

アフィリエイトを初めて2か月で
「月4万円」を自動で稼ぐ仕組みを作った方法

YUU

著作権について

- 当電子書籍は著作権法で保護されている著作物です。

使用に関しましては以下の点にご注意ください。

- ・ 本電子書籍の著作権は、作者にあります。

作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、
または全部をインターネット上に公開すること、
およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

- ・ 本電子書籍の一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段
(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)
により複製、流用および転載することを禁じます。

使用許諾契約書

- 本契約は、本電子書籍をダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と
作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。

本電子書籍を甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的)本契約は、本電子書籍に含まれる情報を、
本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条(第三者への公開の禁止)本電子書籍に含まれる情報は、
著作権法によって保護されています。 }

また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、
甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずに、
いかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条(損害賠償)甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、
本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、
違反件数に金壹万円を乗じた金額を支払うものとします。]

このレジユメの書かれている URL はクリック出来ます。

出来ないときは、最新の AdobeReader を無料ダウンロードして下さい。

<https://get.adobe.com/jp/reader/>

著作者 YUU

当 PDF をダウンロードして頂き、ありがとうございます。

この PDF では、僕がアフィリエイトを始めて僅か2か月で、「月4万円」を自動で稼ぐ仕組みを作った方法を解説しています。

ここで学べるノウハウは小手先のもではなく、「ビジネスの本質的な要素」です。

その為、恐らく飽和することなく使える手法ですし、幾らでもこれを応用して「Twitter 以外の媒体」でも利用し、お金を稼ぐことが出来る筈です。

では、1つずつ解説して行きますね。

仕組み構築に必要なもの



僕が実践したこのノウハウで必要なものは、以下の通りです。

- Twitter アカウント
- ブログ (サイトやランディングページ単体でも OK)
- メルマガ (ステップメール作成が可能なもの)
- メルマガ登録特典(PDF や動画など)
- Twitter 自動化ツール

基本的には、「Twitter」をメインの集客媒体として使います。

次に、この Twitter で集めたアクセスを、ブログ等に誘導して「メルマガ登録」をお願いします。

その後、メルマガ内で一定期間有益な発信を行うことで見込み客からの「信頼」を得ます。

最後に、適切なタイミングで「有料商品」(もしくは「無料登録系アフィリエイト案件」)を紹介し、成約させる流れです。

Twitter を使う理由について



集客に Twitter を使う理由は、比較的「短期間」かつ、「容易」にアクセスが集まるからです。

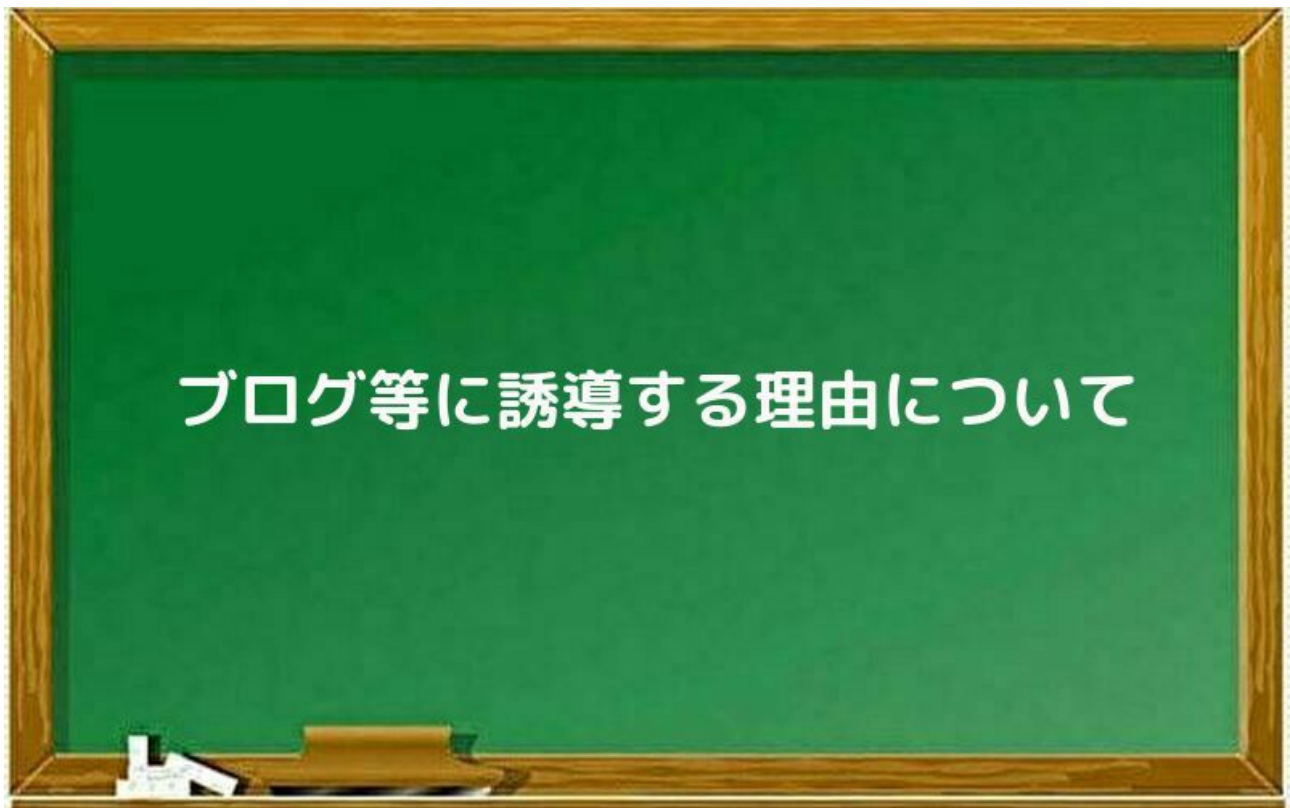
ブログ等、検索エンジン経由でアクセスを集めるのには、「高度な知識」や「長い時間」が掛かることから、初心者だった当時の僕は難しいと判断したんですね。

実際その読みは当たりで、たった2か月で「月4万円」を稼げたのは、Twitterを使ったからこそその結果です。

補足

とは言え、ブログ集客は「正しい知識」さえ身に付ければ、十分可能です。【検索経由】による完全自動集客で、Twitter とは次元が違うレベルの自動化も出来る為、いずれは身に付けるべきスキルです。

ブログ等に誘導する理由について



あなたが初心者であれば、「何故わざわざブログに誘導するの？」と思うでしょう。

Twitterでアクセスを集めたら、Twitter内で商品紹介をした方が手っ取り早いと思うのは、自然な発想ですからね。

しかしこれは「大間違い」で、Twitter内でセールスをして、まず商品が売れることはありません。

何故なら Twitter とはあくまで、「暇つぶし」の為に使われるツールだからです。

商品を購入するつもりで Twitter を使う人なんて、まず居ないので、そこでセールス臭を少しでも感じると、相手に凄まじい不快感を与えてしまうのです。

だからこそ、Twitter はあくまで「集客媒体」と割り切り、そこでアクセスを集めたら他媒体に誘導する仕組みが必須だということ。

他媒体で時間を掛けて有益な情報を発信し、見込み客からの信頼を得られて初めて、「セールスしても売れる状態」になるんですよ。

アフィリエイトで稼げない人は、大抵この「人間の感情」を完全スルーして、Twitter上（他のSNSも同様）で即セールスしてしまう為、稼げないのです。

補足

「検索エンジン」の場合は、ユーザーが自ら検索してアクセスしてくるので、狙うキーワードによっては直ぐにセールスしても売れます。

メルマガを使う理由について



Twitterでアクセスを集めてブログ等に誘導した後は、「メルマガ登録専用ページ」を作り、メルマガ登録をお願いします。

これは「ブログ」や「サイト」、または専用の「ランディングページ作成ツール」を使って制作します。

あえてメルマガを使う理由は、ブログと違って「こちらのタイミング」でいつでも好きな時に、自分の情報を届けることが出来るからです。

結果、有益な発信を一定期間行うことで自分の発信を「信頼」して貰えて、ブログ単体でセールスするより【圧倒的な成約率】を上げることが出来ます。

その為、メルマガを使った方が圧倒的に稼ぎ易いということです。

基本的にブログというのは、読者が記事を読み終わったら「戻るボタン」で消されて、それでサヨナラですよ？

しかし、メルマガ登録をお願いして見込み客のアドレスを取得すれば、自由自在にこちらからアプローチ出来る状態になります。

結果、自在にアプローチ出来る為、圧倒的に稼げる可能性が高まるのです。

また、一部のメルマガには「ステップメール」という機能があり、メールの内容や送るタイミング、シナリオの順番を自由に決めて、【自動】で配信することが可能です。

例えば、以下の通り。

ステップメールの例

1. メルマガ登録のお礼
2. 「メルマガ登録のメリット」となる読者にとって有益な発信
3. 紹介したい商品を購入した場合の明るい未来
4. その商品を購入しなかった暗い未来
5. 商品セールス

あくまでざっくりとした流れですが、これらのシナリオを1日1通ずつ配信することで、「メルマガ登録」→「信頼構築」→「商品購入」までの導線を作れます。

ステップメールを使えば、これらをすべて自動化出来るので、「自動収入化」（不労所得化）を行えるということ。

僕自身、この流れを最初の2か月間でせっせと作った結果、初めて4万円を稼げた時は、特に作業することなく寝ていました。

つまり、「起きたら報酬が発生していた」という状態です。

よってこれが、僕が自動化した仕組みの概要です。

メルマガ登録特典について



メルマガを使う際は、「登録特典」を作った方が良いです。

その理由は、メルマガ登録をお願いするにしても、タダで登録してくれる人は稀だから。

まあ、よほど強力なフックがあれば、それでも登録されるかもしれませんがね。

例えばダイエット系アカウントなら、「自分が〇〇キロ痩せた方法を、メルマガ内限定で暴露します！」など。

とは言え、特典があれば登録者は容易に集まるので、「登録特典」を作ることをおすすめします。

詳しい「特典の作り方」や「その内容」は、後述します。

Twitter 自動化ツールについて



僕が2か月で月4万円を稼いだ際は、「Twitter 自動化ツール」を使いました。

これはいわゆる、「ツイートやフォロー&解除」などを自動化してくれるツールです。

はっきり言って、完全手動でTwitterを運用する場合は、2か月で4万円を稼ぐのは難しいと思います。

手動で運用する場合、せいぜい「2アカウント」位が限界ですし、やるべき作業が他にもあるので、2か月ではまともなアクセスは集まらないでしょう。

しかし自動化ツールであれば、「複数アカウント」を自動で運用できますから、短期間でそれなりのアクセスを集めて稼げるということです。

この自動化ツールには、「無料」と「有料」のものが 있습니다。

まあ当たり前ですが、「有料」のものの方が圧倒的に優秀なので、おすすめです。

有料ツールで言えば、僕はアフィリエイトを始めた段階で即、「[フォローマティック xy](#)」という Twitter 自動化ツールを購入し利用しました。

これは、[フォロー&解除&ツイート](#)を完全自動化出来ますし、[Twitter アフィリエイトで稼ぐ専用ノウハウ](#)も付いているので、超使えるツールです。

因みに当 PDF のノウハウも、元は「[これを応用してアレンジしたもの](#)」である為、僕が短期間で稼いだ実績がその再現性を物語っているでしょう。

もしあなたが、有料ツールに興味がある場合は、「[フォローマティック xy](#)」をおすすめします。

[「フォローマティック公式サイトはコチラ」](#)

逆に、無料のツールを使いたい場合は、「[Twitter 自動化ツール 無料](#)」などで調べれば、最新のおすすめのものが紹介されて居る筈なので、そちらをどうぞ。

ただし、当然ですが無料ツールは使える機能に制限があるので、有料のものには劣ります。

とは言え、無料ツールでも正しく使えば稼げますから、どちらを使うかは「自己判断」で決めて下さい。

集客用 Twitter アカウントの作り方



それでは、早速アクセスを集める要である、「Twitter アカウントの作り方」を解説します。

前述の通り、このノウハウにおいて Twitter はあくまで「集客媒体」である為、ここでは【情報発信】に徹します。

簡単に言えば見込み客を集める、「価値ある発信」に徹する Twitter アカウントを作るということ。

仮に、あなたが「ダイエット商品」を販売することが目的であれば、以下の様になります。

※ダイエット系ジャンルの場合

- ・「ダイエット情報」に特化したアカウントを作る
- ・「ダイエットノウハウ」等をツイートする
- ・ツイートに「ブログURL」を貼ってアクセスを誘導する

第一に、「**ダイエット商品**」を販売したいのであれば、作るアカウントは当然、**【ダイエット系の情報発信アカウント】**です。

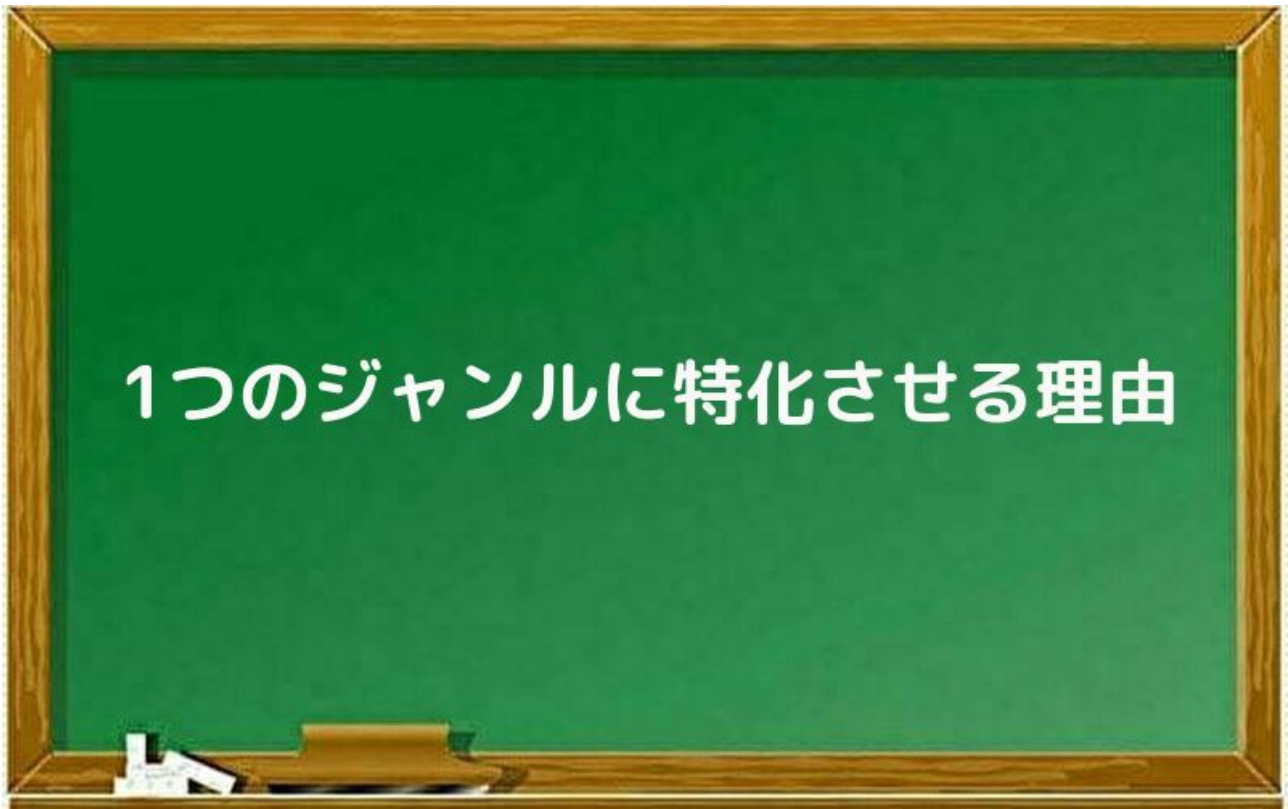
補足1

Twitterアカウントの作り方が分からない場合は、「**Twitterアカウント 作り方**」で検索して下さい。

補足2

アフィリエイト商品の選び方が分からない場合は、「**A 8.net**」（業界最大手のサービスです）というサイトに無料登録すれば、即始められますし、その方法も解説されています。

1つのジャンルに特化させる理由



前述の通り、ダイエット系であれば「ダイエット」に特化したアカウントを作ります。

その理由は、当たり前ですが「発信の説得力」が高まるからです。

他のジャンルとごちゃ混ぜアカウントの場合、目的が不明確である為、誰も発信に興味を持ちませんからね。

結果、まともなアクセスは集まらない羽目になります。

よって、必ず「目的のジャンルに特化させること」が必須です。

また、Twitter アカウントのプロフィール（自己紹介欄）では、【そのアカウントの発信の目的】を伝えればOKです。

例えば、「ダイエットのコツ等をつぶやきます」など。

プロフィールは、見込み客に「発信の内容や目的」が伝われば十分なので、シンプルなものでもOKです。

ただし、ここではセールス臭やビジネス感は、絶対に出さないで下さいね。

良くある例として、

「**ブログではおすすめ商品を紹介しています！→ブログ URL**」

などと書く人が居ますが、それでは業者感が出て胡散臭くなり、まず興味を持たれませんか絶対NGです。

あくまで「**情報発信**」に徹した、自然なものにして下さい。

行うツイートについて



ダイエット系商品を販売したい場合は、当然行うツイートも「ダイエット系」になります。

「内容の例」としては、以下のものですね。

※ダイエット系発信の例

1. ダイエットノウハウ（運動系・食事系など）
2. ダイエットの注意点
3. 自分の経験談（成功例や失敗談など）

現在のあなたに有益なノウハウを発信する知識が無い場合は、「どうすればいいの?」と悩むかと思います。

しかしこれは簡単で、「検索」を行えば超簡単に有益な情報が手に入ります。

「**ダイエット コツ**」、「**ダイエット 注意点**」などで検索すれば、幾らでも情報を手取できますから、あとはそれをメモってツイートしまくれば良いのです。

あとは「自動化ツール」に、これらを基にツイート内容を設定しまくれば、超簡単に集客を自動化できます。

他にも、**あなたがダイエットに悩んだ経験、成功した or 失敗した経験**があるなら、それを発信するのもアリですね。

そして、「行うツイートの構成」としては、以下のものが良いです。

※ツイート構成の例

- 1.メインツイート（コツや注意点など）
- 2.「関連画像」（画像なしより圧倒的に反応が高まるので）
- 3.ブログ URL（「続きはブログへ!」等）

勿論、ダイエット系はあくまで「例」なので、**筋トレ**や**美容**、**健康**、**お金系**など、他ジャンルでも問題ありません。

例えば、**アダルト系商品**を売りたいのであれば、「**アイドルの水着画像**」などをツイートすることで、超反応が高まりますよ。

しつこい様ですが、あくまでTwitterは「集客媒体」なので、Twitter上では絶対にセールス感（ビジネス感）を出さないで下さいね。（まずクリックされないので）

ここでは「**情報発信**」に徹して下さい。

ブログ等で「メルマガ登録ページ」を作る



次は、ブログ等で「メルマガ登録ページ」を作ります。

この際は、「サイト」や「ランディングページ専用ツール」を使っても構いません。

ブログやサイトをまだ持っていない場合は、「エックスサーバー」というレンタルサーバーで契約すれば、一定期間は無料で【Wordpress】という Web における最強媒体を利用できます。

因みに僕のブログも、このエックスサーバー経由の「Wordpress」で作っています。

無料期間が過ぎたら、必要な料金を支払わないと運営を継続できませんが、この Wordpress は無料ブログとは違い、面倒な規約や削除リスクとは無縁の媒体です。

その為、安定収入を得る「資産」として使えますから、ぜひ利用をおすすめしますね。

詳しくは、以下の「エックスサーバー公式サイト」をご覧ください。

[「エックスサーバー公式サイトはこちら」](#)

使うブログやサイト、ランディングページが決まったら、そのURLをツイートに貼ってブログ等に誘導する流れを作ることになります。

そしてこの「メルマガ登録ページの構成」は、以下の通りです。

※ダイエット系の場合の例

1. 食事制限なしで楽に痩せられる「秘密のダイエット方法」を公開！
2. メルマガ登録フォーム
3. 簡単な「自己紹介」など
4. メルマガの「目的」（発信する内容）
5. メルマガ登録で得られる「メリット」
6. メルマガ登録しない場合の「デメリット」
7. 「メルマガ登録特典」の解説
8. メルマガ登録フォーム

①は、「メルマガ登録ページのタイトル」ですね。

これは、キャッチコピー的な感じで、「配信するメルマガの内容」を伝えるものにして下さい。

②は、まずこの位置に「メルマガ登録フォーム」を置きましょう。

その理由は、稀に登録ページを見て直ぐに登録する人が居ますし、一度下まで見てから再度トップに戻る人も居るから。

よってこの対策によって、取りこぼしを防ぐ&見込み客に余計な手間を掛けさせないという効果があります。

③は、あなたの簡単な「自己紹介」です。

何者か分からない人のメルマガに、わざわざ登録する人の良い人は居ませんから、まずは自己紹介を行きましょう。

この際は、ダイエット系メルマガの場合、過去にダイエットに悩んだ経験、成功した経験などがあればその要素を盛り込んだ方が良いでしょう。

④では、「そのメルマガを配信する目的」を書きましょう。

と言ってもセールスとかではなく、「ダイエットに悩む人を救う為」など、【登録する人のメリット】となる目的を書くことが必須です。（ここでセールスを匂わすのは絶対NG）

⑤は、「メルマガ登録で得られるメリット」です。

例えば、

「メルマガ内で公開している
秘密ノウハウを実践すれば、
あなたの悩みを解消できます！」

などですね。

⑥は、「メルマガ登録しない場合のデメリット」です。

例えば、

「この方法を知らなければ、
あなたの悩みは解決できません」

等が定番です。

⑦は、「メルマガ特典」の解説をしましょう。

メルマガ登録する物理的なメリットである、「特典」の内容の解説をして下さい。

⑧は、「メルマガ登録フォーム」の設置です。

ここまでページを読んでもくれた人は、メルマガ登録してくれる可能性が高いので、「登録フォーム」を設置しましょう。

メルマガ登録フォームは、基本的にこの構成に沿って書けば、一定のアクセスを誘導出来さえすれば普通に登録されます。

「メルマガ登録特典」を作る



メルマガ登録ページを作ったら、次は「メルマガ登録特典」を作りましょう。

この特典の作り方は簡単で、word や openoffice など文章として【PDF】にして、配布する方法。

または、「動画」にする方法もあります。

前者は、当 PDF と同じ方法であり、パソコンで文字を打てるのであれば超簡単に出来ます。

後者は YouTube などに動画をアップロード（限定公開など）し、配布する流れになりますね。

特典の内容は、扱うジャンルがダイエット系であれば「ダイエットノウハウ」などです。

あなたが知っている知識や自身の成功体験などを PDF にしたり、それが無い場合はツイートと同じく「検索」して調べてアレンジし書きましょう。

この特典の制作は面倒かもしれませんが、特典が無いのとあるのとでは、登録率に雲泥の差が現れます。

何事も、相手にアクションして欲しければ、「自分」の方からメリットを提供しなければいけません。

特に、商品を販売してお金を稼ぐ「ビジネス」であれば、この【先に行う価値提供】は必須です。

例えば、CMで見かける「ドモホルンリンクル」も、先にお試し用のサンプルを無料でプレゼントしていますよね？

あの様な価値提供を自分から行うことで、いきなりセールスする場合に比べ、圧倒的に成約率が高まるのです。

よって、多少面倒でもこの「特典の制作」はやるべきだということ。

詳しい特典の作り方や、配布の仕方は、「メルマガ特典 作り方」、「メルマガ特典 アップロード方法」などで検索して下さい。

メルマガサービスの選び方



次はメルマガを書く段階になりますが、その場合は「メルマガ配信サービス」に契約する
必要があります。

メルマガ配信サービスには、「無料」と「有料」のものがああり、当然その機能や精度には
雲泥の差があります。

勿論、「有料」のものの方がクオリティは上です。

とは言え有料のサービスの場合、まともなものなら安いプランでも「月5~6千円程度」
は掛かるので、あなたがまだ稼げてない初心者であれば痛い出費でしょう。

よって、初めは「無料のメルマガサービス」を使うことをおすすめします。

まずは無料のサービスで始め、「月5~6千円程度」を稼げる様になったら、有料サービ
スに切り替えるのが良いです。

ただし、無料のサービスで使えるものは少なく、「ステップメール機能」があるものは限
られて来ます。

個人的なおすすめなのは、「オレンジメール」ですね。

これは、登録してから半年間は「無料」で使えますし、【ステップメール機能】や【メルマガ登録フォーム作成機能】（簡易的なものですが）も付いています。

注意点としては、まずは **Twitter アカウントを育ててアクセスが来る状態**になってから、登録することをおすすめしますね。

でなければ、無駄に無料期間を消費することになるので。

詳しくは、以下の「[オレンジメール公式サイト](#)」をご覧ください。

[「オレンジメール公式サイトはこちら」](#)

因みに、他にも無料メルマガサービスは沢山あるので、オレンジメールが気に入らない場合は「[無料メルマガスタンド おすすめ](#)」などで検索してみてください。

ステップメールの構成



最後は、「メルマガ（ステップメール）の書き方」です。

ステップメールには、適切なシナリオと配信する順番があり、それを正しく行えば自動集客の仕組みと組み合わせることで、「自動収入化」を実現できます。

王道のパターンとしては、以下の流れですね。

※ステップメールの例

- 1 通目・「自己紹介」と「登録特典」の提供
- 2 通目・読者が求める有益ノウハウ
- 3 通目・読者が求める理想を手に入れる方法を掲示
- 4 通目・共通の敵をイメージさせ、その解決策を掲示
- 5 通目・「投資」（お金を掛けること）の重要性を掲示
- 6 通目・商品紹介
- 7 通目・商品紹介（最後の一押し）

基本的に、この流れで成約を取ることが出来ます。

あくまでここでは、基本である「7通(7日分)のメール」で解説していますが、もう少し期間が長くても問題ありません。

1通目は、登録ページ同様に「自己紹介」と、「登録特典」(特典ページへのリンクを貼る)の提供です。

2通目は、読者が求める「有益ノウハウ」の解説です。(この内容のメールを2~3通続ける方法もアリです)

扱うのがダイエット系であれば、自分の知識や調べたノウハウを提供しましょう。

3通目は、「読者が求める理想」を手に入れる方法の揭示です。

ダイエット系であれば、求める理想は「痩せること」となります。

その為、最もダイエット成功の可能性が高い方法を伝えましょう。(セールスを匂わさず、しかしそこに誘導する様に「雰囲気」で伝える)

4通目は、「共通の敵」をイメージさせて、【その解決策】を揭示。

ダイエットなら、「辛い運動や食事制限は嫌ですよな?」→「出来れば楽しんで痩せたくないですか?」など。

5通目は、「投資」(お金を掛けること)の重要性の揭示。

無料にこだわって痩せる方法を探すより、「お金」を掛けた方が圧倒的に成功確率が高いです等。

6通目は、ようやく「商品セールス」の段階です。

ここでは、商品リンクをクリックして商品ページを読んで貰うことが重要なので、長ったらしい解説は必要ありません。

完結に商品の概要を伝えて、「商品リンク」を貼るだけで良いです。

7通目は、セールスにおける「最後の一押し」です。

購入を悩む読者に、「商品を買った場合の明るい未来」、「買わない場合の暗い未来」をイメージさせ、購入を促しましょう。

これが、基本的なステップメールの書き方です。

集客がしっかり出来ていて、この通りの構成でステップメールを書けば、一定数は売れるようになります。

またメルマガのタイトルは、【クリックして貰うこと】のみを考えて、タイトルを見て「えっ？」とびっくりし、思わず読んでしまうキャッチーなものが望ましいです。

地味な普通のタイトルでは、クリックされない可能性が高いですからね。

最後に



ここまで、「Twitter」を使ったアフィリエイトの稼ぎ方を解説しました。

この手法は、ビジネスの本質的な要素を盛り込んだ手法なので、Twitterに限らず他の媒体でも使えます。

まとめると、以下の流れですね。

1. 価値提供に徹して「集客」する
2. 「メルマガ登録」をお願いする（特典で登録を促す）
3. メルマガで価値提供から「信頼構築」、「セールスの導線」を作る
4. 信頼されて「自然と売れる状態」になる
5. ステップメールでこの流れを「自動化」

まずは「**有益な発信**」を行って集客します。

そこでは情報発に徹し、いきなり売り込むのではなくメルマガに誘導して、信頼構築を目指します。

そして最後にようやく、「セールス」を行う。

これは、使う媒体が変わったとしても永遠に使える、本質的なビジネスの流れです。

その為、この手法は Twitter に限らず「**YouTube**」や「**インスタグラム**」などでも使えます。

他にも、将来新しいサービスが登場しても、この手法は使える筈です。

よって、ぜひこのノウハウをマスターして、偶然ではなく「**必然的に稼ぐスキル**」を身に付けて下さい。