

引き算アフィリエイト

販売ページを必ず見る

目次

■ASPの商品をひと通り見てみよう	3
■販売ページを見るときチェックポイント	5
ポイント1：ターゲットは誰か？	6
ポイント2：魅力的な情報は書かれていないか？	7
ポイント3：電話番号が書いていないか？	8
ポイント4：売り切れになっていないか？	8
■さいごに	9

■ASPの商品をひと通り見てみよう

ここまでのマニュアルを踏まえて最初にしていただきたいのが、
ASPに掲載されている全ての商品を見るということです。

まずは、ASPを1つ選びましょう。

そして、そのASPで取り扱われている商品を
一通りチェックしていくのです。

主なASPはこの5つです。

- ・ AffiliateB
- ・ A8.net
- ・ ValueCommerce
- ・ Link-A
- ・ レントラックス

全ての商品を暗記する必要はないので、頭の片隅に置いておく程度でいいです。

この作業をすることによって、頭のなかに商品のデータベースができます。

あなたは日常生活の中で様々なキーワードと遭遇しますよね。

「このキーワードであの商品を売ったら行けるかもしれない！」

という発想ができるようになります。

この発想ができるようになると、
ライバル不在なので簡単に稼げるようになります。

そして、大事なことは・・・

実際に、商品販売ページにアクセスして、
自分の目でどんな商品なのかを確認することです。

商品販売ページには、
ASPの商品説明には、載っていない情報が、たくさん見つかります。

その情報をサイトや広告文に載せるだけでライバルとの差別化になり、
稼げるようになります。

商品販売ページを見るだけで報酬が増えるならやらない手はないですよ。

なのに、ほとんどの稼げないアフィリエイトは、
面倒臭がってやらないんですよね。

結局、稼げるか稼げないかは、やるかやらないかの違いしかありません。

■販売ページを見るときチェックポイント

販売ページを見ることの大切さは理解して頂けたでしょうか。

それでは、次に、販売ページを見るときポイントを紹介いたします。

ポイント1：ターゲットは誰か？

ポイント2：魅力的な情報は書かれていないか？

ポイント3：電話番号が書いていないか？

ポイント4：売り切れになっていないか？

それでは、1つずつ説明していきますね。

ポイント1:ターゲットは誰か？

まず、販売ページを見る上で大切なことが、
「広告主がどんなユーザーをターゲットにしているのか？」
ということです。

「30代のOLなのか？」「20代の男子大学生なのか？」など・・・

ここで、ターゲットを明確化しておくことで、
サイト作成、広告出稿のときに反応の良い文章ができます。

具体的には、
下の項目を意識しながら販売ページを見てください。

- ・ 年齢は？
- ・ 性別は？
- ・ 職業は？
- ・ 収入は？
- ・ 趣味は？
- ・ 体型は？
- ・ 既婚者か？
- ・ どんなことで悩んでいる？
- ・ 彼氏彼女の存在は？
- ・ 住んでいるところは？

これらの項目に対して、考えることで、
広告主がどんなユーザーをターゲットにしているのかが分かります。

ポイント2:魅力的な情報は書かれていないか？

ユーザーが魅力的だと思う情報が書かれていないか確認しましょう。

ここで多くの情報を仕入れておくことで、
サイト作成、広告出稿のときにとても役に立ちます。

例えば、

- ・割引
 - ・クーポン
 - ・返金保障
 - ・送料無料
 - ・期間限定
 - ・プレゼント
 - ・非公開求人
-
- ・芸能人が使っている、若しくはプロデュースしている
 - ・有名な先生が推薦している
 - ・雑誌、TVなどのメディアで紹介された

etc…

ユーザーがその商品を魅力的に感じるような情報がないか
探しながら販売ページを確認しましょう。

ポイント3:電話番号が書いていないか？

販売ページに電話番号が記載されていると成約率が下がるということを下記のマニュアルでご説明しましたね。

⇒ [K1-103:商品の選定基準.pdf](#)

ですから、必ず販売ページに電話番号が記載されていないか確認しましょう。

ポイント4:売り切れになっていないか？

物販商品の場合、稀に商品が売り切れ状態になっている場合があります。

せっかく販売ページにユーザーを誘導しても、商品が無ければ売れるものも売れませんよね。

なので、しっかりと販売ページを確認して商品に在庫があるか確認しましょう。

■さいごに

販売ページを見ることは非常に重要な事です。

多くのアフィリエイトが販売ページをあまり見ません。

だから稼げないのです。

なので、あなたも稼ぎたいのであれば、
しっかりと販売ページを見てライバルと差別化を図りましょう。