

この教材は、

江川剛史から、

[一次配布権付き]コンテンツ販売マインド講座 37 を、

手に入れた方のみ、

一次配布、

つまり特典として配布することが出来ます。

江川剛史以外の方から手に入れた場合には、

一次配布権は付きません。

この教材を配布したい場合は、

江川剛史から、ダイレクト出版のザ・ローンチを買って、  
[一次配布権付き]コンテンツ販売マインド講座 37 を、  
その書籍の購入特典として手に入れてください。

<http://egawa-takeshi.com/launchbook/>

[配布方法]

- ・1 万円以上の情報商材のアフィリエイト特典の場合、  
20 個までセットで特典利用OK。
- ・1 万円未満の情報商材のアフィリエイト特典の場合、  
10 個までセットで特典利用OK。
- ・1 万円以上の情報販売の特典の場合、  
20 個までセットで特典利用OK。
- ・1 万円未満の情報販売の特典の場合、  
10 個までセットで特典利用OK。
- ・メルマガ登録特典など、無料商品の特典の場合、  
5 個までセットで特典利用OK。

27.商品を体感させる。

情報商材によっては、

サンプルを用意している場合がある。

この情報商材の第一章だけ、

こちらにメールアドレスを登録すれば、

見られるというものだ。

確かに、

これも良いかもしれないが、

無料で一部分見れると、

その情報商材自体の価値が下がる気もしてくる。

お客様に体験させるのは、

有効な手法だが、

その良い方法に、

低価格商品を用意するというものだ。

例えば、

プロダクトローンチでも、

自分の過去の教材を無料でプレゼントする。

結果、

その教材で、

貴方への信頼度が上がり、

そうして、

プロダクトローンチでの高額商品のセールスにも、

信じて購入してしまうというわけだ。

このように、

低価格商品を、

フロントエンドとして販売して、

その上で、

本当に売りたい商品を売ることだ。

私もペイパル決済で独自教材を販売しているが、

ペイパル決済に不慣れな人もいる。

だから、

ペイパル決済で、買う経験を得てもらうために、

低価格商品も用意する。

それで一度購入して、

満足してもらえれば、

他の商品も買ってもらえるということだ。

ぜひ、

低価格のフロントエンドを販売して、

リピート戦略を考えてみると良いだろう。

・アフィリエイト専業で自由になる方法

私は、『アフィリエイト専業で自由になる方法』というメール講座で、

400 通のステップメールで、  
ネットビジネス・ノウハウを、無料で教えています。

このメール講座は、広告ばかりのメール講座ではなく、

ネットビジネスのノウハウを、毎回教える、  
業界でも指折りの優れたメール講座です。

ぜひ、読むのは無料ですし、  
読者解除も、メール内から、いつでも無料で出来るので、

ぜひ、こちらの紹介ページをから、  
読者登録してみてください。

<http://egawa-takeshi.com/lp/landingpage.html>

・ビジネスと進化の法則 2nd

『ビジネスと進化の法則 2nd』は、

江川剛史の第二公式メルマガで、

無料で、  
ネットビジネスと、  
人間的進化のノウハウを学ぶ事が出来ます。

ぜひ、役立つ様々なノウハウを、

惜しみなく教えているので、

ぜひ、こちらから読者登録してください。

<http://egawa-takeshi.com/lp2/shinka2.html>

・ネットビジネスで脱サラする情報商材アフィリエイト講座  
私のネットビジネスノウハウを、  
完全公開しているパワーブログです。

ぜひ、ブログ記事一覧より、  
興味ある記事を読んでみてください。  
<http://egawa-takeshi.com/>

・江川剛史の 1700 個以上の豪華特典付き、  
情報商材レビューランキング  
<http://egawa-takeshi.com/rebyu/>  
(こちらでは、私が購入して、  
これは良い教材だったと思える情報商材に、  
1700 個以上の豪華特典を付けて、紹介しています。

私のレビューページを経由して、情報商材を買うと、  
1700 個以上の特典が手に入るの、  
ぜひ、検討してみてください。)

・江川剛史の独自教材販売サイト  
<http://egawa-takeshi.com/original/>  
(こちらでは、私が作成した、オリジナル教材を販売しています。)

では、何かあれば、こちらからメールください。

・江川剛史へメールはこちらから  
<http://egawa-takeshi.com/お問い合わせページ>

・この度は、ありがとうございました。  
貴方の成功をお祈りいたします。