

たとえば・・・

たとえば・・・なんだけど

「虎の巻」を売りたいとしよう。

だったらね・・・

だったら・・・

「虎の巻」を  
勧めるんじゃないくて・・・

まず

# 「虎の巻」って どうやって稼ぐノウハウ？



って事を理解してみよう。

虎の巻って・・・

# 「メルマガで稼ぐノウハウ」

だよね。

だ"った

ら

虎の巻どころよりもまず！

# 「メルマガアフィリの素晴らしさ」 とか

# 「メルマガアフィリの楽しさ」 とか



それ伝えないと  
ダメなんですよ？

# 逆に言うとね

「それ」さえ伝わってれば

別に「虎の巻」じゃなくっても

何でも

売れる

って単純な事に

誰も気付かない

誰もね。



つまりね

# 「その商品の販売ポイント」

# 「セールスポイント」

まずは  
それを正しく見つける事。

そして、  
まずそれを伝える事。

それだけでOK

それさえ出来たらね

何でも

売れる



ほんとうに。

だからね、まずは

# 徹底的に 「メルマガアフィリの有効性」

これだけを伝える。

「虎の巻」なんて名前  
最後まで出しちゃいけないの。

で、読者さんに聞くわけ。

やっば、  
情報商材アフィリエイトで稼ぎたいなら？

メルマガだよね？



って。

んで、読者さんから

「うん、やっぱりメルマガだと思う！」  
って聞こえたらですよ？

別に虎の巻じゃなくっても

何でも

売れる

ていう感じ。

これ、内緒ね。

ま、喋っても  
誰も出来ないだろうけど。



ていうか  
真面目に考えないだろうけど。

んじゃね。

こんな単純な事で売上は何倍にもなるというのに、誰も真面目に考えようとはしません。

なので本当にやった者勝ちです。

真面目に考えてみて下さい。

おわり