

成約しすぎて困ったらごめんなさい！

アフィリで見込み客を逃さないクロージングテクニック



■ 免責事項

本レポートに記載されている内容を実行することにより発生する、いかなる損害についても、著者は一切責任を負いません。全て自己責任で行うこととします。

■ 著作権について■

本レポートは著作権法で保護されている著作物です。

著作権者の許可を得ずして、本レポートの一部または全部を複製、転載することを禁じます。本レポートの著作権は著者に属します。本レポートの使用につきましては十分にご注意下さい。



1 はじめに

こんにちは！

このたびは無料レポートをダウンロードしていただき、
大変ありがとうございました。

このレポートでは

アフィリエイトで商品を紹介の仕方、
つまりクロージングについてテクニックをお伝えしていきます。

アクセスは来てるけど、
一向に成約しない。そういう人かなり多いんですよね。

ですので、今やってることが無駄なんじゃないだろうか。

やっぱりアフィリエイトって今さら稼ぐのは無理。

先行者になれない自分はもう他のことで稼ぐしかない！

そんな感じであきらめかけているのではないのでしょうか。

まあ、確かに先行者が有利なのは事実です。

日本にアフィリエイトが広まって、もう5，6年は立つんじゃないのでしょうか。

まだ、アフィリエイトが全然知られていなかったころから、始めている人は今や月1000万稼ぐ人だっていますからね。

先行者はそれだけ長くやっていた経験があるので、嗅覚も鋭いですし、手持ちのサイトも半端ない数です。

そうなると、数でどうしても後発組は負けてしまいますから、もう無理だって思ってしまうんですね。

そこで、出る行動は二つあると思います。

一つはもう無理だって諦めてしまう人です。

これは本当に損ですよ。

やり方変えれば、稼げるかもしれないのにそれを放棄するわけですから。

まず、言っておきますが、後発組でもアフィリはまだまだ稼げます。

後はやり方だけなんですよ。

その糸口をこのレポートで見つけてほしいですね。

で、もう一つのタイプ。

こちらは今手持ちのサイトにアクセスがそこそこきている。

でも、稼げないってことはまだまだアクセスが足りないから、

SEO に走り続ける。

こういうタイプの人もたまにいます。

ですが、SEO やアクセス数はアフィリで稼ぐために必要なことのほ

んの一部でしかありません。

もちろん、ないと話にならないですが、そればかりやったら稼げるようにはならないんです。

というか、突き詰めれば、そのサイトのアクセス数が月20から30くらいでも、1万円くらい稼げるサイトにできちゃうんです。

そのカギとなるのが、クロージングの仕方なんです。

商品の紹介の仕方ひとつで、今まで成約しなかったサイトが突如成約しまくるサイトに代わることだってあるのです。

私はこのレポートで、サイトをそのように変化させるきっかけとなるものをお伝えできればと思います。

ですので、今稼げなくてもあきらめないでください。

あきらめるのはやることすべてやって、それでもダメだったときです
ね。

まあ、やることやれば稼げないというのはまずないとは思いますが
．．．

とにかく自分は後発組だけど、まだまだ稼げるんだ！

アクセス数はそこまでないけど、それでも売り上げにつなげること
ができるんだ！

それを強く意識してアフィリエイト作業をしてほしいと思います。

私はその手助けをできるようにとこのレポートを書かせていただき
ました。

それでは、少し前置きが長くなってしまいましたね^^；

短い間ですが、最後までお付き合いをお願いします。

ちなみに、一回読んだだけで終わらないでくださいね。

どんなものでもそうですが、何回も読めば理解が深まり、
より自分のスキルをレベルアップすることができます。

ですので、私としては最低3回は読んでほしいと思います。

それでは成約率を格段に上げるクロージングテクニックの始まり始まり。

2 売れないサイト構成

まず、これをはじめにお話ししておかなければいけません。

商品紹介云々の前に、まずあなたのサイトはその商品の属性にあったサイトになっているでしょうか。

例えば、ダイエット商品を紹介するなら、

できればその商品ズバリのサイト、商品名がサイトタイトルになったようなサイトであるのが望ましいですね。

最低でもダイエット日記などダイエットに関連するサイトであることが要求されます。

もし、あなたのサイトがFXのサイトで、ダイエット商品を紹介しようものなら、それはやっても無駄です。

何の関連性もないですしね。

ダイエットとFX・・・

なんかつながります？つながるところがないですね。

そりゃ100万人に聞けば、たまたまFXをしてる人でダイエットもやりたいって人もいるかもしれませんが、FXのサイトに来る人は99%がFXに関する情報を求めているわけで、ダイエットの情報なんていないんですよ。

ですので、そこでダイエットを紹介しても反応は0に等しいです。

また、よくあるのが、個人的な日記で商品を紹介する方法。

これはFXの例よりはましですが、それでも成約はしにくいです。

日常とかを書いた日記ではいろいろな人が見に来ます。

その中にはダイエットに興味がある人もいるでしょうが、そうでない人もたくさんいます。

つまり、属性が絞りきれてないんですよ。

それだと、テクニックを使ってもアクセス数の割に成約しない。

非効率なサイトになってしまいます。

ここまででお伝えしたいのは、紹介したい商品の属性にあったサイトを
持つべきだということです。

これがまずスタートポイントなので、一度自分が紹介したい商品と
手持ちのサイトの属性を見つめなおしてくださいね。

それによってはサイトの作り直しや、商品の見直しが必要となる場
合がありますので・・・

じゃあ、属性はあってる。けど、成約しないんだって人はどうすれ
ばいいのか。

それをこれからお伝えします。

3 クロージングはこうする！

まず、具体的なテクニックを話す前に、悪い例を見ておきましょう。

おいおい・・・どんだけ引っ張るんだよ！

なんて、言わないでくださいねw

悪い例を勉強しておくことで、自分が同じような罠に引っ掛からないようにしないといけませんからね。

じゃあ、悪い例、これでは成約しないという例をお伝えします。



2009年10月17日



スカルプDが売れてる！

最近、テレビでもよく取り上げられているよね！

スカルプDってシャンプー。

使った次の日からふけが激減した。頭のかゆみがなくなったとか、
かなり評判いいみたい。

私も買ってみようかなあ。

★TV・CMで話題沸騰中★ヘアメディカル薬用スカルプD オイリー

あるブログを画像でアップしてみました。

どこがアフィリエイトかわかりますよね？

そうです！

「★TV・CMで話題沸騰中★ヘアメディカル薬用スカルプD オイリー」

のところがアフィリエイトとなっています。

ここをクリックすると、楽天の商品ページに飛びます。

これでクリックされればいいのですが、

これはクリックされにくいです。

なぜかというと、紹介の仕方が味気ないです。

こんなべたなリンク張ってしまうと、誰でもアフィリだって気付いてしまいます。

今すぐほしい人だとクリックするでしょうが、多少迷っている人だと、これしか情報ないのかってことで、立ち去ってしまいます。

こういう張り方は大量作成のブログにはよく見られます。

ですが、それがかなり非効率になっているんですよ。

大量作成するのであれば、このアフィリリンクとなっている文章を変えるべきでしょう。

例えば、「スカルプDの最安値ショップはこちら！」

とかね。

こうやって、買うならここが一番安いよとか、ここで買うと他で買

うよりも何らかのメリットがあるというものを示してあげると、それだけでクリック率はだいぶ変わります。

ですが、これはあくまで大量作成向けのやり方です。

自分にはその時間はない。

特定のサイトでこれ！という商品を紹介するくらいしか時間がない。

そういう人はもっと紹介の仕方に工夫をつけてやる必要があります。

単に「最安値はこちら」といった紹介の仕方では弱いです。

じゃあ、どうすればいいのか。

こうなってくると、若干の手間が必要となります。

具体的にどうすればいいのか。

まずやるべきことは自分で実際に商品を注文することです。

ええ！自分で金を払うの？

っていうかもしれませんが、実はそれが一番成約率を高める方法なんです。

それに、ASP では自己アフィリエイトもできる場所がありますから、それを利用すれば普通に買うよりはるかに安くなるでしょう。

それに、もしあなたが FX など取引口座の紹介をしたいのであれば、ほとんどの取引口座が無料で開設できるので、出費はゼロです。

じゃあ、自分で実際に取り寄せて、後は自分が使った感想を書けばいいの？

まあ、半分正解ですが、完全ではないですね。

次のものを準備してください。

・カメラ付携帯かデジタルカメラ

これで何をするのか。

商品がどんな形で届いたのか。到着した商品、開封後の実際の商品。

実際につかった後の商品の写真。できれば使っているところの写真。

これらを写真で取ります。

そして、その時に届くまでどれくらいかかったのか。どんな手続きをしなければならなかったのか。

これを必ずメモってください。

これが実は成約率を上げるポイントとなります。

写真とメモが用意できたら、後はそれを記事にするだけです。

記事内容としては、注文するまでの過程、届くまでの期間。

届いたときの商品の状態と開封された時の商品の写真など先ほど撮影した写真を載せてブログ記事を書いていきます。

で、一つの記事に全部書いてしまうと、かなり長い記事になってしまいます。

ネットでは長い記事は敬遠されがちです。

ですので、過程ごとに記事を分けてやるべきでしょう。

例えば、

1つめ 注文まで

2つめ 届くまで

3つめ 開封まで

4つめ 実際に試してみる

これくらいに分けて書くのが理想ですね。

もちろん、記事には1つ目の記事なら2つ目の記事へとといった感じ

で、内容をたどれるようにリンクを張ってください。

で、単に過程だけを書くと、無味乾燥になってしまいますので、

ちょっとした感想も入れておきましょう。

商品が届くまでのわくわく感などを書けば、よりその記事がリアルなものになります。

この狙いは訪問者に自分が注文しているかのような感覚を味あわせることです。

それがこの手法で可能となります。

こうなると、自分が買った場合の姿が想像できるので、

じゃあ、自分も買おうという感じになって成約してくれるのです。

確かに記事を書くだけより手間は張るかにかかります。

場合によっては多少の出費もします。

ですが、単に使ってもいない空想の感想記事を書くよりもはるかに
高い成約率で成約をしてくれます。

ぜひ売り上げが伸び悩んでいる人は試してみてくださいね！