



メルマガ無料登録特別特典

クリック率 40%オーバーを叩き出した
魔法のテンプレート

著者：うめ

ブログ：アフィリエイト ABC クラブ

URL：<https://affi-abc-club.com/>

メール：info@affi-abc-club.com

【推奨環境】

このレポート上に書かれている URL はクリックできます。できない場合は最新の AdobeReader をダウンロードしてください。(無料)

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

【著作権について】

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用ください。

このレポートの著作権は著者に属します。著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報等がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

このレポートを利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

■ 目次

■ はじめに.....	4
■ 物販アフィリエイト 二つのパターン.....	5
■ 商品紹介系パターン テンプレート.....	7
①記事タイトル.....	11
②導入文.....	12
③見出し 2(h2 タグ).....	13
④本文.....	14
⑤見出し 2(h2 タグ) 本文の補足.....	17
⑥本文の補足や使い方の提案、応用など.....	17
⑦見出し 2(h2 タグ) まとめ.....	18
■ 悩み解決系 テンプレート.....	19
①記事タイトル.....	22
②導入文.....	22
③見出し 2(h2 タグ).....	24
④本文.....	25
⑤見出し 2(H2 タグ) 本文の補足.....	26
⑥本文の補足や応用を書きます。.....	26
⑦見出し 2(H2 タグ) まとめ.....	27
⑧まとめ文章.....	27
■ 商品を購入していないのにレビュー記事を書く方法.....	27
■ まとめ.....	31

■ はじめに

このレポートでは、
僕が趣味ブログにおいて実際にクリック率 40%オーバーを叩き出した方法をお伝えいたします。

僕の趣味ブログはアドセンスメインのブログではあるのですが、
収益の約半分、もしくはそれ以上の額が楽天、アマゾン、Yahoo!、A8.NET などの物販系の ASP から発生からしています。

言い換えれば、
収益をアドセンスだけに頼っている通常のアドセンスブログの倍以上の収入を得る事が出来るという事です。

趣味・体験系のブログは物販の広告とも非常に相性が良く、
良い案件を見つけることが出来ればガンガンアフィリエイトする事が出来ます。

趣味にハマっている人は本当に物欲の塊ですし、
悩みの解決や欲求を満たしてくれる事にお金の糸目をつけません。(体験済み！)

僕もサイトアフィリの経験はありますが、
日々ライバルと凌ぎを削り必死でやっていたことを考えると、
体験記事の中で紹介した物販の案件が
これほど簡単に成約に至るとは流石に思いもしませんでした。

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

それ程までに体験記事と言うのは物販アフィリと相性が良く、
凄まじい威力を発揮してくれるのです。

とは言え、「モノを売るのはちょっと・・・」と言う方も見えると思います。

ですから今回は「モノを売るのはちょっと・・・」と言う方でも
抵抗なくガンガン商品を紹介出来る様に、
テンプレートと言う形でクリック率 40%に至った方法をお伝えいたします。

あなたのアドセンスブログの収益率アップに間違いなく貢献できますし、
記事ネタ増強にも繋がるハズです。

楽天アフィリエイトの規約変更により、
稼げにくくなったという声も巷では聞こえて来ますが、
このテンプレートがあれば成約率向上に繋がりますので
むしろ収益率向上が図れます。

例文等を使って出来る限り具体的に説明していますので、
是非、あなたの趣味・体験ブログにも活かしてください。

■ 物販アフィリ 二つのパターン

僕が趣味ブログ内で使用している物販アフィリのパターンは、

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

ざっくりと分けて二つあります。

- ・商品紹介系
- ・悩み解決系

この 2 パターンになります。

まず商品紹介系ですが、
コチラは主に楽天、アマゾンなどの商品をアフィリエイトするのですが、
まあ、ほぼどんなモノでもありますよね。

趣味で使っているモノを徹底的に洗い出していけば、
正直、これだけでもブログが構築できてしまうくらい記事を書くことができます。

もちろん、ブログにジャストフィットする案件があれば
A8.NET などの ASP を利用するのもアリですが、
実はあまりオススメはしません。

理由はテンプレートのところで説明しますね。

一方、悩み解決系は A8.NET などの ASP が中心になります。

もちろん、こちらも楽天、アマゾンなどの商品を紹介するのもアリです。

どちらがいいかはその記事に合った商品を紹介すればいいと思いますが、いい案件があるのならば商品単価の高い ASP を紹介したいところです。

■ 商品紹介系パターン テンプレート

まずは楽天、アマゾンなどを利用する、
商品紹介系パターンから説明しますね。

商品紹介系のパターンは基本的に**タイトルに商品名を入れます**。

「〇〇(商品名) + 口コミ」

「〇〇(商品名) + オススメ」

「〇〇(商品名) + レビュー」

「〇〇(商品名) + メリット」

など、ベタベタなタイトルになりますので、
正直なところ A8.NET などの ASP を利用すると
強力なアフィリエイトとガチ遭う可能性が高くなってしまいます。

ですので商品紹介系パターンでは、
報酬単価が高い ASP は出来るだけ避けた方が良いという事なのです。

一方、楽天アマゾンとかなら商品数は無限にありますし、
そもそも報酬単価がそれほど高くないので
収益目的のアフィリエイターとガチ遭う事は非常に少ないです。

逆に特定の商品で趣味でブログを書いている人とガチ遭う事はあるのですが、
まあ、ほとんどネットの知識が無い人達なのでライバルと呼べるほどでもなく、
ほとんど気にする必要もありません。

と言うか正直、
「もったいないな～、もう一工夫でもっと稼げるのに」
と思うブログばかりです。

ですので、ライバルなんて気にしなくても、
一気に上位表示を狙う事も十分に可能です。

基本的に商品名で検索してくる人は、
その商品を既に購入するつもりでいるか、
もしくはその商品について何か情報を知りたい人です。

いずれにしても、
少なからず購入意欲のある人とみていいでしょう。

ですからアフィリエイトのリンクは、
最初の本文に入った直後、そして記事を読み終えた後が良いです。

既を買う気満々の人にはとっとと購入して貰い、
迷っている人には本文で背中を押して迷いを取ってやる、
というイメージです。

そして迷いが取れてスッキリしたところで、
最後の出口にアフィリエイトリンク、と
言った感じです。

それらを踏まえた上で、テンプレートは以下の様になります。

① 記事タイトル H1 (商品名を入れる)

② 導入文

この記事にどんなことが書かれているかの説明

③ 見出し 2 H2 (商品名 レビューなど)

④ 本文

商品画像 [アフィリエイト](#)

自分の意見を入れながら商品の機能などの説明

- ・見出し 3
- ・見出し 3
- ・見出し 3

⑤ 見出し 2 H2 (④に対する補足、応用)

⑥ 本文(④に対する補足、応用)

この商品のメリット、デメリットや、自分ならどう使うか、
使い道の提案など

⑦ 見出し 2 H2 (まとめ)

⑧ この記事のまとめ

[アフィリエイト](#)

この記事ではどんな事が言いたかったのか簡潔にまとめる

ムリヤリこの形にガチッと合わせろという訳ではありませんが、
基本的な流れはこの様な感じになりますので、
ここに当てはめて記事を書いていけば成約率の高い記事が
勝手に出来上がります。

それではテンプレートの内容を順に説明していきますね。

①記事タイトル

「〇〇(商品名) + 口コミ」

「〇〇(商品名) + オススメ」

「〇〇(商品名) + レビュー」

「〇〇(商品名) + メリット」

これらはいくまでキーワードです。

このキーワードプラス、クリックしたくなるような魅力的なタイトルを付けます。

【例】

「〇〇(商品名)【速攻レビュー】弱点を補う3つの対処法」

「【要注意】〇〇(商品名)のデメリットを発見」

迷っている人にあえてデメリットを提示し、
そのデメリットを解決してやる事が出来れば購入の背中を押してやる事になります。

購入する気マンマンの人に対しても、
購入する前にデメリットが提示されれば知りたいとは思うでしょう。

※ちょっと小技をご紹介します

タイトルにネガティブワードを入れると言うのは結構効果があるのですが、
あまりやり過ぎるとユーザー(検索エンジンの利用者)の気分を
害する恐れもあるので、ほどほどにしましょう。

ポイントは、
必ずキーワードを入れた上でクリックしたくなるような魅力的なタイトルを付ける
ということです。

②導入文

この記事にはどんなことが書かれているかをシンプルに伝えます。

訪問者が導入文を読んで、
自分が知りたいことが書かれている記事かどうかを判断する重要なパートです。

長くなりすぎず、どんな事が書かれているか明確に、
かつ魅力的に伝える事を意識します。

まあ、最初から魅力的にとか難しいと思いますので、
「どんなことが書かれているか」
と言う事を意識すれば良いと思います。

興味を惹く文章を書くコツとして、

「その商品を使うとどんな効果があるのか」

「どんな未来を得る事が出来るのか」

と言う事を意識すると良いですよ。

③見出し 2(h2 タグ)

h2 タグを使った見出しになります。

ここはそこまで深く考える必要はありません。

もちろん魅力的であることに越したことはありませんが、

「〇〇(商品名)+レビュー」

とかシンプルな感じでも十分です。

見出しに使われる「hタグ」と言うのは、

検索エンジンに対しても「どんなことが書かれている」と言う事を示す

重要な要素になりますので、

出来ればキーワードを入れた方が良いでしょう。

しかし、無理矢理キーワードを捻じ込んで分かりにくくなるくらいなら、無理に入れる必要はありません。

あくまでも、

「訪れた人が分かりやすく」

という事を最重視すべきです。

④本文

最初に商品画像+アフィリエイトを置きます。

もうこの商品の事は知っていて購入するつもりで訪れている場合、別に無理に本文まで読んで貰う必要はありません。

買いたくて訪れた人には、とっとと最初に購入して貰えば良いのです。

続いて商品の説明になりますが、カタログなどで分かる様なありきたりの事を書いても仕方ないので、

- ・その商品について自分はどうか
- ・使ってみて実際どうだったのか

など、自分なりの意見を加えながら説明していきます。

カンタンな例文を作りましたので
イメージだけでも掴んで頂けたらと思います。

——【例】——

この商品の僕が気になっている機能は次の三つです。

- ・○○
- ・△△
- ・××

実際に使ってみたら想像以上だったのですが、
注意が必要と感じる部分もありました。

それでは順に説明しますね。

見出し 3(h3 タグ) ○○

出来れば画像

○○についての説明 ○○についての説明 ○○についての説明 ○○についての
説明 ○○についての説明 ○○についての説明 ○○についての説明 ○○につい
ての説明

見出し 3(h3 タグ) △△

出来れば画像

△△についての説明 △△についての説明 △△についての説明 △△についての
説明 △△についての説明 △△についての説明 △△についての説明 △△につい
ての説明

見出し 3(h3 タグ) × ×

出来れば画像

× × についての説明 × × についての説明 × × についての説明 × × についての説明
× × についての説明 × × についての説明 × × についての説明 × × についての説明 × × についての説明

こんな感じで書いていけば、

自分の意見も入れながら丁寧に書いていく事が出来ますし、
文字数も自然と膨らんでいきます。

文字数に関しては多ければ必ずしも良いという訳ではありませんが、
ちゃんと内容に関係がある事なら少ないよりは多い方がいいです。

本文に関係のない事でムダに文字数だけ膨らんでも意味がありませんが、
文字数が多ければそれだけ関係するキーワードも多く含まれることになり、
読み応えのある文章になります。

文字数を膨らます為だからと言って関係のないどうでもいいことをダラダラ書いても、
読んでいる人がつまらないと感じれば即離脱されてしまいます。

文字数が多くても、
むしろ逆効果と言う事ですね。

⑤見出し 2(h2 タグ) 本文の補足

可能なら関係するキーワードを入れましょう。

ただ、先ほどもお伝えした様に無理に入れる必要はありません。

ムリヤリ捻じ込んで不自然になるくらいなら入れない方が良いです。

自然に、リズムが崩れない様にすれば OK です。

⑥本文の補足や使い方の提案、応用など

自分ならどう使うか、

実際に使ってはいないけどこんな使い方も面白いんじゃないかなど、

自分ワールドを全開に出して行くパートです。

あくまでも提案なので、

遠慮せず自分の意見をガンガン出して行きましょう。

「その使い方、使いやすいそう」

「なるほど、そんな使い方もあるか」

「それもアリだな」

そう思って貰えば購入の背中を押してやる事にもなります。

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

遠慮なくガンガン出して行きましょう。

⑦見出し 2(h2 タグ) まとめ

この記事のまとめです。

結局この記事ではどんなことが言いたかったのか簡単にまとめます。

ポイントとして読んだ人が
「この商品はこの商品だ」
と、人に伝えられるくらい簡単にまとまっていると、
記事の内容も理解して貰いやすいです。

で、最後にアフィリエイトリンク。

記事を読み終わった人に対して次の行動を促す**出口戦略**です。

購入する気の人には冒頭でとっとと購入して貰い、
迷っている人に対して本文で背中を押してやり最後に購入して貰う、
と言うイメージです。

出口戦略はアドセンス広告の配置や、
関連記事のリンクを置くのにも有効なので、

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

是非意識してください。

基本的にテンプレートに従って書いていけば、
それだけでもかなりいい形になるはずですよ。

後は数をこなしましょう。

■ 悩み解決系 テンプレート

続いて悩み解決系のパターンになります。

僕が実際に行っている方法をテンプレート化した訳ですが、
A8.NET の案件でクリック率が 40%を超えています。

基本的には商品紹介系とそんなには変わりませんが、
一番の違いは「商品」ではなく「悩み」にスポットを当てる事です。

ですから、記事タイトルに入れるキーワードも商品名をではなく、
『悩み』になります。

そして、紹介する商品は出来れば
楽天、アマゾン以外の ASP の商品の方が望ましいです。

もちろん、楽天やアマゾンでも問題はないのですが、他の ASP の方が報酬単価が圧倒的に高いからです。

ですから、悩みをドンピシャで解決できる商品があるのなら、報酬単価が高い方を選びたいところです。

ただ、無理矢理こじつけて紹介しても成約率が下がるだけなので、あくまでも自分が自信を持って紹介できる、実際に使ってみて良かったという商品を紹介しましょう。

さて、肝心のテンプレートはコチラです。

① 記事タイトル(悩みを入れる)

② 導入文

抱えている悩みを表面化させる。
出来るだけ具体的にイメージ出来る様に

③ 見出し 2 (解決方法)

④ 本文

解決方法の提示

商品画像 [アフィリエイト](#)

実際に使用してみた効果や感想等の体験談

- ・見出し 3
- ・見出し 3
- ・見出し 3

⑤ 見出し 2(本文の補足)

⑥ 本文の補足、応用

実際に使用してみたメリット、デメリットや、
自分ならどう使うか、使い道の提案など

⑦ 見出し 2(まとめ)

⑧ この記事のまとめ

[アフィリエイト](#)

それではテンプレートの内容を順に説明していきますね。

①記事タイトル

商品名では無く悩みをキーワードとして入れると先ほどお伝えしましたが、ASP 関連の商品は報酬単価も高く、ここで商品名をモロに入れてしまうと強力なサイトアフィリエイターとまともにガチ遭う事になります。

彼らは捨て身(サイトが飛ぶことなど恐れず)でガンガンお金とマンパワーで勝負をかけてきますので、いくら渾身の体験記事を書いても流石に分が悪く、コチラもムダに消耗してしまいます。

ですから、そんなサイトをまともに相手をする必要は無いのです。

あなたの体験してきたことで実際にあなたが悩んだこと、問題が解決したこと、やって良かったことなどをキーワードとしてタイトルに盛り込めば OK です。

②導入文

抱えている悩みを表面化させ、問題として提示します。

その悩みによってどんな問題が起きているか、また、その悩みを抱えたままにしていると

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

さらに他の大きな問題まで併発してしまうとか、

その悩みに対する問題点を出来るだけ具体的にイメージ出来る様にします。

その「具体的」と言うのがポイントではあるのですが、出来るだけ鮮明に頭の中で状況がイメージ出来る様に伝える事が出来れば最高です。

参考になるのがテレビショッピングとかの冒頭の部分です。

例えば寝具の紹介とかで、

「あなたが毎日1日の疲れを癒すために使っている布団や枕、知らないうち大量に繁殖している何億個もの菌やダニの死骸やフン、放っておくと大量に蓄積されていきそして菌が大繁殖し、気付かないうちに病原菌があなたの体内にも侵入してしまいます。そして、肺炎、結核、皮膚病など、あらゆる病気の原因となる・・・」

こう言うの、よく聞きませんか？

この様に問題を表面化させ、
「そのままにしているとヤバい」と言う意識を持たせ、
その後その問題を解決する方法を提示されれば、
そら知りたいと思いますよね。

そういう意味ではアフィリエイトのクリック率を上げる為の重要なパートになります。

まあ、最初から上手く書こうと思っても難しいので、
まずは「問題を表面化させる」という事を意識し、
数をこなして練習していきましょう。

後から修正はいくらでも出来ますので最初から完成度なんて考えず、
ガンガン書いて行きましょう。
(練習の過程でもお金を稼げるのがアフィリエイトの良い所です)

③見出し 2(h2 タグ)

h2 タグを使った見出しになります。

次の本文で悩みの解決方法を提示しますから、
それに準じた見出しにします。

ここで答えをズバツと提示しても OK です。

※ネット記事は基本的にタイトルに対する回答を早めに出してやった方が良いです。
みんな早く答えが知りたいと思っています。
余程魅力的な導入文やあなた自身に魅力を感じていない限り、
「答えが無いな」と感じたら即離脱し次の記事を探します。

商品紹介系と同じくキーワードを入れるに越したことはありませんが、
先程もお伝えした様に無理にキーワードを捻じ込むより、
「訪れた人が分かりやすく」と言う事を最優先にしましょう。

④本文

〇〇を解決できた方法はコレ！（アフィリエイト）
と言った感じで答えを提示します。

そして、実際に使用してみた効果や感想などの
体験談を書いていきます。

実際に使用した効果や感想を
時系列的に書いて行くというのもアリです。

イメージとしては次の様な感じです。

——【例】——

・見出し 3(H3 タグ) 〇〇を使って 1 週間後、特に変化なし
最初に使用した時の印象や使用感、変化や効果があれば書く。

効果や変化は、数字で表せるものであるのなら数字で変化を書いていくと
よりリアリティが出てきます。

・見出し 3(H3 タグ) 2 週間後、〇〇な感じがしてきた♪
効果や変化。(出来れば数字で)

外観的な変化や、こんな感じになってきたと言う
自分の感想や印象を書いていきます。

・見出し 3(H3 タグ) 1ヶ月後 こんなに変わった。

効果や変化。(出来れば数字、画像とかもアリ)

使用し始めて明らかに変わったポイントや外観的な変化やなど。

画像や証拠となるものがあるとグッと説得力が増します。

時系列的に書いて行くイメージとしてはこんな感じですが、
正に体験記事ですよ。

同じ悩みを持っている人は、
実際の利用者がどんな変化があったかなんて興味があるはず。

⑤見出し 2(H2 タグ) 本文の補足

⑥本文の補足や応用を書きます。

本文で伝え切れなかったことや、
実践するうえでの問題点、自分で思いついたやり方、
「こうしても面白いかも」と言う提案を書いていきます。

要は本文がメインの内容で、

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

本文についての補足、応用、問題点などを書くパートです。

⑦見出し 2(H2 タグ) まとめ

⑧まとめ文章

今回の記事で結局何が言いたかったのかを簡潔にまとめます。

コツとしては、商品紹介系パターンと同じです。

読んだ人が

「この商品はこの商品だ」

「こんな効果が得られるんだ」

と、人に伝えられるくらい簡単にまとまっていると、

記事の内容も理解して貰いやすいです。

■ 商品を購入していないのにレビュー記事を書く方法

僕の趣味ブログにおける物販アフィリエイト報酬の大半を生み出している、

「商品を体験してなくても成約して貰いやすい方法」

と言う必殺技をお伝えしますね。

実際に購入していなくても実際に体験していなくても、
購買意欲を駆り立てるレビュー記事は書けるんです。

もちろん、そのジャンルに精通している事が必須ではありますが、
「使っていないことを前提で徹底的に分析する」
と言うだけでも欲しい人の背中を押すキッカケになります。

つまり、
「使用前のレビュー記事」
と思って頂ければいいと思います。

日常の中でもありますよね。

「〇〇買おうと思ってるんだけど、どう思う？」

「あー、おれ使ったことないけど、新しい機能とか追加されているし、
君の使い方ならいい感じで使えるんじゃない？」

なんて会話、結構フツウにありますよね。

ブログに書いて行くとこんな感じになります。

「〇〇と言う新しいアイテムが発表されましたね。
△△と言う新しい機能が追加され発売から話題になっている様ですが、
自分なりに分析をしてみたところ、
どうやら使い手によって向き不向きがありそうです。」

と言った感じでスタートし、
自分なりの意見やメリットデメリット、オススメ出来る人出来ない人などを
先程お伝えしたテンプレートに従って書いていくだけで、
1 記事くらい余裕で出来てしまいます。

話題の商品とかなら視点を変えて何記事でも書けます。

これだけでも迷っていて背中を押して欲しい人には、
十分購入のキッカケになります。

で、最後に

「また使ってみたらレビューしますね。」

と言った感じで締めくくり、
実際に使ったら新しい記事に誘導すれば OK です。

「実際に使っていないのに勧めるなんて・・・」

と思われる方もいるかも知れませんが、
クルマの営業マンも自分が乗っていないクルマも普通に進めてきますし、
保険の営業マンもそうですよね。

自分は加入していなくても、
「この人にはコレが向いている」
と思えば勧めてきますよね。

ですから、
例え使っていないくてもあなたなりの意見で根拠を持って勧める事が出来れば、
十分に背中を押す為の材料になるという事です。

商品紹介系、悩み解決系どちらでも有効ですので、
話題の商品とか是非紹介したい案件がありましたら
「まだ使ったことが無いから」なんて言わず、
まずは記事を書いていきましょう。

使用前の分析記事を書いてから実際に体験し、
「実践レビュー」と言った感じで新たに記事を追加していけば、
話題の商品や案件に対してより詳しく伝える事が出来ます。

その商品を欲しいと思っているけど迷っている人、
そんな人は記事の後にその商品の関連記事への誘導リンクがあれば、
ついつい気になるものです。

そしてどんどん購買意欲は高まっていくという。

そしてついでにジャンジャン PV も稼げてしまうという。(笑)

気になる商品があったら真っ先に友人に伝えたくありません？

そんな感じで気軽に書いていけばいいですよ。

■ まとめ

以上がアドセンスブログに書いていく、
物販アフィリの誘導ページのテンプレートです。

要は、アドセンスブログを書いていて、
何か便利な商品、役に立ちそうな商品とかがあれば、

「これ便利だよ！」

「これマジで役に立ったよ！」

と言う様に紹介していく感じで記事を書いていくと無理なく自然に紹介も出来るし、
やたらと「オススメオススメ」言うより余程クリックされやすいという事です。

ただ単に「モノを売る為のサイト」よりは、
記事の書き方がヘタクソでも素人丸出しのブログであっても、
「共感できる人が言っている言葉」の方が遥かに伝わりやすいです。

メーカーが謳っている機能性より、
同じ趣味を持っている人の実際の使用感の方が参考になりませんか？

趣味・体験ブログはそう言った

「同じ趣味を持っている人の実際の使用感」を発信する事が出来るので、
物販アフィリエイトにおいても非常にモノが売れやすいのです。

世の中にあなたと同じ趣味や体験を持っている人、
興味のある人が居なくなるなんて事は流石に考えられません。

ですからずっと検索され続けるので、
サイトアフィリエイトの様に金やマンパワーを大量に注ぎ込んで
「1日 10 万円」とか稼いだとしても次の日には0円・・・
なんて事ありません。

新しい商品が出ればどんどん記事を書くことができますし、
商品が無くなるまでその記事は稼ぎ続けてくれますし、

例え商品が無くなっても新たな商品の記事を書いて
「代替りの商品はコチラ」と言う感じで誘導すればいいだけです。

今回お渡ししたテンプレート利用して貰えれば
そんな記事をカンタンに作る事が出来ますので、
是非活用してくださいね。

それでは今回はこの辺で。

クリック率 40%オーバーを叩き出した魔法のテンプレート

うめ

著者:うめ

ブログ:アフィリエイト ABC クラブ

URL:<https://affi-abc-club.com/>

メール: info@affi-abc-club.com

