

The background is a vibrant blue gradient with a bright white light source at the center, creating a radial glow. Scattered across the background are several white-outlined squares of various sizes, some overlapping each other, giving a sense of depth and movement.

【だいぽん】 売れる比較サイトの作り方

【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。

このレポートの著作権はだいぼんに属します。

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。

【その他】

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。

【推奨環境】

このレポートに記載されているURLはクリックできます。

できない場合は最新のAdobeReaderを下記のページよりダウンロードしてください。（無料）

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

はじめに

当レポートをダウンロードしていただき、ありがとうございます。
アフィリエイトをしている だいぼん といいます。



ブログ: <http://semiretire.sblo.jp/>

2009年2月にアフィリエイトを始め、同年12月までに情報商材ASPのインフォトップで約1400万円の売上を達成しました。

累計売上					
アフィリ件数	アフィリ報酬	2ティア件数	2ティア報酬	合計販売数	総売上
1,778	¥14,066,213	1,328	¥385,557	3,106	¥14,451,770

他の ASP から数十万売上があります。

現在はブログ・メルマガと、比較サイトをメインとする PPC アフィリエイトで稼いでいます。

PPC アフィリエイトって何？ という方はこちらをご覧ください。

簡単にですがまとめてあります。

↓

PPC アフィリエイト入門

http://daipon01.com/new/ppc_start.html

この無料レポートでは、売れやすい比較サイトの作り方について解説していきたいと思えます。

比較サイトとは

比較サイトというのは、たとえばこういうサイトですね。

クレジットカード比較

<http://www.moushikomi.net/>



このように同じジャンルの商品をいくつも並べ、それらの特徴を分かりやすくまとめたサイトです。
最近の商品やサービスの多様化が進み、気が遠くなるほどたくさんの商品が氾濫しています。
それらの特徴すべてを個人が把握するのはほとんど不可能に近いですし、商品の善し悪しの判断基準が分からない人も多いでしょう。
でも、同じような系統の商品なら、誰だって一番自分のニーズにあったものを選びたいと願うはずです。
比較サイトはそんな彼らの商品選びをサポートします。

比較サイトのメリット

比較サイトの特徴的なメリットは以下の通りです。

○お客さんを逃がしにくい

普通私たちがお店で気になる商品を見つけた時、すぐさま購入を決断する人は稀だと思います。まずは他に同じような商品がないか調べ、あればそれぞれがどのような特徴を持っているのかを比較しますね。その結果、自分のニーズに一番近い商品を選んでレジへ持っていきます。

こうした行動はネット上でも同じです。

あなたがAという商品を紹介するサイトを作ったとしましょう。

お客さんがそれを見て興味を持ったとしても、とりあえず同じジャンルで他にもっといい商品がないか調べます。

その結果お客さんが再びあなたのサイトに戻ってきてくれればいいですが、他にもっと良いBという商品のサイトを見つけてしまった場合、お客さんはそちらを購入しますので、当然あなたにアフィリエイト報酬は入りません。

しかし比較サイトは、お客さんのこうした行動を先回りし、サイト内で複数の商品の紹介から比較までを済ませてしまいます。作りこまれたサイトであれば、お客さんはわざわざ他のサイトを巡らずに、比較サイト内の情報のみで購入する商品の判断を下します。

結果、**サイト内のどの商品が選ばれたとしても、あなたにアフィリ報酬が発生します。**

つまり比較サイトはお客さんを囲い込むことができるため、機会損失が減り、とても効率よく報酬を得ることができます。

○商品の入れ替えが容易

ある一つの商品を販売するサイトを一生懸命作りこみ、大きな報酬を稼げるようになったところで、その商品が販売終了してしまったら、途端にそのサイトは死にます。

せいぜい他のサイトに被リンクを送るバックリンクサイト位にしかありません。

また、販売終了だけでなく、アフィリエイト料率が大幅に引き下げられたり、時間とともに売れ行きが鈍ったりするケースもあります。そんなとき、比較サイトであれば、サイトの構成はそのままに、容易に他の稼ぎやすい商品へ中身を入れ替えることができます。

そのジャンルが消滅しない限り、長く使い続けることができるのが比較サイトです。

比較サイトのデメリットといえば、作成に手間がかかるということくらいでしょう。

ではどうすれば売れやすい比較サイトを作ることができるのか。

それを今から説明していきます。

売れる比較サイトの作り方

○商品の特徴を比較する

比較サイトを作る上での大原則は、当たり前ですが、**商品の特徴を分析し、それを比較する**ということです。

これできていない人があまりに多いです。

ただ雑然と商品を並べただけのサイトは比較サイトではありません。

どんな商品が存在するのか、人気があるのはどれか、実績があるのはどれか、一番安いのはどれか、今買うとお得なのはどれか、その商品は他と比べてどんな特徴があるのか.....。

膨大な数の商品の中から、それらを把握するのはものすごく時間がかかることです。

その手間を省くためにお客さんは比較サイトへやってくるのに、商品の特徴がまとめられておらず、説明がほとんどなかったり、販売サイトからのコピペだったりする場合、結局「分かりにくい」「役に立たないサイト」ということで逃げられてしまいます。

比較サイトで一番大事なことは**商品の選びやすさ**です。

このことを常に念頭においてください。

○過剰に煽らない

どの販売サイトも商品を売ろうと必死で、いかにも自分のところの商品がもっとも素晴らしいものであるかのように誇張して伝え

ています。

デメリットがあっても隠そうとしますし、もし他の会社の商品のほうが優れていると分かったとしても、絶対にそれを教えてはくれません。

だからお客さんは、もっと冷静な、客観的な情報を比較サイトに期待します。

販売サイトには書かれていないデメリットとか、こんな人には向いていない、という情報が知りたくて比較サイトへやってくる人も多いでしょう。

ところがその比較サイトでもやはり、商品売りつけることを目的とした煽りばかりだったら、当然そうしたお客さんの信頼を得ることはできません。

お客さんが知りたいのは商品の良い部分だけではないのです。

煽るのは販売サイトに任せて、比較サイトはあくまでもお客さんが知りたいであろう情報を嘘偽りなく提供するよう意識すべきです。

比較サイトと販売サイトで二回も煽る必要はありません(まあたまに煽らない販売サイトもありますが.....)。

特徴を分かりやすく記述し、デメリットなどについてももしっかり言及されているほうが、お客さんは安心して購入できるし、サイトのことを信頼してリピーターになってくれることも考えられます。

○すべてを売ろうとしない

初心者の方が作ったサイトでよく見かけるのが、商品を多く売りたいあまり、どの商品も同じようにお勧めしてしまっているものです。

これは良い、それも良い、こっちも良い、あっちも良い.....。

それではお客さんも困っちゃいますよね。

商品を選びやすくもないですし、なんだか節操がない感じで客観的な安心感を得ることもできません。

最低の比較サイトです。

たくさん商品を紹介したとしても、**すべてを同じだけ売ろうとはしないでください。**

もしあまりパツとしない商品があれば、初めからそれを売ることは諦め、他の商品の引き立て役にしましょう。

駄目なものは駄目といってくれるサイトのほうが、結果的に利用者に信頼され、サイトの売上も伸びます。

○紹介文の書き方

それでは実際にどうやって紹介の文章を書いていくのか。

当然比較サイトですから、比較をしていなければ話になりません。

比較する方法としてはいろいろありますが、とりあえず次のようなものに注目するとよいのではないのでしょうか。

1、開発者、推薦者、使用者

商品の開発者や推薦者がその道の有名な権威だったり、芸能人が愛用していたりすれば、当然大きなアピールポイントになります。

2、成分

サプリメントや化粧品の場合、どんな成分が主に使われているのかということも記載できます。

特許取得成分が使われていたり、天然素材のみ使用だったりした場合はそれを強調するといいいでしょう。

3、価格

お客さんが一番気になる場所です。

簡単に見比べられるよう、分かりやすく記載しておきましょう。

「今なら 30%OFF」みたいなのも書いておくといいです。

ただし情報商材など、ぱっと値段をみただけでは敬遠されてしまいそうなものについては、あえて価格を表示しないという手もあります。

4、開発経緯

商品が出来上がるまでのストーリーです。

こんな発想から生まれた、こんな苦労があった、こんな画期的な方法が使われた、こんなに開発費用がかかったなど、色々あります。

販売サイトをじっくり読んでみましょう。

5、商品の対象者

商品によって対象者が異なる場合があります。

運動せずに痩せたい方向け、○○の部分に悩んでいる方向け、○歳以上の方向け、お財布に余裕がない方向け、高くても品質にこだわる方向け、敏感肌の方向け.....。

これも記載したほうが親切です。

6、実績

売上100万個突破、楽天ランキング1位、モニター発毛率90%、雑誌掲載、テレビ出演、○○賞受賞、などなど。一番華やかで興味をひきやすい部分です。ぜひとも記載しておきましょう。

7、特典

商品によっては、購入するとお得な特典が付いてくる場合があります。これも立派なアピールポイントです。

8、限定性

キャンペーン期間中、限定〇個、希少品、先行販売価格、期間限定特典、在庫僅少、値上げ間近、販売終了間近.....。商品が売れやすくなる魔法の単語です。

9、その他のお得情報

その他にも色々な特徴が考えられます。

送料無料、まとめ買いがお得、キャッシュバック、無料サンプル、即日発送、などなど。

販売サイトで無料レポートを配布していたり、商品の一部が公開されていたり、面白い読み物や動画があったりする場合、それを紹介することで販売サイトへの誘導率を高めることも可能になります。

あるいは商品毎にサイト管理人のコメントを付けていたりしても面白いかもしれませんね。もちろんサイトの客観性を損なわない程度にですが。

医薬品などの比較サイトを PPC 広告で出稿する場合は、文章が薬事法の広告規制に引っかからないよう注意してください。

「このサプリを飲めば毛が生えます」「このクリームでアトピーが治ります」みたいに、効果・効能を謳うと審査で落とされてしま

います。

薬事法の広告規制について、詳しくはこちらのサイトを参考にしてください。



<http://www.fukushihoken.metro.tokyo.jp/kenkou/iyaku/sonota/koukoku/>

○利益を増大させる

比較サイトの売り上げを増大させるテクニックとして、もっともポピュラーなのが**ランキング化**です。

ランキングサイトのメリットは、自分である程度売る商品を操作できるということです。

しっかり作りこまれたランキングサイトの場合、1位に据えた商品はよほど酷いものでない限り売れます。

逆に下位になるとまったく売れません。

これを利用して、できるだけ報酬額の大きなものを上位にしておくことで、売れる商品を報酬の大きなものにまとめることができるため、効率的に稼ぐことができます。

しかしもちろん、あまりに魅力がない商品を上位に据えてしまうと売れ行きは鈍りますし、サイトの信頼性そのものも揺らぎかねません。

また、実際には人気のないものを人気があるように見せかけるわけですから、ほとんどお客さんをだますような形になり、モラルの問題もあります。

自分の良心に従い、あくまで常識の範囲内で順位付けをしてください。

また、**ジャンル別ランキング**という方法があります。

たとえば、同じ育毛のランキングでも、男性向けランキング、女性向けランキング、育毛剤ランキング、育毛シャンプーランキン

グ、育毛サプリランキング、育毛サロンランキングなど、色々なランキングが考えられます。
ゴルフ教材なら、飛距離教材ランキング、アプローチ教材ランキング、スイング教材ランキング……。
野球ならバッティング教材ランキング、ピッチング教材ランキング、走塁教材ランキング……。
他にも、初心者向けランキング、若者向けランキング、高齢者向けランキング、価格順ランキング、返金保証付きランキングなどなど……。

商品数がたくさんあるジャンルの場合、観点を少し変えることで様々なランキングを作ることができます。
その結果、お客さんは自分のニーズに合った商品を選びやすくなり、したがって販売数も伸びます。

また、基本的に比較サイトは煽らず冷静に分析することが大事だと書きましたが、実は「**ひとつだけ煽る**」というテクニックを使うことによって販売数を大きく伸ばすことができます。

まず最初に一番売りたい商品を決め、他の商品はすべてサポートと割り切ります。
そして売りたい商品を画像を大きくしたり文章量を増やしたりしてそのサイトで一番目立つようにし、「当サイトイチオシ！」みたいな感じで誉めます。
他の商品についてはドライな目線で、淡々と特徴やメリットデメリットを記載していきます。

たくさんの商品が冷静に客観的に分析されている中、一つだけガツンとお勧めされている商品があれば、当然お客さんはそれが一番良い商品だと信じて購入してくれます。
選びやすさという観点からみれば最強でしょう。
もちろんあまり露骨すぎるのも考えものですね。
商品数が多ければ多いほど、比較の内容が客観的であればあるほど、「ひとつだけ煽る」テクニックがもたらす効果は大きいです。
ぜひお試しください。

また、ちょっとした小技ですが、作り込んだ比較サイトはお気に入り登録してもらえる可能性がわりと高いので、サイトの目立つ場所に**お気に入りボタン**を設置しておきましょう。

見込み客をできる限り逃さないための措置です。

お気に入りボタンの設置法はこちらを参考にしてください。

↓

<http://chance.gozaru.jp/hpsakusei/kowazakiniiri.html>

お気に入りボタンはIE以外のブラウザでは効果がありませんが、一般の方はたいていIEを利用しているので、それほど気にする必要はないと思います。

○専門家のふりをする

信頼できそうな比較サイトほど、商品は売れやすくなります。

それなら、お客さんに信頼してもらうにはどうしたらいいか。

その分野のエキスパートのふりをするのです。

具体的には、商品の比較やランキングだけではなく、その分野に関係する有益な記事をコンテンツに盛りこみます。

良く見かけるものといえば、○○の選び方、○○の原因、最近の○○の状況、正しい○○のやり方、○○の種類、○○の危険性、○○の意外な事実、用語集、そんなものですね。

とにかく「なるほど」と思わせる記事が書けたらもうこっちのものです。

お客さんは何の警戒も持たずにその比較サイトで紹介されている商品を購入するでしょう。

書籍なりネットなりを調べれば、その分野に関する情報はいくらでも出てくるはずです。
そこから面白そうなものをピックアップし、リライトして使わせてもらいましょう。
もちろんサイトのメインは商品の比較やランキングですので、それらが他の記事に埋もれてしまわないように気を付けてください。

おわりに

比較サイトはある程度商品数があるジャンルなら物販、情報商材を問わず効果のある方法です。
僕も商品単体を紹介するサイトから比較中心のサイトに移行した途端、一気に売り上げを伸ばすことができました。
多くの商品を比較検討しなければならないため、作成に手間はかかっていますが、それ相応の見返りは得られると思います。

ただ、商品数が非常に少ないジャンルだと比較サイトは作りづらいかもしれません。
比較する商品がなかなか見つからない場合は、極力いろんな ASP を覗いてみてください。

物販なら A8.net、電腦卸、バリューコマース、アフィリエイト B、ヤフーアフィリエイト.....、
情報商材ならインフォトップ、インフォカート、インフォハウス、サブライムストア.....、

ASP が違えば商品も違います。
比較サイトを作る場合はできるだけ多くに登録しておきましょう。

ご購入ありがとうございました。



作者：だいぼん

年齢：24歳

趣味：音楽、文学

夢：小説で賞をとる。30までに一生分稼ぐ。趣味に生きる。

メールアドレス：daipon01@gmail.com

ブログ：「情報商材コレクターの憂鬱」 <http://daipon01.com/>

「PPC アフィリエイト入門」 <http://daipon.xsrv.jp/ppc/>

【著者略歴】

2006－2007年

大学に通う傍ら、ファミレス、100円ショップ、本屋、カラオケ、水産工場などでバイトに明け暮れる。趣味も教養も失い、仕事だけが人生のすべてになってしまった労働者たちの姿を見て、企業の雇用下で行われる労働というものに激しい恐怖を抱き、就職活動を放棄する。卒業までに小説家として身を立てたいと思い、勉強そっちのけで文学に没頭する。当然留年。

2008年

大学四年。

バイトや卒論で忙しく、卒業までに小説家になるのは無理と判断。

雇われたくない一心から、インフォスタイルなどで売られている稼げる系の情報商材に手を出してしまう(7万)。

もちろんゴミ。

さらにバイトで貯めた学費を親にパチンコで使い込まれ休学。

電気と水道は止まり、裁判所から財産差し押さえ通告がくる(親戚の助けにより危機を脱する)。

人生に絶望する。

2008年11月

「せどり(古本転売)」というビジネスの存在を知る。

さっそく関連する情報商材を買い、バイトの合間に実践。

初月で月収5万達成。

2008年12月

せどりで月収10万達成。
少し希望が見えてくる。

2009年1月

せどりで月収15万達成。
バイトによる収入を上回る。

2009年2月

せどりの収入の伸びが鈍り始める。
転売で稼げる金額には限界があることを悟る。
2月中旬よりブログ・メルマガアフィリエイトと情報商材 PPC アフィリエイトを始める。
せどりとバイトの収入のほぼ全てを教材・ツールと広告費に投資。
さっそく PPC から4万円売り上げる。

2009年3月

ブログと PPC あわせて報酬35万突破。
せどりでも10万以上の売上げを維持する。
勤めていたバイトを辞める。

2009年5月

月間報酬125万達成。

せどりの収入も含めて純利益 100 万越え。
就職しろ就職しろとうるさかった親がついに黙る。

2009年8月

月間報酬 295 万達成。
インフォトップのアフィリエイターランキング月間 1 位を獲得する。
純利は 210 万。

2010年～

PPC アフィリエイトとブログ・メルマガアフィリエイトをメインに活動中。