



アフィリエイト大百科

SNS集客専門学校

～はじめに～

アフィリエイトはもう終わった。

とか

アフィリエイトはもう稼げなくなった。

とか言われていますが、
終わっているのはそう言っている人の頭の中だけで
実はアフィリエイトってまだまだ稼げるんです。

ちゃんとしたやり方でやれば

1日50万円以上稼ぐことも可能だし



アクセス **1,264**件 承認 **444**件

報酬 **577,200**円

継続すれば

1,000 万円以上稼ぐことも可能です。

報酬額

13,818,314 円

これは僕の実績ですが、
このように何度かアフィリエイトの分野で
日本一になったことがあります。

1位賞金100万円
※上位10位まで表示

- 1位 株式会社 Willaugh 代表 山本隆士 様 (820)
- 2位 田中龍 (RISINGSUNアフィリエイトセンター) 様 (249)
- 3位 フレッド 小野 様 (229)
- 4位 チームK 様 (224)
- 5位 泉忠司 様 (149)
- 6位 永井翔 様 (144)
- 7位 yusho19 様 (123)
- 8位 RNVYCアフィリエイトセンター 川村ゆうのすけ 様 (111)
- 9位 BITMAKE-ASP 【2】 様 (107)
- 10位 【エルフォ】 清水聖子 様 (98)

- 1位 熊本圭佑様
- 2位 藤沢涼様
- 3位 天堤太郎様
- 4位 山本隆士様
- 4位 与沢翼様

僕以外にも、
アフィリエイトを教えた方の実績を少しお伝えすると

成約件数	アフィリエイト報酬額
134	523,646 円

成約件数	アフィリエイト報酬額
240	370,500 円

成約件数	アフィリエイト報酬額
63	94,500 円
311	441,500 円

その他にも

アフィリエイトを始めて

半年で月収 100 万円稼げるようになった人や

アフィリエイトを始めて 3 か月で脱サラに成功し、
1 年で累計 600 万円以上の報酬を稼ぎ出した人や

大学生ながら毎月安定的に

70 万円以上の報酬を稼いでいる子がいたり

大学で野球部に所属しながら

片手間でアフィリエイトを始め、

今では毎月 150 万円以上の売上を上げている子がいたり

シングルマザーで

子育てしながらアフィリエイトをして

毎月 20 万円ほど稼いでいる人がいたりします。



しかも、彼らは
顔も名前も一切出さずに稼いでいます。

「アフィリエイトで稼ぐ」
これがこのコンテンツの目的です。

世の中には「アフィリエイト」を
テーマにしたコンテンツが山ほどあります。

ですが、それらのコンテンツはすべて表面的な内容で
具体的に何をやれば結果が出るのかはほとんど書いていない。

だからこそ、このコンテンツでは
“何をやれば稼げるのか”に特化した内容に仕上げました。

このコンテンツに書いてあることを実践すれば
誰がやっても 100%結果を出すことができます。

一緒にアフィリエイトで稼ぎましょう。

株式会社 Willaugh
代表取締役 山本隆士

■使用許諾契約■

本契約は購入者が当冊子を入手した時点で本契約に同意したものとします。

第一条:複製・コピー・二次使用の禁止

本サービスの一部または全部を弊社に対して書面による事前の許可を得ずに、複製・コピー・転載インターネット上での公開を含むいかなる手段であっても、二次使用を禁止する。

第二条:損害賠償および免責事項

購入者が本契約の第二条に違反したことが発覚した場合、購入者は本契約の解除に関わらず、弊社に対して、違約金として金壱千万円の損害賠償を支払うものとする。

本サービスはその効果を保証するものではなく、本サービスを実践したことによって発生したいかなる損害に対しても弊社は一切責任を負うものではない。

本サービスの実践は、全て購入者の自己責任で行うこととする。

第三条:禁止事項

購入者の本サービスの利用にあたって弊社は以下の行為を禁止する。

購入者がこれらの禁止行為を行った場合、

弊社は当該購入者の利用を停止し、弊社が被った損害の賠償を請求する場合がある。

また、購入者は本サービスに関する全ての利益を失うものとする。

- ・本規約に反する行為
- ・法律・規則・条令等の制定法に反する行為
- ・本サービスの仕組みや機能を使ったスパム行為外で利用する行為
- ・フォーラムなど公共の場での過激な性描写、残酷な表現、
犯罪を誘発する現差別表現など、公序良俗に反する行為や
閲覧者に不快感を与える行為
- ・本サービスの運営を妨げる行為
- ・本サービスのシステムに負荷を与える可能性のある一切の行為
- ・その他弊社が不適切であると判断する行為



目次

- ・ アフィリエイトとは？ 7
 - アフィリエイトの仕組み
 - アフィリエイトのメリットデメリット
 - 誰もが稼げやすいアフィリエイト

- ・ SNS 戦略 14
 - SNS を使う理由
 - 稼ぐための SNS のルール
 - Twitter 集客
 - Instagram 集客
 - ブランディング
 - 稼ぐために〇〇を使う

- ・ ライティング 56
 - セールスライティング
 - ライティングテンプレート
 - 基本原則(5つの Not)
 - 集客ライティング

- ・ 月に 100 万円稼ぐために 89

アフィリエイトとは？

〈アフィリエイトの仕組み〉

まず始めに、「アフィリエイト」という言葉を初めて聞くという方もいると思うのでアフィリエイトの仕組みから解説していきます。



参考：<https://www.kagoya.jp/howto/webhomepage/affiliate/>

アフィリエイトとは『成果報酬型の広告』のことで自身のサイトやブログ、SNSなどを使って商品やサービスの宣伝をして購入してくれる人がいれば紹介料が入るといった仕組みです。



商品の在庫を抱える必要もなく、
商品やサービスの紹介をするだけなので
初期費用も掛からずリスクも低いので
誰もが始めやすいビジネスになります。

また、アフィリエイトというビジネスモデルは
商品が売れたときにだけ紹介料を払えばいいので
広告主(企業)にとっても販売にかかるコストを削減することができる
アフィリエイトと企業とが Win-Win の仕組みなんです。

〈アフィリエイトのメリット・デメリット〉

次に、アフィリエイトのメリットとデメリットを解説していきます。

アフィリエイトの**メリット**

- ・気軽に始められる。

不動産投資や株、FX などのように投資金を用意する必要もないし
MLM や営業のように人に声をかける必要もありません。

顔も名前も一切出さずに稼ぐことができるのが
アフィリエイトの魅力です。

- ・利益率が高い。

件数	売上金額 (受領済み分)
30,576件	540,000円
4,278件	116,432,840円
34,854件	116,972,840円

転売などのように商品を仕入れるお金も必要ないので
売上=利益になります。

画像のように億を超える金額を
一人の力で稼ぎだすことも可能になります。

- ・時間とお金に縛られない。

アフィリエイトで稼げるようになれば
いつでもどこにいてもお金を生み出すことができるようになります。

仮に、一日中ベッドの上から動かなかったとしても



海外旅行に行っていようが





ネット環境とスマホ or パソコンさえあれば
いつでもどこにいてもお金を生み出すことができるようになります。

個人的な話になるんですが、
僕も旅行先でスマホで文章を書いて配信して
旅費を稼ぐということをよくやっています。

アフィリエイトのデメリット

- ・成果が出るまで時間がかかる。

アフィリエイトは簡単に始めることはできますが
すぐに稼ぐことはできません。

中には半年、1年と続けても1,000円も稼げないという人もいます。

稼げるようになるまで時間がかかるので
途中であきらめる人もかなり多いです。



- ・ 専門スキルが必要

サイトを作るために HTML、CSS を覚えたり

ブログを書いていたとしても
記事を見てくれる人がいなければ稼げないので
見てくれる人を増やすための SEO 対策が必要だったり

やらなきゃいけないことが多いので
途中で諦める人も多いです。

もし、稼げるようになるまで時間がかからず
専門知識不要なアフィリエイト手法があったとしたら...

知りたいですか？

アフィリエイトは
リスクなく始められることから参入者が多いのですが、
実は 95% が稼げないと言われていますが

この資料では 誰もが稼げるアフィリエイト手法を公開します。



〈誰もが稼ぎやすいアフィリエイト〉
時間をかけずに専門知識も不要で
稼ぎやすいアフィリエイトがあるんです。

ブログを使ったり、広告を使ったり
いろいろな手法を試してきましたが

最も稼ぎやすかったのは
SNSを使ったオプトインアフィリエイトでした。

※オプトインアフィリエイトについては次の章で解説します。

SNSを使えばお金をかけずに集客が出来て
アフィリエイトで稼ぐことが出来ます。

ただ、SNSで稼ぐためには
注意しないとイケないルールがいくつかあります。

このルールを守っていれば簡単に稼げますが
ルールを破ってSNSを使っているのはいつまで経っても稼げません。

効率よく稼ぐためにSNSのルールを把握してください。

SNS 戦略

〈SNS を使う理由〉

SNS を使って稼ぐためのルールの前に

【なぜ SNS を使うと稼ぎやすいのか】を解説していきます。

稼ぐために SNS を使う理由はこれです。

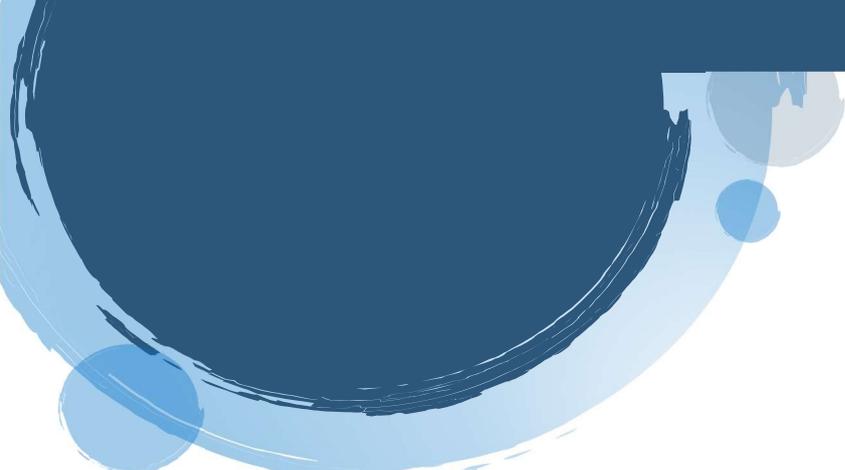
	国内月間アクティブユーザー	ユーザー層	特徴
	8,300 万人	全世代が利用 幅広い	・メッセージとタイムラインの二つをもつ ・スタンプが豊富 ・トークや通話などモバイル中心
	4,500 万人	20代が多い 平均年齢は35歳	・リアルタイム性 ・拡散性の期待 ・ハッシュタグ
	3,300 万人	10代と20代で半数以上を占める	・写真メイン ・世界観の重要性 ・アクティブユーザーが多い ・ハッシュタグフォロー可能
	2,600 万人	登録者数は20代と30代が多い	・多彩なコンテンツ ・フォーマルな場 ・ターゲットの精度高い
	950 万人	10代と20代で半数以上を占める	・動画メイン(15秒) ・ハッシュタグ ・豊富な動画編集機能 ・音楽性
	530 万人	20代と30代女性が多い	・写真/画像メイン ・コレクション性 ・画像のアイデア/デザインが豊富

<https://blog.comnico.jp/we-love-social> ※2020年3月時点

これは 2020 年 3 月の時点の国内の月間アクティブユーザー数です。

国内の月間アクティブユーザー：

1 か月の間でこれらの SNS に
ログインする日本人ユーザーの数



圧倒的に多いのが LINE です。
その次に Twitter、Instagram と続きます。

仮に Twitter ユーザーの 1%の人にアプローチできたとして
そこからさらに 1%の人が
毎月 1,000 円の報酬が生まれるようになれば

45 万人 × 1% × 1,000 円 = 450 万円

450 万円が毎月あなたの口座に振り込まれます。

ただ、このように稼ぐためには
SNS のルールを守らないといけません。

SNS はあくまでマーケティング手段の一つです。
戦略的に活用すれば誰もが同じように結果を出すことができます。

今の時点であなたが

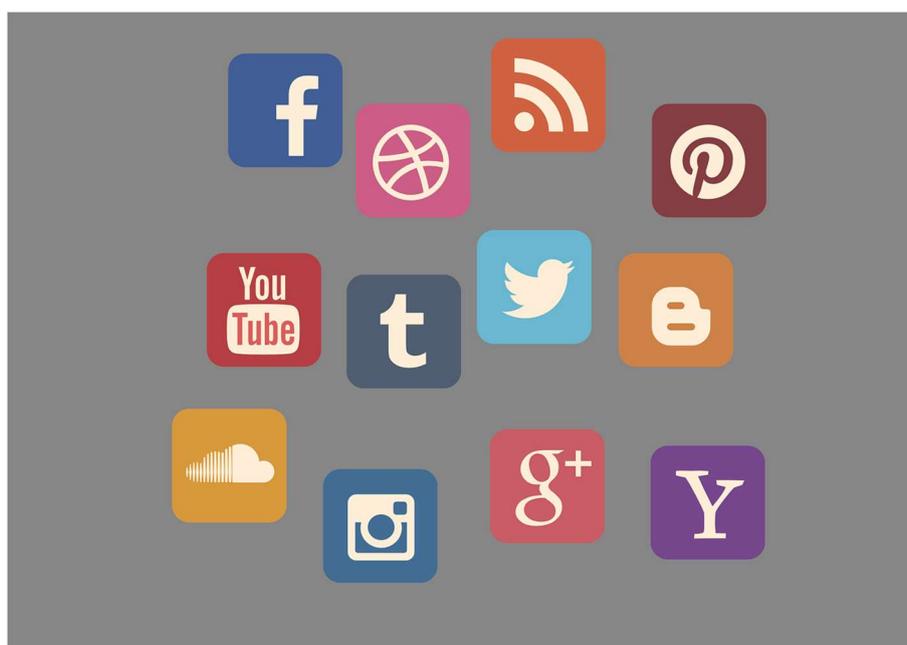
SNS をビジネスに活用できていない

と悩んでいるのであれば SNS の使い方に原因があります。

SNS を使う上で

見なければいけないポイントは3つしかありません。

3つのポイントを押さえて SNS を使うだけで
集客は簡単にできるようになります。



1つ目に見るべきポイントは

【コミュニケーションの深さ】です。

コミュニケーションが深ければ深いほど
商品が売れる確率は高くなります。



今の時点で商品が売れなくて悩んでいるのであればそれはコミュニケーション不足です。

コミュニケーションが深くなる SNS は Instagram、Twitter、Facebook です。

2つ目に見るべきポイントは **【拡散力】** があるかどうかです。

戦略的にバズらせないとビジネスを大きくすることは難しいです。バズらせるためにはその媒体が拡散に特化している必要があります。

拡散力がある SNS は Twitter、YouTube、TikTok です。

3つ目に見るべきポイントは **【ブランディング(情報発信)】** ができるかどうかです。

ブランディング(情報発信)ができる SNS は Instagram、YouTube、ブログです。

コミュニケーション不足でも商品は売れないし
拡散力がないといつまで経ってもビジネスは拡大しないし
ブランディング(情報発信)が出来ていないと
お客さんはあなたから商品を買いません。

どれか欠けていても稼ぐのは難しくなります。

SNS を使ってアフィリエイトで稼ぐためには

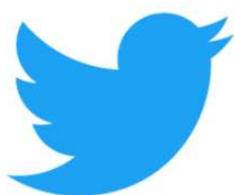
コミュニケーションが取れてブランディングが出来る **Instagram**

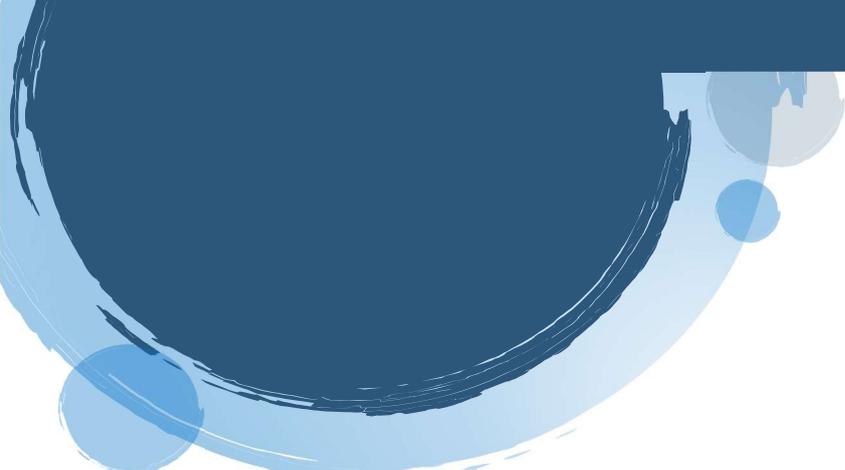
拡散力があってコミュニケーションが取れる **Twitter**

情報発信(セールス)するための**ブログ**

プッシュ通知をする **LINE**

この4つを使うようにしましょう。





この4つさえあれば月に1,000万円ほどであれば
誰でも稼ぐことはできます。

〈稼ぐためのSNSのルール〉

稼ぐための大原則として

SNSではセールスはしてはいけません。

これを守らないとSNSで稼ぐことはできません。

僕もいろいろテストしましたが

SNS上でセールスをしてこのように無視されます。笑

いつもお世話になってます！
セミナー動画頂きたいです！

セミナーの参加費を11,000円で頂
いてたので無料配布はできませんが
大丈夫ですか？

ちょっと想像してみたいのですが、
洋服屋に入って店員さんに
営業されたら嫌な気持ちになりませんか？



僕たち人間は**売り込まれることを嫌います。**

もし今あなたが SNS を使って商品を販売していて
思ったように売れていないのであれば
売り込みをしてしまっているのが原因です。

SNS というのは認知させるための役割なので
稼ぐためにはセールス(売り込み)をしてはいけません。

売り込まずにどうやって稼ぐの？

と思われるかもしれませんが
売り込まなくても〇〇を使えば商品を売ることは可能です。

SNS を使って認知を広げて
〇〇を使ってセールスすることで
嫌われることなく売り込みが出来ます。

アフィリエイトを例に話をしてきましたが
〇〇を使えば不動産などの高額商材であろうが
FX などの投資案件だろうが
保険や積み立てなどの金融商品だろうが
なんでも売れるようになります。

〈Twitter 集客〉

この章ではアフィリエイトで稼ぐための
Twitter の使い方をお伝えしていきます。

まず、どんな手法で稼ぐかというと、

オプトインアフィリエイトという手法です。

オプトインアフィリエイトとは
商品を買った紹介料で
お金をもらうのではなく、

メールアドレスや LINE を
登録してもらうだけで
報酬がもらえる仕組みなので

誰がやっても稼ぎやすいんです。

また、Twitter で特別なことをやっているわけではなく、

- ・フォロー
- ・アンフォロー
- ・ツイート
- ・リツイート

この4つの作業しかしていません。

今、この方法で
アフィリエイトをしている
ライバルはほとんどいないのでかなり稼ぎやすいです。

このように1週間で418,000円の報酬が上がる。なんてことも可能です。



では、具体的にどういう手法なのかを解説していきます。

Twitter を使ったアフィリエイトで利益を上げるための手法は大きく分けると 2 つあります。

1 つ目が アカウントを量産する方法。

稼ぎたい額にもよりますが最低でも 5 アカウントは作ります。

月に 100 万円以上の報酬を狙う方は 20 アカウントは作成しましょう。

アカウント名は伏せますが稼いでいる人はこれくらいの数アカウントを運用しています。

27アカウント

フォロー	フォロワー
6361	6696
8054	8683
5201	5098
5323	5809
5612	6818
7825	8215
5611	6263
4541	5061
6908	7130
1284	1991
6985	9630
4233	4784
1069	1020
9464	9689
4291	4607
6426	6921
2889	3265
720	1284
1266	1689
568	1025
8913	9950
6086	6478
2409	2498
2041	1599
1868	2147
	90
3277	11500
91009	139940

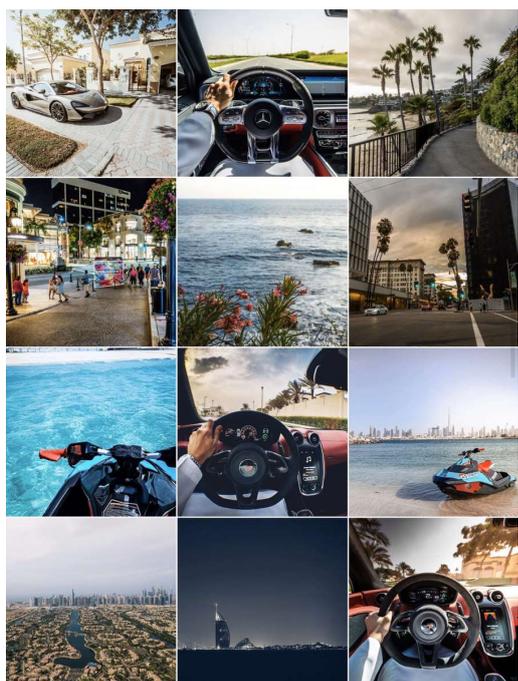
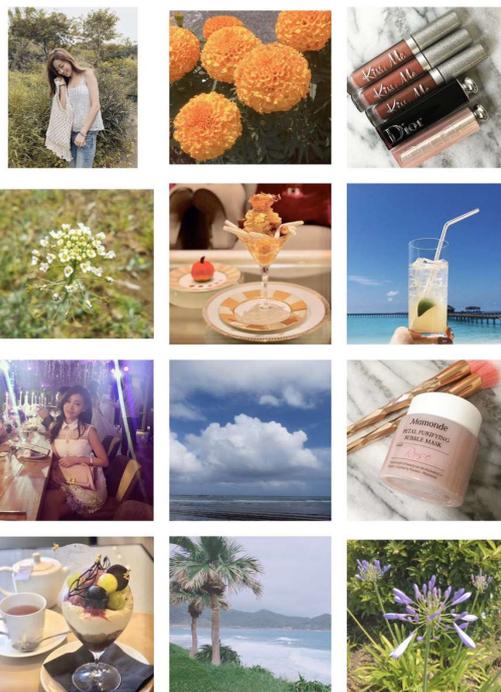
フォロワーを集めるのが難しい。

と思うかもしれませんが、フォロワーを増やしてアフィリエイトで稼ぐためのアカウントには作り方があります。

【アフィリエイトで稼ぐためのアカウントの作り方】

1. サクラアカウント

女性の写真を使ったアカウントだと
フォロワーが集まりやすいです。



2. お金持ちアカウント

海外のお金持ちのアカウントから
写真を引用することで
フォロワーも集まりやすく、
アフィリエイトに繋げやすいです。

3. バズアカウント

ツイートアクティビティ ×



Yusaku Maezawa (MZ) 前澤友作
@yousuck2020
ZOZOTOWN新春セールが史上最速で取扱高100億円を先ほど突破!! 日頃の感謝を込め、僕個人から100名様に100万円【総額1億円のお年玉】を現金でプレゼントします。応募方法は、僕をフォローいただいた上、このツイートをRTするだけ。受付は1/7まで。当選者には僕から直接DMします! #月に行くならお年玉 pic.twitter.com/cKQfPPbO13

インプレッション	184,062,979
エンゲージメント総数	38,325,383
詳細のクリック数	15,951,917
プロフィールのクリック数	9,874,404
リツイート	5,314,112
メディアのエンゲージメント	4,510,148
いいね	1,444,607
ハッシュタグのクリック数	617,737
返信	385,873
フォロー	120,536
リンクのクリック数	106,049

より多くのユーザーに届ける (Twitter 広告)

このツイートを広告に使ってさらに多くのエンゲージメントを獲得しましょう。

Twitterにログイン

この画像は 2019 年 1 月に
前澤さんが行ったプレゼント企画のツイートアクティビティです。

1 億 8,000 万インプレッションのうち
たった 0.01%(18,000 人)がお客さんになったとしたら...

アフィリエイト報酬を 500 円として計算すると
18,000 人×500 円=9,000,000 円

900 万円があなたの報酬になります。

プレゼント企画を使って
バズらせてリストを獲得することで
アフィリエイトに繋げることが出来ます。

以上が**アカウントを量産**して
アフィリエイト報酬を稼ぐ方法です。

アカウント量産と同時に
フォロワーを集めることで収益につながるので
フォロワーを増やすために使える無料ツールをご紹介します。

【Twitter ツール】

紹介するツールは Google Chrome の拡張機能です。
Chrome ストアで検索して追加して行ってください。



Multiple Twitter Accounts Chrome

複数アカウントを切り替えるときに
簡単に切り替えができるようになる拡張機能



Multiple Twitter Accounts Chrome

提供元: <https://owlead.com>

★★★★★ 20 | ソーシャル&コミュニケーション | ユーザー数: 5,605 人

Chrome に追加

Good Twitter

Twitter の PC 版の新 UI を旧 UI に戻す拡張機能



GoodTwitter

提供元: Zusor

★★★★★ 888 | 仕事効率化 | ユーザー数: 220,255 人

Chrome に追加

Mass follow for Twitter

自動フォロー・自動案フォローができる拡張機能

※Good Twitter を拡張機能に追加していないと使えません。



Mass follow for Twitter

提供元: Clemens Teichmann

★★★★★ 509 | 仕事効率化 | ユーザー数: 50,353 人

Chrome に追加

Buffer

予約投稿・複数 SNS の同時投稿ができる拡張機能



Buffer

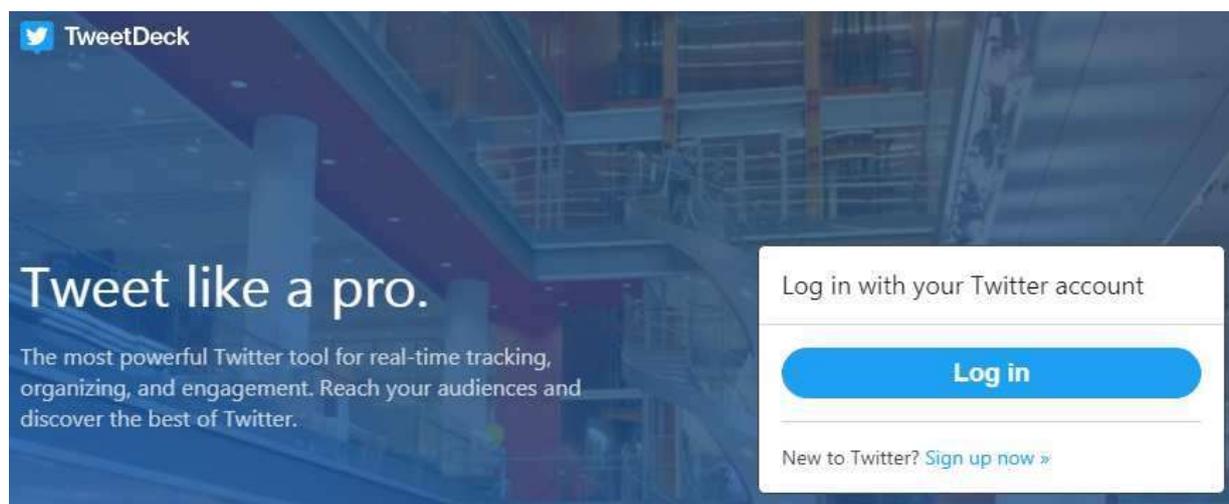
提供元: buffer.com

★★★★★ 3,144 | ソーシャル&コミュニケーション | ユーザー数: 349,621人

Chrome に追加

TweetDeck

拡張機能ではありませんが予約ツイートができるツールです。



これらのツールを活用して

フォロワーを増やしてアフィリエイトに繋がっていきましょう。



Twitter を使った
アフィリエイト手法 2 つ目は
広告を使った手法です。

広告を使ってお客さんを集めることで
時間を使わずにお金を作ることはができます。

Twitter 広告には大きく 3 つの機能があります。

1. フォロワー増加広告

字のごとく、フォロワーを増加させるための広告です。

アカウントの作り込み方にもよりますが
1 フォロワー 50~100 円での獲得を目指しましょう。

2. エンゲージメント広告

いいね、リツイート、リプライなど
反応があると広告費がかかる仕組みの広告です。

エンゲージメント当たりの広告費を
2~5 円と低く設定することも可能です。

エンゲージメント広告とプレゼント広告などのキャンペーンを
かけ合わせることで意図的にバズらせることができます。

× ツイートアクティビティ



Ryuji@日本一のアフィリエイター
— @willaugh_ceo
プレゼント企画やります🎁

- ・ AirPods Pro
- ・ iPhone11

をプレゼントします🎁

参加方法は
・ @willaugh_ceo のフォロー
・ このツイートのリツイート

ちょっと早いですですが僕からの
クリスマスプレゼントです🎁
pic.twitter.com/BQH4apicJ7

インプレッション 258,151
ユーザーがTwitterでこのツイートを見た回数

■ 123,079 オーガニック ■ 135,072 プロモーション

エンゲージメント総数 107,182
ユーザーがこのツイートに反応した回数

■ 12,579 オーガニック ■ 94,603 プロモーション

メディアのエンゲージメント 96,315
全メディア (ビデオ、Vine、GIF、画像) のクリック数

■ 9,524 オーガニック ■ 86,791 プロモーション

3. Web サイトへの誘導広告

エンゲージメント広告と同じく単価を下げて広告出稿が可能です。

この広告と相性がいいのが『note』です。

仮に、1回のサイト誘導でかかる広告費を2円に設定したとして
広告で1,000回の誘導をさせると2,000円の広告費がかかります。

noteの販売額を2,000円に設定していたとしたら
1,000アクセスの中で1件でも売れば
広告費はマイナスにはなりません。(成約率0.1%)

ネットでの販売での成約率は
3~5%とされています。

と、いうことは、、、

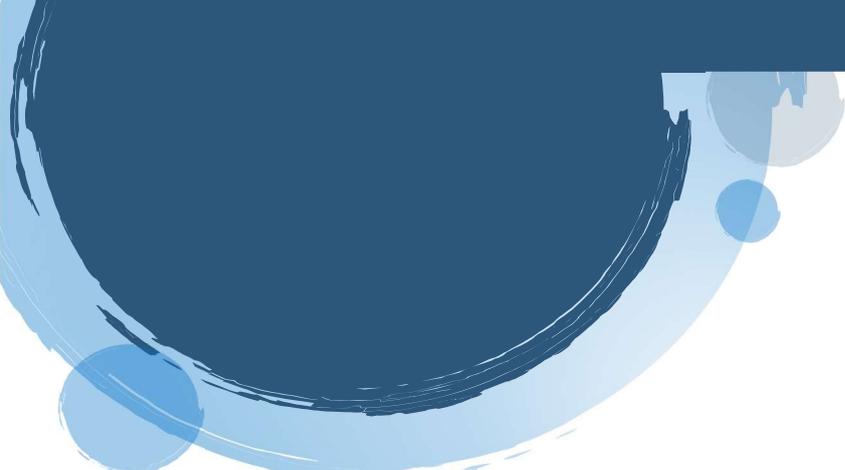
広告を使えば使うほど
お金の増やすことができます。

これが**広告の魅力**です。

フォロワー数が多ければ多いほど
アフィリエイトで稼げる金額が大きくなります。

アカウントを量産して
ツールを活用してフォロワーを増やす
もしくは、広告を回してフォロワーを増やしていき
アフィリエイトで稼いでいきましょう。

総額	¥6,807,248	振込依頼
未振込の売上¥8,165,420から各種手数料を引いた額です。 詳細		
期間	売上金額	
2020年3月	¥8,165,420	詳細



以上がオプトインアフィリエイトで稼ぐための Twitter の使い方です。

僕が良く使っているアフィリエイトセンターの一覧も紹介しておきます。

UP アフィリエイトセンター

<https://ulpr.jp/partner/affiliates/add>

Banks アフィリエイトセンター

<https://cyh.line-a.jp/affiliater/regist>

RNVYC アフィリエイトセンター

<http://rnvyc.net/partner/affiliates/add>

TK アフィリエイトセンター

<http://tk-drive-info.com/partner/affiliates/add>

ナチュラルナインアフィリエイトセンター

<http://natural-nine.info/partner/affiliates/add>

メディア.com アフィリエイトセンター

<https://mdc888.jp/partner/affiliates/add>

〈Instagram 集客〉

まずはコチラの報酬画面をご覧ください。

サマリー	件数	売上金額 (受領済み分)
無料シナリオ	0件	0円
有料シナリオ	829件	4,020,500円
合計	829件	4,020,500円



こちらの報酬はビジネス経験ゼロの人たちが
アカウント作成から1～3か月で作った売上です。

※広告費は1円も使っていません。

この資料の通りに実践していけば
あなたも見込み客を集客することができて
売上を上げることが出来るようになります。

まず始めに理解しておいてほしいのが
Instagram や Twitter などの SNS は

セールスするための媒体ではないということです。



Instagram や Twitter の正しい使い方は

リード(見込み客)の獲得です。

まだあなたのことを知らない潜在顧客に
あなたのことを認知させ、見込み客にするのが
Instagram などの SNS の活用方法です。

少し難しく聞こえるかもしれませんが、
**あなたのことを知らない人に
あなたのことをしてもらって興味を持ってもらう**
ということが Instagram や Twitter などの SNS の役割です。

知ってもらえなければあなたの売っている商品が
売れることは絶対にありません。

ただ、知ってもらったとしても
アカウントの作り込みができていないと
せっかく集めたアクセスが無駄になってしまうので
まずはアカウントの作り込み方から解説していきます。

【アイコンの役割】

Instagram アカウントで
一番最初に見られるのがアイコンです。

そのアイコンで興味が引けなかったら、
あなたのアカウントは誰にも見られないので
アイコンに一番力を入れましょう。



僕がアニメアイコンを使っているのにも理由があります。

アニメアイコンにしている1つ目の理由は
好感度が持たれやすいということです。

そもそもの話なんですが、
アイコンを設定していないのは論外なので
必ずアイコンは設定してください。

アニメアイコン以外にも
女性であれば顔写真を載せるのが効果的です。

露出をすればフォロワーは集まりますが、
ビジネスには繋がらないフォロワーが集まってしまうので
あまりオススメはしません。



Instagram の通知を確認してみたいのですが、
通知が来ていて、気になるアカウントはありますか？

↑これは@ceo_affiliate のアカウントに来ていたフォロー通知ですが、
フォローされて気になったアカウントは1つもありませんでした。

他のアカウントとの違いを作って
自分のアカウントへ流入させる。
これがアイコンの役割です。

アイコンは Instagram でも Twitter でも
どの SNS においても最も重要です。



アニメアイコンにしている理由 2つ目は
ギャップが作りやすいということです。

ギャップを意識してほしいのはアイコンと
プロフィール、投稿とのギャップです。

ギャップに関しては後ほど解説しますが、
ギャップがないアカウントは面白くないので
すぐに離脱されてしまいます。

【投稿で意識すること】

アイコンの次に意識してほしいのが投稿です。

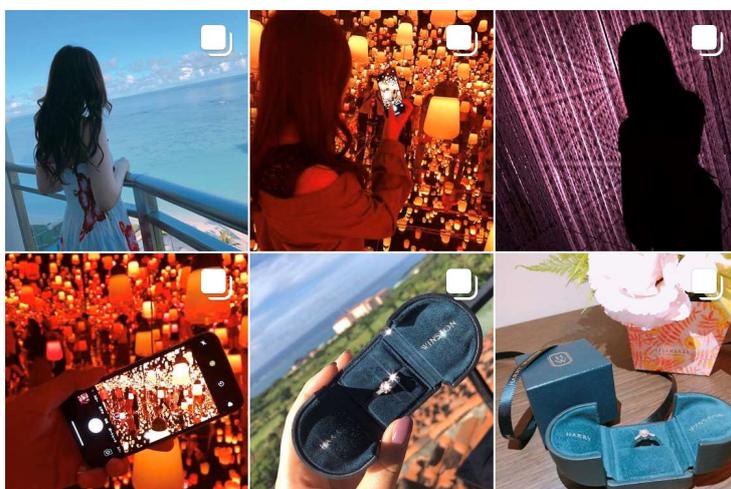
フィードへの投稿とストーリーへの投稿
どちらも重要なのでそれぞれ解説していきます。

フィードへの投稿・ストーリーへの投稿 1 どちらにも共通する
「投稿頻度」ですが、**毎日投稿**したほうがいいです。

人間は同じ人やモノに接する回数が増えれば増えるほど好印象を持つと言われていています。(ザイオンス効果)

人間がモノを買うために最低限必要な接触回数は33回とされているので毎日投稿をして何度も接触を図りましょう。

まずはフィードへの投稿から見ていきましょう。



投稿には統一感を持たせましょう。

食べ物を載せるなら食べ物だけを載せる。

購入品を載せるなら購入品だけを載せる。

旅行の写真を載せるなら旅行の写真だけを載せる。

必ず**統一感**を持たせてください。



投稿に統一感がないアカウントで集客をするのは難しいです。

MLM をやっている人にありがちな講演風景や
高級時計・高級車・ブランド物などの投稿は
反応が悪いのでやめた方がいいです。

一昔前であれば

タワマンに住んで、高級車に乗って、ブランド物を身に付けて
キャバクラで散財して、海外旅行に行きまくっている。

みたいな投稿がウケましたが、
今はそんなアカウントを世間の人々は求めていません。

今、世間の人々から求められているのは
地に足付いた**スキルが学べるアカウント**です。

なので、ブランド物を載せたり、現金を見せびらかしたり
求められていない投稿はやめましょう。



アイコンのところでアニメアイコンがいいと言いましたが
アニメアイコンには**人間性が見えないというデメリット**があります。

本質を理解せずにただアニメアイコンを
使っている人の投稿でありがちなのが物や風景の写真です。

これだと人間性が全く見えないので、
アカウントを見ているユーザーとしては怪しさが芽生えてしまいます。

そのため@ceo_affiliate では奥さんの写真を使い
家庭的で人間味がある というイメージを出しています。

ここがアイコンと投稿のギャップです。
必ず人間性がある写真を載せましょう。

インフルエンサーの投稿を見ると
人と映っている投稿がほとんどだと思います。

先ほども言いましたが、
ギャップがないアカウントは飽きられて離脱されます。

【プロフィールの書き方】

プロフィールには必ず実績や数字を入れましょう。

SNS における信用は数字です。

例)22 歳、〇〇歴 7 年、年商 1 億円など

掲載許可を頂いたので紹介させていただきますが、

彼のアカウントはアイコン・投稿・プロフィールの関係性が完璧です。



ふざけた感じのアイコンに思われるかもしれませんが

他との違いを出すという意図で見ると完璧な差別化が来ています。

このアイコンのアカウントからフォローされたら気になりませんか？

気になってアカウントページに飛ぶと

くま®(23)

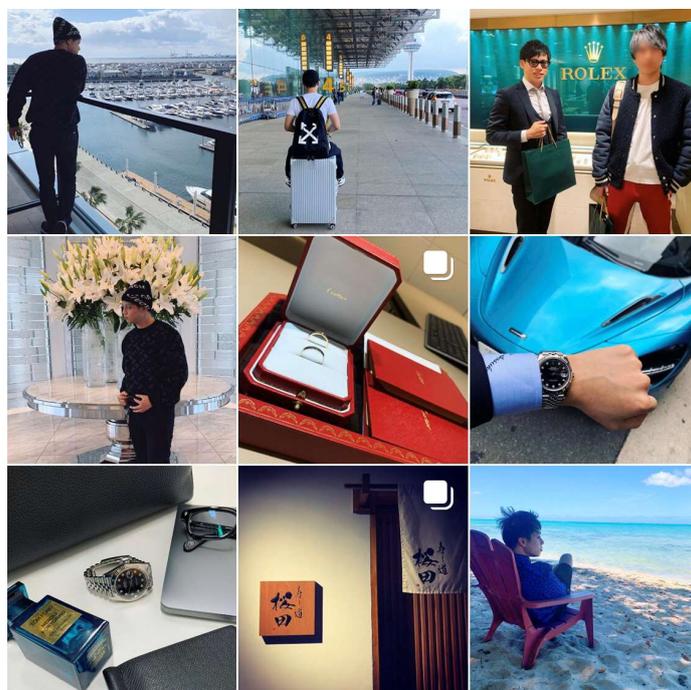
公人・著名人

- 元六本木ベンチャー勤務
- 月間5億売り上げ役員昇格
- 10ヶ月目で退社して独立
- 現在1社経営、1社役員、3社顧問

時間、場所に縛られずWEBで月8桁稼ぐ人

数字、実績がしっかり書いてあるプロフィールで
ユーザーの興味を引きます。

そして、投稿でも色味が統一されています。



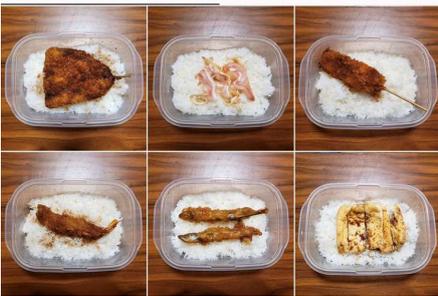
アイコンと投稿・プロフィールのギャップも
完璧なアカウントなので参考に見てみてください。

そのほかにも統一感のあるアカウントで
参考になりそうなアカウントをいくつか紹介していきます。

whip_bouya 423 投稿 1.5万 フォロワー 821 フォロー中

whip_bouya(ホイップ坊や)
#ハードコア弁当
手間がインフレ化していく弁当界に一石を投じます。
HardcoreBento is the ultimate Simplistic Oriental dish with a Zen-like nature... 続きを読む
note.mu/whipbouya/n/nafa98e9e1b7c

フォローする メッセージ



gomi_sutero 239 投稿 83.3万 フォロワー 0 フォロー中

旦那の散らかした物をUPするアカウント
夫婦関係は良好
面白い旦那について投稿しています 笑

↓ よく質問いただくインテリア等 まとめてます ↓
ameblo.jp/gomi-sutero/
フォロワー: kumahahamoyou, marketing_producer、他4人

フォローする メッセージ



financial_academy 462 投稿 2.1万 フォロワー 2,275 フォロー中

ファイナンシャルアカデミー(公式)
Business
知識ゼロから学べるお金の学校
#ファイナンシャルアカデミーの公式アカウント/
#貯金 #家計管理 #資産運用... 続きを読む
www.f-academy.jp/viais
フォロワー: _kazuland_partymonster、1031panda

フォロー中 メッセージ メール



zubora_tsuma 155 投稿 4.1万 フォロワー 124 フォロー中

あず*ママに役立つ情報発信中!
*2歳の娘を育てるフルタイムワーママです
*ママがあるある!と思うネタを投稿します
*ママへの、超お得な情報/発信中
*家事は大嫌い... 続きを読む
www.zubora-tsuma.com/insta
フォロワー: kubo_qq、marketing_producer、他2人

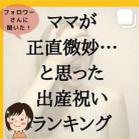
フォロー中 メッセージ

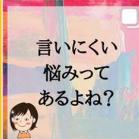














ハートを2回タップ!!



また、投稿の中にこのような画像（動画）を入れると
いいね数、保存数が伸びるのでオススメです。

投稿インサイト

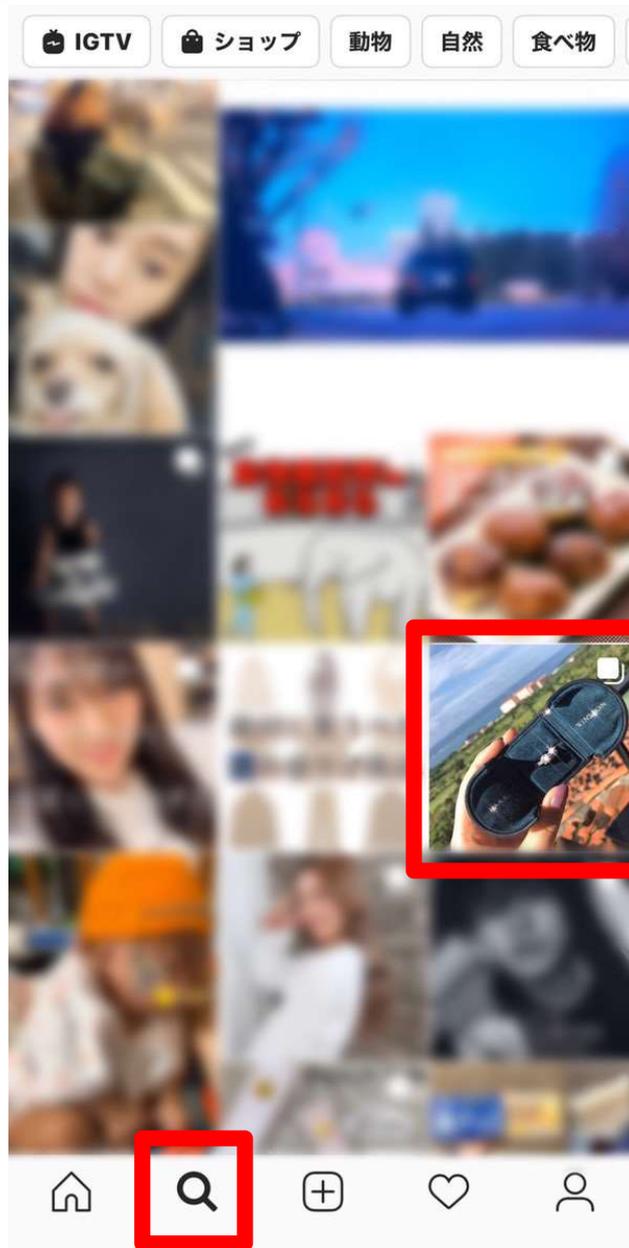
♡
2,534

💬
2,054

➦
9

🔖
1,912

いいね数、保存数、コメント数を増やすことで
このように検索欄に表示されるので新規集客にも繋がります。



ぜひ、参考にしてください。



〈ブランディング〉

ブランディングは何をするにしても一番大事です。

ブランディングが出来ていないと
どれだけいいことを発信しても

「なんでお前がそんなこと言うの？」と思われてしまいます。

例えば、あなたが野球をやっていたとして、
野球を上手くなりたいと思っているときに近所のおじさんが
どれだけ理に適った練習メニューを教えてくれたとしても

そのおじさんには影響力も実績もないので
耳を傾けることはしないでしょう。

でも、元メジャーリーガーのイチローさんが
あなたのために練習メニューを教えてくれたらどうでしょうか？

素直に聞いて実践するのではないのでしょうか？

これがブランディングです。

イチローさんにはもちろん実績があり
ブランディングが確立されています。

でも、近所のおじさんはブランディングが確立していないのでいくら理に適ったことを言っても行動する人がいないんです。

近所のおじさんとイチローさんでは極端かもしれませんが
あなたのブランディングは確立されていますか？

僕であれば

「日本一のアフィリエイト」という実績をもとに
ブランディングをしていきました。

1位賞金100万円
※上位10位まで表示

- 1位 株式会社 Willaugh 代表 山本隆士 様 (820)**
- 2位 田中龍 (RISINGSUNアフィリエイトセンター) 様 (249)
- 3位 フレッド 小野 様 (229)
- 4位 チームK 様 (224)
- 5位 泉忠司 様 (149)
- 6位 永井翔 様 (144)
- 7位 yusho19 様 (123)
- 8位 RNVYCアフィリエイトセンター 川村ゆうのすけ 様 (111)
- 9位 BITMAKE-ASP 【2】 様 (107)
- 10位 【エルフォ】 清水聖子 様 (98)



そのおかげでコンテンツ配布をやってもらっても
受け取ってくれる方が何百人もいます。

これはこのコンテンツそのものに価値があったわけではなく
「**日本一のアフィリエイトの資料が無料で貰える**」
という価値が生み出されたことで
それだけの方の目に届くようになりました。

もし僕が「日本一のアフィリエイト」という
ブランディングをせずに資料を無料配布していても
受け取ってくれる人はほとんどいなかったと思います。

**今まであなたが
集客できていなかった原因は
ブランディング不足です。**

ブランディングが確立していないままでは
どんなテクニックを使っても
商品は売れるようにはならないので
まずはブランディングから身に付けてください。

ceo_affiliate



15
投稿

1.6万
フォロワー

214
フォロー中

山本隆士 (Ryuji Yamamoto)

起業家

(株) Willaugh 代表取締役

アフィリエイトランキングで
日本一になったことがあります 🤖

ハイライトにてコンテンツを
【無料配布】しています 🤖

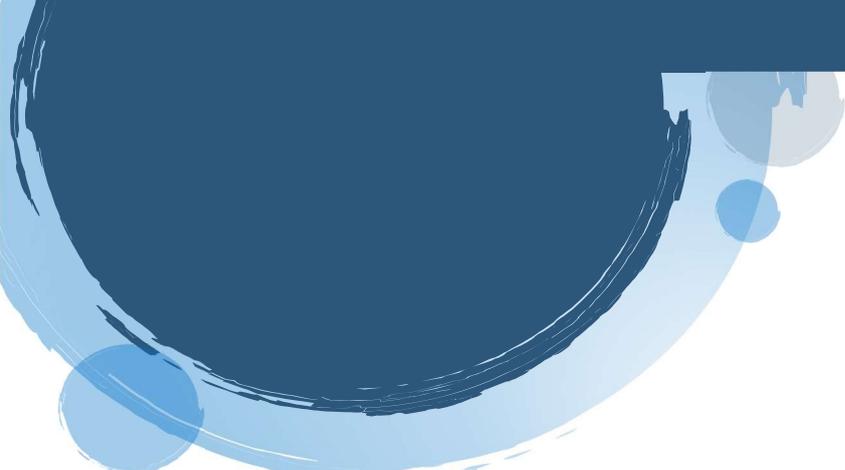
僕のアカウトを見てもらえばわかると思いますが
お金の写真やブランド品もほとんど載せていません。

何が言いたいかという
お金を使わなくてもブランディングはできるということです。

ブランディングというのは
“本物”であると伝えるために必要です。

一昔前は「商品が良ければ売れる」という時代でしたが
今はそうではありません。

今は、顧客が「本物思考」になってきています。
つまり、本物しか売れません。



では、どうやって本物に見せるのでしょうか？

結論から言いますが、

本物に見せることは簡単にできます。

本物に見せることが出来れば

これから先、集客に困ることはなくなります。

本物に見せる方法はいくつもありますが、

最も簡単にできるのが「**コラボ**」です。

コラボを効果的にすることで

ブランディングは確立していきます。

最近のコラボ企画の実績を紹介します。



サマリー	件数	売上金額 (受領済み分)
無料シナリオ	0件	0円
有料シナリオ	349件	1,474,000円
合計	349件	1,474,000円

集客開始から3か月で150万円/月の売上 ※月額コンテンツ

集客不要の 楽天アフィリエイト



サマリー	件数	売上金額 (受領済み分)
無料シナリオ	0件	0円
有料シナリオ	229件	1,144,000円
合計	229件	1,144,000円

集客開始から3か月で110万円/月の売上 ※月額コンテンツ

コラボ企画をすることで
このように売上を上げることが可能です。



Twitter も Instagram も
フォロワー数が売上に直結していきます。

フォロワーを増やすためには

- ・自らフォローをする。
- ・ツールを活用する。
- ・ブランディングを確立する。
- ・コラボをする。
- ・広告を使う。 など

様々な手法があります。

アカウントによっては合う合わないがあるので、
まずはすべての手法を試してみてください。

ここまでは SNS を使った
アクセスの集め方を解説してきました。

ここからは、稼ぐために必要なことを解説していきます。

〈稼ぐために〇〇を使う〉

SNS で稼ぐためには〇〇を使いましょう。

〇〇を使った時と使わなかったときの違いですが、



〇〇を使わなかったときの成約率が3%だったのに対して



〇〇を使ったときの成約率は29%と約10倍差が出ました。

仮に1万円の報酬がもらえる案件で

1,000件のアクセスを集めたとして

3%の成約率であれば30万円しか稼げませんが

29%の成約率があれば290万円稼ぐことができます。

〇〇を使うだけで
これだけの差が出るのだとしたら
使った方がよくないですか？

ちなみに、、、

〇〇は無料で作ることが出来ます。

従来の商品の売り方は
広告や SNS などのメディアから
直接ランディングページに誘導して販売するという手法でしたが、



今、このような売り方ではなかなか売れません。

ここで使うのが〇〇です。

〇〇というのは
クッションページです。



広告や SNS などのメディアから
直接ランディングページに誘導するのではなく

クッションページを使い
顧客の購買意欲を高めてランディングページに誘導することで
成約率を格段に上げることが可能になります。

ただ、このクッションページには**書き方**があります。

この書き方を間違えていると
どれだけアクセスを集めても
1円も稼げなくなってしまうので注意が必要です。
この書き方というのが**セールスライティング**です。

次の章でクッションページの書き方について
詳しく解説をしていきます。

ライティング

〈セールスライティング〉

商品を売るための文章には書き方があります。

大事なことなのでもう一度言いますが

書き方を間違えると1円も稼げません。

正しい文章の書き方を知れば

文章だけで集客もできるようになるし

お金を稼ぐこともできるようになります。



The image shows a social media profile for 'ceo_affiliate'. The profile includes a circular avatar of a man with glasses, a laptop, and a yellow folder. To the right of the avatar are statistics: 15 posts, 1.6万 followers, and 214 people following. Below the statistics is the name '山本隆士 (Ryuji Yamamoto)' and his title '起業家 (株) Willaugh 代表取締役'. There are two lines of text with emojis: 'アフィリエイトランキングで日本一になったことがあります 🏆' and 'ハイライトにてコンテンツを【無料配布】しています 😊'.

ceo_affiliate

15 投稿

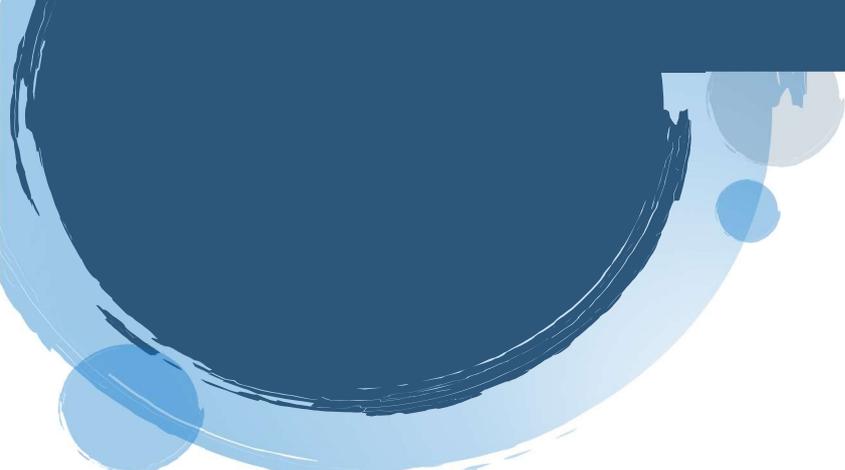
1.6万 フォロワー

214 フォロー中

山本隆士 (Ryuji Yamamoto)
起業家
(株) Willaugh 代表取締役

アフィリエイトランキングで
日本一になったことがあります 🏆

ハイライトにてコンテンツを
【無料配布】しています 😊



よく、僕のアカウントに
「集客を教えてほしい」というメッセージが来ますが

どうやって集めているかというと
文章を使って集めています。

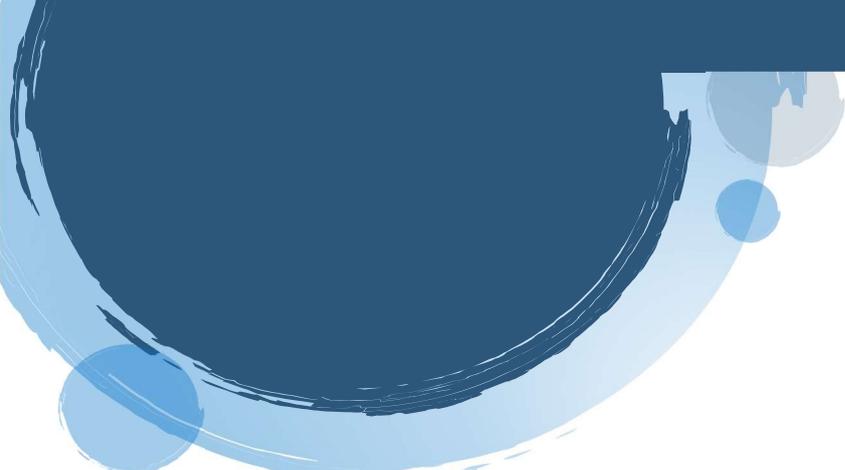
文章を使いこなすことで
集客にも困らなくなります。

そして文章でモノも売れるので
お金にも困らなくなります。

SNS を見ている FX やらカジノやら
いろいろな案件が出回っていますが

文章スキルさえあれば
何でも売れるようになります。

どんな案件も売れるようになるので
お金の困ることはなくなります。



〈ライティングテンプレート〉

キャッチコピー

導入・きっかけ(興味を惹く話)

ベネフィット(興味を膨らませる)

商品説明

お客様の声(口コミ)

アクション



記事を書く前に重要なのが

ペルソナ設定です。

ペルソナは具体的に設定しましょう。

(年齢・収入・家族構成・趣味・休日の過ごし方

何にお金を使っているのか・悩みや不安

どんな時に悩みや不安を感じるのか・欲求・願望 etc...)

重要なのは**ユーザー目線**で物事を考えることです。

自分の書きたいことを書いても商品は売れません。

記事を読んでいるユーザーの目線で

ユーザーのためになる文章を書くために

まずはペルソナ設定をしていきます。

【記事構成】

ユーザーが記事に訪れたときに

最初に目にする範囲(**ファーストビュー**)が

その記事で一番重要な部分です。

キャッチコピー

キャッチコピーによって反応が変わるので
どんなキャッチコピーがいいのか AB テストをしながら見極めていきます。

- ・ペルソナの関心を引く言葉
- ・簡潔にわかりやすく
- ・大きく目立つように見やすく

ex) 【飲み会対策】

サプリで二日酔いは防げる！？
本当に酔わなくなるのか検証してみた

導入・きっかけ

この部分では「そうそう、わかる！」とユーザーの**共感**を呼び、
自分事に思わせるのが目的です。

この商品のことがもっと気になる！
もっと詳しく知りたい！ と思わせる工夫、きっかけを作りましょう。

- ・ペルソナの悩みを具体的に書き出す

ex) お酒で記憶がなくなることが多くなってきた...
二日酔いで頭痛と吐き気に悩まされている...

ベネフィット

導入部分で共感を得た「悩み・不安」がこの商品を使うことで解決するということを伝えます。

商品説明

ユーザーにベネフィットを伝えて

「悩みを解決するために商品が欲しい」と思ってもらったところで商品の詳細を伝えます。

※注意※

商品LPに書いてあることをそのまま書くのはNG

商品LPに書いてあることを掘り下げてわかりやすく伝える。

お客様の声

悩みが解決されるのはわかった。商品についても理解できた。

でも、本当にこの商品は信用できるのか？とユーザーは購入前に考えます。

そこで実際に商品を利用しているお客様の声を見せて安心して購入できるんだと背中を押してあげます。

お客様の声はアマゾンや楽天などにその商品があればそこから引用してもいいし、自分で作成してもいいです。

アクション

商品LPへの誘導をします。

ボタンはクリックしやすく大きく見やすくしましょう。

こちらの記事構成は王道です。

しかし、売る商品や業種、目的に応じて構成を変える必要があります。

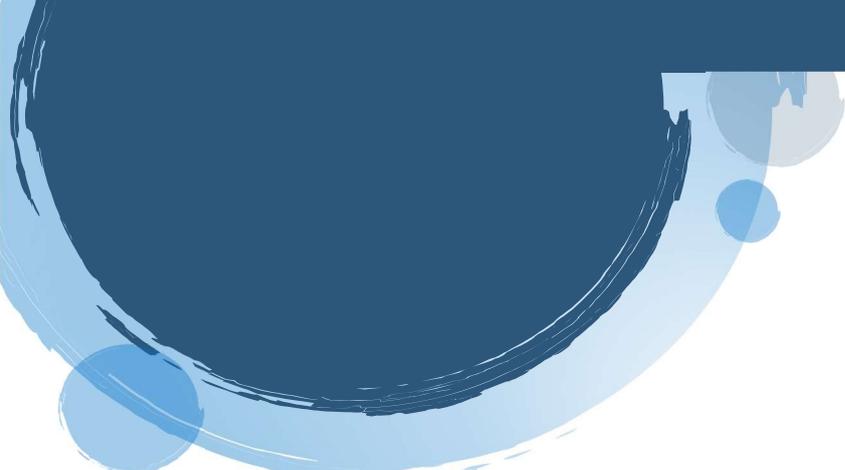
大事なのはリサーチです。

他社の売れている広告を参考にしながら自分の書き方を確立していきましょう。

まずは記事を書くという癖をつけましょう。

いきなりきれいな文章を書くのは不可能なので何度も何度も記事を書いて上達していきましょう。

書かなければ上達しません。



〈基本原則(5つの Not)〉

文章でお金を稼ぐ

そのための方法をこの章で解説していきます。

この章のゴールは

あなたのライティングスキルを上げることです。

ですが、資料を読むだけでは

ライティングスキルは身に付きません。

これからライティングの基本をお伝えしていきますが、
基本をどのように使っていくかがとても重要になります。

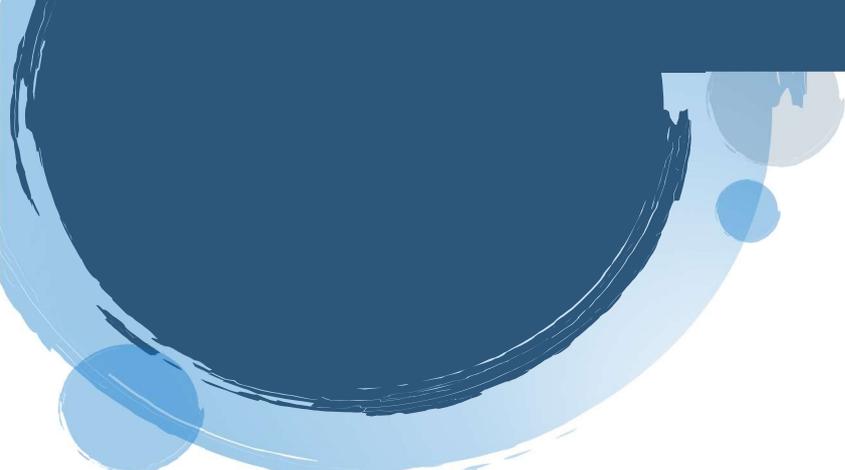
この資料で学んだことをしっかり実践して
スキルとして身に付けていってください。

ライティングで最も重要なことは

マインドセットです。

何度も言いますが、

テクニックだけでは絶対に上手くなりません。



突然ですが、質問です。

コピーライターはどのような仕事だと思いますか？

コピーライターとはどんな仕事なのか？

あなたなりの答えを考えてみてください。

この章を読むコツとして

考える癖をつけて読むことです。

ノウハウを教えても

ほとんどの人は身に付かないので

質問に対しての回答を自分で考える癖をつける。

ワーク形式にしているので

一緒に考えながら進めていきましょう。



ライターといっても様々な文章を書く人がいます。

- ・本を書く人
- ・小説を書く人
- ・チラシに書く文章を書く人
- ・ブログに書く文章を書く人
- ・商品売るために文章を書く人
- ・人を感動させる文章を書く人

これらは**同じ文章でも用途が全く違います。**

商品売る文章と人を感動させる文章 Instagram で書く文章とメルマガで書く文章

使う媒体や用途に応じて
変えていかなければいけません。

あなたの思うライティングとはなんですか？

ライティングとは？



答えを先にお伝えすると

ライティングとは、
感情を動かして「商品を購入させる」
感情を動かして「感動させる」
感情を動かして「口コミを発生させる」など、

**言葉を使って
読み手の感情を動かすこと**です。

では、**感情が動く**とは？

感情が動くとは？

「人はなぜ感情が動くのか」を
知らないと文章にすることは出来ません。



過去に、

- ・相手が話の途中で目をキラキラさせていた
- ・話をしたいたら、しかめっ面をされた

などという経験はありませんか？

これも感情が動いた一つです。

過去にあなたが話をしていて感情が変わった瞬間

なぜ、相手の感情が変わったのか

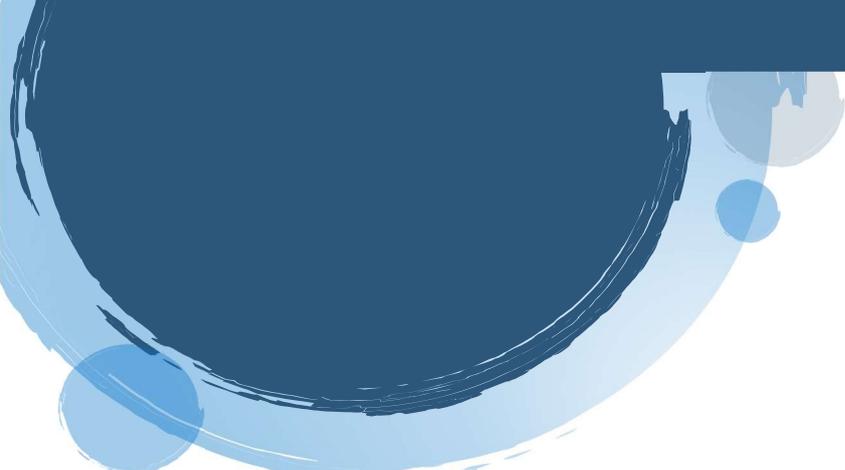
なぜ、心が動いたのか

を思い出して考えてみるのが重要です。

文章で稼ぐための第一歩は**思考し続ける**ことが大切です。

ライティングのテクニックやスキルを学んでも

ほとんどの人が文章を書けないのは**思考しないから**です。



目の前のお客さんは何を困っているのか
何を欲しがっているのか
家族構成は？ 友達は？
日ごろ、どんな生活をしているのか

など、ペルソナについて思考することが最も重要です。

その人の感情を動かしたいのに
その人のことがわからなかったら
感情を動かすことができません。

ライティングとは、

言葉を使って

読み手の感情を動かすこと

とお伝えしましたが、

どのように感情を動かすのかというと
5つのNot(壁)を越えるだけです。

5つの壁さえ突破すれば、人の感情が動くので
人を行動させることができるようになります。

1.開かない(Not Open)

どれだけいい情報を配信したとしても
どれだけ役に立つコンテンツを配信したとしても
開封されなければ認知されていないのと同じです。

世の中には無数のサイトや記事、コンテンツが存在します。

その中からあなたの文章を読んでもらうためには
まず、開く(クリック)してもらわないと
ユーザーに情報を届けることができません。

だからこそ、「タイトル」「キャッチコピー」が重要になります。

A：痩せるためには

B：7日間で3Kg 痩せる方法

AとBのタイトルでメールが届いたとしたら
どちらのメールを読みたくになりますか？

まずは興味を持ってもらわないといけないので
読みたくなるタイトルなのかを意識しましょう。

2.読まない(Not Read)

あなたがどんな文章を書こうが
お客様は文章を見ないし、読もうとしません。

この壁が最大の壁です。

興味を持って開封してくれたユーザーに
どのように見させるかを考えなければいけません。

あなたの文章を見てくれたとしても、
ほとんどの人は最後まで読みません。
最初の数秒で閉じてしまうひとが大半です。

なので、導入部分(ファーストビュー)がものすごく重要です。

ファーストビュースクロール率90%を目指しましょう。
ヒートマップという分析システムを導入すれば
自分の書いたクッションページのデータを見ることができます。

3.信じない(Not Read)

書いてあることを読んだとしても、
お客様はあなたのことを信じません。

「アフィリエイトは稼げます。」と言われたとしても
ユーザーは信じません。

なので、しっかりとしたデータや
証拠画像(報酬画面)を提示しましょう。

もしくは、実体験をもとにしたストーリーとして語ることで
不思議と信じさせることができます。



Aさん

このサプリ痩せるからおすすめだよ

って言われても

そんなわけないやん



Bさん

となるんですが、



Aさん

ちょww聞いてwAちゃんから勧められたこのサプリ飲んだらめっちゃ痩せたんやけどww

って友人から言われたら、

うそ？私も飲んでみようかな



Bさん

と、根拠がないのになんとなく信じられますか？

ストーリー(物語)に勝る説得力はないので
ストーリーも活用してください。

ただ、ここで注意しなければいけないのが
売込みではなく口コミを意識することです。

以前の章でも言いましたが
人は売り込まれることを嫌います。

口コミを意識した文章を心がけましょう。

4.行動しない(Not Action)

最後まで文章が読まれて
あなたの書いた内容を信じたとしても
お客様は行動(購入)しません。

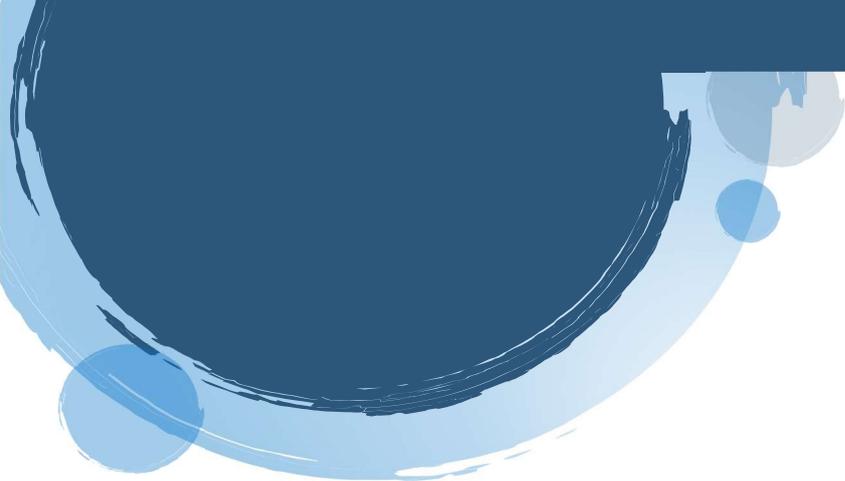
商品が売れないんです...
という人にありがちなのが
どこに商品があるか分からないというケース。

これだとどれだけいいコンテンツを売っていたとしても
ユーザーは商品を買うことができません。

また、意外と多いんですが
行動を促していないというケースもよくあります。

「購入はこちら」「お申し込みはこちら」と
ユーザーをしっかりと誘導してあげることで行動させることができます。

回りくどい表現をすると自信のなさが伝わるので
ストレートに伝えましょう。



それでも、「まだちょっと…」と悩む人も出てきます。

お客様は**買う理由**と同時に**買わない理由**も考えます。

“今すぐ買う必要はない”と思われてしまうと
どれだけいい商品でも決断(行動)しません。

なので、

LINE であれば「登録することでこんなことが学べる」
商品売るのであれば「こんな悩みが解決する(未来が手に入る)」など
ベネフィットを伝えることが重要です。

あるいは

限定性や緊急性を出すのも効果的です。

「期間限定」

「○日までの特別価格」

「限定○名」

のようなワードを使うことで

行動を先送りにすることで損をするという見せ方をすると
人は行動しやすくなります。

5.理解しない(Not Understand)

この「理解しない」の壁は
越えるのがかなり難しく、

商品が売れない。

反応が取れない。

という問題の大きな原因になります。

なぜかというと、
僕らが発信している「言葉」「表現」が
読み手であるユーザーに理解されないことがよくあるんです。

例えば、アフィリエイトを全く知らない人に
「アフィリエイトで稼ぐためにはペルソナ設定が重要で～」とか
「CPAが～」 「CVRが～」 「ROASが～」 と言ったとしても理解できません。

これは頭が悪いとかそういう話ではなく、
知識がないから会話が噛み合わないんです。

急に英語で話をされても
??? となりますよね。



それと同じです。

だからこそ、ユーザーが日ごろから使っている言葉や表現を発信者であるあなたが合わせて使ってあげないとユーザーは理解できません。

伝わるだろう、分かるだろう ではなく
「理解できない」ことを前提に文章を書くことが大切です。

よく言われているのが

小学3年生でも理解できるような文章を書く。

誰が読んでも理解できるような内容で文章を書くように心がけましょう。

この5つの壁を超えることができればユーザーの感情を動かして商品を買ったり口コミを発生させたりすることができます。

では、どのように5つの壁を突破するのかを解説していきます。

突破する方法(テクニック)は山ほどあるのでそのいくつかを紹介していきます。

〈集客ライティング〉

クッションページに

誰が読んでも商品を買ってしまう。

という内容を書いたとしても

開かない(Not Open)・読まない(Not Read)

この2つの壁を超えることが出来なければ

ユーザーに商品を購入してもらうことは不可能です。

なので、まずはこの2つの壁を超えるための

魔法の言葉を公開していきます。

これからお伝えする魔法の言葉を使えば

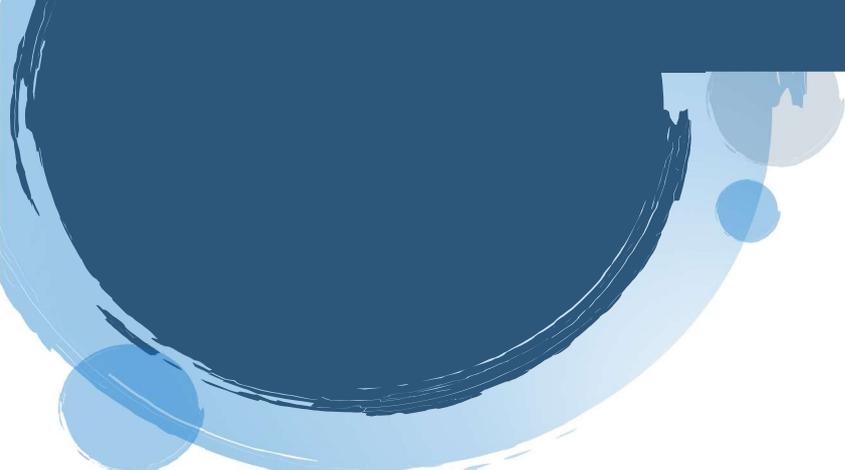
集客数(アクセス数)を3倍にすることができるので

売上も3倍にすることが可能です。

これからお伝えするワードは僕ら人間が

本能的に反応してしまうワードなので

使うだけで反応率を上げることができます。



開かない(Not Open)・読まない(Not Read)

この2つの壁を超えるためには

まず、**興味を持たせる**ということが重要です。

先ほど使った言葉ですが、

魔法の言葉を使えば

集客数(アクセス数)を3倍にすることができるので

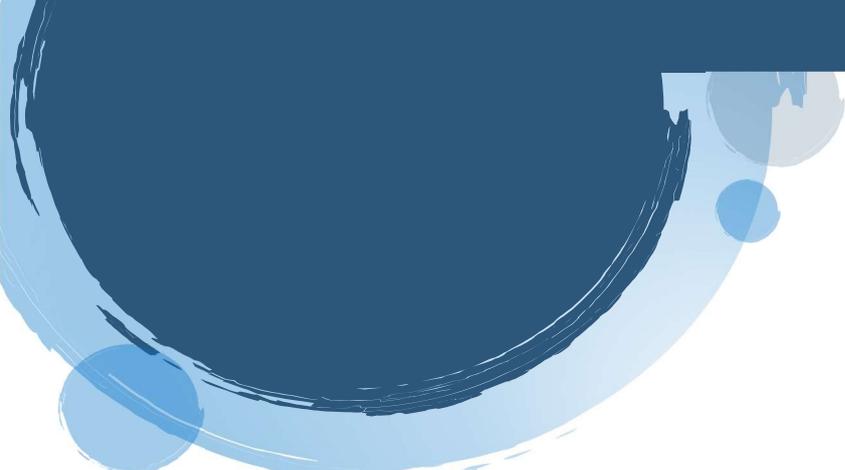
売上も3倍にすることが可能です。

というようにあなたの興味がありそうなワードを使いました。

そもそもの話、僕たち人間は自分のことにしか興味がありません。

なので、その文章を読むユーザー(ペルソナ)が

興味がありそうな言葉を選んで使いましょう。



【本能が反応する魔法の言葉】

あなた もしくは 名前



僕はセミナーでもこのようなコンテンツも

「あなた」という言葉をよく使います。

あなた と呼びかけるのは自分ごとに思ってもらうためです。

このような記事は

特に一人で読んでいることがほとんどなので

皆さん伝えたいことがあります。

といった書き方よりも

あなたにだけ伝えたいことがあります。

といった書きの方が反応が上がります。

ただ、これは使いすぎると

効果が薄くなるのでほどほどに…



お金

現金

キャッシュ



ペルソナに響くように
変換して使うことが大切です。

これから稼ぎたい人を集めるときに
「稼げる」というワードを使った方がいいですが、

経営者をターゲットにするのであれば
「売上」「利益」という言葉を使った方が響くでしょう。

このようにあなたが情報を届けたい人に
響くワードを選んで使ってください。



お徳
得する

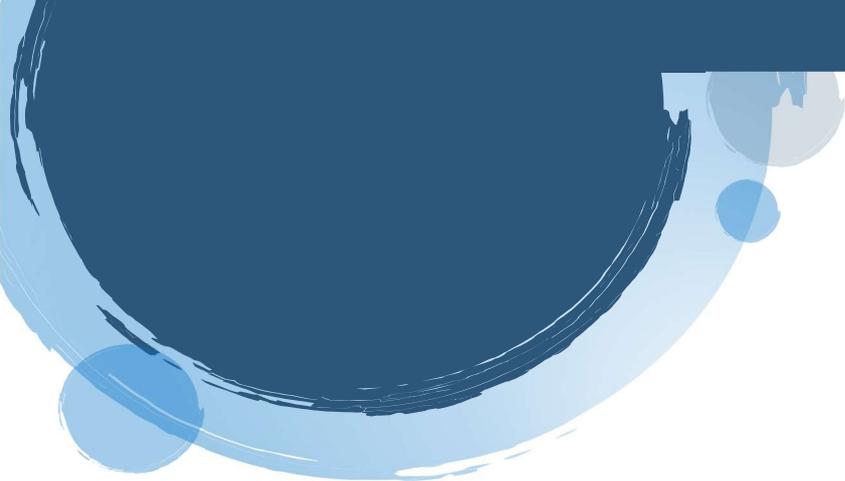


あなただけが得する情報があります。

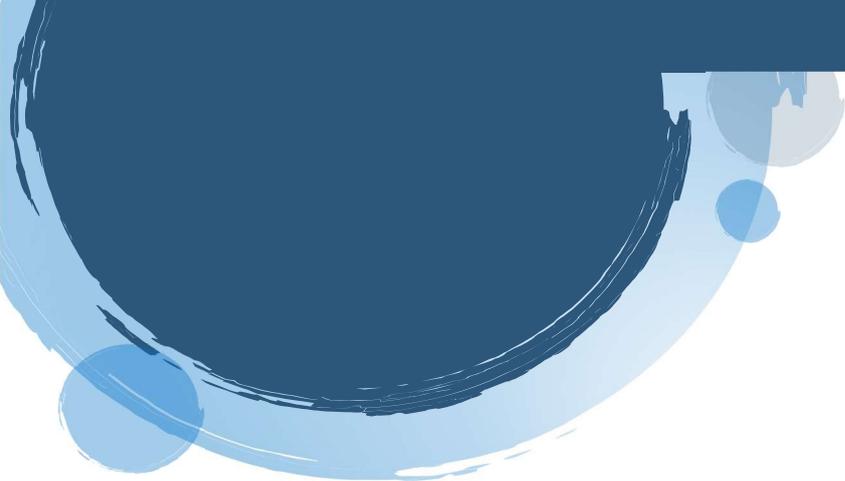
と言われたら気になりませんか？

あなたが発信している情報を見ると得があると

思ってもらうように常にベネフィットを入れて
情報発信をしていきましょう。



保証 証拠



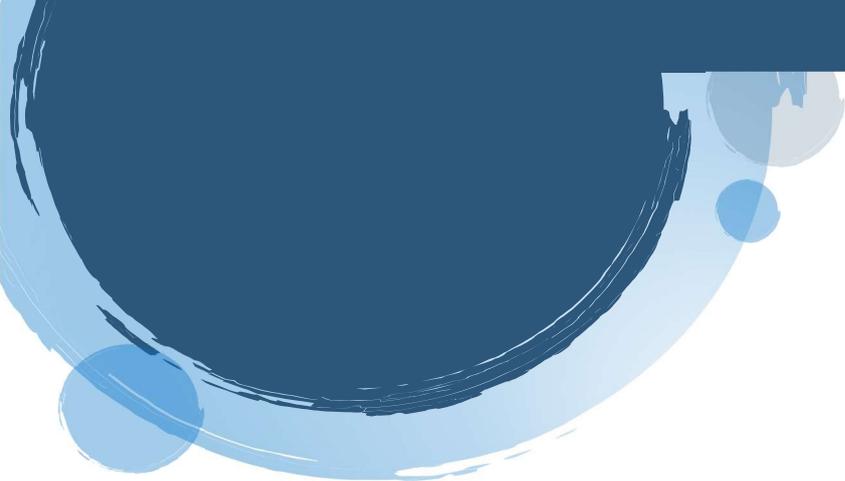
たとえば、飛行機に乗って
目的地に着く保証はありません。

と言われたら乗らないですよ？

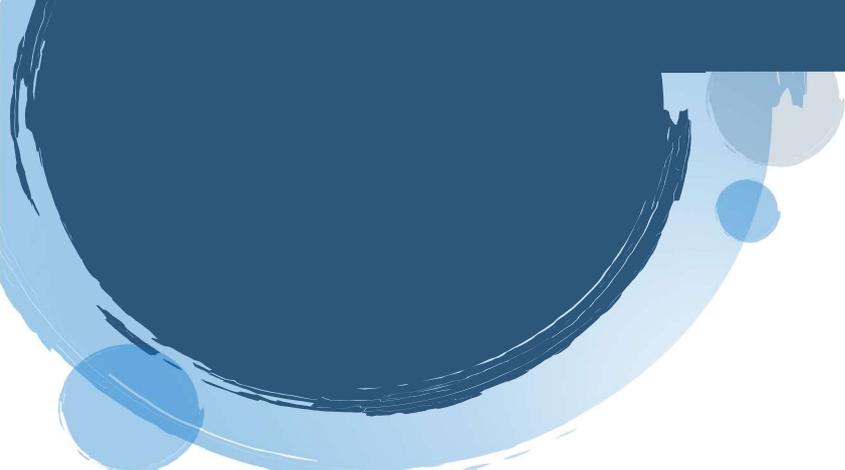
安心したいのが人間心理です。

何度も伝えていますが、
人は売り込まれることを嫌います。

そのため、SNS 上では
セールスをする雰囲気を出さないことが
安心感を与えることに繋がります。



無料



※無料というワードはパワーワードですが
使い方を間違えると集客には繋がりません。

例えばですが、
会ったこともない人の飲みかけのお茶が無料で貰える。
と言われてももらわないですよ？

ですが、新車のベンツが無料で貰える。
と言われたら欲しいですよ？

価値があるものが無料だと人が集まりますが
価値がないものが無料だと人は集まりません。

これらのワードを使いこなして
開かない(Not Open)・読まない(Not Read)の壁を突破していきましょう。

月に 100 万円稼ぐために

アフィリエイトで月に 100 万円稼ぐためには
3つの基準があり、この基準を超えることが出来れば
誰でも月に 100 万円のアフィリエイト報酬を稼ぐことが出来ます。

【基準 1】

承認率 100%

報酬単価 10,000 円以上の案件を選ぶ。

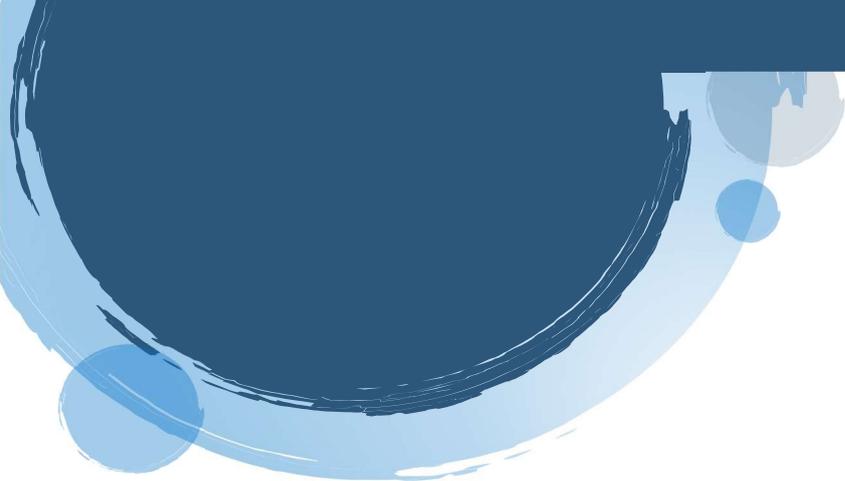
先ほどお伝えしてきたオプトインアフィリエイトの単価は
一般単価：300～500 円、VIP 単価：1,000～3,000 円です。

もちろん、オプトインアフィリエイトで
月に 100 万円稼ぐことは可能ですが、
承認率が低い
単価が低い という理由で
なかなか成果が上がらなかつたりします。

なので、最短最速で稼ぐためには

承認率 100%

報酬単価 10,000 円以上の案件を選ぶようにしましょう。



【基準 2】

成約率 3%以上の
クッションページを作る。

クッションページの書き方は
ライティングの章で解説しました。

いきなり売れる文章を書きあげるのは難しいと思うので
まずは何度も書いて発信を続けて、
ヒートマップやアナリティクスのデータを取るようにしましょう。

【基準 3】

クッションページに
月間 3,500 件のアクセスを集める。

アクセスの集め方は SNS 戦略の章で、
ページに誘導するためのテクニックは
集客ライティングの章で解説をしてきました。



100%(承認率)×10,000円(報酬単価)×3%(成約率)×3,500件(アクセス)
=1,050,000円

3つの基準を満たすことで
このように月に100万円稼ぐことができます。

まず大事なのが
承認率100%、報酬単価10,000円の案件を選ぶことです。

通常、そのような案件を見つけること自体が難しいのですが、
このコンテンツの購入者限定で
承認率100%、報酬単価10,000円以上の案件が公開されている
クローズドのアフィリエイトセンターをご紹介します。

また、コンテンツ購入者限定の
フォローアップセミナーも**無料**で開催します。

クローズド ASP の登録と 無料のフォローアップセミナーの参加方法

Twitter もしくは Instagram にて
このコンテンツの感想をアップしてください。

Twitter(@willaugh_ceo)



Instagram(@ceo_affiliate)





感想のアップが確認取れた人から順番に
クローズド ASP の登録フォームと
フォローアップセミナーの申込フォームを送らせていただきます。

～最後に～

ここまでコンテンツを読んだあなたは
アフィリエイトで稼ぐための基礎知識が十分に身につきました。

あとは実践するだけで結果が出ます。

アフィリエイトが初めての人でも
3 か月あれば結果を出すことができます。

一緒にアフィリエイトで稼いでいきましょう。