

1 商品を 100 本以上売る！ 最強レビュー記事構築法





著者：だいぼん

出身：鳥取

年齢：1985 年生まれ

趣味：音楽、文学

夢：小説で賞をとる。30 までに一生分稼ぐ。趣味に生きる。

アフィリエイトで 3000 万稼いだ学生のブログ：<http://daipon01.com/>

メルマガ登録：<http://daipon.xsrv.jp/pchan/public/form.php?mid=a001>

プロフィール：<http://daipon01.com/profile.html>

インフォトップ累計報酬 (2009/2~2011/2)

累計売上					
アフィリエイト件数	アフィリエイト報酬	2ティア件数	2ティア報酬	合計販売数	総売上
4,680	¥33,451,995	5,178	¥1,526,805	9,858	¥34,978,800

【ネットビジネス歴】

2008 年 10 月 初めてのネットビジネスとしてせどり開始

2009 年 1 月 せどりで利益 15 万突破

2009 年 2 月 ブログ・メルマガアフィリエイトと PPC アフィリエイトを開始

2009 年 3 月 月間アフィリエイト報酬 35 万突破

2009 年 5 月 月間アフィリエイト報酬 125 万突破。せどりの収入も合わせて利益 100 万を超える

2009 年 8 月 月間アフィリエイト報酬 295 万。infotop アフィリエイトターランキング月間 1 位獲得

2009 年 10 月 累計報酬 1000 万突破

2010 年 2 月 株式会社設立

2010 年 5 月 累計報酬 2000 万突破

2010 年 7 月 PPC アフィリエイトセミナー「PPC NEXT STAGE」に講師として参加

2010 年 11 月 累計アフィリエイト報酬 3000 万突破

2010 年 12 月 日給 46 万達成。ブログ・メルマガアフィリエイトのみで月間報酬 180 万突破

2011 年 1 月 PPC NEXT ACADEMY 講師就任

現在 ブログ・メルマガアフィリエイトをメインに活動中

はじめに

こんにちは、**だいぼん**と申します。

このレポートでは、主に情報商材アフィリエイトをやっている方のために、売れるレビュー記事の書き方を解説していきます。

もちろん普通の物販商品を扱う場合にも使えるノウハウです。サイトアフィリエイトにとっても得られるものは多いでしょう。

このノウハウを使うと、あなたのブログから途端に商品が売れやすくなります。

読者数を増やせばたった一つの商品を100本以上売ること夢ではありません。

例えば僕はこんな感じで商品をお買い上げいただくことができます。

「せどりの眼(14800円)」200本突破

→[報酬画像](#)



「ブルーオーシャン PPC(19800 円)」100 本突破

→報酬画像



「PPC アフィリエイト顧問【教材コース】(19700 円)」130 本突破

→報酬画像



あなたの「PPCアフィリエイト」報酬を
2倍に引き上げます！
この教材でPPCアフィリエイトの稼ぎ方が明確に分かります。

4千万円以上をPPCアフィリエイトで稼ぎ、
100万円/月を稼ぐ実践者を続出させた

その秘訣を伝授します。

「PPC ビクトリー(19800 円)」100 本突破

→報酬画像



「アンリミテッドアフィリエイト(18800 円)」75 本突破

→報酬画像



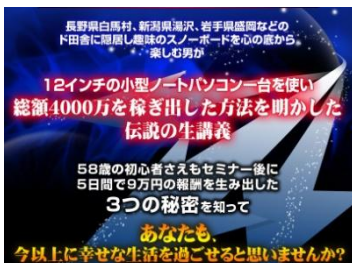
「劇動Ⅱ(1000 円)」120 本突破

→報酬画像



「夢リタトリプルアロー(1000 円)」160 本突破

→報酬画像



他にも色々ありますが、とりあえずこんなものでいいでしょう。

検索エンジンからやってきたお客さんが
レビューを読んで勝手に購入していつってくれるケースも多いです。

分かりやすいレビューを書いてくれてありがとう、
とお礼を言われることもしばしばです。

報酬がバンバン発生して、しかも購入者さんに感謝までされる、
そんなレビュー記事が書けたら最高ですね。

しかし現状、あちこちのアフィリエイトブログを覗いてみると、
基礎の基礎すら分かっていない
低レベルなレビュー記事を書いている人が多いです。

「これなら直接販売サイトへ飛ばした方がマシだよ・・・」
というくらい酷いレビュー記事も見かけます。

せっかく時間をかけてレビュー記事を書くのだから、
きちんと成約に結び付くものを書きたいですね。

ぜひこのレポートを参考にして、
売れるレビュー記事の書き方をマスターしてください。

レビュー記事の意味

そもそもなぜレビュー記事をかかなければならないのか。

それは次のようなメリットがあるからです。

1、成約率が上がる

商品の情報を求めてブログにやってきた人にとって、商品のメリット、デメリット、買うべき理由、特典などをひと目で把握できる記事があれば嬉しいですよね。

情報が複数の記事に散らばっているようでは、読者さんも探すのが大変ですから。

間違いなく商品の良さは伝わりやすくなりますし、そのまま販売サイトに飛ばすよりは成約率もアップします。

さらに「商品名 レビュー」などで検索してくるアクセスは購入する気満々ですので、検索エンジンでレビュー記事を上位表示できればほったらかしでも非常に商品が売れやすくなります。

2、その後の紹介がラク

一度気合を入れて商品のレビューを書いてしまえば、その後はそのページにアクセスを誘導するだけで売れていきます。

普段の記事で何度も同じことを書かなくてもよくなります。

例えばこんな感じ。

↓↓↓

<http://daipon01.com/ppc/3257.html>

ブログのサイドバーなどからレビュー記事へ誘導するのも有効です。

3、売り込み感が減る

記事から直接販売サイトに飛ばすより、間にレビュー記事を一つ挟んだほうが、読者さんも売り込まれている感じが減ります。

「商品により興味がある人はこちらのレビューを読んでみてください」

こういうふうを書くわけですね。

アフィリエイトリンクを提示されることに不快感を感じる読者さんでも、これなら受け入れやすいのではないかと思います。

売れるレビューに必要なもの

僕がレビュー記事にあったほうが良いと考えるのは、以下の項目です。

絶対にすべてなければ売れないというわけではありませんし、商品によっては難しい場合もあるでしょうが、極力多くの要素を含めるようにしましょう。

商品概要について

その商品はいったいどんなことを解説したものなのか？
あるいはどんなことができるツールなのか？

このへんを分かりやすくまとめることは必須でしょう。

何の商材なのか分からなくては、
読者さんも興味をもちようがないですからね。

しかし後でも解説しますが、
これがメインになってしまっってはいけません。

簡単に触れる程度でOKです。

そのジャンルの概要と魅力

これも絶対に必要です。

例えば、

「これは楽天アフィリエイトの解説をした優良教材ですよ」
と商品を勧められても、楽天アフィリエイトが何なのか分からないと、
教材を欲しいとは思いませんよね。

まずは楽天アフィリエイトがどういうものを説明した上で、
「私もぜひやってみたい！」と思ってもらえるよう、
楽天アフィリエイトの魅力をたっぷりと解説する必要があります。

例えば報酬が発生しやすいこととか、
経費がほとんどかからないこととか、
難しい知識や技術がいないこととか。

教材の紹介に移るのはそれからですね。

そもそも楽天アフィリエイトをやりたいと思ってもらえなければ
楽天アフィリエイトマニュアルは売れませんから。

アダルトアフィリエイトだろうとオークションだろうと
コピーライティングだろうと同じです。

まずはその分野の概要と魅力を伝えてください。

販売者について

その商材を作った販売者は
信頼できる人間であるということを示しましょう。

具体的には販売者の実績ですね。

簡単に販売者のプロフィールなどを書くのも良いです。

たいてい販売サイトに載っています。

あるいはサポートをしっかりしてくれる販売者であると
強調するのも効果的です。

実際にあなたがサポートを受けて、
その内容を公開したりすると面白いかもしれません。

その商材によって得られるもの(メリット)

読者さんにとってもっとも興味がある部分で
その商品の売れ行きを大きく左右します。

アクセスが劇的に増加する、
プロが作ったような綺麗なサイトが作れるようになる、
自分のサイトが検索エンジンで上位表示されやすくなる、
商品の成約率がアップする、
わずらわしい作業を自動化することができる、
Etc….

このメリットの部分を十分魅力的に伝えることができなければ、
そのレビューは即座に売れないダメレビューとなります。

レビュー記事においてはここに最大の力を注ぐようにしてください。

分量もこの部分を一番多くしましょう。

読者さんにその商材を購入する事によって得られる利益を
具体的にイメージさせてあげてください。

その商材のデメリット

メリットばかりをひたすら羅列する人よりも、
きちんとデメリットも伝えてくれるアフィリエイトのほうが信頼されます。

読者さんに不要なものを買わせないための予防線にもなります。

一度でも読者さんに余計なものを買わせてしまうと、
その後その人は安心してあなたからものを買うことができなくなります。

もちろん、デメリットをあまりに強調しすぎると商品は売れなくなります。

デメリットをはるかに上回るメリットがあると伝えたり、
デメリットを緩和する方法があればそれを記載したりしましょう。
(それを特典にするのもおもしろいですね)

その商材の対象者

これも読者さんに余計なものを買わせないための予防線ですが、
対象者であると名指しされた人々の購買意欲を高めるという効果もあります。

例えば、

「この商材の対象者は無料レポートのネタに悩んでいる人ですよ」

と明確に書かれていたら、
無料レポートのネタに悩んでいる人は
まさにそれが自分のために作られた教材であると感じ、
購入にいたりやすくなるのです。

今それを購入するべき理由

メリットを伝えるだけでは不十分です。

「今これを購入しなきゃ損だ」と読者さんに
論理的に納得してもらう必要があります。

もっとも単純なのは、緊急性の提示です。

○日に値上げされますとか、
期間限定特典がなくなりますとか、
販売停止間近です、とか。

これらは人が行動を起こす強い動機づけになりますね。

また、そういう直接的なものでなくても、
例えば次のような紹介の仕方があります。

「最近 Google が役にたたないペラブログ、ペラサイトの規制を強化し始めました。
今後規制は厳しくなることはあっても、緩くなることはありません。
このまま自動投稿ツールなどでブログの量産を続けていても、将来的にはすべてゴミにな
ってしまう可能性が高いです。
ライバルたちが気づいていない今のうちに、検索エンジンに嫌われない、コンテンツの充
実したサイト作りに切り替えたほうが賢いですよ。
それにはこの教材のノウハウが一番役に立ちます。」

こんな感じですね。

読者さんが納得すれば自然と商品は売れていきます。

あなたの感想

商材の特徴やメリット、デメリットを淡々と分析するのもいいですが、
やはりあなたがそれを読んだ or 使ったときの
素直な感情を伝えることも大事でしょう。

店頭で販売員に何十分もかけて商品説明されるより、
知り合いに興奮気味に「これ良かった！」と言われる方が
はるかに私たちは興味を持ちます。

「買って良かった」とあなたが感じているのなら、
それを素直に書くことによってより購入率もアップするでしょう。

あなたの特典と請求方法

読者さんが混乱しないよう、あなた自身の特典や請求方法を分かりやすくまとめておきましょう。

あなたの特典も立派なアピールポイントです。

ヨソから買うよりもお得だと思っただけのよう、
画像を使ったりしてできる限り魅力的に見せましょう。

自信のある特典ならそれ自体をレビューするのも効果的です。

質問フォーム

アフィリエイトリンクを設置したら、その側に必ず質問フォームを置きましょう。

レビューを読んで悩んでいる読者さんに相談していただくためです。

メールで読者さんの不安を取り除いてあげることができれば、
高い確率で商品を購入していただけます。

さらに売れるレビュー記事の書き方

状況によっては難しいかもしれませんが、以下の要素を含めるとさらに飛躍的に成約率を高めることができます。

あなたが実践して得られた結果

そのノウハウやツールを利用することによって、あなたにどのような変化が訪れたのかを示しましょう。

証拠画像もぜひ用意しましょう。

例えば売上発生画面、アクセス解析画面、無料レポートダウンロード数、などなど。

実際に成果が出ると分かれば、読者さんの購買意欲もがぜん高まります。

テンプレートであればそれを利用したサンプルサイトを必ず用意しましょう。(最初から用意されている場合もあります)。

サイト作製ツールであればそれを利用してサイトをひとつ作ることです。

自分もこんな綺麗なブログやサイトが持てるんだ、と読者さんがイメージしやすくなります。

購入者さんの感想、成果報告

ブログ・メルマガアフィリエイトである程度ファンが増え始めると、商材を購入してくれた人から喜びの声や成果報告をいただくようになります。

それをすべてレビューに記載することによって、

レビュー自体が客観性を持つと同時に、
上述の自分の「あなたが実践して得られた結果」を記載した場合と
同じような効果を得ることができます。

積極的に感想や成果報告を募集しましょう。

他の商材との比較

これは他の商材を持っていないと難しいですが、
同ジャンルの商材を複数持っている場合、
他の商材と比べてその商材のどこが優れているのかを詳しく説明することで、
よりレビュー記事の説得力を高めることができます。

また、複数の商品と比較した上で、
「これが一番お勧めです」と記載すれば、
読者さんも迷わず購入へと至ることができます。

Q&A

商品を紹介する中で質問が届くこともあると思います。

その場合はQ&Aという形で質問と回答をまとめておくことで、
似たような悩みを抱えている他の読者さんも参考にすることができます。

よくありそうな質問をあらかじめ想定して
Q&Aを作成するのもいいでしょう。

その他の心得

以下、レビューを書く際のいくつかのポイントを紹介します。

レビューは基本的に1カラムで

もっともレビュー記事に向いているのは1カラムです。

1カラムとは要するに、サイドバーのない縦長の記事のことですね。

情報商材のセールスレターによくある形です。

なぜこの形が良いかというと、
レビュー以外に余計な情報が入ってこないため、
読者さんにもっとも集中して文章を読んでもらえるからです。

そして最後の部分に、出口としてのアフィリエイトリンクを設置しておけば、
読者さんはそのままの勢いで販売サイトまで飛んでくれるというわけです。

しかしたいていの無料ブログでは、
通常記事で1カラムを選択することができませんね。

その場合は別途に1カラムの
ホームページテンプレートなどを使ってレビューを作成し、
ブログからリンクを貼る、という形にすると良いと思います。

レビューは長くしすぎない

伝えたいことが多くなるとついつい文章も長くなりがちですが、
長すぎる文章はそもそも読まれません。

どこまで行っても文字だらけ、なんてページはすぐに閉じられてしまいます。

必要な情報を伝えつつもコンパクトに記事をまとめる必要があります。

何せ読者さんはあなたのレビュー記事を読んだ後、
さらに販売サイトでまた長い文章に出会うわけですからね。

読むだけでへとへとになっちゃいます。

それにレビューが長くなりすぎると、どうしても焦点がぼやけます。

結局このレビューは何が言いたいのだろう、
そんなふうに思われてしまうのですね。

どうしてもレビューが長くなってしまう場合は、
最後にまとめを入れるといいでしょう。

読みやすさを意識する

これは普段の記事でも言えることですが、読みやすさも大事です。

見た目をごちゃごちゃしていたり、改行が全然なかったりすると、
これまたページを閉じられる可能性が高まります。

重要な部分は文字を大きくしたり、色を変えたりすると親切ですね。

画像などを使うのも効果的だと思います。

販売サイトを繰り返し読む

いいレビューをかくためには販売サイトをしっかり読む必要があります。

商品のウリは販売サイトにすべて凝縮されています。

レビューを書く際のヒントがいくらでも見つかるでしょう。

また、間違った情報提供をしてしまわないための予防にもなります。

レビュー記事で「まったく無料で実践可能です」と書かれていたのに、販売サイトに行ってみたら「月〇円程度の費用がかかります」と思いっきり書かれていることが一度ありました。

事実と違う内容を書いているようではレビュアー失格ですね。

ダメダメなレビュー記事の例

ダメレビューその①:「販売サイトの要約・焼き直し」

販売サイトをよく読むことは大切ですが、
レビューがただの販売サイトの要約・焼き直しになってしまってはいけません。

初心者さんはたいてい最初にこれをやります。

販売サイトを書いてあることを、そのままもう一度記事に書く。

はっきり言ってこれ、読者さんにとっては何の役にも立たないです。

だって読者さんが本当に知りたいのは、
"販売サイトに書いていないこと"なんですから。

口コミサイトが繁盛するのはなぜか?

そこのところを考えてみればよく分かるでしょう。

そもそもレビューとは、批評し、検証し、論じることです。

販売サイトの要約はレビューですらありませんね。

もちろん、販売サイトに書かれていることを
分かりやすくまとめてあげるのはいいですよ。

なかにはどんな商品なのか非常に分かりにくい
販売サイトというのもありますからね。

でも、それが記事の中心になってしまってはダメです。

販売サイトからは得られない情報があって初めて

そのレビュー記事は価値を持ちます。
販売サイトに書かれていることは、
販売サイトで読んでもらえば事足りるのですよ。

同じ内容をわざわざ 2 回も読ませる必要はありません。

ダメレビューその②:「レビューで商品価格を書いてしまう」

ときどきレビューの中で、
「今なら先行販売中で 19800 円で買えます！」
とか書いちゃう残念な人がいます。

これ、すごく NG です。

読者さんは価格を見た時点で商品を買うかどうかの判断を下します。

「レビューを読んでちょっと気になったけど、19800 円は高いな…。今回はやめておこう」

こんなふうに考えてページを閉じてしまう人が続出するんですね。

価格というものは、販売サイトで確認してもらうのが一番です。

なぜなら、もっとも商品が欲しくなるように
作られているのが販売サイトだからです。

情報商材のセールスレターがわざわざあんな縦長に作られているのは、
訪問者の購買意欲を掻きたてるためなのですよ。

上の方から真剣にセールスレターを読んでいった人というのは、
商品が欲しくて欲しくてたまらない状態になります。

そこへ、「今なら 19800 円で買えます！」と
価格を提示されれば、悩むかもしれませんが、
思い切って購入ボタンをクリックしちゃう人もいるでしょう。

レビュー記事の時点で読者さんにページを閉じられては、
そういうことは起こりませんね。

仮に販売サイトまで行ってもらえたにしても、
「19800円かー、たっけーなー」とドン引きされている状態では、
セールスレターの文章も心に響かなくなります。

レビュー記事で販売価格をばらしちゃうというのは
まちがいでなく成約率を落とす原因になりますので、
極力避けることをお勧めします。

ダメレビューその③:「商品内容を細かく解説する」

はっきり言ってこれもあまり意味がないですね。

商品構成をいちいち明らかにしたところで、
成約率なんてほとんど上がりません。

(セールスレターの要約よりはマシですが)

読者さんは別に商品それ自体に興味があるわけではないのですよ。

たとえば、以下の2つの事例を比べてみましょう。

Aさんはこんなレビュー記事を書きました。

「この商材は全500ページで、6章構成で、音声セミナーが2時間分ついてきます」
「第1章ではこんなことが書いてあって、第2章はこんなことが書いてあって……」
「特典1はコレで、特典2はコレで、特典3はコレで……」
「ものすごい教材のボリュームです。これで1万円は安いです」

Bさんは同じ商材についてこんなレビュー記事を書きました。

「この商材を実践したら、1週間後にこれだけアクセスが増えました！」

「めちゃくちゃ簡単で初心者の僕にもできました！報酬もこんなに増えました」

「特典2のツールは、こうやって使うとものすごく威力があるんですよ！」

「ボリュームが大きくてちょっと大変だったけど、やってみて良かったなあ^^」

さて、AさんとBさん、どちらがより商材を売ることができたでしょう？

まあ想像はつくと思いますが、間違いなくBさんなんですよ。

Bさんは教材の中身にはほとんど触れていないのですが。

読者さんが一番興味があるのは、

- ・その商材は自分でも実践できるのか？
- ・その商材を買うことでどんな利益が得られるのか？

このあたりなんですよ。

全部で何ページあるかとか、

第1章ではどんなことが書かれているかとか、

そんなことはどうでもいいんです。

分厚いマニュアルを手に入れるために人はお金を出すんじゃないありません。

そのマニュアルを実践することによって得られる

未来の利益に対してお金を出すわけです。

それならば、レビューをする際もそこに焦点を

あてていかなければならないのは道理ですよ。

レビューする際は商品の概要についてはほどほどで構いません。

それよりも読者さんに自分が成功した未来を
想像させてあげることが大事です。

批判レビューについて

これは諸刃の剣ですが、他の商品を批判しまくることで大きく稼ぐアフィリエイターもいます。

何もレビューは必ず誉めなければならないというものではないのです。

悪いものはきっぱり悪いと言ったほうが逆に稼げたりします。

批判レビューのメリット

他の商品を劣悪なものであると強く批判することで、自分は物事を正直に伝える人間だと読者さんにアピールできます。

そしてそういう毅然とした態度に痛快さ、頼もしさを覚える読者さんも多いです。

僕もときどき商品を批判しますが、そういうときの反響は大きいですね。

ネット上に蔓延している報酬目的のべた誉め記事に読者さんが飽き飽きしている証拠でもあります。

辛口系レビュアーのもとにはえてして濃いファンがつくものです。

それに、いつも商品を誉めてばかりの人に「これ良いですよ」と言われるより、いつも商品を辛口で批判をしている人に「これ良いですよ」と言われるほうが、明らかに良さそうに感じますよね。

良いものと悪いもの、反対の属性を並べることによって、それぞれの違いは際立ちます。

こうしたコントラストの効果をうまく使い、
良いものをより良く見せるわけです。

批判レビューを効果的に取り入れることによって
本当に売りたい商品を多く売ることが可能になります。

批判レビューのデメリット

他商品の批判にはリスクも伴います。

まず、強く批判した商品の販売者には嫌われてしまう可能性が高いです。

その販売者や販売者の友人は、今後二度とあなたに有利なオファーを
投げかけてはくれないかもしれません。

それにイベントなどで販売者と
お会いする機会があると気まずいです(笑)

また、あなたが批判した商品を頑張って紹介している
アフィリエイトにも嫌われてしまう可能性があります。

あなたの批判レビューが目立てば
必然的にその商品が売れにくくなりますからね。

批判は敵を作りやすいです。

また、批判は自分の行動までも制限します。

これはちょっと分かりにくいかもしれませんが、例えばあなたが
「役に立たない記事の量産は一般人に迷惑をかけるからダメだ！」
と批判したとすると、あなたはその後そのような商材はお勧めできなくなります。

たとえば自動記事投稿ツールとか、ペラサイト量産を推奨する商材とか。

もしそれらをお勧め紹介したりすると、
「言ってることとやってることが違うじゃないか」
というふうに読者さんに思われてしまいます。

もちろん紹介する商品にある程度のこだわりはあるべきですが、
度を過ぎると紹介できる商品が少なくなり、
逆に稼ぎにくくなってしまいますので注意が必要です。

批判する際の注意

批判は明確な根拠をもとに論理的に行いましょう。

根拠なく他人を攻撃するのはただの誹謗中傷です。

説得力がありませんし、名誉棄損で訴えられても文句は言えません。

そしてきちんと教材の趣旨を理解したうえで批判しましょう。

たとえば「超初心者にも月1万稼がせる！」という教材が発売されたとします。
販売サイトもそのように作られていたとします。

これを以下のように批判するのはNGです。

「目新しいことが何も書かれていないからこの教材はダメ」
「頑張っても大きな金額が稼げないからダメ」

なぜか分かりますか？

そもそもこの教材は新しいノウハウを教えようとか、
大金を稼がせようとか、そういうことを狙ってはいません。

あくまで初心者に1万円稼がせるのが目的です。

その目的と関係ないところを批判したって無意味なわけです。

小学校の教科書に「三角関数がのっていない！」と批判するのも、
抽象画を描く画家に「実物と似ていない！」と批判するのも、
100円ショップに「ブランド品が置いていない！」と批判するのも、全部的外れです。

同様に、月1万稼ぐための教材に「大金が稼げない！」と
批判するのも的外れなわけです。

難癖つけてるのと変わりません。

そういう批判は読者さんを混乱させるだけですし、
ちょっと頭が良い人には呆れられてしまいます。

教材の趣旨をしっかりと理解し、
意味のある批判をおこなうようにしましょう。

商材の仕入れについて

ブログ・メルマガアフィリエイトで大きく稼ごうと思った場合、やはり商材の仕入れというものを行っていく必要があります。

仕入れとは要するに、魅力的な商材レビューを書くため、自腹を切ってその商材を購入することですね。

中身を読まずに読者さんの役にたつレビューは書けません。

どんな商材なのか知らないまま商品を紹介しようとしたら、どうしてもセールスレターの要約になってしまいます。

ちょっと想像してみてくださいののですが。

きちんと毎回中身を確認した上で商品を紹介しているブログと、中身を読まずに商品を紹介しているブログがあったとします。

あなたはどちらをより信頼しますか？

……100%中身を確認して商品を紹介しているブログを信頼すると思います。

誰だってそうですよね。

中身を知らない商品をおすすめしてくる人を信頼しろと言われても無茶な話です。

むしろ人格を疑います。

中身を知らないものを売ろうとしたところで、読者さんの心を動かす記事はかけません。

もちろんまぐれで売れることはあるでしょうが、
大きな収入を得ることはまず不可能です。

そして万一その商材が質の低いものだったりしたら、
読者さんの信頼を失ってしまいます。

ブログ・メルマガアフィリエイトは信用・信頼が命ですから、
自分で自分の首を絞めるようなことは慎まなければなりません。

何か売りたいものが出てきたら、
きちんと中身を確認してから紹介するべきです。

とはいえ、元が取れるかどうか分からないのに
商材を仕入れるのは怖いと感じる人もいるはずですよ。

僕も同じ経験をしましたから^^;

情報商材は高額なものが多いので、
資金が少ないうちは気軽にポンポン買えるものではないですね。

しかし、そこはあえて勇気を出してほしいと思います。

商材を仕入れたからといって、すぐに元をとる必要はないのですよ。

レビュー記事は一度書いたらずっと残ります。

たとえ紹介して1本も売れなかったとしても、
分かりやすくその記事にリンクを貼っておけば、
数ヵ月後に検索エンジンからやってきた誰かが購入してくれるかもしれません。

あるいはブログ・メルマガの読者が増えてきたら、
なかにはその商材に興味を持つ人が現れるかもしれません。

たいていの商材は2〜3本売れば元が取れる報酬率に設定されています。

なかには1本売れば商材代金を回収できてしまうようなものもあります。

今後数カ月、数年とアフィリエイトをしていくなかで、
ほんの2〜3本売れば投資したお金は回収できるんですよ。

真面目に継続していれば、これはたいして難しいことではないですね。

よほどヘタな商品選定や商品レビューをしないかぎり、
最終的には黒字になるでしょう。

商材の仕入れが怖いのはみんな一緒です。

9割以上の方は過剰に赤字を怖がって仕入れができません。

だからこそ、仕入れができる人はすごい勢いで稼げるようになります。

仕入れができない人と比べてはるかに役に立つ記事が書けますから、
読者だって簡単に集まりますね。

アフィリエイトはあくまでもビジネスです。

商材の仕入れは最低限必要な投資だと割り切りましょう。

いきなり高額のものを買うのが難しければ、
まずは安価なものから仕入れましょう。

最近は低価格・高品質の商品も多いですからね。

そういうのは元がとりにやすいです。

その他大勢と同じことをしていたら、いつまでたってもその他大勢のままです。

あえて逸脱する勇気も必要ですよ。

最後に

このレポートでは売れるレビュー記事の書き方について解説させていただきました。

しかし、ブログ・メルマガアフィリエイトはレビューさえいいものが書ければ稼げるわけではありません。

ブログ構築、アクセスアップ、無料レポート、ライティング、特典など、他にも超えなければならない壁はいろいろあります。

大きな金額を稼ごうと思えば、あらゆるスキルをまんべんなく上達させていく必要があります。

ブログ・メルマガアフィリエイトに関して、僕はこのような無料メールセミナーを行っています。
↓↓↓

「日給 46 万稼ぐブログ・メルマガアフィリエイトの真髄」

<http://infospeed.org/22merumaga/>

今回のレビュー記事の書き方のような、ブログ・メルマガアフィリエイトで稼ぐためのノウハウを無料でどんどん配信しています。

今なら登録特典として、有料で販売中のブログテンプレートや、ノウハウのぎっしり詰まった音声なども配付しています。

興味があれば登録されるといいでしょう。

このメールセミナーを受けて稼げるようになった方も多数おられます。

紹介特典のお知らせ

このレポートを読んでもし役にたつと思われましたら、ぜひあなたがお持ちのブログやメルマガでこのレポートをご紹介ください。

ご紹介のお礼として、以下のものを差し上げます。

・「1商品を100本以上売る最強レビュー記事構築法【完全版】」

あなたが今お読みになっているこのレポートに、「売れるレビュー記事の具体例」の章を付けくわえた最強レビュー記事構築法【完全版】を差し上げます。

実際に100本以上売れたレビュー記事を僕自身が解説するという内容です。

具体例を学ぶことによってよりいっそう理解が深まるでしょう。

・レビュー記事用 SEO 対策済み 1カラムホームページテンプレート 5種類

読者さんに真剣にレビュー記事を読んでもらいたい方に、1カラムのホームページテンプレート5種類を差し上げます。

赤、青、黒、緑、茶があります。

例として [こんな感じ](#) です。

ちなみに上記サイトは HTML 文法チェッカーで 100 点です。

・上記2つの再配布権

「最強レビュー記事構築法【完全版】」と「1カラムホームページテンプレート5種類」の再配布権を差し上げます。

あなたの特典として利用していただいて OK ですが、無料での無差別配布や再配布権付きでのプレゼントは禁止です。無料レポートはメルぞう、Xam に登録しています。

紹介特典の請求はこちらからお願いします

<https://ssl.formman.com/form/pc/1jjBI11J5u8cSqOF/>

ご紹介の確認がとれ次第特典を送付させていただきます。

レポートを読んでいて不明な点があったり、何かご相談したいことなどありましたら、お気軽にメールをください。アドバイスさせていただきます。

→ [質問・相談フォーム](#)

だいぼんのメインブログはこちらです。

→ [アフィリエイトで3000万稼いだ学生のブログ](#)

初心者向けコンテンツもいくつか用意しています。アフィリエイト入門、情報商材の選び方、ネットビジネスマインドなど。

→ [ネットビジネス初心者の方へ](#)

だいぼんの過去の無料レポートはこちらです。

→ [過去の無料レポート](#)

【だいぼんのプロフィール】

大学に通っているのですが、家が貧乏だったので学費を自分で稼がなければならず、色々なアルバイトを経験しました。

普通に将来はサラリーマンになるものとばかり思っていましたが、大学3年のころ、いわゆるブラック企業にアルバイトとして雇われました。

そこで労働だけが人生のすべてになってしまった社員たちを見て、会社に雇われることが猛烈に恐ろしくなり、さんざん悩んだ末に就職活動を放棄。

金銭的自由、時間的自由を求めてネットビジネスの世界へ飛び込みました。

カネもコネもない学生でも、覚悟を決めてやれば稼げるものですね。

初めに手をつけたせどり(古本転売)で4ヶ月目に月収15万達成。

さらに2009年2月にアフィリエイトに参入し、2010年11月までに情報商材ASPのインフォトップだけで3000万以上の報酬を獲得しました。

それまでは時給700円やそこらで必死に皿を洗ったり、レジ打ちをしたりしてどうにか月10万稼ぐのが限度の生活だったのですが、あまりにも急激に報酬が増えてしまったため、まったく現実感がなくてしばらく呆けたようになっていました。

家族も一緒に呆けてました。

2010年は節税のために会社を設立し、コンサルやセミナー講師なども経験させていただいています。

現在はブログ・メルマガアフィリエイトをメインに稼いでいます。

より詳しいプロフィールはこちらのレポートに記載しています。

僕が稼いできた道のりが分かります。

↓

落ちこぼれの学生がネットビジネスを始めて2年で約4000万円稼いでしまった方法を残らず公開してみる。

ご購入ありがとうございました。



著者：だいぼん

出身：鳥取

年齢：1985年生まれ

趣味：音楽、文学

夢：小説で賞をとる。30までに一生分稼ぐ。趣味に生きる。

メインブログ：<http://daipon01.com/>

メルマガ登録：<http://daipon.xsrv.jp/pchan/public/form.php?mid=a001>

プロフィール：<http://daipon01.com/profile.html>