がりがあれば、そのような仲間に依頼するのも一つの手となります。

もちろんその際は、「自分だけが紹介してもらえれば良い」という自己中心的な考え方ではなく、“相互紹介”を提案しお願いするのが良いでしょう。

自分のレポートを紹介してもらったら、相手のレポートも紹介してあげるべきだという当然の義務が発生しますので、あくまでお互いが気持ちよく紹介し合える方法を取りましょう。

以上で、無料レポートに関してのお話は終わりとなります。

無料レポートが完成したら、早速無料レポートスタンドに登録してみましょう！

参照：【別冊 メルぞう登録・操作方法マニュアル】

メルマガ登録 LP（ランディングページ）を作ろう

無料レポートと並ぶ、読者増のもう一つの方法として、ブログからの読者集客があります。

現時点でもブログからのリスト取りは行っていると思いますが、
更に集客力を強化するためにメルマガ登録 LP を作成していきましょう。

メルマガ登録 LP というのは、どこかで目にしたことがあるかもしれませんが、以下のようなページです。

▶ アフィリエイトで絶対成功したい！』と本気で取り組んでいるあなただけにお伝えします。

メチャクチャ忙しい本業の傍ら、
週にたった **3時間** の作業だけで
あっさりと **月収120万円** を達成し、
自由を手に入れた手法を完全公開！

無駄な遠回りをする事のないよう、
確実に成果が上がる正しい手順でノウハウを教えてもらえたら・・・

余計なことに頭を悩まして手が止まることもないと思いませんか？

このメール講座では、私自身やクライアントさんが
続々と成果を上げている再現性の高いノウハウと、
その実践手順・思考法を包み隠すことなくすべて公開していきます。

▼ メール講座登録はこちらから ▼

今すぐ無料で登録する

お名前（苗字）

メールアドレス

登録

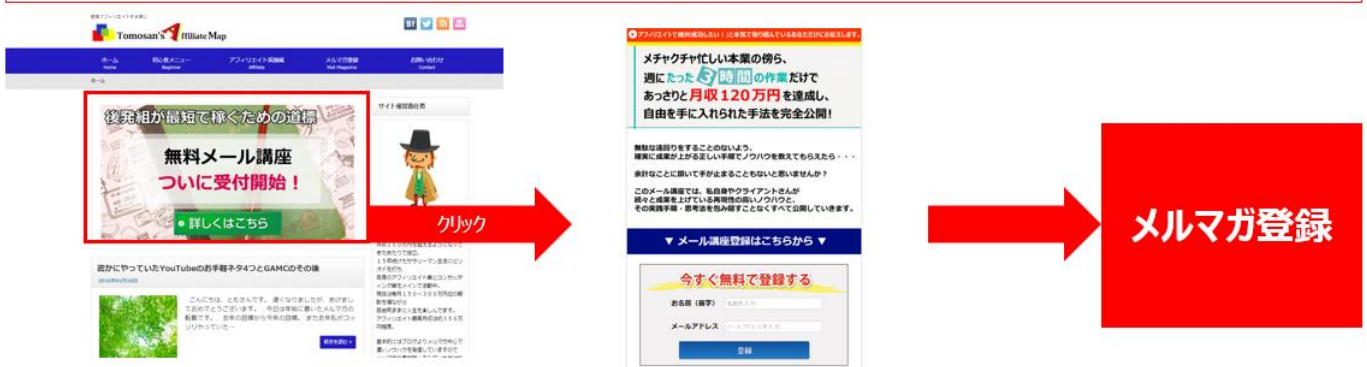
参考 URL : <http://tomosan01.com/LP/mailmagazine/>

現状では、ブログ TOP ページやサイドバーのバナーから、
直接メルマガ登録フォームに飛ぶ仕様になっていると思いますが、
LP が完成したら、飛び先を LP に変更しましょう。

初期（現状）



LP導入後



LP を使わなくてもブログでのリスト取りは出来ますが、
LP を経由させることにより、今まで以上にリスト取りは容易になりますので是非作成しましょう。

メルマガ登録 LP を作成することで得られる主なメリットは次の通りです。

メルマガ登録 LP を作るのメリット

- LP を経由させることで、より属性のマッチした読者を獲得できる
- 純粹にメルマガ登録率が上がる
- LP でメルマガの内容を告知するため、メルマガに興味のある人だけが集まる
- メルマガ登録の時点で既にファン化が完了している場合がある

反応が出る LP の構成

メルマガ登録 LP やレビューページには反応の出やすい、ある一定の“型”があります。

型と言っても非常に多くの種類があり、ジャンルによっても若干変わってくるものではありますが、ここでは代表的なメルマガ登録 LP の型をお教えしますので、最初はこの通りに作成してみましょう。



以上のような流れが基本的な形の一つとなります。

必ずこの順番でなくてはいけないということではありませんし、上記に加え「メルマガ読者（お客様）の声」「実績紹介」などパーツを入れても良いでしょう。

また、LP の長さに関わりはありませんが、長くなるようであれば途中にもう 1 か所「登録フォーム」を設置するのも効果的です。

■ キャッチコピー

▶ アフィリエイトで絶対成功したい！』と本気で取り組んでいるあなただけにお伝えます。

メチャクチャ忙しい本業の傍ら、
週にたった**3時間**の作業だけで
あっさりと**月収120万円**を達成し、
自由を手に入れられた手法を完全公開！

LP のヘッダー部分に当たる箇所で、LP の中で最も重要な部分と言っても良いでしょう。

ページに訪れた見込み客が一番始めに目にする場所であり、
この部分で「自分に関係あるかどうか」を一瞬で判断することになる大切な個所です。

そのため、キャッチコピーは強烈な印象を与え、ユーザーを一気に引き込む文章である必要があります。

※ 参考までに私の LP の画像を添付しましたが、本来このキャッチコピーではまだ“弱い”です。

キャッチコピーの付け方は、これまで説明してきたレポートのタイトルの付け方に似た面もありますが、
ページに訪れたユーザーがキャッチコピーを一目見ただけで、
「このメルマガを読んでみたい！」と思えるような魅力的な文章にすることを意識してみましょう。

そのためには、訴求したいターゲット層を明確にし、
メルマガを読むことによって得られるベネフィット（利益）をしっかりと打ち出す必要がありますね。

メルマガ登録 LP キャッチコピーのポイント

- 強烈なベネフィットが入っている
- ターゲット像が明確
- どんなジャンルのメルマガかが一目でわかる
- 何が学べるか一目でわかる
- カンタンさ、手軽さの要素が入っていると良い
- 具体的な数字が入っていると良い

ターゲット訴求の例

- 主婦が自宅から一歩も出ずに・・・
- 忙しいサラリーマンが本業の傍らに・・・
- PC を触ったことがない60代の・・・

ベネフィット押しの例

- 確実に月収10万円を目指す無料メール講座
- 完全自動化！ほったらかしで月収30万円を・・・
- メルマガ登録で【19,800円相当】の教材をプレゼント・・・

カンタンさ、手軽さ訴求の例

- 1日たった20分でOK！・・・
- ツールを起動したらクリックするだけ！・・・
- 今まで何をやってもダメだったノウハウコレクターでも・・・

以上の例のようなコピーは、キャッチコピーを付ける際の定番の考え方となりますので、これらを参考に、あなた自身が発信するジャンルに置き換え魅力的なキャッチコピーを考えてみましょう。

■ 登録フォーム

▼ メール講座登録はこちらから ▼

今すぐ無料で登録する

お名前（苗字）

メールアドレス

登録

近年では、キャッチコピーのすぐ下に「メルマガ登録フォーム」を設置する LP が主流です。

LP にアクセスしてきた時点で“メルマガに登録する気満々”のユーザーもいますので、強烈なキャッチコピーを読ませ、一気に登録まで誘導するのが効率的です。

登録フォームをページ下部にだけ設置していると、スクロールが面倒で離脱するユーザーが出てきます。見込み客をみすみす逃すことのないように、なるべく上部に「登録フォーム」を設置しましょう。

■ プレゼントの告知

さらに今なら！

最速で報酬を生み出し、月収100万円を達成するまでの正しい道程を示した有料級レポート

【FASTEST AFFILIATE】を期間限定でプレゼントします。

メルマガ登録特典【FASTEST AFFILIATE】プレゼント中！



ネットビジネスで最短で報酬を上げ、かつ長期的に稼ぎ続けるための指南書

FASTEST AFFILIATE完全版

- 月収100万円を達成するためにやるべきだった2つのこと
- 95%のアフィリエイトが越えられない壁を一瞬で超える方法
- 最速で報酬を得る方法と稼ぎ続けられる方法は、実は全く別物！
- 多くのTOPアフィリエイトが実践してきた【鉄板の2ステップ】とは？
- 感謝されながら稼ぎ続けられるアフィリエイトはたった一つ。それは…
- 稼いでいるから●●をしているのではなく、●●をしているから稼いでいるんです。
- 収益を爆発的に膨らませ、それを自動化できる唯一無二の方法とは？

…etc

ここでのプレゼントは、前項までで解説してきた“無料レポート”になります。

無料レポートスタンドに掲載するものと全く同じもので良いので、新たに用意する必要はありません。

ここでも、レポートのイメージ画像を利用することによってプレゼントの価値がより高く見えますので、余裕があれば表紙の画像などを用意すると良いでしょう。

また、基本的なこととはなりますが、

「そのレポートでどんなことが学べるのか」

「そのレポートを手に入れるとどんな得があるのか」

ということは、必ず分かりやすく伝えるようにしましょう。

「有料級のレポートをプレゼントします！！」という一言だけでは、残念ながら価値は伝わりません。

■ 自己紹介

申し遅れました。ともさんと申します。

こんにちは、ともさんです。

ネットビジネスには様々な稼ぎ方があります。
代表的なものだけ見ても、

- ・ネットショップ
- ・アフィリエイト

あまり長くなりすぎない程度に、自己紹介を入れます。

ここに書いてあることで読者の共感を呼び、メルマガが登録してくれる方もいます。
その場合は、登録時点で既にファンであるということになりますので非常に濃い読者様と言えるでしょう。

書く内容は、ブログのプロフィールと同様で構いませんが、
ブログのプロフィールを、より簡潔にまとめ、スッキリとした自己紹介にすることを意識しましょう。

発信するジャンルで既に実績がある場合や、権威性を示せるエピソードがある場合は、
それらを入れアピールすることも忘れずに。

■ メルマガの内容・ベネフィット

このメール講座で学べる内容

- ✓ 実績0の状態を一瞬で抜け出すためにやるべき一つのこと
- ✓ 挫折しようがないほど最速で結果が出るアフィリエイトとは？
- ✓ 全くのド素人が初月に4万円稼ぎだした最速ノウハウとは？
- ✓ 0円→50万→100万と爆発的に報酬が伸びるレバレッジアフィリエイト
- ✓ 物を爆発的に売るための鉄板要素

このパートも忘れてはいけない部分です。

このメルマガが「どんなジャンルの、どのようなことが学べるメルマガなのか」ということはもちろん、
“メルマガを読むことによって得られるもの”を明確に提示しなくてははいけません。

自分が読者になった立場で考えてみると分かりやすいですが、
「読む意味のないメルマガは読みたくない」と誰もが同じように思うことでしょう。

ですので、このパートでは、

- ☐ このメルマガではこんなことが学べますよ！
- ☐ このメルマガを読んでいるとこんないいことがありますよ！

ということをしっかりと読者さんにアピールすることが必要です。

※ 画像のようにプレート（箇条書き）を用いて書くのがお勧めです。

■ どんな人に向いているメルマガか

このような方にお役に立てるメール講座登録です

- ✓ これからアフィリエイトを真剣に学びたい。
- ✓ 初心者なので何から始めていいのかわからない。
- ✓ いろいろ挑戦してみたが、どれも稼げず本当に稼げるノウハウを探している。
- ✓ ノウハウコレクターでも稼げるノウハウがないか探している。
- ✓ 会社に依存したくないのでアフィリエイトで絶対に成功したいと思っている。
- ✓ いつかは独立したいが、資金がないのでアフィリエイトで稼ぎたい。

既にあなたのメルマガのターゲットは決まっていることかと思いますが、

「このメルマガをこんな人に読んでもらいたい」

「こんな人はこのメルマガを読んだ方が良いでしょう」

ということを書き出します。

これに一つでも当てはまっている方は、「登録してみよう」という気になるといいますし、
逆に、あなたが意図しない人が登録してしまうことを防ぐ意味を持つパートです。

■ 追伸

LP の最下部に位置するパートです。

“追伸”には、あなたの理念や考え方、メルマガ登録を促す後押しの文言を書きましょう。

ここまで書いてきた自己紹介やベネフィットとリンクしていればいるほど、追伸の効果は高まります。

実は LP の中で一番読まれるのが、“キャッチコピー”と“追伸”の部分ですので、短くても良いので、あなたの“想い”を一言書いて、最下部の登録フォームへ誘導しましょう。

以上がメルマガ登録 LP に関してです。

参考として添付している画像は、LP 作成ツールを使って作成した LP ですので、全く同じものを作る必要はありません。

MMC で推奨しているブログテンプレートで出来る範囲の LP を作成すれば問題ありませんので、あくまで基本的な流れとノウハウを覚えて実践していただければと思います。

最後に、3 ヶ月目のスケジュールと目標を次のページで復習しておきます。

読者増編 スケジュールフロー

1 ～ 3 カ月目の全体像

1 カ月目

- Wordpress 導入・初期設定
- ブログのプロフィールを書く
- 通常記事を 10 記事書いてみる
- メルマガの準備をし、登録フォームを設置する
- アクセスアップ（コメント周り）を行う

2 カ月目

- ブログ記事の更新を続ける
- 余裕のある時は積極的にコメント周りでアクセスアップ
- メルマガ発行（読者登録が 10 名以上あった時点）

3 カ月目

- ブログ記事の更新を続ける
- メルマガ発行を続ける
- 無料レポート作成
- メルマガ登録 LP 作成

3 カ月目で新しく行う作業は、

【無料レポート作成】と、【メルマガ登録 LP 作成】の 2 つです。

ここがしっかりと出来ると読者が一気に増え、今後の収入も大きく変わってきますので頑張りましょう。

3ヵ月目 作業の優先順位

3ヵ月目に行う作業で一番のメインとなるのは無料レポート作成。

レポートの作成が終わり、無料レポートスタンドに登録が済んだら、次はメルマガ登録 LP（ランディングページ）の作成に取り掛かりましょう。

優先順位としては、以下の通りです。

1. 無料レポート作成
2. メルマガ登録 LP 作成
3. メルマガ発行
4. ブログ記事更新

となり、この時点でコメント周りは卒業してもよいでしょう。

無料レポートを1つ作り上げてしまえば一気に数百名単位の読者を獲得することも可能ですので、ここでは全精力と労力をレポート作成に向けていきましょう。

3ヵ月目終了時 達成目標

- 無料レポート完成
- メルマガ登録 LP 完成
- ブログ記事 累計 40 記事到達
- メルマガ読者 累計 200 名獲得

※ メルマガ読者数に関しては、無料レポートをレポートスタンド（メルぞう）に登録申請し、メルぞうでの号外紹介が完了した時点での目標数値となります。

（詳細は別冊：メルぞう登録・操作マニュアルで解説しています。）

其他媒体へも紹介依頼する場合は、300名以上の獲得を目指すことも可能です。