本書はシステムアフィリエイトプロジェクト特別特典です

二次配布は固く禁止しております

【副業→メルマガ】

☆ブロガー必見！☆

企業からレビュー依頼を受ける

㊙戦略と実践例を大暴露♪

15万円相当の電動アシスト自転車
までもらえた秘密の作戦レポート大公開！！

作成者:トシ@ガジェットブロガー

メルマガ:https://m16a4.com/lp/?p=46

はじめに

【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）
https://get.adobe.com/jp/reader/

【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。
下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権はトシに属します。
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。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

概要

本レポートでは、ガジェットブロガーのトシが、様々な企業様から商品提供を受けてきた秘策を伝授いたします。

ガジェットブログと家電ブログを運営しているトシと申します。
実は、下記の製品をタダでもらっています(*´ω`*)♪

■15 万円相当の電動アシスト自転車
■8 万円相当の電動昇降デスク
■6 万円相当の小型衣類乾燥機（ガジェットじゃない！笑）

同じように実機提供を受けてみたくはありませんか＾＾？

私は、アフィリエイトの成果報酬以外に、金額にしたら合計で 50 万円～100 万円相当のお品物（現物）を頂いています。
あ、年間ですよ＾＾；

「でも、実機提供を受けるような魅力的なブログじゃないし……」

という方でもご安心下さい！
私のブログも魅力的ではなく、未だに無料のワードプレステンプレートを使っています。

何をどうしたら製品提供を受けられるのか？

具体的な施策やコツを、今回のレポートで徹底暴露していきますので、ぜひ真似をしていただき企業様から製品提供を受けられるようになっていただきたいなと思います♪

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

自己紹介

でもちょっと待って！
「トシって誰？」
という方が大半だと思います。

そうですよね。そこで、ここで簡単に自己紹介をさせてください。

改めまして、複数のブログを運営しているガジェットブロガーのトシと申します。

ガジェットブロガーといっても単なるアフィリエイターです。

私がアフィリに出会ったのは 2007 年頃。当時、お金もないのに不動産投資に興味があって、書店で不動産投資の本を探してました（笑

でも、そこで出会ってしまったのが『パソコンで 5000 万円以上稼いだ！』という本。

思わず買っちゃいましたね。

読了後、すぐにホームページビルダーを買い HP を作成したものの稼げず。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

その後、FC2 ブログを開設して情報商材アフィリをするも 4 か月目でアフィリをしていた教材が販売終了となり、さらにブラックな手法だったことから私の楽天アフィリのアカウントまで剥奪されてしまいました。

その後は地獄のようで

- お悩み系、季節系アドセンス
- トレンド系アドセンス
- YouTube アドセンス
- 物販（PC）転売
- ASP アフィリ（Amazon や楽天も含む）

これらを実践するも、どれも報酬が出なかったり、出ても数百円といった稼げないノウハウコレクターでした。

心機一転、正統派のトレンドアフィリを試し、思い切って外注を雇うも、攻めるジャンルがブレていたため、あえなく撃沈。

さらに、当時は 1 記事 1000 円という、個人では高い外注費を支払っていたこともあり、外注恐怖症となります＾＾；

その後、2020 年 9 月にまたまた心機一転、Amazon×楽天に特化したブログをはじめ、それが今のガジェットブログになりました。

ここでようやく、初月 2 万円⇒2 ヶ月目 6 万円⇒5 ヶ月目 10 万円と破竹の勢いで稼げるようになり、ブログの最高月収は 24 万円まで行きました。

この間、転職活動にも成功し、2021 年 6 月から兼業ブロガーになりました。

そして、2022 年 2 月 22 日、スーパーにゃんこの日に 10 年間連

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

れ添った彼女と晴れて入籍♪

妻のお腹に赤ちゃんもできて、2022 年前後を見るとかなり順風満帆だったんですが・・・同年７月頭に新型コロナウイルスに罹患。

39.5 度の発熱に４日以上悩まされ、当時 10 日だった療養期間を経ても尚、めまいやふらつき、頭痛、息苦しさといった後遺症が残ってしまい８月中旬までパソコンにすら向かえない日々が続きました。

会社の方は ７ 月から休職申請を出していたのですが、私の勤めていた会社は不動産賃貸の中小企業で体力に乏しく、長く休職させられるほど余裕はないとのことで、クビ or 自己都合退職のどちらかを選べと言われ、泣く泣く自己都合退職を選びました（良い上司に恵まれたんだけどね…orz）。

現在もまだコロナ後遺症が残っていますが、転職する体力もない事から、しばらくはブログアフィリに専念することになり、『独立』したことにしています（笑

実は、会社勤めをしていた間に企業様から製品提供を受けるお話を頂けるようになりました。

最初は特に何もレビュー依頼対策はしていなかったのですが、
「お、これはもしかしてコンスタントに依頼が来るのでは？」
と直感が働き、急遽、本レポートで解説している戦略を展開。

そうしたら、下記のように様々な製品を無償でいただくことができるようになりました♪

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

実機提供の一部をご紹介♪

ここで私が頂いてきた代表的な製品を挙げていくと

■電動アシスト自転車（クラファン案件：約 15 万円相当）
■電動昇降デスク（約 8 万円相当）
■ポータブル電源（約 8 万円相当）
■中古ゲーミング PC＋モニターセット（約 6 万円相当）
■小型衣類乾燥機（クラファン案件：約 6 万円相当）
■ロボット掃除機（約 6 万円相当）×2 メーカー様
■多機能コードレスクリーナー（約 5 万円相当）
…etc（2022 年 10 月時点で 50 件ほど受けています＾＾）

その他、数万円するスマートウォッチを 5 本以上、3 万円相当のゲーミングチェアなど、実生活にそのまま使えるアイテムまで様々な製品をいただきました。

また、日本のコンサルタント系上場企業の担当者と繋がることもでき、そこの会社とは密に連絡を取り合い製品提供のお話や、逆に私の知っているクライアントのご紹介をさせて頂くなど、ブログの域を超えた活動ができるようになりました♪

これも全てこのレポートでお話する簡単な方法を導入しただけなんです。

単にブログで収入を得るだけではなく、さらに製品までもらえるなんて夢のようですよね（いただいた製品は売却することで更に報酬となります・・・美味しすぎる！）

私は情報の独占が好きではありません。

ですので、ここでご紹介するノウハウは実際に私が行っているノウハウそのままです。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

簡単に導入できる施策なので是非、読むだけではなく実践してみてくださいね♪

実機レビュー依頼を受ける方法

それでは早速、ブログから実機レビュー依頼を受けるための工夫をご紹介します♪

お問合せフォームの設置

恐らく雑記ブログ、特化ブログのどちらを運営していてもお問合せフォームくらいは設置していると思います。

そこに一工夫加えるだけで OK です♪

下記に私が行っているフォームの記載例を掲載しておきますね。

【企業様向けお問合せフォーム記載事項】
・担当者名
・メールアドレス
・メッセージ本文

実は私の場合、たったこれだけの簡単なフォームにしているんです。

その理由は、入力の手間を極力省きたいから。

あなたが企業のマーケティング担当者になったつもりで考えてみてください。

あるブロガーさんに製品提供を依頼しようと思ったら、引き受ける要件がびっしり書かれていた・・・なんてページを見たら即閉じたくな

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

りますよね（笑

「忙しいんだから早く本文を入力させろ」と。

なので、私は企業向けお問合せフォームに記載すべき事項はなるべく少なくしています。

海外からのお問合せでも、まともな方は冒頭で企業名を名乗ってくれるので心配しなくて大丈夫です。

万が一、不安な企業から連絡が入った場合は無視をしても問題ありません。

相手方も無視されるのは慣れているからです（人情的にはお返事して差し上げたくなりますが＾＾；）

企業向け専用ページの作成

次に企業から依頼を受けるに当たっての簡単な宣伝ページを作ります。

このページは今まさにレビュー依頼が欲しいと思っているブログ内に作ってください。

作成するページは固定ページでも良いですし、通常の記事の一つとして作成しても OK です。

ちなみに、私はワードプレスの固定ページで作成して、グローバルメニューとサイドバーの二か所に内部リンクを張っています＾＾

では、企業向け専用ページには何を書けばよいのかを解説していきます。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

難しくないですよ♪

ブログ紹介の記入

まずは簡単に自分のブログ紹介をして下さい。
私なら「ガジェットを扱っているブログです」という感じ。

雑記ブログなら「育児用品と使ってみて良かったと思えた製品を共有するためのブログです」とかですかね＾＾

ここで重視すべきなのは、それを読んだ企業担当者がこのブログに頼もうと思ってくれるようにジャンルのミスマッチを減らすことです。

また、可能なら共感を得られるような文面を付け加えると尚良いですね＾＾
例えば、「生活の質を引き上げる魅力的な製品のみ記事にしています」とか。
この一文が、企業担当者の心理的なハードルにもなるので、変な依頼を来させないようにする意味合いもあります。

実機提供の取り扱い方針

実機提供の取り扱い方針を書く理由は、メーカー側にアクションを起こしてもらいやすくするためです。

どういうことかというと、レビュー依頼には報酬の有無やレビュー内容への干渉を許すのかといったルールが存在します。

私は原則、製品（サンプル）提供があれば無報酬でやりますとしていますが、場合によっては執筆料を頂戴することもあります。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

また、記事の執筆後は必ず記事内容を確認してもらうことにしていて、そこで修正を受け付けているので批判めいた記事が書けません（サクラにならない程度の批判は入れています）。

中には製品提供＋記事の執筆料を取るというスタンスのブロガーもいるため、メーカー側に「うちはこういうスタンスでやってます！」と伝えることで、気軽にお問合せフォームへ来てもらえるようにするという意図があるんです。

これが、実機提供の取り扱い方針を書く理由です。

エビデンス（証拠）の提示

次に、エビデンス（証拠）として月間 PV 数の分かるアナリティクス画像を提示しましょう。

ただ、これは必須ではありません。

むしろ、PV 数が少ない時期（例：1 万以下とか）に掲載してしまうと、
「なんだ、PV 数少ないからこのブログへのオファーは見送ろう」
とメーカー側が離脱する恐れがあります。

それくらいなら、下記にも書きますが、自分でもっている製品の実機レビューを丁寧に作り込んで「ここまで書いてくれるのか！」と思ってもらうことの方が大切です。

ちなみに、日本の家電量販店でも販売している某 IOT 機器の中国メーカー担当者に聞いたところ、PV の基準は 5 万 PV とのことでした。

仮に 5 万 PV に届いてなくても記事のクオリティが高ければレビュ

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

ー依頼をすることもあるとのことなので、ポートフォリオ代わりにする記事は写真豊富に丁寧に書いてあげましょう。

ポートフォリオの掲示

もし、既に実機提供を受けているのであれば、それを企業様向け記事に掲載して自己 PR をしましょう。

といっても、やることは過去のレビュー依頼記事に対して内部リンクを張ってあげるだけ。
イメージとしてはこんな感じ↓

・<A Href=″○○リンク○○″ Target=″_blank″>○○記事タイトル○○</A>
・<A Href=″○○リンク○○″ Target=″_blank″>○○記事タイトル○○</A>
・<A Href=″○○リンク○○″ Target=″_blank″>○○記事タイトル○○</A>

このくらい簡単で OK です。

ワンポイント TIPS

「まだレビュー依頼なんて受けたことないんだけど？」
という方のほうが多いと思います。

ちなみに、私も最初は上記のようなポートフォリオは一切ありませんでした。

単にお問合せフォームを置いておいただけという状況でもレビュー

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

依頼は来ましたのでそれでも良いと思います。

ですが、積極的にレビュー依頼を取りに行くならサンプル記事があった方が良いですよね。

そこで、一歩進んで「私に任せてくれればここまで丁寧に記事を書きますよ！」という文字通りのポートフォリオ記事を２・３作ってみてください。

その際、ご自身の持っているアイテムを使って写真豊富に作りましょう。

上記の記事を作ったら、企業様向けレビュー依頼ページに「レビュー依頼を頂いた場合、このように丁寧に記事を作ります」という形で誘導文を作り、サンプル URL を置いてあげます。

この時、その記事が上位表示しているかといった SEO 的なお話は一切関係ありません。

あくまでも洋服屋さんのディスプレイのように『魅せる記事』で OK です♪

ポートフォリオがあれば、企業側としても「こんなイメージで仕上げてくれるんだな」というイメージが湧きやすくなるので試しにやってみてください♪

もしかしたら、その記事自体が運良く上位表示される可能性もありますよ＾＾

番外編【SNS を活用しよう】

番外編ということで、SNS は積極的に活用していきましょう。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

私の場合はガジェットブログの公式ツイッターしか開設していないのですが、可能ならインスタも作りたいところです。

恐らく、ブログ⇒ツイッター⇒インスタ、この３つのサイクルをフルに回せればブログ運営としては最強です♪

現状、ツイッター経由でのレビュー依頼は確認していないのですが、メーカーさんがツイッターからブログの企業様ページを見て、そこからお問合せに繋がるという可能性もあります。

ですので、とりあえず、フォロワー数などは気にしなくて良いので、新規にブログ用のツイッターアカウントを開設してブログと連動させましょう。

そして、ブログに記事を投稿したら宣伝のためにツイッターにも投稿するという習慣づけをしてみてください♪

もしかしたらツイッター経由でレビュー依頼が来るかもしれません♪

実機提供で企業が見ているポイント

それでは、ここからは企業側目線で、実機提供をするに当たって企業・メーカー側が見ているポイントはどこかを簡単に解説していきます。

写真は豊富か魅力的か

まず、企業側としては
「良いレビューを書いて欲しい」

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

「購買意欲を高めてくれる記事を書いて欲しい」
このように考えています。

そのために、PR 費を投じて実機提供をしているわけです。
ですので、なるべく写真はたくさん撮るようにして下さい。

私は開封前の梱包段階から開封の写真、そして使用している写真、さらには簡単な使用中の動画も撮影して 1 記事にまとめています。

掃除機のレビュー記事の際には、ビーズを買ってきて吸引力がどれくらいあるのかという実験動画を撮影し、記事に掲載しました。

また、その際、吸引力の音がどのくらいか？という点まで撮影。

メーカーの担当さんに記事を納品した際、「弊社製品の魅力を余すことなく紹介して下さってありがとうございます！！」的なお返事をいただきました（笑
（普段はそんなこと言われないので＾＾；）

このメーカーさんとはそれから色々やり取りをさせて頂いて、今では、私が日本の広報企業をご紹介したりとブログの域を超えてリアルビジネスに首をツッコんだりしています（紹介料をいくばくかもらえるそうです＾＾♪）。

丁寧に紹介記事を書いているか

単純な文字数だけのお話ではありませんが、企業側としては沢山文字数を書いてくれた方が嬉しかったりします。

凄く単純な話なのですが、「1 万文字も書いて下さったんですね！！」と、文字数に着目して喜んでくださったメーカー様も数社ありました。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

なので、手を抜いて 4000 文字で良いやとするのではなく、書けるなら（あくまでも書くことがあるなら）8000 文字や 1 万文字を目指しましょう。

そして、記事の内容は具体的にリアリティを出して行きましょう。

小学生のような「とても良かったです」という一言で終わらせないように注意してください。

例えばですが、下記のような点を意識すると良いですよ。

・いつその製品を使うとベストなのか
・どこでその製品を使うのがベストなのか（リビング、寝室、トイレなど）
・誰がその製品を使うと喜ばれるのか？
・その製品はなんで良いと思ったのか？
・なぜ、それを使うことが良いのか？
・どう活用するとその製品をより良く使えるのか？

これは、いわゆる 5W1H に当てはめてみたのですが、基本、これらを意識して書いてあげると具体性が出ます。

リアリティが生まれます。

こういった生の声を活かしてくれているのかという点は企業側もちゃんと見ているので、丁寧に記述していきたいところです＾＾

SEO で上位表示しているか

これは厳密には企業側が見ているポイントというより、企業側に見つけてもらうためのポイントです。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

というのも、私のガジェットブログの場合、やはり上位表示をしている記事関連からのお問合せが多いんですね。

数社に「どうやって私のブログに辿り着きましたか？」と聞いたところ、「ライバル企業のレビューページで Google 上位にいたから」という回答が返ってきました。

また、『上位表示』するメリットというのはあくまでもブロガー側にしかありません。

企業側としては極論、10 個の好意的なレビュー記事が上位を占めていたら、もう製品提供をする必要性はないんです。

だって、ユーザーは、検索エンジンでレビュー記事を見るとしても、ほとんどの人が 1 ページ目までしか見ないという統計的な結果が示されていますよね。

ということは、可能な限り上位表示を目指すことで、企業側への露出が増えてレビュー依頼が舞い込んでくる可能性が増えるというわけです。

ちなみに、日本の広報会社との繋がりもあるのですが、そちらにプレスとして呼ばれた際、担当さんに「トシさん、SEO 強いですよね！！」と褒められたのは何より嬉しかったです（笑

ブログ以外にも宣伝できる媒体があるか

前述した通り、ブログ以外にも宣伝できる媒体があると良いですね。

特に、最近は ASP でも SNS 専用の実機提供プログラムを作っているくらいなので、可能なら SNS、特にインスタとの連携を強化してみてください。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

私自身はやったことはありませんが、他ジャンルだとインスタ経由でのレビュー依頼が多くあるそうです。

ということはガジェットや家電も注目されている可能性は十分ありますよね＾＾

どうやってインスタを伸ばすのか・・・については本題から外れるのでここでは省略させていただきます＾＾；

PV 数を底上げしよう

企業側が見ているポイントの一つに PV 数があります。

PV 数の多いサイトに依頼する傾向が強く、あるメーカーの担当者にブロガーの選考基準を聞いてみたところ

・５万 PV 以上
・仮に５万 PV なくてもコンテンツの出来次第でオファーする

このような回答をいただきました。

また、他のメーカー（厳密には EC サイト）の担当者に聞いた際には、PV 数に応じて予算が決められているとのことでした。

なので、私のブログの場合、当時８万 PV あったので「いくら位まで予算組めますか？」と聞いたところ「2・3 万円前後」と回答を頂き、日本円で 35,000 円ほどのミニ PC を１台頂きました（笑

このように、各社毎に選考基準は違うものの、PV 数が一つの目安となっています。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

で、私のガジェットブログのメイン記事は
『〇〇商品名〇〇をレビュー！』といった商標キーワードで攻めているため、検索順位で 1 位を取らないと大したアクセスが来ないんですよ＾＾；
そこで取った作戦が、穴場キーワードの発掘。

本題からそれるので、ここでは簡単な説明だけさせて頂くと、ライバルの居ない穴場キーワードをひたすら探し、見つけたら外注さんへポイっと投げてアクセスをかき集めるというセコイ作戦です。

何がセコイって、レビューアイテムをもらうために PV 数を稼いでいるからですね＾＾；

ただ、この PV そのものはアドセンスにも流れますし、関連商品があればそれも売れます。内部リンクを張ればそこにアクセスも流せます。

PV というのは無駄にはならないので、慣れてきたら穴場キーワードを発掘してみてください♪

具体的な作成手順

それでは、それぞれの具体的な作成手順を見ていきましょう♪

企業向けの製品提供専用ページを作ろう

まずは、企業向けの製品提供専用ページを作ります。

これはワードプレスの
・記事
・固定ページ
どちらで作っても構いません。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

作りやすい方で製品提供専用ページを作成し、常に内部リンクでアクセスを流せるようにしましょう。

記事内の構成は下記の通りです

- サイト概要と強み（どんな方針で運営しているブログか）
- 現在のブログの状況（エビデンス）
- 製品提供の条件
- ポートフォリオ
- お問合せフォーム

試しに、下記にシナリオを一本作ってみました＾＾

参考にしつつ、より良い製品提供ページを作ってみてください♪
※コピペすると Google によるペナルティを受ける可能性があるので、しっかりリライトして下さい。また、下記フォーマットはベストなものとは限りませんので適宜改良を重ねてくださいね＾＾

<h2>サイト紹介と強み</h2>
当サイトをご覧くださいましてありがとうございます。

当サイトでは主に〇〇を扱っています。
私は〇〇が好きですし、過去に〇〇をしてきたことから、〇〇についてはある程度の知識がございます。

実際に使用した〇〇を中心に記事を書き、読者様に誤解のない正しい情報をお届けできるよう記事を執筆しております。

また、当サイトは〇〇関連の SEO に強みがあるのも特色で、その点では他のサイト様よりも自信がございます。

製品レビューのご依頼も受け付けておりますので、下記レビュー依頼の条件をご一読頂けますと幸いです。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

⇒【お問合せフォーム】

<h2>現在のブログのアクセス推移</h2>
先に、簡単にではありますが、当サイトのブログのアクセス数をご覧ください。

【Google アナリティクスなどの証拠画像】

現在、当サイトは〇万 PV あり、〇〇に強みがあることから同ジャンルの製品を扱われているメーカー様のお力になれると信じております。

特に、〇〇に関しては一般的なお悩みキーワードなどでも上位表示出来ていることから、内部リンクにてレビュー依頼を頂いた製品へアクセスを流すことも可能ですので、興味がございましたら、一度ご相談下さい。

<h2>当サイトのレビュー依頼の条件</h2>
当サイトのレビュー依頼の条件としては、原則無料とさせていただきます。

ただ、製品によっては写真の枚数が多くなってしまったり、記事のボリュームが多くなることがあるため、その場合は事前に記事執筆料についてご相談させて頂くことがあります。

まずは、お気軽にお問合せ頂けますと幸いです。

⇒【お問い合わせフォーム】

<h2>ポートフォリオ</h2>
以下、当サイトでお受けした記事の一覧です。（ない場合は参考記事を記載）

<A Href=″https://example″ Target=″_blank″>〇〇をレビュー♪

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

〇〇はコスパ最強！</A>

<A Href="https://example" Target="_blank">以下略…</A>

<A Href="https://example" Target="_blank">以下略…</A>

<h2>お問合せフォーム</h2>
企業様からのお問合せはこちらからお願い致します。

企業名やご担当者様名、またご依頼頂く製品リンクをご掲載頂けますと、私の方でも他のメールとの見分けが付きやすいことから、ご協力いただけますと幸いです。

⇒【お問い合わせフォーム】

これはあくまでも一例ですので、これ以外に掲載すべき情報があるようであれば適宜追記していきましょう♪

ただ、お問合せフォームを置いておいただけでも来ていた製品提供の依頼ですが、上記のような専用ページを作ったところ、2022 年９月の１ヶ月間でこれだけの方が見に来てくださっていました。

ページビュー数 ↓	ページ別訪問数	平均ページ滞在時間	閲覧開始数	直帰率	離脱率
20 (0.02%)	16 (0.02%)	00:03:16	7 (0.01%)	28.57%	60.00%

これを多いと見るか少ないと見るかは判断が分かれるところですが、この月は７件のお問合せがありました。

この時はコロナの後遺症に悩まされていて、実際お話としてお受けしたのは３件でした。

実際にレビュー依頼を受けてみると、結構大変なんですよ（笑

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

写真撮影⇒写真編集（リサイズ、明るさ・コントラスト調整、圧縮）⇒記事作成⇒推敲

自分が勝手に書いている記事ならこれで完成、投稿なんですが、ここから

先方へドラフト送信⇒修正依頼あればお受け⇒ドラフト再チェック⇒投稿

私の場合は大体このような流れになります。

これだと 2 日がかりになったり、忙しい時はスキマ時間を使って 1 週間かけて作る、なんてこともあります。

なので、月に 2・3 本の実機提供というのは、私にとっては意外と理にかなったペースなんです。

なので、私は現状のペースをちょうど良いと思っています。

嫌な案件、到底レビュー出来なさそうな難しい製品の案件（例：パソコンのパーティション変更ソフトのレビューなど）は受けなくて OK です。

可能ならお断りのご連絡を差し上げた方が丁寧ですが、最悪、無視してしまっても問題ありあません。

ちなみに、私は可能な限りお断りのメールを入れるようにしています。

このように、月間ベースで見るとそこまでパッとした成果ではありませんが、冒頭でお伝えしたような面白い製品のレビュー依頼が舞い込んでくる可能性があります。

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

■コードレスクリーナー
■中古ゲーミングPC
■ゲーミングチェア
■スマートフォン本体
■小型衣類乾燥機
■ハイレゾ対応ワイヤレスイヤホン
■スマートウォッチ
・・・etc

どれもあったら困らないですし、最悪メルカリで売るということもできるので、キャッシュにも変えられます＾＾

ですので、お試しだと思ってレビュー依頼ページを作ってみてください♪

なぜレビュー依頼ページを作ったの？？

なぜ、私はレビュー依頼専用のページを作ったのでしょうか。

もちろん、製品レビューを受けられたら面白い！
と思ったのは事実です。

実際、頂いた製品の中でも上位表示に成功してかなり売れている製品があります。

ですが、単純にそれだけではありません。

私はデータが欲しかったんです。

こういう方法でレビュー依頼が受けられるよ、というデータです。

なぜ、このようなデータが欲しかったのかというと、私はメルマガも

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

発信しているのですが、こちらでなるべく情報を提供するようにしているんですね。

上記でも見て頂いたように、ブログというのは待ちの媒体と呼ばれています。

アクセスが来るのを待つ媒体。つまり、こちらからアプローチは出来ないということです。

対して、メルマガは攻めの媒体と呼ばれていて、メルマガへ登録してくださった相手のメールボックスへ直接メールを届けることができます。

そのお陰で、メルマガ読者が少ないながらも下記のような成果を出すことができました♪

【無料オファーキャンペーン】

成約ID	決済ID	案件名	アフィリエイト報酬額	成約日時 ↑
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-24 14:15:25
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-24 03:02:34
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-22 23:49:09
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-22 22:13:58
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-22 14:40:48
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-22 00:00:44
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-21 20:56:17
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-21 14:53:02
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-20 00:24:20
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-19 23:24:48
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-19 23:00:05
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-19 22:29:54
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-19 21:47:46
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-19 19:24:05
		【Secret】「１日１時間の活用→毎月１０万、２０万円！」“毎月収入を生む資産の作り方”を初公開！	円	2022-10-19 18:02:51

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

【有料教材オファー】

注文ID	成約日時	カテゴリ ／ 成約ステップ キャンペーン広告名	承認状態 メモ	見込み報酬額 承認済み報酬額
	2022-10-06 06:13:00	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-09-15 15:33:30	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-08-21 17:16:22	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-08-12 01:43:59	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-08-10 23:20:18	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-05-03 21:22:47	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-02-26 10:03:38	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2022-02-01 10:27:35	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-12-28 17:25:46	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-11-15 13:58:08	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-11-15 13:54:37	【有料商品】 ／ 申し込み アマアド	承認待ち -	円 円
	2021-11-13 17:39:00	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-10-05 18:19:34	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-08-06 12:34:04	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-08-05 21:20:34	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-07-23 23:19:40	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-06-25 17:45:37	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-05-14 16:52:00	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-03-25 11:43:16	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円
	2021-01-26 22:09:21	【有料商品】 ／ 初回支払 アマアド	承認済み -	円 円

このように、攻めと守り、つまり槍（メルマガ）と盾（ブログ）の二つを持って戦うのはもはや定石になりつつあります。

ブログで稼ぐ⇒メルマガでその様子を発信⇒メルマガで教材が売れる

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

この最高のサイクルを回すのに最適なのがブログ×メルマガです。

一見、メルマガへの参入はハードルが高そうですが、最近はツイッターなども流行っていて読者集めが格段にやりやすくなりました。

メルマガ配信スタンドも色々ありますよね♪

技術的にもワードプレスを導入できているならメルマガの発行もできますよ＾＾

なので、今回のレビュー依頼を受ける方法だけでなく、メルマガにも挑戦して頂きたいと思います♪

by.トシ

Copyright (C)トシ@ガジェットブロガー All Rights Reserved.

本特典作成者

作成者名:トシ@ガジェットブロガー

ブログ　：トシのアフィ研♪

メルマガ　:トシのアドマガ

メール　:info@m16a4.com