稼ぐブログを作る思考

福島 稜真

アフィリエイトで稼げないは嘘

福島 稜真　2016 年度版

■著作権について

「稼ぐブログを作る思考」（以下、本著書とする）は、著作権法で保護されている著作物です。本著書の仕様に関しましては、以下の点にご注意ください。

・本著書の著作権は福島稜真（@shima_masa0）にあります。福島稜真（@shima_masa0）の事前許可なく、本著書の一部、一部抜粋または全部をインターネット上に公開する事、およびオークションサイト等で転売することを禁じます。

・レポートの再配布希望のかたはコチラのフォームより福島稜真充てに一言だけ言って頂ければ許可します。もし許可なく再配布、または複製・転売・改竄を確認した場合は使用許諾契約書に違反したものとみなし、罰則金を請求致します。

・本著書の一部、一部抜粋または全部をあらゆるデータ蓄積手段（印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど）により許可なくしての複製、流用および転載、並びに改竄する事を禁じます。

■使用許諾契約書

本契約書は当レポートを購読した法人・個人（以下、甲と称す）と本商材筆者である福島稜真（以下、乙と称す）との間で合意した契約です。

第１条本契約の目的

乙が著作権を有する本レポートに含まれる情報・内容を、本契約に基づき甲が、独占的に購読する権利を許諾する。

第２条禁止事項

本レポートに含まれる情報・内容は、著作権法によって保護されています。

甲が本商材から得た情報を乙の書面による事前許可を得ずして内容を改変し、出版、電子メディアによる配信などによって一般公開すること、またファイルを第３者に渡すことを禁じます。

第３条契約の解除

甲が本契約に違反したと乙が判断した場合、乙は使用許諾契約書を解除できるものとします。

第４条損害賠償

甲が本契約の第２条に反した場合、本契約の解除にかかわらず、乙に対しその違約金として、罰則金１０万円の金額を払うものとする

著者　福島 稜真

運営サイト

アフィリエイトを始めよう！ https://affiliatestarting.com

海外のウェブマーケティング情報 THE WEBMA https://thewebma.com

DRIVE～FX で成功したい全ての人のために～ http://drive-fx.com

ご挨拶

「稼ぐブログを作る思考」をダウンロード、並びにご覧いただきありがとうございます。

私は、インターネットを使い、一人で年収１２００万円を毎年出しています。

その方法は**アフィリエイト**です。

巷ではアフィリエイトは稼げないという意見がほとんどです。しかし、毎年１２００万円を超える収益をブログなどでのアフィリエイトで出している私からすると、稼げないと言っている人の方がウソになります。

なぜこのような事が起こるのかというと、それは**ほとんどの人がアフィリエイトをやっているつもりになっているだけ**なのです。そもそもアフィリエイトとはなんでしょうか？

この質問をした時に返ってくる答えはバナーを貼ってクリックしてもらう。などの作業的な部分しか理解をしていない人がほとんどです。

アフィリエイトでどんなことをするの？という質問であればこれも正解の一つなのかもしれませんが、アフィリエイトの本質的な部分を理解している人は少ないのです。

逆に言うとアフィリエイトで満足のいく利益を出している人はこれから執筆していくアフィリエイトの本質を理解しているわけです。

私が、なぜアフィリエイトで毎年１０００万円以上を稼ぎ、会社を興し、時間に囚われず自分の好きな事が出来るのか、その本質的な部分をビジネス思考の観点から何も隠さず、全てこの著書に詰め込んでいます。

この著書を読むことによってアフィリエイトにチャレンジした事がない人には、これから始める重要な核として、一度アフィリエイトで挫折してしまった人にはもう一度取り組む為の材料となることを期待しています。

Ryoma Fukushima

目次

- 自己紹介 ――――――――― 8
- アフィリエイトほどメリットのあるビジネスはない ――――――――― 16

  アフィリエイトは資金が必要のない ――――――――― 17

  アフィリエイトは場所が関係ない ――――――――――19

  アフィリエイトは売るものが豊富にある ――――――――――21
- アフィリエイトで稼ぐことのメリット ――――――――――24

  欲しい人を探さなくても「あっち」から来る ――――――――――24

  ２４時間稼働してくれる ――――――――――33

  いつでもフルパワーで伝えてくれる ――――――――――37
- アフィリエイトで収益が得られる状態とは ――――――――――40

  マッチングがアフィリエイトの本質 ――――――――――42

  １対１で最大限に伝えられる状態 ――――――――――48

  行動を促している状態 ――――――――――52

  自分の思いが伝わっている状態 ――――――――――58
- アクセス数と売上は関係ない ――――――――――64
- 最後にまとめ ――――――――――71

自己紹介

「稼ぐブログを作る思考」をご覧いただきありがとうございます。

この著書ではどこにでもある「アフィリエイトのやり方」ではなく**「アフィリエイトで稼ぐため」**に必要なネットビジネスに特化した稼ぐ考え方を記してあります。

物を売る楽しみを覚えた営業時代

私は２０１３年にアフィリエイトを開始しました。それまでは広告代理店で外回りの飛び込み営業を３年程経験しています。

飛び込みの営業というと、おそらく「大変だ」「辛そう」と仕事としては万人がやりたいと思うような仕事ではないと思います。

もともと独立志向が高かったので自分で仕事をしていくためには営業力が必要だ。と思い始めたのがきっかけです。

営業の仕事は辛かったのですが、運よく良い会社、良い仲間に巡り合い切磋琢磨し、営業に必要なスキル、コミュニケーション力、マネジメント力、考え方を学びました。

自分の営業エリアに車から降ろされ、その日決められたエリアの戸宅や会社をひたすら回るのです。当然アポなどないのでいきなりスーツを着た怪しい人がいれば怪しそうな目で見る人もいれば、話を聞く人も、いろいろな人がいます。

緊張とお客さんに怒られるんじゃないか、と不安でなかなかうまくいくことはなかったのですが、１日３００件周り、１日５０人くらいの初対面の人に元気よく自分の商品を紹介するわけです。

最初こそ、なかなか売れずに四苦八苦したのですが、毎日毎日営業をしていればその環境にも慣れ、新人社員の営業教育や、組織を管理してのマネジメント等もさせてもらえるまでになりました。

自分のしてほしい事をしっかり伝え、自分の営業で相手の人が喜んでくれる、自分の商品に価値を見出してくれる、その時のなんともいえない達成感は毎日を向上心とやる気に自分自身をさせるには十分な材料でした。

毎日毎日、汗を流し、会社が札幌だった為、冬は雪が尋常じゃないくらい降ります。少し市街地から離れた町での営業なんかですと膝まで雪で埋まる事は日常茶飯事で、営業のときに履いていた皮靴も毎日濡らして、夜はストーブの前で乾かしていたのを今でも思い出します。

営業の中で大事なのは**「自分がなにしに来たのか」「何をしてほしいのか」というのを明確に伝える事**だと学びました。

正直、私はあまり人と話すのが得意ではない部類でした。自信家ではあるのですが、逆にその感情が邪魔をして、変にプライドが高く、人よりうまく話そうとして逆にうまく話せないのです。

ですが、営業で話す事で自分の意思をしっかり伝えないのは逆に失礼に値する。しっかり伝えてそれでだめならしょうがない。相手の時間を貰っているのに中途半端に伝えるのは非常にもったいないんだ。と言う事を学びました。

その為、相手の事を考えて、相手に最短で伝えるスキルは人よりも優れているかもしれません。それを武器に仕事をしていたわけなのです。

ですが、ふと気付くと当初独立を目指して営業力を養う為にやっていたのに日**々営業に染まっている自分に気付いた**のです。

アフィリエイトとの出会い

私とアフィリエイトの出会いは実は２００６年ほどです。

当時まだ２０歳頃だったのですが、当時働いていた技術職の手取りが月１３万と信じられないほど給料が低く、なにかやらないと！と思った時に、ネットが好きだった私はネットで稼げないか？と思いいろいろ調べた結果アフィリエイトの存在を知りました。

しかし、ホームページを作るスキルはあったのですが、「売るスキルがなかった為」お小遣いサイトやポイントサイトのアフィリエイトを始めたのですが、アクセスすら集まらずに辞めてしまった経緯があります。

それからしばらくネットで稼ごうと思うことなく、営業職をやり、その営業職にもなれ、毎日に余裕が生まれたころに、このまま営業をずっとやることになるのではないか？と脳裏によぎったのです。

その頃は、事業の一つを任されたり、新人教育をしたりしながら自分の営業成績を守り、と自分で言うのも変ですが、はたから見ると敏腕営業マンそのものでした。

しかし、性格柄どうやらずっと同じ事をやることに不安を覚えるタチなようで、ずっと営業をやるはめになるのではないか？このままでは独立する為に始めた営業職に人生をむしばまれてしまうのではないか？と不安に思い始めたのです。

当時光回線の営業をしていました。

この先どうしようか、と考えていた時に**アフィリエイトの事を思い出した**のです。

「今営業で喋っているような事を記事にして光回線のアフィリエイトをやればいいのではないか？」と。

狙いは見事的中でした。

光回線を商品とした営業は１年ほどやっていたので**「興味を持つ客がどういう客か」「その客が何に迷っているのか」「何に興味を持つのか」「どうしたら売れるのか」**はもうわかっていたのです。

ライブドアブログでブログを開設し、光回線の申込で迷っている人向けに記事を書いていきました。

その後１ヶ月で初めて１５０００円の報酬が発生し、１年が終わるころには A8.net のアフィリエイトと Google アドセンスで毎月５０万円程の収入を得られるように、２年目、３年目は月１００万円は顕著に稼げるようになっていました。

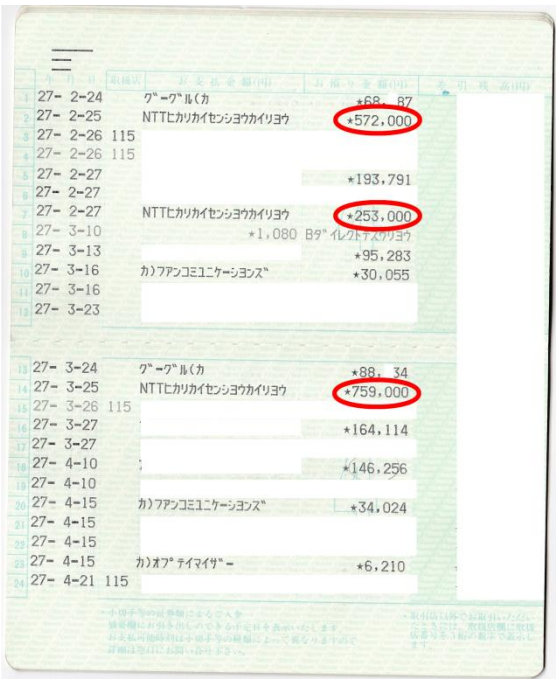
a8.net の 2013 年のアフィリエイト報酬履歴

レポート最終更新日：2016年01月15日 09時31分
単位（金額は全て円）
※報酬額は税込です

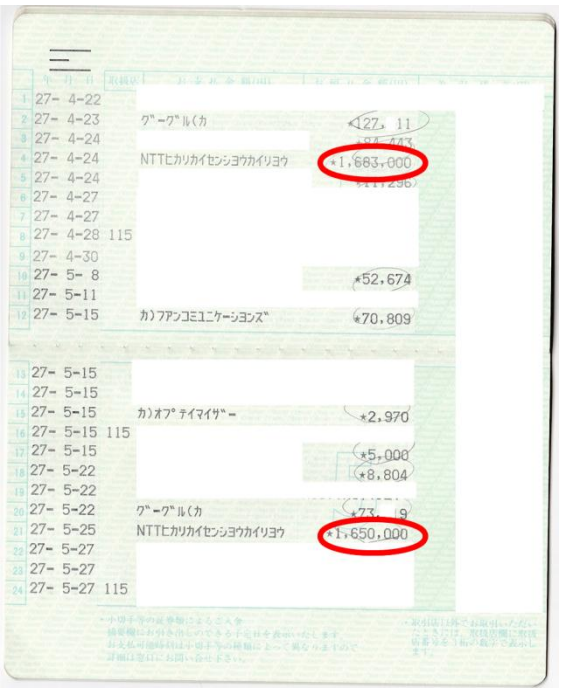
振込年月	対象成果報酬額							振込金額				備考
	対象年月	成果報酬額・税込	成果報酬額・税別	成果報酬額・税金	調整金額	先月繰越金額	振込対象金額	手数料	振込金額	支払方式	繰越金額	
2013年12月	2013年10月	406,700	—	—	500	0	406,200	30	406,170	5,000円支払方式	0	
2013年11月	2013年09月	365,100	—	—	0	0	365,100	30	365,070	5,000円支払方式	0	
2013年10月	2013年08月	194,000	—	—	0	0	194,000	30	193,970	5,000円支払方式	0	
2013年09月	2013年07月	107,500	—	—	0	0	107,500	30	107,470	5,000円支払方式	0	
2013年08月	2013年06月	33,200	—	—	0	0	33,200	30	33,170	5,000円支払方式	0	
2013年07月	2013年05月	27,500	—	—	0	0	27,500	30	27,470	5,000円支払方式	0	
2013年06月	2013年04月	17,507	—	—	0	0	17,507	30	17,477	5,000円支払方式	0	
2013年05月	2013年03月	15,122	—	—	0	1	15,123	30	15,093	5,000円支払方式	0	
2013年04月	2013年02月	1	—	—	0	0	1	0	0	5,000円支払方式	1	
2013年03月	2013年01月	0	—	—	0	0	0	0	0	5,000円支払方式	0	

表示データをダウンロード: CSV | Excel

アフィリエイト開始から 2 年経過した時 2015 年の通帳明細（NTT の代理店と直接パートナーとなり ASP を通さず振り込んでもらってます。）



1	27- 2-24	ｸﾞｰｸﾞﾙ(カ	*68, 87
2	27- 2-25	NTTヒカリカイセンショウカイリヨウ	*572,000
3	27- 2-26 115		
4	27- 2-26 115		
5	27- 2-27		*193,791
6	27- 2-27		
7	27- 2-27	NTTヒカリカイセンショウカイリヨウ	*253,000
8	27- 3-10		*1,080 ﾀﾞｲﾚｸﾄｱｸｾｽﾘﾖｳ
9	27- 3-13		*95,283
10	27- 3-16	ｶ)ﾌｧﾝｺﾐﾕﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ	*30,055
11	27- 3-16		
12	27- 3-23		
13	27- 3-24	ｸﾞｰｸﾞﾙ(カ	*88, 34
14	27- 3-25	NTTヒカリカイセンショウカイリヨウ	*759,000
15	27- 3-26 115		
16	27- 3-27		*164,114
17	27- 3-27		
18	27- 4-10		*146,256
19	27- 4-10		
20	27- 4-15	ｶ)ﾌｧﾝｺﾐﾕﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ	*34,024
21	27- 4-15		
22	27- 4-15		
23	27- 4-15	ｶ)ｵﾌﾟﾃｲﾏｲｻﾞｰ	*6,210
24	27- 4-21 115		



1	27- 4-22		
2	27- 4-23	ｸﾞｰｸﾞﾙ(カ	*27, 11
3	27- 4-24		*27,443
4	27- 4-24	NTTヒカリカイセンショウカイリヨウ	*1,683,000
5	27- 4-24		*247,296
6	27- 4-27		
7	27- 4-27		
8	27- 4-28 115		
9	27- 4-30		
10	27- 5- 8		*52,674
11	27- 5-11		
12	27- 5-15	ｶ)ﾌｧﾝｺﾐﾕﾆｹｰｼｮﾝｽﾞ	*70,809
13	27- 5-15		
14	27- 5-15		
15	27- 5-15	ｶ)ｵﾌﾟﾃｲﾏｲｻﾞｰ	*2,970
16	27- 5-15 115		
17	27- 5-15		*5,000
18	27- 5-22		*8,804
19	27- 5-22		
20	27- 5-22	ｸﾞｰｸﾞﾙ(カ	*73, 19
21	27- 5-25	NTTヒカリカイセンショウカイリヨウ	*1,650,000
22	27- 5-27		
23	27- 5-27		
24	27- 5-27 115		

毎年３月は引越し等の兼ね合いで光回線申込の繁忙期と言う事もあり、**最高でアフィリエイトのみで稼いだ金額は月収３８４万円にまでのぼりました。**

営業で培ったスキルがネットを通じて役立った瞬間です。

アフィリエイトは本当に素晴らしいです。外回りの営業だとまず商品に興味のある人を探さなくてはいけません。さらに、体一つで勝負をしているわけなので１日に紹介できる人数も限られます。

ですがアフィリエイト、というよりもインターネットを通して営業をするだけで興味のある人が自ら来てくれて、しかも営業のときでは考えられない人数に一度に商品の紹介が出来るわけです。

そうして、アフィリエイトの魅力にはまり、多方面のジャンル、手法を取り入れ、ブログやホームページに今まで培った営業スキルも合わせ取り入れ、２４時間働く敏腕営業マンとしてブログを運用する事に成功しました。

今はアフィリエイトで培ったウェブマーケティングスキルを生かし、ネットで商品を売りたいと思っている人のお手伝いやコンサルティングをしています。

長くなりましたが、アフィリエイトは稼げない、と言っておられる方も多いのですが、営業で汗水たらして外をかけずり回っていた私からすると**こんなに魅力的なビジネスモデルはない**のです。

この著書ではそのような経緯を踏まえてアフィリエイトで稼げるようになった私の感じるアフィリエイトのメリット、デメリットから私の大事にしているアフィリエイトで稼ぐために必要な考え、行動を包み隠さず記してあります。

アフィリエイトで行う作業は皆一緒です。ホームページを作り、バナーを張る。これだけです。しかし、そこに**差が出てくるのはアフィリエイトに対する考え方**でしかないのです。

この著書でアフィリエイトで稼ぐ為の考え方を学び、月収１００万、２００万円と言わず、是非年間１億円をアフィリエイトで稼ぐような方が出てくる事を願っています。

まずはアフィリエイトビジネスについての稼ぐ為の考え方を養い、期待に胸を膨らませて下さい。その期待感は必ずあなたのネットビジネスでの成功のための鍵になります。

アフィリエイトほどメリットのあるビジネスはない

アフィリエイトの可能性は無限大です。

ちょっとしたお小遣いが欲しい、副収入が欲しい、在宅でできる仕事がしたい、ネットビジネスで独立したい。様々な理由でアフィリエイトの存在を知った人がいると思います。

アフィリエイトをこれからやろう、もしくは今始めているがなかなか収益が出ない人は知っておいた方が良いことがあります。アフィリエイトほどメリットが豊富で、商売に向いているビジネスはありません。この事に気づいていますでしょうか？

正直、稼ごうと思ったらアフィリエイトでなくても、ネットを使わなくてもいいわけです。空いた時間でアルバイトや自分のスキルを生かした仕事で収入を得れば良いと思います。

ですが、私はこれから新たな収益を得たいと思うのならアフィリエイトをお勧めしたいのです。

アフィリエイトの可能性は無限大だからです。この事に気づいている人は非常に少ないです。

もしあなたがこれからアフィリエイトでもインターネットでもない商売をし、自分で稼いで独立しようと仮に考えた時に必要なものはわかりますか？

どんな商売にもビジネスで成功する為に必要な物が最低３つはあります。なにかわかりますか？

商売をするためには資金が必要だがアフィリエイトは必要ない

まず資金です。事業を起こす時にはお金がいります。家賃、人件費、事務用品、物販であれば仕入など細かいところをあげればきりがありませんが、いきなり事業が軌道に乗るとも限りません。その為に、銀行から融資を受けたり、借金をする等、金を工面する場合もあります。

また、事業を起こす為には半年、１年、２年先の資金繰りの事まで考えるべきです。

自分でためても良いのですが、日々の生活にプラスアルファで事業資金をためるのは並大抵の事ではありません。

要は実店舗の事業は事業開始前からリスクが伴う事が多いというわけです。

しかし、**アフィリエイトの場合、資金は一切必要ありません。**しいていえばパソコンは必須になるがその程度です。

私も最初はライブドアブログの無料プランで２０１３年にブログを開設しました。現在もそのブログは稼働しているが今でも月に１００万円程の利益をあげています。

アフィリエイトは初期費用や、設備投資などなく自分のお店をかまえることが出来ます。

このメリットを忘れてはいけません。

これがどんなに素晴らしい事かを理解しなければいけません。

もし、ビジネスを起こすのならこの点だけでもものすごい可能性をアフィリエイトは秘めています。

商売をするためには場所が必要だがアフィリエイトは関係ない

次に商売をする為には場所が必要です。立地条件も売上や今後に左右します。

例えばスーパーマーケットの場合、駐車場の有無、また車道から、駐車場への入りやすさが右折なのか、左折なのかなどで売り上げが実際に変わるわけです。

例えば全国に店を構えるファッションセンターのしまむらは「ドミナント出店」といって、隣り合う店舗の商圏が重なり、地域を面として出店する事を心がけています。

それにより店舗開発を県単位に進め、効率的な店舗展開を行っているのです。

それほど場所は事業をする上で非常に大事な部分となります。

しかし、**アフィリエイトは場所は関係ありません。どこででもできます。**

リアルビジネスは
商圏が決まっている

アフィリエイトは世界中
どこにでもアプローチできる

しいていえばネット設備が整っていないとできないわけですが、その点も一昔前の ADSL 時代などは公共の場でのセット設備も整ってなく、家庭へのインターネットの普及もなされていませんでしたが、今は９０%の世帯がインターネットを導入しています。

要は自分のお店はネット上にあるわけで、どこにいても稼働は出来るわけです。

私も２０１５年は海外旅行に全部で５回ほど行きましたが、パソコン一台持っていけば売上の管理は出来るわけです。そして、必要な作業があればパソコンの画面を見るだけでできます。

ビジネスをする上で場所は重要だですが、そもそも「場所」と言う概念がなく、事業や商売が出来るのはものすごいメリットであると言う事を忘れてはいけません。

商売には「売る物」が必要。アフィリエイトは商品が無限にある。

商売をする上で最重要な部分と言っても過言ではないのは「何を売るか」です。

この部分が実は決まらない事業化、商売人も多いのです。商品には必ず流行り、廃れがあり一生い同じ様に稼ぎ続けると言う事はほぼありません。

実店舗で一つの商品に今後の人生を賭けるのは非常に危険なのです。

最近だとパンケーキが人気ですが、パンケーキが流行ったからと言ってその流れに乗ってお店を構えるのは非常に危険です。いつ廃れるともわかりません。

逆に、特定の商品に強いコネクションがあり、仕入が容易にできる状態であったとしても商品に依存してしまい、商品だよりになってしまい依存してしまう事もあります。

商売をする上で商品を決めるのは今後、その商売がうまくいくかどうかが左右されるかなり重要なファクターなわけです。

しかしアフィリエイトは確認するのがおっくうになるほど商品が次々に用意されてきます。

その形は物販から情報から、サービスまで様々あります。

大事なのはその商品が売れる、売れないではなく、まず商品が次々と用意される状態にあるというメリットを忘れてはいけないということです。

なぜなら一度自分で稼ぐスキル、商品を売るスキルを付けてしまえば商品は関係なくなるからです。

この商品は売れる、この商品は売れないと商品に文句を言うのはナンセンスです。売れないなら売れるようにする、売れるように考えるところがアフィリエイトの仕事であり、醍醐味なわけなのです。

ここまで商売をする３つの条件を例に出してアフィリエイトのメリットを伝えてきましたが、アフィリエイトの良いところは**「全て揃っている」**ということです。

ここで一つ断言します。**アフィリエイトで稼ぐのをあきらめてしまう人はこのメリットに気づいていないか、忘れてしまっている人**です。

その気持ちもわかります。時間に見合った報酬が得られなければいやになり衝動的に辞めてしまう、もしくは三日坊主になってしまう人もいると思います。

しかし、続けて**結果を出す人はこの「アフィリエイトは全て揃っている」というメリットを直感的に知っている**のです。

だからこそ結果が出るまで継続して作業をする事が出来るわけです。

お金を誰かから貰うわけではなく、自分で稼ぐわけなので、並大抵の努力では正直稼げない事もあるかもしれません。

しかし、まず忘れてはいけないのはアフィリエイトを始めると言う事は商売に必要な条件がすべてそろっているのです。そのメリットを何度も言いますが忘れてはいけません。

あとは、継続して続けるメンタルと姿勢と計画を自分の物に出来ればアフィリエイトをスタートした段階で成功は約束されたようなものなのです。

ではそのメンタルや計画をどうたてればよいのか？と思う人もいると思いますが、安心してください。

この著書ではアフィリエイトで稼ぐために必要な考え方の全てを伝えています。

読み進めていき、読み終わった後にはすぐに行動を開始して頂き一刻も早くこのアフィリエイトのメリットを実感してほしいと思います。

アフィリエイトで稼ぐことのメリット

アフィリエイトで収益を得ることはメリットだらけです。その事にお気づきでしょうか？

もとも完全歩合で営業をやっていた私からすると暖かい部屋でパソコンをカタカタとするだけでお金を稼げると言うだけでもものすごいメリットなのですが・・・。それだけではないビジネスにおいてのアドバンテージを一度理解すると良いでしょう。

欲しい人を探さなくても「あっち」から来る。

もしあなたが実際のお店を開いたらどうなるかわかりますか？

飲食店でも、雑貨屋さんでも、喫茶店でも、お店を開きたい、脱サラしたいと思っている人もいると思います。

ですが、お店をただ開いてもすぐにつぶれるでしょう。

データでも 1 年未満で閉店した割合は 34.5%、2 年以内で閉店した割合は 15.2%。合計すると 49.7%となり、約半数の飲食店が 2 年以内に閉店していると言うデータがあります。なぜすぐにつぶれるのでしょうか？様々な理由がありますが、**お店を出す構想段階、初期段階に問題がある場合が非常に多いのです。**

どういう事かと言うと、本当に需要のある付加価値を実際のお店で広く地域の人に広めることは非常に難易度が高く、専門的知識とセンスがいるということです。

継続的な広告費の課金、チラシ、パンフレット、キャンペーン、四季折々手を変え品を変え、お客を飽きさせないようにしなくてはいけません。

しかしただ宣伝やチラシをばらまいてもほぼ効果はありません。効果測定のできない、人数、いわば運で拾ったような潜在顧客しか取り込めなく、継続的な囲い込みと言うのは難しいでしょう。

宣伝、チラシなどでターゲット層へのアプローチをする場合に考えなくてはいけないのが、**ターゲットのピンポイント化**です。

●ターゲットを考える時のよくある間違い

事業を興す際に考えなくてはいけないのは「誰の為の事業、ビジネス、サービスなのか？」ということです。ここがあやふやになると方向性やビジョンが決まりません。ピンポイント化が重要なのです。

良く勘違いされるのが、欲張り過ぎて、**「より多くの人にアプローチする方法」を皆考えてしまうのです。が、それは実は大きな間違いなのです。**

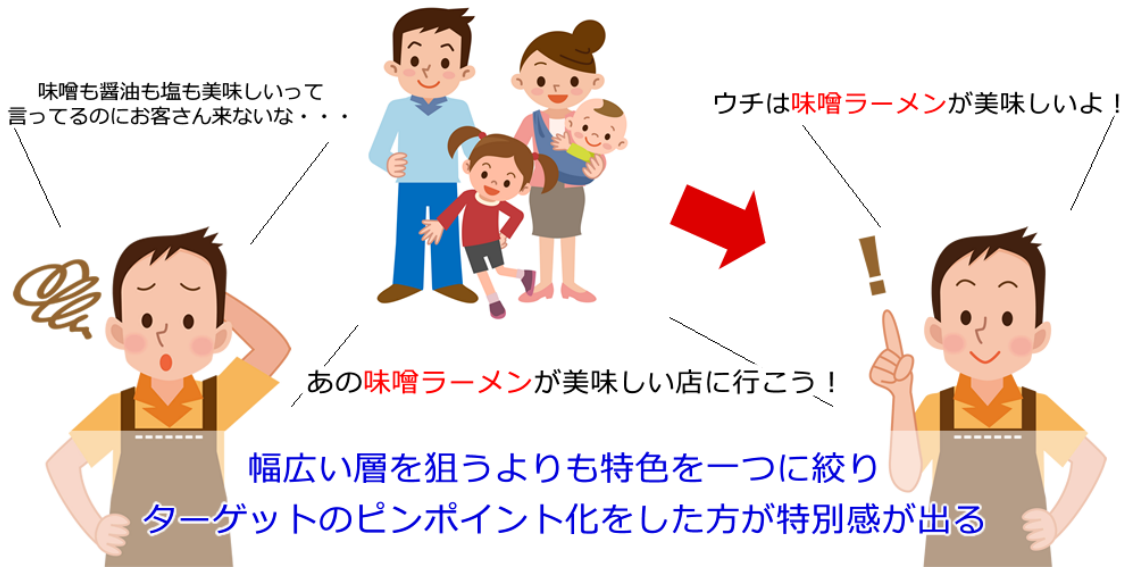
どういうことかというと、誰にでも需要のあるサービスは顧客に対して訴求効果が弱く、本当に欲しい人には伝わらないということです。

他商品やライバルの中に埋もれてしまい、露出することなく、事業は失敗してしまいます。

逆に本当に欲しい人向けだけにサービスを提供すると**その周りの潜在顧客にも強く伝わる**のです。

ラーメン屋で例を出すと、**「味噌ラーメンも醤油ラーメンも塩ラーメンも美味しいラーメン屋」**よりも、**「長年考え、改良に改良を重ねた究極の味噌ラーメン屋」**

というような限定的な意識を顧客に植え付けた方が、特別感が感じられ、顧客的には気になってしまう。という心理なわけです。



上記２つの例はものすごく簡単な例ですが、味噌ラーメンが好きな人はもちろん来るでしょうし、それ以外のラーメンが食べたい人も後者のラーメン屋を認知しているわけなので、どこに食べに行くか？という行動喚起の際のリストにはお店が挙げられる事でしょう。

一見、味噌ラーメンが好きな人しか後者の店は来ないのではないか？という考えに陥りそうですが、実際はそのようなことはなく、宣伝、広告をする際は、いかに自分が提供するサービスのコンセプトをポイント化し、提供していくか。が重要になってくるのです。

要は、**幅広い層にアプローチするのではなく絶対に伝えないといけないコンセプトを決め、ターゲットのピンポイント化をする事が大事です。**

顕在顧客、潜在顧客問わず、なぜ購入するのか？が決まってくるのはサービスのよしあしではなく、そのサービスのコンセプト、いわば **WHY（なぜ？）の部分に魅力を感じ対価としてお金を支払うわけです。**

多くの人が事業を起こす時にこのターゲットを深く考えません。

そして、欲張り過ぎていかに多くの人に対応しようか？と考えてしまうのです。

それは実は大きな間違いなのです。

もし、自分のサービスを広めたいのなら、いかに一人の人、特定の人が喜んでくれるか？を考えるべきなのです。要は、その繰り返しが、事業の拡大につながるわけです。

一人の人を喜ばせる事が出来ないのに、より多くの人を喜ばせるような本物のサービスは出来ません。

まず考えるのは自分がいったい誰を喜ばせたいのか？を真剣に考える事なのです。

ですが、ターゲットのピンポイント化は普通に考えると機会損失につながるかもしれない、ターゲット以外の人は見向きもしてくれないのではないか？と不安になってしまう人がほとんどです。

ですが、もし事業を成功させたいのならターゲットのピンポイント化をしなくてはいけません。

事業で成功する一部分になる為にはこの考えは絶対に必要です。

なぜなら多くの事業で失敗する人は不安になり、より多くの人にアプローチしようと考えてしまうのです。一人の人も喜ばせる事が出来ていないのにです。

もし成功する一部分の人になる考えを持つのなら大多数の逆を行きましょう。**もし今成功していないのなら広めるのではなく、絞り込みましょう。**

それが成功への第一歩になるわけです。

●アフィリエイト最大の魅力はターゲットのピンポイント化が容易にできる事

前述していたのはラーメン屋の例でしたが。実店舗や実際の会社を構えたビジネスだとターゲットのピンポイント化は確かに不安になりやすいのかもしれません。

それはエリア的制限があるからです。

実店舗を構えたビジネスだと商圏が決まってきます。もし、ターゲットのピンポイント化をしてもそのターゲット層がその商圏にまったくいないのではそもそもそんな事を考える前に利益につながらず事業は失敗してしまいます。

実店舗の場合は出店する際や起業をする前に商圏のリサーチを綿密に行い、本当にここで事業を起こしても大丈夫なのか？と時間をかけて調べなくてはいけません。

リサーチをしないのは論外として、その時間的コスト、人件費的コストも利益が出る前の初期投資になりますのでリスクが伴います。

ですが、**ネットは違います。**

ターゲットのピンポイント化を恐れることはありません。なぜならアフィリエイト、ネットビジネスの商圏は世界中なのです。

家に居ながらあなたの決めたターゲットにアプローチできるのです。もし、アフィリエイトサイトを作って検索エンジンからの流入を図れれば、自動的に「あっち」からあなたの決めたターゲット層があなたのホームページを訪れることでしょう。

実店舗だと手の延ばせない商圏にアプローチでき、しかもその為に必要なのはターゲットのピンポイント化をする事だけなのです。

初期投資のかかるリサーチは必要ありません。ターゲットを決める時にもネットを使えば良いのですから。

もし、ネットビジネスで起業し、成功したいのならこのメリットを忘れてはいけません。通常の実店舗や会社の考えでネットビジネスを行ってはいけないのです。

そもそものアプローチ方法が違うのですから。

あなたのサービスを一人にでも喜んでもらえればもうそのビジネスは成功したも同然なのです。あとはその繰り返しなのですから。

「いろいろな人が喜んでくれるサイト」と「一人でも喜んでくれるサイト」どっちが簡単そうですか？

まずはたくさんいるネット人口の中から一人でも喜ばせられるサービスが出来るか？を考えましょう。

そこを真剣に考え、しっかりと自分の口で語れるようになれるくらいに考えましょう。

綺麗なサイトを作る。とかアフィリエイトバナーを張る。とかが、ネットビジネスの本質ではないのです。それらの作業をする前に 1 時間でもいいですから真剣にあなたのサービスが誰に喜ばれるのか？を考えて下さい。おそらく、5 分、10 分で疲れると思います。ですが考えましょう。

この作業なくしてアフィリエイトでの成功はありません。

忘れてはいけないのは通常の店舗の考えを持たない事です。商圏は無限大に広いのです。ターゲットをピンポイントにしても、不安にならないでください。一人の人が喜んでくれれば同じ様な人がまた現れます。

その繰り返しが継続的なアフィリエイトの収益になるわけです。

24 時間稼働してくれる

アフィリエイトのメリット考える際にもちろん忘れてはいけないのがインターネットは 24 時間稼働しているということです。

あなたは寝て起きたら 5 万円の収入が確定してたことはありますか？

私は何回もあります。自分の生活スタイルがすべてではないのです。日本だけでも人口は 1 億 2 千万にを超えています。その 1 億 2 千万通りの生活スタイルが人間にはあるわけです。

前述でターゲットのピンポイント化の話をしましたが、そのターゲットに一度アフィリエイトサイトを作れば 24 時間訴求する事が可能なのです。

このメリットを忘れてアフィリエイトは稼げないと決めつけてはいけません。

私は昔飛び込み営業をしていましたが、体一つで自分の商品をアピールできる人数には限界があります。どんなに走って、汗だくになって頑張っても 1 日に会える人数は限界があります。

しかし、アフィリエイトは 24 時間訴え続ける事が可能なのです。

一度しっかりと作り込んでさえしまえば、**敏腕営業マンが 24 時間自分の代わりに働いてくれるようなもの**なのです。

このメリットを忘れてはいけません。

多くの人が、アフィリエイトは稼げないと言って辞めてしまいます。その理由の多くが時間的費用対効果がない、頑張って作った割に見返りがないと辞めてしまうのです。

「何言ってるんだ？」

と私は正直思っています。

一度作り込んでさえしまえばアフィリエイトは24時間働いてくれるというメリットがあるのに、その環境を作る前に辞めてしまうのは非常にもったいないのです。

ですが、正直そこまでいくのは大変でしょう。

ですが、忘れてはいけません。一度作り込んでさえしまえばあなたが寝ている間にも稼いでくれる魅力的なビジネスになるのです。

●時間的投資は無駄にはならない

時給、日給、月給的な考えは捨ててほしいのです。

時間でお給料をもらっているわけではなく、自分で稼ぐわけです。

しかも、実店舗や会社を起して利益を出すのではなく、ネットで利益を出していくわけなのでその利益が生まれる方法を忘れてはいけません。「24 時間利益が生まれるのです。」

そもそもの収益の生まれ方が違うわけなので、時間的費用対効果、見返り等の考えは必要ありません。

稼げるまでやるべきなのです。

前述したように一人でも喜んでくれるサイトを本気で作りましょう。

それが出来た頃には 24 時間収益が生まれるようになっています。

そのメリットを忘れてはいけません。

いつでもフルパワーで伝えてくれる。

人間にはバイオリズムがあります。

調子のいい時、元気な時、テンションが高い時もあれば、調子の悪いとき、体調が悪いとき、元気がないときもあります。

彼氏、彼女と喧嘩をして、仕事でミスをして、飲み屋でからまれて、実生活では様々な環境により、バイオリズムも変わってきます。おそらく読んでいる人にも経験があるでしょう。

自分の好きなタイプの人と話すとき、そうでもない人、嫌いな人と話す時でも多かれ少なかれ、同じ内容の話をしていてもテンションが違ったりする経験もあるでしょう？

しかし、**自分で稼ぐ、物を売るという行動をするときには自分はいつでもフルパワーで100%でなくてはいけません。**

人間は敏感で**その時に聞いた内容よりもその時の話している態度、環境に敏感に反応し、反応を示す**のです。

例えば、具合が悪そうにしゃべると話している内容よりも「この人具合悪そうだな」という先入観が邪魔をして**話している内容が 100%伝わらない事もあります。**

それでは爆発的に相手の興味を上げて、訴求し、販売をする事はできません。

購入してもらうためには話を聞く姿勢に相手になってもらわなければいけません。相手にも少し緊張してもらい、話している内容に集中してもらう必要があるのです。

そして、しっかりと相手が理解し、納得して、そ**の商品が良い！としっかりと分かった時にはじめて「購入」という行動喚起をする**わけです。

しかし、人間いつでもフルパワーでいるというのは不可能に近いです。家にいる時、仕事をしているとき、遊びに行っている時、常に臨戦態勢で、過ごすと言うのはストレスもたまるでしょうし、生活的には良いと言う風には言えません。

しかしアフィリエイトの場合、テキスト、コンテンツが武器となるわけなので一度フルパワーで伝えたセールスレターなり、コンテンツなりを作ればそれは**ずっとフルパワーで潜在顧客に訴え続けてくれる**わけです。

このメリットも忘れてはいけません。

もし、起業したい、自分で稼ぎたい、副収入が欲しいと思うのならフルパワーで伝えましょう。中途半端に伝えても誰にも伝わりません。意味がないのです。

逆に少し、文章的におかしくてもあなたのパワーは見る人に文章を通じて伝わるのです。

商品を購入する時はその商品のよしあしももちろん重要ですが、購入しようかどうか迷っている人が「よし、購入しよう」と思うか否かはあなたのパワーに左右するのです。

どうせ作るのなら、フルパワーで文章を作りましょう。

ライティング術とかスキルは実は必要ないのです。

少し文章が変でも**一生懸命あなたの言葉で伝えているのかが重要**なのです。

一度作ってしまえばあとはずっとそのあなたのパワーを保ったままアフィリエイトサイトは伝え続けてくれます。

これも最大のメリットなのです。実社会で常にフルパワーは無理なのですから。

アフィリエイトで収益が上げられる状態とは

ここまでで、アフィリエイトのメリット、やるべき理由、やらないともったいないという状態になってくれていたら嬉しく思います。

ぜひ、アフィリエイトのメリットを感じ、念頭に置いてもらいながらチャレンジしてほしいと思います。

感じているメリットがあなたをアフィリエイトで成功する為の鍵になるはずです。忘れないでほしいと思います。

しかし、メリットばかりを感じていても実際に行動をしなければもちろん結果は付いてきません。

そして、**多くの人がアフィリエイトにチャレンジしたが辞めてしまうのはしっかりとした稼ぐまでのイメージが出来ていない事が大きな原因の一つ**です。

ブログを更新してバナーを張って、クリックされたら報酬が発生し、月何回報酬が発生したら月収何万円になる。などはだれでもできるイメージなのです。

しかし、その程度のイメージではおそらくすぐにアフィリエイトを止めてしまうでしょう。

より深く、アフィリエイトで稼いだ状態をイメージし、リアルに今の行動と先のイメージを結び付ける作業をしなければ行動もできずに三日坊主でやめてしまう事でしょう。

私はさまざまなジャンルでアフィリエイトで報酬を発生していますが、その最大の理由は今の行動と先の収入を得るイメージが直結するようにしている。と言う所にあります。

より具体化し、タスク化し、そのタスクを全て達成した時に報酬が発生すると言うプロセスが明確にあるのです。

ここからは実際にあなたがアフィリエイトで稼ぐ為に必要な、今の行動と先のアフィリエイトの報酬を得ている状態を結び付ける為に、「アフィリエイトで収益を上げている状態」とはどういったものなのか？というのを記していきます。

ぜひ、収入の目標にプラスして、先のイメージに取り入れてもらいたい。なぜなら自分で稼ぐためにはより明確な確実性をもったプロセスが必要だからです。運では絶対に稼げません。

マッチングがアフィリエイトの本質

アフィリエイトで稼ぐためには「どういったアフィリエイトが稼げるのか」と言う事を理解していないといけません。

アフィリエイトで収益を得る際の方法はさまざまあります。比較サイト、レビューサイト、日記サイト、物販サイト、はたまたメルマガ、SNS を使って、多種多様あると思います。

が実はこのやり方はどれでもいいです。そんなに重要ではないのです。

しかし、一つ理解しなくてはいけないのが、**アフィリエイトの本質はマッチングにある**ということです。

そもそもアフィリエイトとはなんでしょう？

英語で「提携」と言う意味です。

A8.net 等の ASP に登録すれば広告主とすぐに「提携」をする事が出来ます。

ですが、広告主と繋がっているということと、その広告主の売上が増加する見返りが自分に還ってくる。

という考えを持たないといけません。

あまりにも簡単に広告主の広告を使い、自分のサイト等に取り入れられる為、この広告主との繋がりを考えない人が非常に多いのです。

「アフィリエイトバナーを張る」という作業を行いたいのであればそれでいいのかもしれませんが、目的は稼ぐためにアフィリエイトをするはずです。

私はいつもこう考えています。

もし提携をする広告主が直接自分にネットで広める方法を考えてほしいと言われたら自分はどういう行動をするか？です。

自分の報酬目当てでアフィリエイトを始めても成功する人はいないでしょう。

もしくはそこまで大きく稼げないか、作業に追われ飽きてしまい報酬が発生したとしても辞めてしまう人さえもいます。

大事なのは、**自分が稼ぐことではなく、提携する広告主が喜ぶかどうか。**なのです。

ではアフィリエイターと広告主との繋がりで広告主が喜んでくれる時と言うのはどういう時なのでしょうか？

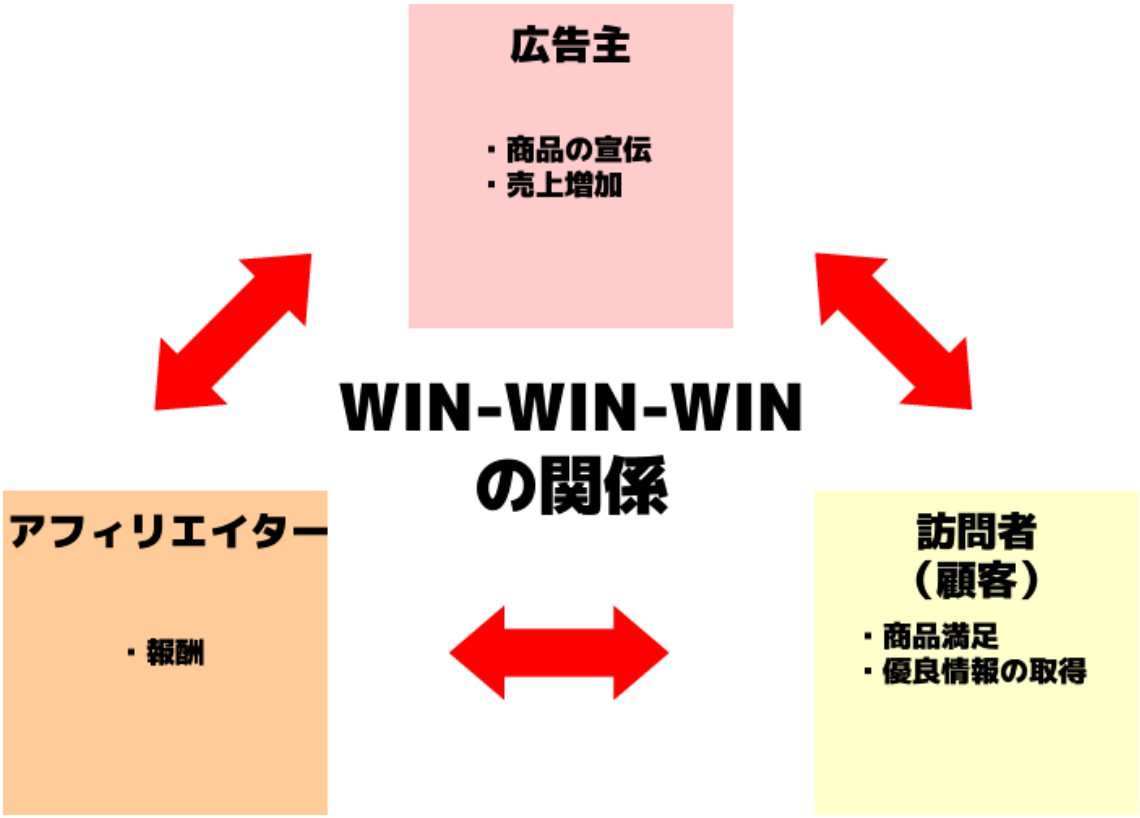
- **自分たちの商品の事を良く理解してくれている**
- **自分たちでは見えない観点で自社の商品を紹介してくれている**
- **ポジティブに紹介してくれている**

他にも様々ありますが、もしアフィリエイトサイトなり、記事を作るのなら最低限これらの事を理解し、念頭に置いて作成していかなくてはいけません。

私はアフィリエイターと言う仕事、ビジネスに誇りを持っています。

広めてほしい広告主とその商品が欲しい顧客の架け橋になるのがアフィリエイトです。

架け橋になる為には Win-Win-Win の関係性を作らなくてはいけません。



逆に言うとその関係性が保てている時が収益が発生している状態なのです。

広告主とアフィリエイター（自分）と顧客、この 3 点皆が喜ぶ状態を作り上げる事がアフィリエイトの本質なのです。

広告主の目線だと、自分の商品をよりよく紹介してくれ、魅力的に伝えてくれて嬉しい。

顧客目線だとより詳細に気になる商品の事が分かり、使ってみたくなる

アフィリエイター（自分）は広告主と顧客が繋がった時に報酬が貰える。

誰も損をしないのがアフィリエイトなのです。

どこか一つでも欠けていてはいけません。

広告主の気持ちになって考えましょう。あなたが自分の好きな物や良く使うものを良く言ってくれる人がいたら嬉しくないですか？逆にどんなことをされたら嫌ですか？

インターネットで繋がった世界だと見えにくいですが、あなたが「良く紹介」することによって喜んでくれている人は画面の向こうに確実にいるのです。

そして、あなたがこれから紹介しようとしている商品を今まさに購入しようかどうか悩んでいるい人は確実にいるのです。

その架け橋になるのがアフィリエイトの本質です。

あなたは広告主と提携しています。関係を築いているのです。その事を忘れてはいけませんし、その事を理解し、取り組み広告主の代わり顧客に紹介しマッチングするのがアフィリエイトの仕事なのです。

1 対 1 で最大限伝えられる状態

インターネットを使ったビジネスは勘違いされやすいです。

特にアフィリエイトはバナーを張ったり、記事を更新したりして稼げない。と言う人がほとんどです。冒頭でも書きましたが、辞めてしまったほとんどの人が**本当のアフィリエイトをやっていないのです。**

これはそもそもインターネットというものの存在とお金を稼ぐと言う事について考えなくてはいけません。

そもそもインターネットをビジネスで使う事のメリットとはなんでしょうか？

インターネットは世界規模でコンピューターを介して個人、組織関係なく繋がっているのが最大の魅力です。それにより、情報発信、情報収集が昔より容易にできるというのが最大のメリットです。

しかし、もしあなたがインターネットでお金を稼ごうと思っているのならその便利さに頼ってしまってはいけないのです。インターネットの便利さに頼るのではなく、逆に利用しなくてはいけません。

インターネットがもしなかったらどうでしょう？

アフィリエイトであなたが紹介しようとしている商品をもしインターネットを使ったテキストや画像ではなく「直接」口で閲覧者に紹介する事になったらどうでしょう？

イメージして下さい。もしあなたのホームページに訪れた人が実際にあなたの前に立っていたら・・・。

魅力的に紹介する商品を相手の目を見ながら口で伝えて紹介出来ますか？おそらく何を言っていいのかわからないはっきりと伝えられない、もしくは伝えたつもりでも相手は「ふ

～ん」とか「へぇ～」とかもしくははっきりと「No」と紹介した商品を突き返されるかもしれません。

要はインターネットを介したビジネスだとしても大事なのは相手とのコミュニケーションだと言う事です。

そして、もしインターネットを使ってお金を稼ぎたいのなら、直接あなたの前に閲覧者がっていてもしっかり自分の紹介する商品を魅力的に伝えられるようになっていないといけないのです。

それがもしできない、もしくはイメージできないと言う方は自分の紹介する物、自分のやっている事を魅力的に伝えるスキルを養う必要があります。

大事なのは何を紹介しているのか、なにをやっているのかではなく、どう伝えるのか、いかに魅力的に伝わっているのかが重要なのです。

魅力的に伝えるスキルを養う方法は様々ありますが、まずはしっかりと見る人、紹介する人をイメージしてほしいと言う事です。

直接口で伝えられるくらいまでにならないと爆発的な、安定した収益はネットでは稼げません。

アフィリエイトで収益が上げられる状態と言うのは、しっかりと相手に伝わっている状態。

コミュニケーションが取れている状態だと言う事なのです。

お金はネットから生まれるわけではないからです。

あくまでも顧客、閲覧者、要は「お金は人から生まれる」からです。

行動を促している状態

魅力的に伝えるスキルを磨いてもただ商品の内容や魅力を伝えているだけではインターネットでの収益はあまり望めません。

そこに**「何をしてほしいのか」そして「どうしてほしいのか」という行動喚起を相手にしなくてはいけません。**

人は実は自分で物事を決定する事を避けたがる人間が大多数なのです。

自分で決めるとその決定した事柄に責任が生まれ、もし失敗した時に責任を取らなくてはいけないというリスクを本能的に避けて生きているのです。

特にインターネットのような閉鎖的な環境になるとなおさら顕著に現れます。

なぜなら、インターネットでの情報収集の方法は閲覧者にゆだねられているからです。次にどこをクリックして、どの記事を見て、等の動きは相手まかせなのです。

自分のホームページなりブログなりを自分の思うように見てくれているとは限らないのです。

そこで**大事になってくるのは相手に行動を促すフローを入れられているかどうか？**と言う所になります。

●閲覧者に対する 2 つのコントロール

アフィリエイトは様々な戦略によって成り立っており、その手法は様々ありますが、どの手法でも共通する 2 つの閲覧者に対するコントロールというのがあるのです。

2 つの行動喚起（CTA:コールトゥアクション）はどんな形であれ、アフィリエイトでは必ず取り入れなくてはいけません。

1 つ目はサイト内移動を誘導すると言う事です。

どういう事かと言うと前述したとおり、閲覧者は自分のサイトに訪れてくれたとしてもどういう風に自分のサイト内を行動してくれるのかわかりません。

アフィリエイトのリンクを貼った収益を狙った記事を執筆したとしてもそれを見てもらわなくては意味がありません。

しっかりとどの記事、どのページから閲覧者が流入してきたとしても案内板なり、看板なりの用途をなしたリンクを導入する事をお勧めします。

その時のポイントはしっかり閲覧者にしてほしい事を臆することなく、伝えると言う事です。**「見て下さい」「クリックして下さい」という実際に行動を促すわけです。**

「コチラもオススメです」「コチラも人気です」といった言葉は評価、意見であり、相手にしてほしい行動喚起ではありません。**実際に相手にしてほしい事を促して上げるわけです。**

先程も行ったように、大多数の人は自発的な行動を避けようとしています。

そこに案内板、道路標識のようにしっかりと明確な次の動きを促して上げる事で「安心感」を与えられるわです。

ものすごく細かい部分ですが、このような戦略は収益をあげるために非常に有効です。

大多数の失敗したアフィリエイターがこういった事に気づかずにただバナーやリンクを張る事に執着し、閲覧者の事をないがしろにしているのです。

2 つ目はバナークリックを促すということです。

もし自分が紹介している商品に自信を持っているのなら伝えたくてしょうがなくないですか？見てもらいたくてしょうがなくないですか？

自分の趣味や好きな事は相手に良く知ってもらいたいと思うものだと思います。その気持ちを持ちながらしっかりと「見て下さい」「クリックして下さい」と促すのです。

大多数の人がアフィリエイトリンクを隠そうとします。ばれないようにしようとします。

ですが、もしあなたの勧める商品が自身のあるものであるのならなにも隠す必要はないのです。堂々と「クリックして下さい」と伝えればよいのです。

たまに中途半端に「見てみたらいいかも」「気になる人はチェック」など中途半端な行動喚起を促しているアフィリエイトサイトを見かけますが、閲覧者は先程も行ったように自発的な行動は避けようとするのです。

そこでしっかりと「見て下さい」「クリックして下さい」と行動を促す事で、「そういうことなら見てみるか」とクリックしてくれるわけです。

その行動喚起の仕方はさまざまありますが、まず大事なのはしっかりとしてほしい事を伝えると言う事なのです。

変にかしこまってもいけません。稼ぐことは悪いことではないですし、もしあなたが良いと思っている商品、商材ならしっかりと伝えて見てもらわないともったいないのです。

自分の好きな食べ物や好きな曲や歌手は「一回食べてみてよ！」「一回聴いてみてよ！」と相手にも知ってもらおうとするはずです。それと同じなのです。

しっかりと真っ正面から何をしてほしいのか伝えましょう。

自分の思いが伝わっている状態

アフィリエイトで収益をあげるためにはただ単純にバナーを貼っている作業だけでは絶対に稼げません。

これは人の購買心理にも関わってくるのですが、**なぜあなたのブログを見た人があなたの商品を買うのかをしっかりと理解しないといけません。**

あなたが一度アフィリエイトをやってみたが稼げなくて辞めてしまった時の事を思い出してほしいのですが、おそらくブログやホームページを開設して ASP に登録して自分の好きな、もしくは人気のありそうなバナーを選んで自分のサイトに貼ったりしていたと思います。

その後に記事を更新したり、サイトレイアウトをこだわってみたり、思考錯誤を繰り返したけど全然稼げなかった。と言う人がほとんどでしょう。

実はその後に重要な取り入れなくてはいけないフローがあるのです。

それは**なぜそれを紹介するのか？という WHY の部分**です。

どういうことかと言うと、人の購買心理には 2 種類あるのです。

一つはその商品が欲しくて買う人です。これは正直誰が紹介しても買います。逆に言うとあなたじゃなくてもいいのです。そして大多数の人がこの部分のみを狙ってアフィリエイトをしようと考えます。

トレンドアフィリエイトと言う言葉があるように、元々のその商品が人気で大多数の人に認知されているような商品であれば絶対数的にそこからフルイにかけられて購入する人が少なくなっても売上が上がると言う形です。

これも一つの戦略なので利益が出ているのであれば問題ないのですが、月 100 万円以上、年収 1000 万円以上の稼ぎが欲しいとなると難しいのです。

大事なのは、**紹介する人次第で買うか買わないかが分かれる人に買ってもらう事**なのです。

購入しようと考えているが、まだ購入に至らずどうしようか迷っている、つまりニュートラルな状態の人を購買に結び付ける作業をしなくてはいけません。

そこで重要になってくるのがなぜそれを紹介するのか、伝えているのか？という WHY の部分を全面的に訴えていく事なのです。

人はなぜそれを紹介しているのか？というあなたの思いに勝ちを感じて購買に至るのです。

アップル成功の理由

例えば、なぜ数あるパソコンメーカーの中で apple は世界的にシェアをとっているのか？があげられます。そこに WHY のカラクリがあるのです。

これはマーケティングコンサルタントのサイモンシネックが提唱していたアップルが成功した理由という TED の演説で語っていた一部分で、**成功している人の行動にはパターンがある**ということを提唱し、「WHAT（何を？）」「HOW（どうやって？）」「WHY（なぜ）」の 3 つに視点を当てると他社より優れた結果を生み出せると説いています。

大抵のパソコンメーカー、というよりも世の中の人は自分が「何を（WHAT）」しているのかは１００％理解しています。そして大抵の人は「どうやるか（HOW）」も理解しています。

しかし、**「なぜ（WHY）」それをやらなくてはいけないのかを理解している人は非常に少ない**のです。

自分のやることにどんな意味があるのか？何を信じて行動しているのか？なぜそれが大切なのか？それを理解している人は少ないと言う事なのです。

そして大抵の人は WHAT（何を？）→HOW（どうやって？）という伝え方で終わってしまうのです。

もしアップルが「素晴らしいコンピューターを作りファッショナブルなデザインです」という宣伝文句であれば今の成功はなかったと言われています。

大事なのは人は「何を（WHAT）」ではなく「なぜ（WHY）」を示した時に人は動くと言う事なのです。

アップルの成功のカギは情報の順番を変えたというところにあるのです。

「私たちは世界を変えられると信じています。そして常に既存の考え方とは違う考え方をします。世界を変える為に美しいデザイン勝つ機能性に優れた製品を世に送り出そうを努力するうちに、このような製品が出来ました。」と。

WHY（なぜ）が伝わっている状態だと WHAT、HOW のみの発信よりも魅力的に感じるのではないでしょうか？

さらに、パソコンメーカーの DELL や Gateway も mp3 プレーヤは売れませんでした。しかしアップルの iPod が売れたのも製品ではなく、人々はこのアップルの WHY（なぜ）に動かされていたからというのが大きな要因になるわけなのです。

アフィリエイトにも同じ事が言えます。

あなたはなぜそれを紹介しようと思いましたか？それを伝えていますか？

商品に魅力を感じる人ではなく、あなたに魅力を感じてもらえないようであれば稼ぐのは難しいのです。

逆に言うと、**「なぜ」の部分を明確に潜在顧客に伝える事が出来ればどんな商品でも売れるようになる**のです。

もしこれからアフィリエイトに挑戦するのであれば、どんな商品でもいいですし、実は商品選びは問題ではないのです。

それよりも大事なことは見る人、潜在顧客にしっかりと「WHY（なぜ）」が伝わるかどうかなのです。

・なぜその商品は出来たのですか？

・なぜあなたはその商品を紹介しようと思ったのですか？

・なぜ顧客はこれを使った方が良いのですか？

商品を詳しく説明するよりもまずは上記のような事をしっかり伝えられているか？を念頭に置いて記事やサイトを作って行く必要性があるのです。

商品やサービスの内容をしっかり伝えた比較サイトみたいなものを作り込んでいるサイトもありますが、実はあまり収益性は高くないのです。そういったサイトは商品の「WHAT（なに）」の部分しか伝えておらず、行動喚起につながる「WHY（なぜ）」の部分がないからなのです。

まずこれからアフィリエイトサイトを作ろうと思うのなたまず WHY を考えましょう。

商品を選ぶ時もしっかりこの WHY の部分が明確になっている商品は閲覧者に訴えやすく、売れ安いのです。

アクセス数と売り上げは関係ない

アフィリエイトにチャレンジしたがを辞めてしまった人の理由に「アクセス数」が伸びない。という理由がかなりの割合を占めます。

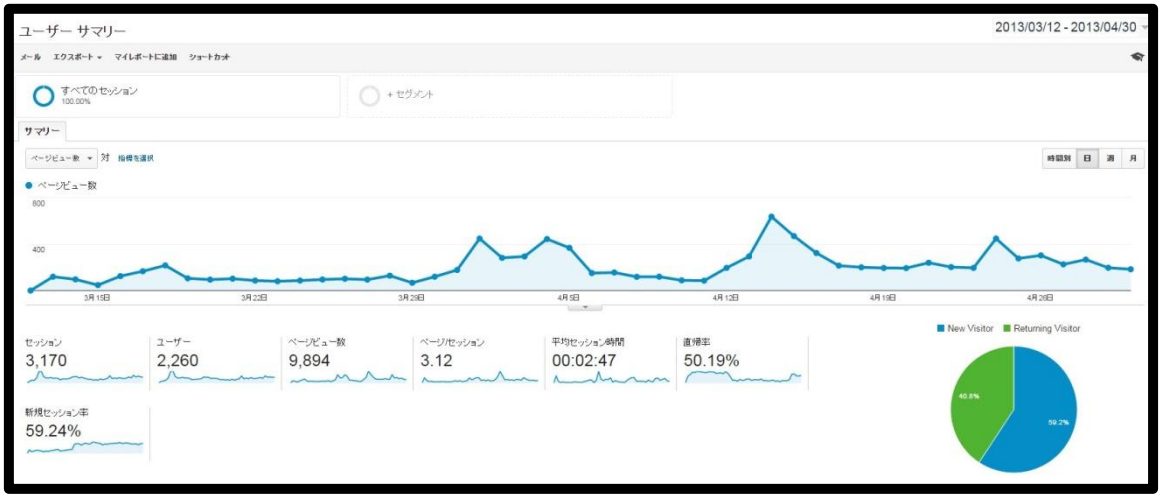
確かに、絶対数があがれば購入層も多くあなたのサイトに訪れ必然的に収益も伸びるでしょう。

しかし、それはだれもが考えられる部分であり、誰でも答えられる部分ですが、現実はそうあまくなく、現実と理想のギャップで思った計画通りにアクセスは伸びずに諦めてしまう人がほとんどです。

実はアクセス数と売上は間接的な関係性はあったとしても直接的には結び付かないのです。

私は２０１３年の３月にアフィリエイトを開始し、初めてアフィリエイトサイトで１万５０００円の収益をあげたのはアフィリエイト開始から１ヶ月後でした。その時のアクセスすは１日大体１５０PV～２００PV です。

※2013 年当 3 月 12 日～4 月 30 日までの当時のアクセス数



ネットを徘徊すると､｢この方法で 100 万 PV になった｣とか､｢何万 PV にする方法を暴露｣といった何万 PV もあるサイトでないと収益は生まれないのではないか？と思われてしまいそうですが、実はアクセス数と収益は関係ないのです。

月の売上が３８４万円を達成した時でさえ１ヶ月の PV 数は１０万程度です。1 日にすると３０００PV 程度です。

※月収 384 万円を達成した 2015 年 3 月のアクセス数

月１００万円程度は今もそのブログは収益を上げていますが、今の月の PV 数は大体３万～４万程度です。

月１００万円稼いでいるコンテンツといったら何百万 PV もあって・・・と言うイメージをされそうだが、実はそんなことはないのです。

大多数の人はアクセス数を気にしてしまいがちですが、実はアクセス数を気にするよりも大事なことが収益を上げる為にはあるのです。

それはあなたの商品を今すぐ欲しい人はどういう人なのかを考えるということです。

１０００人の人が訪問して１人成約されるような漠然としたサイトよりも１人が訪問して１件成約があるようなサイトを目指すべきなのです。その方がものすごく簡単です。

アクセスの流入に関しては検索エンジンや、人伝いの SNS などあります。が、その部分を戦略的に一番最初に意識するのはほぼ無意味に等しいのです。なぜなら**基本的に他人任せ**になってしまうからです。

アクセスを期待している背景は記事をたくさん更新して１０００アクセス来たら・・・、この記事ならアクセスが伸びるかもしれないな・・・。と、最終的なアクセスするかどうかは人任せになり、**たられば話になってしまう**のです。

それでは確実な収益を上げる戦略を立てるのは難しくなります。

ロングテールキーワードを狙い質の高い記事更新による検索エンジンへのインデックス数を増やし、流入を増やすコンテンツマーケティングが最近は主流ですが、最初から検索エンジンの流入を狙ってサイト作成をしてはいけません。その自分が質の高いと思っている記事でアクセスがたくさん来るかどうかは正直分からないのです。

結局運でしかなくなってしまいます。SEO で検索順位を上げると言う事も考える人もいますが、SEO はその記事の内容をしっかり検索エンジンに認知してもらう作業でしかなく、検索順位を上げるものではありません。

質の高い記事を量産していくこととアフィリエイトの収益との費用対効果を考えると最初に検索流入を考えての記事更新はオススメは出来ません。それこそ時間をかけて一生懸命、質の高い記事を作っても、アクセスがなかったらその結果にげんなりしてアフィリエイトを止めてしまう要因になるでしょう。

もちろん継続的にサイト、記事更新をしていけばアクセス数も増えます。ですが一番最初に検索エンジンからの流入などによるアクセス数を期待してはいけないと言う事です。

大事なのはたった１人の人が訪問して１件成約があるようなサイト作りをまずは意識する事なのです。

なぜそれが大事かと言うと**１人の人が来て１件成約があがるようなサイトの方が作成が簡単だから**です。

そして収益を上げる戦略を立てる時にプランが立てやすいのです。要は、人任せではなく、自分で管理、コントロールできる部分だからです。

１人が訪問して１件成約があるということはそのサイトに来た訪問者は今すぐその商品が欲しい人です。あなたの商品が欲しい人はどういう人なのかをまず考えましょう。非常に重要です。

アクセス数を上げることを意識するよりも潜在顧客の事を考える事を優先するべきだと言う事です。

安易にアクセス数による収益を期待してはいけません。まずそれよりも本当にいまある自分のサイト、ブログがその商品を欲しい人に１２０％商品の良さを伝えられているかを先に考えるべきなのです。

アクセス数による売り上げは副産物でしかありません。そこは最初に考える事ではないのです。

あなたの商品を今欲しいと思っている人にしっかりと１２０％伝えることを意識すれば少ないアクセスでも必ず成約が発生し、収益を上げられるでしょう。そして継続していくうちに検索エンジンからの流入も増え収益も何倍にもなります。

最後にまとめ

いかがでしたでしょうか？長々と説明、解説をし、分かりにくい部分も多々あったかと思います。

ですが、私はアフィリエイトで普通に会社員をしていては稼げないような金額を毎年得ています。そしてこれから１億、２億と稼いでいくつもりです。

これからアフィリエイトを始められる方、もしくは一度挫折してしまったがまたチャレンジしようとしている方に少しでも良い刺激になった、参考になった、と思って頂ければこの上なく嬉しいです。

大多数の人はアフィリエイトで稼げません。

その理由は根本のアフィリエイトに対する考え方に私はあると考えています。

そしてこの著書ではアフィリエイトで稼げている少数の人だけが潜在的に理解しているアフィリエイトの本質を記していると自負しています。

正直、アフィリエイトは楽に稼げるとはいえません。しかし、時間をかけて構築していくべきです。それは生涯の資産、財産になります。時間を投資しましょう。

もし、この著書を読んで参考になった！と言う人がいたら今すぐに行動をするべきなのです。

もうすでに稼ぐ考え方は身に付いているはずです。

私が一番怖いのはこの著書を読んだ人が知識だけを取り入れて満足し、終わってしまう事です。

成功するかしないかの違いは行動するかしないかでしかありません。

やり方にこだわっている暇はありません。なぜなら人はあなたにそんなに期待はしていません。この現代社会では自分の事でせい一杯の人が多いからです。

見栄えや、やり方を考える時間があるのなら今すぐに稼ぐ為の行動をしましょう。

アフィリエイトのメリットを理解し、収益があがっている状態をイメージする事が成功への第一歩です。

先の事に臆することなくどんどんチャレンジしていきましょう。

そして、またアフィリエイトに挫折しそうなった時、またこの著書を読んでアフィリエイトのメリットを理解しなおし、気持ちをリセットしてくれたら嬉しく思います。

著者　福島 稜真（@shima_masa0）

運営サイト

アフィリエイトを始めよう！ https://affiliatestarting.com

THE WEBMA https://thewebma.com

DRIVE～FX で成功したい全ての人のために～ http://drive-fx.com