

購入見込み客が
列をなして
あなたに集まる方法！



売らなくても売れる！

秘密のテクニック

悪用厳禁！売れ過ぎに注意です！

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

.....

目次

はじめに	2
第 0 章【心構え】	3
1:信頼性が一番	3
2:購入見込み者もアフィリエイト	4
第 1 章【ブログで紹介してメールで売る】	5
1:とにかくメールをもらう事	5
2:メールをもらいやすくする方法	6
第 2 章【メール術】	10
1:相談して来る人の心理	10
2:友達になる	13
3:私もそうでした	14
4:最後まで薦めない	15
最後に	16
おまけ	17

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法



はじめに

皆さん初めまして。
tom こと、松原と申します。

私は現在、ブログとメルマガを使った情報商材アフィリエイトをメインに活動しておりまして、現在、毎月約20万円程度コンスタントに稼いでいます。

もちろん多くの方と同じように最初の数ヶ月は、何個商材を買って勉強してもほとんど売れませんでしたし、アフィリエイト自体を諦めようと思った事も何度となくありました。

ですから、いくら優良なノウハウを購入しても、稼げないものは稼げないのだという事も実は誰よりもよく知っています。

そんな私が「あるキッカケ」で突然売れるようになったのですが、その方法は過去に私が見た有料商材のどれにも書かれていませんでしたし、その方法を積極的に行っている人は今でも滅多に見かけません。

そこで、私にとってはすでに当たり前となっているこの方法は、もしかしたら多くの人の助けになるのかもしれないと思い、今回その方法を公開することにさせて頂きました。

このレポートに書いてある方法は理想論ではなく、現在も実際に私が稼いでいる超実践ノウハウです、しかも難しくも何でもない今日からでもできる本当に簡単な事です。

今までとはちょっと違った視線でアフィリエイトを行ってみると、実は簡単に稼げてしまうのだという事を体験して頂きたいと思い書かせて頂きました。

しかも、この方法は稼ぎながらファンも増えるという一石二鳥のノウハウです。では、さっそくまいりましょう。

第0章【心構え】

1: 信頼性が一番

まず最初に、あなたから商材が売れるために最も重要な条件は「信頼性」です。

これは綺麗事ではなく、普段のブログやメルマガの記事でいかに有益な「情報」を発信しているかで、売れ方というのは本当に変わって来ますので気をつけて下さい。

読者があなたの記事を読んで最も知りたいのは
「自分も本当に稼げるのか」「その商材で本当に稼げるのか」という事です。

よく見かけますが、私生活ばかりをつづったような、いわゆる「日記ブログ」ではいくら人気が出たとしても、いざお金を払わねば無くなった時、よほどのブランディングが出来ていない限り、あなたから購入してもらえらる確立はかなり低くなるでしょう。

楽しい人と信頼できる人は違うという事です。

日々、ブログに関するノウハウを書いている人からはブログ商材が売れやすいのは誰でもわかる事です、誰にでもわかるけど誰もがやっていないのがこれでしょう。

生活に関する記事というのは書きやすく、反応も高いためつい書いてしまうようです。

たまに息抜きのために書いたり、あなたの人間性を見せるために書くのは構いませんが信頼を得るためにはやはり自分が売りたい商材に関連する情報を多く発信している事が売れるようになる近道です。

あなたが何をしている人だろうと、家族が何人いようと実は読者さんにとってはあまり興味が無いのだという事を自覚し、なるべく「情報」を発信して下さい。ここを間違えるといつまでも売れないアフィリエイトのままです。

あなた自身がどういうメルマガやブログから商材を買いたくなるか。
自分が感じる事は他人も同じように感じるという事を常に意識しましょう。

つまりあなたは、情報商材のプロフェッショナルでなければなりません。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

.....

2: 購入見込み者もアフィリエイト

これは、当然のようで意識できない人が多いようです。
あなたの記事を読む人は確実にアフィリエイトを知っています。

あなたのアフィリエイトリンクを経由してあなたに報酬が発生する事を知った人に
売るという極めて難しい事をやっているのだという事を常に意識して下さい。

たくさんのブログ、メルマガの中からいかに自分から購入してもらうか。
他の人に無い自分だけの特徴を出して行くにはどうすれば良いか常に考えましょう。

扱っている物と値段が同じという事は、差別化が重要な鍵となります。

他のアフィリエイトさんの特典やサービスを常にチェックし、
オリジナリティ溢れる対応ができるようアイデアを絞って下さい。

他のアフィリエイトの特典やサービスは常にチェックしましょう。
あなたが魅力を感じた事は積極的に真似をして行くべきです。

誰も、やっている事は所詮、他人の真似です、堂々と真似して下さい。

そして特典というのは何も有名な商材である必要はありません。

アイデア次第で魅力的な物を自分で作る事はできます、あなたが今読んでいるこの
レポートも私が知恵を絞って作った物だという事を考えればわかって頂けると思います。

もっとも簡単で魅力的な特典は、売りたい商材の足りない部分を補完する
「あなたのノウハウ」です、これをレポートにまとめ、あとはそれをいかに
魅力的に伝えるか、これだけで良いのです。

特典はあくまでも「おまけ」です、内容に文句を言ってくる人などいませんから
自分なりにその商材を活用できる方法をまとめてあげるだけで立派な特典と
なりますので、これは手間をかけてでも必ず作るべきです。

これも、知っていても実行する人がまだまだ少ない効果的な特典作成方法です。
ぜひ、実践して下さい。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

第1章【ブログで紹介してメールで売る】

1:とにかくメールをもらう事

では早速、超高確率で購入へ誘導するための秘密の方法をお伝えしましょう。

どんな有名なアフィリエイターよりも、どんな魅力的な特典を持っているアフィリエイターよりも、あなたを選んで購入してもらうためにたった一つ必要な事。

商材購入の相談メールを貰う事に全神経を注ぐ事。

実は、これが全てだったりします、本当にここが最大のポイントです。

例えば、私が実際に爆転という商材を売っていた時の記事です

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64691072.html#more>

この時、メール相談という形でメールを誘っていました。
その結果どれだけ売れたかと言えば上記の通りです。

実はあの後も売れ続けているのですが、とにかくあの凄い勢いで売っていました。
メルマガを使わず、たった2週間で本当に「ブログのみで」爆転を20本売りました。

理由は何でも良いのです、まずはとにかく読者さんから「意地でも」メールを貰う事に
神経を集中してブログやメルマガを運営して下さい。

メールを送って来た時点で、その人はすでに買う気です。

本当に悩んでいる人しかメールはして来ませんし、実は相談のメールさえ貰えば、
もうほとんど売れたと言っても過言ではないのです。

ちなみに私の場合、相談メールから購入に至る確率は約40～50%もあります、
それくらいメール相談というのは売れるものなのです。

まずはメールをもらう事、これが全ての始まりであり、最大の目的だと言うことを
しっかりと覚えておいて下さい。

では具体的な対応方法へとまいりましょう。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

.....

2:メールをもらいやすくする方法

では、どうやってメールをもらうのか具体的な方法です。

まずは先程の「メール相談」という形なら最も誘いやすいですし、確実に見込み客である事がわかります、とにかく目立つ事が重要です。

次に、記事ではあえて中途半端なレビューで欲求不満にさせておいて
詳しいレビューが欲しい人はメールを下さいという形で誘う方法です。

これも明らかにその商材に対して興味がある人しかメールをして来ませんから
かなりの確率で購入へ導ける良い方法です。

あとは、ブログのトップページの目立つ所に「情報商材相談」などとして、いつでもメール
を下さい、気軽にメールを下さいと誘うのも良いでしょう。この時、目立つバナーなどを
利用すると更に効果はあがります。

また、個別記事のテンプレートにメール相談の案内を入れてしまい、常にメールを誘うの
も効果的でしょう、現在私はこの方法を取っています。

また、メールをもらうためによくメールアドレスを記載している人がいますが、
これは実は良い方法ではありません。

特に、「メールはこちら `domohiko gmail.com` は@に直して下さい。」
などという表示を見ますが、あれではまずメールは来ないと思ってよいでしょう。

私は過去にあの表記でメールをもらった事は一度もありません。

読者さんは忙しいものです、わざわざアドレスをコピーして、しかも を@に
変えて貼り付けてまでメールなどしないものだとして理解して下さい。

では、どうやってメールをもらえば良いのかというと、こういう場合は、無料で使える
レンタルフォームの利用が便利です。

例えば実際に利用している私のメールフォームはこれです

<http://my.formman.com/form/pc/P9ka3aetfD8YymAI/>

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

.....

こうしたフォームを利用する事でわざわざメールソフトを立ち上げる手間が
無くなりますし、同じメールを送るにしてもなんとなく抵抗が少ないようです。
たったこれだけの事で、メールをもらえる確率はかなり高まります。

このようなレンタルメールフォームは無料で使えますのでぜひ利用する事をお勧めします。
代表的な物は以下の2つです。

ふぉーむまん

<http://www.formman.com/>

フォームプロ

<http://www.formpro.jp/index.html>

フォームを利用する利点に、あらかじめ設問を設置できるという事もあります。

単に、メール待っていますと書いても、相談する人はいざメールを使用と思った時に、
何を書いて良いのかわからない物なのです。

こちらから、あらかじめ簡単な質問を設置しておいてあげるだけで精神的な負担が減り、
すんなりとメールが貰えるようになります。

例えば、

- ・返信用メールアドレス
- ・お名前
- ・相談したい商材名
- ・聞きたいこと
- ・現在持っている商材名

たったこれだけの事ですが、こうやって設問しておいてあげる事で
質問に答えるだけでメールが送れるという気軽さが生まれます。

相談者さんは、とにかく不安でしかも急いでいる。
これを忘れないよう、読者さんに極力手間と負担をかけないような仕組み作りを
心がけて運営して下さい。

こういう親切さが実は売り上げに繋がって行きます。

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

もう一つ、メールフォームを利用する利点として「自動返信メール」が使える、という事があります。

これは、相談者さんがフォームから相談メールを送った瞬間に、あらかじめ設定しておいた定型メールを返信できるという機能です。

例えば簡単な物であれば

「たしかにご相談のメールを受け取りました。
内容をじっくりと読ませて頂き、ご返答させていただきます。
24時間以内にお返事いたしますのでしばらくお待ち下さい」

こうしておけば、本当に届いたのだろうか？ちゃんと返事をくれるのだろうか？
という不安を解消する事ができます。

これはたとえ機械が自動的に返信しているとわかっていても
やはり安心できるものなのです。

ぜひ利用すべき機能でしょう。

安心と言うのは売れるための重要な条件の一つです。

「安心」と「信頼」があれば売れない理由はほぼ無くなります。

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

ちなみに、たった2週間で私がブログだけを使い、爆転を20本も売った時にメールを誘っていたブログのトップページはこんな感じでした。

The screenshot shows a blog homepage with a central promotional banner. The banner text includes: '人気blogランキング1位?', '【いよいよ8/1改訂版発売!】 & 【大幅値上げ決定!】', '爆転', 'プロダアフィリエイト', '>> 豪華特典と詳細レビューはこちら <<', '緊急オファー!!!', and '【無料相談&ブログチェック受付中】'. Below the banner, there is a paragraph of text starting with '今回の改訂版にあたり、私は「爆転」業界の中でも特に嬉しい実績結果を挙げた者としてセールスターでも実績を代表として紹介されております。' and another paragraph starting with 'これを機に、今回は業界代表のサイトにて無料で購入前に不安を取り除けるよう、ご希望の方には特別に無料でブログチェックを行わせて頂きます。' At the bottom of the banner area, there is a link: '→【爆転無料相談メールフォーム】'. The page also features a sidebar on the left with a profile picture and a sidebar on the right with additional promotional text and a photo of a woman.

でかでかと、無料相談受付と書き、その下にメールフォームを設置していました。

これで、ブログアフィリエイト、爆転に興味がある人は私に相談せずにはいられないはず
です。実際この表示をしている間に、約40名も相談メールを送って来られました。

そして販売数が20本だった事を考えれば、やはりメール相談からの販売力というのが
いかに凄いかという事を理解して頂けると思います。

まずは、とにかく目立つ場所でメールを誘う。
これが基本です。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

第2章【メール術】

1: 相談して来る人の心理

では、具体的に相談者を購入に導くメール内容です。

まずは相談してくる人の心理をよく考えてみななければいけません。
これは自分が購入を迷っている時の事を考えれば簡単にわかるはずです。

まず、相談者というのは、とにかく「稼ぎたい」のだという事です。

ある程度アフィリエイトをやっていて、商材も何個か買ってみれば、
人に相談などせずに自分で購入判断ができるようになります。

相談するとしても知り合いのアフィリエイターなどに聞いてみる程度で、
知らない人に相談するなどという事はありません。

自分で購入を決断できず、いつも見ているブログやメルマガの運営者、
つまり、あなたに相談してくる時点でかなりの初心者だと思って良いです。

そして、かなり悩んでいます、

- ・稼げない自分が嫌で稼げない現状を脱出したい
- ・本当に稼げる商材なのか知りたい
- ・騙されたくない

こんな不安が渦巻いているはずです。

そしてもうひとつ、相談者さんというのは「買いたい」のです。
そして実はもうほとんど「買う気」で相談をしているのです。

誰かに背中を押してもらいたい、　　さんが勧めたから買ったんだという
「自分自身に対する購入の言い訳」を作りたいだけなのだという事です。

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

つまり、この状態から買わないという事はほとんどありえないと考えても良いのです。

私がこの状態での購入率が40～50%と言ったのは、実は半分近くの人には購入をやめるように説得しているからです。

先程も言いましたが、知らない人に相談してくるような人はかなりの初心者であり、しかも本当に悩んでいて自分がわからなくなっています。

さらに、かなりの確率で「商材コレクター」の場合が多いように感じます。

こういう人は、それこそ甘い言葉をかければすぐに購入してくれますがそれだけは絶対にやってはいけません。

売り上げも大事ですが、やはり、その人に今必要の無い商材の場合はハッキリと購入を諦めさせるのもアフィリエイトの役割です。

そして、そういう親切な人からは、いずれまた必ず購入してくれると思います。私は何度もそういう事がありましたし、購入を必死に止めた結果、それでも買う人は買ってしまいます。

「本気で心配してくれてありがとうございます、ここまで何度もメールを下さって申し訳ないのでやはりtomさんから買わせてもらいました。」

こんな意味不明な感謝を受けた事もあります…微妙な喜びです。

つまり、先程も言いましたように、相談してくる時点ですでに買う言い訳を探している人がほとんどですから、無理に押し売するような真似をするべきではありません。

これはモラルでもありますし、どんなに止めても買う人は買います。しかも勝手に感謝しながら…

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

ポイントはとにかく本気で相談者の気持ちになって返事をしてあげる事。
あとは自然に購入してもらえます。

そして実はこの時点で、あなたの持っている特典の数や内容などは
購入とはあまり関係無くなって来ているのです。

ただ単に、「相談に乗ってくれたから」、という感謝で購入をしてくれます。

そう考えれば心を込め、大事に返事をする必要がよくわかるはずです。

こちらから商材を薦めるような事を一切書かなくても、質問に対し丁寧に返答するだけで自然に売れるものだという事を理解して下さい。

そしてこれが感謝される秘訣でもあります。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

2: 友達になる

つぎはメールの書き方です。

まず一つのテクニックとして、普段の記事の書き方とのギャップが大事になります。
普段ブログやメルマガの記事はなるべく真面目に、まるで講義のように書くとしたら、

教えるように書くといえばイメージがわくでしょうか。
つまり自分が先生で、読者は生徒です。

そして、堅実な記事を書く人だと思わせておいて、いざ相談メールをもらったときには
フレンドリーな文面で返事をする、一気に親近感がわいたりする物です。

このワザは結構効きますので覚えておいて損はないでしょう。

こんな経験があるはずですよ。
怖いと思っていた先生に優しくされた途端、すごく良い先生に思えたりした事が。

そして、知らない物を買う時に、最も信頼性の高い情報は、
「その商品を実際に使っている友人」であるという事です。

例えば私にはカメラマンの友人がおりますが、デジカメを買う時には
デザインも値段も考えず、とにかくこの友人が勧める物を買います。

友人が私を騙すわけはありません、そして何より相手はプロです。
言うなりになっておけば間違いはありません。

例え高額のを勧められたとしても、プロが見て今の私の状況に最も適した物
を選んでくれたのだと思えば何の躊躇もなく買ってしまいます。

つまり、普段の記事でプロを演じ、メール相談を受ける時には友人になるのです。
友人の勧めを断る人もいないでしょう、初めから買う気で相談しているのですから。

信頼があれば商材を買ってもらうために値段や内容が関係ないという事です。

いかに丁寧に悩みに答えてあげるか、いかに親切な人だと思ってもらえるか。
実はこれが売れるためのたった一つの条件なのです。

3: 私もそうでした

先ほど説明した、友人の薦めなら信頼できるという部分を作り上げるためには「共感」が必要になります。

相談者さんが悩んでいたり不安に思っている事に共感する内容を必ず書いて下さい。

「　さんが、　について悩んでいる気持ちはよくわかります、実はつい先月まで私も同じ事で悩んでいましたから。」

この一言でかなり親近感がわくと思いませんか？

しかも悩んで「いた」という過去形になっていますね、つまり現在ではそれが解決されているという事を示す言葉になっています。

これに続けて、どうやってそれを解決したのか、それには何が必要なのかを説明して行くのですが、もちろんお薦めの商材のノウハウのおかげである事を説明してください。

「・・・そのために必要なのが　なのですが、その時に役立つのがまさに　（商材名）で触れられているノウハウなのです、私はそれを実践する事で　だった　が、たったの　で　になってしまいました。これは技術や運では無く、ただ知っているか知らないかだけの事でした」

というような感じでしょうか。

このような内容であれば、あくまでもアドバイスであり、商材を薦められているというような感じは受けないと思います。ただし商材の有効性だけはしっかりと書きましょう。

そしてもう一つ、あえてその商材が向いていない状況を説明すると、さらに信頼感が増します、単なるお薦めではなく、買わない方が良い条件を説明してあげる事で、本当に自分を心配してくれていると思えます。

ただし、その買わない方が良い条件に相談者が当てはまる場合には、もちろんあえて強調する事もないと思いますが、本当に買う必要が無いと思った時にはここを強く説明する事で、購入を諦めさせてあげる事もできますのでよく考えて書いてあげて下さい。

とにかく「共感」が大事です。　さんの事はよくわかります、私もそうでした、必ず乗り越えられます、と常に相手の立場に立った返答を心がけて下さい。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

.....

4: 最後まで薦めない

最後の段階です。

メールの中では、相談者さんの不安を取り除きながら商材の素晴らしさや利点を説明しつつも、最後の最後まで「買った方が良いですよ」というような購入を薦めるような言葉は入れない方が良いでしょう。

何度も相談して来てそれでも煮え切らない場合は強い薦め方をしても良いでしょうが、基本的には単なるアドバイスで止めた方が良いと思います。

初めに書いた通り、相談者さんというのはすでに買う気で相談して来ていますから、無理に薦めなくても買う人は買います。

これは過去の経験から間違いの無い事ですので、買ってもらえなかった時には最初から買う見込みの無かった人なのだと諦めるつもりで臨んで下さい。

それにしても、親切な人だという印象は必ず残りますので、いつかまた困った時には相談して来てくれるでしょう。

最初はつい売りたいくて強く薦めてしまいがちですが、これは売れない確立が上がる事はあってもメリットは無いと考えて良いと思います。

アドバイスまでで止めておけば、あとは自然に購入してくれますし、購入後も親切に相談に乗ってくれた良い人だと喜んでもらえます。

できる限りのメリットを伝え、最後は「ご検討下さい」と、この一言で終わりましょう。

これだけで数日後には、「先日はありがとうございました、おかげさまで購入しました。」というメールが届くはずですよ。

この感謝のメールは商材が売れるよりも嬉しいものです、このメールが欲しくて更に相談に乗る、また売れる、という波が来るのです。

これで私がお伝えできる事は終わりです。

どうか感謝されながら稼ぐという体験をして頂ければと思います。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

最後に

さて、いかがでしたか？実は誰にでもできる簡単なアフィリエイトノウハウというのは以上で終わりです。もしかして拍子抜けしましたか？

しかしこのように、本当に積極的にメール相談を誘い、しかも本気で購入の相談に乗り、喜ばれながらアフィリエイトをしている人がどれくらいいるのでしょうか。

そして、一度その楽しさを知ってしまうと、さらに相談に乗りたくなるのです。

もっと相談にのって不安を解決してあげたい、もっと感謝されたい、きっとそう思い始めるに違いありません。

そして、少しでも売れた実績があればそれを証拠にする事で更に売りやすくなります。やはり実績を持っているというのは強力な武器ですからね。

そうなると更に相談が舞い込んでくる、喜ばれる、売れる、稼げる…

私の経験上、相談者の8割は買うキッカケを作りに相談しているだけです。ある意味、買わせないであげない事もかわいそうだったりするのです。

最初は相談を受けるなんて怖いかもしれません。自分より、知識のある人に相談されたらアドバイスできるだろうかと不安になるかも知れません。

でも大丈夫です、あなたのブログやメルマガを読んで相談してくる人ですから「確実にあなたよりも経験は浅い」という事です。

ですから自信を持ってアドバイスしてあげて下さい、そして実は、アドバイスをする事で自分も知識が増えるのだという事も体験して欲しいと思います。

これで今回私からお伝えできるノウハウは終わりです、今度はあなたが稼ぐ番です。成果が出たらぜひご連絡下さい、お待ちしております。

この度は当レポートをダウンロードして頂き、まことにありがとうございました。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

おまけ

さて、少しはお役に立てそうな内容だったでしょうか？
実はこのレポート、この先にもう少し続きがあります。

更に詳しいメール術や、煮え切らない相談者を落とす方法、購入後にリピーターになっ
てもらう方法などなど。

今回のこのレポートをここまで読むだけでも今までよりも売れるようになるはずですが、
この先は更に具体的なテクニックにより、より高確率で確実に購入に導くための内容
が書かれています。

別にアオるわけでも大袈裟でもなく、実際に私が使って稼いでいるテクニックです。
本来は無料では公開したくないほどの秘密の内容です。

さて。

なぜか売る事に罪悪感を持つ人がいます。

こういう人は恐らく、今までに感謝されながら売った事がないのではないのでしょうか。
「素晴らしい商材でした！」「購入して良かったです！」
「tom さんのお陰で決断できました！」

こんなお礼のメールを貰えれば、売る事、稼ぐ事が楽しくて仕方がないはずなのです。
相手が喜び、感謝され、なおかつ稼げる。

これは日給8万円という商材の基本的な考え方なのですが、私もそんな売れ方を理想
としてアフィリエイトを進めて来ました。

全く稼げない時期を乗り越え、試行錯誤の結果、やっとここに自分が自信を持って人
にお伝えできるノウハウとしてレポートにまとめる事ができました。

この先に書いてある事はしっかりとした土台があって初めて役に立つ内容です。

そのため、この先の内容は、王道と呼ばれる商材でしっかりと売れる基礎を作った方に
のみお伝えしたいと思います。

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

私は自分からの購入者さんは絶対に途中で諦めてほしくありませんし、
確実に稼いで欲しいと思っています。

いいかげんな商材を購入して遠回りする事など絶対にして欲しくないと思っています。

そういう理由で、このレポートの完全版をお渡しできるのは

ブログ王道商材「爆転」
メルマガ王道商材「日給8万円」

私が最も信頼するこの2つの商材、どちらかを購入した方にだけとさせていただきます。

これらをしっかりと実践した人は確実に土台を築けます。
その後、別のノウハウを手にした時もしっかりと活用できるでしょう。

そこで、このレポートの続きを手にももらえれば鬼に金棒になる事と思います。

どうぞ、2つの商材のレビューと特典案内を読んでから検討して下さい。

もちろん購入前には必ずご相談して欲しいと思います。
焦って購入される事だけはないようお願いいたします。

なぜ、相談しなければならないのか？それはもうわかっていますよね。笑

ブログ王道商材「爆転」レビューと特典案内
<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/52380097.html#more>

メルマガ王道商材「日給8万円」レビューと特典案内
<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/52380426.html#more>

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

どちらの商材も内容に関しては私tom が責任を持ってお勧めいたします。

「爆転」では今回、実績を残した者としてセールスページで紹介して頂きました。
「日給8万円」では8月度、おずさんよりフォーラムサポーターとして任命されました。

その名前と実績、責任にかけて内容の確かさは保証いたします。

どちらの商材も値上げや販売停止が頻繁ではなく、過去の評価も高いため
「購入したあなた自身がアフィリエイトをする良い商材」にもなります。

ここは大事です、あなたはアフィリエイト者ですから、購入した商材をアフィリエイト
売するためには「信用があり、売れやすい」商材を買う事が基本だからです。

こういう、本当にじっくりと実践でき、本当にじっくりと紹介して行ける商材こそ
先に購入してもらいたいと思います。

すぐに稼げそうな怪しいノウハウはすぐに使えなくなります。

じっくりと地力をつけ長期間稼ぐためには、遠回りをして結局多くのアフィリエイトは
この2つの商材にたどり着いて購入していますよね？

ぜひ、「本当に稼ぐ力」「感謝されながら売れる喜び」を手にして欲しいと思います。
小手先のテクニックではなく、「稼ぐ仕組み」を構築する商材を手に入れて下さい。

そして、私のレポートで更に加速できる事をここにお約束致します。

ご相談があればいつでもメール下さい、お待ちしております。

メールはこちらからお願い致します

<http://my.formman.com/form/pc/P9ka3aetfD8YymAl/>

簡単ではありますが、以上が、通常ブログでもメルマガでもわからない、
私がこっそり行っているマーケティング方法です。

購入者や相談者ひとりひとりにメールで対応するのは正直大変です。

1日にたった5人の返信だとしても、本気で相談にのってあげることは非常に
手間ですし時間もかかります。

購入見込み者を引きつけ いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

しかし、私が実際に実績を出して来たのはこの方法です。

どんなに一所懸命記事を書くよりも、相談メール一人に本気で接する事の方が売り上げに直結して行きます。

ただ、気を付けて頂きたいのは、このレポートに書いてあるテクニックを悪用しないで欲しいという事なのです。

相談者さんというのは本気で悩んでいます、自分の大事なお金を無駄にしたくない、今度こそ稼げるようになりたいと必死で相談してきます。

いくら簡単に買いそうな相談者だとしても、必要ないと思った時にはハッキリと購入を諦めさせてあげて下さい。

テクニックを悪用して何でも売りつけるアフィリエイト者だけには決してならないで欲しいと願います。

あなたの見立てで適切な商材を勧めてあげた人が本当に稼げるようになるよう心から心配してあげ、本気で相談に乗ってあげて下さい。

いずれその方はまたあなたから購入してくれ、さらにあなたの事を素晴らしいアフィリエイトだと伝え回ってくれるでしょう。

購入見込み者を引きつけ
いつのまにか購入へ導き、さらに感謝される方法

このレポートのテクニックのおかげであなたが稼げるようになり、
また多くの相談者が救われ、さらにその方も稼げるようになる事を祈っています。

このレポート、今回は急ぎで作りましたので、実はまだまだ書き足りないくらいです。
わかりにくい部分もあったかもしれません。

気付いた点などがありましたらご連絡頂ければ幸いです。

時間を見て改訂版もお届けしようと思っていますのでぜひ楽しみに待っていて下さい。
さらなるテクニックを盛り込んでお届けしたいと思っています。

ありがとうございました。

ブログ【ブログとメルマガのアフィリエイトで稼ぐ戦術と思考】
<http://butikasegu.livedoor.biz/>

メルマガ【ブログとメルマガのアフィリエイトで稼ぐ戦術と思考】
<http://blog.mag2.com/m/log/0000225720/>

運営者:tom(松原 智彦)

ご意見やご相談のメールは以下のフォームをご利用下さい。
<http://my.formman.com/form/pc/P9ka3aetfD8YymAl/>