本書はAutopilot Project特別特典です

―― 二次配布は固く禁じております ――

一撃で時間もお金も手に入れる 【ブログ売却5ステップ】 売れる条件&赤字ブログを 10万円以上にした戦略を公開! ~あなたのブログの値段がわかる 売上記録シートつき~

作成者:るき

るきのメルマガ



○ 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るきに属します。

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。



目次

•	はじめに	4
•	売却できるブログの条件	8
	独自ドメイン	8
	アクセスや利益がある	9
	サイトや記事の品質が高い	9
	著作権などに問題がない	10
	運用歴が長い	11
	メンテナンスされている	11
	属人生が低い	12
	売れやすいブログの条件まとめ	13
•	売却を視野に入れた売上記録シート	14
	月ごとのブログの状況を確認	14
	月ごとの売上記録シート	16
	売上記録シートのコピーの手順	17
	売上記録表に入力する項目	18
	自動で計算される項目	20
	売上記録シートの印刷の手順	22
•	ブログ売却の流れ	23
	ステップ1 ブログ売却の業者を決める	23
	ステップ 2 業者(売却サイト)に登録する	25
	ステップ 3 売買交渉	26
	ステップ4 合意・契約	27
	ステップ5 サイトの引き渡し	28
•	さいでに	29



○はじめに



はじめまして!

主婦ブロガーのるきと申します。

この度はこのレポートを開いてくださり、

本当にありがとうございます!

すこし自己紹介させてください。

私は2017年にブログを始め、今は複数のブログを運営しています。

ブログの累計収益は 1,000 万円を超えました。

この 1,000 万円というのは、私が最初にブログを始めた時に、「絶対 稼ぐ!」と目標にした金額です。

何のためのお金かというと、子ども2人分の大学の学費です。

ブログを始めた当時、私は最低賃金で働くパート主婦、子どもは中学生と小学生。

会社員の夫の給料と私のパートの給料で生活はできましたが、節約してもまったく貯金ができない暮らしでした。

子ども一人の大学の学費は、500 万はすると言われています。子ども2人分なら 1,000 万円です。

そこで、将来の子どもの教育費を貯めるべく、副業として始めたのが 「**ブログ**」です。



ブログを始めた翌年には、月収20万円を達成。

Google のアップデートにより収入を落とした後も立て直し、月収30万達成。

そして、ちょうど上の子どもが大学に入学する年に、ブログだけで、 目標としていた 1,000 万円を貯めることができました。

でも実は、ブログの毎月の売上だけでは、目標金額に届かなかったんですね。

そこで、一撃で高額を手に入れる裏技を使いました。それは、

「ブログ売却」です!

そう、ブログは資産として、売却することができるのです。

ブログの譲渡額は280万円。

仲介手数料を引いても、約230万円の利益になりました。



2,306,950 **m**

売却の相場は、月の利益の1~2年分の価格です。

一気にまとまった金額を手に入れることができます。



では利益がないブログは売れないのかというと、そうでもありません。

実は、売上0のブログも、条件によっては売れます!

私は手がかけられず長年放置していたブログも、売却することができました。

元々月の利益は1万~2万ほどでしたが、アクセスも報酬も下がり続けて、ついにサーバー・ドメイン代で赤字になったブログです。



105,000 円

黒字のうちに売っていれば、2~3倍の価格で売れたと思います。

でも赤字でも 10 万円以上で売れるというのは、ブログがそれだけ資産性があるということですね。

これからブログを始める方は、売却なんてずっと先のこと…と思われるでしょうか。

しかしもう7年以上、ブログをやってきた私は、本気で思っています。

「どうせブログをやるなら、売却も視野に入れてほしい!」

「最初から売るつもりでブログをやるものアリ!!」

将来、私のように、まとまったお金が必要になるかもしれません。



好きで始めたジャンルでも、飽きて別のジャンルのブログを書きたく なるかもしれません。

Google のアップデートで売り上げが下がることがあるかもしれません。

先のことは、予測ができないものです。

これからブログを始められる方も、将来売却することも視野にいれておけば、収益化の選択肢も広がります。

このレポートでは、「<mark>高値で売却できるブログの条件」</mark>をお伝えします。

この条件を目指してブログを続けると、自然と稼げるようになり、高値での売却も可能になります。

そして、「売却を視野に入れた売上記録シート」をプレゼントします。

記録していくと、自分のサイトの状況を把握できますし、ブログを続けるモチベーションアップにつながります。

そしてこのシートは、売却する時にとても役に立つものです。

ぜひ、今からでも記入をはじめてください。

最後に、実際に売却する際の「ブログ売却の手順」を説明します。

売上〇の赤字ブログを売った時の戦略もお伝えしますよ。

ぜひ、活用してくださいね!



○売却できるブログの条件

ブログが売れるといっても、実は**売れるブログ**と**売れないブログ**があります。

売却できるブログは**、独自ドメイン**である必要があります。

また、高値で売れやすいブログには以下の特徴があります。

- PV・利益がある
- サイトや記事の品質が高い
- 著作権などに問題がない
- 運営歴が長い
- メンテナンスされている
- 属人性が低い

それぞれ、説明しますね。

独自ドメイン

独自ドメインとは、自分一人で所有している、世界に 1 つしかないオリジナルのドメインのこと。

料金を払えば自分だけのドメインとして、ずっと使い続けることができます。

自分だけが権利を持っているドメインなので、資産性があり、売買が可能です。

一方、ameba ブログ、はてなブログ、Seesaa ブログのような無料 ブログは、売買することができません。

また、サブドメイン、サブディレクトリも単体では売買できません。



アクセスや利益がある

ブログにアクセスがあり、利益が出ていると、好条件で売却しやすい です。

ただ売上があるのではなく、経費を除いた**利益が出ている**ことがポイントです。

売上があっても、経費が上回れば赤字です。黒字を目指しましょう。

- アドセンスなどのインプレッション型広告(表示されるだけで報酬が発生する)
- ASP アフィリエイト広告など成果型広告(成果が発生・承認されると報酬が発生する)

どちらで収益化しても、売却は可能です。

サイトや記事の品質が高い

やはり、記事の質がよいブログは、売れやすいです。

利益が出ていなくても、質の良い記事は、文章に価値を感じる人が買ってくれます。

逆に、記事の文字数が 500 文字以下と少ない、内容にオリジナリティがない、AI が書いたというような読みにくい文章は売れにくいです。



そして、サイト全体の見やすさもポイント。

最近はスマホユーザーが多いので、スマホで見やすいことも大事です。

パソコンで記事を書いていても、スマホでの見え方もチェックしてくださいね。

著作権などに問題がない

ブログの内容はオリジナルのものでなければなりません。

他のブログのコピペは絶対ダメです。

画像もネットから拾ったり、勝手にスクショしたりはNG!

また、映画や漫画のネタバレや、歌詞を載せていると、著作権で問題 になるケースがあります。

さらに、個人情報に踏み込んだ記事も要注意です。

スキャンダルを過激に取り上げるような内容は、アクセスは稼げますが、売却は難しくなります。 リスクが高いからです。

例えば「○○事件の犯人を特定!」「××の不倫相手のマンションが判明!」などですね。

最悪、訴訟を起こされることもありますので、売却を考えないとして もおすすめしません。



運用歴が長い

売却するブログは、できれば運用歴が長い方が良いです。

始めたばかりのブログは、検索エンジンの評価も不安定。

稼ぎ続けてくれるのか、買主も不安に思ってしまいます。

また売却する際は、サーバーやドメインを変更するケースもありますが、取得したばかりのドメインは変更(移管)できないこともあります。

できれば1年、最低でも半年以上はブログ運営を続けてください。

なお、新規ドメインでも、中古ドメインでも、売却は可能です。

ただし中古ドメインの場合、自分の運用歴と、ドメイン年齢が合わないので、買主に不審に思われる場合もあります。

中古ドメインであることを伝えれば、問題ありません。

メンテナンスされている

ワードプレスやプラグインなどが更新されていないと、買主に敬遠されることがあります。

バージョンが古いと、安全性に問題がある上、アップデートした時に 正常に終了するか不安に思うからです。



古いバージョンで運営を続けていると、セキュリティのリスクが高くなったり、使える機能が制限されたりとデメリットが多いもの。

売却関係なく、日ごろからメンテナンスしておく方がよいですね。

更新はマメに行って、最新の状態にしておけば安心です。

属人生が低い

サイト売買では、属人性が高いと買い手がつかないと言われています。

属人性が高いとは、個人に依存している状態。 その人じゃないと、ブログが成り立たない状態です。

例えば芸能人のブログは、その人が運営しているから人気があるので、 一般人が引き継いでも上手くいきません。

それと同じで、運営者が変わると読者が離れてしまうようなブログは、 売却には向きません。

例えば、

- 5男6女のママが日常をつづる大家族のブログ
- 顔写真や本名をプロフィールにのせている専門家のブログ

などは売却が難しいです。

運営者のキャラクターを全面に押し出したブログは、どんなにアクセスがあっても売れにくいもの。

サイトを売却するなら、運営者は個性的なキャラクターでない方が良いです。

誰でも運用できるブログを目指しましょう。



売れやすいブログの条件まとめ

- 独自ドメイン
- アクセス・利益がある
- 記事の品質が高い
- 運営歴が長い
- メンテナンスされている
- 属人性が低い

「独自ドメイン」「属人性が低い」というのは、売却に限った条件で すね。

それ以外の点は、稼げるブログを育てる条件と同じです。

ブログの売却を考えるなら、独自ドメインで、個性的すぎないブログを作り、収益化をめざしてください!





○売却を視野に入れた売上記録シート

これからブログを頑張ろうというなら、ぜひ、月ごとにアクセスや売り上げなどを記録しておきましょう。

数字を記録して、検証するのはとても大事です。

記録は頑張った証になりますし、毎月数字が大きくなるのをみると、 作業の励みにもなります。

逆に数字が伸び悩むようなら、立ち止まって原因や方向性を考える必要があるかもしれませんね。

自分のブログを自分で把握して、稼げるブログ、売れるブログに育て ていきましょう!

月ごとのブログの状況を確認

月ごとに、以下の数字をチェックしてください。 **月末**や**月初**など、決まった日にやるのがオススメです。

作業やサイトの状況を把握する

- 月間 PV (アクセス数)
- 月間 UU (ユーザー数)
- 月末時点の公開記事数
- 一か月の作業時間

サイトのお金を把握する

- 月の売上(収入)
- 月の経費(支出)
- 月の営業利益(売上-経費)



実はこのデータは、ブログを売却する際にも必要になります。

仲介や買主に、ブログの状況や売上などを伝える必要があるからです。

私も以前、売却の際に、1年分のデータを提出するように言われました。

当時、何も記録していなかったので、過去の分を調べるのが大変だったことがあります。

毎月記録しておけば、売却の時あわてずにすみますよ。

また、ウェブサイトの売却には相場があります。

ブログのジャンルや記事数などにもよりますが、基本的に、**月の利益 の 1~2 年分**が相場です。

毎月、利益を計算しておけば、サイトを売りに出す目安の金額がすぐ にわかります。





月ごとの売上記録シート

毎月のブログの情報を入力・管理できる Google スプレッドシートを作成しました。

コピーしてお使いください

【再配布用】売上記録シート

1年(12か月分)のサイト状況が記入できるシートです。

		2024年1月	2024年2月	2024年3月	2024年4月	2024年5月	2024年6月	2024年7月	2024年8月	2024年9月	2024年10月	2024年11月	2024年12月	合計	平均
	月間PV													0	0
状況	月間UU													0	0
1000	公開記事数													0	0
	作業時間(h)													0	0
	売上高合計													0	0
	アフィリエイト													0	0
売上 (収入)	アドセンス													0	0
	その他													0	0
														0	0
	経費合計													0	0
60 m	人件費													0	0
経費(支出)	サーバー費													0	0
1220	ドメイン費													0	0
	その他													0	0
売上-経費	営業利益													0	0

白いセルに数値を入力すると、色がついたセルに合計や平均が表示されるよう計算式を入れてあります。

サイト売却の金額は、月間営							
平均月間利益から12か月分、24か月分のサイト売却金額の目安を計算します。							
	月間営業利益の)12か月分	0				
	月間営業利益の)24か月分	0				

平均利益とサイト売却の相場から、サイト売却も金額も自動で計算します。

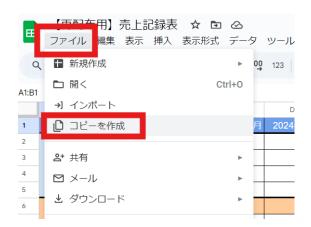
イメージしやすいように、記入例ものせていますよ。



売上記録シートのコピーの手順

そのままでは入力できないので、ご自分用にコピーしてください。

- 1、Google にログインした状態で、スプレッドシートを開く
- 2、メニューの「ファイル」をクリック
- 3、「コピーを作成」をクリック



4、「コピーを作成」をクリック



指定された場所(マイドライブ等)にコピーファイルが作成されます。



売上記録表に入力する項目

入力する項目を説明します。

「年月」はカレンダー入力になっています。

他の項目は、全て半角の数字をいれてください。

合計や平均を求める時に、空白は計算の対象外です。

売り上げがない月も、O(ゼロ)を入力してください。

「年月」

クリックするとカレンダーが表示されるので、入力したい年月を選ん でください(日にちはどこでも大丈夫です)。





「状況」



月間 PV、月間 UU、公開記事数、作業時間を、**半角数字**で入力します。

- 「月間 PV」アナリティクスの表示回数
- 「月間 UU」アナリティクスのユーザー数
- 「公開記事数」月末時点で公開している全記事数
- 「作業時間」ブログのための作業にかかった時間(おおよそで OK)

「売上(収入)」

	売上高合計	
売上(収入)	アフィリエイト アドセンス その他	<u> </u>

各売上(収入)を半角数字で入力します。

色付きのセル「売上高合計」は自動で合計が計算されます。

- 「アフィリエイト」承認されたアフィリエイトの成果報酬額
- 「アドセンス」アドセンスの見積もり報酬額
- 「その他」アフィリエイト・アドセンス以外の収入

売上O(ゼロ)の場合でも、半角のO(ゼロ)を入力してください。 空白のままだと、平均が正しく求められません。



「経費(支出)」

	経費合計
グロ 誰	人件費
経費 (支出)	サーバー費
(24)	ドメイン費
	その他

経費(支出)を**半角数字**で入力します。 色付きのセル「経費合計」は自動で合計が計算されます。

- 「人件費」外注費
- 「サーバー費」年払いの場合は12等分の金額
- 「ドメイン費」年払いの場合は12等分の金額
- 「その他」上記以外の支出

自動で計算される項目

色付きのセルの部分には、計算式が入っています。

白いセルに数値を入れると、自動で計算されます。

入力したり、削除したりしないでください。

「営業利益」

月ごとに、売上高合計ー経費合計が自動で計算されます。 利益がある場合は**黒字、**マイナスの場合は**赤字**で表示されます。

売上-経費 営業利益



「合計」「平均」

各項目の左側、「合計」「平均」も自動で計算されます。空白は計算しません。

3	合計	平均
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0
	0	0

「月間営業利益の12か月分」「月間営業利益の24か月分」

シートの一番左下の濃いオレンジ色のセルは、**月間平均利益**の値です。 この月間平均利益から、**サイト売却の相場**の金額も自動で計算します。

月間営業利益の12か月分	0
月間営業利益の24か月分	0



このように、毎月のブログ記録をつけておくと、

- 月ごとに作業を振り返ることができる
- 自分のブログの状況を把握できる
- 売却の際に必要なデータをすぐに用意できる
- 売却する時の金額がわかる
- 一石二鳥どころか、一石四鳥です!

売上記録シートの印刷の手順

スプレッドシートを使いたくない場合は、エクセルや PDF でダウンロードしたり、紙に印刷したりしてお使いください。

Google にログインしなくても、ダウンロードや印刷は可能です。

メニューの「ファイル」から選択できます。





○ブログ売却の流れ

実際にブログを売る手順を説明します。 売却経験がある私がぜひお伝えしたい、押さえておきたいポイントや 戦略もお伝えしますよ。

ステップ 1 ブログ売却の業者を決める

ブログの売却は、買ってくれる相手(買主)がいないと成立しません。

買主をどうやって決めるかは、4パターンあります。

- 直接知り合いなどに売る
- 買取業者に買ってもらう
- プラットフォームを利用して買主を探す
- 仲介業者を利用して買主を探してもらう

直接知り合いなどに売るケースはめったにありません。たいていはサイト売買の業者を利用します。

一番手続きが簡単で早く売れるのは**買取業者**です。しかし条件が厳しく断られたり、安く買い取られたりします。

プラットフォームはメルカリで不用品を売るような感覚で、自分で買主と交渉します。

仲介業者は、手数料が高額な分、手厚いサポートが魅力です。

主な業者を一覧にしました。

専門業者もあれば、複数のサービスを提供している業者もあります。



買取	プラットフォーム	仲介		
スピーディー 買取数は少ない 安値になりやすい	手数料が安いか O 円 自分でやることが多い サイトの金額は様々	手数料が高い サポートが手厚い 高額サイト向け		
SITE OFF ラッコ M&A サイト売買 Z サイのツノ	ラッコ M&A サイト売買 Z サイトキャッチャー サイトストック	サイトマ サイトキャッチャー サイトストック		

気になる業者があったら、査定に出してみましょう。

ブログの URL や PV、売上などの情報を伝えると、掲載の合否や、 売りに出す金額の目安がでます。

ポイント!

査定は複数に出してみて、高値で売却できそうな業者を選んでください。

一力所で断られたからといって、あきらめたらもったいないです。 売却できないとは限りません。

買取・仲介は条件が厳しめ。

特に仲介は手数料がかかるため、高額での売却が見込めるブログしか扱いません。

プラットフォームは比較的、条件がゆるいです。

査定に出す際には、記録しておいた「**売上記録シート**」が役に立ちます。

シートの数値を入力すれば OK です!



ステップ2 業者(売却サイト)に登録する

売りに出す業者を決めたら、ブログを登録しましょう。登録には**審査**があります。

買取業者の場合、登録=買取り。この後はサイトを移行し、代金を受け取って終わりです。

プラットフォームや仲介を利用する場合は、登録がブログ売却のスタートです。この後、買主との交渉などが始まります。

仲介の場合、仲介との専任契約を結ぶ場合もあります。簡単な契約書を交わします。

登録の際には、ブログの状態をよりくわしく伝える必要があります。

買取・仲介は、ヒアリングがあることが多いです。

プラットフォームの登録は、自分でブログの紹介文を書きます。

ポイント!

自分のブログのよさをしっかりアピールしましょう! 私が売上0のブログを売った時は、

- ・記事の質が高い(コンテスト受賞歴がある)
- アフィリエイト広告の特別単価の引継ぎができる
- ・成果がでやすいジャンルである

とアピールしました。

- 一方マイナス点である、アクセス激減、売上Oという部分は、
 - 原因は放置したため(アップデートで落ちたわけではない)
 - 手を入れることができれば、まだまだ伸びしろがある。

とフォローしました。ダメな部分も前向きに伝えてください。



ステップ3 売買交渉

プラットフォームや仲介サイトは、ブログを買いたい人(買主)が見にきます。

自分が売りに出したブログが気になった人から、質問がきたり、値段の交渉があったりします。

仲介を利用する場合は、スタッフがサポートしてくれるので安心です。

プラットフォームでは、買主との交渉は自分一人で行います。

同時に複数の買主と交渉する場合もありますが、最終的に一人の人に絞ります。

ポイント!

最初は高値で売りにだし、想定の金額に下げていく**値下げ戦略**がオススメです。

例え稼げていないブログでも、最初は強気で売りに出しましょう。

私が赤字ブログを売ったのは、「**ラッコ M&A」**というプラットフォームです。

30万円→16万円→10万5千円 と値下げして売りました。 大幅に値下げすれば、それだけ注目も集められます。

しかし、その時に、安売りしすぎないことも大事! 自分でこれ以上値下げはしないという金額を決めておきましょう。

買主に強気で交渉されると応じてしまいたくなりますが、安値で売って後悔しないようにしてください。



ステップ4 合意・契約

売買交渉をへて、一人の買主と合意。

最終的なブログの価格を決めて、「譲渡契約書」を交わします。

インターネット上でやり取りが終わる電子契約がほとんどです。

契約書は業者側で作ってもらえたり、ひな形が用意されたりしている ので安心してください。

この時に、今後同じようなサイトは作らないといった約束をすることもあります。

この約束を「競業避止義務」と言います。

売主が買主のライバルにならないよう、約束するものです。

期間は自由に設定できますが、1~2年が多いです。

ポイント!

契約書を作る時は、売主に不利な契約を結ばないよう気をつけてください。

まれに、ブログを売却した後も、一定期間の売り上げの保証を求めて くる買主もいます。

売却後、売り上げが想定より落ちたら差額を払うか、サイトを差し戻 すという約束を迫るケースです。

所有者が変わった後のことは、売主ではどうにもできません。はっきり り断りましょう。



ステップ5 サイトの引き渡し

契約を交わした後、サーバーとドメインを移行します。

サイト移行は失敗すると、取り返しがつかないケースもあります。 自分で行う場合は、必ず**バックアップ**をとっておきましょう。なにか あっても復旧できます。

自信がなければ、お金をはらってもプロに頼んだ方が安心です。

代金は、サイト移行の前に、買主が業者に支払うのが一般的です。

移行後、買主が検証して問題なければ、業者から売主(自分)に代金が振り込まれます。

ブログの売却はこれで完了です!

ポイント!

なるべく高値で売りたい時は、マニュアルやサポートなどをつけるのがおすすめです。いわば特典戦略ですね。

サポートはサイト移行後から始めます。

私が赤字ブログを売った時は、特に何もつけませんでした。 もしマニュアルやサポートをつけたら、+5万円にはなったかと思い ます。

280 万円で売却した時は、2か月のサポートとマニュアルをつけました。

時間に余裕があれば、特典をつけて高値売却を目指してください。



○ さいごに

以上、

ー撃で時間もお金も手に入れる【ブログ売却5ステップ】 売れる条件&赤字ブログを10万円以上にした戦略を公開! ~あなたのブログの値段がわかる売上記録シートつき~

について伝えしました。

売上記録シートもぜひ使ってくださいね。

今すでに運営しているブログをすぐに売りたい方は、過去 12 か月分のデータを入力すれば、売却の相場の金額が計算できます。

思い切って、売却に挑戦してください!

ブログを売って手に入るのは、お金だけではありません。

自由な時間も手に入れることができます。

お金と時間を手に入れて、自分のやりたいことができるようになるんです。

ブログを売って、心機一転新しいことを始めるのも良いですね!

私は古いブログを売って、他のブログにも手をかけられるようになり ましたし、**メルマガ**を始めることもできました。

ブログもメルマガも文字を書いて伝えるというのは同じですが、メルマガの方が自由度が高いです。



ブログは SEO を意識したタイトルや文章を書く必要がありますし、 提携する広告によっては禁止事項もたくさんあります。

Google のアップデートの影響を受けやすい点も心配です。

私も以前、アップデートを受けて、月 20 万円の収入が、5 万円以下に落ちたことがありました・・・。

また X (旧 Twitter) などの SNS で稼ぐ方法もありますが、炎上したり、アカウントがバンされたりというリスクが大きいです。

一方、メルマガは自由に、自分で書きたいことを書いて OK!

そしてメルマガの発行を、誰かに止めらえるなどのリスクはありません。

私がブログを始めた時、最初の3か月はまったくの無収入でした。

ブログ開始 4 か月で、稼いだ金額はわずか 43 円。これは 40 記事以上書いた後の報酬です。

一方メルマガでは開始4か月でも、1万円近い報酬をいただいています。

同じ開始4か月で比べると、約200倍以上の収入です!

ブログはコツコツ積み上げるもの。稼げるようになるのに、どうして も時間がかかります。

それに比べて、メルマガのこのスピード感、すごくないですか?



メルマガというと、何か高額な商品を売るイメージがあるでしょうか。

実は、無料の商品やサービスを紹介するだけで、報酬が受け取れる方法もあります。

「こんなサービスがあるよ!」

「今これが話題だよ」

と、友達に教える感覚で、お金を稼ぐこともできるのです。

アフィリエイト								
アクセス数	登録数	登録率	決済数	報酬額				
124	16	12 %	16	20,700 円				

	未払い報酬		支捷	ム済み報酬	合計		
	件数	円	件数	円	件数	円	
承認待ち	_	_	_	_	0件	0円	
承認済み	0件	0円	10件	15,974円	10件	15,974円	
合計	0件	0円	10件	15,974円	10件	15,974円	

コツコツ積み上げて、資産として売却もできるブログが私は好きです。

「ブログっていいよ!」

「売却もできるよ!」

そう伝えたくて、私はメルマガを始めました。

ブログ以外にもう1つ、稼ぎの柱を用意したいという狙いもあってのことです。



やっぱりお金は大事 (笑)

ブログの実践記を書いたり、自分が使っている教材を紹介したり。

また、おすすめの企画を案内したり、たまにはプライベートを話題に してみたり。

そんな自由に書けるメルマガは、 $プログ+\alpha$ の収入源としてぴったりだと思います。

ぜひ、ブログ×メルマガで、収入をアップしてくださいね!

最後まで読んでいただいて、ありがとうございました。



本特典作成者

▲ 作成者名:るき

<u>□</u> ブログ : 3きのブログ

対
・
い
・
info@rukimaga.com
・