

**P.M.S.**

PPC Affiliate Master School

# **PPC Affiliate Master School**

## **【Mobile】**

### **第一章 確認編**

## 著作権保護に関する記述

### ■著作権について

「PPC Affiliate Master School 【Mobile】」（以下、本教材とする）は、著作権法で保護されている著作物です。本教材の使用に関しましては、以下の点にご注意ください。

- ・ 本教材の著作権は、株式会社メリディオンにあります。株式会社メリディオンの書面による事前許可なく、本教材の一部、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。
- ・ 本教材の一部、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、本教材を購入した法人・個人（以下、甲とする）と株式会社メリディオン（以下、乙とする）との間で合意した契約です。

本教材を甲が受けとることにより、甲はこの契約は成立します。この契約に同意できない場合は、直ちに本マニュアルを乙までご返品ください。ご返品の無い場合は、甲は、この契約に合意したものとします。

### 第 1 条（目的）

本契約は、本教材に含まれる情報を、本契約に基づき、甲が非独占的にしようと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）

本教材に含まれる情報は、著作権法によって保護されています。また、本教材の内容は、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（契約解除）

甲が本契約に違反した場合、乙はいつでもこの使用許諾契約を解除することができるものとします。

### 第 4 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、違反格を乗じた価格の 10 倍の金額を支払うものとします。

### 第 5 条（免責事項）

本教材の情報によっていかなる損害が生じた場合においても、乙は一切の責任を負うものではありません。

## 第一章 確認編

それではまずは第一章、【確認編】から始めていきましょう。

確認編とはその名の通り、

作業を始めてもらう前に確認していただくためのマニュアルです。

特に初心者さんに言えることですが、

全体像が分からないうままで作業を進めていくことは非常に危険です。

それでは自分が今どこにいるのか分からないまま、全速力で車を走らせているのと同じことです。まずは全体像を把握し、

- ・今自分がなんの作業をしているのか？
- ・この作業にはどんな意味があるのか？
- ・今自分がどの辺まで来ているのか？

を理解しながら進めることができ、収益を加速させるために大切なことです。

というわけで、アフィリエイト初心者さんはもちろん、すでに経験したことがあるという人も、復習の意味を込めてこの章を読んでください。

## そもそも、アフィリエイトって何？

ここから先は、超初心者さんのための説明になるので、  
「アフィリエイトくらい知ってるわ！」という方は、飛ばしちゃってください。

「そもそも、アフィリエイトって何なんですか？」  
という方は、このまま読み進めてください。

これからあなたにはアフィリエイトを実践してもらう訳ですが、  
どうやって報酬が発生するのか？ どういう仕組みになっているのか？  
を理解していないと、マニュアルを読み進めても意味不明だと思うので、  
ここでしっかり理解してください。

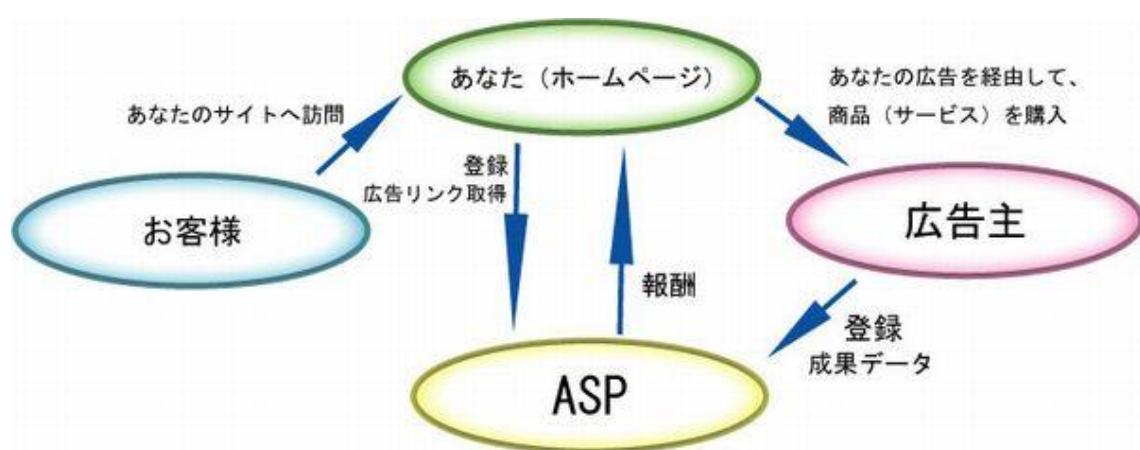
### ■ アフィリエイトとは？

アフィリエイトは、**自分のホームページやブログ、メルマガなどで他企業の商品を紹介し、そこから成果が上がれば報酬を得られるシステムのこと**です。

あなたが A 社の商品を B さんに紹介して、B さんがその商品を購入した場合、  
**「あなたのおかげで商品が売れたので、報酬をお支払いしますよ」**  
という感じで、A 社からあなたに報酬が支払われます。

このとき、あなたと A 社（広告主）をつなぐ仲介業者のことを  
**ASP**（アフィリエイトサービスプロバイダ）と呼びます。

言葉だけでは分かりにくいと思うので、図解で説明します。



- ① まず、お客様があなたのホームページに訪問し、あなたがホームページで紹介している広告（商品など）をクリックし、購入します。
- ② アフィリエイター一人一人に専用のアフィリエイトリンクが生成されるので、誰からどれくらい商品が購入されたか、広告主には分かるようになっています。その成果データを、広告主は ASP に伝えます。
- ③ ASP は、広告主から受けた成果データをもとに、あなたに報酬を支払います。

簡単に言うとこのような流れです。

難しく感じるかもしれません、あなたがやることは

- ホームページを作つて、
- お客さんをたくさん呼んで、
- 自分経由で商品やサービスを購入してもらう。

だけです。

この辺の流れは実践していけば分かってきますので、  
とりあえず今は大体の流れを理解しておいてください。

### PPC 広告とは何か？

これからあなたにやっていただくアフィリエイトは、  
「PPC 広告」と呼ばれる WEB 広告を使って行います。

PPC とは 「ペイ・パー・クリック」 の略で、  
広告では非常に珍しい 「クリック課金型広告」というものです。

普通、広告というのは「一か月出していくら」みたいなのが大半ですが、  
PPC は「一回クリックされていくら」というシステムです。

つまり、クリックをされない限り、お金が発生することはありません。

クリックをされないと課金がない、ということは、  
お客様に見てもらえば買ってもらえる！と自信のあるホームページであれば、  
黒字になる確率は非常に高いわけです。

このような理由から、PPC 広告は非常に費用対効果がとれる広告として知られています。

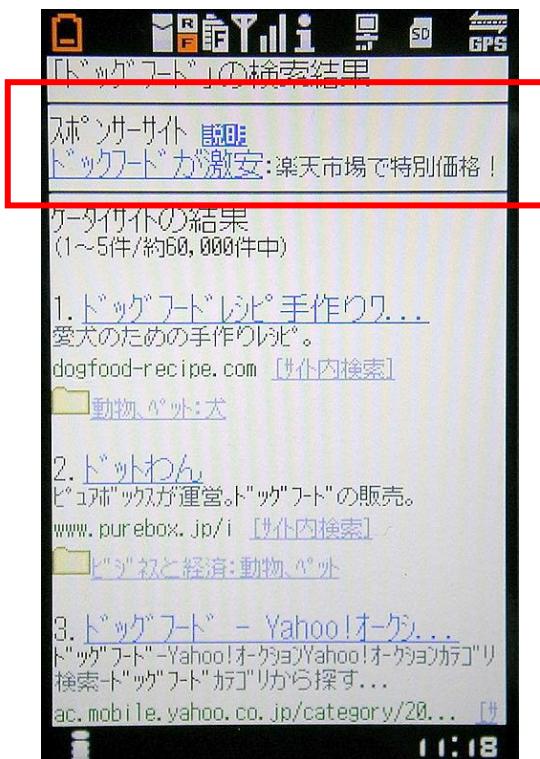
具体的に PPC 広告が表示される場所ですが、  
あなたも必ず一度は見たことがあるはずです。



上記の画像はパソコンで「ダイエット」で検索した例ですが、  
下に「**「スポンサー ドサーチ」**と書かれた部分がありますね。赤丸で囲ってある  
部分です。

この部分が「PPC 広告」と言われるものです。

そしてモバイル（携帯）だと、このように表示されます。



赤枠の中の「スポンサー サーチ」と書かれているのが PPC 広告です。

パソコンだと 1 ページに最大で 12 個の広告が表示されますが、モバイルだと画面が小さいので 1 ページに表示される広告は 1 ~ 2 個程度です。今回のマニュアルは、このモバイルがメインになるわけですね。

これからあなたは、この部分に広告を出し、  
お客様を呼ぶことになります。

PPC は広告なので、当然ながら広告費が掛かります。

アフィリエイトには無料で出来るものも多数ありますが、それらの手法ではどうしても時間が掛かり、成果が反映されるまでに何カ月も掛かります。

しかし PPC であれば、その日のうちに出稿できるので、その日のうちに報酬が入ることもあります。数あるネットビジネスの種類の中でも、結果が出るまでのスピードは最速と言えますね。

### 携帯 PPC アフィリエイトのメリットデメリット

ここからは携帯アフィリエイトの説明になるので、ここまで飛ばしちゃった人もここからは読んでくださいね。まずはメリットから説明していきます。

#### メリットその① 成果が出るのが圧倒的に早い

先ほども言った通り、数あるアフィリエイトの中でも成果が出るスピードはトップクラスです。その日のうちに広告を出稿できるので、初日から商品が売れることも良くあります。

#### メリットその② SEO 対策が必要ない

SEO とは「検索エンジン対策」のことで、特定のキーワードで検索されたときに自分のサイトを上位に持ってくるテクニックのことです。

やったことがある人なら分かると思いますが、SEO対策には答えがなく、しかも無期限でやり続けなければいけません。

PPC広告は「アクセスをお金で買う」ことができる所以、出稿したその日のうちにSEO一位のサイトよりも上に広告を表示させることができます。

### メリットその③ パソコンよりも広告費が低い

私はもともとパソコンでのPPCアフィリをやっていましたが、携帯の方が広告費がはるかに安く抑えられます。理由としては、やはりパソコンの方がライバルの数は多く、広告費が高騰しがちになります。携帯であればライバルが少ないので、広告費が安価になります。まさに初心者さんにはおススメと言えるわけです。

次にデメリットの説明です。

### デメリットその① 広告費がかかる

当たり前ですが、PPCアフィリエイトという手法は広告を使うので、広告費が発生します。広告費がかかるということは、必然的に金銭的なリスクもあるということです。

## デメリットその② メンテナンスが必要

ブログアフィリエイトなどの無料の手法の場合であれば、お金の入りさえ注意していればいいのですが、PPC は違います。広告費が発生する手法なので、損切りや単価の調整などをしないと赤字になってしまふ可能性があります。

メンテナンスをサボってしまうと大きな赤字を出したり、逆に売れる可能性のあるチャンス商品を見逃してしまったりします。

どちらかというと「投資」に近いビジネスモデルなので、最初のうちはメンテナンスが面倒に感じるかもしれません。

以上が携帯 PPC アフィリエイトのメリットとデメリットです。

この両面の特性を理解した上で、実践していきましょう。

## 作業の流れを知る

それでは、ここから全体像についての説明に入ります。

このマニュアルを実践するにあたって、実際にあなたにやっていただく作業内容をフローにしてまとめました。作業していることをイメージしながら読んでいただぐと効果が高いと思います。

以下、簡単に作業内容をまとめたものです。

ASPで商品を選ぶ

サイト作成

広告作成・出稿

メンテナンス

基本的には、この4つの工程を繰り返してもらう形になります。

### ■ ASPで商品を選ぶ

これが一番最初のステップになります。

まずは次章の「準備編」で ASP に登録していただき、アフィリエイトができる状態にします。ASP にはたくさんの商品（プログラム）があり、そこから売れそうな商品を選び、提携していきます。

売れる商品の選び方などについては、第三章の「実践編」で説明しています。

### ■ サイトを作成する

商品を選んだら、そのサイトを作成します。

PPC 広告に出稿するには、まずはアフィリエイトサイトを作成しなければなりません。あなたの広告をクリックされたらここで作成したサイトを表示させ、さらにそこから成約に結び付けば、あなたの報酬となります。

「え、サイトなんて作ったことないんですけど・・」

というあなたも安心してください。

というか、そういう方がほとんどだと思いますから。

サイトの作成といっても、パソコンよりもずっと簡単なものですし、慣れてしまえば数分で終わってしまうような作業です。

また、このマニュアルを買っていただいた方には特典としてサイトのテンプレートが付いています。作成の仕方も「実践編」で説明していますので、あまり身構えずに考えておいてください。

### ■ 広告作成・出稿

サイトまで作成できたら、いよいよ広告を出稿します。  
広告を出稿するには「ヤフーリスティング広告」を使います。

ここで入札単価、キーワード、広告文などを設定します。  
慣れてくれば1広告2、3分で終わる作業です。

ヤフーリスティング広告の登録などは「準備編」、出稿の手順やポイントなどは「実践編」で説明しています。

まずはひたすら多くのサイトを作成し、そのサイトを出稿していく、というのがメインの作業になります。そして出稿からある程度の時間が経ちデータがたまってきたら、メンテナンスに入ります。

### ■ メンテナンス

何商品か広告を出稿し、しばらくたった後に行います。  
どれくらいの成果が出て、それに対してどれくらいの広告費が掛かったのか。  
無駄な経費はないか。赤字になっているものはないか。などをチェックします。

最初は広告費が気になって毎日チェックしてしまうくらいだと思いますが、慣れてくれば週に一回、さらに慣れてくれば月に2回程度で済むようになります。

PPC アフィリにおいての計算式ですが、

**・利益 = 売上 - 経費 (広告費)**

という式になります。

つまり、経費を削れば削るほど利益は増えていくということです。

この無駄な広告費を削減するための作業がメンテナンスになるわけです。

ここまで来たらまた最初の「商品選定」に戻る、というのを繰り返し、商品数を増やし、利益を拡大させていくのが基本的な流れになります。

まだイメージが湧かないかもしれません、この工程はパソコンに比べれば作業量は少なく、全て機械的にできるものです。

まずはひたすら多くのサイトを作成し、そのサイトを出稿していく、というのがメインの作業になります。

## 報酬が入るまでのシミュレーション

ここでは、報酬が入るまでのシミュレーションをしておきましょう。

先ほどから、「PPC アフィリは成果が上がるまでが最速」  
という説明をしていますが、それでも即日に振り込まれるわけではありません。

成果が発生しても、それがどれくらいで確定され、  
どれくらいで実際に振り込まれるのかも想定しておきましょう。

まず、モバイルで扱う商品は大きく分けて二つ。

- ・エンタメ系
- ・物販系

に分かれます。

これについての詳しいことは次章でお話しするので省きますが、  
簡単に説明すると、

- ・エンタメ系・・・着うた登録、デコメ登録など。
- ・物販系・・・サブリや化粧品など、実際の物を販売しているもの。

という感じです。

エンタメ系の広告は、月額 315 円とかのサービスがほとんどなので、報酬単価が安いものばかりです。ですが、エンタメ系には

### ・即日承認

という素晴らしい特徴があります。

普通の物販系などの商品の場合、成果として発生したとしても、お客様側のキャンセルであったり、イタズラ注文などがあった場合、その成果はキャンセル扱いになってしまいます。

実際、物販で成果が確定されるのは「**7割程度**」です。  
100 万円成果が発生しても、確定されるのは 70 万円くらいです。

しかし、エンタメ系の広告というのは、よほどの場合を除いて、  
**「ほとんどが、その日のうちに確定される」** という特性があるのです。

今まで物販アフィリをやっていた人なら、  
これがどれほど素晴らしいことは分かるはずです（笑）

ちょっと話が逸れてしましましたが、アフィリエイトは基本的に、

### **成果発生 ⇒ 成果確定 ⇒ 振込**

という流れになります。

エンタメ系の広告は即日確定という話をしましたが、  
物販系になると、もちろん商品によりますが確定されるまで  
**大体1ヶ月程度かかります。**

そしてさらに、その確定報酬が実際にあなたに振り込まれるのは、ほとんどが  
**「確定された月の、翌々月の15日」**になります。

例えば、1月に PPC アフィリを開始し、**1月中に10万円の成果が発生した**とします。ここでは全て物販系の商品ということにしておきます。

そして、**1月の成果が2月に確定されました。**  
確定された金額は、7割の7万円になりました。

そしてさらに、報酬が振り込まれるのは確定月の翌々月なので、  
**4月15日に7万円が振り込まれる**、ということになります。

つまり、初月に発生した成果が振り込まれるのは、

#### ・3ヶ月後の15日

になります。

仮に全てエンタメ系の即日確定商品だったとしても、2ヶ月後の15日ということになります。

この事実を、よく理解しておいてください。

## 稼ぐための大前提を学ぶ

PPC で稼ぐための具体的な手順については第三章でお伝えいたしますが、  
その前に、PPC で稼ぐためには

### 「稼ぐための大前提」

をクリアしていることが条件となります。

この条件をクリアせずに進めてしまうと、最終的に赤字になってしまい、  
PPC が嫌で嫌でしようがなくなってしまう可能性が高いです。

まずはこの「稼ぐための大前提」をよく理解し、あなたの頭の中に落とし込んでください。

ここで話す大前提とは、PPC だけでなく様々なビジネスで応用することができるので、しっかりと理解しておいてください。

## 今さらモバイルで稼げるの？

### ■ガラケーユーザーはまだまだ多い

「今さらモバイルで本当に稼げるの？」

きっとこう思う方も多いと思います。

今回のマニュアルで広告を出す対象になるのは、スマートフォンが登場する前のタイプの携帯、いわゆる「ガラケー」というものですね。

これだけスマートフォンが普及してきているのに、モバイルで今でも稼げるの？と疑問に思うのは当然のことだと思います。

でも、実際に今の日本で、  
どれくらいスマートフォンが普及していると思いますか？

**約9%です。**

たったこれだけなんです。めちゃめちゃ普及しているように見えますが、実際の数字はわずか9%なんですね。

だから、今でもモバイルは余裕で稼げます。

しかも皆さんがそうであったように、

「スマートフォンが普及してきてるから、モバイルなんて無理なんじゃない？」  
って、みんな思ってるんですよ。

だからモバイルに参入してこないんです。

つまりライバルが少ない市場だってことですね。

私ももともとはパソコンでのP P Cアフィリがメインで、モバイルには手を付けていませんでした。あまり稼げる気がしなかったからです。

しかし実際にモバイルに参入してみて、その考えは180度ひっくり返されました。稼げないどころか、むしろパソコンよりも稼げる市場だったのです。

私がモバイルに参入したのは、そんな昔の話ではありません。  
しかしそれでもモバイルからの収入は伸び続けています。

ですから、安心してこのマニュアルを実践してくださいね。

## 広告予算は無理なく設定すること

### ■勉強代だと割り切れる金額を設定する

先ほど、報酬が入るまでのシミュレーションはしましたね。

次は実際に使える広告費を考えていきます。

「一か月にどれくらいの広告費があればいいですか？」

という質問を良くもらいますが、

正直、「これくらいなきゃダメ！」というのはありません。

1万円でもいいですし、100万円でもいいです。

なので、広告費を設定するときは、

「**自分が勉強代と割り切れる額**」に設定することをオススメします。

PPCアフィリエイトを始めても、

あなたが100%儲かるとは、保証できません。

アフィリエイトも立派なビジネスですから。

当然ながら赤字になる可能性だってあるのです。

むしろ私も、PPCを始めてしばらくは赤字続きでした。

当時は確立されたPPCアフィリエイトの手法は少なかったですから。

なので、

赤字になっても、生活に支障が出ない程度の額

赤字になっても、勉強代だと自分で割り切れる程度の額

に設定すると良いと思います。

「もし全部無くなってしまったとしても、これくらいの金額ならまだ大丈夫！」

という金額にすれば、冷静にP P Cを実践することができますよね。

くれぐれも、

「やばい・・・これで赤字になつたら来月生きていけないわ・・・」

という金額は止めてくださいね（笑）

当然ながら、広告費は多いに越したことはないです。

広告費がたくさんあれば、それだけ商品をたくさん出稿できるので、成果が出るスピードも当然早くなります。

逆に広告費が少なければ、一ヶ月に出せる商品の数が限られてしまいます。

そうなると当然スピードは遅くなります。

**■それでも具体的な金額が知りたい！**

「でも、具体的な数字を教えてくれないと不安です・・」

と思う方も当然いると思うので、あくまで参考程度で書いておきます。

PPCの流れとして、

**【出た利益を次の広告費に回していく】**

という王道パターンがあります。

仮に、最初の1か月に使える広告費が3万円だとして、

3万円使って5万円の報酬が入ったら、  
次の月は広告費を5万円にする。

5万円使って10万円の報酬が入ったら、  
次の月は広告費を10万円にする。

という循環がベストです。

利益が雪だるま式に増えていくことになります。

つまり、さっきも説明したように、最初に使える広告費が多ければ多いほど、  
利益の伸びも大きくなり、スピードが上がります。

逆に最初に使える広告費が少なければ少ないほど、増えていく利益も少なく、  
回せる広告費も増えていかないので、スピードは落ちる、というわけです。

つまり、【稼げるスピードが変わるだけ】なので、  
少ししか広告費が使えない人も落ち込む必要はありません。

目安をあえて挙げるなら、

**一ヶ月で2万円使うことができれば、緩やかなスピードで利益を上げていくことができる**と思います。

**「いやいや、もっと使っても全然余裕です」**

って人は、どんどん使っちゃって良いと思いますが。

ちなみに、月に100万円とか稼いでいるスーパーアフィリエイターは、

**100万円の広告費を使って、200万円売り上げている**

と思ってもらって大丈夫です。

利益が大きくなればなるほど、

当然ながら出していく広告費も大きくなります。

PPCというのは、投資と同じです。

投資で利益を得るには、自分が投資できる金額と、見込めるリターンを正確に把握する必要があります。

そこが分からずに、ギャンブル的な要素で投資をやっている人は必ず失敗します。

PPCで稼ぐのなら、

絶対にギャンブルのような投資をしてはいけません。

自分が使える広告費の上限ラインをしっかりと把握し、

PPCを実践することが苦にならないようにしてください。

広告費に限っては、他人と比べたり、焦ったりする必要は全くありません。

自分が二ヶ月間で使えると思う金額をしっかりと設定し、

とりあえず実践することが、何よりも大切です。

**自分が使える広告費をしっかりと設定しているか**

**適当に広告費を決めているか**

この違いだけで、この先稼げるかどうかが大きく変わってきます。

大前提の最初に広告費の話をしたのはそれだけ大切だということなので、

自分の使える広告費上限ラインをしっかりと決めてくださいね。

## 目標をしつかり見定めること

### ■目標は「稼いだ後のこと」を設定する

次の大前提是「目標をしつかり定める」ということです。

私は、これまでに数多くのネットビジネス参入者に会ってきました。  
その中で、稼げない人の共通点が一つあります。

それは、「稼ぐこと **【自体】** を目的にしてしまっている人」です。

「なんでアフィリエイトをするんですか？」と聞くと、

「自分は月収 100 万円くらい稼ぎたいです！」

「本業の他に、月 20 万円くらい稼ぎたいです！」

なんて答えが返ってきます。

そこで、その人たちに再度質問。

「じゃあ、稼いで何をしたいんですか？」

こう聞くと、大抵の人がだんまりしてしまいます。

これは私の持論ですが、「なぜ稼ぎたいのか？」ここが明確になっていない人は、稼げるわけないと思っています。

それ以前に、おそらくこのマニュアルを読んでも、実行することなく終わってしまうことでしょう。

これは、PPCアフィリエイトだけでなく、全てのことに共通して言えることですが、

### 「お金は手段の一つであり、目的にはなりません」

お金そのものっていうのは、ただの紙っぺらですよね。  
あんな紙っぺらのために、頑張れる人は少なくて当たり前です。

本来であれば、「そのお金を使って得たい何か」があるから、頑張ってお金を得ようと思えるわけです。

何度も言いますが、お金は何かを得るための【手段】であって、お金を【目的】にしてしまうと、絶対行動できません。

なので、これを読んでくれているあなたは、お金目標に設定するのではなく、

### **【稼いだお金を、何に使うか？】**

を考え、それを目標に設定してください。

もちろん、物欲でも構いませんし、どこか旅行にいきたい、でもOKです。

「稼いだその先の目標」を明確に定めることによって、

稼ぐことはただの【手段】となり、その先の【目標】のために動けるようになりますから。

やはり、今現在稼いでいる人は、みんなそうです。

お金を稼ぐことが目標ではなく、その先に目標を置いています。

**稼ぐことはただの通過点であり、もはや当たり前。**

というくらい、強い目的意識を持っているのです。

あなたには、マニュアルを読んだだけで満足のノウハウコレクターにはなってほしくありません。是非、この機会に、

### 「お金を得たら、何をしたいか？」

を、できるだけ具体的に、明確にし、

どこかノートにでも書き留めておいてください。

きっと、今後の行動が変わるはずです。

## 見込み客だけに絞ること

### ■薄いアクセスと濃いアクセス

PPCでは、「キーワード」を入札し、  
そのキーワードで検索された場合に広告を表示します。

例えば、「ダイエット」というキーワードを入札すれば、  
ユーザーが「ダイエット」で検索したときに広告が表示されます。

この入札するキーワードによって

**薄いアクセス** (商品を購入する確率が低いアクセス)

**濃いアクセス** (商品を購入する確率が高いアクセス)

をある程度分けることが可能です。

例えば、「コアリズム」という商品をアフィリエイトするとします。  
(コアリズムを知らない人は検索してみてくださいね)

物販アフィリの場合、濃いアクセスを集めるのは比較的簡単で、  
基本的には

### ・商品名（サービス名）

となります。

商品名で検索してくるユーザーは、  
その商品に対して興味がある可能性は非常に高いです。

つまり、「濃いアクセス」と言えます。

極端な例ですが、コアリズムをアフィリエイトしていく  
「ノートパソコン」のキーワードでアクセスを集めたとしても、まず成約には  
結びつきません。というか、これは普通あり得ません（笑）

また、「ダイエット」というキーワードなら、コアリズムと属性が近いので  
濃いアクセスのように感じるかもしれません、これもNGです。

ダイエットで検索する人はそれなりにダイエットに興味があるとは思いますが、  
今まで興味の無かった商品をみて、お金を出してまで買う可能性は低いと思われます。よって、「ダイエット」も薄いアクセスとなります。

なので、特にPPC初心者さんは【商品名】を基本としてアクセスを集めるこ  
とが極力赤字にならないための手法です。

### ■さらに、「お金を出す気のあるユーザー」

このように、PPCアフィリエイトをする場合には  
「なぜ、ユーザーはこのキーワードで検索するのか？」  
を考えることが非常に重要になります。

この点をよく考えれば、

### **商品名 + 複合ワード**

によって、さらに濃いアクセスを集めることができます。

例えば、「コアリズム 口コミ」  
などと検索している人は、何を知りたい人なのでしょうか？

当然ながら、

「コアリズムの評価はどうなのか？」  
「実際に使った人からはどう思われているのか？」  
を知りたい人が検索してきます。

では、「コアリズム 通販」  
と検索する人の目的は何でしょうか？

これは当然「コアリズムを通販で購入したいと思っている」  
可能性が高いです。

このように、「商品名」に、さらに「複合ワード」をプラスすることで、  
「その商品に対して、どのような興味を持っているユーザーか？」  
を絞って集めることができます。

例えば、先ほど例に出た

「コアリズム 口コミ」のユーザーと、  
「コアリズム 通販」のユーザー。

あなたが集めるべきユーザーは、どちらのユーザーでしょうか？

考えるまでもなく、**答えは「コアリズム 通販」のユーザー**になります。

PPCでアクセスを集めるわけですから、アクセスを呼ぶにもお金がかかります。さらに自分を通して商品を買ってもらわなければ、報酬とはならないのです。

だったら、「なんとなくコアリズムに興味があります」というユーザーをいくら集めても、もったいないですよね。

**集めるのは「コアリズムを今すぐ買いたいです！」というユーザーのみ。**

言い方は悪いですが、

**「お金を出す気のあるお客様」だけに絞って集める**ということです。

普通に考えて、

**あなたのサイトに訪れる全ての人が、  
商品を購入する気マンマンだったとしたら、どうですか？**

かなりの確率で、あなたのサイトから商品を購入してもらえますよね。

**無駄なクリックが無い=無駄な広告費をかけなくて済む**  
ということなので、利益が取れない訳がないんです。

簡単にまとめると、

- あなたが集めるのは、【濃いアクセス】
- さらにその中でも【お金を出す気のあるアクセス】のみを集める

これがP P Cアフィリの基本であり、奥義でもあります。

具体的な方法については【第三章】でお伝えしますので、  
概要だけでも把握しておいてください。

## まずは数を擊つこと

### ■あれこれ考えるよりも、手を動かした方が稼げる

これまで数多くの方のアフィリに関するサポートをしてきました。

様々な種類のご質問をいただいてきましたが、  
中でも大変だったのが、

#### ・まだ1サイトも作っていないのに質問ばかりしてくる人

です。

むしろ、こういう方がほとんどなんですね。

こういう方にお返事するのが非常に難しい。  
実際にやっているなら具体的な答えを返せますが、そうでない質問はどうしても抽象的な答えになってしまいます。

ただ、一つ確実に言えることは、

#### ・やる前にいくら考えても、1円も稼げない

ということです。

これは大前提というより当たり前の話なんですが、  
マニュアルを何千回読んだところで、それを実践しなければ無駄なんですよね。  
ただの1円すら稼げません。

特に初心者の方に言えることですが、まずはアレコレ考えるのは止めて、

・とにかく手を動かす！

ということを徹底して行ってください。

出した商品が全て売れるということはありません。  
アタリの商品もあればハズレの商品も出てきます。

私の経験上、売れる商品に当たる確率は、

・20商品に1つ

くらいです。むしろこれくらいなんだと思っていてください。

最初はとにかく数を擊つ。  
20個出せば一つは売れるものがあるはずなので、  
さらにそれを100、200と増やしていってください。

全く手を動かさずに質問ばかりしてくる人は、  
正直言ってただの怠け者です。そういう人でも稼げるほど、アフィリエイトは  
簡単ではありません。

最初は良く分からなくてもいいので、ガンガン広告を出してください。  
その中で出てきた質問であれば、いくらでも具体的に答えられますから。

特に携帯 PPC の作業は、比較的簡単ですし、単純作業の繰り返しです。  
慣れてくれれば 10 サイト出稿するのなんてあっという間です。

数を出していけば感覚も分かってくるし、売れる商品も必ず出てきます。

**このマニュアルを読んだだけで終わりにしない！**

と約束してください。

せめて 100 サイトくらい出稿してから、稼げるか稼げないかを判断するよう  
にしてくださいね(\*°-°)

## ■第一章 おわり

第一章は以上になります！

ここまでお疲れ様でした(\*^-^\*)

ここまででは確認事項や心構えの部分が多く、マニュアルを読んでいただくことがメインでしたが、次章【準備編】からは実際に手を動かしてもらいます。

ちゃんと、作業もやってくださいね！

では、お疲れ様でした。