

Harvest アフィリエイトのコツ

6つの価値観共有

目的：どんな結果を得たいか

「副業で月 10 万円くらい稼ぎたい」

「忙しく働くのではなく、趣味に没頭してゆったりと過ごしたい」

「金銭面を気にせず、好きなことに全力を注ぎ、夢を実現したい」

「両親を温泉旅行へ連れていきたい」

信用：あなたは信用できるのか

1. ストーリー、エピソード
2. 実績
3. 価値提供（ノウハウ提供）

問題点：目標達成までにどんな問題・障害があるか

なぜ目的を達成できないのか？

理想のライフスタイルを得られない原因は？

「〇〇の方法をまだ知らないからなんです」

「△△という方法が間違っているからなんです」

「今はもう××という手段が使えないからです」

手段：問題を解決するベストな手段は？

問題があるのは分かった→じゃあどうすればいい？

ここで商品・サービスの案内、または予告

問題点→手段のイメージ：少しずつ商品一択に絞り込んでいく

1. 仕事の中ではネットビジネスがベスト
2. ネットビジネスの中ではコンテンツ販売がベスト
3. コンテンツ販売の中では Harvest がベスト

例)

1. 地道に働いてもお金持ちにはなれない
2. 空いた時間でバイトしても時間の自由がないし、疲れる
3. iDeCo や NISA は回収までに途方もない時間がかかる
4. ネットビジネスという選択肢がオススメ
5. アフィリエイトはこういう問題がある
6. セどりだとかこういう問題がある
7. 投資にはこういう問題がある
8. コンテンツ販売がいちばん
9. 他のコンテンツ販売ノウハウはこんな問題がある
10. Harvest がいちばんいい選択肢です

注意点) 直接ライバル商品の悪口は言わない

行動：今すぐ行動すべきである

行動しないと現状も未来も変わらない

行動すれば明るい未来が待っている

希少性をアピール：

「今すぐ」でないといけない

今すぐ動かないとチャンスを逃す

投資：投資すべきである

無料でやろうとしてはいけない

自己投資すると目標達成できる

無料のデメリット：

情報がアップデートされない

手厚いサポートを受けられない

有料のほうが質・量ともに優れている

覚悟が決まらない

etc…

セールス

6つの価値観共有ができればセールスする

Harvestの押しポイント

- ・10年後でも使える本質的なノウハウであること
- ・自動化できること
- ・全10章で、ゼロからすべてを学べること
- ・今後の業界のスタンダードになる、大御所も大絶賛している
- ・まもなく値上がりする

今の時代は発信者の言葉を発する

あなたなりの言葉に落とし込んで伝える

セールスの瞬間まで Harvest の名前は出さない

名前を出したら一気にオファーまで行く

Harvest の名前を出してから行動・投資の教育を別でやると…

- ・飽きられる
- ・検索されてあなた以外から買われる
- ・押し売り感が強くなる

手段のパートで Harvest の名前を出す

→行動・投資の教育も一気にやる

手段のパートで「おすすめの教材を後日紹介します」と予告

→行動・投資の教育を終えてから、Harvest を紹介

ペルソナ設定

「こういう人を買ってほしい」と明確にする

性別、年齢、職業、年収、家、趣味、休日の過ごし方、家族構成、未婚既婚…

無理に売り込まない

良さを伝えさえすれば売れるという気持ちで深く刺すように書く

興味のない人を説得するのではない

元々潜在的に求めている人たちにベストな選択肢であることを伝える

（人は自分にとってのベストな選択肢が分からない）

そのために必要なものが 6 つの価値観共有

媒体別アフィリエイトのコツ

X 編

X もメルマガもすることは一緒

文字数や規約の都合で、細かい書き方が変わる

X のポイント：140 文字以内の短文

長文を書けない

数十、数百というポストが流れていく

↓

6つの価値観共有が最初から読めない

最初から読んでもらう工夫をする

リブ欄に書いていく、引用 RP で書いていく、以前のポストを RP で上げる…

プレミアムで長文を書くのもあり

誘導ポスト

感情メイン「すげえ」「とんでもないものが出た」「これは絶対見ておいて」
興味を惹いて、アフィリエイトリンクへ誘導する

1. 感情
2. 説明（どういう教材なのか）
3. メリット・ベネフィット（どんな結果を出せるか）
4. アフィリエイトリンク

アフィリエイトリンクを貼るときは #ad や #pr のハッシュタグを付ける

プライベート、趣味の投稿を混ぜる

遊んだ、家族と過ごした、これを食べた、ここに出かけた
普段からあなたのプライベートや人柄を伝えていく
セールスをかけるときは 8 割が価値観共有、2 割はプライベート

Harvest 発売時：

セールス、お客様の声、値上げの告知の中に食べ物の写真を混ぜた

メルマガ編

6つの価値観共有をする

本格的なマーケティングでは6通かける

急ぎのときは2~3通でやってもOK

(ライティングに自信があれば1通で終わらせることも可能)

2通パターン A

1 通目 : 目的、信用、問題点

2 通目 : 手段、行動、投資

問題点までで話を終わらせる

「次回、問題の解決策をお話します」と言って欲求を高めさせる

2通パターン B

1 通目 : 目的、信用、問題点、手段の途中まで

2 通目 : Harvest、行動、投資

1 通目で「コンテンツ販売がベスト」「多くの教材には問題点がある」まで教育
そして「次回のメールでベストな教材をご紹介します」と予告

3通パターン

1 通目 : 目的、信用

2 通目 : 問題点、手段の途中まで

3 通目 : Harvest、行動、投資

すべてのパターンに共通するポイント

Harvest の名前を出したら一気に最後までオファーする
名前を出す前には予告しておく