



アフリエイト後発組は ゲリラ戦略で行け！

～ランチェスターで見るアフリエイト～

by: 紗砂螺(ささら)

紗砂螺の★ど素人でも安心★情報商材研究

<http://www.p-active.biz/sirouto>

Mail to : maga@p-active.biz

はじめに

このレポートは内容を改変しない限り【再配布可】です。

まずは簡単に自己紹介



名前: 紗砂螺(ささら)
生息地: 大阪 血液型: AB

リアルでは新築マンションの営業をしています。

ただいま育児休業中♪

メルマガアフェリをはじめたのはバリ島に行きたいから！

ランチェスター戦略とは

フレデリック・ウィリアム・ランチェスター というイギリス人が第2次世界大戦中に考案した、「戦闘機の戦闘シュミレーション」で、ランチェスターの法則とも言われています。

戦争の法則がアフェリエイトとどう関係があるの??

それをこれからお話していきます



■ きっかけ

私が、初めて「ランチェスター戦略」という言葉を知ったのは5年前、不動産仲介の営業をしていたときです。私の勤めている会社は弱小で、大手仲介業者にいつも負けていました。

そのときに、当時の上司が持ってきたのが「ランチェスター戦略」の本です。その戦略にしたがって大手企業は営業を仕掛けていたのです。

ランチェスター戦略には「強者の理論」と「弱者の理論」があります。我々は「弱者の理論」のとおり営業戦略を練り、実行したところぐんぐん私のいる支店の営業成績はあがりました。

不動産を売ったことのある方はご存知だと思いますが、仲介の報酬というのは“現金”です。販売価格の3%+6万円がもらえます。売買価格が3000万ですと96万円が不動産業者の報酬です。

これをもらったときに目の前で数えます。その札束を数えるのがなんとも楽しい瞬間です。(全部給料にはならないんですが…)

話がそれました(^_^;

ランチェスターの「強者の理論」とはなにか。

次の章でお話いたします

■ 強者の理論

簡単にいいますと、「戦闘機」と「爆弾」が多いほうが戦争に勝つ！というものです。

その大手不動産仲介業者は電車の主要駅に支店(戦闘機)をおき、毎週大量のチラシ(爆弾)を投下していました。

当然、爆弾のあたる人数も半端ではないので確実に収益があがります。

ご存知ではない方が多いですが、不動産は広告が命であるとともに、「ものすごく経費」がかかるのです。弱小の私たちはそんなに爆弾を投下できません。

では、どうすればよいか？

ランチェスターには「弱者の理論」もあります。

■ 弱者の理論

別名“一騎打ち”の法則といわれています。戦場を広げず、接近線で一点に集中して攻撃する。

これが、“ゲリラ戦法”です。竹やりでB29は打ち落とせませんが、地上戦で殴りかかったら勝つ可能性があるということです。

ということで、私たちはエリアを徹底的に絞り、そこだけに集中して爆弾を投下した結果、そのエリアでは“勝利”を収めることができたのでした。



■ アフェリエイトとランチェスター

ランチェスターについてなんとなくわかっていただけただけでしょうか？

「で、アフェリエイトとどう関係があるの？」

お・お・あ・り・で・す

知らず知らずのうちに強者の理論で戦っていませんか？
それでは、「爆弾量が多く(読者数)」その「性能(精読率)の高い」アフェリエイターに負けます。

「勝ち・負け」ではないよと思われるかもしれませんが、
どれだけのシェア(ファン)を増やすかはあなたが、アフェリエイトで成功するかしないかの分かれ目です。
特典の数を競っても消耗戦となるだけです。

■ ゲリラ戦術の意味

ゲリラ戦は一点集中と接近戦にあります。

いろいろな商材を買って「ノウハウコレクター」になっていませんか？

今日からそれは卒業です。今、ある商材を徹底的に研究してください。そして、その商材は自分が一番良く知っているくらいになってみてください。

局地的なNo1こそがランチェスターの成功のポイントです。

■ 行為の集中

何度も言いますが、「弱者の理論」における勝利のポイントは1点集中です。

アフェリにも色々な手法がありますが、一度攻撃目標を設定したなら、その行為に集中することが必要です。

戦略性のない人は、集中することができずに、儲かりそうな手法をつまみ食いすることに時間を費やします。それでは、単に時間を消費するだけではなく、貴重な労力を浪費していることになります。戦略とは、不要な部分を切り捨てることであると肝に銘じなければなりません。

■ 接近戦

「弱者の理論」には接近戦をし一騎打ちに持ち込むという戦略があります。メルマガアフェリであれば「読者とのスキンシップ」をはかり、「ライバルの少ない」商材で勝負する。

問い合わせや意見の募集など積極的に集めて、メールのやり取りを個別に行う。(これは弱者も強者も関係なく有効です)

■ 弱者基本戦略

ランチェスター戦略における「弱者」の基本戦略は差別化です。

一騎打ちも、接近戦も「差別化」ができていなければ効果が半減してしまいます。

メルマガアフェリで言うところの「差別化」は“ブランディング”です。ブランディングとは、「精神的な構造を創り出すこと、消費者が意思決定を単純化できるように、製品・サービスについての知識を整理すること」と定義されています。

わかりにくいですね(^_^;

よく、「商品売るな、自分を売れ」とかいいますよね。ルイ・ヴィトンが「靴を売っているのではなく、ルイ・ヴィトンという名前を売っている」のです。顧客は靴ではなく“ルイ・ヴィトン”というブランドを買っているのです。それが差別化といわれるものです。

つまり、あなた自身を“ルイ・ヴィトン”にするのです。それが、ブランディングであり、「あなたから商品を買う理由」になるのです。

買わない理由はあまりありませんが、買うには理由があるのです。

万人に好かれるブランドはありません。ヴィトンがいいひともあるし、“コーチ”でない！という人もいます。

“サラリーマン”“子育てママ”“現役大学生”いろんなブランドがあります。かけ離れるとつらくなってくるので、自分に近いところでブランドを仕上げましょう。

■ ネットビジネスでの戦略

通常のランチェスター戦略では弱者は強者の理論を選択しても負けるだけですが、ネットビジネスだけは“強者の理論”も通用します。それは「リストの購入」です。それによって「強者の理論」である**“確率戦”**(数打ちやあたる)が使えます。

しかし、その後の戦略がしっかり立っていないと“お金”と“時間”の無駄になりますので、どの時点では“強者”の理論を、この時点では“弱者の理論”と使い分けることが重要です。

■ ランチェスター方程式

小難しい方程式がありまして…
難しすぎるので簡単に(^_^;

一つは 戦術8:戦略3

もう一つは 戦闘力=爆弾の性能×爆弾数

すべて掛け算なので、“爆弾数”が増やせないのであればその“性能”を上げることによって、戦闘力があがります。自分を磨くことによって“性能”があがりますし、メルマガの「精読率」を上げることも“性能”アップの重要なポイントです。それらはすべて戦術のカテゴリに当てはまります。今後のレポートにはこの戦術にもスポットを当てて行こうと思っていますので、ご期待ください。

■ 終わりに

このレポートはいかがでしたか？
ランチェスター戦略の一部をお届けしました。
この理論は奥が深いので、語り始めると本が3冊くらい
かけます。(^^;
しかし、私も専門家ではありませんし、そこまでは必要な
と思いますので、今回は簡単に“マインド”の部分だけ
紹介いたしました。

戦争でもビジネスでも、方向性やマインドが重要です。
戦略は大局的な方向性です。戦術は実際の方法や仕掛
けになります。しっかりとした戦略をたててぐらつかない
ようにした上で実行してってください。

大事なことは

- ・一点集中(集中して物事に取り組む)
- ・接近戦(読者とコミュニケーションをとる)
- ・差別化(ブランディング)

そして **武器の性能UP**

最後までお読みいただきありがとうございました。

■ おすすめ商材

このレポートと相性のよさそうな商材です。

◇【ハオロン+望月こうせい】魂のメルマガアフィリエイト

<http://sasara.raindrop.jp/magacl/data/00174.html>

望月さんとは大阪の“がんこ”で一緒させてもらったことがあります。ものすごく親身になってアドバイスをくださいました。

◇インパクトブランディングアフィリエイト術

<http://sasara.raindrop.jp/magacl/data/00175.html>

大田さんは太田さんではありません(^_^;
大阪“がんこ”ではみんなにいじられていました。

◇★ 予想外のメディアミックスアフィリエイト術 2007 ★

<http://sasara.raindrop.jp/magacl/data/00176.html>

2006年に通用していたことは2007年では通用しない！？
予想外は予想以上です。

◇インターネットビジネス実践会

<http://sasara.raindrop.jp/magacl/data/00177.html>

川島さんの5万円相当のノウハウを今なら無料です。

さらさらから商材を購入された方には特典があります。

詳しくは →

<http://sasara.raindrop.jp/magacl/data/00115.html>

■ おすすめレポート

このレポートと相性のよさそうな無料レポートを紗砂螺の独断と偏見で厳選いたしました。

◇【マスクマン流】ブランディング完全攻略マニュアル

<http://www.sugowaza.jp/reports/tpas/553/4610/>

◇五目焼き飯ブランディング

<http://www.sugowaza.jp/reports/tpas/553/5761/>

◇★小雪★カレーとアフィリの見分け方

<http://www.sugowaza.jp/reports/tpas/553/5830/>

■ おすすめメルマガ

◇癒し系アフェリエーいしだ☆ゆうさんのメルマガ
目覚まし時計がいない生活

<http://youget.seesaa.net/>

ランチェスター戦略のお手本となるメルマガです。

注:ご本人は意識しておられません

■ 紗砂螺さんはほかにこんなレポートも書いています

・あなたのメルマガを『迷惑フォルダ』に送る3つの方法

http://www.free-book.jp/report.php?rp_cd=9157&rf_mb_cd=3729

・【猛獣のススメ】初心者のためのアダムとイブ

直りん:<http://p-active.biz/sirouto/adme.pdf>