

商標雑記で月収50万稼ぐための ネタ選定と記事作成ノート！

【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

当レポートは、著作権法で保護されている著作物です。
使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

◇レポートの著作権は、作者にあります。作者の書面による事前許可なく、本レポートの一部、または全部をインターネット上に公開すること、およびオークションサイトなどで転売することを禁じます。

◇本レポートの一部、または全部をあらゆるデータ蓄積手段(印刷物、電子ファイル、ビデオ、DVD、およびその他電子メディアなど)により複製、流用および転載することを禁じます。

◆使用許諾契約書

本契約は、レポートダウンロードした法人・個人(以下、甲とする)と作者(以下、乙とする)との間で合意した契約です。本レポートを甲が受けとることで、甲はこの契約は成立します。

第1条(目的) 本契約は、本レポートに含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的に使用する権利を承諾するものです。

第2条(第三者への公開の禁止) 本レポートに含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本レポートの内容は、秘匿性の高い内容であり、甲はその情報を乙との書面による事前許可を得ずにいかなる第三者にも公開することを禁じます。

第3条(損害賠償) 甲が本契約の第2条の規定に違反した場合、本契約の解除に関わらず、甲は乙に対し、違約金として、違反件数と金壹萬円を乗じた価格の10倍の金額を支払うものとしします。

第4条(その他) 当レポートに沿って実行、期待通りの効果を得ることができず、万一如何なる損益が生じた場合でも、乙は甲に対して責任を負わないものとする。

- 1 : はじめに
- 2 : 4割の確率で売れる商品が
見つかるネタ選定のポイント！
- 3 : 月収50万稼ぐための
記事作成の方法や構成！
- 4 : 最後に

はじめに

こんにちは、シンです。

この度は、質問フォームに回答していただき、ありがとうございます。

今回は、僕が月収50万を安定して稼いでる
商標雑記ブログに関する沢山の質問の中から、

最も多かったネタ選定と記事作成方法について
具体的にお話していきます。

商標雑記が稼ぎやすいのは、僕の結果を見てもらえば
明らかですが、勘違いして欲しく無いのは、どれだけ
商標記事や中古ドメインを使ったとしても、『正しいや
り方』を実践できなければ稼げないということです。

特に集客のキモとなるネタ選定をミスってしまうと、
商品を買うどころかアクセスが集まらないという
事態にもなりかねませんので、

今回お話しする商品の目利きポイントを
しっかりと抑えて実践して下さいね。

また、初心者の人でも
迷わずに商標記事を作成する方法や、
成約率を上げるコツなども紹介していきます。

4割の確率で売れる商品が見つかるネタ選定のポイント！

僕は50万稼ぐまでに合計で33商品を取り扱い、その中の13商品が売れたので、選定した4割程度が成約を取れたこととなります。

なので「書いた全ての商品が均等に売れるわけではない」ということは頭に入れておいてください。

当たり前ですが、僕も最初から売れる商品が分かったわけではありませぬので、これから紹介するネタ選定ポイントを抑えながら、まずは10記事程度書いてみて、どう言った商品が売れやすいかの感覚を掴むようにして下さい。

僕は3商品目で初めて成約しましたので、もし10記事書いても一向に商品が売れないのであれば、ネタ選定が間違っていると云えます。

その場合は、きっと、

- ・そもそも需要がない商品を選んでいる・・・
- ・需要はあるけど上位表示が取れていない・・・

のどちらかに当てはまっていて、
アクセスがないはずですよ。

なので、ネタ選定する場合の前提条件として、

「**需要が一定数見込めて、ライバルが少ない（少ない）**」
と言った商品や複合ワードを狙っていきましょう。

前回のマニュアルでも書きましたが、複合ワードは
購買意欲の高いBuyクエリ（販売店、実店舗など）や
商品が気になるけど疑って検索してくるネガティブクエ
リ（悪評、副作用など）のライバルの少ないキーワード
をタイトルに入れて記事作成して下さい。

それでは、次からは具体的にシンが行なっている、
商標記事のネタ選定方法を2つ紹介します。

1：ネイティブ広告からの選定方法！

ネイティブ広告からネタを探す方法は前回のマニュアルでもお話ししましたが、あえて僕が利用しているサイトは伏せておきます。

なぜなら、特定のサイトを教えてしまうと、みんなが同じ商品を取り扱ってしまうので、結局は飽和して稼ぐのが難しくなるからです。

なので重要なのは、

- × **どこのサイトから探せば稼げるのか？**ではなく、
- **どう言った考え方で探せば稼げるのか？**なんです。

ここが理解できないと、いつまでも売れる商品を見極めることが出来ないなので、実際に僕がネイティブ広告をサイトから探す際に意識していることをお伝えします。

・訴求したいジャンルにあったサイト！

商標雑記ブログは、サービスではなく実在する商品を売っていくので、商品であれば取り扱うジャンルは何でも構いません。

ですが僕は、報酬単価が高くて需要が多い美容系の商品に縛って記事を書いていました。

もしあなたも美容系の商品に絞ってネタ選定するのであれば、多くの女性がアクセスしてくる”女性向けの美容サイト”のネイティブ広告から商品を探すといいでしょう。

あなたが訴求したいジャンルにあったサイトから商品を探ることができれば、広告を見た人は高い確率で検索をしてきます。

・新商品やライバルが気づいてない広告が載っているサイト！

感のいい人はすでに気づいてるかもしれませんが、サイトから商品を探すのは、記事を見て気になったことを探すトレンドネタと似ています。

トレンドネタも新着記事かライバルがいなければアクセスを集めやすいように、商標ネタも同じで新商品かライバルがいらない（少ない）のであれば、チャンスだと言えます。

なので、**周りが目をつけてない穴場のサイト**を探すことができれば、最初からアクセスを独占できるので、初めは色んなサイトを覗いてみることに時間をかけて下さい。

2：ASPサイトからのネタ選定方法！

前のマニュアルではお話ししていませんでしたが、ASPサイトからもネタ選定は可能となっています。

ASPサイトから商品を探すメリットは、

- ・新商品を教えて貰えるから分かりやすい！
- ・ネイティブ広告から探すよりも商品探しが楽！
- ・いろんな商品が見つけれられるためライバルと被りにくい！

と言った3点です。

ただデメリットとして、**新商品でも需要の有無の見極めが難しい**ので、判断を間違えるとアクセスの来ない記事が無駄に量産していくはめになると言った点があげられます。

ですが、これから紹介するポイントを抑えれば、ASPサイトからも成約が取れるネタ選定ができるので、参考にして下さい。

・新着商品から需要の有無を判断する方法！

ASPサイトからネタ選定する場合は、各ASPの広告検索機能を使えば新着広告はすぐに分かりますし、ASPサイトによっては新着広告を教えくれたりもします。

ただ、ここで気をつけないといけないのは、「本当に最近発売された新商品なのか？」ということです。

なぜなら、

- ・自分が使ってるASPでは新着広告だけど、他のASPではすでに取り扱いがある。

- ・実は取り扱いは前からあったけど、一定の期間、掲載を中止していた。

ということもあるので、厳密には新商品じゃない場合も多々あります。

なので、すでに「商品名+口コミ、評判」などで書いているライバルがないかを確認したり、ライバルがいれば、いつその記事が書かれたのかを確認して、新商品なのかを判断しましょう。

ただ、ASPサイトから探した新商品を記事にする場合は、ネイティブ広告の時のように、世間の人とその商品を知って検索してくると言った保証がないので、当然ですが認知されていないと全く検索されません。

もちろん、ASPで見つけた新商品の販売元がネイティブ広告も打っているのが理想ですが、それを確認するのは難しいと言えます。

なので、ASPから新商品記事を書いて、上位表示できたからと言っても需要がない場合が大半なので、この辺はある程度の経験と勘が必要となってきます。

ちなみに僕が、需要があるかを判断するために見てる基準は、以下の3点です。

1、雑誌やSNSに掲載されたことが書いてある！

雑誌やのSNSに広告を打ってる商品は信用性が増しますし、広告を見て検索してくる人は一定数います。

またインフルエンサーと呼ばれる人にお金は支払って、インスタやツイッターなどで宣伝してもらっている商品も、露出度が増えるので需要があると判断できます。

これはLPを見れば、販売主がアピールポイントとして書いてるので判断できます。

2、関連ワードやサジェストワードがある！

商品名で検索した場合に、すでに関連ワードができている場合は安定して検索されているということなので、需要があると言えます。

サジェストワードが出てくる場合は、検索されはじめたということなので、今度需要が出てくると考えるといいでしょう。

3、楽天市場やアマゾンでの取り扱いがある！

ASPだけでなく、インターネット通販にも出品されてる商品であれば、そこから商品を知って検索してくる人も多少はいます。

ただし、楽天やアマゾンのレビューが少なかったり、評価が低ければ興味を持たれないので、人気のある商品であれば狙って行きましょう。

以上が、ASPサイトからのネタ選定となりますが、
この考え方は新商品でなくても、ライバルがいない商品
であれば有効だということを頭に入れておいて下さい。

月収50万稼ぐための 記事作成の方法や構成！

ここでは僕が、実際に月収50万稼ぐためにやった、記事の書き方や構成についてお話してきます。

どれだけアクセスを集めても、商品が売れないことには一向に収益は発生しませんので、記事の内容や質も重要になってきます。

またライティングが苦手な人でも挫折しないように、迷わずスラスラと記事を書く方法も紹介します。

1、記事の構成は？

今後、一番狙っていくことになる

「**商標名＋販売店＋最安値**」で記事を書く場合の、大まかな記事構成を紹介します。

ここでは、商標名を「ABC」とします。

導入文

=====

本文

見出し2：ABCの販売店はどこなのか？

見出し3：実店舗で購入できるのか？

(調べた結果を書く)

見出し3：通販サイトの取り扱いは？

(調べた結果を書く)

見出し2：ABCの最安値はどこ？

(ここで最安値が公式サイトだとアピールして訴求する。ここまでで商品が売れるかが勝負)

見出し2：ABCとは？

(どんな商品なのかを説明)

見出し3：ABCの特徴や支持される理由は？

(商品の成分や効果などを具体的に説明)

見出し2：まとめ

以上が僕が記事作成する際に、
テンプレ化してる書き方となります。

見出し名は全く同じだとみんなが被ってしまうので、
おのあの好きなように付けてください。

また、商品によって必要だと思う情報があれば、
他にも見出しを追加しても構いません。

2、成約率を高める書き方は？

成約率を高めるために僕が一番意識してるのは、
「**読者に寄り添った自然な文章が書けるか？**」
ということです。

なので、ペラページのように、明らかに商業目的のアフィリエイトサイトだな・・・と分かるような質や内容の記事は作らないようにしましょう。

読者に信用してもらい商品を購入してもらうためには、検索意図に沿った文章を書いて、しっかりと悩みや気になることを解消してもらうことです。

「私も本当にABCの販売店舗や最安値が知りたかったので、詳しく調べたベストな結果を、あなたにもシェアしていくので参考にしてほしい！」ぐらいの気持ちで書いて行きましょう。

またGoogleから評価してもらえるように、文字数は最低でも3000文字ぐらい(商品の説明をすれば余裕で超えます)、できれば5000文字ぐらい書くとSEO的にもいいです。

ですが、最初は1記事に時間をかけ過ぎるよりも、とにかく記事数を増やして、どれが売れる商品なのかの感覚を掴んでいくことが最優先です。

なので、最初はとりあえず3000文字程度書く。

- ・それで上位表示できていない場合

→内容の薄い部分を追記して上位表示を目指す！

- ・それで上位表示できてる場合

→アクセスが来てないのであればネタ選定が悪いと判断して次に活かす！

→アクセスはあるけど広告がクリックされていないのであれば、広告の位置や記事内容の修正をしてクリック率を上げる！

といった考えで、記事作成して行きましょう。

3、ライティングが苦手な人でも、 スラスラと記事を書くには？

ライティングに苦手意識がある人や初心者の方は、記事作成に苦戦して手が止まってしまう人も多いかと思います。

きっと「販売店や最安値は調べたら分かるけど、使ったことがない商品について書くのは、かなりハードルが高いな・・・」と感じているのではないのでしょうか！？

ですが、そういった人でも安心して下さい。

もちろん僕が書いている記事の商品も、全て使ったことがないわけですが、『商品のLP(レター)』から必要な情報を抽出して記事を書くことで、迷わずスラスラと記事が書けますし、報酬もしっかりと発生しています。

中には、商品LPと内容が重複するからコピー扱いになるのでは？と思う人もいるかもしれませんが、**商品LPは基本的に検索エンジン上にインデックスされていないので問題ないと言えます。**

ただ、すでにライバルがLP内容を参考に記事を書いている場合は、そちらと内容が重複してしまう恐れがありますので、ライバルの内容はしっかりと確認して下さい。

つまり、LPを参考にして記事を書けるのは早い者勝ちだと言えるので、需要のある新商品が見つかったらすぐに書くことをオススメします。

最後に

以上が商標雑記ブログで月収50万稼ぐために行ったネタ選定と記事作成方法になりますがいかがでしたでしょうか！？

時間のない副業の人でも取り組めるように、かなりシンプルなノウハウとなっていますし、記事作成に至っては完全外注でもできるかと思います。

本文でも言いましたが、最初は「こういった商品であれば、アクセスが来て売れるのか？」を掴むのが重要なので、まずは上位表示できている記事を沢山作って行きましょう。

そして、アクセスが来たら広告がどれだけクリックされてるのかも、しっかりとチェックして行きましょう。

もし、アクセスはあるけど、全く広告がクリックされていない場合は、記事内容や広告の位置などを試行錯誤してみてください。

コツがわかれば、数記事で初報酬が発生しますし、特定の記事が安定して爆発的に売れたりするので、ぜひ実践してみてください。

もし、いい結果が出た場合は、メールして下さると僕も嬉しいです。

また追加のプレゼントをお配りするかもしれませんので、これからもメルマガを定期的にチェックしておいて下さいね。

このマニュアルを読んで、わからない点や気になることがあれば、ご連絡した僕のメールアドレスに返信する形で、遠慮なくご連絡下さい。

作成者:しん

連絡先:info@shinyear66.com

公式ブログ:<https://shinyear66.com>