

0から始める無料レポート簡単作成方法と 無料レポートで多量の顧客リストを獲得する方法により 無料レポートを1000%活用する方法

このレポートをダウンロードくださり、本当にありがとうございます。

このレポートは、
「まだ無料レポートを作成したことがないという初心者」から、
「無料レポートによる多量の顧客リスト獲得を目論む方」まで、
すべての無料レポート活用者を対象者とするレポートになっています。

このレポート作成のきっかけは、
「無料レポートの作成方法」に関する
「100 ページ以上に及ぶ立派な無料レポート」を
拝読したことです。

テーマ選定方法、句読点のつけ方、利用するツール、コピーライティングテクニック、
表紙画像の作成方法、掲載依頼のタイミングなど、
微に入り細に入り、無料レポート作成のすべてに言及した、
とても立派なレポートでした。

しかし、私には疑問が湧いてしまいました。
この立派な無料レポートを読み込み、すべてを実行できる者がいるのだろうか？
と、

そこで、

初心者でも無料レポートを簡単に作成できることをお伝えしたい。

初心者が作成したレポートでも、
審査にとおり、たくさんのアクセスを集められることをお伝えした。

さらに、

無料レポートによりたくさんの顧客リストを獲得できることをお伝えしたい。

このような思いから作成したのが、このレポートです。

このレポートは、
未だ無料レポートを一度も作成したことがない方を想定して作成しております。
したがって、
既に知っていると思われる部分は読み流してください。

ただ、随所に「便利ツール」の紹介などもありますので、一読だけはしていただきたいと思います。

とくに、後半部分は「顧客リスト獲得」という
「リストマーケティングの肝」に関する事項を記載しておりますので、
丁寧に読んでいただければ幸いです。

たとえば、

薄いメールアドレスを顧客リストに変えていく方法
にまでも言及しております。

仮に最初に得たメールアドレスが「薄いメールアドレス」であっても、
それを「濃いメールアドレス(顧客リスト)」に変えてしまおうというものです。

「無料レポートを1000%活用する方法」と銘を打たせていただいたのは、
「無料レポートを100%活用するだけでなく、10倍の威力を持たせること」
の意思表示とお受け取りください。

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。
できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください(無料)
<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権は毛利博に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

【目次】

1. メルマガを発行します
2. 顧客リスト獲得の最も効率がよい方法は「広告出稿」です
3. 無料レポートについて
 - ① 無料レポートを発行する目的はメルマガ読者を増やすこと
 - ② 無料レポートの作成方法
 - ③ 無料レポートの原稿をコピーで作る
 - ④ 2種類の原稿を用意するにあたって
 - ⑤ 2種類の原稿を一体化します
 - ⑥ 無料レポートでは「タイトル」がとても大事
 - ⑦ レポートの体裁を整える
 - ⑧ レポートの表紙を作ろう
 - ⑨ 無料レポートを登録する
 - ⑩ どのレポートスタンドを利用するか？
4. 2種類の原稿の一つとして、これを推奨いたします
5. パンデミック・システム(PMS)を使います
6. PMS に疑問をもつ者がいます
7. 薄いメールアドレスを濃いメールアドレス(リスト)に変える方法
8. 薄いメールアドレスを濃いメールアドレスに変える
9. 濃いメアドを獲得するプレゼント
10. 私が無料で入手した素晴らしい物(便利ツール)
11. 素晴らしい物(便利ツール)
12. 無料プレゼント「PMS」に付加価値をつける情報
13. 2つめの無料プレゼント
14. おわりに

1. メルマガを発行します

無料レポートを作成する一番の目的は、メルマガ読者を獲得することです。

したがって、メルマガ発行は「無料レポート作成」の前提条件です。

ブログがプル(PULL)型媒体であるのに対して、メルマガはプッシュ(PUSH)型媒体と呼ばれます。

ブログが「本店」で、メルマガは「営業マン」と思って頂ければいいでしょう。

メルマガは、お客様のメールボックスにダイレクトに飛び込んでいき営業をかけます。

メールボックスという、比較的パーソナルな空間にダイレクトに情報を伝えることができますので、ブログに比べ訴求力が強いのが特徴です。

メルマガと言えば、日本最大手のメルマガ配信スタンド「まぐまぐ！」が有名です。

まぐまぐ！ <http://www.mag2.com/>

他の配信スタンドに比べればメルマガの到達率が高く、何よりも「日本最大手の配信スタンド」という圧倒的なブランド力があります。

しかしながら、まぐまぐ！は「発行」自体は無料で行えますが、メルマガ部数を増やす「代理登録機能」は有料になります。

まぐまぐの代理登録機能は、
申請料金:32,184円
利用料金:月額10,584円
です。

正直なところ、初心者には高額です。

放っておいても勝手に読者が増えていくことはまずありえないので、メルマガ発行において代理登録機能は必要不可欠です。

最適なメルマガ配信スタンドをご紹介しますのですが、説明の都合上後述させていただきます。

2. 顧客リスト獲得の最も効率がよい方法は「広告出稿」です

このレポートとはテーマが異なりますが、

顧客リスト獲得の最も効率がよい方法は広告出稿である

ということは念頭においてください。

広告を利用するということは当然「広告費」という費用が発生します。

しかし、後述する【PMS】を使用すれば広告の「費用対効果」は格段に向上します。

無料レポートおよびその他のメディアで地道に紹介を続け、
1000リスト集めるのに1ヶ月かかったものが、
広告を利用することでわずか1週間で1000リストを集めることが出来る・・・
「広告」は、それくらい威力があるものだとご認識ください。

つまり、時間と労力を金で買う。
これが広告を利用する最大の利点となります。

コツコツと自分のメディアを育ててリストを獲得するよりも、
多少コストをかけてでも一気にリストを獲得したい。
そんな方には、広告を活用することをお勧めします。

というよりも、お金の工面がつくのであれば是非利用すべきと思います。

「必ず儲かることには投資を惜しまない」というのは、ビジネスの基本です。

なお、後述の【PMS】を利用すれば、
「2ティア」のリストも獲得できますので、
広告の「費用対効果」を格段に向上させることができます。

広告の活用方法については、
『メルマガ読者を爆発的に増やす方法』
<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/pms24.html>
において、詳しく説明しておりますのでご参照ください。

3. 無料レポートについて

① 無料レポートを発行する目的はメルマガ読者を増やすこと

前項で述べたとおり、「広告出稿」が最も効率がよいリスト獲得方法です。

まして、後述の【PMS】を利用すれば費用対効果は十分によいはずですが。

しかしながら、誰も使える広告費には限度があります。

たとえば、週に1度あるいは月に1度は「広告出稿」するとしても、お金をかけない「リスト獲得方法」も必要です。

お金をかけずにメルマガ読者(顧客リスト)を増やす最善の策は、「無料レポートの発行」です。

かつては、読者集めにはこれ以外ないほど、唯一無二の方法でした。

現在は、アメブロなどのブログ、twitter や facebook などの SNS の躍進もあり、以前ほどは「無料レポート」が活用されていないようです。

しかしながら、このレポートで紹介する方法では、後述の【PMS】を利用するので無料レポートがすさまじい威力を発揮します。

② 無料レポートの作成方法

突然おかしいことを言うようですが、
「無料レポートは、勝手気ままに作成すればよいのです」
これが原則です。

それでも、意外と作成できないものではありますが。

もっとも、
「審査に通るため」
「たくさんダウンロードして貰うため」
「紹介して貰うため」
「高い評価を得るため」
などの理由により、
「一定のルールやコツ」
が存在するのも事実です。

したがって、次項からは具体的に無料レポートを作成する手順を紹介して参ります。

③ 無料レポートの原稿をコピペで作る

ふざけた見出しに怒っていますね。

しかし、初心者がいきなり無料レポートを作成しようと思う場合は
この方法が一番早いです。

また、「そんなことをしたら著作権が心配だ」と思った方もいますね。

このような怒りを鎮め、心配を解消するために、以下の記述をいたします。

【リライトとは】

リライト(英語:rewrite)

記事や論文などにおいて文章を再度書き直すこと。
推敲とは違い、ある一定の目的を持ってほぼ全部を一から書き直すことを言う。
全面改稿。

(wikipedia より引用)

これだとオリジナルな内容をすでに持っていることが前提ですね。
どの程度直すかにもよりますが、元になる原稿が他人のものであれば、
著作権の問題がまったくないとは断言できません。

「2種類以上の原稿があり、それらをまとめる」
これは、リライトではなく原稿制作(新規ライティング)です。
(コピー大学ライター学科)

2種類の原稿を組み合わせれば、リライトと言いつつも、
新規ライティングということです。

つまり、色んな情報のいいところを集めて、編集し直しましょうということです。

これなら、著作権にも引っかかりませんし、
オリジナルなもの自信を持って言えます。

したがって、
私の推奨する「コピペで原稿を作る」では、
2種類以上の原稿が必要です。

現実的には、3種類以上の原稿をまとめようとする甚だしく煩雑になるので、
先ず2種類の原稿をご用意ください。

推敲の段階で加筆することもできるわけですから、先ずは2種類です。

この作業で使用する便利ツールを紹介します。

あなたが集めた原稿が PDF ファイルである場合、
先ず Word 文章に変換する必要があります。

Adobe Export PDF
<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/pdf1.html>
をご利用ください。

Word 文章よりもテキスト文章のほうが編集が容易なので、
TeraPad をご利用ください(無料)

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/tera1.html>

このレポートで推奨する方法では、同時に2種類の原稿を利用することになります。タブ切り替えができるテキストエディタが大変便利です。

MK エディタ(無料)

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/mk1.html>

なお、テキストエディタで作成したレポートを Word 文章に変換し、最終的に PDF ファイルにするには、OpenOffice <http://japanese-chess.tokyo/csc/a/open1.html> が便利です。

④ 2種類の原稿を用意するにあたって

メルぞう:<http://mailzou.com/>

で、自分が作成したいレポートのイメージに近いレポートを2種類探します。

勿論、自分の過去記事(無料レポート、ブログ記事)を使用することもできます。

自分の過去記事の方が、リライトも容易なのは当然ですね。

2種類は完全同一テーマである必要はありませんが、2種類を一体化しようとするのですから、あなたの頭の中で一体化をイメージできるものにしてください。

たとえば、「メルマガ読者を増やす方法」と「顧客リスト獲得方法」などは、一体化しやすいかもしれません。

また、100 ページ以上の大作はパスしておきましょう。

10 ページ～50 ページ程度の作品を2種類選びましょう。

選ぶ原稿は、あなたが読んで内容がやや不完全、あるいは少し記載が不足していると思えるもので十分です。(勿論、内容の乏しいものではダメです)

あまりにも完成度の高いレポートだと、
あなたが手を入れるのに苦戦する可能性があります。

私などは、かつて、
「編集した原稿をチェックした上司に、元の原稿のほうがよい」
と酷評されたものです。

完成度の高い原稿に手を入れるのは意外と大変なんです。

⑤ 2種類の原稿を一体化します

MK エディタで開いた2種類のレポートをとりあえず一体化します。

一方に他方を貼り付けるもよし、新規ページに両者を貼り付けるもよしです。

ここから、実際の作業が始まるわけですが、
あなたは怒りを感じるかもしれません。

「いかにも簡単に無料レポートが作成できるようなことを言っていたが、
意外と面倒ではないか？」
と、

そのとおりです。

決して物凄く簡単ではありません。

短時間でサクッと仕上がることはありません。

2種類のレポートを単純に結合するのは不可能です。

2種類のレポートが類似するものであっても、
その整合性を作り出すのはあなたの作業(創作活動)です。

安易にコピペしたレポートですが、熟読玩味しなければ、
2種類のレポートの一体化はできません。

それでも、あなたが白紙に向かいレポートを書き上げることに較べれば、
遥かに簡単なはずです。

**頭のなかに十分な知識の蓄えと構想があれば、
白紙に向かい入力作業を行うだけで素晴らしいレポートができるかもしれません。**

しかし、あなたが初心者であれば尚のこと、
この作成方法では内容の薄いレポートしか作成できません。

当然ですね。

知識の蓄えが少ないのですから。

「あなたが書きたいレポートのテーマについて懸命に勉強し、
十分な知識を獲得したあとで、レポート作成に取りかかる」
というのであれば、それは正攻法です。
ガンバッテください。

私は、

たとえ自分の知識が不十分であっても、無料レポート作成を試みる
ふざけた人間なのかもしれません。

しかしながら、今の時代(とくにインターネットの世界)では
完全にインプットしてから、
アウトプットを行うという方法では間に合いません。

と、言うよりも、
完全なインプットが完了するということはありません。

常にインプットしながら、常にアウトプットを行う
このように行動すべきだと思っています。

したがって、私の提唱する方法は
「インプットしながらアウトプットする方法なのです」

コピペをしたあとに、レポートを熟読玩味するのです。

いいと思ってコピペしたレポートが、
気に入らなくなれば、
別のレポートを探せばいいだけです。

⑥ 無料レポートでは「タイトル」がとても大事

興味を引くタイトルをつけることが大切です。

無料レポートは、ダウンロードののち読まれます。

また、紹介して貰えなければ、
多くの人にその存在を知って貰うことができません。

つまり、どんなに素晴らしい内容でも、
読んで貰えなければ存在しないのと同じことです。

【無料レポートのタイトルのつけ方】

できるだけ具体的な数字を入れましょう。

「そのレポートで何を解決できるのか？」を具体的に書けば効果的です。

勿論、内容なんかどうでもいいなどとは決して言いません。

レポートを読み終わった後に、
「一応の納得感」を得て貰える程度には、完成度を高めてください。

内容のないレポートに価値があるはずがありません。

⑦ レポートの体裁を整える

○ 系統立てて順序よく並べましょう。

強引に合体した記事を順序良く並べてみましょう。

重複する記述がある可能性が高いので、
訂正・削除が必要になるはずです。

加筆する必要があるかもしれません。

○ レイアウトを調整しましょう。

これは、ワードあるいは OpenOffice (文書ドキュメント) による作業です。

文字の大きさや色、レイアウトを調整しましょう。

必要に応じて画像を挿入しましょう。

そして、原稿を編集するときは、文字の大きさを 12 ポイントにします。

見出しは少し大きめの 14 ポイントにしましょう。

○ 行間を空ける

少しでも読みやすくなるように、「行間」に気を配ってください。

文章がぎっしり書かれていると、読み手としても疲れますし、途中で読む気力がなくなってしまいます。

読みやすい文章にするためには、ある程度余白があった方がいいです。

一文書いたら二行空けるくらいがいいと思います。

ただ、やりすぎると、「内容の薄いレポート」と思われるかもしれません。

あくまでも、読みやすいレポートになるように心掛けてください。

○ 見出しが変わるときは新しいページにする

見出しが変わるときはページを新しくします。

読み手に、「あ、ここからは違うことが書かれているな」と思って貰えるので、理解しやすいレポートにできると思います。

スッキリ見せるレイアウトが大切です。

○ 画像を挿入する

文字だけのレポートよりも読みやすくなりますし、説明もわかりやすくなります。

適切な画像を用意できる場合は、是非行ってください。

PCの表示画面を画像にする場合は、
Prt Scr(プリントスクリーン)を押せば画面の取り込み(キャプチャ)ができます。

あとはペイントを開いて「貼り付け」を押せば、編集・加工ができます。

○ 原稿を一晩寝かせましょう。

編集が終わったら、
「よし！登録するぞ」
となると思いますが、
ちょっと待ってください。

編集を終えた原稿は、
いきなりレポートスタンドに登録したりせず、
一晩寝かせましょう。

再度読み直して、よどみなく読めるか確認します。

納得できるまで訂正しましょう。

勿論、誤字・脱字、言い回しなどを精一杯修正しましょう。

一晩寝かせれば、新鮮な気持ちで原稿を見ることができます。

すると、不自然な箇所を発見しやすくなります。

昨日気に入っていた記述が、陳腐に思えることもあります。

ちょっとした心がけでレポートの質を高めることができますので、
必ず間を置いて入念なチェックをしてください。

最終的なチェックと修正が終わったら、
あとはPDFファイルに変換すればレポートの完成です。

⑧ レポートの表紙を作ろう

レポートの表紙を作ってみましょう。

無料レポートは、表紙画像と一緒に紹介されます。

見栄えの良い表紙画像を添付したいものです。

無料レポートの内容はダウンロードしなければ見れませんが、表紙画像は紹介ページに表示されます。

より多くの人を引き付けてダウンロードして貰えるように、見栄えの良い表紙画像でアピールしましょう。

表紙はペイントで作れます。

500px×700px 位の枠で作るといいでしょう。

ペイントで作った表紙画像ファイルを
下記サイトの所定の場所にアップロードするだけで、
簡単に見栄えのよい表紙画像を作ることができます。

online 3DPackage (無料) : <http://www.3d-pack.com/>
(私の知る同種のツールの中では、一番簡単にブックカバーが作成できます)

<online 3DPackage の使い方>

まず、2種類の画像をペイントで作ります。
表表紙と、裏表紙です。
(背表紙も作ればさらに良し)

表表紙にはタイトルなどをいれます。
裏表紙は特に何もいれなくていいでしょう。

online 3DPackage を開き、
表表紙の画像ファイルを「Choose a cover」の所定の箇所で選択します。

次に、裏表紙の画像ファイルを残りの2か所で選択します。

最後に、「Create 3d-box」をクリックすると、ブックカバー画像が出来上がります。

なお、背表紙もつけられますが、
あまり目立たないので裏表紙と同一ファイルでもかまいません。

できあがった3Dブックカバーを左クリックしながら、前後左右に動かすと角度を変えられます。好きな角度で止めて、保存しましょう。

私は GIF か JPG で保存することが多いです。

あとはダウンロードされた画像をペイントで加工して、レポートスタンドに登録するときに画像ファイルを選べばOKです。

上記ペイントよりも高機能な画像作成ソフトとして、JTrim があります。

JTrim の入手先

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/jtrim.html>

また、背景画像の入手先として、下記サイトが利用できます。

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/kabel.html>

⑨ 無料レポートを登録する

レポートのコンテンツを作り、表紙もできたらいよいよ登録です。

登録するにあたり、大事なことを確認しておきましょう。

無料レポートの目的は、ダウンロードしてもらうことでしたね。

ダウンロードしてもらうためには、紹介されることが重要です。

タイトルのつけ方については、前述させていただきました。

【説明欄をしっかりと記入する】

「説明欄」は「タイトル」と「表紙画像」とともに、紹介ページに表示されるので、レポートの内容が判るように丁寧に記入してください。

⑩ どのレポートスタンドを利用するか？

「どのレポートスタンドに登録するか」も大切な要素です。

なぜなら、それによってダウンロードされる数が変わってくるからです。

(1)メルぞう

<http://mailzou.com/>

無料レポートスタンドでは一番影響力のあるサービスです。

ダウンロードされる数も多いので、
必ず押さえておきたいレポートスタンドです。

情報商材のような有料級の情報を扱っており、ツールも充実しています。

2ティアを導入しており、リストも集まりやすいです。

無料レポートスタンドを利用する場合、
メルぞうはいの一番に登録したいサービスですが、
現在はメルぞうへの発行者登録は基本的に有料です。

ところが、期間限定ですが「メルぞうの発行者アカウント」を無料で取得できます。

<http://mailzou.com/>

で、「発行者の新規登録」をクリックすると、ポップアップで表示されます。

(2)まぐぞう

<http://mag-zou.com/>

情報商材 ASP のインフォトップと同じ運営の無料レポートスタンドです。

<http://www.infotop.jp/>

ネットビジネス系の情報やツールが充実しています。

審査は、やや厳しいです。

(3) Xam (ザム)

<http://xam.jp/>

メルぞうの姉妹スタンドです。

メルぞうのゴールド会員(月額3,980円)の特典として、Xam(ザム)の発行者アカウントがプレゼントされます。

メルぞうやまぐぞうと比較すると簡素なレポートスタンドです。

扱うレポートは、ネットビジネス系が多いです。

ダウンロード数はそれほどでもないのですが、メルぞうよりもレポートに興味を持ってダウンロードする人が多いようです。

大賞に選ばれると半年間トップページに表示されるので、ぜひ大賞を狙いたいところです。

上記以外にも、たくさんのレポートスタンドがあります。

(4) 無料情報ドットコム

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/muryoj.html>

(5) スゴワザ

<http://sugowaza.jp/>

最近、審査が有料化されました。
登録のたびに登録審査料3,100円、
あるいは年会費8,200円が必要です。

(6) 激増

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/gekizou1.html>

(7) インフォゼロ

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/info-zero.html>

ただ、たくさん登録しても管理が大変です。

はじめは「メルぞう」をメインに、1つか2つで十分かもしれません。

【メルぞう審査通過のポイント】

メルぞうで審査に通ることができれば、他のスタンドでもほとんど落ちることはないでしょう。

ですので、ここではメルぞうの審査を通過するためのポイントをお伝えします。

① レポートの中のリンクは有効か？

リンク切れは結構良くあることなので、しっかり確認しておきましょう。

② アフィリエイトリンクを貼っていないか？

貼りたい気持ちはわかりますが、アフィリエイトはあなたの媒体でやってください。

③ 写真や人物を載せていないか？

肖像権の侵害になる恐れがあります。

メルぞうは、写真や人物を厳しくチェックします。

④ 容量をオーバーしていないか？

ボリュームのあるレポートの場合は、小さく変換しましょう(ZIP形式にする)

ZIP形式にしても容量をオーバーする場合は、レポートにリンクを貼ってダウンロードしてもらい形を取ります。

レポートを自分のサーバーにアップロードしておく必要があります。

⑤ アダルト系の内容を載せていないか？

18禁の内容を含むものはNGです。

恋愛系のレポートを書くときは注意が必要です。

⑥ 薄っぺらい内容になっていないか？

最低10ページは必要です。

内容がないものは審査に通りません。

⑦ メルマガに代理登録される旨を記入してあるか？

次の内容を載せておきましょう。

この無料レポートをダウンロードいただいた方は、
私、〇〇(メールマガジン発行者)によって、
メールマガジン【〇〇(メールマガジン名)】
に代理登録されますので、あらかじめご了承ください。

⑧ メルマガの登録・解除フォームを載せているか？

特に解除フォームがない場合は、審査に落とされることが多いようです。

登録URL:〇〇〇

解除URL:〇△■

⑨ 発行者情報を載せているか？

名前はペンネームでもOKです。
連絡先としてメールアドレスを載せておきましょう。
ただし、個人が特定されてしまうので電話番号や住所は載せないようにします

⑩ コピペではないか？

下書き原稿はコピペでも、必ずリライトしてください。

2種類の原稿を一体化するだけで、創作レポートが仕上がるわけです。

一体化がそれほど簡単でないのは、当たり前なのです。

⑪ 過去のレポートと同じ内容になっていないか？

内容が似ているのはOKだけど、オリジナルな要素がないとNGです。

一体化自体に創作性があるので大丈夫です。

一体化は必ず創作の要素を含みます。

⑫ 他人の悪口や批判を書いていないか？

誹謗・中傷を含むものはNGです。

⑬ レポートのタイトルと申請したタイトルを同じにしているか？

わずかな違いでもNGになるので、必ず一致させるようにしましょう

せっかく苦勞してレポートを作っても、
審査に落ちてしまったら意味がありません。

レポート提出が週末で、審査NGになってしまったら目も当てられません…。

メルぞうや Xam は、週に1本しか申請できません。

翌週また再提出しなければならなくなると、
それだけ読者さんを集めるのに時間がかかってしまいます。

なので、極力審査でNGにならないよう、
審査を通るレポートがどんなものなのかをしっかりと把握しておきましょう。

レポートスタンドに申請する前に、以上のことをもう一度確認しておきましょう。

4. 2種類の原稿の一つとして、これを推奨いたします

そもそも、無料レポートを作成する目的は、メルマガ読者を獲得することです。

そうであるならば、2種類の原稿の一方を「メールアドレスを多量に集める方法」あるいは「顧客リストを集める方法」にすればいいのではないのでしょうか？

あなたが、今、「無料レポートの作成方法」について無料レポートを作成しようとしています。

あなたが懸命に無料レポートを作成するのは、メルマガ読者を獲得するためですよね？

そうであるならば、そのレポートの内容を、「無料レポートの作成方法+顧客リストの獲得方法」にすればよいと思いませんか？

実は、このレポートはそんなレポートなんです。

タイトルでも判りますよね。
「0から始める無料レポート簡単作成方法と無料レポートで多量の顧客リストを獲得する方法により無料レポートを1000%活用する方法」

あなたの作成する無料レポートも、
最終目的はメルマガ読者を獲得することです。

あなたがどのようなテーマの無料レポートを作成するとしても、
2種類の原稿の一つは、「リスト獲得方法」であるべきではないでしょうか？

そこで、私は次の無料レポートを一つの原稿として推奨いたします。

「初心者が0から多量のメールアドレスを獲得し、
そのメールアドレスを濃いメールアドレス(リスト)に変えていく方法」
<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/meruzou1.html>
(私のレポートなのですが、内容は悪くない？と自負しております)

話が変わりますが、
無料レポートを作成し推敲していて、感じるがあります。

自分が懸命に作成した文章には未練があります。

「なんとか生かしたい」と思ってしまいます。

ところが、コピーした文章にはまったく未練を感じません。
(当然ですね)

それどころか、
「なんてくだらないことを書いているんだろう」とか、
「まったく必要ないじゃないか」とか思いながら、
サクサクと綺麗さっぱり削除できます。

削除に爽快感を感じることもさへあります。
「それみたことか、随分読みやすくなった」と

他人のレポートを下書き原稿として使うことの一つのメリットは、
その内容に未練をもたなくてよいことです。

前述したとおり、気に入らなくなればすべて捨て去ればよいのです。

未練をもつ必要はありません。

5. パンデミック・システム(PMS)を使います

前項で述べたように、無料レポートを作成する目的は、メルマガ読者を獲得することです。

そうであるならば、無料レポート自体にメルマガ読者を獲得する仕掛けを作りましょう。

その仕掛けが、**パンデミック・システム(PMS)**です。

Pandemic (パンデミック)とは、「爆発感染」というような意味合いで、爆発的にリストが集まる・・・ という意味が込められています。

今まで「コツコツと」リストを集めていた人を、「ママチャリ」でギコギコと汗をかきながら、えっちらほっちら進んでいる人だとすれば・・・

このシステムを使っている人は、「F1マシン」に乗って時速 300km で、ママチャリを風圧で吹き飛ばして進む、F1レーサーのようなものです。

まさに圧倒的だと言えるほど、「使う者」と「使わざる者」この両者をハッキリと差別化する、驚きのシステムです。

このシステムは「キーち」こと、リバリッチの「川村希一氏」が提供してくれるシステムです。

ネットビジネスをしている方なら、一度は「キーち」という名前を聞いたことがあるかもしれません。

リバリッチの「川村希一」氏と PMS の紹介記事をお読みください。

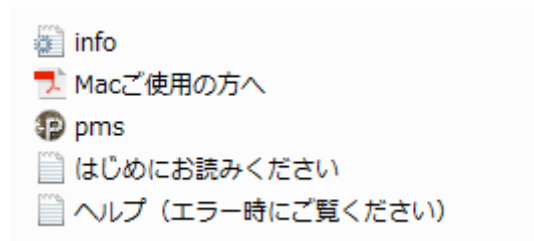
<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/kiichi.html>

納得して頂けたならば、下記から PMS の ZIP ファイルをダウンロードしてください。

<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/firestorage.html>

※セキュリティの関係上、firestorage にアップしています。

サイト内、真ん中の
「pa144298506512938.zip」
をクリックすればダウンロードできます。



このような中身が出てきますので、
① 「はじめにお読みください」を読んで注意事項を確認してください。
② PMS を起動してください。

PMS を起動し、
名前とメールアドレスを記入し、規約事項に同意してください。

ログインできます。

使い方は、PMS 内のマニュアルに記載されています。

このシステムを使えば、「勝手に」リストが集まります。

"集める"ではなく"集まる"です。

「百聞は一見にしかず」です。

費用は一切かかりません。

スマホなどパソコン以外で閲覧されている方は、
下記ファイルからご利用ください。
<http://japanese-chess.tokyo/short/t/22>

クリックすると、「ご利用案内」が表示されます。

案内に従ってログインしてください。

ログインできましたら、
PMS の【HOME】利用マニュアルの、
1. はじめに、
2. 準備編、
3. 実践編、
システム利用マニュアル、
メルマガアフィリエイトについてを、
ご一読ください。

【PMS 準備編】に、メール配信スタンドが紹介されていましたよね？
その加入方法も説明されていましたね？

【PMS】で紹介されている「メール配信スタンド」を使用する場合は、
PMS で獲得したリストがあなたのメルマガに「自動登録」されるので大変便利です。

このレポートで紹介している方法では、
1日で数百件のリストを獲得することもあると思いますので
「自動登録システム」は大変ありがたいです。

【PMS】で紹介されているメール配信スタンドの利用を、是非ご検討ください。

コストパフォーマンスのよい「メール配信スタンド」としては、
エキスパートメール クラウド(月額 1,970 円)をお勧めいたします。
<http://goo.gl/ilmx3C>

エキスパートメールは評価の高いメール配信スタンドです。
初心者であれば、当面は「エキスパートメール クラウド」で十分です。
<http://goo.gl/ilmx3C>

既に、まぐまぐ！でたくさんの読者を持っている方は、
代理登録機能をご利用ください。

やはり、まぐまぐ！は「日本最大手の配信スタンド」ですから、
有料の代理登録機能に見合うだけの価値はあります。

なお、まぐまぐ！を使用する場合は、
PMS の「感染レポートからメールアドレスをコピー」
⇒「メルマガに代理登録」を行ってください。

まぐまぐ！以外の無料メルマガサービスには、
そもそも代理登録機能がありません。

したがって、まぐまぐ！以外の無料メルマガサービスでは、
このレポートでご紹介する方法は使えません。

とりあえず、メール配信スタンドを無料で
試してみたいという方は、
読者 100 人までとなりますがオレンジメール
<http://japanese-chess.tokyo/csc/a/orange.html>
をお試しく下さい。

レンタルサーバーをご契約になっている方は、
レンタルサーバでメルマガを発行できるはずですよ。
お調べください。

現在の契約ではメルマガを利用できなくても、
バージョンアップすれば利用できる場合もあります。

たとえば、ロリポップにおいてはロリポッププラン以上で「メルマガ配信」が可能です。
独自サーバーなので、勿論代理登録できます(自己責任で)
ただし、ステップメールが使えないなどの不便がある場合があります。

6. PMS に疑問をもつ者がいます

① 自分のリストが流出する

あなたが既に読者1万人のメルマガを発行していると仮定します。
あなたは、PMS を使ってみようと思いました。
このとき、あなたは既存の読者1万人に PMS を紹介しますか？

ここで、2通りの人がいます。

一方は躊躇なく、PMS を既存のメルマガ読者1万人に対して紹介します。
1万人の読者が10万人以上になるかもしれませんからね。

他方は、既存の読者1万人に対しては PMS を紹介しません。

紹介しない理由は、
PMS を利用すれば、
あなたのメルマガ読者が
「あなたに PMS を紹介した者」の
メルマガ読者(2ティア)になってしまうからです。

現実的には、この程度のことで大きな損失はありません。
利益の方が遥かに大きいです。
(あなたのメルマガ読者が爆発的に増えるのですから)

少し考えれば判りますが、元々
「あなたのメルマガ読者があなたのメールしか見ていない」
などということはありません。

仮に、あなたが PMS を紹介した者(あなたのメルマガ読者)が PMS を利用しても、
あなたのメルマガ読者の受け取るメルマガが僅か1件増えるだけです。

そのメルマガが不要であれば、解除するでしょう。

あなたのせいで、煩わしい思いをしたと思う者が何人いるでしょうか？

そもそも、あなたのメルマガ読者も、メルマガが配信されることを納得のうえで PMS を使用するのですから。

それでも、既存のメルマガ読者には PMS を紹介しないという人はいると思います。

このような人は、既存のメルマガ読者は既存の方法で、PMS は新規メルマガ読者獲得に活用すればよいわけです。

つまり、リスト流出を危惧するのであれば、PMS を「読者0からリストを集めるツール」として使えばよいわけです。

既存のメルマガ読者に悪影響がでるなどということはありません。

結論として、「自分のリスト流出」は問題ではありません。

② メルマガ広告でお金を使わせるつもりだ

PMS では、早く結果を得る方法としてメルマガ広告を推奨しております。

しかし、メルマガ広告を使うか否かは、使用する本人が決めることです。

勿論、メルマガ広告の利用を強制しているわけではありません。

メルマガ広告は、PMS を使用しない場合でも利用される有効な広告手段です。

PMS は、「メルマガ広告の費用対効果」を向上させてくれるものです。

③ PMS は結局「川村希一氏」を儲けさせるためのものだ

この考え方は、まったくナンセンスです。

このような考え方で行えるビジネスはありません。

あなたは、

あなたにとっての「PMS の利用価値」

を考えればいいのです。

このシステムの運用で川村氏が幾ら儲けようが、
我々にはまったく関係ありません。

むしろ、PMS の運営コストだけは儲けて貰わないと、PMS が存続しません。

なお、PMS に自動オファー機能が付いた PMM が有料で販売されています。

有料とはいえ、現在のところモニター価格は 19,800 円です。

決して手が出ないという価格ではありません。

PMM によれば、PMS の運営利益の一部も手に入るわけです。

ただ、集客のみに特化した PMS で十分とも考えられます。

PMS は、公開されて1年以上経過しましたが、
未だ大きくは注目されていないようにも思えます。

理由は、PMS の潜在能力・可能性を理解できず、
使いこなせない者が大部分だからでしょう。

PMS を紹介している無料レポートなども散見しますが、
紹介している者自身が PMS の潜在能力・可能性を理解していないようにも見受けられます。

たとえば、「プレゼント」と題して PMS の入手先だけを紹介している無料レポートがありました。
このレポート作成者は、PMS の価値をまったく理解できていないようです。

このように、PMS の紹介記事は散見するのですが、
「PMS の真の価値」を伝えるレポートはほとんどないと思います。

**今ここで PMS を知ったあなたは、
腰をすえてじっくりと「PMS」をご理解ください。
そして、そのパワーを存分にご活用ください。**

リストが集まる >PMS の2ティア(拡散)が始まる >さらにリストが集まる。

念を押して言いますが、PMS はリストを集めれば集めるだけ、
拡散しさらにリストが集まります。

リストが増えれば増えるだけ、
これからあなたがアプローチできるターゲットが増える訳ですから
それだけ収益も増えます。

集めたリストでアフィリエイト！というのが、
手っ取り早いマネタイズだと思いますが、
まずは焦らずリストを集めることに注力してください。

「せっかく集めたリストにアフィリエイトをしまくって
いきなり反応がなくなってしまった・・・」
なんてことにならないように注意してください。

7. 薄いメールアドレスを濃いメールアドレス(リスト)に変える方法

既にメルマガを発行されている方は、お気づきかもしれません。

懸命に書いた自分の「無料レポート」が、
数名～数十名にダウンロードしてもらえました。
そして、あなたのメルマガ読者が増えました。
あなたは、懸命にメルマガを配信しました。
ところが、なかなか手応えがありません。
あなたは、素晴らしい内容のメルマガを配信しているのにです。

あなたは真剣に考えます。
そして、
「自分のメルマガは開封されていないのだ」
と、気づきます。

あなたは「間違いなく、読者のためになる(得になる)情報」を配信したのです。
それなのに、『全員が反応するとまでは期待しませんが、まさか反応「0」なんて』
メルマガを配信したあなたは納得できないはずです。

視点を代えて考えてみましょう。

あなたも私も、無料レポートが大好きです。

有益な情報を無料で入手できるのですから。

しかし、あなたも私も知っています。

「無料レポートをダウンロードすると、
無料レポート作成者のメルマガおよび協賛メルマガに代理登録されることを」

そこで、あなたや私は「捨てアド」あるいはこれに近いメアドで、
無料レポートを購読します。

立場を代えて考えれば、よく分かりますね。
「なぜ自分のメルマガは反応が悪いのか？」

あなたの無料レポートが人気になかったわけではありません。
あなたのメルマガに反応がないのは、その内容のせいではありません。

結論だけ言えば、あなたのメルマガは開封してもらえなかったのです。

8. 薄いメールアドレスを濃いメールアドレスに変える

あなたのメルマガを開封してもらうにはどうしたらいいでしょうか？
薄いメールアドレスを濃いメールアドレスに変えるにはどうしたらいいでしょうか？

薄いメールアドレスを濃いメールアドレスに変える一番簡単な方法は、
無料プレゼントです。

あなたの無料プレゼントが魅力的であれば、
「メインのメアド」で受け取ってもらえます。

要は、あなたが「メインのメアドで受け取るに足るプレゼントができるか否か」です。

あるいは、捨てアドをメインアドレスに変えさせることも可能です。

あなたは経験ありませんか？

ちょっと面白そうな無料レポートだったので、捨てアドでダウンロードしてみた。

そのレポートには大変便利なツールが紹介されていた。

そのツールを頻繁に使うようになったら、

捨てアドのつもりだったメールアドレスが、

いつのまにかメインのアドレスの一つになっていた。

通常、メインのメアドは一つのほうが作業効率がいいです。

勿論、仕事用とプライベート用などと意図的に2つ以上所有することはありますが。

メインのメアドは多すぎると煩雑です。

9. 濃いメアドを獲得するプレゼント

「それじゃ、魅力的な無料プレゼント(便利なツール)が必要じゃないか？」

「オレは、そんなもの持ってない」

と、思った方もいますね。

しかし、既に「魅力的なプレゼント」は紹介しています。

そうです。

PMS です。

PMS は、既に説明させていただいたように、ホントに素晴らしいツールです。

しかし、入手先を教えただけではその素晴らしさを理解して貰うことはできません。

丁寧に説明してあげてください。

たとえば次項以降の説明を参照してください。

10. 私が無料で入手した素晴らしい物(便利ツール)

このツールは、ほったらかしでオプトイン(送信許可)メールアドレスを集めてくれます。

「なーんだ、メアド自動収集ソフトか」と思った人はいませんか？

いくら私でも、今時「メアド自動収集ソフト」をおお威張りで紹介いたしません。

10年以上前、「メアド自動収集ソフト」は大変人気がありました。
寝る前に設定しておけば、一晩で数百件のメアドを収集してくれました。
設定条件が緩過ぎると、数万件のメアドを収集しようとしてます。
価値あるメアドを得るために、設定条件をいかに絞り込むか工夫する必要がありました。
当時は、メアドの収集に苦勞する者などいませんでした。

しかし、時代はダイナミックに変貌しております。
勿論、今でも「メアド自動収集ソフト」は一晩で数百件のメアドを集めるでしょう。

しかしながら、
現在「メアド自動収集ソフト」の集めたメールアドレスにはほとんど価値がありません。

今切望されているのは、「オプトイン(送信許可)メールアドレス」です。

しかし、オプトインメールアドレスでさえも、
薄いメールアドレスがたくさんあるわけです。

実際、「オプトインメールアドレス」は販売されてもいます。

しかし、購入したオプトインメールアドレスにも、
薄いメールアドレスがたくさん含まれています。

あなたも、「捨てアド」あるいはこれに近いメアド(たとえそのアドレスが荒れても大きなダメージを受けないアドレス)を所有していると思います。

あなたや私のように「無料レポートが大好き」なら、致し方ない対応ですね。

この対応であれば、無料レポートに付随するメルマガ、協賛メールマガジンを読む必要がないわけです。

**この流れを変えるために、「無料レポート」で、
「メインアドレスでの登録」を余儀なくさせる
(あるいは、捨てアドをメインアドレスへ変えさせる)
素晴らしい物(便利ツール)をプレゼントしよう
というのが私の提案です。**

おそらく、すぐさま反論されます。

「そんな素晴らしい物(便利ツール)があれば、苦勞するわけがないだろう」と、…
実はあるのです。

ただ、一瞥ではその素晴らしさに気づけないです。

その正体は次項で。

11. 素晴らしい物(便利ツール)

A8.net を覗いてみると、
1,200 円の健康食品を一つ販売すればアフィリエイト報酬が 2,000 円という案件があります。
初回の購入だけでは、商品販売者は赤字です。
リピート購入による利益を狙っているわけです。
つまり、商品購入確率の高いメアドを手に入れようとしているのです。

これと同様に、あなたも「無料プレゼント」により濃いメアドを獲得するわけです。

ただし、有料商品に匹敵する「無料プレゼント」が必要です。

しかも、あなたが付加価値をつけない限り
「あなたが無料で入手した物」は、
無料でプレゼントしたとき、
「無価値なプレゼント」と思われがちです。

あなたには、素晴らしいプレゼントを無料で受け取っていただきます。

繰り返しになりますが、
あなたがプレゼントの価値を理解しなければ、
あなたが無料でプレゼントしても
「無価値なプレゼント」と思われてしまいます。

したがって、
「自分のプレゼントの中身をよく理解すること」
が何よりも大切です。

私が、あなたのために準備した無料プレゼントは、
「パンデミック・システム(PMS)」です。

「なーんだ知ってるよ」と思った方がいるかもしれませんね。

しかし、私が調べた範囲では
「PMS の価値を正しく説明している無料レポート」などはありませんでした。
だから、先ずあなたに PMS の真の価値を知っていただきたいのです。

いきなりですから、少し説明が必要ですね。

前述のとおり、「濃いメールアドレス」には大変価値があります。

現在は、
メールアドレス1件には3,000 円の価値がある
といわれる時代です。

前述の「メアド自動収集ソフト」などではなく、
「濃いメールアドレス」を獲得するツール(システム)は魅力的です。

~~~~~  
私の場合は、ここに前述の「パンデミック・システム(PMS)を使います」と  
「PMS に疑問をもつ者がいます」を挿入します。

~~~~~  
これが、私の一つめのプレゼントです。

この無料プレゼントに付加価値をつけるための情報を、
次項以降でご提供いたします。

12. 無料プレゼント「PMS」に付加価値をつける情報

PMS 内で、PMS について解説されております。
この解説を丁寧にお読みください。

さらに、川村希一氏からもノウハウを伝えるメルマガが配信されます。

これらをうまく活用すれば、優れた無料レポートやメルマガを作成できます。

取合えず、叩き台となる原稿が欲しいと思う方は、
下記をコピーしてご利用ください。

リストが勝手に集まる方法

<http://japanese-chess.tokyo/optin/467-2/>

リストが勝手に集まる方法(2)

<http://japanese-chess.tokyo/optin/page-487/>

リストが勝手に集まる方法(3)

<http://japanese-chess.tokyo/optin/page-500/>

リストが勝手に集まる方法(4)

<http://japanese-chess.tokyo/optin/page-508/>

リストが勝手に集まる方法(5)

<http://japanese-chess.tokyo/optin/page-688/>

リストが勝手に集まる方法(6)

<http://japanese-chess.tokyo/optin/page-700/>

これらは、オプトインアフィリエイトの始め方

<http://japanese-chess.tokyo/optin/>

の上部メニュー中の「リストが勝手に集まる方法」ですから、
コピーすれば下書きとして利用していただけます。

PDF ファイルの部分は、一旦ダウンロードして、

Acrobat Reader で Microsoft Word に変換して利用してください。

(このサービスは有料ですが、最も低価格のプランでも OK です。)

高額プランを利用すれば、もっと簡単に作業を行うことができます。

必要最低限、感染菌のアドレスをあなたのアドレスに変更してください。

さらに下書き原稿が必要ならば、同じく「オプトインアフィリエイトの始め方」

<http://japanese-chess.tokyo/optin/>

の右サイドメニューの「特別レポート(無料)」をご利用ください。

13. 2つめの無料プレゼント

私はメルマガ「ネットビジネス情報局」にて、
ネットビジネスの様々な有益情報を配信しております。

毎日有益情報が受信できるメールアドレスは、
メインのメールアドレスになっていませんか？

あるいは、有益情報が配信されるメールだけは、
メインのメールアドレスに転送設定されると思いませんか？

喜ばれるメルマガを配信すれば、
濃いメールアドレスが獲得できるということです。

読者が開封する気になるメルマガとしては、
プレゼント付のメルマガがもっとも手軽に作成できます。

プレゼントとしては、
便利な無料ツール、ネットビジネスのノウハウなどが喜ばれます。

くれぐれも、
「PMSの取得アドレスだけをプレゼントするだけで終わりにしないでください」

これを受け取っても、「使い方・使い道」がわからなければ無価値なプレゼントになってしまいます。

薄いメールアドレスが、濃いメールアドレス(リスト)に変わることはありません。

「毎日、無料プレゼントを用意するのは大変だ」などと思う必要はありません。

たとえば、私の配信する「ネットビジネス情報局」をコピーするだけでも、
たくさんの無料プレゼントができあがります。

YouTubeを検索しコピー(タイトルとアドレス)すれば、簡単に素敵な無料プレゼントを作成できます。

YouTubeを検索する際に、以下のようなものを探してみてください。

① 「Twitterを利用する方法」

あなたのパソコンに「プレゼントフォルダ」を作成し、
面白い動画を見つけたら、タイトルとアドレスをコピーしましょう。

② 「Facebook を利用する方法」

たくさんの動画が見つかります。

面白い動画を見つけたら、「プレゼントフォルダ」にタイトルとアドレスをコピーしましょう。

③ 「ブログの利用方法」

たくさんの動画が見つかります。

面白い動画を見つけたら、「プレゼントフォルダ」にタイトルとアドレスをコピーしましょう。

④ 「行動心理学を応用する方法」

ご存知かもしれませんが、心理学を応用した「プロダクトローンチ」という販売手法があります。これを、現実的手法に落とし込むのが、ランディングページ(LP)やステップメールです。

「プロダクトローンチ」の動画を探してみましょう。

面白い動画を見つけたら、「プレゼントフォルダ」にタイトルとアドレスをコピーしましょう。

⑤ 「iTunes を利用する方法」

文字だけのレポートより、音声解説があったほうが喜ばれます。

iTunes に関する動画を探してみましょう。

面白い動画を見つけたら、「プレゼントフォルダ」にタイトルとアドレスをコピーしましょう。

⑥ 「YouTube を利用する方法」

いまやある程度「王道」と化した YouTube ですから、YouTube でリスト集めするレポートは間違いなく歓迎されます。

今が旬の「人気サービスは、リスト収集にはもってこい」です。

YouTube に関する動画を探してみましょう。

たくさん見つかりますので、厳選すべきです。

必ず読者に喜んで貰える動画が見つかります。

面白い動画を見つけたら、「プレゼントフォルダ」にタイトルとアドレスをコピーしましょう。

⑦ 「スマホアプリを利用する方法」

面白い動画を見つけたら、あなたのメルマガにタイトルとアドレスをコピーしましょう。

⑧ 「SEOを利用する方法」

SEOによる集客は、手間も労力もかかる方法ですが、一度できてしまえば「ほったらかし」で集客し続けることができます。

したがって、「SEOを利用する方法」は間違いなく歓迎される動画です。

面白い動画を見つけたら、「プレゼントフォルダ」にタイトルとアドレスをコピーしましょう。

要は、メルマガでもプレゼントを行うのです。

読者がメルマガを読むのは、読むことにメリットがあるからです。

決して、あなたの商品を買うことが目的ではありません。

オプトインアフィリエイトにおいても同様です。

いくら無料オファーでも、むやみに登録いたしません。メインアドレスなら、なおさらです。

ただ、どれだけの頻度でメルマガにプレゼントを付けるかは、あなたのご判断におまかせいたします。

プレゼントの質や量によって、あなたのメルマガ読者の質や数が変わってしまうかもしれません。

このように、

プレゼントにより、濃いメールアドレス(リスト)」を獲得しよう
というのが私の提案です。

14. おわりに

このレポートでは、
「無料レポートを簡単に作成する方法」を紹介しました。

さらに、
「多量のメールアドレスを獲得する方法」を紹介いたしました。

そして、
「薄いメールアドレスを濃いメールアドレス(顧客リスト)に変える方法」
も紹介いたしました。

このレポートを活用していただければ、
無料レポートを
「100%ではなく、1000%活用していただける」
と思っております。

さらに、これから配信させていただく「ネットビジネス情報局」により、
「メルマガアフィリエイトのすべて」をお伝えするつもりです。

「ネットビジネス情報局」は、
動画をふんだんに使用したメルマガですので、
読みやすく・理解しやすいものとなっております。
ご期待ください。

最後までお読みいただきまして、ほんとにありがとうございました。

この無料レポートが、あなたのお役に立てることを切に願っております。

今後のお付き合いを、何卒よろしく願いいたします。

レポート作成者: 毛利 博

疑問・質問・その他連絡: info@japanese-chess.tokyo

ブログ: オプトインアフィリエイトの始め方
⇒<http://japanese-chess.tokyo/optin/>

ネットビジネス情報局
⇒<http://japanese-chess.tokyo/optin/page-138/>
