

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】
アフィリエイトで大きく稼ぐために
実は一番大事！？
アフィリエイトで大きく稼ぐための
案件選定戦略レポート！



作成者：さぼてん

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



【副業→メルマガ】アフィリエイトで大きく稼ぐために実は一番大事！？
アフィリエイトで大きく稼ぐための案件選定戦略レポート！

● 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さぼてんに属します。
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。



内容

• このレポートについて	4
案件選定とは.....	4
• 案件選定の戦略の本質とは	5
案件選定の基本は2つの軸.....	6
ジャンルは絞った方がよい？	7
• 「商品力」のある案件とは	8
1. 売しやすい案件とは	8
1. 知名度がある	9
2. 購入（申込）のハードルが低い	11
3. 商品LPが優れている	13
4. キーワード展開がしやすい	14
• 稼げる案件選定のコツ	16
稼げる案件の探し方	16
ASPからのメール	17
ASP管理画面	19
ASPの人に聞く	20
広告の出稿状況	21
• まとめ	22
• 最強なのはメルマガです	23
生殺与奪の権を他人に握らせるな！	23
殆どのネットビジネスはいつ0になるか分からない	24
メルマガだけは唯一他者に依存していない	25
SNSとメルマガの本質的な違い	26
メルマガだけは成長し続ける	27

●このレポートについて



はじめまして。さぼてんと申します。
サラリーマンを続けながら、副業としてアフィリエイトを実践して10年目、妻を代表とした会社を作って法人9期目となります。
SEO、PPC、メルマガ、格安SIM代理店、不動産投資など、とにかく何でもやってみる超ノウハウコレクターとして情報発信をしています！

この度は

「アフィリエイトで大きく稼ぐためには実は一番大事！？アフィリエイトで稼ぐための案件選定戦略レポート！」

をダウンロードして頂き本当にありがとうございます。

案件選定とは

案件選定とは、アフィリエイトでどんな商品・サービスをアフィリエイトするか、アフィリエイトする案件を選ぶということです。

実は、アフィリエイトで大きく稼ぐためには、案件選定というのが実は一番大事なポイントといえます。

例えば、月1,000万をアフィリエイトで稼ごうと思ったら、月1,000万を稼げる案件を最初から選ばないと無理です。

このレポートでは、アフィリエイトで大きく稼ぐために一番大事な案件選定について、その本質と探し方の具体的なコツを解説していきます！

● 案件選定の戦略の本質とは



案件選定の戦略の本質は「選択と集中」です。

つまり、最初に大量に稼ぎの種をまいてみて、芽が出てきたら、そこに集中して一気に育てるというものです。

どういうことかと言うと、最初は探索的にいろいろな案件、いろいろなジャンルで記事を書いたり、アフィリエイトサイトを量産したり、広告を出稿したりしてみる。そのうち継続的に売れるものが出てきたら、そこに一気に集中していくという考え方です。

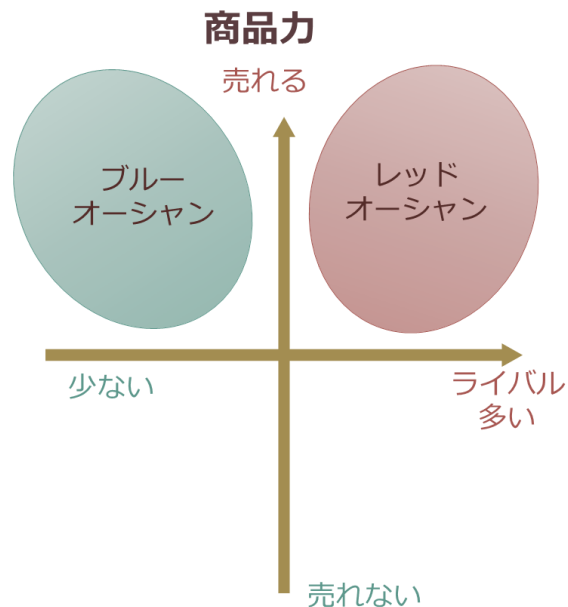
これこそ、アフィリエイトで大きく稼ぐために大事な案件選定の戦略の本質といえます。

例えば、ペラサイトを量産でも、全てのサイトが確実に上位表示して必ず稼げるようになるわけではありません。

というより、せっかく量産しても、大部分のサイトというのは上位表示することもなく、1円も稼ぐこともなく終わることのほうが多いんです。そのため、ペラサイト量産においても、全てのサイトに力をいれるのではなく、最初に大量にペラサイトを作ってみて、そのうち上位表示が見込めるサイトのみ、注力していくという考え方が重要です。

最初は探索的にいろいろな案件、ジャンルに取り組んでみて、そのうち継続的に売れるものに一気に集中していくというのが戦略の本質部分です。

案件選定の基本は2つの軸



案件選定の基本は2つの軸から考える必要があります。
すなわち、どれだけ売れるかという「商品力」の軸と、どれだけライバルがいるかという「競合」の軸です。

アフィリエイトで効率よく稼ぐコツというのはライバルが少なく、それでいてすごく売れる、すなわちブルーオーシャンをいかに見つけるかということとも言えます。

このブルーオーシャンを見つける方法というのは裏ワザや特別なノウハウはありません。

まずは自分でいろいろと試してみてその過程で地道に探し当てていくしかありません。

売れる案件、稼げるキーワードというのはアフィリエイトターにとっての大事な資産といえるものです。

他人に教わるのではなく自分で積み上げていく必要があります。

ジャンルは絞った方がよいか？



アフィリエイトで稼ぐコツとして、ジャンルは絞った方がいいと言われていますがいきなりレッドオーシャンのジャンルに絞るのはおすすめしません。

確かにジャンルを絞ったほうが、リサーチやサイト作成が効率的になるためメリットは非常に大きいです。

ジャンルは絞ったほうがいいのは間違いないのですが、**ジャンルを絞るのは自分に合ったジャンルを見つけてから**の方がいいです。

稼げるジャンルとして、例えば「脱毛」や「金融」などが有名ですが、アフィリエイト初心者さんが、いきなりそういうジャンルに集中するのは危険です。

というのは、こういったジャンルというのは、すでに参入者が非常に多くいてレッドオーシャンになっているからです。

初心者さんがいきなり参入しても、なかなか思うように稼げないというリスクがあります。

アフィリエイトで稼げるジャンルというのは、こういった鉄板のジャンル以外にも実はいろいろとあります。

近視眼的に「脱毛」とか「金融」のジャンルだけに最初から絞るよりも、**最初はいろいろなジャンル、案件に取り組んでみて自分の勝ちパターンが見つかったジャンルに絞り込んだほうが、勝てる確率は高くなる**と思います！

○「商品力」のある案件とは



案件選定には、①商品力 と ②競合 という2つの軸があるわけですが、このうちの ①商品力 については、その案件について詳しく調べればある程度のことは判断が出来ます。

アフィリエイトで大きく稼ぐためには、まずは ①商品力 がある案件、すなわち、売しやすい案件をいかに選ぶかということがとても重要です。

1. 売しやすい案件とは

では、売しやすい案件とはどういうものかという、例えば以下のような条件が考えられます。

1. 知名度がある
2. 購入のハードルが低い
3. 商品 LP が優れている
4. キーワード展開がしやすい

以下、1 つずつ解説していきます。

1. 知名度がある



アフィリエイトで稼ぐために一番大事なことは「**売れる商品**を売る」ということです。

売れない商品を無理して売る必要はないんです。

商品売るのは広告主の仕事です。

アフィリエイトは、紹介する商品を自由に選ぶことができますので、とにかく「**売れる商品**」だけを選んでアフィリエイトしていきましょう。

では「**売れる商品**」とは何かというと、一番は「**知名度がある商品**」です。

誰もが知っている会社の商品、TVのCMや雑誌、新聞などでよく見かける商品です。

自分が何かをネットで購入するときのことを想像してみて欲しいのですが全く知らない会社の商品なんて、すぐに購入してみようとはならないですよね？

自分が知らないものって、なんとなく不安で購入するのを少しためらいますよね。

でも、自分がよく知っている会社の商品、TVのCMなどでよく見かける商品、知名度のある商品であれば、あまり躊躇せずに購入してしまいますよね？

こういう知名度のある商品であれば、**その商品の公式サイトに誘導してあげるだけで勝手に購入してもらえます。アフィリエイトサイトで売り込む必要もないんです。**

まずは知名度のある案件を選んで、**無理な売り込みはせずに、とにかく公式サイトにクリック誘導することを意識**していきましょう。



2. 購入（申込）のハードルが低い



売りやすい案件の2つ目の特徴は、**購入（申込）のハードルが低い**ということです。

購入（申込）のハードルというのは、以下の順番で低くなります。

無料 < お試し < 単品購入 < 定期購入（縛りなし）
< 定期購入（縛りあり）

当然ですが、購入のハードルが一番低いものは**無料の案件**となります。

お金を払う必要がないので簡単に成約がとれます。

無料の案件として有名なものは車買取や引っ越しなどの一括査定系、通信講座などの資料請求系、債務整理などの無料相談系があります。キャッシングなどのお金を借りる系も無料案件といえますね。



逆にハードルが高いのが、**定期購入が必要な案件**です。

定期購入ということは毎月の支払いが発生するため購入のハードルはかなり高いです。

「お試し」の案件の中にも、初回だけお試し価格になっていて、実際は定期購入が条件となっているものも多いです。

購入者としては、お試し価格の500円だけでOKと思って購入したのに、次の月から毎月数千円を払うことになってしまうことになりトラブルになるケースもあるようです。

そのため、「お試し」の案件についても、**実際は「定期購入」が必要かどうかというのは、アフィリエイトサイトの訴求としても非常に重要なポイント**になります。

定期購入にも「縛りあり」と「縛りなし」の二種類があります。

「縛りあり」というのは〇ヶ月の定期購入の継続が必要というもの。一方「縛りなし」というのは、そういった継続という条件がついていないもの。

当然「縛りなし」という案件の方が購入のハードルは低くなります。最近の購入者は、すでに「定期購入のからくり」、つまり初回だけすごく安いけど実際は数ヶ月の継続購入が必要だということは気づいていると思われます。

そのため、この「定期購入のからくり」をきちんと説明してあげたうえで、**「縛りあり」なのか「縛りなし」なのかというのは、アフィリエイトサイトでもとても重要な訴求ポイント**となりえます。

3. 商品 LP が優れている



売りやすい案件の3つ目の特徴は、商品 LP が優れているということです。

商品 LP が優れていれば、アフィリエイターはその商品 LP にクリック誘導するだけで仕事としては終わりです。

売り込む必要もないです。

逆に商品 LP がイマイチだと、いくらクリック誘導してあげても無駄になります。。

どういう商品 LP が優れているかは一概には言えないのですが、イマイチな商品 LP というのは、例えば以下のような特徴があります。

1. 電話番号デカデカと載っている
2. 購入フォームの入力項目が多い・複雑
3. 申込みのページ数が多い

1の電話番号はとくに注意しましょう。

現在はスマホ経由の成約がほとんどです。

スマホの場合、画面に表示された電話番号を押せばすぐに電話をかけられるため、かなりの割合で電話を直接かけられてしまいます。

電話計測の設定がない場合、アフィリエイトの成果とはなりません。
そのためアフィリエイトは1円も稼げません。

2と3については意外と盲点ですが重要です。

自分がそのLPから申し込みする場合に「面倒くさい」と感じたら要注意です。

電話番号を全角で入力させたりとか、そういう申込フォームも実際にあるので要注意です^^;

4. キーワード展開がしやすい



キーワードが展開しやすいというのは、その案件での売上を拡大していくときに非常に重要なポイントとなります。

稼げる案件が見つかったら、その案件について、ありとあらゆるキーワードで記事やサイトを量産、広告を出稿していった、シェアNo1をとるぐらいに獲得していくというのが重要です。

そのためには、キーワードを展開しやすい案件であるということが必要です。

たとえば、「シボヘール」という案件が、その商標関連のキーワードですごく獲得できたため、この案件についてサイトを量産しようとした場合、どういうキーワードでサイトを作りますか？



正直に言って、僕はあまりキーワードが思いつきません^^;

「シボヘール」関連のキーワード、ダイエット関連のキーワード、あるいは関連する芸能人やモデル関係のキーワードぐらいでしょうか？

でも、これだとあまり展開できませんし、ダイエット関連の一般キーワードの場合、シボヘール以外のダイエット商品を探している人も多いでしょうから、あまり効率的には獲得できないと思われます。

一方、たとえば、実店舗がある案件であれば、地域名で展開が可能です。例えば、ミュゼという脱毛サロンの案件なら「ミュゼ 池袋」、「ミュゼ 新宿」、「ミュゼ 梅田」というように、いくらでもキーワードを展開していただけますよね。

また、たとえば車買取のような案件であれば、「プリウス 買取」、「アクア 買取」、「デミオ 買取」のように車種名でキーワードを展開していくことが出来ますよね。

他にもキャッシングのような案件であれば、「お金 借りる」というキーワードなら「お金 借入れ」、「お金 借りたい」というように展開出来ますし、「消費者金融 キャッシング」というキーワードなら「カードローン キャッシング」、「クレジットカード キャッシング」、あるいは「融資」とか「借金」のように他の言葉でもいくらでも展開することが出来ます。

このようにキーワードの展開しやすさというのは、売上を拡大していく際に非常に重要なポイントになります。また、一般キーワードで展開していけるため、その案件が終了してしまった場合も他の案件に貼り替えしやすいというメリットがあります。

●稼げる案件選定のコツ

売しやすい案件の特徴は理解していただけましたでしょうか？

次に、どうやってそういう案件を見つけてくるかというお話をしたいと思います。

稼げる案件の探し方

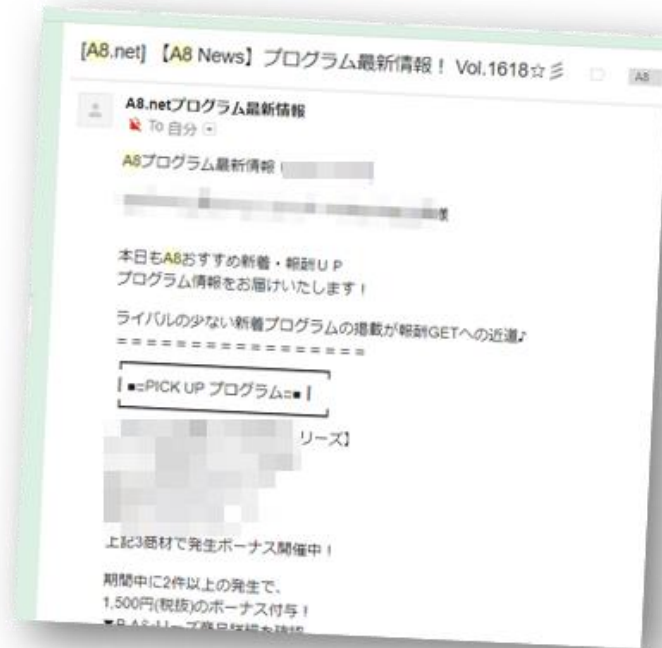


アフィリエイトで稼ぎやすい案件の探し方は、たとえば以下のような方法があります。

1. ASP からのメールをくまなくチェックする
2. ASP 管理画面を徹底的に探す
3. ASP の人に直接聞く
4. 広告の出稿状況を見る

当たり前ですが、案件の情報を一番持っているのは ASP です。
そのため、アフィリエイトで稼ぎやすい案件を見つけるためには ASP が持っている情報をもれなくチェックすることが大切です。
次のページから稼ぎやすい案件を探す方法について 1 つずつ解説していきます！

ASP からのメール



ASP からのメールから探すのは、とくに初心者さんにおすすめの方法です。

というのは、ASP からのメールでは新着案件や売れ筋の案件というのが非常に多く紹介されるからです。

案件選定の基本は ①商品力 と ②競合 の2つの軸というお話をしました。

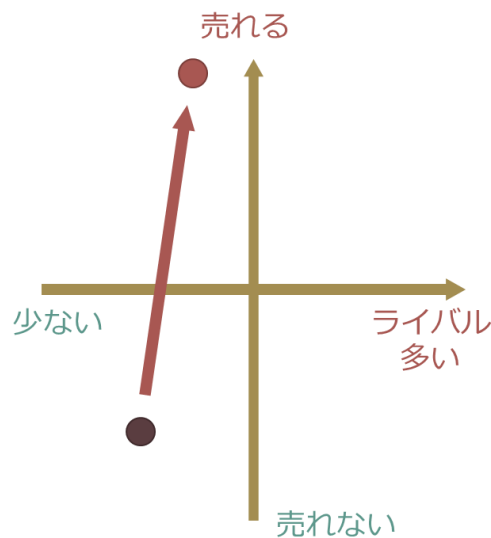
ASP からのメールで紹介される新着案件というのは、まだ始まったばかりでライバルのアフィリエイターも少ない狙い目の案件といえます。

もちろん、その中には ①商品力 が弱く、あまり売れないものもあるかもしれないので、稼ぎやすい案件の特徴を持つものを意識的に探しましょう。

①知名度に関しては、新着商品なのでまだ有名でないものがほとんどです。販売している会社が有名かどうかで判断するとよいです。

また、今は知名度がないとしても、何かのきっかけで一気にブレイクして爆発的に売れ始めることもあります。

下の図でいうと、左下で戦っていたら、いつの間にか、自然と左上のブルーオーシャンになったということですね。



また、ASPからのメールには、単なる新着案件や売れ筋案件の紹介だけではなく、キーワードの情報や商品提供、セミナーなどの情報もあつたりします。**ASPからのメールというのは、実はお宝情報が満載**なんです。

アフィリエイトで本気で稼ぎたいと思うなら、**ASPからのメールはもれなく、すみからすみまでチェック**するようにしましょう。

実際、さぼてんはアフィリエイトをはじめた当初、ASPからのメールは全てくまなくチェックして、稼げそうな案件はすぐにサイトを作るようにしていました。その結果、ライバルが少ないけどすごく売れる穴場の案件もみつけることが出来、アフィリエイトをはじめて2ヶ月ほどで月10万をすぐに突破することが出来ました。

ASP 管理画面



同様に **ASP の管理画面もくまなくチェック**するようにしましょう。

どこのASPにも、新着案件や売れ筋案件を紹介するコーナーがありますので、まずは、最低でもそういったところは必ずチェックして探していきましょう。

ただ、そういったコーナーというのはライバルも当然ながらチェックしています。

ライバルが少ない真の穴場の案件を見つけるためには、**管理画面上で、自分の手で地道に探していくことも必要**です。

管理画面上で案件を検索できますので、自分がサイトを作れそうなジャンルの案件はとりあえず一通り目を通して探してみることをおすすめします。そうすることで案件選定の目も養われます。

そして気になったら、とりあえず記事を書いてみたり、サイトを作ってみることをおすすめします。

その中から**ライバルが少ないけど実はすごく売れる穴場の案件が見つかる**ものです。

ASP の人に聞く



ASP の人に直接聞くというのが一番効率がよい方法といえます。

ASP というのは、アフィリエイトが稼ぐ報酬によって収入を得ていますので、ASP としてもアフィリエイトに稼いでもらわないと困るわけです。そのため、アフィリエイトには積極的に情報を出してくれます。

ただし、そのためにはアフィリエイトの方からも積極的にアプローチしていく必要があります。

まだ ASP に担当者がいないという場合も、ASP 主催のセミナーなどに積極的に参加して、名刺交換などをして顔を覚えてもらうようにしましょう。実績0だとしても、メールなどで質問をしたり、積極的に動く姿勢をみせればこころよく情報をいろいろくれると思います。

そして情報をもったら必ず行動して結果をお返しすることで、ASP の人とも信頼関係を作ることができ、さらに案件情報をくれるようになると思います。

優秀な ASP 担当者をつけてもらえれば、案件選定は自分でする必要がなくなります。実際、僕はもう何年も案件選定は自分ではやっていません。

広告の出稿状況



稼ぎやすい案件の探し方の最後は**広告の出稿状況を見る**ということです。

広告というのは、TVのCM、雑誌広告、新聞広告、電車の車内広告はもちろん、Facebook広告といったネット上の広告も含まれます。

とくに **Facebook 広告** といったネット上の広告というのは、多くのアフィリエイトが出稿しているため**必ずチェック**するようにしましょう。

というのは、**出稿できているということは、つまり「稼げる案件である可能性が高い」**からです。

広告にはお金がかかりますので、もしも稼げなかったら出稿停止するはず。いわばアフィリエイトで稼げることを証明しているわけです。

また、こういった広告に出稿されるのは、まだ知名度が十分ではない新着案件のことが多いんです。知名度を上げるために広告に出稿しているわけですから。

つまり、**こういう広告に出稿される案件というのは、まだライバルが**



少なく狙い目の案件であることが多いんです。

さらに広告によって知名度があがっていくと、商標でも検索されるようになります。

そのときに商標で上位表示させていけば、かなり稼げることになります。

Facebook 広告などで出稿されている案件を狙っていくのは、初心者さんが短期間で稼ぐためには非常に効率のよい戦略といえると思います。

● まとめ

以上が、アフィリエイトで稼ぐための案件選定の戦略でした。

アフィリエイトで大きく稼ぐためには、案件選定というのは非常に重要なポイントです。むしろ、一番大事なポイントといっても過言ではありません。

ただ、案件選定にも特別なノウハウや裏ワザはありません。
基本的に、自分で手を動かして地道に見つけていくしかありません。

稼げる案件というのは、アフィリエイトヤーにとっての資産といえるものです。
アフィリエイトヤー同士の会話の中でも、何で稼いでいるかというのはお互いに聞きづらいセンシティブなところですから・・・。

大事なことは、まずは探索的にいろいろな案件、ジャンルのサイトを作ってみて継続的に売れるようになったら、そこに一気に集中していくという考え方です。

●最強なのはメルマガです



以上、アフィリエイトで大きく稼ぐための案件選定戦略についてご紹介しましたがいかがでしたか？

案件選定を極めれば、アフィリエイトでもっと大きく安定して稼ぐことも不可能ではありません。

生殺与奪の権を他人に握らせるな！

ただ、もしもネットビジネスで長期的に稼ぎたいと思っているのであれば、メルマガは絶対にやった方がよいです。

というのも、SEO やリスティングなどを使ったアフィリエイトに関しては、いつダメになるか本当に分からないから。



例えば、Google 広告に関しては、2021 年現在は審査が非常にゆるく、アフィリエイトサイトでもいくらでも出稿可能となっていますが、それがいつ出稿 NG になるか分かりません。。

そもそも、Google 広告は、以前は Google アドワーズという名称だったのですが、審査が非常に厳しいことで有名でした。

アフィリエイトサイトに関しては、ほぼ出稿 NG といわれるぐらい審査が厳しかったんですね。

ですので、今は審査がゆるくてアフィリエイトサイトも出稿可能ですが、それもいつ出稿できなくなるか本当に分かりません。

殆どのネットビジネスはいつ0になるか分からない



実際、Google 広告ではないのですが、Yahoo プロモーション広告に関しては、2019 年 6 月に突如としてアフィリエイトサイトが出稿禁止となりました。

自分はそれまで 5 年以上にわたって、毎月 100 万以上もの広告費を払って、Yahoo プロモーション広告で PPC アフィリエイトをしていたのですが、2019 年 6 月にすべてのアカウントを停止させられました。

当然、毎月数百万あった売り上げも一気に 0 になりました。。

↑こういうことが普通に起こりえるのがネットビジネスの世界なんです。。

Google 広告に関しても、今は PPC アフィリエイトで非常に稼ぎやすい状況にありますが、いつ 0 になってもおかしくないです。

メルマガだけは唯一他者に依存していない



結局、ほとんどのネットビジネスというのは、他者のプラットフォームに完全に依存していますので、**生殺与奪を他人に握られている**んです。

そんな中、**ネットビジネスの中で、他者のプラットフォームに依存していないのは実はメルマガ**だけです。

なぜなら、メルマガだけは、**メルマガ読者さんのリストという他者の誰にも依存しない資産を自分の手元に持つことができる**からです。

たとえ、メルマガのアカウントが凍結したとしても、メルマガ配信サーバーが配信不可になったとしても、自分の手元にはメルマガ読者さんのリストが残ります。

そのリストさえあれば、また 1 からメルマガを再開することができますよね。

これこそ、ネットビジネスの中で、他者のプラットフォームに全く依存していないのは唯一メルマガだけという理由です。

SNS とメルマガの本質的な違い

メルマガなんて時代遅れだから、これからはSNSをやった方がいいのでは？と思う人もいるかもしれませんが、それは実は大きな間違いです。



というのも、そういったSNSというのは、まさに他者のプラットフォームに完全に依存しているから。

Twitter や Instagram、LINE などのフォロワーをいくら集めたとしても、そのアカウントが凍結してしまえば終わりですよね？

実際、僕も数万ぐらいフォロワーを集めたことはあるのですが、ある日突然アカウントが凍結されてしまい、それまでの努力がすべて無駄になった経験があります。。

Twitter や Instagram、LINE などのフォロワーをいくら集めたところで、アカウントが凍結してしまえば何も残りません。そこからやり直すことはできないんですね。

一方、メルマガであれば、他者の誰にも依存していないリストが手元に確実に残ります。

↑この本質的な違いを理解できる方は、今すぐにメルマガを始めるべきです。

もちろん、SNS もやった方がいいのですが、最終的にはメルマガのリストを獲得した方がよいです。

メルマガだけは成長し続ける

10年の間、サイトもいっぱい作ってきたし、広告もいっぱい出稿してきましたが、10年間ずっと成長し続けているのはメルマガだけです。

というのは、サイトは必ずいつか飛びますし、広告も停止したり案件終了したりしますからね^^;



でも、メルマガだけでは、ずっと育ち続けていきます。

これからもずっと部数は増え続けていくでしょう^^

その10年間の間、メルマガだけでも、ざっと計算して数千万は稼いできました。

メルマガというのは、こんな風にずっと成長し続けて、不安定なネットビジネスの中で唯一の「資産」といえるようなものです。

収入が不安定になりがちなアフィリエイターこそ、片手間でもいいから絶対にやっておいた方がいいです。

そして、やるのであれば、なるべく早くはじめた方が有利です。

1日でもはやく始めて、読者数を増やしていきましょう^^

実績がないとか、そんな暇がないとか、そんなことをごちゃごちゃ言う前に、とにかくはじめておくことが大事です。



本特典作成者

 作成者名: さぼてん

 ブログ : [さぼてんのアフィリエイト実践ブログ](#)

 メルマガ : [さぼてんアフィリエイト公式メルマガ](#)

 メール : info@saboten-affiliate.com
