

誰にも負けない“売る力”を付ける究極のマインド

著者 Yuki

HP 超初心者歓迎！ネットビジネスで時間とお金の自由を手にした方法！

<http://joho1man.livedoor.biz/>

メルマガ 超初心者歓迎！ネットビジネスでお金と自由を手にし！

<http://www.mag2.com/m/0000238255.html>

Mail info@100nin100nin.com

Copyright (C) 2007 Yuki All Rights Reserved

著作権について

「誰にも負けない“売る力”をつける究極のマインド」は、著作権で保護されている著作物に当たります。当レポートの取り扱いについては以下の点にご注意ください。

- ・ 当レポートの著作権は、著作者であるYuki（以下著作者）にあります。
- ・ 著作者の許可なく、当レポートの一部または全部を複製、流用、転載、転売する事を禁止します。

また、本書に書かれている事項を行った結果、いかなる損害が発生しましても、一切の責任を負いません。すべて自己責任で行うことをご了承ください。

この度は「誰にも負けない“売る力”をつける究極のマインド」をダウンロードしていただき誠にありがとうございます。

あなたは、今これを読まれていると言う事はメルマガやブログを一生懸命書いているのにも関わらず、“売れずに”、悩んでらっしゃるのではないのでしょうか？

なぜ、売れないか。

「ブログのアクセスが少ないから？」

「メルマガの読者さんが少ないから？」

いいえ、違います。アクセスが少なくてもある意識を変えるだけで、読者さんが少なくても売れます。逆に、これができていないと、いくら読んでくれる人が多くても絶対に稼げません。

「わかった！属性ってやつですね？」

そうですね、それもあります。

ですが、属性については多くの成功者が語り尽くし、それに合わせた読者集めやアクセスアップはもはや当たり前なのです。

『属性の極意ノウハウ付！メルマガ読者増加法！

はじめた月から **40000** 人！』

<http://www.sugowaza.jp/r/MkVnXzJDMg==.html>

（属性に沿った読者さんが集まりません、

属性の意味がわかりません、

と言う方は無料ですので読んでみてください)

本題に戻ります。

欲しい商品が、目の前にあり、

それを購入していく列が沢山並んでいる。

これが正しい属性効果の読者増なわけですね。

ですが、先ほど申し上げましたように、
属性にあった集客は誰でもやっている事です。

それでもあなたは売れません。
何故だと思いませんか？

答えは簡単です。
あなたが、あなた自身が「こんな人から買いたくない」
アフィリエイトになっているからです。

■自分自身を売り込む

某日電気屋さんにて

以前こんな事がありました。
大型テレビを購入しに電気屋さん
に行った時の話なのですが…

まず、今上場中の大きな電気屋さんです。
そこで、**40～50** インチクラスのテレビを眺めていました。

お目当てはシャープ製のアクオス。
すると案の定店員さんがお声をかけてきました。

店員「もしよろしければ、ご案内しますよ～！安くしますよ！」

僕「あの、シャープのアクオスの**40**以上で何かオススメm…」

店員「今この〇〇〇社製の△△△が一番売れていますよ！
～～～の機能が付いているんですよ！」

僕「すみません、僕はアクオスが欲しいのですが…」

店員「いや、でもね、お客さんアクオスは今時流行んないよ？
～の機能があーだこーだ～～略～～」

僕「ごめんなさい、わかりました。いいです。ちょっと一人で見させて
いただいていいですか？」

店員「わかりました……………」

店員はいそいそとどこかへ消える。

気を取り直し、別の少し小さい電気屋さんへ行く。
有名な電気のコジ〇です。

店員「いらっしゃいませ。
何かお手伝いできる事がございましたらお伺いします^^」

僕「あの、シャープのアクオスの**40**以上で何かオススメですか？」

店員「アクオスですと、最近新機種が出ましたので、
一つ前のモデルではありますが、
こちらが画素数も多く鮮明に映りますよ」

僕「へー、いわゆる※フルスペック・ハイビジョンと言うヤツですね。」

※通常のハイビジョンは**103**万画素に対し、
フルスペックは約**2**倍の**207**万画素の画素数を持つ。

店員「お客様よくご存知ですね^^ちなみに失礼ですが、
テレビをお部屋に置かれた際、どれくらいの距離でご覧になりますか？」

僕「そうですね、大体これくらいの距離かな？」と手定規

店員「かしこまりました。その距離ですと…う〜ん、
そうですね。**40**は少々大きすぎるかもしれませんね。
32~37型くらいが丁度いいかもしれません。」

僕「え？それはどうしてですか？」

店員「目の健康を考えた場合、**40**だと
その距離では大きすぎる可能性があるのです。

絶対ダメと言うわけではないのですが、
もし自分なら**37**にしたいと思います。」

僕「言われて見れば**40**は確かにでかい。。。。

37でギリギリっほいな^^；」

店員「いかがでしょうか。

お客様のお住まいの地域でしたら翌日配達も承れますよ？」

僕「よっしゃ、決めます！このテレビお願いします！」

店員「ありがとうございます^^」

まず、この二つのお店は接客態度に明らかな違いがあります。

最初のお店の店員さんはおそらくメーカーから派遣されているヘルプさんだと思われます。

見たところ正規の店員さんではなさそうです。
とは言うものの「安くしますよ〜！」で入る辺りから、
お客さんへの配慮が足りない気がします。

価格競争が激しい家電量販店なので安いのはわかっている。
それ以上の事を聞きたいのがお客さんの本音ですね。

また、アクオスを目指して来店しているにも関わらず、それを否定してしまっています。
店員さんがお客さんを否定しちゃだめですね。
どんな理由があっても。

それに対し、コジロ電気さんの店員さんは
実に爽やかな接客でした。いきなり商品の説明ではなく、
「あなたの役に立ちたいです」という意気込みを
最初に感じられたからです。

また、大型液晶テレビと言う
半一生ものの商品を購入するにあたり、
長期的に使用するためのアドバイスとして
細かく説明してくれました。

本来ならば大きいサイズのテレビを
販売したい立場のはずが、ニーズや住宅事情に合わせ、
最良の商品を説明してくれる。
もしかしたらある種の心理的効果を狙っての事かもしれない。

それでも僕は気持ちの良い買い物ができると思いました。
つまり、何が言いたいかというと、
あなたがアフィリエイトとして活躍される時は

こんな人から買いたいという理想像を自ら作りだし、
そのものになる努力をしてくださいね、という事です。

これ、できているアフィリエイトさん、本当に少ないです。

煽り系のメルマガが多いですが、
そこに読者さんへの配慮があるのかどうか
問いたいと思うくらいです。

(煽り系が悪いという意味ではありません)

どれだけ”売る”か、ではなくどれだけ”
役に立つ”か、という意識に転換してみましよう。
大切な事は、あなた自身をどれだけ売り込む事ができるかです。

■買い手読み手が何を望んでいるかを把握する。

ある日のこと、電車に乗っていて、
さほど混んでいた訳ではないので、
何のためらいもなく座席に座りました。

何人か立ってらっしゃった乗客もいたのですが、
座ろうと思えば全員座れるような状況でした。

しばらく、電車は駅を次々と停車し、
その列車の乗客もだんだん多くなってきました。

ふと気付くと、斜め前にお歳を召した女性が
杖をついて立ってらっしゃいました。

僕はすかさず立ち上がり、
「お婆さん、よかったら座ってください。」

そう言った後…

「歳寄り扱いするんじゃないわよ！」

と、女性に一喝されてしまいました。
何がいけなかったのか。冷静に考えました。

その女性の事を「お婆さん」と呼んでしまった事。

…それもあるかもしれない。

ただ、もしかしたら僕の潜在意識の中に
「席を譲って”あげている”」と言う
傲慢さがあったのかもしれない。

多分、僕は心のどこかで「ありがとう」を
言って欲しかったのだろう。

女性にとっては理由が違う可能性は高いけど、
僕の中に多かれ少なかれそういう意識はあったのかもしれない。

アフィリエイトでも同じ事が言えます。

アフィリエイトに限らずビジネス全般的な事ですが…
「与えて還ってくる」…この循環は当たり前です。

当たり前すぎます。ただ、与えてすぐ結果を焦ったり、
その見返りを求めるのは筋違いかな、と思っています。

100 与えたから **100** の見返りでもないし、
〇〇さんに与えたから〇〇さんからの見返り、
と言う意識でもありません。

重要なのは、「与える」事により、
あなた的人格やブランドを買われ、
自ずと知らないうちに結果が付いてきます。

サト愛さんのとある日のブログの日記

<http://chikyu3.livedoor.biz/archives/50768390.html>

「自分のペースで」

彼女は今やトップアフィリエイトではありますが、

下積み時代の頃は（と言っても**1**年ほど前？）
結果を出す事に焦っていたそうです。

でも、今はとても自然体ですよね。
勝手に人が集まる仕組みを、
人望であったり信頼で作られているのです。

じゃあ僕 (**Yuki**) はできているのか？
と言われたらまだまだかもしれません ^^ ；
修行中です(笑)

ですが、焦らずゆっくりやっていきたいと考えています。

よく…

「自分は一日 **8** 時間やっているのにダメだ」とか

「無料レポート **10** 個くらい作ったのに読者集まらないっすよ！」

と言うのも聞きます。

さっきのお話と少し似ています。

8時間やればいいのか、
レポート **10**個作ればいいのかではなく、

読み手に対して、あなたの作りだした結果が
どう反映されるかが重要なんですね。

そう言えば、レポートに関しては僕も
10個ほど持っていますが、
たった1個でブランディングを形成し、
成功されている方もいらっしゃいます。

けんたろうさんなんてそうですね^^

まず、あなたが「自分はこれだけやっているのに！」と
お思いであれば、それを読む側として気持ちを整理してみましよう。
そうすると、今まで気づかなかった何かが見えるはずですから。

結論として言える事は、前述しましたように
「こんなアフィリエイトから買いたい」
と言う理想のアフィリエイトになってください。

以上ですが、何かご質問、ご感想など、
是非いただければ、と思います。

メールアドレス

info@100nin100nin.com

HP 超初心者歓迎！ネットビジネスで時間とお金の自由を手にした方法！
<http://joho1man.livedoor.biz/>

メルマガ 超初心者歓迎！ネットビジネスでお金と自由を手にした方法！
<http://www.mag2.com/m/0000238255.html>

Mail info@100nin100nin.com