ニッチプログラムアフィリエイト

収益アップ編

【推奨環境】
このレポート上に書かれている URL はクリックできます。
できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。（無料）
http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html

【著作権について】
このレポートは著作権法で保護されている著作物です。
下記の点にご注意いただきご利用下さい。

このレポートの著作権は作成者に属します。
著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を
いかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、
この商材の全部又は一部をいかなる手段においても
複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、
関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、
民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。
著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、
見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、
万一誤り、不正確な情報等がありましても、
著者・パートナー等の業務提携者は、
一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、
著者・パートナー等の業務提携者は、
一切の責任を負わないことをご了承願います。

◎目次

【軌道に乗っているかチェックしよう】 4
■チェックしなければならない 3 つのポイント 4
■チェック後の対応方法 10

【サイトの第一印象を上げる写真・画像】 11
■素材を探そう 12
■素材の編集をしよう 18
■素材編集の実例を紹介 19

【クリック率を上げるアフィリリンクの貼り方】 29
■アフィリリンクの数 29
■アフィリリンクの配置 31
■アフィリリンクを目立たせよう 34
■各記事にもアフィリリンクを仕込もう 35

【完成サイトの紹介】 37

【レビュー記事なんて必要ない!?】 38
■レビュー記事を必要としない 3 つの理由 39
■ステップアップを目指す方に！ レビュー記事の書き方 44
■レビュー記事を書くタイミング 46

【外的 SEO の本命！ 効率のよい相互リンクのやり方】 49
■効果を上げる相互リンク先の基準 51
■相互リンクの手順を覚えよう 56

【アフィリ報酬のアップの裏技】 72

【終わりに】 74

【軌道に乗っているかチェックしよう！】

前章では具体的なSEOの手法を紹介しました。

ある程度SEOをかけていると、
徐々にですが、インデックスされるページも増え、
サイトが上位表示されるようになってきます。

そうなると、サイトへのアクセスも増えてくるので、
アフィリエイト報酬獲得のため、よりサイトの質をあげる必要があります。

また、逆にうまくインデックスされなかったり、
アクセスが伸びない場合はSEOを強化するなどの
対策を取る必要があります。

ですので、サイトが完成したあとも、アクセス解析などで、
定期的にサイトの状況をチェックしておくようにしましょう。

■チェックしなければならない3つのポイント

それではチェックすべき項目について、順番に説明をしていきます。

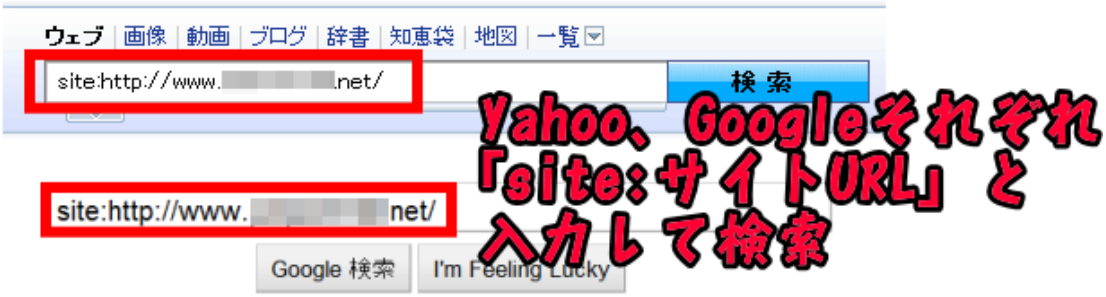
▼インデックスされているか

Yahooや Googleなど検索エンジンにインデックスされなければ、
ネット上にサイトが存在していないのと同じことです。

いくら検索されても、検索結果に表示されませんので
必ず確認するようにしましょう。

インデックスの確認をするには、
検索エンジンの検索窓に「site:サイトURL」と入力して、
検索をしてください。

インデックスされているページだけが表示されます。



検索結果に表示されないページは
インデックスされていないということです。

Yahoo と Google の検索機能統合以来、
基本的には両者とも同じ結果になりますが、
念の為、Yahoo、Google 両方で確認するようにしてください。

また、なかなかインデックスがされなくても、
流行のある商品をアフィリエイトするわけではありませんので、
焦らず、ペースを守って被リンクをつけていってください。

インデックスされないからと言って、
焦って送るリンクの本数を一気に増やしてしまうと、

ペナルティを受けかねませんので、注意してください。

なお、通常インデックスはサイト全体が
一気にインデックスされるのではなく、
トップページから始まり、
徐々に各記事ページもインデックスされるようになります。

ですので、この点についてもトップページしか
インデックスされないからと焦らずに、SEO をかけていきましょう。

▼検索順位の確認

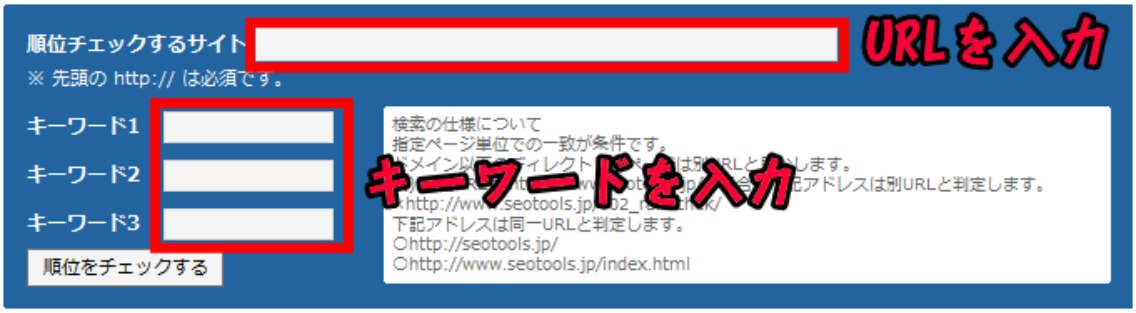
キーワード選定時に決めたキーワードで
上位表示できているか確認をします。

はじめのうちは全然ダメだとは思いますが、
SEO をかけていると、徐々に順位が上がってきます。

検索順位をチェックするには下記のサイトを利用してください。

『SEOTOOLS　順位チェックツール』
http://www.seotools.jp/002_rankcheck/

「順位チェックするサイト」「キーワード」にそれぞれサイトの URL と
キーワードを入力して順位チェックをします。



すると、Yahoo・Google・Bing での検索順位が表示されます。

ただし、インデックスされた直後は圏外かもしれません。

それでも、時間が経つに連れ、検索順位も上がってきますので、
ときどきチェックするようにしましょう。

▼アクセス数の確認

これはサイト作成時に設置しておいたアクセス解析で確認ができますね。

過去の記録も一定期間残るので、
頻繁にチェックする必要はありませんが、
検索順位の上昇に併せてアクセスも増えているか確認をしましょう。

狙っているキーワードで上位表示できているにも関わらず、
アクセス数が増えない場合は、いくつか原因があります。

まずタイトルがそっけなさ過ぎて、
検索者にクリックしてもらえてないということがあります。

タイトルの決め方でもお話しましたが、
検索する人に興味を持ってもらえなければ、
上位表示できても意味がありませんので、
必ず検索する人の気持ちも考えるようにしましょう。

また、実はそのキーワード自体にそれほどニーズがなく、
ほとんど検索されていない言葉だったということもあります。

キーワードチェックサイトの数字は
あくまでツールではじき出した結果です。

時期によって検索数なども変わってきますので、
慣れてきたら１００％鵜呑みにはしないようにしましょう。

はじめのうちはスキルもないので、
ツールの数字を信じてサイトを作っていって OK ですが、
こういった経験を重ねていくとツールでわかるニーズではなく、
生きたニーズ（需要）がわかってきますので、
より精度の高いキーワード選定ができるようになります。

以上でチェック項目の説明を終わりにします。

ちなみにもしお金に余裕が出てきましたら、
インデックス数の確認と検索順位の確認は、
ツールを使ってチェックすることをお薦めします。

ツールを使えば、クリック１つで簡単に
複数のサイトをチェックできます。

また、過去の結果が保存されるものもあるので、
どのような推移で検索順位が上がってきたか、一目で確認ができます。

私が実際に使っているのが下記のツールです。

『SEO トレンドサーチ』
http://seo-trend.com/

現在の検索順位、インデックス数はもちろん、前回チェック時と比べ、
検索順位、インデックス数の変動も数値で表示されます。

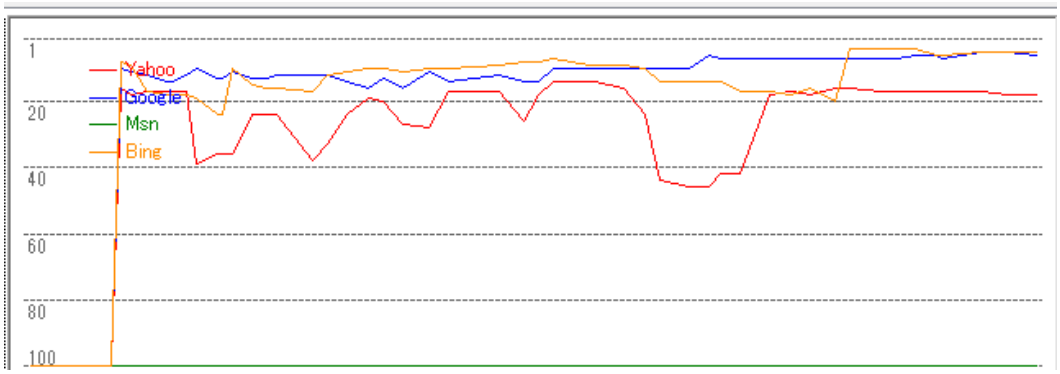
ランキング　サイト　キーワード

サイト名 / キーワード	Y! 順位	Y! 変動	G 順位	G 変動
[redacted]	38	↑3	6	↑6
[redacted]	9	↑1	16	↑2
[redacted]	23	↑1	5	↓1
[redacted]	1	0	6	0

ランキング　サイト　キーワード

サイト名	URL	Y! インデックス数	Y! 変動	G インデックス数	G 変動
[redacted]	http:// [redacted]	28	↑1	20	↑16
[redacted]	http:// [redacted]	42	↓1	39	↓2
[redacted]	http:// [redacted]	58	↑1	49	0

また、グラフ化もしてくれるので、
サイト開設時からの推移が簡単にチェックできるのも魅力です。



■チェック後の対応方法

サイトのチェックを終えて、
予定通りアクセスが伸びてきているサイト、
また思うようにアクセスが増えないサイト、
いろいろあると思います。

特にはじめのうちは、しっかりキーワード選びをして、
ちゃんと SEO をかけているつもりでも、細かい作業漏れがあったりして、
なかなかアクセスが増えない場合もあります。

でも、初心者のうちから完璧にできることなんてありませんので、
この時点であきらめてサイト作りを止めてしまわないようにしましょう。

失敗したサイトも何が原因だったのか、
しっかりチェックすれば、のちのち役に立ちますし、
何より途中であきらめてしまっては、本当にもったいないです。

私自身、今でもたまに全然稼げないサイトを
作ってしまうこともありますので、
１つのサイトに固執せず、サイト作りに励んでください。

さて、サイトチェック後、アクセスが増えてきているサイトと
アクセスが増えないサイトの対応ですが、
軌道に乗ってきたサイトは
収益をしっかりあげていくために手を加えていきます。

手順については、後述しますので、そちらをご確認ください。
一方、アクセスが増えないサイトですが、
私の場合、半年～１年くらいは SEO かけながら様子を見ていきます。

それ以上待っても、好転しない場合は、
思い切ってサテライトサイトに切り換えます。

アフィリエイトリンクを外し、
別のメインサイトにリンクを送るようにします。

それまでに SEO をかけて、多くの被リンクを受けていますので、
無料ブログよりも効果が高いことが多く、
サイト資産を無駄にしないで済みます。

さて、それでは次から軌道に乗ってきたサイトの
収益アップ法を紹介していきます。

【サイトの第一印象を上げる写真・画像】

ある程度アクセスが集まってきましたら、
サイト内に写真や画像を入れていきます。

なんだかんだ言っても、サイトの第一印象というのは大事で、
サイトを開いて文字ばかりのサイトだと、
それだけでサイトを閉じてしまう人もいます。

このように、サイトに訪れて最初のページを見ただけで
サイトを閉じてしまうことを「直帰」といいます。

そして、直帰する割合のことを直帰率といいますが、
この直帰率を下げるためにも、
ヘッダーや記事内に画像や写真を入れて、
少しでもサイトに滞在してもらえるようにしましょう。

■素材を探そう

まず肝心の写真や画像ですが、
ネット上には著作権フリーの素材を提供しているサービスがあります。

有料のものだけでなく、無料のものありますので、
ぜひ活用してみてください。

▼フリー素材屋 Hoshino
http://www.s-hoshino.com/

自然や建物などの風景写真が充実しているサイトです。
日本国内だけでなく、海外の写真もありますので、

使い勝手は悪くないと思います。

▼プロ・フォト
http://pro.foto.ne.jp/

プロのカメラマンが撮った写真が無料でダウンロードできます。

ユーザー登録も必要なく、利用規約もゆるめなので、
使い勝手がよいのが特徴です。
素材数が少ないのが、少し残念ですね。

▼EyesPic
http://eyes-art.com/pic/

素材数は少ないですが、いろんなシチュエーション別に分かれており、
なかなか使えると思います。無料で各素材がダウンロードできます。

▼ソザイヂテン
http://www.sozaijiten-business.rash.jp/

写真ではなく、イラスト専門のサイトです。

素材数が少なく、自分の求めているイラストがないこともありますが、
タッチが独特でとても味のあるイラストを提供しています。

かわいらしいイラストなので、記事内にポンッと載せておくだけでも、
読者が記事を読みやすくなると思います。

サイト内すべて無料素材です。

▼満タン web
http://www.dex.ne.jp/mantan/

有料のサイトですが、ライトプランで年間契約すれば、
ひと月 600 円で各素材がダウンロードし放題という低価格サービスのため、
人気のサービスです。

素材も 10 万点あり、使い勝手もよいと思います。
アフィリエイターでも利用者の多いサービスです。

▼写真素材 － フォトライブラリー
http://www.photolibrary.jp/

一部にフリー素材もありますが、ほとんど有料の素材ばかりです。
ただ、有料の素材も全体的に低価格で良心的です。

素材数も 80 万点以上あり、
素材探しはこのサイトだけでも十分まかなえるほど、充実しています。

素材数は多いですが、カテゴリ整理されていますし、
検索オプションもあるので、自分のほしい写真・画像が
簡単に見つけられると思います。

もし無料素材だけ見てみたい場合は

検索オプションで「安い順」にチェックを入れて検索すれば、
無料のフリー素材からチェックできます。

■素材の編集をしよう

サイトで使う素材を見つけてきたら、
サイズを変更したり、不要な部分をカットしたりと編集をしていきます。

素材の編集には、画像編集ソフトを使っていきます。

私が使っているのは IBM のホームページビルダーに付いている
「ウェブアートデザイナー」というソフトです。

付属でついているソフトなので、それほど高機能ではありませんが、
簡単な編集をするには十分です。

操作も直感的にできるので、それほど悩まずに作業ができます。

もしわからない点があっても、
「ウェブアートデザイナー」は使っている方が多いソフトなので、
Google で「ウェブアートデザイナー」と検索するだけでも、
操作方法を説明しているサイトがいくつもあり便利です。

ただ、「ウェブアートデザイナー」は
ホームページビルダーに付属しているソフトなので、
わざわざ買うのはもったいないかもしれません。

ですので、評判のよいと言われる
無料の画像編集ソフトもいくつかあげておきますね。

※私自身は使用したことがないので、
　みなさんの好みで使い勝手のよいソフトを選んでください。

『Gimp』
http://www.geocities.jp/gimproject/gimp2.0.html

『JTrim』
http://www.woodybells.com/jtrim.html

『PictBear』
http://www.fenrir.co.jp/pictbear/

■素材編集の実例を紹介

今回はウェブアートデザイナーを使って、
ヘッダー画像の編集を行います。

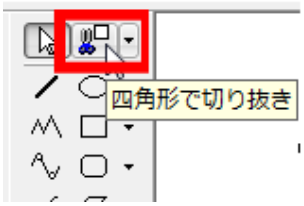
画像を交えて説明していくので、編集作業の参考にしてみてください。

まずは素材となる写真を選びます。
今回は野球のサイトですので、野球関連の素材がいいですね。

今回は、『満タン web』で下の素材を見つけましたので、
この写真を元にヘッダー画像を作っていきたいと思います。

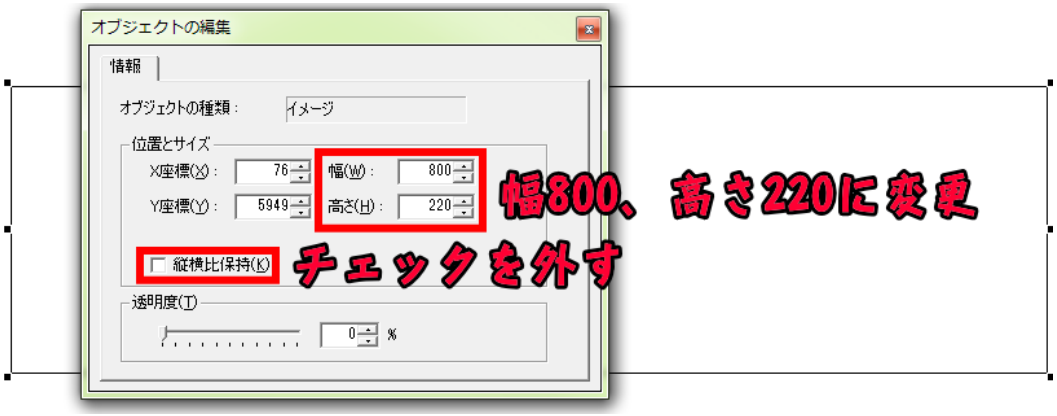
まず、この写真を加工する前に、
ヘッダー画像のベース部分を作成します。

ウェブアートデザイナーで新規作成画面を開いたら、
最初に「四角形の切り抜き」をクリックします。



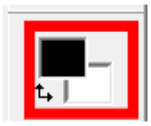
キャンパス上で適当な大きさで切り抜きをします。

切り抜きをしましたら、今回はサイズを８００×２２０サイズにしましょう。
素材の上でダブルクリックすると、サイズの変更できますので、
「**縦横比保持**」のチェックを外し、幅８００、高さ２２０に変更します。



続けて、色をつけていきます。
サイトのテンプレートに併せた色を選ぶとよいでしょう。

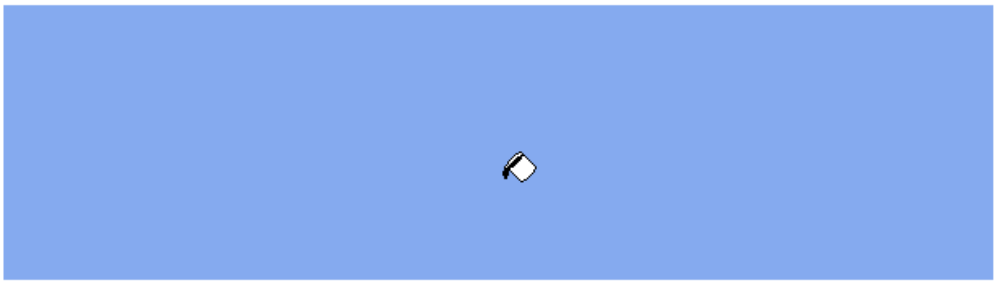
手順は色を選び、「塗り潰し」をクリックします。



色を選択し、「塗り潰し」をクリック

カーソルを切り抜いておいた素材の上までもってきて、クリックします。

すると、素材が選択した色に塗りつぶされます。



切り抜いておいた素材の上に、
カーソルを併せてクリックすると、
色がつきます

ただ、塗りつぶしただけでは味気ないので、少し手を入れます

上部のメニューから、「効果パレット」を表示させます

「効果パレット」をクリック

効果パレットを使うと、様々な加工を施せますが、
今回は「ノイズ」を使ってみました。

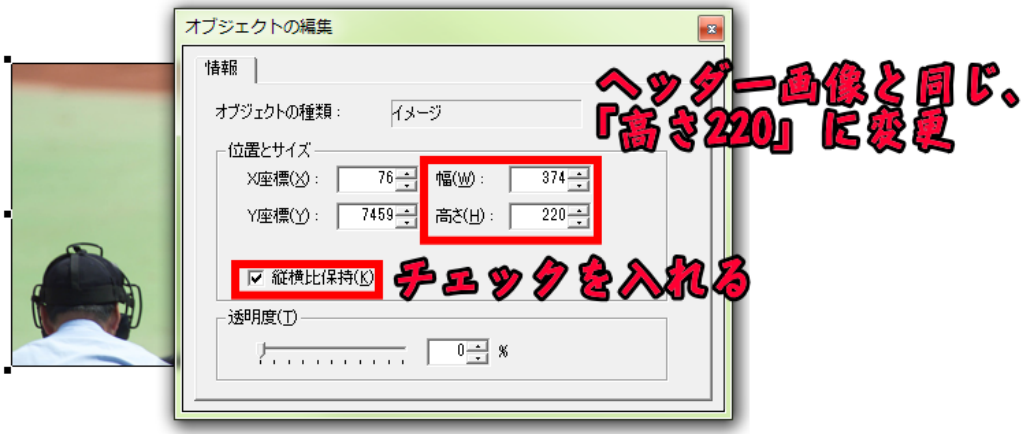
効果を選択したら、「適用」をクリック

すると、ベースの模様が変わりましたね。

ヘッダー画像のベースができましたら、さきほど選んだ写真の加工に入ります。

保存しておいた写真をドラッグして、ウェブアートデザイナーに移し、
「四角形の切り抜き」を使い、余分な部分をカットします。

そして、高さのサイズをヘッダー画像に合わせます。



続いて、こちらの画像にも少し加工を施しましょう。

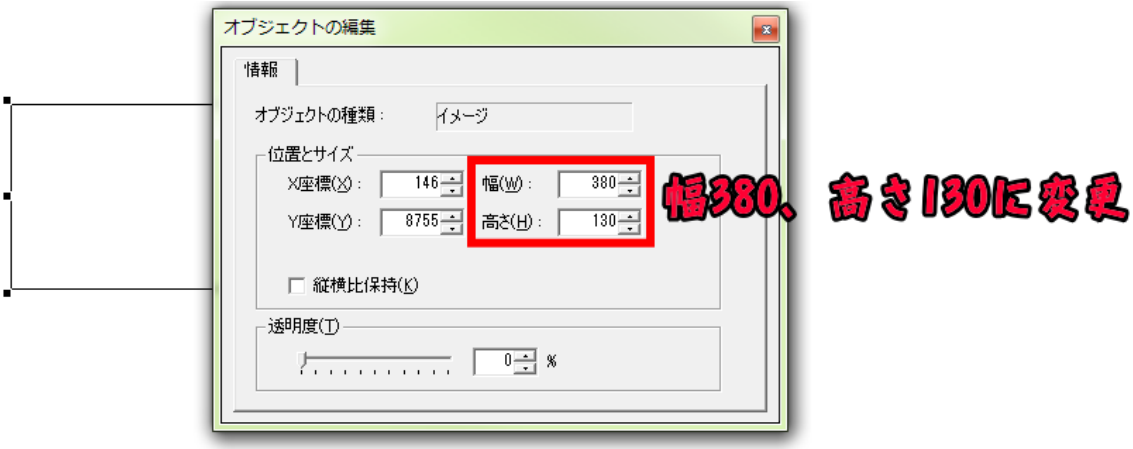
先ほどと同じように効果パレットを開き、
今度は「風」を選択してみました。

すると、効果がかかり、スピード感のある写真になりました。

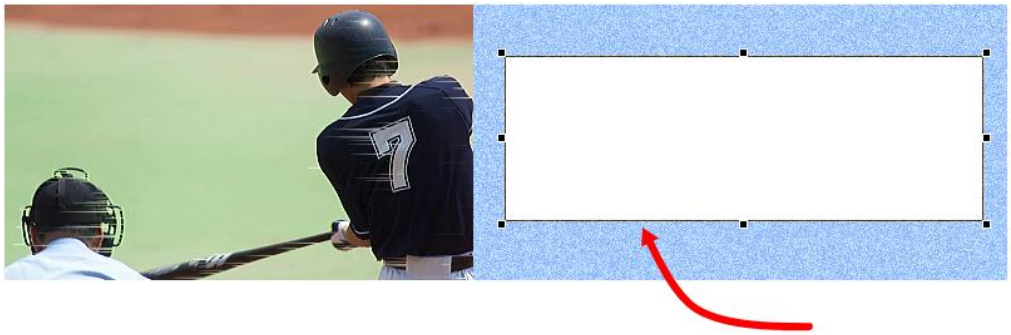
写真の加工が終わりましたら、ベースの画像に合わせます。

最後に AQUAS で設定したとき、
サイトタイトルが見やすくなるように、
タイトル表示部分の色を薄くします。

ヘッダー画像のベースを作ったときと同じように、
また適当なサイズで切り抜きをします。サイズは３８０×１３０にします。



この素材をヘッダー画像のタイトル表示部分に合わせます。



白の素材をダブルクリックし、透明度を 10%にすると、
下の画像の色が少し透けてみえるようになります。

あとはこの画像を切り抜けば、ヘッダー画像の完成です。

保存してサイトにアップすると、こんな感じになります。

私の場合はデザインセンスがいまいちなので、
こんな感じですが、それでも野球のサイトなので、
関連する写真・イラストがあれば、それだけ読者の目を引くことができます。

センスのある方なら、もっといいヘッダー画像が作成できると思いますので、
アクセスが増えてきたら、ぜひ挑戦してみてください。

また画像、写真はヘッダー画像以外でも使ってください。

あまり多すぎると、サイトが見にくくなりますが
画像、写真は適度にあった方が読者受けもよくなるので、
記事内に追加してみてください。

【クリック率を上げるアフィリリンクの貼り方】

続いて、アフィリリンクに手を加えていきます。

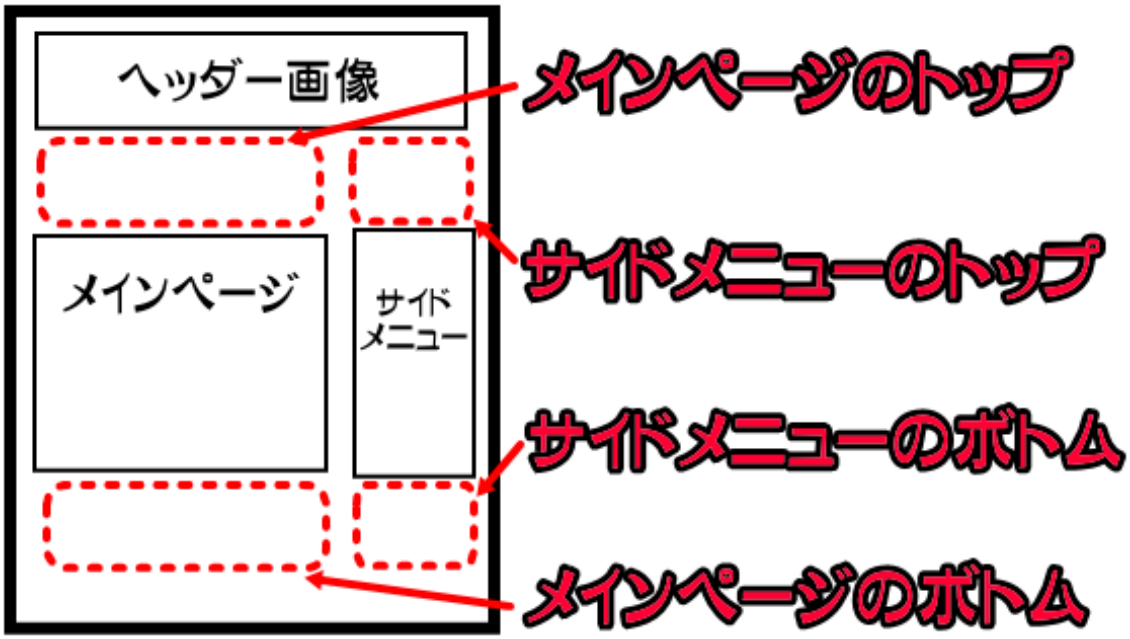
サイト作成時はただテキストリンクを貼っただけでしたが、
アクセスが増えてきましたら、見せ方を変えていきます。

アフィリリンクの数を増やしたり、
訪問者にクリックしてもらいやすいようレイアウトや
紹介文を考えていきましょう。

■アフィリリンクの数

基本的にアフィリリンクを貼る位置としては、
下記の４カ所にしています。

私の場合、この４カ所のうち２カ所にアフィリリンクを貼ることが多いです。



理由として、
１カ所だと少な過ぎてクリックしてもらう確率が下がりますし、
３カ所以上だと売り込み感が強すぎて、サイト自体に嫌悪感を持たれ、
逆にクリックしてもらえなくなるからです。

あなたもサイトに訪問して、
広告ばかりベタベタ貼ってあるサイトは嫌ですよね？

下手したら、一目みただけでサイトを閉じられてしまうかもしれません。

以上のような理由で、私は基本的に２箇所にしています。

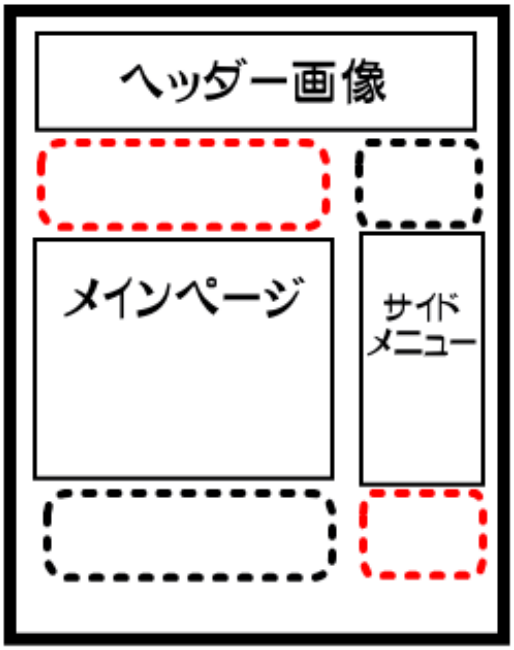
もちろん、サイトのテーマやアフィリリンクの貼り方によっては、
３箇所にした方がいい場合や１カ所で十分な場合もあると思います。

実際に、自分で配置を変更して検証してみると、生きたデータが取れるので、
気になる場合はいろいろなパターンを試してみてください。

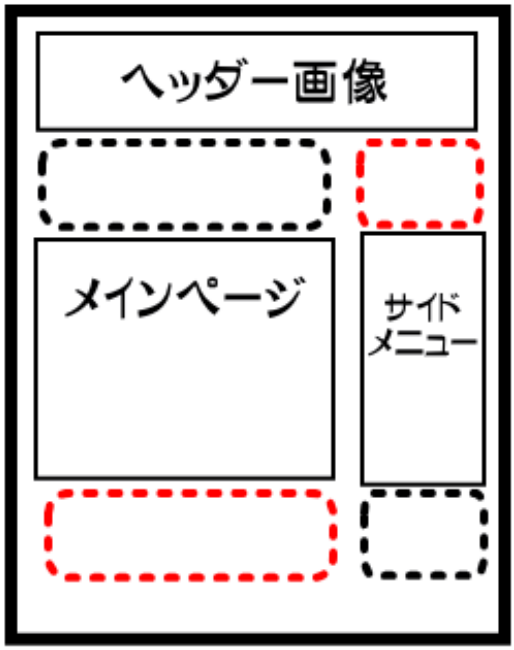
■アフィリリンクの配置

アフィリリンクは２カ所とお話しましたが、
４カ所のうち、どこにアフィリリンクを貼ればよいでしょうか？

これも自分で一定期間データを取り、
一番効果の高い位置を見つけるのが一番ですが、
私自身が比較的効果が高いと思うパターンは、
「サイドメニューのトップとメインページのボトム」、
「メインページのトップとサイドメニューのボトム」の２つです。



メインページのトップと
サイドメニューのボトム



メインページのボトムと
サイドメニューのトップ

クロスにアフィリリンクが配置されている状態ですね。

サイトの上部と下部にアフィリリンクがありますので、
サイトをパッと見ただけの人も、記事を最後まで読んでくれた人も
アフィリリンクをクリックすることができます。

これが２カ所ともトップだと
記事を最後まで読んだ人はサイト上部に戻らないとダメですし、
２カ所ともボトムだと
サイトをパッと見ただけの人はアフィリリンクに気付かず、
そのままサイトを閉じてしまう可能性があります。

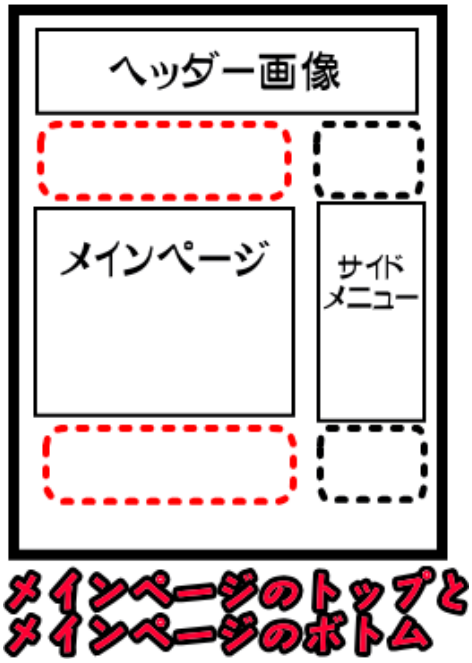
サイトの上部と下部２カ所に分けて、配置しておくことが大事です。

それにメインページ、サイドメニューのトップに
アフィリリンクが並んで表示されていたら、
それこそ売り込み感が強くて、
サイトのイメージが悪くなりかねません。

もし同じ高さで並べる場合、説明文を変えるなどして、
売り込み感をなくす工夫が必要です。

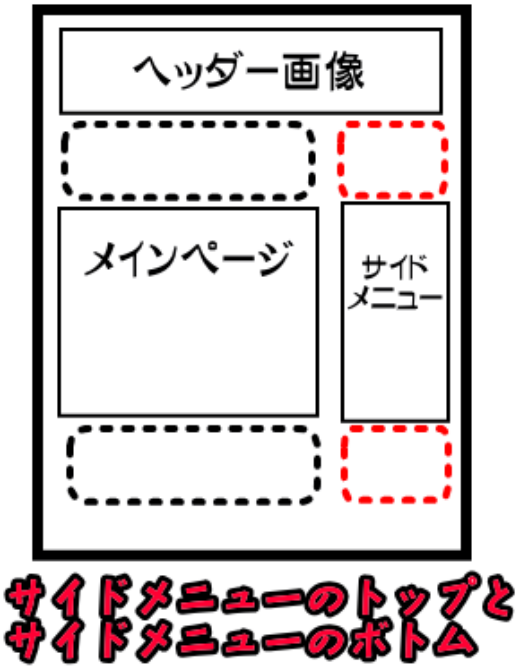
ちなみに「メインページのトップとボトム」も悪くないと思います。

クロス配置ではありませんが、
実際、この配置で成果が出ているサイトもあります。



ただ「サイドメニューのトップとボトム」は
効果がそれほど高くありません。

おそらくエリアが狭くあまり目立たないためだと思います。
特にサイドメニューのボトムはあまりクリック率がよくありませんでした。



■アフィリリンクを目立たせよう

サイトを作成した当初はサイドメニューに
テキストでアフィリリンクを１つ貼っただけでしたが、
アクセスが増えてきたら、アフィリリンクをクリックしてもらうため、
設置箇所を増やしたり、目立たせるようにします。

今回はすでにサイドメニューのトップに
アフィリリンクを設置していますので、
もう１つメインページのボトムにアフィリリンクを置きます。

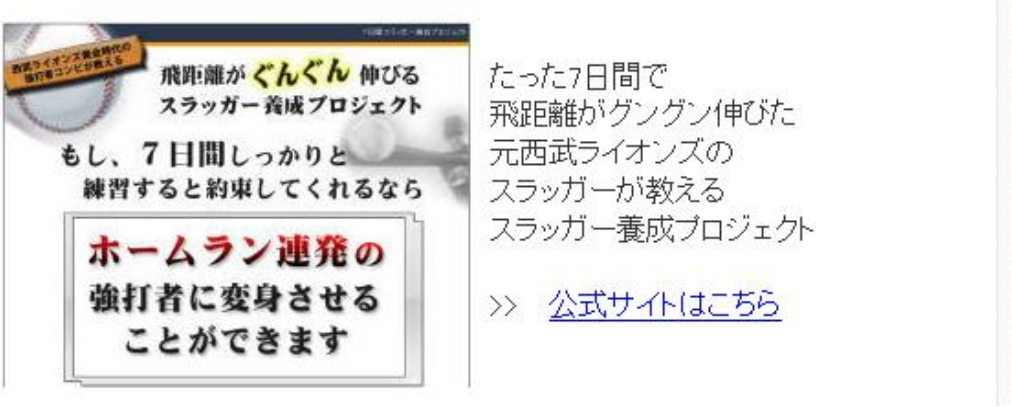
アフィリリンクの見せ方に決まりはありませんが、
画像などを使って目立たせる方法が一般的です。

一般に、アフィリリンクは「画像（バナー）」より
「テキスト」の方がクリック率が高いと言われています。

ただ、テキストだとリンク自体に気づいてもらえないこともありますし、
ベタベタ画像広告を貼らなければ、
訪問者も嫌悪感を持たずクリックしてくれます。

特にしっかりキーワードを選び、訪問者の属性を絞っていれば、
まさに自分が求めていた情報に関する広告なので、
クリック率は悪くありません。

今回は画像に説明文を足して、
下記のようにアフィリリンクを設置してみました。



もちろん一例ですので、画像ではなく、テキストでもいいですし、
いろいろ試して反応のよいレイアウト、説明文を見つけてください。

ちなみにはじめに仮設置していたサイドメニュートップの
アフィリリンクも説明文を足して、
広告感を出しすぎない程度に目立たせました。

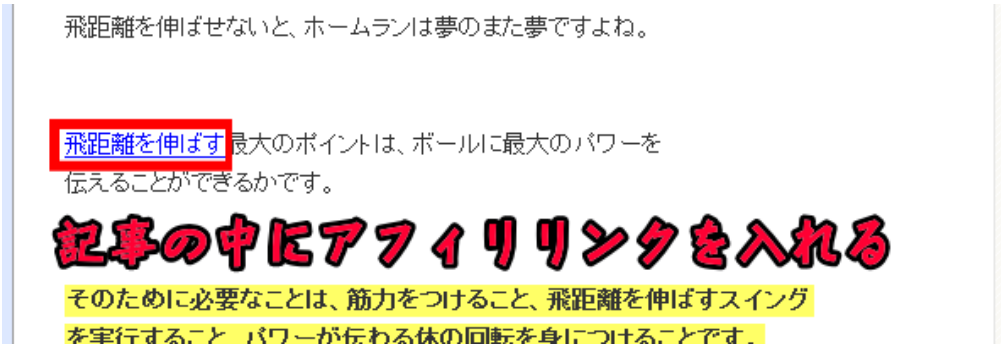
説明文を足して、少し目立たせる

■各記事にもアフィリリンクを仕込もう

さて、記事部分、サイドメニューの上部、下部に
アフィリリンクを設置する方法を紹介していきましたが、
ここでは記事の中にもアフィリリンクを仕込んでいきましょう。

記事を読んでいる流れでアフィリリンクが入るので、
クリック率も高くなります。

どういう風にリンクを貼るかというと、下記の画像のような感じで貼ります。



ただし、全ページにアフィリリンクを入れるわけではありません。

手間もかかりますし、いくら目立たないと言っても
全ページにアフィリリンクが入っていると、
売り込み感が強くなり、訪問者に嫌われます。

私の場合、記事の中に入れるアフィリリンクは、
だいたい４～５記事程度にしています。

問題はどの記事に入れるかということですが、

・アクセスの多いページ
・購買意欲の高いキーワードのページ

に絞って、設置するとよいでしょう。

アクセスの多いページはアクセス解析でチェックします。

忍者アクセス解析の場合は、ページ別のアクセスが確認できないため、
検索フレーズから閲覧の多いページを推測します。

またアクセス数は少なくても、
購買意欲の高いキーワードのページなら購入が期待できます。

購買意欲がありそうと思えるページは
積極的にアフィリリンクを入れていきましょう。

「バッティングの上達法ナビ」では、
「バッティングのコツ」「バッティングの基本」など、
購買意欲が高そうと思える記事にアフィリリンクを入れました。

【完成サイトの紹介】

これまでの作業を終えたところで、
サイトの修正・テコ入れ作業は完了となります。

ここで、今までの作業を通して、
完成したサイトを紹介したいと思います。

『バッティングの上達法ナビ』
http://www.poipurental.net/

※この画像は運営当初に採用していたデザイン（2010 年）です。

実際に稼働しているサイトですので、
いままでの復習もかねて、サイト作りの参考にしてみてください。

現在では基本的な構成はそのままに、
ヘッダー画像や記事の追加などを行っています。

【レビュー記事なんて必要ない!?】

アフィリエイトする商品の成約率をあげるため、
レビュー記事を書くという手法は一般的ですね。

情報商材のアフィリエイトでも、実際に購入して、
実践記などのレビューを書いているアフィリエイターさんも多いと思います。

確かによいレビュー記事を書くと、
アフィリリンクを貼っただけのときよりも、
成約率が上がります。

ただ、ＮＰＡでは、
基本的にレビュー記事を書かずにアフィリエイトをします。

なぜ、成約率アップに役立つレビュー記事を書かないかというと、
いくつか理由があります。

その理由について順番に紹介していきます。

■レビュー記事を必要としない３つの理由

それでは、レビュー記事をあえて推奨しない理由について、
解説していきます。

▼書かなくても売れる

物販と違い、情報商材のセールスレター（販売ページ）って、
文章量も多いですし、その構成も独特ですよね。

情報商材の場合、訪問者は買うまで中身がわかりませんので、
セールスレターには訪問者の購入意欲を刺激するための
セールステクニックがふんだんに取り入れられています。

買う気はなかったけど、セールスレターを読んで、
ついつい買ってしまったという人も多いのではないでしょうか。

ですので、レビュー記事を用意していなくても、
属性を絞ってアクセスを集め、販売ページに誘導することができれば、
それだけでも成約は取れてしまいます。

ネットビジネス系の情報商材ですと、
購入者はアフィリエイターですので、セールスレターにも慣れていますし、
まず、レビュー記事を確認してみるという人が多いと思います。

しかし、ＮＰＡで
紹介するプログラムは非ネットビジネス系の情報商材です。

購入対象者はセールスレターに慣れていない方が多いですし、
そもそもレビュー記事をチェックするという考えがありません。

実際、私が作ったサイトでも、レビュー記事は書いていませんが、
月６～７万円稼ぐサイトがあります。

月に数万円レベルのサイトなら、ごろごろあります。

それだけ情報商材のセールスレターというのは、
強力であり、誘導するだけでも十分成約が取れるということです。

▼セールスレターの構成を壊してしまう

はじめにお伝えしたとおり、
よいレビュー記事を紹介すれば、
非ネットビジネス系の情報商材でも、成約率は上がります。

しかし、もし下手にレビュー記事を書いてしまうと、
逆効果になってしまうことがあります。

さきほど、お話したとおり、
情報商材のセールスレターには、
訪問者に「買いたい！」と思わせるための
さまざまな工夫が施されています。

いきなり売りつけるのではなく、訪問者の悩みに共感し、
順番に悩みを解決するための話をして、
商品のメリットをアピールしていきます。

十分、商品のよさを伝えた上で金額を提示し、
場合によっては期間限定で値下げをしている旨を紹介します。

さらに購入に悩んでいる人の背中を押すため、
豊富な特典を付けたり、実践者の感想文を紹介するなど、
言い回し、構成で本当にさまざまなテクニックが使われています。

そのため、もしレビュー記事で、
先にいろいろな情報・内容を訪問者に教えてしまうと、
販売ページを見たとき、インパクトが弱くなり、
購買意欲がそれほど上がらないことがあります。

たとえば、販売ページの最後に、
ダメ押しで特典がついていることを紹介していたとします。

それなのに、先にレビュー記事で、
「いまなら、特典として〇〇もついています」なんて書いてあったら、

セールスレターを読んでも、インパクトがないですよね。

つまり、うまくレビュー記事を書かないと、
セールスレターの流れ・構成を壊し、効果が半減してしまうのです。

当然、成約率が落ちてしまいます。

かつて私のサイトでもレビュー記事をアップしてから、
成約率が落ちたサイトがいくつかありました。

情報商材は成約のバラツキが多いので、しばらく様子をみていましたが、
その後もあまり売れないまま何カ月もたち、
試しにレビュー記事を削除したところ、
元の成約率に戻りました。

また成約率が下がらないまでも、
せっかくレビュー記事を書いても、ほとんど変わらないということも
ざらにありました。

要するに、レビュー記事というのは、
諸刃の剣で、うまく書ければ効果が上がりますが、
下手をすると、ほとんど効果がなかったり、逆効果になることもあるわけです。

もちろんコツを掴み、慣れてくれば、
レビュー記事で成約率をあげることはむずかしくありません。

ただ、初心者のうちから、成約率をあげる
レビュー記事を書くのはなかなかむずかしいのが現実です。

実際、私も安定してよいレビュー記事が書けるようになったのは、
1 年以上経ってからで、それまではいろいろ苦労しました。

▼お金がかかる

ちゃんと情報商材のレビューをするには、
マニュアルを入手しなければなりません。

当然そのためのコストがかかります。

ある程度、販売実績があれば、
インフォプレナー（情報商材の販売者）から
マニュアルを譲ってもらえることもありますが、
実績のないうちは、ほとんどむずかしいと思います。

ある程度稼げるようになってからならまだしも、
あまり稼げていないときに先行投資するのはツライですよね。

同じお金を使うなら、必要なツールなどに、
まずは先行投資した方がよいと思います。

以上の 3 点から、はじめのうちは
無理にレビュー記事はかかず、
アフィリエイトしていく方法をお薦めします。

レビュー記事のライティングスキルより、
まずはキーワード選びやプログラム選びなどに専念し、
アフィリエイターとしての力を付けていってください。

ある程度稼げるようになってから、
ライティングスキルを磨いても全然遅くありませんので。

ですので、基本的に訪問者には
情報商材を細かくレビューして「薦める」のではなく、
「こういう商品もあります」とサイドメニューなどで「紹介する」と
いうスタンスで、アフィリエイトしていけばよいと思います。

■ステップアップを目指す方に！　レビュー記事の書き方

お伝えしてきたとおり、レビュー記事は効果がないこともありますし、
時間もかかるので、基本的には書かなくてもかまいません。

しかし、ある程度稼げるようになって、
アフィリエイターとしての力がついてくれば
挑戦してみてもよいと思います。

ここでは、その際のポイントについて、
簡単に紹介していきます。

▼マニュアルは必ず読む

マニュアルを見ずに、セールスレターだけをみて、
レビュー記事を書く方がいますが、
やはりレビュー記事を書く以上はしっかりマニュアルを読みましょう。

読者に失礼というのもありますが、
やはり内容をしっかり把握していないと
よいレビュー記事は書けません。

▼マニュアルの写真を載せる

マニュアルの写真が掲載されていると、
実際にマニュアルを読んでレビューしていることが伝わります。

マニュアルを読まずにレビューする人もいるので、
信頼性を出す意味でも、マニュアルの写真を掲載しましょう。

情報商材の多くはＰＤＦですので、プリントアウトして、
写真をとります。

なお、写真を撮る際は、マニュアルの内容が
わからないような撮り方にしましょう。

▼売り込みは絶対にしない

レビュー記事はあくまでレビューであって、
セールスページではありません。

ですので、「オススメです！」「買わないと損です」みたいな
売り込みはあまりしないようにします。

実際レビュー記事で売り込みをすると、販売ページと併せて、
読者は２回売り込みをされることになります。

それよりもレビュー記事では、
セールスレターにはない情報を提供することが大事です。

有効なのは、やはり本人の実践記・体験談だと思います。

マニュアルを読んで、どんな風に取り組んでいったか、
またどのような変化・効果が出てきたかなど、書いていきます。

可能であれば、ビフォーアフターの写真も載せてください。

ダイエットであれば、痩せる前と痩せた後、
英会話であれば、実践前と実践後のＴＯＥＩＣの点数など、
その効果がわかるものであれば、説得力が増します。

また、あえて多少のデメリット面も載せておくと、
記事に信頼性が増し、多少の売り込み文句があっても、
読者も嫌悪感を抱きません。

以上でレビュー記事の書き方についての説明を終わりにします。

■レビュー記事を書くタイミング

前回、ある程度稼げるようになってきたら、
レビュー記事を書いてみても OK とお話しましたが、
そのタイミングについてお話します。

ざっくりとした目安にはなりますが、
レビュー記事を書こうと思っている情報商材が
５本くらい売れるまで待って、書くとよいと思います。

なぜかいうと、その頃にはある程度、
下記のような状態になっているからです。

・アフィリエイターとしての力がついている
・マニュアルをインフォプレナーからもらえるかもしれない
・売れるマニュアルか確認できる

１つずつ解説をしていきます。

▼アフィリエイターとしての力がついている

要するにキーワードやプログラムの選ぶ能力のことですが、
アフィリエイターとして、もっとも大事なものです。

レビュー記事を最初のうちに書かないのも、
ライティングスキルより、
先にキーワードやプログラム選定力を磨いてほしいからです。

レビュー記事のライティングスキルは、
セールスレターの流れを壊さず、うまく読者の気持ちを
刺激しなければなりません。

１日、２日で簡単に習得できるものではありませんので、
両方のスキルを磨くより、まずはキーワード、プログラム選定力の
向上に力を注いだ方がよいでしょう。

しかし、同じ商材が５本売れる頃になれば、
ある程度、力がついてきているはずですので、
ライティングスキルの向上にも時間を割いてよいと思います。

まずは、キーワード、プログラム選定スキル、
それからライティングスキルですね。

▼マニュアルをインフォプレナーからもらえるかもしれない

インフォプレナー（情報商材の販売者）にとって、
自分の商品を紹介してくれるアフィリエイターは
とても大事な存在です。

ですので、インフォプレナーによっては、
アフィリエイターが要請すると、
販売促進のため、マニュアルをタダでくれる場合があります。

お金をかけずにマニュアルをチェックできるので、
レビュー記事を書くのに、とても助かりますよね。

ただ、まったく販売実績がないのに、
マニュアルを譲ってほしいとお願いしても、
なかなかうまくいきません。

インフォプレナーによりますが、
５本くらい販売してから、お願いすると、
OK してくれる確率が高くなると思います。

お願いするときは、当然ですが、
丁寧に低姿勢でお願いしましょう。

▼売れるマニュアルか確認できる

１本も売れていないときにいきなり情報商材を買って、
レビュー記事を書くと、その商材が売れなかったとき、
お金や時間が無駄になってしまいます。

ちゃんとプログラム選定をしても、あまり売れない情報商材を
アフィリエイトしてしまうことはあります。

売れないとわかれば、別の情報商材を紹介すればよいですが、
マニュアル代金と、レビュー記事は無駄になってしまいます。

ですので、まずは５本くらい売れるまで待ち、
本当に売れるプログラムか確認をした方が、
マニュアルの代金、レビュー記事を書く時間ともに無駄がありません。

実際、私もサイトを作成して、
すぐにレビュー記事を書くことはほとんどありません。

少なくとも数本売れるまでは、売れ行き具合を確認します。

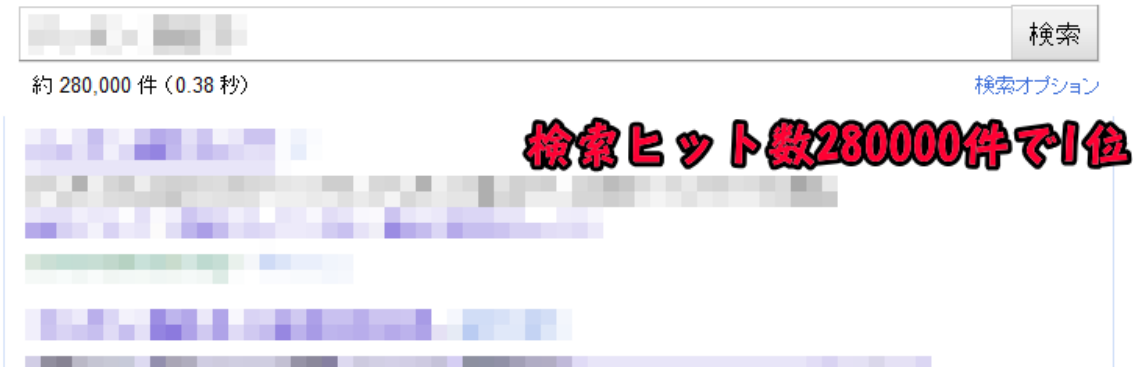
【外的 SEO の本命！ 効率のよい相互リンクのやり方】

検索順位が上がってきたら、
さらに上位表示を目指して、相互リンクをしていきます。

相互リンクは手間がかかりますが、
リンク元の分散が自然にできますし、
無料ブログに比べるとリンクの質もよい事が多いので、
その恩恵はとても大きいです。

実際、無料ブログ、ソーシャルブックマーク、
ブログのコメント周りを行い、
７～８位前後だったサイトが、相互リンクをしたことで
検索順位１位になったことも１度や２度ではありません。

ほんの一例ですが、ある趣味系サイトでは
約２８０００００件中１位を獲得しました。



別の健康系サイトでは、トップページと下位ページで１位、２位を独占。

※ちなみに検索ヒット数７４７００件と少なめですが、購買意欲の強いキーワードなので、このサイトだけで毎月６～７万程度稼いでくれています。

このように相互リンクを行うことで、
より上位表示させ、狙ったキーワードで１位を取ることも
夢ではありませんので、軌道に乗ってきたサイトは
ぜひ積極的に相互リンクをしていってください。

みんながやりたがらないことほど、やったときの効果はデカイですから。

■効果を上げる相互リンク先の基準

ただ、そうはいっても、やみくもに相互リンクを組んではいけません。

できるだけ優良サイトと相互リンクを組んだ方がリンク効果は高いですし、

下手に検索エンジンに好かれていないサイトと相互リンクしてしまいますと、
逆効果にある可能性もあります。

これから、相互リンク先を決めるときの基準を紹介しますので、
かならず参考にしてください。

▼ペラサイトなど極端にボリュームの少ないサイトは避ける

サイトの質も大事ですが、やはりある程度ボリュームがないと
検索エンジンに評価されません。

私の場合もリンクページなどを除き、
コンテンツの書かれたページが１０ページ以下のサイトとは
相互リンクをしていません。

ページが多ければよいというわけではありませんが、
少なすぎるのは問題ですので、
サイトのボリュームはチェックしましょう。

▼相互リンクだらけのサイトは避ける

コンテンツページはそれほどないのに、
リンクページだけで何十ページもあるようなサイトや、
相互リンク先を集めた相互リンク集のようなサイトがありますが、
あまりリンク効果が高くありません。

ページ数が多くても、そのほとんどが相互リンクのページだと
検索エンジンにも嫌われるので、注意しましょう。

▼関連ジャンルのサイトと相互リンクする

自分のサイトとジャンルが近いほど、リンクの効果は高まります。

同じ手間をかけるなら、できるだけ効果が高い方がよいですから、
極力ジャンルの近いサイトを選び、リンク依頼をしていきます。

また、関連ジャンルのサイトの方が、承諾率も高くなります。
やはり誰でも、全然ジャンルの違うサイトから
相互リンクをお願いされても OK しにくいですからね。

もちろん違うジャンルのサイトとは、
絶対リンクしてはいけないということではありません。

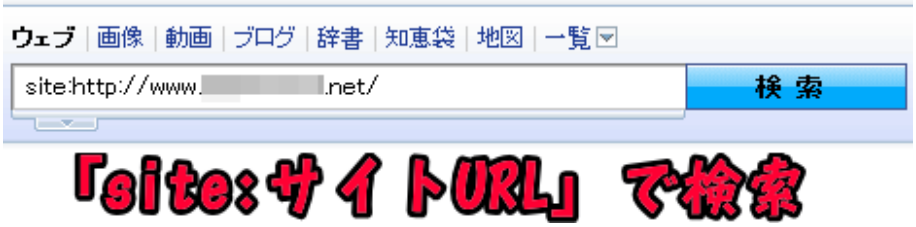
多少なら、全然問題ないと思いますし、
Yahoo カテゴリなど質の高いサイトであれば、
ジャンルが違ってもいいので、積極的に相互リンクしてもよいと思います。

▼Yahoo、Google にきちんとインデックスされているか

検索エンジンにインデックスもされていないサイトと
相互リンクをしても意味がありませんから、
かならずインデックスされているか確認をするようにしましょう。

インデックスをされているかどうかは、
「site:サイト URL」で検索すればわかります。

サイト URL の部分に相互リンク先の URL を入れて、確認してみましょう。



１ページもインデックスされていない場合は論外ですが、
実際のページ数よりもかなり少なく場合も注意が必要です。

また念を入れて、サイト URL 部分にトップページではなく、
相互リンクを募集しているページを入れてみる方法もお薦めです。

トップページはサイトの中で一番上の階層なので、
真っ先にインデックスされますが、
下の階層になればなるほどインデックスされにくくなります。

ですので、相互リンクページが
ちゃんとインデックスされているか確認しておかないと、
相互リンクをしてもらっても
リンクを検索エンジンに認識してもらえない場合があります。

もちろん、依頼をしても相互リンクを募集しているページとは
別のページにリンクを貼られる場合もあるため、
確実な方法ではありませんが、
相互リンクを募集しているページがインデックスされてない場合は、
他のリンク掲載ページもインデックスされてないことが多いため、
一定の目安にはなります。

▼相互リンクを募集している

あとは当たり前ですが、相互リンクを募集しているサイトであることですね。

募集をしていないサイトでも、何十個もお願いすれば、
１つくらい OK してくれるサイトがあると思いますが、
効率的ではありませんよね。

相互リンクのページで
相互リンクを募集しているかどうか確認をしておきましょう。

▼コピー、リライト記事の使われているサイトは避ける

当たり前ですが、コピー、リライト記事のサイトは
検索エンジンから評価が高くありません。

場合によっては、まったくインデックスされていない場合もあります。

オリジナル記事で作られたサイトかどうかは、
適当にサイト内の記事を１文コピーして、
検索エンジンで検索してみましょう。

ヒットしたサイトの記事をチェックしてみてください。
コピー記事はもちろんですが、
リライト記事のように内容・構成が似通ってないか確認をします。

以上で相互リンク先のチェックについて、説明を終わりにします。

■相互リンクの手順を覚えよう

それでは、まず相互リンクの手順を紹介していきます。

おおまかにいうと、下記の手順で相互リンクをしていきます。

① 相互リンク先を探す
② リンク先の候補をリスト化する
③ 自分のサイトに相互リンクを貼る
④ 相手に相互リンクの依頼をする
⑤ OK ならお礼メール、NG ならリンクを外す

このような流れになりますので、１つずつ解説をしていきます。

① 相互リンク先を探す

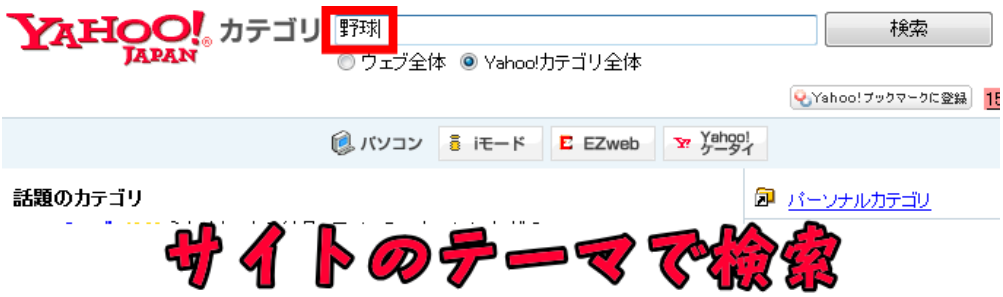
まず、肝心の相互リンク先をどこで見つけるかというと、
私がお薦めするのは、下記の３箇所です。
・Yahoo カテゴリ
・Yahoo、Google で検索
・Yahoo カテゴリ、上位表示されているサイトの相互リンク集

『Yahoo カテゴリ』
http://dir.yahoo.co.jp/

Yahoo カテゴリは以前お話ししたとおり、
Yahoo が認定した優良サイトが集まっています。

いまは、Yahoo カテゴリサイトであるという優位性はあまりありませんが、
サイトとしては質の高いサイトが多く、相互リンク先集めとしては、
効率的に探すことができます。

Yahoo カテゴリの検索窓にサイトのテーマを入れて検索し、
関連サイトを見つけていきます。



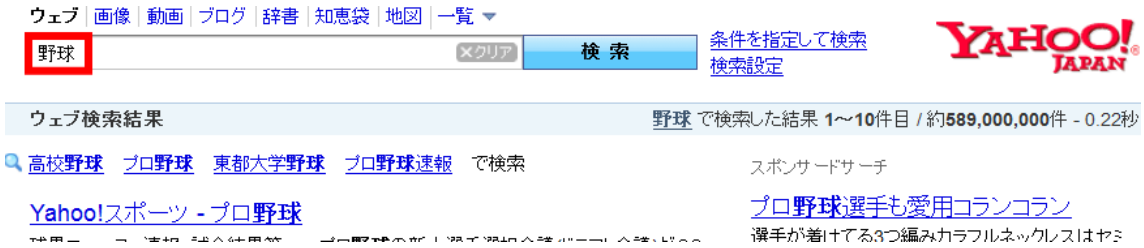
ただ、Yahoo カテゴリのサイトは人気が高く、
数多くのリンク依頼を受けています。

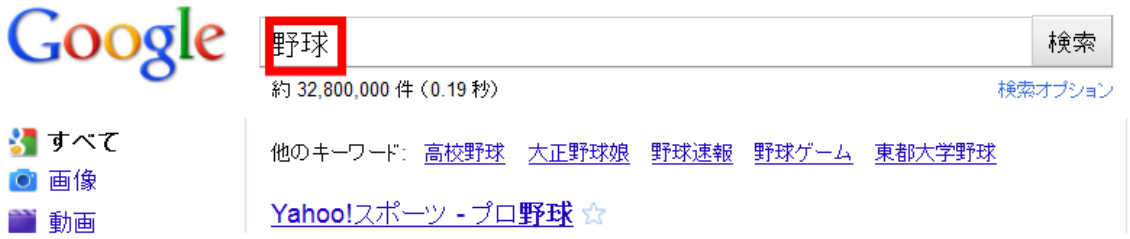
そのため、相互リンクしてもらえれば、その効果は高いですが、
承諾率は結構低いです。
ダメもとで頼むくらいでいきましょう。

『Yahoo、Google で検索』
素直に Yahoo、Google で検索します。

サイトのテーマで検索して上位表示されているサイトから
相互リンクできないか確認をします。

上位表示されているサイトですので、
検索エンジンからのサイトの評価はよいということです。





各検索エンジンで、サイトのテーマを検索

『Yahoo カテゴリ、上位表示されているサイトの相互リンク集』

これまで紹介した Yahoo カテゴリ、
上位表示されているサイトの相互リンク集から、
リンク先を見つけていきます。

Yahoo カテゴリのサイトや上位表示されているサイトと
相互リンクしているサイトなので、
リンクの質という面でも悪くないと思います。
（もちろん、はじめにあげたチェックはしておきましょう）

これらの場所で相互リンク先を探していきます。

② 相互リンク先の候補をリスト化する

相互リンク先を探して、
はじめにお伝えしたリンク先の基準をクリアしたサイトを
エクセルでリスト化していきます。

１つ１つ相互リンク先を見つけるたびに、
リンクを貼って依頼をしていたら、手間がかかりますので、
後でまとめてリンクを貼り、まとめてリンク依頼をします。

このようにまとめて行うことにより、
大幅に効率アップが図れますので、
ぜひリスト化するようにしてください。

リストはサイトタイトル、URL、紹介文、メールアドレスの
４項目を入力していきます。

専用のリスト表を特典で用意しましたので、
ぜひ活用してください。

C	D	E	F
サイトタイトル	サイトURL	紹介文	メールアドレス
プロ野球観戦の楽しみ	http://www.●●1.jp/	プロ野球がいつもより何	info@●●1.jp
巨人愛で行こう!!	http://www.●●2.jp/	大好きな巨人への愛は	info@●●2.jp
少年野球倶楽部	http://www.●●3.jp/	少年野球についてのサ	info@●●3.jp
高校野球データ集	http://www.●●4.jp/	高校野球のありとあらゆ	info@●●4.jp
変化球を極めよう!	http://www.●●5.jp/	投手にとって大事な変化	info@●●5.jp

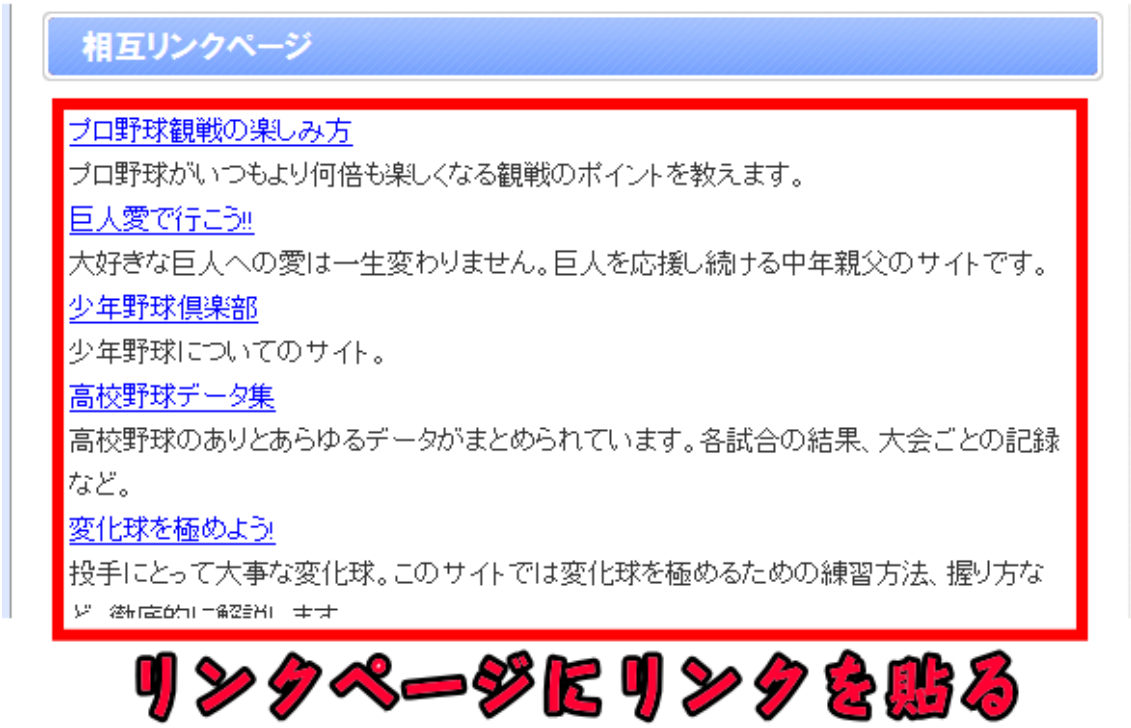
サイトタイトル、URL、
紹介文、メールアドレスの
４項目を入力していく

③ 自分のサイトにリンクを貼る

リンク先候補のリストが揃いましたら、
自分のサイトにリンクを貼っていきます。

相互リンクリスト管理表を使うと、
リンクタグが自動生成されますので、
リンクページの作成がとても効率よくできます。

詳しい使用方法は特典の『相互リンクリスト管理表の使い方』を
参照してください。



また、１回にリンクを貼る数ですが、
一気に何百サイトも貼らないようしてください。

急激に発リンク数が増えますと、
検索エンジンに目をつけられます。

どの程度までなら問題ないのか、明確な基準はないため、
焦らずに時間をかけて、貼っていくことが大事です。

ちなみに私の場合は、１カ月で２００～３００個くらいのペースで、
リンクを貼っていました。

今後もこの数であれば問題ないという保証はありませんが、
いままでのところ、スパム判定は受けていません。

また、１ページに貼るリンクの数も５０個程度までに
抑えておくとよいです。

これは検索エンジン対策ではなく、SEO の効果を考えてのことです。

発リンクの数が多すぎるページから、リンクを受けても
SEO 上の効果が薄いと言われています。

つまり、相互リンク先に迷惑をかけてしまう恐れがあるわけです。

１ページに１００個もリンクが貼ってあると、
相互リンクも承諾されにくいので、
多くても５０個くらいまでにしておきましょう。

④ 相互リンクの依頼をする

リンクを貼り終えましたら、リンクの依頼をしていきます。

本当は１通ずつ文章を考え、
相手サイトの記事を読んだ感想なども加えると反応がよいのですが、
時間的なことを考えるとむずかしいですよね。

ですので、基本的にはメールの文面を統一し、
全員に同じ内容で相互リンクの依頼をします。

と言っても、ただ単に「相互リンクお願いします」と書くだけでは、
ほとんど承諾してもらえません。

相互リンクは相手があってのものですから、相手の立場に立って、
「このサイト運営者だったら、相互リンクしてもいいな」と
思ってもらえる文章でなければいけません。

統一して同じ文章を送るので、
できるだけ失礼のないよう気を配り、
依頼をするようにしましょう。

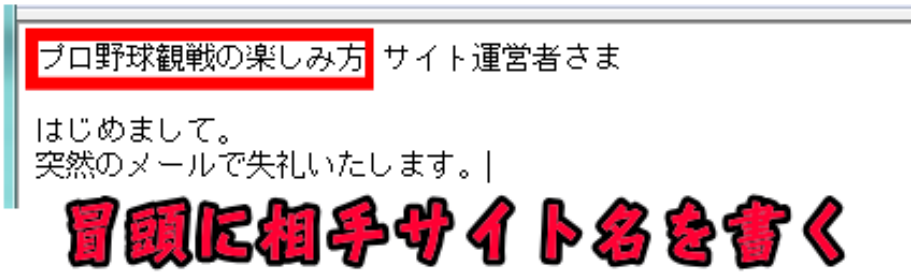
なお、リンク依頼をするとき、
必ず書いておかなければいけない箇所を紹介します。

・相手のサイト名
・自己紹介
・リンクしたページ URL
・自分のサイトの情報（サイト名、URL、紹介文）

いくら統一した文章でリンク依頼をするとしても、
相手のサイト名も入っていないと、
コピペで送った文章と丸わかりです。

せめて冒頭は「〇〇　サイト運営者さま」のように、
サイト名を入れてメールを送りましょう。

手間は少しかかりますが、承諾率は上がります。



続いて自己紹介をします。

これは最低限のマナーですね。
名前と自分のサイトについて説明をしましょう。

また自分のサイトにリンクを貼ってから、
リンク依頼するのがマナーですので、
自分のサイトのリンクしたページの URL も記載しておきます。

当然ですが、自分のサイトの情報（サイト名、URL、紹介文）も
書いておきましょう。

これがなければ、せっかく相手がOKする気になっても
相互リンクしてもらえません。

具体的にはこんな感じの文面でよいと思います。

○○ サイト運営者さま

はじめまして。
突然のメールで失礼いたします。

私、○○と申しまして、
「バッティングの上達法ナビ」という野球関係のサイトを
運営しております。
今回は貴サイトと相互リンクをお願いしたく、
ご連絡をさせていただきました。

誠に勝手ながら、私のサイトで先に貴サイトへのリンクをさせていただきました。
貴サイト掲載ページ ： ●

同じスポーツ関連のサイトということで、
よろしければ、当サイトと相互リンクしていただけないでしょうか。

当サイトの情報は以下になります。

サイトタイトル⇒バッティングの上達法ナビ

URL⇒http://www.poipurental.net/

紹介文⇒バッティングを上達させるために、必要なこととは？　練習方法から
フォームについてまで、バッティングを極めるための情報が満載！
(紹介文は加筆、修正していただいて構いません)

以上になりますが、前向きにご検討いただければ幸いです。
なお、返信は本文を残した状態で、
このメールをそのまま返信していただけると助かります。

それでは、よろしくお願いいたします。

ちなみにですが新しくリンクページを作り、リンクを貼った場合、
すぐに相互リンク依頼のメールを送らず、
１カ月ほど間を空けてから依頼した方が、承諾率はよくなります。

なぜかというと、新しくリンクページを作ると、
すぐには検索エンジンにインデックスされず、
しばらく時間がかかるからです。

しっかり調べてから相互リンクを受ける人は、
リンクページがインデックスされているかどうかチェックをします。

当然、リンクしてあるページがインデックスされていなければ、
リンクされていないのと同じですから、相互リンクは OK してもらえません。

ですので、１カ月程度経って、
インデックスされるのを待ってから、
リンク依頼した方が、若干ですが承諾率は上がります。

１カ月ほど待つなんてできないという人は、
リンクページに直接リンクを送ったりすれば、
１～２週間でインデックスされることもあるので、やってみてください。

またサイト作成時に先にリンクページを作っておくという方法もあります。

リンクは貼らず、空白のリンクページを前もって作っておくのです。

アクセスが伸びて、相互リンクをするころには、リンクページも
インデックスもされていますので、スムーズに相互リンク依頼が出来ます。

なお、1 通ずつ相互リンクの依頼をするのが面倒で、
お金がかかってもいいから、もっと簡単に済ませたい人は、
メール配信サービスを利用する方法があります。

相互リンク先のデータ（サイト名やメールアドレスなど）が入った
ファイルを読み込ませることで一括登録し、
一斉にメールを送ることができるサービスです。

1 回で何十通も送れるので、かなりの時間短縮ができます。

また、サイト名とメールアドレスを関連づけて送れるので、
メールアドレスごとに宛て名を変えてメール送信できます。

たとえば、下記のようなファイルを読み込ませるとします。

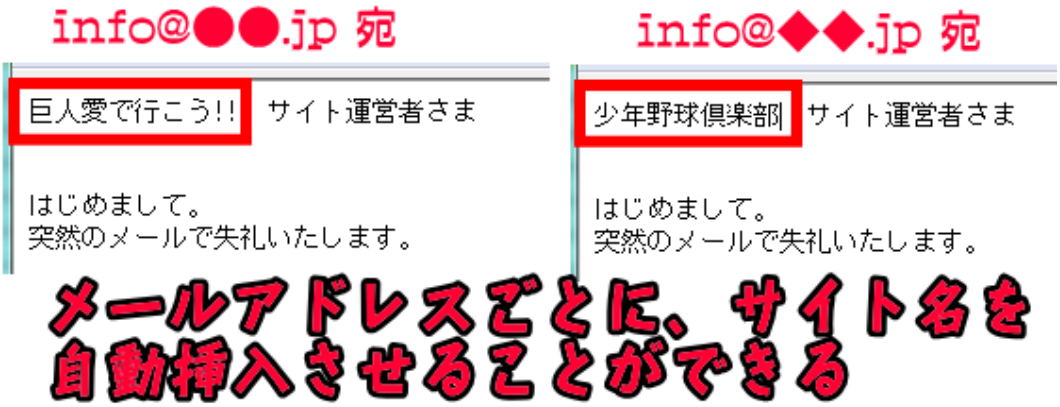
サイト名	メールアドレス
巨人愛で行こう!!	info@●●.jp
少年野球倶楽部	info@◆◆.jp

そして、メールを送る際、メール配信サービスの独自のタグを
使うとことによって、

「info@●●.jp」宛のメールには、「巨人愛で行こう!!」

「info@◆◆.jp」宛のメールには、「少年野球倶楽部」

という、サイト名を自動で挿入することが可能です。



1 通ずつ、手作業でサイト名を変えていかなくてもいいので、
かなり便利ですね。

なお、このような独自タグの使い方やファイルの読み込ませ方などは、
メール配信サービスによって異なりますので、
各サービスのマニュアルをご確認の上、使用してください。

ここで、メール配信サービスについて紹介をしておきます。

『アスメル』
http://www.jidoumail.com/

「ステップメールのアスメル」と謳っているとおり、
かなり有名なサービスです。

レンタル型のサービスで、月ごとに利用料金が発生します。

機能も豊富で、長くやっていくのであれば、
十分元は取れますので、お薦めしすます。

⑤ 返事がきたら

相互リンクの依頼をしたら、あとは待つのみです。

リンク NG の場合はほとんど返事はきません。
返事が来るのは OK の場合がほとんどです。

ちなみにですが、返事がくる期間ですが、
相手によって本当にバラバラです。

即日 OK の返事をくれる人もいますが、
１カ月くらい経って連絡が来ることもあります。

私の場合、過去に最高１０カ月経ってから
OK のメールをくれた方がいました。

すでにリンクを外していたので、あわててリンクを貼り直しましたが、
こんな人もいるんだなと驚きました。

ただ、基本的には２週間以内に返事をくれる場合がほとんどです。

１カ月過ぎて、OK のメールが来ることはあまりありませんので、
１カ月過ぎた時点で返事が来なかったサイトのリンクは
外しても大丈夫だと思います。

リンクをあまり長く貼っていますと、
発リンクが多すぎて検索エンジンからの評価を下げる場合もありますので、
一定期間を過ぎたら、外すようにしてください。

さて OK の返事をもらった場合ですが、
きちんとお礼のメールを送っておきましょう。

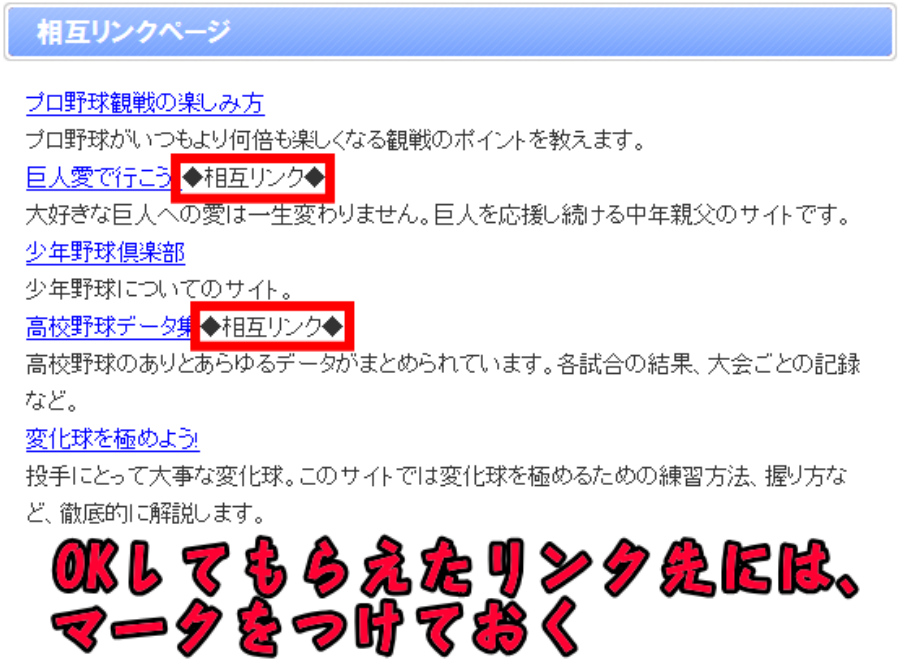
礼儀として当たり前というのもありますが、
次に相互リンクをお願いするとき、
また OK をもらいやすいからです。

ＮＰＡでは、同じジャンルでサイトを作っていきますので、
また別のサイトを作ったとき、
同じ相手に相互リンク依頼することが多くなります。

そのためにもできるだけお礼をしておくことをお薦めします。

なお、お礼と併せて、
やっていただくことが２つあります。

まず、OK してもらったリンク先に、マークをつけます。



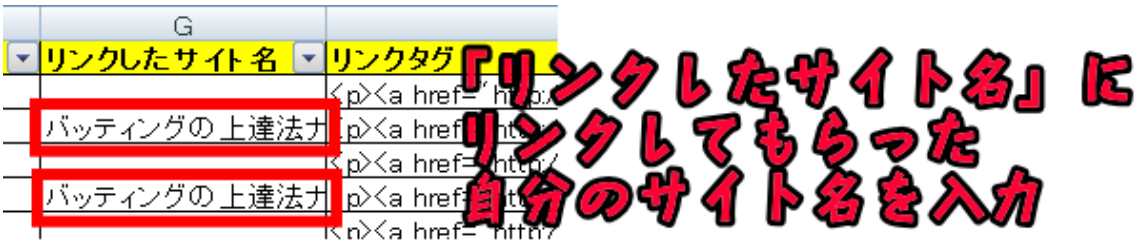
今回は「◆相互リンク◆」というマークをつけていますが、
目印になれば、なんでもかまいません。

リンク依頼して１カ月後に、
OK の返事をもらえなかったサイトを
リンクページから消していきますが、
このマークを目印にして、
マークのついていないサイトだけ消していきます。

<u>マークがないとわかりづらくなるので、</u>
<u>相互リンクの承諾をもらえたら、</u>
<u>かならずマークするようにしましょう。</u>

続いて、２つ目。

OK がもらえたら、相互リンクリスト管理表に
リンクしてもらったサイト名を入れておきます。



次回以降、同じジャンルでサイトを作ったときは、
「リンクしたサイト名」にサイト名が入っているサイトだけに
相互リンク依頼をすればよいので、とても効率的になります。

同じジャンルでサイトを作っていく際の、大きなメリットですね。

なお、これまで紹介した手順で相互リンクの依頼をしたときの
承諾率ですが、だいたい２０％前後になります。

ジャンルやサイトの出来などによっても変わってきますが、
おおよそ２０％程度になります。
ただマイナーなジャンルであればあるほど、
承諾率は高くなる傾向があります。

おそらく、マイナーなジャンルのサイトだと、
普段あまり相互リンクの依頼を受けないからだと思いますが、
テーマによっては３０％近く OK してもらえる場合もあります。

逆に恋愛、美容などメジャーなジャンルの場合は、
しょっちゅう相互リンクの依頼を受けていますので、
それほど承諾率は高くなく、１０％強ということもあります。

【アフィリ報酬のアップの裏技】

ある程度、売り上げが上がってきてからの話になりますが、
同じ情報商材が何本も売れると、
そのインフォプレナー（情報商材の販売者）が、
アフィリエイト報酬を個別にあげてくれることがあります。

今までアフィリエイト報酬５０００円だったものが、
５５００円や６０００円になったりします。

同じことをしていて、収入が上がるわけですから、
とてもおいしいですよね？

ケースバイケースですが、
少なくても１０％はあげてもらえることがほとんどです。
20%以上あげてもらえる場合も少なくありません。

１つ、１つの額は５００円アップ、
１０００円アップと大した額でないかもしれませんが、
それが溜まれば、とてつもない額になります。

月に１０万円稼いでいる場合は１１～１２万円、
月に３０万円稼いでいる場合は３３～３６万円となります。
もちろん、これ以上アップする場合もあります。

こう考えると、できるだけ早くインフォプレナーに認めてもらって
個別報酬のアップをゲットしたいですよね。

通常、個別報酬のアップは
インフォプレナーの方からメールが来て、上げてもらいます。

ただし、これって自分の方からお願いをして
個別報酬をあげてもらうこともできるんです。

ある程度成約数が増えてきたら（少なくても５～１０本くらい）、
インフォプレナーに連絡をして、
アフィリエイト報酬のアップをお願いしてみてください。

インフォプレナーにとって、アフィリエイターは大事な存在ですので、
快くあげてくれたりします。

もちろん NG なこともありますが、損はありませんので、
ある程度成約が取れたら、自分からお願いしてみてもよいと思います。

ただし、相互リンクの依頼と同じで、
きちんとマナーを守って低姿勢でお願いをしてください。

一例として、文章例を紹介しますね。

○○ 様

突然のメール、失礼いたします。
「■*情報商材名*■」を
アフィリエイトさせていただいております■*自分の名前*■と申します。

貴商材は人気もあり、売れ筋商品のため、
これまで、私のサイトでも合計〇本販売することができました。

■自分のサイトURL■

今後も販売数を伸ばすべくがんばっていきたいと思いますが、
もしよろしければ、アフィリエイト報酬をあげていただくことはできないでしょうか。

大変失礼なお願いで申し訳ありませんが、
さらなるコンテンツ強化をはかり、
貴商材の売上に寄与していきたいと思いますので、
前向きにご検討いただければ幸いです。

■自分の名前■
■自分のメールアドレス■

ちなみにインフォプレナーの連絡先は、
販売ページの「特定商取引に関する法律に基づく表示」などで
確認ができます。

【終わりに】

最後までお読みいただき、ありがとうございます。

以上で、ＮＰＡの全作業が終わりになります。

かなりボリュームがあるので、

1 回では理解しきれなかった部分もあると思います。

このマニュアルは作業順に解説をしているので、
ＮＰＡの手法をしっかり身につけるまでは、
マニュアルを確認しながら、作業を進めていってください。

「後発組はもう稼げない」

私がアフィリエイトを始めた 2007 年の時点で、
すでに言われ続けていた言葉ですが、
もちろん、そんなことはありませんでした。

当然、今でもそんなことはありません。

正しい手法で、毎日少しずつでもいいので、
しっかり続けることができれば、必ず結果はついてきます。

逆に、アフィリエイト創世記でも、
ちゃんと作業できなかったり、途中で挫折してしまった人は、
全然稼げなかったと聞きます。

結局、ちゃんと最後まであきらめずに作業できるかどうかなんだと思います。

では、なぜ多くの人が途中でやめてしまうのか？
といえば、やはりアフィリエイトを始める前の心構えやマインドが
しっかりしていないからだと思います。

アフィリエイトは元手もなく、
誰でも簡単に始められるということから、
お小遣い稼ぎの感覚ではじめる方が、とても多くいます。

しかし、マニュアル本編でもお伝えしたとおり、
アフィリエイトといえども、『仕事』です。

副業で始めるにしてもお小遣い感覚でやっていては、稼げません。
アフィリエイトという業種に就職するつもりでがんばらないといけません。

当然『仕事』ですから、やっていく中で
「失敗」や「壁」にぶつかることがあります。

お小遣い稼ぎ感覚で始める方はここで止めてしまうことが、
非常に多いですが、
どんなに正しい理論・手法で取り組んでいても
「失敗」や「壁」に当たるのは、当然です。

一度も「失敗」や「壁」に当たらず、
成功することなんて、まずありません。

自転車に乗れるように練習したときも、
一度も転ばないで乗れるようになった人はいないはずです。

ちゃんと正しい乗り方を教えてもらっても、
一度や二度の失敗は必ずつきものです。

ですので、決してそこで

「自分には才能がなく、向いていない」
「自分はやっぱりセンスがない」

という風にあきらめないでください。

失敗や悩みが生じるということは、
真剣にアフィリエイトに取り組んでいるという証拠ですから。

アフィリエイトに必要なのは、『センスや才能』ではなく、
『失敗や悩みの経験』です。

正しい理論・手法を元に、いろんな失敗や悩みの経験を重ねることで、
上達し、成果が出るようになります。

正しい理論・手法だけでも、経験（実践）がなければダメですし、
いくら経験（実践）を重ねても、理論・手法がよくなければ成功できません。

理論・手法に関しては、このマニュアルを使っていただければ大丈夫ですが、
経験だけは、あなた自身でがんばっていただかなければなりません。

「センス・才能」は必要無し。
正しい理論（手法）に基づいて、
日々実践し経験を積むことが、
「成功への最短ルート」です。

ですので、とにかくあきらめずに続けてください。

成果がでなくても、作業を続けていれば、
しっかり経験を重ねていますので、成功に向かって
1 歩 1 歩前進しています。

そして、アフィリエイトをする上で、
『小さな失敗、壁はつきもの』だと、覚悟をしておいてください。

決して、「アフィリエイトは楽に稼げる」なんて、
甘言に惑わされないでください。

失敗したり、悩んだりしてうまくいかないこともあると、
覚悟しておけば、壁にぶつかったときも、
あわてずに対処ができます。

そして、その壁を超えたとき、あなたもきっと稼げるようになります。

私も精一杯応援をさせていただきますので、
ぜひ一緒にがんばっていきましょう。

あなたの成功を心より祈っています。

中松祐太

2015 年 5 月