

ASP でも楽天でも Amazon でも！

商品紹介記事の書き方マニュアル

## ■ 著作権について

このレポートの利用に際しては、以下の条件を遵守してください。

このレポートに含まれる一切の内容に関する著作権は、葉月蒼に帰属し、日本の著作権法や国際条約などで保護されています。

著作権法上、認められた場合を除き、著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部を、複製、転載、販売、その他の二次利用行為を行うことを禁じます。

これに違反する行為を行った場合には、関係法令に基づき、民事、刑事を問わず法的責任を負うことがあります。

レポート作成者は、このレポートの内容の正確性、安全性、有用性等について、一切の保証を与えるものではありません。また、このレポートに含まれる情報及び内容の利用によって、直接・間接的に生じた損害について一切の責任を負わないものとします。

このレポートの使用に当たっては、以上にご同意いただいた上、ご自身の責任のもとご活用いただきますようお願いいたします。

## ■ 目次

■ 著作権について .....	2
■ このマニュアルでお伝えすること .....	4
■ 商品を紹介する時に大切なこと.....	5
記事の流れ.....	6
「興味を持ったきっかけ」を話して人を惹きつける .....	6
手に入れる前にどんな事で悩んだのか？」を伝えて共感を得る .....	8
「不安や心配事を調べた結果どうだったのか？」を伝えて不安を取り除く .....	11
販売ページへ誘導する .....	14
■ 細かいけど大切なこと .....	17
どんな人に伝えようとしているの? .....	17
写真や画像はどんどん入れよう .....	19
■ リアルなレビュー記事は後押しになる .....	20

## ■ このマニュアルでお伝えすること

はじめまして！

葉月 蒼（はづき あおい）と申します。

私は草薙さんのコンサル生で、  
日常のことをブログにしながら稼ぐ方法をやっている、  
色々な人にも教えています。

今までは身近な人にだけ教えていたんですけど、  
でも草薙さんに手伝ってもらって……

っていうか作ってもらって^^；

教材が完成してからは、  
多くの方々が楽しみながら稼げるようになってくれます。

このマニュアルはその教材の中の一つ、  
「自分で気に入った商品を紹介する記事の書き方」  
をお話ししていきます。

## ■ 商品を紹介する時に大切なこと

例えば普通の会話でも、  
思いついたことをどんどん話す人っていますよね。

でも話せば話すほど色々な方向に飛んでしまって、  
本当に言いたかったことが何なのか、  
どんどん分からなくなってしまうたり……

お勧めしてくれるその気持ちは分かるんですけど、  
でもいまいち何を伝えたいのか分からなくて、  
あまり興味が出なかったり……

普通の会話ならまだ雰囲気とかもあるんで伝わりやすいんですけど、  
でもブログで思いついたことをどんどん書いてしまうと、  
はちゃめちゃな内容になってしまいます。

そして結局にはなにも伝わらなくて、  
迷ってる人への後押しどころか興味すら持ってもらえません。

人に伝わりやすい話し方や伝え方には  
ある程度決まった流れがあるんです。

記事や文章はその決まった流れの通りに説明するだけで  
一気に伝わりやすくなります。

## 記事の流れ

伝え方の流れでなにより大切な事は

「あなたが商品を購入するまでの気持ちの移り変わりに沿って記事を書く」  
です。

何かを購入するときは多くの人が、  
このように気持ちに移り変わっていきます。

- ① 興味を持つ
- ② 手に入れるかどうか悩む
- ③ 不安なことを調べて、解消する
- ④ 購入に踏み出す

この流れに沿って記事を書いていけば、  
共感してもらいやすくなるので自然と物が売れていきます。

### 「興味を持ったきっかけ」を話して人を惹きつける

何かを買う時って、  
どんな人でも何かしらのきっかけがあるからですね。

例えば私の友達の事例だと、  
外でノートパソコンを使って仕事してる人がいます。

その友達があるとき転職をしたんですが、  
次の職場がかなり自由で週の半分は在宅ワークになりました。

そして在宅ワークをきっかけに、作業効率などのことも考えて、  
大きな外部モニターを購入することになりました。

こんな感じで仕事をするのに憧れたわけですね。



これが「興味を持ったきっかけ」です。

「在宅ワークが増えた」

「ノートパソコンの画面だと小さくて効率が悪い」

「ノートパソコンだと姿勢も悪くなって肩もこってしまう」  
「だから外部モニターを導入しようと思った」  
「なんかオシャレでカッコいいし」

このような事実だけじゃなくって、  
「きっかけから考えさせられたこと」  
もししっかりと伝えてください。

同じような考えじゃなかったとしても、  
「なるほど～！確かにそういう事もあるかも！」  
と共感してもらえることが増えて読み進めてもらいやすくなります。

## 手に入れる前にどんな事で悩んだのか？」を伝えて共感を得る

興味を持ったとしても、  
すぐ購入まで踏み出せる人って少ないです。

特に生活の必需品じゃなくて趣味に近かったり、  
贅沢品に近づけば近づくほど、  
そして価格が上がれば上がるほどなかなか踏み出せません。  
(今すぐ買わないとダメなんてもの、今の日本だったら無いんですけど ^^ ;)

さっきの大きな外部モニターもその通りで、  
仕事の効率は上がるけど、でもなくても全然問題はないので、  
絶対を買わないといけないわけじゃありません。

このように必需品じゃないものを買うときには、  
あなたも同じように悩んだり葛藤したはずなので、  
その悩みや葛藤をありのまま話してください。

そうすることで同じ視点で悩んだり迷ったりしてる人から、  
共感してもらうことができます。

例えば先ほど例に挙げた、  
「外部モニターを買おうかな」と思った私の友達の場合だと、  
このようなことで悩んでました。

- ・ 大きさ
- ・ 画質
- ・ パソコンとの互換性
- ・ 導入して本当に効率って上がるのかな？
- ・ もし使いづらかったらどうしよう…？

「今までのノートパソコンの大きさでも物凄く不満があったわけじゃないし…」

「大きすぎたら逆に疲れそうだし…値段も上がるし…」

「でもちょっと大きくしただけだと意味がないし…」

「画質が良いに越したことはないのは分かるけど、

でも高画質になればなるほど値段が上がるし…」

「自分の仕事にそんな高画質って必要あるかな…」

「そもそも使ってるパソコンが高画質に対応できるのかな…」

「使ってみて、もし使えなかったらどうしよう…」

「ノートパソコンの画面で十分仕事はできてたし、

そんなに効率が変わらなかったらどうしよう…」

「もし使いづらかったらどうしよう」



このような、自分でも感じた不安や悩みをしっかりと伝えることで、  
同じような不安や悩みを持っている人から大きく共感してもらうことができます。

もし同じような不安や悩みを持ってない人に対しても、  
しっかりと考えて購入したと感じてもらえるので、  
信用にもつながります。

## 「不安や心配事を調べた結果どうだったのか？」を伝えて不安を取り除く

興味はあるけど不安もある場合は、

「その不安に対して実際にどうなのか？」

ということを知りたくなります。

ここでその不安に対して実際にはどうなのか？を、

あなたの体験から答えてあげてください。

あなたは実際にその商品を購入し、使っているわけですから、

より具体的に答えてあげられるはずです。

事例で挙げている外部モニターの場合だと、

このような内容になります。

「大きかったり画質が綺麗すぎると見づらいかなと思ってたんですけど、

全然そんな事はなくてむしろ見やすくなりました！」

「この値段差だったら、迷ってるなら今すぐにでも導入した方が

いいと思います。」

「モニターが推奨してるパソコンのスペックは〇〇で、

私が使ってるパソコンは〇〇なんですけど、

このスペックだったら全然問題ありませんでした。」

**※良いことばかり言いつぎない**

ここで重要なことは、良いことばかり話さないことです。



良いことばかり言いつぎると、  
どうしても押し売りしてしまう感じが強くなってしまいます。

人は売り込みを嫌うのですが、良いことばかり言われると  
どうしても売り込まれているように感じてしまって身構えてしまいます。

本当に良いことしか無いとしても、  
何かひとつぐらいはデメリットを探し出した方がいいです。

って言っても気持ちとしては買ってもらいたいわけなので、  
「ちょっとしたデメリットかな？」  
程度の紹介でかまいません。

外部モニターの事例の場合にはこのような感じです。

「唯一の欠点なんですけど、  
ノートパソコンをずっと使ってきた人からしたら、  
はじめは画面サイズが大きくて疲れるかもしれないです。」

「ただ私の場合は2~3日もすれば慣れてきて、  
今まで以上のペースで効率よく仕事ができるようになりました。」

「画面が大きいのので少し顔から離して、  
下を見ずに画面全体を見ながら作業をするので、  
肩凝りなんかもマシになった気がします。」

ここで意識して欲しいことはデメリットを伝えたその後、  
それを上回るメリットをしっかりと伝えること。

いくつかメリットを挙げた後にデメリットを伝えて、  
さらにその後にデメリットを打ち消すだけのメリットを伝える、  
という流れが理想的ですね。

## ※口コミも活用しよう

不安を解消するには口コミも効果的です。



ただし口コミには実は著作権がありますので、  
楽天や Amazon の口コミをそのまま使うことは絶対にやめましょう。

それ以外のサイトで引用可の場合には、  
「引用元：http://○○○.com」のように、  
引用元の URL を必ず開示しましょう。

また、どの部分が引用なのか？もしっかりと記載しておきましょう。

## 販売ページへ誘導する

ここまで出来たらあとは販売サイトのページを、  
アフィリエイトリンクを使って紹介するだけです。

とは言ってもただ URL を紹介するだけだと、  
クリックすらしてもらえません。

大切なことは「購入先はこちらです」のように、  
しっかりと伝え、誘導することです。



先ほど「人は売り込みを嫌う」と言いましたので、  
それと真逆のことを言っているように感じるかもしれませんが、  
状況が全く違います。

人が売り込みを嫌うのは「まだ迷っている時」です。

ここまで読んでもらえているということは、  
もう購入したい気持ちが強くなっています。

にも関わらず自信を持って購入方法や購入先を伝えない、  
ページを紹介していなかったりすると、  
肩透かしを食らったように感じられてしまい、  
ページ自体を閉じられてしまいます。

URL を載せたりサイトを紹介するだけでなく、  
「購入先はこちらです」など、言葉でしっかりと伝えましょう。

最後に背中を押してあげる言葉を付け加える事も効果的です。

「私も色々なサイトで調べましたが、  
最終的にこちらのサイトでの購入を決めました。」  
といった感じですね。

他にも、

「このサイトなら〇〇ポイントも貯まるので、  
次に同じメーカーの商品を買うときは安く購入できますよ。」  
「他のサイトだと〇〇円も高くて、実はこのサイトが一番安かったんですね」  
「次の日には届きましたし。」

のような感じで、そのサイトで購入するメリットも伝えてあげましょう。

記事の書き方、構成は以上です。

この決まった構成の通りに記事を書くだけで、  
一気に商品が売れやすくなりますのでぜひ取り入れてくださいね。

## ■ 細かいけど大切なこと

商品を紹介する記事を書く時に大切なことを、  
いくつかご紹介しておきますね。

少し細かいことなんですけど、  
これをしてるのとしてないのでは売れ行きが全然変わってきますので、  
ぜひ頭に入れておいてください。



### どんな人に伝えようとしているの？

「どんな人に伝えようとしているのか？」は、  
商品を紹介する記事では何よりも大切になってきます。

難しい言い方をすると、  
「その商品に価値を感じて欲しいと思ってくれる人」  
です。

先ほどの外部モニターの事例の場合だと、  
そもそもパソコンを持ってない人が読んでも、  
興味なんて少しも持てないですよ。

パソコンを持っているということは最低限として、  
「今までノートパソコンを使っていたけど、  
家で仕事をするようになって、外部モニターが少し気になってる人」  
ぐらいまで具体的にした方がいいです。

イメージとしては、  
「その商品に興味を持った時のあなた」  
です。

過去のあなたであれば不安やドキドキワクワクなど、  
感情も思い出しやすいので記事が書きやすくなりますよね。

過去のあなたの不安を解決しながら、  
商品の価値をしっかりと伝えられれば、  
同じような状況の人にその魅力を伝える事ができます。

すると自然と購入されるようになります。

## 写真や画像はどんどん入れよう

画像や写真を多用して分かりやすくする、  
という方法は非常に効果的です。

特に何か商品を紹介する記事の時には、  
写真があるかないかだけでなく、  
適切なところに適切な写真が載っている、  
ということも大切になってきます。

適切な位置に写真があるだけで一気に読みやすくなりますし、  
なにより購入後のイメージが湧きやすくなるからです。

とは言っても難しく考えなくて大丈夫です。

画像や写真と言うと、  
綺麗に撮ったり装飾したりしないといけない  
と思ってしまいがちですよ。

出来る方はこだわっても良いんですけど、  
苦手な人は普通にスマホで撮った写真で大丈夫です。

たしかに企業が作ってる公式サイトなんかだと、  
見え方や光の当たり加減などまで計算された画像を使っています。

でもあなたが運営しているブログは企業の公式サイトと違って、あなたのありのままの生活を出してるブログ。

ですからオシャレに見せたり装飾などはしなくても大丈夫です。

## ■ リアルなレビュー記事は後押しになる

「購入サイトのレビューで十分だから、  
わざわざ自分が紹介なんかしなくても…」

このような相談を頂くこともあるんですけど、  
実はアマゾンや楽天などで書かれているレビューだけでは、  
人の不安って取り除けないんです。

と言うのもアマゾンや楽天のレビューって、  
みんなそれぞれ状況は違いますよね。

使い方も違いますし、  
そもそも購入する前の不安なんかも書かれていません。

ちょっとした参考にはなっても、  
共感は起きないので決定打まではならないんですね。

だから買う前の気持ちや不安、他のどんな商品と比べて決めたのか？  
なんかが大切になってくるんです。



特に高額な商品だったり、  
健康に関する商品、体に使うような商品の時は  
みんなかなり不安になります。

あなたも経験ありませんか？

不安だから検索で調べて、  
実際に買った人の記事が決め手になったってこと。

あなたが悩んだこと、購入を決めたキッカケ、  
実際に使ってみて感じたことなどは、  
他の人が購入する時の役に立って後押しになります。

そして人の役に立った結果、  
報酬がもらえるならこれほど嬉しいことってないですよ。

以上でさらに報酬を稼ぐための商品紹介記事作成方法は終わりです。

あまり難しく考えすぎずに、ご紹介した構成で記事を書いてみてくださいね。  
この通りに実践すれば報酬の額は一段階上がりますから。