



# 第6章

## 有料コンテンツ 作成法

コンテンツを書く前に紹介しておきたいのは、コンテンツ販売サイトです。

世の中にはコンテンツ(自分の書いた記事)を販売するサイトがいくつか存在します。

### コンテンツ販売サイト

1. [Tips](#)
2. [Brain](#)
3. [note](#)

この3つが今は王道ですね。

それぞれ用途によって変わりますが、現在ではアダルトコンテンツの販売はnote一択です。

また[ワクスト](#)というサイトでもアダルトコンテンツを売ることが出来ます。

## ●販売前の心得

これからアダアフィのノウハウコンテンツを書いていくこととなりますが、

どれだけ具体的に分かりやすく書けるかで、お客さんを稼がせるのに成功できるかが決まります。

値段も内容によっては左右するので、評判を悪くしないためにも雑なコンテンツは書かないようにしましょう。

## コンテンツをまとめるコツ

まずは大雑把でいいので自分がやっている手順を思い出しながら大きな項目ごとに箇条書きで書きま出します。

例: アダアフィを初めてやる初心者向けの場合

- ①アカウントの作り方
- ②動画の投稿の仕方
- ③案件の投稿の仕方
- ④凍結対策
- ⑤インプレッションを上げる方法 など

大雑把に書いたらそれぞれの項目をさらに細分化させます。

例: ①アカウントの作り方

- 登録の仕方
- アイコン・ヘッダー・名前・プロフィール文
- アカウント設定の変更

といった感じでターゲットが知らないであろうことをイメージして手順を教えてあげます。

プレゼントで既に上記の内容を渡している場合は、改めて流れを細かく書いた後に凍結対策やアポロなどの売れやすい案件の紹介や誘導文のコツなど添えておけば十分です。

また、**ステップ形式**で書いてあげると買う人には好まれます。

例: TikTok の収益化法3ステップ

- ①TikTok アカウント開設と案件獲得の仕方
- ②バズる仕組み解説とバズりやすいジャンル選定
- ③動画の投稿の仕方と導線貼り

このステップで伝えれば収益化まで可能になります。TikTok は X より強力なので「X ノウハウを売ったあと TikTok ノウハウを売る」という流れを組むと TikTok ノウハウをXノウハウより高く売れます。

また、これめちゃくちゃ大事なことなんですが、、、

**「クオリティより”集客”が何より大事」**です。

アダルトアフィリエイトでも集客が大事であることは語ってきました。コンテンツ販売も一緒です。

**”集客”の概念はビジネスすべてに共通します。**

人さえ呼べればコンテンツの質が低くても売れます。

有料コンテンツを書く自信があまりなくても、しっかりLINEに誘導できていれば売れるので気にせず自分なりにコンテンツを書いてください。

**コンテンツのクオリティを上げたいなら売ってから考えればいいです。**

それに**あなたは相当の知識が身につけているのもうプロです**。だから自信をもってOKです。

私のアダルトアフィリエイトのノウハウをお持ちの方は私のコンテンツを真似てもいいです。

もし私のコンテンツを真似るなら**文章の丸パクリ(コピペ)はしないでください**。

それをすると互いのためになりませんので、構成や内容は真似をして、**文章そのものを自分の言葉に変えてしっかり書きましょう。**

記事を上から順に書くのもいいし、note とかにステップ①、②、③ごとに記事を分けて書いて最後に 1 記事の中にリンクをまとめるのもいいです。

**クオリティは求めないでください。**それをやりだすとキリがありません。

知らない人に届けるので、あなたの知っている情報さえかけていれば買う人にとっては十分目からウロコです。

書けたらこれが有料部分になるわけですね。

ちなみに特典も付けるようにしましょう。

## 特典の付け方

有料コンテンツを書く上で特典を付けることは重要です。

特典があるとお得感が出るのと、特典があることをセールス文で伝えると買うか悩んでいる方の背中を押してくれます。

特典をどうやって作るかですが、これはかなりシンプルです。

**有料コンテンツを全部書いた後に、肝心な部分を特典にすれば OK です。**

普通に読める部分には理論やノウハウを書いておき、特典で売り上げを伸ばす方法を書くと食いつきがいいです。

「売り上げを伸ばす方法なんて思いつかない」という方。大丈夫です。売り上げを伸ばす方法を考える必要はないです。

**特典タイトルの頭に「売り上げが伸びる〇〇」のような一文を書けば、それは売り上げが伸びる方法になります。**

例:

- ・特典でマッチングアプリを紹介する場合  
→特典名「**誰でも稼げてしまう**成約率の高い ASP」
- ・特典で凍結対策を紹介する場合  
→特典名「**売り上げを減らさないための裏技**」
- ・特典で捨てアドを使ってアカウントをたくさん作る方法を紹介する場合  
→特典名「**売り上げを伸ばす**アカウント量産テクニック」

このように書くと、普通のノウハウが売り上げを伸ばすための方法に変わります。

そもそもノウハウって全部が稼ぐ戦術なわけなので、教えることそのものが売り上げを伸ばす方法なんですよ。

だから「ここ重要だな」と感じた部分を抜き取って、売り上げを伸ばすための方法として特典にすればいいわけです。

## 特典の配布の仕方

これはけっこう重要です。

普通であれば、購入者から「特典ください」とメールまたは LINE が来た時に、特典をお渡しするのが普通の流れです。

しかし、もっと売り上げを伸ばすための方法として、

**特典を配る条件として購入者にコンテンツの感想を引用ポストしてもらいます。**

特典配布条件としてコンテンツリンク(または固定ポスト)を引用させて拡散してもらうことを目的としてください。

できればメンション(@でアカウント名を入れてもらう行為)もしてもらうと、こちらが RTしやすくなりますね。

こうしてもらうことでXの別のユーザーの目に止まり購入者がまた現れます。

コンテンツを拡散してもらうためにはどのようにしていくか、普段から考えておく  
と売り上げが落ち込みにくくなります。

有料コンテンツの中身についてはこんな感じですね。

## サムネについて

販売サイトを使うにしても、自分のブログで売るにしても、サムネイルは設定しておいた方が良いでしょう。

↓私のキーワード選定思考術を例にします。こんな感じで見た目が豪華なのが  
いいですね。



お金をかけたくない人は自作でもいいですが、結構売り上げにも関わるので  
できればココナラとかで外注してください。

google で「brain サムネ デザイン」で検索すると結構ココナラで依頼できる方  
が出てきます。

また、X 内でも探せばデザイナーさんがいらっしゃいます。

X でやり取りしたい場合は google で「Twitter Brain デザイン」とか「X Brain デザイン」などで出てきます。

もしどうしても予算が無い場合は [Canva](#) で自分でプロっぽい画像を制作しましょう。

今では素人でもプロっぽい画像が作れる良い時代になりました。