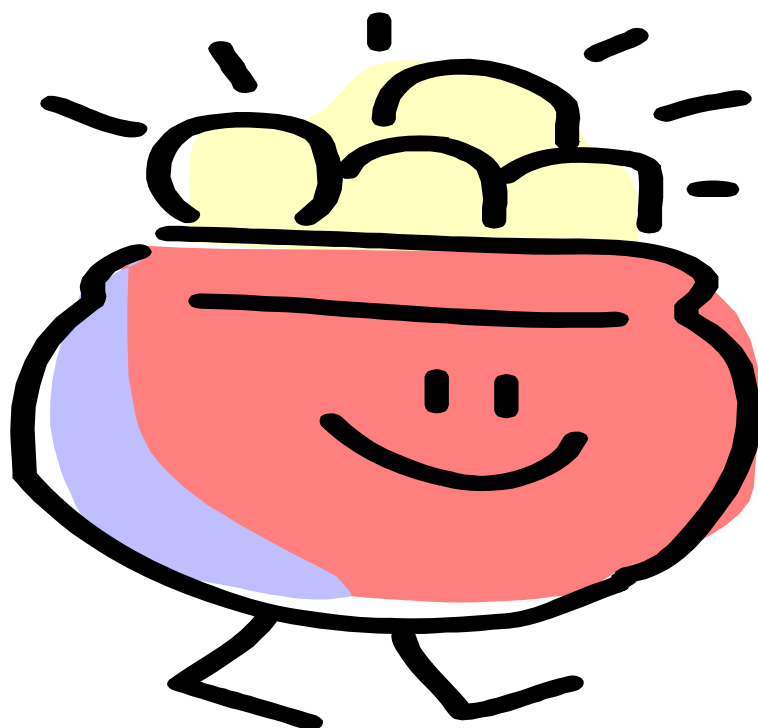


**アフィリエイトで情報商材を  
バンバン売る魔法！**



*Summerwind*

無料レポートをダウンロードしていただきありがとうございます。

有限会社サマーウインドの渡部と申します。  
どうぞ宜しくお願いいたします。

このレポートは、情報商材のアフィリエイトしているのだが、なかなかうまく行かない・・・という方を対象に書いております。

アフィリエイトとは何か？またはA P Sの登録方法などはあらかじめご理解いただいている。という条件の下お話をさせていただきますね。

アフィリエイトは主たるものは物販になると思いますが、ここでは「情報商材」というジャンルに絞ってお話していきたいと思います。

情報商材は、情報販売ストアのインフォストア、インフォカート、A8 ネット、1億人.comなどのA P Sで登録すればアフィリエイト販売することができます。

インフォストア ⇒ <http://infostore.jp/>

インフォカート ⇒ <http://www.infocart.jp/>

A8 ネット ⇒ <http://www.a8.net/>

1億人.com ⇒ <http://www.lokunin.com/>

もっとも大きな特徴はやはり 1 件販売してのマーゲインが物販のアフィリエイトと比べて比較にならないぐらい大きい事ですね。

これは、情報商材というのは、ほとんどがイーブックというダウンロード販売のため、販売元も物販のような仕入れ等が発生せず、コストをかけずに作成、販売することができるがゆえに設定できるマーゲインです。

1 件販売すれば1万円以上という事も珍しくなく、たとえば商品の売値が1万円ならば、アフィリエイトの成約料金が1件、4千円から6千円という高額報酬を設定している販売元も多くあります。

それゆえにやはり競合も多く、販売するにはそれなりの知識と経験が必要となってきます。

では一体、売れているアフィリエイターさんと、なかなか成約に結びつかないアフィリエイターさんは何が違うのでしょうか？

まず売る事のできるアフィリエイターさんは、その商品を販売することに対して真剣に考え、また対策を練って行動しています。

方や売れていない方というのは、APSの管理画面からアフィリエイトコードを引っ張ってきて、自分のメディア（ご自分で作成されたHP、ブログなど）などに貼り付けしているだけ。というケースが多いようです。

簡単に言ってしまうと、きちんと対策を練って前向きに行動を起こしているかそうでないか・・・という事になります。

多くの方は残念ながら後者なのです・・・ということは何？

視点を変えてみると、「売るノウハウをきちんと身に付けてそれ相応のことをすれば自然と売れてくる」という事ですね。

多くの方はその事すら知らないで、売れるのをボーッとまっているだけです。やはりそれでは売れないのも当然ですよ。

情報商材というのは先にも記しましたとおり、1件成約の-marginがとて高額となっています。1件1万円の-marginがいただける商品でしたら、10件売れば10万円です。大きいですよ。

月にがんばって30本売ることができれば、サラリーマンの月収ぐらいは稼げてしまうわけですので、本気で取り組んでみる価値が十分にあるのではないかと私は思うのですがいかがでしょうか？

ではこれからそのちょっとした、私の考えるコツを述べていきますね。

先にお断りしておきますが、私は情報を作成して販売するほうが本業です。情報商材のアフィリエイト収入に関しては月に10万前後しかなく、スーパーアフィリエイターというわけではありません。

この商材も、私の商品をアフィリエイトで販売してくださっている方の参考に少しでもなれば・・という趣旨で作っています。

私の商材につきましては後に紹介させていただきますので、よろしければあわせてアフィリエイトしていただけますと光栄に思います。

まず商材を紹介するには自分のメディアを持つ必要があります。

その中でも、サイト、ブログ、メルマガ、この3つが代表的なところではないでしょうか？誰しもこのうちのどれかのメディアを使って広報していくと思います。

私なりに売りやすい順番をつけますと、メルマガ⇒ブログ（MT）⇒サイト、の順番になると思っています。

では順を追って「メルマガ」の売り方からご説明していきますね。

メルマガが他のブログ、サイトと比べて最も売りやすいと述べている理由は、ブログ、サイトというのは基本的にお客さんが訪問してくれるのを待つ「待ちの姿勢」なのに対して、メルマガというのはお客さんのメールボックスに直接メッセージを配信できる「攻めの姿勢」で挑めるという事ですね。

メルマガに関しては、メールマガジン配信スタンドを利用すれば、誰でも無料で発行する事ができます。

メルマガ配信スタンドは多数ありますが、「読者数が多い」「読者を集めやすい」という基本的な事を考えても、またメルマガスタンドのシェア的にも「まぐまぐ」が最もオススメです。（2006年1月現在）

まぐまぐ ⇒ <http://www.mag2.com/>

平行して他のスタンドを利用しても勿論良いですが、そのような余裕がなく、1本に絞るなら「まぐまぐ」が一番だと思います。

ここでのポイントですが、自分の趣味などのメルマガでなく、「情報商材の紹介」

という事に特化したマガジンを発行申請するようにしてください。  
それ一本の目的で発行するメールマガジンということですね。

たとえば「情報商材研究会」みたいなコンセプトです。

趣味の思考とかが入りますと、どうしても集点がぼやけてしまいますので、ここは重要かと思います。

ちなみに「まぐまぐ」は、1人で何本でもメルマガを発行できますので、アフィリエイトとは違う、営利目的ではない趣味的な分野でしたら、思い切って分けてもう1本発行したほうが良いです。

またメルマガは本名である必要はなく、ニックネームでOKです（申請は勿論本名ですよ。紙面では個人情報の提示は要りません）。  
ですので、とても気楽に行う事ができるかと思います。

メルマガでの紹介のポイントは、やはり紹介する商材は、一度購入して読んでみる事が重要だと思います。

「なぜ？」とお思いかもしれませんが、そのような趣旨のメルマガの読者というのは、「その商材は果たしてどうなの??」という事を知りたいと思い、メルマガを購読しています。

あなたはメルマガの読者と同じ目線でお話することが重要なのです。これから商材の購入を考えている方は、一度読んだあなたの感想を聞きたい！という欲求が大きいわけですね。

すると必然的に実際に見た、あなたの感想をあなたなりの言葉で表現する必要が出てきます。ここが大きなポイントかと思います。

販売者がいくら「私の商品はすごいですよ」と宣伝するよりかは、同じ目線で見たと、一度読んだあなたの感想で表現するほうが数倍の説得力があります。

ここが情報商材のアフィリエイトの肝といっても良いでしょう。

よって、売りたいがために良いことを書く必要は何処にもありません。内容の

核心に触れる部分は除き、正直な感想を書けば良いのです。

「ここが良くて、ここは今ひとつだった」のような感じです。

その商材を参考に実際に成果が上がったのでしたら、そのお話もしてください。

関連しますが、あなたが「よくない」「値段に見合っていない」そう思ったら、いくらマージンが高くても紹介しないほうが良いでしょう。

メルマガの読者はあなたの意見を聞いて購入するかどうか決定します。

つまり、あなたの信用問題にもなりかねません。ご自分が実際に読んで、実行してみて「よいと思ったもの」「他の方にも是非オススメしたい」物を紹介する事が、あとのあなたの信用を考えても最もよい方法ではないかと思います。

その結果信用も出、「あの人が紹介するものだったら・・・」というある種のブランドを確立できます。

そうしますと、紹介する商品の成約率もおのずと上がってきますよね。

あからさまに何でもかんでも紹介する必要はなく、言ってみれば「量より質」といったイメージのほうが最終的にはうまく行くと考えます。

「でも商材を購入する資金が無いんだけど・・・」

という方は、直接その販売者の方と連絡を取ってみるのも良い方法です。

疑問な点は質問してみて、販売者の人柄などをある程度知った上で販売したほうが、全く海のものとも山のものとも分からない商品を紹介するよりは良いと思います。

メールしても返事が来ない場合は、その商材は紹介するのはやめる・・・というぐらいのほうが良いでしょう。

また全く売れていないアフィリエイターさんでしたら少し無理がありますが、数個売れてきたら「たくさん紹介するから見せてくれないか？」というアプロ

一チを取ってみても良いと思います。

販売者としてたくさん売ってくれる方には大変感謝しているものなので、受け入れてくれる可能性も大です。お互いが繁栄できますからね。

それからメルマガの書き方ですが、先にも言ったように「べた褒め」は避けるべきです。(よほど完璧な商品でしたら別ですが..) 胡散臭くなるだけです。あくまでもあなたの目線で。

そして1回のメルマガで1商品。これが原則です。2個も3個も同じメルマガ内で紹介されれば「結局どれが良いの?」という状態になってしまいます。

1日に複数回紹介する場合は、2回目のメルマガ配信では違う商品というのはOKです。あくまでも1メルマガ配信につき1商材。という考え方です。できるだけ詳しく紹介したほうが良いことは言うまでもありません。

それからリンクはその商品紹介URL以外は本文中になるべく記載しないようにしましょう。ややこしくなるだけですからね。

そして、1商品は1回の宣伝ではなく最低2回はしてください。3回でも良いです。とにかくしつこいぐらいでもかまいません。それだけ良い商材である。という事を読者の方に分かってもらうためです。

接触回数は多いほど購入者側の心理は動きますので、この手法はとても有効だと思いますよ。

まとめますと、「**あなたの目線、言葉**」で「**1メルマガに1商品(できるだけ詳しく)**」、「**複数回紹介**」する。「**無駄なURLはいれない**」という事です。

また、補足ですが、アフィリエイトコードをそのままメルマガ内入れると、ものすごくなが〜いURLになります。これは絶対避けてくださいね。アフィリエイトとばればれですので..

その場合はURLを短縮できるサービスが数多くありますのでそちらを利用してください。1例を挙げておきますね。

タイニーURL ⇒ <http://tinyurl.com/>

英語ですが・・・操作はいたって簡単です。

「Enter a long URL to make tiny」というところにながーいアドレスを入力し、その右のボタンをクリックすると「<http://tinyurl.com/○○○>」といった短いURLに変換してくれます。

またHPをもっておられる方でしたら、自分のドメイン内にURLを変換する事も可能なのですが・・・そこはここでは書きませんので、興味のある方は調べてみてくださいね。

この方法で成約率は格段にアップするはずですよ。あなたがメルマガを発行されているのであれば是非使っていただきたいと思います。

またメルマガを発行されていない方でも、情報商材の成約率はメルマガが一番高いと思いますので、ぜひこれを機に発行されてみてはいかがでしょうか？

次に、ブログとサイトによる情報商材のアフィリエイト方法についてご説明いたします。基本的に、ブログとサイトの展開は同じですよ。

しかしながらサイトよりブログの方をおススメする理由は、「検索エンジン対策」ですよ。(ブログはMTも含みという事で進めます。)

サイトまたはブログからの成約率が良い(成約率に関しましてはアクセス解析などで調べるようにしてください)場合は、有料広告を使うという方法も考えられますが、ここでは基本的に無料で広報するという事を前提にお話します。

無料で広報できるものに最適なのは言うまでもなく検索エンジンですね。

技術的なことにはなりますが、検索エンジンとブログ、MTというのは非常に相性がよいとされています。

分かりやすく良いますと、例外はあるものの基本的に同じページ数で同じ相互リンクがある場合は、サイトよりもブログのほうが検索エンジンの上位に表示される確率が高い。ということです。

ブログなどは特に、投稿の題名がタイトルになり、検索エンジンに拾われやすくなりますのでそのあたりも有効に使ってください。ブログやサイトのページ数が多いほど一般的に検索エンジンには有利とされています。

このあたりのSEO対策についてはこのレポートでは説明は省きますが、この特性を利用しますと、1ページに関して1記事が最適という事です。

そうする事により、トップページではなく記事単体、つまりあなたの紹介したい商材の紹介ページが単体で検索エンジンに拾われます。

多くの商材を紹介するブログ、サイトでもトップページで多くを紹介する形ではなく、1ページでこってりと1つの商材を紹介する事がベストという事です。その集まりが一つのサイト。といったイメージですね。

これは後々まで考えますと非常に有利ですので、是非最初から意識して作りこまれたほうが良いかと思えます。

紹介の仕方ですが、基本的にはメルマガと同じですが、メルマガほどお客さん（購読者）と親近感を持つ必要はありません。

サイトに来た訪問者をいかにアフィリエイトリンクのURLに引き込むか？というところが重要になってきます。そこまではあなたの仕事という事です。

その先は作者のセールスレターが重要になってきます。・・・ということは、作者の商品紹介が下手ですと、せつかくお客さんを引っ張ってきても売れない・・・という自体にもなりますよね。

ですからあなたの商品選びということも重要になってくるという事も忘れないでください。

魅力的な文章でそのURLまで誘導するのがベストなのですが、もし良い言葉が見当たらない。といった場合は作者のセールスレターをコピーしても基本的にはOKだと思います。

ただし、その作者が禁止している場合も無くも無いので、どうしても気になるようでしたら一度その作者の方にメール連絡をして、了承を得てからほうが間

違いは無いです。

ちなみに私の商品は、転売は論外ですが、私のレターをそういったアフィリエイトの用途で使う「商品リンク」はすべてOKとしています。

(この行為を商品リンクといいます)

アフィリエイト商品のリンクの仕方は、URL自体を貼り付けるのはアフィリエイトだとすぐ分かってしまうので、HPの特性を利用し「商品はこちら」とし、別ページでアフィリエイトURLを開かせるほうが良いでしょう。

ただしA8ネットなど、1部のAPSは、その商品提供者が決めた文言以外は使用不可のところもありますのであらかじめ確認しておいてください。

また、なんといってもサイト、ブログ、MTに関しては、先にも述べたように基本的には待ちの姿勢になりますので、アクセス数を伸ばさない事にはどうしようもありません。

あなたがいくらその商材を紹介するよいページを作ったところで、そのページを見てくれる人がいないことには収入には結びつかないのです。

アクセスアップに関しましては、SEO、SEM、ブログでしたらコメント、トラックバックの利用、ランキングサイトの登録と、さまざまな方法がありますので各自お調べになって努力していただくようお願いいたします。

それからもう一つ重要な事をお伝えしておきます。

「検索エンジン」を目一杯使ってください。

検索エンジンであなたが販売したい商品名などで検索をかけます。そうしますと同じ商材を扱うアフィリエイトのサイト、ブログなどが表示されます。

検索である程度のポジションにいる。という事はそのサイト、ブログの管理者の方は、それなりに勉強してそこに表示させているわけですし、実際にそれなりの販売数もあると思われまます。

そういったサイト、ブログを先に私が述べたことを踏まえてよく観察してみて

ください。いろいろなヒントが隠されています。  
ここは非常に重要ですよ。

どんな言葉で紹介しているのか？タイトルはどうなっているのか？文字の分量はどのぐらいか？

そういったことを見て研究してください。売れている方というのはそれなりの理由が必ずありますからね。盗むといたら言葉は悪いのですが、結果が出ているであろう人の技を学ぶ事はとても重要だと思いますよ。

ちなみにリンクの種類に、バナーとテキストがありますが、テキストのほうが反応率が良いということも覚えておいてください。

バナーを使用する際はその下にでも（上でも良いですが）もう一つテキストリンクを貼り付けておく事をオススメします。

なお、情報商材による反応率のよいサイト作り方、簡単なSEOに関しましては、私がホームページで公開していますので、よろしければご覧になってください。

起業家向けHP作成とSEO ⇒ <http://nabeblo.com/info/>  
(ちなみにこちらはMTで作ってあります)

勿論サイト、ブログとメルマガを連動させて行っていたらより有効です。サイトの目立つスペースに、メルマガの登録欄を設けて置き、サイトからメルマガに誘導、またはその逆ですね。これはとても良い方法です。

他、細かい事を言いますといろいろありますが、基本的なことに関しましては、今まで書いてきたことを意識していただければ制約率はだいぶ上がってくるかと思えます。

是非お試しくください。

## ■当社の情報商材

ここでは私の情報商材とA P Sの登録方法を記載させていただきます。  
ちょっと宣伝です(^-^)

どの商品も非常に成約率がよい商品ですので、よろしければ是非アフィリエイトしていただきあなたの収入にしていただければ私としてもうれしいです。

こちらの紙面で記載しますと長くなってしまいますので、URLにまとめてみました。下記からご覧になってください。

### [こちらからどうぞ！（クリックしてください）](#)

報酬も1件1万円以上と、高設定にしてありますので是非ご利用くださいね。

この無料レポートで私があなたにお伝えするのは以上になります。

このレポートで得た事を活用されて、少しでもあなたの収入の足しになっていただければこれほどうれしい事はありません。

なお、申し訳ございませんが、このレポートに書いてある内容で、不明な点等がございましたも、私のほうではお答えする事はできません。

たいていはそのキーワードを検索エンジンに打ち込んでいただければ調べる事ができると思います。

あくまでもこのレポートは無料のサービスの一環として行っていますので、なにとぞその点はご了承くださいね。

その他の意見、質問等でしたらいつでもお気軽に下記のアドレスまでご連絡ください。必ずお答えしますよ。

⇒ <mailto:info@summerwind.co.jp>

最後までお読みいただきありがとうございました。

あなたの成功を心よりお祈りしております。

有限会社サマーウインド 渡部純一