

【ひで蔵】初心者の為の 情報商材アフィリエイト 今すぐ使える文章術

当レポートは『再配布』が可能です。

あなたは、このレポートを無料で配布する権利を手に入れました。

このレポートは自由に配布できます。

ただし、内容を編集することは許可されていませんのでご注意ください。

- ・無料で配布してメールリストを作ることができます
- ・自分の販売している商品の特典として配布できます
- ・アフィリエイトする際の特典として配布できます

どうぞご自由にお役立てください。

※但し、無料レポートスタンドに登録する行為は、禁止します。

著作権等について

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

このレポートの著作権は **【ひで蔵】** に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに、

誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

【その他】

このレポートの作成には万全を期しておりますが、

万一誤り、不正確な情報等がありましても、

著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、

著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【推奨環境】

このレポートに記載されている URL はクリックできます。

できない場合は最新の AdobeReader を下記のページより

ダウンロードしてください。(無料) <http://get.adobe.com/jp/reader/>

このレポートの目次

目次

著作権等について	2
このレポートの目次	3
はじめに(自己紹介)	4
当レポートでお伝えすること(概要)	10
第1章:テーマと記事内容	12
1. 具体的なテーマ	13
2. 具体的な記事内容	14
(1) アフィリエイト全般に関連する情報	15
(2) ブログ運営全般に関する情報	17
(3) 実践の過程や結果を報告する記事	18
(4) 読者さんに興味を持たせる記事	20
(5) 報酬を生む記事	21
3. テーマと記事内容のまとめ	23
第2章:情報商材アフィリエイト記事の文章術	24
1. 具体的な文書術(初級編)	25
(1) 読まれやすい文書にする	25
(2) 伝わりやすい文章にする	27
(3) 行動しやすい文章にする	28
2. 具体的な文章術(中級編)	29
(1) 「何が言いたいのか」を上手にまとめる方法	29
(2) 「理由、根拠」を常に示す思考に変える	33
(3) 「結局どうすればよいのか」をハッキリと	34
(4) ありのままの自分を出す勇氣	34
3. 具体的な文章術(上級編)	35
第4章:情報商材アフィリエイトに必要な「3つ」のスキル	37
さいごに	39

はじめに（自己紹介）



初めまして！

情報商材アフィリエイトの『ひで蔵』です

情報商材アフィリエイトとか、カッコつけていますが(笑)

2008年12月から、本格的に実践を開始した

いわゆる『**超・後発組アフィリエイト**』のひとりです。

少しだけ、自己紹介させていただきます。

【簡単なプロフィール】

1970年生まれ

佐賀県出身、福岡県在住

趣味：映画鑑賞、最近は料理

前職：某旅行会社で海外旅行の商品企画、販売促進

血液型：O型

利き手：左利き

動物占い：オオカミ

細木和子の六星占術：金星人プラス

頭のつむじ：2つ

自分では、極々普通の人間だと思っていますが(笑)

こうして書き出してみると、俗に言う「変わり者」っぽいですね。

アフィリエイトとの出会い

2008年3月

17年間勤めた旅行会社を、転勤先の大阪で退職

趣味は？と聞かれると、「仕事」と答えるぐらい、「旅創り」に生き甲斐を感じ
社内の人望も厚く、出世街道もまっしぐら。笑

退職した理由は2つ、「野心」と「失望」。

「野心」→もっとBIGになるんだ、俺は！

「失望」→こんな会社では、自分の夢は実現出来ない！

築き上げたキャリアを捨て退職。多分、惜しまれたはず。笑

2008年4月

東京で旅行関係の会社に再就職

新宿区に近い、中野坂上に住み、大都会での生活を満喫。
虎視眈々(こしたんたん)と、役員の座を狙う。笑

2008年7月

実母が病気で倒れ、地元九州に帰る事を決意

最後のケツを拭くのは、やっぱり長男しか居ないと考えました。

2008年9月

雇用保険の手続きをする

年齢も年齢なので、再就職には不利なのは分かっていたが、
肉体的にも精神的にも、疲れ果てていたのか、すぐには、働く気になれなかった。

2008年10月中旬

人生初めて「アフィリエイト」という言葉を知る

きっかけは、就職情報をネットで探している時に、
49,800 円の携帯アフィリエイトの情報商材の広告を見た事。

「何、インターネットでお金が稼げるの!？」

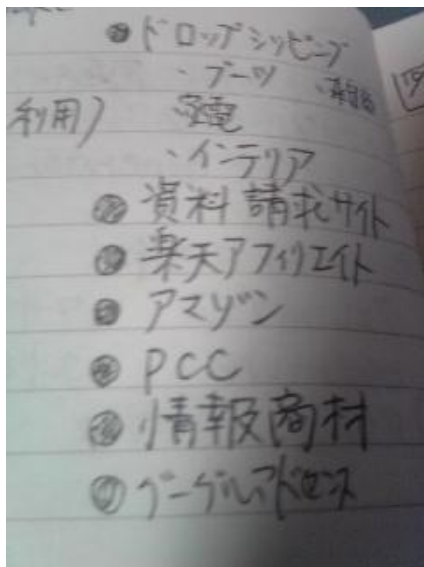
仕事一筋だった私は、小遣い稼ぎとか
副業には全く興味無しだったので、ホント、びっくり。

「雇用保険が貰える間、暇だから、やってみようか？」

まずは、情報収集と思い、ブログをネットサーフィン。
メルマガや無料レポートの存在を知り、読み漁る毎日を過ごす。

アフィリエイトを始めてから

そして「アフィリエイトとは何か」、「アフィリエイトの種類」などが理解出来て、自分がやってみたい事を整理する。



その時のノートを見ると・・・

- ドロップシッピング
- ブーツ(私、ブーツ派。笑)、家電、インテリアなどの物販
- 資料請求サイト
- 楽天アフィリエイト
- アマゾン
- PPC
- 情報商材
- Google アドセンス

まあ、大筋は外していない感じ。笑

ASP 申請用ブログとして、シーサーブログで、料理レシピの紹介ブログを作る。
ほとんどの ASP と Google アドセンスも、直ぐに許可がおりて、
楽天ブログでブーツ屋さん、育毛のブログなども作る。

グーグルアドセンスを貼って、楽天、ASP の広告を貼っていれば
「そのうち、きっと誰かが、クリックして稼げるんだ」と、強く信じる。
しかし、全く稼げない。A8net での自己アフィリ以外、1円も。笑

2008年11月

情報商材アフィリエイトのブログを作る

他の人のブログを研究して真似れば、稼げるようになるだろう。そう考えて、ブログを作る。
具体的に実践してみたことは・・・

●980円ペイパルを購入

理由は安かったから、騙されても、いいかぐらいの感じで。
売るために、メルマガ発行と、リードメール広告(2ヵ月で 3,600 円)を出す。
もちろん、1つも売れない。

●ASP 紹介報酬で稼ぐ無料レポートを作成

これは、誰かのブログで実践してあったので
「真似して良いですか？」とメール相談したら、「どうぞコペピで」と言われ、
飛び道具が必要だと思い『無料レポート』を作成。
150部近くダウンロードされましたが、全く稼げない。

●お試し系アフィリエイト素材の紹介

ライトウェイアフィリエイトセンター、アクロサーブ、ダン・ケネディなどなど。
手に入れて実践せず、ASP が準備している文章をコペピで記事を書く。
もちろん、1つも売れない。

●無料レポート「アフィリエイト指南書」の紹介

アフィリエイト虎の巻の巻の前段の無料レポート。
10部ダウンロードされたら、何かプレゼントがあるということで、ヤル気を出す。

結果、7部ダウンロードされる。

その時、誰かが、無料レポートに特典を付けていたのを見て
自分には特典が無いことに気が付く。

●特典を仕入するために情報商材を購入

プラチナ・パッケージ(当時 1,000 円)を購入。
特典だけが目的だったので、それで満足してしまい、実践すらない。

それから数日後に、ある人のメルマガから、ひとつの情報を得る。
ある情報商材の先行販売が、間もなく終了になり、値上げになると。

「ある程度の値段の情報商材でないと、成功しないのかな？」と思い
「よし、思い切って買おう！」と、11 月 29 日に購入。

そして、強く誓う。

「絶対に、購入費用は取り返すまで、続けるぞ！」

そしたら・・・

稼げたんです！

その後の実践を、ざっと紹介すると、こんな経緯です。

2008年	12月	心機一転、 ブログ を作り直して活動開始。 (メルマガは、時々発行する程度で細々と運営を続ける) 実践開始して16日後に、初報酬880円を得て 12月報酬は3,060円。
2009年	1月	1月末に値上げの高額情報商材を3本成約。 1月の報酬は13,220円。
	2月末	メルマガを本格的に実践するために ステップメールも出来るシステムと契約する。
	3月	無料メールセミナー の運営を開始する。 報酬が初の5万円を超え、61,952円の報酬を得る。
	4月	ブログのアクセス数増加、メルマガ読者数の増加、無料メールセミナー参加者の増加に伴い、99,889円の報酬を得る。
	6月	アフィリエイト虎の巻 を1ヶ月間で16本成約。 報酬も30万円オーバーの313,083円を達成。
	8月	鋭意、積極的に活動中

【インフォトップ報酬成果】8月16日現在

累計売上					
アフィリエイト件数	アフィリエイト報酬	2ティア件数	2ティア報酬	合計販売数	総売上
116	¥516,200	3	¥536	119	¥516,736

ここまで読んで頂いて

「5ページも使って、お前の自己紹介とアフィリエイト経歴なんて、読ませやがって。怒」と、思いいかも知れません。

何故、長々と書いてきたかと言うと、理由があるのです。

それは・・・

あなたが、今現在、稼げてないなら

あなたの現状って、以前の私と似ていませんか？

という事です。

「簡単に」「お気軽に」「片手間で」で稼げるのでは？

と以前のひで蔵と同じように思っているはずです。苦笑

そして、結局は稼げずに

「あの商材はだめだった」と、次の情報商材を、探し求めていますか？

幸いなことに、私は、

早めに気付けて、無駄な出費も抑えることが出来ました。

また、正統派の情報商材で、じっくりと実践を続けてきたおかげで
販売する力を身に付ける事が出来つつあります。

ひで蔵が稼げた理由は、このように自己分析しています。

- 情報商材アフィリエイト実践を、諦めずに、しつこく継続した。
- 手にした情報商材を、まずは忠実に実践した。
- ブログの記事更新を頑張った。(初めの頃は、1日1記事)
- 自分自身のブランディングを積極的に行った。(コメント回り、無料レポート作成など)
- ブログだけでなく、無料レポート、メルマガ、ステップメールと実践を広げた。
- 必要な情報商材は、購入するという「自己投資」も行った。
- メール相談、購入者さんのサポートを積極的に行った。

そして、

「インターネットビジネスで超基本的なスキル」の重要性

これに、早い段階から、気が付きました。

それは・・・

当レポートでお伝えすること（概要）

インターネットビジネスでの超基本的で重要なスキルは

「アフィリエイト記事を書く力＝文章術」です。

ビジネス（商売）を営むには

お客様に「商品やサービス」を買って頂かないと、商売は成り立ちません。

私は以前、営業マンの経験がありますが

営業マンは、お客様のところに訪問して、顔を突き合わせ、言葉で商品説明をします。

インターネットを使ったアフィリエイトの場合は、

その言葉の代わりに「**文章**」を書いて、物事を伝達します。

ですが、あまり

文章術を真剣に学ぼうとする人って少ないんですよね。

しかし、あなたの「大きな悩み」って

- 内容を上手くまとめて、書くことが出来ない
- 記事を書いても、読み手の反応が薄く、何も売れない
- そもそも、何を書けば良いのやら、分からない

こんな感じでは、ありませんか？

アフィリエイトを始めたばかりなら、尚更でしょう。

記事が書けなくて、もう止めてしまおうかと、考えていませんか？

でも、あなたが書いた記事に

読者さんが反応してくれると嬉しくありませんか？

紹介した無料レポートがたくさんダウンロードされた！

ブログにたくさんコメントを残してくれた！

メルマガにたくさんの感想が寄せられた！

そして、紹介したものを買ってきて、稼げた！

なんてことが起きると

もう書くことが楽しくて、アフィリエイトを止めるなんて、考えなくなります。

それって、

基本と、ちょっとした「コツ」を学べば、難しい事では無い！

ですよ(^^)

今回のレポートでは、

「情報商材アフィリエイト今すぐ使える文章術」

にテーマを絞って、お伝えしていきます。どうぞ、末永くお手元に置いて活用ください。

いいですか！？

記事を書かなければ、稼ぐことはできません。

記事を書かなければ、稼ぐことはできません。

記事を書かなければ、稼ぐことはできません。

↑入力ミスではありません。

記事を書かなければ、稼ぐことはできません。

しっかりと、学んでください。

第1章：テーマと記事内容

「情報商材アフィリエイトで稼ぎたいけど

そもそも、何を書けば良いのやら、分からない」

ここで躓いてしまい先に進めない人、多いはずです。
まずは、テーマを決める必要があります。

テーマを決める場合、一番簡単な方法は

売りたい情報商材を想定する事です。

そうすれば、メインで扱うアフィリエイトのジャンルが決まります。
稼ぐ系の情報商材であれば、楽天、PPC、物販、アドセンス、などがありますよね。

あなたが、

- ・既に何らかのジャンルのアフィリエイトの経験がある
 - ・既にそのジャンルの情報商材を持っている
- という状況ならば、記事はどんどん書けるはずです。

ですが、

「初めて買った情報商材が、

情報商材アフィリエイトのノウハウ教材だった」

という場合、記事が書けないという人が多いです。

ひで蔵も、冒頭の自己紹介で書いたとおり
初めて買った情報商材は、情報商材アフィリエイトのノウハウ教材だったんです。

では、そういう場合は、具体的に、どんなテーマにすれば良いのか？
ひで蔵が実践した具体例も含みながら紹介してみます。

1. 具体的なテーマ

一番簡単な具体例は

【初心者向けの情報商材アフィリエイトで稼ぐ方法】というテーマにします。

情報商材アフィリエイトを実践する為には

- ブログ運営方法(ブログ作成方法、SEO 対策、アクセスアップ方法など)
- 関連性のあるビジネススキル(文章術、メールマーケティングなど)
- メルマガ、無料レポートなどの関連ノウハウ
- ビジネスマインド

このようなスキルを身に付けて行く必要があります。

あなたのブログで発信する情報は、このように

「情報商材アフィリエイト実践に関わりがある内容」で記事を蓄積していきます。

自分専用のマニュアル本を、一冊書き上げていくイメージ

あなたのオリジナル情報商材を作っていくイメージ

このように考えてみてください。

そして、読者さんの反応を見ながら

少しずつ、紹介するアフィリエイト・ジャンルを増やしていきます。

すでに「楽天アフィリエイト」「PPC アフィリエイト」などの

実践経験がある、もしくは始めている状況ならば

実践報告や情報商材の紹介など、そういうものがあっても、もちろん構いません。

では、次に、どんな内容の記事を書けば良いのか？

いくつか具体例を上げてみます。

2. 具体的な記事内容

ひで蔵の場合は

無料情報を収集していた頃、何を自分は調べていたのか？

まず、それを思い出してみました。

そういう事が、一つ一つ丁寧に書かれているブログがあれば

まず、自分にとっては**超便利なブログ**ですね？

自分に役立つということは、初心者さんにも役立つわけです。

また、訪問者は

常に、何か買うために情報を探しているわけではありません。

ブログにある記事が、アフィリエイトする記事ばかりだと

「結局、あなたは、何かを売りたいわけね・・・」と売り込み感が強くなってしまいます。

ですから、**お役立ち情報の記事の充実度**も大事です。

訪問者に有益なブログだと感じて貰えば、それは、

あなたのブログに訪問する目的が明確となり、リピーターも増えてきます。

「しっかり、丁寧に、分りやすく、記事を書く人だなあ」

という印象を、読者さんに、植え付けるわけですね。

これが、いわゆる**「ブランディング」**というものです。

「情報に価値があり、訪問する目的になるか？」はブログ記事の充実度で決まってきます。

では、次に、具体的なブログ記事の例をいくつか上げてみましょう。

(1) アフィリエイト全般に関連する情報

ASP の登録方法、ネットバンクの登録方法、無料ブログサイトの登録方法、便利無料ソフトの使い方など。

結構、ネタが尽きないはずです。

仮に、情報商材を扱う ASP だけを記事に書いても、かなりの記事数になります。

例えば、インフォトップの新規登録方法も、図解入りで記事にします。

【具体例】

インフォトップ詳細情報

●最低支払額

5,000円(最低支払額に達するまで翌月に繰越し)

●報酬支払サイト

報酬の支払いは、1ヶ月目の1日からその月末とし、支払いは翌々月の5日です。
振込手数料はアフィリエイトの負担になります。(一律735円)

●新規登録方法

1) こちらより、新規登録をします

↓↓↓↓↓

[インフォトップ新規登録](#)

2) トップ画面の新規登録をクリックします



3) アフィリエイト個人登録をクリック

発行者として登録する

発行者
個人登録 法人登録

アフィリエイトとして登録する

アフィリエイト
個人登録 法人登録

モバイルアフィリエイトとして登録する

モバイルアフィリエイト
個人登録 法人登録

購入者として登録する

購入者
新規登録

4) 必要事項を入力して、登録内容確認をクリック。

新規登録(個人)

新規登録画面

クリックして検証

下記入力フォームにご記入ください。* 印は必須項目となります。

氏名 * 姓 名

ふりがな * 姓 名

性別 * ☐ 男性 ☐ 女性

郵便番号 * - (半角数字 例: 101-0041)

都道府県 * 選択して下さい

市区町村 * 例) 千代田区

それ以外の住所(建物名) * 例) 神田須田町2-2 ITCビル7F

電話番号 * - - (半角数字 例: 03-1234-5678)

FAX番号 - -

メールアドレス *

メールアドレス(確認用) *

希望ログインID * (お好みのログインIDを半角英数字6~20文字で設定して下さい) 記号不可

希望パスワード * (お好みのパスワードを半角英数字6~20文字で設定して下さい) 記号不可

金融機関情報入力

金融機関名 * 選択して下さい

振込先支店名 * 選択して下さい

振込先預金科目 * ☐ 普通 ☐ 当座

振込先口座番号 * (半角数字7桁 ※7桁未満の方は先頭に0を付加してください)

振込先口座名義 * (半角カナ30字以内・小文字不可、スペースは入れないでください 例: イワオ知子)

入力に関する注意

弊社ではご登録頂いた口座情報へお振込しております。
その際、口座情報の正誤は確認しておりません。
再振込となる場合は、再度振込手数料を徴収させていただきます。
また、報酬受取期間が発生月より6ヶ月となります。
期間の過ぎた報酬に関しては受取を放棄したものとさせていただきます。
そのため正確な情報のご入力をお願いいたします。

☐ アフィリエイト利用規約に同意する (同意される方はチェックしてください)

お客様にご記入いただきました個人情報につきましては、当社で責任をもって管理し、お客様へのご連絡、ご案内、金銭の授受およびダウンロード販売・オンライン販売サービス・有料会員サービスの決済システムおよびそれに付随する販売システムの提供等の目的のみ使用させていただきます。
第三者への開示や他の目的での使用いたしません。
当社プライバシーポリシーにつきましては、[こちら](#)をご覧ください。

上記個人情報の取扱いについて同意して

登録内容を確認 戻る

※銀行口座は、後からでも変更可能です。今お持ちの口座を入力してください。

(2) ブログ運営全般に関する情報

ブログの作成方法、SEO 対策、アクセスアップ方法など。
アフィリエイトとは関係なく、ブログ運営をする上で知りたい情報。

例えば、そのひとつに、ブログのアクセスアップ方法があります。
「どうしたら、ブログの訪問者数が増えるのか」は、ブロガー共通の話題ですよね？

アクセスアップの方法には、

- ・ランキングサイトに参加
- ・コメント回り
- ・あし@ 設置
- ・逆アクセスランキング設置
- ・ソーシャルブックマーク
- ・検索エンジン登録

などなど、かなり、ありますよね。

カテゴリ【アクセスアップ・SEO対策】の記事一覧

- » [\(2008/12/08\) 人気ホームページランキングとXamを利用するアクセスアップ](#)
- » [\(2008/12/13\) 3大検索エンジン登録とサイトマップ登録](#)
- » [\(2008/12/14\) RSSを知って賢くフル活用する方法](#)
- » [\(2008/12/16\) ソーシャルブックマークを知って賢くフル活用する方法](#)
- » [\(2008/12/20\) インフォブログランキングは面白いサイトです](#)
- » [\(2009/01/14\) ブログランキングでアクセスアップを狙う方法](#)
- » [\(2009/01/15\) コメント回りを有効活用する方法](#)
- » [\(2009/01/16\) 逆アクセスランキングでアクセスアップを狙う方法](#)
- » [\(2009/01/17\) あし@でアクセスアップを狙う方法](#)
- » [\(2009/02/02\) 人気ブログランキングでTOP10入り！](#)
- » [\(2009/04/29\) 逆アクセスランキングで申請先サイトを登録する方法](#)
- » [\(2009/05/05\) 初の1位になりました！](#)

これを、ひとつひとつ記事に書いていき、カテゴリでまとめています。
(参考) [ひで蔵ブログのアクセスアップ関連記事](#)

（３）実践の過程や結果を報告する記事

例えば、ブログのアクセス数が増えた、ランキングで〇位になった。
情報商材が販売出来て報酬が発生したなど、
どんな小さなことでも、食欲に、記事として書いてください。

※これは、後述の（４）読者さんに興味を持たせる記事にもなります。

実践してみて、何が、どうなったのか？

を常に意識して、書くようにしてください。

そうすれば、事実を書く訳ですから、記事に説得力が出ます。

■実践記事のテクニック ビフォーアフター術

例えば、
アクセスアップのためにランキングに参加した場合。
こういう記事は、わざと2つに分けて書きます。

アクセスアップのために、ランキングに参加しました。
そしたら、今、〇〇位になり、
1日のブログ訪問者も50名になりました。

というような1回で書きがちな記事を、次のように2回に分けます。

まずはランキングに参加した事を書いて

今日、このランキングに参加しました。
その登録方法は～～～
どのくらいアクセスが来るか楽しみです！

そして数日後の記事で

やりました！〇位になりました。
皆さんの応援頂きまして、ありがとうございます！
実は、毎日〇〇件、コメント回りをしてみても～～

と2回に分けます。

仮に、毎日、記事が読まれていなくても
結果が出た記事に、ランキング参加した日の記事をリンクすれば
その記事を読むことで、読者さんは時間の流れを感じることができます。

このように、**実践前(ビフォー)**、**実践後(アフター)**の2記事になれば、
記事に説得力が出てきますよね。

その他の例としては

なるべく数字が見えるものが効果的です。

- 無料レポートを発行したら → このくらいメルマガ読者が増えた
- 記事の書き方を学んだら → 販売ページへの誘導数が増えた

そのためには、実績を取ることも必要になります

→ アクセス解析の紹介記事も書けますね。例えば、[リサーチアルチザン](#)

折角のブログですから、画像を使って見せるとより効果的です

→ 便利ソフトの紹介記事も書けますね。例えば、[キャプチャー](#) [画像加工](#)

こんな記事も書けるようになりますね。

（４）読者さんに興味を持たせる記事

※前述の（３）実践の過程や結果の報告（実践型記事）とも関連します。

情報商材を販売しようと考えた場合

いきなり、「これ良いです！」と紹介しても

読者さんの思考が（購買意欲）が、追いついてきません。

ですから、**情報商材をレビューするまでの前振りの記事**も必要となります。

例えば、楽天アフィリエイトの情報商材をレビューする場合

- 楽天アフィリエイトの具体的な説明
- 楽天アフィリエイトのメリット
- 自分の実践結果

こういうことを、ブログ記事で紹介していきながら、

読者さんに「**楽天アフィリエイト**」に興味を持って貰い、

興味が高まった上で、最後に情報商材をレビューするという方法です。

【情報商材をレビューする前】は

その実践している情報商材名を明かさずに、実践結果を紹介していきます。

そうすれば、読者さんは

「どんな商材を実践した結果なのか？」と興味を持つようになります。

ちょっと、読者さんをじらす感じのイメージですね。

ひとつの演出だと考えてみて、是非、実践してください。

(5) 報酬を生む記事

アフィリエイトで稼ぐための生命線は
報酬を生む記事「**キャッシュポイントがある記事**」を書く必要があります。

報酬額の柱となるのは「情報商材」が、あなたのブログ経由で購入されることです。
一番、狙って行きたいところですね。

ですが、初めの頃は、有料の情報商材を紹介しても
なかなか、購入される機会は少ないものです。

無料や送料のみで入手できる教材などでも、報酬が発生する**【無料オファー】**という
プログラムもあります。金銭負担というリスクが無く、成約しやすいのが特徴です。

無料オファーの紹介記事を書くメリットは・・・

■記事を書く練習と自己ブランディング

そういう素材で、記事を書く練習をしながら
読者さんとの信頼関係を深めながら(＝ブランディングしながら)
次のステップとして、格安の有料の情報商材などをレビューしていきます。

■モチベーションが保てる

まずは、報酬が入ることが嬉しいですね。
例え100円でも、素直に嬉しいです(^^)

報酬も嬉しいことですが、
レスポンス(読者さんの反応)があったということは
ブログやメルマガの記事を、きちんと読んで頂けたということが嬉しくなります。

レスポンス(反応)が頂けると

『次はもっと上手く記事を書こう』という気持ちになりませんか？

そういうことを繰り返していくことで

記事を書くことも、だんだんと上手になっていきます。

【お勧め無料オファー素材】

⇒ドクターモルツの成功の心理学「小冊子」無料プレゼント

報酬額 500 円、必要費用：無料

自己啓発のマインド関連の教材です。自己啓発はノンジャンルなのでとても紹介しやすいです。さらに、高い成約率から"ハズレのない"安定した報酬が期待できます。

⇒ジェームス・スキナー「でっかい会社を作る 9 ステップ」無料CD

報酬額 4,000 円、必要費用：送料のみ 970 円

同時に『ジェームス・スキナーのマンスリーCD 成功研究会』にも、1ヶ月無料で自動登録されます。しかし、解約しないと課金されますので、不要な場合は、必ずキャンセルすることを忘れないようにしてください。キャンセルしても、CDは返却する必要はありません。

特にアフィリエイトを始めた頃は、

このような無料オファーのプログラムを紹介することから始めてください。

あなたのブログに対する関心を高めて、読者さんの信頼関係を築いて行きながら、安価な情報商材、高価な情報商材と、ステップアップしていくことをイメージしてください。

3. テーマと記事内容のまとめ

【テーマ】

初心者向けの情報商材アフィリエイトで稼ぐ方法というようなテーマで、

自分専用のマニュアル本を一冊書き上げていく

あなたのオリジナル情報商材を作っていく

このようなイメージで、ブログを作ってみてください。

ブログで発信する情報は、

- ブログ運営方法(ブログ作成方法、SEO 対策、アクセスアップ方法など)
- 関連性のあるビジネススキル(文章術、メールマーケティングなど)
- メルマガ、無料レポートなどの関連ノウハウ
- ビジネスマインド

などの「情報商材アフィリエイト実践に関わりがある内容」で記事を蓄積していきます。

【記事内容】

無料情報を収集していた頃、何を自分は調べていたのか？

それを思い出しながら、1つ1つをブログ記事として残していってください。

- (1)アフィリエイト全般に関連する情報
- (2)ブログ運営全般に関する情報
- (3)実践の過程や結果を報告する記事
- (4)読者さんに興味を持たせる記事
- (5)報酬を生む記事

ひで蔵オリジナル【記事リスト】をプレゼントします！

是非、活用してください ※もちろん、直ダウンロードできます。

⇒ <http://hidezo.biz/blogseminar/blogkiji.pdf>

第2章：情報商材アフィリエイト記事の文章術

第1章では、具体的なテーマと記事内容について解説してきました。
どのような情報を発信していけば良いのかは、イメージが出来ました。

アフィリエイトをしていると
よく「数稽古」という言葉をききませんか？

アフィリエイトの実践を長く継続していけば
知識も増えますので、どんどんレベルの高い情報発信も出来るようになるでしょう。
また、自然と慣れて、記事を書くことに抵抗も無くなっていくでしょう。

ただし・・・

どんなに素晴らしい有益な情報でも、

読まれなくては意味がありませんよね？

そして、最終的には

情報商材を購入して頂かないと意味がありませんよね？

ライティングの教材などで、よく語られているフレーズに

読者（お客様）は「読まない、信じない、行動しない」

というのがあります。

ということは

読ませて、信じさせて、行動させれば良いわけです。

第2章では、どんな事に気を付けて文章を書いていけば良いのか？

誰にでも、今すぐ出来る事を中心に解説してみます。

1. 具体的な文書術（初級編）

（1）読まれやすい文書にする

ひで蔵がアフィリエイトを始めた頃、よく思っていたことがあります。

「何で、ブログやメルマガって
こんなに無駄に改行してあるの。読みづらい？」

とても違和感がありました。

会社勤めしていた頃、「会議資料」をよく作っていましたが、
この無料レポートのように、改行したり、余白を空けたりはしません。

しかし、今、思えば、
このレポートのように会議資料も作成すれば
社員の頭にも入り易く、もっと業績も上がったかもしれませんね。笑。

もし副業アフィリエイターさんは、やってみてください。
怒られちゃいますかね、紙の無駄だって。笑

私も、お恥ずかしながら、初めの頃は、
横幅ぎりぎりまで、びっしりと書いていました。
こんなふうに ⇒ [会議資料みたいな、読むと疲れるブログ記事](#)

今となっては、慣れましたので
私のブログ記事も、ずいぶんと変わりました。

記事の内容うんぬんの前に、読みやすい記事作成

これを心掛けてください。

次の2つのポイントを意識するだけで、ずいぶんと違ってきますよ！

■レイアウトを守る

1行の文字数と改行に気を付けて書いてください。

1行の文字数は30文字程度。

話すリズムと一緒に、段落ごとに1～3行の改行をすること。

こういう書きの方が、読まれやすくなります。

これでちょうど30文字です。

ああああああああああああああああああああああああああああああ

ブログでも、メルマガでも、同じと考えて良いと思います。

■ブログの場合は、太字や色付けする

記事のなかの「強調したいポイント」や「小見出し(サブヘッド)」など

大文字にしてみたり、太字にしたり、色を付けるだけで

ずいぶん読みやすくなりますよ。

コメント回りをしている時を、想像してみてください。

全部、同じ文字の大きさで、黒一色だったりすると

記事を読む時に、かなり集中力が入りませんか？

ちょっと、疲れている時だと

読むのが面倒臭くなって、コメントを書かないことが、ありませんか。

また、記事が単調になってしまうと、

どうしても「流し読み」してしまいます。

ちょっとした手間を加えて工夫するだけです。是非やってみてください。

（２）伝わりやすい文章にする

「信じてもらうこと」

これは、結構、難しいというか、簡単なことではありません。

情報の信憑性からくる説得力、人間性が合う、合わないなどの感情面など様々な要素が絡み合って、「信頼」が生まれてきます。

「信頼」を築くためには、時間も必要です。

まずは、分かりやすい型にはめて、内容を整理して書いてみてください。

■文章が伝わりやすい構造を守る

よく使われるのは、起承転結です。

起：導入部分、ツカミ（ブログの場合、続きを読むの前）

承：起と転のつなぎ（ブログの場合、続きを読むの後）

転：核となる部分、ヤマ

結：結論、オチ

アフィリエイトの場合は

何が言いたいのか What（起と承）

その理由、根拠 Why（転）

結局どうすればよいのか How（結）

この3つでも十分に伝わる文章になります。

簡単な例をあげれば、こういう感じです。

◎アクセスアップに困っていました

◎このランキングサイトに登録しました。そしたら、アクセスが増えました。

◎皆さんも登録してください。

文章の内容が伝わると、

次に説明する「行動しやすい」という状況を作ることができます。

（３）行動しやすい文章にする

アフィリエイトって、最後は販売ページに行って貰いますよね。
そして購入するという「行動」をして頂かないと、報酬も生まれません。

ですので、記事やメルマガを読んだ後は

何かのリンクをクリックして、そのページに移動して貰う。

その行動を促す文章を書くことが、大事になります。

■最後の出口は、ひとつだけ

例えば、記事の最後で

- ◎お勧め無料レポートのリンクへ
- ◎お勧め無料ソフトのサイトのリンクへ
- ◎自分のレビュー記事にリンクへ

1つのリンクを置きなさいと、言われています。

もともと、行動しないから
複数の行動を促しても、なおさら、行動して頂けません。

ですから、読者さんが行動しやすいように
ひとつの出口（リンク）だけを置いていくということです。

そう考えると、

1つの記事で伝える事は、1つの事柄だけの方が、行動がしやすい

ということになりますね。

2. 具体的な文章術（中級編）

初級編は、いかがでしたか？

読みやすいレイアウトで、1つの事柄だけを書く
という事は、簡単に出来そうですね。

先程、文章が伝わりやすい構造を解説しましたが、

何が言いたいのか	What（起と承）
その理由、根拠	Why（転）
結局どうすればよいのか	How

これに付いて、もう少し、突っ込んで解説してみます。

（1）「何が言いたいのか」を上手にまとめる方法

あなたの友達、会社の上司、同僚で

「話が上手い、説明が上手い」という人がいませんか？

いますよね、必ず、そんな人が？

おそらく、そういう人は、
自分自身が、物事を理解するための道筋を知っていて
他人に説明するとも、同じ道筋で説明しているんだと思います。

「こういう順番で、物事を説明した方が、よく伝わり、理解されやすい」

ということを、知っているんです。

人間には、物事を理解する為の**4つの学習スタイル**と言うものがあるそうです。

それは、次の4つの学習スタイルです。

「なぜ？」

「何？」

「どうやって？」

「今、何をするの？」

ひで蔵は、これを使って、メルマガ読者さんに
このようなアンケートを実施しました。

『読者さんに読んで頂ける文章を書くために
必要なものは、ズバリ、「フック」です。』

こう言われて、あなたが、
初めに何を思ったかを、考えてみてください・・・。

そして、次の4つのうちから、
一番当てはまるものを、ひとつ選んでください。

1:「なぜ、私の文章が読んで頂けるために、フックが必要なの？」

2:「そもそも、フックって何？」

3:「ところで、文章のなかで、フックって、どうやって使うの？」

4:「読まれる文章を書くためには、フックが必要なのね。

そのフックのことを、勉強するには、今、何をしたら良いか教えて！」

■アンケートの結果

その結果、このようになりました。

- 1.「なぜ？」⇒ 11件
- 2.「何？」⇒ 41件
- 3.「どうやって？」⇒ 9件
- 4.「今、何をするの？」⇒ 14件

■アンケートの結果から分かる【2つ】のこと

「そもそも、フックって何？」という方が一番多かった訳ですね。

今回の実施したアンケート内容では
ひで蔵も「フックって何なのか？」が、一番気になりました。

1回だけのアンケートですし
話題にした言葉の難しさもありますので、一概に決め付けられませんが
このことから、分かることが【2つ】あります。

●その言葉の意味から説明を始めた方が、理解しやすい文章になる。

言葉の意味や、伝えたい事柄の簡単な要約から書き始める方が、
読み手にとって、理解しながら読み進められる文章になりそうですね。

●自分が理解できる範囲でしか、説明しない（説明不足になるかも）

自分が納得してしまう範囲でしか、説明しなくなりますので
説明不足から、内容が伝わらず、行動に繋がらないと文章になりそうですね。

ですから、大勢の方が、理解しやすい文章にするには

「なぜ」

「何」

「どうやって」

「今、何をするの」

という4種類の説明を入れて、

全ての人へ向けた文章を書くことを、意識した方が良さそうですね。

ほとんどの人は、この4つの学習スタイルに当てはまるそうです。

記事を書くときは、伝えたい事柄を、この4つのポイントで整理して、

順番に説明していけば、読み手は、その4つのどれかに反応して、

理解しやすくなる（伝わりやすくなる）ということです。

もっと詳しく学んでみるなら、この教材がお勧めです。

↓↓↓↓↓

[素人でもスグに使える！魔法のコピーライティング術](#)

自分が文章を書くときに、「何が言いたいのか？」を、上手にまとめられない場合は、この4つのポイントで、整理してみてください。

きっと見違えるような文章になることでしょう！

(2) 「理由、根拠」を常に示す思考に変える

この部分が少なすぎるから、読者さんとの信頼関係も築けず
最終的には、何も買って頂けないという事になってしまいます。

読者さんは、いちいち小さな事に疑問は持ちませんが
根拠が示されないと「何となく」違和感を持ちます。

でも、根拠が常に示されていると
「何となく」安心し、自然と信頼度が上がるんです。

意味が分かり難いとか、根拠が見えない部分については
「何となく」読み流してしまっているはずです。

理解できず、脳みそに入って来ないので、結果
「その情報商材を欲しいとは思わない。」訳ですね。

その理由や根拠を、
文章に盛り込む事は、必ず実践してください、

そのためには、**自分が実践・体験**してみること。
実践・体験すれば、自分の意見、感想が出てきます。

普段の記事に、いかに根拠や証拠を盛り込みながら書くか。

**この積み重ねが、読者さんとの信頼関係に繋がり、最終的に売
れていく記事になります。**

（３）「結局どうすればいいのか」をハッキリと

これまで説明してきたような、様々な工夫をしながら記事を書いても結局、何となく読まれている事が多いんですね、残念ですけど。そういうものなんですよ。笑

ですから、最後には、

ダメ押しで、行動を促す言葉を、付け加えてみてください。

- ◎この無料レポートを読んでください
- ◎このブログ記事を読んでください。
- ◎この情報商材をお勧めします。ご購入ください。

例えば、恋愛の場面でも、思いませんか？
「ハッキリ、言ってくれないと、分からないよ！」って。

文章でも同じです。
「ハッキリ、書いてくれないと、分からないよ！」

（４）ありのままの自分を出す勇氣

人柄に共感してファンになり、購買に繋がることは、日常の中でも、多々あります。

リアルに営業マンをやっていて「お客様」と話をする場合
プライベートな事、自分の喜怒哀楽を、全く見せない事は、ありませんよね？

では、ネット上で、どのように見せればいいのか？
ひで蔵は、読者さんからこのメールを頂いた時、少し分かった気がしました。

読んでみてください。きっと、あなたのヒントにもなりますから。

⇒ [購入しなかった理由・・・人柄が感じられないから](#)

「魅せる」のではなく、ありのままを「見せる」方が良いかもです

3. 具体的な文章術（上級編）

ここまでの内容は、いかがだったでしょうか？

中級編になると、ちょっと難しい内容になった事と思います。

さて、最後の上級編なので、自分に出来るか不安でしょうが
リアルな日常を考えてみると、そんなに難しい話ではありません。

すでに稼いでいる人は、今から解説する事を実践して

「偶然的」ではなく「必然的」に販売しているんです！

いきなりですが、ひで蔵は男です。笑

例えば、好きな女性と付き合いたいと思った時

あなたは、どんなふうに攻めますか？

一目会った、その瞬間から、恋の花が咲くこともあります ← ちょっと古い。笑

唐突に「好きです、俺と付き合ってください！」

と言ってしまっても、上手く行かない事が多いですね？

友達から始まって、

食事に行ったり、映画に行ったり、

自分自身を深く知って貰うために、たくさんの会話をかわし、

このような「プロセス」を踏んでいくうちに、相手に想いが伝わる。

そんな感じではないでしょうか？

そして、ここだっ！

というタイミングで告白。花束を添えてみたも・・・

女性側からすると、気が付けば、、、だんだんと、、、好きになっていた。

そんな感じではないでしょうか？

これって、 情報商材を販売する場合も同じです。

「たった1つだけ書いた、情報商材の記事が読まれて売れた」
こんな経験は、あまり無いですよね？

ご自分が情報商材を
購入される場合を考えると、分かりやすいと思います。

ピン！ときて、一目惚れで購入する場合がありますが
通常は、いろんな情報を読んでみて、購入を判断します。

という事は、アフィリエイト側は、

複数の記事で、読者さんに情報提供をしていく必要があります。

その記事の具体的な書き方を
「初級編」「中級編」の文章術として、お伝えしました。

次に、考えないといけない事は

そのような記事を、どんな順番で伝えれば、販売に繋がるのか？というプロセス。

それを組み立てて、一連のシナリオとして、順番に情報配信していけば
より効率良く、販売出来るのです。

このスキルを身に付けると、もう鬼に金棒です。
これは、情報商材アフィリエイトという小さな檻では無く
「販売」という仕事に携わっている人には、最強のスキルです。

手軽な価格で学ぶなら、この教材がお勧めです。

↓↓↓↓↓

[販売の方程式 ヘプタグラム](#)

第4章：情報商材アフィリエイトに必要な「3つ」のスキル

情報商材に限らず、モノを販売する為には

「売りたい情報商材を決めて、興味がある人を集めて、接触回数を増やす」

非常に単純で、これだけなのです。

売りたい情報商材を決めて

売りたい情報商材が決まると、おのずと、情報配信する内容が決まります。

興味がある人を集めて

興味がある人が立ち寄れるように、ネット上に「ブログ」というお店を出します。

興味がある内容を、より絞り込むために、「無料レポート」を配布して
ブログ読者さんを、メルマガ読者さんに変換します。

接触回数を増やす

自分の記事を数多く読んで貰うことで「接触回数」を増やします。

しかし、ブログの場合は、訪問して貰わないといけませんので、
メルマガで、こちら側から情報配信をします。

順番に伝えたい時には、ステップメールが便利です。

では、これを実践するためには、どんなスキルが必要でしょうか？

それは・・・次の3つです。

1) 情報商材アフィリエイトの基本的運営スキル

2) ダイレクト・レスポンス・マーケティング（DRM）の戦略スキル

3) 1記事だけではなく、複数の連載記事で作るシナリオ構築スキル

ひで蔵の場合は「必要に迫られて・・・」というよりは
「自分が満足いく金額を稼ぐことができていない」という理由から

- 1) スローライフアフィリエイト、虎の巻で基本スキルを身に付け
- 2) 無料レポート、メルマガ、ステップメールなど、DRM の手法で
- 3) 文章の書き方を勉強して、戦略的に作られた複数回での情報を提供する

この3つを「自分の基本軸」として
関連する情報商材を購入して、忠実に実践をしてきました。

逆に言うと、この3つのスキルを身に付けなければ

「偶然的」には販売できても、「必然的」には販売出来ません！

今後、あなたが具体的に実践することは、これです。

販売する情報商材を決めて
無料レポートを活用し読者（見込み客）を集めて
ブログ、メルマガ、ステップメールで、読者さんとコミュニケーションを構築しながら
戦略的に考えた「記事」を、繰り返し伝える

アフィリエイトする情報商材が変わっても、基本は同じ、上記のことの「繰り返し」です。

これは、実際に、ひで蔵が実践してきたことですし、
同じように実践して頂ければ、全く稼げないことは、ありません。

さいごに



最後までお読み頂いて、大変ありがとうございました。

今回は、**記事を書くという文章術**に特化して、お伝えしました。

やや難しい内容もあったと思われますが
インターネットビジネスでは、文章を書いて伝えるということは、避けては通れない道なので、このスキルは必ず身に付けてください。

発信する情報や媒体の主役は、あくまでも「**あなた**」です。

読者さんが、聴きたいのは「**あなたの言葉や気持ち**」です。

あなたの言葉を伝えるためには、文章を書かなければなりません。

これは、もう、書くしかないのです。

文章を書かなければ、
あなたのメッセージに共感する読者さんは出来ません。
もちろん報酬も生まれません。

「文章を書くこと、そして伝えること。」それが、今からのあなたの仕事です。

お伝えしたノウハウが、少しでも、ヒントになれば幸いです。

あなたのアフィリエイトの成功をお祈りいたします。

2009年8月 ひで蔵

【ひで蔵のブログ】

アフィリエイト稼ぐパワーブログ 夢のスローライフ大作戦

<http://affiliconductor.blog55.fc2.com/>

【ひで蔵のメルマガ】

稼ぐパワーブログで夢のスローライフ大作戦

購読ポイントでのプレゼント企画なども実施しています。

<http://hidezo.orange-mail.net/pub/add.php?mid=29a1>

【ひで蔵の無料メールセミナー】

情報商材アフィリエイトブログ最速構築講座



詳しくは ⇒ <http://hidezoblogseminar.blog81.fc2.com/>

最後までお読み頂いて、大変ありがとうございました。