

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イツの時枝です。

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。

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」
「はじめての最新 Facebook 入門」
「副業で 100 万円稼ぐ！カンタン最強アフィリエイト」と、
5 冊の著書を出版させていただきました。

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、そのセミナーで私自身いろいろと、
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、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、
どうぞよろしくお願いいたします。



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、そもそもの、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ため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、ひょっとすると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、
「どうやっ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わか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が、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ヶ月後に、
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」の事例として見てしまいます。

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。

そこが、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ヶ月後に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のです。

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。
ひょっとすると、あなたもそうかもしれません。

今一度、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？ その理由を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？ その理由を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、漠然と喜んだり、ただなんとなく、努力の割には稼げていないことに、情けなく思ったりと・・・結果だけをみて、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、
今があると心の底から思っています。

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。

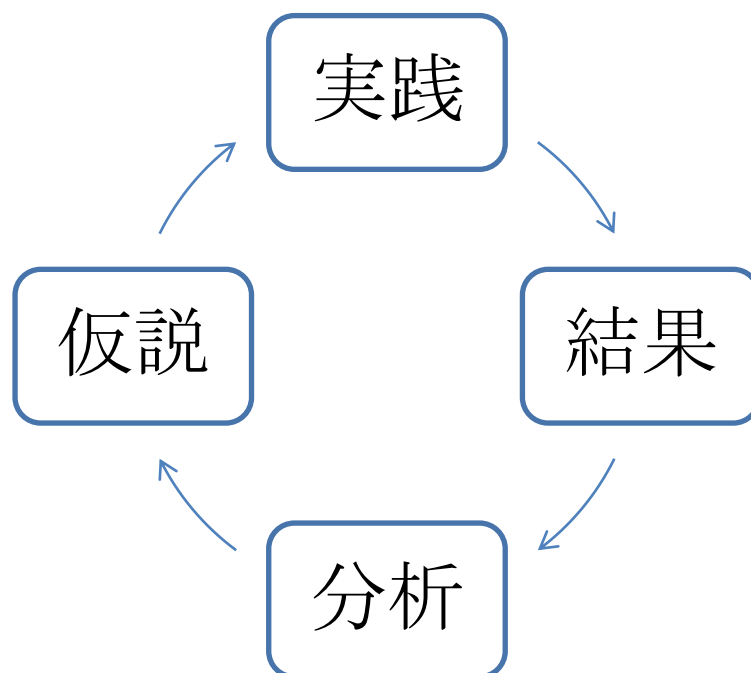
そうすると、また違う CD が売れて、1 枚あたり 5 0 円とか 6 0 円ではありますけど、小さな報酬が、少しずつ積みあがってきました。

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、5 6 円×1 万枚で、月に 5 6 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 5 6 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。

といいますか、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 1 0 万円稼げないのは、報酬が 5 6 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て
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？

どれくらいの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るのでしょうか？

■ 月10万円以上稼ぐために

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、『アフィリエイトで、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ター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、ガムシャラに頑張って、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30万円以上稼ぐ人もいるし、
アフィリエイトを本格的に取り組んで月100万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？

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、アフィリエイトで月に千円の
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、

「何となく売れそうだなと漠然とアフィリエイト商品を選んで、
アフィリエイト報酬300円のものだから、もっと売れやすいジャンルで
売れる広告の条件にそって、アフィリエイト報酬も2000円以上のものを
選ぶではどうか？」

「商品選定やジャンルがうまくいって、いま1個のブログで月1万円の報酬が
発生している。だったら、月10万円の報酬を発生させるためには、
10個のブログを同じような流れで作成すればいいのでは？」

というような仮説をたてたうえで、
「じゃあ、あと9個のブログを作ろう。1日1つずつ増やしていけば、
9日で完成だ！週末の休みの日には2個は作れそうだな。
これだと1週間で完成するぞ！よーし頑張るぞ！」

というように、「1日1つ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、1個のブログで、月1万円稼いでいるからといって、
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、
単純な結果にはならないでしょう。

また、ブログの数を増やせば、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、1つや2つのブログから、月に5万円、10万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方は、アフィリエイトで毎月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、どれ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、どれ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。

さきほどお話し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。

ですので、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作ったら、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きなことかとは思いますが。

実際、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など…。

ありがたいことに多くの友人に支えられながら、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がします。

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もの、たしかに存在します。

変な話ですが、「え？そんな簡単な方法で、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、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のは、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います。

■ 大切なのは商品選び

さて、ここでは、私がアドバイスするようになって、約1ヶ月半で月7万円を超え、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、お話していきます。

15:46	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	3	¥23400	¥3567
08:18	確定			1	¥0	¥100
17:56	確定			1	¥8500	¥810
22:41	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	1	¥7800	¥1189
00:28	確定		仕上りツルツルの「 」!!!	5	¥39000	¥2970
22:19	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	1	¥7800	¥1189
02:32	確定		「 」なら自宅で簡単ムダ毛ケア!	1	¥9600	¥731
23:16	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	1	¥7800	¥1189
16:44	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	1	¥7800	¥1189
14:49	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	1	¥7800	¥1189
11:26	確定		【期間限定報酬】仕上りツルツルの「 」!!!	1	¥7800	¥1189
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、0さんの4日間の成果ですが、
「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？

実は、この売れている商品の正体は、とある脱毛クリームなのです。

こういった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。

この方にアドバイスを始めたのが、たしか昨年の5、6月頃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。

すると、そこからブログを作り7月、8月にはどんどん売れていったわけです。

いってみれば、梅雨の時に、すでに2ヶ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。

あらかじめ、2ヶ月後～3ヶ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」をご覧ください、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ヶ月後、3ヶ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スクールなどでは、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。

そういうことを、しっかりと理解していれば、さきほどお話した、「あらかじめ、2ヶ月後～3ヶ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ったものを選びたい」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存在します。

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、問題はあるそうですが・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

などなど。

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のでしょうか？

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のでしょうか？

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、もっといえば、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？

- ・ 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のです。

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、「それ買おうと、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、まずページの上部で伝え、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、最後に、キャンペーン情報を伝え、いますぐ買おうと、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てい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、そういった視点で、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います。

■ 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、末永くよろしくお願いいたします。

最後になりますが、今回、あなたにお伝えしてきたことも含め、「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」の一部を以下に簡潔にまとめてみました。

- 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
- 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
- 時間をかけずに稼げるサイトをいくつも作成することができる
- 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
- 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

残りのポイントについては、また今後1つ1つ丁寧にお伝えしていきます。

今回のテキストでお伝えしたことも含め、上記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くことで、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。

今まで、また今後お届けするメール、レポート、動画などを参考に、アフィリエイトに活用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式会社 時枝 宗臣