

本書はシステムアフィリエイトプロジェクト特別特典です
二次配布は固く禁止しております

**【副業→メルマガ】
4人に1人が購入！
購入率25%を達成した
Twitter企画開催の攻略法**

作成者：momo

【特典付き】家に居ながら月100万以上稼ぐメルマガ



はじめに

【推奨環境】

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新のAdobeReaderをダウンロードしてください。（無料）

<https://get.adobe.com/jp/reader/>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権は **momo** に属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

○ このレポートについて

初めまして！momoと申します。



私は転売ノウハウと、Twitterとメルマガを使った情報発信の2つの軸をメインに取り組んで収益を上げています。

主に実践している転売ノウハウは、パソコン・雑誌せどり・カメラなどのジャンルを扱っており、在宅ながら月40万円の利益を収益化できるようになりました。

また、Twitterとメルマガを使った情報発信では、

- ・Twitter開設17日、Twitterフォロワー152人、メルマガ読者0で利益107万円
- ・Twitter × メルマガで、14日で利益375万円
- ・Twitter開設1年で利益1000万円

などの実績を出す事ができました。

そんな私ですが、情報発信で成果を出す秘訣をまとめた自身初となる教材のモニター販売にあたり、Twitter上で企画を開催し興味がある人を集めてメルマガで販売を行ったところ、なんと4人に1人がお申し込み頂く事ができました。



無料でできる集客から、ここまで濃い対象者を集める事ができるのは本当にすごい事だと思いますし、またメルマガならではの特色を活かす事で大きな成果を出す事ができたと思います。

ちなみに、一般的にメルマガでは購入率が10%取れたら良い、と言われていた世界です。

そんな中で驚愕の購入率25%を達成する事ができた理由は何なのか？

結論から言えば、Twitterとメルマガを活用したことはもちろんなのですが、間違いなくTwitter上での企画が大成功した事が背景にあると振り返っています。

というのも、私のノウハウに興味がある人を幅広く集めつつ、購入したいという動機付けをハイスピードで行う事ができたのは、このTwitter企画を開催しなければ成し得なかったことだからです。

また、この4人に1人がお申し込み頂いた結果から、効果的なTwitter企画開催の攻略法を見出す事ができました。

このレポートでは、その攻略法について詳しくお伝えしていきますので、ぜひ参考にして頂き、収益化に繋げて頂けると嬉しいです。



なお、Twitterは現在「x」と名称変更されていますが、このレポートでは多くの方に馴染み深いであろう「Twitter」や「ツイート」などの旧名称を使用し、解説していきますのであらかじめご了承ください。

○ 目次

- ・このレポートについて (P.3)
- ・購入者続出！魅力的な企画開催の流れとは (p6)
- ・ステップ1：企画前にアンケートで興味付けと見込み客の本音を探る (p7)
- 企画成功に繋げる効果的なアンケートの実施方法 (p9)
- アンケート開催中に意識したいツイートの仕方 (p12)
- アンケート結果の企画プレゼントへの活用 (p13)
- 企画開催が決定したら企画の予告をツイートしていく (p16)
- ・ステップ2：企画開催の攻略法 (p18)
- 1通目（登録直後）：企画のプレゼントを渡す (p19)
- 2通目：プレゼントの振り返りと極秘プレゼントへの誘導 (p24)
- 3通目：サプライズで全員もらえる追加プレゼントを渡す (p27)
- 4通目以降の流れについて (p30)
- ・盛り上がる企画アイデアの発掘方法 (p31)
- ハズレなし！Twitter企画で魅力的な切り口とは？ (p31)
- 魅力的な切り口の参考にできるもの (p33)
- ・最後に (p35)

○ 購入者続出！魅力的な企画開催の流れとは

企画を通じてノウハウに興味がある人を幅広く集めつつ、購入したいという動機付けを行っていくためには、流れと情報を出していく順番が非常に大切です。

少しずつ興味を引き、そして関心を高めていく。

そして、そういう人をじわじわと増やしていく。

そのための流れとしては、非常にシンプルですが、

ステップ1：Twitter上でアンケートを取る

↓

ステップ2：企画開催

↓

ステップ3：セールス（またはメルマガに合流）

といった3ステップで進めていくのがおすすめです。

ちなみに、ステップ3では、必ずセールスをしなければいけない、というものではありません。



何の目的で企画をするのか？によってゴールが変わってくると思いますので、そちらに合わせた形でOKです。

セールスをして良いでしょうし、単純にメルマガに合流してもらって信頼残高を貯めていくのも良いと思います。

その時々でゴールは色々だと思いますので、むしろそのゴールから逆算して行って、企画の概要を組み立てていくのがおすすめです。

それでは、ゴールに繋げるために肝心のステップ1とステップ2について、何をどのように取り組んでいけば魅力的な企画が開催できるか？について詳しくお伝えしていきます。

○ ステップ1：企画前にアンケートで興味付けと見込み客の本音を探る

企画の開催前は、アンケートを取るのがおすすめです。

アンケートが**企画の予告の役割を果たし、企画に対して興味を持ってくれる人が増えます**ので、いざ企画をスタートした時に積極的に参加する人が増えます。

また、そういった熱心な人たちがTwitterで企画を拡散してくれるので、それによって企画に参加してくれる人が結果的に増える効果もあります。

さらに、アンケートによって企画を打ち出す際に、より見込み客が興味を寄せる切り口を見出すことも可能です。

これは意外かもしれませんが、企画を主催する自分の視点だけだと意外と偏った見方をしている場合が多く、実際にアンケートを取ってみると「**自分が考えていた魅力的な切り口**」と「**見込み客が最も興味を寄せる切り口**」がズれている場合も多いものです。

そのため、客観的に視野を広げる目的で、アンケートを活用して見込み客の本音を企画前に探っておく事がおすすめです。

それによって、見込み客の興味づけを企画前に最大値に持っていく事ができますし、企画の大成功に繋がります。

企画前のアンケートには、このようなメリットがあります。

なお、アンケートは下記の形でTwitter上で簡単に実施する事ができます。





次に、企画前のアンケート実施方法について、おすすめの方法をお伝えしていきます。

企画成功に繋げる効果的なアンケートの実施方法

企画前に行うアンケートの開催期間は3日もあれば、1番の目的である見込み客に対する興味付けは十分行う事ができます。

なお、アンケートの項目ですが、**どの項目が1番多く投票されたとしても、自分が設定した企画のゴールに繋がるように考えるのがポイント**です。

つまり、開催したい企画で学ぶ事ができる趣旨や魅力を、異なる切り口・角度から伝えていくイメージです。

例えば、私が4人に1人の方が購入に至った企画を開催した際は、「情報発信を始めたばかりの認知度や信頼性が低い人でも、特典戦略によって短期間で一気に収益化する」というコンセプトを理解してもらうこと。

また、それについて詳しく学ぶ事ができる教材をより多くの方に手に取ってもらう事をゴールに設定していました。

そのゴールに繋げるために企画前のアンケートでは、「情報発信を始めたばかりの認知度や信頼性が低い人でも、特典戦略によって短期間で一気に収益化する」を体現した自身の経験から、



- 1、Twitter始めて2週間で360万円売上げた方法
- 2、引きこもりコミュ障でも紹介してない商品まで売れる術
- 3、実践してない教材も売れる実績に頼らず収益伸ばす方法
- 4、その他 →リプ欄で教えてください！

とアンケート項目を定めました。

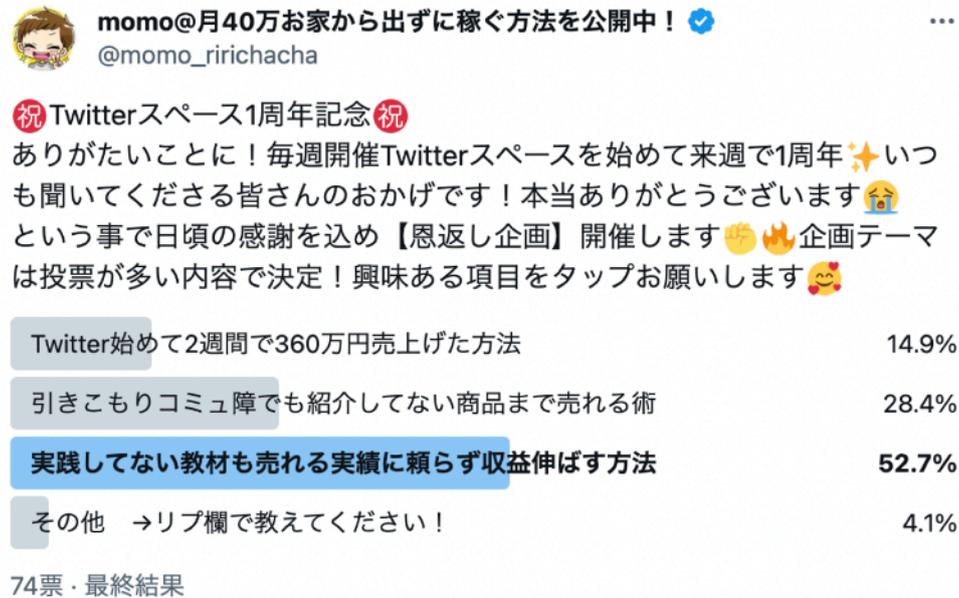
ちなみに、アンケート項目のうち1つは「その他」に設定するのがおすすめです。

そうする事で、どの項目も選びたくない人が適当にどれかを選択する事がなくなるため、よりアンケート結果が純粋に見込み客が興味を持っているものとして確かな結果に導く事ができます。

また、余談にはなりますが、上記のアンケート項目のうち、事前に私が1番票が集まるだろうと考えていたのは「1、Twitter始めて2週間で360万円売上げた方法」でした。

短期間で大きな成果を上げた方法を知りたいに違いない、と思っていたんですね。

ですが、結果は、



元ツイート：

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1690274414582198272

上記の通りとなりました。

この結果からも、企画を主催する自分の視点だけだと意外と偏った見方をしている場合が多く、実際にアンケートを取ってみると「自分が考えていた魅力的な切り口」と「見込み客が最も興味を寄せる切り口」がズれている事が容易に起こりやすい事が想像できるかと思います。

特に、誰でも閲覧できるTwitter上で企画に興味を持ってくれる人というのは、蓋を開けてみないと分からない部分であったりします。



だからこそ、アンケートを通じて企画に興味を持っている人たちのレベル感や本音を探り、よりマッチした切り口から企画を開催していく事が大切です。

なお先にお伝えした通り、アンケートの結果は言ってしまうえば単なる切り口の違いであり、どの切り口から企画を開催したとしても、同じゴールにたどり着くようにしておけば企画の準備もスムーズです。

アンケート開催中に意識したいツイートの仕方

アンケート開催中は、アンケートのツイートを固定ツイートの設定します。

そして、アンケートに参加したくなる人が増えるように固定ツイートに誘導するツイートをしていくと有効です。

アンケート項目のうち、その他を除いて3つの項目を設定すると、分かりやすい優劣があってよほどの大差がつかない限りは、

- 1位の項目 →多くの人に興味・関心を抱いている項目
- 2位の項目 →1位と迷っている人も実際は結構いる
- 3位の項目 →良さが伝わりきっていない可能性がある

といった形で判断できます。



というのも、アンケートの項目は25文字ほどしか入力できませんので、その文字数の中で、企画の趣旨につながる魅力をすべて伝え切るのはなかなか難しいです。

そのため、アンケート開催期間中のツイートでは、それぞれの項目の魅力や補足を投稿していくのがおすすめです。

それによって、投票に迷っていた人も、それぞれの項目の魅力がしっかり伝わった上で投票してもらうことができます。

また、アンケートの開催とその期間中のツイートが、その後開催する企画の予告を行うような形になるので、企画の盛り上がりにも繋がっていきます。

アンケート結果の企画プレゼントへの活用

企画に興味を持った人たちは、魅力的なプレゼントをもらうために、企画に参加してくれます。

そのためアンケートで1位になった項目を中心に、企画に参加するともらえるプレゼントを用意していきます。

ちなみに、企画開催ではアンケートで1位になった項目について解説するプレゼントのほか、できれば2~3個のプレゼントを用意しておくのがおすすめです。



そうする事でより企画を盛り上げる事ができ、企画参加者の増加はもちろんですが、企画内容に対してより興味付と関心を高める事ができるので、企画の成功へと繋がります。

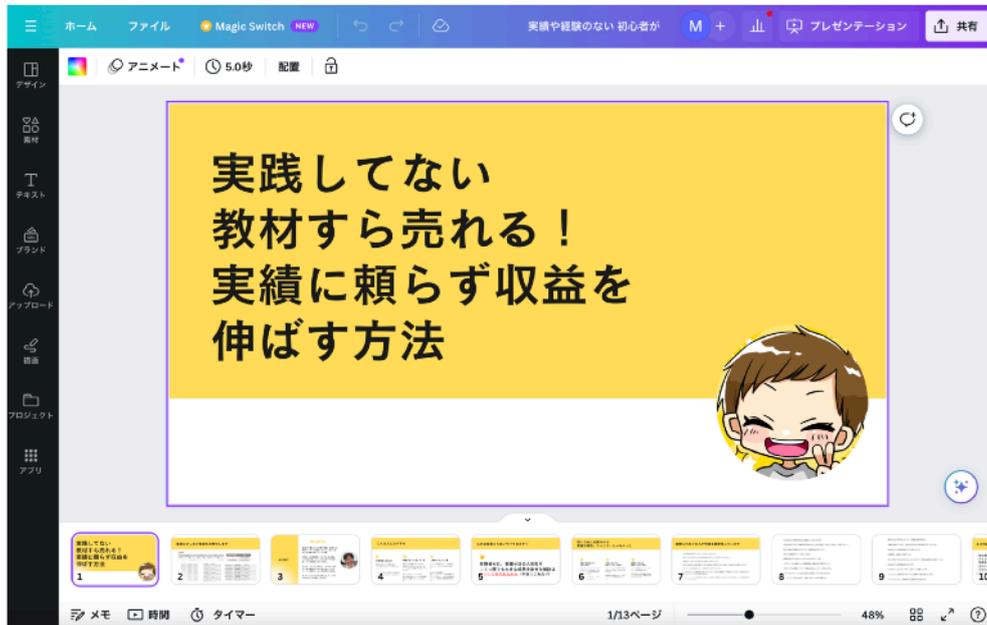
具体的には、

- ・企画の登録したらもらえるプレゼント →アンケート1位の項目を解説するプレゼント
- ・企画プレゼントの感想をツイートしたらもらえるプレゼント →アンケート2位の項目を解説するプレゼント
- ・企画参加者（もしくはリツイート数）が100達成したらもらえるプレゼント →アンケート1位の項目を具体例などを入れて、さらに深掘りして伝える内容
- ・企画参加者（もしくはリツイート数）が200達成したらもらえるプレゼント →アンケート3位の項目を解説するプレゼント

などの切り口でプレゼントを用意するのがおすすめです。

また、プレゼントの形態については、準備のしやすさや参加者さんの理解のしやすさをベースにPDFや音声、動画などを使い分けるのが良いと思います。

ちなみに、私はCanvaのプレゼンテーション機能を使った動画形式がおすすめです。



無料で誰でも使えますし、資料も直感的に作りやすいのが特徴で、録画の際もメモを表示させながらしゃべることができるので非常に使い勝手が良いです。

もちろん、作成した動画はメルマガに添付することもできます。

動画形式だとPDFや音声単体よりも情報量が多く、企画の参加者も理解しやすい、また企画の主催者にとっても伝えやすいツールと言えます。

そのほか、**Twitter**やメルマガの文章だけでは伝わらない、**人柄**なども動画を通じて伝わりますので、**ファン化につながる要素が多い**です。

また、内容によってはPDF、音声、あるいはメール講座などの形式も良いと思いますので、ケースバイケースで使い分けていくようにしましょう。

なお、これらのプレゼントの効果的な使い方については「ステップ2：企画開催の攻略法」で詳しくお伝えしていきます。

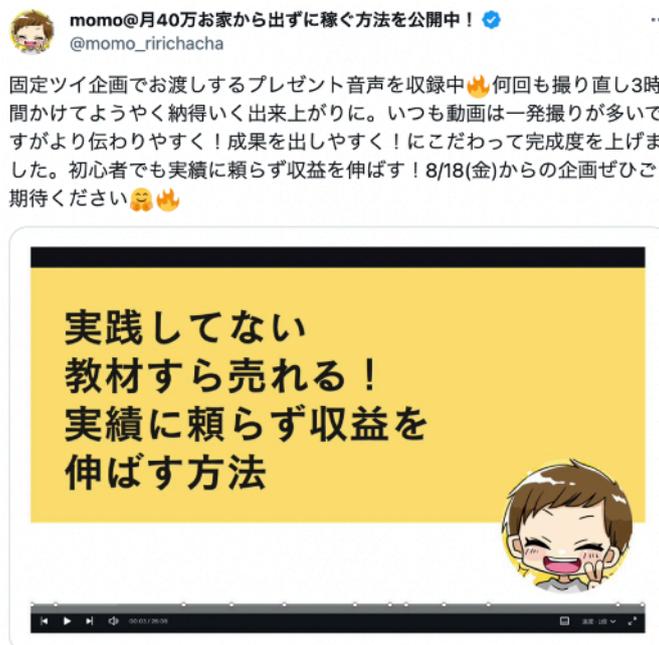
企画開催が決定したら予告ツイートをしていく

アンケートが終了したら、企画開催に向けて準備を進めていきます。

なお、その準備の過程は随時リアルタイムでツイートしながら、企画に対する期待値を上げていくようにしましょう。

その段階からもう既に企画は始まっている、と言っても過言ではないです。

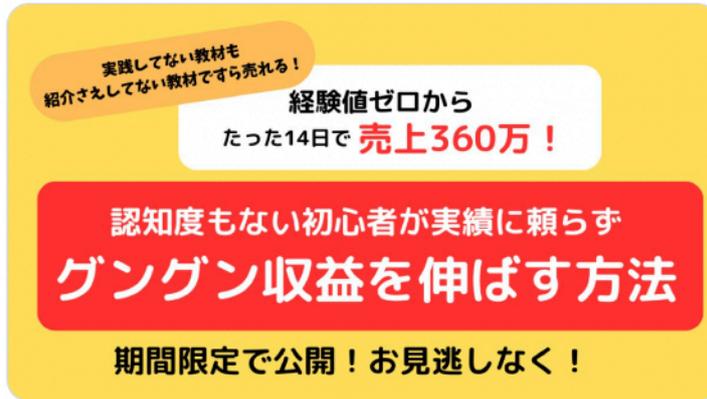
例えば、企画で渡すプレゼントを用意している場面も、ツイートしていきます。



元ツイート：

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1691766759764742453


momo@月40万お家から出ずに稼ぐ方法... @momo_riric... · 8月17日 ...
 いよいよ明日8/18(金)19時～公開決定!!
 アンケートで最も投票が多かった「実践してない教材も売れる実績に頼らず
 収益を伸ばす方法」をご紹介します🌟セールステクニック不要!アピール下手でも
 魅力が伝わる!認知度や信頼もない初心者でもいきなり成果を出せる秘訣を
 限定公開します!ぜひご期待ください👏👏



実践してない教材も
 紹介さえしてない教材ですら売れる!
経験値ゼロから
たった14日で 売上360万!
認知度もない初心者が実績に頼らず
グングン収益を伸ばす方法
期間限定で公開!お見逃しなく!


 1
  13
  357
 

元ツイート：

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1692083851655602443

それによって、企画への興味や関心を高める事ができ、企画開催時には「待ってました!」とばかりに続々と参加してくれる人が増えていくでしょう。

また、企画を楽しみにしてくれている人が応援の引用ツイートをしてくれて、さらにワクワクしながら企画の開催を待ってくれる人が増えていきます。

期待や関心を最大まで高めた上で、満を辞して企画を開催していきましょう。

○ ステップ2：企画開催の攻略法

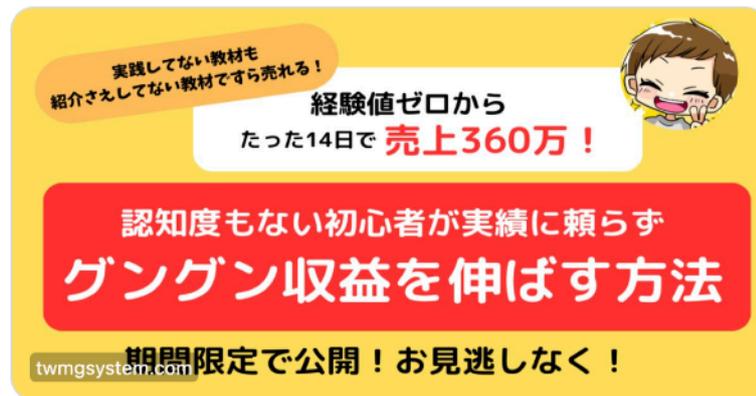


momo@月40万お家から出ずに稼ぐ方法... @momo_riric... · 8月18日 ...

5日間限定！

初心者なのに実践してない教材も売れる！実績に頼らず収益伸ばす方法を無料公開します。難しいセールステクニック不要！アピール下手でも魅力が伝わる！実績ない方も大歓迎です。

(リツイート後「企画に参加する」タップ！8/22ㄹ切)



実践してない教材も紹介さえしてない教材ですら売れる！

経験値ゼロから
たった14日で **売上360万！**

認知度もない初心者が実績に頼らず
グングン収益を伸ばす方法

twmgsystem.com 期間限定で公開！お見逃しなく！

12

299

173

4.3万



元ツイート：

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1692476444256145564

企画の開催日数は、5日間くらいがおすすりです。

3日間だと少し短すぎるので、参加したい人が企画を見つけたときには終了している可能性があります。

また、逆に7日間でも悪くはないと思いますが、そこまで長期間開催するメリットは薄い（5日間でもあまり変わらない）です。

上記から、企画の開催日程は5日間くらいがちょうど良く、1番効果的な日数として参考にしていただければと思います。



続いて、私が企画の肝と考えている、企画参加後の配信メールの考え方についてお伝えしていきます。

1通目（登録直後）：企画のプレゼントを渡す

企画の趣旨やゴール設定によっても、最初の1通目をどのタイミングで流すかは変わってくると思いますが、最初のメールでは企画参加で受け取れるプレゼントをメールで送るのが一般的です。

企画に参加した人たちは、このプレゼントをもらうために登録してくれていますし、なおかつ企画登録の際が最も企画に対する期待値が高い状態です。

そんな企画参加者の期待に応えるような、熱意のこもったメールを1通目には流しましょう。

具体的には、

- ・ 企画参加へのお礼
- ・ 企画開催にかける思い（どんな気持ちや背景から企画を開催したのか）
- ・ どんな人にこのプレゼントを、どんな風に活用してほしいか

などをお伝えします。

もちろん、プレゼントも忘れずに渡すようにしてください。



そして、ここが1番重要ですが、プレゼントの感想をツイートしてもらうようお願いしましょう。

企画成功を左右する「感想」の威力

感想ツイートの効果は、本当に様々です。

この感想ツイートによって、より企画が拡散されていき、企画の参加者が一気に増えていく形になります。

場合によっては、オリジナルのハッシュタグを使ってアピールするのも効果的です。

また、感想という形で企画参加者にアウトプットしてもらう事で、企画参加者自身がより当事者意識をもつようになり、さらに企画の趣旨に対して関心が高まっていきます。

それにより、2通目以降のメールも楽しみに待ってくれる人が多くなります。

そのほか、実際に感想を読むことで、企画参加者が**どんな部分に興味を強く持っていたかを再確認する事ができたり、またプレゼントのどの部分に刺激を強く受けたかを知る手段にもなります。**



それによって、その後の企画中のツイートで強く打ち出す部分が変わってきたり、また2通目以降のメールでプレゼントのどこの部分をフックに使うか？や、どの部分を重点的に伝えていくか？などの戦略が変わってきます。

また、感想ツイートをご自身がリツイートする事で、企画開催の盛り上がりアピールでき、それによってバンドワゴン効果が働き、さらに企画参加者が増えていく効果もあります。

※バンドワゴン効果とは...

参加者が多いと「自分も参加しないと損だ！」と感じてしまう心理現象

第三者からの感想（口コミ）というのは、場合によっては企画主催者よりも説得力があり、「評判が良いから参加しよう」という人も出てきます。



momo@月40万お家から出ずに稼ぐ方法を公開中! ✓

...

@momo_ririchacha

🎉100RT達成記念🎉

追加プレゼント発動!! 実績に頼らず稼ぎたい初心者さん完全応援キャンペーンやります🔥本当に初心者でも稼げる! 私が実践してない教材を紹介する際に立てた実際の〇〇戦略を詳しくまとめた解説動画を追加でプレゼントします👉企画参加者さん限定! 企画参加の上続報お待ちください👉



momo@月40万お家から出ずに稼ぐ方法を... ✓ @momo_ririch... · 8月18日

5日間限定!

初心者なのに実践してない教材も売れる! 実績に頼らず収益伸ばす方法を無料公開します。難しいセールステクニック不要! アピール下手でも魅力が伝わる! 実績ない方も大歓迎です。

(リツイート後「企画に参加する」タップ! 8/22㊄切)...

[さらに表示](#)

元ツイート:

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1692809596895989904

そのほか、企画に対する期待値が1番高い1通目のメールだからこそ、「企画開催のツイートが100リツイート達成したら極秘のプレゼントをお渡しします!」とお伝えするのも効果的です。

ここまでお伝えできたら、2通目のメールが届くのをさらに楽しみに思ってもらえるように伝えて、メールを締めくくります。



2通目：プレゼント内容と極秘プレゼントへの誘導

1通目に渡したプレゼントを喜んで受け取ってくれた企画参加者さんは、2通目のメール配信時も企画に対するワクワク感と期待感を持っています。

そんな状況だからこそ、改めて1通目でお渡ししたプレゼントを再度掲載し、「まだ見ていない方は今すぐ見てくださいね」「前回見た方はもう一度見て復習してみてくださいね」とお伝えします。

また、ここまでの流れでプレゼントを見ていなかった人やもう一度見てくれる人もいますが、メールの中でもプレゼントの概要についてお伝えしていきましょう。

というのも、なかなか時間が取れなくて見れない人や、何らかの事情があってプレゼントに目を通せない人もいますので、**そういった人たちも置いてけぼりにせずプレゼントの内容を伝える事ができるから**です。

それに、一度読んだ人も内容を復習する事ができたり、内容について勘違いしている部分があれば、ここで認識を正すこともできます。

そして、1通目のメール後に感想ツイートを投稿してくれた人がいれば、その内容をメール内でも紹介していき、企画に対する全体的な期待値や盛り上がりをメールの読者さんとも共有していきましょう。

それによって、ここでもバンドワゴン効果が生まれ、さらに企画のゴールに対して興味を持ってくれる人が増えていきます。



さらに、2通目のメールの最後でも、感想ツイートをお願いとやり方を詳しくお伝えしましょう。

先に感想ツイートを紹介した事で、「みんな良い感想をツイートしているし、自分も投稿してみようかな」といった投稿することに対するハードルも下がっているはずです。

加えて、「〇リツイート達成したら極秘のプレゼントをお渡しします!」と感想ツイートの後押しとしていくのがおすすめです。

この極秘プレゼントは、「アンケート結果の企画プレゼントへの活用」のところでもお伝えしたように、「アンケート2位の項目を解説するプレゼント」などを採用すると、とても喜んでもらえます。

なお、この「〇リツイート達成したら極秘のプレゼントをお渡しします!」と感想ツイートの後押しするのは、メルマガ内だけでなくツイートでも積極的にお伝えしていくのがおすすめです。

(もちろん、プレゼントの中でも詳しくやり方を伝えながら、感想ツイートをお願いしましょう。)

Twitter上での企画を成功させるコツは、**早い段階でいかに拡散してもらえるか?がカギになってきます。**

それによって拡散が拡散を呼び、口コミを見て中盤・後半にかけても失速せずじわじわ参加者を増やしていく事ができます。

そのほか、もしTwitter上でスペース（ラジオ感覚でおしゃべりできるもので、Twitterで録音も残せる）などを開催し、そこで企画内容や参加者の感想などを紹介して盛り上げるのもおすすめです。



元ツイート：

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1693865584709317116

この時、スペースでは企画の裏側などを話すと盛り上がりやすく、企画に興味がある人にはとても喜んでもらえます（そこからさらに、拡散が増えることもあります）。

録音を残せば、それを聞いて参加する人も増えたり、またスペースのツイートを企画のメルマガ内で紹介する事で、さらに企画に対する期待度を上げることもできますので、**使えるツールは目的と効果を意識しながら積極的に利用していくのがおすすめです。**

3通目：サプライズの追加プレゼントを渡す

3通目になると、1,2通目の時のような企画参加者のワクワク感が落ち着いてくる傾向があります。

また、プレゼントの内容を理解できて、ホッと安心している頃合いかもしれません。

ですが、企画の開催者としては、ここで読者の気持ちを途切れさせるのは、ちょっともったいないことです。

どんな目的で企画を開催していても、企画のゴールに向けて再度、企画参加者の関心度を一気に引き上げたいところです。

そこで、この3通目では「追加プレゼント！」として、感想ツイートをした際に受け取れる極秘プレゼントとは別に、**サプライズで全員が受け取れるプレゼントを渡すことで企画への盛り上がりを再燃させましょう。**

ここでのプレゼントでは、「アンケート結果の企画プレゼントへの活用」のところでもお伝えしたように、「アンケート1位の項目を具体例などを入れて、さらに深掘りして伝える内容」がおすすめです。

というのも、1通目のプレゼントでは、おそらくノウハウの概要までしか伝わっていない状況かと思います。

逆にむしろ、1通目のプレゼントでは情報過多を避けて、シンプルに伝えるところで止めるべきだとも思うんですね。

それによって本当に重要な部分だけ頭に残り、消化不良が起こらない状態にあるからこそ、企画のゴールに関心が高まりますし、理解できないほどの情報を一気に与えてしまうと感想ツイートすらしてもらえないからです。

だからこそ、1通目のプレゼントではあえてシンプルに伝えて、お腹いっぱいにならないボリュームに留めておく。

そして、あえて「もう少し詳しく知りたい」くらいの余力を残した状態で、小出しで情報を出していくのがおすすめです。

その状態で、「もう少し詳しく知りたい」という気持ちを満たすプレゼントを差し出す事で、「待ってましたー！」とばかりに喜んでもらう事ができます。

🔄 あなたがリポストしました

 **エリカ @ERIKA_WORKS** · 8月21日 ...

100RT越えの追加プレゼントが神過ぎる。

一個目の動画で「できそう！！」って思ってから実際にmomoさんは実践前に何を特典にしてたん？って湧いて出た疑問。超具体的に教えてもらえた。とゆうかそのまんま公開。

200RT越えのプレゼント動画も欲しすぎるのでまだの人はここから貰って！明日まで！

 **momo@月40万お家から出ずに稼ぐ方...**  @momo_riri... · 8月18日

5日間限定！
初心者なのに実践してない教材も売れる！実績に頼らず収益伸ばす方法を無料公開します。難しいセールステクニック不要！アピール下手でも魅力が伝わる！実績ない方も大歓迎です。
(リツイート後「企画に参加する」タップ！8/22ㄨ切)...

[さらに表示](#)

💬 1 🔄 1 ❤️ 3 📊 197 📌 📤

この情報の出し方が、企画を成功させるための1つのポイントです。



これは3通目のメールに限った事ではなく、企画開催にあたってはアンケートから一貫して意識したい部分ですが、相手の興味や関心を最大限に高めた状態で、その期待に応える情報を出すようにしていきます。

欲しい時に欲しい情報が出てくれば、企画は盛り上がり、さらに企画のゴールに対しての期待が高まります。

ここまで企画参加者の気持ちを高める事ができれば、あなたの企画は成功したも同然です。

実際に、私はこの3日目のメールを流す頃には、「早く商品を紹介してください！」と嬉しいメールを何人からも頂く事ができました。

もちろん、この時点で「なにか商品を紹介する」とは一言も伝えていません。

ですが期待値が高まってワクワクする事で、そのような気持ちに企画参加者さん自ら持ってくれるようになります。

そのような状況ですから、紹介した商品が売れないわけがない、とまで言える状態になります。

少し話が逸れてしまいましたが、このような形で、さらに企画を盛り上げる追加のサプライズプレゼントをお渡しし、メールの最後で感想ツイートをお願いします。

もちろん、プレゼントの中でも詳しくやり方を伝えながら、感想ツイートをお願いします。

とにかく最後まで、しつこいくらいに感想ツイートをお願いする気持ちでOKです。

それによって本気度が伝わり、また企画参加者の意識も高まって行動に繋がっていき、さらに拡散力も増していきます。

そのほか、さらに目標のリツイート数に達成できるよう、追加のプレゼントを用意し、その存在をアピールしていくのも良いでしょう。

ここでおすすめのプレゼント内容は、「アンケート3位の項目を解説するプレゼント」や企画のゴールに向けて、補足や価値観を共有するために必要があれば、効果的なタイミングでプレゼントを追加するのも1つの手です。

4通目以降の流れについて

4通目以降の流れについては、企画の趣旨とゴール設定によって変わってきます。そのまま紹介したい商品の必要性をつ立ててセールスに繋げるのも良いでしょう。

また、セールスに繋がずに、メインメルマガに合流してもらい、読者数を単純に増やすのも良いと思います。

企画の使い方は本当に様々ですので、ぜひあなたの目的に合わせて効果的な手段として利用してみてください。

○ 盛り上がる企画アイデアの発掘方法

Twitter企画で興味を引き、関心を高める中で購入したいお客さんをドカン！と増やす方法についてお伝えしてきましたが、なかには「魅力的な企画のアイデアが思いつかない！」という方もいらっしゃるかと思います。

ここでは、そんな方に参考にして頂きたい、企画の魅力的な切り口についてお伝えしていきます。

ハズレなし！Twitter企画で魅力的な切り口とは？

Twitter企画のアイデアを発掘する際に参考にして頂きたい、魅力的な切り口の考え方としては「**条件と成果にギャップがある内容**」が挙げられます。

例えばですが、

- ・ 17日で（条件）107万円稼げた方法（成果）
- ・ Twitter初心者でも（条件）10日で1000フォロワー達成した方法（成果）
- ・ 家から出ずに（条件）月10万円稼げた方法（成果）
- ・ 会社員をしながら（条件）月5万円稼げた方法（成果）
- ・ 1日10分で（条件）10ツイート投稿した方法（成果）
- ・ 小学生でもできた（条件）月3万円稼げた方法（成果）

などを公開する企画があれば、誰でも「知りたい！」と思うのではないのでしょうか？

これは前述した通り、「条件と成果にギャップがある内容」だからこそインパクトを感じられやすくなっています。

逆に、極端な話ですが、「サラリーマンで（条件）月20万円の給料をもらう方法（成果）」などは当たり前すぎますし、何の魅力も感じないはずです。

つまりこれは、条件と成果にギャップがないからこそなんですね。

「条件と成果にギャップがある内容」について補足すると、**条件と成果の間に大きなギャップがあればあるほど、魅力的な方法として認識されて「今すぐ知りたい！」「絶対に参加したい！」という魅力的な切り口になります。**

ちなみに、私が過去に行った企画例では以下のようなものがあります。



～5日間限定～
11/22(火)20時59まで
期間限定公開中!



元ツイート：

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1593922039370616835

この企画では、

- ・アカウント開設17日152フォロワーで（条件）
- ・1日4ツイート・リプ周り不要で月100万稼ぐ（成果）

という条件と成果の間に大きなギャップができたことで、多くの方に興味を持っていただく事ができました。

魅力的な切り口の参考のできるもの

ただ、「条件と成果にギャップがある内容」と言うと、どうしても成果=たくさん稼いだ金額、と考えてしまい自らハードルを上げてしまう人が多いです。

ですが、成果は金額以外のものでも十分ですし、仮に大きな成果がなかった場合でも、**条件の方を狭める事で魅力的な切り口に見せることは可能**です。

例えばですが、条件を「始めたばかりで何も分からない初心者」や「短い期間」などに設定することで小さい成果でもギャップを作り出すことができます。

また、そのほかにも、テレビ番組やYouTubeの企画ネタを参考にしてみるのも1つの切り口です。

例えば、私が過去に行ったTwitter企画で人気だったものの中に、以下の企画があります。



momo@月40万お家から出ずに稼ぐ方法を公開中! ✓

@momo_ririchacha

...

5日間限定! 東京から岐阜まで交通費を稼ぎながら旅します! 果たして交通費は稼げるのか!?! もしかして宿泊費まで稼げちゃう!?! どうやって稼ぐのか? など企画の参加者さん限定でお伝えしていきます。【フォロー&RT】で以下よりご参加ください。



元ツイート:

https://twitter.com/momo_ririchacha/status/1612388716433272834

元々、こちらの企画は「日本全国どこにいても、たとえ旅行中でも稼げる」という事を伝えるために考えた企画です。

でも、私の想定以上に「どんな結果になるのか知りたい!」「どんな風に稼げるの?」と注目を集める事ができました。

Twitter企画のアイデアが思い浮かばない...という方は、ぜひ参考にされると魅力的な切り口が見つかると思います。



○ 最後に

このレポートでは、4人に1人が購入！購入率25%を達成したTwitter企画開催の攻略法として、Twitter上で魅力的な企画を行う方法をお伝えしました。

Twitterで魅力的な企画を開催し、メルマガでさらに価値観の共有を行っていくことで、情報発信としての収益化がよりしやすくなる事は間違いありません。

実際に、私自身もTwitterのみで発信していた際は17日で107万円収益化できましたが、Twitterにメルマガを掛け合わせた事で、一気に14日で375万円の収益化に繋げる事ができました。

	未払い報酬	支払済み報酬	合計
見込み報酬合計	—	—	1,069,200円
承認済み報酬合計	0円	1,069,200円	1,069,200円

2021-04-26 16:43:46	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-26 14:03:07	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-25 19:29:40	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-23 17:37:28	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-22 23:26:48	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-20 19:59:27	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-20 14:47:54	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-19 20:10:31	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-19 19:03:38	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -

2021-04-30 23:32:42	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-30 16:42:59	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-30 09:45:53	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-29 19:52:42	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-29 07:18:29	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-27 20:25:18	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-27 15:21:33	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-26 20:57:21	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-04-26 17:01:03	【有料商品】 / 初回支払 【紹介用】 GBA4期お申し込みフォーム	承認済み -



	未払い報酬	支払済み報酬	合計
見込み報酬合計	—	—	3,247,200円
承認済み報酬合計	0円	3,247,200円	3,247,200円

2021-11-10 05:52:56	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:49:25	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:54	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:49:14	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:38	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:48:51	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:19	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:48:46	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:18	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:48:44	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:15	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:48:42	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:14	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-12-10 05:48:39	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-10 05:52:10	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-11-17 18:38:41	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-02 16:09:58	【有料商品】 / 初回支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-11-10 05:55:33	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -
2021-11-01 15:51:52	【有料商品】 / 初回支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -	2021-11-10 05:55:12	【有料商品】 / 2回目以降の支払 【新規】 GBA5期お申し込みフォーム	承認済み -

画像は期間と報酬の一部累計となりますが、より短期間で3倍以上も収益が伸びたのは間違いなくメルマガの効果が高く、逆に言えばメルマガを使っていなければ成し得ない成果でした。

また、Twitterの企画からの流れで、文字数の制限や垢BANリスクなく、読み手のメールボックスに直接情報が届けられるクローズドな情報だからこそ、濃い信頼関係を築けるのもメルマガの特徴です。

もちろん、Twitterだけでも収益化していくことはできます。



ただ、やはりTwitterは無料で使えるSNSですし、実際のところはとても不安定です。

そのため、例え何も悪いことをしていなくても、ある朝、起きたらアカウントを凍結されてしまった...といった事例も少なくありません。

つまり、運営側のさじ加減一つで、どんなにフォロワーを増やして信頼関係を築いていたとしても、ツイートを頑張っていたとしても、その努力が一瞬で水の泡になってしまうこともあるわけです。

でも、そのリスクにただ怯えるのではなくて、その可能性も踏まえた上で「準備」をしておくことが情報発信で収益化していくためには重要です。

その準備の1つが、Twitterだけでなくメルマガも取り組むこと。

そうすることで、Twitterで出会った方のメールアドレスを登録してもらうことができますので、仮にTwitterが使えなくなったとしても、0からお客さんを集める必要がなくなります。

「新しいアカウントを作りました！」と1本メールすれば、それでOKです。

メールを読んでいる読者さんたちは、もはやあなたのファンですので、新規でアカウントを作ったとしても、メルマガ経由で一気にフォロワーが増えていくことになります。



でも、Twitterしか使っていなければ、アカウントが使えなくなったその時点で残念ながら収益はストップしてしまいます。

新規でアカウントを作り直しても、既存のフォロワーさんとの繋がりは切れてしまっているのです、なかなかフォロワーが戻ってきません。

そして、それまでと同じように収益が上がるまでには、かなりの時間と労力が必要となります。

これは断言できますが、Twitter上での企画を開催していけば、必ず収益化できるようになります。

だからこそ、その先もふまえて稼ぎ続けていくためのリスク対策も必ずしておくこと。

そして、その役割を果たすのが「メルマガ」というわけです。

また、メルマガの役割はそれだけではありません。

文字数の制限がなく、読み手のメールボックスに直接情報が届けられるので、Twitter単体での情報発信よりも、より濃い信頼関係を築くことができます。

これがめちゃくちゃ重要で、だからこそ私も短期間で大きな成果を上げることができたわけなんです。



それに、まだ実践していなかった教材ですらも、メルマガで詳しく伝えていくだけで多数手に取っていただくことができました。

販売日時	カテゴリ / 成約ステップ	承認状態
	キャンペーン広告名	メモ
2022-09-21 09:48:23	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-20 10:08:59	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 23:57:00	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 23:53:30	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 23:07:59	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 19:56:39	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 15:43:14	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 11:09:49	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-19 10:59:06	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-17 18:08:44	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-16 22:19:14	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-15 21:54:45	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-15 13:09:57	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -
2022-09-14 21:57:46	【有料商品】 / 初回支払 ゆるせど	承認済み -

もう一度お伝えしますが、この成果が上がった時はまだ収益どころか、実践すらまともにできていない状況です。

それでも、Twitterで「これからこの教材を実践していくよ！その様子はメルマガで詳しく伝えていくから、登録してくださいね！」と呼びかけ、メルマガで紹介していくことで興味を持ってもらうことができましたね。



間違いなく、Twitter上の140文字では、この成果には繋がらなかったと思います。

やはり、直接相手のメールボックスに届き、そして信頼関係がしっかり構築できているからこそ、興味を持って読んでもらうことができるんですね。

そして、文字数関係なく、自分の考えや教材の良さを伝えることができるからこそ、このような成果につなげることができたわけです。

Twitterをやっているならメルマガも掛け合わせるのは、もはや必須。

それによるメリットは計り知れません。

リスク対策をしながら、さらに大きく収益化していくことができますので、ぜひあなたもメルマガをしてみてくださいね。

という事で、このレポートがメルマガをやるきっかけとなり、あなたの収益化に繋がれば幸いです。



本特典作成者

👤 作成者名 : momo

📄 ブログ : [完全在宅で稼ぐ実践記ブログ](#)

✈️ メルマガ : [家に居ながら月100万以上稼ぐメルマガ](#)

✉️ メール : info@shenyi-info.com
