

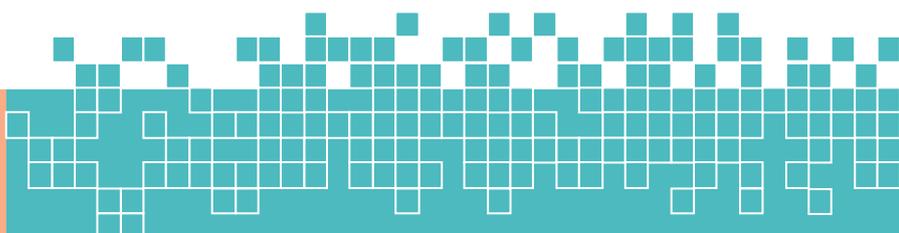
メルマガマーケティング編

ぐうまにゅある 第5章

作成者：オリーブ

内容

メルマガはすぐに始める.....	2
メルマガ配信方法	5
特定電子メール法の解説.....	7
メルマガ読者の増やし方.....	11
メルマガの構成	15
ヘッダー	16
本文（メインコンテンツ）	18
メッセージの要求.....	19
おすすめ情報.....	20
フッター	21



メルマガはすぐに始める

メルマガ（メールマガジン）とはあらかじめ用意した原稿をメールで一斉送信するツールのことです。一般的にスパムのような広告メールのイメージがありますが、あなたが発信するのは当然スパムメールなんかではなく、読者にとって有益な情報です。

メルマガとブログ、両方更新するのは大変じゃないかと思いますが、その点も心配無用です。ブログに投稿した有益な記事をメルマガでも使えばいいのです。同じ記事を使いまわしたからと言って読者ががっかりしてしまうことはありません。

更新する媒体が二つになっても、労力はほぼ変わらないのです。

とはいえ、いざアフィリエイトを実践してみたら「ブログだけやっておいてメルマガは後回しにしよう」と思ってしまうかもしれません。

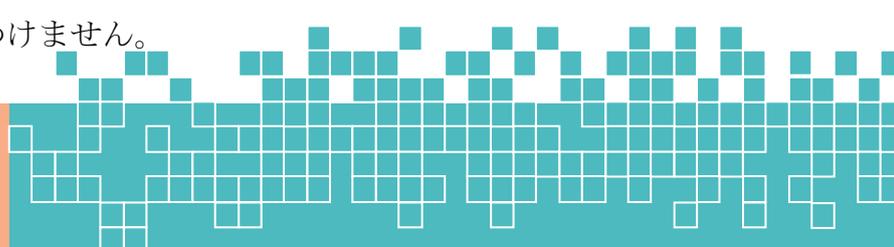
僕も初めて実践した時は同じような考えを持っていました。メルマガってあんまり馴染みがありませんからね。なんとなくブログの方が楽ちんそうだから、最初はとりあえずブログだけで稼ぐことに集中しようと思っていました。

でもメルマガを始めない反動は実はとてつもなく大きかったのです。見事に僕は後悔が残りました。

なぜならメルマガの場合、読者を集めて、商品を紹介して、アフィリエイト報酬を得る、という流れが非常にスムーズに進むからです。

もちろんブログも重要な役割を担っています。ブログも重要なのですが、それ以上にメルマガは早い段階で報酬を得るのに適した媒体なのです。

ブログは素早い状況変化に追いつけません。



例えば、新商品の発売直後になると、お客の購買意欲は最高潮に高まります。

そんな市場ならいち早く読者に商品情報を伝えるだけで次々と成約するから、アフィリエイト報酬を一気に稼げるチャンスです。

しかしブログで新商品のレビュー記事を書いても、毎日熱心にブログを訪問する読者は稀ですから、発売直後に商品情報を伝えるのは難しくなります。

あなたが苦勞して書いたレビュー記事が注目されないまま、読者は他のアフィリエイトから先に商品を買ってしまうこともあります。

そしてもっとも売れるチャンスを逃してしまうのですね。

ブログだけで情報発信をしていると最も美味しい時期に追い付くことができません。

対してメルマガではそれが容易にできてしまいます。

ブログは記事を書いても読者がやってくるのを待つしかありませんでしたが、メルマガの場合はこちらから読者の元へ飛び込むことができます。新商品が発売した直後でも、メルマガなら24時間以内にその情報を届けられるでしょう。

最近では無料オファーアフィリエイトと呼ばれている無料のものを紹介しただけで報酬が300円～500円ほど貰える案件があります。

この無料オファーとメルマガの組み合わせは相性抜群です。

有料商品に比べると、セールススキルを必要としない無料オファーは記事の内容よりも、紹介スピードの方が重要となります。

まだライバルが紹介していないうちに先に読者へ紹介するだけ。

結論、無料オファーで稼ぐのに上等なテクニックは必要ありません。

素早く情報発信できるメルマガさえ持っていれば、初心者でもあっさりと成約していくのです。

メルマガは始めるのが遅ければ遅いほど機会損失が起きます。

予告なく突然始まる無料オファーに対応するためにも、早い段階でメルマガを発行するようにしてください。

最初の段階ではブログよりも重要な媒体といえるでしょう。

メルマガだけでも生活に困らないぐらいの報酬が稼げるし、初心者が使わない理由は無いと思います。

メルマガ配信方法

メルマガを配信するには有料のメルマガ配信スタンドというものを利用しなければなりません。

僕のおすすめは MyASP（マイスピー） という配信スタンドです。

・ [MyASP（マイスピー）](#)

An advertisement banner for MyASP (マイスピー). The banner features a group of smiling people in the background. In the foreground, there is a large logo for MyASP (マイスピー) and a grid of icons representing various services. Below the logo, there are two rows of buttons: the first row contains 'メール斉配信', 'ステップメール', '登録フォーム', and '顧客管理'; the second row contains 'カード決済連動', 'アフィリエイトセンター管理', and '会員サイト構築'. The text above the logo reads 'インターネットでビジネスするなら オールインワン配信スタンド'.

MyASP は月額 3300 円から利用可能です。

初めて利用する場合はとりあえず最安値プランで十分使えます。

メルマガは月額料金だし、少し高価に感じるかもしれません。

まだ稼げる確信がないのに投資するのは、リスクに感じてしまうでしょう。

少しリスクに感じてしまうと思いますが、ブログを作成して、メルマガ読者を集める準備ができれば、すぐに始めることをお勧めしています。

いつまでもメルマガ準備中のままでは、ファンも集まらず、稼げない時期を無駄に過ごすだけです。

メルマガを始めないのはデメリットでしかありません。

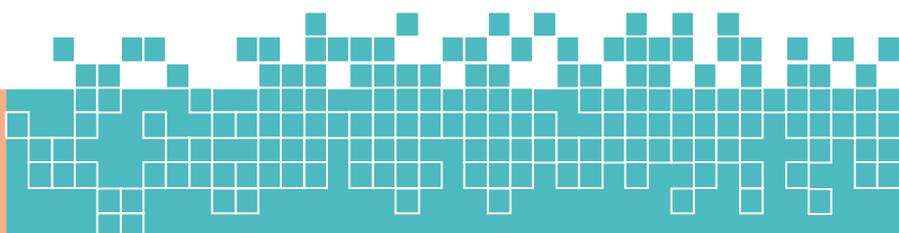
一応、無料で使えるメルマガ配信スタンドも存在しますが、以前試しに使ってみたら、これがもう使いにくくてどうしようもありませんでした。

本文内に余計な広告が挿入されるし、せっかく集めたメールアドレスのバックアップが取れないし、ステップメール機能も付いていない。

もはやストレスを乗り越えて、呆れてしまいました。

メルマガ配信は出来る限り有料のものを使うことをお勧めします。
無料で使えるものにはそれなりのハンデが出てくるのです。

メルマガは稼ぐ上で重要な役割を担っているので、予算と相談しながら出来るだけ有料のものを使うようにしましょう。



特定電子メール法の解説

メルマガアフィリエイトでは**特電法**を遵守してください。

アフィリエイト実践者の中には本名を出したくないという方も多いのですがメルマガを配信するなら特電法の法律に基づいて、広告メール送信者の個人情報情報を公開しなければなりません。

特電法とは「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律」の略称です。

総務省がわかりやすい資料を公開しているので目を通しておいて下さい。

- ・特定電子メールの送信の適正化等に関する法律のポイント

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_transaction/specifed_email/pdf/specifed_email_180709_0001.pdf

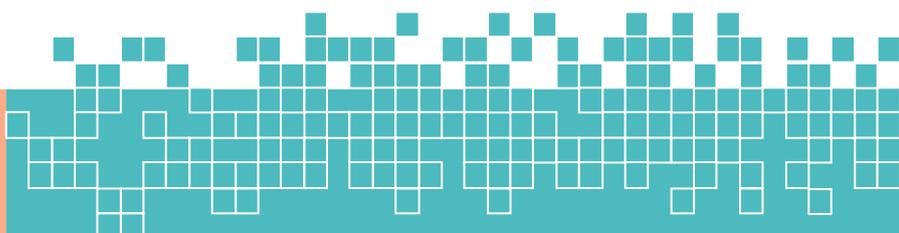
携帯電話でメールが流行りだした頃、迷惑メールが横行しており、多くの方は身に覚えのない大量の広告メールやチェーンメールに悩まされていました。

それを見た消費者庁は広告メールの規制を強化するべく、2008年頃にその対策案として特電法という法律改正案を提出したのです。

メルマガでアフィリエイトをする場合、広告や営利目的を含むため、この特定電子メールの対象となります。

法律となってくると難しそうに感じますが、重要なポイントを抑えておけば問題なくメルマガを運営できるので安心して下さい。

ここでは特電法について少しずつ噛み砕きながら解説していきます。



○同意を取った読者以外はメルマガを送信してはならない

広告や宣伝を目的としたメルマガは送信に同意した者にのみメールを送信することができます。

例えばネット上に散らばっているメールアドレスをかき集めて、メルマガを片っ端から発行配信するのは同意をした者への送信ではないため違法行為です。

またメールアドレスを他者から預かったからといって、そこへあなたのメルマガ配信に同意されなかった場合は送信してはなりません。

無料レポートを使ってメールアドレスを頂く際も「頂いたメールアドレス宛にメルマガ配信させていただきます」ということを添えておきましょう。

○読者が登録した時間、場所、方法などの記録は保存する

広告宣伝メールの送信者は受信者がメールの送信に同意を取っていることを記録しなければなりません。

「読者はどんな方法であなたのメルマガに登録したのか？」

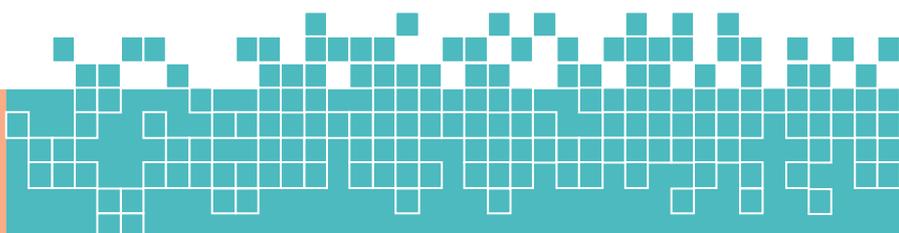
「いつあなたのメルマガに登録されたのか？」

メルマガを配信している以上は読者一人一人の記録を保存しておきましょう。

一見、複雑そうな記録となりそうな気がしますが、これも特に難しい決まりではありません。

たいていのメルマガ配信スタンドにはグループ分け機能が備わっているので、ブログから登録した読者、SNSから登録した読者など、分かりやすく分けておけばミスもなく正確に記録することができます。

メールアドレスの登録履歴も、メルマガ配信スタンドに記録されていくので安心して下さい。



また最低でも1ヶ月間はこの記録を保存する義務があるので、メルマガ配信をやめてしまったとしてもしばらく記録を消さないでおきましょう。

○個人情報の提示と解除 URL の表示

特電法では必ず下記の個人情報を読者に提示しましょう。

- 送信者の氏名または名称（法人なら会社名でも可能）
- 送信者の住所
- メールアドレスまたは電話番号

提示する氏名はニックネームではなく本名にしましょう。
時には売り込みのメールを送らなければなりませんから、個人情報を開示できない人間から商品を買うかと聞かれたら誰も領きません。

むしろ何者か分からないままメルマガを送られ続けると読者も不審がります。

アフィリエイトをスムーズに成功させるためにも情報開示は重要ですね。

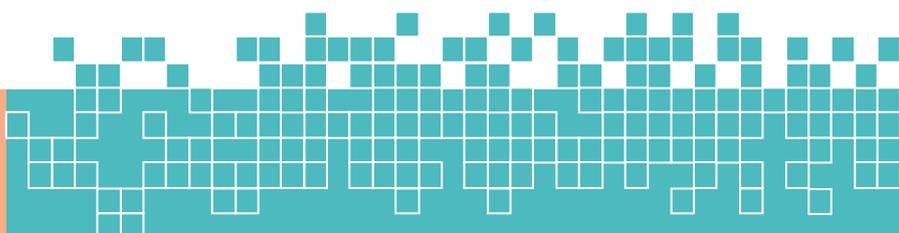
しかし住所を公開するのは安全面も考慮すると、やはり抵抗があるかと思います。（特に女性）

そんな場合はバーチャルオフィスというものを利用してください。

バーチャルオフィスとは月額500円程度から利用できるレンタル住所のことです。

メルマガの情報開示として使っても違法になりません。
検索してみると様々なバーチャルオフィスの情報が出てくるので、自宅の住所公開に抵抗があるなら契約しておきましょう。

名称や住所の情報は直接メールに記載する必要はありません。
名前と住所、メールアドレスが載っているページのURLを貼り付けておくだけでも大丈夫です。



さらにメルマガを配信するには次の2点のいずれかにも必要になります。

- 受信拒否の通知が出来る旨の表示
- 受信拒否を受けるための窓口または URL

これは簡単に言うと

「読者がいつでもメルマガを受信拒否できるようにしておきましょう」ということです。

たいていはメルマガのフッターなどに次のように表示しておきます。

メルマガ解除はこちらから。

<http://~>

URLにはあなたのメルマガの解除リンクを入力して下さい。

あとメルマガ解除に関する注意点がひとつ。

解除リンクにはワンクリック解除リンクというものがありますが、こちらは使わないようにしてください。

メールのセキュリティソフトには本文内全ての URL に触れて、安全性を確かめる機能があります。

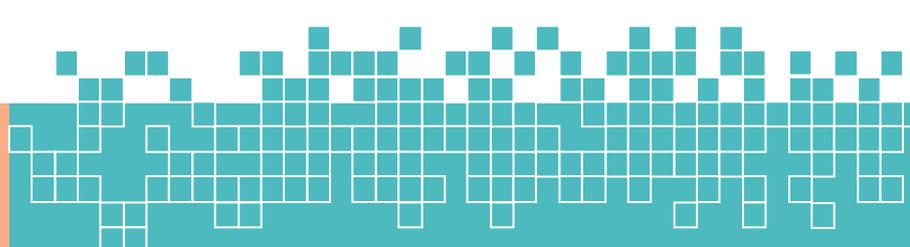
ワンクリック解除リンクを設けてしまうと、このセキュリティソフトが勝手にメルマガ解除してしまい、予期せぬトラブルの原因になりかねません。

読者にとっては手間ですが、自分でメールアドレスを入力してもらって、メルマガ解除してもらおうようにしましょう。

以上となります。

特定電子メール法を遵守しなければメルマガは配信できません。

もしこの法律を破った場合、懲役1年以下または100万円の罰金となりますので、メルマガを発行する際は記入漏れがないか確認しておきましょう。



メルマガ読者の増やし方

どんなに素晴らしい記事を書けても、読者が0人のままでは誰にも読まれないチラシの裏の落書きです。

まずはまとまった読者をメルマガに集めたいですね。

しかしただ単に「メルマガに登録して下さい」と声を掛けるだけで、律儀にメルマガ登録してくれる人はなかなかいません。

メルマガ読者を増やすためには戦略を練る必要があります。

ここでは僕が学んできた読者の増やし方を紹介しておきます。

全てを一度に実践する必要はありませんが、なるべく多くの戦略を使ったほうが効果的にあなたのメルマガ読者を増やせるでしょう。

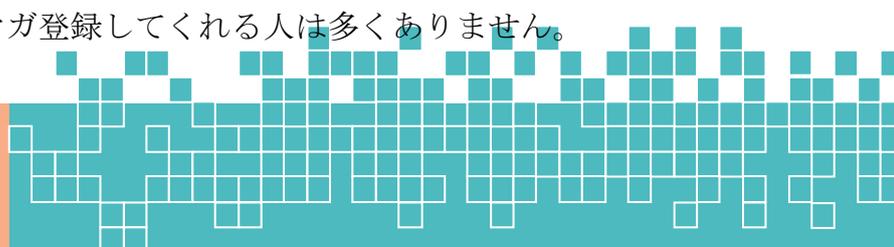
・ブログから誘導する

あなたの運営しているブログがあれば、目立つ場所にメルマガ登録が出来るスペースを用意しましょう。

記事の下でもいいですし、サイドバーでも構いません。

メルマガに誘導する際は「メルマガに登録して下さい」という一言だけよりも、「ブログでは公開しない情報も配信中！」とあって、一目見た人があなたのメルマガに興味を持つようなフレーズを使った方が誘導率は伸びます。

しかし、実際これだけではメルマガ登録してくれる人は多くありません。



メルマガに登録するメリットが薄いからです。

よって初心者には次の無料レポートの利用を推奨しています。

・読者限定の無料プレゼントを渡す

有名人のメルマガや大きな実績を持っている人のメルマガの場合、興味を持って読者登録する人も多いと思います。

しかしそんな強みを持っていない人はどうやって読者を集めるべきでしょうか？

その答えは**無料レポート**を利用すれば解決します。

無料レポートとはメルマガ読者になってもらう代わりに差し上げるプレゼントのことです。

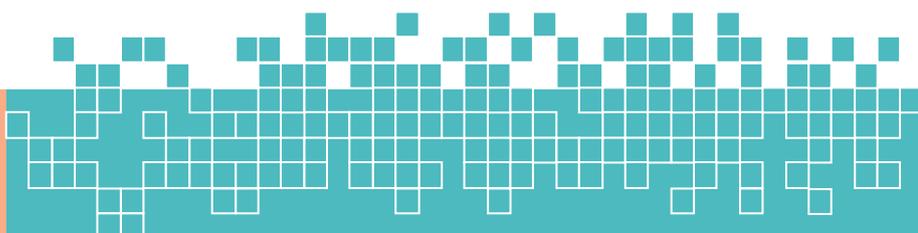
プレゼントを用意することでメルマガに登録するメリットが生まれます。

あなたの用意したプレゼントに興味を持った人は、必然的にあなたのメルマガへ登録してくれるというわけです。

ちなみに無料レポートは無料レポートスタンドというサイトに登録できて、そこで読者になってくれそうな方へアプローチすることができます。

無料レポートスタンドを使えば、ブログだけで宣伝するよりも大量の読者を集められるので、ぜひ利用してみるといいでしょう。

代表的な無料レポートスタンドはメルぞうというサイトです。



『メルぞう』

<https://mailzou.com/>

現在は有料登録をしなければ発行者会員になれませんが、会員になったあとに月額支払いを解除すれば無料でレポートを出すことができます。

試しにいくつかダウンロードしてみるといいでしょう。

ゴミのようなレポートも大量に転がっていますが、中には無料とは思えないほど手の込んだレポートも見かけます。

初めは無料レポートでメルマガ読者を増やすのが最も簡単だと思うので、読者が喜びそうな無料レポートを作ってみてください。

・ソーシャルメディアの利用

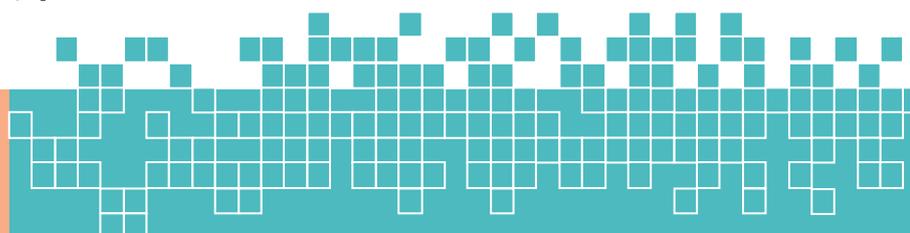
最近ではツイッターやフェイスブック、YouTube などから、メルマガ読者を増やしている人もいます。

ソーシャルメディアから集まった読者の場合はライバルのメルマガを読んでいる可能性が低いので、競合しにくいというのが最大の特徴になります。

正真正銘あなただけの読者となってくれば、商品をオファーした時の反応率も著しく高くなってくれるでしょう。

ちなみに僕の場合はツイッターでフォロワーを増やして、気が向いたら適当につぶやきを残し、メルマガへ誘導しています。

読者は毎回1～5人ほど集まります。

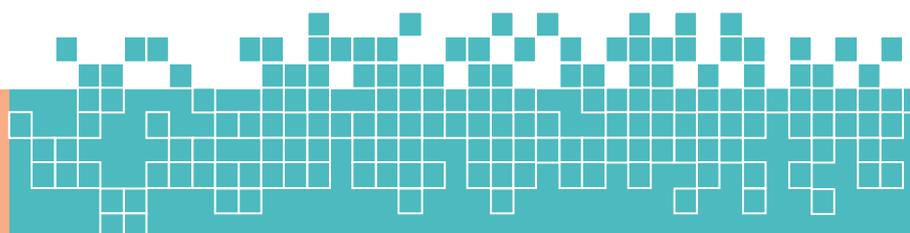


あまり労力はかかりませんが、ライバルの手がかかっていない新鮮な読者がやってくるから、集客効果は高いですね。

基本的にこれらのサービスは無料で使えます。

これからも利用価値のある集客源でしょう。

ぜひソーシャルメディアからも読者確保を狙ってみてください。



メルマガの構成

メールというものはブログより親近感が出ます。

メルマガの記事は読者もなんとなく最後まで読んでしまい、多少つたない文章だったとしても、読者は反応してくれるようになります。

重要な記事への誘導、プロフィールへの誘導、おすすめ商品へのリンク、メッセージの要求、プレゼント情報など。

アクションを起こしてもらうための記事はブログよりメルマガのほうが反応率も高くなります。

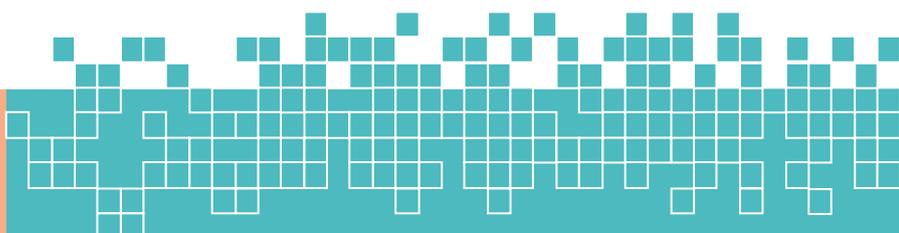
知識の提供だけでは勿体ないですね。

実は読者の心を動かすメルマガの構成というものはある程度決まっています。

発行する際は真似してみてください。

1. ヘッダー
2. 本文（メインコンテンツ）
3. メッセージの要求
4. おすすめ情報
5. フッター

それぞれの項目を解説していきます。



ヘッダー

読者の目に初めに触れるのがヘッダーです。
ヘッダーで重要なのはあなたの記事に興味を持ってもらうことです。

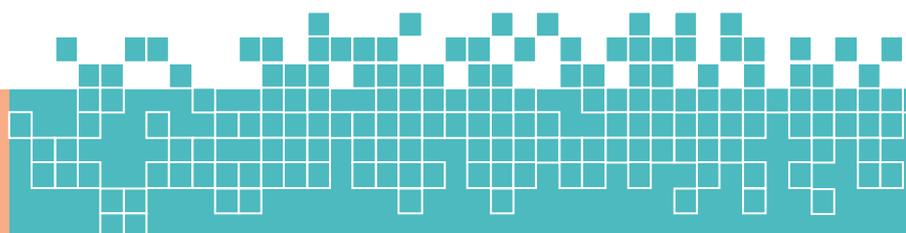
基本的に文字を読むという行為は好まれません。
だからこそ冒頭で読者を強く惹きつけて、本文まで読み進んでもらえるようなヘッダーを作っておく必要があります。

そうすると内容を端的に述べるヘッダーが有効です。
メールの内容が不明だと、読み始めてみようとは思いませんよね。

購読するメリットが見えてこなければ、忙しい読者は律儀に本文を読みません。

メリットを分かりやすく提示するため、ヘッダーでは名乗った後に、あなたの発信している情報のテーマを短文で伝えましょう。
長文だと、本文を読む前に読者が息切れしてしまうので気をつけてください。

ブログに詳しいプロフィールを用意しているならそこへ誘導するのも有効です。
あなたがどんな人間なのか知るだけでも、読者は興味を持って本文を読んでみようという気になります。



逆にヘッダーでやってはいけないのは広告臭さを出すことです。冒頭で売り込みばかりしていると、即効でメルマガ解除されてしまいます。

また読者の興味を引くために、以下のようなヘッダーを使うアフィリエイトもよく見かけます。

*. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. *.

オリーブのネットビジネス情報メールマガジン

*. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. **. *.

オリーブのネットビジネス情報メールマガジン

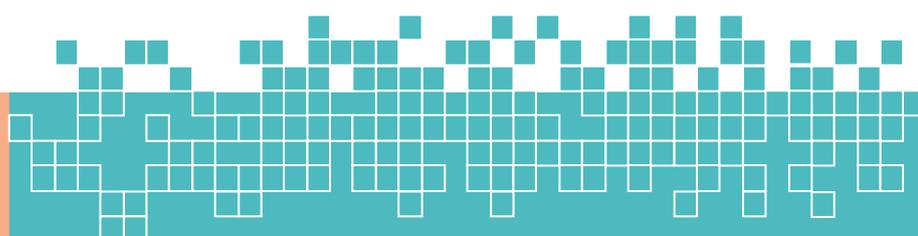
ヘッダーを装飾することで読者の興味を引き付けることが狙いでしょう。

しかしこれも不要です。理由はやっぱり広告臭いから。

気負ったメルマガ感を出す必要はありません。

ヘッダーは個人宛のようなメールを意識して、「最後まで読んでみたらメルマガだと気づいた」と言われるぐらい自然な内容でちょうどいいのです。

とりあえず思いつかなければ「こんにちは、〇〇です」というような一文だけでも構いません。



本文（メインコンテンツ）

これからあなたはブログとメルマガ両方を更新していくわけですが、わざわざ記事を書き分ける必要はありません。

内容が同じだからといって文句を言われることもないです。

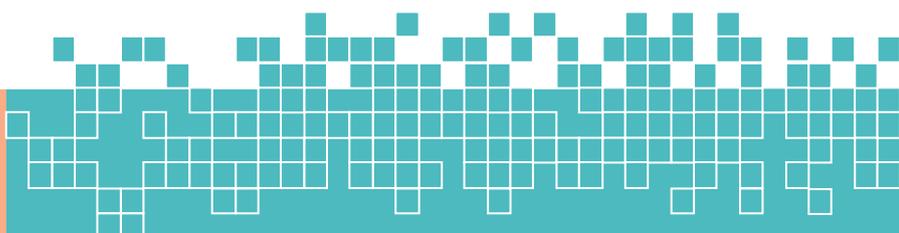
また内容が同じだと読者ががっかりされるかもしれないと考えてしまいますが、それに関しても心配は無用です。

そもそもブログとメルマガを両方読む人はほとんどいませんからね。仮に別々の記事を用意したところで、それを毎回読まなければならない読者のほうが疲れてしまいます。

むしろメルマガを購読している読者はブログをバックナンバー置き場として使えるので、両方に同じ記事を掲載してあげたほうが親切でしょう。

ただしブログと違って、メルマガは画像や動画を貼り付けられないから、代わりに URL へ変換しなければなりません。あと「当ブログでは…」というような一文があれば少し修正する必要もあります。

ブログとメルマガの本文はほぼ変わりませんが、上記のような修正箇所が出てくるともあるので、メルマガを送信する前に一度本文をチェックする癖を付けましょう。



メッセージの要求

メルマガの本文の後には必ずメッセージを要求するような一文を添えましょう。

何度も言いますが、親近感が生まれるメルマガなら、読者も自然とメッセージを送るアクションを起こしてくれます。

メッセージのやりとりは読者との親睦を深める重要な工程です。読者とコミュニケーションを取って仲良くなると、あなたのお勧めしている商品に読者が興味を持ち始め、成約へと繋がってくれるケースもあるからです。

メッセージをもらうのはメルマガアフィリエイト最初の鬼門です。

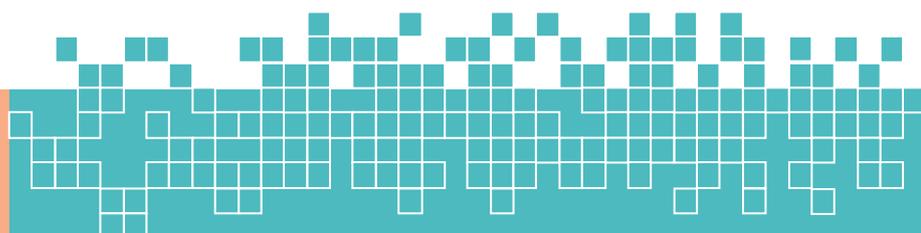
知名度も実績もないうちは、ひたすら読者からメッセージをもらって信頼関係を構築しなければなりません。

「送って頂いたメッセージは必ず返信します」
「メッセージを送って頂くとプレゼントを差し上げます」
「先着5名様限定でブログの添削をしますのでメッセージを送ってくださいませんか？」

上記のようなメリットを提示するのも、メッセージをもらう有効な手段でしょう。

ただ闇雲な返信はご法度です。
送られてきたメッセージには真摯に対応してあげてください。
無粋な態度は勇気を出してメッセージを送ってくれた読者を失望させます。

信用が無くなれば商品も売れなくなってしまうます。



おすすめ情報

ビジネス目的でメルマガ配信しているなら、目立つ場所に広告を設置して、収益を狙っていく必要があります。

そこで役立つのが、おすすめ情報のスペースです。

本文の下には必ずおすすめ情報を掲載しましょう。

広告ではなく、信頼関係を深めるために読者が喜ぶ情報でもありです。どんな情報を載せるかはあなたの自由ですが、すぐに思いつかないのであれば次のような情報が候補となります。

- ・お勧め教材などの商品情報
- ・実績やプロフィール
- ・力を入れて書いた過去記事のリンク
- ・無料プレゼント一覧
- ・フォローしてもらいたい SNS
- ・あなたの信念、理念

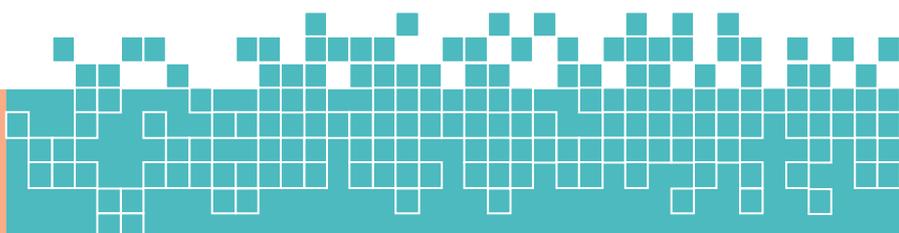
もちろん、上記以外にも考えれば候補が上がるでしょう。

あなたのアイデアで、オリジナティ溢れるメルマガを作りあげてください。

しかし、おすすめ情報をいくつも掲載していると、読者は何をすればいいのか分からず、混乱して立ち止まってしまいます。

掲載する情報はなるべく1つに厳選する必要があります。

ちなみにヘッダーと本文では広告臭さを極力無くすように述べましたが、ここまで読んでいる読者はメルマガだと理解しているはずなので、アフィリエイトしたい商品を出しても問題ありません。



フッター

フッターとはメルマガ最下部のことです。

特電法に基づく情報やメルマガ解除リンクなど、事務的に設置しておかなければならない項目をまとめておく場所として使われます。

僕の場合だと次のような載せ方をしています。

-
- 問い合わせ
<http://aff11.com/mailform.html>
 - ブログ
<http://aff11.com/>
 - ツイッター
https://twitter.com/ori_aff11
 - フェイスブック
<https://www.facebook.com/aff122>
 - LINE@
<http://line.me/ti/p/%40wsc7890h>(ID: @wsc7890h)

 - 特電法に基づく表記
<http://aff11.com/law.html>

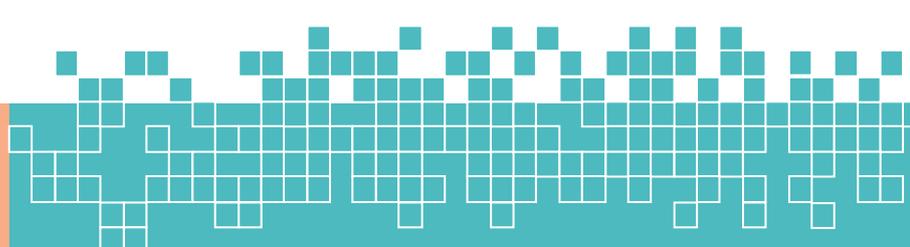
本メールの著作権はオリーブにあります。
文章の引用、他メディアへの掲載を禁じます。
当メールによって生じた損害についての責任は一切負いません。

発行人:オリーブ

メルマガ解除フォーム
<http://aff11.com/cyfans/formstop/>

表記方法は自由ですが、思いつかなければ真似して頂いても構いません。
フッターは目立たせるための工夫すら必要無いと思います。

メルマガを発行している以上、特電法に基づく表記とメルマガ解除リンクは必ず掲載しなければなりません。
これを掲載しない場合は違法刑罰の対象となります。



部数を増やしても意味がない

メルマガアフィリエイターのなかには10万部や20万部という膨大な部数を配信する人もいます。

それだけの数のメルマガを一斉に届けているのだから、なんとなくすごそうな人だと思ってしまうのですが、実はこれ、すごくも何ともありません。

なぜならメルマガの部数はお金でも買えてしまうからです。

10万部以上のメルマガを配信しようとして、読んでいる人が一人もいなければ当然稼げません。

僕らが増やさなければならないのは部数ではなく読者数です。

たとえあなたのメルマガを読んでいる読者が100人しかいなくても、全員に報酬1万円の商品を買ってもらえれば、月収100万円到達します。

50人しかいなくても、2万円の商品を買ってもらえばいいだけだし、1人しかいなければ、その方に誠意を尽くして100万円の商品を買ってもらいましょう。

いくら部数が多くても稼げませんが、あなたのことを信頼してくれる読者数が増えると、稼げる報酬額も比例して伸びていきます。

読者を裏切らずに、普段から有益な情報発信を心がけていれば、あなたのメルマガを好きになる読者は増えるはずです。

読者を増やしてから、商品を紹介するという流れはブログと変わりません。

さっさと売り上げを出したい気持ちもわかりますが、まずは役立つ記事や面白い記事を書いて、読者の心を掴むための行動をとりましょう。

