

秘密地下室儲けのアイディア 50

MASATOSHI KOBAYASHI

© 2021 by brainers. All rights reserved.

重要なお知らせ

このマニュアルは自己利用限定ライセンスです。あなたは無料・有料に関わらずこのマニュアルを第三者へ譲渡することはできません。

このマニュアルはこちらからダウンロードしたもの以外は海賊版となり法的攻撃の対象となりますのでご注意ください。

秘密地下室儲けのアイディア 50 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、読み上げての録音などいかなる形式をもってもこのマニュアルの一部または全部を配布することは禁止します。マニュアル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、このマニュアル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。このマニュアル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。このマニュアルの使用・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ィ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、アイディア、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、記載したアイディ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に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、予期する、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ィ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。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

小林正寿について



小林正寿は、彼のインターネットマーケティングインベンションとイノベーションにおいて知られています。

彼は 2004 年、まったくインターネットに関する知識を持ち合わせないままインターネットマーケティングの世界に身を投じ、今日に至っています。

まさにゼロからスタートを切り、独学でウェブマスターとなり、brainers をインターネットマーケティングにおけるブランドに育て上げ、誰もが成し遂げることのできないスピードでオンライン帝国を築き上げました。

さらに彼は、膨大な商品ラインを構築し、ミスターオーバーデリバーとしてもインターネットマーケットの世界で比類なき存在となっています。

彼は日本のリセールライトライセンスビジネス生みの親としても知られていますが、現在はインターネットマーケティングのインフラ・商品など、さまざまな分野にも進出しています。

彼は一切の宣伝広告を実践せず、バイラルマーケティング戦略を駆使して日本のインターネットマーケティングの世界に確固たるマーケットを生み出しました。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

さらに、彼が初めて日本のマーケットに投入した OTO（ワンタイムオファー）など、さまざまな革新的マーケティングメソッドを日本のマーケットに紹介してきました。

さらに彼は、常にスピード・物量・自動化をコアコンピタンスとして DNA のようにらせん状に、留まることなく進化を続けています。

きっと彼のエクセレンスに対する献身に驚かれることでしょう。

彼は常にそして加速度的に進化を続けています。もし、あなたがインターネットマーケティングで成功しようと熱望しているなら、brainers が運営している**蔵出アウトレット倶楽部** [1]と **WEB INNOVATION GROUP** 倶楽部 [2]をチェックしてみることを強くお勧めします。

あなたの成功を祈願します。



[1] 蔵出アウトレット倶楽部 - http://kuradashi-outlet.tokyo/
[2] WEB INNOVATION GROUP 倶楽部 - http://web-innovation-group.tokyo/

© 2021 by brainers. All rights reserved.

TABLE OF CONTENTS

小林正寿について 3
TABLE OF CONTENTS....5
イントロダクション....7
1.“元社員”アイディア 9
2.“JV への申し込み”アイディア....10
3.“ボーナスサーベイ”アイディア....11
4.“初日”アイディア....12
5.“コミッションバックアップ”アイディア....13
6.“合計する”アイディア....14
7.“削除される前に”アイディア 15
8.“倫理的・道徳的”アイディア 16
9.“違う、違う、違う”アイディア....17
10.“プライベートレビュー”アイディア....18
11.“100%スプリット”アイディア 19
12.“本当の価格”アイディア 20
13.“簡単お金儲け”アイディア....21
14.“電子メールで指示”アイディア....22
15.“明確でない時間”アイディア 23
16.“悪いことを阻止する”アイディア 24
17.“済ませる”アイディア....25
18.“ライブでの証明”アイディア 26
19.“改善”アイディア....27
20.“すべては名前”アイディア....28
21.“誰にでも購入できる金額”アイディア 29
22.“新バージョンボーナス”アイディア....30
23.“新しく生まれた”アイディア 31
24.“ブレイクダウン”アイディア 32
25.“インタビューギフト”アイディア 33
26.“ハザード”アイディア....34
27.“完売”アイディア....35
28.“加速する日”アイディア 36

© 2021 by brainers. All rights reserved.

29. “御挨拶ランチ”アイディア 37
30. “コメントコンテスト”アイディア 38
31. “ねじ伏せる”アイディア 39
32. “夢のベネフィット”アイディア 40
33. “半分”アイディア 41
34. “競争相手の殺し屋”アイディア 42
35. “貧乏からお金持ち”アイディア 43
36. “トップの稼ぎ手”アイディア 44
37. “能書きではなく実践している”アイディア 45
38. “仮装パーティー”アイディア 46
39. “フォーラムでの論争”アイディア 47
40. “疑似注文”アイディア 48
41. “時間限定リリース”アイディア 49
42. “願いを叶える”アイディア 50
43. “無料ランチ”アイディア 51
44. “彼らが何て言っているのか”アイディア 52
45. “ギフトアイディア”アイディア 53
46. “その時と今”アイディア 54
47. “ビックニッチワード”アイディア 55
48. “知られていないアフィリエイター”アイディア 56
49. “リストへのお礼”アイディア 57
50. “無料のフィジカル（物理的）商品”アイディア 58
最後の考察 59

© 2021 by brainers. All rights reserved.

イントロダクション

時として、たった 1 つのアイディアだけであなたのビジネスの収益性を激増させることができます。このマニュアルには、あなたのビジネスにおける収益性を上昇させる助けとなる 50 のアイディアを掲載しました。

すべてをあなたのビジネスに投入する必要はありません。じっくりとテストと検証を繰り返し、確実にあなたのビジネスの収益性を向上させるアイディアを発見してください。

このマニュアルは読み物ではありません。実際にあなたのビジネスに実践していただくことを目的としています。だからこそ、1 ページに 1 アイディアを掲載することでアイディアの下にメモをすることのできるスペースを設けています。

まずはアイディアを読み、そのアイディアをいかにあなたのビジネスに応用するのかあなたのアイディアをメモしてください。

あなたはアイディアの 1 番からスタートする必要はありません。目次にざっと目を通し、閃いたアイディアページを印刷して持ち歩きあなたの湧き出るさらなるアイディアをメモしてください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

もちろん、メモすることが目的ではありません。実際にあなたのビジネスに応用し、さらには収益を爆発させることです。

では、始めましょう・・・

© 2021 by brainers. All rights reserved.

1.“元社員”アイディア

“特別ボーナス：元（会社名）従業員からの秘密・ノーカットインタビュー・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、舞台裏で働いていた人からのインサイダー情報や欲しかった情報を手に入れることができると伝えます。

より一層見込客の好奇心を掻き立てるためには、その人の身元を明かさずに、今回初めてインタビューに成功したことをアピールしてください。

あなたの見込客に対して、このインタビューを聴き（読み）終わった後にはショックを受けて今までと全く異なる考え方になるだろうことを伝えてください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

2.“JV への申し込み”アイディア

“このあり得ない、クローズ形式のジョイントベンチャーのチャンスに参加することは・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたが次回リリースする新商品のアフィリエイトプログラムに参加するよう招待します。

すべての申し込みは選考基準に照らし合わせて審査し、基準を満たした人だけ受け入れると伝えます。人々は審査があることで競争相手が大勢でないことを理解するので、意欲的に参加したいと考えます。

ほとんどのマーケターは、毎日のように JV のオファーを受け取っていて大変忙しいのです。ですから、あまり入力項目の多い願書はさけるべきです。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

3.“ボーナスサーベイ”アイディア

“もし、あなたの関心事をより深く知ることができれば、その関心事に対するボーナスパッケージを用意することができます・・・”アイディアは、見込客があなたのアフィリエイトリンクから商品を購入してくれれば、彼らにあなたからのボーナスを提供すると伝えます。

あなたの見込客に対してどのようなボーナスが欲しいかを尋ねる、サーベイを行うこともできます。

尋ねる、アンケート調査などをすることで、見込客がメイン商品に対して興味があるのかどうかも確認することができます。見込客が興味を示さないものは無料で提供しても喜ばれません。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

4.“初日”アイディア

“〇日にご注文いただければ〇円の割引価格で購入することができます・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたが次にリリースする新しい商品ランチの初日に注文すれば割引価格で購入できることを伝えます。

ただ安くするだけではなく、見込客が納得する理由を説明しましょう。たとえば、あなたの誕生日、開業 1 周年など。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

5.“コミッションバックアップ”アイディア

“見込客が購入しなくてもお金儲けをすることができる・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたのアフィリエイトプログラムに登録すれば商品が売れた時だけではなく特定の行動を採った時にもコミッションが発生することを伝えます。

あなたのリスト構築のために、あなたの用意したスクイーズページに誘導し、購読登録した場合にコミッションが発生する仕組みを提供することができます。

たとえば、あなたのメルマガ購読リストに一人登録すれば100円のコミッション発生など。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

6.“合計する”アイディア

“（数値）年に亘ってわたしは（数値）人の人々のインタネットビジネス成功を手助けしてきました・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、ビジネス歴、顧客数などを累計で伝えます。

人々はあなたの良好な経歴を知ることにより、あなたの幸運な顧客の仲間入りをしたいと考えるでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

7.“削除される前に”アイディア

“お急ぎください、（あなたの商品名）が削除される前にご購入ください・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、期間限定で商品をオファーし、緊急性を構築する手法です。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

8.“倫理的・道徳的”アイディア

“わたしたちは倫理的な戦略のみ採用しています・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品から得られるベネフィットは、合法的・道徳的・信頼・公平なメソッドからもたらされると伝えます。

ほとんどの人々は、自分の生活を向上させるために不道徳・非倫理的・卑怯・人を欺くなどの方法を用いた商品を活用したいとは考えていません。

もしあなたのライバルがこれらの汚い手を使って商品をプロモートしていたら、あなたのビジネスと商品を“善と悪”などのような構図で比較アピールすることができます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

9.“違う、違う、違う”アイディア

“（あなたの商品がもたらす恩恵の一般的な受け止め方）ではありません・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、明らかにそれらには該当しない全く新しくて効果的なあなたの秘密をシェアーすると伝えます。

たとえば、ブレット形式でこれは MLM（マルチレベルマーケティング）ではありません、これは商品作成を必要としていません、自分でビデオを製作する必要はありませんなど。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

10.“プライベートレビュー”アイディア

“ボーナス：商品レビューディレクトリー・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品を購入すればあなたのプライベート商品レビューウェブサイトに無料アクセスすることができると伝えます。

そして、商品レビューを読むだけではなく彼らも投稿することができると伝えることもできます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

11.“100%スプリット”アイディア

“100%コミッション・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品をアフィリエイトプロモーションしてくれればその商品の売上の 100%を提供すると伝えます。

もちろん、あなたが返金保証を付帯している場合は、キャンセルがない場合のみコミッションを支払います。

あなたが 100%の売上をアフィリエイターに提供してしまってもあなたはリストを構築することができますし、その商品の販売ページでワンタイムオファーやバックエンドセールスをしてお金を儲けることができます。

この手法は、新規アフィリエイターを募集するためにも強力な効果を発揮します。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

12.“本当の価格”アイディア

“わたしのメルマガ購読者が（あなたの商品名）をどうしても〇円（または無料）で提供してくれと強く要望してきたので彼らを驚かせるためにその申し出を受けました・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、なぜあなたの特別オファーがあり得ないほど安いのかという納得できる理由を明らかにします。

たとえば、メルマガ読者でいてくれることに対する特別感謝であっても良いわけです。納得できる理由を提供することにより、彼らは安心します。誰もが経済的に困窮している人から商品を購入したくないと考えています。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

13.“簡単お金儲け”アイディア

“（数値）時間（または日）以内に（数値）個の売上を上げた人が少なくとも（数値）人います・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品を購入すれば簡単に短時間でお金を儲けることのできるあなたの顧客限定のアフィリエイトプログラムに参加できることを伝えます。

あなたの商品販売価格値上げの情報を表示して、今すぐあなたの商品を購入しないと安く買えないこととアフィリエイトプロモーションが今よりやりにくくなることを伝えれば、緊急性を構築することもできます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

14.“電子メールで指示”アイディア

“（今すぐ開封してください）（あなたの電子メールタイトル）・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの電子メールメッセージを読むように直接的に指示を出します。

時として人は、指示語に素早く反応してしまいます。それほど重要だと感じるからです。

その例としては、（これを今読んでください、これを無視しないでください、今、していることをストップして開封してください）などがあります。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

15.“明確でない時間”アイディア

“このボーナスは（数値）日に撤去されますが、撤去する正確な時間はお知らせしません・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品を購入したいのならあなたが設定した日の前日までに購入しなければならないことを伝えます。

2 つの日付を予告して、その日付の間に値上げをすることを事前告知する方法もあります。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

16.“悪いことを阻止する”アイディア

“もし何か悪いことが起こると知っていたら、可能なすべての手を打ってそれを阻止するはずですね？・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品やサービスが彼ら、彼らの家族、彼らの友人、彼らの同僚、彼らの会社に起こる酷い事態を回避できると伝えます。

そうすれば彼らの注目を鷲掴みにすることができます。それは、健康問題、経済的破綻、天候災害、生死にかかわる事故、人災、人間関係問題などさまざまなものがあります。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

17.“済ませる”アイディア

“今すぐ注文して済ませちゃいましょう・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、どうせ近い将来あなたの商品やサービスがもたらす恩恵を手にする必要があるなら今ここで済ませちゃいましょうと伝えます。

彼らは、彼らの抱えている問題を来週、来月まで先送りせずに今すぐ解決する方が合理的だと感じ始めます。特に、彼らの問題が発生したばかりで日増しに心を煩わせている場合は極めて効果性が高いでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

18.“ライブでの証明”アイディア

“（あなたの商品の恩恵）を〇日間のライブイベントで・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、すでに購入しているお客様に協力してもらいライブで証明することを伝えます。

真実のお客様の声を掲載することでさらに信頼感が増します。パブリックチャレンジとも呼びますが、ライブオーディエンスの前で実証するのは強烈なインパクトを与えます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

19.“改善”アイディア

“わたしの商品や（他の人気商品）を改善しています・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、現在人気の商品よりもあなたは大きな恩恵を提供することができると伝えます。

あなたの見込客は、より早く・簡単・低額で望む結果を得たいと考えているものです。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

20.“すべては名前”アイディア

“（あなたの風変りな商品名）・・・これからちょっとこの名前の由来をお話します・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、なぜあなたがこの不思議な普通ではない商品名を付けたのかを明らかにします。

名前の由来を見込客に話すことで彼らがその商品を購入したくなるような物語性を用意してください。もしあなたが用意したストーリーが楽しくてエンターテイメント性があれば、彼らがあなたの商品を購入する確率が上がります。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

21.“誰にでも購入できる金額”アイディア

“1 回払い（フルプライス）円、または簡単お支払の（分割価格）円の 3 回払いで今すぐ注文することができます・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの高額商品に対して手が届くことを伝えます。

分割払いのオプションを用意することで、誰もが気軽に支払える金額の 10 倍程度までの商品を気軽にオファーすることができます。誰でも気軽に手が出せることをアピールすれば、売り切れを心配する感情にアピールすることができます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

22.“新バージョンボーナス”アイディア

“ボーナス：（あなたの商品名）新バージョン（番号）・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、今すぐあなたの商品を購入すれば近々リリースされる新しいバージョン 2 に無料アップグレードすると伝えます。

新しいバージョンには、機能やベネフィットの追加などさまざまな形態が考えられます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

23.“新しく生まれた”アイディア

“ボーナス：わたしの直近のベータテスト版がもうすぐ出来上がります・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたが現在販売している商品を購入すればあなたがまだリリースしていないベータ版の商品をプレゼントすると伝えます。

もちろん、そのベータ版のベネフィットや機能が現在販売している商品と補完的な関係にあればより良い結果になるでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

24.“ブレイクダウン”アイディア

“（見込客がベネフィットを手に入れる方法を）ブレイクダウン・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品がステップごとにブレイクダウンすることができて、それぞれのステップごとのゴールに到達する方法を分かり易く明らかにしていることを伝えます。

人々は、考えなくても直感的にインストラクションに従うことでベネフィットを手に入れることが大好きです。あなたの商品の機能を一度に見せるのではなく、ステップを追いながらお客様に体験してもらうことが大切です。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

25.“インタビューギフト”アイディア

“ボーナス：（有名な人やあなたのニッチにおけるエキスパート）とのインタビュー・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、彼らの人生を向上させるのに役立つインタビューを読む、聴く、または観ることができることを伝えます。

あなたのインタビューから実際にベネフィットを手にした人たちの声を掲載することで、さらに効果がアップするでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

26.“ハザード”アイディア

“警告：これを（読む、聴く、観る）しないでください・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたのセールスメッセージが本当に強烈過ぎて彼らの健康に危害を加えるかもしれないと伝えてください。

人々は止めろと言われると好奇心が湧いて観たくなってしまうものです。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

27.“完売”アイディア

“（数値）時間以内に（数値）個の（あなたの商品名）が完売しました・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、注文できるうちに今すぐ注文しなければ完売時に間に合わないかもしれない、再度売り切れになることを伝えます。

最初の売り切れ時のあなたのメッセージ以上に、次のオファー時には緊急性が高まり完売するでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

28.“加速する日”アイディア

“1 時間ごとに（数値）円値上げします。そして、（日付）日からは 30 分ごとに（数値）円値上げします・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、ダイムセールのように時間の経過とともに値上げして、一定の日付を経過するとさらに値上げが加速することを伝えます。

見込客に対してもアフィリエイターに対しても緊急性を構築することができます。ただ、このプロモーション手法を自動化するには PayPal のアカウントとスクリプトが必要になりますので、この手法のコンセプトを理解して応用してください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

29.“御挨拶ランチ”アイディア

“オフィシャルランチ前にお客様の声を集めたいので・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、特定の日付にあなたの新商品をリリースすることを予告し、正式リリース前に彼らだけが特別に注文できることを伝えます。

彼らは特別扱いされたと感じ反応が良くなります。確実にお客様の声を収集できなくても、反応率をテストすることで正式リリース前にセールスレターをブラッシュアップすることもできます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

30.“コメントコンテスト”アイディア

“（ベスト、最も情報価値が高いなど）のコメント（投稿）に対して〇円を提供します・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの掲示板、フォーラムまたはブログなどの特定な題材に対してコメントを寄せてくれればお金儲けのチャンスがあると伝えます。

もちろん、宣伝告知をそのページに掲載して売上につなげる仕組みを組み込んでください。現金を捻出できなければ、あなたのデジタル商品を賞品として提供することもできます。

話題を振りまいてあなたの販売している商品へと誘導する手法です。最も成功しているサイトドリームロッタリーを参考にしてください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

31.“ねじ伏せる”アイディア

“わたしはこの割引価格を納得させるために彼（彼女）の腕をねじ伏せるところでした・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、大袈裟な表現を使いながらいかにこの特別オファーを売主に納得させることが大変だったかを伝えます。

あなたの見込客はあなたの大袈裟な表現に微笑みながら、その特別オファーを受け入れてくれる可能性が上昇します。大袈裟な表現を使用するときは微笑まれるような表現を意識してください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

32.“夢のベネフィット”アイディア

“電子メールタイトル行：あなたは（数値）時間（週、日）以内に（あなたの商品やサービスのベネフィット）を手に入れることができる・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、彼らが夢にまで見るような（あなたの商品のベネフィット）を伝えます。

それは本当かどうか、彼らが知りたいか尋ねます。あなたの商品やサービスの持つ複数のベネフィットを吟味して、最大のベネフィットにレーザーフォーカスして彼らを説得する準備が必要です。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

33.“半分”アイディア

“あなたが期待する半分しか応えてくれない商品にうんざりしていませんか・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、彼らの期待をすべて満たすためにはあなたが提供する商品を手に入れる必要があると伝えます。

もちろんあなたは、なぜあなたの商品が彼らの期待をすべて満たすことができるのかを具体的に説明する必要があります。

そして、論理的に説明するだけではなくエモーショナルに彼らをあなたのオファーに巻き込んで、積極的にあなたの商品を求めるようにする必要があります。

さらに深く研究するにはセールスページトランスフォーマーがベストのガイドとなるでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

34.“競争相手の殺し屋”アイディア

“わたしの競争相手は非倫理的なマーケティング戦術を使っています・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの競争相手が彼らを騙してゴミ商品を売りつけようとしていると伝えます。

詐欺的な商品をボイコットするように、彼らに対して影響力を行使できる必要があります。子供のような口論では自分自身の価値を下げてしまいます。

直接的に非難するより、あなたの見込客自身が納得してそれらの商品を排除するように誘導することが大切です。

そしてもちろん、合法的な素晴らしい商品を尊敬できるあなたから購入するように導いてください。わたしはこの手法をネガティブキャンペーンと呼んでいますが、高等テクニックですので安易に使わないようにご注意ください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

35.“貧乏からお金持ち”アイディア

“彼（彼女）は（恵まれない環境）から（恵まれた環境）へ・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品がどのように彼らの人生を向上させたかを短いコピーで伝えます。

たとえば、山田さんは自動販売機におつりの取り忘れがないか毎日チェックする人生から年間 1 億円のビジネスを構築しました。

人々は貧乏からお金持ちのサクセスストーリーが大好きです。苦労を重ねて成功するロッキーのようなシナリオが大好きです。彼らはあなたのストーリーに感情移入するでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

36.“トップの稼ぎ手”アイディア

“（エキスパートの名前）のクライアントは彼（彼女）に、他のどんな（専門分野のタイプ）で活躍する専門家よりも高額なフィーを請求している・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたがプロモートしているアフィリエイト商品のオーナーはその分野でトップクラスの稼ぎ手であることを伝えます。

そのオーナーが昨年中に総額いくら稼いだかをアピールすることもできます。人はベストの人から購入したいという心理があります。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

37.“能書きではなく実践している”アイディア

“わたしはフルタイムのプロスピーカーではありません。わたしの稼ぎの大半は人を助けること（あなたの商品のベネフィット）で生み出しています・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたが話したことを実践していることと、あなたが実際にやったこと以外は教えていないことを伝えます。

あなたの見込客に対してあなたのオファーしている商品やサービスは実証済みであることをアピールしてください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

38.“仮装パーティー”アイディア

“このピエロに扮したわたしの無料ビデオをご覧ください・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの仮装姿を見て笑ってくださいと伝えます。

仮装姿のビデオは見込客の好奇心を湧き立て、あなたの仮装姿とあなたのオファーの関連性に想いをはせるでしょう。

彼らを楽しませることができれば、本当に必要でなくても彼らはあなたの商品を購入するでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

39.“フォーラムでの論争”アイディア

“（人の名前）さんは、人気の（フォーラム名）フォーラムでわたしの商品を（馬鹿にした表現）と名指ししてわたしを侮辱しました・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、著名なフォーラムなどであなたやあなたの商品に対して論争されていることを伝えます。

あなたやあなたの商品を誹謗中傷している記事に対して、誰から見ても常識的な反論を投稿します。

他のメンバーはあなたの反応をより知りたいと想い、あなたの投稿の中に設置した署名欄のリンクからあなたのブログなどにやって来るでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

40.“疑似注文”アイディア

“あなたが見ているオーダーフォームをクリックすると・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、実際に注文がまだできない状態でも好奇心を持ってもらうことができます。

もし、あなたが多くの良質なお客様の声などを掲載していれば、実際に注文を受け付ける時、見込客はより抵抗なく本番の注文手続きを取ってくれるでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

41.“時間限定リリース”アイディア

“わたしの商品は明日（数値）の（数値）時から（数値）時の間、（数値）個限定で特売します・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品を購入できるのは時間限定であることを伝えます。

一週間に数日時間限定で販売したり、毎日一定の時間だけ販売したりすることもできます。

あなたのウェブページやセールスレター上にタイムスケジュールを掲載してください。アフィリエイターには事前にスケジュールを知らせて、タイムリーなメール告知を行えるようにしてください。

時間限定リリースは究極の緊急性を演出しますので、短期間で多くの売上を確保することができます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

42.“願いを叶える”アイディア

“あなたは（あなたの商品が提供できるベネフィット）できたらと願ったことはありませんか・・・”アイディアは、あなたの見込客に対してイエスと言わせます。

セールスレターのヘッドラインに組み込むと強力な効果を手に入れることができます。

たとえば、もし 10 kg痩せることができたら、もし宝くじに当選したら、もっと若く見えたらなど。ただし、あなたの商品が本当に彼らの願いを叶えることができることを確認してください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

43.“無料ランチ”アイディア

“（日付）、（時間）にランチするわたしの新商品は、先着（数値）名様に限り無料提供します・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、もし彼らがラッキーな先着〇人であれば、決済後に全額返金すると伝えます。

多くの人がランチ直後に申し込むように動機付けすることができます。多くの人が残り何席か確認するためにブラウザーを何回もリフレッシュしますので、サーバーに負荷がかかります。十分な帯域幅を確保しましょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

44.“彼らが何て言っているのか”アイディア

“人気のフォーラムで彼らが何て言っているか確認してください・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたのニッチ分野に関連するメジャーなフォーラムにおいて、あなたの新商品に関する好ましい口コミが発生していることを伝えます。

あなたの商品に対して好ましい投稿をしている人にコンタクトして、文面をあなた自身のウェブサイトに掲載する許可をもらって設置してください。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

45.“ギフトアイディア”アイディア

“（ありふれたギフト）よりも良いギフトのアイディア・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、あなたの商品がエクセレントなギフト候補であることを伝えます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

46.“その時と今”アイディア

“多くの人々はなぜわたしが（商品タイプ）を販売しないのかと聞いてきます・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、過去はその特定の商品を販売しなかった（普通の人には高額すぎた、十分な需要を見込めなかったなど）けれど、今は状況が変わったので販売することにしたと伝えます。

あなたの見込客に、あなたがお金になれば何でも売る人ではなく彼らの利益を考えているとアピールすることができます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

47.“ビックニッチワード”アイディア

“（あなたのニッチ）で最も強力なワード（言葉）は（ワード）です・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、なぜあなたの商品を彼らが購入すべきなのかを説得力ある言葉で伝えます。

たとえば、ワインビジネスにおけるもっとも強力な言葉は“テイスト（味見）”です。ワインは出荷される前に 100 人以上のプロフェッショナルな味見のステップを踏んでいます。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

48.“知られていないアフィリエイター”アイディア

“アフィリエイトコンテスト終了まで後（数値）日ですが、一位を独走している人の名前を聞いたら信じられないでしょう・・・”アイディアは、あなたのアフィリエイターに対して、アフィリエイトコンテストブログへ行って誰が第一位を爆走中なのか確かめるように伝えます。

アフィリエイターは数多くのプログラムに参加しています。あなたの商品プロモーションに注目してもらうことが大切です。無名のアフィリエイターが第一位を爆走していれば、他のアフィリエイターたちは自分でも可能だと感じてプロモーションに注力を開始するでしょう。

また、新規アフィリエイト登録者も増えることでしょう。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

49.“リストへのお礼”アイディア

“わたしをコンテストで優勝させてくれてありがとうございました・・・”アイディアは、あなたのリストに対して、リストの中から膨大な数の人があなたのアフィリエイトプロモーションしている商品を購入してくれたことをお礼とともに伝えます。

たとえば、アフィリエイト商品のオーナーが、わたしのリストの反応率が素晴らしく、そして知的な人が多いと感謝のメールをくれましたとあなたのリストへお礼のメールを送信します。

あなたのリストの中の、まだあなたのアフィリエイトプロモーションしている商品を購入していない人も反応するでしょう。多くの人が手に入れたものは、自分も手に入れないと不安を感じるものです。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

50.“無料のフィジカル（物理的）商品”アイディア

“わたしの無料（フィジカルな情報商品タイプ）を受け取ってください・・・”アイディアは、あなたの見込客に対して、送料だけ支払ってくれればあなたの無料 CD、DVD などを提供すると伝えます。

もちろん、無料提供の入口から有料商品のバックエンド、ワンタイムオファーなどを組み込みます。

その他のアイディアとして、あなたの無料フィジカル商品を申し込んでくれればあなたの無料電話コンサルサービスを付帯することもできます。

単なる薄いリストをウェブ上だけで収集するのではなく一歩踏み込みましょう。自宅住所や電話番号まで入力して注文して来る人は、濃い見込客リストになる可能性が高いのです。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

最後の考察

あなたの心に留めていただきたい重要な事柄があります。50 すべてのアイディアは、あらゆるタイプのビジネスに対して互換性があるわけではありません。

しかしながら・・・あなたのビジネスには投入することができないと想っても、何らかの捻りを加えることであなたのビジネスでも効果を発揮する可能性があることを忘れないでください。

そのためにもイントロダクションでお話ししたように各アイディアは 1 ページ毎に掲載していますので、その下の余白をメモとして活用してください。

そして、テストや実験をどんどん実践して、あなたのビジネスにピッタリのものを見つけてください。そして、あなた独自の捻りを加えてライバルが真似できないような仕組みを構築してください。

最後に 1 つアドバイスさせてください。あなたがこのマニュアルで紹介した戦術を実践する場合、あなたの戦略やブランディング戦略と矛盾する戦術は極力採用しないでください。

短期的には成果が出たとしても、あなたの長期的な成功を阻害するリスクがあります。

© 2021 by brainers. All rights reserved.

あなたの成功を確信します！



© 2021 by brainers. All rights reserved.