

最終章

売り上げを継続 するための+α

“プロ”として発信をする意識

コンテンツを買ってくれている方は、あなたをプロだと思っています。

もし返答に困る質問が来ても、プロとしての振る舞いをすると相手は安心してくれます。

逆に「それはたぶん...」とか、「〇〇だと思います」とか、素人のような言葉は避けましょう。

あなたは他の人が知らない世界をかなり知っているし、もう発信している時点で一流のプロなので自信もってOKですよ！

もしどうしてもわからない質問が来たら「すみません、私はそれをやったことがないのですが、私の場合は〇〇したらうまくいきました」のように別の角度から情報提供すると喜ばれます。

販売後も売り上げ続ける売上継続法その1

1~2ヶ月に1回プレゼント企画する

新しいコンテンツを今後も書いていくのであれば、その時に応じてプレ企画をすればいいです。

しかし、1つや2つのコンテンツで売り上げを継続させたい場合は、それにちなんだプレゼントを企画します。

アダアフィだったら

「1日でFANZAの売り上げが〇〇円伸びた方法」

「数あるASPを試して成約率が高かったランキング」

「Xが凍結する人がやっちゃっている失敗」など。

成功談だけだとネタが尽きてしまう場合でも、失敗談も合わせて考えておくと2ヶ月に1回くらいはプレゼント企画できます。

アダアフィを知らない初心者にもリーチしたいなら

「Xアフィリエイトで稼げない最大の原因」

「Xだけで1日で〇〇円稼げた具体的なやり方」

「スマホだけで初月から稼ぐための1番いい副業ランキング」

とかでもいいですね。

これでアダアフィの魅力を語ってからLINEまたは商品に誘導する流れを組むと、売り上げがあがります。

LINEの登録者を増やしたい人はLINEに誘導してから配信で商品を案内する
といいです。

販売後も売り上げ続ける売上継続法その2

LINE に来た人に予めプレゼントを用意しておく

プレ企画をやった後は、LINE の挨拶メッセージにプレゼントを貼っておくといいです。

色んなやり方がありますが、アダアフィの場合はコンテンツをプレゼントするのが一番いいですね。

王道の副業は稼げないことを伝えて副業の穴であるアダアフィの魅力を語っていくのもよし、アダアフィの始め方を簡単にステップごとに書いたものでもよし、またはプレ企画に使ったコンテンツでもいいです。

そこに有料商品のリンクを貼っておくと気になった人は買います。

筆者のストーリー、自分の実績画像、他人を稼がせた実績画像なども一緒に添えておきましょう。

セールス文はプレゼントに書かなくても、有料コンテンツの最初に書いてあるのでも必要ないですが、ある程度「これ買った方がもっと早く稼げるし确实ですよ」ということを匂わせる文言を添えられるといいですね。

最後に

さて、ここまで読まれたのならもうプロと言っていいです。たとえ実績がなくてもプロです。**なぜなら知識としてもう知っているからです。**

あとは継続するのみ。稼ぐために日々精進するのみです！

色んな人のビジネス法をパクってってください。

その気になれば会社辞められるレベルになっていると思います。

ビジネスは「TTP(徹底的にパくる)」が非常に重要です。

得にアダアフィは今後も稼げますし、コンテンツ販売は安定するビジネスなので、学び、検証し、そして継続していきましょう。

その他お役立ち情報

<見られやすい文章の癖を付ける>

具体性、不安の煽り、ベネフィット(得られる未来)の3つを書けるよう常に心掛けるといいです。

プロフィール文や日々のポストに効いてきます。

↓それぞれ例になります。

・具体的なこと例

×「簡単なステップで収益化」→○「たった3ステップで収益化」

×「すぐに稼げた」→○「最短2週間で稼げた」

・不安の煽り例

×「安心して暮せています」→○「将来の不安がなくなりました」

×「成功させる秘訣」→○「失敗しないためのコツ」

・ベネフィット例

×「月5万円稼いでいます」→○「月5万稼いで毎月旅行してます」

×「スマホだけで稼いでる」→○「スマホだけ出来るから家で漫画読むついでに稼いでる」

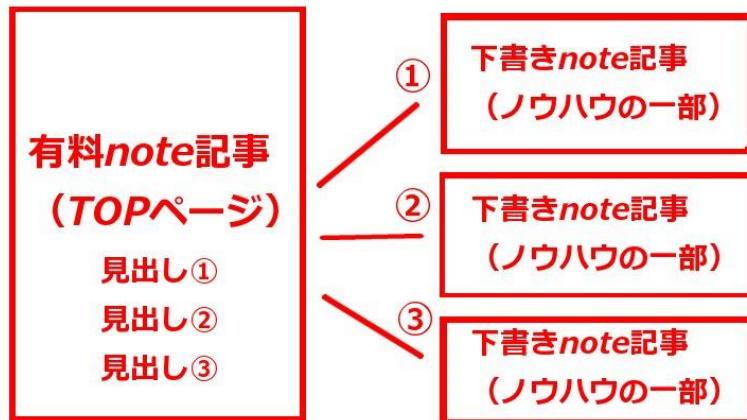
ベネフィットは「その先にある具体的理想像」をイメージすると書きやすくなります。

<コンテンツのボリュームが多ければ記事数を複数にする>

note などのプラットフォームを利用する場合、普通なら1記事の中に全ての工程を上から下へ書くこととなります。

ここでもし項目が多すぎた場合、1度読むのを中断すると次どこから読んだらいいか分からなくなります。

なので、もし1記事の中に書ききると多すぎる場合は記事数を増やして別記事に飛ばしてあげましょう。



売った記事が TOP 記事となり、そこからそれぞれ記事に飛ばすようなイメージです。

note なら下書き保存すると、その横のボタンから「共有リンクコピー」というがあるので、そのリンクをコピーして貼ると下書き記事を共有(限定公開みたいな状態に)できます。



この機能を利用すれば、公開記事→下書き記事へと飛ばせます。

<用語に気を付ける>

初心者をターゲットにするなら赤ちゃんでも分かるような言葉で説明するのを心がけてみてください。

例として

「ASP」→「案件を取り扱うサイト」

「集客」→「人を集める」

「マネタイズ」→「収入を得る」

ASP や集客などの単語は副業に馴染みのない人はピンとこないです。

なので分かる言葉に崩してあげましょう。

<完璧を目指さない>

コンテンツ販売で成功する秘訣は「集客」にあります。

プレゼントや有料コンテンツを書くことに時間をとられすぎないようにしてください。

7割の出来くらいで書き上げて、あとは集客に集中しましょう。

売った後にお客さんの声を聞いて商品を良くしていきましょう。

<TikTok も使える>

note などを販売したら TikTok のプロフィールに導線(リンク)を貼って動画投稿するだけでも売れることがあります。

TikTok もある程度かじっている人は試してみてください。

<もしも note などの有料記事が公開停止されたら>

アダルトが原因であることが多いです。

↓こちら考えられる原因と対策です

①「エロ」で引っかかっている

→「アダ●ト」に変える

②卑猥な画像が引っかかっている

→すべて削除する。ノウハウで教えるのに必要な場合は別記事で渡す。

③アダルトリンクが問題

→これもすべて削除して、必要なリンクは別記事で渡す。

また「誰でも絶対稼げる」とか誇大広告を打ち過ぎている場合も停止されるかもしれません。そのあたりはプラットフォームの規約を読むといいです。

その他資料の紹介

●追加資料「販売までの簡単な流れと運用で意識すること」

コンテンツ販売の簡単な流れのまとめと大事なマインドが書いてあります。

●実演教材「実績ゼロコンテンツ販売法」

大きな実績が無い方やうまくいか自信が無い方はこちらの実演を元に真似をしてください。真似するだけで収益化達成します。

●コンテンツ販売 & 番外編質疑応答マニュアル

今までに頂いた質問をこちらにまとめています。コンテンツ販売以外のことも話しています。

是非参考にしてください。