

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

フレンドマークレポート 第8巻

～情報起業で
月収500万円を
目指す～

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

■著作権について

本冊子の著作権は、発行人である五十嵐友にあります。
本冊子の使用につきましては、以下の点にご注意ください。

著作権の許可なく、本冊子の一部または全部を複製、転載、流用、転売することを禁じます。

本冊子は作成時点での著作者の見解であり、著作者は事前許可なく正誤訂正、情報の最適化、および見解の更新を行うことがあります。

本冊子の情報の使用の一切の責任は利用者にあり、この情報を使用して損害が発生したとしても著作者は一切の責任を負いませんのでご了承ください。

こんにちは。フレンドマークの五十嵐友(いがらし ゆう)です。お世話になります。

このたびはフレンドマークレポート第8巻をご購読くださりまして、誠にありがとうございます。

恒例になっていきますが、まずはじめに私の簡単な自己紹介と、今までのフレンドマークレポートシリーズについてお知らせしますのでぜひ一度ご覧になってください。

私はメールマガジンの発行と、「フレンドマーク」というネットビジネスコンサルサービスの運営をしています。

■無料メールマガジン

「フレンドマーク通信」

最新のネットビジネスの情報や、あなたがステップアップするために必要なノウハウ等を配信しています。レポートだけではお知らせできない最新情報や、私のサービスの最新情報もこちらのメールマガジンを通して告知させていただきますので、よろしくお願いします。

⇒ <https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=124808>

■公式ホームページ

「フレンドマーク」

私の運営する「フレンドマーク-ネットビジネスコンサルサービス-」の公式ホームページです。サービスの最新情報はこちらにアップしていますので、是非一度ご覧になってください。私の自己紹介もこちらでさせていただいております。

⇒ <http://friendmark.net/hp001-blue/>

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

■ブログ

「フレンドマークブログ」

最新のインターネットビジネスの動向と、ビジネスマンやお小遣い稼ぎをしたい方に役立つ情報を投稿しています。ぜひ一度ご覧ください☆

⇒ <http://ameblo.jp/friendmark/>

■お問合せ先

私へのお問合せや、「こんなレポート作って欲しい」というご要望などございましたら、こちらからいつでもご連絡ください！

⇒ info@friendmark.net

※ご購入いただいているレポート名をご記載ください。

なお、これまでのフレンドマークレポートシリーズはこちらからご覧いただけます。

■フレンドマークレポート第1巻～副業や独立のためのマインドと準備～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_2

■フレンドマークレポート第2巻～ネットオークション・アフィリエイト・情報起業の基礎～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_3

■フレンドマークレポート第3巻～ネットオークションで月収30万円を目指す①～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_4

■フレンドマークレポート第4巻～ネットオークションで月収30万円を目指す②～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_5

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

■フレンドマークレポート第5巻～月に100万稼ぐアフィリエイト鉄板マニュアル①～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_6

■フレンドマークレポート第6巻～月に100万稼ぐアフィリエイト鉄板マニュアル②～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_7

■フレンドマークレポート第7巻～月に100万稼ぐアフィリエイト鉄板マニュアル③～

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_8

目次

I. 情報起業の始め方

II. セールスレターの書き方

III. セールスレターの掲載の仕方

IV. 商品作りのポイント

V. ASPに登録する

VI. 広告する

1. 情報起業の始め方

さて、情報起業を始める前に、あなたは今、ネットビジネス初心者ですか？

もし、「インターネットビジネスを何もしたことが無い」もしくは、「インターネットビジネスで10万円以上稼いだことが無い」のであれば、まずはネットオークションか、アフィリエイトで10万円を稼いってから情報起業をスタートしてください。

フレンドマークレポートシリーズでは、今までの1巻から7巻の間で、インターネットを使って10万円稼ぐ方法は十分に説明してきていますので、ぜひそちらを参考にしてみてください。

さて、ここからは情報起業の始め方についての話になります。

情報起業をスタートしていくには、少しだけコツが必要です。ただ、ポイントさえクリアできれば、ネットオークションやアフィリエイトよりもさらに大きな金額を売り上げていくことが可能ですので、楽しみにしていてください。

IT業界で大きく売り上げている方の多くが、情報起業を行っています。

情報起業をする以上は、副業から本業へ、個人から法人へ、という流れを少なからず意識するようにしてください。

月収が100万円を超えると副業から本業へシフトする人が多く、1500万円を超えたら個人から法人へシフトする人が多いです。

もちろん、これはただのデータでしかないですけどね。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

さて、情報起業するにあたって、まず**何についての商品**を売るかを決める必要があります。

今後あなたのビジネスの主軸になっていくことは間違いないのでしっかり決めます。

独自のアイデアでもいいのですが、実際には初めて作る商品は一般的に売れているジャンルにすることが無難です。

アフィリエイトでASPから商品を選んだことがある方、オークションで他の人の出品を見たことがある方なら分かると思いますが、世の中、**売れる商品と売れない商品の差はとても大きい**です。

では、インターネット上ではどんなニーズがあるのか調べてみましょう！

一番簡単な調べ方について説明します。

ランキングを見る。コレだけです。なぜなら、売れている商品はニーズがあるから売れているからです。

※物凄いカリスマが作った商品は何でも売れることがあります笑

先ほどお伝えしたようにASPでランキングを調べてみましょう！

インフォトップ <http://www.infotop.jp/>

インフォカート <http://www.infocart.jp/>

いずれも、トップページで**ランキング**を見ることができます。

どうですか？

サッと見るのではなくて、ちゃんとした事前調査ですので、少なくとも**30位～50位**くらいまでは最低限見てください。

30位に入っている物は、**ヒット商品**です。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

できれば、1つ1つセールスレター・販売ページを確認し、詳細を見て、売れている商品がどんなものなのか、頭に叩き込んだ方がいいです。

ここまで、しっかり作業をこなせば、売れる商品がどんな商品なのか、その**共通点**が見えてくと思います。

ここまでご理解いただけたら、次に参入するジャンルを決めます。

ジャンルは、上位30位以内に複数出てきたジャンルの中から、自分が作ることのできそうなジャンルを選びます。

インターネットビジネスのノウハウ以外のジャンルもヒット商品となっていることが多々ありますので、できそうなものを選んでください。

また、「できそうな」というのがポイントです。「できない」と決め付けると、一生できませんので、「できそう」と思ったもので大丈夫です。

商品を作る際に、情報や知識を調べていけばいいので、**無理**と決め付けしないでください。

また、名前の売れている商品、もしくは名前が売れている人が作った商品と同じジャンルはかなり厳しいと思います。

ライバルがいない市場で勝負するというのが、ビジネスの勝負の鉄則ですので、その点は是非意識するべきだと思います。

強豪相手に勝負したところで、瞬間的に負けることは目に見えていますので、最初は無謀なチャレンジをする必要はありません。

名前の売れている方は、膨大な広告費をかけ、強い人脈を使って商品が売ることが出来るので、そんな中で始めて出品するあなたの商品が勝つのは結構難しいです。それは、自分が力をつけてから勝負すればいいのです。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

一つ、皆さんが不安に思うことは、「**私にセールスレターや販売ページが作れるのか**」というポイントだと思います。

でも、それは「**私にアフィリエイトができるのか**」などという不安と全く同じなので、ナンセンスです。

販売ページやセールスレターは確かに初めて作る場合は少し時間がかかりますが、**それだけお客様に喜ばれる商品を作っているのだ**と思って、時間をかけてじっくり作ればいいんです。

まあ、誰でも最初は初心者ですので…。

なので、情報起業は準備に少し時間がかかります。時間をかけて大きなお金を掴むチャレンジだと思って取り組んでください。

II. セールスレターの書き方

売る商品の枠組みがイメージできたら、いよいよセールスレターを準備しましょう！

セールスレターを書く際には、第1章で思いついたテーマやジャンルを少しずつ掘り下げるようにします。

- ・対象とする人
- ・そのジャンルで自分が提供できる情報
- ・タイトル
- ・購入者の利益

このポイントはぜひ押さえた方がいいです。

「**対象とする人**」に関しては、ジャンルに沿ってほしい想像が出来ると思います。たとえば「バストアップ」のための教材を作りたいのに、対象が「10代の男性」ということは絶対にありえないと思います。

逆に少し掘り下げて、細かく考えた方が最終的に売れやすくなります。「バストアップのための教材」だとしたら、「**20代～30代の独身女性**」を対象とするとか、「**30代以上の若返りたい女性**」を対象にするとか。そういった感じで、少し細かく考えていきます。

セールスレターでは、**ここで決めた対象者だけ**に問いかけるような内容にします。

次にタイトルですが、特にあなたが絶大なカリスマで無い限りは、自分の商品について誰がみてもわかるようなフレーズを選ぶようにします。

たとえば、「**フレンドマークレポート**」というタイトルは最悪ということです。

「**20代で月収100万円を達成したアフィリエイト術～Friendmark～**」なら、OKだと思います。

具体性(数値)、興味性(**20代という若い年齢**)、ブランド性(**フレンドマーク**)が含まれています。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

購入者の利益と、自分の提供できる情報はセットで考えてください。

たとえば、上の「**20代で月収100万円を達成したアフィリエイト～Friendmark～**」という例で言えば、

- ・好きなだけお酒が飲める(**お金の自由**)
- ・夜遊びしても昼まで眠れる(**時間の自由**)
- ・週に1回はディズニーランドに行ける(**至高体験**)

などというのが購入者の利益になります。

ここまで考えたら、あとは組み合わせていだけなのでセールスレターのパーツができたと言えます。

第1章を真面目に実践していただいた方は、セールスレターの構図についてだいたいお分かりいただけたと思います。

だいたいのセールスレターが、まず**導入部分(ヘッダー)**に**インパクトのあるキャッチ**を持ってきました。

大きな文字サイズ、キーワードを赤などの目立つ配色にする、画像を盛り込むなどとヘッダー部分のインパクトはとても力が入っている物が多いですね??

あなたもぜひ、それを意識してください。

まったくアイディアが浮かばない方は、第1章でやったようにランキング30位以内の商品のうち、自分の扱うジャンルの商品のセールスレターを少し参考にするといいいと思います。

売れる商品のセールスレターには**特徴**があるので、ジャンルごとにその**共通する特徴**を見つけてくださいね。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

また、ヘッダーが完成したら、次に対象者が共感する話題を書きます。

対象者が、あなたのセールスレターを読むというのはどんな状況だと思いますか？

おそらくあなたの商品に何かを求めているからですね？

その何かを意識します。

また、話は具体的にするようにします。たとえば、「お金が欲しい」というフレーズではなくて、「毎日高級レストランで食事して、毎晩シャンパンを飲んで、毎週ディズニーランドに行けるだけのお金が必要」と書くと、だいぶ印象が違いますよね？

ここまで来たら、中盤で自己紹介をします。

自己紹介と言っても、普通の自己紹介ではなくて、なぜあなたの商品が購入者に利益をもたらせるのかという内容にします。

「五十嵐です。神奈川県生まれです。1988年生まれです。よろしくお願いします。」

ではなくて、

「五十嵐と申します。私はメールマガジン3誌と2つのブログで若干23歳にして夢をすべて手に入れました。その私のアフィリエイト/ウハウの全てをこの教材に詰め込みました。」

と書くということです。※嘘はダメです。

そして、自己紹介から、商品の概要へと少しずつシフトしていくような話の流れにします。

あくまで、具体的に、そして購入者の利益が明確にわかるように書いていきます。

終盤では、購入していただくための決定打となる商品の概略を提示します。

なので、ここまでの流れですべて出し尽くさないようにしてください。

商品を購入していただくことによってどんな利益が得られる可能性があるのか、お話したあとに「それでは、いよいよこの商品の全容を公開します！」と持ってくればインパクトが強くていいです

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

ね。

この商品の概略の提示の仕方は、あなたのジャンルでランキングに入っている商品のセールスレターを参考にしてください。

また、商品の形態にもよると思います。

たとえば、PDFファイル商品の場合は、**目次や見出しを公開すると喜ばれるケースが多い**です。

明確に提示しないと、お客様の不安を解決できず、購入していただけないので、明確に提示する必要があります。

たとえば、クルマを買うのに、カタログだけで買いますか？実際に見れないのであれば、なかなか買おうとは思えないですよ？

家を買うのに、不動産屋がモデルルームや部屋を見せてくれないというのと同じになってしまいます。

また、クレーム防止のために「どんな方に購入してほしい商品なのか」を最後に付け加えておくとうまいです。

また、他に書くべき要素は、「**商品名**」「**価格**」「**支払方法**」です。また、商品形態についても再度書いておく必要があります。

「**支払い方法**」は特に書かないとクレームが確実に来るので、絶対に書き忘れないでください。

また、支払方法ごとの手数料などについても細かく記載するべきです。

できれば掲載すべき要素としては「**特典**」「**商品画像**」です。

「**特典**」「**商品画像**」に関しては、少し工夫すれば無料レポートのバージョンアップでできると思いますので、ぜひチャレンジしてみてください。

「**特典**」には限定性をつけると商品の購入率が上がります。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

また、購入率を高めるためには「お客様の不安を限りなくゼロに近づける」必要がありますので、**返金保障**は必ずつけましょう。

返金保障をつけたところで、あなたが大きく損をすることは結局のところ無いので、つけておいて誰も損はしません。

また、セールスレターを見た時に買ってくれない人はその後も再検討して買うということは限りなく少ないので、そういった意味でもお客様の不安を取り除くことがいかに重要なポイントかがわかれると思います。

ですので、「限定特典」でお客様をひきつけ、「返金保障」で安心させるというのが良い流れだと思います。

なぜか、返金保障をつけない人が多いですが、売れている商品のほとんどは返金保障がついていますよ??

また、「限定特典」は

- ・**期間限定**
- ・**数量限定**
- ・もしくはその両方

を選択してください。

期間限定なら「**緊急性**」を演出できますし、「**数量限定**」なら希少価値を演出できます。また両方であれば「**超レア性**」を演出できますが、「**両方**」だと逆に**人気が無いんじゃない?**という疑念をもたれることもあるようです。

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

また、推薦者の声を記載できればさらに**信頼**が生まれます。

客観的な意見こそ、お客様が知りたい情報だからです。

「**いい車ですよ**」と販売員に言われれば「**そいゃダメな車です、とは言わないだろ**」と思ってしまいますが、友人から「**この車使いやすいよ！**」と言われたら、「**そうなのかな？**」と思いますよね？

この推薦者の声ですが、集めるためには事前に商品を渡して見てもらう必要がありますよね？？

これは、メルマガの相互紹介のように同業者に依頼することになります。もしくは、ブログやメールマガジンでモニターを募集します。

モニターを依頼したい募集したいするときは、当たり前ですが、あなたが稼ぐことは考えてはいけません。

無料で提供する代わりにご感想をいただけませんか？？

という感じで、依頼します。

もちろん、酷評される可能性もあるので、商品自体をしっかりと作るというのは大前提ですが、モニターを少し大目に募集するというのも大事なポイントになります。

また、許可を得られたら、推薦者の写真を載せればさらに信頼度がアップします。

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

セールスレターの最後には必ず**Q&A**をつけましょう。

疑問が多すぎては、お客様は商品を買ってくれません。

先ほど解説しましたよね??

購入率を高めるためには、お客様の不安を取り除くことです。

なので、セールスレターのここまでの流れで書ききれなかった部分、自分のセールスレターを読んでお客様が疑問に感じるであろう部分について記載します。

ここまでできたら、セールスレターの完成になります。

最初はなかなかできないと思いますので、同じジャンルのランキングに入っている商品のレターをたくさん読んで参考にさせてもらうことをおすすめします。

まとめるとだいたい以下のポイントで構成することになります。

- ・ヘッダー
- ・対象者への問いかけ
- ・自己紹介
- ・購入者の利益
- ・商品の概略
- ・商品の形態
- ・商品名
- ・商品価格
- ・支払い方法
- ・限定特典
- ・返金保障
- ・推薦者の声
- ・Q&A

です。

Ⅲ. セールスレターの掲載の仕方

セールスレターが完成したところで、セールスレターの掲載の仕方について学ばなければいけません。

セールスレターはホームページに掲載する形になります。

1万円資金がある方は、こちらの[セールスレタービルダー]をご購入ください。

セールスレタービルダー <http://www.infotop.jp/click.php?aid=196017&iid=48914>

こちらのセールスレタービルダーは、インフォレスナー・アフィリエイトのために開発されたセールスレター作成ツールになります。

難しいHTMLの知識がなくても、プロ並みのページを簡単に作成することができます。

また、他のホームページ作成ソフトに比べ大変リーズナブル且つ、圧倒的な作成能力を備えています。

従来の高額なホームページ作成ソフトなどを使用し、テンプレートを選んで、面倒な作業をこなさなければならない方法に比べ、すべての面で楽ですので、オススメさせていただきます。

IV. 商品作りのポイント

ここからは、商品作りのポイントについて解説したいと思います。

当たり前ですが、**商品は最初に決めたテーマにあわせて作ります。**

まずは、目次の作り方について解説します。

目次を作る方法は、テーマをさらに細分化して、**章**を作ります。大体**5章前後**で良いと思います。

ここで、ポイントですが、このあと内容を作成する際に必要になるので、この時点で**1章をさらに細かく30項目くらいに分けてリストアップ**しておきます。

なぜなら、こうすることで、脱線することなく内容を作っていくことができるからです。

また、この方法は、セミナーなどを行う際にも同じことが言えます。

まずは、テーマを決めて、喋る内容を項目にわけ、項目ごとに**30個くらいに細分化すれば脱線してつまらないセミナーになることを避けることができます。**

さて、細分化した項目を元に内容を作っていくんですけど、どうやって書くかが問題になってくると思います。

もし、書き方が分からないときは、これから説明する方法を実践してください。スラスラ書けそうな場合は、あなた独自の書き方でオリジナリティーある商品を作ってみましょう！

最終的には**テーマはオリジナルだと売れませんが、書き方はオリジナルの方が売れやすいので…。**

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

もし書き方が分からない場合は、細分化した項目の1つ1つについて**本**や**インターネット検索**、**SNS**、**教えてgoo!**などで調べて書き方の参考にします。

これは地道な作業だと感じるかもしれませんが、書き方についてはほとんどこれで解決できます。

ただ、大事なのは、それをベースにあなた独自の见解や/ノウハウを盛り込むことです。でないと、**欲しい**と思ってもらえないので。

なお、PDFファイルの作成の仕方は、以下の通りですので参考にしてください。

はじめに、オープンオフィスを無料でインストールします。

オープンオフィス <http://www.openoffice.org/ja/>

Apache OpenOffice™
(incubating) | The Free and Open Productivity Suite

home » ja | Product | Download | Support | Extend | Develop | Focus Areas | Native Language

多くの企業・自治体・教育機関が導入!
みんなで創る無料総合オフィスソフトウェア

ダウンロード
バージョン3.3.0 2011年2月

インストールマニュアル | Installation Manual

導入事例
OpenOffice.orgの様々な導入事例をニュースサイト/プレスリリースを参考に取上げております。

プロジェクトに参加
自分にできることからコツコツと！プログラマーだけでなく、マーケティングや翻訳など普及活動にご協力頂ける有志を募集しております。

ja.openoffice.org
jaopenofficeorg

jaopenofficeorg RT @nakatamah: Apache QA MLはできたらいいな...おつかれさまでした。issues.apache.org/jira/browse/IN...
6 days ago · reply · retweet · favorite

jaopenofficeorg RT @nakatamah: My first direct commit to Apache OpenOffice project!
svn.apache.org/viewvc?view=rs...
27 days ago · reply · retweet · favorite

トップページにある「**ダウンロード**」をクリックすれば、ダウンロード・インストールができます。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

オープンオフィスで文章を打っていきます。

なお、文章だけでなくパソコンの画面を**PDFファイル**に盛り込みたい場合は、以下の方法でできます。

※windowsをお使いの場合の説明になります。

PCのキーボードの右上から3つ目、「**Print Screen**」というボタンを押せば、画像をキャプチャすることができます。そのまま、windowsの**スタートメニュー**から「**すべてのプログラム**」⇒「**アクセサリ**」⇒「**ペイント**」というソフトを立ち上げ、「**編集**」から「**貼り付け**」で先ほどキャプチャした画面を画像にすることができます。そして、「**ファイル**」から「**名前をつけて保存**」で完了です。

あとは、オープンオフィスで、画像を入れたいところにカーソルを置き、「**挿入**」⇒「**画像**」⇒「**ファイルから**」で入れることができます。

※キャプチャした画像をそのままオープンオフィス上に貼り付けることもできますが、画像が荒くなるがあるので、上の方法をオススメします。

オープンオフィスで原稿ができたら、下の画像のアイコンをクリックすれば、PDFに変換することができます。



カーソルを合わせると、「**PDFとして直接エクスポート**」という表示が出るところです。

これを押せば、**PDFファイル**として保存することが出来ます。

V. ASPに登録する

さて、ココまで来たら、ASPに登録します。

インフォトップ <http://www.infotop.jp/>

インフォカート <http://www.infocart.jp/>

どちらか1つで良いと思います。

登録方法もそれぞれガイドが充実しているので特に不明な点も無いと思います。

決めなくてはいけないのは、

販売価格
アフィリエイト報酬

になります。

販売価格の決定方法は、自分と類似ジャンルの価格を調査して決めていきます。

消費者目線で、自分の商品を買いたいと思ってもらえる価格にするといいと思います。

ここまで、経費がかかっていないので、売り上げがそのまま利益になりますので、ある程度安くてもいいと思いますよ？

ただ、安すぎるとクオリティーが低く思われるので、相場のチェックは欠かさないでください。

また、利益に目が眩むのもわかりますが、アフィリエイト報酬はライバル達より高めに設定することをおすすめします。

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

自分が**アフィリエイトするなら、報酬が高い方**を選ぶでしょ??

そういう理由です。

多くのアフィリエイトターさんに紹介してもらえれば、あなたの利益も当然伸びていきますので、アフィリエイト報酬をケチる必要はないと思います。

で、値段とアフィリエイト報酬を設定したら、アフィリエイトターを集めなくてははいけません。

なので、この部分はどうしても手動になります。

登録しているメルマガの発行者さんに頼るのも手だと思います。

ただ、あまり大物だと、紹介してもらうのに「広告費」を取られることがあるので、手ごろなメルマガ発行者さんに

「**いつもメルマガ拝読させていただいております**」的な感じで言うのがいいと思います。

また、適切なメルマガ発行者が見つからない場合は、以下の方法でメルマガを探します。

まずは、まぐまぐ！にアクセスしましょう。

まぐまぐ！ <http://www.mag2.com/>

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」



メルマガジン30,000誌！

[マイページ](#)
[メルマガ発行](#)
[メルマガ解除](#)

上杉隆の 東京脱力メルマガジン

もう安全デマはいらない！政府が恐れる気鋭の元政治ジャーナリスト・上杉隆氏が真実を暴く！ 詳しくは [こちら](#)

チェック！

- ジャーナリズム
- ビジネス・経済
- エンターテインメント
- ライフ
- スポーツ

カテゴリー

- メルマガカテゴリー
- メルマガランキング
- オフィシャルメルマガバックナンバー
- 殿堂入りメルマガ
- まぐまぐ大賞
- オフィシャルメルマガ登録・解除
- メルマガ定食

今週の売れ筋

新創刊	ジャンル別	まぐポイント
 <p>黒田勇樹編集 日本一馬鹿なメルマガ「黒田運送(便)ハイパー」</p> <p>映画館でアルバイト？！元俳優 黒田勇樹の知られざる生活をメルマガ読者だけにお届け！</p> <p>月額525円</p> <p>詳しく</p>	 <p>毎フェチ新聞</p> <p>写真家・青山裕企が、日常の中で見つけた妄想的なフェチ写真を毎日発行！</p> <p>月額840円</p> <p>詳しく</p>	 <p>真方邦介カリスマ社長のメルマガだから言える話</p> <p>プライベートヘリを手に入れたカリスマ社長が、まぐまぐで語る！</p> <p>月額735円</p> <p>詳しく</p>

mag2chan.mov

共有 More info

0:00 / 1:31

YouTube

オフィシャルメルマガ
バックナンバーは[こちら](#)

有料メルマガを発行したい！

有料メルマガを発行したい！

左のカテゴリから、「メルマガカテゴリー」を選択し、自分の商品のカテゴリを選択します。

スポーツ

カテゴリー

- メルマガカテゴリー
- メルマガランキング
- オフィシャルメルマガバックナンバー
- 殿堂入りメルマガ
- まぐまぐ大賞
- オフィシャルメルマガ登録・解除
- メルマガ定食
- まぐギャザ！
- まぐまぐイエスノー！
- Magma (大量配信サービス)
- MemoLi
- マイレージボックス
- くらべてキャッシング

毎フェチ新聞

月額840円

[詳しく](#)

真方邦介カリスマ社長のメルマガだから言える話

月額735円

[詳しく](#)

藤巻幸大「1%の人生」

月額840円

[詳しく](#)

オフィシャルメルマガ
バックナンバーは[こちら](#)

有料メルマガを発行したい！

有料メルマガを発行したい！
イロイロ相談したい！
お気軽にお問い合わせください！

まぐまぐ！
で宣伝したい！

次のページで、さらに細かく続きます。次の図は、「ビジネス・キャリア」のカテゴリです。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

▼ マナー・一般常識

- » [ビジネスマナー](#)
- » [一般常識](#)
- » [その他](#)

▼ 就職

- » [就職全般](#)
- » [求人情報](#)
- » [面接・自己分析](#)
- » [その他](#)

▼ 転職

- » [転職全般](#)
- » [求人情報](#)
- » [面接・自己分析](#)
- » [海外](#)
- » [その他](#)

▼ 派遣・アルバイト

- » [派遣・契約社員](#)
- » [アルバイト・パート](#)
- » [その他](#)

▼ 独立・起業

- » [会社設立・独立準備](#)
- » [自営業](#)
- » [フランチャイズ](#)
- » [SOHO](#)
- » [ベンチャー](#)
- » [異業種交流](#)
- » [その他](#)

▼ 経営

- » [経営学・経営理論](#)
- » [人事](#)
- » [法務・特許](#)
- » [会計・経理・財務](#)
- » [マネジメント](#)
- » [コーチング](#)
- » [コンサルティング](#)
- » [その他](#)

そして、メルマガ一覧が出てきたら、バックナンバーを確認します。

バックナンバーを見てみて、アフィリエイトを依頼したいと思ったのであれば、発行者さんに連絡してみましょう！

なお、発行者さんの連絡先はメルマガ内に記載されています。メルマガを書く上で**問合せ先の記載は法律で義務付けられています**ので、必ず記載されているはずです。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

また、**人気ブログランキング**を見れば、「**ブログアフィリエイトさん**」が見つかるので、人気ブログランキングのカテゴリから、商品のカテゴリと一致したブログを探し、依頼してみると効果的だと思います。

さらに、SNSで呼びかけて、アフィリエイトを集めるのも良いと思います。

SNS内で**あなたの商品の無料プレゼント**を募集して、反応があった方には「**商品を無料であげる**ので、**アフィリエイトしてください**」という条件で商品を渡すようにすれば、結構アフィリエイトを集めることができます。

また、商品を渡すことで**より具体的にレビューしてもらえます**ので、非常に効果的だと思います。

ここまでの作業で、結構アフィリエイトを集めることができたと思います。

協力してくれているアフィリエイトさんには、定期的に連絡して、宣伝促進を促しましょう！

VI. 広告する

主に、情報系(マニュアル・ノウハウ系)などはかなりのアフィリエイトが躍起になって宣伝してくれます。

ただ、反応がイマイチなときは自分も宣伝をする必要があります。

まずはじめに、**Yahoo!リスティング広告**を使ったPPC広告の出し方について解説します。

資金もかかる問題ですので、PPC広告を出す際は、**自己責任**でお願いいたします。

では、Yahoo!リスティング広告について説明したいと思います。

まずはじめに『**スポンサードサーチ**』という言葉について学んでください。

スポンサードサーチは、Yahoo!リスティング広告が提供する検索連動型の広告です。

簡単に言うと、今そのとき、その瞬間の『検索』にダイレクトにリアルタイムでアピールできる広告ということになります。

利点としては『低コストで効果的な広告効果が期待できる』というポイントが挙げられます。

『**スポンサードサーチ**』は、

Yahoo!リスティング広告が提供する検索連動型広告です。

今、その時の**“検索”**にダイレクトにアピール。

低コストで効果的な広告効果が期待できるサービスです。

掲載する広告には、所定の審査があります。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

そして、審査を通過した広告は Yahoo! JAPAN の検索結果の中で最も目立つ位置に掲載されます。

そのため、キーワードを検索した人の目に触れやすく、「効果的にアプローチ」できるのが特徴です。

また、広告を登録すると、「スポンサードサーチ」と提携している他のポータルサイトなどにも同じ広告が掲載されます。

ただし、各提携サイトごとに審査があるので提携ポータルサイトによっては広告が掲載されない場合もあります。

Yahoo! JAPAN 以外のサイトを利用している人にも広告を見てもらうことができるので、**予想以上の集客効果を生み出すこともできます。**

ちなみに、2012年2月時点での提携ポータルサイトは以下の画像で示すサイトになります。



また、料金に関してですが、「スポンサードサーチ」は広告がクリックされた時にのみ料金が発生します。**(クリック課金)**

「キーワード」を登録するときに「1クリックごとの上限金額」を決めることが出来るので、設定した金額以上のクリック料金(税別)がかかることはありません。ちなみにあくまで目安ですが、1日に使う広告費の予算も決めることが出来ます。

PPC広告はお金がかかると言いますが、「思わず巨額の資金を投入する」ということの内容、上限金額・1日あたりの予算はしっかりと考えましょう。

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

予算を決めれば、クリック課金の合計が予算内におさまるように、広告を出したいとめたいすることができます。ただし、予算はあくまで目安なので、クリック課金の合計が予算をオーバーすることもあります。


基本的には、自分で決めた金額を大きく超えるような広告費がかかることはありません。

目安としては、1日あたり1000円くらいの設定から初めてみるのがいいでしょう。

1日1000円の広告費なら1ヶ月で3万円の広告費になります。


また、スポンサードサーチの広告はすべてのデバイスの検索結果に掲載されます。パソコンだけでなく、スマートフォンや携帯電話にも対応しています。

逆に、「PCだけ」という設定もできるようになっています。

**パソコン？スマートフォン？
携帯電話？どれもOKです**

スポンサードサーチの広告は**すべてのデバイスの検索結果に掲載**されます。
「パソコンだけ」など、デバイスを限定することもできます。

また、広告を配信する期間や時間帯、曜日を指定することもできます。

**指定した期間・曜日・時間帯に
広告配信できます**

たとえば「土曜日と日曜日の夜8時から夜11時まで掲載したい」など、**期間・曜日・時間帯を限定して広告を配信**することができます。

さらにすごいのが、無駄なクリックを防ぐために広告を掲載する地域や都道府県を指定することもできます。地域指定の精度は、様々な要素によって変わりますが、無駄なクリックを防げば、無駄なクリック課金(広告費)をかけずに広告を配信していくことが可能です。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」



あらかじめ**広告を掲載する地域や都道府県**
などを指定することができるので、無駄な
クリックを事前に防ぐことができます。
(地域ターゲティング機能)*5

また、広告が表示された回数や掲載順位などの広告の運用に役立つレポートはいつでも作成したり、取り出したいすることができます。

さらに、サイトやキーワードの例を入力すれば広告掲載に最適なキーワードを表示するツールもついています。

逆に、広告したいサイトの内容や商品と関係のない特定の検索に対して、広告を表示させないという設定もできます。

「検索クエリー一覧」を見れば、実際にどのようなキーワードで検索されているのかを見ることが出来たり、広告からの誘導効果を測る機能があったりと、サイトやブログに設置する「アクセス解析ツール」のような機能もあります。

また、こうしたツールの使い方や広告掲載などで不明な点があれば電話で問い合わせれば、サポートしてくれる体制も整えてくれています。

ここまでが、「**スポンサードサーチ**」の説明になります。

はじめは理解できないと思うので、何回か読み直してください。

ここからは「**料金体制**」についてより詳しい説明をします。

まず、「**クリック課金**」については先ほど説明しましたね？

このクリック課金は入札方式での設定になっています。上限は自由に設定できますが、入札価格と広告の品質を掛け合わせた結果、広告の検索順位が決定します。なので検索順位を決定しながら、予算に応じて入札価格を設定するようにしてください。

また、先ほど説明した「**予算設定**」をすれば、予算に合わせて広告を表示したり非表示にしたいという作業を自動的にシステムがコントロールしてくれます。

また、Yahoo!リスティング広告は初期費用や月額料金はかかりません。特別に「アシストプラン」というプランに申し込んだ場合のみ別途購入代がかかります。

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

先ほど説明した「スポンサードサーチ」などのサービスごとに前払い広告料を支払って広告を掲載します。

まとめると、次のようになります。

- ・前払い料金を払って掲載スタート。その後クリック課金が発生。
- ・クリック課金はその都度入金した金額から引かれる。
- ・あらかじめキーワードごとに入札価格を設定することで、1クリックあたりのクリック課金を制限することができる。
- ・設定した入札価格以上のクリック課金が発生することはない。

支払いは、クレジットカードと銀行振り込みの2通いから選ぶことができます。

¥ ご利用料金

安心のクリック課金型

広告がクリックされた場合のみ、費用（クリック料金）が発生します。広告の表示そのものには料金が発生しないため、ムダな費用がかかりません。

クリック料金は、入札方式で自由設定

広告主様は、クリック料金の上限を自分で自由に設定（入札）することができます。入札価格と広告の品質をかけ合わせて、広告の掲載順位が決まります。掲載順位を確認しながら、予算に合わせて入札価格を設定してください。

予算設定機能で、安心掲載

売りたいタイミングや商品にあわせて、計画的に広告予算をコントロールできます。設定した予算の額に合わせて、広告の表示・非表示（配信）を自動的にシステムがコントロールします。（※1）

基本料金

Yahoo!リスティング広告のご利用には、初期費用や月額利用料は一切必要ありません。（※2）サービスごと（スポンサードサーチ/インタレストマッチ）に、前払い広告料金3,000円から広告を掲載できます。広告の掲載料金は、広告スペースに表示されただけではかかりません。広告をクリックされた分だけのお支払いとなりますので、効率的に広告費を使うことができます。

費用	広告掲載料金
サービスごとに、前払い料金が発生します。	クリックされた分だけ料金がかかります。
初期費用 前払い広告料金	0円～ 3,000円～
	クリック回数 × クリック料金（※3）

1. 前払い広告料金3,000円以上をご入金いただくことで掲載がスタートし（※4）、その後は掲載された広告がクリックされるごとに「クリック料金」が発生します。
2. 発生したクリック料金は、都度ご入金されている金額から差し引かれます。
3. あらかじめキーワードごとに1円から9,999円の範囲で上限価格（入札価格）を設定いただくことで、1クリックごとに発生するクリック料金ある程度制限することができます。
4. 設定した入札価格以上のクリック料金が発生することはありません。

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

スポンサーサーチを利用するには、ヤフーのビジネスIDを取得する必要があります。

ヤフーのビジネスIDを取得するのに必要なものは以下の物になります。

- ・企業名(屋号)
- ・企業情報(所在地、電話場号、業種、ホームページURL)
- ・広告を運用する管理者氏名、連絡先

これをフォームに入力し申し込むことになります。

なお、ヤフービジネスIDの確認コードがメールで送られてくるので、その後ヤフービジネスIDの設定画面にて、パスワード設定と確認コードの入力を済ませば、再びメールにて「Yahoo!JAPANビジネスID」を受け取ることができます。

また、PPC広告以外に、自分でメールマガジンを発行している方はメルマガ内で広告すると効果的です。

自分の読者に対して、自分自身の商品を売るとというのが一番成約率が高いからです。

あなたの商品がヒット作になりますように☆

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

さいごに

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』をお読み下さいまして、誠にありがとうございます。

この第8巻では、情報起業を初めて行う方にもわかりやすいように、ヒット作を生む秘訣を解説しました。

また、こちらの第8巻を持ちまして、フレンドマークレポートは完結いたします。

もし、第1巻から読んでくださっている方がいらっしゃたら、本当に感謝したいと思います。

ありがとうございます。

あなたのビジネスが成功しますように、心からお祈り申し上げます。

素敵な未来を切り開いてください！

完成なんてしない。完成するときは、終わるときだ…

また会おう！！

フレンドマーク代表

五十嵐 友

「フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～」

■フレンドマーク第1巻はこちら

「フレンドマークレポート第1巻～副業や独立のためのマインドと準備～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_2

■フレンドマークレポート第2巻はこちら

「フレンドマークレポート第2巻～ネットオークション・アフィリエイト・情報起業の基礎～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_3

■フレンドマークレポート第3巻はこちら

「フレンドマークレポート第3巻～ネットオークションで月収30万円を目指す①～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_4

■フレンドマークレポート第4巻はこちら

「フレンドマークレポート第4巻～ネットオークションで月収30万円を目指す②～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_5

■フレンドマークレポート第5巻はこちら

「フレンドマークレポート第5巻～月に100万稼ぐアフィリエイト鉄板マニュアル①～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_6

■フレンドマークレポート第6巻はこちら

「フレンドマークレポート第6巻～月に100万稼ぐアフィリエイト鉄板マニュアル②～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_7

■フレンドマークレポート第7巻はこちら

「フレンドマークレポート第7巻～月に100万稼ぐアフィリエイト鉄板マニュアル③～」

⇒ http://www.mag-zou.com/report_get.php?id=m1000027001_8

『フレンドマークレポート第8巻～情報起業で月収500万円を目指す～』

■無料メールマガジン
『フレンドマーク通信』

⇒ <https://1lejend.com/stepmail/kd.php?no=124808>

■ホームページ
『フレンドマーク』

⇒ <http://friendmark.net/hp001-blue/>

■ブログ
『フレンドマークブログ』

⇒ <http://ameblo.jp/friendmark/>

■お問合せ先

私へのお問合せや、「こんなレポート作って欲しい！」というご要望はこちらからどうぞ！

⇒ info@friendmark.net

※ご購入いただいたレポート名をご記載ください。