

サンプル

★ 自分のブログでニーズを出す方法

さて、新聞からだとか恋愛ノウハウなど簡単にニーズを導き出すことができますけれど、

ネットビジネスだとかどうやってニーズを引き出していくのでしょうか？
そのために必要なのが**ブログとブログから来るコメント**です。

興味と感動(すてっぷ1とすてっぷ2)がきちんとできていたら、あなたの書いた記事が支離滅裂でない限りきちんとしたコメントをよこしてくれます。
すてっぷ1の時のコメントは人気ランキング対策やコミュニケーションを図ることを目的にしていますが、ここからは相手の本音を聞きだすための手段として使います。

そしてここからが大根式コメントの使い方です。

話しちょっとだけそれますが、僕は自分のブログ
⇒ <http://sso33.livedoor.biz/>

において、ライティングノウハウよりも恋愛(人間関係)ノウハウをアフィリエイトしました。
ちなみにアフィリエイトしたものはこちらです。
[冷酷的人間操作方法](#)

しかし、それでも

田中 正章'	■現役美人タレントが伝授！■冷酷的人間操作 作法～■悪用絶対禁止■★～男女兼用～	564	50	6
--------	---	-----	----	---

たった6件ですが売ることができました。
なぜ売ることができたのかの一部を矛盾アフィリエイトで説明していますが
要するにしたことはブログでニーズを拾ってウォンツを出していきながら
最後にリンクをおいただけなんです。

もしこの作業をしないでいきなりアフィリエイトしても全く成果が出ないと確信します。なぜなら読
み手の求めている情報を一方的に提供しているから。
読んでいるブロガーの1%の声を拾ってその人たちだけに向けてアフィリエイトする。
これが自分のブログで売れるコツになります。

あなたはコメントを通してこのような作業を行っていますか??
もし行っていなかったらこの後の方法を行うといいことありますよ。

まずブログのコメントから**マーケティング**を行うべく、記事で仕掛けを行っていきます。

流れを先に書いておくと

コメントによるマーケティング

↓

そこから集まったニーズのあるお客に対し、アフィリエイトする

こちらの記事をご覧ください。

補講:売れることにもあった「見えない要素」

おはようございます。

卵の値上げにショックを禁じえないささです。

主婦の方ならわかると思いますが、僕は毎日自炊しているので卵が180円から190円になったときはかなりショックを受けます。

某商材が5000円値上げしてもショック受けないのに。たった10円でショックを受けるのはまだまだでしょうかね???

では本題

自分を知らないと相手を知ることはできない(自分のブログリンクURL)

その証拠となるヒントがこちらにあります(アフィリエイトURL)。

今日は僕がよく行う「隙間を見つける方法」を書きます。

セールスレターでもこの隙間を狙ったところを強くうつつとお客様の心が揺れやすくなりますから。

僕は基本的に大きくカテゴリーを分けています。

ネットビジネス 恋愛 コンプレックス 欲

たとえばネットビジネスなら今何が話題なのかを見つけます。

今でしたら小雪さんかな??

そして小雪さんの商材を読んでいないのでわからないのですがここでひとつの判断を下します。

彼女がいくら書いても自分にはまだまだ情報不足だと感じる部分はどこだろう???

僕はこうやっていつもニッチ分野を見つけられています。

後僕がニッチで確信を持つのは**人の流れを常に読むこと**

人の流れが大体流しそ〜めんだったら

確信を持つようになります。

(流しそ〜めん=自分の意見に対し、向こうがみな自分の考えていた意見を出してくれること)

ひとつは自分を知ること

そしてもうひとつは自分の運勢から今の自分を客観的に知ることです。

そうなったら実力はないのに、なぜか稼げるようになります。

一言で言う、運というものですね。

運に頼りながら人生を送っています

僕のセールスレターもこの運という要素が結構大きいです。

うそではありませんよ。

でもテレビの占いは一切みてません。

なんとなくわかるだけです。

このブログの記事は

⇒ <http://sso33.livedoor.biz/archives/51064226.html>

さて、この記事にはまだ何も仕掛けをしていません。

しかしすでに種だけは仕込んでいるのです。

どこに仕掛けているのか??

3つあります。

1 ニッチ分野の見つけ方

- 2 人の流れを読むこと
- 3 自分の運勢から今の自分を知ること

このようにして、ブログのコメントでどこに人の意見が集中するか見極めます。

これを僕の言葉で言うと、**コメント・マーケティング**です。
流れを再び書くと

誰に何を売るのが？

↓

とりあえず自分のブログ・メルマガタイトルに関連する記事を書いて、読み手のコメントを探っていく

↓

自分の記事に対し、読み手が「私も悩んでいます」とかいていたら次の日の記事はその部分をより掘り下げる

↓

掘り下げた記事に対し、同じように

「さらに悩みました」

「これによって解決できました」

と書いていたら、間違いなくそこにニーズがあると確信する

↓

これに関する無料レポートを書いて

優良な見込み客を集める

まず何を売るのがかわからないために自分が書いた記事によってそれについて深い反応をするかどうか見極めます。

そしてこのようなコメントをもらいましたら

- ・実は私も今それについて悩んでいます。
- ・どうしたらいいのかわからないことあるんです。

継ぎすることはその記事について深く切り込んで書いていきます。
それと同時にさらに掘り下げたニーズがあるかないかの仕掛けも行います。

その仕掛けをしたのは次の記事です。

ところでお客のニーズをつかむ。
僕最初めっちゃくちゃ難しかったです。

インターネットでニーズをつかむにははてなや教えてgooを使えばいいという内容が書かれていたのですが、具体的にどうやったらいいかわからないんです。

あなたはどうやってニーズをつかめばいいか、わかりますか??

ちなみに僕は昨日の記事に書かれていること、

ネットビジネス以外の要素を見ることによって、ニーズというものがどういうものかわかるようになりました。

ちょっとだけですが…あなたは計画的に売れる方法があればいいなと思ったことはありませんか??

言い換えれば、自分の思い通りにもてたらしいのにとちょっとだけでも思ったことはありません??

⇒ <http://sso33.livedoor.biz/archives/51064772.html>

さて、ここでまずは直接的に聞いています。しかしいきなり聞いているのではなく、「昨日こんなことがあって、**今日こんなことがあった。あなたは どう思う?**」という形で**自然と疑問を出して、相手に真の目的を伝えないように書きます。**

人間はいきなり書いても「本当にそうか? たまたまじゃないの?」
と思うだけですが、2日3日書くことによって「これは何かあるんだろうな」と関心を持つようになります。

この2日間の記事で僕が**作った**ニーズは

計画的に売れる方法があればいいなあ

です。
このニーズはどこにも載っていません。

ただ僕が勝手に思った空想です。

普段からブログを書いている時に思い浮かんだのです。
僕だけかもなあ…。

難しい言葉で言うところの部分はシーズに当たります。

それを現実にするためにぼんと書いてみました。

そしたら多くの人から共感を得る結果となった幸いです。

いきなりあなたはこういったことにどう思います？
と書いても、誰も心に響きません。きちんとした伏線を張り、それをつなげることによって、この質問をしたら読み手が共感するようになるのです。

何気ない話題⇒強引に自分がつながたい話題につなげて質問する

という形です。**このやり方は先ほど書いたアンケートのとり方と一緒に。**
すなわち何気ない話題をしていき、気がついたら本質(自分が本当に知りたいこと)を相手に尋ねている

という形をとります。
その結果として、コメントがこう書かれています。
⇒ <http://sso33.livedoor.biz/archives/51064772.html#comments>

でもコメントからどうしてそんなことがわかるのか？
それは本編の「コメント」をお読みいただけるとわかります。

たった1日で仕掛けた記事にこれらの「僕と同じ悩みを抱えている人たち」の意見が集まりました。ただし、これだけでは不安なので次の日かそのまた次の日あたりに形を変えて同じ質問をします。**そのときの質問はより具体的で本質に近づいているもの**です。

目立つことにしました。

おはようございます。

間にまぎれて息をしなかったおかげで、ものすごく死にそうな

セールス心理分析家のささです。

時々、金魚はなぜ酸素ポンプがないと生きることができないのかわからなかったのですが、なんとなくわかったかも

では本題

最近人気ランキングを見ていると、駆け上がってくる人のブログってエネルギーがあるなあと思います。

同時に彼らの書いている記事も結構共感できて、素晴らしいです。

ということで僕も負けてられないと思い、目立つことにしました。世の中が早く動いているので、自分も早く目立つことしないと誰も振り向いてもらえないのでは??

と思うようになりました。
あなたはどう感じますか??

ところであなたはよくメールをもらうほうですか??
それとももらわないほうですか???

最近僕はもらっていませんが
まるやかレターを出したときはかなりもらっていました。

圧倒的に多かった質問がレターに関することですけどね。

もらうメールの質問内容をまとめると、驚いたことに自分のブログ属性がいやというほどわかってしまいます。

たとえばA商材とB商材のどちらがいいのか？

という内容に対する質問では明らかに質問された人を「商材を紹介するあふりえいたー」として捉えています。

僕はよく売れる文章の書き方

や

相手を笑わせる文章

や

口説くための一言

などといった、文章をキーワードにした質問が多いのでそれに答えています。
すると、文章の隙間からその人がメールを出すときどんな心理状態で出したのかも最近ですが、わかる(感じる)ようになりました。

驚いているのは、最近来ている質問で多いのが売れる文章の書き方よりも、

相手に受け入れられたい文章の書き方

なのですよね。
そしてもうひとつ、僕がメールを送るとすぐに返信する人といつまでも返信しない人がいるのですけれど・・・

返信すぐにする人は
メールの返信が自分の信用を形作る
ということを心得ている方が多いです(主に営業マン)

↑

これは本当に購入するかしないかに左右されるので注意です。

あなたはどのような質問が多く来ますか？

また、できるだけ早く返信していますか？？
(僕は本当に遅いときがあるので、ここを課題にしています)

ちなみに質問来やすい状況を作るには

計画的に売れる状況を作ることが大切になります。

そうになったら売れるんですけどねえ・・・中々そうもいきませんからね。

⇒ <http://sso33.livedoor.biz/archives/51065312.html>

これがそのときの記事であり、次がコメントになります。

⇒ <http://sso33.livedoor.biz/archives/51065312.html#comments>

彼らは本能のままに書いています。おそらく本音だと思っています。そして次の日からアンケートをとり、そこから出た意見をちょっと変えて記事にしています。そうすることで**僕だけの妄想だったことが、僕のブログを読んでいる人全員が抱えている妄想にたどり着いてしまうのです。**

後は記事を書きながら、共感を得ていく文章を書くだけです。

ここまで簡単にまとめますと

誰に何を売るのか？

↓

とりあえず自分のブログ・メルマガタイトルに関連する記事を書いて、読み手のコメントを探っていく

↓

自分の記事に対し、読み手が「私も悩んでいます」とかいていたら次の日の記事はその部分をより掘り下げる

↓

掘り下げた記事に対し、同じように「さらに悩みました」

「これによって解決できました」

と書いていたら、間違いなくそこにニーズがあると確信する

なお、不安でしたら2,3回ブログ記事を書いた後**アンケート**をとるのもいいでしょう。とにかく読み手の「生」をつかむことがアフィリエイトにおいてとっても欠かせないものなので、**「読み手は今、何が必要なのか」**をずっと考えてください。

具体的な中身やこれを手にしたらどのようなことがおきるのかを知りたい方は

こちらをクリックして確かめてください。

<http://syasya33.biz/resell/sso0010.html>

さらに概要を知りたい方のみ、こちらに音声で概要(内容の3割)をしゃべっています。

<http://saruukiki.sakura.ne.jp/sasasaru3.mp3>

では、中身でお会いしましょう。