

10月2日

スパ強の皆さん

結構くさい話をしますので

鼻呼吸をしないように注意して下さい...

5ヶ月間本当に有難う御座いました。

このフォーラムがあったからこそ、楽しく続けられたと思っています。

初めましての書き込みから始まったスパ強でしたが、

本当にあっという間でしたね。

(ここから私自身の意外とつまらないダメ自慢が始まります)

私自身、スパ強に申し込みをした時点では

自分のパソコンすら持っていない

真・初心者でした。

壊れかけの身内のパソコン

(OSはウィンドウズMe、そもそもOSなんて言葉も何も知らなかった)

で申し込みをしました。

「パソコン初心者の方は申し込まないで下さい」

と言う和佐さんのメルマガを読んだ時、

「あっ...ダメかも；」

と思いました。

しかし...

何故か選出されました。

今でも選出基準が分かりません。

そんな私でも自分でホームページを作成し、

10 / 1より販売を開始する事が出来ました。

そして、10 / 1中にスパ強のミッションである

「月収50万」

を達成する事が出来ました。

10 / 1のデータ

ユニークアクセス

1125アクセス

売上げ件数

50件

売上総額	7 4 0 0 0 0 円
純利益	5 3 6 6 8 0 円
ハウスリスト有効アドレス	約 2 0 0 0 件
まぐまぐ部数	4 9 1 部

生意気かもしれませんが

私が行なって来た事が

みなさんの参考になるかもしれませんので

お話をさせてください。

私が最初に取り組もうとした商材テーマは

「嫁姑問題」

でした。

しかし、専門家数人にコンタクトを取った所

「ケースが多様過ぎてマニュアル化など無理」

と言う返答を頂きました。

そんな商材を作っても

鬼にならなければ売れるレターなど書けませんし、
何より信じて購入してもらった方達の期待を
裏切り過ぎる結果になるのは明白だったので
断念しました。

これでまるっと1ヶ月無駄にしたので
スパ強での実質活動期間は4ヶ月と1日になるのでしょうか。

ゴルフには精通していて、業界的なノウハウも知ってはいましたが
そんな物に需要が無いと思っていたのですが
インフォストアのランク25位程度にゴルフ商材があり

「売れてるんだから需要があるのでは？」

と思い、和佐さんにも報告し、ゴルフ商材を作成することとなりました。

モニター集めは6月上旬位から開始し、

ヤフオクでアクセスを稼ぎ

5日間募集しました。

(少ししか募集せず、もっと集めればよかったと後悔。ケチな考えを持ってしまった)

驚いたのが、モニターのアンケートでした。

当時の私は、他のゴルフ商材との差別化を図る為に

「元ゴルフ研修生のクラフトマンが教える、失敗しようが無いクラブ選びの成功法」

と言うマニュアルを作成しようと考えていました。

(どこかで聞いたような...なんて恥知らずなネーミング；)

実際に、自分に合っているクラブを手にするまで

買い替えを続けるゴルファーが意外と多いので

需要はあるのではないか、と考えていました。

(これは真剣に考えていました)

ですが、アンケートを取って見ると

クラブ選びへの関心は私が思っている以上に低く、

単純に

「上達法が知りたい」

と言う声の方が多かったのです。

クラブを買い換えるのは、ゴルフクラブを買うと言うより

ゴルフクラブを買って良いボールが打てるようになり

上達出来たと言うその「未来」を期待して

クラブを購入しているのではないか、と言う事に

今更ながら気付きました。

(バカ売れない商材を作る所だった；)

そして、アンケート内容を全てカバーし、

且つアンケートで期待している事「以上」の内容を踏まえた

商材構想を考えるようになりました。

実は、私のサイトのブレットは

基本的にはアンケートで集まった声に答える形にし、

且つアンケートで上がった要望に対して更に上回る効果を約束するブレットを

載せていくようにしました。

(可能である限り)

最も要望の多かった声をヘッドに採用し、

(ドライバー飛距離を伸ばす方法)

数多くあるブレットの内容の配分も

アンケートの要望と同じくらいの比率になるように

調整しました。

無料レポートはノウハウの一部を公開するというよりは、

私の場合では

「多くのゴルファーが実践しているような練習方法では

効率よく上達することは難しい」

と言う危機感を与える内容にしました。

(私の商材の場合はその方が良くも、と思った為)

リスト集めは6 / 5より開始し、

ヤフオクからの誘導でアクセスを稼ぎました。

方法は、テキストには載っていませんが

和佐さんのフォーラムの書き込みを見て

そのまま実行しました。

商品出品ページにヘッドとプレットを5つくらい載せて

ブログへリンクを貼り、

そこでリスト収集を行うという方法です。

この方法で1日で20～40程度のリストが
集まりました。

文章を変更したり、

色々テストしましたが

和佐さんが書き込んだ方法が最も反応が取れました。

悔やまれるのが、

この方法をもっとしっかり実践していれば

3500件程度のリストは収集できたと思います。

(出品するのが面倒で収集していない期間や

出品削除を受けてしまった時期があった)

メルマガはまぐまぐだけで十分だと思い

和佐さんに相談した所

「独自配信の方が反応が良いし、

リストを持つことが出来る」

といった感じの事を言っていたので、

言われるがまま独自配信にしました。

(テキストに独自配信の方が良いと書いてあるのに

それに逆らいまぐまぐまだけでいいだろうと判断した当時の自分の思考が今では謎。

実はサイト作成も業者に依頼しようと相談していたが

自分で作った方が良いと言われ

今では自分で作って良かったと実感している)

結果的には独自配信の方が反応が良く、

毎日感想メールや感謝メール、質問メールが届きます。

その中で

「この方は商材を購入して頂けそうだなあ」

と感じた方には、モニターをお願いしてしまいました。

私のサイトのヘッ드의写真入りのモニターさんは

感想メールをくれた独自配信メルマガ読者の方です。

モニターをお願いをしたら快く了承していただき、

更にはサイトをアップした時は

「あんな目立つトコに載ってるよ！」

と、大喜びでした。

(この方とは、今でも頻繁にメールしていますし、

さっき思い付いたのですが

お礼に私がゴルフクラブを作ってプレゼントすることにしました^^)

一応ブログも開設しました。

と言っても、

ブログなど何をすれば良いか分からなかったので

和佐さんのブログ解体新書の無料レポートを参考に

メルマガ読者の方からの質問メールに答える形で

Q & A形式だけの記事を延々書きました。

何が狙いだったのか自分でも分からなかったのですが、

自分自身が言いたい事よりも

皆が知りたい事に答える方が

よっぽど為になるのでは、

程度の考えでした。

結果的には私がゴルフに関して精通している事を

自然にアピールすることも出来ましたし、

このブログのお陰でファンが増えたような気がしました。

商材作成は、修正を繰り返したので

2 ヶ月半要しました。

単に作業が遅いだけだと思います；

そして、完成した商材を

ゴルフ関連のメルマガを発行されている方や

「ゴルフ 上達」

等といったキーワードで検索して

上位に表示されたサイトの管理人の方等に

無料で配布し、推薦文を依頼しました。

20人弱程度に送ったのですが、

4人の方が引き受けてくれました。

この商材ファイルをお送りする時も

PDFファイル内一つ一つに

「 さま専用ファイル」

と記載し、商材内の最後にはメッセージを書き

こちらの誠意を示すように努めました。

今思えば、もっと多くの方に依頼すれば良かったと

反省しています。

そして、ついでにアフィリエイトの協力も

お願いしてしまいました。

アフィリエイトのリクルートもあまり確保できておらず、

もっとしっかり取組むべきだと反省しています。

そのアフィリエイトの方の中に

ゴルフ関連のメルマガを発行されている

くーたろうさんと言う方がいて、

お互いメルマガ読者数が少ない時から

メールしていました。

この方は非常に気さくな方で

「一つでも多く倉木さんの商材を販売できるよう、真剣にがんばります！」

と言って頂けました。

これが、テキストで言うところの

「熱い絆で結ばれたアフィリエイト」

と言う物なんだなあと実感しました。

事実、その方は販売開始と同時に号外を出してくれて

メルマガ読者数が1200名しかいないのにも関わらず、

あおっているわけでもないのに

たった一通のメルマガ配信で

一日26本売り上げてくれました。

この販売初日である1日で行なったことは

1．私のリストにお知らせメールを一通送る

（テーマは興味&緊急性 木坂のアドバイス参照）

2．メルマガ読者数1200人のアフィリエイトの方

（くーたろうさん）の1通の号外メルマガ

これで1100件のアクセスが集まり、

50本販売することが出来ました。

因みにオーバーチュアの審査は通りませんでした。

これはそれほどこだわっていないので、

自分なりに何か活用方法を考えてテストしてみようと思っています。

まぐ広告は10 / 3から開始し、値上げ前にもう一度お願いしようと考えています。

時間がたてば成約率は下がっていくとは思いますが、

21アクセスに1件お申し込みがあるという事を売りに

アフィリエイトに協力していただける方を

リクルートして行こうと考えています。

後は、マニュアルを購入して頂いた方に残念な想いをさせないように

しっかりサポートして行こうと思っています。

要は、

「スパ強テキスト」

と

「フォーラムの書き込み」

を実践したと言う事になります。

正直、最初にスパ強テキストを読んだ時は

何が凄いのか良く理解出来ませんでした。

しかし、とにかく出来る限り手抜きせず実践しようと

途中から考えるようになりました。

このスパ強テキストは凄いです。

実践すればするほど、凄さが理解できました。

上手くいえないのですが...

小手先のテクニックではなく

ビジネスの本質と言うか、

非常に核となるような事が

書かれていたんですね。

スパ強開始時、和佐さんとスカイプ面談をした時に

「多くの方は下地作りが出来ていないんですよね...」

と、ボソッを言ったのが印象的で

今となっては実感しています。

書けば書くほどまとまりがなくなっていくので

この辺で終わりにさせていただきます；

良い文章でなくてすみません。

和佐さん、みなさん、

これからも宜しくお願いしますね。

10月16日

こんばんは、倉木です。

10/1～10/15までの先行販売が終了しましたので

報告します。

アクセス件数

9282アクセス

お申し込み件数

392件

売上高

5801600円

(24アクセスに一件お申し込み)

取り組んだ事

- ・メルマガ配信(まぐまぐ、独自)
- ・ヤフオクからアクセス誘導
- ・メルマガ発行者へアフィリエイト依頼

(結局メルマガ発行者は2人しか協力が得られなかった)

良かった点

レターの成約率。

これが100アクセスに一件だと単純に

売上げが1/4になることになる。

やはり、コピーライティングというのは大事だと

つくづく感じました。

反省点

- ・アクセスアップを講じていない

(言い訳としては、本業が忙しくて時間があまり取れなかった)

私の商材は賞味期限の長い物なので、

今後はサイトを構えてじっくりアフィリエイトして頂ける方を

リクルートし、アクセスを集めて自動化させ、

新しい収入源を作りたいと思います。

寝不足が続いたので、今日はゆっくりと寝ます(笑)

みなさんの参考になれば。

11月2日

みなさんこんばんは、倉木です。

私は10月1日から販売を開始したのですが、

まずは10月1日～10月31日までの結果報告をします。

- ・売上総額(手数料含)： 7,889,000
- ・決済手数料総額： 773,122
- ・トランザクション総額： 50,500
- ・アフィリエイト報酬総額： 1,051,856
- ・2ティア報酬総額： 10,680
- ・売上げ振込総額： 6,002,842

セミナー時に皆さんには780万と報告したのですが、

その時はまだ760万弱だったようです；

覚えが悪くて...；

で、

私がどのような取り組みをして788万円を売り上げたのかを

説明して行きます。

少しでも、みなさんの参考になれば。

(あくまで、私が取り組んだことであって

絶対にこれが正しい、と言う内容ではないです。

参考程度にして下さい。)

セミナーでは

「フォーラムとテキスト通りに実践しただけなので

それ以上説明しようが無い」

などと、味も素っ気も無いコメントをした私でしたが

大勢の人前で話をするのは非常に苦手でした... ;

(それに比べ、木坂の講義はかっこよかった！)

では、本題に行きます。

まず、開始当時私の状況を説明します。

・PCスキル

初心者でした。

出来ることは、ヤフオクで不用品を出品した事があるくらい。

そもそも、自分のパソコンを持っていなかったです。

(身内のパソコン。後にウィルスに感染して破壊した)

・時間

本業があったので、作業開始するのは

早くて10時、大体12時~3時、4時位でした。

で、

私が取り組んだテーマはゴルフです。

理由は、

- ・インフォストアの25~30位にゴルフ商材が2つランクインしていた
- ・私自身が12年ゴルフ業界にいるのでノウハウを持っていた。
- ・やってみたいテーマだった

5 / 25位からモニター募集を開始。

方法は、ヤフオクで人気商品を出品し、

商品説明欄に自己紹介欄にリンクを貼り

そこでモニター募集を告知。

同時期にまぐまぐ発行申請も終了。

6 / 5位からリスト収集開始。

和佐さんがフォーラムに書き込んだ

ヤフオクを活用した方法をそのまま実践。

一日30件程度のリストが集まりました。

しかし、三週間目くらいに全て出品削除をくらい、

3日くらい空けてからまた懲りずに出品。

1ヵ月半に一回くらいは

出品削除されました。

1件のリスト取得に掛かる費用は約30円と破格でしたが、

時折出品削除や違反商品として指摘を喰らってしまうので

その都度出品を取り消したり、

ほとぼりが冷めるまで3日くらい出品をしなかったりと

多少の調整は必要でした。

6月中旬くらいに楽メールの独自配信開始。

サーバーも楽メールサーバーを使用。

今でも使い方を完全にマスターしてはいませんが

メールの送り方だけは把握したのでOKです。

(とにかく時間が無かったので、最低限のことしか理解しなかった。)

独自、まぐまぐともに週一でかならず配信しました。

ついでに、和佐さんのブログ解体新書の無料レポートを参考に

シーサーブログで簡単なブログを開設しました。

目的は特に無かったのですが

タダなのでやってみた、と言った感じです。

これは後に、2つの効果を生みました。

1.検索エンジンにヒットするようになり、

1日40件程度ではあるが

販売サイトへアクセスを流せるようになった。

2.ブログのファンが増えた。(ブランディングに役立った)

内容は、メルマガで頂戴した質問にひたすら答えるだけの

記事を延々と書き込みました。

その中にも、ノウハウをどんどん出していきました。

余計なコンテンツは全て削除、

目的が明確で、見やすい、シンプルなブログです。

同時にモニターのアンケートを元に商材の執筆を開始。

たらたらやっていたので2ヵ月半もかかってしまいました。

完成した商材をモニターに配布。

その後、修正をして完成したものを

ゴルフメルマガ発行者、

ゴルフ商材を販売している方、

ゴルフ関連の仕事をされている方にお渡しし、

推薦文を依頼しました。

大体20人程度に依頼したと思います。

この時、ファイルの一つ一つに

お渡しする方のお名前を入れ

(誠意をアピール&流出防止)

商材内ファイル内にメッセージを入れました。

推薦文の条件は、

有力者だと思っていた方に関しては

アフィリエイト報酬アップにて依頼しました。

結果、4人の方から推薦文を頂戴できました。

モニターから声を募集する時も、
声を送っていただいた方には
商材の特典にする予定の物を
無料で差し上げる約束をしました。

配信し続けているメルマガは、
出来るだけノウハウを出していきました。

で、

商材が完成した頃にレターを書き始めたわけですが
既に多くの方がアドバイスを受けていて、
フォーラムにはかなりのノウハウが撒き散らされていたので
比較的スムーズにレター作成できました。

私がレター作成時に行なったことや、
意識したことをいくつか挙げてみます。

まず、ブレットですが

最初にアンケートを見て

ターゲットはどんなことを知りたいのかを

再度確認しました。

で、

プレットを幾つかの系統に分けました。

私の商材の場合だと、

 メリットが具体的系

例)

- ・ドライバー飛距離を伸ばす系プレット
- ・アイアンの飛距離を伸ばす系プレット
- ・右に曲がるのを直す系プレット
- ・左に曲がるのを直す系プレット
- ・ボールが上がらないのを直す系プレット
- ・ボールが上がりすぎるのを直す系プレット
- ・安定感が無いのを直す系プレット

 何だかわからないけど凄そう系

 ゴルフクラブに関する内容系

このような感じでテーマを分けて、

アンケートの比率と同じくらいになるように

プレットの数の配分を分けました。

サイトに掲載しているプレットは60ですが、

最初は300個考えました。

(でも出来る とは?程度の簡単なもの)

そして、最も要望が多かった物を

ヘッドに採用しました。

(ドライバーの飛距離を伸ばす系)

あとレターで注意したことは

リズムに変化を持たせるように注意しました。

歌でも映画でも、淡々と流れていては

面白みが無いのと同じなのでは?

と、感じた為です。

細かな点を挙げると、

ヘッドはインパクトを持たせて

とにかく画面を少しでもスクロールさせることを意識しました。

Understand や Educate の部分では

文字をやや少な目でスカスカした感じ、

ブレットは1番の山場だと思ったので

文字数を多めにして行間もやや狭目に設定、

とにかくメリットの嵐をイメージしました。

で、

レター作成で私が最もイメージしたことは

「いかにしてお申し込みリンクをクリックしてもらうか」

と言うことを、かなり意識しました。

説明しにくいのですが...

もう、クリックするところは

唯一、「お申し込み」のみ、みたいな...

お申し込み以外はクリックさせたくない、

なので、余計なリンクは作りたくない、

とにかくこのサイトに訪れた人にとってもらう行動は

たった一つ、

「お申し込みクリックする」

全ての文章は、お申し込みにエスコートする為にある、

それ以外の行動は取らせない、

アリ地獄が円錐型になっているように、

お申し込みリンクを中心に、

サイトの構成、文字の全てが

お申し込みリンクへエスコートして行く。

そんな感じですよ。

(分かりにくいですね；)

実際に販売開始する直前には、

推薦文を書いて下さった

メルマガ発行者の方にアフィリエイトの依頼をし、

販売開始まで何回か連絡を取り、

段取りを進めていきました。

この時点では既に私のリストは温まっていると言うよりも

沸騰しきっていて、

「お店に伺いたい」

「クラブを買わせて欲しい」

「直接指導して欲しい」

「マニュアルを売って欲しい（なぜ分かったのか；？）」

と言うお問い合わせが、毎日来ていました。

- ・モニターが納得した質の良い商材が出来た
- ・大風呂敷を敷いたサイトが出来た
- ・売る気満々のアフィリエイトが出来た（2人だけだが；）
- ・ファンが出来た

「スパ強マニュアルに書いてある絵図を、

自分の商材テーマなりに再現してみた。

ここまで下地を固めに固めて固めまくったんだから

売れないほうがおかしい」

と、販売直前は、かなりワクワクしていました。

木坂のおっしゃっていた

「緊急性&興味」

をテーマに作った一通のお知らせメールを流す瞬間は今でも忘れませんが...

何とも言えない瞬間でした(爆)

で、

お知らせメールを流した2分後くらいにいきなり初注文。

多分レター読んでない；

そんな感じで販売を開始し、

一日中注文が入り続け、

初日に70万以上の売上げが上がりました。

15日まで先行販売をし、売上げは580万円。

私のリストからは230件程度のお申し込みがありました。

(リストの11%程度)

16日からは通常販売となったので

当然ながら成約率は減少しました。

その後は、色んなテストを繰り返しています。

先行販売後のアクセスは、

- ・ヤフオク
- ・アドワーズ
- ・アフィリエイト
- ・ブログからの誘導
- ・メルマガ

等から来ています。

アドワーズに関しては取り合えずアカウントを開設した程度で

良く理解していないのですが、

取り合えずアクセスが流れてくるようにはしてあります。

まだ、たいしたアクセスアップは行なっていないので

この辺はあまりお伝えできることが無いです。

で、

トータル788万、と言うわけです。

私が良かったと思えた点は、

とにかくテキストを読み、

フォーラムを読み、

それ以外に余計なことは一切やらなかったことだと思います。

他のメルマガも、殆ど読みませんでした。

私の場合はですが、結局、色んな事に手を出そうとしても

上手く行かなかったと思います。

今は色んな情報が溢れていますが、

まずは一つに集中することが大事だと思いました。

(本業以外で、という意味です。)

なので、スパ強のみに集中したことが

良かったのだと思います。

今読み返してみましたが、

かなりグダグダな文章；

打つのに時間かかった割にはしょぼい(爆)

みなさんの参考になれば。。。

12月8日

お疲れ様です、倉木です。

11月の売上げなのですが、

556万円となりました。

純利益は400万円位です。

取り組んだことは非常にシンプルなので、

皆さんにご報告します。

その1

基本的に、単純に広告を使用してアクセスを集めました。

(これは、以前和佐さんがフォーラムに書いていました)

広告媒体は、

アドワーズ

ここはアクセスは集まりますが、質は低目です。

因みにタイガーウッズが日本に来日した時は

コンテンツマッチ広告から一日で4000アクセスも来ました。

(タイガーウッズに感謝)

通常は1000アクセス程度です。

ぶっとびねっと

ここは更に質が低いのですが

一日300アクセス位来ます。

テキストアド

一日3アクセス位

10クリックス

同じく3アクセス位

ブレイナー

不正クリックが300アクセス位(笑)

ヤフオク

1日200~300位です。

アフィリエイトター

一日300アクセス位来ます。

マグ広告

効果は大分弱くなってきてはいますが

費用<利益が+1円でも出ればOKです。

広告から無料オファーへ流し、

レターへすぐ飛ばさないで

ステップメールの最後でレターへ流すと

コンバージョン高いです。

今後は、アクセスをリスト取るページに飛ばして

レターに繋げる方法でテストしていこうかと

思っています。

(1サイト1ルール化を徹底してみる)

そこでフロントエンド商材の商材を販売し、

購入後にフォローをして

「あなたの商品を買って良かったよ！」

と、

思われるように

顧客満足度を高めていこうと考えています。

(何か、サプライズを用意するとか...)

そすればリピーターになって頂けるし、

継続して利益出せると思います。

(次は、マーケティング・ファンネルに挑戦してみます)

その2

レターのテスト

ちょろちょろいじっています。

その3

広告コピーのテスト

書き方によって

- ・アクセスは集まるけど売れないコピー
- ・アクセスは少ないけど売れるコピー

等があります。

これは、アドセンスなどは計測しやすいです。

理想はアクセスが多くて売れるコピーです。

(当然；)

基本的に取り組んだことは、以上です。

まとめると、

広告使う（アクセス集める）

（費用＜利益になるか小額テスト）

レターテスト

広告コピーテスト

メルマガ発行（教育）

と言った感じです。

皆さんに報告することで自分の頭が整理されるので、

実は、自分にとって非常にプラスになります。

参考にして頂ければ幸いです ^^

1月5日

こんばんは、倉木です。

12月の売上げや、取り組みなどをシェアしたいと思います。

少しでも皆さんの参考になれば。

総売上（月商） 8 8 9 0 2 0 0 円

決済手数料

アフィリエイト手数料

冊子製本代 1 6 7 6 6 0 4 円

広告代 1 2 0 3 3 8 0 円

純利益（月収） 6 0 1 0 2 1 6 円

月商の約70%が月収になりました。

目標は月商1200万円だったのですが、

目標達成はなりませんでした。

しかし、原因は明白で

当初予定していた作業を行わなかった為でした。

12月1日～12月31日まで

に私が取組んだことを、お話させていただきます。

基本的には効果測定をしながら広告を打ちました。

使用した広告は

アドワーズ

Jリスティング

マグ広告

ぶっとびねっと

ブレイナー

E - L E N T

アドポータル

10クリックス

10円クリック

夕刊フジ（関西版）

等です。

費用対効果が+になるものは継続して使用、

-になるものは停止。

これからも色んな広告をテストして行こうと思います。

また、冊子配送版の販売開始を行い、

1 / 3までの期間限企画を実施しました。

これは、

11月に集めたリストを刈り取る為です。

メールはあまりあおらないで

割りと普通に配信するように意識したのですが、

もう少しメールしても良かったかもしれません。

まず、ここの詰めが甘かったです。

あおると言うよりは、メールしないことが逆に不親切だったかも

しれないです。

あとは、ヤフオクからアクセスを誘導する事を行ないませんでした。

これにより、約1000000円の純利益を逃したのですが

これは怠慢でした。

あとは、途中でいくつかの広告からのアクセスが停止して

しまったのですが、

理由は、カードの利用限度額の上限を超えてしまい

決済が出来なかった為でした。

これにより、約1200000万円の純利益を逃したのですが

単純に限度額の高いカードを作るのを怠っていたのが原因です。

またしても怠けていました（笑）

と言う事で、怠慢が原因で目標達成なりませんでしたが

次に活かしたいと思います。

基本的には、

このような取り組みを行ないました。

今月は、またレターで修正したい所が出てきたので

テストしてみたいと思います。

（申し込みリンクを目立たなくする。

金額を消したら、申し込みリンクをクリックして

金額確認するケースが増えた為。

いくつか申し込みリンクが目立たないレターを見たことがあるが、

こう言った理由なのでは？と、感じた。

その他諸々)

現在では、こうして数百万売上げる事が

出来るようになったわけですが、

もし

みなさんからご質問等あるようでしたら、

私で良ければ何でもお答えさせていただきます。

裏技とかは一切使用していませんので

面白い事は何も言え無いのですが、

少しでも参考になればと思います。

特に、ツール等も使用していません。

ふう、やっと終わりましたね(笑)

倉木さんの10月～12月の売り上げ報告の書き込みです。

報告だけなのに43ページもあるって言う事にまず驚きなんですが、結構面白かったんじゃないでしょうか？

ちなみに、スパ強のフォーラムには、合計で4224件もの書き込みがあります。

正直、膨大すぎて読み返せません。

倉木さんの書き込みを探すだけでも相当時間がかかりました・・・汗

まあ、時間をかけただけあって、

思ったよりも面白いレポートになったんじゃないかと思います。

いかがでしたでしょうか？

感想とか募集してます。

詳しくはこちらをご覧ください。

<http://www.wasadaisuke.com/archives/51705168.html>

ドンドン書き込んでくださいね。

和佐大輔