

2017年 今後の方向性のお話

■それぞれのステージごとの方向性

30 万以下の人

100 万前後の人

それ以上の人

■30 万以下の人

次の3点を最低押さえてサイトを作っていくと報酬が早く伸びるはず。

1. キーワードの距離感 > キーワードの距離感をしっかりと理解する
2. 自分でも戦えるワード選び > 自分でも参入できるキーワードを選ぶ
3. 数 > 数を作る

■キーワードの距離感とは？

例、生酵素サプリの案件

- ✓ 商標 熟成生酵素ロコミ 申し込みまで距離近い
- ✓ アイテム 生酵素サプリ人気 申し込みまで距離近い
- ✓ 一般 ダイエットする方法 申し込みまで距離遠い

■商標の熟成生酵素 ロコミで調べている人はどんな人？

熟成生酵素という商品名を知った上でロコミを探しているので、ロコミが良ければ買うぐらい申し込みまでの距離が近い。購買欲が元々ある人。これが商標を含んだキーワード。

■生酵素サプリ 人気で検索している人は？

生酵素サプリを買おっかなーとっていて、人気があってよさそうであれば買おう！ そう思っている人。だから生酵素サプリはいっぱいあるけど人気のやつはこれとこれとこれですよみたいな感じで「**ランキング**」で進めれば自分に合うやつを買う。それぐらい買うまでの距離が近い人。

■一般ワード「ダイエットする方法」とかは？

ダイエットする方法を探している。だから必ずしも生酵素のサプリを探しているわけじゃないので申し込みまで遠い。購買欲が低い。

遠いということはサイト内で説得が必要になる。

■とにかく30万未満の人はキーワードから申し込みまでの距離をしっかりと理解すること
 アフィリエイトで狙っていくのは基本的には購買意欲が高い商標。アイテム検索。この2つを狙っていく。ここを大前提で抑えること。

- ✓ **商標 熟成生酵素ロコミ** 申し込みまで距離近い ココ！！
- ✓ **アイテム 生酵素サプリ人気** 申し込みまで距離近い ココ！！
- ✓ 一般 **ダイエットする方法** 申し込みまで距離遠い

■これを理解したら2つ目。「自分でも参入できるキーワード」を選ぶ

例えば自分にはまだライティング力もない。バックリンク中古ドメインにかけるお金もない。だとしたら商標の2語、3語の弱いところに入る。

熟成生酵素 ロコミ

■もしくはアイテム検索の2語3語に入る

酵素サプリ ロコミ

酵素サプリ ダイエット ロコミ

など

■ASPがこの案件取れてますよ！と教える商標はきつい傾向がある

ASPがあちらこちらでコレ取れているといいまくるから。ASP的には私が稼ごうがあなたが稼ごうが関係ない。**案件の本数が出るのが正義**。だからキーワードや取れている案件をいいまくるのが普通。そう考えても、売れている商標はキツイ。

■30万未満で商標に入るなら

2語、3語の弱いところでしたらしっかりとした内容で作ることが重要。アイテム検索の2語3語なら商標1語ほどきつくないのでおすすめ。

■30万以下まとめ

- キーワード距離感
- 自分でも戦えるキーワードを選ぶ
- この2つを抑えて数をまく

■ちなみに30万以下の人が参入するといいいジャンルで言うと

ASP新着の物販案件(無料申し込みサービスはやめたほうがいい。稼いでいるアフィリエイターが多く入るから)

取れているらしいと聞くアイテム検索の2語3語。

このあたりがオススメ。

■100万前後の人向け

「2つの方向性を意識して報酬を膨らませていくイメージ」

1. ライティング職人の道
2. オーナーの道

■ライティング職人の道とは？

可能限り高いクオリティの内容で自分でサイトの記事を更新し続ける方向。

■可能限り高いクオリティとは？

- ✓ そのジャンルに詳しい > 自分が稼いでいるジャンルについてより詳しくなること
- ✓ ライティング力 > 距離が遠いワードからでも成約が取れるライティングを学び続けること

■ダイエットジャンルで稼いでいるなら

ライザップに行ってみたり。ダイエット栄養学を学んでみたり。ダイエットアドバイザー的な資格を取ってみたり。書籍、セミナーなど様々な所でダイエットのことを学ぶ。

■そのジャンルに置ける専門的知識を自分が学びつづける。これがジャンルに詳しくなること。

■遠い一般ワード、悩みワードからでも成約が取れるライティングを学ぶ。

遠いワードからでも決められるようになること。

この2つを意識して毎日記事を入れ続ける！

必然的にサイト数は絞られる。そんなに沢山記事はかけないので。

■ライティング職人の利点

- ・ライティング職人の道 サイト数小 中古ドメイン、外注記事、バックリンク、全部かからない。
- 利益率大！！
- 年間1000万稼いで900万800万ぐらいが利益になる

でも辞めたら終わり

これがライティング職人。

■もう1つの方向性はオーナー

簡単に言えば外注、もしくはバイト、社員を使って仕組み化する方向。

■流れ

商標、アイテム検索周りの自分のサイトの作り方を雛形化(マニュアル作り)

記事を書く人、サイトを作成する人を見つける

その人達に依頼してくれる人を見つける

■オーナーがやることは

単価交渉

■オーナーの利点

自分が作業していなくてもサイトが作られていくようになる。売上規模が大きくなる。

■よく起こること

最初の仕組み化は思った以上に大変。

思ったレベルの記事が納品されない。人がやめてしまう。

人間関係のトラブルが起こる。

サイト数が増えると管理が大変。

軌道に乗るまでは決して、楽ではない。

自分はライティング職人を目指す？オーナーを目指す？

アフィリエイトで100万ぐらいになったらこのどちらかの方向性を突き詰めていくイメージを持って続けていけば伸びていく。

■100万ぐらいから伸びていない人

どっちも中途半端。

自分のジャンルの勉強もせず。ライティングの勉強もせず。ただ適当に記事を足している。

仕組み化の方でも外注に中途半端にうっすい記事を量産してもらってるとか。中古ドメインのバックリンクに頼りまくっているとか。

こんな感じ。

- ✓ 自分で記事を書き続けるならしっかりと本気のコンテンツを作ったほうがいい。
- ✓ 外注に頼むなら雛形をしっかりと準備してクオリティの高い記事が上がってくる仕組みを作った方がいい。

その方が今の時代にマッチしている。

■そして、その上でバックリンクを貼ると効果が高い。

なぜならドメインの評価が高くなった後に張られるリンクだから。効果がある。

張らなくてもあがるけど貼ったほうが早い。

■こんな感じで 100 万ぐらいになってきたらどっちか自分に合う方向性を考えて進んでいけば後は数をこなすことで報酬は大きくなっていくと思います。

■そして月300、500報酬が増えて手元に利益が残ってきたら

きっとサイトが飛ぶ($\geq \forall \leq$)

今後も検索エンジンは変動し続けるから。

手動ペナルティ？

アルゴリズム？

後から作るほうが有利だから維持できないなどなど。

絶対に飛ぶと思ったほうがいい。。。

■どんなサイトを作っても飛ぶ時は飛ぶ

そういうもの。

■だからなるべく飛びにくいサイトを作る

そのために「稼いだお金を良質なコンテンツに投下する」という考え方を持つ。

■良質なコンテンツとは？

色々ある。

ただ、一番、私たちにとって馴染みがあるのは普通のアフィリエイトサイトに「**書籍のような切り口**」を取り入れるもの

書籍のような切り口とは、例えば、

「成功法則」の本を取ってみても

■「誰が」書いたという切り口

松下幸之助の成功法則

斎藤一人の成功法則、D カーネギーの成功法則、小林正観の成功法則

■「誰に向けて」という切り口

30代で成功する成功法則

主婦でもできる成功法則、1億円稼ぐ成功法則、営業マン必読の成功法則

■「どういう視点」という切り口

7の成功法則

聖書に隠された成功法則、日本人向けの成功法則、サイコパスに学ぶ成功法則

■「どんな伝え方」という切り口

ですます調？ストーリー物語？マンガ？文中の装飾どうする？挿絵？など。

装丁、ハードカバー、文庫、デザイン、帯はどうするのかなど。

普通のアフィリエイトにそういった様々な切り口を加えた サイトに仕上げていくことでオリジナリティが出る

サイトタイトル例を上げれば、

例、29歳デブデブの私が23個のダイエットを試した見た結果・・・

29歳の私(同年代に向けて)＞誰が誰に向けて

23のダイエット＞切り口

体験談＞伝え方

例、ハッピーベイビー | 妊娠から子育てまで

子育ての経験者の私が＞誰が

妊活中の人、妊娠した人、産後の人、子育て中の人に向けて＞誰に向けて

読みやすく伝えるサイト＞伝え方

例、働く女の子のハッピーはこのサイトに！ CanCan
 コスメ、ファッション、ダイエット、恋愛の専門家たちが>
 働く女の子向けに>
 かわいくハッピーなデザイン、内容で伝えるサイト

■雑誌の CanCan のイメージ

こういう雑誌みたいなサイトを作るイメージで「誰が誰に向けてどんな切り口で？」という視点を入れて作ると長生きするサイトになる。

役に立つ情報プラス切り口。

簡単に真似出来ないサイト

■真似出来ないということは抜かれにくい、順位も落ちにくい。

そして何かあっても手元に残るほんとうの意味でのオリジナルコンテンツ。

■これが資産

ドメインがペナろうが、誰かにパクられろうが関係ない強いサイト。

■ここにお金を投資していくことが重要

■そうやって1ドメインを育てていくとそのドメインそのものが強くなる

どんなサイトでも飛ぶ可能性はあるけど良質なコンテンツを入れ続けていけば飛びにくい。フレッツアップデートでもそのワードに対して良質なコンテンツなサイトは飛んでいない。

■ドメインが強くなると色々できる

商標記事を入れてさくっと上げる > 大型サイトの下層が上がりやすい
 単価 > 単価が取りやすい
 記事広告(固定費) > 載せるだけで広告費を貰うこと
 作成報酬 > ページを作るだけで作成費用が貰えること
 サイト売却 > まるっと売ることできる

強いドメインがあればいろいろなことができる

アフィリエイトで稼いだお金を「良質なコンテンツ」にお金を投資して固い報酬に変えていくイメー

ジ。

そうしないと変動のたびにサイトが飛び。延々と誰かが作り続ける必要がある。

なぜなら薄いコンテンツ、ドメインは全部使い捨てだから。

そうならないために稼いだお金を「なるべく固いところ」に投資していく視点が重要。そしてそれが今の時代は「良質なコンテンツ」

■全部を簡単にまとめておくと

30 万ぐらいの人は

キーワードの距離感と自分が入ってもいいところを見極めて数を作る

100 万ぐらいの人は

職人の方向か、オーナーの方向か自分に合う方を考え、それを継続して利益を作る

それ以上の人は

資産になるサイトをイメージして「良質なコンテンツ」にお金を投下する

この方向性で今後、作業を続けていくといい結果になるかなと思います。お互い頑張りましょう
(*°▽°*) 組長こと近藤

組長(近藤)の無料メルマガ

<http://aff01.com/>

アフィリエイトで 1000 万を目指す人向けに記事を書いています。

片山のツイッター

https://twitter.com/aff_imp/

日々の SEO、アフィリエイトなど気づいたことをつぶやきです。(匿名で行っていますのでその旨ご理解頂いた上でご購入下さいませ。リンクが開かない時は twitter.com/aff_imp で検索いただいた 1 位のツイッターです。)