



日々のフォロー

Xの運用するにあたりターゲットを決めてこちらからフォローしていかないと、相手に認知されません。

なのでこちらからある程度フォローしていく必要があります。

ターゲットにするのは「**副業初心者**」もしくは「**アフィリエイト初心者**」です。



※同業者も混じってるのでフォローしないように注意してください。

アダアフィ初心者ターゲットにしてもいいんですが、アダアフィを知っている人は大抵別の人の教材を買っているのでコンテンツが協力でないと難しいです。

なので、X内で「副業 初心者」とか「アフィリエイト 挑戦」とか「稼ぎたい」などで検索して出てきた人をフォローしていきましょう。

※アダアフィ同様フォローバンに注意しましょうね(フォローバン知らない方はこの章の最後に書いておきます)

...と、フォローしていく前に。

権威性がないとフォロバされにくいです。

(権威性とはその人がどのくらい凄い人か示す指標のこと)

Xにおける権威性は”フォロワー数“です。

顔が見えない分、Xユーザーはフォロワー数を見てその人の凄さを感覚的に判断します。

なので、**フォロワー数よりフォロワー数の方が多くなるように調整してください。**

最初のうちは副業者を狙わずに「フォロバ 100」等で調べて、100%フォロバしてくれる人を自発フォローしていきフォロワー数を増やしていくといいでしょう。

一番手っ取り早いのはココナラなどでフォロワーを買っちゃうことです。おそらくこの方法が一番早いです。

とにかくフォロワー数が多いに越したことはありません。

ある程度フォロワーが付いたら副業者を狙ってフォローしていきましょう。

フォローする人数は **1日30人未満**にしてください。

どうしても時間がない方は無理にこのフォロー作業はしなくてもいいですが、プレゼント企画の初動が獲得しやすいのでできればフォローした方が良いでしょう。(プレゼント企画はRTで拡散してもらう必要があるのも、こちらに興味を持ったフォロワーを予め持つと有利になります)

日々のポスト

日々のポストをすることでフォロワーの教育になります。

これをするかしないかで、有料コンテンツを買ってもらえる確率が変わります。

やり方ですが、簡単に言うと本書第 1 章でお見せした参考アカウントのポストをパクって真似すれば OK です。

(丸パクリではなく、内容を真似して文面は変えてください)

「ポストの型」というのはある程度決まっています、かなり細かく言うと 10~20 項目くらいあります。

ただ、そんなに意識するのは大変なので以下の 5 つの型を参考にして日々のポストをしてください。

●ポストの 5 つ型

-
- ①共通の敵を叩く
 - ②ノウハウを語る
 - ③知識投資の重要性
 - ④実績ポスト
 - ⑤セールス（販売後）
-

① 共通の敵を叩く

「物販、動画編集、プログラミング…。本当に稼げてますか？アダアフィはスキルがないので簡単ですよ」

のように、共通の敵のデメリットを書いて自分の立場を有利にする”ポジショントーク”を行います。

② ノウハウを語る

「アダアフィで稼ぐ 3 ステップ

- ① エロ垢を作成
 - ② 動画を引用ポスト
 - ③ リプ欄に案件を貼る
- これだけです」

のように、簡単にノウハウのステップをポストします。

他にも「スマホ 1 つで」とか「1 日 15 分の作業で」とか書くと食いつきがいいです。

ステップ形式で書いて見た人に**「簡単そう」と思わせることが重要。**

③ 知識投資の重要性

「副業で挫折ばかりして悩んでいた私でしたが、アダアフィの教材を買って本当に良かった」

のように、知識投資の重要性を語ります。

これをする事で、見込み客に「稼ぐ人は初期投資を惜しまない」という感覚がついて、無意識にあなたの教材を買いたいと思いはじめます。

「買いましょうね」という直接的な言葉を書くとかえって胡散臭いので、あくまで「私はこれだけ知識投資をしてきた」というストーリーを語ってください。

④実績ポスト

実績があれば稼げている画像をポストしましょう。

高い実績(収益)がまだない人は「別の成果」を実績にしましょう。

例えば X でインプレッションが大きく取れているポストだったり TikTok で再生数が取れた動画だったり、自分なりに出した成果のスクショを貼ってコツを少し話せば実績ポストになります。

⑤セールス(販売後)

教材を販売している場合はセールスポストしましょう。

セールスと言っても「売りつける」のではなく「魅力」を伝えるようにポストします。

アフィリエイトする時もあからさまに売りつけず、自然と購入画面へ誘導させますよね？あれと同じ要領です。

これも同業者をリサーチして思わず買ってしまいたくなるような言い回しを探すといいですね。

セールスは頻繁過ぎると嫌われるので、やる場合は 2~3 日に一回くらいでいいです。

⑥その他(リアルな声)

5つの型をローテーションで回すと少し機械的になるので、時には「リアルな声」も必要です。

例えば、

- ・アダルトをやっている人の割合は極端に少ない
- ・みんなはこの方法でやってるけど、私は別の方法でうまくいった
- ・稼いだお金でこうゆうことができた
- ・TikTok は今これが流行っているがこのジャンルもアダアフィに向いている

など、あなた独自で感じたことや体験したことを書きます。

これを行うことで他と差別化が図れます。

以上が5つの型 + α です。

ちなみに他でも話してますが、**アダアフィで大きく稼げている方は実績画像をポストしてるだけで人がやってきます。**

ここまで型にこだわる必要は全然ないです。あくまでまだ実績があまりない人にもコンテンツ販売ができるように本ノウハウを綴っています。

ポスト頻度について

1日2~3ポストしてください。時間帯は夜の方がいいです。

第3章の内容は以上になります。

さて、第1章から第3章まで読んでもらいましたが、ここまでこなすことが出来たら徐々にあなたのノウハウに興味を持ち始める人がチラホラ現れます。

ここまでは、これからコンテンツを作って販売していくための前戯中の前戯に過ぎないです。

「集客→教育→販売」をこなすための「集客」も出来ていない状態です。

第4章ではプレゼント企画についてお話します。ここから大きくLINEに誘導して集客していきます。

・フォローバンについて

フォローバンを知らない方や忘れている方は以下お読みください。

フォローバンというのはフォローした時に相手に通知が行かない BAN です。

バグということも考えられますが、相手に通知が行かないのは死活問題なのでもしフォローバンになっていたら直るまでフォローをやめて少し放置しましょう。

フォローバンの確かめ方は自分の別垢をフォローして、別垢にログインし直してフォロー通知が来ているかを確認することでフォローバンかどうか分かります。