

・・・一部抜粋

何しろアフィリエイトで全く成果がでていないので。
そこで、どうして成果が出ないのかを分析したら

これらのキーワードから人が求めているもの。
それはキーワードの解決策だ

例えば 誘い 断る 上司なら
上司の誘いを上手く断る方法。

僕はお人よしなのでなかなか断ることが出来ない。
この前も危なく新聞契約させられそうになったところだ。

あれは本当に押し売りかつ、いつの間にかサインを要求する
与えて与えて自分の立場を述べて泣き落としにかかる。

こういうのに僕は弱い。
しかし、心を鬼にして、僕は断った。
もらうものだけもらっておいて（本当は返したいのだが、相手が断ったのだ）

でも彼らを聞いているとみな派遣労働ということで、僕は思ったのだ。
ちょっと知恵があったらこんな押し売りなんてしなくてもいいのになあ。

点数がたまるってことで、実を言うと某新聞なんかは3人の違う人が
きた。どうやら同じ新聞でも契約一つに戦いが待っているんだなあと。

僕は基本的に戦うのが好きじゃないから、空き地を目指してすぐに逃

げる。で、情報起業のお話。

5月は4月で必死こいて学んだセールスレターを通して
ニッチに絞っていこうと思う

ちなみに僕は商売としてやっている、道からずれると本当にどうでもいいことがおきて、愚痴をこぼす。この前も愚痴をつい、こぼしてしまった。人間として愚痴は人にこぼしてはいけないことだ。僕はすごく掃除をしながら反省をした。

反省をすると同時に大掃除を繰り返す、心にごみがたまっているということだから、掃除をして流すと、キレイになる。やはり作家としての軸からぶれているので、そこを取り戻していく。

作家としてどんどんと実演していき、そしてある日を境にぽんとおく。そういう優しいやり方を忘れていた。

正直、販売戦略というか、アフィリエイト用のレターはこういうのでいいのかもしれない

ここから

さて、本題

昨日の記事のように

テンプレート変えたのはやはりコメントをかけるということにおいては
正解でした。

さて、前置き（え？

ブログでアフィリエイトリンクをおいている
実際、そこから報酬を得ていますか？

僕のブログはこういう変なブログであり
報酬のことをほとんど考えもしないままやっていたのですが

アダルトブログを更新しているたびに
ああ、こういうブログは面白いけれど、いけないなあと
同時に思うようになりました。

ところで、ブログにおいて最近コメント回りしていて
やはり、昔と対した変わっていないんだなあと
心から思っています。

ブログをほおりなげていた時期があり
そのときは変化したんだなあと思っていたのに。

で、何が変わっていないのか、
それはやはりブログの醍醐味であるコメントですね。

僕はアダルトブログでもコメントをもらって
がんばってくださいといったものをもらいます。

そのたびにコメントを返して
いつの間にか仲間になった人もいるんですが

実はブログって何度も読まれる価値を持たせないと
いけないってお分かりですね。

特に初めて訪問した人が
読んで、このブログはとても読む価値があると判断し
そして他のページもずらずらと読んでいく。

一言で言って、一つの記事を読んでコメントして
終わりってというのは、その人の記事に価値がないから。

もっと言うと、過去記事をむさぼって読みたくなるほどの
有益な情報を盛り込んでいないから。

ブログで書いていることも情報です。
当然、情報は無料で受け取るって思っている人が
数多くいますけれど、本質の情報は有料ですよ。

なぜなら有料の情報を得ることによって
自分の間違っているところ、足りないところに気がついて
そして訪問者に本質ののっとったものを提供できるのですから。

要は有料の情報を手に入れたら
間違えていたり、わからないと悩んでいる時間が短縮される
お金でシンプルに稼ぐための貴重な行動時間を得るってことでしょうか。

難しい言葉ですね。
お金を払って時間を減らすという話ですよ、ぶっちゃけ言えば。
あなただってもし自分のブログのここをこう改善したら

一気に収入が5倍となりますよ～～っていわれたとき
無料有料はおいといて、その5倍となる情報がほしいでしょ？

その情報聞くか聞かないかで
一気に悩んでいる時間短縮が出来るんですもの

特に明日お金が必要な人がその情報を聞いて
今日、その情報どおりに作業をしたら
次の日、お金が必要なときに入ってきたって。

もし、明日お金が必要にもかかわらず
その情報を聞きたいけれど、渋っていたら
絶えず悩み、次の日にお金が入ってこない。

結局情報にお金を支払うって
時間差でどうなるかという違いなんですよ。

僕、やはりいろいろなブログ回りをして
コメントを残しにしているのですが

ちょっと多くの人の記事をみて

「もっと説明加えて書いている人本人が○な自覚を持てば
もっと報酬が入るのになあ」

と、思ってしまいます。
多くの人がちよっともったいないなあってね。

で、何を隠そう自分の過去記事を読んでも
自分自身、○な自覚がなかったために
まさにいくら有益な情報を投げかけても
返って来たのは無益なものばかりなんです。

僕は今、この文章を○な視線で書いていますからね。
だから、あまりへんな文章をかけないし

しかもわからない文章はなおさらかけないわけです。
この○な視線を持つと、自然とあなたの価値が訪問者の中で
勝手に膨れ上がりますし

あなたの書いている情報記事に対しても
価値を感じて、何も売り込むことなく収入が入る。

まあ、僕自身もこういう状態に気がつくのには
最適な環境においてはっと気がついたんですよね。

稼いでいる人は最初から稼ぐべくして稼いでいるんだってことに。
僕も思えば最初から稼ぐべくして稼いでいるつもりであって
実のところ、別にどうでもいいやって気持ちで書いていました。

ということで、もし○の部分を知ったら
価値も上がるし、情報を伝えることと、後は特典を置くことで
お買い上げする。

ちなみに特典は何のためにあるか
○の部分に当てはまるヒントはそこにあります。

訪問者は価値のないものはいくらあなたが必死に説明
当たり障りのない記事を伝えたとしても

当然、価値を感じません。
価値を感じてもらうには色々が必要なのですが

自分の情報が○という自覚を持つこと。
これをもったら変な情報なんて書けませんし
記事一つにもかなり考えるようになります。

ということで、その○の正体を知りたい人は
こちらを今すぐ読んでみてくださいませ。

もちろん今すぐ読んだものをここから
手に入れたら、後でメールなり電話なりでお伝えしますからね。
少なくともブログアフィリエイトしているなら
その部分は持っておかないと、これから先も路頭に迷ってしまいます。

ぶっちゃけ、僕もこの点に気がついたのは
ウラササのセールスレターでどうやったら2万円以上の価値を
持つ内容になるのかって研究しまくっていたときですからね。

だから、他のブログを読んでいると
ああ、正直このブログは・・・だなあと思うしまうわけです。

それに僕が○という自覚をただで教えないのは
意地悪ってことじゃなくて
無料だと絶対にあなたがスルーするので
あなたにとって無価値なものとなるんです。

やはりお金を払って無駄な時間を減らす
っていう感覚を持たないと、いくらノウハウがあっても
時間なんて減らすどころか、かえって増えますからね。
(余計な情報に振り回されてって意味で)

あなただって今持っている情報教材を
あの時手に入れたか、入れないかによって
今、どうなっているかなんて全く違うってことですよ。

行動に変化を与える意味でも
本当に文章、やっていることの質が変わってしまう情報は
ただでお伝えしないほうがいいですよ。

特にあなたが訪問者にこうなってもらいたい
って心配をかけているならなおさらね。

まあ、・・・を知ったら足った今からブログ記事における
態度が思い切り変わってきて、収入も変わってきますので
その部分を知って余計な時間を削りたい人は

こちらを今すぐ読んでみてくださいませ。

ここでのポイントは一箇所だけ隠していることだ。
○の部分。

後は全てをさらす。

まあ、○をおいたのは顕著だったが、ある方法といった感じで
一つだけキーワードを入れておくと面白い。

そのある方法知りたさにクリックするのだから。

だから、ブログ記事なんてこんなのでもいいのだ。

だって自分の記事全てに1万円以上の価値があると思ったら、全てを
無料でさらしていると、文字通り記事は無料の価値しかないと自分でも
相手からも思われてしまうから。

だから、記事全てに有料意識をもって行うことが必須となる。

そして今日浮かんだのが、ニッチキーワードで商材を創ることだ。
さて、これから

上司 誘い 断る方法

をテーマに教材を作っていく。
ニッチキーワードなので、その分とてもやりやすい。
しかし、初めてな試みでもあるので幾分緊張はする。

だから、セールスレターから先に書こうと思う。

きめているのは

上司の誘いを断る方法を身につけたら
ここがちょっとわからないけれど、新聞の勧誘を断る方法としてのノウハウもついでに入れておこうと思っている。

もちろん逆のバージョンで、新聞の勧誘を断る方法をメインに、上司の誘いを断る方法を特典にするということも考えている。

ではセールスレターにおいて
金額は1万円にして（実際は1500円程度）創っていくことにする。
ちょっとこれからセールスレターの作業に入る。

・・・考えてみたら補足説明がかなり必要になる。
ということで、次からは補足説明に入る。

1 まずは商品選び

商品がないとそもそも始まらない。

僕の場合、おいたのが冷酷的人間操作法

<http://syasya33.biz/mariko/>

さて、実はこれをおいたときにふっと頭に浮かんだことがある。

それが、冷酷的人間操作方法をバックエンドにしておこうというもの。

ああ、情報起業⇒アフィリエイト

という流れになっているなあ。

2 商品の特徴をつかむ

冷酷的人間操作法は一言で言って、人間関係であり

相手の人間を操作することによって、自分らしい生活を送る方法だ。

これは相手から叱られたり、変な目で見られたりと人間関係のストレスがたまっていることについて、その対応策を述べていくのだ。

ということで、次は商品の特徴をつかむ。

肝を決めて（周囲の人間を操作することによって、今すぐ自分らしい生活を送る方法）

そしてその理由を述べる。

その後やることが、理想のお客様探し。

要は冷酷的人間操作法を今すぐ手に取る人はどういう人なのか？

ここを徹底して考えるのだ。

以下、本編にて