



レベル0から稼ぐPPC アフィリエイト

山口孝

【著作権について】

この教材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下さい。

この教材の著作権は作成者に属しますが、
自由に配布することは可能です。

ただ、内容の変更や修正は禁止されています。

この教材に書かれた情報は、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。

この教材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、著者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

この教材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、
著者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

※注意

この教材で使っている Yahoo リスティング広告は2011年11月10日より Ver.3 となり、この教材の
説明と相違がある場合がありますが、ノウハウ部分には全く支障はありません。当然、最新情報
もお届けして、常に有効なノウハウにしますので、安心してこのノウハウを実践してください。

【もくじ】

はじめに.....P6

＜レベル1 PPC アフィリエイト超基本編＞

セクション1 アフィリエイトとは一体何？P9

<http://mirai100ten.com/1-affiliate.html>

セクション2 PPC 広告とは？P12

<http://mirai100ten.com/2-ppc.html>

セクション3 PPC アフィリエイトとは？～PPC アフィリエイトの4 つのメリット～P16

<http://mirai100ten.com/3-ppc-affili.html>

セクション4 アフィリエイトの種類.....P23

<http://mirai100ten.com/4-affili-s.html>

セクション5 アフィリエイトの4つの集客方法.....P27

<http://mirai100ten.com/5-buyer.html>

セクション6 20 分以内にヤフー1 位になる方法.....P39

<http://mirai100ten.com/6-yahoo1.html>

セクション7 アフィリエイトで報酬が発生するまでの流れ.....P49

<http://mirai100ten.com/7-salary.html>

セクション8 PPC アフィリエイトで稼ぐための6ステップ.....P55

<http://mirai100ten.com/8-ppc6step.html>

《レベル2 PPC アフィリエイト実践編》

セクション9 無料ブログの開設方法.....P63

<http://mirai100ten.com/9-blog.html>

セクション10 ASP にブログを登録する方法.....P84

<http://mirai100ten.com/10-asp.html>

セクション11 ASP 登録時に気をつけるべき事.....P94

<http://mirai100ten.com/11-asp2.html>

セクション12

PPCアフィリエイトで利益が出る可能性を限りなく高める9 つのポイント.....P97

<http://mirai100ten.com/12-9point.html>

セクション13 「ドル箱固有名詞」発見法.....P109

<http://mirai100ten.com/13-dollar.html>

セクション14 PPCアフィリエイトの救世主「打ち間違いキーワード」.....P122

<http://mirai100ten.com/14-miss.html>

セクション15 打ち間違いキーワードの法則基本法則1〜5P128

<http://mirai100ten.com/15-miss5.html>

セクション16 PPC アフィリエイト向きの商品を見出す方法.....P137

<http://mirai100ten.com/16-goods.html>

セクション17 究極の商品記事を作成する方法.....P143

<http://mirai100ten.com/17-kiji.html>

セクション 18 Yahoo!リスティング広告に登録する方法.....P152

セクション19 Yahoo!リスティング広告の出稿方法.....P156

セクション20 Yahoo!リスティング広告の管理方法.....P160

《レベル3 PPC アフィリエイト応用編》

セクション21 PPC アフィリエイトで売れやすい商品の特征.....P167

<http://mirai100ten.com/21-gold.html>

セクション22 各ASPの紹介.....P171

<http://mirai100ten.com/22-asp-all.html>

セクション23 トラブル解決法.....P181

<http://mirai100ten.com/24-solution.html>

あとがき.....P185

サポートについて.....P188

はじめに

初めまして、山口学です。

今からこの教材では、PPC 広告を使うアフィリエイトについて、
ビデオの実践映像を交えながら解説していきます。

これは私がPPCアフィリエイトで3 年以上安定して、6 桁以上の利益を得てきた方法を具体的に
まとめたノウハウなので、あなたが、まだネットビジネスを始めたばかりであっても、PPC 広
告やアフィリエイトについて分からなくても問題がないように知識ゼロの方にも分かりやすい
ように話しています。

なので安心して、読み進めてください。

そして、この教材では、内容ごとにセクションに分けて解説しています。

一番上から、下へ下へと順序良く進んだ方が効率よくノウハウを習得できるようになっていま
すので、出来るだけ上から順に進めていってください。

また、この教材は、セクションごとに実際のネットの映像や実践の様子を収録したビデオ版もあ
ります。

(ビデオ版は、私はあまり喋るのが上手くないため、お聞き苦しいところもあると思いますが、
その点については予めご了承くださいますようお願いいたします)

文章版はすぐ読めるというメリットがあり、ビデオ版は実際の映像を収録しているのでより分か
りやすく実践しやすいというメリットがあります。

特にブログの開設や記事投稿、Yahoo!リスティング広告の登録などは、ビデオの実際の映像を
見ながらの方が、作業しやすいでしょう。

これは、どちらか好きな方からご覧ください。

なお、文章版とビデオ版は出来るだけ同じ文章、内容にしていますが作成の都合上、一部違う
部分があります。

その点ご理解いただいたうえで、ご覧いただければと思います。

また、この教材では、あなたに各項目の理解を深めて頂くために、また無理なく少しずつ実践して頂くために、各セクションごとにPPC アフィリエイトの実践につながる【ホームワーク】を設けています。

このホームワークを毎回欠かさずにやることで、PPC アフィリエイトで稼ぐための土台が身についてきます。

しかし、これをやらずに次のセクションに進むと途中で意味が分からなくなったり、やるべき事が出来ていなくて、稼げないということになりかねません。

なのでこのホームワークは、飛ばしたりせず毎回律儀に実践するようにしてください。

なお、《レベル1 PPC アフィリエイト超基本編》は、初心者の方でも分かるように徹底してアフィリエイトの基本についてお話しているので、既にアフィリエイトをしたことがある人は飛ばして頂いても構いません。

《レベル2 PPC アフィリエイト実践編》から読んで頂ければと思います。

あと、このマニュアルを実践していただくに当たり、あなたの作業を大幅に軽減することの出来る、ツールを期間限定の配布となりますが無料にてご用意させていただいています。

このツールはPPCアフィリエイトを専業とする私、山口学と副業ながら毎月100万円稼いでいるPPCアフィリエイトの方二人で意見を出しあって開発したツールですので、非常に使いやすく役立つツールだと断言できるツールですので是非手に入れて、PPCアフィリエイトでがっつり稼いで頂けたらと思います。

手に入れるには以下のURLをクリックして手に入れてください。

売れるキーワードを自動で生産する、キーワード生成ツール

<http://conprehend.com/ppc.html>

使って頂ければ、その便利さに驚くと思いますし、かなり作業を軽減することができますので...

ただし、期間限定でのプレゼントとなりますので、期間を過ぎて手に入れることが出来なかった場合は、お渡しできませんので予め御了承ください。

以上が注意点です。

では、早速スタートしましょう。

《レベル1 PPC アフィリエイト超基本編》

セクション1 アフィリエイトとは一体何？

<http://mirai100ten.com/1-affiliate.html>

これからこの教材では、PPC 広告を使ったアフィリエイトの方法をお話していきます。

具体的には、健康食品、美容、ダイエット、資料請求など実際に存在する商品を扱う**物販アフィリエイト**の方法です。

その内容に本格的に入る前に、このセクションでは、まず、「アフィリエイト」とは何なのかという基本から話していきます。

アフィリエイトとは、ある会社の商品やサービスをその商品が欲しいお客さんに紹介して、商品が売れた時に報酬が発生するというビジネスモデルです。

身近な例では、旅行代理店の仕組みに似ています。

たとえば、あなたが旅行代理店に行って、「沖縄に2泊3日の旅行をしたい。」と言うと、旅行代理店のスタッフが、いろいろとその条件に合った沖縄旅行のプランを紹介してくれます。

そして、その中からあなたの条件に合った旅行プランを見つけて、あなたが旅行プランに申し込みます。

すると、旅行代理店にその旅行プランで宿泊するホテルや航空会社から、一定のマージン(販売手数料)をもらえるのです。

アフィリエイトもこれとよく似た仕組みです。

あなたが、旅行代理店のような立場で、アフィリエイトの商品を紹介してそれが売れると報酬がもらえるというわけですね。

しかし、その旅行代理店のスタッフがあなた好みの沖縄旅行のプランを紹介できなかったり、間違っ
て北海道旅行のプランを勧めてきたらどうでしょうか？

あなたは、そのプランを申し込まないと思います。

このようにお客さんが求めている商品やサービスを紹介することがアフィリエイトでも重要に
なってきます。

では、もう少し具体的にアフィリエイトの手順を話します。

【アフィリエイトの手順】

- 1、 まず、あなたがブログなどで店を作ります。
- 2、 ASP という広告代理サービス(全てのアフィリエイト商品が集まるアフィリエイトの中心的
存在。)から、あなたが売りたい商品の広告をもらいます。
- 3、 その広告をあなたのブログに貼ります。
- 4、 その商品が欲しそうな人(見込み客)を集めます。
- 5、 商品が売れると、報酬が発生します。
- 6、 月末にASP で未確定報酬が承認、否承認に分けられ、承認された
報酬が既定の報酬振込日(ほとんどのASPが2カ月15日後)に振り込まれます。

以上の流れでアフィリエイト報酬を得ることが出来るというわけです。

文章で説明しただけでは分かりにくいかもしれませんが、後のセクションに進むうちに実践を通
じて分かりやすく解説していきますので、今は、「そういうものか」となんとなく理解して頂けれ
ば結構です。

ではこのセクションのまとめに入りましょう。

【このセクションのまとめ】

- アフィリエイトとは、広告代理店のような仕事。
- 成果が上がった時だけ報酬発生する成果報酬型のビジネスモデル。

以上でこのセクションを終了します。

セクション2 PPC 広告とは？

<http://mirai100ten.com/2-ppc.html>

このセクションでは、PPC アフィリエイトで使う「PPC 広告」について話します。

PPC 広告とは、広告がクリックされる回数分だけ広告費がかかるという広告です。

テレビCM や新聞の全面の広告などの従来の広告は、掲載してもらうだけで、その広告を見た人の人数や、商品を実際に手にした人数に関係なく広告費が発生するものでした。

要するに非効率的で、費用対効果が悪い広告でした。

しかし、このPPC 広告は、表示されるだけでは広告費が0 円です。

広告がクリックされない限り広告費がかからないという画期的な広告です。

なぜ、これが画期的な広告なのかというと、ほとんどの場合、その商品に興味がある人だけが広告をクリックするからです。

言い換えるとその商品に興味がない人は広告をクリックしないので、その商品に興味があって、購入意欲が高い人だけを引き寄せることが可能だからです。

(一部には気まぐれでで広告をクリックする人がいるかもしれませんがそういう人はごく少数です。)

購入意欲が薄い人は広告をクリックしない。ということは、購入意欲が薄い人には広告費がかからないということです。

つまり、購入意欲が高い人が見てクリックした時だけ広告費が発生するので、余計な広告費がかからず、高い広告効果が望めるということです。

これは非常に大事な事なので、よく頭にいれておいてください！

そして下の画像がヤフー検索で「ダイエットドリンク」で検索した時のPPC広告で、赤く囲っているところがPPC広告となっています。



そして、これから私達がPPC アフィリエイトで使うのは、上の画像で表示されている、ヤフー検索で検索した時に、検索結果よりも上に表示される「Yahoo!リスティング広告」という広告となります。

↑ Yahoo!リスティング広告

<http://listing.yahoo.co.jp/>

要するにヤフーで検索した時に一番上に表示される広告です。

この広告は、検索結果とよく似た形で表示されるので、パソコンを使い始めたばかりの初心者の方は普通のヤフーの検索結果だと思っている人も少なくありません。

また、日本でもっとも有名なサイトである、ヤフー検索の一番上に表示されるので、この広告のサイトは、信用できるサイトだと多くのユーザーが考えています。

しかし、実際、この場所はお金を払いさえすれば、無料ブログでも掲載されるのです。

商品記事ページと運営者の情報ページの2 ページだけの無料ブログや、作ったばかりのサイトでもここに広告を表示することが出来るのです。

ヤフー検索の一番上という高い信用性を誇る位置で、あなたのアフィリエイトサイトを宣伝できるのがこのPPC 広告です。

ここで、あなたは、ヤフーの検索上位に広告を載せる事が出来るのなら莫大な金額がかかるのでは？と思われるかもしれません。

しかし、安心して下さい。

このヤフーのPPC 広告1 クリック9 円から自由に設定でき広告費を自分で無理のない範囲で調整しながら使うことが出来るので、非常にアフィリエイトに向いている広告とも言えます。

これらの特徴を持つのが、PPC広告となります。

ではこのセクションのまとめに入りましょう。

【このセクションのまとめ】

- PPC 広告は、クリックされる度、広告費がかかる広告。
- クリックされない場合、広告費はかからない。
- PPC 広告は購入意欲が高い見込み客を引き寄せることが可能な広告。
- ヤフーのPPC 広告は「Yahoo!リスティング広告」という。

【ホームワーク】

•いまから約3 分間、ヤフー検索で好きな
キーワードで検索して、どんなPPC
広告が表示されるかチェックしてみてください。

このホームワークをすると、実際にPPC 広告が生で確認できて、PPC アフィリエイトのイメージ
がつかめます。

しかし、これをやらないと、次以降のPPC アフィリエイトの説明が分かりにくくなります。

なので、ほんの3 分でいいので、どういうキーワードで検索するとどんな広告が表示されるの
か確認しておいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション 3 PPC アフィリエイトとは？

～PPC アフィリエイトの 4 つのメリット～

<http://mirai100ten.com/3-ppc-affili.html>

これまでのセクションで、「アフィリエイト」と「PPC 広告」について説明してきました。

そして、このセクションからはこの教材の本題である、「PPC 広告」を使った「アフィリエイト」、つまり、「PPC アフィリエイト」について話していきます。

まずは、なぜ、今、PPC アフィリエイトするべきなのか、そのメリットについて話していきます。
PPC アフィリエイトをするかどうか、これから書くメリットを見て判断して頂ければと思います。

では PPC アフィリエイトをするべき 4 つのメリットです。

【メリット 1】短期間で成果が出やすい。

まず 1 つ目の理由として、PPC アフィリエイトは短期間で結果が出やすいアフィリエイトだからです。。

なぜなら PPC 広告はお金を払うことで、すぐヤフー検索の上位に表示できます。
自分の商品ページが、ヤフーの上位に狙ったキーワードで早く表示されるので、結果が出るのも早いんですね。

つまり…

ヤフー検索の上位に表示されるのが早い。

↓

お客さんが商品を買っているブログにやってくるのが早い。

↓

そのページの商品が売れるか売れないかが分かるのが早い。

このようにお金を払って検索上位に表示してもらうことで、結果を早く出すことが可能なのが PPC アフィリエイトなのです。

そして、なぜこの**結果が早く出る**というのがメリットなのかといえば…

アフィリエイトをしている人の挫折する大きなポイントとして、報酬が発生するまでの期間が長く、結果が出るまで我慢できず諦めてしまうという理由が挙げられるからです。

やはり人は結果をなかなか得られないとモチベーションが続かないものです。

そして、結果今までしてきた労力、時間を大幅に無駄にすることになるのです。

なので一見、お金を使うので躊躇ってしまう人もいますが、結果が出にくいアフィリエイトよりも、結果の早く出る PPC 広告を使ったアフィリエイトのほうが実は稼ぎやすく、そしてリスクも少ないといえるのです。

これが PPC アフィリエイトをすべき大きなメリットの一つとなります。

【メリット 2】アフィリエイトで売れる商品と売れない商品が分かる。

PPC 広告に掲載した全ての商品が売れる訳ではありませんが、PPC を使った物販アフィリエイトでは、だいたい 10 個に 1 個ぐらいよく売れる商品が出てきます。

こう聞くと、あなたは、

「10 個のうち 9 個も売れないの？それってなんかいやだなあ。」

と思うかもしれませんが、大丈夫です。

なぜならよく売れる商品を 1 個見つければ、売れない商品 9 個の広告費を軽く超える利益を生んでくれる事も多く、まず心配する必要はありません。

なにより SEO 対策を駆使して上位に表示されるサイトアフィリエイトと違い、PPC アフィリエイトでは無駄にサイトを作らなくても、先程も言ったように結果が早く出るので、売れなければすぐに対応

することも出来ます。

つまり売れるか売れないか分からない商品のサイトを、頑張って作り込む必要がなく大幅に労力を削ることが出来るというわけですね。

また、売れやすい商品の情報だけでなく、売れない商品の情報もとても大切なのです。

なぜなら、その経験によって、次に扱う商品を選ぶ時に、売れる商品が選べる可能性が高くなり、結果、売れる商品の選定ができるようになりネットで売れやすいものと売れにくいものが経験として分かるようになり、今後、どのアフィリエイトでも応用が効き稼げるようになります。

なので、PPC アフィリエイトをして稼げるようになれば、売れる商品売れない商品が分かるようになるため、一旦 PPC アフィリエイトで稼げるようになれば、どんなアフィリエイトであっても稼げるようになるということです。

これが 2 つ目のメリットとなります。

【メリット 3】「お宝キーワード発見能力」が自然と身につく。

PPC 広告は、自分が選んだキーワードに出稿します。

そして、そのキーワードで、検索された時に、広告が表示されるという仕組みです。

そういうことから、商品が売れやすいキーワードに出稿しないと、赤字になることもあります。

なので、PPC アフィリエイトをしていると、赤字にならずに大きな利益を上げるために、毎回、広告に出すべき売れるキーワードを考えなければなりません。

一見、このような話をすると、考えなきゃならないのか…

と、もしかしたらデメリットとして思う方もいるかも知れませんが、はっきりと言わせて頂ければ、全く何も考えもしないでお金を稼げるなんて言う甘い話はこの世の中、何処にもありません。

それは、普通に考えればわかって頂けると思います。

ただ、勘違いして欲しくないのは、私は決して難しいと言っているわけではありません。

私は単に考えるという行為から、アフィリエイトであれなんであれ、逃げることなどできないという当たり前のことを言っているだけです。。

なので、「お宝キーワード発見能力」を身につけるのは決して難しいことではなく、最低限の考える行為を怠らないでください。

そう言っているだけです。

なので、このノウハウ通りに進めて頂ければ、PPC アフィリエイトをしているうちに、どのキーワードが売れて、どのキーワードが売れにくいのが体験から誰でも分かるようになります。

そして、その結果、商品が売れやすいキーワードである、「お宝キーワード」が自然に頭に浮かぶ「お宝キーワード発見能力」が獲得できるようになるということです。

この「お宝キーワード発見能力」は、PPC アフィリエイトをする時だけでなく SEO をする時、メルマガやブログを書くときなどネットビジネスのいろんな場面で大活躍することになりますので、必ずこれから役に立ちますし、この能力を身につけることで、お金に苦労することが無くなるはずです。

なので、これは非常に大きいメリットだと言えます。

【メリット 4】集客の大切さが分かる。

商売で最も大切なことは何だと思います？

と、今からアフィリエイトをしようと思っている人に、いきなり商売と言われてもピンと来ない人も多いと思いますが、少しだけ我慢して聞いてください。

商売で最も大切なこと

それは、お客さんを集めることです。

このお客さんを集めるというスキルが商売で最も大事なスキルと言えます。

なぜなら、集客できなければ、どんな優れた商品でも売ることができませんから。

つまり集客というのは、商売の心臓部といえるほど大事なことです。

これはアフィリエイトでも全く同じことでして、実際アフィリエイトで稼げない多くの人は、全く集客できずに何も売ることが出来ないのが現実です。

しかし、PPC 広告を使えば、心臓部といえる集客を簡単にできるわけです。

そして集客さえ出来れば、売れる商品、売れない商品がわかります。

結果、どのようなキーワードで集客すれば良いのか？

が分かるようになり、PPC アフィリエイトをするうちに、集客の技術が、自然と身についてくるのです。

当然、この PPC アフィリエイトで身につけた、集客のスキルと売れるキーワード発見能力は、サイトアフィリエイトでも使えますし、もしネットショップなどするのであれば、十分利益を出せるようになるでしょう。

また、PPC アフィリエイトで稼ぐことが出来れば、もう大抵の商品は売ることができるようになるので、もしあなたの知り合いで商売をしている人の商品を買ってあげて、紹介手数料を 20%とか 30%毎月貰って儲けるということも出来るのです。

実は PPC アフィリエイトと言うのはビジネスの最も大事な技術を身につけることが出来る、非常に優れたアフィリエイトとも言えるのです。

以上が 4 つ目のメリットです。

これらの 4 つのメリットがあるので、私は PPC アフィリエイトをやることをオススメします。

では、次はなぜ SEO を使ったサイトアフィリエイトよりも PPC アフィリエイトのほうが優れているのか簡単に説明します。

【PPC 広告 vs SEO】

PPC を使う PPC アフィリエイトは 1 つの商品の商品記事を作って、PPC 広告に出稿して、検索上位に表示されるまで、早いときは 20 分以内に上位に表示されます。

そして、売れやすい商品ならその日のうちに売れたりして、翌日に ASP の管理画面を開くと、未確定成果が表示されていることさえあります。

なので、PPC アフィリエイトを実践して、よく売れる黒字の商品を残して、赤字の商品を削除すると、早い段階で大きな利益を得ることが出来るようになります。

しかし、これが SEO を使ったアフィリエイトの場合、1 つのサイトを作るのに、SEO 対策を施さないと丸 1 日以上かかったり、そのサイトが上位表示されるまで、1 か月も 2 か月もかかったりしてしまうこともザラです。

しかも、それだけ苦労してサイトを作り、忍耐強く待ったとしても、売れないことのほうが多いというのが、殆どです。

何が言いたいのかというと、SEO 対策をするというのは、果たして合っているのか、間違っているのか分かるまでに大変な時間がかかるということです。

また、その商品が売れやすい商品なのか売れにくい商品なのかが分かるのには、さらに時間がかかります。

なので、先程も言いましたが、多くの人はその成果が出ない期間の長さに耐えきれず、SEO でアフィリエイトするのをあきらめていってしまいます。

確かに、PPC アフィリエイトと違い、お金は使わなくてもいいかもしれませんが、私からしてみたら、今まで使った労力と時間を考えれば、どう考えてもお金を使う PPC アフィリエイトのほうが割がたいアフィリエイトとしか思えないのです。

もちろん、お金を全く使いたくない！

そういうのであれば別ですが、私は最初は少ない投資で出来る PPC アフィリエイトのほうが、特にアフィリエイト初心者の方におすすめできるアフィリエイトだと確信しています。

ということがあるので、この教材では、結果が出るのが早い PPC アフィリエイトをオススメします。

以上このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

PPC アフィリエイトには、

- 1.短期間で成果が出やすい。
- 2.アフィリエイトで売れる商品と売れない商品が分かる。
- 3.「お宝キーワード発見能力」が自然と身につく。
- 4.ネットでの集客スキルの基本が身につく。

などの大きなメリットがある。

また、労力的、時間的に見ても、非常に効率の良いアフィリエイトと言える。

色々な点から見て、初めにするアフィリエイト、また今までアフィリエイトで稼げなかった人がアフィリエイトするには最適なアフィリエイトだと言える。

以上でこのセクションを終了します。

セクション 4 アフィリエイトの種類

<http://mirai100ten.com/4-affili-s.html>

これまでのセクションでは、
「アフィリエイト」
「PPC 広告」
「PPC アフィリエイト」について説明してきました。

ここからは、アフィリエイトについてもう少し詳しく説明していき、あなたにアフィリエイトについてよく理解して頂いたうえで、その後の実践へとつなげていきます。

このセクションでは、「アフィリエイトの種類」についてお話しします。

なぜ、アフィリエイトの種類について話すのかというと、アフィリエイトにどのような種類があるかわかっていないと、後から混乱する可能性があるからです。

混乱しないためにも、今からアフィリエイトを始める方は読みようにしてください。

では、アフィリエイトの種類について話します。

アフィリエイトの種類

1、物販アフィリエイト

- 実在する商品が中心。
- ASP は A8net、JAnet など。

2、情報商材アフィリエイト

- 情報商品が中心。
 - ASP は、インフォトップ、インフォカートなど。
-

【ビデオ映像】

実際に物販アフィリエイトの ASP と情報商材アフィリエイトの ASP を見ていきます。

•1.物販アフィリエイトの ASP

A8.net

<http://www.a8.net/>

•物販アフィリエイトで知名度、参加者数、広告主数
とも一番の ASP です。

•それだけに登録しているアフィリエイトターが多いです。

•後ほど詳しく説明しますが、

A8.net はライバルが多いので PPC アフィリエイトでは避けた方が無難です。

健康食品や化粧品、美容、ダイエット商品、クレジットカード、ショッピングなどの実際に存在する
商品を中心に扱っているのが、1の物販アフィリエイトです。

この中には、保険や株などの金融商品、旅行など幅広い商品を含みます。

簡単に言うと通販サイトの紹介をする役割です。

この教材で扱っているのがこの物販アフィリエイトです。

•2情報商材アフィリエイトの ASP

インフォトップ

<http://www.infotop.jp/>

•情報商材 ASP で一番人気の ASP です。

インフォカート

<http://www.infocart.jp/>

•こちらも人気の情報商材 ASP です。

コンプレックスや仕事の悩みや趣味の悩みなどを解決するような情報をどんなパソコンでも閲覧できる PDF という形式にまとめたものや、CD や DVD 教材としてまとめて売るのが2の情報商材アフィリエイトです。

一般的には物販アフィリエイトはメジャーな商品が多いけど、報酬が低い。情報商材アフィリエイトは、マイナーな商品が多いけど、報酬が高い。という特徴があります。

物販アフィリエイトの方が報酬が低いですが、その分、情報商材より値段が安く知名度が高い場合が多いので、情報商材より何倍も売れやすいです。

などの理由から私は、情報商材アフィリエイトよりも物販アフィリエイトの方が稼ぎやすいと感じています。

※Yahoo!リスティング広告を使って情報商材をアフィリエイトするのはアカウント停止になる確率がきわめて高いのでやらないでください。

アフィリエイトの種類については以上です。

ではこのセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

•アフィリエイトには物販アフィリエイトと情報商材アフィリエイトの2種類がある。

【ホームワーク】

•ステップ 1:ヤフー検索やグーグル検索で「A8.net」で検索して、物販アフィリエイトの「A8.net」ではどんな商品を扱っているのかチェックしてください。

•ステップ 2:ヤフー検索やグーグル検索で「インフォトップ」で検索して、情報商材アフィリエイトの「インフォトップ」ではどんな商品を扱っているのかチェックしてください。

このホームワークをすると、物販アフィリエイトと情報商材アフィリエイトの違いが分かります。

しかし、これをやらないと物販アフィリエイトと情報商材アフィリエイトの違いが分からず、頭の中が混乱する可能性がありますので、アフィリエイト初心者の方は、このホームワークをして両者を明確に区別できるようにしておいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション5 アフィリエイトの4つの集客方法

<http://mirai100ten.com/5-buyer.html>

このセクションでは、「アフィリエイトの4つの集客方法」について話します。

先程もお話したとおり、アフィリエイトで一番重要な仕事が、見込み客を集めること(集客)だからです。

実際、「多くの人がアフィリエイトで稼げない原因」となっているのが、途中で諦めるという原因以外では、見込み客を集められないことがアフィリエイトで稼げないのが原因です。

事実、アフィリエイトを始めてもまったく稼げない人のほとんどが見込み客を集めることが出来ていません。

当然、見込み客を集めることが出来ないと商品が売れません。

なので、あなたのブログには、商品を買う気がないただの訪問者ではなくて、あなたがブログに載せているアフィリエイト商品が欲しいと思っている人、すなわち「**見込み客**」を集める必要があります。

で、ここで言う「**見込み客**」とは一体なんなのか？

それを説明すると物凄く簡単にいえば

「気持ち的に買う準備が出来ている人」

のことです。

要はお腹が痛い、足が痛い、北海道の蟹が食べたい、車を買いたい、コーラーが飲みたいなど既に何かの問題や痛みや欲求が生まれていてそれをお金払ってでも解決したいと思っている人を**見込み客**と言います。

もっと分かりやすく説明するとすればこんな話があります。

ある人が、本屋さんで偶然、

「インターネットなら片手間で稼げる方法があります。それは、アフィリエイトといいます。」

というような本を見つけて、片手間でできるのなら、やってみようと思って、そのアフィリエイトを見よう見まねでやりはじめました。

ブログを開設して、ASP に登録し、ASP の管理画面でテレビでも有名な商品を見つけてその商品の記事を作って広告をブログに貼り付けました。

その人は、明日商品売れているかなとウキウキした気分でその日眠りにつきました。

そして翌朝。

その人は朝起きたら真っ先に ASP の管理画面で昨日のアフィリエイトで何個売れたのか調べたのです。

そして管理画面を見ると…

「あれっ、一個も売れていない。」

「しかも、誰も広告をクリックしていない。」

驚きました、すごくがっかりしてショックを受けました。

でもこれは、初日だし、直ぐに結果が出るもんじゃないと自分に言い聞かせ、何かの間違いだと思い、今日は大丈夫だろうと管理画面を見ると…

その日も、一個も売れていないくて、さらには、誰も広告をクリックしていませんでした。

その次の日も、その次の日も売れませんでした。

その後、広告が悪いのかもしれないと思って、別の広告を貼っても、全く売れませんでした。

いや、今思い返してもつらい思い出です…

そう、ここで書いているその「ある人」というのは、…実は昔の私です(苦笑)

私はアフィリエイトは片手間でできると聞いて、ブログにアフィリエイト記事を貼るだけで売れるような幻想を抱いていました。

しかし実際にアフィリエイトをすると、その幻想は見事にそれが打ち砕かれてしまいました。

で、これって私だけでしょうか？

いや、そうじゃありません。

アフィリエイトを少しでも経験している人であれば大なり小なりこれに似た経験があるのではないですか？

そうですね。

。

なぜ、こういうことが起こるのでしょうか？

それはずっとお話ししている通り、その商品を買いたいような訪問者、気持的に買う準備が来ている見込み客をブログに集められていなかったからです。

というか、そういう事を全く考えずアフィリエイトをしているからです。

多くの人はこの原因が分からず、アフィリエイトは稼げないと思い、そのまま諦めてやめていつてしまいます。

見込み客を集めないとアフィリエイトで商品が売れない、稼げない。
いう事実を9割のアフィリエイトターは気付くことができないのです。

だから諦めてしまう。

でも、この教材を読んだあなたはラッキーです。

なぜなら、その稼げない原因を知ることが出来たのですから。

それだけで、あなたはその他大勢の稼げないアフィリエイトよりも稼げる可能性がずっと高いと言えます。

いいですか？

これから、あなたがこれからアフィリエイトで稼ぐためにやるべきことが、この見込み客を集めること。

これを忘れないで下さい。

そして、その為に必要な代表的な 4 つの集客方法についてこれから話していきますので、ここからは何度も読み返すつもりで読むようにしてください。

アフィリエイトの4つの集客方法

-
- 1、PPC 広告
 - 2、SEO
 - 3、メルマガ
 - 4、カリスマ
-

以上の 4 つがネットで集客するための代表的な方法だと言えます。

まず最初に説明する集客方法が、このノウハウに書いてある、PPC 広告となります。

1、 PPC 広告

PPC 広告とは、有料の集客方法です。

お金を払うと検索の上位に載せてもらえるというとても便利で費用対効果が高い広告です。

この広告は、クリックされるごとに広告費が発生する広告ですので、クリックされない限りお金はかかりません。

PPC 広告のメリットは、広告掲載そのものには、費用が発生しなくて、広告がクリックされて始め

て広告費が発生するということです。

そのため、費用対効果が高い広告として有名です。

広告費は自分でコントロールすることが出来て、最初は 1 日 100 円などの小額で始めることが可能です。

デメリットとして、広告費がかかるということがありますが、その分結果が出るのが早いです。

次に何度か説明している SEO についてです。

2、SEO

SEO とは、search engine optimization の略で、日本語では、サーチエンジン最適化と訳されています。

難しそうな名前ですが、この名前を完璧に覚える必要はありません。

SEO = 「検索した時に上のほうに表示されるようにする方法」

と覚えていたら OK です。

これは、無料の集客方法です。

検索エンジンの上に自分のサイトを表示させると、そこからお客さんが来てくれます。

そのお客さんにアフィリエイト商品を売るというのがこの SEO を使った方法です。

SEO のメリットとして、自分一人で無料でできるということがあります。

デメリットは、時間と知識と労力や経験が必要だということです。

また、無料で出来るので、どんどんライバルが増えるという弱点もあります。

上の PPC と SEO がアフィリエイトの集客方法として最も一般的なものです。

アフィリエイトの集客の 80%以上がこの2つの方法で行われているといっても過言ではありません。

それほどポピュラーなのがこの PPC と SEO です。

なので、物販アフィリエイトをするなら、この 2 つの方法のうちのどちらかを選ぶのが一般的です。

では、これから実際のインターネットの映像に切り替えて、PPC と SEO について説明していきます。

【ビデオ映像】

では、実際のヤフージャパンの検索画面を見ながら説明していきます。

私達が検索エンジンであるキーワードで検索するとき、基本的に、1 位、2 位、3 位と上から順に見ていくことが多いため、一般的に検索、1 位のサイトが最もたくさんのアクセスが集められ 2 位のサイト、3 位のサイトがそれに続きます。

例として、「クレジットカード」というビックキーワードで検索してみます。

ビックキーワードとは、検索する人の数がとても多いキーワードのことです。

この「クレジットカード」で検索すると、一番上に表示される、線が引いてあって、スポンサードサーチと書いてある部分を見てください。

クレジットカード

検索

条件を指定して検索
検索設定

ウェブ検索結果

クレジットカードで検索した結果 1~10件目

クレジットカード 現金化 クレジットカード 比較大辞典 クレジットカード 比較 で検索

カードローン、今すぐ借りたい！
「簡単ネット審査」お急ぎの方、お悩みの方、初めての方でも大丈夫！
www.cashing-catalog.com

クレジットカード完全比較
生活スタイルに合ったお得なクレジットカードを探そう！ランキングあり
www.kanzen-creditcard.com

クレジットカードランキング王国
100種類以上のクレジットカードを徹底比較し人気ランキングで紹介！
creditcard-ranking.info

審査で選ぶクレジットカード特集
審査通過を重視したクレジットカード情報を提供。発行までの手順も。
www.card-best.com

クレジットカード比較王 金融専門家が100種類以上のクレジットカードを徹底比較
得するためのクレジットカード選びを徹底的にサポート！金融専門家が教える賢くクレジットカードを活用するための専門情報サイトです。
www.credit-hikakuou.com - ブックマーク: 57人が登録 - キャッシュ

1番得するクレジットカード 徹底比較

スポンサードサーチ

「セディナ」OMCクレジット
ショッピングもキャッシングも使い自由自在！
当日発行or即日振込
www.omc-card.co.jp

クレジットカード審査特集！
クレジットカードが今すぐ必要。お悩みの方に人気のカード審査特集
credit.dtpc.jp

シティカード「ゴールド専用」
20歳からのゴールドカード！年会費永く半額！
ラウンジ+保険も付く
www.citibank.co.jp

クレジット/簡単Web申込！
「MONEYzine公式」安心と信頼のランキングで今すぐ借入可能！
cashing-hikaku.moneyzine.jp

審査が不安な方へ
審査が不安な方はお申し込みの前にまず消費者金融を比較しましょう
www.cashingchannel.com

↑ヤフー検索で「クレジットカード」で検索。赤い線で囲った部分が PPC 広告。これが、ヤフーの PPC 広告で Yahoo!リスティング広告と言います。

Yahoo!リスティング広告については、後のセクションで詳しく説明しますが簡単にいえば、上側の 4 つと右側の8つが PPC 広告部分となりお金を支払うことで、誰でも表示される事が出来る広告を Yahoo!リスティング広告と言います。

この順番がどのように決まっているかというと、それにはいくつかの要素がありますが、主に、1 クリックあたりの広告単価と品質インデックスと言われる評価によって決まっています。

なので、基本的には、1 クリックあたりに払っているお金が多いほど上位に表示されやすくなります。

つまり1クリック10円払っているよりも、1クリック20円払う方が上位に表示されやすいということです。

(このあたりについては後のセクションで詳しくお話するので、安心してください。)

当然、検索した人は上から順番に見ることが多いので、上に表示されればされるほど、見込み客が多く訪れるということになります。

そのため、少しでも上に表示されるためには、1 クリックあたりの単価を高くする必要がありますといえます。

インターネットは、実際の店舗とは違って実際にどのくらいの人が訪れているのか目で見ることではできません。

でも、検索順位の上の方にいくほど、混雑して人ごみのように人が集まっていて、下に行くほど、人が少なくなっているのです。

これは、現実の店に置き換えると、分かりやすいと思います。

検索した時 1 位に表示されるサイトは東京駅前にある本店に例えることができます。

一番多く人が訪れ賑わっている本店です。

そして、検索順位 2 番目のサイトが横浜駅前支店、検索順位 3 番目のサイトが大阪駅前支店というふうに例えると分かりやすいと言えます。

都道府県で、一番人口が多い東京都の東京駅に本店を構えて、

2 番目に人口が多い神奈川県横浜駅と、

3 番目に多い大阪府の大阪駅に支店を構えているという感じです。

この PPC 広告は、基本的に下に行くほどアクセスが少なくなります。

そして、右側の広告欄は目が届きにくいので、さらにアクセスが減ります。

とはいっても、検索した時の 1 ページ目に表示されれば、ビックキーワードなら右側でもそれなりのアクセスを確保できます。

これが、PPC 広告です。

2, SEO

次に、SEO についてお話しします。

SEO とは、この PPC 広告の下の部分に表示させることです。

この部分は実際にあなたも検索していろいろな調べ物をしてよくご存知だと思います。

ここに表示させるのは、広告費が要りません。

労力がかかりますが、無料で掲載することができます。

検索結果には、検索したキーワードを含むサイトが 10 件ずつ表示され、キーワードによっては、何百万件、何千万件という膨大な量の件数が表示されます。

しかし、最初の 2 ページ以内に自分のサイトが載ることが重要で、3 ページ目以降のページは存在していないに等しいと言われます。

なぜなら、人があるキーワードで検索した時、よほどそのことについて調べたいという欲求がない限り多くても 2 ページ以内で調べるのを終えるという傾向が強いからです。

あなたも普段検索している時、3 ページ目も 4 ページ目も見るということは、あまりないと思います。

なので SEO では、2 ページ目までに表示させないとアクセスがほぼ 0 となってしまう、サイトを作った意味がなくなってしまう。

これが、
私がアフィリエイトを始めたころに作ったブログで、アフィリエイト商品が売れなかった原因です。

PPC 広告で上位に表示させることも出来ていないし、SEO で上位に表示させる事も出来ていないので売れなかったのです。

現実の店で例えると、私の店は、東京や横浜や大阪や名古屋にあるのではなく、年間数人ぐらいしか訪れることが出来ない、エベレストの頂上にある「エベレスト支店」のような状態になっているといえれば解りやすいでしょうか？

これではお客さんが来ることが出来ないで商品が売れるはずがありません。

あなたも今までにアフィリエイトをいくらがんばっても商品が売れていれてなかったとしたら、このようにエベレスト店や富士山店のようになっていた可能性が高いと考えられます。

なので、私達は、アフィリエイトで収入を得るためには、ネット上の東京や横浜、大阪などの大都市のようなアクセスが集まる場所に出店する必要があったのです。

その方法が、今紹介した、PPC と SEO です。



↑ 赤い線で囲った部分が PPC 広告。青い線で囲った部分が SEO 広告。

3.メルマガ

次に3つ目の集客方法にうつります。

3つめの集客方法はメルマガです。

メルマガを発行して、そのメルマガで読者を集めて、その読者にアフィリエイトする方法です。

例えば、視力回復のためのメルマガを発行して、視力回復グッズや視力回復教材をアフィリエイトするという感じです。

また映画レビューのメルマガを発行して、映画のDVD をアフィリエイトするという感じです。

この方法のメリットはまぐまぐなどの無料メルマガで集客できるということです。

また、メールなので、自由に配信時間や配信頻度を決められますし、こちらからお客さんにアプローチすることができるというメリットがあります。

デメリットとしては、あまり売込みが多いとメルマガ自体が嫌われ、登録を解除されたり、読まなくなるということがあります。

よほどためになる情報を配信していないと、売込みだけのメルマガと思われて、読まれなくなってしまいます。

なので、専門知識がない人、読ませる文章が書けない人には難しい集客方法だといえるでしょう。

4、カリスマ

4つめの集客方法はカリスマです。

カリスマとなって、ファンを集めて商品売る方法です。

カリスマのもとにはファンが集まるのでそこで集まってきたファンにとって必要なものをアフィリエイトすると購入してくれるでしょう。

例えば、ブログでビジネス書の書評カリスマとなって、ビジネス書をアフィリエイトしたり、ダイエットのカリスマとなってダイエット商品をアフィリエイトしたり、美のカリスマとなって、化粧品のアフィリエイトをしたり、というように、ブログやメルマガなどでカリスマとなって、集まってきたファンに、アフィリエイト商品売るという方法です。

この方法のメリットは、無料でどんどん濃い見込み客(ファン)を集めることができることです。

デメリットは、誰もがカリスマになれないので、この方法が出来る人はごく限られているということです。

アフィリエイトには、他にも集客方法があると思いますが、

今日紹介した4つがアフィリエイトの集客方法として一般的です。

その中でも、PPC 広告とSEO が集客方法として最も使われている方法です。

以上で、『アフィリエイトの4つの集客方法』の説明を終わります。

この『アフィリエイトの4つの集客方法』

を全部やるのは大変というか、絶対に無理ですので、このノウハウは、この中の1 つPPCアフィリエイトに絞ってお話していくことになります

では、このセクションのまとめです。

【このセクションのまとめ】

アフィリエイトでは主に以下の4つの集客方法がある。

-
- 1、PPC 広告
- 2、SEO
- 3、メルマガ
- 4、カリスマ
-

•そのうち最もポピュラーで多くの人が使っているのが、PPC 広告とSEO 広告である。

どれを使うのかは、あなた次第ですが、私が最も推奨するのは当然PPC広告となります。

以上でこのセクションを終了します。

セクション6 20分以内にヤフー1 位になる方法

<http://mirai100ten.com/6-yahoo1.html>

このセクションは、アフィリエイトで『20 分以内にヤフー1 位になる方法』について話します。

【ビデオ映像】

これは、あなたが、ブログでアフィリエイトの記事を作ったばかりでも、20 分後にはヤフー検索の上位に掲載が可能な方法です。それが、ヤフーのPPC 広告である「Yahoo!リスティング広告」を使うアフィリエイトです。

The screenshot shows the Yahoo! Japan Listering Ad website. The header includes the Yahoo! JAPAN logo and navigation links: ホーム, サービス, サポート情報, 販売代理店, 提携パートナー, イベント情報. The main content area features a large banner for '2010年4月スタート! Yahoo!リスティング広告 プロフェッショナル認定試験' (Starting April 2010! Yahoo! Listering Ad Professional Certification Exam). Below the banner are three columns of service offerings: 'PC向け検索連動型広告' (PC-targeted search-linked ads), '携帯向け検索連動型広告' (Mobile-targeted search-linked ads), and '興味関心連動型広告' (Interest-linked ads). Each column has a 'サービスのご案内' (Service Guide) link.

↑「Yahoo!リスティング広告のトップページ」

この広告を使って、あなたのブログをヤフーで上位に載せて、そこから見込み客を集めて、商品売っていきます。

あまりに競争が激しいビックキーワードはライバルに大企業がひしめきあっていて、上位表示は難しいです。

でも、それほど検索数が多いキーワードなら、どんな素人っぽいブログ記事でも、ヤフーの PPC 広告を使うと、大抵の場合、広告出稿して 20 分足らずで、ヤフーの上位に掲載することが可能です。

実際の店舗にたとえると、プレハブ小屋のようなカンタンな作りの店が、1 日にして東京駅前に出店できるようなものです。

これから、そんな PPC 広告を使ったアフィリエイトについてお話します。

PPC 広告

- リスティング広告ともいう。

今すぐ商品を買いたい「今すぐ客」を
集めやすい広告媒体。

- なぜなら、お客さんは、
高いお金を払ってヤフーに広告を出しているなら、
迅速でちゃんとした対応をしてくれだろうと
考えるから。

- ASP(広告代理サービス)では、リスティング広告と書かれていることもある。

この PPC 広告では、今すぐ解決したいという、必要性に迫られた見込み客を引き寄せることができます。

例えば、

- トイレが詰まって一刻も早く、流れるようにしないと困るという時に「トイレつまり」で検索するお客さん。

- 自宅の鍵が壊れて一刻も早く修理してもらわないと家に入れない時に携帯で「鍵修理」で検索するお客さん。

- 明後日から旅行の予定なのに、車が故障していて、一刻も早く車を修理してほしいとき、「車故障」で検索するお客さんなど、すぐに解決したい人がこの広告をクリックする傾向にあります。

このような人は、1 秒でも早く問題を解決したいと考えているので、商品を購入する確率が高くなります。

前回まででお話した、気持ち的に買う準備が出来ている見込み客がこの PPC 広告をクリックする確率が高いのです。

そして、PPC 広告には、「Yahoo! リスティング広告」(旧名オーバーチュア)とグーグルアドワーズという 2 種類の有名な広告がありますが、ここでは、「Yahoo! リスティング広告」を取り上げます。

なぜなら、

- 日本では、グーグルよりヤフーの検索を使っている人の方が多い。
- グーグルよりヤフーの方が広告から商品を買う初心者が多い。
- グーグルアドワーズより、Yahoo! リスティング広告の方が使いやすく、アフィリエイトをやりやすい。

というメリットがあるからです。

【Yahoo! リスティング広告のメリット】

-
- ヤフーで検索した時に
上位に表示される広告。
ヤフーの信用力のおかげで、
成約率が高い。
 - 低予算で始められる。
-

というメリットがあります。

そのほかにも、

- いつでもやめられる。
- 1 日の広告予算を決められる。
- 微調整が出来て、常に広告を改善できる。
- 個人のアフィリエイトサイトでもヤフーのブランド力のおかげで、商品が売れやすい。

例えば、シーサーブログなどの無料ブログで作ったばかりのブログであっても、売れやすい商品さえ選べれば、簡単に売ることができます。

- 広告費がかかるので、SEO を使ったアフィリエイトのように、安易に参入してくる人が少ない。
- グーグルアドワーズほどきびしくない。

などのメリットがあります。

<デメリット>

逆にデメリットとしては、

- 広告費がかかる
- 広告枠が限られているのでビックキーワードは競争になって広告費が高騰しやすい。

ということがあります。

【Yahoo!リスティング広告についての補足】

• この「Yahoo!リスティング広告」は、以前はオーバーチュア株式会社のサービスでしたが、2009 年 10 月 1 日にオーバーチュア株式会社がヤフー株式会社と合併して、「Yahoo!リスティング広告」となりました。

• 公式サイトでも「Yahoo!リスティング広告」と表示されています。

• 数年前からこのヤフーの PPC 広告を使っている人には、オーバーチュアという名前のほうがおなじみですが、今後はこの「Yahoo!リスティング広告」という名称が定着していくと思うので、この教材でも、「Yahoo!リスティング広告」という名称で説明していきます。

• 「Yahoo!リスティング広告」とは、お金でヤフー検索の上位が買える広告です。

• つまり、日本で最もアクセスがあるサイトに広告を出せるのが、「Yahoo!リスティング広告」です。

【Yahoo!リスティング広告の特徴】

• 一般的に、上位になればなるほど、広告費が高くなります。

•前に説明した、

1 位東京本店、2 位横浜支店、3 位大阪支店の例えで説明すると、

1 位の東京本店は一番アクセスは多くて、家賃が一番高い。

2 位の横浜支店は 2 番目にアクセス多くて、2 番目に家賃が高い。

3 位の大阪支店は 3 番目にアクセス多くて、3 番目に家賃が高い。

という感じです。

実際の店舗では、店を移転するのは契約とか手続きとか引越し作業とかが面倒なので、家賃が高いからといって、すぐ横浜に本店を移転するなどということはできません。

一度場所を決めると、その場所に根をおろして家賃を払い続けたいといけないのが一般的です。

しかし、このリスティング広告なら、広告費を自由に変更できるので「1 位では広告費が高すぎて赤字になるという場合」でも、広告費を下げて 4 位とか 5 位の位置で広告を掲載することが可能です。

また、すぐに広告を止めることもできます。

ちなみに、この PPC 広告は、1 位のクリック率が約 10%、

3 位のクリック率が約 5%程度とされています。

つまり 1 位なら、3 位の約 2 倍程度のアクセスを集めることが出来ます。

4 位以下はさらにクリック率が落ちていきます。

そして、2 ページ目になると、よほどのビックキーワードでない限り、ほとんどクリックされません。

なので、出来るだけ 1 ページ目の上位に表示される事が大切です。

このヤフーリスティング広告は、ほとんどのキーワードが出稿作業(広告を載せること)すると、数分後には実際のヤフー検索画面に広告が掲載されます。

しかし、一部のキーワードは、スタッフの目視で掲載されるかどうか決められます。

その目視で決まるキーワードとは、薬事法などに関連するキーワードなどで、これらのキーワードで出稿する時は、特に注意が必要です。

薬事法とは、医薬品・医薬部外品・化粧品および医療用具などに関する法律です。
薬事法については、以下のリンクをご覧ください。

Yahoo!リスティング広告掲載内容に関するガイドライン

健康食品、健康器具、美容器具、健康雑貨

http://listing.yahoo.co.jp/support/editorial/intm/03/content_health_products.html

東京都福祉保健局健康安全室薬事監視課 Web サイト

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

例えば、「ダイエット」「痩せる」などのキーワードや薬に関連したキーワードや、化粧品に関連したキーワードは目視されることが多いです。

次に、今回の核心部分、なぜ、アフィリエイトで PPC 広告を使うと良いのか。という部分に入って行きます。

PPC アフィリエイトのメリット。

- 結果がすぐ出る。即効性が高い。
- 時間的損失がほとんどない。
- 売れる商品は 10 クリック以内に売れる。
- 数字で客観的に判断できる。
- 人は良い結果が早く出ると、続けられる。

•これまでのセクションで説明しましたが、SEO では、キーワードによっては上位表示されるまで 1 か月～3 か月は待つ必要があります。

また、3 か月頑張っても、上位に表示されるとは限りません。

•しかし、PPC 広告は、多くのキーワードが、広告出稿後、数分で検索画面の上位に掲載が開始されるので、時間的損失がほとんどない、というメリットがあります。

また、クリック数、広告費などが明確に出るので、数字で客観的に判断することが出来ます。

数字を見るだけで、広告を続けるかどうか機械的に判断できます。

これを聞くと、あなたは数字は苦手だな。自分にできるかな。

と不安に思われるかもしれません。

しかし、PPC 広告では基本的にかんたんな足し算引き算しか使わないので心配する必要はありません。

たとえば、「広告費 200 円で報酬 1000 円の商品が 1 個売れた場合」、

$1000 \text{ 円} - 200 \text{ 円} = 800 \text{ 円}$ となり、800 円の利益が出るので広告を続けるという具合に簡単に判断することができます。

また、「報酬 1000 円の商品なのに広告費 1000 円使っても売れない場合」、すぐ広告を停止すればよいのです。

要するに、「報酬－広告費」を計算して、黒字なら広告を続ける。赤字なら広告を辞める。という単純な判断が出来ればよいのです。

この計算であれば、誰でも出来ると思いますし、心配することは全くありませんよね。

後のセクションで詳しく説明しますが、私が PPC アフィリエイトで広告を止める基準は、23 クリックです。

23 クリック以内に商品が売れなかったら広告を止めます。

なぜ 23 クリック以内で売れないと広告を止めるのかというと、ほとんどのアフィリエイト商品は 23 クリック以内で売れないとその後 30 クリック、40 クリック、50 クリックとクリックされても売れないからです。

たとえば、最近私が広告管理をさぼっていて、いつの間にか 106 クリックもされていた商品があったのですが、それだけクリックされていてもその商品は 1 つも売れていませんでした。

また、私が扱っているアフィリエイト商品でよく売れる商品というのは、私の経験談から言えば 10 クリックで 1 個ぐらいの割合で 1 年も 2 年もコンスタントに売れ続けています。

また、最近、あるキーワードで最初の 1 クリック目で購入されたというとても購買につながりやすいキーワードもありました。

ある商品を広告出稿した次の日、翌日 16 クリックで 6 個も未確定成果が上がっていた商品もありました。

このように、キーワードの中には売れるキーワードと売れないキーワードがあります。

このあたりは、次のセクションで説明します。

このように、PPC 広告は、ブログで広告記事を作ってすぐにヤフー検索などに上位で表示できるというメリットがあり、売れる商品は広告掲載後 3 日もしないうちに売れたりするので、即効性がとても高いです。

そして、1 つでも商品が売れたという実績が出来ると、この方法ならアフィリエイトで稼げると実感することが出来ます。

そして、その成功体験によってあなたはアフィリエイト作業を続けることが出来て、報酬を増やしていけるのです。

アフィリエイトで稼ぐことをあきらめる人の多くがこのように 1 つでも商品が売れたという実感がないから、アフィリエイトで稼げる実感が全く湧かず、やる気がなくなって、すぐに辞めていきます。

なので、実際に、

アフィリエイトで商品が売れる。

アフィリエイトで稼げる。

という実感を得ることは何よりも財産となって、あなたのこれからのネットビジネスを支えてくれます。

その実感があるので、その後も諦めず続けることが出来る可能性が高くなります。

以上の理由より、私はアフィリエイトするなら、結果が早い PPC 広告を使った物販アフィリエイトが、最もベストの方法だと考えています。

当然、実際に PPC アフィリエイトをするかしないのかは、あなた自身が決めることですが、**少しの投資程度なら出来るという考えをお持ちであれば、客観的に考えても PPC アフィリエイトを実践することをお勧めします。**

なので、これ以降のセクションでは、ヤフーの PPC 広告である、Yahoo!リスティング広告を使った低予算で出来るアフィリエイトのノウハウについて詳しく説明していきます。

その書いてあるノウハウを実践していけば、早い方であれば、1週間でアフィリエイト報酬を得られるでしょう。遅くとも1ヶ月以内には商品が売れるという体験ができるはずですので、期待して読み進めて頂ければと思います。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

- ヤフーの PPC 広告＝Yahoo!リスティング広告
- アフィリエイトで最も重要なのが、

「気持的に買う準備がある見込み客」を集めること。

【ホームワーク】

ステップ 1: ヤフー検索やグーグル検索で、
「Yahoo! Jスティング広告」で検索してみてください。

ステップ 2: そして、「Yahoo! Jスティング広告」
のサイトをいろいろと確認しておいてください。

このホームワークをやっておくと、「Yahoo! Jスティング広告」がどういうものか分かるので、忘れずにやっておいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション7 アフィリエイトで報酬が発生するまでの流れ

<http://mirai100ten.com/7-salary.html>

このセクションでは、「アフィリエイトで報酬が発生するまで」について話していきますが、まずは、アフィリエイトで使われる専門用語の解説を少ししておきます。

なぜ専門用語の解説からするのかというと、EC サイト、AF サイト、ASP などのアフィリエイト用語が分からないと、これから入っていく内容を理解しにくくなるからです

なので、まずは、この3つの基本用語の説明をします。

アフィリエイト用語

「EC サイト」

=アフィリエイト商品をインターネット上で販売している
通販サイトのこと。(公式サイトのこと。)

「AF サイト(アフィリエイトサイト)」

=私達が作る商品紹介サイトがこのAFサイトに当たる。

「ASP(アフィリエイト・サービス・プロバイダー)」

=EC サイトと私達のアフィリエイトサイトとの間を
仲介してくれる広告代理サービスのこと

有名なEC サイトには、ビバリーグリーンとかアクアクララとかダンディハウスとかエバーライフ
など TVCM や雑誌などでもおなじみのサイトがあります。

ASPとは何かというと、EC サイトと私達の作るアフィリエイトサイトとの間を仲介してくれる
広告代理サービスのことを指します。

このASP のサービスがあるので、私達は、EC サイトとの提携から報酬の受け取りまでを簡単に
出来るようになっているのです。

これがアフィリエイトという仕組みです。

EC サイトと契約して、その EC サイトを私達に紹介してくれて、報酬が発生した時に、報酬を実際に支払ってくれるのが、ASP です。

物販アフィリエイトの ASP には、

-
- A8net
 - JAnet
 - アクセストレード
 - トラフィックゲート
 - バリューコマース
 - Affiliate-B
-

などの会社があります。

要するに、EC サイトと私達の仲介をしてくれるのが ASP ということになります。

これらの用語については、今はちょっと分かりにくいかもしれませんが、実際にアフィリエイトの実務作業をやっていくうちに自然と分かってくるものですので、心配しないでください。

次に、アフィリエイトの仕組みについて説明します。

•アフィリエイト=紹介、アフィリエイトの仕組み

アフィリエイトター
(橋渡し役)
見込み客[-----] EC サイト(商品販売サイト)
橋
(アフィリエイトサイト)

アフィリエイトは、まずブログなどでアフィリエイトサイトを作ります。

そして、そのブログに、アフィリエイト広告を貼ります。

その後、お客さんがその広告をクリックして商品を購入してくれたら報酬が発生する。というのがアフィリエイトの仕組みです。

アフィリエイトは、見込み客、アフィリエイトター、EC サイトの3者の関係で成り立っています。

見込み客とは、気持的に買う準備が出来ている人のことです。

アフィリエイトターは私達のことで、見込み客を EC サイトへ誘導する人のことです。

EC サイトとは、実際の商品を売っているショップのことです。

アフィリエイトターの仕事は、見込み客を EC サイトに届けることのみです。

アフィリエイトターはお客さんを商品を販売しているサイトへ送り届けたら後はできることがあります。

商品販売サイトへ行った見込み客は、そのサイトの商品の紹介の仕方、買いやすさ、商品力などによって判断し買うかどうか決めるからです。

なので、**商品販売サイトに見込み客を送ることのみが、アフィリエイトターの仕事となります。**

だから、この商品販売サイトにどれだけ多く見込み客を送り届けられるかが報酬の多い少ないを決める大きな要素となります。

これらから、私達が見込み客に紹介するアフィリエイトサイトは、EC サイトへの橋だといえます。

見込み客に

「この橋を渡ると、お目当ての商品へとたどり着けますよ。」

と誘導するのがアフィリエイトターの仕事です。

しかし、多くのアフィリエイトターがこの橋を作ることだけがアフィリエイトの仕事だと勘違いしています。

そして、見込み客を、アフィリエイトサイトから商品販売サイトまで誘導することができないので、報酬が得られないという結果になって、すぐにあきらめて辞めていってしまいます。

ですから、**アフィリエイトとしてのあなたの仕事は、この見込み客をあなたのアフィリエイトサイトという橋に誘導して、その橋の先の、商品を実際に販売している EC サイトへ確実に送り届けることです。**

この考え方は、非常に大事なことです、必ず頭に入れておくようにしてください。

【アフィリエイト報酬が払われるまで】

ほとんどの ASP では、1000 円とか 5000 円など報酬が支払われる最低ラインがあり、その最低ラインに達するまでは報酬が支払われません。

例えば最低ライン 5000 円の場合、4950 円報酬が確定していても報酬は支払われず、5000 円になるまで報酬はおあづけとなります。

そして、ほとんどの ASP では報酬の確定処理が月末に締め切られて、その報酬額が最低ラインに達している場合、翌々月 15 日に支払われます。

つまり、月末に締め切られた確定報酬は、約 45 日後に支払われるということです。

なので報酬が確定されてから実際に報酬が銀行や郵便局に振り込まれるまで、結構時間があります。

【報酬の受取口座は1つにするべき】

報酬の受取口座として登録できるのは、ASP によって違います。

そして、報酬を支払われる時の手数料も、金融機関によって違います。

例えば、A8.net では、ゆうちょ銀行の郵便貯金口座なら振込手数料 30 円で割安ですが、ゆうちょ銀行以外なら 100 円以上振込手数料がかかり、振込先の銀行によっては、735 円かかる場合もあります。

(詳細は以下のリンク先を参考にして下さい。)

A8.net 受取口座への振り込み手数料は AS 会員が負担するのですか？

<http://support.a8.net/a8/as/fag/09/>

この差額が毎月続くと結構な額になるので、A8.net では、多くの方がゆうちょ銀行にしようと思うでしょう。しかし、ここで一つ問題があります。

ASP によっては、ゆうちょ銀行に振り込めないところがあるのです。

これを聞いたあなたは、ゆうちょ銀行に振り込めない ASP は、他の銀行で報酬を受け取ればいいと考えるかもしれません。

でも、ASP によって報酬受取口座を変えていると後から面倒です。

なぜなら、報酬を支払われたか確認する時に、あっちこっちの銀行の記帳をして確かめないといけないからです。

毎月、いろんな銀行の記帳をして入金額をチェックするのは面倒で混乱の元にもなってきます。何より非常に面倒です。

また、今はピンと来ないかもしれませんが、アフィリエイトで稼げるようになると、確定申告をしなければならなくなります。

その確定申告のために、帳簿に記帳する際にも、毎回いろんな銀行の通帳を開けて、記帳していくのは非常に面倒な作業となります。

なので、多少振込手数料で損してもアフィリエイトの報酬受取先は、アフィリエイト用の銀行口座を一つ作って、その口座ひとつだけに報酬が支払われるようにするのがベストでしょう。

毎月確認するのが、一つの銀行口座の通帳だけなので、簡単で便利ですからね。

また、帳簿に記帳する時も一つの銀行口座だけ見ればいいので、とても分かりやすく、混乱しにくいです。

なので、アフィリエイトの報酬は、専用口座を一つ作って、そこに全ての報酬が支払われるようにするのが得策です。

ちょっとしたことですが、これは大事な事です。

是非実践してください。

以上が、「アフィリエイトで報酬が発生するまで」の流れです。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

・アフィリエイトの仕事は、商品を販売しているショップへ、お客さんを送り届けることだけ。

・アフィリエイト報酬の受取口座は専用の口座を一つ作って、そこに全ての報酬が支払われる状態にすると便利。

以上でこのセクションを終了します。

セクション 8 PPC アフィリエイトで稼ぐための6ステップ

<http://mirai100ten.com/8-ppc6step.html>

前回のセクションでは、「アフィリエイトで報酬が発生するまで」を大まかにお話しました。

このセクションではそれを踏まえて、私達が「PPC アフィリエイトで稼ぐための6ステップ」を順にお話します。

この「PPC アフィリエイトで稼ぐための6ステップ」を把握しておく、作業する時にやりやすいので、この 6 ステップはよく覚えておいてください。

PPC アフィリエイトで稼ぐための 6 ステップ

- 1、店を作る(ブログで OK。)
 - 2、ASP(広告代理店)に登録する。
 - 3、ASP で商品を探す。
 - 4、商品記事を作る。
 - 5、PPC 広告で見込み客を集める。
 - 6、PPC 広告を管理する。
-

では、この6ステップについて、具体的に説明していきます。

1、 店を作る(ブログで OK。)

店を作るのは、HTML サイトでもブログでもどちらでも OK ですが、ここでは、ブログを使って店を作ります。

なぜなら、HTML サイトよりもブログの方が作るのがカンタンで更新も楽だからです。

2、ASP に登録する。

あなたが作った店(ブログ)を ASP(広告代理サービス)に登録します。

ASP に登録すると、その ASP にあるさまざまなアフィリエイト商品が扱えるようになります。

ASP は私が確認しているだけでも20個以上あります。

各 ASP で違う商品を扱っている場合があるので、見つけた ASP は全て登録しておくべきです。

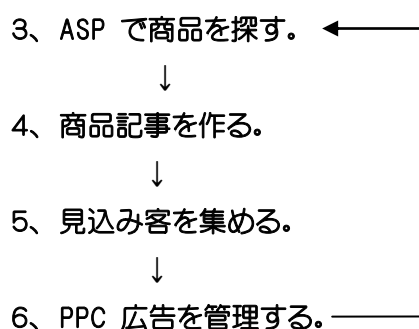
これらの各 ASP については、後のセクションで説明します。

まずは、ブログを開設して、そのブログを ASP に登録するのが一番最初の仕事です。

ブログを作るのも、ASP に登録するのも無料で、カンタンですぐにできます。

この1と2は、初回のみ作業でその後何回もする必要がないので、さっさと終わらせましょう。

その後、日常的にする仕事は、3から6までの繰り返しのみです。



3の「ASP で商品を探す」は、ASP の中にあるビバリーグリーンやアクアクララなどの商品群の中から PPC アフィリエイトで利益が得られそうな商品を探す作業です。

具体的にどういう商品を探せばいいのかについては、後のセクションで詳しく説明しますので、とりあえずそうだと理解しておいてください。

4の「商品記事を作る」これは、ASP で見つけた商品をブログの商品記事にする作業です。

慣れると 1 記事 10 分～15 分くらいで作れるようになります。これも、後ほど説明するので今はそうだと理解して頂ければいいです。

5の「見込み客を集める」これが、アフィリエイトで最も重要な仕事となります。

多くの人がアフィリエイトで稼ぐことが出来ないのが、見込み客を集められていないからです。

ただの訪問者ではなく、見込み客を集めることが大切なんです。

見込み客というのは、先程も言いましたとおり「気持ち的に買う準備が出来ている人」のことをいいます。

例えば、あなたが、お腹が痛くて何もできないという時、薬を買ったり病院に行ったりして、なんとか治そうと思いますよね。

その時には、お金を払ってもいいのでなんとかこの腹痛を治したい。

という気持ちになると思います。

そのほかに、最近また太ったかなと思って、ふと体重計に乗ったら、100 キロを超えていた…。

これでは人の前に出られない、ダイエットしたい。

という時には、ダイエット商品やエクササイズ商品を買ってでも痩せたいという気持ちになるでしょう。

このように「気持ち的に買う準備が出来ている人」のことを見込み客といいます。

反対に、あなたがお腹が痛くない時には腹痛が治る薬を買おうと思ったり、病院に行こうなんて思わないでしょう。

また、あなたがやせ気味の体型で、いくら食べても太らない体質の場合、ダイエット商品を買お

うとは思わないでしょう。

このように買う準備ができていない人は見込み客とはいえません。

このような人をいくら大量にあなたのサイトに集めても一度そのサイトを見ただけで、素通りしていつて終わりです。

例えば、あなたがゴルフグッズのアフィリエイトサイトを作ったとします。

しかし、アクセスがまったくなく、アクセスを集めるための苦肉の策として、1 億円借金してきて、100 万円相当のダイヤモンドをアクセスしてくれた先着 100 人にプレゼントするとします。

すると、大量のアクセスが口コミなどを通じて、一時的に集まって、100 万円相当のダイヤモンド 100 個があつというまになくなるでしょう。

しかし、その大量のアクセスしてくれた人の何人がゴルフグッズを買ってくれるのでしょうか？

これは、実際にやっていないので断言できませんが、びっくりするほど買ってくれる人が少ないでしょう。

なぜなら、この時に、アクセスしてくれた人は、100 万円相当のダイヤモンドのプレゼントだけが目当てなのであって、ゴルフグッズを目当てにサイトに訪れたくれた見込み客ではないからです。

もちろん、ダイヤモンド目当ての人にもゴルフ好きで、あなたのゴルフグッズサイトで買い物してくれる人がいないとは限りません。

しかし、それも微々たるもので、最後には、ダイヤモンドの借金 1 億円だけが残るということになるでしょう。

このように、見込み客でない人をいくら集めても商品を買ってくれないので稼げません。

逆に、見込み客を集めることができるようになれば、アフィリエイトで稼げる可能性がグーンと上がります。

なので、この見込み客さんを集めるということが、アフィリエイトで一番重要な仕事となります。

この見込み客を集めることができるかどうか、稼げるアフィリエイターと稼げないアフィリエイターの一番の違いといっても過言ではありません。

見込み客を集められるかどうかアフィリエイトで稼げるかどうかの分岐点となりますので、このことをよく覚えておいてください。

PPC アフィリエイトでは、「気持的に買う準備が出来ている見込み客」を集めやすい、PPC 広告を使うので、効果的に見込み客を集めることが出来ます。

具体的な PPC 広告の使い方については後のセクションで説明します。

6の「PPC 広告を管理する」これは PPC 広告より、赤字の商品、販売終了した商品、休止した広告を PPC より削除します。

どういうことかというと、アフィリエイトをしていると、ときどき扱っているアフィリエイト商品の ASP での展開が終了したり、休止することがあるので、それらの商品の PPC 広告を削除することです。

これは、広告を削除するだけなので、慣れれば1週間に1回1時間程度でも管理可能となりますので、そこまで手間な作業ではありません。

。

そのほかに PPC 広告の管理として、

- 黒字の商品をもっと多く売るためキーワードを増やす。
- 黒字の商品の広告文を追加する。

などがありますが、これらも、それほど時間がかかる作業ではありません。

なので、普段の PPC アフィリエイトの主な作業は、

3、ASP で商品を探す。

4、商品記事を作る。

5、見込み客を集める。

のみで、慣れると単純でカンタンな作業なので、あまり難しく考えずにまずは挑戦してみてください。

具体的な方法については後のセクションで詳しく話します。

以上が、「PPC アフィリエイトで稼ぐための6ステップ」です。

これらの仕事は特に難しい事をする必要はないので、後は根気強く、商品ページを作って PPC 広告に出稿する数を増やせるかどうか、アフィリエイト報酬の増減を左右します。

当然時間が多くあって、仕事量が多いほど収入を増やせる可能性が高いです。

でも、ノルマなどは一切ないので、あなたのペースに応じて、仕事量を調節す勧めるようにしてください。

決して最初に自分の許容範囲を超えた、作業をするのはしないようにしてくださいね。

なぜなら、大抵の場合、最もヤル気のあるモチベーション MAX 状態からアフィリエイトを始めますので、最初にやる作業量というのは、間違いなく自分が毎日できる作業の許容範囲を超えている場合が多いです。

そして、殆どの人は、その許容範囲を超えている、作業を1番初めにしたため、それを基準にして毎日作業をすることになります。

しかし、そもそも許容範囲を超えているため、続ければ続けるほど苦しくなります。

そして、結局作業が面倒となり諦めてしまうことが殆どです。

少し話がそれてしまいましたが、非常に重要なことですので、初めにやる作業は決して無理せず自分の出来る範囲でやり、長く続けるようにしてください。

では、次のセクションからは、いよいよ「PPC アフィリエイトの実践編」へと入っていきます。

無料ブログの作り方など初歩の初歩から、実際の実演映像を交えながら分かりやすく説明していきますので、頑張っついてきてくださいね。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

・PPC アフィリエイトで稼ぐためには以下の 6 ステップがある。

- 1、店を作る(ブログで OK。)
- 2、ASP(広告代理店)に登録する。
- 3、ASP で商品を探す。
- 4、商品記事を作る。
- 5、PPC 広告で見込み客を集める。
- 6、PPC 広告を管理する。

・アフィリエイトで最も重要な仕事は、気持的に商品を買う準備が来ている見込み客を集めること。

以上でこのセクションを終了します。

これで、《レベル 1 PPC アフィリエイト超基本編》は終わりです。

次のセクションからは、《レベル 2 PPC アフィリエイト実践編》へと入り、いよいよブログの作成、ASP への登録など実践的な内容に入っていきます。

各作業を確実にこなせるようにひとつひとつ分かりやすく説明していき、PPCアフィリエイトで、稼げるスキルを身につけて頂きますので、ご期待ください。

そして、「はじめに」にも言いましたが、これから PPC アフィリエイトを実践していただくに当たり、作業量を軽減するツールも期間限定となりますが無料にてご用意させて頂いています。

このツールはPPCアフィリエイトを専業とする私、山口学と副業ながら毎月100万円稼いでいる PPCアフィリエイトの方二人で意見を出しあって開発したツールですので、非常に使いやすく役立つツールだと断言できるツールですので是非手に入れて、PPCアフィリエイトでがっつり稼いで頂けたらと思います。

手を入れるには下記の URL をクリックして手に入れてください。

売れるキーワードを自動で生産する、キーワード生成ツール

<http://comprehend.com/ppc.html>

ただし期間限定でのプレゼントとなりますので、プレゼント期間が過ぎた場合は、残念ながら手にすることは出来ませんので、予めご了承ください。

では次のページから、実際に稼ぐために必要な実践編に入ります。是非実践して報酬をゲットしてください！！

《レベル 2 PPC アフィリエイト実践編》

セクション 9 無料ブログの開設方法

<http://mirai100ten.com/9-blog.html>

このセクションから、いよいよ実践に入っていきます。

一つずつ段階的に、丁寧に勧めていきますので、あなたもこれを見ながら、一緒に実践していきましょう。

では「無料ブログの開設方法」について話します。

無料ブログの開設

- アフィリエイト広告を貼るためのブログを作る。
 - 最初は無料ブログでも OK。
 - 無料ブログはシーサーブログが使いやすい。
-

では、実際に無料ブログの開設方法について、作業しながら説明していきます。

あなたのお店をオープンする重要な作業ですので、これを見た後に同じように、ブログ開設に挑戦してみてください。

では、スタートします。

まず無料ブログは、後々使いやすいようにシーサーブログで作るといいでしょう。

【シーサーブログのメリット】

なぜなら、シーサーブログは、

- 1つのアカウントでブログが100個まで作れるからです。
- 1アカウントはメールアドレスが一つあれば取れるので、メールアドレス1つで100個のブログが作れます。
- なので、このシーサーブログは、いちいちログインを繰り返したりする必要がなくて使いやすいので最初はシーサーブログを使うことをオススメします。

また、シーサーブログはアフィリエイト OK。というメリットがあります。

【シーサーブログのデメリット】

- 少し重い。

事が挙げられます。

特に夜はとても重いので、朝の利用者が少なく軽い時に更新するのをお勧めします。

当然ですが、シーサーブログ以外の無料ブログの方が慣れている人は、そちらの無料ブログサービスで作っても OK です。

ただし、シーサーブログや FC2 ブログのようにアフィリエイト可能なブログサービスを使うようにしてください。せっかくサイトを作ってもアカウント取り消しという事態に陥ります。
(ブログサービスによってはアフィリエイトが出来ない場合もあるので、他のブログサービスを使う場合はアフィリエイト可能かどうか調べてから使うようにしてください。)

また、有料の MT やワードプレスなどのブログサービスや HTML サイトでも OK です。

あなたが使いやすいサービスをご利用して頂ければと思います。

では、実際に、このシーサーブログでブログを開設する作業に入ります。

【実践に入る前の注意】

このブログの開設は、ビデオで実際に実践していて、この文章と画像による解説より分かりやすいです。

特にアフィリエイト初心者の方はビデオを見ることをお勧めします。

【シーサーブログでブログを開設する 5 ステップ】

ステップ1: まずは、ヤフー検索かグーグル検索で、「シーサーブログ」で検索する。

ステップ2: 右側にある「新規登録(無料)はこちら」という黄色のボタンをクリック



↑ Seesaa ブログのトップページ

ステップ3:メールアドレスとパスワードを入力します。



メールアドレスはPPC アフィリエイト専用につくった方が後々便利です。
パスワードはあなたが覚えやすいパスワードを考えて入力してください。
このメールアドレスとパスワードは、メモ帳などにメモして忘れないようにしてください。

ステップ4:アカウント登録という画面が出て来るので、



- メールアドレス
- メールアドレス(確認)
- パスワード
- パスワード(確認)
- 氏名
- フリガナ

を入力して、アカウントを登録するというボタンをクリックします。

ステップ 5:「新しいブログを作る」の画面の必要事項を入力します。

The screenshot shows the '新しいブログを作る' (Create New Blog) page. A red box highlights the 'ブログのデザイン' (Blog Design) section, which includes a list of design templates: '超シンプル(左サイドバー)', 'SEX AND THE CITY2(右サイドバー)', 'Livly5:両', 'デコもじコラボ(右サイドバー)', 'ホワイト(右サイドバー)', 'ライトグレー(左サイドバー)', and 'ブルー(両サイドバー)'. Another red box highlights the 'ブログ説明' (Blog Description) section, which is a large text area. A third red box highlights the 'カテゴリ' (Category) section, which has a dropdown menu. A fourth red box highlights the '新しいブログを作成する' (Create New Blog) button at the bottom.

•ブログのデザイン

あなたのお好きなデザインを選んでください。
出来るだけシンプルで、通販ショップ風のデザインにしてください。

•ホスト名

ブログのURL の一部となる文字を入力します。
好きな半角英数字を入力してください。

•ブログタイトル

ブログのタイトルは好きなタイトルでOK です。通販サイトっぽい名前にするといいでしょう。
ただ、同じタイトルのサイトが他にないか調べておいて、同じタイトルがないのを確認してから、
そのタイトルを採用するようにしてください。
調べ方は、ヤフーとグーグル検索でそのタイトルで検索して1 位から10 を見て、同じタイトルの
サイトがないかしらべます。

•ブログ説明

そのブログの内容を書きます。
後で変更できますので、好きな内容を書いてください。

•カテゴリ

ここはどれを選んでもアフィリエイトに影響ないので、好きなカテゴリを選んでください。

•ニックネーム

ここもあなたのお好きなニックネームでOK です。
ただ、ブログに表示されますので、あまりふざけたニックネームにはしないほうがいいでしょう。

•認証コード

これは下に表示されている数字を正確に入力するだけです。
上記の全ての入力が終わると、一番下のグレーボタン「新しいブログを作製する」をクリックします。

これで、ブログが完成です。

【不要なリンク削除】(重要)

最後に、ブログに表示される不要なリンクなどを削除していきます。
なぜなら、関係ないリンクがいろいろあると、そのリンク先へとお客さんが行ってしまっ商品を購入してもらう機会を失ってしまう可能性が出て来るからです。

では説明に移ります。

ブログのタイトル(赤い線で囲った部分)をクリックします。



一番上の**設定**(赤い線で囲った部分)をクリックします。



そして、「ブログを紹介する/しない」で「紹介しない」のラジオボタンをチェック。

その下の「ブックマーク」は全てのチェックを外します。

前ページの画像の続きです。

過去ログページ ?	3 件表示 / 記事日時の降順 ▾ でソート
カテゴリページ ?	3 件表示 / 記事日時の降順 ▾ でソート
カテゴリ最新記事 ?	5件 ▾
RSS本文表示 ?	なし(概要のみ) ▾
画像詳細ページ ?	☒ 表示する ☐ 表示しない
モバイルページング ?	小 ▾
共通ヘッダー ?	☒ 表示する ☐ 表示しない
サムネイルサイズ ?	320 px(最大1024pxまで)
別ウインドウ原寸大表示 ?	☒ 表示する ☐ 表示しない
回り込み ?	☒ なし ☐ 左回り込み ☐ 右回り込み ☐ 中央寄せ
Amazonアソシエイト・プログラムID ?	 AmazonアソシエイトIDをもっていない方は こちら 。
なぞる検索 ?	☐ 表示する ☒ 表示しない
最新の情報に更新 ?	実行
	ブログ設定の変更

RSS 本文表示を「なし(概要のみ)」にします。

その次に、なぞる検索を「表示しない」にします。

最後に「ブログ設定の変更」をクリックします。

続いて、メニューの2 段目の記事設定をクリックします。

記事投稿 | コメント/TB | デザイン | アクセス解析 | ファン | 設定

ブログ設定 | **記事設定** | 広告設定 | ポッドキャスト | 共有ブログ | 独自ドメイン | ページ認証 | メール投稿設定

公開 / 非公開 ?	☒ 公開 ☐ 非公開
デフォルトカテゴリ ?	日記 ▼
ダイエツ・ログを投稿する記事カテゴリ ?	日記 ▼
記事の再構築 ?	☒ 投稿時に再構築する ☐ 投稿時に再構築しない
コメント ?	☐ 受付/表示 ☒ 受付しない / 表示しない ☐ 受付しない / 表示する ☐ 受付/承認後表示
トラックバック ?	☐ 受付/表示 ☒ 受付しない / 表示しない ☐ 受付しない / 表示する ☐ 受付/承認後表示
改行HTMLタグ変換 ?	☒ 改行を タグに変換する ☐ 改行を タグに変換しない
URL補完 ?	☒ 補完する ☐ 補完しない
キーワードマッチ (アフィリエイト) ?	☐ 有効 ☒ 無効
続きを読む文言 ?	
更新されたときに通知するサイト ?	

コメントとトラックバックは、両方とも「受付しない／表示しない」のラジオボタンをチェックします。

キーワードマッチ(アフィリエイト)は、「無効」をクリックします。

これはシーサーブログのシステムにあるアフィリエイトで、これから私達がするPPC アフィリエイトとは関係ないので無効にします。

「更新されたときに通知するサイト」の右側は全て削除して空欄にします。

最後に一番下にある「保存」をクリックします。

記事設定をクリックします。

The screenshot shows the '記事設定' (Article Settings) page. The '記事設定' tab is selected. The '広告自動最適化' (Advertisement automatic optimization) section has the '行わない' (Do not) radio button selected. The '広告の種類' (Advertisement type) is set to 'キーワード / 記事下' (Keyword / Under article). The '記事下広告の件数' (Number of under-article ads) is set to '3件' (3 items). The '記事下広告のスタイル' (Under-article ad style) section has the checkbox '現在選択中のテンプレートに合わせる' (Match the currently selected template) checked. The 'RSS広告' (RSS advertisement) section has the '表示しない' (Do not display) dropdown menu selected. The '60日間更新が無い場合' (When there is no update for 60 days) section has the '広告を表示しない' (Do not display advertisement) radio button selected. The '検索経由の広告表示' (Advertisement display via search) section has the '広告を表示しない' (Do not display advertisement) radio button selected. The '保存' (Save) button is at the bottom right.

広告自動最適化は、「行わない」を選びます。

RSS 広告は、「表示しない」を選びます。

60 日間更新がない場合は、「広告を表示しない」を選びます。

検索経由の広告表示は、「広告を表示しない」を選びます。

最後に「保存」をクリックします。

次に、メニューの一段上のデザインをクリックして、その下のコンテンツをクリックします。



このコンテンツの並び方は、あなたがデザインで選んだテンプレートによって多少異なりますが、それは気にしなくてOK です。

そして、必要のないコンテンツを削除します。

コンテンツの横の×をクリックするとそのコンテンツを削除できます。

削除するコンテンツは、上の画像で赤い四角で囲っている以下のコンテンツです。

カレンダー

ファン

最近の記事

過去ログ

検索

ボックス広告

プロビタ

最近のコメント

タグクラウド

商品紹介

RSS

これらのコンテンツの横の×をクリックして削除します。

なぜ、これらのコンテンツを削除するのかというと、これらのコンテンツがあるとアクセスしてきたお客さんが商品を購入する前に、それらのコンテンツのリンク先へ行ってしまって成約率が落ちるからです。

これは非常に大事なことですのでよく覚えといってください。

また、コンテンツが多いと重くなりやすいので、それらのコンテンツを削除して少しでも軽い状態にすることが出来るのも1つのメリットとしてあります。

では、削除しましたか？

削除したら一番下の「保存」をクリックします。

すると…

ブログタイトル

ブログ記事

記事

カテゴリ

以下の画像のように 4 つのコンテンツだけが残ります。

(削除できない Powered By を合わせると5つです。)



この並び方もデザインで選んだテンプレートによって違います。並び方が多少違って、4 つのコンテンツがあれば、OK です。これでブログの設定は完了です。

管理画面の一番右上に「ブログを見る」というリンクがありますので、そちらをクリックして出来あがりを見ます。

このように左右に余計なリンクや広告がない状態になっていると完成です。



テンプレートによって、ブログのデザインや色が多少違います、その点は、気にしなくてOK です。

今は、記事を作っていないので、真中に何もありませんが、記事を作っていくと、中央にその記事が表示されるようになります。

ここでは上の青いテンプレートを選んでいますが、出来るだけ他のテンプレートを使うようにしてください。

なぜかという、ネットビジネスでは多くの人が一度に同じことをすると、問題が起こりやすいからです。

また、上のテンプレートは文字のリンクが緑色です。

文字のリンクは青色で下線付きが一般的ですので、人によってはリンクだと認識されない場合があります。

なので、これ以外のシンプルで文字のリンクが青いテンプレートを選んで頂ければと思います。

【サイトの所有者情報のページを作る】

あと、PPC 広告を使ってアフィリエイトするためには、サイトの所有者情報というのが必要になります。

これは、以下に書かれている通り、Yahoo!リスティング広告を使う上でのきまりですので、忘れないようにこのサイトの所有者情報のページを作るようにしてください。

Yahoo!リスティング広告

広告掲載ガイドラインサイトの所有者情報

http://listing.yahoo.co.jp/support/editorial/ss/01/policy_owner.html

このページを見ると、

- * サイトを所有している会社名または所有者名
- * サイトを所有している会社または所有者の連絡先
(E メールアドレス、電話番号または問合せフォームなど)
が必要だとあります。

具体的には、

- 1、サイトを所有している会社名または所有者名
- 2、E メールアドレス
- 3、そのサイトのURL

をこのページに書いておくとOK です。

- 1、サイトを所有している会社名または所有者名で、
自分の名前を表示したくない場合は、あなたがつけた屋号でもかまいません。
たとえば、「ABCDE ウェブ」と屋号を付けて、1、サイトを所有している会社名または所有者名として、ABCDE ウェブとしてもOK です。

しかし、その場合は、一つ注意が必要です。

後のYahoo!リスティング広告への登録のセクションで説明しますが、その登録時の「会社名」はブログの所有者情報のページのものと同じである必要があります。

つまり、ブログの所有者情報のページで「ABCDE ウェブ」と屋号を使ったら、Yahoo!リスティング広告への登録する際も、「会社名」の欄に「ABCDE ウェブ」と入力する必要があるということです。

この点を忘れないようにしてください。

2、E メールアドレスは、あなたが取得したE メールアドレスで結構です。

ただし、この所有者情報のページにE メールアドレスを掲載すると、そのE メールアドレスに迷惑メールがたくさん届く可能性があるので、あなたがメインで使っているE メールアドレスではないほうがいいです。

PPC アフィリエイト用に別のE メールアドレスをgmail やヤフーメールなどのフリーメールアドレスで取得して、それを使うようにしましょう。

比較的届きやすいと言われている、gmail をオススメします。

一つの方法として、このメールアドレスの部分を画像にするというの也有ります。

こうすると、メールアドレス収集ソフトでメールアドレスを収集されないので、迷惑メールが届きにくくなります。

もう一つ注意点として、このE メールアドレスもYahoo!リスティング広告に登録するE メールアドレスと一緒にする必要があります。

それが違っていたら掲載不可になる可能性もあるので注意してください。

E メールアドレスか電話番号は、どちらか1つがあればOK です。

3、そのサイトのURL は、単純にあなたの作ったブログのURL を書いておくとOK です。

この所有者情報のページの文章については、ヤフー検索やブログ検索などで「通販法に基づく表記」と入力して検索すれば、他のアフィリエイターがどのようなページを作っているのか分かるので、そちらを参考にして作ってください。

これは、普通の通販サイトの「通販法に基づく表記」でなくて、アフィリエイトサイトのモノを探してそれを参考にして下さい。

よくわからない場合は、私が作った見本ブログを参考にしてください。

↓

<http://sugomori-rakuraku.seesaa.net/>

【日記の記事を5 ページ以上作る】

所有者情報のページが出来たら、次のASP への登録のために、**普通の日記の記事を5 ページ書いてください。**

詳しくは下のホームワークで説明しています。

ではセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

・シーサーブログは、アフィリエイトに適した無料ブログである。

【ホームワーク】

-
- 1、シーサーブログでブログを開設する。
 - 2、日記の記事を5 記事以上書く。
-

1つ目は、先ほどお話ししたブログの開設です。

2つ目のホームワークは、日記の記事を5 記事以上書くです。

ブログを開設できたら、今度はASP にそのブログを登録するために、普通の日記の記事を5 記事以上書いてください。

なぜ日記の記事を書くのかというと、ASP には審査があるからです。

この審査は、ほとんどのサイトが合格となりますが、あまりにも内容がないサイトや社会的にふさわしくない内容のサイトは不合格となってしまいます。

なので、無難な日記の記事を5 記事以上書いて、ASP の審査に通りやすくします。

私が最近アクセストレードに登録申請した際も日記5 ページしかないページでしたが審査を通ったので、5 ページ以上書けば、審査に通る可能性が高いと思います。
通らなかったら10 ページくらい書いてもう一度申請し直せば通るでしょう。
このブログの記事は、内容は何でもいいです。

今日は夕食をここで食べたとか、こういう本を読んだとか、大雨で大変だったとか、映画を見た感想とか、とりとめのないことでよいので、まずは5 記事以上書いてください。

すでにあなたのブログが、ASP に登録されている場合は、この作業をする必要はありません。

あなたが、まだ、その作業が出来ていない場合、出来るだけ早く、出来れば今日から3日以内に、このブログ開設と日記5 記事以上を書いておいてください。

この後の、セクションでは、ブログを開設して記事を5 件書いてあることを前提にしたASP への登録作業となるので、この2つのホームワークだけは次のセクションまでに、絶対にやっておいてください。

無料ブログはアフィリエイト以外でも作ることがよくありますので、この機会に、あなたのスキルのひとつとして、無料ブログを作れるようにしておくといいでしょう。

しなければ、アフィリエイトで収入を得る以前に何も出来ませんから。

なので今回のホームワークの無料ブログを作り、日記記事を5 個書くということだけは忘れずにやっておいてください。

ビデオを見ながらやれば、全くの初めての人でも30分から1時間ほどで出来ると思います。
なので、リラックスして挑戦してみてくださいね。

以上でこのセクションを終了します。

次回のテーマは、ASP に登録する方法です。

追記

【記事の作り方】

記事の作り方がよく分からないという方のため、最後に、ブログ記事の作り方を説明しておきます。

これもビデオの方が分かりやすいですので、この説明で分からない場合はビデオで確認して頂ければと思います。

まず一番最初に記事カテゴリを作ります。

まず、一番上のメニューの**記事投稿**→**記事カテゴリ**の順でクリックします。



そして、**記事カテゴリ名**に「**通販法に基づく表記**」と入力します。

最後に、その下の「**追加**」をクリックします。

すると、新たなカテゴリ「**通販法に基づく表記**」が表示されます。

あと、その上の日記というカテゴリも変更したい場合は変更してもOK です。

これは商品、サービス、コンテンツなどお好きなカテゴリ名に変更してください。

これで記事カテゴリは完成です。

次に日記記事を作っていきます。

1.記事投稿をクリックします。

記事投稿 コメント/TB デザイン アクセス解析 ファン 設定

記事を書く | 記事一覧 | 記事カテゴリ | ファイルマネージャ | インポート/エクスポート | ダイエット・ログ

記事のカテゴリ ? **日記** カテゴリの追加

ジャンル ? ジャンルを選択してください

記事タイトル ? **今日の昼は、近くのラーメン店でお昼のラン**

記事のタグ ? タグの追加
※タグの登録はありません

内容 ? 画像のアップロード方法

B I U S 地図 YouTube ブログ 食 W t

今日の昼は、近くのラーメン店でお昼のランチを食べました。
少し遅くに行ってお腹がすいていたので、大もりの豚骨ラーメンを頼みました。
キムチが無料で食べ放題の店で、そのキムチが美味しくてたくさんいただきました。

ファイル

アバターをブログに貼ろう！
SAMPLE
詳細はこちら

SeesaaInMo x SeesaaPoint
最大5,000円
キャッシュバックキャンペーン

ブログのネタに困ったら・・・
gooランキング x Seesaa BLOG
気になるランキングをあなたのブログに！
毎日更新されるランキング情報で気になる話題をブログに書こう！

2.記事のカテゴリを選びます。

この場合は、**日記**を選んでください

通販法に基づく表記のページを作る場合以外は、この日記のままでいいでしょう。

3.記事タイトルを入力します。

日記を5 記事書く段階では、内容をまとめたものをタイトルにします。

商品記事を作る時は、商品名やショップ名などをタイトルにします。

4.内容(記事の本文)を書きます。

1 行だけなど内容がない記事ではこれ以後のASP の審査で落ちる可能性がありますので、少なくとも5,6 行は書いておきましょう。

5.最後に一番下の「保存する」をクリック

6.右上にある「記事を見る」というリンクをクリック

ちゃんと記事が出来ているか確認します。

このようにして、まずは5 記事分日記を書いておいてください。

以下の見本で作ったブログを参考にするといいでしょう。

<http://sugomori-rakuraku.seesaa.net/>

セクション10 ASPにブログを登録する方法

<http://mirai100ten.com/10-asp.html>

このセクションでは、「ASP にブログを登録する方法」について実際に実演していきます。

前回は、シーサーブログでブログを作る。

つまり、あなたのアフィリエイトサイトを作るというところまでしました。

今回は、そのアフィリエイトサイトを、ASP に登録する方法をお話します。

1、ASP に登録する方法

まず、ASP に登録します。

今回は例としてアクセストレードへの登録を実演します。

なぜアクセストレードにまず登録するのかというと、使いやすくて、

A8 ネットよりも競争率が低いからです。

A8 ネットは業界で最も有名なASP です。

なので、商品数が多かったり、有名な商品が多かったり、使いやすかったりとメリットも多いのですが、その反面PPC 広告で集客しようとしても、売れやすい商品やキーワードだとすぐにライバルが現れるという弱点もあります。

そういう理由から、あなたが、これからPPC アフィリエイトを始める場合は、A8 ネットより

- アクセストレード
- トラフィックゲート
- バリューコマース
- アフィリエイトB

の4つの方がオススメです。

JA ネットも使いやすくていいASP なのですが、一番使いやすくて新しい広告を見つけやすくて、提携しやすいことが逆にデメリットになっています。

なぜなら、すぐ新しい広告を見つけて、PPC 広告を出すことができるので、ライバルが多い傾向にあるからです。

なので、出来れば

- アクセストレード
- トラフィックゲート
- バリューコマース
- アフィリエイトB

やそれ以外の中堅ASPを使ってください。

経験上、それらのASPのほうが比較のお宝広告が転がっている可能性が高く、利益が出しやすいです。(これらのASP については後のセクションで紹介しますので、そちらも合わせてご覧ください。)

その中でも個人的に使いやすいと感じているアクセストレードで登録するまでをお話します。

【アクセストレードへの登録】

では、アクセストレードの登録方法に入ります。

アクセストレードの登録を今からするのですが、復習を兼ねて、前回のホームワークの「日記記事を5 記事作る」の続きから始めます。

今回は、10 記事も20 記事も作るのが面倒なので、5記事だけ作って、アクセストレードに登録申請して、審査が否認承認だったら、もうちょっと記事を増やして再申請してみることにします。

【ビデオ映像】

では、前回と同じようにシーサーブログにログインします。

そして記事を5 記事分作ります

この記事は、何の変哲もないただの日記で結構です。
記事が出来たら、いよいよアクセストレードに登録します。

まず、ヤフー検索やグーグル検索で、「アクセストレード」と入力し検索します。



アクセストレード

<http://www.accesstrade.net/index.htm>

1. 黄色の広告収入を得たい方をクリックします。
2. その次に現れたページの説明を読んで一番下の黄色のボタン「アクセストレードへの無料登録はこちら」をクリックします。
3. 次のページのパートナー利用規約を読んで一番下の黄色のボタン「パートナー利用規約に同意して登録申請」をクリックします。

4, そして、空欄に順番に入力します。

必須残り
20

アクセストレード パートナー（広告掲載サイト）登録

ACCESS TRADE
WWW.ACCESS-TRADING.COM

必要な情報を入力し、パートナー登録申請を行ってください。
申請が完了いたしましたら、パートナー審査を行います。
審査が承認となりましたら登録が完了いたします。

ご利用情報の入力 > サイト情報入力 > 入力内容確認 > 申請完了・審査待ち

▲

ご利用者情報の入力

アクセストレードのアフィリエイトサービスをご利用になるご本人様の情報を入力してください。
入力情報はサイト審査の際に使用致しますので、必ずご本名と正しいご連絡先をご記入ください。

「*」は全て必須入力・選択となっています

* 区分	個人
* ご利用者氏名	姓 名
* ご利用者氏名(全角カナ)	セイ メイ
* eメールアドレス	
* 郵便番号	住所を自動入力 (例)163-0808(半角数字)⇒郵便番号を調べる
* 都道府県	北海道

・区分は、会社を営していない場合、個人でいいでしょう。

・ご利用者名は、あなたの本名を入力して下さい。

・ご利用者名(全角カナ)は、あなたの本名をカタカナで入力してください。

eメールアドレスは、あなたのeメールアドレスを入力して下さい。

郵便番号は、あなたの住んでいるところの郵便番号を入力して下さい。

都道府県はあなたの住んでいる都道府県を選んでください。

更に下へと進み

郵便番号	- 住所を自動入力
	(例)163-0808(半角数字)⇒郵便番号を調べる
都道府県	北海道
市区町村	
	(例)新宿区
町名・番地・ビル名	
	(例)西新宿2-4-1新宿NSビル8F
電話番号	
	(例)03-6821-0711(半角数字)
生年月日	西暦 1983年 月 日 (例)1999年11月8日
性別	男性
ログイン名	半角英数字と一部記号「@」「_」「-」「.」 4文字以上64文字以内で入力してください。 注意:「<」は除きます。
パスワード	半角英数字4文字以上 32文字以内で入力してください。
パスワード(確認)	

ご利用情報の入力

サイト情報入力

入力内容確認

申請完了・審査待ち

- ・市区町村もあなたが住んでいる市区町村を入力して下さい。
- ・町名・番地・ビル名もあなたの住んでいるところを入力してください。
- ・電話番号は、あなたの電話番号を入力して下さい。(携帯でも可能です)
- ・生年月日はあなたの生年月日を入力して下さい。
- ・性別はあなたの性別を選んでください。
- ・ログイン名はあなたが覚えやすいものを入力してください。
- ・パスワードもあなたが覚えやすいパスワードを入力してください。

ログイン名とパスワードとメールアドレスは
メモ帳などに記録して忘れないようにしてください。

「ネットの基本マスタービデオ」で紹介したIDmanager を使っている場合は、すぐに、この時登録したメールアドレスとパスワードなどを保存しておいてください。

さらに下へ進み

ご利用情報の入力 **サイト情報入力** 入力内容確認 申請完了・審査待ち

主サイト情報入力

広告を掲載されるサイト、メールマガジンの情報を入力してください。
サイト審査の際に確認いたしますので、有効なURLかどうかご確認ください。

* サイトタイトル			
* サイトタイトル(カナ)			
* サイトURL			
* サイトカテゴリー	メイン ネットショッピング全般 サブ1 健康食品・サプリメント サブ2 化粧品	カテゴリー選択 カテゴリー選択 カテゴリー選択	クリア クリア クリア
* サイト概要			
* サイトタイプ	☐ WEB(ウェブ) ☒ WEB(ブログ) ☐ メールマガジン ☐ その他		

 **未入力の必須項目があります**

・サイトタイトルは、あなたが先ほど作ったブログのタイトルを入力して下さい。

・サイトタイトル(カナ)はサイトタイトルを全てカタカナで入力して下さい。

・サイトURL はあなたのブログのURL を入力してください。

・サイトカテゴリーは自分のサイトにあったカテゴリーを選んでください。

これで審査に落ちたり、他の広告が扱えなくなる、ということはないので気楽に選んでください。

・サイト概要はブログの説明文を入力してください。

・サイトタイプは、今回のようにシーサーブログで作った場合は、**WEB(ブログ)**を選んでください。

最後に一番下のオレンジボタン「登録確認画面へ」をクリックして下さい。

(上の画像では、全部入力出来ていないため「未入力の必須項目があります」と表示されていますが、全部入力出来れば「登録確認画面へ」というボタンが表示されます。)

あとは、手順に従って登録申請すればOK です。

登録申請してから、2,3 日程度でメールで結果が送られてきます。

違反などがない限り大抵合格しますので安心して登録してください。

銀行口座の入力は後日でもOK だと思います。

これで登録申請して2,3 日すると、承認か非承認かメールで連絡が来ます。

そして、次の段階、商品探しが出来ようになります。

ASP は以下のようにたくさんあります。

これらについては後のセクションで説明していますのでそちらも合わせてご覧ください。

【ASP 一覧】

有名6大ASP

A8.net

<http://www.a8.net/>

JANet

<http://www.j-a-net.jp/>

アクセストレード

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

トラフィックゲート

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

バリューコマース

<https://www.valuecommerce.ne.jp/index.cfm>

アフィリエイトB

<http://www.affiliate-b.com/>

中堅ASP

リンクシェア

<http://www.linkshare.ne.jp/>

モーションリンク

<http://www.motionlink.jp/top.html>

Cross-A

<http://www.cross-a.net/>

xmax(クロスマックス)

<http://www.xmax.jp/>

リーフィ

<http://www.leaf.fi.jp/>

アドリンク

<http://www.ad-link.jp/>

e-click

<http://www.e-click.jp/>

以上で、このセクションを終了します。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

- 出来るだけ多くのASP に登録した方が、多くの商品が扱えて稼ぎやすくなる。
- 大手ASPより中堅ASPの方がライバルが少なく稼ぎやすくなる。

【ホームワーク】

- 前のセクションであなたが作ったブログを、ASP のアクセストレードに登録してください。
- 時間があれば他のASP にも登録しておいてください。

このASP へのサイト登録は、あなたが、初めて、これらの作業をする場合、慣れない事なので、最初とまどったりして大変かもしれませんが、前回のブログのアカウント登録と、このASP へのサイト登録の2つの作業は、一度すれば、今後同じ作業をする必要がない作業です。

なので、今日のうちに、ぜひASP への登録申請を済ませておいてください。

これを済ませておくと早速、あなたはASP にある広告を貼ってアフィリエイトをすることが可能になります。

これで、だんだんと収入が得られるアフィリエイトの作業が少しずつ進んでいます。

この小さな一歩が、大きな稼ぎとなっていくので、頑張って作業して行ってください。

あとアクセストレードに登録して、アフィリエイトに慣れてきたら、6大ASPには登録してください。登録すれば全体の8割の広告をカバーできますので。

登録は1度きり、後回しにするより、早く登録したほうが、普通に楽ですから、後回しにするのは止めましょう。

また、そのほかのあまり聞いたこともないようなマイナーなASP も見つけ次第登録しておくべきです。

そのような小さなASP は登録している人の数が少なく、お宝広告が眠っている可能性があるからです。

なので、基本的に、ASP は見つけ次第、登録するということを心がけてください。

これで、アフィリエイトでやらないといけない6つの仕事の6つのうち、1と2の作業が終わりました。

- 1、店を作る(ブログなど)
- 2、ASP に登録する。
- 3、ASP で商品を探す。
- 4、商品記事を作る。
- 5、見込み客を集める。
- 6、広告管理。

なので、今後のアフィリエイトの作業は、3～6の作業を繰り返すだけとなります。

次回以降は、この

- 3、ASP で商品を探す。
- 4、商品記事を作る。
- 5、見込み客を集める。
- 6、広告管理。

という部分に入っていきます。

後は、実践作業をして収入を得るだけとなりますので、一緒に頑張りましょう。

以上でこのセクションを終了します。

セクション11 ASP 登録時に気をつけるべき事

<http://mirai100ten.com/11-asp2.html>

セクション10では、あなたの作ったアフィリエイト用のブログを、ASP のアクセストレードに登録する作業をしました。

このセクションでは、それに関連する重要な事を話します。

これを知らなかったら、ASP から退会させられたりする恐れもあるので、注意してください。

それは、ASPから取得する広告タグは、登録したサイトのものしか使ってはならないということです。

例えば、ASP 登録済みのサイトAとサイトB(新たにアフィリエイト用に作ったサイト)があるとして、

そして、サイトA はもうアクセストレードに登録済みだけど、サイトB はまだアクセストレードに登録していないという時。

その場合は、サイトB もアクセストレードに登録することで、アクセストレードのアフィリエイト広告を貼ることができます。

サイトB もアクセストレードに登録するまで、アクセストレードのアフィリエイト広告を貼れないということです。

【具体的な方法】

これもビデオの実践映像を見て頂いた方が分かりやすいと思いますので、良く分からない場合はビデオをご覧ください。

ステップ1:

アクセストレードでは、一番上のメニューの右端の「**管理者機能**」をクリックします。

ステップ2:

「**サイト管理へ**」という水色のボタンをクリックします。

ステップ3:

右端の「**副サイト追加**」というボタンをクリックします。

ステップ4:

最初に登録したサイトと同じように必要事項を入力して、新しいサイトを副サイトとして追加します。

すると、2,3 日程度でアクセストレードさんが審査してくれて承認か否承認かメールで知らせてくれます。

ここで、承認されたら、サイトB にもアフィリエイト広告を掲載できます。

ページ数が少なすぎるサイトや公序良俗(こうじょうりょうぞく)に反するサイトじゃないかぎり、大抵のサイトは承認されます。

否承認の場合は、もう一度サイトの内容を充実させてから申請すれば承認されると思います。

僕は今まで何個もASP に登録しましたが、ほとんどのASP がこのように新サイトにアフィリエイト広告を貼りたい場合は、新サイトも登録する必要がありました。

(一部のASP ではどのサイトに広告を貼ってもOK の場合もある。)

そして、これに関連してもうひとつ注意があります。

あなたはこれからアフィリエイトサイトを何個か作ると思いますが、アフィリエイト広告はサイトごとに広告タグが違いますので、サイトA の広告タグを間違えてサイトB へ貼らないように注意してください。

アクセスレードを例にとると、管理画面で「リンク作成」をクリックして、広告を貼る時、右上に表示された「サイト名」と「広告タグを貼るサイト」が一致していなければいけないということです。

これを間違えると、ASPによっては、登録を解除される場合もあります。

私はそういう経験がないですが、それで登録を解除された人もいるそうなので、あなたもそうならないようにくれぐれも気をつけてください。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

- ほとんどのASP では、サイトに広告を貼りたい場合、あらかじめそのサイトを登録する必要がある。
- 基本的に、ASP から取得した広告タグは、そのサイト専用の広告タグ以外使ってははいけない。

【ホームワーク】

あなたが作ったアフィリエイト用のサイトでまだASP に登録していないサイトがあれば、今のうちにASP に登録しておいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション12 PPC アフィリエイトで利益が出る可能性を 限りなく高める9 つのポイント

<http://mirai100ten.com/12-9point.html>

このセクションの内容はPPC アフィリエイトをする上で最も重要なノウハウですので、しっかり頭に叩き込んでください。

また、PPC アフィリエイトをしている途中、疑問が出てきた場合はまずこのセクションを復習するようにして下さい。

その重要なノウハウとは、「PPC アフィリエイトで利益が出る可能性を限りなく高める9 つのポイント」です。

とても大切な内容なので、しっかりメモをして何回も見直して、この「9 つのポイント」を体が覚えている状態になるようにしてください。

では、そのPPC 広告を使ったアフィリエイトで、

「利益が出る可能性を限りなく高める9 つのポイント」

をご紹介します。

これは、3年以上私がいろいろと実験しながら、ずっと黒字を維持できている、PPCアフィリエイトの核となるノウハウです。

このノウハウのおかげでPPC アフィリエイトで36 カ月以上にわたって6 桁以上の利益を稼ぎ続ける事が出来ています。

なので、今まで以上に有益な情報ですので、今回の部分はノートにメモして、絶対に忘れないようにしてください。

いいですか？

何度も言いますが、このセクションは超がつくほど大事です。絶対に読み飛ばさないようにしてください。

「PPCアフィリエイトで利益が出る可能性を限りなく高める9つのポイント」

まず、9つのポイントの中の3つの
【商品探し編】から説明していきます。

-
- ①中堅のASP も積極的に使う。
 - ②報酬800 円以上または、報酬12%以上を選ぶ。
 - ③商品説明は出来るだけシンプルに
-

① 堅のASP も積極的に使う。

ASPへの登録のビデオでは、6大ASP はメジャーな広告が多く、広告主の数も極めて多いので、外せないということをお話ししました。

その中でも以下の4 つのASP は、PPCアフィリエイトをする上で「狙い目ASP」です。

これらのASP は広告数が多く、比較のお宝広告を見つけやすいASPなので、これらのASP をメインとしてアフィリエイトしていくといいでしょう。

アクセストレード

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

トラフィックゲート

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

バリューコマース

<https://www.valuecommerce.ne.jp/index.cfm>

アフィリエイトB

<http://www.affiliate-b.com/>

それに加えて、以下の中堅ASPも積極的に使って行きます。

中堅ASP

リンクシェア

<http://www.linkshare.ne.jp/>

モーションリンク

<http://www.motionlink.jp/top.html>

Cross-A

<http://www.cross-a.net/>

xmax(クロスマックス)

<http://www.xmax.jp/>

リーフィ

<http://www.leaf.fi.jp/>

アドリンク

<http://www.ad-link.jp/>

e-click

<http://www.e-click.jp/>

これらの中堅ASP は6 大ASP よりも広告数が少ない場合もありますが、ライバルが少ない商品が見つかりやすいので、6大ASPだけを使うのではなくこの中堅ASP も積極的に使っていきましょう。

たまに、お宝商品が転がっていますので、最初からこの中堅ASP を中心に商品探しをするのも一つの方法です。

あまり知られていない中堅のASP にもお宝広告が埋もれていたりして、それらの広告の収入を足すとバカにできないまとまった収入になったりします。

私自身も6 大ASP の中のASP よりも、中堅のあるASP のほうが報酬が多い月もあります。

なので、これらの中堅ASP も積極的に活用していきましょう。

上の7つのASP はどれも私が過去に数万円以上の収入があったASPで、今も収入があるASP も含まれています。

これらのASPでは長期的に利益を毎月上げ続けてくれる広告が見つかったりします。

特に中堅ASP はライバルが少ないので、数か月～1年以上利益を上げ続けるような商品もあります。

なので、6 大ASP だけにこだわらずに、柔軟にこれらの中堅ASPも使って行く方が利益を増やしやすいです。

その他にも以下のようなASP があります。

その他のASP

“My”アフィリエイト

電腦卸

ネットアライアンス

1億人.com

日払いアフィリエイト

鉄人アフィリエイト

ネステックアフィリエイトプログラム

コアグルーヴ

コムズリンクスタッフ

スマイル通販

ケンコーコム

CYBER ARK

これらのASP の中にもお宝広告がある場合があります。

しかし、広告主が少なく、あまり広告がなかったりもします。

なので、6大ASP や中堅ASP で一通り広告探しをした後に、これらのASP に登録して商品探しをするといいいでしょう。

②報酬800 円以上または、報酬12%以上を選ぶ。

PPC アフィリエイトでは、広告費が発生するので、ある程度利益が多い商品を扱わないと赤字になったり、たいして利益が出なかったりします。

例えば、報酬100円の商品を1クリックの広告単価20円で売ろうとすると、

$$100 \div 20 = 5$$

となり5クリック以内に売れないと赤字となります。

たとえ、10クリック目に売れたとしても100円の赤字になります。

しかも、1万円の報酬を得るまで100個も売らないといけません。

しかし、報酬が10000円の商品なら、 $10000 \text{円} \div \text{広告単価} 20 \text{円} = 500 \text{クリック}$ となり、499 クリックされるまでに売れば黒字です。

例えば、10クリック目に売れたら、

広告費は200円しかかかっていないので、9800円の黒字となるわけですね。

このようにPPC アフィリエイトには、広告費というリスクが少なからず存在するので、報酬が高いものを選ぶ必要があります。

ただ、報酬10000円以上というような報酬額がとても高い商品は限られていますので、もう少し基準を下げて、商品を選んでいく必要があります。

具体的には、

「報酬800 円以上または、報酬12%以上の商品を選ぶ。」

ようにしてください。

この基準の商品を選んでいくと、利益が出る広告にいずれ出会うでしょう。

しかし、「報酬12%以上の商品」の商品の場合、一つ注意があります。

報酬800円以上の商品は1 個売ると報酬800円以上もらえることが確定しています。

しかし、報酬12%以上の商品の場合、売れた商品の単価によって、報酬が変わってきます。

例えば、20000円の商品が売れた場合は2400 円の報酬がありますが、1000円の商品が売れた場合は、報酬が120 円しかありません。

なので、報酬の率で商品を選ぶ場合、単価が安くて赤字になったり、あまり利益が出ないという場合もあります。

そういうことがありますので**最初のうちは、報酬800 円以上の商品**を扱っていく方がいいでしょう。

でも、報酬12%以上の商品にも利益が出る商品がありますので、慣れてきたら、この報酬12%以上の商品も扱うべきです。

この「**報酬12%以上の商品**」を選ぶ場合は商品販売サイトをパッと見て、商品単価が5000円以上ありそうなら扱うというようにしていくといいでしょう。

③商品説明は出来るだけシンプルに

商品説明は、それほど凝ったものを作る必要がなく、

「その商品を買うメリット」

「その商品を買わないデメリット」

「その商品の値段」

「送料」

などを4,5行程度書くだけでOKです。

あまり書きすぎると、アクセスしてきたお客さんが文字を読むのが面倒に感じたり混乱したりしてすぐに帰ってしまいます。

なので**PPC アフィリエイトの場合は、出来るだけシンプルイズベストな記事にします。**

ただし、バナー広告だけとか、説明1行だけなどのあまりにも説明が少ない場合は、ヤフーの PPC 広告のスタッフがコンテンツ不足とみなすことがあります。

そして、コンテンツ不足で広告掲載が不可とされてしまいますので、最低でも4,5行は説明文を書く必要があります。

具体的にどういう内容を書けばいいのかについては後のセクションで詳しく説明しますので安心して下さい。

次に、残り6つのポイントのPPC広告出稿編に進みますが、これは、PPC 広告出稿の際のビデオで改めて話します。

なので、今はよく分からなくても、安心してください。

ただ、ここは、とても重要なところなので、9 つのポイントは、メモしておいてください。

また、あなたが、PPC アフィリエイトを既にやっているという場合、以下の残りの6つのポイントをマスターすることで利益が増えたり、赤字から黒字に変換することが十分可能です。

「PPC アフィリエイトで利益が出る可能性を限りなく高める9 つのポイント」

【PPC 広告出稿編】

-
- ④完全一致
 - ⑤初回出稿キーワードは、
ドル箱固有名詞や打ち間違いキーワード中心。
 - ⑥クリック単価は18 円でスタート。
 - ⑦23 クリック以内に売れないと退場。
 - ⑧こまめに広告費をチェック。
 - ⑨無理に上位を狙わない。
-

ここからお話しするPPC 広告出稿編のポイントは、ヤフーのPPC 広告である、ヤフーリスティング広告の出稿時に重要なポイントです。

④完全一致

完全一致とはヤフーリスティング広告に出稿したキーワードと完全に一致するキーワードの場合のみ広告が表示されるということです。

たとえば、「麦わら帽子」というキーワードに出稿した場合は、「麦わら帽子」以外のキーワードでは、広告が表示されないということです。

つまり、**完全一致とは「帽子」や「麦わら帽子イラスト」などのキーワードで検索されても、広告が表示されないというルールになっているということです。**

それに対して部分一致というのがあって、出稿したキーワードに部分的に一致するキーワードがあれば広告が表示されるというルールとなります。

例えば、「麦わら帽子」というキーワードで広告を出した時に、「麦わら帽子イラスト」や「麦わら帽子作り方」などの、完全に一致していないキーワードでもPPC 広告が表示される場合があるということです。

この部分一致にすると、完全に一致しないキーワードでも広告が表示されるので、完全一致よりアクセスを集めやすいですが、ほんの一部しか一致していないようなキーワードで検索された時でも広告が表示されたりするので、広告費がかさみやすく、成約率も低くなりやすいです。

これ、非常に重要なことです。

なので、初めてPPC 広告を使う場合は、必ず完全一致にしましょう。

「完全一致」の設定方法については後のセクションで説明します。

⑥初回出稿キーワードはドル箱固有名詞とその打ち間違いキーワード中心。

ブログで商品記事を作って、初めてヤフーリスティング広告に出稿する場合は、ドル箱固有名詞（その販売サイトで目立つ固有名詞:商品名・ショップ名・サービス名・シリーズ名・ブランド名など）やその打ち間違いキーワードを中心に投稿します。

ドル箱固有名詞は商品がとても売れやすいのですが、それだけではライバルが多くなり広告費が高騰しやすくなります。

なので、それらに加えて打ち間違いキーワードや勘違いキーワードを中心に投稿していくことで利益が得やすくなります。

この打ち間違いキーワードについては、後のセクションで詳しく説明していきますので、そちらをご覧ください。

⑥クリック単価は18 円でスタート。

これは、ヤフーリスティング広告を使うアフィリエイトで最も大事なところですので、ここだけは覚えておいてください。

ヤフーリスティング広告は1クリック当たりの単価を決められます。

広告の掲載順位は、いろいろな要素が絡み合って決定しますが、主に広告の入札単価や広告の質などが掲載順位に影響します。

なので、この入札額を高くすることで上位に掲載されやすくなり、見込み客をたくさん集めやすくなります。

しかし、この広告単価が高すぎると、広告費の総額が高くなって、赤字になりやすくなります。

なので、赤字にならず、なおかつ利益が得られる順位になるように広告単価を調整する必要があります。

私の3年以上の経験から、**あなたが初めてPPC アフィリエイトをする場合は、その広告単価を一律18円でスタートとすることをオススメします。**

最低単価の9円でも出稿できるのですが、とんでもなく下位に掲載されて、なかなか広告がクリックされない可能性があります。

クリックされないと売れるものも売れません。

逆に、1クリック35円とか50円とかの高額にすると赤字になる確率がかなり高くなります。

そこで、私が最初出稿する時に最適な広告費だと思っているのが、18円という単価です。

そして、ひとたび売れる商品だと分かれば、20円、25円、30円…と単価を上げて上位表示して
いって、利益を増やしていくのが最も赤字になりにくい方法です。

しかし、PPC アフィリエイトを始めたばかりなのに、1クリック35円や50円を出稿するという人が
多く、そういう人は赤字になりやすいです。

要は広告費と報酬のバランスの問題で、利益が広告費を上回れば、広告単価は、いくらでもい
いのです。

でも、初めてPPC 広告を使う人は、広告単価のさじ加減を間違えて、赤字になりやすいので、
最初は、1クリックの単価18円をお勧めします。

⑦ 23 クリック以内に売れないと退場

PPCアフィリエイトでは、売れない商品は何クリックされても売れないものです。

なので、ある程度クリックされたら、その商品は売れない商品だと、さっさと見切りをつけて、広
告を削除する必要があります。

広告を削除しないといつまでも赤字が増え続けるからです。

その基準として僕は23クリック以内に商品が売れない場合はその商品を削除しています。

言い換えると、その商品を退場させるようにしています。

この23クリック以内に売れないと退場というのも重要なポイントですのでよく覚えておいてく
ださい。

23 クリック以内に売れない商品は、例えあなたがどんなにその商品が好きでも思い入れがあ
っても、削除することが大切です。

そうして、利益が出る広告だけを残すようにすると、自然に黒字になります。

【補足:1日の広告予算を設定しておく。】

ヤフーリスティング広告に慣れるまでは、間違った方法をやってしまって、大きな赤字になる可能性があるのも、最初は1日の広告予算を設定しておくといいでしょう。

ヤフーリスティング広告では、1日の広告予算を設定できる機能があります。

この設定をやっておくと、広告費をその予算以内に止まるようになっているので、かなり安心して利用できます。

稀に、その予算を少しオーバーして10%ほど余計に広告費がかかることがありますが、それ以上はかからないので安心です。

⑧こまめに広告費をチェック

ヤフーリスティング広告に慣れるまでは、間違った方法をやってしまって、大きな赤字になる可能性があります。

なので最初の数日は毎日広告費をチェックするといいいでしょう。

慣れてきたら3日1回とか1週間に1回でも管理できるようになります。

⑨無理に上位を狙わない。

ヤフーリスティング広告では、上位に表示されるほど、アクセスが集めやすいですが、上位になればなるほど、広告費が高くなって赤字になりやすくなります。

なので、私は、そのように無理に上位を狙うのではなく、打ち間違いキーワードや他のライバルが気付かないキーワードをみつけて、格安広告費で利益を増やしていく事をおすすめします。

以上、言葉だけで説明したのでよく分からないところもあるかと思いますが、次以降のビデオでまた詳しく説明しますので、今はなんとなく分かればOK です。

ではこのセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

「PPC アフィリエイトで黒字になる可能性を限りなく高めた9 つのポイント」は以下の通り。

【商品探し編】

- ①中堅のASP も積極的に使う。
- ②報酬800 円以上または、報酬12%以上を選ぶ。
- ③商品説明は出来るだけシンプルに

【PPC 広告出稿編】

- ④完全一致
- ⑤初回出稿キーワードは、ドル箱固有名詞や打ち間違いキーワード中心。
- ⑥クリック単価は18 円でスタート。
- ⑦23 クリック以内に売れないと退場。
- ⑧こまめに広告費をチェック。
- ⑨無理に上位を狙わない。

重要なので、このポイントは必ず頭に叩きこんでください。

【ホームワーク】

・上記の「PPC アフィリエイトで
黒字になる可能性を限りなく高めた9 つのポイント」
をノートなどにメモして、出来るだけ暗記してください。

この9 つのポイントを覚えておけば、PPC アフィリエイトを実践する際に重要なポイントを外さずに、アフィリエイトで利益を順調に増やせる可能性が高まります。しかし、このポイントを覚えずにPPC アフィリエイトをすれば失敗をしたりして赤字になる可能性が出てきます。

ので、この9 つのポイントだけは何かあっても忘れない！それくらいまで気合を入れて覚え込んでおいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション13 「ドル箱固有名詞」発見法

<http://mirai100ten.com/13-dollar.html>

このセクションでは、PPC アフィリエイトで商品が売れやすいキーワードである、「ドル箱固有名詞」の発見法がテーマです。

PPC 広告では、自分で商品が売れそうなキーワードを選んで広告に出稿しなければなりません。

広告に出稿とは広告に出すということです。

PPC 広告でヤフー検索上位に表示されても、商品が売れやすいキーワードで出稿しないと、すぐに赤字になってしまいます。

なので、ここではPPC で売れやすいキーワードである「ドル箱固有名詞」の発見法を話していきます。

ドル箱固有名詞について説明する前に、まず固有名詞について説明します。

固有名詞とは、**人名・地名・書名・会社名**などのそのものだけに付けられた言葉のことです。

そして、ドル箱固有名詞とは、私が作った造語で、「**そのショップだけで使われている固有名詞**」のことです。

私がアフィリエイトを3 年以上してきた経験上、この「**そのショップだけで使われている固有名詞キーワード**」がアフィリエイトで商品が売れやすいキーワードだと実感しています。

なので、もう少しドル箱固有名詞について詳しく説明していきます。

ドル箱固有名詞とは、「そのショップだけで使われている固有名詞」、

つまり、

「ショップ名」

「売れ筋商品の商品名」

「品番、型番」

「シリーズ名」

「ブランド名」

「キャラクター名」

などの固有名詞のことです。

つまり、その店にしかない、「ショップ名」や「売れ筋商品の商品名」が最も商品が売れやすいキーワードだといえます。

そして、このドル箱固有名詞さえわかれば、この教材で何度かお話ししたツールを使えば、恐ろしいほど簡単に稼ぎやすいキーワードが生産できます。

まだ、ダウンロードしていない方は以下のURLから手に入れてください。

売れるキーワードを自動で生産する、キーワード生成ツール

<http://conprehend.com/ppc.html>

では、ドル箱固有名詞の話に戻りましょう。

成約に結びつきやすいキーワードと言うのは、具体的に特定されればされるほど、成約に結びつきやすキーワードということになります。

なぜなら、お客さんが具体的にその商品を限定しているからです。

例えば、「コスメのショップ」なら無数にありますが、「CandyDoll」というショップはひとつしかありません。

なので、「コスメのショップ」というキーワードよりも、「CandyDoll」というキーワードの方が商品が売れる確率が高くなります。

これだけの説明では難しく感じるかもしれませんが、

実際はそのショップで目立っている固有名詞をPPCにかけるキーワードにすればいいだけで、やってみると簡単です。

実際以下の2ステップだけで出来ます。(ツールを使えば1ステップで出来るようになります)

【ドル箱固有名詞を見つけるための3 ステップ】

ステップ1:

ASP の管理画面で商品記事にしたい商品の説明を見る。

そして、そのショップにしかない固有名詞を抜き出して、「PPC アフィリエイト管理表」の出稿用キーワードの欄に書く。

ツールの場合は、固有名詞、つまり商品名を入れるだけで、後は稼いでいる現役PPCアフィリエイターが実際に使っている売れる複合キーワードでキーワード生成されるので、簡単に売れるキーワードが生成されます。

ステップ2:

その管理画面より商品販売ページのリンクをクリックして、その商品販売ページを見て、目立っている固有名詞を抜き出して、ステップ1 同様に、「PPC アフィリエイト管理表」の出稿用キーワードの欄に書く。

以上の2ステップです。「PPC アフィリエイト管理表」については商品記事のセクションで、あらためて説明しますが、簡単にいうとPPC アフィリエイトをする時に必要なことを一元化(全て一つまとめられるようにした)テキストエディタ(メモ帳)です。

これは私が3年以上PPC アフィリエイトをする中で、試行錯誤しながら、作り上げた便利なメモ帳です。

なぜメモ帳を使うのかというと単純に軽くて使いやすいからです。

これを使うと、PPC アフィリエイトの作業がはかどるのぜひご利用いただければと思います。
更に効率的に作業をしたいかたは、ツールをお使いください。
(ワードやエクセルや実際のノートなどが使いやすい方はそれらを使って管理しても使ってもかまいません。)

以後はこの「PPC アフィリエイト管理表」又はツールを使っての作業を説明していきます。

[「PPC アフィリエイト管理表」のダウンロードはこちら](#)

【実践】

では、アクセストレードにある実際のアフィリエイト商品を例にして先ほど簡単に説明したステップについて詳しく説明していきます。

では例として

例:CandyDoll

ちなみにこの商品は実際に私がPPC 広告にかけた商品ではないので、売れるかどうかわかりません。

この教材作成時にリスティング広告の利用制限が記載されていないなので、例として取り上げているだけです。

なので、その点をご理解お願いします。

この「CandyDoll」というサイト内のドル箱固有名詞を探してみます。

ステップ1:

アクセストレードの管理画面でまずリンク作成をクリックして、「CandyDoll」のプログラムの説明を見ます。

このページで目立つ固有名詞を探すと、サイト名の「CandyDoll」というキーワードが見つかります。

「PPC アフィリエイト管理表」の出稿用キーワードの欄に「CandyDoll」と書きます。

このキーワードはカタカナやひらがなでも検索される可能性があるので、

「キャンディドール」

「きゃんでいどーる」

というキーワードも追加します。

また、後の打ち間違いキーワードのセクションで説明しますが、「ャ」と「ヤ」を間違えて検索する人もいるかもしれません。

なので以下のキーワードも追加します。

「キャンディドール」

そのほかにもモデルさんの名前や雑誌の名前などの固有名詞がありますが、これらはこのサイトにしかない固有名詞ではないので出稿用キーワードに加えないようにしてください。

なぜなら、これらのキーワードでPPC 広告を出稿すると赤字になる可能性が高いからです。

基本はサイトでしか使わないキーワードしか加えてはいけません。

あくまでもこのサイトにしかない固有名詞を選んでくださいね。

そのほかには、サービス提供会社名として、「株式会社T-Garden」という固有名詞があったのでこれも書きます。

「T-Garden」

「TGarden」

などの類似のキーワードでも検索される可能性があるので、これも追加します。

会社名も商品が売れやすいドル箱固有名詞ですが、一つ注意があります。

それは、一つの会社が様々な商品、サービスを扱っている場合です。

例えば、楽天は、楽天市場というショッピングモールだけでなく、ブログサービスもあるし、銀行もあるし、楽天ブックスという本屋もあります。

「楽天」で検索する人はそれらのたくさんのサービスを求めて検索しています。
なので、それらの膨大なサービス群のどれを求めているのかははっきりわかりません。

このように一つの会社でもたくさんの商品、サービスを扱っている場合があるので、「この会社
といえばこの商品」と10人中5人以上が答えるような場合でないと、PPC 広告を出しても赤字になる可能性が高くなります。

(余談ですが、楽天はリスティング広告に厳しいので、注意してください。)

なので、会社名で出稿したい場合は、その会社が扱っている商品がごく少数に限られている場合のみにするか、会社名キーワードだけ広告単価を最低価格にするといいでしょう。

固有名詞以外なら、

「コスメ」
「基礎化粧品」
「エステ」
「サロン」

など良く目立つキーワードがありますが、これらは固有名詞ではありません。

他のショップやサイトにもあるような、どこにでもあるキーワードです。

これらのキーワードは誰でも知っているので、商品が売れそうな気もしますが、これらは選ばないでください。

なぜなら、誰でも知っているキーワード

=誰もがPPC 広告にかけたいキーワード
=ライバル多い
=広告単価が高騰しやすい。

=赤字になりやすい。

という弱点があるからです。

また、コスメの商品は無数に存在しているため、「コスメ」と検索している人が、「CandyDoll のコスメ」を探しているとは限りません。

たぶんCandyDoll のコスメを探している人は、ただコスメと検索せずに、「CandyDoll コスメ」などと複合キーワードで検索するはずです。

なので、「コスメ」というキーワードは使わず、使うなら、「CandyDoll コスメ」というキーワードにしましょう。

同様に、「エステ」と検索している人が、「CandyDoll の商品」を探しているとは限りません。

これらのビックキーワードは、対象となるモノがとても多いので、PPC 広告にかけても商品が売れない可能性がとても高いです。

逆に、「CandyDoll コスメ」で検索している人は、「CandyDoll のコスメ」を探している人がほぼ全員なので、「コスメ」や「エステ」というキーワードよりも「CandyDoll のコスメ」が売れる可能性が大幅に上がります。

なので、PPC アフィリエイトを始めたばかりの頃は、キーワードはそのショップ内にしかない固有名詞である「ドル箱固有名詞」+「その打ち間違いキーワード」だけにしたほうがいいでしょう。

この「ドル箱固有名詞」+「その打ち間違いキーワード」だけに限定するだけで、PPCアフィリエイトで稼げる可能性がかなり高くなります。

これで、ステップ1 アクセストレードの管理画面でのチェックが終わったので、続いてステップ2へ進みます。

ステップ2:

管理画面の商品販売ページのリンクをクリックして、商品販売ページを見て、目立っている固有名詞を探すと、ここでも、「CandyDoll」というキーワードが最も目立っています。

続いて、取り扱っている商品などをぱっと見ていくと、

「プレミアムラメグリッター」

「premium lame glitter」

という商品名キーワードが目立っているので、このキーワードも追加します。

これらは、

「ラメグリッター」

「lame glitter」

などと短縮して検索するお客さんがいることも考えられるので、上の2 つのキーワードも追加します。

そのほかにも、

CandyDoll ラメグリッター

CandyDoll リップグロス

CandyDoll リップコンシーラー

CandyDoll フェイスパウダー

CandyDoll チークカラー

CandyDoll ハイライト

というキーワードが見つかったのでこのキーワードも追加します。

注意点として、「フェイスパウダー」や「ハイライト」などの単一キーワードは、このショップ以外にもあるキーワードなので、追加しないように注意して下さい。

この店でしかない固有名詞を選ぶことが大切です。

ぱっと見た感じでは、以上の固有名詞キーワードを発見できました。

初回に広告を出稿する時のドル箱固有名詞選びは、このようにぱっと探して、目に留まったキーワードのみでOK です。

PPC 広告をかけた結果、月1 万円以上売れることが分かった商品については、もっと詳しくサイト内を回って、ドル箱固有名詞や打ち間違いキーワードを拾っていくのが効率が良い方法です。

最初から、念入りにキーワードを探さないのは、売れるか売れないか分からない段階でキーワードを増やすのは時間がかかって効率的でないからです。

売れると分かった商品だけキーワードを念入りに探すようにすると、商品記事作成するスピードが速くなります。

なので、最初のキーワード選びの段階では、ASPの商品説明と販売ページをぱっと見て、見つかったキーワードのみでOKです。

では、その次のステップ3 へ進みます。

ステップ3:

同様に、google adwords キーワードツールでも検索してその中にドル箱固有名詞があれば追加します。

「CandyDoll」で検索すると、以下のキーワードが見つかりました。

candydoll リップコンシーラー

candydoll フェイスパウダー

candy doll

でもこれらのキーワードはステップ1,2 ですすでに発見したキーワードなので、新たに追加できませんでした。

今回は見つかりませんでしたが、このgoogle adwords キーワードツールで検索すると、新たに商品が売れそうなキーワードが何個も見つかる場合がありますので、このツールでもキーワードを探したほうがいいでしょう。

google adwords キーワードツール

https://adwords.google.co.jp/o/Targeting/Explorer?_u=10000000000&_c=10000000000&ideaRequestType=KEYWORD_IDEAS

この時、それが関連するキーワードかどうか良く分からないキーワードなども一緒に表示されますので、関連するとはっきり分かるもの以外は追加しないようにしましょう。

ぱっと見て、関連すると分かるキーワードだけ追加しましょう。

このキーワード選びのステップ1~3 は慣れるまでは1商品につき5 分以上かかるかもしれませんが、最初は無理に時間をかける必要はありません。

1 商品につき2、3 分くらいでさっと決定し切り上げてください。

ちゃんと探すのは売れる商品だと分かった段階で、初めて時間をかければいいです。

そのほうが効率的ですから。

あと、時間的余裕があれば、その商品の月間検索数もメモしておいてください。

これをメモっておけば、どの商品がどれくらい需要があるか(どれくらい知名度があるか)というデータが残ります。

また、後でどれくらいの検索数があるか知りたい時にいちいち調べる必要がなくなります。

ただし、急いでいる時は、この月間検索数はメモしなくてもOKです。

【リスティング広告が一部OK の商品について】

今回はリスティング制限が全く書かれていない商品でしたので、全てのキーワードを追加しました。

しかし、リスティング広告全面OK の商品は少ないので、リスティング広告が一部禁止の商品も扱う必要も出てきます。

例えば、「社名」のリスティング禁止の商品の場合、

「ショップ名」「商品名」「ドメイン」+「その打ち間違いキーワード」を出稿する。

また、商品名のリスティング広告禁止の商品の場合、

「ショップ名」「社名」「ドメイン」+「その打ち間違いキーワード」で出稿する。

など臨機応変に対応していくことが大切です。

アフィリエイトが自ら身銭を切って広告を出して販促をしているので、それに対して広告主から苦情が来るということはあまりありません。

でもたまに、リスティング広告の条件を書いていないのに、いざリスティング広告出稿すると苦情を言ってきたり、提携解除する広告主もいます。

また、最初はリスティング広告の条件が何も書かれていないのに、商品が売れてきた時に、再度ASP の管理画面で確認すると、いつの間にかリスティング広告禁止という条件が書かれていた。

そして、急に提携解除になったり、未確定報酬が全部否認されることもあります。

そういう悪質な広告主に遭遇したら、まずASP にメールで問い合わせて、それでもダメなら潔くあきらめて次の商品を探すのが得策です。

もっと良い広告主、売れやすい商品が他にあります。

一つの売り上げに執着しているとそれらの利益を逃してしまうので、スパッと割り切って次の商品を探すようにしましょう。

このように、リスティング広告の条件は、広告主によってかなりアバウトに書かれていることもあるのでその点注意してください。

ただ、リスティング広告が全面禁止とされている商品なのに、リスティング広告を出稿するのは辞めておきましょう。

それなら提携解除となったり、未確定報酬が全部否認となっても文句は言えません。

リスティング広告を**全て**禁止されているからです。

同様に、「商品名」でのリスティング広告は禁止とされているにもかかわらず「商品名」で出稿したりするのも辞めておきましょう。

それらのリスティング広告のルールを守った上で、PPCアフィリエイトをするようにしてください。

そのほかには、最初リスティング広告OK だったので、途中からリスティング広告が禁止となって、ASP からリスティング広告を取り下げないようにメールが来ることもあります。

その場合は、そのリスティング広告をすぐに削除すれば解決しますのでそのようなメールが来た場合迅速にPPC 広告を削除しましょう。

【打ち間違いキーワードが重要】

商品の打ち間違いキーワードなどは、リスティング広告が禁止されていない商品が多いので、打ち間違いキーワードを積極的に追加していくのがアフィリエイトの利益を増やす秘訣です。

あなたが、この商品ならこういう打ち間違いをしそうと思ったキーワードがあればどんどん追加していきましょう。

【このセクションのまとめ】

- 「ドル箱固有名詞」とは、そのショップにしかない固有名詞のこと。
- この「ドル箱固有名詞」がPPC アフィリエイトで最も商品が売れやすいキーワード。

より理解を深めるため、以下のホームワークをしましょう。

【ホームワーク】

ステップ1:

前のセクションで登録したアクセストレードで
「報酬1000 円以上でリスティングOK の商品」
を一つ見つける。

ステップ2:

その商品の「ドル箱固有名詞」を見つけて、
「PPC アフィリエイト管理表」の
出稿用キーワードの欄にすべて書く。

ステップ3:

同様に、google adwords キーワードツールでも検索して
その中にドル箱固有名詞があれば追加する。

このホームワークをしておくで、実際に「ドル箱固有名詞」とは何なのかがはっきり分かるよう
になります。

大事なので、必ず理解しておいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション14 PPCアフィリエイトの救世主「打ち間違いキーワード」

<http://mirai100ten.com/14-miss.html>

このセクションでは、PPC アフィリエイトで稼ぐための大きな秘密である、「打ち間違いキーワード」について話します。

「打ち間違いキーワード」について話していく、このセクション14 と次のセクション15 は非常に重要なノウハウになりますので、メモを用意しておき、大事な箇所はいつでも見れるようにしておいてください。

また、最後のホームワークもして、このノウハウを必ず身につけるようにしてくださいね。

あと実は、既にツールを手に入れた方は分かっていると思いますが、この肝となるノウハウ「打ち間違いキーワード」を詳しく書いた、独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)というノウハウも合わせてプレゼントしております。

無料ですが、非常に詳しく書いていますので、まだ手に入れていない方は手に入れておいてください。

以下のURLから手に入れることができます。

キーワード自動生成ツールと

打ち間違いキーワードのノウハウを書いた「独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)」

<http://comprehend.com/ppc.html>

では、話を戻して、

この「打ち間違いキーワード」とはPPCアフィリエイトのみではなく、サイトアフィリエイトをしている人でも、カナル重要なスキルでして、このスキルを身につけるか付けないかで、今後あなたのアフィリエイトの収入が大きく変わってくると言っても過言ではありません。

それほど重要なスキルです。

なので、そのつもりで聞きはじめてください。では、始めます。

まずは、なぜ、この「打ち間違いキーワード」がPPCアフィリエイトで重要なのかその理由とメリットを話していきましょう。

【打ち間違いキーワードを使うメリット】

- ・「商品名キーワード」以上に商品が売れやすいキーワードが多い。
- ・「商品名キーワード」よりライバルが少ない事が多い。
- ・商品が売れやすいのに誰にも見つかっていないキーワードがある。
- ・PPC 広告を出しているライバルが少ないので、客さんに比較されにくい。
- ・「商品名キーワード」よりSEOで上位表示しやすい。
- ・再現性が高い。
- ・PPC広告で出稿する時、審査が比較的通りやすい。
- ・PPC広告の単価が安い。
- ・ライバルが少ないので、長期安定的に稼ぎやすい。
- ・ライバルが少ないので、クリック率が高いことが多い。
- ・成約率も高いことが多い。

などこの打ち間違いキーワードをPPC アフィリエイトで使うことで、計り知れないメリットがありました。

実際「打ち間違いキーワード」のノウハウを駆使しなければ、それだけでキーワードの幅が狭まり、ピックキーワードや誰でも思いつくキーワードばかりしか使えなくなり、PPC広告やSEOでライバルが殺到して稼げなくなる可能性も高くなり、PPC広告の広告単価が高騰して、中小企業や個人では太刀打ちできなくなります。

なので、PPCアフィリエイトをするには、この「打ち間違いキーワード」の知識を身に付けることは、メリット以外ありません。

もちろん、

「『打ち間違いキーワード』が稼ぎやすいと言っても、自分にはそんな人の間違っようなキーワード思いつかないしなあ。」

「どうしたら、そんな打ち間違いキーワードが分かるんだろう。」

とあなたは少し不安を感じていらっしゃるかもしれませんが、安心して下さい。

この「打ち間違いキーワード」は、ある程度パターンが決まっているため、誰が実行してもパターンさえ覚えておけば誰でも出来、非常に再現性が高い方法です。

ですので、今からお話する、「打ち間違いキーワードの法則」を理解できれば、その後は、いくらでも「打ち間違いキーワード」をあなた自身で生み出すことが可能となります。

なので、安心して下さい。

今は不安に思っているかもしれませんが、間違いなく出来ますので。

では、その、「打ち間違いキーワード」とは一体どんなキーワードなのか具体的に説明していきます。

【打ち間違いキーワードとは？】

「打ち間違いキーワード」とは、検索する人が

- 打ち間違えたキーワード
- 勘違いしたキーワード
- 変換ミスしたキーワード
- 覚え間違い、うろ覚えのキーワード
- うっかり間違えたキーワード

などの、間違って入力されたキーワードの事です。

例えば、村上春樹さんの『1Q84』という小説がありますよね。

これを私は、「1Q84」だとずっと勘違いしていました。

「1Qが84 の人の物語」だとずっと思っていたのです。

当然ネットで検索する時も「1Q84」で検索していました。

これは100万部以上売れた小説なので、同じように間違えている人は結構多いと思います。

また、私の母親は、ミスタードーナツの「ポンデリング」を「ポンリリング」と覚え間違いしていました。

こういう覚え間違いも誰にでもあるものです。

そのほかにも急ぎ過ぎていて、「google」を「googl」と打ち間違えたまま検索する人もいます。

また、日本語入力で「噴水」と入力しているはずが、実際は半角英数入力のままで「funnsui」と入力して検索してしまった。

というような「変換ミス」も、よくあります。

これらの間違いは、あなたにも心当たりがあるのではないのでしょうか？

このように私達は、毎日インターネットで検索をしている中で、知らず知らずのうちに何回も打ち間違いをして検索しているものです。

そして、これらの「打ち間違いキーワード」は、私達の使う文字や記号の数が決まっているので、ある程度法則性があります。

法則性があるということは、誰でも出来るということを意味します。

なので、次のセクション15 では、それらの「打ち間違いキーワードの法則」の基本をお話していきます。

ただし、これから書く「打ち間違いキーワードの法則」は基本的なことです。更に詳しく知りたい方は以下のURLから打ち間違いキーワードの法則を更に詳しく説明した「**独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)**」を手に入れてください

キーワード自動生成ツールと

打ち間違いキーワードのノウハウを書いた「独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)」

<http://conprehend.com/ppc.html>

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

•打ち間違いキーワードは、「商品名キーワード」と同等かそれ以上に商品が売れやすいキーワードである。

•打ち間違いキーワードは、ある程度法則性があるので、その法則を知ることによって、誰でも打ち間違いキーワードを生み出せるようになる。

誰でも身につけるスキルなので、必ず身につけておいた方が、今後アフィリエイトする上で必ず役立ちます。

【ホームワーク】

ステップ1:

今日から、ネットで何か検索する時に、
「打ち間違えて検索していないか」
意識するようにして下さい。

ステップ2:

そして、打ち間違えた時は、
どういうキーワードで打ち間違えたのか、
メモする習慣をつけてください。

どうということかというと…

打ち間違えたキーワードメモ

IQ84
ポンピング
googl
funnsui

というように打ち間違えた時に、すかさずそれをメモしていくということです。

こうすることで、よく間違えるキーワードが分かったり、打ち間違いキーワードの法則性に気付いたりして、あなたの「打ち間違いキーワード発見能力」が高まります。

このホームワークのように普段あなた自身がどのような間違いキーワードを使っているか意識して、それをメモしてだけで、他の人が打ち間違いそうなキーワードが発想できるようになります。

そして、商品が売れやすい打ち間違いキーワードを自分自身で生み出せるようになり、アフィリエイトで稼げる可能性が高まります。

ですから、このホームワークは、これまでのホームワークの中でも最も重要なホームワークになります。

なので、必ず今日から、ネットで検索する際に「打ち間違いキーワード」を意識して、何か間違えたキーワードはすかさずメモするという習慣をつけてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション15 打ち間違いキーワードの法則基本法則1~5

<http://mirai100ten.com/15-miss5.html>

このセクション15 では、PPCアフィリエイトで重宝する、「打ち間違いキーワードの法則」の基本の5 法則について解説します。

なぜ、「打ち間違いキーワード」がPPCアフィリエイトで重宝するのかというと、先ほどのセクションでも話したとおり、まず、「商品名キーワード」と同じかそれ以上に商品が売れやすいというメリットがあるからです。

にもかかわらず、更には「商品名キーワード」よりもライバルが少ない。

非常に美味しい、購買意欲の高いキーワードといえるからですね。

なので、この「打ち間違いキーワード」を発見できるスキルが、PPCアフィリエイトではとても重要です。

パソコンでは、誰もがほとんど同じ、キーボードを使って、同じ文字や記号を使っているため、同じような間違いがとにかく多いのです。

なので、再現性が高いこの法則さえ知っていれば、誰でもカンタンに、打ち間違いキーワードを生み出すことができますので、是が非でも身につけておいてください。

ではこれからその法則を紹介していきます。

◆打ち間違いキーワードの法則1 【漢字の法則】

これは、カタカナやひらがなで検索すべきキーワードを、漢字で検索する人がいるという法則です。

たとえば、ひらがな+カタカナの「うなぎパイ」というお菓子があります。

これを、漢字+カタカナで「鰻パイ」と検索されるという場合がこの法則に当てはまります。

普段、鰻という漢字の方がなじみがある人が、そのまま漢字で鰻と入力したりして検索している場合です。

ひらがなやカタカナ⇒漢字

(例) うなぎパイ⇒鰻パイ

これを参考にして、あなたの売れ筋アフィリエイト商品に、ひらがなやカタカナのキーワードなら、早速漢字に変換してキーワードリストに追加してください。

◆打ち間違いキーワードの法則2 【ローマ字の法則】

漢字やカタカナ、ひらがななどの「日本語が正式名のキーワードなのに、ローマ字で検索する」人がいるという法則です。

例えば、日本語の「東京タワー」を英語で「tokyo tower」で検索する人ですね。

こういうかたは結構いるのではないのでしょうか？

また「東京タワー」と正式名で入力するつもりが、日本語変換になっていなくて、半角英数変換のままで「tokyoutawa-」と検索してしまう人もいます。

この間違いは頻繁にあると思います。

この変換ミスは誰でも毎日のようにやってしまう間違いなので、アフィリエイト商品のキーワードを考える際は、必ずこの

「ローマ字のキーワード」を忘れず追加するようにしてください。

思った以上に、検索数が多いのにもかかわらず、ライバルが少ないキーワードが見つかったりしますので。

以上が【ローマ字の法則】です。

これを参考にして、あなたの売れ筋アフィリエイト商品のキーワードを、

「半角英数変換の状態を入力して出来たキーワード」や、
「ローマ字のキーワード」を

キーワードリストに追加しておいてくださいね。

◆打ち間違いキーワードの法則3【変換ミスの法則】

これはパソコンで入力する際に、間違った漢字などに変換ミスして検索する人がいるという法則です。

パソコンには通常、日本語の文章を入力するための「日本語入力システム」というソフトウェアが入っていて、単語を入力した際に変換する漢字の候補を前後の文脈から推測して示してくれます。

しかし、この候補の中には、紛らわしい文字や間違いやすい文字も含まれているので、急いで変換すると、間違った変換をしてしまうということがよくあるんですね。

実際、そう間違っ変換ミスしたことある人多くないですか？

また、自分が正解だと思った変換でも、実は間違っていたということもよくあります。

あなたも普段、パソコンを使っている時にこの「変換ミス」の経験があると思います。

私も、

「変換ミス」と打とうとしたら、
「返還ミス」と打ち間違えました。

漢字検定の漢検でも

「漢検変”漢”ミスコンテスト」などのイベントが開かれていることから、かなりの人がこのような変換ミスを普段からしていることが分かります。

変換ミスの例

再考⇒ 再興、最高、採光

発信⇒ 発進、発疹

同棲⇒ 動静、同姓、銅製

これを参考にして、あなたの売れ筋アフィリエイト商品のキーワードを漢字で変換してみて、出てきた候補をすべてキーワードリストに追加しましょう。

◆打ち間違いキーワードの法則4【やゆよの法則】

これは、大きい文字の「やゆよ」で検索すべきキーワードなのに、小さい文字「やゆよ」で検索する人がいるという法則です。

また、逆に、小さい文字「やゆよ」を大きい文字「やゆよ」で検索してしまう人もいます。

正式名が「やゆよ」の大きい文字なのに、小さい文字の「やゆよ」として検索したり、逆に小さい文字「やゆよ」を大きい文字「やゆよ」で検索する場合があるということです。

「やゆよ」を含むキーワードの例には、

「しょうゆ」

「チャーシューメン」

などのキーワードがあります。

例えば、「しょうゆ」の場合、

Google AdWords キーワードツールで、月間検索数にあたる、グローバル月間検索ボリュームを
しらべると、以下のような結果になります。

Google AdWords キーワードツール

https://adwords.google.co.jp/o/Targeting/Explorer?__u=10000000000&__c=10000000000&stylePrefOverride=2#search.none!ideaType=KEYWORD&requestType=IDEAS

「グローバル月間検索ボリューム」とは「グーグル検索での1 か月の検索数」に値します。

(例)「しょうゆ」

グローバル月間検索ボリューム:PPC 広告件数

「しょうゆ」110,000 件:32 件

「しょうゆ」260 件: 0 件

「しょうゆ」1,600 件: 0 件

正式名の「しょうゆ」は、グローバル月間検索ボリューム110,000 件あります。

(※注意:上の件数はこの教材を作成時の広告出稿数です。時期によって数字が違っている場合があります。)

そして、ヤフーで検索すると、ヤフーのPPC 広告である、Yahoo! リスティング広告が32 件も出稿されています。

20 位、30 位ともなるとほとんど広告が表示されず、クリックもないので、広告を出している意味がほとんどないでしょう。

しかし、2つめの「しょうゆ」と3つ目の「しょうゆ」というキーワードでは、検索数が1,600件、260 件とそこそこある割に、PPC 広告は0 件と誰も出稿していません。

(※注意:上の件数はこの教材を作成時の広告出稿数です。時期によって数字が違っている場合があります。)

広告が0件なので、あなたが醤油を売っている場合、PPC 広告でこのキーワードに出稿すると、

ライバルなしで、しかも安い単価でアクセスを集めることが出来るでしょう。

ライバルがいなくて比較対象がないので、正式名の「しょうゆ」より商品が売れる可能性が高いです。

このように打ち間違いキーワードには、まだまだライバルがいなくて商品が売れやすいキーワードがたくさん残っています。

パソコンを始めたばかりのユーザーは、タイピングで小さい「よ」の打ち方が分からなくて、このように検索する場合があるので、やゆよの間違いキーワードは、正式名の「しょうゆ」のようにそこそこの検索数があります。

これを参考にして、あなたの売れ筋アフィリエイト商品のキーワードに「やゆよ」または、「やゆよ」を含んでいたら、忘れず、この打ち間違いキーワードをキーワードリストに追加しておきましょう。

◆打ち間違いキーワードの法則5【複数間違いの法則】

この法則は、これまで説明してきたような打ち間違いを一つのキーワードでひとつだけやってしまうのではなく、複数の打ち間違いをして検索する人がいるという法則です。

(例)「東京タワー」

グローバル月間検索ボリューム:PPC 広告件数

「東京タワー」368,000 件:14 件

「東京田和」170 件: 9 件

「東京田和一」46 件:11 件

「tokyo tower」135,000 件: 9 件

などなど、検索ユーザーは、全員一つの打ち間違いをするのではなく、ありとあらゆる種類の打ち間違いをして検索しています。

これらのキーワードひとつひとつはそれほどアクセスがないかもしれませんが、考えられる限り全ての打ち間違いキーワードを追加すると、そのアクセスもバカにできないものになります。

なので、考えられるキーワードは、すべてキーワードリストに追加しておく必要があります。

例えば、先ほど紹介した、東京タワーのように、打ち間違いキーワードとして考えられるものすべてを追加するということです。

このように打ち間違いキーワードには、よく似た例がたくさんある

ため、どんな商品やサービスでも応用が出来ます。

そして、法則性があるので、その法則に基づいて普段から、PPC 広告を出稿する際に、打ち間違いキーワードを使っていると、しばらくすると自然に頭に打ち間違いキーワードが浮かぶようになってきます。

これらの打ち間違いキーワードは、ここで紹介したようにライバルが少ない可能性が高く、PPC 広告の単価が安かったり、SEO で上位表示しやすいという大きなメリットがあります。

中には、誰にも発見されていないような打ち間違いキーワードもあって、それらのキーワードはあなたのビジネスに利益をもたらす、金脈となるでしょう。

ぜひ、更に詳しい打ち間違いキーワードの法則を知りたい方は、以下のURLより、より詳しく、書いた法則を手に入れてください。

キーワード自動生成ツールと

打ち間違いキーワードのノウハウを書いた「独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)」

<http://conprehend.com/ppc.html>

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

- パソコンは同じ文字や記号を使うので、同じような「打ち間違い」が多い。
- ドル箱固有名詞の「打ち間違いキーワード」は商品が売れやすいキーワードなので、それらを生み出せるとPPC アフィリエイトで稼ぎやすい。
- 打ち間違いキーワードの法則には、【漢字の法則】【ローマ字の法則】【変換ミスの法則】【やゆよの法則】【複数間違いの法則】などがある。

【ホームワーク】

ステップ1:

誰もが知っているような有名なアフィリエイト商品、
または、あなたがPPCアフィリエイトで
見つけた売れ筋商品を一つ選んで
パソコンのワードやメモ帳に書いてください。

ステップ2:

その商品の「ドル箱固有名詞」
(商品名・ショップ名・シリーズ名・ブランド名・会社名・ドメイン名)
などをそのメモに書き足してください。

ステップ3:

それらのキーワードを上記の

【漢字の法則】

【ローマ字の法則】

【変換ミスの法則】

【やゆよの法則】

【複数間違いの法則】

を見ながら「打ち間違いキーワード」を生み出して、
そのキーワードをメモに書き足してください。

ステップ4:

それで見つけた打ち間違いキーワード群をPC広告にかけて商品が売れるかテストする準備をしておいてください。

ステップ5:

次のセクション以降でPPC アフィリエイトの実践方法を理解できて、広告を出稿出来るようになったら、これらのキーワードリストのキーワードを実際にPPC 広告にかけて商品が売れるかテストしてください。

このホームワークをやっつれ、基本的な、打ち間違いの法則をみにつけておいてください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション16 PPC アフィリエイト向きの商品を発見する方法

<http://mirai100ten.com/16-goods.html>

このセクションでは、前回までに登録したASP(アクセストレード)で

「PPC アフィリエイト向きの商品を発見する方法」

をお話します。

このセクションも非常に大事なので、じっくりと読んで理解するようにしてください。

では、ASP での商品探しを実演します。

【アクセストレードの場合】

まず、前に登録したアクセストレードにログインします。

一番上のメニューの提携管理をクリックします。

未提携を探すのチェックだけ入れた状態で、上の「検索」をクリックします。

次の2 つのステップで商品を探します。

ステップ①:

まず、上のグレーの見出しの部分の「定額報酬」と「売上報酬」の部分を確認。

「PPC アフィリエイトで黒字になる可能性を限りなく高めた9 つのポイント」の2つ目の「報酬800 円以上または、報酬12%以上を選ぶ。」に基づいて、「定額報酬800 円以上、または、売上報酬12%以上の商品」を選びます。

ステップ②:

ステップ①の条件を合格した商品のみ、リ스팅条件を確認。

(リ스팅条件とはPPC 広告の条件のことです。)

・基本的にリ스팅広告OK の案件を選んでいきます。

(例1) ステップ①⇒ステップ②の順でチェックします。

☒ NEW (346630) 骨盤ウォーカーベルト販売ブログ	クリック報酬	定額報酬	売上報酬	未提携	広告素材
¥0	¥2,000	0%			バナー テキスト メール
【成果条件】商品購入 2,000円 【却下条件】悪戯、キャンセル、未入金等 【リ스팅条件】無し 楽天ランキング1位獲得！TV朝日「ふりスマ」でも紹介！ その他「an・an」「SCawaii」「PINKY」「日経ヘルス」等雑誌掲載多数！ ウェストが30分で最大-8cm？TVで大ヒットのあの『骨盤ウォーカーベルト』販売中！ 歪んだ骨盤に巻くだけで効果あり！TVショッピングで大ヒット商品！ 一日で700万以上の販売実績もある大人気商品です！！ ぜひご掲載をよろしくお願い致します！ ※リ스팅可能プロモーションです！ ポイントOK 本人OK 即時提携					
☒ NEW (346319) 【The Japan Times版】TOEIC模範/申込み獲得キャンペーン	クリック報酬	定額報酬	売上報酬	未提携	広告素材
¥0	¥2,000	0%			バナー テキスト
【成果報酬】Web申込1件につき ¥2,000をお支払い致します。 ■リ스팅：可 ■本人申込み：可 ■ポイントサイトとの提携：可 ※却下条件：重複申込み(同一人物・同一メールアドレス)、イタズラ申込み JAPANTIMESが提供する、TOEIC得点UPを目指すWEBトレーニング！ 東大・京大で最も売れたTOEICテスト対策本のWEB版になります。 WEB版では個人別のレベル(点数)に応じて、苦手分野を徹底的にフォロー致します。 また、マンツーマン・サポートや会員同士のコミュニティ設備も設けていますので安心して学習頂けます！ ポイントOK 本人OK					

上の2つの広告はどちらもステップ①と②の条件を満たしているので、まとめて提携申請します。

一番下までチェックが終わったら、一番上の右側にある青いボタン「選択したプログラムに提携申請する」をクリック。

そして、提携申請します。

このようにして、まず、まとめて提携申請すると後の作業がスムーズに進みます。

リスティング広告が一部のキーワード禁止の案件も選んでおきます。

なぜなら、禁止のキーワード以外(打ち間違いキーワードなど)でリスティング広告を出稿できる可能性があるからです。

なので、「サイト名・商品名だけがリスティング禁止」という比較的条件が緩い案件は、提携申請しておきます。

しかし、「**厳しすぎるリスティング条件がある案件**」や「**全てのキーワードでリスティング広告禁止の案件**」は避けます。

(例2)商品名、会社名、サイト名以外OK とある案件。

【成果報酬額】通常購入 10% 定期購入 15%
【成果の却下条件】1. 入金確認の取れない場合 2. 購入後のキャンセル、返品 3. その他虚偽のお申込み
【リスティング条件】商品名、会社名、サイト名以外OK
=====

それ以外のキーワードや打ち間違いキーワードならリスティング広告が利用できる可能性がある
るので、この場合も提携申請しておきます。

(例3)タイトル名・社名を使っでのリスティングNG とある案件。

※WindowsOSおよびInternet Explorer7.0/8.0をご利用ください。
※タイトル名・社名を使っでのリスティングNG※

商品名や打ち間違いキーワードなどでリスティング広告を出稿できる可能性があるので、提携申請しておきます。

(例4)【リスティングに関して】NG という案件。

【リスティングに関して】NG

この案件はリスティング全部禁止ということなので提携申請はしないようにしましょう。

(例5)「社名・商標名及び関する複合キーワードでのリスティングはNG
※発見された場合、提携解除及び成果却下とさせていただきます。」という案件。

【リスティングに関して】
社名・商標名及び関する複合ワードでのリスティングはNG
※発見された場合、提携解除及び成果却下とさせていただきます。

ポイント
要審査
初回のみ
即時
提携

この案件は、とても厳しくて、提携解除や成果却下の可能性もあるので提携申請しないように
しましょう。

このようにして、2 つのステップで条件に合う商品を片っぱしから、提携申請していきます。

最初は、50 件くらいまとめて提携申請しておくといいいでしょう。

なぜなら、1 個ずつとか2 個ずつより、まとめて提携申請して、まとめて記事を作ったほうが効率的だからです。

他の条件などは、商品記事作りの段階でちゃんとチェックするので、この商品探しの段階では、上の②ステップの条件に当てはまるすべての商品をチェックして次々に提携申請していきます。

【アフィリエイトB の場合】

まず、アフィリエイトB のサイトへログインします。

次に、一番上の黒いメニューの中の提携状況確認をクリックします。

その下の商品群をひとつずつ見ていきます。

ステップ①:

まず、上のグレーの見出しの部分の「**定額報酬**」と「**定率報酬**」の部分を確認。

ステップ②:

アクセストレードと同じように、ステップ①の条件に当てはまる商品のリスティング条件を確認。

条件に合う商品の右端にあるチェックを入れます。

そして最後に、一番下の選択したプロモーションに提携申請を行うをクリックします。

アフィリエイトB の場合もチェックするべきところは同じなので、商品探しの方法もほぼ同じです。

ただ、ASP の管理画面の形態が多少違うので最初は少し戸惑うかもしれません。

それも何個か商品を探す中で慣れてきます。

また、アクセストレードやアフィリエイトB 以外のASP もやることは同じなので、慣れてきたら他のASP も使って利益を増やしていきましょう。

では、これで『PPC アフィリエイト向きの商品を発見する方法』を終わります。

次回は、今回見つけた商品の記事をブログで作る作業に入ります。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

- この商品探しの段階では、①「報酬」と②「リスティング条件」だけをチェックすればいい。
- リスティングが全面的に禁止されているような条件が厳しい商品は避ける。
- 提携申請は50 件ずつくらいまとめて申請すると効率が良い。

【ホームワーク】

-
- 上記の文章やビデオを見ながら、同じようにアクセストレードで商品を探す。
 - そして、条件に当てはまる商品、50 件を提携申請する。
-

このホームワークをしておく、次のセクションの商品記事を作る時にすぐに取りかかれて効率的です。

セクション17 究極の商品記事を作成する方法

<http://mirai100ten.com/17-kiji.html>

このセクションは、セクション16 の『PPC アフィリエイト向きの商品を見つめる方法』の続きで、
前回見つけた商品をブログ記事にする方法をお話します。

この記事作成は、全部で8 ステップあります。

これを順に実践していきます。

【ビデオ映像】

このセクションもビデオでの実践映像の方が分かりやすくなっていますので、この文章だけでは分かりにくい場合はビデオをご覧ください。

【ステップ1】「PPC アフィリエイト管理表」を開きます。

-----Yahoo!リスティング広告 広告出稿×20個 年月日
1 □

|

詳細はいますぐこちらをクリック！！
↓ ↓ ↓ ↓

-----Google AdWords キーワードツール

-----出稿用キーワード(ショップ名+商品名+シリーズ名+ドメイン+漢字+ローマ字+変換ミスなど)

-----備考

-----広告(①タイトル15文字以内②短い説明文32文字以内③表示URL ④リンク先URL)

この「PPC アフィリエイト管理表」とは、『セクション13「ドル箱固有名詞」発見法』で使った、アフィリエイトでの作業を一元化したメモ帳です。

これに、PPC アフィリエイトの作業すべてのデータをしておく事が可能です。

これは私が何年かPPC アフィリエイトをしてきて、作業しやすいように作ったものですので、あなたにも使って頂けたらと思います。

何の変哲もないメモ帳ですが、きっとその便利さを感じて頂けるはずです。

この「PPC アフィリエイト管理表」は下記からダウンロードできます。

[「PPC アフィリエイト管理表」のダウンロードはこちら](#)

この「PPC アフィリエイト管理表」を開いて中身を確認します。

【ステップ2】ASP(ここではアクセストレード)にログインします。

【ステップ3】「リンク作成」をクリックします。



【ステップ4】中央に提携承認された広告が並んでいるので、それらの広告から、セクション13 でドル箱固有名詞探しをした商品を選びます。

そして、「PPC アフィリエイト管理表」の出稿用キーワードを確認します。

ここで、商品が売れそうにないキーワードやリスティング禁止のキーワードがあれば削除します。

【ステップ5】商品の説明文を作成。

商品の販売サイトを参考にして、その商品の説明文を書きます。

具体的には販売サイトに掲載されている、以下の情報を探してそれをブログに書きます。

商品・サービスの説明文に書くべきこと

-
- 正式名
- その商品を買うメリット
- その商品を買わないデメリット
- 特徴
- 送料
- お届け日数。
- 割引、キャンペーン情報
- 人気商品の情報
- テレビ・新聞・雑誌などへのメディア掲載情報
- 値段
-

販売サイトの文章をそのままコピーしたら著作権に引っかかるので、ある程度文章を変えて掲載します。

ここでは、うまい文章表現はあまり必要ありません。

商品・サービスのメリットを中心にEC サイトに書いてあることをまとめる感じでOK です。

量としては4～5 行程度でOK です。

あまり書きすぎると、お客さんが迷う原因になったりしますので、簡潔に4～5 行程度の文章があれば十分です。

ただし、説明1 行だけとかバナー広告だけなどのあまりにも内容が乏しいページだとYahoo!J
スティング広告の審査に引っかかって、その広告が掲載不可とされて広告が掲載できない恐れ
もあります。

なので、最低でも4~5 行は文章を書くようにしてください。

【ステップ6】広告タグを貼る。

アフィリエイト広告には、バナー広告、テキスト広告、メール広告の3 種類があります。

バナー広告とは、画像の広告で、テキスト広告とは文字の広告です。

通常、文字が青で下に下線があって、それをクリックすると、商品販売ページに飛べるのがテキ
スト広告です。

メール広告とはメール用の広告なので、間違ってブログに貼らないようにしてください。

ブログでアフィリエイトする場合は、バナー広告とテキスト広告だけを使用します。

この広告タグは、商品説明文を挟んで上下に貼るといいでしょう。

なぜなら、上の広告でいきなりクリックしてくれる人と、説明文を見てから最後の広告をクリック
してくれる人がいるからです。

【ステップ7】ブログ記事投稿して、商品ページを完成させる。

このブログ記事投稿は具体的には以下の用に進めます。

1:シーサーブログへログインします。

2:そして、「マイブログ」の下「記事投稿」をクリックします。

記事投稿 コメント/TB デザイン アクセス解析 ファン 設定

記事を書く | 記事一覧 | 記事カテゴリ | ファイルマネージャ | インポート/エクスポート | ダイエット・ログ

記事のカテゴリ ? 商品 カテゴリの追加

ジャンル ? ジャンルを選択してください

記事タイトル ?

記事のタグ ? タグの追加

※タグの登録はありません

内容 ? 画像のアップロード方法

B I U S 表 目 A+ A- A+ 絵文字

a blogitai 地図 YouTube 動画 食 W t M

ファイル

アバターをブログに貼ろう！

SAMPLE 詳細はこちら

SeesaaInMo x SeesaaPoint

最大5,000円

キャッシュバックキャンペーン

ブログのネタに困ったら...

高画質写真集を
ブログでみせよう 無料
作成!

「記事タイトル」と「内容」のみを入力すればOK です。

3:「記事タイトル」は商品名やサイト名(販売サイト名)を入力します。

アクセストレードの紹介画面や販売サイトから、その商品・サービスのメリットや送料・発送までの期間・雑誌掲載情報・値段などが書かれているのを抜き出して、それを内容の部分の空欄に入力します。

【完成例】



この完成例のブログを見てあなたは「ショボー！」と思われるかもしれません。

そう思われるかもしれませんがPPCアフィリエイトの場合、この程度のサイトでも問題なく成約させることができます。

なぜなら、何度か言っていますが、PPCアフィリエイトは、購入準備ができている人、つまり見込み客に、その欲しい商品を紹介するわけですから、サイトの質は基本殆ど関係ないのです。

欲しいのだから買う、その単純な図式が成り立っているのですから。

ですので、サイトが少々しょぼくても、あまりサイトのデザインにこだわらなくても、教材通りに見込客を呼び込み、売れる商品を選べば売れますので、サイト作成に関しては早く慣れて出来るだけ時間をかけず素早く作る癖をつけてください。

そのほうが効率的です。

【ステップ8】PPC 広告用に出稿する時の必要事項をまとめておく。

これは、PPC 広告に出稿する際に必要な

- ①タイトル15 文字以内
- ②短い説明文32 文字以内
- ③表示URL
- ④リンク先URL

をPPC 広告に出稿する前にあらかじめ書いておいて、広告出稿をしやすくしておきます。

以上がPPC アフィリエイト用の『**究極の商品記事を作成する方法**』でした。

これでブログ記事が完成です。

この文章を見るだけでなく、ビデオを見ながら実際に記事を作ってみると、早くコツが掴めるはずですよ。

また、「PPC アフィリエイト管理表」には例を2 つ掲載しているので、それも参考にして下さいね。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

究極の商品記事を作る方法は以下の8 ステップ。

【ステップ1】「PPC アフィリエイト管理表」を開きます。

【ステップ2】ASP にログインします。

【ステップ3】リンク作成をクリックします。

【ステップ4】中央に提携承認された広告が並んでいるので、それらの広告を一つ選びます。

【ステップ5】商品の説明文を作成。

【ステップ6】広告タグを貼る。

【ステップ7】ブログ記事投稿して、商品ページを完成させる。

【ステップ8】PPC 広告用に出稿する時の必要事項をまとめておく。

記事作成に時間を掛ける必要はなし。

数を作って、早く記事作成に慣れ、出来る限り素早くサイトを作るようにするべし。

【ホームワーク】

次のセクションでは実際にPPC アフィリエイトで
広告を出稿していくので、
このビデオを参考にして、
商品記事を2 つ作っておいてください。

この商品記事を作っておくと、次回の作業がスムーズに進みますし、次回の作業が理解しやすくなります。

是非、ホームワークを実践し、次のセクションへと進めてください。

次回のセクションでは、実際にPPC広告に登録してPPC広告に出稿するところへと進みます。

いよいよ佳境ですね。

面倒と言うか、ややこしいところは次の広告出稿でひとまず終わりで、一通り覚えれば、あとは、広告や売り上げを管理するといった、比較的分かりやすい作業へと進みます。

あと少しです！
頑張りましょう！

以上でこのセクションを終了します。

セクション18 Yahoo!リスティング広告に登録する方法(スポンサードサーチ Ver.3対応版)

このセクションでは、PPC 広告の中でも物販アフィリエイトで利用できる、
Yahoo!リスティング広告に登録します。

※注意

このセクション18と次のセクション19は、11月10日のyahoo!リスティング広告スポンサードサーチ Ver.3移行後に作成したのですが、移行後、しばらくシステムの微調整や変更があって、本教材と相違がある可能性があります。

ただ、新しいスポンサードサーチVer.3に関してはPPCアフィリエイトすることに関しては問題ありませんが、これから検証していき、新しい情報が入り次第、こちらのツールと教材を手にとられた方には登録したメールアドレス宛にお伝えしますので、ご安心ください。

キーワードパルサー・独り勝ちキーワードアフィリエイト濃縮版

<http://conprehend.com/ppc.html>

では、早速Yahoo!リスティング広告に実際に登録する作業に入っていきます。

この登録は、以下のマニュアル通りやると、

A8セルフバックで、少なくとも3000円(キャンペーン中なら10000円)報酬がもらえますので、
初めてYahoo! JAPAN リスティング広告をもうし込む方はこの方法をお試しください。

↓

Yahoo! JAPAN リスティング広告に申し込むだけで1万円を手に入れる方法(無料PDF)

<http://mirai100ten.com/selfback.pdf>

上のマニュアルの作業が出来たら、
以下の動画を見ながら、必要事項を入力し、申し込みます。

(これは、スポンサーサーチ Ver.3移行後に撮影した、
映像ですので安心してご覧ください。)

↓

■Yahoo! JAPAN リスティング広告に申し込む方法
(自分のパソコンにダウンロード用…こちらの方が鮮明です)

<http://mirai100ten.com/section18-yahoolisting.mp4>

■Yahoo! JAPAN リスティング広告に申し込む方法
(ブラウザで閲覧用…少し不鮮明ですがパソコンの容量が減りません。)

http://mirai100ten.com/section18-yahoolisting_controller.swf

【ワンポイントアドバイス】

事業形態は、副業でアフィリエイトをしている方や主婦の方などは「**個人事業主**」を選択するといいでしょう。

独立しても、まだ会社を設立していない方も「**個人事業主**」を選ぶといいでしょう。

すでに事業を興していて、会社を経営している方は**法人**を選んで下さい。

その下の「会社名」の欄は、会社を経営している方は、「**会社名**」を入力してください。

まだ会社を設立していない人は、「会社名」の欄に、**あなたが決めた「屋号」か「あなたの氏名」**を入力して下さい。

この「**屋号**」か「**あなたの氏名**」は、アフィリエイトサイトの「**サイトの所有者情報**」のページと同じものを明記する必要があります。

なので、氏名を不特定多数に公開したくない人は、「**屋号**」を入力するといいでしょう。

この欄に「**屋号**」を入力すると、アフィリエイトサイトの「**サイトの所有者情報**」のページでも、氏名ではなくてこの「**屋号**」を使えます。

ちなみに私の場合、3 年以上前のことなので、少し事情は違いますが、最初は自分の名前で登録しました。

しかし、1 年以上経ってから、「サイトの所有者情報」は屋号でもOKということを知って、それなら「サイトの所有者情報」を屋号にしたいと考えました。

そこで、念のためYahoo!Jスティング広告(旧オーバーチュア)の問い合わせフォームより、

「サイトの所有者情報」を名前から屋号に変更したい」という趣旨を書いて問い合わせました。

すると、サイト内の「サイトの所有者情報」は名前から屋号に変更してもいいけど、Yahoo!Jスティング広告(旧オーバーチュア)に登録した「サイトの所有者情報」と一致している必要があると言われました。

そして、そのメールに変更するための必要事項を書く欄があったのでそれを書いてそのメールを返信し、そのメールを読んだYahoo!Jスティング広告のスタッフの方が、Yahoo!Jスティング広告で登録していた「サイトの所有者情報」を名前から屋号に変更してくれて、それ以後、屋号での掲載が可能になりました。

なので、この「サイトの所有者情報」は、多少面倒ですが後から変更することも出来るということです。

でも後から変更するのは面倒なので、「サイトの所有者情報」を屋号にしたいなら最初から屋号にしたほうが良いと思います。

その後は、順に、あなたの**所在地の郵便番号、都道府県など全ての項目を入力していきます。**

業種は、無難なものを選んだほうが良いでしょう。

ホームページURL は、あなたの作ったシーサーブログのURLを入力してください。

そして、一番下のオレンジ色のボタン「**入力内容の確認**」をクリックします。

すると、「入力内容の確認」というページになります。

ここで、今入力した内容が正しいかどうか確認します。

そして、下にある、「規約への同意」にある、

- Yahoo! JAPAN ビジネスID 利用規約
- 広告取扱基本規定

の2つをクリックしてそれぞれの文章を一通り読みます。

こういうところに重要な事が書かれていることがあるので、面倒だと思いますが2つとも一度は目を通しておくようにしてください。

そして、この2つを確認出来たら、一番下の黄色のボタンをクリックします。

これで、Yahoo!リスティング広告への登録は終了です。

【ホームワーク】

次のセクションでは実際にPPC アフィリエイトで
広告を出稿していくので、ビデオを参考にして、
Yahoo!リスティング広告に実際に登録してください。

以上でこのセクションを終了します。

セクション19 Yahoo!リスティング広告の出稿方法(スポンサードサーチ Ver.3対応版)

このセクションでは、**前回までに作成したブログの商品記事を「Yahoo!リスティング広告に出稿」していきます。**

では、実際に広告を出稿していきます。

このセクションもビデオの実際の映像を見たほうが、分かりやすいと思いましたのでビデオで作成しています。なのでこれを見ながら作業進めるとカンタンに広告出稿出来るようになるでしょう。

では、始めます。

ステップ1:まず、Yahoo!ビジネスマネージャーにログインします。

<https://login.bizmanager.yahoo.co.jp/login?url=https://edit.bizmanager.yahoo.co.jp>

ステップ2:以下のURLをクリックしてビデオを見ながら、同じように出稿作業します。

■セクション19 Yahoo!リスティング広告の出稿方法
(自分のパソコンにダウンロード用…こちらの方が鮮明です)

<http://mirai100ten.com/section19-yahoolisting-on.mp4>

■セクション19 Yahoo!リスティング広告の出稿方法
(ブラウザで閲覧用…少し不鮮明ですがパソコンの容量が減りません。)

http://mirai100ten.com/section19-yahoolisting-on_controller.swf

【ワンポイントアドバイス】

Yahoo!リスティング広告は、「キャンペーン」という大きな箱があり、その中に「広告グループ」という箱があり、その中にキーワードがあるというイメージで考えてください。

- 「キャンペーン名」はその広告のASP の名前を入力するといいいでしょう。

ここでは、「アクセストレードの広告」と入力します。

- 「広告グループ名」は、あなたが作った広告記事のタイトルを入力します。つまり、その広告の商品名やショップ名です。

- これは、PPC アフィリエイト管理表を開いて、それに保存されている情報を元に入力していきます。

- その広告グループ名の末尾には、6桁の年月日を入力すると後から便利です。

例えば、2010 年6 月11 日なら、100611 です。

- これは、必ずこのように入力する必要はないですが、このように年月日を入力しておくと、後から広告管理する時に便利です。

- 「完全一致」を選ぶというのを忘れないようにしてください。選び忘れると「部分一致」で表示されて意図しないキーワードで広告が表示されて結果広告費が余分にかかる可能性があります。

- キーワードを入力する時は、

前回までのセクションで決定していてPPC 広告管理表に記録済みの「出稿用キーワード」を空欄にコピー & ペーストで全部入力します。

- その出稿用キーワードもすでに、「PPC アフィリエイト管理表」に保存済みですので、すぐできます。当然ツールでキーワードを生成していても、同じようにすぐ出来るはずですよ。

- キーワードの一部に「ダイエット」「サプリ」「ケア」などのキーワードが含まれていると「審査中」となる可能性が高いので注意してください。

- 入札単価は最初、18円にしましょう。

・広告の作成では、ブログ記事作成の時にすでに作った内容をそのまま入力するだけです。
「PPC アフィリエイト管理表」に保存してある、PPC 広告のタイトル、説明文、表示URL、リンク先URL をそのまま入力します。

・「キャンペーン予算(日額):」は2000円くらいに設定しておくといいでしょう。
ここがあまりに安い金額だと、それに合わせて広告のインプレッション数が抑えられて
クリックされにくくなります。クリックされにくくなると商品も売れにくくなり機会損失となります。
す。なので、出来るだけ余裕をもって設定しておきましょう。

「キャンペーン予算(日額):」は2000円にしたからといって、必ず2000円かかるわけではなく、
このマニュアルの通りやっている限り、最初の頃はその予算よりはるかに安い広告費しかかか
らないはずです。

ここで設定した広告費の額と1 日で消費した広告費の額が接近してきたら広告費を上げるよ
うにするといいでしょう。

・初めて、「Yahoo!!」スティング広告」を利用される場合や、今まで「Yahoo!!」スティング広告」で
は使っていないURL を使う場合は、審査が入って広告掲載までに1~2 営業日待つ必要があ
るかもしれません。
その場合は気長に待ちましょう。

これで1 つ目の広告を出稿できました。

【次の広告もアクセストレード商品広告の場合】

次の広告も、アクセストレードの商品広告の場合は、「キャンペーン」を新たに作る必要はありません。
なぜなら、すでにアクセストレードというキャンペーンがあるからです。
最初に出稿した広告と同じように出稿すればOKです。

このようにして、同じアクセストレードの広告なら、次々に広告を出稿できます。
アクセストレード以外のASP の商品を扱う場合、例えばトラフィックゲートの商品を扱う場合は、
「新規キャンペーン作成」で「トラフィックゲート」とキャンペーン名をつけて同様に作業していっ
てください。

このようにして、広告を出稿していくと、ヤフーで検索した時、PPC 広告部分に表示されます。

これで、PPC アフィリエイトの難しい部分は完了しました。

後は広告を管理して、23 クリック以内に商品が売れた広告を残す、23 クリック以内に売れなかった商品を削除する。

ということをやっていくと、売れる商品だけが残り利益が増加してきます。

この出稿作業は、それほど時間がかからないので安心してください。

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

Yahoo! リスティング広告は、「キャンペーン」という大きな箱があり、その中に「広告グループ」という箱があり、その中にキーワードがあるというイメージ。

【ホームワーク】

前回までに作成した商品記事2つを
このセクションを参考にして、
実際にYahoo! リスティング広告に出稿する。

この出稿作業が終わると、PPC アフィリエイトのメイン作業は一通り出来るようになります。

あとは、商品記事を100 個、200 個と作って、どんどんYahoo! リスティング広告に出稿していき、黒字の商品だけを残していくことで、アフィリエイトの利益が増えていきます。

このホームワークを終われば、後はそんなに難しい作業はありませんので、がんばって2つの広告の出稿を終わらせて下さい。

以上でこのセクションを終了します。

セクション20 Yahoo!リスティング広告の管理方法

このセクションでは、Yahoo!リスティング広告に出稿した広告をどのように管理していけば良いのかについて話します。

では早速始めましょう。

【23 クリック以内に売れなかった商品】

「PPC アフィリエイトで利益が出る可能性を限りなく高める9つのポイント」では、『23 クリック以内に売れないと退場。』という話をしました。

これは、23 クリック以内に売れない商品はそれ以降50 クリックされても100 クリックされても売れない可能性がとても高いので、削除するというルールでした。

このルール通り、Yahoo!リスティング広告で23 クリック以上クリックされているのに商品が売れない広告があれば、すぐに削除します。

もちろん、例外もあるとは思いますが、このルールに沿って取り組んだほうが赤字になる可能性が低くなります。

例えて言うのであれば、パチンコやスロットなどしていて、後チョット後チョット...

とお金をつぎ込んでしまい、結局は損してしまう。

株やFXなどでも、そうです。

なので、早めの損切りは、このようにお金を投資する場合は非常に大事なことです。
もしかしてと考えるのではなく、23クリック以上で商品が売れなければ必ず削除。
そう思って取り組んでください。

【3 カ月しても23 クリック以下の商品の対処法】

次に、PPC 広告に出稿して、『3 カ月しても23 クリック以下の商品』も同じように削除します。

PPC アフィリエイトをしていると1 ヶ月経っても3 ヶ月経っても23 クリックされない商品が出てきます。

例えば3 カ月PPC 広告に出稿していても総クリック数が17 クリックしかないというような中途半端なクリック数の商品の場合です。

そのような商品が貯まってくると、中途半端にクリックされる商品が増えてきます。

たとえば、月に1 クリックとか2クリックとかの商品が増えてきます。

そして、そのような商品が100 個200 個と増えて来ると、だんだん広告費がかさんできます。

たとえば広告単価18 円で月4 クリックされる商品が100 個あるとします。

$18 \text{ 円} \times 4 \text{ クリック} \times 100 \text{ 個} = 7200 \text{ 円}$

となり、月に7200 円ずつ広告費がかさむという状態になります。

このような商品は1 個2 個のうちはそれほど気になりませんが、100 個200 個となると、だんだん広告費を圧迫してきますので、いつまで経っても23クリックされない商品は、ほぼ売れませんので、すぐに削除してください。

なので、9 つのポイントでお話した、『23 クリック以内に売れないと退場』というルールに加えて、『3 カ月で23 クリック以下の商品も退場』というルールもノートに書いて、覚えておいてください。

このようにして、コンスタントにクリックされない商品とか、コンスタントに売れない商品はどんどん広告を削除していきましょう。

そうすると、広告費が安くて済み、費用対効果が高い状態を保つことができます。

もちろん、中には、3 カ月目で売れなくても4カ月目で売れるという商品もあるかもしれません。

しかし、4カ月に1回売れるような商品は1年に3個しか売れない商品なので、そのような商品があったところで、利益はほとんど変わりませんよ。

なので、これらの年に数えられるしか売れない商品も、削除しておいて支障はないですから、削除してください。

ただし、例外として1個売れたら10000円以上の報酬が発生する高額報酬の商品なら、残しておいても良いでしょう。

【広告が終了した商品】

ASPで展開されている商品は、ずっと残っている商品だけでなく、広告主がやむをえず撤退するような商品もあります。

そのような商品は広告終了となり、アフィリエイトで扱えなくなります。

そして、この広告が終了する商品はASP からのメールで広告終了の報告がきますのでASPからのメールで広告が終了すると発表された商品は、Yahoo!リスティング広告から削除してください。

稀に、一度終了した商品でも、時々、他のASP で復活する場合がありますので、その商品が売れ筋商品の場合は広告を残しておいても良いかもしれません。

しかし、Yahoo!リスティング広告は広告グループが増えて来ると管理画面が重くなってきますし、ややこしいので、、出来ればそのような終了商品は全て削除したほうが良いでしょう。

【提携解除された商品】

広告主より提携解除された商品も削除しておきましょう。

PPC アフィリエイトをしていると、たまにリスティング条件を破ったとか、サイトのイメージに合わないなどの理由で提携解除されることがあります。

そういう商品の広告は当然速やかに削除しましょう。

たまに、提携解除されたことに気付かずにPPC 広告をずっと掲載し続けて、赤字を垂れ流している場合もあります。

なので、PPCアフィリエイトの場合は各ASP から送られてくる提携解除のメールを見逃さないようにすることが結構大切です。

フォルダ別に分けるとか、分かりやすい形で受信できるようにしておいたほうがいいですよ。

余談ですが、あるASP で提携解除された広告でも、別のASP で再提携出来る場合もあります。

【一時停止商品】

ASP からのメールで広告が一時的に停止すると発表された商品は、Yahoo!リスティング広告でも一時停止します。

そして、その広告が再開されたら、Yahoo!リスティング広告でもその広告を再開します。

さて、ここまでは、23クリック以内に商品が売れなかったり、広告が終了した場合などマイナスの場合の管理方法を話しました。

ここからは、**「23 クリック以内に商品が売れた商品」**

つまり、売れ筋商品の場合の広告管理方法についてはなします。

当然管理することで収入を増やす事ができます。

大事ですので、キッチリと読んで管理してください。

と言っても守ることは1つだけですが…(笑)

【1 か月1 万円以上コンスタントに売れる商品】

「23 クリック以内に商品が売れた商品」の中でも「1 か月1 万円以上コンスタントに売れるようなお宝商品」は、まず、出稿キーワードを増やすといいでしょう。

はい、これだけです。

すごく簡単でしょ？

でも、これをするだけで収入を増える可能性が高くなりますので、売れた商品に対しては出稿キーワードを増やすことを忘れずにしてください。

ちょっとした努力を惜しむと、かなり損をしてしまいます。

以上が広告の管理方法です。

【広告を削除する手順】

【ステップ1】

「Yahoo! Jスティング広告」にログインします。

【ステップ2】

「削除したい広告グループ」がある「キャンペーン名」をクリックします。

【ステップ3】

これまで出稿した「広告グループ」の中から、削除したい「広告グループ」の左横のチェックを入れます。

そして、上のグレーボタン「編集」をクリックします。

すると、小窓が表示されます。その中のいくつかの選択肢の一番下の「選択した広告グループを削除」を選ぶと広告は削除できます。

広告の削除は、このように3 分程度で出来ます。

この後、ヤフーの検索画面で、しばらくは広告が表示されていますが、数分待つと完全に表示されなくなります。

これで広告の削除は終了です。

次は

【広告を一時停止する場合】

について説明します

【ステップ1】

「Yahoo!!」スティング広告」にログインします。

【ステップ2】

「削除したい広告グループ」がある「キャンペーン名」をクリックします。

【ステップ3】

これまで出稿した「広告グループ」の中から、一時停止したい「広告グループ」の広告グループ名の右横にある「オン」をクリックすると広告は一時停止できます。

その時は、「配信停止(広告グループがオフ)」と表示されます。

(この一時停止した広告は、「配信停止(広告グループがオフ)」の右横の「オン」をクリックすると、すぐに再開できます。)

では、このセクションのまとめに入ります。

【このセクションのまとめ】

・「Yahoo!!」スティング広告」で削除すべき広告は、以下の広告です。

【23 クリック以内に売れなかった商品】

【3 カ月しても23 クリック以下の商品】

【広告が終了した商品】

【提携解除された商品】

このような商品の広告があれば、すみやかに管理画面より削除する必要があります。

【ホームワーク】

•Yahoo!リスティング広告の管理画面にログインして、
あなたの出稿した広告を確認して、
上記のように管理作業をしてください。

以上でこのセクションは終わります。

ここまでの内容で、PPC アフィリエイトに必要なノウハウはほぼ習得できています。
後は実践あるのみです。

初めのうちは、数撃ちゃ当たると思って、怖がらずどんどんしていくことのほうが大事ですの
で、この教材の内容を頭に叩き込むなり、またコピーしてパソコンの横に常時コピーを置いて分
からなければ調べるようにしてください。

余談ですが、アフィリエイトで稼げない殆どの人は教材を手に入れても1度読んだだけで理解し
たつもりになっているだけで、実は全く理解していないことのほうが殆どです。

当然、理解できていない人が稼げるわけがありません。

あなたが、1度読む程度で理解できる天才であれば別ですが、たぶん、そうではないはずです。

なので、実践しながら何度も読んで理解するようにしてください。

そうすれば、断言してもいいですが、この教材通りにやって稼げないわけがありません。

それについては、絶対的な自信を持って保証致しますので、是非この「レベル0から稼ぐPPCア
フィリエイト」を実践して稼いでくださいね。

では次のセクションからは、

《レベル3 PPC アフィリエイト応用編》

へと進みます。

この応用編で、より詳しく説明すべきことや押さえておきたいポイントなどを説明していきます
ので、実践しながら読んで頂ければと思います。

《レベル3 PPC アフィリエイト応用編》

セクション21 PPC アフィリエイトで売れやすい商品の特徴

<http://mirai100ten.com/21-gold.html>

このセクションでは、「PPC アフィリエイトで売れやすい商品の特徴」について話します。

ひとつ注意があって、ここで紹介する商品以外にもアフィリエイトで売れやすい商品はたくさんあるということです。

これから紹介する条件に当てはまる商品じゃないと売れないというわけではないことを頭に入れておいてください。

むしろ、ここで紹介するような商品以外で売れやすい商品を見つけたほうが、長期間にライバルなしで稼ぎ続けやすいです。

実際、私がPPC アフィリエイトで1年2年も売れ続けている商品の中にもアフィリエイトで売れやすい商品の条件に合っていない商品があります。

これらはライバルがほとんど現れないのでPPC 広告でもずっと上位で売れ続けています。

なので、このセクションはあくまで参考として聞いてください。

「PPC アフィリエイトで売れやすい商品の特徴」

○知名度が高い

- ・10人に聞いたら3人以上知っているような商品。
- ・テレビCMを頻繁に流している。(1回2回だけでなく、定期的に流していることが重要。)
- ・テレビで取り上げられて有名になった。
- ・雑誌や新聞で頻繁に取り上げられている。

などのとにかく知名度がある商品は、アフィリエイトでも売れやすい商品です。

知名度が高いとそれだけで商品が売れてしまうもので、□コミ1 位の商品より知名度1 位の商品の方が売れているということも少なくありません。

何かを売る時にはそれほど知名度が大切なのです。

なので、アフィリエイトする時に、ASP の管理画面で知名度が高い商品を探すのも一つの方法です。

次に売れやすい商品として

○無料の商品・サービス

- 無料一括査定
- 無料資料請求、無料パンフレット
- 無料メール相談
- 無料登録
- 無料のクレジットカード(ゴールドカードなどの条件が厳しいクレジットカードは成果が承認されにくい。)

など無料で出来る商品やサービスは、お金の心配をしなくて良いのでとりあえず申し込む人が多いです。

次に

○安い

- 5000 円までの安い商品。
- 1000 円程度のトライアルセット。
- ネット割引で安い商品。
- エステなどのお試しコース

などのあまり考えずに衝動買い出来る金額の商品も売れやすいです。

あなたもネット通販で購入する商品は5000円以下の商品が多いのではないのでしょうか。

ですので、こういった5000円以下の安い商品を選ぶのも1つの方法です。

○ネットでしか申し込めないサービス

- ネット限定商品
- レンタルサーバーなどネット関連
- アンチウィルスソフトのダウンロード版(パッケージ版より安い。)

などのネットでしか手に入らない商品やネットで使う商品も売れやすい商品です。

当たり前ですが、手に入れるにはPCで通販する以外方法がないのですから、当然と言えば当然ですね。

あと

○コンプレックス商品

- 基本的には、外で買うのが恥ずかしい商品

当然ですが、外で買いにくいもの、買うのが恥ずかしい商品というのは、売れやすいです。

ですので、人に打ち明けられない商品を扱うのもひとつの方法だということを覚えておいてください。

以上が、PPCアフィリエイトで売れやすい商品の特徴です。

何度も言うようですが、これらの商品は売れやすい商品の一例にすぎません。

そして、売れやすい商品は他のアフィリエイトターも狙っているので、広告費が高騰しやすく利益が取りにくい事もあります。

なので、これらの商品だけにこだわらずに、ASP で「報酬800 円以上または、報酬12%以上でリスティングOK」ならどんな商品でも扱うほうが、利益を増やしやすいでしょう。

【このセクションのまとめ】

- PPC アフィリエイトでは、
「知名度が高い」、「無料」、「安い」、「ネットでしか申し込めないサービス」「コンプレックス商品」
などが売れやすい。
- しかし、それ以外の商品で売れる商品を見つけたほうが長期的に利益が得やすいということ
もある。
- なので、それらの売れやすそうな商品以外でも条件に合う商品は積極的に取り扱って行くほ
うが利益を得やすい。

以上でこのセクションを終了します。

セクション22 各ASPの紹介

<http://mirai100ten.com/22-asp-all.html>

このセクションでは、15 個以上あるASPについて改めて紹介しておきます。

なので、登録が住んでいない人は、登録するようにしてください。

では、まずは何度か話している6 大ASP についてです。

A8.net

<http://www.a8.net/>

アフィリエイトのA8.net ~ 日本最大級のアフィリエイトサービス ~

アフィリエイトサイト数
>> 934,119
プログラム掲載数
>> 13,643,757
【2010年06月14日現在】

AS会員
ID
PASS
ログイン

満足度・利用率
A8.net NO.1

広告主会員
ID
PASS
ログイン

広告主数
>> 9,510
稼働プログラム数
>> 3,869
【2010年06月14日現在】

SSLモードはこちらへ
AS会員でパスワードを忘れた方はこちら

広告収入を得たい方（アフィリエイター）

広告を出稿したい方（広告主）

新規会員登録 無料 FREE
登録する
サイトやブログを持っていない方でも登録OK!

Amazon 広告素材作成ツール
Amazonの商品を選んで、貼って、稼げる!

Amazon iPhone向けA8ダブルキャンペーン
Amazon 広告素材作成ツール
iPhone 向けA8.net
ワールドカップ 特集
ラングアージュ キャンペーン

広告出稿希望の方
今すぐ、こちらから!
03-5766-3822

A8.netからのお知らせ

- 一番有名で商品数も最も多いASP。
- ただしそれだけにライバルが多い。

JANet

<http://www.j-a-net.jp/>



- 管理画面が最も使いやすいASP.
- ただし使いやすいのでライバルが増えやすい。

アクセストレード

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



- 比較的使いやすいASP.
- 広告数も日々増えている。

トラフィックゲート ★狙い目ASP

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

アフィリエイトならTGアフィリエイト

お知らせ FAQ
ようこそ ゲスト さん



アフィリエイト
マーチャント
モバイル
iPhone
レビュー

アフィリエイトとは？
サイトマップ
お問い合わせ

会員TOP
レポート
リンク作成
商品マスタリンク
TG-テンプレート
提携管理
成果リスト
支払い履歴
ユーザー情報


お知らせ
>> 一覧へ


 モバイルテンプレート リリースのお知らせ！(2009/04/02)

セルフ アフィリエイトはじまりました

1. 広告を探索して
2. 購入や申込み
3. 報酬獲得

**詳細・利用
はこちら**


ピックアップマーチャント

ようこそ:ゲストさん

ID:

PASS:

パスワードを忘れた方は[こちら](#)
広告主の方は[こちら](#)

アフィリエイト登録はこちら

・少し使いにくいASP

・ただ使いにくいだけに他のアフィリエイトが避ける傾向にあるので、お宝広告が埋もれていることが…。

バリューコマース ★狙い目ASP

<https://www.valuecommerce.ne.jp/index.cfm>

アフィリエイトのバリューコマース安心簡単ブログアフィリエイトや携帯も、登録・利用・手数料無料！

ValueCommerce/Affiliate
Japan's Leading Affiliate Service Provider

メールアドレス:

パスワード:

次回から自動でログイン ログインできない場合

ホーム
パートナー
ECサイト
アフィリエイト参入事例
アフィリエイトノウハウ
モバイルアフィリエイト
速報メールについて

Microsoft Office 2010 発売記念

期間限定報酬率アップ

7%

キャンペーン実施中：4/22~6/30

Microsoft Store



パートナー新規登録

バリューコマースのアフィリエイトは、Yahoo! JAPANをはじめ優良広告主が2000サイト以上。初心者も安心の登録無料。ブログや携帯サイトにも対応。詳細はこちら

ECサイト新規登録

バリューコマースのアフィリエイトプログラムは、成果報酬型マーケティングを企業の宣伝・販促活動に活用できるように開発したアプリケーションサービスです。詳細はこちら

プログラムの特徴

・とても使いにくいASP。

・しかし使いにくいので他のアフィリエイトが避けることが多いので、お宝広告を探すには逆に有利でもある。

アフィリエイトB ★狙い目ASP

<http://www.affiliate-b.com/>



- ・最近伸びてきているASP。
- ・広告数も日々増加しているので狙い目。

上の6 つは、ASP の中でも大手と言える有名なASP です。

この6 つのASP を登録するだけで、全体の8 割のアフィリエイト広告が扱えるとも言われていますので、この6 つだけは最低限、登録するようにしておいてください。

・中堅ASP

知名度や規模はそこそこだが、たまにお宝広告が見つかるのがこの中堅ASP。

登録しているアフィリエイター数が少ない事が多く、PPC 広告を出稿しても同じ商品を扱っているライバルが少ない場合がよくある。

ライバルが少なく、半年、1 年と長期的に売れるお宝商品が隠されている場合があり、そのような商品を見つけることができると安定して稼ぐことが可能。

リンクシェア ★狙い目ASP

<http://www.linkshare.ne.jp/>

•老舗のASP

モーションリンク ★狙い目ASP

<http://www.motionlink.jp/top.html>

•けっこう新しいASP

Cross-A ★狙い目ASP

<http://www.cross-a.net/>

スピードと親身な対応が信頼のアフィリエイトサービス

Cross-A
Affiliate with the Chance

メディア用管理画面 パスワードをお忘れの方
メールアドレス
パスワード ログイン

広告主 広告主用管理画面 パスワードをお忘れの方
メールアドレス
パスワード ログイン

今日のおすすめプログラム ID:3031【ベストセレクト】地域限定物件資料請求プログラム

ブログ・HP・メールマガジンなどを運営しているメディアの方
📄 広告を掲載してお小遣いGET! 📄
登録無料

アフィリエイトって？
Cross-Aの特長
広告掲載手順
商品リンク掲載手順
FAQ よくある質問
お問い合わせ

大画面アニメーションで効果アップ!
Cross-Aムービー
化粧品CMをアニメで作ってみませんか?
商品のアピールポイントがわかりやすくしっかり伝わります!
広告主向け

Cross-Z
Cross-Aムービー
FX特集
愛車一括無料査定プログラム
おすすめ広告主

•最近、広告数が増えてきているASP

xmax(クロスマックス) ★狙い目ASP

<http://www.xmax.jp/>

xmax
前xmaxの管理画面はこちら >>

xmaxとは? 掲載広告を探す お問い合わせ

xmaxへログインする

アフィリエイトの効果を“最大化”

PC
Mobile
Paper
Radio
Magazine

クリーン・アフィリエイト・ネットワーク
監視を強化し、広告主様・メディア様、双方が安心して、利用できる健全なアフィリエイトを提供。

オンライン+オフライン
オンラインだけではなく、オフラインメディアでのアフィリエイトも実施可能。

広告収入を得たい方
新規会員登録 個人の方
新規会員登録 法人の方

広告を出稿したい方(広告主)
お電話でのお問い合わせ 03-5362-0920
フォームでのお問い合わせ
お問い合わせフォーム

•広告を探しやすいASP

リーフィ ★狙い目ASP

<http://www.leaffi.jp/>

アフィリエイトのリーフィなら報酬アップを目指せます。

Leaffi
Affiliate Service Provider

サイトマップ 用語集 よくあるご質問 お問い合わせ

ログインID: ログイン
パスワード: ログインできない?

パートナー新規登録
(広告収入を得る方) **無料!**

パートナーについて

- リーフィパートナーのメリット
- リーフィをはじめよう
- 携帯アフィリエイトも簡単
- 報酬について

クライアント新規登録
(広告主様)

5年連続売上げNo.1ファンデにシミ抑制効果をプラス!

モニターの98%が満足する
美容液ファンデ

潤いながら美白も!
美白成分+美容液成分

シミ・シワもしっかり隠す

薬用クリアエステヴェール 送料 通常価格 4,100円
医薬部外品 無添加 SPF35PA+++ 無料 **3,990円** + プレゼント 付き!

販売名: マキアレイベルLF(NQJLNP.N.TO) 30mL (約1.5-2ヶ月分) (全5色)

クリアエステヴェール ミスバリダイエツセンター 馬油から生まれたウーマンシャンプー

アドリンク ★狙い目ASP

<http://www.ad-link.jp/>

AdLink

ID: パスワード: ログイン ※パスワードをお忘れの方はこちらから

お問い合わせ 会社概要 サイトマップ

HOME アフィリエイトとは? パートナーサイト マーチャントサイト アドリンクについて

アフィリエイト・アドリンクトップ

パートナー

初めてのアフィリエイト・パートナー登録はこちらからお気軽にどうぞ。

パートナー登録

→ 法人サイト欄はコチラ
→ パートナー登録Q & A

マーチャント

まずは詳しい資料を贈呈しますのでこちらからお問い合わせ下さい。

SAMURAI JAPAN フットサルショップ サムライジャパン

チームオーダー、フットサルビギナーからエキスパート、男性から女性、ONからOFFまで、全てのフットサルプレーヤーライフをサポート!!

アフィリエイトプログラム開始!! PIDで検索! 1000000952 キーワード検索

pick Up! アドリンクで展開中の人気プロモーションのご紹介です! 2009/08/12更新

ベルメゾンメンバーズカード ベルメゾンメンバーズカード 【カード発行】 PID【10000005346】

やずやの雑穀畑 【商品購入(新規)】 PID【10000005330】

・リスティング禁止の商品が多いので注意。

e-click ★狙い目ASP

<http://www.e-click.jp/>

・オープンしたばかりのショップが多いので、その点注意。

これらのASP は6 大ASP よりも知名度がやや低かったり、登録アフィリエイトが少なかったりしますが、

登録者数が少ない＝ライバルが少ない。

ということなので、登録しておいて損はありません。

また、上の7 つはどれも僕が過去に数万円以上の収入があり、実際に報酬が振り込まれたASP です。

その他にもASP はたくさんあります。

次のページで、今までのASP以外のASPも紹介します。

•その他のASP

電腦卸

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

CYBER ARK

<http://www.cyberark.jp/>

1億人.com

<http://www.1okunin.com/>

コムズリンクスタッフ

<http://comzz.jp/>

”My”アフィリエイト

<http://www.affiliate.ntt.com/>

ネットアライアンス

<http://netalliance.jp/>

日払いアフィリエイト

<http://www.aff.to/>

ネステックアフィリエイトプログラム

<http://www.affiliate-nesstech.com/index.html>

コアグルーヴ

<http://www.coregroove.com/>

スマイル通販

<http://3016.jp/>

ケンコーコム

<http://www.kenko.com/info/affiliate/welcome.html>

ビiddersアフィリエイト

<http://www.bidders.co.jp/affiliate/index.html>

などのASPがあります。

これらのASP にもお宝広告が隠れているかもしれませんので、上の6 大ASP や中堅ASP を登録して一通り商品探しをしたら、これらのASP にも登録しておきましょう。

ちなみに、電腦卸、CYBER ARK、1億人.com、コムズリンクスタッフは私自身、過去に売れる商品が見つかって報酬が支払われたASP です。

是非使ってみてください。

以上がASP の紹介です。

それ以外にも新しいASP が出てきたりするので、年に何回か「アフィリエイトASP」などで検索して、新しいASP を探して登録しておくとお宝商品に巡り合う確率が高まります。

【このセクションのまとめ】

- ASP は上記に記したように15 個以上ある。
- 各ASP によって、扱える商品・サービスが違うので、出来るだけ多くのASP に登録した方がいい。

【ホームワーク】

-
- 上記の6ASP と中堅ASP の中であなたがまだ登録していないASP があれば登録しておきましょう。
-

これらのASP にまとめて登録しておく、後から商品探しをする時に、いくらでも商品があつて困らなくなります。

また、よく知られていないASP でお宝商品を見つけられる可能性が高まります。

なので、今日まとめてASP に登録しておくようにしましょう。

以上でこのセクションを終了します。

セクション23 トラブル解決法

<http://mirai100ten.com/24-solution.html>

このセクションでは、PPC アフィリエイトでトラブルがあった時の解決法について話します。

【トラブル解決法1 検索する。】

アフィリエイトで何かトラブルがあった場合は、まず、ネットで検索して解決方法を探すのが基本です。

- ・ヤフー検索やグーグル検索で検索して解決策を探す。
- ・人力検索はてなやYahoo!知恵袋で質問して詳しい人に

教えてもらうという解決策があります。

人力検索はてな

<http://q.hatena.ne.jp/>

Yahoo!知恵袋

<http://chiebukuro.yahoo.co.jp/>

このように、何か分からないこと、問題が起こった場合は、ネットで検索して、その問題について詳しい内容が載っているサイトを探したり、同じような問題を解決した人のサイトを探そうことがまず最初にやるべきことです。

【トラブル解決法2 問い合わせる】

ネットで検索してもトラブルを解決できない場合は、メールや問い合わせフォームなどで問い合わせるのが基本です。

アフィリエイトでの問題は、ASP やPPC 広告などのサイトにメールなどで問い合わせると解決することがほとんどです。

【未確定成果が全て否認になった場合】

1 つ例として、あるASP のある商品が「未確定成果が全て否認になった場合」について話し

ます。

アフィリエイトをしていると、稀にそれまでに未確定成果として上がっていた成果が「全て否認になる。」ことや、承認率が全体の数%しかないなど極端に承認率が低い場合があります。

この場合は、すぐにあきらめるのではなくて、ASP にその原因が何なのかあきらめずにメールやASP 内の問い合わせフォームから聞くことが大切です。

問い合わせると、その原因について調査してくれたり、納得のいく返答をいただいたり、否認認とされたのが承認に変更されることがあります。

また、ただ単にASP 側のミスで承認数が少なく計上されているということもあります。

実際、私の場合も、10 万円近く未確定報酬が発生しているのに、月末に3 万円ほどしか報酬として計上されていないので、メールで問い合わせると単なるミスだったということがありました。

その時は、翌月にそのミスで計上されなかった分を計上してもらえたのでそれ以上文句は言いませんでしたが、そのまま何も言わなかったらミスはそのままで大損していたでしょう。

なので、何か不審に思うことは泣き寝入りせずに、ASP に問い合わせる事が大切です。

【Yahoo!リスティング広告でトラブルが起こった場合】

2つ目の例は、Yahoo!リスティング広告で何かトラブルや困ったことが起こった場合についてです。

例えば、Yahoo!リスティング広告で「広告が掲載不可となった場合」について話します。

ステップ1:

この場合はまず、Yahoo!リスティング広告PC版スポンサーサーチ掲載ガイドライン

<http://listing.yahoo.co.jp/support/editorial/ss/index.html>

で一体何が審査に引っかかったのか原因を探ります。

ステップ2:

それでも分からない場合は、Yahoo!リスティング広告で一度、何が原因で広告が掲載不可になったのか管理画面の問い合わせフォームより質問します。

基本的に、Yahoo!リスティング広告のことは、Yahoo!リスティング広告さんに直接聞く方が正しくて速いです。なので遠慮せず以下より問い合わせることをおすすめします。

○お電話でのお問い合わせ

Yahoo!リスティング広告 スポンサーサーチ

0120-958-559 (平日9:00~18:00 土日祝休)

○メールでのお問い合わせ

Yahoo!リスティング広告 問い合わせフォーム

<http://yahoo-jp-ss.custhelp.com/app/ask/c/162>

ステップ3:

ステップ1,2 で突き止めた原因を改善します。

ステップ4:

掲載不可となった広告をもう一度出稿します。

掲載不可となった時は、このようなステップで広告を出稿し直してください。

なお、どうしても原因が分からない場合は、Yahoo!リスティング広告に電話で問い合わせてください。(フリーダイヤルなので電話代は無料です。)

しかし、審査に引っかかるたびに、ろくに改善もせず同じ広告を出稿し続けていると、Yahoo!リスティング広告側にアカウントが目をつけられたり、その広告が出稿できなくなったりします。

なので、無理やり広告を出稿し続けたりせず、必ず原因を突き止め、それを改善してから広告を再出稿するようにしてください。

【このセクションのまとめ】

- 何かトラブルがあった時は、ヤフー検索やグーグル検索、人力検索はてな、Yahoo!知恵袋などで検索して解決策を探すのが基本。

- 関連するサイトにメールや問い合わせフォームより直接聞くことも大切。

このセクションを持ちまして、全てのセクションが終了しました。

本当に最後までお疲れ様でした。

ただ、これからが本番です。

このノウハウを実践すれば必ず稼げるようになりますので、何度も読んで理解し実践して是非アフィリエイト報酬を掴んで頂ければと思います。

あとがき

大変、お疲れさまでした。

PPCアフィリエイトは、普通のアフィリエイトに比べ、遣ること自体はかなり少ないのですが、それでも初めてアフィリエイトを実践するという人には大変な作業だったと思います。

ただ、どのアフィリエイトをしても、はじめから何も簡単に作業が進むことはありません。

慣れるまで、このノウハウを何度も読み返し実践しながら慣れてください。

実践して頂ければ、この教材は私が3年以上やってきたPPCアフィリエイトの具体的な方法を余すところなく記し動画でも説明した教材ですので、結果は保証します。

もちろん、私は人前で喋ったりすることが苦手で、喋ること自体が不得意なので、お聞き苦しい点多々あったと思います。

これについては本当に申し訳ありません。

ただ、私は本気で、PPCアフィリエイトで稼いでいただきたい！そう思い一生懸命説明させて頂き話は下手ながらも伝えることはできていると思いますので、その点についてはどうぞご容赦ください

ただ、教材の内容については、先程も言いましたとおり内容通りに実践して頂ければ必ず成果の得られる内容です。

これについては、絶対的な自信を持って言い切ります。

なぜなら、このPPCアフィリエイトの手法で稼いだ私自身が、才能、センス、そういうものから最もかけ離れていた人間といってもいいような人間だからです。

もちろん、

「そんな人間が稼げた方法なんだから、あなたが稼げないはずはないです！！」

なんて言うつもりは一切ありません。

私も含め、誰でもそうだと思いますが、実際に稼いでみるまでは

「どうせ、あんたは才能があったから稼げたんだろ…」

もしくは

「魔法のような方法を知ってるんだ！」

「なんか特別なやり方を知っているに違いない！」

なんて、思っているのではないのでしょうか？。

私も実際稼げるようになるまでは、そう思っていました(笑)

ただ、喜んで良いのか、それとも残念に思うのか、分かりませんがアフィリエイトで稼ぐ手法で、
なにか特別な方法があるのかといえは…

残念ながらありません。

アフィリエイトで稼ぐのに必要なのは正しい手法を正しい手順で正しく実践するのみです。

それ以外稼ぐ方法は一切ありません。

実際、私も、ひたすら正しい方法を、正しい手順で、正しく実践してきたにすぎません。

それで、アフィリエイトで稼げるようになりました。

ただ、これって逆に言えば、アフィリエイトで稼ぐには特別な才能など必要ないということです。

つまり、正しい方法を知り、正しい手順で、正しく実践すれば誰でも稼げるということですね。

もちろん、このようなことを言ったところで、信じられない人は信じられないと思いますので、無理に信じて頂く必要はありません。

いくら「絶対に大丈夫です」など言ったところで、それは詭弁にしか聞こえませんから。

ただ、私を信じた方…いや、このノウハウに書いてある方法を信じていただいた方…約束します。

このノウハウ通りに実践して頂ければ3ヶ月以内に必ず結果を出させます。

これは詭弁や強弁でもなんでもありません。

ただ、私のノウハウを信用していただいた方、信じていただいた方に対しての約束です。

決して損をさせることはありません。

決して時間や労力を無駄にすることはありません。

なぜなら、私はアフィリエイトで稼ぐための「正しい方法」と「正しい手順」を書いたノウハウをあなたに提供したからです。

だから、あなたがこのノウハウを見て、そのまま「正しい実践」をして頂ければ稼げるのです。

そして、私を信じていただいた方には、プレゼントをご用意させて頂きました。

既に、教材内で何度か紹介して頂きましたが、効率的に作業を進めていただくための、**キーワード生産ツール【キーワードパルサー】**と、今回のノウハウの肝と言ってもいいお宝キーワード発掘する、打ち間違いキーワードの法則を詳しく執筆したノウハウ**【独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)】**を完全に無料でプレゼントします。

【キーワードパルサー】【独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)】

<http://conprehend.com/ppc.html>

サポートについて

そして、上のプレゼントを受け取った方には、3ヶ月間の無制限メールサポートもさせていただきますので、ぜひご活用ください。
通常48時間以内に答えさせていただきます。

また、サポートといっておきながら「その程度は自分で調べてください」なんていう返信は一切しません。

どんな些細な質問でも、精一杯答えさせていただきますので、ぜひご活用して頂ければと思います。

では最後まで読んで頂きありがとうございました。

ただ、優良な最新ノウハウなどは、こちらに登録していただいた方には、

【キーワードパルサー】【独り勝ちキーワードアフィリエイト(濃縮版)】

<http://conprehend.com/ppc.html>

定期的にお送りしますので、そこでまたお会いしましょう。