

引き算アフィリエイト

商品選定の原理原則

目次

■商品選定の原理原則	3
------------------	---

■商品選定の原理原則

アフィリエイトにおける商品選定の原理原則をお伝えします。

それは・・・

売れる商品だけ売る

ということです。

アフィリエイトの最大のメリットは、好きな商品を取り扱うことができるということです。

ここで、通常のビジネスを考えてください。

通常、自分の会社で商品を製造して、それを販売していきます。

自社で商品を製造して販売した場合、万が一売れなかったとしたら・・・。

- ・開発コストが掛かっている
- ・在庫がある

などの理由ですぐにその商品を諦めることは難しいですね。

しかし、アフィリエイトなら、扱える商品を自由に選ぶことができ、好きなときに始められて、いつでも辞めることができます。

これだけ、自由のきくビジネスはほとんど無いでしょう。

ですから、わざわざ売れない商品まで無理に売る必要はないのです。

売れない商品は、潔く諦めることが大事です。

そして、売れる商品に力を注ぎましょう！

どうしても最初のうちは、サイトや商品に愛着をもってしまい、なかなか諦めることができません。

「あと1クリックされたら売れるかも・・・」

「もうちょっと様子を見ようかな…」

「せっかくサイト作ったのに…やめるのは勿体無いな…」

と売れない商品と分かったあとでも諦めきれないのですね。

ただ、PPCアフィリエイトの場合、広告費がかかるので、そのような思考になると、ただ赤字を積み重ねていくだけで、大変危険なのです。

ですから、

「売れる商品だけ売る」

ということを肝に銘じておいてくださいね。

売れない商品の判断基準は以下のマニュアルで説明します。

⇒ [K5-102: 損切りとは?.pdf](#)