

【赤人式】

『一瀬翔さん教材

「マルチWinアフィリエイトマスタープラン」』を

購入していただいた方法！

灼熱アフィリエイトター

赤人（アカヒト）

[【赤人式】灼熱アフィリエイト！](#)

[【赤人式】灼熱アフィリエイトブログ！](#)

こんにちは！
灼熱アフィリエイト 赤人（アカヒト）です。

この度は、
【赤人式】
『一瀬翔さん教材
「マルチ Win アフィリエイトマスタープラン」』を
購入していただいた方法！をダウンロードしていただき
誠にありがとうございます。

著作権は放棄しておりません。
実践は、自己責任でお願いいたします。

それでは早速中身に入っていきます。

私は、「たった193部のメルマガ」で「メルマガを1通」配信し、
「メールのやり取りを2回」しただけで「特典を付けることなく」
『一瀬翔さん教材「マルチ Win アフィリエイトマスタープラン」』を売ることが
できました。（購入していただくことができました。）

しかも、
一瀬翔さんのメルマガでも紹介していただき
アフィリエイト生活を楽しんでいます。

今日は、その「秘訣」と
「どういった心構えでアフィリエイトをして行けば良いのか？」について
書いていきたいと思えます。

よろしくお願いいたします。

まずは、
「1通のメルマガ」についてです。

私、灼熱アフィリエイト 赤人（アカヒト）は
まぐまぐ！で「【赤人式】灼熱アフィリエイト！」（ID：0000229632）を
発行しています。

一瀬翔さん教材「マルチ Win」を購入していただいた時のメルマガは、
その第7号目に配信したものです。

少し長いですが、お付き合いください。

次ページからです。

↓↓↓↓↓↓ここから↓↓↓↓↓↓

こんにちは！

代理登録の方
はじめまして^^

灼熱アフィリエイト
赤人（アカヒト）です。

先ほど、
友達の白人（シロヒト）君がウチに遊びに来ました。

以下は、その時の会話です。

【赤人式】灼熱アフィリエイト！

■日給8万円を超えるメルマガアフィリエイト！—瀬翔さん教材！■ 第7号

白人（以下、白）

「赤人くんって、アフィリエイトやってるんだって？」

赤人（以下、赤）

「うん！やってるよ！」

白「僕もメルマガとブログを連動させて
アフィリエイトをやりたいんだけど、
まずは何をすれば良いの？」

赤「そうなんだ！

それなら今日6月17日にオススメなのが発売されたよ。

あの「日給 8 万円」を超えるであろう商材。

こちら。

<http://www.akahito111.com/002.html>

白「これって誰が書いたの？」

赤「一瀬翔（イチノセ ショウ）さんて言って、

以前、和佐大輔さんって方と
「真・ブログ解体新書」っていう商材を書いた人で、

内容のメチャクチャ濃い
無料レポート

「【一瀬式】新時代のマルチWinアフィリエイト
～人生初のメルマガアフィリエイトで、
たった1027件のリストに2通メールを配信しただけで、
レビューなしで747,400円稼いだ脅威の方法とは～」

を書いた人。

それで、
その人が

今回有料でレポートを出すんだ！」

白「おお！そうなんだ！
具体的にはどういった「商材」なの？」

赤「えっとね、
まずこれは「商材」ではなく「教材」というコンセプトなんだ！」

白「「教材」？
情報「商材」じゃなくて、情報「教材」？」

赤「そう。」

「情報商材」って、よく考えてみると
ちょっと売り手側の言葉みたいな気がしない？

中身のない情報を高い価格で売るみたいな？」

白「ああ。たしかに。言われてみれば。」

赤「そうでしょ？」

だから、
「情報教材」と表現することによって

購入した人側の言葉にしているわけ。

本当に学ぶことが出来る道具としての情報ってこと。」

白「なるほどね。
ネットビジネスの教科書的存在ということだね！」

赤「そう！その通り！」

白「それでコンセプトはわかったけど、
内容はこういった感じなの？」

赤「一言でいうと、

ネットビジネスの「全体像を把握する力」を身に付けよう！
ということなんだ。」

白「全体像を？」

赤「そう。全体像を把握できるようになれば、、
情報の本質を見抜くことができるようになるから、

「すぐに稼げる」だの「簡単に稼げる」だのといった
詐欺商材にひっかからなくなるでしょ？

そうすれば、
詐欺みたいなことをやっている人たちは
このネットビジネスの業界からいなくなり、

この業界は健全な成長を見せることになるわけ。

それを
一瀬さんは使命としてやっているんだ。」

白「すごいね。。。一瀬さんって。

たしかに、
変な情報に踊らされちゃってる人っているよね？

あの有名な詐欺商材、
未だにランキング高いもんね。」

赤「そうだね。あれにハマってしまった人は
恐らくネットビジネス業界を冷たい目で見るとなるだろうね。

でも、それは
自分の可能性をも否定してしまうことになっちゃうよね？

ネットビジネス業界って、
人の人生を180度変える力を持っているから。」

白「そうだね。もったいないことだよね。
ああゆう人は一掃しなきゃ。」

赤「うん。」

白「そういえば、
僕は、メルマガもブログもやっていないんだけど、
大丈夫なの？」

赤「ああ！それは大丈夫！

図解や動画で丁寧に説明されているから。」

白「でも、メルマガアフィリって、
読者増加に
十万単位で投資しなくちゃいけないんでしょ？」

赤「ああ。そこね。メルマガアフィリはそこが問題になるよね？」

でも、考えてみて。

いくら部数が1万部あったって、
読んでる人が1000人じゃ仕方ないでしょ？

しかも属性が違ったら。」

白「たしかにね。
僕も登録だけして読んでないメルマガって
何通もある。」

赤「でしょ？

それじゃあ、意味がないわけ。

メルマガの読者関連で、
一番重要な事って何だと思う？」

白「自分が出したメールが開封されて
しっかり読んでくれるかどうか。」

赤「そう！

いくら部数が多くなって、

発行者と読者との間で
信頼関係が作れていなかったらしょうがないわけ。

一瀬さんは、

本当にしっかりとした読者を 1000 人集めることができれば
月収 100 万円は達成可能だって言ってるよ！」

白「そうなの?！」

赤「そう！」

本当に大切なのは、

購入していただいた方から
心から感謝されるということでしょ？

「こんな商材、紹介しやがって！」って思われたら、
ダメなわけじゃん。

紹介した情報商材を購入した方から「ありがとう」。

紹介した情報商材を書いた方から「ありがとう」。

そして、

紹介した自分自身も「ありがとう」と言えるビジネスモデル。

しかも
ただの薄っぺらい「ありがとう」じゃないよ。

「心からのありがとう」だよ！

そこを目指さなきゃ。
せっかく人生かけてアフィリエイトやるんだから。」

白「たしかに、そうだね！
そうじゃなきゃお金が入っても空しいだけだね。」

赤「そう。」

白「でも、かなり大変なんでしょ？」

赤「それはそうだよ！
これから「本当の力」を身に付けようとしているんだから。

考えてみてよ。

もし医者や弁護士になろうとしたら、かなりの勉強が必要でしょ？」

白「うん。」

赤「でも、身に付けた力は一生モノだから、
身に付いたら白人くんの宝物だよ！」

白「そうだね。
具体的にはどれだけの努力が必要なの？」

赤「えっと、
毎日 90 分の作業だね。」

白「1 時間 30 分か。
思ったより少ないもんだね。」

赤「でも、これを「継続」だからね。

継続ってのは、たとえ10分でも結構大変なものだよ。」

白「そうだね。

気合入れて頑張らなきゃね。」

赤「でも、

気合の入れ過ぎには注意してね。

最初に気合入れ過ぎちゃうと疲れちゃうから。

最初は、結果が出ないからね。

それを前提に無理をしないで、自分のペースで。」

白「わかった。

ところで、

一瀬さん自身は
そのやり方でどのような結果を出してるの？」

赤「えっと、具体的に言うと、

「メール 2 通で、479,000 円」

「メール 1 通で、730,000 円」

「メール 1 通で、760,310 円」

注目して欲しいのは、
異常に少ないコンタクトで結果を出しているところ。」

白「ほんとだ！
すごい！」

赤「でしょ？
読者の方と信頼関係が築けているのがわかるでしょ？

だから、
必要以上に売り込む必要がないわけ。」

白「うん。そうだね。」

毎日何通も来る売込みメルマガはイヤだからね。
やるのも受け取るのも。」

赤「うん。

そしてこのビジネスモデルの作り方が
一瀬さんの今回の教材の中に書いてあるんだ。」

白「いいね～！
欲しくなってきた。」

赤「でも、

アフィリエイト初心者の白人くんが
この教材を実践して、数ヶ月でこのような成果を上げられるとは
限らないんだ。」

白「そうなの？」

赤「そう。

でも、
スゴイ！と思わない？

今まで見てきた商材は、

「私にも出来たのだから、あなたにも出来る！」って
書いてあったモノばかりだったけど、

こうやってハッキリ
「あなたに出来るとは限らない。」って書けるのが。」

白「たしかに。」

赤「内容にすごい自信があるから書けるわけだし、

また、
すごい覚悟を購入者に要求してるよね？」

白「うん。考えが甘かった。」

赤「でも、

3ヶ月・半年・1年間継続できれば、

結果が出るとも書いてあるよ。

白人くんに起こる結果は、
他の誰でもない白人くんの中に原因があるんだからね。」

白「うん！頑張って継続する。」

赤「継続する上で大切なことは、

質の高い情報を提供し続けるということ。

「類は友を呼ぶ」だからね！

質の高い情報を発信し続ける人には質の高い情報が、
質の低い情報を発信し続ける人には質の低い情報が集まるからね。」

白「そうゆうマインドの部分も
稼ぐ上では非常に大切なことだよね。」

赤「そうだね。」

「先に与える。」というのを勘違いして、
「与える」という名の「奪う」をやっている人も多いからね。

それじゃ、やっぱりね。お金の奴隷にすぎないよね。」

白「うん。」

じゃあ、そろそろ内容のもっと詳しい部分、
メリットも教えてくれる？」

赤「わかった。」

- 『色々試しているけど成果が上がらないんです』
そう言って肩を落とし、途方にくれている方の97%が
気づかないうちに犯してしまっている重大な失敗とは・・・

- ブログにアクセスを集める、メルマガの読者を増やす、などの
【直接収入に繋がるはずのこと】を
盲目的にこなす多くの方が見失ってしまっている
収入を得るために本当に必要な
【全体像を把握すること】の意味とは・・・

- 今までの人生が全くパソコンと無縁だった団塊世代の方でも

わずか2時間でブログを立ち上げ、その基本操作をマスターできる
前代未聞の、完全動画解説による究極のブログ開設マニュアルとは・・・

■人生を変える意気込みでブログアフィリエイトを始めた方のやる気を
わずか1週間で、ブログを更新し続けることすら困難なほど
どん底まで落としてしまう、たった3つの認識の違いとは・・・

■情報商材のアフィリエイトにレベルの高いSEOは必要ありません！
その言葉が指す本当の意味と、それでもやっておきたい
脅威の時間対効果を誇る、ブログSEO対策の基本とは？

■訪問者をまるで操り人形のように思い通りに誘導し
望むような成果を得ることが可能となる、
魔法のようなブログ構築法とは・・・

■自分の認知度を圧倒的に高めることができる、政治家も活用している
その威力を歴史が証明している、ある手法とは？

- すごい肩書き・圧倒的な実績に基づく、
あなたを大きく見せるブランディングよりも
はるかに効率的な、情報ビジネスに効く3種のブランディングとは？

- たったの3日で、ブログ運営者と長年連れ添った仲間であるかのように
親密に打ち解けることができる、5つのコメント戦略とは・・・

- ブログ訪問者との交流が止まることがない、
キャッチボールマーケティングとは？

- 失礼で、不快な思いをさせてしまうコピーコメントを有効に使うことで
訪問者との関係を豊かなものにする、
多くの方が気づいていない逆転の発想とは？

- ほぼ100%の方が、アクセスアップのために攻略を試みている
ランキングサイトの登録によって発生する意外なメリットとは？

■人生で初めてのメルマガアフィリエイトで、たった1027件のリストに2通のメールを配信しただけで、747,400円と、多くの感謝の声を手に入れた『驚くほど単純な手法』とは・・・

■ブログ・メルマガを鎖のように複雑に絡ませてそれぞれのチカラを180%引き出す収入爆発の魔法【チェイン・スパイラル法】とは・・・

■あなたのブログ記事やメルマガを待ちきれなくさせるとことん数字を追及した男達が、試行錯誤の末編み出した『メディア戦略』とは？

■コンテンツもなく、ひたすら自分の利益のためだけに半ばスパムのようにメールを送りつけてくる人に待っているであろう想像するのモイヤになるほど恐ろしい悲惨な未来とは・・・

■相手の深い部分に即座に入り込み、心の琴線に優しく触れることで

今すぐ購入するしかないと思わせるほど、心を揺り動かすことのできる
アフィリエイトにおいて成約に最も重要な、5つの要素とは・・・

■メイクアップアーティストが化粧をするような劇的な変化を文章に与え
読んでいる人が決して飽きることをなくしてしまうほど、
見事な流れを生み出す
文章を書く上で使い方が非常に重要な『ある品詞』とは・・・

■商品を購入しなくても、アフィリエイトで高い成約率と満足度を確保する
超効率アフィリエイトと、それに必要なある調査とは・・・

これでもまだほんの一部なんだ。」

白「これでも一部なの？
たくさんあるんだね。」

赤「そう。

しかも
このテキスト、

全部で 1600 ページ以上あるんだ。」

白「ええっ？！

1600？
160 の間違いじゃないの？」

赤「いやいや、
本当に 1600 以上あるんだ。」

白「すげえな。一瀬さん。

ハンパ無いページ数の無料レポートを
書いた人だけのことはあるね。」

赤「そうだね。

それでもって目次は
次のようになってるんだ。

長いので章のタイトルだけにするね。

残りはセールスページで。」

<http://www.akahito111.com/002.html>

白「わかった。」

赤「

- 【第0章】 はじめに
- 【第1章】 ネットビジネス概論
- 【第2章】 情報商材アフィリエイト概論
- 【第3章】 ブログ作成パーフェクトマニュアル」
- 【第4章】 アフィリエイト準備マニュアル
- 【第5章】 ダントツ人気ブログ構築マニュアル
- 【第6章】 超にぎわいブログ運営マニュアル
- 【第7章】 マルチ Win アフィリエイト実践マニュアル

【第8章】 メルマガ発行パーフェクトマニュアル

【第9章】 メルマガ爆発マニュアル

【第10章】 ブログ×メルマガ フュージョンマニュアル

【図解編】 完全図解アルティメットマニュアル

」

白「魅力的な項目がたくさんあるね！」

赤「いや、驚くのはまだ早いよ。

これ以外に特典が付くんだ。」

白「まじ？」

赤「

- 特典1 GrowUp フォーラム参加権
- 特典2 オリジナル『マルチ Win コントロールパネル』
- 特典3 究極の動画マニュアル『マルチ Win ムービー』
- 特典4 SEO 対策済みオリジナルテンプレート
- 特典5 コメント回り支援ツール『マルチ Win ラウンダー』
- 特典6 URL 短縮ツール『楽々URL』
- 特典7 サポートメルマガ『マルチ Win 通信 2. 0』
- 特典8 会員限定『マルチ Win フォローアップセミナー』
- 特典9 会員限定交流会『マルチ Win 交流会』
- 特典10 濃厚有料会員サービス」

白「で、そんなに盛りだくさんで
いったい幾らなの？」

赤「16,800 円。」

白「えっ?! 16,800円!

塾みたいな内容なのに、
そんなに安いの?

一般的にネットビジネスの塾って、
10万~30万円ぐらいするんじゃないの?」

赤「びっくりするでしょ?

僕も最初見たときは驚いちゃった。

でも、

一瀬さんは他を参考にしないで価格を決めたんだって。」

白「おお！それはありがたいね！」

赤「そうだね！

でも、
その値段なのは、6月30日までだからね。

7月になったら19,800円になるから。」

白「そうなの？」

赤「そう。

でも、それ以降は、
アップグレードを伴わない
販売戦略的値上げはしないんだって！」

白「そうなんだ。

それなら、6月30日までに購入した方がお得だね！」

赤「うん。

あと、
言い忘れてたけど、

この教材は、
購入者しかアフィリエイトできないんだ。

白「えっ?! そうなの?

購入者に優しい教材になってるんだね!

これを購入して継続すれば、

僕も

「白熱アフィリエイト
白人（シロヒト）になれるね！」

赤「そうだね^^」

お互い楽しみながら頑張っていこう！」

本日、
この教材
「マルチWinアフィリエイトマスタープラン」が発売になりました。

<http://www.akahito111.com/002.html>

アフィリエイト初心者の方。

日給 8 万円を持っていない方。

日給 8 万円を持ってはいるが
結果が出ていない方。

ノウハウコレクターの方。

どの方にも

オススメできる「教材」です。

なんと言っても、

作者が
あの一瀬翔さんですから。

精神の軸が
素晴らしい。

<http://www.akahito111.com/002.html>

最後まで
お読みいただき
ありがとうございました！

また
お会いできるのを
楽しみにしています。

何かこの「教材」について
質問などございましたら
お気軽にメールをしてください。

akahito123☆yahoo.co.jp
(☆を@に変えてください)

その際、
件名は「一瀬翔さん教材 質問」で
お願いいたします。

膨大な量のメインテキストを

すべてプリントアウトして
お待ちしております ^^

■ メールポリシー

このメルマガの感想など
頂いたメールは、
予告なく引用させていただくことがあります。

もちろん、
お名前は伏せさせていただくので
ご安心を！

■ 発行者情報

発行者 灼熱アフィリエイト 赤人（アカヒト）

メール akahito123☆yahoo.co.jp
(☆を@に変えてください)

ブログ <http://akahito111.blog85.fc2.com/>

登録・解除 <http://www.mag2.com/m/0000229632.html>

↑↑↑↑↑↑ここまで↑↑↑↑↑↑

解説は、次ページからです。

いかがでしたか？

それでは、
このメルマガに
どういった「戦略」を組み込んでいったのか？について
書いていきたいと思います。

なぜ「ほぼすべての部分を「会話」にしたのか？」

それは、今までに
ここまで長い会話のメルマガを見たことがなかったからです。

現在、アフィリエイトメルマガというのは
たくさんあります。

「ちょっと」違うだけでは目立ちません。

「かなり」違わないと印象に残りません。

他の人と「かなり違う」ようにするために

「真逆」に行こうとしました。

とにかく、「逆って何だろう？」と考えてみました。

他の人が「やっている」なら「やらない」し、「やっていない」なら「やる」。

「かなり」違うからこそ、興味を持っていただけたと思ったのです。

「つまらない」メルマガなら、「楽しい」メルマガ。

「マイナス」言葉なら、「プラス」言葉。

発行者からのみの「一方向」のメルマガだったら、
読者の方との「双方向」のメルマガ。

「ほぼすべて「会話」メルマガ」は
この「双方向」のメルマガを目指した結果です。

読者の方と赤人との「双方向」のやり取りを、
白人くんと赤人との「会話」で表現してみました。

また、「会話」にしたのにはもう1つの理由があります。

それは、「流」れるように「見」ていただくためです。

メルマガを読むスピードには、3つあります。

「読む」「見る」「流す」。

メルマガという媒体の場合、
「読ませる」というのは難しいです。

この場合の「読む」とは、
何度も繰り返して文章を読むということです。

読者の方はおそらく
いくつかのメルマガを購読しています。

その中で
自分のメルマガを「読んでいただく」というのは
とても大変です。

私自身も、「読む」メルマガというのは、
一瀬さんのを含めて3誌ぐらいしかありません。

また、「読む」というのは、

結構「時間」がかかりますし、目も疲れます。

自分のメルマガを購読し開封してくださっただけで大感謝なのに、「読む」ところまではさせたくないという気持ちもあります。

なので私は、

「流」れるように「見」ていただく。」というのを心がけました。

「会話」メルマガは、それを行う一番良い方法なのでは？とも思ったわけです。

具体的にどうやったのか？と言いますと、

「見る」部分と「流す」部分を散りばめてみました。

「見」ていただくために、

白人くんのセリフをすべて右にずらしました。

白人くんのセリフも赤人と同じように左に寄せてしまうと

「流」してしまう可能性が高いですし、

白人くんのセリフか赤人のセリフか

わからなくなってしまうます。

また、

「流」していただこうと思ったところは、

セールスページから引用した「■」で始まる文章の羅列の部分です。

ここは、すべてを「見」ていただこうとは考えていません。

「ああ、何かたくさんあるなあ。」と書いていただくだけでOK!なのです。

会話を白人くんから始めたのも

「意識的に」やっています。

導入部は左寄せになっていますから

白人くんから始めることによって、

「ここから会話が始まります。」という
合図にしました。

ではなぜ「文章を「流す」だけでは良くないのか？」

それは、「記憶」に残らないからです。

頭の中に入れていただくためには
「見て」いただく必要があるのです。

実は、この「マルチ Win」は
一瀬さんのメルマガ読者と無料レポート読者に
少しだけ早く販売されていました。

私は無料レポートを読んでおりましたので、
少しだけ早く購入することができました。

そして、アフィリエイトをしてもOK!になった日に
このメルマガを配信しました。

「マルチ Win」は購入者しかアフィリエイトできませんので、
ASPのランキングなどには出てきません。

ということはつまり、
読者の方はこの「マルチ Win」の存在を知らないということです。

まったく知らない状態から「知る」という段階に持っていくには、
やはりメルマガの文章を「見て」いただく必要があるのです。

なので、
右→左→右→左を繰り返していただくことによって
「流す」のを防ごうとしたのです。

初心者の方はおそらく
一瀬さんの前著「真・ブログ解体新書」を持っていませんし、

存在も知りません。

一瀬さんの無料レポートも読んでいません。

そうゆう方に一瀬さんという人物を信じていただき、
その方の教材に興味を持っていただくようにする。

そのためにも

「見ていただく回数」というのは絶対に必要なのです。

よく「見ていただく回数」を増やすために
以前書いた記事をコピーしているメルマガを目にします。

あれは

読者の方が「ざっと」しか目を通さないという前提でやっているんですね。

でも、

これからはああゆうのはやめた方が良いでしょう。

発行者の方のファンの方は「じっくり」読んでいます。

ファン度が強い「じっくり派」を第一に考えないで
ファン度が比較的弱い「ざっと派」を第一に考える。

常連さんを大切にしないで

一見さんを大切にしたいな感じですね。

ふつうのお店だったらあり得ないです。

何度も同じようなメルマガを配信していたら
ファンであった人もファンでなくなります。

上から下まで「じっくり」読んでいた人が
開封すらしなくなる。

そんな状態になってしまうのです。

これからは

「じっくり派」の読者を大切にしないてはいけません。

当たり前の話なんですけどね。

よく「開封率を上げるためにはどうすれば良いのか？」とか

「精読率は、こう上げる！」とか「成約率を高くするには？」とか
言われていますが

一番重要なことは、

「内容のある」メルマガを書く。ということです。

大切なことは、

いつも「基本的」なことです。

1通1通のメルマガが濃ければ、

ちゃんと開封しますし、じっくり読みます。

そうすれば、

段々と発行者の方を信用していきますから

成約率も上がっていきます。

漢字のテストで

「メールを「おくる。」とあつたら正解は「送る」ですが、

実際にメールを「おくる」時は、「贈る」という意識で書くべきです。

「贈る」の辞書的な意味は、

「感謝の気持ちを込めて、贈り物をする。」です。

これを意識していれば、一日に何度も配信したり

前と同じ記事をコピーすることは無いと思います。

「配信数を増やせば、ザイオン効果でうまく行く。」と言っている人がいますが、
程度を超せば、ただ「ウザい。」だけです。

読者の方が感じる「ウザい。」「うっとうしい。」「胡散臭い。」というのを極力減らしていく。

これから、
こっちの方向を考えた方が良いです。

多くの読者は、
内容の無い同じようなメルマガに飽き飽きしています。

実際のビジネスは、
消費者の方の「不安・不満・不快」を取り除こうとしているのに、
アフィリエイトメルマガはこの3つの「不」を増やしている気がします。

「あと●時間で販売終了です。」という「不安」を掻き立てるモノ。

「こんな内容で●万円もするの？」という「不満」を抱かせる商材。

「また同じメルマガが来たよ。」という「不快」なメルマガ。

「なんか違うんじゃないかな〜。」というのが正直な感想です。

この3つの「不」を増やしている状態では、
ネットビジネス業界が市民権を得る日は来ません。

この無料レポートを読んでくださった方は、
この3つの「不」を減らすアフィリエイトを目指しましょう。

現在いくら稼いでいるなんて関係ないのです。

たくさん稼いでるように見えても
その人の寿命で平均すれば大したことありません。

「短期で儲けよう。」とするのではなく、
「長期で稼ぐ。」という意識をより強く持つことがとても大切になってきます。

いくらお金を得たって、

恨まれて刺されたら意味がありません。

また、
刺されるかもしれないと
ビクビクして生きたくもないでしょう。

でも、
「お金による恨み」というのは、
そうゆう力を持ったモノなのです。

毎日毎日
殺人のニュースが流れます。

その多くは、お金が絡んでいます。

怖い話ですが、
こうゆう事もきちんと頭に入れておくべきなのです。

そうゆう意識が薄い人が多すぎます。

お金を得れば良い。

他人がどうなろうが知ったこっちゃない。

買ったアンタが悪いのだろう。

最終的な判断は自分でしろよ。みたいな。

こうゆうのは
もうやめた方が良いでしょう。

ビジネスというのは
「自己表現」の一つの手段なのです。

「自己表現」がまったく入っていないビジネスなんて
ビジネスじゃないし、空しいだけです。

それでは、
「長期で稼ぐ。」ためにはどうしたら良いのか？

それは
その業界の「全体像を掴む。」ことが必要です。

全体像が見えるから、細かいところにまで目が行くのです。

注意していただきたいのが、
細かいところを積み重ねたから全体像が見えるのではなくて
はじめに全体像を把握するから細かいところが見えてくるのです。

よく「夢や目標を決めて
そこから「逆算」して今やる事を決める。」と言われていますが、
全体像を掴んでいないと逆算することもできません。

「長期で稼ぐ。」ためには
全体像を掴むという作業が必要不可欠なのです。

その助けとなるのが
この一瀬翔さんの「マルチ Win アフィリエイトマスタープラン」です。

もちろん、全体像を掴むためには
それ相応の覚悟が必要です。

でも、
すごい覚悟で物事をやっているというのは
いつの時代も少数なので、
自分が強い覚悟を持ってやればそれだけ夢や目標に近づくのです。

また
全体像を掴むことによって
自分の方向性も決まってきます。

どうやってネットビジネス業界が動いていて、

どうゆう人たちがどうゆう理由でアフィリエイトをしているのか？

そういった事が見えて初めて
自分の方向性というのが決まってくるのです。

そういえば、
まだ一瀬さんと赤人との出会いをお話していませんでしたね。

ここからはその辺りの事について書いていきましょう。

まずは、
わたくし、灼熱アフィリエイトター 赤人（アカヒト）についてです。

「アフィリエイト」という言葉自体は
05年の後半から知っていました。

ただその時は
アフィリエイト関連の商材を1つ買っただけで
特に行動には移しませんでした。

「へえ～、こういった稼ぎ方があるんだ～。」という程度でした。

ある時あるセミナーに参加させていただいたのですが、
あんまり良い業界じゃないなあ。という印象を受けました。

たとえばよくありませんが、
何か根こそぎ奪う感じで。

実だけでなく
根から抜いてしまう。

こんな感じでは
いつか「被害者の会」ができるんじゃないかな。」と思いました。

なんか参加者の目がギラギラしていたんですね。

キラキラしている人で稼げてる人を見たことはありません。

「キラキラ」してないんですね。

「真に」稼いでる人は、目が「キラキラ」しています。

でも

「お金を稼ぐことを肯定している点」には好感が持てました。

日本では、「お金を稼ぐ」ことは悪い。」みたいな教育を受けますので。

しかし、

「稼ぎ方がちょっと違うのでは？」と思いました。

需要側と供給側の関係が良くない。と感じたのです。

受け取る側と提供する側の関係が良くないビジネスというのは、
長続きしません。

いたるところで「与える」という名の「奪い」があったんですね。

「先に与えよ。」と言いながら「奪う」。

そうゆう稼ぎ方は、いつか詰まってしまいます。

売上か法律か健康か。

どこが詰まるかはわかりませんが、必ずどこかが詰まります。

もちろん、

私が受け取った情報は一部であって全体ではありません。

私には、ネットビジネス業界の全体像が掴めていませんでした。

だからこそ、今、全体像を掴むことの大切さがわかるのですが。

私の知人も、たくさんのノウハウを買った結果、
ネットビジネスをやめていきました。

私もそんなこんなで
06年はこの業界（情報起業・アフィリエイト）から離れておりました。

そして時が経ち07年2月、
ふとネットビジネス業界のことを思い出し
人気ブログランキングのアフィリエイトカテゴリを見てみました。

そこで
上位にいたアフィリエイトの方のブログに紹介されていた
一瀬翔さんの無料レポートの存在を知ったのです。

それが一瀬翔さんとの出会いです。

早速ダウンロードして読んでみました。

なんか純粋に嬉しかったですね。

「この業界を変えようとしている人がいる。」ということに。

ネットには可能性があるのにも関わらず、
その事を「知る。」というところまで行かずに
離れてしまう。

とても残念なことです。

私の知人のように
たくさんのお金を払いながらもやめてしまう。

「努力しなかったアンタが悪い。」という理由で切り捨てられてしまう。

でも、今は
そういう人の助けになろうとしている人がいる。

実に新鮮でしたね。

もちろん、
無料レポートの内容も素晴らしかったです。

無料なのにすごい量で、しかも内容も濃い。

「この業界も面白くなってきたな。」と思いました。

そして、
そこから私のアフィリエイト人生が始まりました。

スタートと言うべきなのか、
再スタートと言うべきなのか。

環境というのは、とても大切です。

誰の話を聞いて、誰の話を聞かないのか？

それによって、進む方向がかなり変わってきます。

その選択権は、自分自身にあるのです。

もうそろそろ

「魔法」とか「裏技」とかに踊らされるのはやめにしませんか？

そうゆうのを求めてると
いつまで経ってもうまくいきません。

うまくいく方法はいつでも、「地味で地道」なモノです。

決して「派手でラク」では無いのです。

一瀬さんの無料レポートを読んだ後、
検索して一瀬さんのブログに行ってみましたが、
更新されておりませんでした。

「残念だな〜。」と思いましたが、
スゴイ人というのは、
見えてないところで物凄くやっているものなので、
「何か商材でも書いているのかな？」とも思いました。

その間、
一瀬さんのメールセミナーを受けたり
(現在、メールセミナーは終了しております)
いろんなメルマガを読んだりしていました。

そして
予想していた通り
6月6日に商材のお知らせメルマガが来ました。

「教材」でしたけどね。(笑)

メルマガを読んだ瞬間、
買おうと思いました。

というか、
無料レポートを読んだ後から
「この内容で無料じゃ悪いな。」という気持ちになり
常にお財布を開けた状態で待っていました。

こう書くと
「本当かよ。」と思う方もいらっしゃるかもしれませんが、
人間というのは有料並みに良いモノを無料で提供されると
お金を払いたくなるんですね。

なので、
まずは「無料ですべて出し切る。」ということがとても大切なのです。

たまに
「ここから先は有料なので教えられません。」とおっしゃっている方がいますが、
それでは「真に」稼げるようになれません。

無料で濃い内容を先に提供するから、
信頼されて気持ちよくお金を払っていただけるのです。

これからは
今まで以上に「信頼」の時代です。

信頼されて初めて、商売が成り立つのです。

「当たり前だろ。」と思われるかもしれませんが、
その当たり前がなかなか行われていないのが現状です。

今、ネットビジネス業界ではバブルみたいになっています。

でも、これももう少しで終わるのではないのでしょうか？

内容は濃いのに
すごい安い値段で売っている方々が出てきましたからね。

情報商材の価格帯を大幅に下げているんですね。

なので、
内容が無いモノを高い値段で売るのが難しくなってきます。

まあ、今までの異常だっただけです。

これから普通になるということです。

内容が薄いのに高すぎるのが多すぎましたからね。

すぐに使えなくなってしまうものも結構ありました。

そういったモノを紹介してしまったら、大変です。

メルマガのバックナンバーだったり、
ブログの記事を引っ張り出されて

「あ～、このアフィリエイト、
あの詐欺商材を紹介しているよ。」って言われ続けてしまいます。

その点、
「マルチ Win」は大丈夫です。

内容は充実しておりますし
初心者の方にも
とても優しい内容となっております。

購入者しかアフィリエイトできませんから、
初心者の方がアフィリをする上でも良い商品と言えます。

初心者の方にとっては
ステップアップできて、しかも紹介する商品まである。

自分が「マルチ Win」を使って成長してきたわけですから、
紹介もしやすいです。

紹介する文章に、自然と熱が入りますからね。

自分が使っていないモノを紹介するってのは
やっぱり無理があります。

読者の方というのは、
そういうのを見抜きます。

文章に出したくなくても出てしまうんですね。

文章というのは、正直なモノです。

出したくなくても出てしまう。

カッコよく言ってしまうえば、
今までの人生すべてが出てしまうわけです。

今、「初心者、初心者」と言ってききましたけど、
「初心者」というワードについても一言書いておきます。

よく何ヶ月経っても
「私は、初心者です。」と言っている人を見かけますが、
それはもうやめにしましょう。

この無料レポートを読んでくださっている時点で、
あなたは初心者ではありません。

無料レポートスタンドを知っているわけですし、
「マルチ Win」のことも知っている。

また、どういった人がネットビジネス業界にいて
いくつかのメルマガを購読している。

すでに初心者ではないです。

よく学校を卒業しても、学生気分の人っていますよね？

学校でも何でもそうですけど、
誰かに「あなたは、卒業です。」と言われも卒業できないのです。

卒業というのは、3年経ったからとか4年経ったからとかいう
「時の経過」ではありません。

自分がその事から「卒業した。」と思って初めて
卒業できるのです。

なので、
もしあなたが今自分のことを初心者だと思っているのなら
自分は初心者を卒業したと「心から」思ってください。

決めてください。

そうしたら、初心者を卒業できるはずですよ。

初心者を卒業すると、また違った景色が見えてきます。

それまで見えなかった「何か」が。

また、

いつまで経っても自分のことを初心者だと思っている人に
気持ちよくお金を払わないですよ？

お金を気持ちよく払うという時は、
その人を「リスペクト」しているとか、「感謝」している時とか
そういう時です。

これからはネットビジネス業界にも
より「感」の時代がやってきます。

「感」とは、「感謝、感動、感激」などです。

「共感」もそうですね。

「マルチ Win」は、
感謝されるビジネスモデルを作るためのモノです。

私は、一瀬さんが提供してくださった色々な情報を受け取ってみて
ある事に気づいたのです。

たしかにいたんですね、
一瀬さんに感謝している自分が。

これは「スゴイ！」「間違いないな！」と思いました。

また、

今回私のリンクから購入してくださった方に
満足して喜んでいただいた事は、
想像していた以上に嬉しい出来事でした。

経験体験して初めてわかる嬉しさ。

これを「マルチ Win」を通して「感じる」ことが出来る。

実に幸せなことですね。

大切なのは、この初心を「はじめのうちから」忘れないことですね。

では、
どういった事を考えながら
アフィリエイトをしていけばよいのでしょうか？

今は、「感」の時代ですから
「お客様の「感」のために自分には何が出来るのか？」ということ自問し、
出た答えを実行に移していく。

それを繰り返していけば、
結果は自然とついてきます。

ウソのようなホントのことですが、
最初にお金を求めに行くからお金を得ることができないのです。

初めにお金のことを考えてしまうと、良いアイデアが出なくなるんですね。

まずは全体像を掴み自分の方向性を決めて、
後は、お客様の「感」について考えていく。

これがやはりアフィリエイトの、
いや、ビジネスの「王道」なのではないでしょうか？

ビジネスは自己表現の手段の一つです。と先ほど書きました。

少し前までは、マスメディアしか無かったので
有名人の方しかメディアを使って情報を発信できませんでした。

でも今は、
インターネットがあり
無名な人でもブログやメルマガを使って表現することができる。

ビジネスが出来る。

このことだけを考えても
実に幸せなことではないでしょうか？

多くの人は、
幸せを外に追い求めてしまいます。

しかし、
大事なのは自分が今幸せなところにいることに
気がつくことです。

今、目の前には
アフィリエイトテキストの「マルチ Win」とその環境がある。

まずは、その幸せに気がつくことなのです。

後は、あなたが動き始めるだけです。

1年前には存在しなかった「マルチ Win」のテキストとその環境。

もし私の知人もこれを手にしていれば、
ネットビジネス業界から離れてしまうこともなかったかもしれません。

「マルチ Win」を手にしたら、
まずは何度も読み込んでみてください。

1度や2度読んだぐらいでは
「読んだ。」ということにはなりません。

何度も読むからこそ、
書いてあることの本当の意味がわかってくるのです。

- ・実行できない
- ・モチベーションが上がらない
- ・稼げない

というのは結局、
「読めていない。」ということなのです。

「マルチ Win」を購入したら、
他のモノに浮気するのはやめましょう。

浮気を続けてしまうと、
お金も無い、時間も無い、稼げない。という笑えない状況になってしまいます。

何かを実行に移す時は、
自分に入ってくる情報を意識的に制限しましょう。

情報というのは、
知らない間に入ってきて
やろうと思っていた行動を邪魔してきます。

もちろん、
その情報の中にも有益なモノが入っていることもあるでしょう。

しかし、
あなたにとって本当に大切な情報というのは、
拒否していても入ってくるものなのです。

私の例で言えば、
ネットビジネス業界から1年も離れていたにも関わらず
自分にとって本当に大切な情報は入ってきました。

この場合、
「一瀬さんとの出会い」と「マルチ Win」発売」ですね。

自分にとって本当に大切な情報は、

離れていても入ってくるものです。

もし、入って来ないのなら
それはあなたにとって真に必要な情報ではないのです。

とにかく、
情報過多になるのはやめましょう。

動くことができなくなります。

「マルチ Win」のセールスページには、
「毎日90分の「作業」を継続してください。」と書いてあります。

この「作業」というのは、
広い意味での「アウトプット」のことです。

アウトプットにつながらない
ただのインプットは、「作業」ではありません。

漠然とメルマガを読んだり、
ブログをぼーっと読んだりするのは「作業」ではないのです。

これを作業と勘違いしてしまうと、
「自分はたくさんやっているのに、うまく行かない。」という風に
考えるようになってしまいます。

もちろん、「すべてのインプットをアウトプットに使ってやる。」という
意気込みも大切なのですが、
はじめのうちはなかなかうまくできません。

大して重要でないことをやってしまうんですね。

「いろんな無駄なことをやって
その結果、何が大切なかわかってくる。」という段階を踏むことも
確かに大切です。

しかし、
なるべく「スムーズ」にやりたいですね。

「時間は余るほどある。」という方は、少数でしょうから。

少しでもスムーズに進むためにも
「それは何をするためのインプットなのか？」ということ
常に考えると良いです。

何をアウトプットするためのインプットなのか？

そのことをよく考えるべきなのです。

私は最近、
「文字を書く。」というアウトプットにつながらない
インプットはインプットではない。」と思っています。

少し言い過ぎかとも思いますが、
このぐらいの意識でちょうど良いのではないのでしょうか？

アフィリエイトの多くは、「文字」で表現します。

文字とは、切り離せないものです。

もちろん、
ブログのカスタマイズや
検索で上位に上げるためのインプットも大切です。

でも、
アフィリエイトで一番大切なアウトプットは、
やはり「文字」を書くことなのではないのでしょうか？

メルマガを書く。ブログを書く。
無料レポートを書く。メールを書く。コメントを書く。

とにかく、書いて書いて書きまくる。

書きまくるからこそ、いろんな事が見えてきます。

書きまくるといえば、
この「マルチWin」のテキストは1600ページ以上あります。

一瀬さんは、一切外注せずにすべてご自身で書かれています。

下書きもあるでしょうから、
どれだけの文字を書かれたのでしょうか？

ちょっとしたメモ書きも含めたら
かなりの量になるでしょう。

ネットビジネスをやる上で
「自分の想い」を伝えるためには、やはり「文字」を多く使います。

「文字」を書くことが苦手な人は、早めに克服しておきましょう。

たくさん書いていくと、「書く。」ということに慣れてきます。

書いていくと、
「自分でも知らなかった自分」のことが見えてきます。

「へえー、自分ってこんな事を考えていたんだ。」と
びっくりする時があります。

「書く。」って
思っていた以上に面白いですよ。

もう一つ
書く作業を楽しくする「秘訣」を書いていきましょう。

それはたくさんセールスページを「読む」ということです。

セールスページには、

その作者の「想い」が物凄く込められています。

試しにこの「マルチ Win」のセールスページを読んでみてください。

インフォトップとインフォカートで内容が違いますので
2度楽しむことができます。

文章というのは、
平面的に見ればただの文字の羅列ですが

立体的に見ると
その作者が組み込んだ
マーケティングやセールス、ブランディングや心理学が見えてきます。

それらがどこに組み込まれているのか
考えながら読むのです。

そうすると自分でもそういう文章を書きたくなってきます。

ここにはこれを使ってみよう！とか
これは効果があるかな？とか。

そうすると文章を書くことが
段々楽しくなってくるんですね。

それと
セールスページを読むともう一つ良いことがあるのです。

それは、
メルマガでアフィリエイトをする時の文章がうまくなるということです。

「マルチ Win」は、
情報商材をアフィリエイトするテキストです。

自分のメディア（メルマガ・ブログ）を持ったら
商品の紹介をしていくことになります。

この時に注意していただきたいのが、
レビューはしてはダメということです。

レビューとは日本語で「批評」のことです。

批評をしても
読者は「へえ～、そうなんだ。」というぐらいにしか思いません。

また巷で行われているレビューは、
批評ではなくて「感想」になっていることが多いです。

感想では、当然売ることができません。

客観性に欠けるんですね。

みな持っている商材は違うし
経験も違うわけですから
当然感想も違ってきます。

購入しようか迷っている人にとって
全然参考になりません。

では、
どうすれば良いのか？

売る文章を学べば良いのです。

セールス・ライティングですね。

それを勉強する時に使えるのが
セールスページなのです。

セールスページには、
その作者の戦略がたくさん盛り込まれています。

その作者が読んできた書籍や経験が
詰まっています。

普段からセールスページにたくさん触れておくことによって
売れる文章というのがわかってきます。

もちろん、
知識が無いと読み取れないこともありますから
何が使われているのかを掴むために
個々の勉強も必要です。

セールスページは
書籍には書いていない具体例の宝庫なのです。

当然、
すべてが使えるというわけではありません。

自分が一読者になって読んだ時に
どこに魅かれて
どこに胡散臭さを感じるのか？

提供する側と受ける側を
行ったり来たりしながら学んでいくのです。

それではそろそろ
先ほどの会話メルマガの中身について入っていきましょう。

私は、このメルマガでは
意識的に一瀬さんのセールスページをまとめたようなものにしました。

それは何故か？

先ほども書きましたが、
このメルマガはアフィリエイト解禁直後に出しました。

しかも

購入者しかアフィリエイトできないので
インフォカートで検索しても出てきません。

ということは、
ほとんどの人が
一瀬さんのセールスページを初めて目にするわけです。

なので、
一読で「マルチ Win」の概略を掴めるものにしたかったからです。

アフィリエイト初心者の方というのは、
セールスページを読み慣れていないのではないかと？

それなら
要点をまとめたものが良いだろう。

セールスページには要点をまとめた部分もあるが、
そこに行き着く前にページを閉じられてしまったら残念だ。

ということで
中身をセールスページの内容にしたのです。

でも、
ただの丸写しでは面白くありません。

なので
順番を変えながら
読者の方に面白く読んでいただこうと思ったのです。

興味がある方には
概略を掴んだ上で
セールスページに行って検討していただく。

おおまかな内容がわかっているれば
セールスページもすんなり読むことができます。

興味が無い方には

「ほぼすべて会話かよ、
変わったメルマガだな。」とさせていただくことで解除を防ぐ。

こうゆうことを考えながらメルマガを書いています。

中身には独自性を出さずに
表現の仕方に独自性を出したのです。

そして、最後に
ニュースっぽい感じで次の4点を付け加えました。

- ・「マルチ Win」が発売されたこと。
- ・ どの方にもオススメできるということ。
- ・ そして、一瀬さんの精神の軸が素晴らしいということ。
- ・ 質問の受け付け。

実は、この中で一番伝えなかったのは
一瀬さんの精神の軸の素晴らしさです。

よく一瀬さんのことを「イケメンだ！」と言う方がいらっしゃいますが、
この「イケメン」は世間一般の意味ではありません。

世間が言うイケメンは外見だけのことですが、
一瀬さんに対して皆さんが使う「イケメン」は、
精神も含めた「イケメン」なのです。

残念なことに、
セールスページを「開いた」だけでは、
一瀬さんの精神の軸の素晴らしさはよくわかりません。

なので、
メルマガの最後にこうして付け加えたのです。

でも、今の時代
精神の軸が素晴らしい人は本当に貴重です。

次は、
なぜ白人（シロヒト）くんを登場させたのか？についてです。

メルマガのバックナンバーをお読みいただければわかると思いますが、
この7号で初めて白人くんを登場させました。

白人くんには次のことを考えて登場させました。

まず最初に
会話メルマガを成り立たせるためにです。

これは先ほど書いた通りです。

そして、
白人くんに初心者の方になってもらうためにです。

これは、
「マルチ Win」が「一番」ターゲットにしているのが
初心者の方だからです。

（もちろん、購入者しかアフィリエイトできませんので、
中級者の方にもオススメです。）

また、初心者の方の中には
自分の事を自ら初心者だと呼ぶにも関わらず
他人には初心者だと言われたくない方もいらっしゃいますので、
白人くんはその役になってもらいました。

実は、白人くんのネーミングにも
かなりこだわっています。

「初心者」の方というのは

アフィリエイトの「素人（しろうと）」ですから、
そこから「白い人」。

「初心者」の方は、
アフィリエイトという名のキャンバスが「真っ白」であって
そこに「マルチ Win」の色を加えて好きなように描くことができる。

赤人（アカヒト）の「赤（紅）」と白人（シロヒト）くんの「白」で
「紅白」なので「おめでとう」アフィリ人生を送れる。

こうゆう意図があったので、

白人（シロヒト）くんの最後のセリフに
「これ（「マルチ Win」）を購入して継続すれば
「白熱アフィリエイター 白人（シロヒト）」になれるね！」を入れたのです。

このセリフによって
「マルチ Win」購入後の「未来」を見せたのです。

白人（シロヒト）くんのような
メルマガやブログをやっていない初心者の方でも、

「マルチ Win」でステップアップして
「マルチ Win」を商品として紹介すれば
立派なアフィリエイターになれるということです。

それでは次に
なぜ私のハンドルネームを
灼熱アフィリエイター 赤人（アカヒト）にしたのか？について
書いていきます。

まず一目で覚えられるような名前にしたかったのが一つです。

現在、本当にたくさんのアフィリエイターの方がいらっしゃいます。

その中で一回で覚えていただくというは大変なことです。

出会いは、ネット界でも「一期一会」ですからね。

私は、出会えた「縁」を大切にしかったので、
「1回で覚えていただかないと、次は無い。」ぐらいの気持ちで
ハンドルネームを決めました。

そのために、短く、
しかも読み方もわかりやすい「赤人」にしました。

しかし、「セキジン」と読んでしまう方も少数いらっしゃると思ったので、
横にカッコ書きで（アカヒト）と付けることにしました。

最初は、ひらがなで「(あかひと)」としていたのですが、
シャープな感じを出したかったので、
途中からカタカナで「(アカヒト)」としました。

また、
読者の方が「赤人」と聞いて何をイメージするのか考えた時に、
「熱い人」なんじゃないかな?」と思ったので、
「●熱アフィリエイター」か「熱●アフィリエイター」にしようと考えました。

その時に
「赤人」→「アカヒト」→「アカヒート」と頭の中でしゃべっていたら、
「赤 heat」ということに気が付き
「heat」ってことは「灼熱」だ!」ということになり
「灼熱アフィリエイター 赤人（アカヒト）」となりました。

(厳密に言えば、「灼熱」は英語で「burning」なのですが、
そこは深く考えずに「灼熱」としました。)

こうやって書いていくと、
ネーミングだけでもかなり考えました。

ハンドルネームはやはり、
プラスのイメージが浮かぶモノが良いですね。

「灼熱アフィリエイト 赤人（アカヒト）」であれば、
「灼熱」「赤」「heat」ということで
「とにかく「熱い人」なんだろうな〜。」という感じがします。

なので、
この無料レポートみたいに
熱く語っても誰も文句は言いません。（笑）

また、
色を使ったことにより
「他の色を使った「●人」も面白いなあ。」とっていました。

その流れで「白人（シロヒト）くん」のアイデアも出てきたのです。

でもさすがに
「灼熱」と「白熱」の「熱」のつながりが浮かんだ時には
「おお〜！」と自分でも思いました。

それでは次に
「特典」を付けることなく」と言う部分に入っていきます。

まずはあなたに質問です。

なぜ「特典」を付けてアフィリエイトするのですか？

おそらく
自分から買っていただく理由を付けるためでしょう。

でもそれって、
自分を中心に考えていませんか？

なんか私は腑に落ちないんですよ、
「特典」を付けてアフィリエイトするのが。

もちろん、

特典を付けてアフィリエイトする良さも
わかっているつもりです。

でも
その上で提案させていただきたいのです。

特典を付けてアフィリエイトをするのが「常識」となった今、
その常識を少しでも覆すために。

「常識」というのは、
先人が作り上げた幻想にすぎません。

「常識」という名の幻想に困っている方へ。

私がアフィリエイトを通して情報商材を買う時、
そのアフィリエイトを選ぶ基準は、その人の「人間性」です。

いくら特典が良くても
その人を「リスペクト」できなかつたら
その人から買いません。

「メリット」があるから
その人から買うのではないのです。

その人の考え方に「共感」するから買うのです。

ネットビジネス業界を去っていった知人が昔
次のように言ってました。

「小さい頃は、人間関係にメリットがあるかどうかなんか考えなかった。

ただ純粋にその人が「好き」だからとか「気が合う」から付き合いっていた。

でも、年を重ねると人間関係にメリットを持ち込むようになる。

あの人にはあんなメリットがあるから付き合いっておけ。とか。

その人から購入しておけとか。

そうゆうのって、メリットがなくなったり逮捕されたら

付き合いをやめるのか？

そんな人間関係って、なんか空しくないか？

人生の多くの時間を使ってするビジネスで、

メリットで付き合いだけの関係って、楽しいか？

オレは人間関係にメリットがあるか無いかなんて挟みたくないな。」と。

私はこの話を聞いて

「たしかに、言われてみればそうだな〜。」と思いました。

たしかに昔はメリットなど考えずに

ボールを追っかけたり鬼ごっこをしたりしました。

でも、ネットビジネス業界を見た時に

「特典が素晴らしいから、あの人から買った方が良いよ。」とか

「この特典は、今回で終わりです。」とか結構目にしたんですね。

また、

よく「100個以上の特典」を付けている人がいますけど、

「本当に購入者の方のことを考えていますか？

そんなにたくさんあったら、選ぶのが大変です。

時間がかかります。

購入者は、今買ったその教材を読みたいのです。

それなのに
そんなにたくさんの特典があったら
購入者には邪魔なだけです。

量が多すぎて、
特典が「おまけ」ではなく「負担」になっています。

購入者のことを「本当に」考えるのであれば、
あまりに多い特典を付けるというのはあまり良い方法ではないと思います。

情報教材は、「買って終わり」ではなく、
「買ってからがスタート」です。

それならば、
その教材を助ける特典以外は要らないのではないのでしょうか？

その教材に直接関係のない特典を付けたり
選ばせる時間を使わせたりするのはちょっと違うかな？と思います。

よく
「量がたくさんあるから、選ぶ楽しみがあって良いでしょ？」と
おっしゃっている方がいますが、
それは提供する側の勘違いです。

「量が多い」＝「サービス」とは限らないのです。

量があまりに多いと、
購入者の方は混乱してしまいます。

ただでさえ選択肢で溢れかえっている現代では、
量があまりに多いことは迷惑なのです。

「この教材に「集中」してくださいね。」と言いながら、
たくさんの特典を付けて「分散」させてしまっている。」

それでは本末転倒です。

購入者の方は、貴重な時間を使ってその特典を読むのです。

時間とは、「命」そのものです。

たとえ5分であっても、その方の大切な人生です。

これは、
提供する側がいつでも考えておかなければいけないことです。

よく「読者の方には「お金」のムダ使いをさせたくない。」というのを
耳にしますが、
「時間」の浪費に関してはあまり聞きません。」

不思議なことですね。

これからは
これまで以上に購入者の方の「時間」を大切にすることが重要になってきます。

購入者の方の「時間」を第一に考えれば、
どういった特典を付ければ良いのか？見えてくると思います。

要は、「シンプル」にする。」ということです。

あと、
特典を渡すタイミングですね。

多くの人は、
購入する時にしか渡しません、
少し時間が経った後にお渡しするのも面白いかもしれません。

サプライズで「感動・感激」作戦。(笑)

こんなことを考えていたので、
「特典」を付けずに「マルチ Win」をアフィリエイトしました。

私のリンクから「マルチ Win」を購入してくださった方には、
まずは、「最高のテキスト」に集中してほしいということです。

それでは次に
「2通のメールのやり取り」についてです。

↓↓↓↓↓↓↓ 1通目 ↓↓↓↓↓↓



赤人さんはじめまして。●●と申します。

一瀬翔さんの教材が販売されたとのことですが、

疑問に思うことがあったのでご連絡させていただきました。

私はトップアフィリエイターの方たちのメルマガを複数購読しているのですが、

本日、彼らのメルマガを読んで気づいたのですが、一瀬翔さんの教材を紹介さ

れている方が一人もいませんでした。何でだろうって不思議に思ったんです。

セールページを読む限り、何か今までの情報商材と雰囲気が違うというか、

とてもすばらしい内容だと思うんですが・・・。

赤人さんにしか紹介できない理由みたいなものがあるのかと思ひまして。

もしあれば聞かせていただければと思います。



↓↓↓↓↓↓ 1 通目の返信 ↓↓↓↓↓↓



●●さん

メール

ありがとうございます ^^

この教材の発売は、

一瀬さんの無料レポート

「【一瀬式】新時代のマルチWinアフィリエイト
～人生初のメルマガアフィリで、たった1027件のリストに
2通メールを配信しただけで、レビューなしで
747,400円稼いだ脅威の方法とは～」

をダウンロードした人に事前に知らされており、

私は、無料レポートを読み

一瀬さんの精神に共感しておりましたので、

すぐに購入いたしました。

私もトップアフィリエイターの方々のメルマガを購読していますが、
たしかにどなたも紹介されていませんでしたね。

紹介しなかった理由はわかりかねますが、

一瀬さんは、

購入した方全員に満足していただきたいので、

トップアフィリエイターの方々には配布しないことにしたそうです。

もちろん、
配布すれば売れることにはなるでしょうが、
全員を満足させることはできにくくなってしまいます。

トップアフィリエイトの方々を紹介しておりませんでした、
紹介していたアフィリエイトの方もいらっしゃいました。

トップアフィリエイトの方々を紹介しているからといって
良い商材だとは限りません。
また、紹介していないからといって
悪い商材だとも限りません。

その商材の良し悪しは、
購入した方の状況によります。

この教材は、
購入した人だけがアフィリエイトできることになっております。

ですので、
インフォカートで商品名を検索しても出てきません。

内容はすごく良いので、
値上げされる6月30日前に購入されるか、
もしくは、早めに購入し
値上げ前にアフィリエイトされるのも良いと思います。

疑問に思うことがありましたら、
どんなことでも良いので
お気軽にメールしてください。

「マルチWinアフィリエイトマスタープラン」

<http://www.akahito111.com/002.html>

灼熱アフィリエイト

赤人（アカヒト）



↓↓↓↓↓↓ 2 通目 ↓↓↓↓↓↓



実は購入に迷っているところです。

一瀬翔さんのことはよく存じておりませんが、
率直にこの教材にかけてみたいという気持ちがします。

ですが、つい先日、●●さんのメルマガの商材を買ったばかりなので

いきなり浮気するのもどうかと・・・

まして私はアフィリエイトで1円も稼げていません。

ただ、みんながこの同じノウハウでやっていれば、
いずれ稼げなくなる時期がくるのだろうと思っているので、

今後アフィリエイトで生活していくのなら、一発花火ではなくて、
ビジネスの本質を学んで揺ぎない継続した収入を得たいと思っています。

赤人さんは一瀬翔さん教材を実践されてみて、この部分をどう思われますか？

あと、具体的な成果などありましたら聞かせていただければと思います。



↓↓↓↓↓↓ 2 通目の返信 ↓↓↓↓↓↓

私は価値を見出しません。

一番大切なのは、
自分のリンクから購入していただいた方に
心から喜んでいただくことです。

「すぐに稼げた！」というのは、
読者の方ではなく自分中心に考えていると思っています。

そうゆう精神では
いつか転んでしまいます。

アフィリエイトは、ビジネスです。

「お客様のことを第一に考える」。

これが、基本の基本です。

お客様を煽って騙して
お金をいただいても空しいだけです。

考え方が古いと思われるかもしれませんが、
私はそう思っています。

皆が南に行くなら
私は北に。

皆と同じでは、
私が私である意味がありません。

それでは、つまらない。

せっかく
限りある人生を生きているのだから
楽しく生きたい。

私はそう思っています。

また、私は、
●●さんのノウハウを購入しておりません。

あえて、買っていません。

それは、
今まで購入したノウハウをじっくり読んで
戦略を練っているからです。

私が購入した商材は、
ブログの右バーに載せてあります。

私が●●さんにアドバイスできるのは、
「焦らないでください。」ということだけです。

今回は
熱く語ってしまいました。

もし気分を害されましたら
申し訳ありません。

「灼熱」アフィリエイトということで
ご勘弁いただければと思います。

灼熱アフィリエイト
赤人（アカヒト）



なぜ最後に「焦らないでください。」と書いたのか？

私は、「スピード」に関して
普段から疑問に思っていることがあります。

「やり方」は十人十色だと言われるのに、
「やるスピード」に関しては
「とにかく急げ!」「早くやれ!」と言われることです。

不思議に思いませんか？

「やり方」が色々あるなら
「やるスピード」も色々あるはずです。

それなのに、
「遅い。」「効率が悪い。」「要領が悪い。」しか言われないので。

早くやれば、
すべてうまく行くのでしょうか？

私は、「違う。」と思います。

「遅い」人がいきなり「早く」やってもうまく行きません。

なぜなら、「早く」していくには
色んな段階を踏まなくてはいけないからです。

「遅い」人は、
どうやって「早く」して良いかわかりません。

それなのに、ただ「早くやれ。」とだけ言われるのです。

できるはずがありません。

焦らされて、人生の選択を間違えた人もたくさんいます。

後で「選択を間違えた。」と思っても「時すでに遅し。」です。

焦らせた人に

「なんであの時焦らせたんだ？」と文句を言っても
「選んだアンタの責任でしょ？」と言われるのがオチです。

それなら自分のスピードで
選択肢を選んで行きましょう。

焦る必要なんて無いのです。

自分のスピードでやれば良いのです。

自分のペースでやって
チャンスを逃すこともあるでしょう。

それでも、良いじゃないですか。

そこで学べば良いのですから。

焦らされて間違えるより、
自分のスピードでやって間違えた方がよっぽど学ぶことができます。

これからも
いろんな所で焦らされると思います。

でも、気にしないでください。

「あなた」は「あなた」なのですから。

売り方の一つとして
「焦らせて売る。」というのがあります。

値上げとか販売終了とかですね。

「マルチ Win」には、
そうゆうのはありません。

購入するにも
人それぞれスピードがあります。

サクッと買う人。

じっくり悩む人。

購入を迷っている人は
じっくり悩んでください。

私にメールをしてくださっても良いですし、
一瀬さんにメールをするのも良いと思います。

アフィリエイトをして行く上で一番良くないのは、
「止まってしまおう。」ことです。

止まらなければ良いのです。

毎日毎日「1ミリ」でも良いから進む。

それだけで良いのです。

誰かに焦らされても
関係ありません。

誰かが早くても
関係ありません。

自分のスピードで良いのです。

自分のペースで良いのです。

ご飯を食べる時でも
そうですよね。

ゆっくり食べる人が

急いで食べる人に合わせて早く食べるとお腹を壊します。

お腹を壊してしまうと
止まらざるを得なくなります。

それが一番よくないのです。

消化のスピードは、人それぞれ違うのです。

あなたが「スゴイ！」と思っている方は、
階段を5段飛ばしぐらいで上っているように見えるでしょう。

でも、決してそんなことはありません。

1段ずつしっかり上っています。

ただそのスピードが速いだけです。

あなたも
あなたのペースで
少しずつスピードアップして行けば良いのです。

そして、
一瀬さんのメルマガでも紹介していただきました。

↓↓↓↓↓↓ここから↓↓↓↓↓↓



そうそう、中にはたった193部のメルマガで
しかも1通配信しただけで、1本成約した方もいます(スゴイ)

その方が、ブログにメルマガのバックナンバーを掲載していますので
ちょっと覗いてみては? ^^

文章の書き方がおもしろいです。

セールページの文言を、うまく使用していますね♪

読むだけでも、何か気づきを得ることのできる紹介文章です^^

⇒ 私のブログのリンク

この方からは、こんな嬉しい感想もいただきました (^▽^喜)

一瀬さん

はじめまして。

●●と申します。

ネットでは「灼熱アフィリエイト 赤人（アカヒト）」として活動しております。

<http://www.mag2.com/m/0000229632.html>

昨日、

初めて情報商材（教材）を売ることができました。

（購入していただくことができました。）

一瀬さんの無料レポートと

「マルチWin」のおかげです^^

ありがとうございます！

16日までに「マルチWin」を購入した人の

再配布可能特典はお知らせしないで、

一通のメルマガと2回のメールのやり取りのみです。

購入していただいた後のメルマガで、

私のリンクから購入していただいた方は、
一瀬さんからのプレゼントがあるとお知らせしました。

これからも
【マルチ Win】精神を広めていきます ^^

今後とも
よろしく願いいたします。

>>購入していただくことができました。

この表現いいですね ^^

今回初めて情報商材を成約できたということでしたが
今後がとても楽しみです♪



↑↑↑↑↑↑ここまで↑↑↑↑↑↑

ある日、ブログのアクセス解析を見てみると、
物凄いアクセス数がありました。

「何が起きたんだ？」と思い原因を探してみると
一瀬さんのメルマガで私のブログが紹介されているではありませんか？

ビックリしました！

しかも、私が送ったメール付きで。

しばらく、ドキドキが止まりませんでした。

それと同時に、
一瀬さんのメルマガの読者は「すごく濃いなあ。」と思いました。

私のメルマガの「たった193部」というのは、
まぐぞうや無料情報ドットコムなどに登録しただけで
自然と集まったリストです。

無料レポート紹介は、ほとんどしていません。

メルマガを発行して
最初に集まったのは3部でした。

今でもこの3人の方が購読してくださっていることを信じて
その方々に向けて書くようにしています。

読者の方全員に届けようになると、逆に届きませんからね。

メルマガの読者の集め方に関して
あまり参考にならない情報で申し訳ありません。

ただ、リストをどうやって集めたのか？という事に
興味がある方もいらっしゃると思いましたので書きました。

一瀬さんのメルマガで紹介していただいたのは
すごく嬉しかったのですが、
なんだか申し訳ないな。とも思いました。

私のブログを見ていただければわかると思いますが、
メルマガのバックナンバーと無料レポートを
ちょこっと貼っているだけですからね。

チャンスというのは、
本当にいつやってくるかわかりません。

その事に改めて気付かせていただきました。

このサプライズがあった日は、実は私の誕生日の2日前でありとても嬉しいバースデーとなりました。

一瀬さん、改めてありがとうございます！

このメールを読んだ時に、

一瀬さんから

「この経験を無料レポートにまとめてくださいね♪」と言われたような気がしました。

一瀬さんは普段から

「無料レポートを書く重要性」についておっしゃっていますからね。

無料レポートには、

誰でも調べれば作ることが出来るモノと

自分にしか書けないモノとがあります。

自分のリンクから購入していただいた経験は、

自分にしか書けません。

その経験を無料レポートにまとめるということは、

とても意味のあることです。

公表しなければ、

そのストーリーは

購入してくださった方と自分しか知らないモノです。

それを無料レポートにまとめることによって

無料レポートの読者ともその経験を共有することができるのです。

その結果、

何かしらのアイデアが生まれるかもしれません。

経験を独り占めするのではなく、

共有していく。

そうすることによって
他の方にも「感」を与えることができるのです。

私は、無料レポートを作成するにあたって
「どうゆう方向性で行くか？」考えました。

無料レポートには
大きく分けて2つのやり方があります。

1つは、「15ページぐらいのモノを複数出すやり方」と
もう1つは、「長いモノを1つ又は少数出すやり方」です。

私は、
「なぜ一瀬さんがあれだけの長い無料レポートを書いたのか？」について
考えてみました。

その結果、
あることがわかったのです。

私は、無料レポートを読む際、
長いモノはプリントアウトしてファイルに綴じます。

短いモノは、
PDFのままです。

思い返してみると、
長いモノを作成した方の名前しか覚えていないのです。

「ああ、そうゆうことか。
だから、一瀬さんは長いモノを書いたんだ。」と思いました。

しかし、
長いだけではいけません。

ちゃんとした内容のあるものでなくてはなりません。

「無料だから別に何でも良いだろう。」とって手を抜くと、
読んでくださった方のブラックリストの中に入れてしまいます。

私も、内容は無いのに
ムダに長いモノには閉口させられました。

「せっかくプリントアウトしたのに・・・。」ということが
何度かあります。

そんなことをしたら、
その人の命を奪っているのと同じことになってしまいます。

時間は、「命」ですから。

読者の方は、大切な時間を使って読んでくださっているわけです。

一つでも多くの気づきを与えるようなモノでなくてはなりません。

しかし、
1つのレポートにたくさんのメッセージを入れてしまうと
何を言いたいかわからなくなってしまいます。

1レポート、1メッセージ。

「自分が伝えたい1つのメッセージは何なのか？」

「Win」の訳語は、「勝利」です。

でも、「マルチWin」の「Win」に
「勝利」というのはあまり似合わない。

それなら
「Win」に自分なりの訳語を付けてしまおう。

ということで、

「Win」に「感」という自分なりの訳語を付けて
レポートを書くことにしました。

「感謝・感動・感激・共感」

そして、「感情」、「感じること」。

私は、情報商材を購入する時、
その作者の「人間性」を大切にします。

なぜ「人間性」を大切にするのか？

それは
すぐに身に付くものではないからです。

良いモノも悪いモノも
長い時間をかけて形成されてきたのです。

もちろん、
それはネットビジネスのみの蓄積だけでなく
人生すべてにおける蓄積です。

よく「歴史に学べ。」と言われますが、
それは世界の歴史とか国家の歴史とか大きいものだけではありません。

個人にも、歴史があるのです。

その歴史を見ようとする。

「感じよう。」とするのです。

すべてはもちろん見えません。

しかし、感じようとしなければ何も見えてきません。

わずかでも見えてきたものを大切にします。

今現在「良い」人間性を持っている人は、
おそらくこれから先も「良い」のではないか？と思うことにする。

信じてみる。

歴史から紐解いてその人の「人間性」を見ると
それほど外れません。

もちろん、完全に外れないということではないです。

その確率が幾分高いということだけです。

ただ、過去を何も見ないで判断するよりは
良いです。

人にはそれぞれ
「好み」というのがある。

これは許せるけどこれは許せない。

私は
「好き」という感情を大切にしています。

好きじゃないものを好きと言ってしまうと
自分の「好き」が見えなくなってきました。

世界が「好きではない」モノと
「まあまあ」のモノで溢れます。

「好き」という感情は大切です。

「好き」な人からしか学べません。

嫌いな人からは

「ああはなりたくないな。」という
人のフリ見て我がフリ直せのことしか学べません。

どんな選択をする時でも
自分の「好き」を基準に選ぶと良い結果になります。

いろんなことを学べます。

人生というのは結局、
自分の「好き」で色付けしていくモノです。

自分は何が「好き」なのか？

だから私は、
人間性を見るのです。

それでは次に
なぜ、「売ることができました。」と書いた後にカッコ書きで
「(購入していただきました。)」と書いたのか？について書いていきます。

当たり前ですが、
「売った」人がいるということは、「買った」人がいます。

売った人に「感情」があるように、買った人にも「感情」があります。

ネットビジネス業界には、
この事を忘れている人が多いのではないかとすることがあります。

「今月は、●●万円売りました！」と「必要以上に」言う人が多いです。

たしかに、成果を見せることも大切です。

しかし、
あまりに言い過ぎるといのはどうなのでしょう？

購入した人と言うのは、

おそらくとても必死だったと思うのです。

現在抱えている悩みを「何とかしよう！」と思い
必死にその商材を選び、そのアフィリエイトターを選んで購入したと思うのです。

決して、
そのアフィリエイトターの売上を上げるためにだとか、
貢献するためにだとかいう理由ではないはずで。

そんなに「売った！」「売った！」言わなくても良いと思いませんか？

稼いだ金額も大切ですが、
それ以上に大切なのは購入してくださった方が
「満足しているかどうか？」です。

いくら購入していただいても、
満足していなければ意味がありません。

「●●万円、売った！」とどれだけ言っても
世界中探せばそれ以上に稼いでる人はいるわけですし、

その人より稼いでいない人や
その人から購入した方もあまり良い気分を抱かないのではないのでしょうか？

購入者が
商材を作成した方やそれを紹介した方に
どんな「感情」を抱いているのか？

その事をもっと考えた方が良いのでは？と思います。

大切なのは、「共感」です。

「共感していただく」ために
まずこちらが購入者の方に共感する。

購入者はこういったモノを好み

どういったモノを嫌うのか？

購入する側にもう一度立ってみて考えてみる。

何をされたらプラスの「感情」を抱き、
何をされたらマイナスの「感情」を抱くのか？

受け取る側と提供する側を行ったり来たりして
学んでいく。

これからは今まで以上に
「感」の時代です。

どれだけの「感」を集めることができたのか？ということに
もっともっと目を向けて行きましょう。

最後に一つ。

アフィリエイトは「競争」ではありません。

「共創」なのです。

共に創る。

「何を」共に創るのか？

それは

「健全な」ネットビジネス業界です。

ご購入してください。

(Internet Explorer 6.0 以降のバージョンでは、
初期設定でクッキーは「無効」に設定されています。)

クッキーの設定の仕方は、
インフォトップのマニュアルを
ご覧ください。

⇒ <http://manual.infotop.jp/customer/tips2.html>

確認が出来次第、
【レッド・ボックス】を送らせて頂きます。

(多少お時間をいただくことがあります。)

確認が取れない場合は、
【レッド・ボックス】を
差し上げることはできませんので
ご了承ください。

また、
不正請求には
それなりの対処をいたしますので、
ご注意ください。

【レッド・ボックス】の内容に関しましては、
私のメルマガ「【赤人式】灼熱アフィリエイト！」の
第 38 号を以下に載せておきますのでご覧ください。

【赤人式】灼熱アフィリエイト！

**【赤人式】【レッド・ボックス】プレゼント！
「自分「主」」アフィリエイト！ 第 38 号**

■登録・解除⇒ <http://akahito111.blog85.fc2.com/>

こんにちは！ 【灼熱アフィリエイト 赤人（アカヒト）】です。

大変長らくお待たせいたしました。

前回の答えです。

なぜ

前回のメルマガを

2冊の【通販】本を絡ませて書いたのか？

それは

『マルチ Win』の購入者特典を

【通販】の本を参考にして書いたからです。

その本とは、

『通販生活』 斎藤駿さん

（(株)カタログハウス代表取締役社長）の

1. 『なぜ通販で買うのですか』
2. 『小売の説得術』
3. 『通信販売は小売を変える』
4. 『90年代カタログ論』

の4冊です。

1の『なぜ通販で買うのですか』は、

アマゾンのカスタマーレビューに

【アフィリエイトの最強の教科書】と書いてあり、

2の『小売の説得術』は現在、

アマゾンで【プレミアム価格：4,000円】で出品され、

3の『通信販売は小売を変える』は現在、
アマゾンで【プレミアム価格：3,447円】で
売られています。

4の『90年代カタログ論』は古い本なので
アマゾンに売られていません。

私は、一般の古本屋さんから取り寄せました。

この4冊を参考にさせていただいて
次のような特典【レッド・ボックス】（PDF）を書きました。

タイトルは、

『【赤人式】自分「主」アフィリエイト！』
ーアフィリエイトで「自己表現」する方法ー です。

ページ数は【111ページ】。

内容は、

- なぜ今回タイトルを
『【赤人式】自分「主」アフィリエイト！』にしたのか？
- レビューをしただけでは、売れない。
- アフィリエイトは「脇役」ではなく、「主役」。
- 商材の選び方。
- 商材の紹介の仕方。
- お金をなるべくかけないで、
アフィリエイトする。

- アフィリエイトの「個性」とは？
- 無料レポートに「名刺的役割」を持たせるとは？
- 不完美主義に学ぶ、完璧主義の生き方とは？
- どうすれば
他のアフィリエイトと差別化できるのか？

(違いは、一瞬で気づいてもらわなければいけません。)
- すでにブランディングができている人に
差を付けるには？
- 短期的な視点でモノを売ってはいけない
本当の理由とは？
- よく信頼・信用関係で売れ。と言われているが、
本当に信頼・信用関係でモノが売れるのか？
- そもそも
アフィリエイトと読者は
真の信頼・信用関係が築けるのか？
- もし仮に
信頼・信用関係が築けなかったら、

アフィリエイトと読者は
どうゆう関係を築けば良いのか？
- なぜ現在、
アフィリエイトと本を絡ませたメルマガを
私は書いているのか？
- インプットする際のポイントと

アウトプットする際のポイントとは？

■文章を書く。とは、どうゆうことか？

■なぜ私は

マーケティング系以外の本も絡ませて
メルマガを書いているのか？

■次から次に商材を紹介しても

読者はその商材を認識しないとは？

■商材を推薦するとは何なのか？

■なぜ私は、

「マルチ Win」のみを紹介し続けるのか？

■私がこの特典

【レッド・ボックス】を作った理由とは？

(「自分から買っていただく理由」を
作るためだけではありません。)

■感謝するとは何なのか？

■人は

どうゆう人からモノを買いたくなるのか？

■自分と他者の違う点は

どこなのか？

■アフィリエイトに不満を抱いている人は

結構いるが、それはなぜか？

そして、それを解消するには？

■良いアイデアの出し方とは？

■メルマガとカタログの違いとは？

■なぜアフィリエイトは
「自己卑下」に陥ってしまうのか？

そして、それを解消するには？

■読者との関係を
上下（主従）ではなく、
水平（対等）にするには？

■アフィリエイトが情報を発信する際に
気を付けておかなければいけないこととは？

■好かれるアフィリエイトと
嫌われるアフィリエイトの違いとは？

■なぜ非難されるアフィリエイトが
いるのか？

（それは「稼いでいるから」という理由だけでは
ありません。）

■他人ではなく、自分に期待するとは？

■どうやって私は
この【レッド・ボックス】を書いたのか？

■誰に向けて
この【レッド・ボックス】を書いたのか？

■自分で特典を作る良い点とは？

（「自分から買っていただく理由」を作れるから
だけではありません。）

■なぜ他人の特典を付けない方が良いのか？

(「効果が薄いから。」という理由ではありません。)

■努力を
カタチにして見せる意味とは？

■自分で作った特典を使って
どうやって限定性（数を縛る）や
緊急性（時間を縛る）を作るのか？

■どうゆう気持ちで
特典を作ればよいのか？

■読者にとって
「価値あるモノ」とは何なのか？

■なぜ私は
「特典」を
【レッド・ボックス】という名前にしたのか？

■人は、
「不良」を好むのか？
それとも「マジメ君」を好むのか？

■どんな文体で
特典を書けばよいのか？

■特典はオマケだからといって
何でも良い。ということにはならない理由とは？

(情報は、受け手によって価値が変わるから。といって誰が見ても薄い特典を付けてはいけません。)

■ どうやって特典を作ればよいのか？

■ 私が長い特典を作った理由とは？

■ 人は

どうゆう人が書いた特典を読みたいと思うのか？

■ 本当に「初心者」に向けて
情報を配信してよいのか？

(「読者が全員「初心者」。」
ということはありません。)

■ 私が「初心者」を
ターゲットにしない方がよいと思う理由とは？

では、誰をターゲットにすればよいのか？

■ 「典型的な読者を
具体的に設定する。」際に気を付けなければいけない
一つのこととは？

■ 読者の「共感」を得るためには
どうしたらよいのか？

■ どう「汚い言葉」を
使えばよいのか？

(「汚い言葉」を全否定しては
もったいないです。)

■ 商材を買い足さないすすめ。

■ どうすれば

商材を売った後でも

「良心的な人」だと思われるのか？

(あまり戦略的にやり過ぎてしまうと、
長期的に見た時によくありません。)

■ 検索上位はブログだけじゃない。とは？

■ アフィリエイトの仕事は、
読者にセールスページに行ってもらうように
するだけでは不十分です。その理由とは？

■ メールの受信箱を
一棟のマンションにたとえると、

一通のメールは
一つの部屋となります。

では、どうすれば
自分の部屋（メール）を開けてもらえるのか？

■ クリックさせれば
件名は気分が悪くなるモノでもよいのか？

■ どうすれば面白い文章が書けるのか？

■ ニヤニヤした文体にしない。

■ どんな構成のメールにすればよいのか？

■ リンクや
一通のメールの文字数は
どのくらいにすればよいのか？

■ メールはお店ではなく、部屋。

■ メルマガの配信頻度は
どのくらいにすればよいのか？

■なぜアフィリエイトは無責任だと言われるのか？

■では、どうやってアフィリエイトをすればいいのか？

■自分を許すとは何なのか？

■重要なことより、もっと重要なこととは？

■「誰かの真似をしてはいけない。」

■「他人の話を聞いてはいけない。」

■オマケ

なぜサブタイトルを『アフィリエイトで「自己表現」する方法』にしたのか？

■あとがき

「通販生活」の斎藤さんとの出会い。

まだまだ細かく書けばありますが、

大体こんな感じです。

注意点としましては、

「図解」は一つもありません。

(図解でページ数を稼ぐのは
イヤだったので。)

色は、
表紙にしか付いていません。

リンクも、
一つもありません。

文字だらけです。

(音読したら、
1時間ぐらいありました。)

全部で【111】ページ。

(160ページ以上書いたモノを
絞り込みました。)

構成としては、

二文、三文書いて
一行あける感じです。

それがずっと続きます。

■編集後記

私が書いた
無料レポート【感の時代】(P85~86)には、

『あと、
特典を渡すタイミングですね。』

多くの人は、
購入する時にしか渡しません、
少し時間が経った後にお渡しするのも面白いかもしれません。

サプライズで「感動・感激」作戦。（笑）』

と書きました。

時間は経ち過ぎてますけどね。（苦笑）

その分、気合が入っていると
思っただけだと嬉しいです。

以前、
私から【マルチ Win】をご購入くださった方々には
大変長くお待たせしてしまい申し訳ありません。

このメルマガを出す前に
個別にメールを送りました。

もし届いていませんでしたら
お手数ですがご連絡ください。



貴重な時間を使ってお読みいただき、
本当にありがとうございました。

またお会いできることを
楽しみにしています。

灼熱アフィリエイト

赤人 (アカヒト)

[【赤人式】灼熱アフィリエイト！](#)

<http://www.mag2.com/m/0000229632.html>

[【赤人式】灼熱アフィリエイトブログ！](#)

<http://akahito111.blog85.fc2.com/>

皆に幸あれ！