

ものすごく迷ったのですが、決心しました。

月100万円稼ぐ広告媒体の 作り方「全部」教えます。

※これはセミナーへのお誘いです。

2012年一発目のセミナーは、東京・大阪の2会場。
有料です。しかも、僕が世に出すコンテンツとしては少しお高めの価格設定。

しかし！それは内容に対する自信の表れです。

満足度は保証します。
この手紙を読んでもらえれば、むしろ価格が安すぎることに気付けるでしょう。

いま経済的に余裕がなければ、この手紙は読まない方が賢明です。
おそらく内容を知ってしまうと、どうしても参加したくなってしまうでしょうから……。

なお、メルマガでお話しした通り、このセミナーを開催するかどうかは、
参加希望者が集まるかどうかで決定したいと思います。

僕は10万円出しても参加したいと思えるセミナーなのですが、
ちょっと、どうしても、価値が伝わりにくい分野かなとも思うので、
消極的ではありますが、開催するかどうかはユーザーさんに委ねたいと思います。

面白そうだと感じたら、ぜひご参加ください。

一瀬翔

生々しい数字を暴露します・・・。

いえ、「セミナーで」ではなく、今からの話です。この手紙で暴露します。
あまり大々的に言うと、怒りだす人がいる気がするのでこっそりお話しします。

あなたも、この業界で複数誌メルマガを取っていれば
【号外広告】として配信されてきたメルマガに出会ったことがあるでしょう。

では、出稿者は、どのくらいの価格であれば GO サインを出しているか知っていますか？

広告とは言葉の通り、自分の商品やサービスを「広く告知する」ためのものです。

それは、属性の合った媒体から、
「どれだけアクセスが集まるか」とほぼ同じ意味を持ちます。

もちろん、本当の目的はアクセス誘導ではなく購買やサービス申し込みですが、
ある程度属性の合った媒体に出稿する限り、成約率は大きく変わりません。

そうすると、出稿者が気にするのは

「いったい何クリックされるのか？」ということに尽きます。

結論として、出稿者が経営者的判断の基準としているのは、
【広告費】×【見込みクリック数】のバランスであるということも分かりますよね？

ここで、多くの出稿者が GO サインを出すバランスがどこにあるかということですが、

1クリック当たり200円。

これが、生々しい彼らの心理を暴く数字です。

「えっマジで？」

と思われたかもしれませんが、これはまぎれもない事実です。

たとえば、業界で広告媒体としては大手のメルマガでも、
実際に出る数字はこのくらいです。

【広告費・約 20 万円】 × 【見込みクリック数・約 1000】 **クリック単価 200 円**

【広告費・約 6 万円】 × 【見込みクリック数・2~300】 **クリック単価 200~300 円**

【広告費・約 3 万円】 × 【見込みクリック数・200】 **クリック単価 150 円**

広告を出稿したことがある人なら、思わず頷いてしまうくらいの確な数字でしょう。

まあ、レター誘導に対して 1% の確率で 1 件成約する 2 万円の商品をもっていけば、
100 アクセスで 1 万 8000 円くらいの利益が出るわけですから、
特にビックリする数字ではありません。

さらに、無料教材の申し込みもあるでしょうし、
露出を高めることで、市場認知度を上げるためにも効果はあるので、

仮に売上で広告費が 100% はペイできなくても、GO サインは出るということです。

というか、広告出稿時に利益を出さなければいけないという考え方は
アフィリエイト寄りの考え方で、販売者はもう少し長期的な視野を持っています。

その出稿からのアクセスだけで利益を出せる媒体というのは少なく、
長期的な視野で広告の出稿を検討しなければ、利益を大きくできないからです。

そしてこの事実は、別の角度から見るとこう言い換えることができます。

500アクセス流せば10万円。

この視点でものを見れている人はあまりに少ないです。

不思議で仕方無いのですが、広告媒体の媒体主としての立場から言えば、500アクセスを流せる媒体をもっていれば、10万円の広告費を請求することは可能です。

その額でも喜んで利用する広告主は、実はたくさんいるのです。

少なくとも僕は喜んで出稿しますし、あなたが知らないだけで、僕以外にもゴロゴロいます。

そして彼らは、お金を払う価値のある広告を常に探しています。

ただ、出稿してくれる人を見つけても、反応が悪ければ、2度と申しこんではくれません。

もう1度申し込んでもらうためには、10万円の広告費を「割のいい投資だった」と感じてもらう必要があります。

そのためには、広告として配信しても反応が出る媒体を作る必要があるのです。

実は、単純にメルマガを発行しながら【号外広告】として配信するだけでは思ったほどの反応が出ないという「落とし穴」があるところに、多くの方は気づいていません。

今回のセミナーでは、その・・・

メルマガとはちょっと違った

「広告媒体の作り方」

についても詳しくお話しします。

はじめから広告媒体を作り上げるつもりで構築するケースでも、
今持っているメルマガに反応の出る広告媒体としての特性を持たせるケースでも OK。

**とにかく、「反応の出る広告媒体の特性」というのはどういうものが
実践レベルで理解できるでしょう。**

稼げるメルマガと、反応のいい広告媒体の作り方の違いも、
このセミナーを受講することで明確になると思います。

アフィリエイトで月に数十万円稼いでいるのであれば、
このことを理解するだけで、収入の柱を 1 本増やせますし・・・

まだ、報酬が数万円であっても、広告媒体としての価値を持たせることで、
【アフィリエイト報酬+広告費】で、収入が一気に 10 万円台の大台に乗るでしょう。

そして、そういう広告媒体を作り上げた後は、
当然、出稿してくれる広告主を見つける必要があります。

どんなに反応が出る媒体を保有していても、
広告を出稿してくれる方がいなければ利益は生まれませんからね。

広告の出稿主を探すことは、とどのつまり営業なのですが、
このほとんど誰も理解していない営業方法も残さずお話ししましょう。

一言でズバツと表現するなら・・・

喜んで出稿し、何度もリピートする 「上質な顧客の獲得方法」

肝は、顧客となる広告出稿主の心理を100%理解すること。

上質な顧客を見分けて、断れないオファーをするということになります。

あ、この言葉を見て「ああ、なるほど！」と思ったかもしれませんが
おそらく、その「なるほど」よりも深く練り上げられた
戦略的なアプローチになっていると思います。

目からうろこがボロボロ落ちて、
話が進めば進むほど興奮を抑えきれなくなるのではないかと思います。

そしてこれらは、決して机上の空論ではありません。

僕は実際にこの考えが正しいことを証明するために、
自社で保有していた媒体のいくつかに広告媒体としての特性を持たせてみました。

結果は、本格始動後2ヶ月目で、利益ベースで月100万円。

本当に大したことはしていません。
広告枠というものを作って、正しい方法で見込み客にアプローチしただけ。

にもかかわらず、わずか2ヶ月で事業レベルで軌道に乗りました。

たぶん、あなただけではなく、月に数百万円稼いでいるメルマガ発行者でも
聞きたくて聞きたくて仕方がない内容でしょう。

2ヶ月で月100万円の媒体となった

「弊社の広告媒体の秘密」

これも全部お話しします。

どのような過程を通して、この媒体を作り上げていったか、
どういう手順で、自分の仮説が正しいことを証明するために行動し、
そして結果を出していったかも全部です。

ちなみにこれは、メルマガでもお話ししていたように、1年前の話。

現在では媒体の数も増やし続け、
毎月200万円～300万円、多い時は400万円を超える広告の申し込みがあります。

従業員を雇って、1つの法人にして任せてもいいくらいですが、
やるべきことが少なすぎるので、敢えてやっていないほどです。

さらには、可能な範囲でデータも公開しようと思っています。

当然ですが、本来であれば、社外の誰にも公開したくないデータです。

しかも、自社の成功事例の自慢話になっても仕方ありません。

僕のようなバックグラウンドがなくても、

誰でも実践できるレベルに落としこんだノウハウをお話しするつもりです。

ただ・・・

あまり話したくないので、 小人数でやろうと思います。

だから、誰でも参加できるような価格では開催しませんし、さらに人数を極めて限定したかたちで開催しようと思います。

後日、DVD や動画ファイルとして販売するかは分かりません。

それは流れを見て決めますが、本音を言うと、会場に来てくれた少数の方のみに直接お伝えしたいです。

正しく伝えなければいけないという責任感と、あまり多くの方に話したくないというエゴがせめぎあっています。

まあ・・・

10人くらいでいいかなと。

本気で思っています。

ASP を使ってアフィリエイトに宣伝してもらうわけではないですし、友人に集客を手伝ってもらう気もなく、僕の媒体のみでひっそりと告知しています。

※そういう意味で、自画自賛ではありますが、あなたはすごく幸運です。

つまり、この手紙を読んでいる人がものすごく少ないということで、さらに今回は、「セミナー」という物理的な参加条件もあるオファーです。

そう考えると、参加者はあまり増えないでしょう、10人も集まらないかもしれません。

もし、5人くらいしか希望者がいなければ、
会議室を借りるのではなく、リッツカールトンの1室でやってもいいですね。

日本有数のホテルなのでくつろげますし、コスト的にもむしろ安上がりです。

(ホワイトボードが借りられればいいのですが・・・)

・・・と、1年前はこのように思っていたのですが、

メルマガでもお話ししたように、おかげさまで最近すごく忙しく、
このセミナーは無理して開催しなくてもいいかなと思っています。

**1月16日(月)23:59:59まで、とりあえず募集はしますが、
この3日間での、参加希望者の集まり方によっては開催を取りやめるつもりです。**

まあ、とは言っても、
価値がちゃんと伝わる人は少ないと思うので、
何十人も申し込みが殺到するようなものではないでしょう。

「月100万円の利益を上げ生み出す広告媒体の構築法」

という極めて稀少性の高い情報を、少ない人数でシェアしましょう。

あ、ただ、これだけは勘違いしないでください。

僕はある程度のバックグラウンドがあったため、
2ヶ月で100万円媒体をあっさり構築できましたが
あなたも同じ期間で、同じだけの成果が出るというわけではありません。

このセミナーで学べることは、まぎれもなく、
「月100万円の利益を上げる広告媒体の作り方」ですが・・・

まずは、コンスタントに 月10万円稼げる媒体を作りましょう。

そのためのロジック（理論）も、戦略や戦術も、実際の事例も全てお話しします。
すでにお話ししたように、公開をためらうようなデータも暴露する決意をしました。

ただ、ノウハウはあくまでノウハウです。

立場や実践環境やタイミングが違えば、
同じことをやっても同じ成果が出るわけではありません。

だからあなたにはまず、月に10万円の利益を上げる広告媒体を作るという視点をもって、
講義を聞き、実践し、これを現実にしてほしいのです。

具体的な数値目標は、コンスタントに200アクセス出せる媒体を構築し、
1配信3万円の価格設定をした上で、月に4枠受注し続ける体制を整えること。

どうです？具体的で現実的な数字ではないですか？

そのための方法は、全てお伝えします。

得られる知恵をほんの少しご紹介。

戦略的思考その1

「メルマガと広告媒体は似ているけど違うもの」

「号外広告」と「広告媒体」は別物！違いを理解することからすべては始まる。

戦略的思考その2

「優良顧客が集まるブルーオーシャンを探せ」

業界におけるマイノリティーである広告出稿者は一体どこに集まっているのか？

戦略的思考その3

「媒体の反応率を長期的に高く保て」

黙っていれば反応は落ちる。媒体の鮮度を保つとっておきの戦略とは？

戦略的思考その4

「リピート戦略～顧客の心理を徹底的に読め～」

顧客にとって最も重要な●●●に目を向けて、リピート出稿を生み出す戦略とは？

戦略的思考その5

「コンバージョン戦略～労せずして反応を上げろ～」

労力をかけずコンバージョンを上昇させ、顧客満足度のアップにつなげる戦術とは？

あえてピックアップしたのは、戦略的な5種類の思考ですが、実際のセミナーの際にはもっと幅広く、また深みのある話をお聞かせできるでしょう。

「月100万円の利益を上げる広告媒体の作り方」

これを、実践ベースで学ぶことができるセミナー。

参加費は30,000円です。

さらに、目標人数の10人までは、5000円OFFにしましょう。

先着10名に限り、参加費は25,000円で結構です。

・・・と1年前は思っていたのですが、

今回は募集形態が変わってしまっているので、
開催するかどうかを確定させる募集期間は、この価格でいこうと思います。

**つまり、16日(月) 23:59:59 までの申し込みであれば、
確実に、5000円OFFの25000円で参加することができるということです。**

この金額を、高いと感じるか、安いと感じるかはあなた次第です。

いつも言っているように、
モノの価値は支払うものと手に入るものの差によって生まれますが、
手にしたものの価値というのは、手にした人によって違うものです。

25,000円という金額は、絶対的なものとしては軽いものではありませんし、
セミナーの相場というものも、これと同じか、もう少し安いくらいなのではないでしょうか。

しかし、僕は、まあ自分で話すことを知っているということもあると思いますが、
このセミナーで得られるものは、人によっては10万円出しても惜しくはない
極めて秘匿性が高く、実践的な内容だと思えます。

実際に、こう思っている人もいるでしょう。

「なぜそんなに安い価格で・・・」

たぶん、これまでの経験上、2割の方が25000円を高いと感じ、6割の方が妥当か、もう少し安くてもいいかなと感じ、2割の方が安いと感じていると思います。

つまり、この手紙を読んでいる方の内、2割は、上記のように思っているということです。

そして、僕が今回集まってほしいと思っているのは、この価格を安いと感じる方です。

実はこのセミナーの開催を決めた時、リアルに10万円で募集するつもりでした。

それだけ「本気の人」を集めたいという気持ちがありましたし、25000円で10人集めるくらいなら、10万円で3人集めた方が面白そうだったのです。

ではなぜ、価格を下げてまで、間口を広げようとしたのか。

それは、今現在、自分が広告を出稿する有望な媒体が少なすぎることから来ています。

ご存じのように、僕は無料・有料含め、非常に多くのコンテンツをリリースしていますがそれらをより多くの方に広めるための「いい広告先」が圧倒的に不足しているのです。

これは長年の悩みでした。

しかし、気づいたのです。

今回のセミナー参加者が有望な広告媒体を構築できれば、それはそのまま、自分が商品を出す際の有望な広告先になることに。

そしてこれは、セミナーに参加し、忠実に実践し、媒体を作り上げた人にとっては、僕がそのまま有望な上顧客になるということで、非常においしい話です。

双方にメリットがある関係を多くの方と築けると思ったので、少し間口を広げることにしました。

ただこれを 5000 円とか、1 万円まで下げてしまうと、集まる人の数は増えるでしょうが、真剣な人も減ってしまい、本来の目的から外れてしまうことになります。

これは避けなければいけないので、現在の価格に落ち着けました。

そしてさらに、実はそれだけではありません。

「秘密の理由」もあります。

まあ、これは「秘密」というくらいなので、当日参加者のみに明かすことにします。これも僕だけではなく、双方にメリットのある「理由」です。

「月に 10 万円の利益が出る媒体」

このオーナーが増えれば増えるほど、僕の頭ののプランは面白いかたちに発展していくでしょう。

そして、すでにお話ししたように、このセミナーで話される講義の内容は、「月 100 万円の利益を上げる広告媒体の作り方」です。

何も持たない人が一から始めるという仮定のもと

「月 10 万円媒体を作ること」を目標にしてほしいと言っていますが、聴ける話は、

100 万円媒体の作り方と、実際にそれを作ったドキュメントです。

そう考えると・・・

参加費が仮に10万円でも 「参加した方がいい方」がいます。

そうです。

いくつかの条件が揃ってさえいれば

ほんの数ヶ月で「100万円媒体」を作り上げることができる人がいるのです。

そういう方にとっては、このセミナーの参加費は
破格どころか、文字通り「タダ同然」ではないかと思えます。

「どんな人！」というのを明確に上げることはできませんが、
下記の条件に当てはまる場合や、類似する状況にいる場合は、
その可能性は高いでしょうね。

- すでに自分の教材を販売している人
- すでにメルマガアフィリエイトで10万円以上収入を得ている人
- 無料教材をリリースして、1000人以上にダウンロードされている人
- メルマガを通じて、読者と信頼関係を作るのが得意な人

もしあなたが、上記の条件のうちたった1つにでも当てはまるのなら、
今回のセミナーは、本当にまたとない機会になるでしょう。

たとえ、他のセミナーへの参加が決まっていて、参加費を前払いで払っていたとしても、
そっちをキャンセルして参加するだけの価値が間違いなくあると思います。

これ以上説明の必要はないでしょう。

では、本気の場合のみどうぞ。

月に100万円稼ぐ媒体を最短で作れ！

最強の広告媒体構築セミナー

▼東京会場

【開催日】 2012年1月29日（日） 15:30～17:30（15:15開場）

【会場】 非公開（参加者のみにご連絡します）

【参加費】 30,000円 → 先着10名のみ **25,000円**

▼大阪会場

【開催日】 2012年2月5日（日） 15:30～17:30（15:15開場）

【会場】 非公開（参加者のみにご連絡します）

【参加費】 30,000円 → 先着10名のみ **25,000円**

下記のURLよりお申し込みページにお進みください。

▼▼▼お申し込みページ▼▼▼

<http://progrex.jp/sem/ad/>

※リンクがうまく繋がらない場合は、コピーしてブラウザに貼付けてアクセスしてください。

～「Perfection Seat」のご案内～

「Perfection（ペルフェクション）」とは、
英語の「Perfect」と語源を同じくするフランス語で
「完全な、完璧な」というような意味を持つ言葉です。

そして、僕の主催するセミナー・講演会における「Perfection Seat」とは、
内容を完璧に自分のものにするための特別なサービスが付加された特別席を指します。

どんなに参加者が多いセミナーでも、ご希望に応じて最前列のお席を用意しますし、
さらに、セミナー・懇親会後に時間を取り、密談と呼ばれるフォローアップを行います。

「Perfection Seat」でお申し込みを頂いた方をのみを、
特別にご用意した落ち着いた雰囲気のある食事会場にご招待しますので、
その日の講義内容について、個人的にじっくりと語り合いたしましょう。

時間は3時間程度を考えていますが、その場の様子に応じて何時間でも延長します。
なにしろ、「完璧に」講義内容を自分のものにして頂くためのフォローですから。

ただし、小人数に対する濃いフォローアップが目的なので、当然、条件設定があります。

今回のセミナーは、参加費 25,000 円ですが、「Perfection Seat」の価格は10万円。
さらに、人数も最高3名に限定させていただきます。

※お申し込みが1名の場合、1対1でお話しすることになります。

価値を感じる場合のみ、お申し込みをご検討いただければ幸いです。

また、この密談の時間を使って、僕とビジネスについて語り合うこともできます。

責任を伴う「アドバイス」はできませんが、ヒントとなるものはご提供できるかと。

最近では、個別にビジネスの相談をしたいという申し出もあるのですが、時間の関係上、コンサルティング関係は全てお断りしています。

一度会って話がしたいという申し出に対しても同様です。

もし、そのように思ってくれていたということであれば、この「Perfection Seat」でのセミナーへの参加をご検討ください。

高額ではありますが、自信がなければご提案できない
とっておきのサービスであることはご理解いただけるかと思います。

※サービスの性質上、当日セミナーにご参加いただき、講義が終了した時点で「今日の講義内容については、これ以上話しこんでも意味がない」と感じた場合には、その後の密談をキャンセルしていただくことも可能です。もちろん差額はお返しします。

最後に・・・

今でこそ、号外広告を受けつけている方は多いですが、1年前の当時、主だった広告媒体は3～4種類しかありませんでした。

そんな中で、「誰かがうまくいった方法」を真似するのではなく、「こうやればうまくいく」と感じた方法を、自分で検証しかたちにしたノウハウです。

ただの戦術的な「手法」ではなく、戦略に裏付けられた「理論ベースの仕組みづくり」なので、**とても再現性の高いノウハウにまとまっているという自信があります。**

すでにお話ししたように、下地がなければ、
あっという間に月に 100 万円稼ぐ媒体を作ることができるわけではありません。

しかし、10 万円稼ぐ媒体を作るとは本当に簡単ですし、
媒体を作り込んでいく過程で、3 万円、5 万円という収入を得ることができます。

**つまり、広告媒体を作るというビジネスは、
成功するか失敗するかではなく、どこまで伸ばせるかというものなのです。**

大きな媒体を作り、大きな収益を得るためには少し時間が必要ですが、
1 度、その基盤さえできてしまえば・・・

広告主からもらった原稿を、ただ配信するだけで収入になるのです。

文字通りコピーで稼ぐことができる方法です。

「そんな媒体作っても、仕事取れるか分からないよ…」

と不安になってしまうかもしれませんが、その心配はありません。

もしあなたが、しっかりとした広告媒体を作れた時には、
僕が広告主として、あなたの媒体に広告を出稿することを約束します。

僕から 3 万円分の広告出稿があっただけでセミナー代金の元は取れるのです。

こういった「リスク保証」も悪くはないですね？

興味があれば、ぜひご参加ください。

一瀬翔

月に100万円稼ぐ媒体を最短で作れ！

最強の広告媒体構築セミナー

▼東京会場

【開催日】 2012年1月29日（日） 15:30～17:30（15:15 開場）

【会場】 非公開（参加者のみにご連絡します）

【参加費】 30,000円 → 先着10名のみ **25,000円**

▼大阪会場

【開催日】 2012年2月5日（日） 15:30～17:30（15:15 開場）

【会場】 非公開（参加者のみにご連絡します）

【参加費】 30,000円 → 先着10名のみ **25,000円**

下記の URL よりお申し込みページにお進みください。

▼▼▼お申し込みページ▼▼▼

<http://progrex.jp/sem/ad/>

※リンクがうまく繋がらない場合は、コピーしてブラウザに貼付けてアクセスしてください。