



アフィリエイトで稼げる文章を書くための3つのポイント

【クリックされないと悩んでいるアフィリエイト初心者必見】

矢野昭二

アフィリエイトで稼げる文章を書くための3つのポイント
【クリックされないと悩んでいるアフィリエイト初心者必見】

・著作権について

本冊子並びに本冊子の表記は、著作権法で保護されている著作物です。

本冊子の著作権は発行者にあります。

本冊子の使用に関して、以下の点を十分ご注意ください。

・使用承諾に関する契約

本契約は、本冊子を持つ個人・法人（以下甲）と発行者（以下乙）との間の契約です。

本冊子を甲が受理し開封したことにより、以下の契約に同意したことになります。

第一条 本契約の目的

乙が本冊子に含まれる情報を、本契約に基づき甲がしようする権利を承諾するものです。ただし、使用は非独占的なものに限られます。

第二条 禁止事項

本冊子に含まれる一切の情報は、著作権法によって保護されます。本冊子に含まれる情報を、甲は乙の書面による事前許可なくして出版・講演活動およびメディア配信などによって一般公開することを禁じます。また、電子メディアによる配信等によって一般公開することを禁じています。特に当ファイルを第三者に渡すことは厳しく禁じます。甲は自らの所属する会社や組織においてのみ、本冊子に含まれる情報を使用できるものとします。

第三条 損害賠償

甲が本契約の二条に反し、乙に損害が生じた場合には、乙は甲に対し違約金を請求する権利を有するものとします。

第四条 契約の解除

甲が本契約に反したと乙が判断した場合は、乙は使用承諾に関する契約を解除することができるものとします。

第五条 免責事項

本冊子に含まれる情報の使用責任の一切は甲にあり、この情報により甲に損害が生じても、乙は一切の責任を問われません。

アフィリエイトで稼げる文章を書くための3つのポイント
【クリックされないと悩んでいるアフィリエイト初心者必見】

この度は、

私の無料レポートをダウンロードして頂き、本当に感謝です♪

自己紹介から簡単にさせていただきます。私の名前は「矢野昭二」です。

私は、インターネットビジネスを始めて3年目になります。

サイトアフィリエイトやフェースブックアプリのアフィリエイトなど、多くのジャンルのアフィリエイトを経験してきました。

俗にいう「高額塾」でも、いろんなことを学んできました。

学んだ事の中で一番大事なことは、

「高額塾に入っても稼げない」

ということかな～

稼げるまでには、時間もかかり、寄り道もいっぱいしてきました。

でも、今では、安定した収入を得られるようになりました。

新しくアフィリエイトをされる方や、稼げなくて悩んでおられる方にわたしのよう迷ったりせずに、そして時間をかけずに最短距離で稼げる事が出来るようにと、このレポートを作成いたしました。

もっと詳しいプロフィールは下記URLでも確認できますので少しでも興味を持たれた方はコチラからご覧いただきたいと思います。

<http://navi-info.org/profiel>

目次

はじめに	4
安さの訴求方法	5
「シズル」の活用	7
弱点や欠点は積極的に告知しましょう	10

はじめに

アフィリエイトの達人は、
文章を書く時に3つのことに注意しています。

それが、

- ◇ 適切な安さの訴求
- ◇ 「シズル」の活用
- ◇ 欠点や弱点を早い段階で告知していく

これだけで、報酬は3倍は違ってきます。

それに加えて、
読者との関係構築が出来て、将来に渡ってあなたの紹介する商品やサービスに興味を持ち続けてくれます。

このレポートでは、
この3つのポイントをわかりやすく解説していきます。

安さの訴求方法

あなたの安さの訴求方法、間違っていないですか？

ネットで販売ページを見て、購入するかどうかの決め手は、

悩みの解決とそれ以外に
お得感、安さの訴求にあります。

当然、値段は安いに越したことはありませんが、
それ以上に、このタイミングに巡りあってラッキーだった
と思わせることが大事です。

そのために、
安さの訴求は「イメージのしやすさ」と「安さの理由」
が大切です。

「通常価格が1000円のところを半額の500円で！」
このコピーに対して、「50%の値引き」と言われてもあまり
興味をもてませんね。

「半額なのはお買い得とは思うのだけど、最初から半額で
販売するつもりじゃないの？」

と想ったりしますよね。

人はイメージしにくいものに対しては、興味が抱きにくい
ものです。

「通常価格1000円で爆発的ヒットを飛ばした〇〇を、
今月末まで限定で半額にします。」

このようなコピーなら、購入しようとする人が何倍にも増
えるはずでず。

他にも、

「決算期で在庫処分の為」とか、安さの理由を訴求してい
きましょう。

せつかく、苦勞してつくったアフィリエイトのページも
ここで、手抜きをすると報酬に繋がりません。

最後のクロージング、ここには全神経を使って集中しまし
ようね。

「シズル」の活用

五感を刺激する「シズル」を使えば
共感 245%アップします。

「シズル」ってご存知ですか？

ステーキを鉄板で焼くときの、あの ジュ~という音のことです。

写真の世界では、「被写体の魅力が伝わる」という意味で「シズル感」という言葉が使われています。

読者に具体的なイメージを持ってもらうために、この「シズル」が多いに役に立ちます。

「口のなかで、ジュワっと甘さが広がります」

「プル~んと弾ける肌」

ヒヤッととろけて苦味が広がる大人のチョコアイス」

いかがですか？

シズルを使うことで、五感を刺激するので、

より具体的なイメージが頭のなかに湧いてきませんか？

他にも、

五感を刺激するシズルとして、

ワクワク、じゃんじゃん、サクサク、ヌルヌル、シャキッ
と、サクッと、ズバッと

などが有効です。

一方で、

「生まれたての子犬のような愛くるしさ」

「レモンを絞ったような爽やかな香り」

このように、

読む人がイメージしやすい形容詞をつかうことで
五感を刺激することができます。

アフィリエイトの文章は、

事務的で無機質、情報さえ、伝われば良いというよりも、

ちょっとした無駄や余裕を文章の中に醸し出すほうが、人間らしい文章になり、より共感を得ることが出来ます。

シズルを有効に使うことで、文章への共感が 245%アップしたというデータもあります。

アフィリエイトであなたのファンを作り出すためにもシズルを散りばめた文章をつくるようにしてくださいね。

弱点や欠点は積極的に告知しましょう

弱点や欠点は包み隠さずに事前に告知、それが共感を得る鉄則！

サイトの文章を作っている時、商品の欠点を知らせれば、きっと読者は興味をなくしてしまうのでは？

と思いがちですが・・・

弱点や欠点は包み隠さず、最初の方で開示しましょう。

読者が、あなたの紹介する商品やサービスをあなたのサイトで初めて見るケースは殆どありません。

ある程度の基礎知識（弱点や欠点を含めて）は持ち合わせているはず、

それなら、隠さずに打ち明けることで、読者の信頼や共感を勝ち取りましょう。

その上で、この弱点や欠点をどのようにリカバリーするかが重要です。

例えば不動産物件の紹介で

「この物件の最大の欠点は、最寄り駅から徒歩25分という立地かもしれません。(欠点の告知)しかし、駅周辺では得難い静寂さこそが、この物件の大きな魅力です。

日常を忘れさせてくれる自然がを間近に生活を営むことができ、普段の疲れを癒してくれるオアシスとなるでしょう。」

(欠点のリカバリー)

このように書くと、

欠点どころか、それが、大きな魅力に感じてしまいます。

正直者の、あなたへの共感や信頼関係が出来ているので、次のステップに進んでいく可能性が格段にあがってきます。

調べて分かるような欠点は、最初に告知していくように心がけましょうね。

アフィリエイトで稼げる文章を書くための3つのポイント
【クリックされないと悩んでいるアフィリエイト初心者必見】

最後まで読んで頂き、誠にありがとうございました。

【矢野昭二のブログ情報】

ネットビジネスで本当に稼ぐことは出来るの！？

【6ヶ月で月30万円を稼ぐ手法を伝授します】

<http://navi-info.org/>

↓矢野昭二のプロフィールはコチラ↓

<http://navi-info.org/profiel>

【矢野昭二のメルマガ情報】

※メルぞうより無料でダウンロードされた方は
自動的にメルマガへ代理登録されます

発行者名：矢野昭二

連絡先：ashiyaproject@gmail.com

メルマガタイトル：ノウハウコレクターが実際に月30万円稼ぐ秘訣
とは！？

メルマガの登録解除URL：<http://mail.os7.biz/m/bSpF>



アフィリエイトで稼げる文章を書くための3つのポイント

【クリックされないと悩んでいるアフィリエイト初心者必見】

<http://navi-info.org/>

Copyright (C) 矢野昭二 All Rights Reserved.