

IBA Internet Business Text
「アフィリエイトで成功する人、失敗する人、その違い」

実践・結果・分析・仮説



インターネットビジネスアソシエーツ(株) 時枝です。お世話になっております。

このたびは、お忙しい中、貴重な時間を割いていただき、この PDF テキストをご覧いただき、心より感謝しております。本当にありがとうございます。

昨年から今年にかけ、多くの方々に支えられながら「ほったらかしで副収入を月 10 万円増やすしくみ」「費用対効果を最大化する 稼げるキーワード」「ライバル他社より御社のホームページを「検索上位」にする方法」と、3 冊の著書を出版させていただきましたが、そういったこともあり、最近、とあるアフィリエイトに関するセミナーに、ゲスト講師としてお話しする機会をいただき、そのセミナーで、いろいろと、私自身、あらためて気付いたことがございましたので、今回は、それを、あなたにお伝えできればと思い、テキストを作成しております。

今回、お伝えさせていただくことは、当然、あなたがすでにご存知のことかもしれませんが、多くの方が知らなかったり、知っていても、ついつい忘れてしまっていたりする、アフィリエイトで望むような成果をあげるために必要不可欠なことを、3つ、4つ、お伝えしようと思っています。

とはいえ、お忙しい中、ご覧頂いていると思いますので、さほど時間をかけずに、さっと読める内容にしています。ですので、しばしのあいだ、お付き合いいただければ幸いです。

また、商品選びや検索キーワードについてなどの内容も盛り込み、実践にすぐにつながることを意識して書かせていただきましたので、どうぞ宜しくお願い致します。

amazon **アソシエイト** ヘルプ | フィードバック | 地域を選択: 日本

はじめてませんか? Amazonのアフィリエイトでお小遣いゲット!
最大8%の成果報酬を獲得しましょう!

Amazonへのリンクを貼る ページを見た人がリンクをクリック クリックした先でその人がお買い物をする、最大8%の紹介料をゲット!

クイックツアー

アソシエイトメンバーの方は、ここからアカウントにサインインしてください。

メールアドレス
パスワード

[サインイン](#) [ログインできませんか?](#)

5分でできるアカウント作成はこちらから!

[無料アカウント作成](#)

Amazonアソシエイト(アフィリエイト)によるこそ!

はじめての方へ
Amazonのアフィリエイトはここがお得!

- ✓ 無料で簡単
- ✓ 売上金額の最大8%の成果報酬
- ✓ 5,000円から毎月現金支払い
- ✓ 1,000万点以上の品揃えから、好きな商品だけを選べる
- ✓ 17種類のリンク方法から選べる
- ✓ ツールバーを使ってらくらくリンク作成も可能
- ✓ 売れた商品がわかるレポート
- ✓ PC・モバイルサイトに対応

はじめての方へ
クイックツアー

- アフィリエイトとは?
- ご利用の流れ
- 豊富なリンク方法
- 紹介料(成果報酬)
- レポートで効果を確認
- 導入事例
- 法人の方へ

最新情報

- Amazon アソシエイト・プログラム公式ブログ
- 売れる! アフィリエイトサイトの作り方

カスタマーサービス

- 運営規約
- 用語集
- ヘルプ
- ブログ別アソシエイトリンクの設置方法

各種サービス

- Product Advertising API
- 予約商品・トップセラー商品リスト

私がアフィリエイトをはじめたのは、平成 17 年(2005 年)です。もう少し詳しく言うならば、2005 年の 5 月に、その当時、趣味でなんとなく作っていたブラックミュージックのブログに、アマゾンアソシエイトを使って、音楽 CD のアフィリエイト広告を貼り付けたら、次の日には売れていて、56 円の初報酬が発生した。これが、そもそも、私がアフィリエイトで稼ぐようになったキッカケでした。

どんなビジネスであれ、まずは実践。

実践すれば、成功するにしろ、失敗するにしろ、何らかの結果がでます。

私は、ビジネスで成功するのに大事なことのひとつに、「実践と、その後の結果の分析」があると考えています。



たとえば、あなたがアフィリエイトで稼ぐために、ブログやホームページを作成したとします。

これが「実践」です。

そして、ブログやホームページを作成すれば、ひよっとすると1週間後にはアクセスがたくさん集まるかもしれませんが、1ヶ月たっても、全然、アクセスが集まらないかもしれません。

これが「結果」です。

そして、アクセスが集まらなかったのであれば、「どうしたらアクセスが集まるのだろう？」と考えるでしょうし、いろいろ調べたりもしながら、「次は、こういう方法を試してみようかな？」と考えるでしょう。

これが「分析」です。

そして、自分なりに結果を分析して、新たな改善策を思い浮かべながら、再度、実践していくわけです。

おそらく、こんなことは、私に言われなくても、あなたは当然のようにやっていることだと思います。しかしながら、いかがでしょう？

今回の例は、「アクセスが集まらなかった」ケースでの、いわゆる「失敗」したときの結果への分析ですが、その逆に、うまくいったときの分析を、あなたは、しっかりと行っているでしょうか？

多くの人は、失敗した時は、いっしょうけんめい原因を追究したり、改善策を模索したりと、しっかりと分析を行います。その逆の、成功したときの分析を、おざなりにしがちです。

実は、うまくいった結果への分析は、うまくいかなかった失敗の結果の分析と同じくらい重要なのです。

どんなに小さな結果でも、小さな成功でもかまいません。

たとえば、ブログを作って、1ヵ月後に、アクセスが、1日、10アクセスあったとします。

これは、見方によっては、「1日に10アクセスしか来ていない」というように「失敗」と見る事もできますが、視点を変えれば、「1日に0アクセスではなく、10アクセス来た」というように、ひとつの「小さな成功」と見る事もできるのです。

多くの方は、さきほどのような事例を、「小さな成功」と見ようとせず、「10アクセスしか来なかった」という「失敗」の事例としてみてしまいます。

**しかしながら、そもそも「1日に10アクセス集まった」という、小さな成功は、なぜ起こったのか？ということ、
どれだけの人が、真剣に分析するでしょうか？**

この世の中で起こる、すべての出来事の結果には、なんらかの原因があります。
ただなんとなく起きていることなんて、ひとつもありません。

今回のケースで言えば、要するに、ただなんとなく「1日に10アクセス集まる」ということはないということです。

しかしながら、多くの方は、「アクセスが集まったこと」「報酬があがったこと」に対して
ただなんとなく、その結果に対して一喜一憂しがちです。

うまくいったときほど、「なぜうまくいったのか？」これを分析すべきなのです。

そが、自分の中で、しっかりと出来ていれば、あとは、その方法を、愚直に、繰り返していくことで
アクセスだって、報酬だって、伸ばしていけるんです。

なぜなら、うまくいく方法を、再現できるから。

なぜ、失敗したことを分析することが大事なのか？それは、失敗を繰り返さないためです。

なぜ、成功したことを分析することが大事なのか？

それは、成功した方法を、再現して、繰り返し、積みあげていくためです。

ブログを作って、1ヵ月後に1日10アクセス集まったという成功に対する分析が、しっかりとできて、それが自分で、しっかりと再現できるレベルであれば、その方法で、ブログを10個作れば、1日100アクセス。

あとは、小さな成功事例を、愚直に繰り返して、積みあげていくだけです。

実は、アフィリエイトで月に10万円くらいの成果であれば、こういう繰り返しの積み上げだけで簡単に達成できるんです。

それなのに、なぜ多くの人が、10万円稼げずに、途中で諦めていくのか？

理由は簡単です。

うまくいったことに対する「分析」

うまくいかなかったことに対する「分析」

これが、しっかりと出来ていないからなのです。

一生懸命、頑張っているのに、なかなか結果が出ない。

こういう方は、けっこういるでしょう。ひよっとすると、あなたもそうかもしれません。

いまいちど、落ち着いて考えてみてください。

ただなんとなく、作業してませんか？

たとえば、1円でも、アフィリエイト報酬が発生した経験をお持ちであれば、

それが、なぜ、発生したのか？ その理由が明確に答えられますか？

たとえば、あなたのブログに、1日、10アクセスあるのであれば、

なぜ、10アクセス、発生しているのか？ その理由が明確に答えられますか？

たとえば、なんらかのキーワードで、あなたのブログが、ヤフーやグーグルの検索サイトの上位に表示されているのであれば、なぜ、そのキーワードで上位に表示されているのか？ その理由が明確に答えられますか？

ただなんとなく、アフィリエイト報酬が発生したことに、いちいち喜んだり

ただなんとなく、努力の割には稼げていないことに、いちいち情けなく思ったりと・・・

結果だけを見て、分析もせずに、一喜一憂していませんか？

私は、生まれてはじめて、自分のブログにアフィリエイト広告を貼ったとき、正直、「自分のブログから物を買う人などいるのだろうか？」と半信半疑でした。いまでこそ私(私の会社)は、アフィリエイトでかなり大きな成果をあげてはいますが、最初は、そんなもんだったのです。

しかしながら、その次の日には、56 円の初報酬がカウントされていた。

私は、そこで、あまりにも簡単に報酬が発生したことに対して、素直に喜びながらも、キツネにつままれたような気持ちになったわけですが、決して、それだけでは終わらなかったのです。

なぜ、56 円の報酬が発生したのか？

私は、それを真剣に分析したんです。だから、その積み重ねにより、今があるわけです。

もっと言うならば、56 円の報酬という、小さな成功事例を「ただなんとなく発生したこと」として終わらせなかったからこそ、今があると心のそこから思っています。

その当時、私が分析したことは、簡単にいえば、こういうことです。

当時、私が作っていたブラックミュージックのブログには、ブラックミュージックが好きな人が集まっていた。

これは、ブログのコメント欄を見たり、アクセス解析で、どんな検索キーワードでアクセスされているかなどを見ることで、容易に分析できました。

そして、ブラックミュージックが好きな人が集まっているブログだから、ブラックミュージックに関する CD の広告を貼ったら売れた。つまり・・・

自分の作成したブログの訪問者が、欲しがるものをアフィリエイトしたから報酬が発生した。

もっと簡潔に言うならば・・・

商品選びがうまくいったから、報酬が発生した。とか、

集めたアクセスの属性(今回の例でいえば、音楽好きな人たち)にあった商品を紹介したから売れた。

というように、自分なりに、56 円の初報酬が発生した結果に対しての分析を行ったのです。

だとすれば、そのブログで、1つの CD だけを紹介するのではなく、明日は、違う CD を宣伝したら、また、それが売れるのではないだろうか？と仮説を立てて、次の日は、違う CD。また次の日は、また違う CD と、アフィリエイトの記事を増やしてみたんです。

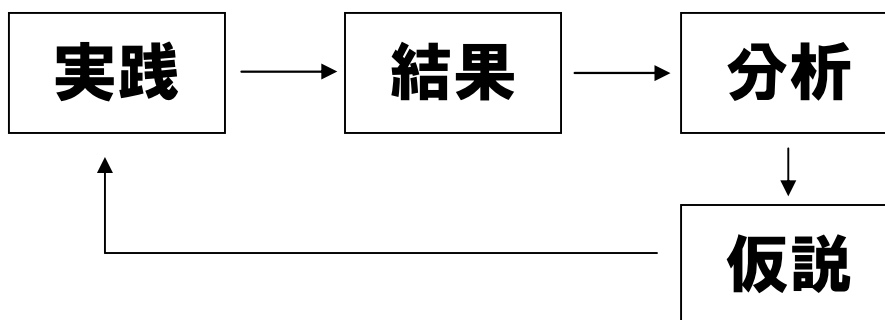
そうすると、また違う CD が売れて、1 枚あたり 50 円とか 60 円ではありますけど、小さな報酬が、少しずつ積みあがってはきました。

当時の私は、今では笑い話ですけど、「このまま、このブログで、1 万枚の CD を紹介すれば、56 円×1 万枚で、月に 56 万円稼げるブログができあがる！！」と考えて実践していました(笑)

ただまあ、普通、考えればわかることですが、1 個売れて 56 円の報酬の商品を、月に 1 万個も売ることは、並大抵のことではありません。

というか、そんなことは、今の私や、私の会社であっても、ほぼ不可能です。

そこで、また、今起こっている結果に対して、分析を行い、新たな仮説を立てていくわけです。



「月 10 万円稼げないのは、報酬が 56 円しかもらえない CD をアフィリエイトしているからではないか？」

「だったら、もっと報酬が高いものを狙ったほうがいいのではないか？」

「音楽のブログじゃなくて、ダイエットのブログのほうが稼げるのでは？」

こういった新たな「仮説」を立てたうえで、報酬の高い商品を探したりしたうえで
ダイエット関連のアフィリエイトで報酬が高いモノがあるとわかれば、

「音楽のブログでアクセスを集める方法と、ダイエットのブログでアクセスを集める方法の共通点は何か？」

「音楽のブログでアクセスを集める方法と、ダイエットのブログでアクセスを集める方法の違いは何か？」

ということを、自分なりに分析したうえで、新たなアフィリエイトサイト作成を実践していったわけです。

さて、あなたは、今現在、作っているアフィリエイトのブログやホームページに対して、どれくらい分析を行っていますか？どれくらい新たな仮説を立てていますか？そして、どれくらい実践していますか？

10 万円以上稼ぐために

The screenshot shows an email from a student named Miyaguchi (宮口) to the instructor. The email text is as follows:

送信者： [Redacted] 宛先： info@inter...
 件名： 宮口です！ついに！！

いつもお世話になっております！ [Redacted] 宮口です。
 先日、サポート掲示板にて提供されていた音声セミナーのほう、
 間かせていただきまして、ありがとうございました！
 内容のほうも、もちろんよかったです。なにより時枝先生の
 に対する思い入れが伝わる内容で、今更ながら
 自分の選択は間違っていなかったのだと思える内容でした。

いろいろと先生方にはアドバイスをもらったりしてましたが、
ついに先月、アドセンスのほうで、念願の3000ドルを超えました(驚)
 ■当初は、月に10万円でも稼げるようになるといういなあと
 思ってたのですが、4か月目で、アドセンスだけで、
 本業の収入を超えてしまったので自分でも驚いています。

[Redacted] のテキストに書かれていた
 それぞれの手法を参考にしながら、サイトを構築して行って、
 こんなに結果が出てきたので、 [Redacted] のテキストで
 さらに加速していければ、月50万も夢ではないのかなと
 一人勝手に、調子にのってます(笑)

[Redacted]

というわけで、開講時よりアドセンスでアドバイスもらったりしたので、
 そのおかげで、本当に嬉しい結果が出ました～！と、
 急いで報告したくて(笑)メールをさせていただきました。
 また疑問に思うこととか出てきたらメールしますね。
 これからも宜しくお願いします！

The table on the right shows a list of earnings with a total of \$3,055.56 circled in red.

\$ 3,055.56
収益額
\$ 150.55
\$ 113.66
\$ 99.99
\$ 96.57
\$ 63.75
\$ 84.90
\$ 101.90
\$ 135.80
\$ 122.53
\$ 81.63
\$ 80.26
\$ 127.32
\$ 149.27
\$ 115.61
\$ 133.45
\$ 151.65
\$ 120.79
\$ 137.16
\$ 116.21
\$ 95.79
\$ 117.97
\$ 122.60
\$ 133.76
\$ 144.40
\$ 109.58
\$ 84.67
\$ 63.80
\$ 3,055.56
\$ 113.17

※私がアドバイスさせていただいた受講生 宮口さんの実績(アドセンスで、月額 3000 ドル以上の報酬)

2009年5月10日 日曜日					US\$27.00
2009年5月11日 月曜日					US\$28.68
2009年5月12日 火曜日					US\$38.73
2009年5月13日 水曜日					US\$43.90
2009年5月14日 木曜日					US\$18.43
2009年5月15日 金曜日					US\$20.42
2009年5月16日 土曜日					US\$41.54
2009年5月17日 日曜日					US\$36.72
2009年5月18日 月曜日					US\$31.44
2009年5月19日 火曜日					US\$42.12
2009年5月20日 水曜日					US\$86.18
2009年5月21日 木曜日					US\$98.43
2009年5月22日 金曜日					US\$86.75
2009年5月23日 土曜日					US\$60.10
2009年5月24日 日曜日					US\$86.27
2009年5月25日 月曜日					US\$76.91
2009年5月26日 火曜日					US\$58.10
2009年5月27日 水曜日					US\$50.59
2009年5月28日 木曜日					US\$55.10
2009年5月29日 金曜日					US\$41.92
2009年5月30日 土曜日					US\$51.98
2009年5月31日 日曜日					US\$52.84
合計					US\$1,467.06
平均値					US\$47.32

約15万円の報酬

※私がアドバイスさせていただいている受講生 Hさんの実績(アドセンスで月額約 15 万円の報酬)

発生月	インプレッション数 <small>グラフ</small>	クリック数 <small>グラフ</small>	発生件数 <small>グラフ</small>	発生報酬額 <small>グラフ</small>
2009年08月	0	0	0	0.00円
2009年07月	702	663	32	65,611.00円
2009年06月	745	597	35	87,034.00円
2009年05月	851	471	20	40,532.00円
2009年04月	774	542	30	39,562.00円
2009年03月	3448	285	2	7,080.00円
2009年02月	1407	18	0	10.00円
2009年01月	828	12	2	1,100.00円
2008年12月	330	8	0	0.00円
2008年11月	351	2	0	1.00円
2008年10月	215	2	0	0.00円
2008年09月	207	4	0	0.00円
合計	9858	2604	121	240,930.00円

※私がアドバイスをさせていただいている受講生 Hさんの実績(A8ネット 月額 8 万 7000 円)

さて、あなたは、現在、アフィリエイトを行うにあたり、「毎月、●●万円 稼ぎたい」というような目標を、明確に設定していらっしゃるでしょうか？

毎月 10 万円でもかまいませんし、毎月 20 万円でもかまいませんし、30 万円でも、100 万円でもかまいません。はたまた、毎月、まずは 5 万円というような目標でもかまいませんし、1 万円でも 5000 円でもかまいません。

たとえば、グーグルアドセンスで、月に 10 万円稼ぐ！という目標を設定したとしましょう。こういった目標は、いわゆる「成果目標」であって、日々の行動の動機付け(モチベーション)となります。

いってみれば、「月に 10 万円の収入が欲しい」と思うからこそ、頑張れるわけです。

しかしながら、「目標設定」に関しては、これだけでは不十分です。

いままで数多くのアフィリエイトの方と接してきましたが、本当に多くの方が、「目標設定」というと、「成果目標」だけを明確にして、あとは、ただなんとなく、ガムシヤラに頑張っ、結果に、いちいち一喜一憂して、疲れ果て、諦めてしまっています。

かといえ、仕事のあいまに、月に 30 万円以上、アドセンスで稼ぐ人もいるし、A8 ネットとアドセンスで 20 万円以上稼ぐ人もいます。

いったい、その違いは、なんなのでしょうか？

アフィリエイトで、自分の望んでいる成果を達成している方は
ほぼ例外なく、2パターンの目標を設定しています。

さきほど、お話ししたのは、いわゆる「成果目標」

うまくいっている人は、その「成果目標」にもとづいて、さらに「行動目標」を設定しています。

では、「行動目標」というのは、具体的に、どんな目標なのでしょう？

それは、たとえば、自分の現状の成果が、アドセンスで月に 1000 円の報酬なのであれば
それまで作成したブログの数やページ数というような、自分がこれまで残してきた結果のデータをもとに

「いま、5 個のブログで、月に 1000 円の報酬が発生している。

だったら、月に 1 万円の報酬を発生させるためには、50 個のブログを作成する必要があるのでは？」

というような仮説をたてたうえで、

「じゃあ、あと 45 個のブログを作ろう。1 日 1 個ずつ増やしていけば、45 日で完成だ！でも、それだと、1 カ月半もかかってしまうので、頑張って 1 日 2 個ずつ増やしていこう！そうすれば、3 週間くらいで完成するぞ！よし頑張るぞ！」

というように、「1 日 2 個ずつブログを増やす」というのが、「行動目標」です。

さて、あなたは、具体的な「行動目標」をたてて、アフィリエイトに取り組んでいますか？

もちろん、5 個のブログで、月に 1000 円稼いでいるからといって、単純に、ブログの個数を 10 倍にしたからといって、報酬が 10 倍になるほど、単純にはうまくいかないでしょう。

また、ブログの数を 50 個にすれば、月 1 万円の報酬が発生するだろうと思って取り組んだ結果、自分の予想とは反して、月に 2 万円、3 万円という報酬が発生することもあるでしょう。

繰り返しになりますが、そういった思いがけない良い結果が出たときほど、「なぜ、そうなったのか？」をしっかりと分析することが大事なのです。

そういったことを繰り返していくことに、自分の「行動目標の設定能力」に磨きがかかってきます。

「実践→結果→分析→仮説」のサイクルを繰り返していくことにより、現状の自分が望んでいる「月に 10 万円稼ぎたい」というような「成果目標」を達成するために、「実際に、どれくらいのブログやホームページを作成すればいいのか？」という行動目標が明確に立てられるようになり、その行動目標を達成した時に得られる成果にズレがなくなってくるのです。

たとえば、「私がアドバイスしている受講生は、グーグルアドセンスで、毎月 30 万円以上稼いでいます」ということを話すと、「その方は、いったい、どのくらいの数のブログを作成しているのですか？」というような質問を、よくいただきます。

また、もう少し突っ込んだ質問として

「どんなジャンルで、ひとつのブログのページ数がどれくらいで、どのくらいの数のブログを作成しているのですか？」というような質問をされる方もいます。

もし、あなたの身近に、アフィリエイトで自分が望むような成果をすでに達成している方がいらっしゃるのであれば、そういったことも気軽に聞ければ、具体的な行動目標も立てやすいでしょう。

ただ、いくら他の人が「約 100 ページくらいのブログを 30 個作って、月に 30 万円稼いだ」からといって、あなたが、同じ数だけブログを作ったからといって、同じ成果が出るとは限りません。

たとえば、私は、これまで様々な方のサポートをしてきた結果、さまざまな事例をみていますので、セミナーに参加していただいた方や、私の会社が運営するアフィリエイト講座などで受講料をお支払いいただいたうえで、ご質問して下さった方に対しては、「たとえば、アドセンスで月 30 万円以上だったら、●●というジャンルと、●●というジャンル、●●というジャンル、●●というジャンル、●●というジャンルの5つのジャンルで、それぞれ30ページ~多いものでは 100 ページくらいのブログを 10 個くらい作成して、アドセンスのクリック率が、だいたい平均3%くらいとれていたうえで、アクセスが合計で●●●●●くらいで達成した方はいらっしゃいます。」というような回答を差し上げることはできます。

が、しかし、そういった回答を行うにあたっては、必ず、「ところで、あなたの現状は、どうですか？今のところ、どんなジャンルで、どれくらいのページ数のブログを、どれくらい作っていて、アクセスはどのくらいで、クリック率は、どれくらいですか？どんなキーワードを意識してますか？」というように、逆に、質問攻めのような形になります。その理由に関しては、やはり、その人、その人によって、細かいことをいえば、選んでいるキーワード違って、記事の書き方だって違うわけだからということは、お察しいただけると思います。

さきほどお話したことからもわかると思いますが、行動目標を設定するためには、やはり、自ら実践して、その結果を分析して、その都度その都度、修正を加えながら、自ら立てていくことが必要なのです。

人から聞いた「ブログの数やページの数」は、あくまでも、ひとつの目安にしかありません。

とはいえ、最初のうちは、その目安を立てるのも難しかったりしますので、「私は、これくらいのページを造ったら、これくらいの結果が出たけど、あなたは、どれくらいのページを作ったら、どのくらいの結果が出たの？」というようなことを気軽に聞ける方がいると、心強いかもしれません。

そのために、自分のまわりにアフィリエイトをやっている友人がいないかどうかを探すことも大事だと思いますし、もし、いないのであれば、セミナーなどに参加したりして、アフィリエイトを頑張っている友人を探すのもひとつの方法ですし、手前味噌かもしれませんが、私の会社が運営している講座のようなものを受講して、そこで積極的に、同じように受講している方と交流するのも大事なことかとは思っています。

実際、あなたもご存知かとは思いますが、私にも、たくさんのビジネスパートナーや友人がいます。アフィリエイトで稼いでいる人だけに限らず、ASP(アフィリエイトサービスプロバイダ)を運営している方や、そのスタッフの方、また、アフィリエイトに限らず他のインターネットビジネスで大きな成果をあげている方、ありがたいことに多くの友人に支えながら、いま私は、ビジネスに取り組んでいます。そういった方々と有益な情報交換を行いながら、日々、望むべき成果を追い求めています。

そういった交流を行う中、目標となる友人も見つけることができているので、日々、頑張っていけているような気もします。また、そういった環境に身を置いているからこそ、手に出来る情報というのも、たしかに存在します。

変な話ですが、「え、そんなに簡単な方法で、そんなに大きな成果が出るの？」ということは、アフィリエイトに限らず、世の中にはたくさんあります。

もちろん、そういった情報は、誰にでも再現できるというものではなく、たとえば何かに対してある程度のスキルがある人というように、ある程度の前提条件があるものばかりですが、自分が日頃からビジネスに対して試行錯誤して努力して、ある程度の結果を残していれば、同じように頑張っている人間からは有益な情報というものは、案外、簡単に得られるものだと、これまでの経験から私は考えています。

さて、ここまでは、どちらかといえば、「心がまえ」みたいな話ですが、そういった話ばかりをテキストにしている、退屈かもしれませんので、次のページからは、より実践的なことを、お伝えしていきたいと思えます。

大切なのは商品選び

卸会員名	注文数	報酬額
	2	1,194
	6	6,858
	1	100
	1	310
	2	2,352
	20	19,534
TWO-TIER報酬	-	0
ライフタイムコミッション報酬	-	0
その他の報酬	-	0
小計	32	30,348
現在までに引き出した報酬及び申請中の金額		-0
計	32	30,348円

※私がアドバイスさせていただいている受講生 Oさんの電腦卸での実績

さて、ここでは、私がアドバイスするようになって、約3ヶ月で、電腦卸というASPで月3万円を超え、その他のASPでの成果を含めると、月10万円の成果を達成した方の事例を交えながら、お話ししていきます。



<http://www.d-064.com/>

「ほったらかしで副収入を月10万円増やすしくみ」の第3章の67ページから69ページでも、お伝えしましたが、電腦卸というASPは、一見するとマニアックな商品が多いのですが、インターネットで売れやすい、悩みを解決する商品を豊富に扱っています。

悩みを解消する商品。これは、その悩みが深ければ深いほど、いとも簡単に売れます。

2009-08-19 15:46	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!...	3	¥23400	¥3567
2009-08-19 08:18	確定			1	¥0	¥100
2009-08-18 17:56	確定			1	¥8500	¥810
2009-08-17 22:41	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!	1	¥7800	¥1189
2009-08-16 00:28	確定		仕上りツルツルの「 」!!	5	¥39000	¥2970
2009-08-15 22:19	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!	1	¥7800	¥1189
2009-08-15 02:32	確定		『 』なら自宅で簡単ムダ毛ケア!	1	¥9600	¥731
2009-08-14 23:16	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!...	1	¥7800	¥1189
2009-08-14 16:44	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!	1	¥7800	¥1189
2009-08-13 14:49	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!	1	¥7800	¥1189
2009-08-13 11:26	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!...	1	¥7800	¥1189
2009-08-13 11:16	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!	1	¥7800	¥1189

こちらは、Oさんの8月13日～19日までの成果ですが、「仕上がりツルツルの「●●」」という商品が、立て続けに売れているのが、おわかりいただけるのではないのでしょうか？

特に、

8月16日には、5個。

8月19日には、3個。

というように、まとめ買いで、売上が発生しています。

実は、この売れてる商品の正体は、とある脱毛クリームなのです。

この方にアドバイスを始めたのが、たしか5月下旬か、6月上旬だったと思うのですが、そのときに私は、「これから夏になってきますので、夏に売れそうな商品を、まずは選びましょう」という簡単なアドバイスをしました。

いってみれば、梅雨の時に、すでに2ヵ月後くらいの夏本番に売れる商品のサイトを、あらかじめ予想したうえで、作って、仕込んでおいたわけです。

いま、このテキストを書いているのが、10月ですから、今仕込むなら、12月～1月くらいに売れる商品でしょうか？

あらかじめ、2ヵ月後～3ヵ月後に売れそうな商品を選んで、アフィリエイトサイトを作って仕込んでおく

「ほったらかしで副収入を月 10 万円増やすしくみ」をご覧いただき、ブログなどを実際に作成されたのであれば、なんとなくおわかりいただけているとは思いますが、ヤフーやグーグルなどの検索サイトへの上位表示対策が本当の意味で成功するのは、意外にも、2ヵ月後、3ヵ月後だったりします。

もちろん、作って、2 日後、3 日後に、さくっと上位表示なんてことも可能ではありますが、そういう方法は、安定して上位表示させ続けることができるかといえば、必ずしもそうではありません。

また、これは、私の会社が運営している講座などでは、しっかりと理論的に詳細をお伝えしていますが、検索サイト上位表示対策というものは、大きく分けると、短期的な速攻戦略と、長期的な安定戦略の2つの方法論があり、取りこぼしなく成果をあげるのであれば、検索エンジンの特性を、しっかりと理解したうえで、短期的な戦略と長期的な戦略をとっていく必要があるのです。



私は、「ほったらかしで副収入を月 10 万円増やすしくみ」を出版したのちに、「ライバル他社より御社のホームページを検索上位にする方法」という、SEO 対策についての専門書も出版しましたが、やはり、書籍のページ数の都合上、さきほど申し上げたような2つの戦略についてなどは、それだけで、かなりのページ数を割いてしまうので、すべてをお伝えすることが難しかったのを覚えています。

とはいえ、ひとついえることは、やはり、アフィリエイトで安定して稼いでいこうと思うのであれば、しっかりと検索エンジンの仕組みを学んだうえで、さまざまな検索エンジンの特性を理解することは、必要不可欠な知識だと考えています。

そういうことを、しっかりと理解していれば、さきほどお話しした「あらかじめ、2ヵ月後～3ヵ月後に売れそうな商品を選んで、アフィリエイトサイトを作って仕込んでおく」ということも、よりいっそう理解が深まるのではないのでしょうか。 さて、続いて大事な点ですが・・・

衝動的に、「今すぐ買わなきゃ！」と思うような商品を選ぶとよい

ということも、今回の受講生 O さんの事例からは、分析することができます。

脱毛クリームをネットで買うようなユーザーの中には、当然、「じっくりと自分にあつたものを選びたい」という願望をもった方もいますが、それとは別に、たとえば「来週の休みに、みんなで海に行くから、それまでに、ムダ毛をなんとかしなきゃ！」というような、期日が差し迫ったような問題点を解決したいと思っているユーザーも多数そんざいます。

期日が差し迫ったような問題点を解決できる商品

いままで、ありとあらゆる商品やサービスをアフィリエイトしてきましたが、「期日が差し迫ったような問題点を解決できる商品」というものは、本当にネットで売れます。

たとえば、

- ・1週間でニキビが解消できる可能性をうたっている商品（薬事法上、問題はありそうですが・苦笑）
- ・1週間でダイエットできそうな可能性をうたっている商品
- ・短期間で、髪の毛の悩みが解消されそうな商品

探せばいくらでも見つかります。

また視点を、少し変えれば、これから年末年始にかけて注文が殺到する「おせち料理」のような商品だって、年始の正月休みの期間に届かなければ、ユーザーにとっては、あまり価値が無いものです。

まさか、夏に、おせち料理を食べる人は、そうそういないでしょうし。。。

また、これから先、クリスマスシーズンになってくると、プレゼント交換をする習慣もありますので、そういった商品は、「いったい注文してから、どれくらいで届くのか？」「即日配送できるのか？」というようなことも、実際に買い物をするユーザーからすれば、非常に重要なポイントとなるわけです。

たとえば、12月20日に注文して、発送に2週間かかるようなものであれば、品物が届くのが、正月明けになってしまうので、クリスマスプレゼントとして、それを買う気はなくなってしまいます。

たとえ、アフィリエイトといえども、そういった実際に買い物をする人の立場にたって考えることは、非常に重要です。さて、次のページでは、いよいよ、検索キーワードについてです。

検索キーワードを入力する人の気持ち

たとえば、「脱毛クリーム 効果」という検索キーワードを入力して検索している人は、どんなことを考えているでしょうか？

おおかた、ほとんどの方は、「効果がある脱毛クリームを探している」と答えるのではないのでしょうか？

しかしながら、いかがでしょう？

もしかしたら、「そもそも、脱毛クリームって、効果があるのかな？」と考えているのでは？
そういうふうにも考えられないでしょうか？

アフィリエイトを行ううえで、自分が選んだ商品を購入しそうな人が入力しそうな検索キーワードを予測することは、必要不可欠なスキルですが、検索キーワードを予測するときは、さきほどの例のように、いろんな視点で物事を考えることは非常に重要です。

さきほどの例が、

「●●(特定の商品名) 効果」ということであれば、おそらく、脱毛クリームには効果があるという考えが前提にあって、その中でも、●●という商品は効果があるのかな？と考えているユーザーが大半である。というように推測するのが普通のことではないでしょうか。

だとすれば、「脱毛クリーム 効果」というキーワードでアフィリエイトサイトを作成するよりも、「商品名 効果」で、まずは、たくさん作ってみたほうが、無駄もなく成果は早く発生しそうだな？

もちろん、これが100%正解というわけではありませんが、これがひとつのキーワード発想法です。

また、買い物をしようと思って、ネットで検索して探している人たちは、例外なく、アクセスしたページを見るときに、大きく分けて、3つのことを考えながら、ページを見ています。

というよりも、もつといえ、人は、何かを買おうとするときには、ほとんどのケースで、大きく分けて、3つのことを考えます。

さて、その3つのポイントとは、なんなのでしょうか？

・それいくらなの？

・それ買うと、どんくらい得するの？(効果あるの？いいことあるの？)

・で、売っている商品(会社)(人)は信用できるの？

実は、さきほどお話した3つのポイントというのは、こんな感じのことです。

これは、なにも私が考え出したことではなく、各所のマーケティングの専門家と言われるような方が、いろいろなところで同じようなことを言ってますし、いろんな本にも書いてあることです。

「●● + 激安」とか、「●● + 格安」というような検索を行っている人は、そのものずばり、「それいくらなの？」というところが気になっているわけです。

だとすれば、そんなキーワードでアクセスしてくれた人に対しては、ページの上で、即座に、その商品が激安で買えるキャンペーンなどを教えてあげればいいんです。

そして、「●● + 激安」という検索ワードに対する答えを、ユーザーに情報提供したあとでその商品が効果があること、その商品が信頼できること それを順番に伝えればいいわけです。

これが、「●● + 効果」という検索ワードであれば、やはり、ユーザーは、「それ買うと、どのくらい効果があるの？」ということが、まず先に知りたいことだと推測できるので、まず先に、値段のことなどを伝えるよりも、その商品の効果についてを、まずページの上で伝え、そして、その根拠となること(商品の成分だったり特徴)を次に伝え、それを信用づける口コミ情報などを続けて伝えたいうえで、最後に、キャンペーン情報を伝え、いますぐ買うと、さらに得するよ というような感じのページ構成にするわけです。

今回のテキストでは、ページ数の都合もあり、なかなか詳しくは伝えきれないかもしれませんが、実際、ページの構成を少し入れ替えただけで、売上が2倍、3倍になることは、よくあることなので、いまいちど、そういう視点で、これまで作成したアフィリエイトサイトを見直してみるのも宜しいかと思えます。

おわりに

お忙しい中、ご精読いただき本当にありがとうございました。心より感謝いたします。

これからも、何らかの形で、お役に立てるような情報を発信していけるよう、私をはじめ、スタッフ一同、切磋琢磨していきますので、どうぞ今後とも、末永く宜しくお願い致します。

最後になりますが、今回、お伝えしたことも含め、現状、私が考えている「アフィリエイトで成功するために大切な8つのポイント」というものを、以下にまとめてみました。

成功するために大切な8つのポイント(まとめ)

- 1:ラクに稼げるアフィリエイト広告・プログラムの見極め方を知っている
- 2:ライバルが少なく大きく稼げる場所を簡単に見つけることができる
- 3:お客さまの興味をひきつけ、売上が連続して発生する文章を書くことができる
- 4:お客さまを逃がさないための最低限のデザインスキルを持っている
- 5:検索エンジン上位表示対策(SEO)などのアクセスアップの手法を素早く実行できる
- 6:時間をかけずに稼げるブログやホームページをいくつも作成することができる
- 7:自己分析がしっかりとできて、自分の強み、得意なジャンルを理解している
- 8:気軽に情報交換できて、ともに成長できるアフィリエイト仲間がいる

<http://iba-school.jp/online/>

今回のテキストでお伝えしたことも含め、上記の8つのポイントを意識しながら、バランスよく知識やスキルを身につけていければ、アフィリエイトで大きな成果を得るのは、そんなに難しくありませんので、参考にしていただければ幸いです。あなたの成功を心より願っております。

インターネットビジネスアソシエイツ(株) メディア掲載情報

IBAオンラインスクールはココが違う!

**豊富な実績で多数のメディア掲載
信頼のおけるオンライン講座**

**IBAオンラインスクールのノウハウが
月刊BigTomorrowで紹介されました**

一生分のお金を30代で手にした賢い人たちの知恵

3つのサイトの組み合わせで自動的に売上げを増やすシステム

時枝さんのネット副業年表

貯金ゼロサラリーマンが編み出した3サイトで自動的に稼ぐ仕組み

実践 01

必ず1年で高収入を実現した実証済みの仕組みを学べる、**3サイトで自動的に稼ぐ仕組み**

時枝さん
「私はサラリーマンとして10年以上働いてきましたが、貯蓄がほとんどありませんでした。でも、この仕組みを知り、3つのサイトを組み合わせることで、毎月数万円を稼ぐようになりました。今では貯蓄もできて、生活も豊かになりました。この仕組みを学んでみたいと思います。」

<http://iba-school.jp/online/>

詳しい記事内容をお読みにになりたい方は <http://iba-school.jp/online/> にアクセスいただければ幸いです。

