

現在ではこの流れが上手くいきやすいです。

必ず第7章まで理解した上でお読みください。

●プレゼント企画

LINE に集める

↓

●プレゼント 1 記事目

プレゼント内容：

- ①ネガティブ訴求
- ②ストーリーと実績
- ③アダアフィの魅力

↓

●プレゼント 2 記事目プレゼント内容：

簡単なステップとノウハウ

↓

プレゼントを配り終わった後に「明日重大発表あります」と LINE で流しておく
(有料商品はこのくらいまでに作り上げる)

↓

〇月×日に確実に稼いでいくための具体的戦術

『 〇〇〇 』

をリリースします！

と発表

↓

●教育記事

リリースを待つ間に 2~3 通読させる

↓

「いよいよ明日！」

↓

●販売開始セールス内容：

- ①価格
- ②保障と特典
- ③追伸

(ストーリーとネガティブ訴求は最初に簡単に入れておく)

↓

購入

プレゼントの段階で「ネガティブ訴求」「ストーリーと実績」を載せると読まれやすくなります。

セールス文はなかなか読まれません、「プレゼント」と言うと読んでくれます。

読者は

開かない・読まない・信じない・行動しない。の「4つのNOT」があります。

つまり

LINE に配信しても「開かない」、開いても「読まない」、読んでも「信じない」、信じても「行動しない」というものです。

この4つの壁を崩すためには**”信頼”**と**”憧れ”**を与えてあげます。

→億稼いでいる北原さんという方はこの考えの元に集客をしています。

参考：<https://youtu.be/sj20pwZwY6Y?si=nPfGpyUkSs7rH9Db>

簡単に言うと「この人なら安心だな」という**”信頼”**と「この人のようになりたい」という**”憧れ”**です。

この2つを与えてあげることが出来れば売り上げがアップします。

●素人がやるには何を意識したらいいか？

本来であればこの知識はコンテンツ販売をある程度経験した人が意識するべきものです。

では、コンテンツ販売をこれからやろうと思っている初心者の方は何を意識したらいいか？

それは**ブランディング**です。

ブランディングという言葉を知らない方は調べてみてほしいのですが、簡単に言うと**アカウントをお店っぽくして自分が何かの社長のように見せること**です。

コンテンツ販売に限らずアフィリエイトなど他のビジネスでもそういう意識は必要です。

サイトを「**騎●位**」に特化して**騎●位**専門店にしたり、インスタアカウントを河北彩花に特化して河北彩花のレオタード写真集や河北彩花のコスプレ写真集などをハイライトでまとめたりする行為です。

商品を棚に並べて揃えているのと同じですね。

これらを意識することで初心者でもブランディングが確立できます。

ではこれをコンテンツ販売に利用するとどうなるのか。

次の3つが収益アップのカギとなります。

① 一貫性

例えば副業全般の話をしている人は一体どの副業で稼いでいるのかわかりません。
なので「自分はこれ1つで成果を出せている」という軸を絶対にブラさないことが大事です。

例えば「稼ぐのにPCなんていらぬ、スマホで十分」と言っていた人がいきなり「PCあった方が稼げる」とか言い出すと、読者は「???」ってなります。

つまりあなたの商品の強みを作ってその軸を絶対にブラさないように宣伝するのが大事。

例えばXアフィリエイトのノウハウをコンテンツ販売したいなら

「スマホだけで稼げる」

「コストゼロ」

「1日30分だけの作業」

「スキル必要なし」

などの強みがあります。

この強みをブラさずに発信し続ければ、実績がなくても「この人凄い人だ」と思わせられるため、魅力ある発信になり“憧れ”が高まります。

そして、アカウントもしっかりブランディングしてください。

色の統一感、“強み”の記載、インパクトのあるアイコン、など。

地味なものではなくあなたを一目見て記憶しておけるようなアカウントを目指せばベストです。

② 実際の声

例えばXアフィリエイトで稼いでいる人の実際の声を書いたり、自分の体験談を話すことで**信憑性**が増します。

実績画像があればそれを発信すればいいですが、実績画像が全てではなく例えばFANZAの年間売り上げランキングとか、この世でアダルトをやる人の割合図などをネットから引っ張ったり自分で作ったりして投稿すれば信頼度が上がります。

そのようにデータで根拠を見せる発信をすることが望ましいです。

③ 親近感

憧れの存在となる一方で、お客さんの目線になることが大事。

悪い例：

副業で稼げず嘆いている人いますね。

私はめちゃくちゃ稼いでいます。

マジで月収 100 万とかも余裕な気がしてきた。

このまま一人勝ちだな。

良い例：

「教わった通りやってるのに稼げない」

副業あるあるじゃないでしょうか。

なぜ稼げないかは明白です。

“稼ぎにくい副業をそもそも選んでいるから”です。

稼ぐだけならスキルがいない副業を選ぶべきです。

私は既に月収 100 万円狙っているので皆さんにも少し秘訣教えますね。

みたいな感じですね。

まあ悪い例もある意味「憧れる部分」はあるので一部ファンからは尊敬されます。

でも初心者ターゲットにする場合はユーザーに寄り添う方が信頼されます。

また相談が来たら親身になって対応してあげてください。出し惜しまずにかなり具体的なアドバイスしてあげるとファンになって有料商品も買います。

実績が無くてもアドバイスは出来るだけするといいです。アドバイスする目的は親近感を沸かせるためです。

●以上まとめ

一貫性→ブランディング、軸をブレさない発信が大事（憧れ）

実際の声→稼いでいる人の実際の声やデータを発信する（信頼と憧れ）

親近感→ターゲットに寄り添う発信や具体的アドバイスをする（信頼）