

# 1. 商品選び



## 「売れるものを売る」

→ 興味のある人 & お金が集まるから

その力を利用して  
人気市場の一部で稼ぐ

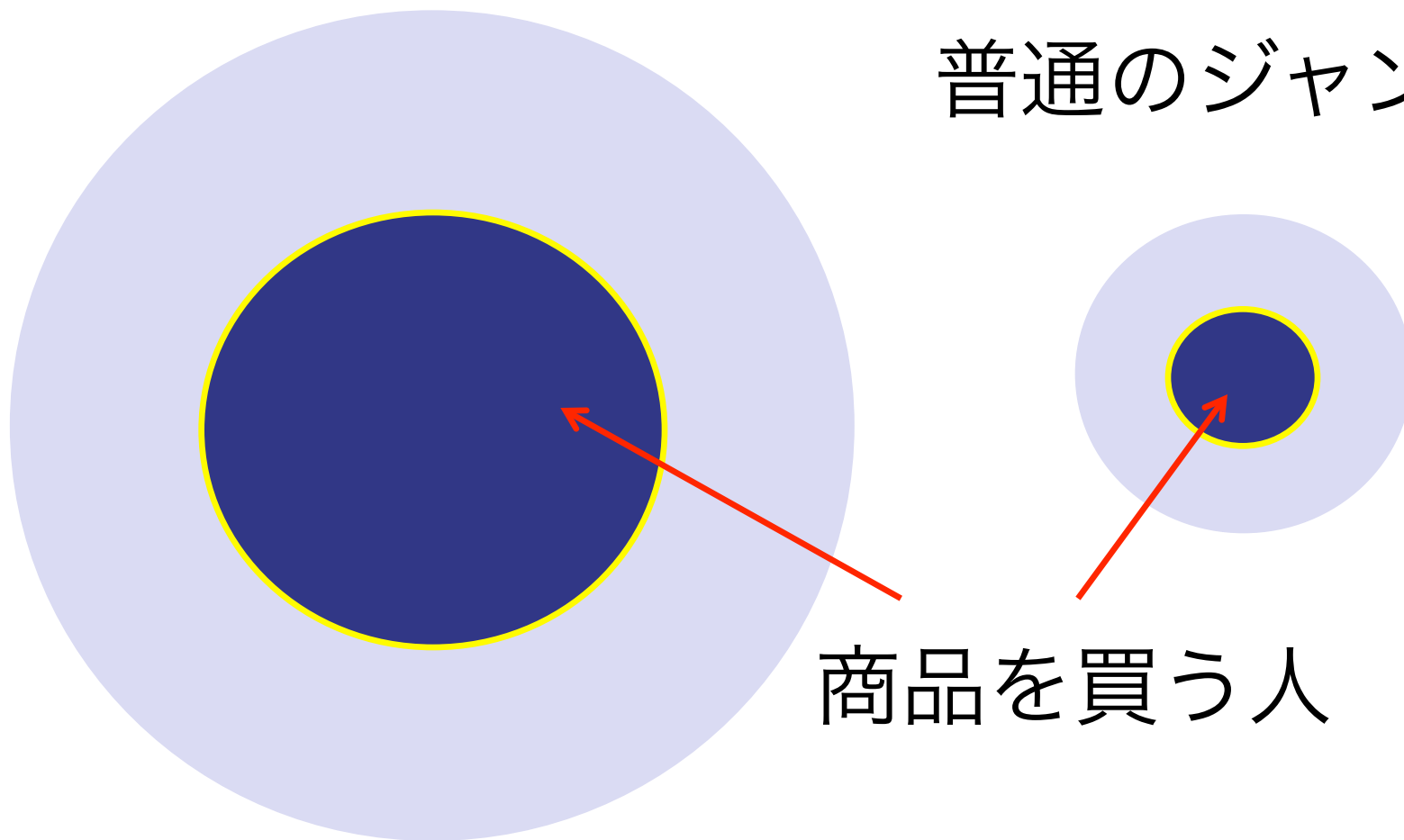
※人気市場＝旬なものも含む



# 市場規模の違いのイメージ

人気のジャンル

普通のジャンル



商品を買う人

# 次に、シェアを奪い合いで考えると・・・

市場が大きければ大きいほど、  
参入して取る一部は小さい

=狭いところでは割合として  
大きく取る必要がある

例：月10件の成果をあげる

月間100件の案件

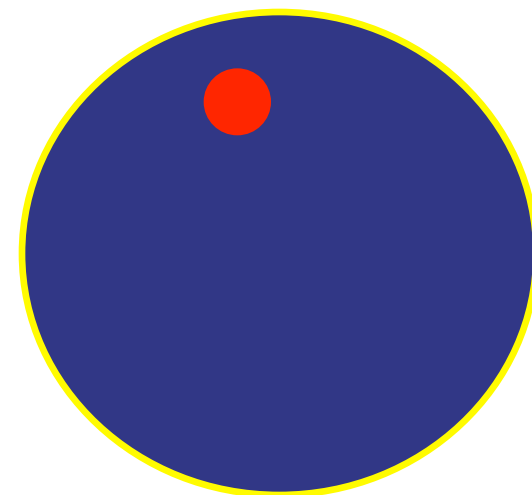
→10件=10%

月間1000件の案件

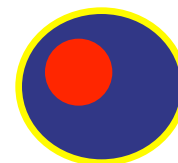
→10件=1%

●=自分が取るシェア

人気市場



普通の市場



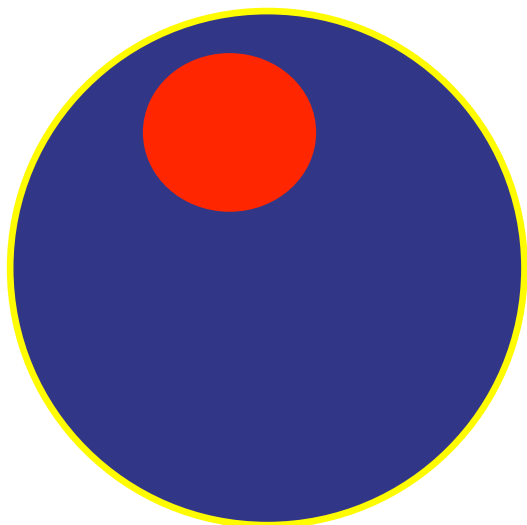
## そして、一点突破を目指す

人気ジャンルは多くの人が集まる

→ 大きく稼ぎやすい

はじめは小さくても

徐々に大きく膨らませられる



1 ジャンルで月100万円も  
十分に可能です

# 広告選びの大原則



# 広告選びの大原則

- ・ 認知度が高い
- ・ 報酬単価が高い

この2つだけ



認知度が高い





# 認知度が高い

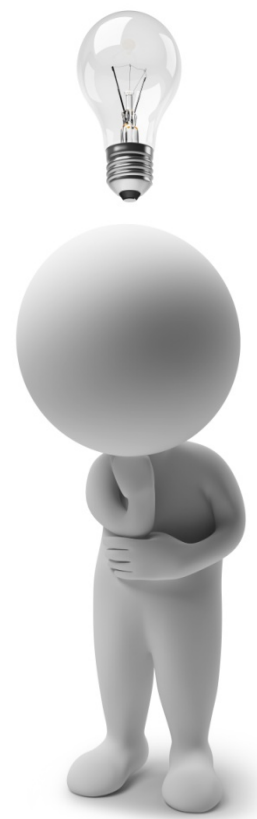
## 認知度が高いといい理由

- ・ 広告主のキャンペーン活動

TV・雑誌・有名人ブログ・駅・電車 など  
(脱毛 キヤッシング FX)

知っていることと  
知らないことの違い

→ 0 と 1 の「差」が大きい



認知度の高さはサイト作成も楽にする

認知度が高い = 細かい説明が不要

特に、商品名狙いのサイト作りが楽になる

メリットの打ち出し  
申込み方法の説明  
申込み後のポイントの解説

「わかりやすい内容を目指すこと」のみで  
稼ぎやすさが上がる

報酬単価が高い



# 報酬単価で稼ぎやすさは大きく変わる

目標金額：月10万円

10万円 = 1000円×100件

10万円 = 10000円×10件

10万円 = 20000円×5件

目標金額：月30万円

30万円 = 1000円×300件

30万円 = 10000円×30件

30万円 = 20000円×15件

必要件数が  
現実的になる

# 広告主の力の入れ具合も参考に

勢いのあるジャンルは全体的に単価が高い

→ キャンペーン活動が活発なものほど高い

高単価ジャンル = アフィリエイターの取り合い



多くのアフィリエイターが参入



さらに認知度が向上



稼ぎやすい

# 高単価ジャンルの例

脱毛 エステ 看護師 酵素 FX  
車買取 ネット回線開通 キャッシング  
クレジットカード 探偵

このジャンルは  
有名企業が多数  
稼げるジャンルは  
たくさんあります



# 登録しておくべきASP

これらに登録することで、  
ほとんどの広告を扱えます

A8.net : <http://www.a8.net/>

アクセストレード : <http://www.accesstrade.ne.jp/>

JANet : <http://www.j-a-net.jp/>

アフィリエイトB : <https://www.affiliate-b.com/>