

tom メルマガバックナンバーを

全て読み終えての感想

【ikusu】

tom さん、一瀬さん、フォーラムの皆さま

ikusu です。

この度、tom さんのバックナンバー、  
「2007 年 02 月 14 日～2008 年 12 月 31 日」までを  
全て読み終わりました。

舐めるように読んでいたので読破するのに  
ものすごく時間がかかりました(笑)

ただ、  
非常に有益な情報や感想ばかり  
得ることができましたので、  
その情報をシェアしたいと思います。

何かの参考になれば幸いです。

#### ■報酬画像と売り上げ内容を見比べての感想

まず感じたことが、  
tom さんは思ったよりも、  
最初はブログから売っていた、ということ。

メルマガで1回商材の紹介をしても、  
現在のような売れ行きにはなっていません。

ただし、  
必ずやっていることは  
「複数回繰り返して」商材を紹介していること。

そして、  
繰り返し繰り返しメルマガで紹介している商材は、  
やはり報酬画像の方に売上として掲載されています。

ここからわかることは、  
「1回紹介したぐらいじゃ売れないよ。」  
ということ。

特に報酬画像の2007年の8月、9月あたりまでは、  
1回の紹介では売れていない、というのがよくわかります。

ただ、  
2007年10月始めの「一通入魂アフィリエイト」からは、  
メルマガの紹介で売れるようになっていました。

で、  
この「一通入魂アフィリエイト」をメルマガで売っている時は、  
ちゃんと販売前から「匂わす」ということを行っています。

例えば2007年10月1日の編集後記には、

- > ご存知の方も多いでしょうか
- > 日給8万円実践者の「小雪さん」が
- > 本日商材を発売されました。
- >
- >

- > さっそく入手しました。
- > いいですね…
- >
- >
- > 発売は3日からですので
- > またお伝え致しますが
- > 速攻で買ってもオッケーです。
- >
- >
- > 発売前にまたお伝えしますね。

というように、  
いきなり商材の紹介はしていません。

10月2日にも、

- > 今晚 0:00 に激しくお勧めする
- > メルマガノウハウが発売されます。
- >
- >
- > その前にまた後でメールします。
- >
- >
- > 絶対に2~3日祭りになります。
- >
- >
- > 速攻で購入→アフィリエイト
- > 簡単に元は取れるでしょう。
- >
- >
- > 私はもう読んでます。
- >
- >
- > 保証します、
- > 迷わず買ってもオッケーです。

- >
- >
- > では、また後で。

そして販売前の段階でさらにもう1通、

- > あとわずか数時間後の
- > 3日の00:00より
- > 最新のメルマガノウハウが発売されます。
- >
- >
- > その名も
- >
- >
- >
- > 「小雪の一通入魂アフィリエイト！」
- >
- > ↓ ↓ ↓
- >
- >
- > 【リンクURLは00:00にもう一度送るメールで】

という配信をしています。

いきなり、「新発売！」  
なんて紹介はしていませんよね。

で、2007年10月の報酬画像を見ると、  
しっかり売上として上がっている。

段階を踏む、  
という大切さがわかる実例だと思います。

※  
ただ、実際は、  
販売直前まで商品名は伏せた方がいいです。

これは tom さんが、  
銀太郎さんの商材を勧める時に  
メルマガで理由と共に述べています。  
(参考:2008年9月8日「あえて苦労したい人」)

#### ■特典戦略

これについては、  
2007年12月の  
システムアフィリエイトの一連の記事が参考になりました。

特典の追加と販売停止というタイミングが重なり、  
報酬画像からも本当によく売れているというのがわかります。

で、特典戦略の内容に関してですが、  
例えば2007年12月21日の  
特典追加のご案内の文章はこうなっています。  
(※販売停止直前に送ったメール)

- > 私はこの商材については
- > これまでに、どこの誰よりも
- > その魅力を伝えて来たと思います。
- >

>  
>  
> そして、購入特典につきましても  
> 過去最強の特典を用意して  
> 本気でお勧めをして来ました。  
>  
>  
>  
> にも関わらず。  
>  
>  
>  
> にも関わらずです。  
>  
>  
>  
> 最終日の今日、  
> 「まだ特典が追加になるんじゃないですか？」  
> というアホな事を言って来る人がいました。  
>  
>  
>  
> 正直を言いまして  
> 今回の特典の内容については  
> 一部方面よりやり過ぎとのクレームも受けています。  
>  
>  
>  
> それくらい、  
> どこの誰経由で購入するよりも  
> 本当に凄い特典を用意しているわけです。  
>  
>  
>  
> にも関わらずまだ特典を追加しろと。  
>

- >
- >
- > で、もうどうせ
- > 今日で終わりではありませんし
- > 私もちよっとヤケクソになってたりします。
- >
- >
- >
- > クソがヤケですね。
- >
- >
- >
- > という事で、
- > もう数時間しかありませんが
- > 最後の最後に追加の特典をご案内致します。
- >
- >
- >
- > もう好きにしてください。

ただでさえ用意している特典に、  
さらに特典を追加しています。

特典戦略に関しては、  
このシステムアフィリエイトの紹介に関する  
一連のバックナンバーを読んでおくことをオススメします。

というのも、  
私は2008年6月から、  
tomさんのメルマガを読み始めたのですが、

「過去にはこんなことやっていたんですね・・・。」

とちょっと身震いするものを感じましたし。

#### ■その他参考になったノウハウ

その他、  
tomさんのメルマガ内で書かれているノウハウを  
いくつかピックアップしてみました。

- ずっと同じジャンルの情報を発信していると、  
そのオーソリティになる  
(反面、そのジャンル以外の商材は売れにくくなる)

これは、  
読者が発行者に対して持っているイメージが  
重要になってくるという意味かと判断しました。

例えば、

・tomさん＝メルマガのプロ

というイメージが強いから、  
メルマガ商材はtomさんから買おう、  
ということですね。

逆に言えば、  
メルマガではなくてサイト系の商材を勧めると、  
反応が落ちるということになります。

理由は、  
サイトアフィリのイメージが tom さんには無いから、  
というもの。

実際はサイトアフィリでも  
tom さんは十分知識をお持ちと思いますが、  
読者にとってはイメージとして無いので、  
購入には至りにくい、ということになりますね。

#### ●ノウハウ・実績話→学んだのはこれ→リンク

商材を勧める時に、  
「今日は〇〇の紹介をします」という形ではなくて、  
まず最初はノウハウをメルマガで紹介。

そして、  
「そういうノウハウを学べるのがこれです」という形で  
商材を紹介しているのがよく見受けられました。

これも tom さん自身、  
「自分のノウハウを話して紹介すれば売れるのに……。」  
とメルマガ内で語っています。

#### ●mixi 足跡ツールで1000人回る時

これは完全に個人的に役に立った部分ですが、  
以下の設定ですと24時間動かしっぱなしでも  
mixi から警告が来なかったとメルマガ内で述べてあります。

- ・訪問間隔 50 秒
- ・ゆらぎ 15 秒
- ・日記を読む確立 15%

私自身も足跡ツールを持っていたので、  
実際に1000人に足跡をつけてみましたが、  
警告はありませんでした。

#### ●システムアフィリエイトに関連して

以下、システムアフィリエイトのノウハウを  
tom さんのメルマガから引用させて頂きました。

- > 1: 無料レポートから、格安商材を紹介するステップメールに誘導
- >
- > 2: 格安商材を購入してくれた方を、購入者専用ステップメールに誘導し、
- > バックエンドやクロスセルで、他の商品を紹介する
- >
- > 3: 購入しなかった読者には無料レポートを紹介し、
- > メインメルマガの協賛ポイントを貯め、読者を増やす
- >
- > 4: メインメルマガでは、自分の無料レポートを中心に、
- > 同ジャンルのレポートを紹介し、
- > 協賛から集まった読者を、無料レポート経由でステップメールに流していく

ただ属性を分けたメルマガの2層構造よりも、  
更に深い構造となっていますね。

## ●みのごりさんのメルマガ削除という過去から

まぐまぐを利用して発行している場合、  
レポートの請求ページなどには  
以下のことを書いておくべし。

- > ※この無料レポートをダウンロードされた場合、
- > ○○(あなたのメルマガでの名前)によって
- > メールマガジン「マガジン ID:○○ ○○(メルマガ名)」
- > に代理登録されます。
- > (メールマガジンは「まぐまぐ！」のシステムを利用して配信されます。)
- > 登録されたメールマガジンは
- > 以下のページから解除することができます。
- > <http://~>
- > なお、「まぐまぐ！」が発行している公式メールマガジンには登録されません。

また、レポート申請をした後は、  
レポートDLページをまぐまぐへメール申請する、  
ということも行うべきだ、ということです。

実際にいつ文句言われてもいいように、  
私も行っています。

ただそれでも完全とは言えないのが  
現状ではありますが。汗

## ●ヤフオクの利用

リスト取りとステップメールの利用例として、

ヤフオクの利用法についても  
tomさんのメルマガには書かれていました。

このようなものです。

「ヤフオクでリストを取る→ステップメールを流す→成約」

つまり、  
ヤフオクで集めたい属性の商品を出して、  
そこからリストを取ってステップメールを流す、  
ということです。

例えばダイエット関連の人を集めたいのであれば、  
ダイエットDVDをヤフオクに出して、  
という形になりますね。

ヤフオクの場合、  
「欲しいものにはお金を払う」という人が集まっているので、  
そこからのリストの価値は大きくなる、とも  
メルマガ内には書いていました。

これは私自身、  
情報販売をしているので、  
非常に参考になるノウハウでした。

また、ヤフオク関連無料レポートとして、  
以下の3つがメルマガの中で  
紹介されていました。

▼【写真付】主婦や女子高生もやってる

スターボックスでお小遣い稼ぎ&タダでコーヒーを飲む方法

ページ後半には【写真付き】&【販売実績】の公開もしてあります♪

(無料ダウンロード)→ <http://sesami.biz/cs/c/00818.html>

▼ヤフオクで月収 10 万円！！【出品スタートガイド】

～再配布 OK～50頁のボリューム～

(無料ダウンロード)→ <http://sesami.biz/cs/c/00819.html>

▼「ヤフオクはじめてさん」でも楽々出品！

さわが考え抜いた定型文でいきなり『ベテラン出品者』になっちゃおう♪

(無料ダウンロード)→ <http://sesami.biz/cs/c/00820.html>

●対象者を絞る

よく商材を勧める時は、

「この商材はメルマガアフィリをしたい人向け」

などの絞り方をしますが、バックナンバーには

こういう風に絞るべきだと書いてありました。

- > 商品売る際には、徹底的に対象者を絞った方がいい
- > 単純に言うのですね
- > 「メルマガアフィリをやってる人にはお勧めです」
- > という紹介だけでは不十分です。
- >
- >
- >
- > 「日給8万円を実践していて、まぐまぐでメルマガを配信している人」

> といふくらい対象者は絞って書いた方が良いでしょう。

これをやると、  
必要でない方、必要かもしれない方、という区分けが  
よりはっきりできるようになりますね。

#### ●商材・無料レポートを勧める時の注意点

注意点はそれこれ何回も  
メルマガの中で語られていたが、  
とりあえず目立ったことは、

- ・紹介リンクはメルマガ内で1つ
- ・「読んだ自分の感想」を必ず入れる事

ということ。

ただ商材の概要だけ紹介するな、  
ということですね。

読者さんは、

- 「どう思ったのか？感じたのか？」
- 「どういう結果が出たのか？」
- 「(稼ぐ系の場合)それで稼げるのか？」

ということを知りたいということです。

## ●メルマガ発行者の人間性について

以下、tomさんのメルマガからの抜粋です。

- > いつも真面目なのに
- > ある日ふと砕けた内容のメルマガが届いたり。
- >
- > そういう人のメルマガって
- > なぜか読み続けてるなー、と思います。

これは好みの問題もありますが、つまり、  
「発行者の人間性が見えた方が面白いじゃない？」  
ということですね。

喜怒哀楽や、どういうことを感じたのか？  
ということがふと見えるメルマガは  
面白いと思いませんか？

## ●商品選びのポイント

情報商材をレビューして稼ぐとなると、  
基本的には商材を購入しレビューする、  
という形になります。

ただ、その商材をどうやって選べばいいのか？  
という質問に対して、  
tomさんはこのように回答しています。

- > ですので、どれが売れるというよりも
- > どれなら自分が心から薦められるのかの方が大事だと思いますよ。
- >
- > つまり、勧める商品の見込み客の悩みや不安に対して
- > 自分自身がどこまで共感出来て解決策を与えられるか。
- >
- >
- > ここが商品選びのポイントになると思います。

要約すると、

結局自分が興味を持てた商材を紹介すればいいんじゃない？  
ということで。

#### ● 読者さんが欲しいこと

メルマガで売れないです・・・

という質問に対しての tom さんの回答。

- > そうですね、基本的に読者さんは
- > 「何かを買うために読んでいるわけではない」
- > という事を考えて書いてみると良いのではないのでしょうか。
- >
- > 読者さんが欲しいのは商品ではなく
- > 情報ですからね。
- >
- > あとは、ユーモアだったり、強い信念だったり、
- > 人とは違った理論を持っていたりという
- > 「その人」が見えるという事が大事かと思います。
- >
- > まず読者さんとの繋がりがしっかりと出来れば

- > その後は売る気が無くても必ず売れますよ。
- >
- >
- > こう言うては何ですが、どうせ売れないなら
- > 逆に、しばらく商品を紹介するのをやめて
- > 徹底的に情報提供に徹してみるのも一つの手です。
- >
- > その中で、読者さんから感想が来たり、
- > 問い合わせのメールなどが増えるようでしたら
- > それが「伝わり始めた」というサインです。
- >
- > その状態からですと
- > 丁寧に商品を紹介すれば売れやすくなります。
- >
- > 売るのではなく、
- > あくまでも「紹介」という気持ちで。

「売る」ではなくて「売れる」という感覚の方が、  
いいのかもしれないね。  
むしろ私はそっちの方が好きですが。

#### ●うまくいかない方へ

とりあえずアフィリエイトをやっているけど、  
うまくいかない方に対しての tom さんの言葉。

- > ちょっと厳しいアドバイスをすると
- > 「やっぱり自分には才能が無さそうです・・・」
- > と諦める方も多いです。
- >
- >
- > どうか

- ＞ 才能があると思って始めてる時点で
- ＞ 素晴らしい思いこみをお持ちですねと言いたいのですが・・・

自惚れるな、ということですね。

### ●切り口を変えるとは？

商材を繰り返し紹介する時には、よく「切り口を変えて」と言われますが、具体的にどうすればいいのか？

この質問に対して、メルマガ内で tom さんは次のように答えています。

- ＞ 「利用する人の属性を変えながら紹介する」
- ＞
- ＞ 今日はブログ運営者さん向けに・・・
- ＞ 明日はメルマガ発行者向けに・・・

この内容は、虎の巻DVDの中でも詳しくお話されています。

### ●はっきり言う

何かを勧めた後に  
読者さんにどう行動して欲しいのか？  
を指し示してあげなさい、ということです。

以下、メルマガからの引用です。

- > ・ダウンロードしてほしいならダウンロードしてほしいと
- > ・購入してほしいなら購入してほしいと
- > ・見てほしいなら見てほしいと
- >
- >
- > 具体的に「何をしたら良いのか」を示してあげてください。

例えば、無料レポートを紹介した時は、  
「このレポートいいですよ。」だけではなくて、  
「だから”今すぐ読んで下さい。”」とはっきり言う、  
ということですね。

これは虎の巻DVDで一瀬さんが  
お話された内容でもあります。

#### ●無料レポートを紹介する意味

ただ協賛登録があるからとかではなくて、  
本当に無料レポートを紹介する理由について  
tomさんは以下のように述べています。

- > まず先に、同ジャンルの無料レポートを紹介して
- > 後日有料商品を紹介するというのは
- > 興味を引きながら紹介するという点では非常に効果的ですよ。

また他にも、  
いい無料レポートを紹介し続けるということは、

読者さんの信頼にも繋がるともメルマガで述べられています。

「あの人が勧めるんだから間違いない」、  
という心理ですね。

逆を言えば、  
無料レポートでしようもないものを紹介していると、  
有料の商材を紹介してもしようもないもの、  
という認識をされてしまう、ということです。

#### ●誰がため？

2008年11月末に始まった、  
アフィリエイト指南書のダウンロードキャンペーン。

その時に色々な方の紹介記事を見て、  
tomさんがメルマガに書いたこと。

- > ご紹介頂いた記事をたくさん拝見して思っているのは
- >
- > 「自分からダウンロードされたくて書いているのか」
- > 「読者さんの役に立ちそうだから紹介しているのか」
- >
- > という2種類の紹介があるという事です。
- >
- >
- > 「自分のため」「読者さんのため」
- > 読んだ方はどちらに反応をしてくれるんでしょうね。

基本は「読者のため」。

ただファンが多いと、  
「応援」という意味で前者のようなで、  
反応してくれることもあります。

### ●繰り返す重要性

何度も何度も何度も語られていましたが、  
メルマガアフィリで大事なものは「繰り返す」  
ということだと、以下のような言葉で述べられています。

- > 売れない人というのは
- > 一つの商品を、
- > たった2~3日紹介すれば売れると思っている。
- >
- > 売れないのは自分の記事が下手だからとか
- > 価格が高いからとか、
- > そういう所に理由があると思っているようです。
- >
- >
- > しかし、売る人というのは
- > 最低でも1週間くらいはかかると知っているわけです。
- >
- > 2~3回紹介しただけで売れるわけがない事を
- > 当然だと思っているわけです。
- >
- > この差です。

逆に2~3回紹介したら売れるだろう、というのも、  
自分の紹介記事が上手いという自惚れとも言えますよね。

## ■最後に

以上の感想は、  
あくまで私個人が注目した部分でして、  
実際にはあなた自身で全部読んでいくことをオススメします。

きっと私が注目しなかったところのノウハウで、  
「あっ！」と気付くことも多々あるでしょうから。

ただ、「そんな時間は無い」、という方へ向けて、  
最低でもこれだけは読んでおくべし、  
という期間をご紹介します。

・2007年8月と9月

(※ブログから売っているのがよくわかる)

・2007年10月

(※小雪さんの商材から明らかにメルマガで売れだす)

・2007年12月

(※システムアフィリエイト関連のバックナンバー)

・2008年11月下旬

(※アフィリエイト指南書のダウンロードしてもらう方法を、  
バックナンバーの中で紹介しています。  
この方法はそのまま有料商材を売る時にも繋がります。)

ま、できれば全部読んだ方が得るものも多いよ、  
ということで。

以上、ご参考になれば幸いです。