

**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 ——

**たった2文字変えるだけで売上倍増！  
メルカリで購買意欲の高いお客様に  
ピンポイントでアピールして  
即！ご購入いただくバカ売れ戦略**

**作成者：パー子**

**メルマガ：すきま時間で稼ぐ！パー子の裏話**



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## ● 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パー子に属します。  
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。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## ●ごあいさつ

はじめまして、パー子と申します。

この度は私のレポート



「たった2文字変えるだけで売上倍増！  
メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして  
即！購入いただくバカ売れ戦略」

を、手にとっていただきありがとうございます。

私は3人の子どもを育てている、働く母です。

ネットビジネス歴は約10年。  
これまでに楽天アフィリエイトやサイトアフィリエイト、  
アドセンスなど色々なジャンルの手法で稼いでいました。

過去ブログで月100万円稼ぐこともできたのですが、  
スキあらばパソコンにかじりつく毎日进行していた私は

頭を使って考えることに疲れ、  
家事を放棄して夢中になって稼ぐことに罪悪感を抱え、

家族をないがしろにしている自分に嫌気がさして…  
100万円稼ぐブログを捨てました。

現在はスキマ時間を使って無心で作業ができるPC転売を実践し  
頭を使わず身もココロも軽い状態で気楽に稼いでいます。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

パソコン転売は右も左も分からない状態ではじめたのですがメルカリでパソコンの販売をはじめたところ、

<b>初月から</b>	<b>19万9,323円</b>
<b>2ヶ月目</b>	<b>49万4,970円</b>
<b>3ヶ月目</b>	<b>61万0,816円</b>
<b>4か月目</b>	<b>57万7,109円</b>

自分でも驚くほど少ない時間の少ない作業で大きく稼げるようになり、現在は家族との時間を大切にしながら、本業とは別にパソコン転売で毎月30万円以上の副収入を得ています。

もしあなたが、メルカリに出品している商品ページにアクセス（閲覧数）はあるのになかなか商品が売れないとお悩みであれば

この方法を実践することで商品を欲しいとおもっているお客さんをピンポイントで集めることができるようになります。

欲しい！と思っているユーザーさんを商品ページに集めることができると、商品を即購入いただける機会が増え、売上アップに繋げることが可能になります。

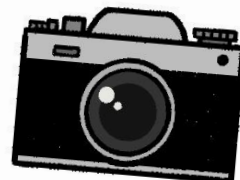
ぜひ、購買意欲の高いユーザーさんをピンポイントで集めてメルカリの売上アップに繋げてくださいね。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

メルカリでは写真が命と言われているのは有名な話なので  
あなたも力をいれるべき部分だと思ひます。

確かに、実物を見ることのできないメルカリでお買い物  
する場合は写真の見栄えが売上を左右させるといって  
いいくらい写真の重要度はとても高いです。



実際わたしも、  
メルカリでお買い物をするときにはまずは写真をじっくり  
みますし、安くて薄汚い写真の商品は買おうとは思ひません。

あなたもきっとそうですね。

そのため、写真が大事！写真だ！写真だ！と  
みんな声を大にして言うんですね。

## では、質問！

あなたの出品している商品は  
お客さんに見てもらっているでしょうか。

その商品を欲しいと思っている人に  
見つけてもらうことが  
できているでしょうか。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略



いや、いや、何を言うのか  
商品ページの閲覧数も「50」ってなっているから見  
てもらえているよ！  
めちゃくちゃ力をいれて綺麗にした力作の写真だから間違いなく見られているよ。

そう思いますよね。でも実は、写真に力を入れているだけでは大切なお客さまを逃してしまっている可能性がすごく高いって知っていますか？

しかも、その商品を欲しい！とピンポイントで探している購買意欲の高いお客さんをね……  
あー、もったいないもったいない



えええ！？

何それ、どういうこと？！

そうですよね、  
まさか、大切なお客さまを逃しているだなんて  
思いもしないですよね。

でも、間違いなく逃しています！！



非常おお～にもったいないので、この戦略をしっかり取り入れて、メルカリで購買意欲の高い人を逃すことなくバンバン集めて売上アップに繋げてくださいね。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

わたしはパソコン転売をしているので  
説明はパソコン版でお話ししますが

パソコン転売に限らず、  
メルカリでご家庭の不用品を販売されている方、

その他の転売を実践してメルカリを利用している人、  
全ての人に有効な方法です。

誰にでもできる簡単な内容ですので、ぜひあなたのメルカリライフの  
お役に立てていただければと思います。

**メルカリは集客不要ではあるものの・・・**



**mercari**

中古品の売買が手軽にできると人気のフリマアプリ。

数あるフリマアプリの中でもメルカリは  
認知度が高く利用者数が多いので  
私も販売先のメインとしてメルカリを利用しています。

メルカリを使うメリットは、利用者数の多さですね。

利用者数が多いので出品した商品がお客様の目に触れる機会を多く  
持つことができるためメルカリは、売れやすく稼ぎやすいのです。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

# ただ…

利用者数が多く稼ぎやすい一方で  
気軽に利用できるフリマアプリだからこそなにげなく見ているだけの人も多く

「なんか、いいものないかな～」



このように、ふわふわ～っと商品を眺めているだけの  
購入につながりにくい出品ページへのアクセスが多いのも事実です。

もちろん購入の可能性はゼロではありません。  
出品ページを見てくれる人が多ければ多いほど売れる可能性は高まるのでアクセスは多いにこしたことはありません。

ですが、「なんか、いいものないかな～」とふわふわ～っとしている  
人にあなたが出品している商品を購入してもらうのはそう簡単なことではありません。

メルカリで、より売上をあげて稼いでいくためには、  
より購買意欲が高い人をピンポイントで自分の商品ページに集める  
必要があるのです。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## そもそもユーザーさんはどのように商品を探すのか

あなたはメルカリで何か購入したことがありますか？

ある場合はどのようにしてその商品を探したのか少し思い出してみてくださいね。

メルカリで商品を探した経験がない場合は、ノートパソコンが欲しいな～と考えているとしたらどうやって探すでしょうか？

ちっちちっち



メルカリで欲しい商品を探す場合は

- ・カテゴリからすすんで欲しい商品を検索して探す
- ・キーワードを打ち込んで商品を検索して探す

この2つのどちらかで探すことが多いのではないでしょか

あなたはどちらでしたか？？



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## 購入者さま 101 名にアンケートをとった結果

実際に私のパソコンを購入してくださった購入者さま  
101 人にアンケートをとったところ

中古のノートパソコンを購入するほとんどの人が検索窓に「ノートパソコン」と打ち込んで商品を探すことがわかりました。

1、ノートパソコンで検索したらでてきました(●・ゝ・●)

母とノートパソコンと検索して見つけました

1、ノートパソコンで検索

1.ノートパソコンで検索しました。

1.メルカリでノートパソコンで検索しました。

(実際のアンケートの回答の一部)

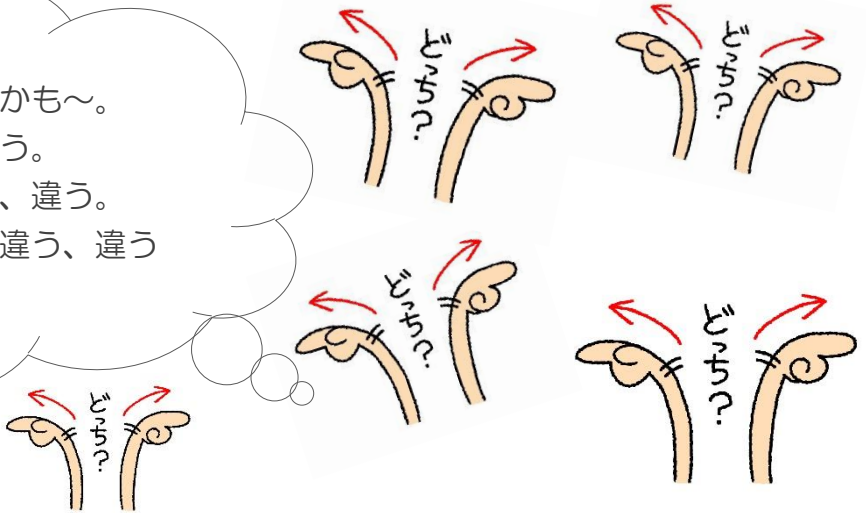
中古パソコンがほしいと思っている多くのユーザーは検索窓に「ノートパソコン」と打ち込んで、表示された写真一覧の中から気に入ったパソコンを選び説明文を読んで

ど・れ・に・し・よ・う・か・な・と



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

あーこれ良さそうかも～。  
あーでもなんか違う。  
これも違う、違う、違う。  
思っているのと、違う、違う



と様々なパソコンをチェックし検討するんですね。

そして、

検索窓で「ノートパソコン」と検索する人の中には同じ「ノートパソコンが欲しい」でも

- ・どんなパソコンが欲しいのか、決まっていない人
- ・こんなパソコンが欲しいと、決まっている人

大きく分けてこの2種類の想いを持っている人がいます。

どちらの人に自分の商品をアピールしたいか、見てもらいたいかといったら**断然**「こんなパソコンが欲しい！」と決まっている人ですね。  
こんなの欲しい！と思っている人を呼ぶのです！





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## 深掘りで検索するユーザーさんは買う気満々！

なんとなく、パソコンを探している人。  
欲しいパソコンのイメージを持っている人。

その両者が「ノートパソコン」と検索してズラズラと並ぶ沢山のパソコンの中からパソコンを探すわけですが

何とな〜く探している人は商品の購入に繋がりにくく

すでにイメージを持っている人はコレだ！という商品を探すべく  
いくつもの商品ページをひらき、お目当てのパソコンを見つけるまで  
あちこちの商品ページをみて回るんですね。

でもですね、数あるパソコンの中から  
お気に入りのパソコンを探すのってなかなか大変な作業ですよ。

特に「こんなパソコンが欲しい」と  
欲しいパソコンのイメージができているユーザーさんにとって

関係ない商品ページを開くことほどストレスなことはありません。



実は、先ほどのアンケートの結果から「こんなパソコンが欲しい」とパソコンを探しているユーザーさんは、そこからさらに「ノートパソコン+〇〇」と検索窓に打ち込んでピンポイントで自分のイメージにあう商品を探す人が多いことが分かりました。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

想像してください。

ノートパソコンと検索する人と  
ノートパソコン+〇〇と検索する人の違いを。

### ●「ノートパソコン」と検索する人

何かいいノートパソコンがないかなあ～



### ●「ノートパソコン+〇〇」と検索する人

こんなノートパソコンが欲しいんだよ～





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## そうなのです！

ノートパソコン+〇〇まで入力して検索するユーザーさんは、すでにこんなパソコンが欲しい！と決まっているのです。

## つまり！

何かいいノートパソコンがないかな～と思っている人よりも

**購入に至るまでの動線が短く**

**購買意欲が高い人と言えます。**

そのため〇〇の部分の条件を満たすパソコンを目の前にそっと差し出すことができれば即決購入をしてもらいやすくなるのです。







たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## 購買意欲の高いお客様を逃さないために

メルカリで購買欲の高いお客さんを自分のページに集めるには  
タイトルや商品ページに使う「言葉」を意識する必要があります。

あなたが使う「言葉」によって、欲しいと思っているユーザーさんの  
目の前にそっと差し出すことが可能になります。

使う言葉に違いで購買意欲の高いお客さんがパソコンを検索した時  
に商品一覧ページに表示されるか否かが決まります。

あなたの商品が商品の一覧ページに表示されなければ  
見てもらうことすらできないので購入していただけないのです。

逆に、「言葉」を意識するだけで購買意欲の高いお客  
さまの目に触れる機会を多く作ることができて  
売上アップに繋がるのです。

例えば、カメラ付きのノートパソコンが欲しいと思  
っている人がメルカリでノートパソコンを探してい  
るとしますね。

「ノートパソコン」で検索して表示された一覧の中  
にはカメラ付きのパソコンもカメラが付いていないパソコンも表示  
される状態です。

ユーザーさんには、どのパソコンにカメラがついているのか写真を見  
ても判断することができません。

カメラがついているパソコンを探しているのに  
カメラが付いていないパソコンもずらずらと出てきているので  
見にくく探しにくいですね。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## そこでユーザーさんがとる行動は

ノートパソコンで検索してもカメラ付きのパソコンがなかなか見つからない場合、ひたすら探すもしくは「ノートパソコン+カメラ付き」で検索をやり直します。

メルカリに慣れている人の場合は最初から「ノートパソコン+カメラ付き」で検索する人もいるでしょう。

仮にあなたがカメラ付のノートパソコンを出品していた場合、「ノートパソコン+カメラ付き」で検索した検索結果の一覧ページに



あなたのパソコンが表示されていれば  
購買欲の高いユーザーの目にとまり購入確率を高めることができます。

逆に表示されていない場合は、機会損失。

購入どころか、見つけてもらうことすらできない状態なのです。



でも私は「カメラ付き！」って  
デカデカと写真に文字を入れて  
わかりやすくしているからさ～

見つけてもらえるじゃん？



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

たしかに、このように  
商品写真に文字入れなどの加工を施している場合は

「ノートパソコン」と検索して表示される一覧の中かから  
写真を見るだけでカメラ付きであることが分かるため  
タップしてもらいやすく、見てもらえる可能性は高いです



ですが、写真でカメラ付きだと分かる状態にしていたとしても

「ノートパソコン」で検索して表示されても  
最初から「ノートパソコン+カメラ付き」で検索したユーザー様の検索結果には表示されるとは限りませんよね。

あなたのパソコンは既にカメラ付きパソコンが欲しいと思ってピンポイントで探しているユーザーさんに見てもらうことができないのです。

なので、写真だけに力を入れるのではなくユーザーが検索する言葉、  
「キーワード」を意識した商品ページを用意することが大切になります。

※メルカリで検索結果に表示されるアルゴリズムは明確に公表されていません。独自のリサーチによるものですので厳密なものではないことご理解ください。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## たった2文字で変更するだけでOK

- どんなパソコンが欲しいのか、決まっていない人
- こんなパソコンが欲しいと、決まっている人

どちらのお客様も購入見込み客です。



両者のユーザー様の目にもあなたのパソコンを見てもらえるようにして、売れる確率を高めていきましょう。

そのためには、ユーザーさんがパソコンを検索する時に使うキーワードを意識的にタイトルや商品説明文に使っていく必要があります。

- どんなパソコンが欲しいのか、決まっていない人
- カメラが付いているパソコンが欲しいと、決まっている人

どちらのユーザーさんにも見てもらえるようにするためにこちらのタイトル、どこを変更したらいいと思いますか？

例) おすすめの赤いノートパソコン！カメラ搭載！ZOOM！テレワーク！

ちっちちっち





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

こちらのタイトルを付けた場合  
「ノートパソコン」と検索した場合には

一覧に表示されます→見てもらえる



欲しいパソコンが決まっていないユーザー様には見てもらうことができます。

一方で、カメラがついているノートパソコンが欲しい！と思っている  
購買意欲の高いユーザー様には

見てもらうことができない可能性が高くなります。



なぜか。

カメラが付いているパソコンが欲しい人が検索する言葉は  
「ノートパソコン カメラ付き」だからなんですよ。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

例) おすすめの赤いノートパソコン！カメラ搭載！ZOOM！テレワーク！

こちらのタイトルには「カメラ付き」の記載がないので  
「ノートパソコン カメラ付き」で検索しても、検索結果一覧には表示されないのです。

ユーザーさんが「ノートパソコン カメラ搭載」で検索すれば  
一覧に表示されますが、欲しい商品を探す時に「搭載」という難しい言葉を使う人は多くはいません。

せっかく、カメラ付きのパソコンを出品しているのに  
せっかく、カメラ付きのパソコンが欲しいと探している人がいても

あなたの商品は一覧に表示されないので  
売れるどころか見つけてもらうことすらできないのです。



では、どうすればいいのかというと、変えるべきはこの2文字。

カメラ**搭載** → カメラ**付き**





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

同じ意味を持つ言葉であっても、より多くの人が検索する一般的に使われる言葉を使うことが大切になります。

メルカリで購買意欲の高い人に見てもらうためには、その**ユーザー様が検索するキーワード**を**タイトルや説明文に含める**必要があるのです。

今回の場合で言うと、カメラがついているノートパソコンを探している人が検索するキーワードは「ノートパソコン+カメラ付き」です。

なので

<NGタイトル>

おすすめの赤いノートパソコン！カメラ**搭載**！ZOOM！テレワーク！

<OKタイトル>

おすすめの赤いノートパソコン！カメラ**付き**！ZOOM！テレワーク！

**搭載→付き**

たった2文字変えるだけで  
漠然とPCを探している「ノートパソコン」と検索するユーザーさんにも、カメラ付きパソコンを最初からさがしている購買意欲が高い「ノートパソコン カメラ付き」と検索するユーザーさんにも、あなたの商品ページを見てもらう機会を作ることができます。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## 買う気満々キーワードはどうやって探すの？

すでに欲しいパソコンのイメージが決まっている  
購買意欲が高いユーザーさんの探し方はとても簡単です。

もしあなたがノートパソコンを買う立場になったら？  
じぶんが買うなら何と検索するだろう？

そう考えてキーワードを見つける事ももちろん良いのですが  
誰も検索しないキーワードの場合もあるので、  
そのあたりは注意が必要です。

想像ではなく実際に検索される「言葉」を使っていきます。

すでに欲しいパソコンの条件がきまっているユーザーさんが  
検索する言葉の**答えはメルカリにあります。**

検索窓に「ノートパソコン」と打ち込んで見てください。  
すると勝手に文字が出てきますよね。

×

Q ノートパソコン

×

---

ノートパソコン windows11

スマホ・タブレット・パソコン - ノートpc

>

---

ノートパソコン オフィス付き

スマホ・タブレット・パソコン - ノートpc

>

---

ノートパソコン

スマホ・タブレット・パソコン - ノートpc

>

---

ノートパソコン

>

---



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

ここに表示されるキーワードは、  
メルカリで**実際に多くの人が検索している言葉**になります。

ここに表示される言葉の中から、  
あなたが出品するパソコンに該当する言葉（キーワード）を選んで  
タイトルや商品説明に盛り込んでおきましょう。

そうすることで欲しいパソコンが決まっていて  
「ノートパソコン カメラ付き」などの

希望条件を含めて検索する購買意欲の高いユーザーさんの検索結果  
一覧に、あなたの出品したパソコンも表示されるようになります。

**大切なのは実際に検索されている言葉（キーワード）を使うこと。**

キーワードは「ノートパソコン」と打ち込んで  
勝手に表示されるキーワードだけでなく

「ノートパソコン あ」  
「ノートパソコン い」  
「ノートパソコン う」

と順番に見ていくと思わぬキーワードが見つかることもあります。



たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略



表示される言葉の中に、あなたがこれから販売しようと思っているパソコンの特徴に当てはまる言葉があればタイトルや説明文にちりばめてみてくださいね。

このように、メルカリで商品を出品する際は、購買意欲の高いユーザーさんもしっかり集められるように、キーワードも意識した商品ページを作って売上アップに繋げてくださいね。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

## メルマガを組み合わせる収入アップ

私はいま、家事や育児や本業の仕事のスキマ時間を使って、パソコン転売を実践しています。

同時に、パソコン転売の実践状況をメルマガを使って配信する情報発信にも取り組み

パソコン転売とは別の収入源を確保することができるようになりました。

もし、あなたが現在ネットビジネスに取り組んでいるのであれば（パソコン転売じゃなくても問題ありません）

あなたの経験や実績したことをメルマガで配信して別の新たな収入源も確立してほしいと思います。

私はメルマガを始める前は私なんかに発信する情報なんてないしメルマガは敷居が高いイメージがありました。

堅苦しい話や、難しい話なんて私にはできないし特別、人に話すようなこともやっていない…。

平凡で普通の主婦の私が一体に何を書くんだろう？人の為になるような、人を喜ばせるような発信なんてできるわけがないと思っていました。

そもそも私のメルマガなんて誰が読むんだ・・・？と。

でも、いざメルマガを発行してみるとメルマガは想像以上にシンプルだったんですね。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

私の場合、送っているメールの内容は  
パソコン転売の話になるのですが

やっていること、やってみたこと、学んだこと、自分が経験したこと  
や体験談、考えていることや思ったことを日記や  
手紙を書くような感覚でメールを発信しています。

カタブツを演じる必要もなく、  
ブリッコをする必要もなく  
知っているフリをする必要もなく  
デキル女を演じる必要もなく  
背伸びをすることもなく



今の自分が話せることを等身大のまま発信  
する。それが、メルマガでした。

ちょっと聞いて！と家族の話なんかもしています^^；

そんな自由気ままなメルマガを配信しているのですが  
メルマガをはじめて2か月足らずで

読者様も140名程の小さな媒体だったにもかかわらず  
月60万円以上の収入を得ることもできたんですね。

さらに！！

自動で稼げる仕組みをつくってからは  
教材の紹介をしていない月でも自動で商品が売れていくようになり

何も紹介していない月でも自動収入が発生するようにもなりました。





たった2文字変えるだけで売上倍増！メルカリで購買意欲の高いお客様にピンポイントでアピールして即！ご購入いただくバカ売れ戦略

毎日メールを送ることができない私にとって  
自動で稼げるメルマガの仕組みは本当にありがたいです。

何もしなくても収入発生！  
ちからをいれてメールを書けば月100万円も達成できます。

メルマガの威力はすごいです。



もし、あなたがまだメルマガをはじめていないのなら  
ぜひぜひメルマガをはじめてみてほしいです。

実践している何か×メルマガで

あなたの実績を、経験を、想いをメルマガで発信して、  
ぜひとも収入アップに繋げてほしいです。

このレポートがあなたの行動のきっかけになると嬉しいです。  
最後まで読んでいただきありがとうございました。



パー子



## 本特典作成者

---

👤 作成者名: パー子

📖 ブログ : [ぱそっちょお。](#)

✉️ メルマガ : [すきま時間で稼ぐ！パー子の裏話](#)

✉️ メール : [info@pakomail.com](mailto:info@pakomail.com)

---