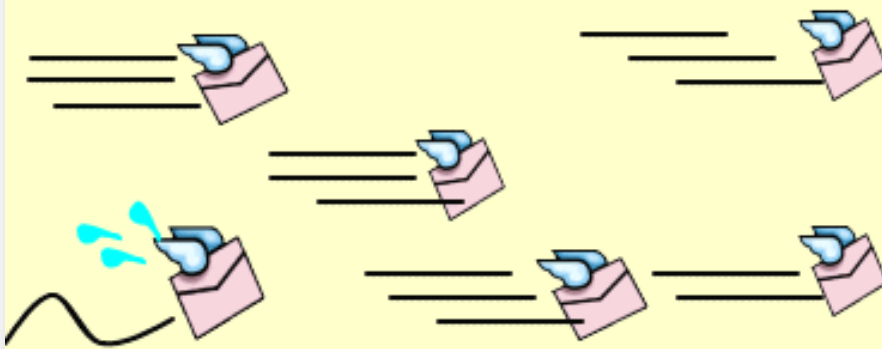


# フルマスタートアップメール

# Automatic!

<吉川>



発行者 【吉川】

# 1 はじめに

## 【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。

## ❖ 2 自己紹介

この度は私「吉川」のレポートをお読み頂きまして、ありがとうございます。  
まずは、自己紹介を少しだけします。



- **本名**：吉川 旭、1978 年生まれ
- **出身**：埼玉県出身東京都在住、既婚
- **好きな食べ物**：カレー、コーヒー、プリングルス、乳製品
- **趣味**：音楽聴くこと、バイク（今は売ってしまっていないです泣）  
音楽フェスによく出役します。夏の ROCK' IN JAPAN から、冬の COUNTDOWN JAPAN までこよなく愛しているので、出役注意
- **アフィリエイト歴**：2007 年 11 月に「日給 8 万円」を購入して以来、  
2009 年 7 月現在で 1 年 8 ヶ月経過
- **メイン媒体**：ブログ・メルマガ・ステップメール
- **特記**：現在、会社を辞め WEB デザイナーになるべく勉強しつつアフィリエイト活動を実践

# 目次

1、はじめに	2
2、自己紹介	3
3、序章	5
4、ステップメールを始める前に必ず知らないといけないこと	12
5、ステップメールとは?	17
6、ステップメールの良い点・悪い点	20
7、無料で始める方法と有料で始める方法	29
8、配信パターン	52
9、リストの集め方	55
10、シナリオ構築～その1～	58
11、シナリオ構築～その2～	63
12、シナリオ構築～その3～	68
13、最後に	88

---

## 3 序章～このレポートの目的～

---

では、いよいよ本題に入っていきます。

非常に長い内容のレポートとなっていますので、休みながらでも是非読破して頂ければと思います。

よろしくお願ひします。

このレポートでは、「ステップメールで稼ぐ」について、ステップメールの意味から導入、そしてその先のステップメールの取り入れ方の具体例、売れるシナリオ構築方法までをお伝えしているレポートです。

ステップメールと聞くと、今まで皆さんは「難しそう」「その仕組みは意味が分からない」「高度な専門知識が必要みたいだから出来ない」などと思っていた方も多いはず。

かく言う私自身も、始めはブログメルマガアフィリエイトとしてスタートさせました。その後、2007年12月位に「システムアフィリエイト」と呼ばれる商材が流行り出しその流れに乗るためにも、それまで実践していたブログとメルマガへ徐々にステップメールを取り入れ始めました。

そこで気付いた事。

「ステップメールってメルマガと同じなんじゃないの？」

全く同じだと言う事に気付きました。

メルマガって、現在の大方の手法としては、無料レポートでリストを集めてそれを代理登録でも自発的登録でも良いですが、自分が発行しているメルマガへ登録し、

有益な情報を配信しながらモノを売っていきますよね？  
で、そのメルマガの中から質問メールを頂いたりしてそれに答えます。

でも、これって実はステップメールと全く同じなんですよ。

ステップメールも入り口として無料レポートは必要ですし、配信内容も有益な情報を配信していきつつモノを売っていく。さらに言えば「質問メール」ももらいます。

どうでしょう？メルマガと違っている点、ここまであるでしょうか？  
これ以外で違う点と言えば、自動か？手動か？の違いだけです。

厳密に言えば、メルマガでも予約投稿すれば自動化出来ますが(^\_^;)  
こう考えると簡単に思いませんか？何も難しい知識は必要ありません。

しかしながら、おそらく仕組み自体は難しくないとしても、その先の「シナリオ」について難しいと考える人が多いのではないのでしょうか？

**私**はこのレポートを書くまで、非常に多くの時間をこのステップメールのシナリオ作りの習得に費やしてきました。

ステップメールを知って始めてから実に1年2カ月。

それまで何本のシナリオを書いても検証し削除してきたか覚えていません。もちろん、メルマガやブログも並行してきたので、全ての時間がステップメールのみと言う訳ではありませんが、

**1週間で1つのシナリオを作ったとしても1年で52、53本。**

**プラス2か月分の8本。**

少なくとも周囲の人に比べてより多くの時間をシナリオ作成の勉強に費やしてきた自信は持っています。

ですので、現在も届く質問メールによってステップメールについての意識が「難しい」と言う方が多かったことと、継続して収入が得られないと嘆く方が多い事に端を発し、

「それなら今まで培った知識を総動員してまとめたモノを作ろう！」と考えました。

そんな思いの中出来たレポートが前作のレポートです。

[「ステップメールの始め方とその具体例」](#)

このレポートの構想は約半年、作成期間は1カ月と11日。  
それだけ真剣にじっくりと私のステップメールに対する、  
思いや考え方を入れ作りこみました。

そして、さらに今回のレポートは、  
その基本のことへノウハウをプラスし、

## 私が費やした1年2カ月の時間と苦勞の 全てを総結集したレポート

です。あなたがこれから読もうとしているレポートは、  
これだけのモノが詰まったレポートとなっています。

ステップメールに必要な事の全てが詰まったレポートです。  
ステップメールの基本的概念から始め方、シナリオの書き方から、  
リスト(読者)集めまで。

とにかく、このレポートとステップメールで、  
1本でも2本でも多くの継続収入を生んでもらおうと思っています。  
いつしか自働収入が続いていくように。

ですので、このレポートではその辺の戦略的なこともお話したいと思います。

また、**レポート最後には特典もお付けしました。**  
しかもあなたの代わりに読者を集めれるような仕組みにして。

ですので、それまで真剣にこのレポート内容を、  
読んで頂きたいと思っています。



とにかく、情報量としては膨大になってしまってます。  
それだけやることも多いという事なんです。

ですので、

あなたがこう思っているかは分かりませんが、  
今日・明日に稼ぐようになりたいと思っているのであれば、  
今すぐこのレポートを閉じて破棄してください。

なぜなら、私が莫大な時間を費やしてきた内容を、  
たった1日で実践出来るかと言うと、そんな生易しいものではないです。

もちろん、その仕組みが出来さえすれば自働継続収入も  
出来なくはありませんが、それはそこにたどり着くまでに、  
数々の作業をこなしていかなければいけません。

確かに私も、最初アフィリエイトを始めた当初は、  
「簡単に」とか「今すぐ収入!」という言葉に踊らされて、  
いろんな教材を購入してまいりました。

その費用としては、ゆうに100万円は軽く超えています。

しかし、それだけの費用を使い時間を実践し今だから言える事。  
それは。

## 即金系の仕組み・手法は存在しない

ということです。そんな簡単な方法が存在しているとしたら、人を陥れてお金を得る方法だけ。

**も** もちろん、確立された手法で即金を稼ぐ事があります。

100万円単位で稼ぐアフィリエイトは少なからず存在しているので、ただ、そういう方と言うのはそこに行くまでに、

数々の苦勞し作業をしてきたから。先ほども言いましたが、そういう人もいきなりそんな風に稼げるようになった訳ではありません。

ですので、このレポートをお読み頂いているあなただけは、そんな「即金」「簡単」という言葉に惑わされずに、

自分の信念を貫きながら進んで行ってくださね。

その為のこのレポートですから。

**「このレポートで私のように遠回りせずに仕組みを作ってください」**

そして、何でもそうだと思いますが、アフィリエイトに関しても、

## 行動しなければ始まらない

とにかく頭で考えていても悩んでいても、出てくる結果は分からないです。その結果によって得られることも分からないです。

結果が出なければ反省も向上もする事が出来ません。ですので、とにかく進んでください。やると決めたからには進まなければ時間がモッタイナイです。

そして、分からない事はとにかく聞いたり自分で調べたりしてください。

## 相談役は吉川が引き受けます



---

## 4、ステップメールを始める前に 必ず知らないといけないこと

---

**ま**ず、ステップメールを始める前に、必ず覚えておかなければいけないことがあります。ステップメールというよりも「メール」についてです。

それは、既にご存じの方がほとんどと思いますが、平成20年12月01日から「特定電子メール法」が改正され、商用メールには「事前のオプトインの挿入・住所・氏名・電話番号またはメールアドレスの明記が義務化」となりました。

### ※ここで言う商用メールとは？

- 営業上のサービス・商品等に関する情報を広告  
又は宣伝しようとするものである場合  
(例：アフィリエイトリンクが入っている内容)
- 営業上のサービス・商品等に関する情報を広告又は宣伝しようとするウェブサイトへ誘導することがその送信目的に含まれる場合  
(例：ブログやサイトへの誘導)
- SNS (Social Network Service) への招待や懸賞当選の通知、友達からのメールなどを装って営業目的のウェブサイトへ誘導しようとする電子メール  
(例：偽装メール←これは論外です^^;)

詳しい内容は「総務省ホームページ」

特定電子メール法の平成20年改正について

[http://www.soumu.go.jp/joho\\_tsusin/d\\_syohi/h20kaisei.html](http://www.soumu.go.jp/joho_tsusin/d_syohi/h20kaisei.html)

**当**然、今このレポートでもお伝えしようとしているステップメールについても例外ではありません。もちろんメルマガも。ですので、名前をサイトネームにし副業で稼ぐと言う事が難しくなっているのが現状です。

今回の改正により、悪質なメールは排除される傾向になるとは思いますが（私的には結局イタチごっこではないかと…）、その反面本業があり副業禁止規定のある会社員や、副業が出来るとしても家族等も住んでいる方もおられると思うので、その安全も確保しなければならなくなりました。

かと言って、せっかく稼げるチャンスを逃したくはない…  
そこで、できる限りの対策を考え・見つけまとめましたので、ステップメールの内容よりも先に、必ずこの項目だけは理解してください。

知らなかったでは済まされません…



## <オプトイン>

オプトインとは？簡単に説明しますと、

**「メルマガ（メール）を登録者へ配信しますという内容に  
同意してもらうこと」**

です。ここで言う「同意」とは、「他の者がある行為をすることについて、賛成の意思を表示すること」と解されるので、①メール受信者が広告・宣伝メールの送信が行われることを認識した上で、②それについて賛成の意思を表示した場合に、同意が得られたものと考えられます。

レポートから読者を集めることにおいては、最近レポートスタンドでも対策を講じているのであまり気にする必要も無いかと思いますが、自分で発行しているメルマガ・ステップメールについては自身でオプトインを挿入する必要があります。

## <名前>

これに関しては避けることはできません。よって「正直に本名を出す」しかありません。しかし、どうしても副業でやっていきたいと言う方もいらっしゃると思います。

この時の対策としてご家族の方の名前で行うことが一つの手ではあります。ただ、その場合はご家族の安全や税法上でも変わってくるので、その対応も必要となってきます。

## <電話番号またはメールアドレス>

法令上の義務付けとして電話番号とメールアドレスを明記するとありますが、基本的にどちらか確実に苦情や問い合わせが確認できる内容で大丈夫とされています。ですので、お好きな方を載せれば大丈夫です。電話番号に関しては、

「可能な場合には、電子メールアドレスやURLだけでなく、電話番号についても記載することが推奨される」

とあるので、**基本はメールアドレスやURLで十分**でしょう。  
また、どうしても電話番号を載せる必要があった場合の対策としては、

### 「IP 電話の使用」

という手法があります。「050」から始まるインターネットプロバイダ等で取得できるサービスです。これなら直接の電話番号は明かされることはないのが安心です。ただ、サービスによっては通話料がかかる会社もあるので、費用と言う面ではかさむ事は覚悟をされてください。

## <住所>

住所に関しては今のところ、住所を伏せて送信できる有効な手だてがないのが私の感想です。ですので、法令に背き違反をしながらメールを送信するわけにもいきませんので、正直に掲載するしかなさそうです。

## <補足：表示方法>

補足としまして上記内容の表示方法を説明します。ステップメール(メルマガ)で上記内容を明記しなくてはいけないことは理解頂いたと思います。しかし、表示方法については法令上ではこのようにも定められています。

「送信者の氏名・名称及びオプトアウトの連絡先となる電子メールアドレス又はURLについては、受信者が容易に認識することができる任意の場所」

このことから、何も全てをメールに明記する必要はないと解釈できます。どうということかという、これら情報をブログやサイトに掲載することで事足りるということです。後は、メール内に「発行者情報」としてブログやサイトのURLを明記するだけです。

これを考えれば、メール改正とは言えそんなに身構える必要もなさそうです。もちろん名前・住所の公開は免れませんが…そして、サイト上に掲載するとなると今度は検索にヒットし易くなるので、そのことも対策しなければいけなくなるのも事実です。

もし、気になる人は個別にてお答えしますので、いつでも質問メールお待ちしております。

メールはこちら⇒ <http://builderyoshi.com/a/igxi>



---

## 5、ステップメールとは？

---

そもそも、ステップメールのはっきりした意味（使い方など）をご存じな方って、どれ位いるのでしょうか？

実はあまり「こういう使い方だ！」と説明できない方、こちらをクリックしてください。

※単なるクリック数を計測するだけで、リンク先はYAHOO！（ヤホー）のtopページです(笑)

意味無いクリックは出来れば避けて頂きますようお願いいたします。

ステップメールの意味が分からない人だけクリック

⇒ <http://builderyoshi.com/a/gghh>

どれ位の方がいるか楽しみですが、ではその「ステップメール」の意味からお伝えしていきます。

言葉が悪くあまりこういう言い方は好きではありませんが、非常に分かりやすいので言ってしまう（笑）一言で簡単に言えば、ステップメールとは「お客さん（読者）をメールで教育しながらファンになってもらい商品を販売していく」という事です。

例えば、あなたはネットショップの運営者とします。

既にブログやメルマガを使ってアフィリエイトを始めている方であれば、その今の状況を思い浮かべながら読んでください。

ステップメールで**既存の購入者に対して**では、以前販売した商品に対してアフターフォローのメールから入って、その後また別の商品を販売していく流れで使う事がほとんどです。

具体的な例を出すと、

購入直後に「購入ありがとうございます。というサンキューメール」

1日後に「商品はきちんと見れました（届きました？）という確認メール」

3日後に「●●の商品はどうですか？と言った商品の感想を聞くメール。」

・・・

8日後に「以前購入した商品との関連商品メール」

このような流れです。かなり簡単に説明しました。



既存の購入者に対してでは、既に購入したお客さんにフォローメール  
と言う形で入るので、かなりの信頼を得ることが可能となり、その後の関連商品  
が比較的短期間で販売することが可能となります。

また既存客とは別に、これから新しく商品を販売していくお客さん（新規のお客さん）に向けて販売していく時に使うステップメールでは、ゆっくり時間をかけてお客さんとの距離を縮めながら、自分のファンになってもらう流れで配信します。

具体的な例だと、●●という商品を販売したい時に、その商品の関連記事やその商品に関するお得な情報を流す形でステップメールへ登録をしてもらいます。  
※商品名は出しません。登録してもらえないので。その理由はまた後ほど。

登録後直後：「登録確認メール」  
登録1日目：「a メール」  
登録2日目：「b メール」  
登録3日目：「c メール」  
登録4日目：「d メール」  
登録5日目：「e メール」  
・・・  
登録8日目：「アンケートメール」  
・・・  
登録11日目：「商品の魅力等のメール」  
・・・  
クロージングへ

このような流れです。その流し続ける期間は絶対にこれだけという期間はありませんが、効果的な期間はありますのでそれについては後半でお話します。

そして、既存にしる新規にしるこれらの流すステップメールとは、あらかじめ配信するメールを作って決めた日時に自動配信することがステップメールの一番の意味となります。

ですので、上記の具体例で言うと、1日目・2日目とありますがこれら全ての記事を最初に作成し、登録から1日目・2日目に配信と決めます。順序立てて配信すると言う意味で「ステップを踏みながら配信する」から、ステップメールと呼ばれる訳です。

だから最初は大変ですよ。覚悟してください（笑）

---

## 6、ステップメールの 良い点・悪い点

---

これまでの説明で、

「ステップメールの意味は分かった！最初が大変そうなことも何となく分かった！じゃあ、そんな苦労してまでステップメールを使う魅力はあるのだろうか？」

と思う方もいると思います。

ですので、ここでは主に考えられるデメリットとメリットをお話します。

### <デメリットその1>

まず、デメリットについてですが、メリットその1でもお話ししますが、「最初に設置すればその後が楽に販売できる」というメリットの反面ですね、

**「メンテナンスが必要」**となってきます。

どういうことかと言うと、ステップメールは順序立てて配信していく手法だということは、もうそろそろご理解頂いていますよね？そこで例えとして情報商材を出しますと、ある商材を販売したい時にそれに関する内容を順序よく配信します。

それだけなら何の問題も無いです。しかし、既にアフィリエイト活動をさせている方であればご存じかと思いますが、情報商材というのは「販売停止・終了」「値上げ」「商材内容のバージョンアップ」などが頻繁に起きる分野です。

ですので、ステップメールで配信する商材内容が頻繁に変わることが多々あります。そうなることで、結果ステップメールのシナリオも合わせて変更せざるを得なくなります。

例えば、ある商材について既にステップメールを作って稼働していたけど、来月末には販売終了のアナウンスが入ってきた時には、既に作っていたシナリオは変更しなくてはなりません。

あるいは、初版時には無かった機能が値上げと共に追加されるとしたら、その追加される機能等の説明もシナリオに加えなくてはなりません。

これは、情報商材以外でも全ての物販などにもあることと思いますので、そういう意味では何を扱うにしろステップメールは「設置すればほったらかし」と言えど**最低限のメンテナンスは必要**となりますのでご注意ください。

## <デメリットその2>

そして、これは今でも私がステップメールを作成する時に頭を悩ますことの一つでもあるのですが、それは、

**「専門性が要求される」**ということです。

ステップメールはある商品について期間をかけて販売していく手法であり、また既存の購入者に対しフォローメールから関連商品を販売していく手法です。ということは、少なからずその商品に関してあるいはその関連商品やそのジャンルや業界に詳しくなければ売れるだけの記事は書けません。

これは何もステップメールに限った話でもなく全ての「販売」という職業に当てはまる話と思いますが、例えばあなたが車を購入する時に、

A という販売員

「この車は●色で車体の大きさはこの位で、車内もこんなに広々していて快適です」という説明。

これに対して B という販売員

「この車の燃費はリッター当たり●km で環境的にも維持費としても経済的です。また始動時は静かな走り出しで停止時も滑らかに停止します。そして何より●●というこの機能は～」とう説明。

果たしてあなたはどちらの説明で購入するでしょうか？言うまでもないと思いますが、断然 B の販売員からですよ？見た目しか気にしないから A の販売員というのは無しです（笑）

このように、商品を販売する上でその販売する商品について詳しいというのは最低限の鉄則です。確実に売り上げに繋がることです。誰でもわかる見ための

説明だけでは無く、その販売員でなくては分からない情報・実際に手にとって使用した人じゃないと分からない情報、このようなことが必要になってきます。

これが如実に影響するのがステップメールです。先ほどもお伝えしましたが、ステップメール=家庭教師ですから、大学受験を目指している高校生に小学1年生で教える内容しか伝えられなかったら即辞めますよね？ですので、むちゃくちゃ詳しい内容は必要ないですが(あればそれに越したことはないですよ)、ある程度の専門性は必要となる訳です。

しかし、実は全く専門外のことでも私はステップメールを作れています。何故かと言うと？

それは「調べているから」です。**分からなければ調べる。**ステップメールでこれから書こうとしている商品を専門に扱っている人の記事を読み漁り、自分の知識としてモノにする。

**非常に重要な事**です。私も実際に全く知らない「ニキビ」についてステップメールを作成しましたが、その時にはかなり調べました。そしてその知識をもとにこんなサイトも作りました。

⇒ <http://builderyoshi.com/aqu/nikibi/>

詳しくればより詳しい内容のステップメールの方が、それだけ信頼され安心して購入してもらえる確率が高くなります。「この人凄い！」と思ってもらえれば成約は間近です。

最初から専門性が必ずしも必要と言うことでも無いですが、「分からない事は調べる」ということが出来ない人にとっては、ステップメールは少々難しい手法かも知れません。

## <デメリットその3>

これも私も悩んだことでもあります。それは、「いかに読者を集めるか？」についてです。メルマガでも同じ事が言えますが、メルマガの場合は代理登録などで数を増やして、バックナンバーや読者数でアピールし「面白そう」「勉強になりそう」などと読者を集めることは可能です。

しかし、ステップメールは「読まれてナンボ」なため、単なる捨てアドレスで読者の数を集めたところで何の意味がないです。どんなに良い内容のシナリオが書けたとしてもそれを読む人が皆無であれば、売上は「0」です。あなたのファンになる人も「0」です。



です。ステップメールは比較的成約率が高くなりますが、読んで頂く読者さんを集めることが欠かせません。しかも継続的に増やす必要があります。なぜなら、一人一人に対して配信するのでその数が多ければ多いほど稼ぎは大きくなります。

例えば、たった一人に延々と配信し次々と関連商品を販売して稼ぐ額と、同じ額を複数の人へ同じように配信出来れば単純にその人数分だけ違いますよね？

また、たった一人の読者さんがステップメールを解除してしまったら、もうステップメールからの売上は無くなります。そういう意味では、ある程度解除されてしまうことも見越して次々と読者を集めることが必要です。一番は購読率100%・解除率0%ですけどね。。。



そして、その読者を集める手法が無いとステップメールを活かすことは出来ません。

ただそのような手法がまだ分からないと言う人であっても、このレポート後半でその辺の私が実際に行っている手法や参考になる手法なども載せているので、参考にしてみてください。

## <メリットその1>

続いてメリットです。ステップメールを導入する最たる一番のメリットは…

**「最初に設置すればその後が楽に販売できる」**ということが挙げられます。

これはこの後お伝えしますが、デメリットと表裏一体でもあります。しかし、やはりこれが一番のメリットと私は考えます。

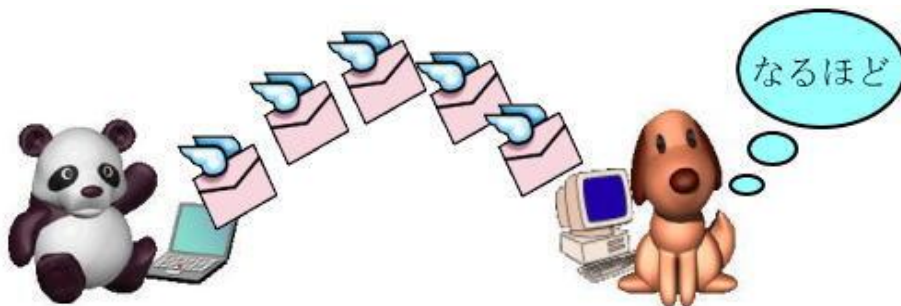
というのも、先ほどもお伝えしたように「自動で配信する」という手法をとるので、とにかく最初さえ苦労すれば登録者が在る度に、後は勝手に配信してくれて、なおかつ自動的に販売もしてくれ、嬉しいことに成約までもやってくれます。その内容は自分で書くんですけどね。

## <メリットその2>

また、メルマガが一番比較し易いので、メルマガを例にとりますが、ステップメールはメルマガと違って、「1対1」で配信出来るという利点があります。

メルマガの場合、個人名をメール内に挿入できなく、「あなた」とか「皆さん」という表記をします。しかし、ステップメールでは（配信スタンドにもよりますが）ほとんどが個人名を挿入出来るので、「1対1」というシチュエーションが作れます。

で、「1対1」になると何が良いのかと言うと、「親密」「信頼」という点において非常に大きく影響を及ぼすことが出来るので、「成約率」においてはメルマガよりもアップする傾向にあります。



- ステップメール=家庭教師
- メルマガ=塾

といったイメージが分かりやすいでしょうか。

## <メリットその3>

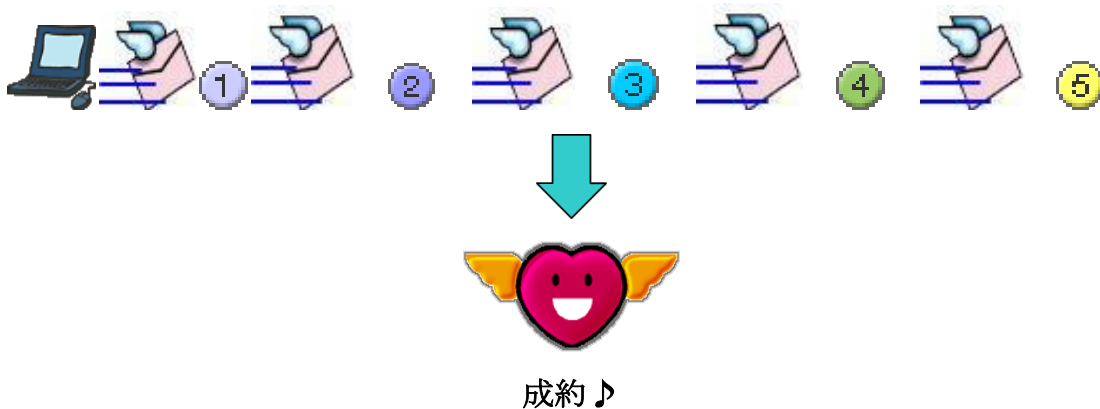
そして、ステップメールの3つ目のメリットは、「常に一番最初から読んでもらえる」ということです。

先ほど「ステップメールとは？」にて、順序を決めて配信するのがステップメールとお伝えしました。ですので、読者が登録するとあらかじめ決まったストーリーを決まったスケジュールで配信していきます。

メルマガだとうちはいきません。メルマガの場合は、登録した時点で配信されている記事の続きから始まるので、読者によっては「???'となり、結果意味の分からない内容と捉えられてしまい「解除」されてしまうこともあります。

しかし、ステップメールの場合だと、登録した時点から1日目・2日目と自動的に始まっていきますので、話の流れ・意味が分からないということが起きません。つまり、登録した全ての読者に最初の記事から順番に読んでもらえます。

ですので、ファンになってもらいやすく、成約率もアップする訳ですね。



---

## 7、無料で始める方法と 有料で始める方法

---

さて、いよいよここからは実践的な内容へと入って行きます。アフィリエイトには無料で行おうと思えばいくらでもその手法は存在しています。もちろんこれはアフィリエイトに限ったことでは無く、ステップメールにも無料で出来る環境を整えることは出来ます。

では、有料との違いは何か？ですが、それは「ある程度仕組みが整って稼げるようになってきたら、その媒体をさらに大きくしたい時 or 大きく稼ぎを増やす事」が挙げられます。

ですので、始めは無料で実践しステップメールというのが理解出来、稼ぐ流れの仕組みが分かるようになった時に初めて有料サービスを使う事が一番のお勧めです。

いきなり有料サービスを使う事がいけないということでもないですが、やはりまだステップメールを実践したことが無い人にとって、少々費用がかさむ面でモッタイナイ事になり兼ねないので、やはり無料からが良いと言えます。

ここでは、一応今後の事も考えて「無料で行う方法」と「有料で行う方法」を説明していきますので、どの段階で有料を使用するかは各自判断されてください。

## <無料でステップメールを始める>

それでは「無料で」ということですが、ネットで検索して頂ければ分かると思いますが、ステップメールを無料で使用できる媒体・配信スタンドはいろいろあります。そこで、ここでいくつか挙げてみます。

ステップメール配信スタンド

- ・ [メルビズジャパン](#)
- ・ [myform.jp](#)
- ・ [ステップフォーム](#)
- ・ [メールバンク](#)

ステップメールが使える無料レポートスタンド

- ・ [ればまが](#)
- ・ [イッキヨミ](#)

これらが主に代表的な無料で使える配信スタンドです。無料で実践できるメリットはもちろん費用が掛からないという点ですが、逆にデメリットもいくつかあります。

例えば、

- ・ メール内に広告が入る
- ・ 配信スタンドが終わりと言ってしまえば配信出来なくなる  
(配信スタンドが無くなる時など)
- ・ メールの到達率が悪い

などが挙げられます。しかし、中には無料として使用しても十分効果のある配信スタンドもあるので、そういう所を上手く活用して最初の方は稼げるまで使ってみても大丈夫と思います。そして、稼げるようになったら有料へとシフトし行く流れで。

また、今回は、この無料で出来る配信スタンドの中から私も使用していて、使い勝手も良い**れぽまが**で説明します。もし、まだこの**れぽまが**に登録していない方がいましたら登録してみてください。

こちらの**れぽまが**では無料レポートスタンドでもあるので、読者集めにも使えます。しかも、今なら**新規登録で100人まで条件なしで読者を集められるキャンペーンも実施中**です。全て無料なのでとりあえず登録だけでもしておくことをお勧めします。 **ご登録はこちらから出来ます⇒ [れぽまが](#)**

では、登録が済んでいることを前提として進めていきますね。まず top 画面がこのようにあります。



次にログインをします。↑右上の「**発行者ログイン**」ですね。するとこんな画面となります。

管理メニュー
■ 発行者管理画面TOP
■ e-Bookの紹介
■ 自動e-Book紹介
■ 2ティアリンク
■ 2ティア獲得数確認
■ クリック解析
■ <b>ステップメール管理</b>
■ 発行者情報変更
■ ログアウト
れぽまがご利用方法
ポイント獲得について
2ティアについて
ステップメールについて
よくある質問

## お知らせ

▼[2008/03/12] れぽまが公式メールマガジン発行のお知らせ

先日から、まぐまぐ様より【れぽまが公式メールマガジン】を開始しております。  
・バックナンバーはこちらです。

れぽまがでは、ご登録頂いております発行者様の無料レポートを上記公式メールマガジにて、  
毎日ご紹介しております。

また、新着e-Book紹介やジャンル別紹介なども日々行っておりますので、今後はさらにご登録頂きました  
e-Bookの露出が高まります。

ぜひこちらも、合わせてご利用頂きますようお願いいたします。

## 登録しているメールマガジンとe-Book一覧

発行者様が運営されている「メールマガジン」に登録して頂くと、登録したマガジンが「協賛メールマガジン」に表示され、  
読者を増やすことが可能になります。(ステップメール機能も使用可能になります)

では、次に↑の赤マルで囲んでいる箇所の「**ステップメール管理**」をクリック  
してください。するとこんな画面となります。

管理メニュー
■ 発行者管理画面TOP
■ e-Bookの紹介
■ 自動e-Book紹介
■ 2ティアリンク
■ 2ティア獲得数確認
■ クリック解析
■ <b>ステップメール管理</b>
■ 発行者情報変更
■ ログアウト
れぽまがご利用方法
ポイント獲得について
2ティアについて
ステップメールについて
よくある質問

## ステップメールの新規登録と管理

ステップメールを新規登録する場合は「ステップメール新規登録」ボタンを押して基本設定を行って下さい。  
基本設定終了後、シナリオ設定、読者登録用フォームの生成が可能になります。

ステップメールの追加登録(※)、各種登録情報の変更は、全てこの画面から行えます。  
※登録メールマガジン1誌につきステップメールは1誌まで登録可能です

マガジン名: ネットビジネスで副業の簡単ノウハウ

削除	ステップメール名	基本設定	シナリオ設定	メンバー数	登録リスト	フォーム
----	----------	------	--------	-------	-------	------

**新規登録**

削除



では、ここから作成作業に入ります。まず、↑赤マル箇所の「新規登録」をクリックしてください。すると次のような画面になってますね？↓

**れぽまが**

知りたい情報を無料でダウンロード！  
有料でもおかしくないe-Bookがザックザク♪

管理メニュー | ステップメール管理

管理メニュー

- 発行管理画面TOP
- e-Bookの紹介
- 自動e-Book紹介
- 2ティアリンク
- 2ティア獲得数確認
- クリック解析
- ステップメール管理
- 発行情報変更
- ログアウト

れぽまがご利用方法

- ポイント獲得について
- 2ティアについて
- ステップメールについて
- よくある質問

### ステップメールの基本設定（登録・変更を行います）

ステップメールの基本設定を行います。  
下記フォームに基本設定に必要な入力事項を記入し、確認画面へお進み下さい。

**配信元名** ※

ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)

**ステップメール名** ※

ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)

**メールアドレス** ※

**配信回数** ※

1 回(最大100回)  
配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重にお願いします)  
タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります

**ヘッダ**

ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。

使用可能タグ

**フッタ**

ステップメールの最後に挿入される定型文を設定します。

使用可能タグ

姓	[name1]	名	[name2]	メールアドレス	[email]
---	---------	---	---------	---------	---------

※Iは、入力(選択)必須項目です。

プライバシーポリシー | ご利用規約 | お知らせ | 利用ドメインについて | Q&A | お問い合わせ | サイトマップ

Copyright © 2008 れぽまが All Right Reserved .

赤マルで囲んでいる箇所を上から順番に説明していきます。まず、最初に「配信元名」です。

ここは、読者の方にメールが届いた時に誰から届いたのか？を表す名前です。

ですので、出来れば登録して貰った時に掲載していた名前にした方が、読者さんには分かりやすく開封してもらえます。逆に、全く知らない名前だと即ゴミ箱&解除されてしまうので注意してください。

次に、「**ステップメール名**」です。ここは、あなたが管理する時に他のシナリオを区別する為の名称なので、ご自身で分かり易いように名前を付けてください。

**れぽまが** 知りたい情報を無料でダウンロード!  
有料でもおかしくないe-Bookがザックザク♪

管理メニュー | ステップメール管理

<b>管理メニュー</b> <ul style="list-style-type: none"><li>発行者管理画面TOP</li><li>e-Bookの紹介</li><li>自動e-Book紹介</li><li>2ティアリンク</li><li>2ティア獲得数確認</li><li>クリック解析</li><li>ステップメール管理</li><li>発行者情報変更</li><li>ログアウト</li></ul>	<b>ステップメールの基本設定 (登録・変更を行います)</b> <p>ステップメールの基本設定を行います。 下記フォームに基本設定に必要な入力事項を記入し、確認画面へお進み下さい。</p> <table border="1"><tr><td><b>配信元名</b> ※</td><td>ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)</td></tr><tr><td><b>ステップメール名</b> ※</td><td>ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)</td></tr><tr><td><b>メールアドレス</b> ※</td><td></td></tr><tr><td><b>配信回数</b> ※</td><td>1 回(最大100回) 配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重をお願いします) タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります</td></tr><tr><td><b>ヘッダ</b></td><td>ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。</td></tr></table> <p>使用可能タグ</p>	<b>配信元名</b> ※	ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)	<b>ステップメール名</b> ※	ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)	<b>メールアドレス</b> ※		<b>配信回数</b> ※	1 回(最大100回) 配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重をお願いします) タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります	<b>ヘッダ</b>	ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。
<b>配信元名</b> ※	ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)										
<b>ステップメール名</b> ※	ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)										
<b>メールアドレス</b> ※											
<b>配信回数</b> ※	1 回(最大100回) 配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重をお願いします) タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります										
<b>ヘッダ</b>	ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。										

では、次は「**メールアドレス**」です。

**ここは少し注意が必要なのでしっかりと読んでください。**

というのも、**ここに入力するメールアドレスは読者さんのメールBOXに届いた時に表示されるアドレス**となります。よって、あなたが毎回使うメールアドレス・極めてパーソナルなアドレスであると、もちろん読者さんには見えてしまいます。

すると何が注意なのか？と言うと、その読者さんに知られたあなたのアドレスは悪用される可能性もあると言う事です。いくら自発的に登録頂いた読者さんと言えど、全員がそのようなことをしない人とも限りません。場合によっては勝手に読者さん自身のメルマガ等に登録されてしまうこともあります。

ですので、ここに記入するメールアドレスについては、ちょこちょこ確認が出来るアドレスである必要があるので（読者さんがそのままステップメールから返信してきます）、捨てるまでいかない比較的メールBOXを開ける頻度があるメールアドレスを入力することをお勧めします。必要ならステップメールの為にフリーメールアドレスを取得しましょう。

**れぽまが** 知りたい情報を無料でダウンロード！  
有料でもおかしくないe-Bookがザックザク♪

管理メニュー | ステップメール管理

<b>管理メニュー</b> <ul style="list-style-type: none"><li>発行管理画面TOP</li><li>e-Bookの紹介</li><li>自動e-Book紹介</li><li>2ティアリンク</li><li>2ティア獲得数確認</li><li>クリック解析</li><li>ステップメール管理</li><li>発行情報変更</li><li>ログアウト</li></ul>	<b>ステップメールの基本設定（登録・変更を行います）</b> <p>ステップメールの基本設定を行います。 下記フォームに基本設定に必要な入力事項を記入し、確認画面へお進み下さい。</p> <table border="1"><tr><td><b>配信元名</b> ※</td><td>ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)</td></tr><tr><td><b>ステップメール名</b> ※</td><td>ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)</td></tr><tr><td><b>メールアドレス</b> ※</td><td></td></tr><tr><td><b>配信回数</b> ※</td><td>1 回(最大100回) 配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重をお願いします) タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります</td></tr><tr><td><b>ヘッダ</b></td><td>ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。</td></tr></table> <p>使用可能タグ</p>	<b>配信元名</b> ※	ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)	<b>ステップメール名</b> ※	ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)	<b>メールアドレス</b> ※		<b>配信回数</b> ※	1 回(最大100回) 配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重をお願いします) タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります	<b>ヘッダ</b>	ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。
<b>配信元名</b> ※	ステップメール配信時に受信側に表示される名称です。(例:れぽまが運営局)										
<b>ステップメール名</b> ※	ステップメール管理用の名称を全角30文字以内で設定します。(例:れぽまがフォローMail)										
<b>メールアドレス</b> ※											
<b>配信回数</b> ※	1 回(最大100回) 配信回数は、後で変更可能です。(変更は慎重をお願いします) タイミングによっては、配信がスキップされるユーザが発生する場合があります										
<b>ヘッダ</b>	ステップメールの最初に挿入される定型文を設定します。										

そして、次の「**配信回数**」ですが、ここではあなたが何回ステップメールを配信したいのかを決める箇所です。特に〇回配信しなければいけないという決まりはないので、自分の書きたい分だけ決めて大丈夫です。

ただ、あまりにも多すぎると後々大変になってくるので、初めてステップメールに挑戦する方であればまずは「7日間」位がちょうど良い**配信回数**だと思います。

さて、お次の「ヘッダ」の箇所ですが、ここでは毎回のメールの一番頭の部分に来る内容を予め設定しておくことが出来ます。ステップメールは何回分も作成するので、メール冒頭のお決まり文句「今晚は～さん」とか「今回も開封ありがとうございます」などの、

常に同じ文言を入力する場合は、ここに記入しておくことで全てのシナリオに自動的に挿入してくれます。かなり便利ですよ？(^)ですので、毎回書くような文言があればここに記入しておきましょう♪

[プライバシーポリシー](#) | [ご利用規約](#) | [お知らせ](#) | [利用ドメインについて](#) | [Q&A](#) | [お問い合わせ](#) | [サイトマップ](#)

Copyright © 2008 れいままが All Right Reserved .

そして、次の「フッタ」の箇所も同様に、今度はメールの一番下にいつも書くような文言がある時は予め設定できます。「自己紹介などのあなたのプロフィール」や「解除用 URL」などです。

ちなみに私がフッタ部分にいつも書く事は、「編集後記」と「自己紹介」「解除用 URL」です。で、各シナリオで編集後記の内容だけ付け足すような作業の進め方ですね。非常に便利だし、時間の短縮にもなります。

お問い合わせ

タグ

使用可能タグ

姓 [name1] 名 [name2] メールアドレス [email]

入力内容を確認する ステップメール管理TOP

[プライバシーポリシー](#) | [ご利用規約](#) | [お知らせ](#) | [利用ドメインについて](#) | [Q&A](#) | [お問い合わせ](#) | [サイトマップ](#)

Copyright © 2008 れいままが All Right Reserved .

それと、ヘッダの箇所でもありました「使用可能タグ」についてですが、これは姓の[name1]では読者の姓名が表示されます。例えば、[name1]さんとメールの中に挿入した時に「吉川」と言う方が読者名であれば、メール内に「吉川さん」と変換されて表示される仕組みになっています。

これは名[name2]の箇所も同様の仕組みです。そして、メールアドレス[email]の箇所も同様にです。これを挿入することによって、あなたは全読者へ配信しているのにも関わらず、読者の側から見ると自分だけに配信してもらっている感覚になります。

ステップメールの成約率が高くなるというのもこの辺の仕組みを使っている影響もあります。1対1でやり取りしているようで嬉しいですね。自分だけ特別みたいな感じで。

この[email]などのタグについては、配信スタンドによって少し違ったりもしますが、表示されるのは変わらないので安心してください。

最後にここまでの箇所を入力し終わったら「入力内容を確認する」をクリックしてください。

<p>管理メニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>発行管理画面TOP</li> <li>e-Bookの紹介</li> <li>自動e-Book紹介</li> <li>2ティアリンク</li> <li>2ティア獲得数確認</li> <li>クリック解析</li> <li>ステップメール管理</li> <li>発行者情報変更</li> <li>ログアウト</li> </ul> <p>れぽまご利用方法</p> <p>ポイント獲得について</p> <p>2ティアについて</p> <p>ステップメールについて</p> <p>よくある質問</p>	<h3>ステップメールの基本設定（確認）</h3> <p>下記内容でステップメールの基本設定を登録します。</p> <p>この内容でよろしければ、登録ボタンを押して下さい。（内容を変更する場合は入力画面に戻って再度ご入力下さい） 登録頂いた内容は、ステップメール管理の画面から、いつでも確認/編集が可能です。</p> <table border="1"> <tr><td>配信元名</td><td>吉川</td></tr> <tr><td>ステップメール名</td><td>噂のダイエット情報誌</td></tr> <tr><td>メールアドレス</td><td>[REDACTED]</td></tr> <tr><td>配信回数</td><td>12回</td></tr> <tr><td>ヘッダ</td><td>[name1] [name2]様</td></tr> <tr><td>フッタ</td><td>今回の、噂のダイエット情報誌はこれにて終了します。 最後までお読み頂きありがとうございました。  次回もお楽しみに！(^^)</td></tr> </table> <p style="text-align: center;"> <input type="button" value="上記内容で登録する"/> <input type="button" value="入力画面に戻る"/> </p>	配信元名	吉川	ステップメール名	噂のダイエット情報誌	メールアドレス	[REDACTED]	配信回数	12回	ヘッダ	[name1] [name2]様	フッタ	今回の、噂のダイエット情報誌はこれにて終了します。 最後までお読み頂きありがとうございました。  次回もお楽しみに！(^^)
配信元名	吉川												
ステップメール名	噂のダイエット情報誌												
メールアドレス	[REDACTED]												
配信回数	12回												
ヘッダ	[name1] [name2]様												
フッタ	今回の、噂のダイエット情報誌はこれにて終了します。 最後までお読み頂きありがとうございました。  次回もお楽しみに！(^^)												

入力した内容が間違いなければ登録します。これで一つのステップメールについての基本事項の入力は終了です。では、次はようやく本題のシナリオ作成に入ります。

<p>管理メニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>発行管理画面TOP</li> <li>e-Bookの紹介</li> <li>自動e-Book紹介</li> <li>2ティアリンク</li> <li>2ティア獲得数確認</li> <li>クリック解析</li> <li>ステップメール管理</li> <li>発行者情報変更</li> <li>ログアウト</li> </ul> <p>れぽまご利用方法</p> <p>ポイント獲得について</p> <p>2ティアについて</p> <p>ステップメールについて</p>	<h3>ステップメールの新規登録と管理</h3> <p>ステップメールを新規登録する場合は「ステップメール新規登録」ボタンを押して基本設定を行って下さい。 基本設定終了後、シナリオ設定、読者登録用フォームの生成が可能になります。</p> <p>ステップメールの追加登録(※)、各種登録情報の変更は、全てこの画面から行えます。 ※登録メールマガジン1誌につきステップメールは5誌まで登録可能です</p> <p>マガジン名: ネットビジネスで副業の簡単ノウハウ</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>削除</th> <th>ステップメール名</th> <th>基本設定</th> <th>シナリオ設定</th> <th>メンバー数</th> <th>登録リスト</th> <th>フォーム</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><input type="radio"/></td> <td>噂のダイエット情報誌</td> <td><input type="button" value="編集"/></td> <td><input type="button" value="編集"/></td> <td>0</td> <td><input type="button" value="表示"/></td> <td><input type="button" value="生成"/></td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;"> <input type="button" value="新規登録"/> <input type="button" value="削除"/> </p>	削除	ステップメール名	基本設定	シナリオ設定	メンバー数	登録リスト	フォーム	<input type="radio"/>	噂のダイエット情報誌	<input type="button" value="編集"/>	<input type="button" value="編集"/>	0	<input type="button" value="表示"/>	<input type="button" value="生成"/>
削除	ステップメール名	基本設定	シナリオ設定	メンバー数	登録リスト	フォーム									
<input type="radio"/>	噂のダイエット情報誌	<input type="button" value="編集"/>	<input type="button" value="編集"/>	0	<input type="button" value="表示"/>	<input type="button" value="生成"/>									

では、こちらがまだシナリオの作っていない先ほどまで作成していた基本事項の画面です。ここでも各項目の説明をします。

まず「ステップメール名」は、先ほどあなたが管理する為に決めた名称になっているか確認してください。

次に、「基本設定」の箇所ですが、ここは先ほどまで入力していた項目画面となるので、途中で「配信回数」や「ヘッダ」「フッタ」等の変更がある時はこちらの項目から「編集」ボタンで入り修正します。

次は「シナリオ設定」とありますが、長くなるので最後に回します。その次の「メンバー数」では、このステップメールに登録している人数が表示されます。今は登録数は0人なので「0」と表示されています。

そして「登録リスト」は、登録している人の具体的な「名前」「メールアドレス」「登録日時」「今現在どこまで配信出来ているか」の項目が表示されるようになります。今はもちろん0人なので何も表示されていません。

ちなみにこちらは私が配信していたシナリオに登録している方が表示されている画面です。モロ個人情報なため、ほとんど黒塗りで醜い画面ではありますが、参考までにこのように表示されると思って頂ければと。

ステップメール送信先リスト

このステップメールに登録されたメンバーを確認できます。

ステップメール名:就職・転職試験突破! マル秘極意!!

氏名	メールアドレス	登録日	現在の配信回数
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/07/08	20
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/06/25	20
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/05/28	20
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/05/19	20
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/05/08	20
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/05/05	20
●●●●	●●●●●●●●●●●●●●●●●●●●	2008/03/28	20

前へ 次へ ステップメール管理TOP

そして一番右端にある「フォーム」の項目は、ここから読者さんが登録する為の入力フォームを取り出します。一度「生成」ボタンを押してみましようか。するとこのような画面になります。

### ステップメール登録用フォームの生成

以下のHTMLコードをコピーして、ご自分のブログやサイトに貼り付けると、このステップメールのメンバー登録フォームを設置することが可能です。  
※フォームスクリプトのカスタマイズは可能ですが、カスタマイズ後は発行者様にて動作確認をお願いします。  
尚、スパムメール防止の為、CSV等からの一括登録は禁止しております。

**登録フォームプレビュー** (表示サンプルです。この入力フォームは動作しません。)

お名前・メールアドレスを入力し、送信ボタンを押して下さい。

姓:  名:  メールアドレス:

**登録用フォームスクリプト**

```
<form method="POST" action="https://repomaga.jp/admin/stepmail_regist.php">  
<input type="hidden" name="mail_id" value="265">  
お名前・メールアドレスを入力し、送信ボタンを押して下さい。<br>  
姓:<input type="text" size="10" name="name1">  
名:<input type="text" size="10" name="name2">
```

まず上の赤マル「登録フォームビュー」は、実際に入力フォームがどのように表示されるのかのプレビューフォームとなっています。そして、その下の赤マル「登録用フォームスクリプト」が、あなたがサイトやブログに埋め込むhtmlのフォームになります。テキストリンクでない所は使い勝手は限定されてしましますが、無料でこれだけ出来るのなら満足でしょう。

もし、htmlがある程度分かる人は自分でカスタムしてお好きなフォームに出来ます。ちなみに、このままのスクリプトだとメールアドレスの入力箇所が、大きすぎたりで入りきらないことがおそらくあると思います。そこで、このスクリプト内のカスタム箇所をお伝えします。これを行えばあなたの好きな大きさのフォームに出来ます。



例えば、上記スクリプトを抜き出すとこのような html となっています。

```
<form method="POST"
action="https://repomaga.jp/admin/stepmail_regist.php">
<input type="hidden" name="mail_id" value="265">
お名前・メールアドレスを入力し、送信ボタンを押して下さい。<br>
姓:<input type="text" size="10" name="name1">
名:<input type="text" size="10" name="name2">
メールアドレス:<input type="text" size="30" name="email">
<input type="submit" value="送信">
</form>
```

もし、メール入力フォームが大きい時は↑の赤文字「30」という数字を小さくしてみてください。するとメールアドレスの入力欄が少しずつ小さくなるので、あなたのサイトやブログに合う大きさに修正出来ます。ちなみに参考までに、もし姓名のフォームも変更したい時は、姓名それぞれの `size="10"` の数字箇所を変更すれば大きさを変えられます。

管理メニュー

- 発行者管理画面TOP
- e-Bookの紹介
- 自動e-Book紹介
- 2ティアリンク
- 2ティア獲得数確認
- クリック解析
- ステップメール管理
- 発行者情報変更
- ログアウト

ステップメールの新規登録と管理

ステップメールを新規登録する場合は「ステップメール新規登録」ボタンを押して基本設定を行って下さい。基本設定終了後、シナリオ設定、読者登録用フォームの生成が可能になります。

ステップメールの追加登録(※)、各種登録情報の変更は、全てこの画面から行えます。  
※登録メールマガジン1誌につきステップメールは5誌まで登録可能です

マガジン名: ネットビジネスで副業の簡単ノウハウ

削除	ステップメール名	基本設定	シナリオ設定	メンバー数	登録リスト	フォーム
<input type="radio"/>	噂のダイエット情報誌	編集	編集	0	表示	生成

新規登録 削除

では、最後に回しました「シナリオ設定」の箇所の説明に入ります。

ここはそのままの通り、シナリオを作成する箇所となります。まずは「編集」ボタンをクリックして進んでください。するとこのような画面になってますね？

シナリオの編集、追加登録、削除を行います。

登録済み情報の編集は、タイミングによっては配信がスキップする場合もございます。予めご了承ください。  
また、既にシナリオが登録されている場合、そのシナリオ数以下に配信回数を変更することは出来ませんので、配信回数を減らしたい場合は、先にシナリオの削除を行ってください。

ステップメール名：噂のダイエット情報誌				配信回数：全10回	
回数	配信スケジュール	タイトル	編集	削除	
1			登録	削除	
2			登録	削除	
3			登録	削除	
4			登録	削除	
5			登録	削除	
6			登録	削除	
7			登録	削除	
8			登録	削除	
9			登録	削除	
10			登録	削除	

ステップメール管理TOP

まず、確認するのが最初に基本事項で設定した「配信回数」はきちんとその回数通りになっていることを確認してください。右上と左下の赤マルの箇所です。もし、途中で追加した場合は、これらの数字が変更になっているので、その時はチェックしてみてください。

「配信スケジュール」とは、登録してから何日後の配信にするかの確認項目となっています。そして「タイトル」は各メール毎のタイトルです。

では、早速登録していきましょう。「登録」ボタンで進んでください。  
こんな画面が出てますね？↓

## ステップメールのシナリオ設定（登録・変更を行います）

ステップメールのシナリオを登録します。

下記フォームに入力事項を記入し、確認画面へお進み下さい。

尚、設定されましたステップメールの解除URLは、システムにて自動的に1番下へ挿入されますので、ご自身で設定する必要はございません。

タイトル	<input type="text"/>				
内容	<div style="border: 1px solid gray; height: 400px;"></div>				
使用可能タグ					
姓	<input type="text" value="[name1]"/>	名	<input type="text" value="[name2]"/>	メールアドレス	<input type="text" value="[email]"/>
配信スケジュール	登録日から	<input type="text" value="0"/>	日	<input type="text" value="0"/>	時間後
<input type="button" value="確認"/> <input type="button" value="シナリオ管理へ戻る"/>					

ここでタイトルや内容の詳しい書き方などはレポートには収まりきらないので割愛しますが、とにかく最初は何でもよいので書いてみてください。メルマガを発行している人なら同じような感覚でも良いと思います。メルマガを発行していない人でも、丁寧に記事を書くように心がけてみてください。

ちなみに、詳しいステップメールの書き方についてはメルマガやブログで、毎回ではありませんが説明していますので、メルマガなら登録をブログなら訪問をお待ちしています。

## メルマガ・ブログで稼ぐアフィリエイト分析室

ブログ ⇒ <http://kaseguhoughou1.livedoor.biz/>

メルマガ ⇒ <http://www.mag2.com/m/0000252545.html>

では、ここでは内容も書いた後について説明します。入力画面下段の「使用可能タグ」については先ほど説明した通りですので、内容を書く時に記事の流れに沿って読者に問いかけるように挿入してみてください。

その下の「**配信スケジュール**」ですが、ここでついさっき説明しました「配信スケジュール」の内容を設定する箇所となります。登録した0日ならその日の内に。1日目ならその次の日と言う流れです。

例えば、登録日から0日と1時間後なら、登録1時間後に第1通目を配信、登録日から1日と3時間後で設定した場合、読者が夕方18時に登録したとすると、第1通目は次の日の夜21時に配信と言う設定になります。

このように、17ページの「ステップメールとは？」でも説明しましたが、配信日時を設定することで順序良く配信出来るようになる訳です。

ちなみに、少し具体的なノウハウ？になるかどうか分かりませんが、むやみに日時設定するのではなく、ある程度みんなの生活に従った配信設定をすることをお勧めします。

というのは、早く配信したいからと言って同じ日に2通も3通も流せば、誰でもそのメールは目障りになります。ですので、**基本は1日1通1メッセージ**です。ステップメールというのは、この言葉は好きじゃないですが「教育」する為の手法です。

**で**すので、間隔が短すぎても空き過ぎてもあなたのファンになってくれるチャンスを逃がしてしまう可能性は大きいです。また、配信時間も注意が必要です。あくまでも私の考えで全員がこういう行動とは限りませんが、大体の人の生活行動パターンは朝出勤して夕方から夜帰宅というパターンです。

ですので、このことも考慮した時間設定にすることをお勧めします。よって、必然的に配信はPCを開く可能性がある朝の出勤前（寝起き）か、帰宅後の夜・夜中となるので、その時間になることが考えられます。

このように、配信日時には注意して設定してみてください。  
全ての入力が終わりましたら確認ボタンで進みます。↓

## ステップメールのシナリオ設定（確認）

下記内容でステップメールのシナリオを登録します。

この内容でよろしければ、登録ボタンを押して下さい。（内容を変更する場合は入力画面に戻って再度ご入力下さい）  
登録頂いた内容は、シナリオ管理の画面から、いつでも確認／編集が可能です。

タイトル	ダイエット
内容	痩せる
配信スケジュール	登録日から0日1時間後

するとこのような確認画面になります。問題なければそのまま登録してください。そして次の画面で「シナリオ管理へ戻る」をクリックします。

そこで出た画面がこちら。

## シナリオの管理

シナリオの編集、追加登録、削除を行います。

登録済み情報の編集は、タイミングによっては配信がスキップする場合もございます。予めご了承ください。  
また、既にシナリオが登録されている場合、そのシナリオ数以下に配信回数を変更することは出来ませんので、  
配信回数を減らしたい場合には、先にシナリオの削除を行ってください。

回数	配信スケジュール	タイトル	編集	削除
1	登録から0日3時間後	ダイエット	<input type="button" value="編集"/>	<input type="button" value="削除"/>
2			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
3			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
4			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
5			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
6			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
7			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
8			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
9			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>
10			<input type="button" value="登録"/>	<input type="button" value="削除"/>

最初の1通目に新しくシナリオが追加されたのが確認できると思います。どう  
です？内容さえ書ければ、ステップメールというのは簡単に使えることがご理  
解いただけだと思います。

無料でここまで出来る**ればまが**はお勧めです。無料レポートで読者も集められ  
てここまでのステップメールも配信出来る。ちなみに、その他のればまがの利  
点として、現在無料でピックアップ掲載を定期的に行っています。  
ピックアップ掲載とはこんな感じの事です。

The screenshot shows the homepage of 'ればまが' (Rebomaga). At the top, there's a navigation bar with links for 'TOP', '新着e-Book', '総合ランキング', and '月間ランキング'. Below this is a search bar with the text 'e-Bookを検索 キーワード' and a 'Go' button. On the left, there's a sidebar with a category list: 'カテゴリ', 'ネットビジネス関連', '情報起業 (278)', 'アフィリエイト (1034)', 'ニュース・情報源 (131)', and 'ブログ (273)'. The main content area features a large blue banner with the text '読者を 爆発的に増やす' (Increase readers explosively) and a 'ピックアップ' (Pickup) section. The pickup section lists three items: 1. 【のぞみ】楽天ポイントをガッツリ貯める方法 ~ これを知らないあなたは損してるかも! ? ~; 2. ダイエットは楽しく童心にかえって〇〇〇〇から; 3. ステップメールの始め方とその具体例<プレゼント付>. On the right, there's a 'ユーザーメニュー' (User Menu) with buttons for '発行者ログイン' (Publisher Login) and '無料で利用できます 新規ユーザ登録' (Free to use, New User Registration). Below these are links for 'ればまがって何?' (What is Rebomaga?), 'ればまがご利用方法' (How to use Rebomaga), 'よくある質問' (FAQ), 'ポイント獲得について' (About earning points), and '2ティアについて' (About 2 tiers).

赤いラインの箇所に私のこのレポートが掲載されているのがお分かりだと思  
います。ピックアップとはこのように、ればまがの TOP ページの所に掲載してく  
れるということです。

通常、他のレポートスタンドだと1ヶ月数万円などと有料で出来るサービスな  
のですが、ればまがの場合、いつまでかは不明ですが無料で出来ます。

最近は非常に競争倍率も高くなってきています。ピックアップ掲載は、れぼまが事務局の方から突然募集の案内が届くので、やろうと思って出来るのではありませんが、タイミングよくレポート発行が出来、ピックアップ掲載の募集があれば読者増も見込める形となっているので、利用しない手は無いですね。まずはとにかく行動してみてください。

頭の中で「あ〜だこ〜だ」考えている内は絶対に稼げるようになりません。手を動かして初めて読んで貰って購入してもらえるのですから、まずは動いてみましょうね♪

ご登録はこちらから出来ます⇒ [れぼまが](#)

では、次の項目では「有料でステップメールを始める方法」について説明致します。



## <有料でステップメールを始める>

ここからは「有料」で出来る内容について説明しますので、まずは無料で実践するという方は軽〜く読み飛ばしてください（笑）

「早く成果が欲しいんだ！」というせっかちな方であれば、参考程度に読んでください。ただ、先ほどの無料で行う手法でもお伝えしましたが、ステップメールをやったことが無い人がいきなり有料のシステムを使うと、費用的にかなりモッタナイ事になると思うので、我慢してまずは無料で始めることをお勧めします。

有料でステップメールを行うというのは、主に「月額料金を払いステップメール配信スタンドを使う」ということと、「ご自身のサーバーに設置する買取型ステップメール配信」の二通りに分けられます。

まず、月額支払いタイプのステップメール配信スタンドですが、月額料金と共にいくつか挙げてみます。

- ・ [アスメル](#) . . . . . 月額¥ 3, 1 5 0
- ・ [リクエストメール](#) . . . . . 月額¥ 5, 0 0 0
- ・ [NEO](#) . . . . . 月額¥ 5 0 0 ~
- ・ [パワーステップメール](#) . . . 月額¥ 8, 9 2 5 ~
- ・ [メール商人](#) . . . . . 月額¥ 1 6, 8 0 0 ~

などがあります。それぞれ料金設定がありますが、**注意点**として「設置するのに初期費用が必要」なスタンドがあったり、「月額固定料金スタンド」や「月間のメール配信件数毎の料金プラン」などで分かれていますので、ここは各自の判断で特徴・費用等を比較して使いたい配信スタンドを選んで頂ければと思います。

買取型のステップメール配信は、

- ・ [Pちゃん](#) (待望の 3/27 より再販売です)
- ・ [楽メール](#)
- ・ [@WEB ステップメール](#)
- ・ [NEO](#)
- ・ [ネット商人 Pro](#)

などがあります。こちらにおいても値段が分かれています。一度購入してしまおうと高くついてしまうので慎重に各自の判断で比較してみて、お気に入りの買い取りタイプをお選びください。また、[NEO](#) に関しては先ほどの月額支払いタイプと買い取りタイプ両方あります。

ここで「**買取タイプ**」を選ぶ際の注意点があります。非常に重要な点となり、買取は最初に大きな費用となるので、必ずこちらを理解した上でお選びください。

買取タイプの場合、独自のサーバーにアップし使用するのだから、サーバーのレンタルをしている人あるいは独自でサーバー構築している人だけが使えるシステムです。ということは、サーバーをレンタルする場合は、ステップメールとしての月額費用はかかりませんが、サーバーのレンタル代はかかるので注意が必要です。

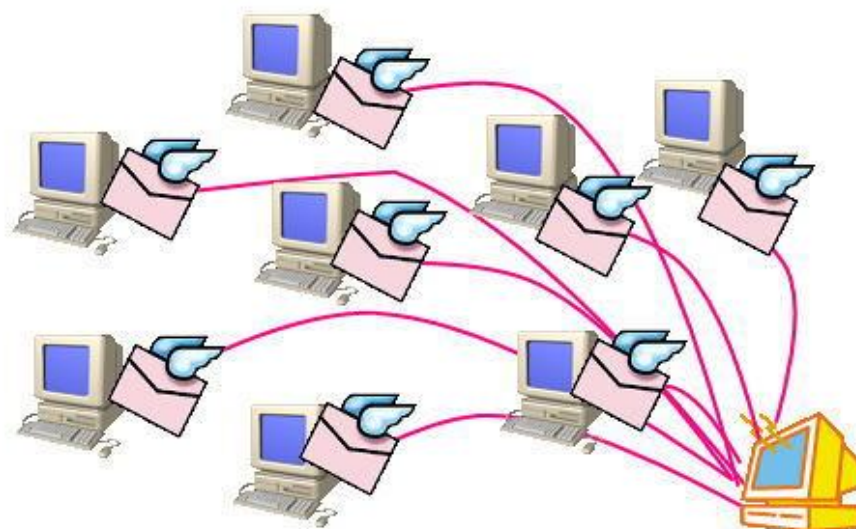
また、その際もその使用しているサーバーが↑の各買取タイプが対応できるサーバーかどうか下調べする必要があります。大体は使用できる形となっているのがほとんどですが、中には使えないサーバーもあるので、買取を選ぶ際はご自身で使っているサーバーで使えるのかどうかを十分に調べてから、購入することをお勧めします。

また、買取タイプの場合それぞれの商品によって、使える機能なども違ってきます。文字コードの対応が違っていたり、クリック測定率が付いていたり無かったりと、それぞれの特徴があります。その辺も考慮して選んでみてください。

ちなみに、私は買取タイプのシステム「[Pちゃん](#)」を使っています。おそらくステップメールを使っている方であれば、大体の方は知っているだろうし、使っている方も多いと思います。他には無い細かいシナリオ作りや、point 付加機能などのシステムが組み込まれおり、かなり使い勝手は良いシステムです。

もし配信スタンドにおいて不明な点等ありましたら、小さな事でも良いので一度ご相談ください。

⇒ <http://builderyoshi.com/a/igxi>



---

## 8、配信パターン

---

**お**そらく皆さんが一番気になる箇所はこの項目ではないでしょうか？

「ステップメールをやってみたいけどどのように書いたらよいかわからない」と言うのが大方の不安だと思います。実際、私も最初はこれが一番の悩み・ネックでした。

しかし先ほど、「無料でステップメールを始める」のればまがの例の所（29ページ）でもお伝えしたように、どんなシナリオでも何通発行しても、それは発行者の自由です。特に、制限や「これが一番良い」というのありません。長くシナリオを書いて売っている人もいれば、極端に2・3通で売っている人も存在しています。

ただ最初は、やはり「慣れる」ということに主眼を置いて実践していくことが大事と私は思います。「これがステップメールなんだ」という感じをつかむ事です。シナリオ云々を考えるのはそこからです。何事もそうですよね？スポーツでも仕事でも。まずは「慣れる」こと。ここを意識してみてください。

とは言っても、やっぱり気になるのが人というもの(^;)そこで、慣れたその先の事も考え、「シナリオの配信パターン」について少し説明したいと思います。強いては「どのようにシナリオを書いていくか？」について。

まず、シナリオを書く前に全体像を掴みます。販売する商品から販売方法・内容などの項目を書きだします。例えば、

- ✓ 何を販売するのか？
- ✓ その商品を購入する人はどのような人か？
- ✓ 何でその人はその商品を購入する必要があるのか（したいのか）？
- ✓ その商品を購入することでその人はどう変わるのか？
- ✓ ではその人にどのようにその商品を勧めていくのか？  
(メリット・デメリット等)

このような内容を全体像として把握します。

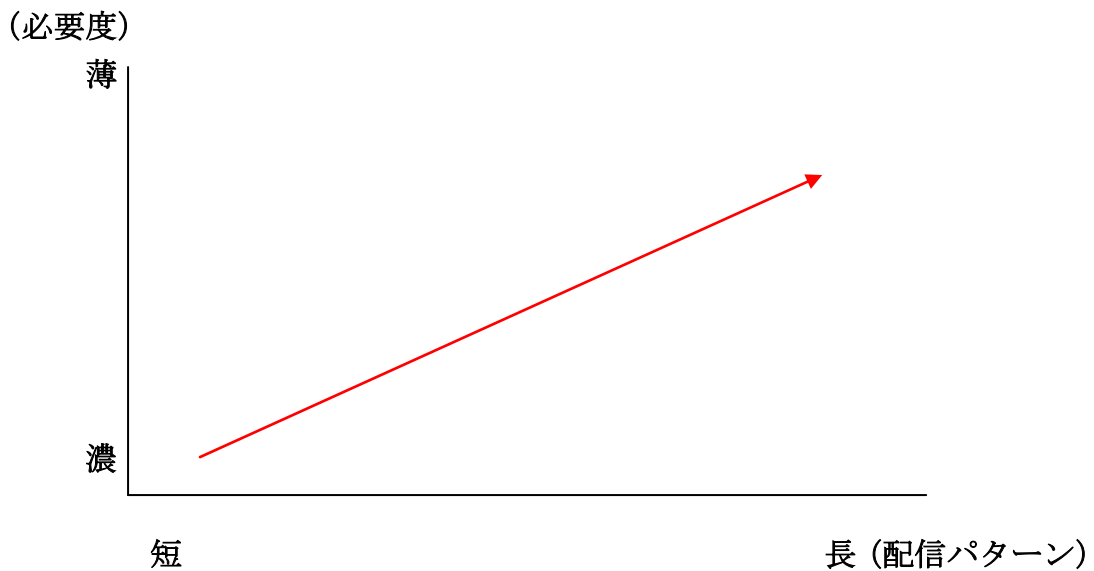
では、全体像を掴んだところでどれ位の期間ステップメールを配信するのか？何通のシナリオ配信するのか？というところです。35ページの箇所でもお伝えしましたが、初めてステップメールを始める方であれば、7日間位が好ましいです。

ちなみにその配信パターンというのは、「**読者の必要度**」によって変わってくると思ってください。どういうことかと言うと、

**「その対象の人がどれ位欲しいと思っているか？ どれ位必要としているか？」**

そのレベルによって伝えていく内容も変わってきます。当然と言えば当然ですよ？「今すぐ何としてでも欲しい！」という人と、「まだそんなに必要性は感じないけど気になる」という人が同じ内容だけで販売できるかと言えばそんなことはないですもんね。

その必要度と配信パターンを相関図にしたものが次の図です。



このように、必要度が薄ければ薄いほど販売する期間を長くして、ゆっくりと徐々に商品の魅力を伝えるようなステップメールを作成していかなければなりません。また、**必要度＝販売難易度**とも言え、比較的販売するのが難しい「高額な商品」なども長い期間のシナリオが必要な場合もあります。ただ、どんなに高額な商品だとしても、その人にとっての必要度が大きければ短い期間で販売することは容易になることとなります。

また、そういう濃い読者の場合は逆に長いシナリオになると飽きられてしまうということもあり得るので、どのように読者さんを集めるかにもよるので、ステップメールをどのように運用していくかなどの全体を掴みながら作成してみてください。

それともう一つ違った視点からのシナリオパターンとして、「**読者との繋がり具合**」によっても配信パターンは変わってくるのが考えられます。強いては、「**どれ位信頼して貰っているか？**」ということです。極論は、2～3回の配信です。ここまでくれば相当な信頼で繋がっていると思います。最終的にはそこを目指すことが、少ない労力で稼げるようになります。既にこのような関係を築き上げている人は、ただ登録をして貰うだけで結果も出やすいです。

---

## 9、リストの集め方

---

ここでは、実際に私が実践している集め方を紹介します。主な集め方としては、

- ブログ
- 無料レポート

私の2本柱です。私でもないですか…メルマガと同様の手法ですね。

まずはブログ。ちょっとブログの仕組みを暴露するので躊躇しましたが、このレポートだけの秘密です。

「ネットビジネスで副業」の簡単ノウハウ～メルマガ・ブログで稼ぐ～  
メルマガ・ブログ・ステップメールで稼ぐ方法教えます

ネットビジネスで副業の簡単ノウハウ  
by 吉川

TOPページ 情報商材レビュー 3月限定特集 **アフィリエイト基礎講座** 特商法に基づく表示

無料レポート配布中

信頼を得て売れるブログを作るレポートです

- 1、「特徴あるブログに必要な3つのファクターは、【誰に?】【その目的は?】【●●?】」
- 2、「タイトルで玄人に見せるキーワード生成法」
- 3、「ちょっと待った！みんなが間違えるプロフィールの効果的な使い方」
- 4、「訪問者はあなたの●●を見てる！」
- 5、「読者を大きく増やす最後の一手！」

これらで「信頼をもらい継続して月10万円売り続けるブログ」を作るレポートです。

吉川の売れる  
ブログの話

メールアドレス

ダウンロード

一押し商品！

悪魔の  
ステップメール

- ・本気でステップメールをものにした人向け
- ・文章で人を動かす
- ・メルマガにも応用可

完全にシナリオ作成法に特化したノウハウです。ステップメールのプロに添削を受けて売れるシナリオ作りを目指せます。  
[詳細はこちら](#)

あなたの心意気に感謝

ランキング・位まで来ます！  
ブログランキング

黄色い丸囲みの箇所ですね。この記事を読んで頂ければその仕組みが一目で分かるので一度進んでみてください。

⇒ <http://kaseguhoughoul.livedoor.biz/>

この仕組みのポイントはステップメールの内容が「アフィリエイト基礎講座」  
なため、集める読者の方もアフィリエイトを始めたい人・始めたばかりの方に絞っているところです。何で絞っているかという、ブログの記事です。

読んで頂ければ分かりますが、ステップメール登録フォームを設置しているブログ記事自体は、超基本的なことしか書いていません。このような記事は、既にアフィリエイトに慣れている人には退屈な記事であって、まず読む事はありません。この記事を読む人は間違いなく「まだ実践したことが無くアフィリエイトに興味ある人 or 最近始めたばかりでいまいちアフィリエイトが分からない人」です。

このように最初の段階で読者の濃い・薄い（属性）をコントロールすることも出来ます。となれば、その後のステップメールも比較的、楽とまでは言えませんがシナリオも書きやすくなります。53 ページの「ステップメールを運用する全体像を掴む」というのはこういうことです。

では、次の無料レポート。まずは私が実際に作ったレポートを読んでみてください。私が1年半、そして112万円を費やして身に付けた手法を解説しています。このレポートでは基本的なアフィリエイトを勉強出来る内容になっているので、ダウンロードして確認されてください。

直レポ

⇒ <http://builderyoshi.com/afirikasegu.pdf>



この無料レポートで集めるポイントとしては、また、特典を使った集め方もありますね。ブログなどでも使えますが、レポートの場合は配れば配るほど多くの方が読むことになるので、無料レポートの方が断然効果は大きいです。

また、ここでもしっかりと取り込む読者の方は「どのような方か？」というのを考えてレポート作成をしてください。

そして、実はもう一つ読者を集めている媒体があります。それは「サイト」です。今まで作ってきたサイトの一部をご紹介しますね。

※テスト的に稼働したモノもあるので、既にほったらかしのものもあります。ご了承ください。

- ⇒ <http://builderyoshi.com/aqu/moterunioi/>
- ⇒ <http://builderyoshi.com/aqu/fxdvd/>
- ⇒ <http://builderyoshi.com/aqu/teitansuikabutu/>
- ⇒ <http://builderyoshi.com/aqu/diet/>
- ⇒ <http://builderyoshi.com/aqu/nikibi/>

この中にある登録フォーム・配信スタンドは全て先ほどの具体例にも出ました、「ればまが」を使っています(^)

これはちょっとしたテクニク的なこともあり（商品も売りつつ購入者以外の訪問者も取り込む）、こんな形でも読者を集めることが出来るとだけ覚えておいて頂ければと。ステップメールに慣れてきたら実践してみてください。

---

# 10、シナリオ構築～その1～

---

それでは、皆さんが気になる部分「シナリオ」について解説していきたいと思います。

**ま**ず、ステップメールにおいて伝えていかなければいけない点とは？

非常に重要なポイントです。  
逃さず覚えてくださいね。

まず、ステップメールと言うのはここまでに、5のステップメールとは？  
でもお伝えしましたが、

「読者を教育出来る媒体である」

とお伝えしてきました。

しかし、売れるべくして売る為には、その売れる要素も組み込んでシナリオを配信していかなければ正しい成約にはなりません。

自分の好きな話しか配信しなかったり、自分の独りよがりな内容しか配信しなければ、たちまち読者は皆解除してしまいます。  
これは既に経験済ですの(泣)

ですので、その売れる要素と言うのは最低限組み込まなければいけません。  
ここではその「売れる要素」についてお伝えしていきます。

非常にまっとうなことであると同時に、なかなか理解出来ない箇所もあるので、真剣に読んでくださいね。

まず、その売れる要素とは何ぞや？ですが、一言で言うと、

## 売れるべくして売れる理屈

売れる理屈？これだけだと意味不明だと思います。

ここからは、メルマガにも応用が利くので、本当に本当に、真剣に読んでくださいね。

# 売れるべくして売れる 理屈の話をしてします

今、何かをやりながら読んでいるという方、  
誰かと一緒にいるという方、

何の邪魔もされずとにかく集中して、このレポートが読める  
状況下で読んでください。

今まで私が1年2ヶ月もの間、ステップメールを使いアフィリエイトでモノを売ることに苦しんで、

- ・どうすれば売れるようになるのだろうか？
- ・そもそも売れる理屈なんてあるのか？

と悩みながら試行錯誤し、実践すれば添削でダメ出しをもらい、さらに修正した後もダメだし…と、やればやるほど深みにはまっていき、まさに底なし沼の如く解決の糸口が見えませんでした。

そんな、毎日、底無し沼から脱出を夢見て繰り返してきた結果、覚え身に付けた「**売れるべくして売れる理屈**」です。

そんな大きな壁を乗り越えて身に付いた理屈な為、ちょろっとこのレポートを読んだくらいでは、マスター出来るはずもなく、ましてや何かをしながら流し読みをしながら読んだとしても、蛇口を開けたまま水を垂れ流すように、時間を無駄に使うだけです。

いいですね。

それ位重要な事を今からお伝えしていくので、あなたも腹を決めてしっかりと集中して読んでください。

その為に何の邪魔もされずにとにかく集中して、このレポートが読める状況下で読んでください、と言いました。

OKでしょうか？

準備は出来ましたでしょうか？

他に何の情報も入ってこない状況が出来た方だけ次へ進んで下さい。

今から商品を販売するにあたっての、非常に重要な  
3つのことをお伝えします。

そのモノを売るにあたっての3つの大事な事とは？

- 1、あなたの発信するテーマを読者に明確に意識させます。
- 2、あなたの信条をそのテーマと常に結びつけます。
- 3、常に1と2に戻ります。

では、順番に説明します。

まず、1の「あなたの発信するテーマを読者に明確に意識させる」

ここはあなたのコンセプトとでも言いますか。あなたの持っている  
媒体から伝わってくるテーマです。ここを読者にしっかりと意識させます。

**そ**れは、メルマガでもブログでもステップメールでも、あなたが何を  
伝えたいのか？を意識させる事です。

- ・読者は何のためにあなたのメルマガを読んでいるのか？
- ・訪問者はあなたの何が知りたくてブログへ来ているのか？
- ・読者はあなたから何を得る為にステップメールを読んでいるのか？
- ・どういうメリットがあるのか？

という部分です。

そして、次に。

2の「あなたの信条をそのテーマと常に結びつける」

例えば、あなたがメルマガで稼ぐと言う事だとしたら、あなたがそのメルマガでしなくてはいけない事は、そのあなたのテーマを読者に教育する事です。

どんな信条でメルマガで稼ぐ事を伝えているのか？

- ・手軽に稼ぐのか？
- ・裏技で稼ぐのか？
- ・多大な作業量を必要とするのか？
- ・しっかりと基本を押さえて汚い事はしないのか？

ここはあなたの信条です。ここの想いに読者は共感してくれます。また、ここがコロコロ変わったり思いつきで伝えていると、読者に見切られて離れていきます。

ですので、ここのあなたの信条は真剣に決めてください。  
ちなみに私の信条はこちら⇒ [ブログより「源」](#)

## 最

後に3の「常に1と2に戻る」

ここは常に自分で意識して、読者に教育出来ているか？これを日々チェックしてください。

ここでチェックする事で、あなたの作った信条がキャラクターとなり、人間性へ影響し信用に関わってきます。

以上、これら3つがモノを売るにあたっての3つの大事な事です。  
これが出来れば「**あなただけのメルマガ・ステップメール**」になります。

---

## 1 1、シナリオ構築～その2～

---

また売れる理屈とは、  
売れる流れとでも言えます。

その流れとは、リストを集めて最初にアプローチをかけるところから、最後の商品のオファーをかけるところまでです。

5のステップメールとは？で、

**ステップメールとは、お客さん（読者）をメールで教育しながら  
ファンになってもらい商品を販売していく**

とお伝えしていましたが、まさにこの字のごとく、最終的に購入して貰うように「売れる理屈を順番に配信する」と言う事です。

ここまではOKでしょうか？

では次。

その「売れる理屈を順番に配信する」について、基本の内容を説明します。最初に全体的に何をいつ配信するか説明します。

## <売れるステップメールの全体の流れ>

- 初回・・・サンキューメール「登録ありがとうございます」というメール
- 2 通目・・・メールの目的（興味付け）、ノウハウなども載せる
- 3 通目・・・もう一度メールの目的とノウハウ
- 4 通目・・・あなたの信念、あなたの売り込みのメール  
                    自己紹介という簡単なモノではなくあなたの生き方など
- 5 通目・・・売りたい商品がもたらす価値、問題提起
- 6 通目・・・お金の価値
- 7 通目・・・売りたい商品に直接関わる価値、その商品に付属する価値
- 8 通目・・・クロージング

このような流れです。

おそらく初めてステップメールのシナリオについての書き方を目にした方にとっては、「信念？生き方？お金の価値？」と、思われる方が大半だと思います。

しかし、売れるステップメールを書くのであればここは絶対に押さえないポイントだと言う事だけは断言しておきます。

これら全てを説明すると膨大な量のレポートとなり、あなたのモチベーションや集中力の低下も招き、伝えきれずにこのレポートが終わってしまうのは目に見えています。



ですので、この中でも特に重要なポイントだけこのレポートではお伝えします。どの教材でも教えてくれなかったポイントです。

**そ**れは「最初の目的」と「お金の価値」について。

言ってしまうとステップメールというのは、シナリオ全編が一つの流れになっているので、一つも欠かすことは出来ないパートだらけなのですが、

この「最初の目的」と「お金の価値」だけは最低限組み込みます。

目的というのは、あなたのそのメールを配信する目的です。今回私が説明している基本の7日間パターンでは、1日目と2日目にあります。

ここで、何を伝えれば良いのか？ということですが、

一番の目的は「今後あなたのメールを必ず読んでもらう事」

当たり前の話ですが、メールと言うのは読んでもらわない限り、全く無意味な媒体になりますよね？ですので、とにかく継続して読み続けて貰えるようにします。

その為に「あなたのメールを読む目的」を意識させなければなりません。

読者はとにかく忙しいです。真剣にあなたのメールを読んでいると、思ってしまうと危険です。あなたが誰もが知っているアフィリエイトであれば話は別でしょうが、

あなたのメールは「ついで」で読まれています。  
これは紛れもない事実なので受け止めましょう。  
ですので読者に「あなたは何なの？」と思われてはいけません。

だからこそ「最初」が肝心なんです。

おそらく「リピーター目的です」と語る人はいないでしょう。  
でもあなたがステップメールを配信するのはそのリピーターを獲得する  
ことが重要ですよね？最終的にモノを購入して貰うので。

ですので、その目的を明確にします。  
誰もしていないでしょうが、ここは絶対に必要な事なのです。  
流し読みされる位ならさっさと解除して貰って問題ないです。

重要なのは、

- ・「真剣に読んでくれる人」
- ・「あなたのメールを楽しみにしている人」

をより多く獲得することです。その為にもあやふやなメール目的だと、  
いずれ「何だこのメール」となり兼ねません。

だから最初の1日・2日目で、

**「貴重な情報を出していくから読んでください。  
そして必要であればその商品を購入してください」**

と伝える必要があります。

で！

さらに言えば、「私の事を気にしてくれたならリピーターになってね」と、明確に伝えます。

ここを「解除されるから」と怯えてはいけません。  
あなたは「モノを売っていく」のです。「モノを売る」と言う事が、引けてしまうという風潮があるようですが、

正直言って、そんなことならアフィリエイトは辞めた方が良く、私は思います。時間の無駄です。

本当に読者にとって有益な情報ならどんどん販売しても悪ではありません。

ご理解出来ますでしょうか？

このポイントは、あなた自身に入っていかなければ、おそらく私の言う基本のシナリオで売っていく事は難しいでしょう。

## 最初に明確な目的を読者にしっかりと伝える

「このメールは魅力的なオファーがあるな」

「このメールはとても勉強になるな」

はっきりと意識して貰いましょう♪

そして、そのメールにメリットを感じてもらい、  
次回を必ず読んでもらうには、特典が無難です。

これはかなり効果があるので、是非取り入れてください。

出来れば、あなたのステップメールへの登録時にひとつと、  
2通目を読んで貰う時に上げるのことで2つは欲しいところです。  
レポートや簡単なツールで構いません。

ただ、何でも良いという訳ではなく、本当に使えるモノを  
配ってくださいね。出来れば、あなたも実際に使っているモノを。

絶対、しょうもないモノは配ってはいけません。後々ひびきます。  
もし魅力的なモノが無いようなら、まだ配らない方が良いでしょう。

また、この特典作戦はその後のシナリオ作りの時にも使えます。  
例えば、ツールを配ったとしたら、

**先日前配りしたツールの使い方がイマイチ分からない  
という質問を頂きました**



**そのツールの Q&A を配信する**

これで、使っていない人にも特典ツールの内容が良かったと思わせる。  
また、同じ疑問を持っている人に解決策を示せる。

このような理由で、あなたへ対する満足度を上げる事が出来ます。

---

## 12、シナリオ構築～その3～

---

それと、最初に私がお伝えした、

「ステップメールはメルマガと同じ」

ということは、しっかりと覚えていますでしょうか？  
だから難しく考える事はないと。

シナリオを作る上においての大前提として、  
ステップメールでも質問メールをもらいます。

メルマガでもそうでしたね。メルマガ内で質問がもらえる。

ここに継続収入の一つのポイントがあります。

こ  
こはメルマガでも応用が利く部分なので、プリントアウトしてでも  
暗記する位読んでください。

そして、必ず「実行してください！」ね(^^)

良いですか？

ステップメールと言うのは、メルマガと比べて質問が貰いやすい状態を作り出すことができます。

というか、作らなければいけないのですが。

**とにかく全力で質問メールを貰う事に力を注ぎます。**

ステップメールにおいての常に気を付ける事はここです。  
読者(見込み客と)常にコンタクトが取れる状態を築きます。

配信される毎回の記事の中に、とにかくここを気にしながら配信していきます。そして、一人当たりから貰えるメールの回数を増やしていきます。これだけです。

読者の取り込みは自動で出来ませんが、この質問メールの返信に関しては全て手作業で行ってください。

ここが面倒くさいというのであれば、ステップメールでモノを売っていくという事は諦めた方が良いでしょう。  
継続して収入を得るには「購入者を顧客化」することが不可欠です。

その為の関係を築くという作業とってください。  
もちろん質問メールには全力で答えてあげなければいけませんよ(^\_^;)

では、その質問メールをどうやって貰いやすくするのか？  
ということについて。

**具**体的に言うと、「質問メールをください」と誘導してあげる事です。

メルマガでもそうですが、何もアクションを呼んでいない人が、  
かなり多いです。ふつ～に記事書いて、ふつ～に終わっている。  
これでは質問メールは来ません。

さらに具体的に言うと、「質問はここから→メールフォーム」、  
というのならまだ良い方ですね。これが無いよりかは。

# 今から非常に大事な なお話しをします

非常に大事な点です。

このレポートの中で一番大事なポイントです。

先ほど 60 ページでもお伝えしましたが、他の情報をシャットダウンして、よ〜く読んでくださいね。

ここが理解できるかどうかで売り上げが別物になりますから。実際、私がそうでしたので。

**売れるアフィリエイトになるか？**  
**このまま消えていくアフィリエイトになるか？**

まさに稼ぎの境界線となるポイントです。

本当に皆さん「誘導をしてあげる」ということをやっていません。

シナリオを作る際は、全ての配信時においてまずここを最初に考えてください。

その誘導があって初めて読者さんは

「あ、ちょっと質問してみようかな〜」  
って気になり始めるんですね。

いいです？  
ここから始まるんですよ。

「質問をするかどうかを迷いだす」



誘導文があることでスタートラインです。  
質問が来るのではなく、「スタートライン」です。

この意味わかるでしょうか？  
質問メールを貰いやすくする方法と言いましたが、  
ここで初めて質問するかを迷いだすんです。

ちなみに、実際に私がスタートラインを引いて、  
その後質問メールが来た記事がこちら。  
ここから始まりです。

2009年04月13日「ステップメールの唯一無二の特典」  
⇒ <http://kaseguhoughoul.livedoor.biz/archives/1178862.html>

最後に誘導してますよね？しっかりと。  
この日が「質問しようかな？」というスタートライン。  
で、この次も。

2009年04月14日「ステップメールの天才は読まないでください」  
⇒ <http://kaseguhoughoul.livedoor.biz/archives/1179649.html>

やってますね～質問の誘導。  
気になる人はそろそろ焦らしだします。  
で、次の日がこれ。

2009年04月15日「ステップメールのノウハウだけじゃないです」  
⇒ <http://kaseguhoughoul.livedoor.biz/archives/1180330.html>

ついに来ました。質問が。  
もちろんこの時のTさんには個別にお教えしましたが、  
ブログでは書かずに再度繰り返し誘導してます。

これなんですね。  
この一連の流れが質問をもらうという手法。

でも、正直なところたったこれだけの記事ですが、実はいろんな  
考えに基づいて誘導しているんです。

本当にこれこそ一番重要な肝の部分。  
このブログ記事内の質問誘導の中に最も重要なポイントを詰め込んでいます。

誘導することは大事だけど基本中の基本。  
その誘導をした上で、プラス意識すると言うか考えるべき点があります。  
ここが境界線ですね。

いいです？

## もう一度言いますね。

誘導をした上で、**プラス意識すると言うか考えるべき点**

ただ誘導するのではなくて、あることを考えてしっかりと誘導すること。苦劳しましたよ。ここが理解できて、自分の中にスッと入ってくるまで。

何べんも「これじゃダメです!」「まだ意味が分かりません」とダメ出しをされながら、試行錯誤しました。

このレポートでも、ここまでそのヒントとなることも書いてきました。おそらく気付く人にはすぐモノに出来るでしょう。

それ位のコンテンツには仕上げました。このレポートを。

しかし、やはり意味が分からないと言う方もおそらくいるでしょう。

ですので、もしこのレポートを読んでもその、

### 誘導をした上でプラス意識すると言うか考えるべき点

が、ちょっと分からないと言う方、  
今度は個別にて対応致しますので、是非メールを頂ければと思います。  
さすがに、私が費用と時間をかけた全部はこのレポートでお教えすることは、  
コンテンツの性質上難しいです。

このレポートも真剣に読んで頂いている方と言うのも少ないでしょう。  
それが一番悲しいです。例え誰も知らないようなことを書いたとしても。  
くまなく長時間集中して真剣に読むと言う事は物理的に難しいです。

ですので、その自分の持っているモノを伝えきるには  
やっぱり個別対応以外に有効な手段は無いと思っています。

もしかしたらメールをする事が面倒くさい・恥ずかしいと  
思う方もおられるでしょうね。でもね、ちょっと考えてみてください。

## 「聞くは一時の恥、聞かぬは一生の恥」

と良く言ったものです。  
ここで聞けるかどうかで、稼ぎの境界線を越えられるのなら、  
私なら喜んで恥をさらします。

だって、それまで悩んできたことを考えれば、1通のメールを送りさえすれば、  
その苦勞もしなくて済むのですから。

実際に今までそうしてきました。  
実践期間も私よりはるかに少ない方で稼ぐようになられた方に、

「〇〇さんならこの説明どうします？」  
「ブログのこの所おかしいでしょうか？」

などと質問してきました。

稼ぎの境界線を越えたい方、  
誘導する際の最も意識しなくてはいけない点を知りたいと言う方、

後悔する前に一度ご質問を。

↓質問メールはこちらからです↓

<http://builderyoshi.com/a/cygu>

えっと、それとですね(^\_^;)

前の「リストの集め方」で、特典を使うと言う事をお伝えしましたが、  
この「質問を貰う」に関しても特典作戦は有効です。

「質問を頂いた先着5名様に特典を差し上げます」

という形で誘導してみてください。

きちっと基本を押さえているシナリオであれば、  
高確率で質問メールが来ます。

ということは、質問しようとしたら気が起これば読者さんというのは、  
質問はしてくれるし、悩んでいるのです。

質問したくても「勇気が無い」だとか、

「恥ずかしい」という理由から一歩を踏み出せないでいるのです。

特典というのは、その「行動」を起こさせる理由付けです。

もちろん、本当に5名様と言う訳ではないので、

質問が来た方には個数に制限無ければ全員に差し上げてください（笑）

ここで、もう一つテクニック。

この5名と設定した場合、実際に5名以上から来た場合、

「5名様の特典の件ですが、募集人数に達してしまいました、

有難い事に質問メールが止まることなく届いております。

予定していた人数は5名でしたがあまりにも好評な為、

追加募集を致します」

という流れも組む事が出来ます。

ただ、出来ればここは、本当に定員を超えた時にだけ実践してほしいです。  
実際のところは、読者さんは分からないですが、

やはり「嘘」は良くありません。

その後に、実際に届いた Q&A を引用するためにも、  
本当に定員を超えた時にだけこういう手法を使ってください。

このレポートを読んで頂いているあなただけでも、  
真実で実践して頂く事を願っています(^)

しかし、特典作戦はかなり有効な手法ではありますが、  
記事内容次第あるいは誘導次第では、質問メールは来ません。

そこはやっぱり「魂」がコモっているかどうか伝わるんですね。  
読者さんにも。なかなか上手くいかない時も確かにあります。

書いても書いても質問が来なくて、私も本当にここの、  
「質問をもらおう」という箇所は悩みまくりました。

**「はっきりと何が悪いのか分からない…」**  
**「これだけシナリオ書いても質問メール数は比例していない」**

などと、日々葛藤でした。

それでも書いて勉強して、また修正して、添削を受けて、  
そうした日々を過ごしたおかげで徐々に質問メールも  
頂けるようになってきました。

また、特典が無くても質問メールが届くようになってきました。  
やはり、最終的には特典が無くても質問メールが貰えるようになることが  
理想のステップメールでありシナリオです。

そこで、実際に私が頂いた質問メールの一部をご紹介します。

## <事例一人目>

こちらは、質問メールノウハウをメルマガに活かした結果です。  
メルマガで頂いた質問。

~~~~~ここから~~~~~

フォーム名：質問メールフォーム

フォーム URL：<http://my.formman.com/form/pc/ArBS2Ww1yu2Rx1Vd>

送信日時：2009/05/18 21:56:44

----- まずは吉川に聞きたいことを簡潔にお教えください -----

はじめまして

ステップメールダウンロードさせていただきました。ご質問のどこからダウンロードしたか？ですが、このようなメールが来てここからダウンロードさせていただきました。

----- Original Message -----

From: <○○○@○○○>

To: <○○○@○○○>

Sent: Monday, May 18, 2009 2:56 PM

----- 名前 -----

Nさん

----- メールアドレス -----

○○○@○○○

----- 現在お持ちの媒体 URL -----

http:// ○○○

----- パソコン歴は何年ですか -----

1年

----- かけられる時間は毎日どれぐらいですか -----

・・・ (汗)

----- 今実践している教材、持っている教材はありますか -----

この URL の情報商材の販売を試みています。

縁あっていただいたチャンス、実力が伴っていません。

この商材を売れるのは私のほかに 19 人だけなのですが・・・どのように宣伝したらいいのか、その前にインフォトップの審査がまだ通っていないので、アクションに結びついていません。

----- 名前・URL の引用 -----

名前・URL：両方引用可

#####送信者情報#####

~~~~~ここまで~~~~~

その後のやり取りで、ご自身のリセールライト商品の販売の仕方が分からないという質問内容でした。

## <事例二人目>

こちらは、私のステップメールをお読み頂いていた方からの質問メールです。

~~~~~ここから~~~~~

フォーム名：質問メールフォーム

フォーム URL：http://my.formman.com/form/pc/ArBS2Ww1yu2Rx1Vd

送信日時：2009/06/24 10:49:29

----- まずは吉川に聞きたいことを簡潔にお教えください -----

吉川さんへ

いくつかブログを発行しております。

「収入がだせるようにしたい」という想いからです。



下に紹介させていただいているアドレスのものなのですが、  
「派遣社員が、派遣として生計を建てる上で、不可欠な情報を発信したい」  
というスタンスで立ち上げました。  
最近、間口が広いので、アクセスがこないのかな  
と考え始めましたが、その考えはあっているでしょうか。  
効率的かどうかというスタンスも含めてアドバイスいただけると、とても嬉しいです。

----- 名前 -----

Hさん

----- メールアドレス -----

〇〇〇@〇〇〇

----- 現在お持ちの媒体 URL -----

http:// 〇〇〇

#####送信者情報#####

~~~~~ここまで~~~~~

この方は、ブログを始めて間もないということで、そのブログの  
方向性についてお悩みでした。

## <事例三人目>

こちらの方は、私のステップメールとブログをお読み頂いていた方からの  
質問メールです。

~~~~~ここから~~~~~

フォーム名：質問メールフォーム

フォーム URL：http://my.formman.com/form/pc/ArBS2Ww1yu2Rx1Vd

送信日時：2009/07/03 20:57:16

----- まずは吉川に聞きたいことを簡潔にお教えください -----

はじめまして、こんにちは。

私はブログとメルマガでアフィリエイトを始めて半年くらいの初心者です。

毎月1，2本の商材は売れるのですが、そこから伸びません。

吉川さんのブログを読ませていただき、悪魔のステップメールを購入するかどうか迷っています。

質問なのですが、  
吉川さんから購入すれば、いまでもサポートは6か月つきますか？  
また、いろいろ他の方のレビューなども読みましたが、中級者以上に向けた内容のように感じたんですが、初心者の私でもできるのでしょうか？

お忙しいと思いますが、ご返答いただければ幸いです。

----- 名前 -----

Aさん

----- メールアドレス -----

〇〇〇@〇〇〇

----- 現在お持ちの媒体 URL -----

ブログ、メルマガ

#####送信者情報#####

~~~~~ここまで~~~~~

というように、これは私に届いた質問メールの一部ではありますが、ご紹介させて頂きました。

これが私が悩んで悩んで悩みぬいた後に、シナリオを作って、質問を貰う工夫をしてきた結果です。

このように、読者(見込み客)と常にコンタクトが取れる状態を作り出す為にも、確実に身に付けたいテクニック。

**「読者から反応を引き出す術」**

私が悩んで悩んで、ステップメールを知り実践してから1年2ヶ月、悩んできた結果身につける事が出来た、「読者から反応を引き出す術」についてお伝えする事に致しました。

私が1年2ヶ月もの間、悩んで苦しんで、試行錯誤して、添削を受けて身に付けた「術」の全てをお伝えすることに致しました。

あなたも特典が無くても、最低でもステップメールで、さらにはメルマガでも質問メールが貰えるようになりませんか？

この講座では、あなたの売るための文章術のスキル力UPについての情報を提供していきます。

## 「読者から反応を引き出す文章術」

メルマガに無料登録する

↓↓↓↓↓↓

<http://builderyoshi.com/kouza/dokusha/hannou.html>

さらに、これとは別に、

## 特別特典を用意しました

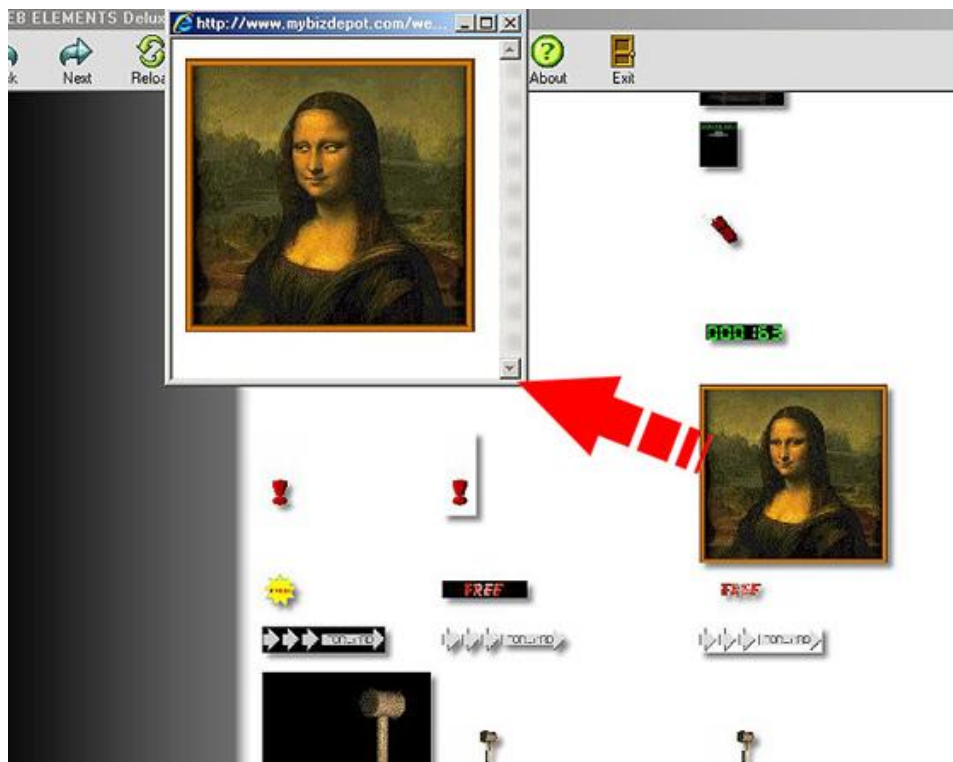
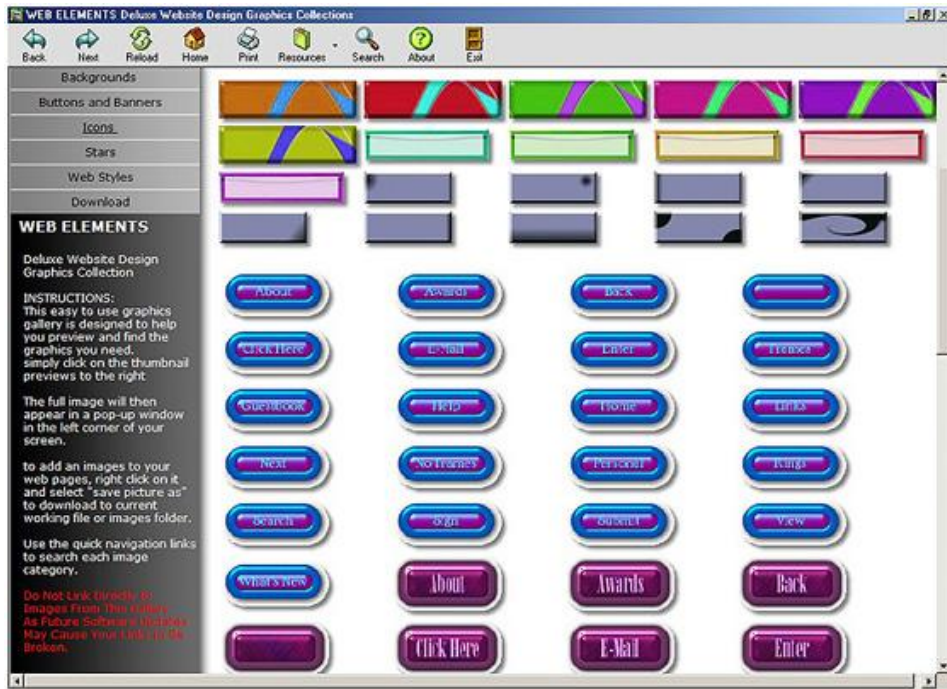
しかも、再配布可能なモノを。

<特典その1>

名前は「ウェブエレメンツ」

以下、実際に入っている内容の一部です。





このような、ボタン・矢印・バナー・画像などが合計にしますと、数えた事はないですが 1000 点以上ファイルに入っているのではないかと思います。

中には動くバナー(gif タイプ)などもあるので、ブログやサイトにも使えます。

しかも！！

この**画像集**の**入っているファイル**は「再配布可」です。

ですので、この画像集をあなたも配る事ができます。特典、リスト取り何にでも使ってもらって OK です。

<特典その2>

名前は「**InfoBoxGenerator(インフォボックスジェネレーター)**」

それは何かといふとこんなことが出来るツールです。

⇒ <http://blog.livedoor.jp/ay0751.jp/>

こちらのブログのタイトルの下にある囲み部分は確認出来ましたでしょうか？ここでは無料レポートを配布しています。訪問して頂いた方に一番目立つように設置してみました。

これはどのようなツールかといふと、↑[例](#)でも確認頂けるとおもいますが、四角の下に白枠で書かれた3つのテキストがあると思います。この3つのテキストが広告したいタイトルとなっています。

そして、その3つの広告の詳細が上の四角内でテキストリンク付きで説明されています。また、その四角の一番下に「Auto」と「Manual」とあると思います。

「Auto」なら自動で3つを順番に広告します。「Manual」なら好きな広告がゆっくり見たいように手動に変わります。自分で実際に

「Auto」と「Manual」で動かしてみてください。

⇒ <http://blog.livedoor.jp/ay0751jp/>

使い方は私のこの例のように、無料レポートを広告して訪問者にダウンロードを促したり、あるいはこれを副サイトに張り付けて本サイト（ブログ）の宣伝をするなどの使い方があります。はたまた、ここの広告にあなたのIDリンクの入った商材の宣伝をすれば…おっとこれ以上は危険な話なので言えませんが、要は「何でも応用できるので使い方次第では強力なツール」になるということです。

もう一度お見せしますが、こんなことが出来るツールです。

⇒ <http://blog.livedoor.jp/ay0751jp/>

読者増に繋がるツールでもあり、これ自体で販売も出来るツールです。

この画像集・ツールの入っているファイルは「再配布可」です。

設置自体は簡単に出来ます。ビデオ説明も付いているので、誰でも簡単に数分～十数分で設置できます。

この2つの特典をもれ無く全員へのプレゼントです。

これで2つの特典は用意出来ましたよね？

じゃ、早速ステップメールを始めてくださいな(^^)

[特典はこちらからダウンロード](#)

---

## 13、最後に

---

長い間お疲れ様でした。

いかがでしたでしょうか？

もう少しすっきりとまとまるはずでしたが、なんだか長くなってしまいました(汗)

さて、ここで本当に最後のお知らせです。レポートの始めに「**特定電子メール法**」が**改正された**とお伝えしました。ですので、これまでこの改正によっては、メルマガアフィリエイトやステップメールを実践していた方・これから始めようとしていた方で、諦めた方も多かったと思います。

ですので、私としてもその対策をこのレポートの一番最初にお伝えしていました。ただ、中には完全に対応できる内容ではなく名前や住所等は正直に出さざるを得ないという対応だけでした。

しかし、実はそんな改正法に関係なくメルマガやステップメールを発行できる手法があったのを、あなたはご存じでしたでしょうか？正直に名前や住所を出さなくても発行できる手法です。

サイトネームもメールアドレス等の連絡先を明記しなくても大丈夫な手法です。そしてこの手法は「裏ワザ」と呼ばれる内容ではないです。正真正銘、周りにもうしろめたい気持ちで実践することはない誰にでもお勧めできる手法です。



ただ、これを1から説明となると膨大な量のレポートになってしまい、せっかくの情報なのに、結局読まれないということが大半で終わってしまうと思います。私としてはそれだけは絶対に避けたいところです。

実際、ここまでしっかりと呼んでいる人ってそんないないんでしょうか？(^;) 私もそうですから。

ですので、その「名前も住所も電話番号も掲載することなく、改正法とは全く関係ない手法でメルマガアフィリエイトをする方法」については、こちらで実際に体験頂く事ができます。ファイルをダウンロードし中の「最初におよみください」に従って使用してみてください。

⇒ <http://builderyoshi.com/DM/test.zip>

また、私のメルマガやブログでもこの方法について今後お伝えしていきます。お時間に余裕があれば是非お立ち寄り&ご登録頂ければと思います。

メルマガ登録はこちら⇒ <http://www.mag2.com/m/0000252545.html>

また、ステップメールの使い方についても随時ブログ・メルマガでもお伝えしていきます。

ステップメールもそうですが、アフィリエイト全般に言えることとして、「簡単に」始めることは出来ますが「簡単に」稼げる内容ではありません。私も当初は軽くみていました。今まで1年8か月（2009年7月現在）実践してきて、その稼ぐ仕組みを作り上げるまで本当は大変な作業を要するということが分かりました。

また、アフィリエイトを始める方の95%の方が¥5000も稼げずに結局辞めていってしまっているというデータもある位ですので、相当な決意が必要になります。

ですので、あなたはこれから始めるのか、また既に始めている方かは分かりませんが、「何があっても諦めない気持ち」が本当に大事になります。そしてそれを楽しむということも。

何だか精神論になってしまいましたが、本当に重要なことだと私は思います。ですので、もしあなたが辞めなくなった時や、心が折れそうな時はいつでも私にご連絡ください。今までの経験内でお伝えできる事は全て話させて頂きたいと思います。また、商材についての質問や疑問、仕組みについての疑問なども何でも良いので随時受け付けています。遠慮は無用ですからね(^)

メールはこちら⇒ <http://builderyoshi.com/a/igxi>

## 相談役は吉川が引き受けます



このレポートや私のメルマガ・ブログを通してあなたから良い知らせをきけたら、私もこのレポートを出した甲斐がありますので、その時はバチン！と連絡くださいね！「吉川さんのお陰です！」って（笑）

では、「最後に」が始まってからも長くなってしまいましたが、ここまで真剣に読んで頂いたあなたは特別なお方です。本当に感謝しています。今後の活動においてまたご機会ありましたら、「吉川」をどうかよろしくお願いします。

## 最後までお読み頂きましてありがとうございました。

■私が売れるべくして売れる理屈を学ぶ時に欠かせない教科書  
[「ヘブタグラム」](#)

■ブログ  
メルマガ・ブログで稼ぐアフィリエイト分析室  
<http://kaseguhoughoul.livedoor.biz/>

■メルマガ  
<http://www.mag2.com/m/0000252545.html>

■問い合わせ  
<http://builderyoshi.com/a/cygu>

■運営者



吉川 旭

Yoshikawa