

「ヴァイラル・マーケティング」と 「特典 PDF レポート」の意味と考察。

ウィルス感染が拡大するように、
情報を拡大する方法とは？

ペイパル直結のワンランチ商品

とはどんなもの？

再配布権利できる

プレゼントは、

[こちら](#)



最近、『ヴァイラル・マーケティング』
という言葉をよく見かけます。

情報を広げていく、効果的な方法がありました。
効果的な方法をご案内します。

一度発信したら、勝手に広がっていく方法とは？
無料レポートから売り上げを上げる方法とは？

【推奨環境】

このレポートに記載されている URL はクリックできます。
できない場合は最新の AdobeReader を下記のページより
ダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【リンクについて】

このレポートを書いている時点では記述している URL は全て生きており閲覧ができます。
しかし、本レポートに掲載しているサイトで、私が管理していないサイトの場合は、先方の
都合で URL がなくなって閲覧できない可能性も御座います。
万一そういうことがあった場合は、どうかご理解くださいませ。

もし、あなたが・・・、
ネットビジネス初心者さんであり、

「インターネットビジネスで、収入を取りたい！」

そう、思っているのであれば・・・、

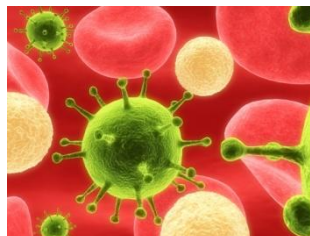
「ヴァイラル・マーケティング」

今、この“概念” と “手法” を知らないと、
収入に結びつけるのに、かなり時間が掛かるかもしれません。

「ヴァイラル・マーケティング」、そして、
レポートの再配布権利の、「**新しい形のスタイル**」の再配布について、
このレポートを参考にしてください。

「ヴァイラル・マーケティング」って、何だ？

「ヴァイラルマーケティング」という言葉をネット上でよく見かけるようになりました。



Viral(ヴァイラル)とは、
「ウィルス性」 という意味です。

では・・・、

・マーケティング って、何？

日本マーケティング協会というところのマーケティングの定義では・・・、

マーケティングとは、
企業および他の組織が、「グローバルな視野」に立ち、
顧客との相互理解を得ながら、
公正な競争を通じて行う
市場創造のための総合的活動である。

意味わかります？

難しすぎますね。 この文章。(^-^;

実は私も、良くは理解できていません。 σ(^◇^)

簡単に言うと、「ヴァイラルマーケティング」と云う場合の

「マーケティング」とは、**モノを販売するための、**

営業手法のこと を意味しています。

では、ヴァイラルマーケティングとは何か？

このマーケティング、「手法」について、一言で言うと、ロコミです。

しかし、単なるロコミではありません。

商品やサービスを消費者にロコミで宣伝してもらい、利用者を広げるマーケティング戦略を言います。



「ヴァイラル」とは、「**感染的な**」 という意味で、マーケティングの仕組みをウィルスの感染・増殖に例えて言っているわけです。

新型インフルエンザの流行を考えると、怖い言葉ではありますが、

「ウィルスに感染したように拡がっていく」という、**【ロコミ】**のマーケティングの力は絶大です。

一般的なマーケティング戦略では、商品発売者(販売者)は、広告メディアを利用して**直接**、**消費者に商品を宣伝**します。お客さんとなる対象の人々に、「直接宣伝」する方法。ところが、ヴァイラルマーケティングの場合はこんな風になります。

既存のユーザー(顧客)に、
自社の商品や情報を知人に
紹介してもらえるように働きかけ、

既存のユーザー(顧客)を通して、
間接的に自社の商品や情報を宣伝する。

インターネットのコミュニケーションの道具には、いろいろなものがあります。
例えば、

「インスタントメッセージングサービス」、
「メーリングリスト」のホスティングサービス、
「電子年賀状サービス」・・・、

これらのサービスは、「システムそのもの」が、人々のコミュニケーションを支援するものです。

判りやすい例では、[Mixi](#) や、[Twitter](#) がそうですが、
こういう、「コミュニケーションツール」は、

勝手にヴァイラルして会員が増えていった 良い例です。



他にも、[MSNのHotMail](#) とか、[Yahoo!メール](#) とかもそうです。



今は違いますが、[GoogleのWEBメール](#)、[Gmail](#) も、

出始めた当初は、紹介制度でした。



「無料でアドレスがもらえて、
とっても使い勝手の良い、メールシステム」

ということで、この Gmail は**紹介制度**で爆発的に普及しました。

Gmail のような、システムそのものが、コミュニケーションを目的としたタイプのモノは、
ユーザ間で勝手にヴァイラルマーケティングが発生します。

なぜなら、ユーザーは自らがサービスを**活用**するために、
積極的にサービスを**紹介**するからです。

こういう種類のものを、WEB 広告の業界では、
「1 次的ヴァイラル」と呼んでいます。

この他、

いわゆる「お友達紹介キャンペーン」のようなモノに代表されるような、
報奨金で勧誘するタイプのマーケティング方法があります。

こちらは、ユーザーを巻き込むというより、

紹介活動を誘発させるタイプのものです。

こういうものを、「2次的ヴァイラル」と呼びます。

ネット通販などのモノを売るのが目的の販売サイトの場合は、よほど商品が優れている場合でなければ、そのままでは、勝手に口コミが広がることはありません。

ですから、2次的ヴァイラルマーケティングでは、ユーザの紹介行動を誘発するように、

「お友達を紹介してくださった方に割引券を進呈」

といった報奨としての金品やメリットを提供します。

ヴァイラルマーケティングの特徴は、企業は少数の初期ユーザを抱えていれば、そのユーザーに、口コミが発生しやすい環境を整えておくだけで良いので、比較的成本がかかりません。(報奨金予算程度しかかからない)。

企業がビジネスの宣伝で、ヴァイラルマーケティングの口コミ効果を使わない場合は、マスコミに経費をかけて広告を打つことになりますが、その広告費用に比べれば、ヴァイラルマーケティングは小さな費用で宣伝効果が狙えます。

1次的ヴァイラルに相当する [Mixi](#) は口コミで、2400万人の登録者を超え、

[Twitter](#) なども、ほとんど宣伝しなくても、口コミで、大規模なユーザを獲得しています。

1次的ヴァイラルは、時としてインターネットの勢力図すら変えるほどの破壊力を持ちます。

一方で、ヴァイラルマーケティングでは、宣伝の規模を企業がコントロールできないため、



マーケティングの当たり外れが激しいという欠点もあります。

また、マーケティングが当たった場合でも、それが報奨金付きのキャンペーンだった場合、予算のコストが読みにくいという、コントロールの難しい部分もあります。

以上は、企業においての、ヴァイラルマーケティングの話ですが個人レベルのビジネスの場合も基本的には、同様です。

上手にヴァイラルさせることで、大きな成果が期待できます。

以上、ちょっと、**眠くなりそうな話** だったかもしれませんね(;^^)

要は・・・、 **ただ単に、宣伝媒体に広告を載せるのではなく、**

広告したい情報を、伝言ゲームのように、広めていく方法。

これが、ヴァイラルマーケティングの説明になります。

「情報販売ジャンル」に向いている

Viral(ヴァイラル)マーケティングは「情報販売ジャンル」に向いています。いわゆる、「アフィリエイト系」等のジャンルのことです。

・ 「情報販売商品」のアフィリエイト。

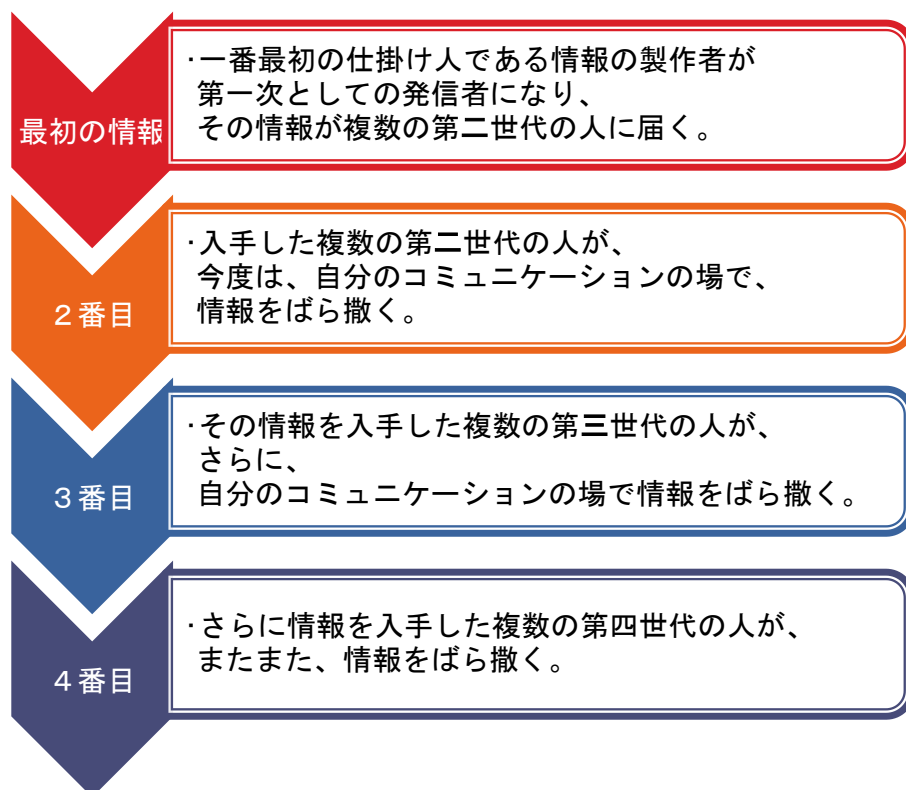
・ 「情報商材」を作成して、ASPで販売。

そういうジャンルで稼ぐ地盤作りには、この方法は、かなりの効果が期待できます。

情報を口コミで広げていくには、人から人に伝わっていく現象が**連続する**必要があります。

「情報を入手 ⇒ 情報をばら撒く」 これが**繰り返される**ことが必要です。

ヴァイラルのロコミの流れ

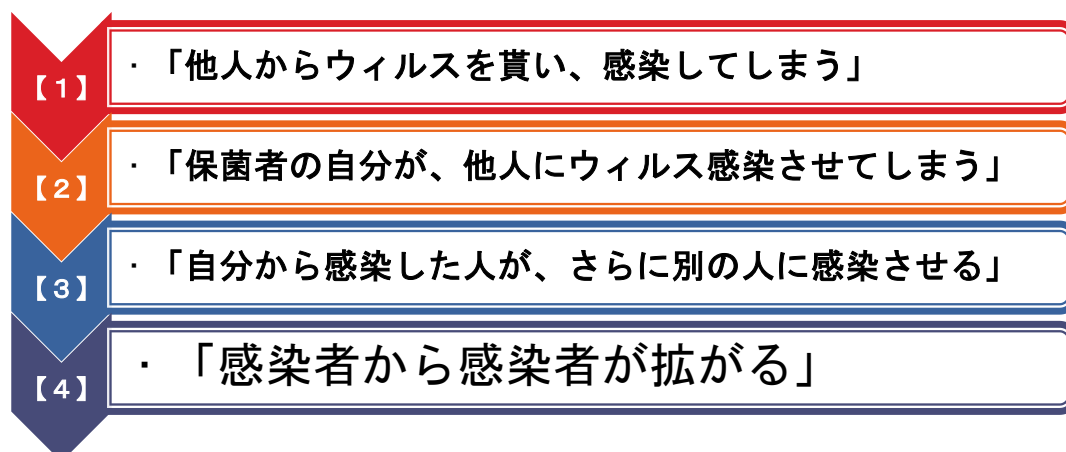


こういう連鎖的な拡げ方が、Viral(ヴァイラル)的なマーケティングになります。この場合、**受け手が発信者になる**のが特徴です。

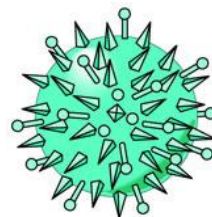
「ヴァイラル」とは、冒頭お話したように、ウィルスが感染していくように、あっという間に、拡がることを云います。



【ウィルス】の拡大ではなく、【情報】の拡大、それが★ヴァイラル・マーケティングです。インフルエンザのような、ウィルスの場合、



このような連鎖です。



これが、「ウイルス」でなくて、「情報」の場合、

ヴァイラル・マーケティングとして、

大きな【広報力】の効果を生みます。

我々の肉体に感染するウイルスも、パソコンに感染するウイルスも、ウイルスの種類で感染力が違います。

インターネットの場合も、当たり前の方法として、**ただ単に情報を発信しただけ**では、

そう簡単には「ロコミ」広がってくれません。


インターネットでロコミを広げるには、それなりの【工夫】と【作戦】が必要です。

ネットでは、意図しなくても爆発的にロコミが拡がることがあります。



しかし、**狙ってヒットさせる**のはなかなか難しいものです。

ご存じのあの、[「生協の白石さん」](#)。

2005年頃に、ヒットして、書籍のベストセラーにまでなりました。



[その他のイメージを見る](#)

生協の白石さん お徳用エディション (単行本(ソフトカバー))
 白石 昌則 (著), 東京農工大学の学生のみなさん (著)
 ★★★★★ (6件のカスタマーレビュー)

価格: ¥ 819 [配送料について](#) [詳細](#)
 ポイント: 8pt (1%) [詳細はこちら](#)

在庫あり。 [在庫状況について](#)
 この商品は、Amazon.co.jp が販売、発送します。ギフト包装を利用できます。

5点在庫あり。ご注文はお早めに。

2009/8/30 日曜日にお届けします! 今から3時間と41分以内にレジに進み、「お急ぎ便」オプション(有料)を選択して注文を確定されたご注文が対象です。詳しくは[こちら](#)
 一部サイズが大きい商品の場合、上記の日付が適用されない場合があります。配送オプションを選択する画面、もしくは注文確定するときに必ずお届け日をご確認ください。

新品2点 ¥ 819より **中古商品5点** ¥ 455より **コレクター商品1点** ¥ 1,480より

これは、「生協の白石さん」という話題が、ブログで話題になり、ネットでのロコミで拡大がヒットに結びついたわけですが、

もちろん、当初から、**白石さんは、ヒットを狙っていたわけではありません。**

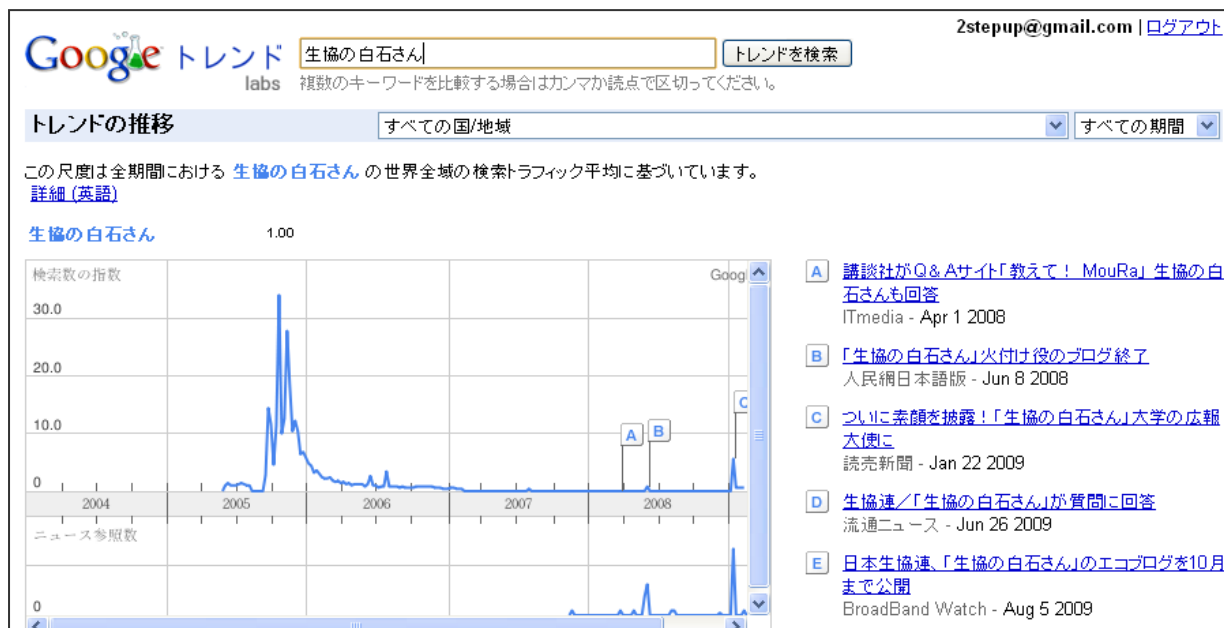
結果として「出版」までたどり着き、その後の活躍は素晴らしいものがあります。

最初は、「知る人ぞ知る」という小さな話題だったネタがあつという間に有名になりました。

どのようにヒットしたか？は、[Google トレンド](#)を見るとよくわかります。

口コミで拡大、時代にマッチングしたのか、大ヒットしました。

つまり、**ヴァイラルした**のです。[Google](#)トレンドで、[生協の白石さん](#)を見ると、
↓こんな感じです。



↑このグラフを見ると、2005年中旬に、小さな山があります。

その後、2005年後半にグラフが急上昇しますが、これが、**ヴァイラルの効果**です。

もう一つの例、まだ記憶に新しいところのネットの口コミでヴァイラルした例として、**「バナナダイエット」**というのがありました。

これも、元々は、ブログからの口コミでした。

「朝バナナダイエット」を [Google](#)トレンドで見た図↓

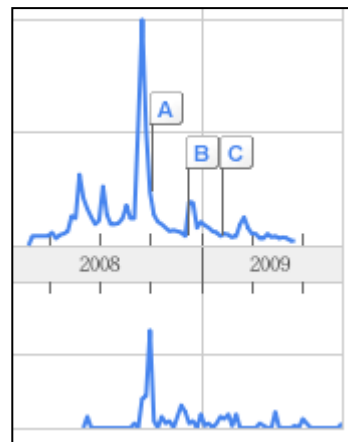


元々は、[「朝バナナダイエット」](#)の提唱者、「はまちさん」のブログが元です。

ブログが、たまたま時代に合って、**ロコミでヴァイラルした** ものでした。

先の [Googleトレンド](#)で見ると、2008年の1/4期頃に、小波が始まって、その後、あっという間にヴァイラル。

小さな小波は、最初のロコミメンバーの活動を表しています。その効果は、一瞬で爆発しているように見えます。図にある、A、B、Cと3つの山があります。



過去に、ネットがきっかけで、メジャーになった、生協の白石さんとか、バナナダイエット等は、ネットビジネスではありませんが、いずれも、ネットのロコミ情報で、日本中で話題になったわかりやすい例です。

インターネットビジネスの場合は、

トレンドとして、グラフの中に一度山を迎えれば、

成功だと言えます。



要は、1回でも山を迎えることに意味があります。

山は1回でいいんです。

1度、アクセスの山を得ることができれば、

その効果で後々までつながる大きな財産が手に入ります。

ここでいう財産とは、「ブランド力」と、「ハウスリスト」、「人脈」等々です。

これらは、収入アップの為の大事な要素になります。

ズーっと、右肩上がりの必要はありませんし、この世にそんなものはあり得ません。

つまり、**ネットビジネスの場合は、**

たった1度でも、ヴァイラルができれば、その時、リストがとれます。

その後、そのリストはお宝リストになるわけです。

ロコミの連鎖は、残念？ながら、ズーっと連鎖はしていきません。

MLM がなかなか成立しないのと同様、

連鎖モノは、途中で立ち消えていくのが普通です。

伝言ゲームは、
必ず、途中で止まります。



なぜなら、「完璧なコピーの伝達」はありえないからです。

伝言を伝える「個人」はすべて個性があります。

そして「個性」とは、「人は、皆、異なる」ことを意味します。

だから「伝言ゲーム」の情報伝達は必ず途中で止まり、永久の連鎖は有り得ません。それでも一人で広報活動する事を考えてみれば、「連鎖が止まる」までの間、たくさんの人に広報してもらおうヴァイラルのロコミ効果は、とてつもなく大きな力を持ちます。

この仕組みを上手に取り入れたいものです。

「伝言ゲームは必ず途中で止まる」

しかし、ゲームが続いている間は、

伝言が広がっていく。

ロコミとして、普通のロコミより、早く広く拡がる「感染力」を持つには、**【仕掛け】**が必要になります。

どんな**【仕掛け】**か？と言うと、

情報を入手した人が、
“その情報を再度、人に広報すること”
によってメリットがあること

この、**メリットをつけてあげることが、【仕掛け】**になります。

ナニを？ 口コミで広めるのか？

結論を先に言います。

「無料レポート」とか、「ツール(ソフトウェア)」を口コミで広めます。

その中に、本当に伝えたいものを入れます。

口コミで広める「情報」には、いろいろなものが考えられますが、
ナニを？ どんな「情報」を広めるのか？

当たり前ですが、**収入につながるための情報を広める**必要があります。

「情報商品販売」や、「アフィリエイト」というジャンルで使われる代表的なものの場所においては、
やはり、「無料レポート」と、「ツール(ソフトウェア)」が一番効果的です。
SEOを効かして、ウェブサイトで集客するのは大変時間がかかります。
もちろん、検索からウェブサイトに集客できるのが一番いいのですが、

速効性を狙うなら、「レポート」の配布です。

レポートやソフトウェアを使うメリットは、2つあります。

【1】 集客力のあるブログ、ウェブサイトを持っていなくても、
集客力のある、
「無料レポート配布スタンド」 を利用すれば、
そこから集客ができること。

【2】 レポート内の記事である、
コンテンツ自体に作者からのメッセージを入れられること。

「**ツール(ソフトウェア)**」の場合は、ツールを広める広報の仕方として、
結局は、レポートという形で広めるパターンが一番多いです。

つまり、PDFファイルです。

もちろん、ツールの内容次第では、
ツール自体がヴァイラルな作業をしてくれるツールもありますが、
「ヴァイラルさせる」 なら、PDFにまとめたレポートが良いです。

レポートが、「レポートであるため」には、
肝心かなめのコンテンツがしっかりしている必要があります。

コンテンツが充実していれば、
その記事の文脈の流れとして、
アフィリエイト商品を紹介することも可能です。
これが、先の2つのメリットの【2】。メッセージ性の部分になります。

「自分のアフィリエイトの広告」という、
あからさまな「宣伝」を感じさせない表現をすることで、
「記事」という形で、広告することができます。

↑
ここがポイントです。(#^.^#)

前述の【1】ですが、
無料レポートの場合、
レポートスタンドに登録しておけば自分のレポートを紹介してもらうことが可能です。

代表的な「無料レポートスタンド」として、
「[スゴワザ](#)」さんなどがあります。

レポートを書いた側にとってスタンドに登録するメリットは、
「無料レポートスタンド」というアクセスの多いサイトに登録することで、
露出を増やすことができる点にあります。

優良なレポートなら、
ほったらかしていても口コミで勝手にダウンロードされていく可能性もあります。

ただしそれを狙うには、**かなり、上質のレポート**であることが条件です。

「無料レポートスタンド」は、スタンドによってシステムは異なりますが、
一般的な、「スタンドにレポートをアップするメリット」は、レポート作者も、レポート紹介者にとっても、

双方ともに、「メルマガ購読同意者のリスト取得ができる」という点です。

つまり、紹介した側にもメリットがあるから、紹介するわけです。
これも、口コミには違いありませんが、
更なるヴァイラルにするなら、
更に口コミが広がっていく「ヴァイラルの仕掛け」が必要になります。

紹介した側にとってのメリットは、

スタンドに登録されているレポートを紹介した場合、
「自分のメルマガの購読同意者」としての、
アドレスを取得することができることにあります。
つまり、オプトインアドレスです。

(※ただし、メルマガの代理登録をするための**正規の手続き**が必要です)

レポートを紹介した人にとっても、メリットがあるから、口コミは広がっていくわけです。

そして、更なる拡がり方として、「**ヴァイラルする**」を狙うなら、

レポートを書いてスタンドに登録しただけでは駄目です。
もちろん、スタンドは使いますが、その他、プラスαが必要になります。

そのプラスαの部分が、**【再配布権利付き】**のレポートです。

メルマガ発行者の中には、「代理登録制度」を導入している人がたくさんいます。
彼らは、リスト取りするために、スタンドにあるレポートを紹介します。
では、ダウンロードしたレポートで、紹介しやすいレポートとは、
どんなレポートだと思いますか？

紹介したレポートについて、

ダウンロードした人から、喜んでもらえる。

これに尽きます。
喜んでもらう要素は、「内容が濃い」というほかにも、
いろいろあります。



レポートを紹介してくれる人は、なにもメルマガ発行人に限りません。

メルマガを発行していなくても、ブログで活動している人やSNSで活動している人など、

様々な人がいます。

無料レポートは、読者さんが読者さんを連れてきてくれる可能性があります。

しかし、

レポートのコンテンツに、

いかにも売り上げを狙った広告があると、

普通はなかなか紹介してもらえません。

紹介をしてもらえないかもしれませんが、
すごく需要のあるレポートの場合もあります。

「アフィリエイト商品がテーマのレポート」 = 「悪書」 というわけではありません。

「悪書」ではなく、むしろ、

「たくさんの人の好奇心を満たす需要の多いレポート」 = 「良書」

というレポートもたくさんあります。

しかし、

著者のメリットとなるアフィリエイト情報や、
宣伝広告ばかりがレポートに入っていた場合、

読者は、いくら記事の内容が良くても、**紹介しにくい** のです。

これは事実です。

あなたが、もし、メルマガをやっていて、
レポートを紹介することで読者アドレスを取得しているとした場合、
どんなレポートを紹介しますか？



読者さんがダウンロードして、

「がっかりするような内容のレポート」は論外ですが、
たとえコンテンツがしっかりしていても、
文章内に、「著者の宣伝」ばかり入っていたら、

普通は嫌になります？ よね？

ましてや、
それを更に自分のメルマガやブログ、

SNS 等で**紹介したいなどとは思わない** と思いますが、

いかがでしょう？

その原因を取り払う方法が、【工夫】のしどころになります。
この【工夫】の種明かしは、このレポートに後述いたします。

では、**広告が入っていても喜ばれるレポートとは何か？**です。

それは、「宣伝臭くない」レポートにすることです。
そしてしっかり調べた情報が存在することが必要です。
これは、調査することと、ライティングの技術で補えます。

人に喜んでもらえるレポートとはどんなものでしょう？

「自分が興味を持っていて、知りたいこと」について、

丁寧に書かれているものは、役に立ったと感じるのではないのでしょうか？

知りたいことについて、知識を与えてくれるのなら、
その対象が、アフィリエイト商品と関連ある情報であっても、

立派な「**Report = 報告書**」になると思います。

「知識」と書くと大変難しいことを書かなきゃいけないようですが、「経験談」や、「体験談」は、立派な「**知識**」です。



ですから、アフィリエイトを対象としているような商品でも、
「宣伝臭くて嫌われるレポート」ばかりではありません。

「どんなものであるのか？」を、購入者である自分の立場で、
購入していない人に伝えることができれば、

興味を持っている人から喜ばれるレポートになります。

「これ、買ってみたいのだが、ホントのところ、どんな商品なんだろう？」

そう思うことがよくあります。

この欲求を満たしてくれるレポートなら、需要があります。

これを、「宣伝臭くならない商品紹介のレポート」として書くには、意識して書くしかありませんが、レポートスタンドの「審査に掛ける」ことで客観的な判定をもらうことが可能です。

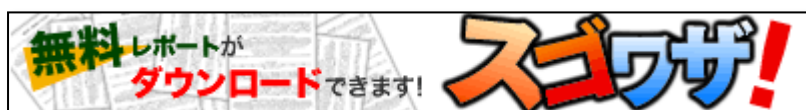
スタンドには個性があります。

審査がないところもありますが、審査があるところもあります。

審査があるスタンドの方が、「ダウンロードして失敗した」というハズレのレポートが少ないので、スタンドも活気があります。

そのひとつ、**スゴワザさんの審査基準** を見てみます。

●[スゴワザさんの基準](#)です。



- **アフィリエイトのみを目的とした内容**
内容がうすくアフィリエイトを目的としたものは NG となります。
ただし内容がしっかりとしている上でのアフィリエイトは可能です。
- **単なるサイトへの誘導等だけで完結しており、レポート自体にほとんど内容がみられないもの。**
例: ファイルを開くとリンクがあり、「内容はこちらをご覧ください」というようなもの。
※サイトへの誘導自体が NG なわけではなく、それだけで完結していることが NG となります。
- **特定の有料情報商材の販売を目的とし、内容も、その商材のセールスレターやウェブに掲載されているものと似たようなものであり、購入者以外にメリットがないもの。ただし、レポートの中で、有用な価値、情報がある程度公開されているものはこれに該当しない。**
例: レポートの中で、有料情報商材の中身を、それだけでも多少の価値がある程度紹介したうえで、「続きはこちらで」というかたちで、有料情報商材のページ等に誘導することは問題ありません。

では、「審査基準」を少しよく見てみますと、
「スゴワザ」さんの場合こう書いてあります。



アフィリエイトのみを目的とした内容

内容がうすくアフィリエイトを目的としたものは NG となります。
ただし内容がしっかりとしている上でのアフィリエイトは可能です。

つまり、アフィリエイトリンクがレポートに入っていると NG と云うわけじゃないようです。
「内容がしっかりしている」 なら、アフィリエイトリンクを入れてもいいとあります。

皆さんに役立つ内容、記事を書くことで、クリアーできます。
次に、NGなのは、この記述。

- **単なるサイトへの誘導等だけで完結しており、レポート自体にほとんど内容がみられないもの。**

例: ファイルを開くとリンクがあり、「内容はこちらをご覧ください」というようなもの。

※サイトへの誘導自体が NG なわけではなく、それだけで完結していることが NG となります。

↑これは、「何かしらの情報」への誘導するだけの PDF で、内容が無いものはダメと云っています。

作成した PDF レポートのファイルのサイズが大きくて、直接スタンドからダウンロードされるのではなく、自分のサーバーなどに置き、そこに誘導する為の「案内ページ」の意味合いなら、OK という意味です。

特定の有料情報商材の販売を目的とし、内容も、その商材のセールスレターやウェブに掲載されているものと似たようなものであり、購入者以外にメリットがないもの。ただし、レポートの中で、有用な価値、情報がある程度公開されているものはこれに該当しない。

↑こんな記述もあります。

つまり、決して、「情報商材のアフィリエイト情報が入ったら却下」 というものでも**ない**のです。

次に注意すべきは、「再配布」の意味です。

いわゆる、「再配布権利付き」というモノは、2種類の意味があります。

【1】そのレポートを自分の企画モノなどでプレゼントや特典として提供することができる。

【2】他の人が作成したレポートをレポートスタンドに自分のレポートとして登録することができる。

【1】の場合は、レポート作者が容認すれば特に問題はないと思います。

しかし、【2】の場合は、スタンドによっては違反行為になります。

スゴワザさんでもこういう文言があります。

「濃いハウスリストが集まる方法」などとして、**再配布可能な無料レポートの配布により、ハウスリストの獲得方法を紹介するもの。**
スゴワザ！は無料レポートの再配布(他の方が作成したレポートを登録すること)を認めていません。

レポートを書いても、公開する場が無ければ、多くの人に読んでもらうことができません。ですから、レポートスタンドさんの審査に通る必要があります。

レポートスタンドさんは、それぞれ個性があり、**審査があるところもないところもあります**が、やはり、スゴワザさんのような、「審査のあるところ」で、「**審査に通ったレポート**」のほうが多くの人に読んで頂けます。

自分のメディアを育てたい人は、皆さんに読んでいただけるレポートを書いて、スタンドにアップしましょう。

レポート読者はロコミする人

全項で書いたように、個人がネットで稼ぐのに「レポート配布」は、近道です。

レポートのコンテンツの中に、
販売したい商品の営業につながるサイトなどに誘導したり、
自分のプロフィールサイトのリンクを入れることで、

サイトにアクセスを増やすことが可能だからです。
あとはリンク先の、そのサイトで営業すれば良いわけです。

レポートをロコミでばら撒くには、
まず、レポートを書いて、これをスタンドに登録したり、
メルマガやブログに掲載したりして、**最初は小さな情報の発信**になります。

これが、**第一番目の発信**です。

ヴァイラルさせる形で重要なのは、その後の、**第二番目の広報者**の存在です。

第一発信者（レポート作者）のレポートの情報を受けて、
自分のメディアで紹介してくれる、ロコミの伝達人が必要です。

第一番目の発信者と、二番目の発信者(広報者)、
この**2つの立場**の構成でヴァイラルは成り立ちます。

第一配信者(レポート作者)にとっては、
レポートに一工夫することで、
レポートを読んだ人を見込み客にすることができるメリットがあります。

しかし、たくさんの人に読んでいただくためには、
レポート取得者である人が、第二次発信者(広報者)となってもらう必要があります。

【レポート取得者】 = 【第二次発信者(広報者)】

この形ができないと、ヴァイラルは起こりません。

スゴワザさんのようなレポートスタンドに登録するレポートの場合は、「再配布」として、他人のレポートを自分のレポートとしてスタンドに登録したりすることはできませんが、そうではなく、たくさんの人の協力でロコミを拡げてもらう方法として、【再配布】するやり方もあります。



取得者さんが、今度は配布する側になる。

これでヴァイラルが可能になります。

再配布してもらうには、

配布することで、何かメリットになること、が必要です。

なぜなら、得することがないと、人はなかなか動かないものです。 (^_^;;

・再配布権利つきレポートとは？・・・

一般的には、レポートスタンドにアップされているレポートは、レポートそのものの PDF ファイルを、**直接、第三者に提供することは禁じられている**ことが多いです。



著者の許可がないと、無断配布は【不可】。

これが原則です。
著作権の延長上にあります。

ところが、内容を編集さえしなければ、そのレポートを、直・ダウンロードできる方法で、直接、第三者にプレゼントしても**良いというもの**があります。



これが、**【再配布権利つきレポート】**です。

再配布権利が付いているレポートは、

『あなたの特典やプレゼントとして再配布できます』

と謳って、自分の特典とか、プレゼントにすることが可能です。

そのまま、自分のレポートとしてスタンドに登録できるかどうか？については、レポート著者の考えとスタンドの規約によります。
先に云いましたように、スゴワザさんのようなところには、「再配布レポート」として登録することは審査で却下されます。
このように、一般的には、レポートを人に配布することはできても、スタンドに登録することはできないケースが多いです。
再配布権利付きレポートは喜ばれるのは、コンテンツの濃いレポートを**自分のアフィリエイトの特典**や、企画モノを行った時の**プレゼント**にしたりすることが可能な点です。

しかし、「喜ばれるかどうか？」は、レポートの質にもよります。

プレゼント企画の対象者の属性と、
レポートの質がマッチングしていることも、重要です。

対象者の属性とレポートがマッチングしていないと、
せっかくのプレゼントも、「迷惑」かもしれません。
このあたりは、配慮が必要です。

レポートを誰かに提供する場合、その方法もいろいろあります。

上記に述べましたが、
一般的には、無料レポートは、「無料レポートスタンド」から、
ダウンロードすることが多いのです。

この、無料レポートスタンドからダウンロードするという方法の場合、
スタンドによっては、「協賛登録」として、
たくさんのメルマガの代理登録に同意させられ、
大量のメルマガに登録される**リスク**があります。

再配布権レポートの場合は、スタンド経由で渡さなくても、
直接ダウンロードしてもらうことが可能です。



この、「直」の部分が、メリットになります。

レポート取得者は、**大量のメルマガに登録されるリスク**を避けて、
安心してレポート取得ができます。

そして【再配布権付きレポート】は、

もらった人も、自分の企画の【プレゼント】として再配布ができる メリットがあります。

ちょうど、お中元での頂き物を、使い回して、
別の人へのお中元の贈り物にすることができるのと似ています。 \ (_ °) / (爆)

お中元と違うのは、食べ物などの物品のお中元の場合は、
食べてしまえば使い回しができませんが、
情報のプレゼントは、減ることがありません。 (^ 0 ^ *



【無料レポート】は、**再配布権利付き**と表示されていない場合、一般的には、著作者にお願いして許可を貰わないと、**勝手に配布**はできません。

レポート作者さんによっては、「スタンドからダウンロード」してもらうことで、**メルアドを集める**ことを目的でレポートを書いている人もいますので、勝手に直接手渡しすると、クレームが来ることもあります。

そんなわけで、

普通のレポートは、

直・ダウンロードとしての、特典やプレゼントには使えません。

レポートの作者は、様々な用途、**目的**をもって、レポートを書きます。

中には、「**レポートをたくさんばら撒くこと**」これを第一の目的にした、レポートもありますが、

「直ダウンロードでもいいので、
沢山のの人にダウンロードしてもらう」

これを優先したのが、【**再配布権利つき**】のレポートです。

「たくさんの人に読んでもらいたい」と思って、「再配布権利」を付けてレポートを書いても、プロが、「有料商品にするため」に書いたレポートのような、よほどコンテンツがしっかりしたものでない限り、

なかなか**再配布が広がらない**のが、**最近の実情**です。

その背景には、レポートの著者と、レポートを配布する人の「**考え方の違い**」があります。

「考え方の違い」は、「**立場の違い**」、
「**双方のメリットの違い**」から生じます。



レポート作者の狙いは、

- ・レポートには、コンテンツだけでなく、自分の得になる宣伝を入れたい。

レポート配布したい人の望みは、

- ・できるだけ著者の宣伝が少ない、優良コンテンツのレポートが欲しい。

この両者の **矛盾する部分の解消** が必要になります。

レポートのコンテンツ記事の中に、著者のアフィリエイトリンクが織り込まれたものは、**紹介したくない**のが人情 です。

なぜなら、「配布する」という作業負担があるのに、配布したレポートからモノが売れた場合、**著者は儲かる**かもしれませんが、「配布した人」には、メリットはありません。配布した人は、

「人様の稼ぎのために作業負担している」 と感じるかもしれません。

著者だけが儲かるようなレポートは、紹介しにくいものです。

では、著者だけではなく、紹介者も儲かるようなリンクが入っていればどうでしょう？

レポートとして、それなりの内容であり、かつ、そのレポートを配布することで、配布者の売り上げが発生するとなれば、皆さんが撒いてくれると思いませんか？

そういう発想で作られたソフトがあります。

後ほど紹介しますが、**【PANDEMIC(パンデミック)】**というツールが、その発想で開発されています。

では、沢山の人が紹介してくれるレポートとは？ どのようなのでしょうか？

コンテンツの内容が充実しているしっかりしたレポート

です。

そして、読者が、

「読んでみて、とても役に立った。是非とも人に紹介したい」

そう感じるレポート。

でもレポートスタンドを見てください。

毎日のように、沢山のレポートがリリースされています。

そんな中、自分のレポートが、**内容の良さ**だけで、

口コミを広げて上位に来る可能性は、大変困難なことだと思いませんか？

相当の実力が必要になります。

しかし誰もが、そんな、「**凄く濃い内容のレポート**」を書けるわけではありません。

仮に、濃い内容でも、需要がないテーマだったら、なかなか口コミも広がりません。

ところがプロが書いた本のような、高いレベルのレポートでなくても、

「読者さんが人に紹介したくなる」というレポートは作れます。

それは、**レポート取得者さんに、更なるメリットを与えること**です。

さまざまなヴァイラルの手法

動画ファイルのヴァイラル

【ヴァイラルさせる】には、いろいろな方法がありますが、効果を挙げるには、その情報を取得した人に売り上げをもたらすとか、【メリット】があることが、肝になります。

これは、前述の、「再配布権利付きレポート」のお話と同様です。しかし、何もレポートだけが、ヴァイラル効果に向いているわけではありません。メディアとしての道具はレポート以外にもいろいろとあります。

「取得者が再配布」するという、**サイクル**ができれば、ヴァイラルが可能です。

取得者に【メリット】があるから、

取得者は、情報発信者となり、

その【メリット】のある情報を再配布する。



ヴァイラルは、伝言ゲームのように、「伝言を受けた人」が次に、→「伝える人」になるための回路がサイクルになる必要です。

連鎖することで、効果的な【ヴァイラル】が起こります。

それには、レポートでなくても、いろいろなものが使えます。「動画ファイルのヴァイラル」と書きましたが、一例をご紹介します。

参考として、[私の【980円ペイパル】という商品](#)の販売サイトをご覧ください。このサイトに、動画ファイルで、ヴァイラル回路を持つものがあります。

● [【980円ペイパル】 http://12stepup.com/e/980paypal](http://12stepup.com/e/980paypal)
(クリックしてみてください。このPDFはリンクが飛びます。)



このサイトの中には、
今、2つの【ヴァイラル】が可能な動画がアップされています。

1つ目が、[【みるぞうさん】](#)こと、[【松崎さん】](#)作成の音声動画です。

この商品のテーマである、【ペイパル】のシステムについて
音声動画で大変わかりやすく解説されています。

★Paypal (ペイパル) 100%即金アフィリエイトのしくみ

<http://video-manual.sakura.ne.jp/blog/2009/02/paypal100.html>



そして、もうひとつ、
アメリカ在住の、[今藤さん](#) という仲間の作ったものです。

「小林さん、こんなの作りました」 とメールで貰った、
【動画】を、販売サイトに入れてあります。

今藤さんからのメールの一部です。

↓

> 先日メールさせていただいた今藤です。

> 980円ペイパルの販売促進用にビデオを作ったのですが、

- > 自分一人で使うのもなんだと思い、
- > 他の人にも使っていただけるようにビデオを作りました。
- > みるぞうさんも作られています、
- > 彼のものは、「仕組み」 についてでしたので、
- > 私は 980 円の「内容」 をビデオ化しました。
- > 販売促進には役立ちそうですが、
- > 一度お確かめください。
- > バイラル・マーケティング用に
- > ビデオを作ったのは初めてですので、
- > ご指導お願いします。
- > <http://www.hiroimafuji.com/980yen-paypal-video-code.php>
- > 取り急ぎ、ご報告まで。

↑こんなメールを下さって、

そして、この、販売サイト中に、

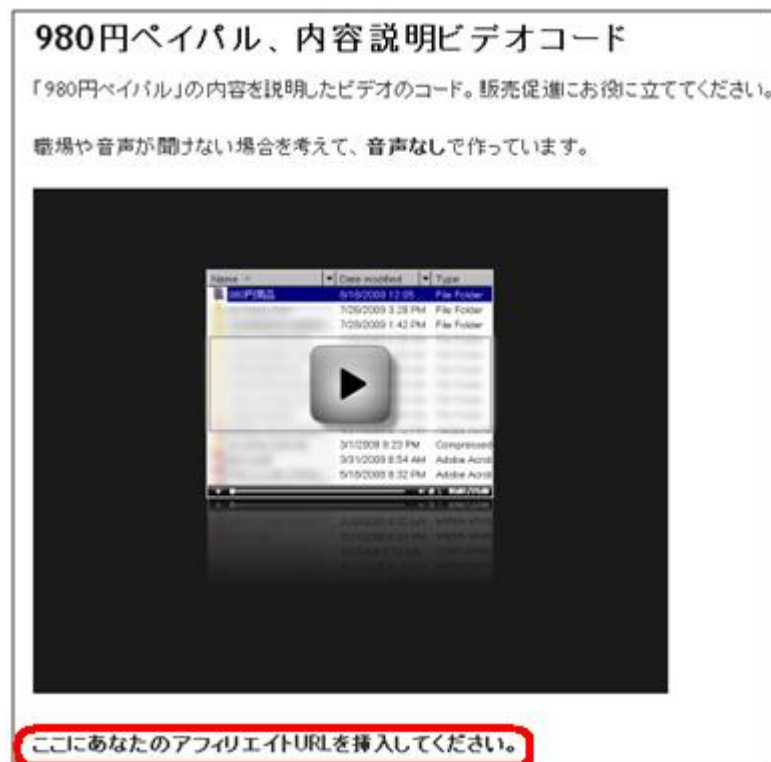
↓

●【980 円ペイパル】 <http://12stepup.com/e/980paypal>

今藤さんからいただいた、
ビデオ画像を入れました。

⇒ <http://www.hiroimafuji.com/980yen-paypal-video-code.php>

↓こんな画像のモノです。

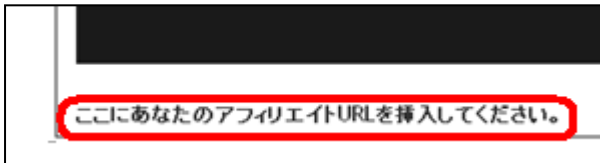


この今藤さんですが、
私へのメールの文中で、
↓ こう、おっしゃっています。
↓

- > バイラル・マーケティング用に
- > ビデオを作ったのは初めてです、
- > ご指導お願いします。

これ、【ヴァイラル】なんです。

どういうことか？ というと、



さっきの、↑この画像の一番下に、赤丸で囲った文章がありますね。

【ここにあなたのアフィリエイト URL を挿入してください】という文言がありますよね？
ここが、ミソです。

URL を書き換えすることによって、ご購入者さんのアフィリエイトターさんは、

ソースを、自分のこの商品【980円ペイパル】の、
アフィリエイト URL を差し替えすることができるのです。

この今藤さんの動画だけでなく、
その前の、松崎さんの音声動画も、音声動画ファイルの中にも、

「自分のアフィリエイト URL」を差し換えることができる仕掛けが入っています。

これが、『ヴァイラルな仕掛け』。

どうヴァイラルなのか？ というと、
この2つの動画は、この「980円ペイパル」というモノを説明するのに、
とても判り易く作られています。

ですから、興味を持った人に、この動画説明を見せることで、

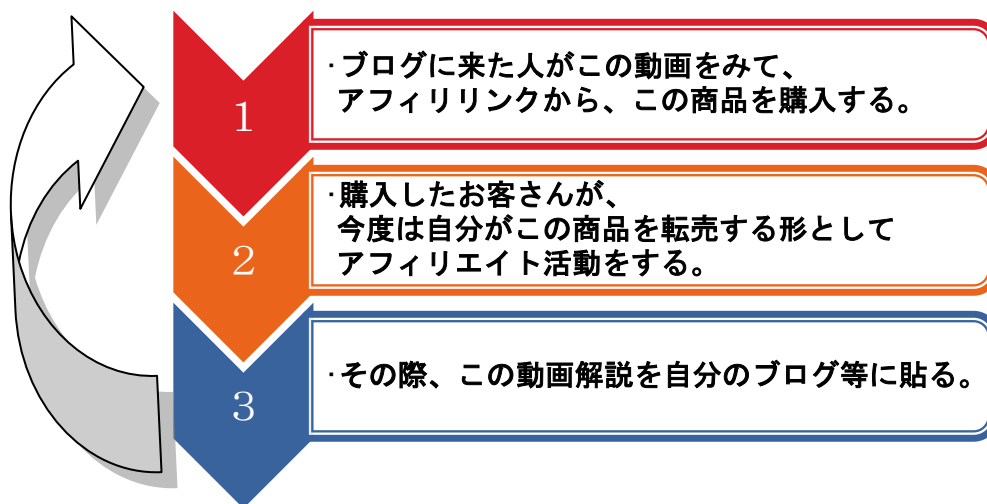
見込み客様が購入する成約率が高くなります。

購入者さんは、販売者さんになりますので、成約率が高くなるツールは喜ばれます。

しかも、この動画ツールは、アフィリエイトさんが自分のアフィリエイトリンク入りとして、自分のものとして利用ができます。

この自分用に書き換えた動画を、アフィリエイトさんは、自分のメルマガで宣伝したり、ブログに張ったりすることができます。

そこから売り上げが出てくることが期待できるわけです。その結果、この動画ツールは、ヴァイラルしていくことが可能になります。こんな流れになります。 ↓ 1つのサイクルが出来上がります。



たったの980円の商品ですので、動きも軽いです。再販する為に仕入れる目的で購入する人も出てきます。v(^ ^)v

この、今藤さん、松崎さんの2つの動画はどちらも、入手した人がヴァイラル(感染)を拡める構造になっています。

動画作者の松崎さんも今藤さんも、動画取得者から売れても、自分のアフィリエイト報酬にはなりません。が、この動画の作者であるという、自分のプロフィールブログへのリンクが入ることで、宣伝効果が生まれるメリットがあります。

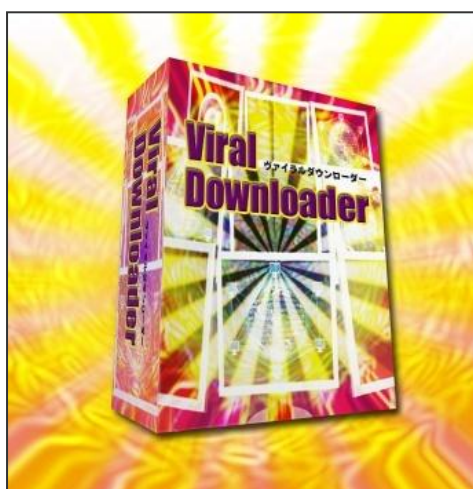
アフィリエイトさんが、この、【動画＝販促ツール】を取得して、

今度は自分の販売促進として利用する構造が【**ヴァイラル**】を産みだす構造です。

【980円ペイパル】 ←既にこの商品をご購入者されている人は、是非、この【**動画＝販促ツール**】を利用してください。この動画ファイルから売り上げが出せます。

ヴァイラルを狙ったツール

さて、「動画ファイル」をヴァイラルに使う方法を述べましたが、ツール(ソフト)そのもので、ヴァイラルを狙ったものもあります。例えばこれです。↓



●ヴァイラルダウンローダー

私のネット仲間に、
【兵法家けん】さんこと、**【上野けん】**さんがいます。

彼が480円でリリースしているツールに、
ヴァイラルダウンローダー というモノがあります。

どんなものか？というと、一般的にファイルを人に提供する時、ダウンロードをしてもらいますが、その、ファイル提供時に、取得者さんのリストを回収するツールです。

普通、ファイルを人に提供するとき、ファイルそのものを、自分のサーバーに置いて、その URL を提供します。

このツールの場合は、ダウンロード専用のプログラムと一緒に提供する形になります。ダウンロードしてもらったファイルを先に相手に渡して、その後、認証を取りに来てもらおうというモノです。

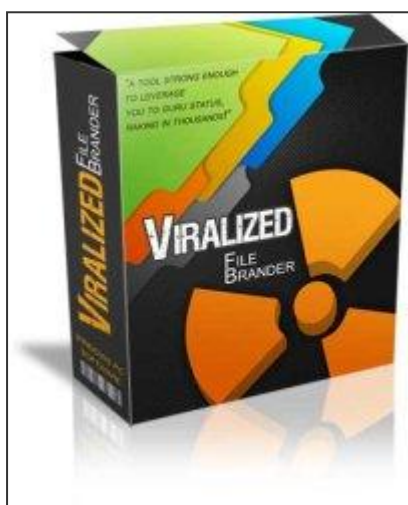
このツールでダウンロードの仕組みを作った場合、認証がないとダウンロードができないので、皆さん、認証を取りに来ます。

その時、ハウスリストとしてのオプトインアドレスを取得することができます。

このツール商品は、たったの480円という安さですが、アフィリエイトすると、全額が自分の報酬になり、バックエンドで仕込まれている商品は、2200円の報酬が用意されています。

かなりの頻度でバックエンドの商品も売れますので、アフィリエイトには嬉しい商品です。今でも、この商品は売れています。

次にもうひとつ、ツールをご紹介します。



●ヴァイラルファイルブレンダー

これも500円で発売されているワンコイン商品です。

これも、商品名に、「ヴァイラル」という言葉が付くように、情報を拡散させるためのツールです。

どんなツールかというと、

PDF ファイルに限らず、Word や、エクセル、そのほか様々な形式のファイルを人様に提供する時、サーバーからダウンロードしてもらうわけですが、

その、ファイルダウンロード時に自動的にサブウィンドウが開いて、そこにクリック誘導ができるというソフトウェアです。

●詳しい音声動画のガイドはこちらです。

⇒ <http://12stepup.com/vfb-r/vfb-r.swf>

このツールも、ヴァイラルを促進する道具です。

阿部さんという私の友人がブレイナーズからリセール物として発売していますが、なんと、500円です。

しかもこの商品は、500円で再販ができます。

この商品も、簡単に再販できる方法として、【7DS】と呼ばれている、「7ダラーシークレットスクリプト」という販売方法が取られています。

この商品は、購入時に「Impact Web Audio」（Windows 専用）というツールが付録で付いてきます。

巷では、

このように、⇒ <http://12stepup.com/pr/pagz>

ネット上では、現在も、6, 980円とかで、販売されています。

ナニを意味するか？という、

500円でこの商品を買えば、

6, 980円の商品が、無料の特典で付いてくるという意味です。

↓

◆Impact Web Audio で、

何ができるか確認する

⇒ <http://mail.news-infovision.com/public/l.php?0014&45&18m1>

このソフトウェアは、音声ファイル（MP3 or WAV）を WEB に設置することができるツールです。

ヴァイラルファイルブレンダーは、ファイルをダウンロードしてもらう前に、サブウィンドウが開いて、クリック誘導できますが、

「Impact Web Audio」は音声ファイルが終了したあと、自分の指定したサイトをリンク表示できる点が、ポイントです。

さて、上記2つのツール、

ヴァイラルダウンローダーとヴァイラルファイルブレンダー**、**

二つのソフトの販売手法ですが、

【ワンランチ商品】と呼ばれている、

【ペイパル】連動型の決済システムが使われています。

私が発売元になっている、**【980円ペイパル】**と、同じ販売システムです。

決済は、ペイパルで行われ、全自動で商品の提供までされます。

海外で開発、販売された、**【7ダラーシークレットスクリプト】** <http://1stepup.com/pr/uvxp>

というシステムは、アメリカでは7ドルで販売されています。

これを日本版仕様に作られたスクリプトがあります。

この販売システムの特徴は、「ペイパル」という決済システムを使って、即金で決済、収入を得て、同時に全自動で商品提供してしまう画期的なシステムです。

さらに、「フロント商品」と「バックエンド商品」の、

2つの商品を売ることができるという特徴もあります。

販売戦略的には、「フロント」は、低価格商品にして、
全額をアフィリエイターさんの報酬にします。

これにより、アフィリエイターさんは一生懸命販売活動をしてくれます。

フロントの低価格商品でアクセスを集めることで、
発売元は、「バックエンド商品」の売り上げを狙うという方法がとれます。

一般的に、【7DS】を使った商品の場合、「バック」の商品を少し高めに設定し、
バックは、発売元がとることが多いです。

480円の商品である、[ヴァイラルダウンローダー](#) の場合は、

この商品がフロント商品であり、

この商品の購入決済をした直後に、【ワントタイムオファー】(1回限り閲覧できる営業サイト)
で、バックエンド商品が売られています。

【ワントタイムオファー】とは、

1度だけ、2つめの【バックエンド商品】の販売ページが現れる仕組みです。

たった1回だけです。だから、「ワン・タイム」といいます。

この商品が売れた場合480円が入りますが、**実は、バックエンド商品が2200円**です。
値段設定が絶妙です。

2200円くらいなら、**衝動買いができる価格**だからです。

しかもこのバックエンド商品の場合は、

アフィリエイターにとって、**100パーセントの報酬**になります。

1万円というような価格設定の場合は、

【ワントタイムオファー】で心の準備ができていないセールスが着たら、
とても購入する気になりません。

しかし、2200円くらいなら、購入行動に動きやすく、

販売した側も、480円に比べて、売り上げが大きいので嬉しいです。

しかも、数本に1本の割合で、2200円の商品が売られています。

その報酬、2200円はうれしいです。

こんな感じです。 ↓

シあたり 20の結果を表示 次△▶

アーカイブ解除 [説明を見る](#) 支払いステータスの用語を表示

日付	タイプ	名前/メールアドレス	支払いステータス	詳細	注文ステータス・アクション	総額	手数料	正味金額
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		2,200	115	¥2,085 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		2,200	115	¥2,085 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		980	-73	¥907 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		2,200	115	¥2,085 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月31日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月30日	支払い送信元		完了	詳細		2,200	115	¥2,085 JPY
2009年1月30日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月30日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY
2009年1月30日	支払い送信元		完了	詳細		2,200	115	¥2,085 JPY
2009年1月30日	支払い送信元		完了	詳細		480	-56	¥424 JPY

↑

この図は、私の 2009 年 1 月の、私のペイパル口座の図です。
1 月 3 0 日、3 1 日の、ヴァイラルダウンローダーの売り上げの図。

この時期は、発売直後ということもあり、
私をもっともこの商品の宣伝を、メルマガ等で行った時期です。

今は、もちろん、こんなに、
「この商品ばかり」 が沢山売れているわけではありませんが、
それでもまだ売れています。

さて、4 8 0 円の売り上げが沢山ありますが、
これが、ヴァイラルダウンローダー の売り上げです。
そして、ざっくりコピーしたこの図に見えている範囲だけでも、

4 8 0 円が、1 2 個も売れていまして、
←この、2 2 0 0 円が 5 個売れています。

2,200
480

いかがですか？

バックエンド商品がかなりの高率で売れているのがお分かりかと思えます。

そして、実は、2200円のこの商品は、他所では、ネットでかなり高額で売られています。

この2200円の商品は何か？ ですが・・・



← こちらです。

【ダウンロードウィザード】というソフトウェアです。

これが、2200円として、480円の商品である、[ヴァイラルダウンロード](#) のバックエンド商品として、【ワンタイムオファー】で販売されています。

ネットで、この商品が売られているのを探しましたが、こんな風に売られています。

「このソフトウェアは何をするものなのか？」については、こちらの、他所で売られているサイトを参考にしてください。



● ネット上で売られている【ダウンロードウィザード】

こちらでは8800円。

⇒ <http://12stepup.com/pr/eydg>

同じくこちらでは、3150円。

⇒ <http://12stepup.com/pr/rpoe>

このバックエンド商品の、【ダウンロードウィザード】ですが、フロントである480円の商品が売れた直後に、たった1回しか表示されない、【ワンタイム・オファー】なのに、とても高頻度に売れているのがお分かりになったと思います。

先ほどの私のペイパル口座の売り上げの図を見てもらえばわかりますが、

12本中5本売れていますね。

$12 \text{本} \div 5 = 2.4 \text{本}$ つまり、3本売れば、

1本2200円の商品が売れているのが判ると思います。

たった480円の商品と思いきや？侮れないのです。

以上、この[ヴァイラルダウンローダー](#) と[ヴァイラルファイルブレンダー](#)、の2つのツール。そして、7DSでの販売の様子がどのようなものであるか？のお話でした。

「アフィリエイト商品」はヴァイラルの原点である！

ロコミが連鎖していく手法がヴァイラルであるとの説明をしてまいりました。

前述の、ワンランチ商品、

[ヴァイラルダウンローダー](#) と[ヴァイラルファイルブレンダー](#) も、

私が発売元になっている、

【980円ペイパル】も、**7달러シークレットスクリプト** というプログラムで作られた、

【ペイパル決済連動型】の**【ワンランチ商品】**。

この**【ワンランチ】**という言葉は、

商品の代金が、「ランチ1食分くらいの価格」という意味です。

最大の特徴は、100パーセント報酬アフィリエイトである点です。

値段も手ごろで、直ぐ購入ができ、

今度は購入者である自分が、購入した、**その瞬間に販売者になれる仕組み**が、

この商品のダウンロードページに仕込まれている特徴があります。

普通、アフィリエイト商品の場合、

発売元6割、アフィリエイト(販売者)4割という具合に、分配率は商品で様々ですが、商品の売り上げを分配します。

ところが、**【ワンランチ商品】**の場合は、

100パーセントがアフィリエイトの報酬になり、発売元には、1円の報酬にもなりません。

※この7DSのプログラムは、実際にはアフィリエイトと発売元の利益配分は自由自在に調整できますが、普通、商品作成者の皆さんは、フロント商品は、100%、アフィリエイトの報酬に設定しています。

これも、実は、ヴァイラルの仕組みが織り込まれています。

アフィリエイトのメリット

100%報酬なので、
まるで自分が開発リリースした商品のよう
に販売ができる。

ペイパル決済なので、即金収入になる。

ランチ代程度の低価格なので
売れ行きの動きが軽い。

では、発売元は儲からないか？という
と、実は、そうではありません。

いくつものメリットがあります。

発売元のメリット

- 【1】自分のメルマガの購読同意者としてのメールアドレス(ハウスリスト)を取
得できる。
- 【2】ワンタイムオファーを使って、バックエンド商品の売り上げが狙える
(※この第二の商品もアフィリエイトと分配設定が可能)
- 【3】直接自分の売り上げにならなくても、購入者さんがどんどんと販売してく

こんなに沢山のメリットがあります。

この、【ワンランチ商品】ですが、
アフィリエイトの立場ではなく、

自分が何かイーブックを書いて商品化して、**発売元の立場になる場合、**

7DS という、【**ペイパル連動型**】の販売システムが必要になります。

これは、【**ペイパル決済**】をして、
ペイパルから送られてくる決済フィードバック信号を使い、
瞬時に、購入者さんに全自動で商品を提供し、
発売元としての管理画面を生成するシステムです。

これらの動作が、全自動で行われる優れたもののソフトです。

アメリカではたったの7ドルで販売されているこのシステムですが、
米国オリジナル版⇒ <http://www.7dollarsecrets.com/index.php>

このプログラムは、日本語版にするにはかなり大変です。

単なる翻訳ではなく、言語の違いでの文字コードなど、
プログラムを書き換える必要があります。

ですから、7ドルでアメリカから買っても、
素人ではとても日本仕様書き換えができません。

日本版にプログラム書き換えられたスクリプトはこちらで、
12,800円で売られています。

クリック⇒ [●Paypal 販売システム 7DS](#)

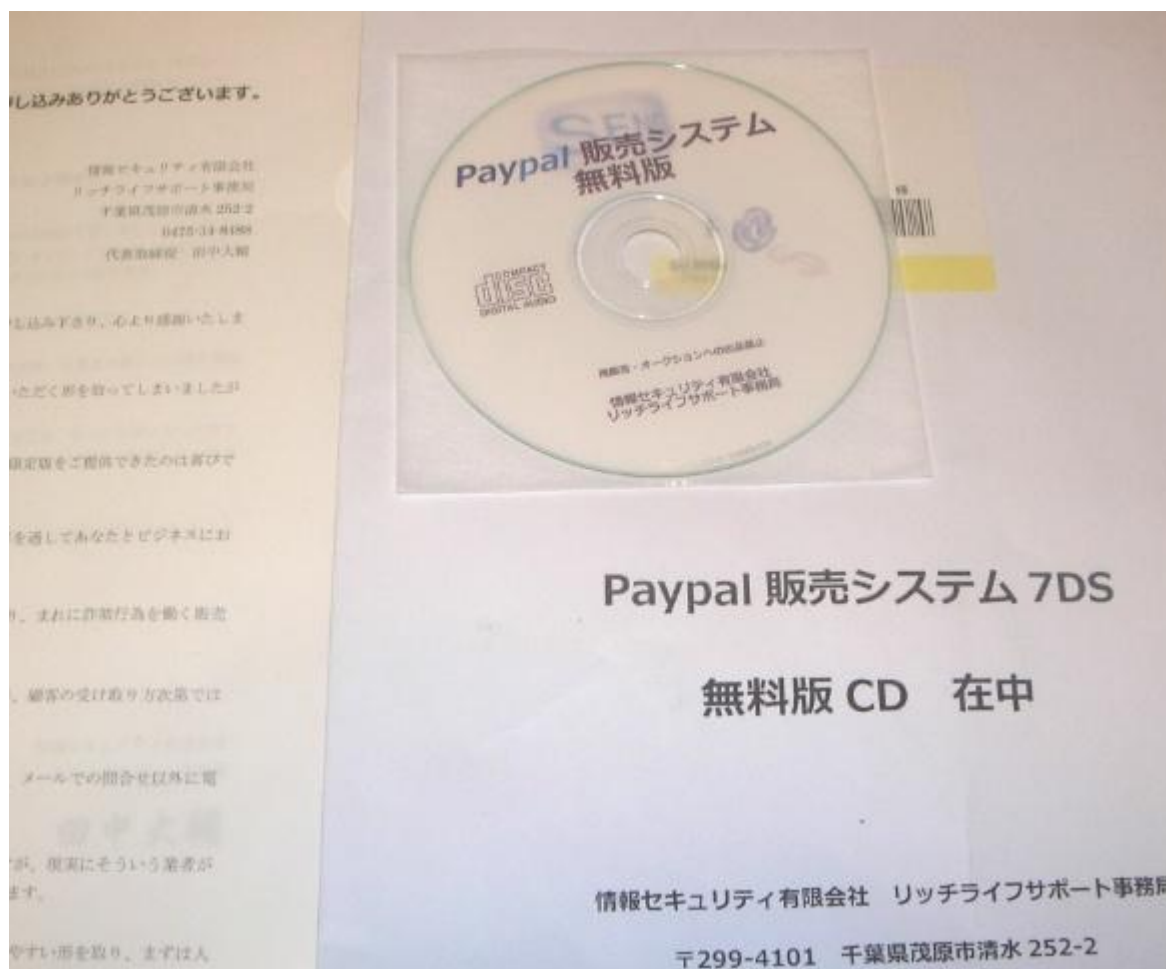
この販売の仕組みにある、
フロント商品の発売直後に、たった1回だけのワンチャンス、
バックエンド商品を営業する、「ワンタイムオファー」がありますが、
この機能が付いていない制限がある仕組みなら、890円で入手することができます。

この販売システムは、【**7ダラーシークレットスクリプト**】の日本版。

現在、日本版が、無料CDとして配布されています。

[【無料配布の“販売システム”】「ペイパル販売システム」](#)

※宅配便配送手数料890円掛かります。↓ [これが送られてくるCD。](#)



↑このCD、【Paypal 販売システム 7DS】は、情報セキュリティ有限会社の社長、田中大輔さんが提供しています。

【無料 CD】ですが、実質、890 円の手数料がかかります。

しかし、凄いのは、この CD は、本体無料なのに、アフィリエイトができるんです。

どういうことか？というと、
手数料の 890 円は、この CD の申し込みをした人から、
紹介者である、アフィリエイターさんのペイパル口座に支払われ、
まるまる、100パーセント、890円が、アフィリエイターの報酬になります。

無料 CD と謳っているのにかかる費用、890 円は、「配送手数料ではないのか？」 と思いますが、
CD の原価、配送手数料ではなく、紹介者に支払われる手数料なんです。

この CD を欲しい人を集めると、申込は、7DS のシステムで処理されますので、報酬はアフィリエイトに払われ、発注は田中さんに行きます。

田中さんは、

●注文を受けたら、

⇒●無償で CD を焼いて、⇒ ●説明のプリント書面とともに梱包し、

⇒●封筒に入れ、⇒●宅配屋さんに持って行って、送料を持ちだして支払い、

⇒●注文者に宅配便で届く手続きを取ってくれます。

クロネコヤマトも、佐川急便も、ペリカン便も、宅配屋さんは無料で配達はしません。

では、「この費用は誰？が出しているのか？」と思われると思いますが、なんと、田中さんが、労力ばかりではなく、お金まで提供しているのです。

田中さんは、注文を受けたら、

CD の材料費から、手間賃、宅配便料金まで、持ちだして、お客さんに商品を届けてくれます。

ではなぜ、そんなことができるか？というと、

お客さんは田中さんの見込み客になり、それらのリストから売り上げが出るからです。

それほど、ビジネスでは、見込み客リストが大切だということなんですね。

再配布レポートの仕掛け

さて、このレポートは、ヴァイラルマーケティングと、再配布レポートについて書いてきました。

そして、ご覧の、このレポート自体が、「再配布権利付き」のレポートになっています。

このレポートの「再配布権利」は、これまで、このレポートで書いてきた、再配布権利付きレポートとはちょっと違います。

25ページ目に書いた、↓ この文言。

では、**著者だけではなく、紹介者も儲かるようなリンクが入っていれば** どうでしょう？

レポートとして、それなりの内容であり、かつ、そのレポートを配布することで、

配布者の売り上げが発生するとなれば、皆さんが撒いてくれると思いませんか？

そういう発想で作られたソフトがあります。

後ほど紹介しますが、**【PANDEMIC(パンデミック)】**というツールが、

そう、このレポートには、**【PANDEMIC(パンデミック)】**が仕込んであります。(#^.^#)



ここまで、ヴァイラルの話や、7DS、再配布レポートの話をしてきましたが、

レポートを配る方法として、もっとも**ヴァイラルを作りやすくするツール**が開発されました。

そのツール、ソフトウェアは、**【PANDEMIC(パンデミック)】**と云います。

開発者は、私のネット仲間、[【nozanさん】](#)こと、【野山さん】です。

以前から、一部のプロが取っていた手法ですが、なかなか素人では作れない方法でした。

「なんとか、同じような方法が取れないか？」という発想とアイデアから、nozanさんが、優れたエンジニアに製作依頼して、試行錯誤の末、開発、完成したのが、【パンデミック】です。

似たような機能のツールとして、海外ツール販売で有名な「ブレナーズ」さんにもありますが、パンデミックは、nozanさんがオリジナルの発想でSEに開発依頼して作られたそうで、オリジナルのツールです。

以下、パンデミックのお話をします。

【PANDEMIC(パンデミック)】

■ 【PANDEMIC(パンデミック)】とは、

「そもそも、どんなものなのか？」ですが・・・、

[【パンデミック】](#)というツールは、

★ヴァイラル・マーケティングを効果的に、生み出すことを目的に開発されたツールです。

開発者の【nozanさん】は、自らのメルマガ、読者数20人程度だったのを、このツールを使って実践することで、あっという間に、メルマガ読者を20人から、2000人に増やしました。

そしてさらに、今現在もこのツールを使って、nozanさんのメルマガ読者さんは、増えてきています。

これが、【パンデミック】の効果です。

【パンデミック】は何をするのか？ですが、PDFの中の文字を置換するソフトウェアです。文字列に置換するコードを入れておくことで、その文字列が、別の文字列に置換されます。これを利用してさらに工夫を入れ発展させたソフトが、【パンデミック】です。

★PDFファイル内の記述を、部分的に、
読者さん仕様に書き換えて、
読者さんは自分用のレポートとして、再配布ができる。

これができると、**何ができるか？**

「再配布権利付き」レポート内にある、
アフィリエイト商品のアフィリエイトURLを、

読者さんが、自分のアフィリエイトURLに
差し替えすることで、

自分の販売促進用レポートとして
利用することができる。

レポート入手した人が、
今度は、そのレポートの中の商品リンクを自分の売り上げになる、
「自分のアフィリエイトリンク」に**差し換え**て配布ができるわけです。

レポートのコンテンツ自体が、
商品に関連する内容なので、
商品に興味持つ人がレポートを入手します。

再配布することで、
配布した人の売り上げにつながります。

★撒けば撒くほど売れる可能性が広がります。 w(°o°)w

[【パンデミック】](#)で加工したレポートを再配布するために取得した場合、レポート取得者のアフィリエイトリンクが入っているので、再配布として、紹介する意味が出てきます。

再配布権利付きレポートは、プレゼントなどに使うことができます。

しかも、再配布レポート内にも、「再配布権利をもらえる」という案内を入れておけば、再配布レポートを取得した人も、今度また、再配布ができることになります。

これで、**ヴァイラルの形**ができます。

レポート取得者さんは、自らレポートを書かなくても、自分のアフィリエイトリンクが入っているレポートを持つことができます。

このレポートはアフィリエイトする商品の、**販促ツール**として、使えるわけです。

レポートを読んだ人の中で、そのレポートから購入した人は、今度は、販売者になる時に、この販促ツールとしてのレポートを取得して、また、レポートをばらまきます。

こうして、**連鎖としてのヴァイラル、サイクル** ができます。

以上は、[【パンデミック】](#)で設定されている**レポートを取得した人**のメリットと使い方ですが、



レポート著者にとってのメリットは、

自分のメルマガ読者となってくれる人のアドレスが取得することができる点です。

レポート内のアフィリエイトの記述は読者さんのもの書き変わってばら撒かれても、著者としての記述はできますので、プロフィールサイトをリンクしておけばいろいろな展開が考えられます。その一つが、メルマガ読者獲得でもあります。

[【パンデミック】](#)を使ったレポートでの全体の流れはこうなります。

【1】 著者としてアフィリエイトの入った記事レポートを作成

レポート記事のコンテンツのテーマは、何でもいいのですが、やはり、アフィリエイトリンクとして入れた商品と関連する内容が良いです。

例えば、今、あなたがお読みのこのレポートには、読者さんのアフィリエイト書き換え用の商品として、パンデミック他のアフィリエイトリンクが入っています。

ご覧のレポートのテーマは、「ヴァイラルマーケティング」、「再配布レポート」ですので、**【パンデミック】**や関連商品のリンクが入っていても、全く違和感はないはずです。

記事が、「不動産」をテーマにしたものなのに、その文中に入っているアフィリエイト商品が、「ダイエット」をテーマにした情報商品とかだと、アフィリエイトから売り上げが望めないのは明らかです。

そして、あなたが記事を書く場合にも、アフィリエイトとして挿入する商品の案内については、あくまで**記事の一環**であることを忘れないようにしましょう。

【パンデミック】をレポートに仕込む場合、レポートは、実は、2種類用意します。内容はほとんど一緒です。

【A】 直接著者がリリースするレポート

【A´】 再配布されたレポート

この2種類が存在します。

レポート「A」と、「A´」（←A ダッシュ）。

ほとんど一緒ですが、アフィリエイトリンクが違うレポートになります。

レポートには、アフィリエイトリンクを読者さん用に書き換えするための「システム」に誘導する記述をします。

【2】 読者さんが自分用の再配布権利付きレポートを取得

アフィリエイト書き換えの為のパンデミックのシステムでは、

←このような、入力フォーム を使って、オリジナルのレポートにあるリンクを置換します。

このフォームは、[【パンデミック】](#)入りレポートの著者のサイト内に置きます。

レポートから、このフォームに誘導された読者さんは、必要事項を記入してダウンロードボタンを押すことで、記事中にあるアフィリエイトリンクが、読者さん仕様のリンクに置き換わったレポートとして、取得できる仕掛けになっています。

これが、[【パンデミック】](#)入りのレポートの特徴です。

レポートでは、テーマに沿った記事の後、最後の方に、その記事中にあるアフィリエイトリンクを、書き換えるためのフォームに誘導します。

例えば、 ↓ このように・・・、

このレポートには、商品、「××」の私のアフィリエイトリンクが入っています。

こちらから、このアフィリエイトリンクを、あなたのものに書き換えして、

こんな風な↑表記で、この、PANDEMIC(パンデミック)のフォームを入れた、ブログやウェブサイトに読者さんを誘導する記述をします。

読者さんは自分専用のアフィリエイトリンクに差し換えられた、レポートを取得したあと、販売促進ツールとして、レポートを再配布します。

再配布することで、レポートから売り上げが出れば、配布者さんの収入になります。

以上が、[【パンデミック】](#)という PDF 内の記述部分を置換する手法を使った「再配布権利付きレポート」を使った、「ヴァイラル」の仕組みの解説でした。

パンデミックで使うアフィリエイトコード

パンデミックで加工して再配布するためのレポートには、アフィリエイト商品を入れることになります。

そのレポート内のアフィリエイト商品は、再配布する人のアフィリエイト ID に書き換えます。

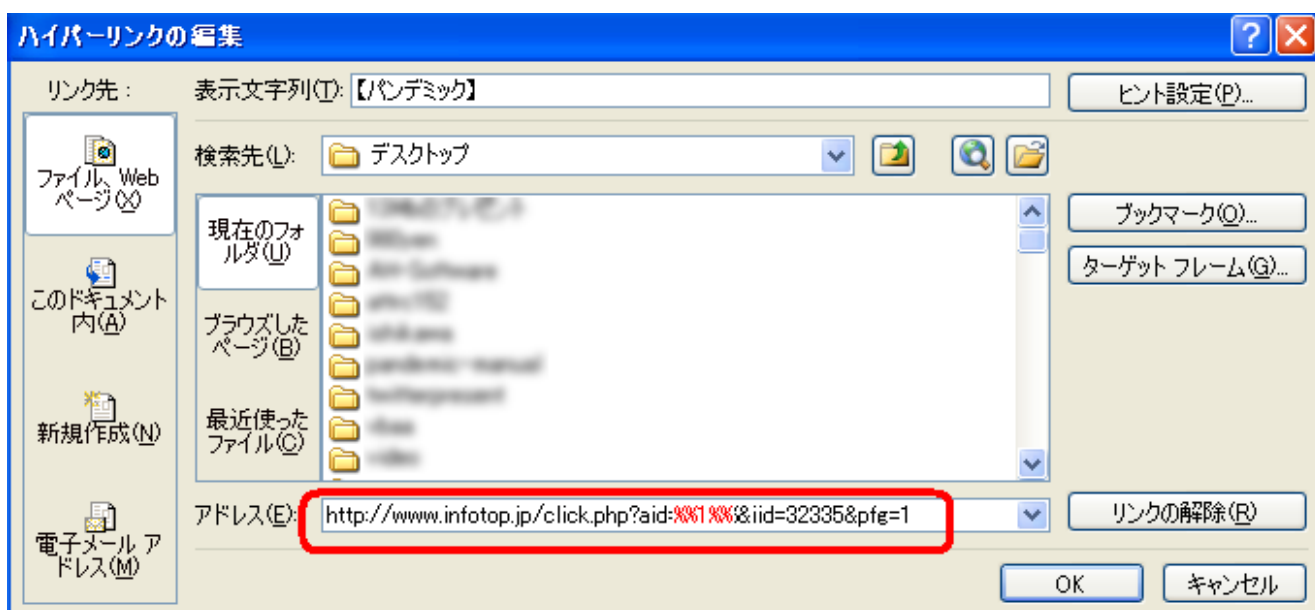
この置換の仕組みは、PDF 内のハイパーリンクに記述するコードが置換されるというものです。

パンデミックで置換するコードは、「%%1%%」 ← このような記述になります。数字は 5 まで使えます。

「%%1%%」、「%%2%%」「%%3%%」「%%4%%」「%%5%%」この、5つのコードが使えます。

つまり 5つの商品まで、コード置換することが可能になります。PDF 内に置いた文章中のテキスト文字が置換されるのではなく、「ハイパーリンクとして記述した文字」が、置換されます。

ワードで原稿を作る際、「ハイパーリンク」として、テキスト文字や画像に埋め込みますが、その時の記述文字列に、置換が反映します。この部分です。↓



例えば、ASP、[インフォトップ](#)の場合のアフィリエイト URL はこんな風になります。
<http://www.infotop.jp/click.php?aid=1234&iid=56789> ←※赤数字は架空です。

↑この文字列の他、アフィリエイトさんが独自に商品に特典を付けた場合は、
こんな文字列。↓

<http://www.infotop.jp/click.php?aid=1234&iid=56789&pfg=1> ←※赤数字は架空です。

この「1234」の部分が、アフィリエイトさん固有のアフィリエイト ID になり、
「56789」の部分が、その対象商品の識別コードになります。

そこで、パンデミックでレポートを作る場合、この「1234」の部分に、
レポートを配布する人のアフィリエイトコードを置換するようにします。

※ 特典提供の場合の URL の場合は、末尾に「&pfg=1」という文字列が付きますが、
それでも、問題なく、置換後のアフィリエイトさんの収入に反映します。

パンデミックでレポートを作る場合は、ハイパーリンクの記述を、

<http://www.infotop.jp/click.php?aid=%%1%%&iid=56789>

という具合に記述して作ります。

読者さんは、自分のアフィリエイトに置換するためには、その商品の自分のアフィリエイト
ID を取得する必要があります。

広報力と収入の関係

さて、

「インターネットで稼ぐ」という目的でインターネット活動をする場合、
ネットのメディアを使って、「モノを売る」、あるいは、「宣伝をする」ことで、収入が発生します。

どんなビジネスをするにしても、インターネットでの「広報する力」に応じた収入になります。

「広報の力」がある媒体を持っていれば、「広告収入」も入ってきますし、
「販売」を狙うなら、集客をしなければ、商品は売れません。

「収入」と、「広報力」は比例します。

しかし、今現在、広報力のあるインターネット媒体を持って活躍している人でも、スタートした一番最初から、自分の持つネット媒体に、「大きな広報力」を持つ人はいません。最初はだれでもゼロからのスタートになります。



そうやって、皆さん、自分の媒体を育てて成長させていく努力をしているわけです。

媒体や手法はさまざまあります。

メルマガ、ブログ、ウェブサイト、SNS、そして、媒体にアクセスを集めるには、レビューサイト投稿、レポート投稿、相互紹介、相互リンク、掲示板のような参加型サイトへの書き込み投稿、等々……。

たとえばσ(^_^;ワタシ?も、今、それなりの読者数があるメルマガを運営していますが、最初から読者さんがいたわけではありません。

さまざまな手法を使って、徐々に読者さんを増やしてきました。

また、ブログで集客する場合も、ゼロの状態から新規のブログを立ち上げた直後に、いきなり、毎日、2000、3000 ものアクセスがくることは有り得ません。

さまざまなメディアを使って、「相乗効果」で広報力をつけていくのが王道的な方法です。サイトにアクセスを集めるには、SEO や、PCC の広告を打つとかの工夫と努力がなければ、誰も検索からサイトに訪問してきてくれません。

メディアは、**育てる努力**が必要です。

自分のメディアを育てる努力、これこそが、ネットビジネスの仕事のしどころかもしれません。

最後に、まとめ

このレポートでは、「ヴァイラル・マーケティング」について書いてきました。
ヴァイラルという、まるでウィルスが感染するように、拡散していく口コミ情報。

この手法を上手に商品の広告に使うことができれば、
収入に結び付けることが可能になります。

狙ってヴァイラルを起こすのはなかなか難しいかもしれませんが、
商品に結び付くレビューのようなレポートを書くことは、有効な広告手段でもあります。

それには、単なる、「チラシ広告」にならないように書く必要があります。
「知らない人にとっては有益な情報」。
そんなコンテンツを入れることで、喜ばれるレポートになります。

そして、再配布してもらえれば、さらに、ヴァイラルに近づきます。

私のこのレポートがそういうレポートになっていれば幸いなのですが、
こればかりは、リリースしてみないとわかりません。(;^^)へ..

私のメルマガの読者さんから、良く、
「どうやって集客したら良いのか？」という質問を、
いただきます。

インターネットで収入を得るには、「集客」に尽きるわけですが、
それには、自分の媒体を育てる必要があります。
ブログ、メルマガ、等です。
ここが、「仕事のしどころ」といった感じでしょうか？
だから「コレをやれば良い」という、絶対的な一つの答えはありません。

さまざまな手法を組み合わせ、自分なりの工夫と知恵と努力で、
自分の媒体を成長させて育てていくしかないと思っています。

そのためにも、とにかく、レポートを書いて、スタンドにアップすること。
これをお勧めしています。
これはとても重要な作業になります。

そして、一番手っ取り早い方法かもしれません。
レポートスタンドは、無料で宣伝してくれます。

あなたも是非、レポートを書いてリリースしてみてください。

特に、パンデミックのような手法を取り入れた方法は、
これまでなかった手法であり、
今後かなり期待のできる手法だと思っています。

きっと自分のメディアを育てる大きな力になると思います。

長いレポート、最後までお付き合いいただき、ありがとうございました。
なお、このレポートを貴方のネットビジネスにお役立ていただき、ご活躍を祈ります。

追伸：

このレポートは再配布されていますが、
貴方もこのレポートを特典やプレゼントとして、自分用の提供アイテムの一つとして再配布
したい場合はこちらを参考(<http://12stepup.com/panrepo/>) にして利用してください。