

第 8 章

メルマガ攻略編

目次

• メールマガジンとは？	3
• 初心者こそメルマガをやって欲しい理由	6
• メルマガのコンセプトを決める	9
• コンセプトの使い方	11
• メルマガの始め方	12
• メルマガに書く内容	17
• 解除されるメルマガと解除されないメルマガ	19
• マインドとノウハウの比率	21
• 日常生活を書く	23
• メルマガのキャッシュポイント	25
• メルマガで報酬を得る方法①：有料教材の紹介	26
• メルマガで報酬を得る方法②：無料オファー	27
• メルマガで報酬を得る方法③：号外広告	31
• メルマガがなくなる理由	35

■ メールマガジンとは？

メルマガとは、メールを多数の人に一斉に送信することです。

ひとつのメディアの形として、21世紀に入ってから一気に一般化されたものです。すでに16年以上の歴史があるということです。

通常のメールソフト(例えば Yahoo!メールや Gmail)などでは、一斉送信をしたとしても送信に時間がかかったり、数百人に同時に送るといったことはできませんが、メール配信用のサービスを使うことで、**数千・数万の人間に同時にメールを送ることができる**ようになりました。

メールマガジンが最強だと言われる理由は、まさにこの点です。

メルマガ配信者の労力としては、1人に対してメールを書くのも1000人に対してメールを書くのも同じ労力です。

つまり、1000倍以上のレバレッジ(てこの原理)がかかっているということです。

1人の人間に対してメールを送るつもりで書いた渾身のメールを同じ労力で1000倍の人間に送ることができます。1人に対してのメールでのセールスが1000人に届くということなので、売上も1000倍になります。

仮に1万円の商品を販売しようと思って、渾身のメールを書いた場合。

成約率が10%だとしたら、 $1000 \times 10\% = 100$ 人に教材が売れる計算になります。

ひとつのメールで100万円の売上が出るようになります。

この業界でよく聞く「メール1通で〇〇万」はまさにこのことです。

まったくリアリティに欠けるように見えますが、僕も実際に何度か体験したことがあります。

これで常に読者を増やしていく仕組みを作ったり、コピーライティングのスキルを磨いていけば報酬はウナギ登りに上がっていきます。

メルマガはもっとも爆発的な収益を稼ぐ人が多いジャンルです。

本教材では、ブログだけではなくメルマガも組み合わせて稼ぐことを推奨しています。

ブログとメルマガは、ほとんど一石二鳥で運営できるからです。

一石二鳥にも関わらず、メルマガを組み合わせることで報酬は倍以上に膨れ上がります。

メルマガといえば「迷惑メール」が台頭するので悪いイメージが付きまとうかもしれませんが、ネットビジネスで実践するメルマガはあんなものではありません。

読者が「読みたい」と思うメールを作成し、読者にとって有益なメールを送るので大丈夫です。

本質さえ意識していれば読者の信頼は少しずつ積み重なっていくので、ある程度信頼が貯まったら教材を紹介し、大きな金額を稼ぐことができるようになります。

メルマガは非常に魅力的な媒体なので、ぜひしっかりと攻略して収益の柱を増やしていきましょう。

■ 初心者こそメルマガをやって欲しい理由

メルマガは上級者の媒体だと思われがちですが、むしろ初心者こそ使って欲しい媒体です。その理由は、メルマガをやることで情報発信力が大きく上昇することです。

ブログとメルマガの大きな違いは「**クローズドな空間かどうか**」です。

ブログはオープン(開放的)な空間で、メルマガはクローズド(閉鎖的)な空間です。

ブログは不特定多数の人が見ますが、メルマガは決まった人間しか見ません。つまり、メルマガを配信することで、特定の人が「見てくれる」のです。

一度返信をくれた人も毎回送るメールを見てくれるし、ブログを読んでもくれた人のなかでもさらにあなたの情報発信を読みたいと思う人が登録してくれるわけです。

その貴重な人達に送るメールなわけですから、**プレッシャーも強くかかる**わけです。

自分の情報発信を楽しみにしてくれている人なわけですから、常に 100%以上の力をかけてメールを送る必要があります。

情報発信力を高めるのはまさにそのときで、ブログみたいにプレッシャーのかからない場所で発信する内容と、メルマガのようにプレッシャーのかかる場所で発信する内容では明らかに後者のほうが鋭い内容になるのです。

感覚としては、はぐれメタルを何回も狩っているような状態です。
自分の実力がメキメキと上達していくのがわかります。

実際、僕も 2015 年の 12 月から日刊メルマガ(毎日発信するメルマガ)を半年以上続けてきましたが、そこから収益が爆発的に上がってきました。

それはひとえに、自分の情報発信力が鍛えられたからだと思われます。
情報発信力と収入は比例する関係にあります。

また、ある程度メルマガを続けていくと、「コンテンツのストック」が溜まっていきます。

あなたが毎回配信している内容が、表に公開されない貴重なコンテンツとしてあなたの手元に残るのです。

それをブログの記事にしてもいいし、プレゼントにしてもいいし、渾身のメールについてはステップメールにしてもいい。

なんなら、それ自体を商品として売ってもいいですよ。

普段から情報発信をしていれば、いざコンテンツを作ろうと思ったときにメルマガで配信した内容は使いまわすことができます。

そのときにはブログばかり更新している人よりもはるかにレベルの高い情報発信ができるようになっているので、周りのライバルをごぼう抜きにすることができます。

だから初心者の人こそ、最初の情報発信の手段として「メルマガ」を選択して欲しいです。

メルマガは無差別級の世界でもあります。

実績は関係なく、**単純に面白いほうが読めます。**

そんなシビアな世界でもありますが、むしろこれはチャンスと捉えることができます。

実際にいくつかメルマガを読んでいる人ならわかりますが、
トップアフィリエイトほど面白い情報を発信しているか？と言ったらそうではないです。

むしろ、彼らはメルマガリストが大量にあり、適当なことを書いても稼げてしまうので中身も薄いものがほとんどです。

その中で、少ない読者のことを考えて価値のある内容を発信するあなたのメルマガは貴重な存在になり、誰よりも読まれるようになります。そこで魅力的な商品の特典と共に紹介することができれば、商品が売れないはずがありません。

「上級者がメルマガをやっているから、メルマガは上級者向けだ」
という考えではなく、**初心者だからこそメルマガに挑戦する**勇気を持ってみましょう。

■メルマガのコンセプトを決める

目的が決まっていない毎回内容が変わってしまうメルマガと、**目的がハッキリとした初志貫徹のメルマガ**だったら、あなたはどちらのメルマガを読みますか？

当然、後者だと思います。

あなたがどんな情報発信をするかは自由ですが、少なくとも最初に決めた目的を達成できるような内容でなければなりません。

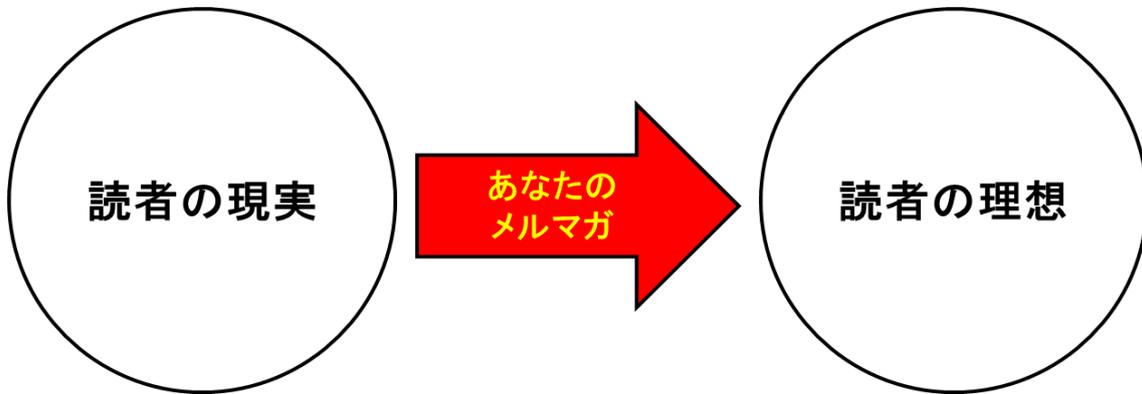
目的があってそのためにメルマガをやっている。そうすることによって、需要がある人にとっては本当に求められるメルマガになるし、発信する内容も鋭いものになっていくので価値も伸びていきます。

メルマガを始める前に、**コンセプト**を決めましょう。

コンセプトの決め方は、以下の通りです。

- ①読者の現実を書き出す
- ②読者が求める理想の世界を書き出す
- ③読者を現実から理想の世界に連れて行くにはどんなメルマガにすればいいか考える

イメージとしてはこんな感じです。



あなたのメルマガが読者を理想の世界へと連れていく、
そんなイメージです。

あなたの情報発信を読んでいる人が段々と理想の世界に近付いていくような、
そんな情報発信のコンセプトを決めてみてください。

これはできれば一行で表せるものもいいです。
電車に乗ったときに、「この電車は〇〇駅から→〇〇駅終点です」
と案内するような、そんなイメージです。

ちなみに、「自由になる」とかそんなありきたりなものじゃだめですよ。
自由になるなんて、例えば「日本から海外に行きます」くらいぼんやりしてるもの
からね。

そうではなくて、より具体的な何かにすることが重要です。
第7章で紹介した「スワイプファイル」から引っ張り出してみてください。

■ ■ コンセプトの使い方

コンセプトはあなたのメルマガの冒頭部分に載せます。

「こんにちは、〇〇です。今日も〇〇を目指してがんばっていきましょう^^」

という形でメルマガがスタートすると、読者も最初の一文を読んで自分が何を目指しているのかハッキリするのでメルマガの内容も読んでくれる可能性が高まります。

コンセプトが決まっていたら、情報発信の幅も広がります。

アフィリエイトの情報発信をしている人が、突然「いま転売が熱いんですよ！」と言ったら、信頼関係が壊れるのは想像に難くないと思います。

しかし、コンセプトがハッキリと決まっていた場合、そのコンセプトを叶えるための手段として転売を持ち出すのであれば、十分理にかなっていると言えます。

メルマガのコンセプトは、あなたの情報発信のコンセプトでもあります。

読者に目的を常に意識させるためにも、刺さるコンセプトを用意するようにしてみてください。

■メルマガの始め方

コンセプトが決まったら、いよいよメルマガを始めていきましょう。

メルマガを始めるためにはメルマガ配信スタンドを契約する必要があります。
メルマガ配信スタンドとは、メールを配信するためのソフトのようなものです。

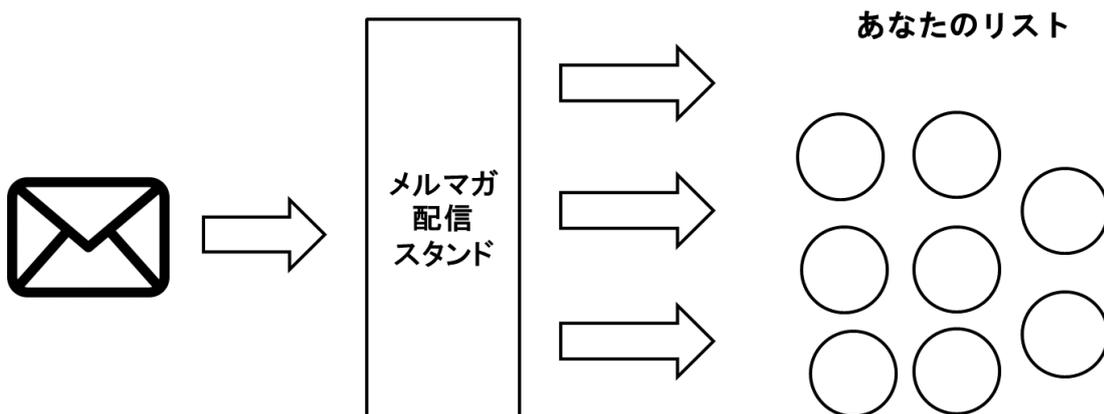
ネット上にはいくつか配信スタンドが存在しますが、
それは無料のものから有料のものまで様々です。

ただ、メルマガ配信スタンドの仕組みを知れば、どのような配信スタンドを選べばいいかわかるでしょう。ここでは軽くメルマガ配信スタンドの仕組みについて解説しておきます。

メールマガジンは、専用のサーバーからメールを一斉に送信します。

そのサーバーは、無料のものや格安のものを共有で利用することが多いです。(共有サーバーと言います)。複数人でサーバーを共有して、そこから一斉にメールを送っているのです。

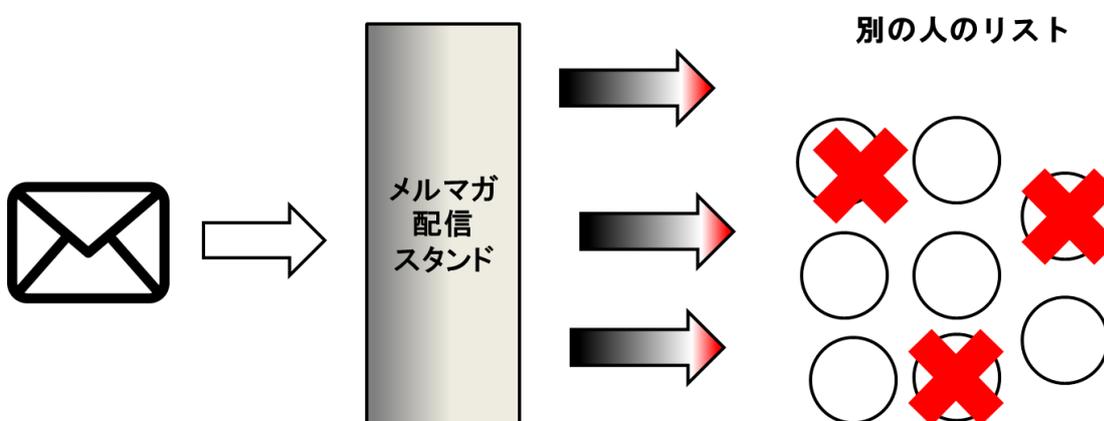
このサーバーというのが大切で、あなたが書いたメールはこのサーバーを経由から送られます。



そして、リストにメールが到達すると相手側のメールサービス(Yahoo!や Gmail)から「評価」をもらうことがあります。

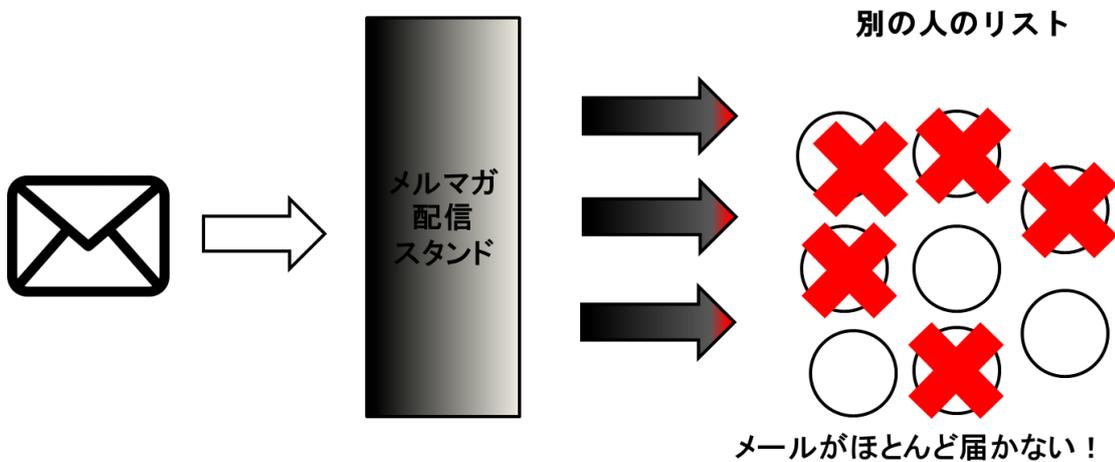
例えば、あなたのもとに会い系の案内や登録した覚えのない迷惑メールが届いたら、「ブロック」することがありますよね。

そのブロックを何回も受けたメルマガ配信スタンドは、徐々にメールサービスから嫌われ、業界の言葉を使うと「スタンドが汚れていく」のです。



つまり、「無料」だからといって多くの人が使うメルマガ配信スタンドを選ぶと、それだけ多くの「評価」をもらうわけですから、当然サーバーはどんどん汚れていきます。

もしあなたがとことんまで汚れたメルマガ配信スタンドを使っていたら、
到達率は非常に悪いものになってしまいます。



汚れきったスタンドを使ってしまうと、メールが届かないばかりか届いたとしても「迷惑メールフォルダ」に振り分けられる可能性が高いです。

自分の送ったメールが迷惑メールと思われるのってなんか嫌ですね。

だから、できるだけ良心的な人が使っている配信スタンドを選ぶか、
独自でサーバーを契約して自分だけのサーバーを使って配信するかしたほうがいいです。

独自でサーバーを契約すると、月額で1万円以上かかることが多いです。
(僕も月額1万円の配信スタンドを契約しています)

じゃあ、共有サーバーでもどんなものを選べばいいかというと、
「口コミだけで広まった配信スタンド」です。

あまりにもおっぴらに広告を打っているものだったり、
初心者アフィリエイトに人気の配信スタンドを選んでしまうと、
どうしても迷惑メールを送る悪質な連中が混ざってしまうのです。

僕がオススメしているメルマガ配信スタンドは **Myasp(マイスピー)** です。

トップアフィリエイト御用達の配信スタンドで、
なにより仕組み構築に最も向いているスタンドです。

月額 3000 円からと高めですが、ここは投資をするつもりでしっかりとお金をかけてください。

⇒[Myasp\(マイスピー\)](#)

豊富な機能があるので、機能だけでも確認してみてください。
料金もどんなものか見てみるといいかもしれません。

ただ、最初からやるとなるとどうしても抵抗を覚えてしまう人もいると思うので、
[無料のメルマガ配信スタンド](#)として「オレンジメール」を紹介しておきます。

→[オレンジメール](#)

オレンジメールは、読者 100 人までなら無料で利用できます。
ステップメール機能も使えるので、初めはこの配信スタンドを利用してもいいでしょう。

ただ、読者が集まってきたら迷わず有料の配信スタンドに切り替えてください。

先ほども話したように、メルマガ配信スタンドには「到達率」というものがあって、100人に同時にメールを送っても届くメールと届かないメールがあります。

これは配信スタンドの質によりけりです。

基本的に月額1万円以上かければ独自サーバーを借りられるので100%近く届くのですが、無料の配信スタンドや2000円程度の格安の配信スタンドを使うと、到達率が下がる場合もあります。

僕も格安のものを使っている間は、「メールが届いていません・・・」という相談をたくさんいただきました。

後で詳しく話しますが、**1リストあたりの価値は1000円を超えてきます。**つまり10人に届かなかったら1万円の損失となるという計算になります。

ここで損をするくらいなら、初めからしっかりと投資をして到達率を確保したほうが得するのはなんとなくわかりますよね。

また、早い段階で切り替えておかないと後で大変な目に遭います。
(メルマガ配信スタンドの引越しほど面倒くさいことはないです。汗)

長期的に見てアフィリエイトをするのなら、メルマガ配信スタンドに使うお金はしっかりと用意するようにしましょう。

■メルマガに書く内容

メルマガ配信スタンドが用意できたら実際にメールの内容を作っていくわけですが、メルマガではあなたの発信したいことを自由に書いてもいいです。

ブログと違い、内容が倫理に反することだからって叩かれる心配はありません。

(もちろん、あまりにもやりすぎると叩かれますが・・・)

ですので、完全に身内に発信すると思って鋭いものを書いていってください。
むしろ、鋭すぎるくらいでちょうどいいのです。

誰にでも刺さるようなありきたりな内容を書くより、
読んだ人が刺激されるような熱いメッセージを送るようにしましょう。

鋭い内容とは、例えばこんなものです。

⇒ <http://fussan01.com/merumagarei.pdf>

これは、僕が選挙について思ったことを素直に書いたときのメルマガです。

このメールを送った直後、長文のメールが何件も届きました。

選挙に対する意見はここでは触れませんが、

「選挙行ったほうがいいですよ！」

「私もふっさんの意見に賛成です！」

「僕は〇〇だと思います」

ひとつひとつのメールが 1000 文字以上超えていて、
それをそのままブログに載せればコンテンツになるほどの内容です。

できれば、これくらい色んな人が反応するメルマガを書いたほうがいいです。

一番つまらないのは、傷つくことを恐れてありきたりな内容を書くことです。
それについてちょっと解説してみます。

■ 解除されるメルマガと解除されないメルマガ

僕のメルマガは思ったことを素直に書くので、
「いつもすごくタメになります！ありがとうございます！」
と言うメールをもらったり

「僕の言いたいことを代弁してもらった気持ちです。ありがとうございます」
と言ったメールをもらったりします。

ただ、メールを送るたびに1~2人はメルマガを解除しているのも確認します。

普通なら「解除された・・・」と落ち込むところですが、
僕はメルマガが解除されたときにはむしろ喜ぶようにしていて、
何も強がりでは喜んでいるのではなく、心から嬉しいと思っています。

なぜなら、それだけ鋭い情報発信をできていると思うからです。

解除されないメルマガというのは、そのうち誰にも相手をされなくなります。

よく考えてみたらわかるのですが、メルマガを解除するというのは「メール解除ボタン」
を押したときです。

つまりメール解除ボタンを押すというところまで行くために、少なくともメールを開いて
内容を確認する必要があります。

逆に、解除されないメールというのはそもそも「開かれていない」確率が高く、ほかのメールとごちゃ混ぜになっているので、まるで家のポストに溜まったチラシ広告とまったく変わらない扱いを受けているということです。

1日1~2件解除されるということは、それだけ読者の層が鋭くなったことを指しています。当然、残っている読者はみんな自分の考えに共感してくれている人ばかりなので、おのずと信頼関係も構築されていきます。

むしろプラスになっていることが多いので、メルマガが解除されたら素直に喜ぶようにしています。

リストが減ることを恐れ、ありきたりな内容しか発信しないようになると、そのうち「読まれないメルマガ」が完成してしまいます。

トップアフィリエイターなら数の暴力でなんとかなりますが、貴重なリストを扱わなくてはならないのならば少なくとも開いてもらえるメルマガにする必要があります。

そのためには、**解除を恐れずにあなたが思ったことを言う**のが一番です。

現実の人間関係でもそうですが、自分の価値観と合わない人間はいつまで経っても自分にリターンをくれることはないです。

誰にでも当たり障りのない八方美人の人は、そのうち煙たがられるようになります。もしくは、薄くてつまらない人間関係を築くのがオチです。

それはメルマガでも一緒なので、嫌われることを恐れずに鋭い情報発信をしていくようにしましょう。

■ マインドとノウハウの比率

また、メルマガを長く運営してきた経験として、

「マインドとノウハウの比率」

を考える必要があります。

例えば、あなたがメルマガに登録した日に、次のようなメールが送られてきたらどうでしょう？

「今日は LP の登録率を増やすためのテクニックを紹介します！アナリティクスを駆使して登録率を測定し、サブヘッドを調整して A/B テストを繰り返しましょう！」

・・・。

何を言っているのかサッパリですよ？笑

もちろん、これは最初からメルマガを読んでくれていた人には伝わる内容です。昔からいる読者には非常に役に立つ内容ですが、途中から合流した人にはちんぷんかんぷんです。

だから、**マインドとノウハウは 5:5 でブレンドする**ようにしましょう。

特に、メールの最初の部分はマインドで固めることがテクニックです。

「データを計測する姿勢って、すごく大切です。何度も言っているとおり、DRMは集客×教育×販売の掛け算で利益が決まるので、例えば、リスト取りページの登録率が1%上がるだけで収益もグンと上がるのです。データを計測するクセを身につければ、それだけ確実に収益を伸ばしていくことができるでしょう。さて、今日はLPの登録率を上げる方法ですが・・・」

というように入っていけば、途中から参加した人もすんなりと内容に入っていきます。

大切なのは「ブレンドする」ということです。マインド100%だと価値は感じてもらえないし、ノウハウ100%でも訳がわからなくなります。

また、メルマガは毎日読まれるわけではないです。今日の内容を読んだ人が明日のメールの内容を読むとも限らないでしょう。

だから、連続でメールを送るときには注意するようにしましょう。

「昨日やった○○についてですが・・・」

と言ったところで、開いていない人にとってはクエスチョンマークです。

ですので、やるなら

「昨日やった○○についてですが（まだ読んでない人は別ページにまとめてあるので読んでください！⇒URL）・・・」

と書くといいです。

このような**気遣い**をすることができれば、数あるメルマガの中でもあなたのメルマガだけ読んでもらえるといった状態になるでしょう。

■ 日常生活を書く

また、ビジネス一色のメルマガというのもつまらないです。

ひたすらノウハウについて解説したり、テクニックを解説するメルマガです。

そういうメルマガに価値を感じる人は多いですが、例えばそれらのテクニックが既に実践しているものだったり、レベルに見合わないものだったりすると、その瞬間読者は離れていってしまいます。

だからマインドをブレンドする必要があります。ただ、それよりも効果的なのが「日常生活を書くこと」です。

生活をしていくなかで、色んな経験をすることがあると思います。

スポーツをしたり、旅行に行ったり、友達と遊んだり。
色んな経験をしたいと思います。それらの経験をビジネスと絡めて話をするので、読者にとっては十分貴重なコンテンツになります。

一例を挙げてみると、こんな感じですよ。

⇒ <http://fussan01.com/hanabi.pdf>

これは、花火大会に行ったときに思ったことを書いたときのメルマガです。

こういった「**経験談**」を書くことで、十分なコンテンツになります。

僕はこのメルマガで「花火大会」の捉え方を紹介したことになり、ただなんとなく花火大会に行っている人にとっては良い発見になります。(という感想をいただきました)

このように、物事の見方を少し変えてビジネスと結びつけることで、価値のあるメルマガのネタには困らなくなります。

そしてこういった内容は、あなたのキャラとコンセプトを際立たせることになり、ただノウハウを羅列するだけのメルマガよりはるかに価値を帯びることになります。

ぜひ、このテクニックは自由自在に扱えるようになってください。

■メルマガのキャッシュポイント

では、メルマガで報酬を得る方法をいくつか紹介していきたいと思います。
ただ、これから紹介するのは前提として以下の条件を満たしているときだけ可能です。

- ・メルマガ読者が10人以上いる
- ・メールを送ったら返信がくる
- ・メールがしっかりと届く

最低でもこれくらい満たしていないと、いくら報酬を得ようと思ったところでまったく収益は上がりません。

本質に従ってしっかりと情報発信をしていたら、上記の条件はすぐに達成すると思うので、この条件を満たすまでは地道に情報発信を続けていってください。

■メルマガで報酬を得る方法①：有料教材の紹介

一番王道な方法ですが、**有料教材の紹介**をしましょう。

第7章のコピーライティングと第11章を読んでキラーアフィリエイトを身につけた上で、魅力的な特典を付けて商品を紹介することが望ましいです。

ただ、メルマガのテクニックとしては「**焦らす**」ということをやっておきましょう。

いきなりなんの脈絡もないのに商品を紹介されても読者は困惑します。それよりは、数回のメルマガにわけて「商品を紹介する」というのをあらかじめ伝えておきます。

- 1 通目「なかなか面白い教材を買いました。成果が出たら報告しますね〜^^」
- 2 通目「成果が出ました！こんなに早く出るとは・・・。ちょっと紹介できないか交渉してみます！」
- 3 通目「特典もらえましたよー。ただ、この教材弱点もあるので僕が弱点を直せないか少し考えてみます」
- 4 通目「やっとできました(長かった)・・・。いよいよ明日公開します。お楽しみに！」
- 5 通目「それでは、いよいよ紹介します！こちらです⇒URL。 期限は2日です」

という風にすれば、読者も期待感が高まって一気に買っていってくれます。

下準備をするのとしないのでは大きな差が出るので、ぜひ挑戦してみてください。

■メルマガで報酬を得る方法②：無料オファー

これはメルマガの特権ですが、無料オファーで高い収益を上げることができます。

<http://fussan01.com/mastermap.pdf>

↑これは僕がメルマガを始めて3ヶ月ほどで書いたメールですが、
この1通のメールを送っただけで18000円ほどの売上が上がりました。

1件900円の優良案件だったのですが、時々いい案件が入ってくるとこういうところで収益が入ってきます。

ちなみに、このときのメルマガ読者数は140人程度です。
20人が登録してくれているので、登録率は14%ほどですね。

140人程度でこれだから、読者数が増えたらもっと収益を上げられる計算です。
(1000人なら13万円、5000人なら65万縁)

無料のものを紹介するだけなので読者の信頼は下がるわけではなく、
サポートをする必要もありません。特別なコンテンツを用意する必要もないです。

ちょっとしたテクニックを使って紹介することで、多くの人に登録してもらうことができます。

優良な無料オファーの案件はたまに流れてくるくらいですが、そこそこの報酬になるのでお勧めです。

無料オファーの紹介のテクニックは、以下の通りです。

- ・販売者を知ってるアピールをする(信頼を得るため)
- ・勉強用のアドレスで登録してもらうようにする
- ・登録することで勉強できると伝える

まず、販売者は信頼できるという旨を伝えましょう。

無料オファーは煌びやかな登録ページが多いので、登録する気が引けます。

上記の例では、実際に僕は販売者の方と知り合いだったのでスムーズに行きましたが、そうでない場合は販売者のプロフィールなどを引っ張ってきて少し説明するようにしましょう。

基本的に、あなたのメルマガ読者と信頼関係を構築できていれば「この人が紹介する人なら大丈夫だ」ということで登録してくれますが、それよりも相手方の販売者のことを少し紹介しておくだけで全然違います。

また、あなたのメルマガを受け取る専用のメールアドレスで登録させてしまうと、あなたはその販売者と読者の取り合いをすることになってしまいます。

無料オファーのほとんどは、登録後に高額商品がセールスされてしまうので、そっちにお金を払われてしまったらあなたは損をすることになります。

それを防ぐために、**メールアドレスはわけて登録することを伝えましょう**。勉強用のメールアドレスをあらかじめ作成させておくとスムーズです。

そして、紹介のやり方ですが、すんなりと登録させるためには「セールスの方法を勉強する」という名目で登録させるとスムーズに行きます。

・無料オファーをやる際の注意点

「勉強するために登録してください」というのは、無料オファーの特性上必ずやらなければいけないことです。

無料オファーをやることの一番のデメリットは、販売者側に自分の読者を取られることです。これだけはなんとしてでも防がなければなりません。

あなたより価値のある内容を発信していたり、優良な商材を紹介していたら、ほとんど確率で読者が持っていかれます。(僕もそれで悔しい思いをしました)

ですので、あくまで無料オファーを紹介するときは「勉強用」と位置づけて、深く関わることを避けるような紹介の仕方をしましょう。

勉強用という位置づけなら、読者も納得して登録するはずです。

さらにそのあとのメルマガで、その無料オファーの販売方法について解説する内容を書けばもっと付加価値がありますよね。

また、**無料オファーを頻繁に打つのはやめましょう。**

よくトップアフィリエイトともなると毎日無料オファーを打つの見かけますが、あれは読者が無限に入ってくる仕組みとブランディングが完成しているからできる戦略です。

まだその仕組みが完成していないうちは、**しっかりと自分で価値を発信していき、教材を売れるような状態を作る**ことが大切です。

無料オファーは、せめて1ヶ月に4回が限度です。できれば1回に押しえましょう。それ以上打つと信頼関係が崩れてしまうので、何発も打つのはもう少し媒体が大きくなってからにしましょう。

■メルマガで報酬を得る方法③：号外広告

また、ある程度媒体が成長してくると「号外広告」の依頼がやってくるようになります。

号外広告とは、メルマガの中で他人のメルマガを紹介して読者を流してもらう行為のことです。

非常に濃い読者を得ることができるので、お金に余裕がある人は号外広告をガンガン打って一気に読者を集めます。

これはメルマガの質によるので一概には言えませんが、1件 98000 円だったり、トップレベルになると 320000 円ほどで募集することができます。

僕も何回か号外広告の依頼がきましたが、1 件だけ受注してそのときは **5 万円** で引き受けました。(読者数が 300 人のときです)

号外広告のメリットは、**とにかく手間がかからない** という点です。

文章も依頼する側が用意してくれるし、広告文も用意してくれます。こちらは推薦文をちょこっと書くだけで、あとはメールを送信して終わりです。

僕も、こんな簡単に 5 万円もらっていいものかと少し罪悪感に襲われたくらいです。笑

これが 1 件 98000 円ともなれば、毎月 3 件でも号外広告を依頼されればそれだけで収入に +30 万です。

このレベルだったら **1 年程度しっかりとメルマガを運営すれば十分到達するレベル**なので挑戦してみるのもありでしょう。

号外広告を打つのに必要なのは、以下の 3 つです。

- **メルマガリスト**
- **メルマガのクリック率**
- **無料オファーの実績**

この 3 つを提示できれば、スムーズに交渉が進むでしょう。

メルマガリストは当然のことですが、**メルマガのクリック率**は非常に重要です。

メルマガ配信スタンドのほとんどは、クリック率を測定することが可能です。
クリック率とは、メールが到達した人数に対してメールの中の URL をクリックした割合のことです。

これは当然、高ければ高いほど良いです。

それだけあなたのメールが読まれているという証明になるし、
広告を打つ側にとっても安心できる材料になるからです。

クリック率を上げるためには、常日頃から「どうやったら URL をクリックしてもらえるか？」を工夫していくことが大切です。

コピーライティングのテクニックも重要になってきますが、それよりもしっかりとした情報発信を続けていけば自然とクリック率は上がっていきます。

ちなみに、僕はメルマガのクリック率は調子が良いときで 20%ほど、普通に貼ったときは 10%ほどで幅があります。

置き換え文字	URL	クリック数	クリック割合 (%)
%url1%	http://fussan01.com/wp-content/uploads/infotop3gatst.jpg	37	18.4 %
%url2%	http://fussan01.com/mailmagazine/12gatuuriage/	11	5.5 %
%url3%	http://fussan01.com/wp-content/uploads/infotop3gatst.jpg	6	3.0 %
%url4%	http://fussan01.com/mailmagazine/12gatuuriage/	0	0.0 %

置き換え文字	URL	クリック数	クリック割合 (%)
%url1%	http://fussan01.com/wp-content/uploads/kingaku.jpg	22	10.8 %
%url2%	http://fussan01.com/	1	0.5 %
%url3%	%cancelurl2%	1	0.5 %

高いクリック率を提示できれば、それだけ号外広告の金額も上がるのでこのクリック率を上げる方法を模索してみてください。

また、**無料オファーの実績**は広告主が最も欲しがる情報です。

実際に無料オファーをして、何人が自分から登録したのかを提示することができれば、相手もそれに合わせた金額を提示することができます。

渾身の無料オファーで多くの人を登録させることができればその実績を提示して号外広告を依頼されることがあります。

以上、3つのキャッシュポイントを紹介しましたが、
無料オファーや号外広告はあくまでボーナス程度に考えるようにしましょう。

また、**号外広告の受注方法**ですが、自分で募集するパターンと向こうから依頼が来るパターンがあります。

自分で募集するパターンではブログに特設ページを用意したり、メルマガで募集するなどして依頼人を集めます。読者数とクリック率のデータを公開していれば、その数字に納得した人が申し込んでくれるでしょう。

また、普通にメルマガを運営していると突然依頼が来るパターンがあります。その際は向こうが条件を提示してくれるので非常にやりやすいです。

以上 2つのパターンがありますので、両方ともバランスよく受注できるようにメルマガの実力を付けていきましょう。

号外広告の需要は過熱しているので、意外と多くの依頼が舞い込んでくるでしょう。

もちろん、号外広告は無料オファーと一緒に、それをメインに持ってくると読者が離れていくためそのうち何もできなくなってしまいます。

あくまでメインは優良教材の紹介に留めておき、良い案件が流れてきたときだけ打つのが賢いやり方だと思います。

■メルマガがなくなる理由

よく、「メルマガをやってます」というと、
「いまさらメールなんて読む人いないよ」という答えをもらうことがありますが、
まったく検討違いのイメージを持っているなーと思ってしまいます。

実際に、LINEなどが台頭してきたおかげでメールを使ってやりとりする人は激減しました。
しかし、だからといってメールがなくなることはありません。

メルマガは、おそらくここから10年間は無くならない媒体でしょう。

なぜなら、価値のある情報は欲しがる人は、受け取る媒体を選ばないからです。

例えば、あなたの尊敬している人が「メール」で情報発信をしようが、
「LINE@」で情報発信をしようが、情報の価値は変わらないのです。

欲しい情報があったら人はどんな媒体でも取ろうとするのです。

ましてや、LINE@で情報を受け取るのもメールで受け取るのも手間はほとんど変わらないわけですから、あなたが価値のある情報を発信している限り大丈夫です。

もし、「これからはLINE@の時代だからメルマガなんてやらない！」という人がいたら、
その人はエセマーケッターです。

LINE@が出てきたとき、LINE@の精読率が60%を超えたと話題になりましたが、考えてみれば当たり前のことです。

LINE@にユーザーを移動させて読ませただとは思いますが、移動したばかりなのだから精読率が高いのは当たり前です。濃い読者しか移動しないのです。

むしろ、残りの40%はどこに行った？と気にしなければならないくらいです。

LINEが出てきたから今まで使われてきた電話が無くなりましたか？

Youtubeが出てきたらからテレビ局はなくなりましたか？

ネットが出てきたから既存のビジネスは潰れましたか？

おそらく、大きな変化はなかったと思います。

あまりにも時代の変化に乗っからないのはダメですが、騒ぎすぎて媒体をコロコロ最新のものに変えるのはもっとダメです。

「いまさらメルマガなんて大丈夫なのだろうか・・・」
と考えているのなら、それは杞憂です。

実際に、僕はメルマガを使って月50万以上稼いでいるし、これからも稼ぎ続けることができると確信しています。

時代の最先端を走ってきたホリエモンすらメールマガジンを使っているのだから、まだ大丈夫です。

むしろ新しいシステムが注目されるなかでみんなそっちに流れていくので、メルマガの価値は相対的に上がっていきます。

だから自信を持ってメルマガに参入しましょう。

僕はこのレポートが、あなたがメルマガを始めるきっかけになってくれれば嬉しく思います。

以上、メルマガ攻略編でした。