

リーズマグネット鉄板アイディア 9 タイプ

## リーズマグネット鉄板アイディア 9 タイプ

### 重要なお知らせ

あなたが“リーズマグネット鉄板アイディア 9 タイプ”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。

**あなたのリーズマグネット鉄板アイディア 9 タイプは小林正寿と 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ります。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、予測する、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。

## 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**<sup>1</sup>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实践せず、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。

---

<sup>1</sup> brainers: <http://brainers.tokyo/>

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、ナレッジベース<sup>2</sup>をフォローされることをお勧めします。

あなたの成功を祈願します。



---

<sup>2</sup> ナレッジベース : <http://bsolutions.asia/>

## 目 次

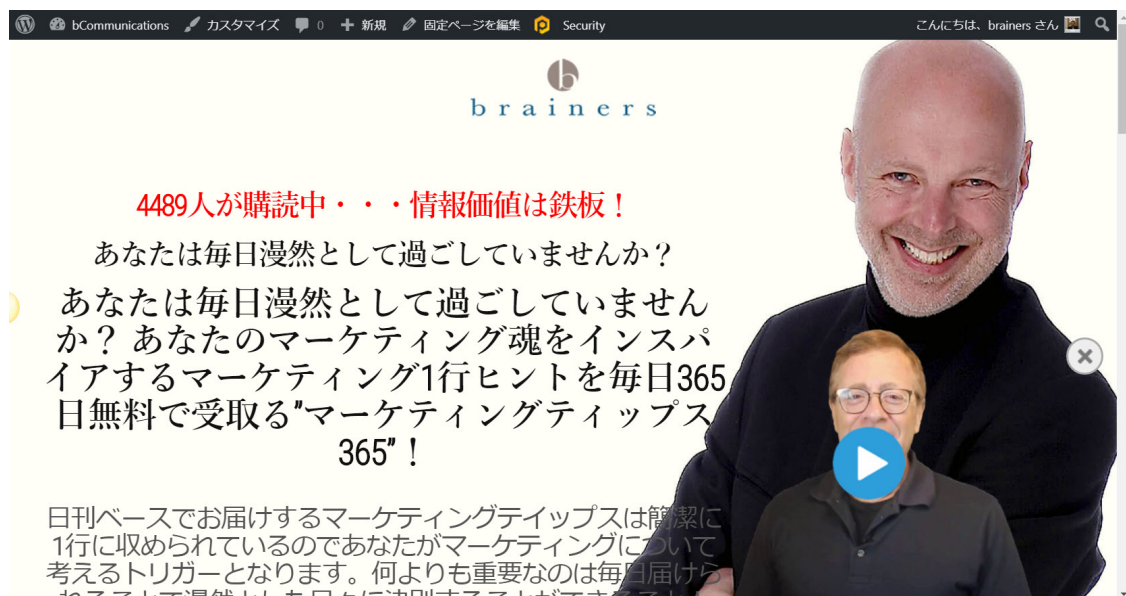
小林正寿について .....	3
目 次.....	5
イントロダクション.....	6
リーズマグネット9つのタイプ .....	8
1. レポート .....	11
2. チートシート/配布資料 .....	11
3. ツールキット/リソースリスト .....	12
4. ビデオトレーニング .....	12
5. ソフトウェアダウンロード/無料お試し .....	13
6. 割引/送料無料.....	13
7. クイズ/アンケート調査 .....	14
8. アセスメント（評価）/テスト .....	14
9. 販売資料.....	14
リーズマグネット成功8つのチェックリスト .....	16
1. 超特定 .....	16
2. ビックな解決策を1つ .....	16
3. 既知の望ましい最終結果について伝える .....	16
4. 即座に満足させる .....	17
5. 関係性をシフトする .....	17
6. 高い知覚価値.....	17
7. 高い実価値 .....	17
8. 即座に消化できる .....	18
あなたのリーズマグネットのためどのように集客するのか? .....	18

## イントロダクション

あなたの次のリーズマグネットを作成する前に、あなたの理想とするお客様はどのような人なのか、彼らはどこにいるのかそして彼らは何を買うのかを識別する必要があります。

言い換えれば、あなたが販売している商品を最も購入してくれると想定する顧客像を明確化し、彼らが最も反応すると思われるリーズマグネットを組み立てることで結果を最大化することができます。

このスクイーズページは、短期間で **3000** 人を超す購読者を獲得しただけではなく日々新しい購読者を獲得し続けています・・・



## マーケティングティップス 365 イメージ

スクイーズページにおいてリスト購読登録のお礼としてプレゼントするアイテムをリーズマグネットと呼んでいます。あなたがまだリーズマグネットを作成したことがないまたは良い結果を出すことのできるものを作成したことがないのであればこのマニュアルはきっとあなたの人生を一変させることでしょう。

リーズマグネット - 拒否できない倫理的なワイロとして電子メールアドレスなどコンタクト情報と引き換えに無料提供する価値あるコンテンツをリーズを引き寄せる磁石という意味でリーズマグネットと呼んでいます。

リーズマグネットのゴールは、あなたが意図に沿ってターゲット化したリーズ獲得を最大化することです。

では、はじめましょう・・・

## リーズマグネット 9 つのタイプ

このマニュアルでは英語圏で導入されているリーズマグネットを調査し 9 つの異なるタイプをシェアしています。あなたのリーズマグネット作成に役立つ視点が満載されています。

では、実際に 9 種類のリーズマグネットを確認する前に成功するリーズマグネットの唯一最も重要な要素を理解する必要があります。

それは・・・**具体的**

完璧なリーズマグネットは、サイト訪問者がオプトイン後、5 分以内に素晴らしい価値を彼らに提供することができます。

つまり、卓越したリーズマグネットは即財価値を提供することができます。あなたが提供するリーズマグネットは百科事典のように長編である必要はありません。

複雑である必要もありません。リーズマグネット作成に多くの時間を費やす必要もありません。

実際、長編で複雑な内容のリーズマグネットは高いコンバージョンレートを実現することはできません。

当たり前ですが、あなたがビジネスを展開するニッチにおける特定の問題を解決することができなければなりません。



重要なポイントは・・・

**あなたのリーズマグネットは購読者にインパクトを与えるためにも複雑難解な内容ではなく簡単に理解することができなければなりません。**

完璧なリーズマグネットは、サイト訪問者がオプトイン後、5分以内に素晴らしい価値を読者に提供することができます。これはリーズマグネットの黄金律です。

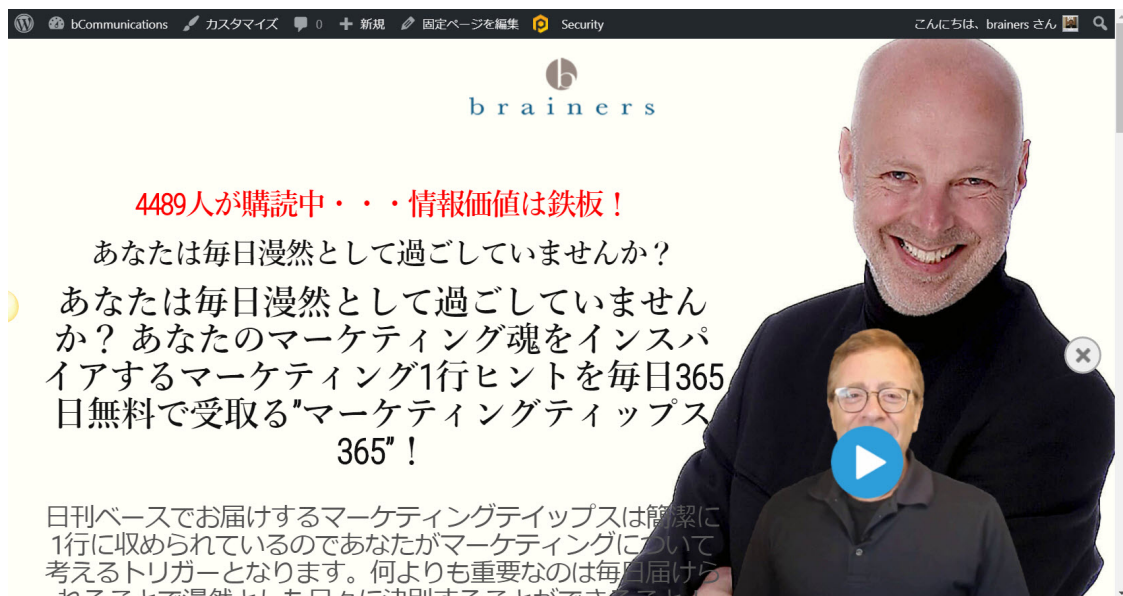
しかしながら、14日以上から構成するミニコースまたは300ページを超えるイーブックなどはリーズマグネットとしてお勧めできません。

これらのコンテンツは内容を理解するのに時間がかかり過ぎるだけではなく特定の問題ではなく包括的な内容となり価値を5分で伝えることが難しくなります。

あなたのリーズマグネットはできる限りシンプルで具体的であるべきです・・・



他方、このリーズマグネットは具体的ではなくすべてのコンテンツを受け取るのに **365 日**を要しています・・・



あなたがリーズマグネットを作成するとき、最初の事例を参考にしてください。二番目の **365 日**ですべてのコンテンツを提供する事例は、購読者との繋がりを長期間確保するという特定の目的のために開発されていますが、基本的にはシンプルで具体的なコンテンツを意識してください。

あなたのリーズマグネットを成功させるためにはシンプルかつ具体的な情報消化がたやすいものでなければなりません。

では、成功するリーズマグネット **9** つの種類を順番に見てゆきましょう。

## 1. レポート

レポートはリーズマグネットの定番と言われるほど一般的なアイテムです。

最も採用されているレポートですが、**1** つ重要な注意点があります。それは、簡単に具体的から逸れてしまうことです。

レポートタイプのリーズマグネットを最短で開発するには **LEADS MAGNET<sup>3</sup>** へ向かってください。

## 2. チートシート/配布資料

チートシートと配布資料は、レポートに次いで人気のリーズマグネットであり効果性も高いと評価されています。

チートシートはレポートとは異なる印象を与えることからレポートとは独立したタイプとして紹介しています。

---

<sup>3</sup> LEADS MAGNET - <http://leads-magnet.tokyo/>

チートシートは、一般的に 1 ページ程度にまとめられた簡潔でとても具体的なドキュメントです。チートシートはレポートの様にワードで作成してから **PDF** ファイルに変換して配布することもできますが、マインドマップ形式で作成することもできます。

チートシートタイプのリーズマグネットを最短で開発するには **CHEAT SHEET<sup>4</sup>** へ向かってください。

### 3. ツールキット/リソースリスト

ツールキットやリソースリストは、適切なビジネスにとって最適なリーズマグネットとなり得ます - 適切なビジネスに関連するツールキットやリソースを” スターターキット” ・テンプレート・用語集などの形式で提供することができます。

### 4. ビデオトレーニング

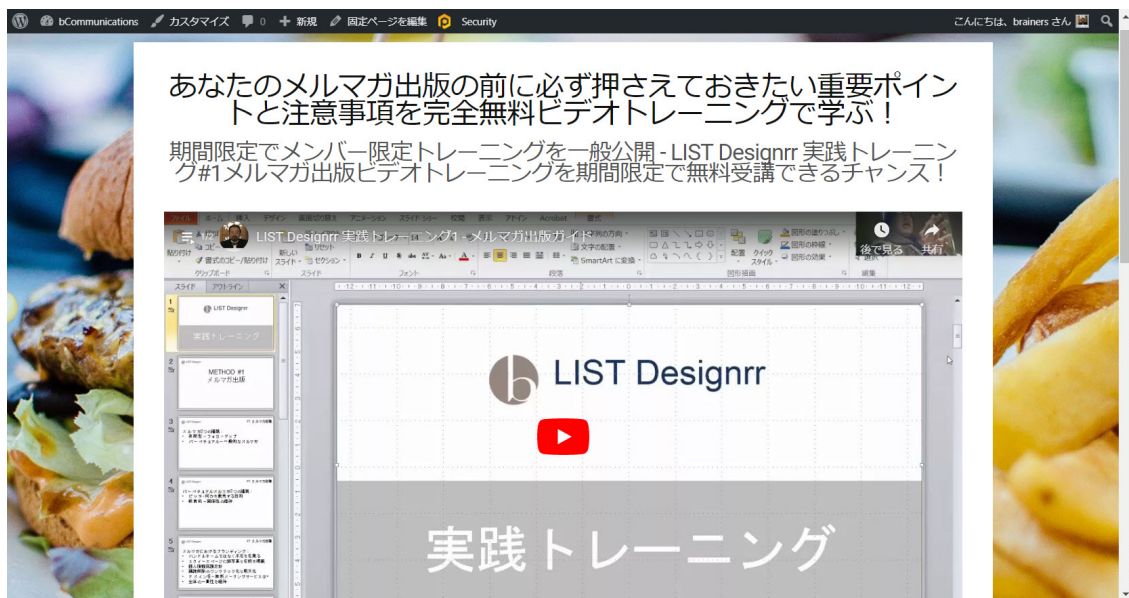
ビデオという媒体があなたの目的にとって理に叶っているだけではなくビデオのスキルを持っているならビデはとても効果的なリーズマグネットとなり得るでしょう。

ビデオトレーニングをリーズマグネットにして成果を出している事例として” メルマガ出版<sup>5</sup>” トレーニングがあります。

---

<sup>4</sup> CHEAT SHEET - <http://cheat-sheet.tokyo/>

<sup>5</sup> メルマガ出版 - <http://bcommunications.tokyo/how-to-publish-ezine/>



最近の傾向ではエバーグリーン形式のウェビナーを用いるインターネットマーケターが増えています。ウェビナー形式にすることで単なるビデオ以上の知覚価値をもたらすからです。ウェビナー形式のビデオプレゼンテーションを体験するには **Webby<sup>6</sup>** へ向かってください。

## 5. ソフトウェアダウンロード/無料お試し

ソフトウェア会社では、良く彼らが販売しているソフトウェアの無料お試し版をリーズマグネットとして配布しています。

## 6. 割引/送料無料

物理的な商品を販売している場合、割引クーポンをリーズマグネットにしたり商品の送料を無料するサービスをリーズマグネットにして効果を上げています。

<sup>6</sup> Webby - <http://webby.tokyo/>

## 7. クイズ/アンケート調査

オンラインクイズやアンケート調査は、新しいリーズを獲得するとともに魅力的な方法です。

クイズまたはアンケート調査の結果を受け取るため参加者は電子メールアドレスを提供する必要があります。

クイズまたはアンケート調査への参加者は回答する前に電子メールアドレスを提供することで結果をその電子メールアドレスで受取る仕組みです。

クイズやアンケート調査は参加者をより深く強固に巻き込む双方向性のコミュニケーションを構築することができます。適切なテーマと質問を用意することでより濃いリーズを獲得することができます。

## 8. アセスメント(評価)/テスト

特に消費行動の活性化や満足感向上を意図する場合、オンライン上でのアセスメントまたはテストは理想的なリーズマグネットとなります。

## 9. 販売資料

例えば、商品カタログのような販売資料には商品に関する情報が掲載されています。これらの情報には商品の価格が表示されています。

一見、ダイレクトな販売行動に見える販売資料ですが、とても効果的なリーズマグネットとして注目されています。

## リーズマグネット成功 8 つのチェックリスト

ここまであなたはリーズマグネットの事例をいくつか見てきましたが、次は成功するリーズマグネットのヒントについてお話ししてゆきます。準備はよろしいですか・・・

### 1. 超特定

特定のであるということは極めて重要な事柄なのでいくら繰り返しても足りないでしょう。

リーズマグネットは特定のニッチに対する特定の解決策を提供するべきであり曖昧を排除することが求められます。

### 2. ビックな解決策を 1 つ

人は誰しも魔法の解決策を求めるものです。だからこそ効果の少ない解決策を複数提供するのではなく最大の解決を実現する解決策を 1 つ提供することにフォーカスしてください。

### 3. 既知の望ましい最終結果について伝える

あなたのマーケットは何を真摯に望んでいるのですか？



あなたがそれを理解し、それを約束するリードマグネットを提供することができれば、見込み客は喜んであなたに彼らの連絡先情報を与えるでしょう。

#### **4. 即座に満足させる**

ニュースレターや複数回のラーニングコースではなく即座に解決策を提供することにフォーカスしてください。彼らは今すぐ解決策が欲しいのです。

#### **5. 関係性をシフトする**

最高のリーズマグネットは単に情報という以上に・・・

あなたの見込み客の考えを変えあなたからの買い物を受け入れるようプレフレームすることを目指してください。

#### **6. 高い知覚価値**

リーズマグネットは無料だからと言ってそれ相応である必要はありません。まさにお金を支払っても欲しくなるような高い知覚価値を目指してください。

プロフェッショナルなグラフィックやイメージを用いて金銭価値を最大化して訪問者の前に陳列してください。

#### **7. 高い実価値**

もし、あなたのリーズマグネットが高い知覚価値を持っていたとしても実際のコンテンツが価値を持たなければ、その時は購読登録を獲得できてもすぐに購読解除などあなたへの関心を失ってしまいます。

あなたのビジネスを成功させるには、約束したものを確実に届けることです。

## 8. 即座に消化できる

あなたのリーズマグネットは訪問者が即座に内容を理解できる、つまり消化できるものであることが重要です。できれば 5 分以内に消化できるようにしてください。

リーズマグネットを購読登録者に受け渡すサンキューページは次のオファーをする絶好の場所です。

もし、あなたのリーズマグネットが 300 ページの大作や 30 日間電子メールコースなどであればあなたのリーズマグネットのコンバージョンレートは急降下するでしょう。

**あなたのリーズマグネットのためどのように集客するのか？**

これ、適切な質問ではありませんでした。

なぜなら、トラフィックは既にあなたの周りに存在しているからです。

**Google・Facebook・LinkedIn** など膨大なユーザーが存在するソースは数多く存在し、あなたのリーズマグネットを設置したスクイーズページに向けて簡単に誘導することができます。

では、適切な質問の仕方は・・・

- 1.何をオファー（提供）するのですか？
- 2.オファーはどの程度の転換率ですか？
- 3.リーズマグネットを設置したスクイーズページを訪問する価値はどの程度ですか？
- 4.新しい購読登録者はどのくらいの価値がありますか？
- 5.新しい売上獲得はどのくらいの価値がありますか？

もし、わたしのスクイーズページへトラフィックを誘導して購読登録ごとに **1000 円** をあなたに支払うと言えらうのですか？

あなたはきっと **1 リーズ** 辺り **1000 円** 以内でトラフィックを生成する有料の方法も検討することでしょう。

**5 つ** の適切な質問に答えるのは決して難しいことではありません。

あなたの顧客価値の最適化プロセス全体を理解することが極めて重要です。

言い方を換えれば、あなたのセールスファンネル全体を最初に組立てた上でセールスファンネルの入り口となるリー

ズマグネットとスクイーズページを設計することができれば質問の答えは自ずと引き出されます。

リーズマグネット開発からスタートするのではなく、あなたのセールスファンネル全体を組み立てることからスタートすることでおのずと最高のリーズマグネットを開発することができます。

リーズマグネットは単体ではなく、あなたのセールスファンネル全体を効果的に運営することで最大の成果を出すためにあるのです。

あなたの成功を祈願します！