

るキーワードの探し方をお教えします。

① インターネット上のサービスで関連検索ワードから探す

キーワードを調べるために、インターネット上に提供されているサービスを利用する方法があります。ネタの探し方のところで紹介したフレットというサイトやGoogle キーワード ツール (<https://adwords.google.co.jp/select/KeywordToolExternal>) を利用することで関連キーワードを大量に取得することが出来ます。

② 商品ターゲットが見ているサイトのコンテンツから探す

商品に興味がありそうなターゲットが見ている、「教えて!goo」や「Yahoo!知恵袋」などの質問掲示板、楽天やAmazonの商品レビュー、mixiのコミュニティなどには、商品に興味がありそうな人たちに関係するキーワードがたくさん使われています。ターゲットがどのようなことを考えていて、どのようなことで悩んでいるかを知ること、効果的なキーワードを見つけることが出来ます。

③ ライバルサイトのコンテンツから探す

同じジャンルの商品を販売しているライバルサイトからもキーワードを見つけることができます。ライバルも商品販売のためにリサーチを行っていますので、商品のターゲットが反応するようなコンテンツをサイト内に掲載しています。ライバルのサイトから自分の商品が売れそうなキーワードを探してみてください。

④ オフラインでもキーワードを探す

インターネットだけでなく、オフラインでもキーワードを探すことができます。自分の商品に関係するジャンルの雑誌や書籍には、インターネットでは手に入らないキーワードが掲載されていることがあります。自分の商品に関する雑誌を購入したい場合は、Fujisan.co.jp (<http://www.fujisan.co.jp/>) で購入することが出来ます。定期購読やバックナンバーの購入も可能ですので、雑誌からキーワードを探すには大変役立ちます。

リスティング広告で利用するキーワードをいろいろと探していくと、ライバルが少なくクリック単価が安いのに成約率が高いキーワードを見つけることも出来ます。そのような

キーワードをたくさん見つけると、効率よく広告を出すことが出来ます。

このように、3種類のキーワードに分けてリスティング広告に入札をしていきます。この時に重要なのは、少額からテストをしていくということです。リスティング広告は1クリックから広告を出すことができますので、その特徴を活かしてまずはテストを行い、結果が出るのがわかったら、広告費を多くしていきます。

実際に犬のしつけのDVDの販売で行ったリスティング広告では、テストの結果、メインのキーワードである「犬のしつけ」という言葉を左側にもってきたタイトルの反応が最も良かったので「犬のしつけがうまくいく」というシンプルなタイトルにしました。「犬しつけ」というメインキーワードでの、成約率（コンバージョン率）が6.40%と大変高い値が出ています。そのため平均クリック単価（平均CPC）が56円で、14800円の商品を1つ販売するのにかかった広告費は886円という結果になっていきます。もし、成約率が0.4%だったとしたら広告費が14000円掛かることになり、原価や送料などを含めたら赤字になっていました。

成約率が高くなることで、リスティング広告の費用対効果は大きく変わってくるこ

がわかると思います。成約率は、アクセスを集めるキーワードによっても変化します。まったく関係ないキーワードや購入の意志のないキーワードからアクセスを集めても、商品は売れません。

リスティング広告の結果を見ながらテストを行っていき、売れるキーワードと売れないキーワードを見極めて広告を出していくことが、成功する方法です。

COLUMN

リスティング広告はわかりづらいからこそチャンスです

現在、インターネットで最も効率が良い広告はリスティング広告でしょう。リスティング広告を上手く使いこなすことが出来れば、費用対効果の高い広告を自分で操作することが出来るようになります。ただし、リスティング広告を有効に活用するためには、システムに慣れる必要があります。

リスティング広告は広告代理店を通さなくても自分自身で広告を出稿できますが、はじめて利用する人は、システムがわからなくて苦勞すると思います。まずは「習うより慣れる」で、とにかく広告を出稿することをお勧めします。リスティング広告は1日の上限広告費を設定することが出来るので、少額から設定していきます。そして、費用対効果が良くなるように改善しながら、1日の上限金額を上げていきます。

費用対効果が良い広告を見つけたら、大きく広告費を掛けていくということが、利益を拡大するために必要です。5万円の広告費で10万円の売上があがったら、50万円の広告費をかければ、100万円の売上があがる計算になります。リスティング広告で稼いでいる会社は数百万円という金額を広告費として毎月使っています。

リスティング広告はシステムがわかりづらいため、まだライバルが少ないジャンルも残っており、かなりおいしい広告媒体です。ライバルが増えて広告費が高騰する前に、まずは使ってみて覚えていきましょう。

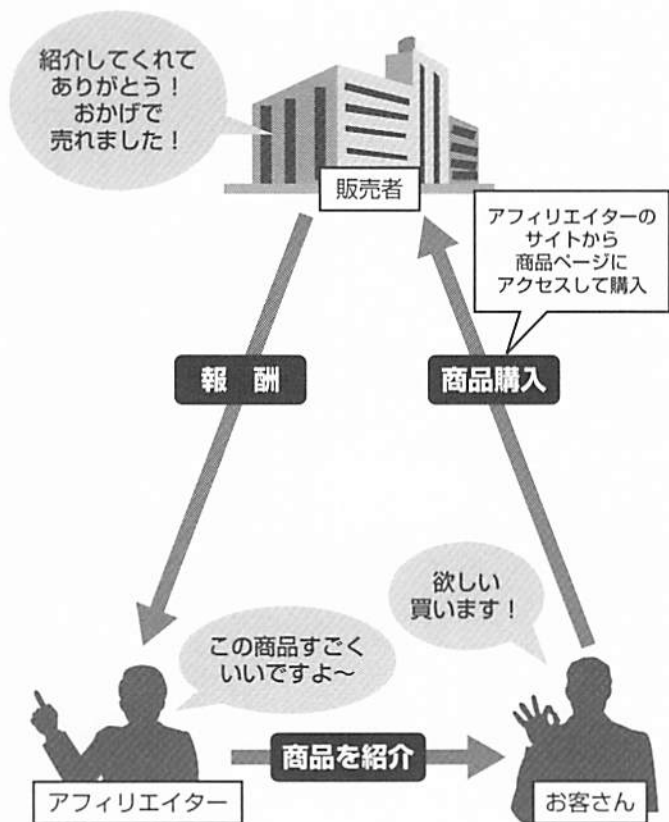
アフィリエイトターにアクセスを集めてもらう

アフィリエイトとは、もともと「提携」という意味で使われる英語ですが、日本ではアフィリエイトは「お小遣い稼ぎ」というようなイメージを持っている人が多いようです。しかし、それはアフィリエイトで商品を紹介して紹介報酬をもらっている側のとらえ方であって、商品を販売している側からすれば、すばらしいマーケティング手段となります。

アフィリエイトとは、商品を販売している販売者とブログやホームページやメールマガジンなどの媒体を持っている人が提携をして販売の手伝いをする仕組みのことです。具体的に言いますと、販売者が売っている商品を、紹介をする人（アフィリエイトター）が自分の媒体で商品を紹介して、商品が売れたときだけ、成果報酬として広告費が発生するシステムです。

これは、美容院などで友達を紹介してくれたら紹介料をお支払いしますというような、

■ アフィリエイトのしくみ



紹介システムとほとんど同じ仕組みです。

アフィリエイトターの報酬は、販売した数によって決まりますので、彼らはたくさんの商品を売ろうとします。もちろんそのために、アフィリエイトターは、たくさんアクセスを集めようと頑張っています。アフィリエイトターが頑張ってくればくれるほど、商品はたくさんの人に見てもらえる機会が増えていくわけです。アフィリエイトの仕組みは、アフィリエイトと販売者の双方にメリットのあるシステムですので、その利用価値はかなり大きいといえるでしょう。

リアルビジネスでもマーケティングの手法として紹介システムを作ることが大切だということを聞いたことがあるかもしれませんが、インターネットではその紹介システムを簡単に持つことができます。つまり、成果報酬で働いてくれる営業マンに商品の販売を手伝ってもらうことが簡単にできるので。

リアルビジネスで代理店や成果報酬での営業マンを集めようと思っても簡単にはできませんが、インターネットでは、ASP（アフィリエイトサービスプロバイダー）という販売者（広告主）と紹介者（アフィリエイトター）を結びつけるサイトがありますので、そのサイトを利用すれば、簡単にアフィリエイトを集めることができます。アフィリエイト

ターに商品の販売を手伝ってもらうことで、一気に販売網を広げることができます。

実際、犬のしつけの情報商品も、アフィリエイトが多くアクセスを集めてくれます。アフィリエイトによっては、毎月300万円以上の売上げをあげてくれる方もいて彼らの手助けは本当に大きいです。現在は、アフィリエイトを専門にした法人もたくさんあります。そのような会社は、アフィリエイトをメイン事業にした、インターネットマーケティングのプロ集団です。そういった会社やプロアフィリエイトの方と提携を結ぶと、売上げは一気に増えていきます。犬のしつけの情報商品の販売は多くのアフィリエイトに動いてもらうことで、月商3000万円を達成することができます。

アフィリエイトに動いてもらう秘訣

インターネットで一気に売上げを伸ばすために、アフィリエイトに動いてもらうポイントを説明します。私の会社ではアフィリエイトを事業としてやっているのと、アフィリエイトで稼ぐ方法を教えることもやっているの、アフィリエイトがどのようなものを紹介したいと思うのかがわかります。アフィリエイトに手伝ってもらうためのポイントは、以下の4点です。

- ① 購入者が欲しくなる商品を販売する
- ② 商品のコンセプトがわかりやすい販売サイトを作成する
- ③ アフィリエイト報酬を高めに設定する
- ④ 売れている商品だと認知してもらう

① 購入者が欲しくなる商品を販売する

1つ目のポイントは、売れそうな商品を販売するということです。アフィリエイトが商品を見て、これは売れそうだとか、これなら購入率が高そうだと思うもらえるような商品を作成する必要があります。良い商品を作成すれば、成約率が高くなり、成約率が高い商品は、アフィリエイトも紹介したくなるという、好循環になります。

② 商品のコンセプトがわかりやすい販売サイトを作成する

2つ目のポイントは、商品の販売ページのコンセプトがわかりやすく成約率が高そうなページになっているかということです。最終的に訪問者が商品を購入するページは、販売者が用意したページになります。いくら売れそうな商品を販売していたとしても、その商品の魅力を十分に伝えている販売ページができあがっていなければ、商品は売れません。アフィリエイトの報酬は売れたら発生する成果報酬になるので、どれだけアクセスを誘導しても売れないページだと、アフィリエイトは商品を紹介するのをやめてしまいます。アフィリエイトの仕事は、販売者が用意している販売ページへ自分の紹介だとわかるようなリンク（アフィリエイトリンク）から、アクセスを誘導することです。同じアクセス

を誘導して3件売れるページと、1件も売れないページとでは、3件売れるページにアクセスを誘導するようになります。アフィリエイトターに協力してもらうためには、売れる販売ページを作る必要があります。

③ アフィリエイト報酬を高めに設定する

3つ目のポイントは、アフィリエイト報酬の高さです。アフィリエイトターによっては、この報酬の高さで紹介する商品を決めている人もいます。アフィリエイトターが得る報酬金額は、1件のアフィリエイト報酬×成約件数となりますので、成約率が高くてアフィリエイト報酬が高い商品が好まれます。高めのアフィリエイト報酬というのはどれぐらいかというと販売金額の50%または5000円以上が目安になります。アフィリエイトターに売上げの50%も支払う必要があるのかと思うかもしれませんが、アフィリエイト報酬は成果報酬型なので、それだけ払っても赤字になることはありません。アフィリエイト報酬をケチって、誰も販売の手伝いをしてくれず売上げがあがらないよりは、アフィリエイト報酬を高めにして、売上げをあげながら購入者リストを集めていく方をお勧めします。極端な話をしたら、利益が残らなくても、購入者リストが手に入れば良いので、アフィリエイト報

酬を90%としても問題はありませぬ。アフィリエイトがこぞって紹介してくれるような条件を提示すると、爆発的に売上げを伸ばして、顧客リストを集めることが可能です。

④ 売れている商品だと認知してもらおう

4つ目のポイントは、売れている商品だと認知してもらおうことです。あなたがアフィリエイト者だったら、売れ筋ランキングで1位になっている商品と、売れているのかどうかもわからない商品の、どちらを紹介したいと思えますか。もちろん、売れ筋ランキング1位の商品だと思います。アフィリエイトで成功するための秘訣は、売れている商品を紹介することです。つまり、アフィリエイトは、売れている商品を常に探していきます。少し前に大ブレイクしたピリーズブーツキャンペーンも、アフィリエイト者がかなり販売の手伝いをしました。売れていて話題になっている商品をアフィリエイト者は好みます。つまり、アフィリエイトに売れている商品であると認知してもらおうための仕掛けをする必要があります。

売れている商品であると認知してもらおう仕掛け

情報販売でアフィリエイトを集めるには、日本最大の情報販売ASPであるインフォトップを利用することをお勧めします。インフォトップのトップページには、売れ筋のランキングが掲載されており、そのランキングの上位に表示されるとアフィリエイトが一気に集まります。インフォトップの24時間ランキングで1位を取ると売上額は、日によって上下はありますが、だいたい70万円前後だと思っています。ランキングの1位を取りにくい場合は、覚えておいてください。アフィリエイトに動いてもらうためには、1位を取る必要はありません。インフォトップの画面を開いた時にランキングに表示される順位に、売りだしのタイミングで入れるようにすれば良いのです。

インフォトップのランキングで上位に入るためには、無料レポートなどで見込み客のメールアドレスを集めて、販売開始の時に一気にメールを送って販売すれば、数十万円の売上げにはなると思います。具体的な数字で表すと、メールアドレス10000件程度のリス

トに1万円の商品を販売して成約率5%で販売できれば、50万円の売上げになります。そうすれば、ランキングの上位に表示され、アフィリエイトが動いてくれるようになります。また、ランキングで目立つための工夫として、24時間ランキングに入る前に、ほかのランキングに入っている商品とは違うタイトルやアイコンにすることを心がけましょう。商品のアイコンを目立つように作ると、アフィリエイトの気を引く要素として役に立ちます。私の場合は、犬の横顔のアイコンを作り、ランキングの上位に表示された時に目立つようにしました。

一度アフィリエイトが紹介してくれるようになると、商品がどんどん売れるようになります。ランキングの上位に安定して入るといった好循環になります。売れている商品だと認知してもらえらるように、このような仕掛けは必要です。

犬のしつけのアフィリエイトの実績

犬のしつけの情報商品の販売における、2008年5月時点でのアフィリエイトの実績を紹介させていただきます。これを見れば、どれだけアフィリエイトを利用した販売の効果があるのかわかると思います。

アフィリエイト登録している人数は2574人です。2547の方が、犬のしつけの情報販売を手伝ってくれていることになります。

その時点での犬のしつけ情報商品の総売上数は4969件です。そのうちアフィリエイトが販売したのは4191件で、8割以上がアフィリエイトによる販売だとわかります。インフォトップだけで総売上額は約6000万円で、アフィリエイト総報酬額は約2230万円です。売上げの3分の1以上をアフィリエイト報酬として支払っていますが、宣伝広告費として考えれば問題ない数字です。しかも、アフィリエイトの場合、成果報酬型の支払いになるのでリスクはありません。

ちなみに、アフィリエイトの中で一番販売して下さっている方には1ヶ月で、34
3件販売分の170万円のアフィリエイト報酬をお支払いしています。

ここでアフィリエイト報酬が高すぎると思っではいけません。アフィリエイトにお願
いして販売を手伝ってもらい、利益と利益以上に大切な購入者リストを集めることができ
ています。インターネットで一気に販売を仕掛けたいと思ったら、アフィリエイトシステ
ムを有効に活用して、成果報酬型で紹介してくれる営業マン部隊を作ってください。そう
すれば一気に購入者のリストを集めてビジネスを展開できるようになります。

携帯で情報商品を売るには

最近では、携帯でもインターネットを活用して物を買うという人が非常に増えてきました。パソコンのみで情報販売をして、携帯ユーザーをないがしろにするというのは非常にもったいないことです。携帯でもしっかりと販売していくことが大事です。

ただし携帯とパソコンでは販売戦略が変わってきます。

携帯の場合はパソコンと違い、ホームページで表示させる文字数が限られていますのでパソコンのようにはっきりとした販売ページの文章を書くことが難しくなります。かといって、商品の良さを伝えられない販売ページでは、訪問者に商品を買ってもらうことは難しいです。そこで重要になってくるのは、アクセスしてくれた見込み客のメールアドレスを取得することです。いきなり販売ページに誘導し商品を購入してもらうのではなく、無

料メールマガジン登録のような、見込み客のメールアドレスを取得するサイトに誘導して、メールアドレスを取得します。

メールアドレスを取得するためのページをリスト取りページやランディングページと言います。リスト取りページではメールアドレスを取るだけですので、長い説明で商品売り込む必要がありません。

商品を買ってもらうのではなく「今なら、無料で犬のしつけ講座が受けられます。メールアドレスを登録してください」というようにして、登録フォームを用意して、メールアドレスを登録してもらいます。そのときに、携帯ではドメイン拒否をしている方も多いので必ず配信するメールアドレスのドメイン解除はしておくように促しておいてください。

その後、リスト取りページで集めた見込み客のメールアドレスにステップメールを利用して、あらかじめ用意していたメールを毎日順番に送っていきます。

ここで気をつけておきたいのですが、ステップメールの1通目から商品の売り込みをしても、購入してもらえません。まず4〜5通目までは商品のことはあまり出さずに、しっかりとした情報を送ります。

有料商材の一部の情報を出してしまっても構いませんので、ステップメールの届くのが楽しみにするような、しっかりと内容を提供していきます。

誰でも知っているような当り前の情報ばかり提供しても、メールを読んでもらえなくなりますので、1つのメールの中に1か所は「へー」と思える内容を入れておくと、ステップメールをしっかりと読んでもらえるようになります、信頼を得られます。

大事なことは「この人の無料犬のしつけ講座は面白いので読み続けたい」「この人は一般で知りえない情報を持っている人だ」と思ってもらうことです。そうやって権威づけていくことによって非常に商材が売れやすくなります。

ステップメールを受け取っている人は「この人は無料の講座ですらとても役に立つ情報を提供してくれている。有料にはもっとすごい情報があるだろう。」と思うわけです。

パソコンの販売ページでは、セールスレターで商品の販売までのストーリーや購入後のメリットなど、購入してもらったためのすべての情報を伝えるようにしています。携帯の場合は、画面の関係上、販売までに知ってもらわなければならないので、ステップメ