



メールマーケティングマスター講座

MMC

Mail marketing Master Course

第6章

無料オファー戦略編

【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6章 無料オファー戦略編 目次

無料オファー戦略概要	3
無料オファーとは？	3
無料オファーでどのくらい稼げるのか？	5
特別報酬単価（特単）について	7
ビジネスであるからこそ、WIN-WIN の関係を	9
非承認になり報酬が支払われない場合	11
効率良く稼ぐために抑えておくべき 4 つのコツ	14
1. 案件はターゲット属性に合うものだけを扱う	14
2. 報酬単価が高いものを扱う	15
3. 浅く広くではなく、深く狭く	17
4. 登録率が高い日を狙い撃ちする	19
無料オファー案件の見つけ方	22
無料オファーASP から“新オファー開始の連絡”が来る	22
実際に無料オファーに登録することによって紹介権利を得る	23
無料オファーASP 一覧	24
無料オファーで稼ぐ 2 つの方法	25
1. コピペ文章で稼ぐ	25
2. 自分でオファー（紹介）文を書く	27
無料オファーの 5 STEP	27
無料オファーマール 基本テンプレート	31
実際の無料オファーバックナンバー	36
補足：コピペで無料オファーをする際に成約率を伸ばすコツ	60
無料オファーの頻度	62
無料オファーの 4 つの弊害	63
1. 未払い ASP に注意すること	63
2. 最低支払額に達しないと振り込みがない	63
3. 中身が分からないものを紹介すると読者にも迷惑がかかる	64
4. 無料オファー主催者へ、リストが流れることを前提に	65
無料オファー戦略まとめ	66

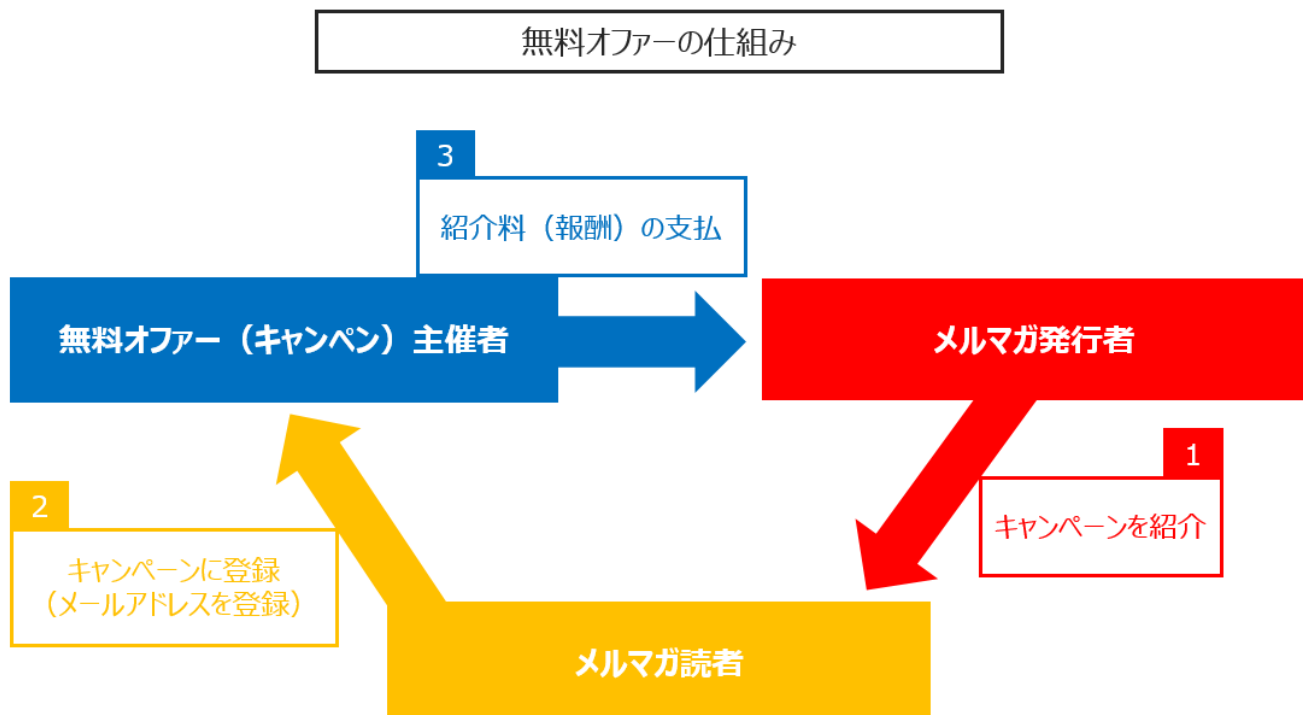
無料オファー戦略概要

無料オファーとは？

MMC では、有料の商品やサービスを販売（アフィリエイト含む）するためのメールマーケティングをマスターしていただくことが最終的な目標となりますが、有料商品の紹介や販売を行う前に、【無料オファー】の戦略について学び、実践してみましょう。

無料オファーというものはあなたも目にしたことがあると思いますが、「ノウハウやプレゼントを無料で配布する代わりにメールアドレスを集めることを趣旨としたキャンペーン」のことを言います。

“無料オプト”などと呼ばれることもありますが、これも同じ意味合いで、仕組みは以下の通りとなります。



このように、あなた（メルマガ発行者）の紹介で、読者が無料オファーに登録した場合、あなたは、主催者から“紹介料”として報酬を得られることになります。

基本的な報酬発生までの流れは、有料商品を紹介する場合と変わりありませんが、読者さんが“お金を払うというリスクがあるか、ないか”の違いが、有料商品を紹介する際と、最も大きな違いになってきます。

この紹介料というのは、案件によって違いが出てきますが、現在ではメールアドレス 1 件につき、数百円から数千円程度という金額が相場です。

お金を出して商品を買うのではなく無料で登録できるため、読者さんにとっては完全にノーリスクと言っても良いわけですが、それでも私たちメルマガ発行者には“紹介報酬”がしっかりと入ることになります。

そう考えるといかがでしょうか。

無料でメールアドレスの登録を促すだけで 1 度に数万円、数十万円の報酬がいただけるんですよ？

損のない話だと思いますか？笑

当然、有料の商品を成約させたり、販売するよりも格段に難易度は下がります。

変に難しく考えてしまう方もいらっしゃるかもしれませんが、冷静に考えてみてください。
“無料の物を紹介するだけ”なので、難しいわけがありません。笑

無料オファーでどのくらい稼げるのか？

当然案件によっても若干前後しますが、
無料オファーの登録率は20～30%程度と考えてよいでしょう。

例えば、メールアドレス1件につき1,000円の報酬が得られる案件の場合、
極端な話、メルマガ読者が10人しかいなくても、その10人全員をLPに誘導することが出来れば、
10人×30%（10人のうち3人が登録）＝3,000円の報酬を得られるということです。

LPに、たった100人誘導するだけでも、30,000円。
それが1,000人になると、さらに10倍の報酬が得られる可能性があるということになりますね。

私の場合も、無料オファーは頻繁に扱うわけではありませんが、
さほど力を入れた紹介をしなくても、以下のように報酬をいただくことが出来ています。

案件名	成約件数	アフィリエイト 報酬額	2ティア 成約件数	2ティア 報酬額
【2016年】最新インターネット集客法 無料Webセミナーキャンペーン 2016年最新のインターネット集客方法無料Webセミナーキャンペーン	70	76,000 円	0	0 円
IT未来経営キャンペーン 【無料】IT未来経営オプトインキャンペーン	109	109,000 円	0	0 円

1～100件目(全179件)

成約ID	決済ID	案件名	アフィリエイト 報酬額	2ティア 報酬額	成約日時
2992794	3004215	【2016年】最新インターネット集客法 無料Webセミナーキャンペーン 2016年最新のインターネット集客方法無料Webセミナーキャンペーン	1,000 円		2016-01-22 23:41:31
2992523	3003944	【2016年】最新インターネット集客法 無料Webセミナーキャンペーン 2016年最新のインターネット集客方法無料Webセミナーキャンペーン	1,000 円		2016-01-22 22:58:43
2992486	3003907	【2016年】最新インターネット集客法 無料Webセミナーキャンペーン 2016年最新のインターネット集客方法無料Webセミナーキャンペーン	1,000 円		2016-01-22 22:51:38
2992197	3003618	【2016年】最新インターネット集客法 無料Webセミナーキャンペーン 2016年最新のインターネット集客方法無料Webセミナーキャンペーン	1,000 円		2016-01-22 22:08:18
2992167	3003588	【2016年】最新インターネット集客法 無料Webセミナーキャンペーン 2016年最新のインターネット集客方法無料Webセミナーキャンペーン	1,000 円		2016-01-22 22:03:25

1~100件目(全182件)

成約ID	決済ID	案件名	アフィリエイト報酬額	2ティア報酬額	成約日時
3683422	3697768	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,200 円		2016-04-07 05:18:24
3675749	3690066	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,200 円		2016-04-06 16:26:34
3674933	3689250	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,200 円		2016-04-06 13:57:25
3668952	3683243	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,000 円		2016-04-05 21:34:46
3667268	3681559	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,000 円		2016-04-05 19:23:40
3655085	3669342	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,000 円		2016-04-04 07:03:31
3643155	3657379	月間100万PVのオウンドメディア 【キャンペーン】月間100万PVのオウンドメディア	1,000 円		2016-04-02 18:42:30

検索条件における合計データ	注文件数	198 件	獲得報酬額	260,200 円
---------------	------	-------	-------	-----------

検索結果: **198件** [1 - 50 / 198] [1] < 前の50件 1 2 3 4 次の50件 > [4]

注文日時	注文ID	商品名	売上	アフィリエイト報酬
2016/03/22 (火) 23:46	2688283	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 23:27	2688275	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 23:02	2688264	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 21:29	2688207	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 20:44	2688179	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 19:40	2688138	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 19:37	2688134	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:50	2688104	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:24	2688087	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:17	2688079	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:00	2688074	【LP2】ベラサイトって本当に稼げるの! ?	0 円	1,400 円

無料オファーで得られる報酬というのは、あくまで、有料オファーで得られる報酬のオマケの位置付けというものではありませんが、メール数通でこの成果が出れば、それほど捨てたものではないと思います。

ちなみに・・・、

私がメルマガを始めた初月、無料オファーをメルマガで初めて流したときの成果がこちらです。

2014/02/11 (火) 00:23	2088085	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/11 (火) 00:15	2088058	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/11 (火) 00:04	2088011	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/11 (火) 00:02	2088002	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/11 (火) 00:00	2087996	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/10 (月) 23:43	2087931	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/10 (月) 23:32	2087879	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
2014/02/10 (月) 23:24	2087842	月収160万円主婦のサイト作成方法を公開	0 円	500 円
上記一覧合計		注文件数: 40 件	0 円	22,400 円

この時は、読者もまだ数百人程度だったと思いますが、メールを流した後“売上速報”が次々と届き、初めての無料オファー成約に飛び上がるくらい嬉しかったことを今でも思い出します。笑

このように無料オファーは、数十人から数百人のメルマガ読者がいれば十分報酬は上がりますので、最初はコツコツと、このような金額から目指してみると良いと思います。

特別報酬単価（特単）について

さて、上記の売り上げキャプチャを見ていただくと一目瞭然かと思いますが、1件当たりの報酬額が、500円～1,400円と大きく違いがあることに気付かれると思います。

これはもちろん、その時の案件ごとによって違うということもあるのですが、それ以外に“特別報酬単価”というものが大きく関係してきます。

特別報酬単価というのは、一部のアフィリエイトに与えられるVIP権利とも言い換えられます。

例えば、一般アフィリエイトのアフィリエイト報酬が、通常 1 件 3 0 0 円の案件でも、VIP アフィリエイトになると 1 件につき 1 , 0 0 0 円、さらにその上の、SVIP（スーパーVIP）となると 1 件につき 1 , 5 0 0 円がもらえるようになる。

このような仕組みが、特別報酬単価（特単）です。

特別報酬単価を設定してもらえる条件はいくつかありますが、基本的には、

「その案件を企画している ASP に対して、どれだけ貢献しているか」

ということが特単を得るための条件となるでしょう。

言い換えると、

“その ASP の案件をどれだけ成約させたことがあるかという実績”で VIP の権利が得られます。

案件を企画している ASP としても、たくさん成約させてくれるアフィリエイトを優遇したいわけですから、

「この人は毎回たくさん貢献してくれているから、他の人より多く報酬をあげよう！」とか、
「今回もこの人に紹介してもらいたいから、高い報酬単価を提示してアフィリエイトしてもらおう」と、

そのように考えるのが、普通ですよ。

このように特別報酬単価というのは、通常、
既に大きな実績を出している人のみが得られるものである。と理解していただければよいかと思います。

ただし、これに関しては一部例外もあり、人脈や属しているコミュニティの繋がりによって、
まだ実績がない人でも特別報酬単価を得られることがありますので、
その際は非常にラッキーだと思い、積極的にその案件を紹介してみるのも良いでしょう。

また、自身が運営しているブログやサイトで、しっかりと情報発信を続けていれば、
そのジャンルに適した案件が現れた場合、主催者側から直接紹介依頼が来るケースがありますので、
自身のブログはそういった窓口にもなり得るということを認識して更新を続けていきましょう。

ビジネスであるからこそ、WIN-WIN の関係を

無料オファーは、有料の商品販売とは比較にならないくらいカンタンに成約します。
無料の案件を紹介するだけなので、これは当たり前ですね。

ただし、カンタンに成約してしまうからこそ、一部では報酬目当ての不正が行われることも多いようです。

メールアドレスを変えて、何度も自分で自分のアフィリエイトリンクから登録してみたり、
酷い人になると外注を雇ってまで大量に自分のリンクから登録させる人までいると聞きます。

言うまでもありませんが、このように“不正”をして稼いだお金には何の価値もありませんので、
無料案件であろうが、有料案件であろうが絶対に不正はしないようにしましょう。

また、あからさまな不正登録以外にも、
キャンペーン主催者の不利益になると思われることはするべきではありません。

“どのようなことが不利益に当たるのか”ということは、
「なぜ主催者が無料オファーを行うのか」ということを考えてみると分かりやすいでしょう。

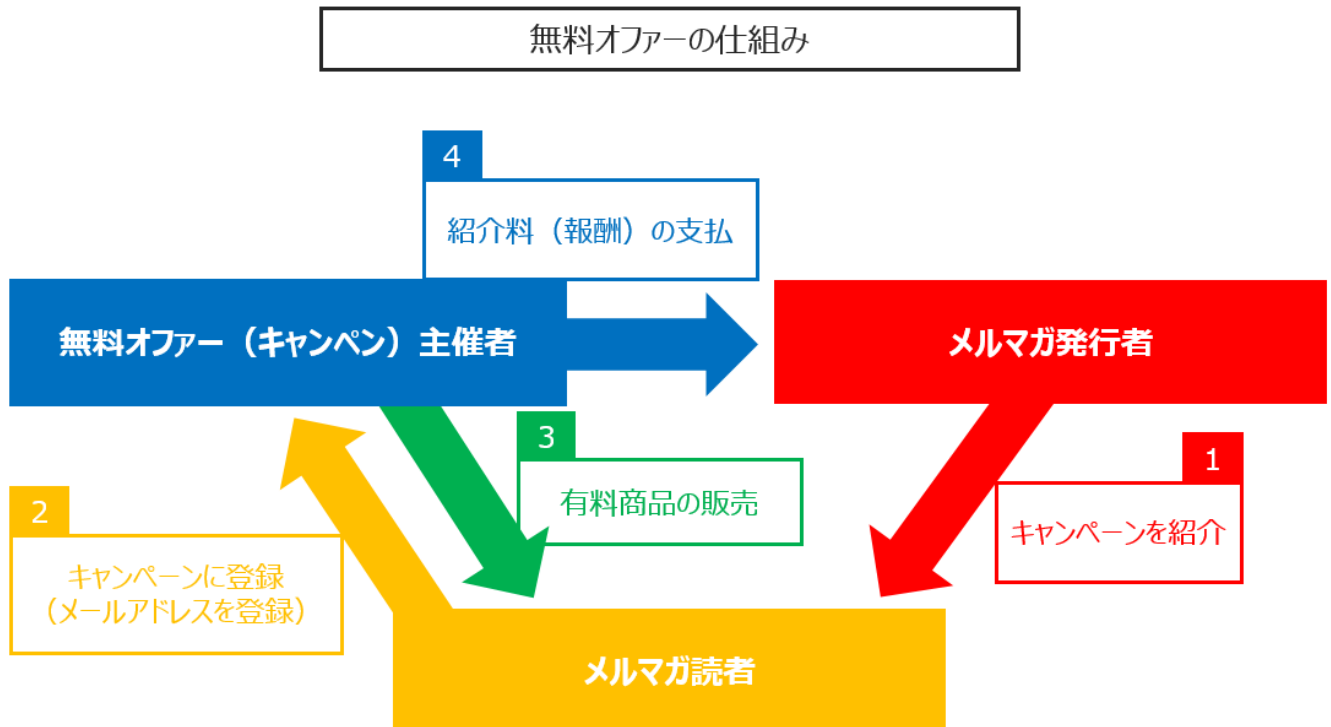
先ほどから説明してきた通り、
私たちメルマガアフィリエイトは、無料オファーを紹介することによって報酬が貰えます。
読者は、メールアドレスの登録だけでお金を払わずにノウハウやプレゼントをもらうことが出来ます。

では、主催者は何のために無料オファーを行うかお分かりですか？

当然のことながら、
「無料オファーで集めたメールアドレスに向けて、その後に、有料の商品の紹介や販売をするため」
に無料オファーを開催することになりますよね。

もしそれがなければ、ノウハウやプレゼントを無料で配った上に、
アフィリエイトに数千万円を支払い赤字になるという、意味の分からない状況になってしまいますから、
無料で集めたメールアドレスに向けて販売する商品（バックエンド）が必ずあるわけです。

先ほど、無料オファーの流れを図解しましたが、本来はこのような図が正しいと言えますね。



無料オファー主催者は、集めた読者に対し、有料の商品を販売することによって利益を出し、その利益の中からアフィリエイトに報酬を支払うということになります。

当然、リストを集める際に、

- 有料商品に対しての見込み客ではないリスト

が多く混じっていると、不利益を被るということになりますよね。

例えば、高額な商品をバックエンドとして用意している場合、「高校生」や「中学生」などは見込み客にはなりませんから、その年代を多く抱えた Twitter アカウントで無料オファーをいくら成約させても感謝されないですし、

商品やキャンペーンとは全く関係ない特典（インセンティブ）を付けて登録させようという行為も、主催者からすると非常に迷惑な行為となります。

お互いが気持ちよくビジネスをやる以上、
このようなことは最低限理解した上で取り組まなくてはならないことになりますので、
「報酬が貰えればそれでよい」という自分本位な考えではなく、
常に相手の立場に立った上で、両者にとってメリットのあるビジネスが行えるように意識していきましょう。

無料オファーアフィリエイトの禁止事項

1. 自己アフィリエイト
2. 友人や家族に登録を依頼してのアフィリエイト
3. 別のアドレスで重複登録を促すこと
4. 特典やインセンティブを付けてのアフィリエイト
5. 虚偽のある誘導

以上が主な禁止事項ですが、

【4. 特典やインセンティブを付けてのアフィリエイト】については、
多くのアフィリエイトターが未だにやっている行為ですので気を付けましょう。（特例の場合は除く）

※ **ここは有料商品のアフィリエイトと大きく異なるルールです。**

ルール違反が発覚した場合、アカウントの停止、報酬の取り消し・没収はもちろんのこと、
その他どこのASPでも登録できないようブラックリストに入れられてしまうこともありますので、
しっかりとルールを守った上で、正しいアフィリエイトをするように心掛けましょう。

非承認になり報酬が支払われない場合

他社の商品をアフィリエイトした場合、何らかの理由で成果が非承認になる場合があります。
売り上げが立ったはずなのに却下され、その分の報酬が支払われないというケースのことです。

これは、物販などのアフィリエイトの際多く見られますが、
無料オファーも同じように、獲得成果が非承認になる場合がありますので、
その主なケースを紹介しておきます。

成果が非承認になる主なケース

- ・ 自己アフィリエイト
- ・ 同一者の重複登録
- ・ 前回キャンペーン時のリストとの重複
- ・ バックエンドで異常に低い成約率が出た場合
- ・ 違反した方法でアフィリエイトしていた場合

主な非承認の原因は以上のようなことが挙げられます。

無料オファーへの登録者リストは、“メールアドレス”だけではなく、“IP アドレス（ネット上の住所のようなもの）”でも同時に管理されているため、当然自分で自分のアフィリエイトリンクから登録しても主催者側にバレますし、メールアドレスだけ変えて登録しても IP アドレスが同一の場合は、重複登録とみなされます。

最近では少なくなりましたが、何か月かごとに同一キャンペーンが行われている場合、今回のオファーで登録するのは初めてでも、前回登録した履歴のあるアドレスは、重複リストとして扱われ非承認になるというケースもあります。

また、基本的に無料オファーからのバックエンド購入率というのは、一定の数値が決まっていますので、明らかに異常な成約率（数百人登録したのにバックエンド購入が 0 人だった場合など）は、不正なルートからの集客だと判断され、非承認とされることもあります。

先ほど言ったように、Twitter で中高生に無理やり登録させている場合や、外注を使って不正登録させている場合などは、このような現象が起こりますね。

最近多いセミナー案件などでも、メールアドレスの登録はあったがセミナーに来なかったという場合、成果がキャンセルされることがあります。

これら非承認の理由は、主催者側が何を目的に無料オファーを開催しているのか、ということを考えると頷けることですが、あまりにも非承認率が高い場合は、ASP 側が不正しているケースも無きにしも非ずです。

そのような場合は、文句を言っても始まりませんので、
「そういった ASP の案件は取り扱わない」ことで、自分の身を守るしかありません。

と、そのように、

ここまで非承認のリスク等をお伝えしてきましたが、
あくまで参考程度の知識として覚えておいてください。

基本的に、MMC でお教えするノウハウでしっかりと実践していただければ、
ASP 側に“不正”だと判断されるようなことは絶対にありませんので、ご安心いただければと思います。
(個人の判断で、お教えしているノウハウ以外を実践された場合は保証しません。)

平均的な承認率の目安は、

一般的な ASP で 70%前後、
優良な ASP で 80%前後くらいをイメージしておいていただくと良いかと思います。

効率良く稼ぐために抑えておくべき4つのコツ

ここで、無料オファー戦略の中でも重要なポイントである、
「少ない労力でいかにして効率良く大きな報酬を得るか」ということについてお話しします。

このコツというのは、有料商品を紹介する際にも共通して活かせる内容であるものと、
“無料オファーならではの”ポイントがありますので、その点も踏まえて4点解説していきます。

1. 案件はターゲット属性に合うものだけを扱う

これは有料商品の場合も同じで、非常に重要なポイントです。

「何をいまさら・・・」と思われるかもしれませんが、
あなたがメルマガ読者の立場である時を思い返して考えてみてください。

いかがでしょうか？

あなたが普段読んでいるメルマガの中で、
“いつも自分が必要だと感じる無料オファーだけを流してくれるメルマガ”って、存在しますでしょうか？

では、逆に、
“自分には全く興味のないジャンルや、中身の分からない無料オファーを日ごとに流してくれるメルマガ”。

これは見たことがありますか？

そうなんです、圧倒的に後者のメルマガが多いはずですよ。

言い換えると、すなわち

“ほとんどのメルマガ発行者は、読者層（ターゲット）に合っていない情報を流し続けている”
ということになります。

「ターゲットに合った情報を発信するからこそ、情報に価値が出る」というのが情報発信の基本ですが、あまりにも簡単に成約してしまう“無料オファー”の場合、この基本すら無視しても稼げてしまうため、実はターゲットをしっかりと意識して出来ている人はいません。

「何をいまさら・・・」と思ってしまうほど、基本中の基本であるルールも、守って実践している人がほとんどいないということなんです。

だからこそ、この基本を再度徹底することによって、無料オファーの成約率というのは劇的に上がります。

2. 報酬単価が高いものを扱う

無料オファーで扱う案件の選定条件は、

1. ターゲットに合ったもの
2. 内容に価値があるもの

となりますが、それに加え非常に大切なポイントが“報酬単価が高いもの”を選ぶということ。

「報酬単価が高いものを扱いましょう」というと、なにかイらしく聞こえてしまうかもしれませんが、そうしてはいけない理由もちゃんとあります。

これは、有料商品のオファーの時と最も異なるポイントなので良く覚えておいていただきたいのですが、無料オファーの場合、どの案件も当然ですが“無料”です。

報酬単価が300円の案件でも、2,000円の案件でも、読者さんのリスクは、どちらもメールアドレスを登録する手間だけだということです。

有料商品の場合は、商品の金額によって成約数も成約率も変わりますので、価格帯に合わせた戦略を練る必要がありますが、無料オファーの場合は違います。

どの案件を紹介しようが、成約率もある程度一定、読者数によって登録上限数も一定になります。

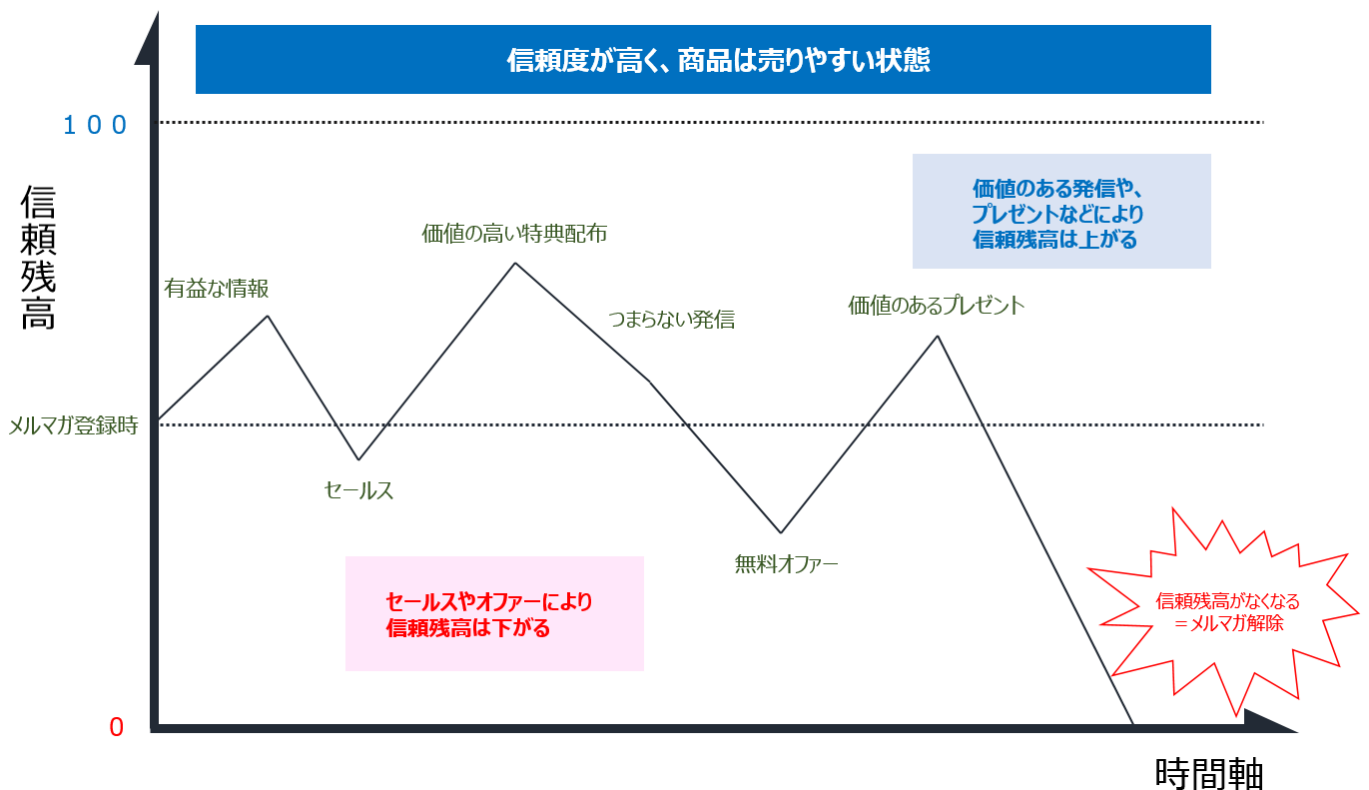
報酬単価 300 円の案件だから成約しやすく、
2,000 円だから成約しないということはないということです。

「貰える報酬単価が高いか低いによって、成約率も成約数もどちらも変わらない」ということですね。

だとしたら・・・、

例えば同じような価値や内容の 2 つの案件があった場合、
報酬単価が低い方をアフィリエイトするメリットは“一つもない”ということが理解できると思います。

また、メルマガ構築編で“信頼残高”について説明したと思いますが、覚えていらっしゃるでしょうか。



メルマガを発行していく上で、読者の信頼度の増減を残高で表したものが信頼残高ですが、
この信頼残高は、読者に何かしらのオファーをかけることによって、多かれ少なかれ必ず減るものです。

ただし、この信頼残高も、
「貰える報酬単価が高いか低いかにによって数値は変わらない」ものだということです。

先ほどと一緒にですね。

報酬単価 3 0 0 円の案件だから信頼残高は減り難くて、
2, 0 0 0 円だから大きく減ってしまうということはない、ということです。

一度のオファーで減ってしまう信頼残高が一定なのであれば、
報酬単価が高い案件をアフィリエイトする方が、信頼残高を守るためにも最も効率良いということです。

3. 浅く広くではなく、深く狭く

無料オファーというのは、案件ごとに成約数ランキングが出る場合が多く、
その上位には常に大量の読者リストを抱えた有名アフィリエイトの名が連なっています。

TOP クラスになると通常数万～数十万というメルマガ読者リストを持っている方がほとんどです。

ただ、私の場合は、メルマガ読者数が 2, 0 0 0 人もいない頃から、
その 1 0 倍～1 0 0 倍ほど読者がいるリストホルダー（TOP アフィリエイト）に交じり、
狙った案件では必ずランキング上位に入ることが出来ています。

「その理由が何故なのか」という答えが、“浅く広くではなく、深く狭く”ということになり、
これは、私が“少ない読者リストで他のリストホルダーと戦う為”に、これまで最も意識してきたことです。

“浅く広くではなく、深く狭く”と小難しく言ってみました、要するに、

いくつもの案件を同時進行で紹介するのではなく、1 つの案件に絞り、それを何度も紹介する

ということです。カンタンですよ。笑

例えば、無料オファーを流しているリストホルダーのメルマガで一番多く見かけるのが、
このようなスタイルのメルマガではないでしょうか？

■ □ ■ 今週の無料プレゼントはコチラ ■ □ ■

■ 最速で稼ぐスピードアフィリエイト

記事を書いて即収入 GET !

最速最短で稼ぐ新アフィリエイト手法です。

>>> [アフィリエイトリンク](#)

■ クリックするだけで現金が湧いてくる？！

PC スキルが一切なくても大丈夫！

マウスを数回クリックするだけで報酬が入ってくる

自動現金製造装置を手に入れませんか？

>>> [アフィリエイトリンク](#)

■ これでダメなら迷惑料をお支払いします。

今までなかった画期的なせどりツールをなんと無料で！

しかも役に立たなかったら迷惑料まで貰えるそうです。

無料なのでとりあえずもらっておきましょう。

>>> [アフィリエイトリンク](#)

こういった、2 ～ 3 行の説明とアフィリエイトリンクが脈略なく文頭や文末に入っているメールや、
毎日日替わりで無料オファーを流し続けるメールが多いかと思います。

もちろん、これらのやり方が悪いというわけではありませんが、
このような方法は大量の読者リストを保有している場合に有効となりますので、
少ない読者数で効率的に大きな成果を得るためには適しません。

そのため、MMC では無料オファーと言えども、

いくつもの案件を同時進行で紹介するのではなく、1つの案件に絞り、それを何度も紹介する
という方法を推奨します。

これは、有料商品のオファーの際にも全く同じことが言えますので、基本的な考え方は一緒です。

具体的なオファーのノウハウはこの後説明していきますが、
紹介する案件を1つ決めたら、まずはその案件に絞って本気で紹介することにしましょう。

そうすることで、発信内容の一貫性も出るようになりますので、必然的に読者の信頼度も上がります。

最近では、
「無料オファーは成約させられても、有料商品を売れるアフィリエイトがいなくなった」と言われますが、

原因は単純で、

- メルマガのマネタイズを無料オファーに頼りすぎている
- 無料オファーの紹介の仕方が適当である
- 有料商品も、無料オファーと同じやり方で紹介している

といったことが挙げられます。

当然、適当な無料オファーのやり方そのままに、有料商品をオファーしても売れるわけがありません。

ただし逆に、無料オファーの紹介を練習する時も、
最初から、有料商品のオファーをする時と同じような丁寧なオファーの仕方を覚えてしまえば・・・、

後は、有料商品でも無料商品でも自由自在に成約させられるようになるというわけですね。

4. 登録率が高い日を狙い撃ちする

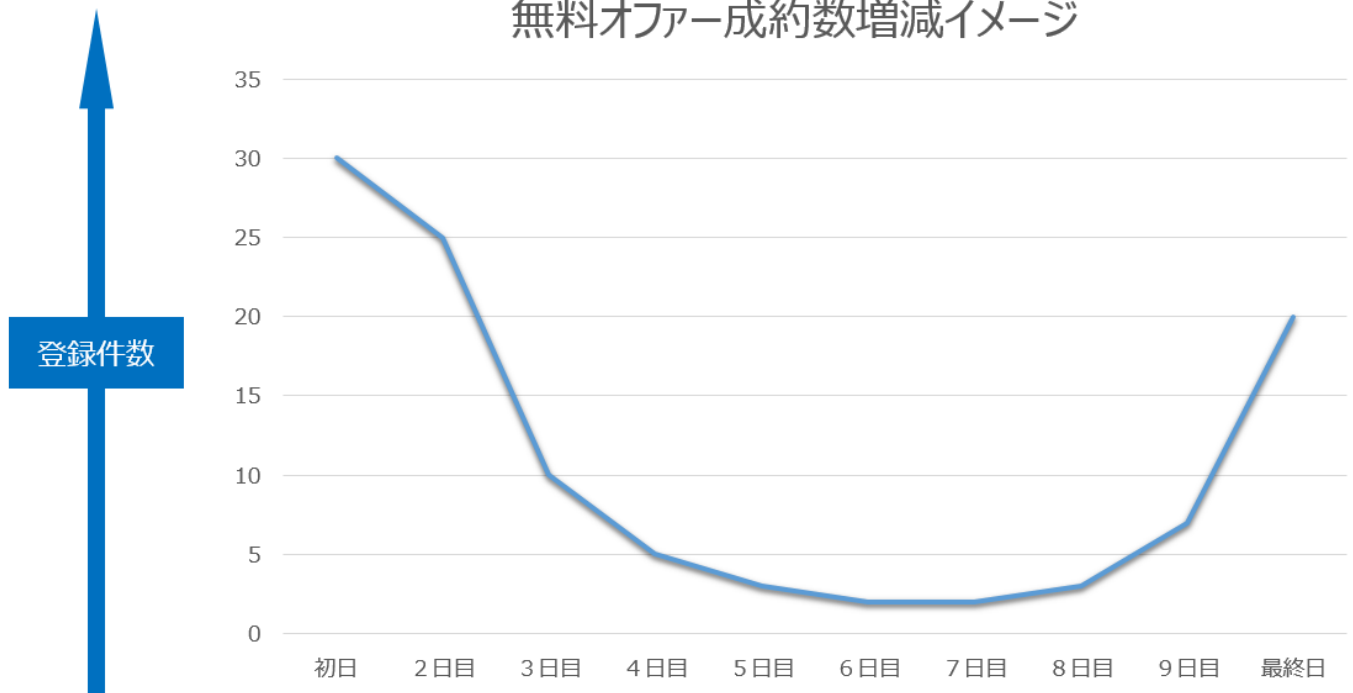
これも非常に重要なポイントであり、ここを理解するとかなり効率良く報酬を得られるようになります。

実は有料商品でも無料オファーでも、
“爆発的に売れやすい日（登録されやすい日）とそうでない日”が決まっています。

売れやすい日と売れない日が分かれば、日々の売り上げに一喜一憂する必要もありませんし、極端な話、“売れる日にだけ”メールを書けばよいということにもなります。

有料商品と無料商品で売れる日のポイントというのは少し違いますが、ここでは無料オファー成約数増減のイメージと、成果が出やすい3つのポイントについて見てみましょう。

無料オファー成約数増減イメージ



数値と日数に関しては、あくまで例となりますが、概ね、メルマガで紹介した際の無料オファーの登録数というのは、以上のように推移します。

最も成約数が伸びやすい日が“初日”。

次いで“2日目”、その次が“最終日”ということです。

これは、無料オファーであれば基本的にどの案件でも大きく変わらないと思ってよいでしょう。

まず、最も大切なのは何をしても“初日”です。無料オファーやキャンペーンスタートの情報を事前にしっかりとキャッチしておいて、初日にメルマガでオファーを流すことによって最も成果を伸ばすことが出来ます。

有料商品の場合は、初日の売り上げというのは思っているより大きくないものなのですが、無料オファーの場合は、“商品が無料である”という特性上、読者側からしても、「誰から登録しても変わらない」という心理が働きます。

たまたま開いたメルマガで面白そうなオファーがあったら、あまり考えず登録してしまうということですね。

紹介するのが遅くなると、「既に他の人から登録してしまった・・・」という読者が多くなってしまうため、分かりやすく言うと、紹介する側としても“早い者勝ち”だということになります。

その流れで、“2日目”の登録数が次いで高いということになりますが、その後は毎日オファーを流していたとしても、緩やかに登録数は減少していきます。

そして、最終日に向けて再度登録率が高くなり、最終日は“初日”に近い成約数が見込めます。

そう考えると、効率良く無料オファーの売り上げを最大化するためには、最低でも“初日、2日目、最終日”にしっかりとメールを送ることが出来ればよいということになりますね。

この3日間の間に、「どういう意図で、どのようなメールを送れば爆発的な報酬が得られるのか？」という具体的なノウハウについては、別冊マニュアルである、

【TOP アフィリエイトしか知らない無料オファー攻略メソッド = Three arrows strategy =】

で、実際のメルマガバックナンバーを元に詳しく説明していますので、是非そちらも参考にして無料オファーに取り組んでみてください。

無料オファー案件の見つけ方

肝心の、「無料オファーの案件はどこからどのように見つけたらよいのか」というお話ですが、これは主に2つの方法があります。

無料オファー案件の見つけ方

- ・ 無料オファーASP から“新オファー開始の連絡”が来る
- ・ 実際に無料オファーに登録することによって紹介権利を得る

基本的に（特に最初の頃は）、以上2つのルートで紹介案件を見つけることになります。

無料オファーASP から“新オファー開始の連絡”が来る

無料オファーを扱っているASPに登録しておくと、新規案件が始まる前にメールでお知らせが来ます。

そのため、まずはこの無料オファーASPでアカウントを開設し、アフィリエイトとして登録しておかなくては始まりません。（アフィリエイト登録はもちろん無料です。）

現在では、非常に多くのASPがありますが、新規ASPは運用が不安定だったり、その他いろいろな不安がありますので、まずは運営歴や実績を見て、信頼のおけるASPにいくつか登録しておくのが良いでしょう。

ASP側でも、常に無料オファーを行っているわけではありませんし、もし行われていても、自分の求めている案件がすぐに見つかるとは限りませんので、複数のASPに登録しておき、連絡が来る案件の中から精査して案件を決定することになります。

※ ASPの一例は後ほど一覧でお伝えします。

実際に無料オファーに登録することによって紹介権利を得る

案件を探すもう一つの方法として、

他アフィリエイトのメルマガなどで、「自分もこれを紹介したい」と思える案件があった場合、実際にその案件に登録することによって、自分も紹介権利を得られる場合があります。

多くの無料オファー案件では、
ユーザーとしてメールアドレスを登録した直後の画面や、最初に届くメールの中で、

「あなたもこの案件を紹介して報酬を得ませんか？」

と言ったようなオファーがあり、そこからアフィリエイトとしても登録できる場合があります。

こうすることで、その案件を扱っているのがどの ASP が分からなかった場合も、
その画面からアフィリエイト登録が出来ますので、
「自分もこの無料オファーをメルマガで紹介してみたい」と思える案件を見つけた場合は、
まずその案件にユーザーとして登録してみて、紹介権利を得るのも良いかと思います。

※ 全ての案件でこの方法が使えるわけではありません。
アフィリエイト登録が出来るものと出来ないものがありますのでその点はご了承ください。

無料オファーASP 一覧

- ☐ Catch the Affiliate
<http://ctw-aff.com/partner/login>
- ☐ Asia アフィリエイトセンター
<http://cwapromotion.com/partner/login>
- ☐ 7th-floor アフィリエイトクラブ
<http://7th-affiliate.com/member/>
- ☐ スキルアップアフィリエイトセンター
<http://www.clinicasp.biz/member/>
- ☐ バリューブレインアフィリエイトセンター
<http://value-brain.net/member/>
- ☐ L∞P Affiliate Center
<http://loop-asp.net/>
- ☐ トップシークレットアフィリエイトセンター
<http://dreamget-affili39.com/member/>
- ☐ ワールドトレードアフィリエイトセンター
<http://worldtrade-affiliate.com/partner/login>

上記は、比較的頻繁に案件を扱っている ASP の一例です。

MMC として、必ず登録しようというのではなく、参考というイメージで捉えてください。

※ 上記 ASP で扱っている案件は、“無料”の案件以外のものもあります。
その他多くの ASP がありますので、時間のある時は積極的に探してみましょう。

無料オファーで稼ぐ 2つの方法

ASP への登録が完了し、オファーする案件を選定したら、実際にブログやメルマガで無料オファーの紹介記事を書く手順に進みます。

無料オファー記事の具体的な書き方ですが、やり方としては大きく分けて次の 2 通りあります。

無料オファーで稼ぐ 2つの方法

1. コピペ文章で紹介する
2. 自分でオファー（紹介）文を書く

1. コピペ文章で紹介する

コピペ（コピー＆ペースト）で稼ぐというと、なんとなく胡散臭い感じがしてしましますが、数あるアフィリエイトの手法の中で、唯一コピペが大々的に認められているのが無料オファーでしょう。

最近の無料オファーでは、その案件を紹介するためのオファー（紹介）文を、主催者である ASP 側で最初から用意してくれているケースが多々あります。

このオファー（紹介）文は、一つの案件に対し、何パターンも用意してくれている場合が多く、アフィリエイト側は、この文章をそのまま使うことによって自分でメールを書かなくても稼げてしまいます。

コピペだけで OK でするので、当然ライティングテクニックも必要ありませんし、時間や労力もほとんどかかりません。

普段の発信により信頼関係が構築されている場合や、読者数の多いメルマガを保有している場合は、コピペで流した無料オファーにより、数万円～数十万円の報酬を得ることも実際に可能です。

当然、「コピペで稼ぐなんてやりたくないな・・・」と思う方もいるかもしれませんが、ASP 側が用意している文章というのは、ライティングのプロが書いたものですから、メルマガを始めたばかりの初心者が書く文章と比較しても、上手な場合があります。

極端な話、メルマガ読者にとってはそちらの方が有益な場合があるかもしれませんよね。

もちろん、ASP 側で用意されている文章に誇大表現などがあり、それが気になる場合などは、リライトも可能ですので、その部分だけ書き換えてメルマガやブログに掲載するのも良いでしょう。

メルマガを始めると誰もが、「最初のオファーで何を書いていいかわからず手が止まってしまう」という壁にぶつかりますが、そういった時こそ、「コピペでもいいんだな」と、軽い気持ちでオファーしてみるのも一つの手です。

考えに考え抜いたとしても、結局メルマガやブログでオファーしないことには売り上げは上がりませんので、オファーする感覚に慣れるためにも、コピペで無料オファーを流す練習をしてみるのも良いでしょう。

とは言っても・・・、

コピペで無料オファーを流すというのは、あくまでメルマガ初期の練習の一つだと思ってください。

「メルマガを始めたばかりでオファー文章がどうしても上手く書けない」
「無料オファーをメルマガで流したいけど、今日はどうしても時間が取れない」
「何日かオファーをしている中で、どうしても書くことがなくなってしまった」

という場合は、コピペオファーでも構いませんが、

もし、出来ることならば、

コピペではなく、“全て自分の言葉で文章を書く方が良い”ということは間違いありません。

当然、その方がメルマガ読者にも価値を感じてもらえますし、併せて登録率、登録数も伸びます。

“コピペで無料オファーを流す方法”があるということも一つの方法として頭に入れた上で、出来る限り、最初から次に説明する 2 つ目の方法で実践していくようにしましょう。

2. 自分でオファー（紹介）文を書く

先ほど説明した通り、いくら無料オファーの紹介と言っても、

コピーではなく、“全て自分の言葉で文章を書く方が良い”ということは間違いありません。

今後、有料の商品やサービスをメルマガやブログで紹介するときと同じように、
“あなた自身の言葉”で読者に紹介できるのが BEST です。

後ほど、実際の無料オファーのメール事例として、私が書いたメルマガのバックナンバーを公開しますが、
その前に基本的なポイントだけ学んでいきましょう。

無料オファーの 5 STEP

STEP 1 : どんな内容の無料オファー（キャンペーン）であるかの把握

STEP 2 : どんなターゲットに対しての無料オファー（キャンペーン）であるかピックアップ

STEP 3 : そのターゲットが普段どんなことで悩んでいるのかをピックアップ

STEP 4 : 無料オファー（キャンペーン）の中身をピックアップ

STEP 5 : メールを書く

非常に大まかに STEP をまとめましたが、基本的にこれだけで無料オファーは成約します。

多くの方は、STEP 2 と 3 の手順を飛ばしてメルマガを書き始めるためなかなか成約しませんが、
とても大切な STEP 2 と 3 の手順を踏むことによって、メールで書くネタにも困らなくなりますし、
成約率、成約数も大幅に伸びていきますので、是非そこを忘れないようにしてください。

例を挙げ、各 STEP を順に説明していきます。

例えば、過去に実際にあったキャンペーンですが、

独自のサイト作成ツールを使って、1 ページだけのサイトを作り稼ぐサイトアフィリエイトのノウハウ。
売れる商品・キーワード・サイトの作り方を全部無料講座で教えてくれる企画。

このようなノウハウを公開する無料オファーがあり、これを紹介することにしたとします。

STEP 1 : どんな内容の無料オファー（キャンペーン）であるかの把握

紹介しようと思う無料オファーが見つかったら、まずは自分が登録してみるところからスタートです。

当然、自分が登録したいと思えないようなオファーは紹介しない方が良いでしょう、実際に中身を自分の目で見ることによって、その後の紹介の質が上がるからです。

※ 初日のメールに関しては、中身を確認してから書くというのは難しいですが、その場合は2日目以降のメールの内容に反映させられればOKです。

「どんな内容の無料オファーなのか」ということは、基本的に、キャンペーンのLPを一読すれば理解できるはずですので、LPのキャッチコピーや、広告文などを見て判断します。

今回の場合であれば、

独自のサイト作成ツールを使って、1ページだけのサイトを作り稼ぐサイトアフィリエイトのノウハウ。売れる商品・キーワード・サイトの作り方を全部“無料講座”を通し、教えてくれる企画。

というのが、大まかなキャンペーンの内容ということになりますね。

STEP 2 : どんなターゲットに対しての無料オファー（キャンペーン）であるかピックアップ

どんな内容の無料オファーかが分かっただけでは、成約させるためのメールは書けません。

“そのノウハウを必要としているのがどんなターゲットか？”という部分が大切になりますので、上記の例であれば、“どのようなターゲットに響きそうか？”。次はこれを考えてみます。

- | | |
|----------------------------|-----------------------|
| ■ サイトアフィリエイト実践者 | ■ まだあまり稼げていない人 |
| ■ サイトアフィリエイトをやってみたいと思っている人 | ■ ツールを使って稼ぐのが好きな人 |
| ■ カンタンなノウハウを求めている人 | ■ カンタンな作業で稼ぐことを求めている人 |
| ■ 売れる案件が自分で見つけられない人 | ■ キーワード選定が自分で出来ない人 |
| ■ サイトが自分一人で作れない人 | ■ サポートを必要としている人 |

このように箇条書き程度のもので良いので、主なターゲットをピックアップしていきます。

STEP 3 : そのターゲットが普段どんなことで悩んでいるのかをピックアップ

次に、上で挙げたターゲットがどんなことで日頃悩んでいるのかをあげていきます。

ここは、ペルソナを設定すると効率が良いですが、ターゲットの悩みを予測して書き出していきます。

- サイトアフィリエイトを実践しているけれど、満足に報酬が得られていない
- サイトアフィリエイトをやりたいけれど、難しいと思って挑戦できずにいる
- 売れる案件が自分で見つけられずに悩んでいる
- キーワード選定が下手でアクセスが全く呼べない
- 商品を成約させるための文章が書けない
- 記事を量産するようなアフィリエイト手法で挫折してしまいそう
- 正しいノウハウを知らないため、自分のやっていることが合っているか分からない
- 独学でやっているため、モチベーションが上がらないし、いつも不安だ・・・

このように、「無料オファーの内容を必要とするであろうターゲットの悩み」を予測して挙げていきます。

有料商品をメルマガで紹介する場合も、無料オファーの場合も全く同じなのですが、ターゲットの悩みをピックアップしておくという手順は、非常に重要です。

理由は後述しますが、ここさえしっかりと押さえておけば、いとも簡単にオファーは成約しますので、是非面倒くさがらずに、この手順を行うようにしてください。

STEP 4 : 無料オファー（キャンペーン）の中身をピックアップ

この部分も、オファーのためのメルマガのネタになりますので出来るだけピックアップしておきます。

といっても非常にカンタンで、

キャンペーンの LP や ASP 側が用意してくれたキャンペーンの紹介文の中から、そっくりそのまま要点を抜いていくだけで OK です。

マニュアルの内容や、キャンペーンの USP（強み）となる部分、キャンペーンの登録特典の内容などを、どんどん抜き出していきます。

- たくさんの記事が必要なく、1 ページのペラサイトで稼ぐ方法が学べる
- リンクを送ったり、SEO 対策する必要もない
- カンタンにサイトを作成できるツールが無料で使える
- サイトを作ることはカンタンだという実感を得られる
- 売れる案件を TOP アフィリエイトに直接教えてもらえる
- 案件ごとに上位表示を狙うためのキーワードリストも教えてもらえる
- サイトアフィリエイトに初めて挑戦する人でも大丈夫
- 記事を量産するノウハウではないため、途中で挫折することもない
- 無料講座期間中はマンツーマンで講師にサポートしてもらえる

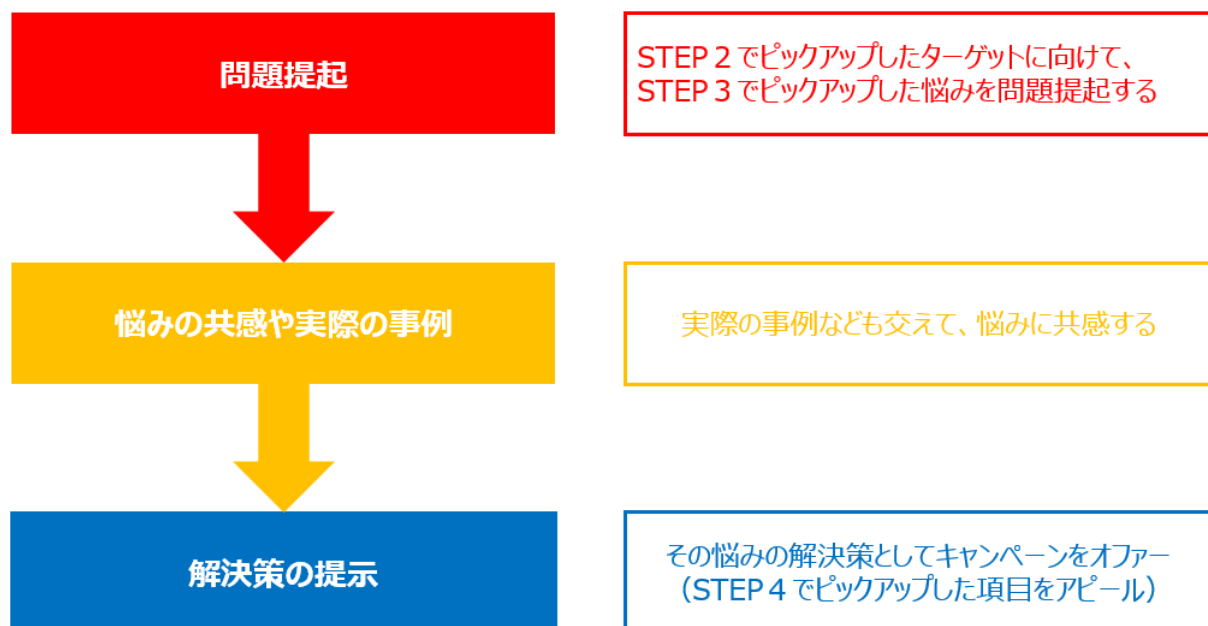
などなど、思いつく限り書き出しておく、

これからメールを書いていく際のネタに困らなくなりますので、出来るだけ多く書き出してみましょう。

STEP 5 : オファーメールを書く

無料オファーを紹介するメルマガの最も基本的な流れとしてはこうなります。

無料オファーメルマガ 書き方の流れ



ポイントだけをすごくカンタンにまとめると、

無料オファーメール 基本テンプレート

「こんなことに困っていませんか？」 **問題提起**

↓

「わかりますよ、私もそうでしたから。」 **共感**

↓

「こんなことや、あんなことで悩んでしまいますよね。」 **事例**

↓

「でも、それを解決できるものがあるとしたら、欲しいと思いませんか？」 **解決案があることを伝える**

↓

「その解決策というのがこちらです！」 **解決策の提示**

たったこれだけの流れです。

だからこそ、STEP 1 ～STEP 4 までの手順をしっかりと行っていれば、
メールで無料オファーを紹介して、登録してもらうのはとてもカンタンです。

そもそもこちらとしては、ターゲットが悩んでいることを明確に把握してある（STEP 2）ので、
「それを解決できるものがありますよ」と提案すれば良いだけですし、

読者さんにとっても、

「自分の悩みを分かってくれている人がいて、それを解決できるものを無料で紹介してもらっている」

ということになりますから、無料オファーに登録しない理由がなくなるわけです。

また、途中で登録することによる“ベネフィット”を伝えることも忘れてはいけない部分ですね。

では、実際に、先ほど STEP 2 ～STEP 4 で箇条書きにしてまとめてきた文章を使って、
今回のキャンペーンを紹介するメルマガ文面を書いてみましょう。

こんにちは、●●です。

サイトアフィリエイトで稼ぐためにはいくつか重要なポイントがありますよね。

1. 参入するジャンルを選ぶ
2. 紹介する案件を決める
3. キーワードを決める
4. 記事を書く

基本的な流れは4 STEP。

これだけ見ると簡単そうに見えるのですが、
実際は、かなり難しいですよ。笑

そもそも、今から始める私たち後発組のアフィリエイトにとって、
稼げるジャンルは既にライバル達のサイトで溢れ返っていますので、
まず参入するジャンル選びすら難しいと言えますし、

ここを一步間違ってしまうと、どれだけ記事を書いても稼げませんしね・・・。

で、さらに多くの人が躓いてしまうのがキーワード選定。

どれだけ売れる案件を扱っていても、
商品への誘導文が上手くても、

キーワード選定が下手なばっかりに、アクセスが呼べなければ何の意味もありません。

2 時間も 3 時間もかけて書いた渾身の記事に
全くアクセスが来ないとか・・・、泣けてきますよね。笑
(私もそんなことがよくあります・・・)

「たくさん記事を書いていればそのうちキーワード選定も上達するよ」

STEP 2 で決めた
ターゲットへ向けた
問題提起の部分

問題となる部分の事例

STEP 3 でピックアップした
問題への共感の部分

なんて言われても、忙しくて1日1記事しか書けないとしたら、
上達するまでに、いったいどれだけ時間がかかることやら・・・汗

そのような感じで、サイトアフィリエイトで稼いでいこうと思ったら、
記事を書く作業の前にも、乗り越えなくてはいけない壁がいくつもあるんですよね。

でも・・・、

もし、

もしですよ？

話の転換

サイトアフィリエイトで稼ぐための4STEP

1. 参入するジャンルを選ぶ
2. 紹介する案件を決める
3. キーワードを決める
4. 記事を書く

問題の解決法が
あることを匂わせる

このうちのもっとも難しいと思われる1～3の手順までを、
自分の代わりにその道のプロがやってくれるとしたら・・・、

あなたは“難しいことは何も考えずに”記事を書くだけでOKということになりますよね？

「いやいや！そんなうまい話あるわけがないでしょ。怒」

ベネフィット（利益）

当然、そう思われるとは思いますが・・・、

あったんです。実際に。

↓ ↓ ↓

【URL】

解決策の提示

いかがですか？

今回のキャンペーンの概要をまとめると、

- たくさんの記事が必要なく、1 ページのペラサイトで稼ぐ方法が学べる
- リンクを送ったり、SEO 対策する必要もない
- カンタンにサイトを作成できるツールが無料で使える
- サイトを作ることはカンタンだという実感を得られる
- 売れる案件を TOP アフィリエイトに直接教えてもらえる
- 案件ごとに上位表示を狙うためのキーワードリストも教えてもらえる
- サイトアフィリエイトに初めて挑戦する人でも大丈夫
- 記事を量産するノウハウではないため、途中で挫折することもない
- 無料講座期間中はマンツーマンで講師にサポートしてもらえる

解決策の具体的な内容
(STEP4 のコピペで OK)

このような内容になっており、

売れる商品・キーワード・サイトの作り方を全て TOP アフィリエイトが教えてくれるという驚きの企画です。

しかも無料で・・・。

ベネフィット（利益）

ただし、無料でサポートしてもらえるのは、講座期間内だけになるのですが・・・、
逆に言うと、出来るだけ早く登録してしまえば、その分長くサポートしてもらえることになりますね！

無料でこれだけの内容となっていますので、
是非このチャンスを逃すことがないように、早めに登録しておいてくださいね。

○月○日までの限定公開です。

↓ ↓ ↓

【URL】

登録する理由と
限定性アピール

即興で書いたもので、カンタンなものとなりますが、まずはこの程度で問題ありません。

これまでの STEP でピックアップしたものを、テンプレート通りに並び替えて、
そこに少し肉付けをしていくだけで、オファー文章は完成します。

同じ無料オファー案件に対して、何通かのメールを書く際は、STEP 2 でピックアップしたターゲットを少しズラシて、別のターゲットに向けて書くイメージです。

例えば、先ほどピックアップしたターゲットの中で、

1 日目のオファーメールは、以下のターゲットに向けて書く。

- サイトアフィリエイトを実践しているけれど、満足に報酬が得られていない
- 売れる案件が自分で見つけれずに悩んでいる
- キーワード選定が下手でアクセスが全く呼べない

2 日目のオファーメールは、次のターゲットに向けて。

- サイトアフィリエイトをやりたいけれど、難しいと思って挑戦できずにいる
- 記事を量産するようなアフィリエイト手法で挫折してしまいそうだ

3 日目は、このようなターゲット。

- 独学でやっているため、モチベーションが上がらないし、いつも不安だ・・・
- 正しいノウハウを知らないため、自分のやっていることが合っているか分からない

最終日は、次のターゲットに絞ってメールを書く。

- 商品を成約させるための文章が書けない

同じ案件について何通もオファーのメールを書くときは、このように、各ターゲットに向け“様々な角度”から日々メールを書くようにするとネタが尽きませんし、読んでいる側も飽きが来ないということになります。

当然、色々な角度から訴求しているため、1 通のメールだけでは反応が取れなかった層に対しても、次のメールで反応が取れる可能性が高く、日毎に登録者が増していくことになります。

いかがでしたでしょうか？

最初から、上手な文章は書けなくて当然ですが、
無料オファーに関してはこの程度の文章が書ければ成約させることも難しくありません。

まずは、オファーを怖がらず、「自分の言葉で価値を伝える」練習をしてみましょう。

実際の無料オファーバックナンバー

先ほど例として挙げた文面は、あくまで即興で書いた例となりますが、
ちょうど、私が同じ無料オファー案件を紹介した際の当時のバックナンバーがありますので、
今回の応用編として参考に見てみてください。

案件としては、先ほどの例と同じものとなります。

独自のサイト作成ツールを使って、1 ページだけのサイトを作り稼ぐサイトアフィリエイトのノウハウ。
売れる商品・キーワード・サイトの作り方を全部無料講座で教えてくれる企画。

私のメルマガ読者の主な属性とオファーをした当時の状況は以下の通りです。

- メルマガ読者（ターゲット）は、トレンドアフィリエイト実践者
- 主に、Google Adsense 広告でマネタイズしている
- 「Google Adsense だけではなく、物販広告へ STEP UP しよう」と日頃から言っている
- 今回の無料キャンペーン主催者と私は知り合いで、事前に中身を全て確認していた

このような状況下で、無料オファーをメルマガで流したときのバックナンバーですので、
そのようなつもりでお読みいただき、参考にしていただけると良いかと思います。

【公開】サイトアフィリエイトの進捗とアクセス推移

(3月13日：オファー前日)

こんにちは、ともさんです。

ここ数カ月くらい前から、
このメルマガをお読みいただいている方はご存知かと思いますが、

私も、この3カ月ほどずっとサイトアフィリエイトに取り組んでいます。

といっても、私自身はメルマガ系コンテンツ作成でしたり、
コンサル業務がメインとなりますので、
サイトアフィリエイト系の作業はほぼ人任せで動いているのですが・・・

やはりトレンドアフィリエイトで培ったキーワード選定力は
サイトアフィリエイトや YouTube をやるにしても活用できますし、
最初にトレンドアフィリエイトを覚えておいてホントによかったなと実感しています。

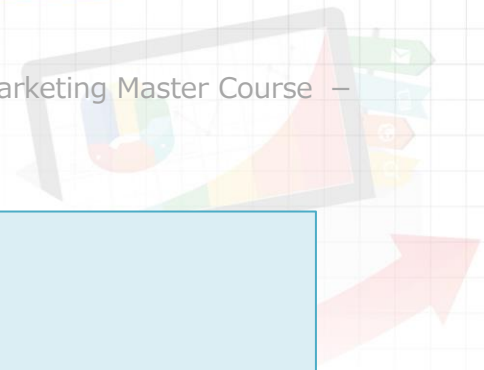
もしかしたら、興味がある人がいるかもしれないんで
キャプチャを取ってみました、

これが私が現在やっている4つのサイトのうちの一つ、
新規ドメインで立ち上げてからようやく3カ月目に入ったサイトのここ1週間のアクセスです。

→ 【アクセス解析の画面キャプチャ URL】

まだ3カ月目なのでアクセス自体はたいしてきていませんが、
新規ドメインでこれだけ来ていればまあ順調かなという感じと、

一人当たりのPVが5近くあるということと、平均滞在時間、直帰率がそんなに悪くない数字なので、
このまま半年後、1年後が楽しみなところですよ。



トレンドブログではないので、
アクセスが落ちる心配もないのですが、

一番集客できている記事は、
“トレンド要素”をいれたキーワードで書いているので、

トレンド×サイトアフィリエイトが今のところ、うまくかみ合っている感じです。



□ “視点を变えるだけで報酬は爆発的に伸びる”

で、

これまた何度も何度も言っている通り、

今トレンドアフィリエイトを実践している方も、
なるべく早い段階でアドセンスから“物販広告”に切り替えていくと
報酬は爆発的に伸びていきますので、

トレンドをやりながらも、サイトアフィリエイト系のノウハウは
積極的に自分から取りに行くことをお勧めします。

私自身、数多くのトレンドアフィリエイターを指導してきましたが、

「じゃあ、そろそろ物販の広告で攻めてみますか？」
「特化型ブログにして、物販狙いましょう」

と提案してみても、

「私のこのサイトで、どんな広告を貼っていいかわかりません・・・」
「特化型のネタが思い浮かびません・・・」

というように、ほとんどの方がトレンド→物販へ進む際に立ち止まってしまうんですね。

これはなぜそうなるか、というと、

明らかに“アドセンス広告”に依存しきっていて、物販につなげるための勉強を全くしていないからだと思います。

当然、アドセンスは【案件を考えなくてよい】という分、“キーワード選定”だけやっていれば稼げるわけなので、

それにいっぱいいっぱい、もしくは、そこで満足してしまって、それ以上先のことまで考えて実践している人が少ないわけです。

もちろん初心者のうちは、最もカンタンに稼げるトレンドに集中しても良いのですが、

集中することと、

- ・ そのほかの勉強を一切しない
- ・ 次に生かすことを意識しながら実践しない

というのは、全く別です。

たぶん、なかなか報酬が上がってこずに、ずっと低迷を続けてしまう人の原因はここかと。

「一点集中」

とあまりにも頑固になりすぎて、次につながる実践や勉強をしていないんですよね。

だから、トレンドサイトが圏外に飛んだり、たかがペナルティを受けたくらいでテンパっちゃう。

どんな状況にも耐えられるスキルを身に付けておいて、

「え？ペナルティ？じゃあお前んとこ（アドセンス）の広告なんてこっちから願い下げだ！」

くらい、言いたいもんですよ。笑

ま、これが出来ない人が多いんですよね。

私としては、そういったことをしばらく前から痛感していたので、先日、【マジョリイト】という教材を紹介したりしたわけですね。

今やっているトレンドのスキルを、効率的に使って、爆発的に報酬を伸ばすためには、物販を絡めるのが最もカンタンな方法ですからね。

このメルマガをお読みいただいている方には、是非その楽しさとスゴさを実感してもらいたいと・・・

例えば、トレンドアフィリエイトを実践している人って、

500アクセス呼べるようになると、
「今度はそれを5000アクセスに伸ばさなきゃ！」

って、アクセスを伸ばすことだけに意識がいつてしまうものなんですが、

500を5000に伸ばすのって、作業の延長上にあるものではありませんし、5000アクセスいったところで、アドセンスで稼げるのって1000円程度じゃないですか。

しかもその日単発で。

ここでちょっと視点を変えてみましょうよ。

これ、アドセンスじゃなくて物販の広告に切り替えたら、
500アクセスでどれだけ稼げますか、って話ですよ。

5000アクセスなんて来たら、数万円どころか、数十万いってもおかしくないですからね。笑
(物販アフィリエイトやっている人なら理解できると思います)

実際、私の持っているサイトの一つで、
恥ずかしながら1日20アクセスも来ていないようなサイトで、
毎月1万円くらいの報酬が入っている物販サイトもありますから。笑

このサイトは累計でもう10万円近く稼いでくれています、
アクセス数だけを見ると、キャッシュポイントがアドセンスだったら、ほぼ0だったと思います。
1日20アクセスですからね。汗

■

□「サイトアフィリエイトはメンドクサイ？」

と、これまで何度も言ってきた通り、

トレンドアフィリエイトでキーワード選定と基本を学んだら、
早い段階で特化型に進む、または物販広告を取り入れて報酬を爆発させましょう。

ということはお分かりいただけましたよね？

実際に私もメルマガアフィリエイトをやりながらも、
トレンドアフィリエイトの方は物販サイトへ進化させています。

で、

そんな中、一つだけデメリットがあるとしたら・・・

「ホワイトハット SEO で稼げるサイトを作るには時間がかかる・・・」

ということですよ。

100記事、200記事のサイトを作るのは結構時間がかかりますし、
私のように別のノウハウの実践と同時に取り組んでいる方や、
副業アフィリエイトや主婦の方の方にとっては、

ハッキリ言って、“メンドクサイ”とってしまうジャンルでもあります。

まあ一般的には、ブラックな SEO をせずに、
ホワイト SEO だけで検索結果の上位に表示させるためには、
“良質なコンテンツ”が大量に必要になると言われていますし、
数カ月間は報酬0の状態で耐えるだけの耐性も必要ですよ。

私自身も、今作っているサイトは1年くらいかけて
100記事入れられればいいかなとのんびりやっているわけですが・・・。

もっと、カンタンに稼げる方法を探してしまうのが、人の常。笑

もし、そんなメンドクサイことをせずに、
ペラサイト（1ページだけのサイト）を作って稼げるとしたら、

超絶ラクだと思いませんか？

1ページだけでいいんですよ？

それならどれだけ忙しい人でも、
トレンドアフィリエイトと平行でも絶対できるでしょ？

「そんな都合のいいノウハウあるわけがない」と思うかもしれませんが、

事実、これは PPC を使えば可能ですよね。

1 ページのペラサイトを作って、広告費を使って上位表示させる。

これをやれば相当ラクに稼げるはずですよ。

私も、それを何度考えたことか・・・

でも、実際は PPC って結構ハードルが高いんですよね。

なので未だ PPC に踏み切れず・・・

大型のサイトをコツコツと作っていくことしかできずにいました。汗

じゃあ、

もし、PPC を使わずに、

【ペラサイトだけで稼げる方法】があったら、すごいと思いませんか？

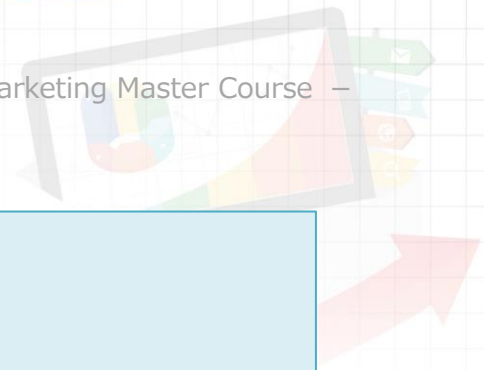
絶対興味湧きますよね？

考えてみてくださいよ、超絶ラクだと思いますよ。

頑張って何十記事も書かなくて済みますし、

ペラサイトなら万が一圏外に飛んでも何の痛手もありませんよね。笑

- ・
- ・
- ・



はい。

私は、そんなノウハウを知ってしまいました。

ヤベーーーー！！！！

って感じです。

- ☐ 大型のサイトを作る必要がない
- ☐ 作るのはたった1ページ
- ☐ キャッシュポイントは物販広告（単価が高い）
- ☐ もちろん、PPC 広告は使わない（広告費が掛からない）

こんなノウハウで、毎月100万円以上稼いでしまう方法。

こんなことを言うと、情弱な人みたいでイヤですが、

正直、“超カンタン”そうじゃないですか？

これ、知りたいですか？

いや、知りたくないと言っても教えますが。笑

■

☐ ヤバめの講座が始まります

今回、上記のようなペラサイトで稼ぐためのノウハウが、
ステップバイステップ形式で学べる講座が開催されることになりました。

ホントにすごいですよ、このキャンペーンは。

しかも、サイトアフィリエイトを全く初めてやる方でも、
今サイトアフィリエイトの知識がなくても、全く問題ありません。

サイトアフィリエイトって、基本的な流れとして、

1. 実践するジャンルを決める
2. 紹介する案件を決める
3. キーワードを決める
4. サイトを立ち上げる
5. 記事を書く

という流れなのですが、

実際 1 番ポイントなのが、ジャンルと案件選定です。

ここを間違えると全く稼げませんので、
キーワード選定の前段階で勝負は決まるんですが。

トレンドアフィリエイトからサイトアフィリエイトに進むうえで、
多くの人が躓いてしまうのがこの部分でもありますよね。

で、

普通のノウハウや教材であれば、

ジャンル選定の注意点とか、
案件を選ぶポイント、
キーワード選定の仕方、みたいなことを教えてくれるわけですが・・・、

今回、私が紹介しようと思っているこの講座では、

やり方を教えてくれるのはもちろんのこと、

- ☐ 稼げるジャンルをそのまま教えてもらえます。
- ☐ そのジャンルの中で稼げる案件をそのまま2つ教えてもらえます。

さらに・・・、

- ☐ その案件で記事を書くためのキーワードも計60個用意されています。

さらに、さらに・・・、

- ☐ ペラサイトを作るための高機能ツールも提供されます。

ヤバくないですか？

やり方とか、考え方だけを教えてくれる教材って、
読んでみて分かった気になるのですが、

いざ、実践しようと思うと、「で、結局何をやればいいの？」ってなりますよね。

でもそれが、今回の講座では、

稼げるジャンルも広告案件も、主催者が既に選定してくれていて、
その案件でペラサイトを作るためのリサーチ済のキーワードリストもそのままくれるんですよ。

で、Wordpressを使ったことがないような人でも、
カンタンにサイトが作れるツールまでもらえるんです。

しかも、

その商品の“特別単価”まで用意してくれてますからね。

マジ、これ本気で取り組んでみて稼げなかったら、
何やっても無理なんじゃないか？というくらい“至れり尽くせり”な講座です。

ここまでやってくれるとホント頭上がりませんね。

この講座の募集は明日の19：00からになりますので、
私も19：00くらいにメールしますね。
(配信スタンドの関係上、21時くらいになる方もいらっしゃるかもしれません)

まあ、この講座の驚くところは他にもあるのですが、長くなったので明日にします。

明日のメールが届いたら必ずチェックしてくださいね。

P.S.

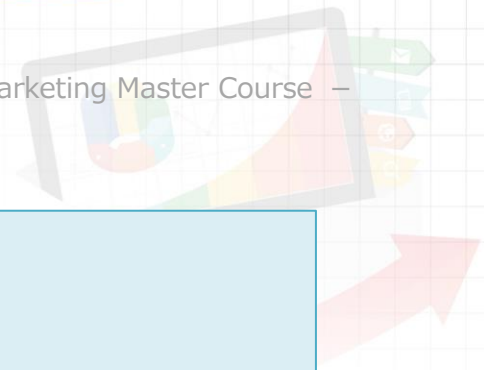
今回のこの講座は、私の友人の講座です。

当然、信頼できる素晴らしい人ですし、
彼自身、このノウハウで毎月安定して100万円以上稼いでいるTOPアフィリエイトです。

友人ということで、

私は既にこの講座のマニュアル、ツール、会員サイトの全ての中身を見せていただいています。

全てを自分の目で確認したうえで、明日ご紹介しますので、その点はご安心を。



P.S. 2

とりあえず、ものすごい価値であることは分かったけど・・・

そりゃもう、お高いんでしょ・・・？

おいくら位なのかしら・・・？

なんて思った方がいるかもしれませんね。

そりゃここまで至れり尽くせりの講座なんて、
ほとんど見たことないでしょうから、値段が気になるでしょう。

値段見たらビックリしますよ。

安心して下さい！無料です。

主催者の頭のネジがぶっ飛んでるとしか考えられませんが・・・。

ですので、明日のメールが届いたら100%登録しておいてください。

というか、登録しない人は損してしまうと、本気で思います。

以上が、このキャンペーン紹介のための1通目のメールです。
オファターのメールというよりは、“前振り”の位置付けになりますね。

続いて、翌日（オファ初日）のメールです。

無料でホントにすごいものがもらえますので今すぐ確認しておいてくださいね。

(3月14日：オファー初日)

こんにちは、ともさんです。

昨日のメールでお伝えした通り、
本日は無料のプレゼントがあります。

内容については昨日ほとんどお伝えしましたので、
今回の企画の価値に関しては、ある程度理解いただけたかと思っています。

とにかくこれは、必ず登録しておいてください。

▼ 登録はこちらから ▼

【キャンペーンのアフィリエイトリンク】

※申し込みは 19 : 00 から可能となります。

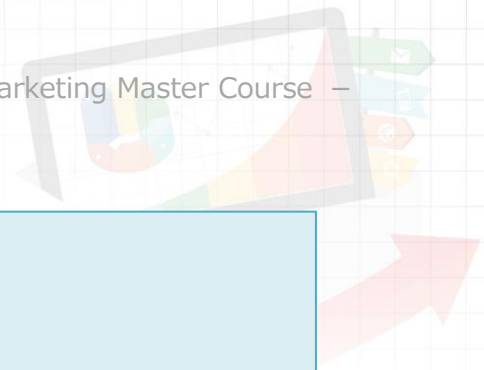
今回、無料でご招待する講座では、
ペラサイトでサクッと稼ぐためのノウハウが学べますが、
よくあるように、“やり方を教えるだけ”の企画ではありません。

あなたに、しっかりと稼いでいただくために、

- ☐ 参入すべきジャンル
- ☐ 売れる商品（案件）
- ☐ その商品を売るためのキーワード

これらを、丸ごと提供してもらえる企画です。

月に100万円以上稼ぐサイトアフィリエイターが、
企画参加者の為だけに真剣にリサーチして用意してくれたものだから、
相当価値があるものだと感じていただけたと思いますし、



そっくりそのまま実践するだけで、
報酬が上がってしまう可能性があるというのはお分かりいただけると思います。

また、

案件やキーワードまで丸ごと教えてもらえた上に、更には、

☐ オリジナルのサイト作成ツール

も無料で使える権利に加え、

☐ アフィリエイトする商品の特別単価

まで、付いてくると・・・

たぶん、あなたもこんな企画見たことないんじゃないかな、というほど、
至れり尽くせりの無料講座となっています。

しかも・・・、

「参加者の方には、今回の講座期間中にしっかりと報酬を上げてもらいたい」

という主催者の思いから、

☐ 期間中に作ったサイトの添削

まで行ってくれる講座です。

私自身も、すでに会員サイト、マニュアル、ツールを実際に先行で見せてもらいましたが、
無料でここまで価値を提供してくれる企画は見たことがないですし、
未だに、「無料でここまでやる必要ないんじゃない？」と感じてしまうほどの講座になっています。

例えば、これが有料だとしても紹介していたとは思いますが、
今回は、無料で手に入るということもありますので、
このチャンスを逃さないよう、必ず登録しておいていただければと思います。

▼ 登録はこちらから ▼

【キャンペーンのアフィリエイトリンク】

※申し込みは 19 : 00 から可能となります。

P.S.

参加するとこんな会員限定サイトにログインできるようになります。

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

【会員サイトの画像キャプチャ URL】

これだけ見ても、既に“無料レベル”のものではないと分かってしまうのではないのでしょうか。笑

ちなみにツールは、申し込み後すぐに使えますが、
無料講座期間が終わるまでしか使えないので、
1 日でも早く申し込んで、すぐに使うのが一番お得だと思いますよ。

P.S. 2

ちなみに・・・、

無料オファーのことを“無料プレゼント”とか言ってドヤ顔でメルマガ書く人が多いですが、
私はそれがすごく嫌いです。

特に年末なんかは、

「クリスマスプレゼントです！」

「お年玉です！」

って、ウザいですよね。

でも、今回の企画は“プレゼント”以外の何物でもないということもあり、その表現以外当てはまる言葉がありませんでした。

そんな感じのものだということです。

P.S. 3

昨日もお話した通り、

トレンドアフィリエイトの方は、アドセンスから物販広告に切り替えるだけで月間報酬が数倍～数十倍になることも実際に多々あります。

ただし、

トレンドアフィリエイトからサイトアフィリエイトに進むうえで、多くの人が躓いてしまうのが参入ジャンル選定と案件探しでもありますよね。

今回の企画は、参加するだけで

- ☐ 参入すべきジャンル
- ☐ 売れる商品（案件）
- ☐ その商品を売るためのキーワード

この3つがもらえますし、“なぜそれを選ぶべきか”ということを解説したマニュアルももらえます。当然、このマニュアルをもらうだけでも学べることが多いので、今すぐペラサイトを作らないという方も、絶対にもらっておいた方が良いと思いますよ。

【以下、前日のメールをコピペ（省略）】

以上、オファー当日のメールですが、前日に前振りをしているため、比較的アッサリ目に終えています。メールの最下部には、前日のメールを見逃した方のために、バックナンバーを添付しています。



サイトアフィリ人気か・・・

(3月15日：オファー2日目)

こんにちは、ともさんです。

え？

結構みなさん、サイトアフィリエイトやられてるんですかね？

昨日ご紹介したキャンペーン、
全体ではもう2000人に届こうかという数の方が登録されているようです。

私のメルマガからだけでも、
1日で80件以上登録があったんですが・・・

いつものキャンペーンよりペースが早い気がします。

でも、そうだということは、

これまで私がこのメルマガで言ってきた、

- ☐ トrendやりましよう
- ☐ トrendに物販を絡めると報酬が跳ねますよ

ということに共感していただけている方が
少なからずいるんだなあ、とスゴク嬉しくなりました ^ ^

今回ご紹介した無料講座は、

サイトアフィリエイト（主にペラサイトで稼ぐ）のノウハウなのですが、

このキャンペーンを主催しているのがみのごりさん、
そして講座で教えてもらえるノウハウの主は苑田さんという方なんです。

みのごりさんに関しては、2年ほど前から私もすごくお世話になっている方ですので、
このメルマガでも何度か名前が出てきたことがあるのですが、

「苑田さん（そのさん）」も、私の友人です。

みのごりさんのスクールで一緒にお世話になっているので、
かれこれ、1年以上の付き合いになるのかな・・・？という感じですね。

ま、私とそのさんの関係の話を聞いてもつまらないでしょうし、
あまり興味もないと思いますので、今日はお話しませんが。笑

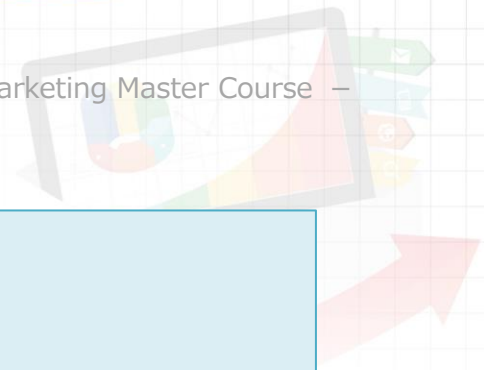
実は、昨日のメルマガを発行した後、そのさんからチャットが来まして、

＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝
ともさんの読者さんはトレンドアフィリエイトやっている人が多いですね？
キーワードによっては、トレンド系でクローラーがよく回ってくるサイトの、
1記事に入れるというだけでも成果が上がるかもしれませんのでそれも伝えてあげてください」
＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝＝

と、わざわざ個別にアドバイスをくれたんですよ、ありがたいことに。

今回の講座って、“ペラサイトで稼ぐ”が趣旨じゃないですか。

ペラサイトって、何十記事も入れるサイトに比べるとメッチャカンタンですが、
Wordpressとかでトレンドサイトを運営している人にとっては、
少し馴染みがないものとも言えますよね。



だから、

ペラサイトにこだわらず、トレンドサイトとかでも記事入れてもいいんじゃない？

って考えたら、結構気が楽になると思うんです。

私自身も、どちらかというと Wordpress の方が使い慣れてるので、
その方がありがたいなー。と思って一応確認のチャットをそのさんに入れてみました。

=====

ペラサイトではなく、

それでも（トレンドサイトの 1 記事として）可だということですね！？

=====

そしたらすぐに返信が来て、

=====

ともさん、お疲れ様です！

講座の趣旨としてはあくまでペラサイトなのと、
サイト添削についてもペラサイトのみとなりますが、
トレンドの方にはそういった活用法もアリって感じですね！

今回の講座のサポート対象外とはなりますが（汗）

=====

ですって。

意外とケチ。

ウソです。笑

そりゃ、講座の主旨を崩したら“何でもあり”になっちゃいますからね。

当然、それは仕方ないとして、

“一つの方法としては、それでもアリ”ということですね。（自己責任）

私としては、今回の講座を紹介するにあたって、

- 全ての手を止めて、今回のノウハウに集中して取り組む人
- あくまでメインは今実践しているノウハウだけど、他のことも吸収したい人

どちらかかな、という気持ちでご紹介しました。

有料の教材なら、どちらかというと、

「これ、集中してやりましょー！」

という紹介の方が良いのかもしれませんが、今回無料ですからね。

登録してマニュアルとかもらっただけだとしても、何か損ありますか？

- ・
- ・
- ・

そう考えたら、80人とか少なすぎですよ。

このメルマガの読者さん、2000人以上いますから。

「後回しにして結局忘れちゃった・・・」ってことがないように、
ホント、早めに登録しておいてくださいね！

▼ 登録はこちらから ▼

【キャンペーンのアフィリエイトリンク】

P.S.

昨日、登録して講座のサイトにログインした方だと分かると思うんですが、すでにマニュアルを見て、何名もの方がコメントや質問を書き込んでいますよね。

で、

講師の苑田さんと、藤本さん（講師は2人体制です）、
一つ一つの質問やコメントに対してメッチャ丁寧にガッツリ答えてあげてるんですよね。

ホント、お金払ってもらってサポートしているようなレベルで受け答えしているので、これを“無料”でやるのって、2人の講座への本気度が半端じゃない証拠だと思います。

昨日、それを見ていて、
「やっぱその辺の無料オファーじゃなくて、そのさんのやつ紹介して良かった」と実感しました ^ ^

サイトアフィリエイトやっている方や、トレンドやっている方はもちろんとして、

将来的に情報発信したいと思っている方や、
自分の企画やコンサルを売っていきたいと考えている方は、
こういったちゃんとしたキャンペーンの流れや中身は勉強しておいた方が良いと思います。

と、

熱く語る必要もないんだよね・・・、無料なので。

ホント、スルーしている方、頼みますよー。笑

【以下、前日のメールと前々日のメールをコピペ（省略）】

これが、オファー2日目のメールですが、この日もメール最下部に過去記事を添付しています。

次にメールを送ったのは1週間後。キャンペーン最終日のメールとなります。

ペラ 1 無料講座の申し込みは本日が最終日です。

(3月22日：オファー最終日)

こんにちは、ともさんです。

先日ご紹介したこちらの案件ですが、
本日が“募集最終日”となるようです。

▼ ペラ 1 サイトアフィリエイト講座 ▼
【キャンペーンのアフィリエイトリンク】

先週は私も結構バタバタしておりまして、
この件に関しては月曜日と火曜日の2日間だけメルマガでご紹介したのですが、

水曜から昨日までの間にも20件以上登録があり、
累計では110名ほどの方にご登録いただいております。

メールを書いていない日でも、
何日も前のメルマガを読み返していただき、
更には行動までしていただいている読者様がいらっしゃるというのは、
本当に嬉しく思いますし、メルマガ発行者としては幸せだな、と感じています。

今の時代、メールボックスを開けば大量のメルマガ（スパム含）が届いている人がほとんどだと思いますし、
普通、一度読んだメールや見逃した日のメールなんて開かないと言われている中で、

過去のメールを読み返してもらえたり、
時間のある時にまとめて読むメルマガの一つとして私のメールがあるということがホントに嬉しいです。
(本当嬉しいことなんで2回繰り返しました。)

最終日ではありますが、
ペラ 1 講座の内容に関しては語りません。

そもそも無料ですし、知っておいて得することはあっても、損は一つもない講座です。
みすみすチャンスを逃すこともないかなと思いますよ。

今回の企画は、「無料講座期間中に稼げるサイトを一つ作ってしまおう。」という趣旨で、
無料にもかかわらず、講師 2 人が参加者さんをガチでサポートしてくれています。

明日から本格的にフォローメールもスタートしますので、
今日中に必ず登録だけは済ませておいてくださいね。

※ 今回の無料講座招待のメールが今日初めて届く方もいらっしゃると思います。

先週、日・月・火の過去記事を添付いたしますので、
今日の話が「何のことか分からない」という方は是非お読みください。

今回の企画がどんなものか、詳しく書いてあります。

【以下、過去 3 回分のメールをコピペ（省略）】

最終日なので、どれだけすごいメールを書いたのかと思いきや・・・、今までで一番短いメールです。

ここまで見ていただいておりますが、毎回毎回、同じことを繰り返すのではなく、
大切な部分に関しては、「過去に書いたメールを添付しているだけ」でも良いということです。

かなり手抜きのように見えるかもしれませんが、反応の良かった記事を再利用するというテクニックは、
メルマガでのレバレッジを最大限に効かせるための有効な手段です。

また、この 4 通の中で、「問題提起」や「問題の実例」、「悩みへの共感」、「解決策の提示」、
「ベネフィット」など、重要だとお伝えした要素が全て入っていたこともお分かりいただけたかと思います。

1 通のメールの中ですべてを完結させるわけではなく、
数通のメール全体を使って、各要素を順に伝えていく方法もあるということですね。

今回メールを配信したのは、たった 4 通。

2, 0 0 0 名ほどの読者様に向けてでしたが、それだけでもある程度の報酬に結びつきます。

検索条件における合計データ	注文件数	198 件	獲得報酬額	260,200 円
---------------	------	-------	-------	-----------

検索結果: **198**件 [1 - 50 / 198] [1] < 前の50件 1 2 3 4 次の50件 > [4]

注文日時	注文ID	商品名	売上	アフィリエイト報酬
2016/03/22 (火) 23:46	2688283	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 23:27	2688275	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 23:02	2688264	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 21:29	2688207	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 20:44	2688179	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 19:40	2688138	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 19:37	2688134	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:50	2688104	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:24	2688087	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:17	2688079	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円
2016/03/22 (火) 18:00	2688074	【LP2】ペラサイトって本当に稼げるの!?	0 円	1,400 円

基本さえ押さえてしまえば、あとは繰り返しの中で読者数を増やしていくだけです。

それだけで報酬は右肩上がりに増えていきますので、是非正しいオファーのやり方を覚えてくださいね。

補足：コピペで無料オファーをする際に成約率を伸ばすコツ

以上のように、無料オファーのやり方としては、

1. コピペ文章で紹介する
2. 自分でオファー（紹介）文を書く

の 2 通りあるということと、それぞれの詳しいやり方を説明してきました。

順番が前後してしましますが、

最後に「コピペで無料オファーをする際に成約率を伸ばすコツ」を 2 つお伝えしておきます。

■ 冒頭のあいさつ、編集後記などは“必ず”自分の言葉で書く

ASP 側で用意された文章をコピーして無料オファーを紹介する際、ただ単純に、用意された文章をコピーで流すのではなく、

メールの導入文と、最後の部分は“自分の言葉で”メールを書くことによって、「コピー感」が薄くなり、ただコピーで紹介を流した場合に比べ、圧倒的に登録率は高まります。

メルマガを読んでいる読者は、“あなたの言葉”を楽しみにしているわけですので、当然、“あなたの言葉”で書かれているメールの方が説得力を持つからですね。

ですので、コピーでオファーを流す際も、「メールの導入文と、最後の部分は“自分の言葉で”メールを書くこと」を意識して取り入れてください。

■ タイトルに【号外】を入れるのは NG

あなたのメール BOX に届くメールの中にも、タイトルに【号外】と入ったメールがよくあると思います。

そこで、思い返してみしてほしいのですが、タイトルに【号外】と入っていて、明らかに無料オファーだと分かる場合、そのメールを開くでしょうか？

おそらく、ほとんどの方が“かなりの確率で開かない”と思います。

【号外】＝価値のない無料オファーをコピーしているメールという認識があるからですね。

だとしたら、あなたがメールを発行する際も【号外】とタイトルに入れるのは得策ではないということです。

タイトルに【号外】と入れている方の中には、明確な意図を持ってやっている方も一部いますが、ほとんどの方の場合、“見様見真似”でなんとなくやっているだけにすぎませんから、あなたは、それを正解だと思ってマネする必要はありません。

無料オファーをコピーで紹介する際も、上記 2 つのポイントを守って書いてみると、オリジナルの文章に近いくらい反応が取れる場合もありますので、是非試してみてください。

無料オファーの頻度

【第4章 メルマガ構築編】のマニュアルでも触れましたが、再度、無料オファーをメルマガで流す頻度について復習としておきます。

メルマガを発行していく中で、読者が少ないうちはオファーより読者増に注力したほうが良いですし、紹介したい案件が見つからないときは無理にオファーやセールスをする必要ありません。

ただし、あまりにもセールスの回数が少なく、キャッシュポイントが少ないと稼げませんので、「1か月の間に有料案件1つ、無料案件1つの計2案件を上限の目安に。」というイメージを持っていたいただければと思います。

当然、本来はオファーの回数についての明確な決まりはありませんし、オファーの頻度は、自分のメルマガ運営状況によって変わってくるものですので、あくまで MMC で推奨する目安として捉えていただければよいかと思います。

目安ではありますが、このような感覚を正常値として持つておくことにより、1か月の間に3つも4つも教材を紹介してしまうようなことを避けられると思いますし、毎日、日替わりで無料オファーを紹介しメルマガの反応を下げてしまうようなことも防止できるはずです。

オファーの頻度を全く意識せずに、次から次へと脈略なくセールスすることは問題外ですが、有料案件、無料案件問わず、オファーの頻度だけを守ればよいというわけでもありません。

最も意識すべきことは、オファーしようと思っている商品やサービスが、
“読者さんにとって本当に必要なものかどうか”を考えることです。

必要ない、役に立たないと思ったものは絶対に紹介せず、自分が「本気で紹介したい」と思ったものだけを紹介するということを徹底して意識していきましょう。

そう考えると、“頻度”だけを気にするのはナンセンスかもしれませんね。

無料オファーの4つの弊害

この章では、無料オファーの概要と、詳しいやり方についてお伝えしてきましたが、最後に「無料オファーの弊害」ということで、無料オファーをする際の注意点などを4点お話しします。

1. 未払いASPに注意すること

昨今、無料オファーのみを扱う新規のASPもかなり増えてきています。

基本的に、私たちが受け取るアフィリエイト報酬というのは、「無料オファーの後に、主催者側で行うバックエンドで出た利益から支払われる」と説明しましたが、このバックエンドで十分な利益が出ずにアフィリエイト報酬を支払えなくなるというASPが稀にあります。

どれだけ利益が出なくても、アフィリエイト報酬を支払うというのは、ASP側の当然の義務なのですが、「バックエンドの失敗」や「運営面での苦」を理由に、支払いを滞る悪質なASPが事実存在します。

特に、新規ASPの場合、優良か悪質かの事前判断は、どうしてもこちらでは難しいため、“立ち上げたばかりのASP”、“実績のないASP”、“評判の悪いASP”は使わないほうが無難でしょう。

2. 最低支払額に達しないと振り込みがない

これは、有料商品・無料オファー問わず、基本ルールとなりますが、アフィリエイト案件を扱うASPでは、報酬振り込みの“最低支払額”というものが決まっています。

最低支払額の設定は、ASPによって変わりますが、だいたい3,000円～5,000円に設定しているASPが多いです。

この最低支払額の設定があることによって、

例えば、無料オファーを数件成約させることが出来たとしても、この最低支払額に達していなければその成果分は支払われないということになります。

有料商品を扱う大手の ASP と違い、無料オファーASP の場合は、
支払い保留中の繰り越し分の報酬が“一定期間でリセット”されてしまうことがほとんどです。

その一定期間の中で、次のキャンペーンが行われれば、最低支払額に達する可能性があるのですが、
中には、“期間内に次のキャンペーンが行われず、支払いがリセットされる場合”があります。

1 度だけキャンペーンを行って、その後 2 度目が開催されない ASP もあるということです。

最低支払額に関しては、規約上仕方がないことですが、
こうなると、せっかく獲得できるはずだった報酬が受け取れないため、損をした気になってしまいますよね。

そういったことを加味しても、いくつもの案件を同時進行で広くオファーするより、
一つの案件に絞りオファーし、最低支払額を早々に達してしまうのが最も効率良く稼ぐ方法となります。

また、案件を選ぶ際にも“次のキャンペーンをやるかどうか分からない新規 ASP”を利用するより、
比較的頻繁かつ定期的にキャンペーンを行っている、実績のある ASP を利用する方が良いでしょう。

3. 中身が分からないものを紹介すると読者にも迷惑がかかる

どの ASP を利用するかということや、どの案件を紹介するかということに関しては、
やはり 100% 自分の責任で選ばなくてははいけません。

「誰かが良いと言っていたから・・・」

「ネットで調べたら評判がよさそうだったから・・・」

と言っても、最終的な判断は自分でするものでし、
何か問題が起こった時にも、“人のせい”にすることは出来ません。（社会人ですから。）

ただ、「報酬を得たいから」という目的だけのために、
自分自身が登録してみたいと思えないような案件を読者へ紹介することはやめましょう。

自分が紹介する案件は、自分で責任を持つ。

有料商品、無料案件問わず、そのくらいの気持ちで紹介する意識を持つことが重要です。

4. 無料オファー主催者へ、リストが流れることを前提に

無料オファーというのは、
自分のメルマガ読者のメールアドレスを主催者に渡すということだと言い換えられます。

多くの人は、
「自分のリストが向こう（主催者）に流れるから無料オファーはやりたくない」と考えがちですが、私としては、この考え方は、非常に“浅はか”だと感じています。

なぜなら、相手先のメールより、自分の方が価値のある情報を読者に届けていれば、
“読者が流れる”ということはある得ないはずだと思っているからです。

普段から、読者と信頼関係が築けていれば、
一時的に、キャンペーンの内容に関して相手方へ意識が行ったとしても、
必ずその後は、以前の通り戻ってきてくれるでしょう。

“リストを流す”ことで、本当に気を付けなくてはいけないのは、

「自分の読者が奪われてしまう」というような陳腐な自分本位の考え方のことではなく。

自分の大切な読者が向こうのメールを読むことになって、
「しっかりと得られるものがあるだろうか」、逆に「嫌な思いをしないだろうか」ということだと思います。

リストが流れる、ということはキャンペーン主催者のメールを読むことになるということですから、
「自分が、読者にこの案件を紹介したら、その後“読者にとってプラスになるかどうか”
ということが一番の判断基準に案件を選んだり、オファーすることが重要だということですね。

以上4点が、「無料オファーの弊害」です。

敢えて、“弊害”と書きましたが、どれも自分自身の注意や考え方でクリアできるものです。

弊害があるから、無料オファーをするなということではなく、
「知らないまましていると、自分にも読者にも被害があるものだよ」という参考のためにお話ししましたので、
上記4点は、頭の片隅に置きながら正しく実践していただければと思います。

無料オファー戦略 まとめ

以上が【第6章 無料オファー攻略編】となりますが、

このマニュアルでは、

- 無料オファーの概要
- 無料オファーで効率的に稼ぐためのコツ
- 無料オファー案件のを見つけ方
- 無料オファーASP 一覧
- 無料オファーで稼ぐ2つの方法
- 無料オファーの頻度について
- 無料オファーの弊害について

これらのことについてお話してきました。

お読みいただければお分かりいただけると思いますが、
MMC で推奨する無料オファーの実践方法は、
一つの案件に対し、責任を持って丁寧にオファーするというノウハウになります。

言い換えれば、有料商品やサービスを紹介する際にも全く同じように応用できる、
いわば正しいオファーの練習段階のノウハウとも言えます。

メルマガで無料オファーを紹介することに関しては、賛否両論ありますが、

「読者のためを思って自信を持って紹介できるものを堂々とオファーする」ということを徹底しさえすれば、
読者にとっても、自分の実践にとっても、マイナスになることはありません。

ただただ、無料オファーで稼ぐことだけを目的に実践するのと、
「有料商品を売るためのファーストステップだ」と思って実践するのでは、
この先、報酬面でも大きな差が出てくるでしょう。

自分がメルマガ読者の立場で考えた時に、
中には「無料オファーを流すメルマガはキライだから、自分もやりたくない」という方がいるかもしれません。

もし、そういう方がいれば、少し視点を変えてみてください。

自分がメルマガを書くときは、相手に嫌がられるようなメールの書き方をしなければよいだけです。

また、先に結論を言ってしまうと、

「無料オファーすら成約させられない人が、有料の商品を売ることは“不可能”」だとも言えます。

例えば、

野球を全くやったことがない人に対して、バッティングを教えるとしたら、

「まずはバットの握り方を覚えて、素振りをやってみて」

「次はバッターボックスに実際立ってボールの速度に慣れましょう」

「じゃあ、実際にボールにバットが当たらないと意味がないからバントの練習をしてみましょう」

という流れになりますよね。

そこで、

「まずはバントの練習ね！」と言ったときに、

「いや、僕はバントって嫌いなんでやりたくないんですよ、ホームランが打ちたいんです！」

と、その人が言って来たら・・・

「バントすらできないヤツに、ホームランが打てるわけがないだろう！」って思いますよね。

メルマガも一緒です。

確かに、無料オファー“だらけ”のメルマガを嫌う人は多いです。

そういったメルマガは私も嫌いですし価値を感じませんので、
私自身はメルマガで無料オファーはほとんど流しません。

でもそれは、

ホームランが打てるようになったから、バントの必要がない。というだけです。

有料のものが売れる力が付いたから、無料オファーは流さない。というだけなんですね。

そうでなければ、「好き」か「キライ」かは別として、
しっかりと無料オファーを成約させられる力を付けるところから始めていると思います。

先ほども言いましたが、
そもそも、無料のものが成約させられなければ、有料のものなんて売れるはずがありません。

ですから、力が付くまでは「好き」とか、「キライ」ということは置いておいて、
しっかりした段階を経て実践していくことをお勧めします。

何度も繰り返し言いますが、

MMCでお教えするメルマガのスタイルは、「無料オファーで稼ごう」というものではなく、
最終目的地は、「有料商品やサービスの販売・アフィリエイト」にはなります。

ただし、その力を効率良く、最短で身に付けるためには、
ここでお教えしているノウハウに沿って、無料案件を確実に成約させられるようになることが一番です。

まずは、メルマガで商品を成約させる力を付けるための、
大切なファーストステップだと思って、無料オファーに取り組んでみてください。