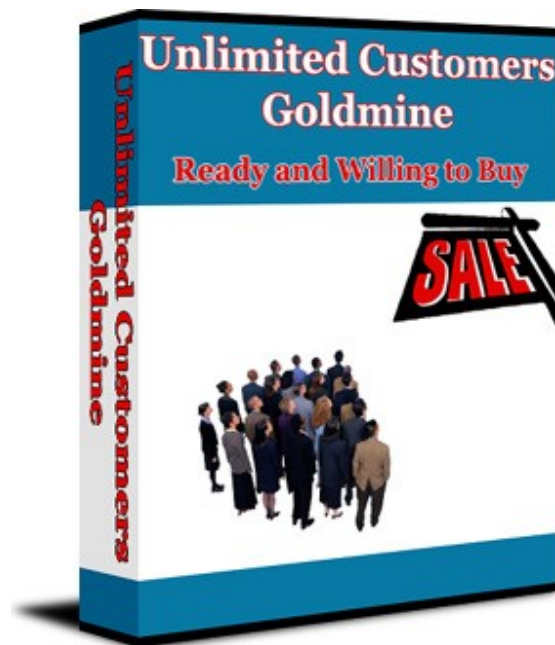


アフィリエイトは宝の山

～アフィリエイトプログラムを上手に運営して、収入を飛躍的にアップさせませんか？～



免責事項

著者はこの E-BOOK をできる限り完全、正確にするよう最善の努力をしていますが、急速に変化しているインターネット産業の性質のため、未来永劫、常にここに書かれている内容が正しいとの保証をすることはできません。

著者はこの E-BOOK に書かれている情報をもとに読者が直接、間接問わず何かしらの損害を受けたとしてもその責任は負いかねます。

この E-BOOK は法的、商的、会計的ならびに金融的助言の根拠に利用されるために書かれたものではありません。

読者は、法的、商的、会計的ならびに金融的に十分な見識のある第三者の忠告を受けてください。

利益に関する保証は一切行いません。

ここに書かれた情報をどのように利用するも読者の責任となります。

著者は事前の通告なしにこの内容を変更する権利を有します。

著者はいかなる場合も読者の利益に対する責任を負いません。

目次

はじめに.....	5
アフィリエイト管理の概要.....	6
効果的なアフィリエイト・プログラム管理.....	7
準備をしましょう—アフィリエイトの威力とは.....	8
セットアップしないわけ—聞いてみました.....	10
では、状況を変えるものとは？.....	12
アフィリエイトに対する懸念を払拭しましょう.....	13
一晩でできる仕事ではありません.....	16
最初の疑問.....	17
商品価格を考慮に入れます.....	19
オファーを客観的に分析しましょう.....	20
ここでクイズ：アフィリエイトで利益が得られる可能性、あなたに分析できますか？.....	22
アフィリエイトの付加価値.....	25
一般的なルール.....	26
刷新的な方法.....	27
要約.....	29
アフィリエイト管理の概要—パート2.....	38
アフィリエイト・プログラム管理—パート2.....	40
重大なミスその1—アフィリエイトのリサイクル.....	41
重大なミスその2—行き止まり.....	43
商品のように売るので.....	45
大切な情報は隠してはいけません.....	47
プロモーションさせましょう.....	48
知らない人には教育します.....	49
必要な時にプロモーションさせます.....	50
徹底的に試してみましょう.....	52
クイックスタートボーナス.....	53
コミュニケーション—成功の秘訣.....	55

メール原稿は上手に作りましょう.....	56
アフィリエイトを酷使しないで下さい.....	58
最後に.....	60
要約.....	62

はじめに

アフィリエイト・プロモーションは今や多くのビジネスにおける原動力であり、なくてはならないものとなっています。

しかし一方、多くの人にあまり評価されていない、目を向けられていないという現状もあります。

ここでは、円滑に運営されているアフィリエイトの仕組みを紹介していきます。

システム運用の重要性やプロモーションの進め方について解説し、アフィリエイトが莫大な利益を生み出す仕組みについては数字を挙げて説明します。

アフィリエイトに対してあなたが抱いている疑問点もクリアにさせていただけるでしょう。

それから、本文内では最低1つクイズを出します。

より興味を持ってこのマニュアルを読んでいただき、その習熟度をテストするためです。

まだあなたがご自身のビジネスでアフィリエイトを始めていないのなら、ぜひやってみることをお勧めします。

今とはとにかく、マニュアル全体に目を通して見て下さい。

難しいことは書いていないし、実態を理解すれば始めやすくもなるでしょう。

大きな利益に結びつく可能性については、言うまでもありません。

カップにお好みの飲み物を用意し、お気に入りのいすに落ち着いたら、さっそく始めていきましょう。

アフィリエイト管理の概要

- アフィリエイトをビジネスで有効かつ有益にするためには？

最低限知っておかなければならないことをお教えします。

- アフィリエイト・マーケティングの威力、そしてこれが今や marketer に必須となっている背景をご覧ください。

- アフィリエイトが機能している場合としていない場合とを、実際に数字を挙げて比較してみます。結果はいかに？

- コミッション設定の際には、リソース獲得の考え方についてよく理解しておく必要があります。

コミッション率のわずかな差に左右されてはいけません。

- コミッションの段階設定の話を通して、アフィリエイト販売の仕組み、そしてこれから築いていく収益についてよく考えてみましょう。

- アフィリエイトターがプロモーションをしてくれない場合の、克服の方法をお教えします。

効果的なアフィリエイト・プログラム管理

私がこのマニュアルを書いたのは、ただ1つの理由からです。

それは、アフィリエイトシステム、そこで活動するアフィリエイト、そして彼らに与えるオファー、この3つをいかに上手に運営し、活用するかをお教えるためです。

アフィリエイトの大切さについてや、短期間で収益アップを目指すオーナーたちがアフィリエイトを否定的に捉えるわけ、こういったこともお話していきましょう。

先のお話を分かりやすくしていくためにも、ここで得られる知識はできるだけ早く自分のものにしていって下さい。

今はまだあなたにとって最重要課題ではないかもしれませんが、読み進めるうちに徐々にアフィリエイトのもつパワーのすごさがお分かりになってくるでしょう。

スタート前からきちんと計画することの大切さも分かってくるはずです。

こんなことは書いてありません

ここでは、スクリプトのインストール方法やサイトを美しく見せる技などといった技術的な話は出てきません。

そのような類の専門書でもないし、あるいはカテゴリーばかりを重複させた内容の薄いものでもありません。

純粋に、実用的なマーケティングガイド（証明され、信頼できるセオリーに基づくもの）であると理解して下さい。

準備をしましょうーアフィリエイトの威力とは

まずはアフィリエイト・プログラムの定義をしてみましょう。

ある商品のオーナーが外部の人にプロモーションをさせ、代わりにコミッションに応じた報酬を支払うシステムのことです。

現在、非常に多くの人がこのアフィリエイトで利益を得ています。

実際の話、1人で1000個の商品を販売するよりも、同じ数を100人で行う方がはるかに簡単なので、その理由は明らかです。

もちろん1人で行うのも不可能ではないでしょうが、誰にでもというわけではないでしょう。

あなたがビジネスでご自分の商品をプロモーションするなら、今や一般的となったこのツールを最大限に利用し、大きな収入源とするべきではないでしょうか。

まだちょっと確信が持てない、あるいはアフィリエイトシステムがない、あってもビジネスにフル活用しようという決断をしかねている、という人のために、これからある場面を想定してみます。

疑問点も含め、アフィリエイトについて色々とお分かりになるでしょう。

さて、あなたが新しいサイトを立ち上げたばかりのビジネスオーナーだとしましょう。

ここで偶然ですが、Xさんも同じ商品を販売することになります。

2人の商品はどちらも同じ500ドルです。

1つ違うのは、あなたはアフィリエイトを利用することです。

適当なところでアフィリエイトは150人としましょう。

一方Xさんは、単独でプロモーションを行っていきます。

さて、あなた方2人は、それぞれ独自のプロモーション方法を駆使し、最初の1ヶ月で10個ずつ販売できました。

2人とも5000ドルずつ稼いだわけです。

よくがんばりました。

けれどもあなたはアフィリエイトを行っていますから、そちらの利益が入れば当然数字はもっと増えるわけです。

もちろん、全てのアフィリエイトがみな優秀、大物というわけでもないでしょう。

1つも売ることができなかった人もいるかもしれません。

だとしても、例えばほんの1割のアフィリエイト、つまり15人がそれぞれ3個ずつ販売し、60%（これは平均より高い設定ですが、その理由はすぐに明らかになります）のコミッションを受け取るとしたら、どうなると思いますか？

電卓を使って、このわずか3個ずつの販売がもたらす結果をお見せしましょう。

あなたには追加で9000ドルの収益、つまり総額1万4000ドルも稼いだことになるのです。

思わず笑いがこみ上げてきそうです。

一方、かわいそうなのはXさんです。

彼のようなマーケターは少なくありません。

すべてはアフィリエイト・マーケティングを真剣に捉えなかった結果なのです。

わずか1カ月で、あなたは普通の仕事についている人が数ヶ月、いやそれ以上働いたのと同じくらいの金額を稼いでしまいました。

すごいと思いませんか？

セットアップしないわけ一聞いてみました

アフィリエイトがとても有益なものだというのはお分かりになりましたね。

余分な投資をしてアフィリエイト・プログラムを立ち上げるなんて無意味だ、なんて誰にも言わせてはなりません。

最近ではオンラインビジネスのオーナーが利用できるソフトウェアなどがかなり多く出回っており、アフィリエイトに取りかかるのもずいぶん簡単になっています。

「始めてみては？収入が倍増しますよ。」

オンラインビジネス界でまだベテランの域に達していない人たちに、私はよくこう言ったものです。

返ってくる答えを知りたいければ、あなたも同じことをしてみるといいでしょう。

みなアフィリエイトに対してネガティブな見解を持っており、それはひとえに、自分たちがアフィリエイト・プロモーションに成功していないからなのです。

たしかにこれは事実と言わざるをえません。

ビジネスの内容によっても異なりますが、アフィリエイトの多くは、なかなかプロモーションするに至らないのです。

サインアップをするだけの人、売上に通じるだけのプロモーション力を持ち合わせていない人、この2つが大部分を占めます。

開花させる機会をオーナーが与えていない、という意味ではありません。

上記の例からもお分かりのように、たった1割のアフィリエイトのプロモーションであっても、たとえ各々の売上額がわずかであっても、あなたの収入を何倍にも膨らましてくれる効果は十分あるわけです。

わずか1ヶ月で10万ドル近くも稼いだという人が周りにいますか？

それを見て、自分は1万ドル得るのにすら悪戦苦闘しているのに、一体なぜ、と自問したことはありますか？

ここは非常に大切な部分ですからしっかり把握して下さい。

さもないと、莫大な収入に満足感を味わう代わりに、今の状況で妥協していかざるを得なくなってしまうです。

アフィリエイト・プロモーションが労力を要するばかりで時間の無駄、と言われるもう1つの理由として、アフィリエイトがなかなか見つからないというのがあります。

これはすんなりとはいきませんが、顧客リスト構築の風潮に似ています。

一般論として、リストの精度が高ければ、それだけ多くのお金を将来にわたって生み出すことができます。

先ほどと同じです。

自分で販売するよりもアフィリエイト・プログラムに重点を置くのは間違っている、こんなことは誰にも言わせてはなりません。

では、状況を変えるものとは？

ここからは、1割を上回るアフィリエイトにプロモーションを成功させるにはどうしたらいいかを考えていきましょう。

もう一度言いますが、今現在アフィリエイトにまだ確信が持てない、運営に興味を感じないとしても、心配は無用です。

あなたがリストを構築して商品に着手し始める時、すべてが重要になってくるのです。

アフィリエイト管理について学んでいくうち、それが決して複雑なものではないとお分かりになると思います。

そしてこれは、見込リストから顧客やジョイントベンチャーなどに至る他のリソースとも密接に関係しているのです。

アフィリエイトに対する懸念を払拭しましょう

少し話を進めて、今度はアフィリエイト・プロモーションを立ち上げるにあたり、理想的なプログラムはどのようなものかを考えていきましょう。

ここでは基本的なこともお話していきます。

あなたのソフトウェアに必要なものは何かを知るヒントになるでしょう。

まだアフィリエイトを始めていない方もぜひ読んでみて下さい。

まず頭から追い出していただきたいのは、アフィリエイトはお金の無駄である、時間と労力をかけたところでそれに見合う収入には到底つながらない、という固定観念です。

この懸念をなくしてもらうために、もう少し例をあげてお話しします。

今度はメンバーシップサイトを例に取ります。

あなたが1カ月あたり15ドルでそれを運営しているとしましょう。

200人のメンバーがいれば、3000ドルになります。悪くないですね。

それなりの収入になります。

問題は、このサイトをコミッション率60%でアフィリエイトにプロモーションさせるとなった時です。

この場合、1ヶ月あたりの利益はわずか6ドルになってしまいます。

アフィリエイトは割に合わない、という考えが起こる原因がここだと思います。

利益が大幅に減った感じがするからでしょう。

でも思い出して下さい、あなたには150人のアフィリエイトがいるのです。

そして今回は価格が低いですから、500ドルの商品に比べれば数居も低いでし

よう。

1割のアフィリエイト、つまり15人がそれぞれ15人のメンバーを確保し、1年間運営した場合を考えて見ましょう。

1週間で337ドル50セントの利益です。

たいしたことないと言う人もいるかもしれませんが、では計算してみましょう。

1ヶ月あたり1350ドル、1年にすると1万6200ドルにもなるのです。

いかがですか。

私だったらこれで64インチのプラズマテレビか最新型のパソコンを6台は買います。

1年に1万6000ドル収入が増えたら、あなたなら何を買いますか？

もともと6ドルの利益という、とても印象的とは言えない金額だったので、悪くないですね。

これは、私が考える全てのケースに適用されます。

利益につながるアフィリエイトなら、やってみる事です。

よく考えて下さい。

60%のコミッション分が引かれた売上というのは、60%の損失ではありません。

アフィリエイトをしなければ得ることのなかった、40%の増益なのです。

その可能性は絶大ですが、今のところは上記の例を挙げるに留めておきましょう。

もし、この例を読んでもまだアフィリエイトに確信が持てない、自分が構築した顧客リストの方が重要だと思うのなら、この先何ものもあなたを納得させることはできないでしょう。

こんなふうに考えてみて下さい。

アフィリエイト・マーケティングによって、あなたの今あるリソースやプロモーション力が着実にアップするのだと。

ジョイントベンチャーやメーリングリストの質がよければ多くのアフィリエイトが集まり、それだけ効果も上がるのです。

さて、次はアフィリエイトの管理についてお話します。

大きな収益に結びつくプロモーションをさせるには、どうしたらよいでしょうか。

一晩でできる仕事ではありません

だからといって、時に任せるだけと言っているのでもありません。

では始めましょう。

まず知っておいていただきたいのは、アフィリエイトの構築は一晩でできるものではないということです。

ここで嘘をつくこともできるのですが、私は正直にお話します。

アフィリエイト構築は、リスト構築に似ています。

たくさんの商品を作り出してプロモーションすればするほど、それだけ多くのアフィリエイトが参加するようになるでしょう。

たくさんジョイントベンチャーやプロモーションを手がければ、その分多くの人がリストに載ることになります。

スタートしたばかりでまだアフィリエイトがないのなら、それはあなたのプロモーションのスピードに応じて増えていくと理解して下さい。

でも、5人でも優秀なアフィリエイトがいれば、かなりの利益を得ることができるものです。

最初の疑問

アフィリエイトを立ち上げるなかで最初に疑問として上がってくるのは、アフィリエイトに対して何段階のレベルで、いくら報酬を与えればいいのかということでしょう。

考えるべき要素はたくさんありますが、答えはシンプルです。

常にアフィリエイトの視点でものを見るのです。

コミッションは上手に設定しないとイケません。

1カ月目のクイックスタートボーナスでコミッション率80%、100%などというのも目にします。

初期段階では、少なくとも40%にしておくことが必要です。

60%の損失ではありません、アフィリエイトがなければ存在しなかった40%の増益なのです。

そしてここで理解していただきたいのは、アフィリエイト・プロモーションは直近の利益よりは、その先のプロモーションのリソースになるものだということです。

アフィリエイトの目的が膨大な数のリスト構築だけというのなら、100%近いコミッションを設定してもいいでしょう。

2つの要素を一緒にして考えないことです。

そうでないと、アフィリエイト獲得のためにどんなに努力したところで、所詮彼らは高いコミッションの方へ流れて行ってしまいます。

次に、第2段階のコミッションのお話です。

初期段階のプロモーションをこなせば不労所得（ボーナス）を与えることになり
ますから、この段階を設けるのは非常に重要です。

第2段階のコミッションがないなら、プロモーションをしないという人もいるく
らいです

(大切なポイントです。こういったことが今は普及しているのです)。

もしくは、初期段階のコミッション率が非常に高いかのどちらかです。

よほど高価格の商品からスタートしない限り、第2段階の設定はもはや不可欠です。

状況に応じて判断し、また十分にテストしておく必要があります。

40%のコミッション率や第2段階のコミッションが不可能な状況というものも分かります。

例えば、あなたの商品が有形のものだとか、生産コストが高いものであれば難しいかもしれません。

けれども、たとえコミッション率が5%、10%になってしまうとしても、アフィリエイトを続けて下さい。

高いコミッション率のプログラムほど関心は向かないかもしれませんが、40%で赤字が出るとなればやむを得ないでしょう。

商品価格を考慮に入れます

コミッション設定の際に考えていただきたいのは、商品そのものの値段、そしてその価格構成です。

以下の4つの状況が揃うと、プロモーションをさせるのがはるかに容易になります。

1. 商品価格が高い
2. コミッション率が高い
3. コミッションに第2段階が設けてある
4. コミッションが継続的である

上記の1つでも当てはまらないものがあるとすれば、問題はあなたの側にありません。

4つの状況に見合えばそれだけあなたのポジションは強くなります。

アフィリエイトを魅了でき、プロモーションが続けられることを意味しているのです。

オファーを客観的に分析しましょう

アフィリエイトを確保する際に問題が生じてしまうのは何が原因なのでしょう
か。

そんな質問をする人はたいてい、10ドルの商品を1回限りでプロモーションさ
せるとか、それと同様なことを行っています。

続く商品もない場合、5ドルのコミッションに果たして魅力はあるでしょう
か？

あまりあるとは思えませんね。

この状況でアフィリエイトを得るのは不可能だ、と言っているわけではもちろ
んありません。

ただし、あなたが想像するよりはずっと難しいと思います。

JVパートナーやリスト、アフィリエイト獲得の競争は、実際の販売競争と同
様に非常に厳しいものなのです。

ですから、アフィリエイト構築のソフトウェアに投資する前に、これだけは心に
留めておいて下さい。

パーセンテージが低すぎる、1回限りである、第2段階の設定がない、こうい
ったコミッションは決して提供しないことです。

アフィリエイト側の立場になってみましょう。

忘れないで下さい、彼らはあなたの利益など心配しません。

気にかけているのは自分の利益だけです。

あなたが彼らの立場だとしたら、あなたの商品をプロモーションするでしょ
うか？

それは利益につながるでしょうか？

時間をかける価値があるでしょうか？

これらは、コミッション設定の時のみならず、アフィリエイトの価値を見極める最初の時点で考えるべきことです。

もし自信をもって「はい」と答えられないのであれば、セットアップにある程度の変更を加える必要があります。

なぜなら、あなた以外の人でも同じ答えを出すでしょうし、テストしてみてもやはり同じ結果になると想像できるからです。

まだアフィリエイトを始めていない方は、実際に立ち上げる際にはここに戻り、参考にすることをお勧めします。

でもその時はきっとすぐにやってくるでしょう。

次の商品立ち上げの時ではいかがですか？

ここでクイズ：アフィリエイトで利益が得られる可能性、あなたに分析できますか？

少し数字から離れて休憩しましょう。

これまでのお話でまだ不明な点があるといけないので、いくつかのポイントを挙げてクリアにしていきます。

あなたがすでに状況をきちんと分析し、判断できることを証明しましょう。

あなたは新しいことをするための手法を学んだのです。

例1：これは実話なのですが、1～2年前、私はある人とジョイントベンチャーを組もうとしました。

私がコミッションを与えられ、商品のプロモーションをするというシンプルなものでした。

品質云々よりも利益の可能性だけに焦点を絞ります。

私は57ドルの商品に対して2ドルのコミッションを与えられました。

プロモーションは1回限りのものです。

さて、私が正当な理由を持ってこの話を断ったのは明らかですね。

初期段階のコミッションで、しかも1回限り、これを2ドルでプロモーションしようと思うのでしょうか？

他をあたるほうが無難です。

内容を見直し、さらに誘い込まれるとしたら？

さてここで先を読み進める前に、これまでのお話をベースにいくつかアイデアを出してみましょう。

コミッション率を60%にまで上げるといのはどうでしょう？

JVパートナーなら、平均以上のコミッション率を期待するのは当然です。

50%でも引き受けていたかもしれません。

すぐに現金が手に入るぞ、と話に乗った可能性はあります。

他には方法がありますか？

先ほどお話した4つのポイントを思い出してみましょう。

第2段階を超えるコミッション率だったらどうでしょう？

こうなると、単なる1回限りのプロモーションとは少し意味が違ってきます。

適応できる商品であれば、コミッション率を45～50%まで落として、毎月オファーをすることもできるのです。

さらに一歩進んで、この57ドルの低価格の商品が2000ドルの高価格商品、しかもコミッション率は50%という商品につながるものだとしたらどうでしょう？

いい商品であれば、私は間違いなく続けていたでしょう。

一般には、支払いプランや商品パッケージが良くないと、初めから失敗への道を辿らざるをえなくなります。

そして一度失敗してしまうと、システム全体を徹底的に見直さない限りは修復不可能です。

プロモーションだけのためにシステム全体を変更するなんて不思議に感じるかもしれませんが、事はそう簡単ではないのです。

アフィリエイトは、プロモーションするというフィールド内でみな同じ目的に向かっています。

それが誰のプロモーションであろうと、状況は変わりません。

また、低価格の商品から高価格の商品へつなげるという先ほどの知識を用いてみましょう。

50ドル程度の商品ではプロモーションをしないアフィリエイトでも引きつけることができるでしょうか？

協力してくれるJVパートナーを獲得し、新たな方法を切り開いていくのは素晴らしいことです。

しかし、ジョイントベンチャーはまた別の話ですから、ここではアフィリエイト管理の話をおののまま続けていきましょう。

アフィリエイトの付加価値

これまでお話ししてきたことは全てアフィリエイトに付加価値を与えます。

アフィリエイトを商品販売のための技術的な手法としか捉えていない人が多いでしょう。

しかしアフィリエイトを行うことで、アフィリエイトやリスト構築、ジョイントベンチャー、集客、どのリソースも大きく進歩、改善するのです。

あなたの商品の価格やコミッション率が一番高い必要はないのです。

けれども、プロモーションしたいと思わせる価値がなくてはなりません。

そして忘れてはならないのは、アフィリエイトは短時間で稼ぐためではなく、将来のリソースのために構築するのです。

長期間プロモーションしてくれるアフィリエイトを得るために、まずは短期間でのサービスが必要だというのなら、それも一つの手な方法でしょう。

ただ待つだけでは何も得られません。

将来的に週100ドル余分に稼ぐためなのか、もう少し根気よく働いて週1000ドルにしたいのか、そういう選択なのだと理解してください。

一般的なルール

一般的なルールというものがあります。

これはすべての場合というわけではありませんが、大部分で適用されます。

あなたの商品が良いほど、より多くのアフィリエイトが稼いでくれます。

そして1つの商品に対するコミッションが高いほど、より多くのアフィリエイトをひきつけることができ、より多くのお金を生み出すことができます。

このことを念頭に置けば、コミッションの段階設定や総合的なパーセンテージを見抜いていくことができるはずです。

もし少しでも疑問があるのなら、ある期間内のこれだけの販売数といった理論上の状況において、あなたやアフィリエイトがどのくらい稼ぐことができるのか、電卓をたたいて算出してみることです。

予測的な数字を得る方法としては、文句を言うつもりはありません。

ただし正直に言わせてもらえば、実践に叶うものは何一つありません。

そして実際の数字を出すことで、やる気も出てくるというものです。

刷新的な方法

もう1つ、アフィリエイトに提供するコミッションの段階やそのパーセンテージに関して考えたいことがあります。

コミッションを上手に使ってアフィリエイトを動かす刷新的なアイデアがあります。

例えば、クイックスタートボーナスを見てみましょう。

1ヶ月目に100%のコミッションを提供し、その後徐々にパーセンテージを上げていくというのはどうでしょう？

クイックスタートボーナスは、アフィリエイト獲得の競争の中でポピュラーになってきています。

ボーナスやロイヤルティシステムなどを取り入れるのも良いでしょう。

他にも何かひらめくかもしれませんね。

でも不安があるのなら、これまでお話してきた方法を試してみるのが一番です。

さて、アフィリエイト・プログラムのセットアップに関するお話は終わりました。

コミッションの段階や継続コミッション、状況に応じたパーセンテージの設定についてはもう把握できましたね。

今度は、サインアップしたアフィリエイトを実際に（1回限りではなく、何回も繰り返し）プロモーションさせるための、効果的な運営方法について考えていきましょう。

ロイヤルティあるアフィリエイトがたくさんいるということは、あなたがいい商品をつらつと作り出し続けることができ、それをプロモーションしてくれる人材を確保できているということです。

しかも、顧客リストのメンバーに広告を送ったり、JVパートナーを探したりする必要がないことも意味するのです。

これまでお話ししてきたことを、以下に要約してまとめました。

復習に役立ててください。

もう十分に理解できたという方は、スキップして次に進んでいただいて結構です。

要約

- このマニュアルには、技術的な情報は載っていません。

ここで得られるのはマーケティング情報であり、アフィリエイトを最大に活用する方法とは何かを示したものです。

- アフィリエイト・プログラムとはどのようなものか、その役割や重要性についてお話していきます。

他のマーケティング方式とどのように関連しているのかも見ていきましょう。

- アフィリエイトが成功につながりやすいのはなぜでしょう。

単純に考えて、例えば1000個の商品をあなた1人だけで販売できるでしょうか？

ほとんどの場合、資金的にも時間的にも大変厳しいのではないのでしょうか。

- では、プロモーション力のある100人のアシスタントが控えているとします。

これで1000個を販売するとなるとどうでしょう？

あなたは100倍のプロモーション力を得たことになります。

- 今度は実際に数字を用いて、ある場面を想定してみましょう。

あなたが新商品を立ち上げ、これからまさに販売しようとしているところだとします。

ここで偶然ですがXさんも同時に販売をスタートすることになりました。

1つ違うのは、あなたがアフィリエイトで150人のアフィリエイターがいるのに対し、Xさんは全てを単独で行うことです。

- 2人とも500ドルの商品を10個販売し、5000ドルずつ利益を得ました。

さて、ここまでは同じですが、あなたにはアフィリエイトがあります。

150人全員がうまくプロモーションできなかったとしても、例えばわずか1割のアフィリエイトがそれぞれ3個ずつ販売し、そのコミッション率が60%だとしましょう。

- 電卓を使って計算してみましょう。

わずか3個ずつの販売は、あなたに追加で9000ドル、総額で1ヶ月1万4000ドルという大きな収益になりました。

- あなたとアフィリエイトたちは意気揚々と銀行に向かう一方、気の毒なXさんは肩を落とします。

アフィリエイトシステムを実行せず、あなたのようにお金と成功を導くことができなかった結果です。

- さて、このシステムの重要さがおわかりになったかと思います。

アフィリエイトを行うのは時間の無駄だなんて誰にも言わせてはなりません。

こんな声が聞こえてきそうです、「トライしてみたけれど、プロモーションしてくれたアフィリエイトはほとんどいなかった」と。

実際、アフィリエイトで収益を上げている人は非常に少ないのです。

- ビジネスの内容やアフィリエイトの質、経験によってプロモーションに差が出るのは否めません。

サインアップしたのに忘れてしまう人や、しても気が変わったという人、売上に至るまでの手腕がない人もいます。

この事態をなんとか切り抜けていきましょう。

● わずか1ヶ月で数万から10万ドル以上も稼ぐ人を見て、どうやってこんな大金を短期間で得たのだろうと驚いたことはありますか？

たいていの場合、それはアフィリエイトを行った結果です。

ここは非常に大切な部分ですからしっかり把握して下さい、さもないと、莫大な収入に満足感を味わう代わりに、今の状況で妥協していかざるを得なくなってしまいます。

● アフィリエイト・プロモーションに価値はないと言われる2つ目の理由として、アフィリエイトがなかなか見つからないというのがあります。

しかしこれはリスト構築と同じで、その方法を知っていればさして難しいことではないのです。

● 少し話を進めて、理想的なアフィリエイト・プログラムとはどのようなものかを考えていきましょう。

基本的なこともお話していきますので、まだシステムを立ち上げていなくても読み進めて下さい。

あなたのソフトウェアに必要なものは何かを知るヒントになるでしょう。

● まずは、アフィリエイトを獲得し、それから彼らにプロモーションさせました。次に考慮すべきは、彼らに提供するコミッション率です。

● 頭からまず追い出してほしいのは、アフィリエイトに高い報酬を払えば損失につながるという考えです。

決してそんなことはありませんので誤解しないようにして下さい。

● 例を挙げてみましょう。

高いコミッション率は利益が減ってしまうように見えますが、実際はそれ以上の利益をもたらしてくれます。

短期間での単発の販売と長期間での継続的なコミッションを例にとってみます。

● メンバーシップサイトの話から始めましょう。

あなたが1ヶ月15ドルでメンバーシップサイトを運営しているとします。

1カ月でもし200人のメンバーを得たとすれば、3000ドルになります。

悪くありません、それなりの収入になりますね。

ところが、コミッション率60%でアフィリエイトにプロモーションさせるとなった時に問題が生じます。

あなたの手元に6ドルの利益しか残らなくなってしまうからです。

● 利益が大幅に減ってしまうように感じますが、思い出して下さい。

あなたには150人のアフィリエイトがいるのです。

今回は価格が低いので、500ドルの商品に比べれば敷居も低いでしょう。

15人のアフィリエイトがそれぞれ15人のメンバーを確保し、1年間運営するとしましょう。

1週間では300ドルほどの利益ですが、計算してみると、なんと1年では1万6200ドルにもなります。

いかがですか。64インチのプラズマテレビか最新型のパソコンが6台は買えます。

1万6000ドルも収入が増えたら、あなたはどう使いますか？

● アフィリエイト・プログラムは割に合わないという悪いイメージが植え付けられるのは、上記の例のようなことからでしょう。

しかし、アフィリエイトが得た60%の売上は、利益が60%減ったわけではありません。

アフィリエイトをしなければ得ることのなかった40%の増益なのです。

標準以上のコミッション（60%以上）に設定しても心配には及ばない、と私は個人的に思います。

● まず知っておいてほしいのは、アフィリエイトの構築は一晩で出来るものではないということです。

リスト構築のようなもので、たくさんの商品を作り出してプロモーションすればそれだけ多くのJVパートナーやアフィリエイトが参加するようになるでしょう。

一晩では無理でも、数週間後には状況は変わっています。

焦ることはありません。

● 今度は具体的に、アフィリエイトの実際の運営について検討していきましょう。

まずはコミッション率の設定についてです。

● システムを立ち上げるときに最初に決めなくてはならないのは、アフィリエイトに対して何段階のレベルで、いくら報酬を与えればいいのかということです。

その答えは、さほど込みいったものではありません。

● 大切なのは、アフィリエイトの視点でものを見ることです。

1ヶ月目のクイックスタートボーナスで100%近いコミッションというのがありますが、それはうまい設定なのでしょうか。

● 初期段階のコミッションは最低でも40%にしておくのが無難でしょう。

それより低い設定では、アフィリエイトの数、質ともに落ちてしまいます。

最近では50～55%というのが平均のレートです。

● 次は第2段階のコミッションです。このコミッションを設けるのは以上に重要です。

アフィリエイトの立場になってみれば、他の人に商品を紹介していくことで不労所得を得られるからです。

● 第2段階のコミッションがないならプロモーションをしないという人もいます（大切なポイントですから忘れないで下さい）。

状況に応じて判断し、ご自分がアフィリエイトになったつもりで考えなくてはなりません。

その結果、魅力のある内容でないとすれば、それは他の誰にとっても魅力的ではないでしょう。

● しかしながら、例えばあなたの商品が有形であるとか生産コストが高い場合、40%あるいは第2段階のコミッションが適さない場合もあります。

● それでも、たとえコミッション率が5%、10%になってしまってもアフィリエイトを続けて下さい。

プロモーションのペースは落ちるかもしれませんが、がんばりましょう。

● 次にコミッション率の設定の際に考えていただきたいのは、商品そのものの値段とその価格構成です。

以下の4つの条件が揃うと、プロモーションさせやすくなります。

1. 商品価格が高い
2. コミッション率が高い
3. 月々の継続コミッションや第2段階が設けてある
4. アフィリエイトに不労所得が与えられる。

● アフィリエイトを引きつける際に問題が生じるのは何が原因なのでしょう。

そう質問する人はたいてい、10ドルの商品を1回限りで販売したりしています。

1回限りでコミッションが5ドルなんて、誰も魅力を感じないでしょう。

もっと高いコミッション率や継続コミッションのもの、あるいは高価格の商品が他にいくらでもあるのに、この商品をプロモーションしようと思うのでしょうか？

● アフィリエイトシステムに投資する前に心に留めてほしいのは、コミッション設定の際、パーセンテージを下げすぎたり、1回限りで第2段階がない、などということがないようにして下さい。

アフィリエイトの立場で考えてみるのです。

● 1つ例を見てみましょう。

私のところに最初に来たオファーのお話ですが、それは57ドルの商品に対して2ドルのコミッションというものでした。

私は40%より低いコミッションならプロモーションするつもりはないと相手に伝えました。

● もっと私を引きつけるために、彼には何ができたのでしょうか？

スタート時のコミッション率を60%まで上げるのはどうでしょう？

JVパートナーなら、平均以上のコミッション率を期待するのは当然です。

50%でも話に乗った可能性はあります。

では他には方法があるのでしょうか？

第2段階を超えるコミッション率だったらどうでしょう？

こうなると、単なる1回限りのプロモーションとは少し意味が違ってきます。

適応できる商品であれば、コミッション率を45～50%まで落として、毎月オ

ファーをすることもできるのです。

さらに一歩進んで、この57ドルの低価格の商品が2000ドルの高価格商品、しかもコミッション率は50%という商品につながるものだとしたらどうでしょう？

いい商品であれば、私は間違いなく続けていたでしょう。

● お分かりのように、あなたの商品が一番高い必要もないし、一番高いコミッションを設ける必要もありません。

けれども、アフィリエイトから見てプロモーションしたいと思う価値がなくてはなりません。

● 一般的なルールというものがあります。

これはすべての場合というわけではありませんが、大部分で適用されます。

あなたの商品が良いほど、より多くのアフィリエイトが稼いでくれます。

そして1つの商品に対するコミッションが高いほど、より多くのアフィリエイトをひきつけることができ、より多くのお金を生み出すことができるのです。

● このことを念頭に置けば、コミッションの段階設定や総合的なパーセンテージを見抜いていくことができるはずです。

少しでも疑いがあるのなら、ある期間内のこれだけの販売数といった理論上の状況において、あなたやアフィリエイトがどのくらい稼ぐことができるのか、電卓をたたいて算出してみることです。

予測的な数字を得る方法としては、文句を言うつもりはありません。

ただし正直に言わせてもらえば、実践に叶うものは何一つないのです。

● もう1つ、アフィリエイトに提供するコミッションの段階やそのパーセンテージに関して考えたいことがあります。

コミッションを上手に使ってアフィリエイトを動かす刷新的なアイデアがあります。

例えば、クイックスタートボーナスを見てみましょう。

1ヶ月目に100%のコミッションを提供し、その後徐々にパーセンテージを下げていくというのはどうでしょう？

クイックスタートボーナスは、アフィリエイト獲得の競争の中でポピュラーになってきています。

ボーナスやロイヤルティシステムなどを取り入れるのも良いでしょう。

他にも何かひらめくかもしれませんね。

でも不安があるのなら、これまでお話ししてきた方法を試してみるのが一番です。

● さて、アフィリエイト・プログラムのセットアップに関するお話は終わりました。

コミッションの段階や継続コミッション、状況に応じたパーセンテージの設定についてはもう把握できましたね。

今度は、サインアップしたアフィリエイトを実際に（1回限りではなく、何回も繰り返し）プロモーションさせるための、効果的な運営方法について考えていきましょう。

ロイヤルティあるアフィリエイトがたくさんいるということは、彼ら自身にもあなたにも莫大な利益をもたらしてくれるという意味なのです。

アフィリエイト管理の概要ーパート2

● 商品を作成してアフィリエイトを運営するという段階で多くのマーケターがやってしまう、ナンバーワンのミスについてお話します。

● アフィリエイトシステムと他のリソース、メーリングリストやジョイントベンチャー、顧客等とをリンクさせるという着想をご紹介します。

● 未完成のサイトで行き止まりという事態が起きるのなぜか、これが原因でアフィリエイトや顧客が離れてしまい、損失を作り出しているという事実をお話します。

すぐに事態を改善しましょう。

● アフィリエイトの視点でものを見るようにしましょう。

アフィリエイトシステムはシンプルかつ分かり易くなければなりません。

● プロモーションに必要なものをアフィリエイトにどのように提供していけば良いかをお教えします。

やる気を失ったり、物事を後回しにしてしまいがちな彼らの問題を解消しましょう。

● 今いるアフィリエイト達に、いかに長く付き合ってもらおうか考えましょう。

これから先、数多くの商品から莫大な利益を導き続けてもらわなくてはなりません。

● アフィリエイトをどのように扱うか、あるいはどう扱ってはいけないのかをお教えします。

的確に行わないと、せっかくプロモーションしてくれた人たちを失うことになり

かねません。

- 魅力あるアフィリエイトなら、初めはどんなにゆっくりでも、その成長スピードはやがて雪ダルマ式に大きくなっていくという事実をお教えします。

アフィリエイト・プログラム管理--パート2

これまでは、アフィリエイトの運営とはどういうものか、コミッション率やその段階はどのように設定するか、といったお話をしてきました。

ここからは少し話を進めて、実際にアフィリエイトを管理する方法についてお話していきます。

全てはアフィリエイトが継続してプロモーションを行い、ロイヤリティを保ってくれることに関係してきます。

それから、私が毎日のように目にしている重大なミスについてもお話していきましょう。

重大なミスその1ーアフィリエイトのリサイクル

では最初に、実際にアフィリエイトを管理できている人が一体どのくらいいるのかを考えてみましょう。

私が最もよく出くわす状況を挙げてみます。

Aさんがウェブサイトと販売システムを立ち上げ、これからアフィリエイトを始めるとします。

アフィリエイトに商品のプロモーションをさせるところまではすべて順調です。

ところが、次に新たな商品に着手するという段階で問題は生じます。

Aさんはまた最初と同じように商品を作り、セールスレターやシステムの準備をはじめますが、ここで多くのマーケターがやっているのが、新商品のプロモーションにそれまでのアフィリエイトを使わないことです。

何でもつたいないのでしょう。

また全てを初めからやらなくてはならないのです。

確かに、それは常識だという人がいてもおかしくありません。

これは絶対にだめなことです。

事実、商品が複数あるのなら、全てのアフィリエイトを把握しておきたくありませんか。

彼らはオンラインマーケティングで非常に重要な部分を担っているのです。

あるサイトからせっかく得られた顧客リストを、次のサイトで無視してしまうなんて考えられないことです。

そしてこれは、アフィリエイトに対しても同じことです。

彼らという強力なツールを最大限に活用しましょう。

もちろんこれにはいくつかの方法があります。

あなたはアフィリエイトにメールを送り、次の新商品のプロモーションについて知らせたいでしょう。

一番いいのは、それぞれのサイトのアフィリエイトを1つのシステムにまとめ、新商品が出るたびに発売記念セールと銘打ってプロモーションさせることです。

予算やソフトウェアが追いつかないという人もいるでしょうが、ご自分でこれを行うには結構な時間がかかります。

けれどもアフィリエイト・プロモーションを運営しているのなら、ぜひとも必要なことです。

それまでのアフィリエイトを次のシステムにインポートし、プロモーションができる旨のメールを広告と併せて送る、そしてすぐに始めてもらう。

これらの一連の業務を効率よく行う方法はないのでしょうか。

その答えはやがてお分かりになるでしょう。

重大なミスその2—行き止まり

次はセットアップにおける最後の部分で、アフィリエイト・プログラムにとどまらず、オンラインビジネスに非常に大切なことと言えます。

リンクをつないで、顧客を次へと導くのです。

どういうことか説明していきましょう。

先日、私は自分のアフィリエイトのプロモーション状況をチェックしようと、数々のサイトをブラウズしていました。

ところが、セールスレターやサインアップページのほとんどで行き止まりをくらってしまったのです。

つまり、彼らのサイトを訪問すると、1販売あたりの報酬についてだとか、トップアフィリエイトのために用意したボーナスの計画などが説明された素晴らしいページを持っている。

ところがページの最後まで行くと、さてどうなってしまったのでしょうか？

なんとそのまま途切れてしまったのです。

サインアップするためのクリックボタンもなし、とにかく何もないのです。

これは極端な例だと認めなくてはなりませんが、正直なところ、アフィリエイト・マーケティングに本気で取り組もうとするならば、このような事態は許されません。

アフィリエイト内容を説明するページにジャンプするボタンを設けたのなら、そこにはサインアップするためのリンクを張っておく必要があります。

ページの下の方にひな形をはめ込むなどすると良いでしょう。

覚えておいて欲しいのは、ナビゲーションバーは便利ですが、クリックボタンなどを使って顧客を次に案内する必要があります。

自身で販売するよりも多くの利益をアフィリエイトに上げてもらうのですから、

このような小さなことでも見逃してはなりません。

念入りにチェックをし、ページに行き止まりがないかをよく確認して下さい。

商品のように売ります

アフィリエイトを活用した販売という点にもう少し焦点をおいてみましょう。

ミスが至るところにあり、サインアップしたくても、なかなかそこに到達しないのです。

あなたにはそんなことがないようにして下さい。

たくさんの損失を出し、しかもそれに気づいてもいない人は多いのです。

ですから、ここでもう1つ秘訣を教えましょう。アフィリエイト・プログラムを商品のように扱うのです。

よく遭遇するのですが、サイト内で「アフィリエイト」というボタンをクリックした時に、自分の身边をあれこれと尋ねる質問フォームが出てきますが、これはお勧めできません。

見込みのあるアフィリエイトには簡単なセールスレターを書きましょう。

ここでは記載するのは例えば、彼らがどのコミッション段階でいくらをどのくらいの期間で稼げるのか、ある期間で目標を達成した場合のボーナス、それから、支払いのスケジュール、といった基本的なものです。

基本を押さえたら、もう少し内容を凝ったものにしましょう。

トラッキングした数字を載せるのです。

1つ販売できた度に500ドル払ってくれるアフィリエイト・プログラムもいいですが、500ドルに加えて自分の売上比率から算出されたターゲット目標などが示されたセールスレターと一緒に届けば、やる気や満足度もアップするでしょう。

商品のセールスレターを作るのと同じです。

不安要素を取り除いて商品の信用を築くのです。

そういう意味では、あなたのアフィリエイト・プログラムはあなたの商品という

わけです。

大切な情報は隠してはいけません

上の話と同様のことですが、取引条件の記載には全ての情報が載っていないことはありません。

重要な内容小さく表記したり、セールスレターから外すのもやってはいけないことです。

サインアップしてくれた人に不信感を与えてはなりません。

彼らはこの先にわたって、あなたのビジネスに大いに貢献してくれる大切な人たちなのです。

プロモーションさせましょう

次は、上記のことを行って獲得したアフィリエイトは何をすればよいのかです。

彼らにはすでに適切な情報も与え、サインアップもしてもらっています。

では次は？

プロモーションしてもらおうのです。

そしてプロモーションを継続してもらおうことです。

アフィリエイトにプロモーションをさせるのと、プロモーションし続けてもらうこと両方のために使える方法はたくさんあります。

問題なのは、ふさわしい方法を1つだけやってもダメなのだと判断した時です。

アフィリエイトには一般的に2つのタイプがあり、1つは売り方を知っていてあなたにお金を作ってくれる人、もう1つは売り方を知らなくてお金を作らない人です。

厳しく聞こえますが、ほとんどはこうまとめられます。

知らない人には教育します

したがって、まず考慮しなくてはならないのは、プロモーションのしかたを知らない、販売実績の低いアフィリエイトを指導することです。

これには実にたくさんの方があります。

例えば、独自のミニガイドを作成するとか、小さなトレーニングコースを設けてもよいでしょう。

どうにも困ってしまった場合は、ミニ E-BOOK をいつでも手に入れることもできるでしょう。

ただしそこまでやるのなら、それは間違いなく実践的内容で、情報も最新であることを確かめて下さい。

あなたのガイドでプロモーション方法を学んだアフィリエイトが、結果として収入を得られるようになれば、それから先もずっとあなたについて行きたくなるはずです。

必要な時にプロモーションさせます

次に、特定のときにプロモーションしてもらうコツについて考えてみましょう。

いつでもプロモーションができるアフィリエイトがたくさんいれば、それほど強力なものはありません。

ただし、あなたが売ってほしい時にそれをやらしてもらえるのが最も強力です。

節目のボーナスのようなものと捉えて下さい。

クリスマスシーズンに高いコミッション率を設定するのは効果があります。

訪問者数の割には販売率が低いという可能性も否定はできません。

けれども、売上だけを追いかけているのではないと先ほども言ったはずですよ。

クリスマスのような特別な期間でなくてもよいのです。

現金がすぐに必要なら、例えば締め切りを1ヵ月後などに設定し、トップアフィリエイト達に多額のボーナスを提供します。

実際、私がかつて運営していたサイトでは大成功しました。

まだアフィリエイトを始めたばかりの頃です。

私は、販売50個のターゲットを最初に達成したアフィリエイトに750ドルのボーナスを提供しました。

たくさんアクセスがありました。

ただし、まだ一度もこういったことを試したことがないのであれば、5000ドルのボーナスなどという設定はしないことです。

目標達成できるような人がたった1人しかいないのに、単純にトップだからといってその人に5000ドル払うという事態には陥ってほしくありません。

賢くいきましょう。

アフィリエイトにより多く稼いでもらうように、販売数や販売額に対して高いハードルを設けます。

事前にこの追加売上の金額がどのくらいになるか把握しておき、大きな損失を(というよりは、いかなる損失も)作らないように十分留意する必要があります。

徹底的に試してみよう

物事はよく調べ上げることが大切です。

ただし、無意識のうちに思わぬ損失を招かないためにも、慎重に取り組んで下さい。

1年のうちで、異なる期間、異なるコミッション率でアフィリエイトをやってみる。

低価格のメンバーシップサイトを運営しているなら、スタートアップボーナスや1ヶ月目のコミッション率をうんと上げてみる。

目指すのは、少ない予算でできるだけ多くのアフィリエイトを獲得することです。

商品やビジネス内容が違ってても、全てはアフィリエイトにかかっているのです。

うまいプロモーションができるのか、とりあえずプロモーションはするという程度なのか、あるいは単に無料アイテムがほしいだけなのか、十分に研究しましょう。

これが余計な仕事に思えても、またアフィリエイトの数や報酬額が少ないとしても、忘れないで下さい。

その数はやがて増えていきます。

そうしたら今度は、トップアフィリエイトにプロモーションをさせ続けるのがあなたの仕事です。

スタートするには、指導とスペシャルオファーです。

クイックスタートボーナス

クイックスタートボーナスについてお話ししましょう。

少し前にもお話ししましたが、その重要性についてはまだお話ししていませんでしたね。

クイックスタートボーナスには2つの目的があります。

1つはアフィリエイトに実行可能なオプションを提供し、プログラムをより魅力あるものにするためです。

最初の1～2ヶ月のコミッションは100%ですと宣伝されたアフィリエイト・プログラムに参加しない人はいないでしょう。

実際にやってみて、ものすごい反響を得たという人もいます。

常にアフィリエイトの身になって考えるということを忘れないで下さい。

アフィリエイトの立場で考えれば、彼らを引きつけることができるのです。

2つ目の理由は、アフィリエイトに実際にプロモーションをさせるためです。

人に何かをさせるというのは、非常に骨の折れる仕事です。

誰かに何かをさせるためにどんなにベストを尽くしても、最後には「自分でやったほうがマシだ」となってしまうことがありますか？

普段あまりプロモーションしない、あるいはプロモーションは初めてという人を引きつけているのだとすれば、それはあなたを選ぶ理由があるからです。

販売して実績を作れたら、それを伝えるメールを送ります。

これでアフィリエイトのモチベーションが驚くほどアップするのです。

低価格のメンバーシップサイトを運営している場合、クイックスタートボーナスは特に重要になってきますが、メンバーシップサイトでは高コミッションの提供をヘッドラインで大々的にアピールしてアフィリエイトを引きつけることができます。

すべての行動はあなたのビジネスに結びついており、アフィリエイトを継続するために大切になってくるのです。

現金をくれる人がいたら、その人のことは忘れません。

そして、もっと大きな金額を得ようと必ず戻ってくるでしょう。

それと同様、アフィリエイトもきっとあなたのところへ一斉に戻ってくるはず
です。

コミュニケーション成功の秘訣

最後のポイントは、おそらく最も大切なことですが、コミュニケーションです。

これが成功の秘訣です。ボーナスやオファーを送るのと同じように、報酬が発生した時に送るメールはアフィリエイトのモチベーションが非常に上がります。

彼らにリマインドするという意味でも重要です。

「サインアップしてもらうためには10回くらいはオファーする必要があるでしょう」などといった情報を頻繁に与えることです。

メールがあればそこに広告を載せることもできるし、結果として彼らのリストを通じてにさらに広めてもらえます。

あなたが提供するものならどんな情報でも取り込んでくれるでしょう。

なぜなら、それは彼らにとって（この場合はあなたにとって）より高い収入へとつながるからです。

メール原稿は上手に作りましょう

ウェルカムメールやおめでとうメールの原稿は上手に作りましょう。

アフィリエイトに送る内容は特に、読みやすくして簡潔ではありません。

広告をメールリストで広めるためだけにリスト構築する人もいます。

ですからあなたの仕事は、できるだけわかりやすいものを用意することです。

ウェルカムメールではログインリンクを貼り、報酬はどのくらいになるかを数字で表します。

「10個販売すれば、7000ドル稼ぐことができます」というようにするとよいでしょう。

コミッションは第2段階があることを強調します。

多くのマーケターが、この不労所得を重要視しているからです。

これはセールスレターのようなものだと考えて下さい。

ただし説明書とは違います。

サインアップしたら、彼らはレターの情報に基づいて販売を始めます。

彼らにはリンクをクリックして元の広告に貼り付け、リストを通して広めてもらいます。

そして、売上を報告するおめでとうメールをあなたから受け取るのを待つのです。

次のアクションの提案だけをして、誰もがその通りにするわけではありませんから、具体的に何をするのかを確実に伝えて下さい。

次は支払い日を明確にします。

他の商品をプロモーションするチャンスを得られるスペシャルボーナスに注目させたり、それを高いコミッション率で提供したりします。

とにかく、読む側に迷いEを与えないようにして下さい。

一例ですが、4年ほど前に私はあるメンバーシップサイトに参加し、ウェルカムメールを受け取りました。

プロモーションをしたら追加収入を得られる、という内容のメールがすぐに届くから期待するように、と書いてありました。

それを見て、私はやる気を失ってしまいました。

数ヶ月後、それが本当のボーナスで、トップアフィリエイトに対する報酬だったと知ったのですが、いかにもおいしい内容のメールをそこまで長く待たせるのは逆効果です。

アフィリエイトに迷いを持たせてはいけません。

ログインして広告を広めてもらうためのメールです。

彼らが報酬を迅速に得られるということは、言葉を変えればあなたに迅速な収益があるということです。

ぜひやってみて下さい。

アフィリエイトを酷使しないで下さい

これもまた、私が日ごろよく出くわすことで、非常に重要なポイントです。

あなたも経験あるかもしれません。

あるアフィリエイト・プログラムでプロモーションをし、報酬を受け取ると、すぐまたメールマガジンがひっきりなしに送られてくるのです。

仮にその相手のことを知っていたり、商品に対しても買ったことがあったり興味のあるものであればいいのですが、率直に言えば、アフィリエイトをメーリングリストに追加することでせつかくのチャンスをみすみす逃しているのです。

アフィリエイトは、サインアップしていないものを受け取りたくはないでしょう。

優秀なアフィリエイトなのに解約されてしまわれては大変です。

それが将来にわたってどのくらいのロスになるのか考えてみて下さい。

この意見に賛成できない人もいますかと思えます。

しかし、一般的なルールとして、非常に有能な（みなそうあってほしいですが）アフィリエイトには、関係のない広告は絶対に送るべきではありません。

ただし、スペシャルオファーや新商品の通知などは例外です。

非常に多くの方がやっているようですが、アフィリエイトが去っていくような事態は起こしてはなりません。

広告は、必要な人にだけ送ればいいのです。

ひとたびサインアップしてもらったら、関係のない情報は送るべきではありません。

これはアフィリエイト・プログラムのみならず、メーリングリストやニューズレター、メールマガジン、顧客リスト、ジョイントベンチャーなどにも当てはまり

ます。

最後に

最後になりますが、あなたがまだ十分納得できていない点があるといけないので、高額アイテムの例で締めくくりたいと思います。

あなたがご自分の興味あるジャンルであるマニュアルを作り、音声、ビデオ、コンサルティング、DVD込みで1000ドルにてそれを販売したとします。

1カ月目にJVパートナーが15個販売し、1万5000ドルを稼ぎます。

さらに150人いるアフィリエイトのうち、ちょうど1割が50%のコミッションで2個ずつ販売しました。

すると利益は……。今回はご自身で計算してみてください。

アフィリエイトの威力がよくお分かりになると思います。

アフィリエイトのテーマから添付マニュアルのテーマに話を移す前に、もう一度繰り返します。

アフィリエイトの成長は目を見張るものがあります。

初めは緩やかなペースですが、次第にそのスピードが上がっていきます。

それはJVパートナーやリストのボリューム、アフィリエイトの数に左右されます。

あなたのビジネスに関連したどんな商品であっても、このことを考慮しなくてはなりません。

アフィリエイトを始めた当初は、思ったように運ばなくても心配することはありません。

それはごく普通のことです。

100人アフィリエイトがいれば逸材が必ず何人かいて、莫大な利益をあなた（そして彼ら自身に）にもたらししてくれます。

アフィリエイト構築に真剣に取り組めば、驚くべき結果を見ることになるでしょう。

要約

● これまでは、アフィリエイトの運営とはどういうものか、コミッション率やその段階はどのように設定するか、といったお話をしてきました。

どんな数字がご自分のビジネスに適切かは、あなたはもうご存知ですね。

● 少し話を進めて、今度は実際にアフィリエイトを管理する方法についてお話していきます。

私がよく目にする、重大なミスについても触れていきます。

ビジネスの基礎をしっかりと固めましょう。

● 一つ目の問題は、リスト構築にも当てはまり、そして多くのマーケターがなぜかやっちゃっていることです。

次の商品に着手する際に大変まずいことをしているのです。

なんと、大切なリソースを削除してしまうよりもいけないことです。

● それは、せっかく集めたリソースを、次の商品のプロモーションの際に利用しないのです。

多くのマーケターがこんなことをしてしまっています。

● アフィリエイトの獲得にせっかく力を注いできたのになぜでしょう？

彼らは他のリソースと同じくらい大切なはずです。

あなたのシステムが仮に複数の商品やドメインに対応できないとしても、アフィリエイトの情報をシステム間で移動させ、プロモーションしたことのある人たちには特別に高いコミッションを提供するのです。

彼らという強力なツールを最大限に活用しましょう。

- 次は、アフィリエイトのみならず、ビジネスの基礎ともいえるお話です。

すばらしいセールスレターや商品を掲載したサイトを目にしても、いざ注文する段階になるとページが行き止まりになってしまうということが多々あります。

リンクが途切れてしまうので、仕方なく自分で次のリンクを探し当てなくてはなりません。

よく知られたサイトでもこんなことがよくあるのです。

これがどれほどの損失につながっているか、お分かりになりますか？

- サイト内の全てのページは、アフィリエイト・プログラムにリンクしている必要があります。

クリックされた先には、サインアップフォームだけでなく、そのプログラムを説明するセールスレターも必要です。

商品自体のセールスレターほど長くはなくていいですが、訪問者にあなた自身やあなたの商品を買うように説得するものでなくてはなりません。

これをなくしてあなたは自分自身を売り込んでいるとは言えません。

- 次はサインアップです。

サイトの行き止まりで足止めをくらわせたりしてはいけません。

サインアップフォームやそこへのリンクも、迷わず行き着けるようにします。

上級者が行っている一連のアフィリエイトの内容は、とにかくシンプルです。

サインアップまでのプロセスがシンプルであるほど、それだけたくさんの方のアフィリエイトがサインアップをしてくれるのです。

- 1つ例を挙げましょう。

ある時私があるアフィリエイト・プログラムにサインアップしようと訪問すると、それは1販売あたりの報酬についてだとか、トップアフィリエイトのために用意したボーナス計画などが説明された素晴らしいページでした。

ところがページの最後まで行くと、さてどうなったと思いますか？

なんとそのまま途切れてしまったのです。

サインアップするためのクリックボタンもありません。

あなたはこのようなサイトに出くわしたことがあるでしょうか。

● これは文字通り札束を捨てるようなものです。

先ほどお話した、わずか15人のアフィリエイトがもたらす収益のことを覚えていれば、これがどんなに壊滅的なことなのかがお分かりになるでしょう。

最悪なのは、当の本人たちはこのようなひどいミスに気づいていないことです。

アフィリエイトを常に正しい方向に導かなくてはなりません。

● よく遭遇するのですが、サイト内で「アフィリエイト」というボタンをクリックした時に、自分の身边をあれこれと尋ねる質問フォームが出てきますが、これはお勧めできません。

見込みのあるアフィリエイトには簡単なセールスレターを書きましょう。

記載する情報は、彼らがどのコミッション段階でどのくらいの金額をどのくらいの期間で稼げるのか、ある期間で目標を達成した場合のボーナス、それから、支払いのスケジュール、といった基本的な内容です。

● もう1つの秘訣は、あなたとアフィリエイト双方の利益につながることです。

プロモーションする商品の品質を証明するセールスレターを用意しましょう。

これがあれば、サインアップページへのアクセスは格段にアップします。

● 1つ販売できた度に500ドル払ってくれるアフィリエイト・プログラムもいいですが、500ドルに加えて自分の売上比率から算出されたターゲット目標などが示されたセールスレターと一緒に届けば、やる気や満足度もアップするでしょう。

不安要素を取り除いて商品の信用を築くのです。

そういう意味では、あなたのアフィリエイト・プログラムはあなたの商品というわけです。

● 同様のことですが、取引条件の記載が当然必要になってきます。

そこでは全ての情報が載っていないてはなりません。

セールスレターでは重要なことも隠さずに載せましょう。

● たくさんの情報を共有することで、想像以上の数のアフィリエイトたちがあなたの商品を販売してくれるようになります。

● さて、アフィリエイトも獲得し、必要な情報も提供しました。

サインアップもしてもらっています。

次は何をしたらよいでしょう？

プロモーションをしてもらおうのです。

● アフィリエイトには一般的に2つのタイプがあり、1つは売り方を知っていてあなたのためにお金を稼いでくれる人、もう1つは売り方を知らなくてお金を作らない人です。

厳しく聞こえますが、ほとんどはこうまとめられます。

アフィリエイトの実績、統計を見るときにはこのことを覚えておいて下さい。

仮に1万件のアクセスがリンクにあるからと言って、それがイコールプロモーションができるということにはなりません。

何もないことにごっかりするかもしれませんが、サイトの人気はあってもあなたの商品購入には結びついていないのです。

● プロモーションの方法を知らない、あるいはリソースがない人たちがサインアップした際の問題を解決するのは容易ではありません。

実際、彼らに売上実績を求めるなら、できるのは教育することです。

ミニガイドを作成したり、あるいは、リセールライト（再販権）付きのアフィリエイト・プロモーションガイドを手に入れてもよいでしょう。

● しかしながら、これには時間がかかります。

すぐに結果を目にすることはできないでしょう。

全ては彼らの学習意欲にかかっているのです。

ですからプロモーションができる人の方に99%注力し、きちんと仕事をしているか目を光らせるべきです。

あなたのアフィリエイトを成功に導く唯一の方法です。

● 実証済みのアイデアがいくつかあります。

まずはアフィリエイトへのボーナスです。

ボーナスと聞くと、どんなものだと考えますか？

ボーナスの目的はアフィリエイトに継続して販売し続けてもらい、利益をもたらしてもらうことです。

そしてこれが彼らの最大の関心事であり、プロモーションの原動力となるのです。

● 節目のボーナス、たとえばクリスマスの数カ月前に高いコミッション率を提供するのはどうでしょうか。

こんな風に考えて下さい。

クリスマスには誰もがお金を必要としています。

特別な人にプレゼントを買ったり、週末に出かけたりするためです。

アフィリエイトも同じなのではないでしょうか。

● 例えば、ある月だけボーナス額を上げたり、トップアフィリエイトに高いボーナスを提供したりしてはいかがでしょうか。

これは実際私のサイトで大成功を収めたケースです。

● 私は、販売50個のターゲットを最初に達成したアフィリエイトに750ドルのボーナスを提供しました。

たくさんのアクセスがありました。

ただし、まだ一度もこういったことを試したことがないのであれば、5000ドルのボーナスなどという設定はしないことです。

目標達成できるような人がたった1人しかいないのに、単純にトップだからといってその人に5000ドル払うという事態には陥ってほしくありません。

賢くいきましょう。

アフィリエイトにより多く稼いでもらうように、販売数や販売額に対して高いハードルを設けます。

事前にこの追加売上の金額がどのくらいになるか把握しておき、大きな損失を(というよりは、いかなる損失も)作らないように十分留意する必要があります。

● これは少し余計な仕事に思えるかもしれませんが。

あなたのアフィリエイトソフトウェアによっては大変かもしれませんが、やる価値はあります。

追加の売上が出るかどうかではなく、アフィリエイトがプロモーションをする

かどうかの違いが出てきます。

ボーナスを設定しなければ、プロモーションをやめてしまうアフィリエイトもいたかもしれません。

● クイックスタートボーナスも非常に効果があります。

まずは、低価格のサイトであれば、アフィリエイトに実行可能なオプションを提供します（例えば27ドルのメンバーシップサイトであれば、50%/15%という2段階のレギュラーコミッションに行く前に、スタート時1~2ヶ月は100%にします）。

100%のコミッションを提供するアフィリエイトに参加しない人はいないでしょう。

これがものすごい威力を発揮するのです。

● それから、これは実際にプロモーションをさせる原動力となります。

人に何かをさせるというのは、非常に骨の折れる仕事です。

誰かに何かをさせるためにどんなにベストを尽くしても、最後には「自分でやったほうがマシだ」となってしまうことはありませんか？

普段あまりプロモーションしない、あるいはプロモーションは初めてという人を引きつけているのだとすれば、それはあなたを選ぶ理由があるからです。

● 次の秘訣は、おめでとうメールを送ることです。

ソフトウェアには標準機能としてこれがなくてはなりません。

非常にやる気を出す効果があります。

アフィリエイトシステムと広告に簡単なリンクを張ります。

件名欄には月並みな表現は使ってはいけません。

● これはとても大切なことです。

おめでとうメールとウェルカムメールは上手に作成して下さい。

アフィリエイトには何でも迅速で簡単でなければなりません。

広告をメールリストで広めるためだけにリスト構築する人もいます。

ですからあなたの仕事は、できるだけわかりやすいものを用意することです。

ウェルカムメールではログインリンクを貼り、報酬はどのくらいになるかを数字で表します。

「10個販売すれば、7000ドル稼ぐことができます」というようにするとよいでしょう。

コミッションは第2段階があることを強調します。

多くのマーケターが、この不労所得を重要視しているからです。

● 一例ですが、4年ほど前に私はあるメンバーシップサイトに参加し、ウェルカムメールを受け取りました。

プロモーションをしたら追加収入を得られる、という内容のメールがすぐに届くから期待するように、と書いてありました。

それを見て、私はやる気を失ってしまいました。

数ヶ月後、それが本当のボーナスで、トップアフィリエイトに対する報酬だったと知ったのですが、いかにもおいしい内容のメールをそこまで長く待たせるのは逆効果です。

アフィリエイトに迷いを持たせてはいけません。

ログインして広告を広めてもらうためのメールです。

彼らが報酬を迅速に得られるということは、言葉を変えればあなたに迅速な収益があるということです。

ぜひやってみて下さい。

● これもまた、私が日ごろよく出くわすことで、非常に重要なポイントです。

あなたも経験あるかもしれません。

あるアフィリエイト・プログラムでプロモーションをし、報酬を受け取ると、すぐまたメールマガジンがひっきりなしに送られてくるのです。

これはアフィリエイトを不快にさせるだけです。

この意見に賛成できない人もいるかと思います。

大切なアフィリエイトに広告ばかり送りつけ、あなたの商品を買わせるべきではないと思います。

彼らはプロモーションを通してお金を生み出しているのであって、あなたの新商品の広告を受け取るためにいるのではないのです。

それぞれのリソースの役割を十分に理解することです。

広告を送るのではなく、オファーをして下さい。

そのオファーが結果として収益となって返ってくるのです。

● あなたがあるガイドを作り、音声、ビデオ、コンサルティング、DVD込みで1000ドルにてそれを販売したとします。

1カ月目にJVパートナーが15個販売し、1万5000ドルを稼ぎます。

さらに150人いるアフィリエイトのうち、ちょうど1割が50%のコミッションで2個ずつ販売しました。

すると利益は・・・。今回はご自身で計算してみてください。

アフィリエイトの威力がよくお分かりになると思います。

● アフィリエイトの成長は目を見張るものがあります。

初めは緩やかなペースですが、次第にそのスピードが上がっていきます。

それはJVパートナーやリストのボリューム、アフィリエイトの数に左右されます。

あなたのビジネスに関連したどんな商品であっても、このことを考慮しなくてはなりません。

● アフィリエイトを始めた当初は、思ったように運ばなくても心配することはありません。

それはごく普通のことです。

100人アフィリエイトがいれば逸材が必ず何人かいて、莫大な利益をあなた（そして彼ら自身に）にもたらしてくれます。

アフィリエイト構築に真剣に取り組めば、驚くべき結果を見ることになるでしょう。

～終～

最後までご覧いただき、ありがとうございました。