



(株)サクセスプレナー

宮川明

&

ダイレクト出版(株)

小川忠洋



アフィリエイトインタビュー

制作：ダイレクト出版株式会社

Copyright 2007 Direct Publishing, Inc All right Reserved.

おめでとうございます！

あなたはこのEブックの再配布権を手に入れました。

あなたはこのEブックを無料で配布する権利を手に入れました。このEブックはあなたの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。

このEブックでできることは、

- ・ 無料で配布してメールリストを作ることができる
- ・ 自分の販売している商品のボーナスにすることができる
- ・ アフィリエイトする際のボーナスにすることもできる
- ・ 会員への無料配布
- ・ などなどです

どうぞご自由にお役立てください。

もし、このEブックを無料で配布してさらにコミッションをゲットしたいなら、こちらをクリックしてください。

<http://www.123affiliate.jp/jv/>

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

インタビュアーについて



インターネット marketer、宮川明さん

株式会社サクセスプレナー代表取締役

プロフィール：

全くのゼロからインターネットで起業して、わずか半年で5,000万円以上の収益を上げた実績を持つインターネット専門のmarketer。

インターネットマーケティングを「ダイレクトマーケティング」と

NLP（神経言語プログラミング）」の両面からアプローチする数少ないmarketerであり、そのノウハウは、インターネットで短期的にダントツの売上を作り出す方法だけではなく、長期的に売れ続けるための仕組み作りにまで及ぶ。

また、NLP（神経言語プログラミング）のトレーナーでもあり、“普通の人が起業して最短距離で成功する”ためのサクセストレーニングにも精通している。

ダイレクト出版代表取締役、小川忠洋

大阪大学宇宙地球学科卒

プロフィール：

もともと科学者になろうとしてたのに、何故かビジネスの世界にどっぷり。

結果が科学的に出るダイレクトレスポンスが大好き。



宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

自身、世界のトップマーケターとの交流が深く海外から直接、最新の情報をクライアントに提供している。あまり人前に出ない研究者タイプの男。

ダンケネディ・ジェフポール・マットフューリー(サイコサイバネティクス)ヤニックシルバー・リーミルティアなど世界のトップエキスパートの日本独占ライセンスでもある。

ダイレクトマーケティング商品一覧

[無料DVD 『インターネットで売れるベストセラー商品を簡単に作る方法』](#)

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

インフォメーションビジネスに参入して一年以内に業界トップクラスまで登り詰めた男がいかにか簡単に売れる商品を作る方法を90分にわたって語ったDVD

[インスタントセールスレターテンプレート集](#)

たった2分30秒で、あなたの商品、サービスを確実に売るセールスレターが出来上がります…しかもあなたは何も書く必要はありません。WEBコピーライティングの世界的な専門家であるヤニクシルバーが書いた、稼げるセールスレターの書き方、秘密、ノウハウ！

[アンダーグラウンドシークレットメンバー](#)

「何故、世界で最も有名なインターネットの億万長者があなたに、参加費万8千円のセミナーハイライトDVD1本、レポート5冊、ニュースレター1冊、インタビューCD1個、さらにメールコーチング4回をすべて無料であげるのか？」

[マスター オブ インターネットマーケティング オーディオシリーズ](#)

14人の世界のトップエキスパートの権威から直接インターネットマーケティング、成功の秘密を聞きたい人はほかにいませんか？

宮川明関連商品

[【無料お試し】 ネットビジネス・インサイダークラブ](#)

セミナーDVD、月刊インタビューEBOOK、スペシャルレポート、月刊ニュースレター3か月分、セミナー音声+レジュメ、極秘レポート、配布権、ボーナス特典使用权、これらすべてのネットビジネス情報を差し上げます！

[インフォシークレット：リセールライト](#)

ついに登場！メチャメチャ儲かる情報商材をあなたの商品として販売して、毎年毎年、大金を稼げる現実的な方法！—しかも、自分でゼロから立ち上げる苦勞は一切なしで！

■ 宮川さんのアフィリエイト術

アフィリエイトにはいろんなタイプがあり、ブログやサイトに誘導するタイプのサイトアフィリエイト。そしてもう一つはメールから売上げを上げるメールアフィリエイト。

宮川さんの場合はほぼ100%がメール型です。

読者にメールを配信する際には、あらかじめメールを配信してもOKという許可をもらいます。そういったリストをオプトインリストと呼びます。そのオプトインリストに対して、宮川さんはアフィリエイトのメールを出すわけです。

あるいは、すでに、ステップメールでアフィリエイトメールを組んでおく場合もあるそうです。こうすれば一度、設定しておけば自動的にアフィリエイトコミッションが入る仕組みになります。

■ メールアドを増やす方法

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

宮川さんは以下の3つのステップでゼロから増やしていきました。

1. 商材のセールスレターのページにオプトインのメールフォームを出す

宮川さんは、初めにEブックのセールスレターのページに、オプトインのメールアドレスを登録するフォームを置き、メール配信ツールはテップメール契約をし、独自で用意しています。

2. まぐまぐでメールマガジンの新規発行する

3. 無料レポートスタンドを利用する

無料レポートスタンド（当時はめるぞうと、マグぞうしかなかった）は、自分のレポートを登録して、人のレポートを紹介すると自分の読者が増えるという仕組み。

誰か他の方のレポートを一つダウンロードさせるごとに、自分の読者が2人ぐらい増える。読者が増えるまで宣伝が入るので、他の人のレポートを紹介すればするほど、自分の読者がタダで増えていく。

宮川さんは1、2の方法で**2000**人ぐらい集める。1の商材を出すというステップメールの無料のオファーを出したときに、商材なのでお金を掛けて広告を出し、セールスレターのページにたくさんトラフィックを集めたのがポイント。

そうすると、直接買う方や買わなくても興味のある方はダイジェスト版に登録したりとか、無料のメールマガジンに登録するということで**2000**人ぐらい増えたということです。

そして、その**2000**人を基に、3の他の人のレポートをどんどん紹介し、雪ダルマ式に増えるという好循環を作り出したわけです。メルマガを出せば出すほど、増えるようになっていきました。

ある程度大きなリストがあれば、後はぐるぐる回して増えていくので、ゼロから、

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

1000、2000 にするのがポイント。

■メルアド収集にお金をいくらかけるか

宮川さんの場合は最初にお金をかけて、メール広告やアフィリエイトの仕組みを使って集める。初めのうちは、200万の売上げがあったら、100万は使っていて、初めの4ヶ月はキャッシュがない状態。

今だったら、レポートスタンドが、有料のスポンサー枠というのをいま販売していて、お金を払うと5000件分優先的に提供してくれる広告枠があるので、それを使えばもっと短期間にリストが集まる。

お金をあまり掛けられないアフィリエイトの場合、キーワードでトラフィックを集める方法が考えられますが、時間がかかるため、宮川さんは最初にはやらなかった。

スタートダッシュのときは、メール広告などがメインで、今はキーワードに力を入れている。それは、売れ続けるのはやはりキーワードとか検索エンジン型のいわゆるマス型のものがほったらかしで売れ続けるから。

いくらお金を掛けるべきか。最初に数十万掛けられた方が早い。たとえば今、まぐぞうだと5000件というのは10万円ぐらいで購入できる。100人しかいなかったら5人ダウンロードさせるのは結構大変だけれども、100人で5人ダウンロードさせられるなら、1000人いたら50人にダウンロードさせられる。5000人いたら250人、1万人いたら500人ダウンロードさせられる。

要は数が多いほうが絶対有利。同じ作業でレバレッジがきくということ。つまり、最初にある程度リストを買ってしまったほうが正直早い。

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

■ 宮川さんが一番必要なもの「ステップメール」

ステップメールを使っている理由は、普通はメルマガだと1回書いたら終わりの、いわゆる労働収入型というか、書いたらその時は売れるけれども、その後売れ続けない。

ステップメールのいいところは、何日後の何日というふうにシナリオの中に入れておけば、1ヵ月後に登録した人でもステップメールは必ず行くので、1回作業をするだけでずっと売れ続ける事もできる。

ステップメールというのは、まぐまぐみたいなメール配信スタンドだと、メールを登録して配信する度に毎回書かないといけないのに対して、読者がメールアドレスを登録したら1日後、3日後、1週間後、1ヵ月後と、時系列で設定できてメール配信の予約できるツール。

ステップメールは重要で、小遣いをちょっと稼ぎたいと思った場合でも、ステップメールは月何千円かお金を払ってでもやるべき。宮川さんは「一番なくなったら困るものは？」と聞かれたら、ステップメールと答える。

■ ステップメール活用法

宮川さんは、メルマガや一斉メールで記事を書き、反応の良かったものをステップメールで使用する。

小川もアフィリエイトにとってメール配信ツールが一番大事だと考え、ダイレクト出版から「無料ステップメール」を出す。アフィリエイトだけでなく一般にも開放る。

小川の思いとして、せっかくブログとかをやってアクセスが来ても、ちゃんとメル

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

マガというかニュースレターみたいなものを流していないのはもったいない。メール配信ツールを使えば、いろいろなものをたくさん売ることができるので、コミッションも稼げるだろうと。しかも、アフィリエイトの皆さんは副業でやっている場合が多いので、金を掛けるのはどうだという話になりがちなので無料。

メールの配信頻度や内容は、いろいろテストした結果、セールスが何回も行ってしまくと、メルマガ解除率もものすごく高くなる。アフィリエイトも同じで、売込みがバンバン行くと、解除率も上がる。

短期的な視点に立ってセールスをするよりも、長期的な関係を築いてコンテンツを配信する中でセールスもするスタイルのほうが、結果的には収入もアップする。

■紹介でもっとも大事なこと

メールリストを集めるのは原則で、いい情報を伝えるというのがすごく重要。

もし、自分がいい情報を持っていない場合は、無料レポートスタンドで、他のいいレポートを紹介するというのがいちばん効率がいい。

何かれかまわず紹介するのではなくて、いいものを選んで紹介する。そうすることで「この人が紹介するのはいい情報ばかりだ」と信頼が生まれる。たくさん与えてくれた人から購入するというのが多くの人の心理。その中で他人のレポートを紹介することが楽で、効率もいい。

いい無料レポートだけれども埋もれているレポートというのはたくさんある。いい無料レポートでもあまり知られていなくて、露出の少ないレポートというのは実はたくさんある。

■レポートを書く3ステップ

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

ステップ1

書こうと思っているレポートに近いものの情報を集める。集める場所は、無料のレポートや書籍、ネットでの検索など。

ステップ2：

大まかな流れを決める。そんなにたくさんではなく、1つや2つ気づきがあればよい。ページ数はピンきりですが、いろんなテーマを盛り込むよりも、1コンセプトの方が紹介しやすく、結果的に読者が集まりやすい。

宮川さんの紹介ランキングが上位なものは「アフィリエイトで稼ぐ三つのキーワード」「ビジネスで稼ぐ方法」「簡単に恐怖症を取る」など、1テーマになっているもの。

チャンクの小さいもののほうが固まる、コンテンツのコンセプトが小さければ小さいほど紹介はされやすい。レポートスタンドの上位をチェックしてみても、どのぐらいのテーマの大きさがいまマーケティングで受けやすいのかというのは、ある程度分かる。

ステップ3

書く作業。1日、2日ぐらいアイデアを寝かせて、それから書く。

■ レポートに何を入れたら良いか

レポートに入れておいたほうが良いポイントは、タイトルが良くて、困っている人が多いのであれば、十分にニーズはある。

困っている人が多いものを探するとき、小川の場合は、自分の経験から判断することが多い。自分がいらついているものは、相手もいらついているはずだと。

宮川さんも、経験から判断したり、あと最初のころはコミュニティーを見ていたり

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

した。例えば、ミクシィのコミュニティーでどんなことを困っているのかなとか、どんな発言が多いかなと、商材を作る時の参考で見ている。

ちなみにミクシィでは、今はあまりビジネス寄りだったり、宣伝だったりすると、IDが消されてしまう。

他には、今だと「ITビズコム!」とか「SENDENOK」の、ビジネス系のお話もオーケーなコミュニティーを見ている。

■サイトが作れない人へ

「サイトが作られない、HTMLがホームページの作り方がわからない場合、どうするか?」との小川の質問に対し、宮川さんは「HTMLを真似る」からスタート。

具体的には、テンプレートのようなものを友人に作ってもらったり「コピーしてもいいよ」という人のところからもらったりして、準備をしてもらう。その枠をホームページビルダーに貼り付けて、どうなっているかというのを見ていく。どう書き換えたら、どう変わるかを、やりながら試し覚えていく。できたものから逆算するのが一番早い。

これは、レポートを書けないという場合にも同様。だいたい他のレポートの構造を見ると同じように書ける。ポイントは構造を真似するということ。この人は何を言っているか、何を言っているか。同じものをパクれというのではなくて、1行目には何か天気の話がされていれば、自分も天気の話をする。

日々、何か問題点を挙げていけば自分も問題点を挙げるとか。ここでしているなら、ここでしているという、構造を真似ていくと、わりと簡単に出来ないものが出るようになる。宮川さんの書籍も同じ手法だそうです。

■サイトにお金をかけるべきか

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

ブログは、ブログ上でメルアドを取るようになっておけば、アフィリエイトでも十分使える。ただし、レイアウトによって、コンバージョン率、成約率なり登録率というのは変わってくるので、お金を掛けて作成するのではなく、自分で最大限の登録率、成約率にできるほうがよい。

なので、ホームページにお金を掛けるのではなくて、たとえばリストのスポンサーになるとか、違うところに、バックグランドをあげるとか。つまり、まぐぞうとかメルぞうなどのスポンサー広告に入ってリスト集めにお金を掛けるほうが良い。

キーワード広告とかそういうことをせずに、まぐぞうといかメルぞうにしかお金を掛けないというのであれば、サイトのレイアウトがどうのこうのとかが、ごちゃごちゃ気にする必要はない。ポイントはスタンドにお金を掛けるか掛けないか。

■アフィリエイトで20万円稼ぐには

「アフィリエイトを一切知らない、ウェブ知識のないけど、月に20万、アフィリエイトで稼ぎたいという人の場合、どれくらいの時間とお金を掛けたらよいか？」

もし、過去に20万円とか30万円を稼いだことがある方であれば、正直、片手間でも簡単に稼げる。ポイントは稼いだことがあるかどうか、その経験が重要であり、もし稼いだことがない方は、まず稼ぐ経験をする。1回稼げるまでは、時間とお金を掛かるもの。自転車と同様で、最初は乗れるまでに時間がかかるけど、一度コツをつかめばすごく簡単になる。

稼ぐまでやる！！ 精神論（笑）

小川も共感で、1000万稼いだら、1000万投資するのにも抵抗は無くなる。もし、給料をもらっているだけだったら、10万の投資も怖いはず。まずは、20万、30万と大きな金額を狙うのではなく、始めの1万を稼ぐ。

宮川明&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

出来ている人がいるから、出来る。出来てない人は、時間とお金、どちらかの代価の支払いが足りないとか、うまくいかない方法を繰り返していることが多い。同じことをして違う結果を得ることはありえない。

うまくいかないときは、柔軟に違う方法をとる。うまくいっている人を参考にする。うまくいっているアフィリエイターをあげると、株式会社インフォパブリッシングの川島和正さんやブログアフィリエイトのおずさん、ハオロンさんなど。うまくいっている人を参考にしたり、聞いたりする。スノーボードをうまくなりたかったら、スノーボードのレッスンを受けるのと同じ。横の人には聞かないでしょう。（笑）

宮川明さん&小川忠洋 アフィリエイトインタビュー

協力：株式会社サクセスプレナー 宮川明さん

<http://www.miyagawaakira.com/>

資料：まぐぞう <http://www.mag-zou.com/>

メルぞう <http://mailzou.com/>

Free-Book <http://www.free-book.jp/>

スゴワザ！ <http://www.sugowaza.jp/>

激増 <http://www.gekizou.biz/>

無料情報.com <http://muryoj.com/>

制作：ダイレクト出版株式会社

<http://www.d-publishing.jp/>