

引き算アフィリエイト

【売れたら必ずチェック！】

最適な入札価格を求める方法

目次

■売れた直後にすることとは？	3
■最適な利益率とは？	4
■最適な入札価格を求める方法	5

■売れた直後にすることとは？

ここからは売れた商品に対しての広告管理です。

「売れました！でも・・・ほとんど広告費と報酬がトントンで、利益がありません・・・」

「売れたんですけども・・・赤字です・・・」

「売れました！！でもコレって入札価格を上げたら、もっと売れるってことですよ？でもいくらにしたらいいの？」

という状況の場合はまずこちらを実行してください。

売れた商品に対してまずやっていただきたいことは

最適な入札価格を求めるということです。

出稿時に決めた入札価格は、あくまでも暫定的なものでした。

ただ、実際に出稿したことによって、リアルなデータを入手することができますよね。

そのデータこそが全てです。

そのデータを活用して最適な入札価格を求めましょう。

そうすることで、利益0や赤字の商品は黒字になり、黒字だった商品はもっと売れるようになります。

■最適な利益率とは？

まず、みなさんには利益率60%を目指して欲しいと思います。

利益率が低すぎると資金繰りが大変になりますし、
利益率が高いことはいいのですが、
もう少し広告費を上げれば利益額は多くなります。

資金繰りと利益額を考えると、
利益率60%を目指すバランスがいいです。

そのための最適な入札価格を求める方法を
このマニュアルでは説明していきます。

■最適な入札価格を求める方法

それでは最適な入札価格の求め方を説明します。

それがこちらです。

最適な入札価格 = 上限入札価格 ÷ 2

※上限入札価格 = 合計報酬額 ÷ クリック数

たとえば、

上限入札価格が100円であれば

最適な入札価格 = 100円 ÷ 2 = 50円

そうすると、理論上、利益率が50%になります。

実際には、設定した入札価格よりも、

実際のクリック価格は低くなりますので、もう少し利益率は上がります。

だいたい利益率が60%になります。

資金が少ない方は上限入札単価の1/3にしてもOKです。

ここまで下げれば利益率で70%くらいになると思います。

これで赤字だった広告は、黒字化することができます。

ちなみに・・・

アフィリエイト Lab では、データを入力するだけで、
この最適な入札価格も自動で求めることができる秘密兵器を配布予定です。

この点は、以下のマニュアルの最後でお伝えしています。

⇒ [K5-101：広告管理の重要性.pdf](#)

以上で最適な入札価格を求める方法の説明を終わりたいと思います。
お疲れ様でした。