



ヤマト監修

アダルトアフィリエイト × コンテンツ販売法

- ✓ステップ解説
- ✓こっそり稼ぐ
- ✓顔出しなし

01

アカウント設計
& LINE開設

02

プレゼントで集客
& コンテンツ作成

03

告知 & 販売

たった半年で
月収100万達成した全貌

本書の概要：

① コンテンツ販売の全体の流れ

まずはアカウント作成から販売までの流れを理解しておきましょう。

① アカウント設計

② 公式 LINE の開設方法と留意点

③ 日々のフォロー集客とポスト教育

①～③は基本項目となります。

お客様にコンテンツを買って頂くための事前準備です。

④ プレゼント企画用コンテンツ作成法

⑤ 集客率を上げるプレゼント企画と導線貼り

④～⑤は LINE に大きく人を集めるための企画です。

これをするかしないかで売り上げが変わります。

⑥ 有料コンテンツ作成法

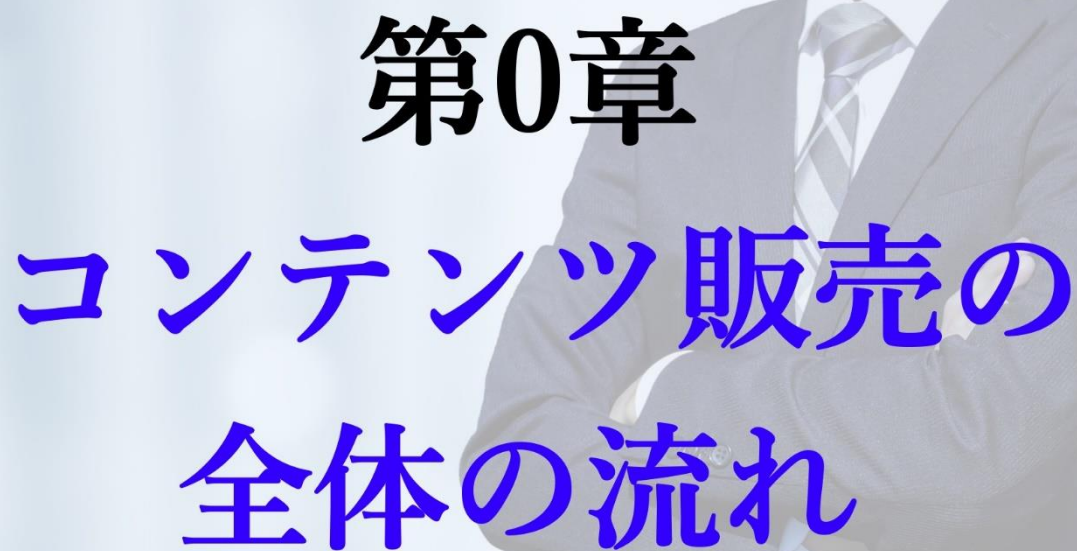
⑦ 思わず買いたくなるセールス文の書き方

⑧ 販売準備と販売前の教育で売り上げアップ

⑥～⑧でコンテンツ作成から販売までスパートをかけます。

これにて収益化完了となります。

全部で8章+α分ございます（見返しやすいくするため章ごとに本書を区切っています）。読みながら作業を進めることをおすすめします。



第0章

コンテンツ販売の 全体の流れ

※本ノウハウでは「アダルトアフィリエイト」を「アダアフィ」と表現することがあります。

また旧 Twitter の名残がある方、本書は

- ・「Twitter」→「X」
 - ・「ツイート」→「ポスト」
 - ・「リツイート」→「リポスト」または「RT」
- と表現しています。

まずこちらの記事を必ずお読みください→[「コンテンツ販売の威力」](#)

イメージをつかんでもらうために、この 0 章ではアカウントの準備からコンテンツを販売するまでの全体の流れをお話します。

ビジネスの基本となる「**集客→教育→販売**」の流れをうまく組めるかどうかで売り上げが大きく変わります。(この流れはビジネスの基本なので知らない方は覚えておきましょう)

人によっては流れが異なるので、タイプ別に分けてお話します。

タイプ①自分を追い詰めて確実に稼ぎたい人の流れ

①アカウント開設

②プレゼント企画用コンテンツ作成

③プレゼント企画 & 有料コンテンツ作成(同時進行)

④セールス文作りと販売前準備

⑤販売

早い人なら 2 週間以内に収益化完了となります。

①～⑤をこなす間は日々のポストやフォローなど細かいこともしていきます。

プレゼント企画は LINE に人を集めるために行います。

LINE に来た人たちは「**見込み客(商品を購入する可能性のあるお客様)**」になります。

プレゼント企画を行っている間に有料コンテンツを作成するため効率のいい手順です。

「有料コンテンツ作ってからプレ企画じゃないのか?」と思うかもしれませんが、プレゼント企画を先に行うことで自分を追い込めるので確実に稼ぐことができます。

また、プレゼント企画と有料コンテンツ作成を同時に行えば、集客から販売までの流れが速いです。

ただ、**見込み客は教育をすればするほど購入する確率が上がる**ので、必ずしも集客から販売までを素早くこなすことが正解ではありません。

すぐに稼ぎたい人やノウハウに多少自身がある人はこの流れで最短を目指してください。

そうでなければ急がずにある程度の教育する日を設けて販売まで持っていくといいです。

なので「**プレ企画で集客→教育期間→販売**」という流れになります。

全体的に見積もって①～⑤までの流れは 3 週間～1 ヶ月くらいかけても OK です。

「教育」というのは LINE にアダルトアフィリエイトの魅力や知識投資の重要性を配信で流したり、ポストで重要なことや実績を見せて信頼性を作ったりすることです。

なので、時には教育用の記事を note などを書いて配信することも大事だったりします。

「自分を追い詰めて確実に稼いでいきたい！」という精神力をお持ちの方こちらのステップでこなしてください。

タイプ②まだ自身がなく時間かけてでもコツコツやりたい人の流れ

①アカウント開設

②プレゼント企画用コンテンツ作成

③有料コンテンツ作成

④セールス文作り

⑤プレゼント企画&販売準備

⑥販売

ノウハウを人に教えたことがない方や、同時進行が苦な方はこの順を追ってこなしていきましょう。

1つひとつこなす流れでも、早い人なら1ヵ月ほどあれば収益化完了できます。

先に「プレゼント記事」「有料記事」「セールス文」を全て作ってしまい、準備を整えた上でコンテンツ販売を開始する流れです。

「プレゼント企画用コンテンツ作成→有料コンテンツ作成」という流れを書いています、
「有料コンテンツ作成→プレ企画用コンテンツ作成」という順番でも OK です。

こちらのパターンは「準備万端状態でコンテンツ販売に臨みたい」という方に向いています。

準備万端なので安心してコンテンツ販売できますが、その分達成までが遅くなることとなります。

どちらのパターンが良いか自分の性格と話し合ってください。

私個人的な意見としては、集客を始めからしておいた方が売れやすいのでパターン①をおすすめします。

具体的に何をしていくのか予め知りたい人

>> [実演教材「実績ゼロコンテンツ販売法」](#)

に目を通してください。

実際に私自身がコンテンツ販売法を実演しているので、これ通り真似するだけで稼ぐことができます。

ただ、できれば本ノウハウを0～最終章まで一度読んでから「実績ゼロのコンテンツ販売法」を見た方が理解度が深まります。

コンテンツ販売での収益化開始！

それでは、全体の流れをイメージできたら第1章へお進みください。

なお、次の1章からは「プレゼント企画と有料コンテンツ作成同時進行が可能なタイプ①」
を前提にしたステップで解説を進めていきます。

(実際に実演教材「実績ゼロコンテンツ販売法」もその通りに進めています)

それ以外のタイプの方は読む順番を変えてお読みください。