

BLOSSOM

『**楽せず稼げる**』をご提供



本業以外の収入源を創って
本業収入+毎月30万～80万以上も!

01 新たな収入源を築き上げる

早速ですが、あなたはどのような収入源をお持ちでしょうか？

今の時代、労働所得以外にも事業収入・YouTube 収益・賃貸収入・株式・印税収入など他にも多種多様な収入源があります。

労働による給与所得を多くするのは難しい事ですが、それ以外の収入源を持つ事は決して難しくありません。

BLOSSOM は、どなたでも労働所得以外の収入源を持てる総合収益アップビジネスです。

決して難しい事をするわけではなく、するべき行動をとればどなたでも確実に収入源を持てる簡単な仕組みとなっておりますのでご安心ください。

臨時的な収入や少しでも年収アップを本気でお望みの方は、ぜひこのまま読み進めてみてください。



02 Blossomとは

Blossom では、最短 3 日以内に収入獲得開始が可能な総合収益アップツールと確実に収入発生までいただける強力サポートでバックアップさせていただきます！

■総合収益アップツール

TVでも特集が組まれるものからマイナーなものまで実用できる収入源の情報や、リアルタイムで新サービスのリリースや老舗サービスの更新情報などを自動的にキャッチして、最低限の労力で高い利益を見込めるサービスだけを反映することを目的としたツールです。

■強力サポート体制

収入源の設定から収入の継続発生まで、お電話や遠隔操作での設定などひとりひとりに合わせた強力サポートで専門スタッフがバックアップさせていただきますので「なにをしたらいいのかわからない」といった状況になることもございません！

所用時間としては一日10～20分ほど必要ですが、ちょっとした隙間時間などを有効活用いただければOKです！

その際の作業も、好きなサービスの登録を無料で行ったり、コピーして貼り付けるといった単純作業なので、ご年配の方やスマホが苦手な方でも問題なくお取り組みいただけます。

03 Blossomを始めるにあたって

具体的な収益発生までの流れをご説明させていただきます。

まずは総合収益アップツールの設定を行います。

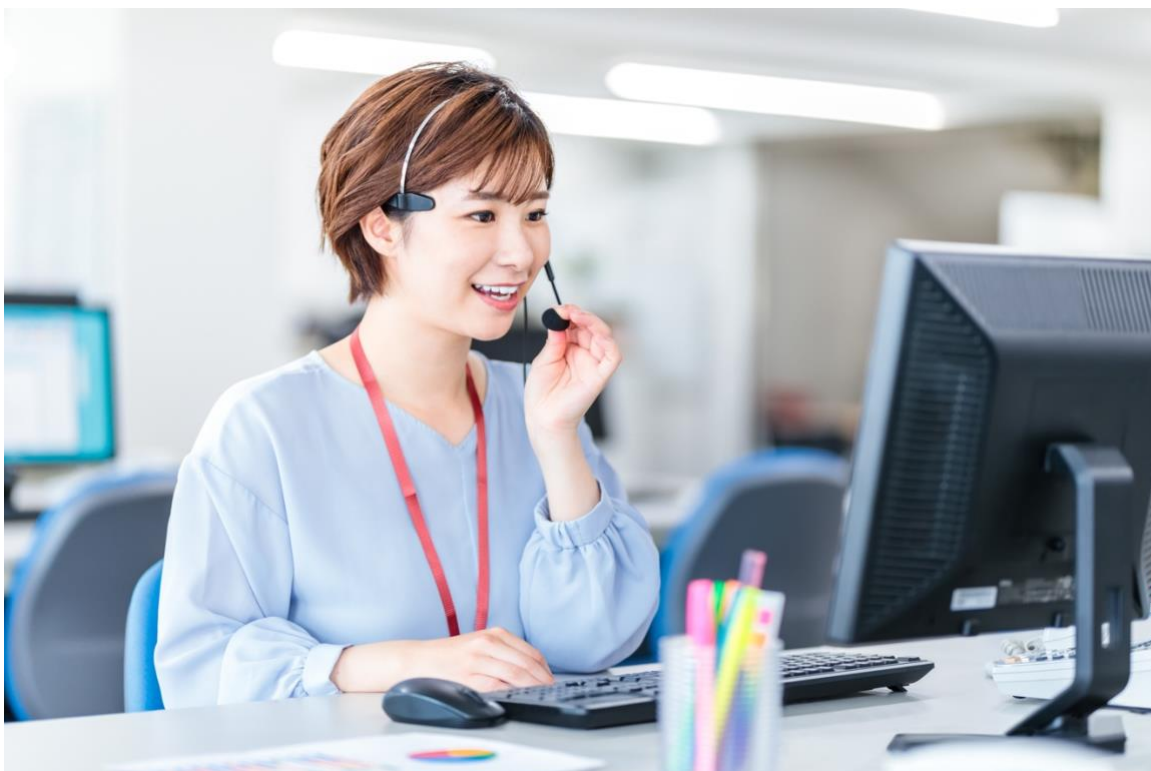
総合収益アップツールとは弊社のお仕事を行って頂くための専用ツールになります。

こちらのツールを元にサービスへの登録や設定を行っていただきます。

設定完了後、次は収益お受け取り口座（銀行口座）の設定です！

(※ご本人様名義の口座をご用意ください)

その後、実際にサポートスタッフと一緒に作業を開始し、収益をお受け取りください！



04 追加必須の専用LINE

下記より専用 LINE を友だち追加いただくことにより、お問い合わせからツール設定までスムーズにご対応させていただきます。

専用 LINE 追加後、案内が開始されますのでお見逃ししないようお願いいたします。

blossom サポートスタッフが責任をもって随時ご案内いたします！

- 1.まずはどうしたらいいの？
 - 2.何から実践をすればいいのかわからない。
 - 3.そもそもなにがわからないのかわからない。
- などで、お困りの方も専用 LINE へお気軽にご連絡ください。

↓ こちらから申し込みください ↓

専用LINE追加



お気軽にご相談ください!! 解決をサポートします!!



少しでも気になる点、ご不明に思われる点がございましたら、お気軽にご相談ください。ツールの設定方法から使い方まで、担当者が初心者の方にもわかりやすくご説明します。

初期設定予約はこちら 

Extra

10,000アクセス 完全保証

月商目標	833,000円
初期費用	1,200,000円(現金限定)
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✓
アクセス送付	✓
画像リサイズ	✓
記事ブラッシュUP	✓
推奨サイト	✓
収益UP	✓
利用期間	半永久
メールサポート	✓
電話サポート	✓
遠隔サポート	✓
サポート期間	30日

Sプラン

5,000アクセス 完全保証

月商目標	667,000円
初期費用	930,000円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✓
アクセス送付	✓
画像リサイズ	✓
記事ブラッシュUP	✓
推奨サイト	✓
収益UP	✓
利用期間	180日
メールサポート	✓
電話サポート	✓
遠隔サポート	✓
サポート期間	30日

Aプラン

3,000アクセス 完全保証

月商目標	417,000円
初期費用	750,000円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✓
アクセス送付	✓
画像リサイズ	✓
記事ブラッシュUP	✓
推奨サイト	✓
収益UP	✓
利用期間	150日
メールサポート	✓
電話サポート	✓
遠隔サポート	✗
サポート期間	21日

Bプラン

1,500アクセス 完全保証

月商目標	292,000円
初期費用	500,000円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✓
アクセス送付	✓
画像リサイズ	✓
記事ブラッシュUP	✗
推奨サイト	✗
収益UP	✗
利用期間	120日
メールサポート	✓
電話サポート	✗
遠隔サポート	✗
サポート期間	21日

Cプラン

1,000アクセス 完全保証

月商目標	167,000円
初期費用	340,000円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✓
アクセス送付	✓
画像リサイズ	✗
記事ブラッシュUP	✗
推奨サイト	✗
収益UP	✗
利用期間	90日
メールサポート	✓
電話サポート	✗
遠隔サポート	✗
サポート期間	14日

Dプラン

500アクセス 完全保証

月商目標	100,000円
初期費用	210,000円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✓
アクセス送付	✓
画像リサイズ	✗
記事ブラッシュUP	✗
推奨サイト	✗
収益UP	✗
利用期間	60日
メールサポート	✓
電話サポート	✗
遠隔サポート	✗
サポート期間	14日

Eプラン

月商目標	42,000円
初期費用	120,000円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✓
SEO対策	✗
アクセス送付	✗
画像リサイズ	✗
記事ブラッシュUP	✗
推奨サイト	✗
収益UP	✗
利用期間	30日
メールサポート	✓
電話サポート	✗
遠隔サポート	✗
サポート期間	7日

フリー

月商目標	-円
初期費用	-円
キーワード検索	✓
ブログ検索	✗
SEO対策	✗
アクセス送付	✗
画像リサイズ	✗
記事ブラッシュUP	✗
推奨サイト	✗
収益UP	✗
利用期間	7日
メールサポート	✓
電話サポート	✗
遠隔サポート	✗
サポート期間	3日

お気軽にご相談ください!! 解決をサポートします!!



少しでも気になる点、ご不明に思われる点がございましたら、お気軽にご相談ください。ツールの設定方法から使い方まで、担当者が初心者の方にもわかりやすくご説明します。

[初期設定予約はこちら](#) 

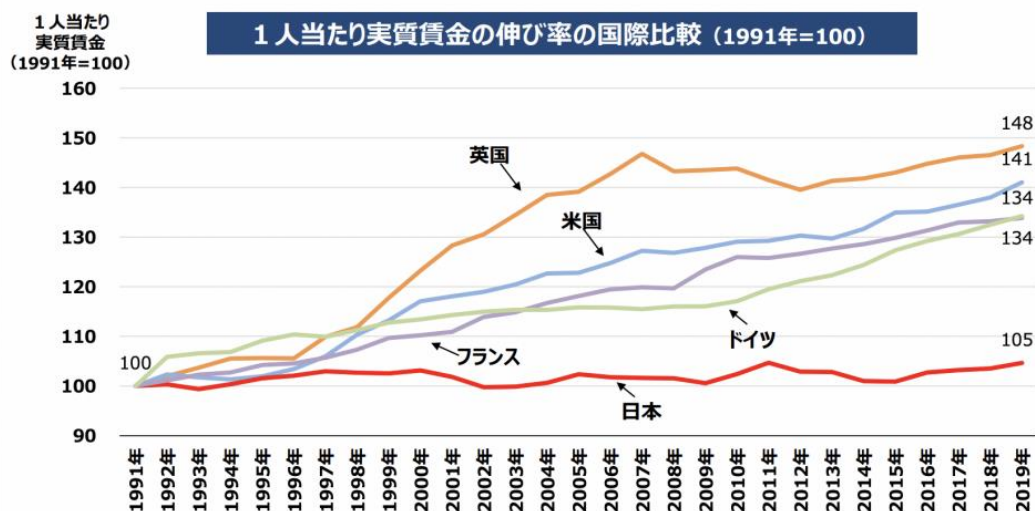
05 なぜBlossomが選ばれるのか

昨今、消費税は毎年のように上がり、追い打ちのように日本円の価値は下がり、「デフレ」と呼ばれる時代です。現在は少々回復してきてはいますが、一時1ドル150円台で円安となっております。

さらに2021年度の日本の最低賃金は930円（2022年度は961円）、平均年収は470万円で、G7の中で最下位。30年間ほとんど上がらず、海外と比べると倍以上離されている状況です。

1人あたり実質賃金の伸び率の国際比較

○ 先進国の1人あたり実質賃金の推移を見ると、1991年から2019年にかけて、英国は1.48倍、米国は1.41倍、フランスとドイツは1.34倍に上昇しているのに対して、日本は1.05倍にとどまる。



(注) 2019年の米国ドル（購買力平価ベース）により実質化した値。
国民経済計算における「賃金・俸給」を雇用者数で割った上で、雇用者の平均週労働時間に対するフルタイム雇用者の平均週労働時間の割合を乗じて計算された数値。

(出所) OECD.Statを基に作成。

12

https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/atarashii_sihonsyugi/kaigi/dai3/shiryou1.pdf

海外で働くと、、、

➔ 営業職840万円 (日本の平均給与379万円)

➔ ITエンジニア1020万円 (日本の平均給与497万円)

➔ コンサルタント1040万円 (日本の平均給与480万円)

同じ仕事・同じ能力だとしても海外で働いた場合、倍以上の給与を受け取ることができるのです。

現在の月収にあと 20 万、30 万あれば、
あんなことができるのに…
こんなことがしたい…

など一度は思ったことはありませんか？

- ・ 時間がない
- ・ スマホが苦手。
- ・ お金がない



などの理由で収入を増やす事を
あきらめては無いでしょうか？

そんな皆様の「お金の悩み」を解決に
導いているのが BLOSSOM です！

もちろん、何もせずにお金を稼げる、なんて事はありません。
休日や隙間時間の 10 分、20 分を収入に変えて頂けたら幸いです。

短期的に稼ぎたいという方も、長期的に本業にしたいという方でもとても継続
しやすい内容となっております。
ぜひ、あなたの生活を豊かにするきっかけ作りのお手伝いをさせてください。

お気軽にご相談ください!! 解決をサポートします!!



少しでも気になる点、ご不明に思われる点がございましたら、お気軽にご相談ください。ツールの設定方法から使い方まで、担当者が初心者の方にもわかりやすくご説明します。

[初期設定予約はこちら](#) 

06 成功報酬型広告とは

- 1.自身のホームページやブログ記事に企業や特定の商品・サービスの広告を掲載
- 2.訪問者（読者）がその広告をタップして商品やサービスを買ったりして広告主の利益になる
- 3.成功報酬が収入として手に入る

基本的には上記の流れで収益が入ってきます。

そして、成功報酬型広告にとって一番重要となるのは、ASP と呼ばれるサービスです。

ASP とは、簡単に言うと成功報酬型広告を始める際に、あなたと企業をつなげる役割を担う業者のことです。広告主は ASP に広告掲載の依頼をして、バナーと呼ばれる広告素材を提供します。あなたは ASP に登録することで、その ASP が取り扱っている広告を掲載できるようになります。

広告を掲載できるようになったらブログに掲載し、読者に見てもらい、広告から商品やサービスを登録してもらうだけです。

ASP に登録しなければ、広告を掲載できず収益が出ませんので、ぜひ覚えておいてください。

これが基本的な成功報酬型広告の仕組みになります。

07 成功報酬型広告の魅力

実際にどのくらいの方が稼いでいるのか？

2022年のアフィリエイトマーケティング協会の調査では収益がない方は32.6%となっており、約70%の方が収益を出しているという数値となっております。

今まで成功報酬型広告を実践し、収益が出なかったという方の理由はただ一つ。
“間違った方法で実践をしている”だけです。

Blossomでは実際に稼げたノウハウをデータ化し、どのように進めればいいのかすべて把握しており、一人一人にあった進め方をしていくことで確実な収益が得ることができるので、ご安心ください。

最近ではYoutubeやInstagram、Twitterなどのビジネスもありますが、成功報酬型広告に比べ収益が出るまでの道のりは決して簡単なものではありません。

成功報酬型広告の魅力として一番といっても過言ではないこと、それはどのような不況があったとしても稼げる、そして家で簡単にできて、なおかつ月に100万以上の収益も夢ではないということです。



本書は、本当に必要な事だけを記載しています。

文章の作成方法や ASP の登録方法は初心者の方向けに用意したのですが、経験者の方も改めて確認をしてください。本書によって、次の能力が鍛えられます。

商品の選び方 (販売方法)

キーワードの選択能力

読み手に沿った記事作成

この3つの能力こそ、インターネットビジネスを行う上で、最も大切だと心得てください。

【必要なことを継続する】

本書には、高確率で収益を上げるために必要なことが記載されています。大事なものは、その全てを継続して実践することです。中途半端だと、収益を上げるのは難しくなります。

成果が出てないからといって、本書に書かれていないことを行う人がいますが、個人の考えで勝手に行うのは絶対にやめましょう。本書は、インターネットを利用して商品を実際に売る力を身につけるために必要なことが書かれています。それ以外のことを行うのは、本書を活用して成功してからにしましょう。

逆にいうと、本書に記載のことだけを実践していただければ、他のことをする必要がないのです。成功への道は「やるべきことはやる」「余計なことはしない」この2つです。

さあ、一緒に成功への一步を踏み出しましょう！

01.まずはどうしたらいいの？

02.何から実践をすればいいのかわからない。

03.そもそもなにがわからないのかわからない。

そんな方はぜひお気軽にお電話でご相談ください。
今後の進め方から、すべて一から丁寧に説明させていただきます。

お気軽にご相談ください!! 解決をサポートします!!



少しでも気になる点、ご不明に思われる点がございましたら、
お気軽にご相談ください。ツールの設定方法から使い方まで、
担当者が初心者の方にもわかりやすくご説明します。

[初期設定予約はこちら](#) 

08 早速はじめてみよう! ブログ作成方法**成功報酬型広告用のメールアドレスの取得**

ブログサービスに登録する為のメールアドレスが必要です。
まずは、無料のメールアドレスを取得しましょう。
すでにメールアドレスをお持ちの方も、プライベートとのメールを分けるため、
成功報酬型広告用のメールアドレスを新たに取得することをお勧めします。

ここでは Yahoo!メールの取得方法をご案内いたします。

STEP1

検索で Yahoo と検索するか、下記の URL をタップしましょう。

<https://www.yahoo.co.jp/>

STEP2

Yahoo のホームページを開くと下記のような画面になります。
左上の赤枠の「メール」をタップしてください。



STEP3

メールをタップすると下の画面になりますので、「ID を新しく取得する」をタップしてください。



STEP4

「IDを新しく取得する」をタップすると下記のような画面になります。
※すでにYahoo!メールをお持ちの方は電話番号での登録ができない可能性がありますので、ここではメールアドレスでの登録方法をご紹介します。

携帯電話番号をお持ちでない場合をタップしてください。

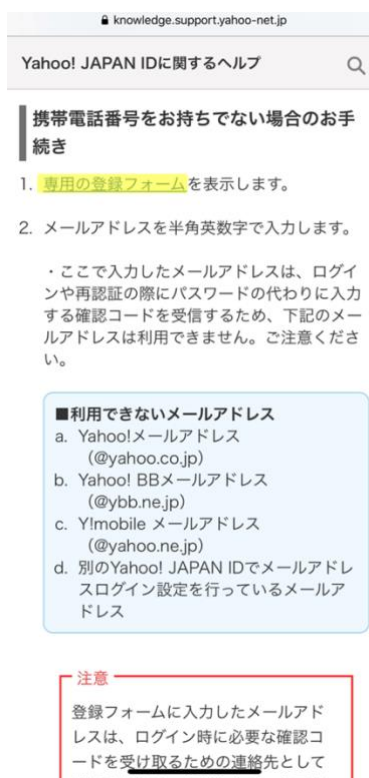
The screenshot shows a mobile browser interface for the URL 'account.edit.yahoo.co.jp'. At the top is the Yahoo! logo. Below it are three steps: 'STEP1', 'STEP2', and 'STEP3'. The main heading is '携帯電話番号でID登録' (Register ID with mobile phone number). There is a text input field labeled '携帯電話番号' (Mobile phone number) which is currently empty. Below the input field is a blue button labeled '次へ' (Next). At the bottom, there is a red-bordered button labeled '携帯電話番号をお持ちでない場合' (If you do not have a mobile phone number). The footer contains 'Yahoo! JAPAN', 'プライバシー - 規約 - ヘルプ', and '(C)Yahoo Japan'.

STEP5

タップすると、下記の画面が出てきますので、下にスクロールしましょう。

スクロールしていくと、「携帯電話番号をお持ちでない場合のお手続き」という項目が出てきます。

その中の「専用の登録フォーム」という箇所をタップしましょう。



STEP6

専用登録フォームをタップすると、下記の画面が出てきます。
ここでは Yahoo!メール以外のメールアドレスが入力できます。
お手持ちのキャリアメールなどを入力してください。

入力が完了したら、「次へ」をタップしてください。

The screenshot shows a mobile browser interface for the Yahoo! account registration process. At the top, the address bar displays 'AA' and 'account.edit.yahoo.co.jp'. Below the address bar is the red 'Y!' logo. A progress indicator shows three steps: 'STEP1', 'STEP2', and 'STEP3', with 'STEP2' being the active step. The main heading is 'メールアドレスでID登録'. Below this is a text input field with the placeholder text 'メールアドレス', which is highlighted with a red border. Underneath the input field is a blue button labeled '次へ'. At the bottom, a red-bordered box contains the error message: 'Yahooメールは入力できません。 其他のお持ちのメールアドレスを入力してください。'

STEP8

次の画面では、性別、生年月日、郵便番号、名前（ニックネームでも可）を入力します。

郵便番号・生年月日・性別は公開されません。本当の住所などを登録しない場合はどこかにメモを残すなどしておきましょう。

すべて入力できたら、「登録する」をタップしてください。

AA account.edit.yahoo.co.jp

STEP1 STEP2 STEP3

性別

男性 女性 その他

回答しない

生年月日

1980 年 1 月 1 日

郵便番号

名前 (例: やふたろう)

お知らせメール (Yahoo!ダイレクトオファー) を希望

利用規約 (Yahoo!メールガイドライン、Yahoo!ボックスの利用ガイドラインを含む) をお読みいただき、同意される方のみ「登録」ボタンを押してください。Yahoo! JAPANは、「プライバシーポリシー」にしたがってお客様の情報を取り扱います。また、お客様のご連絡先に各サービスや特集などのご案内をお送りすることがございます。

登録する

STEP9

次の画面ではTカードの登録が出てきますが、こちらは任意で行ってください。特に必要ない方やお持ちでない方は、「登録しないで先に進む」をタップしてください。

タップすると「Yahoo!メールへの登録が完了しました」という画面になります。これで登録は完了です。

次へを押せば Yahoo のトップページに戻ります。

※ログインする際は下記の画面に記載のメールアドレスを入力し、そこに 6 桁の番号が届きます。その番号を入力することでログインができますので、覚えておきましょう。



FC2 ブログへの登録

先ほど、作成したメールアドレスを使って、ブログを作成しましょう。本書ではFC2 ブログを利用していますが、広告を掲載できるブログサービスでしたら他のブログでも問題ありません。

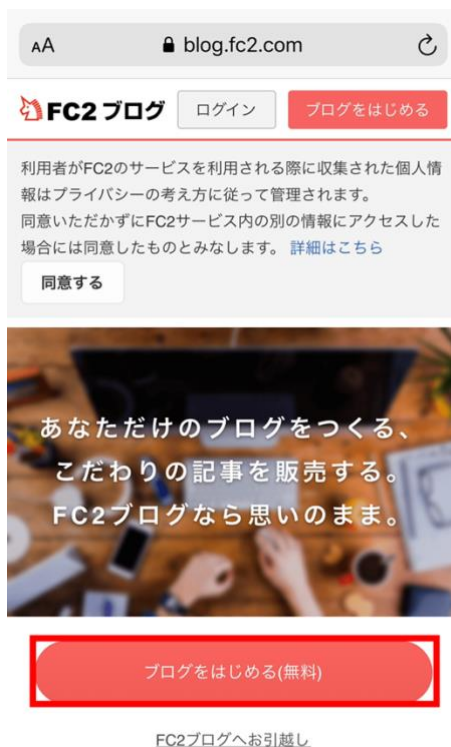
STEP1

検索で「FC2 ブログ」と入力するか、下記の URL から進んでください。

<https://blog.fc2.com/>

STEP2

FC2 ブログを開くと、下記の画像のように「ブログをはじめ(無料)」とありますのでそちらをタップしてください。



STEP3

タップすると、FC2ID を新規登録する画面になりますので、これに沿って進めましょう。まず、メールアドレスの入力は、先ほど作成した Yahoo!メールのアドレスを入力してください。

メールアドレスを入力したら、「画像認証」です。こちらは入力欄の上にある画像のひらがなとカタカナを数字に替えて入力してください。



FC2ID新規登録

FC2ブログを利用するため、FC2IDに登録します。FC2IDを作成するとFC2の様々なサービスをご利用いただけます。必要な項目を入力しお進みください。

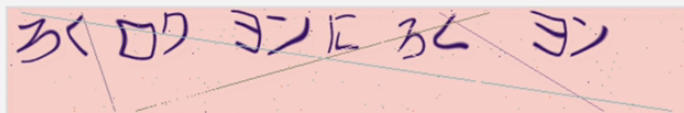
メールアドレスの入力

…@yahoo.co.jp

※メールのフィルタ機能をご利用の場合は id.fc2.com からのメールを受信できるように設定してください。

画像認証

下の画像にひらがなとカタカナで数字が書いてあります。それを6桁の半角数字で入力してください。

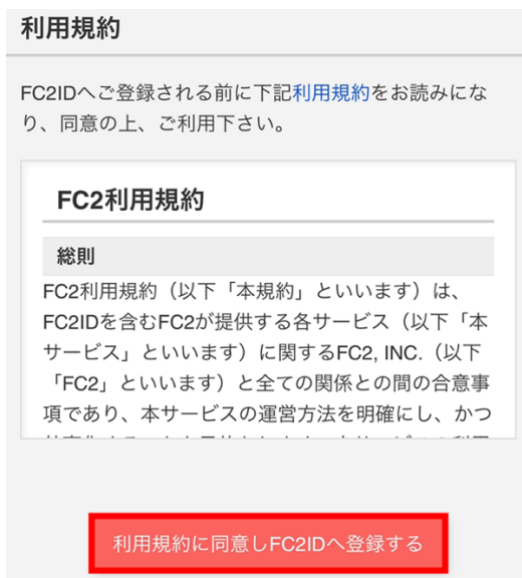


画像の文字を6桁の半角数字で入力

読みづらい時は [こちら](#)

STEP4

最後に利用規約を読み「利用規約に同意し FC2ID へ登録する」をタップしてください。



タップすると、「FC2ID 仮登録完了」という画面になります。先ほど入力したメールアドレス宛にメールが届きますので、確認してください。



STEP5

メールを確認すると本登録へ進む専用の URL が記載されています。

「メール本文に記載してある URL」をタップ、あるいはコピーしてブラウザに貼り付けてください。なお、メールが迷惑メールフォルダに入っている可能性がありますので、そちらも確認してください。

FC2ID 仮会員登録通知

※このメールはFC2ID新規登録手続きをされた方に配信しています。

FC2ID仮登録が完了しました。

以下のURLにアクセスし本登録手続きを進めてください。

[https://secure.id.fc2.com/signup.php?
mode=signup&email=\[REDACTED\]](https://secure.id.fc2.com/signup.php?mode=signup&email=[REDACTED])

上記URLをクリックすると、本登録手続きのページが開きます。

ページが開かない場合は、上記のURLをコピーし、ウェブブラウザのアドレス入力欄に貼り付けて Enter キーを押してください。

ご利用をお待ち申し上げます。

※このメールにお心当たりがない場合は、他の方が誤ってメールアドレスをご入力になった可能性があります。お手数をおかけいたしますが、URLにはアクセスせず、こちらのメールは破棄してください。

※このメールアドレスは送信専用です。

STEP6

メール本文の URL をタップするかブラウザに貼り付けると、下の画面に移動します。必要事項を記入して「登録」をタップしてください。入力項目は Yahoo! メールを作成した時と似た内容になっていますが、セキュリティの観点からパスワードは Yahoo の際のパスワードとは違うものにするのを推奨します。

プロフィールの入力

FC2IDの新規登録に必要な情報を入力してください。情報はFC2ID登録後にも変更できます。

メールアドレス	<input type="text"/>
パスワード (8~16文字の英数字)	<input type="password"/> <input type="button" value="パスワード生成補助ツール"/>
パスワード(確認)	<input type="password"/>
性別	<input type="button" value="選択してください"/> ▼

秘密の質問の登録

秘密の質問を登録しておく、パスワードを忘れた際、スピーディに仮ログインでき、再設定できます。

この項目は任意登録ですが、登録を推奨します。

秘密の質問	<input type="button" value="選択してください"/> ▼
質問の答え	<input type="text"/> (3文字以上)
生年月日	-- ▼ / -- ▼
郵便番号	<input type="text"/> (ハイフン - 無しで入力。 例：7654321)

※生年月日と郵便番号は本人確認の際に必要なになりますので正しく入力してください。

STEP7

「登録」をタップすると FC2ID への登録完了となります。Yahoo!メールに登録情報の詳細が届いていますが、そちらは後で確認しましょう。先に、FC2 ブログの登録に進みます。「ユーザー情報の入力に進む」をタップしてください。

 **FC2 ID****FC2IDの登録完了**

FC2USER [redacted] 様のFC2IDへの登録が完了しました。
[redacted]宛にFC2ID登録情報の詳細を送信しました。
メールが届いていない場合は、迷惑メールフォルダをご確認ください。
引き続きFC2ブログのご登録を行うには、先にユーザー情報の入力が必要です。

[ユーザー情報の入力に進む](#)[ログイン](#)

STEP8

ブログ ID・ブログタイトル・ブログジャンル・ニックネームを入力する画面に移動します。まず、ブログ ID を決めていただきますが、これだけは後で変更できませんので注意してください。

この ID の部分がブログの URL の一部になります。

例えば、ブログ ID を sunrise とした場合、URL は以下になります。

<http://sunrise.blog.FC2.com/>

入力できる文字数は半角英数字小文字で 3~20 字になります。誰かが既に使っている ID は使用できませんので、入力後「使用可能かチェックする」をクリックして確認しましょう。

ユーザー情報入力

以下の必要事項を入力するだけで、すぐにブログをご利用いただけます。

メールアドレス

XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX@XXXXXX.XX.XX

ブログID

ご入力いただいたご希望 ID: XXXXXX は使用することができます。

登録後のブログIDの変更はできません。(半角英数小文字 3~20文字)

使用可能かチェックする



STEP9

ブログ ID に続いて、残りの 3 つを決めます。

・ ブログジャンル

紹介するジャンルによって変わります。
日記・ニュース・ブログなどをジャンルに
設定して、サブジャンルを多くの方が興味を
持つようなものにするといいいでしょう。

ブログジャンル

ジャンル:

サブジャンル:

※アダルト、出会い系関連サイトを作成する場合は必ず「アダルト」を選択するようにして下さい。適切に設定しなかった場合、アカウント凍結の対象となります
※「アフィリエイト」、「アダルト」カテゴリを選択した場合、後から変更することはできません

・ ブログ URL

特に問題なければ、先ほど決めた
ブログ ID を URL にします。
下のチェックボタンをタップしてください。

ブログURL

<以下で指定する文字列>.fc2.netをURLとして
利用する

.fc2.net

日本語や絵文字もご使用いただけますが、[Punycode](#) に変換
しますので、使用可能文字数は使用する文字によって異なります。

「使用可能かチェックする」ボタンでご確認ください。

(半角英数字 4~20文字)

使用可能かチェックする

<ブログID>.blog.fc2.com をURLとして利用
する

.blog.fc2.com

URLは <http://ブログID.blog.fc2.com/> になります。
登録後のブログIDの変更はできません。

・ ブログタイトル

閲覧者が最初に目にするところですので、見る人の興味をひくようなタイトルを考えてください。タイトルに「?」を付ける手もあります。

人の脳には疑問や矛盾を解決したいという働きがあるため、「?」は**無意識に人の脳に働きかけます**。

あなたが思わず興味を引かれてのぞいてみたページのタイトルを参考にするのもいいでしょう。

ただし、ブログの内容と全く違ってしまうようなタイトルは避けましょう。

ブログタイトルを入力したら、「画像認証キーワード」を入力欄の上部の画像のひらがなとカタカナを数字に変換して入力し、「利用規約に同意して登録する」をタップしてください。

ブログタイトル

ブログ上で表示するあなたのブログのタイトルです。後で変更できます。
(全角1~40文字)

画像承認キーワード



(半角数字4文字)

利用規約

下記「利用規約に同意して登録する」ボタンを押したことにより、あなたはFC2利用規約に同意されたことになります。ご登録前に、[FC2利用規約](#)の各項目を良くお読みください。また、プライバシーポリシーに基づいてご登録頂いた際のお客様のご連絡先メールアドレスにFC2からのご案内をお送りすることがございますのでご了承ください。

利用規約に同意して登録する

[旧ブログユーザーの方はこちら](#)

確認画面に移動します。これで FC2 ブログへの登録作業は完了です。枠で囲っている「FC2 ブログ」をクリックして、FC2 ブログのトップページに移動してください。こちらに記載されているブログ ID と STEP 7 で入力したパスワードはログインの際に必要となりますので、メモを取るなどして忘れないようにしましょう。

【FC2ブログ】 新規登録ありがとうございます

ご登録ありがとうございます！
素敵なブログライフをお楽しみください！

| ログイン情報

以下の情報で登録が完了しました。
ログイン情報は大切に保管して下さい。

ブログURL :
メールアドレス :
ブログID :
パスワード : FC2IDで設定したパスワードです。

こちらに記載されている情報は、
忘れないように大切に保管してください。

パスワードを忘れたら？
<https://id.fc2.com/remind.php>

管理画面へのログインはこちらから！
<http://fc2.com/login.php?ref=blog>

09 広告の選び方

広告の選び方のポイント 1

商品選定の基準は報酬額 1,000 円以上のものを目安にしましょう。報酬単価が低すぎると取り組むモチベーションが下がってしまいます。

最初は、商品の値段が 1,000 円以上 2,000 円未満のゾーンを狙っていくのがお勧めです。

ただ、商品キーワードを検索して、検索結果が少ないようであるなら、500 円くらいまでは取り組んでみてもいいかと思います。なぜなら、ライバルが少ないので報酬を独り占めできる可能性が高いからです。

商品の値段が安いということは、極端に言うとスキルが多少なくても売れてしまいます。5,000 円のものより 1,000 円のものの方が売るのは簡単です。

広告の選び方のポイント 2

単価以外でも広告を選ぶポイントがあります。

それはコンプレックス（悩み）系の商品です。例えば、ダイエットや抜け毛、バストアップなどの悩みを持っている人は、その悩みを解決するような商品には、ついお金を出してしまいます。

雑誌などに信じられないようなビフォーアフターの写真が掲載されている広告などは、変わらず需要があります。

写真を見て自分も、とってしまうからです。その為コンプレックス系の商品は売れやすいのです。ランキングなど人気商品から選ぶという方法もあります。

その方法を説明しましょう。

STEP1

A8.net のトップページ下部に、「注目プログラムが大集合」というバナーが表示されていますので、そちらをタップしてください。

タップすると、下の画面になります。注目のランキングからジャンル別のランキングまでいろいろ掲載されています。中でも、「メディア掲載」のプログラムはこれから売り込もうとしている商品ですので、ライバルが少ない商品が多数あります。

自分にぴったりのプログラムに巡り合う！

プログラム選びのヒント



プログラム選びのヒントとは？

こちらではプログラム選びに困った時や掲載したい広告が見つからない方に、人気のプログラムや有名ブランド、バナー広告が素敵なプログラムなど様々な切り口でご紹介します！自分にぴったりのプログラムを見つけてみましょう！

趣味からプログラムを探す

あなたの趣味をアフィリエイトに活かそう！ >

[PR] ☆★今注目のおすすめカテゴリ&プログラムはこちらからチェック★☆☆

更新情報

2020/4/14

今週の新着、報酬UPプログラムを更新しました！ **NEW**

人気のプログラムから選ぶ



商品を選定するうえで大切なことの一つは「成果報酬」です。成果報酬を受けるためには、決められた条件を満たす必要があります。見落とすと報酬につながりませんので、毎回必ず確認してください。

報酬確定のための条件は、一覧では分かりません。プログラム検索し、どれかタップしてみましょう。

プログラム検索

現在の検索条件
 総合通販
 即時提携

条件を変更する

並び順：
 新着順 報酬額が高い順 報酬率が高い順

全11件中 全件 1ページ

ITP対応7days 男の通販ならMENZOOで決まり (18-0801)(s00000014898016)	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="text-align: center; width: 50px;">1</div> <div style="width: 150px;">  <p>男の 通販。 MENZOO</p> </div> <div style="width: 150px; padding-left: 10px;"> SIKI株式会社 新規購入(税抜)10% </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 5px;"> 未提携 </div>
ITP対応7days 日本テレビ系の番組で放送された商品を中心に"話題の商品"を集めた総合通販サイト (18-0510)(s00000018086001)	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="text-align: center; width: 50px;">2</div> <div style="width: 150px;">  <p>さらし 5,390</p> </div> <div style="width: 150px; padding-left: 10px;"> 株式会社日テレ7 新規購入5% </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 5px;"> 未提携 </div>
ITP非対応 半額以下の商品多数！社会貢献型サンプルリングサイト【Otameshi】(18-0423) (s00000014337002)	<div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="text-align: center; width: 50px;">3</div> <div style="width: 150px;">  <p>Otameshi</p> </div> <div style="width: 150px; padding-left: 10px;"> 株式会社SynaBiz 購入3% </div> </div> <div style="text-align: center; margin-top: 5px;"> 未提携 </div>

STEP2

タップすると下の画面が現れます。「成果報酬」の下に成果条件がありますが、この条件をすべて満たすことで初めて、成果報酬を受け取ることができます。

成果条件	
<ul style="list-style-type: none"> ・ 広告主新規（当広告主を初めて利用する方） ・ WEB注文後、30日以内の入金確認 	
否認条件	
<ul style="list-style-type: none"> ・ いたづら、キャンセル、返金、受取拒否 	
商品リンク	
商品リンクの飛び先URLは https://menzoo.shop/ 内に設定下さい。 ※成果対象が限定されている場合は、飛び先URLの設定にご注意下さい。	
カテゴリ	ショッピングモール
審査	即時提携
対応デバイス	<input checked="" type="checkbox"/> PC <input checked="" type="checkbox"/> スマホ
再訪	90日
確定目安	約30日
提携状態	未提携
アピールサイト	itgo

セルフ
バック

即時
提携

本人
OK

ポイント
OK

商品
リンク

リスティ
ング
OK

ITP
対応
7days

プログラムと提携をする

検索結果一覧へ戻る

トップに戻る

成果条件にはさまざまなものがあります。

・新規購入

成果になるのは新規購入の場合だけで、2回目以降は成果にならない

・複数購入でも成果は一律

何個購入しても成果は一定金額また、成果条件とは別に否認条件というものがあります。この行為を行った場合は成果と認めませんよ、というものです。

・リスティング広告 NG

リスティング広告で商品の販売をした場合は成果としない

・重複

過去に購入経験がある場合は成果としない

否認条件も複数ありますので、違反しないよう気を付けてください。

さらに、成果と否認の間のような確定目安というものがあります。報酬には確定報酬と未確定報酬が存在します。未確定報酬というのは広告リンクや商品リンクから購入などの手続きがあったものの、広告主が報酬の支払いを確定していない状態のことです。

なぜこのような状態が存在するかというと、広告リンクや商品リンクから購入の手続きがあっても、購入者側がキャンセルできる状態であったり、購入金額が未払いの為、広告主側が報酬を確定しない場合があったりするからです。

確定報酬は、あなたに報酬を支払われることが確定した状態のことで、この確定の期間を「確定目安」といいます。

確定目安もプログラムの詳細に記載してありますので、確認しておいてください。

最初のうちは、確定目安が90日という長いものより、30日などの短い期間を選んだ方がモチベーションを保ちやすいので、お勧めです。

広告主が出している広告ページはやはり、商品購入において大事なファクターになります。

その商品ページが、実際に商品を購入したくなるようなページであるかが商品選びにつながるからです。

広告の選び方のポイント 3

広告主が商品を売るために用意したページがランディングページ（LP）です。

LP が商品の魅力を伝えきれていなかったら、せっかく広告リンクや商品リンクからつなげて見てもらっても、商品を買う気がなくなることもあります。では、どのような LP がいいのでしょうか。

成功しやすい LP

- ・ 特定の商品の魅力をしっかり伝えている
- ・ どこからでも購入できる、分かりやすいボタン

「特定の商品」としているのは、一つの商品に集中して説明することで、より商品の魅力を伝えやすくなり、ターゲットとしている層の購買意欲が上がるからです。また、購入方法が分かりやすいボタンであると効果が上がるというのは容易に想像できますね。

成功しにくい LP

成功しやすい LP の逆になり、つまり、

- ・ 複数の商品がありターゲットが定まっていない
- ・ 商品購入のボタンがどこにあるか分かりにくいなどです。

広告の選び方のポイント 4

実際に商品を掲載してその商品をブログで宣伝していくわけですが、当然ながら、以前から取り組んでいる先駆者がいます。

最初は先駆者と争っても勝ち目はありません。

ですから、商品が決まったら、Yahoo などの検索エンジンで商品名を検索して、どれぐらいヒットするか確認してみてください。

スキンケア商品で母の滴プラセンタ EX という商品のプログラムがありましたので、こちらを例に進めていきます。

「母の滴プラセンタ EX」で検索すると、112,000 件という数字が出てきました。

なるべくこの件数が少ない商品を選びましょう。

目安としては検索数が 100,000 件の商品が狙い目です。



ここまで、商品の選定方法を説明してきました。最初のうちは調べる人が多いと思いますが、慣れてくると、それほど時間もかからずに商品を選べるようになります。まずは、**ここまで説明してきたことを実践しましょう。**

10 キーワードの使い方

この項目では、商品を売れやすくするためのキーワードの選び方についての考え方を説明していきます。

1 キーワードの選び方

STEP1

ブログの記事には、基本的に3つ以上のキーワードを含めるようにしましょう。スキンケア商品の「母の滴プラセンタ EX」を例に説明します。「母の滴プラセンタ EX」の商品名で検索をかけてみましょう。約 **112,000 件**と、けっこうな量がありました。



STEP2

次に「母の滴プラセンタ EX 購入」で検索してみます。その結果、約 **103,000 件**に減りました。



STEP3

検索をかけて、ライバルがどのくらいいるか調べるのです。
 今回のように「商品名 購入」のほか「商品名 評判」「商品名 口コミ」などで調べてもいいでしょう。

なぜ、具体的に商品名をあげて検索するかというと、
 ここにアクセスする人もその商品に興味を持っていて、
 より詳しい情報や実際に使った感想などを探している可能性が高いと言えるからです。



このキーワードで検索した結果が示すのは、
 「母の滴プラセンタ EX」を購入したいと考えて、
 「母の滴プラセンタ EX」を購入できる店や
 場所を探している、つまり、
潜在的な購入客の数を示しています。

関連キーワード

- Q 母の滴 メンズ
- Q 母の滴 スーパープラセンタドリンク
- Q 母の滴 ログイン
- Q 母の滴 サラブレッド100
- Q 母の滴 amazon
- Q 母の滴 ニキビ
- Q 母の滴 プラセンタ 解約
- Q 母の滴 プラセンタ アットコスメ

▼ もっと見る

記事を書く際には、商品名に加えて
 評判や購入などのキーワードを
 組み合わせるといいでしょう。

また、「母の滴プラセンタ EX」と
 商品名だけで検索した場合、一番下の
「関連キーワード」を参考にする方法もあります。
 「母の滴プラセンタ EX」といっても
 美容液以外の商品もありますので、
 検索結果がすべて実際の商品プログラムとは
 限りませんが、どういう検索ワードがあるかを
 調べておく意味はあります。

Google 検索では上記のような検索ワードもあります。

STEP4

実際に、表示されている検索ワードで検索してみました。

「母の滴プラセンタ EX メンズ」は約 88,800 件でした。



「母の滴プラセンタ EX 口コミ」は約 78,500 件です。



「母の滴プラセンタ EX 口コミ」の方が少なかったわけですが、この検索キーワードで記事を作成している人が少ない、すなわちライバルが少ないということを意味します。

検案件数が多いキーワードをビッグワードと呼びますが、本書では、このような激戦区で戦うことはしません。

なぜなら、何十万件、何百万件というライバルがいる中で検索結果上位に行くには時間がかかるからです。

徐々に上位を狙っていく方針ならいいのですが、最初からそのキーワードを狙うのは非効率です。

先ほどのような件数の少ないキーワードをメインにしていきましょう。成果を上げている方は、このようにライバルの少ない検索キーワードを利用しています。

この方法なら、上位表示までにそれほど時間がかかりません。

もちろん、月間数百万円などのレベルを目指すというのであれば、激戦区を攻略していく必要がありますが、月間数十万円レベルなら激戦区を避けて問題ありません。

2 キーワードの見つけ方

キーワードを見つけるには、販売する商品の本質を知る必要があります。商品のことを知らなければ宣伝できないのです。商品の特徴を知ることによって、その特徴からさまざまなキーワードが浮かび上がってきます。つまり、ライバルの少ないキーワードを見つけることにもつながるということです。では、商品の本質とは何でしょう。一つは、販売する商品の成分です。ここに着目することで、ライバルが少ないキーワードを探し出せるチャンスが増えます。その例をいくつか挙げていきましょう。

STEP1

先ほどの母の滴プラセンタ EX を例にしていきます。母の滴プラセンタ EX で検索してみると約 112,000 件でしたので、キーワードとして使う分には若干多いですが、このキーワードで攻める事も可能です。

ですが、より効果的になるように検索キーワードを絞りましょう。そのために、「母の滴プラセンタ EX」の LP を見てみましょう。



STEP2

この LP を見ると、プラセンタ他にもサイタイという成分が含まれていることがわかります。



STEP3

そこで、「母の滴プラセンタ EX サイト」を組み合わせて検索したら、約24,400件にまで減りました。



ここまで少なければ、簡単 SEO でも上位表示を十分狙えます。また、「母の滴プラセンタ EX」の LP を見た人は、**サイトとは何かという事を知りたくなるでしょう。**

そこで、サイトについて調べ、その知識を元に文章を書いて、最後に「母の滴プラセンタ EX」をお勧めする記事を書くと、その記事を見た人が「母の滴プラセンタ EX」を購入する可能性は、より高まるでしょう。

このように、商品の LP に記載してある特徴や成分などを含めて調べることで、ライバルの少ないキーワードを見つけることができます。

3 キーワードの見つけ方

ライバルの少ない検索キーワードを見つけるのによくある質問やQ&Aを利用するという方法があります。いずれも、購入したいお客さんや実際に購入したお客さんから多く質問されている事がまとめられています。

「よくある質問」や「Q&A」は通常、LPに記載されていますが、その商品を扱っている会社のホームページ（HP）に掲載されていることも多いです。HPにはLPから移動できます。



一例を見ていきましょう。右はアサヒ緑健「緑効青汁」のLPです。

このLPには、商品の成分などが記載されていて、下にスクロールしていくと、右の画像のようなコーナーがあります。

このよくある質問からライバルの少ないキーワードを抜き出していきます。質問内容に「毎日決まった時間に決まった量を飲まなければならないの?」という質問があります。

「緑効青汁」単体でキーワード検索した場合でも約 77,900 件と十分上位を狙える数ですが、より効果的にするために「緑効青汁飲むタイミング」で検索をかけたら、半分以下の約 24,000 件にまで減りました。



この「緑効青汁 飲むタイミング」というキーワードに対して、どのような記事が効果的かと考えるとき、まず検索してきた人がどういう状況、心情にあったかを考えるのです。今回の場合ですと生活リズムが不規則で食事を取る時間がバラバラである事が想像出来るかと思えます。また、飲むタイミングにより効果が変わってくるのかなといった事が気になっている可能性がありますので、それらの疑問を解消するような文章を書くのが効果的です。

そうする事でお客さんが購入に一步踏み出してくれる確率は高まります。

「よくある質問」は実際にお客さんからの問い合わせを元にしてしますので、購入を考えているお客さんが疑問に思っていることが記載されている場合が多いです。また、ライバルが少ないキーワードを見つければ、検索された場合に、より上位に表示される確率が上がってきますので、よくある質問や Q&A は購入に結び付きやすいヒントが隠されていてお勧めです。

4 キーワードの見つけ方

キーワードの見つけ方、最後のポイントはキーワードの距離感です。これは購入（成果地点）までの距離を指します。

例えば、「商品名 購入」というキーワードがあるとします。

「購入」というキーワードが入っていますので、購入までの距離がかなり近いと言えます。

検索しているお客さんは既に商品名を知っており、「購入」のキーワードは、ある程度購入の意思が決まっていないと使わないからです。

逆に、「健康食品 通販」という検索ワードだと、健康食品を探しているという事はわかりますが、どの商品にするかも購入するかもまだ決めていない状態だと想像できます。

このように、商品の購入までの距離感を認識しているのとしていないのによって、今後の書く記事の傾向が変わってきます。

・商品名+購入

このキーワードの場合は、文章に力を入れなくてもアクセスさえあれば売れる可能性が高くなります。文章に力を入れる必要がないということは、記事を量産しやすいというメリットにもなります。

本書では、最初に1つの商品に対して3つの記事を書いていただきます。

「商品名+口コミ」「商品名+購入」「商品名+効果」

まずは上のような、比較的距離感の短いキーワードで記事を書きましょう。追加の2記事を、それ以外のキーワードで作成してもらいます。基本的に1つの商品で5つの記事を書いていきます。その際、なるべく検索結果が10万件以下のものを狙っていきましょう。

5 ネガティブキーワードの使い方

ここでは先ほど説明した、ライバルが少ないキーワードの探し方とは別の方法での探し方を説明します。

STEP1

下のように、良くないイメージのキーワードを組み合わせたものをネガティブキーワードと言います。

「髪の毛 禿げる 抜ける」「ダイエット リバウンド 戻る」

これもライバルが少ないキーワードです。多くの方が通常のキーワードや「商品+評判」「ビッグキーワード+商品名」といった検索ワードを使っているのに比べ、ネガティブキーワードを使う方はあまりいません。

STEP2

一例を挙げます。

「髪の毛 禿げる 抜ける」

このようなキーワードで検索してきた人は、どのような意図をもって検索したのでしょうか。髪の毛が禿げてきて、抜け毛を防ぎたいといった心情が伺えます。そして、その症状を改善するための方法に非常に関心があることが分かります。

STEP3

そこに、トライアルのセットや無料配布のサンプルなどの成功報酬型広告案件を紹介できれば、通常のキーワードと比べて高確率で成果条件を満たすことができます。

また、ネガティブキーワードで検索してくる人の多くが以下のような考えを持っている可能性があります。

・現状を打破したい・早く悩みを解決したい

しかも、先ほどの「髪の毛 禿げる 抜ける」という検索ワードからは、抜け毛を予防して禿げる状態を解決したいと切実に願っていることが予想でき、商品がより売れやすいとの想定が可能です。

普段の実生活においても似たような事例があると思います。人は緊急を要する場合、判断能力が低くなって購入意欲が高まることがあるのです。

STEP4

「本日中に購入すれば『特典』が付きます」「限定 100 個の商品、本日は残り 10 個のみ」上記のように PR する例は、日常よく見かけます。今買わないといけないうという緊急性を出すことで、購入見込み客に購入意欲を持たせ、最後の背中を押すような効果があるのです。

逆に人は、緊急性がない場合はじっくり考えることができ、購入にまで結びつかないことがあります。

「いつでも買えるし、今度でいいかな」「まだ必要ないから、必要になったら買おう」

こういった思考はその典型例です。緊急性を打ち出して商品の購買にまで結びつける手法は、実際に多くの企業が採用しています。期間限定のほか、抜け毛の例に挙げた早く解決したいという心情も緊急性になります。

ブログ記事でも、下記のような一文を付け加えれば緊急性をあおることができます。

「今の症状が悪化する前に、一度試してみてもはどうでしょうか」

こうしたテクニックは、購入未確定の人への強いアプローチになりますので、緊急性をあおることができそうな場合は、積極的に利用しましょう。これは成功報酬型広告に欠かせない要素ですので、覚えておいてください。

6 ネガティブキーワードの使い方

次に、商品キーワードとネガティブキーワードに関して、実際にどのように攻めるかを説明します。

先ほど髪の毛のコンプレックスで例を取り上げましたので、それに関連する育毛剤に関してどのような記事を書いたら良いかを説明します。

商品を仮に育毛サプリにします。例えば、「育毛サプリ効果ない」といったキーワードが、ライバルの少ないネガティブキーワードとしてあったとします。この場合、どんな記事を書けば効果的でしょうか。

●実際に書く記事例

「育毛サプリ」の効果がどの程度あるのか実際に使用した人の口コミから統計を出してみました。

「育毛サプリ AGALP」を購入した人の口コミ

★15件

★★6件

★★★73件

★★★★512件

★★★★★152件

★★★★★★962件

低評価の人は全体の **1%未満**しかいないようです。

この結果から「育毛サプリ」は多くの人に何らかの効果があったと言う事になります。一般的にこれだけ多くの人に効果を出した「育毛サプリ」は信用してもいいのではないのでしょうか。

また効果がない、少ないと判断した人がどの程度の効果を求めていたかにもよりますし、体質によって効果が現れにくいということもあるでしょう。

ですが、これだけの人が効果ありとは何しているのですから、一度試してみてもいいのではと思います。

実際に試してみたいという方は、商品の購入の前にトライアルセットがありますので、まずそちらから試してみるといいかと思います。

下記がトライアルセットの URL ですので、試してみませんか？（広告リンクを掲載 トライアルセットの販売ページに移動）

こういった記事を書くことで、ネガティブキーワードが検索されてブログを訪れた人であっても、商品のネガティブなイメージを払拭し、最終的には商品の良さをアピールする文章を書くことができます。

実際に初めての商品を購入する場合、購入する側の多くは不安があると思います。そのため、購入前にネガティブな意見や口コミがないかを調べるのです。

このネガティブキーワードで検索してきた人たちは、逆に考えると、購入する意欲はあるので、ネガティブな部分を消してあげれば一気に購入まで気持ちをもっていくことができます。

7 ネガティブキーワードのを見つけ方

購入意欲を高めるネガティブキーワードを見つけるのに成分の比較を使うことができます。「キーワードのを見つけ方」でも説明したことのネガティブ版です。美容関連の商品や食料品もそうですが、多くの商品がある中、それぞれの商品に含まれる成分は、商品ごとに異なります。

「育毛サプリ」の成分には

・ノコギリヤシ・キダチアロエ・ガニアシ・モリンガ
と成分が含まれていると仮定してみましょう。

多くの育毛サプリの中でノコギリヤシという成分ですが、下記のようなマイナス要素が副作用として出ている人もいます。

・吐き気、頭痛、下痢、便秘・性欲の減退、腎臓、肝臓への影響

使い続けていると副作用を起こす恐れのある成分が入っており、何らかの病気が発症してしまう例もなくはありません。

そういった成分が入っているかなどは、本気で抜け毛に悩んで育毛剤の購入を検討している人なら、自分で調べていずれば知ることになります。ネガティブキーワードは、そういった人に向けてこそ利用していきましょう。

・副作用があるのか知りたい・副作用の症状を知りたい、・副作用の少ない商品に替えたい

こうしたことを考えているユーザーに向けて発信するイメージを持ちましょう。このイメージがあれば、**必然的に検索キーワードは決まってきます。**

その他、ネガティブワードの転換キーワードを使うのも一つの方法です。副作用があるということは、その副作用がない育毛剤で育毛したいと考える人には副作用のデメリット・副作用のない育毛剤の紹介の成功報酬型広告をブログ記事に書くことで、商品が売れる可能性が広がります。

また、多くの商品に言えることですが、必ずしもその商品を必要としている人だけがターゲットではありません。

例えば、育毛剤に含まれる成分により副作用が発症する場合、その商品を買う人以外にも影響がある場合があります。そういった場合は、育毛しようとしている人以外でも、例えば薄毛に悩む夫を持つ妻に向けた文章をブログで書くこともできます。

このように、必ずしも悩みを持った人が購入するとは限らないし、その商品を使っている周りの人が違う製品を探している場合があるということです。

本教科書を読んでいる人も、家族や親しい人の体に関わることであれば、「大切な人の為だから」と購入していませんか？自分が購入するとき以上に、お財布の紐が緩んでいるのではないのでしょうか？周囲の人にアプローチする文章も、ライバルたちとの差別化を図る手段なのです。通常のキーワードもネガティブキーワードも、まずユーザーの視点に立って考えることが重要です。

取り組んでいる多くの方が、自分の視点あるいは、企業から与えられているプログラム通りのキーワードばかりを使っています。それではライバルが多く、いつまでたっても人の目に留まりません。大事なのは誰に商品を売るか・誰にどのように商品を売るかといった視点を持つことです。この視点を決めるということは、どのようなキーワードを選ぶかにもつながり、より良い文章を書く手助けもしてくれます。

●実際に書く記事例

最近、夫が髪の毛を気にし始めました

夫が利用している育毛剤は男性ホルモンを抑制するような成分が含まれており、副作用として子供ができにくくなる可能性があるという事を聞きました。

夫もその事で悩んでおり、副作用がおこりにくい育毛剤をプレゼントしたところとても喜んでくれました。

同じような悩みの方もいると思いますので、一度使ってみてはどうでしょうか？

その育毛剤はこちらです。
(広告リンクを掲載)

成分の内容などは細かく書いていませんが、利用方法としてはこのような流れになることは分かっていただけでしょうか。

11 ブログ記事の書き方

ここでは、どのような記事が効果的かということを説明します。重複する箇所もあるかもしれませんが、大事なことですので、よく読み込んで理解しておいてください。

文章の効果（色付け、装飾）は省いて、実際の文章のみを交えて説明していきます。

1 広告の検索数の確認

STEP1

まず、取り組む商品を決め、商品名で検索してから関連キーワードを選び、その中から検索結果の数を調べていきましょう。検索結果の数は大体 10 万件以下を目安にしましょう。

商品名だけで検索した結果が 3 万件程度であった場合は新商品の可能性が高く、初心者向けの商品だといえます。検索結果が 10 万件以下であればブログの記事を作成しましょう。

STEP2

基本的に 1 商品につき 5 個のキーワードを決めて、キーワードごとに一つのブログ記事を作成します。また、各記事すべてにキーワードを含めたタイトルを付けます。5 記事の中の一つだけ、タイトルを「ブログタイトル」と「カテゴリ & 記事タイトル」にしましょう。残りの 4 記事は「カテゴリ」や「記事タイトル」として使います。一つの記事を 300～500 字でまとめます。記事内には 3 個以上のキーワードを含めるようにしましょう。

STEP3

今回は「母の滴プラセンタ EX アマゾン」というキーワードで文章を作成していきます。例文は下記のような感じです。

●実際に書く記事例

母の滴プラセンタ EX アmazonをアマゾンで調べた結果は？
スキンケア商品を探していたところ、雑誌で紹介されていた母の滴プラセンタ EX アマゾンが気になったので購入する事にしました。

アマゾンで安く、母の滴プラセンタ EX アマゾンを購入しようとしたのですが、アマゾン経由の場合配送が遅れる事もあるという口コミをみました。

今回は公式サイトから購入して、もし効果がいいようなら次回からアマゾン経由で母の滴プラセンタ EX アマゾンを購入してみようと思います。

キーワードである「母の滴プラセンタ EX アマゾン」はブログのタグとしても追加しておきましょう。

2 ブログ記事の書き方

まず、記事を書くことで最低限必要なことを覚えていただきます。

①商品の値段（価格）を表示しない

②特典やトライアルなどを明記する

③口コミや知恵袋などで実際の使用感を詳しく書く

④文字の効果（大きさや色付け）を、狙う年齢層（商品）により変える

⑤テンプレートをスマートフォン、タブレットで表示して確認する

⑥導先のリンクURLは分かりやすく表示する

今回の例文では購入前ですので使用感は書いていませんが、使用していることを前提に書く場合は詳しく書きましょう。

では、逆にやってはいけない事はといいますと、ブログで商品価格を表示してしまうことです。その商品のメリットを十分に伝える前に価格を出してしまうと、それを見た読者は販売ページにまで行かなくなってしまう可能性が高まります。

始めたばかりのときは、記事の質よりも量が重視されますので、まずは最低限のルールを守る程度でかまいませんので、記事を増やして行ってください。

STEP5

最初の記事としては、下記のレベルを書くことが理想です。キーワード「母の滴 プラセンタ EX トライアルセット」

●実際に書く記事例

母の滴 プラセンタ EX トライアルセットを購入するなら
母の滴 プラセンタ EX が雑誌で紹介されていて気になっています。

面倒くさがり屋なので、サプリでキレイになれる商品を探しており、丁度母の滴 プラセンタ EX が目に留まりました。このサプリだけで、今話題のプラセンタとサイタイが配合されていてかなり魅力的だなと思っています。

有名なモデルさんも使っているようなので、気になっていろいろ成分とかも調べちゃいました。

お肌のハリを維持するには、肌の中の水分量が大事！
その水分量を増やしてくれるサイタイという成分と高濃度のプラセンタでカサカサしていたお肌が蘇る！

初めて購入する場合、50%OFF で購入できるのが魅力的に思いました。美容関係の商品は自動で継続購入させられる場合があるけど、母の滴 プラセンタ EX は2回目以降もちゃんと自分の意思で決められるのも商品に自信があるからなのかなって思いました！

もし私と同じように興味がある人がいたら、この下から申し込めるので試してみてください。

商品リンク URL 母の滴 プラセンタ EX

STEP6

このような感じで LP やセールスレターに書いてある特徴や情報を抜き出して、少し自分なりの表現に変えて書いていきましょう。

記事の書き方が分からない場合は、他の人がどういう記事を書いているかを参考にしてみましょう。その人の記事を読んで、実際に商品が欲しくなるような場合は、真似をしてください。

ここで言う真似は、あくまでニュアンスや表現のことです。

完全なコピーは絶対にしないでください。

他の人が書いた記事内容を完全コピーしてしまうと、グーグルなどの検索エンジンから評価されず、せっかく見つけたライバルが少ない商品なのに、あなたの記事が検索エンジンに反映されなくなってしまいます。

絶対に完全コピーするのはやめてください。

3 ブログ記事の書き方

記事を作成するうえで最低限必要なことを先ほど述べましたが、その理由を、より詳しく説明します。

POINT1

商品の値段（価格）を表示しない

これは、本当に最低限度のルールのようなものだと思います。例えば、テレビ CM などでも、価格に触れている商品はほとんどありませんよね。

テレビのように視覚と聴覚に頼っても、短い時間で商品の持つ魅力やメリットを十分に伝えることはできないからです。

逆に、数十秒で魅力やメリットが伝えられる商品であれば、だれも買いたいとは思いませんよね。なので、テレビ CM では印象に残る作り方やインパクトを押し出しています。

一部例外として、値段がインパクトや売りの場合や、誰もが効果を知っている商品などは、価格を表示したりしています。スマートフォンのキャリアの CM などには当たります。多くの方が携帯電話を持っていますので、その使用法やメリットはみんなが知っています。となると、あとは値段で勝負ということになるからです。

少し話がそれてしまいましたが、低単価で勝負をしている商品以外で記事内に価格を表示してしまうと、商品の魅力を伝え、興味を持ってもらう前にブログが閉じられてしまうのでやめましょう。

報酬を獲得するには、いかに商品の LP に飛ばすかということを常に意識して記事を作成するようにしてください。商品の LP を作っている人は、人間の深層心理まで研究しているプロの方達です。

そのページに飛ばすまで興味を持たせ続けるのが大事ということをおぼえておきましょう。

POINT2

口コミや知恵袋などで実際の使用感を詳しく書く

どんな商品にも言えることですが、口コミは大事です。実際に使った人の使用感を交えることで、記事の信憑性が一気に増します。

また、口コミには複数の情報があるので、この意見は一人じゃないよ、他にもこういった意見があるよ、ということを説明できれば「それだけの人に効果があるのなら」といったように読者に安心感を与えられます。

ただ、必ずネガティブな口コミもありますので、そうした意見も記載してください。

ネガティブな口コミを無視して書いて、読者のユーザーが実際に口コミを確認してネガティブな口コミに気づき、こうした声がかかれていないあのブログは嘘の記事を書いている、というように思われてしまいます。

なので、**ネガティブな意見も必ず記載するようにしましょう。**

あまりネガティブな意見が多い商品というのは、結局売ることが難しいので、ネガティブな意見が多すぎる商品はスルーした方が無難です。

POINT3

文字の効果（大きさや色付け）を、狙う年齢層（商品）によって変える

これは、純粹に効果だけに限らず、文章を読み手が読みやすくするという事です。実際に読んでもらう必要があるので、読みやすいに越したことはありません。そのために大事なものは「改行・文字の大きさ・文字の修飾」の3点です。

・改行

文章が詰まっていると読みづらく、文字が多いという印象を与えてしまいます。本書を読んでいる方の多くは、文字を書くプロではないと思います。読みやすい文章を書くというのは難しいかもしれませんが、最低限度の改行を行うことで、文章は劇的に読みやすくなります。

・文字の大きさ

文字の大きさを強調したい文章や文字を目立たせることができます。また、高齢者向けの商品の場合は全体的に文字を大きくするなど、実際の商品購入層によって文字の大きさを変えていくのは大事なことです。

・文字の装飾

文字の大きさと役割は似ています。目立たせたい文字や単語、文章に色を付けることで強調され、読み手に強い印象を与えることができます。

POINT4

誘導先のリンク URL は分かりやすく表示する

誘導先のリンクを分かりやすく表示するというのは最も大事なことです。

いかに良い文章を作り、読み手の購買意欲を向上させたとしても、誘導リンクの場所が分かりにくいと、読み手はあきらめてサイトを閉じてしまいます。

そのため、誘導リンクは文字の色を変えたり大きさを変えたりして目立たせてください。また、スマートフォンやタブレットで見られることも考えて、よりタップのしやすい場所に掲載するようにしましょう。

商品の選び方の説明の際にも触れましたが、誘導先の LP や商品購入ページで商品を購入するリンクの場所が分かりにくい商品は、扱わない方がいいでしょう。せっかく商品ページに誘導したにも関わらず、その先の購入箇所が分かりずらいと成果につながりにくくなってしまいます。

4 ブログの記事作成に慣れたら

ブログの文章作成に慣れて、成果が出始めたら、文章に少し工夫をしていきましょう。

POINT1

実際に商品を購入し、その写真を掲載する

写真や画像があるだけで、文章が多少下手でも**かなりの確率で購入率が上がります**。口コミは有効とはいえ、実際に購入しているかは確認できませんが、**商品のオリジナルの写真や画像があることで、実際に購入していることが分かります**。さらに、購入者の意見ということで、ブログの信頼度がより高まります。

POINT2

商品の売り込み感を薄くする

いかにも「これ良い商品だから買ってください」といった感じが出ると、**商品を購入する意欲はなくなってしまいますね**。

例えば商品の良いところしか書いていない記事は、全面的に信用する気にはならないのではありませんか？

どの商品にもメリットと同時にデメリットがあります。そのデメリットを何も記載していない記事はちょっと怪しくうつります。商品売りたいたいという意識が先行してしまい、読み手が押し売りと感じてしまわないようにしましょう。

メリットを強調しつつも、少しのデメリットを混ぜることで、この売り込み感を薄めることができます。この際に記載するデメリットは、**必ずメリットでカバーできるものだけにしましょう**。メリットでカバーできないようなデメリットの場合、必ずしも書く必要はありません。

POINT3

架空の購入者を設定する

より良い記事を書くためには、その商品を求めている客層、仕事関係などの詳細をある程度設定していくと良いでしょう。

イシュタールを例に考えていきます。

●設定

- ・ 30代前半のOL
- ・ 残業が多く、時間があまりない
- ・ 毎日の仕事の為、お風呂上がりのケアの時間は短くしたい
- ・ 肌のハリやシワが気になり始めている。

この場合は以下ようになります。

- ・ 忙しくて時間がない人
- ・ スキンケアが簡単にできる
- ・ 肌のハリやシワの予防にも効果あり

こういったことを記事に盛り込む必要があるということが分かり、文章も書きやすくなると思います。ただ、設定には無理がないように注意してください。

5 ブログ記事のタイトルの決め方

ブログを読む人が最初に目にするのが、ブログの記事タイトルです。
読み手の興味を引くようなタイトルを付けることを意識しましょう。
あなた自身がブログを閲覧するときのことを考えてみてください。

「読みたい」と思った記事は、必ず興味をそそられるタイトルだったと思います。

最初に下のタイトルを例に挙げました。

母の滴プラセンタ EX をアマゾンで調べた結果は？

これは「母の滴プラセンタ EX アマゾン」というキーワードに対して作ったタイトルです。つまり、既に母の滴プラセンタ EX をアマゾンで購入することを念頭に置いている人が打ち込むキーワードといえます。

そこで、アマゾンの母の滴プラセンタ EX の評価のまとめを書いているというニュアンスのタイトルを付けることにより、閲覧せずにはいられなくなるはずで

す。
さらに、「？」を付けることで、文章にその回答が書いてあると思わせることが重要になります。

「母の滴プラセンタ EX のアマゾンの評価を調べました」というタイトルだったらどうでしょう。「そうなんだ」と思う人がいても、本文をスルーされてしまうかもしれません。

「結果は？」とすることで、文章に回答が書いてあると思わせることができ、本文の閲覧につながりやすくなるのです。

このように、タイトルは文章の中身に興味を持たせることにつながらないといけません。ただし、タイトルと本文の内容が全然違ってしまわないようにしましょう。ブログの信用度が落ちて、閲覧数減少につながりかねません。

タイトルの付け方が分からないうちは、他の人のタイトルが気になって、本文を最後まで読んだブログのタイトルなどを参考にするといいでしょう。

慣れないうちは、不完全でもいいので、とにかくブログを作成していく癖をつけてください。上手く書けないからとまったく作業をしない人がよくいますが、最初から上手く書ける人なんてほとんどいません。

ですから、難しいと感じた場合は、気を引かれた人のブログの文章をリライトして広告リンクを載せてみましょう。それだけのことで成果は得られるはずですよ。何もしなければ何も始まりません。まずは、あきらめずに取り組んでみてください。



12 SEOの活用方法を学ぶ

SEOとは「Search Engine Optimization」の略で、GoogleやYahooなどの検索エンジンに対して最適化することで、サイトがより多く露出するように行う取り組みのことです。SEOのアルゴリズムはとても変わりやすいので、今この時の説明が正しかったとしても、翌年やシーズンによっては誤った情報になっていることが普通にあります。

そういったSEOの変化を日々追っていくのは個人ではとても難しいことです。

ですので、SEOに詳しくなるより、文章力を上げる、ライバルの少ないキーワードを選択する、売しやすい商品を見極めるといった能力が重要になってきます。

そしてこうした能力は日々続けることで必ず身に着いていきます。

例えば、世界中に私しか知らないキーワードがあったとします。

そのキーワードを含めて記事を作成し、GoogleやYahooでキーワードを元に検索したら、当然その記事が引っ掛かります。SEOを特に意識しなくても、1位表示されることになるのです。

もちろん、私しか知らないキーワードなどは存在しませんし、私しか知らないのですから、他の人は検索のしようもありません。

つまり、SEO対策は、どれだけライバルがいるかによって変わってくるのです。

ですから、本教科書ではまず、そもそもライバルの少ない商品、ライバルの少ないキーワードを見つけることに重点を置いています。

SEO 対策に関しては、必要最小限のことしか行いません。

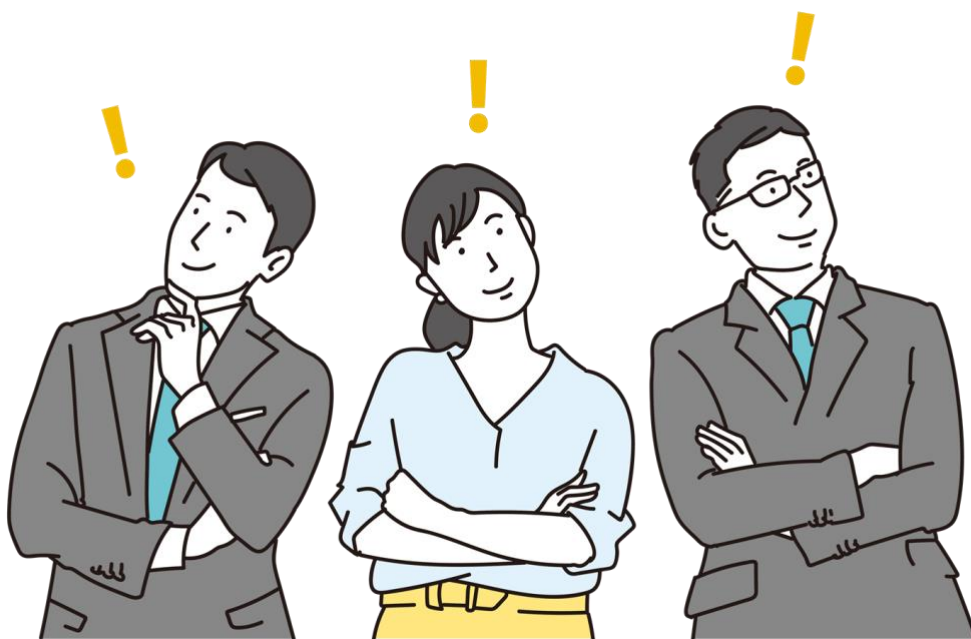
実際、商品を本当に購入したい人が、商品に関連し、かつライバルの少ないキーワードで検索するような記事を書くことで、売り上げが上がり続けることがあります。

ライバルが少ないキーワードというのは、結果的に検索結果で上位に表示されるサイトの数が少ないということになります。

そして、検索結果に残ったサイトはライバルが少ないということで、SEO 対策はそれほど行っていないはずで。

つまり、**ライバルの少ない商品・キーワードを見つけさえすれば**、高い知識を必要とする SEO 対策を積極的にする必要がなくなるということです。

ライバルの少ないキーワードを使った方法は、他の商売でも取り入れることが十分可能です。**本当に重要なことを押さえておくことで、稼ぐ能力は自然と身に着いてきます。**



1. SEO 対策とキーワード

SEO 対策としてキーワードをどのように使っていけばいいのか。これまででも説明しましたが、特に以下の 3 カ所にキーワードを入れて記事を作成していきましょう。

ブログタイトル

タグ

ブログ記事

この作業が既に、SEO 対策になっているのです。上記 3 カ所にキーワードが含まれることで、検索エンジンが「このブログの記事はこのキーワードに関して書かれている」と高く認識するようになり、より上位表示されやすくなります。

ここで注意が必要なのは、不自然にキーワード数を増やしたり、必要以上にキーワードを含めたりすることで、検索エンジンから「スパムサイト」と認識されないようにすることです。

・スパムサイトとは

不正な行為をしているサイトのことです。この行為を検索エンジンが認識すると、検索結果の表示が下がったり表示されなくなったりします。

テキストにキーワードを含める場合、以下の個数が最適かと思います。

ブログタイトル内…1個

タグ内…1個

ブログ記事内…3個

ブログ記事内の 3 個のキーワードも、文章が短い場合は 1 個程度に留め、不自然にキーワードを無理やり押し込むようなことはしないでください。

2. ウェブマスターツールと SEO

下記の URL から、Google のウェブマスターのサイトにアクセスしましょう。

・ウェブマスターツール

<https://www.google.com/webmasters/tools/submit-url?pli=1>

画面が現れたら、URL 欄は空白のままにして「私はロボットではありません」にチェックを入れ、「リクエストを送信」をクリックしてください。

こちらに記事ページの URL を入力して送信することで、記事が更新されたことを検索エンジンに早く知らせることができます。

検索エンジンが記事更新を認識すると、より早く検索結果に表示される確率が上がるということになります。

記事を更新したら、必ず記事ページの URL をウェブマスターツールに登録してください。これは必須事項と考えて問題ありません。

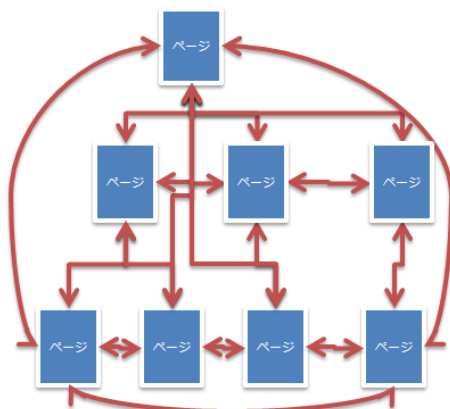


3. クロスリンクを活用する

ブログ記事の作成に慣れてきたら、今度は複数ブログを用意しましょう。サイト数が10ほどになったら、ブログ同士をリンクさせます。

クロスリンクとは、このようにブログとブログをリンクさせることです。クロスリンクする場合は、必ずランダムにリンクを付けてください。

例えば、A・B・C・D・Eの5つサイトがあったとしたら、以下のようにランダムにリンクを分けて送るのがベストです。



逆に、1つのサイトにリンクを集中させたり相互にリンクさせたりすることは、なるべく避けてください。収益が上がりだした一つのサイトのさらなる収益アップを狙って、特定のサイトにリンクを集中させてしまうと、**検索エンジンに不当な被リンク扱いされてしまい、検索結果の表示ランキングが落ちたり、最悪の場合、まったく表示されなくなったり**しまう可能性がありますので、必ずランダムにリンクしてください。

4.頻繁に更新するサイトを作成する

SEO 対策としては、頻繁にサイトを更新することが重要です。

日記のようなブログや自分の趣味のブログなど、なるべく毎日更新するブログを作りましょう。

趣味や日記などのブログでしたら、閲覧者も気軽にコメントを残すことができますので、その流れで自作のリンクだけでなく、第三者のブログと自然にリンクできて相乗効果が生まれ、検索エンジンで上位表示させやすくなる可能性が出てきます。

楽しみながらブログを書くということは、取り組む上でのモチベーションを維持する助けになります。こうしたビジネスモデルを継続することで、より多くの収益を得られるようになってきますので、なるべく継続できるようなモチベーションを見つけて続けていきましょう。

5.HTML でサイトを作成する

売り上げが上がってきて作業にも慣れてきたら、**HTML でサイトを作成することをお勧めします**。無料ブログだけでもそれなりの売り上げを目指すことは十分に可能ですが、中長期的に安定した収益を得ようと思うと、無料ブログではどうしても不安が残ってしまいます。

なぜなら、無料ブログで展開する限りは、ブログサービス運営元の判断で運委方針が変わり、継続できなくなったり、運営元の判断で勝手に削除されたりする恐れがゼロではないからです。

また、無料ブログは SEO 的にも少し不安が残ります。そういった可能性を回避することを考えるのであれば、HTML を使って自分でサイトを作成することをお勧めします。

・ HTML とは

一般的にホームページなどを作成する言語で、文字の大きさや改行と言ったことを指示するプログラムのようなものと思ってください。難しそうと思われるかもしれませんが、実際には HTML が分からなくてもサイトを作成できるソフトが、今は数多くあります。

その中でも最もお勧めしたいのが「Sirius」というサイト作成ツールです。

・ 次世代型サイト作成システム Sirius

<http://sirius-html.com/>

HTML の知識がなくても使いこなせますし、サポートもしっかりしています。基本的にはドロップ&ドラッグやクリックするだけでサイトの作成が完了します。また、Sirius は SEO 対策も他のサイト作成ツールに比べて性能が高くなっていますので、SEO に強いサイトが作成できます。



もし、あなたが HTML の知識が少しはありながら Sirius を有料商品という理由で敬遠しているのなら、「Word Press」という無料のブログ作成サービスもあります。

- ・ Word Press

<https://ja.wordpress.com/>

Word Press でサイトを作成する場合は、HTML などの知識が必要になってきます。あなたが HTML の知識を持っていたり、これから勉強して覚えたいと思っていたりするなら、Word Press によるサイト作成をお勧めします。

インターネット上で「Word Press 使い方」といった形で調べれば、使い方を詳しく解説しているサイトが多数あります。

Web の 36% は
WordPress で
構築されています。

柔軟性の高いサイトビルダー機能を活用しましょう。

サイトをはじめよう

今後、成功報酬型広告を使って高い収益を上げていきたいと思っているなら、無料ブログだけでなく、こうしたサイト作成ソフトを利用して、HTML を使った本格的なサイトを作成していくといいでしょう。

SEO 対策として、毎日更新することが大事と述べましたが、これは成功報酬型広告そのものについても言えることです。成功報酬型広告は、ある日突然、爆発的に収益が上がる場合があります。

その逆に、いきなり利益が出なくなることもあります。そうであっても、継続するということが何よりも成果に繋がっていきます。

ここで説明していることをしっかり行えば、1 日のユニークアクセス数 100～200 件はそれほど難しくなく達成できます。

- ・ユニークアクセス数とは

サイトを訪れた人の数のことです。

日々更新することでSEO的にも強いサイトになっていき、ユニークアクセス数が数千件というのも、決して遠い数字ではありません。

実際に、この方法で1日のアクセスを数千件にまで伸ばせているサイトもあります。繰り返しますが、大事なのは継続だということを忘れないでください。

以上

お気軽にご相談ください!! 解決をサポートします!!



少しでも気になる点、ご不明に思われる点がございましたら、お気軽にご相談ください。ツールの設定方法から使い方まで、担当者が初心者の方にもわかりやすくご説明します。

初期設定予約はこちら 



BLOSSOM



キャッシュバック キャンペーン

1

FC2ブログを開設しよう!
※教材購入から3日以内

→ 1,000円

2

2週間毎日1記事ブログを投稿しよう!
※教材購入から20日以内

→ 3,000円

3

ツールの「アクセス送付」を
利用しブログアクセス5,000pv
※教材購入から31日間

→ 5,000円

4

ツールの「アクセス送付」を
利用しブログアクセス10,000pv
※教材購入から31日間

→ 10,000円

購入代金の一部を含む、返金が生じた場合はキャッシュバックの全額を
ご返還いただきます。ご返還にかかる手数料はお客様ご負担になります。

※(4)(5)は追加有料プランBLOSSOMツールのご契約のお客様限定の特典です。

キャッシュバック申請に進む

