

ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章

### メールマガジン実践編

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

### 【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

### 【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者の Infreest (インフリースト) に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

### 目次

<b>第1部:部数ではなく読者数を増やす</b>	4
<b>第2部:メルマガの件名</b>	6
<b>第3部:クリック解析を行う</b>	8
<b>第4部:パーソナライズ</b>	10
<b>第5部:ステップメール機能</b>	13
<b>第6部:ブログとの連動</b>	16
ブログをバックナンバー置き場として活用する	17
画像・動画を多用した記事に誘導する	19
過去の重要コンテンツへ誘導できる	20
<b>第7部:解除されることを恐れない</b>	21
<b>第8部:メルマガ読者を少しだけ優遇する</b>	23
<b>第9部:無料プレゼント作成の心構え</b>	24
手抜きをしない	25
そのプレゼントで誰を集めたいかを明確にすること	27
とにかく作ってみること	28
<b>第10部:無料レポートのネタ</b>	29
体験談レポート	30
知識・ノウハウ系レポート	32
手順解説系レポート	33
コラボ系レポート	34
プレゼント系レポート	36
<b>第11部:無料レポートスタンド対策</b>	37
タイトル&説明文	38
レポート画像	42
トレンドを掴む	46
プレゼントを用意する	48

### 第1部:部数ではなく読者数を増やす

ビジネスにメルマガを活用することに関して、多くいただく質問があります。

「メルマガ登録が何人になれば収益化できますか？」

「メルマガ登録が何人になれば、何万円くらい稼げますか？」

これらの質問には全く意味がないということを理解してください。

メルマガで得られる収入とメルマガ登録者数には、ほとんど関係はありません。

登録者がたった100人のメルマガで100万円以上の売り上げを出す人もいれば、登録者が1万人のメルマガを運営しているのに1万円すら稼げない人もいます。

あなたが増やさなければならないのは、メルマガの登録者数ではなく**読者数**です。これはあなたのメルマガを開封し、あなたの記事をしっかり読んでくれる人の数が重要だということです。

実は登録者数が1万人や2万人のメルマガをいうのは、あなたが思っているほど凄いものではありません。

懸賞などを使い、有料の読者増サービスを利用すれば、誰でも簡単に達成できます。

しかし、単純に登録者数だけを増やしたとしても、メルマガで稼げるようになるわけではありません。

例えば、読まれることのない1万件の捨てアドレス宛てにメルマガを何通配信したとしても反応などあるはずがありません。

逆に、あなたの熱烈なファンに向けて100人にメルマガを送って、全員が商品を購入してくれたとすれば、それだけで100個も商品が売れます。

熱烈なファンを生み出すことができれば、読者が100人のメルマガでも100万円以上稼ぐことは可能です。

実際に私がメルマガで月収100万円を達成した時の読者数も100人程度でした。

登録者数ではなく、熱心にメルマガを読んでくれる読者の数を増やすことを常に目標にしてください。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

これは、ブログ、メルマガともに共通する考え方です。

読者数が増えれば自然と売り上げも増えていき、収益は安定してきます。

熱心なファンの数を増やすためには、当然ですが登録者数を増やす必要もあります。

コピーライティングや販売戦略を考えることは重要ですが、それ以前の問題として、読者が読み続けたいくなる面白いメルマガ、役立つメルマガを運営するように心がけて下さい。

### 第2部:メルマガの件名

読者のメールボックスには日々様々なメールが大量に届きます。

知り合いからのメール、仕事関連のメール、ショップからの広告メール、アフィリエイトのメルマガ、スパムなどの迷惑メールなど非常に多くのメールを受信している人もいます。

知り合いや仕事のメールであれば、しっかりと開封して読んでもらえるでしょうが、その他のメールは受信しても開封することもなく削除されることはよくあります。

特に無料レポートなどで増やした読者の場合は、あなたのことをまだよく知らない状態なので、あなたからメルマガが届いたとしても残念ながら積極的に読みたいとは感じません。その他大勢の頻繁に届くメルマガの一つだと判断されます。

そんな中でメールを開封してもらうためには、**件名で読者の興味を引き付ける必要があります。**

件名が興味深いものであれば、メールを開封してもらえるだけでなく、本文を真剣に読んでもらえる可能性も高まります。

逆に件名に何の興味も持たない場合は、開封されることなく削除されます。

メルマガのタイトルはブログと違い、SEOを全く意識しなくて良いです。

ブログ記事の場合は、記事タイトルは検索エンジンにとっても大きな影響を与えるので、上位表示したいキーワードを含めるのが基本です。

しかし、メルマガの場合は検索エンジンに表示されることはないので、読者の興味を引くことだけに意識を集中すれば良いです。

メルマガの本文はブログの記事の内容をそのまま配信すればいいですが、ブログの記事タイトルとメルマガの件名を同じものにする必要はありません。

ブログは検索エンジンへの対応を行い、メルマガの件名は興味性を優先させるというように使い分けましょう。

注意点としては、興味を引くためにメルマガの内容に全く関係ないことを件名にするなど、スパムメールのような件名にならないように注意してください。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

メルマガの内容に全く関係ないことを件名にすると、例え開封してもらえても、読者は騙されたような感覚になります。

そのようなことを繰り返していると、あなたのメルマガの信用は徐々に無くなっていき、開封されなくなったり、解除されたりします。

(嘘ばかりつくオオカミ少年のようになります)

他にも「おめでとうございます！当選しました！」「あなたに現金をプレゼントします！」のような露骨に胡散臭いタイトルにすると、まともな人はスパムメールだと勘違いしてすぐに削除してしまいます。

読者との信頼関係がきちんと構築できていて、何らかのサプライズなどでする場合はいいですが、基本的にはしないほうが良いです。

最終的には、差出人や件名にあなたの名前があるだけで、他のメールよりも優先して開封してもらえるような信頼関係を構築することが理想です。

ただし、すぐにそのような関係になるのは難しいので、まずは魅力的な件名を付けてあなたのメルマガを開封してもらい、これからも読み続ける価値があるメルマガだということを読者に知ってもらうようにしましょう。

### 第3部: クリック解析を行う

ビジネスでメルマガを活用する際には、必ずクリック解析をしてください。

クリック解析とは、あなたのメルマガ内のリンクがどれくらいクリックをされているかを調べることです。

ステップメール クリック詳細	
配信内容	
ステップNo.	1
ステップ名	新規登録自動返信
ステップ条件	登録完了時
絞り込み条件	(絞り込みなし)
対象文面	2017年01月24日 19時26分 編集 (最新)
配信総数	74 <a href="#">配信先アドレスの確認</a>
開封率	- (HTMLメールのみ対応)
ユニーククリック	41.89% ( 31 )

リンクのクリック数を計測していれば、実際にどれくらいの読者があなたのメルマガを読んでいるのか推測することができます。

クリック解析を行っていれば、商品を紹介する場合に色々な工夫をすることで、どんな紹介の仕方であれば、多くの人がクリックするのか分かるようになります。

時間帯や曜日などでクリック数を計測して記録すれば、どの時間帯・曜日に反応が一番大きくなるのか分かります。

複数のジャンルで情報発信する場合は、それぞれのメールでクリック解析をすれば、読者が何に興味を持っているのか分かります。

クリック解析をすることで得られるデータは非常に多いです。

基本的には設定したリンクは必ずクリック解析しましょう。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

メルマガ配信スタンドやメルマガ配信ソフトには、標準でクリック解析ができるものもあります。

私が推奨しているエキスパートメールにもクリック解析機能がありますのでぜひ利用してください。

### 第4部:パーソナライズ

読者にメールを送る際に簡単に反応を高める文章の書き方は、「**個人宛の手紙**」を意識することです。

不特定多数に送るメールではなく、「あなた」に向けて送ったメールだという雰囲気を演出しましょう。

ブログやメルマガで、読者に対して「皆さん」と呼びかけている人がいますが、実はこれはあまりよくない行為です。

「みんな」への呼び掛けでは、読者は自分には関係のないことだと感じやすく、読者の心に響きません。

例えば、人ごみの中で急に体調が悪くなり助けを求める場合ですが、一番良い呼びかけは、「そのあなた、助けてください!」と、対象を指定することです。

「誰か助けてください」と呼びかけた場合、誰も自分に呼びかけているのだと考えません。きっと他の誰かを呼んでいるのだろう、自分が動かなくても誰かが助けるだろうと感じます。同じように屋台で商品を売るときに、「皆さん、この商品を見てください」と呼びかけても、ほとんどの人は立ち止まってくれません。

だから、「そのあなた、この商品を見てください」と呼びかけたほうが狙った相手を確実に立ち止まらせることができます。

「あなた」と指名された場合に、呼びかけに答えるのか、無視するのかは選択できますが、指名されたことにより、その人は当事者となるので何らかの感情が生まれます。無視する場合には罪悪感が生まれることもあるので、無感動に素通りで終わる可能性は低くなります。

これは、メルマガでも、ブログでも同じです。

「皆さん」ではなく「あなた」と呼びかけたほうが、読者も真剣にあなたのメールに向かってくれます。

このような1対1を演出することを「**パーソナライズ**」と呼びますが、これは普段から意識していないとできません。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

例えば、「この商品に興味がある方はこちらのリンクをクリックしてください」などの文章を書いてしまうことがあります。1対1のメールであれば、「興味がある方は」ではなく、「興味があれば」が正解です。

あなたのステップメールを受け取った読者が、1対1の個人宛のメールだと感じるような書き方を意識することが重要です。

有料のメルマガ配信スタンドであれば、ほとんどの場合で「名前差し込み機能」というものがあります。

これはメールの件名や本文に、読者の名前を差し込むことができる機能です。

例えば、読者の名前が鈴木さんの場合、以下のような文面でメールを送ることができます。

「鈴木さん、こんにちは。今日は新しい情報をお届けします！」

「鈴木さんはこんなことに悩んでいませんか？」

自分の名前と呼ばれたら思わず反応してしまうので、「あなた」と呼びかけるよりも間違いなくメールの開封率や精読率がアップします。

メールアドレスを取得するときに名前も同時に入力してもらう場合は、必ずこの機能を使いましょう。

メールアドレスを登録してもらう際に名前を入力してもらわない場合は、メルマガの途中でアンケートやプレゼントの受け渡しなどで名前を入力するフォームをさりげなく使って、名前を入力してもらい、以降はこの機能を使うようにしてください。

なお、初めてメルマガに登録してもらう際には、読者のメールアドレスと名前を同時に取得することは、メールアドレスのみを取得するよりも少しハードルが高くなります。名前を入力するのを嫌がる人もいるし、ニックネームでも面倒臭いと思って、登録しない人もいます。

また、読者を増やすために利用するメルぞうなどの無料レポートスタンドは、メールアドレスしか取得できないところもあります。

必ず名前付きでメールアドレスを取得しようとする、読者の増加ペースが極端に遅くなる可能性もあるので、最初からこの機能は使わなくても良いです。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

ただし、名前付きのメールアドレスは名前なしと比べると非常に価値が高いのは間違いありません。

そのため、アンケートやプレゼントは積極的に企画して、登録時の名前入力を必須にしてみましょう。

回答してくれた人や請求してくれた人に対するメルマガは一般のメルマガとは別にして、名前差し込み機能を使って運用することをお勧めします。

### 第5部:ステップメール機能

**ステップメール**とは、あらかじめ複数のメール文章を準備しておき、決まった日時になると自動的にそのメールが指定した順番で読者に送信されるシステムです。

最近のメルマガ配信スタンドには、ほとんどの場合でステップメール機能があります。

例えば「全5回、インターネット集客講座」というものを発信するとします。

読者が講座に登録した日に第1回、2日目に第2回、3日目に第3回、4日目に第4回、5日目に最終回など、あなたが毎回送信作業をしなくても、自動的に読者へメールを配信する仕組みを作ることができます。

ステップメールは最初にメール文章を準備しなければならないため準備が大変ですが、一度作成してしまえば、その後は放置していても自動で配信をしてくれるので、毎回メルマガを書いて使い捨てるよりも非常に効率が良いと言えます。

また、使い方には様々な工夫ができます。

#### ■ビジネスを自動化できる

ステップメールを上手に活用することで、**ビジネスをほぼ自動化することも可能**です。読者がステップメールに登録してくれれば、あとは自動でメールを届けることができます。そのため、集客だけ行えば、後はステップメール内にて自動で商品を紹介して、自動で商品が売れるようになります。

この仕組みを完成させてしまえば、普段は何もしていないのに生活に困らないくらいの金額を自動で稼ぐこともできます。

私自身もこの仕組みを作ったことで、ステップメールから毎月自動で売れ続けています。ブログ・メルマガをビジネスに活用している上級者であれば、ほとんどの場合でステップメールを巧みに自分の媒体へと取り入れています。

(メルマガを発行する自分が増えるようなものです)

反応の良いステップメールを数多く準備出来れば、自分の労力は減り、収入が増えます。日々の作業に余裕ができてきたら、ぜひ取り組んでみましょう。

### ■成約率が大幅にアップする

ステップメールを使うことで、**商品の成約率を大幅に高めることができます。**  
理由は、読者の途中参加がなくなり、読んでもらいたい順番にメールを届けることができるからです。

通常の場合、第1回から順番にメルマガを読んでもらうことはできません。いちいち過去に発行したメルマガのバックナンバーの配信を依頼してまで読んでくれる人はいません。

基本的に読者はほぼ全員がメルマガに途中参加になるので、第1回、第2回というような連続したストーリーを配信することには向いていません。

例えば、ドラマなどは第1話から順番に全部見ると面白いですが、突然第5話や第10話から見ても内容が分からず話についていけないので、なかなか面白いと思いません。メルマガも同じことが言えます。

しかし、ステップメールでは読者が登録した日から配信が始まりますが、必ず第1回目のメールから届けることができます。

これにより読者は途中参加ではなく、最初のメールから参加になるため、複数のメールで作成したシナリオを読んでもらいたい順番に届けることができます。

商品を紹介する場合にも、情報をきちんと伝えられるため、ポイントをしっかり抑えて商品紹介のシナリオを作り込めば、成約率を劇的に高めることも可能になります。

また、読者の反応を見て、効果がより大きくなるように、ステップメールの内容を後から修正することも可能です。

### ■様々な活用法がある

ステップメールは工夫すれば、様々な活用法があります。

商品販売ステップメール、ブランディング専用ステップメール、購入者のアフターフォロー、メール講座、などなど・・・

どれも奥が深いのですぐに全部は難しいかもしれませんが、これらのステップメールを使いこなせるようになれば、あなたも上級者です。

毎月の収入が安定し、不労所得収入を実現し、自動的にファン化ができ、売り上げが増大していくなど、効果は非常に大きいものになります。

大きな売り上げを目指すのであれば、ステップメールは必ず導入していきましょう。

ただし、ステップメールで自動収益化をうまく実践できている人は少ないです。

メルマガで安定的に収入を得る力が無い人が、ステップメールを使ったとしても、まともな収入を得ることはできません。

(メールを使ってセールスをすることに違いは無いので)

まずは、メルマガでしっかりと収益をあげる実力をつけましょう。

### 第6部: ブログとの連動

メルマガにもデメリットはあります。

例えば、過去記事を読んでもらいにくい、検索エンジンから集客できない、情報の一覧性が低い、画像や動画を見てもらいにくい、などなど。

しかし、これらのデメリットは、ブログと連動させることでほとんどが解決します。また、ブログと組み合わせることによって得られるメリットも絶大です。

その具体的な方法をいくつか解説します。

### ブログをバックナンバー置き場として活用する

メルマガは基本的に使い捨てです。

一度でも読んだ過去のメールを、読者がメールボックスの中から探して、再度読んでくれるということはほぼありません。

だから、あなたの書いたメールは時間とともに読者のメールボックスの奥底に埋もれてしまい、何の価値もないものへと変わってしまいます。

しかし、ブログにメルマガと同じ記事を記載して残しておけば、後からあなたのことを知った読者が気軽に過去記事を読むことができます。

ブログには記事をジャンル別にカテゴリー分けをすることや、重要な記事を目立つ位置に配置したりできるので、メルマガのバックナンバーページにするだけよりも、大幅に見やすくすることができます。

それにより、読者も読みやすいと思えば、たくさんの過去記事を読んでもくれます。

また、ブログに記事を投稿していれば、検索エンジンからのアクセスが集まり始めます。

ブログの一番効果的なアクセスアップの方法は、コンテンツを充実させることです。

ブログ記事が増えてコンテンツが充実すればするほど、SEOの面でもブログが強くなり、各個別記事が検索エンジンで上位に表示される確率も高くなります。

ブログの記事はメルマガの内容とほぼ同一で構いませんが、被リンク集めやコメント回り、ランキング攻略などを行わなくても、メルマガで発行した記事を投稿しておくだけでも、将来的にはアクセスが集まり始めます。

検索エンジンからアクセスしてくれた人が、そのままブログを読んで商品を買ってくれることもあります。

メルマガだけの場合には、発行をやめてしまうとすぐに収入が無くなりますが、新規の訪問者が勝手に集まり続けるブログへと育てることができれば、何らかの事情でメルマガを発行できない時期があっても収益を得ることが可能になります。

また、ブログから無料レポートを請求してメルマガ読者になってくれる人も多いです。

これは、メルマガ読者を増やすための強力な経路と言えます。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

私のブログからも無料レポートはダウンロードされていますが、無料レポートスタンドの協賛登録などで増えた読者とは違い、しっかりと最初から私のことを知っていて、私のレポートを自発的に請求し、高い確率でレポートの内容を読んでいる読者です。

もしも、私がブログを運営していなければ、それらのたくさんの「濃い読者」を集める機会もなかったと言えます。

- 過去記事をしっかり読んでもらえることで固定読者化が可能
- 放置でも売り上げが見込める
- 放置でも読者が増える

情報配信する場所を1ヶ所ではなく、2ヶ所に増やすだけですが、それによって得られるメリットは非常に大きなものであると言えます。

### 画像・動画を多用した記事に誘導する

基本的にメールの場合は、文章だけで情報を伝えることになります。

画像や動画をたくさん見てもらう場合には、それらをダウンロードするとか、リンク先のURLを何度もクリックしてもらわなければなりません。

当然ですが、それらの行為は読者にとっては手間になるし、面倒臭いと感じたら見てもらえない可能性もあります。

しかし、パソコンの操作方法、ツールの使い方、サービスの登録方法、商品画像、風景などの文章よりも画像や動画で見せたほうが圧倒的に分かりやすく、魅力的に伝えることができる場合も多いです。

そんなときには画像や動画をたくさん使ったブログ記事を書き、メルマガからはそのブログの記事に誘導するという方法をお勧めします。

この方法を使うことにより、画像・動画を効果的に利用することができます。

### 過去の重要コンテンツへ誘導できる

メルマガとブログを連動させる利点として非常に高い効果を示すのは、自分の好きなブログ記事へ、好きな時にアクセスさせることが可能だということです。

力を注いで真剣に書いた記事があれば、関連性のある記事を書いたタイミングにその記事へ誘導することで、何度でもその記事を再利用することができます。

具体的な事例としては、商品のレビュー記事への誘導、重要コンテンツへの誘導などがあります。

その他には単純に読んでもらいたい記事があれば、過去記事へ誘導しても良いです。

時間が経過していけば、メルマガの読者もいつの間にか入れ替わっていきます。

そして、メルマガに登録したばかりの読者は、かなり高い確率で過去記事を読んでいません。

過去に力を注いで真剣に書いた記事や、読者からの反応が大きかった記事があれば、繰り返してアクセスを誘導していけば、何度も大きな反応を得る事ができます。

過去のコンテンツを埋もれさせないように、うまく再利用していきましょう。

### 第7部:解除されることを恐れない

メルマガは発行すればするほど解除されます。

初心者の頃にはあまりに多くの人から解除されてしまって、メルマガを発行するのが怖くなったり、自信をなくしたり、解除されたくないために徐々に無難なことしか書かなくなったりする人がいます。

しかし、その結果つまらないメルマガになるので、さらに解除される悪循環を起こしてしまいます。

私もメルマガを1回配信すれば1人や2人から解除されることは珍しくありません。最初の頃は解除率が気になりましたが、今はあまり気にしなくなりました。

どんなに面白い文章を書いたとしても、どんなに役に立つノウハウを書いたとしても、**絶対に解除する人というの**は一定の割合で存在します。

内容を見ることもなく、「メルマガ」だという理由で解除する人すらいます。

メルマガ＝スパムだと考えている人は意外と多いのが現状です。

件名や内容に関係なく解除されるので、配信者はどうしようもない場合もあります。

それらの人たちには何も気にせず解除してもらいましょう。

また、あなたの信念や考え方をメルマガに書いた場合に、人の価値観は千差万別なので賛同しない人も当然出てきます。

例えば、「人を幸せにすることでお金は後から付いてくる」と考える人もいれば、「人を不幸にしてもお金が稼げればいい」という人もいます。

「自分のビジネスで独立して自由に生きたい」と考える人もいれば、「会社を辞めるなんて馬鹿だ」という人もいます。

メルマガを書いている中で誰にも嫌われないようにすると、出来るだけ自分の意見を出さずに、まるで政治家の答弁のような無難な当たり障りのない記事を書かなければなりません。

しかし、そんな記事は共感する人もいなければ、面白いと思う人もいないつまらないメルマガになり、結果として誰も読もうとは思いません。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

また、メルマガ読者のターゲットを絞る必要がありますが、それは他の多くの属性の人たちを切り捨てることを意味します。

サラリーマンにターゲットを絞ってメルマガを書けば、サラリーマンの人に共感されますが、それ以外の人たちには共感を得られにくくなります。

主婦にターゲットを絞れば、主婦以外の人たちの共感は得られにくくなります。

初心者にターゲットを絞れば、中級者以上の人たちには退屈なメルマガになります。

FXメルマガを書いているならば、FXをしていない人には意味のないメルマガになります。

暗号通貨メルマガを書いているならば、暗号通貨に興味のない人には興味のないメルマガになります。

ターゲットを絞らなければ稼ぐことはできないし、ターゲットを絞れば属性の合わない人たちから解除されるのは当たり前のことです。

誰にも解除されないのは、実はあなたのメルマガが誰にも読まれていないか、誰の心も動かしていないということかもしれません。

それは解除されることよりも、深刻な問題です。

メルマガは解除されるのが当たり前だという意識で運営しましょう。

自分のメルマガに関係ない人、商品を買う可能性がない人、あなたの考えに共感しない人などは、どんどん解除してもらって構いません。

それらの人たちを無理に引きとめようとしても、何も良いことはありません。

逆に中途半端なメルマガになることで、本当に読んでもらいたいあなたのターゲットである読者にまで解除されてしまう恐れが出てきます。

### 第8部:メルマガ読者を少しだけ優遇する

ブログとメルマガは基本的には同じ記事が良いです。

理由は、読者になるまでの経路がそれぞれ違う場合が多いので、別々の記事を書くことは非効率だからです。

しかし、ブログとメルマガの内容を常に全て同じにしていると、読者はメルマガを受信するメリットが分からなくなり、「ブログだけ読めばいい」とメルマガを解除してしまうかもしれません。

ブログを読んでもくれるならそれでいいと思うかもしれませんが、基本的にはブログ読者よりも、メルマガ読者になってもらったほうがビジネスとしてはメリットが大きいです。

メルマガの場合は、こちらの好きなタイミングにその読者に情報を伝えられ、多少更新までの期間があったとしても、そのまま忘れ去られる心配は少なくなります。

そこで、メルマガ読者になったほうがお得だと思ってもらうために、メルマガ読者をブログ読者よりも少しだけ優遇しましょう。

例えば、メルマガ読者限定の情報を発信したり、メルマガ読者限定のプレゼントを用意したりすると良いです。

私の場合は、編集後記をメルマガにだけ載せることで差別化を図っています。

(ただし、面白い編集後記だと自分で思ったらブログにも記載します)

また、メルマガ読者限定のコンテンツをプレゼントしています。

そして、ブログの記事では、

「メルマガでは、ブログには書けない秘密の情報も書いています」

「メルマガでは、プレゼントを配布するので登録してくださいね」

などの文章を書くことで、それまでブログだけ読んでいた読者が、気になってメルマガにも登録する流れを作ります。

注意点としては、あまりにメルマガ読者を優遇しすぎると、ブログのほうがつまらなくなる恐れもあるので、少しだけ優遇するレベルでいいです。

### 第9部:無料プレゼント作成の心構え

メルマガ読者を増やすために有効なのが、無料レポートなどの**無料プレゼント**です。  
(無料レポートの意味が分からない場合は、「メルマガ基礎編」を読んでください)

あなたが業界のトップレベルの実績を持っているとか、余程有名でない限りは読者が自発的にメルマガに登録してくれることはほとんどありません。

効率的にメルマガ読者を増やしていきたい場合は、**無料レポートなどのプレゼントを作成し、それと引き換えに、あなたのメルマガ受信に対して同意していただく必要があります。**

実績の少ない人がお金をかけずにメルマガ読者を増やす方法としては、もっともスムーズで確実な方法です。

しかし、無料レポートの作成で挫折する人はとても多いです。

初心者の場合は、突然「無料レポートを作れ！」と言われても、どんなレポートを作ればいいのか想像もできないでしょう。

特に新たな分野に挑戦する場合などで、始めたばかりの頃には、人に教えるような知識も経験もないため、無料レポートを作ることなど絶対に無理だと諦めてしまう人もいます。

しかし、無料レポートを作るパターンさえ知っていれば、無料レポート(プレゼント)作成はとても簡単になります。

あまり難しく考える必要はありません。

ただし、無料レポート作成前に意識すべきこともあるので、しっかりと理解してください。

### 手抜きをしない

無料で配布するものだからといって、**絶対に手抜きをしない**ということを忘れないでください。

これは無料レポート、無料プレゼントにおける、絶対的な前提条件です。

無料レポートスタンドには非常に多くの多種多様な無料レポートが登録されています。気になるものをいくつかダウンロードすると分かりますが、有料で販売できるくらいの素晴らしいものから、明らかに役に立たない読者集めだけを目的に作ったゴミのようなレポートまで様々なものが登録されています。

無料レポートはダウンロードして内容を見るまでは、質の良いものか悪いものかは分からないので、どんなに内容がつまらないレポートだとしても、タイトルや画像を派手にして目立つようにすれば、ある程度はダウンロードされます。

しかし、それらの質の低い無料レポートがスムーズにビジネスにつながり、収益化に結びつく可能性は限りなくゼロに近いです。

読者にとって無料レポートの請求というのは少し面倒なものです。

メールアドレスを入力して、無料レポートスタンドからのメールを確認して、レポートをダウンロードする・・・

そして、期待を持って内容を確認したのに、それが明らかに手抜きだと分かるレポートだった場合、読者は落胆したり、呆れたり、レポートの作者に対して怒りのような感情を抱くかもしれません。

もしも、あなたがそんな手抜きのレポートを作った場合、それを手にした読者からあなたは「つまらない情報を発信するダメな奴」と認識されます。

当然ですが、その後どんなに力を込めてレポートを作っても相手にされないし、メルマガを送ったとしても、「つまらないレポートの作者」と思われて、簡単に解除されてしまうでしょう。

せっかく時間をかけて作ったレポートなのに、それによってあなたのことを嫌いになる人を増やすのであれば、何の意味もありません。

ゴミのようなレポートを作るくらいなら、作らないほうがまだ悪影響を与えないでしょう。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

無料プレゼントを作成するときは、読者にとって役立つものを作る姿勢を必ず持ってください。

無料プレゼントを受け取った人が「役に立った」と感じれば、その作者であるあなたのメルマガも読んでみようと思ってもらえる可能性は高くなります。

情報の出し惜しみもお勧めしません。

初心者の頃に出し惜しみをして出来るものなど本当にレベルの低いものにしかありません。それよりも自分が持っているノウハウを全部無料で出して、「こんな凄い情報を無料でくれるなんて、この作者はすごい！」と思ってもらうほうが、その後に確実に収益化につながりやすくなります。

ブログでもメルマガでも同じですが、情報を出し惜しみしている人の文章など、読んでいて面白いとは思わないでしょう。

これは、インターネット上でも、リアル社会でも同じですが、ケチな人が人気者になることなどありません。

有料級の大ボリュームのプレゼントを無料配布したことで、すぐに大きな金額を稼ぐようになった人もいます。

お金を受け取れるくらいの内容のレポートを無料で配布することで、読者に喜んでもらえ、色々な場所で紹介されることで、短期間でも圧倒的に読者を増やせる場合もあります。

今から始める初心者が突然有料級のプレゼントを作るのは難しいので、徐々にステップアップしていく必要はありますが、手抜きをすとか、出し惜しみをすることは間違いなく遠回りになります。

無料プレゼントの作成には必ず毎回全力で取り組むようにしてください。

### そのプレゼントで誰を集めたいかを明確にすること

無料プレゼントでは「誰を集めるのか」も重要なポイントです。

例えば、アフィリエイトの無料レポートを作成すれば、アフィリエイトに興味がある人が集まります。

FXの無料レポートを作成すれば、FXに興味がある読者が集まります。

「初心者向け」だと宣言した無料レポートを作成すれば、初心者の読者が集まります。

「無料でお金を1円もかけずに稼ぐ方法」のようなレポートを作成すれば、「無料でお金を1円もかけずに稼ぎたい人」が集まります。

どんなレポートをプレゼントするかにより、集まる読者の属性は決まります。

仮にあなたがアフィリエイトをテーマにしたメルマガを運営するのであれば、作成する無料レポートなどのプレゼントもアフィリエイトに関連したものにしたほうが効果は高いです。FXに関連した無料レポートを作成して読者を集めたとしても、あなたがアフィリエイトに関するメルマガを発行すると、すぐに解除されるか、全く開封さえしてもらえなくなります。

属性の合わない読者を集めたとしても、ほとんどの場合で全く意味がありません。

全く属性の違う、興味を持ってくれない人たちを相手に頑張って情報提供するよりも、最初からあなたのメルマガのテーマに対して、強い興味を持っている人を集めたほうが結果は早く、簡単に出ると言えます。

せっかく頑張ってプレゼントを作るのであれば、自分の集めたい読者が確実に反応するような無料レポートを作るようにしましょう。

### とにかく作ってみること

自分には大きな実績がないので、無料レポートを作成することは無理だとか、誰にも読んでもらえないのではないかと不安を感じる人がいます。

しかし、そんなことは心配無用です。

ブログ記事を書くときと考え方は同じですが、**自分より後から始める人のためにプレゼントやレポートを作成する**という意識を持てば良いです。

初心者の方は本当に何も知らないなので、あなたが教えられることも必ず何かあるはずですよ。あなたよりも上級者の方に凄いとされるようなプレゼントを最初から作れなくても問題ありません。

上級者の割合は全体の中では非常に少ないので、対象者も極僅かな人数です。そんな上級者に認められるような凄いものでなくても、何も問題はございません。

そのため、無料プレゼントの作成を難しく考える必要は全くありません。

無料レポートは、普段よりも少し気合を入れたブログ記事を書くような感覚で大丈夫です。手抜きをすることはできませんが、完璧な凄いものを最初から作る必要もありません。

無料で配布するので、最初の頃には力が足りずに読者を満足させることができなくても、文句を言われるとか、クレームを受けるようなこともありません。

作成すればするほどにどんどん上達していき、作り方のコツが分かることで、徐々に読者を満足させられるようになるはずです。

まずは、簡単なものでもいいので作成に取り組んでみましょう。

### 第10部:無料レポートのネタ

世の中にある無料レポートにはいくつかのパターンがありますが、その主要なパターンさえ知っておけば無料レポート作成に困ることはありません。

もちろんイレギュラーもありますが、以下の5つのパターンを理解してください。

- ・体験談レポート
- ・知識・ノウハウ系レポート
- ・手順解説系レポート
- ・コラボ系レポート
- ・プレゼント系レポート

### 体験談レポート

**体験談レポート**は作成しやすく、人気も出やすいのが特徴です。

その名の通りで、自分自身が体験したことを詳しく解説したレポートにまとめるのです。その中でも自分の「**成功体験**」を解説したレポートはダウンロードされやすい傾向です。

「アフィリエイト初心者がたった1週間で7,980円の報酬を獲得した方法」  
「あの無料ツールを取り入れただけでアクセス数が3倍に！ 極秘手法を公開します」  
「アイコン画像を一つ変えただけでクリック率が5%もアップ！ その画像とは？」

実際に成果が出た方法は、誰もが興味を持ちます。

無料レポートスタンドの新着ランキングの上位にもこのような成功体験型のレポートが掲載されています。

自分が実際に体験したことを書けばいいので、作成する際にもそんなに苦労はしないはずです。

日々の作業の中で成功したことがあれば、それを文章にしてまとめるだけでいいです。

また、逆に**成功ではなく失敗も立派な無料レポートのネタ**になります。

「1年間運営して検索上位になったブログがなぜか削除！ その驚きの原因とは？」  
「〇〇（サービス名や商品名）の落とし穴！ 10万円以上損をした理由とは？」

上記のように、なぜ失敗になったのかを記載するのは当然ですが、他の人が同じ失敗をしないための対策をまとめてあげると良いです。

（失敗したことをただ愚痴るだけではつまらないので、注意してください）

あなたがビジネスを実践し続ける限り、成功や失敗は常に体験するはずですよ。

成功したことは成功体験として無料レポート化し、失敗しても失敗談+対策などでレポート化する姿勢を持つようにしましょう。

また、自分が実際に何かのサービスや商品を利用してみて、その使い勝手や効果などの体験談を**調査報告レポート**としてまとめるのも良いです。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

例えば、新しい教材やツールが公開された場合に、まだ世の中に広まる前の早い段階でいち早く自分が使ってみた体験を詳しくレポートにして無料レポートスタンドに登録します。新しいものは注目されやすいので、他の人からも紹介してもらえる可能性が高まります。

他にもまだあまり世の中に広まっていないマイナーな商品などの調査報告をするのも良いです。

その商品に良いポイントがあり、何らかの大きな効果を出せるのであれば、あなたのレポートが一躍注目されることになるでしょう。

新しいもの、まだ知られていないものをあなたが自ら見つけ出すことで、先行者になれる可能性がありますので、未知のものに取り組んでいく勇気を持ってみてください。

### 知識・ノウハウ系レポート

知識・ノウハウ系レポートは作成に時間や手間がかかりますが、人気の高いレポートです。体験談との違いは、知識・ノウハウ系のレポートはあなたが実際に体験していないことでも、調べれば作成することができるということです。

例えば、コピーライティングの書籍や教材をいくつか購入し、その要点部分を分かりやすく一つのレポートにまとめるだけでも、読者にとっては非常に役立つ内容になります。

書籍の内容を勝手に要約・公開することを違法だと思いかもしれませんが、ノウハウ・情報に著作権はありません。

それに世の中に出回っているコピーライティングのノウハウは、そのほとんどが数十年前、もしくは百年以上前から存在しており、言葉の使い方や書き方が変わっているだけで、内容自体はほとんど同じです。

だから、あなたが自分流の言葉でそれらのノウハウをまとめても何も問題ははありません。

注意点としては、他人が書いた文章には著作権があるので、書籍などに記載された内容をそのままコピーして自分の作品にした場合は違法です。

(引用のルールに従っている場合は、部分的にコピーすることは可能 ⇒ [引用](#) )

基本的には、自分の言葉にきちんと置き換えて解説するようにしましょう。

その他には法律関連の知識に関しては、難しいと思って敬遠する人も多いので初心者向けに分かりやすくまとめるのも良いレポートになります。

「特定電子メール法」「特定商取引法」「著作権法」「確定申告の方法」などなど、ビジネスをする上で知っておくべき知識を初心者にも分かりやすくまとめると良いです。

これらは自分が勉強すれば、誰でも作成することができるようになります。

また、便利なツールやサイトをまとめて紹介しているレポートもあります。

知識・ノウハウ系レポートの良いところは、あなたが例えその分野で全く実績のない初心者だとしても、勉強するなどの努力により作成できることです。

なお、ただ単に知識・ノウハウをまとめるだけではなく、自分の体験を交えて解説したり、面白い表現を取り入れたり、既存のレポートよりも分かりやすくできれば、読者にとっては有益なレポートになります。

### 手順解説系レポート

手順解説系レポートは、初心者でも作りやすく、分かりやすいレポートが人気です。

「ゼロから始める WordPress でブログを作成する方法を画像で徹底解説」

「SNS 初心者でも簡単にできる Facebook アカウント登録手順を画像で解説」

「FX 口座の開設手順を画像で分かりやすく解説」

「グーグルアナリティクスの設置から使い方を動画で解説」

このように、サービスやツールの使い方、登録法などを詳しく解説するレポートです。

これらのレポートを作る場合には、画像や動画を使うことは必須です。

文章だけで解説するよりも、圧倒的に分かりやすくなるので、読者も喜びます。

画像や動画の使い方に関しては、別の章の「メインブログ記事戦略編」を参照してください。

初心者の場合は、基礎的な操作や設定などがうまくできずにそこで挫折してしまうことも多いので、できるだけ親切・丁寧に解説してあげると良いです。

目新しさやインパクトはないため、あまり多くのダウンロード数は見込めませんが、**初心者層のメールアドレスリストを集めることはできます。**

なお、あまり世の中に知られていない新しいサービスの解説をした場合に、そのサービスがヒットすると劇的に大量のダウンロード数を記録できる場合もあります。

### コラボ系レポート

**コラボ系レポート**は、タイトルの通りで、誰か別の人と共同でレポートを作ります。これは非常に大きな可能性を秘めているもので、最も注目されるのは**対談系レポート**です。

スカイプなどの通信手段を使って誰かと対談をして、その音声を録音して公開します。  
(実際に会ってレコーダーなどで録音や、動画撮影でも良いです)

スカイプでの録音方法は、別の章の「特典戦略編」で解説しています。

対談音声、対談動画はとても人気が出やすいレポートです。当然ですが、誰と対談するかが重要で、その業界で目立つ実績を持っている人と対談すると、注目されやすい傾向です。

音声や動画のほうが対談している人のことを身近に感じられ、PDF の資料だけに比べると、何となく豪華な感じがします。

また、PDF を作成するよりも短い時間でたくさんの情報を詰め込むことも可能です。

音声を聴いた人、動画を視聴した人がファンになりやすいのも対談レポートの特徴です。

対談は1対1でなくても構わないので、スカイプで多人数通話にするとか、複数人で集まって、3~5人くらいで対談してもいいです。

対談のテーマに関しては、自分や対談相手のメルマガのテーマに沿った内容であるべきですが、基本的に自由です。

インタビュー形式で「10 個の質問」など、その業界で有名な人や稼いでいる人に対して、インタビューを申し込み、回答してもらう方法もあります。

この場合は、音声や動画でなくても、文章で回答をもらって、それを読み上げる方式でも構いません。

このようなコラボ企画の場合には、「人脈」があると有利です。

気軽に企画の申し込みができる相手がたくさんいると、コンテンツの量産が簡単になります。仲の良い人が10人いれば、1人1人と対談するだけでも10本の無料レポートが作成できます。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

また、数人で集まってレポートを作れば、それだけでもインパクトのあるものになるので、注目されることや、紹介してもらえる可能性も高くなります。

自分が出演しているレポートは紹介をしやすいので、対談した人同士でレポートを紹介しあえば、メールアドレスリストを早く集めることもできます。

あなたのビジネスの業界で影響力のある人と対談できれば、その人にレポートを紹介してもらえる可能性も高くなります。

コラボ系レポートは作成の労力は少ないのに、他人の知名度を利用することで自分の知名度を高めることができるため、効率が良い無料レポート作成法です。

断られても失うものはないので、積極的に色々な人に依頼をしてみましょう。

また、普段から SNS やメールなどで交流する人を増やしておくことも大切です。ビジネスを行ううえで、人脈はあなたの想像以上に大きな効果を発揮することがあります。

セミナーに積極的に参加して、懇親会まで参加すると人脈は増えやすくなります。

なお、コラボ系レポートで集めたメールアドレスリストを共有する場合は、事前にダウンロードする相手にそのことを告知する必要があります。

無断で複数のメルマガに登録する行為は違法ですのでご注意ください。

※メルぞうの場合、リストを共有する旨を記載すると審査に落ちます。

### プレゼント系レポート

無料レポートという呼び名ですが、**単純に無料でプレゼントを配る方法**もあります。

無料レポート自体がプレゼントですが、例えば以下のような画像やテンプレート、ツールなどがこれに分類されます。

- 「ヘッダー用画像 30 種類をプレゼント」
- 「自作アイコン画像 100 個プレゼント」
- 「ブログ用テンプレートをプレゼント」
- 「アクセスアップツールをプレゼント」
- 「無料レポート用テンプレートプレゼント」

知識やノウハウではなく、物理的にすぐ使えるものを配付して読者を集める方法です。

例えば、画像の加工が得意であれば、自分で作成した画像を配布するとか、プログラミングが得意であれば、ツールやテンプレートを作って配布するなど、何らかのスキルを持っている場合は、それらを生かしたものを作るのも良いです。

誰もが「欲しい」と思うようなものを作ることができれば、ダウンロードされる確率は高くなります。

なお、これらのプレゼント系レポートの欠点ですが、それ単体では簡単にはあなたのファンにならないという特徴があります。

例えば、テンプレートやツールをプレゼントしても、「ラッキー！良いものもらった！」というくらいの感覚で終わってしまい、あなたのことをすぐに忘れてしまう可能性が高いです。

あなた自身の知識、ノウハウ、人柄、理念などに興味を持ってくれた場合は、その後あなたのメルマガも読んでもらいやすくなりますが、画像、テンプレート、ツールを配布した場合には、その後に届くあなたのメルマガを読む確率は低くなる傾向です。

プレゼント系レポートで集めた読者は、いわゆる「薄い読者」の可能性が高いことも理解してください。

### 第11部:無料レポートスタンド対策

あなたが頑張って、物凄く役に立つ大作の無料レポートを作ったとします。一生懸命に情報やノウハウを調べて、時間をかけて分かりやすくまとめて、有料教材にも負けない出来栄えになったとします。

あなたは自信满满でその無料レポートを無料レポートスタンドに登録します。しかし、2日、3日と時間が経過しても、あなたのレポートはダウンロードされません。一方で同時期に登録された、あなたのレポートよりも明らかに質の低いレポートのほうが、どんどんダウンロードされていき、新着レポートの上位にランキングされています。

あなたは理由が分からず落ち込んでいるうちに、別の人の新たなレポートが登録されていき、あなたのレポートはいつの間にか目立たなくなって、誰にも気づかれずに埋もれていきます。そして、あなたが全力で作上げた超大作のレポートは、誰にも見られることのないまま、誰の役にも立たないまま消えていきます・・・

恐ろしいことですが、これは実際に起こる可能性があります。

無料レポートスタンドに登録されたレポートは、ダウンロードするまでは良し悪しが読者には分かりません。

世の中にあるどんなレポートよりも素晴らしい役に立つレポートを作ったとしても、誰にもダウンロードされなければ、「無い」と同じです。

無料レポートを使って、効率よくメルマガ読者を増やしていくためには、役に立つ無料レポートを作成することはもちろんですが、**無料レポートをダウンロードしたくなるようにするテクニック**も必要です。

無料レポートをダウンロードしてもらいやすくするためには、**2つの要素**があります。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

### タイトル&説明文

タイトル・説明文は非常に重要です。

無料レポートスタンドのメルぞうでは、以下の赤枠の部分です。

The image shows a screenshot of a website's free report stand. On the left, there is a navigation menu with categories like '生活情報', '行政・政治・地域情報', '教育・研究', etc. The main content area features several article thumbnails. A red rectangular box highlights a specific article titled 'Power Writing 成功する7つのポイント'. The article text is as follows:

**Power Writing 成功する7つのポイント**

「Power Writing 成功する7つのポイント」あなたが成功を取るために必要なマインドや目標設定の仕方、実践的な物でまとめたので是非実行して成功して下さい。

**【プチセラピー】書画の油絵で女流〜芸術の画収蔵せどりへのお誘い♪写し付けられ取り戻し！売値の(販売)季節商品♪お洒落の商品と仕入れ場教えます☆**

◆今見つけられ取り戻し！売値の(販売)季節商品の経歴簡単なりサーチ法と秘密の仕入れ場教えます☆

何から始めたら効率よく稼げるようになるのか、結局のところ何が一番おすすめなのか、その答えはメルマガにあります。最初からメルマガを学ぶことで無駄な知識を学ぶことなく、効率よく稼げるようになる最高の学習(ごせい)。

ネットビジネスをやっている人は必ずメルマガを始めます。任意的に集めるからです。最終的にメルマガを始めるなら、最初からメルマガを学ぶと他の知識を学ぶ時間と時間が省けると思いませんか？その省いた時間分メルマガを始めることができます。メルマガを極めてネットビジネスを加速させましょう

目標があっても「自分には才能がない」「どうせやっても無駄だ」「目標に到達したいけどモチベーションが保てない」といって諦めてしまいがちなあなたに響く！5歳の時から行っている8つの行動で諦めずに最初で目標に到達できる方法(ごせい)

すぐに諦めてしまったり、モチベーションが保てない人、どうしても成し遂げたいことがある人に響く！今すぐ誰でもできる5歳の頃から無意識に行っている8つのことで、モチベーションを高く保ち、最終で自分の目標を達成する方法

◆文章構成を集めてみた◆サイトやメルマガでつかえる文章構成5つ(ごせい)

セールスにも使える文章構成を知りたくないですか？本レポートでは、アフィリエイトに使える文章構成を5つ掲載しています。あなたの使いやすい構成で少しでも文章の悩みを解消しましょう！※おまけで、初心者でも文章をうまく書くコツもいくつか解説しています※

**【時間がない人必見】5分で作成！時間がない、豪華に仕事に子育てに忙れるあなたでも、簡単に無料レポートが作成できるんです！今からレポートを作る際に役立つ、既読率可能で毎週10万円稼げる特集日まで！**

タイトルにインパクトがあれば、内容がつまらないものでも、かなりの勢いでダウンロードされることがあります。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

以下の2つのレポートでは、どちらを読みたいと思いますか？

「アフィリエイトの方法」

「初心者がたった1週間で29,800円のアフィリエイト報酬を獲得した秘密のテクニック」

おそらくほとんどの人は後者を選択するはずで、例え実際には2つとも同じ内容のレポートだとしても、後者のほうが圧倒的にダウンロードされるはずです。

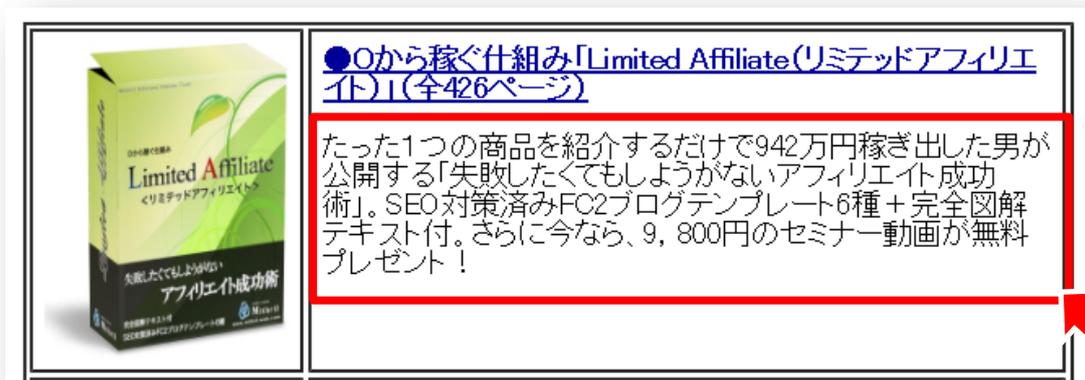
タイトルには、**具体的な数字**を入れると一気にリアリティーが増します。

その他では、「秘密」「暴露」「特別」「驚きの」「禁断の」などの**人の興味を引くような単語**を含めたタイトルにすると効果があります。

無料レポートのタイトルの最初か最後には、自分の名前かハンドルネームを入れましょう。あなたの過去の無料レポートを読みたいと感じた人は、あなたの名前を入力して無料レポートを検索します。

レポートタイトルに名前やハンドルネームを含めていない場合は、あなたの名前で検索してもあなたの無料レポートを見つけることができなくなります。

タイトル下の説明文も重要です。



●0から稼ぐ仕組み「Limited Affiliate(リミテッドアフィリエイト)」(全426ページ)

たった1つの商品を紹介するだけで942万円稼ぎ出した男が公開する「失敗したくてもしようがないアフィリエイト成功術」。SEO対策済みFC2ブログテンプレート6種+完全図解テキスト付。さらに今なら、9,800円のセミナー動画が無料プレゼント！

説明文を1行程度で終わらせている人もいますが、それではダメです。

読者はレポートのタイトルと説明文で内容を推測するしかないので、タイトルと説明文を読んだときにどんなレポートなのか分かりにくかったり、言葉足らずだったり、魅力を感じなければ、ダウンロードしたいと思いません。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

無料レポートスタンドには無数のレポートが登録されているので、魅力的な他のレポートに目移りしてしまうでしょう。

説明文は、先ほどの一覧表示されるページ用と、無料レポートの請求画面で表示されるものの2つがあります。

**メルぞう** 全部タダ! e-BookをザクザクGET☆  
<http://mailzou.com/>

このプレゼントは、**入手しておきましょう。** ⇒ [詳細はこちらをクリック](#)

メルぞう e-Book無料ダウンロード画面

◆ e-Bookのタイトル  
『●0から稼ぐ仕組み[Limited Affiliate(リミテッドアフィリエイト)](全426ページ)』

◆ e-Bookの内容

※第7回e-Book大賞「最優秀賞受賞」レポート

■失敗したくてもしようがないアフィリエイト成功術

ブログとメルマガを連動し、超初心者の方でも圧倒的に稼ぐことが出来る仕組みをお教えします。

全て「**完全無料**」でできますので、失敗したくても失敗しようがありません。

あなたの最初の「壁」をぶち壊すために必要な教材は、私が全て「**無料**」でご提供いたします。

-----教材内容-----

■本編[Limited Affiliate]  
■完全図解補足テキスト

- ・ヤフメール取得講座
- ・解凍ソフト使用講座
- ・FC2ブログ作成講座
- ・FC2テンプレート設置講座
- ・i2アクセス解析について
- ・インフォカート登録講座
- ・インフォトップ登録講座
- ・インフォマガ運営講座
- ・インフォマガ発行講座
- ・無料情報ドットコム登録講座
- ・PDFファイル作成講座

ここは非常に重要で、無料レポートの場合には、これが商品を販売する場合のセールスレターと同じ役割を果たします。

レポートを請求する前に読者が必ず見るページで、こちらは長文も書けるので、しっかりとレポートの説明をし、魅力を伝えて読者にダウンロードという行動を促しましょう

何についてのレポートなのか？

どれくらいの価値があるものなのか？

請求することでどんなメリットがあるのか？

これらをしっかりと伝えることができれば、ダウンロードされる確率も高くなります。

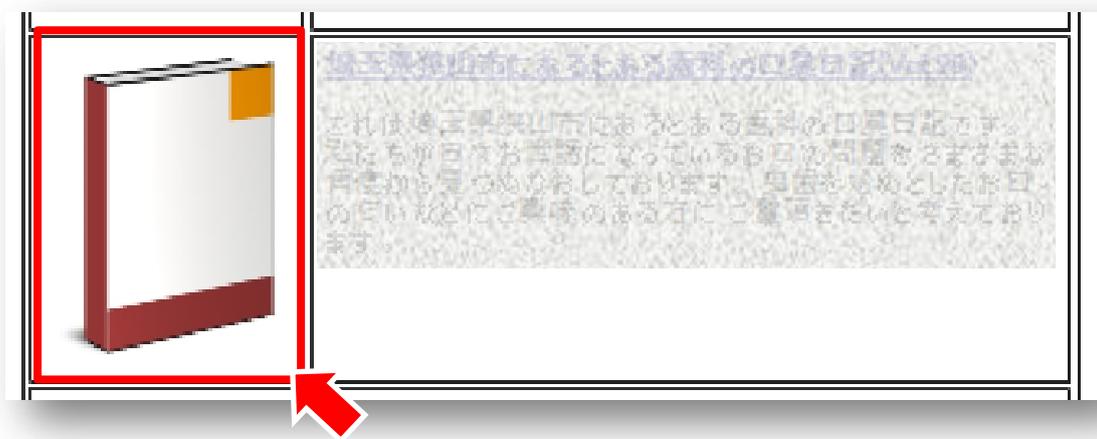
### 無料レポートのタイトル&説明文

- ・どんなレポートなのか分かるようにする
- ・具体的な数字をできるだけ含める
- ・ダウンロードするメリットを提示する
- ・インパクトのある言葉を使う
- ・価値を強調する
- ・作者名を入れる

### レポート画像

ダウンロードされやすくするためのテクニックとして、無料レポートの**画像**も重要です。これは、タイトルよりも目立つ部分です。

オリジナルの画像を用意せず、無料レポートスタンドで用意されているデフォルトの画像をそのまま変更せずに使っている人もいますが、これは非常にもったいないことです。



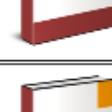
これではほとんどの人がタイトルや説明文も読まずに通り過ぎていきます。私もよほど有名な人のレポートでない限りは、そんなレポートは見向きもしません。画像を用意していないというだけで、たったそれだけで手抜き感が最大化します。

無料レポートスタンドにはあなたのレポート以外にも無数のレポートが登録されています。その中で一番差別化ができるのが画像です。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

例えば、以下の画像の場合に、注目されるのは間違いなく赤枠で囲ったレポートです。

		<p><b>反応率が通常の7倍のチラシを作ってすぐに赤枠で囲ったレポートです。</b></p> <p>いまさらチラシ！？なんて思っていないですか。小規模で販売しているなら、チラシを活用しない手はありません。通常の7倍の反応率ができるチラシを作って、今すぐ安定した経営をしてください！</p>	<p><b>Logic Creator(ロジッククリエイター)YouTubeアフィリエイトでたった1ヶ月でネットだけで月収30万円以上を稼いだ最新ノウハウを動画形式で解説する無料公開！アフィリエイト報酬を爆発させる秘策のメカニズムを公開！【PDF10】</b></p>
<p><b>【Lifusion(ライフュージョン)リアルネットを融合させたビジネス戦略力を上げる為の「Lifusion」マーケティングの活用術を伝授！◆160分収録◆2000分◆繰り返し視聴可能◆電子とメルマガアフィリエイトの両手へ◆長崎久美</b></p>		<p><b>埼玉県狭山市にあるとある歯科の口臭日記(Vol.98)</b></p> <p>これは埼玉県狭山市にあるとある歯科の口臭日記です。私たちが日々お世話になっているお口の問題をさまざまな角度から見つめなおしております。虫歯を始めたお口の匂いなどにご興味のある方にご覧いただきたいと考えております。</p>	
		<p><b>30代のサラリーマンがクラウドソーシングに登録して仕事のスキマ時間に片手間で1か月15000円稼いだ方法</b></p> <p>30代のサラリーマンがクラウドソーシングに登録して仕事のスキマ時間に片手間で1か月15000円稼いだ方法を画像付きで解説しています。</p>	<p><b>アフィリエイト10万円を超え稼げたい人必見のノウハウ【PDF10】(音声、動画25分)キーワード無償(改)</b></p>
<p><b>【PARADIGM YOUTUBE(パラダイムYouTube)YouTubeアフィリエイトで1日たった1時間の作業で月収93万円を14日間した方法を公開したYouTubeの達人様！</b></p>		<p><b>【初心者必見！】メルマガアフィリエイトをやる上で、絶対に欠かすことが出来ない(王道の逆三角形)を知っていますか？▼これを基礎として戦略を立てないとメルマガで稼げません！</b></p> <p>メルマガアフィリエイトをやる為には、ただ読者に役立つ情報を流すだけでは意味がありません。正しいマーケティング戦略が必要です！トップアフィリエイト連は皆この▼逆三角形を基礎としてメルマガアフィリエイトを実践しています。</p>	<p>←Back 最新ランキング</p> <p><b>1位</b> たった1ヶ月で開始から1ヶ月目にして報酬82,234円！アフィリエイトのキーマンになる！</p>
		<p><b>■良かれて思ってた女性にやる男性は、野郎め嫌われる</b></p> <p>男性の中には、コレが良い事のように自信満々でやる男性が多いのですが、これによってびっくりするくらいに女性に好まれません。これをやる事で誰でも出来る事で、そこに興味引かれる要素は無く、「で？」としか女性に思われなからず。</p>	<p><b>2位</b> 「2017年度版インターネットビジネス・スタートアップ」本5大VIP特典付本10年に渡りネット業界で稼いで来た「久保和英」が教える、初心者でも失敗せずに月30万円以上を稼げるための最終マップ！</p>
<p><b>【マシカルアフィリエイトカルツ(MAC)】Google公認アフィリエイトのコーチが、ブログ初心者から月収3万円、月収17万円、5ヶ月で月収68万円を稼いだ方法を動画110本にして公開！と思ったら、早くメルマガのノウハウを5大特典付</b></p>		<p><b>■良かれて思ってた女性にやる男性は、野郎め嫌われる</b></p> <p>男性の中には、コレが良い事のように自信満々でやる男性が多いのですが、これによってびっくりするくらいに女性に好まれません。これをやる事で誰でも出来る事で、そこに興味引かれる要素は無く、「で？」としか女性に思われなからず。</p>	<p><b>3位</b> 【Amazon Kindleビジネス】読者第1位決定・無料プレゼント付！『福の動画』2017年からの最新アフィリエイトで月収10万円を達成するまでの全ノウハウ(完全版)</p>
		<p><b>■良かれて思ってた女性にやる男性は、野郎め嫌われる</b></p> <p>男性の中には、コレが良い事のように自信満々でやる男性が多いのですが、これによってびっくりするくらいに女性に好まれません。これをやる事で誰でも出来る事で、そこに興味引かれる要素は無く、「で？」としか女性に思われなからず。</p>	<p><b>4位</b> ネットビジネスで成功を収めるための最終最強のマインドセット</p>
		<p><b>■良かれて思ってた女性にやる男性は、野郎め嫌われる</b></p> <p>男性の中には、コレが良い事のように自信満々でやる男性が多いのですが、これによってびっくりするくらいに女性に好まれません。これをやる事で誰でも出来る事で、そこに興味引かれる要素は無く、「で？」としか女性に思われなからず。</p>	<p><b>5位</b> ネットビジネスで稼げていない人のためのマインドセット知らないあなたには見なければ！</p>
		<p><b>■良かれて思ってた女性にやる男性は、野郎め嫌われる</b></p> <p>男性の中には、コレが良い事のように自信満々でやる男性が多いのですが、これによってびっくりするくらいに女性に好まれません。これをやる事で誰でも出来る事で、そこに興味引かれる要素は無く、「で？」としか女性に思われなからず。</p>	<p><b>6位</b> これが知りたかった！アフィリエイトで月収10万円以上を稼げる方法！</p>

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

逆に以下の画像の場合は、赤枠のレポートだけが手抜きに見えてしまいます。



レポート画像はしっかりと目立つものを作るべきです。

画像で読者の注意を引きつけることができなければ、ダウンロードするかどうかの検討すらしてもらえません。

逆に、レポート画像が何だか凄そうなものであれば、それだけでダウンロードしたいと思われる可能性が高まります。

レポート画像の作成方法については、別の章「記事戦略編」を参照してください。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

無料レポートを作成して無料レポートスタンドに登録する場合には、**タイトル&説明文とレポート画像は絶対に手を抜かない**ようにしてください。

ダウンロードされるかどうかはこの2つの要素によって決まるとも言えます。あなたが作成した無料レポートがたくさんの人にダウンロードしてもらえるか、それとも誰にもダウンロードされずに消え去るのかは、タイトル&説明文とレポート画像の出来栄次第です。

自分のブログ内で無料レポートを配布する場合も、タイトル&説明文、画像が重要になるのは同じです。

読者がダウンロードしたくなるように工夫することを忘れないでください。

### トレンドを掴む

無料レポートをダウンロードしてもらいやすいポイントとして、「**トレンドを掴む**」と良いです。

あなたのビジネスに関連する業界で何かに注目が集まっているときに、その注目ポイントに関連するレポートを作成します。

例えば、有名な会社や人が新商品を発売して、爆発的に売れた場合に、誰よりも早くその商品に関する無料レポートを作ります。

無料レポートの内容は、実践記でもいいし、レビューでもいいです。

それにより、その商品を買った人、その商品に興味を持っている人が、高い確率であなたの無料レポートをダウンロードしてくれます。

しかも、その商品の販売者にメルマガやブログなどで紹介してもらえる可能性もあります。  
(レポートに自信があれば自分から依頼するといいです)

他にはニュースになるような問題について取り上げて、対策法をまとめたレポートもお勧めです。

例えば、過去にあるソフトに関連したウィルスに対する脆弱性が問題視された時期があり、ニュースになったことがあります。

当時、その対策法をすぐに調べて、無料レポートにまとめた人がいました。

その無料レポートは業界の有名な人々に積極的に紹介されて、短期間に驚異的な勢いで一気にダウンロードされました。

そして、メルぞうの新着ランキング1位になりました。

あなたの関連する業界に関わる規約の変更や法律の改正があれば、そのポイントをまとめた無料レポートを作成することもお勧めです。

注目されているタイミングであれば、当然あなたのレポートはダウンロードされやすくなります。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

---

## 第7章 メールマガジン実践編

このようなトレンドを掴んだレポートは、とても紹介されやすいレポートでもあります。例えば、以下のような流れです。

「最近アマゾンの規約変更がありましたをご存知ですか？」

「内容を理解していないとアカウントの削除リスクもあるので、絶対に確認しておいてください。分かりやすい解説レポートがあるので、こちらを読んでもいいですよ」

↓↓↓

無料レポートダウンロード URL

あなたの無料レポートを他の人に紹介してもらいたければ、紹介しやすさも意識してみると良いです。

# ブログ×メルマガマーケティングマスター講座

## 第7章 メールマガジン実践編

### プレゼントを用意する

無料レポート内でプレゼントをすることで、注目してもらえる可能性が高くなります。タイトルに「プレゼントあり」と書いてあると、思わず気になって見てしまう人もいますからです。



例え、レポートに興味がなくても、プレゼント目当てでダウンロードする人もいます。簡単なプレゼントでも効果があるので、何か用意できないか考えてみてください。