

1. 商品選び



「売れるものを売る」

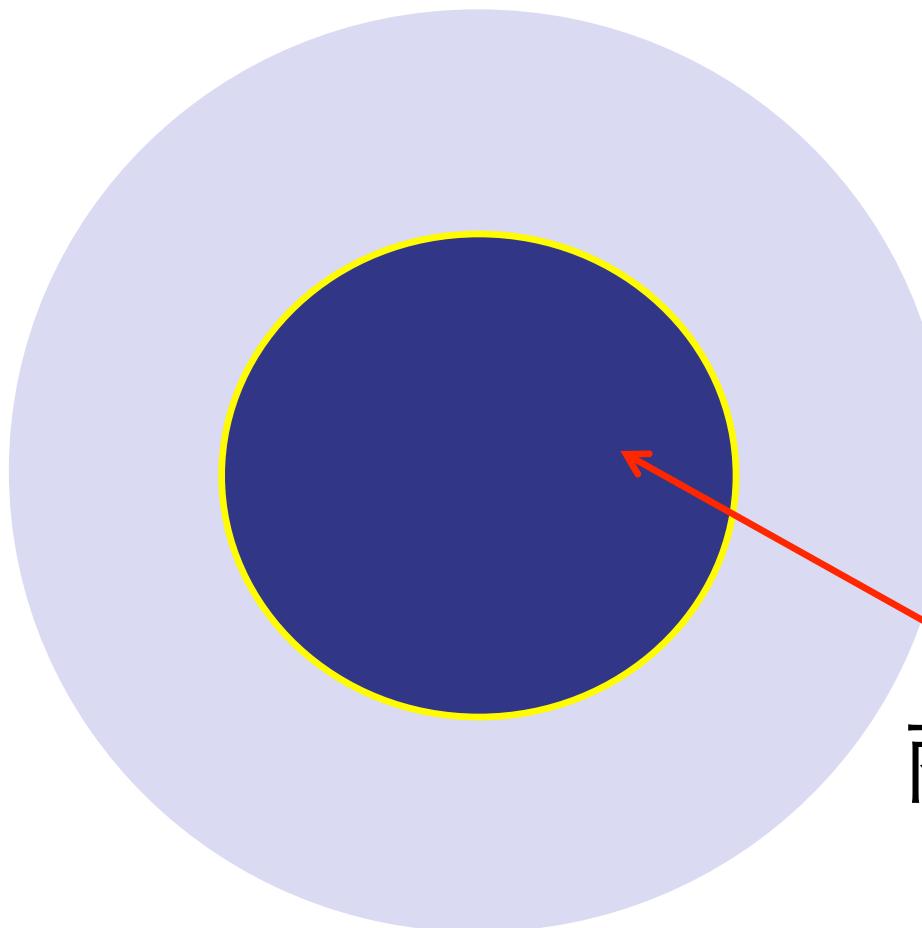
→ 興味のある人＆お金が集まるから

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

= 狹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

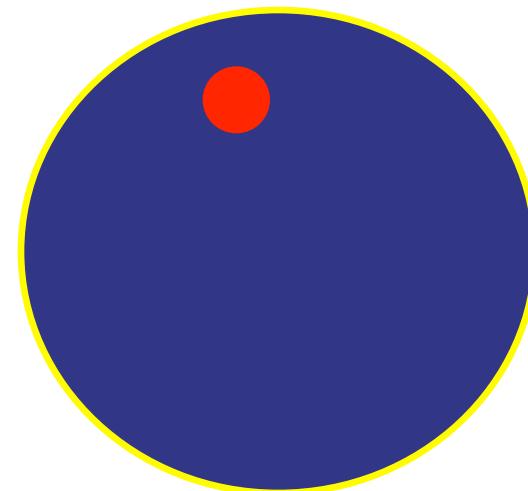
→10件 = 10%

月間1000件の案件

→10件 = 1%

●=自分が取るシェア

人気市場



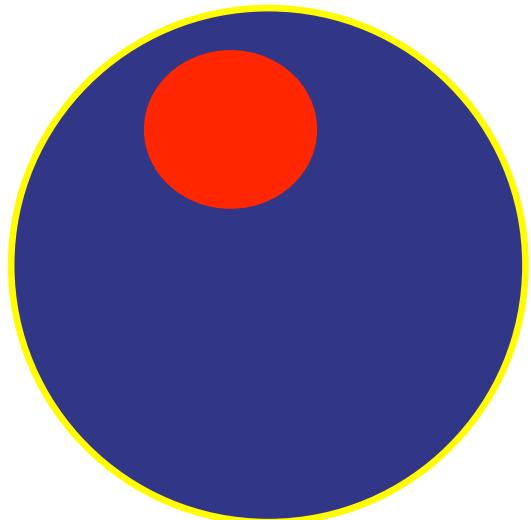
普通の市場



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



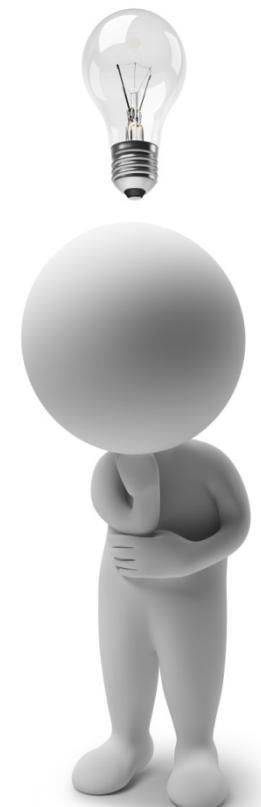
認知度が高い

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 キャッsing 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

$$10\text{万円} = 1000\text{円} \times 100\text{件}$$

$$10\text{万円} = 10000\text{円} \times 10\text{件}$$

$$10\text{万円} = 20000\text{円} \times 5\text{件}$$

目標金額：月30万円

$$30\text{万円} = 1000\text{円} \times 300\text{件}$$

$$30\text{万円} = 10000\text{円} \times 30\text{件}$$

$$30\text{万円} = 20000\text{円} \times 15\text{件}$$

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/>