

## tom さんからの贈り物



～ネットオンチで人より時間がかかるわたしが、  
人よりほんのちょっと早い2ヶ月で、  
初めての売り上げが上がった秘密～

さくや 著

## はじめに

はじめまして。心理セラピストのさくやと申します。

わたしがはじめて情報商材アフィリエイトの世界を知ったのは、  
とある友人が、ブログ・メルマガを連動させてモノを売るマニュアル「日給 8 万円」の作成者、  
おずさんこと、岡崎よしあきさんのメルマガを紹介してくれたことが  
きっかけでした。

わたしは心理セラピストという仕事柄、自分のセッションを受けてくださったり  
セミナーやワークショップに参加して下さるお客様をあつめなければなりません。

残念ながら、わたしがいる心理業界では、  
ネット集客の先生を見つけることができませんでした。

心理系というところを扱う業界に顕著なこととして、  
お金を稼ぐことを軽視する風潮があるということも、その要因のひとつかもしれません。

そんな四面楚歌の状態で、友人の紹介で「日給 8 万円」を知ったのは  
前出の通りです。

毎日とどくおずさん(＝岡崎さん)のメルマガが描き出す世界に引き込まれ、  
おずさんのホームページから直接「日給 8 万円」を購入したのは、2007 年 8 月末でした。

「日給 8 万円」で情報商材アフィリエイトについて学ぶことを通じて、  
ビジネスの基本を学ぶことが出来ると確信してのことでした。

情報商材は、インフォプレナー(作成者)から直接買うという方法と、  
アフィリエイト(商品紹介者)経由で買うという、  
2 つの流れがあるという基本的なことすら知らなかった、その当時のわたし。

インフォプレナーであるおずさんのサイトから直接購入したため、  
相談できるアフィリエイトさんは誰もいませんでした。

そんな中で、先輩アフィリエイトである、  
サト愛☆さん(北三十美さん)、tom さん(松原智彦さん)の存在を知ったのは、  
「日給 8 万円」の実践者用の相互サポート掲示板、  
「日 8 フォーラム」を訪れるようになってからでした。

おふたりとも「日8フォーラム」のサポーターとして活躍され、  
サト愛☆さんがやさしいおかあさん、  
tomさんはちょっとこわくて近寄りがたいおとうさんという感じでした。

ブログをつくったころは、「日8」ブログ、「爆転」ブログという  
2つのスタイルのブログがあることすら知らず、  
勉強のために訪問した、ほかの先輩アフィリエイターさんのブログの真似をすればするほど  
混乱して、どうしていいか途方にくらっていました。

※「日8ブログ」とは、「日給8万円」式のメルマガと連動させて稼ぐスタイルのブログ。  
「爆転ブログ」とは、小林憲史さん作成の、  
**ブログだけで稼ぐ方法を教えるマニュアル「超爆裂！大逆転アフィリエイト」**  
**のやり方にのっとって作成されたブログのことです。**

2007年9月16日、tomさんのブログを訪れたとき、  
tomさんが、期間限定の無料ブログ診断をされているのを知り、  
思い切ってtomさんにおそろおそろメールをしました。  
それが、tomさんへの初めてのメールでした。

tomさんはお忙しいにもかかわらず、驚くくらい決め細やかなアドバイスをくださいました。

tomさんから一度も商材を購入したこともないのに。

「日8実践者の方にはとりわけがんばってほしいと思ってます。いつでもメールください。」  
とおっしゃるtomさん。

以来、節目節目にご報告やご相談のメールをするたび、  
ご自身の体験から掴み取った、長期的に成功していくためのコツを  
惜しみなく教えてくださったtomさん。

情報の洪水にもみくちゃになり、ほかの人が次々と売上の報告をあげる中、  
成果の出ない自分にイライラする日々。

その間も、tomさんからいただいたメールを読み返しては、  
黙々と決めたことに打ち込みました。

そして11月11日。  
サト愛☆さんのオリジナルマニュアル「オンリーワンアフィリエイト」が売れました。

初めてのメールから、2ヶ月弱。

やっと tom さんに「売れました！」という報告ができました。

このレポートは、tom さんへの初めてのメールから、初めての売上の報告が出来るまでの、2 ヶ月間のメールのやりとり、tom さんのアドバイスにもとづいてわたしが自分で決めた目標、自分への宿題、実践したこととその成果、そこから得た学びと気づきをまとめたものです。

2007 年 9 月 16 日 <初めてのメール>

8 月末に「日給 8 万円」を購入し、  
サト愛☆さんが主催される「ハーモニー塾」に参加させていただきました。  
たくさんの先輩アフィリエイトさんたちに歓迎していただき、  
なにかもが目新しく楽しくて、意欲満々の日々でした。

しかし、ほかの方たちのブログを見てまわっているうちに、  
自分のブログにだんだん自信がなくなり、迷いが出てきました。

参考にすると称して、ほかの人のやっていることをまねすればまねするほど、  
「何かが違う」という感覚が強くなり、焦りが出るばかりでした。

何かが違うと感じても、なにがどうちがうのかまったくわかりませんでした。

それもそのはず、今思えば、そのころのわたしは、ブログスタイルに、大きく分けて、日 8 系と爆  
転系があるという基本的なことすら知らないありさまだったからです。

「日給 8 万円」の実践も超スローペースで、  
このころは、マニュアルにしたがって、とりあえずライブドアブログを開設し、  
まぐまぐからのメルマガ発行の承認がおりたばかりといったところでした。

メルマガは、アフィリエイトを始める以前からの友人知人が登録してくれ、  
発行部数 40 弱でスタートしました。

そんなある日、お気に入り登録していた大先輩 tom さんのブログのトップページに、  
期間限定の無料ブログ診断募集中とあるのを見て、  
迷いに迷った挙句、わたしは tom さんにメールを出しました。

tom さんこんばんは。

ハーモニー塾や日8フォーラムでお世話になっております  
さくやです。

ブログ診断をお願いしたく、メールさせていただきました。

日8マニュアルの実践のほか、  
サト愛さんほかいろいろな先輩方のブログにお邪魔して  
どこがどうなってるんだろう？と見て、  
ひとつひとつ改善しはじめたのですが、

焦りばかりが先にたってしまい、  
正直迷路に迷い込んだ気分です。

ビシビシご指摘ください。

お忙しい中本当に恐縮ですが、  
どうぞよろしくお願いいたします。

※以下がわたしのブログの URL です

<http://xxxxxxx>

さくや

tom さんにメールをしたのは、無料ブログ診断募集の最終日でした。

こんなお話にならないボロボロのブログをお願いしますなんて、あつかましくないかなあ、と数日間ぐるぐるぐるぐる考え込んでいたのです。

でも、自分ひとりで考えていても見えないことだらけだから、ここは思い切って、一歩踏み出してみるべしとハラをくくってのメールでした。

まさかその日のうちにお返事がいただけるとはまったく期待していませんでしたが、tom さん、なんと明け方の 3 時過ぎに返信をくださったのです(！)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

さくやさん

tom です^^  
メールありがとうございます。

えー、まずですね、  
最初にお断りしておきたい事があります。

今回のブログ診断を行っている趣旨というのが  
そもそも「爆転」の購入を考えている方に向けての企画でして、  
実は、「日 8」実践者さんは対象にはなっていません。

というのも、「日 8」式のブログは  
メルマガの転載が基本ですよ。

「日 8」式ブログはブランディングやリスト収集、  
視覚に訴えるための道具であって、  
メルマガメインで売るのが大前提です。

一方、「爆転」というのは  
完全にブログオンリーで売りますので  
記事の書き方が全く変わってきます。

「日 8」式メルマガでは、内容は何でもありですね。

日常も綴りながら読者さんとの距離を近づけ、  
ファンを増やしながらかるわけでは。

しかし、ブログだけで売るとなると  
販売対象者からして全然変わってくるわけでは。

誰に向けて売って行くのかというと、  
検索エンジンからの訪問者さんがターゲットでは。

こうなると親近感よりも信頼性が重要でし、  
必要なのはしっかりとしたレビュー記事であって  
日常の内容など逆に信頼性が下がってしまうんでは。

絵文字なんかもそうですね。

そう言った意味で「日 8」実践者さんに  
「爆転」を元にしたアドバイスと言うのは  
正直難しいんでは。

メルマガで売ることとブログで売ることとは  
別物なんでは。

ですから、  
さくやさんが「日 8」を純粋に実践されるのであれば、  
今のブログの状態でも問題も無いわけでは。



メルマガをしっかりと書いて  
ブログへ転記して行けば良いのですから。

つい先日  
まぐまぐの承認をもらったのでしたよね？

ブログにまだ申し込みフォームが  
設置されていませんでしたね。

そして、正直を言いますと  
記事数が少な過ぎます。

ですからまだ何をアドバイスして良いかも  
よくわからない状態ですね。

最初の 100 記事程度は  
休まずに書けると良いですね。

その辺りからがやっと自分の  
方向性が見えて来ると思います。

そこが一つの転換期になるでしょう。

まず今は、「日8」を何度も読み返して  
実直にこなす事だと思います。

まず、第一の関門は記事が書けない事です。  
さくやさんも記事が増えませんか。

そこは大丈夫ですか？

メルマガが発行できてなくても  
ブログに記事は書けたはずなんです。

その辺がちょっと動きが遅かったですね。

ブログというのは  
記事数が大事な要素の一つです。

そして更新頻度というのも重要です。

「日8」はメルマガメインですが  
ブログでも売る事を目指すのなら  
かなりの手間がいる事は覚悟して下さい。

おずさんのブログは見ていますか？  
月に 200～300 記事書いていますよね。

そういう事なんです。

まずは記事数を増やす事。  
これです。

SEO の面でも記事が増えれば増えるほど  
検索に拾われるキーワードが増えます。

それが 100 記事程度書けたあたりから  
効果が目に見えて来るんですね。

そしてそのあたりで記事も書き慣れます。  
ここが本当に一つの山なんです。

ほとんどの人はここまでに  
諦めてやめてしまいます。

そこを乗り越えた辺りで  
ブログを持つ意味も分ってくるはずです。

今細かい事を言ってもできないでしょうし、  
意味がわからないだろうと思うんです。

ということで  
今回は大してお役に立てませんでした。

記事を書き慣れてブログがそれなりに育ち、  
ブログをどう扱えば良いのわからなくなった時には  
またご連絡下さい。

100 記事とは言いませんが、  
まずメルマガを発行しながらブログに転記して  
数十記事書いてみて下さい。

何か思う事が出てくるはずです。  
そこでまたご連絡いただければと思います。

すでにそこまで辿りついて、なおかつ  
メルマガに加えブログだけでも売れる程の  
ブログを作りたいと思った場合、  
私がするアドバイスは以下のような事です。

ちなみに「爆転」を基本にしてブログを作る前提で  
お話をさせていただきますね。

「日8」を実践する上でも参考にはなりますが、  
上記の通り、作るブログの性質が違いますから  
まずは「日8」を実践する事に集中して  
以下の記事は単なる参考にして下さい。

余計ならここで読むのを辞めても大丈夫です。笑

まず、ですね、ブログで商材が売れるようになる  
にはどうすれば良いのかを、  
先日ブログに書きためた所です。

ブログを始めてから、どういうイメージで売れる  
ようになるのか、この流れを結構気合い入れて  
書いていますので、暇があれば読んでみて下さい。

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64671715.html#more>

↑この辺からの続けて 5 記事くらいかな？  
自分で言うのはなんですが参考になると思います。

ここからは、「爆転」に沿ってブログを作るとしたら、  
という観点から書かせて頂きますね。

「爆転」というのは完全にブログオンリーで  
売って行くためのノウハウです。

そして「爆転」のノウハウで肝となるのが

- ・ ブログ構造
- ・ 記事戦略

この 2 つです。

まずブログ構造ですが、  
今のさくやさんのブログは  
top ページからの誘導が弱いです。

というか記事が少ないのが原因ですが。

記事のカテゴリ分けをしたり、  
特定の記事はサイドバーに目立つように  
案内をする必要があるでしょう。

プロフィールの写真、  
あれはわかりにく過ぎます。

可能ならプロフィールの個別記事にあった  
顔が大きく写った写真が良いですね。

あそこに出せるのならトップページに  
出すのも構いませんよね？

まず最初に顔が見えるというのは  
読者さんにとって非常に安心感があるので  
可能な限り顔がわかる方が良いです。

あと、ブログで売るには、  
基本的に検索経由で訪れた人が購入する事を想定して  
レビュー記事を書いておかなければいけません。

「日給8万円」の情報を  
ネットで探している人がいたとしましょう。

「日 8」+「レビュー」

↑ 普通はこう検索する人が多いはずです。

「商材名」

「商材名」+「レビュー」

「商材名」+「特典」

「商材名」+「評価」

などが検索されやすいパターンですね。

こうやって検索して来た人が  
「日 8」のレビュー記事にたどり着いて、  
そのレビューをみて購入するように  
記事を作って行くわけです。

アクセス解析を見ながら、  
検索から来る人が多いページあれば、  
そのページからどうにか上手くブログ内を回して  
レビューへ連れて行くかとか。

とにかく基本は、  
初めて来た人が販売対象です。

ですから、  
メルマガの転記記事では難しいですね。

アクセス解析を見て、検索から入って来て  
ブログ内を回ってレビュー記事から購入するのを  
イメージしてブログを作って行きます。

具体例の記事にした事があるので参考にして下さい。

こういう事です↓

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64616376.html#more>

ブログにはブログ用の記事の書き方があるという事ですね。

過去記事の書き直しや、  
記事同士のリンクも張り巡らせて行かなければ行けません。

こういう目に見えない地味な作業が売る秘訣です。

メルマガの手紙風記事では無く、  
必要なのはレビュー記事です。

そのレビュー記事にも書き方があり、  
具体的に「売る日」というのを決めて  
記事を書いて行く事さえあります。

例えば値上げの日を狙って  
記事を少しずつそこに向けて盛り上げて行って、  
狙った日に渾身のレビューで売るという事も出来ます。

これはメルマガでも同じですね。

ここら辺の詳しいテクニックは全部「爆転」に  
書かれています。

さらに商材同士を比較したりランク付けを  
する事によって売る方法も効果的ですね

実はそういった比較記事も必要で  
そういうページを作り、そこへ誘導する方法が  
トップページには絶対に必要です。

そこからさらに個別の商材レビューへ  
送ると成約率は高くなります。

こう言った条件を考えるとさくやさんのブログは  
ブログだけで売るには  
今の段階では厳しいという事がわかってもらえると思います。

あとは個別の記事の書き方です。

例えば私の場合、  
先にブログの記事を作ってから  
そこに冒頭の挨拶や編集後記を入れる形で  
メルマガを作ります。

どういう事かというと、  
メルマガというのは一通にたくさんの情報が入っていますよね。

これはメルマガでは有効ですが、  
ブログだけで売ると考えると非常にマズイです。

基本は1記事に、1要素。

一つのリンクをクリックさせるためだけに  
集中して記事を作ります。

先ほどの構造のブログを作る為にも  
そうする必要があるんです。



なるべく余計な情報に目を向けさせない工夫ですね。

読者さんがいったんブログ記事にたどりついたら、  
出ていか購入リンクを踏むかの二択しかない状態を作らなくてははいけません。

しかしさくやさんは今、「日 8」を実践中で、  
メルマガを基本にして売る事を目指しているはずで。

「日 8」を実践している段階でのブログは  
あれで正しいんだと思います。

ただ、「爆転」のようなノウハウで、  
「ブログだけで」売ろうと思った時には、  
少しスタイルを変える必要がありますねという事です。

ですからブログチェックしようにも  
スタイルが完全に違うから正しい間違ってるというのとは  
ちょっと違う気がしてアドバイスしにくいんです。

ただ、上記の事を考えてもらえれば  
今のままではブログだけで売るには厳しい事だけは  
わかってもらえると思います。

「爆転」って基本的には、  
ある程度のレビュー記事ができて、SEO も上手く行ったら、  
もうほとんど更新しなくていいんですね。

勝手に検索から来て勝手に売れるから。

あとは新しい商材が出た時とか、  
これはというレポートがある時だけ更新すればいいんです。

あと細かい事いえばプラグインの配置場所  
なんかも売り上げに影響するんですね。

人が自然に視線を動かす場所に効果的に  
プラグインを配置して行くわけです。

こういうブログって、パッと見、地味です。  
何で売れてるのかわからないはずです。

でも逆を言うと、  
売れる事以外の事は一切しないんですね。  
だからシンプルになってくるんです。

そこが売れるブログの秘密なんですね。

と、まあ「爆転」の情報はこんな所にしておきます。

先程書いたように、  
「日 8」はメルマガで売るのがメインでブログは補助ですから、  
どうとらえるかですよ。

ブログでもしっかり売りたいというなら  
色々考える必要はあると思います。

メルマガメインでブログは補助であるなら  
「爆転」なんて必要無いと思います。

あればあったで  
かなり武器にはなるとは思いますけどね。

私は先にブログを始めてから「日 8」を買ったので  
今でも気分はブログメインですし、  
実際にブログからの方が売れてるんですね。

ですから、メルマガの転記だけのブログでは  
もったいないなあ、という気はします。

私、実は 7 月の後半、  
わざとメルマガを出していませんでした。

何で休んでたかと言うと、  
ブログだけでどれだけ売れるか実験する為に。

本当にブログだけでも売れるんだというのを  
証明するために。

バカでしょ。笑

で、それでも 2 週間で「爆転」だけでも 20 本売りました。  
そういうノウハウなんですよ「爆転」って。

メルマガみたいに爆発的には売れませんが  
地味に 1 日 1 個 2 個売れるのを見るのも  
なかなか面白いもんです。

そしてもう一つ、アフィリエイトを続ける上で  
「爆転」というのはいつかは買う事になるであろう  
商材の一つだと思います。

というのもノウハウが素晴らしい事で、  
まず単純に自分のスキルがアップするという事。

そして、本当に素晴らしい商材なので  
長期間じっくりご紹介でき、  
また、間違いの無いノウハウなので  
紹介しやすく、そして知名度により売れやすい事もあります。

つまり、自分の知識も増え、売れやすいので  
報酬も得やすいという商材なんですね。

「日 8」と同じです。

「日 8」なら何の迷いも無く自信を持って  
人に紹介できますよね？

ブログノウハウなら「爆転」がそれになります。

メルマガなら「日 8」  
ブログなら「爆転」

誰もがそう言う理由はここにあります。

ま、そんな感じです。

何がブログチェックだか  
意味わかんないメールになりましたがこんなとこで。

「爆転」に興味が無ければ何の役にも立たない  
バカみたいに長い無駄なメールになりましたね。笑

他にも何か質問がありましたら  
遠慮無くいつでもメール下さいね^^

ご相談いただきありがとうございました。  
ではまた。

まずは「日8」をしっかり実践して下さい^^

tom(松原 智彦)

tom さんこんにちは。さくやです。

まずは tom さんのブログ診断が  
「爆転」実践者および購入を検討している方向けのものであるという主旨を理解しないまま  
的外れなお願いをしてしまった失礼をころからお詫びいたします。

本当に申し訳ございませんでした。

にもかかわらず、細かいところまであんなにたくさん親身なアドバイスをくださり、  
本当にありがとうございます。

しかも、夜中の 3 時...

言葉にならなかったです。

情報の波にのまれ、自分の立ち位置が見えなくなってしまっていました。

「日8」と「爆転」の基本的なちがいを tom さんの言葉でかみくだいて教えていただき、  
霧が晴れたような気がしています。

tom さんからいただいたメール、  
プリントアウトして作業デスクの脇の壁に貼りました。

まずはふらふらしないで「日8」にじっくり専念し、  
メルマガをコンスタントに続け、ブログに転記するという流れで  
100 記事を目標に書いてみます。

そろそろ「爆転」が必要かなと感じられたところに  
また tom さんにご相談に伺わせていただきます。

tom さんありがとうございます。

感謝を込めて

さくや

さくやさん

tom です^^

少しはお役に立てたようで  
良かったです。

> 「爆転」実践者および購入を検討している方向けのものであるという主旨を  
> 理解しないまま  
> 的外れな願いをしてしまった失礼をころからお詫びいたします。

> 本当に申し訳ございませんでした。

いえいえ、これは、ブログに表記している通り、  
「爆転」以外のご相談も受け付けてはいるのです。

しかし実は、ブログ相談＝「爆転」へ誘導という事で  
私自身が「爆転」に話を持って行き、  
「爆転」の有効性を伝えながら「爆転」の購入を考えてもらえたらという  
一種の仕掛けでもあるわけですね。

ただ、さくやさんは「日8」を購入したばかりですし、  
いくら良いブログを作りたいとはいえ、  
今の時点で「爆転」をお勧めしても意味がありません。

ですから単純にまずは「日8」を実践して下さいと  
言っただけの事です。

ご連絡頂けた事は嬉しい事です。

どの商材にも良い所がありますが、  
まずは自分の基本となる土台をしっかり作る事が優先です。

「日8」が土台だろうと、「爆転」が土台だろうと  
稼ぐ人は稼いでですね。

まず何か、しっかりとした土台を持ち、  
その上で新しいノウハウを追加する事が  
最も早く成長できるコツだと思います。

この先、いくつもの商材を見るだろうと思いますが、  
その度に「日8」の凄さを思い知ると思います。

「日8」で基本を学んだ事を宝に思うはずです。

何十個もの商材を見た私が自信を持って言います、  
まず「日8」で基礎を作る事は、長期に稼ぐ仕組みを  
手に入れるための最短ルートだと思います。

この先色んな商材の誘惑を受けるとはと思いますが、  
迷わないようにして下さいね。

商材を買う時は仕入れです。  
購入した商材をレビューして稼ぐための仕入れです。

ここを勘違いするといつまでも稼げません。

購入し実践する事で当然自分にも知識が増えますが、  
レビューのために買う事のだという意識を持つのと持たないでは  
大きな差となります。

しっかりアフィリエイトして下さいね。



どなたにも頑張ってもらいたいです、  
「日8」実践者さんには特に頑張ってもらいたいです。

どうか、少し位つまづいても  
諦めずにじっくりと取り組んで下さい。

成功する人に共通する事があります。

- ・聞く前にやってみる
- ・どちらか迷ったら両方やってみる。
- ・失敗してから考える

これが本当に大事です。

「どちらが良いでしょうか？」  
と人に質問するよりも、  
実際に両方やってみれば  
誰に何を聞く事も無く答えは出ますよね。

例えば、現フォーラムサポーターの小雪さん、  
その前の私、またその前のサト愛さん。

この3人は、  
フォーラムで他のメンバーさんの質問に回答する事があっても  
質問なんかした事はありません。

だからと言って困った事が無いのかといえば  
そんなわけは無いんですね。

誰もとと同じ所で同じ様に悩んだはずなんです。  
でも人に聞くより自分でやって確かめたんです。

聞くのが悪いわけでは無いんですよ。

悩んだ末わからない事を放置するのは  
成長を止めてしまう事になりますからね。

しかし、本当によく考えてみれば  
人に聞いてできる事は  
自分だけでも出来るはずなんです。

例えば、フォーラムで多い質問。

「まぐまぐの審査に通りません、  
どこが悪いのでしょうか。」

これですが、これ本当に人に聞かなければ  
通過できないのでしょうか。

自分で試行錯誤して、人のメルマガを研究して  
通らないわけが無いですよ。

私も何度も落ちましたし悩みましたが  
それを人に相談するなんて考えは  
ほんの少しも浮かびませんでした。

100 回申請して通らないわけではないと  
思っていたからです。

逆に何度も落ちる人というのは  
質問している人です。

4～5 回通らなかつたらすぐメゲるんですね。

技術でもノウハウでも無いんですこれは。

単に

甘えん坊か、意地っ張りか、  
その差だけです。

自分で見つけた答えと  
人に教わった答えでは  
身に付き方が全く違います。

自分で見つけた答えは応用が利きますが  
人に聞いた答えはそれができません。

作業の方向性やマインド面では  
人の助けが必要になる事もあるでしょう。

しかし作業内容自体をすぐ人に尋ねるようでは、  
いつまでも成長できないでしょう。

自分で解決する力こそがノウハウです。

諦めないしつこさ。  
必要なのはそれだけだと思いますよ。

まず自分でいっぱい悩んで下さい。  
それを乗り越える過程を記事にして下さい。

そしてそれでもわからない時は  
またいつでもメール下さいね。

悩んだ末の質問は身になります。  
私もできる限りのお手伝いをしますので。

すいません、  
また長々と書いてしまいました・・・

とにかくにも  
頑張りましょうね^^

tom

## このメールの往復で気づいたこと・学び・目標設定

tom さんからのこのメールをいただいて、まずわたしが感じた感情は、「ほっとした」という安堵感、そして、相談できる先輩がいることのありがたさでした。

tom さんに相談する前にわたしがはまりこんでしまっていた混乱は、自分が「日給 8 万円」の実践者であるにも関わらず、「爆転」ブログで稼いでいる先輩のブログを真似ようとしたから起こったことなものでした。


### <決めたこと>

- ・、「日給 8 万円」に軸を据え、よそみをせずに集中して 3 ヶ月間とりくむこと。  
(「爆転」については、3 ヶ月後以降、2008 年になってから取り入れていく方向で検討)、
- ・ほかの商材を購入するときは、自分の学びのためではなく「仕入れ」として購入すること。

### <自分への宿題・目標設定>

- ・ 右サイドバーにまぐまぐの申し込みフォーム設置(即日完了)
- ・ 左サイドバーのプロフィール欄の写真の変更(即日完了)
- ・ 3 ヶ月間でメルマガ・ブログ 100 記事書く

(2007 年 12 月 6 日現在 94 記事⇒初メールの 3 ヶ月後の 16 日には達成予定)

ブログの投稿情報	
訪問者数 	今日: 0 / 昨日: 88 <a href="#">今月・先月分の確認</a>
昨日のコメント件数	34
昨日のトラックバック件数	0
前回の更新日時	2009/12/31 23:59
今までの投稿件数	94

2007 年 10 月 3 日<小雪さんのマニュアル「一通入魂」先行発売発表のとき>

小雪さんのマニュアル「小雪の一通入魂アフィリエイト！！」の先行発売が発表になりました。

そのときのわたしの反応といえば...

自分はまだ「日給 8 万円」を十分理解できていないし、  
煽られて商材を購入する、いわゆる“ノウハウコレクター”になってはいけないから、  
本当に必要だと感じる時まで待とうというものでした。

tom さんの教えのひとつの“ある大事なこと”がすっかりあたまから飛んでいました。

ところが、その日の夕方に配信された tom さんのメルマガを読んで、  
その“大事なこと”を思い出して、即購入を決断しました。

「仕入れ」としての購入という視点です。

先行販売価格で入手可能である代わりに、  
ほかの人のレビューを参考にできないという難点がありましたが、  
インフォプレナー(マニュアル作成者)が、  
前月の日8フォーラムサポーターの小雪さんであることから、  
マニュアルのクオリティも安心であろうと判断し、仕入れに踏み切りました。

☆tom さんのメルマガ

<http://blog.mag2.com/m/log/0000225720/109015159.html>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆  
tom さん、さくやです。

落ち着いて tom さんのメルマガもう一回じっくり読んでみました。

目が醒めました。

さっきのわたしのメールも「できないイイワケ」だったことに気がついて  
恥ずかしくなりました。

tom さんのメルマガを読んで火が付きました(笑)

tom さんがここまでメルマガで一氣にやり方を公開してくださったのですから、  
以下、四の五の言わずにやってみます！！

(以下、tom さんのメルマガの抜粋です)

↓       ↓       ↓

買ったら自分も速攻で  
レビュー記事を書くんですよ！

まずはブログ！  
記事タイトルに商材名を入れる事！

こうです↓

「小雪の一通入魂アフィリエイト」のレビュー(評価)と特典案内

で更に速攻で検索エンジンに  
「記事URL」を登録です。

とりあえず以下の 2 個だけでオッケー

・ヤフー(ヤフーIDでログインが必要)

<http://submit.search.yahoo.co.jp/add/request>

・グーグル

<http://www.google.com/addurl/?continue=/addurl>

これで運が良ければ翌日には  
検索上位に載って  
アクセスが流れてきます。

こんな単純な事さえも  
やらない人が多いですからね。

これは最低条件の作業です。

熱いアクセスが来ますから  
レビュー記事は気合い入れて  
魂込めて作って下さいね！

更に！

余裕がある方は  
この商材名をタイトルにしたブログを  
別に一個作ってしまいましょう。

記事タイトルよりも  
ブログタイトルの方が  
検索には強いですからね！！！！

同じく魂込めたレビューと  
検索エンジン登録。

そしてそのブログから  
メインブログへのリンクを張る事。

これが新商材発売時の  
ブログ鉄板ノウハウです。

祭り商材なら  
これだけで1個2個は売れます。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆



さくやさん

tom です。お返事が遅くなって申し訳ありません。

迷惑フォルダに入っていました・・・  
今解除したので次回からは大丈夫です。

ほんとすいません。

さてさて、  
小雪さんのマニュアル買われたんですね^^

良かったでしょう？

私も凄く参考になりましたし  
久々に本気でお勧めしたいマニュアルだと思いました。

私の記事が参考になったようでしたら  
それは良かったです。

「日8」はブログで売る事に関しては  
あまり触れられていませんもんね。

メルマガで売りつつ、ブログも育つと  
より良い効果が出て来ると思います。

先程ご紹介した方法は  
新商材が出た時にはかなり効果的です。

-  
検索エンジン登録しても  
後は運任せになりはしますが、  
やらないよりは絶対にやった方が良いです。

-  
あとはアクセスが来た時に  
いかに魅力的なレビュー記事を  
準備できているかが問題です。  
ですからレビューはこの先も  
何度も見直して書き直すべきでしょう。

ま、難しい話はたくさんありますが  
今はそれをやっておけば  
やらないよりは確立が上がるという事で。

頑張ってくださいね。

何かあったらいつでもメール下さい^^

では。

tom(松原 智彦)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

#### <自分への宿題・目標設定>

tom さんがメルマガに書いてくださったことを全部ひととおりやってみる。

- ・ 第一次レビュー記事を書く(即日完了)  
「小雪の一通入魂アフィリエイト」のレビュー(評価)と特典案内」  
<http://spi-afi.livedoor.biz/archives/50783578.html>
- ・ 上記記事 URL の検索エンジンへの登録(即日完了)
- ・ 商材名をタイトルにしたブログを別に一個作成(即日完了)  
<http://afili-koyuki.seesaa.net/>
- ・ レビューの見直し・書き直し(定期的に続行中)  
[http://spi-afi.livedoor.biz/archives/cat\\_50029649.html](http://spi-afi.livedoor.biz/archives/cat_50029649.html)
- 「一通入魂」が売れて初報酬があがることを期待して、出来る限りのことをしてみましたが、結果は出ませんでした。

2007 年 10 月 13 日<「一通入魂」の類似商材のレビュー記事で煽られかかったとき>

さくやさん

tom です。

ちょっと〇〇さんのブログ記事のコメント欄を見て  
気になったのでメールしてます。

多分、社交辞令で書いてたんでしょうが、  
あの商材、買わない方が良いです。

今後も絶対に買う必要ありませんので。

ちょっと方向性は似ていますが、  
一通入魂と比べれば価値は 1/10 以下です。

まだわからないでしょうが、  
「日8」と「一通入魂」があれば  
もうノウハウとしてはそれ以上いる物は無いです。

-  
あとは自分がアフィリエイトのための  
仕入れとして買うだけだと思って下さい。

そして、あの商材は  
アフィリエイトでも非常に成約率が悪いので  
完全無視の商材だと思って下さいね。

私もマニュアル作成者 × × さんにはお世話になってますが  
それとは別の話なので。

余計なお世話でした。

では。

tom

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

tom さん、さくやです。

わざわざメールでご助言くださり本当にありがとうございます。

命拾いいました(涙)

(とはいいつつ「日8」と「一通入魂」もってますし、  
もし買うとしても数ヵ月後になるかなあと思ってました。)

>まだわからないでしょうが、  
>「日8」と「一通入魂」があれば  
>もうノウハウとしてはそれ以上いる物は無いです。

>あとは自分がアフィリするための  
>仕入れとして買うだけだと思って下さい。

はい、しっかりところに刻みます！

セールスレターってやはり威力ありますね。

今度気になる商材がでてきたときは  
tom さんに相談させていただきます。  
(tom さんのお時間とっちゃいますけど)

本当にいつもありがとうございます。

さくや

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

tom です。

そうですね、いつでもご相談下さい。  
でも、その意見は鵜呑みにしない事です。

だって、あの商材も良いという人もいますわけです。  
「日給8万円」がダメという人もいますわけです。

ですから迷った時は私だけでなく  
色々な人に聞いてみる事だと思います。

やはり、さくやさんと同じマニュアルを軸にして実践している人に聞くのが  
間違い無いです。

ブログメインの人の意見は  
「日給8万円」実践者にはあまり  
参考にはならないでしょうからね。

ですから、私にも聞き、サト愛さんにも聞き、  
その他お知り合いにも聞いてみる事です。

その上で最も条件の良い人を選んで  
購入すれば良いですしね。

相談したからと言っても、気兼ねをして  
その人から買う必要も無いと思いますから。

関わる人、皆成功して欲しいですが、  
私の中ではやはり「日給8万円」の実践者さんは  
特に応援したいんですね。

先ほども言いましたが、  
ほんと、ノウハウとしてはもう十分な物を  
手にしていると思って下さい。

-  
今後購入する商材は  
「それを紹介して稼げそうか」という事を先に考えると良いです。  
そうすれば惑わされて買ってしまう事は  
なくなると思います。

仕入れた結果、良い商材なら  
自分自身も成長できるという感覚ですね。

まだまだ大変な時期だと思いますし  
わからない事が多くて不安でしょうが、  
地道に進まれてください。

-  
人が先に行こうとそれはそれです^^

ご主人と遠距離恋愛をされていたころ、ヨーロッパに手紙送ってたように、  
楽しみは時間をかけて^^

焦っても手紙は早く届きませんからね ♪

ではでは。

tom(松原 ともひこ)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

このメールの往復で気づいたこと・学び・目標設定

わたし自身が、自分にまだまだ自信がなく、不安から情報の渦に飲まれやすく、  
軸がぶれやすいという自分自身についての現状認識をしました。

<決めたこと>

あくまでもわたしの軸となる商材が「日給 8 万円」であることの再認識。  
ほかで魅力的な商材が出たりレビューされているのを目にしても、  
余計な情報を遮断する勇気を持つこと。

商材について、まだ基礎作りの王道商材なのか、補助的商材なのかなど、  
まだまだ区別がつかないので、気になる商材が出てきたときは、  
必ず tom さん、サト愛☆さんほか、先輩アフィリエイトに相談すること。

※このとき、セールスレターの威力を思い知り、  
おずさんが書かれた「日給 8 万円」のセールスレターを 10 回読んでみました。

2007 年 10 月 16 日<まぐまぐの代理登録申請にふみきったころ>

tom さんこんばんは。さくやです。

いつもいろいろアドバイスありがとうございます★

今メルマガ拝見しました。

感想。

「ええええっ、な～んだ～  
tom さんへのアフィリ、  
別に自分が商材をもてなくてもよかったんだ～（涙）」

ヘンな遠慮して引きこもってないで、  
もっと前にでないとのびないかも、  
ヘンな自意識捨てなきゃって  
なんだかしみじみ思いました。

ところで、今もえっちらおっちらやってるところですが、  
きのう小雪さんのブログで見つけた、  
おずさんの無料レポート「【日給 8 万円】ページランクを上げるブログアクセスアップ術」、  
取り組んでるところです。

というのも、初の無料レポートをリリースして 2 週間強、  
週末にまぐまぐの代理登録申請にふみきったところなのです。

きょう、まぐまぐから、、  
アドレスを集めている URL に  
必須とされている情報が書いてないから保留というメールがきたところです。

お客様のアドレスがわたしの手で代理登録されることとか、  
まぐまぐのシステムつかってますよとか、  
解除の仕方とかいうアレです。

わたしあわてんばなもので、  
申請のときに、  
まぐぞうとかメルぞうの、  
なんと、トップページの URL 送っちゃったんですね（恥）

なもので、自分の無料レポートの説明の欄に、  
必須のこと書き足して更新して、  
その上でそのページの URL をまぐまぐに送信したところでした。

申請とおりますように～（アーメン）

代理申請をする際にも、  
「日8」フォーラムにいて、  
記事検索かけて過去ログ見て  
tom さんが他の方たちにアドバイスされているスレッド、  
たくさん見つけました。

すっごく助けになりました！！！！

今のところ集まったアドレスは 300 弱です。

ブログでアクセスをあつめて

無料レポートを DL していただいて、  
（またつくんなきゃですね）

さらにアドレス集めて、  
その方たちに対してメルマガを出してアフィリをかけるっていう流れ、  
実は、なんともなんとも「日8」マニュアル読み返して、  
恥ずかしながらここにきてやっと飲み込めてきましたところなのです。



なもんで、  
せっかく小雪さんがブログで  
しかもおずさんがやって成功したやり方を書いた  
アクセスアップのための無料レポートを紹介してくださったのだし、  
お金をかけずにやれることはひとつひとつやっていこうと思いました。

tom さんやサト愛☆さん、あとは Yuki さん他、  
売れている方がみなさんそろってここ最近書いてらっしゃった  
「素直さ」だよなって思ったからです。

そして、  
tom さんのブログにさきほどお邪魔しましたら、  
おすすめ無料レポートのリストが...

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64795606.html>

見た瞬間、量が多くて「うっ！」とひるみかけましたけど、  
おずさんの無料レポートの内容の実践がおわったら取り掛かります。

ところでわたしも永山崇さんの「アレキサンドリア」の販売ページにしてみたのですが、  
tom さん、今度はいったい何をたくらんで(笑)らっしゃるんだろう？って  
興味シンシンです。

書いているうちになんだか  
ハナシがあっちこっちにとんじゃってすみません。

tom さんの「アレキサンドリア」レビューメールの感想と、  
tom さんに近況報告したくて  
メールしちゃいました^^

tom さん、いつもありがとうございます☆

さくや

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

さくやさん毎度です

tom です^^

いよいよ代理登録ですか、  
本格始動開始って感じですね。

普通の方はメルマガばかりに気を奪われて  
メルマガ発行までにブログを充実させる人が  
少ないですよ。

さくやさんは本当に地道にいい順序で  
しっかりと進まれていると思います。

誰もが言いますが、やはり3ヶ月程度  
経ったあたりが色んな事が見えて来る  
ターニングポイントになると思います。

ですからそこまでは勉強の期間だと思って  
じっくりと取り組んで下さい。

半年や1年でやめてしまうわけではありませんよね？

だったら最初の数ヶ月なんて  
たとえ報酬が0円だったとしても、  
しっかりと勉強した方が将来のためです。

ほんと、じっくりとやって下さい。

> ところでわたしも「アレキサンドリア」の販売ページにしてみました、  
> tomさん、今度はいったい何をたくらんで(笑)らっしゃるんだろう？って  
> 興味シンシンです。

この件は特に企みはありません^^;

以前から作者の永山さんに興味があって、  
新作が出たので買ってみたという感じです。

マインドが主な内容で  
メールマーケティングの  
基本中の基本を学べるといった感じですね。

まだ全部読んでませんがなかなか良いです^^

機会があったらまたレビューもしますね。

いつもメールありがとうございます。

代理登録が無事通過しますように^^

tom(松原 智彦)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

#### このメールの往復で気づいたこと・学び・目標設定

このころ「一通入魂」効果で、わたしと同時期に「日給 8 万円」の実践をはじめた仲間のアフィリエイトさん数名がつぎつぎと初販売に成功し、なかなか初販売にたどりつかない自分に、正直なところ失望していました。

しかし、自分は時間はかかるけれども、決してまちがった方向に進んでいたり、やり方がまちがっているわけではないことを再認識しました。

基礎力をつけながら、  
地味でも着実に成長していこうと決意しました。

## <自分への宿題・目標設定>

ちょうどこのころ、小雪さん・tom さんが前後して、  
有料級の中身の濃い無料レポートを紹介されていたのをみつけました。

小雪さん <http://koyukimiyabi7.blog72.fc2.com/blog-entry-326.html>

おずさんの『【日給 8 万円】ページランクを上げるブログアクセスアップ術』  
<http://mailzou.com/get.php?R=14870&M=9480>

tom さん <http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64795606.html>

- ①【侍流！】震天動地 samurai affiliate (PDF90 ページ)  
<http://mailzou.com/get.php?R=1394&M=9480>
- ② 元ヤンキー流 壁をぶち壊せ！ (PDF260 ページ)  
限られた時間で効果を最大限発揮する“超”分析マーケティング』  
<http://mailzou.com/get.php?R=8959&M=9480>
- ③ つじまるさん『お金と時間から自由になるための  
【ブログ・メルマガアフィリエイト黄金スタートパック】』  
(PDF395 ページ+フォーラム参加権付)  
<http://mailzou.com/get.php?R=7217&M=9480>
- ④ 【一瀬式】新時代のマルチWinアフィリエイト (PDF291 ページ)  
～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～  
[http://mag-zou.com/report\\_get.php?id=m0000194225\\_1&n=m1000011624](http://mag-zou.com/report_get.php?id=m0000194225_1&n=m1000011624)

自分が周りから取り残されているのではないかと、出遅れているのではないかと  
すぐ不安になって、マニュアルを買って見たくなくなってしまうというパターンを克服し、  
真に稼ぐ力を身につけるために、  
トップアフィリエイターである、小雪さん・tom さんが推奨している  
上記の無料レポート 5 本を  
まずは実践し、基礎体力をつけることを自分への宿題としました。

『【日給 8 万円】ページランクを上げるブログアクセスアップ術』(10 月 19 日完了)  
実践記録記事アップ <http://spi-afi.livedoor.biz/archives/50793034.html>

2007 年 10 月 19 日<「ページランクを上げるブログアクセスアップ術」終了のご報告>

tom さん、たった今、  
おずさんの無料レポ「ページランクを上げるブログアクセスアップ術」に書いてあった 8 項目、  
全部やり終えたところです。

2 日かかりましたけど、なんとかやり終えました。

「日 8」マニュアルやりながらも、  
いつもどうしてもトラックバックがわからなくてわからなくて、  
今回も何回も失敗して泣きそうになりましたけど、  
やってみて、ようやくコツが少しだけ飲み込めました。

自分との約束を果たした達成感があります。

明日からは、  
tom さんご紹介くださった 4 つの無料レポにとりかかります。

たった今、tom さんのメルマガ拝見しました。

今月は手持ちの軍資金が厳しいので、  
11 月に入りましたら、自分も読みたいですし、  
何よりも仕入れとして、tom さんから「アレキサンドリア」を購入させてください。

よろしくお願いいたします。

さくや

さくやさん

tom です

いつもメールありがとうございます。

なんという時間まで作業を  
されているんですか・・・

とは言っても波に乗ったら  
どうにも止まりませんよね。

私も最初はほんと寝ずに夢中で  
やってました。

でもあまり無理はしないように。

あまり根を詰めると  
成果が出ない時に落ち込む原因にも  
なってしまうんですね。

あれだけやったのに！  
って事が無いように気を付けて下さい。

ある一定の所まで作業が進んで来ると、  
日々、記事の更新くらいしか  
する事が無くなって来ます。

合間で無料レポートを書く程度ですかね。

その頃が一番辛いかもしれません。

もうあくせく作業をする必要も無く、  
記事を書くだけで1日に使う時間が  
ぐっと減ってきます。

まだその頃はほとんど売れませんが、  
作業らしき作業も無いから焦るんです。

何かしてないと落ち着かないという時期が  
来ると思います。

そういう時に焦って余計な商材を買って  
変な方向の作業をしてしまったりします。

でもそういう時間が出来たら  
無料レポートをたくさん作って下さい。

そして一度に出さずに定期的に出すのが  
最も有効的です。

それにより、ネット上のどこかで常に  
自分の事を誰かが見てくれる事になります。

そうするとブログにも自然にアクセスが  
増えて来るんですね。

サト愛さんや小雪さんは見事に定期的に  
レポートを作っているでしょう？

もちろんブランディングにもなります。

私はそこが下手だからイマイチ伸びないのも  
自分ではわかってるんですが  
なぜか面倒でやらないんですね。笑

なので、さくやさんは絶対に無料レポートを  
上手く活用して自分を露出して行って下さい。

そこを上手く乗り越えれば  
自然と色んな事がなぜか一度に  
良い方向に動くのが見えて来る時が来ます。

そういう時には積極的に読者増やしたり  
紹介できる商材増やして行けば良いと思います。

とにかく、一段落したあたりが  
一番イライラしたり凹んだりするので  
そこで無料レポートを地道に作る事です。

それがいわゆる 3 ヶ月あたりと言われる  
脱落者が増える時期になりますから。

私は 6 ヶ月までそんな事して  
じ〜っと我慢してましたけどね^^;

もっと無料レポート作るんでした・・・

って事ですので「アレキサンドリア」も  
焦らないようにして下さいね。

今から色々な人もレビューしてくるでしょうし  
私も書くかもしれませんので  
それを見てのんびり検討して下さい。

メルマガ書くなら持っておいても  
損は無いと思いますけどね。

また、本当に買おうと思う時には  
相談してみてください。

その時にもしかしたらそれよりも先に  
買った方が良い物があるかもしれないですね。

って事で  
余計な事ばかり書いてしまいましたが  
無理しない程度に頑張ってくださいね^^

ではでは。

tom



## このメールの往復で気づいたこと・学び・目標設定

あれほど固く決意していたのに、このときもまた、周囲のウワサに流されそうになり、そのころ話題でもちきりになっていたマニュアル「アレキサンドリア」がほしくなっていました。

ここでまた原点に戻り、軌道修正をすることを決意しました。

> 私は 6 ヶ月までそんな事して  
> じ〜っと我慢してましたけどね^^

;

あれだけ派手な天才肌に見える tom さんでさえも、  
実は 6 ヶ月も辛抱していたという事実  
わたしは衝撃を受けました。

## < 自分への宿題・目標設定 >

tom さんが紹介していた無料レポート 4 本の実践

①『【侍流！】震天動地 samurai affiliate (PDF90 ページ)』(10 月 27 日完了)  
実践記録なし

前出のおずさんの無料レポート、およびこのインフォ侍さんの手による無料レポートは、  
ブログアクセスアップ・SEO 対策についてのものでした。

SEO 対策は正直なところ機械的で味気なく、苦手意識をもっていました、  
一度ブログにしかけてしまえば、あとはしばらく放置しておけるので、  
多少時間がかかってもよりよいブログ作りのために、辛抱して、とにかくやりとげました。

それに、わたしが軸としている「日給 8 万円」は、  
メルマガアフィリの王道商材という言われ方をしているのをときどき耳にしますが、  
正しくは、メルマガとブログの両方のシナジー効果でアクセスを呼び込み売っていくという  
マニュアルであるため、ブログの強化からは逃げられないと思ったからです。

上記のほかに、ついでなので、

9 月にサト愛☆さんのブログで推薦されていたがとりかかれずじまいになっていた、同じく SEO  
対策に関する無料レポートも一本やってみました。

・ 『たった1ヶ月でページランク3になったハイジ流 SEO の秘密』(10 月 29 日完了)

- ・tomさん推奨の無料レポート、残りの②③④を年内に完了させる。(現在実践中)
- ・1ヶ月に1本のペースでの無料レポートの発行。(11月分発行済・12月分準備中)

## <気づき>

前出ブログアクセスアップのための無料レポート3本

(おずさん、インフォ侍さん、ハイジの白パンさんのレポート)の実践により、  
人気ブログランキングで50位以内にランクインできました。

ところが、11月1日に導入した、アクセス解析ツール、リサーチアルチザンで解析したところ、  
直帰率が高い(50%超)ことが判明しました。

※直帰率: 読者さんがその記事だけを読んで他の記事に回遊せずにブログを閉じてしまうこと



せっかくアクセスアップをはかっても、直帰率が高いということは、  
ブログ記事に魅力がないということ。

もっとしっかりしたレビュー記事を書けるように自分を訓練していくことが  
次なる課題であることがわかりました。

この時点で自分で自覚していた課題

- ① レビュー記事を書く力アップ
- ② 手持ちの特典がすくない

2007 年 10 月 31 日<特典バンク「情報商材レビュー研究会」についての相談>

tom さんこんにちは。さくやです。

いつもお世話になりましてありがとうございます。

きょうは「情報商材レビュー研究会」についてアドバイスをいただきたく、メールさせていただきました。

「日8」を実践しはじめて 1 ヶ月半がたちました。

まぐまぐ代理登録申請もすんで(たぶん今日あたり承認か不承認かだと思います) 11 月から 600 人くらいの読者にメルマガを配信することになりそうです。

ここにきて、自分で自覚している弱点が二つあります。

- ・レビューがお粗末
- ・特典の持ち駒が圧倒的に少ない

レビューは tom さんやサトさんはじめ、  
いろいろな方のレビューを拝見して研究し、  
なおかつ自分でも書いては反応を見、  
書いては反応を見、という  
地道な努力を重ねていくことにつきますと思います。

でも、特典の数が少ないのだけはお手上げです(涙)

自分で工夫をして作ればいいじゃないかという考えもありますが、  
わたし、創意工夫っていうのが子どものころからニガテで  
やったとしても異常に時間がかかってしまうのです。  
(プレッシャーに弱いのかも)

ほかのアフィリエイターさんのブログに行って、  
「日8」をご紹介するときどんな特典をつけているのだろうと見るたび、  
洪水や嵐みたいな様子に「は～．．．」とため息ついています。

うんうん唸りながら特典をつくるのも達成感ありますけど、  
時間がかかりすぎて販売機会のロスがもったいない気がします。

11 月 12 月はかき入れ時だとききますし。

そこで tom さんがブログで述べてらっしゃった  
特典バンク「情報レビュー研究会」を利用してみようと思うのですが、  
どう思われますか？

もしかすると、  
そもそも稼ごうという覚悟が足りないのか、  
根本的に考え方がずれているのを  
特典が足りないせいにすりかえて  
本当の原因を直視しないようにしているだけかも？と思い、  
まずはレビューを書き直した上で、  
かつメルマガやブログを見直して  
今の手持ちの特典を活用して、  
これからは 600 人に配信できるわけですから、  
それで本当に売れないかどうか  
きちっと一ヶ月検証してからでもいいのかな？という気がしますし...

すっごく迷っています。

ちなみに、こばやんさんのマニュアル「ロケットスタートパッケージ」は、  
再販としていただいたものが手元にあります。

ホントはもう少し前倒してご相談すべきでしたが...

tom さん、お忙しいところ本当に恐縮ですが、  
ご意見をお聞かせください。

よろしくお願いいたします。

さくや

さくやさん

tom です  
お世話になります。

まず、「ロケットスタート」ですが  
再販でもらった物は  
さくやさんは配布できませんから  
気を付けて下さいね。

そこは大丈夫ですよ？

で、特典バンク「レビュー研究会」の件ですが、  
特典を増やす目的でも良いと思いますよ。

実際に毎月 20 個程度配布されて  
そのうち約半分は再配布可能だし  
「再販売可」のツールなんかも  
あつたりします。

配布じゃなくて売れるわけです。笑

ただですね、その特典自体は  
実際は大した物はありません。

そりゃ毎月毎月価値がある物を  
もらえるわけありませんので。

しかし、アフィリを始めて間もない頃は  
数でしか勝負出来ないのも事実です。

昨日の記事にも書きましたが  
特典には種類がありますよね。

そのうちの「数で勝負」みたいな物なら  
特典バンク「レビュー研究会」であつという間に増えます。

で、ある程度の数が高まったら  
適当な所で退会しても良いですし。

サービス自体も色んな人のレビューが  
毎日メールで届くので参考になると思います。

特典に数があれば低額商材なんかは  
比較的売れやすくなりますよ。

5000 円以下の商材に特典 100 個くらい付けたら  
多分結構売れてしまいます。

ある程度売れてる人は  
そんな事しなくても売れるでしょうが  
最初の内は少し「力業」で売らないと  
正直しんどいですよね。

私もそうでしたから。

あとですね。  
特典バンク「レビュー研究会」って  
それ自体が安いじゃないですか。

で、特典って一ヶ月ごとに変わって  
先月の物はもうもらえないんですよね。

だから特典増やしておいて、  
「過去に配布されたけどもうもらえない特典」  
を特典にして「レビュー研究会」自体を  
アフィリエイトすると結構売れますよ。

私、アフィリエイト始めてあれが売れなかった月は  
一度もありません。

それくらい売れやすいです。  
さくやさんが実際に悩んでるのが証拠です。笑

って事で数だけ集めるなら  
検討してみても良いんじゃないですかね。

あと、読者さんを  
すでに 600 人も抱えてるんですね。

そりゃ凄いです。

当然アフィリも大事ですが  
良いメルマガ書いてしっかりファンを  
増やして行って下さいね。

すぐに 1000 人になるでしょうし  
そうなれば当然売上も上がってきます。

まぐまぐ！の代理登録が始まったら  
最低でも 6000 円は定額でかかりますから  
気合い入れて読者増をしましょうね。

5000 人くらいまでは一気にいきましょう。

何も考えずに、まず 5000 人です。

売れようが売れまいが 5000 人まで行けば  
そっからが面白い世界だと思います。

頑張ってください。

あとはオリジナル特典ですね。

これは何よりも魅力がある物ですから  
せめて一つ欲しい所ですね。

今すぐは無理でも 11 月中に一個作って  
12 月は攻めて行けるようにしましょう。

その頃には読者も軽く 1000 人越えてますから  
武器を持っておく必要があります。

どんな細かい事でも良いんですよ。



「日8」にはブログに関するノウハウが少ないから  
そこを補うのも良いと思います。

先日のおずさんのレポート読んで  
いろいろやったでしょう？

あれを自分の経験を交え言い方を変えて  
特典にすればそれで十分だと思います。

あとはその特典自体をいかに  
魅力的に伝えるかというのも  
ひとつのレビューなわけですね。

数で勝負出来る特典と  
オリジナル特典が持てれば  
かなり売れやすくなってきますね。

あとは「ロケットスタートパッケージ」のような物や、  
サト愛さんのハーモニー塾への招待権のような  
レアな特典が持てればかなり魅力的です。

そうして少しずつ特典を増やして行きましょう。

ある程度売れてくれば  
逆にオリジナル特典だけでも売れますから。

そこまでは恥も何もなく  
特典バラまいて売るのも戦略の一つだと思いますよ。  
売れてナンボですからね。

実績が出てくれば、キャプチャーを見せながら  
稼いだ方法を伝えるだけで、あとは繰り返しです。

という事で、関係ない話の方が多かったですね。笑

私の意見としては最初は特典数で勝負っていうのは  
選択の一つとして良い方法だと思います。

では。

tom

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

tom さんこんばんは。さくやです。

先ほどは、特典バンク「情報レビュー研究会」の件、  
丁寧なアドバイスをいただきほんとうにありがとうございました。  
(いつもながらじ〜んとききました(涙))

そして、またまた tom さんブログにお邪魔し、  
本日の記事を拝見し、腹を決めました。

で、tom さんのきのうの記事からつたって  
インフォトップの特典バンク「情報レビュー研究会」の販売ページに行き、  
購入させていただきました。

tom さんから購入してみたかったので、  
なんかすっごくうれしいです^^ (小額ですみません)

さっそくやってきました、特典の洪水。

tom さん特典も受領いたしました。

どんどん活用して加速化していきます^^

tom さんありがとうございました。  
これからもどうぞよろしくお願いいたします。

さくや

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

さくやさん

tom です  
お世話になります。

特典バンク「情報レビュー研究会」、  
私のリンク経由で購入して頂いたんですね。

ありがとうございました。

とにかく地道に地道に行きましょうね^^

では。

tom

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

#### このメールの往復で気づいたこと・学び・目標設定

特典については、特典バンク「情報商材レビュー研究会」で配布される  
再配布可特典に頼るのではなく、  
まずはオリジナル特典を自分で作ってこそ学びになるから、自分で作るべきだという考えを、  
実はほかのアフィリエイターさんから聞いていました。

そうしなければならないのかなと自分でも相当迷っていました。

しかし、アフィリエイトは商売であり、まず売り上げを作るという本来の目的に帰ったとき、  
すっかりシンプルに考えられることがわかりました。

- ・ 最初は力業でも売り、まずは実績を作ることを最優先にする。
- ・ その実績が次なる売上を呼び込む力となる。

この循環であることがわかりました。

もっと柔軟な発想が出来る自分作りが必要だと感じました。

＜自分への宿題・目標設定＞

- ・2007 年内にメルマガ読者数 1,000 名を獲得すること(12 月 5 日現在 705 名)



豊かさザクザク！スピリチュアルアフィリ黄金法則

カテゴリ: [生活情報](#) > [こころ](#) > [その他](#)

私の本業はヒーラーです。お金儲け、超ニガテでしたストレスなく誠実にストレスなく稼げた無料レポート・優良商材情報をご紹介♪読者限定の特典多数！SEO・アクセスアップ・アドセンス・SOHO内職在宅ワーク独立起業・精神世界恋愛心理学。相互紹介歓迎。

発行周期: 不定期 発行部数: 705部 最終発行日: 2007/12/05

バックナンバー: [すべて公開](#) マガジンID: 0000244812 発行者サイト: [あり](#)

- ・ 5,000 名のメルマガ読者を獲得することに焦点をあわせること。(2008 年 3 月末目標)

2007 年 11 月 9 日

<サト愛さんのマニュアル「オンリーワンアフィリエイト」を tomさんから購入>  
(tomさん主催の SNS、“tom's bar”にどうしても入りたかったからでした^^)

さくやさん

tom です  
お世話になります^^

この度は私から  
「オンリーワンアフィリエイト」を  
購入頂いたようでありがとうございます

っていうか。

次に商材買う時には  
先に相談してからっていう約束でしたよね？

もう・・・！

ま、買ったからには  
しっかり活用して行きましょう。

で、お知らせしております通り、  
情報交換およびフォローは、試験的に  
この度設置した SNS 内で行わせて頂きます。

まだ参加者は少なく寂しいですが  
確実な連絡方法として試験的に利用して行きます。

いずれ人が増えて盛り上がれば  
それはそれで楽しいと思いますので  
最初は寂しいですがどうぞ遠ざからずに  
ご利用頂ければと思います。

もちろん何かあればメール頂いても結構です。

またあとで、このメールとは別で  
SNSの招待メールを送りますので  
まずそちらからSNSへ参加されて下さい。

参加されましたら  
「オンリーワンアフィリエイト」購入者さん  
専用のコミュニティを設置してありますので  
まずそちらをご覧ください。

コミュニティ参加方法を記載していますので  
そちらにしたがって申請をお願い致します。

その時点で「合い言葉」が必要となりますので  
「●●●」と書いて下さい。

そのコミュニティ内で  
情報交換を行おうと思っています。

もしわかりにくい場合には  
メールを頂ければと思います。

お手数をお掛けしますが  
よろしくお願い致します。

では、またSNSで^^

この度は本当にありがとうございました。

tom(松原 智彦)

2007 年 11 月 11 日<「オンリーワンアフィリエイト」、売れました(涙)>

サト愛☆さん、tom さん、さくやです。

お二人にご報告したかったので、  
お二人にメールさせていただきますね。  
(長くなっちゃうと思います)

たった今、  
サト愛さんのオリジナルマニュアル「オンリーワンアフィリエイト」売れました。

わたしにとっての初めての売上です。

実は、「オンリーワンアフィリエイト」のことを知った瞬間、  
「きっとこれがわたしの初めての売上になる！」

理由はわからないんですが、  
こころの中でそんな直感がありました。

人と比べちゃいけないとかいいつつ、  
「日8」やり始めてそろそろ2ヶ月。

○△さんとかほかのみなさんも  
着々と売れているのに  
わたしは遅いなあ～、

でも、わたし、いつもおそいなあって、

そんなことを考えつつ、

でもホンネでは、

いつまでたっても売り上げがあがらない自分にいらいらしていました。

「一通入魂」でもダメでしたし(呆)

きのうの夕方 8 時ごろでしょうか。

「さ～て、きょうのブログの記事とメルマガを書こう！」  
と PC に向かいました。

「一通入魂」のときの tom さんのブログ記事をプリントしたのをとなりに置いて。

「内容がウンタラとかナンジャラっていうのは、よそで散々やってくれてるから、  
そういうのはそっちにお任せして、  
自分にしかかけない記事を書くんだヨ。」

ていうアレです^^

でも、  
「ん？ちょっとまてよ？」と  
いったん PC を離れて瞑想しました。

自分の中心軸とつながって、  
  
自分のこころの声を聞いてみたんです。

そしたら...

「売れてほしいけど、売れてもらったら困る。」  
↑        ↑        ↑  
自分の中の見事なまでの分裂を発見しました。



「100%全身全霊望んだことは、必ず実現する。」

潜在意識の法則にあるじゃないですか。  
このとおりだったんです。

自分の中で、  
売れてほしい自分と売れてほしくない自分がケンカしあってたんです。

「じゃあ、なんで売れちゃったら困るの？」

売れてほしくないほうの自分に聞いてみたら、

「購入者さんをフォローさせていただける自信がないから。  
そしたら、せっかく買ってくださった方に申し訳ないもん。」

こういう返事が返ってきました。

売れてほしい自分ど、売れてもらっちゃ困る自分。

この二人の自分を対話させているうち、

夕方の中国武術の稽古でちょっとくたびれてたのもあって

いつのまにか眠っちゃってました(笑)

で、目が覚めたら夜中の 12 時回ってました。

PC あけたら. . . . .

まず目にしたのは、

tom さんのメルマガ。

「僕からの購入者さんは、購入者さんを tom 塾に呼んでいいヨ。」のお言葉。

そして、サト愛☆さんのブログに行ったら、

「要望が多いので、超初心者さん向けのキットを作ります。」

のお言葉。

これでできないはずはない。

できる。やろう！

次の記事には、

「アフィリエイトしたくても怖くて二の足踏んでる人、

わたしと一緒に購入者さんフォローしましょうよ。

tom 塾も入れますし、

サト愛☆さんも追加のキット作成中です。

このマニュアルをきっちり読み込んでくっついていけば、  
あなたも購入者さんをフォローできる自分になってますよ。

自信をもって初心者さんフォローできる自分に  
自分自身を再教育すること出来ますよ。」

って書くんだ！とPCに向かった瞬間、

“ユー・ガッタ・メール！”の音が響き渡りました。  
(当時わたしは AOL のメールを使っていました)

件名を見たら．．．  
「オンリーワンアフィリエイト 特典請求フォーム」  
でした。

「ええええっ？」と思ってインフォトップのアカウントを開いたら．．．

ホントに売れてました(驚)

いま、泣きながらお二人にメールしてます。

tom さんから買わせていただいてよかった。

そして、

一番最初に売れたのが、  
サト愛☆さんの「オンリーワンアフィリエイト」でよかった。

ここからそう実感しています。

これからもがんばりますので、  
あらためてよろしくお願いします。

愛と感謝を込めて。

さくや

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

さくやさん

tom です  
お世話になります。

初売上おめでとうございます^^

ラッキーでは無くて  
ちゃんと紹介して売れた物ですから  
本当に素晴らしいと思います。

ほんと地味に頑張ってたもんね、  
当然の結果だと思いますよ。

正直、初めてブログ見た時には  
どうなる事かと思ってましたが。笑

> でもホンネでは、  
>  
> いつまでたっても売上があがらない自分にいらしていました。  
>  
>  
>  
> 「一通入魂」でもダメでしたし(呆)

そうなんです。

通常はそういう状態があと1〜2ヶ月は  
続いても不思議じゃ無いんですよね。

売れる前の不安やイライラが  
あと1〜2ヶ月も続いたと思ったら  
脱落して行く人の気持ちがわかりますよね。

ほんと早めの売上がとれて良かったですね。

当然売上発生の記事も書くのでしょけど、  
自分がやって来た事、参考になったマニュアルなどが上手く伝われば  
またそれが売上に繋がります。

そしてまた「オンリーワンアフィリエイト」も読み、  
実践しながら出た結果を説明する事で  
また売れて行くでしょう。

あとはその繰り返しだと思います。

心理学やセラピーについての特典なんて素敵だし、  
それに関するレポートなんていうのも  
作って特典にされても良いんじゃないですか？

色々楽しんでやってみて下さい。

> 「フォローさせていただける自信がないから。  
>  
> そしたら、せっかく買ってくださった方に申し訳ないもん。」

ここはですね、さほど気にしない事です。

アフィリエイトは紹介業です。  
責任まで持つ必要はありません。

もちろん紹介した商材に対して  
アドバイス出来ればそれは素晴らしいと思います。

でも、それが無くても良いじゃないですか。

自分なりに魅力を伝えて  
それを見た人が「自分の判断で」買うんです。

そこに責任を感じるとアフィリが苦しくなります。

自分が感じた魅力を精一杯伝えるだけ、  
あとは読者さんが判断する。

そう思って気楽にやってみて下さい。

でないとこの先購入者さんが増える度に  
全部相手してたら体も心も持ちません。

テレビで見た新製品を  
次の日友人に紹介したりしますよね。

「私もまだ見てないけど DoCoMo から  
新しい携帯出てたよね？ あんた DoCoMo だったよね？  
良さそうだったから見てみたら？」

っていうのと同じだと思いますよ。

そう考えたらちょっと楽ですよ。

売れた事による売上金も  
購入者さんから頂くと思うと重いです。

上手に紹介出来た広告費として  
インフォプレナーさん(マニュアル作成者さん)から頂いているのだと思ってみて下さい。

そう思えば思いっきりアフィリエイトできるはずですよ。

せっかく売れて楽しい時に申し訳ありませんが  
まだ、売れ続けるための仕組みは出来ていませんよね。

読者さんも増やし、記事の密度も上げ、  
少しずつ少しずつファンを増やさなければなりません。

それしか売り続ける事は出来ませんからね。

やっと入り口です。  
更に地味な努力を続けて下さい。

本当におめでとうございました^^

そして  
嬉しいメールをありがとうございました。

あ、さくやさん  
さっき頂いたメールなんですが  
記事で使っても良いですか？

お名前とかブログとか出しても良いですか？

もし良ければタイミング次第でご紹介させて頂きたいんですが。

お返事おまちしております^^

では。

tom

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆  
tom さんどうもありがとうございます。さくやです。

はい。

浮かれていないで、

きょうという日も一日。

あすという日も一日。

やるべきことをひとつひとつ積み上げていくのみ。

逆に浮かれてしまうと、

やるべきことがそれだけ遅れる、

そんなふうを考える今日この頃です。

もちろん一気に流れに乗らなきゃならないタイミングもあると思いますけど。

売れ続ける仕組みづくりにまた地道にとりくんでいきます。

実は以前 tom さんがブログ記事「まずは無料でやってみる」で紹介されていた 4 大レポ、最初のインフォ侍さんので、やりとげるのになんと 1 週間以上かかっちゃいました。

でも、アレをやってみて、

「爆転」ブログが実は忍者屋敷みたいに

一回入ったらおいそれと出てこられないしかけになっていると

初めてのブログ相談のときに tom さんがメールに書いてくださったイミが

やっとなんですけど、すこーし理解がおよびつつあります。

2 個目のヤンキーさんの無料レポートの実践にとりかかりはじめたら

親戚で不幸があり、

帰ってきたら「オンリーワン」祭りで中断。



その4大レポちゃんとやりとげると、  
おずさんのメルマガのバックナンバーと、おずさんがご自身ブログで公開されていた  
売上台帳を照らし合わせて時系列を追ってトレースすると、  
あとは、tomさんのメルマガとブログのバックナンバーを読みきるのを  
実は目標にしています。

せっかくtomさんが時間を割いて  
稼ぐ秘訣を記事に書いてくださったのだから、  
やってみようと思いました。

っていいですか、

tomさんへの義理立てとかじゃなくて、

おずさんレポのときもそうですけど、

書いてあることをちゃんとやってみてはじめて、  
次に自分に何が必要なのか、  
次の道程が見えてくるらしいことが  
なんとなくわかってきたからです。  
たとえばブログのアクセスアップを図ることをやってみて初めて、  
なんで自分のブログって直帰率がこんなに高いんだろう？  
あ、せっかくアクセスアップしてきていただいても、  
レビューがお粗末じゃ、意味ないんだ、  
次の課題は、ちゃんとした、まともなレビューが書けるようになることだと  
わかりはじめたのです。

それと自分の無料レポも作らなきゃならないですし、

無料レポをつくるのをいちいちウンウン唸ってないで  
ニワトリが毎朝卵をコロコロ産むみたいにできるようになるまで  
自分を訓練しないとみせんね。

ブログの記事数、  
やっと75まできたところです。

はじめて tom さんにおそろおそろブログのことで相談させていただいたときのお返事、

「まずは 100 記事目標に書くこと。  
頭で考えててもわかんないから、  
ちゃんとやって自分で感覚をつかむこと。  
100 記事書いたころに必ず見えてくるものがあります。」

と教えていただきましたが、

おっしゃるとおりだなあとすこし感じられるようになってきたかもです。

サト愛☆さんのマニュアル「オンリーワンアフィリエイト」、  
たしかにやること多くて、

見た瞬間、  
「うッ、こりゃあみなさんがやること多いっておっしゃるはずだ～（汗）」と思いましたけど、

逆に言えば、

わたしなんかは、  
ほっとかれても自分でいろいろアイデアを思いつく器用なタイプじゃないので、  
なにやっていいかわかんなくて途方にくれて無意味に時間が過ぎていくより、  
たとえ量が多くっても、  
ちゃんとやることが明確になっていて、  
あとは、やりつづけるという自分の覚悟次第っていうほうが、  
よっぽどいいかなって正直思いました。

> あ、さくやさん  
> さっき頂いたメールなんですが  
> 記事で使っても良いですか？  
> お名前とかブログとか出しても良いですか？  
> もし良ければタイミング次第で  
> ご紹介させて頂きたいんですが。  
> お返事おまちしております^^

はい。  
ちょっと恥ずかしいですけど^^

よろしくお願いします。

なんかまた自分のことばかり書いてしまってすみません。  
これからもよろしくお願いいたします。

さくや

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

tom です。

さくやさん引用許可ありがとうございました。

ついでにさっき頂いたメールも  
使わせて頂くかもしれませんのでよろしくお願い致します。

良いですね？

ダメな時はお返事下さい、  
良い場合はお返事は結構です。

で、さっき頂いたメールでわかりました。

さくやさんはもう大丈夫。

もうそれだけわかってれば絶対に稼げるようになります。

あとはどうしても時間が必要なだけです。  
楽しみにしてます。

では、ありがとうございました。

tom

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

## このメールの往復で気づいたこと・学び・目標設定

tom さんでさえも、半年間ほど売り上げゼロがつづく辛抱の日々があったこと、  
その間、ほかの人々が派手に稼いでいくのを横目に、  
黙々と自分のすべきことに打ち込み続けたことをお聞きし、わたしもそのつもりでいた結果、  
サト愛☆さんの「オンリーワンアフィリエイト」がポンと売れ、  
わたしにとっての初売上となりました。

tom さんに初めてメールをした 9 月 16 日から、  
2 ヶ月弱の 11 月 11 日に起きた初売上でした。

販売日	注文ID	インフォレナー名	商品名	販売価格	アフィリエイト報酬	2ティア報酬
2007/11/11		愛でいっぱい株式会社	日本中を旅行しながら1日3時間の作業時間で月124万円稼いだ主婦の秘密～オンリーワンアフィリエイト サト愛	¥19,800	¥10,000	
合計金額					¥10,000	¥0

目先の売上に一喜一憂せずに、いま・ここでやるべきことに淡々と打ち込むとき、  
執着や焦りから自由になります。

いま・ここでやるべきことに淡々と打ち込み、  
自分への宿題・目標をひとつひとつクリアしていったとき、  
しずかなワクワク感がこみ上げてきます。

お祭り騒ぎの浮かれた感じや、  
人と較べて自分の方が勝っているというような優越感から来る  
ギラギラ感とモチがいます。

きょうもひとつ記事が書けた。

そんなつもりはなかったのに、  
自分が書いた記事が、だれかの背中をおしてあげられたようだ。

またひとつアクセスアップの工夫ができた。

いままでは教えていただくばかりだったのに、  
ブログ訪問がご縁で知り合った  
初心者さんからの質問に答えてあげることが出来た。

学生時代、はじめてフランスに行ったときに、パリのオルセー美術館で見た、  
ミレーの「晩鐘」の情景のような、おだやかな満ち足りた気持ちで満たされます。



### <あらたな目標設定・自分への宿題>

人によっては、メルマガ読者数がわずか 20 人にみたないころに、すでに売上を立てたという天才的な人もいます。

いわば、射撃の天才です。

しかし、わたしはごくごくふつうの、むしろふつうよりは歩みの遅いタイプです。

超・凡人です。

天才射撃手でない凡人のわたしが着実に稼ぐには、数を撃っていくしかありません。

以下は、尊敬する先輩アフィリエイトのみなさまの、わたし宛の直接のメールの中での言葉、あるいは無料レポートやメルマガ、ブログ、ほかの方へのブログコメントから拾わせていただいた言葉です。

- 初心者は、質より量。(いなっちさん)
- アクセス 10 倍、収入 10 倍。(ゆきもんさん)
- まずは 5,000 人の読者獲得をめざしなさい(tom さん)

今回の初売上は 10,000 円でした。  
メルマガ読者数は約 500 人でした。

この確率をあげるのはおそらく、濃いレビューを書く能力、読者を引き込む文章力やブログの記事から記事へと誘導する力でしょう。

しかし、どれも短期間でつくものではないと思います。

そういった理由から、アクセス 10 倍、収入 10 倍のお言葉どおり、  
メルマガ読者 5,000 人獲得に専念し、  
無理なく月収 10 万円を達成していこうと考えています。

## <直帰率推移>

11月11日「オンリーワンアフィリエイト」が売れ、初めての売り上げがたった日

### 直帰率

解析対象日:2007年11月11日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:6

アクセス総数:47

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合
<a href="#">1回</a>	26	55.32% 
<a href="#">3回</a>	8	17.02% 
<a href="#">2回</a>	7	14.89% 
<a href="#">5回</a>	4	8.51% 
<a href="#">7回</a>	1	2.13% 
<a href="#">4回</a>	1	2.13% 

1回のみのアクセス:55.32%, 1回以上のアクセス:44.68%

11 月 12 日 tom さんのブログで紹介いただいた日

<http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64829772.html>

## 直帰率

解析対象日:2007年11月12日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:8

アクセス総数:50

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	25	50%	
<a href="#">3回</a>	11	22%	
<a href="#">6回</a>	4	8%	
<a href="#">5回</a>	4	8%	
<a href="#">4回</a>	2	4%	
<a href="#">2回</a>	2	4%	



11 月 13 日 tom さんのブログとメルマガでご紹介いただいた日

ブログ <http://butikasegu.livedoor.biz/archives/64831080.html>

メルマガ <http://blog.mag2.com/m/log/0000225720/109153057.html?page=2>

## 直帰率

解析対象日:2007年11月13日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:7

アクセス総数:106

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合
<a href="#">1回</a>	65	61.32% 
<a href="#">2回</a>	17	16.04% 
<a href="#">3回</a>	11	10.38% 
<a href="#">4回</a>	6	5.66% 
<a href="#">7回</a>	5	4.72% 
<a href="#">17回</a>	1	0.94% 
<a href="#">6回</a>	1	0.94% 

1回のみアクセス:61.32%, 1回以上のアクセス:38.68%

11 月 14 日 tom さんのブログとメルマガでご紹介いただいた翌日

## 直帰率

解析対象日:2007年11月14日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:8

アクセス総数:109

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	69	63.3%	
<a href="#">2回</a>	18	16.51%	
<a href="#">3回</a>	14	12.84%	
<a href="#">4回</a>	3	2.75%	
<a href="#">7回</a>	2	1.83%	
<a href="#">14回</a>	1	0.92%	
<a href="#">10回</a>	1	0.92%	
<a href="#">5回</a>	1	0.92%	

11 月 15 日 tom さんのメルマガでふたたびご紹介いただいた日

<http://blog.mag2.com/m/log/0000225720/109160007.html?page=2>

## 直帰率

解析対象日:2007年11月15日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:7

アクセス総数:49

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	36	73.47%	
<a href="#">2回</a>	4	8.16%	
<a href="#">3回</a>	3	6.12%	
<a href="#">8回</a>	2	4.08%	
<a href="#">6回</a>	2	4.08%	
<a href="#">7回</a>	1	2.04%	
<a href="#">5回</a>	1	2.04%	

1回のみのアクセス:73.47%, 1回以上のアクセス:26.53%

11 月 16 日 tom さんのメルマガでふたたびご紹介いただいた翌日

## 直帰率

解析対象日:2007年11月16日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:8

アクセス総数:193

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	142	73.58%	
<a href="#">2回</a>	26	13.47%	
<a href="#">3回</a>	14	7.25%	
<a href="#">5回</a>	4	2.07%	
<a href="#">4回</a>	3	1.55%	
<a href="#">7回</a>	2	1.04%	
<a href="#">12回</a>	1	0.52%	
<a href="#">6回</a>	1	0.52%	

### <考察>

tom さんからご紹介いただいたおかげで、アクセス数が倍以上にのび、それまでになかった数値を示しましたが、それと比例するように、直帰率もいままでにないくらい高くなってしまいました。

つまり、tom さんがメルマガやブログでリンクを張ってご紹介くださったページだけを「どれどれ？」と見に来て、「なるほどね～」と、またゾロゾロと帰っていくという感じでしょうか。

たぶん、このときに見に来てくださっていたのは、わたしよりも先輩のアフィリエイターの方々だったでしょう。

「どれどれ、ふ～ん、この子、がんばってるじゃん。」という感じでしょうか。

おそらく、いままでは、少ない常連さんが、丹念にみてくださっていたため、直帰率が少なかったのでしょう。

しかし、初めてわたしのブログを見に来てくださった方が、興味を持ってあちこち歩き回るまでは、わたしのブログは魅力的ではなかったということでしょう。

これではいけない、もっとブログに長くいていただけるための工夫の必要性を痛切に感じました。

tom さんからいただいた tom さんオリジナル特典、「購入見込み客が列をなしてあなたに集まる方法」をくりかえしくりかえし読み込んで、そして、tom's bar で tom さんが教えてくださったことをヒントに、インスピレーションのひらめくままに、いくとおりかの方法を試してみました。

はたして効果は絶大でした^^

(これらの手法については、また別途レポートを作ろうと考えておりますので、現時点では、このレポートでは詳細はお伝えしないことにいたします。)

## 直帰率

解析対象日:2007年11月20日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:6

アクセス総数:49

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	23	46.94%	
<a href="#">3回</a>	14	28.57%	
<a href="#">2回</a>	6	12.24%	
<a href="#">4回</a>	3	6.12%	
<a href="#">6回</a>	2	4.08%	
<a href="#">5回</a>	1	2.04%	

1回みのアクセス:46.94%, 1回以上のアクセス:53.06%

## レポート

解析対象日:2007年11月27日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:7

アクセス総数:59

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
1回	22	37.29%	
3回	17	28.81%	
2回	10	16.95%	
4回	4	6.78%	
5回	3	5.08%	
6回	2	3.39%	
27回	1	1.69%	

## 直帰率

解析対象日:2007年12月1日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:10

アクセス総数:53

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合
<a href="#">1回</a>	22	41.51% 
<a href="#">3回</a>	9	16.98% 
<a href="#">4回</a>	5	9.43% 
<a href="#">2回</a>	5	9.43% 
<a href="#">8回</a>	4	7.55% 
<a href="#">8回</a> <a href="#">7回</a>	2	3.77% 
<a href="#">6回</a>	2	3.77% 
<a href="#">5回</a>	2	3.77% 



## 直帰率

解析対象日:2007年12月2日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:11

アクセス総数:84

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	29	34.52%	
<a href="#">2回</a>	23	27.38%	
<a href="#">3回</a>	18	21.43%	
<a href="#">5回</a>	3	3.57%	
<a href="#">4回</a>	3	3.57%	
<a href="#">9回</a>	2	2.38%	
<a href="#">6回</a>	2	2.38%	
<a href="#">17回</a>	1	1.19%	

## 直帰率

解析対象日:2007年12月3日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:10

アクセス総数:110

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合
<a href="#">1回</a>	40	36.36% 
<a href="#">4回</a>	17	15.45% 
<a href="#">3回</a>	16	14.55% 
<a href="#">2回</a>	13	11.82% 
<a href="#">6回</a>	9	8.18% 
<a href="#">7回</a>	5	4.55% 
<a href="#">5回</a>	5	4.55% 
<a href="#">8回</a>	3	2.73%

## 直帰率

解析対象日:2007年12月4日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:8

アクセス総数:88

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合
<a href="#">1回</a>	44	50% 
<a href="#">3回</a>	12	13.64% 
<a href="#">4回</a>	8	9.09% 
<a href="#">5回</a>	7	7.95% 
<a href="#">7回</a>	6	6.82% 
<a href="#">6回</a>	5	5.68% 
<a href="#">2回</a>	5	5.68% 
<a href="#">8回</a>	1	1.14% 

## 直帰率

解析対象日:2007年12月5日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:8

アクセス総数:66

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです

アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合
<a href="#">1回</a>	29	43.94% 
<a href="#">3回</a>	11	16.67% 
<a href="#">2回</a>	11	16.67% 
<a href="#">4回</a>	8	12.12% 
<a href="#">5回</a>	3	4.55% 
<a href="#">6回</a>	2	3.03% 
<a href="#">22回</a>	1	1.52% 
<a href="#">7回</a>	1	1.52% 

## 直帰率

解析対象日:2007年12月6日

選択ページ:全てのページ

アクセス回数総数:9

アクセス総数:90

"%"パーセンテージは小数点第二位切り捨てです







アクセス回数	アクセス数	アクセス総数に占める割合	
<a href="#">1回</a>	33	36.67%	
<a href="#">2回</a>	21	23.33%	
<a href="#">3回</a>	15	16.67%	
<a href="#">6回</a>	7	7.78%	
<a href="#">4回</a>	6	6.67%	
<a href="#">5回</a>	5	5.56%	
<a href="#">12回</a>	1	1.11%	
<a href="#">9回</a>	1	1.11%	

工夫の甲斐あって、安定的に直帰率 50%未満をキープできるようになってきました。

新規読者の訪問を増やす工夫、また既存読者であっても、  
それまで流し読みしていたところをあらためて読んでいただけるように、  
記事の工夫を重ねているところです。

## <人気ブログランキング>

12月7日現在、人気ブログランキングアフィリエイト部門で、  
小雪さんとおずさんにはさまれるところまでできました。

第8位	 <b>小雪@難しいことは一切やらずに出来た方法</b>  PCすら持っていなかった小雪がゼロから始めた生アフィリ。初めて書いた記事から月収100万越えまでの全てがここに！ 最新記事：2007/12/06 21:18 <a href="#">[12万のバナナ・・・]</a> <a href="#">[12月の限定特典追加し・・・]</a> <a href="#">[何をどう書いたらいいの・・・]</a>	1330	5480	7370
第9位	 <b>豊かさザクザク！スピリチュアルに稼ぐ</b>  ヒーラーさくやの誠実にザクザク稼ぐブログ 人生が大きく変わる。豊かさの黄金法則と感謝されながら大きく稼ぐ秘密。	1270	1340	3520
第10位	 <b>ブログアフィリエイトで稼ぐ日給8万円</b>  高校中退でニート。借金で食べ物を買う。でもカード限度額も一杯。借金すら出来なかった。それが今では日給8万円 最新記事：2007/12/07 11:40 <a href="#">[モバイルショップシステム・・・]</a> <a href="#">[儲かるネットショップウエ・・・]</a> <a href="#">[ラプムジーク]</a>	1220	3950	4510

## <結論>

繰り返しになりますが、

今回の初売上は 10,000 円、メルマガ読者数は約 500 人でした。

アクセス 10 倍、収入 10 倍の原理に従って、

メルマガ読者 5,000 人獲得という tomさんからいただいた宿題に専念し、無理なく月収 10 万円を達成します。

2008 年 3 月末達成を自分への宿題とします。

## 最後に

2007 年 9 月 16 日にはじめてメールをして以来、tom さんにはいつも見守っていただきました。  
tom さんは、わたしにとっての師匠であり、兄であり、同志です。

tom さんの存在がなかったら、わたしはおそらく  
初めての売り上げが立つ前にあきらめてやめていたかもしれません。

tom さんに、ここからの感謝をさげます。

このレポートは、凡人であるわたしが書いたものですから、  
テクニツク的なものはほとんどみあたらないでしょう。

正直、ものたりなかったかもしれません。

でも、人生のあらゆる局面において、真実とはいつもシンプルなものだとわたしは考えます。

なかなか結果が出なくて自分がいやになってしまったら、  
どうぞ、このレポートを開いてみてください。

tom さんがわたしに向けてくださった言葉は、そっくりそのまま、あなたへのメッセージです。

このレポートは、【再配布可】といたします。  
あなたからの大切な方へのプレゼントとしてお渡しください。

あなたが応援している方が、  
なかなか結果が出なくて悩んでいらっしゃるときにそつと手渡し、  
救急薬としてお使いいただいてもよいでしょう。

何かお気づきの点や、ご不明の点等おありでしたら、ご連絡いただければ幸いです。  
折を見て、改訂版の作成も考えております。

あなたとあなたのまわりにいらっしゃる大切な方々の人生が、  
喜びと豊かさに満ちたものでありますように。

さくや