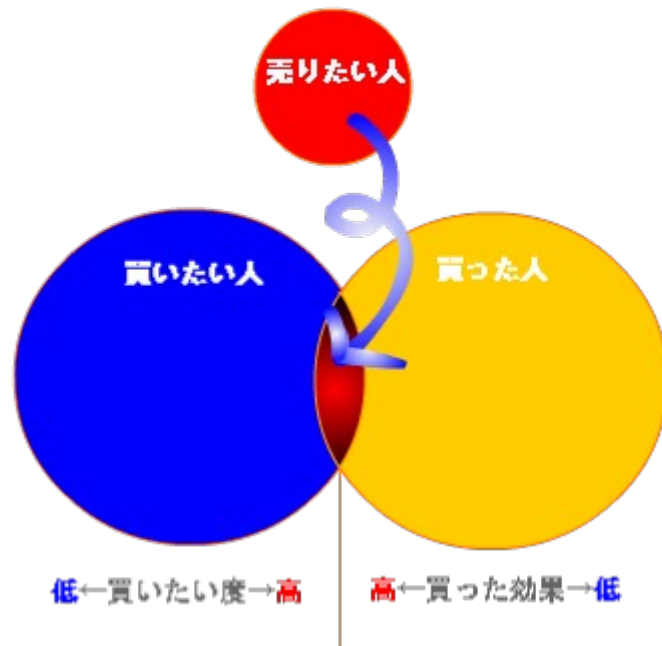


稼ぎの境界線を制覇せよ（アフィリエイト編）

マッドネット博士のスピードアイデア起業マガジン

■稼ぎの境界線を制覇せよ(アフィリエイト編)

図:商品販売における稼ぎの境界線



買いたい人は売りたい人から売り込まれるのを嫌います。ですから売りたい人が買いたい人に接触するのは、よほどの信頼関係が無い限りなかなか難しいのです。

図にすると「売りたい人」と「買いたい人」は離れています。

一方で、買いたい人は、買った人の話しはよく聞きます。日常的に行われている事ですのであなた自身にもこういった経験はあるものと思います。

- ・実際つかってみてどうでしたか？
- ・どのくらい効果があったのですか？
- ・私にも出来ますか？

ここで効果が無いと言われてしまったら・・・
当然購買意欲はなくなります。

しかし、効果があるよ。こんな事まで出来たよ～。
なんて返答がもらえれば、買う側に足を踏み入れるのも時間の問題ですよ。

■まとめ

稼ぎの境界線は、「買いたい人」と「買った人」の狭間にあり、買いたい人の購入意欲が高く買った人の効果が高いところに存在します。

売りたい人は、この境界線に顔を出す必要があるんです。
「買いたいなあ～」→「買ってみた。」→「効果あったよ」→「君もどう？」

「買いたい人」と「買った人」の境界を行き来すれば売れはじめます。

立ち位置をいつも購入者と同じ視線にあわせることで、リアリティが生まれアクションを誘発できるものなんです。悪用厳禁！

マッドネット博士
茂野太陽

このレポートが参考になりましたら以下をクリックして応援投票を御願います。

YES→ <http://clap.mag2.com/houhuthaev?kkaiafi01>

メルマガ購読は[ここをクリック](#)→マッドネット博士のスピードアイデア起業マガジン 発行責任者 高木奈津美 執筆担当:茂野太陽