

# 引き算アフィリエイト

## クリック率の高い広告文の作り方

## 目次

■ 広告のクリック率の重要性 .....	3
■ クリック率の高い広告の作り方講座 .....	5
① タイトルイン .....	5
② ライティング技術を使う .....	7
③ ライバルと被らないようにする .....	11
④ 広告文を3つ作る .....	12
⑤ 属性を絞る .....	15
■ スワイプファイルを作成する .....	16
■ クリック率の目標 .....	17
■ さいごに .....	18

## ■広告のクリック率の重要性

品質インデックスは関連性と広告のクリック率によって決まるとご説明しましたよね。

⇒ [K4-102：品質インデックスを上げる方法.pdf](#)

関連性を高めるためのアカウント構築については下記のマニュアルでご説明しました。

⇒ [K4-104：品質インデックスを上げるためのアカウント構築術.pdf](#)

このマニュアルではクリック率の高い広告を作る方法について説明します。

実はこのクリック率…

関連性以上に、品質インデックスに影響を与えます。

何故かと言うと Yahoo! JAPAN は儲けたいからです。(笑)

例えば、AさんとBさんが同じキーワードで広告を出稿しているとします。

それぞれのクリック単価とクリック率は以下のとおりです。

	クリック単価	クリック率
Aさん	10円	3.0%
Bさん	20円	1.0%

クリック単価だけを見るとBさんの方が高いので、Yahoo! JAPAN としてはBさんの広告を上位掲載させたほうが儲かると思いますよね。

しかし、クリック率を考慮すると、この状況がガラリと変わります。

上記の条件で、Aさん、Bさんの広告が1000回表示されたとします。  
そのときにかかる広告費を計算してみましょう。

【Aさん】

クリック率は3.0%なので、1000回広告が表示された場合。

$$\begin{aligned}\text{クリック数} &= \text{クリック率} \times \text{表示回数} \\ &= 3.0\% \times 1000\text{回} \\ &= 30\text{回}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{広告費} &= \text{クリック単価} \times \text{クリック数} \\ &= 10\text{円} \times 30\text{回} \\ &= \mathbf{300\text{円}}\end{aligned}$$

【Bさん】

クリック率は1.0%なので、1000回広告が表示された場合。

$$\begin{aligned}\text{クリック数} &= \text{クリック率} \times \text{表示回数} \\ &= 1.0\% \times 1000\text{回} \\ &= 10\text{回}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{広告費} &= \text{クリック単価} \times \text{クリック数} \\ &= 20\text{円} \times 10\text{回} \\ &= \mathbf{200\text{円}}\end{aligned}$$

	クリック単価	クリック率	クリック数	広告費
Aさん	10円	3.0%	30回	<b>300円</b>
Bさん	20円	1.0%	10回	<b>200円</b>

クリック率を考慮して実際に支払う広告費を計算すると、  
BさんよりもAさんの方が多くなります。

つまり、Aさんを上位掲載した方が、Yahoo! JAPANは儲かるということですね。

なので、クリック率を上げることで品質インデックスが上がり、  
低いクリック単価で上位掲載することが可能ということです。

## ■クリック率の高い広告の作り方講座

さて、品質インデックスを上げるためには、  
広告のクリック率が重要だということは理解して頂けましたでしょうか？

では、実際にクリック率の高い広告の作り方講座を始めたいと思います。

- ① タイトルイン
- ② ライティング技術を使う
- ③ ライバルと被らないようにする
- ④ 広告文を3つ作る
- ⑤ 属性を絞る

### ① タイトルイン

必ずやっていただきたい事がこの「タイトルイン」です。

まず、広告の1行目のことを「タイトル」と呼びます。

ベジスイートの購入はこちら！ - 初回お試し送料無料

広告 taiki-ppc.info

損せずに購入したい人、必見！今だけキャンペーン実施中／提携



このタイトル部分に必ずキーワードを入れましょう。

この手法をタイトルにキーワードをインさせるので、  
「タイトルイン」と呼びます。

こちらは、「プリウス 査定」で検索したときに表示された広告です。

✔ **60秒でわかる！プリウス 査定** | **かんたん車種・年式をいれるだけ**

広告 okurumasatei.com/愛車の下取価格を比較

60秒で最大10社スピード回答、無料一括査定。

完全無料・どんな車でもOK・愛車の査定額がわかる・今が最高額

✔ **中古車を売るならUilo（ウーロ）** | **相場価格より高値で出品も可能**

広告 autoc-one.jp/売りたい価格で中古車売却

お店に直接販売できるから高額売却が可能！まずは、WEBで愛車の買取相場をチェック

売却時の手数料なし・最短で即日売却・ご利用完全無料・オートックワン運営

上の広告はタイトルインがされており、下の広告はさせていません。  
どちらの広告の方が魅力的でしょうか？

あなたが「プリウス 査定」で検索したと思って考えてくださいね。

はい、多くの方が上を選んだのではないのでしょうか？

やはり、**自分が検索したキーワードが広告に入っていると、  
興味を持ってもらいやすくなります。**

また、上の広告に注目して頂きたいのですが、  
キーワードの部分が太文字になっているのが分かりますでしょうか？

✔ **60秒でわかる！プリウス 査定** | **かんたん車種・年式をいれるだけ**

広告 okurumasatei.com/愛車の下取価格を比較

60秒で最大10社スピード回答、無料一括査定。

完全無料・どんな車でもOK・愛車の査定額がわかる・今が最高額

✔ **中古車を売るならUilo（ウーロ）** | **相場価格より高値で出品も可能**

広告 autoc-one.jp/売りたい価格で中古車売却

お店に直接販売できるから高額売却が可能！まずは、WEBで愛車の買取相場をチェック

売却時の手数料なし・最短で即日売却・ご利用完全無料・オートックワン運営

このように、タイトルインをすることで、  
キーワード部分が太文字になり目立ちます。

その分、広告のクリック率が上がるということですね。

## ② ライティング技術を使う

こちらのマニュアルでPPCアフィリエイトに必要なライティング技術を解説いたしました。

⇒ [K3-104：誘導率と成約率を極限まで高めるPPCアフィリエイトライティング講座.pdf](#)

このライティング技術は、サイトだけではなく、広告文にも使うことができます。

- ライティング1：一人に向かって書く
- ライティング2：限定性
- ライティング3：お得感
- ライティング4：今すぐ
- ライティング5：簡単さ
- ライティング6：保証
- ライティング7：損しません
- ライティング8：具体性
- ライティング10：中断効果
- ライティング11：未来を想像させる

それでは、それぞれ具体例をお見せしたいと思います。  
ぜひ、参考にしてくださいね。

### ●ライティング1：一人に向かって書く

広告文を作成するときも、ラブレターを書くときと一緒に、ターゲットとなる人物を想像して、

「その人が興味をもって貰える言葉はなにか？」

ということを考えましょう。

### ●ライティング2：限定性

プリウスの査定はコチラから|車の一括査定が超便利。  
一括査定でしか分からない！あなたの車の本当の価値とは？  
taiki-ppc.info

### ●ライティング3：お得感

名探偵コナンの動画コチラ|今すぐ見放題！  
人気のアニメが1日32円で見放題！今すぐ登録はこちらから。  
taiki-ppc.info

札幌市の土地売却こちら|査定額をカンタンにチェック  
今なら抽選100名に1万円の現金を還元中！  
taiki-ppc.info

尚、この広告文で出稿しているサイトでは、3つの動画配信サービスが紹介されています。

そのため、「お得感」を使用したライティングは、1つの商品にフォーカスして考えると作成しやすいです。

●ライティング4：今すぐ

[まゆゆの劇場動画が見放題！ - パソコンやスマホで再生可](#)

広告 taiki-ppc.info

今すぐまゆゆの劇場動画が見れる！簡単3分の登録でOK.

●ライティング5：簡単さ

[まゆゆの劇場動画が見放題！ - パソコンやスマホで再生可](#)

広告 taiki-ppc.info

今すぐまゆゆの劇場動画が見れる！簡単3分の登録でOK.

●ライティング6：保証

[車の査定はコチラから|カンタン45秒で査定額をチェック！](#)

もし査定額が気に入らなければ断ってもOK！お金がかからない査定はコチラから  
taiki-ppc.info

●ライティング7：損します

[ベジサイトの購入はこちら！ - 初回お試し送料無料](#)

広告 taiki-ppc.info

今だけ初回限定価格で半額でOK！損せずに購入したい方はこちら/提携

●ライティング8：具体性

[車の査定はコチラから|今すぐ45秒で査定しよう！](#)

10社の査定結果で最も高い売却価格がわかる！使わなきゃ損します。

taiki-ppc.info

●ライティング10：中断効果

[ベジサイトの激安通販 - 初回お試し送料無料](#)

広告 taiki-ppc.info

これめっちゃ美味しそうじゃない？

●ライティング11：未来を想像させる

[ラボマインの購入はこちら - 90日間全額返金保証付き](#)

広告 taiki-ppc.info

朝に2度付けするといいですよ

### ③ ライバルと被らないようにする

あなたが出そうとしているキーワードに  
すでにライバルが広告を出稿している場合。

そのライバルの広告と被らないようにしましょう。

多くのPPCアフィリエイトは失敗したくないのか、  
みんな似たりよったりの広告ばかりです。

そんな中、全く違う切り口の広告があれば、  
自然と目立ちますよね。

そうすることで、ライバルの広告たちに埋もれずに済みます。

#### ④ 広告文を3つ作る

さて、クリック率の高い広告の作り方を説明してきましたが、どんな広告文がクリック率が高くなるのかは実際のところやってみないと分かりません。

何故かと言うと、商品やキーワードによって、検索するユーザーが違うからです。

そこで、どうするかというと、最初から広告を3つ作るということです。

Yahoo! プロモーション広告では、同じ広告グループ内で複数の広告を作ることができます。



さらに、作成した複数の広告の中で Yahoo! がランダムに配信し1番クリック率が高い広告文を優先的に配信してくれます。

	クリック率
広告1	0.5%
広告2	2.0%
広告3	1.5%

← 優先的に配信される

複数の広告を作成することで、  
本当にクリック率のよい広告が分かります。

また、複数の広告を作成するときのポイントとしては、

**切り口が全然違う広告を作成する**ということです。

たとえば、1つ目の広告は「限定性」を入れてみたら、  
2つ目の広告は「簡単さ」をアピールしてみる。  
そして、3つ目の広告は「損します」をアピール。

というように全く違う広告を作成しましょう。

ほとんど、同じような広告を3種類作っても意味ありませんからね。

このようにして、切り口が違う広告を3種類作成すると  
自分の中では完璧だと思っていた広告より、  
あんまりよくないと思っていた広告の方がクリック率が良かったりします。

なので、**絶対に広告は3種類作成しましょう。**

この作業をおろそかにして1つの広告しか作成しないと、  
本当にクリック率のよい広告が分かりません。

ただ、ここまで言っても最終的に8割の人が1つしか作成しなくなります。  
その結果、その人は稼げるようになりません。

**逆に最後まで愚直に広告を3つ作成し続けた人が稼げるようになります。**

それほど、重要です。

僕も、今でも**絶対3つの広告文を作成する**ようにしています。

ちなみに上記の流れで行くと、  
広告は常に3種類配信されている事になります。

3種類の広告をそれぞれ1000インプレッション（1週間～2週間）くらい配信していると、一番クリック率の高い広告が分かってきます。

そうなったら、  
クリック率が一番高い広告だけを残して残りの広告は配信を止めましょう。

そして、新しい切り口で広告を2つ追加してみましょう。

そうすることで、さらにクリック率の高い広告が見つかったりします。

広告にも流行り廃りがあります。  
常に広告の入れ替えをしている人とそうでない人、  
これらを比べた時に圧倒的な差がついてしまいます。

ぜひ、めんどくさがらずにどんどんテストしてみてください。

## ⑤ 属性を絞る

今まではクリック率を高くするための方法を解説してきましたが、ここでは、あえてクリック率を下げる方法をお話します。

「え！？なんでわざわざクリック率を下げるの？」

と思われたかも知れませんが、いくらクリック率が高くても、【ターゲットと違うユーザー】にクリックされてしまった場合、無駄に広告費がかかってしまいます。

たとえば、

- ・有料商品にお金を払う気がないユーザー
- ・「初回ユーザーのみ報酬発生」の商品にリピートユーザーというケースですね。

こういう成果にならないユーザーを省くための文を入れましょう。

例

「月額315円」

「初回限定」

これらを入れることで、

「お金掛るならいい～」 「初回だけか～」 と思ってくれるので、ターゲットとしていないユーザーを省くことができます。

PPC広告はクリックされなければ課金されないの、無駄なユーザーにはなるべくクリックされない方がいいわけです。

## ■スワイプファイルを作成する

お使いのブラウザの検索エンジンはYahoo! JAPAN になっていますでしょうか。

⇒ [K0-004 : GoogleChrome のインストール・設定・必須アドオン.pdf](#)

そうであれば、日常生活において検索エンジンで調べ物をするときも、「どのような広告が掲載されているのか？」をいつもチェックしましょう。

そうすると、たまに物凄くいいな～と思う広告文が掲載されています。

そのような広告文を見つけたら、必ずメモしてきましょう。

僕はそれをスワイプファイルと呼んでおります。

スワイプファイルにドンドン広告文を溜めておくことで、実際にあなたが広告文を作成するときに強力な武器になります。

また、PPC広告だけでなく、日常生活で興味が湧いたフレーズがあればそれもメモしておきましょう。

電車の中の広告やYahoo!ニュースなどは、非常に参考になりますよ。

僕は電車に乗っている間、必ず広告を見るようにしています。

そこで見つけた単語を自分なりにアレンジすることで、クリック率が上がった広告文もあります。

ぜひ、スワイプファイルから自分なりの単語を作っていきますよ。

## ■クリック率の目標

広告のクリック率は高ければ高いほどいいのですが、僕の基準としては、【1%】をまずは目指してほしいです。

クリック率が1%ないときは、1番クリック率が高い広告だけ残して他は停止しましょう。

その後、また新たに別切り口で広告を追加していきましょう。

そうすることで、クリック率の高い広告を作成できるようになります。

詳しくは、以下のマニュアルで説明しますね。

⇒ [K5-206：広告を追加してクリック率をアップさせよう.pdf](#)

## ■さいごに

PPCアフィリエイトで広告は非常に重要なポイントです。

クリック率の高い広告を作ることができれば、  
品質インデックスがグーンと上がります。

そうすると、低いクリック単価で上位掲載することができるので、  
その分、利益率が高くなります。

これでクリック率の高い広告を作成する方法の解説を  
終了したいと思います。