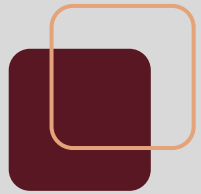


メルマガアフィリエイト 無料オファーでの集客方法

園山恭平



無料オファーを利用して集客

- ・無料オファーとは？

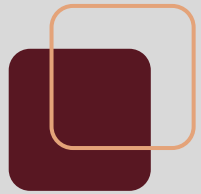
アフィリエイトに紹介料を支払ってメルマガリストを集めていく集客方法

短期間で一気にリスト集客することができる

- ・継続案件無料オファーと期間限定案件がある

継続案件例→メルマガ登録の先にステップメール

期間限定案件例→プロダクトローンチで商品販売

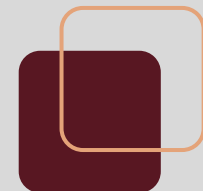


無料オファー集客実践の手順

1. メルマガコンテンツを用意
2. ランディングページを用意
3. アフィリエイトセンターを用意
4. アフィリエイトに案件を紹介してもらう
5. 登録リストにメルマガアフィリエイト実践
6. アフィリエイトに紹介料を支払う

集客はアフィリエイトを利用して自動化
販売はステップメールで自動化

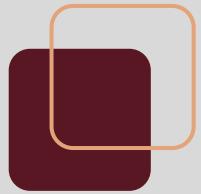
無料オファーからのプロダクトローンチ



- ・期間限定案件でよくある高額塾販売
 - プロダクトローンチでの売り込み
 - 高額ネットビジネス塾等を販売するケース多し

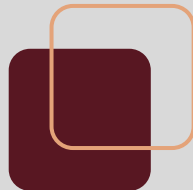
顧客がリピーター化できない場合が多い。
(再度無料オファー集客をしていくことになる)

リピーター顧客を確保できるように価値を提供



無料オファー集客のメリット・デメリット

- 短期間で一気に集客できる(メリット)
- 集客を自動化できる(メリット)
- メルマガ登録リストの「濃さ」が不透明(デメリット)
- 成約率次第で赤字の可能性(デメリット)
- 不正登録のリスク(デメリット)



無料オファー集客 まとめ

- 無料オファーは短期間で一気に集客できる
- アフィリエイトを利用して自動化できる
- 経費がかかるので赤字のリスク有り
- リピーター顧客とできるように価値提供する
- メリットとリスクのバランスを考えて実践