

【ロコ流】0円コピーライティング@マル秘テクニック

ロコ

【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。

下記の点にご注意の上、ご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者・ロコに属します。

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。

レポートの作成には万全を期しておりますが、

万が一、誤りや不正確な情報等がありましても、

著者は一切の責任を負わないことをご了承願います。

また、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、著者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

目次

| | |
|----------------------------|----|
| プロフィール..... | 4 |
| 情報商材では教えてくれません..... | 5 |
| 私が間違っていました..... | 8 |
| 1ヶ月後に報酬を上げる方法..... | 11 |
| 開封率が5倍の秘密を暴露します..... | 14 |
| 駆け出しアフィリエイトマル秘ブランディング..... | 16 |
| 記事がキャッシュ製造機に変わる時..... | 21 |
| 校長先生に大ブーイング..... | 25 |
| メルマガを一人残らず読ませるコツ..... | 28 |

プロフィール



はじめまして。
ロコです。
自己紹介はこちらを御覧ください。

⇒ [プロフィールはこちら](#)

情報商材では教えてくれません

□□です。
お世話になっております。

「クリック率が最高で2.5%しか
ありません。。」

これが私の最大の悩みでした。

クリック率が思ったように
伸びなくて本当に悩んでいたのです。。

3万円以上もするライティング商材を3ヶ月以上
お金を貯めて購入もしました。
誰もが絶賛するNO1ライティング商材も
目を皿のようにして学んだつもりです。

知識はつきましたが、いざ「書くぞ!」となると
なぜか自分流で書いてしまうのです。
その文章を見ても自分ではどこが悪いのか
検討さえつきません。。

どうしていいかわからなくなって、とある
ライティングコンサルに飛び込みました。

すると翌月のメルマガではこんなに
伸びました。

⇒ <http://rocoxx.com/file/click1.png>

ライティングコンサルの先生に
すぐさま報告しました。

〇〇「クリック率が20.41%にまで
上がっています！」

先生「すばらしいです！」

なぜこんなにクリック率が伸びたのかは
以下のようなことからです。

私はライティングコンサルを受けているうちに
『もっとコピーがうまくなりたい』と思う
ようになり、写経もするようになりました。

写経をすることによって、コピーライティングの
コツがつかめるようになってきます。

私はまだまだですが、テクニックなども
身に付けることができます。

コピーライティングを身につけると、
キラページや記事などのコピーで
もっと売り上げを簡単に伸ばすことができます。

そのために私は写経をしています。

コピーライティングで有名な方の
コピーを写経するのです。

写経の方法は、

1.A4のノート、またはルーズリーフを用意する。

2.写経用のコピーを準備する。

あなたが購入した商材のセールスレターがいいです。

3.一字一字手で書いて写経をしていく。

この簡単3ステップです。

写経をする時の注意点ですが、

*タイトルを含んだフォントの大きさ、色、改行、スペース、画像の位置や句読点を正確に書き写します。

*お手本のコピーがなぜこんな書き方をしているのかを考えながら書いていきます。

私のコンサルの先生も毎日空き時間を写経に当てているそうです。

私も写経をして、少しでもクリック率や売り上げを伸ばしていきたいと思っています。

1日10分でもいいです。
継続することが大事です。

最初は集中するまでに時間がかかるかもしれない。

写経をしていくとだんだん手が痛くなるかもしれない。

面倒になって三日坊主で終わってしまうかも

しれません。

しかし、写経をすることで明らかにコピーが他のどんな手段よりも上達します。

できれば、

「1日の21時から15分は写経に当てる」

などご自分で決めて写経をすることをおすすめします。

私が間違っていました

「記事の長さが短すぎます。
もっと長くしてください。」

ライティングコンサルの先生に
ココがしょっちゅう言われている
言葉です。

私は最初どうして記事が短いことが
いけないのかわかりませんでした。

私自身、あまり長文が好きでないので
メルマガも短文なものなら読むのですが
長文のものは読みません。

だから、『記事は短ければ短いほどいいのだ』と思い込んでいました。

それから、コンサルの先生の言葉を
気かけながらいろいろな人の
メルマガやブログ記事を読みました。

そしてわかりました。

短文の記事に共通するのが、
「説得力がない」
ということです。

ネットビジネスの基本は「コンテンツ」に
あります。
「コンテンツ」とは内容や中身のことです。

あなたがネットビジネスにおいて
価値ある情報を発信することで
結果を出させるのが一番信頼に
繋がります。

アフィリエイトは読者に密度の濃い
情報を与えることが必要です。
なぜなら、あなたは読者の
”先生”であるからです。

”先生”であるからには、価値ある情報を
わかりやすく読者に伝えなければ
なりません。

”先生”であるあなたは読者に濃い情報を

与え、あなたの言葉でもって
”行動”させねばなりません。

なぜ読者を行動させるのかというと
自ら行動したものを欲しくなるという
性質が人間にあるからです。

”行動”とは、

- 1.リンクを踏んである情報を見て
もらう行動
- 2.アフィリエイトリンクを踏んで、ある商品を買ってもらう行動

などです。

読者にある事柄を伝えるためには
文章がどうしても長くなるのです。

それは、好きな相手に何かを
伝える時は一生懸命愛情を持って
伝えるはずです。

⇒ [コピーライティングと恋愛](#)

コピーライティングも恋愛と
同じです。

あなたもご自身の記事を
もう一度見直してみてください。

読者に行動させてあげると行動したものを

欲しくなるというメリットがあります。
だからキャッシュにつながるんです。

もし、書き方がわからなくて
困っているなら些細なことでも
いいのでココに連絡してくださいね。

1ヶ月後に報酬を上げる方法

こんにちは。
ココです。

「一日中作業しています。でも
報酬は”ゼロ”のままです。。」

私が情報商材アフィリエイトを
始めて3ヶ月目にアフィリエイトターの
先輩に相談した時の言葉です。

『こんなに一生懸命作業しているのに
どうして報酬が”ゼロ”のままなんだろう。』

90日間毎日そう思っていました。
モチベーションも下がってくる
一方です。

それでも一生懸命作業しました。

4か月経って報酬がやっとありました。

その時の喜びと言ったら言葉には

できないほどです。

私が情報商材アフィリエイトを
1年5ヶ月やって気づいたのは

『アフィリエイト報酬は作業した分
だけ発生する』

というわけではなく

『あなたが読者に提供した
情報の価値によって報酬が発生する』

ものだということです。

『情報の価値』とは、読者の役に立つ
情報のことを言います。

情報も『読者の悩みに対する解決策』で
なければなりません。

そういった解決策を必要としている人に
情報提供をしなければならないのです。

読者は常に悩んでいます。

日頃の作業のことや報酬のことなど
不安でいっぱいの読者が9割はいます。

そういった読者の悩みへの解決策を
あなたが与えると
読者は共感し信頼します。

読者へ情報提供がうまくいった時に
あなたの作業量が少なくても

報酬を得られるということになります。

あなたのサイトは見やすい
サイトでしょうか？

見やすいサイトとは、読者にわかりやすい
サイトのことです。

見た目（ルックス）もそうです。
改行は適宜されているでしょうか？
文字の装飾はきちんとしてるでしょうか？

説得力のあるサイトでしょうか？

説得力のあるサイトとは、説明がきちんと
されているサイトのことです。

あなたが言いたいことに
対して十分な説明がされているでしょうか？

あなたのサイトは価値ある
情報を求めてくる読者にきちんと
役に立つ情報を提供できているかを
見つめることが重要です。

なぜなら、役に立つ情報がサイトに
書かれていないと読者はリピーターに
ならないからです。

新規の読者がリピーターになるには
サイトに読者が欲する情報が書かれて
いないといけません。

1時間あったらあなたの
サイトを一度じっくり見つめ直して
みてはどうでしょうか？

開封率が5倍の秘密を暴露します

「タイトルで内容のすべてを言って
しまうと本文を読む必要がなくな
ってしまうので気をつけて
ください。」

私のライティングコンサルの先生の
言葉です。

私はコンサルを受ける前タイトルだけで
内容がわかるようにつけていました。

先生の言うようにタイトルで記事の内容を
言ってしまうと読者は記事を読む必要が
なくなります。

だから、メルマガの開封率が悪くなる
原因にもなります。

先生に言われるまで気づきませんでした。

それで、今度はタイトルに20分、30分も

かけるようになってしまいました。

そんなに時間をかけても、『これはイイ』と思うようなタイトルが思い浮かびません。

ロコ「上手にタイトルをつける訓練法などないでしょうか？」

先生「貧乏な人ほど何事も自分で考えようと思います。

ビジネスは成功しているものをマネることが大事です。

『思わずクリックしてしまった。』

『これ気になるな。』

そういう強い言葉やタイトルを日頃からストックする癖を付けてください。」

そこで、私は「スワイプファイル」というノートを作りました。

それは、『強い言葉やタイトルをストックするノート』です。

コピーライターは、スワイプファイルに表現をストックして過去のストックからタイトルなどを書くそうです。

それで、私もスワイプファイルを作ってみました。

そうすると、メルマガクリック率が
こんなに上がりました。

⇒ <http://rocoxx.com/file/click1.png>

そして、私のスワイプファイルはこちら

⇒ <http://rocoxx.com/file/sw.jpg>

『言葉をもう少し強く言えないかな？』

『思わず開封したくなるタイトルは
このスワイプファイルにないかな？』

と思うような時にスワイプファイルを
使いました。

このスワイプファイルのお陰で
開封率が今までの5倍に上がりました。

あなたもスワイプファイルを
作って一人でも多くの読者に記事を
読んでもらいませんか？

駆け出しアフィリエイトマル秘ブランディング

こんにちは。
□□です。

「初心者なのにブランディングって

できるのかな？」

私が情報商材アフィリエイトを始めた
1年5ヶ月前の疑問でした。

当時は一人で情報商材アフィリエイトを
していて、誰も答えてくれる人が
いませんでした。

ブランディングとは『ブランド化』です。
簡単に言うと『人に覚えてもらうこと』
を言います。

例えば、財布ならルイヴィトンやグッチ、
時計ならロレックスやオメガ、バッグなら
シャネルなどを言います。

「●●と言えば○○」

という風に読者に覚えてもらうことです。

私はトレンドアフィリエイトを前面に出してきたので
「○○と言えばトレンドアフィリエイト」
と読者の方に覚えていただいています。

その証拠に

「○○ トrendアフィリエイト」

をYahoo!やGoogleで検索して
みてください。

例えば、Google の場合はこちら

⇒ [「ロコ トレンドアフィリエイト」で検索](#)

1 ページ目は私のサイトや『アテイメントアフィリエイトスクール』という塾のサイトで独占しています。

これがブランディングです。

最近の記事は情報商材アフィリエイトの記事が多いですが、それでもトレンドアフィリエイトのお問い合わせが95%占めています。

ブランディングの方法は2つあります。

1.メルマガは、配信頻度を高くする。

そうすれば読者は何度も目にすることに興味を持ちます。

でも1日に何度も配信してはうっとおしいので注意してくださいね。

配信頻度は2日～3日に一度くらいがいいです。

2.ブログも記事を毎日投稿するなど工夫してください。

そして、コメント周りをしてランキングの

上位を狙い、あなたのハンドルネームを覚えてもらいましょう。

自分の得意分野のものを情報配信すれば作業が楽しくなります。

あなたが気になるのは報酬に結びつく発信とはどういうものかということではないでしょうか？

それは読者の役に立つような発信です。

読者があることに『悩み』を持っていたとして、その『悩み』を解決してあげるような記事を書きましょう。

例えばこのような記事です。

⇒ [悩みを解決してあげるような記事の例](#)

そうすれば読者はあなたが自分の『痛み』をわかってくれと共感し信頼してくれます。

あなたから商材を購入しようと思ってくれます。

『悩み』は直接読者に聞く他に友達に聞いてもいいでしょう。アンケートをとるのも一つの手です。

読者をリサーチしながら、記事を書いていって読者の『悩み』を解消して

あげましょう。

そうすれば自ずとブランディングされ
報酬も上がってきます。

ブランディングされると、あなたの
名前だけで読者が商材を『欲しい』という状態に
なります。

『他のアフィリエイトからは
買いたくない』

とまで読者は思うようになります。

時計といえば『ロレックス』と
いうのと同じで

『あなたから商材を買いたい！』

という気持ちに読者はなるわけです。

最初は報酬がなく不安だと思います。

『報酬がないまま自分は挫折してしまう
かもしれない』と思うかもしれません。

私も情報商材アフィリエイトをした
最初の3ヶ月は『永遠に報酬がないのでは
ないか』と不安に思いながら作業をしていました。

情報商材アフィリエイトの最初の
報酬は早くて3ヶ月とされています。

私も4ヶ月目に初報酬がありました。

でも、しっかり自分を信じて情報配信を
続けていけば必ず成功できます。

記事がキャッシュ製造機に変わる時

こんにちは。
ロコです。

ブログ読者のKさんにこうご相談
されました。

Kさん「ロコさん、記事を書くのが苦手で
手が止まってしまうし、記事を書いても
楽しくないです。
自分の苦手分野はなかなか書けません。」

そうですね。
私も記事を書くのが本当に苦手でした。

書いては削除し、書いては削除しの
繰り返しでした。

書きながら『何か違う。。』と思って
書き直すのですが、いい記事が
できません。

気がついたら半日もパソコンの前に

いた…などということが2日に1度はありました。

『こんなに苦痛ならアフィリエイトをやめてしまって、また元の家庭教師に戻ってやる！』とさえ思いました。

何も考えずに仕事して、週末は飲みんでかけて笑っている友達を恨めしく思いました。

楽しくないと作業なんてやってられません。

私の課題は、
『どうしたら楽しくすらすら記事を書けるか』
ということでした。

悩みに悩んだ末、ある日、吹っ切れました。

やはり『記事にするものは、自分が得意な分野のものがいい』という結論に至りました。

そうしたら、スラスラ記事を書けるのです。
楽しくなったほどでした。
その上売り上げも上がりました。

苦手な分野の記事をウンウンうなりながら書いても良い記事は生まれません。

あなたが苦痛だと思いながら
書いた記事は、読者が読んだらわかります。

そういう記事って読者が読むと
読みづらいです。

だから、読者はあなたの記事を
途中で読むのをやめます。

苦勞して書いた記事でも読まれない
まま終わってしまうのです。

もちろんキャッシュになりません。

それに比べて楽しく書いた記事は
言葉がドンドン出て来ることもあり
非常に読みやすい記事となります。

やはり、気持ちが文章に表れます。

読みやすい記事になるためには、
記事を一晩置いてみることです。

できたら3日くらい置いてください。

記事を違った角度から見ることができます。

日を置いて自分の文章を見ると、また
別の気持ちで記事を読むため、客観的に
読みなおすことができます。

そして、音読してみてください。

『読みにくいな』と思ったら修正し
また音読してみてください。

音読みすると自分でひっかるところが
わかるようになります。そして、文章を
スムーズに書けるようになります。

『本当かな?』とあなたは思うかも
しれません。
でも、これを実際にやると記事を書く力が
飛躍的に伸びます。

はずかしいかも知んですが、ご家族がいれば
音読してもらってください。
人はやりたくないことを
やった時にだけ成長します。

そうすれば、読みやすく素晴らしい
記事が出来上がりますしスキルも
自然にあがります

早速今夜のメルマガを両親、いや
仲の良い兄弟でもいいので
読んでもらってください。
親友もいいと思います。

あなたの記事がキャッシュに
変わります。

校長先生に大ブーイング

こんにちは。

ココです。

「ココさんの文章はムダな言葉が多すぎます。」

ココのライティングコンサルの先生に毎回毎回注意される言葉です。

『不要な言葉が多い』という意味がその時までわかってませんでした。

自分なりに

『どうしていらぬ言葉をカットする必要があるのか？』

考えてみました。

私の高校時代の校長先生が話が長いので有名な先生でした。

教え子の結婚式にその校長先生は30分もスピーチをしたそうです。

聞いたところによると、『話が長い』ということで裏でブーイングの嵐

だったそうです。

話が長いのはあなたも
嫌だと思います。

私ならせっかちなのでイライラ
してしまいます。

それと同じで記事も意味のない
文章が多いと読者をイライラ
させてしまいます。

読者も途中で記事を読むのを
やめるでしょう。

ブログなら閉じるでしょう。

それは頭ではわかりました。

でも、実際に文章をカットすると
なるとよくわからなかったのです。

ライティングコンサルの先生から

「ロコさんが提出する前の記事と
私が添削した記事をよく見比べて
ください」

と言われて、やっと『不要な文章を
カットする』意味がわかりました。

例えば、このようなことです。

「修正前」

私が友達にネットビジネスでビジネス
パートナーができてアフィリエイト塾の
講師をすることになったと話した時の
友達の第一声です。

「修正後」

ネットビジネスでパートナーができて
アフィリエイト塾の講師になったと
話した時の友達の第一声です。

4行が3行になりました。

このように、『一文字もムダのない状態』
にすることが大切なのです。

もちろん、意味が通じるように
してください。

不要な文章は一つもないように
文字をカットしてください。

いらぬ文字は一文字でも減らすよう
努力してみてください

読者は時間をかけてあなたの
記事を読んでいます。

読者は最後まで記事を読んでくれて
行動をしてくれるようになります。

余計な文字をカットすることは
読者の時間を尊重することにつながるのです。

普段のあなたの記事は

いかがでしょうか？

記事できちんと読者に説明して
ムダな文字が一文字もないように
心がけているのでしょうか？

あなたも記事を見直して
くださいね。

メルマガを一人残らず読ませるコツ

こんにちは。
□□です。

「コピーライティングって難しそうです。
私に理解できますか？」

と読者のFさんから聞かれました。

コピーライティングというと
小難しそうです。

私も最初習得できるのか不安でした。

でも、コピーライティングってセールス
トークを紙に書き表したものという
わかりやすいかもしれせん。

あなたの家にセールスが

来たとします。

ガムをクチャクチャ噛みながら
セールスされても、『この人から商品を買いたい』って思うのでしょうか？

髭を剃っていなくて、見窄らしい
格好をしていたらどうでしょう？

きっと家に入ってもらうのも
嫌なはずです。

同様に、コピーライティングでも
『見た目』や『文章のルックス』
がとても大事です。

コピーの見た目を整えるには全部で8つの
基本的なことが必要になってきます。

1. 当たり前前のことを説明しましょう。

専門用語・業界用語を説明する。

みんなこの言葉を知っているだろうと
思って業界用語を使わないことです。
難しい言葉は丁寧に説明してあげましょう。

2. 呼び名は「あなた」と言いましょう。

ターゲットを設定し、たった一人の
パソコンの向こうにいる人に話し
かけましょう。

常に一人の人物に話しかけるのがポイントです。

3.文章の見た目を整えましょう。

16～28文字で改行しましょう。
見た目が大事です。

一つの段落は4行までです。
5行以上の文章は「。」で区切って
分けてみましょう。

例えば

「相手に行動をさせることができる
ということは人の購買意欲をそそると
いうことになり、あなたも人に行動を
起こして欲しい時限定性を使うべき
なのです。」

と5行で書くのではなく、

「行動させることができるということは
人の購買意欲をそそるということ
になります。」

あなたも人に行動を起こして欲しい時
限定性を使うべきなのです。」

と「。」で区切って3行と2行に分けて
書くのです。

一行の文字数は16～28文字までです。

4. ひらがなやカタカナを使いましょう。

漢字の多い文章は固い印象を与えてしまうので
読んでもらいにくくなります。

たとえば、

「林檎」や「蜜柑」と書くより、
「りんご」「みかん」の方が柔らかい
印象を読者に与えることになるからです。

漢字が多いと圧迫感を読者に与える
ことになります。

ひらがなを多く使うことで、読みやすくなるので積極的に使いましょう。

5. 「」を増やしましょう

「会話」を増やしましょう。

おもしろい小説は会話が多いです。
売れている小説というのは会話が多いです。

例えば、村上春樹の小説は会話が多く
読者の興味をひく魔力があります。

それと同じで、あなたも会話を多く使って、
読者の興味を引くように
工夫しましょう。

6. 数字を使いましょう。

かなり、すごく、割りと
たくさん



数字をできるだけ使いましょう。

例)

- ・ 95 個のテニスボール
- ・ 87%の読者
- ・ 3 倍にクリック率が増えた

数字が増えただけでプロの
コピーライターが書いたように
なります。

7. オープニングがすべてです。

メルマガは書き出しで決まります。
記事を書いた後オープニングを
書きましょう。

なぜばら、読者に興味を持って
もらうことが重要だからです。

つかみが一番大切です。

例)

「ひどい目に遭いました。」

メルマガの書き出しにあったら
『なんだろう?』と思って読み
続けるようなものです。

あなたも工夫して

みましょう。

8.一文字でも減らしましょう。

いつも文章をチェックし
ムダに文章の長いものはカット
しましょう。

例)

「例え、その時に読者が何か購入してくれたとしても、その読者は押し売りされたという気持ちが大きいのでリピーターには
ならないです。」

↓

「たとえ読者が何か購入したとしても
その読者は押し売りされた気持ちが大きいのでリピーターになりません。」

と4行が3行になつたりします。

これは相手の時間を尊重することにも
つながるから大事です。

以上が

『コピーライティングの8つの基本』

となります。

もう一度まとめると、

- 1.当たり前のことを説明する。
- 2.呼び名は「あなた」

- 3.文章の見た目を整える。
- 4.ひらがな、カタカナを使う。
- 5.「かぎかっこ」を増やす。
- 6.数字を使う。
- 7.オープニングがすべて。
- 8.1文字でも減らしてあげる。

となります。

□□もこの8つの基本が守れていなくて
ライティングコンサルの先生によく
注意されています。

そのくらいこの8つは大事だということです。

あなたもライティングと
向き合っているいいコピーを書きましょうね。

<発行者情報>

発行者:□□

お問い合わせ:utautai@gmail.com

メルマガ:<http://rocoxx.com/rocomaga/>

ブログURL:<http://rocoxx.com/>