

Mintia 裏メルマガ Vol.1～3

このメルマガは、みんなの別人格、Mintia によって配信されている鬼畜メルマガです。
どうぞお楽しみ下さい！

登録時メール

Mintia(みんな)です。

ご登録有難う御座います。
このメルマガでは、読者とのコミュニケーションを取る事を目的に作りました。

基本的に、メールへの返信は必須です。
参加してもらわないと意味が無いし、
参加せずにただ読むだけのメルマガが良い、と考えているのであれば、
こちらから解除をお願いします。

⇒[ワンクリック解除リンク](#)(ワンクリック解除です)

また次回より、色々質問していくので、必ず返信下さい。
このメールに返信して頂ければ OK です。

質問等は、普段のメルマガをお願いします。

今日の課題

1. ツイッターの現在のアカウント数
2. トータルフォロワー数
3. 所持ブログ
4. 今まで出た報酬

を書いて送って下さい。
宜しくお願いします。

この内容を元に、次回の配信内容を決めます！

ではでは。

1通目

Mintia です。
昨日はご登録有難う御座いました。

本日0時をもって、
こちらのメルマガへの入り口を完全に封鎖致しました。
今後は登録する事は一切できません。

登録された方は173名いらっしゃいます。
(うち、4名の方は既に解除なされました。)
また、封鎖した数分後に、3名の方から、
「間に合わなかったので登録お願いします」
といったメールが来ましたが、お断りしました。

ビジネスというのは、
チャンスが目の前にあった時に
すぐに行動できるかが全てだと考えています。

例え失敗するかもしれないとしても、
その失敗にリスクがないなら必ずやるべきです。

何か勉強になりそうなものがあればまずは読む。
何か思いついたら即行動。
これが鉄則です。

この繰り返しで、はじめて成功が勝ち取れます。
今回、登録しようか迷ってるって時点でもう遅い、
という事です。

こんな感じで、
普段とは違いかなりスパルタ的にマインドを鍛えようと考えています。

超辛口で喋るので、
もし耐えられないという方はこちらから解除し、普段の優しいメルマガだけ読んで頂ければと思います。

⇒[〈ワンクリック解除リンク〉](#)
(ワンクリック解除です)

なお、このメルマガは一度解除すると二度と再登録できません。
例え誤ってクリックしたとしてもです。

僕らがやっているのはビジネスです。

数万のお小遣い稼ぎではなく、
数百万、数千万、あるいは億を狙えるのがネットビジネスです。

この世界において、「間違えた」では済みません。

また、今回の「コミュニケーション型メルマガ」は、
一方的なものではありません。
全員で作っていくものです。

なので、<姓>さんもメールには必ず返信をして下さい。

皆がしっかり返信して情報共有している中、
1人だけ参加せずに情報だけ得ようと考えている方は、
こちらから強制的に解除いたします。

そうしないと真面目に返信してくれる方に申し訳無いですから。

…という趣旨ははじめに伝えたわけですが、
もし考えていた事と食い違っていましたら、
解除をお願いします⇒<[ワンクリック解除リンク](#)>

…OKですか?!

では改めて第1回目のスタートです。

前回、軽く質問をさせて頂いたのですが、

どうやらこの裏メルマガを読まれている方の中には
トータル1000万超え、月収100万超えなど、
凄い面子が沢山いる様です。

一方、8割以上の人は収入ほぼ0(ブログ無し、ツイッターもフォロワー 100 人未満)でした。

ただ、中にはこんな方もいました。

みんなあ様

いつもお世話になっております。

早速いただきました、課題。

今日の課題

1～4まで、“ゼロ回答”なんです(泣)。

登録可能でしょうか？

千葉県在住のOさんです。

これを読んでどう感じますか？

僕はこう感じました。

「僕がこれからツイッター集客を教える事は分かっているながら、何故ツイッターのアカウントを取得しないのか?!」

と。

ツイッターアカウント取得なんて、ググればすぐ分かる事です。

登録可能か心配するのであれば、最低限ツイッターのアカウントくらいは取得した上で、メールを送るべきです。

厳しい事を言っていますが、
「すぐに行動する！」という姿勢を身につけなければ
一生稼げる様になりません。

僕が言うまで動けない指示待ち人間ではダメです。
主体的に、自分で考え、自ら問題を解決する様試みて下さい。

「どうしよう」とか悩む暇があれば、何かやって下さい。
1時間何もしなければ、生涯年収何百万を失います。

今回紹介したOさんは、次の事をして下さい。

1. 本日中にツイッターアカウントを取得
2. プロフィールを書き、10回くらい何かを呟く
3. 誰かを50人フォローする
4. プロフィール画面のURLをメールに貼って提出

Twitterに関しては、詳しくはこちらに書いてあります。
<http://www.yuns.jp/TwitterMarketing.pdf>

宜しくお願いします。

さて、
次回までの課題です。

1. 現在もっともフォロワーの多いアカウントのプロフィール(自己紹介文)を貼って下さい。
2. そのプロフィールを、成約率が上がる様な魅力的なプロフィールだと思う自己紹介文に書き直して、もう一度貼って下さい。
3. 何故そう書き換えたのか、説明して下さい。

※一切直す必要がないと感じた場合は、2、3は不要です。
よっぽどツイッターで稼いでるのじゃないか。

4. サラリーマンの生涯年収は2億とされています。では、もし2億円が手に入ったとしたら、あなたは会社をやめますか？

※学生の場合は、会社を就職活動に置き換えて下さい。

ネットビジネス専業の場合は、会社をネットビジネスに置き換えて下さい。

5. 今日のメルマガの感想を書いて下さい。

ネガティブな意見は要らないです。

「本当に稼げる様になるのかな？」とか思っている人は、このメルマガを読んでも意味がありません。

そういった方は解除して下さい⇒[〈ワンクリック解除リンク〉](#)

その様な意見は Mintia にではなく、

「みんなていあ」をお願いします。

優しく対応いたします。

僕のメルマガを読む上では、

「本当に稼げるのかな？」ではなく、

「絶対に稼いでやる！」というマインドを常にもって下さい。

このメルマガを読んでいたら「Mintia が稼がせてくれる」もダメです。

寄生型思考ではいつまで経っても成長しません。

僕がするのはあくまで補助です。

「自分の力で、絶対に成功してやる！」

と本気で強く思ってください。

それではまた！

解除はこちら⇒[〈ワンクリック解除リンク〉](#)

2 通目

こんばんは、Mintia です。
このメルマガはコミュニケーション型メルマガですので、
返信は必ずして下さい。

前回それなりに厳し目に書いたつもりでしたが、
予想に反して解除はあまりなく、
「寧ろもっとスパルタ希望！」とのDMメールが殺到したので、
要望にお答えしようと思います。

なお、このメルマガは
登録者の9割以上の方が返信をした時点で、
次のメールを配信します。
つまり、皆が協力すれば毎日配信されますが、
誰かがサボればメルマガは配信されません。
皆に迷惑をかけたくない場合はこちらから解除して下さい⇒[〈ワンクリック解除リンク〉](#)

一定期間返信が無い方は、
こちらから強制的に解除する事もありますのでご了承下さい。
また、明らかに僕の意図を読み取れてない方も脱落して頂く場合があります。
以下に例を挙げます。
(今回は解除しませんでした、次は解除します。)

前回の質問で、
1. ツイッターの現在のプロフィール
2. 書き直した後のプロフィール
3. 書き換えた理由を書いて下さい、
と送りましたところ、
ほとんどの人が僕が読むのに10分くらいかかる長文メールを書いてくれたのに対し、
何人かこういった回答の人がいました。

1. 現在のプロフィール
アフィリエイトでお小遣い稼ぎをしています！
誰でも簡単にできるので、あなたもアフィリエイトで不労所得を得てみませんか？

2. 変更後のプロフ
変更していません

3. 何故そう変えたか？
すみません。どう変更したら成約率が上がるとか分からないので、
まずはコツを教えてくださいませんか(>_<)

これと似た様な方が何人かいました。
典型的な、「いつまで経っても稼げる様にならない人」です。

僕の質問をもう一度読み直して下さい。

- > 3. 何故そう書き換えたのか、説明して下さい。
- >
- > ※一切直す必要がないと感じた場合は、2、3は不要です。
- > よっぽどツイッターで稼いでるのじゃないかな。

最後にわざと皮肉をたっぷり込めた一文から僕の意図を読み取って下さい。

別にこの問題に正解なんてものは存在しないんです。
僕はある程度分かりますが、それは経験的なものであって、
実際どうなるかは実験してみないと分からない事です。

しかし、現状全然フォロワーが増えないのであれば、
プロフィールがあまりにショボいか、
ツイート内容が明らかに中身の無いものであるかどっちかなんです。

だからせめて、自分で考えて、まずは試行錯誤をしてくれ！
という意味を込めたのを理解してくれましたか?!

それを、「分からないから答えをくれ」は無いですよ。
明らかに頭が働いてないです。
思考が停止している危険な状態です。
今すぐ覚醒させて下さい。

いいですか。今から書く事をよく覚えておいて下さい。

自分で考える事ができず、
人に言われた通りの事しかできない人間は、
いつまでも自分でお金を生み出す事は絶対にできません。

頭を使わずに稼ぐ方法なんてものはこの世に存在しません。
(肉体的にしんどい作業くらいですね。)
もし存在したとするなら、
僕ならツイッターで大量に人を雇って一瞬で市場を飽和させるでしょうね。
わざわざ数万円で商材を販売したりはしません。

このメルマガでも、
「今すぐ必ず稼げる方法」は一切教えません。
目的はあくまで、将来的に億を稼ぐ事を見据えたマインドの改造です。

なので、
「すぐに確実に稼げる方法を教えてくれ」
みたいなメールを送った人は即配信解除します。
というか実際にそれを理由に何人か解除しました。

だってそういった事を求めている人は、
僕(Mintia)のメルマガを読んでも意味が無いし、
僕としても、毎日何百人ものメールを1通1通読んでいるのに、
そういったメールを読むのは時間が勿体無い。
∴「配信解除した方がお互いの為」という結論です。

なので同じ様に考えている方も、
僕(Mintia)のメールは読むだけ時間の無駄ですので、
速やかに解除して下さい
⇒[<ワンクリック解除リンク>](#)

…まだ生き残ってますか？

では今日の講義です。
前回、プロフィールを変更してもらいましたが、
寄せられた回答の中で、
僕が「魅力的だな」と感じたものを掲載します。

「勝手に掲載するなよ！」とか小さい事は言わないで下さい。
また、ここに書いてあるプロフをコピーするとかは、
まじでやめて下さい。
そんなコトする人は人間性疑いますよ。

ではいきます。
まず学生の方たち。

「名古屋の大学に通う学生です。

目標は学生の中にネットで月20万を稼ぐこと!!!!
時間を縛られるのはキライ、
努力はするけど自由に生きたい(^o^)/
『稼げるまでの道のり』を綴っていきます。
また、色々な方とも交流したいです、
興味ある人は気軽に絡みましょう o(^▽^)o」

「大阪の大学生です。
経営学部、国際マーケティング専攻。
TOEIC830点。オススメ英語勉強法教えます。
趣味は旅行、トレッキング、3ヶ月に一度の献血(笑)
インド周辺国を3ヶ月間バックパッカー、アメリカ1周鉄道旅行しました。
普段はインターネットでお小遣い稼ぎをしています。」

胡散臭さがあまり無い、
向上心溢れる学生って感じでいいですね。

学生以外の方では、こんな方がいました。

「少々おたく気質な社会人♀です。
ドラマ南極大陸に嵌っています♪
堺雅人さんはじめアラフォー・アラサー俳優さん、
ジャニーズ全般大好物です(´・ω・´)
現在萌える片手間で月数万円のお小遣いをネットで簡単に得ています！
ネット収入でDVD費用まかなってます♪」

「長野県に住む32歳です！
今はネットで起業して、自由な暮らしをしています。
ネットで働いてるから仕事はそんなにしなくていいので、
結構暇してます。
同じく暇な人、ネットで起業とか考えてる人、
副業でネットで何かやりたい人、仲良くしてください^^」

この様に、がっつりアフィリエイトって書かない方が、
経験上増えやすくなります。
特に「起業」とかは好印象です。

「常にめたぼりっくの危機と戦う、
万年ダイエットの花です。
100年後までには痩せてみせる！

小さな子どもがいるので、おうちで出来るお仕事をしています^^
お仕事の合間に食べるスイーツが、ささやかな幸せ♪
だから、今日もまるいのだ」

これも「おうちで出来るお仕事」に留めているのがいいですね。
しかも他のプロフィールも素敵でいいですね。

「神奈川県出身の女子大生、×××です(*´Д`*)
親友の×ちゃんに誘われて、初ツイッターなう♪
趣味はお菓子作り、ショッピングです σ(o・ω・o)
これからツイートするからよろしくねっ♪
そういえば、最近お兄ちゃんに教えてもらったアフィリエイトが、
バイトの給料超えちゃったあ(>_<) 何買おうかなワラ」
(Mintia 注: 名前は伏せました)

若干あざといですが、これも好印象かなと思います。
特に女子大生ってのはフォロワーが増えやすいそうです。

「大阪出身、現在田舎暮らし中の3児の母。
新しいもの、面白いもの、へんてこなもの好き。
楽天やアマゾンでお買い物ものが趣味。
日常のあれこれと、買ったものや欲しいもの、
気になるものを物欲まみれにつぶやきます。
場所も年齢も性別も超えて、
ネットだからこそ交流できる方々といろいろお話してみたいです。
フォロー大歓迎！フォロー返します。」

これ秀逸ですね。
こうプロフに書いておけば、
楽天アフィリ等が違和感なくできそうです。

他にも良いプロフは沢山ありました。
と同時に、「これじゃあ増えないだろうな」ってのも沢山ありました。
まあ、上に挙げたのと比べて頂ければすぐ分かると思います。

だいたい、100人フォローして30人～40人くらいがリフォローしてくれば合格です。
60～70%を超えると優秀です。
20%以下だと、改善の余地あります。

続いて質問3について。

これは単純に、僕(Mintia)にアピールする為の質問として用意しました。
この質問の答えで、特に「気に入った！」って思った方には、
こちらからメールを差し上げています。

模範解答の一例。
(都合により、一部カットします)

3. 何故そう書き換えたのか、説明して下さい。
ちょっと前まで、それこそほんの2、3日前まで、どうして何百人もフォローする
のにフォローを返してくれるのが20人とかなのよ！と思っていました。
謎でした。
わかんなかったんですよ、ほんとに

ついでとの内容が悪いのかと思ってました。
だからツイートする方にしか目がいかなくなってた。

でもよく考えたらツイートはフォローするかどうかにあんまり関係ない。
プロフィールこそが鍵を握る。
それがようやく分かったんです。

それで変えてみたんですよ、プロフ。
爆発。
まさに爆発です。

フォロー<フォロワーが当たり前になった
今あげたプロフはまだ結果が出てないアカウントの物だったのでちょうどよかつ
たのですが、それでもリフォロー率は7割ほどあります。

それから毎日反応が悪いプロフと反応がいいプロフを比較してちよくちよく変更
するようにしてます。

たとえば(Mintiaの都合により中略)

すべてを書いてしまうより、すこし分からないくらいがちょうどいいんです
相手に無意識に知りたいと思わせるには、わからない情報をわからないと「わか
る」ようにしてあげることが大切。

(Mintiaの都合により中略)

他には心理を動かす文章とは何かを考えたんですが
それ以前にやはり何をやるかの指示がないものに対する反応は悪いですね。
「フォローしてください」
これだけでは当然ダメですけど、でもコレをプロフにいれてるかに入れてないかで
反応は桁違いです。
この文面なかったらフォローしようかなと思っても「あれ、しなくてもいいか」
となるのが自分にもあったので。

コピーライティングでもそうですが、せつかく人を引き込むような文章を書ける
のであれば最後のひと押しくらいしなきゃダメです。

それに加え、どういう後押しをするのかも興味深くて今検証中です。
今はフォローした先をどう見せるのかってことを考えてます。
フォローを通過点に設定してよりよい未来を見せれば、人はボタンくらい押して
くれるわけですから。
フォローして相手が得られる利益を明確にするってことですね
これは今苦労してます。

それからこれを最後にしますが、プロフは別に自慢話を書くところではないとい
うことが最近の一番の発見でしたね。
あれこれ実績を並べてフォローさせる人もいますが
それは僕にはできません。
だって何もないもん。受験生をフォローさせることならできますよ、そりゃ。
でも社会人にはフォローしてもらえない。

そこでどうしたらもっと多くの人を対象にできるかを考えてみたんです
すると一つの答えがでてきて、それが
「共感させる」
ってことでした。

つまり自慢ではなく「苦労してる」ってことを全面に出してしまうわけです
「すごい」と思わせるのもひとつの手法ですが、「一緒だ！」という感覚を相手
に抱かせるのもひとつの手法だってことですね。

「一緒だ！」と思う人とは仲良くなりたいと思うのが人間です。
「自分よりうまくいってないんだ」って人を応援したくなるのが人間です。
中途半端な自慢や教養のひけらかしは逆に反感を買ってしまう。

自分を卑下するってことではないですよ。
相手と同じ立場にたとうとするってことです。

うーん
こんな感じでいいですかね

というかこんなに文章一気にかけるなら普通にメルマガかけるんじゃないか？って思
いました。

文章がうまいから下手かはしりませんよ。

とりあえずたくさんかけることが分かったんで、それだけでちょっと嬉しいww
稼ぐ系も恋愛系ももしかしたら普通に発行できるかな??

まあ長ければいいってモンじゃないですが、
これくらい内容の濃い返信をしてくれる方は目に止まりますよね。

因みにこの方には、
今日「一緒にビジネスしよう!」と持ちかけてみました。
大喜びしてました。

別にこの人はネットで稼いでるわけではありません。
というか多分まだ0に近いです。

単純に、意識が高くて、見込みあるなと思ったからです。
こうやって大人数のメールをチェックする中で、
特に目に止まるメールを送ると、
案外覚えられるものですよ。

さて、続いて質問4にいけます。

これに関して、僕が意図していた事は1つです。
「やめると答えたなら、さっさとネットビジネスで稼いでやめよう!」

お金があればやめるという事は、
「お金の為に働いている状態」という事です。
一度きりしかない人生、お金の為に働くのは勿体無いです。
何年かかっても、抜け出して下さい。

勘違いしないで頂きたいのですが、
働く事を否定していません。
僕だって、2億あってもネットビジネスはやめません。
なぜかと言うと、楽しいからです。

- ・自分が楽しいと思える仕事
- ・それに誇り、やりがいを感じる仕事

そういった仕事をしませんか?

回答者の中には、こんな方もいました。

- ・今の会社の空気・メンバーが大好き
- ・ネットばかりやっていると世間の常識を忘れてしまいそう
- ・同じことを(仕事)みんなで作っているという一体感を肌で感じられなくなる
- ・上司から褒められたり怒られたり、認めてもらったりするのが醍醐味
- ・強制的に時間やルールに縛られることで、規則正しい生活ができる
- ・会社で時には嫌な思いをすることで、人間として成長できたり、問題処理能力を高めたりできるような気がする

こういった仕事が見つかるって幸せな事だと思います。
あるいはこんな意見もありました。
素晴らしい回答です。

私は学生なのですが、2億円の手に入れかたによって答えは変わります。

① 2億円が宝くじなどで手に入ったとしたら。。

これは自分の力で2億円を稼いだのではありません。

だからもし何かが起こってその2億円がなくなってしまったら
その後お金を稼ぐことができない状態になってしまうので
この場合なら就職活動して就職します。

② 2億円を自分の力で手に入れた(稼いだ)としたら。。

これはお金を稼ぐ“スキル”を持っている状態です。

だからもし2億円が次の日になくなったとしても、
また稼ぐことができると考えられるのでこの場合なら
就職活動はしません。

この視点も大事ですよ。
何故宝くじで当たった人が大抵破産してしまうのか、
の答えですよ。

結局、ネットビジネスで成功する事は、
今の生活を大きく良い方向に変えてくれると思います。

仕事が辛いならやめればいいんです！
でも資金確保は避けて通れません。
なら、レバレッジを最大限発揮できるネットで稼ぎませんか？！

1～2ヶ月頑張ってもダメだから諦めないで欲しいです。
たとえ何年かかっても、成功できたら勝ち組です。
「俺には無理だ～」などと言い訳して、
その一歩さえ踏み出せてない様は人は、
これから先僕が送るメールを読んでも病むだけなので、
すみやかに解除して下さい。
⇒[ワンクリック解除リンク](#)

さて、では今日の課題です！

1. フォロワーの1人に絡んで下さい。必ず2往復やりとりをして下さい。

A「～～～」

B「@A ～～～」

A「@B ～～～」

↑これで1往復です。

できたら、内容を提出して下さい。

出来るまでやって下さい。

どうしても出来なかったら、何故出来なかったかを考えて提出して下さい。

2. 次の文は、とある方のメルマガで書かれていた文です(リライトしています)。これに対する<姓>
さんの見解を答えて下さい。

「アフィリエイトで最も重要なのがコピーライティングです。
コピーライティングってのは物を売る為の文章テクニックの事です。
僕が何故、メルマガで何を流しても売れるかというと、
コピーライティングをマスターしてるからです。
どの言葉を使えば物が売れるか、ってのを知っているから、
はじめから成約が取れる事は分かっているのです」

3. 今日のメルマガの感想をお願いします。

以上です。

1は実践形式。

2は思考力アップの為の問題です。

「分かりません」とかは無しでお願いします。

分からないなら返信してこないで下さい。

(まあ解除されますけど。)

答えなんてそもそもありません。

何でもいいので答えて下さい。

センスある回答を期待しています。

そろそろ面倒臭くなってきた方もいるでしょう。

そんな方は、こちらを1クリックするだけで解除が可能です。

[〈ワンクリック解除リンク〉](#)

尚、一度解除した場合、二度と読む事はできません。

「間違えたからもう一度登録させて下さい」なんて言われても困ります。

押しちゃった方は、素直に諦めて下さい。

それでは！

3 通目

どうも！Mintia です。
やっと課題の提出が揃ってきたので配信します。

前回の課題、結構難題だった様で、
脱落者が沢山いました。

例えば Y さん。
「Mintia さん
いつも2つもメルマガを配信して頂き有難う御座います。
非常に面白いです!!
しかし…
今回の課題、ツイッターでコミュニケーション2往復。
僕には難しすぎました。
というより、何度やっても返信が返って来ず、正直心が折れました(T_T)
才能が無いんだな…と痛感させられました orz
今後もっと難しい課題が沢山出てくる事を考えると、
正直ついていける自信がありません…。
こんなダメダメな僕ですが、もし皆さんの迷惑になる様でしたら、
遠慮なく解除して下さい(/v`)」

との事だったので、要望通り解除させて頂きました。
「解除して下さい」って言われたら素直に解除します。

最近返信が無い方も何人か解除致しました。
<姓>さんはまだ生き残っていますが、油断しないで下さい。

それから、前回のメールで何人かから質問がありました。

「返信は即日じゃないとダメですか？」

そんな事はありません。

勿論、即日の方が好ましいですが、
むしろ、早さよりも僕は内容を重視します。
きちんと考えて書かれているメールであれば、
遅れて提出しても構いません。

逆に、毎日メールをくれるけど、中身がほとんど無い返信ばかりだったり、
やる気がない、ネガティブ、僕の意図が理解できていない方などは、

すべて解除の対象になるのでご注意ください。

但し、遅くてもいいとは言っていますが、
返信率が悪いと次の配信が出来ませんし、
(全員の返信メールを踏まえた上で次を書きたいため)
毎回遅れる方は解除致します。
なので他の方の迷惑にならない様、早めの返信をお願いします。

迷惑になるのは嫌だっ方はこちらから解除をお願いします。
⇒[<ワンクリック解除リンク>](#)

それから、今回はじめて僕のメールに対する反論がありました。

『今回模範解答に挙げられたプロフィールはフォロワーが増えやすいプロフィールであり、
成約数を上げることに繋がりますが成約率をあげることはつながらないのではないか』
との事でした。

仰る通りです。
成約率というよりは、成約「数」が正しいですね。
但し、魅力的なプロフィールを書けば、
ツイート内容も見られやすくなるので、成約率も同時に上がります。
結局、フォロワーが増えやすいプロフィールが一番反応が良いのです。

でも鋭いツッコミを有難う御座います。

僕はネガティブなメールは要らない(さっさと解除して欲しい)ですが、
理に適ったセンスのいい反論は大歓迎です。
折角のコミュニケーション型メルマガなのでどんどん議論していきましょう。

それでは、今日の講義です。

まず1個目の課題。
ツイッターで2往復コミュニケーションを取って下さい、という事でしたが、
意外と苦戦した人、あるいは結局できなかったという人が沢山いました。
(と言っても全体の1割くらいですけどね。)

1つっておきます。
この課題がクリアできない人は、
どんなにフォロワーがいても成約取れません。

というか、この課題が難しいなんて本来ありえないんですよ。
普通にツイッターを使っている人は、
例えフォロワー10人でも、この課題は達成できる筈なんです。

それが、数百人、数千人、数万人のフォロワーがいて、
誰ともコミュニケーション取れないなんて有り得ないんですよ。

とある方(Nさん)からはこんなメールが来ました。

課題が、あったので早速、何回かつぶやいてみました。…が

とても2往復まで今の所、行きません。

やっと、上記2人の方の1往復です。

まだまだ、これからチャレンジはしてみます。

原因ですが、今までは自分の声でつぶやいていませんでした。
ヤフー記事とか、読売新聞のリツイートで1日1回しか流していませんでした。
しかも、ただ流すだけで、からみも何もありませんでした。
これを機会にタイムラインを、よく見ると、ほとんどBOTか商売がらみのツイートばかりでした。
普通の眩きを探すのが大変です。
これから、生の眩きを増やす事によって、フォロワーさんとのからみを増やそうと思います。
また、プロフィールも変えたので、反応を見してみます。

さっきのYさんと、Nさんの違い、分かりますか？
同じ「ダメだった」でも、そこから何かを学びとるか、「才能が無い」と諦めるか。
というかそもそも、ツイッターに才能もくそも無いでしょ、って僕は思います。

一方で、こんな方もいらっしゃいました。
Sさん

今回のも前回のも個人的によかったのは、ツイッターについてなんですが

ツイッターもう一度見直すいい機会になりました。

殺人的に取れなかった無料オファー、

今回のメルマガで、プロフィール、コミュニケーション
とったら、あっという間に半日で10件以上の成約が出ました。

そうなんです。
今回の課題を繰り返してるだけで、
自然とツイッターの成約ってのは増えてくるのです。

人は一度でもコミュニケーションを取った人は、
他人と比べて圧倒的に親近感が増します。
(インバルブメント効果です)

この壁さえ超えれば成約は取れます。
僕みたいにツイッター1呟きで何万円！っていう成約数を叩きだしたければ、
フォロワー数を増やすと同時に、この「質を高める」という事をして下さい。
数と質が揃えば、サラリーマン程度の給料なら無料オファーだけで稼げますよ。

こんな方もいました。

僕「こんばんは！北海道でせどりやっているんですね^^僕も以前やっていたんでどこかで会った
ことあるかもしれませんね！」

Aさん「マジっすか？アメブロやってるんっすね～さっき見ました。読者申請するんで、オレのも登
録してくれたらうれしい」

僕「今登録しておきました！今後ともよろしくお願ひします^^」

Aさん「月に30万ってすごいですね！オレにこっそり教えてほしいっすよテクニック」

僕「メルマガに書いてますよ^^」

Aさん「無料？」

僕「そうです。」

Aさん「そんなら登録しちゃおっかな～」

僕「よろしくお願ひします！」

こんな風に、会話をしていると、
実は周りの人も巻き込まれて自然と登録数が何十人も来たりします。
これが、僕が無料オファーでやたら成約が取れている秘密です。

続いて課題2について。

次の文はとある方のメルマガのリライトです。これに関する見解を聞かせて下さい。

「アフィリエイトで最も重要なのがコピーライティングです。

コピーライティングってのは物を売る為の文章テクニックの事です。

僕が何故、メルマガで何を流しても売れるかと言うと、

コピーライティングをマスターしてるからです。

どの言葉を使えば物が売れるか、ってのを知っているから、

はじめから成約が取れる事は分かっているのです」

という問題でした。

先ず、ダメな回答を書きます。

Mさんの回答。

コピーライティングっていうのは本当に重要だと思います。

ほとんど文章で魅力などを表現しなきゃいけない世界なので、

相手の心理や商品の表現、魅力の伝え方などマスターすれば

アフィリエイトどころか、

オンライン、オフライン関わらずほとんどのビジネスで通用してくると思います。

【物を売る】という以外にも商談などにも適用できると思うので、

ビジネスをする上では必須になってくるのだと思います。

でも、実際コピーライティングをマスターするのは簡単ではないですが

難しい事でもないと思っています。

ていうのは、やっぱり何事もそうですが最初は上手くいきにくいけど、

とりあえずやってみて、反応が悪ければ勉強して改善して、

また実践しての繰り返しでやっていけば、

表現力、文章力が上がってくるのでお客さんの反応は良くなっていくと思うんです。

ここまでくれば、商品に対してどういう表現でいくのか、心理をどう駆逐するか

というのがこれまでの経験から学んで頭の中で出来上がっていて、

実際どのくらいの反応率があるかというのも頭で大体理解してるので

初めから成約が取れる事がわかるのだろうなと思います。

また、なにより在庫ももたず、ノーリスク、ローリスクで始められるので

アフィリエイトっていうのはコピーライティングを学ぶには

最も最適なのではないか？と思います。

なので、この機会を最大限いかしてコピーライティングをマスターします。

この文章は何も間違った事は言っていない、

というかむしろ良い事を言っていると思います。

しかし、折角一生懸命書いて下さったところ申し訳無いですが、0点。

これって、「コピーライティング」に対する意見ですよ。

僕が質問したのは「コピーライティングについてどう思うか」ではなく、あの文章に対する見解です。

なので回答は、
「私はこの意見に賛成です。何故なら～～」
「私はこの意見に反対です。何故なら～～」
のどちらかでないと0点です。
(書き方は別に何でもいいですが。)

さて、この問題には勿論「正解」は無いので、十人十色の見解があって良いと思います。

しかし、僕が一応、「解答」を提示します。

僕の意見に賛成でも反対でも構いません。
大事なのは、僕の意見を読んだ上で、はじめに自分が考えていた事がどう変化したか、です。

ではまず、僕の意見をお読みください。

僕は、
「このメルマガを書いた人はコピーライティングをナメてるな」
と思いました。

但し、全面的に反対ではありません。

「コピーライティングが最も大事である」という事に対しては賛成です。

メールをくれた方の中には、
「集客の方が大事です。何故なら集客ができなければそもそも読まれないからです。」
という意見もありました。

勿論その通りなのですが、
実際集客ってのはどうとでもなるものなんです。
つまりやり方を学べば、できる話です。

そういった意味で、集客ができるってのは大前提ですが、
それって「そもそも論」なわけで、
「一番大事なのはパソコンを持っている事です。
何故ならパソコンを持ってないとネットビジネスが出来ないからです」
みたいな理屈と同じに聞こえるわけです。

集客とコピーライティング、両方大事ですが、
売上の肝になってくるのはコピーライティングである、
と(あくまで)僕は考えています。

この部分はいいんです。
僕が決定的に反論したい部分は、
「コピーライティングは物を売るテクニックである」
という一文。

確かに、そういった一面もあります。
しかし、別にコピーライティングで売れるのは物だけではありません。

例えば、「自分」。

「自分を売る」とは、信頼してもらおう、という事。
この「信頼してもらおう」為にコピーライティングは非常に大きな役割を果たしています。
つまり、自分の魅力を正確に伝える、という事ですね。

あるいは、「理念」。
自分はこんな理念を持っている為、この商品を販売する。
という事を伝える。
その商品を販売する理由を正確に伝える、という事です。

こういった、
商品を守る前段階でコピーライティングは効いてきます。

そもそも、
「コピーライティングが得意になればどんな物だって売れる」
というのは極論の話で、
本来は見込み客が求めている事をリサーチして、
この商品が必要な商品である事を正確に「伝える」のがコピーライティングです。

優秀なコピーライターは、
セールスレターを書く前に見込み客と直接話したり、
同じ環境で生活したりして彼らの求めているものを徹底的にリサーチするそうです。

あらゆる事を調べ上げた結果、はじめてレターを書く。
つまり、レターを書き始める時点である程度成約率は決まっているのです。

今回例に挙げた人が言う様に、
「この言葉を使えば成約率が上がる」
みたいなレベルのものでは無いという事です。

この人のメルマガがなぜ僕に来たのかは知りませんが、
その1通を読んだ後、配信解除しました。
僕にその人自身は「売れ」なかったようです。

今回の質問は、僕が日ごろ教えている方達(特にネットビジネス大百科を聞いた人)は、
非常にセンスのある解答が多かったのが嬉しかったです。

以下に、センスの良かった回答を載せます！

Kすけさん。

まず、アフィリエイトの特徴について考えてみたんですが、

- ・他人の商品を売る
- ・高額な場合が多い
- ・ネットで売る(顔が見えない)
- ・ユーザーは口コミ情報を探している
- ・ユーザーは比較検討をする

などがパッと思いつきました。

上記の特徴を踏まえて考えてみると、
まず、「信用を勝ち得ないと売るのは厳しい」だろうな～、
と思いました。

それから、
他にも同じようなことをしてる人(アフィリエイト)は無数にいるので、
「特別感」を演出して差別化しないと売るのは厳しいだろうとも思いました。

その為には、自分のファンになってもらう(好きになってもらう)。
もっというと信者になってもらう必要がある。

というか、そうなってもらった方が簡単かな。

じゃあ、
そうするにはどうすればいいのか？

自分が誰かのファンになるときのことを想像してみると、

- ・相手の事が好きになった
- ・相手の行動や言動により感動を覚えた
- ・この人と話すと気持ちよくなる
- ・自分のことを理解してくれている
- ・共感できる
- ・自分にはないものを持っている
- ・強い意思を持っていて、ついていきたいと思える
- ・頼りになる

外見的な要素を覗くと、
だいたいこんな感じだと思います。

もし、意図的に、
上記のような心理的状态に相手を持っていくことが可能なら、
きっと自分のファンになってくれるのではないかと
思いました。

その為に必要なのを自分なりに考えてみると、
僕は、「マーケティング」と「心理学」が必要だと思いました。

どういう時に人はどんな行動をするのか？
どういう時に人はどういう心理になるのか？

これらを学び、頭に入れておくことで、
相手を自分の意図する心理状態(行動)に誘導できれば、
極端に言えば、一種の催眠状態というのか、洗脳というのか、
相手を意のままに操ることも可能なのではないかと考えました。

ただし、アフィリエイトの場合については、
ネット上の付き合いということになるので、直接話しをすることが難しい。

そこで、
コピーライティング術をマスターすることができれば、
それらを文章で伝えることが可能になる。

故に、
コピーライティングをマスターできれば、
アフィリエイトで成約を取れるということが可能であり、
直接話しをするのが難しいアフィリエイトで最も重要なのがコピーライティングである、
と言われてるのだらうと思いました。

これが僕の見解です。

アフィリエイトをする上でコピーライティングは不可欠だと思いますが、それ以前に文字に乗せる言葉や感情などを正しく選ぶ為に必要な要素は、「マーケティング」であり「人間心理学」だと思っています。

それらを含めた上で、コピーライティングスキルを身に付けることができれば、アフィリエイトに限らず、すべてのビジネス、あるいは人生においても、成功する可能性がグッと高くなるのではないだろうかと思っています。

メルマガやブログで、うまいなあという文章の人はいますけど、買うかどうかは僕の場合別問題です。

ただ単にコピーライティングのテクニックだけを学んだだけで、簡単に物が売れるとは思えません。

「アフィリエイト」=ネット上の付き合い=文章力が必要不可欠

という意味でコピーライティングが必要だというのは、正しいとは思いますが、やっぱり、その人のことが信用できると思って初めて、この人から買おうという心理状態になるような気がします。

だから、
どうしたら買ってもらえるのか？
どうしたら好きになってもらえるのか？
どうしたら信用してもらえるのか？

っていうのを、とにかく考えるべきだなあと思いました。

同時に、
ちゃんと「考える」ということを今までしっかりやってなかったから、
ああ、だから自分は稼げなかったのか・・・
って書きながら思いました(笑)

以上です。
こんな感じでいいでしょうか？
正しいかどうかはわかりませんがなんか偉そうなことを語ってしまいました・・^^;
というか文章が下手すぎる・・・orz

続いてT堂さん。

これ、すごく悩みました。

なぜなら、この前後の文章がないので

これが、何を意図した言葉なのか分からなかったからです。

どのような人物が、いついかなる場面で発言をしたのか
まずは、それが気になりました。

そう言っても仕方ないので
文章から受けた印象そのままを回答いたします。

一言で言うなら

“胡散臭い文章”

というのが私の見解です。

あくまで、これだけを見たら、の話ですが
機械を相手にしているように感じたんですね。

だから、イマイチ信用に欠けました。
相手あつての商売なのに
こんな心構えで本当に売れてるのかな？ と。

あまり心に響きませんでした。

軽く言い回しを変えるなら

「アフィリエイトで最も重要なのがコピーライティングです。

コピーライティングとは
最も強烈に“商品の魅力を伝える方法”です。

”相手の求めていること”を知っているから
“どのような言葉を使えば、相手に伝わるか”が分かります。

なので、はじめから成約が取れる事は分かっているのです」

こんな感じの方が好きです。

更に言うのであれば
アフィリエイトに一番大切なのは
商品の“信頼感”かな、と。

どんなに怪しい商品でも
お金を出して買うからには、そこに

“信頼”を置いたんですよね。

その“信頼感”を出すための方法が
コピーライティングなんじゃないかと思いました。

そして、これを書いていて思ったのですが
有名なセールスレターって、みんな同じ流ればかりで
だんだん、メルマガ読むのが嫌になってきますね……

自分でメルマガを発行する時は
そんなことにならないように
今から気持ちに落とし込んでおきます。

I川さん。

アフィリエイトに限りませんが、
人が物を購入する際には、

興味性、信頼性、行動性(動機づけ)が
必要かと存じますが、

最後にはコピーを書いている『人』を
見られていると思います。

僕自身は物を買うとき、情報商材を買うとき、
コピーをほとんど読みません。

なぜなら、
書いてあることが本当かどうかは、
買って、実際に使わないことには
わからないためです。

言葉ではいくらでも綺麗なことを言ったり、
都合のいいことを言うことはできますが、

商品がよいかどうか、
自分が得たい結果が得られるかは、
商品が届いて、使ってみるまで結論は出しません。

そうしたときに、
最後に信じることができるのは
『人』だと思います。

出張ホストの僕のお客様で、

素晴らしい言葉を教えてくれた方がいます。

『どんなにイケメンの子が綺麗な言葉、セリフを言ったとしても、私が来て欲しいと願ったときに駆けつけてくれる行動には敵わない』

どんなに素晴らしいコピーライティングも『人』が伴うかどうか、そこに尽きる。

これが僕の見解です。

M山さん。

この文章が出てきたら「なるほど！」と一瞬思いますけど僕の印象は悪くなります。なぜなら、相手の気持ちを考えていない文章だと思うからです。

コピーライティングが重要なのは理解しています。いろんなブログを見ても重要だと言っているし、ネットビジネス大百科の中でもコピーライティングは重要であるということは5時間以上にも渡って語られているわけですから理解しています。

ですが、この方は

「何を流しても売れる」
「どの言葉を使えば物が売れるか、ってのを知っている」
「はじめから成約が取れることは分かっている」

こんな言葉は、相手をバカにしている発言ととってもおかしくないと感じています。

何を流しても売れる → 良い悪い関係なし？

どの言葉を使えば物が売れるか、ってのを知っている → 言葉だけの問題？ ただ売るだけ？

はじめから成約が取れることは分かっている → かなりの上から目線？ 数字だけ？

僕は、ネットビジネスで1番大切なのは「信頼・信用」だと思っています。
これがなくて何がビジネスだー！！！！！！！！！！と叫びたいぐらいです(笑)

それなのに、何を流しても売れるなんて読んでる方からしたら「は？」ってなります。
もうこの人から買おうなんて絶対思いません。
メルマガも解除します。

それに、言葉の問題もあります。
メルマガを読んでいる人は、その人だからっていうのを必ずもっているはずです。
長く読んでいれば読んでいるほど感じるのだと思います。
ですが、テクニック勝負みたいにワードだけ重視では、同じようなコピーにしかならないと思いま

す。

毎回、同じような言葉がいっぱい入って…とかなったら読む気をなくしてしまいます。
なので、それを匂わすような発言は悪い印象を与えたいと思います。

そして、成約が取れることは分かってるからなんやねん！
そんなこと聞いてないわ！
今の僕の気持ちです(笑)

成約はワードでとるんじゃないと思うんです。
自分がどんな人に向けて言葉を発信しているかが大切ですよ。
なのに、このメルマガは「このワードを使ってるから成約するだー！」みたいに聞こえます。

要は、コピーライティングは重要ですけど全てじゃないと思うんです。
それに、コピーライティングはテクニックで語るようなものじゃなくて
気持ちで語るものだと思っています。

自分が商品を相手に伝えたい時に、手助けしてくれるのがコピーライティングの技術だと思っています。
でも、それは決してワードやテクニックに偏ったものじゃないと思っています。

相手の気持ちを理解して、相手の有益な情報や物を提示して、納得して買って頂く。

これを手助けするのがコピーライティングだと僕は思っています。

結果として、このメルマガは相手の気持ちが分からないメルマガだと思います。

皆さん、目の付け所は良いです。
しかし「コピーライティングよりも、信頼の方が大事」って意見がありました。
僕の中では、信頼もコピーライティングで勝ち取るものです。
人それぞれ色々な意見があって面白いですね。

でもしっかり考えていて良い意見ばかりでした。
単に、
「コピーライティングが大事だって事が分かりました」
「なんとなく高圧的な感じがする」
みたいな雰囲気だけで書く回答ではなく、
こういった鋭い意見がメルマガ言えないと、
なかなかアフィリエイトの成果は上がりませんよ。

さて、では次回の課題です。

1. 次の文は、とある方のメルマガに書かれていた一文です(リライトしています)。この文に対する
<姓>さんの見解を述べて下さい。

「結局、アフィリエイトで最も大事なものは人間性なんですよ。
いかにお客さんに好かれるかが大事です。
その為には、仏にならないとダメなんです。
例えそう思ってなくても、『良い人』になって下さい。」

むかーし僕に来たメルマガです(もう解除してます)。
センスのある回答を期待しています。
「コピーライティングの方が重要だから間違ってる！」
みたいな回答はやめて下さい。人間性は文章に現れるものですから。

2. まだブログを作った事がない人は、ブログを作して下さい。
独自ドメインを持っている方はワードプレスを導入して下さい。
(みんなていあから商材を買った事がある人は、
エフィシエントアフィリエイトが特典にあるのでそれを入れて下さい)
独自ドメインが無い人はアメブロで OK です。

3. ブログを作ったら、「みんなていあ」のブログに挨拶コメントを書いて下さい。
<http://mintia01.com>
(自分のブログを公開したくない方は僕にブログ URL をメールで送って下さい)

4. 今日のメルマガを読んで、考えが変わった事などあればお聞かせ下さい。

ブログが既にある人は今回は楽ですね。
楽しみに待ってます。

PS.

今回、スパルタ要素少なかったですね。
「もっと厳しくして！」との声が多いので
次からはもっと厳しくいきます。
ついて来れない方はどんどん解除して下さい！
⇒<[ワンクリック解除リンク](#)>

PS2.

僕(Mintia)だけじゃなくて、たまにはみんなていあにも返信して下さいね。
あっちでも頑張ってるので。