

31日間で小冊子を書いて現金化

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニング
21日目：あなたの小冊子販売方法 - Part 1

重要なお知らせ

あなたがこのトレーニングコースを自己利用する以外、あなたにはいかなる権利もありません。あなたはこのレポートを無料配布・有償販売・会員制倶楽部への追加など一切できません。ありがとうございました。

あなたが 31 日間で小冊子を書いて現金化トレーニングを CONTENTS LAB メンバーエリア以外からダウンロードした場合、それは海賊版です。

31日間で小冊子を書いて現金化トレーニングは小林正寿とbrainers 有限会社の著作物として全世界的に保護された出版物です。

ALL RIGHTS RESERVED. 電子的、機械的、カメラによる複写、読み上げでの録音などいかなる形式をもってこのレポートの一部または全部を配布することは禁止します。レポートのコンテンツの引用をご希望の場合は書面で著者に対して許諾を得てください。

免責事項／法律に関する告示: この書籍でテーマに取り上げられた情報は出版された日付の時点での著者の見解です。著者は状況の変化に応じて、このレポートで表示した見解とは異なる新しい見解を表現する権利を有します。このレポートのテーマとして取り上げた事項に関し、適切且つ信頼に足る情報を提供することを意図して作成されていますが、いかなる誤り・不正確・不作為に対しても著者・出版元・アフィリエイト・リセラーは一切責任を負うものではありません。また、法律、その他の分野に関する専門的なアドバイスを与える事を保証するものではありません。著者・出版元・アフィリエイトパートナーは利益や特定の目的に対する適合性を保証するものではありません。このレポートの使用・適用によって生じたいかなる結果に対しても責任を負うものではありません。もし、法律、その他の分野で助けが必要な場合はその分野の専門家からサービスの提供を受けることを強く要請します。

収益に関する免責事項: 本製品はその可能性を正確に示すよう、あらゆる努力がなされています。このウェブサイトが提供する本書のテクニックとアイデアを利用して収益を上げることについては、何の保証もありません。本書またはページ内の事例は、収益を約束したり、保証したりするものではありません。収益の可能性は、本書、アイデア、およびテクニックに含まれる情報を使用する各個人に完全に依存するものです。お金持ちになれる仕組みであると明示するものではありません。実際の収益、あるいは実際の結果の例を生み出す権利は、要求に応じて確認することができます。サイトで主張している結果の獲得における成功のレベルは、記載したアイデアやテクニックに費やした時間、あなたの財政状態、知識、およびさまざまなスキルによって異なってきます。これらの要因は個人によって異なるため、成功、つまり収益のレベルは保証できるものではありません。またあなたのいかなる行為についても責任を負うものではありません。本書およびウェブサイトの資料には、将来的な出来事を期待させる、もしくは予想させる前向きな文章を含んだ情報が提示されている場合があります。これらの文章は、歴史的事実もしくは現在の事実と厳密に関連していないという事実によって確認することができます。これらについては、予想する、予測する、期待する、予想する、意図する、予定する、信じるなどの言葉やその他、潜在的収益または財務実績の説明に関連した類似する言葉を使用しています。本章内もしくは我々の販売資料に記載したありとあらゆる前向きな文章は、収益の可能性についての意見を明らかにすることを意図したものです。実際の結果の判断においては多くの要因が重要であり、我々もしくは他の誰かと類似した結果を得られることには何の保証もありません。我々の資料に記載されたアイデアやテクニックからどのような結果が得られるかについては、何ら保証をするものでもありません。

目次

目次	3
21日目: あなたの小冊子販売方法 - PART 1	4
あなたのコンタクト先へアナウンス	4
新聞広告枠を購入	6

21 日目: あなたの小冊子販売方法 - Part 1

では、はじめましょう！

あなたは素晴らしい小冊子を書き上げ、説得力のあるセールスレターを仕上げ、販売するためのウェブサイトを設置完了しました。

次は実際に注文を獲得するプロセスに入ります。そして、その唯一の方法は狙いを定めた見込み客をあなたのセールスページへ集客することです。

これから 6 回に渡って実証済みの 7 つの小冊子販売方法を学んでいただきます。

あなたのコンタクト先へアナウンス

例外なく、すべての効果的なマーケティングはあなたの知り合いからスタートします。なぜ？なぜならあなたの知り合い（あなたを信頼し好感を持っている人）は、あなたから何かを購入する確率がとても高いからです。

あなたが最初にすべきは、あなたの人脈へのアナウンスです。例えば：

- 親族
- 友人
- ご近所

- チームメイト
- 同僚
- グループメンバー
- 知人
- もしあれば、リスト
- もしあれば、既存顧客

あなたの人脈にあなたの新しい小冊子をウェブ上で販売しているとアナウンスしてください。

ここで、わたしは“アナウンス”という用語を使っていますが、具体的にどのように行えばよいのでしょうか？

さまざまな形態があります。例えば：

- 会う機会を捉えて口頭であなたの小冊子と販売サイト **URL** について話をしてください。相手との親密度が深ければ電話をかけるまたは訪問しても良いでしょう。
- 電子メールで小冊子と販売サイト **URL** について知らせてください。
- **Facebook** タイムラインや **Twitter** でツイートなどソーシャルメディアを活用して小冊子と **URL** を告知してください。
- あなたの小冊子と販売サイト **URL** を印刷したチラシを配布してください。
- 予算が許せば有料広告枠を購入して小冊子と販売サイト **URL** を告知してください。

あなたがアナウンスするときの注意点として押し売りはせず情報提供に専念してください。

あなたの知り合いに対してあなたの小冊子購入を強要すれば折角構築した人間関係を害することになります。あくまであなたの小冊子に関する情報低用に留めてください。

意外と思われるかもしれませんが、多くの方があなたの小冊子を購入してくれます。なぜなら：

1. 彼らの中にはあなたの小冊子完成を喜びあなたの努力に対して支援したいと願うからです。（あなたと彼らの間に信頼関係がある前提です。）
2. 彼らの中には純粹にあなたの小冊子に興味を示し読みたいと願うからです。

次は、あなたの新しいビジネスを他人に対して本格的に知らせる準備をしましょう。最初のステップは：

新聞広告枠を購入

あなたの地元新聞やコミュニティー雑誌などに少額予算でも購入できる広告枠を購入してください。

インターネット上で小冊子を販売するのに地元紙などへ広告を出稿するのは意外と思われるかもしれませんが、とても効果的なのです。

そして、あなたの小冊子はデジタル商品であることを思い出してください。つまり、あなたの小冊子が何冊売れても販売数分の印刷は不要です。

さらにダウンロード納品なので配送料も負担する必要はありません。

つまり、あなたの小冊子は売れば売れるほど原価がゼロに近づいてゆくのですね。だから、紙ベースの小冊子に比べより多くの宣伝広告費を捻出することができます。

さらに、あなたの小冊子はフロントエンド商品なのです。あなたが宣伝広告費を使って獲得した購入者に対して新しい商品アナウンスをメールなどで繰り返しお知らせすることができます。

これ見逃せません。あなたの宣伝広告費が小冊子の売上合計と同額であっても新しい商品を販売することができればプラスに転ずるのです。

言い方を換えれば、あなたの購入者リストを構築し繰り返し購入するリピーターになっていただくことで顧客生涯価値を最大化することができます。

宣伝広告は豪華な写真など使わずテキストだけのシンプルで低価格な枠で十分です。例えば：

特別小冊子：“オンラインで片手間でも年間 1,000 万円儲ける方法！”

経験不問。週 15 時間程度で誰でも簡単に実践して結果を出すことができる！

詳しくは⇒ <http://yourreport.com>

驚くほどシンプルだと思いませんか？

今日の宿題：あなたの人脈へコンタクトしてください。

次回は、あなたの小冊子をプロモートする手渡し販促アイテムの作成と配布について学んでいただきます。