

緊急限定レポート

あなたの年収が1,000万円を超える！

ザクザク稼ぐメールマガジン

～ 毎日1分！英字新聞の裏側 ～

<無料プレビュー版>

著者：石田 健（「毎日1分！英字新聞」発行人）

発行元：アカデミアジャパン株式会社

はじめに

2000年9月に、私は「毎日1分！英字新聞」を創刊した。それから4年、このメールマガジンは配信部数8万部以上の巨大なメディアとなった。個人が配信するメールマガジンとしては日本でおそらく10位以内に確実に入るものだ。この間、私の収入（運営する会社からの給与所得）は10倍以上になった。メールマガジン単独からも、一般的なサラリーマンの平均所得の2倍以上を稼いでいる。さらに出版した書籍からの印税を含めると2倍どころの数字ではない。しかし、このメールマガジンは毎日、約1時間で作成されているものだ。

いつか書かなくてはならないと思っていた。そう、メールマガジン成功のノウハウだ。

メールマガジンが個人・企業の情報発信ツールとして脚光を浴びてすでに久しいが、これまでまともなテキストがなかった。実際、メールマガジンの作者らをインタビューしたものなどが出回っているのを目にするが、書店で立ち読みした限り、買うに値しないと思った。

なぜだろう。それは、メールマガジンを使った具体的なお金の稼ぎ方について言及したものがほとんどないのである。そう、私は単に情報発信媒体としてメールマガジン作成方法を伝えようとは思わない。それは「伝えたいこと」＝コンテンツを持つものなら誰でも簡単に出来る。今や小学生もメールマガジンを配信する時代なのだ。

そうではなくて、私はメールマガジンから直接、収益を得、収益を拡大する方法について、具体的・実践的に伝えようと思う。したがって、ビジネスとしてメールマガジンを考えている方々、会社社長、営業担当、SOHO 事業者に読んでもらいたい。もちろんメールマガジンを足がかりに起業したい方も対象だ。

メールマガジンからの収入は、発行人の生活を潤すのみならず、メールマガジンにとってもこの上ない栄養となる。メールマガジンの質そのものを向上させるのだ。

このレポートは、読んでいる途中で投げ出される可能性がある。投げ出されるとは、つまり、読者がいても立ってもいられなくなる状況だ。メールマガジン

を既に発行している方なら、自分のメルマガに対し、いくつかの修正と変更を即座に行うであろう。そう、本レポートは読者に実践的な行動を促すように書いている。しかも私が書いていることをそのまま実行してもらっただけだ。あなたはきっと、読んでいる途中でパソコンの電源を入れ、メールマガジン発行者管理画面にアクセスすることになるであろう。

- 目次 -

- 1 . 「毎日1分！英字新聞」発行人の収入公開
- 2 . ザクザク稼ぐメールマガジン作成法
- 3 . メルマガ3分クリニック
- 4 . 部数を飛躍的に増加させる方法
- 5 . 発行者ウェブサイトを検索エンジンで上位表示
- 6 . 告白：メールマガジン創刊の頃
- 7 . 顧客獲得のためのメールマガジン徹底活用

1 . 「毎日1分！英字新聞」発行人の収入公開

私は平均的なサラリーマン(35歳)の収入のおよそ2倍を1本のメールマガジンから稼いでいる。毎月平均して100万円がメールマガジンの広告収入だ。年間1200万円となり、これは一流企業の部長クラスの収入となる。しかし、これを実現するのに私が費やす時間は、せいぜい1時間。つまり、家にいてモーニングショーを見ながらメールマガジンを作成し、配信するだけで、これだけのキャッシュが我が家には注ぎ込まれている。しかも、このキャッシュも私の収入源のほんの一部である。

よく読者から「毎日、毎日大変ですね。」「毎日続けられていて本当に敬服します」といったメールを頂くが、当たり前だ。読者には「私のライフワークですから」などとカッコイイ返事をするが、本当は、毎日1時間のメールマガジン配信だけで平均世帯の収入以上のキャッシュが稼げるからである。売上ではなく手取りだ。まだまだこの数字は伸びていく(だろう)。配信部数が伸びれば、収入も増える。やり方さえ正しければ、これは、コップを倒すと水がこぼれるのと同じくらい必然である。メールマガジンからの収入は、継続的な配信への原動力だ。また、メールマガジンからの収入は、メールマガジンのクオリティそのものを向上させる。移動中の新幹線の中でも原稿を作成することができる。このような状況でそれを続けられないほうがむしろ異常である。

ではどのようにしたらそれだけ稼げるのだろうか？実は非常に簡単である。誰にでも出来ることである。

2 . キャッシュが流れ込むメールマガジン作成法

広告には2種類ある。1つは直接広告主から広告を集める方法だ。しかし、これはなかなか難しい。せめて5万部は配信しないと定期的な広告は集まらない、と認識してほしい。そう、直接広告主から広告を集められるメールマガジンは、ほんの一握りだ。しかし1度、部数を伸ばし、広告主にリピーターとなってもらえば、計り知れない収入をもたらす。広告主をリピーターにつけるにはどうしたらよいか？まずは広告が適切かどうかを、実際にチェックすること。あなたの読者の性向はあなたが一番よく分かっている。だから広告主に提案しよう。そして、出来ることならばあなた自身の言葉で紹介しよう。私は広告主の広告を添削するのが好きだ。「こんな広告じゃ、誰もクリックしてくれませんよ」と。そしてほぼ100%の広告主が私の添削をみて感謝する。

2つ目の広告はアフィリエイト広告（成果報酬型広告）だ。アフィリエイト広告でも事情は同じだ。広告主は一般的ないわゆる「広告っぽい」広告を作成する。見栄えのよい、などの記号を多用した広告だ。これは私の広告理論では一切タブーなのだ。だから、広告主が提示する広告をそのまま貼っても成果が上がらないのは当然だ。では成果を上げるにはどうしたらよいか？

アフィリエイト会社、広告代理店は広告の改編を嫌う。とんでもないメッセージを書かれると困るからだ。そこでどのようなテクニックを使えばよいか？

3 . メールマガ3分クリニック

信じられないかもしれないが、**メールマガジンは創刊した瞬間に、その一生が決まってしまう。**部数が伸びるメールマガジンかそうでないメールマガジンか、発行人が自分の過ちに気づかない限り、創刊号で決定する。当然、軌道修正はできるのでご安心を。いったいどういう意味だろうか？

重要なのは、**カテゴリ、タイトル、説明文**、この3つである。この3つがうまく行けば、基本的にメールマガジンは放っておいても自ら読者を集めてくる。

繰り返す。**あなたが眠っている間も、メールマガジンが、自ら読者を集めるのだ。**この点について具体的な方法を解説する。

4 . 部数を飛躍的に増加させる方法

メールマガジン配信を始めたら、まず相互紹介をどんどん申し込もう。人気のあるメールマガジンを見つけて、だめもとで相互紹介を申し込もう。部数差があっても意外と簡単に承諾してくれるケースがある。まずは心をこめて発行人にメールを書こう。発行人にメールを書くときは以下の要素が入っているか確認しよう。

宛名は、「相手のメールマガジン名」+「発行人の氏名、ハンドル名」様
挨拶 / 自分のメールマガジンの目的 / 登録 URL / バックナンバーURL
ウェブサイトの URL / 先方が取り上げてくれる場合の紹介文（サンプル）
本名 / 住所 / 連絡先電話番号

正式版には実際に私が使用したサンプルを記載している。

また、発行者ウェブサイトを検索エンジンで上位表示させることで、本来、メールマガジンの購読を目的としない人々を集めることも非常に重要。Googleで「英字新聞」を検索してみてほしい。毎日1分！英字新聞のウェブサイトが9万2千件中、1番でヒットする。英字新聞を発行している新聞社ではなく、私のサイトである。もう1年以上、この状態が続いている。

あなたは思うであろう。「これだけ人気のあるメールマガジンだから検索エンジンでも1位で表示される」と。しかし答えはNOだ。**検索エンジンで1位となるには人気は不要である。私は意図的にGoogleで1位表示させている。**

Google 1位ということは自動的にBiglobe、Nifty、MSN、Excite、OCNなどの国内主要検索エンジンで1位になるということだ。

この点は、メールマガジン云々を越えてビジネスを成功させるための非常に重要な視点を含んでいる。検索エンジンの検索結果を人為的にコントロールすることによって、あなたのビジネスは文字通り飛躍的に成長する。

5 . 発行者ウェブサイトを検索エンジンで上位表示

Googleで「英字新聞」を検索してみてほしい。「毎日1分！英字新聞」のウェブサイトが9万2千件中、1番でヒットする。英字新聞を発行している新聞社ではなく、私のサイトである。しかもページ構成はほとんど1ページ+インタビューページ、合計2ページ、という単純なサイトだ。もう1年以上、この状態が続いている。だから検索エンジン経由でのメルマガ登録も相当な数に上る。カウンタを昨年4月に入れ替えたが、それ以来、1年3ヶ月で24万人がこの小さなサイトに訪問している。

この発行者ウェブサイトを検索エンジンであなた自身が、意図的に上位表示させること、検索結果をあなた自身がコントロールすることは、メールマガジンを超えて、インターネットでビジネスをする上で最も重要なことの一つである。あなたのインターネットビジネスが飛躍的に、爆発的に拡大する。

そう、あなたはお気づきであろう。SEO (Search Engine Optimization : 検索エンジン最適化) と呼ばれる手法である。日本には数多くのSEO業者がいてかなり法外な値段を請求されるケースがあるが、**ほとんどのSEO業者が行っている手法は、あなたでも簡単にできるのだ。あっけないほど簡単なのだ。**本章では、

SEO の基本的なテクニック（といってもこれがほぼ全てだ）を紹介しよう。

6 . 告白：メールマガジン創刊の頃

私は2000年9月に毎日1分！英字新聞を創刊した。その5ヶ月前の4月、私は脱サラして、有限会社を設立した。場所は人口18万人の新潟県長岡市。会社とはいっても、名ばかりのもの。郊外のそれこそ窓を開けると目の前は田んぼというアパート（自宅）の一室である。家賃は7万円。もちろん社員は私と妻の2人だけ。クライアントがなかなかつかめず、夏が終わる頃には400万円の資本金が底をついてきた。

ヤバイ。生活が苦しくなっているのが分かる。ある日、銀行残高を見ると380円だった。信じられないが本当の話だ。毎日、些細なことから夫婦喧嘩。1歳になる長男が暗いアパートで泣いている。何かを始めなくてはならない。翻訳だけで食っていくことはできない。

そこで、「何もしないよりはましだから」、という単純な理由で、よし私もメールマガジンを発行してみよう、と思った。実際、仕事がないものだから時間だけはあった。題材はとりあえず英語である。サラリーマン生活で英語力もさび付いてきた。よし、自分の日記代わりに毎日記録できるものがないな、じゃあ、海外のメディア、英字新聞を翻訳するメールマガジンを作ろう！と思った。その直後、思いがけないことが起きた。（続きは正式版で）

7 . 顧客獲得のためのメールマガジン徹底活用

商品購入画面や、無料お見積もりフォームで、自社発行のメールマガジン登録を促す手法はかなり一般的になってきている。しかし、このメールマガジンのオファーの方法次第で登録率に雲泥の差が出ることはご存知だろうか？

メールマガジンは、単に情報提供のみならず、ザルからこぼれ落ちていく見込み客に GPS の発信装置を装着するようなものだ。だからこそ、メールマガジンのオファーは商品購入画面で最も重要であり、もっと慎重に、そして巧妙に行わなくてはならない。これについて解説する。

最後にひとこと：正式版ではこれまで書かれることのなかった成功へのメソッドをぎっしり、A4、56 ページにわたって記載しています。これまで私が話したことも、書いたこともない貴重な情報ばかりです。一方で、私は、この情報を世間に広めようとは全く思いません。単に怖いからです。私は、この方法によって自ら競争に勝ってきましたので。もしかすると自分で自分の首を締めていることに気づいてないかもしれません。従って、無理に購入していただく必要は全くございません。