ブログメルマガアフィリエイト

- ブログメルマガとは
  - 行き着くところはメルマガ
  - リストマーケティング
    - そもそもリストがないと
    - 稼ぐこともできない
    - 情報発信さえできない
    - *ネットビジネスをするうえでは、リストを確保することが大事*
  - 集客としての媒体
    - SNS、YouTubeの目覚ましい台頭 → 即効性と拡散力は抜群 → しかしながら、共感や信頼性という観点ではブログ程でない
    - ブログ（メディア）は地道な作業でしかも集客できるようになるまでには時間がかかる → 一度共感や信頼性を得るとブログのファンになる
  - ブログメルマガ
    - ファンになる→見込みの濃いリスト → 少ないリストでも成約につながるのはそれが理由
    - 昔からの王道であるが、『最強の組み合わせ』である理由（所以）
      - **未だに現役のトップアフィリエイターは必ず、このビジネスモデルやっている**
      - **継続的かつ安定的に稼げるのはこのビジネスモデルだけ**
  - お店（＝ブログ）と営業マン（＝メルマガ）の関係
    - 毎日営業（24時間365日）のフル活動が可能 → 仕組化・自動化が可能となる
    - ブログ＝資産としての価値
      - 機能的価値：記事数、記事のカテゴリーが豊富、文章が分かり易い、動画が豊富とか
      - 感情的価値：理念、価値観、コンセプト、世界観（見た目、デザイン）とか
      - *ブランディング*
    - メルマガ＝営業としての機能
      - 教育：価値観の擦り合わせをしながら顧客との信頼関係の構築、距離感を縮める
      - 販売：購買意欲を高めたうえで商品をセールス
- 役割とメリット・デメリット
  - ブログ（メディア） → お店（店舗）に例えられ、守りの媒体
    - メリット
      - 記事を更新して自分の資産を構築することができる
      - 画像などを使って視覚的にアピールすることができる
      - 上位表示されればほったらかしでもお客様が集まって来る
      - 記事の内容次第では商品が売れて稼ぐこともできる
    - デメリット
      - 記事を読むのはお客様任せ（待ちのビジネス）
      - 他社依存による弊害
        - 上位表示されなければ、永遠に読まれない記事を書き続けなければならない
        - 規約変更による検索圏外やアカウント削除がある
        - ある程度の記事を書かないとブログ（サイト）として認められない
      - ブログ（サイト）を構築するための最低限のHTMLやCSSの知識が必要
      - 更新しないと忘れられた存在となってしまう
  - メルマガ → 営業マンに例えられ、攻めの媒体
    - メリット
      - メールで情報発信、初月からのセールスや再セールスも可能（攻めのビジネス）
      - 他社依存による弊害（規約変更による検索圏外やアカウント削除）がない
      - メルマガ配信スタンドとメールアドレスさえあればビジネスができる
      - 価値観の共有ができる（直接、お客様とやり取りもできる）
    - デメリット
      - 過去記事を読者に読んでもらうことができない
      - 画像などを使った視覚的アピールができない
      - 一度送信したメールは修正できない
      - メルマガの書き方など最低限のコピーライティングの知識は必要
- 補完しあえる関係
  - デメリットをカバーしあう
    - 攻守のビジネス
    - 外的要因の影響
    - 視覚的効果
    - 資産としての価値
  - お客様の悩みを解決、ニーズを満たす ⇒セールス、コンサルティング
    - 検索によって行き着いた先 それがブログ（メディア）
      - 価値観の共有は難しい
      - 購買意欲を高めたセールスは難しい
      - *お客様主導でしかあり得ない*
    - ブログ経由でメルマガに登録
      - 信頼関係の構築（価値観の擦り合わせ・共感）
      - 購買意欲を高める手法によるセールスの実施
      - *セールスを仕掛ける側が主導*
- さらには 相乗効果もあり
  - ファン化しやすい
    - メルマガ登録された読者が全てファンではない → 好奇心で登録した人、何かを求めて登録した人など、登録の理由は様々
    - リストの数が重要ではない → リストの数ではなく如何にファン化させることが重要
    - ブログ経由で登録されたリスト（見込みの濃い読者）はファン化しやすいという相乗効果も見込める
    - 少ないリストでも稼げるということ → つまりは、見込みの薄い1万のリストよりも見込みが濃い100リストの方が確実に売り上げは高くなる

『最強の組み合わせ』であり、やらない理由は見つからない