

3月17日 午後2時

さて、本日は朝からちょっと自分を見つめなおしていた。
そのときはっと浮かんだことがある。

セールスレター（販売ページ）＝僕とおいたとき
僕はこれからどういう人間として見られたいのか？
僕はどういう人間として周りから評価されたいのか？
そこを書いていた。

すると、出た項目として

- ・温かく、人情溢れて
- ・上品で優雅でお子様なところがあって愛嬌があり
- ・会えば延びたいと願っている人が集まり
- ・何を考えているのかわからないミステリアスなところがあり
- ・変な意味で注目の的になり
- ・僕とお話をしたら、相手の意欲に炎が出る
- ・僕とお会いしたら、相手の本質が生まれる

ということが出てきた。
そこで、僕は改めてレターを変えないといけないと思った
それも全て。

考えてみたら、**レターというのは僕**である。
いつまでも同じというわけには行かない。

情報起業のウラ サンプル版

レターとともに生きるといったらおかしいけれど
今はそんな気分がする。

ということで、やっていこうと思う。
それがあっているのか間違っているのかなんて正直関係ない。

まずはこういう構成にしていこうと思った。

その1 僕という人間を紹介する

(自己紹介)

佐々 賢太郎という人間を紹介するのがステップ1
出来る限り、客観的な言葉をもらう

その2 ウラササを紹介する

(商品紹介、アフィリエイトならここに佐々を紹介)

サンプルを見てもらいながら

- ・なぜ、ウラササが生まれたのか
- ・読むことで得られるメリット

そして最後に

その3 限定とお金（緊急性）

限定要素をかける

- ・残り～名様
- ・価格

という手順で行こうと思う。

これは本当に自分を分析しないと出てこなかった。

自己分析をしまくった結果

初めて出てきたのだ。

後もう一つ。
逆に考えた

どうやったら興味なく、嫌われて、すぐに閉じて・・・
といった逆側の方向に焦点を当てることで
何をしたらいいのかが見えてくるのだ。

ということで、そこを見渡した結果として
レターを書き直さないといけない。
さて、書くのを忘れて書き換えたのだが、こうなっている。

1 ヘッドコピーに時間とお金の変化を入れた

もしあなたが
稼ぐマニュアル・商材はあるけれど・・・
何をどうしたらいいかわからないなら・・・

あるいは
稼ぐための時間とお金の無駄を今すぐ省きたいなら

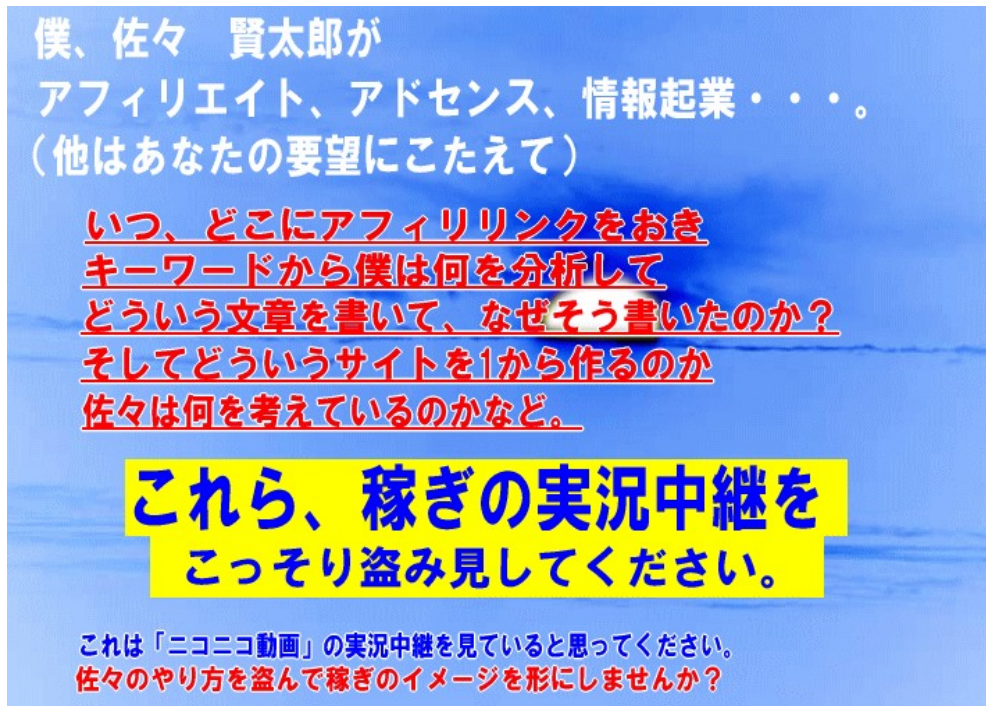
佐々 賢太郎の全ての手順、思考、作業などといった
稼ぎのウラを知り、僕とやり取りすることで

**日給0円の貴方のネット収入を
60日程度で
最低日給5000円以上にアップする
約束を貴方と交わしたいのですが。**

アフィリエイト件数	アフィリエイト報酬	2ティア件数	2ティア報酬	合計販売数	総売上
1	¥1	1	¥196	2	¥197

前のヘッドコピーと比べてわかりやすくなったのではないだろうか？

前のヘッドコピー



僕、佐々 賢太郎が
アフィリエイト、アドセンス、情報起業・・・。
(他はあなたの要望にこたえて)

いつ、どこにアフィリエイトをおき
キーワードから僕は何を分析して
どういう文章を書いて、なぜそう書いたのか？
そしてどういうサイトを1から作るのか
佐々は何を考えているのかなど。

**これら、稼ぎの実況中継を
こっそり盗み見してください。**

これは「ニコニコ動画」の実況中継を見ていると思ってください。
佐々のやり方を盗んで稼ぎのイメージを形にしませんか？

味付けはさっぱりしたので、やはり変わってくるものだ。

2 すぐに会話した内容を入れる

会話は盛り込んでおくと親近感が沸く。
まずはサンプルを見てもらいやすくするために
あたかも会話しているかのようなことを書いた

ちなみに実例として1円は結構好評をいただいている。
アフィリエイトの鹿住さんはこれをメルマガのヘッドコピーにしてい
た。

そんな約束を交わした寺さんとのやり取り。

僕「寺さん、では一緒にやっていきましょうか」

寺「はい、お願いします」

僕「早速、ブログを創ってアドセンスをはじめましょうか」

寺「あの…ブログってどう創るんですか？ アドセンスって何ですか？」

僕「…わかりました、そこからはじめましょう」

僕、実際にそういうサイトを寺さんにみてもらう（画像つきで）。

（詳しいことは下にあるサンプルでご確認を）

寺「なるほど、これがグーグルアドセンスというものですね」

僕「はい、アフィリエイトする前はまずはアドセンスでお小遣い程度の収入を…」

寺「失礼ながら、アフィリエイトって何ですか」

僕「それは…」

僕、アフィリエイトの説明を寺さんにする（画像つきで）。

寺「なるほど、わかりました。では何をしたらいいのでしょうか」

僕「はい、アフィリエイトする前はまずはアドセンスでお小遣い程度の収入を…」

寺「失礼ながら、アフィリエイトって何ですか」

僕「それは…」

僕、アフィリエイトの説明を寺さんにする（画像つきで）。

寺「なるほど、わかりました。では何をしたらいいのでしょうか」

僕「まずはブログを創りますといっても、

ブログそのものの意味がわからないんですよ」

寺「恥ずかしながら」

僕「では一緒にブログを作っていきましょう」

数日後

寺「佐々さん、ブログを20記事作ったのですが」

僕「では次に審査を通しましょう。ちなみに僕のアドセンスサイトはこうなっています」

僕のアドセンスサイトを見せる（URL、画像つき）

情報起業のウラ サンプル版

寺「なるほど…」

僕「まあ、文章以外ならどんどん真似してください」

グーグルアドセンスの審査が通って10日後。

寺「このように作るんですね」

僕「はい、でも寺さんは〇〇は得意じゃないから、寺さんの得意な〇〇〇で

ブログ記事を作ってくださいね。辛いと感じるの最初だけで

後は簡単に集客することに焦点を絞るくらいなものですから」

寺「はい、わかりました」

僕「では寺さんに課題を出します」

寺「え…課題ですか」

僕「ええ、僕と約束したでしょ。だから、課題を出しますのでやってくださいね」

寺「自信はありませんが」

僕「…をしてください、そしてリンクをもらってください」

寺「ちょっとたじろぎそうです」

僕「期間は7日間です。必ずやってください。

寺さんがそこで終えたいのでしたらやる必要はありませんが

僕を恨まないように」

寺「は、はあ…」

さらに5日後

寺「いかがでしょう。実はこの関連する〇〇から結構人が流れているんですよ」

僕「いいですねえ。よく課題を乗り越えました。ちなみに僕はこうなっています」

寺「…あまり踏んでもらっていないんですね」

僕「そうですね…原因はおそらく〇〇にあると思います」

寺「はいはい(メモを取っている)」

僕「だから寺さん、ここに広告をおかないほうがいいと思います」

寺「なるほど」

僕「後、今観たら記事もちょっと…」

情報起業のウラ サンプル版

僕「後、今観たら記事もちょっと・・・」

寺「ここまで見せてもらっていいんですか？」

僕「だって、僕のウラですから、きちんとみて

僕のしくじったところは学んでいただかないと」

寺「なるほど」

僕「今、僕が考えているのはこのアドセンスブログに・・・をくっつけて・・・」

寺「これはすごいですね」

僕「寺さんも今すぐやってみてくださいよ、じゃあこれを課題にしますね。

僕も言ったからにはやらないと、寺さんに顔向けできないから」

このような内容を週刊誌のように配布しています。

下に進むとサンプルがありますので、そちらをご覧ください。

はじめまして！
僕の名前は佐々 賢太郎と申します。

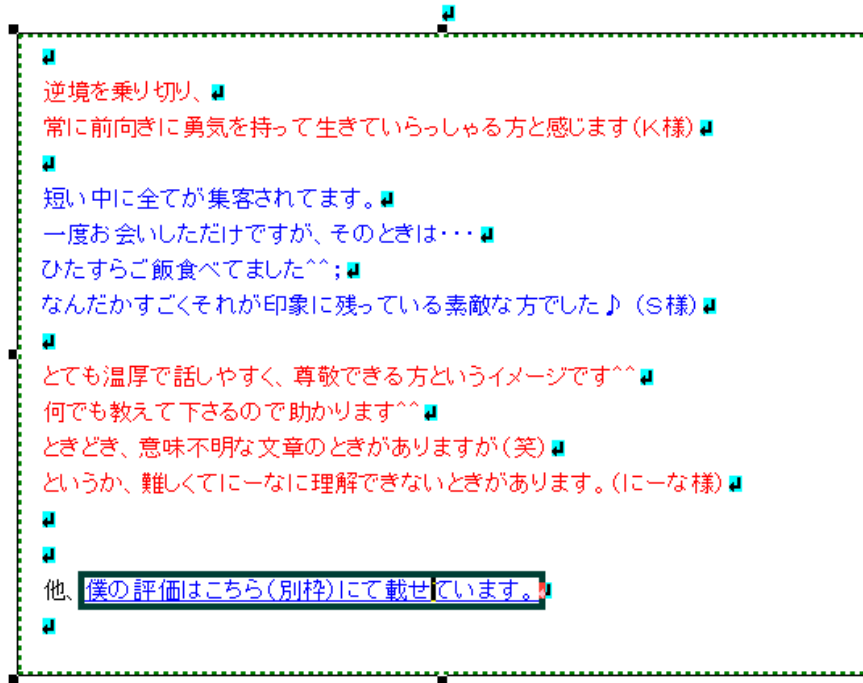
会話は親近感を持つから、より伝えやすくなる
今、WBCで韓国に勝った

いえーい!!!

3 自己紹介の客観的な評価をもらう

さて、次に追加したのは客観的な言葉だ。
佐々 賢太郎は何者なのかをいただいた。

佐々 賢太郎は何者なのか？
僕の代わりに答えてもらいました。
(某SNSサイトから引用しました)



長いといわれたので別ページを設けた。
いかがだろう？

セールスレターの長すぎはストレスかかるから、出来るだけ減らして
もらいたいという言葉をいただいたのだ。

4 自己紹介の後、すぐになぜウラササを作ったのかのきっかけを簡
単に書いた。その後すぐにメリットを書いた

商品紹介にはコツがある。
というより、これが基本的原理原則なのだが

- 1 自己紹介をする（自分を売る）
- 2 会社を売る（この場合なら佐々 賢太郎という人間紹介する）
- 3 商品を売る（ここではじめて商品、サービスを紹介する）

この原則にのっとして書いたのが

その1 ウラサササンプルをまずは見てもらう

その2 ウラササを出した理由を描く

その3 中身（収録一覧）をかく

その4 いただいたメッセージを書いた

その5 注意書きをする

これを書いた。

それはきちんと見てもらいたい。

5 ただし・・・と、ここから**緊急性**を書く

情報起業のウラ サンプル版

ただし・・・

このウラササ！ は基本的に佐々 賢太郎一人でやっています（現状）。
ですから、ウラササを手にとって読んでいる方たちと毎日のように
メールのやり取り、スカイプや電話による

「稼ぎ方、メールの添削、指導、改善」を行っていて
最初は100名限定で行っていたのですが
それでは自分の体と時間が持ちそうにないことがわかりました。

僕も出来るだけ限られた時間において
一人でも多くの方とやり取りをしながら
その人があるべき方向（この場合なら収入増加）に導きたいのですが
多すぎるとさすがに時間的な限界があります。

そこで、**残りたった3名**のみ

こちらのウラササを手にしなが、佐々 賢太郎の裏側を知り
佐々のしていることを出来る限り忠実に真似して
しくじったところは真似しないで、稼ぐことにおける最短距離を突っ走ることが出来ます。

もし貴方がここまでお読みいただき、以下のように感じましたら
すぐにこのページを閉じてくださいませ。

これを追加しただけである。

その結果・・・どうなったのかというと

たった1日のフルマーケ君を見たらこうなった