

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
24日目：あなたの小冊子販売方法 - Part 4

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
24日目: あなたの小冊子販売方法 - PART 4	4
人気のフォーラムで他のメンバーと対話する	4

24 日目: あなたの小冊子販売方法 - Part 4

では、はじめましょう！

あなたはここまであなたのセールスページへターゲット化した見込み客を誘導する 4 つの実証済みの方法を学びました。ここでは 5 つ目の販売方法について学んでいただきます。

フォーラムを活用する方法についてお話ししますが、Facebook グループなどにおいても活用することができます。

人気のフォーラムで他のメンバーと対話する

インターネット上にはさまざまなトピックにフォーカスした人気のフォーラムがあります。昔は掲示板とも呼ばれていました。

最近ではある意味 Facebook グループなども類似の存在と言えます。参加するメンバーは相互に質問・アドバイスを求める・回答・提案などをすることで相互に対話をすることができます。

事例：例えば“熟年離婚を回避する”ことをテーマにしたフォーラムに参加したとします。ログインしてメンバーエリアに入ると誰かが“妻となかなか会話をすることができないので何か良い方法はありますか？”と質問を

投稿しています。

すると別のメンバーが“まずは奥さんの目を見ておはよう、ただいま、ごちそうさま、いただきますと声をかけることから始めると良いですよ。”と質問に対して提案をしています。

さらに、そのアドバイスを補強する提案が別のメンバーから投稿されています。このように1つの質問からさまざまな回答や提案が寄せられ良い解決策が熟成されてゆきます。

多くのフォーラムでは投稿の最後に“リソース”リンクを設置することができます。

あなたの小冊子のテーマに関連する討論に参加し何らかの投稿をするとき純粋に質問に対する回答やアドバイスを行い最後にあなたの小冊子販売ページへの **URL** を掲載して投稿してください。

このようにすることであなたの小冊子を押し売りするのではなくあなたのアドバイスの関連リソースとしてポジショニングすることができます。

他のメンバーがあなたの投稿を読み適切な役立つアドバイスだと感じれば、あなたのアドバイスの最後に設置した **URL** を自然な流れでクリックしあなたの小冊子販売ページへ進みます。

次に、あなたのフォーラム活用の効果を最大化する **2** つのシンプルなアドバイスをシェアします：

1. 討論内容に関連する適切な投稿をする – ただあなたの小冊子販売ページへ誘導するためだけに討論テーマを無視した投稿は絶対にしないでください。

あなたが議論のテーマに対して何ら価値のない投稿を繰り返すとフォーラム管理者から“スパム行為”とみなされ投稿を禁止または退会を迫られることになります。

あなたの投稿内容は常に価値を提供するものでありその自然な流れで小冊子販売ページ URL をクリックさせることを心がけてください。

2. 討論と関連する適切なリソースリンクをタグラインと設置する – あなたが参加する討論のテーマに関連した価値ある回答・アドバイスを配置した最後に適切なタグライン（コピー）と共にリソース URL を設置してください。

タグラインを設置せず URL だけの場合に比べてクリックスルー率が高くなります。

事例：あなたが時間節約に関する討論に参加してアドバイスを投稿するとき、リソース URL の前に“こちらをクリックして時間節約 15 の引ける”のようなタグラインを配置してください。

次に、すべてのフォーラムはオーナーによりモデレート・管理されています。大規模なフォーラムになるとカテゴリー毎にオーナーがモデレーターを任命している場合もあります。

ですから、あなたの最初の投稿の前に利用規約を熟読してください。当該フォーラムが許可している事柄と禁止している事柄を理解することが重要です。

次へ進む前にもう 1 つ触れておきたい事柄があります。

わたしの小冊子トピックと関連するフォーラムをどのように発見することができますか？

Google へ向かいあなたの小冊子に関連したキーワードまたはキーワードフレーズと共に“フォーラム”と入力して検索してください。

あなたが“痩身”に関する小冊子を書いたなら次のようなフレーズとなります：

- “痩身 掲示板”
- “痩身 フォーラム”

検索結果ページにリストされたフォーラムの 1 つに参加してあなたのニッチにおけるベストなフォーラムのお薦め尋ねる投稿をしてください。

それほど時間がかからずあなたのニッチのホットフォーラムのリストを手に入れることができるでしょう。

重要：あなたの小冊子のトピックがかなりサブニッチ化したものであれば、**Google** で検索するときニッチを拡大したキーワードを入力しなければヒットしないこともあります。

今日の宿題：あなたの小冊子のトピックに関連したフォーラムを少なくとも**3**つピックアップしてアカウント登録してください。

次回は、ほぼ即座にトラフィックを生成することのできる強力な方法を学んでいただきます。