

売れるメルマガをつくりたいあなたへ贈ります



メルマガでもブログでもOK 恐ろしいくらい売れる文章配置術

メルマガ 『恐ろしいくらい繁盛する』ネットショップ運営術

<http://www.mag2.com/m/0000180974.html>

ブログ <http://www.okinawa-sideline.com/>

発行 けいいち



こんにちは、メルマガネットショップ運営術
発行責任者のけいいちです。

このレポートでは、
メルマガやブログの記事を書くときに

**ある一定の法則に基づいて文章を配置すれば
訪問者や読者が『買いたい！』という衝動を我慢できなくなる。**

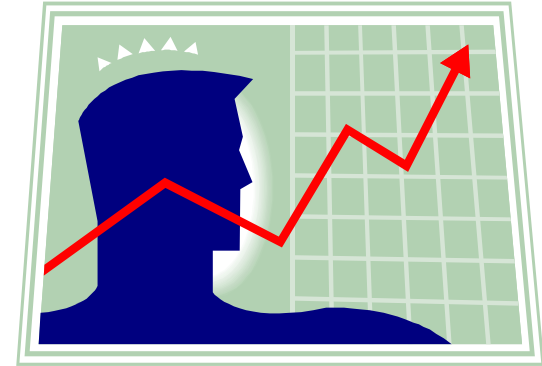
という恐怖の文章配置術を書いてみようと思います。

一体、そんなことが可能なんですか？

疑いたくなる気持ちはよくわかります。

しかし、実際に私が自分の媒体で検証した結果
とんでもないくらい成約率が上がり
アフィリエイト報酬額も実行する前とくらべて
実に200%以上アップした
驚異の法則です。

あなたのブログやメルマガのレスポンスが
低下していると感じているのであれば
必ず役に立つレポートとなるでしょう。



私が実行した法則・・・それはあの有名な

PASONAの法則

といわれるものです

次のページに実行してからの
インフォカートの売上げ画面をキャプチャしておきます。

私のメルマガはたかだか3000部ちょっとの
まだまだ弱小メルマガです。

反応率はもともと高いメルマガなのですが、
この結果には自分でも驚いています。

この方法を実行したのは先月からです。

それ以前にも
ある程度の売上げはあるのですが
正直アフィリエイト収入は月平均で10万くらいの数字です。

6月以降も検証を続けていきますので
このレポートは速報版としてみなさんに提供することにしました。

ではその法則を紹介します。



PASONAの法則 実践結果

発行者名	商品名	販売日	販売価格	アフィリエイト報酬	2ティア報酬	サービス名
(有)アクロサーブ	儲かるアフィリエイトページを自動でジャンジャン作る！ 反則スレスレのツール『アフィリエイトビルダー 1ライセンス』(月額 980)	2006/05/31	13000	2470	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download
奥野啓太	軍資金なしのド素人がノーリスクで1日5分で月30万稼げた「携帯オークション『黄金の地図』」	2006/05/30	15800	5056	----	download

では、
PASONAの法則について
ご存じない方もいるかもしれませんので解説します。

**「こんな問題があって、放置すると大問題に発展します。
でもこうすれば大丈夫。
その解決法をいまならあなただけに限定して提供します。さあどうしますか」**

と言われると、
人は行動を起こさざるをえないことになります。

このような人間の心理を利用した文章作成方法には、
共通した法則があります。

**利益・利点・特徴などの解決策を冒頭に説明しても、
読み手は興味を示しません。**

これがよく知られている**「PASONAの法則」**です。
対象とする相手(訪問者や読者)に反応を起こさせるための問題は、
「何を、どの順番で言うか」それだけです。
それを間違えなければ、
反応を起こすことができます。



P : **Problem**〔問題点(共通の問題)〕



A : **Agitation**〔問題の煽りたて〕



SO : **Solution**〔解決策〕



N : **Narrow down**〔絞込み〕



A : **Action**〔行動への呼びかけ〕



そしてこの結果が出たときの私のメルマガの記事が
こちらになります

<http://blog.mag2.com/m/log/0000180974/107321917?page=1#107321917>

どうですか？

見事なまでにそのまま実行しているでしょ(^.^;

ちょっと煽りが足りないかな・・・とは思いますがこの結果なら満足です。

何度も同じ商材を紹介して出した結果ではありません。
たった1回の配信でこの結果です。

PASONAの法則・・・恐るべし(-o-;)

1. 共通の問題を提示する。

- 「共通する」という点が重要なポイントです。
ここで反感を買うと、全てが終わってしまいますので、
気をつけてください。

2. 煽り立てる。

- 問題点を視覚的に描写することがキモです。
(1の問題を放置したままでは)大変なことになる。
- 不安感が増大するように煽るということです。

3. 解決策を提示する。

- 1と2が解消される解決策を示します。
- 安心感を与えるということになります。
- 「2次信用の活用」などはここ(もしくは5)に入れます。



4. 証拠を提示する。

- 「お客様の声など」があればベスト

5. 絞り込む

- 結論(広告目的)にスライディングさせるために3を具体化します。
- 「希少性・限定の効果を演出」「特典」などはここに盛り込みます。

6. 行動への呼びかけ(広告目的を達成させる)

- 「今すぐ、クリック！」などと即行動を呼びかけます。
- “後で”では、顧客の戻ってくる確率が激減するので注意してください。読者(訪問者)の高揚感がさめないうちに...ということです。



文章を上記の法則どおりに配置するだけです。

この法則をマスターすれば『どんなものでも売れてしまう』

とマーケティングの神様『神田昌典先生』もはっきりと言明しています。

稼いでいるマーケターはこの文章配置術をマスターしています。

あまりはっきりと同じような文章をかいてしまうと
ビジネスメルマガやビジネスブログの
記事に辟易(へきえき)している読者が離れていくことが
ありますので注意してください。

あなたの言葉で・・・あなたの解釈で・・・

PASONAの法則

を実践してみてくださいね。

私は、応援しています・・・

売れるメルマガ発行者として
ともに大きく成長していこうではありませんか。

新しい無料レポートできたらお知らせください。
広告効果高いんですよ僕のメルマガ・・・

http://www.okinawa-sideline.com/2006/05/post_115.html

それからもうひとつ・・・

これらの配置で文章を書いてもどうもレスポンスが低い・・・

と感じられるようでしたら。
それはあなたと読者との間に距離がある・・・
と考えられますから。

うまく距離を縮める作戦をとってみてください。

僕が実際にとった作戦は
『マイミク100人企画』でした。

メールのやりとりや日記のやりとりは読者との距離を
近づけるのに効果があります。

あなたと読者との間でキャッチボールしてください。
またミクシィ日記などはロムオンリー（参加はしてこないがこっそりとチェックしている人）も
見えていますから絶対に効果があります。
ブログのコメント欄などでも可能ですよ。

お役にたてれば幸いです。

by けいいち