

ステップメールの原稿の使い方

ステップメールの原稿を使っていただく上での注意点をあげていきます。

これは一番重要な注意点です。

原稿の変更・加筆修正は、現段階では禁止させていただきます。

その理由は、2つあります。

1. 誇大表現を防止するため

マニュアルで約束している以上のオファーを提供されると
私自身にもクレームが発生しますし、アフィリエイトさんご自身の
ブランディングにも問題がでてきます。

とにかく「売ればいい」という考え方ではなく、
お互い長期的に良い関係を築けるようにしていきたいと思っています。

少し時間をおいて様子を見て、問題が無いようでしたら
一部分ずつ編集可能にしていこうと思っています。

2. ブランディングを兼ねているため

ステップメールでは、私が運営するメルマガ

▽ eBay(イーベイ)で収入2倍！ラクラク儲ける57の秘密

<http://www.mag2.com/m/0000178206.html>

このメルマガで、反応が取れた原稿を組み合わせて作っています。

多少手間がかかるのですが、「eBay の純」という人間のブランディングをしてから販売に至るように、「eBay の純」を前面に押しながらステップメールを組んでいます。

ブランディングのために、ステップメール内では読者からメールを送らせる内容を随所に使っています。

クイズを出したり、プレゼントをあげたり、過去の苦い経験を話したりと。色々なネタを提供しています。

読者からメールを送らせる
→ それに対して、答える
→ ロヤリティを上げていく（＝ブランディング）

という流れでブランディングを行っていきます。

「eBay の純」という人物からメールがいく流れになっていますので、その原稿を変えると、チグハグになると思います^^；

ただ、アフィリエイトさんに原稿を使ってもらうメリットとしては、

私（eBay の純）のほうでブランディングをしつつ販売していきますので、ステップメールのリストを増やすだけ。

販売時のURLはアフィリエイトURLですのであなたに報酬が入ります。

ご面倒かとは思いますが、原稿の加筆・修正はご遠慮ください。ただし、メールタイトルの変更は自由にどうぞ。

30回目～38回目（合計9回分）のステップメールのタイトルを掲載しておきます。

- 30回目：売れる切り口の見つけ方
(前回・29回から7日経過後に配信)
- 31回目：商いは、飽きない
(前回から4日経過後に配信)
- 32回目：こんな商売が美味しい
(前回から4日経過後に配信)
- 33回目：リサーチツールを紹介します
(前回から4日経過後に配信)
- 34回目：美味しいサイトの見つけ方
(前回から4日経過後に配信)
- 35回目：Google を使ってください
(前回から2日経過後に配信)
- 36回目：17時になりました
(前回から2日経過後の **17時に配信**)
- 37回目：オークションで生計を立てたいですか？
(前回から4日経過後に配信)
- 38回目：対談音声をプレゼントします
(前回から4日経過後に配信)

アフィリエイトさんに変更していただく箇所

・名前の挿入

ステップメールでは、登録者の名前を頻繁に使っています。
お使いのステップメールシステムに合わせて変更してください。

原稿では、「*NAME*」となっています。
この箇所をご自身の利用されているステップメールの記号（文字列）に変更してください。

・送信者のアドレス

原稿の中では、質問があればメールをください。
と何度も書いています。

アフィリエイトさんご自身が、イーベイに関する質問に
答えることが可能なスキルをお持ちでしたら問題ありませんが、

そうでない場合は返信先のアドレスの設定を「info@japaneseculture.jp」に
しておいてください。

お使いのステップメールの設定に問題がなければ、
送信者のアドレスも「info@japaneseculture.jp」にしておくと
面倒がないと思われます。

- ・アフィリエイトURL

今回は、

- ・週1回でイーベイで売れる商品を見つけるリサーチ術

のアフィリエイトURLを差し込んでいただきます。

週1回でイーベイで売れる商品を見つけるリサーチ術のアフィリエイトリンク

36回目、37回目、38回目の「アフィリエイトURL」と記載されている箇所にご自身のアフィリエイトURLを記載してください。